



LIVE RICH

100 ไอเดีย

ปั้นงานเสริม เพื่อเติมเงิน

100 SIDE HUSTLES

นานาไอเดียสุดจะนึก เพื่อรายได้เสริม ที่เพิ่มจากงานประจำ



Chris Guillebeau

ผู้เขียน SIDE HUSTLES งานเสริมเติมชีวิต

แปลโดย วิญญู กิ่งทิรัญวัฒนา

100 ไอเดีย

ปั้นงานเสริม เพื่อเติมเงิน

100 SIDE HUSTLES

นานาไอเดียสุดเจ๋ง เพื่อรายได้เสริม ที่เพิ่มจากงานประจำ

คริส กิลเลอโบ



LIVE RICH

100 ไอเดีย บินงานเสริม เพื่อเติมเงิน

100 Side Hustles : Unexpected Ideas for Making Extra Money Without Quitting Your Day Job

ผู้เขียน : คริส กิลเลอบี

ผู้แปล : วิญญู กิ่งหิรัญวัฒน์

บรรณาธิการ : จักรพงษ์ เมษพันธุ์, พงษ์พันธ์ วงศ์หนองเตย, ธนพร ศิริอิศรกรกุล

พิสูจน์อักษร : ไชยปรกรณ์ พุทธิธีรภาพ

ศิลปกรรม : กิตติศักดิ์ เกิดกุล

Copyright © 2019 by Chris Guillebeau

All rights reserved.

This translation published by arrangement with Ten Speed Press, an imprint of Random House, a division of Penguin Random House LLC.

Interior design by Emma Campion

Cover design by Zak Tebbal and Emma Campion

ข้อมูลบรรณานุกรมของสำนักงานหอสมุดแห่งชาติ

กิลเลอบี, คริส.

100 ไอเดีย บินงานเสริม เพื่อเติมเงิน.-- กรุงเทพฯ : ลีฟ ริช โซลิวชันส์, 2562.

504 หน้า.

1. อาชีพรเสริม. 2. ธุรกิจใหม่--การจัดการ. 3. เจ้าของกิจการ. I. วิญญู กิ่งหิรัญวัฒน์, ผู้แปล. II. ชื่อเรื่อง. 658.041

ISBN 978-616-8187-17-3

ราคา 495 บาท

พิมพ์ครั้งแรก: ตุลาคม 2562

พิมพ์ครั้งที่ 1 : ตุลาคม 2562

จัดพิมพ์โดย : บริษัท ลีฟ ริช โซลิวชันส์ จำกัด

111/15 ม. ไซมิส บลอสซั่ม แอท เฟชั่น ถ.รัชดา-รามอินทรา

แขวงคันนายาว เขตคันนายาว กทม. 10230

โทรศัพท์ : 063-219-3994

E-mail : cs@liverich.co.th

www.facebook.com/LiveRichSociety

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ซีเอ็ด ยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

1858/87-90 ถนนเพชรตัด

แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ : 0-2826-8000

พิมพ์ที่ : บริษัท กู๊ดเฮด พรินท์ติ้ง แอนด์

แพคเกจจิ้ง กรู๊ป จำกัด

6/1 นิคมอุตสาหกรรมบางชัน ซอยเสรีไทย 58

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0-2136-7042

กรณีต้องการสั่งซื้อหนังสือจำนวนมากเพื่อการฝึกอบรม พัฒนาองค์กร ขาย หรือเป็นของขวัญ

กรุณาติดต่อขอรับส่วนลดพิเศษได้ที่ บริษัท ลีฟ ริช โซลิวชันส์ จำกัด

โทร 063-219-3994 หรืออีเมล cs@liverich.co.th

คำนำสำนักพิมพ์

ด้วยสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันที่ค่าครองชีพเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องในอัตราเร่ง ทำให้รายรับกลับขยับตัวเพิ่มขึ้นตอบสนองในอัตราคงที่ จึงทำให้เกิดช่องว่างทางการเงินอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้สำหรับใครหลาย ๆ คน จนต้องตกอยู่ในสภาวะการเงินปริ่มตัว เดือนชนเดือน หรือแม้กระทั่งขาดสภาพคล่องหมุนไม่ทันก็มีให้เห็นได้บ่อยครั้ง

ปฏิเสธไม่ได้เลยว่า รายได้ที่เพิ่มขึ้นคือสิ่งที่แทบจะทุกคนต้องการและปรารถนาหลาย ๆ คนมองหาแหล่งรายได้เสริมเพื่อลดปัญหาการขาดสภาพคล่องหรือแม้แต่หนี้สิน คำถามที่มักผุดขึ้นในใจก่อนที่จะได้มาซึ่งแหล่งรายได้เสริมก็คือ “ฉันควรทำอะไรดี ?” “ฉันจะเริ่มอย่างไรกันล่ะ ?”

จากกระแสตอบรับอันดีเยี่ยมที่มีต่อหนังสือ “งานเสริม เดิมชีวิต 27 วัน บั้นฝันให้ทำเงิน” ทำให้ทางสำนักพิมพ์ไม่รอที่จะจัดทำหนังสือ “100 ไอเดีย บั้นงานเสริมเพื่อเติมเงิน” ซึ่งเป็นเล่มคู่มือพร้อมตัวอย่างการสร้างงานเสริมที่เกิดขึ้นจริงจากการลงมือทำของหลากหลายผู้คนที่อาศัยอยู่ทั่วทุกมุมโลกมาให้ได้อ่านและจุดประกายความคิดกันอย่างต่อเนื่อง สารพัดตัวอย่างในหนังสือเล่มนี้ จะทำให้คุณเห็นถึงแนวคิดมุมมอง และขั้นตอนการลงมือทำที่ละเอียดละออ ลองผิดลองถูก ปรับแต่ง ชัดเกลา จนเกิดเป็นงานเสริมที่ยั่งยืน สร้างรายได้อย่างสม่ำเสมอให้กับบรรดาเจ้าของสินค้าและบริการต่าง ๆ อย่างน่าพอใจ

สิ่งหนึ่งที่น่าประทับใจ และเป็นแรงบันดาลใจที่ดีของหนังสือเล่มนี้ก็คือ เจ้าของเรื่องราวทุกคนที่ปรากฏอยู่ในหนังสือ คือคนธรรมดาทั่วไปซึ่งไม่ได้มีแต้มต่อทางการเงินเป็นพิเศษอะไร แทบทุกคนคือมนุษย์เงินเดือน หรือคนที่มีอาชีพปานกลาง ที่เริ่มลงมือทำจากความชอบ ความถนัด หรือความสนใจส่วนตัว ค่อย ๆ ขยายผลงานของ

ตัวเองออกไปจนกลายเป็นแหล่งรายได้ใหม่ที่มั่นคงคู่ขนานไปกับการงานหรืออาชีพหลัก และสำหรับบางคนนั้นเรียกได้ว่าดีกว่าแหล่งรายได้เดิมเสียอีก

อีกสิ่งหนึ่งที่เราเห็นได้อย่างชัดเจน คือ ทรายเท้าที่ยังมีปัญหา นั่นคือจุดเริ่มต้นของเส้นทางแห่งโอกาส แต่ละครณียุ่ที่หยิบยกมาพูดคุยในหนังสือ มักเริ่มจากปัญหาความไม่สะดวกสบาย ความต้องการแก้ไขอะไรบางอย่างในชีวิตประจำวันให้ดีขึ้น เมื่อเห็นช่องว่าง จึงเกิดความพยายามและเริ่มลงมือทำ จากจุดเริ่มต้นในการแก้ปัญหา จึงได้พัฒนาต่อยอดเพื่อตอบสนองต่อตลาดที่ยังไม่ได้รับการเข้าถึง จนกลายเป็นที่มาของรายได้เสริมอันยั่งยืน

แล้วคุณล่ะ ได้เวลาสำรวจตัวเอง และพร้อมที่จะเจอกับปัญหา เพื่อเข้าถึงที่มาของกระเป๋าเงินอีกใบ (หรือหลายใบ) แล้วหรือยัง ?

สำนักพิมพ์ลีฟริช

ร่วมสร้างสรรค์สังคมนักอ่าน

ผู้มั่งคั่ง รวยทรัพย์ และรวยสุข

คำนำผู้แปล

แต่ก่อน ถ้าใครบอกว่าตัวเองทำงานเสริมนอกเหนือจากงานประจำ ผู้ฟังย่อมตีความได้ว่า คนผู้นั้นคงมีภาระทางการเงินมากมาย หรือเกิดภาวะร้อนเงินอย่างปัจจุบันทันด่วน หรือมีความจำเป็นบางอย่าง แต่ที่แน่ ๆ คือ มีเงินไม่พอใช้

มาวันนี้ คนที่ทำงานเสริมยังคงเป็นคนมีเงินไม่พอใช้เหมือนเดิม แต่ต่างจากเดิมตรงที่คนที่มีเงินไม่พอใช้นั้นไม่ใช่แค่บางคน แต่เป็นกันแทบทุกคน !

เงื่อนไขทางเศรษฐกิจจึงเป็นเหตุผลข้อแรกที่ทำให้คนทำงานเสริมทำกัน

อีกเหตุผลของการทำงานเสริม น่าจะเป็นเงื่อนไขของความมั่นคง

หลายคนทำงานเสริมเพราะมองว่างานประจำของตัวเองไม่ได้มั่นคงเท่าไร แต่ถ้าคิดดี ๆ คนที่มีหน้าที่การงานมั่นคงอาจต้องการงานเสริมมากยิ่งขึ้นไปอีก

เพราะยุคนี้เป็นยุคแห่งการ disrupt (รื้อสิ่งเก่า แทนที่ด้วยสิ่งใหม่) ที่อาจพูดได้ว่าไม่มีงานที่มั่นคงอีกต่อไป ใครที่รู้สึกมั่นคงกับงานของตัวเอง อาจกลายเป็นคนที่อยู่กับที่มากเกินไป แล้วพอเกิดการเปลี่ยนแปลง ก็จะขยับตัวไปไหนไม่ได้ไม่เป็น เพราะทำงานอย่างเดียวนานแสนนาน เป็นอันจบเห่

การมีงานเสริมเป็นทางหนีทีไล่ไว้ จึงน่าจะเป็นเรื่องที่ดีเพื่อเพิ่มความมั่นคงแก่ตัวเอง

เหตุผลประการสุดท้ายของการทำงานเสริม คือเงื่อนไขของความผัน

ที่สุดแล้ว ทุกคนย่อมอยากทำงานที่ตัวเองอยากทำ ในขณะที่ในความเป็นจริง คนส่วนใหญ่ทำงานที่ตัวเองทำ

แต่เราสามารถใช้งานเสริมเป็นสะพานที่นำพาจากงานที่ต้องทำไปสู่งานที่อยากทำได้ ลองทำงานเสริมที่เป็นงานในฝันดู เพื่อชิมลางดูว่าถ้ามันกลายเป็นงานจริงของเรา มันจะไปรอดมั๊ย

สรุปรวมความแล้ว ผมกำลังชี้ให้เห็นถึงประโยชน์ของงานเสริม เพื่อเชิญชวนคุณ ผู้อ่านให้ลองหางานเสริมทำดู

เพราะไม่ว่าคุณจะได้อะไรจากมัน ระหว่างเรื่องเงิน ความมั่นคง หรือความฝัน ล้วนแล้วแต่เป็นสิ่งที่ดีทั้งสิ้น

ส่วนคำถามที่ว่า “แล้วจะทำงานเสริมอะไรดี” ก็นี้แหละครับ ถึงมีหนังสือเล่มนี้เกิดขึ้นมา

อยากให้คุณอ่านให้ครบทั้ง 100 ตัวอย่างคนทำงานเสริมที่หลากหลายมากมายแต่หาเงินได้จริง แล้วขณะอ่าน ก็ลองเปรียบเทียบกับบริบทของตัวเองดู คิดว่าน่าจะมีงานบางประเภทที่คุณทำได้อย่างแน่นอน

แล้วคุณจะพบว่า ช่องทางสร้างรายได้นั้น มีมากกว่าที่คุณคิด

ขอบคุณครับ

วิญญู กิ่งศิริวัฒนา

สารบัญ

เกริ่นนำ 10

I. คนจริง เงินจริง 14

การได้เงินจริง ๆ จากงานเสริมไม่ใช่ความฝัน มันคือชีวิตจริง มาดูกันว่าคนเหล่านี้สร้างรายได้และความมั่นคงให้ตัวเอง (ที่มักทำได้ด้วยวิธีที่นึกไม่ถึง) ได้อย่างไร

II. ไอเดียมีอยู่ทุกที่ 44

ขอเพียงช่างสังเกต แล้วคุณ sẽมองเห็นโอกาสในทุกที่ที่คุณอยู่ นั่นคือสิ่งที่ผู้คนในบทนี้ทำกัน และผลลัพธ์ก็บอกทุกอย่างแล้ว

III. ใช้ทักษะที่คุณมีอยู่ 80

ไม่ต้องกลับไปเรียนใหม่ จงใช้สิ่งที่คุณมีอยู่แล้ว ทุกคนในบทนี้ต่างใช้ทักษะความสามารถที่ตัวเองมีอยู่แล้วในการหารายได้เสริม ที่บางทีเป็นเงินก้อนโตเสียด้วย

IV. ซื้องูก ขายเป็น 120

โอกาสทางธุรกิจประเภทนี้มีมาแล้วประมาณ 150,000 ปี และมีการพัฒนาขึ้นเล็กน้อย แต่หลักการนั้นเหมือนเดิม พ่อค้าแม่ค้ายุคใหม่จะเสาะหาวิธีที่จะซื้อสินค้าในราคาหนึ่ง แล้วขายมันไปในราคาที่สูงขึ้น

V. สอนสิ่งที่คุณรู้ 154

ความรู้ของคุณมีค่า จงนำสิ่งที่คุณรู้ออกมาแบ่งปันให้ผู้อื่น

VI. จับคนมาเจอกัน 188

คุณเก่งเรื่องการจัดงานหรือการสร้างประสบการณ์อย่างนั้นหรือ ? ใช้พลังแห่งชุมชนในการจับคนมาเจอกัน โดยมีค่าตอบแทนให้ตัวเอง

VII. ฝีมือที่ขายได้ 226

หากคุณชื่นชอบการวาดภาพหรือรักการปั้นภาชนะ คุณก็อาจเปลี่ยนผลงานของคุณให้กลายเป็นเงินได้ เหมือนที่หลายคนในบทนี้ทำกัน

VIII. รายได้อัตโนมัติ 258

“ได้เงินแม้ขณะหลับ” คือสุดยอดปรารถนา และสำหรับคนเหล่านี้ มันคือส่วนหนึ่งของกิจวัตรของพวกเขา เรื่องราวเหล่านี้จะแสดงให้เห็นว่าการฉลาดทำงาน (ไม่ใช่แค่ขยันทำงาน) จะช่วยให้คุณสร้างระบบที่ทำเงินให้ตลอดได้อย่างไร

IX. เกี่ยวดีมีเงินใช้ 286

ถ้าคุณไม่อยากถูกกักอยู่ที่โต๊ะทำงาน ถ้าเช่นนั้นลองไปใช้ชีวิตอยู่ในรถบ้าน หรือไม่ก็ซื้อตัวเครื่องบินเที่ยวเดียวสักชุดหนึ่งรอบโลกจะดีไหม ? สำหรับผู้ที่กำลังอยากไปเที่ยวในที่สวย ๆ โดยเฉพาะไปโดยมีคนออกเงินให้ด้วย ก็อย่าพลาดบทนี้

X. อืมจ้ะ ได้ตั้งค์ด้วย 308

ไม่ว่าจะเป็นลูกกอล์ฟ กาแฟ น้ำแข็งไส หรือเบียร์ เรื่องราวในบทนี้สุดยอดมาก ๆ

XI. เอาทั้งเงินทั้งกล่อง 338

ไม่ต้องเลือกระหว่างธุรกิจกับการกุศล แต่ขอทั้งสองอย่างเลย คุณสามารถเลือกทั้งเงินและกล่องได้

XII. หาเงินจากแอป 376

โซเซียลมีเดียและ “เศรษฐกิจแบ่งกันใช้” ไม่ได้เป็นแค่เรื่องช่วย ๆ กันเท่านั้น แต่ยังใช้หาเงินได้ด้วย ! เรื่องราวในบทนี้ว่าด้วยเรื่องการระดมสมองจากบุคคลภายนอก (crowdsourcing) แอปในโทรศัพท์มือถือ และอื่น ๆ

XIII. อุตสาหกรรมในครัวเรือน 398

คนทำงานเสริมบางคนเริ่มต้นตั้งแต่อายุน้อย และพ่อแม่บางรายก็นำทั้งครอบครัวเข้ามาช่วยงานด้วย บทนี้เล่าถึงลูก ๆ คนในครอบครัว และการเป็นหุ้นส่วน

XIV. ตั้งโรงงานยังได้ 428

ถ้าคุณทำของขึ้นมาแล้วจะมีคนซื้อไหม ? ไม่แน่ แต่อันดับแรก คุณต้องทำมันขึ้นมาก่อน คนในบทนี้เรียนรู้เรื่องการหาแหล่งวัตถุดิบ หรือการผลิต หรือทั้งสองอย่าง และแม้แต่โครงการยก (การสร้างเรือที่เก็บในกระเป๋าก็ได้ ?) ก็สามารถทำในยามว่างโดยไม่ต้องลาออกจากงานประจำของคุณได้

XV. คนจะรวย ช่วยไม่ได้ 462

งานเสริมช่วยให้มีรายได้เสริม และบางครั้งก็ได้มากเสียด้วย เรื่องราวในบทนี้เล่าถึงคนที่ทำงานเสริมที่ทำเงินได้หกหรือเจ็ดหลักต่อปี

นักเขียนว่างงานที่ทำหนังสือด้วยความช่วยเหลือจากเหล่าเพื่อนรัก 500

เกี่ยวกับผู้เขียน 504

เกริ่นนำ

ทุกเช้าเวลา 6.01 น. ของฝั่งตะวันออก ผมจะออกอากาศตอนใหม่ของไซด์ฮัสต์เชลล์สคูล (Side Hustle School) พอดแคสต์รายวันของผม โดยที่ในแต่ละตอนจะเล่าถึงคนที่คิดทำโครงการหารายได้เสริมขณะทำงานประจำอยู่ โดยเฉลี่ยรายการแต่ละตอนจะถูกดาวน์โหลดหรือสตรีม 40,000 ครั้งในช่วง 7 วันถัดมา กับการฟังอีกมากมายหลังจากนั้น ตั้งแต่ผมเริ่มทำรายการนี้มาเมื่อวันที่ 1 มกราคม 2017 เรื่องราวทั้งหมดถูกดาวน์โหลดไปแล้วกว่า 20 ล้านครั้ง

ว่าแต่ทำไมล่ะ ? ทำไมคนถึงติดตามฟังสัปดาห์แล้วสัปดาห์เล่า เดือนแล้วเดือนเล่า แม่บทยเรียนหลักของ “การเริ่มทำธุรกิจเสริม” จะไม่ได้มีความแตกต่างกันเลย ? ผมคิดถึงคำถามนี้อยู่นาน และผมก็ได้ฟังความคิดเห็นมากมายจากผู้ฟัง

คำตอบที่ได้ก็คือ คนชอบความคิดของการหาเงินโดยไม่ต้องลาออกจากการประจำ

การมีรายได้เสริมโดยไม่ต้องละทิ้งความมั่นคงของงานที่ทำอยู่ คือแรงจูงใจอันทรงพลัง และเหนือสิ่งอื่นใด คนเราชอบฟังเรื่องราว

ยกตัวอย่าง เทเรซา กรีนเวย์ (หน้า 21) ไม่ได้รู้อะไรมากมายเกี่ยวกับโลกของการสอนออนไลน์ และเธอก็ไม่ได้เก่งเรื่องเทคโนโลยีเป็นพิเศษ ไม่นานมานี้ เธอประสบผลสมในชีวิต ทั้งการยุติชีวิตคู่อย่างเจ็บปวด การเลี้ยงลูกชายที่เป็นออทิสติก และถึงขั้นต้องรับเสด็จแม่อาหารเพื่อมาช่วยจุนเจือรายได้อันน้อยนิดจากงานแม่บ้านในโมเต็ลท่ามกลางความยากลำบากทั้งหมดที่ว่ามา หนึ่งในสิ่งที่คุณชอบได้แก่การทำขนม โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เธอชอบทำขนมปังแป้งหมัก

แล้วทุกสิ่งก็เปลี่ยนไปเมื่อลูกสาวของเธอรู้อยู่แล้วว่าเธอสอนการทำขนมปัง

โดยแทนที่จะแจกใบปลิวโฆษณาหรือเข้าพื้นที่ในชุมชนใกล้บ้าน เทรเซาใช้วิธีสมัครเป็นสมาชิกของผู้ให้บริการออนไลน์ที่ช่วยให้เธอสามารถรับผู้เรียนทางออนไลน์ได้ เธอใช้อุปกรณ์ราคาถูกทำคลิป “การทำขนมบั้งเป็งหมักขั้นพื้นฐาน” แล้วเผยแพร่ออกไปให้โลกเห็น ปรากฏว่าการสอนนั้นทำเงินให้เธอ 25,000 เหรียญ มันเป็นจำนวนเงินที่เปลี่ยนชีวิตสำหรับเธออย่างแท้จริง ปีต่อมาเธอทำคลิปสอนอีก 6 คลิปแล้วทำเงินได้อีก 85,000 เหรียญ นี่คือนับเงินที่มากกว่าที่เธอเคยได้มาตลอดชีวิต และด้วยกำไรจากคอร์สออนไลน์ของเธอนี้เอง เทรเซาจึงมีเงินไปควานบ้านหลังแรกที่เธอได้เป็นเจ้าของ

หรืออย่างกรณีของโคเลอร์ รัสเซล (หน้า 416) ผู้เริ่มทำงานเสริมด้วยความช่วยเหลือเล็กน้อยจากแม่ของเขาที่ชื่อแบรนต์ ขณะเขามีอายุเพียง 8 ปีเท่านั้น โคเลอร์ชอบเล่นเบสบอล แต่เขาไม่ชอบกระຈັบที่ใส่แล้วไม่สบายเอาเสียเลย

แบรนต์กับโคเลอร์จึงช่วยกันประดิษฐ์กระຈັบที่ดีที่สุดขึ้นมา ที่สวมใส่สบายแต่ยังคงให้การปกป้องได้เป็นอย่างดี แล้วพวกเขาก็ศึกษาวิธีผลิตมันทีละมาก ๆ แล้วขายมันให้กับบรรดาพ่อแม่ของเด็กนักรักกีฬา ปัจจุบันคอมพิวเตอร์ผลิตในฮ่องกง จากนั้นถูกส่งมาที่เมืองเลนซา รัฐเท็กซัส ที่ซึ่งทุกคนในครอบครัวจะช่วยกันบรรจุหีบห่อ และส่งผลิตภัณฑ์ไปให้ลูกค้าทางไปรษณีย์

นี่ไม่ใช่เรื่องที่ฟังแล้วรู้สึกดีเพียงอย่างเดียว แต่มันยังทำเงินจริง ๆ ด้วย คอมพิวเตอร์ขายได้มากกว่า 10,000 เหรียญต่อเดือน ปัจจุบันกำลังเจรจาจะวางขายในวอลมาร์ท และคาดว่าจะทำกำไรต่อปีเป็นเลข 6 หลักได้ในไม่ช้า

ทั้งหมดนั้นไม่ใช่เรื่องราวของ “สตาร์ทอัพ” ที่คนจะทุ่มทุกอย่างจนหมดตัว จากนั้นก็วิ่งห่านักลงทุนมาช่วยต่อชีวิตพวกเขา แต่เป็นเรื่องราวของคนธรรมดาที่มีงานทำ มีเรื่องต้องรับผิดชอบ และมีชีวิตที่ยุ่งอยู่เป็นประจำ ซึ่งพวกเขาเริ่มทำโครงการหาเงินด้วยเวลาที่มีอยู่อย่างจำกัดของพวกเขานั่นเอง

คนส่วนใหญ่ที่ถูกกล่าวถึงในหนังสือเล่มนี้ไม่ได้มองว่าตัวเองเป็นผู้ประกอบการเมื่อตอนเริ่มต้นด้วยซ้ำ และถึงวันนี้ หลายคนก็ยังคงไม่ใช่ผู้ประกอบการด้วย พวกเขาแค่อยากหารายได้เสริมในขณะที่ยังคงรักษาความมั่นคงในงานที่พวกเขาทำค้างทำอยู่

บางคนในกลุ่มคนที่ว่าอาจมีรายได้เสริมถึง 1,000 เหรียญต่อเดือน บางคนได้มากกว่านั้นอีก บางทีก็ได้หลายแสนต่อปี และบางคนก็ลาออกจากงานประจำไปเลยก็มี แต่ไม่ว่าจะมีรายได้เท่าใด เราส่วนใหญ่ก็สามารถเข้าถึงเรื่องราวที่สร้างแรงบันดาลใจเหล่านั้นได้ไม่ยาก เพราะพวกเขาเป็นคนที่ธรรมดา ๆ ที่ทำสิ่งที่แทบทุกคนสามารถทำได้

ผมอยากรวบรวมเรื่องโปรดของผมจากรายการนั้น และนำเสนอมันในรูปแบบที่มีภาพประกอบด้วย นี่อาจทำให้คุณเกิดไอเดียการทำงานเสริมของคุณเอง หรือคุณอาจแค่สนุกกับการได้เห็นสิ่งที่ผู้อื่นได้ทำลงไป

ไม่ว่าจะอย่างไร ผมก็หวังว่าคุณจะพบว่าเรื่องราวเหล่านี้สร้างแรงบันดาลใจและสร้างความสนใจมากเหมือนอย่างที่ผมเคยได้รับ

ด้วยรักในงานเสริม

คริส กิลเลอบ

ข้อกำหนดและเงื่อนไข

ในหนังสือเล่มนี้มีการอ้างถึงข้อเท็จจริง รูปภาพ และเรื่องราวจำนวนมาก

รายละเอียดทางการเงินได้รับการบอกเล่าจากบุคคลในเรื่อง แต่เนื่องจากมีการตีพิมพ์มากมายในหลายสิบพื้นที่ ผมจึงอาจนำเสนอข้อมูลที่ผิด และขณะที่คุณอ่านอยู่นี้ ข้อมูลบางอย่างก็อาจเปลี่ยนไปแล้ว นอกจากนี้ งานเสริมบางงานในหนังสือเล่มนี้ก็อาจไม่มีอยู่อีกต่อไป หรือคนที่ทำอาจเปลี่ยนไปทำงานอย่างอื่นแทน นี่เป็นเรื่องปกติ คุณไม่จำเป็นต้องทำงานเดิมไปตลอดกาล หรือทำมันในรูปแบบเดิมอยู่เช่นนั้น พูดอีกอย่างหนึ่งคือ รายละเอียดในหนังสือจะเปลี่ยนไปตามกาลเวลา แต่หลักการนั้นเป็นอมตะ



คนจริง เงินจริง

การได้เงินจริง ๆ จากงานเสริมไม่ใช่ความฝัน มันคือชีวิตจริง
มาดูกันว่าคนเหล่านี้สร้างรายได้และความมั่นคงให้ตัวเอง
(ที่มักทำได้ด้วยวิธีที่นึกไม่ถึง) ได้อย่างไร

ตัวอย่าง

ชายจากเซาท์แคโรไลนา
ศึกษาวิธีทำเทียนไขจากยุงหุบ

16

หญิงที่อยู่ได้ด้วยแสงตมบ้ออาหาร
ทำเงิน 178,000 เหรียญจากการ
สอนคนทำขนมปัง

21

แฮร์ริสทดสอบวาดรายได้จากการ
เกาะกระแสนูเปอร์โบวล์

26

เลือ่สำหรับน้องไก่ มีจริง ๆ นะ !

30

ผู้จัดการธุรกรรมทำให้เฟอร์นิเจอร์
หนัก ๆ กลายเป็นเรื่องเบา ๆ

33

นักศึกษานิติศาสตร์ทำนิตยสาร
กิจวัตรยามเช้า

37

เคล็ดลับจ้างงานเสริม:
งานเสริมคืออะไร ?

42

ชายจากเซาท์แคโรไลนา ศึกษาวิธีทำเทียนไขจากยูทูบ

หลังจากไปเห็นเทียนหอมทำมือในร้านขายของ
แต่งบ้านร้านหนึ่ง ชายคนหนึ่งก็เริ่มตั้งบริษัททำ
เทียนของเขาขึ้นมา

ในเมืองประวัติศาสตร์ ชาร์ลสตัน รัฐเซาท์แคโรไลนา
มาร์ค แกสกินส์ เป็นเจ้าของและบริหารงานธุรกิจ
เครื่องครัวที่ให้บริการข้าวของเครื่องใช้เคลื่อนที่
สำหรับสถานที่จัดงานแต่งงาน ธุรกิจนี้มีช่วงเวลาที่
ตายตัว คือโดยหลักแล้วจะมีงานในช่วงฤดูใบไม้ผลิ
และฤดูใบไม้ร่วงที่คนแต่งงานกัน และจะซบเซาในฤดู
หนาวกับฤดูร้อน

แรกเริ่มเดิมที งานนี้เป็นงานเสริมที่เขาทำตอนเป็น
บาร์เทนเดอร์ จนกระทั่งบาร์ที่เขาทำงานอยู่ถูกไฟไหม้
หมด ธุรกิจเครื่องครัวจึงกลายมาเป็นงานเต็มเวลา
ของมาร์ค (เหตุผลสำคัญอีกประการของการมีงาน
เสริม คือคุณไม่มีวันรู้ว่า ลักวันคุณอาจต้องฝากชีวิต
ไว้กับมันก็เป็นได้)



ชื่อ

มาร์ค แกสกินส์

ที่อยู่

ชาร์ลสตัน รัฐเซาท์แคโรไลนา

เงินทุนตั้งต้น

200 เหรียญ

รายได้

43,000 เหรียญ/ปี

เว็บไซต์

MEETINGANDMARKET.COM





MEETING
and
MARKET
SANDALWOOD
Handmade in Nashville, TN
8oz

THEY
COME



“ผมไม่รู้อะไรเลยเกี่ยวกับเทียนในตอน
ที่เริ่ม และไม่มีความคิดสร้างสรรค์ใดๆ
ในหัวผม ส่วนที่เจ๋งที่สุดสำหรับผมคือ
การค้นพบขั้นตอนนี้” - มาร์ค

* ชื่อนี้มาจากสี่แยกที่เป็น การตัดกันของ
ถนน 2 สายในตลาดเก่าแก่ในชาร์ลส์ตัน

เกร็ดเล็ก.เกร็ดน้อย

หลังจากญาติของเขาโพสต์ภาพเทียนไขที่
มาร์คทำเองเพื่อใช้ในงานแต่งงานของเขา
แล้ว มาร์คก็ได้รับการติดต่อมากมายจาก
คนที่อยากขอซื้อเทียนไขเหล่านั้น เขาจึง
ค้นพบตลาดเฉพาะตลาดใหม่โดยไม่คาด
คิดมาก่อน

ระหว่างช่วงฤดูชบเซาในงานใหม่ของเขา
มาร์คก็เริ่มงานเสริมงานใหม่ นั่นคือการ
ซื้อเทียนไขในราคาขายส่งจากบริษัทใน
พื้นที่ แล้วนำมาขายในเว็บไซต์
แอมะซอนดอตคอม ขั้นตอนคือ เขาจะ
สั่งซื้อสินค้าจากบริษัท แล้วบริษัทก็จะ
ส่งเทียนไขไปยังแอมะซอน พอมีลูกค้า
สั่งซื้อ แอมะซอนก็จะส่งเทียนไขไปที่ถึง
มือลูกค้า รูปแบบธุรกิจนี้มีชื่อเรียกว่า
ฟูลฟิลเมนต์บายแอมะซอน และคุณจะได้
เห็นคำนี้อีกหลายครั้งในเรื่องอื่น ๆ
ในหนังสือเล่มนี้

มันเป็นโครงการเริ่มต้นที่ดี แต่ไม่ซ้ำ
มาร์คก็ตระหนักว่าเขาสามารถทำเงินได้
มากขึ้นถ้าเขาทำเทียนและขายมันภายใต้
แบรนด์ของเขาเอง เขาบึ่งไอเดียนี้เมื่อ
ตอนที่เขาเดินเข้าไปในร้านขายสินค้า
ราคาแพงสำหรับผู้ชายในออสติน รัฐ
เท็กซัส และเห็นเทียนไขขนาด 9 ออนซ์
วางขายในราคาถึง 85 เหรียญ ขณะอยู่
บนเครื่องบินกลับบ้าน เขาจึงเริ่มคิด
แบรนด์ของตัวเองขึ้นมา โดยใช้ชื่อว่า
มีทติ้งแอนด์มาร์เก็ต*

แล้วคุณจะทำเทียนไขเป็นได้อย่างไร ใน
เมื่อคุณไม่เคยทำอะไรอย่างนั้นมาก่อน ?

คุณก็แค่ทำเหมือนที่ทุกคนทำนั่นแหละ คือเปิดยูทูปขึ้นมาดูนั่นเอง !

มาร์คจัดบันทึกหลายหน้าขณะดูวิดีโอสอนทำจำนวนนับไม่ถ้วนจากบริษัทชื่อ แคนเดิลไซเอนซ์ ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายอุปกรณ์ทำเทียนสำหรับคนทั่วไปที่ใหญ่ที่สุดในประเทศ หลังจากการเรียนฟรีลิ่งสุดลง เขาก็ไปที่ร้านขายอุปกรณ์สำหรับงานฝีมือ ชื่อว่าตุ๊ดดิบบ้านหนึ่งมา แล้วเริ่มลงมือทดลองทำ เขาแจกเทียนไขให้ญาติสนิทมิตรสหายไปกว่า 200 แห่งในระหว่างกระบวนการลองผิดลองถูก ซึ่งหนักไปทางผิดมากกว่าถูก

ตอนแรกเทียนไขของเขามีลักษณะเป็นขี้ผึ้งสีขาวอยู่ในแก้วใสและติดป้ายสีขาว รูปแบบที่เห็นดูอ่อนยุคในแบบที่เซย เขาอยากได้รูปลักษณะที่ทันสมัยกว่านี้ เขาจึงเสาะแสวงหาแก้วบรรจุเทียนใหม่แบบพลิกแผ่นดิน จนได้เจอแก้วสีเหลืองมลิเหลืองอำพัน ที่ถูกใจเขามาก เมื่อมีแก้วใหม่กับป้ายสินค้าที่ออกแบบใหม่ ยอดขายก็กลับพุ่งขึ้น

ปัญหาสำคัญที่สุดที่มาร์คประสบ ได้แก่ปัญหาเกี่ยวกับว่าตุ๊ดดิบบ ว่าจะเป็นการขาดแคลนแก้ว ปัญหาป้ายสินค้า ขี้ผึ้งไม่ได้มาตรฐาน น้ำมันไร้คุณภาพที่ไม่รวมตัวกับขี้ผึ้ง และอื่น ๆ และเขายังกังวลด้วยว่า ถ้ามีคำสั่งซื้อเข้ามาเป็นจำนวนมาก เขาจะไม่สามารถทำสินค้าได้ทันเนื่องจากมีปัญหาเรื่องแก้ว

เทียนไขของมาร์คมีต้นทุนประมาณ 7.50 เหรียญ และเขาขายมันในราคาสิ่งที่ 16 เหรียญ ในตลาดที่ 25 เหรียญ และในร้านค้าปลีก 32 เหรียญ ต้นทุนดังกล่าวประกอบด้วยค่าว่าตุ๊ดดิบบ ค่าโฆษณา และเงินที่เว็บไซต์แอมะซอนหักไป ดังนั้น กำไรสุทธิของเขาจากการขายในแอมะซอนจึงเท่ากับประมาณ 50 เปอร์เซ็นต์ นอกจากการขายในแอมะซอนแล้ว เขายังขายในตลาดเกษตรกรและในร้านค้าปลีกบางแห่งอีกด้วย รวมถึงในเว็บไซต์เอ็ตซี่ (Etsy) และในเว็บไซต์ของเขาเอง กลิ่นของเทียนไขที่ขายดี มีทั้งลาเวนเดอร์คาโมไมล์ เรตจิงเจอร์แซฟฟรอน และแบล็กเบอร์รี่เซจ

💡 ปัจจัยสำคัญ

แรงบันดาลใจจากเทียนไขราคาสูง และยูทูปคือห้องเรียนของเขา จากจุดนั้น มาร์คทำเทียนไขออกมาซุกแล้วซุกเล่า พัฒนาฝีมือ และแบรนด์ขึ้นตามลำดับ

ในปีที่สองของธุรกิจ ยอดขายเท่ากับ 43,000 เหรียญ เป้าหมายของเขาคือการขายให้ได้อย่างน้อย 5,000 เหรียญต่อเดือนในแอมะซอน ไม่รวมช่องทางอื่น ๆ ของเขา แล้วยังมีเป้าหมายอื่น ๆ อีก อย่างเช่น การเพิ่มจำนวนผู้ซื้อราคาส่ง ตามงานออกร้านต่าง ๆ และสุดท้าย ทำให้มีสต็อกแอนด์มาร์เก็ตกลายเป็นแบรนด์สินค้าในบ้านระดับประเทศ ทั้งหมดนั้นทำควบคู่ไปกับธุรกิจเครื่องครัวของเขาที่จะมีงานมากในช่วงฤดูแต่งงาน

เขาทำงานหนักเปรียบประดุจเทียนไขที่จุดไฟทั้งสองด้าน แต่อย่างน้อย เทียนไขเหล่านี้ก็ทำเงินจริง ๆ ให้เขา

หญิงที่อยู่ได้ด้วยแสมป้ออาหารทำเงิน 178,000 เหรียญจากการสอนคนทำขนมปัง

จากการต้องดิ้นรนใช้ชีวิตอย่างยากลำบาก ผู้หญิงคนนี้
ยกระดับตัวเองได้ด้วยการสอนศิลปะแห่งการทำ
ขนมปังแข็งหมักทางออนไลน์

ความรักในการทำขนมของเธอรซา กรีนเวย์เกิดขึ้นเมื่อ
ลูกสาวคนหนึ่งของเธอตัดสินใจจะทำขนมปังแข็งหมัก
ตามสูตรดั้งเดิม ปรากฏว่าลูกสาวล้มเลิกความตั้งใจ
หลังจากพยายามอยู่เป็นเดือน พร้อมคำพูดลอย ๆ คำ
หนึ่งซึ่งเปลี่ยนชีวิตของเธอที่ว่า “ไม่มีใครทำขนมปัง
แข็งหมักของแท้ได้หรอก แม่ แม่แต่แม่ก็ทำไม่ได้!”

เธอรซาชอบการทำพายเชิงสร้างสรรค์ และไม่มีสิ่งใด
สร้างแรงกระตุ้นได้เหมือนการมีบางคนมาบอกว่าคุณ
ทำบางอย่างไม่ได้ เธอจึงเพียรพยายามทำขนมปังแข็ง
หมักเพื่อพิสูจน์ว่าคำพูดนั้นไม่จริง และกลายเป็นนัก
ทำขนมไปในท้ายที่สุด แล้วความทุ่มเทของเธอนี้ก็ส่ง
ผลตอบแทนในอีกหลายปีต่อมาโดยที่เธอไม่รู้ตัว จาก
การที่เธอสามารถทำเงินจากทักษะความสามารถของ
เธอในเว็บไซต์ที่เผยแพร่การสอนออนไลน์ไปทั่วโลก

ชื่อ

เทรซา กรีนเวย์

ที่อยู่

เวสต์พอร์ต รัฐวอชิงตัน

เงินทุนตั้งต้น

น้อยมาก

รายได้

178,000 เหรียญใน 2 ปีแรก

เว็บไซต์

NORTHWEST
SOURDOUGH.COM

แบบปฏิบัติ

1. เลือกวิชาที่คุณจะสอนผู้อื่น และอย่าสอนเรื่องที่กว้างเกินไป อย่างเทรชาที่มุ่งเน้นขนมปังแข็งหมัก ไม่ใช่แค่การทำขนมหรือขนมปัง
2. เขียนโครงร่างว่าคุณอยากให้หลักสูตรของคุณเป็นอย่างไร รูปแบบพื้นฐานได้แก่การเลือก 4 ถึง 6 “หลักสูตร” ที่แต่ละหลักสูตรจะมีผลลัพธ์และเหตุผลหมายจำนวนหนึ่ง
3. เลือกแพลตฟอร์มออนไลน์สำหรับการสอนของคุณ เทรชาเลือกยูเดมี่ แต่ก็มีตัวเลือกอื่น ๆ อีกมากมาย หรือไม่ว่าคุณรู้เรื่องเทคโนโลยีและมีการกลุ่มแฟน ๆ อยู่แล้ว คุณก็ไม่จำเป็นต้องใช้แพลตฟอร์มอื่น คุณอาจเลือกที่จะไม่ต้องมีคนเห็นเยอะมาก ๆ แต่คุณจะได้กำไรมากขึ้น
4. เตรียมแผนการสอน ซ้อมก่อน แล้วเริ่มอัปเดตคลิปเลย ! ไม่มีเวลาไหนเหมาะเท่าเวลานี้ก็แล้ว

แต่เธอไม่ได้เป็นผู้สอนการทำขนมที่เก่ง เทคโนโลยีมาตั้งแต่แรก ในปีก่อนหน้าที่งานอดิเรกของเธอจะกลายเป็นแหล่งรายได้สำคัญนั้น เทรชาเพิ่งเลิกจากชีวิตคู่ที่เจ็บปวดและแทบไม่มีรายได้เลย เธอทำงานเล็ก ๆ น้อย ๆ หลายงาน รวมถึงการเป็นแม่บ้านในโมเต็ลแห่งหนึ่ง เธอถึงกับต้องใช้ใส่สเตมป์อาหารเพื่อประทังชีวิตอยู่ช่วงหนึ่งด้วย

เตรชาไม่สามารถทำงานประจำได้เพราะเธอต้องดูแลลูกชายที่โตเป็นผู้ใหญ่แล้ว คนหนึ่งซึ่งพิการ ในขณะที่เดียวกัน แม่ของเธอก็ป่วยเป็นโรคระยะสุดท้ายด้วย สถานการณ์ดูสิ้นหวังจนกระทั่งเธอได้ไปเข้าร่วมเวิร์กชอปหนึ่งซึ่งเปิดความคิดของเธอเกี่ยวกับการสร้างธุรกิจ เธอจึงไปเข้าไปเรียนในแพลตฟอร์มสอนออนไลน์ที่ชื่อ ยูเดมี่ (Udemy) แล้วเธอก็ได้ความรู้ทั้งหมดที่ต้องการ

การสอนเหล่านั้นมีหลายต่อหลายเรื่อง ตั้งแต่การจัดการช่องบนยูทูป ไปจนถึงการถ่ายรูปและการตัดต่อวิดีโอ โดยที่มีค่าเรียนวิชาละ 10 เหรียญ แม้เป็นราคาที่ถูกแล้ว แต่สำหรับเธอในเวลานั้นก็

ถือว่าไม่ใช่เล่น ๆ และมันเป็นการลงทุนในตัวเองด้วย

เธอมีความคิดที่จะเปิดการสอนของเธอเอง และเธอมีเรื่องที่ยากสอนคิดเอาไว้แล้วด้วย นั่นคือการทำงานม้งแบ้งหมัก เธอรู้ว่ามีตลาดสำหรับการสอนออนไลน์ เพราะอย่างน้อยที่สุด เธอก็เสียเงินเรียนไปแล้วหลายวิชา จึงอาจเป็นไปได้ที่เธอจะทำคณาการการสอนบ้าง แล้วให้คนอื่นมาเสียเงินเรียน

ในช่วงแรก เธอหาไม่มีเครื่องมือเครื่องมือพิสดาร เธอไม่มีกล้องของมืออาชีพหรือซอฟต์แวร์ตัดต่อวิดีโอคุณภาพสูง อันที่จริง เธอไม่มีแม้แต่ควรวจริง ๆ ด้วยซ้ำ เธอใช้พื้นที่ว่างชั่วคราวในโรงรถของเธอ กับแสงไฟที่มีไม่มากพอและพื้นคอนกรีตแตก ๆ ละเอียด ๆ ที่ไม่ชวนให้นึกถึงความเป็นมืออาชีพเลย

ถึงกระนั้น เธอก็ยังคงเดินหน้าต่อ เธอใช้เวลา 4 เดือนกว่าจะสร้างคอร์สของเธอได้สำเร็จ แต่เธอก็ทำได้ ในเดือนแรก เธอทำเงินได้ 1,000 เหรียญ พอถึงสิ้นปี เธอก็มีรายได้มากกว่า 28,000 เหรียญ ทั้งหมดมาจากการสอนทำขนมปังวิชาเดียว !

แต่เธอไม่หยุดอยู่แค่นั้น บางครั้งการทำตลาดที่ดีที่สุดสำหรับโครงการของคุณ ก็คือการนึกถึงการต่อยอด ที่คุณจะสามารถผลิตมันส์ตัวต่อไปสำหรับคนที่ซื้อผลิตภัณฑ์ตัวแรกของคุณ นั่นแหละคือสิ่งที่เธอทำกับการสอนของเธอ เธอเพิ่มการสอนเข้าไปในยูเดมิตตลอดระยะเวลา 2 ปี จนสุดท้ายเธอมีการสอนทั้งหมด 10 วิชา

ถามว่าเธอแตกแขนงไปสอนทำอาหารอย่างอื่นที่ไม่ใช่การทำขนมหรือเปล่า ? เปล่าเลย ... แทนที่จะออกทางกว้าง เธอเลือกที่จะลงลึก วิชาอันดับต่อไปของเธอไม่พ้นเรื่องขนมปังแบ้งหมัก (“สนุกกับการทำขนมปังแบ้งหมักยิ่งขั้นอีก”) กับอีก 5 วิชาถัดไปก็เช่นกัน



“ตอนแรกฉันคัดคลิบในโรงรถของฉัน ทั้งที่รู้ว่าไม่มีใครอยากเห็นการสอนในที่ที่นำเกลียดแบบนั้น คนส่วนใหญ่คุ้นเคยกับการดูครัวสวย ๆ ในรายการสอนทำอาหารทางโทรทัศน์ ฉันเกือบเลิกทำแล้ว แต่ฉันก็ตัดสินใจลองทำดูซักตั้ง”

* นักเล่นเกมะรูว์นี่คือ “โหมดยก” ของการทำขนม ดังนั้น ทุกคนโปรดรับความเสี่ยงกันเอง

- “ขนมปังแบ่งหมักระดับมืออาชีพแบบบ้าน ๆ”
- “หมักไปให้สุด : การทำขนมปังแบ่งหมักดัดแปลงกลูเตน”
- “การทำขนมปังแบ่งหมักสำหรับผู้เริ่มต้น : การใช้ยีสต์”
- “เจาะลึกขนมปังแบ่งหมัก ภาค 2 : ขนมปังแบ่งหมักระดับกลาง”
- “เจาะลึกขนมปังแบ่งหมัก ภาค 3 : ขนมปังแบ่งหมักขั้นสูง”*

แล้วผลลัพธ์ของการคลุกฝุ่นแบ่งอยู่หน้ากล้องมาตลอดเป็นอย่างไรนะหรือ ? เธอมีรายได้ 86,000 เหรียญในปีแรก และเพิ่มเป็น 90,000 เหรียญในปีที่สอง และตลอดเวลาที่ผ่านมา ชื่อเสียงของเธอก็เพิ่มพูนขึ้นด้วยเช่นกัน ปัจจุบันเธอมีคนติดตาม 50,000 คน กระจายอยู่ในช่องทางโซเชียลมีเดียของเธอ กับอีก 5,000 คนที่เป็นสมาชิกทางอีเมล นี่คือพื้นฐานจากขนมปังแบ่งหมักอันแข็งแกร่งสำหรับการขยายงานเสริมของเธอและต่อยอดมันขึ้นไปอีก

แหล่งรายได้ที่เพิ่มขึ้นมาและความมั่นคงทางการเงินจากการทำงานเสริมของเธอช่วยให้เธอได้เปลี่ยนชีวิตของเธอจากหน้ามือเป็น

หลังมือในปีแรกกับวิชาแรกของเธอ เมื่อเธอเปลี่ยนจากการมีชีวิตอยู่ด้วยแสดมภ์อาหารมาสู่การทำเงินได้ 86,000 เหรียญ นั่นคือเงินที่มากที่สุดเท่าที่เธอเคยได้ใน 1 ปี มันทำให้เธอสามารถลาออกจากงานแม่บ้านที่เป็นงานชั่วคราว และวางเงินดาวน์ซื้อบ้านหลังแรกในชีวิต

การได้ทำทั้งช่วยเหลือผู้อื่นซึ่งเป็นสิ่งที่เธอรักและทำขนม ทำให้เธอมีความสุขและมีความมั่นคงทางการเงิน เรื่องราวของเธอเป็นข้อพิสูจน์ว่า คุณสามารถสร้างรายได้เสริมจากอะไรก็ได้ ไอเดียของคุณไม่จำเป็นต้องล้ำสมัยหรือเป็นสิ่งที่ไม่เคยมีใครเห็นมาก่อน คุณแค่ต้องเริ่มลงมือทำเท่านั้น !

เกร็ดเล็ก.เกร็ดน้อย

ในยุคเดิม มีผู้สอนบางคนที่มาพร้อมกับเซฟชื่อดังอยู่เหมือนกัน แต่เวลาคุณค้นหาด้วยคำว่า “ทำขนม” คุณจะเห็นคอร์สของเหล่าซัพพลายเออร์ที่ผลการค้นหาหน้าแรก ตัวตนของคนมีความสำคัญด้วยประการฉะนี้ !

💡 ปัจจัยสำคัญ

เวลาคุณคิดถึงคอร์สออนไลน์ พวกเขามักคิดถึงอะไรที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยี แต่คอร์สสอนทำขนมที่ได้รับความนิยมอย่างถล่มทลายของเหล่าซัพพลายเออร์ให้เห็นว่า แม้แต่ทักษะความสามารถแบบบ้าน ๆ ก็สามารถทำเงินได้ ขอแค่มีวิธีการและการนำเสนอที่ถูกต้องเหมาะสมเท่านั้น

แอร์โฮสเตสกวาดรายได้ จากการเกาะกระแสซูเปอร์โบลล์

แอร์โฮสเตสจากดัลลัสคนหนึ่งหาเงินจากกระแสซูเปอร์โบลล์ ด้วยการบริการบ้านเช่าในช่วงอภิมหาการแข่งขันนั้น ที่ทำให้เจ้าของบ้านได้เงิน และตัวเธอก็ได้ส่วนแบ่งด้วย

สเตฟานี ริเวอร์ส เป็นแอร์โฮสเตสวัย 51 ปี ที่คิดและทำงานเสริมของเธอในยามที่ชีวิตตกหลุมอากาศอย่างไม่คาดคิดมาก่อน ในปี 2010 เธอถูกให้ออกจากงานในสายการบินที่เธอทำงานอยู่ และเธอไม่รู้ว่าจะทำอะไรต่อไปดี

ชื่อ

สเตฟานี ริเวอร์ส

ที่อยู่

ดัลลัส เท็กซัส

เงินทุนตั้งต้น

1,000 เหรียญ

รายได้

50,000 เหรียญ/ปี

(สำหรับการทำงานแค่บางช่วงเท่านั้น)

เว็บไซต์

TOUGHDOWNRENTALS.COM

แต่เท่าที่เธอจำได้ (ถ้าจะนับจริง ๆ ก็ตั้งแต่สมัยเธอขายตุ๊กที่ตอนเป็นเนตรนารี) เธอเป็นคนทำงานหนัก เธอเคยขายสินค้าตามบ้าน รับผิดชอบเป็นคอนซัลเตอร์ และถึงขนาดเป็นหุ้นส่วนกับแพทย์ในต่างประเทศในการทำตลาดการทำศัลยกรรมราคาย่อมเยา ดังนั้น เมื่อเธอเผชิญกับภาวะตกงานชั่วคราว เธอก็ถามตัวเองว่า “แล้วไงต่อ ?”

เธอหารายได้ไปจนจบปีนั้นด้วยการขายรถ และสมัครเข้าทำงานกับบริษัทที่เปิดให้เช่าบ้านในช่วงซูเปอร์โบลล์ ในปีนั้นการแข่งขันจัดขึ้นที่ดัลลัส ซึ่งเป็นเมืองของเธอ เธอมองเห็นโอกาสที่ดีมากจากรูปแบบธุรกิจนี้ แต่เธอก็ผิดหวัง

ด้วยที่บริษัทปฏิบัติต่อทั้งเจ้าของบ้านและพนักงานขายไม่ดีเลย

เธอก็ตั้งใจว่าจะทำตามโอเดียนี่แหละ แต่ทำให้มันดีขึ้นตามแบบของเธอ จากนั้นเธอก็ลงมือทำเลย ด้วยการเปิดธุรกิจจอร์ซูเปอร์โบวล์ของปีถัดไปไว้เลย

เนื่องจากสเตฟานีเป็นแฟนตัวยงของทีมดัลลัสคาวบอยส์ ธุรกิจนี้จึงเข้าทางอย่างมาก เธอเข้าใจและสนุกกับกีฬาชนิดนี้ และเธอรู้ว่าซูเปอร์โบวล์คือโอกาสทองของการทำเงิน เพราะมีคนหลายหมื่นคนที่พร้อมควักเงินออกมาจับจ่ายใช้สอยในเมืองที่เป็นเจ้าภาพ

และเธอก็รู้ว่าทุกๆปี เมืองเจ้าภาพ สนาม และเจ้าของทีมล้วนทำเงินได้ แต่ไม่ใช่ประชาชนคนธรรมดา ยิ่งไปกว่านั้น เธอก็รู้ว่าซูเปอร์โบวล์มักทำให้ห้องพักในโรงแรมของเมืองเจ้าภาพเต็มถึง 75% จากการจองของบริษัทห้างร้านและผู้สนับสนุนรายการ นั่นทำให้แฟน ๆ ที่อยากมาเชียร์ทีมรักของตัวเองมีทางเลือกน้อยลง

บริษัทใหม่ของเธอที่ชื่อ ทัชตาวน์เรนทอลล์ มีทางออกสำหรับทั้งสองฝั่งของสมการ คือเธอช่วยให้เจ้าของบ้านมีรายได้ และช่วยให้กองเชียร์ของทีมได้ใช้ชีวิตที่ “หรูหรา” ในช่วงสุดสัปดาห์ วิธีนั้นง่ายมาก คือก่อนเริ่มซูเปอร์โบวล์ สเตฟานีจะติดต่อไปยังเจ้าของบ้านระดับบน จากนั้นก็โพสต์ข้อมูลบ้านเหล่านั้นทางออนไลน์ให้คนเช่า จับลูกค้าของเธอให้เจอกับคนให้เช่า และเก็บค่าบริการจากการจับคู่แบบนี้

ถึงแม้เธอต้องแข่งกับผู้ให้บริการประเภทเดียวกันอย่างแอร์บีแอนด์บี แต่สเตฟานีก็บอกว่า เธอได้เปรียบกว่าด้วยการให้บริการแบบครบวงจรสำหรับผู้เช่า คือพวกเขาจะได้บ้าน ได้ผู้ช่วยด้านความบันเทิง ได้บริการคนทำความสะอาด และได้แม่กะทั้งการวางแผนจัดปาร์ตี้ส่วนตัว ทุกปีนับตั้งแต่เริ่มเป็นต้นมา เธอปล่อยเช่าสถานที่อย่างน้อย 60 แห่ง ที่มีตั้งแต่คอนโดมิเนียมไปจนถึงบ้านขนาด 5 ห้องนอน ด้วยราคา 1,000 ถึง 3,000 เหรียญต่อวัน

“ทุกปีจะมีคนหลายหมื่นคนเข้าชมซูเปอร์โบวล์ พวกเขาใช้เงินอย่างสนุกสนาน โดยที่ต้องเช่ารถยนต์และพักโรงแรมแน่นอน ก็ในเมื่อพวกเขาตั้งใจจะมาใช้เงินอยู่แล้ว แล้วทำไมเราไม่ไปตัดคอร์รับเงินเหล่านั้นไว้เลยล่ะ?” - สเตฟานี

เกร็ดเล็ก.เกร็ดน้อย

ในการเป็นแอร์โฮสเตส สเตฟานีใช้หน้าที่การงานสนับสนุนงานเสริมของเธอ โดยที่เธอจะแวะตามเมืองต่าง ๆ ที่มีแผนจะเป็นเจ้าภาพจัดซูเปอร์โบวล์ แล้วออกสำรวจย่านที่มีบ้านหรู และติดต่อไปยังเจ้าของบ้านเผื่อจะสนใจให้เช่าบ้านสำหรับเกมสำคัญที่จะมาถึง

กับธุรกิจที่เข้าปีที่หก สเตฟานีทำกำไรได้อย่างงาม คือประมาณ 50,000 เหรียญต่อปี เนื่องจากธุรกิจนี้มีลักษณะเป็นฤดูกาล มันจึงใช้เวลาทำงานเพียงไม่กี่เดือนเท่านั้น โดยเฉลี่ยแล้ว สเตฟานีทำงาน 15 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ และเกือบทั้งหมดอยู่ในช่วงสุดสัปดาห์ของซูเปอร์โบวล์

ธุรกิจนี้โตขึ้นจากการทำตลาดแบบชาวนฉลาดแต่ใช้เงินน้อย เมื่อตอนที่สเตฟานีเข้ารับซูเปอร์ เรอรับผู้โดยสารคนหนึ่งขึ้นมา แล้วเธอก็ได้เข้าซึ่งเป็นโฆษกคนดังของผู้เล่นเอ็นเอฟแอล โทเบน ไอบูรัม มาเป็นผู้ให้เข้าบ้านอีกราย นอกจากนั้น เธอยังใช้วิธีจัดงานปาร์ตี้ตามบ้าน ที่เจ้าของบ้านจะชวนเพื่อน ๆ มารับประทานอาหารและเครื่องดื่มฟรี ในขณะที่ฟังสเตฟานีอธิบายประโยชน์ของการให้เช่าบ้านของตัวเองให้ฟัง

ปัจจุบันสเตฟานีกลับไปเป็นแอร์โฮสเตสอีกครั้ง และเธอใช้งานนั้นให้เป็นประโยชน์ ในขณะที่เธอบินไปทั่วประเทศ เธอก็จะพกสื่อโฆษณาของเธอไปแจกตามสนามบิน โรงแรม และสถานที่ต่าง ๆ และเนื่องจากเธอแวะที่เมืองใหญ่ ๆ เกือบ

ทั้งหมด จึงเป็นเรื่องง่ายที่เธอจะไปหา
ข้อมูลตามย่านต่าง ๆ ในพื้นที่ที่จะจัด
ซูเปอร์โบวล์

การทำทั้งหมดนี้ถือว่าคุ้มค่า สิ่งที่เกิดขึ้นคือ
สเตฟานีสามารถซื้อและปรับปรุงคอนโด
ของเธอ และปัจจุบันปล่อยให้เช่าเพื่อ
เป็นรายได้จากทรัพย์สิน (passive
income) เพิ่มอีกทาง

ในส่วนของทัศนคติเรนทอลล์นั้น สเตฟานี
กำลังเจรจากับสมาคมผู้เล่นเอ็นเอฟแอล
ให้เซ็นสัญญากับบริษัท และหวังว่าจะ
พัฒนาชื่อเสียงของแบรนด์ให้กลายเป็น
แอร์บีเอ็นบีแห่งซูเปอร์โบวล์ในท้ายที่สุด
งานเสริมนี้ไม่มีเสียงเป่านกหวีดจาก
กรรมการ ... มันวิงคิวเข้าเอนด์โซนได้
อย่างสบาย ๆ

ปัจจัยสำคัญ

เวลาของเซียร์กลุ่มใหญ่มา
เยือนเมืองที่จัดการแข่งขัน
กีฬาสำคัญ ๆ พวกเขา
ต้องการที่พัก สเตฟานีมี
รายได้จากการจับคู่ผู้มาเยือน
เหล่านั้นกับเจ้าของบ้านที่
สนใจที่จะมีรายได้โดยไม่
ลำบากนัก

เล็สำหรับน้องไก่ มีจริงๆ นะ!

หญิงชาวโอเรกอนคนหนึ่งทำผลิตภัณฑ์แปลก ๆ ขึ้นหนึ่ง
ขึ้นมาโดยแทบไม่มีต้นทุนการผลิต อยาบอกว่าเสียตายน
เพราะคุณไม่ได้คิดถึงมันมาก่อน

คุณเคยมีสัตว์เลี้ยงแสนรักไหม ? จิล บองจากโอเรกอน
เคยมีอยู่ตัวหนึ่ง แต่มันไม่ใช่สุนัขหรือแมว ... มันเป็นไก่
ชื่อสเป็ก สเป็กมอบความสุขให้ชีวิตของจิลและครอบครัว
ของเธอ จนกระทั่งวันหนึ่งเมื่อสเป็กถึงคราวของมัน โอเค
เล่าแบบตรงไปตรงมาดีกว่าว่าสเป็กตายไป และทำให้
ครอบครัวเศร้าโศกเสียใจ

ชื่อ
จิล บอง

ที่อยู่
เบคฟอร์ด รัฐโอเรกอน

เงินทุนตั้งต้น
น้อยมาก

รายได้
900 เหรียญ/เดือน

เว็บไซต์
CHICKENARMOR.COM

สาเหตุของการตายเป็นเพราะอาการขนร่วง อะไรนะ ? ไข่
มันมีจริง ๆ ... เหมือนผลิตภัณฑ์ที่จิลจะทำขึ้นมาในท้าย
ที่สุดนั่นแหละ ไก่ที่เป็นสัตว์เลี้ยงจำนวนมากตายด้วย
สาเหตุดังกล่าว แต่โดยมากมันเป็นกรณีที่ป้องกันได้ด้วย
“เล็” แบบพิเศษที่ทำให้ไก่สวมใส่

ด้วยความระลึกถึงสเป็ก และเพื่อปกป้องชีวิตของไก่ตัว
อื่น ๆ จิลตัดสินใจประดิษฐ์เล็ไก่แบบใหม่ขึ้นมา
เนื่องจากเล็ไก่ที่มีอยู่ในท้องตลาดนั้นมีข้อเสียที่สำคัญ
ประการหนึ่ง คือต้องซักมันเป็นประจำ ซึ่งด้วยความยุ่ง
ยากเช่นนั้น เจ้าของไก่ส่วนใหญ่จึงไม่ใช่เล็ดังกล่าว นั้น



หมายความว่าไก่ของคนเหล่านั้นเสี่ยงที่จะเกิดอาการแบบที่ทำให้สเป็กตาย แต่ด้วยนวัตกรรมการออกแบบของจิลที่ใช้ไวนิลเป็นวัสดุ ทำให้เสื้อของเธอไม่ต้องซัก แต่แค่ฉีดน้ำหรือเช็ดทำความสะอาดเท่านั้น*

หลังจากทดสอบอยู่ 1 ปีกับฝูงไก่ 80 ตัวของเธอ ชิกเก้นอาร์เมอร์ของจิลก็ออกวางตลาดในทุกที่ที่มีเสื้อไก่ขาย ... นั่นหมายถึงขายอยู่ในเว็บไซต์ของเธอเสียเป็นส่วนใหญ่ คำประกาศภารกิจของชิกเก้นอาร์เมอร์คือ เพื่อช่วยเจ้าของไก่ประหยัดเวลาและเงินทองด้วยการออกแบบพิเศษที่ทำให้เสื้อไก่ใช้ง่าย เพราะนอกจากเรื่องของการซักแล้ว เสื้อไก่แบบอื่น ๆ ยังต้องเย็บด้วยมืออีกด้วยซึ่งเสียเวลาอย่างมาก ความกล้าหาญของชิกเก้นอาร์เมอร์ทำให้จิลสามารถตั้ง

“เรายินดีที่จะคงชิกเก้นอาร์เมอร์ให้เล็กอยู่ แต่ก็เปิดกว้างสำหรับการขายลิขสิทธิ์ ส่วนฉันก็จะเขียนและออกหนังสือเกี่ยวกับความพอเพียงต่อไป”

* ข้อดีอีกอย่างคือ ไม่ต้องเสียค่าซักแห้งเสื้อไก่ด้วย

เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

แม้เป็นสิ่งที่ดูแปลก แต่เสื้อไก่ก็มีมานานแล้ว เมื่อตอนที่จิลไปจดสิทธิบัตรเสื้อไก่ของเธอ เธอพบว่าเคยมีใครบางคนจดสิทธิบัตรเสื้อไก่แบบอื่นมาแล้ว ตั้งแต่ปี 1910 !

ราคาสินค้าของเธอให้ต่ำกว่าสื่อไก่อื่น ๆ ที่มีขายอยู่ในตลาด

ส่วนต้นทุนในการดำเนินงานก็ต่ำเช่นกัน เงินที่จิลจ่ายไปทั้งหมดเป็นค่าวัสดุไวน์ราคาถูก รวมถึงค่าหีบห่อและค่าส่งเมื่อมีคนสั่งซื้อ

คนที่เลี้ยงไก่เป็นสัตว์เลี้ยงส่วนใหญ่จะไม่เลี้ยงตัวเดียว แต่มักเลี้ยงเป็นฝูง หรืออย่างน้อยก็ห้าหกตัว ในขณะที่สื่อไก่ตัวเดียวราคาเพียง 2.50 เหรียญ และจิลมีการขายแบบยกชุด ชุดละ 100 ตัวในราคา 75 เหรียญ ด้วยการขายที่ละมาก ๆ เช่นนี้ ทำให้จิลแก่นาร์เมอร์ทำได้ 500 ถึง 3,000 เหรียญต่อเดือนขึ้นอยู่กับฤดูกาลหรือการออกสื่อของบริษัท ตั้งแต่เริ่มขายสื่อไก่มา จิลขายสื่อไก่ให้เจ้าของไก่ในรัฐต่าง ๆ ครบทั้ง 50 รัฐกับอีก 4 ทวีป เธอเป็นชาวในสื่อดัง ๆ อย่างแอลโซซิเอทเพรส นิวยอร์ก ไทมส์ และเอบีซีนิวส์ ... และแน่นอน ไชด์ฮัสเชิลสคูล

ปัจจัยสำคัญ

สื่อไก่ของผู้ผลิตรายอื่น ๆ มีจุดอ่อนที่สำคัญ จิลเป็น "เจ้าแรก" ของตลาด" อย่างแท้จริงด้วยการออกแบบใหม่ เพื่อช่วยเหลือเจ้าของไก่ (และตัวไก่เอง) ทั่วประเทศและกว้างไกลกว่านั้น

ไม่ต้องสงสัยว่าจะมีคนแห่ไปซื้อสื่อไก่ทันทีที่หนังสือเล่มนี้วางตลาด (ผมหวังว่าคุณจะมีของในสต็อกพร้อมนะ จิล) และสำหรับคนที่อยากหาสื่อไก่ให้ไก่ของตัวเอง ตอนนี้นักุณก็รู้แล้วว่าควรไปซื้อที่ไหน

หรือถ้าคุณมองเห็นโอกาสอื่นในไก่ 1 ตัว คุณอาจต้องเริ่มคิดโครงการของคุณตั้งแต่วันนี้เสียแล้ว

ผู้จัดการธุรการทำให้เฟอร์นิเจอร์ หนัก ๆ กลายเป็นเรื่องเบา ๆ

เจ้าหน้าที่ของมหาวิทยาลัยเมนใช้ความเชี่ยวชาญ
ด้านโลจิสติกของเธอช่วยส่งของของลูกค้าอียิปต์
ในราคาต่ำมาก

เพ็ก โดโนแวน ทำงานธุรการในมหาวิทยาลัยแห่ง
นิวอิงแลนด์มากกว่า 15 ปี ตลอดเวลาที่ผ่านมา เธอส่งสม
ประสบการณ์ในด้านกาตั้งงบประมาณ การคาดการณ์
และการแก้ไขปัญหาต่างๆ

ยกตัวอย่าง เมื่อสำนักงานของเธอต้องการเฟอร์นิเจอร์
ใหม่ เพ็กจะได้รับมอบหมายให้เลือก สั่งซื้อ และดูแลการ
รับและการติดตั้งสินค้าเป็นร้อย ๆ ชิ้น ความเชี่ยวชาญ
ด้านโลจิสติกแบบนี้ (และสายตาอันเฉียบคมในการจัด
วางสิ่งของในพื้นที่จำกัด) เป็นประโยชน์อย่างมากในยาม
ที่เธอหันมาทำงานเสริมของเธอ งานนั้นคือการส่งสินค้า
ของอียิปต์ไปให้ลูกค้าที่อยู่ในรัฐเมนและนิวแฮมป์เชียร์ใน
ราคาที่ลดลงมาก แต่เธอก็ยังมีกำไรด้วย

ชื่อ
เพ็ก โดโนแวน

ที่อยู่
พอร์ตแลนด์ รัฐเมน

เงินทุนตั้งต้น
6,000 เหรียญ

รายได้
2,000 เหรียญ/เดือน

เว็บไซต์
SVNDELIVERS.COM

ความสนุกตื่นเต้นและอันตรายของการประกอบเฟอร์นิเจอร์มักถูกนำไปล้อเลียน อยู่บ่อย ๆ แต่คนก็ยังอุดหนุนบริษัทนี้เนื่องจากสินค้าที่มีราคาถูกและทนทาน อย่างไรก็ตาม การประกอบเฟอร์นิเจอร์ซึ่งมักถูกบรรจุอยู่ในกล่องใบใหญ่หนัก ๆ ก็เป็นเรื่อง ยากไม่น้อย ยิ่งร้านอยู่ไกลออกไปมาก ก็ยิ่งลำบาก

เพ็กส์ล้มล้มเรื่องนี้ด้วยตัวเอง การเดินทางไปห้างอิเกียสาขาพอร์ตแลนด์ รัฐเมนของเธอใช้เวลาไปกลับเกือบ 5 ชั่วโมง ในขณะที่เดียวกัน ค่าส่งสินค้าของอิเกียก็โหดไม่ไ้ เล่น อย่างตู้หนังสือบิลลี่ที่ขายดีที่สุดซึ่งมีราคา 70 เหรียญ จะมีราคาเพิ่มเป็น 3 เท่าถ้า จะให้ส่งไปที่รัฐเมน ซึ่งสำหรับชาวรัฐนี้จำนวนมาก อาจถึงขั้นต้องกู้หนี้ยืมสินกันเลยทีเดียว

แล้วจู่ ๆ เพ็กก็เกิดไอเดียของการให้บริการส่งสินค้าขึ้นมา ขณะสรุปการประชุมครั้ง หนึ่งที่มหาวิทยาลัย เธอก็พูดขึ้นมาว่าจะไปอิเกียในวันรุ่งขึ้น แล้วพอมีคนรีบเอ่ยปาก ฝากเธอซื้อของจากอิเกีย เธอก็มองเห็นช่องทางทันที เธอคิดว่าเธอสามารถขับรถไปที่ ห้าง คิดค่าส่งเพียง 25 เปอร์เซ็นต์ให้คนที่ได้ประหยัด แล้วมีรายได้จำนวนหนึ่งให้ตัวเอง เธอแค่ต้องคิดซื้อให้กับบริการนี้เท่านั้น ซึ่งเพื่อเป็นการให้เกียรติแก่ต้นกำเนิดนอร์ดิก ของอิเกีย เธอจึงตั้งชื่อบริการว่า สเวนตีลีเวอร์ส ประสบการณ์ด้านการจัดการธุรการ ของเธอมีประโยชน์อย่างยิ่งสำหรับงานนี้ เพ็กจ้างบริษัทสแควร์สเปซให้ออกแบบและ ดูแลเว็บไซต์ธุรกิจบริการของเธอ จากนั้นเธอก็เริ่มโพสต์เฟซบุ๊ก โดยจับกลุ่มครอบครัว คนหนุ่มสาวและบรรดาแม่ ๆ ทั้งหลาย เธอยังได้โฆษณาฟรีจากการที่จดหมายข่าวใน ห้องดินนําเสนอข่าวธุรกิจของเธออีกด้วย

ต้นทุนหลักของเธอ คือการซื้อธนูมือสองในราคาเกือบ 6,000 เหรียญ พอเธอมีธนู คันใหญ่ ลูกศรก็เริ่มหลังไหลเข้ามาอย่างไม่ขาดสาย เหตุเพราะบางคนไม่มีธนูคันใหญ่ มากพอสำหรับการชนเฟอร์นิเจอร์ ส่วนบางคนก็ไม่อยากขับรถนาน ๆ และทุกคนไม่ อยากรายค่าขนส่งสินค้าแสนแพงของอิเกีย

ถึงกระนั้น เพ็กละว่าเธอตกใจแทบสลบ
เมื่อเธอได้รับออเดอร์แรกสำหรับตู้
หนังสือราคา 70 เหรียญนั้น แม่เธอมี
ประสบการณ์ในวงการธุรกิจอยู่บ้าง แต่
การที่มีคนจะจ่ายเงินให้เธอผ่านเพย์พอล
และเชื่อใจในบริการใหม่ของเธอ ก็ทำให้
เธอซื้อเอาได้ง่าย ๆ

นับตั้งแต่เริ่มมา สเวเนตลีเวอร์สเติบโต
จากการได้เงินเดือนละไม่กี่ร้อยเหรียญ
ไปสู่การมีรายได้เกือบ 2,000 เหรียญต่อ
เดือน เธอต้องไปอียิปต์เดือนละ 3 ครั้ง
จากเดิมเดือนละครั้ง และปัจจุบันมี
บริการประกอบสินค้าโดยเก็บค่าใช้จ่าย
เพิ่มด้วย ลูกค้าของเธอไม่ต้องมีแม่แต่
ไซควงสักอัน !

แน่นอนว่าลูกค้าที่พึงพอใจเกิดขึ้นได้จาก
การให้บริการที่ดีเยี่ยมเท่านั้น เพ็กละให้
ความสำคัญกับประสบการณ์ของลูกค้า
โดยเธอจะส่งข้อความสั้น ส่งอีเมล ส่งใบ
เสนอราคา และยืนยันเวลาส่งสินค้า เว็บ
ไซต์ของสเวเนตลีเวอร์สมีคำชมมากมาย
จากลูกค้าที่พึงพอใจ มีข้อมูลการส่งของ
แบบต่าง ๆ และรายละเอียดช่องทาง
ติดต่อที่มีอยู่หลายทาง



“ใครล่ะที่ไม่ชอบสินค้าอียิปต์ ? เราส่งให้
แม่แต่ขนมปังซินนามอน ช็อกโกแลต กาแฟ
และลูกชิ้นสวีดิชแซ่แข็งของพวกเขา”

แผนปฏิบัติการ

1. มองหาร้านค้า สินค้า หรือบริการที่หา
ยากในที่คุณอยู่ หรือหายากสำหรับ
คนที่แวดล้อมคุณ
2. หยั่งเชิงด้วยการถามใครต่อใครว่า
“มีใครอยากฝากซื้อ ... หรือเปล่า ?”
3. ถ้ามีความสนใจมากพอ คุณก็เปิดให้
บริการรับส่งสินค้าที่คนต้องการไปถึง
มือลูกค้า
4. สร้างกระบวนการออนไลน์ที่ลูกค้า
สามารถเลือกของที่ต้องการและ
กำหนดเวลารับสินค้า
5. ซื้อ เซ้าซื้อ เซ้า หรือเยี่ยมชมพาหนะที่
ใหญ่มากพอที่จะขนของได้มาก ๆ
6. ออกไปซื้อสินค้า และหาอะไรไปกิน
รองท้องบนรถด้วย



ปัจจัยสำคัญ

เฟอร์นิเจอร์ของอิกิยามีคน
ชื่นชอบ หรืออย่างน้อยมีคนซื้อ
หลายร้อยล้านคนทั่วโลก และ
ถ้าคุณไม่ได้อยู่ไกลห่าง ค่าส่งก็จะ
แพงมาก เพื่อกู้ใช้ความรู้เรื่อง
โลจิสติกของเธอในการส่งตู้
หนังสือและโต๊ะเขียนทำงานให้กับ
คนที่อยู่ในพื้นที่เดียวกับเธอ และ
มีรายได้อย่างสม่ำเสมอจากลูกค้า
ที่ยินดีจ่ายสำหรับการส่งสินค้าที่
สะดวกสบายมากขึ้น

เพ็กียังคงทำงานที่มหาวิทยาลัยต่อไป เธอ
ใช้เวลาประมาณ 1 ชั่วโมงของคืนวันหยุด
สุดสัปดาห์ในการจัดการข้อมูลคำสั่งซื้อ
และตอบคำถามเกี่ยวกับการส่งสินค้า กับ
เวลาอีกหลายชั่วโมงในวันหยุดเพื่อเดิน
ทางไปอิกิเย ความสำเร็จของธุรกิจนี้ทำให้
เธอมีความมั่นใจในการคิดถึงการทำ
ธุรกิจอื่น ๆ อีก ถึงขั้นตอนนี้เธอมีงาน
เสริมอีก 2 อย่างที่กำลังทำอยู่ด้วย โดยที่
ไม่มียานพาหนะต้องใช้ใช้ชดเชย แต่สำหรับ
เครื่องมืออื่น ๆ เธอก็มีพร้อมแน่นอนอยู่แล้ว

เกร็ดเล็ก.เกร็ดน้อย

ในวันที่มีออเดอร์สินค้าเต็มเอี้ยแต่วันหนึ่ง
รถบรรทุกเกิดเสียด้านหน้าในขณะ
ที่เพ็กีกำลังเดินทางไปที่ห้าง เธอจึงต้อง
กลับบ้าน และลงเอยด้วยการนำ
คาราวานรถยนต์ 3 คันขับไปอิกิเย ที่ซึ่ง
เธอใช้ยัดสินค้าทั้งหมดลงไปแน่นทั้ง
สามคัน

นักศึกษานิติศาสตร์ ทำนิตยสารกิจวัตรยามเช้า

นักศึกษานิติศาสตร์คนหนึ่งกับเพื่อนอีก 2 คนทำงานเสริมที่ช่วยให้ผู้อื่นปรับปรุงกิจวัตรส่วนตัว เพื่อให้ได้เช้าที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น

กิจวัตรมีบทบาทสำคัญในชีวิตของอารี บานายันเสมอมา เขาตื่นเช้า นั่งสมาธิ แล้วออกกำลังกาย ขณะเรียนคณะนิติศาสตร์ชั้นปีที่สอง เพื่อน 2 คนก็มาคุยกับเขาเรื่องการสร้างแอปเพื่อช่วยให้คนสร้างนิสัยที่ดีต่อสุขภาพมากขึ้น พวกเขาได้รับประทานอาหารเย็นด้วยกันเพื่อคุยกันเรื่องไอเดียนี้นี้ จากนั้นก็เจอกันอีกสองสามครั้งในเดือนถัดมาเพื่อเริ่มทำให้ไอเดียของแอปที่พวกเขาตั้งชื่อว่า เอเวอรี่เดมน์เดย์ กลายเป็นจริง

พวกเขาเริ่มต้นด้วยการลงเงินคนละ 3,500 เหรียญเพื่อตั้งบริษัท โดยใช้เงินก้อนนั้นไปกับบริการจดหมายข่าวทางอีเมล ร้านในช้อปปิ้งฟิฟาย โปรแกรมตารางเวลาในโซเชียลมีเดีย และโปรแกรมอื่น ๆ จากนั้นพวกเขาส่งร่างหนังสืออีเมลสำหรับการติดตามผลซึ่งกันและกันฟรีในชื่อ

ชื่อ

อารี บานายัน

ที่อยู่

ลอสแอนเจลิส รัฐแคลิฟอร์เนีย

เงินทุนตั้งต้น

10,500 เหรียญ

รายได้

80,000 เหรียญ/ปี

เว็บไซต์

HABITNEST.COM



พาร์ตเนอร์สอินไกรนด์ ที่ซึ่งพวกเขาจะจับคู่คนที่สนสัยใกล้เคียงกัน ให้ทั้งคู่ติดตามผลซึ่งกันและกัน

พวกเขาได้สร้างหน้าแรกของเว็บไซต์เป็นแบบฟอร์มให้คนสมัครสมาชิก เลือกกิจกรรมที่อยากพัฒนา (ออกกำลังกาย นั่งสมาธิ รับประทานอาหารที่ดีต่อสุขภาพ หรือตื่นเช้า) แล้วแชร์พิกัดของตัวเอง จากนั้นผู้ใช้จะได้รับอีเมลจำนวนหนึ่งซึ่งมีเนื้อหาเกี่ยวข้องกับกิจกรรมที่พวกเขาระบุไว้ และพวกเขาจะได้ติดต่อกับผู้ใช้คนอื่น ๆ ที่สนใจในกิจกรรมเดียวกัน

อารีกับเพื่อนของเขาทำตลาดบริการนี้ทุกวิถีทาง พวกเขาใช้อินสตาแกรมและไปถามตอบคำถามในเว็บไซต์ควอรา พวกเขาติดต่อไปยังเว็บไซต์ที่ทำเนื้อหาเกี่ยวกับการพัฒนาตัวเองเพื่อเสนอเขียนบทความให้ โดยที่บทความอารีก็จะกล่าวถึงพาร์ตเนอร์สอินไกรนด์ พวกเขายังได้ซื้อบริการของ “โซเซียลมีเดียเซาท์อีสท์” ที่ซึ่งบรรดาผู้ทรงอิทธิพลในโซเซียลจะกล่าวถึงบริการของพวกเขาให้ผู้ติดตามกลุ่มใหญ่ของตนฟัง

ผลจากการทำตลาดและการเป็นข่าวในสื่อ พวกเขามีคนสมัครสมาชิกหลายร้อยคนในไม่กี่ชั่วโมงแรก อย่างไรก็ตาม พาร์ตเนอร์สอินไกรนด์ก็ไปไม่รอด พวกเขาได้รู้จักการสัมภาษณ์ผู้ใช้ว่า อีเมลไม่ใช่วิธีที่เหมาะสมสำหรับการเชื่อมโยงผู้คนเข้าหากันสำหรับจุดประสงค์ค่านองนี้ จริงอยู่ที่คนอยากจับคู่กับผู้อื่นเพื่อติดตามผลซึ่งกันและกัน แต่ก็คิดว่าการติดต่อผ่านอีเมลนั้นไม่สะดวก และมันยากที่การจับคู่จะยั่งยืนด้วย

นี่ไม่ใช่ธุรกิจที่พวกเขาจะยึดเป็นหลักได้ แต่พาร์ตเนอร์สอินไกรนด์ก็ได้ช่วยสร้างชื่อให้อารีกับเพื่อนของเขา ทำให้พวกเขามีรายการอีเมลแอดเดรสของคน 6,000 คน และได้ทดสอบแนวคิดของการจับคู่คนให้ติดตามซึ่งกันและกัน

สำหรับการพยายามครั้งที่สอง พวกเขาตัดสินใจทำ มอร์นิงไซด์คิก มันคือบันทึกที่จะ

ช่วยให้คนตื่นเช้ามากขึ้น และกำหนดกิจวัตรยามเช้าอันเป็นนิสัยที่ผู้ใช้ส่วนใหญ่ของ พวกเขาอยากพัฒนาให้ดีขึ้น อารีเขียนคำนำและใส่เนื้อหาส่วนหนึ่งเข้าไป แล้วเพื่อน คนหนึ่งก็แบ่งมันเป็นบท ๆ และเพิ่มเนื้อหาเข้าไปอีก ส่วนเพื่อนอีกคนทำหน้าที่ออกแบบ

พวกเขาไประดมทุนในเว็บไซต์คิกสตาร์ตเตอร์ แล้วประชาสัมพันธ์โดยอาศัยรายการ อีเมลแอดเดรสที่มีอยู่ พวกเขายังมีการติดต่อไปยังช่องยูทูบและพอดแคสต์ทั้งหลาย ที่มีเนื้อหาเกี่ยวกับนิสัยที่พวกเขากล่าวถึง ในขณะที่เดียวกัน อารีก็ดำเนินกลยุทธ์ของเขาที่เป็นการเขียนบทความให้บรรดาบล็อกเกอร์ยอดนิยม ที่คราวนี้เขาใส่ลิงก์ของหน้าเว็บ คิกสตาร์ตเตอร์ลงไปในเนื้อหา อีกทั้งคอยตอบคำถามออนไลน์ที่ถามเกี่ยวกับกิจวัตร ยามเช้า ประสิทธิภาพ และนิสัยต่าง ๆ

มอร์นิงไซด์คิกทำเงินได้ไม่ถึง 20,000 เหรียญจากคิกสตาร์ตเตอร์หลังหมดเวลาระดม ทุน พวกเขาที่ไประดมทุนต่อในอินดีโกโก โดยนำเนื้อหาจากคิกสตาร์ตเตอร์มาแก้ไข ใหม่ อินดีโกโกประชาสัมพันธ์โครงการนี้ผ่านทางรายการอีเมลแอดเดรสขนาดมหึมา ของตนจึงทำให้พวกเขาขายออกได้มากขึ้น พวกเขายังใช้ช่องทางของนักข่าวด้วยการคุย กับทุกคนที่สนใจฟังอีกด้วย

มีกลยุทธ์ 2 อย่างที่ใช้ได้ผลมากที่สุด คือพวกเขาแจกไฟล์พีดีเอฟของบันทึกมอร์นิงไซด์คิกสัปดาห์แรกเพื่อให้คนสมัครสมาชิกจดหมายข่าวของพวกเขา และพวกเขาทำ คำแนะนำการปฏิบัติที่ละเอียดอยู่ในไฟล์พีดีเอฟที่คุณจะได้หลังจากแจ้งอีเมลแอดเดรส แก่พวกเขา จากนั้นพวกเขาก็จะโฆษณาประชาสัมพันธ์บันทึกผ่านทางรายการอีเมล แอดเดรส โดยมีเป้าหมายที่จะขายได้อย่างสม่ำเสมอ

ถึงทุกวันนี้ พวกเขาขายบันทึกมอร์นิงไซด์คิกไปแล้วเกือบ 4,000 ชุด ในราคาชุดละ 33.99 เหรียญในเว็บไซต์ของพวกเขา และต่ำกว่านั้นเล็กน้อยในเว็บไซต์แอมะซอนกับ เว็บไซต์ขายสินค้าแบบนาฬิกาของจำนวนหนึ่ง พวกเขาผลิตบันทึกในจีน เก็บมันไว้ใน โกดังที่ลอสแอนเจลิส และส่งออกไปให้ลูกค้าเมื่อได้รับคำสั่งซื้อ

ในระหว่างครึ่งทางของเรื่องที่เราเล่ามาทั้งหมด อารีได้ย้ายไปอยู่นิวยอร์คเพื่อเรียนปริญญาโทสาขากฎหมายอาชีพพร้อมไปกับการทำงานร่วมกับหุ้นส่วนของเขาผ่านระบบทางไกล เขาย้ายกลับมาอยู่ลอสแอนเจลิสหลังจากเรียนจบและเข้าทำงานกับแฮปปิตเนสท์เต็มตัวด้วยยอดขายผ่านเว็บไซต์และจดหมายข่าวที่มีสมาชิกเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ผู้ก่อตั้งทั้งสามจึงสามารถทำกำไรสุทธิจากการขายบันทึกตกเดือนละ 6,500 เหรียญทุกเดือน ปัจจุบันพวกเขากำลังจะทำบางสิ่งเพิ่มเติมอีก ได้แก่การสร้างแอปและบันทึกที่มีเนื้อหาใหม่ ๆ อีกหลายเรื่อง

เกร็ดเล็กเกร็ดน้อย

ถ้าคุณลงเอยด้วยการทำงานที่คุณไม่ได้คิดว่าไว้หรือเรียนมา คุณก็ไม่ได้เป็นอย่างนั้นคนเดียว อารีจบนิติศาสตร์แล้วมาทำแฮปปิตเนสท์ ถึงแม้เขาจะจบปริญญาตรีนิติศาสตร์และปริญญาโทด้านกฎหมายอาชีพก็ตาม

“ธุรกิจของเราประสบความสำเร็จ เพราะทุกคนบนโลกนี้มีบางเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดีที่ตัวเองอยากพัฒนาให้ดีขึ้น นิสัยในการใช้ชีวิตของเราคือแก่นของสิ่งที่จะนำไปสู่ชีวิตที่สมบูรณ์และมีความสุข”

💡 ปัจจัยสำคัญ

อารีกับเพื่อน ๆ ออกมาช่วยให้คนมีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่ความพยายามแรกของพวกเขาที่เป็นบริการจับคู่ติดตามผลทางอีเมลแจ้งเกิดไม่สำเร็จ พวกเขารวบรวมกำลังขึ้นมาใหม่และถามตัวเองว่า จะลองทำอะไรได้อีกที่ยังคงตอบโจทย์เดิมอยู่ หลังจากระดมสมองกัน บันทึกมอร์นิ่งไซดีดิกก็ถือกำเนิดขึ้น

เคล็ดลับจับงานเสริม งานเสริมคืออะไร?

คุณอาจเคยได้ยินคำว่า "งานเสริม" ก่อนอ่านหนังสือเล่มนี้ หรือแม้กระทั่งคุณกำลังทำงานเสริมอยู่แล้ว แต่จริง ๆ มันคืออะไรกันแน่ล่ะ ?

เนื่องจากงานเสริมอาจหมายถึงอะไรได้หลาย ๆ อย่าง เราจึงจะมาตีกรอบว่าเราใช้คำนี้ในความหมายใด

งานเสริมไม่ใช่

- งานประจำอีกงานหรือการจ้างงานอย่างใดอย่างหนึ่งที่คุณรับทำหลังเวลางานประจำ (หรืองานหลักใด ๆ) ของคุณ
- สิ่งที่คุณทุ่มเทกับมันมากแต่ไม่ได้ผลตอบแทนเป็นกอบเป็นกำ
- งานอดิเรกหรือสิ่งที่คุณทำเพื่อความเพลิดเพลิน โดยไม่คิดจะทำเงินแต่อย่างใด

งานเสริมคือ

- สิ่งที่คุณควบคุมมันได้ (คุณคือผู้ตัดสินใจในเรื่องต่าง ๆ)
- ทักษะที่คุณสร้างขึ้นไว้ให้ตัวเอง เพื่อคุณจะมีทางเลือกในการทำงานมากขึ้น (แม้คุณจะรักงานประจำของคุณก็ตาม)
- งานอีกงานที่ไม่ใช่งานประจำ

พูดอีกอย่างหนึ่งคือ งานเสริมควรให้ทั้งเงินและความสนุก

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม ดูได้ที่ SideHustleSchool.com/basics



“คริส กิลเลโอโบมักพูดว่า ‘แรงบันดาลใจนะดี แต่แรงบันดาลใจ
ที่ผนวกกับการลงมือทำนั้นดีกว่ามาก’ และหนังสือรวบรวมชุดงานเสริม
เล่มนี้ถือเป็นแหล่งข้อมูลสำหรับทั้งแรงบันดาลใจและการลงมือทำ
ที่เปี่ยมคุณค่า อัดแน่นไปด้วยไอเดีย เคล็ดลับ กลยุทธ์ ที่ดึงดูด
และนำไปลงมือทำได้จริง พร้อมทั้งตัวอย่างจากชีวิตจริงอันเป็นประโยชน์
อย่างยิ่งของผู้ที่ประสบความสำเร็จแล้ว”

เกรทเซน รูบิน ผู้แต่งหนังสือติดอันดับขายดีของนิตยสารนวยอร์กไทมส์เรื่อง
The Happiness Project และ *Better Than Before*

คู่มือแนะแนวอันเป็นเอกลักษณ์เล่มนี้บอกเล่าเรื่องราวการเริ่มต้นของนครรมดาที่ทำธุรกิจเสริม
ซึ่งแทบจะทุกคนสามารถลงมือทำได้ ไม่ว่าจะเป็นมีคฤหาสน์ที่พักริมน้ำเมือง คิลบินที่ได้แรงบันดาลใจ
จากแผนที่ ผู้ก่อตั้งเว็บไซต์ท่องเที่ยว คนทำไอศกรีม ช่างถ่ายภาพด้วยกระดาษโปรย กลุ่มเพื่อน
ที่ขายเบญจมาศเพื่อส่งเสริมธุรกิจท้องถิ่น และอื่น ๆ อีกมากมาย

ในหนังสือ 100 ไอเดีย บังงานเสริม เพื่อเติมเงิน (100 Side Hustles) คริส กิลเลโอโบนำเสนอ
“หนังสือแห่งไอเดีย” รูปเล่มสีส้ม ที่เต็มไปด้วยแรงบันดาลใจสำหรับไอเดียอันต่อไปที่ยิ่งใหญ่ของคุณ

กรณีศึกษาเหล่านี้กลั่นกรองจากพอดแคสต์ยอดนิยม Side Hustle School ของคริส กิลเลโอโบ
บอกเล่าเรื่องราวของจอร์จ คิลบิน ดนเชียนโค๊ด และแมกกระทั่งสมาชิกทั้งครอบครัวที่ได้พบวิธีสร้าง
แหล่งรายได้ใหม่ ด้วยข้อมูลเบื้องต้น ความคิดเพื่อต่อยอดและรูปภาพที่เผยถึงองค์ประกอบของ
ความเป็นมนุษย์ที่อยู่เบื้องหลังการลงมือทำคู่มือเล่มนี้ ครอบคลุมทุกขั้นตอนสำคัญในการปฏิบัติงานเสริม
ตั้งแต่ระบุตลาดที่ยังไม่มีใครเข้าถึง ไปจนถึงสรรสร้างสินค้าและบริการที่เป็นเอกลักษณ์อันมาจาก
ความชื่นชอบของคุณในไม่ช้าคุณจะพบว่าตัวเองได้ร่วมอยู่ในอันดับของผู้ประกอบการหัวก้าวหน้า
เหล่านี้ สร้างรายได้เสริมไปพร้อมกับการใช้ชีวิตอันยอดเยี่ยม

ติดตามข่าวสารของสำนักพิมพ์ลิฟริชได้ที่



LiveRichSociety



www.liverich.co.th



Line @liverich

หมวดบริหารธุรกิจ

ISBN 978-616-8187-17-3



9 786168 187173

ราคา 495 บาท