



ขายไอเดีย ได้เงินล้านนานแล้ว

ขาย 'ไอเดีย' เป็น เห็น 'เงินล้าน'



ไชยยศ ปันสกุลไชย



ขายไอเดีย ได้เงินล้านนานแล้ว

ไชยยศ ปิ่นสกุลไชย

รู้ขายไอเดีย ได้เงินล้านนานแล้ว

ไชยยศ บันสกุลไชย

ได้รับการอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์
(ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ.2558 ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้
มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดลิขสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ไชยยศ บันสกุลไชย.

รู้ขายไอเดีย ได้เงินล้านนานแล้ว.- กรุงเทพฯ : เช็ก, 2567.

176 หน้า.

1. การรู้จัก (จิตวิทยา). I. ชื่อเรื่อง.

153.8

ISBN 978-616-609-101-4

ที่ปรึกษากฎหมาย : อนันต์ แย้มเกษร น.บ. น.ม. นศ.ม.
บรรณาธิการอำนวยการ : วิภาวี เฉลิมชัยวัฒน์
บรรณาธิการบริหาร : เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป
ผู้เขียน : ไชยยศ บันสกุลไชย
บรรณาธิการ : สนิทส์ เฉลิมชัยวัฒน์
กองบรรณาธิการ : มาริสา ไกรถาวร มนตรา อับธราเลิศรัตน์
นิตานารถ ไซตมาภรณ์ พัทธธิดา เจริญหทัยรัตน์
พิสูจน์อักษร : สันติภาพ เต็มสงสัย
ออกแบบปก : Graphic Room
ศิลปกรรม : Graphic Room
จัดพิมพ์โดย :  **สำนักพิมพ์ เช็ก**
ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด
81 อาคารเพชรประกาย ถนนเสรีไทย
แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510
โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 103 โทรสาร 0 2540 5568
Homepage : <http://www.phetpraguy.com>

พิมพ์ที่ : บริษัท พี เอ็น เค แอนด์ สกายพรีนตติ้ง จำกัด

5 ซอยมาเจริญ 1 แยก 1 ถนนมาเจริญ

แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพฯ 10160

จัดจำหน่ายโดย :  **บริษัท อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์ จำกัด**

108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรพนม

ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย นนทบุรี 11130

โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9500-6

Homepage : <http://www.naiin.com>

ราคา 225 บาท

“

คนที่มีไอเดีย แต่ขายไม่ได้
ก็ไม่มีประโยชน์อะไร
น่าเสียดายมาก
เพราะพลาดโอกาสดีๆ
ที่ตัวเองควรจะได้รับ
ถ้าขายไอเดียเป็น
ก็จะเห็นโอกาสดีๆ
ที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ
ในการดำเนินชีวิต
และความเติบโตก้าวหน้า
ในการทำงาน

”

คำนิยม

หนังสือเล่มนี้เป็นเพียงไม่กี่เล่มในรอบ 5 ปี ที่ผมอ่านรวดเดียวจบ เพราะแค่เรื่องเล่าของโรงเรียนโหลาร์เชลล์ ที่พระสงฆ์รูปหนึ่งลงทุนขายบ้านตัวเองเพื่อมาพัฒนาชุมชนด้วยความรู้จากอินเทอร์เน็ต จนได้รับรางวัลระดับประเทศ การถอดรหัสลับความสำเร็จของรายการดังอย่างร้องข้ามกำแพง ที่ไม่เพียงสร้างกระแสลมทลายในประเทศ แต่ยังได้ค่าลิขสิทธิ์จากการขายรูปแบบรายการให้ต่างประเทศ นับ 10 ประเทศ ก็น่าสนใจจนอยากอ่านต่อ

แถมยังมีเรื่องราวที่หาอ่านไม่ได้ที่ไหนอย่างเช่น วิธีการสร้างห้องสมุดโดยที่ไม่ต้องมีหนังสือสักเล่ม และไม่ต้องใช้เงินสักบาท จนทำให้ได้เงินเดือนเพิ่มขึ้น 50% ในเวลาต่อมา โอเคเลยผมบังงูเขาที่ทำให้นักเรียนชายระดับมัธยมปลาย ที่เอาแต่จะเตะบอลไม่สนใจทำกิจกรรมโรงเรียนหลังเลิกเรียน หันมาให้ความร่วมมือ 200% ก็ทำให้ผมยังรู้สึกสนุกจนวางไม่ลง

สิ่งที่ผมประทับใจอีกหนึ่งในหนังสือเล่มนี้คือการสรุปประเด็นจากเรื่องเล่าเหล่านั้นให้ออกมาเป็นสิ่งที่จับต้องได้ เอาไปใช้พัฒนาตัวเองและพนักงานในองค์กรได้จริง เช่น

- 5 ลักษณะของไอเดียที่ดี
- 7 คุณสมบัติของคนที่ยายไอเดียได้เก่ง
- 11 วิธีการหาไอเดียมาใช้

และสิ่งที่ผมชอบมากที่สุดในเล่มซึ่งเป็นจุดเด่นของอาจารย์ไชยยศ ผู้เป็นอาจารย์ของวิทยากรระดับประเทศ **“การถ่ายทอดวิธีใช้เครื่องมือที่สร้างไอเดียฉบับใช้ได้จริง”**

ถ้าเปรียบไอเดียดีๆ เป็นอาหารอร่อยๆ สักจาน ความคิดในหัวก็คงเปรียบเสมือนวัตถุดิบ สิ่งที่เราคิดไม่ได้ก็คือเครื่องมือทำอาหารที่จะช่วยให้วัตถุดิบชั้นยอดเหล่านั้นกลายเป็นอาหารรสเลิศได้ (ตอนนี้ผมกำลังใช้เครื่องมือชื่อว่า Analogy ที่อยู่ในหนังสือขายเหตุผลว่าทำไมคุณถึงควรพาหนังสือเล่มนี้กลับบ้านครับ ^^)

และเครื่องมือเหล่านี้จะช่วยเปลี่ยนความคิดของคุณเป็นไอเดียที่ยอดเยี่ยม ซึ่งผมเชื่อว่าเป็นประโยชน์กับคนทำงาน เจ้าของธุรกิจ รวมไปถึงนักเขียนและนักศึกษา ทุกคนที่ต้องการประสบความสำเร็จแน่นอนครับ

วิฑูรย์ สุกิจบุญ
(เซนเซแป๊ะ)

Founder เพจสรุปให้วิทยากร/นักเขียน

คำนิยม

ก่อนหน้านี้นัสมัยที่ทำงานประจำอยู่ที่บริษัทอาหารยักษ์ใหญ่ข้ามชาติแห่งหนึ่ง เคยได้รับ Best Innovative Award จากสำนักงานใหญ่ที่ต่างประเทศ สำหรับการออกแบบผลิตภัณฑ์ นับเป็นครั้งแรกที่เมืองไทยได้รับรางวัลนี้

งานนี้ถือว่าเป็นงานชิ้นแรกที่ผมภาคภูมิใจเป็นพิเศษ ไปที่ไหนก็คุยฟุ้งไปสามบ้านแปดบ้าน และถือเป็นจุดเริ่มต้นของคำว่า **“ไอเดียเงินล้าน”** ที่ส่งผลมาถึงปัจจุบัน

ทุกวันนี้หลังจากออกจากชีวิตพนักงานประจำมาทำบริษัทส่วนตัว เป็นที่ปรึกษาการตลาดและการขายอิสระมานานนับสิบปี จากการที่ไปเที่ยวสอบถามลูกค้าหลายรายว่า ทำไมถึงจ้างบริษัท เราให้ไปทำงานด้วย เพราะงานแบบนี้ ตัวเจ้าของธุรกิจจะต้อง **“เนียน”** เป็นพิเศษในการคัดเลือก คำตอบที่มาเป็นอันดับหนึ่งคือ **“ไอเดีย”** ทั้งเรื่องของการทำให้ธุรกิจของเขาเติบโตขึ้น และการแก้ไขปัญหาต่างๆ ที่เป็นอุปสรรคในปัจจุบัน สรุป **“ไอเดีย”** ส่งผลต่อชีวิตการทำงานของผมแบบ **“อัดเต็มข้อ ล่อเต็มแข้ง”**

คำถามคือ **“ไอเดีย”** ที่ว่านี้มันเกิดขึ้นได้อย่างไร ว่ามันจะ **“ปังแสบ”** ขึ้นมาในสมองเองแบบไม่รู้ตัว แต่ส่วนใหญ่มักจะเริ่มต้นมาจากคำว่า **“ทำไม”**

“ทำไม” ตัวเลขยอดขายมันหยุดยู่แค่นี้

ถ้าเราจะเพิ่มยอดขายจะมีวิธีการอื่นแบบไหนได้อีก

“ทำไม” ลูกค้านี้ถึงไม่ซื้อสินค้าของเรา

ถ้าเราจะเพิ่มไลน์สินค้าสำหรับลูกค้ารายนี้ ต้องทำอย่างไร

“ทำไม” ไอศกรีมแท่งนี้มันต้องมีขนาดใหญ่เท่านี้ด้วย กิน
ที่ไรเป็นการะทุกที่โดยเฉพาะสาว ๆ ถ้าจะเล็กกว่านี้เพื่อให้เธอกินครั้ง
เดียวหมดโดยไม่รู้สึก **“บาป”** ได้อย่างไร

หลังจากนั้น **“ไอเดีย”** ก็จะเริ่มพร้งพร้อออกมาจากสมอง แต่
อย่าถามนะว่า มันมีลำดับขั้นตอนอย่างไร สารภาพตอนนั้นเลยว่าตัวเอง
ไม่รู้เหมือนกัน เลยอยากเชิญเชิญให้ทุกท่านได้อ่านเล่มนี้ครับ เพราะ
หลังจากที่ผมได้อ่านต้นฉบับแล้ว ก็รู้คำตอบทั้งหมดว่า มันเป็น
แบบนี้เอง

อาจารย์ไชยยศ (ผู้เขียน) ได้เล่าถึงลำดับขั้นตอนการพัฒนา
ไอเดียไว้อย่างชัดเจน มีตัวอย่างไอเดียที่ขายได้ ไอเดียที่ล้มเหลว
ผู้เขียนเล่นจัดมาซะครบ ที่สำคัญต้องนำไปสู่คำว่า **“ขายได้”**
ไอเดียดี แต่นำเสนอไม่เป็นมันก็ไร้ค่า หนังสือเล่มนี้มีคำตอบแน่นอน
และจะเป็นหนังสือที่จะอยู่ใกล้มือผมมากที่สุด เมื่อไรที่ไอเดียเริ่ม
“ตัน” พลั้งของเล่มนี้จะ **“ทะลวง”** และช่วยจัดระเบียบความคิดได้
แน่ๆ สรุปง่ายๆ คือ อ่านเถอะครับ

บุง ดิดดิงู

ที่ปรึกษาการตลาดและการขาย
Underdog Consulting Co.,Ltd.

คำนำสำนักพิมพ์

คุณเคยสงสัยไหมว่า

เหตุใดไอเดียหรือความคิดสร้างสรรค์ของคุณถึง **“ขายไม่ได้”** อาจเป็นเพราะไอเดียของคุณทำยากเกินไป ไม่สร้างสรรค์ หรือไม่น่าสนใจ แต่ทำไมบางไอเดีย ค่อนข้างซับซ้อน และยากพอสมควร กลับมีคนซื้อ บางไอเดียก็ไม่ได้สร้างสรรค์อะไรมาก แต่กลับโดนใจลูกค้า

จากประสบการณ์ที่ผ่านมาของผม ในฐานะบรรณาธิการบริหารสำนักพิมพ์เช็ก และเป็นกรรมการตัดสินในหลายๆ เวที พบว่าเหตุผลที่หลายคนขายไอเดียแทบตายก็ไม่มีใครซื้อ เนื่องจากพวกเขา **“ขายไอเดียไม่เป็น”** เพราะไม่เข้าใจเทคนิคในการขายไอเดีย ไม่เข้าใจวิธีการขาย ขั้นตอนในการนำเสนอ เทคนิคการจูงใจ และการสรุปจบ

เมื่อคุณไม่เข้าใจในสิ่งเหล่านี้ ย่อมไม่สามารถที่จะจูงใจให้คนฟัง ไม่ว่าจะเป็นลูกค้า ทีมงาน หัวหน้างาน หรือกลุ่มเป้าหมายให้รู้สึกมั่นใจ เชื่อถือ และคล้อยตามในสิ่งที่คุณนำเสนอทำให้การขายไอเดียของคุณไม่บรรลุเป้าหมายที่ตั้งใจเอาไว้

รู้ขายไอเดีย ได้เงินล้านมาแล้ว ผลงานล่าสุดของ อาจารย์ไชยยศ บัณสกลไชย คือตัวช่วยสำคัญที่จะทำให้การขาย ไอเดียเป็นเรื่องที่ง่ายขึ้น เพราะหนังสือเล่มนี้ จะเน้นเนื้อหาใจความหลักที่เกี่ยวข้องกับเทคนิคการขายไอเดีย นับตั้งแต่การเริ่มต้นนำเสนอ เทคนิคการขาย การขายโดยไม่ขาย การสรุปจบ ฯลฯ

ที่สำคัญหนังสือเล่มนี้ เป็นหนังสือที่อ่านแล้วเข้าใจง่าย สนุกสนาน และชวนติดตาม อีกทั้งยังสามารถนำความรู้ต่างๆ ไปประยุกต์ใช้งานได้จริง ดังนั้นใครที่ต้องการจะฝึกขายไอเดีย หรือต้อง พิธีแต่งงานต่างๆ หนังสือเล่มนี้จะไม่ทำให้คุณผู้อ่านผิดหวัง สุดท้ายผมขอให้คุณผู้อ่านประสบความสำเร็จในการขายไอเดียกันทุกท่าน ครับ

เปี่ยมศักดิ์ คุณากรประทีป
บรรณาธิการบริหาร

คำนำผู้เขียน

ในโลกที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ความสามารถในการนำเสนอไอเดียให้ประสบความสำเร็จและเห็นโอกาสเป็นสิ่งสำคัญที่ทุกท่านควรมี ไม่ว่าท่านจะเป็นมนุษย์เงินเดือน ผู้ประกอบการ นักธุรกิจ ผู้นำ หัวหน้า นิสิตนักศึกษา หรือคนทั่วไป ทักษะการสื่อสารขายไอเดียให้ผู้ฟังได้อย่างมีประสิทธิภาพจะเป็นกุญแจสำคัญที่ช่วยเปิดประตูสู่ความสำเร็จและโอกาสดีๆ ในชีวิต

ผมเขียนหนังสือ **“รู้ขายไอเดีย ได้เงินล้านนานแล้ว”** เล่มนี้ขึ้นมา เพื่อแบ่งปันประสบการณ์และความรู้ที่ผมสั่งสมมาเกือบ 40 ปี ทั้งในการทำงานประจำและเป็นวิทยากรอิสระ ทุกวันนี้ก็ยังคิดไอเดียใหม่ๆ ไปขายให้ลูกค้า ผู้ว่าจ้าง และคิดโครงการใหม่ๆ ทำอยู่เป็นประจำ

จุดเด่นของหนังสือเล่มนี้ คือการนำเสนอเนื้อหาอย่างเป็นขั้นเป็นตอน อ่านง่าย พร้อมด้วยตัวอย่างที่ชัดเจน ผู้อ่านสามารถนำเทคนิคและหลักการที่ได้จากหนังสือเล่มนี้ไปประยุกต์ใช้ได้ทันที ทั้งกระบวนการ ขั้นตอน การเริ่มต้นขายไอเดีย ระหว่างขาย รวมทั้งตอนจบ การสรุปประเด็นสำคัญ การเน้นจุดขาย หรือการใช้คำพูด

กระตุ้นใจผู้ฟัง ทุกอย่างถูกอธิบายอย่างละเอียดเพื่อให้ท่านผู้อ่านสามารถนำไปใช้งานได้โดยง่าย

โดยเนื้อหาหลักแบ่งออกเป็น 3 ภาคด้วยกัน คือ

ภาค 1 : ทำไมต้องขายไอเดีย (WHY) บทที่ 1-2

ภาค 2 : อะไรที่ควรรู้ในการขายไอเดีย (WHAT) บทที่ 3-6

ภาค 3 : ขายไอเดียอย่างไรให้คนซื้อ (HOW) บทที่ 7-15

หวังว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นแหล่งความรู้ที่มีคุณค่าสำหรับทุกท่าน และช่วยให้ท่านสามารถนำเสนอไอเดียและเห็นโอกาสในการทำงานและชีวิตได้อย่างเต็มที่

หากหนังสือเล่มนี้ยังพอมีความดีอยู่บ้าง ผมขอมอบให้พ่อแม่ผู้ที่เกี่ยวข้องสอนผมมา ครูบาอาจารย์ที่ให้ความรู้และชี้แนะ ภรรยา และลูกที่เป็นกำลังใจที่ดีที่สุด ขอขอบคุณลูกค้าและกัลยาณมิตรที่สนับสนุนและช่วยเหลือผมด้วยดีมาตลอด

และหากหนังสือเล่มนี้มีข้อผิดพลาดประการใดผู้เขียนขอรับไว้แต่เพียงผู้เดียว

ไชยยศ บันสกุลไชย

สารบัญ

บทนำ	
ทำความรู้จักคำว่า ไอเดีย กันก่อน	14

ภาค 1	
ทำไมต้องขายไอเดีย (WHY)	28

บทที่ 1 : พนักงานที่มีไอเดียดีๆ มีข้อได้เปรียบอย่างไร	30
บทที่ 2 : ไอเดียที่สำคัญต่อทีมและองค์กรอย่างไร	40

ภาค 2	
อะไรที่ควรรู้ในการขายไอเดีย (WHAT)	48

บทที่ 3 : ไอเดียดีๆ มีลักษณะอย่างไร	50
บทที่ 4 : คุณสมบัติของคนที่ยขายไอเดียเก่ง	55
บทที่ 5 : วิธีหาไอเดียใหม่ๆ มาใช้	65
บทที่ 6 : ข้อผิดพลาดที่พบบ่อยและแนวทางแก้ไข	77

ภาค 3

ขายไอเดียอย่างไรให้คนซื้อ (HOW) 88

บทที่ 7	: ขั้นตอนการขายไอเดียสำหรับคนทั่วไป	90
บทที่ 8	: กระบวนการขายไอเดียสำหรับองค์กรธุรกิจ	96
บทที่ 9	: เทคนิคการขายไอเดีย	103
บทที่ 10	: เทคนิคการเริ่มต้นนำเสนอขายไอเดีย	118
บทที่ 11	: เทคนิคขณะนำเสนอขายไอเดีย	124
บทที่ 12	: เทคนิคสรุปจบการนำเสนอขายไอเดีย	133
บทที่ 13	: เทคนิคการเปรียบเทียบในการนำเสนอขายไอเดีย	143
บทที่ 14	: เทคนิคการนำเสนอขายไอเดีย สำหรับคนพูดไม่เก่ง	156
บทที่ 15	: ภาษากายที่ไม่ควรทำขณะขายไอเดีย	160

บทส่งท้าย

166

บท ○
นำ

ทำความรู้จักคำว่า

ไฮเดรีย

กันก่อน

ไอเดีย (Idea) คืออะไร

ไอเดีย (Idea) คือ ความคิด หรือแนวคิด ที่มีความเฉพาะเจาะจง เป็นการรวบรวมข้อมูล ความรู้ และประสบการณ์เพื่อสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ หรือแก้ไขปัญหาเดิมให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

องค์ประกอบสำคัญของไอเดีย (Key Elements of an Idea)

1 ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity)

ไอเดียมักมีความใหม่ไม่ซ้ำกับสิ่งที่มีอยู่แล้ว เป็นการคิดค้นสิ่งใหม่ๆ ขึ้นมา

2 ความชัดเจน (Clarity)

ไอเดียต้องสามารถอธิบายได้อย่างชัดเจนและเข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน

③ ความเป็นไปได้ (Feasibility)

ไอเดียต้องมีความเป็นไปได้ในการนำไปปฏิบัติ ให้ได้จริง

④ ประโยชน์ (Value)

ไอเดียต้องมีคุณค่าและเป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้งานหรือผู้ที่นำไปปฏิบัติ

⑤ การแก้ปัญหา (Problem Solving)

ไอเดียที่ดีควรสามารถแก้ไขปัญหามีอยู่ได้

ถ้าจะเปรียบเทียบความแตกต่างระหว่าง ไอเดีย (Idea) กับ ความคิดทั่วไป (General Thought) มีดังนี้

ไอเดียเป็นความคิดที่ชัดเจน

มีรูปแบบและสามารถนำไปปฏิบัติได้

มักมีความสร้างสรรค์และเป็นนวัตกรรมใหม่ๆ
ซึ่งมีเป้าหมายหรือวิธีการแก้ปัญหที่ชัดเจน

เช่น

- การคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เช่น สมาร์ทโฟนที่สามารถพับได้
- การคิดแผนธุรกิจใหม่ๆ เช่น การสร้างแพลตฟอร์มขายสินค้าออนไลน์ที่ใช้เทคโนโลยี AI เพื่อแนะนำสินค้าให้กับลูกค้า

หากคุณเป็นคนหนึ่งที่มีไอเดียดีๆ มากมาย
แต่ไม่สามารถนำเสนอหรือขายไอเดียให้กับเจ้านาย ลูกค้า
หรือแม้กระทั่งเพื่อนร่วมทีม อย่าเพิ่งสิ้นหวัง หหมดกำลังใจ หรือด้อยค่าตนเอง
เพราะในความเป็นจริงคุณคือ

“คนเก่งที่ขายไอเดียไม่เป็น”

ด้วยเพราะคุณไม่รู้ว่หลักในการขายไอเดียคืออะไร ไม่เข้าใจวิธีการขาย
ขั้นตอนในการนำเสนอ เทคนิคการจูงใจ การสรุปจบที่น่าสนใจ
รวมไปถึงการปิดการขาย

“รู้จัขายไอเดีย ได้เงินล้านนานแล้ว”

คือหนังสือที่จะกำจัดจุดอ่อนในการขายไอเดีย
ทำให้การขายไอเดียเป็นเรื่องง่ายกว่าที่คิด แล้วคุณจะรู้ว่า

“การขายไอเดีย” ไม่ใช่พรสวรรค์ แต่เป็น “เทคนิค”

ที่ทุกคนเรียนรู้ได้ ขอเพียงคุณรู้เทคนิคและรู้จักการนำไปปรับใช้
คุณอาจกลายเป็นนักขายไอเดียเงินล้านโดยไม่รู้ตัว



ISBN 978-616-609-101-4



9 786166 091014

ราคา 225 บาท