



Online Marketing

การตลาดออนไลน์

Agenda

- ▶ ธุรกิจยุคดิจิทัลยุคใหม่
- ▶ คำจำกัดความ **Online Marketing**
- ▶ วิธีการหาสินค้า—วิเคราะห์มาขายผ่านหน้าเว็บ “สินค้าที่ใช้มีชัยไปกว่าครึ่ง”
- ▶ การนำเสนอสินค้าหรือบริการบนเว็บไซต์
- ▶ ทำอย่างไรให้มีลูกค้า เว็บไซต์ที่ใช่ใครๆก็อยากเข้า
- ▶ การตลาดออนไลน์ยุคใหม่ วิธีเริ่มต้นผ่าน **Social Media**, การตลาดผ่าน **Search Engine**
- ▶ การลงโฆษณาออนไลน์ รูปแบบการโฆษณาออนไลน์
- ▶ เทคนิคการตั้งราคาขาย
- ▶ วิธีการสร้างความน่าเชื่อถือให้เว็บไซต์
- ▶ เทคนิคการทำธุรกิจออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จ
- ▶ **Case Study Workshop Summary**

ธุรกิจยุคดิจิทัลยุคใหม่



สถิติการใช้ **Internet** ของคนไทยอยู่ราวประมาณ **44.6** ล้านคนหรือ มากกว่า **77%** การใช้ **Internet** ผ่านมือถือเพื่อเพิ่มความสะดวก การขายของในประเทศไทยผ่านช่องทางต่างๆ **Facebook Instagram E-marketplace**

*** แนวโน้มการใช้ **Internet** ทั่วโลก **3000** ล้านคน บัญชีชื่อผู้ใช้สื่อสังคมออนไลน์ **2000** ล้านคน

ธุรกิจยุคดิจิทัลยุคใหม่

- ▶ 7 ภูมิภาคทั่วโลกมีอัตราการใช้ **Internet** มากกว่าค่าเฉลี่ยทั่วโลก
- ▶ 3 อันดับแรกที่มีอัตราการเติบโตการใช้ **Internet** เอเชียตะวันออก , ยุโรป ตะวันออก , เอเชียใต้



ธุรกิจยุคดิจิทัลยุคใหม่

- ▶ 3 อันดับแรกที่มีอัตราการเติบโตการใช้ **Internet** เอเชียตะวันออก , ยุโรป ตะวันออก , เอเชียใต้
- ▶ **Alibaba** ตลาด **online** ของจีนบุกมายังประเทศต่างๆในอาเซียน การแข่งขันในธุรกิจจะเริ่มรุนแรงมากขึ้น อนาคตลูกค้าที่ชื่นชอบการซื้อสินค้าผ่านระบบออนไลน์จะซื้อสินค้าจากต่างประเทศมากขึ้น



ข้อมูล : <http://www.slideshare.net/wearesocialsg/digital-social-mobile-in-2015>

จำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ต หน่วย: ล้านคน
อัตราการเติบโตอินเทอร์เน็ต

- ▶ ผลสำรวจผู้บริโภคคนไทยจากกลุ่มตัวอย่าง 800 คน เกี่ยวกับการใช้จ่ายผ่านช่องทางออนไลน์ ในปี 2560 คาดว่า จะ**มียอดการใช้จ่ายออนไลน์อยู่ที่ 3.76 แสนล้านบาท** เพิ่มขึ้น 16%
- ▶ ผลสำรวจเป็นการซื้อผ่านอุปกรณ์มือถือราว 1.73 แสนล้านบาทคิดเป็นสัดส่วนเกือบ 50% ของการใช้จ่าย เติบโตต่อเนื่องจากปี 2559 ที่มียอดใช้จ่ายออนไลน์ 3.25 แสนล้านบาท ขยายตัว 19% เป็นการซื้อผ่านอุปกรณ์มือถือ 1.41 แสนล้านบาท เป็นอัตราเติบโตถึง 44%
- ▶ พฤติกรรมคนไทยมีแนวโน้มการซื้อขายออนไลน์ข้ามประเทศมากขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งมาจากปัจจัยความสะดวกสบาย การประหยัดเงินมากกว่าการซื้อของเงินสด และมีสินค้าให้เลือกมากมาย ทำให้ คาดว่า การซื้อขายออนไลน์ข้ามประเทศจะเติบโตถึง 84% ในปีนี้จากยอดการซื้อสินค้าประมาณ 6 หมื่นล้านบาทในปีที่ผ่านมา
- ▶ ความนิยมของคนไทยในการซื้อของข้ามประเทศ และการซื้อผ่านช่องทางอุปกรณ์มือถือทั้งสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต มากขึ้น ทำให้ปัจจุบัน ประเทศไทยเป็นประเทศที่ผู้บริโภคใช้สมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตในการซื้อออนไลน์ข้ามประเทศ เป็น**อันดับ 2 ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก** ด้วยสัดส่วน 46% รองจากจีน ที่มีสัดส่วนการซื้อของข้ามประเทศผ่านอุปกรณ์มือถือ 47%

- ▶ ประเทศไทยช่วง 12 เดือนที่ผ่านมา จากจำนวนผู้บริโภคที่ช้อปออนไลน์ข้ามประเทศ พบว่า 54% เลือกที่จะช้อปสินค้าหมวดหมู่ประเภทแฟชั่นมากที่สุด อาทิ เสื้อผ้า รองเท้า และ เครื่องประดับ
- ▶ เทรนด์สินค้าที่ผู้บริโภคจะซื้อผ่านช่องทางอีคอมเมิร์ซมากขึ้นในปี 2560 ได้แก่ ของใช้ในครัวเรือนเติบโต 24% สินค้าบริโภค เติบโต 20% และ สินค้าสำหรับเด็ก เติบโต 16%
- ▶ 45% ของผู้สำรวจทั้งหมดระบุว่า ค่าขนส่ง เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้นักช้อปไม่สามารถซื้อของข้ามประเทศได้บ่อยครั้ง ปัจจัยรองลงมาคือ การจ่ายค่าภาษีศุลกากร 44% และ ความชัดเจนของอัตราภาษีศุลกากร 42





- ▶ ผลวิจัยพฤติกรรมการซื้อขายออนไลน์ของคนไทยว่า การใช้จ่ายซื้อสินค้าออนไลน์คนไทยในปี 60 ยังจะเติบโตต่อเนื่อง โดยมีเม็ดเงินสะพัดกว่า 376,753 ล้านบาท เพิ่มขึ้นจาก 16% จากปี 59 ที่มี 325,614 ล้านบาท และยังมีแนวโน้มเพิ่มเป็น 426,000 ล้านบาทในปีหน้า เนื่องจากคนไทยชื่นชอบใน **ความสะดวกสบาย การจัดส่งสินค้าที่รวดเร็ว สินค้าราคาประหยัด**

▶ กลุ่มสินค้าออนไลน์ที่คาดว่าจะได้รับความนิยม 10 อันดับแรกในปี 60

1. อุปกรณ์เครื่องใช้ภายในบ้านมีโอกาสขยายตัว 24%
2. ของใช้ อาหาร เครื่องดื่ม และแอลกอฮอล์โต 21%
3. เครื่องใช้สำหรับเด็กและทารก 16%
4. กลุ่มสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ขยายตัว 16%
5. ตั๋ว และบัตรสำหรับชมกิจกรรมโต 15%
6. กลุ่มงานอดิเรก อุปกรณ์กีฬา ของเล่น ของสะสม งานศิลปะ 14%
7. กลุ่มสุขภาพและความงาม ขยายตัว 14%
8. การท่องเที่ยวและการเดินทางโตเท่ากัน 14%
9. เสื้อผ้า รองเท้า และสินค้าแฟชั่นโต 13%
10. กลุ่มบันเทิงโต 11%

Online Marketing?

▶ การตลาดออนไลน์ (Online Marketing)

คือ การทำการตลาดในสื่อออนไลน์ มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อให้สินค้าของเราเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น โดยใช้วิธีต่างๆ ในการ โฆษณา เว็บไซต์ หรือ โฆษณาขายสินค้า ที่จะนำสินค้าของเราไปเผยแพร่ตามสื่อออนไลน์ เพื่อให้ผู้อื่นได้รับรู้และเกิดความสนใจ จนกระทั่งเข้ามาใช้บริการหรือซื้อสินค้าของเราในที่สุด โดยการตลาดออนไลน์ (Online Marketing) สามารถทำได้หลายช่องทาง

Social Media

Own Website

E-marketplace

Online Marketing?

▶ Search Engine Marketing

คือ การตลาดบน Search Engine เป็นการทำให้สินค้าของเราติดอันดับการค้นหาในลำดับแรกๆ ซึ่งจะทำให้เราถูกค้นพบได้ง่ายและถูกคลิกได้บ่อยกว่าเว็บไซต์ที่อยู่ด้านล่างหรืออยู่ในหน้าถัดไป แบ่งออกเป็น **SEO** (การทำเว็บไซต์ของเราให้ติดอันดับของ Google) กับ **PPC** (การซื้อ Ads บน Google)

▶ Email Marketing

คือ การตลาดที่ทำผ่านอีเมล เพื่อส่งข่าวสาร โปรโมชันต่างๆ ถึงลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย เป็นการตลาดที่ต้นทุนต่ำที่สุดเมื่อเทียบกับการตลาดในรูปแบบอื่นๆ อีกทั้งยังเป็นการทำการตลาดที่ตรงกลุ่ม และสามารถเข้าถึงผู้รับภายในเวลาอันรวดเร็ว

▶ Social Marketing

คือ การตลาดที่ทำผ่าน Social Network ต่างๆ เช่น Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest ฯลฯ ซึ่ง Social Marketing กำลังได้รับความนิยมอย่างมาก เพราะมีสถิติการใช้งานสูงกว่าแหล่งออนไลน์ประเภทอื่น

“สินค้าที่ใช้ มีชัยไปกว่าครึ่ง”

- ▶ คำถามที่มักจะพบบ่อย ขายอะไรดี ???
- ▶ ก่อนการขาย **Online** สิ่งที่ต้องทำก่อนคือ
วิจัยตลาด (**Marketing Research**) , **Trend** เป็น
อย่างไร , ผลการวิจัย บอกบ้าง?
- ▶ ตลาดที่ขาย , ขายอะไรได้ , ขายอะไรแล้วขาดทุน , ผู้บริโภคต้องการสินค้า
แบบไหน , คู่แข่งเราคือใคร มีจำนวนมากหรือไม่ , มีโอกาส หรือความเสี่ยง
มากน้อยแค่ไหน
- ▶ **SWOT Analysis , Business Plan , Sales & Operation Plan ,
Budget & Spending Plan , Promotion Plan , Action & Timeline
Plan**

หัวข้อแนะนำสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย

สินค้าราคาถูกกว่าท้องตลาด

- ▶ ราคาที่ถูกกว่าผู้ซื้อจะสนใจและจดจำร้านค้า
- ▶ ไม่จำเป็นต้องตั้งราคาสูงเหมือนร้านค้าทั่วไป เนื่องจากต้นทุนต่ำ
- ▶ รู้แหล่งสินค้าราคาถูก เช่น แหล่งผ้าไหม ในจังหวัด

หัวข้อแนะนำสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย

สินค้าเฉพาะกลุ่ม

▶ สินค้าที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเฉพาะกลุ่ม **Niche Market**

สินค้าสำหรับคนอ้วน สำหรับคนท้อง สำหรับแม่ สำหรับคู่บ่าวสาว คู่แต่งงาน

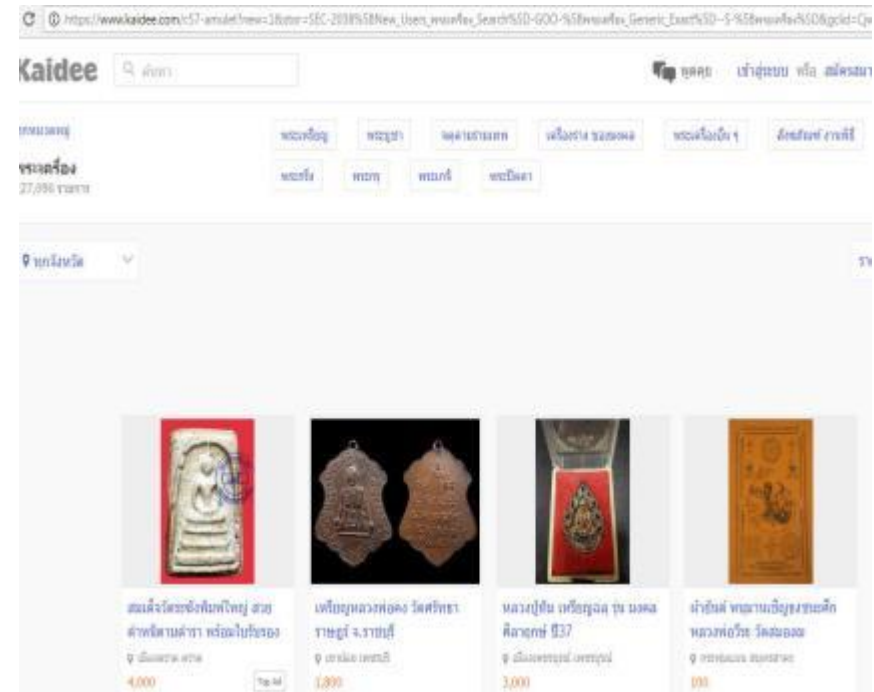
▶ ลูกค้ายกกลุ่มนี้มีกำลังซื้อสูง โอกาสขยายไปตลาดต่างประเทศ



หัวข้อแนะนำสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย

สินค้า “ไม่” ยอดนิยม

- ▶ สินค้าที่ไม่เป็นที่นิยม เพราะคนส่วนใหญ่ชอบขายของที่ยอดนิยม การแข่งขันสูง โอกาสในตลาดเป็นไปได้ยาก
- ▶ เว็บไซต์ขายเทปเพลงเก่า, พระเครื่องรุ่นเก่ายอดนิยม



หัวข้อแนะนำสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย

สินค้าไม่เปิดเผยตัวตน

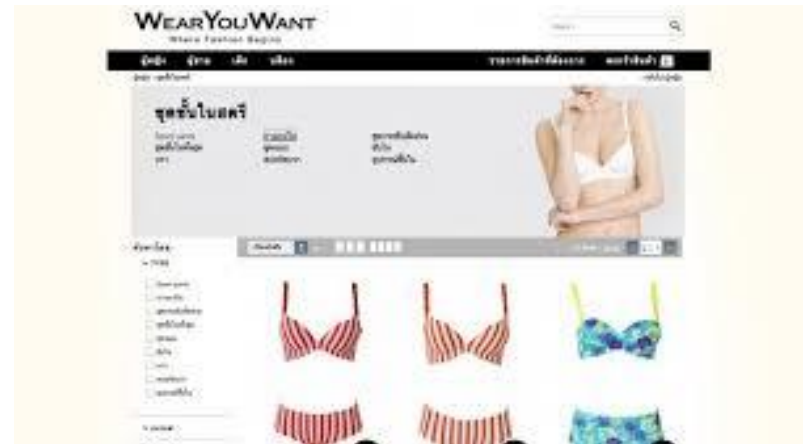
- ▶ สินค้าบางอย่างผู้ซื้อไม่ต้องการเปิดเผยตัวตน เพราะอาจหรือไม่ต้องการให้ผู้ขายเห็นหน้า การซื้อขายผ่านเว็บไซต์จึงเป็นช่องทางที่หลายคนเลือก
- ▶ สินค้าเกี่ยวกับเพศ ถุงยางอนามัย อุปกรณ์เครื่องมือต่างๆ ชุดชั้นในเซ็กซี่



dd4lady.com

จำหน่าย สินค้าพร้อมส่ง ราคาถูก
ชุดนอนเซ็กซี่ ชุดชั้นใน ชุดว่ายน้ำ
ชุดคอสเพลย์เซ็กซี่ เสื้อผ้าแฟชั่น

ถ้ายังมีภาพสินค้าอยู่ในเว็บไซต์
ก็ยังมีสต็อกพร้อมส่งค่ะ



หัวข้อแนะนำสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย

สินค้าที่มีสไตล์เฉพาะตัว (Unique)

- ▶ สินค้าหรือบริการมีความเฉพาะตัวแตกต่างไม่เหมือนใคร เสื้อผ้าที่มีลายผ้าหรือดีไซน์เฉพาะตัว สินค้าแฮนด์เมดต่างๆ
- ▶ หมายเหตุ ต้องสร้างความมั่นใจ คุณภาพ มาตรฐาน การสร้างความน่าเชื่อถือ รูปภาพ คำอธิบายรายละเอียด คลิปวิดีโอ



5 สินค้า แฮนด์เมด ชายดี ยอดนิยม

1. เคสโทรศัพท์

2. พวงกุญแจ

3. กระเป๋า (ผ้า, หนัง)

4. รองเท้าแฟชั่นที่ลายการ์ตูน

5. เครื่องประดับ

หัวข้อแนะนำสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย

สินค้าที่มีน้ำหนักเบา

- ▶ ได้เปรียบเรื่องการส่งสินค้า ประหยัด กำไรมาก
- ▶ สินค้าที่มีน้ำหนักเบา แต่ราคาสูง จะได้กำไรมาก ควรเน้นเรื่องการให้ความสำคัญกับการขนส่ง เช่น มีการลงทะเบียน เพิ่มความมั่นใจแหวน สร้อยคอ แสตมป์ การ์ด โดยเฉพาะ ของที่จัดชุดได้ อย่างแสตมป์และการ์ด จะมีราคาสูงและทำกำไรจากการขายได้มาก แต่ควรต้อง ระวังในการจัดส่งสินค้า เพราะอาจสูญหาย จึงควรส่งแบบที่มีความปลอดภัย มากขึ้น

หัวข้อแนะนำสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย

สินค้าที่มีเรื่องราว หรือ สินค้าหายาก

- ▶ สินค้าที่มีประวัติประกอบการขาย เช่น เครื่องปั้นดินเผาไม่ว่าจะเป็นยุคสมัยใด ก็สามารถเพิ่มมูลค่าการขายได้
- ▶ พระเครื่องเก่า ของสะสมหายากประเภทต่าง ๆ



หัวข้อแนะนำสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย

สินค้าที่สามารถทำด้วยตัวเอง (Do it yourself DIY)

- ▶ สินค้าซื้อไปแล้วสามารถนำไปทำต่อเองได้ เช่น ชุดทำอาหาร ง่าย ๆ ชุดถักโครเชต์ ชุดอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน ต้นไม้ขนาดเล็ก ที่ต้องรดน้ำเพื่อให้โตเอง ชุดประกอบพลาสติก เป็นต้น



หัวข้อแนะนำสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย

สินค้าที่ผู้ขายชอบ

- ▶ การขายลักษณะนี้ผู้ขายค่อนข้างได้เปรียบ เพราะคนเรารักหรือชอบสิ่งใดก็จะทราบรายละเอียดนั้นมากกว่าของสิ่งอื่น
 - ▶ สินค้าเป็นเพียงองค์ประกอบหนึ่งเท่านั้น การขายบนอินเทอร์เน็ต ต้องประกอบไปด้วยปัจจัยอื่นๆ
1. **ความน่าเชื่อถือ (Trust)**
 2. **การตลาด (Marketing)**
 3. **การรู้จักรักษาลูกค้า (CRM)**

Online Marketing?

วิธีหาสินค้ามาขายผ่านหน้าเว็บ

ซื้อสินค้ามาเก็บไว้

- ลงทุนซื้อสินค้า , มีความเสี่ยง ต่อการขายสินค้า

ขายสินค้าจาก แค็ตตาล็อก

- สมัครเป็นตัวแทนจำหน่าย นำแค็ตตาล็อกข้อมูลสินค้าลงประกาศขายสินค้า
- เมื่อมีผู้ซื้อสินค้า ดำเนินการส่งสินค้า นำส่งให้กับลูกค้า
- *** ระวังเรื่องระยะเวลาการจัดส่ง และสินค้าที่มีอยู่จริง
- เป็นวิธีที่สะดวก โดยไม่จำเป็นต้องมีสินค้าอยู่

นำสินค้าจากพันธมิตรมาขาย (Partner)

- สินค้าตรงตามหน้าเว็บไซต์ ขอให้นำสินค้ามาวางขายหน้าเว็บ
- กำหนดค่าคอมมิชชั่นจากการขายผ่านหน้าเว็บ คล้ายวิธีการฝากขาย



Target Market

(รู้เขา รู้เรา รบร้อยครั้ง ชนะร้อยครั้ง)





การตั้งคำถามสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจเว็บไซต์ขายของเล่นเด็ก

Who ใครคือลูกค้า

- คุณพ่อ คุณแม่ อายุ 28 - 35 ปี ฐานเงินเดือน 20,000 ขึ้นไป

What อะไรคือสิ่งที่ลูกค้าต้องการ

- เว็บไซต์ขายของเล่นเด็ก 3-5 ขวบ สิ่งที่แตกต่างกันคือ ไม่เคยมีมาก่อนในตลาด มีคุณภาพ ปลอดภัย ได้รับการรับรองจากสถาบัน ภายในเว็บมีมุมบริการรับฝากขายของเล่นเก่า ที่ใช้ไม่ได้แล้ว บริการแนะนำในการเลือกของเล่นที่เหมาะสมกับเด็กแต่ละช่วงวัย รวมทั้งมีเว็บบอร์ดสอบถามปัญหาเรื่องการเลือกซื้อของเล่น สำหรับพ่อแม่

Where ลูกค้าอยู่ที่ไหน

- รวมตัวกันที่เว็บไซต์เกี่ยวกับเด็ก www.maama.com หรือหนังสือนิตยสารที่เกี่ยวกับเด็ก

When เมื่อไหร่ที่ลูกค้าต้องการคุณ

- เมื่อต้องการข้อมูลหรือชื่อของเล่นให้ลูกส่วนใหญ่จะต้องการชื่อของเล่นใหม่ที่เหมาะสมกับวัยและพัฒนาการของเด็กและกลุ่มลูกค้าที่ต้องการนำของเล่นเก่ามาเปลี่ยนของเล่นใหม่

การตั้งคำถามสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจเว็บไซต์ขายของเล่นเด็ก

Why ทำไมลูกค้าต้องมาซื้อหรือใช้บริการของคุณ

- แบ่งประเภทของเล่นตามช่วงอายุของเด็กพร้อมรายละเอียดรูปภาพมุมต่างๆของสินค้า และมีบริการรับฝากขายของเล่นเก่า

How จะเข้าถึงลูกค้าได้อย่างไร

- ลงโฆษณาตามเว็บไซต์ และแม็กกาซีนที่เกี่ยวข้องกับเด็ก รวมถึงโครงการต่างๆที่โรงพยาบาลแนะนำข้อมูลเกี่ยวกับการเลือกซื้อของเล่นที่ถูกต้อง

“Website ที่ใช้ใครๆก็อยากเข้า”

ผู้ค้า Online ต้องเลือกช่องทางการขาย “Channel”

- **Social Media – FB , Twitter , Line** ได้รับความนิยมสูงสุด
- **Own Website** – การสร้างเว็บไซต์ของตัวเอง สำเร็จรูปและสร้างขึ้นมาเอง
การสร้างเว็บไซต์ ให้ประสบความสำเร็จมีคนใช้อย่างต่อเนื่อง ต้องประกอบด้วยข้อมูลสินค้า, รูปภาพสินค้าสวยงาม, ราคาสมเหตุสมผล
- **E-marketplace** – ตลาดออนไลน์ที่รวบรวมรวมสินค้า ร้านค้า หรือ บริษัทจำนวนมาก เพื่อเป็นสื่อกลางในการซื้อ – ขาย สินค้า ผู้ค้าขายส่วนใหญ่จะนำสินค้าไปฝากขาย เนื่องจากมีสินค้าน้อยหรือไม่ต้องการสร้างเว็บไซต์เป็นของตนเอง

Content – ข้อมูล

- ▶ ความสดใหม่ของข้อมูล หลีกเลี่ยงการใส่วันที่ **update** ล้าสุดไว้หน้าเว็บ , อัปเดตข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ
- ▶ ความถูกต้องและแม่นยำ เช่น ข้อมูลราคาทองคำและน้ำมัน
- ▶ การอ้างอิงแหล่งที่มาข้อมูล การคัดลอกข้อความจากเว็บไซต์ สิ่งพิมพ์มาลงของตนเอง จำเป็นต้องแจ้งแหล่งที่มาด้วยอยู่ในหลักจริยธรรมของเว็บไซต์ไทย

Community – สังคมออนไลน์

- ▶ การมี เว็บไซต์ ห้องแชตรูม จะทำให้เว็บไซต์มีการเข้าอย่างต่อเนื่อง
- ▶ การสร้างสังคมใหม่ ในการแลกเปลี่ยนพูดคุย และการมีปฏิสัมพันธ์
- ▶ กลุ่มนักปั่น กลุ่มนักไตรกีฬา กลุ่มคนรักเบเกอรี่ เพื่อทำให้คนที่ชอบเรื่องเดียวกันได้สามารถแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน โดยที่ไม่ได้เน้นเรื่องการขายมากเกินไป

Commerce – การขายผ่านเว็บไซต์

- ▶ เป็นการสร้างรายได้ การขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ เป็นปัจจัยเสริมมีความจำเป็นสำหรับการทำเว็บไซต์ ให้น่าสนใจ เว็บไซต์ที่มีคนเข้ามาดูมากก็จะยิ่งขายสินค้าได้ดี



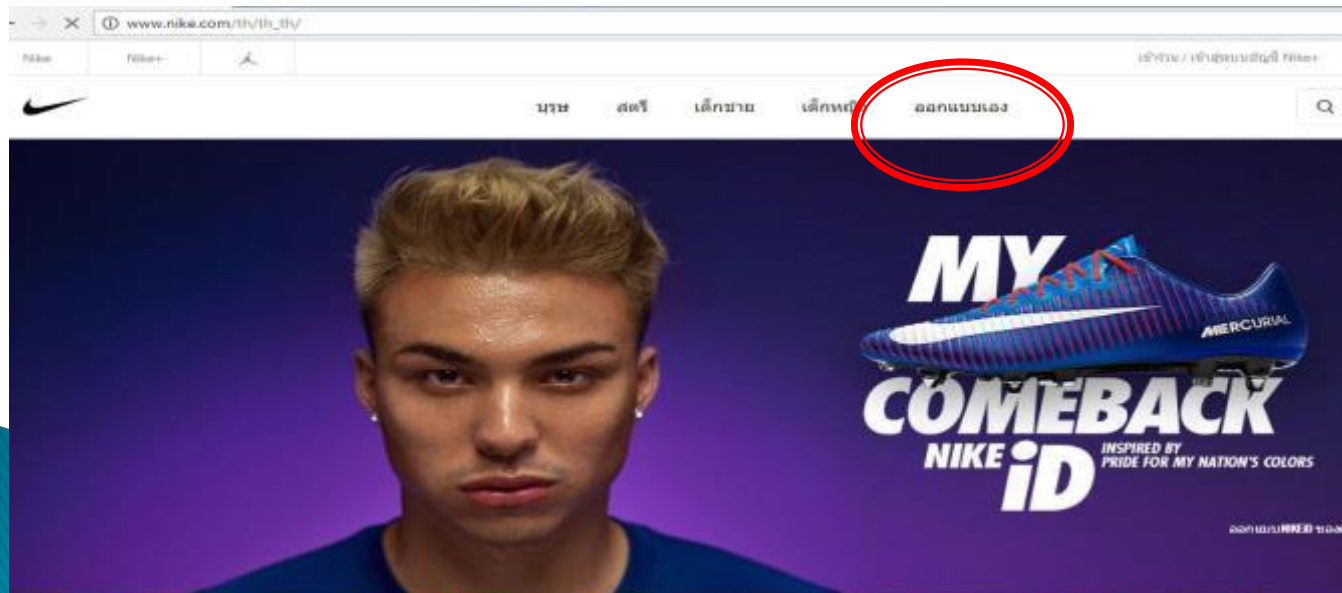
Communication – ช่องทางการสื่อสาร

- ▶ ช่องทางการสื่อสารและติดต่อกับผู้ใช้บริการ ข้อมูลบริการ ยังไม่พอในการสื่อสาร ช่องทางในการเข้าถึงที่เพิ่มเติมคือ โทรศัพท์มือถือ ข้อดีของการให้บริการผ่านมือถือคือ ผู้ใช้บริการจะเข้าถึงข้อมูลและบริการของ เว็บไซต์ได้ทุกที่ ทุกเวลา



Customization – การปรับแต่งเว็บไซต์

- ▶ คือการปรับแต่งเว็บไซต์ให้เหมาะสมกับผู้ใช้เว็บไซต์ในแต่ละคน บริการนี้ทำให้เจ้าของเว็บไซต์เข้าใจพฤติกรรมผู้ใช้ผ่านการเก็บข้อมูล
- ▶ การปรับแต่งสินค้าเพื่อการค้า **Nike.com** ปรับแต่งสินค้าเพื่อรูปแบบของตนเอง มีความพิเศษ



Customization – การปรับแต่งเว็บไซต์

- ▶ การปรับข้อมูลในเว็บไซต์จากการเก็บข้อมูล เลือกข้อมูล นำเสนอให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

www.sino.co.th/sino/www/index.php

TH | EN



SINO-PACIFIC
for the
Appetizing Life

Home
About Us
Products
Product Knowledge
News & Activities
Career
Contact Us

SINO-PACIFIC
for the
Appetizing Life

Gourmet
HOME COOKING NO.11

บริษัท ซีโน-แปซิฟิก เทรดดิ้ง (ไทยแลนด์) จำกัด เชิญชวน
ตุ๊ก ชนกวนัน ควงน้อยแพรว นองภูมิ
โชว์ทำอาหารในหนังสือกูร์เมต์ โอบ คุณกิ้ง
พบกับ 52 เมนูจากเชฟดังระดับโลก เซเลบริตี้ และร้านอาหารชั้นนำ
THE RECIPES FROM WORLD CLASS CHEFS, CELEBRITIES AND FAMOUS RESTAURANTS

Appetizing your life
with the world finest food

Now, it is a time to discover the most delicious grocery and confectionary products from all around the world, ranging from candy, gum, biscuit, chocolate, beverage and grocery products. Enjoy the taste that you never experienced!!

Sino Family Club

sino/www/NewsActivity/news/14

Convenience – ความสะดวกสบาย

- ▶ ออกแบบให้ใช้งานได้ง่าย และ สะดวก **Web Usability** ทำให้ **Web** ใช้งานง่าย สะดวกกับผู้ใช้งาน
- ▶ การวางรูปแบบ **Lay Out**
- ▶ รูปภาพและไอคอน **Image & Icon**
- ▶ ขนาดตัวอักษร **Font**
- ▶ ระบบนำทาง **Navigation, Site Map**

Convenience – ความสะดวกสบาย

ไทยรัฐออนไลน์

วันพุธที่ 1 มีนาคม พ.ศ. 2560



บริการข่าวไทยรัฐ

ข่าว | หนังสือพิมพ์ | ไทยรัฐทีวี | ดูย้อนหลัง | โฟล์สไตร์ | Social BUZZ | คอลัมน์ | นิยายไทยรัฐ | คลิปข่าว | ทิวกรรม

ค้นหาข่าว

ในหลวงเสด็จสวรรคต | จับอิมมชโย | รัชกาลที่ 10 | ร่ำรอน. | สิบบนโรสส์-รอยซ์ | สกู๊ปออนไลน์ | สกู๊ปข่าวเฉพาะกิจ

Follow Us



กาแฟ อเมซอน
15 ปี แห่งความผูกพัน

Click ▾



TIPS แต่งเว็บไซต์อย่างไรให้น่าซื้อ

- ▶ สร้างเว็บไซต์ให้สวยงาม
- ▶ เพิ่มสินค้าให้มาก
- ▶ มีข้อมูลครบถ้วน
- ▶ ใส่ภาพสินค้าหลายๆมุม

ทั้งหมดนี้เป็นส่วนหนึ่งของการสร้างความน่าเชื่อถือในตัวสินค้ากับลูกค้า เพราะการซื้อของ ออนไลน์ ผู้ขายและผู้ซื้อย่อมมองไม่เห็นหน้ากัน การสร้างเว็บไซต์ให้น่าเชื่อถือ มีภาพที่สวยงาม มีข้อมูลที่ครบถ้วน จะย้่าว่าผู้ขายนั้นมีตัวตนจริงๆ ไม่โกง ไม่หลอกหลวง

กฎเหล็ก 7 ข้อในการตั้งชื่อ แบนด์ หรือโดเมนให้เป็นที่ รู้จัก **“Selling Point”**

- ▶ ใช้ชื่อบริษัท สินค้า หรือ บริการ เป็นชื่อเว็บไซต์
หากชื่อ บริษัท **ABC** ก็ให้ตั้งชื่อว่า **www.ABC.COM**
หรืออาจจะจดเป็นโดเมน **.co.th** รูปแบบประเทศไทย ให้ดูน่าเชื่อถือ
- ▶ ต้องสั้น **sanook.com, kapook.com** นอกจากคนจะจำได้
บ่งบอกถึงความเป็นไทยด้วย
- ▶ จำง่าย พูดย่อย สะกดง่าย จะทำให้ลูกค้าเข้าเว็บได้อย่างสะดวก
- ▶ เว็บไซต์ควรแสดงถึงการให้บริการ จะทำให้กลุ่มเป้าหมาย ค้นหาบริการง่าย
ขึ้น **Hotelthailand.com,**
Thaisecondhand.com, pappayon.com

กฎเหล็ก 7 ข้อในการตั้งชื่อ แบนด์ หรือโดเมนให้เป็นที่รู้จัก **“Selling Point”**

- ▶ ควรเติม S หรือไม่เติม S บางครั้งเว็บไซต์เราอาจจะเติม S หรือไม่เติม S ก็ได้ ถ้าจะให้ดีควรจดทะเบียนทั้ง 2 แบบ
- ▶ หลีกเลี่ยงการใช้ขีดกลาง www.one-2-call.com
- ▶ ใช้ชื่อแคมเปญ คำ หรือ วลีที่เกี่ยวข้องที่ดึงดูดมาตั้ง แซมพูคลีนิกเปิดตัวเว็บไซต์ www.ClearOillyHead.com

E-marketplace



E-Marketplace หรือ **Electronic Marketplace** คือ
เว็บไซต์สื่อกลางการติดต่อซื้อ - ขาย แหล่งข้อมูลขนาดใหญ่ในการรวบรวมข้อมูลผู้ซื้อ - ผู้ขาย สินค้า
และบริการ ธุรกิจ ร้านค้า จำนวนมาก

ให้ผู้ซื้อ - ผู้ขายเข้ามาทำการติดต่อซื้อ - ขาย แลกเปลี่ยนข้อมูลสินค้าและบริการ ซึ่งถือว่าเป็นช่องทาง
ในการติดต่อซื้อ - ขาย รูปแบบใหม่ที่ปรับเปลี่ยนกระบวนการทางการค้า

ตอบสนองต่อพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป ทำให้กิจกรรมทางการตลาดกระบวนการซื้อ -
ขาย สะดวก รวดเร็ว และประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น รวมถึงตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภค

E-marketplace

ผลดีต่อผู้ซื้อ

- ลดต้นทุน และระยะเวลาในกระบวนการจัดซื้อ
- ควบคุมกระบวนการจัดซื้อได้อย่างเป็นระบบ มีประสิทธิภาพ สะดวก และรวดเร็ว
- สร้างโอกาสในการติดต่อทางธุรกิจ ค้นหาผู้ขายได้อย่างหลากหลาย
- เปรียบเทียบข้อมูลสินค้าและบริการ กระทบข้อมูลบริษัท เพื่อให้ได้สินค้าและบริการที่ตรงตามความต้องการมากที่สุด
- สามารถลงประกาศซื้อ เพื่อให้ผู้ขายติดต่อเสนอการขายได้

ผลดีต่อผู้ขาย

- ลดระยะเวลาในการนำสินค้าเข้าสู่ตลาด โปรโมทสินค้าแหล่งเดียวกระจายไปทั่วโลก
- ลดต้นทุนในการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ
- ลดข้อจำกัดด้านองค์ประกอบทางธุรกิจ เช่น พื้นที่ร้าน พนักงานขาย เป็นต้น
- ลดต้นทุนในการนำเสนอการขาย สร้างโอกาสทางการค้าตลอด 24 ชั่วโมงใน 7 วัน
- ผู้ซื้อสามารถเข้าถึงข้อมูลสินค้าและบริการได้ทั่วทุกมุมโลก

E-marketplace

Farms.com™ Home News Markets Chat Classifieds Farm Auctions Weather Experts

Sign-Up | Login (you are not logged in) Search Wed, Mar 1, 2017

SUBSCRIBE TO OUR Newsletters

Farms.com™ NEWSLETTERS The latest agriculture news. Delivered right to your inbox.

Browse by subject:

- Crops
 - Corn
 - Corn Report
 - Soybeans
 - Soybeans Report
 - Wheat
 - Wheat Report
 - Canola
 - Canola Report
 - Field Guide
- More Crops...
- Livestock
 - Swine
 - Beef
 - Dairy
- More Livestock...
- Equipment
 - Used Farm Equipment
 - Farm Equipment Dealers
 - Machinery News
 - Technology
- Other Resources
 - Agriculture Apps
 - Business & Finance

Featured Featured Swine Featured Crops Featured Beef Featured

The Angus Report: CattleFax Market Update
U.S. protein supplies of beef, pork and poult..more

Chris Hurt: Hog Prices Outperform Expectation..
The pork industry outlook has experienced a m..more

Stabilizing Your Farm's Financial Condition A..
Nationwide farm net income has fallen for the..more

An Inside Look at the 2017 Yamaha Viking
Come along as the Cattlemen to Cattlemen came..more

Farmers Edge: Empowering Farmers
Wade Barnes, takes a moment to explain the Fa..more

»View all Featured content...
»View Expert commentary...
To view daily market commentaries and other commodity-specific content, click on the menu choices in the left navigation bar.

Farms.com Videos Pulse Report Canola Report Soybean Report

How To Mobile Row Unit Run Off Iron Talk - Spreading Lime Nutrient Stratification

Click here for more farming videos...

Headlines Swine News Crop News Beef News

Hedge Funds Grow More Bullish On Corn As Surp..
The glut of corn that's been plaguing Midwest..more

USDA's Latest Cattle On Feed Report
The USDA Report held no surprises to the mark..more

Ag Robot May Be 'Game Changer' For Farmers
A semiautonomous robot may soon be roaming ag..more

Producers Still Uncommitted On Crop Plans
Growers are not committed to key crop inputs..more

ลักษณะของอุตสาหกรรม (Market Industry)

E-Marketplace บางแห่งมีการแบ่งตามลักษณะของอุตสาหกรรมไว้โดยเฉพาะเพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลของธุรกิจในด้านนั้นๆ อย่างละเอียด ทำให้ **E-Marketplace** ลักษณะนี้มีลักษณะเฉพาะและมีกลุ่มผู้ใช้บริการเฉพาะในอุตสาหกรรมนั้นๆ เช่น **www.farms.com** เว็บไซต์ **E-Marketplace** เฉพาะทางด้านอุตสาหกรรมการเกษตรโดยเฉพาะ

E-marketplace

Bizviet.Net
Vietnam B2B Trade Portal

Free trade leads - b2b Import export

[New Trade leads](#) [Top Trade leads](#) [Sign up!](#) [Login!](#)

Vietnam b2b portal where global suppliers, wholesalers, importers, exporters.. can have import export trade opportunity with Vietnam businesses through posting free b2b trade leads for your products/services to the sites. You can also find products and services from Vietnam's traders, manufacturers by searching their trade offers available here.

- ◻ [Apparel & Garments](#)
- ◻ [Bicycles & Rickshaws](#)
- ◻ [Dyes & Chemicals](#)
- ◻ [Foods and Beverages](#)
- ◻ [Instruments of all kinds](#)
- ◻ [Machinery-Industrial supplies](#)
- ◻ [Natural Stones](#)
- ◻ [Rubber & plastic products](#)
- ◻ [Sports & Leisure](#)
- ◻ [Auto Parts-Accessories](#)
- ◻ [Computer products](#)
- ◻ [Electronic components](#)
- ◻ [Gifts & premiums](#)
- ◻ [Leather products](#)
- ◻ [Mechanical components](#)
- ◻ [Packaging supplies](#)
- ◻ [Security Products](#)
- ◻ [Underwear & Swimwear](#)
- ◻ [Baby-Children's products](#)
- ◻ [Cosmetics](#)
- ◻ [Electronics](#)
- ◻ [Hand & machine tools](#)
- ◻ [LEDs & Optoelectronics](#)
- ◻ [Musical instruments](#)
- ◻ [Paper & Paper products](#)
- ◻ [Solar, Energy saving](#)
- ◻ [Wood products, Furnitures](#)

[Export to Indonesia - No import license required](#)

Export to Indonesia using Emerhub's import licenses. No legal entity required. Go to emerhub.com/indonesia



Member login

Email

Password

Login

- [Join now ! free](#)
- [Forgot password?](#)



[Export to Indonesia](#)
- No import license

พื้นที่ให้บริการ (Market Location)

รูปแบบการให้บริการของ E-Marketplace จะแบ่งแยกตามพื้นที่หรือประเทศ ในการให้บริการ โดยส่วนใหญ่จะเป็น ตลาดกลางในการซื้อขายของประเทศหรือในพื้นที่นั้นๆ เช่น www.BestSme.com

www.bizviet.net เป็น E-Marketplace ของประเทศเวียดนาม, สำหรับตอนนี้ของไทย ก็มี

www.TARADB2b.com

E-marketplace

Alibaba.com
Global trade starts here™

Sourcing Solutions ▾ Services & Membership ▾ Help & Community ▾

Selection | Request for Quotation | Wholesaler

Categories ▾ Products ▾ Mega March Sourcing is coming soon Search

Sign In | Join Free My Alibaba Order Protection Favorites

NEW YEAR NEW PRODUCTS

• Great Selection • Verified Gold Suppliers

Source Now

Discover Products & Suppliers Manage Orders Online Access Trade Assurance

Categories

- Agriculture/ Food & Beverage
- Apparel/ Textiles/ Accessories/ Timepieces
- Bags/ Shoes & Accessories

Request for Quotation
One Request, Multiple Quotes.

Wholesaler Market
Quick Sourcing at Fixed Prices

เว็บไซต์ www.alibaba.com แล้วลองเข้าไปดูสินค้าหรือบริการที่อยู่ใน
ประเภทเดียวกับธุรกิจ พบว่า สินค้าประเภทเดียวกับคุณ มีบริษัทจากจีนมีสินค้าไปแสดง
อยู่ในนั้นเป็นจำนวนมาก

4 วิธีเริ่มต้นการตลาดผ่านโซเชียลมีเดีย



1. สร้างฐานลูกค้า (Member Base)

- ▶ การสร้างฐานลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย **Social Media** วิธีที่ไม่แนะนำคือการซื้อ **Like** จำนวนคนกด **Like** สร้างได้ไม่ยาก มีคนรับจ้างกด **Like** ลงโฆษณาเพื่อให้ฐาน **Online** มีคนเห็นเป็นจำนวนมาก คนกด **Like** มากไม่ได้หมายความว่า จะมีลูกค้ามาซื้อของหรือขึ้นชอปร้านค้า สิ่งที่สำคัญคือการสร้างความสัมพันธ์และความผูกพันกับลูกค้า



2. การสร้างความสัมพันธ์และความผูกพัน (Relationship & Engagement)

- ▶ ผลการวิจัยทางการตลาดชี้ว่า ปัจจัยที่สำคัญที่สุดที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าคือ ความเกี่ยวข้องและผูกพันกับแบรนด์นั้นๆ ส่วนความแตกต่างของสินค้าเป็นปัจจัยอันดับสอง
- ▶ **Customer Engagement** ความผูกพันทางด้านอารมณ์ระดับสูงสุด มีความเป็นเจ้าของแบรนด์นั้นมีแนวโน้มการใช้ต่อไปในอนาคตจนชั่วชีวิต

การสร้างความสัมพันธ์และความผูกพัน (Relationship & Engagement)

Customer Engagement

ขั้นที่ 1 **Confidence** ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจ ไว้วางใจ เชื่อถือ
บริษัทฯ บริษัทจะต้องทำตามสัญญาที่ได้สื่อสารกับลูกค้าเอาไว้

ขั้นที่ 2 **Integrity** ทำให้ลูกค้าเห็นถึงความซื่อสัตย์ จริงใจ เป็นธรรม

ขั้นที่ 3 **Pride** ทำให้ลูกค้าเกิดความภาคภูมิใจ แสดงถึงความเป็นตัวตน
ลูกค้าจะอดไม่ได้ถึงการบอกต่อ

ขั้นที่ 4 **Passion** ขั้นนี้คือสุดยอดวิธีในการสร้างให้ลูกค้ามีความผูกพัน
ลึกซึ้งกับแบรนด์ ลูกค้าจะเห็นเสน่ห์ของการใช้แบรนด์ จุดนี้ลูกค้าจะบอกเราได้
ว่า **They love us.**

3. สร้างเนื้อหาที่ยอดเยี่ยม (Content Marketing)

การโพสต์เพจ **FB** ลูกค้าจะมีโอกาสเห็น **1-3%** เช่น คนกดไลด์ **10,000** คน จะมีคนเห็น **100-300** คนเท่านั้น **ดังนั้นการทำเนื้อหา Content ต้องทำให้ดีและน่าสนใจเพราะจะทำให้คนกดไลค์หรือแชร์เนื้อหาออกไป ซึ่งจะ使人เห็นมากขึ้นเพราะถ้าใช้ หรือ โดน ข้อความจะเข้าถึงผู้คนจำนวนมาก โดยที่เจ้าของร้านไม่จำเป็นต้องโฆษณา และได้ผลลัพธ์ที่วางไว้**

4. เป้าหมาย (Target & KPI)

ควรกำหนดเป้าหมายให้ชัดเจน เช่น ต้องการอยากได้ รายชื่อลูกค้าที่สามารถติดต่อกลับไปได้ภายหลัง สร้างการรับรู้ การจดจำแบรนด์ ต้องมีเป้าหมายว่า **Social** จะช่วยอะไรได้บ้าง ช่วยได้เท่าไร ช่วยอย่างไร เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ตามเป้าหมาย

การตั้งราคาขายอย่างไรไม่ให้ขาดทุน



Price Strategy

1. ราคาต้นทุนบวกกำไร **Cost Plus pricing**

เป็นการตั้งราคาโดยดูจากต้นทุนก่อน จากนั้นจึงพิจารณาจาก

องค์ประกอบภายนอก **Inside-out pricing**

2. ราคาตามการแข่งขันในตลาด **Competitive Pricing**

คือการดูจากราคาคู่แข่งแล้วตั้งราคาตาม

3. ราคาตามมูลค่าสินค้า **Value-base Pricing**

คือ ยิ่งมูลค่าสินค้าสูง ยิ่งตั้งราคาสูง

4. ราคาตามจำนวน **Capacity-driven Pricing**

เป็นการตั้งราคาตามปริมาณการสั่งซื้อสินค้า คือ ซื้อมากได้ลดมาก ซื้อ
น้อยลดน้อย

Price Strategy

*** Promotion Online

- มีผลทำให้ **Loyalty** ลดลง ลูกค้าพร้อมเปลี่ยนใจทันที เมื่อรายอื่นถูกกว่า
- อย่าพยายามอยู่ในส่วนของ **Promotion** แต่ให้เน้นสร้างความแตกต่าง อาศัยเทคโนโลยีดึงดูดลูกค้าเก่าเพื่อให้เกิดความผูกพัน พร้อมกับสร้างฐานลูกค้าใหม่ให้มากที่สุด **First Impression Purchase**

Price Strategy หากคู่แข่งราคาต่ำกว่าจะทำอย่างไร?????

- ▶ หากสินค้าเหมือนกัน ขายในราคาที่ถูกลงกว่า จะทำอย่างไร คำตอบคือ ต้องขับเคลื่อนตัวเองในทิศทางที่ถนัดและขจัดจุดอ่อน แผนตั้งรับสงครามราคา **Sandwich Approach** คือการปรับปรุง **Brand** เดิมให้ดีขึ้นเพื่อสร้างลูกค้ากลุ่มที่ชื่นชอบสินค้าชั้นดี **Premium Segment**, และสร้าง **Fighting Brand** สินค้าที่มีจุดขายและราคาที่ตั้งขึ้นมาเพื่อสู้กับคู่แข่ง ดังนั้นเมื่อสร้าง **Brand** ออกมาครอบคลุมทั้งสองตลาดแล้ว ผู้ค้าออนไลน์ก็จะมีลูกค้าทั้งสองกลุ่มโดยไม่ต้องลดราคา

ข้อเสนอแนะสำหรับธุรกิจ SME

- ▶ หาแบบใหม่ๆ สร้างความแตกต่าง
- ▶ พยายามทำชื่อเสียงแบรนด์
- ▶ พัฒนาแพ็คเกจให้มีความน่าสนใจและทันสมัยอยู่เสมอ
- ▶ มีบริการหลังการขาย รองรับให้กับลูกค้ามากขึ้น
- ▶ จัดกิจกรรมร่วมกัน สร้างประสบการณ์ร่วมกัน
- ▶ ส่งส่วนลดพิเศษไปให้ในวันเกิดลูกค้า หรือวันสำคัญต่างๆ

ทำไมต้อง SEO
Software Design Centre Co., Ltd.

- ง่าย ๆ แค่ว่า Google 01 ช่วยให้ลูกค้าเจอเว็บไซต์ เราง่ายขึ้น
- ได้ลูกค้า ตรง! ตามที่ต้องการ 02 ลูกค้าจะเจาะจง หรือ ค้นหาสิ่งที่อยากได้
- ได้เปรียบ 03 เราชนะคู่แข่งด้านการ ทำตลาดออนไลน์
- เพิ่มยอด สั่งซื้อ 04 เมื่อมีคนเข้าเว็บมาก โอกาสซื้อ-ขายย่อมมาก
- ลดต้นทุน 05 ลงทุนครั้งเดียวสามารถ ได้กลุ่มเป้าหมายที่ตรงจุด
- ไม่ต้องซื้อ จ้อ ลูกค้า 06 เพราะลูกค้าจะหาเรา เองจากการค้นหาใน Google อยู่แล้ว



- ▶ 67.49% ผู้ใช้อินเทอร์เน็ต ค้นหาข้อมูลจาก เว็บไซต์ **google.com** จากข้อมูลคนส่วนใหญ่ จะค้นหาเว็บไซต์
- ▶ ผู้ค้า **online** จะทำอย่างไรให้การค้นหา **Search Engine** ติดอันดับต้นๆ และให้มี ลูกค้าเข้าไปเยี่ยมชมมากที่สุด
- ▶ คำตอบคือ ทำการตลาดผ่าน **Search Engine Marketing**
- ▶ วิธีซื้อ **Key Word (Paid Search)**



Strategy Content Marketing

Design Blog

Link SEO Human

Keyword

SEO คืออะไร?

- Search engine optimization ก็คือการทำให้เว็บไซต์ของเราไปติดหน้าแรกในคำค้นหา Key Word นั้นๆที่เราต้องการ ซึ่งการทำ SEO ถือว่ายากที่สุดในการทำการตลาดทุกช่องทาง

Google เก็บข้อมูลและจัดอันดับเว็บไซต์ยังไง?

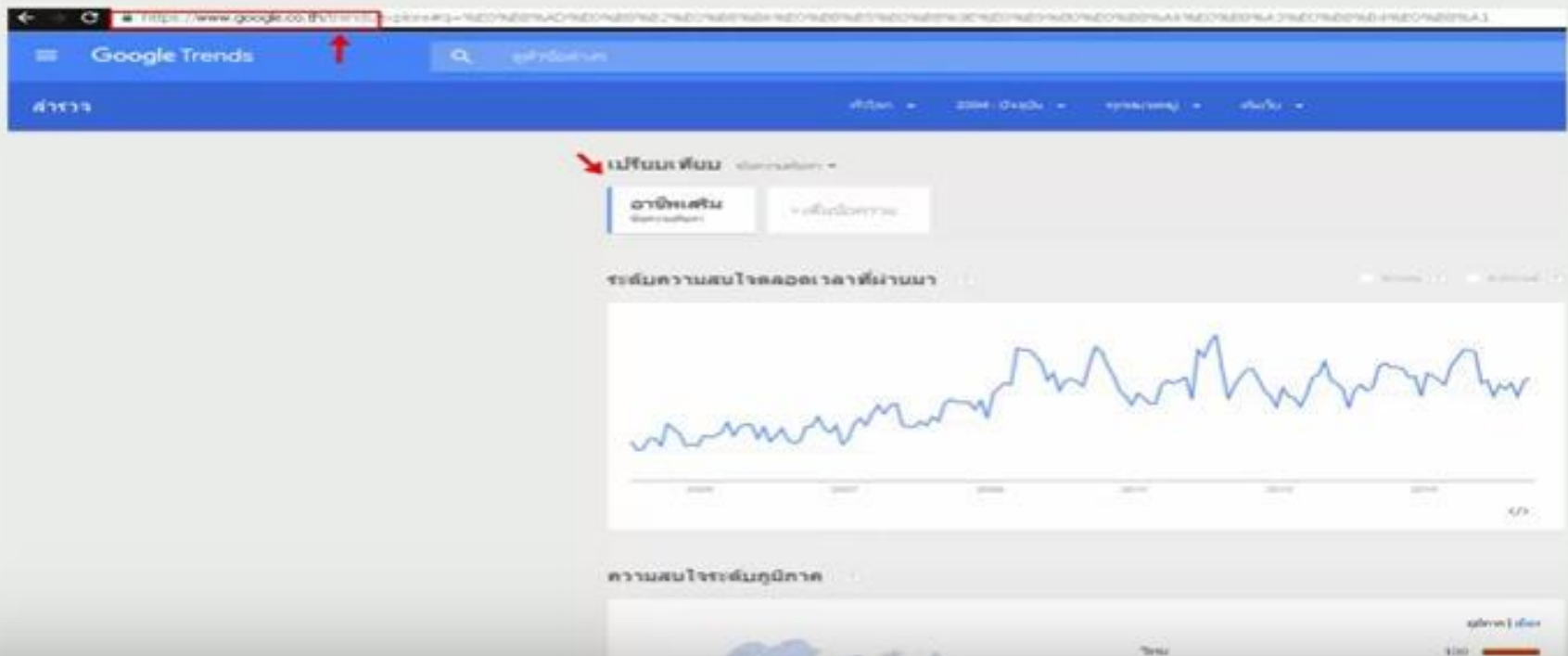
- Google มี Spider หรือว่า Bot เป็นล้านๆตัวในการเก็บข้อมูลเว็บไซต์โดย Spider หรือว่า Bot เหล่านี้จะไปไปตามเว็บไซต์ต่างๆที่เชื่อมโยงหากันเพื่อเก็บข้อมูล และจัดส่งมาให้อัลกอริทึม ของ google ประมวลผลและจัดอันดับเว็บไซต์นั่นเอง
ครับ

Google master tools คืออะไร?

- ก็คือเครื่องมือในการช่วยวิเคราะห์เว็บไซต์ของเรานั้นเองครับ ใช้ได้ตั้งแต่ key word รวมไปถึงการส่ง site map เพื่อให้ google มา index เว็บไซต์เราเร็วๆด้วยครับ

จะทำไมยังไม่ให้เว็บไซต์ติด SEO

1. มาวิเคราะห์ Key word กันก่อน



ผลการค้นหาประมาณ 2,790,000 รายการ (0.62 วินาที)



KingSMEs - ไรเด็ยอาชีวพิศระ อาชีวเสริม ธุรกิจส่วนตัว ขายอะไรดี

www.kingsmes.com/

แะส่งรรมไรเด็ยอาชีวพิศระ อาชีวเสริม ธุรกิจส่วนตัว ขายอะไรดี สำหรับคนเ็ยมีความคิดจะเป็นนายตัวเองทุกท่น ดินดีฟอนกับพ่าย KingSMEs.

อาชีวพิศระ ขายอะไรดี แจกสูตรอาหาร อาชีวเสริม

" 28 อาชีวเสริม " ที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุน [ทารายไต้..หลักรอย-หลักรหมื่น]

www.ฟ้ยเสขายของ.com/archives/20588

7 พ.ย. 2558 - อาชีวเสริม ที่ไม่ต้องใช้เงินลงทุนเ็ยมีด้วยหรือ... ไรไปสำเน็ย ไรไปไต้ไรไปกับ แคม ทารายไต้ ดีด้วย อาชีวเสริม ไรไม่ต้องลงทุน.. ทารายไต้ มีอะไรบ้าง ไรไปของธุรกิจ.

7 อาชีวเสริมทารายไต้ที่บ้าน

shopid.com/7-อาชีวเสริมทารายไต้ที่บ้าน/

หลังจากที่เราได้เ็ย และไต้รู้ว่ ทำไรไม่ต้องทำอาชีวเสริมไปแล้ว จากบทความในครั้งก่อนๆ ซึ่งทำไรเราได้เ็ยว่า ในต่างประเทศเ็ย การทำอาชีวเสริม เป็นเ็ยปกติ ที่ใครๆ ก็ทำกัน...

สยามอาชีว อาชีวเสริม ขายอะไรดี ธุรกิจ SMEs อาชีวพิศระ ธุรกิจส่วนตัว

www.siamarcheep.com/

สยามอาชีว อาชีวเสริม แะส่งรรมธุรกิจ SMEs อาชีวพิศระที่นำสนใจสร้างรรมไต้จากที่บ้าน ขายอะไรดี ลงทุน แะ ไรไปไต้ แจกสูตรอาหารทำเ็ย ส่งเสริมให้คนไรหอนไต้

รูปภาพสำหรับ อาชีวเสริม

จายงานรูปภาพ



ภาพเพิ่มเติมสำหรับ อาชีวเสริม

2.เริ่มปรับ On page ให้เหมาะสม



โรงงานรับผลิต เสื้อโปโล เสื้อยืด เสื้อวิ่ง เสื้อจักรยาน กระเป๋าผ้า คุณภาพดี ราคาโรงงาน

ค้นหา

สินค้าแนะนำ

เสื้อโปโลราคาพิเศษ

เรามุ่งเน้นการออกแบบและผลิตเสื้อโปโล ด้วยฝีมือการตัดเย็บที่มีคุณภาพ ลูกค้าสามารถจะคัดเลือกเนื้อผ้าประเภทต่างๆที่ต้องการใช้ ไม่ว่าจะเป็น Polyester, ผ้าฝ้าย หรือผ้าผสม โดยเนื้อผ้าเหล่านี้จะเหมาะสมกับการใช้งานต่างกันไปเช่น การเล่นกีฬา, ใส่ไปทำงาน หรือใส่ในโอกาสทั่วไป คุณสมบัติที่โดดเด่นก็คือ มีการระบายอากาศได้ดี รีดง่าย

นอกจากโรงงานรับผลิตเสื้อโปโลแล้วเรายังรับผลิตเสื้อยูนิฟอร์ม ผลิตเสื้อกีฬา ทำเสื้อวิ่ง ผลิตเสื้อจักรยาน เสื้อกีฬาดี และเสื้อยืด ดังนั้นลูกค้าสามารถสั่งและออกแบบลวดลายหรือสกรีนลายได้ครบวงจร อีกทั้งเรามีโรงงานทอผ้าเป็นของตัวเองจึงทำให้เสื้อโปโลของเราไม่แพง ด้วยประสบการณ์ที่ยาวนาน 40 ปี และมุ่งเน้นการผลิตสินค้าที่มีคุณภาพ โรงงานทำเสื้อโปโลของเราจึงได้รับความไว้วางใจผลิตเสื้อโปโลให้กับบริษัทและองค์กรมากมาย ติดต่อสั่งทำเสื้อโปโล ภายใต้แบรนด์เสื้อ BABELA by ShirtForU ได้ที่

3.ทำเนื้อหา Content is king


content
is KING

หลักการเขียนเนื้อหาที่ดี

- 1. มีหัวเรื่อง
- 2. มีกลางเรื่อง
- 3. มีสรุป
- 4. เนื้อหามากกว่า 500-700 ตัวอักษร
- 5. มีรูปภาพประกอบ
- 6. การแทรก Key Word ไปตามจุดต่างๆ

4. เริ่มหา Black link

- Black link ก็ Link ที่ย้อนกลับมายังเว็บไซต์ของเรา นั่นเอง ยิ่ง Link web ที่ย้อนกลับมายังเว็บไซต์ของเรามีคะแนน PR สูง ก็จะยิ่งดี และที่สำคัญ web นั้นต้องมีเนื้อหาที่ใกล้เคียงกับ web เราด้วยนะครับ

2. [Free Images - Tech Bappa](#)
www.techbappa.com/free-images/
The **images** available in this **page** are the works of **Techbappa**. You are free to use this in your blog or **website** but credit link is required. Please contact us with ...

SEOquake | PR: 2 | I: 116 | L: 0 | LD: 0 | Rank: 82205 | Age: n/a | whois | source | Sitemap: yes

2) PA: 17 | 79 Lks / PRO ONLY RDs | DA: 28 | PRO ONLY Lks / PRO ONLY RDs | Explore

3. [How to Search images for your blog from - Tech Bappa](#)
www.techbappa.com/how-to-search-images-for-your-blog-from
Jan 11, 2013 - What makes the Business **site** or Blog more attractive? Yes it is **Images** which speaks about content. Whatever the content is, the readers feel

SEOquake | PR: 4 | I: 116 | L: 0 | LD: 0 | Rank: 82205 | Age: n/a | whois | source | Sitemap: yes

5.พยายามทำทุกอย่างให้เป็นไปตามธรรมชาติ

- อย่าทำเยอะและบ่อยจนเกินไปจะทำ SEO ต้องมีความสม่ำเสมอ ทำไปเรื่อยๆ ทีเดียว google จะจัดอันดับให้เว็บไซต์เราเอง

6.ห้าม Copy เด็ดขาด

- เพราะ google ฉลาดมาก อย่าคิดที่จะโกง google เด็ดขาด เพราะเมื่อเว็บไซต์มีประวัติที่ไม่ดีแล้ว อันดับจะขึ้นยากมากๆ เว็บไซต์ที่ไม่มีการ Copy เนื้อหาเลย จะถือว่าเป็นเว็บไซต์ที่มีเนื้อหาคุณภาพมากๆ

7. ใช้เงินลงทุนบ้างในบ้างครั้ง

- 1.เช่ามหา IP Class A-C มาเสริม Network ให้เว็บเราแข็งแรง
- 2.หรือลงทุนซื้อ Black link ย้อนกลับที่มี PR สูงๆ

ทำ Search engine อย่างไรให้ติดอันดับดี ๆ ในหน้าแรก

+You Search Images Maps Play Gmail Documents Calendar Translate Read

Google

โฮสดีงราคาถูก คำนี้ เรียก keyword

Search

เมื่อมีคน ค้นหาว่า โฮสดีงราคาถูก ใน goolge , goolge ก็จะนำเอาเว็บไซต์ ที่มี title และ description ที่ตรงหรือใกล้เคียงกับคำค้นหาที่สุด มาแสดงคะ ดังด้านล่างคะ

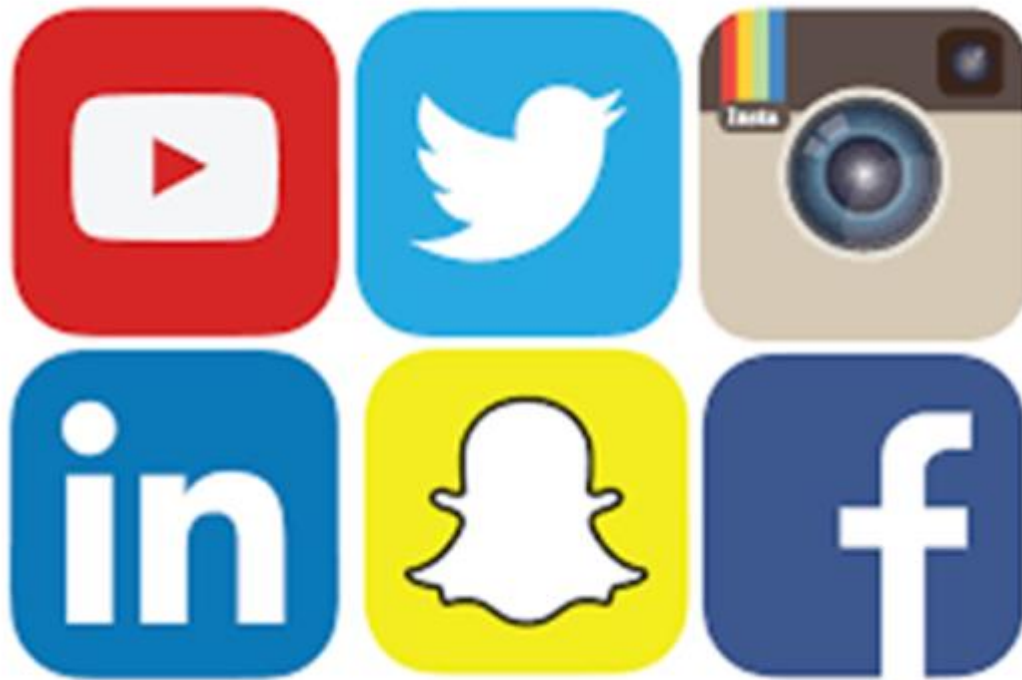
แถวนี้คือ Title → โฮสดีง 300บาทต่อปี สอนทำเว็บไซต์ฟรี domain 350 บาท **Hosting ราคาถูก**
www.hosttook.com/ - Cached - Translate this page

ตรงนี้ เรียก Description → โฮสถูกดี จดโดเมนราคาถูก ลูกค้าเป็นเจ้าของโดเมน 100% สอนทำเว็บไซต์ฟรี สอน joomla wordpress **โฮสดีงราคาถูก** Hosting ไม่จำกัด domain โฮสดีงไม่จำกัดดาต้าเบส MySql ...

ยกตัวอย่าง เช่น

เว็บ www.hosttook.com ต้องการให้ผู้ค้นหาที่หาคำว่า “โฮสดีงราคาถูก” หาเจอในหน้าแรกๆ ของ Google ก็ต้องไปกำหนด **title, keyword** และ **description** ในเว็บของตนเองให้มีคำว่า โฮสดีงราคาถูกแทรกอยู่ด้วย

ลงโฆษณาออนไลน์ อย่างไร ให้ได้ผล



ลงโฆษณาออนไลน์ อย่างไร ให้ได้ผล

เป้าหมายของการทำ โฆษณาทางออนไลน์

- ▶ แนะนำสินค้า บริการ
- ▶ ขายสินค้า บริการ
- ▶ สร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก **Brand Awareness**
- ▶ เพิ่มยอดคนเข้าเว็บไซต์
- ▶ เก็บข้อมูลหรือรับข้อมูลกลับจากลูกค้า
- ▶ รักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า



*** กลุ่มเป้าหมาย ลูกค้าคือใคร ? หากเป็นวัยรุ่น ควรเลือกลงโฆษณากับเว็บไซต์วัยรุ่น การลงโฆษณาสินค้าอาหารสัตว์ ควรเจาะกลุ่มเว็บไซต์ที่เกี่ยวกับสัตว์ หลายๆเว็บไซต์ส่วนใหญ่จะมีระบบการลงทะเบียนสมาชิก ต้องระบุ อายุ เพศ การศึกษา เงินเดือน ควรดูข้อมูลด้าน **Demo Graphic** ก่อน



เทคนิคการทำธุรกิจออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จ

- เจ้าของร้านค้าออนไลน์ทำทุกวิธีที่ให้ลูกค้าเข้าเยี่ยมชม
- ลูกค้าเข้าชมแล้วไม่กล้าสั่งซื้อ ไม่มั่นใจว่าจะได้รับสินค้าจริง



- แก้ไม่ยาก “ความน่าเชื่อถือ” เว็บไซต์ของตัวเอง



เทคนิคการทำธุรกิจออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จ

มีชื่อโดเมนเป็นของตัวเอง

- ▶ การมีเว็บไซต์ภายใต้โดเมนตัวเอง จะสร้างความน่าเชื่อถือมากกว่า การใช้โดเมนคนอื่น
www.ABC.com www.noname.com/ABC
- ▶ โดเมนที่ลงท้ายด้วย **.co.th** ย่อมมีความน่าเชื่อถือมากกว่าเพราะเว็บไซต์นี้เป็นโดเมนที่จดทะเบียนจากบริษัทมีเอกสารยืนยัน

หลีกเลี่ยงการใช้เว็บ **Hosting** ฟรี

- ▶ หลีกเลี่ยงการใช้บริการฝากข้อมูลในเว็บไซต์ ลดความน่าเชื่อถือ

เทคนิคการทำธุรกิจออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จ

ออกแบบเว็บไซต์ให้ดูน่าเชื่อถือ

- ▶ หน้าตาเว็บไซต์เปรียบเสมือนหน้าตาของเรา ออกแบบให้ดี สวย และใช้งานง่าย

นำเสนอข้อมูลใหม่เสมอ

- ▶ เว็บไซต์ที่ไม่อัปเดต ข้อมูลเป็นเวลานาน ทำให้ลูกค้าสับสน และสงสัยว่ายังให้บริการอยู่หรือไม่ จึงไม่มีความน่าเชื่อถือ ควรำข้อมูลให้ใหม่อยู่เสมอ ดึงดูดลูกค้า ยืนยันได้ว่าเว็บไซต์ยังคงมีคนคอยดูแลและมีตัวตนแน่นอน

แสดงช่องทางการติดต่อได้ง่าย

- ▶ การให้ชื่อที่อยู่บริษัทหรือช่องทางการติดต่อที่ยืนยันตัวบริษัท และติดต่อได้ง่าย เช่น บ้านเลขที่ เบอร์โทรศัพท์ แผนที่ร้านค้า ลูกค้าสามารถติดต่อได้ทันทีเมื่อมีปัญหา

เทคนิคการทำธุรกิจออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จ

เสนอผลตอบรับจากผู้ที่ใช้บริการไปแล้ว (Testimonials)

- ▶ การที่เจ้าของร้านอธิบายคุณภาพสินค้า บางครั้งอาจจะดูไม่น่าเชื่อถือเท่ากับลูกค้าที่เคยใช้บริการมาแล้ว บอกต่อถึงข้อดีสินค้าชนิดนั้นๆ อ้างอิงข้อมูลลูกค้า ชื่อ นามสกุล อาชีพ ที่เป็นคนดัง ยิ่งทำให้ลูกค้าจดจำ และเชื่อถือสินค้าในเว็บไซต์มากยิ่งขึ้น

รับรองจากหน่วยงานที่น่าเชื่อถือ

- ▶ ธุรกิจออนไลน์เข้าร่วมสมาชิกขององค์กร สมาคม ชมรม สมาคมการค้า ชมรมสินค้า

OTOP

- ▶ จัดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ที่เว็บไซต์

dbd.go.th

เทคนิคการทำธุรกิจออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จ

นำรางวัลหรือข่าวสารที่เกี่ยวกับสินค้ามาแสดงในเว็บไซต์

- ▶ หากสินค้าเคยได้รับรางวัลจากหน่วยงานหรือสื่อมวลชนนำเสนอข่าว เจ้าของควรนำมาลง เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า

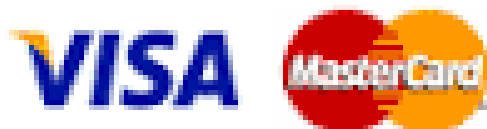
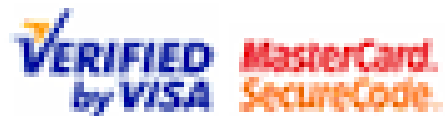
อ้างอิงระยะเวลาที่เปิดบริการ

- ▶ ระยะเวลาที่ทำธุรกิจ เป็นหนึ่งปัจจัยที่สร้างความน่าเชื่อถือ ให้กับลูกค้าได้ ธุรกิจที่มีปัญหา จะอยู่ไม่นาน หากธุรกิจเปิดดำเนินการมานาน ก็สามารถใช้เป็นแหล่งอ้างอิงได้

ตรวจทานข้อความและการสะกดให้ถูกต้อง

- ▶ ข้อมูลที่ลงในเว็บไซต์ควรถูกต้อง การใช้ภาษาต้องเหมาะสม สะกดคำให้ถูกต้องทั้ง ภาษาไทยและภาษาอังกฤษ

ผู้ให้บริการการชำระเงินออนไลน์



ผู้ให้บริการการชำระเงินออนไลน์

- พฤติกรรมของผู้บริโภคสมัยนี้ได้เปลี่ยนจากการซื้อของจากร้านค้าไปเป็นการสั่งซื้อสินค้าผ่านทางระบบออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นจากหน้าเว็บไซต์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- การซื้อขายก็ง่ายเพียงแค่คลิกเดียว อีกทั้งยังรองรับการจ่ายเงินหลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการตัดเงินผ่านบัตรเครดิต หรือการจ่ายผ่านอินเทอร์เน็ตแบงก์กิ้งแน่นอนว่าช่องทางชำระเงินเหล่านี้ช่วยเพิ่มความสะดวกสบายให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี
- การทำธุรกรรมผ่านทางอินเทอร์เน็ตย่อมมีทั้งข้อดีและข้อเสีย

PayPal™



PAYSBUY



ข้อดี ผู้ให้บริการการชำระเงินออนไลน์

1. เป็นช่องทางการชำระเงินที่สะดวกสบาย ไม่ต้องเดินทางไปที่ธนาคารหรือตู้ **ATM** ก็สามารถตัดเงินจ่ายค่าสินค้าได้ทันทีเพียงแค่มีคอมพิวเตอร์หรือสมาร์ทโฟนและอินเทอร์เน็ตก็สามารถใช้งานได้
2. ไม่เสียค่าธรรมเนียมในการโอนเงินระหว่างธนาคารเดียวกัน ถ้าใครเคยสังเกตก็จะรู้ว่าในบางธุรกรรมเช่น การโอนเงิน ถึงแม้จะเป็นการโอนข้ามเขตหรือข้ามจังหวัดก็จะไม่เสียค่าธรรมเนียม แต่ถ้าไปทำธุรกรรมผ่านเคาเตอร์ธนาคารหรือตู้ **ATM** ก็จะคิดค่าธรรมเนียมอย่างน้อย 10 บาทต่อรายการ
3. สามารถเก็บสะสมแต้มเมื่อเข้าใช้งานอินเทอร์เน็ตแบงก์กิ้ง มีหลายธนาคารที่ดึงดูดลูกค้าโดยการให้สะสมแต้มเมื่อมีการใช้จ่ายผ่านบัญชีออนไลน์ทำให้ผู้บริโภคสามารถเก็บแต้มไว้แลกสิทธิพิเศษอื่นๆได้อีกด้วย
4. สามารถเช็คยอดเงินผ่านระบบออนไลน์ได้ง่าย สำหรับใครที่เปิดร้านค้าออนไลน์ก็จะเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่เพิ่มความสะดวกสบายให้กับเรา ไม่ต้องไปรอเข้าคิวนานๆอีกต่อไป

ข้อเสีย ผู้ให้บริการการชำระเงินออนไลน์

1. เนื่องจากความสะดวกสบายที่มีให้ตลอดเวลา อาจทำให้หลายๆคนใช้จ่ายฟุ่มเฟือยเกินตัวได้ ดังนั้นเราควรจำกัดวงเงินการใช้จ่ายต่อวันเอาไว้เพื่อควบคุมการใช้จ่ายที่ผลิตเพลินจนลืมตัว
2. ระบบรักษาความปลอดภัยของแต่ละธนาคารอาจรัดกุมไม่พอ ซึ่งหากมีผู้รู้รหัสหรือเราหลงเข้าเว็บไซต์ธนาคารปลอม แม้แต่แพลตฟอร์มโปรแกรมที่แอบติดตั้งโปรแกรมดักอ่านข้อมูล อาจทำให้คุณสูญเงินได้เช่นกัน อย่างไรก็ตามเรารู้กันอยู่แล้วว่าไม่มีการให้บริการออนไลน์ที่ใดจะปลอดภัย 100% ดังนั้นอย่าไว้ใจการชำระเงินออนไลน์ และควรเก็บหลักฐานการทำธุรกรรมเอาไว้ทุกครั้ง
3. มีขั้นตอนที่ยุ่งยากและใช้เวลานานสำหรับผู้ที่ใช้บริการครั้งแรก เพราะเนื่องจากการทำธุรกรรมทางการเงินแบบออนไลน์ แต่ละธนาคารจะต้องออกแบบการใช้งานให้ปลอดภัยและรัดกุมที่สุดดังนั้นสำหรับคนที่ไม่ชำนาญการใช้งานด้านนี้ก็อาจจะมีปัญหาในการสมัครใช้บริการครั้งแรกอยู่บ้าง