

การพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์

บทที่ 5

การสร้างธุรกิจอีคอมเมิร์ซ



จะเริ่มต้นทำธุรกิจบนอินเทอร์เน็ตอย่างไร



1. พิจารณาความพร้อมของเรา
2. เลือกสินค้าที่จะจำหน่าย
3. พัฒนาเว็บไซต์

พิจารณาความพร้อม



1. สำรวจตัวเอง เพื่อค้นหาจุดอ่อน/จุดแข็งของสิ่ง
ต่างๆ ดังต่อไปนี้

- เป้าหมาย
- สินค้าและบริการ
- ต้นทุน
- บุคลากร
- เทคโนโลยี

พิจารณาความพร้อม



2. สำรวจตลาด เพื่อทราบความต้องการของตลาด

- กลุ่มเป้าหมาย
- ความต้องการของตลาดด้านสินค้า/บริการ
- ราคา
- พฤติกรรมการซื้อของผู้บริโภค

พิจารณาความพร้อม



3. สำรองคู่แข่ง เพื่อสร้างความแตกต่าง

- สินค้า/บริการ
- ราคา
- กลุ่มเป้าหมาย

พิจารณาความพร้อม



4. สำรองศักยภาพทางเทคโนโลยี เพื่อสร้างความได้เปรียบ
เชิงแข่งขันในด้านต่างๆ ต่อไปนี้

- ระบบสั่งซื้อ
- ระบบโต้ตอบอัตโนมัติ
- ระบบส่งเสริมการขาย
- ระบบชำระเงิน
- ระบบหลังร้าน
- ระบบรักษาความปลอดภัย

ช่วงเวลาใดที่เหมาะสมสำหรับการเริ่มต้นธุรกิจ พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์



เมื่อคุณสำรวจตัวเองแล้วพบว่ามีความพร้อมเพียงพอ
อย่าลังเลรีบ

- การเข้าสู่ระบบนี้ได้เร็วเท่าไรย่อมหมายถึงว่าเวลาและโอกาสที่จะใช้ในการเรียนรู้และปรับตัวก็มีมากขึ้นเท่านั้น ซึ่งเมื่อถึงเวลาที่ทั่วโลกพร้อม คุณก็จะพร้อมแล้วเช่นกัน (**First-Mover Advantage**)
- ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตมีอัตราการเติบโตที่รวดเร็วทำให้การกระจายข่าวบนชุมชนอินเทอร์เน็ตทำได้รวดเร็ว ซึ่งย่อมเป็นผลดีแก่ผู้บุกเบิกหรือริเริ่มอะไรใหม่ๆ เพราะจะได้รับการกล่าวถึงเป็นอย่างมาก ทำให้ได้เปรียบในเรื่องของชื่อเสียงและภาพพจน์ของบริษัท

องค์ประกอบพื้นฐานของการเปิดร้านบนอินเทอร์เน็ต



1. ไอเดียธุรกิจ (Business Idea)

เป็นองค์ประกอบสำคัญอันดับแรกที่ต้องมี โดยควรเริ่มจากหลักคิดในการทำธุรกิจที่เป็นสิ่งใหม่ (New Idea) และไม่มีผู้ใดทำมาก่อน การคิดค้นนวัตกรรม (Innovation) ใหม่ และการบุกเบิกตลาดใหม่ หรือส่วนตลาด (New Market Segment) ที่ยังไม่มีคู่แข่งรายใดค้นพบ โดยที่สภาพตลาดในปัจจุบันยังถือว่าอยู่ในภาวะเริ่มต้น และมีโอกาสเติบโตได้อีกองค์ประกอบข้อนี้จะส่งผลให้มีความได้เปรียบในฐานะที่เป็นผู้เล่นรายแรกในตลาด หากไม่สามารถที่จะสร้างไอเดียธุรกิจใหม่ได้จริงๆ หนทางต่อมากงจะต้องพยายามพัฒนาหรือดัดแปลงไอเดียธุรกิจที่มีอยู่ให้แตกต่างจากผู้อื่นได้อย่างชัดเจน เพื่อสร้างจุดแข็งให้กับธุรกิจของเราเอง และสามารถตอบคำถามที่ว่า ธุรกิจของเราแตกต่างจากผู้อื่นอย่างไรและดีกว่าอย่างไร

2.เทคโนโลยี (Technology)



เป็นองค์ประกอบสำคัญอันดับต่อมา ที่ต้องมีเหนือกว่าบริษัทอื่นๆ ในสถานการณ์ของธุรกิจบนอินเทอร์เน็ตปัจจุบัน ลำพังแค่การใส่เนื้อหา หรือให้บริการกลุ่มเป้าหมายโดยปราศจากการคิดค้น และพัฒนาเทคโนโลยีของตัวเองขึ้นมา จะไม่สามารถหลีกเลี่ยงการแข่งขันจากผู้ประกอบการรายอื่นได้ และไม่อาจสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน เนื่องจากธุรกิจมีอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาด (Entry Barrier) ต่ำ การคิดค้นเทคโนโลยีของตัวเอง (Proprietary Technology) เป็นวิธีทางหนึ่งในการสร้างอุปสรรคในการเข้าสู่ตลาดต่อคู่แข่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังนั้น ในทุกๆ บริการของธุรกิจ ทั้งในระยะเริ่มต้น และระยะยาว ควรจะมีส่วนประสมของเทคโนโลยีที่คิดค้นเองอยู่ในบริการให้ได้

3. บุคลากร (People)



บุคลากรเป็นองค์ประกอบที่สำคัญที่สุดและถือเป็นจุดแข็งของบริการ ที่สามารถผลักดันให้กิจการบนเว็บไซต์ของท่านขึ้นมาอยู่ในระดับแถวหน้าของวงการได้อย่างยั่งยืน ธุรกิจจะต้องมีผู้นำที่มีวิสัยทัศน์ เป็นที่ยอมรับกันในวงการ มีการสนับสนุนจากทีมงานที่มีคุณภาพ และประสบความสำเร็จในธุรกิจ หรือเนื้องานที่ดูแลรับผิดชอบอยู่ พนักงานมีความมุ่งมั่นที่จะร่วมสร้างกิจการให้เติบโตขึ้นอย่างเป็นอันหนึ่งอันเดียวกัน และมีการสร้างวัฒนธรรมขององค์กรให้มีสภาพแวดล้อมที่เอื้อต่อการทำงาน เพื่อให้บรรลุเป้าประสงค์ของกิจการอย่างจริงจัง จริงใจ

จำนวนคนไม่สำคัญเท่าใจที่มุ่งมั่น

4. เงินทุน (Capital)



เงินทุนเป็นองค์ประกอบที่สร้างความเชื่อมั่นต่อการดำเนินธุรกิจในระยะยาว ที่ธุรกิจจำเป็นต้องได้รับการสนับสนุนจากฐานเงินทุน อย่าง **Venture Capital** หรือพันธมิตรผู้ร่วมทุนอื่นๆ ซึ่งเป็นเสมือนเครื่องยืนยันระดับหนึ่งว่า ธุรกิจมีความเป็นไปได้ และถูกกลั่นกรองจากบรรดาพันธมิตรเหล่านั้นแล้ว ความเชื่อมั่นในสายตาจากบุคคลภายนอกที่อาจเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทก็จะเพิ่มขึ้นด้วย และแม้ว่าธุรกิจบนอินเทอร์เน็ตมีแนวโน้มการใช้เงินทุนต่ำกว่าการสร้างธุรกิจที่มีตัวตน หรือโรงงานในแบบปกติทั่วไป แต่ก็ต้องให้ความสำคัญในเรื่องความพอเพียงของเงินทุน โดยเฉพาะกระแสเงินสด (**Cash Flow**) ของกิจการ เพราะธุรกิจบนเว็บไซต์ที่มีอนาคตหลายราย ต้องตกม้าตายเพราะไม่ได้วางแผนการใช้จ่ายอย่างรัดกุมเพียงพอ จนทำให้เงินสดในกิจการไม่เพียงพอต่อการบริหารจัดการธุรกิจ

การทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ต้องใช้ เงินลงทุนเบื้องต้นมาน้อยเพียงใด



1. ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายประการ เช่น ขนาดและความซับซ้อนของเว็บไซต์
2. แผนการตลาดและประชาสัมพันธ์
3. งบประมาณหลักๆที่จำเป็นต้องมีไว้ในกรณีที่ต้องการมีเว็บไซต์เป็นของตนเอง
4. คอมพิวเตอร์ ซอฟต์แวร์ ค่าจ้างในการทำเว็บไซต์ ค่าดูแลรักษาเว็บไซต์ และ ค่าโฆษณา
5. โดยรวมแล้วอยู่ประมาณหลักหมื่นถึงล้านบาท อย่างไรก็ตามก็ดีสำหรับผู้มีเงินทุนน้อย ไม่เพียงพอสําหรับวิธีนี้ ทางเลือกอื่นก็มี เช่น การสร้างเว็บไซต์บน **Free Homepage** หรือ การเข้าไปร่วมเป็นส่วนหนึ่งในไซเบอร์มอลล์ (**Cyber Mall**) ซึ่ง สองแบบหลังนี้ใช้เงินทุนน้อยกว่า เพราะไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในส่วน of ค่าซอฟต์แวร์ ค่าจ้างแรงงาน หรือ ค่าดูแลรักษาอุปกรณ์ต่างๆ
6. ข้อดีของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ก็คือ เงินลงทุนที่ใช้ก็น้อยกว่าที่ใช้สำหรับการมีร้านหรือธุรกิจแบบกายภาพเป็นอย่างมาก

5. การตลาด (Marketing)



เป็นองค์ประกอบที่มีความสำคัญไม่แพ้เทคโนโลยีที่ธุรกิจจะต้องนำมาผสมผสานให้สอดคล้องลงตัว แม้ว่าธุรกิจบนเว็บไซต์จะมีการนำเอาเทคโนโลยีเข้ามาใช้ในธุรกิจมากกว่าธุรกิจอื่น แต่การตลาดยังเป็นหัวใจสำคัญในการสร้างปฏิสัมพันธ์ (Interact) กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้กิจการบรรลุถึงวัตถุประสงค์ทางธุรกิจ

การตลาดที่จะประสบความสำเร็จนั้น จะต้องอาศัยความแตกต่างเป็นรากฐานสำคัญ ซึ่งจะช่วยให้มากหากธุรกิจของเรามีองค์ประกอบในข้อแรก คือไอเดียธุรกิจที่ใหม่ ยังไม่มีใครทำมาก่อน หรือเป็นไอเดียธุรกิจที่แตกต่างอย่างชัดเจน อีกทั้งเงื่อนไขและปัจจัยทางธุรกิจของแต่ละธุรกิจ เช่น เวลาในการเข้าตลาด ทีมงาน เงินทุน วัฒนธรรมในองค์กร ฯลฯ ก็แตกต่างกันโดยสิ้นเชิง กลยุทธ์ที่กิจการอื่นใช้แล้วประสบความสำเร็จ ไม่ได้เป็นเครื่องรับประกันว่าเมื่อธุรกิจของท่านนำมาใช้แล้วจะประสบความสำเร็จเช่นกัน

จะเริ่มต้นทำธุรกิจบนอินเทอร์เน็ตอย่างไร



1. พิจารณาความพร้อมของเรา
2. เลือกสินค้าที่จะจำหน่าย
3. พัฒนาเว็บไซต์

เลือกสินค้าที่จะนำมาจำหน่าย



กรมเศรษฐกิจการพาณิชย์ กระทรวงพาณิชย์ แบ่งกลุ่มของประเภทสินค้าและบริการที่จำหน่ายบนอินเทอร์เน็ต เป็นดังต่อไปนี้

- **กลุ่มสินค้าที่จับต้องได้ (Hard Goods / Physical Goods)**
ได้แก่ อัญมณีและเครื่องประดับ อาหาร ของใช้ สิ่งทอ เสื้อผ้าสำเร็จรูป เครื่องหนัง ของตกแต่ง ของชำร่วยต่างๆ เป็นต้น
- **กลุ่มสินค้าที่จับต้องไม่ได้ (Soft Goods / Digital Goods)**
ได้แก่ เพลง ภาพยนตร์ อีบุ๊ก รูปภาพ วิดีโอ ซอฟต์แวร์ เป็นต้น
- **กลุ่มสินค้าบริการ (Services)** ได้แก่ การท่องเที่ยว โรงแรม ร้านอาหาร บริการรถเช่า บริการทัวร์และจองตั๋วเครื่องบิน บริการฝากขายอสังหาริมทรัพย์ และบริการข้อมูลต่างๆ เป็นต้น

ข้อดีของการขายสินค้าดิจิทัล



1. ทำที่เดียว ขายได้เรื่อยๆ
2. สั่งซื้อแล้วได้สินค้าทันที ไม่ต้องห่อ & ส่ง
3. ขายได้ตลอด 7 วัน 24 ชม. 365 วัน ไม่มีวันหยุด
4. ตรวจสอบได้ตลอดเวลา

ข้อเสียของการขายสินค้าดิจิทัล

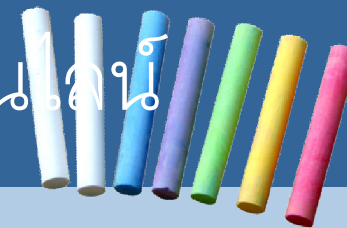


“การละเมิดลิขสิทธิ์”



อาจแก้ปัญหาด้วย Digital Right Management (DRM)

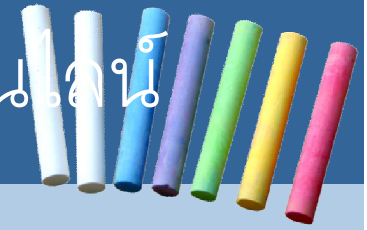
การเลือกสินค้าให้เหมาะสมสำหรับการค้าออนไลน์



หลักในการพิจารณาว่าสินค้าใดเป็นที่ต้องการของตลาด สามารถทำการตลาดได้ง่าย และสร้างรายได้ได้ดี มีดังนี้

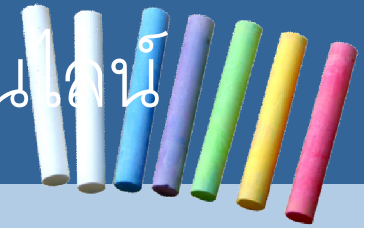
1. สนองความต้องการกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแท้จริง อย่างแรกเราต้องกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจนเสียก่อน ซึ่งกลุ่มเป้าหมายที่จะทำให้เราประสบความสำเร็จอย่างรวดเร็ว ต้องมีอำนาจซื้อ (มีเงิน) จากนั้นดูความต้องการสินค้าที่เขายังขาดอยู่ และเมื่อรู้ตัวสินค้านั้น ก็ต้องทราบความต้องการใช้งานที่แท้จริงเป็นอย่างไร เป็นความต้องการถาวรหรือไม่ หรือว่าเปลี่ยนไปตามยุคสมัย ต้องการซื้อในราคาเท่าใด หากซื้อจะไปซื้อที่ช่องทางใด และมีปัจจัยในการซื้อสินค้าที่ว่านี้อย่างไร
2. ต้องจัดหาได้โดยง่าย เราสามารถผลิตหรือสร้างสรรค์เองได้ โดยไม่ต้องพึ่งพิงโรงงานผลิต เพราะจะทำให้เสียเวลารอคอยควบคุมต้นทุนไม่ได้ ฉะนั้นควรขายสินค้าที่เป็นต้นฉบับ แล้วสามารถให้ลูกค้า **Copy** จากต้นฉบับนี้ได้เองโดยอัตโนมัติเป็นดีที่สุด
3. ไม่ต้องจัดส่ง คือขายเสร็จแล้วไม่ควรจะต้องเสียเวลาบรรจุหีบห่อ เพราะการส่งมอบด้วยวิธีปกติจะทำให้สินค้ามีโอกาสเสียหาย หรือล่าช้าได้ อาจทำให้ลูกค้าปฏิเสธการรับสินค้า ทางที่ดีการจัดส่งควรอยู่ในรูปของสัญญาณอิเล็กทรอนิกส์ เช่น หนังสือพิมพ์ เพลง เป็นต้น

การเลือกสินค้าให้เหมาะสมสำหรับการค้าออนไลน์



4. ขายตัวเองได้โดยอัตโนมัติ สามารถสร้างระบบการขายแลกเปลี่ยนอัตโนมัติ คือ เชื่อมต่อกับระบบตะกร้า ระบบรับชำระเงินเรียลไทม์หรือออนไลน์ เมื่อบัตรเครดิตอนุมัติผ่านแล้ว ก็ให้ผู้ซื้อเข้าไปรับสินค้า/บริการนั้นๆ ได้เลย โดยที่ไม่ต้องเป็นภาระแก่เจ้าของเว็บอีก เช่น ลูกค้าเข้าไปดาวน์โหลดได้เลย
5. ผู้ซื้อสามารถจัดการเองได้ เลือกคุณลักษณะหรือบริการปลีกย่อยได้เอง เมื่อลูกค้าเลือกจนเป็นที่พอใจแล้ว ระบบสามารถคิดราคายืดหยุ่นให้โดยอัตโนมัติ
6. ราคาเหมาะสม ซื้อ-ขายคล่อง ราคาของสินค้า/บริการควรจะอยู่ในระดับที่ซื้อ-ขายคล่อง และมีหลายระดับราคาให้เลือก มักอยู่ในช่วงตั้งแต่ 10-200 ดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งราคาระดับนี้จะทำให้ผู้ซื้อรู้สึกกล้าที่จะเสี่ยง และเมื่อได้รับสินค้า/บริการในทันทีก็จะมั่นใจยิ่งขึ้น โดยเฉพาะการมีระดับราคาต่ำๆ ไว้ให้เป็นตัวเลือกนั้นถือว่าสำคัญมาก เพราะลูกค้าบางรายจะทดลองซื้อสินค้าที่ถูกที่สุดในร้านก่อนเพื่อทดสอบคุณภาพการให้บริการก่อน
7. จับกลุ่มเป้าหมายได้กว้าง ไม่ควรจำกัดเฉพาะในประเทศไทยเท่านั้น เพราะผู้ใช้อินเทอร์เน็ตมีอยู่ทั่วโลก ดังนั้นเว็บไซต์ของเราควรทำเป็นภาษาอังกฤษ หรือถ้าจะให้ควรจัดทำเป็นภาษาท้องถิ่นของประเทศกลุ่มเป้าหมายไว้ด้วย

การเลือกสินค้าให้เหมาะสมสำหรับการค้าออนไลน์



8. หาได้ยากในท้องตลาดทั่วไป ไม่เช่นนั้นจะขายได้ลำบาก พยายามคิดริเริ่มสินค้าใหม่ๆ ที่ตลาดต้องหาออกมา ต้องขยันปรับปรุงเพื่อให้แตกต่างกับที่มีจำหน่ายอยู่ในท้องตลาดตลอดเวลา เป็นการดึงดูดลูกค้าให้เป็นลูกค้าประจำและเพิ่มคุณค่าของสินค้า
9. ขายได้ต่อเนื่อง หรือต้องซื้อเป็นประจำ ควรเป็นระบบเช่า เพราะจะสร้างกระแสเงินสดที่ต่อเนื่อง และหมุนเวียนตลอดเวลา หรือเป็นสินค้าประเภทที่มีวันหมดอายุ หรือใช้แล้วหมดไปทำให้ต้องมาต่ออายุ หรือสมัครเป็นสมาชิกประจำ หรือทำให้สินค้านั้นตกรุ่นบ่อยๆ
10. จัดระบบการขายแบบ **Multi-Level Marketing (MLM)** ได้ ควรเป็นสินค้า/บริการที่มีคนใช้เป็นจำนวนมาก เข้าใจง่าย แพร่หลาย และมีส่วนต่างของกำไรมาก พอที่จะจัดแบ่งให้แต่ละลำดับชั้นของตัวแทนขายที่ต้องจัดสรรค่าคอมมิชชั่นลงไปเป็นทอดๆ

จะเริ่มต้นทำธุรกิจบนอินเทอร์เน็ตอย่างไร



1. พิจารณาความพร้อมของเรา
2. เลือกสินค้าที่จะจำหน่าย
3. พัฒนาเว็บไซต์

การพัฒนาเว็บไซต์



1. กำหนดเป้าหมาย

2. การวางแผน

- ส่วนหน้าร้าน (Front End)
- ส่วนหลังร้าน (Back End)

จะเลือกเทคโนโลยีและซอฟต์แวร์ ให้เหมาะสมกับธุรกิจได้อย่างไร



- ขนาดของธุรกิจที่ตั้งใจไว้ ถ้าตั้งใจทำเว็บไซต์ขนาดใหญ่หลายสิบหน้า มีลูกค้าเยี่ยมชมซื้อสินค้าตลอด 24 ชั่วโมง ก็จำเป็นที่จะต้องใช้เทคโนโลยีและซอฟต์แวร์ขั้นสูงที่มีประสิทธิภาพและราคาสูงกว่าซอฟต์แวร์สำหรับเว็บไซต์ที่มีอยู่ไม่กี่หน้า
- การติดตั้งระบบ เลือกที่จะทำด้วยตัวเองหรือจะจ้างบริษัทภายนอกมาดำเนินงานให้ทั้งหมด

วิธีการสร้างเว็บอีคอมเมิร์ซแบบต่าง ๆ



1. การทำอีคอมเมิร์ซโดยไม่ต้องมีเว็บไซต์ของตนเอง

- ใช้บริการเว็บไซต์ที่เปิดให้ผู้ไปขายสินค้าได้
- e-classified / e-marketplace / e-Auction

- เหมาะกับผู้เริ่มต้น
- มีสินค้าไม่มาก และไม่ถี่ประเภท
- มีเว็บไซต์อยู่แล้ว แต่ต้องการเพิ่มโฆษณา

การทำอีคอมเมิร์ซโดยไม่ต้องมีเว็บไซต์ของตนเอง



ข้อดี

- บริการฟรี / ถูก
- สะดวก ทำเองได้ทันที
- เข้าถึงคนหมู่มากได้ทันที

ข้อเสีย

- ใส่ข้อมูลได้ไม่มาก มีเงื่อนไขการใช้บริการ
- ต้องเข้ามาลงประกาศอยู่เสมอ
- ไม่มีเว็บไซต์ของตนเอง ลูกค้ากลับมาหายาก

วิธีการสร้างเว็บไซต์คอมเมอร์ชแบบต่าง ๆ



2. การมีเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซของตนเอง

- ข้อดี
 - มีชื่อเว็บไซต์/โดเมนของตนเอง
 - ใส่ข้อมูลได้มาก ลงลึกในรายละเอียด
 - เพิ่มระบบชำระเงินได้โดยตรง
 - ปรับเปลี่ยนตามต้องการได้ไม่จำกัด
- ข้อเสีย
 - เสียเวลา เสียค่าใช้จ่าย
 - ต้องบริหารเว็บไซต์
 - ต้องประชาสัมพันธ์เว็บไซต์

2. การมีเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซของตนเอง



2.1. ใช้เว็บไซต์อีคอมเมิร์ซสำเร็จรูป

ตย. TaradQuickweb

2.2. ใช้ซอฟต์แวร์อีคอมเมิร์ซสำเร็จรูปสร้างเอง

ตย. osCommerce

2.3. พัฒนาขึ้นมาใหม่

- พัฒนาด้วยตนเองหรือคนในองค์กร
- จ้างนักพัฒนาภายนอก

(นักศึกษา, ฟรีแลนซ์, บริษัทรับจ้างพัฒนาเว็บไซต์)



- การมอบหมายให้บริษัทที่เชี่ยวชาญในด้านนี้รับผิดชอบ (Outsource) ข้อดีของวิธีนี้อยู่ตรงที่ช่วยลดปัญหาเรื่องการบริหารบุคลากรและอาจมีต้นทุนต่ำกว่าในกรณีที่ไม่มีภาระไม่แก้ไขหรือปรับปรุงระบบบ่อยเกินไปนัก ส่วนข้อเสีย ก็คือ การสื่อสารกับบริษัทภายนอกมักทำได้ไม่เต็มที่เท่ากับการสื่อสารกับบุคลากรภายใน ซึ่งอาจทำให้ระบบที่ได้ไม่สามารถตอบสนองความต้องการของธุรกิจได้อย่างเต็มที่



- เรื่องของความรู้ที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการ ถ้าหากคุณไม่ได้คิดจะสร้างทุกอย่างขึ้นมาจากสองมือของคุณเองแล้ว ความรู้พื้นฐานทางคอมพิวเตอร์และพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ก็เพียงพอแล้ว ไม่จำเป็นต้องเข้าคอร์สเรียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์ซับซ้อนเพิ่มเติม ณ เวลานี้แต่ละบริษัทต่างให้ความสำคัญกับความง่ายและสะดวกสบายในการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นอันดับต้นๆ

การตั้งโดเมนเนม



เป็นขั้นตอนที่มีความสำคัญอย่างยิ่ง เพราะเปรียบเสมือนการตั้งชื่อบริษัทของคุณ โดเมนเนมที่ดีควรเป็นชื่อที่จำง่าย พิมพ์ง่าย และ มีความหมายในตัวเอง (เพื่อง่ายต่อการค้นหาใน **Search Engine**) ชื่อยี่ห้อสินค้าหรือชื่อบริษัทควรจะได้รับการพิจารณาเป็นอันดับแรก เช่น **Majorcineplex.com** หรือ **Matichon.co.th** เพราะมักจะเป็นชื่อแรกที่คนส่วนใหญ่นึกถึงและลองพิมพ์ดูเมื่อต้องการค้นหาเว็บไซต์ ในกรณีที่คำที่ต้องการถูกใช้ไปแล้ว การเพิ่ม “**Inc**” หรือ “**Company**” หรือ คำอื่นๆที่ใช้อธิบายสินค้าของคุณได้ดี ก็น่าจะช่วยแก้ปัญหาได้ เช่น **Chapsclothing.com** หรือในกรณีที่ชื่อยี่ห้อหรือชื่อบริษัทของคุณเป็นคำเฉพาะที่ไม่มี ความหมาย หรือยาวเกินไป การใช้ประเภทของสินค้าแทนก็เป็นทางออกที่ดี เช่น **Pizza.co.th** หรือ **Pappayon.com** สำหรับเว็บไซต์ที่เป็นเว็บพอร์ทัล หรือมีสินค้าหลายประเภทจำหน่าย มักนิยมใช้ชื่อที่สั้น จำง่าย และไม่ได้บ่งบอกถึงประเภทของผลิตภัณฑ์ใดผลิตภัณฑ์หนึ่งเท่านั้น เช่น **Mthai.com** หรือ **Tohome.com**

หลักการตั้งชื่อโดเมน



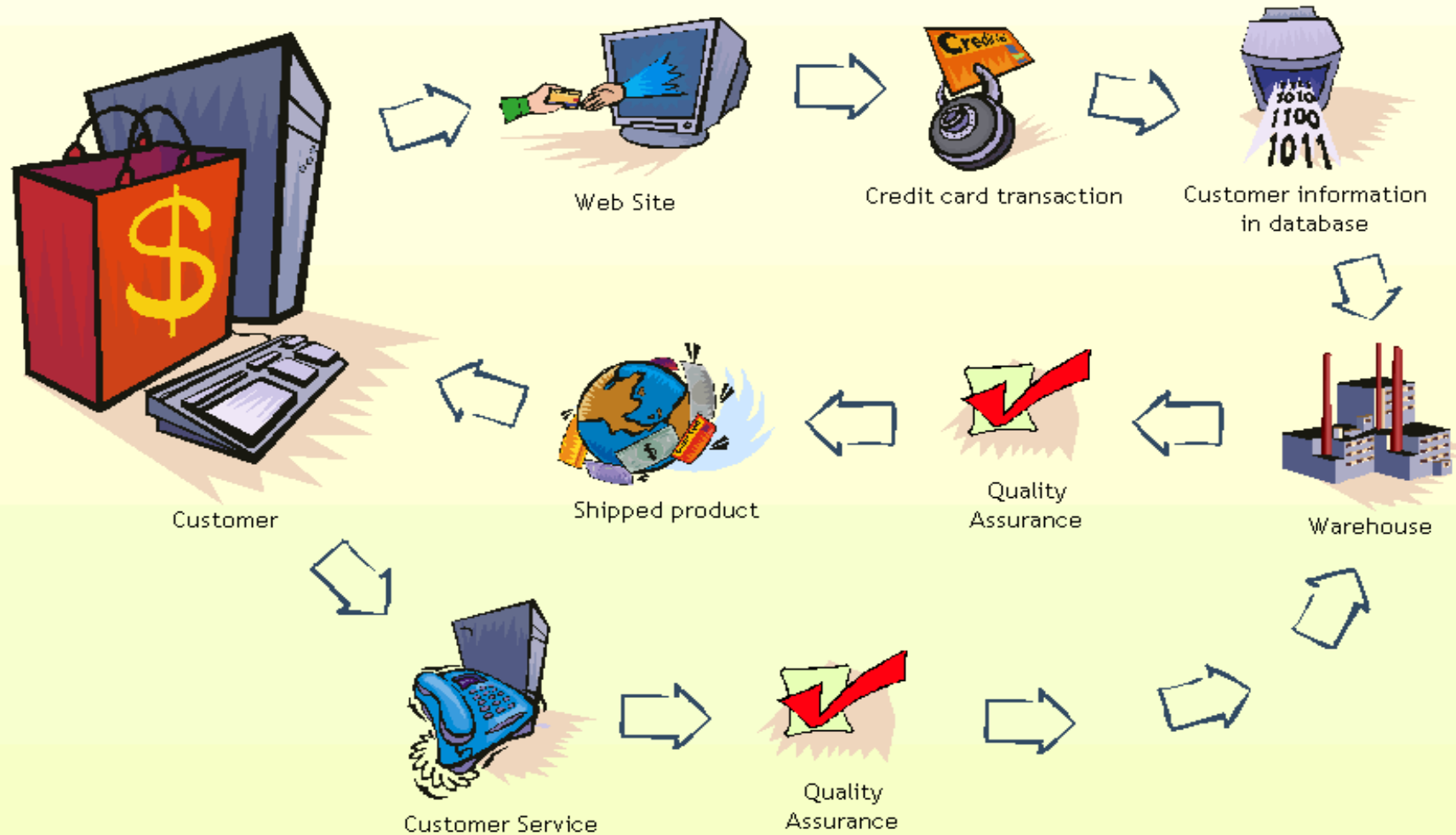
1. ชื่อต้องสั้น
2. จำง่าย พูดย่อย และสะกดง่าย
3. หากชื่อยาวต้องจำง่าย
4. จัดทั้งเติม s และไม่เติม s
5. หลีกเลี่ยงการใช้ขีดกลาง – (hyphen)

หลักการตั้งชื่อโดเมน



6. ถ้ามีชื่อบริษัท ชื่อสินค้า หรือบริการ ให้ใช้ชื่อนั้นตั้งเป็นเว็บไซต์
7. ชื่อเว็บไซต์แสดงลักษณะของบริการ ความหมาย และคุณค่าที่เว็บไซต์มอบให้
8. ถ้าชื่อไม่มีความหมาย ควรจำง่าย
9. หากเป็นไปได้ควรใช้ .com

ขั้นตอนการขาย eCommerce





Shopper



eCommerce Website



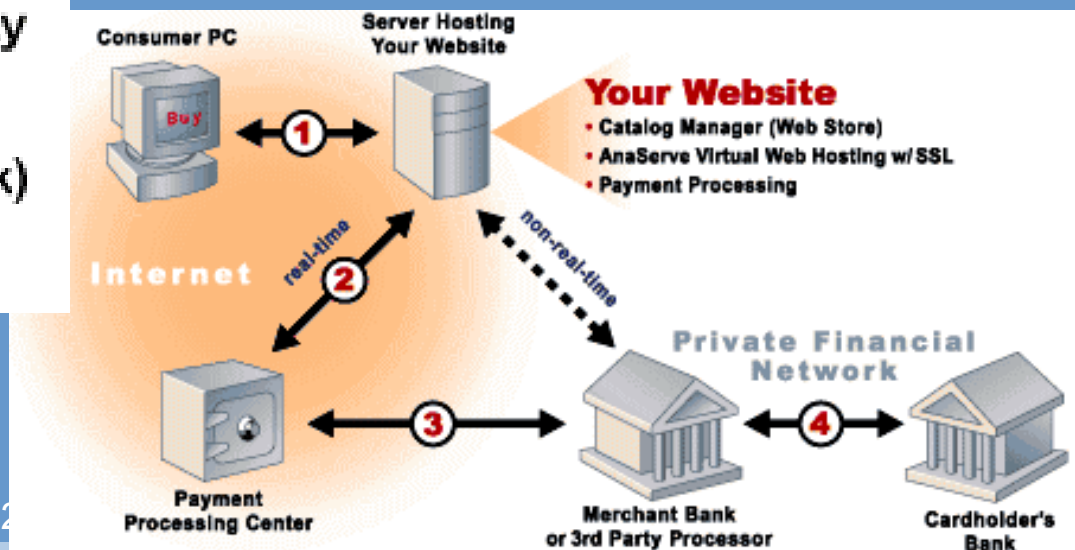
Shopping Cart Program



Payment Gateway



Merchant Account (Bank)



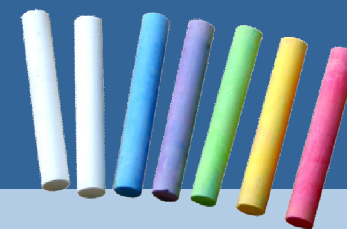
การพัฒนาเว็บไซต์



1. กำหนดโครงสร้างของเว็บไซต์ว่าจะมีอะไรบ้าง เช่น Homepage, Company Profile, Product and Service, FAQ, Contact เป็นต้น
2. กำหนดรูปแบบของเว็บไซต์และเว็บเพจว่าภาพโดยรวมเป็นอย่างไร
3. กำหนดวิธีการอธิบายลักษณะสินค้า และบริการให้สมบูรณ์
4. กำหนดราคาสินค้า (บาทและดอลลาร์สหรัฐฯ) ราคารวมค่าขนส่ง/ประกันภัย/ภาษี
5. ลงรายละเอียดของร้านค้าที่ลูกค้าจะติดต่อได้
6. กำหนดและระบุนโยบายการคืนสินค้า



7. การรับและบริหารการสั่งซื้อ
8. ระบบการสั่งซื้อ (Ordering System)
9. ระบบการชำระเงิน (Payment System) วิธีที่สะดวกที่สุดคือการรับชำระเงินผ่านบัตรเครดิต
10. ยืนยันคำสั่งซื้อ
11. บรรจุสินค้าเพื่อทำการจัดส่ง
12. วิธีการส่งต้องรวดเร็วและสะดวก โดยเสนอทางเลือกให้ลูกค้าด้วย



ตัวอย่างเว็บไซต์ที่เปิดให้นำสินค้าไปขาย



Hello! [Sign in/out.](#)

[Buy](#) [Sell](#) [My eBay](#) [Community](#) [Help](#)

[Site Map](#)

All Categories Search [Advanced Search](#)

[Categories](#) [Motors](#) [Express](#) [Stores](#)

Java™ TECHNOLOGY POWERED BY Sun

[Live Help](#)

Whatever it is...you can get it on **ebay**.

Specialty Sites

[eBay Express](#)
[eBay Motors](#)
[eBay Stores](#)
[eBay Business](#)
[Half.com](#)
[Apartments on Rent.com](#)
[StubHub Tickets](#)

Categories

[Antiques](#)
[Art](#)
[Baby](#)
[Books](#)
[Business & Industrial](#)
[Cameras & Photo](#)
[Cars, Boats, Vehicles & Parts](#)

COWABUNGA, DUDE!
CATCH SIMPSONS FEVER



BID NOW

[Action Figures](#) [Clothing](#) [DVDs](#) [Video Games](#)
[Art](#) [Memorabilia](#) [See All Simpsons](#)

In the News

[Alex Chase Quilted Top Electric](#)

Is This Really The End?
Get the new
Harry Potter book



Register to Bid, Buy and Save.
It's **FREE!** **REGISTER NOW**

ADVERTISEMENT

ebay®
co.th

เริ่มการค้าหาใหม่

ค้นหา

ชื่อ

ขาย

มายอีเบย์

ชุมชนอีเบย์

ช่วยเหลือ

ต้อนรับสู่อีเบย์ - ตลาดนัดออนไลน์ของโลก®

ภาษาไทย English

ค้นหาสินค้าจากทั่วโลก:

[โปรดใช้ภาษาอังกฤษในการค้นหา]

Search

ง่าย รวดเร็ว และ ฟรี

ลงทะเบียนวันนี้

หมวดหมู่

[การ์ด ของที่ระลึก แฟนกีฬา](#)

[ของที่ระลึกด้านบันเทิง](#)

[ของประดิษฐ์](#)

[ของสะสม](#)

[ของเล่นและงานอดิเรก](#)

[ของโบราณ](#)

[คอมพิวเตอร์ และเครือข่าย](#)

[ดนตรี](#)

[ตัว](#)

[ตุ๊กตาและลูกหมี](#)

[ท่องเที่ยว](#)

[ธุรกิจและอุตสาหกรรม](#)

[นาฬิกา และ จิวเวลลี่](#)

[บริการพิเศษ](#)

[บัตรของขวัญ](#)

[บ้าน และสวน](#)

[วิดีโอเกมส์](#)

[ศิลปะ](#)

News

ต้องการทราบเพิ่มเติมเกี่ยวกับวิธีการงานบนอีเบย์ คุณ
กับที่ปรึกษาของเราผ่าน โทรศัพท์ได้ (ทั้งภาษาไทยและ
อังกฤษ)

[เริ่มต้นได้เลย](#)

อีเบย์และสนุก! ประกาศข้อตกลงทางการค้าในการเปิดตัวอี
คอมเมิร์ซ ไซต์ใหม่ในประเทศไทย [ข้อมูลเพิ่มเติม](#)

มีปัญหาการขาย? คุณมีบัญชีเพย์พาลที่ผ่านการยืนยันและ
เชื่อมกับ แอคเคาน์อีเบย์หรือไม่? [เรียนรู้เพิ่มเติม](#)

สามารถใช้ได้แล้ว! ดอนเงินจากเพย์พาลมาเข้าบัญชี
ธนาคารในไทย [เรียนรู้เพิ่มเติม](#)

สินค้านำในราคาพิเศษ



อัญมณี



นาฬิกา



เครื่องประดับ



จิวเวลลี่

LIVE HELP chat now!

3 critical steps to selling on ebay

- 1 รับการยืนยันบัญชีเพย์พาลผ่านกระบวนการ
ขยายการใช้งาน(Expanded Use process)
- 2 เชื่อมโยงบัญชีของคุณ
กับบัญชีเพย์พาล
- 3 Offer PayPal on your listing.

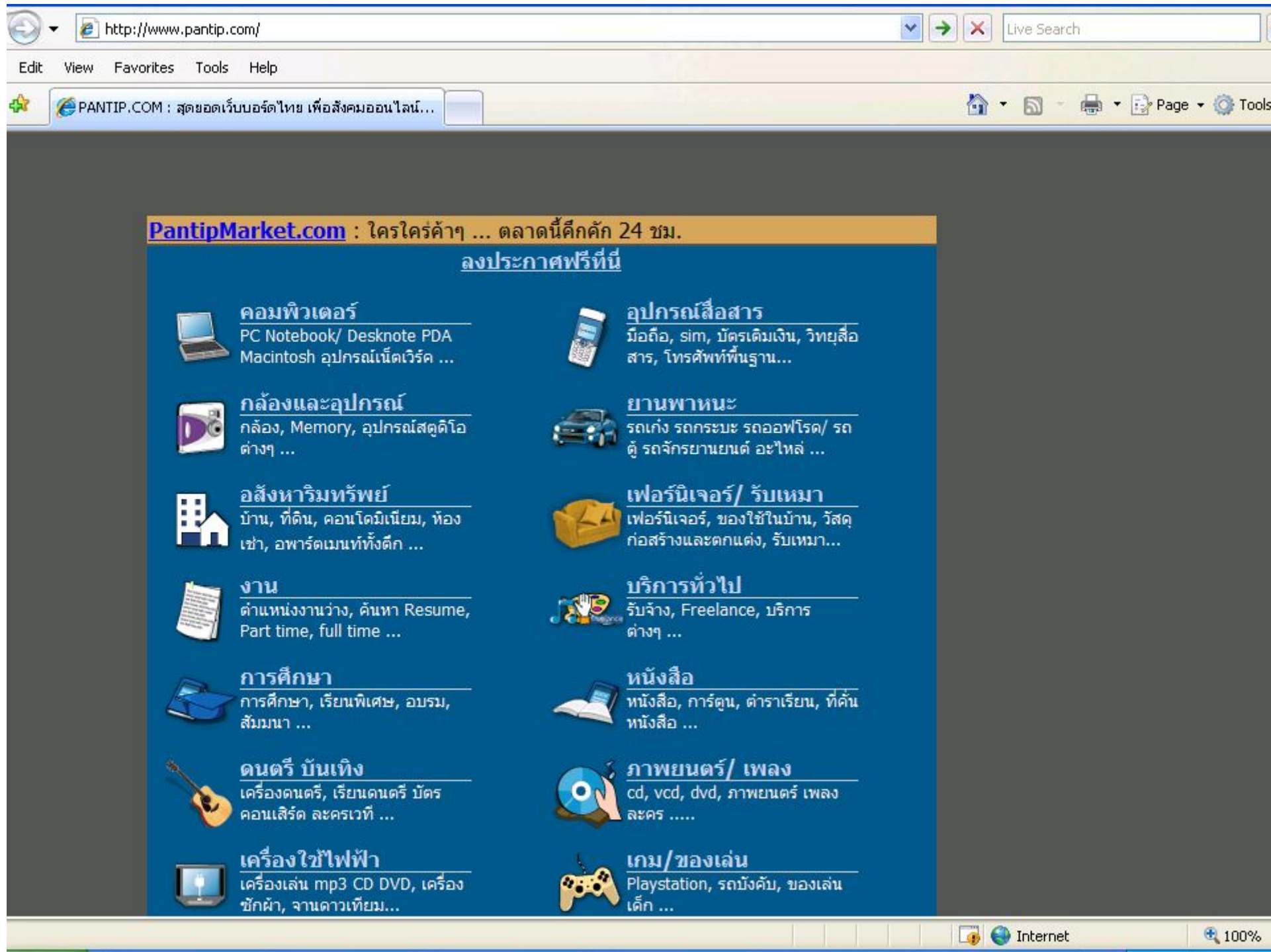
[เรียนรู้เพิ่มเติม](#)

สนุก! จับมือ อีเบย์



Internet

100%



http://computer.pantipmarket.com/ Live Search

Edit View Favorites Tools Help

PANTIPMARKET.COM : คอมพิวเตอร์ (ลงโฆษณาฟรี)

หจก. ปิตรงครองราชย์ เหล้าหอยราชบุรีถวายพระพร มอสงทรงพระเจริญ

PantipMarket.com Search ค้นหาทุกกลุ่ม

Your Online Marketplace ? FAQ อ่านก่อนซื้อ tip us advertise home

คอมพิวเตอร์ [ลงโฆษณาฟรี ที่นี่] [Tip us]

ดูสินค้าและบริการ ตามหมวดย่อย ดูสินค้าหมวดอื่นๆ ***** เลือกหมวด *****

ดูสินค้าจาก ประเภท --เลือกประเภท-- ชนิด ----- จังหวัด เลือก ประเภทส่ง ไม่ระบุ

Go

Active Display

จอแตก จอริ้ว จอมีปัญหา
ปัญหา เราสามารถเปลี่ยนให้ท่านได้ โทรมาสมัครรับ Procorner
02-6420577#20,26

คอมพิวเตอร์
ราคาพันธุ์ทิพย์
จัดส่งทั่วประเทศ
บรรณาการฯ ภายในร้าน MSN:
goalcomp@hotmail.com

ตรวจสอบ ราคา ได้ทันที
ทันที ที่นี้ คอมพิวเตอร์
เตอร์ พรินเตอร์ หมึก โท
โนนาโน่ ราคาพันธุ์ทิพย์
ทิพย์ จัดส่งทั่วประเทศ
02-2560408-9,02-

Notebook Acer
2484 ราคาจ๊าบ สุด ๆ *
ราคาเพียง 22,400.-
ผ่อนผ่านบัตรเครดิต ชิต
ดีแบงก์ 0% นาน 10
เดือน เพียงเดือนละ

โปรแกรมธุรกิจ ภาษาไทย
โปรแกรมขายสินค้าเงิน
เงินสด-เครดิต-ผ่อน-
Stock คลินิก-ขายยา-
สอนเสริม-มินิมาร์ท-รับ
ซ่อม-ให้เช่า-โรงแรม-
สโมสร-สปา-วัด ฯลฯ

ลงโฆษณา Active Display

ซื้อ Notebook
ฟรี Air Card Sierra 860

New Notebook แคม
ฟรี Air Card Sierra
เพื่อการเล่น Internet
หรือส่ง Fax แบบไร้สาย
สาย ติดต่อ คุณนิยม
081-3986955

ให้เข้าไปเจอเคเตอร์

Internet 100%

http://camera.pantipmarket.com/

Edit View Favorites Tools Help

PANTIPMARKET.COM : กล้องและอุปกรณ์ (ลงโฆษณาฟรี)

วัด ปีทรงครองราชย์ เหล้าทวยราษฎร์ถวายพระพร มอสงทรงพระเจริญ

PantipMarket.com

Your Online Marketplace

Search ค้นหา

FAQ อ่านก่อนซื้อ tip us

กล้องและอุปกรณ์

ลงโฆษณาฟรี

ดูสินค้าและบริการ ตามหมวดย่อย

ดูสินค้าหมวดอื่นๆ

ดูสินค้าจาก ประเภท เลือกกลุ่ม --- เลือก --- จังหวัด เลือก ประเภทส่ง ไม่ระบุ

Active Display



CAMERACITY
www.TheCameraCity.com

TheCameraCity.com ผ่อน 0% 10 เดือน ทุกรุ่น Fuji S6500fd + Bag = 12,500 บาท *** ประกันศูนย์ ***



CAMERACITY
www.TheCameraCity.com

TheCameraCity.com ผ่อน 0% 10 เดือน ทุกรุ่น Canon 400D + CF 2G = 27,900 บาท *** ประกันศูนย์ ***



Digital Land
www.DigitalLand.com

Digital Land สินค้าแท้ ชัวร์...ไม่มีมั่ว...ราคาโดนใจ... พร้อมประกัน 1 ปี ซ่อมฟรี ไม่มีค่าใช้จ่าย ผลงานความภูมิใจและชื่อเสียงของเรา เป็น



Housing ของกันน้ำ สำหรับกล้องดิจิตอล ลึก 5-18 เมตร Aquapac และ DicaPac



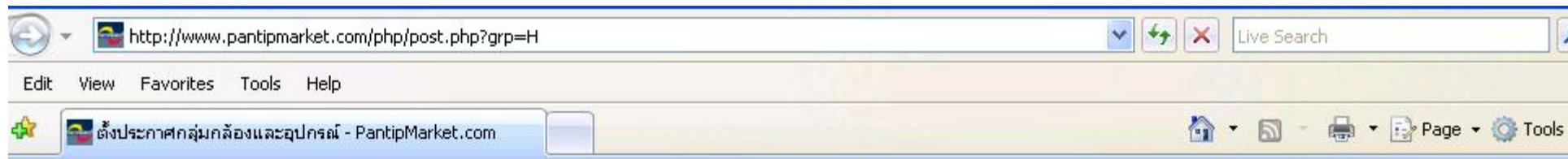
digital 2 home

Digital2home...ลดจริง ถูกจริง!!! *** ศูนย์รวมรวมกล้องดิจิตอลคุณภาพ ร้านแรกที่คุณนึกถึง ***

MP3 Player Camcorder

Internet 100%

- คอมพิวเตอร์
- อุปกรณ์สื่อสาร
- ยานพาหนะ
- งาน
- บริการทั่วไป
- ภาพยนตร์/ เพลง
- อสังหาริมทรัพย์
- กีฬา
- ท่องเที่ยว
- กล้องและอุปกรณ์
- เครื่องใช้ไฟฟ้า
- ดนตรี
- เกมส์/ของเล่น
- ศิลปะ/ของสะสม
- แฟชั่น
- เฟอร์นิเจอร์
- หนังสือ
- สัตว์เลี้ยง/ต้นไม้
- อุปกรณ์สำนักงาน
- เครื่องมือ/อุตสาหกรรม
- ขายตรง/อาหารเสริม
- การเงิน
- ภูมิภาค
- อาหาร
- ของที่ระลึก
- การศึกษา
- ขายส่ง/ เช่ากิจการ
- โลจิสติกส์
- แม่และเด็ก สุขภาพ



[PantipMarket.com](http://www.pantipmarket.com) >> ลงโฆษณา ฟรี

กติกา การลงโฆษณา

1. ห้ามลงประกาศที่มีลักษณะเป็นมิฉฉาชีพ ของโจร, สิ่งขัดต่อศีลธรรมหรือกฎหมาย ฯลฯ
2. ห้ามลงโฆษณาผิดกลุ่ม เช่นลงมือถือในรถยนต์ ลง MLM ในคอมพิวเตอร์ เป็นต้น
3. ห้ามลงโฆษณาซ้ำ ให้ใช้วิธีเลื่อนตำแหน่งประกาศ แทนการลงประกาศใหม่ทุกวัน หากต้องการลงใหม่ ต้องลบประกาศเก่าออกด้วย โดยท่านสามารถ เลือกรหาประกาศ ของท่าน จากช่องเลืกรหาด้านบน
4. กรณี ที่มีสินค้าหลายชิ้น ห้ามเลื่อนตำแหน่ง ครั่งละหลายๆ ชิ้น
5. ห้ามลงโฆษณา หรือเขียนกระทู้ ในเชิงแนะนำบริษัท หรือสินค้าของท่าน ใน pantip.com/cafe มิเช่นนั้น จะโดนลบประกาศทั้งหมด ออกจาก pantipmarket และโดนแบนด้วย

ข้อมูลโฆษณา

หัวข้อประกาศ :		*
ประเภท :	เลือกกลุ่ม v * ชนิด : --- เลือก --- v * *	
เพื่อ :	ขาย v จังหวัด : เลือก v *	
รูปประกอบ :	Browse... (นามสกุล jpg เท่านั้น ขนาดไม่เกิน 70 K สามารถอ่านวิธี ย่อรูป ได้ที่นี่)	
รายละเอียดของสินค้า :		

ข้อมูลโฆษณา

หัวข้อประกาศ :	ขายกล้อง..... *
ประเภท :	กล้อง Digital SLR * ชนิด : ทั้งหมด * *
เพื่อ :	ขาย * จังหวัด : เลือก *
รูปประกอบ :	รูปภาพ..... Browse... (นามสกุล jpg เท่านั้น ขนาดไม่เกิน 70 K สามารถอ่านวิธี ย่อรูป ได้ ที่นี่)
รายละเอียดของสินค้า :	รายละเอียด *
ราคา :	999999 บาท *
สนใจติดต่อคุณ :	สุชาติ *
เบอร์โทรอื่นๆ :	xxxxxxxxxxxx
E-mail :	
อายุกระทู้	7 วัน *
ตั้ง Password ของท่าน :	xxxxx * (4-8 ตัวอักษรหรือตัวเลข)

สนใจติดต่อคุณ :	สุชาติ *
เบอร์โทรอื่นๆ :	xxxxxxxxxxxx
E-mail :	
อายุกระทู้	7 วัน *
ตั้ง Password ของท่าน :	xxxxx * (4-8 ตัวอักษรหรือตัวเลข)

บริการพิเศษ (ไม่จำเป็นต้องกรอกข้อมูล ในส่วนนี้)

Mobile Activate :	08-
ใส่หมายเลขโทรศัพท์ ที่ท่านต้องการใช้ เพื่อยืนยันตัวตน และรับสิทธิเข้ามาแก้ไขโฆษณา อ่านรายละเอียดได้ที่นี้	

ส่งข้อความ

http://www.pantipmarket.com/view.php?id=H6010491

Live Search

EditViewFavoritesToolsHelp

ราคาใหม่ ถูกมากกคะ Canon EOS 400D,KissX + LENS KI...

PageTools

PantipMarket.com

Your Online Marketplace

homeอ่านก่อนซื้อadvertiseค้นหาสินค้าใกล้เคียง

←ประกาศก่อนหน้า

→ประกาศถัดไป

สินค้าและบัตรเครดิตรติ

H6010491 ราคาใหม่ ถูกมากกคะ Canon EOS 400D,KissX + LENS Kit ของใหม่ ประกันศูนย์cannon
แถม mem 1 GB , กระเป๋ากล้อง , ขาตั้งกล้อง จำนวนจำกัดนะคะ



Kiss X + Lens 18-55 mm. เครื่องประกันร้าน ราคา 25,900 บาท
(แถม Memory 1 GB,Bag,ขาตั้งกล้อง)
เฉพาะ Body Kiss X ราคา 23,200 บาท

EOS 400 Kit + Lens 18-55 mm. เครื่องประกันร้าน 27,500 บาท
(แถม Memory 1 GB,Bag,ขาตั้งกล้อง)
เฉพาะ Body 400 Kit ราคา 25,000 บาท

ประกาศที่เพิ่งเปิดดู



[Sony DSC-W50 ความละเอียด 6.0 ล้านพิกเซล จอ LCD ...](#)
ติดต่อ : 08-49199629

[ลบ]



[SONY DSC-W80 ความละเอียด 7.2 ล้านพิกเซล จอ LCD 2.5...](#)
ติดต่อ : 08-49199629

[ลบ]

[ขายกล้อง Digital CANON A 800...](#)
ติดต่อ : 087-3645820

[ลบ]

Internet

100%

22:25



ตลาดบริการ

ออกซื้อสินค้า **HOT**
แบบลดพุด-คุย
เว็บไซต์ร้านค้า
ใครสมาชิก TARAD.com
เอาขายร้านค้า **NEW**

เว็บไซต์ร้านค้าสำเร็จรูป

เว็บไซต์ **ฟรี!**
ออนไลน์เว็บไซต์
เวเบอร์เว็บไซต์
ลด เว็บไซต์

บริการเว็บไซต์...

การจัดโดเมนเนม
เมนา E-Commerce **NEW**
การโฆษณาออนไลน์
การโฮสติ้ง

เกี่ยวกับเรา

เกี่ยวกับเรา
พหุผลเกี่ยวกับเรา

เข้าสู่ระบบ

สมัครสมาชิกใหม่? (New Member)

ถ้าคุณยังไม่เคยเป็นสมาชิกของ ThaiSecondhand.com หรือ TARAD.com มาก่อน คุณสามารถสมัครสมาชิกเพื่อเข้าใช้บริการได้ **ฟรี!**

If you not www.ThaiSecondhand.com and www.TARAD.com members you can register for free.!

[[สมัครสมาชิก](#) | [Register](#)]

เป็นสมาชิก ThaiSecondhand.com หรือ TARAD.com อยู่แล้ว

สามารถใช้ User Name และ Password เข้าสู่ระบบได้ทันที
If you already be ThaiSecondhand.com and TARAD.com Members. You can use your User Name and Password access.!

User Name :

Password :

☐ เก็บชื่อเอาไว้ตอน Sign In

MEMBERS LOGIN

1 MEMBERS ID

2 PASSWORD

บริหารจัดการร้านค้า

สมัครสมาชิกใหม่! **ฟรี!**
ลืม password
เช็ค E-mail tarad.com

**ส่วนหนึ่งของลูกค้า
ที่ให้ความไว้วางใจเรา**

[www.cherrytoyshop.com](#)
[www.e4buy.com](#)
[www.thmlm.com](#)
[www.amuletcenter.com](#)
[www.cmmotorracing.com](#)
[www.dream-2u.com](#)
[www.jinnietravel.com](#)
[www.kositt.com](#)
[www.sabuyta.com](#)
[www.sellvcd.com](#)
[mnet.tarad.com](#)
[dual-mobile.tarad.com](#)
[bridge-camera-com](#)
[.tarad.com](#)
[www.tarad.com/binsphon](#)

http://www.tarad.com/_tarad/quickweb_free/qw_order_2.php

Edit View Favorites Tools Help

www.taradquickweb.com

Page Tools

สำหรับเปิดร้านครสวรรค์

QUICK MENU

- แพ็คเกจเว็บไซต์
- คุณสมบัติเว็บไซต์
- ตัวอย่างรูปแบบร้านค้า
- ตัวอย่างการใช้งาน
- คำแนะนำจากผู้ให้บริการ
- ชำระค่าใช้บริการ
- ต่ออายุร้านค้า

OUR SERVICES

- บริการชำระเงินออนไลน์
- จัดโดเมนเนม
- บริการออกแบบแบนเนอร์
- ฟรี! เครื่องมือตกแต่งร้านค้า
- บริการถ่ายภาพ 3 มิติ
- โฆษณาผ่าน Search Engine
- บริการโฆษณาออนไลน์
- บริการขนส่งสินค้า
- อบรม-สัมมนา E-Commerce
- บริการรับทำเว็บไซต์ **NEW**

Cool Member MORE>

"ร้านขายของสะสมของนัก
นักร้องดัง Golf-Mike ที่
วัยรุ่นชื่นชอบก็มาเปิดร้าน"

 **1 สมัครสมาชิก (Register)** **2 ขั้นตอนการเปิดร้านค้า** **3 สิ้นสุดขั้นตอน**

1 .สมัครสมาชิก (Register)

ชื่อสมาชิกสำหรับเข้าสู่ระบบจัดการร้าน (Username) : * << คลิ๊กตรวจสอบ

รหัสผ่าน (Password) : *

ยืนยันรหัสผ่าน (Confirm Password) : *

ประเภทของธุรกิจ (Type Business) : ☐ บุคคลธรรมดา (Individual) ☐ บริษัทร้านค้า (Business)

ชื่อ (Name) : *

นามสกุล (Surname) : *

เพศ (Sex) : *

อีเมล (E-Mail) : *

ประเทศ (Country) : *

จังหวัด (Province) : *

รหัสไปรษณีย์ (ZIP/Postal Code) : *

ที่อยู่ (Address) : *

โทรศัพท์ (Telephone) : *

แฟกซ์ (Fax) :

โทรศัพท์มือถือ (Mobile Phone) :

☐ Msn

(IM) : ☐ ICQ

☐ Yahoo Messenger

Internet 100%

