

## การใช้ร้านค้าออนไลน์ Richtimeteam เพื่อทำตลาดออนไลน์ โดย ทีมงาน Richtimeteam

หลังจากมีร้านค้าออนไลน์ Richtimeteam เป็นของตัวเองแล้ว อย่างอนหนึ่งเฉยครับ ลูกขยับจับเมาส์ คลิกกันต่อ กับการป่าวประกาศหรือทำตลาดออนไลน์ให้ดังสุดขีด กับทีมงาน Richtimeteam ครับ พร้อมหรือยังครับที่จะก้าวเข้าสู่ประตูแห่งการสร้างรายได้แบบไม่รู้จบ 24 ชั่วโมง กับการทำตลาดออนไลน์สไตล์ Richtimeteam ถ้าพร้อมแล้ว....ไปด้วยกัน ณ บัดนี้ครับ

การทำตลาดออนไลน์สไตล์ Richtimeteam มีหัวใจสำคัญอยู่ 3 ข้อด้วยกันครับ

1. ยิงให้โดนตัว (วิเคราะห์และเลือกกลุ่มเป้าหมาย)
2. เลือกใช้อาวุธให้เหมาะ (เลือกช่องทางการตลาด)
3. ตามเก็บ (วิเคราะห์ผลที่ได้)



### 1. ยิงให้โดนตัว (วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย)

การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายเป็นกระบวนการแรกที่เราจะพูดถึงกันครับ เราต้องหาลูกค้าหรือผู้มุ่งหวังให้เจอครับ เปรียบเช่นจะตกปลาเราต้องรู้ว่าปลาน้ำจืดไหนที่มีปลาและปลาใหม่เป็นปลาประเภทไหน หรือถ้าจะเลือกจะยิงต้องยิงให้โดนตัวครับ ไม่งั้นเปลืองกระสุน เปลืองเวลาแยะครับ

ผู้มุ่งหวังหรือกลุ่มเป้าหมายที่เราพบบ่อยๆในที่นี้ผมจะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ คือ

- ผู้มุ่งหวังที่เป็นผู้บริโภค เรียกว่า ลูกค้าที่ชอบใช้ ชอบกิน
- ผู้มุ่งหวังที่เป็นนักธุรกิจ เรียกว่า ลูกค่านักธุรกิจ

- **ผู้มุ่งหวังที่เป็นผู้บริหาร**

เราต้องเจาะกันไปถึงเรื่องเพศ อายุ ความชอบ รสนิยมการใช้ชีวิต(life stye) ยกตัวอย่างเช่น หากเราจะขายกาแฟมรุมเพื่อสุขภาพปรมิตา เราจะต้องเริ่มจินตนาการถึง กลุ่มคนที่รักสุขภาพ อายุตั้งแต่ 25-60 ปี ดื่มกาแฟเป็นประจำ หรืออาจจะแคบกว่านั้น คือ กลุ่มคนอายุ 40 ขึ้นไป ในกรุงเทพฯ ที่เน้นใส่ใจสุขภาพ และไม่ยอมเดินทางไกล หรืออีกหนึ่งตัวอย่าง คือ เราจะขายชุดความงามสมุนไพร ให้กับกลุ่มเป้าหมาย ผู้หญิง วัยทำงานอายุตั้งแต่ 25-40 ปี ที่ชอบสมุนไพรกับความงาม



ผู้มุ่งหวังกลุ่มผู้บริหาร กลุ่มนี้เน้นกิน ดื่ม ใช้ เพราะฉะนั้นสาระที่เราจะนำเสนอควรจะเน้นเรื่องของสรรพคุณของสินค้าว่าดีอย่างไร ช่วยให้สุขภาพ หรือหน้าตาเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นได้อย่างไร สิ่งสำคัญ คือ การรับรองมาตรฐานต่างๆ เช่น ผ่าน อย.โรงงานผ่านมาตรฐาน GMP ,คุณสมบัติของเจ้าของผู้ผลิต (การศึกษา,ความเชี่ยวชาญการผลิต),ใบรับรองต่างๆ สิ่งเหล่านี้จะเป็นการสร้างเชื่อมั่นให้กับผู้บริหารมากขึ้น และสิ่งหนึ่งที่ขาดไม่ได้ คือ การยืนยันด้วยประสบการณ์ผู้ใช้ในรูปแบบของวิดีโอ ,เอกสาร เพื่อตอกย้ำความมั่นใจให้มากขึ้น

- **ผู้มุ่งหวังที่เป็นนักธุรกิจ**

กลุ่มเป้าหมายกลุ่มนี้มักจะมองเรื่องของรายได้ต่อการลงทุนเป็นหลัก คำถามของคนกลุ่มนี้มักจะเกี่ยวข้องถึงเรื่องของเงินลงทุนเท่าไร จะมีแผนกลยุทธ์วิธีทำงานอย่างไร และผลตอบแทนกลับมาเป็นอย่างไร คุ่มค่าหรือไม่กับการที่ลงทุนลงแรงไป

การเจาะกลุ่มเป้าหมายที่เป็นนักธุรกิจจะต้องเน้นการนำเสนอ เรื่องของแผนการตลาด,ระบบความสำเร็จและตัวอย่างผู้ประสบความสำเร็จเงินแสน เงินล้าน เพื่อสร้างแรงจูงใจให้กับนักธุรกิจมาเข้าร่วมเครือข่ายกับเรา



## 2. เลือกใช้อาวุธให้เหมาะ (เลือกช่องทางการตลาด)

หากจะหย่อนเบ็ดเพื่อจับปลา ก็จงอย่าลืมพิจารณาประเภทของเหยื่อ เพราะปลาแต่ละชนิดก็กินเหยื่อที่แตกต่างกันไป เฉากเช่นเดียวกันกับ การเลือกช่องทางการตลาดออนไลน์ให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย เช่นกัน ทางเลือกช่องทางการตลาดออนไลน์ในปัจจุบันมีหลากหลาย ที่นิยมกันในปัจจุบันมีช่องทาง คือ อีเมล,แชท,เว็บบอร์ด,Socail Network

ช่องทางการตลาดออนไลน์ดังกล่าวข้างต้นล้วนแล้วแต่สามารถใช้ได้กับกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย แต่สิ่งสำคัญ คือ การเลือกเนื้อหาให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมายนั้นๆ เช่น หากเราจะเลือกทำตลาดออนไลน์กับกลุ่มวัยรุ่นผ่านทาง Socail Network ในที่นี้ขอยกตัวสุดฮิต คือ Facebook เราก็จะต้องเน้นเนื้อหาที่แปลกใหม่ ตรงใจ โดนกับความเป็นวัยรุ่นยุคนี้ หรือ การเลือกใช้เว็บบอร์ดที่เกี่ยวข้องกับโรคเบาหวานเพื่อทำตลาดสินค้าประเภทเสริมอาหาร เป็นต้น



## 3. ตามเก็บ (วิเคราะห์ผลที่ได้)

หลังจากที่เสร็จสิ้นภาระกิจในแต่ละครั้ง งานเรายังไม่จบครับ ยังมีส่วนสำคัญที่หลายที่เรา มองข้ามไป นั่นคือ “การตามเก็บ” ตามเก็บในที่นี้ นอกจากเก็บผลที่ได้จากงานเราแล้วยังต้องตามเก็บ ข้อมูลเรื่องของการคุ้มค่าของการลงทุน เราลงทุนทั้งเงิน ทั้งกาย ใจ เวลา สิ่งที่ได้มาหากไม่คุ้มค่า เราก็ ท้อครับ เพราะ เราต้องยอมรับว่า นี่คือธุรกิจ ครับ สิ่งที่ทำได้ง่ายที่สุด คือ **ลองคิดดูครับว่าเราลงทุน ในการทำตลาดออนไลน์เป็นเงินเท่าไร และได้ผลประโยชน์กลับมาเท่าไร** คิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ เดือนหน้า เราจะทำเพิ่มอีกกี่เปอร์เซ็นต์ เครื่องมือที่ยังคงคลาสสิกและใช้ได้ตลอด คือ การเขียนบัญชีรับจ่ายอย่างง่าย

# การใช้เว็บไซต์ Richtimeam เพื่อทำการตลาดออนไลน์อย่างมีประสิทธิภาพ



The screenshot shows the Richtimeam website homepage. At the top, it features the company logo and navigation menu. The main content area includes a 'News Update' section with a video player and several news articles with dates and titles. On the right side, there is a 'RichTime Network' profile section with contact information and a 'Ranking' section. The bottom of the page has a 'HOT LINE' section with the phone number 086-3180922 and a 'Rich Time E-learning' section.



This screenshot displays a member's profile on the Richtimeam website. The profile includes a 'HOT LINE' section, a 'Rich Time E-learning' section, and a 'Ranking' section. The 'Ranking' section shows a list of achievements and dates. Below the ranking, there is a 'RichTime E-learning' section with a video player and a 'RichTime E-learning' section with a video player. The bottom of the page has a 'HOT LINE' section with the phone number 086-3180922 and a 'Rich Time E-learning' section.

### หลักสำคัญ

1. การนำร้านค้า ไปโปรโมท โดยการเลือก Url landing plate ที่โดนใจกลุ่มเป้าหมาย
2. ใช้ช่องทางการตลาดทุกช่องทาง
3. การติดตามผล
4. การประเมินผล

**\*\* Url landing plate** คือ หน้าเพจที่ใช้ปิดการขาย

### การทำการตลาดออนไลน์สไตล์ Richtimteam

#### กลุ่มเป้าหมาย – ผู้บริโภค

1. วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย – ผู้บริโภคมักจะสนใจในเรื่องของผลิตภัณฑ์ ดังนั้น เนื้อหาและรูปแบบจะเน้นเรื่องของสรรพคุณของผลิตภัณฑ์/จุดเด่น/ช่วยเรื่องอะไร เช่น ความงาม/สุขภาพ เป็นต้น
  - ยกตัวอย่างเช่น
    - กลุ่มเป้าหมาย – อายุ 30-40 ปี/รับราชการ/รักสุขภาพและชอบดื่มกาแฟ



2. เลือก Url landing page ที่เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย ในเว็บ โดยเลือกหน้าในหมวดหมู่สินค้าเมนูด้านซ้าย

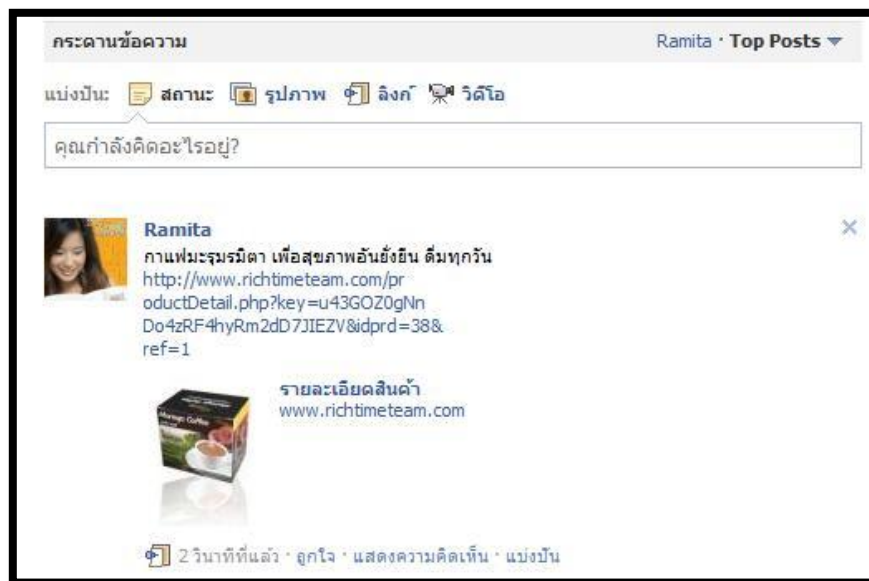


จากนั้น Copy Url ในหน้า Page สินค้านั้นๆ ดังตัวอย่างด้านล่าง

<http://www.richtimeteam.com/productDetail.php?key=4hSJ0OzYmOVIABppsn0z1mczGrpJgY&idprd=38&ref=1>



3. นำไป Post ตามช่องทางทางการตลาดที่แนะนำไว้เบื้องต้น เช่น เว็บบอร์ด,อีเมล,Facebook



ตัวอย่างการนำ Url ไปโพสต์ที่ Facebook โดยการใช้ข้อความจูงใจให้คลิกลิงค์มาที่ Web เรา

## การทำตลาดออนไลน์สไตล์ Richtimteam

### กลุ่มเป้าหมาย – นักธุรกิจ

1. วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย – เน้นผู้ที่สนใจเรื่องของการสร้างรายได้ผ่านธุรกิจ ดังนั้นเนื้อหาจะมุ่งเน้นไปในเรื่องของแผนธุรกิจและวิธีการทำงานเพื่อประสบความสำเร็จ  
ยกตัวอย่างเช่น – กลุ่มเป้าหมายเป็นคณว่างงาน อายุ 25-40 ปี ชอบอาชีพอิสระ ชอบเล่นอินเทอร์เน็ต เป็นต้น



2. เลือก Url landing page ที่เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย ในเว็บ โดยเลือกที่เมนูหลัก คือ “แผนธุรกิจ” จะได้น้ำดั่งตัวอย่างด้านล่างนี้



3. นำไป Post ตามช่องทางทางการตลาดที่แนะนำไว้เบื้องต้น เช่น เว็บบอร์ด,อีเมล,Facebook

## การตามเก็บหรือการวิเคราะห์ผล

หลังจากที่ทำตลาดในช่องทางต่างๆแล้วสิ่งสำคัญ คือ เราต้องรู้ว่าสิ่งที่เราทำไปได้ผลกลับมาอย่างไร ในเชิงธุรกิจพูดง่าย ๆ ว่าลงทุนไปแล้วคุ้มหรือเปล่า ระบบร้านค้าออนไลน์ Richtimeteam ได้สร้างระบบตรวจสอบเบื้องต้นให้กับทุกท่านได้ใช้งานง่าย ๆ ดังนี้

### วิธีที่ 1

การตรวจเช็คจากหน้าร้าน โดยดูที่กรอบรายงานสถิติในด้านขวาสุดหน้าเพจแรกของเว็บ richtimeteam ที่ปรากฏให้เห็นดังภาพ

ร้านคุณ Richtime Network	
เปิดเมื่อ	14/03/2008
ร้านค้าทั้งหมด	365 ร้าน
ผู้เยี่ยมชม	206593 ครั้ง
ออนไลน์ขณะนี้	1 IP
สินค้า	29 รายการ
ติดต่อ	74 เรื่อง
ยอดสั่งซื้อ	44 รายการ

รายการสำคัญ คือ “ผู้เยี่ยมชม” ร้านเรามีมากน้อยแค่ไหน สถิตินี้จะนับตั้งแต่วันที่เราเปิดร้าน และที่สำคัญอีกอย่าง คือ เรื่องของการติดต่อ ผ่านร้านเรามีเรื่อง ซึ่งเราจะได้รายชื่อ/เบอร์โทร/และความสนใจ (ซึ่งเราสามารถจะเข้าไปดูได้ที่ระบบหลังร้าน จะกล่าวถึงอีกในภายหลัง) และรายการที่สำคัญอีกหนึ่งอย่าง คือ ยอดสั่งซื้อ หมายถึง การสั่งซื้อสินค้าผ่านหน้าร้านเรา โดยรายละเอียดไปสั่งซื้อเราสามารถ

เข้าเช็คได้ที่หลังร้าน เพื่อติดต่อกลับและจัดการกับลูกค้าได้

### วิธีที่ 2

การเข้าไปตรวจสอบในหลังร้าน โดยการ login เข้าระบบหลังร้านตรงเมนูระบบสมาชิก ดังภาพ



ระบบสมาชิก

รหัสร้าน

รหัสผ่าน

สำหรับรหัสร้านและรหัสผ่าน เราจัดส่งไปให้ตั้งแต่ตอนสมัครร้านค้าออนไลน์ครั้งแรกแล้วครับ แต่ถ้าลืมสามารถส่งเลขร้านและชื่อมาที่ [tonypuy2009@hotmail.com](mailto:tonypuy2009@hotmail.com) ได้ครับผมจะจัดส่งไปให้ด้วยความยินดี หลังจาก login ไปที่หลังร้าน ให้ท่านคลิกที่แบนเนอร์ดังภาพด้านล่าง





จะเข้าสู่หน้าเว็บด้านล่าง ซึ่งท่านจะทราบถึงลิงค์ที่ถูกคลิกเข้ามา หมายถึง แหล่งที่มาของที่เชื่อมต่อมาถึงเว็บของเรา พุดง่าย ๆ คือ แหล่งที่เราไปโปรโมทเว็บไซต์ในวันนั้นเอง ซึ่งข้อมูลเหล่านี้จะบ่งบอกถึงประสิทธิภาพของการโปรโมทเว็บได้เป็นอย่างดี เราสามารถวิเคราะห์ต่อได้ว่า แหล่งโปรโมทใดที่มีประสิทธิภาพมาก ๆ เราจะได้ทุ่มทรัพยากร แรงกาย แรงใจ แรงเงินไปอย่างถูกต้อง

สถิติผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์ ของคุณ Richtime Network ประจำวันที่ : 20/04/11			
ลิงค์ที่ถูกคลิกเข้ามา	หมายเลขเครื่อง	วันที่ - เวลา	
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	157.55.116.21	20/04/2011	13:14:40
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	157.55.116.21	20/04/2011	13:16:36
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	157.55.116.21	20/04/2011	13:17:24
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	157.55.116.21	20/04/2011	13:18:42
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	157.55.116.21	20/04/2011	13:18:48
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	157.55.116.21	20/04/2011	13:19:57
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	124.121.101.214	20/04/2011	17:56:39
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	124.121.101.214	20/04/2011	17:53:51
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	161.246.68.73	20/04/2011	17:53:13
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	161.246.68.73	20/04/2011	17:53:09
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	161.246.68.73	20/04/2011	17:53:06
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	161.246.68.73	20/04/2011	17:53:01
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	161.246.68.73	20/04/2011	17:52:58
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	161.246.68.73	20/04/2011	17:52:54
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	161.246.68.73	20/04/2011	17:52:50
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	161.246.68.73	20/04/2011	17:50:22
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	124.121.101.214	20/04/2011	17:44:07
<a href="http://www.richtimeteam.com/basket.php?key=PY5moJmyEfx7JTkes6O2VJLfQGiniD&amp;ref=1&amp;sid=1303295425">http://www.richtimeteam.com/basket.php?key=PY5moJmyEfx7JTkes6O2VJLfQGiniD&amp;ref=1&amp;sid=1303295425</a>	118.172.42.123	20/04/2011	17:37:53
ไม่พบลิงค์ ที่ถูกคลิกเข้ามา	157.55.116.21	20/04/2011	17:27:04

### การติดตามผลแบบต่อเนื่อง

เมื่อกกล่าวถึงระบบหลังร้านของร้านค้า Richtimeteam เราหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะกล่าวถึงหลักสำคัญในเรื่องของการติดตามผล โดยการใช้เมนู รายชื่อผู้สนใจติดต่อ-สอบถามผ่านเว็บของคุณ Richtime Network และ ข้อมูลสั่งซื้อสินค้าออนไลน์จากร้านค้าของคุณ

### ข้อมูลสั่งซื้อสินค้าออนไลน์จากร้านค้าของคุณ

ข้อมูลสั่งซื้อสินค้าออนไลน์จากร้านค้าของคุณ				
ใบสั่งซื้อเลขที่	ชื่อ - สกุล ลูกค้า	เบอร์ติดต่อ	ราคารวม	
00120	สิริวรรณ สุขประเสริฐ	084129	2,750.00 บาท	รายละเอียด
00119	นางสาวมารีแฉะ แวนาแฉะ	082-4	130.00 บาท	รายละเอียด
00118	สมพงษ์ มุ่งคุณเนตร	085-4	750.00 บาท	รายละเอียด
00117	สมภพ สุทุกทิศ	089239	170.00 บาท	รายละเอียด
00112	น.ส นภัสประภา พันแดง	080089	850.00 บาท	รายละเอียด
00109	โท แซ่ย่าง	080499	510.00 บาท	รายละเอียด
00108	กมลชนก บุญทอง	087989	160.00 บาท	รายละเอียด
00107	ณภัทร พรภักดี	087119	650.00 บาท	รายละเอียด
00106	ณภัทร พรภักดี	087119	800.00 บาท	รายละเอียด
00104	ณภัทร พรภักดี	086629	800.00 บาท	รายละเอียด
00103	ณภัทร พรภักดี	086629	650.00 บาท	รายละเอียด

เมนูนี้จะทำให้เราทราบ ชื่อ-สกุล/เบอร์ติดต่อและราคารวม และเรายังสามารถคลิกในเมนู“รายละเอียด” เพื่อเข้าไปดูใบสั่งซื้อชั่วคราวตั้งรูปด้านล่าง

### ใบสั่งซื้อสินค้าเลขที่ 00109

ชื่อ - สกุล : โท แซ่ย่าง  
 อีเมล : agelcity@gmail.com  
 เบอร์ติดต่อ :  
 ที่อยู่ : ตู้ ปณ.43 อำเภอเมือง จังหวัดตาก 63000  
 สั่งซื้อเมื่อ : 22-09-2010 เวลา 10:47:19

รายการสินค้าที่คุณ โท แซ่ย่าง สั่งซื้อ				
รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	จำนวน	ราคา	รวม
00031	กาแฟใบมะขาม moringo coffee	3	170	510
<b>รวมเป็นเงินทั้งหมด</b>				<b>510.00</b> บาท

**\*\* การจัดส่งสินค้าและการแจ้งข้อมูล สมาชิกโปรดอ่าน**

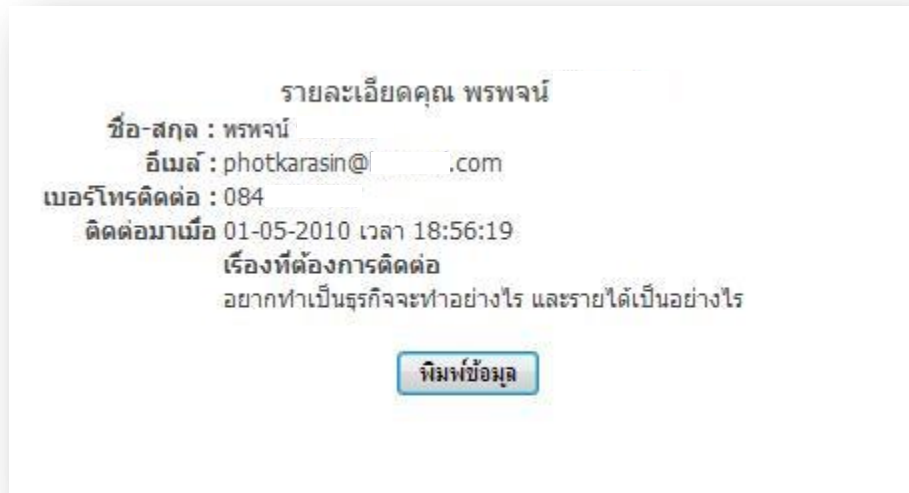
- ใบสั่งซื้อจะเห็นอยู่ 2 ส่วน คือผู้ดูแลระบบ และเจ้าของร้านค้า ดังนั้นท่านควรพิมพ์ใบสั่งซื้อเก็บไว้เป็นหลักฐาน
- ให้โทรแจ้งผู้ดูแลระบบทันที เมื่อท่านเห็นว่ามีคนสั่งซื้อสินค้า ผ่านหน้าเว็บไซต์ของท่าน
- ทางผู้ดูแลระบบจะทำการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าจากเว็บท่านเอง
- ท่านเพียงไปเว็บไซต์ไปโปรโมทเท่านั้น
- ใบสั่งซื้อนี้จะถูกลบออกอัตโนมัติ เมื่อมีการส่งสินค้าไปยังลูกค้าเรียบร้อยแล้ว

เราสามารถดำเนินการต่อโดยการนำไปสั่งซื้อสินค้าและเก็บเป็นหลักฐานได้ โดยการพิมพ์ใบสั่งซื้อออกมาได้

รายชื่อผู้สนใจติดต่อ-สอบถามผ่านเว็บของคุณ Richtime Network

☑️ รายชื่อผู้สนใจติดต่อ-สอบถามผ่านเว็บของคุณ Richtime Network			
ชื่อ นายชัยภัทร มิ่งมงคล	โทร.08:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ ประมวล ณ นคร	โทร.08:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ วันเสาร์	โทร.08:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ วิเวก พิมพ์พา	โทร.		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ ธัญปรีพล นิกรเทศ	โทร.08:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ วิไลพร แสงศักดิ์ดา	โทร.08:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ สุรศักดิ์	โทร.-		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ ธิดิคม เครือขวัญ	โทร.08:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ lek sriphochai	โทร.02:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ พรพจน์ พิลาแก้ว	โทร.08:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ Pichamol Sanghiran	โทร.08:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ เหมยฟ้า	โทร.08:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ พิมพ์ปญา รัตนเสนีย์p	โทร.08:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ Anunta	โทร.08:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง
ชื่อ ภาณุมาศ	โทร.08:		รายละเอียด <input type="checkbox"/> ลบทิ้ง

เมื่อคลิกเมนู “รายละเอียด” จะพบกับภาพด้านล่าง



คุณจะได้รายชื่อ / อีเมล / เบอร์โทร / เวลาติดต่อ / และเรื่องที่ต้องการติดต่อจะเป็นแนวทางให้  
เราติดตามลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

**ที่เหลือก็คือหน้าที่คุณ ๆ ๆ และก็คุณแล้วละครับ**

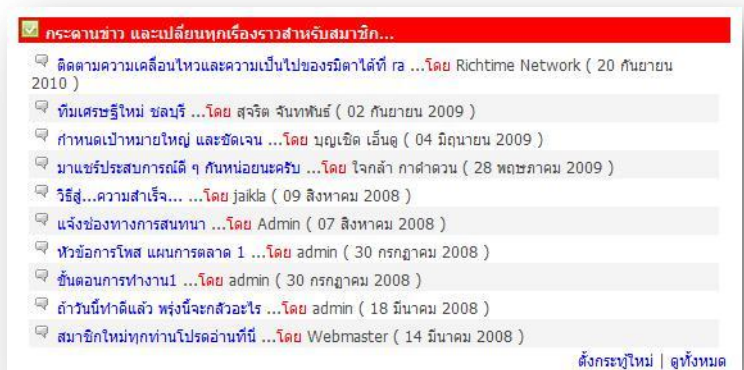
## การใช้เครื่องมือเสริมในการทำตลาดแบบออนไลน์และออฟไลน์ ผ่านเมนูข้อมูลประกอบการทำธุรกิจ

ข้อมูลประกอบการทำธุรกิจ	
Lecture a.พรเทพ เทหา	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
เอกสารการสอนวิธีทำการตลาดออนไลน์เบื้องต้น	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
เอกสารรายละเอียดเรื่อง LAH	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
ไฟล์เสียงทำประธานอธิบายค่าKและ Ranking Part-3	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
ไฟล์เสียงทำประธานอธิบายค่าKและ Ranking Part-2	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
ไฟล์เสียงทำประธานอธิบายค่าKและ Ranking Part-1	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
เอกสารและระเบียบการจัด First Step	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
เอกสารการสอนเรื่องการแจงยอดออนไลน์	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
ใบปลิวมีดารวมสินค้าA4	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
ใบปลิวกาแฟมะรุขนาดA4	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
โบรชัวร์ VIPSET	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
ใบปลิวกาแฟมะรุขนาดA4	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
คู่มือการใช้ร้านค้าออนไลน์	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร
นามบัตรกาแฟใบมะรุ	เปิด / ดาวโหลดเอกสาร

เราสามารถดาวน์โหลดเครื่องมือเพื่อใช้สนับสนุนการทำงานทั้งแบบออนไลน์และออฟไลน์ ไม่ว่าจะเป็นเอกสาร โบรชัวร์/ไฟล์เสียง หรือแม้กระทั่งเครื่องมือเสริมสร้างการเรียนรู้เพื่อการพัฒนาตัวเองให้ประสบความสำเร็จ ลองเข้าไปใช้งานดูครับ

### การเรียนรู้แบบไม่รู้จบผ่านระบบหลังร้าน

ถ้าหากอยากสำเร็จจงอย่างหยุดการเรียนรู้ กับระบบหลังร้านของเราไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบวิดีโอ/เอกสาร หรือการแลกเปลี่ยนเรียนรู้ผ่านระบบ Webboard



## บทสรุปเพื่อความสำเร็จ

ทั้งหมดที่กล่าวมานี้ คือ การใช้ร้านค้าออนไลน์อย่างมีประสิทธิภาพทั้งนี้หากเราอ่าน คิด แต่ขาดการกระทำย่อมจะไม่เกิดผลใดๆตามมาดังนั้นสิ่งสำคัญ คือ การลงมือทำๆๆๆๆๆๆๆทำแม้จะไม่เข้าใจ ทำแม้จะสงสัย ทำแม้จะไม่พร้อม ผมรับรองว่าท่านสามารถสัมผัสถึงความสำเร็จได้แบบ 100% แน่นนอน

ผมแถมให้นิดหนึ่งครับหับหัวใจสำคัญในการทำออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จมีขั้นตอนดังนี้  
**หลักสำคัญ**

1. การนำร้านค้า ไปโปรโมท โดยการเลือก Url landing plate ที่โดนใจกลุ่มเป้าหมาย
2. ใช้ช่องทางการตลาดทุกช่องทาง
3. การติดตามผล
4. การประเมินผล
5. ทำๆๆๆๆๆๆๆ(อย่าลืมข้อนี้ครับสำคัญมากกกกกก)

**\*\* Url landing page** คือ หน้าเพจที่ใช้ปิดการขาย

หากมีข้อสงสัยเพิ่มเติมติดต่อผมได้ตามช่องทางต่าง ๆ ดังนี้

ภาสกร ผุยพงษ์ (โทนี่)

รองประธานกรรมการบจก.ริชไทม์ เน็ตเวิร์ค

มือถือ 086-3789208 (เวลา 13.00 – 20.00 น.)

อีเมล [tonypuy2009@hotmail.com](mailto:tonypuy2009@hotmail.com)

Facebook : Zen satori



**การกระทำ คือ พลังแห่งความสำเร็จ**  
**ขอความสำเร็จและสติปัญญาจงก่อเกิดแต่ผู้ลงมือกระทำ**

