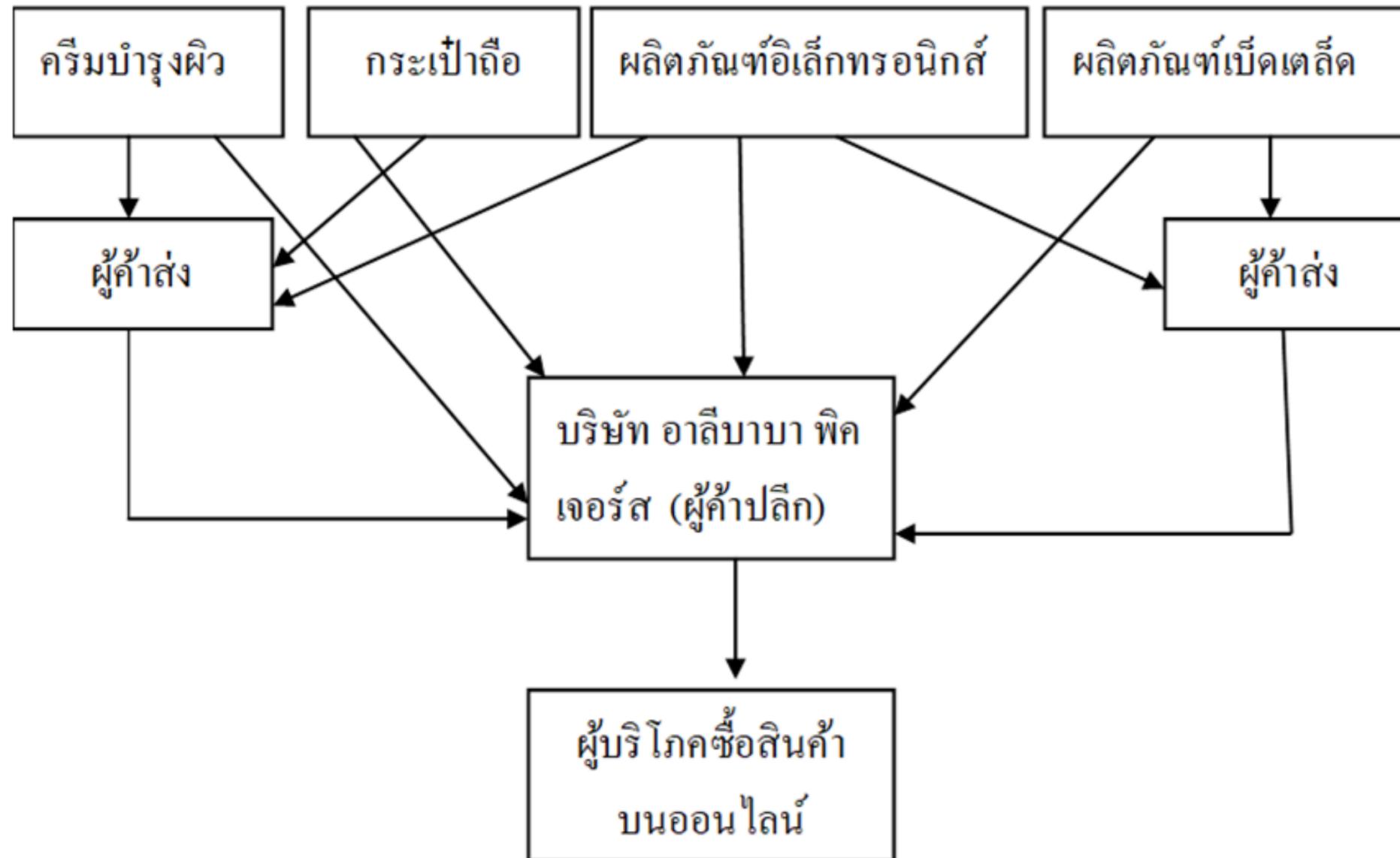


ช่องทางทางการตลาดอิเล็กทรอนิกส์

เป็นช่องทางการตลาดที่อาศัยคนกลางเป็นผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่ง นายหน้า ผู้ผลิต ที่ไม่มีหน้าร้านไม่มีพื้นที่สำหรับจัดแสดงสินค้า แต่เป็นช่องทางการตลาดโดยการติดต่อสื่อสารทางอินเทอร์เน็ตเป็นคนกลางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ไปสู่ผู้บริโภค



5 รูปแบบธุรกิจที่พบบนอินเทอร์เน็ต

1. **Business to Consumer (B-to-C or B2C)** เป็นการขายผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภคทั่วโลกโดยตรง โดยบริษัทหรือองค์กรธุรกิจที่ขายด้วยวิธีนี้ จะทำการตัดคนกลาง ไม่ว่าจะเป็นผู้นำเข้า ผู้จัดจำหน่าย พ่อค้าส่ง และพ่อค้าปลีกออกทั้งหมด ทั้งนี้เพื่อต้องการทำกำไรให้มากขึ้น ในขณะที่เดียวกันก็สามารถขายสินค้าได้ถูกลงด้วย
2. **Business to Business (B-to-B or B2B)** เป็นการทำธุรกิจแบบขนาดใหญ่ระหว่างองค์กร ทำธุรกิจด้วยกัน บางครั้งเป็นผลิตภัณฑ์นำเข้า (Import) หรือผลิตภัณฑ์ส่งออก (Export) เช่นการนำเครื่องสำอางจากประเทศ อเมริกาเข้ามาจำหน่ายในประเทศไทยโดยผู้ที่เป็นตัวแทนอยู่ประเทศไทยไปรับมาจำหน่ายให้กับลูกค้าผู้บริโภคทั่วไปการชำระเงิจะผ่านระบบธนาคาร
3. **Consumer to Consumer (C to C or C2C)** เป็นการค้าปลีกระหว่างผู้บริโภคกับผู้บริโภค เช่น การเป็นสมาชิกบริษัทขายตรงและผู้บริโภคซื้อมาใช้เอง เมื่อผลิตภัณฑ์มีคุณภาพผู้บริโภคคนแรกก็จะชวนเพื่อนร่วมงานแนะนำผลิตภัณฑ์กับบริษัทที่เป็นสมาชิกอยู่เข้ามาทำธุรกิจร่วมกับบริษัทเดียว โดยได้ค่านายหน้าคอมมิชชั่นเป็นค่าตอบแทนผลงาน

5 รูปแบบธุรกิจที่พบบนอินเทอร์เน็ต

4. **Government to Consumer (G to C or G2 C)** เป็นการทำธุรกิจระหว่างภาครัฐบาลกับผู้บริโภคทั่วไป ซึ่งเป็นการช่วยเหลือประชาชนของภาครัฐบาลโดยผู้บริโภคได้รับผลประโยชน์มากกว่ารัฐบาล เช่นกรณีหน้าที่ของรัฐบาลได้ทำการจำหน่ายผลิตภัณฑ์และบริการให้กับผู้บริโภคโดยไม่หวังกำไรเหมือนกับการขายสินค้าให้กับผู้บริโภค ระบบการชำระเงินอาจเป็นเงินสดหรืออาจตกลงชำระในรูปแบบอื่นก็ได้

5. **Business to Government (B to G)** เป็นการทำธุรกิจระหว่างภาครัฐบาลกับนักธุรกิจ เช่น การประกาศจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐในเว็บไซต์ เพื่อให้ภาคธุรกิจมาประมูลราคา

เปรียบเทียบ การค้าปลีก & การค้าส่ง

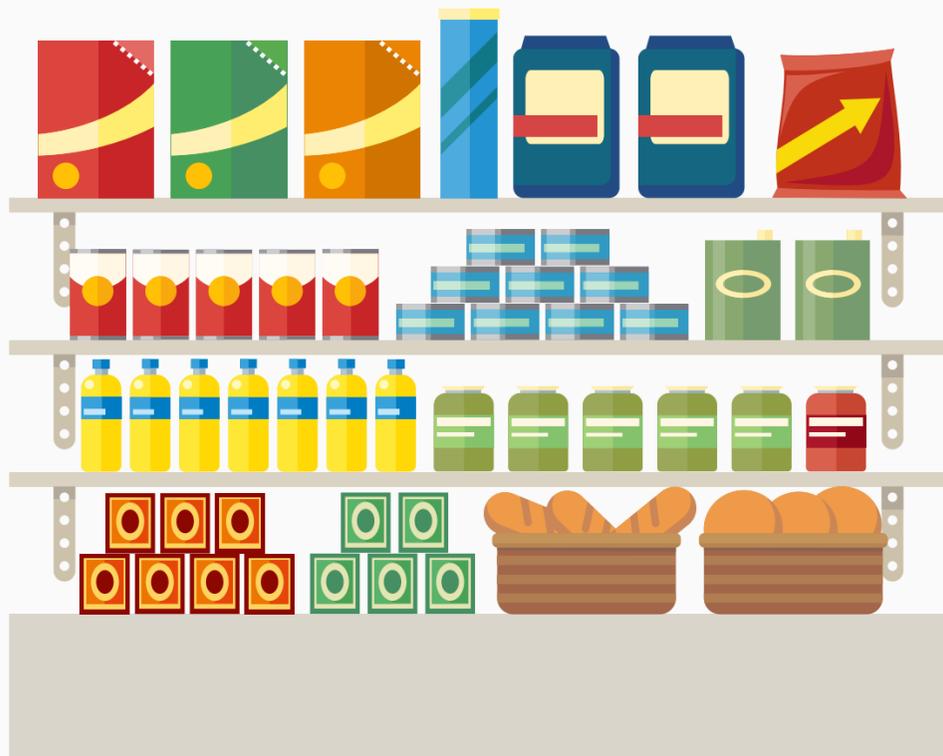


พื้นฐานสำหรับการเปรียบเทียบ	ขายส่ง	ขายปลีก
ความหมาย	การค้าส่งเป็นธุรกิจที่ขายสินค้าในปริมาณมากให้แก่ผู้ค้าปลีกอุตสาหกรรมและธุรกิจอื่น ๆ	เมื่อสินค้าถูกขายให้กับผู้บริโภคชั้นสุดท้ายในล็อตเล็ก ๆ ธุรกิจประเภทนี้จะเรียกว่าเป็นธุรกิจค้าปลีก
สร้างลิงก์ระหว่าง	ผู้ผลิตและผู้ค้าปลีก	ผู้ค้าส่งและลูกค้า
ราคา	ลดลง	ค่อนข้างสูงกว่า
การแข่งขัน	น้อยกว่า	สูงมาก
ปริมาณการทำธุรกรรม	ใหญ่	เล็ก
ความต้องการเงินทุน	ใหญ่	น้อย
ข้อเสนอใน	สินค้านี้มีจำนวน จำกัด	ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ
พื้นที่ปฏิบัติการ	ขยายไปยังเมืองต่าง ๆ	จำกัด เฉพาะพื้นที่
ศิลปะการขาย	ไม่ต้องการ	จำเป็นต้องใช้
ต้องการโฆษณา	ไม่	ใช่

การค้าปลีก



การค้าปลีก คืออะไร?

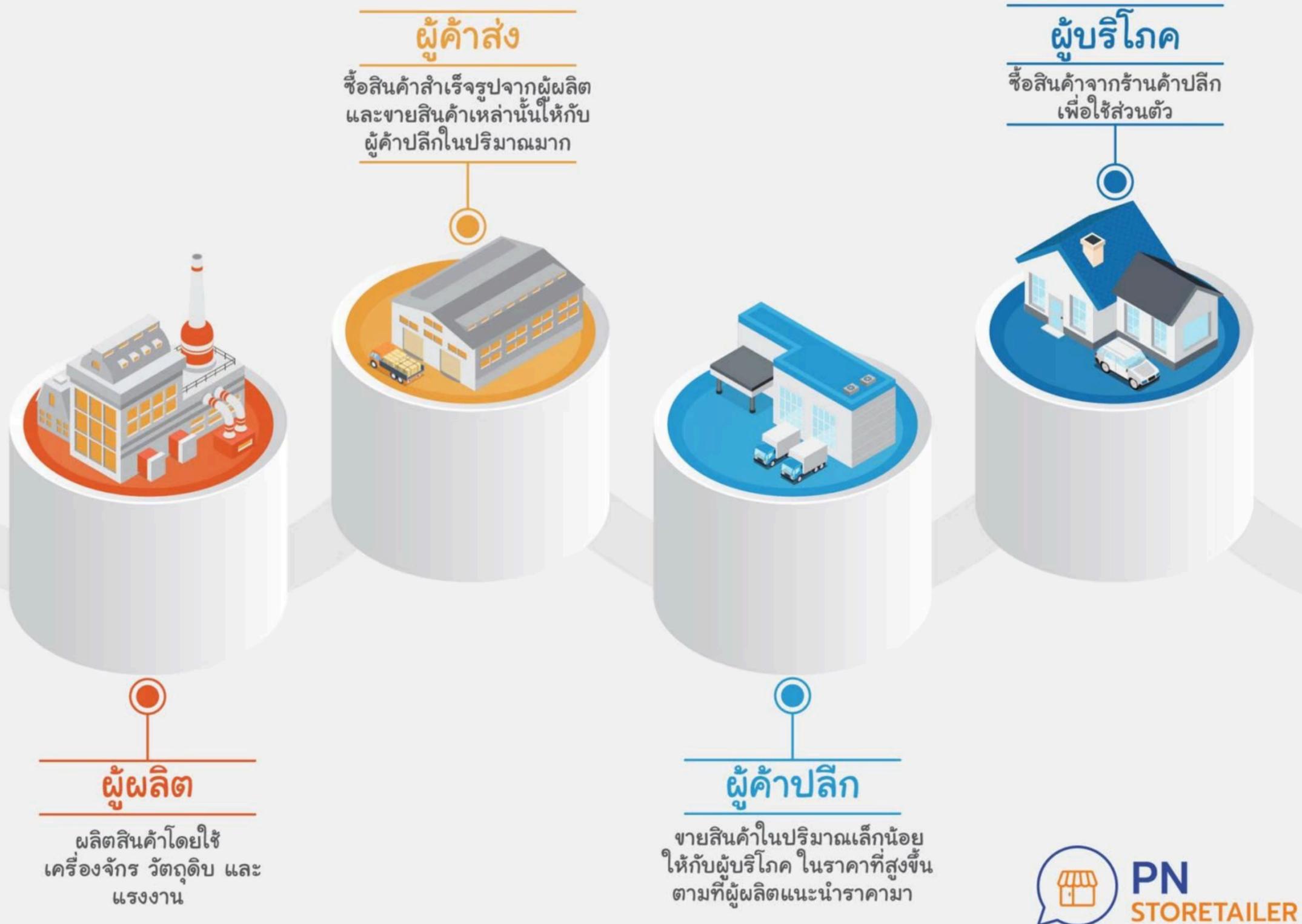


Retail Business หรือธุรกิจร้านค้าปลีก คือ ธุรกิจที่เกิด การซื้อ-ขายสินค้าหรือบริการที่ส่งถึงผู้บริโภคโดยตรง ซึ่งจะขายอะไรก็ได้ที่ถูกกฎหมาย และเป็นการขายสินค้า ให้ถึงมือผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยพวกเขาจะใช้เองหรือให้ เป็นของขวัญแก่คนอื่นก็ได้

ซึ่งสมัยก่อนก็จะมีร้านค้าปลีกที่มีเฉพาะหน้าร้านอย่างเดียว แต่หลายปีที่ผ่านมา ร้านค้าปลีกก็ได้ถูกแตกแขนงออกไปให้อยู่ในออนไลน์ด้วย หรืออาจจะเรียกได้ ว่า จากที่เคยเป็นร้านค้าปลีกดั้งเดิม ก็เกิดการเปลี่ยนแปลงตามยุคสมัย กลายเป็นร้านค้าปลีกสมัยใหม่กันไปซะหมดแล้ว



กระบวนการทำงานของร้านค้าปลีก



แต่เนื่องจากร้านค้าปลีกนั้นมี
หลายประเภทด้วยกัน ทำให้
ห่วงโซ่อุปทานข้างต้นที่เรา
กล่าวมา อาจเกิดขึ้นกับร้านค้า
ปลีกบางประเภทเท่านั้น เพราะ
ร้านค้าปลีกประเภทใหญ่ ๆ
บางเจ้าก็เป็นผู้ผลิตเอง เป็นผู้
ค้าส่งเอง และยังเป็นผู้ค้าปลีก
เองอีกด้วย

ประเภทของร้านค้าปลีก



ร้านค้าปลีกขนาดเล็ก
Small Retailer/Grocery Stores

เป็นร้านค้าปลีกขนาดเล็กที่จะเป็นร้านค้าปลีกแบบดั้งเดิม ที่ดูแลทุกอย่างภายในร้านเองคนเดียว ใช้พื้นที่น้อย ๆ ในบริเวณชั้น 1 ของหน้าบ้าน หรือตึกแถว 1 คูหา มักจะขายของใช้ในชีวิตประจำวัน ส่วนใหญ่จะเป็นการขายให้คนในชุมชนหรือคนในหมู่บ้านด้วยตนเอง คนมักจะเรียกว่า ร้านโชห่วยหรือร้านขายของชำ ร้านประเภทนี้จะไม่ค่อยมีเทคโนโลยีอะไรมากนัก การจัดการบัญชีต่าง ๆ ก็จะเป็นระบบเก่าและจัดการด้วยตนเองซะมากกว่า เพราะมีขนาดที่ไม่ใหญ่มาก



ร้านค้าปลีกเฉพาะอย่าง
Specialty Store

Specialty Store เป็นร้านค้าปลีกที่เน้นขายสินค้าเฉพาะอย่าง ที่จะเน้นสินค้าไปที่ประเภทใดประเภทหนึ่งเป็นพิเศษ เช่น ร้านขายเครื่องสำอาง, ร้านวัสดุก่อสร้างขนาดย่อม, ร้านหนังสือ ฯลฯ ซึ่งร้านค้าปลีกประเภทนี้สามารถพัฒนารูปแบบให้เป็นร้านค้าปลีกสมัยใหม่ได้ โดยเพิ่ม ระบบ POS เข้าไป หรือเพิ่มช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ เข้าไปเพื่อให้ยอดขายเพิ่มขึ้นได้

ประเภทของร้านค้าปลีก



ร้านสะดวกซื้อ
Convenience Stores

ร้านประเภทนี้ถูกพัฒนาให้เป็นร้านค้าปลีกสมัยใหม่ เพราะมีระบบต่าง ๆ ทุกอย่างเข้ามาซัพพอร์ต เพื่อเพิ่มความสะดวกรสบายให้กับผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น เน้นสนองความต้องการแบบเร่งด่วนแก่ลูกค้า มีสินค้าที่หลากหลาย ส่วนใหญ่จะเป็นอาหาร, เครื่องดื่ม, ของใช้ในชีวิตประจำวัน ร้านค้าปลีกประเภทนี้ก็อย่างเช่น ร้านมินิมาร์ท ทั่วไป, 7-Eleven , Family mart, 108 Shop



ซูเปอร์มาร์เก็ต
Supermarket

เป็นร้านที่เน้นขายสินค้าอุปโภคบริโภคในครัวเรือน จะเป็นสินค้าที่มีความจำเป็นต้องใช้ในชีวิตประจำวัน จุดเด่นของร้านค้าปลีก ประเภทนี้คือ อาหารสด, ผักสด, เนื้อสัตว์, อาหารทะเลต่าง ๆ ส่วนใหญ่เป็นสินค้าที่มีกำไรต่ำ แต่เน้นขายในปริมาณที่เยอะ มักจะอยู่ใกล้เคียงกับละแวกบ้าน หรืออาจจะอยู่ในห้างสรรพสินค้าและไฮเปอร์มาร์เก็ต แต่ปัจจุบันก็ได้มีการแยกตัวเปิดเป็นอิสระหลายร้านอยู่เหมือนกัน เช่น ท็อปส์ซูเปอร์มาร์เก็ต, Villa Market, Foodland

ประเภทของร้านค้าปลีก



ห้างสรรพสินค้า
Department Store

ห้างสรรพสินค้าเป็นร้านค้าปลีกที่มีขนาดใหญ่มาก มีรวบรวมสินค้าและบริการทุกอย่างไว้ในนี้แบบครบวงจร ซึ่งแบ่งทุกอย่างไว้เป็นโซนอย่างชัดเจน เป็นแหล่งรวมความสนุกสนานเพลิดเพลินชั้นยอดเยี่ยมในการช้อปปิ้งไว้ที่นี่ สิ่งที่มีในห้างสรรพสินค้าก็จะเป็น เสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้า เครื่องประดับ แบรินด์หรู, ผลิตภัณฑ์เสริมความงาม, คลินิกเสริมความงาม, บริการเกี่ยวกับโทรศัพท์และอุปกรณ์ไอที, โรงหนัง, ฟู้ดคอร์ด, ร้านอาหารแบรนด์ดัง, ซูเปอร์มาร์เก็ต, เฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้าน, เครื่องเล่นต่าง ๆ ตัวอย่างเช่น สยามพารากอน (Siam Paragon), เซ็นทรัล (Central), เดอะมอลล์ (The Mall), โรบินสัน (Robinson), เอ็มควอเทียร์ (EmQuartier), ไอคอนสยาม (ICONSIAM)



ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่
Discount Store, Hypermarket

มักจะขายสินค้าที่หลากหลายในราคาที่ประหยัด เน้นให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าไปที่ละเยอะ ๆ เพื่อให้มียอดขายสินค้าในปริมาณที่สูง เน้นสินค้าและบริการที่เข้าถึงง่าย ไม่ได้หรูหราเท่าแบรนด์ต่าง ๆ ในห้างสรรพสินค้า ส่วนลักษณะก็จะเหมือนการรวมซูเปอร์มาร์เก็ตกับห้างสรรพสินค้าเข้าไว้ด้วยกัน มีความบันเทิงสนุกสนานให้เป็นโซนไว้ นอกจากนี้ก็จะมีสินค้าในครัวเรือน สินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไปไว้ด้วยเช่นกัน เช่น Tesco Lotus, Big-C, Makro

ประเภทของร้านค้าปลีก



**ร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ที่เน้นขายสินค้าเฉพาะกลุ่ม
Category Killer**

อันนี้จะคล้าย ๆ กับข้อ 2 ร้านค้าปลีกเฉพาะอย่าง (Specialty Store) คือจะมีความจำเพาะเจาะจงในการขายสินค้า เน้นสินค้าเป็นประเภทนั้น ๆ ไปเลย แต่ร้านประเภทนี้จะมีขนาดใหญ่มากกว่า Specialty Store ซึ่งใหญ่ขนาดที่ว่า Category Killer เปรียบเสมือนห้างสรรพสินค้าที่รวบรวมสินค้าประเภทนั้น ๆ ไว้โดยเฉพาะเลยคะ ซึ่งส่วนใหญ่สินค้าของร้านค้าปลีกประเภทนี้ก็จะ เป็นร้านวัสดุก่อสร้างและอุปกรณ์ตกแต่งบ้านและร้านเฟอร์นิเจอร์ขนาดใหญ่ ซึ่งพอเป็นขนาดใหญ่ก็จะมีสินค้าที่หลากหลายและครบครันตอบโจทย์ลูกค้าได้มากกว่า อาจมีส่วนลดในสินค้าบางอย่าง รวมถึงมีบริการหลังการขาย ตัวอย่างเช่น พาวเวอร์บาย (Power Buy), โฮมโปร (Home Pro), Index Living Mall

ช่องทางขายของออนไลน์และออฟไลน์

การขายแบบออนไลน์ คือ การนำสินค้าไปวางขาย ผ่านช่องทางต่าง ๆ บน อินเทอร์เน็ต โดยมี อินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลาง ในการติดต่อสื่อสารระหว่าง ผู้ขายสินค้าและผู้ซื้อสินค้า



การขายแบบออฟไลน์ (Offline) การขายรูปแบบนี้เรียกได้ว่าเป็นการขายแบบ “ดั้งเดิม” เป็นการขายของผ่านร้านค้า ที่มีหน้าร้านแสดงสินค้าจริง ผู้ขายทำการขาย พูดคุยโต้ตอบกับลูกค้าแบบ Face to face ไม่ได้ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นสื่อกลางในการซื้อขาย

การขายแบบออนไลน์ : Online

การขายบน Website, E-Marketplace และ Social Media

วิธีนี้เป็นวิธียอดฮิตของการขายสินค้าผ่านออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นการนำสินค้าไปวางขายบน Website ของร้านค้าเอง หรือบน Marketplace ต่าง ๆ อย่าง Lazada และ Shopee รวมไปถึงการขายสินค้าบน Social Media อย่าง Facebook, Twitter, Line และ Instagram ซึ่งการขายผ่านช่องทางเหล่านี้กำลังเป็นที่นิยมอย่างแพร่หลายในยุคปัจจุบัน มีร้านค้าออนไลน์จำนวนมากที่หันมาค้าขายผ่านช่องทางออนไลน์ เนื่องจากการเปิดร้านค้าออนไลน์นั้นมีต้นทุนต่ำ แต่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้เป็นจำนวนมาก เพราะมีจำนวนผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตและ Social Media มีเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ ทุกวัน ทั้งยังมีช่องทางโปรโมทแบรนด์ของคุณให้เป็นที่รู้จักได้หลากหลายช่องทาง และทำการค้าขายได้ทุกที่ทุกเวลา

การขายผ่านตัวแทนจำหน่าย แบบ Dropship

Dropship เป็นการขายผ่านระบบตัวแทนจำหน่ายสินค้าประเภทหนึ่ง ที่ตัวแทนนำสินค้าจากผู้ผลิตหรือร้านค้ารายใหญ่ไปขายต่อ โดยนำรูปและข้อมูลของสินค้าไปประกาศขายตาม Website หรือบัญชีร้านค้าของตัวเองบน Social Media โดยที่ตัวแทนไม่จำเป็นต้องซื้อสินค้ามาสต็อกเอง และไม่ต้องส่งสินค้าเอง ตัวแทนมีหน้าที่เพียงโปรโมทสินค้าและหาลูกค้ามา จึงอาจกล่าวได้ว่าตัวแทนจำหน่ายเป็นเพียงเสมือน “คนกลาง” ระหว่างผู้ผลิตหรือร้านค้ารายใหญ่กับลูกค้าเท่านั้น ตัวแทนจำหน่ายจะได้รับผลตอบแทนในรูปแบบของค่าคอมมิชชั่น หรือกำไรส่วนต่างของราคาต้นทุนสินค้า ฉะนั้นการขายแบบ Dropship มีข้อดีตรงที่ตัวแทนไม่จำเป็นต้องลงทุนอะไรก็สามารถขายสินค้าได้เลย และไม่ต้องรับความเสี่ยงจากการขายสินค้าไม่ได้

การขายแบบออฟไลน์ : Offline

การขายแบบหน้าร้าน

การขายแบบหน้าร้าน คือ การที่เจ้าของแบรนด์มีร้านจำหน่ายสินค้าเป็นของตัวเอง จัดแสดงสินค้าจริง ทำการขายสินค้าเองโดยตรง ลูกค้าสามารถทำการซื้อของกลับบ้านได้เลยทันที ถึงแม้การขายแบบหน้าร้านจะดูเรียบง่าย ไม่หวือหวาหรือมีอะไรพิเศษ แต่ก็เป็นวิธีการขายสินค้าที่ขาดไปไม่ได้ แม้ว่ากระแสการขายของออนไลน์จะเป็นที่นิยมมากแค่ไหนก็ตาม เนื่องจากการขายของผ่านหน้าร้านนั้น ลูกค้าสามารถเลือกชม หยิบจับ และทดลองใช้สินค้าจริง ๆ เพื่อพิจารณาก่อนจะตัดสินใจซื้อสินค้า เป็นการสร้างประสบการณ์ตรงที่ลูกค้ามีต่อแบรนด์

สินค้าที่นิยมขายผ่านหน้าร้านมักเป็นกลุ่มสินค้าที่ต้องมีการทดลองใช้งานเพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อ เช่น ร้านน้ำหอมที่มีหน้าร้าน Offline ตามห้างสรรพสินค้าเพื่อให้ลูกค้าได้ทดลองกลิ่น หรือสินค้าจำพวกอาหารสด ที่ลูกค้าต้องเลือกดู ตรวจสอบเช็คความสดใหม่ เป็นต้น

การฝากขาย : Consignment

การฝากขาย คือ การที่เจ้าของสินค้า หรือเรียกว่าผู้ฝากขาย ส่งสินค้าไปยังผู้รับฝากขาย ให้ทำการขายสินค้าให้แทน โดยที่กรรมสิทธิ์ในตัวสินค้านั้นยังคงเป็นของผู้ฝากขาย จนกว่าสินค้านั้น ๆ จะถูกขายออกไป ผู้ฝากขายจึงจะสามารถบันทึกการขายสินค้าได้ โดยผู้รับฝากขายสินค้าจะได้รับ “ค่านายหน้า” เป็นค่าตอบแทน เช่น เจ้าของแบรนด์อาหารเสริมอาจนำสินค้าของตนไปฝากขายตามร้านขายยาต่าง ๆ โดยเจ้าของร้านขายยาก็จะคิดค่านายหน้าเป็นเปอร์เซ็นต์ตามที่ตกลงกันไว้เมื่อขายสินค้าได้

ข้อดีของการฝากขายสินค้า คือเป็นการขยายตลาดสินค้าให้กว้างขึ้น โดยที่เจ้าของสินค้าไม่ต้องลงทุนเปิดหน้าร้านเพื่อจำหน่ายสินค้าเอง แถมยังสามารถเลือกได้ว่า จะวางจำหน่ายสินค้าที่บริเวณใด หรือภูมิภาคใด เพราะมีร้านค้าจำนวนมากทั่วประเทศที่รับฝากวางสินค้า ประเภทสินค้าที่มักฝากขายคือสินค้าจำพวกเครื่องสำอางค์ อาหารเสริม ขนมต่าง ๆ เป็นต้น



10

ช่องทาง

การขาย ออนไลน์

(Place)

ลงขายสินค้าได้ฟรี!



ดาวโหลดแอป SHOPEE เพื่อรับส่วนลดหรือสินค้าฟรี 

*สินค้าไม่สามารถแลกเปลี่ยนหรือถอนเป็นเงินสดได้

หมวดหมู่

 เสื้อผ้าแฟชั่นผู้ชาย	 มือถือและอุปกรณ์เสริม	 อาหารเสริมและผลิตภัณฑ์สุขภาพ	 นาฬิกาและแว่นตา	 รองเท้าผู้ชาย	 คอมพิวเตอร์และแล็ปท็อป	 กล้องและอุปกรณ์ถ่ายภาพ	 กีฬาและกิจกรรมกลางแจ้ง	 สื่อบันเทิงภายในบ้าน	 เกมและฮาร์ดแวร์
 เสื้อผ้าแฟชั่นผู้หญิง	 ความงามและของใช้ส่วนตัว	 ของเล่น สินค้าแม่และเด็ก	 เครื่องใช้ในบ้าน	 กระเป๋า	 รองเท้าผู้หญิง	 เครื่องประดับ	 อาหารและเครื่องดื่ม	 เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน	 สัตว์เลี้ยง



แพลตฟอร์ม e-commerce ที่ใหญ่ที่สุดในตะวันออกเฉียงใต้และไต้หวัน เป็นช่องทางที่ซื้อขายง่ายที่สุด แต่มีความปลอดภัยและระบบจ่ายเงินที่รัดกุม การเปิดร้านขายสินค้าบน Shopee ทำได้ง่ายมากๆ เพียงสมัครสมาชิกบน Website ก็สามารถวางขายสินค้าได้เลยแบบฉบับที่ใครๆก็ทำได้

จุดเด่นของ Shopee คือ มีกิจกรรมส่งเสริมการขายมากมาย ไม่ว่าจะเป็น โค้ดส่วนลด คุปองแทนเงินสด เหรียญ Coins และยังมีเกมส์ให้เล่นสนุกๆเพื่อรับรางวัล และยังมีฟังก์ชันการเสริมสร้างความมั่นใจให้กับผู้ซื้อด้วยการติดตามและรีวิว โดยร้านที่มีคะแนนดีก็ จะได้รับการส่งเสริมการขายจากช้อปปี ด้วยฟังก์ชัน “ร้านแนะนำ” ทำให้เพิ่มยอดขายได้มากขึ้น และยังมี การเชื่อมต่อกับบริการขนส่งทั่วประเทศ ทำให้ไม่ผู้ซื้อ – ผู้ขาย ไม่ว่าจะอยู่ที่ไหน ก็สามารถส่ง – รับสินค้าได้สะดวกอีกด้วย



หมวดหมู่



โทรศัพท์มือถือ

อุปกรณ์วงจรไฟฟ้า
และอะไหล่พรรณไม้, เมล็ดพันธุ์
และหลอดไฟ

ไฟภายนอกอาคาร

สายชาร์จ & อุปกรณ์
ชาร์จไฟ

หูฟังเอียร์บัด



ระบบรดน้ำต้นไม้



สว่าน

ลาโพงไร้สายและ
บลูทูธ

เคสและซองมือถือ



เซรั่มและทรีทเมนต์



เสื้อยืดผู้หญิง

สมาร์ทวอท์ช์สำหรับ
เด็ก

เครื่องฟอกอากาศ



เสื้อยืดผู้ชาย



ชุดเดรสผู้หญิง



แหล่งช้อปปิ้งออนไลน์ที่เหมือนมีห้างสรรพสินค้าอยู่ในมือ เพราะมีสินค้าให้เลือกมากมาย โดยเฉพาะอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ เต็มไปด้วยสินค้าคุณภาพมากมาย และบริการครบวงจรไม่แพ้ Shopee ทั้งการขนส่ง การสั่งซื้อ และระบบการชำระเงินที่ครอบคลุมทั้งหมด แตกต่างที่ใน Lazada จะไม่มีสินค้าประเภทอาหารเพียงเท่านั้น

เฟอร์นิเจอร์และของใช้ในบ้าน | สินค้าหมวดก่อสร้างและรีโนเวท | สินค้านอกบ้าน | พื้นไม้และกระเบื้อง | ห้องนอน | ห้องนั่งเล่น | ห้องน้ำ | ห้องครัว | ห้องกินข้าว | V-Day D-Day

RINA HEY BY CHIC REPUBLIC | CHIC REPUBLIC | Ashley | NocNoc.com

EXCLUSIVE DEALS

1 ก.พ. 64 - 14 ก.พ. 64

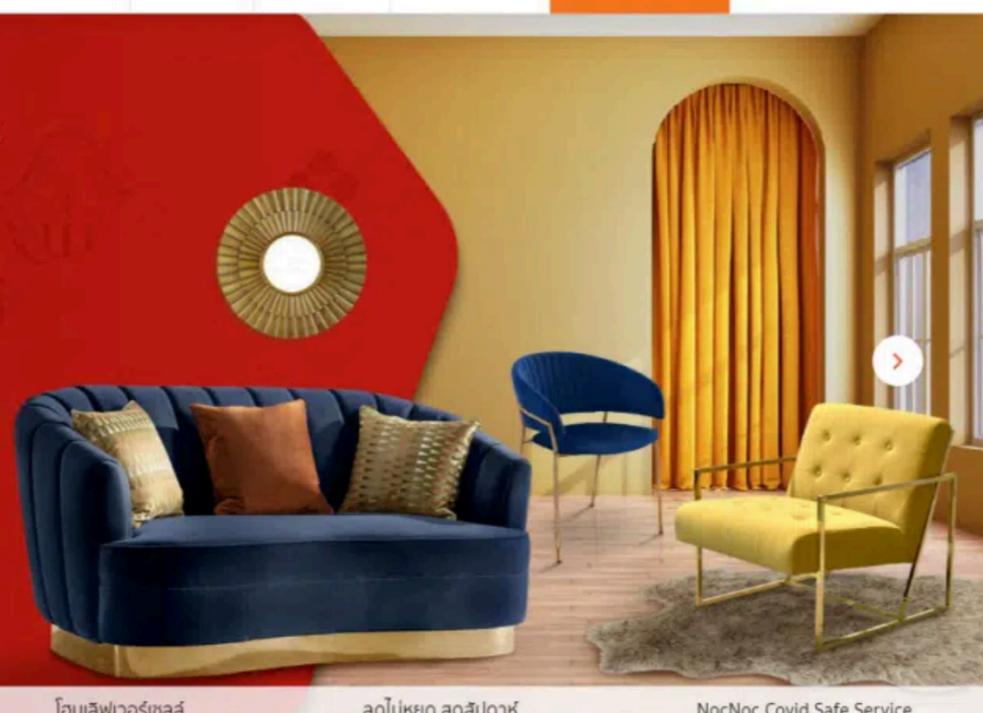
* ศึกษารายละเอียดและเงื่อนไขโปรโมชัน

แต่งบ้านใหม่ เสง เสง รับตรุษจีน

สินค้าลดสูงสุด **60%** +

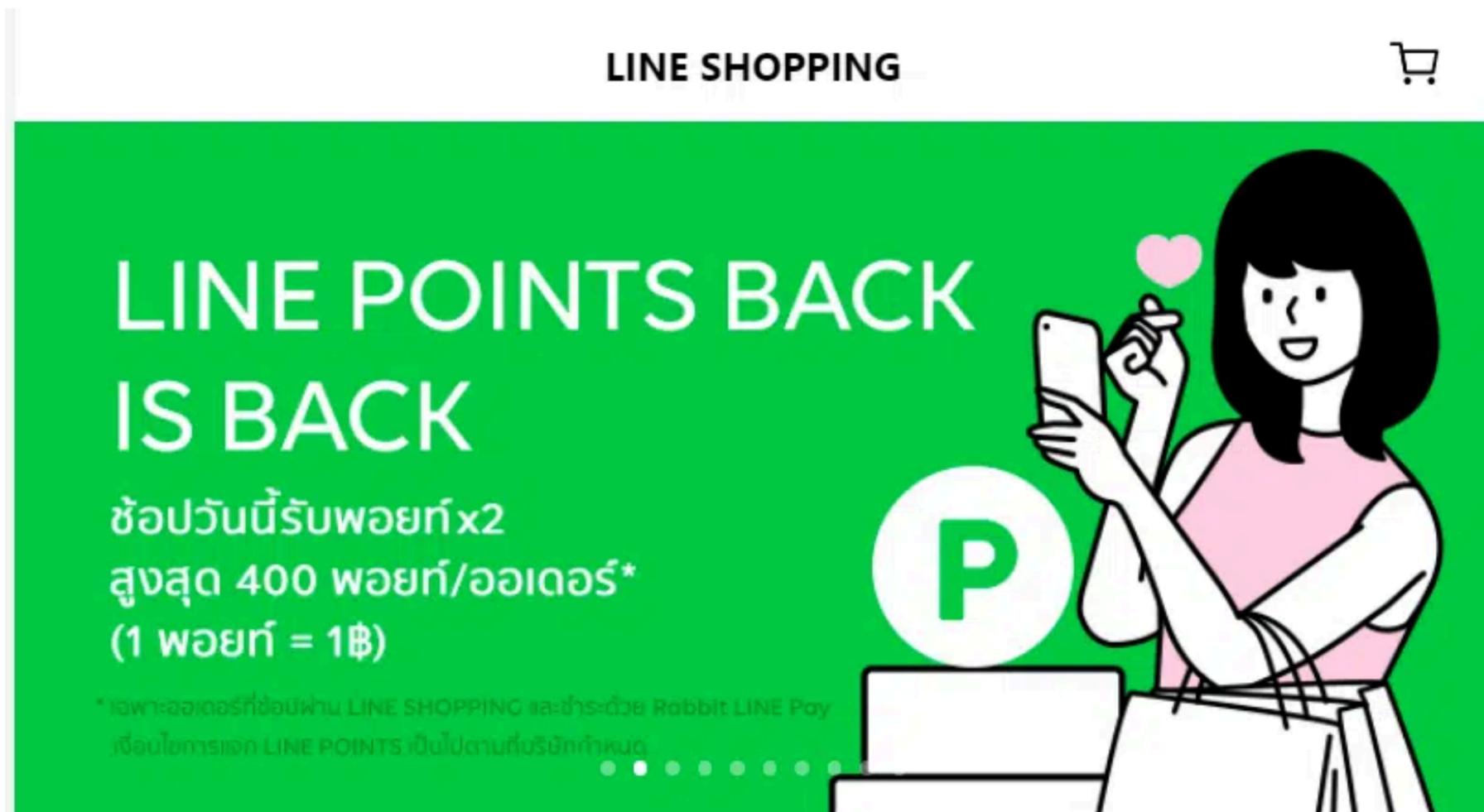
ช้อปครบ 3,000.- ลดเพิ่ม **15%** ลดสูงสุด 2,000.-

โค้ด **OM2CHIC**



ช่องทางการขายออนไลน์ที่เน้นวัสดุตกแต่ง เฟอร์นิเจอร์และสินค้าก่อสร้าง แพลตฟอร์มนี้ถึงแม้จะเกิดขึ้นได้ไม่นานแต่ก็ได้รับการพัฒนาจากผู้เชี่ยวชาญในตลาดการซื้อขายวัสดุมากกว่า 20 ปี เป็นแพลตฟอร์มที่เป็นตัวกลางระหว่างผู้ผลิตหรือผู้จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์และสินค้าก่อสร้าง

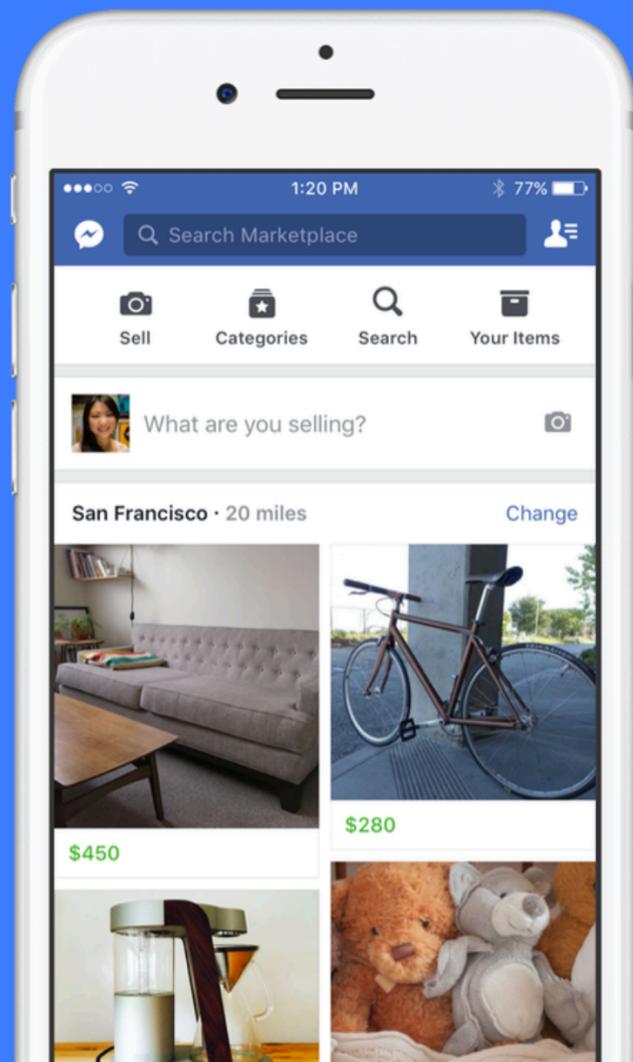
จุดเด่นของ NocNoc คือ ผู้ซื้อจะมีโอกาสที่จะเข้าถึงนวัตกรรมวัสดุการตกแต่งบ้านที่นอกจากจะเห็นตามร้านต่างๆ ผู้ซื้อยังสามารถเข้าหาร้านที่มีที่ตั้งอยู่ในต่างประเทศหรือสำหรับลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัดและไม่สามารถที่จะเดินทางไปร้านได้อย่างสะดวกก็สามารถสั่งผ่าน NocNoc ได้ โดยให้บริการส่งครอบคลุมทั่วหัวเมืองขนาดใหญ่ และยังมีบริการส่งสินค้าตัวอย่างเพื่อที่จะให้คนซื้อได้สัมผัสเนื้องานจริงๆก่อนที่จะลงมือสั่งซื้อ โดยสินค้าที่จะเปิดให้วางจำหน่ายมีตั้งแต่วัสดุเฟอร์นิเจอร์ ไปจนถึงวัสดุตกแต่งบ้านอย่างวอลเปเปอร์ เป็นต้น



Line My Shop

เครื่องมือในการส่งเสริมการขายสำหรับ Line Official Account ให้ง่ายขึ้นและมีประสิทธิภาพมากกว่าเดิม และเต็มไปด้วยฟีเจอร์ต่างๆที่ช่วยแก้ปัญหาให้การซื้อขายแบบตอบแชทไปมาหมดไป ตั้งแต่ระบบการสั่งซื้อ จ่ายเงิน ติดตามสถานะ ไปจนกว่าผู้ซื้อจะได้รับของ พร้อมทั้งมีหน้าออนไลน์ให้ใช้ฟรีๆไม่เสียค่าใช้จ่าย สำหรับผู้ที่อยากสร้างรายได้เพิ่มขึ้นผ่านช่องทางนี้เพียงแค่นี้มี Line Official Account ก็สามารถสร้างร้านค้าบน Line My Shop ได้แล้ว

จุดเด่นของ Line My Shop คือ ผู้ซื้อขายสามารถสร้างออเดอร์ให้ลูกค้าได้ทันทีเมื่อลูกค้าสนใจสินค้าต่างจากแพลตฟอร์มอื่นๆที่ต้องรอลูกค้าสั่งซื้อเข้ามาเท่านั้น ยังมีระบบแจ้งเตือนสถานะของใบสั่งซื้อให้ลูกค้าผ่าน Line Chat ทำให้ติดตามสถานะได้ง่ายขึ้น มีฟีเจอร์จัดการแคตตาล็อก และสต็อกแบบ Realtime สามารถกำหนดจำนวนได้ง่ายอีกด้วย



พื้นที่การขายสินค้าออนไลน์ แค่มีบัญชี Facebook ก็สามารถซื้อขายสินค้าได้ทั่วโลก เรียกได้ว่าเป็นตลาดเสรี ที่เพียงแค่มีข้อมูลของสินค้า ผลิตภัณฑ์ ราคา และรูปสินค้า ก็สามารถเริ่มต้นขายได้ทันที โดยไม่จำเป็นต้องมี Facebook Page สร้างยอดไลค์ ยอดสมาชิก ก็สามารถนำเสนอสินค้าได้

จุดเด่นของ Facebook Marketplace คือ มีระบบ AI ช่วยทำให้การขายสินค้าเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เร็วขึ้น ด้วยการคำนวณหาผู้ที่คาดว่าจะจะเป็นกลุ่มเป้าหมายได้ในทันที และผู้ซื้อ – ผู้ขายสามารถตรวจสอบกันได้โดยตรงผ่าน Facebook ดูความน่าเชื่อถือ และการมีตัวตนจริงๆได้ และสามารถเลือกซื้อสินค้าจากคนที่อยู่ใกล้ๆ เพื่อพบปะซื้อขายกันโดยตรงได้

Facebook Marketplace

Lnw SHOP MANAGE ร้าน Demo Shop

DASHBOARD ภาพรวมร้านค้า

จำนวนข้อมูลหลังร้าน

หมวดหมู่สินค้า 23 หมวดหมู่	จำนวนสินค้า 29 ชิ้น	รายการสั่งซื้อ 166 รายการ	แจ้งชำระเงิน 247 รายการ	ส่งสินค้า 104 รายการ
ข้อความ 37 ข้อความ	รูปภาพ 262 รูป	อัลบั้มภาพ 34 อัลบั้ม	ลูกค้าร้าน 5/38 คน	

ข้อมูลร้านค้าของฉัน

Demo Shop
nangnoi.lnwshop.com
วันที่เปิดร้าน: 25 ม.ค. 54 (2 ปีที่ผ่านมา)

Domain: คุณยังไม่มีโดเมนของร้านนี้ [สั่งซื้อโดเมนเนม](#)

Template: MyMint [ออกแบบร้านใหม่](#)

ประกาศวันหยุด "ส่งท้ายปีเก่า ต้อนรับปีใหม่" 30 ธ.ค. 56 - 1 ม.ค. 57

Lnw SHOP

Lnw.shop

ช่องทางออนไลน์ในรูปแบบเว็บไซต์สำเร็จรูป ที่มีเทมเพลตเว็บไซต์ ใช้ตกแต่งหน้าร้านแบบฟรีๆ เพียงแค่สมัครสมาชิก พร้อมรองรับสินค้าทุกหมวดหมู่ สามารถกดสินค้าเข้าตระกร้า และเปิดบิลเพื่อรองรับลูกค้า จัดการออเดอร์ และสต็อกจากทุกช่องทางได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้ง Lazada, Shopee, Google Shopping, Facebook Shop

WELOVE SHOPPING

สินค้า ▾ ค้นหาสินค้าหรือร้านค้าที่คุณต้องการ

สมัครสมาชิก เข้าสู่ระบบ

ร้านค้าโปรด ตะกร้าสินค้า

แฟชั่น Hot นาฬิกา เครื่องประดับ สุขภาพ ความงาม แม่และเด็ก อิเล็กทรอนิกส์ บ้านและสวน หมวดหมู่ทั้งหมด

Payday Sale
ช้อปมันส์วันเงินออก

Free Shipping
ฟรีค่าจัดส่งถึงบ้าน

Best Seller
ลดสูงสุด 84%

สินค้าใหม่มาแรง
ลดสูงสุด 83%

1/1

PAYDAY Sale
ช้อปมันส์วันเงินออก

25 ม.ค. 64 - 5 ก.พ. 64

ช้อปเลย ▶

WELOVE SHOPPING.COM

WELOVESHOPPING

เว็บไซต์ที่อยู่คู่กับคนไทยมานาน นับได้ว่าเป็นช่องทางออนไลน์ที่มีผู้เข้าชม มากกว่า 300,000 คนต่อวัน ที่ผลักดันให้ผู้ขายสามารถสร้างกำไรได้มากโดยไม่ต้องเสียค่าบริการ และมีพีเจอร์ WeTrust Guarantee สร้างความน่าเชื่อถือด้วยคะแนนความพึงพอใจของแต่ละร้าน และการันตีการส่งสินค้ากับผู้ซื้อจริงๆ โดยไม่มีการคดโกงใดๆ



ช่องทางซื้อขายออนไลน์ในรูปแบบเว็บไซต์แรกของไทย มีสินค้าที่หลากหลาย และครอบคลุมถึงสินค้าท้องถิ่นของไทยทำให้แบรนด์ไทยสามารถส่งไปได้ทั่วโลก โดยมุ่งเน้นการสนับสนุนธุรกิจ เล็ก-กลาง-ใหญ่ ให้มีโอกาในการซื้อขายผ่านทางออนไลน์ได้ฟรี มี Solution ให้ผู้ขายครบถ้วน พร้อมด้วยที่ปรึกษาส่วนตัวที่จะช่วยแนะนำให้ผู้ขายสร้างยอดขายได้มากขึ้น



รถมือสอง



มอเตอร์ไซด์



อสังหาริมทรัพย์



มือถือ แท็บเล็ต



อะไหล่รถ ประดับยนต์



เครื่องใช้ไฟฟ้า



สัตว์เลี้ยง



บ้านและสวน

ดูทั้งหมด (32 หมวดหมู่) ▾

ผลการค้นหายอดนิยม

รถมือสอง (29,499)

- รถมือสอง
- รถกระบะมือสอง
- รถเก๋งมือสอง
- สิบล้อมือสอง
- รถบ้านมือสอง

[ดูรถมือสองทั้งหมด →](#)

อสังหาริมทรัพย์ (61,741)

- บ้าน
- บ้านน็อคดาวน์
- คอนโด
- หอพัก
- ที่ดิน

[ดูอสังหาริมทรัพย์ทั้งหมด →](#)

มอเตอร์ไซด์ (17,124)

- mini bigbike
- มอเตอร์ไซด์
- มอเตอร์ไซด์มือสอง
- บิ๊กไบค์
- สกู๊ตเตอร์ไฟฟ้า

[ดูมอเตอร์ไซด์ทั้งหมด →](#)

มือถือ แท็บเล็ต (14,582)

- iphone 11
- iphone
- iphone xr
- iphone x
- iphone 11 pro

[ดูมือถือ แท็บเล็ตทั้งหมด →](#)

อะไหล่รถ ประดับยนต์ (24,335)

- ล้อแม็ก
- ยางรถยนต์
- โซ้ค
- เครื่องเสียงรถยนต์
- ป้ายทะเบียนรถยนต์

[ดูอะไหล่รถ ประดับยนต์ทั้งหมด →](#)

Kaidee

แหล่งซื้อ-ขายของมือสองออนไลน์

Kaidee.com

ตลาดซื้อ-ขายของมือสองออนไลน์ ที่สร้างให้ผู้ขายสินค้ามือสอง และผู้ซื้อมาเจอกันได้ง่าย สะดวก รวดเร็ว มากขึ้น โดยเน้นให้ผู้ซื้อ ผู้ขายได้เจอกันในที่สาธารณะ เพื่อดูสินค้าก่อนการขายได้จริงๆ ไม่ว่าจะเป็อสังหาริมทรัพย์ บ้าน รถ และที่สำคัญขั้นตอนการลงขายสินค้าก็ไม่ยุ่งยาก เพียงแค่ไม่กี่ขั้นตอนก็สามารถเข้าถึงผู้ซื้อได้ทันที และสามารถโปรโมทสินค้าบนเว็บได้อีกด้วย

PANTIPMARKET PantipMarket.com
Your Online Marketplace

เข้าสู่ระบบ สมัครสมาชิก

หน้าแรก ร้านค้าออนไลน์ ลงโฆษณาฟรี โฆษณาตำแหน่งพิเศษ คำแนะนำในการซื้อขาย Special tools FAQ

ค้นหา... ค้นหา

ค้นหาอย่างละเอียด

มือใหม่หัดขาย เรามีบริการลงโฆษณาให้ ฟรี!!

บริการออนไลน์ (เวลาทำการ จ - ศ เวลา 9.00 - 18.00)
ลงไม่ได้ ลงไม่เป็น ไม่ใช่ปัญหา เพียงส่งสินค้า
พร้อมรายละเอียด ให้ทีมงานดำเนินการให้ง่ายๆ ได้ที่

QR Code

LINE Add Friends @PANTIPMARKET



Pantip Market

แพลตฟอร์มการขายสินค้ามือหนึ่ง และมือสองบนออนไลน์ ที่ผูกกับเว็บไซต์ Pantip เว็บไซต์กระตุ๋ยอดนิยม เป็นแพลตฟอร์มที่แสดงสถานะของสินค้าอย่างชัดเจน ทำให้ผู้ซื้อ-ผู้ขายสื่อสารกันได้ง่าย ทำให้ประหยัดเวลาในการซื้อขายได้ และยังมีระบบประกาศขายสินค้าฟรี และทำการโฆษณาได้ฟรีๆ อีกด้วย

ขอบคุณข้อมูลจาก <https://thewisdom.co/content/10-free-online-channels/>

การค้าปลีก



กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการขาย
สินค้าและบริการให้กับพ่อค้าปลีก
หรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรม โดยมี
วัตถุประสงค์เพื่อนำไปจำหน่ายต่อ
หรือนำไปใช้ในทางธุรกิจ

ประเภทของการค้าส่ง

1. พ่อค้าส่ง (Merchant Wholesalers)

คือ คนกลางที่ทำหน้าที่จัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตเป็นจำนวนมากเพื่อจำหน่ายให้แก่พ่อค้าปลีกหรือผู้ใช้ทางอุตสาหกรรมหรือการค้า พ่อค้าส่งจะมีอิสระไม่ขึ้นต่อใครดำเนินการขายตามประเภทสินค้าที่ขาย

2. นายหน้าและตัวแทน (Merchandise Agents)

ตัวแทนจำหน่ายสินค้าจะมีลักษณะคล้ายกับพ่อค้าส่ง แต่ต่างกันว่าตัวแทนไม่มีกรรมสิทธิ์สินค้าแต่พ่อค้าส่งจะมีกรรมสิทธิ์ในสินค้า นายหน้าได้รับค่าตอบแทนเป็นค่านายหน้า (Commission)

ประเภทของการค้าส่ง

3. สำนักงานขายและสาขาขาย

3.1 สำนักงานขาย (Sale Officers) ในบางครั้งผู้ผลิตจะตั้งสำนักงานอยู่ในบริเวณที่ไกลจากโรงงานผลิตสินค้าของผู้ผลิต หรือตั้งอยู่คนละท้องถิ่นกับสำนักงานใหญ่ของผู้ผลิต และจะไม่เก็บสินค้าสำรองไว้ใน Stock ส่วนสินค้านั้นจะเช่าที่เก็บสินค้าของคลังสินค้าสาธารณะหรือเก็บไว้ที่โรงงาน เมื่อมีลูกค้ามาสั่งซื้อสินค้า จะทำการเบิกสินค้าจากคลังหรือโรงงานแล้วนำส่งให้ผู้ซื้อ

3.2 สาขาขาย (Sales Branches) เป็นสาขาของบริษัทผู้ผลิตสินค้าต่างจาก Sales Offices ตรงที่มีที่สำหรับเก็บสินค้าคงคลัง เพื่อการส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าตามคำสั่งซื้อรวมทั้งการให้บริการติดตั้งสินค้า บำรุงรักษา และซ่อมแซมสินค้า จะมีจำนวนพนักงานมากกว่า Sale Officers