



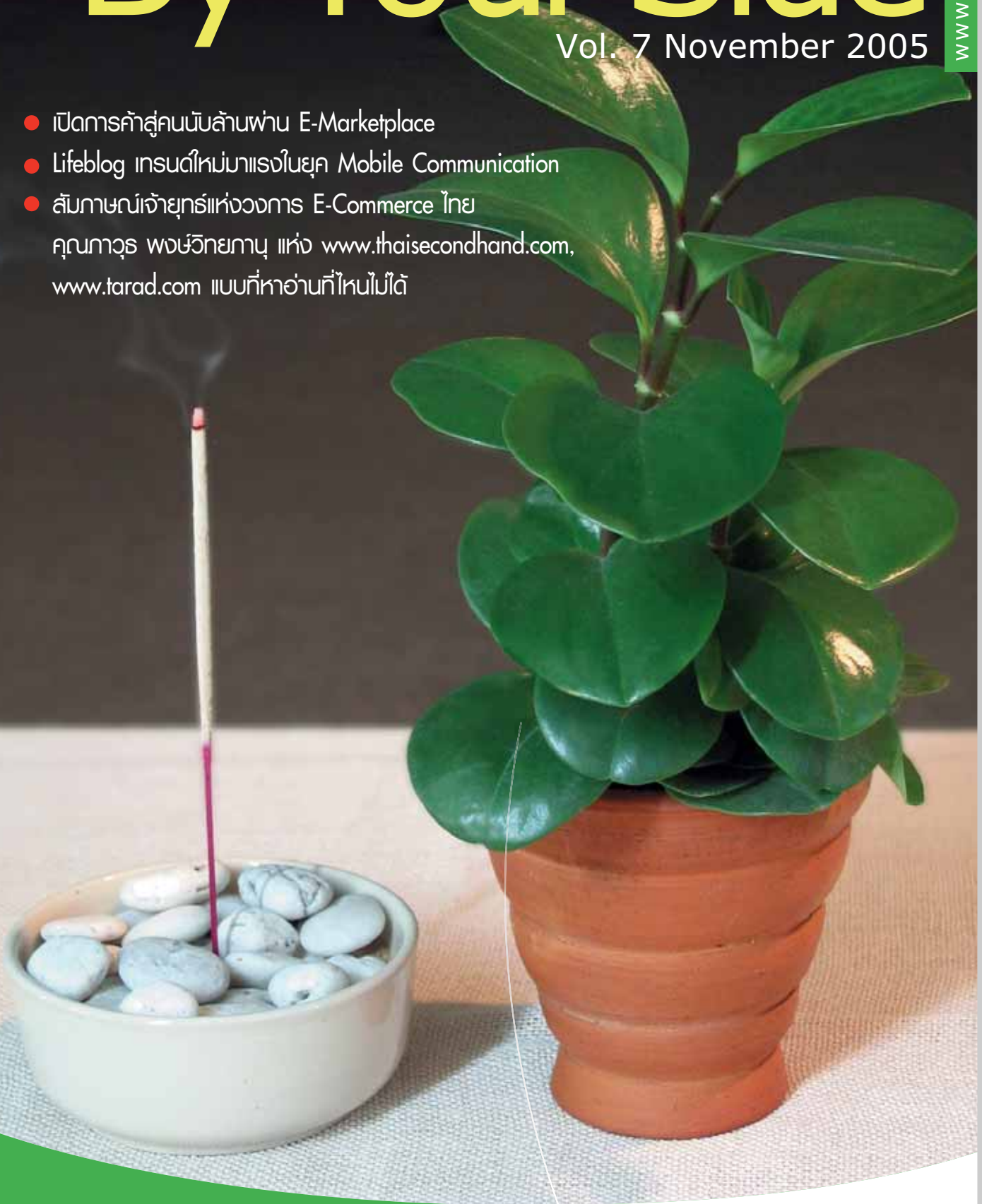
e-Magazine for digital life

By Your Side

Vol. 7 November 2005

www.inet.co.th

- เปิดการค้าสู่คนนับล้านผ่าน E-Marketplace
- Lifeblog เทรนด์ใหม่มาแรงในยุค Mobile Communication
- สัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจแห่งวงการ E-Commerce ไทย
คุณภาวรุร พงษ์วิทย์กานู แห่ง www.thaisecondhand.com,
www.tarad.com แบบที่หาอ่านที่ไหนไม่ได้



E-Commerce ไทย จะตายหรือจะโต



I N D E X

3

In Trend : เปิดการค้าสู่คนนับล้านผ่าน E-Marketplace

5

In Coming : Lifeblog วัสดุใหม่มาแรง
กับการเขียน Blog ผ่านมือถือ

6

In Side : สัมภาษณ์เจ้าของธุรกิจแห่งวงการ E-Commerce ไทย
คุณภาวกร พงษ์วิทยภาณุ
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ตลาด ดอก ค่อม จำกัด

8

In Action :

EDITOR'S
NOTE

สวัสดิ์ดีค่ะ

เชื่อในเรื่องโอกาสและจังหวะกันรีเปลาละ สองสิ่งนี้มักจะโผล่มาคู่กันราวกับเป็นพี่น้องฝาแฝดที่แยกกันไม่ได้ บางครั้งโอกาสก็เป็นเสมือนของขวัญที่ฟ้าประทานมาให้ในยามที่เราหมดหวัง และในบางครั้งก็เหมือนฟ้าดินเล่นตลกให้โอกาสมาตกอยู่ตรงหน้าชะอย่างนั้น แต่เจ้าโอกาสนี้แหละเมื่อโผล่มาแล้วก็จะทำให้จังหวะชีวิตของเราเปลี่ยนไปในทันที แล้วจะแยแสไหนด้ามีโอกาสดีๆ มาอยู่ตรงหน้าแต่คุณกลับปฏิเสธไป

By your side ฉบับนี้มีผู้ขายรุ่นใหม่ที่มาพร้อมไอเดียดีๆ คุณภาวกร พงษ์วิทยภาณุ เจ้าของเว็บไซต์ชื่อดังอย่าง www.tarad.com และ www.thaisecondhand.com และยังเป็นหัวเรือใหญ่ในการผลักดันและเปิดตลาด e-commerce แก่ผู้ประกอบการในบ้านเรา สัมภาษณ์พิเศษคอลัมน์ In Side ฉบับนี้คุณภาวกรจะมาบอกเล่าถึงโอกาสและข้อแนะนำต่างๆ ในการทำธุรกิจ E-commerce ใครที่กำลังรอโอกาสในการทำธุรกิจออนไลน์ งานนี้ ยืมออกได้เลยค่ะ โอกาสมาอยู่ตรงหน้าแล้ว รับรองว่าอ่านบทสัมภาษณ์จบคุณจะมีความมั่นใจและมองเห็นภาพในการเริ่มต้นธุรกิจออนไลน์อย่างแน่นอน

หากใครกำลังสับสนมึนงงว่า E-marketplace คืออะไร มีประโยชน์ต่อธุรกิจของคุณมากน้อยแค่ไหน คลิกไปอ่านที่คอลัมน์ In Trend ส่วน In Coming ในฉบับนี้มารู้จักกับ Lifeblog อีกหนึ่งเทคโนโลยีที่กำลังมาแรงแข่งทางโค้ง หยอดยูนิงอัพโหลด blog ของคุณผ่านเครื่องที่ซื้อมาแล้ว เพราะแค่มีมือถือก็สามารถบันทึกเรื่องราวดีๆ ได้ทันที และเช่นเคยกับข่าวฝากจากลูกค้า อยากรู้ความเคลื่อนไหว โปรโมชันใหม่ๆ ในแวดวงธุรกิจต้องติดตามอ่านใน In Action ค่ะ

ฉบับหน้า By your side จะเรื่องอะไรมาฝากปิดท้ายปี 2548 ต้องติดตามกันต่อไป รับรองว่าพลาดไม่ได้ค่ะ



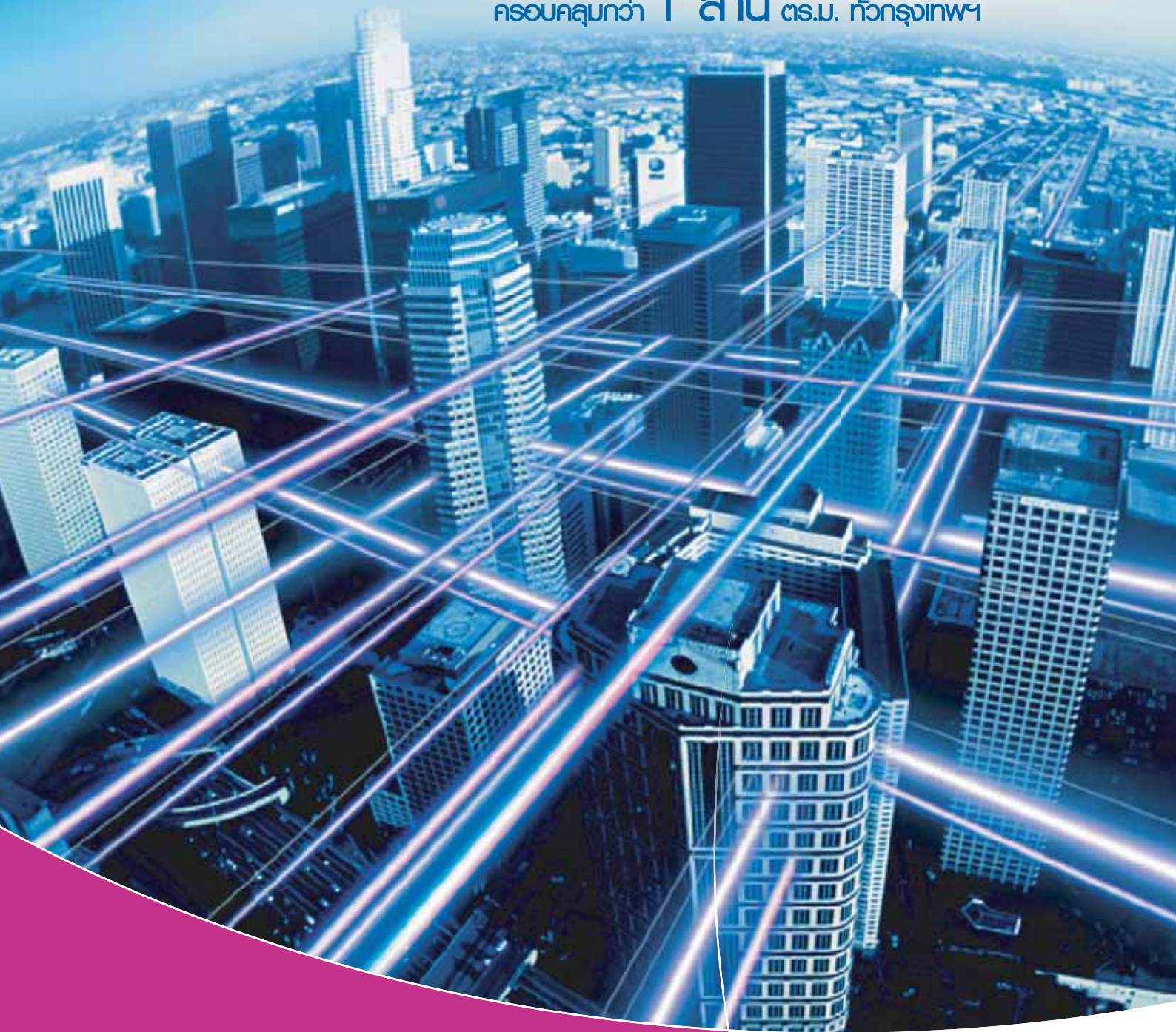
สุภาพ เกิดสำราญ

EDITOR
07/11/2005

มหานครแห่งธุรกิจยุคอนาคต เกิดขึ้นแล้ววันนี้ที่กรุงเทพฯ

ด้วยบริการ MetroLAN

Ultra hi-speed เร็วกว่าบรอดแบนด์ 8,000 เท่า*
ครอบคลุมกว่า 1 ล้าน ตร.ม. ทั่วกรุงเทพฯ



MetroLAN จากไอเน็ต พลิกโฉมกรุงเทพฯ พร้อมเป็นศูนย์กลางธุรกิจ
เทียบเท่ามหานครใหญ่ของโลก ด้วยวิสัยทัศน์ที่กว้างไกล ไอเน็ตเป็นผู้นำ
บริการรายแรกที่น่าสุดยอดเครือข่ายอัจฉริยะและเทคโนโลยีสู่มืองไทย

ด้วยเทคโนโลยี Ultra hi-speed Internet ความเร็วสูงกว่าอินเทอร์เน็ตบรอดแบนด์ถึง 8,000 เท่า*
และระบบจัดการเครือข่ายที่ตอบสนองความต้องการลูกค้าองค์กร MetroLAN ช่วยให้คุณดำเนินธุรกิจได้
เป็นมีประสิทธิภาพอย่างแท้จริง

รายละเอียดเพิ่มเติมคลิกที่นี่

Metro  **LAN**

by  **INET**
Always by your side
10 Anniversary
A decade of success

เปิดการค้าสู่คนนับล้านผ่าน E-Marketplace

วันนี้ธุรกิจการค้าของคุณ ลูกค้าส่วนใหญ่ยังเป็นแค่คนไทยหรือเปล่า? ถ้าคำตอบคือใช่ ผมก็อยากจะแนะนำการก้าวเข้าสู่โลกการค้ากับชาวต่างประเทศ ด้วยวิธีที่ง่ายๆ โดยที่คุณไม่จำเป็นต้องเดินทางไปต่างประเทศ หรือไปหา ลูกค้าได้ยากเย็นเท่าไร วิธีง่าย ๆ ครบ และบางครั้งไม่จำเป็นต้องจ่ายอะไรเลย ก็คือการนำธุรกิจของคุณเข้าสู่ ตลาดนัดออนไลน์ หรือ E-Marketplace ครับ

E-Marketplace คืออะไร?

E-Marketplace คือตลาดกลางรวบรวมสินค้าและร้านค้าหรือบริษัท จำนวนมาก เพื่อเป็นสื่อกลางในการซื้อ-ขายสินค้าระหว่างกัน โดยรูปแบบของ E-Marketplace จะเป็นการบริการในรูปแบบของเว็บไซต์ ที่เปิดให้บริการโดยคุณสามารถนำข้อมูลธุรกิจและข้อมูลสินค้าของคุณ ไปใส่ไว้ใน E-Marketplace เหล่านั้น รูปแบบของ E-Marketplace สามารถแบ่งได้หลายรูปแบบ เช่น



● ลักษณะของอุตสาหกรรม (Market Industry)

E-Marketplace บางแห่งมีการแบ่งตามลักษณะของอุตสาหกรรมไว้โดยเฉพาะ เพื่อเป็นแหล่งรวบรวมข้อมูลของธุรกิจในด้านนั้นๆ อย่างละเอียด ทำให้ E-Marketplace ลักษณะนี้มีลักษณะเฉพาะและมีกลุ่มผู้เข้าใช้บริการเฉพาะในอุตสาหกรรมนั้นๆ เช่น www.farms.com E-Marketplace เฉพาะด้านอุตสาหกรรมการเกษตร หรือ www.foodmarketexchange.com เว็บไซต์ E-Marketplace ทางด้านอุตสาหกรรมอาหาร

รูปแบบการให้บริการของ E-Marketplace จะแบ่งแยกตามพื้นที่หรือประเทศ ในการให้บริการ โดยส่วนใหญ่จะเป็นตลาดกลางในการการซื้อ-ขายของประเทศหรือในพื้นที่นั้นๆ เช่น www.BestSme.com เป็น E-Marketplace ของประเทศเกาหลี ที่รวบรวมธุรกิจต่างๆ มากมายของ

ประเทศเกาหลีเอาไว้และ www.bizviet.net เป็น E-Marketplace ของประเทศเวียดนาม

● ประเภทของการทำธุรกิจ (Business Type)

การแบ่งตามลักษณะของธุรกิจ ว่ามีการค้าในรูปแบบ และลักษณะการค้ากับกลุ่มใด เช่น

- B2C E-Marketplace คือ ตลาดกลางสินค้าระหว่าง ธุรกิจร้านค้า (Business) ตรงไปยังคนทั่วไป (Consumer) โดยรูปแบบของตลาดกลางลักษณะนี้มีลักษณะเหมือนกับเป็นช้อปปิ้งมอลล์ (Shopping Mall) ขนาดใหญ่ ที่สามารถเข้าไปเลือกซื้อสินค้าจากร้านค้าต่างๆ ภายในมอลล์แห่งนั้นได้ โดยลักษณะการซื้อสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อปลีก หรือซื้อทีละจำนวนไม่มาก ผ่านระบบตะกร้าสินค้า (Shopping Cart)
- B2B E-Marketplace ตลาดกลางสินค้า ระหว่างผู้ทำธุรกิจ (Business) ด้วยกันเอง โดยลักษณะการค้าขาย จะเป็นการค้าระหว่าง ธุรกิจกับธุรกิจโดยตรง เช่น การซื้อสินค้า หรือ วัสดุการผลิตจากผู้ผลิต เพื่อนำไปแปรรูป หรือนำไปขายยังผู้บริโภคที่ โดยลักษณะการซื้อสินค้าส่วนใหญ่จะเป็นการซื้อทีละมากๆ หรือต้องมีการสอบถามราคา (Inquiry) เพื่อนำเสนอราคาในการซื้อขายแต่ละครั้ง โดยจะมีระบบการส่งแบบสอบถามราคา (Inquiry Form) รองรับในการซื้อขายในตลาดลักษณะนี้

บริการต่างๆ ใน E-Marketplace

บริการใน E-Marketplace ส่วนใหญ่จะเป็นบริการที่ช่วยทำให้การค้าขายระหว่างกันเกิดขึ้น โดยรูปแบบของบริการที่ E-Marketplace ส่วนใหญ่มีให้บริการประกอบไปด้วย

● สารบัญธุรกิจ (Business Directory) สารบัญข้อมูล รายชื่อของธุรกิจ

แบ่งออกเป็นหมวดหมู่และประเภทต่างๆ เพื่อให้คุณสามารถค้นหา หรือเลือกดูสินค้าหรือบริษัท ที่คุณต้องการได้อย่างง่ายและสะดวก

● ประกาศความต้องการทางธุรกิจ (Trade Leads)

คุณสามารถประกาศต้องการซื้อ สินค้า วัตถุดิบหรือต้องการขายสินค้าของคุณ ลงในส่วนนี้ได้ โดยสามารถกรอกรายละเอียดและใส่รูปภาพสินค้า ทำให้ผู้ค้า-ขายกับคุณทั่วโลกสามารถเห็นความต้องการของคุณ และติดต่อทำการค้ากับคุณได้โดยตรง

● บริการจัดทำเว็บไซต์สำเร็จรูป

คุณสามารถจัดทำเว็บไซต์ ที่มีข้อมูลสินค้า บริการและรายละเอียดของบริษัท ได้ด้วยตัวเอง ผ่านบริการจัดทำเว็บไซต์สำเร็จรูป หลังจากได้สร้างเว็บไซต์แล้ว รายชื่อบริษัทและเว็บไซต์ของคุณก็จะถูกนำไป รวบรวมและแยกเป็นหมวดหมู่ไว้ในสารบัญธุรกิจในเว็บไซต์นั้นๆ โดยภายในเว็บไซต์นี้จะมีบริการช่วยเหลืออื่นๆ เช่น บริการส่งใบเสนอราคาออนไลน์ (Online Inquiry) เป็นต้น โดยบริการลักษณะนี้ บางแห่งอาจจะเป็นบริการฟรี หรือเสียเงินตามแต่ละรูปแบบของเว็บไซต์ที่ให้บริการ

E-Marketplace ทั่วโลกโดนบุกด้วยตลาดจีน

ตอนนี้ บริษัทในต่างประเทศส่วนใหญ่ ต่างเริ่มนำธุรกิจของตนเข้าสู่การค้าระดับโลก ด้วยการนำธุรกิจตัวเองเข้าสู่ E-Marketplace ชื่อดัง ของโลก เช่น



www.alibaba.com, www.globalsources.com และอีก หลายๆ เว็บไซต์ เพื่อที่จะเพิ่มช่องทางในการค้าขายและหาลูกค้าจากประเทศอื่นๆ นอกเหนือจากลูกค้าในประเทศ แต่สิ่งที่ผมเองสังเกตได้จากการเข้าไปสำรวจตลาด E-Marketplace หลายๆ แห่งในโลกนี้ พบว่าบริษัทจากประเทศจีน จะมีรายชื่ออยู่ใน E-Marketplace ที่ต่างๆ เป็นจำนวนมากและในทุกอุตสาหกรรม พูด่างๆ คือ เปิดไปหน้าไหนก็เจอแต่บริษัทที่มาจากประเทศจีน แสดงให้เห็นถึงการก้าวและรุกเข้าสู่ตลาดการค้าระดับโลกของประเทศจีน ไปในทั่วโลก โดยอาศัยช่องทางอินเทอร์เน็ตให้เป็นประโยชน์ และด้วยความได้เปรียบทางด้านต้นทุนการผลิตเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว ทำให้บริษัทจากเมืองจีนหลายๆ บริษัท ต่างนำธุรกิจของตนกระจายและขยายรุกออกสู่ตลาดโลกผ่าน E-Marketplace อย่างรวดเร็ว

ถึงเวลาของคนไทยแล้ว พวกเขา “บุก”

ผมว่าตอนนี้คนจีนบุกตลาดโลกไปไหนถึงไหนกันแล้ว ผมขอแนะนำให้ลองเข้าไปที่เว็บไซต์ www.alibaba.com แล้วลองเข้าไปดูสินค้า หรือบริการที่อยู่ในประเภทเดียวกับธุรกิจของคุณนะครับ แล้วคุณจะพบว่าสินค้าประเภทเดียวกับคุณ มีบริษัทจากจีนนำสินค้าไปแสดงอยู่เป็นจำนวนมาก ซึ่งแสดงให้เห็นว่าเค้าทำกันอย่างจริงจัง ผมเองมองดูแล้ว “คนไทย” ก็ไม่ได้ด้อยศักยภาพไปกว่าคนจีนเลย เพียงแต่ว่า “โอกาส” ของเราอาจจะน้อยกว่าคนอื่นๆ เท่านั้นเอง ดังนั้น ลองมาสร้างโอกาสทางธุรกิจด้วยวิธีง่ายๆ แต่สามารถเพิ่มศักยภาพทางธุรกิจได้อย่างมหาศาล โดยเริ่มนำธุรกิจของคุณออกสู่ตลาดโลก ผ่านช่องทาง E-Marketplace ที่มีอยู่มากมายในขณะนี้ ลองไปดูรายชื่อ E-Marketplace ที่ผมได้รวบรวมไว้หลายๆ แห่งที่ www.pawoot.com/link ดูนะครับ แล้วเริ่มเข้าไปเปิดสู่โลกการค้าระดับโลกด้วยมือของคุณเองแบบง่ายๆ ได้เลย รีบหน่อยนะครับ ลูกค้านับล้านกำลังรอคุณอยู่

ข้อมูลโดย คุณภาวธ พงษ์วิทยานุก
www.tarad.com และ www.thaisoundhand.com

WoW..Lifeblog เทรนด์ใหม่มาแรงกับการเขียน Blog ผ่านมือถือ

จะเป็นเรื่องดีแค่ไหนถ้าคุณสามารถแบ่งปันเรื่องราว และความทรงจำดีๆ ได้ทุกที่ทุกเวลา เพียงแค่บันทึกช่วงเวลาที่น่าจดจำเหล่านั้นด้วย **"Lifeblog"** โดยผ่านโทรศัพท์มือถือในมือคุณ

ด้วยคุณสมบัติ Moblog (Mobile Blogging) ของ Lifeblog ช่วยให้คุณสามารถสร้างไดอารี่ส่วนตัวแบบง่ายๆ พร้อมอัปเดตทุกภาพทุกข้อความที่คุณต้องการขึ้นไปเก็บไว้บน Blog ได้ทันทีโดยไม่ต้องพึ่งพาคอมพิวเตอร์ โดยอัปเดต Blog ผ่านเครื่องโทรศัพท์โนเกีย

คำว่า Blog ที่เราได้ยินกันบ่อยๆ นั้น เป็นคำพูดติดปากสั้นๆ จากคำว่า Weblog คือ Web หรือเว็บไซต์ กับ Log ที่หมายถึงสมุดที่ใช้บันทึกเรื่องราวที่เกิดขึ้นในแต่ละวัน ดังนั้น คำว่า Blog จึงหมายถึงเว็บไซต์ส่วนตัวที่ผู้ทำสามารถเขียนเล่าเรื่องราวอะไรก็ได้ ซึ่งอาจเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นในชีวิตประจำวันของตัวเอง ประสบการณ์ในแต่ละวัน มุมมอง อารมณ์ หรือเรื่องราวที่ตัวเองสนใจ ด้วยเหตุนี้จึงมีผู้นิยมเขียน Blog เกิดขึ้นมากมาย ทว่าการเขียน Blog นั้นยังมีจำกัดอยู่แค่การเขียนผ่านเครื่องพีซีเท่านั้น

ในวันนี้ ผู้ที่ใช้นอเกียไม่ว่าจะเป็น 3230, 6260, 6600, 6630, 6670, 6680, 6681, 7610 และ N90 มีทางเลือกใหม่ในการเขียน Blog ได้สะดวกยิ่งกว่าเดิม ด้วยโปรแกรม Lifeblog จากโนเกียที่พัฒนาขึ้นมาโดยเฉพาะ เหมาะ

สำหรับผู้ที่มีไลฟ์สไตล์แบบไม่หยุดนิ่ง และต้องการบันทึกหรือแลกเปลี่ยนช่วงเวลาแห่งความทรงจำกับเพื่อนๆ

สำหรับผู้สนใจ สามารถเริ่มต้นการใช้งาน Lifeblog ได้อย่างง่ายๆ ด้วยการเข้าไปดาวน์โหลดโปรแกรม Lifeblog จากเว็บไซต์ที่ให้บริการอย่าง Blogit.in.th ได้ฟรี โดยพิมพ์คำว่า Blog แล้วส่งไปยังหมายเลข 80717 (ค่าบริการครั้งละ 3 บาท) เพื่อรับ Link สำหรับดาวน์โหลดโปรแกรมลงเครื่อง หลังจากนั้น เป็นขั้นตอนการลงทะเบียนโดยการกรอกข้อมูล ตลอดจนกำหนด User Name และ Password ของตัวเอง โดยผู้ที่ใช้บริการของ Blogit.in.th สามารถลงทะเบียนได้โดยตรงผ่านเว็บเบราว์เซอร์ที่ www.blogit.in.th จนเสร็จครบทุกขั้นตอนแล้วก็สามารถใช้งานได้ทันที

ส่วนการใช้งาน Lifeblog บนโทรศัพท์มือถือก็แสนง่าย เพียงเรียกโปรแกรมขึ้นมาแล้วเลือกภาพที่ต้องการ หรือหากต้องการข้อความบรรยายเพิ่มเติมก็สามารถทำได้เช่นเดียวกับการเขียน SMS/MMS แล้วตรวจสอบภาพและข้อความอีกครั้ง ก่อนเลือก Post to Web เพื่อส่ง Blog ที่ต้องการขึ้นไปยังเว็บไซต์ แต่ถ้าเครื่องที่คุณใช้ไม่ใช่รุ่นที่กล่าวมาแล้วละก็ คุณก็ยังสามารถใช้ Lifeblog ได้เช่นกัน เพียงเข้าไปที่ www.blogit.in.th แล้วดาวน์โหลดโปรแกรม Lifeblog สำหรับพีซีมาใช้งานได้ทันที

นอกจากนี้ยังสามารถโอนไฟล์จากโทรศัพท์มือถือมาเก็บไว้ในเครื่อง โดยมีพื้นที่สำหรับเก็บข้อความ รูปภาพ และวิดีโอคลิปมากกว่า 200 ข้อความ

ก่อนสร้างเป็น Blog และอัปเดตขึ้นเว็บไซต์ได้ หรือแม้กระทั่งใช้ Lifeblog เป็นพื้นที่เก็บทุกข้อความ ทุกภาพถ่าย วิดีโอที่ประทับใจ แม้ในยามที่หน่วยความจำในเครื่องโทรศัพท์โนเกียของคุณเต็มแล้วก็ตาม

Lifeblog จึงเป็นอีกช่องทางในการสร้าง Blog ที่ให้ทั้งความสะดวกสบายในการเขียน และส่งความประทับใจในบรรยากาศและอารมณ์ได้ทันทีที่ต้องการ

ว้าว...เข้าไม่ได้แล้ว รีบหยิบมือถือของคุณขึ้นมา แล้วเข้าไปสัมผัสประสบการณ์ใหม่ผ่าน Lifeflog กันเถอะค่ะ ...

ข้อมูลโดย NOKIA
www.nokia.co.th



ถ้าแก่ออนไลน์จะตายหรือจะโต

แม้ว่าอินเทอร์เน็ตในยุคเฟื่องฟูจะผ่านพ้นไปแล้ว เงินก็จะทำให้คนรวยแบบข้ามคืนหมดไป แต่เชื่อไหมว่าอินเทอร์เน็ตคงยังเป็นตลาดที่จะทำให้ทุกคนสามารถกลายเป็น “ถ้าแก่ออนไลน์” ได้ภายในไม่กี่เดือน แต่ของอย่างนี้มันต้องมีสูตรสำเร็จในการทำ การทำธุรกิจ E-Commerce ให้ดี และประสบความสำเร็จนั้น คงไปค้นหาซื้อตำรา ตามร้านหนังสือ หรือไปเรียนตามโรงเรียนกวดวิชาไม่ได้ ต้องอาศัยวิธีครูปักหลักจากจากผู้มีประสบการณ์จริง ที่ปลุกปั้นทำธุรกิจออนไลน์ขึ้นมาด้วยมือตัวเองจนรู้ว่าอะไรถูกอะไรผิด และเจ้ายุทธในแวดวง E-Commerce ของเมืองไทย ก็คงจะเป็นใครไปไม่ได้ นอกจาก คุณภาวฑูร พงษ์วิทยานุก กรมการผู้จัดการ บริษัท ตลาด ดอกคอม จำกัด เจ้าของเว็บไซต์ซื้อขายของมือสอง และร้านค้าออนไลน์ชื่อดัง www.thaisecondhand.com และ www.tarad.com นั่นเอง

Q : ที่มา และการให้บริการใน Thaisecondhand.com, Tarad.com มีพัฒนาการอย่างไรบ้าง?

คุณภาวฑูร : นับถึงตอนนี้สำหรับเราเองก็ขึ้นปีที่ 7 แล้ว ที่เปิดให้บริการ Thaisecondhand.com ถือได้ว่าเราเดินมาไกลพอสมควร จนคิดว่าเป็นไปได้ทุกอย่าง เพราะเดิมนึกคิดว่าทำเว็บขึ้นมาเล่นๆ แต่กลับโตขึ้นมาเรื่อยๆ จนวันนี้ยังตกใจอยู่เลย เพราะว่าพอเรามองเพื่อนๆ ที่อยู่ในยุคเดียวกัน กลับหายไปหมด เราเริ่มโตจาก Thaisecondhand.com ตลาดซื้อขายของมือสองที่ใครจะเข้ามาขายอะไรก็ได้ ส่วนเว็บ Tarad.com คือเว็บที่เราสร้างขึ้นมาจากทีหลัง ซึ่งเว็บนี้ก็มีคนเข้าเยอะไม่แพ้กับ Thaisecondhand.com ตอนนี้มีธุรกิจที่เกิดขึ้นจาก Tarad.com เยอะมาก จะเห็นได้ว่าตอนนี้มีคนไทยหลายคนที่ใช้ทั้งสองเว็บไซต์ของเราในการทำธุรกิจ ปัจจุบันเรามีร้านค้าเกือบสองหมื่นร้าน รายการสินค้าก็มีเป็นแสนๆ รายการ ตอนนี้ถือได้ว่าเว็บไซต์ที่เรามีทั้งสองเว็บ เป็นข้อบ่งชี้มอลล์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย

Q : มองตลาด E-commerce ในเมืองไทยตอนนี้อย่างไร?

คุณภาวฑูร : ตอนนี้คนไทยส่วนใหญ่มองว่า E-commerce นั้นยังเป็นเรื่องแค่อินเทอร์เน็ต แต่ที่ต้องไม่ลืมว่าอินเทอร์เน็ตเองก็เป็นพื้นฐานที่จะทำให้เกิดเรื่องของ E-commerce ทุกวันนี้หลายคนมองว่า E-commerce เป็นแค่แคตตาล็อกออนไลน์ ยังไม่กล้าที่จะซื้อของบนนั้น E-commerce ไทยในวันนี้กำลังจะก้าวจากการเป็นแคแคตตาล็อกไปเป็นร้านค้าออนไลน์จริงๆ

ถ้ามองออกไปรอบๆ จะเห็นว่ามีหลายกลุ่มที่เข้ามาเริ่มทำ E-commerce ปีนี้เป็นปีที่มียุคใหม่เข้ามาอยู่ในวงการ E-commerce เยอะมาก คนที่ทำธุรกิจในช่วงทางออฟไลน์ก็บอกว่าจะเปลี่ยนมาขายของออนไลน์ อย่างบางคนทำงานบริษัทก็อยากเปิดเว็บทำธุรกิจตัวเต็มไปหมด สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ เพราะที่ผ่านมามีตัวอย่างของหลายคนประสบความสำเร็จให้เห็น คนก็เลยมองว่ามันคือโอกาสในการสร้างรายได้ คลื่นลูกแรกลูกสองมาแล้ว ลูกที่สามและสี่กำลังดาหน้าเข้ามา ในปีหน้าเราจะเห็นการเติบโตอีกเยอะ และรูปแบบของธุรกิจที่เกิดขึ้นก็จะเปลี่ยนไป อยากทำธุรกิจ E-commerce ประเภทนั้นประเภทนี้ เราจะเริ่มเห็นรูปแบบแปลกๆ กันมากขึ้น



ถามว่าถ้ามองธุรกิจ E-commerce เป็นบ่อน้ำ แล้วมีคนกระโดดเข้ามาเข้ามาพร้อมกันเยอะ ๆ จะมีที่เหลือพอหรือเปล่า ก็ขึ้นอยู่กับว่าคนที่กระโดดเข้ามาเขากระโดดเข้ามาบ่อไหน ถ้ากระโดดเข้ามาบ่อเล็กๆ อย่างเมืองไทย ซึ่งมีคนใช้อินเทอร์เน็ตอยู่แค่ 8 ล้านคน พอกระโดดลงไปพร้อมๆ กันก็คงมีที่ไม่ว่างให้อยู่ แต่ถ้าเกิดกระโดดไปที่มหาสมุทรซึ่งเป็นคนใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลก 8 ร้อยกว่าล้านคน คราวนี้จะกระโดดลงไปพร้อมๆ กัน แดมเรือรบอีกคนละลำก็ยังไม่ไหว นั่นหมายความว่าเราต้องเรียนรู้ว่าจะขายใคร ถึงแม้ว่าคนเยอะจะทำให้การตลาดยากขึ้น แต่ในเรื่องของการตลาดระดับโลกด้วยตัวเอง ก็สามารถทำได้ไม่ยากแล้ว มีเครื่องมือเครื่องมือในการทำตลาดผ่านอินเทอร์เน็ตเยอะเยอะไปหมด

ตอนนี้ภาครัฐเองก็กำลังเริ่มตื่นตัว และเข้ามามีส่วนร่วมเยอะขึ้น จากที่เราที่มีชมรมผู้ประกอบการ E-commerce ทำให้ทุกอย่างสะดวกขึ้น เนื่องจากแต่ก่อนรัฐอยากสนับสนุนแต่ผู้ประกอบการไม่มีการรวมตัว รัฐจะทำอะไรก็ลำบากเนื่องจากขาดข้อมูลในเชิงลึกที่จะนำมาวิเคราะห์และแก้ไขปัญหา ถึงตอนนี้มีการรวมตัวเกิดขึ้นแล้ว รัฐยื่นมือออกมาเพื่อที่จะช่วยเหลืออย่างเต็มที่ และพร้อมที่จะผลักดันให้ธุรกิจ E-commerce เติบโตมากยิ่งขึ้น ส่วนในเรื่องของธนาคารและระบบการชำระเงินนั้นตอนนี้พัฒนาไปมากหลายแห่งมีระบบ E-banking การชำระเงินผ่านบัตรเครดิตและบัตรเดบิต ซึ่งการทำธุรกรรมก็ไม่ใช้เรื่องที่ยุ่งยากอีกต่อไป ในเรื่องของขนส่งตอนนี้ก็ดีขึ้นมาก ก็มีการตรวจสอบสถานะการจัดส่งได้แล้ว สิ่งที่ต้องรออย่างเดียวในตอนนี้ก็คือ รอให้ผู้ให้บริการหรือลูกค้าคุ้นเคยกับพื้นฐานการใช้งานของระบบ E-commerce ซึ่งผมมองว่าต่อไปพื้นฐานการใช้งานของผู้ใช้บริการจะดีขึ้นและคุ้นเคยกับระบบ E-commerce มากขึ้นกว่านี้

Q : อะไรเป็นปัจจัยสู่ความเป็นถ้าแก่ออนไลน์?

คุณภาวฑูร : อย่างแรกที่ต้องถามก็คือ ตัวเองพร้อมหรือเปล่าและอยากขายอะไร ผู้ที่คิดจะประกอบธุรกิจต้องรู้ให้ชัดเจนว่าอยากขายอะไร สองเป็นเรื่องของการตลาด ต้องวางโครงสร้างว่าเป้าหมายของเราคือใคร เรียกว่าง่ายๆ ว่าเอาหลัก 4P มาใช้ ตอบคำถามตัวเองให้ได้ว่าเราจะทำอะไร Product Price Place Promotion เราจะวางแผนอย่างไร พอตอบได้แล้วก็เริ่มลงมือทำได้เลย นอกจากนี้ก็ต้องเริ่มเรียนรู้ว่าทำเว็บอย่างไร จะใช้ระบบ

แบบไหน ระบบชำระเงินจะใช้ของใคร ในส่วนที่ สองนี้ยากให้มองเป็นเรื่องรองมากกว่า อย่าไป ทุ่มเวลาให้กับส่วนนี้มากนัก เพราะปัจจุบันมี ระบบข้อปึง และระบบการชำระเงินสำเร็จรูป เยอะแยะ ที่สามารถนำมาประยุกต์ใช้ได้ ไม่จำเป็นต้องพัฒนาเอง ไม่ต้องไปกังวล บางคนคิดว่า จะประกอบธุรกิจ E-commerce ก็ไปนั่งเรียน ทำเว็บ เรียนทุกอย่างที่มี ปรากฏว่าหลงทาง เสีย เวลาไปเยอะ ควรจะเน้นเรื่องของการขายมากกว่า แทนที่จะไปเรียนเรื่องการทำเว็บ ดังนั้นควร ไปเรียนรู้เรื่องการทำธุรกิจออนไลน์ให้มากกว่า

เมื่อก่อนการทำ E-commerce นั้นทำยาก กว่าปัจจุบัน เพราะไม่มีตัวอย่างให้เห็น ทุกอย่าง ต้องทำเอง หาความรู้เอง แต่เดี๋ยวนี้เดินเข้าร้าน หนังสือเปิดดูก็เห็นแล้วว่าคนอื่นทำอะไร อยากร ได้แบบเขาบ้างก็เข้าเว็บ หาเองได้เลยมีทั้งแบบ ฟรีและเสียเงิน หรือจะเข้า www.yahoo.com กวดหาข้อมูลเกี่ยวกับ E-commerce แคคลิกเดียว ทุกอย่างก็มารออยู่ตรงหน้า เดียวนี้โอกาสการทำธุรกิจอยู่แค่เอื้อม

Q : ความเสี่ยงมีมากน้อยแค่ไหน?

คุณภาวูฐ : ความจริง E-commerce ไม่มีความเสี่ยงเลย เราขายของ โดยที่ไม่มีของซักชิ้นก็ย้งได้ อาจจะไปตั้งจุดจกรเอากล่องไปถ่ายรูปสินค้า ถ่ายมาลักร้อยชิ้นแล้วก็เปิดร้านขายของออนไลน์เพื่อขายฝรั่งบวกกำไร 100% ก็ย้งได้ จะเห็นได้ว่าการขายแบบนี้ไม่มีภาระอะไรเลย ไม่ต้องมีการ สต็อคสินค้า ไม่ต้องเสียต้นทุนในการจ้างคนงานเหมือนกับการมีหน้าร้าน

แต่ที่หลาย ๆ คนเห็นว่ามีความเสี่ยง คงเป็นเพราะทำเว็บเสร็จแล้วแต่ ไม่รู้ว่าขายสินค้ายังไง สินค้าขายไม่ออก เว็บที่ลงแรง ลงเงินทำไปก็กลายเป็นต้นทุนที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้และกำไร ตรงนั้นล่ะคือความเสี่ยง บางคน พอขายไม่ออกเลิกทำไปเลยก็มี

แต่คนที่ประสบความสำเร็จก็มีเยอะ บางคนเดิมเป็นพนักงานบริษัท ลอง นำสินค้ามาขาย ตอนแรกเขาก็ไม่ได้คิดว่าจะขายได้ แต่พอลองขายดูก็มี ลูกค้าติดต่อเข้ามาขายสินค้าได้เยอะ ทุกวันนี้ลาออกจากงานเพื่อมาขาย สินค้าออนไลน์อย่างเดียวกัมี เพราะฉะนั้นถามว่าโอกาสของการขายสินค้า ในโลกออนไลน์มันมีมากกว่าการที่เราจะไปเปิดธุรกิจจริงจิงจิงเป็นร้านค้า ซึ่ง ต้องลงทุนเยอะขึ้นตอนอะไรต่างๆ ก็มีมากมาย ธุรกิจออนไลน์แค่ติดนิ้วแก็ก เดียวก็เปิดร้านได้แล้ว

Q : จุดคุ้มทุน นานแค่ไหน?

คุณภาวูฐ : ขึ้นอยู่กับขนาดของธุรกิจที่จะทำ ถ้าเกิดเราทำง่าย ๆ เป็น เจ้าของคนเดียวขายของชิ้นแรกก็เรียกว่าได้กำไรแล้ว แต่ถ้าจะทำแบบ จริงจิงเป็นบริษัท มีเจ้าหน้าที่ มีคนรับคนส่ง อย่างนั้นคงต้องใช้เวลาลัก หน่อย ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายๆ อย่าง ประกอบไปด้วยสิ่งแรกคือ สินค้าคือ อะไร สองคือขนาดของธุรกิจว่าใหญ่ขนาดไหน และสามเป้าหมายจะเป็น อย่างไรยอดขายจะเป็นเท่าไร แต่สรุปได้ง่ายๆ เลยว่าถ้าอยากไปถึงจุดคุ้ม ทุนได้เร็ว สินค้าที่เสนอขายจะต้องแตกต่างและมีคุณภาพดีกว่าคู่แข่ง



Q : Key Success คืออะไร?

คุณภาวูฐ : อย่างแรกคือ เร็ว ต้องทำธุรกิจให้เร็ว ต้องมองดูรอบ ๆ ว่าเขา ทำอะไรกันไปถึงไหนแล้ว ต้องเร็วกว่าเขา และต้องควบคุมต้นทุนให้ได้ หลายคนควบคุมต้นทุนไม่ได้พอมันสูงราคาสินค้าก็เลยสูงตามไปด้วย สอง เป็นสิ่งที่สำคัญมาก คือ ความคิดสร้างสรรค์ คิดอะไรก็ต้องคิดให้แตกต่าง จากคนอื่น บางคนใช้วิธีเซมิเรามา ก็ตาม มันก็ไม่เกิดอะไรใหม่ๆ ไม่มีจุดแตก ต่าง และสุดท้ายคือ เทคโนโลยีต้องเอามาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ต้องวิ่ง ตามเทคโนโลยีให้ทัน

ทั้งสามอย่างนี้สามารถทำควบคู่ไปด้วยกันได้ การทำธุรกิจให้เร็วไม่จำเป็น ต้องใช้เงินเยอะ การเอาเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้ก็เช่นกัน ไม่จำเป็นต้องมี เงินสูงถึงถึงจะซื้อเทคโนโลยีมาใช้ได้ เราสามารถนำ Open-source มา ใช้ฟรี ๆ เลยก็ย้งได้ อาทิ ระบบรองรับลูกค้า ระบบตอบอีเมลอัตโนมัติ ทำให้ ไม่ต้องจ้างคนมาคอยตอบอีเมลให้ต้นทุนเพิ่ม และสิ่งที่สำคัญมากคือ ผู้ที่คิด จะประกอบธุรกิจ E-commerce ต้องเปิดตาให้กว้าง ต้องพยายามหาอะไร ใหม่ ๆ ใส่ตัวอยู่เสมอ อย่าไปคิดว่าใช้ได้แล้ว แค่นี้พอแล้ว มันไม่พอหรอก อย่ายุติที่จะมองไปรอบ ๆ กว้าง ๆ เมื่อไหร่ที่หยุด เมื่อนั้นธุรกิจก็หยุดตามไป ด้วย

ทั้งหมดนี้ คงพอจะทำให้เห็นภาพได้แล้วว่า ในอนาคตข้างหน้าธุรกิจ E-commerce ของเจ้าแกก่อนออนไลน์ในบ้านเราจะเป็นอย่างไร เติบโตแค่ไหน และใครจะนำแนวทางที่คุณภาวูฐ ได้กล่าวไว้ไปค้นหาขุมทรัพย์จาก มหาสมุทร E-commerce ได้มากกว่ากัน.....

คลิกเดียวเกี่ยวกับโลกกับ KTC

KTC จัดโปรโมชั่นเอาใจคนชอบเที่ยวด้วย “คลิก! เดียวเที่ยวทั่วโลก” สะดวกกว่าประหยัดกว่า รับส่วนลดทันที 10% เมื่อจองโรงแรมและรีสอร์ทระดับ 2-5 ดาว กว่า 1,000 แห่งทั่วประเทศ และ 20,000 แห่งทั่วโลกด้วยบัตร KTC ตั้งแต่วันที่ – 31 ธ.ค. 2548 พิเศษสำหรับ 30 ท่านแรกที่ยืนยันการจองห้องและชำระด้วยบัตรเครดิต KTC รับทันทีบัตรกำนัลแพ็คเกจห้องพัก 2 วัน 1 คืน ที่ปึกเตียน คาบาน่า บีช รีสอร์ท หัวหิน

อ่านเพิ่มเติมที่นี่



ดีแทคมอบส่วนลดบัตรรับประทานอาหารบนเรือเจ้าพระยาครูช

ลูกค้าดีแทคแบบจดทะเบียน รับส่วนลดทันที 15% เมื่อซื้อบัตรรับประทานอาหารค่ำบนเรือเจ้าพระยาครูช เพียงแค่แสดงโลโก้บนมือถือหรือโลโก้บนหลังข้อมือ ตั้งแต่วันที่ถึง 30 ก.ย. 49

อ่านเพิ่มเติมที่นี่

Living with trend กับ Beloved Sanctuary จาก The Mall

ตกแต่งบ้านอย่างทันสมัย มีสไตล์ ในราคาประหยัด กับ Beloved Sanctuary จาก The Mall ลดกระหน่ำ 20-50% ที่แผนกเครื่องครัว เครื่องประดับตกแต่งบ้าน และเครื่องใช้ไฟฟ้า เพื่อให้คุณเติมแต่งบ้านสวยให้อบอุ่นไปด้วยรักกับของแต่งบ้านมากมาย ตอบรับความทันสมัยของคุณแล้วตั้งแต่วันที่ถึง 9 พ.ย. 2548

อ่านเพิ่มเติมที่นี่

ธนาคารไทยพาณิชย์เปิดรับบริจาคสายข้อมือ “เรารักพระเจ้าอยู่หัว”

ธนาคารไทยพาณิชย์ร่วมกับมูลนิธิ คิง เพาเวอร์ พร้อมใจแสดงความจงรักภักดีน้อมรำลึกในพระมหากรุณาคุณ เปิดรับบริจาคสายข้อมือ “เรารักพระเจ้าอยู่หัว” เพื่อฉลองวาระอันเป็นมงคลที่พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว ทรงครองสิริราชสมบัติ 60 ปี ในปี พ.ศ.2549 ที่กำลังจะมาถึง รายได้จาก การรับบริจาคทั้งหมดจะนำขึ้นทูลเกล้าฯถวายพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว โดยสามารถร่วมบริจาคได้ตั้งแต่วันที่ 18 ตุลาคม 2548 เป็นต้นไป ณ ธนาคารไทยพาณิชย์ทุกสาขา และ ที่ร้านคิง เพาเวอร์ ดาวน์ทาวน์ ดีวดี ฟรี ชั้น 7 เซ็นทรัล เวิลด์ พลาซ่า (เวิลด์เทรด เซ็นเตอร์)

อ่านเพิ่มเติมที่นี่



ร่วมสืบมา “เจาะลึกการส่งออกตลาดซาอุดีอาระเบีย” กับ กรมส่งเสริมการส่งออก

กรมส่งเสริมการส่งออก กระทรวงพาณิชย์ จัดงานสัมมนาเรื่อง “เจาะลึก การส่งออกตลาดซาอุดีอาระเบีย” ในวันที่ 14 พฤศจิกายน 2548 เวลา 9.00 -12.00 น. ณ ห้องประชุม 1 ชั้น 1 กรมส่งเสริมการส่งออก ผู้สนใจ เข้าร่วมสัมมนาสามารถติดต่อได้ที่ โทร. 0-2513-1909 ต่อ 685, 219 หรือ Fax ใบสมัครไปที่ คุณสิริกานต์ / คุณธราทิพย์ โทรสาร 0-2513-2446

อ่านเพิ่มเติมที่นี่

กรุงศรี Lucky Slip สลิปมีค่า อย่าลืมน

ธนาคารกรุงศรีอยุธยาจัดโครงการส่งเสริมการตลาดผ่านเคาน์เตอร์ธนาคารและสลิปกรุงศรี ATM เพื่อใช้เป็นส่วนลดหรือรับสิทธิพิเศษ ณ ร้านค้าของพันธมิตรที่เข้าร่วมโครงการ และยังสามารถส่งสลิป ATM เพื่อลุ้นรับรางวัลทองคำทุกเดือน เริ่มตั้งแต่ 16 ตุลาคม 2548 – 16 กุมภาพันธ์ 2549

อ่านเพิ่มเติมที่นี่