

แผนธุรกิจ
จำหน่ายทิชชูทางออนไลน์ ทิชชู ein.b ให้ดูแลคุณ

YUNNI LU¹

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศิวะนันท์ ศิวพิทักษ์²

บทคัดย่อ

แผนธุรกิจนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากลยุทธ์และความเป็นไปได้ของการดำเนินธุรกิจจำหน่ายทิชชูทางออนไลน์ ทิชชู ein.b ให้ดูแลคุณ โดยได้ศึกษาวิจัยความเป็นไปได้ของธุรกิจด้วยวิธีการแจกแบบสอบถามกลุ่มลูกค้าที่เลือกซื้อทิชชูทางออนไลน์ มีการวิเคราะห์ปัจจัยรอบด้าน จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคของธุรกิจ จากผลการวิเคราะห์พบว่า ผู้ซื้อทิชชูส่วนใหญ่จะเน้นเรื่องคุณภาพดี ราคากลางเป็นหลัก ทิชชู ein.b ถือว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาไม่แพง จึงความสามารถในการแข่งขัน ค่อนข้างดี

ทิชชู ein.b ให้ดูแลคุณ เป็นธุรกิจที่มีแหล่งเงินทุนจากเจ้าของธุรกิจ นางสาวYUNNI LU เป็นธุรกิจเจ้าของคนเดียว มีจุดขายคือเป็นทิชชูเปียกสำหรับกลุ่มลูกค้าคุณแม่และเด็กอ่อน สินค้ามีคุณภาพ ราคาประหยัด และคุ้มค่า ราคาเริ่มต้นที่ 12 บาทถึง 558 บาท เมื่อพิจารณาความเป็นไปได้ของการลงทุนร้าน ทิชชู ein.b ให้ดูแลคุณ พบว่ามีความคุ้มค่าในการลงทุน และในร้านมีจำนวนการสั่งซื้อได้มากขึ้น คนที่ติดตามได้มากขึ้น ซึ่งคุ้มค่าในการลงทุน

คำสำคัญ : ทิชชูเปียก, ทิชชูแอลกอฮอล์, ทิชชูเช็ดหน้า

¹นักศึกษา หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาการจัดการ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต

Master student, Master of Business Administration Program in Management, Dhurakij Pundit University

²ผู้ช่วยศาสตราจารย์ และหัวหน้าหลักสูตรปริญญาตรี บริหารธุรกิจ สาขาการจัดการ

Assistant Professor and Head of the Department of Bachelor degree, Master of Business Administration Program in Management, Dhurakij Pundit University

A CASE STUDY OF EIN.B TISSUE DISTRIBUTION
BUSINESS ONLINE
(BUSINESS PLAN)

ABSTRACT

This business plan aims to study the strategy and feasibility of operating a tissue distribution business online of ein.b tissue takes care of you, by researching the feasibility of the business by handing out a questionnaire to a group of customers who choose to buy this tissue product online. There is a comprehensive analysis of factors, strengths, weaknesses, opportunities, and threats of the business. From the analysis, it was found that most tissue buyers mainly focus on the quality and price of the product.

The brand ein.b tissue takes care of you, is a business that has a source of funds from the business owner. Ms. Yunni Lu is a sole proprietorship business. The selling point is that it is wet wipes for mothers and babies customers. The quality and the diversity of the products are economical and worthwhile with the prices starting from 12 baht to 558 baht. Considering the possibility of investing in a tissue brand ein.b takes care of you, according to financial projection, it is found that the brand is worth the investment.

Keywords: wet wipes, alcohol wipes, facial tissue

1. บทสรุปผู้บริหาร

ทีชชู่ ein.b ให้คุณแลคคุณเป็นธุรกิจขายของบน Lazada เป็นแบรนด์ของสหรัฐอเมริกา สินค้าที่เน้นขายเป็นหลักคือทีชชู่เปียกสำหรับเด็ก ทีชชู่แอลกอฮอล์ ทีชชู่เช็ดหน้า ทีชชู่ชำระ ทีชชู่ไร้ฝุ่น เพื่อช่วยในเรื่องทำความสะอาด ฆ่าเชื้อโรค เหมาะในสถานการณ์โควิด พกพาติดตัวได้ตลอด ทีชชู่ ein.b ให้คุณแลคคุณ เมื่อได้รับความนิยมนของผู้บริโภคและผู้ใช้มากขึ้น จะเปิดร้านขายของออนไลน์ใน APP อื่นๆ เช่น LazMall Shopee และ JD ในอนาคต 5 ปี จะนำแบรนด์ ein.b เข้าสู่หน้าร้าน โดยจะนำแบรนด์ไปขายที่ห้างสรรพสินค้า ซูเปอร์มาร์เก็ต 7-11 เป็นต้น

ในการจัดทำแผนธุรกิจ ทีชชู่ ein.b ให้คุณแลคคุณในครั้งนี้ เป็นการจัดทำขึ้นเพื่อเอาแบรนด์ ein.b มาเข้าสู่ตลาดไทย ถือเป็นสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาไม่แพง และเหมาะสำหรับทุกเพศทุกวัย เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการใช้ ทีชชู่แอลกอฮอล์ ทีชชู่เช็ดหน้า ทีชชู่ชำระ ทีชชู่ไร้ฝุ่น เป็นต้น ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ง่าย สั่งได้ตลอดเวลา สามารถเข้าถึงได้ทั่วประเทศ

ทั้งนี้ นอกจากการมุ่งเน้นขายสินค้าที่มีคุณภาพ มีแบรนด์ใน Lazada แล้วทางร้านได้มีการจัดทำแผนการดำเนินงานและตั้งเป้าหมายที่สำคัญขององค์กรไว้ เพื่อให้คงไว้ซึ่งคุณภาพของการบริการ ได้แก่ แผนบริหารและจัดการองค์กร แผนการตลาด แผนการบริการ แผนการเงิน แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคต

แผนบริหารและจัดการองค์กร

มุ่งเน้นสินค้าที่มีคุณภาพ มีมาตรฐานตามที่กำหนด บริการก่อนการขายและบริการหลังการขายให้ดี ทำให้ผู้บริโภคมีความประทับใจ นอกจากนี้ มีการกำหนดเป้าหมาย ระยะสั้น ระยะกลาง ระยะยาว รวมถึงวิสัยทัศน์ และพันธกิจ ได้อย่างชัดเจน เพื่อให้ไปสู่ผลสำเร็จในอนาคต

แผนการตลาด

ทางร้านได้มีการจัดทำแผนการตลาดเป็นประจำทุกไตรมาส เพื่อที่จะกระตุ้นให้ลูกค้ารับรู้สินค้า รวมทั้งมีการศึกษาและนำข้อมูลด้านพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายไปวิเคราะห์ความต้องการ

แผนการบริการ

มุ่งเน้นการให้บริการที่ได้มาตรฐานระดับสากล มีการตอบ chat ลูกค้า จัดการปัญหาที่เกิดขึ้น ดูแลและใส่ใจลูกค้า และตระหนักถึงความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด เนื่องจากทางร้านมีการรีวิว ข้อเสนอแนะและคำติชมของลูกค้า เพื่อนำมาพัฒนาปรับปรุงการให้บริการในอนาคตต่อไป

แผนการเงิน

ทางร้านมีเงินลงทุน จำนวน 3 แสนบาท มีการจัดทำแผนการเงินเพื่อใช้เป็นเครื่องมือในการสร้างและรักษาผลกำไรของธุรกิจ และประมาณการงบประมาณต่างๆ ในแผนธุรกิจนี้ จุดคุ้มทุนคือขายสินค้าเป็นจำนวน 165 ชิ้นต่อเดือน การคำนวณค่า Net Present Value เท่ากับ 17,403,703 NPV มีค่าเป็นบวก ซึ่งการลงทุนมีประสิทธิภาพสูงสุด

แผนฉุกเฉิน

เพื่อเป็นการเตรียมตัวที่จะรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตและจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจได้ มีการจัดทำแผนฉุกเฉินเพื่อที่จะประเมินความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น และวางแนวทางการป้องกันและแก้ไข เพื่อให้สถานการณ์นั้นๆ ส่งผลต่อธุรกิจน้อยที่สุด มีการจัดทำแผนการผ่อนสินค้า โดยคิดดอกเบี้ยต่ำ เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงผลิตภัณฑ์ได้ง่ายขึ้น

2.ความเป็นมาของธุรกิจ

2.1 แนวคิดการจัดตั้งธุรกิจ

ในรอบหลายปีที่ผ่านมาหลาย ๆ คน หันมาใส่ใจและดูแลสุขภาพของตัวเองและคนรอบข้างกันมากขึ้น รวมถึงการแพร่ระบาดของโรค “โควิด-19” ทำให้หน้ากากอนามัย รวมถึง “ทิชชู” ไม่ว่าจะเป็นชนิดเปียก หรือแอลกอฮอล์

แบรนด์ ein.b เป็นผลิตภัณฑ์ของประเทศอเมริกัน ผลิตภัณฑ์ของ ein.b ได้รับความไว้วางใจและแนะนำจากคุณแม่ตั้งครรภ์จำนวนมาก กลายเป็นแบรนด์ผลิตภัณฑ์สำหรับคุณแม่และเด็ก จึงเน้นขายผลิตภัณฑ์ทิชชูเปียก ทิชชูแอลกอฮอล์ ทิชชูเด็ก ทิชชูชำระเป็นหลัก

2.2 แนวคิดในการดำเนินการ

ปัจจุบันภาพรวมธุรกิจของ Lazada มีอัตราเติบโตมากกว่า 100% ทุกปี ส่งผลให้มีผู้ใช้งานแอคทีฟกว่า 50 ล้านราย ในปี 2019-2020 lazada ได้เติบโตขึ้น 10-12% และคาดว่าจะเพิ่มขึ้นเป็น 20% ภายในปี 2022 ด้วยการเติบโตที่รวดเร็วของ Lazada ดึงดูดความสนใจจากผู้ใช้งานมากขึ้น จึงทำให้จะเริ่มทำธุรกิจขายของออนไลน์

ทิชชู ein.b ให้ดูแลคุณ เป็นธุรกิจขายของบน Lazada สินค้าที่เน้นขายเป็นหลักคือทิชชูเปียกสำหรับเด็ก ทิชชูแอลกอฮอล์ ทิชชูเช็ดหน้า ทิชชูชำระ ทิชชูไร้ฝุ่น เพื่อช่วยในเรื่องทำความสะอาดฆ่าเชื้อโรค เหมาะในสถานการณ์โควิด พกพาติดตัวได้ตลอด

3.สินค้าและบริการ

ทิชชู ein.b ให้ดูแลคุณเป็นร้านที่เน้นขายทิชชูเป็นหลัก โดยรวมแล้วจะมีทั้ง 3 ประเภท ได้แก่ ทิชชูแอลกอฮอล์ ทิชชูเปียก และทิชชูแห้ง ทิชชูแอลกอฮอล์

จุดเด่นในด้านการบริการ ดังนี้

1. การบริการที่ได้มาตรฐาน ใส่ใจการให้บริการอย่างเป็นธรรมชาติ
2. การบริการแนะนำสินค้า ใส่ใจลูกค้าเป็นอย่างดี
3. ราคาไม่แพง โปร่งใส ชัดเจน คุณภาพดี
4. ใช้บริการได้ตลอด 24 ชั่วโมง สั่งซื้อได้ตลอดเวลา
5. มีการบริการตอบ chat ให้ลูกค้า
6. มี promotion ทุกเดือน
7. มีคูปอง ส่วนลด มีของแถมตามแต่ละช่วง
8. มีการบริการจัดส่งรวดเร็ว
9. รับรองประกันคุณภาพของสินค้า และได้รับสินค้าเสียหายมีการชดเชยให้
10. ติดตามสถานะพัสดุได้ตลอด

4.การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

4.1 สภาวะอุตสาหกรรม สภาวะตลาดและแนวโน้ม

เนื่องจากปี 2019 มีโควิดเกิดขึ้น สภาพของทั่วโลกได้เปลี่ยนแปลงไป สภาพสังคมไทย และลักษณะการใช้ชีวิตก็ได้เปลี่ยนแปลงไป โดยไม่สามารถใช้ชีวิตได้ตามปกติ ประชากรต้องใส่หน้ากาก พกพาแอลกอฮอล์ตลอดเวลา

4.2 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักของร้านทิชชู ein.b ให้คุณแลคุณ สามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มได้ ดังนี้(1) กลุ่มลูกค้าทั่วไป ได้แก่ คนที่ใช้ทิชชูแห้ง ทิชชูเปียก ทิชชูเปียกแอลกอฮอล์ ลูกค้าที่ผิวแพ้ง่าย ลูกค้าที่เป็นคุณแม่ลูก(2)กลุ่มลูกค้าองค์กร (ห้างฯ ร้าน คลินิก)

4.3 วิเคราะห์คู่แข่ง

4.3.1 คู่แข่งขันทางตรง (Direct Competitor)

คู่แข่งทางตรงคือ ร้านที่เน้นขายทิชชู ร้านที่ขายแบรนด์ einb ในแอปพลิเคชัน lazada คู่แข่งที่มีผลิตภัณฑ์เหมือนบริษัท แทบจะไม่มี

4.3.2 คู่แข่งขันทางอ้อม (Indirect Competitor)

คู่แข่งทางอ้อมคือร้านที่เน้นขายทิชชู ร้านที่ขายแบรนด์ einb ในแอปพลิเคชัน อื่นๆ เช่น shopee, JD เป็นต้น

4.6 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (SWOT Analysis)

จุดแข็ง (Strength) <ol style="list-style-type: none">1. สินค้าคุณภาพดี ราคามาตรฐาน2. ทิชชูมีหลายประเภท ทิชชูแห้ง ทิชชูเปียก ทิชชูกันยุง ทิชชูแอลกอฮอล์3. มีส่วนลด แคมเปญ ของแถมตามแต่ละเดือน	จุดอ่อน (Weakness) <ol style="list-style-type: none">1. ลูกค้านิยมตามร้านยังไม่ค่อยเยอะ2. เงินลงทุนไม่บ่อยเยอะ
โอกาส (Opportunities) <ol style="list-style-type: none">1. ผู้บริโภคได้เข้าถึงง่าย สั่งซื้อได้ตลอดเวลา2. โรคระบาด ทำให้คนที่ใช้ทิชชูเปียก ทิชชูแอลกอฮอล์ได้มากขึ้น3. ประชากรคุณแม่ลูกได้เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ4. แอปพลิเคชันของlazadaได้พัฒนาอย่างรวดเร็ว5. โลจิสติกส์ได้พัฒนาอย่างรวดเร็ว จัดส่งสินค้าได้เร็วขึ้น ได้เข้าถึงทุกที่ของประเทศไทย	อุปสรรค (Threats) <ol style="list-style-type: none">1. คู่แข่งในตลาดค่อนข้างเยอะ2. เนื่องจากมีโรค covid-19 ภาวะเศรษฐกิจไทยตกต่ำ จึงมีผลกระทบต่อ การสั่งซื้อสินค้าลดลง

4.7 การจัดทำกลยุทธ์ (TOWS Matrix)

ภายใน \ ภายนอก	จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
	<ul style="list-style-type: none"> -สินค้าคุณภาพดี ราคาโปร่งใส -ทีมผู้ขายหลากหลายประเภท -มีส่วนลด แคมเปญ ฟรีค่าจัดส่งตามแต่ละเดือน 	<ul style="list-style-type: none"> -ลูกค้าติดตามร้านยังไม่ค่อยเยอะ -เงินลงทุนไม่ค่อนเยอะ
โอกาส(Opportunities) <ul style="list-style-type: none"> -ผู้บริโภคได้เข้าถึงง่าย สั่งซื้อได้ทุกที่ทุกเวลาได้ -โรคระบาด ทำให้คนที่ใช้ทีมผู้ขาย ทีมผู้แอดมินออนไลน์ได้มากขึ้น -ประชากรคุณแม่ลูกได้เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ -แอปพลิเคชันของlazada ได้พัฒนาอย่างรวดเร็ว -โลจิสติกส์ได้พัฒนาอย่างรวดเร็ว จัดส่งสินค้าได้เร็วขึ้น ได้เข้าถึงทุกที่ของประเทศไทย 	กลยุทธ์เชิงรุก SO <ul style="list-style-type: none"> -S₁O₁: โปรโมทให้ร้านได้มีผู้บริโภคซื้อมากขึ้น -S₂O₂: จัดทำโปรโมทขึ้นให้ผู้บริโภค เช่น ซื้อทีมผู้ขายส่ง1 จะแถมให้ทีมผู้ขายพกพาท่อ -S₃O₃: จัดแคมเปญCoins Day สินค้าแจกฟรี เพื่อให้ผู้บริโภครู้จักร้านได้มากขึ้น -S₄O₄: โฉมใหม่ 	กลยุทธ์เชิงแก้ไข WO <ul style="list-style-type: none"> -W₁O₁: โปรโมทให้ร้านมีผู้บริโภคติดตามมากขึ้น -W₂O₃: หาแหล่งทุน
อุปสรรค (Threats) <ul style="list-style-type: none"> -คู่แข่งในตลาดค่อนข้างเยอะ -เนื่องจากมีโรคCovid-19ออกมา ภาวะเศรษฐกิจไทยตกต่ำ จึงมีผลกระทบต่อคำสั่งซื้อสินค้าลดลง 	กลยุทธ์เชิงป้องกัน ST <ul style="list-style-type: none"> S₁T₁: มุ่งเน้นคุณภาพของสินค้า เน้นบริการดีต่อผู้บริโภค S₁T₂: รับรองประกันคุณภาพและชัดเจน S₃T₂: เน้นการบริการให้ดี แนะนำสินค้าให้ แคมป์ให้โดยผู้บริโภคสั่งซื้อจำนวนเยอะ 	กลยุทธ์เชิงรับ WT <ul style="list-style-type: none"> -W₁T₁: ทำกิจกรรมส่งเสริมทางการตลาด เช่น สร้างเพจfacebook โปรโมทร้านและสินค้ามากขึ้น -W₁T₂: สร้างพาร์ทเนอร์ เช่นagent

5.แผนการบริหารจัดการ

5.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ	ทีมผู้ขาย ein.b ให้ดูแลคุณ (ein.b tissue to take care of you)
ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ	99/191 ซ.ลาดพร้าว 41 จันทน์เกษม จตุจักร กทม. 10900
รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ	กิจการเจ้าของคนเดียว
เงินลงทุนเริ่มแรก	300,000 บาท

5.2 ราชานามคณะกรรมการบริษัท

นางสาว YUNNI LU กรรมการผู้จัดการ

6.แผนการตลาด

6.1 เป้าหมายทางการตลาด

เป้าหมายระยะสั้น (ภายใน 1 ปี)

- ทำการตลาดให้แบรนด์เป็นที่รู้จัก โดยมุ่งเน้นไปที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก
- จัดทำแคมเปญส่งเสริมการขาย เพื่อให้ลูกค้าได้ลองใช้สินค้า มีความประทับใจ
- ยอดขายแต่ละวันมากกว่า 5,000 บาท มีผู้ติดตามมากกว่า 1,000 คน

เป้าหมายระยะกลาง (1-3 ปี) ปีที่ 1-3

- ยอดขาย 5,000 บาท-10,000 บาทต่อวัน
- เปิดร้านขายใน shopee สร้างสร้างแพลตฟอร์มขายใน Facebook
- รักษาฐานลูกค้าเก่า และดึงดูดลูกค้าใหม่ด้วยสินค้ามีคุณภาพ บริการดี

เป้าหมายระยะยาว (3-5 ปี)

- ยอดขาย 10,000 บาท-15,000 บาทต่อวัน

7.แผนการบริการและดำเนินการ

7.1 ขั้นตอนการใช้บริการ

1. เข้าหน้าร้าน เลือกสินค้าที่ชอบ เพิ่มลงรถเข็น และกดรับคูปองส่วนลด สั่ง order ได้เลย
2. ทางร้านแพ็คสินค้า ขนส่งมารับสินค้า จัดส่งถึงบ้าน
3. ทางร้านมีการตอบ chat มีการตอบรีวิว
4. บริการหลังการขาย มีการรับประกัน

8.แผนการเงิน

8.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

รายการของแหล่งเงินทุน	จำนวนเงิน
เงินเก็บ (ภายใน)	200,000 บาท
เงินยืมจากครอบครัว (ภายนอก)	100,000 บาท

8.2 จุดคุ้มทุน (Break Even Point)

กิจการจะต้องขายสินค้าเป็นจำนวน 165 ชิ้นต่อเดือน หรือ 6 ชิ้นต่อวัน จึงจะคุ้มทุน

8.3 มูลค่าปัจจุบันสุทธิ NPV (Net Present Value)

จากการคำนวณค่า Net Present Value เท่ากับ 17,403,703 ซึ่งตามทฤษฎีแล้วเราควรลงทุนในธุรกิจเพราะ NPV มีค่าเป็นบวก

8.4 อัตราผลตอบแทนที่แท้จริงจากการลงทุน (Internal Rate of Return : IRR)

จากการคำนวณด้านบนค่า Internal Rate of Return : IRR เท่ากับ 326% นั้นหมายถึงอัตราผลตอบแทนที่จะได้รับของโครงการที่ดีมาก

9.แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคต

9.1.1 กรณีที่ผู้สั่งซื้อต่ำกว่าเป้าหมาย

ด้านการบริการวิเคราะห์ข้อมูลการรีวิว ตอบ chat ลูกค้าให้รวดเร็ว เกิดปัญหาใดต้องรีบแก้
แพ็คเกจสินค้าทุกวันจัดส่งสินค้าให้เร็ว จะทำให้ลูกค้าประทับใจมากขึ้น

ด้านราคา ปรับราคาลง แต่ไม่มาก ทำให้ไม่ขาดทุน

ด้านช่วงการจัดจำหน่าย เปิดร้านในแอปพลิเคชัน shopee หานายหน้าขายที่ขง

ด้านการส่งเสริมการขาย จัด promotion จัดส่งสินค้าฟรี ของแถมเล็กน้อย

9.1.2 กรณีที่ผู้สั่งซื้อเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

เมื่อมีสั่งซื้อสินค้าได้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทางร้านจะทำการจัดซื้อสินค้าเข้ามาเพิ่ม
ในทันที ไม่ทำให้สินค้าขาด เพื่อไม่ให้เกิดการเสียโอกาสในการทำธุรกิจ

9.1.3 กรณีที่ขาดสภาพคล่องทางการเงิน

ทางร้านอาจมีการจัดหาแหล่งยืมเงินจากเพื่อน ชวนลงทุนด้วยกัน เพื่อนำมาหมุนเวียน
ภายในให้เกิดความเสียหายน้อยที่สุด

9.2 แผนในอนาคต

หากสถานการณ์ของธุรกิจดำเนินการเป็นไปตามที่คาดไว้ ทางร้านได้มีการจัดทำแผนใน
อนาคตไว้ เพื่อขยายและต่อยอดกิจการให้ก้าวหน้ายิ่งขึ้น โดยมีแผนดังนี้

1) เปิดร้านที่แอปพลิเคชันต่างๆ เพิ่มเติม เพื่อให้ผู้บริโภคได้เข้าถึงสินค้า และเกิดความ
ประทับใจสินค้ามากขึ้น

2) เพิ่มบริการเสริมต่างๆ เช่น ช่วยเหลือคนไทยที่อยากนำสินค้าเงินมาขายที่ไทย
ช่วยเหลือคนจีนที่สนใจขายของออนไลน์ ช่วยเหลือเปิดร้าน ตกแต่งร้าน คู่มือร้าน หรือเป็นโกดังที่
รับของ แพ็คส่ง เพื่อให้ความสะดวกกับกลุ่มลูกค้าที่อยู่ประเทศจีน อยากรขายของ ทั้งนี้จะเป็นการ
บริการเสริมรูปแบบต่างๆ เป็นแนวทางที่เพิ่มยอดขายได้มากขึ้น

บรรณานุกรม

ภาษาไทย

Brand Buffet. (2562). *Lazada เพลย์สถิติที่สุดแห่งปี2019*. วันที่ 1 ตุลาคม 2564, ได้จาก

<https://www.brandbuffet.in.th/2019/12/lazada-thai-shoppers-statistics-2019/>

Kim karun. (2564). *ขั้นตอน ขายของออนไลน์ ให้โคตรปัง* วันที่ 1 ตุลาคม 2564, ได้จาก

<https://www.makewebeasy.com/th/blog/%E0%B8%82%E0%B8%B2%E0%B8%A2%E0%B8%82%E0%B8%AD%E0%B8%87%E0%B8%AD%E0%B8%AD%E0%B8%99%E0%B9%84%E0%B8%A5%E0%B8%99%E0%B9%8C/>