

ก้าวแรกสู่การเป็นผู้ค้าออนไลน์ของวิสาหกิจชุมชน



ช่องทางการตลาดบนโซเชียลมีเดียที่ง่ายที่สุดสำหรับผู้ประกอบการหน้าใหม่กลุ่มวิสาหกิจชุมชน คือ การขายสินค้าผ่านเฟสบุ๊ก ซึ่งเป็นจุดเริ่มต้นก้าวเข้าสู่ตลาดการค้าที่กว้างขวางบนโลกออนไลน์ สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการควรรู้และตระหนักถึงอย่างมาก คือ การทำความเข้าใจก่อนโพสต์ขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ โดยเฉพาะความรู้ความเข้าใจในเรื่องสำคัญหลัก ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ขายสินค้าในหลายมิติ ดังต่อไปนี้

แนวโน้มการตลาดและพฤติกรรมผู้บริโภค

1

แนวโน้มการตลาดปัจจุบันเป็นยุคการตลาดแห่งการสร้างสรรคผลิตภัณฑ์บนพื้นฐานการมีจิตสำนึกในการทำธุรกิจ ผู้บริโภคปัจจุบันมีแนวโน้มเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีมากขึ้นพฤติกรรมที่ชัดเจน คือ เข้าถึงอินเทอร์เน็ตและมีการใช้โซเชียลมีเดียทุกวันจึงเป็นโอกาสที่เจ้าของผลิตภัณฑ์จะสามารถใช้ช่องทางนี้เชื่อมโยงแบรนด์ผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความต้องการทั้งทางด้านรสนิยม (Attitude) และวิถีชีวิต (Lifestyle) ซึ่งสะท้อนถึงตัวตนที่แตกต่างกัน โดยเฉพาะผู้บริโภคคนไทยที่ชอบแชร์ข้อมูล ความคิดเห็นต่าง ๆ บนโลกออนไลน์มากขึ้น กลยุทธ์การทำตลาดในยุคไทยแลนด์ 4.0 สินค้าต้องมุ่งทำการตลาดแบบมุ่งเจาะลึกเฉพาะรายบุคคลหรือเฉพาะกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง โดยนำเสนอและสามารถตอบสนองสิ่งที่ตรงใจผู้บริโภคกลุ่มนั้น

ส่วนประสมการตลาดสำหรับการขายสินค้าออนไลน์

2

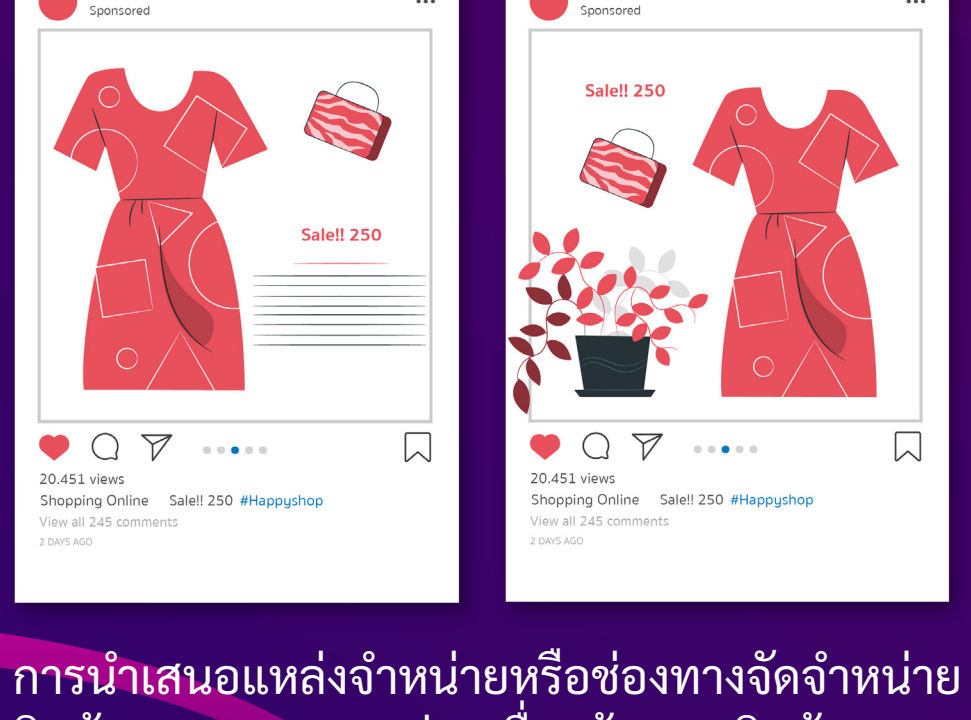
2.1

- # อร่อยเรีล
- # ปิตรีบอเดอร์

แม่ค้าคนเดิมมีแต่ของอร่อย

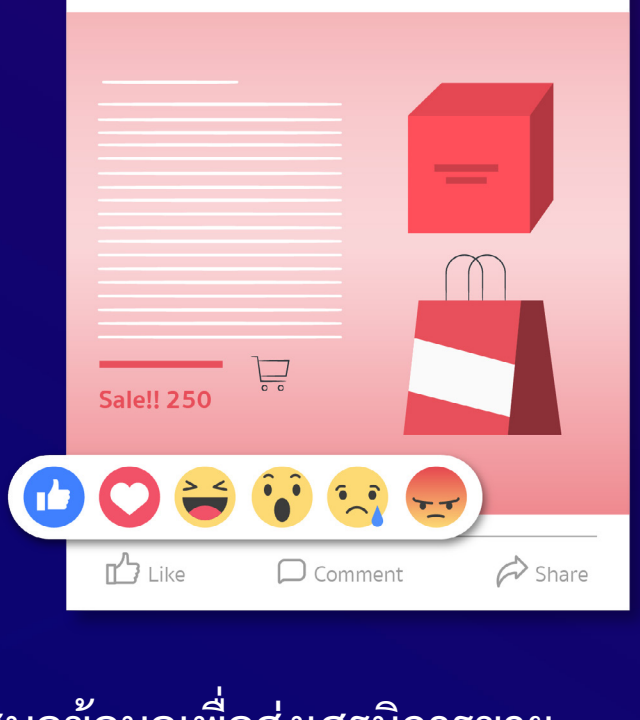
การบอกเล่าถึงเรื่องราวความเป็นมาหรือที่มาของผลิตภัณฑ์ที่ต้องผ่านอะไรมาบ้าง ตัวอย่างเช่น เล่าถึงความสำเร็จในอดีตซึ่งจะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับธุรกิจมากยิ่งขึ้นการโชว์รางวัลซึ่งเป็นผลงานที่จะช่วยสนับสนุนหรือรับรองคุณภาพสินค้า สร้างความมั่นใจแก่ลูกค้ามากขึ้นหรืออาจมีการโพสต์ติด Tag เพื่อใส่รายละเอียดข้อมูลสินค้าที่ครบถ้วน และรูปภาพของผลิตภัณฑ์ เช่น คุณลักษณะผลิตภัณฑ์ ราคา ขนาด/ปริมาณจุดเด่น/ประโยชน์ของสินค้า เบอร์โทรศัพท์ที่ติดต่อได้ ทางเลือกในการส่งสินค้า รูปภาพตัวอย่างสินค้าช่วยทำให้ลูกค้าตัดสินใจได้ง่ายขึ้น การเลือกนำสัญลักษณ์ที่อยู่จำนวนมากมาใช้ให้เกิดประโยชน์ เช่น ตัวอย่าง รูปผลไม้ ฯลฯ อาจช่วยกระตุ้นความสนใจของลูกค้าได้มากขึ้นเช่นกัน

2.2



การนำเสนอแหล่งจำหน่ายหรือช่องทางจัดจำหน่ายสินค้า และการบอกกล่าวเพื่อแจ้งราคาสินค้า การแสดงแหล่งจำหน่ายสินค้าจะสร้างความมั่นใจให้ลูกค้า สร้างความน่าเชื่อถือให้สินค้ามากขึ้น การระบุราคาสินค้าที่ชัดเจนและแน่นอนสะท้อนถึงความจริงใจของผู้ขายสะท้อนถึงความซื่อสัตย์ยุติธรรมต่อลูกค้าทุกรายอย่างเท่าเทียมกัน

2.3



การนำเสนอข้อมูลเพื่อส่งเสริมการขาย เพื่อลดปัญหาในการเจรจาซื้อขายระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายควรระบุรายละเอียดเงื่อนไขการส่งเสริมการขายให้ชัดเจน เช่น เงื่อนไขและระยะเวลาของการลด แลก แจก แถม เงื่อนไขจำนวน/ปริมาณการสั่งซื้อ เงื่อนไขการส่งสินค้า ช่องทางที่สามารถติดต่อได้สะดวก บุคคลที่สามารถติดต่อสอบถามได้

2.4



สร้างความสัมพันธ์ลูกค้าและเครือข่ายพันธมิตรการค้าด้วยการแท็กสมาชิกและการแสดงความรู้สึก การแท็กสมาชิกหรือผู้เกี่ยวข้องในกรณีทำงานเป็นกลุ่มจะช่วยให้โพสต์มีการเคลื่อนไหวอย่างต่อเนื่องจากคนหนึ่งคนกระจายไปสู่คนอื่นหลายคน ซึ่งสามารถเป็นฐานในการขยายโอกาสถึงลูกค้าใหม่ ๆ ได้

ควรมีข้อมูลอื่น ๆ ที่ทำให้โพสต์สมบูรณ์มากยิ่งขึ้น เช่น การแสดงความรู้สึกที่อาจสะท้อนถึงการลดช่องว่างความสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อกับผู้ขายให้เชื่อมโยงกันง่ายขึ้น

รูปแบบการชำระเงิน การโอนเงินสำหรับการขายสินค้าออนไลน์

3

การใช้แอปธนาคาร หรือ Mobile Banking เพื่อประโยชน์ในการซื้อ - ขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ปัจจุบันเป็นยุคของสังคมไร้เงินสด ดังนั้น Mobile Banking ซึ่งก็คือเครื่องมือสำคัญได้เข้ามาช่วยอำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมทางการเงินได้ทุกที่ทุกเวลาและตอบสนองพฤติกรรมผู้บริโภคคนไทยในยุคดิจิทัลหรือยุคไทยแลนด์ 4.0 ตอบสนองความต้องการของผู้ซื้อ - ผู้ขายสินค้าออนไลน์ครอบคลุมทุกวงจรการทำธุรกิจของการซื้อ - ขายสินค้าออนไลน์ ผู้ขายสินค้าออนไลน์ที่ลูกค้าของบางธนาคารยังได้รับการอำนวยความสะดวกในการเสียภาษีสรรพากรและภาษีสรรพสามิตได้ภายในแอปพลิเคชันเพียงแค่ระบุเลขที่ผู้เสียภาษีหรือเลขบัตรประชาชนพร้อมจำนวนเงินที่ต้องชำระเท่านั้น



ทางเลือกบริการส่งสินค้าที่ซื้อ - ขายทางออนไลน์

4

การซื้อ - ขายสินค้าทางออนไลน์ทั้งผู้ขายและผู้ซื้อที่มีทางเลือกที่สามารถใช้บริการส่งสินค้าหลายช่องทาง ทั้งนี้ท่านผู้ประกอบการ ผู้ขายและผู้ซื้อ ผู้ค้าออนไลน์ควรศึกษาเปรียบเทียบค่าบริการในการขนส่งเลือกใช้ที่ถูกต้องและเหมาะสมกับสินค้าโดยมีเกณฑ์ในการพิจารณาหลักที่สำคัญ ๆ ตัวอย่างการเปรียบเทียบระหว่าง KERRY และ EMS



มีน้ำหนักเยอะ ค่าบริการเริ่มต้น 30 บาท		มีน้ำหนักเบา ค่าบริการเริ่มต้น 18 บาท
มีขนาดใหญ่ คิดตามปริมาตรและน้ำหนัก		มีขนาดเล็ก เพราะคิดจกน้ำหนักเป็นหลัก
พื้นที่ห่างไกลบวกเพิ่มจากค่าส่งปกติอีก 50 บาท เมื่อส่งบนคอย สามจังหวัดชายแดนภาคใต้ บนเกาะ		สินค้าส่งถึงลูกค้าระยะไกลคิดค่าบริการตามระยะทางและน้ำหนักสินค้าเท่านั้น

5

กฎหมายภาษีสำหรับผู้ขายสินค้าออนไลน์ควรรู้

การเสียภาษีสำหรับการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์เป็นเรื่องที่ผู้ขายสินค้าหรือเจ้าของผลิตภัณฑ์ต้องศึกษาเพื่อเรียนรู้ให้เข้าใจเพื่อประโยชน์ต่อการนำไปปฏิบัติได้อย่างถูกต้อง หากวันหนึ่งถ้ามียอดขายสูงเป็นล้าน ๆ จะได้ไม่มีอุปสรรคหรือเกิดปัญหาตามมาในภายหลัง ท่านผู้ประกอบการทราบหรือไม่ว่ารายได้ท่านต้องมีเท่าไร ท่านจะต้องชำระภาษีตามกฎหมาย มาพิจารณาจากตารางภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา ภาษีเงินได้นิติบุคคลและภาษีมูลค่าเพิ่ม ดังนี้

ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	
เงินได้สุทธิ	อัตรากาซี
1-150,000 บาท	ได้รับการยกเว้น
150,000-300,000 บาท	5 %
300,001-500,000 บาท	10 %
500,001-750,000 บาท	15 %
750,001-1,000,000 บาท	20 %
1,000,001-2,000,000 บาท	25 %
2,000,001-4,000,000 บาท	30 %
4,000,000 บาทขึ้นไป	35 %

ภาษีเงินได้นิติบุคคล	
เงินได้สุทธิ	อัตรากาซี
1-300,000 บาท	ได้รับการยกเว้น
300,001-1,000,000 บาท	15%
1,000,001 บาทขึ้นไป	20%

ภาษีมูลค่าเพิ่ม	
ผู้ประกอบการขายสินค้า	ต้องดำเนินการดังนี้
เกินกว่า 1,800,000 บาท ต่อปี	จดทะเบียนเป็นผู้ประกอบการจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม
	จัดทำรายงานภาษีขาย
	จัดทำรายงานภาษีซื้อ
	ยื่นแบบแสดงรายการภาษีมูลค่าเพิ่ม
	ภ.พ.30 ภายในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป

- การตรวจสอบภาษี
1. ท่านมีการฝากเงิน 8 ครั้งต่อวัน หรือมากกว่า 3,000 ครั้งต่อปี
 2. ท่านมีการฝากเงินและมีการโอนเงินมากกว่า 400 ครั้งต่อปี
 3. ท่านมียอดเงินหมุนเวียนตั้งแต่ 2,000,000 บาทต่อปี

