



สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม
กระทรวงพาณิชย์

บันทึกการเล่าเรื่อง

กิจกรรมถ่ายทอดและแลกเปลี่ยนเรียนรู้ สำนักวิชาการและงานทะเบียน

เรื่อง การขายออนไลน์

วันศุกร์ที่ ๘ มีนาคม ๒๕๖๒ เวลา ๑๕.๐๐ น

ณ ห้องประชุมชั้น ๕ สำนักส่งเสริมวิชาการและงานทะเบียน

ผู้ถ่ายทอดความรู้	รายละเอียดของเรื่อง	สรุปความรู้ที่ได้
นายวิลาส วิถีไพโร นักวิชาการศึกษาศึกษา ปฏิบัติการ สำนักส่งเสริมวิชาการและ งานทะเบียน มหาวิทยาลัยเทคโนโลยี ราชมงคลพระนคร	<p>ความหมายของการขายออนไลน์</p> <p>การขายออนไลน์ หมายถึง การนำสินค้าไปประกาศขายตามเว็บไซต์ที่เป็นท่าเล หรือ Marketplace ที่ผู้ซื้อและผู้ขายออนไลน์พบกัน ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์ในประเทศไทย เช่น Trade.com และ weloveshopping.com หรือในต่างประเทศ เช่น amazon.com และ ebay.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์สำเร็จรูปที่สามารถประกาศขายได้ทันทีที่มีบุคคลเข้ามาดูสินค้าหรือสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม</p> <p>ความสำคัญของการขายออนไลน์</p> <ol style="list-style-type: none">๑. การซื้อขายออนไลน์ : สามารถซื้อขายได้ทุกที่ สร้างความสะดวกสบายให้ผู้ซื้อและผู้ขาย๒. เทคโนโลยี : ก็ถือเป็นปัจจัยหลักที่ช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจ E-Commerce เติบโตไปได้อย่างรวดเร็วมาก๓. เป็นช่องทางใหม่สำหรับผู้ประกอบการ : ซึ่งถือเป็นช่องทางหนึ่งที่ช่วยสร้างโอกาสในการขยายช่องทางการค้าขายให้ผู้ประกอบการได้มากยิ่งขึ้น๔. เป็นวิธีที่ดีในการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก : เพราะปัจจุบันสังคมออนไลน์ถือเป็นสื่อหลักที่ช่วยในการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ได้อย่างดีเยี่ยม <p>ลักษณะของการขายออนไลน์</p> <ol style="list-style-type: none">๑. ใช้ต้นทุนต่ำกว่าการเปิดร้านจริง๒. กลุ่มลูกค้ามีจำนวนมาก๓. เปิดร้านค้าได้ทุกวัน๔. เพิ่มช่องทางในการขายสินค้า๕. ใช้เวลาไม่มากทำเป็นอาชีพเสริมได้	<ul style="list-style-type: none">- ภาษีจากการขายของ Online- การจดทะเบียนพาณิชย์ ประกอบพาณิชย์กิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์- ๑๐ Trends ธุรกิจมาแรง ปี ๒๐๑๙- ๙ วิธีทำการตลาด Online ๒๐๑๙ ให้ขายดี- Business Model Canvas (BMC)

ผู้ถ่ายทอดความรู้	รายละเอียดของเรื่อง	สรุปความรู้ที่ได้
	<p><u>ข้อควรคำนึงในการทำธุรกิจ</u></p> <ol style="list-style-type: none"> ๑. ความไม่ปลอดภัยในข้อมูล ๒. ความสะดวก ๓. ความไว้วางใจ ๔. ความรู้เรื่องกฎหมาย ๕. การเข้าถึงอินเทอร์เน็ต <p>ช่วงเวลาที่ต้องยื่นภาษีมี ๒ ช่วง</p> <ol style="list-style-type: none"> ๑. ยื่นภาษีสิ้นปี (ยื่นแบบ ภ.ง.ด.๙๐) ช่วงเดือน ม.ค. - มี.ค. เป็นการสรุปรายได้ทั้งหมดที่เกิดขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา ๒. ยื่นภาษีกลางปี (ยื่นแบบ ภ.ง.ด.๙๔) ช่วงเดือน ก.ค. - ก.ย. เป็นการสรุปรายได้ที่เกิดขึ้นในช่วงครึ่งปีภาษีแรกที่ผ่านมา โดยที่ ค่าลดหย่อน บางรายการจะถูกหักเหลือครึ่งหนึ่งด้วย เช่น ค่าลดหย่อนส่วนตัวจะลดลงจาก ๓๐,๐๐๐ เหลือ ๑๕,๐๐๐ <p>แนวปฏิบัติการจดทะเบียนพาณิชย์ประกอบพาณิชย์กิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์</p> <ol style="list-style-type: none"> ๑. การยื่นคำขอจดทะเบียนพาณิชย์ ๑ คำขอต่อ ๑ เว็บไซต์ หรือ ร้านค้าออนไลน์ ๒. ต้องมีร้านค้าออนไลน์แล้ว โดยมีชื่อเว็บไซต์ หรือ ชื่อร้านค้า ๓. เป็นร้านค้าหรือประกอบพาณิชย์กิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ๔ ประเภทตามที่กฎหมายกำหนด ๔. ไม่ใช่เว็บไซต์หรือสื่อออนไลน์ที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการโฆษณาประชาสัมพันธ์ หรือให้ข้อมูลเท่านั้น โดยไม่สามารถซื้อขายผ่านทางเว็บไซต์หรือสื่อออนไลน์นั้น ๆ ๕. การซื้อขายสินค้า/บริการผ่านทางเว็บไซต์หรือ Social Media เช่น Facebook ที่เป็นการทำการค้าโดยปกติ ถือเป็น การซื้อขายผ่านทางอินเทอร์เน็ต ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ และนำเลขทะเบียนแสดงบนหน้าร้านค้าออนไลน์ ๖. กรมฯ จะอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายรับรองการจดทะเบียนพาณิชย์ DBD Registered เฉพาะ ร้านค้าออนไลน์ที่เป็นเว็บไซต์ และมีโดเมนเนมเป็นของตนเอง ไม่รวมสื่อออนไลน์อื่น 	

ผู้ถ่ายทอดความรู้	รายละเอียดของเรื่อง	สรุปความรู้ที่ได้
	<p>๑๐ Trends ธุรกิจมาแรง ปี ๒๐๑๙</p> <ol style="list-style-type: none"> ๑. รถพลังไฟฟ้าขนาดจิ๋ว ๒. แก๊ตเจ็ตสำหรับเด็ก ๓. ธุรกิจคอร์สเรียนออนไลน์ ๔. ธุรกิจดูแลสื่อโซเชียล ๕. บ้านพักสไตล์ Eco ๖. ธุรกิจพลังงานหมุนเวียน ๗. ขนมเพื่อสุขภาพ ๘. โภชนาการเฉพาะบุคคล ๙. แพนชั่นชุดออกกำลังกาย ๑๐. ร้านซ่อมอุปกรณ์แก๊ตเจ็ต <p>๙ วิธีการตลาด Online ๒๐๑๙ ให้ขายดี</p> <ol style="list-style-type: none"> ๑. ควรมี Website เป็นของตัวเอง ๒. สร้าง Visual Content ที่ตรงใจกลุ่มเป้าหมาย ๓. ใช้ Application ช่วยส่งเสริมการขาย ๔. ใช้ช่องทางการสื่อสารให้คุ้มค่า ๕. เข้าร่วมเป็นร้านค้าพันธมิตรกับกลุ่มธุรกิจแบรนด์ดัง ๖. ฟังเสียงลูกค้า นำมาปรับให้เข้ากับธุรกิจ ๗. โปรโมทสินค้าผ่านเว็บไซต์ยอดนิยมและ Social Media ๘. ช่องทางการชำระเงินต้องหลากหลาย ๙. ช่องทางการส่งสินค้าที่หลากหลาย <p>Business Model Canvas (BMC)</p> <p>องค์ประกอบของ BMC ได้แก่ Key Partner, Key Activity, Key Resources, Value Propositions, Customer Relationships, Customer Segments, Channel</p>	



สำนักงานส่งเสริมการศึกษานอกระบบ
มหาวิทยาลัยราชภัฏสกลนคร

การถอดบทเรียนการเรียนรู้ด้วยการวิเคราะห์หลังการปฏิบัติ
After Action Review (AAR)

1. เป้าหมายของการเข้าร่วมกิจกรรมครั้งนี้คืออะไร

เผยแพร่ความรู้เกี่ยวกับการขายของออนไลน์ เพื่อประโยชน์สำหรับผู้ที่ต้องการหารายได้ที่นอกเหนือจากงานหลัก และให้เห็นถึงภาพการตลาดในยุคปัจจุบันที่เปลี่ยนแปลงไปในยุคดิจิทัล

2. สิ่งที่บรรลุเป้าหมายคืออะไร เพราะอะไร

บุคลากรได้รับความรู้ มีความรู้ความเข้าใจที่มากขึ้น สามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ในชีวิตได้

3. สิ่งที่ไม่บรรลุเป้าหมายคืออะไร เพราะอะไร

.....

.....

.....

.....

.....

4. สิ่งที่เกิดความคาดหวังคืออะไร

.....

.....

.....

.....

.....

5. คิดจะกลับไปทำอะไรต่อ

.....

.....

.....