# การเริ่มต้นขายสินค้าบน Facebook

จามีกร เทียนภาภิรานนท์

ชีวิตของคนเราทุกวันนี้อะไรก็เกี่ยวข้องกับ Facebook ก่อนทานข้าวก็โพสต์รูปโชว์บน Facebook ไม่สบายก็บอกผ่าน Facebook งอนแฟนก็ประกาศผ่าน Facebook อยู่ที่ไหน ก็ยัง Check-in ผ่าน Facebook ให้สังคมได้รับรู้ เมื่อชีวิตประจำวันเราผูกติดกับ facebook เราลองมาหาประโยชน์จาก Facebook ที่นอกเหนือจากความบันเทิงกันดูบ้าง นั่นคือ การขายสินค้าบน Facebook เพราะ Facebook ถือเป็น Social Network ที่เหมาะกับการขายของที่สุด ซึ่งเราสามารถทำได้ 2 รูปแบบด้วยกันคือ ทำผ่าน Facebook Profile และทำผ่าน Facebook Fanpage สำหรับบทความนี้ จะกล่าวถึงการขายสินค้าบน Facebook ผ่าน Facebook Profileg เท่านั้น เพื่อให้เหมาะกับนักธุรกิจมือใหม่ที่เพิ่งคิดเริ่มต้นทำธุรกิจ ซึ่ง Facebook Profile ก็คือ Facebook ปกติที่เราเล่นๆกันอยู่ทุกวันนี่ล่ะ โดยเราจะมีการลงรูปภาพ ประวัติส่วนตัวของเราอยู่แล้ว ไม่ต้องเพิ่มเติมเสริมอะไรมากมายก็สามารถนำมาเป็นช่องทางในการขายสินค้าได้

การขายสินค้าบน Facebook Profile มีข้อดีอยู่หลายประการด้วยกัน ที่ชัดเจนคือเรื่องการลดความเสี่ยงและต้นทุน ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของต้นทุนค่าเช่าอาคาร สถานที่ ไม่ต้อง Stock สินค้า การบริหารจัดการทำได้ง่าย เราสามารถทำคนเดียวได้ ไม่ต้องเสียค่าจ้างพนักงาน และที่สำคัญเรามีลูกค้าที่แน่นอน ก็เพื่อนๆของเราที่มีร่วมกันอยู่บน Facebook Profile นั่นล่ะที่จะกลายเป็นลูกค้าหรือเป็นสื่อการโฆษณาสินค้าของเราได้เป็นอย่างดี

ก่อนการเริ่มต้นขายสินค้าบน Facebook อันดับแรกให้คิดก่อนว่าจะขายอะไร โดยสินค้าที่เหมาะกับการขายบน Facebook มากที่สุดคือ สินค้าผู้หญิง เช่น กระเป๋า เครื่องสำอาง เสื้อผ้า เป็นต้น เมื่อได้สินค้าแล้วเริ่มจากการถ่ายรูปภาพสินค้าที่เราต้องการจะขายกันก่อน โดยควรเป็นรูปภาพใหม่ที่ถ่ายเอง ไม่ได้คัดลอกจากที่ไหน ถ้าจะให้ดีมีนางแบบหรือนายแบบอยู่คู่รูปด้วย จะให้เห็นภาพสินค้าที่แท้จริงง่ายขึ้น ข้อความไม่ควรมีความยาวเกิน 5 บรรทัด ในข้อความควรประกอบไปด้วย ชื่อสินค้าและราคา ซึ่งราคาจัดว่ามีความสำคัญมาก เพราะจะเป็นตัวช่วยในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า โดยช่วงเวลาที่เหมาะแก่การโพสต์ขายสินค้าคือช่วงกลางวันที่ลูกค้าสามารถโอนเงินซื้อสินค้าได้ง่ายๆ หากโพสต์ช่วงดึก การตัดสินใจซื้อจะยากขึ้นและลูกค้าจะไม่ซื้อสินค้าในทันที

การขายสินค้าบน Facebook Profile นั้น ไม่จบแค่ เรากับเพื่อน เมื่อเพื่อนๆมากด ถูกใจหรือมา Comment ใต้ภาพ เพื่อนของเพื่อน ของเพื่อน ของเพื่อน ก็จะได้เห็นสินค้าของเราด้วย เป็นการทำการตลาดที่ไม่ต้องลงทุนอะไรมากมาย และที่สำคัญ สถานะที่เราตั้งควรเป็นแบบสาธารณะ เพื่อเป็นการเพิ่มลูกค้าได้อีกทางหนึ่ง

การขายสินค้าบน Facebook สิ่งที่สำคัญที่เราควรทำคือ การสร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้า เพื่อให้เขากลับมาซื้อสินค้าของเราอีก โดยเราจะต้องมีความซื่อสัตย์กับลูกค้า ขายสินค้าที่ดี มีคุณภาพเหมือนกับรูปภาพสินค้าที่เราได้โพสต์ลงไป

สำหรับใครที่เริ่มต้นทดลองขายสินค้าบน Facebook Profile จนประสบความสำเร็จ มีลูกค้าเยอะแยะมากมาย ก็สามารถเปลี่ยนจาก Facebook Profile ให้เป็น Facebook Fanpage ได้ เพราะข้อจำกัดของ Facebook Profile คือ สามารถรองรับเพื่อนได้แค่ 5,000 คนเท่านั้น แต่ Facebook Fanpage รองรับสมาชิกได้ไม่จำกัดและมีแอพพลิเคชั่นรองรับเชิงธุรกิจได้มากและหลากหลายกว่า เนื่องจาก Facebook Profile มีวัตถุประสงค์ในการใช้งานแบบเพื่อน ต่างจาก Facebook Fanpage ที่มีจุดประสงค์โดยตรงกับการใช้ในเชิงธุรกิจ แต่สำหรับผู้ที่เริ่มต้น แนะนำ แบบ Facebook Profile กันก่อนดีกว่า

บรรณานุกรม

1. "มาเปลี่ยน Facebook Profile ให้เป็น Facebook Fanpage กัน." [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก: http://it.compgamer.com/?p=8550. สืบค้น 25 กันยายน 2557.

2. "เทคนิคการขายของบน Facebook อย่างไรให้มีคนซื้อ." [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก: http://www.it24hrs.com/2014/marketing-on-facebook/.สืบค้น 25 กันยายน 2557.