



# Lazada University

**5 นิสัยของผู้ขายที่มีประสิทธิภาพสูง**

09/06/2020



# บทนำ

ในโมดูลนี้, คุณจะได้เรียนรู้ว่าอะไรคือนิสัยที่ช่วยสร้างผลลัพธ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมไปถึงวิธีการนำไปปรับใช้กับธุรกิจของคุณ

## สิ่งที่คุณจะได้เรียนรู้

1. เข้าใจคำนิยามของคำว่านิสัย
2. นิสัย 5 อย่างที่คุณจำเป็นต้องทำให้กลายเป็นผู้ขายที่มีประสิทธิภาพ

# เนื้อหา

1. นิสัย
2. นิสัย 5 อย่างของผู้ขายที่มีประสิทธิภาพ

# นิสัยคืออะไร?

นิสัยคือสิ่งที่คนเราทำเป็นประจำทุกวัน หรือสามารถเรียนหนักอีกแบบว่าแพทเทิร์นของจิตใจ:

ล้มเหลว



สำเร็จ

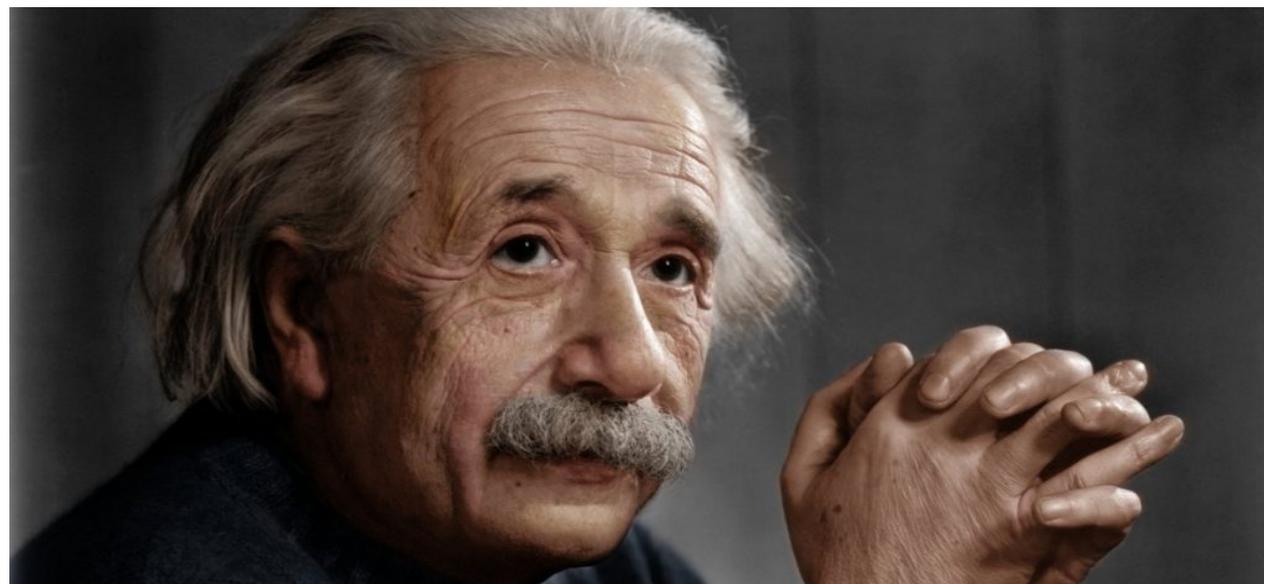


เป็นรูปแบบพฤติกรรมที่เกิดขึ้นอย่างสม่ำเสมอจนกลายมาเป็นกิจวัตรประจำวัน

# ความสำคัญของการมีนิสัยที่เหมาะสม

อ้างอิงถึง **Albert Einstein,**

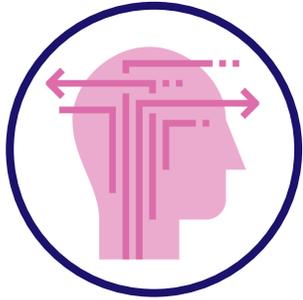
“การทำบางอย่างซ้ำแล้ว ซ้ำเล่าอย่างบ้าคลั่ง, แต่จะ  
หวังให้เกิดผลลัพธ์ที่แตกต่าง”



# เนื้อหา

1. นิสัย
2. นิสัย 5 อย่างของผู้ขายที่มีประสิทธิภาพ

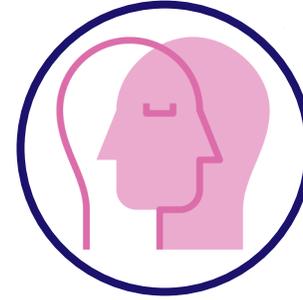
# นิสัย 5 อย่างของผู้ขายที่มีประสิทธิภาพ



1. ครว้าโอกาส



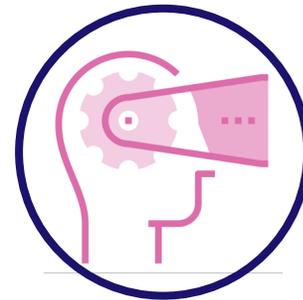
2. ลำดับความสำคัญ



3. ราคา VS มูลค่า



4. เลือกลงมือทำมากกว่าหนึ่ง  
คิดมาก



5. นำแนวคิดทางธุรกิจที่  
ถูกต้องมาใช้

# นิสัยอย่างที 1 : คว่าโอกาส

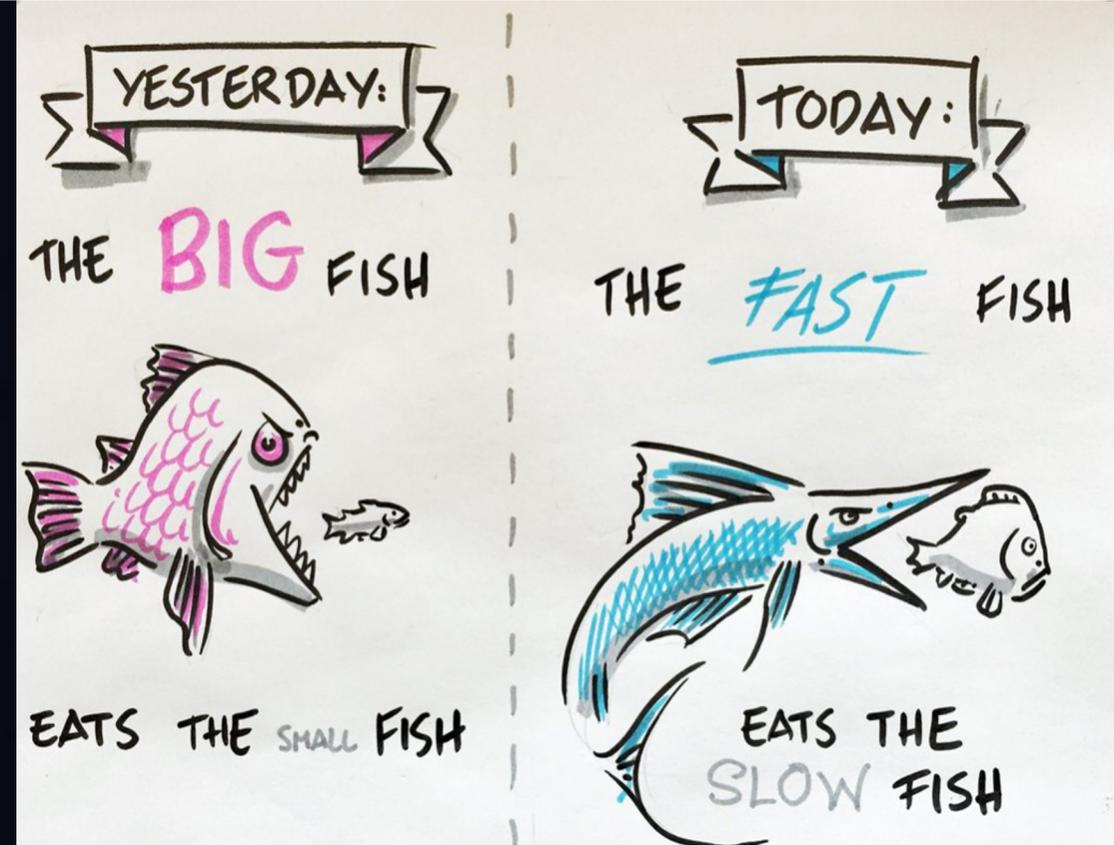
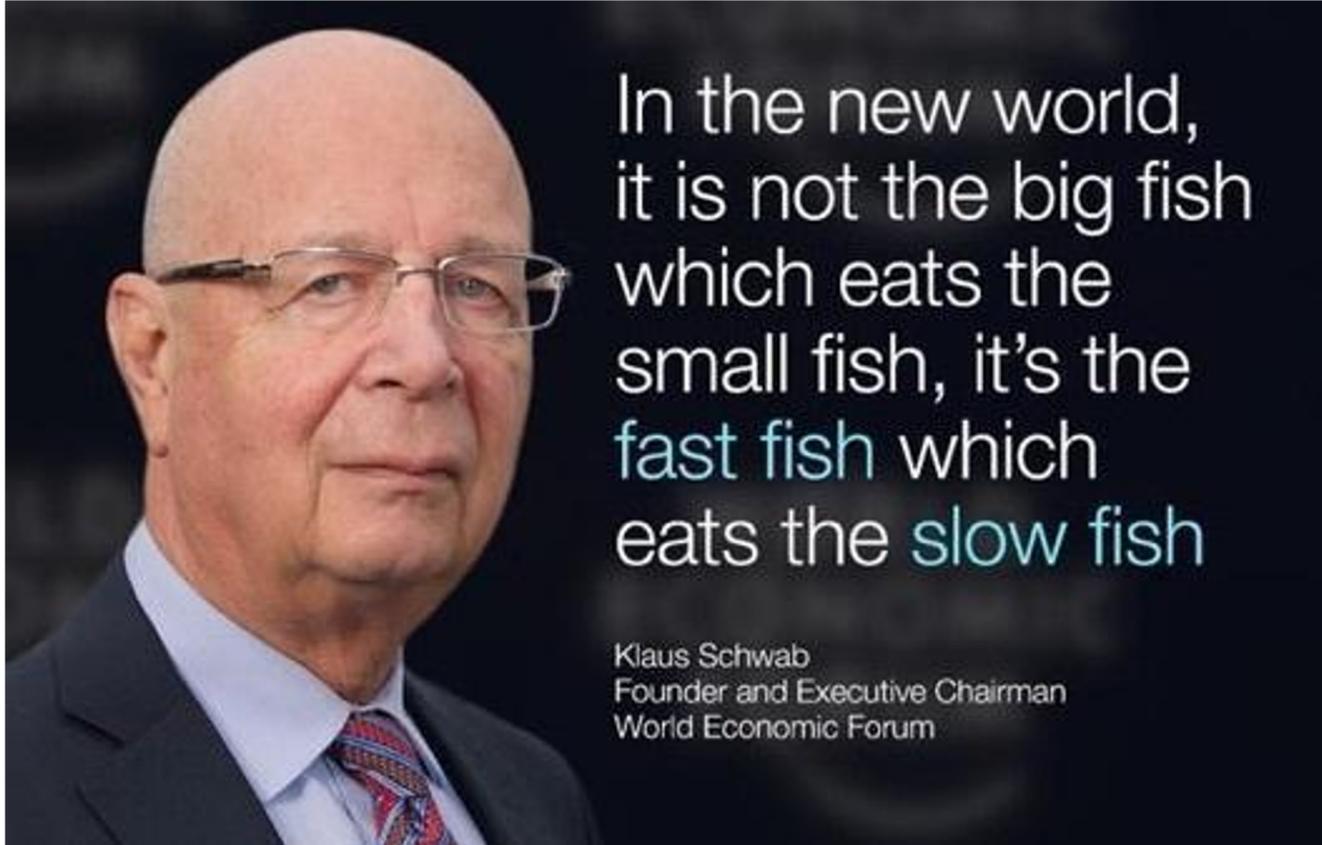
คว่าทุกโอกาสทีมีเข้ามา



ความคิดทีจะเติบโต vs ความคิดอยู่กับที

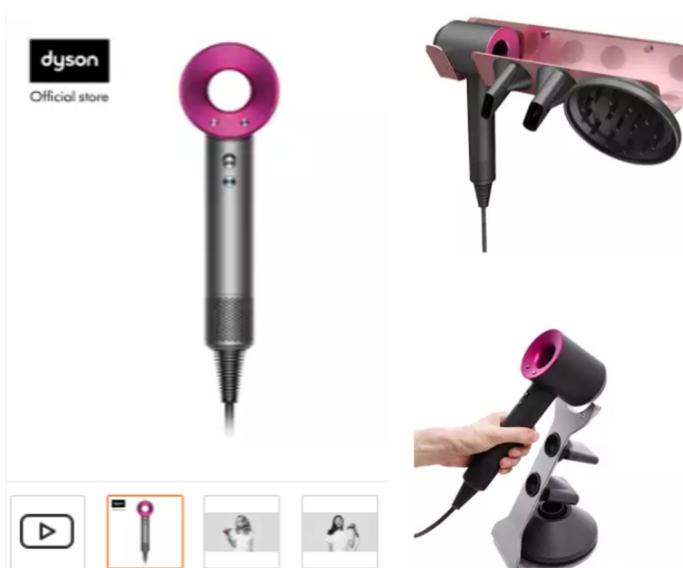
# นิสัยอย่างที 1 : คว่าโอกาส

ปลาทีเร็ว > ปลาทีช้า



# นิสัยอย่างที 1 : คว่าโอกาส

กรณีศึกษา: Dyson



สงครามราคามีความท้าทายเสมอ

คุณจะทำตัวเองให้**แตกต่าง** และมองหาโอกาสจากจุดนั้น  
ได้อย่างไร?

**เรียนรู้:** Dyson สร้างความแตกต่างให้กับสินค้าของพวกเขาจากตลาดด้วยการกำหนดราคาของไดร์เป่าผมให้สูงกว่าคู่แข่ง จากผลลัพธ์ของราคานั้น, Dyson ได้สร้างมูลค่าการรับรู้ที่สูง แม้ว่าผู้บริโภคจำนวนมากอาจไม่สามารถซื้อสินค้านี้ได้เพราะราคา อย่างไรก็ตาม, ผู้บริโภคจำนวนไม่มากที่สามารถซื้อได้จะถูกมองว่าเป็นคนที่มีฐานะทางการเงินที่ดี

ผู้บริโภคส่วนใหญ่ชอบซื้อจากบริษัทที่เขารู้จัก และเชื่อใจ Dyson ประสบความสำเร็จทั่วโลกเป็นเวลาหลายปีในการผลิตเครื่องดูดฝุ่นสุดหรู การจดจำภาพลักษณ์ของแบรนด์ และปัจจัยความเชื่อถือที่สูงทำให้บริษัทสามารถเปิดตัวสินค้าที่มีราคาแพงได้

# นิสัยอย่างที 1 : คว่าโอกาส

## กรณีศึกษา: Uniqlo

**M'sians Trash a UNIQLO Outlet AGAIN to Get New KAWS: Summer Collection T-Shirts**



Related queries ? Rising ▾ ↓ <> ↶

1	kaws t shirt	Breakout
2	uniqlo kaws restock	Breakout
3	uniqlo x kaws	+180%
4	uniqlo malaysia	+160%
5	kaws uniqlo	+120%

**Lazada**

Categories ▾

Home > Search Results

Related Categories

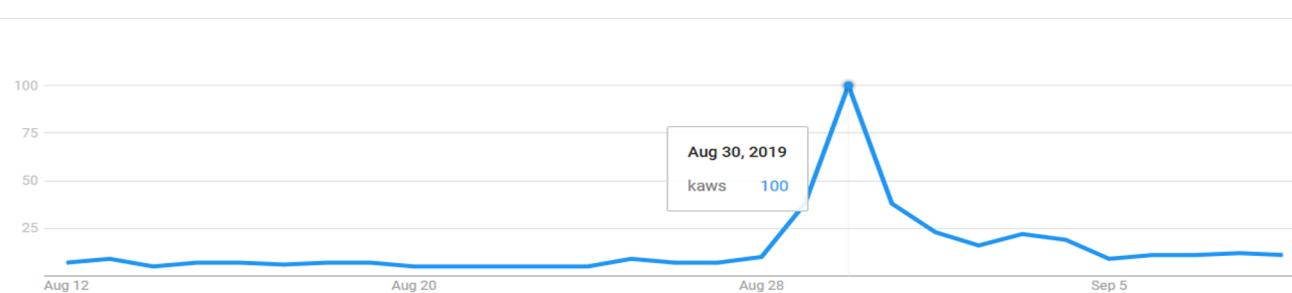
- Toy Dolls
- Cup & Bowl Noodles
- Mobile Phone Cases
- Block Building Sets
- Action Figures

kaws]

- Kaws shirt
- Kaws x uniqlo
- Kaws doll
- Kaws toy
- Kaws tshirt
- Kaws phone case
- Kaws sticker
- Kaws tee
- Kaws shoes

Malaysia ▾ Past 30 days ▾ All categories ▾ Web Search ▾

Interest over time ?



วิจัยค้นคว้า และรับรู้ถึงเทรนด์ใหม่ ๆ ที่เกิดขึ้น

ยอมรับโอกาสใหม่ ๆ ในการทำงานร่วมกัน เพื่อให้  
เข้าถึงเป้าหมายที่กว้างขึ้น



**KAWS:SUMMER**

เรียนรู้: Uniqlo ร่วมมือกับ KAWS เพื่อสร้างคอลเลกชันใหม่ พวกเขาใช้ประโยชน์จากความนิยมที่เพิ่มขึ้นของศิลปิน และทำให้เป็นคอลเลกชัน ลิมิเต็ด อิดิชั่น เพื่อเปิดตัว และวางจำหน่าย

# นิยายอย่างที 1 : คว่ำโอกาส

กรณีศึกษา: Wang Lei – ‘Fish Selling Bro’



ในทุก ๆ ความท้าทายสามารถกลายเป็นโอกาสได้

เสมอ

สร้างโอกาส และตลาดของตนเอง

เรียนรู้: นักร้อง Getai, Wang Lei ได้กลายมาเป็นคนที่ทำไลฟ์สตรีมที่ใช้ชื่อชานี้ว่า ‘fish selling bro’ เนื่องจากการระบาดของไวรัส COVID-19 ทำให้อาชีพในวงการบันเทิงของเขาต้องชะงักตัวลง เขาจึงได้หันไปขายสินค้าแข่งขันผ่านการไลฟ์สตรีมทาง Facebook

เขาได้กลายมาเป็น 1 ในคนที่ฮอตที่สุดของผู้ขายที่ไลฟ์ผ่าน Facebook ของสิงคโปร์, มาเลเซีย และแม้แต่ในจีน ด้วยการไลฟ์สตรีมของเขามียอดดูกว่า 62,000 วิว

# นิสัยอย่างที่ 2 : ลำดับความสำคัญ

เรียนรู้วิธีการจัดลำดับความสำคัญ, ตามผังสี่เหลี่ยมด้านล่าง:

	ทำตอนนี้	ทำทีหลัง
สำคัญ	วิกฤต / ด่วน ถึงกำหนดเวลา <b>เดี๋ยวนี้</b>	การเตรียมการ การปรับปรุง <b>ทำเร็ว ๆ นี้</b>
ไม่สำคัญ	ที่เข้ามาขัดจังหวะ (อีเมล/คอล) ประชุม <b>ตัวแทน</b>	เมลขยะ รายการทีวีไร้สาระ/โซเชียล มีเดีย <b>ลบทิ้ง</b>

# นิสัยอย่างที่ 3 : ราคา VS มูลค่า

ทำตามสูตร “SUPRA” เพื่อขยายธุรกิจของคุณ

**S** = Security (การันตี)

**U** = Uniqueness (ดีไซน์ที่เป็นเอกลักษณ์)

**P** = Price (ค้นคว้าวิจัยราคาตลาด)

**R** = Response (ตอบแชทและการจัดส่ง)

**A** = Attention (ใส่ใจในคำตอบและขอร้องเรียนจากลูกค้า)



# นิสัยอย่างที 3 : ราคา VS มูลค่า

Security (การันตี) – ตรวจสอบให้แน่ใจว่าสินค้าเป็นของแท้



# นิสัยอย่างที 3 : ราคา VS มูลค่า

Uniqueness (ดีไซน์ที่เป็นเอกลักษณ์) – สร้างสินค้า และรายละเอียดที่เป็นเอกลักษณ์



BRASOV Original Eau De Parfum  
Fresh 50 ml Perfume Cologne -...

**Rp12.500**

~~Rp30.000~~ -58%

★★★★★ (485)

Jawa Barat



BRASOV Original Eau De Parfum  
Wanita FRESH RED 50 ml Perfume...

**Rp12.900**

~~Rp28.000~~ -59% **FREE**

★★★★★ (1889)

DKI Jakarta



**LazMall**

BRASOV Parfum Wanita 50 ML Eau  
De Parfum HALAL Perfume Spray...

**Rp12.900**

~~Rp29.000~~ -61% **FREE**

★★★★★ (1836)

DKI Jakarta

# นิสัยอย่างที่ 3 : ราคา VS มูลค่า

Price (ค้นคว้าวิจัยราคาตลาด) – เปรียบเทียบราคาสินค้าของคุณกับคู่แข่ง

**SALE**



Kunjungi Toko

**BRASOV** EDP 50ml (2 Botol)  
MERAH / Fresh 100% Original...

**Rp 38.000**  
Rp-50.000 **-24%**

 **Lazada** **Lazada** >

**SALE**



Kunjungi Toko

**BRASOV** Original Eau De  
Parfum XX-CT-671573 004 75 ...

**Rp 39.899**  
Rp-128.999 **-69%**

 **Lazada** **Lazada** >

**SALE**



Kunjungi Toko

**BRASOV** BRAVAS Parfum Pria  
ORIGINAL 100 ML Eau De...

**Rp 23.873**  
Rp-69.000 **-65%**

**LazMall** **LazMall by ...** >

**SALE**



Kunjungi Toko

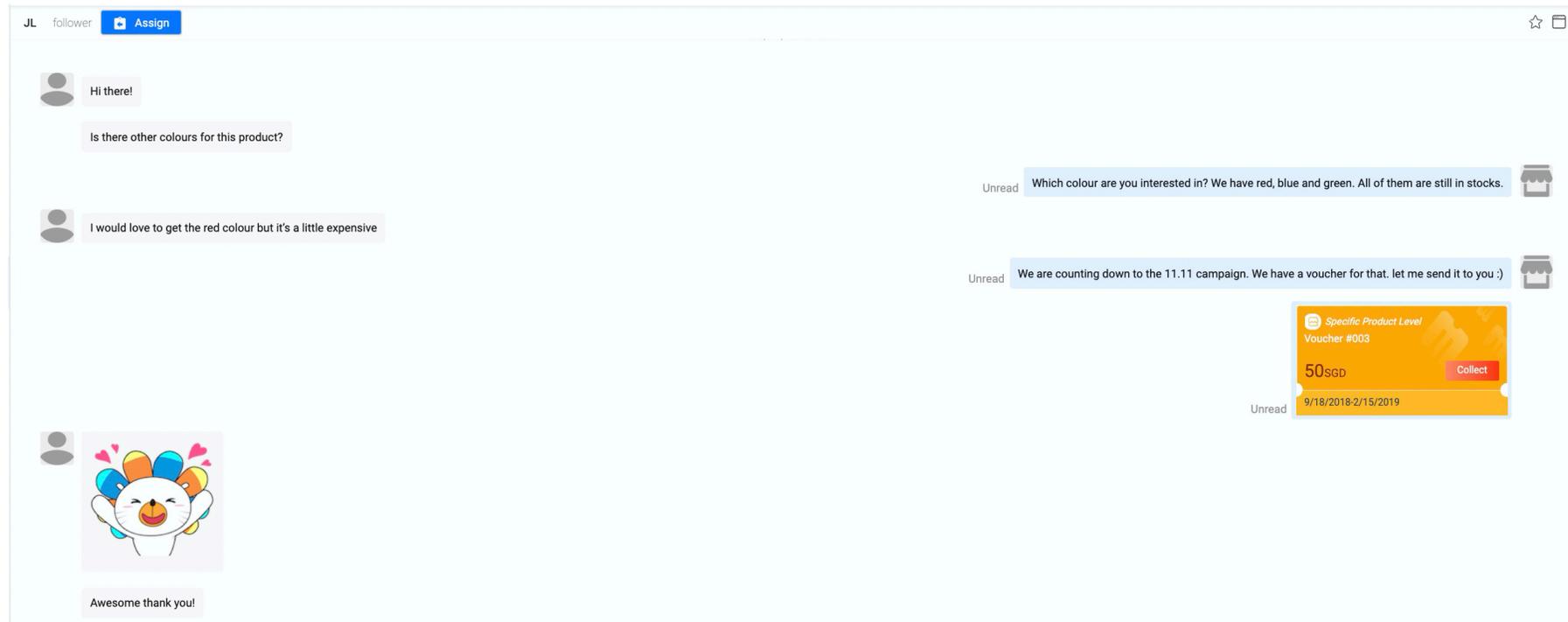
**BRASOV** BRAVAS Parfum Pria  
ELITE 100 ML Eau De Parfum...

**Rp 25.960**  
Rp-80.000 **-67%**

**LazMall** **LazMall by ...** >

# นิสัยอย่างที 3 : ราคา VS มูลค่า

**Response (ตอบแชทและการจัดส่ง) – ตอบแชทกลับหาลูกค้าเสมอ และตรวจสอบให้แน่ใจว่าคุณได้จัดส่งสินค้าตรงเวลา**



# นิสัยอย่างที่ 3 : ราคา VS มูลค่า

Attention (ใส่ใจในคำตอบและข้อร้องเรียนจากลูกค้า) – ใส่ใจกับสิ่งที่ลูกค้าของคุณกังวล และให้คำตอบ หรือวิธีการแก้ไข

ระบุถึงปัญหา



สอบถามว่าคุณอาจแก้ไข  
ให้ลูกค้าได้



ให้วิธีการแก้ไข หรือ  
ทางออก (คืนเงิน / ส่งอีก  
ครั้ง / คุปอง)



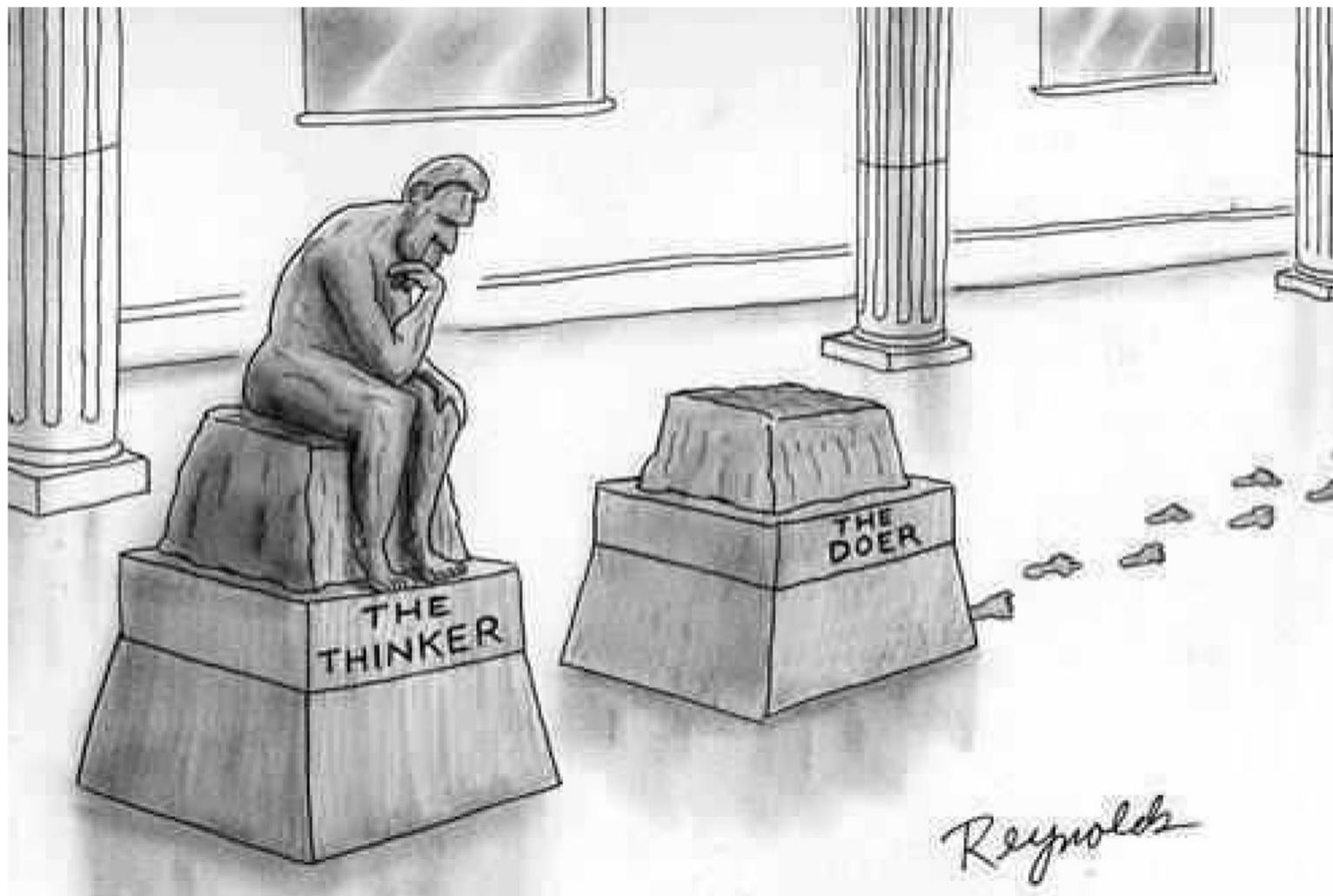
# นิสัยอย่างที 4 : เลือกลงมือทำมากกว่านั่งคิดมาก

ใช้เครื่องมือต่าง ๆ, นี่คือนเครื่องมือที่จะช่วยให้ร้านของคุณเติบโตขึ้น



# นิสัยอย่างที 4 : เลือกลงมือทำมากกว่านั่งคิดมาก

ความแตกต่างระหว่างคนที่คิดอย่างเดียว และคนที่ลงมือทำ



# นิสัยอย่างที 5 : นำแนวคิดทางธุรกิจทีถูกต้องมาใช้

กฎ 3 ข้อทีเกี่ยวกับแนวคิดทางธุรกิจของนิวัตน์:

1

วัตถุทีหยุดหนึ่งจะหยุดหนึ่ง  
และวัตถุทีเคลื่อนทีจะ  
เคลื่อนทีด้วยความเร็ว และ  
ทิศทางเดียวกันเว้นแต่จะ  
กระทำโดยแรงภายนอก

2

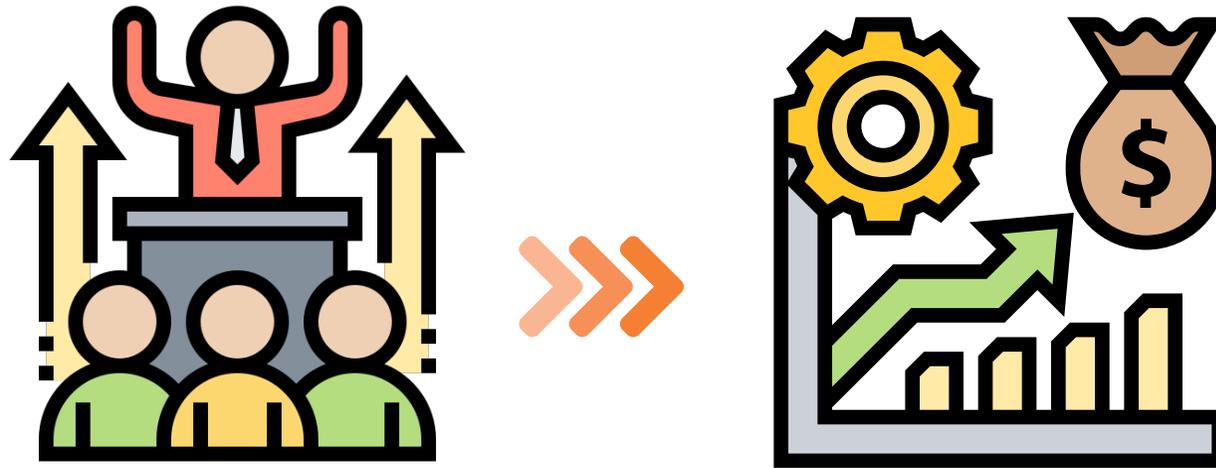
แรงทีใช้กับวัตถุเท่ากับมวล  
ของมันคูณกับความเร่ง

3

ทุกการกระทำมีปฏิกิริยาที  
เท่าเทียม และตรงกันข้าม

# นิสัยอย่างที 5 : นำแนวคิดทางธุรกิจที่ถูกต้องมาใช้

กฎข้อที่ 1 ของนิวตัน: วัตถุที่หยุดนิ่งจะหยุดนิ่ง และวัตถุที่เคลื่อนที่ก็จะเคลื่อนที่ด้วยความเร็ว และทิศทางเดียวกันเว้นแต่จะกระทำโดยแรงภายนอก



เหตุผล /  
แรงจูงใจ

ธุรกิจ  
เจริญเติบโต

เป็นแรงขับจากภายนอกเพื่อเปลี่ยนแปลง และจูงใจลูกค้าให้ทำการซื้อสินค้าของคุณ  
หาใจเดียว และวิธีในการโน้มน้าวลูกค้าของคุณว่าสินค้านั้นคุ้มค่าจ่อการซื้อ! (ไม่เช่นนั้น, ลูกค้าจะทำการค้นหา และเลือกตัวเลือกอื่น  
ๆ ต่อไป)

# นิสัยอย่างที 5 : นำแนวคิดทางธุรกิจที่ถูกต้องมาใช้

กฎข้อที่ 2 ของนิวตัน: ( $F = ma$ ) แรงที่ใช้กับวัตถุเท่ากับมวลของมันคูณกับความเร่ง

การดำเนินการ:

ใช้เครื่องมือให้มีประสิทธิภาพ, มีส่วนร่วมกับลูกค้า, และรีวิวยารายการสินค้าของคุณ



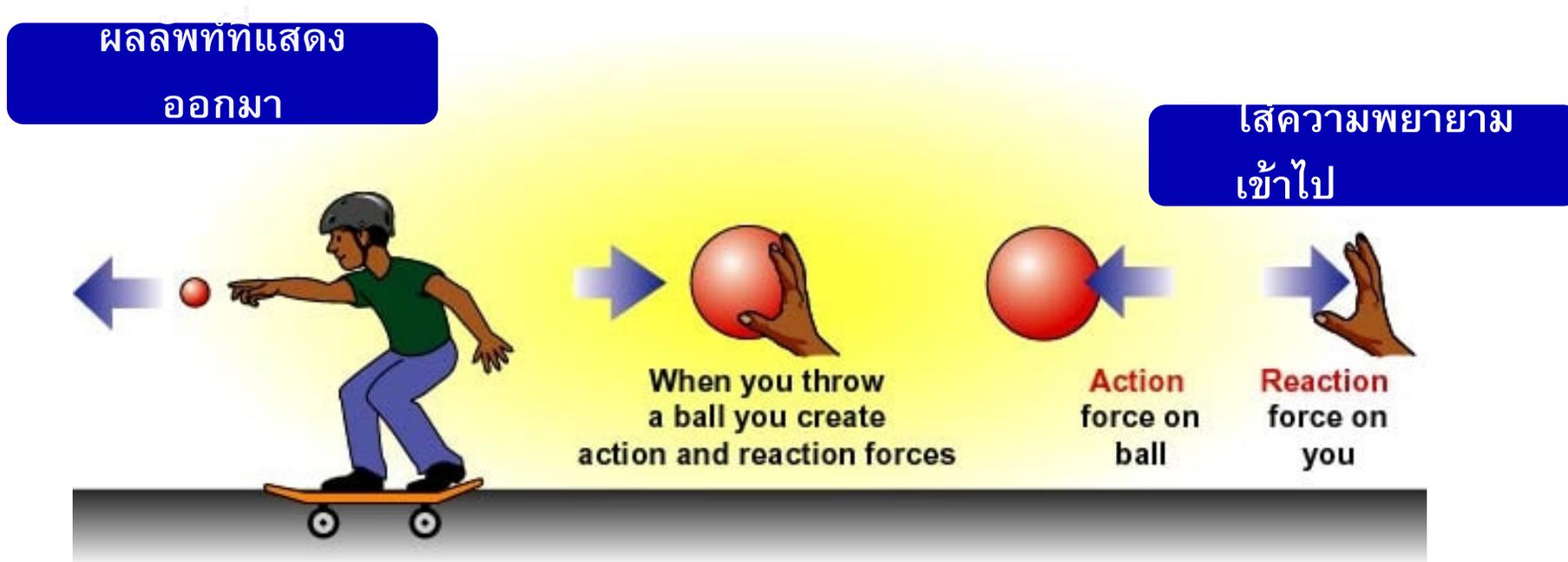
เร่งการเติบโตธุรกิจ และยอดขาย  
ของคุณ

สิ่งที่คุณทำจะสัมพันธ์กับความสำเร็จที่เกิดขึ้น!

ใช้เครื่องมือที่ถูกต้อง, ต่อเนื่อง และรักษาความหลากหลายของสินค้า เพื่อให้เข้าใกล้เป้าหมายที่ตั้งเอาไว้  
สิ่งที่คุณทำต่อธุรกิจ และวิธีการทำนั้น สำคัญพอ ๆ กับการทำงานหนักของคุณ

# นิสัยอย่างที 5 : นำแนวคิดทางธุรกิจที่ถูกต้องมาใช้

กฎข้อที่ 3 ของนิวตัน: ทุกการกระทำมีปฏิกิริยาที่เท่าเทียม และตรงกันข้าม



ใส่ความพยายามในการวางกลยุทธ์, แผน และอื่น ๆ

ถ้าคุณวางแผนได้ถูกต้อง, ทำงานหนัก และมีความอดทน, สิ่งดี ๆ จะเกิดขึ้น และคุณจะเริ่มได้ผลตอบแทนกลับมาเป็นเงิน  
ถ้าคุณไม่ลงมือทำ และนั่งรออยู่เฉย ๆ ว่าจะมีบางสิ่งที่ดีเกิดขึ้น, คุณจะไม่มีวันได้พบกับผลลัพธ์ที่คุณได้ตั้งเป้าเอาไว้

# สรุปใจความสำคัญ

- ทำตามนิสัย 5 อย่างเพื่อกลายเป็นผู้ขายที่มีประสิทธิภาพ และทำให้ธุรกิจของคุณเติบโต
- คว่าทุกโอกาสที่มีเข้ามา
- ทำตามลำดับความสำคัญเพื่อเรียงกำหนดสิ่งที่ต้องทำในการดำเนินธุรกิจของคุณ
- ทำตามสูตร “SUPRA” เพื่อขยายธุรกิจของคุณ
- ใช้ประโยชน์จากเครื่องมือใน Seller Center เพื่อขยายธุรกิจของคุณ
- นำแนวคิดทางธุรกิจที่ถูกต้องมาใช้ด้วยกฎ 3 ข้อของนิวัตัน

# BECOME A LAZADA SELLER TODAY!



 [Indonesia](#)



 [Malaysia](#)



 [Philippines](#)



 [Singapore](#)



 [Thailand](#)



 [Vietnam](#)

