

คำสาป ทางธุรกิจทั้ง

ที่เจ้าขอธุรกิจขอโชติ
และวิถีถนนหนทางไป



Copyright © 2020 OHMPIANG MARKETING CO., LTD.
,All rights reserved.

E-Book เล่มนี้เป็นลิขสิทธิ์ของ OHMPIANG MARKETING
CO., LTD. และเป็นของขวัญสำหรับทุกท่านที่สั่งซื้อ E-Book : 21
วิธีเอาตัวรอดอย่างผู้ชนะ ในปีแรกของการเริ่มต้นธุรกิจ

ท่านสามารถแนะนำให้เพื่อนไปซื้อ E-Book : 21 วิธีเอาตัวรอด
จากผู้ชนะ ในปีแรกของการเริ่มต้นธุรกิจได้ที่

<https://www.ohmpiang.com/21ways>

ขอบคุณครับ

**คำสาปทางธุรกิจทั้ง 7 ที่เจ้าของธุรกิจชอบโดน
และวิธีถอนมันออกไป**

โดย

Jesse OHMPIANG Jesada

คำนำเล็กๆ น้อยๆ

E-Book เล่มนี้มาจากซีรีส์อีเมลล์ตอนต้นปี 2020

เมื่อครั้งที่ธุรกิจเริ่มใหม่ในมือของผมจู่ๆก็โดนคำสาปประหลาดๆ จนทำให้ทุกอย่างหยุดนิ่งอยู่กับที่ งานไม่เดิน เงินไม่เข้า และทุกคนอยู่ในสภาวะมึนงง

สืบไปสืบมา ต้นตอของคำสาปทั้งหลายทั้งปวงที่ธุรกิจของผมโดนเข้า เกิดจากคนๆเดียว คนๆนั้นคือ

ตัวผมเอง...

ผมเองถึงจะออกมาพูด ออกมาเตือนตลอด ก็ยังมีช่วงที่หลงระเหิดไปกับภพมายาของคำว่าเจ้าของธุรกิจที่สามารถปล่อยให้ลูกน้องทำงานได้

จริงอยู่ที่บางธุรกิจสามารถปล่อยได้บ้าง แต่ในเคสของผมเมื่อต้นปี... ผมปล่อยเร็วเกินไป และประมาทเกินไป ซึ่งผลของกรรมนั้นคือ ทุกอย่างรวนไปหมด

E-Book เล่มนี้ผมจะมาเล่าให้ฟังว่า การประมาทเพียงไม่ถึงเดือน ทำร้ายธุรกิจเริ่มใหม่ของผมอย่างไรบ้าง พร้อมวิธีถอนคำสาปที่ใครๆก็สามารถถอนได้

ถ้าพร้อมแล้ว เริ่มเข้าสู่เนื้อหากันเลยครับ

OHMPIANG

เจษ

#1 คำสาปของ Passion

ถึงผมจะไม่เคยคิดว่าตัวเองขายของเก่งหรือขายไอเดียเก่ง แต่หลายครั้งที่ผมเล่าไอเดียอะไรให้ทีมงานหรือเพื่อนแล้วทุกคนตื่นเต้น

คนที่ติดคำสาปของ Passion จะมีไฟในการทำงาน พร้อมลุย มีความสุขในสิ่งที่ทำ มีความคิดว่าขอแค่ทำตาม Passion ก่อน เรื่องเงินค่อยว่ากัน

ฟังดูเป็นเรื่องดีนะ แต่สำหรับผมมันคือคำสาปตรงประโยคหลังเนี่ยแหละที่บอกว่า

เรื่องเงินค่อยว่ากัน

เพราะเชื่อผมเถอะ ถ้าไม่มีแผนเรื่องการทำเงินที่ชัดเจนแต่แรก โอกาสที่แผนมันจะงอกออกมาเองตอนที่เริ่มหมดไฟแล้วมันค่อนข้างน้อย

แล้วธุรกิจผมไปโดนคำสาปนี้ได้ยังไง?

โดนได้เพราะผมเนี่ยแหละประมาทเกินไป และคำสาปนี้มันดูไม่เหมือนคำสาป (มันน่าจะมีคาถาเงาอำพรางกายคลุมไว้ชั้นนึง)

หลังจากที่ทุกคนซื้อไอเดีย ผมเข้าใจไปเองว่า ทุกคนจะรู้ว่าต้องทำอะไร เพราะบอกไปหมดแล้ว และทุกคนก็ลุยงานกัน คอยงานกัน แลดูทำอะไรเยอะแยะไปหมดกัน

1 เดือนผ่านไปเอาผลประกอบการมานั่งดูเลยพบความจริงอันโหดร้าย...

โหดร้ายถึงขั้นทุกคนที่เคยฟูๆ เปลี่ยนเป็นแฟบในบัดดล

ซึ่งอันที่จริงมันไม่ได้เลวร้ายมาก (ในความคิดของผม) แต่ที่ผลกระทบมันรุนแรงก็เพราะธุรกิจนี้ผมไม่ได้บอกแผนการทำเงินที่ชัดเจนให้กับทุกคน (ก็ทำงานด้วยกันมากก็นึกว่ามันจะรู้)

หนทางแก้คำสาปคือ...

อันดับแรกเลย ทำแผนการทำเงินให้ชัดเจน

เดือนแรกควรได้เท่าไร?

เดือนที่สองควรได้เท่าไร?

เดือนที่สามควรได้เท่าไร?

เดือนที่สี่ควรได้เท่าไร?

จบปีควรได้เท่าไร?

ถ้าได้น้อยกว่าเท่าไรควรจะเลิกแล้วไปทำอย่างอื่น?
(อันหลังนี่ซีเรียส ควรจะมีเป็นไม้กั้นหมา)

อันดับที่สอง เอาแผนการทำเงินไปนั่งคุยกับทีมงาน

ชายโสดเดียวใหม่อีกรอบ

ใช้คาถาปลุกชีพขั้นสูง ให้กับฝูงชอมบี้ที่ไฟมอดให้กลับมามีชีวิตชีวาอีกครั้ง
(ใช้เวลา กับพลังงานพอควร)

คาถาปลุกชีพที่ดีที่สุดจากประสบการณ์ของผมไม่ใช่การหลับตา พนมมือ บริกรรมคาถา
มหาละลวย แล้วเป่าไปที่ทีมงาน แต่เป็นการลงไปนั่งทำงานด้วย และสร้างผลลัพธ์ให้ทีมงาน
ดูแบบคาตา

เคล็ดลับผมลงไปนั่งหา Lead ให้ดู ผมลงไปนั่งกดโทรคุยกับลูกค้าให้ดู ผมออกไปพบ
ลูกค้าให้ดู (หนีบทีมงานไปด้วยหนึ่งคน) และก็ปิดการขายให้ดู

ความท้าทายอยู่ที่ทุกคนโดนคำสาป ครั้งเดียวเลยไม่พอ ผมต้องทำซ้ำๆแบบนี้อยู่
ประมาณ 3 รอบ ไฟของทุกคนถึงกลับมา หน้าตาทุกคนจึงเริ่มสดใส

อันดับที่สาม ให้ออกกำลังกายมากขึ้น

ทำตัวเป็นตัวอย่างที่ดี ลงไปลุยงานด้วย คิดงานด้วย แก้ปัญหาด้วย

การเป็นตัวอย่างที่ดีควรเป็นอย่างสม่ำเสมอไม่ใช่เป็นเฉพาะตอนวิกฤติ เพราะเชื่อผม
เถอะว่า ทีมงานของท่านจะทำตัวเหมือนท่าน

#2 คำสาปของไอเดียดีๆ

คล้ายๆกับการมี Passion ชั่วที่แล้ว

การรู้ว่ามีไอเดียดีๆอยู่กับตัว มันทำให้รู้สึกดีต่อใจมากๆ

แต่ปัญหาคือ จะรู้ได้ยังไงว่าไอเดียมันดีจริง?

สัญญาณชัดเจนที่บ่งบอกว่าโดนคำสาปนี้คือ ทุกครั้งที่พูดถึงเรื่องงานเกี่ยวกับการออกไปคุยกับลูกค้าหรือยอดขาย จะมีความอึดอัด เหนื่อย ผลัดวันประกันพรุ่ง พาออกทะเล เปลี่ยนเรื่องเป็นเรื่องอื่น (ที่ไม่เกี่ยวข้องกับลูกค้า)

ราวกับว่ามันเป็นคำต้องห้าม...

ผมปล่อยให้ธุรกิจโดนคำสาปนี้ได้ยังไง?

ในหนังสือ The Science of Getting Rich ที่ผมแปล (หนังสือในชุด Pocket Wealth) บอกว่า "ความสงสัยเป็นศัตรูของศรัทธา"

ตอนที่ทุกคนในทีมซื้อไอเดียของผมไป และตื่นเต้น ผมดันไม่รีบลงมือส่งไอเดียออกไปทำงานให้เร็วที่สุด (พูดง่ายๆคือ หวังว่าคนในทีมจะเป็นคนเปิดเกมส์ให้)

มันไม่แปลกนะ เพราะผมก็เหมือนคนส่วนใหญ่ที่บ่อยครั้งทนดูไอเดียดีๆของตัวเองโดนกระทำซ้ำเราไม่ได้ (หรือเป็นอยู่คนเดียวก็ไม่รู้)

ตรงนี้เองที่มันพลาดไป

เพราะเวลาผ่านไปคนก็ยิ่งสงสัยว่า แล้วมันจะได้ผลไหม? ธุรกิจนี้จะ Work ไหม?

ไม่มีอะไรน่าอึดอัดเท่าสถานการณ์ที่กลืนไม่เข้าคายไม่ออกแบบนี้อีกแล้ว

วิธีแก้คำสาปล่ะ?

ธรรมะช่วยท่านให้หลุดพ้นจากคำสาปนี้ได้ ข้อที่บอกว่า "อย่าไปยึด" (ผิดขอภัย)

เพราะบางครั้งไอดีที่ดีของผม อาจไม่ดีสำหรับลูกค้าก็ได้

ดังนั้นอย่าไปเสียเวลารื้อ ส่งไอดีออกไปให้ลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายลงดาบให้เร็วที่สุด จะได้รู้ว่าควรไปต่อกับไอดีนี้ หรือควรรหาไอดีอื่น

ถ้าจะให้ดี เจ้าของไอดีนั้นแหละเป็นคนลงมือเอง จะได้หมดห่วงและไม่มีข้อกังขาว่า ที่มันไม่ Work เพราะคนอื่นเป็นคนทำไม่ใช่ตัวเอง

สิ่งที่ผมทำก็แค่ เอาไอดี (ที่ผมคิดว่าดี) ออกไปขาย ออกไปคุยกับกลุ่มเป้าหมายด้วยตัวเอง

พูดง่ายๆ ออกไปล่าเนื้อให้ทุกคนดู ด้วยเครื่องมือที่ตัวเองคิดขึ้น แล้วเอาหน้าตัวเองเป็นเดิมพัน (เพราะโอกาสแป้กมีสูง)

สิ่งที่เกิดขึ้นหลังจากนั้น?

ไอดีที่คิดว่าดี กลับไม่ดีเท่าที่คิด ส่วนไอดีที่ปัญญาอ่อน ดันนำเอาไปพัฒนาต่อ

ยังเป็นการตอกย้ำว่า ทุกอย่างต้องทดสอบ ทดสอบ และทดสอบ

#3 คำสาปของคำว่า Productivity

ถ้าท่านอ่านข้อที่ 1 และข้อที่ 2 มาแล้ว ท่านคงจะเริ่มเห็นความเกี่ยวพันกันระหว่างคำสาป และบ่อยครั้งที่ธุรกิจของท่านอาจไม่ได้โชคดีโดนแค่คำสาปเดียว

เปรียบให้เห็นภาพชัดๆ ธุรกิจก็เหมือนร่างกาย เมื่อภูมิคุ้มกันอ่อนแอ โรคภัยก็รุมถามหา

ธุรกิจก็เหมือนกัน ลองได้เผลอปล่อยให้โดนคำสาปแล้ว มันจะมาเรื่อยๆ จนกว่าธุรกิจจะรวน เซ เป่ ออกทะเล และอาจไม่ได้กลับฝั่งอีก

เพื่อให้เข้าใจคำสาปของคำว่า Productivity เพิ่มขึ้น ให้ผมบอกท่านแบบนี้ดีกว่า

สำหรับผมคำว่า Productivity ไม่ใช่ การทำงานหนัก

ไม่ใช่การทำงานฉลาด

ไม่ใช่การมาตอกบัตรเข้าออฟฟิศ

ไม่ใช่การใช้หนี้บอกทุกคนว่าขำเก่ง

สำหรับผมคำว่า Productivity คือ การลงมือทำบางอย่างตรงจุดเพื่อให้ธุรกิจหรือชีวิตก้าวไปข้างหน้า

ตรงนี้แหละที่เป็นช่องให้ธุรกิจของผมโดนคำสาป...

**เพราะไม่มีใครในทีมนอกจากผมรู้ว่าทิศไหนถึงเรียกว่า
ก้าวไปข้างหน้า**

ไม่ใช่ว่าทีมงานไม่เก่ง แต่ผมเนียแหละไม่ได้บอกรายละเอียดมากพอว่าควรโฟกัสอะไรก่อน สิ่งสำคัญคืออะไร เลยไม่มีใครรู้ว่าต้องทำอะไรก่อน ทำอะไรหลัง

วิธีแก้คำสาป?

ผมรู้ว่ามันเป็นความฝันของเจ้าของธุรกิจที่สามารถปล่อยมือได้เลยหลังที่มงานรับไอเดีย แต่ในหลายๆเคส (โดยเฉพาะของผม) มันเป็นไปได้

สิ่งที่ผมทำคือ ลงไปช่วยชอยย่อยหน้าที่ของแต่ละคน และเป้าหมายระยะสั้นของแต่ละคน (สั้นของผมนี้แทบจะรายวัน)

วิธีนี้ทุกคนจะมีจุดโฟกัส ทำงานง่ายขึ้น และสนุกขึ้นเพราะเห็นความก้าวหน้า

ฟังดูพุดง่าย แต่ทำยาก?

เปล่าเลย มันทำง่ายมาก ถ้าท่านเป็นเจ้าของไอเดียที่รู้ว่า "ข้างหน้า" ไปทางไหน...

อ้าวแล้วถ้ายังไม่แน่ใจละ ว่าข้างหน้ามันคือทิศไหน?

คำแนะนำของผมคือ เอายอดขายแรกมากองบนโต๊ะให้เร็วที่สุด จากประสบการณ์ของผมทิศทางที่ถูกต้องอยู่แถวๆยอดขายยอดแรกนั้นแหละ

#4 คำสาปของการเสพ Social Media

ธุรกิจเริ่มใหม่ของผมโดนคำสาปนี้แบบเฉียดๆ และโชคดีที่เจอทัน

สัญญาณที่บอกว่าคนในทีมโดนคำสาปนี้คือ เริ่มจิตตก และเปรียบเทียบตัวเองกับคนอื่น หรือธุรกิจอื่นที่ทำคล้ายๆกันในตลาด

คำพูดอย่าง "ไม่เห็นมีใครทำแบบเราเลย"

หรือ "ที่บริษัท... เขาทำแบบนี้อยู่"

ถือเป็นสัญญาณเตือนชั้นดีว่าคนในทีมกำลังเปรียบเทียบตัวเองอยู่กับคู่แข่งหรือใครก็ไม่รู้

จริงอยู่ที่มันฟังดูไม่มีอะไรเลย และแลดูดีซะอีกที่คนในทีม "สำรวจคู่แข่ง"

แต่คำถามสำคัญที่ผมใช้ในการสลายคำสาปนี้จะช่วยเรียกสติให้ทุกคนในชั้นต้นคือ

"มั่นใจแค่ไหนว่าวิธีที่คนอื่นเขาทำอะ มันได้ผล?"

มันไม่มีอะไรถูก และไม่มีอะไรผิด แต่ในฐานะเจ้าของธุรกิจที่เพิ่งเริ่มต้น

งานหลักของท่านคือ ให้ทุกคนในทีมเดินตาม DNA ของธุรกิจที่ท่านต้องการ

แน่นอนว่ามันยากที่จะให้ทุกคนหยุดเล่น Social Media และหยุดเปรียบเทียบตัวเองกับคนอื่น

สิ่งที่ผมทำคือ ทำไงก็ได้ให้ทุกคนสนุกกับทิศทางที่ธุรกิจกำลังเดิน และรู้ว่ากำลังทำอะไรอยู่

แค่ 2 ข้อนี้ก็ช่วยให้ทุกคนฟุ้งซ่านน้อยลงได้เยอะ ที่เหลือแค่ออกไปสร้างผลลัพธ์อย่างต่อเนื่อง

#5 คำสาปของคำว่า “พร้อม”

ผมมั่นใจว่าต่อให้พูดกับใครก็ตาม เกิน 90% จะบอกว่า "ความพร้อมไม่มีอยู่จริง"

แต่ในโลกความจริงคนส่วนใหญ่ที่พูดประโยคนั้น (รวมทั้งผมด้วย) ก็ยังรอให้หลายๆ อย่างพร้อมก่อน ก่อนที่จะก้าวต่อไป

เคยเห็นคนมีคุณภาพนั่งเฉยๆ ไม่ทำในสิ่งที่ตัวเองทำได้ เพราะรอเครื่องมือที่มันไม่ได้ จำเป็นขนาดนั้นไม่ก็อย่างหรือเปล่าล่ะ?

ผมเคยนะ มันเพิ่งเกิดขึ้นกับธุรกิจหนึ่งที่เพิ่งเริ่มของผมเลย

ทุกคนนั่งรอให้ทุกอย่างพร้อม ให้ทุกอย่างเข้าที่ก่อน รอ Computer เครื่องใหม่ (ทั้งๆ ที่มีเครื่องเก่า) รอ Wifi รอสถานที่ รออะไรก็ไม่รู้

ที่มันน่าตลกคือ ทุกครั้งที่ผมคุยกับทีม ผมบอกว่า "รู้ใช่ปะว่าความพร้อมไม่มีอยู่จริง" ทุกคนพยักหน้า จากนั้นก็เป็นแบบเดิม 555

ทำไมถึงเป็นแบบนี้?

ผมก็ถามตัวเองเหมือนกันว่า ทำไมอะ... แล้ววันหนึ่งระหว่างที่เดินผ่านกระจก ผมก็ถึงบางอ้อ เมื่อต้นเหตุของปัญหาทุกอย่างมันอยู่ในกระจก...

มันมีคำกล่าวโบราณของชาวยิวที่บอกว่า "เวลาปลาจะเน่า มันจะเริ่มเน่าที่หัวก่อน" (ผมรู้จักคำกล่าวนี้เพราะคนยิวที่ผมเคยทำงานด้วยช่วงแรกๆ สมัยเป็น Sale Manager มันหลอกต่ำผมบ่อยๆ)

ถึงมันจะไม่ชัดเจนมาก เพราะผมก็มีข้อแก้ตัวว่าผมก็ทำงานหนัก และทำงานตลอด แต่ในเมื่อผลมันออกมาเป็นแบบนี้แล้ว ทางเดียวคือ หาทางแก้ และนี่คือสิ่งที่ผมทำ...

ในเมื่ออยู่ออฟฟิศแล้วยังบอกว่าไม่พร้อม ก็ออกไปนั่งทำงานที่มันพร้อมและบรรยากาศดีกว่าชะอย่าง ร้านกาแฟ (โดยที่ผมไปนั่งด้วย หุๆ)

ไม่มี Internet? ใช้ของร้านกาแฟได้

ไม่มีขนม? กินที่ร้าน

ไม่มีอารมณ์? มา กรูบิ้วให้

ไม่มีนั่น ไม่มีนู่น ไม่มีนี่? สามารถระงับได้ด้วยคำถามดีๆ อย่าง

“มันต้องใช้ขนาดนั้นเลยหรอวะ
กับงานที่ต้องทำที่นี่ ตอนนี้ เดี๋ยวนี้?”

ถ้ายังไม่พร้อมอีก... ผมก็ไม่อยากจะคิดว่า ลับหลังเรานั้นจะไม่พร้อมขนาดไหน คิดแล้ว
สยอง เพราะความไม่พร้อมบ่อยครั้งมันก็แค่ข้ออ้างบางอย่างที่เกิดจากความกลัวอะไรก็
ไม่รู้

วิธีแก้ที่ดีที่สุดคือ การลงมือทำ ซึ่งเป็นวิธีแก้เดียวกับหลายๆคำสาปก่อนหน้านี้นี้

#6 คำสาปของการใช้เงินแก้ปัญหาจนเคยตัว

เป็นคำสาปที่ผมสมน้ำหน้าตัวเองที่สุดแล้ว เพราะผมเป็นคนหนึ่งที่ออกมาพูดเรื่องนี้อยู่บ่อยมากกว่า "ควรใช้สมองให้มากกว่าเงิน" หรือ "การมีเงินให้ใช้มากเกินไปมันทำให้ประสิทธิภาพในการใช้สมองลดลง"

ช่วงต้นปีที่ผ่านมาติดชะงืด และเป็นคำสาปแบบเรื้อรังด้วยเพราะเมื่อนิสัยเสียเริ่มส่งสัญญาณชัดเจนเมื่อไหร่ มันไม่ได้เพิ่งเกิด มันเกิดมานานจนเริ่มออกอาการ

สัญญาณที่บ่งบอกว่าโดนคำสาปนี้?

ทุกครั้งที่ต้องทำอะไรใหม่ๆ หรือทำอะไรมากขึ้น จะมีคนในทีมเสนอว่า

"ไปจ้าง...สิ"

ไม่ก็ "ซื้อ...เพิ่มสิ"

หรือไม่ก็ "น่าจะต้องใช้เงินเพิ่มอีก....บาท"

สำหรับผม Money Talk ในทีมที่เพิ่งเริ่มต้นธุรกิจ เป็นเรื่องที่ดีต่อเมื่อทิศทางมันวิ่งเข้ากระเป๋าสตางค์ และนำปวดหัวถ้าคนในทีม Money Talk ไปในทิศทางที่ออกจากกระเป๋าสตางค์ง่ายขึ้น

ทางแก้ล่ะ?

เจ้าของธุรกิจต้องใจแข็ง, มองโลกตามความจริง, มองเนื้อหาของทีมงานว่าหนักไปจริงไหม หรือมันแค่เคยชินที่จะไม่ทำงานหนักกัน จากนั้นถามคำถามดีๆ อย่าง

“ทำเองได้ไหม?”

“ทำเองยากไปไหม?”

หรือ “เรามาลองทำกันเองก่อนไหม?”

อย่างน้อยลองพยายามเต็มที่ดูก่อน ได้ไม่ได้ค่อยว่ากัน เพราะจากประสบการณ์ของผม 99.99% ของสิ่งที่คิดว่าทำไม่ได้แหละต้องจ้างลูกเดียว สามารถทำเองได้โดยไม่ต้องเสียเงินเพิ่ม

ผลลัพธ์ที่เกิดขึ้น?

ทีมงานของผมเก่งขึ้นในเรื่องที่เดือนที่แล้วคิดว่าตัวเองไม่เก่ง

แน่นอนมีคนไม่เห็นด้วยและจากไป แต่ผมยินดีมากๆที่จะปล่อยคนพวกนั้นออกไป เพราะ
นิสัยนี้มันแพร่ได้เหมือนไวรัส

ถ้าเลือกได้ท่านอยากได้ทีมงาน ในธุรกิจเกิดใหม่ของท่านแบบไหน

A) ทีมงานที่เก่งการแก้ปัญหาและก้าวไปข้างหน้าได้ด้วยตัวเอง

B) ทีมงานที่เก่งการใช้เงิน จะยากจะง่ายใช้เงินแก้ปัญหา ก่อนจะได้ลองพยายามทำ
อะไร

หวังว่าคำตอบจะเป็นข้อ A) นะครับ

#7 คำสาปของการทำ Online Marketing

ตอนแรกจะใช้ชื่อบอกว่า คำสาปของการคิดว่าออนไลน์คือทุกอย่าง แต่ด้วยสถานการณ์โรคระบาดตอนนี้ใช้ชื่อบอกแบบนี้คงไม่ค่อยเหมาะเพราะมันอาจจะกลายเป็นทุกอย่างก็ได้ถ้ายังไม่คลี่คลาย

แต่ถึงอย่างนั้นก็เถอะ ผมก็ยังเชื่อในเรื่องของการทำออฟไลน์อยู่ดี (แม้ว่าอาจเกิดเหตุการณ์ที่ทำให้คนออกจากบ้านไม่ได้ ผมก็ยังไม่คิดว่าออนไลน์คือทุกอย่าง) แต่เพื่อให้ความสว่างโลกของผมมัน Soft ลง

ตอนนี้เลยชื่อแป๊วๆว่า คำสาปของการทำ Online Marketing แทน และนี่คือสิ่งที่เกิดขึ้น

ทุกครั้งที่เริ่มโปรเจกใหม่ ทีมงานของผมจะเริ่มด้วยคำว่า "เรามาวางกลยุทธ์การทำ Online Marketing สำหรับ Project นี้กัน"

ขั้นแรก - เปิดเพจ ทำโลโก้ ทำ Cover Photo ให้เรียบร้อย

ขั้นสอง - ทำ Content จะเขียน จะคลิป จะเสียง หรือจะ Live ได้หมด

ขั้นสาม - ยิง Ad ทั่วให้ลูกค้า และขายของควบคู่กัน

ขั้นสี่ - พอไม่ได้อะไรกลับมา เจียบกริบ เป้ง ก็คิดว่าตัวเองทำ Online Marketing ไม่เก่ง ต้องไปเรียนนู่น นี่ นั่น เพิ่ม

ซึ่งเอาจริงๆนะ มันก็ไม่ได้มีอะไรผิดเลยสำหรับ 4 ขั้นตอนข้างบน เพราะมันก็เป็นสิ่งที่ควรทำอยู่แล้ว แต่ที่มันผิดและเป็นสัญญาณบ่งบอกว่าโดนคำสาปของการทำ Online Marketing คือ

"การคิดว่าตัวเองไม่เก่ง"

ทำไมถึงเป็นแบบนี้?

เพราะจากประสบการณ์ของผมแล้ว การทำ Online Marketing มันไม่มีเก่งหรือไม่เก่ง (ผมยังนึกภาพไม่ออกเลยคนทำ Online Marketing เก่งๆหน้าตาเป็นยังไงและต้องมีสายสะพายสีไหน)

เรื่องนี้ผมคุยกับนักการตลาดออนไลน์อัจฉริยะที่ไม่กล้าลาออกจากราชการบ่อยๆว่า การจะทำ Online Marketing ให้สำเร็จมันต้องการแค่ไม่กี่อย่าง

1. สินค้ามีคุณภาพเป็นที่ต้องการ
2. รู้จักกลุ่มเป้าหมาย
3. ทำสม่ำเสมอ
4. ทำครบ

ถ้าสามารถทำ 4 ข้อนี้ได้ ยังไงผลลัพธ์ที่ท่านต้องการก็อยู่ไม่ไกลเกินเอื้อม

ขอบคุณสำหรับการสั่งซื้อ E-Book : 21 วิธีเอาตัวรอดอย่างผู้ชนะในปีแรกของการเริ่มต้นธุรกิจนะครับ และขอให้ท่านสนุกกับการสร้างธุรกิจของตัวเอง

สุดท้ายนี้ผมอยากจะบอกว่า วิธีการแก้คำสาปที่ดีที่สุดคือ การไม่เอาตัวเองไปโดนคำสาปแต่แรก แต่ถ้าโดนมาแล้ว ทุกอย่างย่อมมีทางออกครับ

ขอให้โชคดีครับ

OHMPIANG
เจษ