

ขายเสื้อผ้ามือสองออนไลน์ยังไงให้ยังได้ราคาดี



วิกฤตโรคระบาดโควิด-19 ได้ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจไทยเป็นอย่างมาก การมีวิกฤตโรคระบาดดังกล่าว หมายความว่า กิจกรรมทางเศรษฐกิจบางอย่างที่จำเป็นที่จะต้องถูกยกเลิกเพื่อให้สอดคล้องกับมาตรการการควบคุมการแพร่ระบาดของโรค ด้วยเหตุนี้ จำนวนคนที่ทำงานก็เลยเพิ่มมากขึ้น คนที่มีกำลังซื้อก็ลดน้อยลง สุดท้ายนี้ก็เป็นที่น่าอนว่า การบริโภคก็จะลดน้อยลง การขายเสื้อผ้ามือสองออนไลน์ให้ยังได้ราคาดีในสภาวะดังกล่าว นั้นจึงถือเป็นเรื่องที่ทำนาย เพราะแพลตฟอร์มต่าง ๆ ก็ต่างออกโปรโมชั่นมาเพื่อดึงดูดลูกค้าให้ยังใช้บริการแพลตฟอร์มของตน จนบางที่สามารถทำให้ผู้ขายหลาย ๆ ท่านนั้นขาดทุนไปตาม ๆ กัน แล้วเราจะขายเสื้อผ้ามือสองออนไลน์อย่างไรให้คงไว้ซึ่งกำไร?

1. เริ่มจากการเลือกสินค้าขั้นพื้นฐาน

การขายเสื้อผ้ามือสองนั้น มีปัจจัยให้ต้องใส่ใจไม่แพ้กับการขายเสื้อผ้ามือหนึ่ง หากผู้ขายอยากเพิ่มโอกาสการสร้างกำไรจากสินค้า ถึงจะเป็นของมือสอง สินค้าก็ยังคงควรอยู่ในสภาพเดิม 80% - 90%



2. ศึกษาและทำความเข้าใจเกี่ยวกับแพลตฟอร์มต่าง ๆ เพื่อเพิ่มช่องทางการขายมากกว่าหนึ่งช่องทาง

ในปัจจุบัน ผู้ขายมีทางเลือกมากมายในการที่จะทำให้สินค้าของตนเป็นที่รู้จักในโลกออนไลน์ รวมไปถึงเรื่อง การติดต่อสื่อสารกับลูกค้า การติดตามผล และการให้บริการหลังการขาย โซเชียลมีเดียและอีมาร์เก็ตเพลสถือเป็นแพลตฟอร์มที่น่าสนใจสำหรับการเข้าถึงผู้บริโภค ผู้ขายที่มีฐานลูกค้าอยู่แล้วในระดับหนึ่ง สามารถใช้โซเชียลมีเดียเพื่อเป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า หรือเป็นช่องทางในประชาสัมพันธ์สิ่งต่าง ๆ มากกว่าขายตรง ๆ เพื่อให้เกิดการโน้มน้าวหรือสร้างแรงบันดาลใจในการตัดสินใจซื้อสินค้า แต่ถ้าหากผู้ขายยังไม่มีฐานลูกค้า ไม่ได้ต้องการสร้างแบรนด์เป็นของตัวเอง หรือไม่ได้ต้องการขายเสื้อผ้ามือสองออนไลน์เป็นอาชีพหลัก ผู้ขายสามารถใช้แค่แพลตฟอร์มต่าง ๆ ประเภทอีมาร์เก็ตเพลส อย่าง ลาซาด้า ช้อปปี้ หรือเจดี เซ็นทรัล เป็นสื่อกลางการติดต่อซื้อ-ขายได้

3. รูปสินค้าต้องชัด สวย และบอกรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้านั้น ๆ

รูปภาพ ถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ทำให้เกิดการโน้มน้าวหรือสร้างแรงบันดาลใจในการตัดสินใจซื้อสินค้า ดังนั้นควรถ่ายรูปสินค้าทุกชิ้นออกมาให้ดูดี เพราะรูปถ่ายนั้นถือว่าเป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่สามารถเพิ่มโอกาสการขายให้ผู้ขายได้มากไม่แพ้ข้อเสนอแนะอื่น ๆ อย่างไรก็ตาม รูปที่ถ่ายออกมาก็ต้องตรงกับความเป็นจริง หากสินค้ามีตำหนิก็ต้องถ่ายรูปเฉพาะส่วนที่มีตำหนิ และไม่ควรแต่งรูปหรือปรับแสงจนสีของสินค้าเพี้ยนไป

4. รู้จักวิธีรับมือกับการถูกต่อราคา และการจัดโปรโมชั่น

การถูกต่อราคา การลด การแจก และการแถม เป็นสิ่งที่ผู้ขายของออนไลน์นั้นเลี่ยงที่จะเผชิญไม่ได้ การจัดโปรโมชั่นสามารถนำมาใช้เพื่อเรียกลูกค้าได้ แต่ไม่ควรนำมาใช้บ่อยเพื่อป้องกันการที่ลูกค้าจะรอซื้อแต่ของราคาถูก แต่ถ้าเป็นในสถานะที่เศรษฐกิจถดถอย เราไม่สามารถหลีกเลี่ยงโปรโมชั่นต่าง ๆ ได้ เพราะทุกแพลตฟอร์มต่างต้องการให้ผู้บริโภคใช้บริการแพลตฟอร์มของตน ดังนั้น ผู้ขายต้องมีความหนักแน่นในราคาที่ตนเองได้ตัดสินใจตั้งไว้ ทั้งสองฝ่ายสามารถถกหาราคากลางของกันและกันได้ แต่ถ้าหากลูกค้าไม่สามารถจ่ายในราคาที่เหมาะสมได้จริงๆ การปฏิเสธลูกค้าตรง ๆ นั้นก็ไม่ใช่ว่าเรื่องเสียหายอะไร

5. ต้องทำอะไรเร็ว

อีกหนึ่งปัจจัยสำคัญของการขายของออนไลน์คือความรวดเร็ว ตอบเร็ว ปิดการขายไว และส่งเร็ว การที่ผู้ขายสามารถตอบข้อความของลูกค้าได้เร็วมากเท่าไรก็ยิ่งช่วยเพิ่มโอกาสในการขายได้มากขึ้นเท่านั้น เพราะการตอบคำถามที่รวดเร็วจะแสดงให้เห็นถึงความใส่ใจและต้องการขายสินค้าจริงๆ รายงานจาก FACEBOOK For Business ได้กล่าวไว้ว่า มีคนไทยจำนวนไม่น้อยที่ตัดสินใจซื้อกับแม่ค้าที่ตอบคำถามเร็ว ตอบดี และตรงประเด็น โดย 54% นั้นซื้อสินค้าหรือบริการผ่านการส่งข้อความเป็นหลัก และอีก 54% ก็ยังให้สัมภาษณ์ว่าประสบการณ์การซื้อของออนไลน์ครั้งแรกของพวกเขาเกิดขึ้นจากการสั่งซื้อสินค้าผ่านแชทอีกด้วย



หวังว่าข้อแนะนำ 5 ข้อจากผู้เขียนจะมีประโยชน์ไม่มากนักน้อย การขายเสื้อผ้ามือสองออนไลน์นั้นสามารถคืนเงินจำนวนหนึ่งมาให้เราได้ไม่ยาก เพราะผู้ขายมีแพลตฟอร์มมากมายที่สามารถทำให้สินค้าเป็นที่รู้จัก ลูกค้านั้นต่างก็มีความต้องการซื้อเป็นทุนอยู่แล้ว จึงทำให้มีโอกาสขายได้มากนั่นเอง นอกจากนี้การขายของออนไลน์ยังลงขายง่าย และมีต้นทุนค่อนข้างต่ำ ยิ่งในปัจจุบัน อัตราการเข้าถึงและการใช้งานอินเทอร์เน็ตนั้นมีอัตราที่สูงขึ้นเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในช่วงเวลาที่กำลังเกิดวิกฤตโรคระบาดโควิด-19 สาเหตุหลักก็เพราะมาตรการการควบคุมการแพร่ระบาดของโรคของแต่ละประเทศที่ขอความร่วมมือให้ประชาชนของตนอยู่บ้าน เวลาในการใช้ชีวิตในโลกออนไลน์ก็เลยเพิ่มมากขึ้น นั่นหมายความว่าผู้ขายก็มีโอกาสที่จะได้พบกับลูกค้าจำนวนมากขึ้นเช่นกัน ผู้เขียนขอเป็นกำลังใจให้ทุกคนให้ผ่านวิกฤตดังกล่าวไปด้วยกันนะคะ



นางสาวปิยญา ศักยาภินันท์ นักวิเทศสัมพันธ์
กลุ่มความร่วมมือระหว่างประเทศ กองยุทธศาสตร์และแผนงาน

อ้างอิง

<https://www.mycloudfulfillment.com/e-commerce-social-media-e-marketplace/>

<https://www.page365.net/all-articles/sell-your-antiques-online>

<https://cheechongruay.smartsme.co.th/content/26457>

[https://business.facebook.com/iq/insights-to-go?tags\[0\]=thailand&tags\[1\]=people-insights&__tn__=-UKH-R](https://business.facebook.com/iq/insights-to-go?tags[0]=thailand&tags[1]=people-insights&__tn__=-UKH-R)

<https://wearesocial.com/blog/2020/01/digital-2020-3-8-billion-people-use-social-media>