

เทคนิคขายของ มือสองออนไลน์ ให้เร็ด! ให้ปัง!

"Based on true story" ยังไงได้ขายง่าย ออกไป ได้ราคาดี

◆ เรื่องเล่าของเราตอนนี้มาจากประสบการณ์จริงนะ เชื่อว่าทุกคนต้องมีของหลายอย่างที่เก็บไว้เฉย ๆ ไม่ได้ทำอะไร เมื่อเวลาผ่านไปของเหล่านั้น ถูกเก็บลงกล่องเอาไปซ่อนใต้บันไดจนลืมไปแล้วว่าเคยมีจนอยากได้ใหม่ จนเคยซื้อซ้ำก็มี แต่ใครจะรู้ว่า ด้วยพลังของโซเชียลมีเดียในปัจจุบันจะทำให้ของที่ถูกลืมเหล่านั้นเปลี่ยนเป็นเงินให้เราเอาไปซื้อปิ้งต่อไปได้

◆ ตัวเราเองเป็นคนชอบทดลองใช้ของใหม่ ๆ ชอบเปลี่ยนรุ่นทุกครั้ง ที่ออกใหม่ และไม่ชอบเก็บของเก่าเอาไว้ แต่จะเอาไปไว้ที่ไหนล่ะ เดิมก็แจกคนนั้นคนนี้บ้าง แต่ตอนหลังเยอะจนแจกไม่ไหวละ ถึงขั้นต้องปิดห้องน้ำห้องหนึ่งทำเป็นห้องเก็บของ ตายๆไม่รู้จะทำยังไงดี อยู่ดี ๆ ก็นึกขึ้นได้ว่า เอามาขายเป็นของมือสองดีกว่า นั่นก็เลยกลายเป็นจุดเริ่มต้นเข้าสู่วงการขายของเรา

◆ ตอนนี้นามังนิกดู คิดไม่ออกเลยว่าอะไรที่ไม่เคยขาย ตั้งแต่แท็บเล็ต มือถือ เคส โน้ตบุ๊ก แอปเปิ้ลวอช กระเป๋า กล้องถ่ายรูป เเดนทอลลูป ริงแฟลช โทรศัพท์บ้าน โมเดล โซฟา เก้าอี้ รองเท้าผ้าใบ เครื่องตีฟองนม เตาไรต์ไอน้ำ หมวกกันน็อค ขวดน้ำอึกเกีย หูฟังบลูทูธ ผ้ากันเปื้อน แผ่นทีวีดี หนังสือ สว่านเจาะปูน เครื่องดูดฝุ่น เชือกกระโดด แม้แต่คอนโดกับรถยนต์เราก็ตายแบบมือสองออนไลน์มาแล้ว ที่จำไม่ได้ก็อีกเยอะ ทั้งหมดนี้เป็นของที่เรารู้สึกว่า ของที่ไม่ได้ใช้ เราขายได้หมด ยกเว้นไว้ก็แต่ของที่มีคนให้มาเท่านั้นที่ไม่เอามาขาย เพราะมีคุณค่าทางจิตใจจะ

◆ จากความสำเร็จของเรา (คิดเอาเอง) เราสรุปได้ว่า สิ่งที่สำคัญในการขายของมือสองออนไลน์ก็มีอยู่สามอย่างก็คือ ของต้องดี ช่องทางการขายต้องดี และวิธีการขายก็ต้องดีด้วย

มาดูอันแรก ของที่จะขาย

เราเคยอ่านเจอว่า เว็บบอร์ดอย่าง **Kaidee** บอกว่าสินค้าที่ขายดีที่สุดก็คือ รถและบ้านมือสอง เพราะของสองอย่างนี้ใคร ๆ ก็อยากซื้อกับเจ้าของเองไม่ผ่านคนกลาง เพราะรถและบ้านมือสองมักมีสภาพดีที่ราคาถูกกว่ามือหนึ่งเยอะ ยิ่งบอกว่าเป็นรถหมอผู้หญิงขับมือเดียว ไม่ค่อยไปไหน รับรองแย่งกันซื้อไม่ทัน ส่วนบ้านมือสองนอกจากจะได้ราคาที่เหมาะสมแล้ว ยังได้ทำเลดีใกล้เมืองกว่าบ้านใหม่ที่อยู่ไกลซะอีก และที่สำคัญคือสามารถต่อรองราคาได้

ส่วนสินค้ามือสองอื่น ๆ ที่ขายดี ได้แก่ เสื้อผ้า กระเป๋า แบรนดเนม สินค้าไอทีที่มาเร็วไปเร็วอย่างโทรศัพท์มือถือ แท็บเล็ต เพราะจะมีคนที่ไม่ตามกระแส รอซื้อจากคนที่เอาของตกกลับมาปล่อย นอกจากนั้น บรรดาของใช้ในบ้าน ของสะสม หนังสือ ก็ได้รับความนิยมมากเพราะมักเป็นของสภาพดี ผ่านการใช้งานไม่นาน ขายถูกกว่ามาก ถ้าเราซื้อมือสองมาราคาก็อาจขายต่อเป็นมือสามได้กำไรอีก ในการซื้อขายของมือสอง เราเลยมักเห็นโพสต์ตามหา "...ราคาไปต่อได้" นั่นเอง



ของมือสองที่เราจะนำมาขาย สิ่งสำคัญคือ ของที่ขายต้องเป็นของดีที่เราใช้แล้วไม่มีปัญหา แต่ที่ขายเพียงเพราะเปลี่ยนรุ่น หรือเบื่อทุกอย่างต้องอยู่ในสภาพที่ดีเรียบร้อยสมบูรณ์ ไม่เอาของปลอม ของย้อมแมว หรือหมกเม็ดมาขาย หากมีจุดบกพร่องตรงไหนก็ต้องแจ้งให้ผู้ซื้อรับทราบอย่างชัดเจน ต้องสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าว่าของที่ซื้อจากเราเป็นของดีแน่นอน

อันดับถัดมาคือ เลือกช่องทางการขาย ต้องเลือกให้เหมาะสมกับของที่เราจะขาย หลักการหาแหล่งที่จะขายก็คือ เข้าไป Search ใน Google ด้วยคำค้นสินค้าแบบที่เราจะขายแล้วก็ดูว่า เค้ามียขายกันที่ไหน เราก็ขายที่นั่นแหละเพื่อจะได้เจอกลุ่มเป้าหมายที่ใช่มากที่สุด ซึ่งตลาดขายของมือสองออนไลน์ในปัจจุบันนี้ไม่ควรพลาดได้แก่

Kaidee แหล่งซื้อขายของออนไลน์ที่ใหญ่ที่สุดในเมืองไทยมีของขายมากมายตั้งแต่ซากกระเป๋ายันเรือรบ สมัครง่าย ซื้อขายก็ง่าย เลือกแบบขายฟรีก็ได้ ไม่ต้องสร้างร้านให้ยุ่งยาก เราเองก็ขายรถและคอนโดได้จากที่นี่แหละ

Facebook marketplace อันนี้ก็ลงขายได้ ง่ายและฟรี ไม่ต้องสมัครเพิ่มให้วุ่นวาย เพราะเราเล่น Facebook กันทุกวันทั่วโลก แค่คลิกปุ่ม Marketplace แล้วใส่รูปและข้อมูลของสินค้าก็ขายได้เลย หรือจะเข้าไป join Facebook group ที่ซื้อขายสินค้าที่เราอยากขายก็ได้ ซึ่งการ join group แบบนี้มีข้อดีคือ ขายของเจาะตรงกลุ่มเป้าหมายจริง ๆ แต่ข้อเสียก็คือ เค้าจะรู้ว่าเราเป็นใครได้จาก Facebook profile ของเรา ซึ่งอาจจะไปจ๊ะเอ๋กับเพื่อนของเราที่กำลังโพสต์ขายอยู่ก็ได้ ฮ่า ฮ่า

Pantipmarket เว็บขายของมือสองเครือ pantip ที่อยู่ยงคงกระพันมานาน หน้าตาดูเก่านิดแต่ก็มีคนเข้าไปดูวันละเป็นแสน สมัยก่อนเราก็คเคยขายของที่นี่ การใช้งานก็ง่าย แค่สมัครสมาชิกและยืนยันตัวตนก็พร้อมขายได้ฟรีทันที

Shopee ก็เป็นอีกแหล่งหนึ่งที่สามารถขายของมือสองได้ค่อนข้างปลอดภัย และได้รับความน่าเชื่อถือด้วย เพราะเป็นการขายของผ่านตัวกลาง เลยต้องมีการลงทะเบียนที่ยุ่งยากและเสียค่าธรรมเนียมขาย และควรมีการอัปเดตให้หน้าร้านให้แอคทีฟอยู่เสมอ จึงจะได้รับการเชื่อถือ เลยคิดว่าคงไม่เหมาะกับคนที่ขายเป็นงานอดิเรกแบบเรา

อันสุดท้าย วิธีการขายของมือสองให้ได้ราคาดีและออกเร็วเวลาจะโพสต์ขายของ ควรตั้งหัวข้อดึงดูดคนให้อยากเปิดเข้ามาอ่าน ใส่ชื่อให้ตรงกับสินค้าที่เราจะขาย บอกยี่ห้อ รุ่น สี ขนาด ให้ชัดเจน มีคำที่เป็น keyword ให้ search ง่ายขึ้น เช่น ขาย iPhone11 128 Gb สี Spaced gray

รายละเอียด ต้องใส่ข้อมูลให้ครบถ้วนชัดเจน เช่น ซื้อจากไหน ใช้งานมานานแค่ไหน ยังมีประกันมั้ย มีตำหนิอะไรบ้าง ใช้งานมาเป็นยังไง ทำไมถึงขาย จะส่งของยังไง ให้ข้อมูลทุกอย่างที่คิดว่าคนซื้ออยากรู้ คอนเทนต์ไม่ต้องยาวแต่ชัดเจน ที่สำคัญต้องแจ้งราคาที่ต้องการขายด้วยมิฉะนั้นจะผิดกฎหมาย ตัวอย่างเช่น ขาย iPhone11 128 Gb สี Spaced gray สภาพนางฟ้า ประกันศูนย์ไทย เพิ่งหมด ไม่เคยตกกระแทก ติดฟิล์มกระจกใสเคลือบตลอด ใช้งานได้ปกติทุกอย่าง อุปกรณ์แท้ครบกล่อง อแดปเตอร์ สายชาร์จ หูฟัง ขายเพราะเปลี่ยนรุ่น สะดวกนัดรับตามแนวรถไฟฟ้า ราคาแปดพันบาทต่อรองได้ เป็นต้น

ถ้าเป็นสินค้าเทคโนโลยี ถ้ามีกล่องสินค้า อุปกรณ์เสริม โฟมกันกระแทก ยันพลาสติกหุ้มอยู่ครบให้ไปด้วย จะทำให้ได้ราคาดีและขายออกได้เร็วมาก

เทคนิคการตั้งราคา ก็ไป search หาว่า ของที่เราจะขายนั้น คนอื่นเค้าขายกันเท่าไร แล้วมาเปรียบเทียบเอาว่าต่างกันยังไง ถ้าของเราสภาพดีกว่าก็อาจจะตั้งราคาสูงกว่า หรือถ้าอยากขายออกได้ไวก็อาจจะตั้งราคาต่ำกว่าคนอื่น ที่สำคัญแนะนำให้ตั้งราคาเผื่อต่อเอาไว้ลดหน่อย เพราะตามประสาคนไทยที่ถ้าซื้อแล้วไม่ได้ลดราคาเค้าจะไม่ฟิน..



รูปภาพสินค้าทุกชิ้น ควรจะเป็นรูปที่เราถ่ายเอง จัดวางให้เห็นชัดเจน มีรูปเยอะ ๆ หลาย ๆ มุมเพิ่มความน่าสนใจ และให้คิดว่าจะมีกระดาษเขียนชื่อตัวเองวางไว้ข้างๆ ด้วยเพื่อกันการถูกนำรูปไปใช้ หากของมีตำหนิต้องแสดงให้เห็นในรูปชัดเจน เพื่อให้ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจได้ว่าต้องการซื้อหรือไม่ จะได้ไม่ต้องมีปัญหากันในภายหลัง

จุดแข็งสำคัญที่ทำให้ขายของออกได้เร็วคือ ความรวดเร็วในการตอบคำถามและตอบตรงประเด็นด้วยความสุภาพ เพราะแสดงให้เห็นถึงความเป็นมืออาชีพจริงๆ ถ้าได้แบบถามปุ๊บตอบปั๊บ อันนี้คนซื้อจะชอบมาก อย่าปล่อยให้รอนานเดียวเค้าจะเปลี่ยนใจไปซื้อที่อื่นซะก่อน ต้องสามารถตอบคำถามเกี่ยวกับตัวสินค้าได้อย่างถูกต้อง ไม่เกี่ยวกับการตอบคำถามซ้ำซาก แม้ว่าจะเป็นสิ่งที่เราใส่ลงในโพสต์ไว้อยู่แล้ว

เวลาเค้าทักมา “ของยังอยู่ไหม ลดได้ไหม” ก็อย่าตอบไปเลยว่า “ยังอยู่ลดได้นิดหน่อย” ต้องเปลี่ยนความรู้สึกจากแค่สนใจเป็นรู้สึกอยากซื้อให้ได้ เช่น “ตอนนี้ยังอยู่ มีคนถามเข้ามาเยอะเลย แต่ก็ยังไม่ได้อัดสินใจให้ใคร ถ้าสนใจจริงจะลดให้ได้...” “รับรองราคาขายไม่สร้างบ้านค่า แต่สภาพปิ้งไม่มีรอย วันนัรับของลองเอา Loupe มาส่องได้เลย” แล้วก็ส่งอิโมจิยิ้มหวาน ๆ ตามไปด้วย

ระวัง!! อย่าเผลอใช้คำพูดที่ลูกค้าฟังแล้วไม่ปลื้ม เช่น “อันนี้ก็ไม่รู้” “ไม่แน่ใจเหมือนกัน..” หรือการใช้คำไม่สุภาพก็ไม่ควรทำ เพราะเราไม่รู้เลยว่า ผู้ซื้อของเราเป็นใครที่ไหน จากประสบการณ์ที่เคยเจอคนซื้อที่เป็นผู้บริหารบริษัทขนาดใหญ่และเป็นเพื่อนกับปลัดกระทรวง ข้าราชการระดับ S มารับเครื่องดูดฝุ่นมือสองราคาไม่ถึงสองพันมาแล้ว

เรามักจะทำให้ลูกค้าตกลงด้วยตัวเองแบบแอบขี้นำให้เค้าเลือกตอบคำถาม เช่น “นัดดูของ วันไหนดีคะ” หรืออาจใช้ไม้ตาย “ถ้ารับของวันนี้ ลดให้เลย ... บาท” เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจเร็วขึ้น คือ อารมณ์แบบอยากได้ก็รีบซื้อนะ ซื้อวันอื่นไม่ได้ราคานี้แล้วนะ อย่าให้มีเวลาคิดนานเพราะคนเราเปลี่ยนใจได้ทุกวินาที แต่ก็อย่าขายแบบยัดเยียดจะขายให้ได้ คนซื้อจะอึดอัด

อีกวิธีที่เรามักใช้เพื่อปิดการขาย คือ การแถมส่งฟรีให้ แต่ต้องมีเงื่อนไขเช่น ซื้อวันนี้ส่งลงทะเบียนทันที หรือถ้าไม่ต่อราคาเราจะส่ง EMS ให้เลย เพราะลูกค้าส่วนใหญ่เมื่อจ่ายเงินแล้วก็ย่อมอยากได้รับของเร็วเร็ว

เมื่อปิดการขายได้แล้ว ก็ควรส่งของให้เร็วที่สุดพร้อมส่งหลักฐานการส่งให้ผู้ซื้อ จะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือของเราต่อไปในอนาคต แต่ส่วนตัวชอบแจ้งว่าสะดวกนัดรับมากกว่า ทำให้ผู้ซื้ออยากติดต่อเรามากขึ้น เพราะดูน่าเชื่อถือว่ามีตัวตน และถ้าเป็นของมีราคา ถ้านัดรับจะได้สบายใจทั้งสองฝ่าย เพราะจะได้ตรวจสอบสินค้าให้พอใจก่อนที่จะจ่ายเงิน และเราก็นสบายใจว่าของจะไม่หายระหว่างการส่ง ยกเว้นว่าเสียแต่ว่า ผู้ซื้อบางรายอยู่ต่างจังหวัดก็ต้องรับความเสี่ยงในการส่งของได้ ซึ่งคนเหล่านี้ก็มักจะดูและตัดสินใจจากความน่าเชื่อถือของผู้ขายเป็นสำคัญ

ตอนเริ่มต้นที่ยังไม่เคยทำก็อาจจะรู้สึกไม่กล้าหรือเขินอาย แต่พอทำบ่อย ๆ ก็จะเริ่มชิน เริ่มง่ายและสนุก ทำให้เราสามารถขายของเก่ามาสับเปลี่ยนเพื่อเอพของรุ่นใหม่ไปได้เรื่อย ๆ นอกจากนี้ยังทำให้ค้นพบความสามารถอีกด้านหนึ่งของเรได้ด้วยนะ

เราเริ่มมานานแล้ว... คุณละ จะลองเริ่มไปหาของที่ลืมไว้ที่ใต้บันไดหรือยัง

ป.ล. คำศัพท์ ในการ Shopping online ที่ควรรู้

ราคาไปต่อได้ = ราคาที่ซื้อมาแล้วสามารถเอาไปขายต่อได้กำไร
ราคาไม่สร้างบ้าน = ราคาสมเหตุสมผล
เอพ = confirm ยืนยันซื้อ

