

บทความวิชาการ

การเริ่มต้นธุรกิจนำเข้าและกลยุทธ์ Pre-Order

จิฎติภักษ์ แก้วพันธุ์บุตร¹

ในปัจจุบันเราปฏิเสธไม่ได้เลยว่า ธุรกิจการค้าระหว่างประเทศมีความสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของไทยและของคนไทยทุกคนเป็นอย่างมาก จึงจำเป็นอย่างยิ่งที่ผู้ประกอบการ SME พ่อค้าเจ้าของกิจการในประเทศ ผู้นำเข้า-ผู้ส่งออกสินค้าที่จะศึกษาค้นคว้าทำความเข้าใจในระบบการนำเข้า-ส่งออก เพื่อสร้างความได้เปรียบด้านการแข่งขันไม่ว่าจะเป็นการศึกษาความเป็นไปได้ ความต้องการของตลาดระเบียบวิธีปฏิบัติ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคทางการค้าระหว่างประเทศ ซึ่งถือเป็นก้าวแรกที่สำคัญในการเริ่มต้นธุรกิจนำเข้า-ส่งออกระหว่างประเทศ

การเริ่มต้นธุรกิจนำเข้า

ธุรกิจนำเข้า-ส่งออก คืออะไร

การนำเข้าคือ การที่ประเทศหนึ่งซื้อสินค้าเข้ามาในประเทศ ส่วนการส่งออกคือการที่ประเทศหนึ่งส่งสินค้าไปขายยังอีกประเทศหนึ่ง เราสามารถเรียกรายการนำเข้า-ส่งออกนี้ว่าการค้าระหว่างประเทศ

การค้าระหว่างประเทศเกิดขึ้นเนื่องจากการที่แต่ละประเทศมีทรัพยากรที่

แตกต่างกันก่อให้เกิดความได้เปรียบเสียเปรียบในการผลิตสินค้าและบริการที่แตกต่างกัน ประเทศที่มีทรัพยากรที่สามารถผลิตสินค้าได้ในต้นทุนที่ต่ำกว่าประเทศอื่นๆ ย่อมสามารถส่งสินค้าออกไปยังประเทศที่มีต้นทุนในการผลิตที่สูงมากกว่า ซึ่งประเทศผู้นำเข้าสินค้าจะได้รับประโยชน์จากการบริโภคสินค้าที่มีต้นทุนต่ำ (สุเมษ เลิศจริยพร ; 2551)

ประเภทและลักษณะการดำเนินธุรกิจนำเข้า

1. ผู้ผลิตที่ดำเนินการนำเข้าวัตถุดิบด้วยตนเอง โดยมากเป็นผู้ผลิตขนาดใหญ่ที่มีความต้องการในการใช้วัตถุดิบจากต่างประเทศสูงมาก
2. พ่อค้านำเข้า คือ ผู้ที่ทำการจัดซื้อสินค้าจากผู้ผลิตหรือผู้ส่งออกในต่างประเทศเพื่อป้อนตลาดในประเทศซึ่งพ่อค้านำเข้าเป็นผู้รับภาระความเสี่ยงในด้านกำไรขาดทุนด้วยตนเอง
3. บริษัทตัวแทนนำเข้าสินค้าให้ผู้ซื้อภายในประเทศ เป็นธุรกิจที่ดำเนินกิจการในลักษณะการรับสั่งซื้อจากบริษัทผู้ซื้อที่อยู่ในประเทศให้ส่งสินค้าจากต่างประเทศ
4. บริษัทตัวแทนเอเยนต์ขายสินค้า

¹ อาจารย์ประจำสำนักวิจัยและพัฒนา วิทยาลัยนครราชสีมา

ให้ผู้ผลิตซึ่งอยู่ในต่างประเทศแบ่งเป็น 2 ประเภทคือ บริษัทผู้ผลิตแต่งตั้งบริษัทเอเยนต์ ในต่างประเทศเป็นตัวแทนจำหน่าย บริษัทผู้ส่งออกมอบหมายให้เอเยนต์ในประเทศต่างๆ เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าที่บริษัททำการส่งออก

เอกสารที่ควรรู้เกี่ยวกับการนำเข้า-ส่งออก

การนำเข้าสินค้ามาเพื่อจำหน่ายมีเอกสารที่จำเป็นในการทำพิธีการเพื่อชำระภาษีอากรและนำของออกจากศุลกากรดังนี้

ใบขนสินค้าขาเข้า เป็นแบบพิมพ์ที่อธิบดีกรมศุลกากรกำหนดขึ้นให้ผู้นำเข้าแสดงรายการสินค้าที่นำเข้าและรายการอื่น ๆ ลงในใบสินค้าขาเข้า เพื่อใช้เป็นหลักฐานในการตรวจสอบ เรียกเก็บภาษีอากร และเป็นหลักฐานในการทำสถิติต่างๆ ของทางราชการ

ใบตราส่งสินค้า เป็นตราสารที่ผู้รับขนส่งสินค้าออกให้แก่ผู้ส่งสินค้าเพื่อแสดงว่า ได้มีการรับสินค้าเพื่อนำส่งไปยังจุดหมายปลายทางที่ผู้ส่งสินค้ากำหนด

บัญชีราคาสินค้าหรือใบกำกับสินค้า เป็นเอกสารที่ผู้ขายสินค้าออกให้แก่ผู้ซื้อ โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับ ชื่อที่อยู่ของผู้ขาย ผู้ซื้อ และผู้รับสินค้า รายการสินค้า ปริมาณสินค้า ราคาต่อหน่วยและราคารวมของสินค้า ตลอดจนชื่อพาหนะและวันที่ออกจากท่า

บัญชีรายละเอียดบรรจุหีบห่อ เป็นเอกสารที่ผู้ขายออกให้แก่ผู้ซื้อ โดยมีรายละเอียดเกี่ยวกับ ชื่อที่อยู่ของผู้ขายและผู้ซื้อ รายการสินค้า ปริมาณของสินค้าที่บรรจุไว้ในแต่ละหีบห่อ น้ำหนักและขนาดของหีบห่อ น้ำหนักและปริมาณรวมของสินค้า

ใบอนุญาตนำเข้าหรือหนังสืออนุญาต สำหรับสินค้าควบคุมการนำเข้า (ถ้ามี)

ใบรับรองแหล่งกำเนิดสินค้า (กรณีขอลดอัตราอากร) เป็นเอกสารที่ออกโดยผู้ขายหรือหน่วยงานราชการในประเทศผู้ขาย เช่น กระทรวงพาณิชย์ หรือ หอการค้า เพื่อรับรองว่าสินค้าที่ส่งออกมีกำเนิดในประเทศใด

เอกสารอื่นๆ เช่น แค็ตตาล็อก เอกสารแสดงส่วนผสม รายละเอียดสินค้า ใบสั่งปล่อยสินค้าของ BOI เป็นต้น

หน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้า

1. กระทรวงพาณิชย์ มีบทบาทหน้าที่จัดระเบียบการนำเข้าสินค้า ออกใบอนุญาตนำเข้าสินค้า เรียกเก็บค่าธรรมเนียมพิเศษ

2. ธนาคาร มีบทบาทหน้าที่เป็นตัวกลางในการรับชำระค่าสินค้า การให้สินเชื่อ การออกหนังสือสั่งปล่อยสินค้า เอกสารที่เกี่ยวข้องได้แก่ term of payment, T/R, Shipping Guarantee

3. บริษัทเรือ / ตัวแทนสายเดินเรือ / ตัวแทนสายการบิน มีบทบาทหน้าที่ขนส่งสินค้า ออกหนังสือสั่งปล่อยสินค้า เอกสารที่เกี่ยวข้องได้แก่ term of shipment, of loading, D/O

4. กรมศุลกากร มีบทบาทหน้าที่จัดเก็บภาษีอากรดำเนินพิธีการศุลกากร รับชำระค่าภาษีอากรและตรวจปล่อยสินค้า

5. ท่าเรือ มีบทบาทหน้าที่รับสินค้าจากเรือ จัดเก็บสินค้า ส่งมอบสินค้า

6. BOI มีบทบาทหน้าที่ในการส่งเสริมการลงทุน ออกหนังสือสั่งปล่อยสินค้าที่ได้รับการยกเว้นอากร

7. การนิคมอุตสาหกรรม มีบทบาทหน้าที่ในการส่งเสริมการลงทุน ออกหนังสือปล่อยสินค้าที่ได้รับการยกเว้นอากรที่นำเข้าไปในเขตปลอดภาษีศุลกากร

หลังจากที่เตรียมเอกสารทั้งหมดเรียบร้อยแล้ว ก็ต้องมาดำเนินการภายใต้ระบบการนำเข้าแบบอิเล็กทรอนิกส์ผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต โดยไม่ต้องยื่นเอกสารที่เป็นกระดาษแต่อย่างใด ซึ่งโดยทั่วไปมีขั้นตอนการดำเนินงานดังนี้

1. การโอนถ่าย หรือยื่นข้อมูลใบขนสินค้า

ในขั้นตอนแรกนั้นผู้ที่นำสินค้าเข้าจะต้องบันทึกข้อมูลบัญชีราคาสินค้า (Invoice) ของทุกๆ รายการเข้าไปในผ่านทางระบบ Service Counter ซึ่งโปรแกรมนี้จะแปลงข้อมูลบัญชีราคาสินค้าให้เป็นข้อมูลใบขนสินค้าให้อัตโนมัติ โดยผู้นำสินค้าเข้านั้นสามารถใช้เอกสารใบขนส่งสินค้าที่ถูกแปลงข้อมูลมานำส่งทางกรมศุลกากรผ่านทางอินเทอร์เน็ตได้เลย เมื่อกรมศุลกากรได้รับข้อมูลเรียบร้อยแล้ว ก็จะดำเนินการตรวจสอบข้อมูลในเบื้องต้นในใบขนส่งสินค้า เพื่อดูว่าชื่อและที่อยู่ของผู้นำเข้า เลขประจำตัวผู้เสียภาษี พิกัดอัตราศุลกากร และราคาของสินค้านั้นมีความถูกต้องหรือไม่ ถ้าหากมีการพบว่ามีข้อมูลที่เรกรอกไปนั้นยังมีข้อผิดพลาดทางกรมศุลกากรก็จะแจ้งข้อมูลเหล่านั้นกลับมาเพื่อให้เราได้แก้ไขให้ถูกต้องเพื่อส่งไปให้กับทางกรมศุลกากรใหม่อีกครั้ง ซึ่งเมื่อพบว่ามีข้อมูลของเราถูกต้องครบถ้วนแล้ว ก็จะออกใบเลขที่ขนสินค้าขาเข้าให้กับเรา

2. การตรวจสอบพิธีการข้อมูลอย่างละเอียด

ในขั้นตอนนี้จะเป็นการตรวจสอบเงื่อนไขต่างๆ ที่กรมศุลกากรกำหนดไว้อย่างละเอียด โดยจะดูจากข้อมูลและเอกสารที่เกี่ยวข้องทั้งหมดที่เราได้ยื่นให้กับกรมศุลกากร ซึ่งในขั้นตอนนี้นี้สินค้าของเราจะถูกแยกเป็น 2 ประเภทคือ

- ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ไม่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Green Line) ซึ่งถ้าสินค้าเราอยู่ในประเภทนี้ เราสามารถนำใบขนสินค้าขาเข้าของเราเข้าไปชำระภาษีอากร และวางประกันที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถเลือกชำระได้ที่กรมศุลกากร ชำระผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ หรือจะชำระที่ธนาคารก็ได้

- ใบขนสินค้าขาเข้าประเภทที่ต้องตรวจสอบพิธีการ (Red Line) ในส่วนของใบขนสินค้าประเภทนี้ เราต้องนำใบขนสินค้าไปติดต่อกับหน่วยงานประเมินอากรของท่าที่นำเข้าไปสินค้านั้นๆ

3. การตรวจและการปล่อยสินค้า

เมื่อผ่านการชำระภาษีอากรที่เกี่ยวข้องทั้งหมดแล้ว ก็มาถึงขั้นตอนสุดท้ายในการตรวจและปล่อยสินค้าจากทางศุลกากร ซึ่งข้อมูลของสินค้าจะถูกตรวจสอบความถูกต้องอย่างละเอียดอีกครั้ง พร้อมทั้งผ่านการเปิดตรวจ หรือยกเว้นการตรวจถ้าหากใบขนสินค้านั้นได้รับการยกเว้น โดยหลังจากผ่านการตรวจสอบเรียบร้อยแล้ว สถานะการปล่อยสินค้าจะถูกส่งผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ไปที่ท่าเรือที่เราได้กำหนดไว้

สำหรับมือใหม่ที่ยังไม่มีความรู้เรื่องการนำเข้าสินค้ามากนัก ควรสั่งสินค้าโดยขอให้ผู้ขายเสนอราคาขายโดยเลือกเป็นรูปแบบการส่งสินค้าแบบ CIF (Cost Insurance Freight) ที่ให้ผู้ขายต้นทางนั้นจ่ายค่า Freight (หรือเรียกกันว่าค่าระวาง ซึ่งเป็นค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ส่งหรือผู้รับสินค้าจะต้องชำระก่อนส่งสินค้า) และค่าประกันภัยให้เรียบร้อย โดยจะให้ผู้ขายรวมไปกับราคาสินค้าเลยก็ได้เพื่อความสะดวก

กลยุทธ์ Pre-Order

ธุรกิจนำเข้าสินค้ากลายเป็นโมเดลธุรกิจอย่างง่าย ๆ สำหรับผู้ที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจประเภท “ซื้อมา-ขายไป” แต่มีรากฐานอยู่บนสินค้าที่มีความแตกต่างด้านคุณภาพหรือความมีเสน่ห์แตกต่างจากคู่แข่งในตลาดด้วยความ เป็น สินค้าที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ ธุรกิจนี้จึงมีคู่แข่งให้เริ่มทำและต่อยอดได้มากพอสมควร การซื้อขายสินค้าจากต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นสินค้าหายากหรือสินค้าที่มีต้นทุนราคาถูกมาขายในประเทศไทย โดยส่วนมากนั้นจะนำเข้ามาทางเรือจากประเทศจีน หรืออาจผ่านทางเครื่องบิน ซึ่งสินค้าเหล่านี้มักจะมาจากทางโรงงานโดยตรงเพื่อที่จะได้ราคาต้นทุนที่ถูกลงไปอีก

ในปัจจุบันนี้มีบริษัทขนส่งสินค้ามากมายให้เลือกใช้บริการในกรณีที่ไม่ต้องการพบกับความยุ่งยากทั้งหลาย ซึ่งส่วนมากก็จะมีราคาแตกต่างกันออกไป ตามรูปแบบของการขนส่ง เช่น คิดจากระยะทาง

หรือ คิดจากน้ำหนักของสินค้า ถ้าจะใช้บริการเหล่านี้ก็ควรเลือกที่เหมาะสมกับสินค้าของเรา ส่วนผู้ที่สนใจอยากลองศึกษาควรเริ่มพิจารณาจากสิ่งที่เราชอบ ควบคู่กับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจและความต้องการของตลาดเป้าหมาย

การนำเข้าแบบ Pre-Order คืออะไร

การนำเข้าแบบ Pre-Order คือ การนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมาจำหน่ายตามคำสั่งซื้อของลูกค้าในประเทศผู้นำเข้า ซึ่งลูกค้าต้องจ่ายชำระเงินค่าสินค้าและค่าใช้จ่ายในการนำเข้าก่อน ผู้นำเข้าจึงทำการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศให้ และลูกค้าต้องรอรับสินค้าตามระยะเวลาที่ผู้นำเข้าระบุไว้

ข้อดี ข้อเสียของการนำเข้าแบบ Pre-Order

ด้านผู้นำเข้า

ข้อดี คือ เหมาะสำหรับผู้นำเข้าที่มีต้นทุนน้อย ไม่สามารถเปิดเป็นกิจการขนาดใหญ่ได้ และลดภาระความเสี่ยงด้านต้นทุนสินค้าจากการซื้อสินค้ามาเก็บไว้เพื่อจำหน่าย

ข้อเสีย คือ สินค้าบางชนิดผู้นำเข้าไม่เห็นสินค้าจริง ทำให้สินค้าไม่ตรงตามความต้องการ มีคุณภาพไม่ตรงกับที่ระบุไว้ หรือสินค้าที่สั่งซื้อหมดทำให้ไม่ได้สินค้าจนอาจต้องคืนเงินค่าสินค้านั้นแก่ลูกค้าไป

ด้านลูกค้า

ข้อดี คือ ได้สินค้าที่มาจากโรงงานผู้ผลิตโดยตรงทำให้มีราคาถูกกว่าท้องตลาด สินค้ามีให้เลือกมากมายหลากหลายแบบ ซึ่งส่วนใหญ่จะมีความแตกต่างจากสินค้าในประเทศ

ข้อเสีย คือ ลูกค้าไม่เห็นสินค้าจริง ก่อนการสั่งซื้อ การเปลี่ยน/คืนสินค้าเป็นไป ด้วยความล่าช้า เนื่องจากอยู่คนละประเทศ

การเลือกสินค้าเพื่อเริ่มต้นนำเข้าแบบ

Pre-Order

การเลือกสินค้าเพื่อเริ่มต้นธุรกิจ นำเข้าแบบ Pre-Order นั้น ควรพิจารณาจาก สินค้าที่เราชอบ สินค้าที่เราสนใจ ที่เราถนัด หรือมีความรู้ความชำนาญเป็นพิเศษ เพราะสิ่ง เหล่านี้จะทำให้การดำเนินธุรกิจนำเข้าของเรา สามารถดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ และยั่งยืนยาวนานกว่าสินค้าอื่นๆ แล้วมา พิจารณาความเป็นไปได้หรือความสามารถใน การทำธุรกิจของตัวเองควบคู่ไปด้วย ว่าสินค้า ที่เราเลือกจะนำเข้ามาจำหน่ายนั้น เป็นสินค้า ต้องห้าม สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ สินค้าควบคุม การนำเข้าหรือแม้กระทั่งเป็นสินค้าที่มีวงจร ชีวิตผลิตภัณฑ์สั้นเกินไปหรือไม่ จากนั้นก็มา พิจารณาความต้องการของตลาดว่ามีความ เป็นไปได้ในการทำการตลาดในเมืองไทย มากน้อยเพียงใด สินค้าจะสามารถอยู่ในตลาด ได้นานเพียงใด มีคู่แข่งชันมากน้อยเพียงใด และสินค้าของเรามีความแตกต่างจากสินค้า ชนิดเดียวกันกับตลาดในประเทศอย่างไร

เราจะหาสินค้านำเข้ามาจำหน่ายได้จากที่ใดบ้าง

การหาสินค้าเพื่อมาจำหน่ายแบบ Pre-Order สำหรับผู้เริ่มต้นธุรกิจนำเข้านั้น มี วิธีการง่ายๆ และไม่เสียค่าใช้จ่ายมากนักใน การค้นหาสินค้า ก็คือ การค้นหาจาก อินเทอร์เน็ต ในเว็บไซต์ Google หรือการ ค้นหาสินค้าจากประเทศจีน-ไต้หวัน เช่น

Alibaba Taobao Tmall และ PaiPai เป็นต้น โดยส่วนใหญ่ร้านค้าเหล่านี้จะเป็นร้านค้าส่ง ในประเทศจีนที่จำหน่ายสินค้าจากโรงงาน โดยตรง ทำให้มีสินค้าราคาถูกกว่าท้องตลาด ทั่วไป ส่วนคุณภาพของสินค้านั้น ก็จะ แตกต่างกันไป เว็บไซต์ผู้ให้บริการเปิด จำหน่ายสินค้าเหล่านี้จะมีการจัดประเภท ร้านค้าไว้เป็นหมวดหมู่ เพื่อให้ง่ายต่อการ ค้นหาและเลือกซื้อ เช่น เสื้อผ้าสตรี เสื้อผ้า บุรุษ เสื้อผ้าเด็ก ของใช้ ของตกแต่งบ้าน ตกแต่งรถ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ของเล่น เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีการจัดอันดับร้านค้าขายดี ร้านค้ายอดนิยม และร้านค้าเครดิตดี ไว้ให้ผู้ ซื้อเลือกตามที่ต้องการ ซึ่งมีวิธีการในการ เลือกซื้อสินค้าดังตัวอย่างต่อไปนี้

Alibaba (อาลีบาบา) ให้ดูจาก เหรียญทองที่มีตัว A อยู่ข้างใน ส่วนเปอร์เซ็นต์ ข้างล่าง คือ ระดับความพึงพอใจของลูกค้า

Taobao (เถาเป่า) ในเว็บ Taobao จะมีการจัดอันดับร้านค้าด้วยรูปภาพที่อยู่ใต้ชื่อ ร้านค้า ได้แก่ ระดับหัวใจสีแดง เพชร มงกุฎ เงิน จนถึงมงกุฎทอง แต่ระดับก็จะจะมี จำนวนตั้งแต่ 1 – 5 รูป ตามลำดับ ซึ่งรูปภาพ เหล่านี้จะบ่งบอกถึงยอดขายในการสั่งซื้อและ ความนิยมของร้านค้า (ไม่รวมถึงคุณภาพของ สินค้า) ทางที่ดีควรดูคะแนนการตอบรับของ ลูกค้าควบคู่ไปด้วย

Tmall (ทีมอลล์) สามารถดูได้จาก ดาวตรงใกล้รูปหยดน้ำสีฟ้า ซึ่งคล้ายๆ กับการ ดูเครดิตร้านค้าในเว็บ Taobao แต่ใน Tmall จะมีแค่จำนวนดาวเท่านั้น

การเปิดร้านค้าออนไลน์ Pre-Order

ปัจจุบันเราจะเห็นได้ว่าการดำเนินธุรกิจร้านค้ามีช่องทางที่หลากหลายมากขึ้น โดยเฉพาะการซื้อขายผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต เพราะอินเทอร์เน็ตนับวันจะมีบทบาทกับชีวิตของคนเรามากยิ่งขึ้น การเปิดร้านค้าออนไลน์ขายสินค้าก็เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ได้รับ ความสนใจอย่างมาก เหมาะสำหรับเจ้าของกิจการขนาดเล็ก SME ที่มีเงินทุนน้อย มีปัญหาเรื่องทำเลที่ตั้งของร้าน ซึ่งสามารถแบ่งรูปแบบการเปิดร้านค้าออนไลน์ออกเป็น 2 รูปแบบ ดังนี้

1. การเปิดร้านค้าออนไลน์โดยการหาพื้นที่ฟรีจากเว็บไซต์ผู้ให้บริการ โดยการให้ลงโฆษณาฟรี ประกาศขายสินค้าฟรี เปิดร้านค้าฟรี มีรูปแบบของร้านหรือ template ร้านค้าให้เลือกตามที่กำหนด เช่น Lnwshop Weloveshopping Pantipmarket และ Makewebeasy เป็นต้น

2. การเปิดร้านค้าออนไลน์โดยการจดโดเมนเนม ภายใต้ชื่อเว็บไซต์ร้านค้าออนไลน์ของเราเอง โดยการเช่าพื้นที่ Host ที่ให้บริการจดโดเมนเนมมีอยู่มากมาย เช่น siamdomain netdesignhost รับจด โดเมน ภาษาไทย.com thaidomainnames hostneverdie และ hostinglotus เป็นต้น

นอกจากนี้ ยังมีเว็บไซต์อื่นๆ ที่น่าสนใจและกำลังได้รับความนิยมมากในขณะนี้ ให้เราสามารถเปิดร้านค้าออนไลน์ได้ไม่ยาก อาทิ เว็บไซต์โซเชียลเน็ตเวิร์คต่างๆ เช่น Facebook Twitter และ MySpace ข้อดีของการใช้ Social Network คือ ช่วยเรื่องการ

สื่อสารให้มีประสิทธิภาพ กว้างขวาง หลากหลายรูปแบบ เช่น ข้อความ รูปภาพ วิดีโอ ในการใช้งานทั่วไปสามารถสื่อสารกับคนที่มีความชื่นชอบในเรื่องเดียวกัน แลกเปลี่ยนความคิดเห็น หรือรวมตัวกันทำกิจกรรมที่มีประโยชน์ นอกจากนี้ยังเป็นแหล่งพบปะเพื่อน ที่ไม่เคยเจอกันนานแล้ว หรือเพื่อนที่อยู่ไกลกันได้อีกด้วย และด้วยความที่ Social Network เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้รวดเร็วและเป็นช่องทางการสื่อสารได้ตลอดเวลา ด้วยเหตุนี้จึงมีการนำมาใช้ทางด้านธุรกิจ โปรโมทตนเอง โปรโมทสินค้า องค์กร หรือบริษัท รวมถึงใช้เป็นช่องทางสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า สร้างกิจกรรม หรือพูดคุยตอบข้อซักถามถึงสินค้าและบริการ ทำให้เรามีอีกช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้าได้

ข้อดีข้อเสียของการเปิดร้านค้าออนไลน์ Pre-Order

ข้อดี

1. เป็นการเพิ่มช่องทางในการจัดจำหน่ายสินค้าให้กว้างขึ้น
2. ไม่ต้องเช่าพื้นที่เปิดร้าน
3. ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงานขายหน้าร้าน
4. ไม่ต้องสต็อกสินค้า ทำให้เงินทุนไม่ไปจมอยู่กับสินค้า
5. เปิดจำหน่ายได้ตลอด 24 ชั่วโมงทุกสถานที่
6. มีโอกาสขยายฐานลูกค้าได้มากขึ้นในแบบลูกโซ่ที่เชื่อมต่อกันไปได้ทั่วโลก

7. สะดวกที่ไม่ต้องเดินทางไกลเพื่อไปซื้อ-ขายสินค้าที่ต้องการ

8. ช่วยลดความเสี่ยงจากเหตุการณ์ต่างๆ ที่จะเกิดขึ้น

ข้อเสีย

1. มีการแข่งขันสูง

2. ผู้เปิดร้านค้าออนไลน์ต้องมีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับระบบของผู้ให้บริการการออกแบบและตกแต่งให้เป็นที่น่าสนใจ

3. ในมุมมองของลูกค้าร้านค้าออนไลน์มีความน่าเชื่อถือต่ำกว่าร้านค้าโดยทั่วไป

4. การขายสินค้าแบบ Pre-Order ต้องใช้ระยะเวลาในการสั่งซื้อและขนส่งค่อนข้างนาน

5. ลูกค้าบางกลุ่มไม่ต้องการรอสินค้านาน

6. กฎหมายพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาควบคุมได้ไม่ทั่วถึง เช่น ในกรณีสั่งซื้อสินค้าแล้วร้านค้าไม่ส่งสินค้าให้

เทคนิคการจำหน่ายสินค้าแบบ Pre-Order

ปัจจุบันมีการจำหน่ายสินค้า Pre-Order บนโลกออนไลน์เกิดขึ้นอย่างมากมาย เป็นผลดีให้ลูกค้ามีสินค้าให้เลือกเพิ่มมากขึ้น แต่ในขณะเดียวกันก็เป็นปัญหาและอุปสรรคของผู้ขายที่ต้องเพิ่มกลยุทธ์และเทคนิคในการจำหน่ายสินค้าให้มากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะการจำหน่ายสินค้าแบบ Pre-Order ซึ่งบนโลกออนไลน์มีเทคนิคและวิธีการเพิ่มยอดขาย ทำสินค้าของเราให้เป็นที่รู้จักได้ดังนี้

1. ลงประกาศขายสินค้าฟรี ลงโฆษณาร้านค้าฟรี จากผู้ให้บริการ เช่น goonline dealfish pantipmarket ประกาศฟรี และ Lnwshop เป็นต้น

2. ฝากร้านค้าของเราใน Facebook โดยการโพสต์ตามหน้าเพจอื่นๆ ที่มีผู้กดถูกใจมาก โพสต์ตามกลุ่มซื้อขายสินค้า กลุ่มโฆษณาสินค้า แท็กรูปภาพไปยังผู้ที่คาดว่าจะสนใจสินค้าของเรา เป็นต้น

3. ซื้อโฆษณาจากผู้ให้บริการ เช่น google adwords และ Facebook เป็นต้น

การจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

การจดทะเบียนพาณิชย์ จะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับร้านค้าของเรา ทำให้ลูกค้าของเรานั้นสามารถมั่นใจได้ว่าจะได้รับสินค้าจริงๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับร้านค้าออนไลน์ หรือร้านค้าที่มีการส่งของมาให้จากต่างจังหวัด ซึ่งลูกค้าอาจไม่มีโอกาสได้พบหน้าเจ้าของร้านเลย แต่ถ้าพวกเขาทราบว่าร้านของเรามีการจดทะเบียนพาณิชย์แล้ว ก็จะสร้างความน่าเชื่อถือได้มากขึ้น รวมถึงการจดทะเบียนพาณิชย์นั้น ยังช่วยให้เราสามารถไปประกอบใบ Statement ในการขอกู้ซื้อบ้าน ซื้อรถ หรือหาเงินทุนต่างๆ ได้ง่ายขึ้นอีกด้วย

ธุรกิจที่ต้องจดทะเบียน

ตามกฎหมายแล้ว ผู้ประกอบการไม่ว่าจะเป็นในรูปแบบบุคคลธรรมดา หรือแบบนิติบุคคล (ห้างหุ้นส่วนจดทะเบียน, บริษัทจำกัด) ถ้ามีประเภท หรือรายละเอียดการทำธุรกิจตรงตามรูปแบบด้านล่างนี้ จำเป็นต้องจดทะเบียนพาณิชย์

1. การขาย หรือให้เช่า แผ่นซีดี แถบบันทึก วิดิทัศน์ แผ่นวิดิทัศน์ ดีวีดี หรือแผ่นวิดิทัศน์ระบบดิจิทัล เฉพาะที่เกี่ยวกับการบันทึก
 2. การขายอัญมณี หรือเครื่องประดับ ซึ่งประดับด้วยอัญมณี
 3. การซื้อขายสินค้าหรือบริการ โดยวิธีการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต
 4. การบริการอินเทอร์เน็ต
 5. การให้เช่าพื้นที่ของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย
 6. การบริการเป็นตลาดกลางในการซื้อขายสินค้าหรือบริการ โดยวิธีใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต
 7. การผลิต รับจ้างผลิต แผ่นซีดี แถบบันทึก วิดิทัศน์ แผ่นวิดิทัศน์ ดีวีดี หรือแผ่นวิดิทัศน์ ระบบดิจิทัล เฉพาะที่เกี่ยวกับการบันทึก
 8. การให้บริการเครื่องคอมพิวเตอร์เพื่อใช้อินเทอร์เน็ต
 9. การให้บริการฟังเพลง และร้องเพลงโดยคาราโอเกะ
 10. การให้บริการเครื่องเล่นเกมส์
 11. การให้บริการตู้เพลง
 12. โรงงานแปรรูปภาพ แกะสลัก และการทำหัตถกรรมจากงาช้าง การค้าปลีก การค้าส่งงาช้างและผลิตภัณฑ์จากงาช้าง
- การนำเข้าสินค้ามาจำหน่ายนั้น หากเราทำการศึกษาให้เข้าใจอย่างถ่องแท้แล้วก็ไม่ใช่ว่าเรื่องยากที่จะทำให้การดำเนินธุรกิจของเราเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ รวมทั้งการวิเคราะห์ข้อดี ข้อเสีย จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค แล้วนำมาพัฒนากลยุทธ์ Pre-Order โดยการสร้างความแตกต่างให้เกิดขึ้น เชื่อว่าเราจะประสบความสำเร็จได้อย่างสวยงามแน่นอน

เอกสารอ้างอิง

- ประสาธน์ เกียรติไพบูรณ์กิจ. (2546). **คู่มือธุรกิจนำเข้าส่งออก**. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ : แทนทองปรีณิตติ้งเซอร์วิส
- อัครวรรณ์ แสงวิภาค. (2547). **การตลาดระหว่างประเทศ**. กรุงเทพฯ : มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์
- สุเมษ เลิศจรรย์พร. (2551). **การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร**. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : วีพรีนท์ (1991)
- อิงค์ควิตี้. (2555). **คู่มือเตรียมตัวเป็นผู้นำเข้าสินค้าเอง 1, Entrepreneur's Handbook ทุกสิ่งที่คุณต้องรู้เกี่ยวกับการทำธุรกิจ**. [ออนไลน์]. สืบค้นจาก : <http://incquity.com/articles/importing-biz-1>