



เทคนิคการขายสำหรับการลงทุนสเกลเล็กๆ เท่าขนาดเสื้อหนึ่งผืน นักลงทุนหน้าใสคนนี้ บอกว่านอกจากจะต้องผลิตสินค้าให้น่าสนใจ ทนทานใช้งานได้จริงแล้ว ยังต้องรู้จักการจัดแต่งหน้าร้านเล็กๆ ให้น่าสนใจ เรียกให้คนหยุดชมสินค้าให้ได้

"ต้องแต่ง潢ให้น่าสนใจ เราขายของกับพื้นถนน แต่ถ้ามีไอเดียก็ทำร้านให้เก๋ได้ อย่างที่โบว์ทำคือไม่ได้วางสินค้าไว้กับพื้นเสื้อเฉยๆ ค่ะ แต่เอากรอบรูปใหญ่ๆ ที่เราไม่ได้ใช้แล้ว มาใส่คำลายเก๋ๆไว้ข้างใน วางกรอบรูปวางไว้กับพื้น วางสินค้าไว้ข้างบนนั้น จัดแสดงด้วยคอมพิวเตอร์ ก็เก๋ก็เก๋มากแล้วค่ะ"



ลูกค้าเต็มเลย

นอกจากเงิน 200 บาทนั้น น้องโบว์ยังได้การเรียนรู้รูปแบบหนึ่งจากการขายของบนถนนคนเดิน คือความกล้าที่มีคำถามสำหรับตัวเอง "ปกติเป็นคนขี้อายมาก เรื่องจะให้พูดต่อหน้าคนเยอะๆ นั้นลืมไปได้เลย แต่เมื่อนำของมาวางขาย เราอยากให้ของเราขายได้ มันก็กล้าขึ้นมาเองค่ะ พูดเชิญชวนให้ลูกค้าซื้อ แรกๆ ก็ขี้อาย แต่ตอนนี้ฉลุยเลยคะ เหมือนเรากล้าข้ามข้อจำกัดของตัวเองไปได้ แล้วก็ยังมีเรื่องดีอื่นตามมาอีกด้วย คือพอเรากล้าพูดเรารู้จักคนมากขึ้น เมื่อก่อนจะรู้จักเฉพาะเพื่อนกลุ่มเล็กๆ แต่ตอนนี้ก็พูดคุยห้กหาญาติรู้จักรุ่นพี่รุ่นน้องมากขึ้นคะ" น้องโบว์ ขยายความถึงผลกำไรที่ตีความเป็นเงินทองไม่ได้

My First Info.com - การเมือง - เศรษฐกิจ

- รวบรวม ฐานข้อมูล
ที่สำคัญในอดีตถึงปัจจุบัน

ข่าวล่าสุด ในหมวด

- คุยกับ "แม่ค้าหน้าใส" บนถนนคนเดินแห่ง มฟล.
- สาวเกาหลี หลงเสน่ห์ "น้ำปรุงหอม" ผลงานวิจัยขึ้นโปรดฝีมือคนไทย
- เก็บตกไอเดียของขงวิญสุดเจ๋งหลังปีใหม่
- มทร.ธัญบุรี ยืดอายุแดงกว่าด้วยดีแซ่แบบไม่ใช้พลังงาน
- มสส. ไขว่งานวิจัยขึ้นเยี่ยม! ด้านธุรกิจ-บริการ

อ่านข่าวทั้งหมด >>>

จำนวนคนอ่าน 92 คน

คุณเห็นด้วยกับข่าว/บทความนี้หรือไม่

เห็นด้วย ไม่เห็นด้วย

โหวต

เห็นด้วย 2 คน

ยังไม่มีผู้ไม่เห็นด้วย

จำนวนคนโหวต 2 คน

100 %

0 %

true move

ถ้าแบบรายเดือน และแบบเติมเงิน

คลิกเลย

โปรดอ่านกฎกติกา ก่อนแสดงความคิดเห็น