



ผู้ประกอบการชุมชน  
Local Entrepreneur

# เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้ E-COMMERCE

ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลสนับสนุนชีวิต  
โครงการเน็ตประชารัฐ





## เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้

กิจกรรมสร้างการรับรู้ประโยชน์เน็ตประชารัฐ  
รอบที่ 3

ฉบับอิเล็กทรอนิกส์ จัดทำ สิงหาคม 2561

### คณะผู้จัดทำ

สำนักงานปลัด กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม  
สถาบันวิชาการ ทีโอที, บริษัท ทีโอที จำกัด (มหาชน)  
คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยมหิดล

### โดย

กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม  
เลขที่ 120 อาคารรัฐประศาสน ภักดี ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา 5 ธันวาคม 2550  
ถนนแจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพมหานคร 10210  
<http://www.mdes.go.th>



## สารบัญ

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้ .....                           | 2  |
| เน็ตประชารัฐส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลสนับสนุนชีวิต .....   | 4  |
| เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้ (E-Commerce).....               | 5  |
| หลักการพิจารณาผลิตภัณฑ์ .....                                   | 19 |
| หลักการพิจารณาสินค้าจำเป็นไม่ได้ (บริการ).....                  | 21 |
| ประเภทบรรจุภัณฑ์.....                                           | 24 |
| การตั้งราคา .....                                               | 30 |
| หลักการออกแบบตราสินค้า.....                                     | 34 |
| มาตรฐานสินค้าที่ควรรู้.....                                     | 36 |
| เปิดร้านค้าออนไลน์ (Online Shop) .....                          | 40 |
| พื้นฐานที่จำเป็นสำหรับร้านค้าออนไลน์ .....                      | 40 |
| การเลือกระบบร้านค้าออนไลน์.....                                 | 56 |
| เตรียมข้อมูลร้านค้า.....                                        | 66 |
| วิธีการตั้งค่างานค้าออนไลน์ .....                               | 74 |
| ภาษีร้านค้าออนไลน์.....                                         | 87 |
| การจดทะเบียนเครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือการค้าออนไลน์ ..... | 89 |





## เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้ (E-Commerce)





# 5 ขั้นตอนสู่การเป็น ร้านค้าออนไลน์ Village E-Commerce



01 02 03 04 05

## STEP 1

### ผลิตภัณฑ์/บริการ (Product/Service)

- หลักการพิจารณาผลิตภัณฑ์ -
- หลักการพิจารณาสินค้าจับต้องไม่ได้ (บริการ) -
- ประเภทธุรกิจ -
- การตั้งราคา -
- หลักการออกแบบตราสินค้า -
- มาตรฐานสินค้าที่ควรรู้ -



## STEP 2

### เปิดร้านค้าออนไลน์ (Online Shop)

- พื้นฐานที่จำเป็นสำหรับร้านค้าออนไลน์ -
- การเลือกกระบบร้านค้าออนไลน์ -
- เตรียมข้อมูลร้านค้า -
- วิธีการตั้งร้านค้าออนไลน์ -
- ภาษีร้านค้าออนไลน์ -
- การจดทะเบียนเครื่องหมาย
- รับรองความน่าเชื่อถือการค้าออนไลน์ -



## STEP 3

### ส่งเสริมการขาย (Online Marketing)

- การตลาดดิจิทัล -
- การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้า -
- เครื่องมือการทำตลาดออนไลน์ -





# 5 ขั้นตอนสู่การเป็น ร้านค้าออนไลน์ Village E-Commerce



## STEP 4

### บริการการขาย (Shop Management)

- การจัดเตรียมสินค้า -
- การตรวจสอบรายการคำสั่งซื้อ -
- การตรวจสอบการชำระเงิน -



## STEP 5

### บรรจุและจัดส่ง (Packing & Shipping)

- การบรรจุสินค้า -
- การเลือกรูปแบบการขนส่งสินค้า -
- การตรวจสอบการจัดส่งสินค้าถึงมือผู้ซื้อ -





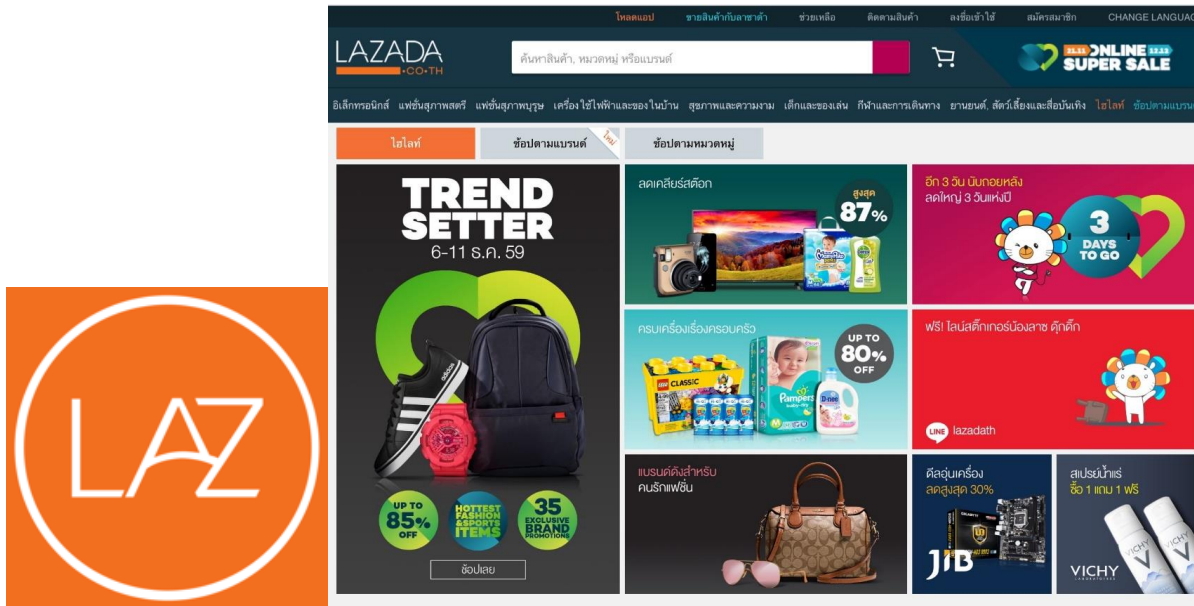
Easy E-Commerce

ซื้อขายออนไลน์

ง่ายนิดเดียว



## เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้ กิจกรรมสร้างการรับรู้ประโยชน์เน็ตประชารัฐ รอบที่ 3



ลาซาด้า (Lazada) เป็นระบบสำหรับการซื้อขายสินค้า โดยมีหมวดหมู่ อุปกรณ์ อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์เสริม อิเล็กทรอนิกส์ ทิวและเครื่องใช้ ไฟฟ้าในบ้าน สุขภาพและความงาม เด็กอ่อน และของเล่น ซูเปอร์มาร์เก็ต และสัตว์เลี้ยง บ้านและไลฟ์สไตล์ แฟชั่นผู้หญิง แฟชั่นผู้ชาย เครื่องประดับ กีฬาและ การเดินทาง ยานยนต์ และอุปกรณ์ ดังนั้น ผู้ประกอบการชุมชนสามารถนำสินค้า มาลงจำหน่ายในลาซาด้าได้ โดยมีค่าใช้จ่ายตามค่าคอมมิชชั่น ซึ่งสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <https://www.lazada.co.th>

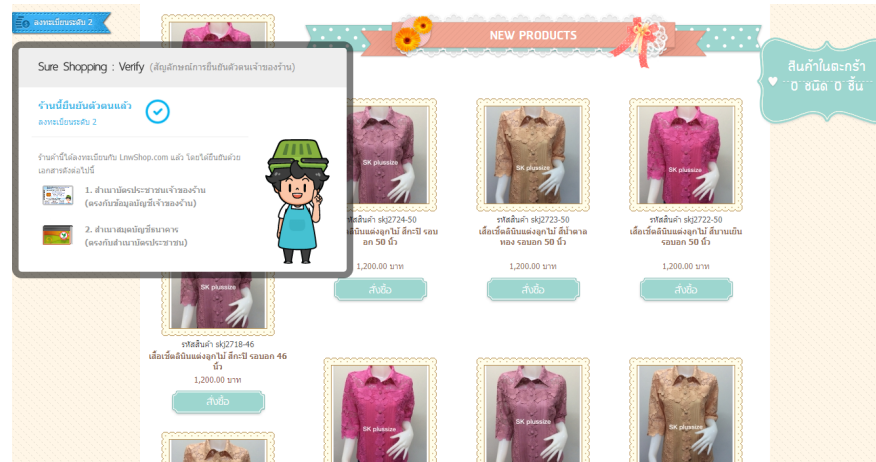


**ขายดีดอทคอม (Kaidee.com)** เป็นบริการกลางสำหรับการขายสินค้า โดยมีหมวดหมู่ มือถือ แท็บเล็ต คอมพิวเตอร์ เครื่องดนตรี กีฬา จักรยาน แม่และเด็ก กระเป๋า นาฬิกา รองเท้า เสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย สุขภาพและความงาม บ้านและสวน พระเครื่อง ของสะสม อสังหาริมทรัพย์ รถมือสอง อะไหล่รถ ประดับยนต์ จักรยานยนต์ กล้อง เครื่องใช้ไฟฟ้า เกม สัตว์เลี้ยง งานอดิเรก ธุรกิจ บริการ ท่องเที่ยว การศึกษา และแบ่งปัน ดังนั้น ผู้ประกอบการชุมชนสามารถนำสินค้า หรือของที่ไม่ได้ใช้งานมาขายในบริการของขายดีดอทคอมได้ โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ดูเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <https://www.kaidee.com>



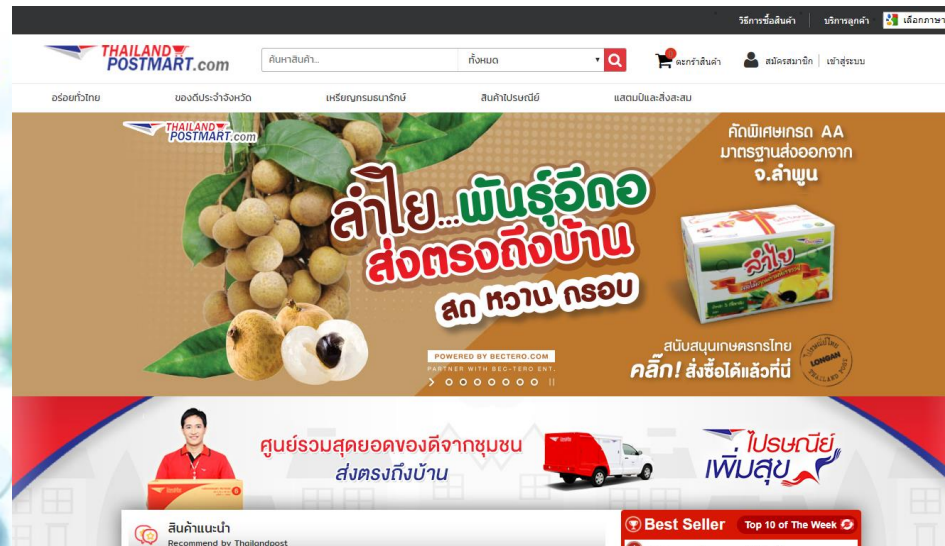


lnw SHOP



เทพซ็อป (lnwshop) เป็นเว็บไซต์ให้บริการระบบร้านค้าออนไลน์ โดยผู้ประกอบการสามารถเปิดใช้บริการร้านค้าออนไลน์ได้ฟรี ไม่มีเงื่อนไข มีหมวดหมู่ของร้านค้าที่รองรับคือ เสื้อผ้าแฟชั่น เครื่องสำอาง ความงาม ของเล่น ของสะสม ของที่ระลึก แม่และเด็ก ศิลปหัตถกรรม (ของทำมือ) ของใช้ของตกแต่งบ้าน อาหาร และสุขภาพ เทคโนโลยี มือถือ คอมพิวเตอร์ บันเทิง ดนตรีและภาพยนตร์ สัตว์เลี้ยงและอุปกรณ์ หนังสือและนิตยสาร เครื่องเขียน/อุปกรณ์สำนักงาน/ของใช้เบ็ดเตล็ด อุปกรณ์และเครื่องมือช่าง ของเก่า ของสะสม กล้องและอุปกรณ์ กีฬาและกิจกรรม outdoor รถ ยานพาหนะ บ้านและที่ดิน อื่นๆ ดังนั้นผู้ประกอบการชุมชน สามารถนำสินค้า ที่ผลิตขึ้นเปิดร้านค้าจำหน่ายได้ผ่านเว็บไซต์บริการระบบร้านค้าออนไลน์ของเทพซ็อปได้ โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ดูเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <https://www.lnwshop.com>





ไทยแลนด์โพสต์มาร์ท (Thailand Postmart) เป็นเว็บไซต์ให้บริการตลาดกลางออนไลน์ดำเนินการโดยบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด โดยเป็นเว็บไซต์ตลาดกลางที่ขายสินค้าจากชุมชน โดยมีสินค้าเกษตรอาหาร และสินค้าอุปโภคบริโภคอื่นๆ ผู้ประกอบการสามารถส่งข้อมูลสินค้าเพื่อทำการขายบนตลาดกลางของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัดได้ โดยมีหมวดหมู่ของร้านค้าที่รองรับคือ อร่อยทั่วไทย ของดีประจำจังหวัด เจริญกรรมธนารักษ์ สินค้าไปรษณีย์ แสตมป์และสิ่งสะสม ดังนั้น ผู้ประกอบการชุมชน สามารถนำสินค้า ที่ผลิตขึ้นส่งเข้าสู่ตลาดกลางเพื่อจำหน่ายผ่านเว็บไซต์กลางของไทยแลนด์โพสต์มาร์ทได้ ดูเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์<https://thailandpostmart.com>



# เริ่มต้นการขายสินค้า



ผู้ประกอบการชุมชนจะต้องพิจารณาผลิตภัณฑ์/บริการ ที่ตนเองนั้นมีอยู่ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทใดเหมาะสมกับผู้ซื้อกลุ่มใด บรรจุภัณฑ์มีลักษณะเป็นอย่างไร เพื่อสามารถกำหนดแนวทางการขายของตนเองได้อีกทั้งสิ่งสำคัญของผลิตภัณฑ์/บริการ คือการตั้งราคาที่เหมาะสมกับสินค้าและผู้ซื้อ เพื่อสร้างโอกาสทางการขายให้มากยิ่งขึ้นได้ ตัวอย่างเช่น

ยายอนงค์ทำมะม่วงแช่อิ่ม แล้วนำไปขายที่ตลาดใกล้บ้าน โดยบรรจุใส่ถุงร้อน ขายโดยไม่ได้ชั่งน้ำหนัก ราคาถุงละ 10 บาท ฉะนั้นประเภทของสินค้าที่ยายอนงค์เป็นผู้ผลิตและจำหน่าย คือ ประเภทอาหารแปรรูป ซึ่งมีคุณสมบัติ เก็บรักษามะม่วงให้สามารถรับประทานได้นาน ดังนั้น บรรจุภัณฑ์จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง



ยายอนงค์



แปรรูปมะม่วง (แช่อิ่ม)



บรรจุภัณฑ์มะม่วงแช่อิ่ม

ฉะนั้น ยายอนงค์ ขายสินค้าสำหรับบริโภค วัตถุดิบหลัก คือ มะม่วง และบรรจุภัณฑ์หลัก คือ ถุง

โดยจากกรณีตัวอย่างของยายอนงค์ จะต้องพิจารณาสิ่งต่างๆ ต่อไปนี้ เพื่อให้สามารถนำสินค้าเข้าสู่ร้านค้าออนไลน์ได้ ด้วยการสร้างข้อมูลของสินค้า ประกอบด้วย ชื่อสินค้า คุณลักษณะสินค้า ส่วนผสม ราคาจุดเด่นของสินค้า รวมทั้งประเภทสินค้า เพื่อจัดกลุ่มสำหรับการจัดจำหน่ายบนช่องทางออนไลน์ได้ดังนั้น ผู้ประกอบการชุมชนจะต้องพิจารณาสินค้าของตนเอง หากพัฒนาสินค้า บรรจุภัณฑ์แล้ว จะทำให้มีโอกาสทางการขายให้มากยิ่งขึ้น เช่น ยายอนงค์ศึกษาและปรับปรุงสินค้า ออกแบบตราสัญลักษณ์ของสินค้าและบรรจุภัณฑ์ใหม่ เพื่อให้สินค้ามีความเหมาะสมกับการจำหน่ายสินค้าแบบออนไลน์

ศึกษาและปรับปรุงสินค้า ให้มีคุณสมบัติที่ดียิ่งขึ้น เช่น\_รสชาติ การรักษาคุณภาพ เป็นต้น



การออกแบบโลโก้ (ตราสัญลักษณ์ของสินค้า)

เพื่อช่วยให้ลูกค้าจดจำสินค้าได้





## การออกแบบบรรจุภัณฑ์ใหม่ / ความหลากหลายของบรรจุภัณฑ์

เช่น ใส่ถุงปิดมิดชิด, ใส่ขวดโหล, ใส่กล่อง



จากได้นอกจากมีการปรับปรุงผลิตภัณฑ์/บริการ ที่มีอยู่ให้มีประสิทธิภาพแล้ว นั้น จะทำให้ผู้ประกอบการชุมชนจะต้องส่งสินค้าเข้าสู่ตลาดออนไลน์ และขายสินค้าให้กับผู้บริโภคได้ ผู้ประกอบการชุมชนจึงจะต้องพิจารณาคุณสมบัติของสินค้าตามหลักการพิจารณาสินค้าดังต่อไปนี้



Connected Netpracharat

สร้างความสำเร็จ เชื่อมต่อเน็ตประชารัฐ





## หลักการพิจารณาผลิตภัณฑ์



**สินค้าอุปโภคบริโภค (Consumer product)** เป็นสินค้าที่ไว้รับประทาน หรือสำหรับร่างกาย โดยจำแนกออกเป็นกลุ่มดังนี้ สินค้าสะดวกซื้อ สินค้าเลือกซื้อ สินค้าเจาะจงซื้อ และสินค้าไม่แสวงซื้อ ซึ่งแสดงคำอธิบายความถี่ของโอกาสในการซื้อของลูกค้าและระดับราคาที่เหมาะสม

1. **สินค้าสะดวกซื้อ** หมายถึง สินค้าหรือบริการที่ผู้บริโภคจะต้องซื้อบ่อยครั้ง โดยเป็นสินค้าที่ใช้ในชีวิตประจำวันทุกวัน เช่น ผัก ผลไม้ อาหารแปรรูป สบู่ ยาสระผม ยาสีฟัน ฯลฯ โดยมีความถี่ของการซื้อสินค้าเป็นจำนวนมากต่อวัน และระดับราคาที่ขายได้อยู่ในระดับราคาต่ำ-ปานกลาง

2. **สินค้าเลือกซื้อ** หมายถึง สินค้าหรือบริการที่ผู้บริโภคต้องมีการเปรียบเทียบคุณสมบัติด้านต่าง ๆ จากผู้ขายหลายรายก่อนซื้อ เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า อาหารเสริม สินค้าบำรุงร่างกาย ฯลฯ โดยมีความถี่ของการซื้อสินค้านี้อยู่ในระดับปานกลาง และระดับราคาที่ขายได้อยู่ในระดับราคาปานกลาง-สูง



**3. สินค้าเจาะจงซื้อ** เป็นสินค้าหรือบริการที่มีลักษณะเป็นเอกลักษณ์ หรือมีตราที่มีชื่อเสียงซึ่งเป็นเหตุให้ผู้ซื้อเต็มใจที่จะซื้อสินค้านั้น เช่น โทรศัพท์สมาร์ทโฟน สินค้าแบรนด์เนม สินค้าประจำตำบล เครื่องนุ่งห่มที่มีเอกลักษณ์ โดยมีความถี่ของการซื้อสินค้าระดับปานกลาง และระดับราคาที่ขายได้อยู่ในระดับราคาปานกลาง-สูง

**4. สินค้าไม่แสวงซื้อ** เป็นสินค้าหรือบริการที่ผู้บริโภคอาจรู้จักหรือไม่รู้จักก็ได้ แต่ไม่เคยคิดที่จะซื้อ มีลักษณะ 2 ประการคือ (1) เป็นสินค้าใหม่ที่ผู้บริโภคยังไม่รู้จัก (2) สินค้าซึ่งผู้บริโภคไม่มีความต้องการ โดยสินค้าประเภทนี้จะมีลักษณะเฉพาะ โดยมีความถี่ของการซื้อสินค้าระดับต่ำ และระดับราคาที่ขายได้อยู่ในระดับราคาเฉพาะตัว

ดังนั้น ผู้ประกอบการชุมชนจะต้องพิจารณาสินค้าว่าจัดอยู่ในกลุ่มใด เพื่อประเมินระดับความถี่ของการซื้อสินค้าและการตั้งราคาที่เหมาะสมกับสินค้านั้นๆ ได้



## หลักการพิจารณาสินค้าจับต้องไม่ได้ (บริการ)

ผู้ประกอบการชุมชนสามารถขายสินค้าในรูปแบบที่ไม่สามารถจับต้องได้ โดยเป็นรูปแบบการให้บริการ ถือเป็นสินค้าประเภทหนึ่งที่สามารถขายให้กับผู้บริโภคได้ โดยให้บริการในรูปแบบต่างๆ เช่น โฮมสเตย์ ล่องเรือ ท่องเที่ยววิถีไทย และนวดแผนไทย ฯลฯ



## การบริการรถตุ๊กตุ๊กท่องเที่ยวรอบกรุงรัตนโกสินทร์

ตัวอย่างเช่น คุณลุงสมชาย มีอาชีพขับรถตุ๊กตุ๊กรับจ้าง โดยคุณลุงสามารถสื่อสารภาษาอังกฤษได้ คุณลุงจึงมีแนวคิดให้บริการรถตุ๊กตุ๊กท่องเที่ยวกับนักท่องเที่ยวต่างประเทศ โดยลักษณะการขายเป็นการให้บริการท่องเที่ยวแบบครึ่งวันและเต็มวัน โดยมีการนำเสนอโปรแกรมท่องเที่ยว ที่คุณลุงสมชายสามารถขับไปส่งและจอดรอได้ ถ้าหากมีลักษณะการให้บริการที่เป็นแบบแผน ตามแนวคิดของคุณลุงสมชาย สามารถนำโปรแกรมท่องเที่ยวโดยรถตุ๊กตุ๊ก จำหน่ายบริการผ่านระบบออนไลน์ เพื่อให้นักท่องเที่ยวจองหรือซื้อใช้บริการท่องเที่ยวได้ เป็นลักษณะของสินค้าจับต้องไม่ได้ (บริการ) รูปแบบหนึ่ง



## ประเภทบรรจุภัณฑ์

การบรรจุสินค้าของผู้ประกอบการชุมชน ต้องพิจารณารูปแบบการใช้งานของบรรจุภัณฑ์เช่น ช่วยเก็บรักษาสินค้าที่บรรจุอยู่ภายใน ช่วยให้ผู้รับประทานง่าย ช่วยปกป้องสินค้า ช่วยในการขนส่ง ส่งเสริมความเป็นธรรมชาติ เพื่อให้เกิดการจดจำในรูปลักษณะเฉพาะ เพิ่มความหรูหรา ทำให้เห็นสินค้าภายในชัดเจน รวมถึงสามารถนำไปใช้ประโยชน์ต่อได้

โดยการเลือกบรรจุภัณฑ์นั้น จะมีรูปแบบการห่อหุ้มสินค้า ด้วยกระบวนการวิธีง่ายๆ ดังต่อไปนี้

**1.บรรจุภัณฑ์เฉพาะหน่วย** เป็นบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ห่อหุ้มและสัมผัสกับสินค้าโดยตรง โดยทำหน้าที่ปกป้องสินค้าและความชื้นจากอากาศ ที่ทำให้สินค้าเสียคุณภาพ โดยมีรูปลักษณ์เป็นลักษณะต่างๆเช่น ขวด กระป๋อง หลอด ถุง กล่อง มีการออกแบบให้มีลักษณะพิเศษเฉพาะได้



ตัวอย่างบรรจุภัณฑ์เฉพาะหน่วยที่บรรจุสินค้าโดยตรง

**2.บรรจุภัณฑ์ชั้นใน** เป็นบรรจุภัณฑ์ที่ห่อหุ้มสินค้าหน่วยเล็กที่สุดไม่ได้รับแรงกระแทกหรือความชื้นจากภายนอก บรรจุภัณฑ์ชั้นที่สองมีหน้าที่รวบรวมบรรจุภัณฑ์ชั้นแรกไว้ด้วยกัน หรือเป็นชุดในการจำหน่ายรวมตั้งแต่ 2 – 24 ชิ้นขึ้นไป โดยมีวัตถุประสงค์ชั้นแรกคือ ป้องกันรักษาสินค้าจากน้ำความชื้น ความร้อน แสงแดด แรงกระแทกกระเทือน และอำนวยความสะดวกแก่การขายปลีก เพื่อความสะดวกในการป้องกันและขนส่ง จึงต้องทำการออกแบบให้สวยงามดึงดูดใจผู้บริโภค เช่น กล่องบรรจุเครื่องดื่มกระป๋องชนิด 6 กระป๋อง กล่องกาแฟชนิด 50 ซอง หรือขนมที่ต้องรักษาความชื้น



ตัวอย่างบรรจุภัณฑ์สำเร็จรูปที่มีบรรจุภัณฑ์ชั้นใน

**3.บรรจุภัณฑ์ชั้นนอกสุด** บรรจุภัณฑ์ที่เป็นหน่วยรวมขนาดใหญ่ ทำหน้าที่ในการป้องกันสินค้าการขนถ่ายสินค้าให้มีประสิทธิภาพ และรวดเร็วในระหว่างการขนส่ง ลักษณะของบรรจุภัณฑ์นี้ เช่น หีบ ไม้ลัง กล่องกระดาษขนาดใหญ่ที่บรรจุสินค้าไว้ใน



เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้  
กิจกรรมสร้างการรับรู้ประโยชน์เน็ตประชารัฐ รอบที่ 3



ตัวอย่างบรรจุภัณฑ์ชั้นนอกสุด

ตัวอย่างนวัตกรรมบรรจุภัณฑ์



บรรจุภัณฑ์สำหรับการปกป้องสินค้า

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้ปกป้องไข่เค็มสด โดยสามารถแสดงข้อมูลบนบรรจุภัณฑ์ได้



### บรรจุภัณฑ์สำหรับการสื่อสารที่เป็นธรรมชาติ

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้สื่อสารการใช้สินค้าจากธรรมชาติ ไม่มีอันตราย



### บรรจุภัณฑ์ที่มีโครงสร้างเอกลักษณ์เฉพาะตัว ช่วยในการจดจำ

ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีโครงสร้างแปลกใหม่ และมีขนาดที่เฉพาะตัว ช่วยให้ลูกค้าจดจำได้



เนตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้  
กิจกรรมสร้างการรับรู้ประโยชน์เนตประชารัฐ รอบที่ 3



บรรจุภัณฑ์ที่มีองค์ประกอบเป็นโลโก้ ช่วยให้มึคุณภาพ

ออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยใช้โลโก้จะช่วยปกป้อง ทำให้รู้สึกมึคุณภาพ และเสริมความมึระดับของสินค้า



บรรจุภัณฑ์ที่มีรูปภาพองค์ประกอบหลักเป็นรูปหลัก

ออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยนำภาพขององค์ประกอบหลักของสินค้ามาใช้ในการสื่อความหมาย

ช่วยให้สื่อสารกับผู้บริโภคได้



บรรจุภัณฑ์ที่ส่งเสริมความสนุก ตลกขบขัน

ออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยมีลูกเล่น ทำให้เกิดความสนุกสนาน สร้างเสียงหัวเราะและรอยยิ้ม



บรรจุภัณฑ์ที่ช่วยให้เห็นสินค้าโดยตรง

ออกแบบบรรจุภัณฑ์โดยมีลักษณะโปร่งใสทำให้สามารถเห็นสินค้าโดยตรงได้



## การตั้งราคา

การตั้งราคาผลิตภัณฑ์/บริการ จำเป็นต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการพร้อมกับการตั้งราคาให้เกิดความเหมาะสมกับการขายผ่านร้านค้าออนไลน์ โดยวัตถุประสงค์ในการตั้งราคา เพื่อให้เกิดความเหมาะสมกับการขายสินค้า และกลยุทธ์ในการขาย โดยการตั้งราคาจะเกิดจาก 3 วัตถุประสงค์ คือ

1. การตั้งราคาโดยมุ่งกำไร กำไรเกิดจากผลต่างระหว่างรายได้จากการขาย หักลบด้วยต้นทุนสินค้าและค่าใช้จ่ายทั้งสิ้น ดังนั้นผู้ประกอบการสามารถตั้งราคาโดยมุ่งที่กำไร การตั้งราคาเพื่อให้ได้รับกำไรตามเป้าหมาย โดยพิจารณาดำเนินการกำหนดกำไรที่ต้องการได้

$$\text{ราคาขาย} = \text{ต้นทุน} + \text{ค่าใช้จ่าย} + \text{ค่าโฆษณา} + \text{กำไรที่}$$

จากผลิตภัณฑ์/บริการนั้นๆ เช่น คุณยายอนงค์ต้องการขายมะม่วงแช่อิ่ม ได้กำไรขวดละ 25 บาท ดังนั้นคุณยายอนงค์ จะต้องนำต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่อสินค้า 1 ชิ้น มาบวกรวมกับผลกำไรที่ต้องการตามเป้าหมาย จะปรากฏเป็นราคาจำหน่าย ดังสมการ

ตัวอย่าง คุณยายอนงค์ขายมะม่วงแช่อิ่ม

|                                      |        |
|--------------------------------------|--------|
| ต้นทุน คือ มะม่วง และวัตถุดิบแช่อิ่ม | 50 บาท |
| ค่าใช้จ่าย คือ ค่าแรง ค่าแก๊ส        | 15 บาท |
| ค่าโฆษณา ทางออนไลน์                  | 5 บาท  |
| กำไรที่ประสงค์                       | 25 บาท |



$$\begin{array}{ccc}
 \text{ต้องการกำไร} & = & \text{ราคาขาย} \\
 25 \text{ บาท} & & 95 \text{ บาท} \\
 \hline
 \text{ราคาขาย} = 50 + 15 + 5 + 25 & = & 95 \text{ บาท}
 \end{array}$$

2. การตั้งราคาโดยมุ่งยอดขาย เป็นการตั้งราคาที่ต้องการให้เกิดผลต่อยอดขายในรูปจำนวนหน่วยหรือจำนวนเงิน ยอดขายในรูปจำนวนเงินก็คือ รายได้จากการขาย ดังในสมการ

$$\text{รายได้จากการขาย} = \text{ราคา} \times \text{ปริมาณการ}$$

การตั้งราคาโดยมุ่งยอดขายที่จะนำมาพิจารณาในที่นี้มี 2 ประเด็นคือ การตั้งราคาเพื่อเพิ่มยอดขาย และการตั้งราคาเพื่อเพิ่มส่วนครองตลาด กรณีที่ผู้ประกอบการขายผลิตภัณฑ์/บริการที่มีลักษณะใกล้เคียงกับผู้อื่น ทำให้เกิดการแข่งขันจากฐานลูกค้ากลุ่มเดียวกัน ดังนั้น ราคาจึงเป็นส่วนหนึ่งในการผลักดันยอดขายของร้านค้าได้ เช่น ขายราคาต่ำกว่าคู่แข่ง แต่ขายได้ปริมาณมากกว่าทำให้มีผลกำไรที่ดีกว่า เป็นต้นดังนั้น หากคุณขายองุ่นต้องการขาย มะม่วงแอ้ม ให้ได้ 500 ขวด จะต้องคำนวณดังต่อไปนี้



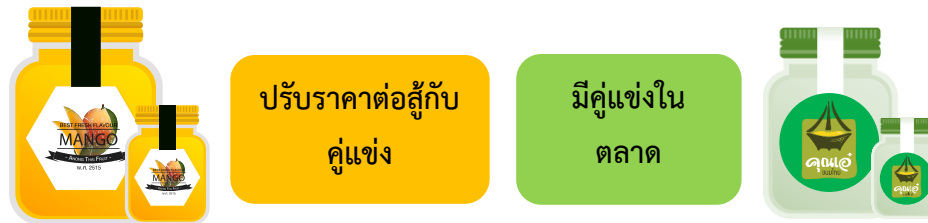
ตัวอย่าง คุณยายอนงค์ขายมะม่วงแช่อิ่ม

ราคาขาย 95 บาท

ปริมาณการขาย 500 ขวด

รายได้จากการขาย =  $95 \times 500$  = 47,500 บาท

เมื่อคุณยายอนงค์ขายได้ 500 ขวด จะได้รับเงิน 47,500 บาท (หักต้นทุนและค่าใช้จ่ายขวดละ 70 บาท) จะทำให้ได้รับผลกำไรทั้งสิ้น  $47,500 - (70 \times 500) = 12,500$  บาท



3. **วัตถุประสงค์อื่นๆ** คือ การตั้งราคาของธุรกิจที่มีเป้าหมายอื่น นอกเหนือจากที่กล่าวมาประกอบด้วย 2 กรณี คือการตั้งราคาเพื่อเผชิญการแข่งขัน และการตั้งราคาเพื่อรักษาเสถียรภาพของราคา โดยผู้ประกอบการชุมชน อาจใช้รูปแบบนี้น้อย นอกจากจะก้าวสู่อุตสาหกรรมอย่างเต็มตัวแล้ว

ดังนั้น คุณยายอนงค์ มีคู่แข่งทางการตลาด ทำให้คุณยายอนงค์ขายสินค้าได้ลดลงจึงต้องใช้รูปแบบการตั้งราคาของธุรกิจที่มีเป้าหมายอื่นๆ คือ ทำให้ราคาเทียบเท่าคู่แข่งทางการตลาด หรือราคาต่ำกว่า เพื่อดึงดูดลูกค้า หากสินค้ามีคุณภาพสูงสามารถใช้เพื่อนำเสนอคุณภาพของวัตถุดิบและรสชาติแทนการลดราคาได้



## หลักการออกแบบตราสินค้า

**ตราสินค้า** หมายถึง ชื่อ คำ สัญลักษณ์ การออกแบบ หรือส่วนประสมของสิ่งดังกล่าวเพื่อระบุถึงสินค้าและบริการของผู้ขายรายใดรายหนึ่ง หรือกลุ่มของผู้ขายเพื่อแสดงถึงลักษณะที่แตกต่างจากคู่แข่งและสร้างการจดจำผลิตภัณฑ์/บริการ จากตราสินค้าได้ โดยลักษณะที่ดีของตราสินค้าจะต้องสะท้อนบุคลิกของสินค้า หรือลักษณะของสินค้า เช่น คุณเอ๋ยขนมไทยควรออกแบบให้มีรูปลักษณะเป็นแบบไทยควรเป็นภาพกราฟิกมากกว่าภาพของจริง สามารถออกแบบได้จากเว็บไซต์ช่วยออกแบบตราสินค้า และที่สำคัญคือไม่ควรมียาวละเอียดมากเกินไป ทำให้ไม่เกิดความโดดเด่น อีกทั้งยังเป็นเรื่องที่จะช่วยในการจดจำตราสินค้าได้อีกด้วย



## การออกแบบตราสินค้า

โลโก้ที่ดีควรมีลักษณะที่ลูกค้าสามารถจดจำได้ง่ายและติดตา โลโก้ที่ลูกค้าจดจำได้จะทำให้ได้เปรียบเหนือคู่แข่งและสามารถเพิ่มยอดขายให้กับสินค้าได้

การเลือกจุดเด่นของโลโก้: จุดเด่นของโลโก้ควรคำนึงตั้งแต่สีของโลโก้ไปจนถึงรูปร่างของโลโก้ ที่ลูกค้ามองแล้วสามารถสัมผัสได้ว่านั่นคือสินค้าหรือบริการอะไร

ตัวอย่าง : จากกรณีการตั้งชื่อร้าน คุณเอ๋ ขนมไทย โดยชื่อร้านบ่งบอกถึงสินค้าที่ขายนั่นคือขนมไทย จึงเลือกใช้โลโก้ที่สื่อถึงขนมไทย เพื่อให้ลูกค้าจดจำได้ง่าย ลักษณะสีที่ใช้แสดงออกถึงความโดดเด่นมีเอกลักษณ์ของสีใบตองที่ใช้ห่อขนมไทยนั่นเอง





## มาตรฐานสินค้าที่ควรรู้



### เครื่องหมาย อย.

เครื่องหมาย อย. หรือสัญลักษณ์ อย. คือ สัญลักษณ์ที่แสดงให้ผู้บริโภคทราบว่าผลิตภัณฑ์สุขภาพนั้น ได้ผ่านการจดทะเบียนตามกฎหมายที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) กระทรวงสาธารณสุขเป็นผู้ดำเนินการ ซึ่งการ  
แสดงสัญลักษณ์แบบนี้ขึ้นอยู่กับผลิตภัณฑ์สุขภาพแต่ละประเภท ผลิตภัณฑ์ที่แสดงสัญลักษณ์ อย. บนฉลากผลิตภัณฑ์ ได้แก่ ผลิตภัณฑ์  
อาหาร ผลิตภัณฑ์เครื่องมือแพทย์ และวัตถุอันตรายในบ้านเรือน ส่วนผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจะแสดงในรูปแบบของเลขจดแจ้ง  
เครื่องสำอาง ส่วนผลิตภัณฑ์ยาแสดงในรูปแบบของเลขทะเบียนยา ทั้งนี้สามารถติดต่อขอทราบข้อมูลเพิ่มเติมหรือขอจดทะเบียนได้ที่  
สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา สำนักงานสาธารณสุขจังหวัด เว็บไซต์ [www.fda.moph.go.th](http://www.fda.moph.go.th) <https://oryor.com/> หรือช่องทาง  
โทรศัพท์ 02-590-7000



### เครื่องหมายมาตรฐาน มอก.

มอก. คือ มาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม วิศวกรรมเครื่องกลและยานพาหนะโยธาและวัสดุก่อสร้าง โภค  
ภัณฑ์ วิศวกรรมไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ วิศวกรรมของไหล เคมี สีและวาร์นิช อาหาร วิศวกรรมส่งผ่านความร้อน



วิทยาศาสตร์การแพทย์ เป็นต้น โดยสามารถติดต่อได้ที่ สำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด โดยสามารถตรวจสอบรายละเอียดได้ที่เว็บไซต์ <https://www.tisi.go.th/> หรือช่องทางโทรศัพท์ 02-202-3300



#### เครื่องหมาย GMP HACCP

Good Manufacturing Practice (GMP HACCP) คือ หลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตอาหาร เพื่อความปลอดภัยของผู้บริโภค มีเนื้อหาครอบคลุม 6 ประการ คือ สุขลักษณะของสถานที่ตั้งและอาคารผลิต เครื่องมือเครื่องจักร และอุปกรณ์ ที่ใช้ในการผลิต การควบคุมกระบวนการผลิต การสุขาภิบาล การบำรุงรักษาและการทำความสะอาด และบุคลากร โดยสามารถติดต่อได้ที่ สาธารณสุขจังหวัด หรือสถาบันรับรองมาตรฐานไอเอสโอ โดยสามารถตรวจสอบรายละเอียดได้ที่เว็บไซต์ <http://masci.or.th> หรือช่องทางโทรศัพท์ 02-617-1727 ต่อ 307, 308, 312, 321



#### เครื่องหมายฮาลาล (HALAL FOOD)

เครื่องหมายฮาลาล คือ เครื่องหมายที่คณะกรรมการฝ่ายกิจการฮาลาลของคณะกรรมการกลางอิสลามแห่งประเทศไทย หรือคณะกรรมการอิสลามประจำจังหวัดต่างๆ ที่มีการควบคุมการผลิต การให้บริการ หรือการจำหน่ายใด ๆ ที่ไม่ขัดต่อบัญญัติของศาสนา โดยสามารถติดต่อได้ที่ สำนักงานอุตสาหกรรมจังหวัด หรือ สถาบันมาตรฐานฮาลาลแห่งประเทศไทย โดยสามารถตรวจสอบรายละเอียดได้ที่เว็บไซต์ <http://halal.or.th> หรือช่องทางโทรศัพท์ 02-218-1053



### เครื่องหมายมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน (มผช.)

มผช. คือ เครื่องหมายแสดงมาตรฐานผลิตภัณฑ์ชุมชน ของสำนักงานมาตรฐานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรมโดยยื่นขอเพื่อรับรองมาตรฐานของผลิตภัณฑ์ชุมชน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือในระดับประเทศ โดยสามารถตรวจสอบรายละเอียดได้ที่เว็บไซต์ <https://www.tisi.go.th/> หรือช่องทางโทรศัพท์ 02-202-3300

โดยมาตรฐานทั้งหมดนั้นผู้ประกอบการชุมชนควรจะต้องให้ความสำคัญ และศึกษาเพื่อให้สินค้าของตนเองมีมาตรฐานและได้รับการรับรองในระดับประเทศ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นในสินค้าให้กับลูกค้าเราได้ ดังนั้น หากคุณยายอนงค์ขายมะม่วงทอง ซึ่งเป็นประเภทอาหาร ต้องขอมาตรฐานที่สำคัญคือเครื่องหมาย มผช.



## 2.เปิดร้านค้าออนไลน์ (Online Shop)



## เปิดร้านค้าออนไลน์ (Online Shop)



### พื้นฐานที่จำเป็นสำหรับร้านค้าออนไลน์

1. อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์สำหรับการทำร้านค้าออนไลน์นั้น มีความจำเป็นจะต้องใช้อุปกรณ์ อาทิ โทรศัพท์สมาร์ทโฟน แท็บเล็ต คอมพิวเตอร์ กล้องถ่ายภาพ เครื่องพิมพ์เอกสารที่เป็นองค์ประกอบสำหรับการทำร้านค้าออนไลน์ โดยไม่จำเป็นว่าผู้ประกอบการชุมชนจะต้องมีทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น เพียงแค่มีคอมพิวเตอร์ หรือโทรศัพท์สมาร์ทโฟน ก็สามารถบริหารจัดการร้านค้าออนไลน์ได้ ดังนั้น การใช้ประโยชน์จากอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ จะทำให้เกิดประโยชน์ในทางธุรกิจได้

Commented [m1]: ปุจฉารูปแบบให้เหมือนขั้นตอนที่ 1

Formatted: หัวข้อหลัก

Commented [m2]: ไม่จบประโยคคะ



**คอมพิวเตอร์** ใช้สำหรับการจัดตั้งร้านค้าออนไลน์ รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ได้ตอบกับลูกค้ามีความสำคัญอย่างยิ่งในการทำร้านค้าออนไลน์ ผู้ประกอบการชุมชนที่ไม่มีคอมพิวเตอร์สามารถเข้าใช้บริการได้ที่ศูนย์การเรียนรู้ ICT ชุมชน ศูนย์ดิจิทัลชุมชน ของกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมมากกว่า 2,000 แห่ง ทั่วประเทศ

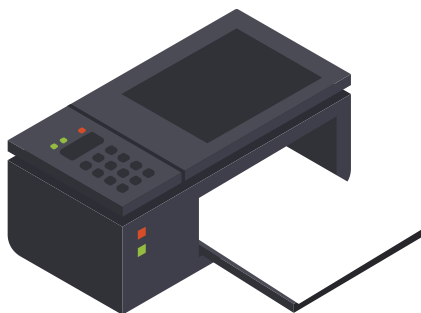


**สมาร์ทโฟนหรือแท็บเล็ต** ใช้สำหรับบริหารจัดการร้านค้า รับคำสั่งซื้อจากลูกค้า ได้ตอบกับลูกค้ามีความสำคัญอย่างยิ่งในการบริหารร้านค้าออนไลน์ ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่พกพาสะดวกสำหรับการตรวจสอบรายการสั่งซื้อของลูกค้าเป็นอย่างยิ่ง

Commented [m3]: มันเป็นเรื่องหากใช้บริการเน็ต เราเอาไปใส่ใน ข้อ 2 อันเตอร์เน็ตไทยคะ



**กล้องดิจิทัล** ใช้สำหรับการถ่ายภาพผลิตภัณฑ์/บริการ เพื่อประกอบการขาย เนื่องจากผู้ซื้อไม่สามารถเห็นสินค้าตัวจริง หรือจับต้องได้ ดังนั้น ภาพถ่ายจะเป็นเครื่องมือในการสื่อความหมาย หากภาพชัดเจนสวยงาม ครบถ้วนทุกมุมมอง ทำให้มีโอกาสที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ง่ายกว่า ผู้ประกอบการชุมชนสามารถใช้เพียงกล้องโทรศัพท์ถ่ายภาพก็สามารถใช้งานได้ โดยต้องจัดองค์ประกอบแสงให้เหมาะสม



**เครื่องพิมพ์เอกสาร** ใช้ในกรณีการจัดพิมพ์เอกสาร การจำหน่ายการส่งสินค้า รวมถึงการประยุกต์ใช้ในการพิมพ์ตราสัญลักษณ์ ป้ายข้อเสนอพิเศษ ป้ายโฆษณา คำอธิบาย สรรพคุณ รหัสยืนยันการใช้บริการ บัตรส่วนลด บัตรผ่าน ฯลฯ ประกอบกับผลิตภัณฑ์/บริการที่จำหน่าย

**2. อินเทอร์เน็ต** เป็นโครงข่ายที่เชื่อมโยงผู้ประกอบการและผู้ซื้อทั่วโลก ให้เข้าถึงกันได้ โดยกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม ได้มียุทธศาสตร์ในการวางโครงสร้างพื้นฐานโครงข่ายอินเทอร์เน็ตสำหรับประชาชนไทย เพื่อให้ประชาชนได้ใช้เทคโนโลยีดิจิทัล -ให้เกิดประโยชน์ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมมีพื้นที่ให้บริการอินเทอร์เน็ตฟรี คือ เน็ตประชารัฐ ศูนย์ดิจิทัลชุมชน และศูนย์การเรียนรู้ ICT ชุมชน สามารถตรวจสอบจุดให้บริการได้ที่ [www.netpracharat.com](http://www.netpracharat.com) หรือ <http://thaitelecentre.org> หรือสอบถามได้ที่หมายเลขโทรศัพท์ 02-142-1202



อินเทอร์เน็ตเป็นส่วนสำคัญของการติดต่อสื่อสารผ่านโลกดิจิทัล ผู้ที่ใช้โครงข่ายต้องมีบัญชีในการยืนยันตนเอง สำหรับรับข้อมูลข่าวสาร หรือคำสั่งซื้อ ดังนั้น ผู้ประกอบการชุมชนต้องสมัครจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ หรืออีเมล (Email)



**บัญชีจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (Email)** คือ บัญชีสำหรับการรับส่งข้อมูลทางอินเทอร์เน็ต โดยเป็นเสมือนบ้านเลขที่ หากผู้ประกอบการต้องการส่งจดหมายถึงลูกค้า ต้องระบุ ชื่อ ที่อยู่ จังหวัด รหัสไปรษณีย์ เพื่อส่งจดหมายไปยังลูกค้าได้อย่างสมบูรณ์ จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ ก็เช่นกัน เป็นการจัดตั้งที่อยู่แบบอิเล็กทรอนิกส์ สำหรับการจัดส่งจดหมาย โดยบัญชีจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ ถือเป็นพื้นฐานของระบบอิเล็กทรอนิกส์ทั้งหมด ดังนั้น ผู้ประกอบการจะต้องมีบัญชีอีเมล อย่างน้อย 1 บัญชี

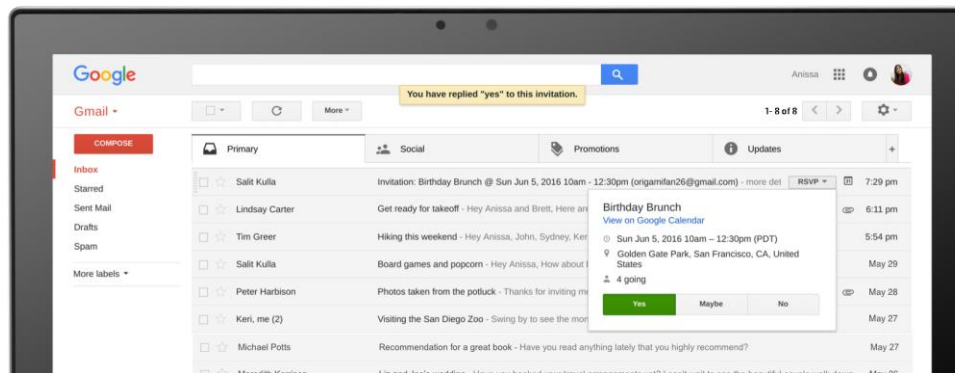


จำกันง่ายๆ อีเมลจะมีสัญลักษณ์ “@” แอ็ดไซน์

อีเมลมีผู้ให้บริการฟรีหลายบริษัท โดยมีอีเมลที่นิยมใช้ อาทิ กูเกิลจีเมล (Gmail) ไมโครซอฟต์เอาท์ลุค (Outlook) แอปเปิลไคล라우드 (iCloud) เป็นต้น

Connected Netpracharat

สร้างความสำเร็จ เชื่อมต่อเน็ตประชารัฐ

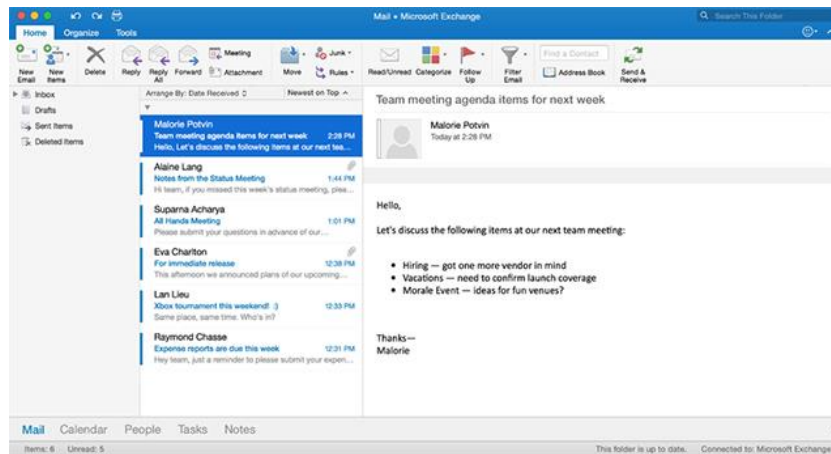


หน้าจอระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ของกูเกิล (Google Gmail)

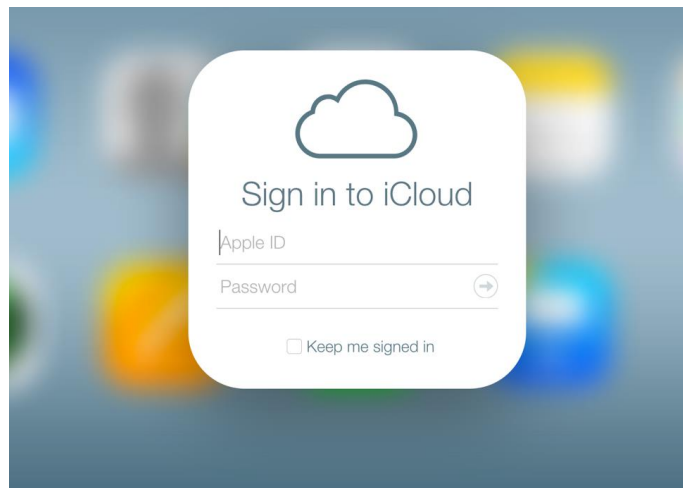
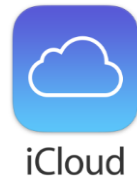


เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้  
กิจกรรมสร้างการรับรู้ประโยชน์เน็ตประชารัฐ รอบที่ 3

## Outlook



หน้าจอระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ของไมโครซอฟต์ (Microsoft Outlook)



หน้าจอระบบจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ของแอปเปิล (Apple iCloud)



### ขั้นตอนการสมัครและใช้งานบัญชีอีเมล (Email)



1) **ตั้งชื่อที่อยู่อีเมล** ผู้ประกอบการชุมชนสามารถตั้งชื่อที่อยู่อีเมลเป็นภาษาอังกฤษให้สื่อความหมายถึงชื่อร้านค้า ตัวอย่างเช่น คุณยายอนงค์ ขายผลไม้แช่อิ่ม ตั้งแต่ปี พ.ศ. 2515 ก็สามารถตั้งชื่อที่อยู่เป็น

AnongFruit2515@gmail.com

AnongThaiFruit@gmail.com



AnongMango2515@gmail.com

Anong\_Thaifruit@gmail.com

หลักเกณฑ์การตั้งชื่อที่อยู่อีเมลประกอบด้วย ตัวอักษร ตัวเลข และสัญลักษณ์ หากชื่อร้านค้าของผู้ประกอบการชุมชนไม่ประกอบด้วยคำเฉพาะ อาจทำให้มีโอกาสซ้ำซ้อนกับที่อยู่อีเมลของผู้อื่นจึงต้องเปลี่ยนหรือใส่สัญลักษณ์ เพื่อให้จดจำได้ง่าย

2) **ตั้งรหัสผ่านเข้าสู่บัญชีอีเมล** รหัสผ่านเป็นสิ่งสำคัญในการยืนยันตัวตน เพื่อเข้าสู่บัญชี และอ่านจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ที่อยู่ในกล่องจดหมาย ดังนั้นการตั้งรหัสผ่านสำหรับบัญชีอีเมล ต้องมีความปลอดภัย โดยหลักการที่ทำให้รหัสผ่านมีความปลอดภัย คือ ตั้งรหัสผ่านให้มีความยาวมากกว่า 8 ตัวอักษร ประกอบด้วยตัวพิมพ์ใหญ่ ตัวพิมพ์เล็ก ตัวเลขและสัญลักษณ์ผสมกัน ไม่ตั้งรหัสผ่านจากชื่อนามสกุล ชื่อเล่น วันเดือนปีเกิด เบอร์โทรศัพท์ หรือจากพจนานุกรม และไม่ตั้งรหัสผ่านจากคำที่เรียงกันบนแป้นพิมพ์



รหัสผ่านที่ไม่ควรใช้งาน เช่น 12345678, password, abc123, qwerty, football, 1qaz2wsx, login, welcome, 0987654321 เป็นต้น

**Tips** หากผู้ประกอบการชุมชนคิดรหัสผ่านไม่ออก สามารถเข้าเว็บไซต์เพื่อสร้างรหัสผ่านได้ที่ <https://lastpass.com/generatepassword.php> และกด Generate จะได้รหัสผ่านที่มีความปลอดภัยทันที



3) กรอกข้อมูลบัญชีอีเมล อีเมลจะมีพื้นที่ให้กรอกข้อมูลเพิ่มเติมสำหรับบัญชีอีเมล เช่น ชื่อ นามสกุล รูปภาพประจำบัญชีอีเมล เพศ วัน เดือน ปี เกิด เบอร์โทรศัพท์ อีเมลที่ใช้อยู่ปัจจุบัน (ถ้ามี)

The form is titled 'Name' and contains several input fields: 'First' and 'Last' name boxes, a 'Choose your username' box with a placeholder '@gmail.com', a 'Create a password' box, and a 'Confirm your password' box. Below these are 'Birthday' fields for 'Month', 'Day', and 'Year', a 'Gender' dropdown menu with 'I am...' as the selected option, a 'Mobile phone' field with a Thai flag icon and '+66' prefix, and a 'Your current email address' field.

ตัวอย่าง การกรอกข้อมูลเพื่อสมัครอีเมล



ผู้ประกอบการดำเนินการสมัครและใช้งานบัญชีอีเมล (Email) ตามขั้นตอนดังกล่าวจะได้บัญชีที่สามารถนำมาใช้ในการสมัครเครือข่ายสังคมออนไลน์ เช่น เฟซบุ๊ก (Facebook) ไลน์ (Line) และร้านค้าออนไลน์ (E-Commerce Platform/ E-Marketplace) ได้

### 3.บัญชีเครือข่ายสังคมออนไลน์



บัญชีเครือข่ายสังคมออนไลน์ เป็นสิ่งที่จำเป็นที่ผู้ประกอบการชุมชนต้องสร้างเพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางในการประชาสัมพันธ์ให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้า โดยประเทศไทยมีการใช้เครือข่ายสังคมออนไลน์เป็นจำนวนมากถึง 46 ล้านบัญชีผู้ใช้ อันดับที่ 1 คือ เฟซบุ๊ก (Facebook)



อันดับที่ 2 คือ ยูทูบ (Youtube) และอันดับที่ 3 คือ ไลน์ (Line) ซึ่งส่วนใหญ่มีการซื้อ-ขายสินค้าผ่านร้านค้าออนไลน์มากถึง 11.58 ล้านคน ฉะนั้น การจัดทำบัญชีเครือข่ายสังคมออนไลน์ สามารถสร้างช่องทางการเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้นกว่าการโฆษณาแบบเดิม โดยเครือข่ายสังคมออนไลน์ที่แนะนำสำหรับผู้ประกอบการชุมชน คือ เฟซบุ๊ก



**เฟซบุ๊ก (Facebook)** เป็นเครื่องมือสังคมออนไลน์ที่มีความนิยมมาก ประเทศไทยมีผู้ใช้งานมากถึง 46 ล้านบัญชี ดังนั้น หากผู้ประกอบการต้องการสื่อสาร สามารถสร้างการรับรู้ของลูกค้าได้มากที่สุดถึง 46 ล้านบัญชีด้วยกัน โดย แบ่งเป็นเพศชายร้อยละ 51 และเพศหญิงร้อยละ 49<sup>1</sup>

**Tips** การสร้างบัญชีผู้ใช้สำหรับ Facebook และการสร้างร้านค้า Facebook Page สามารถดูวีดิทัศน์การสอนของโครงการ SMEGoOnline ได้ที่ <https://www.smesgoonline.com/page/basic.php>

<sup>1</sup> We are social. (2017). Digital in 2017: Global Overview. <https://wearesocial.com/special-reports/digital-in-2017-global-overview>



#### 4. บัญชีธนาคารและระบบตรวจสอบการรับเงิน



บัญชีธนาคารสำหรับร้านค้าออนไลน์ เป็นช่องทางหลักในการรับเงินจากลูกค้าหรือระบบร้านค้าออนไลน์ ผู้ประกอบการชุมชนต้องเปิดบัญชีธนาคารในนามนิติบุคคลหรือบริษัท เพื่อเป็นบัญชีสำหรับรับเงินจากการขายสินค้า โดยสามารถเปิดบัญชีผ่านธนาคารพาณิชย์ต่างๆ ที่ให้บริการในประเทศไทย อาจมีการเปิดบัญชีหลายธนาคาร เพื่อรองรับการโอนเงินของลูกค้า สิ่งสำคัญคือ บัญชีธนาคารต้องสามารถตรวจสอบสถานะการโอนเงินได้สะดวก รวดเร็ว เพื่อตรวจสอบการชำระเงินของลูกค้า และดำเนินการจัดส่งสินค้าต่อไป ผู้ประกอบการชุมชนสามารถเปิดบัญชีผ่านธนาคารพาณิชย์ใกล้บ้าน พร้อมลงทะเบียนใช้ระบบตรวจสอบยอดเงิน ในช่องทางที่ธนาคารเปิดให้บริการ สามารถผูกบริการพร้อมเพย์ เพื่อสะดวกต่อการซื้อขายของผู้ประกอบการชุมชนและลูกค้าได้

## Tips พร้อมเพย์ ดีกับผู้ประกอบการชุมชน

พร้อมเพย์ (PromptPay) เป็นระบบการให้บริการโอนเงินระหว่างบุคคล ไม่ต้องใช้เลขที่บัญชีธนาคาร สามารถใช้หมายเลขโทรศัพท์มือถือหรือเลขที่บัตรประจำตัวประชาชน เพื่อทำการโอนเงิน ให้มีความสะดวกและปลอดภัยต่อผู้ซื้อ ทำให้ผู้ประกอบการชุมชนมีโอกาสในการขายสินค้าได้ดียิ่งขึ้น จากค่าธรรมเนียมการโอนที่ผู้ซื้อโอนเงินโดยไม่เสียค่าธรรมเนียมการโอนต่างธนาคาร ในกรณีที่ซื้อสินค้าไม่เกิน 5,000 บาท/รายการ ผ่านช่องทางโอนเงินทางโทรศัพท์มือถือ (Mobile Banking) ทางอินเทอร์เน็ต (Internet Banking) และทางตู้กดเงินสด(ATM) ทำให้ผู้ประกอบการชุมชนไม่จำเป็นต้องเปิดบัญชีธนาคารหลายธนาคารเพื่อรองรับการโอนเงินอีกด้วย



ดังนั้น ผู้ประกอบการชุมชนหากไม่ได้เปิดบัญชีธนาคารหลายธนาคาร สามารถลงทะเบียนบริการพร้อมเพย์ เพื่อให้ลูกค้าสะดวกและเพิ่มโอกาสในการซื้อขายสินค้าอีกด้วย ขั้นตอนการลงทะเบียน ให้เตรียม 3 สิ่งคือ สมุดบัญชีเงินฝาก บัตรประจำตัวประชาชนตัวจริง และโทรศัพท์มือถือที่ต้องการลงทะเบียนทั้งนี้ผู้ประกอบการชุมชนสามารถลงทะเบียนได้ที่ตู้กดเงินสด (ATM) ทางอินเทอร์เน็ต (Internet Banking) ทางโทรศัพท์มือถือ (Mobile Banking) หรือสาขานาคารใกล้สถานประกอบการชุมชน



## การเลือกระบบร้านค้าออนไลน์

### แบบลูกค้ากับลูกค้า (Customer to Customer : C2C)

ระบบร้านค้าออนไลน์ในรูปแบบลูกค้ากับลูกค้ามีความนิยมใช้ในการขายสินค้ามือสองหรือสินค้าที่มีความเฉพาะ ไม่ได้ผลิตเป็นจำนวนมากๆ หลักการขาย ผู้ขายจะประกาศขายผ่านช่องทางออนไลน์และผู้ซื้อจะเข้ามาค้นหาผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งสามารถพูดคุย ตกลงราคา ทำการโอนเงิน และจัดส่งสินค้า หรือนัดพบ เพื่อทำการซื้อขาย ซึ่งผู้ประกอบการชุมชนที่ผลิตสินค้าเฉพาะชิ้นงานเช่น ภาพวาดสิ่งประดิษฐ์ หัตถกรรม ที่ผลิตเป็นจำนวนน้อยๆ สามารถเข้าใช้บริการร้านค้าออนไลน์แบบลูกค้ากับลูกค้าได้ โดยแนะนำเว็บไซต์ในประเทศไทย คือ ขายดีดอทคอม (Kaidee.com) ตลาดปลาซาดอทคอม (Taladplaza.com) หรือการใช้ช่องทางเครือข่ายสังคมออนไลน์ ก็สามารถทำร้านค้าออนไลน์ในรูปแบบลูกค้ากับลูกค้าได้ เช่น ประกาศขายผ่านเฟซบุ๊ก (Facebook) ไลน์ (Line) อิน스타그램 (Instagram) เป็นต้น

**ขายดีดอทคอม (Kaidee.com)** เป็นบริการกลางสำหรับการขายสินค้า โดยมีหมวดหมู่ มือถือ แท็บเล็ต คอมพิวเตอร์ เครื่องดนตรี กีฬา จักรยาน แม่และเด็ก กระเป๋า นาฬิกา รองเท้า เสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย สุขภาพและความงาม บ้านและสวน พระเครื่อง ของสะสม อสังหาริมทรัพย์ รถมือสอง อะไหล่รถ ประดับยนต์ จักรยานยนต์ กล้อง เครื่องใช้ไฟฟ้า เกม สัตว์เลี้ยง งานอดิเรก ธุรกิจ บริการ ท่องเที่ยว การศึกษา และแบ่งปัน ดังนั้น ผู้ประกอบการชุมชนสามารถนำสินค้า หรือของที่ไม่ได้ใช้งานมาขายในบริการของขายดีดอทคอมได้ โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ดูเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <https://www.kaidee.com>





เฟซบุ๊ก (Facebook) เป็นเครื่องมือเครือข่ายสังคมออนไลน์ โดยมีการประยุกต์ใช้ช่องทางการประกาศขายสินค้าเพื่อให้เพื่อนที่อยู่ในเครือข่ายสังคมออนไลน์ที่สนใจติดต่อซื้อขายผ่านช่องทางที่ใช้งานเป็นประจำ โดยจะมีผู้บริโภคจำนวนมาก แต่ไม่มีการจำแนกกลุ่มสินค้าที่ชัดเจน จึงทำให้ต้องมีการสืบค้นสินค้าจากคำสำคัญ (Keyword) หากลูกค้าให้ความสนใจ จะสามารถส่งข้อความถึงผู้ขายได้ดูเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <https://www.facebook.com>



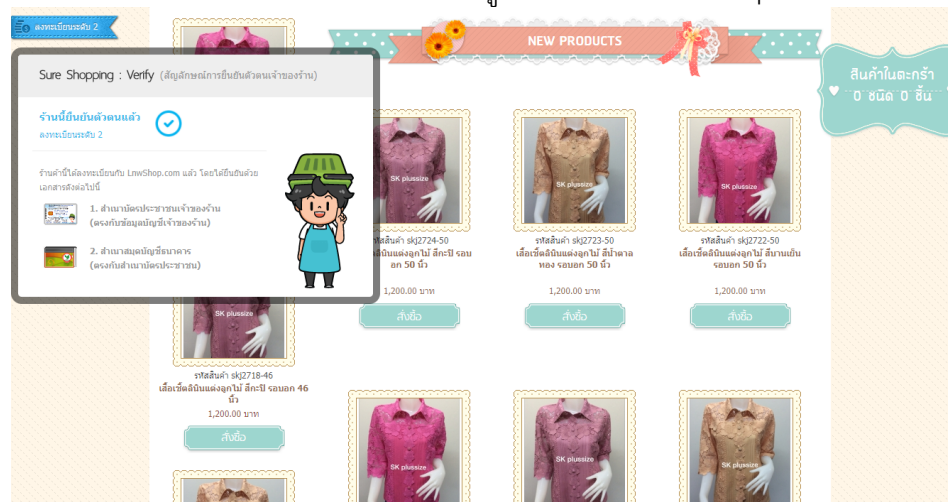


### แบบธุรกิจกับลูกค้า (Business to Customer : B2C)

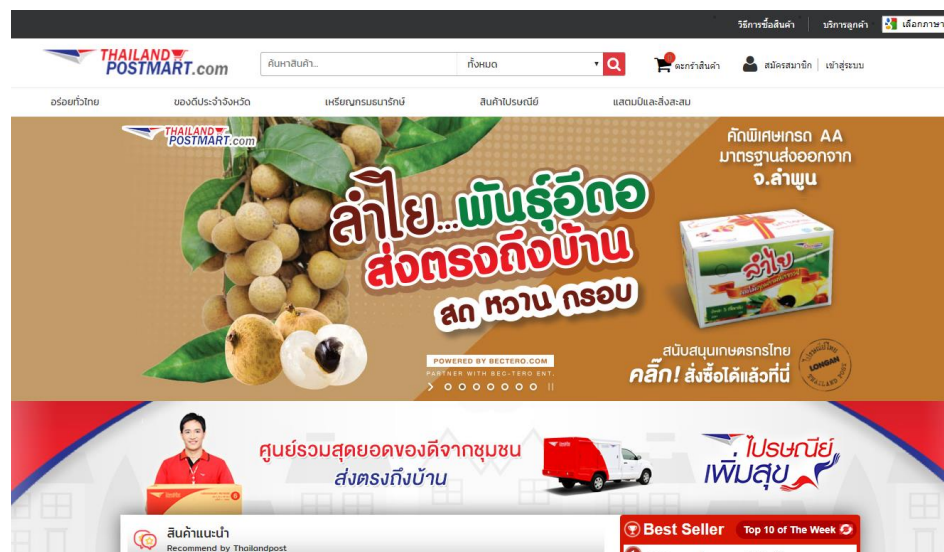
ระบบร้านค้าออนไลน์ในรูปแบบธุรกิจกับลูกค้า นั้น เป็นรูปแบบธุรกิจที่นิยมใช้งานมากที่สุดในผู้ประกอบการระดับเริ่มต้นธุรกิจ จนถึงระดับอุตสาหกรรม โดยมีหลักการขายเป็นการเปิดร้านค้าผ่านช่องทางออนไลน์ และผู้ซื้อสามารถเข้าถึงหน้าร้านผ่านช่องทางออนไลน์ โดยมีการนำเสนอสินค้า ราคา และโปรโมชั่น โดยมีการเลือกสินค้าใส่ตะกร้า และทำการชำระเงินผ่านช่องทางที่ผู้ประกอบการให้บริการ เช่น การโอนเงินผ่านธนาคาร การชำระผ่านบัตรเครดิต การชำระผ่านเคาน์เตอร์ให้บริการชำระเงิน และอื่นๆ ผู้ประกอบการชุมชน ที่ผลิตสินค้าจำหน่าย ในกลุ่ม ผ้าทอ เสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย สินค้าแฟชั่น เครื่องประดับ จิวเวอรี่ สินค้าหัตถกรรมไม้แกะสลัก งานฝีมือ ของตกแต่งบ้าน สินค้าความงาม สมุนไพร สปา ผลิตภัณฑ์อาหาร อาหารแปรรูป สินค้าเกษตร ท่องเที่ยวและบริการ ฯลฯ สามารถใช้บริการระบบร้านค้าออนไลน์ โดยผู้ให้บริการที่แนะนำในประเทศไทย คือ เทพช็อป (lnwshop) ไทยแลนด์มอลล์ (Thailandmall) ไทยแลนด์โพสต์มาร์ท (Thailand Postmart) เป็นต้น



เทพซ็อบ (lnwshop) เป็นเว็บไซต์ให้บริการระบบร้านค้าออนไลน์ โดยผู้ประกอบการสามารถเปิดให้บริการร้านค้าออนไลน์ได้ฟรี ไม่มีเงื่อนไข มีหมวดหมู่ของร้านค้าที่รองรับคือ เสื้อผ้าแฟชั่น เครื่องสำอาง ความงาม ของเล่น ของสะสม ของที่ระลึก แม่และเด็ก ศิลปหัตถกรรม (ของทำมือ) ของใช้ ของตกแต่งบ้าน อาหาร และสุขภาพ เทคโนโลยี มือถือ คอมพิวเตอร์ บ้านเทิง ดนตรีและภาพยนตร์ สัตว์เลี้ยงและอุปกรณ์ หนังสือและนิตยสาร เครื่องเขียน/อุปกรณ์สำนักงาน/ของใช้เบ็ดเตล็ด อุปกรณ์และเครื่องมือช่าง ของเก่า ของสะสม กล้องและอุปกรณ์ กีฬา และกิจกรรม outdoor รถ ยานพาหนะ บ้านและที่ดิน อื่นๆ ดังนั้น ผู้ประกอบการชุมชน สามารถนำสินค้า ที่ผลิตขึ้นเปิดร้านค้าจำหน่ายได้ผ่านเว็บไซต์บริการระบบร้านค้าออนไลน์ของเทพซ็อบได้ โดยไม่มีค่าใช้จ่าย ดูเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <https://www.lnwshop.com>



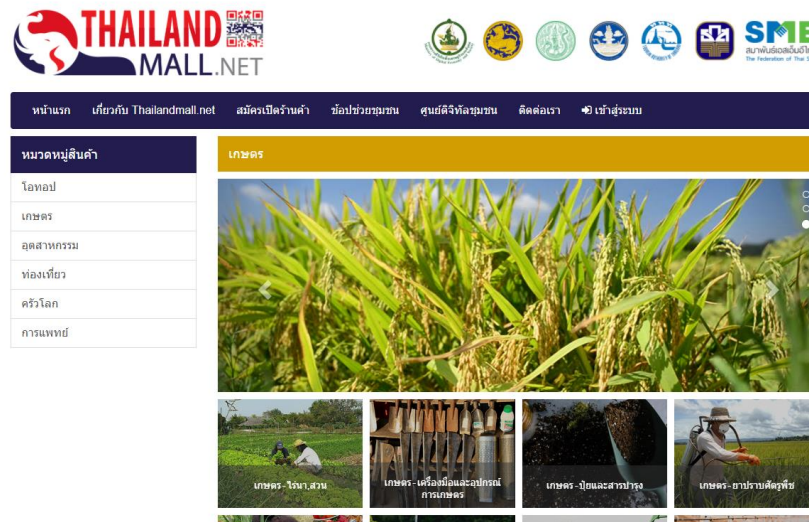
**ไทยแลนด์โพสต์มาร์ท (Thailand Postmart)** เป็นเว็บไซต์ให้บริการตลาดกลางออนไลน์ดำเนินการโดยบริษัทไปรษณีย์ไทย จำกัด โดยเป็นเว็บไซต์ตลาดกลางที่ขายสินค้าจากชุมชน โดยมีสินค้าเกษตรอาหาร และสินค้าอุปโภคบริโภคอื่นๆ ผู้ประกอบการสามารถส่งข้อมูลสินค้าเพื่อทำการขายบนตลาดกลางของบริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัดได้ โดยมีหมวดหมู่ของร้านค้าที่รองรับคือ อร่อยทั่วไทย ของดีประจำจังหวัด เจริญกรรมธารักษ์ สินค้าไปรษณีย์ แสตมป์และสิ่งสะสม ดังนั้น ผู้ประกอบการชุมชน สามารถนำสินค้า ที่ผลิตขึ้นส่งเข้าสู่ตลาดกลางเพื่อจำหน่ายผ่านเว็บไซต์กลางของไทยแลนด์โพสต์มาร์ทได้ ดูเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์<https://thailandpostmart.com>



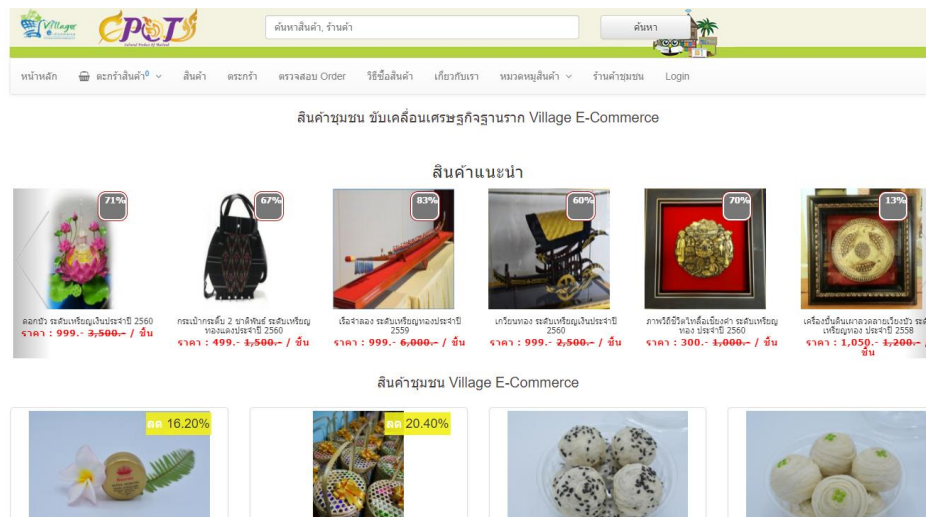


เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้  
กิจกรรมสร้างการรับรู้ประโยชน์เน็ตประชารัฐ รอบที่ 3

ไทยแลนด์มอลล์ (Thailandmall) เป็นเว็บไซต์ให้บริการตลาดกลางออนไลน์ โดยผู้ประกอบการสามารถสมัครเปิดร้านค้าได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย โดยมีฐานลูกค้าและสินค้าของผู้ประกอบการชุมชนรายอื่นๆ รวมอยู่ที่เดียวกัน เพื่อสะดวกต่อการซื้อของลูกค้า มีหมวดหมู่ของร้านค้าที่รองรับคือ โอท็อป (OTOP) เกษตร อุตสาหกรรม ท่องเที่ยว ครีวโลก และการแพทย์ ดังนั้น ผู้ประกอบการชุมชน สามารถนำสินค้าที่ผลิตขึ้น ส่งเข้าสู่ตลาดกลางเพื่อจำหน่ายผ่านเว็บไซต์ตลาดกลางของไทยแลนด์มอลล์ ดูเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <http://thailandmall.net>



**แอตเพย์ (@Pay)** เป็นระบบที่ให้บริการตลาดกลางออนไลน์ โดยผู้ประกอบการสามารถสมัครเปิดร้านค้าได้โดยไม่มีค่าใช้จ่าย โดยมีคุณสมบัติใช้งานบนโทรศัพท์มือถือได้ง่าย รองรับคุณสมบัติการรับบริการชำระเงิน เติมนเงิน จ่ายค่าสาธารณูปโภค และการขายสินค้าออนไลน์ได้ เป็นระบบที่ส่งเสริมให้ใช้สำหรับผู้ประกอบการชุมชน และสินค้าวัฒนธรรม โดยจะมีการแจ้งเตือนการสั่งซื้อผ่านระบบ SMS และ Line สามารถดาวน์โหลดได้ทั้ง iOS และ Android ดูเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ <https://addpay.co.th/>

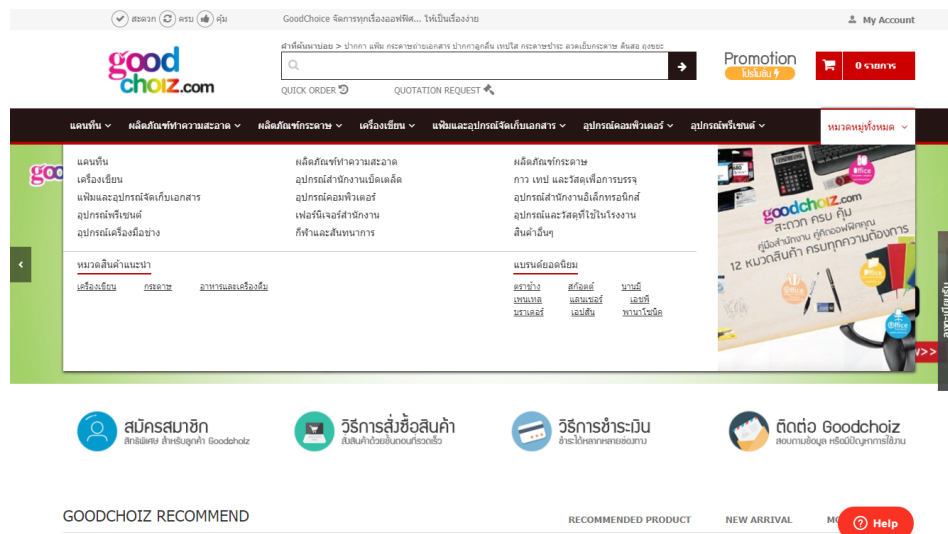




### แบบธุรกิจกับธุรกิจ (Business to Business : B2B)

ระบบร้านค้าออนไลน์ในรูปแบบธุรกิจกับธุรกิจ เป็นรูปแบบการซื้อขายแบบเฉพาะ โดยมีการจัดซื้อเป็นจำนวนมาก เพื่อให้ได้ราคาที่ต่ำและธุรกิจที่ซื้อสามารถนำไปเป็นวัตถุดิบในการผลิต หรือขายต่อ โดยหลักการขาย ผู้ขายจะต้องขึ้นทะเบียนผ่านช่องทางออนไลน์ พร้อมนำข้อมูลสินค้าขึ้นสู่ระบบ และผู้ซื้อจะเข้ามาค้นหาผ่านช่องทางออนไลน์ และดำเนินการขอราคาตามปริมาณที่ต้องการ ซึ่งจะอยู่ในกระบวนการจัดซื้อและพัสดุของบริษัทนั้นๆ โดยผู้ประกอบการชุมชน ที่สามารถผลิตสินค้าได้เป็นจำนวนมาก หรือมีเอกลักษณ์เฉพาะที่บริษัทอื่นๆ ต้องการ สามารถเข้าใช้บริการระบบการจัดซื้อแบบธุรกิจกับธุรกิจ โดยมีผู้ให้บริการที่แนะนำในประเทศไทยคือ กู๊ดชอยส์ (Goodchoiz)

**กู๊ดชอยส์ (Goodchoiz)** เป็นเว็บไซต์ศูนย์รวมอุปกรณ์ เครื่องใช้สำนักงาน โดยให้บริการในระดับองค์กรธุรกิจขนาดใหญ่ และเล็ก รวมทั้งลูกค้าส่วนบุคคล ในการสั่งซื้อสินค้า พร้อมบริการจัดส่งทั่วประเทศ โดยผู้ประกอบการชุมชนสามารถนำสินค้ามาขายให้ ธุรกิจขนาดใหญ่และเล็กได้อาทิ จัดตะกร้าสินค้าชุมชนพรีเมียม สำหรับการสั่งซื้อเป็นของฝากในช่วงเทศกาล เป็นต้น โดยมีการจัดพิมพ์ สมุดรายการสินค้า (Catalogue) เพื่อให้บริษัทใช้ในการดูรายการสินค้าก่อนสั่งซื้อ ดูเพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ [www.goodchoize.com](http://www.goodchoize.com)





## เตรียมข้อมูลร้านค้า

ผู้ประกอบการชุมชนจะต้องมีการจัดเตรียมข้อมูลที่สำคัญสำหรับการจัดตั้งร้านค้าออนไลน์ ด้วยการเริ่มขายของออนไลน์นั้น **ประโยชน์** เป็นสิ่งที่ทำได้ง่าย และมีต้นทุนต่ำ การสร้างร้านค้าออนไลน์ที่จะประสบความสำเร็จได้นั้น จำเป็นต้องมีการเตรียมตัวและจัดเตรียมข้อมูลที่ดี เพราะหากไม่สนใจ หรือตั้งใจจริงๆ อาจจะทำให้ต้องล้มเลิกไปได้ โดยการเริ่มต้นที่ดีคือ เรียนรู้หลักการเปิดร้านค้าออนไลน์ในด้านต่างๆ เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการชุมชนได้เตรียมความพร้อมร้านค้าของตนเอง ซึ่งมีหลักการต่างๆ ดังนี้

**การตั้งชื่อร้าน** การเปิดร้านค้าออนไลน์ สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการชุมชนไม่ควรมองข้ามนั่นคือ การตั้งชื่อร้าน การตั้งชื่อจะส่งผลถึงว่าร้านค้าออนไลน์ของผู้ประกอบการชุมชนคือใคร ขายสินค้าประเภทใด ระดับราคาของสินค้า กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือใคร มีแนวคิดของการขายสินค้าอย่างไร ดังนั้น การตั้งชื่อร้านควรพิจารณาให้รอบคอบ ซึ่งมีหลักการดังนี้



ตัวอย่างการตั้งซื้อร้านค้าตามหลักเกณฑ์การตั้งซื้อร้านและตัวอย่างโลโก้ร้านค้า



Commented [m4]: อันนี้ชื่อภาพ หรือ หัวข้อคะ อยากให้แยกหัวข้อให้ชัดเจน มันดูปนๆกับรูปข้างบน เลยอาจจะงงได้

Commented [m5R4]:

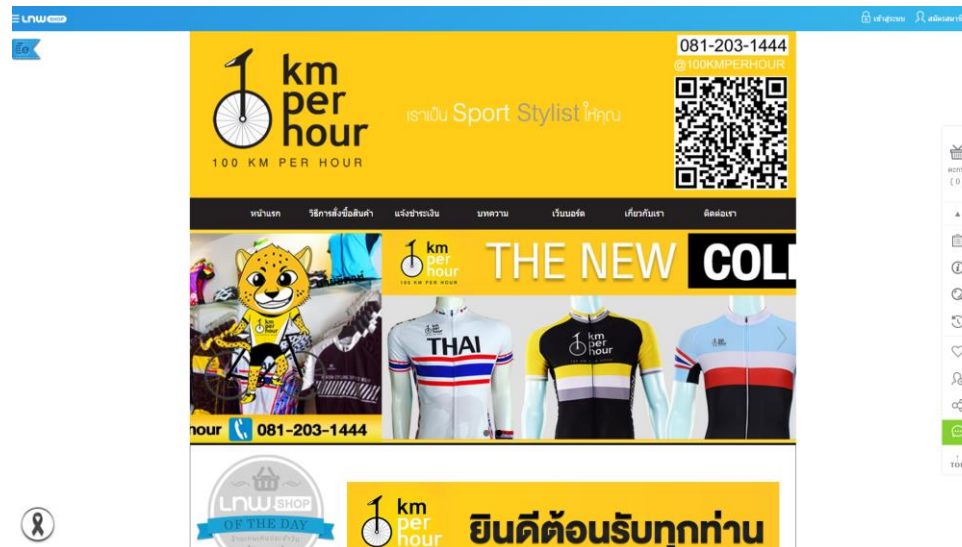
Commented [m6R4]:



## การตกแต่งหน้าร้านค้าออนไลน์

**สีสัน** ผู้ประกอบการชุมชนจะต้องเลือกสีสันให้สอดคล้องกับสินค้าหรือบริการ สีสันจะช่วยสร้างความรู้สึกลึกต่างๆ อีกทั้งยังบ่งบอกถึงเอกลักษณ์ของสินค้าและบริการ โดยแสดงตัวอย่างความหมายของสีดังต่อไปนี้

- สีเขียว หมายถึง สุขภาพ ธรรมชาติ
- สีเหลือง หมายถึง คนหนุ่มสาว ความมั่นใจ
- สีส้ม หมายถึง พลังงาน ความสดใสรุ่งเรือง
- สีแดง หมายถึง อำนาจ ความตื่นเต้น
- สีชมพู หมายถึง ความเป็นผู้หญิง
- สีดำ หมายถึง หูหรมมีระดับ
- สีขาว หมายถึง บริสุทธิ์ ปลอดภัย
- สีน้ำเงิน หมายถึง ความมั่นคง ปลอดภัย



ตัวอย่างการเลือกสีสินค้าให้เหมาะสมกับร้านค้า จะช่วยนำเสนอความรู้สึกของสินค้าได้ดี เช่น สินค้ากีฬาที่มีการใช้สีสดใส โดยสีเหลืองหมายถึง คนหนุ่มสาว มีความมั่นใจ ทำให้ผู้ซื้อสนใจและสามารถจดจำร้านค้าได้ง่ายยิ่งขึ้น

**พื้นที่ว่าง** การจัดองค์ประกอบเว็บไซต์ก็**เหมือนกันเหมือนกับ**การออกแบบหน้านิตยสาร ผู้ประกอบการจะต้องจัดการหน้าร้านค้า ไม่ควรมีภาพและเนื้อหาที่**อึดอัด**แน่นเกินไป-จนทำให้รู้สึกอึดอัด และไม่มีที่พักสายตาการจัดหน้าร้านค้าออนไลน์จะต้องมีพื้นที่การวางเนื้อหาอย่างเหมาะสม ไม่แน่น หรือว่างจนเกินไป



เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้  
กิจกรรมสร้างการรับรู้ประโยชน์เน็ตประชารัฐ รอบที่ 3



**ฟอนต์หรือตัวอักษร** ควรใช้ฟอนต์ที่อ่านง่าย หัวกลม ตัวพิมพ์ปกติ และขนาดไม่เล็กจนเกินไปเพื่อรองรับต่อกลุ่มเป้าหมายของตนเอง โดยการเลือกฟอนต์หรือตัวอักษร ควรเลือกให้อ่านง่ายและเหมาะสมกับรูปแบบของสินค้าและร้านค้า



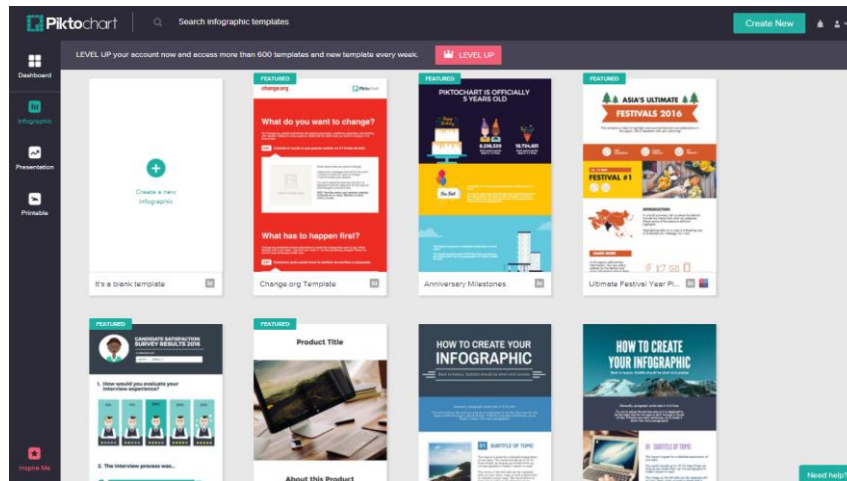
|                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>เอเดเรียน</b><br/>ฟลูทเกอร์ นิว แอลที โปร ภาษาไทย</p> <p><b>บรรจงอักษร</b><br/>ภูมิใจยิ่งการนำเสนอเพื่อสนองบนเลย์เอาท์<br/>สะอาด ละเอียด เรียบร้อย</p> <p><b>มินิมอล</b><br/>การสมคบคิดทางสุนทรียะอักษร<br/>ผ่านความเป็นมืออาชีพของสายการออกแบบ</p> <p><b>คอลลาบอเรท</b></p> | <p><b>เอเดเรียน</b><br/>ฟลูทเกอร์ นิว แอลที โปร ภาษาไทย</p> <p><b>บรรจงอักษร</b><br/>ภูมิใจยิ่งการนำเสนอเพื่อสนองบนเลย์เอาท์<br/>สะอาด ละเอียด เรียบร้อย</p> <p><b>มินิมอล</b><br/>การสมคบคิดทางสุนทรียะอักษร<br/>ผ่านความเป็นมืออาชีพของสายการออกแบบ</p> <p><b>คอลลาบอเรท</b></p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

เนื้อหาเน้นสั้นๆได้ใจความ ธรรมชาติของผู้ซื้อ การอ่านข้อมูลจากหน้าร้านค้าออนไลน์จะต้องนำเสนอในรูปแบบเนื้อหาสั้นเข้าใจง่าย และสามารถตอบปัญหา-ผู้ซื้อสินค้าได้\_โดยเทคนิคหนึ่งที่ทำให้ผู้เข้าชมไม่รู้สึกว่าเนื้อหามีความยาวจนเกินไป ก็คือการเลือกใช้-รายการประโยชน์ หรือรายการจุดเด่นของสินค้า ในการนำเสนอเนื้อหาหรือการนำเสนอเนื้อหาแบบอินโฟกราฟิก ซึ่งย่อฯเนื้อหาให้สั้นกระชับ ร่วมกับการเล่าเรื่องด้วยภาพถ่ายหรือภาพวาดด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์เป็นต้น



เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้  
กิจกรรมสร้างการรับรู้ประโยชน์เน็ตประชารัฐ รอบที่ 3

**Tips** อินโฟกราฟิก (Infographic) สามารถทำง่ายๆ ผ่านเว็บไซต์ โดยผู้ประกอบการสามารถเข้าสร้างได้ที่เว็บไซต์ <http://piktochart.com> จะทำให้ได้ภาพสรุปข้อมูลร้านค้าเพื่อเผยแพร่ให้ผู้บริโภคได้



เว็บไซต์ Piktochart สำหรับการสร้างอินโฟกราฟิก แบบออนไลน์

## การตั้งชื่อร้านค้า

1. ควรเป็นคำที่มีความหมายดี หรือฟังแล้วรู้สึกคุ้นเคย
2. เป็นคำที่สะกดง่าย
3. ชื่อที่ใช้ควรสั้นเพื่อให้จดจำได้ง่าย
4. ไม่ควรตั้งชื่อร้านซ้ำหรือใกล้เคียงกับร้านค้านอื่น
5. ชื่อที่ดีควรคำนึงการขยายกิจการในอนาคต
6. ใช้ชื่อที่ง่ายต่อการสร้างโลโก้ร้าน

**ตัวอย่าง :** วิเคราะห์ชื่อร้านของผู้ประกอบการเจ้าของร้านลูกชิ้นหมูรายหนึ่ง  
ที่มีการตั้งชื่อร้านค้าออนไลน์ของตนเองว่า

**“ลูกชิ้นหมูฮ่องเต้”**

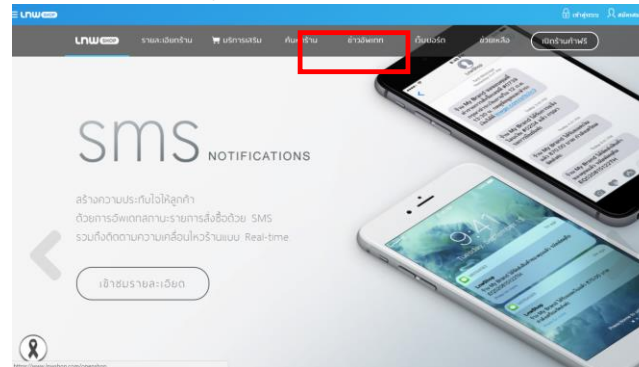
เมื่อพิจารณาตามหลักการตั้งชื่อ 6 ข้อเบื้องต้นจะพบว่า คำว่า ฮ่องเต้ เป็นคำที่มีความหมาย แสดงถึงความยิ่งใหญ่ นอกจากนั้นคำว่า ฮ่องเต้ ยังเป็นคำที่สะกดง่ายและเป็นคำที่จดจำได้ง่ายอีกด้วย



## วิธีการตั้งร้านค้าออนไลน์

lnwshop ระบบร้านค้าออนไลน์ที่มาด้วยแนวทาง “เปิดร้านค้าออนไลน์ฟรี ไม่มีเงื่อนไข” มีขั้นตอนการขอใช้บริการร้านค้าออนไลน์ง่ายๆ ดังต่อไปนี้

1. เข้าเว็บไซต์ <https://www.lnwshop.com> และกดปุ่ม (เปิดร้านค้าฟรี)



2. ตั้งค่าข้อมูลร้านค้า 3 ขั้นตอน คือ กรอกข้อมูลร้านค้าและอัปโหลดรูปภาพร้าน เลือกธีมเพลตสำหรับร้านค้า และยอมรับข้อตกลงและนโยบายการใช้งาน



เริ่มต้นเปิดร้าน

เปิดร้านค้าออนไลน์กับ LnWShop

STEP 1

กรอกข้อมูลร้านค้า  
และอัปโหลดภาพร้าน

STEP 2

เลือกธีมเพลต  
สำหรับร้านค้า

STEP 3

ยอมรับข้อตกลง  
และนโยบายการใช้งาน



## Step 1: กรอกข้อมูลร้านค้าของคุณ

กรอกข้อมูลทั้งหมดให้ครบถ้วน โดยข้อมูลนี้จะถูกแสดงบนหน้าร้านของคุณ หากไม่ต้องการแสดงข้อมูลส่วนใดส่วนหนึ่ง คุณสามารถแก้ไขได้ในภายหลัง

## รูปประจำร้านค้า



เลือกรูปภาพ

รูปประจำร้านค้าจะแสดงในหน้าเกี่ยวกับเราของ  
ร้านค้าคุณ รวมถึงหน้ารวมร้านค้าเรา และ  
LnwMall.com เป็นต้น

ขนาดรูปไม่เกิน 2 Mb เท่านั้น  
กรุณาย่อรูปก่อนอัปโหลด

## ชื่อร้านค้าของคุณ \*

## URL ร้านค้าที่คุณต้องการ \* (?)

LnwShop.com

อย่างน้อย 6 ตัวอักษร เฉพาะภาษาอังกฤษ "a-z" และตัวเลข "0-9" เท่านั้น  
ไม่ต้องกรอก www. (คุณสามารถกดโดเมน .com ได้หลังจากเปิดร้านแล้ว)

## หมวดหมู่ร้านค้า \*

 = เลือกหมวดหมู่ร้านค้า =

## รายละเอียดร้านค้าโดยย่อ \*

## รายละเอียดร้านค้าเพิ่มเติม

กรุณากรอกให้ครบถ้วน เพื่อความน่าเชื่อถือของร้านค้าคุณ

## เบอร์โทรศัพท์

## อีเมล

## บ้านเลขที่ ห้อง ชั้น

## อาคาร หมู่บ้าน

## หมู่ที่ ซอย ถนน

## แขวง/ตำบล เขต/อำเภอ

## จังหวัด รหัสไปรษณีย์

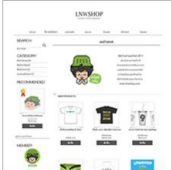
## ขั้นตอนที่ 1 กรอกข้อมูลร้านค้าและอัปโหลดรูปภาพร้าน



## เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้ กิจกรรมสร้างการรับรู้ประโยชน์เน็ตประชารัฐ รอบที่ 3

**Step 2: เลือกเทมเพลต**  
เลือก Template หรือรูปแบบเว็บไซต์ของคุณตามความต้องการ **ทั้งนี้คุณจะสามารถลงจูนให้เป็นสีในสีตนเอง หรือจะเปลี่ยน Template เป็นรูปแบบอื่นๆ ได้ในภายหลัง**

Super Clean



เทมเพลตเรียบ โฉม สีขาว

เลือกรูปแบบนี้ ^

My Mint



สีเขียวพาสเทล เหมาะกับร้านขายเสื้อผ้า หวานๆ หรือขายของน่ารักๆ

เลือกรูปแบบนี้ ^

Clean



เทมเพลตเรียบง่าย เหมาะกับผู้ที่ต้องการโชว์สินค้าโดดเด่น

เลือกรูปแบบนี้ ^

Chic Chic



เทมเพลตสีชมพูสดใส

เลือกรูปแบบนี้ ^

My Strawberry



คัดแปลงมาจาก My Mint ให้เป็นโทนสีชมพู

เลือกรูปแบบนี้ ^

My Creamy



คัดแปลงมาจาก My Mint ให้เป็นโทนสีครีม

เลือกรูปแบบนี้ ^

My Blueberry



คัดแปลงมาจาก My Mint ให้เป็นโทนสีม่วงอ่อน

เลือกรูปแบบนี้ ^

Dot. R.E.D



โดดเด่นด้วยโทนสีแดงสด สดใส อบอุ่น

เลือกรูปแบบนี้ ^

### ขั้นตอนที่ 2 เลือกเทมเพลตสำหรับร้านค้า



## เริ่มต้นเปิดร้าน

เปิดร้านค้าออนไลน์กับ LnwShop

### STEP 1

กรอกข้อมูลร้านค้า  
และอัปโหลดภาพร้าน

### STEP 2

เลือกเทมเพลต  
สำหรับร้านค้า

### STEP 3

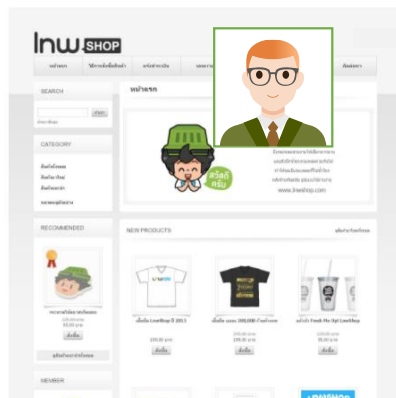
ยอมรับข้อตกลง  
และนโยบายการใช้งาน

« ย้อนกลับขั้นตอนที่แล้ว



### Step 3: ตรวจสอบข้อมูล และยอมรับข้อตกลง

ตรวจสอบข้อมูลร้านค้าของคุณให้ถูกต้องครบถ้วน อ่านและยอมรับข้อตกลงการใช้งานร้านค้าออนไลน์ LnwShop จากนั้นคลิกปุ่ม "เปิดร้านค้าออนไลน์"



## ขั้นตอนที่ 3 ตรวจสอบข้อมูลและยอมรับข้อตกลง



ข้อตกลงการใช้บริการ ร้านค้าออนไลน์ทชชอป  
LnwShop Terms of Service

แก้ไขครั้งสุดท้าย : 12 ก.ย. 59

1. ความเกี่ยวข้องกับคุณกับ LnwShop

1. เว็บไซต์ของบริษัท แอลเอ็นดับเบิลยูช็อป จำกัด (LnwShop Co., Ltd.) ในชื่อ "www.LnwShop.com" ซึ่งต่อไปจะเรียกว่า "ผู้ให้บริการ"

2. สิ่งที่คุณใช้ ไม่ว่าจะเป็น ผลิตภัณฑ์ ซอฟต์แวร์ บริการ หรือเว็บไซต์ ของผู้ให้บริการ ซึ่งต่อไปจะเรียกว่า "บริการ"

3. คุณซึ่งเป็นผู้ใช้บริการไม่ว่าจะส่วนตัวหรือหน่วยงานหนึ่งหรือทั้งหมดของผู้ให้บริการ ซึ่งต่อไปจะเรียกว่า "ผู้ใช้บริการ" โดยจะแยกได้ดังนี้

1. เจ้าของสินค้าหรือผู้ที่นำสินค้ามาจัดจำหน่ายบนเว็บไซต์ผ่านบริการของผู้ให้บริการ ซึ่งต่อไปจะเรียกว่า "ผู้ขาย"

2. ผู้สั่งซื้อสินค้า และ/หรือ ใช้บริการเว็บไซต์ของผู้ขาย ซึ่งต่อไปจะเรียกว่า "ผู้ซื้อ"

2. ผู้ใช้บริการตกลงจะปฏิบัติตามข้อตกลงและเงื่อนไขต่างๆ

1. การใช้บริการของผู้ให้บริการนั้นผู้ใช้บริการจำเป็นต้องเข้าใจและยอมรับข้อตกลงและเงื่อนไขต่างๆของผู้ให้บริการทั้งหมด

2. จะถือว่าผู้ใช้บริการเข้าใจและยอมรับข้อตกลงและเงื่อนไขต่างๆ หากดำเนินการดังต่อไปนี้

1. ผู้ใช้บริการคลิกปุ่มตกลงและยอมรับเงื่อนไข ซึ่งทางผู้ให้บริการจะมีทางเลือกที่จะยอมรับหรือไม่ก่อน หรือ แสดงแจ้งเตือนการยอมรับของผู้ใช้บริการก่อนการคลิกปุ่มตกลง

2. ผู้ใช้บริการเข้าใช้บริการของผู้ให้บริการซึ่งในกรณีนี้ผู้ใช้บริการต้องยอมรับว่าทางผู้ให้บริการจะถือว่าผู้ใช้บริการเข้าใจและยอมรับข้อตกลงและเงื่อนไขต่างๆ ตั้งแต่เริ่มใช้บริการเป็นต้นไป

3. ผู้ใช้บริการควรพิมพ์ข้อตกลงและเงื่อนไขต่างๆของผู้ให้บริการเพื่อเป็นบันทึกช่วยจำของผู้ใช้บริการ

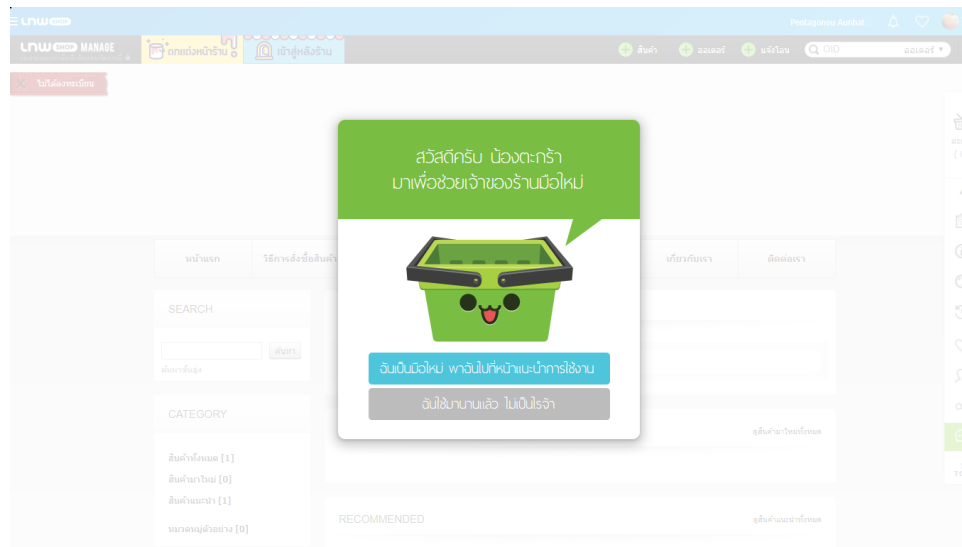
หากคุณกดปุ่มด้านล่างนี้ แสดงว่าคุณเข้าใจและยอมรับ **ข้อตกลงและเงื่อนไขการใช้งาน LnwShop**

เปิดร้านค้าออนไลน์

ขั้นตอนที่ 3 (ต่อ) อ่านข้อตกลงและเงื่อนไขการใช้งานและกดเปิดใช้บริการร้านค้าออนไลน์

กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม

77



### เปิดร้านค้าออนไลน์เรียบร้อย

**Tips** การเพิ่มสินค้า ผู้ประกอบการชุมชนสามารถดูคำแนะนำการเพิ่มสินค้าในระบบ หรือขอคำแนะนำจากวิทยากร E-Commerce ชุมชน ณ ศูนย์ดิจิทัลชุมชนใกล้บ้านท่าน โดยรายการสินค้าที่พร้อมจำหน่ายจะปรากฏให้ลูกค้าเห็นผ่านร้านค้าออนไลน์ ซึ่งข้อมูลที่ผู้ประกอบการชุมชนจะต้องเตรียมตัวก่อนการเพิ่มสินค้า คือ ชื่อสินค้า ราคา คำอธิบาย รูปภาพ เป็นต้น



## เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้ กิจกรรมสร้างการรับรู้ประโยชน์เน็ตประชารัฐ รอบที่ 3

**Tips** การตกแต่งร้านค้าออนไลน์สำหรับผู้ประกอบการชุมชนเป็นเรื่องที่สำคัญ ผู้ประกอบการชุมชนควรตกแต่งหน้าร้านให้สอดคล้องกับสินค้าที่จำหน่าย โดยสามารถเลือกธีมเพลตที่มีลักษณะเหมาะสมกับร้านค้า และปรับแต่งส่วนต่างๆ ให้มีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัว พร้อมจัดทำโลโก้ร้านค้าและแบนเนอร์ประชาสัมพันธ์แนะนำร้านค้า ตามหลักการตกแต่งหน้าร้านออนไลน์ ดังต่อไปนี้

## การตกแต่งหน้าร้านค้าออนไลน์

### ลีล้น

จะช่วยบอกถึงเอกลักษณ์ของ  
สินค้าและบริการ รวมทั้งบ่งบอก  
ถึงความรู้สึกต่างๆ

### รูปแบบตัวหนังสือ

ควรเลือกรูปแบบตัวหนังสือที่  
อ่านง่าย และมีขนาดที่ผู้อ่านเห็น  
ชัดเจน

รูปภาพที่นำมาใช้ควรเป็นรูปภาพ  
ที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้าและ  
น่าสนใจดึงดูดลูกค้า

### รูปภาพ

ข้อความที่นำมาใช้เขียนในหน้า  
ร้านค้าควรเป็นที่มีเนื้อหาเน้นสั้น  
และได้ใจความ

### ข้อความในร้านค้า



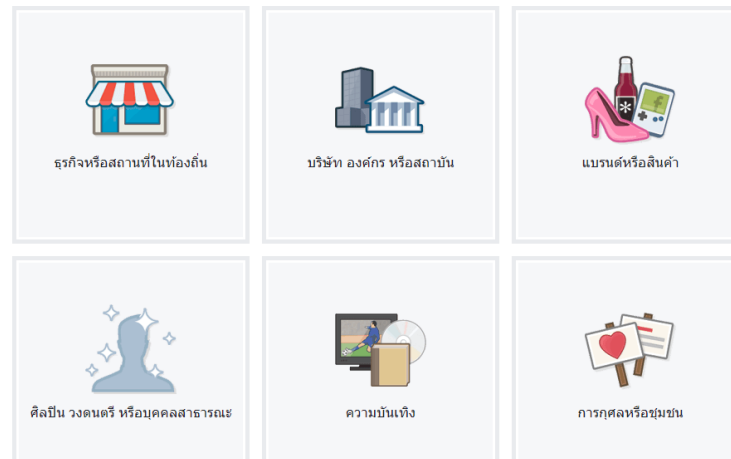


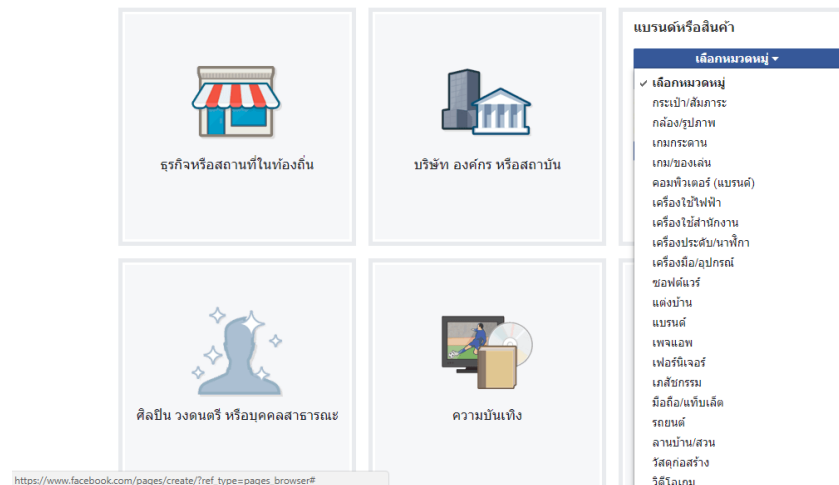
## การสร้างหน้าร้านผ่านเฟซบุ๊ก (Facebook Page)

การสร้างหน้าร้านผ่านบริการของเครือข่ายสังคมออนไลน์เฟซบุ๊ก จะต้องมียูสเซอร์ชื่อสังคมออนไลน์ สามารถเข้าใช้งานที่ <https://www.facebook.com/pages/create> โดยผู้ประกอบการชุมชนจะต้องเลือกประเภทของเพจ เช่น ตัวอย่างคุณยายอนงค์ ขายมะม่วงแช่อิ่ม ทำการเลือกเป็นแบรนด์หรือสินค้าเพื่อให้สัมพันธ์กับรูปแบบการให้บริการของเฟซบุ๊กแฟนเพจ พร้อมดำเนินการกรอกรายละเอียดให้ครบถ้วนประกอบด้วย กำหนดหมวดหมู่สินค้า และระบุชื่อแบรนด์หรือชื่อสินค้า

### สร้างเพจ

เปิดพื้นที่โพสแบรนด์ ธุรกิจ หรือองค์กรการกุศลของคุณได้มีโอกาสนำเสนอและเชื่อมต่อกับผู้คนที่มีความสำคัญกับคุณบน Facebook  
คุณสามารถสร้างเพจได้ฟรี โดยเริ่มจากการเลือกประเภทของเพจ





เมื่อทำการระบุข้อมูลเสร็จเรียบร้อยแล้ว ผู้ประกอบการชุมชนสามารถอ่านข้อกำหนดการให้บริการของเพจเฟซบุ๊กได้เมื่อยินยอมตามข้อกำหนดดังกล่าว ให้กดปุ่ม “เริ่มต้นใช้งาน”



**แบรนด์หรือสินค้า**

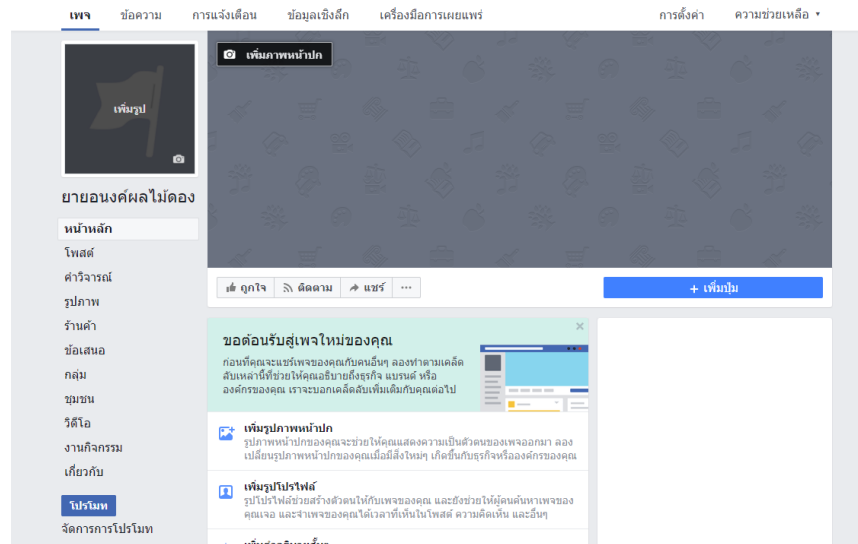
เลือกหมวดหมู่ ▾

ยายอนงค์ผลไม้ดอง

การคลิก "เริ่มต้นใช้งาน" แสดงว่าคุณ  
ยินยอมตามข้อกำหนดของเพจ Facebook  
แล้ว

เริ่มต้นใช้งาน

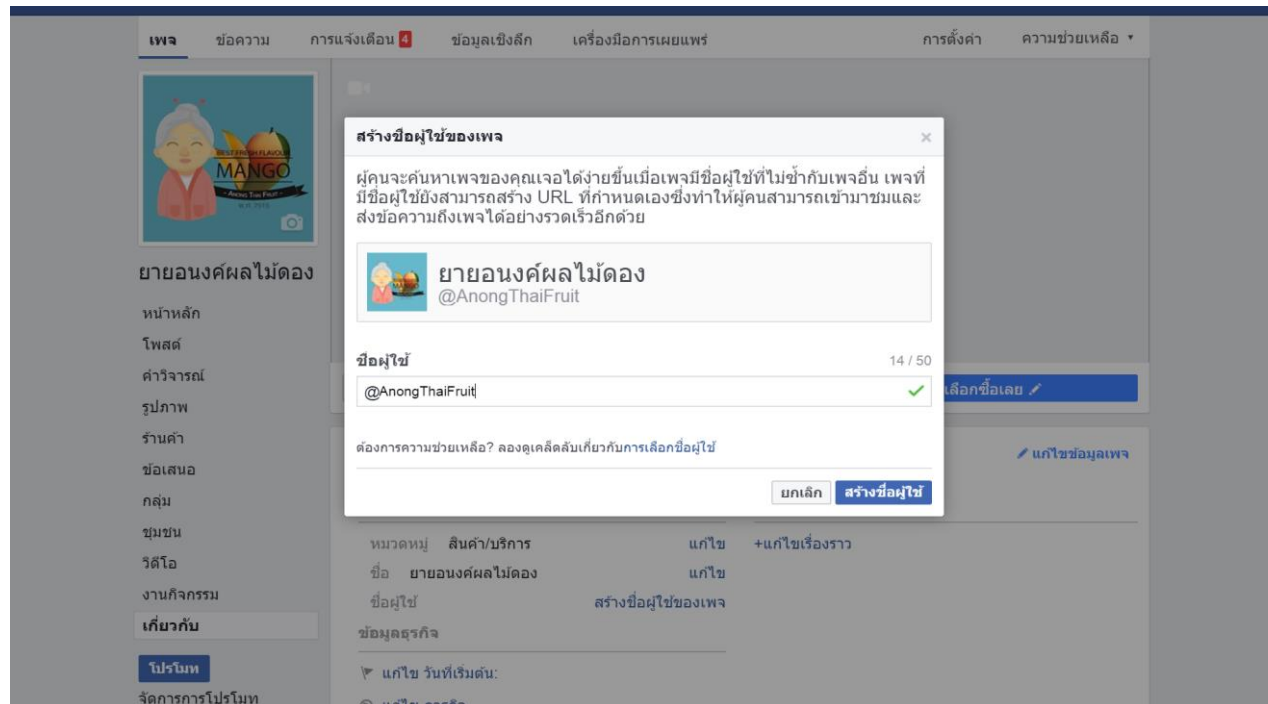
ระบบจะสร้างเพจร้านค้า โดยระบุชื่อร้านค้า ผู้ประกอบการชุมชนจะต้องกรอกรายละเอียดเกี่ยวกับสินค้า การจัดส่ง และข้อมูลการติดต่อ เพื่อให้ลูกค้าเห็นข้อมูลและสามารถตัดสินใจซื้อ และติดต่อผ่านช่องทางต่างๆ ได้อย่างสะดวก



**Tips** การสร้าง URL ให้ร้านค้า เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงได้อย่างสะดวก และสามารถแชร์และทำการตลาดดิจิทัลได้ง่าย ซึ่งเป็นอีกวิธีในการช่วยให้ร้านค้าออนไลน์บนเพจเฟซบุ๊กสามารถจดจำได้ง่ายยิ่งขึ้น โดยผู้ประกอบการชุมชนสามารถดำเนินการได้ง่ายๆ โดยเลือกเมนู “เกี่ยวกับ” ที่หน้าเพจของตนเอง จากนั้นกดที่ “สร้างชื่อผู้ใช้ของเพจ” และทำการระบุชื่อผู้ใช้ของเพจเป็นภาษาอังกฤษ ยกตัวอย่างของคุณยายอนงค์ ตั้งเป็น “AnongThaiFruit” คุณยายอนงค์จะสามารถประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าทราบได้ โดยใช้ชื่อเพจเป็น @AnongThaiFruit ทำให้ง่ายต่อการจดจำของลูกค้าได้



เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้  
กิจกรรมสร้างการรับรู้ประโยชน์เน็ตประชารัฐ รอบที่ 3



## ภาษีร้านค้าออนไลน์





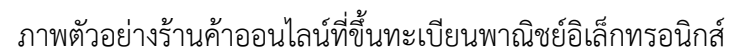
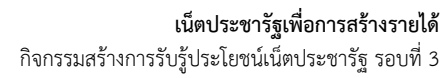
เนตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้  
กิจกรรมสร้างการรับรู้ประโยชน์เนตประชารัฐ รอบที่ 3

ผู้ประกอบการชุมชน หากทำธุรกรรมซื้อขายสินค้าออนไลน์ น้อยกว่า 1.8 ล้านบาท ต่อปี ให้เสียภาษีรายได้บุคคล (ตามปกติ) หากมีรายได้มากกว่า 1.8 ล้านบาท ต่อปีจะต้องเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม การรายงานภาษีสามารถรายงานข้อมูลให้กรมสรรพากรรับทราบ ในช่วงรอบการเสียภาษีแต่ละปี และยื่นแบบภาษีได้ที่ [www.rd.go.th](http://www.rd.go.th) หรือสำนักงานสรรพากรในพื้นที่ สรุปคือ ถ้ารายได้ทั้งหมด (เงินที่ได้รับทั้งหมดโดยไม่หักค่าใช้จ่าย) ไม่เกิน 900,000 บาท/ปี และไม่มีรายได้จากทางอื่น ผู้ประกอบการชุมชนจะไม่ต้องเสียภาษี

## การจดทะเบียนเครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือการค้าออนไลน์

การจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของผู้ประกอบการ สามารถสร้างความเชื่อมั่นในการประกอบร้านค้าออนไลน์ได้ ด้วยการจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ เพื่อทำการขอเครื่องหมายรับรอง DBD Registered และ DBD Verified โดยประโยชน์ของการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์คือ สร้างความน่าเชื่อถือ ความมีตัวตนของผู้ประกอบการ จากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ได้รับสิทธิในการเข้ารับการพัฒนาตามหลักสูตรที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้าประกาศ โดยมีวิธีการดังต่อไปนี้ คุณยาย onc้เริ่มทำการค้าขายออนไลน์ อยากให้คนเชื่อถือว่าคุณยายแล้ว สามารถรู้ว่าคุณยายมีตัวตนจริง ไม่ทุจริต คุณยายก็ต้องเริ่มด้วยการจดทะเบียนพาณิชย์ธุรกิจ E-Commerce







ตัวอย่างการยืนยันผู้ประกอบการกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อ  
สร้างความเชื่อมั่น  
ในร้านค้าออนไลน์และแสดงรายละเอียดผู้ประกอบการชุมชน

ร้านค้าออนไลน์นี้ได้แจ้งการเป็นผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ด้วยการขอรับเครื่องหมาย DBD Registered  
กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์  
This online store was registered as an e-Commerce business owner by receiving the "DBD Registered" trademark  
from the Department of Business Development, Ministry of Commerce of Thailand

ชื่อผู้ประกอบการ : บริษัท ธาตอง มาร์เก็ตติ้ง จำกัด

(Owner name) : THANTHONG MARKETING Company Limited

ชื่อที่ใช้ในการประกอบพาณิชย์กิจ : บจก.ธาทอง มาร์เก็ตติ้ง

(Company name) : Thantong Marketing Co.,Ltd.

เลขประจำตัวประชาชน/เลขทะเบียนนิติบุคคล

(Thai national Id/Juristic person Id) : 0105556129133

ชื่อร้านค้าออนไลน์ (Online store) : [www.thaiboon.com](http://www.thaiboon.com)

ประเภทธุรกิจ : อาหารและเครื่องดื่ม

Type of business : Food/Beverage

สถานที่ตั้ง : 367 ซอยประชาอุทิศ 76 แขวงทุ่งครุ เขตทุ่งครุ  
กรุงเทพมหานคร 10140

(Address) : 23/367 THUNG KHRU, THUNG KHRU, BANGKOK  
10140

โทรศัพท์ (Telephone) : 0819352465

โทรสาร (Fax) :

E-mail : [thantongpaiboon@gmail.com](mailto:thantongpaiboon@gmail.com)

วันที่ได้รับ DBD Registered : 16 สิงหาคม 2559

วันที่หมดอายุ DBD Registered : 9 กุมภาพันธ์ 2566

Registered date : 16 August 2016

Expire date : 9 February 2023

ข้อมูล ณ วันที่ : 26 กุมภาพันธ์ 2561

ดูรายละเอียดได้ที่ [www.trustmarkthai.com](http://www.trustmarkthai.com)

Details can be found at [www.trustmarkthai.com](http://www.trustmarkthai.com)

สอบถามข้อมูลได้ที่ กองพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โทร.02-547-5959-61 E-mail : [e-commerce@dbd.go.th](mailto:e-commerce@dbd.go.th)



## เงื่อนไขการขอ DBD Registered

1. ผู้ประกอบธุรกิจที่ประสงค์จะขอใช้เครื่องหมายรับรองต้องแสดงหลักฐานการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นไฟล์เอกสารแนบต่อกรม ดังนี้

### 1.1 บุคคลธรรมดา

- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน หรือสำเนาใบทะเบียนพาณิชย์ (พค.0403) พร้อมลงนามสำเนาถูกต้อง
- เอกสารที่แสดงว่าได้จัดทำร้านค้าออนไลน์แล้ว หรือช่องทางออนไลน์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (URL)

### 1.2 นิติบุคคล

- หนังสือรับรองนิติบุคคล หรือสำเนาใบทะเบียนพาณิชย์ (พค.0403) พร้อมลงนามสำเนาถูกต้องและประทับตราสำคัญ
- เอกสารที่แสดงว่าได้จัดทำร้านค้าออนไลน์แล้ว หรือช่องทางออนไลน์ที่ใช้ในการประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (URL)



### 1.3 กรณีอื่นๆ

- เอกสารการเป็นสมาชิกสมาคมการค้า หอการค้า เป็นต้น

2. เครื่องหมายรับรองมีอายุ 5 ปี นับแต่วันที่กรมอนุมัติให้ใช้เครื่องหมาย
3. กรมพัฒนาธุรกิจการค้าขอสงวนสิทธิ์ยกเลิกเครื่องหมาย DBD Registered หากตรวจพบว่าร้านค้าออนไลน์ที่ได้รับเครื่องหมายดังกล่าวได้กระทำการใด ๆ ที่ไม่เป็นไปตามเงื่อนไขและข้อกำหนดโดยมีต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า
4. ห้ามมิให้ทำการคัดลอกเครื่องหมาย DBD Registered และนำไปแสดงไว้บนร้านค้าออนไลน์หรือ Homepage อื่นที่ไม่ตรงกับร้านค้าออนไลน์ที่ได้แจ้งไว้กับทางกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



ฉะนั้นการขอใช้เครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือในการประกอบธุรกิจ กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ โดยจะได้เครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือในการประกอบธุรกิจ เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจว่าเว็บไซต์ของเรามีตัวตน สามารถตรวจสอบได้ โดยในระดับเริ่มต้น คือ การขอเครื่องหมายรับรองความน่าเชื่อถือ (DBD Verified) แบ่งออกเป็น 3 ระดับ ได้แก่ **Sliver ระดับดี, Gold ระดับดีมาก และ Platinum ระดับดีเด่น** โดยตัวอย่างคือ ถ้าคุณป้าองค์กรจดทะเบียนพาณิชย์ในนามบุคคลธรรมดา เมื่อได้รับการยืนยันตัวตนด้วย DBD Registered แล้ว ก็สามารถได้รับการรับรองในระดับ DBD Verified Silver ได้ ดังนั้น ผู้ประกอบการชุมชนจะต้องพิจารณาความสอดคล้องกับการขอรับการรับรองมาตรฐานได้ดังต่อไปนี้



ออกให้แก่บุคคลธรรมดาและนิติบุคคล โดยผ่านคุณสมบัติ เช่น จดทะเบียนพาณิชย์สำหรับธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และได้รับเครื่องหมาย DBD Registered รวมทั้งผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์



ออกให้แก่ผู้ที่จดทะเบียนพาณิชย์ เฉพาะที่เป็นนิติบุคคล โดยผ่านคุณสมบัติ เช่น จดทะเบียนพาณิชย์สำหรับธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไม่น้อยกว่า 1 ปี จัดส่งงบการเงินไม่น้อยกว่า 1 ปี รวมทั้งผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจ



ออกให้แก่ผู้ที่จดทะเบียนพาณิชย์ เฉพาะที่เป็นนิติบุคคล โดยผ่านคุณสมบัติ เช่น จดทะเบียนพาณิชย์ สำหรับธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไม่น้อยกว่า 2 ปี จัดส่งงบการเงินไม่น้อยกว่า 2 ปี และมีคุณสมบัติอื่นๆ ได้แก่ ได้รับรางวัลประกวด เว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า รวมทั้งผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพธุรกิจฯ เป็นต้น

#### คุณสมบัติของผู้ขออนุญาตใช้เครื่องหมาย

- บุคคลธรรมดา/นิติบุคคล ที่ประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
- จัดส่งงบการเงิน (กรณีเป็นนิติบุคคล)
- จดทะเบียนพาณิชย์สำหรับธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์
- เป็นเจ้าของโดเมนเนม
- มีระบบการสั่งซื้อ การชำระเงิน และการจัดส่ง
- ปฏิบัติถูกต้องตามกฎหมายและไม่ขัดต่อความสงบเรียบร้อย หรือศีลธรรมอันดีของประชาชน
- สินค้าหรือบริการ จะต้องเป็นไปตามประเภทธุรกิจของพาณิชย์กิจที่ได้จดทะเบียนพาณิชย์ และไม่ขัดต่อกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง
- สินค้าหรือบริการที่อาจส่งผลกระทบต่อเด็กหรือเยาวชน จะต้องจัดให้มีข้อความเตือนบนเว็บไซต์เพื่อให้ความคุ้มครองสิทธิแก่เด็ก และเยาวชน

#### การยื่นขออนุญาตใช้เครื่องหมาย

สามารถยื่นผ่านทาง [www.trustmarkthai.com](http://www.trustmarkthai.com) หรือ กองพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

# ผู้ประกอบการชุมชน Local Entrepreneur

เน็ตประชารัฐเพื่อการสร้างรายได้  
**E-COMMERCE**

ส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีดิจิทัลสนับสนุนชีวิต  
โครงการเน็ตประชารัฐ

