

# เรื่องน่ารู้เกี่ยวกับขายสินค้าออนไลน์ สำหรับ SME

Jan 1, 2021 • Connex eCommerce

ในช่วงที่มีการระบาดของโรคโควิด 19 การขายสินค้าออนไลน์เป็นช่องทางที่มีประสิทธิภาพใน การเข้าถึงลูกค้า ช่วยให้ SME สามารถขายสินค้าและบริการได้ง่าย และมีค่าใช้จ่ายไม่มาก

SME สามารถนำสินค้าและบริการไปแสดงไว้บน "หน้าร้าน" ออนไลน์ต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Marketplace เช่น Lazada หรือ Shopee หรือจะเป็น Social Platform เช่น Line/LineMyShop หรือ Facebook/Facebook Marketplace หรือแม้กระทั่งบนเว็บไซต์ของ SME เอง ซึ่งโดยปรกติ "หน้าร้าน" เหล่านี้จะมีระบบที่ช่วยในการบริหารจัดการการขาย เช่น ระบบจัดการหน้าร้าน ระบบคลังสินค้า ระบบจัดการคำสั่งซื้อและการชำระเงิน รวมถึงระบบการ จัดส่งสินค้า ที่มีประสิทธิภาพและใช้งานได้ง่าย

### กระบวนการจัดการสินค้า

้ไม่ว่าเราจะเลือก "หน้าร้าน" ประเภทใดก็ตาม กระบวนการในการจัดการสินค้าตั้งแต่การวาง ขายไปถึงการจัดส่งสินค้า จะมีขั้นตอนหลักๆ ไม่แตกต่างกันมากนักดังนี้

### การสร้างรายการสินค้าพร้อมรายละเอียด

การสร้างรายการสินค้าจะมีรายละเอียดแตกต่างกันบ้างในแต่ละ Marketplace เช่น ข้อมูล บังคับที่ต้องใส่ หรือความยาวสูงสุดของชื่อสินค้าที่เราใส่ได้ หรือหมวดหมู่และประเภทสินค้า เป็นต้น แต่โดยรวมแล้วจะต้องมีการใส่ข้อมูลหลักๆ คือ ชื่อสินค้าหรือบริการ หมวดหมู่ คำ อธิบาย/รายละเอียด รูป ยี่ห้อ ราคา จำนวน รวมถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดส่ง เช่น น้ำหนัก และขนาด

การใส่รายละเอียดสินค้าอย่างถูกต้องและครบถ้วน จะทำให้ลูกค้าสามารถค้นหาและเข้าใจสินค้า ของเราได้มากขึ้น ซึ่งจะช่วยเพิ่มโอกาสในการขาย

### การปรับแก้ไขรายการสินค้า

โดยปรกติแล้ว รายการสินค้าที่สร้างขึ้นจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงแก้ไขอยู่เป็นระยะ เช่น การ แก้ไขรายละเอียดสินค้า การยกเลิกการจำหน่ายชั่วคราว การลบสินค้า การสร้างโปรโมชั่น เป็นต้น เช่นเดียวกับการสร้างรายการสินค้า เราสามารถที่จะแก้ไขและเปลี่ยนแปลงรายการ สินค้าได้โดยตรงบน Marketplace

### การกำหนดจำนวนสินค้าพร้อมขาย

SME ต้องเตรียมสินค้าให้เพียงพอพร้อมขายอยู่ตลอดเวลา การบริหารจัดการสินค้าคงคลังที่ ดีจึงเป็นสิ่งที่จำเป็นเมื่อมีจำนวน "หน้าร้าน" เพิ่มมากขึ้น เพื่อป้องกันปัญหาต่างๆ เช่น สินค้า หมดบนหน้าร้านที่ขายดีและเหลือบนหน้าร้านที่ขายไม่ดี (เสียโอกาสในการขาย) หรือจำนวน สินค้าพร้อมขายบนหน้าร้านต่างๆ มีมากกว่าจำนวนสินค้าที่เรามีอยู่จริง (เสียเครดิตเพราะไม่มี สินค้าส่งให้ลูกค้าจริง)

## การจัดการคำสั่งซื้อ

การจัดการคำสั่งซื้อจะแตกต่างกันไปสำหรับแต่ละ SME แต่โดยทั่วไปจะรวมไปถึง

- การตรวจสอบความถูกต้องของคำสั่งชื้อ
- การนำเข้าคำสั่งซื้อจาก Marketplace สู่ระบบบัญชี หรือระบบอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับ กระบวนการภายใน
- การสร้างและออกเอกสารต่างๆ เช่น ใบแจ้งหนี้ ใบเสร็จรับเงิน/ใบกำกับภาษี ใบปะหน้า เพื่อจัดส่ง
- การเปรียบเทียบรายงานทางบัญชีจาก Marketplace กับรายงานทางบัญชีของธนาคาร หรือในกรณีของ SME ที่มีเว็บไซต์ของตัวเองและรับชำระค่าสินค้าด้วยการโอนเงินเข้า บัญชีธนาคาร (โอนลอย) ก็จะมีการตรวจสอบสลิปของคำสั่งชื้อเทียบกับรายงานทาง บัณชีของธนาคาร

#### การจัดส่งสินค้า

ขั้นตอนของการจัดส่งจะเริ่มจากการนำสินค้าออกจาก (ระบบ) คลังสินค้า เพื่อนำมาบรรจุ หีบห่อ ทำการคัดแยก ก่อนที่จะนำส่งสู่ลูกค้าด้วยระบบขนส่งภายในหรือนำส่งบริษัทขนส่งอีก ต่อหนึ่ง นอกจากนี้จะยังต้องมีการบริหารจัดการสินค้าที่ถูกส่งกลับคืน สำหรับสินค้าที่เสียหาย หรือหมดอายุการใช้งาน ซึ่ง SME ที่มีการจัดการที่ดี จะมีการแจ้งสถานะการจัดส่งล่าสุด (หรือ แม้กระทั่งสถานะของคำสั่งซื้อในกระบวนการทั้งหมด) ให้ลูกค้าทราบเป็นระยะ

# ลดงานทำซ้ำเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

จะเห็นได้ว่าขั้นตอนทั้งหมดที่กล่าวมาเป็นสิ่งที่ SME จะต้องทำซ้ำอยู่ตลอดแทบทุกวัน และจะยิ่ง ต้องทำเพิ่มมากขึ้นเมื่อ

- มียอดขายที่เติบโตเพิ่มมากขึ้น
- มีจำนวนหน้าร้านบน Marketplace และ Social Media เพิ่มมากขึ้น

ซึ่งหากไม่มีการเตรียมการเพื่อรองรับปริมาณงานซ้ำที่เพิ่มมากขึ้นนี้ อาจก่อให้เกิดปัญหาที่เป็น ลูกโซ่ตามมา กล่าวคือ

• SME ไม่สามารถเพิ่มยอดขาดได้ตามเป้าหมาย เพราะจัดคนไม่เพียงพอกับปริมาณงาน ทำให้ไม่สามารถจัดการกับคำสั่งซื้อที่เพิ่มมากขึ้น

- การสูญเสียความน่าเชื่อถือจากลูกค้า เพราะความผิดพลาด เช่น การนำเข้าข้อมูลจาก ระบบหนึ่งไปสู่อีกระบบหนึ่งไม่ถูกต้อง ส่งผลให้การออกเอกสารผิดพลาด ลูกค้าไม่ได้ สินค้าตามที่สั่ง สินค้าไม่ถึงมือลูกค้าหรือถึงล่าช้า สินค้าชำรุดเสียหาย เป็นต้น ซึ่งความ ผิดพลาดเหล่านี้เกิดจากความเร่งรีบและความเหนื่อยล้าในการพยายามแก้ปัญหาจาก หัวข้อก่อนหน้า
- สิ่งที่ตามมาก็คือความเครียดในการทำงานเพิ่มมากขึ้น สวนทางกับขวัญและกำลังใจของ คนทำงานที่ลดลง และอาจเป็นเหตุผลในการตัดสินใจลาออกเปลี่ยนงานในที่สุด ซึ่งก็จะ เป็นตัวกระตุ้นให้เกิดปัญหาแรกที่เรากล่าวมา

SME หลายแห่งมีการนำเทคโนโลยีต่างๆ เช่น RPA (Robot Process Automation) หรือ AI (Artificial Intelligence) เข้ามาใช้กับกระบวนการจัดการสินค้า เพื่อลดงานทำซ้ำ ป้องกันและ แก้ไขปัญหาต่างๆที่กล่าวมา ซึ่งเราจะแสดงตัวอย่างในการนำ RPA และ AI มาใช้งานใน บทความถัดจากนี้

สุดท้ายนี้ อย่าลืมแชร์ประสบการณ์หรือความคิดเห็นกับเรา เกี่ยวกับการใช้งานเทคโนโลยีกับ การขายของออนไลน์ได้ในคอมแบบต์ด้านล่าง

\*\*\* สนใจขอคำปรึกษาเกี่ยวกับการใช้งาน RPA และ AI ติดต่อเราได้ที่ connex.ecommerce@gmail.com

#### Connex eCommerce

Connex eCommerce connex.ecommerce@gmail.comconnex-ecommerce connex-ecommerce

# เทคโนโลยีกับการขายสินค้าออนไลน์

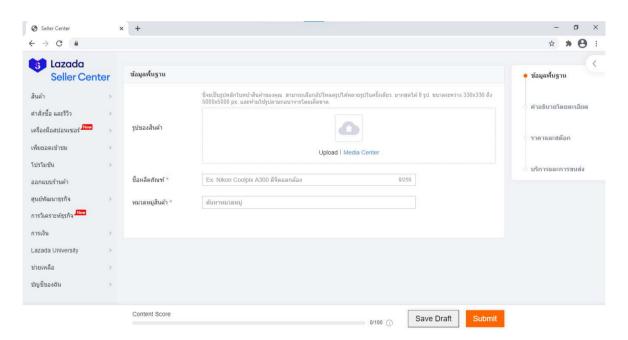
Jan 4, 2021 • Connex eCommerce

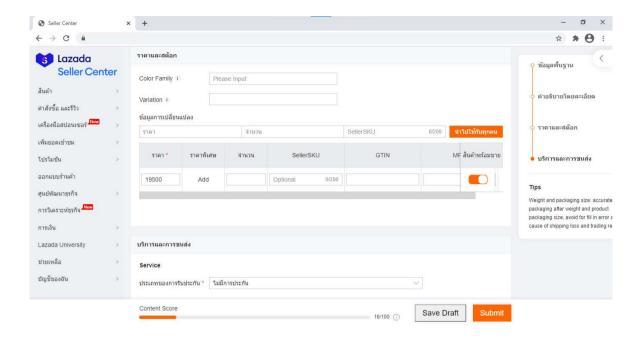
บทความที่แล้วเราได้พูดถึงกระบวนการขายสินค้าออนไลน์ และปัญหาที่เกิดจากงานที่ต้องทำ ซ้ำเมื่อมียอดขายเพิ่มมากขึ้น ในบทความนี้เราจะแสดงเทคโนโลยีและวิธีการที่สามารถนำมาช่วย แก้ปัณหาได้

## การสร้างรายการสินค้า

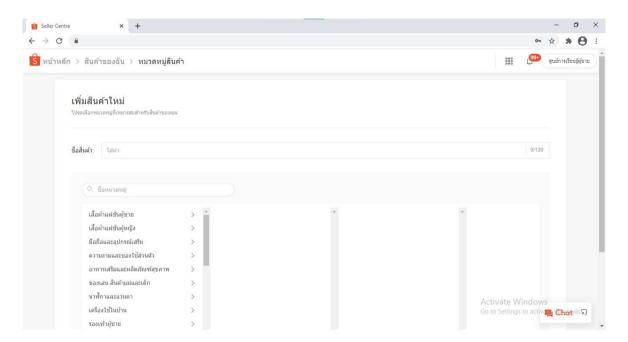
เราสามารถสร้างรายการสินค้าใหม่ด้วยการเลือกเมนูสร้างรายการสินค้า บนแต่ละ Marketplace โดยจะมีข้อมูลที่จำเป็นต้องกรอกแตกต่างกันบ้างเล็กน้อย

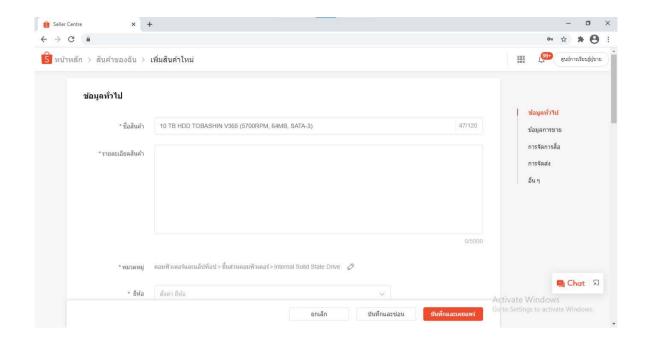
การสร้างรายการสินค้าบน Lazada





#### การสร้างรายการสินค้าบน Shopee





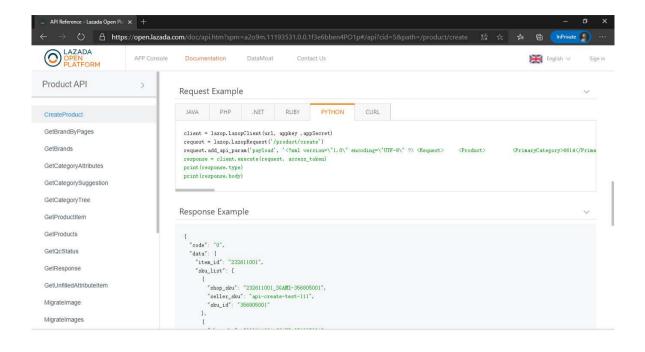
จะเห็นว่าการกรอกข้อมูลเพื่อสร้างรายการสินค้าใหม่สามารถทำได้ง่ายไม่ซับซ้อน แต่เมื่อมี จำนวนสินค้าที่ต้องสร้างเพิ่มมากขึ้น หรือเมื่อต้องสร้างรายการสินค้าใหม่บนหลาย ๆ Marketplace พร้อม ๆ กัน เวลาที่ใช้ก็จะเพิ่มมากขึ้น และมีโอกาสเกิดข้อผิดพลาดขึ้นได้

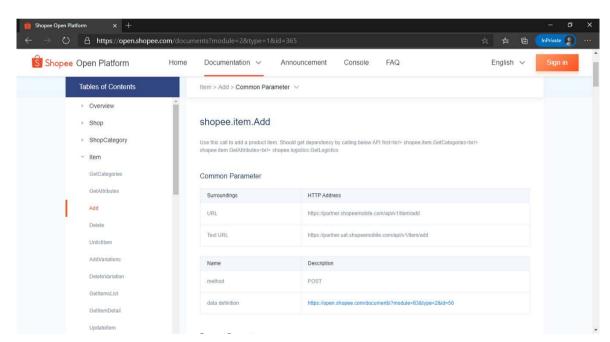
เพื่อแก้ปัญหานี้ ร้านค้าออนไลน์ใหญ่ ๆ อย่าง Lazada และ Shopee ได้สร้างความสามารถที่ เรียกว่า Open API ซึ่งนอกจากเราจะสามารถใช้ Open API เพื่อสร้างรายการสินค้าใหม่ได้ สะดวกและรวดเร็วแล้ว เรายังสามารถใช้ Open API ในกระบวนการในการจัดการสินค้าอื่น ๆ อีกด้วย

# การสร้างรายการสินค้าด้วย Open API

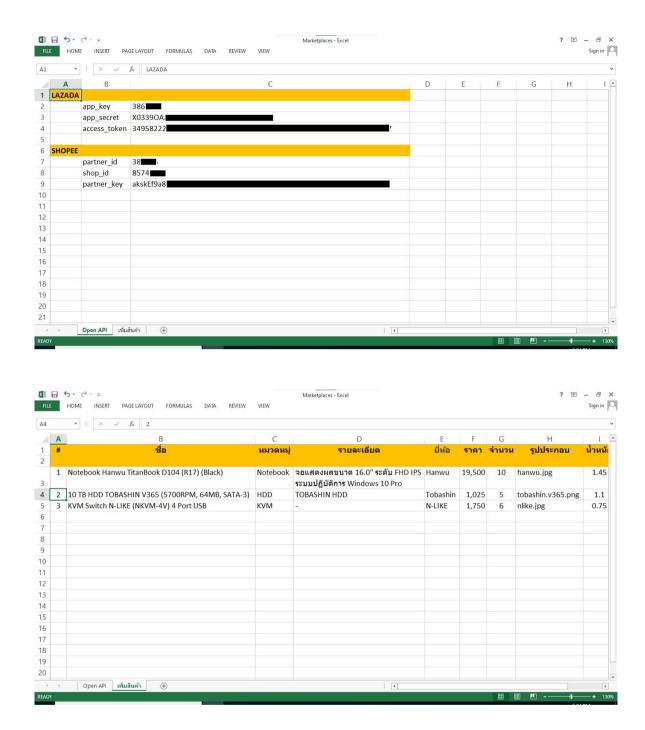
ก่อนเริ่มใช้งาน Open API เราต้องลงทะเบียนเพื่อขอใช้งานผ่านเว็บไซต์ https://open.lazada.com และ https://open.shopee.com สำหรับ Lazada Open API และ Shopee Open API ตามลำดับ โดยจะต้องมีการยืนยันตัวตน และอาจจะใช้เวลาหลายวันใน การดำเนินการ

หลังจากลงทะเบียนแล้ว เราจะได้รับรหัสต่าง ๆ เช่น App Key, App Secret, Partner ID, Partner Key (ชื่อเรียกและรหัสจะต่างกันขึ้นอยู่กับ Marketplace) เพื่อใช้เป็นส่วนประกอบใน การเรียกใช้งาน Open API โดยรายละเอียดของการใช้งาน สามารถดูได้จากเอกสาร https://open.lazada.com/doc/doc.htm สำหรับ Lazada และ https://open.shopee.com/documents สำหรับ Shopee





ตัวอย่างด้านล่างนี้เป็นการเรียกใช้งาน Open API โดยผู้ใช้งานสามารถพิมพ์สินค้าใหม่ที่ ต้องการสร้าง ครั้งละหลาย ๆ รายการ ลงในตาราง Excel และเรียกใช้ Open API เพื่อสร้าง สินค้าใหม่ทั้งบน Lazada และ Shopee



# การสร้างสินค้ารายการสินค้าด้วย RPA

แม้ว่า Open API จะช่วยให้เราสามารถสร้างรายการสินค้าใหม่จำนวนมาก ๆ บน Lazada และ Shopee ได้โดยง่าย แต่ก็ยังมีข้อจำกัดคือ Open API เป็นความสามารถที่มีเฉพาะบาง Marketplace เท่านั้น ในกรณีที่ SME มีเว็บไซต์ที่เป็นหน้าร้านออนไลน์ ก็จะไม่สามารถสร้าง รายการสินค้าด้วย Open API เหมือนบน Marketplace ได้

แนวทางหนึ่งที่สามารถนำมาใช้เพื่อปิดจุดอ่อนในด้านนี้คือ RPA หรือ Robot Process Automation RPA เป็นเทคโนโลยีที่ออกแบบมาเพื่อจัดการงานที่มีลักษณะที่ต้องทำซ้ำ ๆ มีรูป แบบที่แน่นอน มีโอกาสทำผิดพลาดได้ง่าย ซึ่งการกรอกข้อมูลเพื่อสร้างสินค้าใหม่ก็มีลักษณะ ดังที่ว่านี้

# ลดงานทำซ้ำเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ

ทั้ง Open API และ RPA เป็นเทคโนโลยีที่ SME สามารถนำมาใช้เพื่อรองรับปริมาณงานทำซ้ำที่ เพิ่มมากขึ้น ทั้งจากการเติบโตของธุรกิจที่ส่งผลให้ยอดขายเพิ่มขึ้น หรือจากจำนวนหน้าร้าน ออนไลน์ที่เพิ่มมากขึ้น ซึ่งหากไม่มีการเตรียมการในแง่ของเทคโนโลยีที่ดี ก็อาจก่อให้เกิดปัญหา ตามมา ดังที่เราได้สรุปไว้ในบทความก่อนหน้านี้

ในบทความหน้าเราจะมาดูตัวอย่างการใช้งาน RPA ควบคู่กับ AI เพื่อลดงานซ้ำและเพิ่ม ประสิทธิภาพให้กับการขายของออนไลน์ของเรา

สุดท้ายนี้ อย่าลืมแชร์ประสบการณ์หรือความคิดเห็นกับเรา เกี่ยวกับการใช้งานเทคโนโลยีกับ การขายของออนไลน์ได้ในคอมเมนต์ด้านล่าง

\*\*\* สนใจขอคำปรึกษาเกี่ยวกับการใช้งาน RPA และ AI ติดต่อเราได้ที่ connex.ecommerce@gmail.com

#### Connex eCommerce

Connex eCommerce

connex.ecommerce@gmail.com

connex-ecommerce

connex-ecommerce

connex-ecommerce