**เรื่อง page**

เทคนิคการทำเงินบนโลกออนไลน์ 2

# สร้างตลาดบนโลก Social Network 4

# วิธีหางานออนไลน์ที่ใช่สำหรับตัวคุณ 6

# วิธีง่ายๆก่อนเริ่มทำธุรกิจออนไลน์ 7

# เทคนิคการแบรนดิ่งตัวเองบน Facebook 9

# เทคนิคการโพสเว็บบอร์ด 11

# การทำการตลาดบนFacebook 13

# การลงโฆษณาBanner 15

เทคนิคการทำการตลาดด้วยบทความ 16

**เทคนิคการทำเงินบนโลกออนไลน์**

**วิธีทำธุรกิจออนไลน์ให้รุ่งด้วยวิธีบ้านๆ**

ในวันนี้มีธุรกิจที่เกิดขึ้ันบนโลกออนไลน์เป็นจำนวนมหาศาลนับไม่ถ้วน มีทั้งทำแล้วได้เงินจริง และทำแล้วก็เสียเงินลงทุนไปแบบฟรีๆ ซึ่งคนที่คิดจะลงแรงทำธุรกิจเป็นของตัวเองก็ต้องมีวิจารณญาณและไตร่ตรองให้ดี เพราะทุกวินาทีที่คุณนั้นตัดสินใจลงมือ ลงทุน ลงแรง ไปกับธุรกิจออนไลน์ที่มีคนมาชักชวน หรือ คุณได้เห็นตามโฆษณาตามโลกออนไลน์ หรือ ปากต่อปากก็ตามที มันมีผลต่อในวินาทีถัดไปอยู่เสมอนะครับ จงคำนึงถึงข้อนี้เอาไว้ให้ดีๆ

ยิ่งสมัยนี้งานก็หายากขึ้นทุกวัน คุณเสียเงินเรื่องการเรียนมาจำนวนเท่าไหร่ เพื่อที่จะทำงาน คนเดินหางาน สมัครงานตามท้องถนนทุกวันนี้ ก็มีอยู่เกลื่อนไปหมด และในทุกวันนี้สำหรับวุฒิปริญญา"ตรี เงินเดือนแรกเริ่มสำหรับวุฒินี้ก็ 15,000 ต่อเดือน พอหรอ...สำหรับภาระค่าใช้จ่ายหรือค่ากินอยู่ ( แค่คุณคนเดียว ) ตลอดระยะเวลา 1 เดือน

เพราะความต้องการของมนุษย์เราก็ยังมีอยู่ .. คุณมั่นใจหรอว่าคุณ ไม่ต้องการรถ ไม่ต้องการบ้านของตัวเอง ไม่ต้องการเงินพอใช้และเหลือเก็บทุกๆเดือน ไม่ต้องการมีสมุดบัญชีที่มียอดเงินเป็นหลัก แสน หรือ ล้าน!! ซึ่งกรณีเหล่านี้ที่ผมเชื่อว่า มาคนส่วนใหญ่เขา..หรือคุณ "ไม่ต้องการ!!"

สำหรับบทความนี้อาจจะเป็นแค่ข้อคิดเล็กๆน้อยเพื่อคนที่อยากทำธุรกิจออนไลน์แล้วเกิดผลตามที่ใจหวังได้ง่ายๆ ด้วยวิธีบ้านๆที่ใครเขาก็ทำกัน ขึ้นอยู่ที่ว่าตัวคุณเองจะสามารถนำมันไปต่อยอดได้มากน้อยเพียงใด

ขั้นต้นหรือเริ่มแรกในการประกอบธุรกิจออนไลน์ให้รุ่งเรือง และเติบโตอย่างเป็นขั้นเป็นตอน คุณเองต้องหาธุรกิจที่ตัวคุณเองรองหาข้อมูลเบื้องต้นดูแล้วว่าคุณมีความสนใจจริงๆ และสามารถทำให้มันเติบโตได้ด้วยตัวของคุณเอง และพร้อมที่จะอยู่กับธุรกิจนั้นๆไปอีกนาน ( เพราะคำว่าธุรกิจออนไลน์เส้นทางของมันถือว่าไม่มีวันสิ้นสุดจริงๆ!! ) โลกออนไลน์มันเดินของมันอยู่ตลอดเวลา ธุรกิจที่เติบโตและเติบใหญ่อยู่ทุกวันนี้ก็เกิดจากการนับ 0 กันทุกธุรกิจแล้วค่อยๆ เดินมาที่ละก้าวจนปัจจุบันกลายเป็นผู้ถือครองส่วนแบ่งตลาดเป็นอันดับต้นๆกันไปหมดแล้ว

จริงๆนะครับถ้าคุณยิ่งชอบและสนใจในธุรกิจนั้นๆเป็นอย่างมากผมรับรองว่าคุณจะรุ่งในธุรกิจออนไลน์นั้นๆอย่างแน่นอน แต่ถ้าดูแล้วไม่ชอบหรือติดขัดอะไรก็อย่าไปฝืนทำต่อไปนะครับ เพราะมันจะทำให้เป็นตัวถ่วงตัวคุณเองได้ในอนาคตครับ ขั้นต่อไปหลังจากมองหาธุรกิจออนไลน์ที่คิดว่าตัวเองชอบและมั่นใจที่สุดได้แล้วก็คือการวางแผนต่างๆสำหรับก้าวต่อไป จงวางแผนให้ถูกทางไม่กว้างจนเกินไปจงกำหนดจุดหลักๆที่ต้องการเสียก่อน เพราะถ้าวางแผนกว้างจนเกินไปในขั้นแรกเพราะอาจจะมีปัญหามากมายให้แก้ไขจนตัวคุณเองท้อจนเลิกทำไปในที่สุดครับ

**แผนเริ่มต้น** แผนแรกคือการหากลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ , นำเสนออะไรเป็นจุดหลัก , มีแผนสองและสามเสมอ , ช่วงเปิดหรือเริ่มต้นจัดโปร แถม ฟรี เข้าไว้จะดี , อย่ารอลูกค้า ต้องเข้าหาลูกค้า อันนี้ผมต้องยกตัวอย่างสักเล็กน้อยเผื่อใครไม่เข้าใจนะครับ = ช่วงเปิดใหม่ลูกค้าจะไม่รู้ว่าธุรกิจนี้มีข้อดีอย่างไรหรือมีผลิตภัณฑ์อะไรหรือป่าว จงนำเสนอลูกค้าแบบประชิด และจงเผยข้อมูลของธุรกิจตัวเองอย่างเข้มข้น เช่น ธุรกิจเครื่องสำอาง >> ขายครีมกันแดด SPF 30 กันน้ำ ป้องกันรังสี UV 24 ชม. ซื้อ 1 แถม 1 ( แค่นี้ก็มัดใจลูกค้าผู้หญิงได้อย่างตรงจุดที่เข้าต้องการ คิดดีๆนะครับว่าทำไมผมถึงใช้คำหรือประโยคนั้นๆในการชูสินค้าอย่างครีมกันแดด เพราะผู้หญิงชอบจบนะครับ )

หลังจากนั้นก็รองวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายที่เราต้องการว่าเป็นลูกค้าแบบไหน มีความต้องการอะไร และชอบอะไร ไม่ชอบอะไร เอาแค่นี้ก่อนครับ เพราะถ้าจุดหลักเหล่านี้ผ่านไปได้ด้วยดีนอกเหนือจากนี้ก็ไม่ต้องเป็นกังวลครับ ต่อไปก็คือทำยังให้แบรนด์ของเราหรือธุรกิจของเราให้เป็นที่รู้จักในวงกว้าง และต้องรวดเร็วจงใช้เวลาอย่าให้เกิน 1 เดือนถ้าทำได้ ( ถ้ามีเวลาเต็มที่กับมันครับ ) วิธีง่ายที่สุด ไปโฆษณาตามแหล่งที่ให้ลงฟรีๆ ง่ายสุด ไม่เสียค่าใช้จ่าย ทำบ่อยก็ได้ดีครับ ส่วนการทำการตลาดบนโลกออนไลน์ก็ง่ายๆครับ พวกโซเชียลทั้งหลายเล่นไปเถอะครับ อย่าง Facebook ถ้าคุณเล่นจากที่ไม่มีเพื่อนคุณจะกลายเป็นคนมีเพื่อนถึง 5,000 คนได้ง่ายๆ และสามารถมีคนติดตาม หรือ คนชอบมากด Like ให้กับเพจของคุณได้เป็น ล้านๆ!!คนเลยทีเดียว .. ใครว่างทำเอง ใครไม่ว่างจ้างคนทำครับ

เพราะต่อไปการตลาดบนโลกออนไลน์ที่ดีที่สุดจะหนีไม่พ้น Facebook , instagram , LINE , YouTube / 4 ตัวนี้เป็นหลักแน่นอนครับ จงหัดเล่นและใช้ไว้นะครับเพราะสี่ตัวนี้จะเป็นตัวชูหลักในการทำตลาดในวันข้างหน้านี้อย่างแน่นอนครับ เราต้องเดินตามและปรับตัวให้อยู่กับมันได้อย่างถาวรนะครับ เพราะเวลานี้ข่าวสารส่วนใหญ่แบ่งเป็น 50/50 เลยนะครับสำหรับคนที่ติดตามข่าวสารต่างๆ ใครที่นิยม Classic ก็หนังสือพิมพ์ หรือสิ่งพิมพ์ต่างๆครับ แต่ใครที่นิยมรักโลกลดโลกร้อนก็ไม่สนับสนุนสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆที่เป็นกระดาษครับ ใช้ติดตามบนโลกออนไลน์เถอะครับ ช่วยโลกได้เยอะเลยครับ!!

สำหรับบทความนี้สรุปกันเลยนะครับ สำหรับบทความนี้มันอาจจะเป็นแค่ข้อคิดแบบง่ายๆ และแบบบ้านๆ ที่ใครเขาก็ทำกันครับ เพราะจุดเริ่มต้นถ้าเราสร้างให้มันดีและแข็งแรงอนาคตของเราที่รออยู่ก็จะแข็งแรงขึ้นเรื่อยๆถ้าเราไปในทางที่ถูกที่ควรนะครับ

**แรงบันดาลใจถือว่าเป็นสิ่งที่จะช่วยกระตุ้นทำให้เราทำสิ่งที่มหัศจรรย์อยู่เสมอๆครับ .. ไม่เชื่อรองหาแรงบันดาลใจของตัวคุณเองให้เจอครับ !!**

# สร้างตลาดบนโลก Social Network

# http://latinlink.usmediaconsulting.com/wp-content/uploads/2012/12/Social-media.jpg

ตอนนี้ทุกคนสามารถพูดได้เต็มปากเต็มคำที่สุดว่า "Social Network" เข้ามาเป็นส่วนนึงในชีวิตประจำวันของทุกคนเกือบจะ 100% แล้ว เพราะคำถามอย่าง คุณไม่เปิดดู Facebook วันสุดท้ายวันไหน? จำกันได้หรือเปล่า!! ซึ่งถ้าถามถึงตัวผมแล้วไม่มีวันไหนที่ไม่เปิดดู แต่มีเวลาที่จะไม่เปิดดูมันเลย เพราะตอนนี้ทุกคนลืมสิ่งที่เป็นความจริงไป โลกโซเชียลคือโรงละครโรงใหญ่ที่ทุกคนสามารถแสดงเป็นตัวละครอะไรก็ได้ ในเวลาใดก็ได้ และอยากจะเป็นแบบไหนก็ได้ เพราะไม่มีใครรู้ความเป็นจริงเท่ากับตัวคุณเองว่าคุณเป็นอย่างไร

ก็เหมือนกับการทำธุรกิจและสร้างตลาดบนโลกออนไลน์ไม่ว่าจะในแบบทางตรงและทางอ้อม เราก็หวังที่จะเห็นผลตอบรับจากกลุ่มเป้าหมายในเชิงบวกกันอยู่แล้ว แต่บางครั้งก็ต้องใช้เวลาในการสร้างแบรนด์ของเราให้ทุกคนเข้าถึงและได้รู้จักและติดตามในที่สุด ระบบการสร้างแบรนด์ธุรกิจและจบด้วยการติดตามอย่างสมบูรณ์ มันอาจจะเกิดขึ้นได้แค่ 10% จากร้อยเปอร์เซ็นเท่านั้นจากคนที่เข้ามาดูหรือสนใจ

เพราะการที่เราจะสร้างตลาดในโลก Social Network ให้แข็งแรงมันเป็นเรื่องที่ท้าทายทุกคนที่หวังในส่วนนี้สูงมาก เพราะคู่แข่งต่างธุรกิจต่างความคิดก็หวังที่จะใช้ทางนี้ในการทำตลาดของตัวเองกันไปหมด เพราะแนวโน้มในอนาคตทุกอย่างจะเข้ามาสู้และแข่งขันแย่งชิงกันในโลกออนไลน์ ( โดยเฉพาะ Social Network ) เพราะสร้างตลาดและการใช้กลยุทธ์แบบปากต่อปากเป็นแนวทางที่เป็นอันดับ 1 บนโลกการทำ Marketing ในเวลานี้ \*\*ซึ่งเราห้ามมองข้ามไปเด็ดขาด\*\*

การใช้ตลาดออนไลน์เป็นหลักถือว่าเป็นความได้เปรียบและเป็นการลดต้นทุนของธุรกิจ เพราะการตลาดออนไลน์บนโลก Social Network มีทั้งแบบไม่เสียค่าใช้จ่ายและแบบเสียค่าใช้จ่าย มีทุนก็ลง ไม่มีก็ค่อยเป็นค่อยไป เพราะใช่ว่าการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักเพื่อหวังผลในระยะยาวจะต้องใช้เงินในการโฆษณาตามผู้ให้บริการทั่วไปมีให้ "จะได้ผลชัวร์ 100%" มันขึ้นอยู่ที่ตัว Product ของคุณเองมากกว่า...ว่าคุณจะทำให้มันมีคุณค่ามากแค่ไหน

หรือจะเป็นระบบการทำงานออนไลน์ แบบสร้างทีม หรือต่อยอดด้วยการสร้างคน แม้จะมีวงเงินทุนที่สูงแต่ความเสียงก็สูง แต่ถ้าทำได้เม็ดเงินที่จะได้รับก็สูง และธุรกิจอาชีพเสริมแบบนี้ในปัจจุบันก็ต้องใช้ ระบบการสร้างตลาดแบบออนไลน์เป็นหลักในเวลานี้ ถ้ายิ่งเข้าถึงผู้ใช้ SmartPhone & Tablet ได้ละก็ทุกอย่างจบ ... ถ้าคิดกันเล่นๆนะ ถ้ามีบริษัทใดบริษัทหนึ่งที่เป็นรูปแบบการสร้างคนหรือสร้าง ที่ยอมใช้เงินมหาศาลในการลงทุนเพื่อให้

"Application ของตัวเองไปอยู่บนหน้าโฮมของ SmartPhone & Tablet ยี่ห้อดัง"  ซึ่งเป็นไปได้ยากเพราะใช้วงเงินมหาศาล ทุกธุรกิจเลยต้องใช้วิธีเดียวกันกับธุรกิจขนาดเล็ก คือสร้างแบรนด์ของตัวเองด้วยวิธีพื้นๆแต่ได้ผลและกำไรมหาศาลเช่นกัน !! ( ดังเร็ว ลงทุนสูง ดังช้า ลงทุนน้อย แต่มั่นคง )

ต้องคำนึงด้วยว่ามันยังมีอีกหลายองค์ประกอบเพื่อที่จะทำให้แบรนด์ธุรกิจของเราเป็นที่รู้จักและติดตามจากกลุ่มเป้าหมายที่เราได้วางแผนเอาไว้ รวมไปถึงกลยุทธ์ ซึ่งต้องไม่จำเจและต้องแปลกใหม่ และต้องวางเอาไว้ในระยะสั้นๆเท่านั้น เพราะหลังจากวันนี้ และในปีนี้ กลยุทธ์ที่สามารถอยู่ได้และได้ผล คือ "กลยุทธ์ระยะสั้น"

ขอทิ้งท้ายแบบสั้นๆให้จดจำแบบตรงไปตรงมาในโลกธุรกิจนี้อย่าไปเชื่อคนอื่นให้เยอะนอกจากความคิดของตัวเอง และบทสรุปของบทความนี้ที่จะทำให้คุณกระจ่างแบบสั้นๆได้ใจความ " ความสม่ำเสมอแบบไร้สาระ ไม่มีประโยชน์ต่อการสร้างตลาดบนโลกออนไลน์ แต่สิ่งที่แตกต่างที่เกิดอย่างชาญฉลาดต่างหาก ที่จะสร้างให้แบรนด์ของคุณเป็นที่จดจำและติดตาม "

# วิธีหางานออนไลน์ที่ใช่สำหรับตัวคุณ

การหางานออนไลน์ในปี 2014 เติบโตเพิ่มขึ้นถึงร้อยละ 80 ของทั้งหมด เพราะการที่คนเรามีเทคโนโลยีฯที่ทันสมัยมากยิ่งขึ้นทุกวัน และการเติบโตขององค์กรธุรกิจในรูปแบบออนไลน์ที่เพิ่มขึ้นตามความต้องการและความสนใจของคนหมู่มากไม่ใช่เฉพาะคนในประเทศไทยเท่านั้น เป็นกันทุกประเทศทั่วโลกที่มีอินเตอร์เน็ตความเร็วสูงเปิดให้ประชาชนในประเทศได้ใช้บริการกันการที่เราจะทำเงินจากงานออนไลน์ที่เราหานั้นไม่ใช่เรื่องง่ายเพราะ "งานที่ทำเงินได้จริงหาได้ยาก" แต่ถ้าจะให้บอกว่างานที่เราทำทางออนไลน์ไม่ว่าจะวิธีไหนก็ตาม ที่ทำแล้วได้เงินจริงมีอยู่จริงไหม? ขอตอบแบบเต็มๆว่า "มี" แต่การเลือกหางานออนไลน์ที่ดีควรทำตามขั้นตอนดังต่อไปนี้ก่อนที่ ""จะลงทุน""

1. หาข้อมูลของงานออนไลน์นั้นให้มากๆ
2. หาคนที่ทำงานออนไลน์ตัวนั้นอยู่ แล้วติดตามเขา ไม่ใช่สอบถาม เพราะถ้าถาม "เขาจะชวนให้คุณทำ"
3. ฟังหูไว้หู
4. ศึกษาพฤติกรรมการทำงานของตัวเอง ว่าสามารถเข้ากับระบบงานของธุรกิจออนไลน์นั้นๆหรือเปล่า?
5. งานออนไลน์ทุกงานจะมีคนประสบความสำเร็จจากงานนั้นๆมีแค่  30-40% เท่านั้น นอกนั้นคงรู้กันดีว่าจบ!!ยังไง
6. งานออนไลน์ก็เหมือนการลงทุน ถ้าคิดว่าลงทุนไปแล้วไม่คืนกำไรหรือทุน ก็เก็บไว้เลี้ยงปากท้องตัวเองไปก่อนจะดีกว่า ( เพราะการลงทุนมีความเสี่ยงเสมอ )
7. ทุกวันนี้งานออนไลน์คือการสร้างคนเพื่อสร้างเงิน หรือการขายของเพื่อสร้างเงิน ...คิดก่อนว่าเก่งทั้ง 2 อย่างนี้หรือเปล่า!!
8. คุณคิดก่อนว่าคุณจะมีสิ่งเหล่านี้ตลอดไปหรือไม่ "มุ่งมั่น"  "ตั้งใจ"  "อดทน" "เข้มแข็ง"
9. เดินมาแล้วต้องเดินให้สุด เพราะเมื่อไหร่ที่คิดจะ "ถอยหลัง" เพียงแค่ครั้งเดียว ...."มันจะมีครั้งต่อไป"
10. อย่าใจกล้าทำอะไรเกินตัวเพราะงานออนไลน์ที่คุณเลือก มันไม่ใช่ของคุณเพียงคนเดียว !! ยึดหลักตามเขาเรารอด อย่าแตกแถว \*\*งานออนไลน์แม้จะเป็นงานสบายทำได้ที่บ้าน แต่เป็นงานที่ต้องใช้สมองคิดอยู่ตลอดเวลาที่คุณตื่น แม้จะมีระบบคอยรองรับ แต่มันก็เป็นแค่ระบบที่คอยเดินไปข้างหน้า แต่คุณเองเป็นคนสร้างทางให้ "ระบบมันเดินได้ถูกทาง"\*\*

แถมอีกนิด!! คิดจะเป็นเหมือนเขา คิดจะประสบความสำเร็จเหมือนเขา ... "แค่คุณ คิด-ทำ-รู้สึก-ปฎิบัติ" ตามเขาคนนั้นก็เพียงพอ

# วิธีง่ายๆก่อนเริ่มทำธุรกิจออนไลน์

ในปัจจุบันนี้ต้องยอมรับกันเลยนะครับสำหรับธุรกิจบนโลกออนไลน์มันชั่งบูมได้รวดเร็วและแรงมาก ยิ่งไปกว่านั้นธุรกิจที่สามารถแจ้งเกิดบนโลกออนไลน์ได้เต็มตัวถือว่าได้เปรียบเพราะมีเทคโนโลยีที่ทันสมัยคอยเกื้อหนุนให้ธุรกิจออนไลน์เหล่านี้เติบโตได้เป็นอย่างดี ถ้านับแต่ในประเทศไทยอย่างเดียวซึ่งตอนนี้ต้องยอมรับและพูดเป็นเสียงเดียวกันได้เลยว่า "โลกออนไลน์" เข้ามาเป็นส่วนนึงในชีวิตประจำวันของคนส่วนใหญ่ไปแล้วนั่นเอง

ถ้าให้บอกตามหลักความเป็นจริงแล้ว พวกวิธีต่างๆเกี่ยวกับการทำธุรกิจออนไลน์ก็มีให้เสาะหามาเพิ่มเติมเป็นความรู้ได้จากหลายแหล่ง แต่ถ้าให้ผมแนะนำก็คงให้หาบทความดีๆในการทำธุรกิจออนไลน์ไปเรื่อยๆแหละครับ ไม่ว่าจะพึ่งเริ่มทำ หรือว่า ทำแล้ว หรือ ประสบความสำเร็จกับธุรกิจออนไลน์ของตัวท่านเองแล้วก็ตาม การศึกษาในเรื่องที่เกี่ยวกับธุรกิจออนไลน์ของตัวเราเองอยู่ตลอดเวลานั้น ถือว่าเป็นจุดที่ได้เปรียบ "เพราะมันเป็นประสบการณ์จากผู้ที่เคยทำหรือทำธุรกิจออนไลน์เหมือนกับเรา" ซึ่งถือเป็นโอกาสดีที่เราได้เรียนรู้วิธีการทำธุรกิจออนไลน์จากคนหลายประเภท หลากหลายธุรกิจ หลากหลายแนวคิด ซึ่งทำให้เราสามารถนำแนวคิดเหล่านั้น ไม่ว่าจะเป็นแบบเก่าหรือใหม่ นำมาปรับแต่งนิดหน่อยเพื่อใช้กับธุรกิจออนไลน์ของเราได้เองสบายๆ

แต่คนที่ไม่เคยเดินมาทางนี้มาก่อน ผมก็เข้าใจว่าคงจะมืดแปดด้านสะเป็นส่วนใหญ่ซึ่งไม่ใช่เรื่องแปลก และมันก็คงจะไม่แปลกถ้าผมจะแนะนำเส้นทางและแนวทางง่ายๆ แต่ใช้ได้จริงในปัจจุบันอย่างแน่นอน "ไม่จำเป็นที่จะต้องมองไปที่อนาคตอยู่ตลอดเวลา" เราควรจะเน้นที่ปัจจุบันให้ดีเสียก่อนนะครับ และแนวทางเหล่านี้ผมมั่นใจว่าคุณทุกคนก็สามารถคิดและปฎิบัติตามได้จริง

1.เรียนรู้ - การเรียนรู้ถือเป็นสิ่งหลักที่ไม่ว่าคนชาติใดหรืองานประเภทอะไรก็แล้วแต่ ถ้าไม่ผ่านการเรียนมาก่อน แล้วคุณจะ "รู้" ได้อย่างไร

2.วางแผน - รู้จักวางแผนง่ายๆสำหรับการทำงานหรือธุรกิจที่ต้องการจะทำ ควรจะวางให้เป็นช่วงๆ เพื่อที่จะได้เสร็จเป็นอย่างๆ เจาะให้ลึกเข้าไว้

3.รอบคอบ - ปัญญาจะเกิดได้ถ้ามีสติหรือสมาธิ ถ้าไม่มีทั้งสองสิ่งปัญญาก็ไม่เกิด ก็เหมือนกับความรอบคอบ ถ้าไม่ระวัง มันก็จะ "พลาดและล้มเหลว"

4.กระตือรือร้น - เปรียบเทียบง่ายๆ คนนอน ไม่สามารถทำอะไรได้เลยนอกจาก นอนแล้วหายใจ ส่วนคนตื่น ทำอะไรได้มากมาย อยู่ที่คุณจะคิดและลงมือ

5.สังเกตุ - อย่าอคติกับสิ่งรอบข้าง อย่ามองว่าสิ่งนั้นไม่มีประโยชน์ อย่าทำตัวเองให้เป็นจุดศูนย์กลาง ดูแล้วจำ แล้วทำ แล้วมันจะเกิดผล

6.พักบ้าง - สิ่งต่างๆมันก็มีวันหมด และ วันหยุด เรามีแรงแค่ไหนทำแค่นั้น แต่อย่ากลัวว่ามันจะหมดลง เพราะเมื่อเราพัก สิ่งเหล่านั้นก็จะกลับมาคงที่เหมือนเดิม แต่ถ้ายิ่งดิ้นรน ถ้ามันหมดจนสนิท คุณก็คงรู้ว่ามันเป็นอย่างไร

7.หลายหัว - จงอย่าลืมตัวตนที่แท้จริงไป เพราะเราไม่ใช่เทวดา อย่าปิดกั้นสิ่งใหม่ๆ ไม่ว่าจะดีหรือไม่ดี เพราะสิ่งเหล่านั้นทำให้เราได้สิ่งที่ดีที่สุด เมื่อเรานำมันทั้งหมดมารวมเป็นก้อนเดียว

8.อย่ารอ - คิดแล้วทำ ไม่ว่ามันจะออกมาหัวหรือก้อย ยังไงมันก็เป็นก้าวที่เราได้เดินหน้าต่อไป

9.หลับตา แต่หูฟัง - ความมืดอาจจะทำให้เราคิดอะไรที่เป็นของตัวเอง การได้ยินผ่านความมืด อาจจะทำให้เราได้เรียนรู้สิ่งเหล่านั้นอย่างท่องแท้

10.ความจริง - อย่าหลีกเลี่ยงความเป็นจริงที่เข้ามา โปรดฉวยโอกาสทุกโอกาส ที่จะนำให้เราไปอยู่จุดสูงสุดของความเป็นจริง

ทั้งหมดทั้ง 10 ข้อนี้อาจจะเป็นแนวคิดแนวทางในการตั้งต้นได้หลากหลายนอกจากธุรกิจในแบบออนไลน์ก็เป็นได้ ซึ่งทุกอย่างมันขึ้นอยู่ที่ตัวบุคคลนั้นๆว่า เขาจะสามารถเก็บเกี่ยวในสิ่งที่ตัวเองได้ปลูกเอาไว้ได้มากน้อยแค่ไหน ซึ่งสิ่งเหล่านี้ไม่สามารถมีใครช่วยใครได้ เพราะไม่มีใครสามารถไปบังคับความคิดในสมองของคนอื่นได้ จงพยายามทำทุกอย่าง..ให้มันออกมา..จากสิ่งที่เป็นจริง..แล้วชีวิตคุณจะเปลี่ยนไปได้..ด้วยมือของคุณเอง

# เทคนิคการแบรนดิ่งตัวเองบน Facebook

เทคนิคการทำการตลาดบน facebook ที่ work เทคนิคการทำการตลาดบน facebook สรุปมี 7 ข้อ

1.เราต้องไม่โพสหรือโปรโมทเรื่องราวของธุรกิจที่เราทำ(หรือจะกี่ธุรกิจก็แล้วแต่ที่เราทำ)ในช่วงแรกที่เริ่มสร้างแบรนด์ครับ เพราะเราต้องการแบรนดิ่งตัวเราเองไม่ใช่ตัวธุรกิจจริงไหมครับ? ผมแนะนำว่าให้โพสหรือโปรโมทแต่เฉพาะข้อความหรือรูปภาพที่ช่วยเพิ่มภาพลักษณ์ให้กับตัวเราครับ ตัวอย่างเช่น คำคมโดนๆ หรือบทความสั้นๆที่สอนเรื่องแนวคิด รวมไปถึงผลงานที่เกิดขึ้นจริงจากธุรกิจด้วยครับ

2.พยายามสอนก่อนแล้วค่อยขายครับ การสอนในที่นี้หมายถึงการให้ความรู้ผู้คนก่อนครับเช่นการทำ VDO สอนเรื่องต่างๆ สอนการใช้งานโปรแกรม สอนวิธีการทำการตลาด โดยให้ดูว่ากลุ่มเป้าหมายของเราคือใครก็ให้ไปสอนในเรื่องนั้นๆ หลายคนเถียงว่าแล้วไม่มีทักษะไม่มีความรู้จะไปสอนคนอื่นได้อย่างไร ผมก็ขอตอบง่ายๆเลยครับว่า “ถ้าไม่มีก็สร้างมันขึ้นมาซิครับ” ไม่มีใครเก่งมาแต่เกิดจริงไหมครับ? เพราะฉะนั้นไปเรียนรู้และทำบ่อยๆมันจะเกิดเป็นความชำนาญเองครับ แล้วจะมีคนมาคอยติดตามสนับสนุนคุณเอง แต่ย้ำว่าต้องสอนเรื่อยๆสม่ำเสมอนะครับ อย่าขาด!!!

3.พูดถึงตัวคุณ เอกลักษณ์ที่คุณมี ให้มากกว่าการพูดถึงตัวธุรกิจครับ คุณต้องสื่อออกไปให้ได้ว่าคนที่เข้าจะมาคุยกับคุณหรือร่วมงานกับคุณเขาจะได้อะไรกลับไปบ้างครับ เคยนั่งคิดไหมครับว่า “ทำไมเขาถึงต้องเลือกเราล่ะ?คนอื่นก็มีตั้งเยอะตั้งแยะ จริงไหม?” นั่นคือการสื่อถึงคุณค่าที่คุณมี และนำเสนอมันออกไปยังกลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุดครับ

4.พยายามจำลองสถาการณ์เพื่อสร้างภาพลักษณ์ให้กับตัวเอง(แต่ไม่ใช่การไปโกหกคนอื่นนะครับ) อย่างที่ผมเคยบอกว่าเราไม่ได้ขายสินค้า เราทำเพียงแค่ออกไปทำการตลาดเท่านั้น การทำการตลาดก็คือการจำลองสถานการณ์เพื่อให้ลูกค้าหรือผู้มุ่งหวังตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการนั้นๆไปจากเรา ส่วนการจำลองสถานการณ์ก็ไม่ยากครับ เช่นการขอ รีวิวจากลูกค้าแล้วมายืนยันตัวธุรกิจหรือตัวเราว่า ร่วมงานกับเราแล้วเป็นอย่างไรใช้สินค้าแล้วได้ผลไหมเป็นต้นครับ

5.แก้ไขโปรไฟล์ ให้ดูเหมาะสม ดูดีกับการทำธุรกิจครับ ผมเห็นหลายคนเลยที่เอารูปอะไรก็ไม่รู้มาใส่ รูปคนอื่น รูปหมารูปแมวเป็นต้นครับไปเปลี่ยนเลยครับ เชื่อผม!! เพราะคนเราส่วนใหญ่ต้องการความน่าเชื่อถือครับ รูปลักษณ์ภายนอกจึงมาก่อนเสมอ เพราะถ้าเป็นคุณเองก็คงไม่อยากโอนเงินไปให้ใครก็ไม่รู้ที่ไม่รู้จักหรอกจริงไหมครับ?

6.ต้องมีความสม่ำเสมอในการสร้างภาพลักษณ์ อยู่ตลอดเวลายกตัวอย่างเวลาผมไปไหนก็แล้วแต่ ผมเองก็จะคอยอัพโหลดรูปภาพที่แสดงถึงความน่าเชื่อถือลงที่หน้า Wall ของผมอยู่เป็นประจำเพื่อให้ผู้คนที่เข้ามาที่หน้า facebook ของผมมองผมในมาดนักธุรกิจอยู่ตลอดเวลา

7.พยายามเพิ่มเพื่อนไปหากลุ่มเป้าหมายทุกวันวันล่ะ 5-10 คนทำไปเรื่อยๆครับ สมัยตอนที่ผมเองยังไม่ค่อยมีชื่อเสียงผมก็ใช้วิธีนี้เริ่มต้นครับคนไหนดูภูมิฐานหน่อยผมก็จะพยายาม แอดเพื่อนไปหา แต่เราจะไม่ไปวุ่นวายกับเขานะครับหรือทักไปขายสินค้าเหตุผลที่เราเพิ่มเพื่อนกลุ่มเป้าหมายเพราะเราต้องการให้คนเหล่านี้เห็นข่าวสารจากเราหรือสามารถติดตามความเคลื่อนไหวของเราได้ตลอดเวลาครับ จนพอคุณเริ่มอยู่ตัว คุณเริ่มมีชื่อเสียงแล้ว ค่อยหยุดเทคนิคในข้อที่ 7 ครับ เพราะถึงเวลานั้นคนจะมาขอคุณเป็นเพื่อนเองโดยธรรมชาติครับ

# เทคนิคการโพสเว็บบอร์ด

การลงประกาศนั้นมีหลายรูปแบบทั้งแบบเสียเงินและไม่เสียเงินวันนี้เราจะมาแนะนำเทคนิคการลงประกาศแบบไม่เสียเงินกัน!!!

**ขั้นตอนการลงประกาศ**

1.เตรียมข้อมูลเนื้อหาที่จะลงประกาศให้เรียบร้อย

2.สามารถลงประกาศได้กับเว็บบอร์ดที่สามารถลงประกาศฟรีทั่วไป!!!โดยท่านสามารถหาได้ตาม google หรือ ตามกลุ่มเฟสบุคที่เขาอณุญาติให้ท่านลงประกาศฟรี...

**Trick**

1.ข้อความที่ลงประกาศต้องดึงดูดความสนใจ

2.ในข้อความต้องมี Blacklink เพื่อย้อนกลับมายังเว็บไซต์ของเราด้วยอีกอย่างเพื่อทำ SEO ให้เว็บไซต์ของเรานั้นติดหน้าแรก google ด้วยนั่นเอง

3.อย่าไป Copy ข้อความของคนอื่นมาให้คิดเอาเองความคิดสร้างสรรค์นี่แหละทำให้ google ให้คะแนนกระทู้เรามากและอาจติดหน้าแรกของ google เอาได้ง่ายๆเลย

4.ให้ดูว่าเว็บบอร์ดที่เราไปโพสคนเข้าเยอะไหมโดยสังเกตจำนวนคนจากกระทู้ข้างๆถ้าคนเข้าน้อยก็ไม่ต้องไปโพสให้เสียเวลา

5.โพสเป็นประจำและสม่ำเสมออย่าทำตัวเป็น spam เพราะ google ไม่ชอบ

6.เมื่อโพสเสร็จแล้วให้ทดสอบลิงค์ย้อนกลับมายังเว็บไซต์ของเราทุกครั้ง

7.อย่าไปโพสในกระทู้ของคนอื่นมันจะพาลทำให้คนเกียจธุรกิจของเราไปด้วย

8.ดันกระทู้เป็นประจำทุกวัน เช้า-เย็น ต้องมีวินัยในตัวเอง

**เทคนิคการโพสเว็บอย่างไรให้รวดเร็ว**

1.เตรียมรายชื่อเว็บไซต์ที่จะโพสแล้วเปิดเว็บขึ้นมาทีล่ะ 5-10 เว็บ

2.เตรียมข้อความที่จะโพสลงเว็บไซต์

3.Copy แล้ววางทีล่ะเว็บไซต์แต่อย่าพึ่งกดตกลงวางให้ครบแล้วกดตกลงทีเดียว

4.ถ้าทำแบบนี้ได้10ครั้งคุณจะสามารถโพสได้วันล่ะ 50-100เว็บไซต์

5.เมื่อโพสเสร็จแล้วให้เก็บรายชื่อเว็บไซต์ที่ตั้งกระทู้ไว้แล้วให้ save ลง Notepad หรือโปรแกรมอะไรก็ได้ที่สามารถเก็บรายชื่อลิงค์เว็บไซต์ที่เราโพสไปแล้วเพื่อที่จะได้มาดันกระทู้ในวันต่อไป

**เวลาที่เหมาะสมที่สุดในการโพสเว็บไซต์**

1. ช่วง 06.30 – 08.00 น.

2. ช่วง 11.30 – 13.00 น.

3. ช่วง 16.30 – 18.00 น.

เพราะเป็นช่วงเวลาที่มีผู้ใช้งาน Internet จำนวนมากและผู้ที่สนใจ โฆษณาจะสนใจหัวข้อกระทู้ 1-5 อันดับแรกเท่านั้น

**คำเตือน**

กรุณาอ่านกฏการโพสกระทู้หรือดันกระทู้ของแต่ล่ะเว็บไซต์ด้วยเพราะบางเว็บไซต์มีกฏและข้อห้ามเช่น

1คนสามารถตั้งได้ 1กระทู้ หรือ 1คนสามมารถดันกระทู้ได้วันล่ะครั้ง ถ้าละเมิดกฏอาจถูกแบน username ต้องเสียเวลามานั่งสมัครใหม่อีกนะครับ

# การทำการตลาดบนFacebook

ต้องบอกก่อนเลยว่าเวลานี้คงไม่มีใครไม่รู้จัก facebook เป็นแน่แท้เพราะจำนวนประชากรผู้ใช้ facebook ทั่วโลกมีมากถึง 800 ล้าน User และประเทศไทยก็เป็นประเทศหนึ่งที่มีคนเล่น facebook มากติดอันดับที่ 19 ของโลกกันเลยทีเดียว!!!เยอะไหมล่ะ?นี่คือเหตุผลว่าทำไมเราถึงต้องหันมาสนใจสังคมออนไลน์อย่าง facebook เพราะจำนวนผู้ใช้บริการนี่แหละทำให้บริษัทหญ่หรือแม้กระทั่งธุรกิจ SME เล็กๆหันมาให้ความสนใจกับ facebook มากเพราะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการโฆษณาหรือกระจายข่าวได้มากเลยทีเดียว วันนี้ผมจะมาสอนเทคนิคสำคัญๆในการทำการตลาดบน facebook กันครับ

**1.การสร้าง Brand หรือการ Branding ตัวเอง**

มันคือการทำใหคนรู้จักเราให้เยอะที่สุดเท่าที่จะเยอะได้ หรือเป็นการสร้างเอกลักษณ์และความแต่งต่างให้คนจดจำ(มันช่วยให้คุณเหนือกว่าคู่แข่งด้วยตรงที่มันทำให้ลูกค้าแยก แบรนด์ ของคุณออกจากคู่แข่งคนอื่นๆได้)ทำไมต้องสร้างแบรนด์?เพราะมนุษย์เราจะจดจำอะไรที่แต่งต่างไม่ชอบอะไรที่ซ้ำๆหรือเหมือนกับทั่วๆไป เช่น ดารากับบุคคลทั่วไป ถ้าเป็นคุณคุณจะจดจำใครมากกว่ากัน ก็ต้องดาราสิ!!!นั่นแหละครับเพราะ ดาราเขามีการ Branding ตัวเองเรียบร้อยแล้ว แบรนของเขาจึงเข้าไปอยู่ในใจของลูกค้ายังไงล่ะครับ

**2.วันที่มีคนโพสเยอะที่สุดคือวันอังคาร**

การเลือกวันในการโพสหรือทำการตลาดก็เป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ช่วยส่งเสริมให้ธุรกิจคุณประสบความสำเร็จ มีหลายคนมาบ่นว่าโพสไปแล้วไม่เห็นจะได้ผลเลย ทำตั้งนานไม่มีคนสมัครทำธุรกิจเลย ก็เพราะบางครั้งที่คุณโพสอาจจะเป็นช่วงเวลาที่แย่ที่สุด เป็นช่วงที่ไม่ค่อยมีคนออน facbook ก็เป็นได้ครับนี่คือคำตอบครับ โดยส่วนใหญ่วันที่คนออนเยอะก็จะเป็น วันอังคาร พุธ จัน พฤหัสบดี ครับ

**3.เวลาที่ควรโพสมากที่สุดคือ 3 - 4 ทุ่ม**

เพราะเป็นช่วงเวลาที่จะมีผู้ใช้บริการ facebook มากที่สุดนั่นเองเมื่อคุณโพสข้อความอะไรออกไปก็จะส่งผลให้มีคนเห็นข้อความของคุณมากขึ้นด้วยนั่นเองนี่คือขอดีของการโพสข้อความหรือการทำการตลาดบน facebook ให้ถูกที่และถูกเวลานั่นเอง

**4.ควรโพสไม่เกิน 80 ตัวอักษร**

จากสถิติ มนุษย์ เราชอบอ่านข้อความสั้นๆ กระชับ แต่เข้าใจมากว่าการอ่านเนื้อหาที่มีการร่ายยาวหลายๆบรรทัด และยิ่งคุณโพสข้อความสั้นๆแต่ได้ใจความมากเท่าไหร่ จะยิ่งมีคนมาคอมเม้นหรือสนใจข้อความของคุณมากตามไปด้วยนะครับ อันนี้อ้างอิงจากสถิติเลยนะครับเป็นหลักจิตวิทยาอย่างหนึ่งแหละครับ

**5.การโพส รูปภาพ มักได้รับความสนใจมากกว่า ข้อความ**

มนุษย์เราชอบดูมากกว่าอ่านครับมันเลยทำให้ VDO ประสบความสำเร็จอย่างมากครับ ก็เหมือนกันครับบน facebook เมื่อคุณโพสแล้วควรจะมีรูปประกอบด้วยจะดีมากเลยเพราะมันช่วยดึงดูดความสนใจได้อย่างดีเยี่ยมเลยทีเดียว คนจะสนใจข้อความของคุณมากขึ้นจากรูปภาพที่คุณได้โพส หรือ โปรโมทไปนี่แหละครับ และยังช่วยเพิ่มจำนวน Like หรือ Comment ให้ กับ โปรไฟล์ หรือ แฟนเพจของคุณด้วยนะครับ

# การลงโฆษณาBanner

**การลงโฆษา Banner นั้นสามารถทำได้หลายวิธี**

1.แบบเสียเงิน

- ลงโฆษาณาแบบเสียเงินนั้นเราสามารถลงโฆษณาได้กับเว็บไซต์ทั่วไปที่เขารับจ้างลงโฆษณาโดยอัตตราค่าโฆษณานั้นจะขึ้นอยู่กับจำนวนผู้เข้าชมเว็บและขนาดของ Banner ที่เราลงโฆษณาเช่น

1. www.post-dd.com

2.www.kapook.com

3.www.wink.in.th

4.www.sanook.com

5. www.thaiearntalk.com

เป็นต้น เว็บเหล่านี้มีผู้เข้าชมเยอะมากในหนึ่งวันจึงเหมาะแก่การลงโฆษณา

2.แบบฟรี

-การลงโฆษณา Banner แบบฟรีนั้นเราสามารถทำได้หลายวิธีเช่น

1.การรับแลก Banner ลิงค์กับเว็บไซต์เพื่อนบ้านซึ่งวิธีนี้เป็นที่นิยมมากๆคือการที่เราติดต่อไปขอแลก Banner ลิงค์กับเว็บไซต์อื่น

2.การลงBanner ในกระทู้ตามเว็บบอร์ดต่างๆที่เราไปตั้งกระทู้ไว้

3.การลง Banner ลิงค์ในอีเมลล์ หรือการทำการตลาดโดยใช้อีเมลล์ email-maketing โดยให้เราแทรกรูปภาพ Banner ลิงค์ไว้ในอีเมลล์ก่อนจะส่งไปหาผู้มุ่งหวังของเรา

**ข้อควรระวังในการลงโฆษณา Banner**

1.ให้เราเช็คลิงค์ย้อนกลับมายังเว็บเราทุกครั้ง

2.ก่อนจะลงโฆษณา Banner ให้ดูก่อนว่าเว็บไซต์ที่เราไปลงโฆษณานั้นมีผู้เข้าชมเยอะไหม เราจะได้ไม่เสียเวลา และ เสียเงินฟรี

เทคนิคการทำการตลาดด้วยบทความ

เทคนิคการเขียนบทความอย่างไรให้ถูกวิธี เขียนอย่างไรแล้วดึงดูดให้ผู้คนเข้ามาอ่านบทความของเรา บทความนี้จะเหมาะสำหรับผู้ที่เขียนเว็บ Blog หรือ wordpress ที่ต้องการทำการตลาดออนไลน์ด้วยบทความ แต่ไม่รู้ว่าบทความที่ดีนั้นควรเขียนอย่างไร แล้วเนื้อหาควรมีลักษณะเช่นไร โดยการเขียนบทความนั้นผมจะแบ่งเป็น 3 ส่วน คือ 1.ส่วบทนำ 2.ส่วนเนื้อหา 3.สรุป นะครับที่สำคัญก่อนจะเขียนเราต้องคิดหัวข้อที่เราจะเขียนก่อนว่าเราจะเขียนเกี่ยวกับอะไรถ้านึกไม่ออกให้นึกถึงจุดประสงค์ที่เราสร้าง Blog หรือ wordpress นี้ขึ้นมาว่าเราสร้างมาเพื่ออะไรส่วนตัวผมนั้นสร้างเว็บไซต์นี้ขึ้นมาเพื่อให้คนที่ต้องการ มี**อาชีพเสริม** หรือ **รายได้เสริม** ครับงั้นเรามาเริ่มเขียนกันเลย

**ส่วนแรก เกริ่นนำ**

ในส่วนการเกริ่นนำนี้ให้เราเขียนเกี่ยวกับหัวข้อที่เราจะเขียนเช่น เราเขียนเกี่ยวกับการท่องเที่ยวก็ให้เกริ่นนำไปก่อน เช่น สวัสดีครับวันนี้กลับมาเจอกันอีกแล้ววันนี้ผมจะมาแนะนำสถานที่ท่องเที่ยวในจังหวัดเพชรบุรีเป็นต้นครับเพราะที่ผมแบ่งบทความเป็น 3 ส่วนนัั้นมันตรงตามหลักการเก็บข้อมูล SEO ของ google พอดีครับยิ่งบทความเรามีเนื้อหาดีเขียนถูกต้องตามหลัก google จะชอบมากครับและส่งผลให้บทความหรือเว็บไซต์เราติดอันดับดีๆด้วยครับในส่วนการเกริ่นนำให้เขียนไปคร่าวๆนะครับไม่ต้องลงรายละเอียดเกี่ยวกับหัวข้อที่เรากำลังจะเขียนมากๆครับ

**ส่วนที่สอง เนื้อหา**

ในส่วนของเนื้อหานี้ให้เราเขียนเกี่ยวกับสิ่งที่เราต้องการจะสื่อให้ผู้อ่านได้รับรู้เลยครับ ยกตัวอย่างเช่น ผมทำเว็บเกี่ยวกับ อาชีพเสริม ผมก็เจะเขียนบทความที่เกี่ยวข้องกับ อาชีพเสริมที่ผมทำว่ามันเกี่ยวข้องกับอะไร แล้วเริ่มต้นอย่างไรมีรายได้เท่าไหร่วิธีการเขียนเนื้อหาของบทความนั้นไม่ยากหรอกครับให้เราพรรณณาตามสิ่งที่เรานึกคิดและเมื่ออ่านแล้วมันมีประโยชน์กับผู้อ่านด้วยครับและบทความที่เขียนควรมาจากแก่นความรู้จริงๆด้วยครับเพื่อไม่ให้ผู้อ่านรับข้อมูลที่ผิดๆและเข้าใจผิดตามเนื้อหาของบทความที่เราเขียนครับ

**ส่วนที่สาม สรุป**

ในส่วนนี้ก็เป็นส่วนปิดท้ายเมื่อเราเขียนบทความเสร็จแล้วนะครับ เป็นการสรุปเนื้อหาที่เราเขียนมาทั้งหมดว่าเกี่ยวข้องกับอะไรแล้วมีประโยชน์อย่างหรืออาจะเป็นการแทรกข้อคิดเล็กๆน้อยๆเพื่อเป็นการทิ้งท้ายเพื่อให้ผู้อ่านได้แง่คิดหรือมุมมองเกี่ยวกับหัวข้อที่เราได้เขียนครับหรืออาจะเป็นการกล่าวขอบคุณที่ผู้อ่านตั้งใจอ่านบทความของเราตั้งแต่ต้นจนจบซึ่งแสดงถึงการมีมารยาทในการเขียนบทความครับ

**สรุป**

เป็นอย่างไรบ้างครับการเขียนบทความคงไม่ยากเกินไปสำหรับพวกเราใช่ไหมครับ ผมหวังว่าเทคนิคเหล่านี้คงมีประโยชน์สำหรับคนที่กำลังทำการตลาดออนไลน์อยู่นะครับคงจะมีประโยชน์ไม่มากก็น้อยเพราะมันจะทำให้เราสมารถเพิ่มยอดคนเข้าชมเว็บไซต์เราได้เป็นอย่างดีและถ้าเว็บไซต์เราออกแบบมาดี เนื้อหาดี มีลิงค์ย้อนกลับที่ดี ด้วยแล้วผมเชื่อว่า อันดับในการทำ SEO คงดีตามไปด้วยครับ เพราะเราทำตามหลักที่ google ชอบมากๆเลยครับและที่สำคัญที่ผมอยากเตือนหลายๆคนนะครับการเขียนบทความนั้นให้เขียนเองอย่าไป copy บทความของคนอื่นมานะครับเพราะมันจะทำให้ เว็บไซต์ของเราอันดับไม่ดีครับเนื่องจาก google สามารถตรวจสอบได้ว่าเว็บไซต์ไหน copy เนื้อหากันบ้างครับ สุดท้ายนี้ก็ต้องขอขอบคุณท่านผู้อ่านที่ตั้งใจอ่านบทความนี้ของผมครับ

**หวังว่าเทคนิคทั้งหมดเหล่านี้หวังว่าเพื่อนๆจะได้นำไปใช้ประโยชน์ไม่มากก็น้อยนะครับ**