

จับกระแส สินค้าออนไลน์ ขายดีดี

02

ล้าง...ใจ เปิดตากว้าง

อัด...ภูมิรู้ใหม่ๆ

ฉีก...กระตุ้นต่อมคิด ไม่หยุดคิด

ผมมีโอกาสรู้จักกับผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่สนใจทำธุรกิจออนไลน์จากการเป็นวิทยากรรับเชิญให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชนต่างๆ ลองทายสิว่าคำถามฮอตฮิตติด 1 ใน 3 ที่พวกเขาถามกันคืออะไร?

นิก นิก นิก และก็นับ 1,2,3...

คิดว่าคงตอบได้เป็นเสียงเดียวกันว่า “จะขายอะไรดี? ครับ/ค่ะ อาจารย์” ถ้าเป็นสมัยก่อน เชื่อว่าส่วนใหญ่คงอาจใช้วิธีสังเกตจากการเดินไปตามตลาดนัด หรือห้างสรรพสินค้า เพื่อดูว่าคนส่วนใหญ่มุ่งซื้อสินค้าร้านไหน ก็คาดเดาว่าสินค้าเหล่านั้นน่าจะขายดี นำมาลองขายบ้าง แต่เดี๋ยวนี้การใช้วิธีใหม่ๆ แบบนี้ที่จริงก็ไม่ได้ผิดอะไร แต่จะดีกว่านี้ถ้าเรานำเครื่องมือมือออนไลน์ที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์แบบไม่ต้องนั่งเทียน ไม่ต้องคาดเดาเอาเองว่าสินค้าที่เล็งไว้จะขายดีหรือไม่

เอาละ! ตามผมมาครับ จะแนะนำเครื่องมือทรงอำนาจภาพที่จะช่วยเป็นหูเป็นตาให้รู้ว่า “สินค้าอะไร ขายดีขายลึ” ไม่เพียงแค่นั้นผมจะพาเพื่อนๆ ใหม่ๆ นะครับ สำหรับใครที่กำลังมองหาสินค้า/บริการใหม่ๆ ที่อยู่ในความต้องการของตลาด เช่น ธุรกิจนำเข้า-ส่งออก ตัวแทนจำหน่ายสินค้า ก็สามารถนำเครื่องมือที่ผมกำลังจะกล่าวถึงเหล่านี้ไปต่อยอดธุรกิจได้เช่นกัน ถ้าพร้อมแล้วมาคุยกันครับ

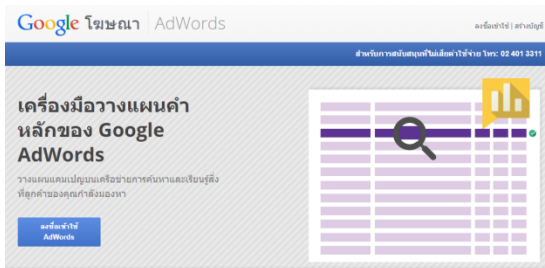
เปิดตลาดสินค้า/บริการยอดฮิต ด้วย Google Planner

ผมเชื่อว่าคนในโลกออนไลน์ ไม่มีใครไม่รู้จัก Google เพราะเป็นเจ้าตลาดของเว็บ Search Engine ระดับโลก ซึ่ง Google เอง ได้พัฒนาเครื่องมือที่ใช้ในการค้นหา “คีย์เวิร์ด” ซึ่งแรกเริ่มเดิมทีก็นิยมใช้ในการ

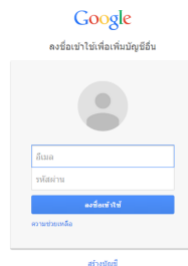
วิเคราะห์เพื่อหาคำค้นหายอดนิยมสำหรับผู้ต้องการซื้อโฆษณาออนไลน์ผ่าน Google หรือที่เรียกกันว่า Google AdWords นั่นเอง (AdWords คืออะไรเดี๋ยวจะเล่าให้ฟังในคลิกที่ 6 ครับ) แต่ด้วยเจ้าเครื่องมือนี้เป็นบริการฟรีๆ ที่แม้เราไม่ซื้อโฆษณาของ Google ก็สามารถใช้ได้ ดังนั้น จึงนิยมนำเครื่องมือนี้เป็นตัวช่วยวิเคราะห์ว่า “คีย์เวิร์ดอะไรที่คนนิยมค้นหาในช่วงเวลานั้นๆ” พูดย่างๆ ก็คือ Google Planner ช่วยให้เราเห็นแนวโน้มการค้นหาสินค้า/บริการทางอินเทอร์เน็ตนั่นเอง ซึ่งขั้นตอนการใช้งานก็ไม่ได้ยุ่งยากอะไร ลองทำตามกันเลย

มองหา Main Keyword

1. เข้าไปที่ <https://adwords.google.co.th/KeywordPlanner>



2. Login เข้าสู่ระบบ (ถ้ายังไม่มีบัญชี Google ก็สมัครใช้งานกันก่อนเลย)



3. เลือก Search for new keyword and ad group ideas

Keyword Planner

Plan your next search campaign

What would you like to do?

- ▶ Search for new keyword and ad group ideas
- ▶ Get search volume for a list of keywords or group them into ad groups
- ▶ Get traffic forecasts for a list of keywords
- ▶ Multiply keyword lists to get new keyword ideas

Keyword Planner Tips

Find new keywords related to a phrase, website or category

Want to try Display Planner? Try Display Planner

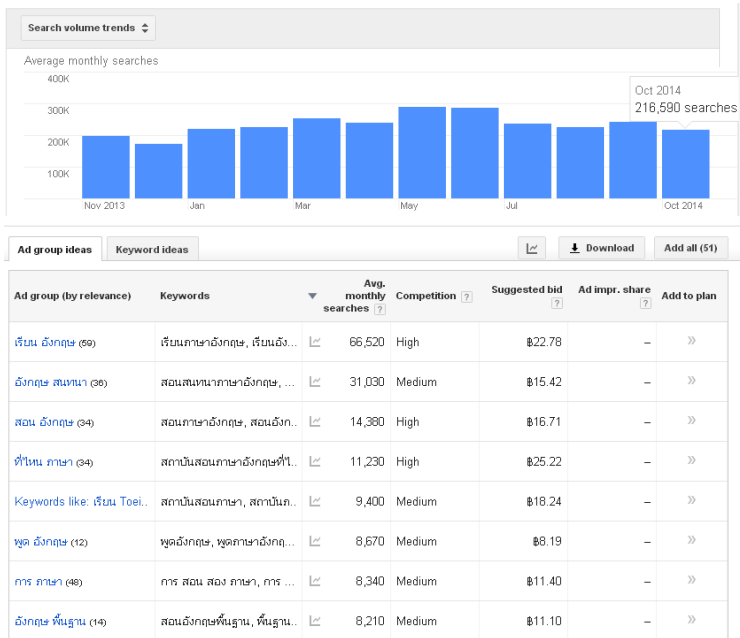
4. ลองใช้คีย์เวิร์ดกว้างๆ ก่อน (นิยมเรียกว่า Main Keyword)

เข้าไปในช่อง Your product or service ยกตัวอย่างนะครับ เช่น ผมเล็งธุรกิจสอนภาษาเอาไว้ อาจใช้คีย์เวิร์ดที่เป็น Main Keyword ว่า “สถาบันสอนภาษา”

5. ต่อมาลองกำหนดตัวกรองที่ต้องการใช้ในการวิเคราะห์ เช่น ตัวอย่างนี้เป้าหมายลูกค้าของผมเป็นคนไทย ดังนั้น จะกำหนดตัวกรองสำหรับ Main Keyword เฉพาะ Thailand เท่านั้น

The screenshot shows the Google Keyword Planner interface. On the left, under 'Targeting', there are four dropdown menus: 'Thailand', 'Thai', 'Google', and 'Negative keywords', each with a checkmark icon. Below these is a 'Date Range' section with a dropdown set to 'Show avg. monthly searches for: Last 12 months'. At the bottom left is a blue 'Get ideas' button. On the right, under 'Customise your search', there are two sections: 'Keyword filters' with a dropdown set to 'Show broadly-related ideas', and 'Keywords to include' with a dropdown set to 'Hide keywords in my plan'. Both sections have checkmark icons.

6. คลิก Get ideas และลองฝึกสังเกตข้อมูลที่ออกมากัน लेकरับ



จากข้อมูลนี้ Google Planner บอกให้รู้ว่าคีย์เวิร์ดไหนที่นิยมนักห
กันมากที่สุด ซึ่งขณะที่ผมกำลังค้นหาคำว่า “สถาบันสอนภาษา” อยู่เนี่ย พบว่า
คำค้นหายอดนิยมที่นิยมนักหามากกว่าคือ (สังเกตช่อง Avg. monthly
searches ตัวเลขยิ่งมากยิ่งดี)

อันดับ 1 เรียน อังกฤษ

อันดับ 2 อังกฤษ สนทนา

อันดับ 3 สอน อังกฤษ

7. คลิกที่ Keyword ideas เพื่อหา Main Keyword ที่น่าสนใจ

Ad group ideas

Keyword ideas

Download

Add all (801)

Search terms	Avg. monthly searches	Competition	Suggested bid	Ad impr. share	Add to plan
สถาบันสอนภาษา	480	High	฿15.10	–	»

1 - 1 of 1 keywords

Keyword (by relevance)	Avg. monthly searches	Competition	Suggested bid	Ad impr. share	Add to plan
เรียนภาษาอังกฤษ	60,500	High	฿23.25	–	»
สอนภาษาอังกฤษ	22,200	Medium	฿16.05	–	»
สอนภาษาอังกฤษ	12,100	High	฿16.78	–	»
เรียนภาษาอังกฤษที่โนนดัง	8,100	High	฿27.96	–	»
พูดภาษาอังกฤษ	6,600	Medium	฿8.38	–	»

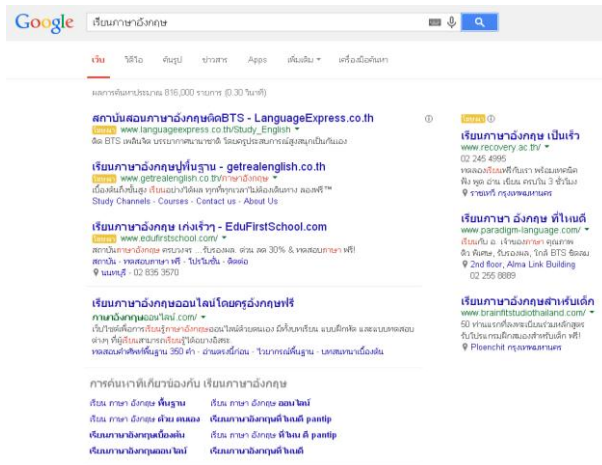
เมื่อคลิกที่ Keyword ideas มันจะชัดเจนเลยว่า Main Keyword ที่เราคิด กับคำที่คนนิยมค้นหาจริงๆ นั้นเป็นอย่างไร จากตัวอย่างนี้ถ้าเราใช้คำว่า “สถาบันสอนภาษา” จะมี Avg. monthly searches เพียง 480 ครั้ง แต่ถ้าเปลี่ยนเป็นคำอื่นตามที่ Google Planner แนะนำ เช่น “เรียนภาษาอังกฤษ” จะมีผู้ค้นหาสูงถึง 60,500 ครั้งเลยทีเดียว ว้าว ว้าว ว้าว!

ค้นหา Niche Keyword

เมื่อเราได้ Main Keyword ที่น่าสนใจแล้ว ต่อมาให้พยายามเรียบเรียง Niche Keyword หรือจะเรียกเป็นคำเท่ๆ ว่า **Long Tail Keyword** ก็ได้ครับ คำถามที่ตามมาอาจจะงงๆ ว่าหาไปเพื่ออะไร มีประโยชน์อย่างไร? ถ้าเราค้นหา Niche Keyword ได้ อันนี้สงสัยจะช่วยเราสองเรื่องใหญ่ๆ อย่างแรกก็คือ ทำให้มีคีย์เวิร์ดที่สามารถนำไปใส่บนเว็บไซต์ และมันจะช่วยเรื่อง SEO ที่ทำให้เว็บของเราถูกค้นพบบนเว็บค้นหาอย่างเช่น Google ได้มากยิ่งขึ้น และอีกประโยชน์คือ จะช่วยประหยัดเงินในกระเป๋าของเรา

ได้มากที่สุดทีเดียว หากต้องการ โฆษณาออนไลน์ผ่านเว็บค้นหาต่างๆ
รายละเอียดเรื่องนี้ค่อนข้างยาว เอาเป็นว่าขอยกขอลไปอธิบายไว้ในคลิที่ 6
แล้วกันนะครับ แต่ตอนนี้มาเข้าเรื่องหา Niche Keyword กันต่อครับ ลองทำ
ตามขั้นตอนนี้ดู

1. นำ Main Keyword ที่ได้ไปค้นหาใน Google



จากตัวอย่างนี้ถ้าเราเลือก Main Keyword เป็นคำว่า “เรียน
ภาษาอังกฤษ” และลองนำคำนี้ไปค้นหาใน Google ลองสังเกตคำค้นหาที่
เกี่ยวข้องที่แสดงอยู่ตำแหน่งล่างสุดในหน้าผลลัพธ์การค้นหา คำหลักๆ ที่
เห็นก็คือ

- เรียน
- ภาษา
- อังกฤษ
- ออนไลน์

(แสดงว่าแนวโน้มคนเริ่มนิยมเรียนภาษาออนไลน์กันแล้ว)

- ด้วยตนเอง

(แสดงว่าแนวโน้มคนเริ่มนิยมเรียนภาษาออนไลน์กันแล้ว)

- ที่ไหนดี

(แสดงว่าคนอยากรู้ข้อมูลว่าเรียนภาษาอังกฤษที่ไหนดีจากคนที่เคยเรียนมาแล้ว)

- Pantip

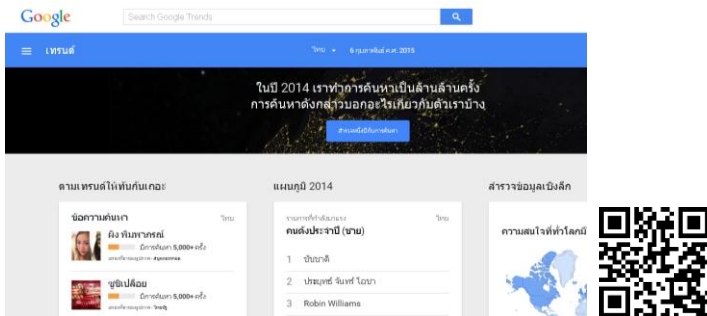
(แสดงว่าคนนิยมตั้งคำถามที่อยากรู้ผ่านเว็บ Pantip)

2. นำข้อมูลมาเรียบเรียงให้เป็น Niche Keyword เช่น “เรียนภาษาอังกฤษ ออนไลน์ ด้วยตนเอง ที่ไหนก็เรียนได้” และนำไปใส่ไว้บนเว็บไซต์ หรือใช้ในการโฆษณาออนไลน์

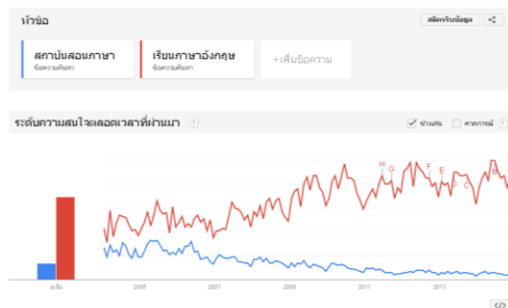
มาถึงตรงนี้ พอจะจับทางกันได้มั๊ยครับว่า Google Planner ช่วยให้เห็นแนวโน้มความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น เช่น คนสมัยนี้ต้องการเรียนภาษาอังกฤษผ่านระบบออนไลน์ ไม่ต้องการเสียเวลาไปเรียนตามสถาบันสอนภาษาต่างๆ และเมื่อมีคำถามที่อยากรู้ก็นิยมไปตั้งคำถามไว้ใน Pantip ซึ่งเราอาจจะไปลงโฆษณาตามเว็บเหล่านี้ เพราะมีลูกค้ารออยู่นั่นเอง

นอกจาก Google Planner ที่ช่วยให้เราพบสินค้า/บริการใหม่ๆ ที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าแล้ว ยังมีอีกเครื่องมือที่มาช่วยต่อยอดความมั่นใจให้เรามากขึ้นคือ **Google Trends** เครื่องมือช่วยให้เห็นแนวโน้มความต้องการของลูกค้า ช่วยให้รู้ว่าลูกค้ากำลังสนใจอะไรอยู่ในขณะนั้นนั่นเอง...รอช้อยู่เอย มาลองใช้กันเลย

1. เข้าไปที่ www.google.co.th/trends



2. ลองใส่คีย์เวิร์ดที่ต้องการ สามารถใส่ได้หลายคำเพื่อเปรียบเทียบกัน เช่น “สถาบันสอนภาษา” และ “เรียนภาษาอังกฤษ”



จากผลลัพธ์ที่ได้ จะเห็นว่าไม่ว่าจะใช้ Google Planner หรือ Google Trends ข้อมูลที่ได้จะมีความสอดคล้องกันเสมอ จากตัวอย่างนี้ คำว่า เรียนภาษาอังกฤษ มีแนวโน้มการค้นหาที่เพิ่มสูงขึ้น ขณะที่คำว่า สถาบันสอนภาษา มีแนวโน้มการค้นหาที่ลดลง

และถ้าลองเลื่อนลงมาดูการค้นหาก็เกี่ยวข้องด้านล่าง คำที่เป็นดาวรุ่งพุ่งแรงก็คือคำว่า พุด ภาษา อังกฤษ ซึ่งเราก็สามารถสร้างคำเหล่านี้เป็น Niche Keyword ได้เช่นกันครับ

แปลเป็นภาษาไทย		เรียนภาษาอังกฤษ
ข้อความค้นหา		ออกนิยม มาแรง
พุด ภาษา อังกฤษ		ดาวรุ่งพุ่งแรง
เพลง ภาษา อังกฤษ		ดาวรุ่งพุ่งแรง
แปล ภาษา อังกฤษ		ดาวรุ่งพุ่งแรง
เรียน อังกฤษ ออนไลน์		+200%
เรียน ออนไลน์		+180%
ภาษา อังกฤษ ออนไลน์		+150%
ภาษา อังกฤษ		+100%

สรุปนะครับ สารที่ได้จากคลิกรู้นี้ก็คือวิธีวิเคราะห์แนวโน้มความต้องการสินค้า/บริการออนไลน์ใหม่ๆ ผ่านเครื่องมือออนไลน์

1. เข้าไปที่ <https://adwords.google.co.th/KeywordPlanner>
2. วิเคราะห์ Main Keyword ที่เหมาะสมโดยเน้นที่ Keyword ideas
3. เรียบเรียง Niche Keyword จากการสังเกตคำค้นหาที่เกี่ยวข้องผ่าน Google Search
4. หรือ เข้า ไป ที่ www.google.co.th/trends เพื่อ หา Niche Keyword อีกช่องทาง
5. นำ Niche Keyword ไปใส่บนเว็บไซต์ เพื่อประโยชน์ในการทำ SEO และ/หรือใช้โฆษณาออนไลน์