

ตัดวงจรแก้แค้น

“เนื้อหามูลค่าสูงเหล่านี้”
ช่วยนำคุณไปสู่วิธี
ตัดวงจรแก้แค้นได้เร็วขึ้น



0สู่แสน

ด้วยธุรกิจคนเดียว

ถอดรหัสความสำเร็จธุรกิจขายเดี่ยว
ในยุคดิจิทัล ฉบับสมบูรณ์

สำหรับคนที่เป็นเสาหลักของบ้าน
และเป็นแรงงานของเมียและลูก

BY: MR SARAWUT
KAEWKHUMSAN



ถอดรหัสความสำเร็จธุรกิจนายเดี่ยวในยุคดิจิทัล ฉบับสมบูรณ์ 2025

จอร์: เฮ้คุณ! เคยได้ยินคำว่า Solopreneur ไหม? มันคืออะไร ทำไมใคร ๆ ก็พูดถึงยุคนี้ 2025 แล้วธุรกิจนายเดี่ยวมันจะรุ่งจริงหรือ?

คุณ: โอ๊ย พี่จอร์ ผมไม่เคยได้ยินเลยครับ ทำคนเดียวได้จริงหรือ ผมเห็นใคร ๆ ก็ต้องมีทีม ต้องมีเงินทุน ต้องมีพันธมิตรทั้งนั้น

จอร์: นี่แหละพี่ถึงบอกว่ามันน่าสนใจ โอเค เดี่ยวพี่เล่าให้ฟังนะ มีเรื่องราวมาแชร์จากประสบการณ์ของคนที่เป็น 5 ปีที่แล้วเคยเป็นหนุ่มน้อยไร้เงินทุน และไม่มีทีม ทำทุกอย่างเอง ไม่รู้จะเริ่มไง แต่ตอนนี้กลับกลายเป็น Solopreneur ตัวจริงไปแล้ว

คุณ: โห คงไม่ใช่เวทมนตร์ใช่ไหมพี่? มันเป็นไปได้จริงหรือ?

จอร์: พี่ก็แอบสงสัยเหมือนกัน ตอนแรกคิดว่า "จะทำอะไรได้ในเมื่อไม่มีเงินทุน ไม่มีคนช่วย?" แต่สุดท้ายเขาก็กลับค้นพบว่า "ฝึกฝนสกิลสำคัญก็พอ ไม่ต้องเก่งทุกอย่าง" ก็สามารถเริ่มธุรกิจ One Person Business แบบนี้ได้

คุณ: ฟังดูเหมือนนิยาย! แล้วเขาเจอทางสว่างได้ไงอะ?

จอร์: เขาเล่าว่า ไม่มีใครบอกเขาเรื่องนี้มาก่อน เลยต้องลองผิดลองถูก จนในที่สุดจับทางได้ ตอนนี้เลยตั้งใจเขียนคู่มือให้คนอื่น ๆ ที่อยากทำ Digital business แบบนายเดี่ยว หรือที่เรียกว่า Solopreneur โดยไม่ต้องเสียเวลาแบบเขา

คุณ: ฟังแล้วน่าสนใจมากพี่! แต่คงอ่านยาวแน่ ๆ เลย

จอร์: บอกตรง ๆ เลยว่า "ข้อมูลนี้ยาวมาก ใช้เวลาอ่านประมาณ 10-15 นาที" แต่คุ้มค่าแน่นอน เพราะเขาลงแรงเขียนไว้แบบละเอียดยับเลย

คุณ: ได้ครับ ผมอยากอ่านเลย แล้วมันมีเนื้อหาอะไรบ้าง พอจะบอกได้มั้ย?

วุธ: ถ้าพร้อมแล้วก็ลุยกันได้เลย! เพราะเนื้อหาทั้งหมดนี้คือการ “ถอดรหัสความสำเร็จธุรกิจ
นายเดี่ยวในยุคดิจิทัล” ฉบับสมบูรณ์ปี 2025 นี้แหละ

คุณ: หุย จั๊นผมขอตัวไปโซโล่-ก่อนนะพี่ หวังว่าหลังจบ 10-15 นาทีนี้จะจับทางธุรกิจนาย
เดี่ยวได้บ้าง

วุธ: โซโล่! ชอบคำนี้นะคุณ (หัวเราะ) เอาละ อย่ารอช้า ไปอ่านกันเลย แล้วเดี่ยวถ้ามีข้อ
สงสัย ค่อยมาคุยกับพี่ได้ตลอด!

คุณ: ได้เลยพี่วุธ ขอตัวไปเปิดโลก Solopreneur ก่อนนะครับ!

การเติบโตขึ้นของ Solopreneur ทั่วโลก

วุธ: คุณครับ ผมไปสืบหาข้อมูลมาเรื่อง Solopreneur เนี่ย คุณเคยได้ยินไหมว่ามันโตขึ้นทั่ว
โลกเลยนะ?

คุณ: โห ยังไม่เคยได้ยินละเอียด ๆ เลยพี่วุธ เทรนด์มันดีขนาดนั้นเลยหรอ?

วุธ: ดีมากเลยครับ ขนาดที่มีรายงานจาก Intuit QuickBooks บอกว่าธุรกิจที่ไม่มีพนักงานใน
สหรัฐฯ เพิ่มขึ้นจาก 76% ในปี 1997 เป็น 84% ในปี 2020 และ แนวโน้มยังสูงขึ้นในปี 2024
ด้วยนะ

คุณ: โอ้โห ฟังแล้วน่าสนใจมาก แล้วเขาว่าเหตุผลอะไรบ้างล่ะที่ทำให้คนหันมาทำธุรกิจ
เดี่ยวกันเยอะขนาดนี้?

วุธ: มีหลายอย่างเลยครับ

1. การระบาดของโควิด ทำให้คนเริ่มหาอาชีพเสริมมากขึ้น
2. มี เทคโนโลยีใหม่ ๆ กับ AI ที่ทำให้ Solopreneur ทำงานง่ายขึ้น
3. ผู้คนเริ่มแสวงหา Work-Life Balance หรือความสมดุลระหว่างงานกับชีวิต และอยากมีอิสระในการทำงานมากขึ้น

คุณ: น่าสนใจอะพี่ ผมว่าใครที่อยากเริ่มต้นเป็น Solopreneur คงต้องดูข้อมูลนี้เป็นแรงบันดาลใจได้เลย

วุธ: ใช่เลยครับ ผมเชื่อว่าคนที่คลิกเข้ามาอ่านก็น่าจะสนใจ และอยากเริ่มเป็น Solopreneur เหมือนกัน งั้นเราเข้าสู่เนื้อหากันเลยดีกว่า

คุณ: เยี่ยม! แต่ผมเห็นพี่วุธเขียนว่า “ข้อมูลนี้ยาวหน่อย ใช้เวลาอ่านประมาณ 10-15 นาที” นี่น่า

วุธ: (หัวเราะเบา ๆ) ก็จริงนะครับ คุณพร้อมไหมล่ะ? เพราะผมจะเล่าแบบจัดเต็มเลยว่า Solopreneur คืออะไร และมันต่างจากนักธุรกิจทั่วไปยังไง

คุณ: โอเคพี่วุธ ผมจะเตรียมน้ำเตรียมขนมมานั่งอ่านยาว ๆ เลย พร้อมลุยแล้ว!

วุธ: เจ๋ง! งั้นมาดูกันเลยว่าธุรกิจขายเดี่ยวในยุคดิจิทัล 2025 มันจะมีอะไรบ้าง!

Solopreneur ต่างจากนักธุรกิจทั่วไปอย่างไร?

วุธ: คุณ เคยได้ยินคำว่า Solopreneur มาก่อนไหม? หลายคนบอกว่าเป็นธุรกิจที่ “ขายเดี่ยว” ในยุคดิจิทัล แต่จริง ๆ แล้วมันต่างจากนักธุรกิจทั่วไปยังไงนะ?

คุณ: อืม... เท่าที่เคยได้ยินก็คือคนทำธุรกิจคนเดียว ไม่จ้างพนักงานประจำใช้รีเปล่าพี่?

วุธ: ใช่เลยครับ Solopreneur คือเจ้าของธุรกิจที่เริ่มต้นและดำเนินธุรกิจด้วยตัวคนเดียว โดยอาศัยเทคโนโลยีและระบบต่าง ๆ ช่วยทำงานแทน ไม่จำเป็นต้องจ้างพนักงานประจำ บางทีอาจจะจ้าง Freelance หรือ Part-time เป็นครั้งคราวก็ได้

คุณ: เออ มันก็ต่างจากนักธุรกิจทั่วไปแค่ทำคนเดียวเองหรอ?

วุธ: (หัวเราะ) ก็ประมาณนั้นแหละครับ จะบอกว่าต่างชัด ๆ ก็ตรง “ทำคนเดียว” นี่แหละ จริง ๆ มันก็คือการทำธุรกิจอีกรูปแบบหนึ่ง ที่ผสมผสานระหว่าง เทคโนโลยี กับ ระบบ Automation เพื่อให้เราสามารถบริหารจัดการเองได้

คุณ: โห ฟังดูเทดีเนอะพี่ แบบขับเคลื่อนธุรกิจด้วยตัวเอง แต่ว่าแล้วมันมีลักษณะอะไรที่น่าสนใจอีกบ้าง?

วุธ: มีหลายอย่างเลยครับ ลองมาดูกันเป็นข้อ ๆ

1. เป็นเจ้าของธุรกิจอย่างเต็มรูปแบบ ไม่ได้เป็นลูกจ้าง แต่เป็นเจ้าของ
2. มี Personal Branding เน้นสร้างตัวตนให้คนรู้จักในนามเราคนเดียว
3. เน้นสร้างระบบ Automation เพื่อให้ธุรกิจเดินต่อไปได้ แม้เจ้าของจะไม่ทำงานตลอด 24 ชม.
4. ใช้เทคโนโลยีและเครื่องมือดิจิทัล ปรับใช้ซอฟต์แวร์หรือแพลตฟอร์มต่าง ๆ ให้เป็นประโยชน์
5. เน้นสร้างสินค้าที่สร้างเงินแบบ Passive Income ทำงานครั้งเดียวหรือทำระบบไว้ แล้วได้เงินต่อเนื่อง

คุณ: โห น่าสนใจมากเลยพี่ นี่มันเหมือนพวก Youtuber หรือ Creator ที่ทำคอร์สออนไลน์ไร้อุปกรณ์บ้าง?

วุธ: ถูกต้องครับ คนที่ทำคอนเทนต์ออนไลน์จนสร้างรายได้จาก Ads, สปอนเซอร์ หรือขายคอร์สสารพัดอย่างก็ถือเป็น Solopreneur ได้เหมือนกัน ขอแค่เราทำธุรกิจเองคนเดียว ใช้เทคโนโลยีเป็นหลัก และสร้างรายได้แบบ “ทำน้อยได้มาก” ก็เข้าข่ายแล้ว

คุณ: ฟังแล้วอยากลองเริ่มบ้างเลยพี่วุธ

วุธ: เยี่ยมเลย! เดี่ยวพี่มีเนื้อหาอีกเพียบที่จะช่วยแนะนำว่าถ้าอยากเป็น Solopreneur ต้องเริ่มยังไงบ้าง คุณลองตามอ่านดูแล้วถ้ามีอะไรไม่เข้าใจก็มาถามพี่ได้ตลอดนะ!

ความแตกต่างจาก Entrepreneur ทัวไป

วุธ: คุณครับ พอเราคุยกันเรื่อง Solopreneur กับนักธุรกิจทัวไปแล้วเนี่ย คุณพอเห็นภาพชัดขึ้นไหมว่ามันต่างกันยังไง?

คุณ: ก็เริ่มเห็นแล้วพี่ แต่นึกไม่ค่อยออกว่าต่างแบบละเอียด ะ ยังไงนะ

วุธ: ได้เลย เดี่ยวพี่สรุปให้ฟังเป็นข้อ ๆ เปรียบเทียบกันชัด ๆ เลย ระหว่าง Solopreneur กับ Entrepreneur ทัวไปนะ

Solopreneur

1. เน้นการสร้างระบบ Automation เพื่อให้ธุรกิจรันด้วยตัวเองเท่าที่จะทำได้
2. ทำงานคนเดียว หรือจ้าง Freelance เป็นครั้งคราว
3. ใช้เงินลงทุนต่ำ ไม่ต้องมีทีมใหญ่หรือระบบลอจิสติกส์
4. โครงสร้างยืดหยุ่น ไม่มีกฎระเบียบซับซ้อน
5. เน้นคุณภาพชีวิตและอิสรภาพ อยากทำงานตอนไหน ที่ไหนก็ได้
6. สามารถทำงานจากที่ไหนก็ได้ ขอแค่มีอินเทอร์เน็ตและอินเทอร์เน็ต

Entrepreneur

1. เน้นการขายธุรกิจใหญ่ สเกลอัพไว จ้างทีมเยอะ
2. จ้างพนักงานประจำ มีทีมงานดูแลส่วนต่าง ๆ
3. ต้องการการลงทุนสูง เพราะมีโครงสร้างหลายชั้น
4. มีโครงสร้างองค์กรชัดเจน แผนกต่าง ๆ เป็นระบบ
5. เน้นการเติบโตของบริษัท เป็นเป้าหมายหลัก
6. มักต้องมี office หรือหน้าร้าน เพื่อรองรับการบริหารจัดการ

คุณ: โอ้โห พอเทียบกันแบบนี้ชัดเจนเลยนะพี่ ผมว่าคนสายซิลล์ ๆ เหมือนผม ดูเหมาะกับการเป็น Solopreneur เนอะ

วุธ: (หัวเราะ) ใช่ครับ คนที่รักอิสระ หรือไม่อยากปวดหัวกับการบริหารคนเยอะ ๆ น่าจะเหมาะมาก ที่นี้ก็อยู่ที่ว่าคุณอยากสร้างธุรกิจแบบไหน ความสุขมาก่อน หรืออยากสเกลแบบใหญ่โต

คุณ: ผมว่าผมลงตัวที่ “คุณภาพชีวิต+รายได้” มากกว่า ออฟฟิศใหญ่ ๆ ปวดหัวแน่เลย

วุธ: นั่นแหละ หลายคนถึงเริ่มสนใจเส้นทาง Solopreneur กันมากขึ้น เพราะมันทำคนเดียวได้ ไม่ต้องจ้อใคร แต่ก็ยังสร้างรายได้ดีถ้าวางระบบเป็น

คุณ: เข้าใจแล้วพี่ งั้นผมต้องดูว่าโมเดลรายได้ของ Solopreneur เขาทำยังไงบ้าง

วุธ: ใช่เลย! ต่อไปเดี่ยวพี่จะเล่าให้ฟังว่า รูปแบบการสร้างรายได้ หรือ Business model ของ Solopreneur มีแบบไหนบ้าง พี่แบ่งเป็น 5 หมวดใหญ่ ๆ ที่เห็นบ่อย ๆ ทั้งในไทยและต่างประเทศ

คุณ: โอเคพี่ ผมเริ่มตื่นเต้นแล้ว อยากรู้ว่าจะมีแบบไหนบ้าง

วุธ: ตั้งใจฟังให้ดีเลยนะคุณ เพราะนี่แหละคือหัวใจว่าคุณจะ “ทำเงิน” จากธุรกิจขายเดี่ยวได้ยังไง!

ตัวอย่าง 5 Model ธุรกิจแบบ Solopreneur ที่สร้างรายได้มหาศาล

วุธ: คุณครับ ได้ยินมาว่า 5 โมเดลธุรกิจแบบ Solopreneur เนี่ย เขาบอกว่ามีคนทำแล้วได้เงินมหาศาลเลยนะ คุณสนใจอยากฟังมั๊ย?

คุณ: โห พี่วุธ ผมไม่รู้ด้วยซ้ำว่า Solopreneur เขาทำธุรกิจแบบไหนบ้าง สอนผมที!

วุธ: ได้เลย เดี่ยวพี่เล่าให้ฟังเป็นข้อ ๆ แบบเน้น ๆ ถ้าพร้อมแล้วก็ลุยเลย

1. Digital Products

วุธ: อย่างแรกที่แทบทุกคนต้องมีคือ Digital Products ทำครั้งเดียวแต่ขายได้เรื่อย ๆ

- อาจเป็น Online Courses, E-books, Templates, Digital Files อะไรก็ได้ตามความถนัด
- ข้อดีคือ ต้นทุนต่ำ เพราะผลิตครั้งเดียว ขายซ้ำไม่มีต้นทุนเพิ่ม
- เช่น บางคนเค้าถนัดใช้ Notion เลยทำ Notion Template ขาย ส่วนใครชอบสอนก็ทำคอร์ส ใครเก่งเขียนก็ออก E-book

คุณ: โห เหมือนยิงปืนนัดเดียวได้นกหลายตัว ทำครั้งเดียวแต่ขายได้ยาว ๆ

วุธ: ใช่เลย! ใครมีความถนัดอะไรก็จับมาทำเป็น Product สักอย่าง รับรองว่าเวิร์ก

2. Knowledge Business

วุธ: ต่อมาเป็นสาย Expert ครีบ หรือพวก โค้ช และ ที่ปรึกษาต่าง ๆ

- ถ้าคุณมีความรู้ลึกด้านไหน เช่น Digital Marketing, Copywriting, Coaching, Consulting, Workshops ฯลฯ
- คุณสามารถหารายได้จากการ แก้ปัญหา ให้ลูกค้า ไม่ว่าจะเป็น 1-on-1, รายชั่วโมง, แพ็กเกจรายเดือน, หรือจัดอบรมก็ได้
- เหมาะกับคนที่บอกว่า “ฉันเชี่ยวชาญเรื่องนี้ ถ้าใครอยากมาเรียนรู้ก็มาได้เลย!”

คุณ: อ้อ เหมือนถ้าเรามีสกิลที่สอนหรือให้คำปรึกษาได้ ก็เอามาขายตรง ๆ เลยใช่ไหมพี่?

วุธ: ถูกต้อง คนมีปัญหา เรามีทางแก้ ใครอยากได้ความรู้แบบลัด ๆ จ่ายเงินปรึกษาเราได้ทันที

3. Content Creation

วุธ: โมเดลที่ใกล้เคียงอีกอัน คือ “ทำคอนเทนต์” นี่แหละ หลายคนอาจเริ่มรู้จักเราจาก IG, Youtube หรือ Facebook ก็ด้วยวิธีนี้

- รายได้มาจาก ค่าโฆษณา หรือ Sponsor ตามช่องทางต่าง ๆ เช่น Blog, YouTube, Podcast, Newsletter, Social Media
- คนที่ยังไม่มั่นใจว่าจะทำ Digital Product อะไร หรือขายความรู้ยังไงดี ลองเริ่มจากสร้างคอนเทนต์ก่อนก็ได้
- เพราะไม่ว่าจะทำโมเดลไหน คอนเทนต์ คือสิ่งที่ขาดไม่ได้อยู่ดี

คุณ: อ้อ แบบพวก Youtuber, Blogger, Influencer ก็อยู่ในโมเดลนี้สินะ

วุธ: ใช่เลย แค่คุณเลือกช่องทางที่ถนัด แล้วทำคอนเทนต์สม่ำเสมอ ก็มีโอกาสรสร้างรายได้หลายช่องทาง

4. Digital Services

วุธ: ก่อนจะมาเป็น Solopreneur เต็มตัว บางคนเริ่มจากการเป็น Freelance มาก่อน

- ก็คือรับงานตามสกิล เช่น Writing, Graphic Design, Web Development, Digital Marketing ฯลฯ
- แต่พอทำไปสักพักเราสามารถสร้างระบบ (Workflow) ให้มีประสิทธิภาพขึ้น กลายเป็นธุรกิจคนเดียวแบบจริงจังมากขึ้น

คุณ: อ้อ เข้าใจละ พวก Freelance ก็สามารถยกระดับไปเป็น Solopreneur ได้ ถ้ารู้จักวางระบบ

วุธ: ใช่ อย่าคิดว่า Freelance คือจบ มันต่อยอดให้เป็นธุรกิจคนเดียวได้สบาย ๆ

5. E-commerce

วุธ: สุดท้ายคือสินค้าที่ “จับต้องได้” หรือ Physical Products ... หลายคนสงสัยว่าจะทำได้ยังไงเพราะต้นทุนสูงไม่ใช่เหรอ? จริง ๆ มีหลายวิธีพลิกแพลงนะ เช่น

1. Print on Demand — ออกแบบลายเสื้อผ้า แก้ว หรือรูปภาพ โดยไม่ต้องสต็อกสินค้าเอง
2. Dropshipping — เหมือน Affiliate ไม่ต้องผลิตสินค้า แค่นำมาขายแล้วให้ซัพพลายเออร์ส่งของให้
3. Niche Products & Handmade — ผลิตเองจริง ๆ แต่อาจจะทำเฉพาะกลุ่ม ไม่ต้องทำที่ละเยอะ ๆ

คุณ: โห น่าสนใจมากพี่ ผมนึกว่า E-commerce ต้องมีโกดัง มีสต็อกของตัวเองซะอีก

วุธ: เดี่ยวนี้ไม่จำเป็นแล้วครับ โจทย์คือต้องหา “โมเดล” ที่เหมาะกับเราที่สุดเท่านั้นเอง

วุธ: จบแล้วครับ 5 โมเดลธุรกิจ Solopreneur ที่เห็นบ่อย ๆ

คุณ: สุดยอดเลยพี่ แต่ละโมเดลผมว่าทำเงินกันได้เยอะจริง ๆ นะ แล้วเราจะเริ่มจากไหนดี?

วุธ: ก็เลือกจากสิ่งที่คุณมีสกิล หรือสนใจมากที่สุดก่อน แล้วลงมือทำ หาจุดแข็งของเราให้เจอแล้วลุยเลย ที่สำคัญ อย่าลืมนำมาวางระบบ นะครับ จะได้ไม่ยุ่งยากเหมือนทำคนเดียวแบบไร้ทิศทาง

คุณ: ขอบคุณมากพี่วุธ คราวนี้ผมมองออกแล้วว่า Solopreneur ไม่ได้มีแค่ทางเดียว!

วุธ: เยี่ยม! เดี่ยว Part ต่อไป พี่จะพูดถึง Case Study ของเหล่า Solopreneur ที่ประสบความสำเร็จระดับโลก เตรียมตัวให้ดี!

คุณ: โอเคพี่ อยากรู้เร็ว ๆ แล้ว!

Case Studies: Solopreneurs ที่ประสบความสำเร็จ

วุธ: คุณ เคยได้ยินชื่อ Dan Koe บ้างไหม? เขาเป็น Solopreneur ต่างประเทศที่เรียกตัวเองว่า One person business แถมโหดมากเลยนะ

คุณ: ยังไม่เคยได้ยินเลยพี่วุธ แต่ชื่อดูคุลดิ้นะ โหดยังไงเหรอ?

วุธ: เดี่ยวพี่เล่าให้ฟัง! ปัจจุบัน Dan Koe มีผู้ติดตามใน IG ราวๆ 1.6 ล้านคน และใน YouTube ประมาณ 9 แสนคน พอถึงปี 2024 เขาทำเงินได้ 4.2 ล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 140 ล้านบาทต่อปี เลยนะ!

คุณ: โห... รวยไม่เบา นี่มันระดับหลักร้อยล้านบาทต่อปีเลยนะเนี่ย!

วุธ: ใช่แล้วครับ มันสุดจัดจริง ๆ แต่ประเด็นคือเขาทำได้ยังไง โมเดลธุรกิจของเขาคืออะไร?

Dan Koe ทำเงินจากอะไรบ้าง?

วุธ: หลัก ๆ ของ Dan คือการขาย Digital Products เช่น

1. คอร์สออนไลน์ The 2 Hour Writer (คอร์สสอนการเขียน)
2. คอร์สเกี่ยวกับการทำธุรกิจ The One-Person Business Launchpad และ Mental Monetization

คุณ: โห ฟังดูก็เป็นสไตล์ Solopreneur ที่เน้นขายความรู้ (Knowledge) ของตัวเองนะครับ

วุธ: ใช่เลย และก่อนหน้านี้เขาก็เคยรับงานที่ปรึกษาด้านการตลาดกับการสร้าง Personal Brand ด้วยนะ แต่พักหลัง ๆ เลิกไปรับงานเพราะขายคอร์สน่าจะสบายกว่า (หิวเราะ)

คุณ: นี่เหมือน “ทำงานน้อย แต่ได้เงินเยอะ” ของจริงเลยนะพี่

วุธ: ถูกต้อง! แล้วพี่ไม่ได้ถูกสปอนเซอร์โดย Dan หรืออะไรนะ พี่แค่ชอบแนวคิดเขา เลยลองเดินตามรอยบ้าง

Content Strategy ของ Dan Koe

วุธ: จุดที่พี่ชอบมากคือ Dan เน้นที่การเขียนแบบสุด ๆ เรียกว่าฉีกทุกตำราการตลาดไปเลย ถ้าคุณเข้าไปดู IG ของเขา จะเห็นว่า ใช้แต่ภาพขาวดำ มีตัวหนังสือยาว ๆ เยอะมาก

คุณ: เอ๊ะ ไอจีไม่ใช่ต้องลงรูปสวย ๆ คลิปวิดีโอเด็ด ๆ เหมอพี่?

วุธ: คนส่วนใหญ่ก็คิดงั้นแหละ แต่ Dan ไม่สน เขาเน้นส่งมอบคุณค่าผ่านการเขียนเป็นหลัก สุดท้าย มียอดผู้ติดตามหลักล้าน พิสูจน์แล้วว่ามันเวิร์กจริง!

คุณ: แปลว่าสไตล์การทำคอนเทนต์นี้ขึ้นอยู่กับจริตและกลุ่มเป้าหมายด้วยสินะพี่ ไม่จำเป็นต้องทำตามตำรา 100%

วุธ: ใช่เลยครับ ถ้าคุณเก่งเขียน ก็โฟกัสไปที่การเขียนได้เลย สำคัญคือ “ทำยังไงให้คนอ่านชอบและรู้สึกว่าคุณ” แค่นั้นแหละ

Case Study ที่ใกล้ตัวมากขึ้น...ก็คือผมเอง!

วุธ: นอกจากเรื่องของ Dan Koe แล้ว พี่มีตัวอย่างที่ใกล้ตัวสุด ๆ เป็น Case Study ของ... (หัวเราะ) พี่เองนี่แหละ

คุณ: ฮ่า ๆ ๆ พี่วุธก็มีของแรงเหมือนกันใช้ไหมครับ สงสัยอยากแชร์เต็มที่เลยละสิ

วุธ: ก็ไม่น้อยหน้า! พี่จะเล่าประสบการณ์ของเด็กวิศวะจบใหม่ ที่ดันสร้างรายได้ 6 หลัก จากการเป็น Solopreneur ได้ไง ไว้ให้ฟังในพาร์ทต่อไป

คุณ: โอ้โห ตื่นเต้นแล้วพี่ ผมนี้รอเลย เล่าเร็ว ๆ!

วุธ: ใจเย็น ๆ เดี่ยวจะเล่าแบบละเอียด รับรองสนุกไม่แพ้ Dan Koe แน่นอน!

วุธ: คุณ รู้มั๊ยว่ามีตัวอย่างคนไทยจบใหม่ ที่ทำธุรกิจขายเดี่ยวแบบ Solopreneur จนสร้างรายได้หลักแสนได้เลยนะ

คุณ: โห พี่วุธ หรือครับ ใครกันเนี่ย? เล่าให้ฟังหน่อย อยากรู้สุด ๆ!

วุธ: เขาชื่อ "ปิม" ครับ เรียนจบวิศวกรรมมา แต่ดันสนใจเรื่องการตลาดออนไลน์ พอเรียนจบก็ลองลุยทำธุรกิจคนเดียวซะเลย

คุณ: โห เด็กวิศววะจบใหม่ มาทำธุรกิจคนเดียว ใจมันได้! เขาทำยังไงกันอะพี่?

วุธ: ปิมเริ่มจากสิ่งที่ตัวเองถนัดก่อน แทนที่จะไปสมัครงานตามสายวิศววะ เขาพลิกจับทักษะ "เขียนข้อมูล" กับ "คอนเทนต์ออนไลน์" มาผสมกับความรู้ในโลกดิจิทัล

คุณ: ฮั่นแน่! เอาวิศววะมาเป็นต้นทุนความคิดเชิงระบบ สร้างธุรกิจขายเดี่ยวใช้มั๊ยพี่?

วุธ: ถูกต้องเลยครับ แรก ๆ ก็เริ่มเป็น Freelance รับเขียนคอนเทนต์ก่อน จากนั้นค่อยสร้างระบบ Automation จัดตารางลูกค้า หาวิธีให้ตัวเองทำงานน้อยลง แต่รับงานได้เยอะขึ้น

คุณ: แล้วปิมมีจุดพลิกอะไรมั๊ย จนกระทั่งทำรายได้ถึงหลักแสน?

วุธ: จุดพลิกคือเขาแตกไอเดียทำ Online Course สอน “เทคนิคการสร้างคอนเทนต์ให้ขายได้” แล้วต่อยอดเป็น Template สำหรับช่วยคนเขียนขายของออนไลน์ จากนั้นก็ใช้คอนเทนต์เป็นเครื่องดึงดูดคนเข้ามาดู

คุณ: ฟังดูเป็นระบบดีนะพี่ รับงาน + สร้างสินค้า + ใช้ระบบดิจิทัลเสริมทัพ มิน่าละ ได้เดือนละ แส่นจริง ๆ

วุธ: ใช้ครับ ตอนนี้ปีมก็ยิ่งขยายโอเดียวไปเป็นที่ปรึกษาอีกด้วย บางทีเขาเจอจากองค์กร SME ช่วยวางแผนการตลาดให้ สรุปแล้ว นี่แหละตัวอย่างเด็กไทยจบใหม่ที่ใช้สกิล สร้างธุรกิจขาย เดี่ยวได้จนมีกำไรหลักแสนต่อเดือน

คุณ: โห สุดยอดไปแล้ว แบบนี้พิสูจน์ได้เลยว่าการเป็น Solopreneur ไม่ต้องมีทีมใหญ่ก็รัน ธุรกิจได้ถ้ารู้จักวางระบบ

วุธ: ใช้ครับ นี่ขนาดเป็นเด็กวิศวะจบใหม่ ยังปรับตัวได้เร็ว ถ้าใครสนใจลองศึกษาเส้นทาง แบบปีมดู อาจจะค้นพบว่านี่เป็นแนวทางที่เหมาะสมกับตัวเองเหมือนกันนะ!

วุธ: คุณ รู้ไหม ช่วงนี้มีหลายคนถามพี่ว่า “เฮ้ย ทำไมยังทำงานบนเรือชุดเจาะน้ำมันที่อ่าว ไทยอยู่ แต่ก็ดันมาลุยธุรกิจ Solopreneur ไปด้วย?”

คุณ: จริงหรอพี่วุธ? ผมนึกว่าถ้าคนจะทำธุรกิจเอง ต้องทุ่มเทเต็มเวลา ลาออกจากงานไป เลยชะอีก

วุธ: (หัวเราะ) ไม่จำเป็นเลยครับ พี่ก็ยังไม่อยากทิ้งประสบการณ์ทำงานบนเรือชุดเจาะนะ อย่างน้อยมันก็รายได้และโอกาสดี ๆ ที่พี่ชื่นชอบ ในขณะที่เดียวกัน พี่ยังมีฝันอยากสร้างธุรกิจ ด้วยตัวเอง

คุณ: โห งั้นพี่ต้องบริหารเวลายังไงครับเนี่ย ระหว่างต้องลงเรือกับทำธุรกิจขายเดี่ยว?

วุธ: ก็ต้องวางแผนให้รัดกุมหน่อยครับ สมมติพี่ขึ้นฝั่งมาก็ใช้เวลาพักผ่อนบ้าง แต่ก็แบ่งเวลา วางให้มาดูแลธุรกิจแบบ Solopreneur ซึ่งมันตอบโจทย์พี่ตรงที่ อิสระด้านเวลา สถานที่ และการเงิน ในระยะยาว

คุณ: ฟังดูน่าสนใจมากเลยพี่ พี่ไม่กลัวเหนื่อยเหรอ? งานเรือขุดเจาะน้ำมันนี่ก็หนักไม่ใช่เล่น

วุธ: ก็เหนื่อยนะ แต่พี่คิดว่ามันคุ้ม เพราะมันไม่ใช่แค่เทรดหุ้นชั่วคราว พี่มองว่ารูปแบบ Solopreneur จะกลายเป็นวิถีธุรกิจใหม่ที่หลายคนเลือกใช้ในอนาคต แล้วด้วยเทคโนโลยีสมัยนี้ พี่ก็สามารถบริหารทุกอย่างผ่านออนไลน์ได้ ไม่จำเป็นต้องทิ้งงานบนเรือไปเลย

คุณ: โอเคพี่ ผมเริ่มเห็นภาพละ พี่ก็เอาเงินจากการทำงานบนเรือมาเป็นทุนตั้งต้น บวกกับเวลาว่างที่มีมาพัฒนาธุรกิจส่วนตัว ใช่มั้ย?

วุธ: ใช่เลยครับ พี่เอาทักษะและประสบการณ์จากงานประจำมาผสานกับไอเดียด้านธุรกิจ พอเราไม่ได้ยึดติดแค่อย่างใดอย่างหนึ่ง เราก็มีโอกาสดีกว้างในการพัฒนาเส้นทางชีวิต

คุณ: สุดยอดเลยพี่วุธ ผมว่าใคร ๆ ก็เริ่มเป็น Solopreneur ได้เหมือนกันนะ ถ้ารู้จักจัดการเวลาและใช้เทคโนโลยีให้เป็น

วุธ: ถูกต้องครับ ไม่ว่าจะทำงานบนเรือขุดเจาะหรือที่ไหน ถ้าคุณอยากมีทางเลือกใหม่ในการทำธุรกิจสักทาง สิ่งสำคัญคือ “กล้าเริ่ม” และ “วางระบบ” ให้ดี เท่านั้นเองครับ!

Model ธุรกิจที่ผมเลือกเริ่มต้นคือ Digital Products

วุธ: คุณ รู้ไหมว่าตอนที่พี่ตัดสินใจเป็น Solopreneur ทั้ง ๆ ที่ยังทำงานบนเรือขุดเจาะน้ำมันอยู่ พี่เองก็ต้องหาจุดแข็งหรือ Value ของตัวเองก่อนเหมือนกันนะ

คุณ: จริงหรือพี่วุธ แล้วพี่ไปเจออะไรมาล่ะ ถึงได้สร้างธุรกิจขายเดี่ยวได้?

วร: พี่ย้อนมาคิดว่าเรามีอะไรแจ้ง ๆ ที่ช่วยงานหรือน่าจะสร้างรายได้ได้บ้าง สรุปไปเจอว่า “เฮ้ย! เรามีระบบจัดการชีวิตและงานด้วยการทำงาน 28 วัน พัก 28 วัน” ซึ่งใช้ตอนอยู่บนเรือ ขุดเจาะนี้แหละ พี่เลยเอามาแป็กเป็น “Framework มนุษย์เงินเดือนหลักแสน ทำงาน 28 วัน พัก 28 วัน ” ขายซะเลย!

คุณ: โอ้โห... Framework อะไรเนี่ย ฟังดูแปลกใหม่ดี พี่ไปขายยังไงอะ?

วร: พี่ขอเล่าแบบเร็ว ๆ นะ

1. เปิด Page Facebook ก่อน
2. แชร์ลง กลุ่ม Facebook ที่น่าสนใจ จน
3. ทำ Ads โฆษณา 1 ตัว (ใช้ทักษะ Copywriting)
4. สร้าง Landing Page เพื่อความน่าเชื่อถือ
5. ยิง Ads ใน Facebook วันละ 100 บาท
6. ทดสอบไปเรื่อย ๆ จนกว่าจะเจอโฆษณาที่เวิร์ก
7. สุดท้ายสร้างยอดขายจนถึง 6 หลัก

คุณ: โห เป็นขั้นเป็นตอนมากเลยพี่ ช่วงแรกก็คงต้องทำเองหมดใช่ไหม?

วร: ใช่เลยครับ ช่วงแรกพี่ ตอบแชทเอง ส่งไฟล์ “Framework มนุษย์เงินเดือนหลักแสน ทำงาน 28 วัน พัก 28 วัน ” ให้ลูกค้าเองด้วย พอรายได้เริ่มดีขึ้น ก็เอา Automation เข้ามาช่วยจัดการ

คุณ: ฟังดูไม่ยากเท่าไร แต่ต้องมีความพยายามและความรู้ด้านการตลาดพอสมควรนะพี่

วร: ใช่ครับ พี่เล่าแบบสั้นที่สุดแล้ว ที่จริงมีรายละเอียดเยอะมาก แต่เดี๋ยวจะค่อย ๆ ปล่อยในข้อมูลต่อไป ถ้าไม่ยากพลาดก็ สมัครรับ Newsletter ไว้เลยนะ

คุณ: ได้เลยพี่ ผมว่าผมสนใจระบบ 28 วันทำงาน พัก 28 วันของพี่ซะแล้ว

วุธ: ดีมาก! เดี่ยวพี่จะพูดถึง Modern Stack Skills ต่อไป เพื่อให้คุณเห็นภาพว่า นอกจาก Framework นี้ เราควรมีทักษะอะไรบ้างในการเป็น Solopreneur ที่ประสบความสำเร็จ!

Modern Stack Skills ที่ควรมี

วุธ: คุณ รู้ไหมว่าเวลาจะเป็น Solopreneur เนี่ย เราต้องมีชุดทักษะที่เรียกว่า Modern Stack Skills ซึ่งไม่ใช่แค่สกิลใดสกิลหนึ่งนะ แต่เป็นเหมือน Operating System ส่วนตัวของเราเลย

คุณ: โห พี่วุธ ฟังดูใหญ่โตจังครับ แล้วมันมีอะไรบ้างเนี่ย?

วุธ: หลัก ๆ ก็มี 4 ตัวด้วยกันนะ

1. Writing OS
2. Distribution OS
3. Monetization OS
4. Automation OS

คุณ: โอ้โห 4 อย่างเลยเหรอ? พี่เล่าให้ฟังทีละอย่างได้ไหม?

1. Writing OS - หา Digital DNA ของคุณ

วุธ: สกิลการเขียนนี้สำคัญมากในยุคนี้แหละครับ มันไม่ใช่ว่าต้องเป็น Hemingway คนต่อไป แต่ต้องพัฒนา Digital DNA ของตัวเอง ซึ่งมี 3 องค์ประกอบ

- Unique Insight: มองเห็นสิ่งที่คนอื่นมองข้าม พร้อมอธิบายชัด ๆ
- Personal Voice: ต้องมีสไตล์ชัดเจนจนคนอ่านรู้ว่าเป็นคุณ
- Direct Response: ทุกประโยคควรกระตุ้นอะไรสักอย่างในตัวผู้อ่าน ถ้าไม่สร้างผลกระทบ ก็ตัดทิ้งไป

คุณ: ฟังดูจริงจังนะพี่ แต่ก็เข้าใจแล้วว่าการเขียนนี้พลาดไม่ได้จริง ๆ

วร: ใช้ครับ จากประสบการณ์ตัวเอง การเขียน ทำให้พี่สร้างรายได้ 6 หลักได้เลย ไม่ว่าจะ Copywriting, Landing Page ทุกอย่างต้องใช้สกิลเขียนหมด

2. Distribution OS

วร: ทักษะนี้เกี่ยวกับ Marketing โดยเฉพาะการกระจายคอนเทนต์ ลองมองว่า ทุกพื้นที่ที่คอนเทนต์เราไปถึง = อาณาจักรของเรา

- AI Integration: ใช้ AI ช่วยคิดไอเดียได้เลย (เน้นปริมาณก่อน)
- Content Ecosystem: 1 ข้อมูล → 1 คลิปยูทูป → Short video 3 อัน → Thread 5 อัน ฯลฯ
- Remixing: ไอเดียเดียวนำไปสร้างคอนเทนต์ได้เป็นสิบเป็นร้อยชิ้น

คุณ: แบบนี้ผมผลิตคอนเทนต์ได้ไม่จำกัดเลยนะสิ!

วร: ใช้ครับ ต้องฝึกจนชินนะ แล้วทุก ๆ ช่องทางจะกลายเป็นฐานของคุณ

3. Monetization OS

วร: ถ้าคุณเป็น Solopreneur ธุรกิจต้องมีรายได้แม้คุณหลับอยู่ (หัวเราะ) นี่คือ Key สำคัญ

- Digital Assets: สร้างครั้งเดียว ขายได้ไม่จำกัด
- Production Line: สร้างระบบผลิตผลลัพธ์ซ้ำได้ ไม่ต้องทำใหม่หมด
- High-Ticket: ถ้าคุณแก้ปัญหายาก ๆ ให้ลูกค้าได้ เขาก็ยอมจ่ายแพง

คุณ: โห แบบนี้ถ้าวางระบบดี ๆ ผมก็หาเงินได้ตลอดเลยดิพี่

วร: ถูกต้องครับ มันคือแนวคิด “ทำน้อยได้มาก” ยังไงล่ะ!

4. Automation OS

วุธ: สุดท้ายเลยครับ Automation คนส่วนใหญ่มักจะอยากออโต้ทุกอย่างตั้งแต่ต้น ซึ่งอาจฟังได้ถ้าระบบซับซ้อนเกินไป

คุณ: อ้าว ก็เริ่มไงดีล่ะพี่?

วุธ: เริ่มจาก Minimal System ก่อนเลย

- Manual ให้เข้าใจกระบวนการ เช่น รับเงินผ่าน QR Code, ส่งสินค้าทางอีเมล, เก็บข้อมูลในสเปรดชีต
- พอทำไปสักพักจะรู้ว่าส่วนไหนควร automate จริง ๆ

คุณ: ไม่ต้องเขียนโค้ดเองก็ได้ใช่ไหม?

วุธ: ใช่ครับ ใช้ No-Code Tools ได้เลย เช่น

- Zapier เชื่อมระบบ
- Stripe จัดการเรื่องขาย
- Notion เก็บข้อมูล
- WordPress ทำเว็บไซต์
- Thrive Theme ทำ Landing Page

คุณ: ง่ายขึ้นเยอะ แต่ก็ต้อง Documentation ไว้ด้วยสิ

วุธ: ถูกต้อง! ต้องเขียนทุกขั้นตอนให้ชัดเจนเป็น Flow Chart, คู่มือ, Checklist แล้วค่อย ๆ Automate ส่วนที่

1. ทำซ้ำบ่อย
2. ใช้เวลามาก
3. มีโอกาสผิดพลาดสูง

คุณ: เข้าใจละ อย่าเพิ่งไปออโต้ทุกอย่างตั้งแต่ต้น เดี่ยวระบบพัง

วุธ: ถูกเลยครับ เพราะ Automation ที่ดีต้อง

- ประหยัดเวลาจริง
- ลดความผิดพลาด
- ขยายตัวได้
- ดูแลรักษาง่าย

วุธ: สรุปก็คือเราควรเชื่อมโยง 4 ส่วน นี้เข้าด้วยกัน

- งานเขียน → หล่อเลี้ยงการกระจายเนื้อหา
- การกระจายเนื้อหา → ขับเคลื่อนรายได้
- ระบบอัตโนมัติ → ขยายทุกอย่าง

คุณ: โห... ฟังแล้วมันครบจริง ๆ พี่วุธ แบบองค์รวมไปเลย

วุธ: ใช่ครับ นี่คือภาพรวม Modern Stack Skills สำหรับ Solopreneur เดี่ยวที่อาจลงรายละเอียดอีกในข้อมูลหน้าหรือใน Part ต่อ ๆ ไป อย่าลืม ติดตาม นะ!

คุณ: โอเคพี่ ผมจะตั้งตารอเลย อยากรู้เทคนิคแบบจัดเต็ม!

Tech Stacks สำคัญที่เหล่า Solopreneur ต้องมี

วุธ: คุณรู้ไหมว่าเทคโนโลยี (Tech Stacks) ที่ Solopreneur ควรมีนะ มีอยู่ 4 อย่างหลัก ๆ เลยนะ

คุณ: อะไรบ้างเหรอพี่วุธ อยากรู้มาก ผมจะได้เตรียมตัวให้ถูก

วุธ: ตามโมเดลที่ Dan Koe และที่พี่ใช้เองปัจจุบัน จะมี

1. Website (เก็บ Content)
2. Store (วาง Product & Service)
3. Email (เป็น Own traffic)
4. Social Media (กระจาย Content)

คุณ: อ้อ งั้นสรุปง่าย ๆ คือ เอาเว็บไว้เก็บคอนเทนต์ มีหน้าร้านขายของ เก็บฐานลูกค้าในอีเมล แล้วยิงคอนเทนต์บนโซเชียลให้กระจายออกไป

วุธ: ใช่เลยครับ ทั้ง 4 อย่างนี้มันจะเชื่อมต่อกันผ่าน ระบบอัตโนมัติ ซึ่งนี่คือหัวใจของ Solopreneur ที่ทำงานได้ด้วยตัวคนเดียว

คุณ: โห ฟังดูเจ๋งดีนะ ถ้าเชื่อมกันได้หมดจะสะดวกมาก

วุธ: แต่ทุกอย่างที่ว่ามาต้องอาศัย สกิลการเขียน ด้วยนะครับ

- Website ก็ต้องเขียนเนื้อหา
- Store ก็ต้องเขียนคำอธิบายสินค้า
- Email ก็ต้องเขียนอีเมล Marketing
- Social Media ก็ต้องเขียนโพสต์ดึงดูดคน

คุณ: โอ้ ใช่จริงด้วย ไม่ว่าจะเป็นส่วนไหนก็หนีไม่พ้นการเขียนเลยนี่นา

วุธ: นี่แหละคือสาเหตุว่าทำไมทุกครั้งพี่จะย้ำเสมอว่า “สกิลการเขียนสำคัญมาก” สำหรับ Solopreneur เพราะมันเป็นเครื่องมือหลักในการส่งมอบ Value ให้ผู้ติดตาม

Software ที่ใช้กันบ่อย ๆ ในหมู่ Solopreneur

คุณ: พี่วุธ แล้วถ้าจะเลือกใช้ Website, Store, หรือ Email ละ ควรใช้ของอะไรดี?

วุธ: เดี่ยวพี่แชร์เท่าที่พี่เห็นบ่อย ๆ ทั้งของต่างประเทศและที่พี่ใช้เองนะ

1. Website: คนส่วนใหญ่ชอบ WordPress, Ghost, หรือ Webflow แล้วแต่สไตล์ ถ้าอยากได้ง่าย ๆ มี Notion + Super ก็ทำเว็บได้เหมือนกัน
2. Store: ส่วนมากชอบใช้ Gumroad, Podia, Shopify หรือ WooCommerce (สำหรับ WordPress)
3. Email: ยอดนิยมคือ MailChimp, ConvertKit, ActiveCampaign ฯลฯ เอาไว้ส่ง Newsletter และเก็บฐาน Own traffic
4. Social Media: แนนอนว่าก็ต้องแพลตฟอร์มใหญ่ ๆ อย่าง Facebook, IG, YouTube, TikTok, Twitter อะไรพวกนี้

คุณ: อ้อ สรุปคือจะเลือกใช้เจ้าไหนก็ได้ ขอให้เหมาะกับรูปแบบธุรกิจเราใช้ปะ

วุธ: ถูกต้องครับ บางคนอาจจะถนัด Gumroad เพราะตั้งค่าขายของดิจิทัลง่าย บางคนชอบ Shopify เพราะจะขายพวกสินค้า Physical ก็ว่ากันไป

คุณ: งั้นถ้าผมจะทำคอร์สออนไลน์ ต้องมีเว็บด้วย มีที่วางขายด้วย มีอีเมลส่งลูกค้า ต้องคิดดี ๆ เนอะ ว่าเลือกตัวไหน

วุธ: ใช้ครับ ค่อย ๆ วางโครงสร้าง อย่าลืมผลงานงานด้าน Automation เข้าไปให้ได้ด้วยนะ จะได้ไม่ต้องมาคอยทำ Manual ทุกขั้นตอน

คุณ: เข้าใจเลยพี่ ที่นี้ผมว่าผมต้องเริ่มจดลิสต์ว่าอยากใช้แพลตฟอร์มอะไรดี

วุธ: (หัวเราะ) เยี่ยมเลยครับ เอาตามความถนัดและงบประมาณด้วยนะ เพราะบางตัวก็มีค่าใช้จ่ายรายเดือน แต่เชื่อเถอะว่าถ้าบริหารดี ๆ มันก็คุ้ม

คุณ: ขอบคุณมากพี่วุธ ผมจะไปจัดการ Tech Stacks ของผมทันที!

ตัวอย่าง Software ที่ Solopreneur ควรใช้

วูธ: คุณ อยากรู้มั๊ยว่า Software อะไรบ้างที่คนเป็น Solopreneur ควรใช้?

คุณ: อยากสิพี่วูธ ปกติเห็นหลายคนพูดถึง WordPress, Gumroad อะไรพวกนี้ แต่ก็ยังงงว่าต้องมีอะไรบ้าง

วูธ: พี่จะสรุปให้ฟังนะ มีทั้งหมด 5 อย่างหลัก ๆ คือ Website, Store, Email Marketing, Social Media, และ Automation

1. Website สำหรับเขียน Blog

- WordPress: Dan Koe ก็ใช้ พี่เองก็ใช้อยู่ (ฮา ๆ)
- Ghost.org, Wix, Squarespace
- Thrive Theme: พี่ใช้ทำ Landing Page ขายสินค้าอยู่ตอนนี้

คุณ: โอเค เลือกตัวไหนก็ได้ใช้ไหมพี่ แล้วแต่ถนัด?

วูธ: ใช้ครับ แค่ว่าตัวไหนตอบโจทย์เรา เช่น ถ้าอยากทำ Blog เยอะ ๆ WordPress ก็ยืดหยุ่นดี

2. Store ใช้ในวางสินค้าและชำระเงิน

- Stripe: พี่ใช้สำหรับ Payment Gateway
- Stan store: Dan Koe ใช้อยู่
- Gumroad: ฮิตมากในต่างประเทศ สำหรับขาย Digital Product
- Own Website: พี่ใช้วิธีการขายผ่านหน้าเว็บไซต์ตัวเองไม่ผ่าน Platform อื่น

คุณ: โอ้ ลองสมัคร Gumroad ไว้ก่อนก็ได้มั้ง อยากขายสินค้าดิจิทัลง่าย ๆ

วูธ: ใช่เลย! พี่ว่าคนใช้เยอะเพราะมันสะดวกมาก

3. Email Marketing

- Sendfox
- Beehiiv: Dan Koe ใช้อยู่
- ActiveCampaign
- Mailchimp
- Mailer Lite: พี่วุธ ใช้อยู่
- Aweber
- Gmail: พี่วุธ ใช้อยู่

คุณ: เลือกอันไหนดีก็แล้วแต่ชอบสินะพี่?

วุธ: ถูกต้อง! แต่ยังไงก็ต้องมีอีเมลลิสต์เป็น Own Traffic ของตัวเองนะ จะได้ไม่ต้องพึ่งแต่ Social Media

4. Social Media

- Dan Koe เน้น YouTube, X (Twitter), Instagram
- ของพี่วุธเองก็จะเป็น Blog, Facebook, และ YouTube (กำลังจะทำมากขึ้น)

คุณ: ก็ต้องคิดว่าช่องทางไหนเหมาะกับคอนเทนต์เราที่สุดสินะพี่

วุธ: ใช้แล้ว เลือกโพกัสไม่ก็ช่องแรก ๆ ก่อนก็พอ

5. Automation

- Zapier: Dan Koe ใช้
- Make

คุณ: อันนี้ไว้เชื่อมทุกอย่างเข้าด้วยกันใช่ไหมพี่

วุธ: ใช้ครับ สมมติขายได้แล้ว Stripe จะส่งข้อมูลเข้า Gumroad แล้วก็ให้ Zapier ส่งอีเมลไปหา Mailchimp อะไรแบบนี้

วุธ: และก็ยังมียโปรแกรมอื่นอีกอย่าง Canva ให้ออกแบบรูป, AI พวก ChatGPT, Gemini, Claude ที่เข้ามาช่วยงานได้เยอะมาก

คุณ: ฟังดูเพียบเลยพี่ แต่ถ้าเพิ่งเริ่มคงไม่ต้องมีครบทุกอย่างหรอกใช่ไหม?

วุธ: แน่นอน! ช่วงแรกแค่ Social Media ธรรมดา ก็พอ ขยายผ่านเซพหรือโพสต้งาย ๆ ไปก่อน พอธุรกิจโตค่อยเติม Tech Stacks อื่น ๆ ที่หลังจะสะดวกขึ้น และช่วยให้รันธุรกิจง่ายมากกก

คุณ: เข้าใจแล้วพี่วุธ สรุปคือค่อยเป็นค่อยไป ไม่ต้องกังวลว่าจะต้องจัดเต็มทุกอย่างตั้งแต่ต้น

วุธ: ใช่เลยครับ! ที่นี้คุณก็พร้อมลุยเป็น Solopreneur แบบง่าย ๆ แล้ว ลู้ ๆ!

สรุป: เส้นทางสู่การเป็น Solopreneur ยุคดิจิทัล

วุธ: คุณ ได้อ่านเนื้อหามาเยอะแล้วใช่ไหม? ดูเหมือนจะอัดแน่นไปด้วยข้อมูลเรื่องการเป็น Solopreneur ในยุคดิจิทัลเลยนะ

คุณ: ใช่ครับพี่วุธ เยอะจริง ๆ ผมกลัวจำอะไรไม่ได้ เลยอยากให้พี่สรุปให้อีกที

วุธ: ได้เลย พี่ขอสรุปแบบสั้น ๆ แต่ครบถ้วนนะ

1. โอกาสที่เปิดกว้าง

- Solopreneur กำลังโตขึ้นทั่วโลก สถิติจาก 76% เพิ่มขึ้นเป็น 84% ในสหรัฐฯ
- เทคโนโลยีและ AI ทำให้การทำธุรกิจคนเดียว ง่ายขึ้น
- ไม่ต้องมีเงินทุนมาก แต่ต้องใช้ ระบบ และ เครื่องมือ ให้เป็น

1. โมเดลธุรกิจที่เป็นไปได้

- Digital Products – สร้างครั้งเดียว ขายได้ไม่จำกัด
- Knowledge Business – แปลงความเชี่ยวชาญเป็นรายได้
- Content Creation – สร้างรายได้จากการทำคอนเทนต์
- Digital Services – ให้บริการดิจิทัลแบบมือโปร
- E-commerce – ขายสินค้าโดยไม่ต้องสต็อกเอง

2. ระบบปฏิบัติการหลัก 4 ด้าน

- Writing OS – พัฒนาการเขียน สร้าง digital DNA ของตัวเอง
- Distribution OS – กระจายคอนเทนต์ ใช้ AI ช่วยผลิตได้
- Monetization OS – สร้างรายได้แม้ตอนเราหลับ
- Automation OS – เริ่มระบบง่าย ๆ ก่อน แล้วค่อยพัฒนา

3. เทคโนโลยีที่จำเป็น

- Website สำหรับรวบรวม Content
- Store สำหรับวางสินค้าและบริการ
- Email Marketing เพื่อสร้าง Own Traffic
- Social Media กระจายคอนเทนต์
- Automation เชื่อมทุกอย่างเป็นระบบ

4. ข้อเสนอแนะสำหรับผู้เริ่มต้น

- เริ่มจากสิ่งที่ ถนัด และ มีความรู้
- ไม่ต้องมีครบทุกอย่างตั้งแต่แรก เริ่มจากระบบ ง่าย ๆ
- เน้น สร้าง Content และ Value อย่างสม่ำเสมอ
- พอธุรกิจโต ค่อย ๆ เพิ่ม Automation เข้าไป

คุณ: ฟังดูครบเลยพี่ แล้วสรุปมันจะยากมั๊ยถ้าผมอยากเริ่ม?

วุธ: ก็ไม่ได้ง่ายขนาดกินนมแล้วโตเลย แต่ก็ไม่ได้ยากเกินไปนะ เพราะการเป็น Solopreneur ให้ อิสระ เยอะมาก และเป็นรูปแบบธุรกิจที่เปิดโอกาสให้ทุกคนได้ลอง บางคนยังทำงานหลักไปด้วยได้ ส่วนที่สำคัญสุดคือ ลงมือทำ จริง ๆ ประสบการณ์จะสอนทุกอย่างเอง

คุณ: ได้เลยพี่ ผมนี้อยากเริ่มแล้วละ

การเป็น Solopreneur ช่วยตัด 3 วงจรหลัก ก่อนอายุ 55 ปีได้อย่างไร?

1. ตัดวงจร “งานหยุดเงินหมด”

- ในรูปแบบธุรกิจ Solopreneur คุณสร้าง สินค้าดิจิทัล หรือ บริการ ที่สามารถทำเงินแม้ตอนคุณพักผ่อนหรือนอนหลับ (เช่น คอร์สออนไลน์, Template, ระบบสมาชิก ฯลฯ)
- เมื่อมี ระบบอัตโนมัติ (Automation) มารองรับ ขณะที่งานคุณหยุดชั่วคราว รายได้ก็ยังดำเนินต่อ ไม่ต้องกังวลว่าไม่มีเวลาทำงานแล้วเงินจะหยุดตาม

2. ตัดวงจร “เอาแรงและเวลาแลกเงิน”

- รูปแบบ Solopreneur เน้นการใช้ เทคโนโลยี และ ระบบดิจิทัล มาช่วยยกระดับงาน แทนการทำงานด้วยแรงกายและเวลา 100%
- คุณจะเน้นสร้าง “สินทรัพย์” ที่ทำเงินได้ยาวนาน เช่น Info Product, เว็บไซต์, ช่องทางคอนเทนต์ต่าง ๆ หรือระบบ Automation ที่ทำให้คุณไม่ต้องลงมือเองทุกขั้นตอน

3. สร้างชีวิตแบบ “ทำน้อยได้มาก”

- เมื่อคุณมี Multiple Streams of Income จากการผสมผสานโมเดลธุรกิจต่าง ๆ (Digital Products, Knowledge Business, Content Creation, Digital Services, E-commerce) เข้ากับการตลาดออนไลน์และ Automation รายได้ที่เข้ามาแต่ละเดือนอาจมากขึ้น ขณะที่คุณใช้เวลาทำงานจริงน้อยลง
- เวลาที่ประหยัดได้ สามารถไปใช้ในการพักผ่อน ดูแลสุขภาพ หรือพัฒนาตัวเองเพิ่มเติม

ผลลัพธ์

1. การตัดสองวงจรหลัก (งานหยุดเงินหมด, เอาแรงแลกเงิน) และใช้ระบบช่วย (Automation + Multiple Streams of Income) จะช่วยให้คุณ “ทำน้อยได้มาก” ได้จริง
2. เมื่อคุณจัดการงานและเวลาชีวิตได้อย่างสมดุล ตั้งแต่อายุ 55 คุณย่อมหลุดพ้นจาก “วงจรแก้แค้น” โดยมีอิสรภาพทั้งการเงินและเวลา อยู่ในมือของคุณเอง

สรุป

1. Solopreneur ไม่ได้หมายถึงการทำงานคนเดียวจนเหนื่อยล้า แต่คือการวางแผนสร้างธุรกิจแบบยืดหยุ่น ใช้เทคโนโลยีและระบบอัตโนมัติให้เป็นประโยชน์
2. คุณจะเลิกกังวลว่า “ถ้าฉันหยุดทำงานแล้วเงินจะหยุดไหม?” เพราะคุณมีแหล่งรายได้ที่ทำงานแทนคุณได้ตลอด 24 ชม.
3. คุณจะไม่ต้องเสียพลังและเวลาจนหมดไปกับการแลกเงินแบบเดิม ๆ แต่จะมีเวลาให้ครอบครัว สุขภาพ และสิ่งที่คุณรักมากขึ้น
4. ทั้งหมดนี้นำไปสู่การ ตัดวงจรแก่แต่จน ก่อนอายุ 55 ปี อย่างแท้จริง!

พร้อมสร้างอนาคตที่คุณออกแบบเองได้?

อย่าปล่อยให้ตัวเองอยู่ในวงจร “แก่แต่จน” อีกต่อไป!

ถ้าคุณอยากรู้วิธี ตัดวงจรงานหยุดเงินหมด และ เอาแรงและเวลาแลกเงิน

แถมยังมีชีวิตแบบ ทำน้อยได้มาก ก่อนอายุ 55 ปี— นี่คือนิยามของคุณ!

คลิกที่นี่ เพื่อสมัครเริ่มต้น “ตัดวงจรแก่แต่จน”

เริ่มก้าวแรกตอนนี้ แล้วคุณจะขอบคุณตัวเองในวันข้างหน้า!