คู่มือสร้างรายได้เสริมหลังเลิกงาน

จากทักษะที่มี สู่ข้อเสนอที่ขายได้ และแผนลงมือ 30 วัน

Nopnest

หนังสือสำหรับคนทำงานประจำที่อยากเริ่มรายได้อีกทาง โดยยังดูแลหน้าที่หลัก สุขภาพ และครอบครัวได้

สารบัญ

01

บทที่ 1 กำหนดเป้าหมายที่เข้ากับชีวิต

02

บทที่ 2 เปลี่ยนทักษะที่มีให้เป็นงานที่ขายได้

03

บทที่ 3 เลือกเส้นทางรายได้เสริมหนึ่งอย่าง

04

บทที่ 4 ทดสอบความต้องการก่อนลงทุน

05

บทที่ 5 ออกแบบข้อเสนอและคำนวณราคา

06

บทที่ 6 สร้างตัวอย่างงานที่ทำให้ลูกค้าเข้าใจ

07

บทที่ 7 หาลูกค้ารายแรกอย่างเป็นระบบ

08

บทที่ 8 รับงาน ส่งมอบ และรับมือการแก้ไข

09

บทที่ 9 จัดการเงินและเอกสารตั้งแต่งานแรก

10

บทที่ 10 ใช้ AI ช่วยงานอย่างมีคุณภาพ

11

บทที่ 11 ทำงานเสริมให้เข้ากับสุขภาพและครอบครัว

12

บทที่ 12 เติบโตจากข้อมูลที่เกิดขึ้นจริง

- แผนลงมือ 30 วัน
- กรณีศึกษาสมมติสามเส้นทาง
- แบบฝึกหัดสำหรับเริ่มงานและทบทวนผล
- แหล่งอ้างอิงและคำศัพท์

บทที่ 1 กำหนดเป้าหมายที่เข้ากับชีวิต

แยกเหตุผลออกจากตัวเลข

"อยากมีรายได้เพิ่ม" เป็นจุดเริ่มต้น แต่ยังใช้จัดตารางไม่ได้ ลองระบุว่าเงินเพิ่มจะนำไปทำอะไร เช่น จ่ายค่าเรียนลูก ลดภาระค่าใช้จ่ายรายเดือน หรือสะสมทุนทดลองธุรกิจ เมื่อเหตุผลชัด คุณจะประเมินได้ว่างานที่ได้เงินแต่กินเวลาครอบครัวมากเกินไปยังตอบโจทย์หรือไม่

ตั้งเป้าสองชั้น ชั้นแรกเป็นสิ่งที่ควบคุมได้ เช่น สัมภาษณ์ผู้ซื้อที่ตรงกลุ่ม 5 คน ทำตัวอย่างงาน 1 ชิ้น และเสนอขาย 5 ครั้ง ชั้นที่สองเป็นผลที่อยากเห็น เช่น ได้ลูกค้าที่จ่ายเงินจริง 1 ราย เป้าชั้นแรกทำให้คุณเดินหน้าต่อได้ แม้ผู้ซื้อยังไม่ตอบตกลง

คิดจากชั่วโมงที่มีจริง

บันทึกหนึ่งสัปดาห์ตามชีวิตจริง รวมเดินทาง งานบ้าน การดูแลคนในครอบครัว และการพัก เลือกช่วงที่ยังมีสมาธิ ไม่ใช้เวลาทั้งหมดที่ว่างอยู่ในปฏิทินเป็นเวลาทำงานเสริม เพราะบางช่วงร่างกายพร้อมพักมากกว่ารับงาน

สมมติคุณมีเวลา 6 ชั่วโมงต่อสัปดาห์ ใช้สมมติฐาน 4 สัปดาห์จะมี 24 ชั่วโมงต่อเดือน หากต้องการเงินเหลือก่อนภาษี 3,000 บาท จะต้องทำได้เฉลี่ย 125 บาทต่อชั่วโมงรวมทั้งหมด ตัวเลขนี้รวมเวลาหาลูกค้า ตอบข้อความ แก้งาน และจัดเอกสาร ไม่ใช่เฉพาะเวลาผลิต

เมื่อดูเฉพาะค่าจ้าง 600 บาทกับงานผลิต 2 ชั่วโมง คุณอาจคิดว่าได้ 300 บาทต่อชั่วโมง แต่ถ้าคุยงาน 1 ชั่วโมง แก้ 1 ชั่วโมง และหาลูกค้า 2 ชั่วโมง รายรับต่อเวลาจริงเหลือ 100 บาทต่อชั่วโมงก่อนหักต้นทุน การรู้ตัวเลขนี้ช่วยปรับขอบเขตงานได้เร็ว

กำหนดวงเงินทดลอง

วงเงินทดลองคือเงินที่เสียแล้วไม่กระทบค่าใช้จ่ายจำเป็น ตัวอย่างเช่น 500 บาทใน 30 วันแรกสำหรับวัสดุตัวอย่างหรือค่าเดินทาง ไม่ควรตั้งวงเงินจากความเชื่อว่าจะขายคืนทุนได้แน่นอน ซื้อเมื่อรู้ว่าอุปกรณ์นั้นแก้คอขวดอะไรและมีทางทดลองที่ถูกกว่าหรือไม่

- งานท้ายบท เขียนเป้าหมายหนึ่งประโยค ระบุเวลาในหนึ่งสัปดาห์ งบสูงสุด และเหตุผลที่จะหยุด เช่น ทำให้พักไม่พอ งานประจำผิดพลาด หรือใช้เงินเกินวงเงิน ก่อนเริ่มให้กำหนดวันทบทวนไว้ด้วย

บทที่ 4 ทดสอบความต้องการก่อนลงทุน

ถามเรื่องที่เกิดขึ้นแล้ว

คำถามว่า "ถ้าทำแบบนี้จะซื้อไหม" มักได้คำตอบสุภาพ ลองถามว่า ครั้งล่าสุดที่คุณเจอปัญหานี้คือเมื่อไร ตอนนั้นแก้อย่างไร ใช้เวลาหรือเงินเท่าไร และส่วนใดที่ยังไม่สะดวก คำตอบเกี่ยวกับพฤติกรรมจริงช่วยเห็นว่าปัญหามีความสำคัญแค่ไหน

ตัวอย่าง ผู้ขายออนไลน์บอกว่าอยากมีรูปสวย แต่เมื่อถามต่อพบว่าปัญหาหลักคือข้อมูลราคาสินค้าเปลี่ยนบ่อยและแก้ไฟล์ไม่ทัน ข้อเสนอที่เหมาะอาจเป็นแบบรายการสินค้าที่แก้ได้ง่าย แทนการขายภาพหลายชุดตามที่คุณคิดไว้แต่แรก

แบบฝึกหัด 3 ข้อเสนอและราคาทดลอง ใบคำนวณราคา

ต้นทุนตรงต่อชิ้น ..... บาท

เวลารวมที่คาด ..... ชั่วโมง

ค่าแรงเป้าหมาย ..... บาทต่อชั่วโมง

มูลค่าเวลารวม ..... บาท

ส่วนแบ่งค่าใช้จ่ายประจำ ..... บาท

ค่าเผื่อความคลาดเคลื่อน ..... บาท

ยอดที่ต้องการหลังหักค่าธรรมเนียม ..... บาท

ค่าธรรมเนียมตามเงื่อนไขจริง ..... % หรือ ..... บาท

ราคาทดลอง ..... บาท

ตรวจราคาเมื่อมีงานจริง

เวลาจริง ..... ชั่วโมง ต้นทุนจริง ..... บาท

เงินเหลือก่อนภาษีและตีค่าแรง ..... บาท

ผลตอบแทนต่อชั่วโมง ..... บาท

สิ่งที่ทำให้เวลาหรือต้นทุนต่างจากคาด .....

วิธีใช้ หากค่าธรรมเนียมมีหลายส่วนหรือมีขั้นต่ำ ให้คำนวณตามเงื่อนไขจริง สูตรหารด้วยหนึ่งลบอัตราค่าธรรมเนียมใช้ได้เฉพาะส่วนที่คิดเป็นร้อยละของราคาขายตามสมมติฐานนั้น