

ทำออนไลน์ ง่ายนิดเดียว

EASY ONLINE MARKETING

พิเศษ 3 บทใหม่

สำหรับเจ้าของกิจการ
ที่ขายของออนไลน์!

- ✓ วิธีเพิ่มลูกค้าใหม่ ไร้ขีดจำกัด
- ✓ วิธีรีดกำไรสูงสุด ให้กับธุรกิจของคุณ
- ✓ วิธีขยายทีม ทำงานแทน

BY TINA TAYLOR

NEW
EDITION

สารบัญ

TABLE OF CONTENT

บทที่ 1 - สิ่งที่คุณต้องโฟกัสในการขายออนไลน์ไม่ใช่การขาย
แต่มันคือการตลาด

บทที่ 2 - สิ่งที่คุณทำธุรกิจส่วนใหญ่เข้าใจผิด
(ของดีไม่ได้แปลว่าจะขายดี)

บทที่ 3 - การตลาดแบบโลกเก่าที่ไม่ควรพินาศ
(เพราะมันไม่ได้ผลอีกต่อไป)

บทที่ 4 - 7 สาเหตุที่ทำให้การตลาดออนไลน์ของคุณล้มเหลว

บทที่ 5 - สิ่งที่คุณค่าต้องการจริง ๆ ไม่ใช่สินค้าของคุณ

บทที่ 6 - 3 เหลี่ยมการตลาดออนไลน์ ที่ทำให้คุณขายดี!

บทที่ 7 - Irresistible Offer
(วิธีขายได้ ภายใน 3 วิ!)

บทที่ 8 - 9 กฎเหล็กการตลาดที่ห้ามแหก

บทที่ 9 - วิธีขยายทีมทำงานแทน
(คุณไม่ต้องขายคนเดียว)

บทที่ 10 - วิธีทำให้ลูกค้าซื้อซ้ำอย่างง่าย

บทที่ 11 - จากนี้ไป ยังไงต่อ
(What's next?)

หนังสือเล่มอื่น ๆ ของครูดิน่า



บทนำ

INTRO

เรียนรู้กระบวนการที่นักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่ใช้ในการเพิ่มลูกค้าใหม่ ผู้ซื้อ หรือ คนไข้ที่มาใช้บริการ แบบไร้ขีดจำกัด! หนังสือเล่มนี้ เขียนจากหัวใจคนทำธุรกิจหรือเจ้าของกิจการ เหมือนกันกับคุณ! เพื่อให้คุณได้หลุดพ้นจากความคิดว่า

“เหนื่อยมาก แต่ไม่เห็นเงินเพิ่มขึ้นเลย นอกจากจะเป็นเจ้าของกิจการแล้ว ยังเป็นประสาทด้วย”

ไม่ว่าคุณจะเป็นเจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก กลาง หรือ ใหญ่ ขายดีหรือขายไม่ดีอยู่ในตอนนี้ ธุรกิจของคุณไปได้แค่ 2 ทางเท่านั้น คือ ถ้าไม่โตขึ้น มันก็จะตายลงอย่างช้า ๆ ไม่มีธุรกิจใดที่อยู่กับที่ได้ เพราะโลกก้าวไปข้างหน้าเสมอ หากคุณอยู่เฉย ๆ นั่นหมายความว่า ธุรกิจคุณจะถูกกลืนไว้ข้างหลัง

คุณอาจจะเป็นคนขยัน ชอบทำงานแบบตีน้ำ มีรายได้ที่มั่นคงระดับหนึ่ง มีฐานลูกค้าประจำที่ไว้เนื้อเชื่อใจคุณ มีกำไรที่ทำให้คุณอยู่ได้ แต่คุณก็อดสงสัยไม่ได้ว่า ต้องขยันมากแค่ไหน ถึงจะประสบความสำเร็จ คุณทำงานทุกวัน ตั้งแต่เช้ายันค่ำ เพื่อให้ธุรกิจอยู่ต่อไปได้ คุณเหนื่อยมาก แล้วก็ได้แต่กลับมานั่งสงสัยว่า คุณควรจะไปต่อ หรือ พอแค่นี้ดี จากความฝันที่คุณเริ่มทำธุรกิจเพื่อให้ตัวเองได้มีอิสระภาพทางเวลา ได้ทำอะไรก็ได้ที่อยากทำ ได้ใช้เวลาอยู่กับครอบครัว ได้อยู่กับลูก หรือการได้มีอิสระภาพทางการเงิน ที่คุณจะได้ไม่ต้องมากังวลเรื่องเงินอีกต่อไป แต่ความฝันนั้น ยั่งยืนไป คุณก็เริ่มสงสัยว่า มันจะยังเป็นจริงได้อยู่มั๊ย?

ติน่าก็เป็นคนทำธุรกิจออนไลน์คนหนึ่ง ที่ลองมาแล้วหลายอย่างเหมือนกัน ตั้งแต่การยิงแอดหลักล้านบาทต่อเดือน การนั่งไลฟ์ทุกวัน (เพราะตอนนั้น ถ้าไม่ไลฟ์ ก็ขายไม่ได้) ไปจนถึงการจ้างเอเจนซีให้มาทำการตลาดให้ เดือนละหลักหลายแสน แต่ก็ไม่มีวิธีไหนเลย ที่ให้ผลลัพธ์ในแบบที่ติน่าต้องการ ซึ่งคุณก็อาจจะเคยทำแบบนั้น หรือเป็นแบบนั้นอยู่

ถ้าตอนนี้ คุณกำลังพยายามหาวิธีการเพิ่มลูกค้า แต่ก็ยัง
สับสนอยู่ ไม่รู้ว่าต้องทำยังไง ให้ไม่เหนื่อยมากไปกว่านี้
ไม่รู้ว่าที่ทำอยู่นั้น คุณมาถูกทางรึเปล่า ทำถูกต้องมั๊ย คุณ
พยายามหาความรู้และข้อมูลต่าง ๆ ว่าต้องทำยังไงบ้าง แต่
ก็รู้สึกท้อหมดไปหมด จนไม่รู้ว่าต้องเริ่มตรงไหนก่อนดี รู้สึก
แค่ว่ามีหลายอย่างที่ต้องทำ แต่ยังไม่ได้ทำเลย เพราะ
จับต้นชนปลายไม่ถูก

ติน่าเขียนหนังสือเล่มนี้ มาเพื่อช่วยตัดเสียงรบกวนเหล่านั้น
ออกไปจากหัวคุณ เพื่อให้กระบวนการที่เป็นแก่นของการ
ทำธุรกิจออนไลน์ ให้ขายดี (ไม่ใช่แค่เทคนิคฉาบฉวย) เพื่อที่
คุณจะได้สามารถดึงดูดลูกค้าใหม่ และทำให้ลูกค้าเหล่านั้น
กลายเป็นลูกค้าที่ซื้อซ้ำๆ กลับมาซื้อซ้ำ และบอกต่อสินค้า
ของคุณด้วย

การขายของออนไลน์นั้น เหมือนเป็นโลกใหม่ที่ลูกค้าเปลี่ยน
พฤติกรรมซื้อ วกกว่าเจ้าของกิจการที่ยังขายแบบโลก
ยุคเก่าอยู่ แต่ถ้าคุณอนุญาตให้ตัวเองได้เรียนรู้กระบวนการ
ที่จะทำให้คุณดึงดูดลูกค้าเข้ามาได้ จากที่ไหนก็ได้ เมื่อไหร่

ก็ได้ (เพราะโลกโซเชียลนั้นไร้พรมแดน และมันไม่เคยหยุดทำงาน) คุณสามารถสร้างระบบที่ดึงลูกค้าใหม่เข้ามาหาคุณได้ตลอดเวลา ทำให้คุณไม่ต้องเครียดหรือกังวลว่า “เมื่อไหร่จะมีลูกค้าเข้ามาซื้อ” อีกต่อไป! อันที่จริงแล้ว ถ้าทำดี ๆ คุณสามารถไปเที่ยวได้อย่างสบายใจ โดยที่ไม่ต้องคอยเช็คโทรศัพท์ตลอดเวลาด้วย!

ถ้าคุณพร้อมที่จะเปิดใจให้กับตัวเอง ว่าบางทีนะ... แค่ว่าบางทีมันอาจจะมีทางที่ดีกว่านี้ ดีกว่าที่คุณเคยทำมา ที่ทำให้คุณไม่ต้องขยันผิตที่ แต่ไม่เจอความสำเร็จซักที ถ้าคุณกำลังอ่านหนังสือเล่มนี้ พร้อมใจที่เปิดกว้าง และเชื่อว่าธุรกิจของคุณยังมีความเป็นไปได้ ธุรกิจของคุณยังดีได้มากกว่านี้ มันยังโตได้มากกว่านี้ หนังสือเล่มนี้ถูกเขียนมาเพื่อคุณ

บทที่ 1

**สิ่งที่คุณต้องโฟกัสในการ
ขายออนไลน์ ไม่ใช่การขาย
แต่มันคือการตลาด**

จากประสบการณ์การขายของออนไลน์ด้วยตัวเอง การได้เป็นที่ปรึกษาให้กับเจ้าของธุรกิจขนาดเล็ก จนไปถึงธุรกิจหลักหลายร้อยล้านบาท และการสอนลูกศิษย์กว่า 1,000 คนมาตลอดระยะเวลา 6 ปี ตีพิมพ์หนังสือหลายเล่ม และทำคอร์สออกมาหลายคอร์ส เพื่อช่วยเหลือคนที่ต้องการเริ่มทำออนไลน์ และ เจ้าของธุรกิจกว่าทั่วประเทศ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทสินค้า ธุรกิจประเภทบริการ หรือ ธุรกิจให้คำปรึกษา



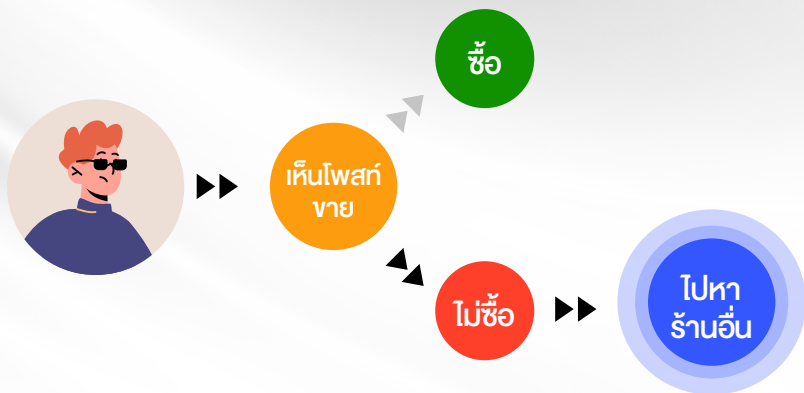
รู้มั้ยว่า สิ่งที่ทำให้ตีนาประหลาดใจมากคือ เจ้าของธุรกิจส่วนใหญ่ไม่เข้าใจว่า การขายและการตลาดนั้น ไม่เหมือนกัน! บางบริษัทถึงกับจ้างพนักงาน ให้มาทำหน้าที่ทั้งฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดไปพร้อม ๆ กัน ซึ่งเป็นไปไม่ได้! เพราะงานทั้ง 2 อย่างนี้ มีการโฟกัสที่ต่างกัน

การตลาด

คือ การทำให้สินค้าหรือแบรนด์ของคุณเป็นที่รู้จัก
มันคือกระบวนการที่ทำให้คนเข้ามาสนใจสินค้าของคุณ

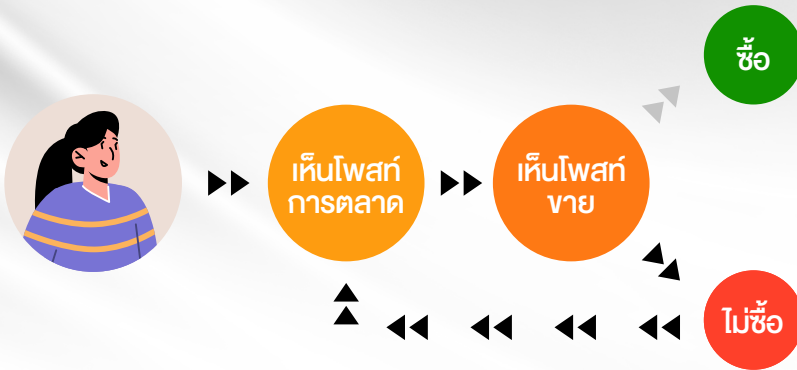
การขาย

คือ การเปลี่ยนคนที่สนใจเหล่านั้นให้มาเป็นลูกค้า



(รูป 1 : เจ้าของธุรกิจที่ไม่มีการทำการตลาด)

พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ส่วนใหญ่ทำพลาดอย่างแรง เวลาที่โพสต์ขายไปแล้วคิดว่า ถ้าคนมาเห็น เขาจะต้องตัดสินใจซื้อทันที แต่ในโลกออนไลน์ปัจจุบัน ที่ลูกค้ามีตัวเลือกมากมาย คุณคิดว่าเขาเข้ามาหาคุณคนเดียว หรือตัดสินใจจากโพสต์ขายของคุณคนเดียวหรือไม่ ถ้าคุณเอาแต่โพสต์ขายแล้วเขาไม่ซื้อ เขาก็จะออกไปหาร้านอื่น ไปซื้อที่ร้านอื่นแทน



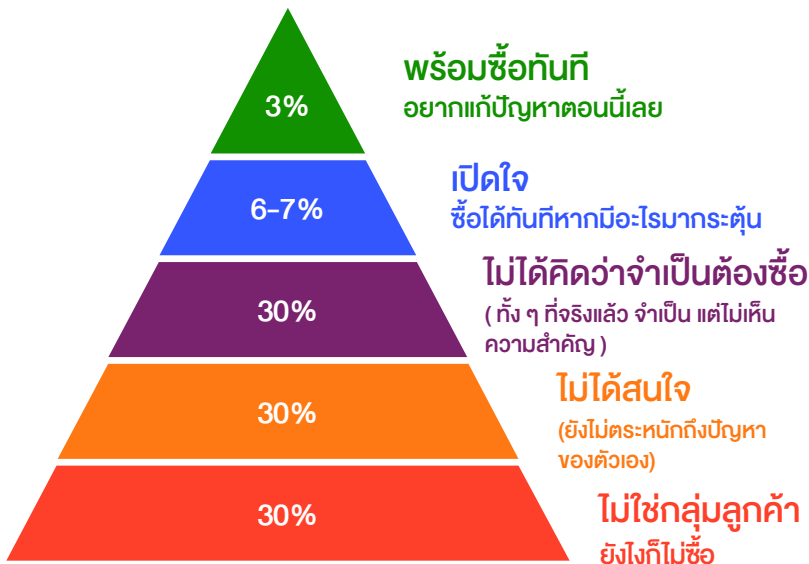
(รูป 2 : เจ้าของธุรกิจที่ทำการตลาดเป็น)

ซึ่งวิธีการที่จะทำให้ลูกค้าสนใจสินค้าคุณ กลับมาหาคุณเรื่อยๆ ไม่เอาคุณไปเปรียบเทียบกับเจ้าอื่น แต่เข้าใจในสิ่งที่คุณขาย หรือให้คุณค่าในงานบริการของคุณ นี่แหละคือสิ่งที่เรียกว่าการทำการตลาด!

การทำการตลาดนั้น จะทำให้ลูกค้า แวะเวียนมาหาคุณเสมอ
เปรียบเหมือนคุณมีหน้าร้านที่ทำเลดี ที่ลูกค้าอาจจะยังไม่
ตัดสินใจซื้อวันนี้ แต่ถ้าเขาเดินผ่านบ่อย ๆ หรือคุณหมั่น
ทำการตลาดอยู่เรื่อย ๆ เมื่อเขาพร้อมซื้อ เขาก็จะมาซื้อกับ
คุณเอง



พีระมิดความพร้อมซื้อ ของลูกค้า



พีระมิดความพร้อมซื้อของลูกค้า คือพีระมิดที่บ่งบอกว่า ในช่วงเวลาหนึ่ง มีลูกค้าที่พร้อมซื้อสินค้าอยู่เป็นจำนวนเท่า ไหร่ ทำให้คุณได้เห็นโอกาสในการเข้าหาลูกค้าเพิ่มมากขึ้นยิ่ง

จากพีระมิด คุณจะเห็นว่า มีลูกค้าเพียง 3% เท่านั้น ที่ต้องการซื้อสินค้าในทันที เพราะฉะนั้น ถ้าคุณเอาแต่โพสต์ขาย เพื่อให้ได้ลูกค้าที่พร้อมซื้อในทันที คุณจะได้กลุ่มลูกค้าเพียง 3% ของตลาดทั้งหมดเท่านั้น ในขณะที่ยังมีลูกค้าอีกกว่า 60% ที่มีโอกาสที่จะมาเป็นลูกค้าของคุณได้ แต่คุณไม่เคยทำการตลาดไปถึงพวกเขาเลย หรือเขาอาจจะยังไม่รู้จักคุณด้วยซ้ำไป ซึ่งในหนังสือเล่มนี้ ดิฉันจะมาบอกถึงวิธีทำการตลาด สำหรับลูกค้าแต่ละกลุ่ม เพื่อให้คุณสามารถดึงดูดลูกค้าเข้ามาได้แบบอัตโนมัติ ทำให้คุณไม่ต้องไล่ตามลูกค้า หรือคอยนั่งกังวลว่าลูกค้าคนต่อไปจะเข้ามาเมื่อไหร่

บทที่ 2

**สิ่งที่คนทำธุรกิจส่วนใหญ่
เข้าใจผิด**
(ของดีไม่ได้แปลว่าจะขายดี)

- ❌ สินค้าดี มีคุณภาพ หรือการให้บริการที่ยอดเยี่ยม ไม่ใช่ตัวการันตีว่าคุณจะขายดี
- ❌ ขายเก่ง ไม่ได้หมายความว่า ลูกค้าน่าจะเลือกคุณหรือเข้ามาหาคุณ
- ❌ กฎแรงดึงดูดหรือพลังจิตดี ไม่ได้หมายความว่า คุณจะเรียกลูกค้าเข้ามาแล้วขายได้ (การคิดบวกแบบไม่อิงความจริง ไม่ได้ช่วยอะไร)
- ❌ ความรู้ ความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ยศ ชื่อเสียง หรือตำแหน่ง ไม่ได้ทำให้คุณได้เปรียบกว่าคนอื่น และไม่ใช่เครื่องการันตีว่าคุณจะขายได้
- ❌ เอะใจเรื่องการตลาด ไม่ได้แคร์ยอดขายของคุณ ไม่ว่าจะคุณจะทำอย่างไรก็ตาม (อันนี้เจ็บปวด!)

ติน่าเคยขายของออนไลน์มาหลายอย่าง ทำการตลาดมาหลายวิธี ทั้งยิงแอด ทำโพสท์ ทำคลิป โฆษณาของ สร้างตัวตน แต่ธุรกิจแรกของติน่าที่ประสบความสำเร็จเลย คือธุรกิจ

สอนภาษา ตีน่าสามารถสร้างเงินหลัก 10 ล้านจากธุรกิจนี้ได้
ทั้ง ๆ ที่ตอนเริ่ม ตีน่าไม่เคยสอนภาษามาก่อนด้วยซ้ำ!

ตีน่าเป็นครูคนแรก ๆ ในออนไลน์ที่ออกมาสอนภาษา และครู
สอนภาษาออนไลน์เกือบทุกคนรู้จักตีน่าดี แม้ว่าตอนนี้ ตีน่า
จะผันตัวเองมาทำอย่างอื่นแล้ว แต่ตอนที่ตีน่าสอนภาษา มี
ครูเยอะมากที่ไม่ชอบตีน่า เพราะตีน่าไม่ได้เรียนจบครู ไม่ได้
จบคณะอักษรศาสตร์ เอกภาษาอังกฤษ ตีน่าสอนจาก
ประสบการณ์ของตัวเองล้วน ๆ แต่ทำไมตีน่าถึงขายดีกว่า
คนอื่น ๆ ทั้ง ๆ ที่ตัวเองเองคิดว่า คอร์สของเขามีคุณภาพ
มากกว่า เขามีประสบการณ์มากกว่า และมีวุฒิปัตรีรับรอง
การสอนของเขา

ตีน่ายังจำได้อยู่เลย มีอยู่วันหนึ่ง ที่ตีน่านั่งคุยอยู่กับครูสอน
ภาษาท่านหนึ่งที่เราทำคลิปด้วยกัน เขามาปรึกษาตีน่าว่า ทำ
ยังไงเขาถึงจะขายดีแบบตีน่าบ้าง เขาไม่เข้าใจว่าทำไมตีน่าถึง
ขายเก่งจัง เพราะตัวเขาก็เป็นคนมีความสามารถ สอนภาษา
ได้เก่ง และอาจจะเก่งกว่าตีน่าด้วยซ้ำ แต่ขายดีไม่เท่าตีน่า

สิ่งที่ติน่าตอบเขา จนทำให้เขาสามารถปลดล็อคตัวเองได้นั้น คือ ติน่าไม่ได้มองตัวเองเป็นแค่ครูสอนภาษา แต่ติน่ามองว่าตัวเองเป็นครูสอนภาษาที่ทำการตลาดเก่ง พอติน่ามองตัวเองแบบนี้ ติน่าจะไม่ได้ใส่ใจแค่ตัวคุณภาพของสินค้า เพราะเอาจริง ๆ ลูกค้าไม่มีวันรู้หรอกว่า สิ่งที่เขาซื้อนั้น คุณภาพดีหรือไม่ดี จนกว่าเขาจะได้จ่ายเงินซื้อไปใช้ดูจริง ๆ

TINA
TAYLOR



คุณภาพดีนั้น ไม่ใช่ จุดขาย

เพราะนี่คือสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังอยู่แล้ว ไม่มีลูกค้าคนไหนสนใจว่าของ ๆ คุณได้รับการรับรองมาจากหน่วยงานไหน นำเข้ามาจากประเทศอะไร หรือ ผ่านกระบวนการการวิจัยมารีเปล่า เพราะถ้าไม่ได้รับการรับรอง หรือคุณเอาของไม่มีคุณภาพมาขาย นี่สิแปลก! เพราะฉะนั้น ถ้าลูกค้ามองไม่ออกว่าของคุณดีกว่าคนอื่นยังไง หรือแตกต่างจากเจ้าอื่นยังไง เขาก็จะคิดว่าของ ๆ คุณเหมือนกับคนอื่น แล้วเอาสินค้าคุณไปเปรียบเทียบกับของคนอื่นที่ราคา แทนที่จะให้ค่ากับคุณภาพของคุณจริง ๆ

“

ของที่คนเชื่อว่าดี มักขายดีกว่า ของดีเสมอ

”

- Tina Taylor

ของกินก็เช่นเดียวกัน พ่อค้าแม่ค้าหลายคนทำพลาด คิดแค่ว่าถ้าอาหาร “อร่อย” ก็น่าจะขายได้ แต่ถามจริง ถ้าคุณขายของกิน มันก็ต้องอร่อยอยู่แล้วปะ? ถ้าไม่อร่อย จะขายได้ไง คนซื้อเขาคาดหวังอยู่แล้วว่ามันต้องอร่อย เพราะฉะนั้นความอร่อย ไม่ใช่ “จุดขาย” นะ!

ทำไม “อย่างให้” ร้านขายหมูอย่างธรรมดา ธรรมดา ถึงสามารถสร้างรายได้ ๆ หลายล้านต่อปี ในช่วงที่เศรษฐกิจไม่ดี ก็ยังมีทุกคนแห่ไปกินกันเพียบ อีกทั้งยังมีนักธุรกิจหลายคนเข้าร่วม

ลงทุนเป็นล้าน ทั้ง ๆ ที่เจ้าของ... (ละไว้ในฐานที่เข้าใจ) ซึ่ง
พูดกันตามตรง เขาก็ไม่ได้โปรโมทว่าหมูเขาร่อยหรือดีกว่า
เจ้าอื่นยังไงด้วยซ้ำ นั่นเป็นเพราะเขารู้จุดที่ทำให้ตัวเองแตก
ต่าง แล้วดึงมันมาเป็น “จุดขาย” ทำให้ลูกค้าไม่เปรียบเทียบ
ร้านเขา กับร้านขายหมูอย่างทั่วไป

เพราะฉะนั้น โจทย์ของคุณ คือ การดึงจุดขายของสินค้าคุณ
ออกมา ให้ลูกค้าเห็นคุณค่า และเลือกซื้อของกับคุณเป็นคน
แรก ๆ トラบใดที่คุณยังต้องการลูกค้าใหม่ ต้องการคนมาซื้อ
เพิ่ม คุณยังต้องมีกระบวนการทำออนไลน์ที่เป็นระบบ แต่สิ่งนั้น



ไม่ใช่การทำออนไลน์แบบฉาบฉวย หรือ การหาวิเศษที่คนส่วนใหญ่คิดว่ามันจะแก้ปัญหาได้ทุกอย่าง อย่างเช่น การยิงแอดที่อัดแต่เงิน การทำคอนเทนต์ที่ไม่มีจุดหมายปลายทาง หรือการปล่อยให้อีเจนซีมาทำการตลาดให้ แล้วคุณก็ได้แต่หวังว่าลูกค้าคงจะเพิ่ม แบบไม่มีอะไรมารันทึเลย

คุณอย่าทำโซเชียลแบบมั่ว ๆ หรือปล่อยให้ลูกน้องหรือใครไม่รู้ มาทำโซเชียลให้คุณแบบตามมีตามเกิด โดยปราศจากแผนหรือกระบวนการทำการตลาดที่ได้ผล ทำให้คุณต้องเสียทั้งเงินและเสียเวลาไปกับการทำคลิป การสร้างเว็บไซต์ หรือการยิงแอด ที่ไม่ได้ผล

ดิฉันเรียกการกระทำแบบมั่ว ๆ แบบนี้ว่า การหลอกตัวเองว่าฉันได้ลงทุนในการตลาด แต่ความจริงมันคือหายนะชัด ๆ คุณถึงต้องหากระบวนการที่จะดึงดูดลูกค้าใหม่เข้ามา และเป็นกระบวนการที่เป็นระบบ วางใจได้ และให้ผลลัพธ์ที่คาดเดาได้ คุณจะรู้ว่า ถ้าคุณลงทุนไปที่บาท คุณจะดึงดูดคนสนใจเข้ามาได้กี่คน และมีโอกาสในการปิดการขายได้ เป็นจำนวนเท่าไร เพราะเมื่อคุณรู้ตัวเลขเหล่านี้ คุณจะสามารถขยาย

ธุรกิจได้อย่างมั่นคง สร้างระบบที่คุณสามารถควบคุมมันได้
ติน่ารู้ว่าคุณคงรู้สึกอยากเอางานการตลาดนี้ไปโยนให้เอเจนซี
ทำ หรือ จ้างคนมาทำแทนให้รู้แล้วรู้รอดไป คุณจะ得以มีเวลา
ไปโฟกัสที่การพัฒนาสินค้า การออกแบบสินค้า หรือการให้
บริการลูกค้า ที่เป็นสิ่งที่คุณอยากทำ แต่อย่าลืมว่า ไม่มีใคร
แคร์เงินในกระเป๋าของคุณ เท่ากับตัวคุณ และไม่มีใครเข้าใจ
สินค้าของคุณ ได้ดีกว่าตัวคุณเอง! อย่างน้อยที่สุดเลย คุณ
ต้องเข้าใจพื้นฐานของการตลาด ว่ามันต้องทำอะไร ทำอย่างไร
ด้วยเหตุผลใด แบบไหน คุณจะ得以บอกได้ว่าคนที่คุณจ้างมา
เขาทำงานได้ดีหรือไม่ดี



สั่งซื้อ
หนังสือทำออนไลน์
ง่ายนิดเดียว
Easy Online Marketing
เต็มเล่ม



ได้ที่ไลน์ @krutina
(พิมพ์ @ ด้วย)

ราคาพรีออเดอร์

แบบปกอ่อน
เพียง
350 บาท

แบบปกแข็ง
เพียง
1,450 บาท

สั่งซื้อได้ที่ไลน์ :
@krutina
(พิมพ์ @ ด้วย)

ทุกแบบ แกรม Ebook ฟรี!
อ่านพร้อมกันทั่วประเทศ 15 พ.ค.
แบบรูปเล่มจัดส่งวันที่ 20 มิ.ย.

