

5 เทคนิคเริ่มอาชีพเสริมอย่างมั่นใจ

นำเสนอเมื่อ : 4 มิ.ย. 2557

5 เทคนิคเริ่มอาชีพเสริมอย่างมั่นใจ (ธนาคารกสิกรไทย)



6 อาชีพเสริม เพิ่มตั้งค์ตุ่งกระเป๋

ขายของที่ตลาดนัดคอนเียน เปิดร้านออนไลน์ รับทำอาหารส่งในหมู่บ้าน

รับสอนพิเศษ รับจ้างแปล/พิมพ์เอกสาร ทำงานฝีมือขาย

ทั้งนี้ไม่ควรหักโหมจนเกินไป
หาเวลาพักผ่อนบ้างนะ จะได้สุขทั้งใจและกาย
สร้างสมดุลที่ดีให้กับชีวิตครับ

K-Expert TIPS
www.askkbank.com/k-expert
k-expert@kasikornbank.com

ปัจจุบันการทำอาชีพเสริมได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น เพราะเป็นหนทางหนึ่งที่ช่วยให้เรามีรายได้เพิ่มจากการทำงานประจำเพียงอย่างเดียว ที่สำคัญ อาชีพเสริมยังสามารถพัฒนาเป็นอาชีพหลักของเราได้ในอนาคต สำหรับใครที่กำลังมองหาอาชีพเสริมให้ตัวเอง วันนี้มี 5 เทคนิคมาแนะนำดังนี้

1. **เริ่มจากสิ่งที่เราถนัด** หลายคนอาจคิดว่า การหาอาชีพเสริมทำเป็นเรื่องยาก แต่จริง ๆ

แล้วเราสามารถเริ่มทำอาชีพเสริมได้ง่าย ๆ จากงานอดิเรกหรือความถนัด เช่น ทำขนม เย็บปักถักร้อย สอนหนังสือ เป็นต้น หรือบางคุณอาจเริ่มจากการพัฒนางานประจำที่ทำอยู่มาเป็นอาชีพเสริม อย่างเช่น ปัจจุบันทำงานในร้านอาหาร ก็สามารถเรียนรู้เทคนิคการทำอาหาร เพื่อมาต่อยอดเป็นอาชีพเสริมทำอาหารขายในช่วงวันหยุดเสาร์อาทิตย์ก็ได้

2. ศึกษาข้อมูลของอาชีพเสริมที่สนใจ เมื่อเลือกได้แล้วว่าอาชีพเสริมอะไรที่เหมาะสมกับเราก็ต้องไม่ลืมศึกษาหาข้อมูลของอาชีพเสริมที่เราตั้งใจจะทำ ไม่ว่าจะเป็นวิธีการผลิต กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การจัดจำหน่ายสินค้า รวมทั้งปัจจัยที่ทำให้การทำธุรกิจสำเร็จหรือล้มเหลว เช่น ตั้งใจทำขนมเค้กขาย ควรศึกษาเกี่ยวกับสูตรและรูปแบบในการทำเค้กแบบต่าง ๆ เพื่อหาจุดขายของผลิตภัณฑ์ กำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ชัดเจน เพื่อสร้างสรรค์รูปแบบของขนมได้ตรงกับกลุ่มลูกค้า และกำหนดช่องทางในการจัดจำหน่ายได้ถูกต้อง นอกจากนี้ การเรียนรู้ประสบการณ์การทำธุรกิจขนมเค้กของผู้อื่นไม่ว่าจะเป็นความสำเร็จหรือล้มเหลว ก็ช่วยให้เรากำหนดแนวทางในการทำอาชีพเสริมได้ดียิ่งขึ้น

3. เริ่มทำอาชีพเสริม ในช่วงแรกของการทำอาชีพเสริม เราไม่ควรเริ่มทำแบบเต็มตัวทันที เพราะยังขาดประสบการณ์ จึงมีความเสี่ยงที่จะขาดทุนได้สูง แนะนำให้ค่อย ๆ เริ่มทำที่ละเล็กที่ละน้อย หรือทดลองตลาดดูก่อน โดยใช้เงินทุนไม่มาก เช่น เริ่มจากทำขนมเค้กให้ญาติหรือคนรู้จักลองชิม หรือทำขายเพื่อน ๆ ก่อน เพื่อดูว่า ขนมที่ทำนั้นรสชาติถูกปากคนทั่วไปหรือไม่ หรือสูตรไหนที่ได้รับความนิยม เมื่อยอดขายเพิ่มมากขึ้น และมั่นใจว่าขายได้ รวมถึงสามารถรักษามาตรฐานการผลิตให้มีคุณภาพสม่ำเสมอ ทำขายอย่างจริงจัง เช่น ขายผ่านหน้าร้าน หรือทางอินเทอร์เน็ตก็ได้

4. ใช้ประโยชน์จาก Social Media ปฏิเสธไม่ได้ว่า Social Media เป็นช่องทางที่ผู้บริโภคเข้าถึงได้ง่ายและมีอิทธิพลเพิ่มมากขึ้นเรื่อย ๆ ไม่ว่าจะเป็น Facebook Line หรือ Instagram ที่สำคัญ เป็นช่องทางที่มีต้นทุนต่ำ ดังนั้น เราสามารถใช้ช่องทางเหล่านี้ในการทำตลาด เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยสามารถทำเสริมจากการขายผ่านหน้าร้าน หรือขายผ่านช่องทางออนไลน์เพียงอย่างเดียว อย่างไรก็ตาม สิ่งที่ต้องคำนึงในการใช้ Social Media เป็นช่องทางการตลาดคือ ต้องสร้างความน่าสนใจให้เกิดขึ้น เพราะปัจจุบันสินค้าหลายอย่างมีการขายผ่าน Social Media ทำให้เรามีคู่แข่งเป็นจำนวนมาก นอกจากนี้ การสร้างความน่าเชื่อถือให้กับสินค้าและระบบการชำระเงินของเรา ก็มีส่วนช่วยเพิ่มยอดขายให้กับสินค้าได้

5. ตั้งใจและมุ่งมั่น อีกหนึ่งปัจจัยที่นับว่ามีความสำคัญไม่น้อยในการทำอาชีพเสริมคือ ความตั้งใจและมุ่งมั่น ในช่วงเริ่มทำอาชีพเสริม เป็นเรื่องปกติที่เรามักจะเจอกับอุปสรรคและปัญหาต่าง ๆ การมีความตั้งใจและมุ่งมั่นจะช่วยให้เราไม่ย่อท้อ และสามารถทำอาชีพเสริมได้สำเร็จตามที่ตั้งใจได้ อย่างไรก็ตาม การทำอาชีพเสริมไม่ควรมีผลกระทบต่องานหลัก โดยหากเรามีการวางแผนและแบ่งเวลาเพื่อทำอาชีพเสริมได้ดี จะช่วยให้ประสบความสำเร็จทั้งงานหลักและอาชีพเสริมได้

หวังว่า ทั้ง 5 เทคนิคเริ่มอาชีพเสริม จะช่วยให้ผู้ที่มีความมุ่งมั่นและตั้งใจทำอาชีพเสริมทุกท่านประสบความสำเร็จในการทำอาชีพเสริมได้ หากเราสามารถสร้างรายได้จากอาชีพเสริมได้เป็นเงินจำนวนมากและสม่ำเสมอ ก็สามารถพัฒนาอาชีพเสริมนั้น ๆ ให้กลายเป็นอาชีพหลักของเราได้ สิ่งที่สำคัญคือ การหาความรู้ และพัฒนาธุรกิจของเราอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งจะช่วยให้อาชีพของเราเติบโตได้อย่างต่อเนื่องในอนาคต

หากมีข้อสงสัยหรือต้องการปรึกษาวางแผนเพิ่มเติม สามารถปรึกษากับที่ปรึกษาลูกค้าบุคคล ธนาคารกสิกรไทย ได้ที่ K-Expert@kasikornbank.com และ เว็บไซต์ K-Expert ซึ่งจัดทำขึ้นผ่านทางเว็บไซต์ www.askKBank.com/K-Expert และติดตามข่าวสารการเงินได้ที่ [Twitter @KBank_Expert](https://twitter.com/KBank_Expert)

ขอบคุณที่มาจาก [ธนาคารกสิกรไทย](#)