

บทที่หนึ่ง

เลิกสนกระแส เลิกสแปม และเลิกทำตัวน่ารังเกียจ...

การตลาดเปลี่ยนไปแล้ว แต่เรายังขาดความเข้าใจเกี่ยวกับสิ่งที่เราควรทำต่อไป พอเราสงสัยอะไรขึ้นมา เราก็ตะโกนโหวกเหวกไว้ก่อน พอจนมุมเข้า เราก็เอาแต่แย้งลูกค้าจากเจ้าอื่นแทนที่จะขยายตลาด หรือพอมองปัญหาต่างๆ กัดตัน เราก็คิดเองเออเองว่าคนอื่นๆ ก็คงเจอปัญหาเหมือนเรา แต่เขายังไม่รู้ตัวเท่านั้น

เรามักติติภาพจำของตลาดใหญ่ระดับโลกที่มีโทรทัศน์และชาร์ตเพลงฮิต 40 อันดับคอยกำหนดวิถีชีวิตเรา และในฐานะนักการตลาด เราก็ชอบชุดกลยุทธ์เก่าๆ เซยๆ ที่ใช้ไม่ได้แล้วมาใช้อยู่เรื่อย

เมื่อเข็มทิศชี้ไปที่ความเชื่อใจ

ทุกราวสามแสนปี ขั้วโลกเหนือและขั้วโลกใต้จะสลับตำแหน่งกัน ทำให้สนามแม่เหล็กโลกเกิดการสลับขั้ว

แต่ในวัฒนธรรมของเรา การเปลี่ยนแปลงที่ว่าเกิดขึ้นบ่อยกว่านั้น

และในโลกแห่งการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมนี้ การสลับขั้วก็เพิ่งจะเกิดขึ้น ทิศเหนือของเข็มทิศหรือวิธีการที่ได้ผลที่สุดได้เปลี่ยนไปแล้ว รากฐานของการตลาดที่มีประสิทธิภาพไม่ได้อยู่ที่ความเห็นแก่ตัวของคนกลุ่มใหญ่อีกต่อไป แต่เปลี่ยนมาอยู่ที่ความเอื้อเฟื้อและการช่วยเหลือผู้อื่นแทน

ในหนังสือเล่มนี้ คุณกับผมจะช่วยกันแก้ปัญหาหลายอย่างที่มักเกี่ยวเนื่องกัน มาเป็นชุด เช่น ปัญหาว่าจะถ่ายทอดโอเดียดที่คิดไว้อย่างไร จะทำอย่างไรให้ งานของเราสร้างผลกระทบต่อผู้คนและสังคมอย่างที่ต้องการ หรือจะพัฒนา วัฒนธรรมของเราให้ดีขึ้นได้อย่างไรบ้าง

ปัญหาพวกนี้ไม่มีสูตรสำเร็จ ไม่มีการบอกวิธีทำละเอียดทุกขั้นตอน แต่สิ่งที่ ผมสัญญาให้คุณได้ก็คือ คุณจะได้เข็มทิศในการมุ่งสู่ความสำเร็จที่แท้จริง คุณจะ ได้วิธีการทำการตลาดดีๆ ที่ยิ่งเอาไปใช้ก็ยิ่งได้ผล

เนื้อหาของหนังสือเล่มนี้มาจากงานสัมมนายาวหนึ่งร้อยวันงานหนึ่ง ซึ่งงานนี้ ไม่ได้มีแต่การพูดบรรยาย แต่ยังมีการโค้ชซึ่งกันแบบตัวต่อตัวเพื่อทำงานร่วมกัน ด้วย นอกจากนี้ ในเว็บไซต์ TheMarketingSeminar.com เรายังได้เชิญ นักการตลาดหลายพันคนมารวมตัวกัน ทำทายพวกเขาให้ทดลองลึกลงไป เพื่อ แบ่งปันประสบการณ์ตลอดเส้นทาง และดูว่ามีอะไรบ้างที่ทำแล้วได้ผล

ระหว่างที่คุณอ่านหนังสือเล่มนี้ อย่าลืงเลิกการย้อนกลับไปทบทวนสิ่งที่ เคยผ่านไป แล้ว คุณอาจต้องตั้งสมมติฐานใหม่ ตั้งคำถามกับสิ่งที่กำลังทำ คุณสามารถปรับเปลี่ยน ทดลอง วัดผล และทำซ้ำได้

การตลาดคือหนึ่งในแรงผลักดันที่ยิ่งใหญ่ที่สุดในชีวิตเรา มันคืองานที่ทำเพื่อ สร้างความเปลี่ยนแปลงในทางบวก ผมตื่นเต้นมากที่คุณเลือกเดินบนเส้นทางนี้ และหวังว่าคุณจะค้นพบเครื่องมือต่างๆ ที่คุณต้องการจากหนังสือเล่มนี้ด้วย

การตลาดไม่ใช่การสู้รบ ไม่ใช่สงคราม และไม่ใช่การแข่งขันด้วยซ้ำ

การตลาดคือการทำความดีด้วยการช่วยใครบางคนแก้ปัญหา และต้องเป็น ปัญหาของเขาด้วย

มันคือการเปิดโอกาสให้เราเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมไปสู่สิ่งที่ดีกว่าเดิม

การตลาดแทบไม่มีเรื่องให้ต้องตะโกนโหวกเหวก กัดฟัน หรือโน้มหน้าใจใคร

แต่เป็นโอกาสให้เราได้ให้บริการต่างหาก

อินเทอร์เน็ตเป็นเครื่องมือสื่อสารสำหรับคนหมู่มากชิ้นแรกที่ไม่ได้สร้างขึ้นมาจาก
เพื่อเอาใจนักการตลาด ในขณะที่โทรทัศน์ถูกสร้างขึ้นเพื่อฉายโฆษณาทางโทรทัศน์
และวิทยุถูกสร้างขึ้นเพื่อให้โฆษณาทางวิทยุได้มีที่ทางในการออกอากาศ

แต่อินเทอร์เน็ตก็ไม่ได้เกิดขึ้นมาเพื่อขวางใครหรือเอาใจคนหมู่มาก
อินเทอร์เน็ตเป็นสื่อที่ใหญ่ที่สุดก็จริง แต่ในขณะเดียวกันก็เป็นสื่อที่เล็กที่สุดด้วย
ในโลกอินเทอร์เน็ต ไม่มีสิ่งที่เรียกว่าคนหมู่มาก แล้วคุณก็ถึงความสนใจจากคน
ในอินเทอร์เน็ตมาแลกเงินเหมือนที่บริษัทของปู่ตายายของคุณทำไม่ได้ด้วย
ถ้าจะพูดให้เห็นภาพก็คือ อินเทอร์เน็ตเป็นเหมือนลานกว้างๆ ที่สื่อต่างๆ โลกโตน
โจนทะยานได้เต็มที เป็นลานความคิดที่โอเคทุกอย่างของคุณจะมีใครมารู้เห็น
ก็ได้ เป็นแหล่งรวมเสียงกระซิบแผ่วเบาับล้านๆ เสียงที่ต่อบทสนทนาแต่เรื่อง
ของตัวเองยึดยาวไม่รู้จบโดยแทบไม่มีส่วนที่เกี่ยวกับคุณหรืองานของคุณอยู่เลย

มนตรีเสน่ห์ของโฆษณาคือกับดักขัดขวางการสร้างเรื่องราวที่มีประโยชน์

ในสมัยก่อน ถ้าบริษัทไหนอยากสร้างความเปลี่ยนแปลงใหญ่ๆ ง่ายๆ แต่
ได้ผลที่สุดก็คือซื้อโฆษณา การโฆษณาใช้ได้ผล การโฆษณาคือการต่อรองแบบหนึ่ง
โฆษณาจ่ายค่าตัวของตัวเองได้ นอกจากนี้มันยังสนุกที่จะทำด้วย คุณสามารถ
ซื้อโฆษณาเยอะๆ ได้ในคราวเดียว แล้วคุณ (หรือแบรนด์ของคุณ) ก็จะมีชื่อเสียง
ขึ้นอีกหน่อย ที่สำคัญโฆษณายังเชื่อถือได้ด้วย คุณซื้อโฆษณาเท่าไร ยอดขายคุณ
ก็เพิ่มขึ้นเท่านั้น

ทีนี้คุณยังสงสัยอีกไหมว่าทำไมนักการตลาดถึงคิดว่าการทำโฆษณา
เป็นหน้าที่ของพวกเขา แทบตลอดชีวิตของผม การตลาดก็คือการทำโฆษณา

แต่ตอนนี้มันไม่ได้เป็นแบบนี้อีกต่อไปแล้ว

ซึ่งหมายความว่า คุณต้องหันมาเป็นนักการตลาดได้แล้ว

การเป็นนักการตลาดหมายถึงการเห็นสิ่งที่คนอื่นเห็น คือการสร้าง ความตึงเครียด คือการเชื่อมโยงตัวเองเข้ากับคนกลุ่มต่างๆ ในสังคม คือการสร้าง ไอเดียที่จะแพร่กระจายออกไป คือการทุ่มเทพลังค์กันตัวเองให้ไปอยู่ในจุดที่จะ ถูกตลาดขับเคลื่อน ทำงานกับตลาดนั้น (ซึ่งมีคุณเป็นส่วนหนึ่งในตลาดด้วย)

ว่าด้วยการเป็นที่รู้จัก (ซึ่งออกจะผิดประเด็นไปหน่อย)

"ฉันจะเป็นที่รู้จักได้อย่างไร"

ผู้เชี่ยวชาญด้าน SEO ออกปากรับรองว่าถ้ามีคนเสิร์ชชื่อของคุณ อย่างไร เขาก็ต้องเจอคุณแน่นอน

ส่วนที่ปรึกษาของเพชบุ๊กก็สอนคุณว่าจะเข้าไปขัดจังหวะคนที่ใช้สำหรับคุณ ได้อย่างไร

ด้านฝ่ายประชาสัมพันธ์ก็รับคำว่าจะเขียนบทความถึงคุณ พร้อมประวัติย่อ ของคุณ และเอ่ยชื่อคุณในงานต่างๆ ให้

แล้วจากนั้น บรรดาบริษัทโฆษณายักษ์ใหญ่ก็จะมาเสนอให้คุณจ้างเขา ทำโฆษณาสวยๆ ตีๆ โดนๆ ให้

ทั้งหมดนี้ก็เพื่อให้คุณเป็นที่รู้จัก

แต่นั้นไม่ใช่การตลาด ไม่ใช่อีกต่อไปแล้ว แล้วมันก็ไม่ได้ผลแล้วด้วย

เดียวเราจะมาคุยกันว่าทำอะไรคุณถึงจะเป็นที่รู้จัก *แต่นี้ถือเป็นเรื่องทำๆ ไม่ใช่เรื่องแรก*

การตลาดเป็นเรื่องสำคัญมากจนเราควรทำทุกอย่างให้ถูกต้องตามขั้นตอน ซึ่งหมายความว่าเราต้องเริ่มจากส่วนอื่นก่อน

นักการตลาดที่ไร้ซึ่งอายนำความน่าอับอายมาสู่พวกเขา

นักการตลาดเจ้าเล่ห์ที่อยากมีผลงานการทำกำไรเรื่อยๆ ในเวลาสั้นๆ

มักทำงานด้วยกรอบแนวคิดแบบไร้ยางอายุ เช่น การสแปมจดหมายหรืออีเมล การหลอกลูกค้า หรือการข่มขู่บังคับ จะมีอาชีพไหนอีกไหมที่ทำเรื่องพวกนี้ได้อย่างภาคภูมิใจ

คุณจะไม่เจอวิศวกรโยธาที่คอยโทรหาคนแก่กลางดึกเพื่อขายเหรียญสะสมไร้สาระ คุณจะไม่นั่งกับยูซีที่แอบเอาข้อมูลลูกค้าไปใช้โดยไม่ได้รับอนุญาต หรือจะไม่เจอวาทยกรวงออเคสตราที่มั่วซั่วเขียนรีวิวลอมๆ ในออนไลน์แน่

การเรียกร่องความสนใจแบบไร้ยางอายุ ซึ่งแลกมาด้วยการปิดบังความจริงแบบที่ว่านี้ ได้กดดันให้นักการตลาดดีๆ มีจรรยาบรรณต้องเก็บซ่อนผลงานชั้นดีของตัวเองไว้ และรู้สึกอับอายกับการที่ต้องถูกตลาดขบเคลื่อน

ซึ่งนี่ไม่โอเคเลย

การทำการตลาดในอีกรูปแบบ แบบที่ได้ผล คือการพยายามเข้าใจโลกทัศน์และความต้องการของลูกค้า เพื่อที่เรากับลูกค้าจะเชื่อมโยงถึงกันได้ การทำการตลาดแบบนี้เน้นที่การทำให้ลูกค้ายังนึกถึงเราแม้งานจะเสร็จไปแล้ว และเน้นไปที่การให้กับลูกค้าที่เชื่อมั่นในเรามากกว่าที่เขาคาดหวัง สิ่งที่ต้องการคืออาสาสมัคร ไม่ใช่เหยื่อ

คนที่ทำการตลาดเพราะรู้ว่าตัวเองเปลี่ยนสิ่งต่างๆ ให้ดีขึ้นได้ เตรียมตัวเองให้พร้อมทำงานกับตลาดเพราะรู้ว่าตัวเองสร้างสิ่งต่างๆ ให้กับวัฒนธรรมของเราได้ ยังมีที่ยืนอยู่

คนแบบคุณนี่แหละ

กลอนกับกุญแจ

การทำกุญแจขึ้นมาสักดอกแล้วค่อยหากลอนเหมาะๆ มาไขเป็นอะไรที่ไม่สมเหตุสมผลเลย

วิธีที่มีประโยชน์และเหมาะสมกว่า คือการหากลอนก่อน จากนั้นค่อยทำ

บุญแจ

มันจะง่ายกว่ามาก หากคุณสร้างสินค้าและบริการขึ้นมาเพื่อลูกค้าที่คุณตั้งใจ จะตอบสนองตั้งแต่แรก ไม่ใช่ไปตามหาลูกค้าหลังจากสร้างสินค้าและบริการขึ้นมา แล้ว

การทำการตลาดไม่จำเป็นต้องเห็นแก่ตัว

จะว่าไป การตลาดที่ดีๆ ก็ไม่เคยเป็นแบบนี้

การตลาดคือการเอื้อเพื่อช่วยเหลือคนอื่นให้เขากลายเป็นคนแบบที่เขา ฝันจะเป็น คือการสร้างสรรค์เรื่องราวอย่างซื่อสัตย์ เรื่องราวที่ตรงใจและจะ แพร่กระจายออกไปได้ สิ่งที่น่าการตลาดมีให้คือวิธีแก้ปัญหาและโอกาสให้ลูกค้า ได้แก้ปัญหาด้วยตัวเอง ก่อนจะทำต่อไป

และเมื่อโอเคเดียวของเราถูกพูดถึงในวงกว้าง ก็เท่ากับเราได้เปลี่ยนแปลง วัฒนธรรมแล้ว เราสร้างบางสิ่งบางอย่างชนิดที่ถ้าหายไปเมื่อไรก็จะมีคนคิดถึง บางสิ่งบางอย่างที่ช่วยมอบความหมาย สายสัมพันธ์ และความเป็นไปได้ให้ผู้คน

ส่วนการตลาดอีกแบบ แบบที่มีแต่การคุยโว หลอกหลวง หรือกดดัน เป็น การตลาดบนพื้นฐานของความเห็นแก่ตัว ผมบอกได้เลยว่ามันไม่มีทางได้ผลใน ระยะยาว และคุณสามารถทำได้ดีกว่านั้น พวกเราทุกคนทำได้แน่นอน

กรณีศึกษา : เพนกวิน เมจิก

เวทมนตร์ได้ปิดฉากลงแล้ว

เพนกวิน เมจิก คือธุรกิจประเภทที่เรียกว่าอินเทอร์เน็ตถูกสร้างมาเพื่อสิ่งนี้ แถวบ้านคุณอาจมีร้านมายากลสักร้าน แถวบ้านผมในเมืองเล็กๆ ก็มีอยู่ ร้านหนึ่ง ร้านพวกนี้มักเปิดไฟสลัว ผ่นังเป็นไม้ปลอม ส่วนเจ้าของร้านก็อยู่ ประจำเคาน์เตอร์เอง แม้ว่าเขาจะรักงานนี้มาก แต่ธุรกิจกลับไม่ค่อยประสบ

ความสำเร็จนั้น

ทุกวันนี้ ถ้าคุณสนใจเรื่องมายากล คุณก็ต้องรู้จักเพนกวิน เมจิกแน่นอน บริษัทนี้ไม่ได้เป็นเหมือนเว็บอะเมซอนสำหรับสินค้ามายากล (เพราะการจะเป็นเว็บอะเมซอนสำหรับอะไรสักอย่างมันยากจริงๆ) แต่ที่เพนกวิน เมจิกโตมาถึงทุกวันนี้ได้ ก็เพราะเขาทำตัวต่างจากเว็บอะเมซอนลิบลับ และเขารู้จริงๆว่าลูกค้าของเขาอยากได้อะไร รู้อะไร และมีความเชื่ออะไรบ้าง

ขั้นแรก กลทุกอย่างที่เขาลงขายในเว็บจะมีวิดีโอสาธิตการแสดงด้วย ซึ่งวิดีโอนี้จะไม่บอกว่ากลนั้นแสดงอย่างไร เพราะแบบนี้ความตึงเครียดจึงถูกสร้างขึ้น ถ้าคุณอยากรู้ความลับที่ซ่อนอยู่ คุณก็จำเป็นต้องซื้อกลนั้นไปดู

จนถึงวันนี้ วิดีโอสาธิตมายากลของเพนกวิน เมจิกทั้งที่อยู่ในเว็บของตัวเอง และในยูทูปมีคนเข้าไปดูมากกว่าพันล้านครั้งแล้ว เป็นยอดวิวพันล้านวิวที่ไม่ต้องจ่ายค่าโฆษณาแม้แต่หน่วย

ขั้นที่สอง ผู้ดูแลเว็บของเพนกวิน เมจิกรู้ว่าพวกนักมายากลมืออาชีพไม่ค่อยซื้อกลของเขาไปใช้ เพราะคนพวกนี้รู้กลแค่ 10 - 20 กลก็เพียงพอแล้ว ผู้ชมของพวกเขาเปลี่ยนไปทุกคืน พวกเขาจึงไม่ต้องกังวลกับการแสดงกลเดิมซ้ำๆ

ในทางตรงกันข้าม พวกมือสมัครเล่นมักมีแต่กลุ่มผู้ชมเดิมๆ (ไม่เพื่อนก็สมาชิกในครอบครัว) เพราะฉะนั้นเขาจึงต้องคอยหากลใหม่ๆ ไปแสดงอยู่เรื่อยๆ

ขั้นที่สาม กลทุกกลมีคนเขียนรีวิวไว้ละเอียดิบ แล้วคนที่เขียนก็ไม่ใช่พวกเกรียนสมองทึบที่ชอบสิงอยู่ตามเว็บเเลบ์ก็บอะเมซอนด้วย แต่เป็นนักมายากลด้วยกันนี่แหละ คนกลุ่มนี้อาจจะเอาใจยากแต่ก็เป็นคนที่ให้ค่ากับงานดีๆ ทุกวันนี้ในเว็บมีรีวิวสินค้ามากกว่า 82,000 รีวิวเลยทีเดียว

ผลก็คือ สินค้าในสต็อกของเพนกวิน เมจิกหมุนเวียนเร็วมาก เหล่าผู้สร้างสรรค์จะเห็นงานของคู่แข่งทันที และยังกระตุ้นให้พวกเขาอยากทำสินค้าที่ดียิ่งกว่าออกมา รอบการผลิตสินค้าของเพนกวิน เมจิกไม่ได้วัดกันเป็นรายปี

เพราะเพนกวิน เมจิกใช้เวลาแค่เดือนเดียวในการแปลงไอเดียออกมาเป็นสินค้าพร้อมขาย ทุกวันนี้ในเว็บมีสินค้าถึงกว่า 16,000 รายการ

เท่านั้นยังไม่พอ ทางเพนกวิน เมจิกยังลงทุนสร้างเครือข่ายทั้งในกลุ่มลูกค้าหลัก (เขามีรายชื่ออีเมลลูกค้าเป็นหมื่นๆ ราย) และกลุ่มคนข้างนอก ทั้งจัดสอนมายากลสามร้อยกว่าครั้ง ซึ่งแต่ละครั้งก็เป็นเหมือนรายการเท็ด ทอล์กของวงการมายากลเลยทีเดียว นอกจากนี้ยังมีการจัดงานแสดงมายากลสไปเป็นร้อยครั้งแล้ว

ยิ่งนักมายากลแต่ละคนเรียนรู้จากกันและกันมากเท่าไร เพนกวิน เมจิกก็ดูจะประสบความสำเร็จมากขึ้นเท่านั้น

คุณไม่ใช่พวกเศรษฐีอ้วนเฉิมที่ชอบสูบซิการ์

คุณไม่ได้ทำงานบริษัทขายสบู่ คุณไม่ใช่พนักงานการตลาดเฉิมๆ เซยกๆ ในตลาดอุตสาหกรรม

แล้วทำไมคุณถึงยังเลือกทำตัวแบบนี้

โปรเจกต์ของคุณในเว็บคิกสตาร์เตอร์* กำลังจะถึงเดดไลน์ คุณก็เลยมีข้ออ้างดีๆ ในการสแปมอีเมลล์ๆ ถึงบรรดา 'อินฟลูเอนเซอร์' (Influencer) ที่คุณรู้จัก เพื่อขอให้พวกเขาพูดถึงหรือลงเว็บลิงก์ให้คุณ แต่พวกเขาก็เมินคุณหมด

คุณทำงานในบริษัทการตลาดที่เน้นการสร้างคอนเทนต์ แล้วคุณก็ตั้งหน้าตั้งตาเช็กว่าบทความที่คุณเขียนมีคนคลิกเข้ามาดูเท่าไรแล้ว แม้ว่าเรื่องห่วยๆ ที่คุณเขียนจะทำให้คุณอับอายก็ตาม

คุณเขียนกราฟแสดงจำนวนคนติดตามอินสตาแกรมของคุณ แม้จะรู้ว่าคนอื่นๆ ก็ชื่อผู้ติดตามกันทั้งนั้น

คุณลดราคางานของคุณเพราะมีคนบอกว่าราคานั้นแพงไป แต่สุดท้ายก็ยัง

* Kickstarter เป็นเว็บสำหรับระดมทุนจากคนทั่วไปเพื่อผลิตสินค้า โดยคุณสามารถเปิดโปรเจกต์เพื่อโฆษณาถึงสิ่งที่คุณอยากผลิต และตั้งเกณฑ์ราคาสำหรับสินค้าแบบต่างๆ ไว้ โดยมีกติกาอยู่ว่าหากคุณสามารถระดมทุนได้ถึงจำนวนเงินขั้นต่ำตามที่กำหนด คุณก็ต้องผลิตสินค้าเพื่อส่งมอบให้กับคนที่มาร่วมลงทุนในโปรเจกต์ของคุณ

ไม่มีอะไรดีขึ้น

ทุกเรื่องที่ผมพูดมานี้เป็นเรื่องเดียวกันหมด คือเรื่องความเห็นแก่ตัวเต็มๆ ในแวดวงธุรกิจที่ทำให้ดูใหม่ขึ้น เพื่อล่อให้คนรุ่นใหม่หลงเข้ามาเป็นเหยื่อ

วิกฤตเร่งด่วนของคุณไม่ใช่ใบอนุญาตให้คุณสามารถมาเรียกร้องความสนใจจากผมได้ ปัญหาความไม่มั่นคงของคุณไม่ใช่ใบรับรองให้คุณมาหลอกลวงผมหรือเพื่อนผมได้

มันยังมีวิธีที่มีประสิทธิภาพกว่านี้ คุณสามารถทำได้แน่นอน มันอาจจะไม่ง่าย แต่เชื่อเถอะว่าหนทางนี้สว่างไสวกว่ามาก

ได้เวลาแล้ว

ได้เวลาถอยจากสื่อโซเชียลที่เร็วขึ้นเรื่อยๆ แต่ไปไม่ถึงไหนสักทีเหมือนม้าหมุน

ได้เวลาเลิกยุ่ง เลิกระรานชีวิตคนอื่น

ได้เวลาเลิกสแปมอีเมล และทำเป็นว่าคนอื่นเขายินดีต้อนรับคุณ

ได้เวลาเลิกทำสินค้าตาดๆ มาขายคนที่ม่ก่าลงซื้อกลางๆ แล้วหวังว่าจะขึ้นราคาให้แพงกว่าของอย่างเดียวกันกับเจ้าอื่นในตลาดได้

ได้เวลาเลิกอ้อนวอนให้ผู้คนกลายเป็นลูกค้า และได้เวลาเลิกรู้สึกไม่ดีเมื่อต้องคิดค่าจ้างให้คุ้มกับค่างานของคุณ

ได้เวลาเลิกหาทางลัด และได้เวลาเริ่มเดินทางหลักอันยาวไกลที่จะนำไปสู่ความสำเร็จได้แน่นอนสักที

(ติดตามอ่านต่อได้ในฉบับเต็ม)