

ขายของอะไรดีตามตลาดนัด ขายง่าย ขายดี ลงทุนน้อย ปี 2021

ไทยรัฐออนไลน์

17 ธ.ค. 2563

"ขายของตลาดนัด" เป็นอีกช่องทางหารายได้ของพ่อค้าแม่ค้าออฟไลน์ เพื่อเป็นอาชีพหลัก หรืออาชีพเสริมจากงานประจำ สินค้าที่จำหน่ายจะเปลี่ยนแปลงตามความนิยม และที่สำคัญต้องเลือกทำเลที่ดี วันนี้ ไทยรัฐออนไลน์พาทุกท่านมาค้นหาว่า ควรขายอะไรดีในปี 2021 30 ของนำขายในตลาดนัด 2021

หมวดอาหาร



1. ขนมไทย

ขนมไทยเป็นของที่พบขายตามตลาดนัดหลายแห่ง เพราะเป็นที่รู้จักของลูกค้าโดยไม่ต้องเสียเวลาแนะนำสินค้ามาก โดยเฉพาะตลาดนัดที่ฟุ้งตลาดสด มีกลุ่มแม่บ้านซื้อของไหว้ในวันพระ ต้นทุนไม่มาก เปิด Youtube ทำเอง หรือสั่งทำมาขายต่อก็สะดวก

2. ของทอด

เมนูของทอดเข้าถึงคนเดินตลาดนัดได้ทุกเพศทุกวัย ไม่ว่าจะเป็น ไก่ทอด, หมูทอด, เห็ดทอด, กุ้งชุบแป้งทอด, ปาท่องโก๋ โดยนำมาจัดเซตในราคาไม่แพง ควบคุมต้นทุนได้ง่าย และขายออกได้ไว

3. ข้าวไข่เจียว

ข้าวไข่เจียวเริ่มเป็นที่นิยมในตลาดนัดตอนเย็น และตลาดนัดกลางคืน เนื่องจากลูกค้าทุกเพศทุกวัยกินได้ บางร้านให้อิสระแก่ลูกค้าได้เลือกวัตถุดิบที่จะใส่เติมลงไปได้ เช่น หมูสับ, ปูอัด, ผักชี, ต้นหอม, หัวหอม เมื่อทอดร้อนๆ กลิ่นหอมจะเตะจมูกดึงดูดให้คนที่เดินผ่านไปผ่านมาสนใจ และเป็นอาหารที่มีต้นทุนไม่มาก ไม่ต้องลงทุนของสดไว้หลายวัน

4. ข้าวเหนียวไก่ทอด

ข้าวเหนียวไก่ทอดเป็น Signature ที่อยู่คู่กับตลาดนัด หากได้เดินตลาดจะพบว่าข้าวเหนียวไก่ทอดขายอยู่ทุกที่ ต้นทุนของการขายข้าวเหนียวไก่ทอด ขึ้นอยู่กับราคาข้าวเหนียว, แก๊ส และไก่ที่หาซื้อได้ในวันนั้น และเป็นสินค้าที่คำนวณปริมาณได้ง่าย จัดเก็บรักษาได้หลายวันเช่นกัน

5. ข้าวเหนียวหมูย่าง หรือ ข้าวเหนียวหมูปิ้ง

ข้าวเหนียวหมู เป็นอาหารที่ขายได้ทั้งตลาดเช้าและตลาดเย็น จัดเป็นเซตให้ลูกค้าได้สะดวก เตรียมข้าวเหนียวร้อนๆ ใส่ถุงไว้ และเตรียมเตาย่างๆ สำหรับปิ้งสดๆ อุปกรณ์ขายข้าวเหนียวหมูย่าง หรือข้าวเหนียวหมูปิ้งนั้นยกย้ายง่ายสะดวก เหมาะกับทุกทำเล ทุกจังหวัด

6. ข้าวหุง

ข้าวหุง เหมาะสำหรับตลาดนัดที่มีทำเลอยู่ในหมู่บ้าน หรือใกล้คอนโดฯ เพราะสะดวกต่อลูกค้าที่ไม่มีเวลาหุงข้าว หรืออยู่คนเดียวแล้วไม่อยากจะหุงข้าวทีละจำนวนมาก พ่อค้าแม่ค้าเลือกแบ่งข้าวได้ตามราคา เช่น ข้าวหอมมะลิ, ข้าวเสาไห้, ข้าวเหนียว ให้มีความหลากหลาย

7. เครบ

เครบเป็นขนมที่ลูกใจเด็กและวัยรุ่น ตลาดนัดที่มีกลุ่มคนเดินเป็นเด็กๆ นั้นเหมาะที่จะตั้งร้านเครบให้เลือกใส่ได้เยอะๆ วิธีทำไม่ยาก และมีต้นทุนอยู่กับเตาแก๊สและแป้ง เคล็ดลับความอร่อยของเครบ คือใช้ไส้สดใหม่ ตีเนื้อแป้งเครบให้นุ่มกรอบ ตั้งราคาให้เหมาะสม

8. น้ำปั่น หรือน้ำผลไม้ปั่น

น้ำปั่นและน้ำผลไม้ปั่น เป็นอีกหนึ่งของกินเล่นที่ลูกใจวัยรุ่น บางตลาดอากาศร้อนๆ เมื่อคนเดินเจอร้านน้ำก็ต้องแวะเวียน ต้นทุนอยู่ที่ค่าน้ำแข็ง ค่าไฟเครื่องปั่น และราคาผลไม้ที่แตกต่างกันแต่ละฤดู

9. ผัดไทย

ผัดไทยเป็นอาหารที่ทำง่าย และสร้างกำไรงาม ใช้เส้นและผักที่ราคาไม่แพง ขายได้กำไรเกือบเท่าตัว ขึ้นอยู่กับฝีมือการผัดและวัตถุดิบอื่นๆ ที่ใช้



10. รัตหน้าผักคะน้า

รัตหน้าผักคะน้า เริ่มเป็นที่นิยมเพราะมีผู้ทำแฟรนไชส์ขายเนื้อหมูหมัก และน้ำรัตหน้าสำเร็จรูป พ่อค้าแม่ค้าแคไปรับมาจากตลาดใหญ่ แล้วนำมาอุ่นปรุงพร้อมเสิร์ฟให้กับลูกค้า เป็นสินค้าที่คำนวณต้นทุนและกำไรได้ง่าย และไม่ต้องเตรียมของเยอะ

หมวดสินค้าและบริการ

11. รับกันคิ้ว

การกันคิ้วนั้นเป็นที่นิยมทั้งผู้ชายและผู้หญิง เพราะคิ้วคือมงกุฎของใบหน้า แต่ไม่ใช่ทุกคนจะกันคิ้วเองได้ หากคุณมีฝีมือ ก็เตรียมอุปกรณ์แค่เก้าอี้ โต๊ะ ไขว้ ไขว้ ไขว้ พร้อมกระจก ราคาเริ่มต้นแค่ 20 - 40 บาท ลงทุนแป๊บเดียวก็ได้ทุนคืนแล้ว

12. บาร์เบอร์ ตัดผมผู้ชาย

ร้านตัดผมผู้ชาย กำลังเป็นที่นิยมในตลาดนัดกลางคืน แนวตลาดอินดี้ เนื่องจากทรงผมผู้ชายนั้นตัดแต่งง่าย และต้องใช้ฝีมือ หากช่างตัดผมถูกใจแล้วมีลูกค้าติดใจ อนาคตมีโอกาสเปิดเป็นร้านใหญ่ในตึกแถวอีกได้

13. กระเป๋าผ้า

เนื่องจากห้างร้านรณรงค์ใช้ถุงพลาสติกทั่วประเทศ "ถุงผ้า" หรือ "กระเป๋าผ้า" ก็กลายเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับทุกบ้านที่ต้องใช้ใส่ของ การรับถุงผ้ามาขาย หรือสั่งผลิต ช่วยให้พ่อค้าแม่ค้ากำหนดต้นทุนได้ และเป็นสิ่งของที่ไม่เน่าไม่เสีย เก็บสต็อกได้นาน



14. กางเกงยีนส์

กางเกงยีนส์เป็นสิ่งที่หลายคนใช้บ่อย จนเกิดชำรุดต้องเปลี่ยนอยู่ทุกปี ดังนั้นสินค้าประเภทกางเกงยีนส์จึงเป็นที่โดนใจของลูกค้า หากซื้อกันเป็นประจำ ต้นทุนกางเกงยีนส์เริ่มต้นราคาหลักสิบ ถึงหลักร้อย

15. กีบติดผม

กิ๊บติดผมแฟชั่น เป็นสินค้าที่ราคาต้นทุนไม่แพง ราคาไม่ถึง 10 บาท รับมาขายจากจีนหรือตลาดสำเพ็ง เมื่อนำมาวางให้ลูกค้าเลือกคละกัน ก็จะขายออกได้ไว

16. ต่างหู

ต่างหูเป็นสินค้าที่สาว ๆ เปลี่ยนบ่อย เป็นสินค้าตามสมัยนิยมที่ถูกรื้อหาได้ง่าย ราคาต้นทุนตั้งแต่ 1 บาทขึ้นไป และลูกค้าจะชอบจัดโปรโมชัน ซื้อ 5 แถม 1 อย่าลืมเลือกแบบสวยๆ มาขาย ลูกค้าจะมุงกันดูสนุก ดึงดูดให้ลูกค้าหน้าใหม่ที่เดินผ่านไปผ่านมา แวะมาซื้อด้วย

17. เคสโทรศัพท์มือถือ

อีกหนึ่งอุปกรณ์ที่ลูกค้าเปลี่ยนกันบ่อย ก็คือเคสโทรศัพท์มือถือ ราคาต้นทุนต่อชิ้นไม่แพงมาก และมีสีสันทากหลายให้ลูกค้าได้เลือก แต่ต้องสต็อกมีไว้หลายแบบหลายยี่ห้อ เพื่อให้ครอบคลุมกับรุ่นมือถือของลูกค้า

18. फिल्मกันรอย

ฟิล์มกันรอยมีราคาต้นทุนต่อชิ้นขึ้นอยู่กับยี่ห้อของฟิล์ม แต่จะได้กำไรจากค่าติดฟิล์มซึ่งเป็นทักษะที่ต้องฝึกฝน ฟิล์มกันรอยแบบกระจกนิรภัยก็กำลังเป็นที่นิยม เพราะช่วยปกป้องหน้าจอโทรศัพท์ ถ้าแตกเป็นรอยลูกค้าก็นิยมเปลี่ยนทันที

19. น้ำหอม

น้ำหอมแบ่งขายเป็น CC สะดวกต่อการเลือกของลูกค้า ต้นทุนอยู่ที่การซื้อหัวน้ำหอมและขวดมาแบ่งขาย และกลุ่มลูกค้าคือสาว ๆ พนักงานออฟฟิศ เหมาะสำหรับตลาดนัดที่อยู่ใกล้กับแหล่งชุมชน

20. แก้วน้ำเก็บอุณหภูมิ

แก้วน้ำเก็บอุณหภูมิกำลังเป็นที่นิยมทุกบ้าน เพราะอากาศที่ร้อนจะทำให้ น้ำแข็งละลายเร็ว อีกทั้งช่วยให้การพกเครื่องดื่มไปทุก ๆ ที่ด้วยแก้วน้ำเก็บอุณหภูมิเป็นเรื่องที่สะดวกมากขึ้น อุปกรณ์กระเป่าเก็บแก้วน้ำก็พามาขายดีไปด้วย

21. ของแต่งรถมอเตอร์ไซค์

อุปกรณ์แต่งรถมอเตอร์ไซค์ อาทิ สติกเกอร์ หมวกกันน็อก ไฟหน้า ไฟท้าย ที่ชาร์จแบตเตอรี่ เป็นของนำขายในตลาดนัดที่หลายคนคาดไม่ถึง แม้ว่าหนึ่งชิ้นจะมีราคาสูง แต่เมื่อคิดต้นทุน กำไร ก็คุ้มทุนได้ง่าย เพราะลูกค้าส่วนใหญ่นิยมใช้รถมอเตอร์ไซค์

22. งานฝีมือ (สินค้า Handmade)

งานประดิษฐ์หรือสินค้างานฝีมือทำมือ เป็นสินค้าเฉพาะทางที่เจาะกลุ่มลูกค้าซื้อของฝากตามตลาดนัด ถนนคนเดินแต่ละจังหวัดได้ดี ต้นทุนคือวัสดุและฝีมือของผู้ผลิต หรืออาจจะรับสินค้าจากกลุ่มแม่บ้านที่ทำไว้มาขายต่อก็ได้ราคาดี

23. สายคล้องหน้ากากอนามัย

สายคล้องหน้ากากอนามัยเป็นสิ่งที่ต้องใช้กันอยู่ในชีวิตประจำวัน ทั้งเด็ก และผู้ใหญ่ ต้นทุนของสายคล้องหน้ากากคือลูกปัด เส้นเอ็น และตัวคล้อง รวมแล้วตกเส้นละ 10 - 20 บาท และนำมาจำหน่ายได้ราคาปลีก 35 บาทขึ้นไป ขึ้นอยู่กับแบบและวัสดุที่ผลิต

24. เสื้อผ้าเด็ก

เสื้อผ้าเด็กเป็นสิ่งที่คุณพ่อคุณแม่มักเปลี่ยนให้ลูกบ่อยตามไซส์ที่ขยายเร็ว รับเสื้อผ้าเด็กยกกระสอบมาขายแยกปลีกตามตลาดนัดก็จะช่วยลดต้นทุนได้ อีกทั้งเป็นของที่ไม่เนาไม่เสีย เก็บสต็อกไว้ได้นาน ใครเห็นร้านเสื้อผ้าเด็กก็มักซื้อเป็นของฝากให้ลูกหลาน

25. เสื้อผ้ามือสอง

เสื้อผ้ามือสองยกกระสอบ เป็นสินค้าที่ลงทุนน้อย หาแหล่งรับเสื้อผ้ามาขายมีทั้งเสื้อยืด เสื้อแบรนด์เนม ขายยกกระสอบเริ่มต้น 2,000 - 5,000 บาท นำมาซักทำความสะอาดอีกครั้ง และแขวนโชว์ด้วยการจัดหน้าร้านสวยๆ เพื่อดึงดูดลูกค้า

26. รองเท้าแฟชั่น

รองเท้าเป็นอีกหนึ่งของจำเป็นที่ทุกคนเปลี่ยนกันบ่อยๆ ทั้งรองเท้าแตะ รองเท้าคัทชูทำงาน และรองเท้ากึ่งทางการ สำหรับใส่ในชีวิตประจำวัน

27. หมวก

หมวกเป็นสิ่งที่จำเป็นใช้กับทุกๆ บ้าน เพราะต้องเจอแดด เจอฝน ทั้งหมวกแฟชั่น หมวกเด็ก หมวกชาวสวน หมวกเก๋ๆ ราคาไม่แพง ลูกค้าซื้อฝากกันได้ง่าย เก็บไว้ขายได้ตลอดทั้งปี

28. ต้นไม้นำโชค

ต้นไม้นำโชค ต้นไม้ชื่อมงคลกำลังเป็นที่นิยม เนื่องจากคนอยู่บ้านกันมากขึ้นในช่วงล็อกดาวน์ เกิดเป็นแรงบันดาลใจให้อยากปรับปรุงบ้านให้น่าอยู่มากขึ้น ด้วยการหาของใช้ ของประดับบ้านมาตกแต่งบ้านให้สวยงาม

29. รับเพนต์เล็บเจล

การทำเล็บเป็นที่นิยมของสาวๆ โดยเฉพาะเพนต์เล็บเจล ที่ต้องใช้อุปกรณ์และเครื่องมือหลายชิ้นตอนสาวๆ จึงมักหาร้านทำเล็บราคาไม่แพงใกล้บ้าน โดยต้นทุนอุปกรณ์ทำเล็บเริ่มต้นชุดละ 2,500 บาท ได้สีพื้นฐาน และกรรไกรตัดเล็บ พร้อมเครื่องอบเล็บ

30. สลัดผัก

เทรนด์คนรุ่นใหม่ดูแลตัวเองมากขึ้น และสลัดก็เป็นเมนูยอดนิยมในตลาดนัดทั่วไปที่หาซื้อได้ง่าย เป็นเมนูคুমอาหารที่กินง่าย ต้นทุนไม่แพง ใช้ผักสวนครัวที่ปลูกไว้เพื่อลดต้นทุนมาขายได้

5 เคล็ดลับ ขายของตลาดนัดให้รวย มีดังนี้



1. เลือกทำเลที่ดี

ได้ทำเลดีมีชัยไปกว่าครึ่ง ก่อนขายต้องลองเดินสำรวจตลาด เช็กร้านค้าว่าขายของซ้ำกับที่เราอยากขายหรือเปล่า และในวันที่ตลาดเปิดนั้นมีคนเดินทางมาจับจ่ายมากน้อยแค่ไหน เล็งทำเลที่คนเดินผ่านเยอะๆ

2. ไปจองล็อกแต่เช้า

ตลาดรายวันจะไม่กำหนดที่ตั้งให้กับพ่อค้าแม่ค้า ดังนั้นหากอยากได้ล็อกดีๆ ก็ต้องไปจองแต่เช้า หรือหากเป็นตลาดแบบอิวেন্টก็ต้องเลือกจองตั้งแต่เปิดรับสมัครร้านค้า เพื่อให้ได้ล็อกที่ดีที่สุด

3. หาสินค้าโดนใจ ขายได้สมำเสมอ

เลือกสินค้าที่ตรงกับความต้องการของตลาด เช่น สินค้าที่กำลังฮิต หรือเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมอยู่ตลอด หากเป็นสินค้าเฉพาะต้องพิจารณาว่าตลาดที่ไปวางขายของนั้นมีลูกค้าตรงกลุ่มเป้าหมายของสินค้าที่คุณจะนำมาจำหน่ายหรือเปล่า

4. เตรียมอุปกรณ์ตั้งร้านให้พร้อม

โต๊ะ ชั้นวางของ ป้ายราคา อุปกรณ์ตกแต่งร้าน เป็นสิ่งจำเป็นที่ทำให้ร้านของคุณโดดเด่นสะดุดตา ลูกค้า รวมถึงคอมพิวเตอร์สำหรับร้านค้าที่ขายตลาดนัดกลางคืนด้วย ที่สำคัญต้องเตรียมถุงใส่ของ หรือเงินทอนให้พร้อม จะได้ไม่เสียเวลากับการหาเงินทอน

5. ยิ้มแย้มแจ่มใสกับลูกค้า

คนขายที่อหิยาศัยดีจะดึงดูดลูกค้าที่เดินผ่านไปมาได้เสมอ ควรแต่งกายให้สุภาพ สรงรอยยิ้มให้กับลูกค้าที่แวะเวียนมา หรือส่งเสียงป่าวประกาศ เพื่อให้ลูกค้ารู้ว่ามึร้านของคุณอยู่ตรงนี้

สิ่งสำคัญของพ่อค้าแม่ค้าที่ขายของตลาดนัดแล้วร่ำรวย ต้องใช้วิสัยทัศน์เลือกทำเล บริหารต้นทุน และอย่าลืมเดินบัญชีเพื่อทำ Statement ให้ดี เพื่ออนาคตจะได้กู้สินเชือ SMEs มาต่อยอดธุรกิจได้อีกด้วย