

Amazon KDP

โอกาสใหม่ของคนไทย

เปลี่ยนไอเดียและความรู้ให้เป็นหนังสือขายทั่วโลก



ไอเดีย



เขียน



เผยแพร่



ขายทั่วโลก



สร้างรายได้

คำนำ

Amazon KDP คือตลาดหนังสือที่ใหญ่ที่สุดในโลก เปิดให้ใครก็ได้พิมพ์หนังสือขายฟรี ไม่ต้องมีสำนักพิมพ์ ไม่ต้องสต็อก ไม่ต้องลงทุนก้อนโต — แต่คนไทยเกือบทั้งประเทศไม่เคยแตะมัน เพราะกำแพงเดียว: **KDP ไม่รองรับภาษาไทย** เราต้องขายเป็นภาษาอังกฤษให้ตลาดต่างชาติ

หนังสือเล่มนี้มองกำแพงนั้นเป็น **โอกาส** ไม่ใช่อุปสรรค เพราะกำแพงเดียวกันนี้เองที่กันคู่แข่งคนไทยออกไปเกือบหมด และในยุคที่ AI ช่วยเขียน-ช่วยแปลภาษาอังกฤษได้ในระดับที่เมื่อ 3 ปีก่อนเป็นไปไม่ได้ กำแพงนี้เตี้ยลงกว่าที่คุณคิดมาก

เราเขียนเล่มนี้แบบตรงไปตรงมา: **KDP ไม่ใช่เกมรวยเร็ว** มันคือการสร้าง "สินทรัพย์ดิจิทัล" ที่สร้างครั้งเดียวแล้วทำงานขายให้เรา 24 ชั่วโมงทั่วโลก แต่กว่าจะสะสมพอร์ตหนังสือให้รายได้แตะ \$2,500 ต่อเดือน (~90,000–100,000 บาท) ต้องใช้เวลา ความสม่ำเสมอ และจำนวนเล่ม ตัวเลขรายได้ทุกตัวในเล่มนี้ **คำนวณจากกลไกจริงของ Amazon** (ค่าลิขสิทธิ์ × ราคา × ยอดขาย) ที่คุณตรวจสอบเองได้ ไม่ใช่คำอวดอ้าง

เล่มนี้พาคุณครบวงจร: หานิชที่ขายได้จริง, ผลิต eBook คุณภาพแม้คุณไม่ใช่นักเขียน, สมัคร KDP จากเมืองไทย และตั้งภาษีให้เหลือหัก 5%, อัปโหลดพร้อม metadata ที่ทำให้ถูกค้นเจอ, ทำตลาดช่วงเปิดตัว, ไปจนถึงยุทธศาสตร์สเกลด้วยจำนวนเล่มสู่รายได้ระดับที่ตั้งเป้าไว้ ทุกบทจบด้วยงานที่ลงมือได้ทันที และมี prompt ส่ง AI กับเทมเพลตให้ก๊อปปี้ไปใช้จริง

ขอให้สนุกกับการสร้างสินทรัพย์เล่มแรกของคุณ — แล้วเจอกันที่ปลายทางครับ

— ทีมงาน AI100x · กรกฎาคม 2026

สารบัญ

ส่วนที่ 1 · เข้าใจเกม KDP ก่อนลงสนาม	5
บทที่ 1 · KDP คือสินทรัพย์ ไม่ใช่ล็อตเตอรี่: ทำไมคนไทยธรรมดาไปถึงเดือนละแสนได้	6
บทที่ 2 · คณิตศาสตร์รายได้ KDP: ต้องมีกี่เล่ม ขายกี่เล่ม ถึงจะ \$2,500/เดือน	13
ส่วนที่ 2 · หานิชที่ขายได้จริง (หัวใจของทั้งเกม)	22
บทที่ 3 · นิชคือ 80% ของความสำเร็จ: สูตรหานิช demand สูง-คู่แข่งต่ำ	23
บทที่ 4 · วิจัยนิชและคีย์เวิร์ดให้ชัวร์ก่อนลงมือเขียน (validate ด้วยข้อมูลจริงบน Amazon)	33
บทที่ 5 · เลือกประเภทหนังสือให้ตรงกับตัวคุณ: low-content, non-fiction, นิยาย	42
ส่วนที่ 3 · สร้าง eBook จากศูนย์ (แม้ไม่ใช่คนเขียน)	50
บทที่ 6 · จากไอเดียถึงต้นฉบับ: เขียนเอง / ใช้ AI ช่วย / จ้าง และเส้นคุณภาพที่ Amazon ยอมรับ	51
บทที่ 7 · จัดรูปเล่มและแปลงไฟล์: Word, Kindle Create, EPUB และการจัดหน้าให้ดูโปร	61
บทที่ 8 · ปกที่ทำให้คนคลิก: ออกแบบปก thumbnail ให้ขายได้ ทำเองหรือจ้าง	70
ส่วนที่ 4 · สมัครและตั้งค่า KDP ให้ถูกต้องตั้งแต่วันแรก	77
บทที่ 9 · สมัคร KDP จากเมืองไทยทีละขั้น + ตั้งค่ารับเงินเข้าบัญชีไทย	78
บทที่ 10 · Tax Interview: กรอก W-8BEN ให้เหลือหักภาษี 5% (ไม่ใช่ 30%)	85
ส่วนที่ 5 · อัปโหลดและตั้งค่าให้ขายได้	92
บทที่ 11 · อัปโหลดเล่มแรก + Metadata ที่ทำให้ถูกค้นเจอและถูกซื้อ	93
บทที่ 12 · ตั้งราคาให้กำไรสูงสุด: sweet spot, ราคาข้ามประเทศ และ paperback เป็นสมอ	105
บทที่ 13 · KDP Select และ Kindle Unlimited: เข้าหรือไม่เข้า และใช้โปรฯ ให้เป็น	114
ส่วนที่ 6 · การตลาด: ทำให้หนังสือถูกเจอและถูกซื้อ	121

บทที่ 14 · อัลกอริทึม Amazon และ 30 วันแรกที่ซื้ชะตา: launch ให้ติดอันดับ	122
บทที่ 15 · Amazon Ads (PPC) สำหรับหนังสือ: จ่ายให้ถูกเจอ อ่าน ACOS เป็น	130
บทที่ 16 · การตลาดนอก Amazon + สร้างฐานแฟนที่ซื้อซ้ำ	139
ส่วนที่ 7 · สเกลจากเล่มเดียวสู่กองทัพนั่งหนังสือ	148
บทที่ 17 · ยุทธศาสตร์ VOLUME: ทำไม 1 เล่มไม่พอ และ math ของกองหนังสือ	149
บทที่ 18 · สร้างระบบผลิตซ้ำ: SOP, ทีม/outsource และ AI pipeline ผลิตเดือนละหลายเล่ม	159
บทที่ 19 · ต่อยอดสินทรัพย์: paperback, hardcover, audiobook, แปลหลายภาษา	170
ส่วนที่ 8 · เล่นให้ยาว: กฎ ความเสี่ยง และการอยู่รอด	179
บทที่ 20 · ไมโดนแบน: กฎเนื้อหา, AI disclosure, ลิขสิทธิ์ และกับดักที่ปิดบัญชี	180
บทที่ 21 · จัดการเงิน ภาษี และการเติบโตระยะยาวแบบมืออาชีพ	190
ส่วนที่ 9 · แผนปฏิบัติการ	200
บทที่ 22 · แผน 90 วันแรก + โรดแมป 12 เดือนสู่ \$2,500/เดือน	201
ส่วนที่ 10 · ภาคผนวก — กล่องเครื่องมือนักปั่น eBook	210
ภาคผนวก · กล่องเครื่องมือนักปั่น eBook	211

ส่วนที่ 1

เข้าใจเกม KDP ก่อนลงสนาม

“ก่อนพิมพ์หนังสือเล่มแรก ต้องเข้าใจว่านี่คือสินทรัพย์ ไม่ใช่ล็อตเตอรี่ — และรู้ตัวเลขที่พาไปถึงเป้า”

บทที่ 1 — KDP คือสินทรัพย์ ไม่ใช่ล็อตเตอรี่: ทำไมคนไทยธรรมดาไปถึงเดือนละแสนได้

ผมอยากให้คุณลองนึกภาพนี้ก่อนเราจะเริ่มกัน มีตลาดหนึ่งเปิดตลอด 24 ชั่วโมง ไม่มีวันหยุด มีคนเดินเข้าออกวันละหลายร้อยล้านคนจากทั่วโลก และคุณสามารถวางสินค้าของคุณบนชั้นวางในตลาดนี้ได้ฟรี ไม่ต้องเสียค่าเช่า ไม่ต้องสต็อกของ วางครั้งเดียวมันขายได้เรื่อยๆ แม้ตอนคุณนอนหลับ ตลาดนั้นมีอยู่จริง มันชื่อ Amazon และประเทศที่คนไทยอย่างเราเดินเข้าไปได้คือ **KDP (Kindle Direct Publishing — แพลตฟอร์มพิมพ์หนังสือเองของ Amazon)**

แต่ผมจะไม่โกหกคุณตั้งแต่หน้าแรก เพราะทั้งเล่มนี้ผมตั้งใจจะพูดกับคุณแบบพีคๆกับน้อง ตรงไปตรงมา KDP ไม่ใช่ปั๊มพิมพ์เงิน ไม่ใช่ล็อตเตอรี่ที่ซื้อใบเดียวแล้วถูรางวัลที่หนึ่ง ใครที่มาบอกคุณว่า "อัปโหลดหนังสือเล่มเดียวแล้วรวยเป็นล้านใน 30 วัน" คนนั้นกำลังขายฝันให้คุณ และผมจะไม่ทำแบบนั้น

สิ่งที่ KDP เป็นจริงๆ คือ **สินทรัพย์ (asset)** แบบหนึ่ง เหมือนคุณค่อยๆ ปลุกต้นไม้ทีละต้น ต้นแรกอาจให้ผลนิดเดียว แต่พอคุณมีสวนที่มีต้นไม้หลายสิบต้น ผลรวมมันเลี้ยงคุณได้ เล่มนี้จะสอนคุณปลูกสวนนั้น ไม่ใช่หวังต้นเดียวออกผลเป็นทอง

ในบทนี้เราจะปูพื้นให้ตรงกันก่อนว่าเกมนี้เล่นยังไง ทำไมมันถึงเป็นไปได้จริงสำหรับคนไทยธรรมดา และเป้าหมาย "เดือนละแสน" ที่ผมพูดถึงนั้นมาจากการคำนวณจริง ไม่ใช่ตัวเลขลอยๆ

KDP คืออะไร แบบบ้านๆ ที่สุด

พูดให้ง่ายที่สุด KDP คือระบบที่ให้คุณเอาไฟล์หนังสือของคุณไปวางขายบน Amazon ได้ฟรี ไม่มีค่าสมัคร ไม่มีค่าธรรมเนียม คุณขายได้ 3 รูปแบบ:

- **eBook (Kindle)** — หนังสืออิเล็กทรอนิกส์ อ่านบนมือถือ/แท็บเล็ต/เครื่อง Kindle
- **Paperback (ปกอ่อน)** — หนังสือเล่มจริง พิมพ์แบบ **POD (Print on Demand — พิมพ์ต่อเมื่อมีคนสั่ง)**
- **Hardcover (ปกแข็ง)** — เล่มจริงปกแข็ง แบบ POD เช่นกัน

หัวใจที่ทำให้มันน่าสนใจสำหรับคนทุนน้อยคือคำว่า **POD** ครับ สมัยก่อนถ้าอยากพิมพ์หนังสือขาย คุณต้องจ่ายเงินก่อนพิมพ์เป็นพันเล่มมากองไว้ ขายไม่หมดก็ขาดทุน แต่ POD คือ Amazon จะพิมพ์ให้ก็ต่อเมื่อมีลูกค้ากดสั่งซื้อ คุณไม่ต้องสต็อก ไม่ต้องลงทุนล่วงหน้าแม้แต่บาทเดียว ส่วน eBook ยิ่งง่ายเข้าไปอีก เพราะเป็นไฟล์ ไม่ต้องทุนการพิมพ์เลย

ตลาดหลักคือ **Amazon.com (สหรัฐฯ)** ซึ่งใหญ่ที่สุดในโลก และนี่คือของแถมที่คนมักไม่รู้ พออัปโหลดครั้งเดียวหนังสือของคุณจะถูกกระจายไปขายอัตโนมัติทั่วโลก ทั้งอังกฤษ เยอรมนี ฝรั่งเศส สเปน อิตาลี ญี่ปุ่น แคนาดา

ออสเตรเลีย อินเดีย และอีกหลายประเทศ คุณทำงานครั้งเดียว มันไปยื่นขายให้คุณพร้อมกันหลายสิบประเทศ โดยปกติหลังกดเผยแพร่ หนังสือจะขึ้นขายภายในราว 24-72 ชั่วโมง

นี่แหละครับคือความหมายของคำว่า "สินทรัพย์ที่ทำงานแทนเรา 24 ชั่วโมงทั่วโลก" คุณสร้างมันเสร็จรอบเดียว แล้วมันทำงานให้คุณต่อไปเรื่อยๆ

ความจริง 2 ข้อที่ต้องรับให้ได้ก่อนไปต่อ

ก่อนคุณจะผ่นหวาน ผมต้องบอกความจริง 2 ข้อที่คนขายคอร์สมักไม่พูด ถ้าคุณรับ 2 ข้อนี้ได้ ที่เหลือคือเทคนิค ล้วนๆ ที่เล่มนี้จะสอน

ความจริงข้อ 1: KDP ไม่รองรับภาษาไทย — คุณต้องขายฝรั่งเป็นภาษาอังกฤษ

นี่คือกำแพงด่านแรก eBook บน KDP รองรับประมาณ 45 ภาษา ทั้งอังกฤษ เยอรมัน ฝรั่งเศส สเปน อิตาลี ญี่ปุ่น ฮินดี อาหรับ และอื่นๆ แต่ **ไม่มีภาษาไทย** แปลว่าถ้าคุณจะเล่นเกมนี้ คุณต้องผลิตหนังสือเป็นภาษาอังกฤษ (หรือภาษาอื่นที่รองรับ) ขายให้ตลาดต่างชาติ

ฟังแล้วอาจท้อ แต่ผมอยากให้คุณพลิกมุมมอง กำแพงนี้แหละคือ **โอกาส** ของคุณ ลองคิดดู คนไทยเป็นสิบล้าน คนที่อยากมีรายได้เสริม พอเห็นว่าต้องทำเป็นภาษาอังกฤษ 99% ถอยหมด นั่นแปลว่าคู่แข่งคนไทยของคุณแทบไม่มีเลย คุณไม่ได้แข่งกับคนไทย 70 ล้านคน คุณแค่ต้องข้ามกำแพงที่คนส่วนใหญ่ไม่ยอมข้าม

และข่าวดีที่สุดของยุคนี้คือ ยุค AI ทำให้กำแพงนี้เตี้ยลงมาก เมื่อก่อนถ้าอังกฤษไม่แข็งจริงคือจบ แต่ตอนนี้ AI ช่วยคุณร่าง ช่วยแปล ช่วยเกล่าให้ภาษาเนียนขึ้นได้ (เราจะลงรายละเอียดวิธีใช้จริงในบทที่ 6) คุณไม่จำเป็นต้องเขียนอังกฤษระดับเจ้าของภาษา คุณแค่ต้องอ่านออก ตรวจงานเป็น และรู้จักใช้เครื่องมือให้ถูก แผนของเราคือเริ่มที่ **ภาษาอังกฤษ = ตลาด US** ก่อนเสมอ เพราะใหญ่ที่สุด แล้วค่อยขยายไปเยอรมัน สเปน ที่หลัง

ความจริงข้อ 2: นี่ไม่ใช่รวยเร็ว — เป็นเกมสะสมเล่ม 6 ถึง 18 เดือน

ผมขอย้ำอีกครั้งเพราะมันสำคัญ KDP เป็นธุรกิจสินทรัพย์ที่ต้องใช้เวลา ในความเป็นจริงเดือนที่ 1 ถึง 3 คุณอาจแทบไม่เห็นเงินเลย มันเงียบ และนี่คือเรื่องปกติที่ทุกคนเจอ พอเข้าเดือนที่ 6-12 ถ้าคุณสะสมเล่มมาเรื่อยๆ และทำถูกวิธี รายได้จะเริ่มไต่ขึ้น เส้นทางสู่เป้า \$2,500+/เดือน (~90,000 บาท) โดยทั่วไปกินเวลา 6-18 เดือน

ถ้าคุณอ่านถึงตรงนี้แล้วรู้สึกว่ "นานจัง" ผมอยากให้คุณถามตัวเองว่า แล้วมีธุรกิจไหนที่ลงทุน 0 บาท แล้วสร้างรายได้ passive ระดับนี้ได้เร็วกว่านี้บ้าง? เกือบไม่มีครับ 6-18 เดือนสำหรับสินทรัพย์ที่จะทำเงินให้คุณไปอีกหลายปีถือว่าคุ้มมาก

เช็คลิสต์ความจริง 2 ข้อ — ตอบให้ได้ก่อนไปต่อ

- [] ฉันโอเคที่จะผลิตหนังสือเป็นภาษาอังกฤษ (โดยมี AI ช่วย) ไม่ใช่ภาษาไทย
 - [] ฉันเข้าใจว่านี่คือเกมสะสม 6–18 เดือน ไม่ใช่รวยข้ามคืน
 - [] ฉันพร้อมสร้าง "สินทรัพย์" ไม่ใช่ล่า "โชค"
 - [] ฉันจะวัดความสำเร็จที่จำนวนเล่มในพอร์ต ไม่ใช่หวังเล่มเดียวดังระเบิด
- ถ้าติ๊กครบ 4 ข้อ คุณมีมายด์เซตที่ถูกต้องแล้ว ไปต่อได้เลย

ทำลายมายาคติ 3 ข้อที่ทำให้คนไทยไม่กล้าเริ่ม

ตลอดเวลาที่ผมคุยเรื่องนี้กับคนรอบตัว ผมเจอความเชื่อผิดๆ ซ้ำๆ ที่ทำให้คนดีๆ ไม่กล้าเริ่ม ผมขอเคลียร์ให้จบตรงนี้

มายาคติ 1: "ฉันต้องเป็นนักเขียนก่อน"

ไม่จริงครับ หนังสือที่ขายดิบขายดีบน KDP ส่วนใหญ่ไม่ใช่วรรณกรรมรางวัลโนเบล แต่เป็น **non-fiction how-to** (คู่มือ วิธีทำ) ที่ช่วยแก้ปัญหาให้คนอ่าน เช่น คู่มือ meal prep คู่มือจัดระเบียบชีวิต workbook ฝึกภาษา คนซื้อเพราะมันมีประโยชน์ ไม่ใช่เพราะสำนวนสวย คุณแค่ต้อง "อธิบายเรื่องที่มีคนอยากรู้ให้ชัด" ซึ่งเป็นคนละทักษะกับการเป็นนักเขียนนิยาย

มายาคติ 2: "ภาษาอังกฤษฉันไม่เก่งพอ"

ในยุค 2026 นี้ไม่ใช่ข้ออ้างแล้ว AI ช่วยร่างและแปลภาษาได้ คุณมีหน้าที่ตรวจสอบ ควบคุมคุณภาพ และเพิ่มคุณค่าจริงเข้าไป งานพิสูจน์อักษร (proofread) จ้างเจ้าของภาษาได้ในราคาไม่กี่ร้อยบาท คุณไม่ต้องเทพอังกฤษ คุณแค่ต้องอ่านออกและรู้ว่าอะไรดีอะไรไม่ดี

มายาคติ 3: "ต้องมีทุน/มีบริษัท/มีบัญชีธนาคารอเมริกา"

ไม่ต้องเลยสักอย่าง สมัคร KDP ฟรี ใช้ที่อยู่ไทย ใช้บัญชีธนาคารไทย (หรือ Payoneer/Wise) รับเงินได้ และใช้เลขบัตรประชาชนไทยกรอกภาษีได้ (เดี๋ยวเราจะลงรายละเอียดใน ch09–ch10) ทุนเริ่มต้นจริงๆ คือ 0 บาท ถ้าคุณทำเองทั้งหมด

ภาพรวมเส้นทางทั้งเล่ม — 6 ก้าวจากศูนย์ถึงพอร์ตทำเงิน

ก่อนลงรายละเอียดในบทถัดๆ ไป ผมอยากให้คุณเห็นแผนที่ทั้งเส้นทางก่อน จะได้ไม่หลง เกมนี้มี 6 ก้าวใหญ่ วนซ้ำไปเรื่อยๆ ในแต่ละเล่ม:

เส้นทาง KDP 6 ก้าว (วนซ้ำทุกเล่ม)

1. หา niche (niche = กลุ่มหัวข้อเฉพาะที่จะไปขาย) → ก้าวสำคัญที่สุด 80% ของความสำเร็จ
2. สร้าง eBook → ตีต้นฉบับ + จัดรูปเล่ม + ปกที่คนคลิก
3. สมัคร + ตั้งภาษี → สมัคร KDP ฟรี + กรอก W-8BEN ให้เหลือหัก 5%
4. อัปโหลด + Metadata → title/keyword/หมวด ที่ทำให้ "ถูกค้นเจอ"
5. ทำตลาด → 30 วันแรก + รีวิว + Amazon Ads
6. สเกล → ทำก้าว 1-5 ซ้ำ สะสมเล่ม จนพอร์ตพาดึงเป้า

สังเกตนะครับว่าก้าวที่ 6 คือ "ทำซ้ำ" นี่คือหัวใจของทั้งเล่ม เพราะพลังไม่ได้อยู่ที่เล่มเดียว แต่อยู่ที่การสะสมกองหนังสือ (portfolio)

คณิตเป้าหมาย \$2,500/เดือน — มาจากไหน ไม่ใช่ตัวเลขลอยๆ

ที่นี้มาถึงตัวเลขที่ทุกคนอยากรู้ "เดือนละแสน" มันเป็นไปได้จริงหรือ? ผมจะโชว์การคำนวณให้ดู แล้วคุณตรวจสอบเองได้เลย นี่คือจุดยืนของเล่มนี้ ตัวเลขทุกตัวมาจากกลไกจริงของ Amazon ไม่ใช่คำอวดอ้าง

เริ่มจากรายได้ต่อเล่ม สมมติคุณตั้งราคา eBook ที่ \$4.99 (~165 บาท) ซึ่งอยู่ในช่วงที่ได้ **royalty (ค่าลิขสิทธิ์ต่อเล่ม) 70%** ไฟล์หนังสือขนาด 2MB การคำนวณเป็นแบบนี้:

สูตรคำนวณ Royalty eBook (ตัวเลือก 70%)

$\text{Royalty} = 70\% \times \text{ราคา} - (\text{ขนาดไฟล์ MB} \times \$0.15)$

ตัวอย่าง eBook \$4.99 ไฟล์ 2MB:

$= 0.70 \times \$4.99 - (2 \times \$0.15)$

$= \$3.49 - \0.30

$= \sim \$3.19 \text{ ต่อเล่ม } (\sim 105 \text{ บาท})$

หมายเหตุ: \$0.15/MB คือ "ค่าจัดส่งไฟล์" (delivery cost) ที่ Amazon หักก่อนคิด 70%

→ ยิ่งไฟล์เล็ก (บีบภาพ) ยิ่งเหลือเยอะ

ที่นี้มาต่อจิ๊กซอว์เป็นเป้าหมายรายเดือน สมมติกำไรเฉลี่ยต่อเล่ม (รวม eBook ขายขาด + รายได้จากคนอ่านใน Kindle Unlimited ที่เราจะพูดถึงในบทหน้า) อยู่ที่ประมาณ \$3/เล่ม:

สูตรคำนวณเป้าหมายรายเดือน (reverse target)

จำนวนเล่มที่ต้องขาย/เดือน = เป้ารายได้ ÷ กำไรเฉลี่ยต่อเล่ม

เป้า \$2,500/เดือน ÷ \$3/เล่ม ≈ 830 เล่ม/เดือน

830 เล่ม ÷ 30 วัน ≈ 28 เล่ม/วัน

ฟังดูเยอะ? มากระจายลงพอร์ตกัน:

- ถ้ามี 20 เล่ม → แต่ละเล่มขายแค่ ~1.4 เล่ม/วัน = ถึงเป้า
- ถ้ามี 10 เล่ม → แต่ละเล่มต้องขาย ~2.8 เล่ม/วัน (ต้องเป็นนิชแรงกว่า)

เห็นไหมครับว่าพอกระจายลงหลายเล่ม ตัวเลขมันจับต้องได้ทันที "ขายวันละ 1-2 เล่ม" ต่อหนึ่งเล่มไม่ใช่เรื่องเวอร์ นี่แหละคือเหตุผลที่ **ยุทธศาสตร์ VOLUME (สะสมจำนวนเล่ม)** เป็นแกนกลางของทั้งเล่ม เป้า \$2,500/เดือน = พอร์ตประมาณ 15-25 เล่มที่แต่ละเล่มขายได้พอประมาณ ไม่ใช่การหวังเล่มเดียวดังถล่มทลาย

บทเรียนสำคัญที่สุดของบทนี้อยู่ตรงนี้ครับ **สะสมเล่มที่ "ขายได้พอประมาณ" หลายเล่มปลอดภัยกว่าหวังเล่มเดียวดังระเบิด** เพราะถ้าเล่มไหนเจิบ ก็ยังมีเล่มอื่นพยุงรายได้ไว้ นี่คือการแตกต่างระหว่างคนที่มองเป็น "สินทรัพย์" กับคนที่มองเป็น "ลือตเตอร์"

เจอ "ป๊อป" เพื่อนร่วมทางของคุณตลอดเล่ม

เพื่อให้เห็นภาพชัด ตลอดเล่มนี้ผมจะเล่าเคสของคนสมมติชื่อ **"ป๊อป"** ขอย้ำว่าป๊อปเป็น **ตัวอย่างจำลอง** ไม่ใช่ลูกค้าจริงหรือคนจริง ผมสร้างขึ้นเพื่อให้คุณเห็นว่าคนธรรมดาเดินเส้นทางนี้ยังไง

ป๊อปเป็นพนักงานออฟฟิศในกรุงเทพฯ อายุ 30 ต้นๆ เงินเดือนพออยู่แต่ไม่พอฟ้น อยากมี passive income สักทาง ภาษาอังกฤษของป๊อประดับ "พออ่านออก" ไม่ได้เก่ง แต่ก็ไม่กลัวที่จะใช้ AI ช่วย ป๊อปเริ่มจากศูนย์ไม่เคยเขียนหนังสือ ไม่เคยขายของออนไลน์ ป๊อปเลือกเดินสาย non-fiction how-to ในนิช productivity (การเพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน) เพราะเป็นเรื่องที่ตัวเองสนใจอยู่แล้ว

ตอนนี้ป๊อปยังอยู่หน้าหนึ่งเหมือนคุณ ยังไม่มีหนังสือสักเล่ม ยังไม่มีบัญชี KDP ด้วยซ้ำ แต่ป๊อปตัดสินใจแล้วว่า จะลงมือ ตลอดเล่มนี้เราจะเดินไปกับป๊อป ตั้งแต่หานิชแรก ผลิตเล่มแรก สมัครงาน ตั้ภาษี อัปโหลด ทำตลาด จนสะสมพอร์ตได้สู่เป้า และคุณจะได้เห็นว่าทุกก้าวที่ป๊อปทำ คุณก็ทำตามได้

ก่อนจบบท ผมมี prompt ตัวหนึ่งอยากให้คุณลองใช้ มันคือ prompt สำหรับสั่ง AI ให้ช่วยประเมินว่าตัวคุณเหมาะกับเส้นทางไหน จะได้เริ่มต้นแบบมีทิศทาง:

PROMPT — ให้ AI ช่วยประเมินจุดเริ่มต้นของคุณ (ก๊อปปี้ไปวางใน ChatGPT/Claude)

I want to start a self-publishing business on Amazon KDP as a non-native English speaker from Thailand. I will use AI tools to help me write in English. Here is my situation:

- My English level: [พออ่านออก / ปานกลาง / ดี]
- Hours I can spend per week: [เช่น 5–10 ชม.]
- Topics I know or enjoy: [เช่น productivity, cooking, fitness, parenting]
- My starting budget: [เช่น \$0–50]

Based on this, suggest 3 non-fiction "how-to" niche directions that fit me, and explain in simple terms why each could work for a beginner. Keep it realistic — no get-rich-quick promises.

(คำอธิบายไทย: บอก AI ว่าคุณเป็นคนไทยที่อังกฤษไม่ใช่ภาษาแม่ จะใช้ AI ช่วยเขียน แล้วให้มันเสนอ 3 ทิศทางนิชแนว how-to ที่เหมาะกับคุณ พร้อมเหตุผลแบบสมจริง)

และนี่คือตารางสรุปให้คุณเห็นภาพว่าเส้นทาง 12 เดือนหน้าตาเป็นยังไง เก็บไว้เป็นแผนที่:

โรดแมปคร่าวๆ 12 เดือน (รายละเอียดเต็มอยู่ ch22)

เดือน 1–3 : ผลิตเล่มแรกๆ 1–3 เล่ม เรียนรู้ทั้งระบบ (รายได้ยังเจิบ = ปกติ)

เดือน 4–6 : สะสมถึง ~6 เล่ม + เริ่มจับทางว่านิชไหนขายดี

เดือน 7–9 : ผลิตซ้ำในนิชที่ชนะ + เริ่มวางระบบ/จ้างช่วย

เดือน 10–12 : สเกลถึง ~15–20 เล่ม ไต่เข้าใกล้เป้า \$2,500/เดือน

จำไว้ว่าโรดแมปนี้ไม่ใช่กฎตายตัว บางคนเร็วกว่า บางคนช้ากว่า ขึ้นอยู่กับเวลาที่ทุ่มและคุณภาพงาน แต่ทิศทางมันชัด สะสมเล่มไปเรื่อยๆ อย่างมีคุณภาพ แล้วปล่อยให้เวลากับ Amazon ทำงานให้คุณ

⚡ ลงมือใน 15 นาที

เปิดโปรแกรม AI ที่คุณใช้ได้ (ChatGPT, Claude, Gemini — ตัวไหนก็ได้) แล้วก๊อปปี้ PROMPT ประเมินจุดเริ่มต้น ด้านบนไปวาง กรอกข้อมูลจริงของคุณ (ระดับภาษา เวลาต่อสัปดาห์ เรื่องที่ชอบ งบ) แล้วกดส่ง จดทิศทางนิชทั้ง 3 ที่ AI เสนอลงสมุดหรือโน้ตในมือถือ นี่คือ "เมล็ดพันธุ์" 3 เมล็ดแรกของสวนหนังสือคุณ ที่เราจะเอาไปกลั่นกรองต่อในบทที่ 3

สรุปบทนี้

- **KDP = สิทธิ์พย์ ไม่ใช่สื่อเตอร์** คุณสร้างหนังสือรอบเดียว แล้วมันขายให้คุณทั่วโลก 24 ชม. แบบ POD (ไม่ต้องสต็อก ไม่ต้องลงทุนพิมพ์)
- **ความจริง 2 ข้อ:** (1) KDP ไม่รองรับภาษาไทย ต้องขายฝรั่งเป็นอังกฤษ แต่นี้คือกำแพงที่กันคู่แข่งไทยออกไป และยุค AI ข้ามได้ (2) ไม่ใช่รวยเร็ว เป็นเกมสะสมเล่ม 6–18 เดือน
- **มายาคติที่ต้องทิ้ง:** ไม่ต้องเป็นนักเขียน ไม่ต้องเทพอังกฤษ ไม่ต้องมีทุน/บริษัท/บัญชีอเมริกา
- **คณิตเป้าหมายจริง:** \$2,500/เดือน $\approx$ ขาย ~ 830 เล่ม/เดือน = พอร์ต $\sim 15\text{--}25$ เล่มที่แต่ละเล่มขายวันละ 1–2 เล่ม พลังอยู่ที่การสะสมเล่ม ไม่ใช่หวังเล่มเดียวดัง
- **เส้นทาง 6 ก้าว:** หานิช $\rightarrow$ สร้าง $\rightarrow$ สัมคร $\rightarrow$ อัปโหลด $\rightarrow$ ตลาด $\rightarrow$ สเกล (แล้ววนซ้ำ) — บทต่อไปเราจะเจาะคณิตศาสตร์รายได้ให้ลึกกว่านี้

บทที่ 2 — คณิตศาสตร์รายได้ KDP: ต้องมีกี่เล่ม ขายกี่เล่ม ถึงจะ \$2,500/เดือน

บทที่แล้วคุณเห็นภาพใหญ่แล้วว่า KDP (Kindle Direct Publishing — แพลตฟอร์มพิมพ์หนังสือเองของ Amazon) คือสินทรัพย์ที่สะสมได้ ไม่ใช่ล็อตเตอรี่ที่รอพลั๊ก แต่ "สินทรัพย์" จะมีความหมายก็ต่อเมื่อคุณเห็นตัวเลขจริงเบื้องหลังมันชัดเจน ไม่ใช่แค่เชื่อมั่นได้ผล

บทนี้คือบทคณิตศาสตร์ล้วนๆ — ผมจะพาคุณรู้สูตรรายได้ของ Amazon KDP ที่ละชั้น ตั้งแต่ royalty (ค่าลิขสิทธิ์ที่เราได้ต่อการขาย 1 เล่ม) ที่แท้จริง ไปจนถึงเงินจาก KENP (Kindle Edition Normalized Pages — จำนวนหน้ามาตรฐานที่คนอ่านใน KU ซึ่งเป็นฐานจ่ายเงิน) แล้วประกอบทุกอย่างเป็นภาพเดียว: "ถ้าอยากได้ \$2,500/เดือน ต้องมีกี่เล่ม ต้องขายวันละกี่เล่ม"

ทุกตัวเลขในบทนี้คำนวณจากกลไกจริงของ Amazon ตามที่ประกาศไว้ ไม่ใช่การเดา ไม่ใช่เคสที่ไหนมาводอ้าง — คุณกดเครื่องคิดเลขตามได้เองทุกบรรทัด

Royalty แบบที่ 1: eBook 70% — ตัวหลักที่ต้องเข้าใจให้แม่น

Amazon ให้ตัวเลือก royalty (ค่าลิขสิทธิ์) 2 แบบสำหรับ eBook คือ 70% กับ 35% แบบ **70%** คือแบบที่นักเขียน KDP ส่วนใหญ่อยากได้ เพราะมันดีกว่าเกือบ 2 เท่า แต่มีเงื่อนไข:

- ราคาต้องอยู่ระหว่าง **\$2.99–\$9.99** (รวมปลายทั้งสองด้าน)
- ต้องขายในดินแดนที่มีสิทธิ์ 70% ได้แก่ US, UK, เยอรมนี, ฝรั่งเศส, สเปน, อิตาลี, เนเธอร์แลนด์, ญี่ปุ่น, บราซิล, แคนาดา, เม็กซิโก, ออสเตรเลีย, อินเดีย
- ก่อนคิด 70% ต้องหัก "**ค่าจัดส่งไฟล์**" (delivery cost) ออกก่อน — เดี่ยวเราจะคุยเรื่องนี้แยกในหัวข้อถัดไป เพราะมันเป็นจุดที่มือใหม่มักมองข้าม

สูตร — Royalty eBook แบบ 70%

$$\text{Royalty ต่อเล่ม} = (70\% \times \text{ราคาขาย}) - (\text{ขนาดไฟล์ MB} \times \$0.15)$$

เงื่อนไข: ราคาต้องอยู่ในช่วง \$2.99–\$9.99

และขายในดินแดนที่มีสิทธิ์ 70%

ตัวอย่างคำนวณจริง: สมมติ eBook ราคา \$4.99 ไฟล์ขนาด 2MB

$$70\% \times \$4.99 = \$3.493$$

$$\text{หักค่าจัดส่งไฟล์} = 2\text{MB} \times \$0.15 = \$0.30$$

$$\text{Royalty สุทธิ} = \$3.493 - \$0.30 = \$3.19/\text{เล่ม}$$

\$3.19 ต่อเล่ม (~108 บาท ที่อัตรา ~34 บาท/\$) นี่คือนับเลขที่คุณจะได้จริงทุกครั้งที่มีคนกด "ซื้อ" หนังสือเล่มนี้ 1 เล่ม ไม่ใช่ราคาปก \$4.99 เต็มๆ — ข้อผิดพลาดของมือใหม่คือคิดว่ารายได้ = ราคาปก แล้วคำนวณเป้าหมายผิดตั้งแต่ต้น

จุดที่ต้องจำ: ยิ่งราคาสูงในช่วง \$2.99–\$9.99 ยิ่งได้ royalty ต่อเล่มมากขึ้นตามสัดส่วน แต่ราคาสูงเกินไปก็ขายยากขึ้น จุด sweet spot ที่ balance ระหว่างกำไรต่อเล่มกับอัตราการขายคือ **\$3.99–\$6.99** (ดูตัวอย่างบทที่ 12 เรื่องตั้งราคาจะเจาะลึกเรื่องนี้อีกที)

Royalty แบบที่ 2: eBook 35% — เมื่อไหร่ที่คุณจะได้แบบนี้

แบบ **35%** เกิดขึ้นเมื่อ:

- ตั้งราคาต่ำกว่า \$2.99 หรือสูงกว่า \$9.99
- หรือขายในดินแดนที่ไม่มีสิทธิ 70%

ข้อดีเดียวของแบบนี้คือ **ไม่ถูกหักค่าจัดส่งไฟล์** แต่ฐาน 35% ต่ำกว่ามากจนแทบไม่มีทางคุ้ม เว้นแต่คุณมีเหตุผลเฉพาะเจาะจงจริงๆ (เช่น อยากตั้งราคาต่ำมากเพื่อจุดกระแสช่วง promotion)

สูตร — Royalty eBook แบบ 35%

$$\text{Royalty ต่อเล่ม} = 35\% \times \text{ราคาขาย}$$

(ไม่มีการหักค่าจัดส่งไฟล์)

ตัวอย่างคำนวณจริง: eBook ราคา \$2.99

$$35\% \times \$2.99 = \$1.0465 \approx \$1.05/\text{เล่ม} \text{ (~36 บาท)}$$

เทียบกันชัดๆ: เล่มราคาใกล้เคียงกัน — ถ้าตั้ง \$2.99 ในแบบ 70% (ซึ่งเข้าเงื่อนไขได้เพราะอยู่ในช่วงราคา) คุณจะได้ประมาณ \$1.79 ($70\% \times 2.99 = 2.093$ หักค่าไฟล์ 2MB 0.30 = 1.79) ในขณะที่ตั้งราคาต่ำกว่า \$2.99 แล้วตกไปแบบ 35% จะเหลือแค่ ~\$1.05 เท่านั้น **ต่างกันเกือบเท่าตัว** นี่คือนับเลขที่แทบไม่นึกเขียน KDP ที่รู้เรื่องคนไหนตั้งราคาต่ำกว่า \$2.99 โดยไม่มีเหตุผลพิเศษ

ค่าจัดส่งไฟล์ (Delivery Cost) — ค่าใช้จ่ายที่มือใหม่มักลืม

ทุกครั้งที่มีการซื้อ eBook ในแบบ 70% Amazon จะหัก "ค่าจัดส่งไฟล์" = ขนาดไฟล์ (MB) × \$0.15 ก่อนคิด royalty เสมอ — คิดง่ายๆ คือ Amazon เก็บค่าส่งไฟล์ให้ลูกค้าดาวน์โหลด เหมือนค่าส่งพัสดุ ยิ่งไฟล์ใหญ่ (รูปภาพเยอะ) ยิ่งเสียมาก

สูตร — ค่าจัดส่งไฟล์

$$\text{ค่าจัดส่งไฟล์} = \text{ขนาดไฟล์ (MB)} \times \$0.15$$

ตัวอย่างเทียบขนาดไฟล์ที่พบบ่อยกับ non-fiction how-to (แนวที่เล่มนี้เน้น):

ขนาดไฟล์	ค่าจัดส่งไฟล์	ผลต่อ Royalty (ราคา \$4.99)
1MB (ข้อความล้วน แทบไม่มีรูป)	\$0.15 (~5 บาท)	\$3.493 - \$0.15 = \$3.34
2MB (มีภาพประกอบพอสมควร)	\$0.30 (~10 บาท)	\$3.493 - \$0.30 = \$3.19
5MB (ภาพเยอะ/สีจัด)	\$0.75 (~26 บาท)	\$3.493 - \$0.75 = \$2.74
10MB (ภาพความละเอียดสูงเกินจำเป็น)	\$1.50 (~51 บาท)	\$3.493 - \$1.50 = \$1.99

เห็นความต่างไหมครับ ไฟล์ 10MB กินกำไรไปเกือบครึ่งเทียบกับไฟล์ 1MB นี่คือเหตุผลที่บทที่ 7 (จัดรูปเล่ม) จะสอนวิธีบีบขนาดไฟล์ — สำหรับ non-fiction how-to ที่เน้นข้อความเป็นหลัก ไฟล์ควรอยู่ราวๆ 1-3MB ถ้าไม่ได้มีภาพเต็มหน้าเยอะๆ

Royalty แบบที่ 3: Paperback (POD) — ต้นทุนพิมพ์ต้องหักก่อน

Paperback (ปกอ่อน print-on-demand — Amazon พิมพ์ต่อเมื่อมีคนสั่ง เราไม่ต้องสต็อก) ใช้สูตรคนละแบบกับ eBook เพราะมีต้นทุนการพิมพ์จริงเข้ามาเกี่ยวข้อง

สูตร — Royalty Paperback

$$\text{Royalty ต่อเล่ม} = (60\% \times \text{ราคาขาย}) - \text{ต้นทุนพิมพ์}$$

$$\text{ต้นทุนพิมพ์ขาวดำ (โดยประมาณ)} = \$0.85 + (\text{จำนวนหน้า} \times \$0.012)$$

ตัวอย่างคำนวณจริง: เล่ม non-fiction 150 หน้า ตั้งราคา paperback \$12.99

ต้นทุนพิมพ์ = $\$0.85 + (150 \times \$0.012) = \$0.85 + \$1.80 = \$2.65$

$60\% \times \text{ราคา} = 60\% \times \$12.99 = \$7.794$

Royalty สุทธิ = $\$7.794 - \$2.65 = \sim \$5.14/\text{เล่ม} (\sim 175 \text{ บาท})$

สังเกตว่า paperback ต่อเล่มให้กำไรสูงกว่า eBook ในตัวอย่างนี้ (เพราะราคาขายตั้งสูงกว่า) แต่ปกติ paperback ขายได้น้อยกว่า eBook มาก — บทบาทหลักของมันในเล่มนี้คือเป็น "สมอ" (anchor) ให้ eBook ดูคุ้มค่ากว่าเมื่อลูกค้าเทียบราคา และจับกลุ่มคนที่ชอบถือเล่มจริง ไม่ใช่ตัวทำรายได้หลักของพอร์ต

KENP: เงินจากหน้าที่คนอ่านจริงใน Kindle Unlimited

ถ้าคุณเข้า **KDP Select** (สมัครให้ eBook ขายเฉพาะ Amazon แลกกับสิทธิ์พิเศษ) หนังสือของคุณจะเข้า **Kindle Unlimited (KU)** ได้ — สมาชิก KU อ่านฟรีไม่ต้องซื้อ แต่คุณได้เงินตาม **จำนวนหน้าที่ถูกอ่านจริง** วัตเป็นหน่วย KENP

สูตร — รายได้ KENP

รายได้จาก KU = จำนวนหน้าที่อ่านจริง (KENP) $\times$ อัตรา KENP ต่อหน้า

อัตรา KENP (เม.ย. 2026) $\approx \$0.00482/\text{หน้า}$

(ช่วงทั้งปี 2026 แกว่งราว $\$0.0042 - \0.0050 เฉลี่ย $\sim \$0.0045$)

ตัวอย่างคำนวณจริง: เล่ม non-fiction 180 หน้า ถูกสมาชิก KU อ่านจนจบเล่ม

$180 \text{ หน้า} \times \$0.00482 \approx \$0.87/\text{ครั้งที่อ่านจบ} (\sim 30 \text{ บาท})$

ถ้าอ่านแค่ครึ่งเล่ม (90 หน้า) ก็ได้ประมาณครึ่งหนึ่งคือ $\sim \$0.43$ เท่านั้น — นี่คือการต่างสำคัญจากการขายขาด: ขายขาด 1 เล่มได้เงินเท่าเดิมไม่ว่าคนจะอ่านจบหรือไม่ แต่ KU จ่ายตามหน้าที่อ่านจริงเท่านั้น เล่มที่ "อ่านสนุกจนวางไม่ลง" จะทำเงิน KENP ได้มากกว่าเล่มที่คนเปิดแล้วเลิกอ่านกลางคัน

อัตรา KENP มาจาก **Global Fund** ที่ Amazon กันเงินไว้จ่ายนักเขียนทุกเดือนรวมกันประมาณ **\$70 ล้าน/เดือน** แล้วหารตามสัดส่วนหน้าที่ถูกอ่านทั้งระบบ — อัตราต่อหน้าจึงขยับขึ้นลงเล็กน้อยทุกเดือนตามยอดอ่านรวมของทั้งแพลตฟอร์ม

รายได้ต่อเล่มต่อเดือน — เอาทุกอย่างมาประกอบกัน

fact-pack ระบุไว้ชัดว่าเมื่อรวมรายได้จากการขายขาด (70% band) กับรายได้ KENP เข้าด้วยกัน เล่ม non-fiction how-to นิตยสารเล่มหนึ่งจะทำ **กำไรเฉลี่ยประมาณ \$3/เล่ม (ต่อการขาย/อ่าน 1 ครั้ง)** — ตัวเลขนี้คือฐานที่เราจะใช้คำนวณเป้าหมายพอร์ตทั้งบท

ลองแปลงเป็นรายได้ต่อเดือนต่อเล่ม ที่อัตราการขายต่างกัน:

ยอดขายเฉลี่ย/วัน	ยอดขายโดยประมาณ/เดือน	รายได้/เดือน (ที่ ~\$3/เล่ม)
1 เล่ม/วัน	~30 เล่ม	~\$90 (~3,060 บาท)
1.4 เล่ม/วัน	~42 เล่ม	~\$126 (~4,284 บาท)
2 เล่ม/วัน	~60 เล่ม	~\$180 (~6,120 บาท)
2.8 เล่ม/วัน	~84 เล่ม	~\$252 (~8,568 บาท)

ตัวเลขเหล่านี้คือ "ต่อเล่ม" นะครับ — เล่มเดียวขายได้ 1–2 เล่ม/วัน แปลว่าได้แค่หลักพันถึงหลักหมื่นบาทต่อเดือนต่อเล่ม ยังห่างไกล \$2,500/เดือนมาก นี่คือนาทีหัวข้อถัดไปจะอธิบายว่าทำไมต้อง "หลายเล่ม" ถึงจะไปถึงเป้า

โมเดล 3 ทางสู่ \$2,500/เดือน

จากฐาน **กำไรเฉลี่ย ~\$3/เล่ม** เราคำนวณย้อนกลับได้ว่า:

$$\$2,500 \div \$3/\text{เล่ม} \approx 833 \text{ เล่ม/เดือน} \approx 28 \text{ เล่ม/วัน (รวมทั้งพอร์ต)}$$

ที่ 28 เล่ม/วันนี่ จะกระจายยังไงก็ได้ ขึ้นอยู่กับว่าพอร์ตคุณมีกี่เล่ม — นี่คือ 3 โมเดลที่เป็นไปได้จริง:

โมเดล 3 ทางสู่ \$2,500/เดือน (ที่กำไรเฉลี่ย ~\$3/เล่ม)

A) เล่มน้อย-แรง : 10 เล่ม $\times$ 2.8 เล่ม/วัน/เล่ม = 28 เล่ม/วัน

B) เล่มกลาง : 15 เล่ม $\times$ 1.9 เล่ม/วัน/เล่ม = 28 เล่ม/วัน

C) เล่มเยอะ-เบา : 25 เล่ม $\times$ 1.1 เล่ม/วัน/เล่ม = 28 เล่ม/วัน

- **โมเดล A (เล่มน้อย-แรง):** เหมาะกับคนที่หานิชแรงจริง แข่งไม่โหด และมั่นใจว่าเล่มจะขายได้สม่ำเสมอเกิน 2.5 เล่ม/วัน — ความเสี่ยงคือถ้าเล่มใดเล่มหนึ่งตกอันดับ กระทบรายได้รวมแรง เพราะพอร์ตกระจุกตัว

- **โมเดล B (เล่มกลาง):** จุดสมดุลที่คนส่วนใหญ่ควรเล็ง — 15–18 เล่ม แต่ละเล่มไม่ต้องขายดีระเบิด แคขายสม่ำเสมอวันละ 1.5–2 เล่มก็พอ
- **โมเดล C (เล่มเยอะ-เบา):** ปลอดภัยที่สุดเพราะกระจายความเสี่ยง เล่มหนึ่งซบก็มีอีก 24 เล่มพยุง แต่ต้องใช้เวลาผลิตนานกว่า (แต่ Amazon จำกัดอัปโหลดแค่ 3 เล่มใหม่/วัน/บัญชี อยู่แล้ว ก็ไม่ได้เร่งได้แบบไม่จำกัด)

บทเรียนสำคัญ: ไม่มีโมเดลไหน "ถูก" กว่ากันตายตัว — แต่โมเดล B และ C ปลอดภัยกว่าสำหรับมือใหม่ เพราะไม่ต้องพนันกับเล่มเดียวว่าจะดังหรือไม่ ยิ่งพอร์ตกระจาย ยิ่งทนต่อความผันผวนของอันดับ Amazon ได้ดีกว่า

ตารางเป้าหมายย้อนกลับ (Reverse Target Table)

นี่คือเครื่องมือสำคัญที่สุดของบทนี้ — แทนที่จะเดามั่วๆ ว่า "ต้องขายเยอะแค่ไหน" ให้ตั้งเป้าเงินที่อยากได้ แล้วย้อนกลับมาดูว่าพอร์ตขนาดไหนต้องขายเฉลี่ยกี่เล่ม/วัน/เล่ม

ตารางเป้าหมายย้อนกลับ — เล่ม/วัน/เล่ม ที่ต้องขาย ตามขนาดพอร์ต
(คำนวณที่กำไรเฉลี่ย ~\$3/เล่ม)

เป้า/เดือน 10 เล่ม 15 เล่ม 20 เล่ม 25 เล่ม 30 เล่ม

\$500	0.6/วัน	0.4/วัน	0.3/วัน	0.2/วัน	0.2/วัน
\$1,000	1.1/วัน	0.7/วัน	0.6/วัน	0.4/วัน	0.4/วัน
\$1,500	1.7/วัน	1.1/วัน	0.8/วัน	0.7/วัน	0.6/วัน
\$2,500	2.8/วัน	1.9/วัน	1.4/วัน	1.1/วัน	0.9/วัน

วิธีอ่านตาราง: ถ้าคุณมี 20 เล่มในพอร์ต และแต่ละเล่มขายเฉลี่ยได้ 1.4 เล่ม/วัน (ไม่ต้องดัง ไม่ต้อง viral — แคขายสม่ำเสมอ) รวมทั้งพอร์ตจะแตะ \$2,500/เดือนพอดี นี่คือเหตุผลที่เล่มนี้ย้ำเรื่อง "จำนวนเล่ม" ตลอดทั้งเล่ม เพราะตัวเลขต่อเล่มที่ต้องทำจริงมันไม่ได้โหดร้ายเกินจริงเลย ถ้าคุณกระจายพอร์ตให้กว้างพอ

เครื่องคิดเลขกำไร KDP — สูตรก๊อปปี้ไปคำนวณของคุณเองได้

ก๊อปปี้สูตรนี้ไปใส่ Excel หรือ Google Sheets แล้วแทนตัวเลขของคุณเองได้ที่ ครอบคลุมทั้ง 70%, 35%, paperback และ KENP ในทีเดียว

=== เครื่องคิดเลขกำไร KDP (สูตรก็อปไปใช้) ===

[1] Royalty eBook 70%:

$$= (\text{ราคาขาย} \times 0.70) - (\text{ขนาดไฟล์ MB} \times 0.15)$$

เงื่อนไข: ราคา \$2.99–\$9.99 + ดินแดนมีสิทธิ์ 70%

[2] Royalty eBook 35%:

$$= \text{ราคาขาย} \times 0.35$$

ใช้เมื่อ: ราคานอกช่วง หรือดินแดนนอกสิทธิ์

[3] Royalty Paperback:

$$\text{ต้นทุนพิมพ์} = 0.85 + (\text{จำนวนหน้า} \times 0.012)$$

$$\text{Royalty} = (\text{ราคาขาย} \times 0.60) - \text{ต้นทุนพิมพ์}$$

[4] รายได้ KENP (ต่อครั้งอ่านจบ):

$$= \text{จำนวนหน้าในเล่ม} \times 0.00482$$

[5] รายได้รวม/เดือน ต่อ 1 เล่ม:

$$= (\text{ยอดขาย/เดือน} \times \text{Royalty จาก [1]}) + (\text{จำนวนครั้งอ่านจบผ่าน KU} \times [4])$$

[6] เป้าพอร์ตทั้งหมด:

$$\text{จำนวนเล่มที่ต้องขาย/เดือน} = \text{เป้ารายได้} \div \text{กำไรเฉลี่ยต่อเล่ม (~\$3)}$$

$$\text{เล่ม/วัน/เล่ม} = (\text{จำนวนเล่มที่ต้องขาย/เดือน} \div 30) \div \text{จำนวนเล่มในพอร์ต}$$

ความจริงเรื่อง Timeline — เดือน 1–3 แทบไม่มีอะไรเกิดขึ้น

ตัวเลขข้างบนทั้งหมดคือ "สภาวะคงตัว" (steady state) — คือเมื่อพอร์ตของคุณ "โต" และมีอันดับในตลาดแล้ว แต่ความจริงที่ต้องรับล่วงหน้าคือ **ไม่มีใครไปถึงจุดนั้นในเดือนแรก**

ระบบจัดอันดับของ Amazon (A9/A10) ให้น้ำหนักกับ sales velocity (ยอดขายต่อเนื่อง), รีวิว และความสม่ำเสมอ — สิ่งเหล่านี้ต้องใช้เวลาสะสม เล่มใหม่เอี่ยมที่เพิ่งอัปโหลดยังไม่มีประวัติอะไรให้ระบบเชื่อ

Timeline จริงโดยประมาณ (ไม่ใช่สัญญา แต่เป็นภาพที่พบได้บ่อยตามกลไกแพลตฟอร์ม)

เดือน 1-3 : เจียบเกือบสนิท — 1-2 เล่มแรกยังไม่มีรีวิว ไม่มี track record

ยอดขาย/วัน อาจเป็นศูนย์บางวัน — นี่คือเรื่องปกติ ไม่ใช่สัญญาณว่าล้มเหลว

เดือน 4-6 : เริ่มมีเล่มสะสม 5-8 เล่ม บางเล่มเริ่มมีรีวิว มียอดขายสม่ำเสมอขึ้น

เดือน 7-9 : เจอ "นิชที่ชนะ" ชัดเจนขึ้น เริ่มผลิตซ้ำในนิชนั้น พอร์ตแตะ 12-15 เล่ม

เดือน 10-12 : พอร์ต 15-20+ เล่ม เริ่มเห็นรายได้รวมไต่ระดับใกล้ \$1,000-2,500/เดือน

บ๊อบ (ตัวอย่างสมมติ — พนักงานออฟฟิศที่เริ่มจากศูนย์) อัปโหลดเล่มแรกเดือนกรกฎาคม ขายได้แค่ 8 เล่มทั้งเดือน (ยัง \$24 ไม่ถึง 1,000 บาท) — ถ้าคำนวณจากตารางเป้าหมายย้อนกลับ นี่คือช่วงที่ยังไม่มีพอร์ตพอจะไปถึงไหน แต่นี่คือสิ่งที่ "ต้องเกิดขึ้น" ก่อนเสมอ เพราะการสร้างสินทรัพย์ต้องใช้เวลาสะสมแรงเสียดทานช่วงแรกเสมอ ไม่มีทางลัด

ถ้าคุณเข้าใจคณิตศาสตร์ในบทนี้ตั้งแต่ต้น คุณจะไม่ต้องกังวลเดือน 1-2 เจียบ เพราะรู้อยู่แล้วว่านี่คือส่วนหนึ่งของสมการ ไม่ใช่สัญญาณว่าคุณทำผิด

PROMPT — ใช้ AI ช่วยคำนวณโมเดลรายได้ของคุณเอง

PROMPT — คำนวณโมเดลรายได้พอร์ต KDP

I'm planning an Amazon KDP portfolio of non-fiction how-to eBooks.

Using these facts:

- eBook 70% royalty band: $\text{royalty} = (0.70 \times \text{price}) - (\text{file size MB} \times \$0.15)$, for prices \$2.99–\$9.99
- eBook 35% royalty band: $\text{royalty} = 0.35 \times \text{price}$, for prices outside that range
- KENP (Kindle Unlimited page-read) rate: \$0.00482 per page read
- Average blended profit assumption: ~\$3 per book sold/read

Help me build a table showing, for a portfolio of [INSERT NUMBER] books, how many average daily sales per book I need to reach a monthly income target of \$[INSERT TARGET]. Show the math step by step so I can verify it.

(คำอธิบายไทย: ใส่จำนวนเล่มที่วางแผนไว้และเป้าหมายที่ต้องการ ให้ AI ช่วยคำนวณตารางเป้าหมายย้อนกลับแบบเฉพาะเจาะจงกับแผนของคุณ — แต่ให้ตรวจทานตัวเลขกับสูตรในบทนี้เสมอ อย่าเชื่อ AI 100% โดยไม่

เช็ค)

⚡ ลงมือใน 15 นาที

เปิด Excel หรือ Google Sheets ใหม่ 1 แผ่น ใส่สูตร "เครื่องคิดเลขกำไร KDP" ด้านบนลงไป (อย่างน้อยข้อ [1] กับ [6]) แล้วลองแทนค่าราคาที่คุณคิดว่าจะตั้ง (เช่น \$4.99) กับขนาดไฟล์โดยประมาณ (เช่น 2MB) ดูว่า royalty ต่อเล่มของคุณคือเท่าไร จากนั้นเลือกเป้าหมายรายได้เดือนแรกที่ยากลอง (เช่น \$500) แล้วคำนวณย้อนกลับว่าต้องขายกี่เล่ม/เดือน — จดตัวเลขนี้ไว้ นี่คือ "เข็มทิศ" ที่คุณจะใช้วัดผลตลอดทั้งเล่ม

📌 สรุปบทนี้

- Royalty eBook มี 2 แบบ: **70%** (ราคา \$2.99–\$9.99 หักค่าจัดส่งไฟล์ \$0.15/MB ก่อน) และ **35%** (ราคานอกช่วง ไม่หักค่าไฟล์) — แบบ 70% ให้กำไรมากกว่าเกือบเท่าตัวในเกือบทุกกรณี
- Paperback ให้ royalty $60\% \times \text{ราคา}$ ลบต้นทุนพิมพ์ ($\sim \$0.85 + \text{หน้า} \times \0.012) — เหมาะเป็น "สมอ" ราคาให้ eBook คู่คุ้ม ไม่ใช่ตัวทำเงินหลัก
- KENP จาก Kindle Unlimited จ่ายตามหน้าที่อ่านจริง ($\sim \$0.00482/\text{หน้า}$) — เล่มที่อ่านสนุกจนจบจะทำเงินได้มากกว่าเล่มที่คนเลิกอ่านกลางทาง
- กำไรเฉลี่ยรวม (ขายขาด + KENP) ต่อเล่มอยู่ที่ประมาณ **\$3** — ใช้ตัวเลขนี้เป็นฐานคำนวณเป้าหมายพอร์ตทั้งหมด
- \$2,500/เดือน = ต้องขายรวมประมาณ 830 เล่ม/เดือน (~ 28 เล่ม/วัน) ซึ่งกระจายได้หลายแบบ ตั้งแต่ 10 เล่ม (2.8/วัน/เล่ม) ถึง 25 เล่ม (1.1/วัน/เล่ม) — ยิ่งพอร์ตกว้าง ยิ่งปลอดภัยและสมจริงกว่า
- เดือน 1–3 มักเจียบเกือบสนิทเสมอ นี่เป็นส่วนหนึ่งของระบบ ไม่ใช่สัญญาณความล้มเหลว — รายได้จะเริ่มไต่ชัดเจนหลังพอร์ตแตะ 8–15 เล่มขึ้นไปในเดือน 6–12

ส่วนที่ 2

หานิชที่ขายได้จริง (หัวใจของทั้งเกม)

“เลือกนิชผิด เขียนดีแค่ไหนก็ไม่ขาย — นิชคือ 80% ของความสำเร็จ”

บทที่ 3 — นีชคือ 80% ของความสำเร็จ: สูตรหานีช demand สูง-คู่แข่งต่ำ

ผมจะพูดตรงๆ กับคุณเลยนะ ถ้าคุณจำอะไรจากทั้งเล่มนี้ได้แค่บทเดียว ขอให้เป็นบทนี้ เพราะ "นีช" (niche = กลุ่มหัวข้อเฉพาะเจาะจงที่เราจะไปขาย) ที่คุณเลือก มันตัดสินชะตากรรมของหนังสือไปแล้ว 80% ตั้งแต่ก่อนคุณจะพิมพ์ตัวอักษรแรก

ฟังดูโหดใช่ไหม แต่มันคือความจริงของ KDP ลองนึกภาพนี้: หนังสือสองเล่ม เล่มแรกเขียนสวยหรู ภาษาเบ๊ ปกโปร แต่ไปลงในนีสที่มีคู่แข่งเป็นสำนักพิมพ์ใหญ่ยึดหัวหาดหมดแล้ว กับเล่มที่สองเขียนธรรมดาๆ แต่ไปลงในนีสที่ "มีคนอยากได้ แต่ยังไม่มีใครทำดี" — เล่มที่สองชนะขาด ทุกครั้ง

เพราะ Amazon เป็น "เครื่องมือค้นหา" (search engine) ที่มีคนถือบัตรเครดิตพร้อมจ่ายอยู่ปลายทาง คนเขาพิมพ์คำค้นหาเข้ามาเพราะเขา "อยากได้อยู่แล้ว" หน้าที่ของคุณไม่ใช่ไปสร้างความอยากขึ้นมาใหม่ แต่คือ **ไปยืน** **ปักตรงจุดที่ความอยากมันมีอยู่แล้ว** แต่ยังไม่มีคนไปยืนเยอะ นั่นแหละคือทั้งหมดของบทนี้

3 เสาของนีชที่ดี (ขาดเสาไหนก็พัง)

นีชที่ทำเงินได้จริงต้องยืนบน 3 เสาพร้อมกัน ขาดเสาใดเสาหนึ่งก็ล้ม:

เสาที่ 1 — มีคนซื้อจริง (Demand) ต้องมีคนกำลังตามหาหนังสือแนวนี้อยู่ ไม่ใช่หัวข้อที่คุณคิดว่าเจ๋งอยู่คนเดียว วิธีเช็คง่ายสุดคือ "มีคู่แข่งที่ขายได้อยู่แล้วไหม" — ฟังดูย้อนแย้งใช่ไหม แต่ **การมีคู่แข่งที่ขายดี = หลักฐานว่าตลาดนี้มีเงิน** นีชที่ไม่มีคู่แข่งเลย มักไม่ใช่เพราะคุณเจอซุ่มทรัพย์ แต่เพราะมันไม่มีคนซื้อ

เสาที่ 2 — แข่งพอสู้ได้ (Competition) มีคนซื้อแต่ต้องไม่แน่นจนคุณแทรกไม่เข้า หัวใจคือหา "ช่องว่าง" — หมวดที่ยอดขายดี (BSR ต่ำ) แต่คู่แข่งยังทำไม่ดี รีวิวยังน้อย ปกยังห่วย นั่นคือประตูที่เปิดรอคุณอยู่

เสาที่ 3 — เราส่งมอบคุณค่าได้ (Deliverability) ต่อบนนี้ชดีแค่ไหน ถ้าคุณ (หรือ AI ที่เป็นมือขวาคุณ) เขียนออกมาให้มีคุณค่าจริงไม่ได้ ก็จบ นีชการแพทย์เฉพาะทาง กฎหมายภาษี การลงทุนซับซ้อน — พวกนี้ต้องมี authority (ความน่าเชื่อถือ/ความเชี่ยวชาญ) จริง มือใหม่อย่าเพิ่งไปแตะ

จำสูตรนี้ไว้: **นีชที่ใช่ = จุดตัดของ "มีคนซื้อ" x "แข่งไหว" x "เราทำได้"** ถ้าครบสามอย่าง ลุยเลย ถ้าขาดอย่างใดอย่างหนึ่ง ข้ามไปหานีชถัดไป อย่าฝืน

NICHE CHECKLIST — เช็ค 3 เสาก่อนตัดสินใจ (ตอบ ใช่/ไม่ใช่ ทุกข้อ)

เสา 1 — Demand (มีคนซื้อ)

- ☐ มีหนังสือแนวนี้ที่ BSR ดีกว่า #100,000 อย่างน้อย 3 เล่ม
- ☐ Amazon autocomplete เต็มคำต่อจาก keyword ของนิชนี้ได้หลายวลี
- ☐ คนซื้อมี "ปัญหา/เป้าหมายชัด" ที่ยอมจ่ายเพื่อแก้

เสา 2 — Competition (แข่งไหว)

- ☐ มีเล่มใน top 20 ที่รีวิว < 100 (แปลว่ายังไม่ถูกยัด)
- ☐ top sellers หลายเล่มเป็น indie ไม่ใช่สำนักพิมพ์ใหญ่ล้วน
- ☐ ปก/คำโปรยของคู่แข่งยังพอมีจุดให้เราทำดีกว่าได้

เสา 3 — Deliverability (เราทำได้)

- ☐ ไม่ต้องมีวุฒิ/ใบอนุญาต/ประสบการณ์เฉพาะทางถึงจะเขียนได้
- ☐ ไม่แตะเรื่องสุขภาพ-การเงิน-กฎหมายแบบให้คำแนะนำเฉพาะบุคคล
- ☐ เราหาข้อมูล + ใช้ AI ช่วยผลิตคุณภาพจริงได้

>> ผ่าน 7/9 ขึ้นไป = นิชน่าลุย | ต่ำกว่านั้น = หาค่อ

แนวคิดสำคัญที่สุด: "niche-down" — แคบลงไปอีกชั้น

นี่คือสกิลที่แยกคนที่ขายได้กับคนที่หนังสือจมหาย มือใหม่เกือบทุกคนเลือกนิช "กว้างเกินไป" แล้วไปตายเพราะแข่งกับยักษ์

ลองดูตัวอย่างนี้:

นิชกว้าง (ตาย)	niche-down ชั้นเดียว (ดีขึ้น)	niche-down สองชั้น (ชนะ)
Cooking	Vegetarian cooking	Vegetarian meal prep for busy professionals
Productivity	Time management	Time-blocking system for remote freelancers
Journaling	Gratitude journal	5-minute gratitude journal for new moms
Budgeting	Budgeting for couples	Debt-payoff planner for newlywed couples

NICHE-DOWN FORMULA — สูตรแคบลงทีละชั้น (เติมในช่องว่าง)

[หัวข้อกว้าง] + [กลุ่มคนเฉพาะ] + [สถานการณ์/ปัญหาเฉพาะ]
= นิชที่ขายได้

ตัวอย่าง:

Cooking + vegetarians + busy weeknights
= "Quick vegetarian dinners for busy weeknights"

Journaling + new moms + first year
= "First-year motherhood journal & memory keeper"

ลองเติมของคุณ:

___ + ___ + ___ = _____

___ + ___ + ___ = _____

___ + ___ + ___ = _____

เห็นไหมว่า "Cooking" คุณสู้กับหนังสือเป็นแสนเล่มรวมถึงเชฟดังระดับโลก แต่ "Vegetarian meal prep for busy professionals" คุณสู้กับคู่แข่งไม่กี่สิบเล่ม และคนที่ค้นคำนี้ **เขารู้ตัวว่าเขาต้องการอะไรเป๊ะๆ = พร้อมซื้อ** มากกว่า

หลักคิดคือ: **ยิ่งแคบ คู่แข่งยิ่งน้อย และคนซื้อยิ่งรู้สึกว่ "เล่มนี้เขียนมาเพื่อฉันโดยเฉพาะ"** ความแคบไม่ได้ทำให้ตลาดเล็กลงจนไม่คุ้ม เพราะตลาด Amazon.com (สหรัฐฯ) ไหญ่มหาศาล แม้นิชแคบก็ยังมีคนซื้อพอให้คุณขายได้วันละ 1-2 เล่ม ซึ่งตามคณิตในบทที่ 2 แค่นั้นก็พาคุณไปถึงเป้าได้ถ้าสะสมหลายเล่ม