

หลักสูตร **11** เช็กลิสต์ พีซีธุรกิจออนไลน์



สารบัญ

บทนำ

คัมภีร์มือใหม่ขาย
ออนไลน์รายได้ปัง

หน้า

1

เช็คลิสต์ 1

หาสินค้า
ให้ตรงใจลูกค้า

หน้า

5

เช็คลิสต์ 2

รู้เขา รู้เรา
เข้าใจธุรกิจ

หน้า

19

เช็คลิสต์ 3

เข้าใจเส้นทาง
การตัดสินใจซื้อ
ของลูกค้า

หน้า

29

เช็คลิสต์ 4

อยากขายดี
คอนเทนต์ต้องโดน

หน้า

35

เช็คลิสต์ 5

เริ่มต้นสร้างธุรกิจ
อย่างง่าย ๆ
ด้วย Facebook

หน้า

57

เช็คลิสต์ 6

เสริมช่องทาง
การขาย
ด้วย Instagram

หน้า

87

เช็คลิสต์ 7

เพิ่มการรับรู้แบรนด์
ด้วย Tiktok

หน้า

105

เช็คลิสต์ 8

เพิ่มยอดขาย
และซื้อซ้ำ
ด้วย Line OA

หน้า

127

เช็คลิสต์ 9

ปิดการขายอย่างไร
ให้ขายดี

หน้า

161

เช็คลิสต์ 10

จัดการหลังร้าน
แบบมืออาชีพ

หน้า

173

เช็คลิสต์ 11

ขายของออนไลน์
ต้องรู้กฎหมาย

หน้า

185

บทนำ

คัมภีร์มือใหม่

ขายออนไลน์รายได้ปัง





คุณรู้จักการขายของออนไลน์หรือไม่ เมื่อเจอสินค้าขายบนเว็บไซต์ FACEBOOK, INSTAGRAM, TIKTOK, SHOPEE หรือ LAZADA เหล่านี้เรียกว่า ขายออนไลน์คือการขายได้จริง ได้รับเงินจริง และกำลังเป็นที่นิยมอย่างยิ่งเพราะสะดวกสบายลูกค้าเปรียบเทียบราคาจากหลายๆ ที่ได้ และไม่ต้องออกไปหาซื้อสินค้าเอง



ลูกค้าซื้อของออนไลน์อย่างไร

ลูกค้าจะเห็นสินค้าจากเว็บไซต์หรือสื่อโซเชียลมีเดีย ถ้าชอบหรือต้องการสั่งซื้อจะติดต่อผู้ขายเพื่อสอบถามรายละเอียด เมื่อตกลงสั่งซื้อผู้ขายจะให้รายละเอียดการชำระเงิน และขอชื่อที่อยู่เพื่อจัดส่ง เมื่อเรียบร้อยแล้วลูกค้าก็รอรับสินค้าที่บ้านได้เลย



แล้วร้านค้าขายสินค้าออนไลน์อย่างไร

ร้านค้าโพสต์สินค้าหรือบริการลงในเว็บหรือโซเชียลมีเดีย ถ้ามีลูกค้าสนใจจะทักร้านค้าหรือโทรสอบถาม เมื่อลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อ ร้านค้าจะให้รายละเอียดการชำระเงินเมื่อรับยืนยันการชำระเงินแล้วจะขอกที่อยู่เพื่อจัดส่งสินค้า แพ็กสินค้าและจัดส่ง และให้บริการหลังการขาย เพื่อสร้างความประทับใจให้เกิดการซื้อซ้ำหรือบอกต่อ

การขายของออนไลน์มีข้อดีอะไรบ้าง



- ขายสินค้าได้หลากหลาย
- ลูกค้าเข้าถึงสินค้าได้สามารถสั่งซื้อได้ทุกที่ ทุกเวลา และได้ลูกค้าที่ต้องการสั่งซื้อจริง
- ไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้าน ประหยัดต้นทุนในการเช่าพื้นที่ขาย
- สำหรับคนที่มีหน้าร้าน เป็นการเพิ่มช่องทางการขาย อีกช่องทางหนึ่งเพื่อเพิ่มรายได้
- สามารถทำคนเดียวได้
- โปรโมตร้านค้าได้ในวงกว้าง

ในขณะเดียวกันถ้าไม่มีการบริหารจัดการที่ดีร้านค้าก็อาจจะไปไม่รอด เพราะการขายของออนไลน์มีการแข่งขันสูง ทุกคนสามารถทำได้ ลูกค้าบางกลุ่มยังไม่กล้าซื้อสินค้าจากออนไลน์ เพราะกลัวถูกโกง หรือความไม่เข้าใจกฎหมายที่เกี่ยวข้องบางอย่าง แต่ถ้าเข้าใจและลงมือทำอย่างถูกวิธีปัญหาเหล่านี้จะลดน้อยลงหรือหมดไป

หาสินค้า
ให้ตรงใจลูกค้า



เช็คลิสต์ที่

01

หัวใจของการทำธุรกิจ

เราจะช่วยแก้ปัญหา หรือ ทำให้ชีวิตของลูกค้าดีขึ้นได้อย่างไร



เมื่อเข้าใจปัญหาของลูกค้าและสามารถมองหาสินค้าหรือบริการที่จะช่วยแก้ปัญหาได้มากเท่าไร สินค้ายิ่งโดนใจ ยอดขายเพิ่มมากขึ้นก็จะยิ่งมีรายได้มากขึ้นเท่านั้น การหาสินค้าที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าจึงเป็นสิ่งสำคัญอันดับแรก

สำหรับคนที่ยังไม่มีสินค้าในมือ จะขายอะไรดี

จุดเริ่มต้นที่ง่ายที่สุดคือหาไอเดียสินค้าจากตัวเราเองก่อน โดยการลองเขียนสิ่งที่รัก หลังจากนั้นจึงนำมาวิเคราะห์ดูว่าสามารถนำความรักและความถนัดมาช่วยลูกค้าแก้ปัญหาและสร้างรายได้ได้หรือไม่ โดยทำตามขั้นตอนดังนี้

1. เขียนสิ่งที่รักและชอบทำในยามว่าง 5-10 อย่าง
2. เขียนทักษะหรือความสามารถที่มี 5-10 อย่าง
3. นำรายการในข้อ 1 และข้อ 2 ซึ่งอาจเป็นเรื่องเดียวกันหรือต่างกันมาตั้งข้อสังเกตว่าสิ่งใดที่ลูกค้าต้องการ เขียนออกมาในช่องที่ 3
4. นำสิ่งที่เขียนในช่องที่ 3 มาวิเคราะห์หว่าอะไรที่สามารถสร้างรายได้ให้เราได้
5. ได้รายการสินค้าหรือบริการที่สามารถนำไปคิดต่อยอดต่อไปได้



ตัวอย่างการหาสินค้าหรือบริการที่มาจากตัวเรา

1. เขียนสิ่งที่รัก	2. เขียนทักษะที่มี	3. สิ่งที่รักและทักษะที่มีสามารถสร้างประโยชน์ให้คนอื่นได้	4. ความชอบหรือความถนัดที่สามารถแก้ปัญหาให้คนอื่นได้และสร้างรายได้
1. อาหาร 2. การแต่งตัว 3. การออกกำลังกาย 4. สัตว์เลี้ยง 5. การท่องเที่ยว 6. กาแฟ 7. เครื่องดื่มปั่น 8. ต้นไม้ 9. ดูนั่ง 10. ครอบครัว	1. ทำอาหาร 2. ทำงาน 3. ดูแลต้นไม้ 4. ซ่อมของใช้ในบ้าน 5. คิดสูตรอาหารใหม่ๆ 6. ถ่ายรูป 7. แต่งเพลง 8. ตัดเสื้อผ้า 9. แต่งหน้า 10. ทำผม	1. ทำอาหาร+คิดสูตรอาหารใหม่ๆ 2. ทำงาน 3. ตัดเสื้อผ้า+การแต่งตัว 4. แต่งหน้า 5. ทำผม 6. กาแฟ 7. เครื่องดื่มปั่น 8. ต้นไม้+ดูแลต้นไม้ 9. แต่งเพลง	1. ทำอาหารขาย 2. ทำงานขาย 3. ทำเสื้อผ้าขาย 4. รับแต่งหน้า ทำผม 5. เปิดร้านกาแฟ น้ำปั่น 6. ขายต้นไม้

ตารางที่ 1 ตัวอย่างการหาสินค้าและบริการจากตัวเรา

จากตัวอย่างจะได้รายการของธุรกิจที่สามารถทำได้เลยโดยไม่ต้องไปฝึกใหม่ และเริ่มจากสิ่งที่ชอบทำให้มีแรงบันดาลใจและสามารถทำได้ในระยะยาว

7 | หลักสูตร 11 เช็กลิสต์ พืชธุรกิจออนไลน์

หลังจากนั้นให้นำรายการของธุรกิจที่น่าทำมาวิเคราะห์ต่อว่าสามารถนำมาขายในช่องทางออนไลน์ได้หรือไม่ โดยมีข้อแนะนำสำหรับผู้เริ่มต้นใหม่ ให้พิจารณาในข้อต่อไปนี้

1. เราสามารถทำได้เอง หรือสามารถหาซื้อจากแหล่งอื่นได้ในราคาถูก (สินค้าบางอย่างสามารถรับออเดอร์ล่วงหน้าแล้วค่อยผลิตหรือสั่งซื้อได้)
2. แนะนำให้ใช้งบประมาณเริ่มต้นไม่เกิน 10,000-30,000 บาท
3. ต้องมีสถานที่สำหรับเตรียมสินค้าหรือเก็บสต็อกสินค้า
4. เริ่มต้นแนะนำให้มีคนทำงานประมาณ 1-3 คน

ยกตัวอย่างจากรายการธุรกิจที่น่าทำมาตรวจสอบว่า เราสามารถสร้างสินค้าหรือบริการในช่องทางออนไลน์ได้หรือไม่

สินค้าและบริการ	ทำเอง/สั่งซื้อ	งบประมาณ	สถานที่	คนทำงาน	ความเป็นไปได้ในการทำในช่องทางออนไลน์
ทำงานเมคกตามสั่ง	ทำเอง	30,000 บาท (มีอุปกรณ์อยู่แล้ว)	บ้าน	2 คน	เป็นไปได้
รับทำเบเกอรี่ส่งตามงานประชุม	ทำเอง	50,000 บาท (ต้องซื้อตู้อบและอุปกรณ์เบเกอรี่เพิ่ม)	บ้าน	3 คน	ยังเป็นไปไม่ได้ เพราะงบประมาณค่อนข้างสูง
ขายต้นไม้	สั่งมาขาย	70,000 บาท	เช่าร้านในตลาด	3 คน	ยังเป็นไปไม่ได้ เพราะงบประมาณค่อนข้างสูง
ขายกาแฟและน้ำปั่น	ทำเอง	30,000 บาท	ขายหน้าบ้าน และขายผ่านบริการDelivery	2 คน	เป็นไปได้

ตารางที่ 2 ตรวจสอบรายการธุรกิจที่น่าสนใจ

จากตัวอย่างจะเห็นสิ่งที่เราสามารถทำได้เลยโดยไม่มีเงื่อนไขและไม่ลำบากมากนัก คือ การทำขนมเมคกตามสั่ง และการขายกาแฟและน้ำปั่น

วิธีการหาสินค้า

การหาสินค้าที่กำลังขายดีในต่างประเทศ แต่ยังมีน้อยในท้องตลาดหรือกำลังมีแนวโน้มว่าจะได้รับความนิยมในประเทศไทย ซึ่งการหาข้อมูลจากตลาดภายนอกเป็นอีกหนึ่งวิธีที่ช่วยเพิ่มไอเดียสินค้าได้มากขึ้น การค้นหาข้อมูลนี้จะช่วยให้ได้สินค้าที่มีในต่างประเทศแต่ยังไม่มีในประเทศไทยเป็นช่องทางการขายที่ไม่ต้องแข่งขันสูง สร้างรายได้ได้จริง เริ่มต้นให้ใช้กูเกิล (GOOGLE) แล้วค้นหาเว็บไซต์ที่น่าสนใจด้วยคำว่า

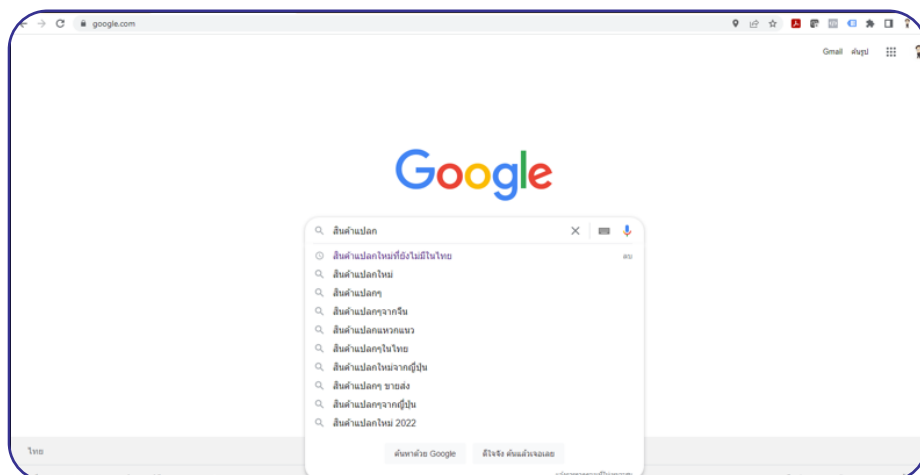


- สินค้าแปลก
- สินค้ามาแรง
- สินค้าแปลกใหม่ที่ยังไม่มีในไทย
- สินค้าไอเดียญี่ปุ่น
- สินค้าแปลก ๆ จากจีน

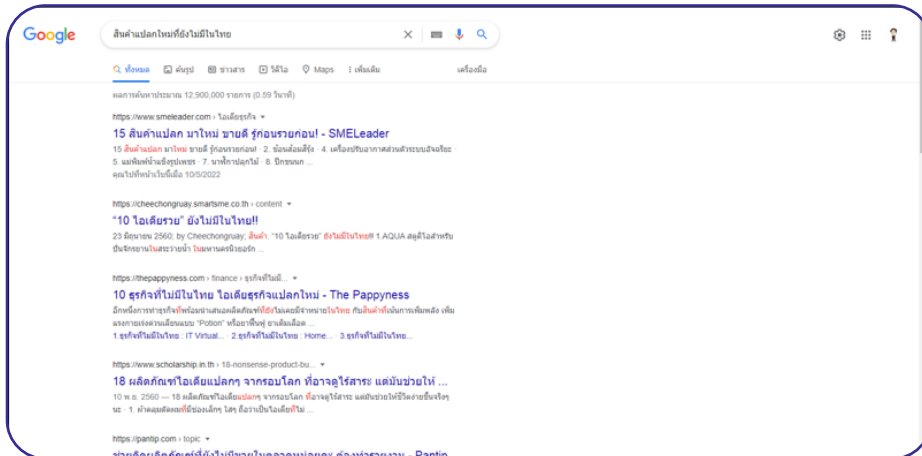
หลังจากค้นหาแล้วจะปรากฏเว็บไซต์ข้อมูลขึ้นมา ให้ลองดูสินค้าที่น่าสนใจ และให้เลือกจากสินค้าที่ช่วยแก้ปัญหาให้คนอื่นได้ ลองหาสินค้าไว้หลากหลายเพราะสินค้าที่คิดว่าขายดีอาจจะขายไม่ได้อย่างที่คิด หรือสินค้าที่คิดว่าไม่น่าจะขายดีอาจจะขายดีก็ได้

วิธีค้นหาข้อมูลสินค้าน่าสนใจ

1. เข้าเว็บไซต์ GOOGLE.COM
2. พิมพ์ในช่องค้นหา เช่น สินค้าแปลก, สินค้าไอเดีย, สินค้าแปลกใหม่ ฯลฯ



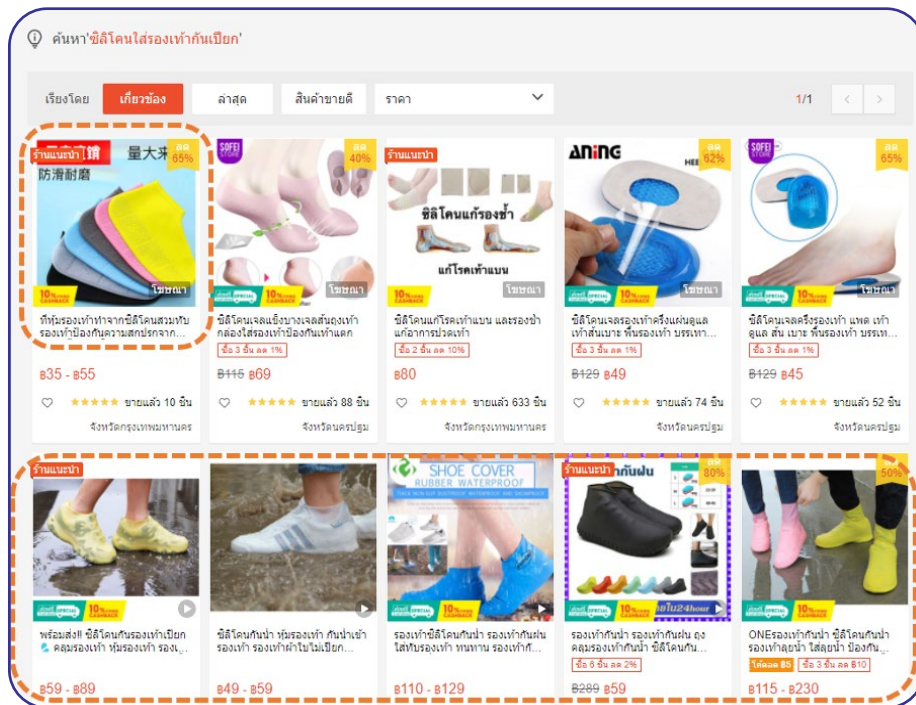
3. จะปรากฏข้อมูลเว็บไซต์ต่าง ๆ ที่น่าสนใจ ให้ใช้เวลาศึกษาข้อมูลสินค้าเหล่านี้ สินค้าที่น่าสนใจให้จดบันทึกไว้



4. เราจะได้รายการของสินค้าที่น่าสนใจ ลูกค้านำไปใช้ได้จริงดังตัวอย่าง ซิลิโคนกันเป็ยกซึ่งเหมาะกับการใส่เพื่อเดินทางในช่วงฤดูฝน



5. คิดต่อยอดสินค้าว่าสินค้าที่เราสนใจนั้น มีคนนำมาขายหรือยังโดยใช้แหล่งขายสินค้าราคาถูกที่คนนิยมใช้กันอย่าง SHOPEE หรือ LAZADA เพื่อดูความนิยมต่อไป จากตัวอย่าง ซิลิโคนกันรองเท้าเปียกให้ลองค้นหาใน SHOPEE เพื่อดูจำนวนร้านค้าที่ขายสินค้านี้และจำนวนที่ขายได้



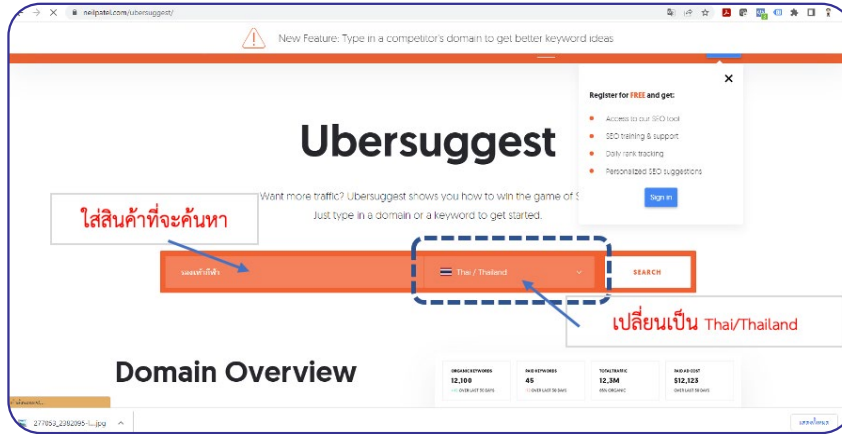
จากข้อมูลร้านค้าและจำนวนที่ขายได้ ร้านค้ามีมากพอสมควรแต่จำนวนที่ขายได้ยังน้อยอยู่ (หลักสิบชิ้น) จึงวิเคราะห์ได้ว่าสินค้ายังไม่น่าสนใจเท่าที่ควรให้นำสินค้าอื่นที่มีอยู่ในรายการที่เขียนไว้มาพิจารณาต่อไป

ข้อแนะนำ สินค้าที่น่าสนใจควรเป็นสินค้าที่มียอดขายมากกว่า 100 ชิ้นขึ้นไป ซึ่งแสดงให้เห็นว่าได้รับความนิยมของคนส่วนใหญ่

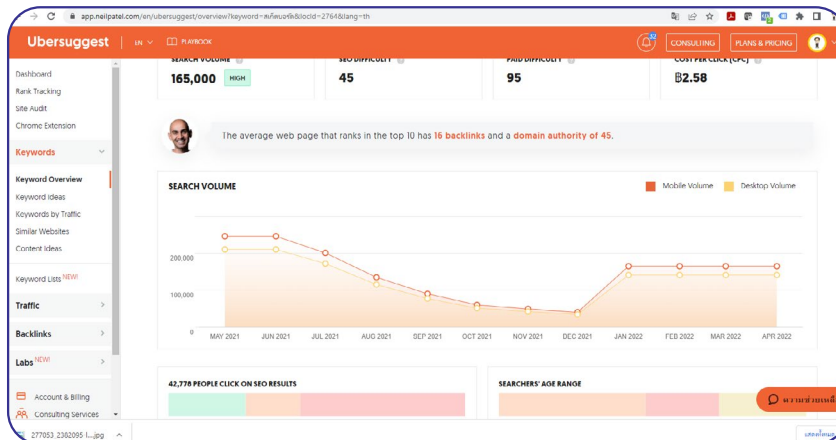
วิธีตรวจสอบความนิยมของสินค้าอีกวิธีหนึ่ง คือการลองหาจากแนวโน้มการค้นหาสินค้าของลูกค้าใน GOOGLE.COM ซึ่งสามารถหาได้จาก 2 แหล่งสำคัญ คือ UBERSUGGET และ GOOGLE TREND

การตรวจสอบความนิยมของสินค้าจาก UBERSUGGEST

1. เข้าเว็บไซต์ [HTTPS://NEIPATEL.COM/UBERSUGGEST](https://neipatel.com/ubersuggest)



2. คลิกเลือกเปลี่ยนพื้นที่เป็น THAI/THAILAND แล้วใส่คำค้นหาในช่อง จากตัวอย่างกำลังค้นหาแนวโน้มการค้นหา “รองเท้ากีฬา” ในประเทศไทย



ตัวอย่างเช่น ค้นหาคำว่า รองเท้ากีฬา ช่วงที่สูงที่สุดคือช่วงที่คนนิยม ถ้าหากมีทั้งขึ้นและลง แสดงว่าสินค้ามีฤดูกาลขายดีและไม่ดีสลับกันไป กราฟขึ้นสูงตลอดแสดงว่าสินค้าได้รับความนิยมอย่างมากและต่อเนื่อง แต่ถ้ากราฟต่ำตลอดเวลาแสดงว่าสินค้านั้นอาจจะไม่ได้รับความนิยมแล้ว

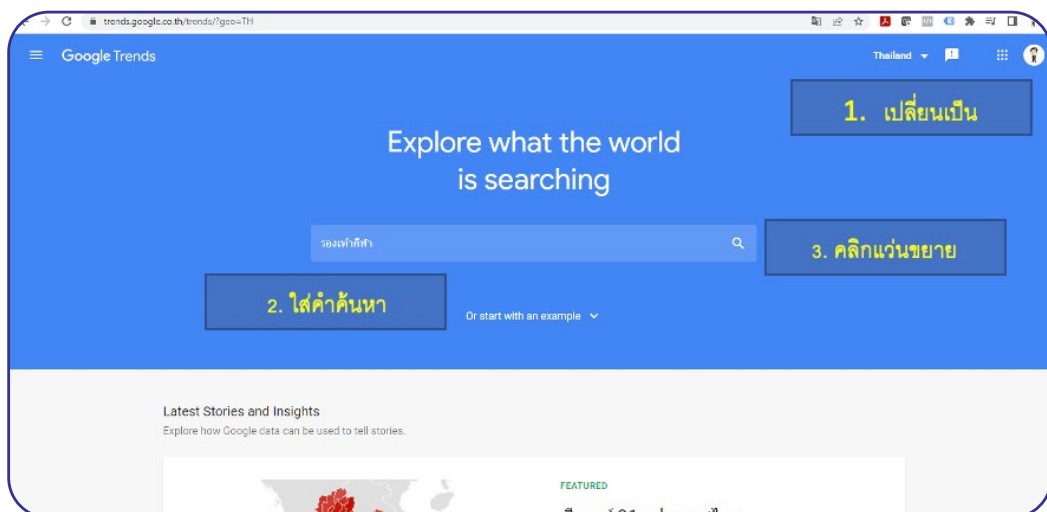
ข้อแนะนำ การตรวจสอบแนวโน้มสินค้าทั้งจาก UBERSUGGEST และ GOOGLE TREND จะมีการเปลี่ยนแปลงข้อมูลอยู่ตลอดเวลาจึงต้องหมั่นตรวจสอบอยู่เสมอ



การตรวจสอบความนิยมของสินค้าจาก GOOGLE TREND

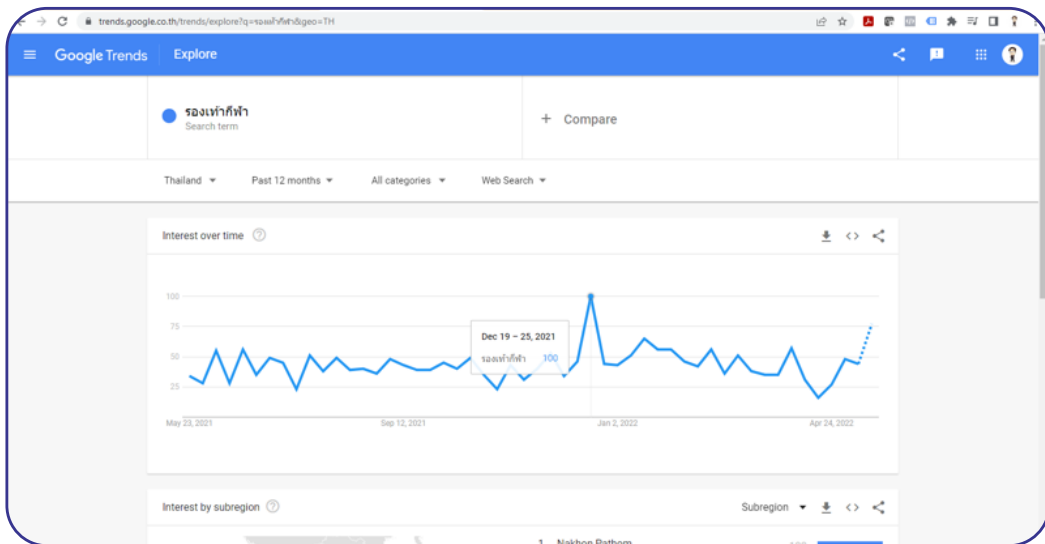
GOOGLE TREND เป็นอีกเว็บไซต์ที่สามารถตรวจสอบแนวโน้มการค้นหาลูกค้าได้โดยมีข้อดีที่แตกต่างกับ UBERSUGGEST คือ สามารถดูแนวโน้มการค้นหาแยกตามพื้นที่ได้ด้วย โดยมีวิธีการดังนี้

1. เข้าเว็บไซต์ [HTTPS://TRENDS.GOOGLE.CO.TH/](https://trends.google.co.th/)
2. จะปรากฏหน้าจอนี้
 1. กดเปลี่ยนประเทศเป็น THAILAND
 2. ใส่คำค้นหา
 3. คลิกที่แว่นขยายเพื่อดูผลลัพธ์

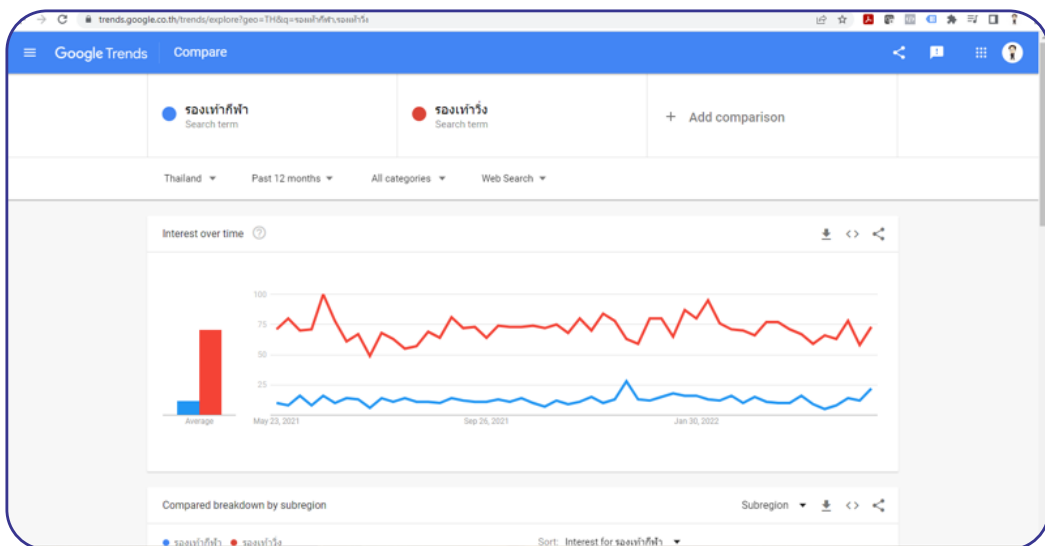


13 | หลักสูตร 11 เช็กลิสต์ พิชิตธุรกิจออนไลน์

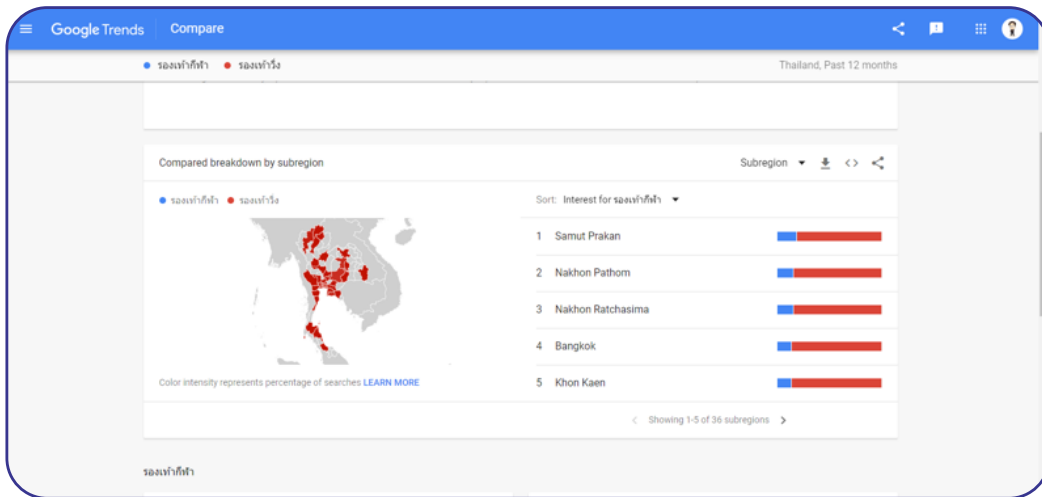
3. เมื่อใช้เมาส์ชี้ที่จุดใดจุดหนึ่งในกราฟข้อมูลจะแสดงจำนวนการค้นหาในช่วงเดือนนั้น ๆ ขึ้นมาให้เห็น แนะนำให้มองหาสินค้าที่มีการค้นหามากกว่า 100 ครั้งต่อเดือน



4. สามารถใส่คำค้นหาที่ใกล้เคียงเพื่อเปรียบเทียบว่าสินค้าตัวไหนที่ได้รับความนิยมมากกว่า จากตัวอย่างเมื่อเปรียบเทียบรองเท้ากีฬาและรองเท้าวิ่งจะเห็นว่ารองเท้าวิ่งได้รับความนิยมมากกว่า



5. ด้านล่างของเว็บไซต์จะแสดงข้อมูลว่าจังหวัดใดค้นหาคำเหล่านี้มากเป็น 5 อันดับแรก เพื่อนำไปพิจารณาว่าสินค้าของเราจะได้รับความนิยมหรือไม่เมื่อย้ายในจังหวัดใดจังหวัดหนึ่ง



วิธีทดสอบความนิยมของสินค้าโดยการโพสต์ขายใน Facebook

วิธีทดสอบความนิยมของสินค้าอีกวิธีหนึ่ง คือ ให้นำสินค้าที่สนใจไปทดลองทำรูปโพสต์ขาย และโปรโมตใน FACEBOOK โดยที่ยังไม่ต้องสต็อกสินค้า ถ้ามีคนสนใจจึงหากทางต่อยอดหรือลงโพสต์ขายสินค้าในกลุ่มที่สนใจสินค้าเช่น FACEBOOK หรือ FACEBOOK MARKETPLACE หรือ ใน KAIDEE.COM หากขายได้แสดงว่ากำลังเป็นที่สนใจ ในช่วงเริ่มต้นถ้ามีการสั่งซื้ออาจสั่งสินค้าจาก SHOPEE ก่อน เพื่อที่จะได้ไม่เสียเงินสต็อกสินค้าไว้อก่อน

หาแหล่งสินค้าราคาถูก

หลังจากสรุปแล้วว่า จะขายสินค้าใด จากนั้นให้หาสินค้าในราคาขายส่งเพื่อนำมาโพสต์ขายต่อไป แหล่งข้อมูลหรือสถานที่ที่สามารถเลือกดูและค้นหาสินค้าได้ ตัวอย่างเช่น

1. แหล่งขายส่งหรือโรงงาน เช่น อยากรขายเสื้อผ้าต้องไปประตูน้ำ บีบี แพลตตินัม หรืออยากรขายเครื่องประดับต้องไปสำเพ็ง คลองถม ตลาดนัดจตุจักร เป็นต้น
2. ค้นหาจากเว็บไซต์ GOOGLE โดยพิมพ์ชื่อสินค้าตามด้วยคำว่าราคาส่ง
3. ในกรณีที่ยากทำอาหารหรือขนมขาย ให้หาแหล่งขายวัตถุดิบและส่วนประกอบจากตลาดค้าส่งใหญ่ ห้างค้าส่งใหญ่ หรือถ้าต้องการทำกัฟฟี่ขายของกระจุกกระจิก แนะนำสำเพ็งหรือตลาดนัดจตุจักร
4. หาโรงงานรับจ้างผลิตสำหรับสินค้าประเภทของใช้ อาหารเสริมต่าง ๆ
5. ค้นหาและนำเข้าสินค้าจากเว็บไซต์ต่างประเทศที่แนะนำ

เว็บไซต์	รายละเอียด
www.ebay.com	มีสินค้าหลากหลาย ทั้งมือหนึ่งและมือสอง
www.amazon.com	เป็นแหล่งสินค้าแบรนด์เนม
www.alibaba.com	สินค้ายส่งจากจีน ผู้ขายจะเป็นโรงงานที่มาเปิดหน้าร้านรับออเดอร์
www.taobao.com	มีสินค้าจากจีนมากมายให้เลือกสรร
www.1688.com	ลักษณะสินค้าจะคล้ายกับ Taobao
www.zappos.com	เป็นแหล่งขายเสื้อผ้ารองเท้าออนไลน์ มีทั้งสินค้าแบรนด์เนมและแบรนด์ทั่วไป
www.6pm.com	ขายสินค้าแบรนด์เนมจากอเมริกา มีโปรโมชันลดราคาอยู่เสมอและราคาถูกกว่าหน้าร้านขายสินค้า
www.bloomingdales.com	รวบรวมสินค้าหลากหลายประเภท มีราคาพิเศษตลอดทั้งปี และมีบริการส่งสินค้ามาประเทศไทย

ตารางที่ 3 เว็บไซต์ต่างประเทศสำหรับค้นหาและนำเข้าสินค้า

การตั้งราคาสินค้าให้เหมาะสม

เมื่อได้สินค้าแล้วจำเป็นต้องตั้งราคาของสินค้าเพื่อขาย ตั้งอย่างไรให้ขายได้และไม่ขาดทุน ซึ่งมีวิธีตั้งราคาสินค้าอยู่ 3 วิธี ดังนี้

1. ตั้งราคาสินค้าจากต้นทุน

วิธีนี้เป็นวิธีที่ง่ายที่สุด เริ่มต้นให้คำนวณต้นทุนสินค้าให้ได้ก่อนหลังจากนั้นให้คิดว่าต้องการกำไรเท่าไรจากนั้นจึงบวกเข้าไปเป็นราคาสินค้า เช่น ค่าต้นทุนทั้งหมดของสินค้าได้ชั้นละ 50 บาท ต้องการกำไรอีกชั้นละ 10 บาท แบบนี้ให้บวกไปเป็นราคาขายชั้นละ 60 บาท เป็นต้น

ข้อดีของวิธีนี้ คือ ตรงไปตรงมา ปรึบลดง่าย สำหรับผู้ที่เริ่มต้นขายของออนไลน์ใหม่ๆ แนะนำให้บวกกำไรอยู่ที่ 30-50%

เช่น ซื้อเสื้อผ้ามาขาย

ต้นทุนสินค้าชุดละ	50 บาท
ค่าเดินทาง ค่าดำเนินการ ค่าโฆษณา	30 บาท (ค่าเฉลี่ยต่อ 1 ชุด)
รวม	80 บาท
บวกกำไร 50%	$80 + (80 \times 50\%) = 80 + 40 = 120$ บาท
สรุปราคาขายปลีกชุดละ	120 บาท

เปรียบเทียบราคากับคู่แข่งที่มีคุณภาพใกล้เคียงกัน เพื่อปรับราคาให้เหมาะสมอีกครั้ง

2. ตั้งราคาจากคู่แข่ง

สำรวจราคาสินค้าหรือบริการที่มีลักษณะใกล้เคียงกับของเราในท้องตลาด แล้วตั้งราคาให้ลื้กับตลาดอาจจะปรับเพิ่มหรือลดราคาเล็กน้อย โดยอิงคุณภาพสินค้ากับท้องตลาด เช่น เปิดร้านขายชุดนอนในตลาดสินค้าที่ใกล้เคียงกัน ขายชุดละ 120 บาท ก็สามารถตั้งราคาเป็น 130 บาท ได้ ถ้าคุณภาพผ้าและการตัดเย็บของเราดีกว่า เป็นต้น

แต่วิธีนี้แนะนำให้กลับไปคำนวณต้นทุนประกอบการตั้งราคาเพื่อให้มั่นใจว่าตั้งราคาได้เหมาะสม

3. ตั้งราคาตามลูกค้า

การสอบถามจากลูกค้าโดยตรงว่า ถ้าหากขายสินค้าคุณภาพแบบนี้ลูกค้ายอมจ่ายที่ราคาเท่าไร สำรองให้ได้จำนวนมากพอที่จะได้ข้อมูลส่วนมากจากนั้นนำมาหาค่าเฉลี่ย

ทั้งนี้แนะนำให้ใช้ทั้ง 3 วิธีประกอบกัน เพื่อให้ได้ราคาที่ตรงกับตลาดและความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุดโดยธุรกิจยังสามารถดำรงอยู่ได้



รู้เขา รู้เรา
เข้าใจธุรกิจ



เช็คลิสต์ที่

02



หลายท่านต้องการให้ธุรกิจยืนได้ 5 ปี 10 ปี โดยที่ไม่ต้องการเปลี่ยนหรือเริ่มต้นทำธุรกิจใหม่ เพราะการเริ่มต้นใหม่ทุกครั้งใช้แรงกายแรงใจมากพอสมควร คงถึงเวลาแล้วที่คุณจะเริ่มธุรกิจอย่าง ถูกต้องและถูกทาง การสร้างธุรกิจเปรียบเสมือนการสร้างบ้าน ถ้าขาดรากฐานที่มั่นคงก็เหมือนคุณ สร้างบ้านโดยที่ไม่ตอกเสาเข็มให้ดี **ธุรกิจที่จะเติบโตได้อย่างมั่นคงนั้นจำเป็นต้องทำตาม 4 ขั้นตอนดังนี้**



ขั้นตอนที่หนึ่ง – หาจุดขายของธุรกิจ

สินค้าแบบเดียวกันมีคนขายอยู่มากมาย แล้วลูกค้าจะซื้อสินค้าของใครดียิ่งขายแข่งกัน ยิ่งตัดราคากัน ไม่มีใครชนะ มีแต่แพ้ กำไรน้อยเมื่อหักค่าดำเนินการแล้วยังขาดทุน ยุคสมัยเปลี่ยนไป ลูกค้าไม่ได้มองหาแต่สินค้าถูกใจเท่านั้นแต่สินค้านั้นต้องช่วยแก้ปัญหาได้ ทำไมลูกค้าต้องเลือกสินค้าของคุณ สินค้าและบริการของคุณดีกว่าแบรนด์อื่นอย่างไร ยิ่งสินค้าและบริการของเรามีจุดเด่นที่แตกต่างกับคนอื่นยิ่งขายดี แล้วเราแตกต่างกันในเรื่องอะไรบ้าง



ตัวอย่างการเขียนจุดขายของธุรกิจ



- ทำเลที่ตั้งสะดวก ติดรถไฟฟ้า หรือมีจุดรถสะดวกสบาย
- เป็นผู้รู้จริงในสินค้า ให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้
- มีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย
- มีบริการจัดส่งถึงหน้าบ้าน
- มีรับประกันสินค้าและบริการ
- ให้คำปรึกษาและแก้ปัญหาลดตลอด 24 ชั่วโมง
- มีโปรโมชั่นสุดคุ้มให้ทุกสัปดาห์
- เป็นเทคโนโลยีใหม่ล่าสุด
- ยังไม่มีสินค้าและบริการแบบนี้ในท้องตลาด

ตัวอย่างการเขียนจุดขายธุรกิจ

ธุรกิจ ขายเบเกอรี่สุขภาพแบบสั่งทำ (พรีอเดอร์)

จุดขาย มีบริการส่งถึงบ้าน บรรจุภัณฑ์เรียบร้อยไม่ทำให้ขนมเสียหาย มีเมนูให้เลือกมากกว่า 30 ชนิดหวานน้อย ดีต่อสุขภาพ

ธุรกิจ ขายเสื้อยืดสำหรับคนบิกไซส์

จุดขาย ราคาย่อมเยา มีบริการจัดส่งเก็บเงินปลายทาง ไม่ถูกสีถูกไซส์สามารถแจ้งเปลี่ยนได้

ธุรกิจ พรีอเดอร์สินค้าจากญี่ปุ่น

จุดขาย เป็นของแท้ส่งตรงจากประเทศญี่ปุ่น คิดค่าจัดส่งตามจริง ได้รับสินค้าไม่เกิน 2 สัปดาห์

ธุรกิจ รับสอนโยคะ

จุดขาย ไม่เคยมีพื้นฐานเกี่ยวกับการเล่นโยคะมาก่อนก็สามารถเรียนได้ เน้นการแก้ปัญหาเฉพาะจุด มีทั้งสอนแบบออนไลน์และคลาสสอนสด

ถึงเวลาเขียนจุดขายของธุรกิจของคุณบ้าง

ชื่อสินค้า/บริการ.....

จุดเด่นของเราคืออะไรบ้าง ให้ระบุ 2-3 ข้อ

.....

.....

.....

ขั้นตอนที่สอง เข้าใจลูกค้า

จินตนาการต่อไปให้ได้ว่า ลูกค้าคือใคร โดยใส่รายละเอียดให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้ ไม่ว่าจะเป็



- ช่วงอายุเท่าไร
- ชายหรือหญิง
- จบการศึกษาระดับใด
- อาศัยอยู่ที่ไหน
- ทำงานอะไร
- รายได้ต่อเดือนเท่าไร
- กิจกรรมโปรดคืออะไร
- ดาราคนโปรดคือใคร



ประโยชน์ของการมองภาพลูกค้าให้ชัด คือ สามารถสื่อสารสิ่งที่ใช่สำหรับลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย วัยรุ่นมีความต้องการสินค้าประเภทต่าง ๆ ที่ไม่เหมือนคนหนุ่มสาว คนทำงาน ผู้สูงอายุ ผู้หญิง ผู้ชาย ยิ่งมีภาพลูกค้าที่ชัดเจนจะยิ่งง่ายมากขึ้นและสิ่งที่ต้องมองให้ลึกซึ้งมากกว่านั้นคือ ลูกค้าชอบอะไรและไม่ชอบอะไร เพราะจะทำให้รู้ว่าเราจะทำให้เขาประทับใจได้อย่างไร และสิ่งใดที่ต้องระงับเวลาสื่อสารเคล็ดลับคือเมื่อไม่สามารถทำให้ทุกคนชอบเราได้วันใด สินค้าของเราอาจไม่เป็นที่ต้องการของทุกคนวันนั้น ถ้าเราจะกลุ่มลูกค้าให้เล็กลงเป็นแบบเฉพาะกลุ่ม เราจะได้ลูกค้ากลุ่มใหม่ และลดงบประมาณการโฆษณาลงได้

ยกตัวอย่างการเข้าใจลูกค้า

ธุรกิจ ขายเบเกอรี่เพื่อสุขภาพแบบสั่งทำ (พรีอเดอร์)

- ลูกค้าเพศ หญิง
- อายุ 25-35 ปี
- อาชีพ ธุรกิจส่วนตัว ทำงานที่บ้าน
- รายได้ 10,000-20,000 บาทต่อเดือน
- อาศัยในเขต ลาดพร้าว
- กิจกรรม ชอบออกกำลังกาย อาหารเพื่อสุขภาพ

ธุรกิจ ขายเสื้อยืดสำหรับคนบิกไซส์

- เพศ ชายและหญิง
- อายุ 20-30 ปี
- รายได้ 5,000-10,000 บาท
- ความชอบ ใส่เสื้อยืดสกรีนลายวัยรุ่น ใส่สบาย ไซส์รอบอกมากกว่า 45 นิ้วขึ้นไป

ถึงเวลาเขียนกลุ่มลูกค้าของคุณบ้าง

- ชื่อสินค้า/บริการ.....
- เพศ
- อายุ
- การศึกษา
- อาชีพ
- รายได้
- ที่อยู่อาศัย
- งานอดิเรก
- กิจกรรมที่ชอบ
- อื่นๆ
-
-

ขั้นตอนที่สาม – จะเข้าถึงลูกค้าได้อย่างไร

การเข้าถึงลูกค้าใหม่ๆ คือสิ่งสำคัญ ด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัยทำให้เจอลูกค้าใหม่ได้ในช่องทางโซเชียลมีเดีย ถ้าทราบว่าลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ชอบอะไร อยู่กันที่ไหน เล่นโซเชียลมีเดียตัวใดบ้าง ต้องเข้าถึงลูกค้าให้ได้เพราะจะได้ฐานลูกค้ามหาศาล ถ้ามีหน้าร้าน เช่น ขายในตลาด ขายหน้าบ้าน ตั้งบูธในห้างสรรพสินค้าหรือตลาดนัด อาจจะเพิ่มช่องทางออนไลน์เสริมรายได้อีกช่องทางหนึ่ง และได้รับความน่าเชื่อถือว่ามีหน้าร้านอยู่จริง แต่ถ้าลูกค้าไม่สะดวกก็สามารถขายผ่านทางช่องทางออนไลน์ได้ เช่น **FACEBOOK INSTAGRAM หรือ TIKTOK**



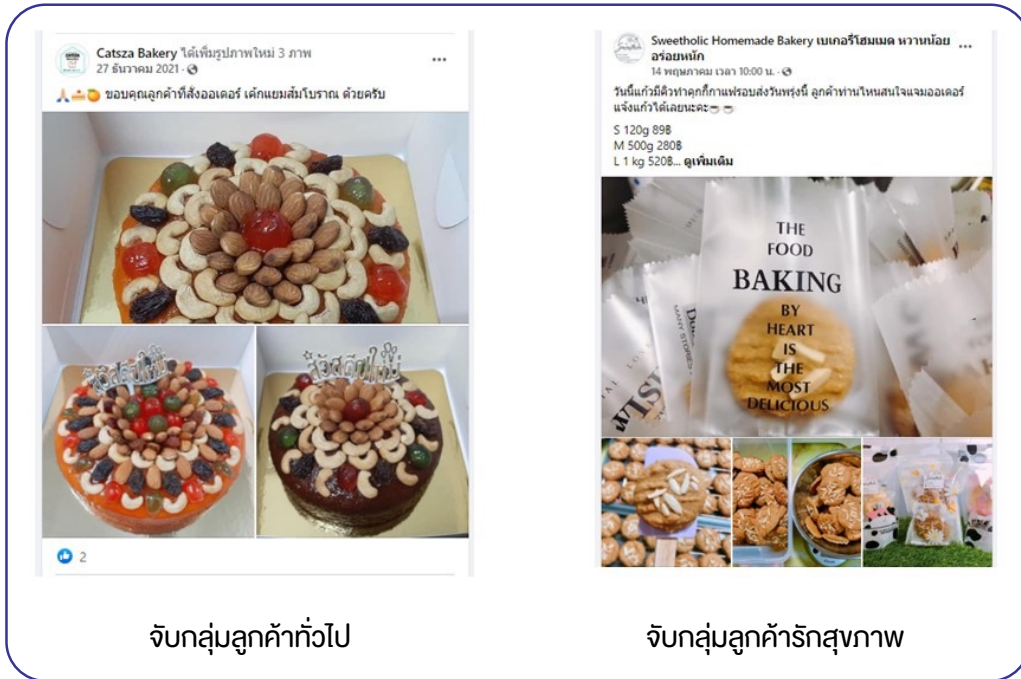
จากสถิติพบว่า ฐานข้อมูลลูกค้าบน FACEBOOK มีมากที่สุด แต่ปัจจุบันผู้ใช้จะมีอายุระหว่าง 35-50 ปี ถ้าเป็นฐานลูกค้าวัยรุ่น 20-30 ปี จะใช้ INSTAGRAM และ TIKTOK มากกว่า **ข้อมูลนี้** แสดงให้เห็นว่าถ้าสินค้าสามารถจับกลุ่มผู้ใหญ่ได้แนะนำให้ใช้ FACEBOOK เป็นหลัก แต่ถ้าสินค้าจับกลุ่มวัยรุ่นได้แนะนำให้ใช้ INSTAGRAM หรือ TIKTOK เป็นหลัก



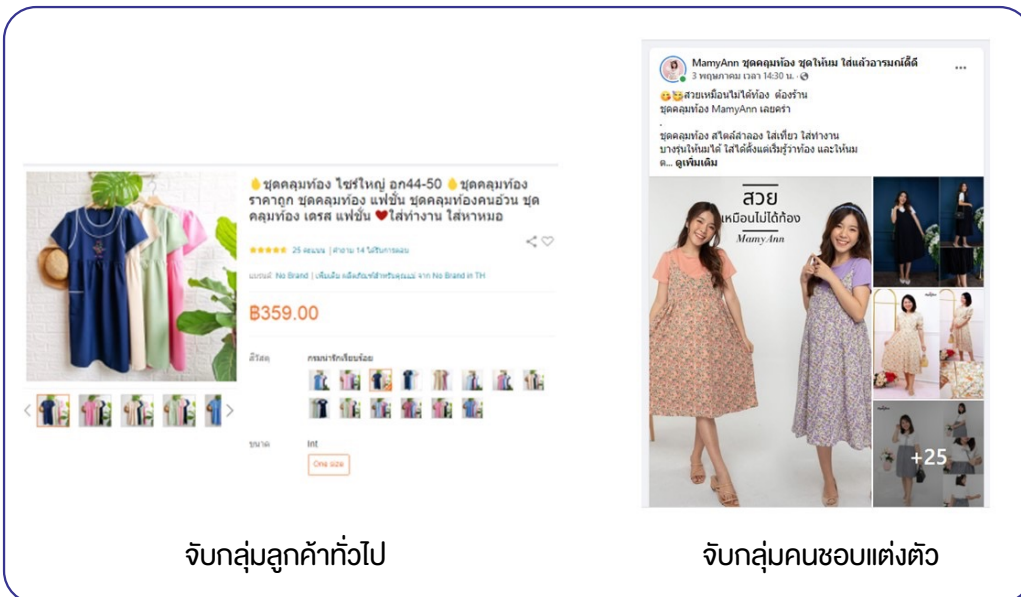
ขั้นตอนที่สี่ – รู้จักคู่แข่ง

การทำธุรกิจใด ๆ ย่อมมีคู่แข่ง คู่แข่งอาจจะเป็นคนที่ขายสินค้าเหมือนเราหรือใกล้เคียงกับเรา ทำให้เกิดการแข่งขัน ทั้งในเรื่องคุณภาพสินค้า ราคา และบริการ การที่จะคิดจุดขายได้อาจจะต้องหาข้อมูลของคู่แข่งมาประกอบ เช่น ถ้าทำธุรกิจที่มีหน้าร้านในละแวกใกล้เคียงมีใครขายสินค้าใดบ้าง ใครที่เป็นคู่แข่ง ถ้าขายสินค้าบนช่องทางออนไลน์ สินค้าที่ขายมีคู่แข่งมากน้อยแค่ไหน ราคาของแต่ละที่เป็นอย่างไร เมื่อเทียบกันแล้วราคาของเราสูงหรือต่ำกว่าคนอื่น สิ่งที่ทำให้โดดเด่นแตกต่างจากคนอื่นคือ จุดขายของเรา ดังนั้นต้องพยายามสร้างจุดขายที่ไม่เหมือนใครให้ได้เพื่อโอกาสทางการขายที่มากกว่า

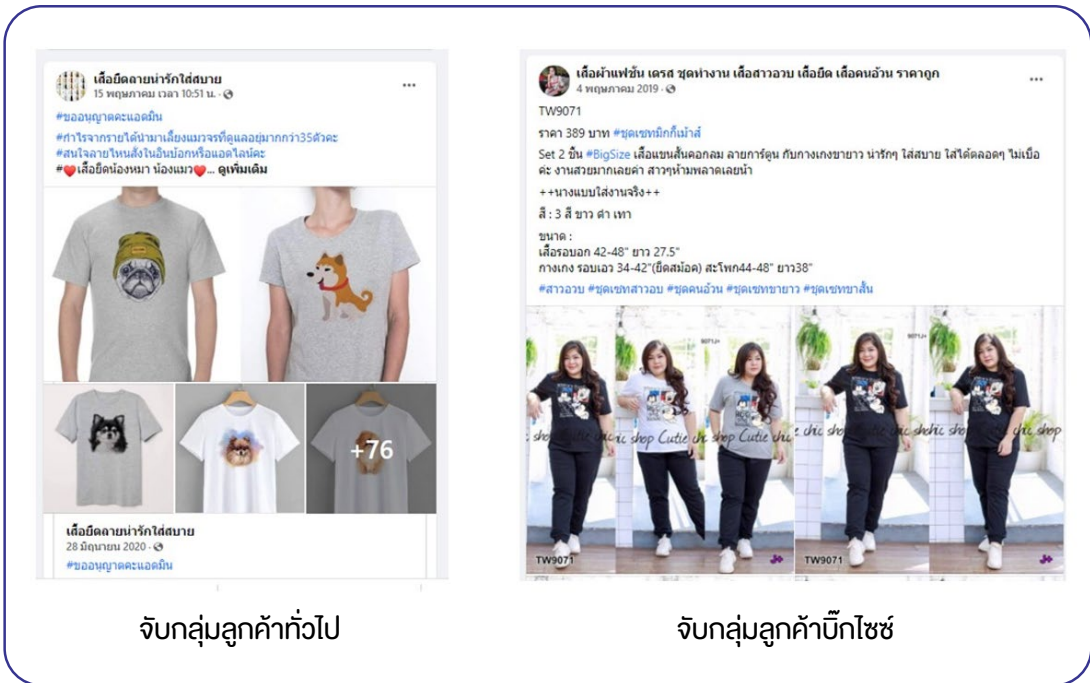
25 | หลักสูตร 11 เช็กลิสต์ พิชิตธุรกิจออนไลน์



ถ้าขายขนมเค้กทั่วไปคู่แข่งอาจมีจำนวนมาก ตัดราคาขายแข่งกัน แต่ถ้าจับกลุ่มลูกค้ารักสุขภาพ กลุ่มลูกค้าก็จะเล็กลงแต่สามารถตั้งราคาได้สูงกว่าโดยไม่ต้องแย่งตลาดกับคู่แข่ง



พยายามคิดให้แปลกใหม่กว่าเดิม หาความต้องการลูกค้าให้เจอ ตัวอย่างเช่น ผู้หญิงรักการแต่งตัว ถึงแม้จะตั้งครรภ์ชุดที่สวมใส่ก็ต้องสวยงามใส่สบาย จึงเกิดสินค้าชุดคลุมท้องแฟชั่นขึ้นมา



หรือตัวอย่างการขายเสื้อยืดที่เน้นลูกค้าที่ต้องการไซส์พิเศษ จุดขายคือ เข้าถึงความไม่สบายใจของคนพลัสไซส์ที่ต้องการมีเสื้อยืดสวยๆ ใส่ โดยไม่จำเป็นต้องไปขายแข่งหรือตัดราคากับร้านอื่นทำให้มีลูกค้าประจำซื้อซ้ำอยู่เสมอ



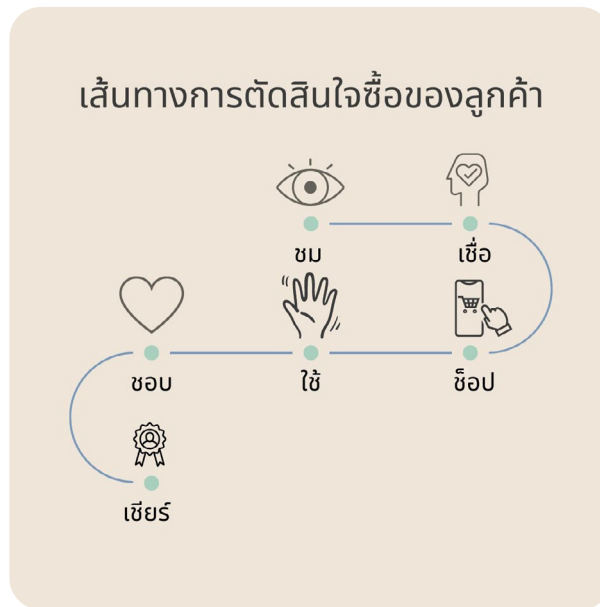
เข้าใจเส้นทาง การตัดสินใจซื้อของลูกค้า



เช็คลิสต์ที่

03

ในอดีตการขายของที่มีหน้าร้านเป็นวิธีการขายที่ง่ายที่สุดไม่มีความซับซ้อน แต่การขายจะเกิดขึ้นก็ต่อเมื่อลูกค้ามาถึงหน้าร้าน ในยุคที่การขายของเกิดขึ้นบนช่องทางออนไลน์คนขายกับคนซื้อไม่ได้เจอหน้ากันพฤติกรรมของลูกค้าจึงเปลี่ยนแปลงไป บางคนถามรายละเอียดก่อนตัดสินใจเพราะลูกค้าไม่ได้จับสินค้า บางคนดูเทียบราคากับเจ้าอื่นก่อนตัดสินใจ บางคนดูรีวิวสินค้าจากแหล่งต่าง ๆ ก่อนตัดสินใจ บางครั้งคุยกันเป็นเวลานานแต่ลูกค้ายังไม่ตัดสินใจซื้อ เพราะฉะนั้นการทำความเข้าใจวิธีการตัดสินใจซื้อของลูกค้าที่เปลี่ยนไปจึงเป็นเรื่องสำคัญของการขายของออนไลน์



เส้นทางการตัดสินใจซื้อของลูกค้า

เส้นทางการตัดสินใจซื้อของลูกค้า ประกอบไปด้วย ชม-เช็-ซื้อ-ใช้-ชอบ-เชียร์ ลูกค้าที่ยังไม่รู้จักสินค้า จะอยู่ข้างนอกเส้นทางนี้ผู้ขายจะต้องทำให้ลูกค้าเข้ามาตรงจุดเริ่มต้น มาชมสินค้าของเรา หรือดึงดูดคนที่ไม่รู้จักสินค้าให้เข้ามารู้จักสินค้าให้ได้ในความเป็นจริงผู้ที่ขายของออนไลน์มักจะต้องการให้ลูกค้าสั่งซื้อตั้งแต่การทักกันครั้งแรก แต่สิ่งนี้เป็นไปได้ค่อนข้างยาก จากการเก็บสถิติคนจะตัดสินใจสั่งซื้อสินค้าเมื่อเห็นสินค้า 4-9 ครั้ง และใช้เวลาตัดสินใจเฉลี่ย 42 วันหลังจากรู้จักสินค้าครั้งแรก ดังนั้นจึงต้องมีโพสต์ที่ดี ให้ข้อมูล มีรีวิว มีตัวอย่างที่มากพอ ที่จะกระตุ้นให้ลูกค้าเห็นสินค้าและบริการของเราซ้ำ ๆ ซึ่งปกติคนที่รู้จักสินค้า 100 คน อาจจะเหลือเพียง 10 คนเท่านั้นที่ซื้อสินค้า และจาก 10 คน อาจจะเหลือเพียงแค่ 1 คนที่ซื้อซ้ำและบอกต่อ ดังนั้นสิ่งที่ต้องทำ คือ ทำอย่างไรให้คนเห็นสินค้าของเราให้ได้มากที่สุด ซึ่งรายละเอียดในแต่ละขั้นตอนมีดังนี้

ขั้นตอนที่ 1 ชม หรือ การสร้างการรับรู้

ทำอย่างไรให้คนที่รู้จักสินค้าและบริการของเราให้ได้มากที่สุด ถ้าหากเป็นสมัยก่อนอาจจะต้องไปออกบูธแนะนำสินค้า แต่ในยุคสมัยนี้สามารถใช้ช่องทางโซเชียลมีเดีย เช่น FACEBOOK, INSTAGRAM, TIKTOK นำเสนอเนื้อหาที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายได้และคัดกรองคนเหล่านั้นให้เข้ามาเป็นลูกค้าของเราได้

ขั้นตอนที่ 2 เชื่อ หรือ เปลี่ยนผู้สนใจเป็นให้เชื่อสิ่งที่เรานำเสนอ

เมื่อคนรู้จักสินค้าแล้ว จากนั้นต้องสร้างเนื้อหาที่ส่งมอบสิ่งที่ลูกค้าต้องการ และทำให้ลูกค้าติดตามเนื้อหา เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ ทั้งภาพลักษณ์ของแบรนด์ ข้อมูลสินค้า รีวิว และความรู้ ดังนั้นการเข้าใจการสร้างเนื้อหาทั้งรูปภาพ วิดีโอที่หลากหลายและครอบคลุมหลายแนวทางทั้งรายละเอียดสินค้า รีวิว โปรโมชั่น จึงเป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยกระตุ้นให้เกิดการซื้อได้

ขั้นตอนที่ 3 ช้อป หรือ ช่วงตัดสินใจ

เมื่อลูกค้าได้ข้อมูลครบถ้วนแล้ว จึงจะเข้าสู่ขั้นตอนการตัดสินใจซื้อผ่านช่องทางต่าง ๆ เช่น FACEBOOK MESSENGER และกล่องข้อความ

ขั้นตอนที่ 4 ไซ - ไซสินค้า

เมื่อลูกค้าได้รับสินค้าแล้ว ในขั้นตอนต่อมาควรมีการติดต่อสอบถามลูกค้าถึงความพึงพอใจหรือกระตุ้นให้เกิดการใช้สินค้า การที่ร้านค้าติดต่อกลับไปสอบถามจะเป็นการสร้างความประทับใจให้

ขั้นตอนที่ 5 ชอบ - ลูกค้าขจรกลายเป็นขาประจำ

เมื่อลูกค้ากลุ่มเป้าหมายประทับใจในสินค้าหรือบริการของเราลูกค้าจะยินดีที่จะซื้อสินค้าหรือบริการซ้ำอีก

ขั้นตอนที่ 6 เชียร์ - ลูกค้าขาประจำกลายเป็นแฟนคลับ

เมื่อมาถึงขั้นตอนนี้ ลูกค้าเกิดความประทับใจในร้านค้าซึ่งสามารถมัดใจลูกค้าได้จนลูกค้าต้องกลับมาซื้อซ้ำหลายครั้ง เกิดความรักในแบรนด์ของเรา และอาจเกิดการบอกต่อโดยเฉพาะบนช่องทางออนไลน์ เช่น การรีวิวสินค้า การแชร์ผ่านโซเชียลมีเดีย การใส่แฮชแท็กเชียร์ร้านค้า เป็นต้น



เทคนิคเปลี่ยนผู้ติดตามให้เป็นแฟนคลับ

คือการหาวิธีเข้าไปอยู่ในใจของลูกค้า ทำให้ลูกค้ารู้สึกดีกับร้านค้า สินค้า ทั้งคุณภาพ บริการ สิทธิพิเศษที่เกินความคาดหวังที่ช่วยเพิ่มรากฐานให้มั่นคง นั่นคือการซื้อซ้ำที่เพิ่มขึ้นและทำให้ธุรกิจมั่นคงมากขึ้น

ขั้นตอน	เครื่องมือโซเชียลมีเดีย	วิธีการ
1. ชม	FACEBOOK INSTAGRAM TIKTOK	สร้างโพสต์รูปภาพ ทำคลิปวิดีโอเนื้อหาที่ดึงดูด ทำให้คนจำแบรนด์ของเราได้
2. เชื้อ	FACEBOOK INSTAGRAM TIKTOK	สร้างโพสต์รูปภาพ ทำคลิปวิดีโอเนื้อหาให้ความรู้ที่เกี่ยวข้อง ทำให้คนรู้จักสินค้าและบริการเพิ่มขึ้น
3. ซอป	FACEBOOK INSTAGRAM TIKTOK LINE OA	ทำภาพโปรโมตสินค้า ปิดการขายผ่านกล่องข้อความหรือโทรศัพท์ เก็บลูกค้าเข้า LINE OA หรือ กลุ่ม FACEBOOK
4. ใช้	กลุ่ม FACEBOOK LINE OA โทรศัพท์	สอบถามความพึงพอใจ ให้รายละเอียดการใช้งานเพิ่มความประทับใจ
5. ชอบ	LINE OA	LINE OA ส่งโปรโมชั่นและสิทธิพิเศษให้ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
6. เชียร์	FACEBOOK INSTAGRAM TIKTOK	ขอภาพรีวิวเพื่อโพสต์สร้างความน่าเชื่อถือกับลูกค้าใหม่ การขอให้ลูกค้าติดแฮชแท็กของร้านเพื่อเพิ่มการมองเห็น และทำให้ร้านเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

ตารางที่ 4 เครื่องมือโซเชียลมีเดียและวิธีการที่เสริมการตัดสินใจของลูกค้า



อยากขายดี คอนเทนต์ต้องโดน



เช็คลิสต์ที่

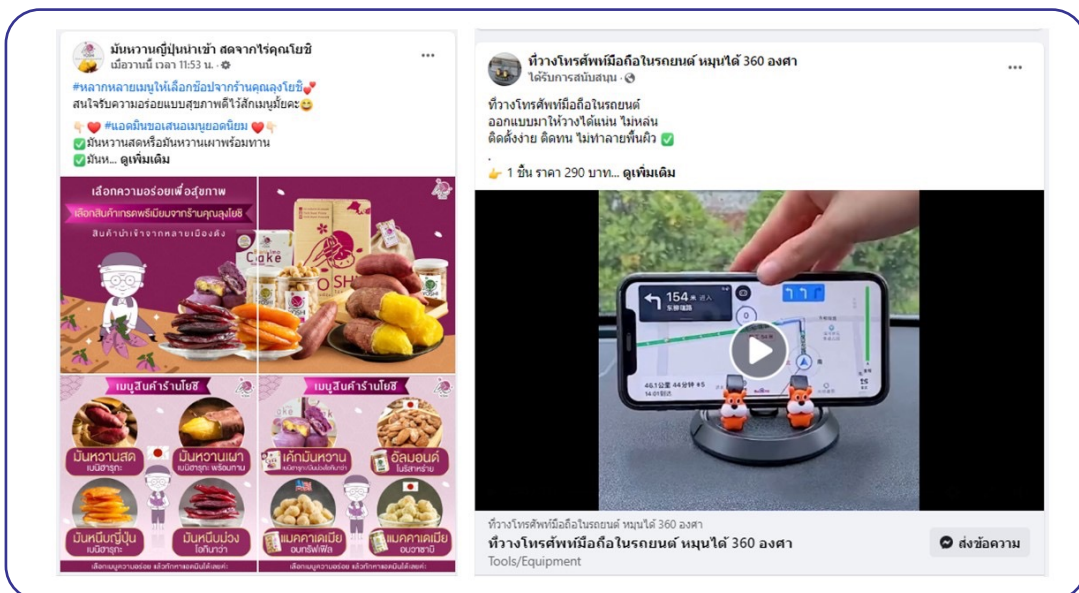
04



คอนเทนต์ (CONTENT) คือ เนื้อหาในโพสต์ที่ขายสินค้าประกอบด้วย

1. ข้อความ
2. รูปภาพ
3. คลิปวิดีโอ

ตัวอย่างของคอนเทนต์ในการขายสินค้า



คอนเทนต์ที่ดีจะทำให้ลูกค้าสะดุดตา โดยธรรมชาติมนุษย์จะหยุดดูสิ่งที่เขาสนใจ ดังนั้นการทำคอนเทนต์จึงต้องมีเทคนิคที่จะช่วยให้ลูกค้าหยุดดูสินค้าของเราให้ได้



การเขียนคอนเทนต์ข้อความ หรือการเขียนโพสต์ให้คนหยุดอ่าน

ประกอบด้วย 4 ส่วนคือ

1. คำพาดหัว

เริ่มต้นด้วยปัญหาของลูกค้าหรือประโยชน์ของสินค้า ตัวอย่างเช่น

- หลอดไฟพลังงานแสงอาทิตย์ ไม่ต้องใช้ไฟฟ้า ให้แสงสว่างนาน 8 ชั่วโมง
- แผ่นตัดหลังจะแก้อาการเหล่านี้ให้คุณ แต่ปวดหลัง ปรับกระดูกสันหลัง ยึดกล้ามเนื้อ

2. เนื้อหา

คือ รายละเอียดของสินค้า จุดเด่น ส่วนประกอบ การรับประกัน ตัวอย่างเช่น

- แผงโซลาร์ชาร์จ
- เวลาในการชาร์จ 5-8 ชั่วโมง
- เวลาทำงาน 8-10 ชั่วโมง
- แฉกใช้งานง่าย พกพาสะดวก

3. ให้แจ้งราคาและโปรโมชั่น

- ทำให้รู้สึกคุ้มค่า เช่น ซื้อ 1 แถม 1, ลด 50%, จัดส่งฟรีทันที
- มีจำนวนจำกัด เช่น 10 ชิ้นสุดท้าย, 2 ที่นั่งสุดท้าย, 4 คนสุดท้าย
- ทำให้รู้สึกไม่อยากพลาด เช่น วันสุดท้ายสำหรับราคาพิเศษ, 3 วันสุดท้ายก่อนปรับราคา
- เคล็ดลับที่ทำให้ลูกค้าตัดสินใจง่ายขึ้น
- บริการเก็บเงินปลายทาง
- รับประกันสินค้า 1 ปี
- ไม่ได้ผลยืมตีคืนเงิน
- ใส่ไม่พอดี สามารถเปลี่ยนไซส์ได้

4. สะกดจิตให้ลูกค้าสั่งซื้อ

- บอกช่องทางการสั่งซื้อ เช่น เบอร์โทรติดต่อ LINE ID INSTAGRAM หรือที่อยู่หน้าร้าน (ถ้ามี)

5 เทคนิคลับ การเขียนพาดหัวให้คนหยุดอ่าน

1. การใช้ตัวเลขในหัวข้อทำให้คนหยุดดูและสนใจ เช่น 5 เทคนิค 6 เคล็ดลับ 9 ประโยชน์
2. เขียนถึงสิ่งที่ลูกค้าต้องการ พยายามเข้าถึงปัญหาและความเจ็บปวดของลูกค้าก่อนจะเข้าถึงรายละเอียดของสินค้า
3. การเลือกใช้คำตรงข้าม สามารถเรียกความสนใจของลูกค้าได้ เช่น
 - รวย-จน** เคล็ดลับเปลี่ยนคนจนให้รวย
 - ปัง-พัง** เทคนิคพิชิตหน้าพังให้ปังในพริบตา
 - ยาก-เศรษฐี** ความลับเปลี่ยนยากกเป็นเศรษฐี
 - หมู-นางฟ้า** สูตรนี้ช่วยเปลี่ยนหมูให้เป็นนางฟ้ามาแล้ว
4. เลือกใช้คำที่บอกถึงผลลัพธ์ที่ลูกค้าจะได้รับ เช่น เปิดเผยความลับของการดูแลสุขภาพ เผยเคล็ดลับการเปลี่ยนผ้าทำให้ดูเหมือนใหม่
5. ในทางจิตวิทยาคำที่โดนใจจะนำความรู้สึกจากข้างในเป็นคำที่จริงใจสั้นกระชับง่ายๆไม่ต้องแปลความหมายซึ่งนำไปใช้ในสามบรรทัดแรกของการโพสต์ คนที่อ่านต้องหยุดดูแน่นอน เรียกว่า **คำทรงพลัง**

ตัวอย่างคำทรงพลังที่ใช้ได้ผลเสมอ เช่น

คำทรงพลัง	ตัวอย่างพาดหัว
ฟรี	แจกเว็บไซต์โหลดภาพฟรีไม่ติดลิขสิทธิ์
ค้นพบ	ค้นพบวิธีใหม่ในการควบคุมน้ำหนัก
อย่างรวดเร็ว/ในเวลาอันสั้น	วิธีลดสิ่วอักเสบในเวลาอันรวดเร็ว
เคล็ดลับ	เคล็ดลับการขายออนไลน์เดือนเดียวมีรายได้เจ็ดหลัก
นวัตกรรม	นวัตกรรมจากญี่ปุ่นช่วยชะลอวัย
โอกาส	โอกาสเดียวของคนที่ยากมีรายได้เพิ่ม
พิสูจน์	พิสูจน์แล้วว่าลดริ้วรอยได้ในเวลารวดเร็ว
ทำไม	ทำไมออกกำลังกายเท่าไรก็ไม่พอม
หายนะ	หายนะที่แท้จริงของการไม่ดูแลสุขภาพ
การันตี	อาหารเสริมสุขภาพที่ได้รับการการันตีจากสถาบันชั้นนำในประเทศเกาหลี
เหนือกว่า	เคล็ดลับสุดครีใหม่ที่คุณภาพเหนือกว่า
ความลับ	ความลับของการถ่ายภาพให้ดูพอม
เปิดเผย	เปิดเผยความลับของการลดผมหยอก

ตารางที่ 5 คำทรงพลัง

แฮชแท็ก (HASHTAG) คืออะไร ใช้อย่างไรให้ปัง



แฮชแท็ก (HASHTAG) คือ คำหรือวลีที่นำหน้าด้วยเครื่องหมาย # ซึ่งจะใช้ในโพสต์บนโซเชียลมีเดียต่าง ๆ เพื่อช่วยให้ผู้ที่สนใจหัวข้อนั้นเจอโพสต์ได้ง่ายขึ้น เมื่อมีการค้นหาแฮชแท็กหรือช่วยให้คนที่ไม่ได้ติดตามโซเชียลของเรามาก่อน สามารถค้นหาเนื้อหาและดึงความสนใจไปที่โพสต์ของคุณได้กระตุ้นให้เกิดการโต้ตอบกันในโพสต์

เมื่อใช้วลีหรือประโยคเป็นแฮชแท็ก จะต้องพิมพ์โดยไม่เว้นวรรคและห้ามมีสัญลักษณ์ เครื่องหมายวรรคตอนใด ๆ ตัวอย่างเช่น #BANGKOKCOUNTDOWN2022 #จอยทุกที่ที่มีเลย์



สำหรับตำแหน่งของการใส่แฮชแท็ก สามารถใส่ไว้ที่ตอนเริ่มของโพสต์ แทรกระหว่างประโยคในคำที่ต้องการเน้น หรือตำแหน่งที่เป็นที่นิยมที่สุดก็คือท้ายสุดของโพสต์ ซึ่งการตลาดบนโซเชียลมีเดียส่วนใหญ่ แบนด์จะเลือกติดแฮชแท็กไว้ตามแพลตฟอร์มยอดนิยมที่ลูกค้าคุ้นเคยอย่างเช่น **FACEBOOK, TWITTER และ INSTAGRAM**

การเลือกใช้แฮชแท็กในโซเชียลมีเดีย

1. ใช้คำง่ายและตรงประเด็น แนะนำให้เลือกใช้คำที่สั้นกระชับ ง่ายต่อการพิมพ์และตรงประเด็นที่สุด โดยเฉพาะคำที่กำลังเป็นที่ค้นหาในช่วงเวลานั้น ๆ ยิ่งดี เพราะจะช่วยให้ผู้คนเห็นโพสต์ของคุณได้บ่อยและมากขึ้น

2. ใช้แฮชแท็กที่กำลังมาแรง การเลือกใช้แฮชแท็กที่กำลังเป็นที่นิยมหรือมีคนพูดถึงมากที่สุดในช่วงเวลาหนึ่งนั้นจะช่วยให้แบรนด์ของคุณเข้าถึงบุคคลทั่วไปได้ง่ายขึ้น ซึ่งแฮชแท็กส่วนมากจะเน้นไปที่หัวข้อว่าสำคัญ ๆ ของโลก เมื่อเห็นเทรนด์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของคุณอย่ารอช้าให้รีบเข้าไปมีส่วนร่วมในแฮชแท็กนั้นทันที ถ้าเนื้อหาในโพสต์ของคุณมีข้อมูลที่ถูกต้องหรือเป็นที่ชื่นชอบของคนกลุ่มนั้น ผู้คนที่กำลังเล่นแฮชแท็กนั้นอาจจะแชร์โพสต์ช่วยเพิ่มการรับรู้แบรนด์ได้เป็นอย่างดี

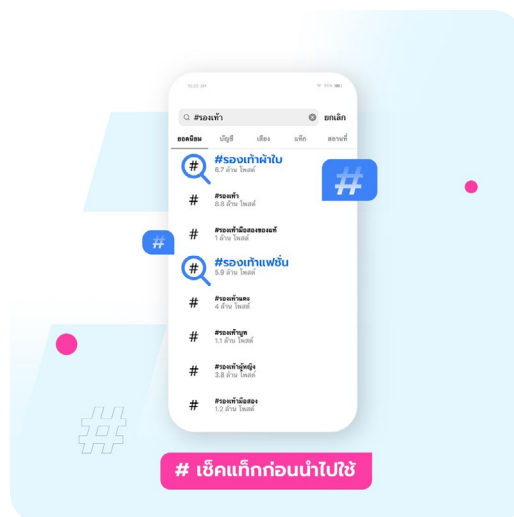
3. ไม่ควรติดแฮชแท็กมากเกินไป เพราะจะทำให้ดูรกมากกว่า ซึ่งจำนวนแฮชแท็กที่เหมาะสมกับโซเชียลมีเดียแต่ละประเภทมีดังนี้

3.1 FACEBOOK ควรใช้ 2-3 แฮชแท็ก โดยเลือก 1 แฮชแท็กยอดนิยมและอีก 1 แฮชแท็กที่เกี่ยวข้องกับสินค้า

3.2 INSTAGRAM แนะนำให้ใช้ไม่เกิน 9 แฮชแท็กต่อโพสต์

3.3 TIKTOK ควรใช้แฮชแท็ก 4-5 แฮชแท็ก โดยสามารถใช้แท็กยอดนิยมเพื่อให้โพสต์เข้าถึงกลุ่มคนได้มากขึ้น และแฮชแท็กที่เกี่ยวข้องกับแบรนด์เพื่อให้คนจำได้

4. ค้นหาแฮชแท็กในช่องค้นหา ของ INSTAGRAM หรือ TIKTOK ก่อนนำมาใช้งาน



(ที่มา : [HTTPS://WWW.MAKEWEBEASY.COM/TH/BLOG/HASHTAG-FOR-SOCIAL-MEDIA-MARKETING](https://www.makewebeasy.com/th/blog/hashtag-for-social-media-marketing))

ตัวอย่างการเขียนโพสต์

(คำพาดหัว รายละเอียดสินค้า โปรโมชั่น วิธีการสั่งซื้อ และการใช้แฮชแท็ก)

น้ำปลาร้าแม่ไพลิน by จาริรัช ปิ่นสุข
13 พฤษภาคม เวลา 14:30 น. · 🌐

น้ำปลาร้า อร่อยแซ่บ ขวดละ 19 บาท* 🍷🍷
สงหรี สงหรี สงหรี สงหรี สงหรี สงหรี สงหรี
#ปริมาณ400ML

ไม่ว่าจะเป็นเมนูไหน ก็อร่อยได้ ด้วย น้ำปลาร้า แม่ไพลิน รสชาติ นัวร์ แซ่บเวอร์ เจาค่ะ

- 🍷 น้ำปลาร้า 3 ขวด 100 #สงหรี (ตกขวดละ 35 บาท)
- 🍷 น้ำปลาร้า 6 ขวด 165 #สงหรี (ตกขวดละ 27.50 บาท)
- 🍷 น้ำปลาร้า 12 ขวด 228 #สงหรี (ตกขวดละ 19 บาท)

#เก็บปลายทางเพิ่ม 20 บาท

น้ำปลาร้าแม่ไพลิน ทำเมนูไหนก็อร่อย

- ✅ สะอาด ถูกสุขลักษณะ
- ✅ มีโปรตีนสูง
- ✅ หมักนาน 6 เดือน

#สงหรี #สงหรี #สงหรี

🛒 สนใจสั่งซื้อสินค้า

ข้อความ : m.me/maepailin19
โทร : 082-7839111
ไลน์แอด : @m111 (มีเครื่องหมาย@ด้วยนะจ๊ะคะ)

#น้ำปลาร้าแม่ไพลิน #น้ำปลาร้าแม่ไพลินจาริรัชปิ่นสุข #น้ำปลาร้าปิ่นสุข
#น้ำปลาร้า #ริ้วน้ำปลาร้า #น้ำปลาร้าปรุงรส #น้ำปลาร้าต้มสุก #เมนูปลาร้า
#อาหารอีสาน #น้ำปลาร้าอร่อย #จำหน่ายน้ำปลาร้า #สะอาด #ปลอดภัย
#คุณภาพดี #อร่อยดีมีประโยชน์ #19บาท

Leaman Car Seat จากญี่ปุ่น
12 พฤษภาคม เวลา 12:42 น. · 🌐

คุณพ่อคุณแม่ที่ถามหาคาร์ซีทผลิตญี่ปุ่น
ติดตั้งแบบสายเบลล์ ราคาไม่ถึงหมื่น
เรามีคาร์ซีทรุ่น neddy Up มาแนะนำคะ

- 🍷 ผลิตในประเทศญี่ปุ่น เมืองนาโกย่า
- 🍷 เหมาะสำหรับเด็กแรกเกิด - 4 ปี
- 🍷 รองรับน้ำหนักตั้งแต่แรกเกิด - 18 กก. ส่วนสูงถึง 105 ซม
- 🍷 ติดตั้งกับเข็มขัดนิรภัยแบบ 3 จุด
- 🍷 ผ่านมาตรฐานความปลอดภัย UN R44/04

เพียง 7,900 บาท

🛒 สั่งซื้อสินค้า online ได้ที่
Inbox FB : Leaman Car Seat จากญี่ปุ่น
Line ID : leaman.thailand
MB: 061-650-2468

ข้อมูลเพิ่มเติม :

- 🍷 การติดตั้งคาร์ซีทแบบหันหน้าเข้าหาเบาะ (RF) : <https://youtu.be/-32t8iLNWxM>
- 🍷 การติดตั้งคาร์ซีทแบบหันหน้าออกหน้ารถ (FF) : <https://youtu.be/Ou3s0YuOWIQ>

🍷 Leaman "ALL FOR SAFETY"
🍷 MADE IN JAPAN

🍷 leamancarseatจากญี่ปุ่น
🍷 คาร์ซีทเด็กแรกเกิด
🍷 คาร์ซีทผลิตในญี่ปุ่น

Seedbee Organic ย้ายย้อมหมัก ปิดผมหวา จากเกาหลี
5 พฤษภาคม เวลา 13:00 น. · 🌐

🚫หยุดใช้สารเคมี!!
ใครที่มีปัญหาผมหงอก ต้องเติมโคเอนไซม์แล้วหมักแห้งเสีย ระบายแก้ปัญหามอง
เสียของคุณได้ ด้วยการย้อมหมักจากน้ำปลาร้า

ลองใช้เลย 🍷 น้ำย้อมหมัก ออร์แกนิก ปิดผมหวา Seedbee🍷
เพียงใช้หมักสัปดาห์ เทมสกับน้ำปลาร้า แล้วเขย่า ก็สามารถย้อมได้เลย

หมักสัปดาห์ Seedbee ไม่ทำร้ายเส้นผม และไม่ก่อให้เกิดการระคายเคืองต่อ
หนังศีรษะด้วยสารสกัดจากธรรมชาติ 32 ชนิด🍷 ช่วยปิดผมหวาเนียนสนิท
พร้อมบำรุงเส้นผมให้ผมเงาไปพร้อมๆกัน

สั่งซื้อได้ที่เลย 🍷
Line ID : seedbeeorganic
Facebook : <https://www.facebook.com/SeedbeeOrganic/>
Instagram : <https://www.instagram.com/seedbeeorganic/>
Shopee : <https://shp.ee/fktrbts>
Lazada :
<https://www.lazada.co.th/shop/seedbeeorganic>

#seedbee #seedbeeorganic #hairdyeing #organic
#organichaircare #organichairproducts #haircare
#KBeauty #เครื่องสำอางเกาหลี #ยาย้อมหมัก #ออร์แกนิก
#น้ำยาย้อมหมักออร์แกนิก #น้ำยาย้อมหมักสูตรน้ำ #ปิดผมหวา #น้ำยาย้อมหมัก
สมุนไพร #สีย้อมหมัก #ดูแลสิผม #ผมสวย #ผมเงางาม

อุปห้อมไถยุงสมุนไพร
12 พฤษภาคม เวลา 23:18 น. · 🌐

หน้าผงยุงเยอะ เสี่ยงไข้เลือดออก #ยากันยุงสูตรใหม่เข้มข้นx2 จุดนาน 7-8
ชั่วโมง ฟ้าดุงเรียบ !! ไปได้ทั้งในและนอกบ้าน จุดไหน สัตว์เลี้ยง ปลอดภัย ด้ย
ครันน้อย กลิ่นไม่ฉุน #สงหรีทุกโปร

🍷 โปรโมชันแบบชด 🍷
1 กล่อง ราคา 59.- มี 10 ชุด (5คู่)

🍷 โปรโมชัน ทดลองใช้
3 กล่อง แถม1 จ่าย 199.-
5 กล่อง แถม 1 จ่าย 295.-

🍷 โปรโมชัน ขายดี
10 แถม 2 จ่าย 590.-
20 แถม 2 จ่าย 1,180.-

🍷 ราคาส่ง สุดคุ้ม 🍷🍷🍷
30 กล่อง แถม 2 จ่าย 1,350.-
60 กล่อง จ่าย 2,460.-
100 กล่อง แถม 5 จ่าย 3,800.-
ราคาทุกราคาตามที่แจ้ง ส่งฟรีปลายทางไม่ว่าจะ
รับกี่กล่อง แจกจำนวน ชื่อ ที่อยู่ เบอร์โทรได้เลยค้า

เลือกใช้สีอย่างไรให้เหมาะกับสินค้า

สีมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้ามากกว่า 80% แสดงว่าการให้ความสำคัญและเลือกใช้สีสำหรับการตกแต่งภาพสินค้าหรือร้านค้านั้นจะส่งผลทำให้เกิดการซื้อมากขึ้นด้วย โดยสีแต่ละสีส่งผลต่ออารมณ์และการนำไปใช้ในการตลาดดังนี้

สี	ความหมายด้านบุคลิกภาพและอารมณ์	ความหมายด้านการตลาด	สินค้าที่เหมาะสม
แดง	ความอึกเขม ความอยากอาหาร ความกระตือรือร้น การอยู่รอดปลอดภัย	เกิดความตื่นเต้น กระตุ้นความอยากอาหาร ร้านค้าใช้ในการขายสินค้าลดราคา กระตุ้นผู้บริโภค สด แฉก แจก แจม	อาหาร เครื่องดื่ม ฟาสต์ฟู้ด
เหลือง	กระตุ้นการทำงานของสมองและระบบประสาท กระตุ้นการจดจำและความคิดสร้างสรรค์ การติดต่อสื่อสาร มองแง่บวก	มองแง่บวก ความเป็นมิตร มีชีวิตชีวา	อาหาร ขนม
น้ำเงิน	ความเยียบสงบ ความคงที่ ความเป็นระเบียบ ผ่อนคลาย	ปลอดภัย ไว้วางใจ มั่นคง มืออาชีพ	เทคโนโลยี สินค้าเกี่ยวกับรถยนต์
สีส้ม	ตื่นเต้น กระตือรือร้น สดใส มีชีวิตชีวา ความระมัดระวัง	กระตุ้นให้เกิดการลงมือ (ซื้อ ขาย กดติดตาม) ความเป็นมิตร เชื่อมั่น	สินค้าสำหรับเด็ก และวัยรุ่น
เขียว	เยียบสงบ ผ่อนคลาย ปลอดภัย การเจริญเติบโต ความคิดสร้างสรรค์	ความอุดมสมบูรณ์ ความผ่อนคลาย	สินค้า ที่เกี่ยวกับธรรมชาติ ออร์แกนิก เครื่องดื่ม
ม่วง	ความจงรักภักดี ความหรูหรา มั่นคง โรแมนติก เร็นลับ มีเสน่ห์	ความคิดสร้างสรรค์ จินตนาการ	สินค้าเสริมความงาม ชะลอวัย สินค้าหรูหรา

ตารางที่ 6 การเลือกใช้สีให้เหมาะสมกับสินค้า

(ที่มา : [HTTPS://WWW.EVERYDAYMARKETING.CO/TREND-INSIGHT/COLOR-PSYCHOLOGY-TO-COMMUNICATE-IDEAS](https://www.everydaymarketing.co/trend-insight/color-psychology-to-communicate-ideas))

สามารถนำความรู้เรื่องสีไปใช้ในการออกแบบริมของร้านค้า หรือตกแต่งภาพเพื่อเพิ่มอารมณ์และกระตุ้นการซื้อสินค้าได้

คอนเทนต์ประเภทรูปภาพ

การขายสินค้าออนไลน์ สิ่งที่น่าสนใจได้ดีคือภาพ ภาพที่ดึงดูดใจจะทำให้เกิดโอกาสที่ลูกค้าจะเข้ามาสอบถามรายละเอียดและปิดการขายได้ง่ายขึ้น ดังนั้นการถ่ายภาพสินค้าให้สวยงาม ชัดเจน และโดดเด่น จึงเป็นส่วนสำคัญที่ไม้อาจมองข้ามได้โดยเฉพาะอย่างยิ่งภาพประกอบสินค้า ที่ต้องให้ความสำคัญเป็นอันดับหนึ่ง เพราะลูกค้าไม่สามารถจับต้องสินค้าจริงได้ผู้ขายจึงต้องถ่ายภาพให้ชัดเจน

เทคนิคถ่ายภาพอย่างไรให้สินค้าดูเด่น

1. ต้องวางแผนก่อนถ่ายภาพ เตรียมสินค้า สถานที่ ของประกอบฉากให้พร้อม
2. สามารถเลือกใช้พื้นหลังแบบสีล้วน หรือถ้าเป็นฉากด้านนอกให้เน้นพื้นที่ที่มีองค์ประกอบหรือรายละเอียดน้อย ๆ เพื่อไม่ให้พื้นหลังรกจนเกินไป เช่น สนามหญ้า ท้องฟ้า เป็นต้น



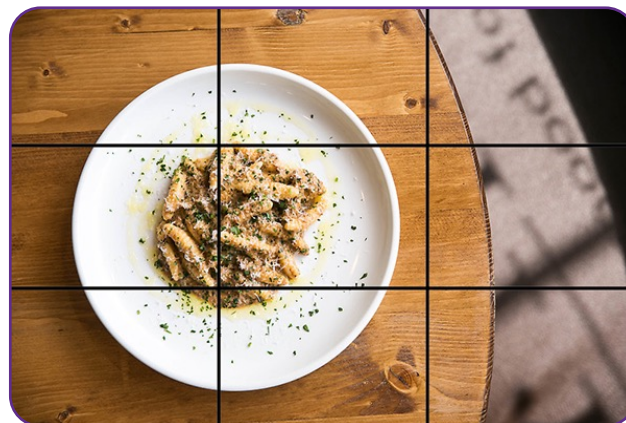
3. การใช้แสงธรรมชาติในการถ่ายภาพคือดีที่สุดเพราะจะทำให้สีสันทของสินค้าใกล้เคียงความจริง ไม่ดูหลุดตา แนะนำแสงในช่วงเช้าจะดีที่สุด



4. ของประกอบฉาก ควรใช้สิ่งที่สำคัญหรือช่วยเสริมสินค้าประมาณ 3-4 อย่าง อย่าใช้มากเกินไป เพราะจะทำสินค้าไม่โดดเด่น
5. ถ่ายภาพสินค้าในสิ่งที่ลูกค้าอยากเห็น เช่น ถ้าเป็นเครื่องประดับให้ถ่ายให้เห็นเนื้อสารของวัตถุดิบเป็นเงามัน หรือถ้าถ่ายภาพอาหารให้ถ่ายเน้นสี สัน ความน่ารับประทานของอาหาร

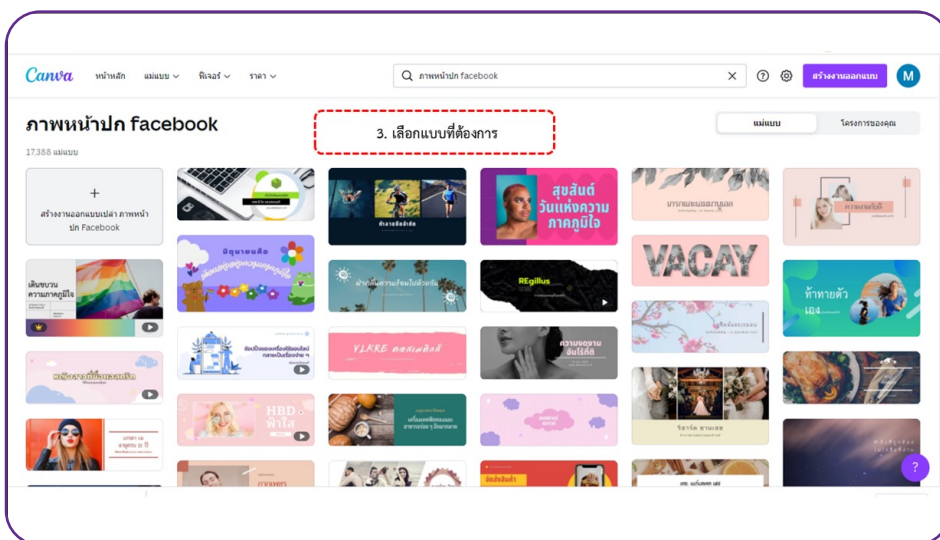
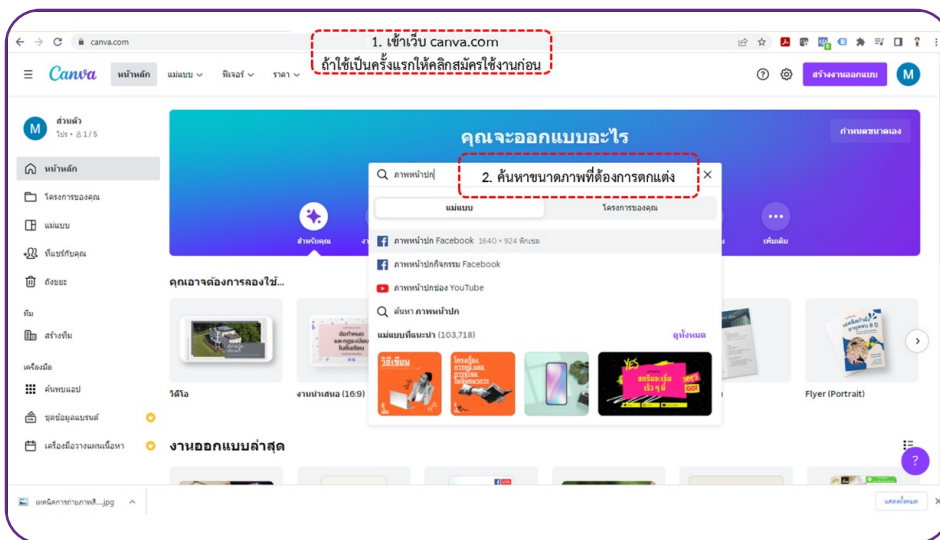


6. รูปภาพควรเหมือนจริงมากที่สุด สามารถใช้โปรแกรมหรือแอปพลิเคชันปรับแสงเพื่อความสวยงาม แต่ไม่ควรดัดแปลงมากเกินไป
7. แนะนำให้ใช้ตาราง 9 ช่องในการจัดองค์ประกอบภาพ โดยไม่จำเป็นต้องให้วัตถุอยู่กึ่งกลาง ลองจัดให้อยู่แนวจุดตัดกันของเส้น จะทำให้ภาพน่าสนใจมากขึ้น

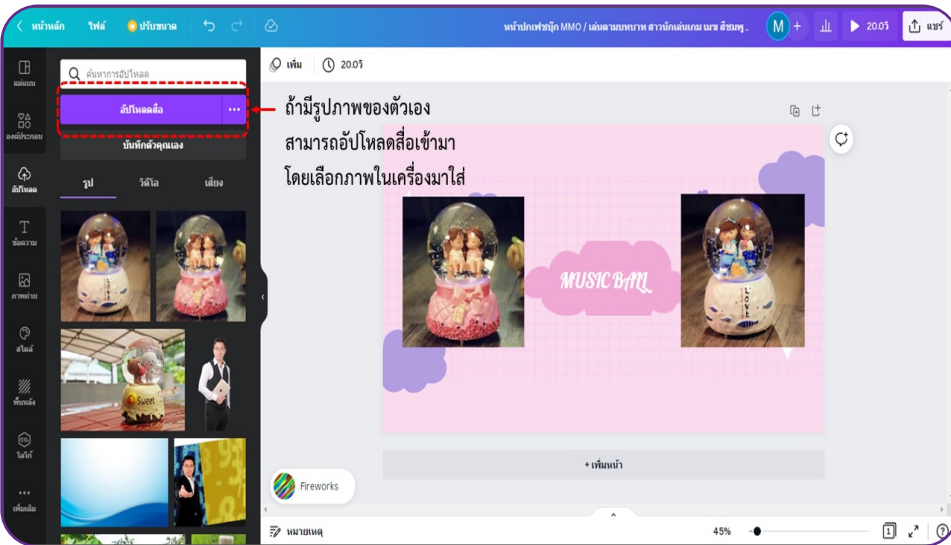
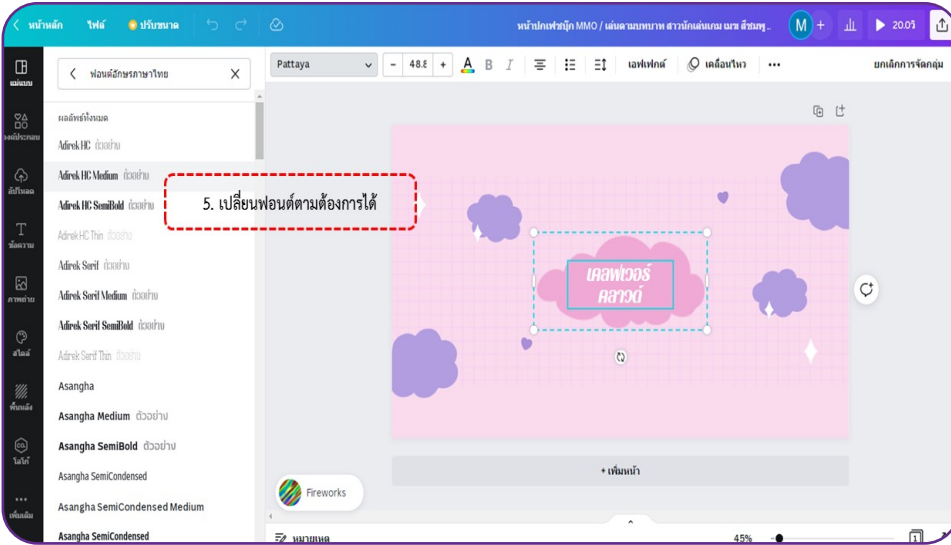
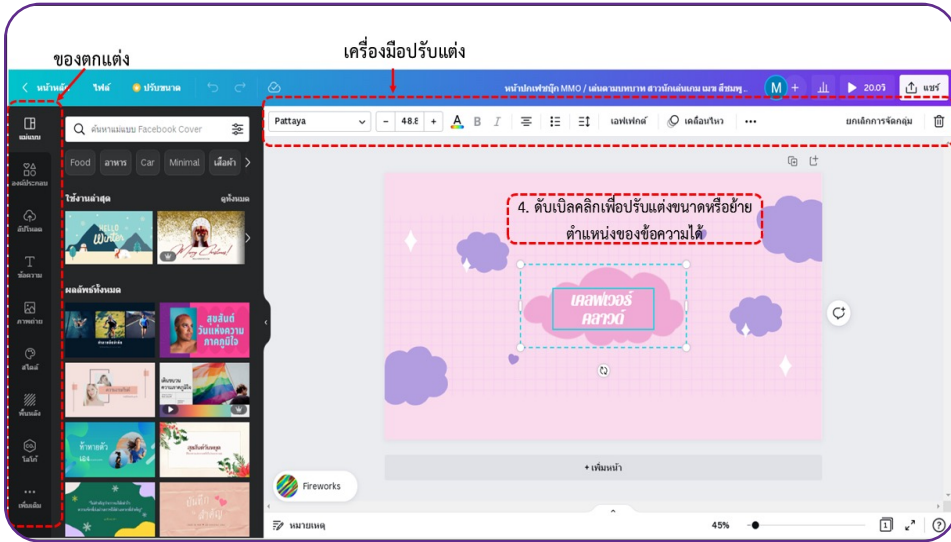


การตกแต่งภาพ โดยใช้แอปพลิเคชัน CANVA

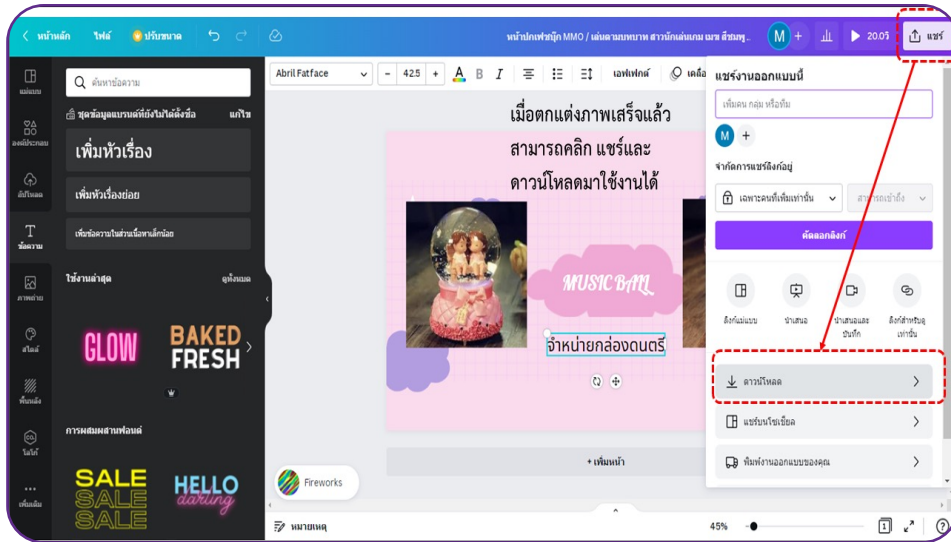
เมื่อได้ภาพถ่ายสินค้าแล้ว บางครั้งอาจต้องนำไปใช้เพื่อทำภาพโปรโมชัน ภาพหน้าปกหรือ โลกักร้าน จึงต้องนำมาตกแต่งก่อนที่ใช้งาน CANVA เป็นแอปพลิเคชันสร้างงานกราฟิกที่ได้รับความนิยมเพราะสามารถสร้างงานได้หลากหลาย ทั้งออกแบบโลโก้ ภาพโปรไฟล์ ภาพปก ที่ใช้ในโซเชียลมีเดียหลากหลายประเภท มีภาพและสื่อต่าง ๆ ให้ใช้ฟรี ที่สำคัญใช้งานง่ายเหมาะกับมือใหม่ มีทั้งที่ทำงานบนเว็บไซต์และมีแอปพลิเคชันที่สามารถดาวน์โหลดมาใช้ได้ทั้งบน IOS และ ANDROIDS



45 | หลักสูตร 11 เช็คลิสต์ พืชธุรกิจออนไลน์



เช็คลิสต์ 4 | อยากรายดี คอนเทนต์ต้องโดน



เมื่อดาวน์โหลดเสร็จเรียบร้อยแล้วสามารถนำภาพไปใช้โพสต์ได้ตามต้องการ

คอนเทนต์ประเภทวิดีโอ

วิดีโอคอนเทนต์ (VIDEO CONTENT) หรือการนำเสนอเรื่องราวในรูปแบบภาพเคลื่อนไหวในโลกออนไลน์ ที่นับเป็นรูปแบบคอนเทนต์ที่มาแรงช่วงหลายปีนี้ โดยเฉพาะในช่วงสถานการณ์แพร่ระบาดของโควิด 19 ที่ผ่านมามีแพลตฟอร์มชื่อดังอย่าง FACEBOOK เปิดเผยว่าวิดีโอคอนเทนต์หรือแม้กระทั่งไลฟ์คอนเทนต์ มีผู้ใช้งานเพิ่มขึ้นถึง 50% ผนวกกับช่วงเวลาที่ผ่านมามีพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป โดยผู้ชมต้องการเสพสื่อที่รวดเร็ว กระชับ เข้าใจง่าย ซึ่งวิดีโอคอนเทนต์สามารถตอบโจทย์ ทุกความต้องการของผู้ใช้งานได้เป็นอย่างดี จึงไม่น่าแปลกใจที่วิดีโอคอนเทนต์จะสามารถยืนหนึ่งในใจชาวเน็ตได้อย่างไม่ต้องสงสัย



สำหรับธุรกิจที่ใช้ช่องทางโซเชียลมีเดียเป็นหลัก โดยเฉพาะ TIKTOK ควรเรียนรู้การทำคลิปวิดีโอ เพราะถือว่าเป็นคอนเทนต์ที่จะมาแทนที่คอนเทนต์แบบรูปภาพในอนาคตอันใกล้

เริ่มต้นที่เราจะถ่ายคลิปวิดีโอด้วยโทรศัพท์มือถือหรือสมาร์ทโฟนอย่างไรให้โดนใจลูกค้า

1. การถือสมาร์ทโฟน ควรจับอย่างมั่นคงโดยใช้สองมือถือไว้ดีกว่าการใช้มือเดียวจับ เพราะมีโอกาสตกหล่นสูง ถ้าต้องการความนิ่งของภาพมากอาจใช้ขาตั้งกล้องช่วยและเวลาดำเนินการควรจะต้องตั้งสมาร์ทโฟนในแนวนอนเพราะจะทำให้ภาพที่ได้เต็มจอ ซึ่งสวยงามกว่าการถ่ายในแนวตั้ง ที่ทำให้เห็นขอบดำในวิดีโอ



2. สำหรับคนที่เริ่มต้นฝึกถ่ายภาพ ให้เริ่มต้นจากการหายใจแบบแผ่วเบา กดถ่ายคลิปล่วงหน้าและต่อถ่ายประมาณ 10 วินาที เพราะเมื่อนำคลิปไปตัดต่อจะได้ไม่สะดุด



3. ลองถ่ายคลิปในมุมที่หลากหลาย เพราะแต่ละมุมจะให้อารมณ์และความรู้สึกที่แตกต่างกันจะได้มีคลิปที่ดีไว้ใช้ในการตัดต่อวิดีโอ โดยปกติการตัดต่อวิดีโอจะไม่ได้แสดงหน้าผู้พูดขณะพูดตลอดเวลา ควรนำสิ่งที่พูดถึงมาใส่สลับกับหน้าของผู้พูดเพื่อดึงดูดความน่าสนใจให้เพิ่มมากขึ้น

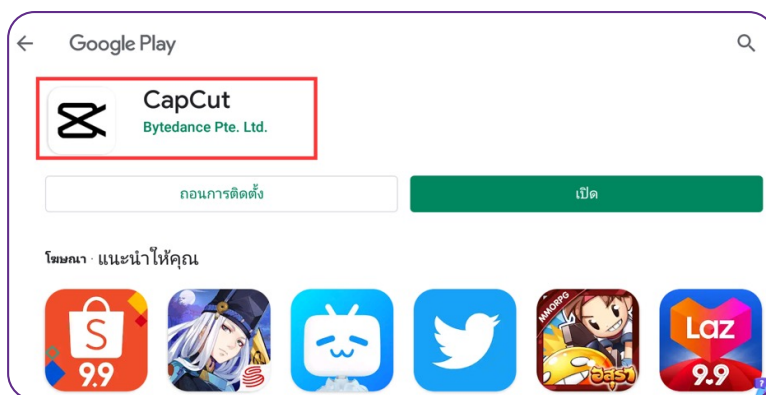


เมื่อได้คลิปที่ดีแล้ว จากนั้นก็เริ่มตัดต่อคลิปวิดีโอ

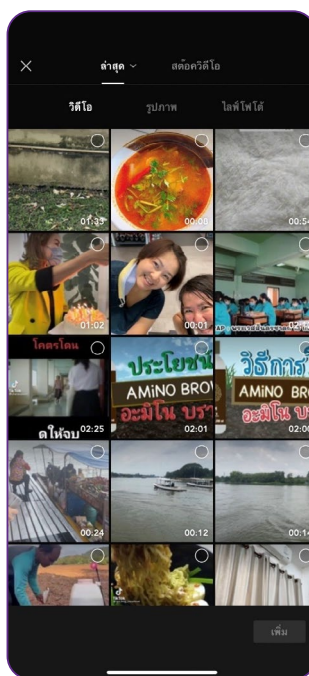
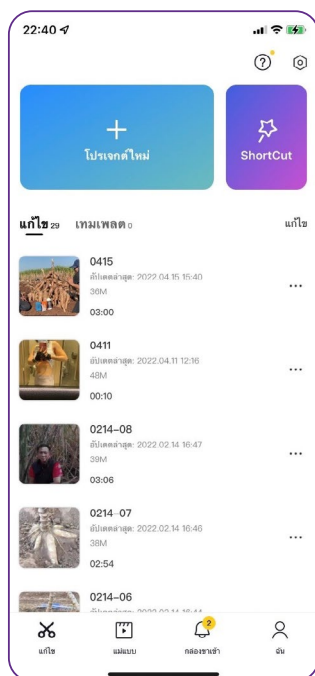
การตัดต่อคลิปด้วยแอปพลิเคชัน CAPCUT

CAPCUT เป็นแอปพลิเคชันยอดนิยมในปัจจุบันที่สามารถตอบสนองความต้องการ ตั้งแต่พื้นฐานจนถึงขั้นมืออาชีพ โดยมีเครื่องมือตัดต่อวิดีโอที่ใช้งานง่ายและไม่เสียค่าใช้จ่ายเหมาะสำหรับมือใหม่ที่เพิ่งเริ่มฝึกตัดต่อคลิป

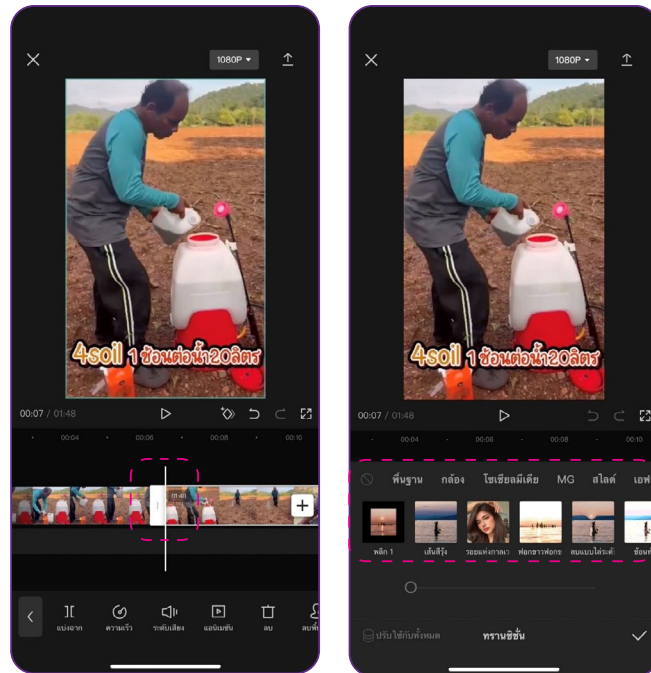
1. ดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน CAPCUT ลงในสมาร์ตโฟน สามารถใช้ได้ทั้งบน IOS และ ANDROID



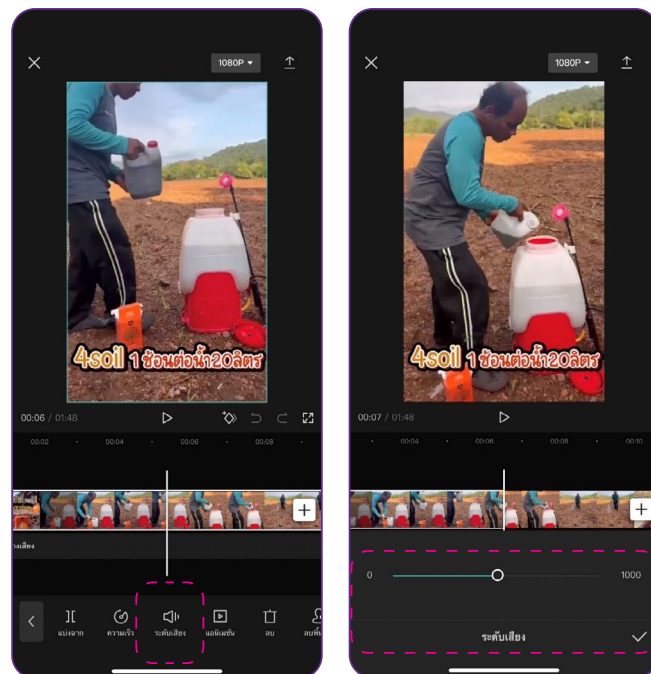
2. เปิดแอปพลิเคชัน CAPCUT เพื่อใช้งาน
3. ตะปุ่ม (โปรเจกต์ใหม่) จากนั้นให้เลือกคลิปวิดีโอที่ต้องการตัดต่อ (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 คลิป) แล้วตะปุ่ม เพิ่ม



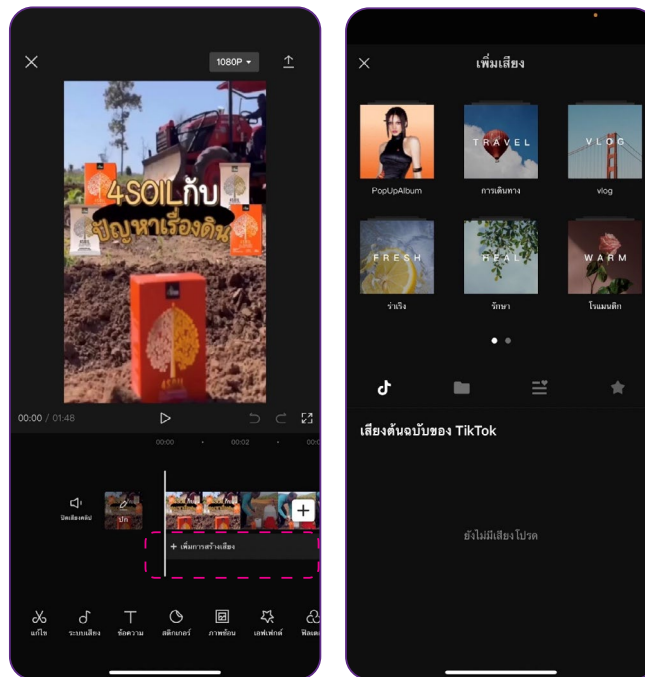
4. ถ้าต้องการให้การเปลี่ยนผ่านระหว่างคลิปมีความราบรื่น ให้แต่ละช่องสี่เหลี่ยมสีวางที่อยู่ระหว่างคลิป จะปรากฏแถบเครื่องมือด้านล่าง ให้เลือกรูปแบบการเปลี่ยนภาพที่ต้องการ



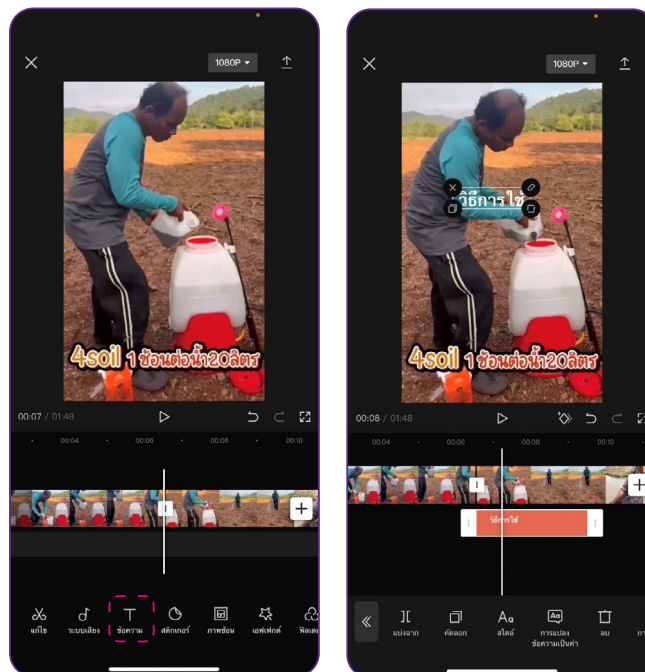
5. ถ้าต้องการตัดเสียงหรือเพิ่มเสียงในคลิปวิดีโอ ให้กดที่คลิปวิดีโอแล้วเลือกเครื่องมือระบบเสียง จากนั้นให้เลื่อนระดับเสียงได้ตามที่ต้องการ



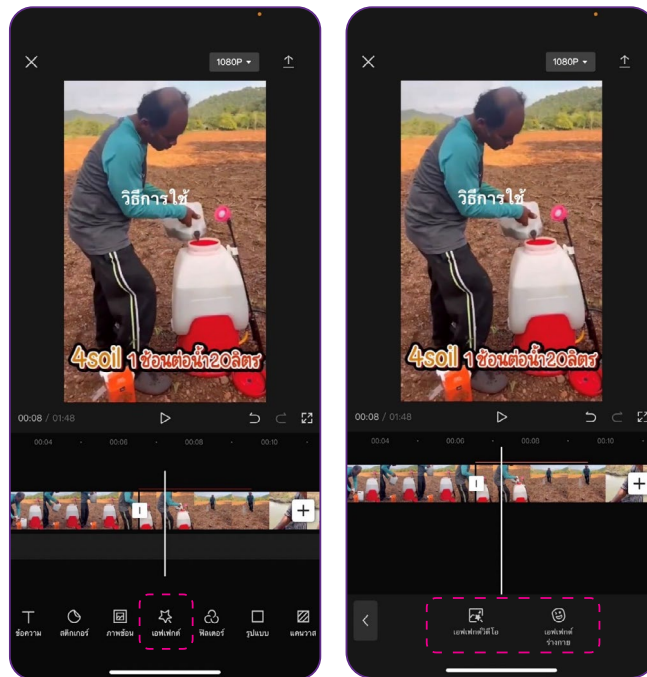
6. หากต้องการ**เพิ่มเพลงประกอบคลิปวิดีโอ** ให้กดที่คลิปวิดีโอแล้วเลือกเพิ่มการสร้างเสียงจากนั้นกด เสียง จะมีเพลงประกอบให้เลือกตามต้องการ



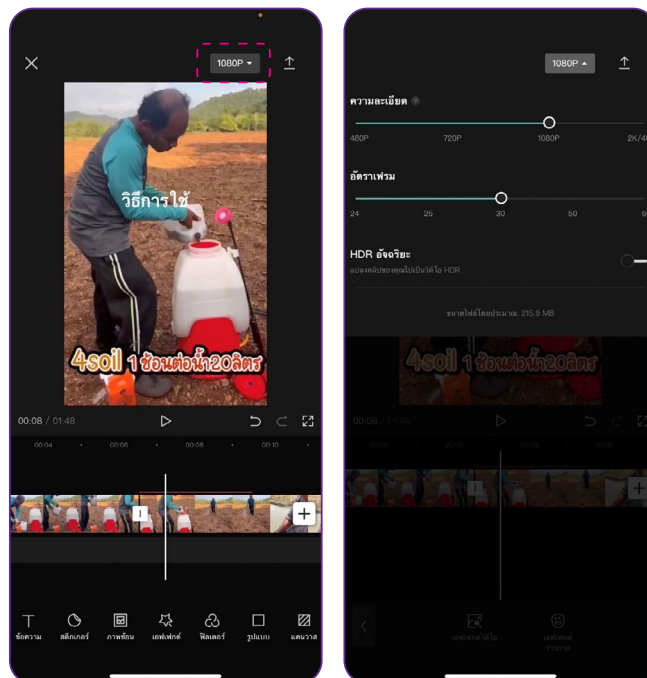
7. หากต้องการ**เพิ่มข้อความบรรยายลงในคลิปวิดีโอ** ให้เลือกเครื่องมือข้อความ และเพิ่มข้อความ จากนั้นพิมพ์ข้อความและปรับรูปแบบข้อความตามที่ต้องการ



8. หากต้องการ**เพิ่ม EFFECT** ในคลิปวิดีโอ ให้เลือกเครื่องมือเอฟเฟกต์ แล้วเลือก เอฟเฟกต์ วิดีโอ หรือเอฟเฟกต์รูปภาพ จากนั้นเลือกรูปแบบได้ตามต้องการ



9. หลังจากตัดต่อคลิปวิดีโอเรียบร้อยแล้ว ก่อนทำการ EXPORT คลิปวิดีโอ ให้เลือก **ความละเอียด**ที่ต้องการโดยตะบริเวณมุมบนขวา ดังภาพ



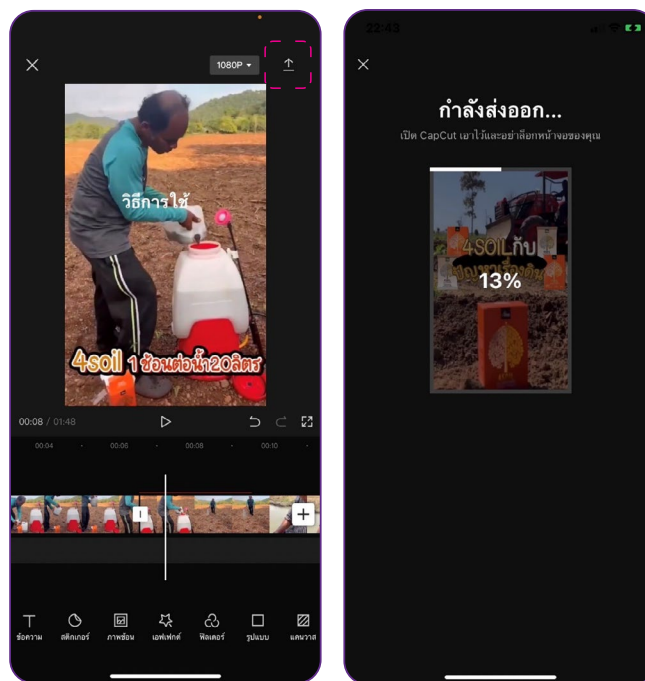
การเลือกความละเอียดของคลิปวิดีโอ มีหลักการดังนี้

ความละเอียด 480P เหมาะกับคลิปวิดีโอสั้นที่ต้องการแชร์ทางโซเชียลมีเดีย แต่ความละเอียดของภาพไม่ค่อยคมชัดเท่าที่ควร

ความละเอียด 720P เหมาะสำหรับการแชร์สู่สาธารณะให้สามารถดูผ่านอุปกรณ์ต่างๆ ได้แทบทุกแบบ และมีความคมชัดพอสมควร

ความละเอียด 1080P มีความคมชัดมากที่สุดแต่ไฟล์มีขนาดใหญ่อาจมีปัญหาความล่าช้าหรืออัปโหลดติดขัดเมื่อนำไปเผยแพร่

10. วิธีการ EXPORT คลิปวิดีโอ กดลูกศรที่มุมบนด้านขวาแล้วรอจนครบ 100% ถือเป็นอันเสร็จสิ้น โดยคลิปวิดีโอจะถูกบันทึกลงโทรศัพท์อัตโนมัติ



เพียงเท่านั้น คลิปวิดีโอของเราพร้อมที่จะนำไปเผยแพร่ในโซเชียลมีเดียและสื่อต่างๆ แล้ว



เริ่มต้นสร้างธุรกิจอย่างง่าย ๆ ด้วย Facebook



เช็คลิสต์ที่

05



การเปิดร้านออนไลน์บน FACEBOOK

FACEBOOK เป็นสื่อสังคมออนไลน์ยอดนิยมอันดับหนึ่งของประเทศไทย ซึ่งนำมาใช้ในการสื่อสารกับลูกค้า ประชาสัมพันธ์แจ้งข่าวสารต่าง ๆ ไปยังลูกค้าเป้าหมาย และเป็นเครื่องมือที่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

วิธีขายของใน FACEBOOK มีอะไรบ้าง



1. การโพสต์ขายในบัญชีส่วนตัว
2. การโพสต์ขายในมาร์เกตเพลส
3. การโพสต์ขายในกลุ่มที่อนุญาต
4. การโพสต์ขายในเพจร้านค้า

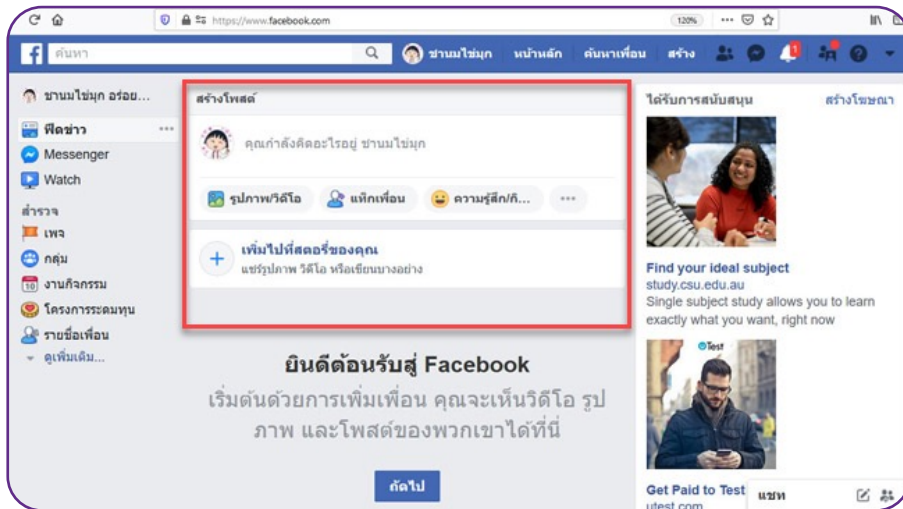
การโพสต์ขายของในบัญชีส่วนตัว

การใช้บัญชีส่วนตัวโพสต์ขายสินค้านั้นสามารถทำได้ง่ายที่สุด ซึ่งคนที่เห็นคือเพื่อนที่อยู่ในบัญชีของเราเองโอกาสที่จะได้เจอลูกค้าใหม่จึงน้อย แต่ถ้าหากเพื่อนกดถูกใจหรือแชร์โพสต์นั้นออกไปทำให้เพื่อนของเพื่อนได้เห็นโพสต์ ประกอบกับความน่าสนใจของโพสต์อาจทำให้พบลูกค้าใหม่ได้ง่ายขึ้น

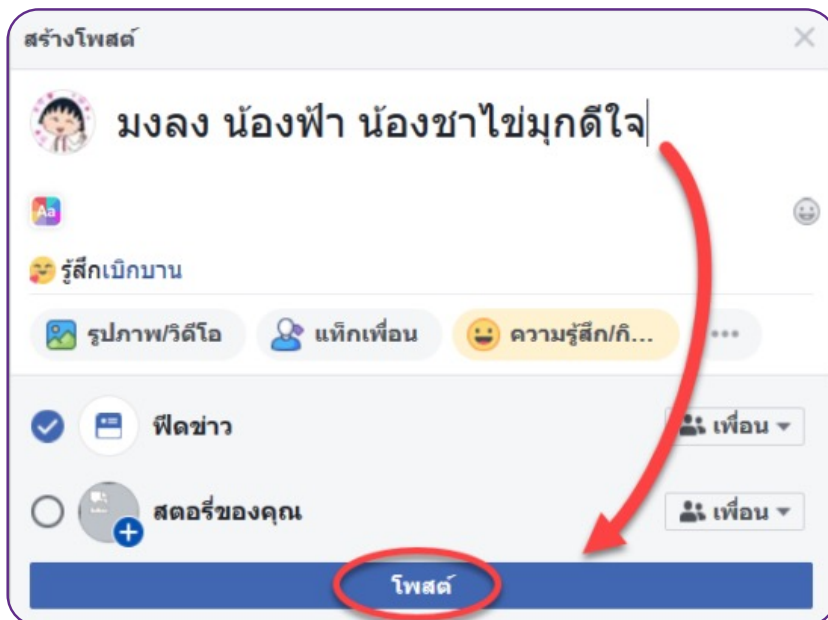
*คำเตือน การโพสต์ขายของบ่อยครั้ง อาจทำให้เพื่อนเบื่อและรำคาญมากกว่าต้องการซื้อของ

การโพสต์ขายของในบัญชีส่วนตัว

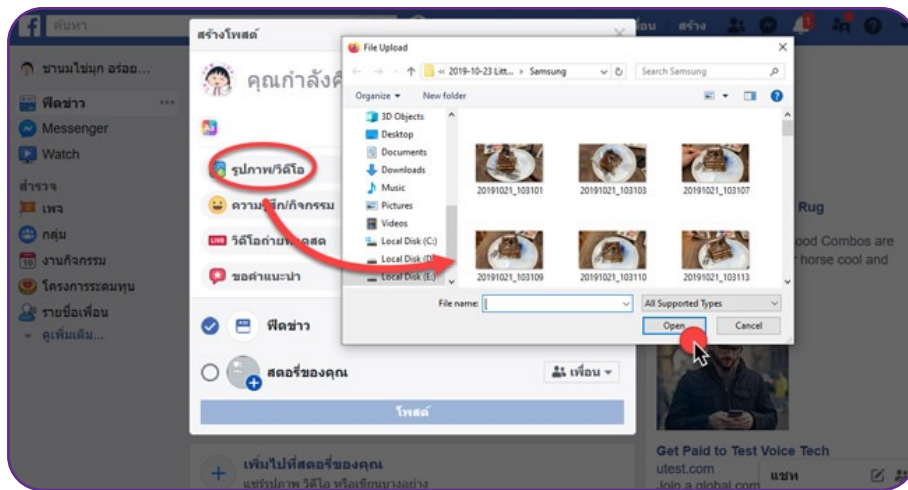
1. เข้า FACEBOOK



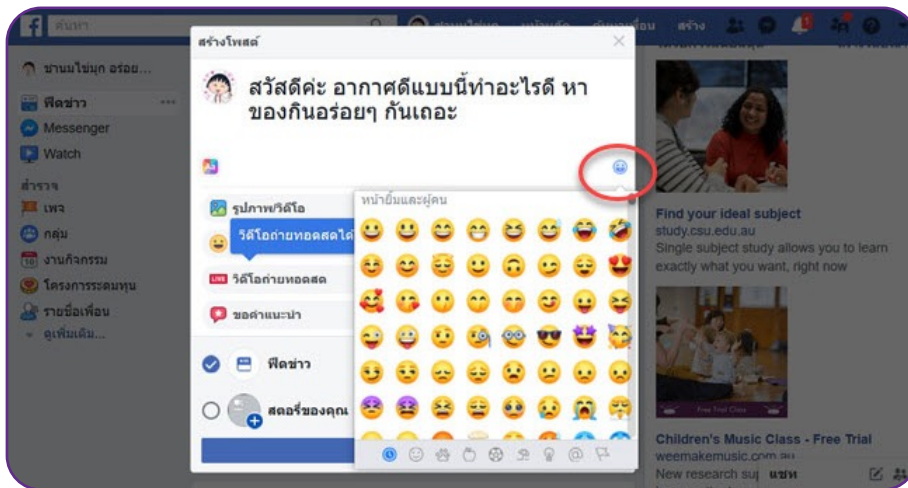
2. นำเมาส์คลิกที่ช่อง “สร้างโพสต์” จะปรากฏหน้าจอเขียนสำหรับโพสต์ เมื่อพิมพ์เสร็จให้คลิก “โพสต์” **โพสต์**




3. โปสต์รูปภาพหรือคลิปโดยการคลิกที่ “รูปภาพ/วิดีโอ” แล้วเลือกรูปภาพหรือวิดีโอ




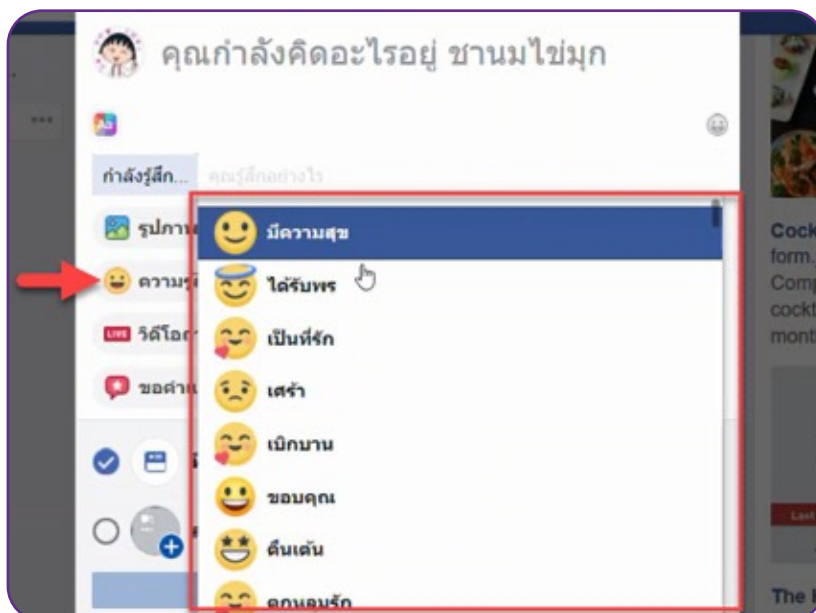
4. ใส่ไอจิแสดงอารมณ์ **คลิกสัญลักษณ์** 🍌 จะปรากฏไอจิอารมณ์ต่าง ๆ ให้เลือกเพิ่มเติมตามความต้องการ



5. การใส่ที่อยู่บนโพสต์ **คลิกเช็คอิน**  **เช็คอิน** จะปรากฏรายชื่อสถานที่ต่าง ๆ ที่อยู่ใกล้ ณ ขณะนั้น



6. การใส่ความรู้สึก หรือระบุกิจกรรมสิ่งที่กำลังทำ **คลิกที่ความรู้สึก/กิจกรรม**  **ความรู้สึก/กิจกรรม** แล้วเลือกสิ่งที่ตรงกับความรู้สึกขณะนั้น



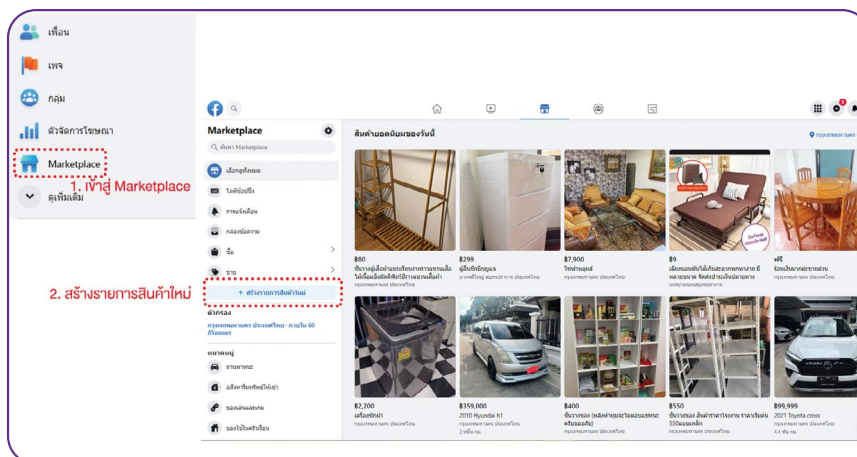
7. ตัวอย่างเมื่อโพสต์เสร็จเรียบร้อย




(ที่มา : [HTTPS://WWW.GOODTIPIT.COM/โพสต์ข้อความ-บนเฟสบุ๊ค-facebook](https://www.goodtipit.com/โพสต์ข้อความ-บนเฟสบุ๊ค-facebook))

โพสต์ขายของใน MARKETPLACE


เป็นตลาดชุมชนออนไลน์ของ FACEBOOK โดยแสดงรายการสินค้าที่โพสต์ขายในพื้นที่ใกล้เคียง มีการจัดหมวดหมู่สินค้า เช่น เสื้อผ้า เครื่องประดับ สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ บ้าน รถยนต์ ปัจจุบันสามารถโพสต์ที่ปักให้เข้าได้ ข้อดีคือไม่มีค่าใช้จ่าย แต่ข้อเสียคือสามารถขายได้เฉพาะพื้นที่เท่านั้น



เลือกประเภทรายการสินค้า



สินค้าที่จะขาย
สร้างรายการสินค้ารายการเดียว
สำหรับสินค้าที่จะขาย 1
รายการขึ้นไป



พาหนะที่จะขาย
ขายรถยนต์ รถบรรทุก หรือ
พาหนะประเภทอื่นๆ



บ้านสำหรับขายหรือเช่า
รายการบ้านหรืออพาร์ทเมนต์
สำหรับขายหรือเช่า

3. เลือก สินค้าที่จะขาย

Marketplace **สินค้าที่จะขาย** บันทึกฉบับร่าง

Sunee Piramgrames
ประเภทสินค้า Marketplace: ๘ สาขา/๑๖๖

ประเภท: 0 / 10 - คุณสามารถเพิ่มประเภทได้ 10 ประเภท

เพิ่มรูปภาพ
หรือคลิกวาง

4. คลิก เพิ่มรูปภาพ

อัพโหลดรูปภาพจากโทรศัพท์
หรือจาก คอมพิวเตอร์

ชื่อ

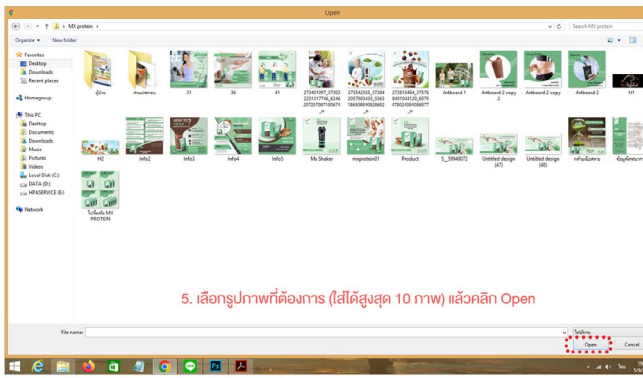
ราคา

หมวดหมู่

สถานที่

ถัดไป

Open



5. เลือกรูปภาพที่ต้องการ (ใส่ได้สูงสุด 10 ภาพ) แล้วคลิก Open

Marketplace **สินค้าที่จะขาย** บันทึกฉบับร่าง

Sunee Piramgrames
ประเภทสินค้า Marketplace: ๘ สาขา/๑๖๖

ประเภท: 1 / 10 - คุณสามารถเพิ่มประเภทได้ 10 ประเภท

กรอกข้อมูลสินค้าให้ครบ
และคลิก ถัดไป

ชื่อ

โปรตีนจากพืช

ราคา

฿1,500

หมวดหมู่

สุขภาพและเวชภัณฑ์


สถานที่

ใหม่

คำอธิบาย

ถัดไป

ภาพปกสินค้า



โปรตีนจากพืช
฿1,500

ประเภทสินค้า: โปรตีนจากพืช

รายละเอียด

สถานที่: ใหม่

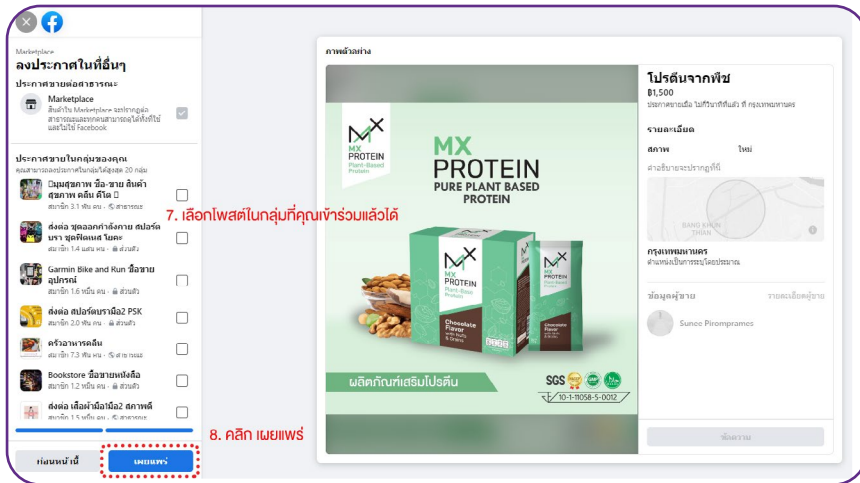
คำอธิบาย: โปรตีนจากพืช

หมวดหมู่: สุขภาพและเวชภัณฑ์

ชื่อหมวดหมู่: สุขภาพและเวชภัณฑ์

ชื่อผู้ขาย: Sunee Piramgrames

ถัดไป



เมื่อกดเผยแพร่แล้ว สินค้าของเราจะไปปรากฏใน MARKETPLACE

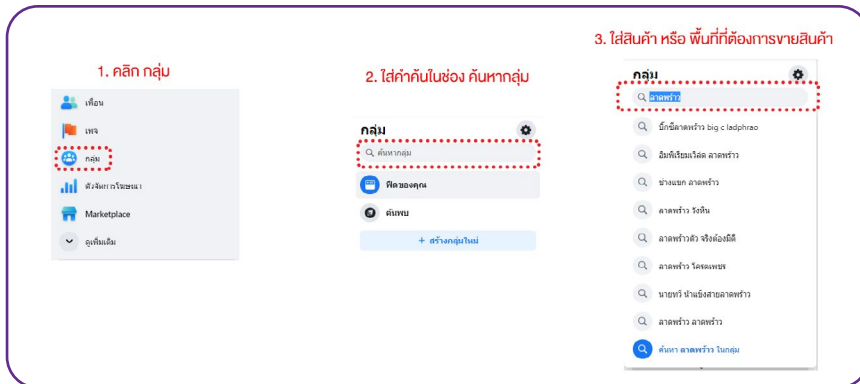


การโพสต์ขายของในกลุ่ม FACEBOOK

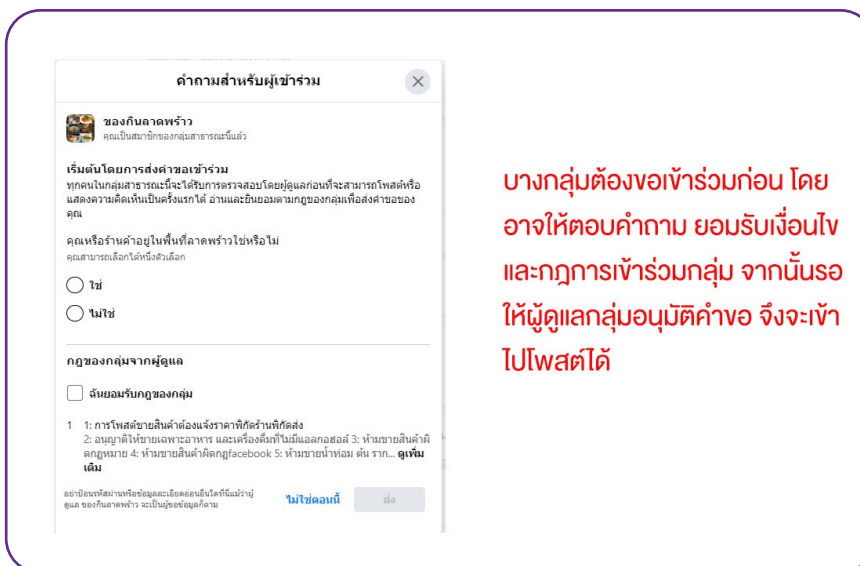
กลุ่ม FACEBOOK คือชุมชนออนไลน์ที่รวบรวมบุคคลที่สนใจในเรื่องเดียวกัน โดยปกติจะเป็นกลุ่มที่แชร์เรื่องราว ประสบการณ์ ความรู้ หรือพูดคุยกันภายในกลุ่ม ซึ่งมีหลากหลายรูปแบบทั้งกลุ่มอาหารท่องเที่ยว ถ่ายภาพ งานอดิเรก ชื้อขายสินค้า ที่เป็นกลุ่มแบบเปิด (PUBLIC) และกลุ่มแบบปิด (PRIVATE) ซึ่งแต่ละกลุ่มจะมีกฎข้อบังคับของตนเอง ต้องขออนุญาตเข้ากลุ่มและศึกษาให้ดีกว่าก่อนว่ากลุ่มอนุญาตให้โพสต์ขายของหรือไม่ ถ้าไม่ทำตามกฎข้อบังคับแอดมินกลุ่มสามารถบล็อกเราออกจากกลุ่มได้ทันที

การโพสต์ขายในกลุ่มมีข้อดีคือ สินค้าของเราจะตรงความต้องการของผู้ซื้อมากที่สุด และไม่ต้องเสียค่าโฆษณา แต่ข้อเสียคือ จะมีผู้เห็นสินค้าเฉพาะในกลุ่มเท่านั้น ถ้าต้องการขายให้ได้จำนวนมากต้องโพสต์ในหลาย ๆ กลุ่ม

วิธีค้นหากลุ่มและขอเข้าร่วม



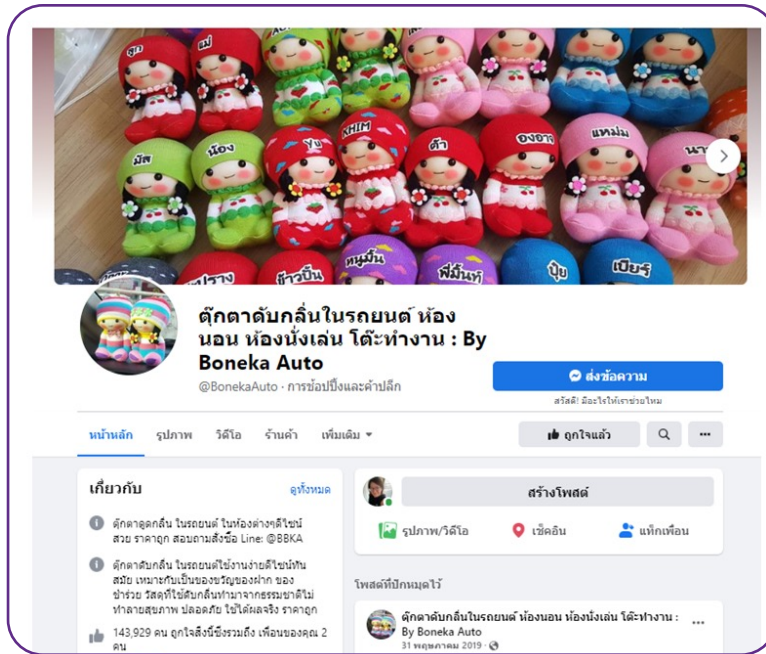
การส่งคำขอเข้าร่วมกลุ่มในบางกลุ่มจำเป็นต้องตอบคำถามและยอมรับเงื่อนไข กฎข้อบังคับต่าง ๆ ของกลุ่ม หลังจากนั้นรอให้แอดมินกลุ่มอนุมัติคำขอเข้าร่วมกลุ่ม ในการโพสต์แอดมินสามารถอนุมัติโพสต์ของเราหรือลบโพสต์ที่ถึงได้ถ้าผิดเงื่อนไข กฎข้อบังคับต่าง ๆ ของกลุ่ม ดังนั้นจึงต้องศึกษาให้ดีและระมัดระวังในจุดนี้



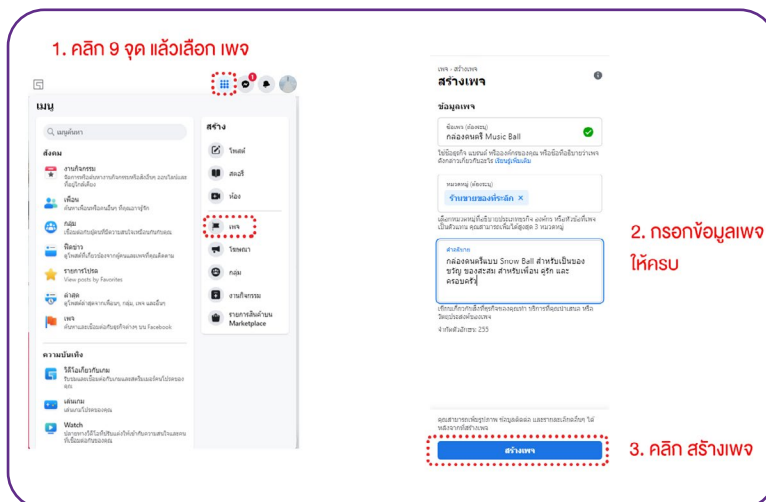
เมื่อโพสต์ขายสินค้าในกลุ่มที่สมัครไว้ บางกลุ่มสามารถโพสต์เนื้อหาได้ทันที แต่ในบางกลุ่มอาจจะต้องรอให้แอดมินกลุ่มอนุญาตก่อนถึงจะมองเห็นโพสต์ได้

การสร้าง FACEBOOK PAGE หรือสร้างเพจ

เป็นช่องทางทางการขายสินค้าที่ได้รับความนิยม เนื่องจากสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากกว่าการโพสต์แบบอื่นๆ และไม่จำกัดจำนวน มีเครื่องมือช่วยปรับแต่งเพจให้สวยงามเป็นมืออาชีพมีข้อมูลสถิติที่สามารถช่วยบริหารเพจได้และที่สำคัญสามารถซื้อโฆษณาผ่าน FACEBOOK เพื่อหาลูกค้าใหม่ได้



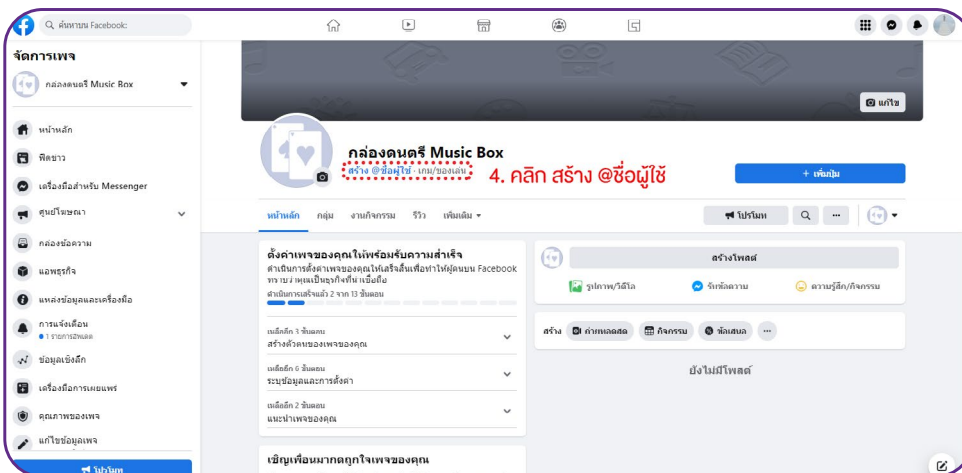
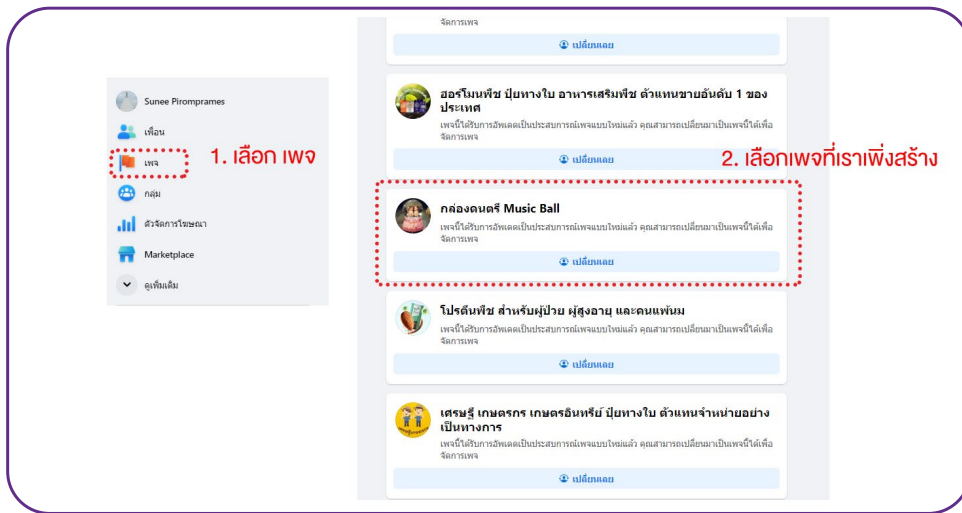
ขั้นตอนการสร้างเพจ



เทคนิคการตั้งชื่อเพจและชื่อผู้ใช้

การตั้งชื่อเพจ ต้องตั้งให้สื่อถึงสินค้าและบริการ ควรเป็นชื่อที่สั้น กระชับ ได้ใจความ เพื่อให้สามารถค้นหาได้ง่าย แต่ถ้ามีชื่อแบรนด์หรือยี่ห้อก็สามารถใช้ชื่อแบรนด์นั้น ๆ ได้โดยไม่ต้องตั้งชื่อใหม่

การตั้งชื่อผู้ใช้ เมื่อตั้งเสร็จเรียบร้อยแล้วชื่อผู้ใช้จะเป็น URL (WWW.FACEBOOK.COM/ชื่อผู้ใช้) ซึ่งสามารถส่งให้เพื่อนได้โดยไม่ต้องค้นหาชื่อเพจ



สร้างชื่อผู้ใช้งานของเพจ

คุณจะต้องหาเพจของคนที่ได้คำชมเชยเมื่อเขียนถึงในชื่อกลุ่มเพื่ง เพจที่มีชื่อผู้ใช้สามารถสร้าง URL ที่กำหนดและใช้ทำให้อัตโนมัติสามารถเข้าชมและสมัครใช้งานได้ง่ายโดยอัตโนมัติ

ชื่อกองเชียร์ Music Box กรุงเทพฯ @Musicboxkk789

ชื่อเพจ Musicboxkk789

เลือกประเภทของเพจของคุณ

ยกเลิก **สร้างชื่อผู้ใช้งาน**

สร้างชื่อผู้ใช้งานของเพจ

เสร็จเรียบร้อยแล้ว!

มีการสร้างชื่อผู้ใช้งาน @Musicboxkk789 สำหรับ กองเชียร์ Music Box กรุงเทพฯ

คุณสามารถค้นหาเพจของคุณได้ฟรีๆ และสามารถเข้าชมเพจของคุณได้ที่ <https://fb.me/Musicboxkk789> รวมถึงสามารถเข้าถึงเพจของคุณได้ที่ <https://m.me/Musicboxkk789> ได้เช่นกัน

เยี่ยมชม

5. ใส่ชื่อที่ต้องการ (ชื่อต้องเป็นภาษาอังกฤษเท่านั้น ความยาวไม่เกิน 50 ตัวอักษร และต้องไม่ซ้ำใคร) ถ้าชื่อใดใช้ได้จะขึ้นเครื่องหมายถูกสีเขียว

6. คลิก สร้างชื่อผู้ใช้งาน

7. คลิก เรียบร้อย

เทคนิคเพจเปิดใหม่ ทำอย่างไรให้มีคนเข้าชม

แนะนำให้ฝากโพสต์ไว้ในเว็บไซต์ที่ลงประกาศฟรีต่าง ๆ เช่น PANTIPMARKETING.COM, KAIDEE.COM, WWW.FREEPOST.IN.TH, WWW.BESTPROMOTE.COM, WWW.MYPOSTFREE.COM เพื่อให้ค้นหาผ่านเว็บไซต์แล้วพบเพจของเรา

นอกจากนี้เพจเปิดใหม่ต้องโพสต์อย่างสม่ำเสมอ ตกแต่งหน้าเพจใส่ข้อมูลให้ครบ และใส่ข้อมูลสินค้าลงในส่วนร้านค้า ทำให้เพจดูเป็นมืออาชีพ ทำให้ผู้คนต้องการกดดูใจเพจ ใจโพสต์ ถ้าโพสต์ได้ดีอาจมีบุคคลช่วยแชร์โพสต์ให้ หรืออาจสนใจสินค้าและสอบถามเข้ามาทางกล่องข้อความได้

จัดการเพจ

หน้าหลัก

พีซีชา

เครื่องมือสำหรับ Messenger

ศูนย์โฆษณา

กล่องข้อความ

แฉพธุรกิจ

แหล่งข้อมูลและเครื่องมือ

การแจ้งเตือน

ข้อมูลเชิงลึก

เครื่องมือการเผยแพร่

คุณภาพของเพจ

แก้ไขข้อมูลเพจ

5 รายการใหม่

การตั้งค่า

5 รายการใหม่

แก้ไขข้อมูลเพจ

ทั่วไป

ชื่อ กองเชียร์ Music Box กรุงเทพฯ

ชื่อเพจ Musicboxkk789

คำอธิบาย

หมวดหมู่

หมวดหมู่

เพิ่ม/ลบ

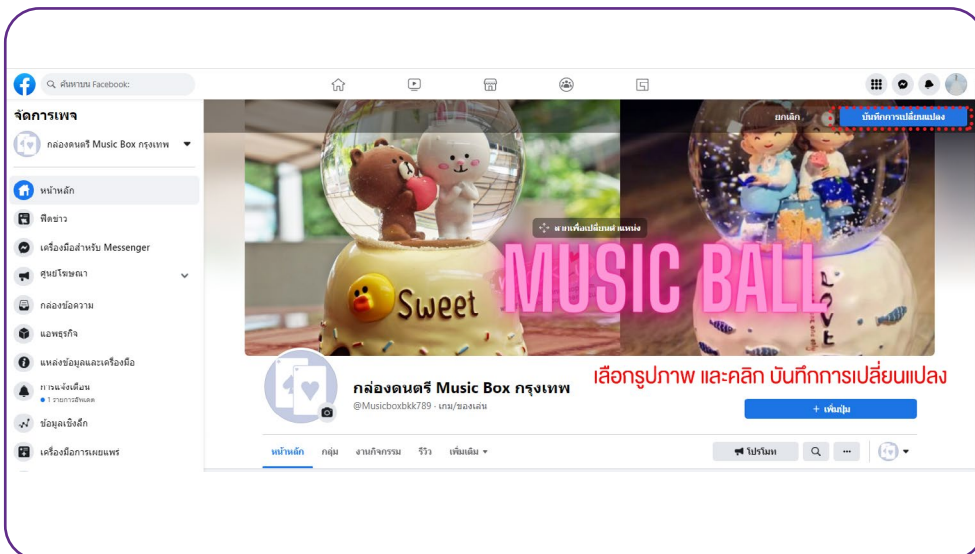
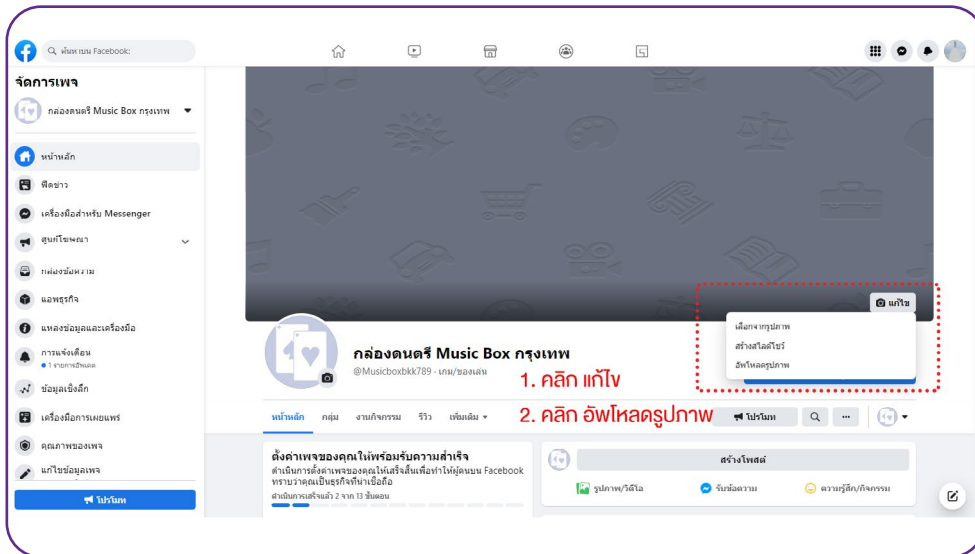
คุณสามารถเพิ่มหรือลบหมวดหมู่ได้โดยการคลิกขวาที่ไอคอนของเพจของคุณ

คุณสามารถใช้ตัวเลือกเหล่านี้ได้: 1.คลิกเพื่อดูและแก้ไขข้อมูลเกี่ยวกับประเภทของเพจของคุณ 2.คลิกเพื่อดูข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับประเภทของเพจของคุณ

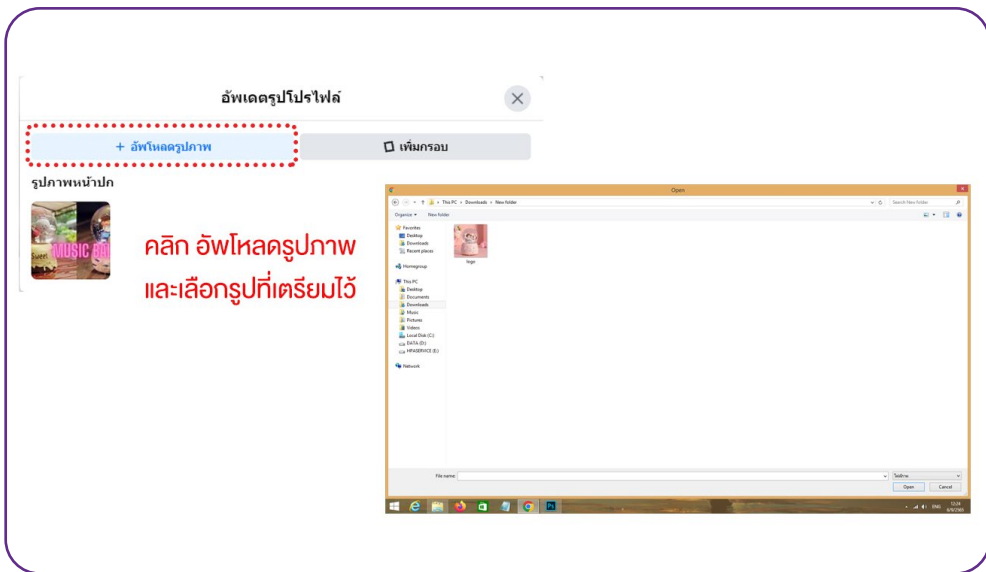
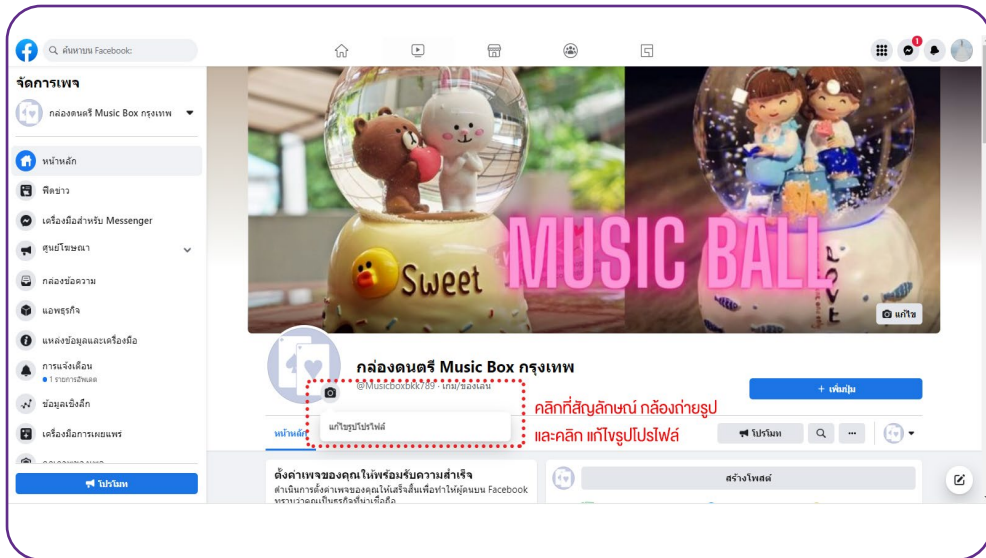
ติดต่อ

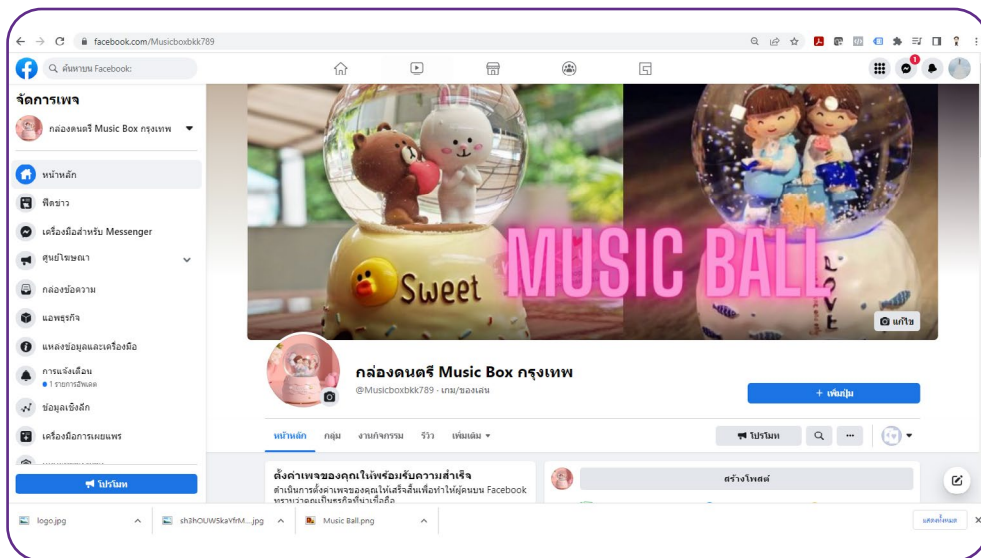
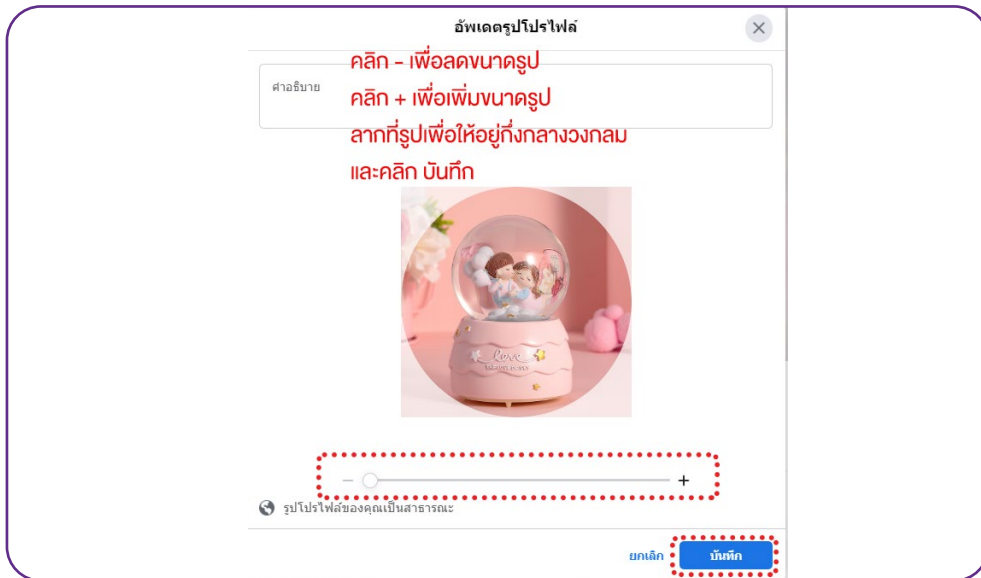
การใส่ภาพหน้าปกและภาพโปรไฟล์

ภาพหน้าปกและภาพโปรไฟล์สามารถดึงดูดความสนใจและสร้างภาพลักษณ์ของเพจได้อย่างดี แนะนำให้ปรับแต่งภาพให้สวยงามก่อนนำมาใช้



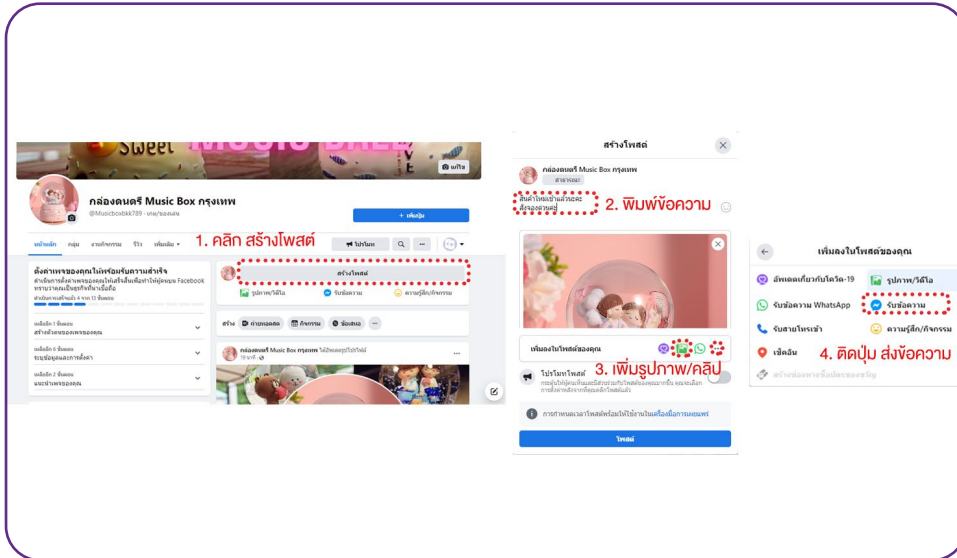
69 | หลักสูตร 11 เช็กลิสต์ พืชธุรกิจออนไลน์





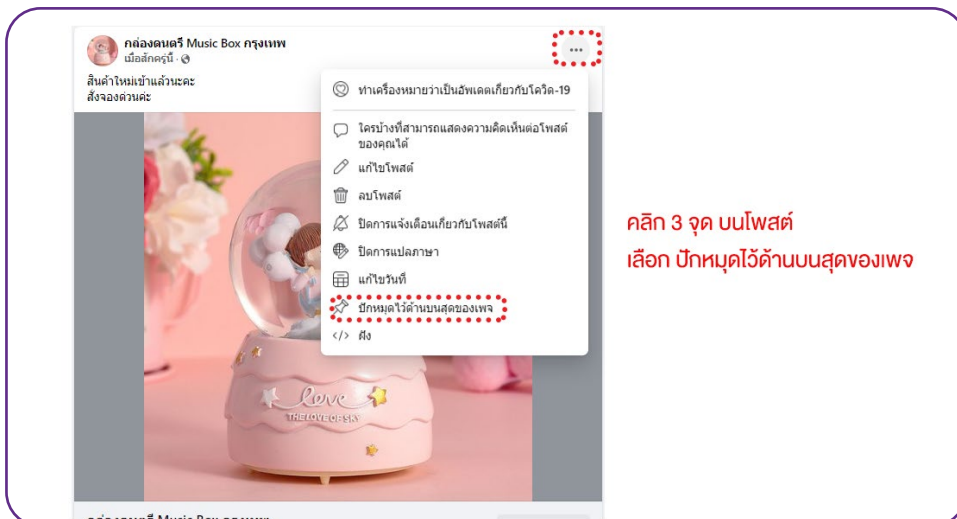
การสร้างโพสต์ในเพจร้านค้า

ขั้นตอนการโพสต์จะเหมือนกับการโพสต์ในบัญชีส่วนตัว แต่มีความพิเศษตรงที่สามารถเพิ่มปุ่มติดต่อทางข้อความเพื่อให้ลูกค้าคลิกเข้ามาสนทนาได้ทันที



การปักหมุดโพสต์ให้อยู่ด้านบนเสมอ

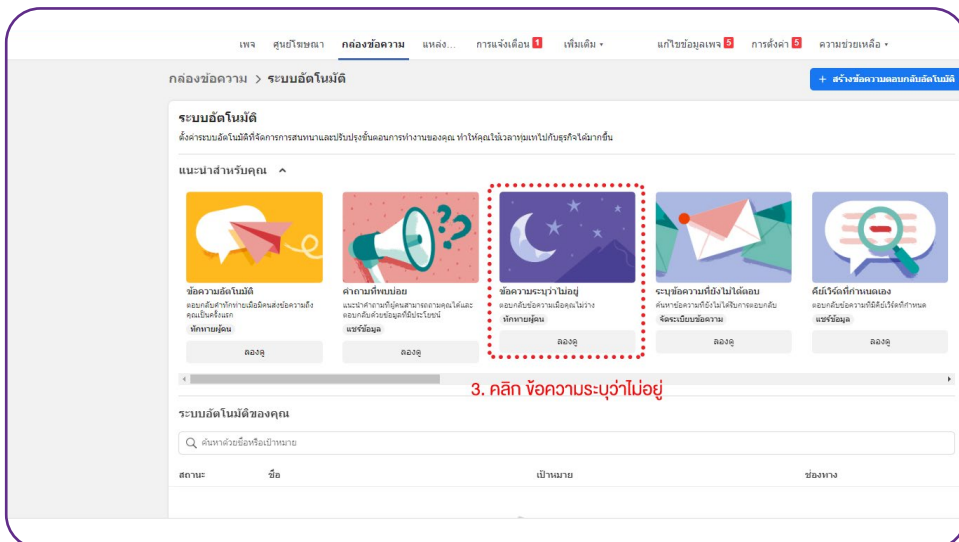
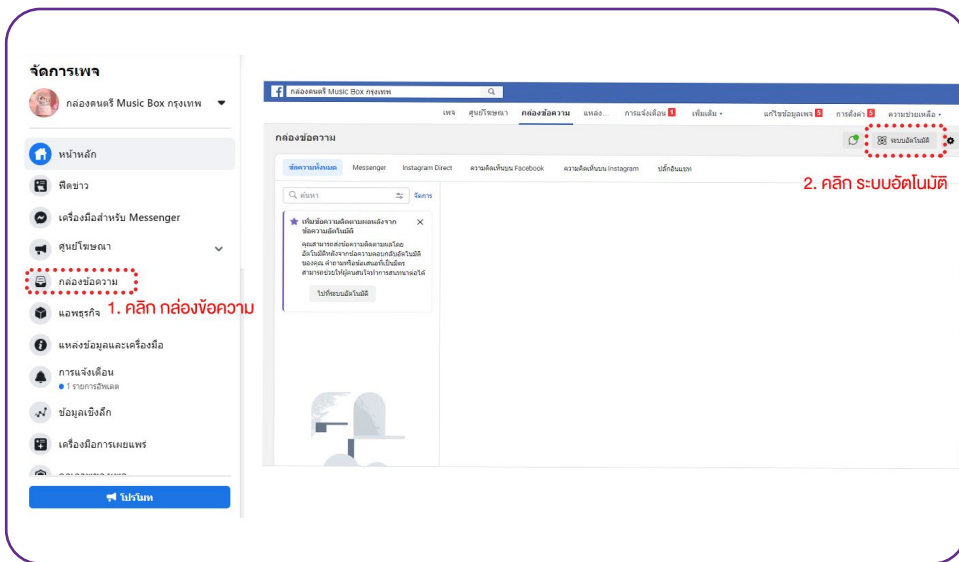
การปักหมุดโพสต์ใช้สำหรับตรึงโพสต์สำคัญให้อยู่ข้างบนเสมอ เช่น รายละเอียดการติดต่อสินค้าเข้าใหม่ หรือสิ่งที่ต้องการให้ลูกค้าเปิดเข้ามาเจอเป็นโพสต์แรกทุกครั้ง



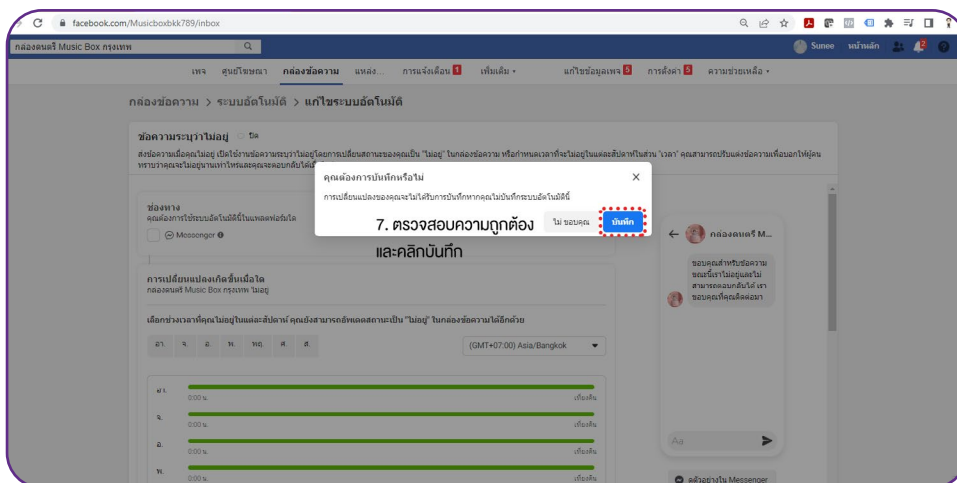
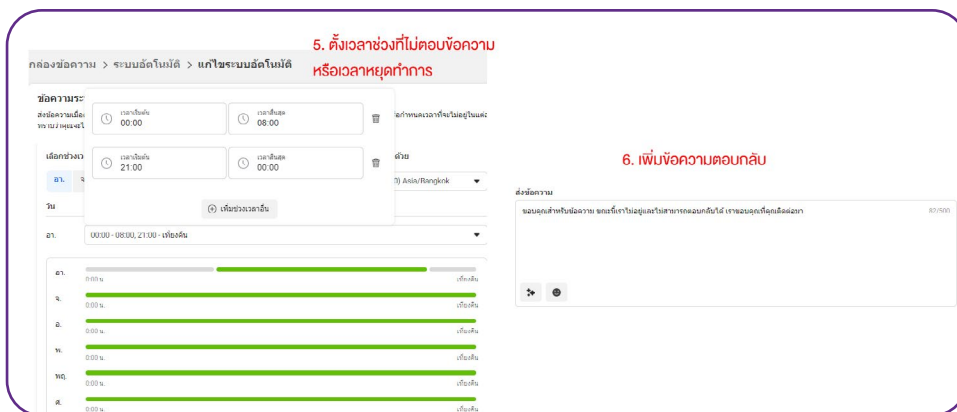
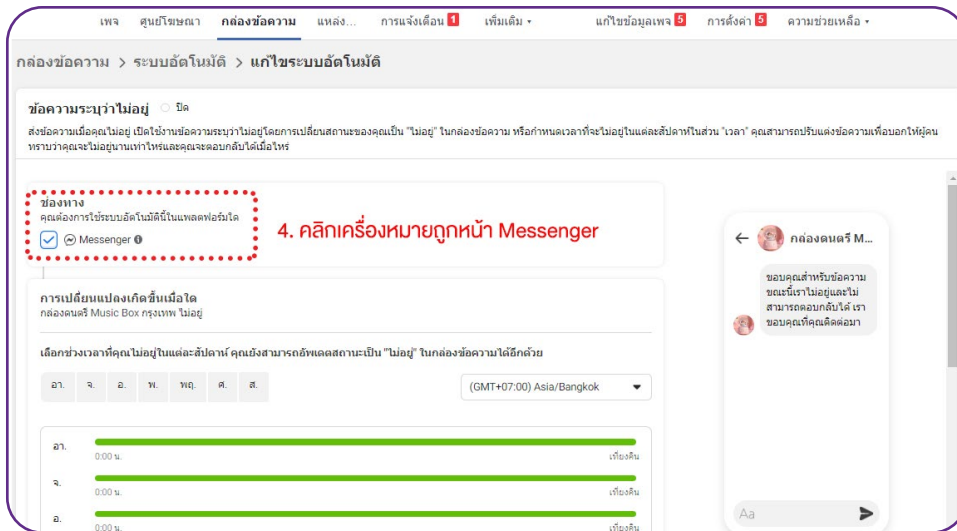
การตั้งค่า

การตอบกลับอัตโนมัติ

ใช้เมื่อตั้งข้อความต้อนรับลูกค้าที่ทักเข้ามาในกล่องข้อความก่อนที่ผู้ขายจะเข้าไปสนทนากับลูกค้าด้วยตนเอง ทำให้ลูกค้าทราบว่าร้านนี้มีความเคลื่อนไหวและมีคนคอยตอบกลับข้อความอยู่ตลอดเวลา ซึ่งเราสามารถตั้งเวลาให้ข้อความอัตโนมัติทำงานในช่วงเวลาที่ต้องการได้



73 | หลักสูตร 11 เช็กลิสต์ พิชิตธุรกิจออนไลน์



เทคนิคนี้สามารถใช้ข้อความตอบกลับอัตโนมัติในช่วงนอกเวลาทำการของร้านค้าหรือช่วงที่ผู้ขายพักนอนเพื่อให้ลูกค้ารอการตอบกลับ ทำให้คะแนนการตอบกลับของเพจดูอยู่เสมอซึ่งจะส่งผลให้มีการมองเห็นเพจได้ดียิ่งขึ้น

การสร้างโฆษณาโปรโมตโพสต์

ปัจจุบัน FACEBOOK จำกัดการมองเห็นโพสต์ต่าง ๆ ในเพจมากขึ้น ทำให้โพสต์การขายสินค้าแทบจะไม่มีใครเห็น ดังนั้นถ้าต้องการเพิ่มยอดขายจึงเสี่ยงไม่ได้ที่จะต้องโปรโมตโพสต์เพิ่มขึ้น ซึ่งสามารถควบคุมงบประมาณที่เราต้องการได้ในแต่ละวัน

1. คลิกปุ่ม โปรโมตโพสต์

2. แก้ไข ข้อความต้อนรับ

3. คลิกแก้ไข (รูปปากกา) กลุ่มเป้าหมาย เลือกเพศ อายุ และพื้นที่

4. กำหนดช่วงเวลาโปรโมชั่น

วันที่เริ่มต้น: 6 ก.ย. 2022 วันที่สิ้นสุด: 13 ก.ย. 2022

วัน: 7

โฆษณาของคุณจะได้รับการเผยแพร่วันเว้นวันและแสดงเป็นเวลา 7 วัน โดยจะสิ้นสุดในวันที่ 13 ก.ย. 2022

5. กำหนดงบประมาณต่อวัน

ประเทศ, สกุลเงิน: TH, THB

เข้าถึงประมาณ 574 - 1.7 พัน คนต่อวัน

฿ 700.00

฿40.00 ฿10,000.00

6. เพิ่มวิธีการชำระเงิน

เพิ่มวิธีการชำระเงิน

เพิ่มข้อมูลการชำระเงิน

ผ่านบัญชีตั้งและสกุลเงิน

ประเทศ/ภูมิภาค: ไทย สกุลเงิน: บาท (ไทย)

ระยะเวลา (GMT +07:00) เวลากรุงเทพฯ

7. เลือก ประเทศไทย สกุลเงิน บาท ระยะเวลา กรุงเทพฯ คลิก ถัดไป

เพิ่มข้อมูลการชำระเงิน

เพิ่มวิธีการชำระเงิน

เลือกวิธีการชำระเงิน: PayPal, QR Code, TrueMoney, อื่นๆ

8. เลือกวิธีการชำระเงิน ที่สะดวก คลิก ถัดไป

บัตรเครดิต/เดบิต

หมายเลขบัตร: ชื่อผู้ถือบัตร: หมายเลขชื่อบัตร: เลขวัน: CVV: วันที่หมดอายุ: / /

9. ใส่ข้อมูลการชำระเงิน ให้ครบ และคลิกบันทึก

เทคนิคการเลือกกลุ่มเป้าหมาย

ควรระวังการเลือกกลุ่มเป้าหมายอาจกว้างเกินความจำเป็น เช่น เลือกประเทศที่หลากหลาย เลือกทุกช่วงอายุ ซึ่งจะทำให้งบประมาณบานปลายและไม่คุ้มค่ากับผลตอบแทน



เทคนิคการใส่งบประมาณ

ถ้าหากวงเงินน้อยคนจะเห็นโพสต์ได้น้อย แต่ถ้าหากวงเงินมากคนก็จะเห็นโพสต์มากตามมาด้วย เราควรเริ่มจากวงเงินน้อยก่อน อย่าใส่งบประมาณมากเกินไปในครั้งแรก ให้ค่อย ๆ เรียนรู้ แล้วเพิ่มวงเงินเมื่อมั่นใจว่าสามารถเลือกกลุ่มเป้าหมายตรงกับความต้องการโดยดูได้จากผลตอบรับ การทักข้อความ การปิดการขายซึ่งประกอบด้วย

ถ้าไม่มีบัตรเครดิต จะอย่างไร

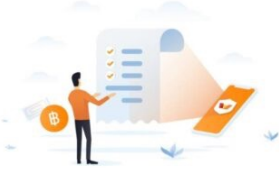
ท่านสามารถใช้บริการบัตร TRUE MONEY WALLET และสร้างบัตรเครดิตเสมือนเพื่อชำระเงินค่าโฆษณาได้

- 1.สามารถเข้าไปดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน TRUE MONEY WALLET (กรุมนี้อวลีท) ได้ที่ APP STORE สำหรับ IOS หรือ PLAY STORE สำหรับ ANDROID



2. เปิดแอปพลิเคชัน และเลือกเมนู เริ่มต้นใช้งาน
3. กรอกเบอร์โทรศัพท์มือถือ และรอรับรหัสยืนยัน (OTP) ผ่านทาง SMS

4. เลือก สมัครงบบริการเพื่อตกลงยอมรับเงื่อนไขการใช้บริการ



ทรูมันนี่ วอลเล็ท

ผู้นำ Mobile Payment ที่มีบริการอันหลากหลายและปลอดภัย เพื่อตอบสนองความต้องการของคุณ

การกด "สมัครงบบริการ" เพื่อตกลงยอมรับ เงื่อนไขการใช้บริการ และรับทราบ นโยบายการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ของทรูมันนี่ วอลเล็ท

สมัครงบบริการ

5. เลือก สแกนบัตร เพื่อสแกนหน้าบัตรประชาชน (ที่ยังไม่หมดอายุ)

← **สแกนบัตรประชาชน** [ดูเพิ่มเติม](#)

ไทย Foreigner



ขั้นตอนการสแกนบัตร

- ✓ ถือโทรศัพท์ของคุณไว้เหนือบัตรในที่มีแสงสว่างเพียงพอ โดยต้องสามารถมองเห็นข้อมูลได้อย่างชัดเจน
- ✓ การลงทะเบียนยืนยันตัวตน ช่วยยกระดับความปลอดภัยในการใช้งานของท่าน และเป็นไปตามข้อกำหนดการใช้งานอีวอลเล็ท ซึ่งกำกับโดยธนาคารแห่งประเทศไทย

สแกนหน้าบัตรประชาชน

← **สแกนบัตรประชาชน** [ดูเพิ่มเติม](#)



ขั้นตอนการสแกนหลังบัตร

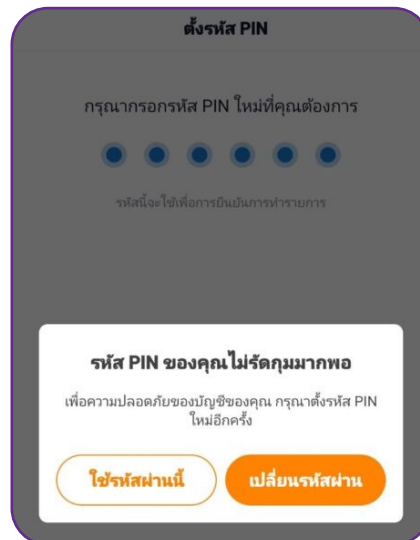
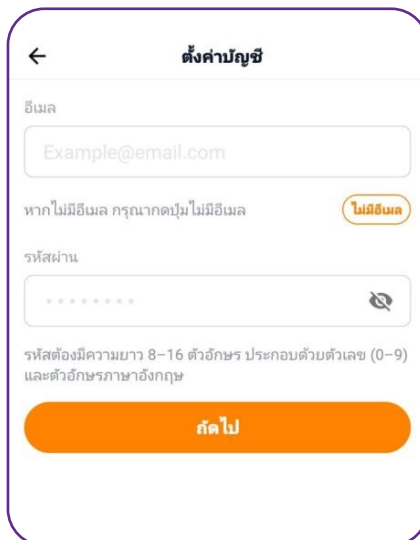
- ✓ ถือโทรศัพท์ของคุณไว้เหนือบัตรในที่มีแสงสว่างเพียงพอ โดยต้องสามารถมองเห็นข้อมูลได้อย่างชัดเจน
- ✓ การลงทะเบียนยืนยันตัวตน ช่วยยกระดับความปลอดภัยในการใช้งานของท่าน และเป็นไปตามข้อกำหนดการใช้งานอีวอลเล็ท ซึ่งกำกับโดยธนาคารแห่งประเทศไทย

สแกนหลังบัตรประชาชน

6. ใส่อีเมล ตั้งรหัสผ่านและเลือก ถัดไป



7. สร้างรหัสผ่าน 6 หลัก เพื่อใช้การเข้าใช้งาน TRUE MONEY WALLET ในครั้งต่อไป



8. กรอกข้อมูลที่อยู่สำหรับติดต่อจากนั้นกดตกลงรับข่าวสารลงทะเบียนบัญชี TRUE MONEY WALLET เรียบร้อย

The screenshot shows a registration form titled "ข้อมูลสำหรับติดต่อ" (Contact Information) with a "ช่วยเหลือ" (Help) link. It is divided into three sections:

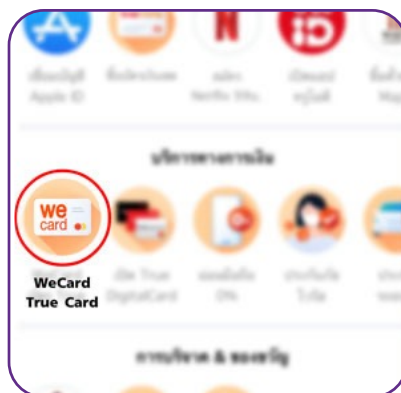
- ข้อมูลตามทะเบียนบ้าน** (Home Registration Information): Includes fields for "ที่อยู่" (Address), "จังหวัด, อำเภอ, ตำบล" (Province, District, Sub-district), and a "กรอกบ้านเลขที่, อาคาร, ถนน" (Enter house number, building, road) field.
- ข้อมูลที่อยู่ปัจจุบัน** (Current Address Information): Includes a checkbox for "ที่อยู่ปัจจุบัน เหมือนกับที่อยู่ตามทะเบียนบ้าน" (Current address same as home registration address), a "ที่อยู่" (Address) field, a "กรอกบ้านเลขที่, อาคาร, ถนน" (Enter house number, building, road) field, and a "จังหวัด, อำเภอ, ตำบล" (Province, District, Sub-district) dropdown menu with a "กรุณาเลือกข้อมูล" (Please select information) prompt.
- ข้อมูลสถานที่ทำงาน** (Workplace Information): This section is partially visible at the bottom.

การเติมเงิน TRUE MONEY WALLET

สามารถเติมผ่านแอปพลิเคชันธนาคารได้ โดยเลือกเมนู TRUE MONEY ใส่เบอร์โทรศัพท์ที่ลงทะเบียนไว้และระบุจำนวนเงิน หรือเติมเงินผ่าน 7-ELEVEN ได้ทุกสาขา

การเปิดการใช้งาน WECARD

1. เปิดแอปพลิเคชัน TRUE MONEY WALLET แล้ว เลือก WECARD



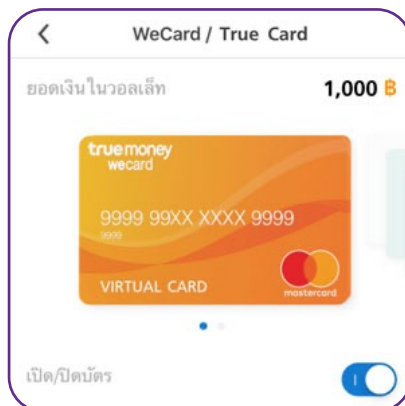
2. กดสร้างบัตร VIRTUAL CARD



3. กรอกชื่อ-นามสกุลภาษาอังกฤษ

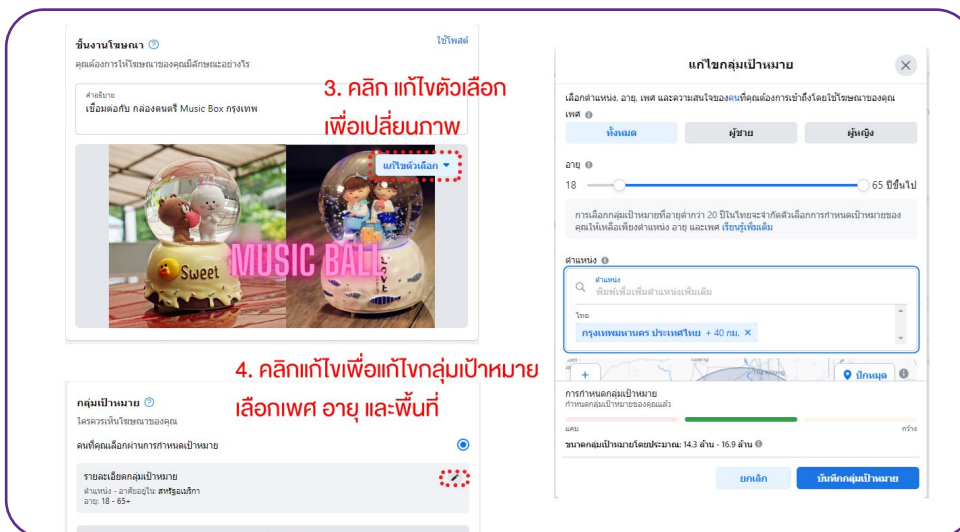
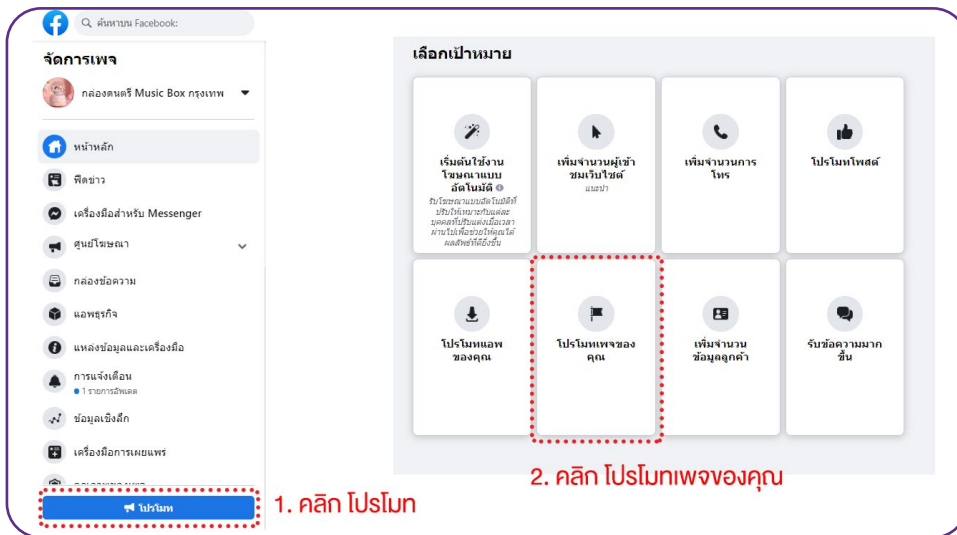


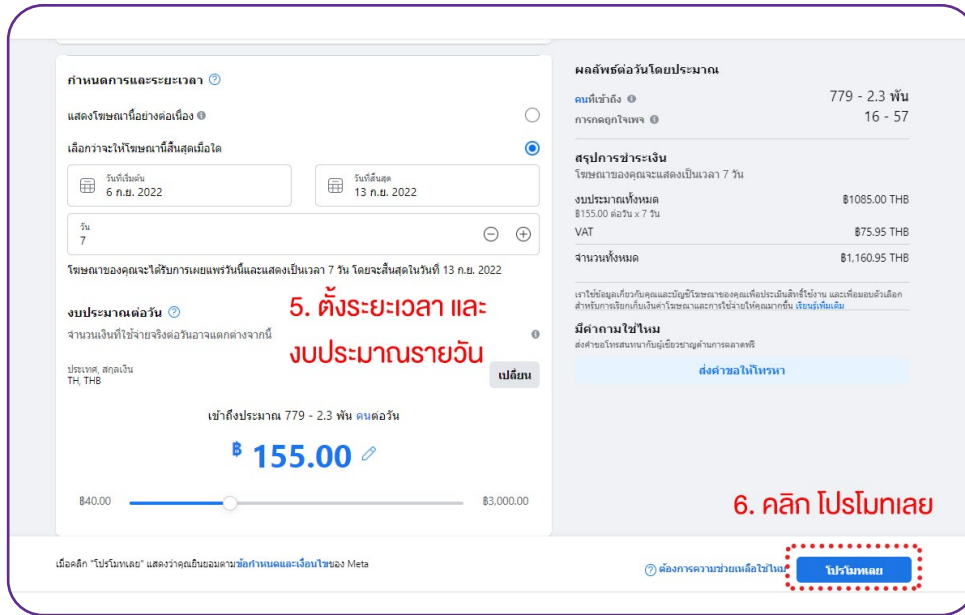
4. บัตรพร้อมใช้งาน



สร้างโฆษณาโปรโมตเพจ

การโปรโมตเพจจะทำให้คนมองเห็นร้านค้าได้มากขึ้น และกระตุ้นให้เกิดการถูกใจเพจเพิ่มมากขึ้น เพื่อขยายผลในการขายสินค้า ขั้นตอนจะเหมือนกับการโปรโมตโพสต์แต่ให้เลือกภาพสินค้าหรือวิดีโอที่สื่อถึงร้านค้าได้ดีในการโปรโมต

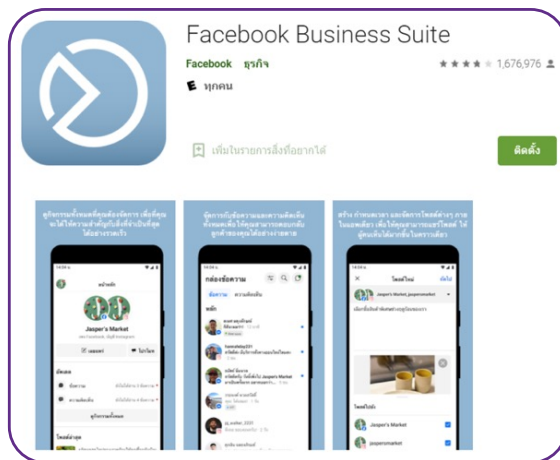




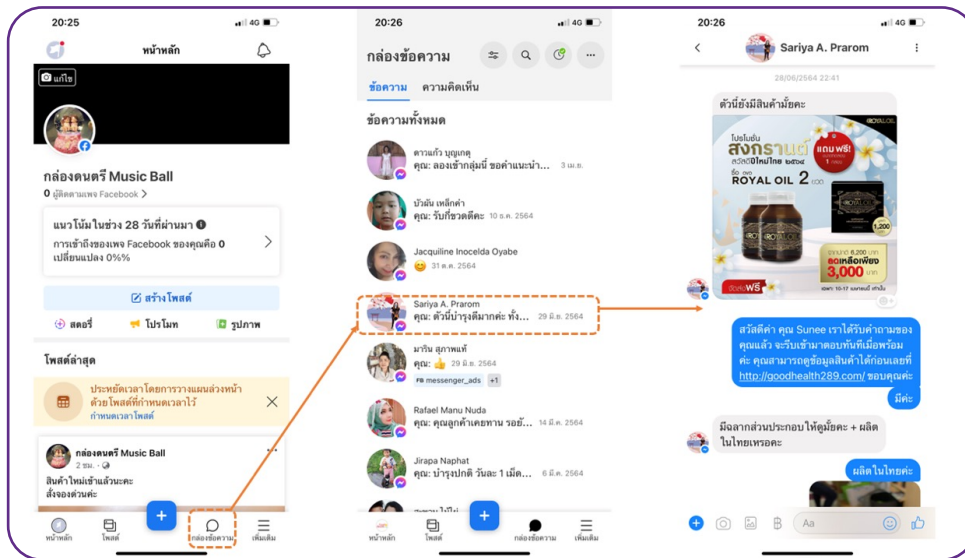
การตอบข้อความด้วยแอปพลิเคชัน BUSINESS SUITE

สามารถใช้แอปพลิเคชัน BUSINESS SUITE ในการโพสต์หรือตอบข้อความลูกค้าได้ ผ่านโทรศัพท์มือถือ ใช้ในกรณีที่ไม่สามารถใช้คอมพิวเตอร์ได้

1. สามารถติดตั้ง BUSINESS SUITE ได้ทั้งบน IOS และ ANDROIDS



2. หลังจากติดตั้งแล้ว จะมีบัญชี FACEBOOK ขึ้นมา เพื่อเชื่อมกับเพจที่เราสร้างไว้
3. เมื่อลูกค้าทักเข้ามาในกล่องข้อความ เราสามารถเปิดแอปพลิเคชันเพื่อตอบลูกค้าได้ทันที



เปรียบเทียบข้อดีและข้อด้อย ของการขายสินค้าในรูปแบบต่าง ๆ บน FACEBOOK

บัญชีส่วนตัว	Marketplace	กลุ่ม Facebook	เพจร้านค้า
ข้อดี			
ฟรี คนเชื่อเพราะมีตัวตนจริง	ฟรี มีการจัดหมวดหมู่สินค้า ขายของได้หลายประเภท	ฟรี ได้ลูกค้าที่เคลม เฉพาะเจาะจงมากขึ้น	ดูเป็นมืออาชีพ เข้าถึงลูกค้าได้ตรงกลุ่ม สามารถยิงโฆษณาได้
ข้อด้อย			
ขายได้ในกลุ่มเพื่อน อาจสร้างความรำคาญ ให้เพื่อน ยิงโฆษณาไม่ได้	การมองเห็นสินค้า ถูกจำกัดด้วยพื้นที่	โพสต์ได้เฉพาะกลุ่มที่ อนุญาตให้ขายของเท่านั้น ถ้าไม่ปฏิบัติตามกฎของ แอดมินกลุ่ม อาจโดน บล็อกจากกลุ่มได้	อาจมีค่าใช้จ่ายบ้าง ถ้ามีการยิงโฆษณา ต้องเรียนรู้และฝึก จัดการเพจ
เหมาะสำหรับสินค้าแบบใด			
สำหรับสินค้าที่ทำเอง เช่น ของประดับ อาหาร ขนม ที่ใช้เงินทุนไม่มาก นักและไม่เน้นยอดขาย	เหมาะกับการขายเสื้อผ้า อาหาร ของใช้ทั่วไป ไม่เหมาะ กับกลุ่มอาหารเสริมและ สินค้าที่มีราคาค่อนข้างสูง	สามารถขายสินค้าและ บริการได้ทุกประเภท แต่ ต้องเลือกกลุ่มให้เหมาะสม	สามารถขาย สินค้าหรือบริการ ได้ทุกประเภท

ตารางที่ 7 เปรียบเทียบข้อดีและข้อด้อยของการขายสินค้าในรูปแบบต่าง ๆ บน FACEBOOK

เสริมช่องทางการขาย ด้วย Instagram



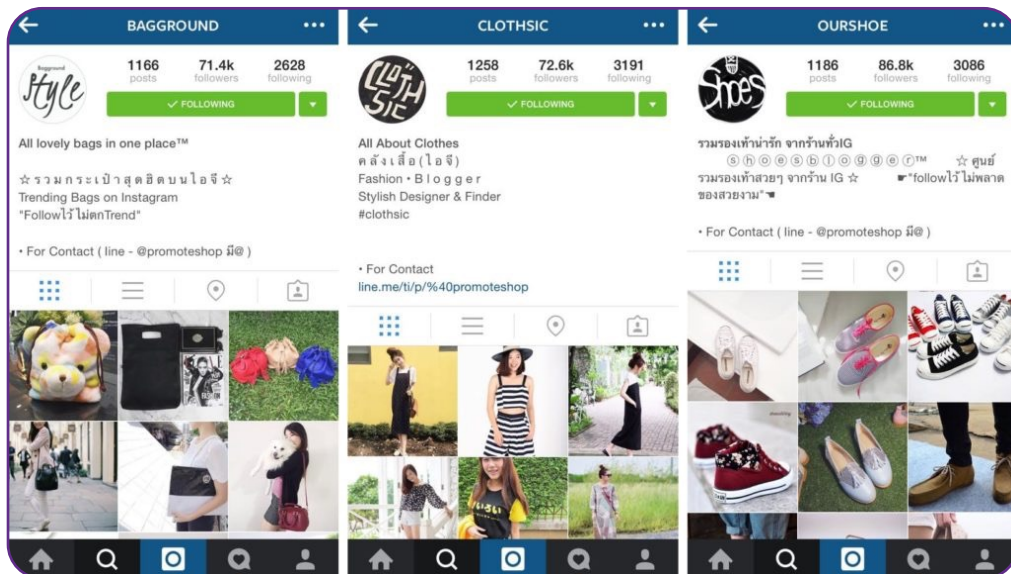
เช็คลิสต์ที่

06



การขายของผ่านอินสตาแกรม (INSTAGRAM)

อินสตาแกรม หรือที่เรียกสั้น ๆ ว่า ไอจี (IG) เป็นโซเชียลมีเดียที่ใช้สำหรับแชร์รูปภาพหรือวิดีโอสั้น ๆ โดยมีฟีเจอร์สวย ๆ ให้เลือกใช้อย่างหลากหลาย การขายของผ่านไอจีจะเหมาะกับสินค้าที่เรียกความสนใจผ่านทางภาพและคลิปสั้น ๆ เช่น เสื้อผ้า เครื่องประดับ อาหาร หรือของสะสม โดยสามารถสร้างผู้ติดตามเป็นฐานลูกค้าได้

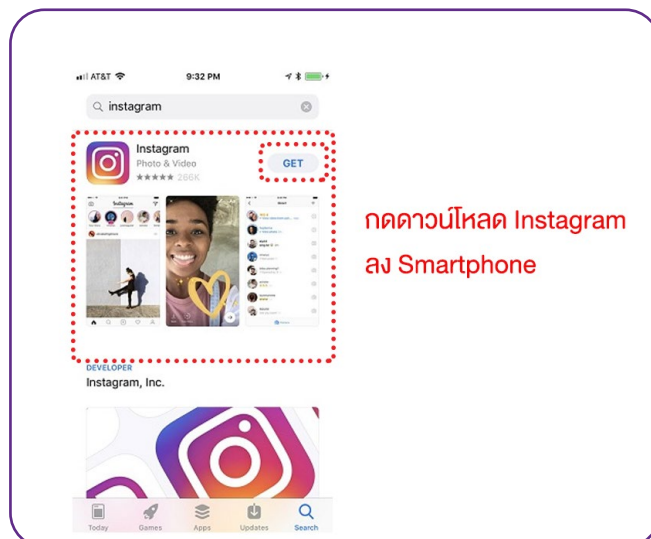




การเปิดร้านค้าออนไลน์บนไอจี

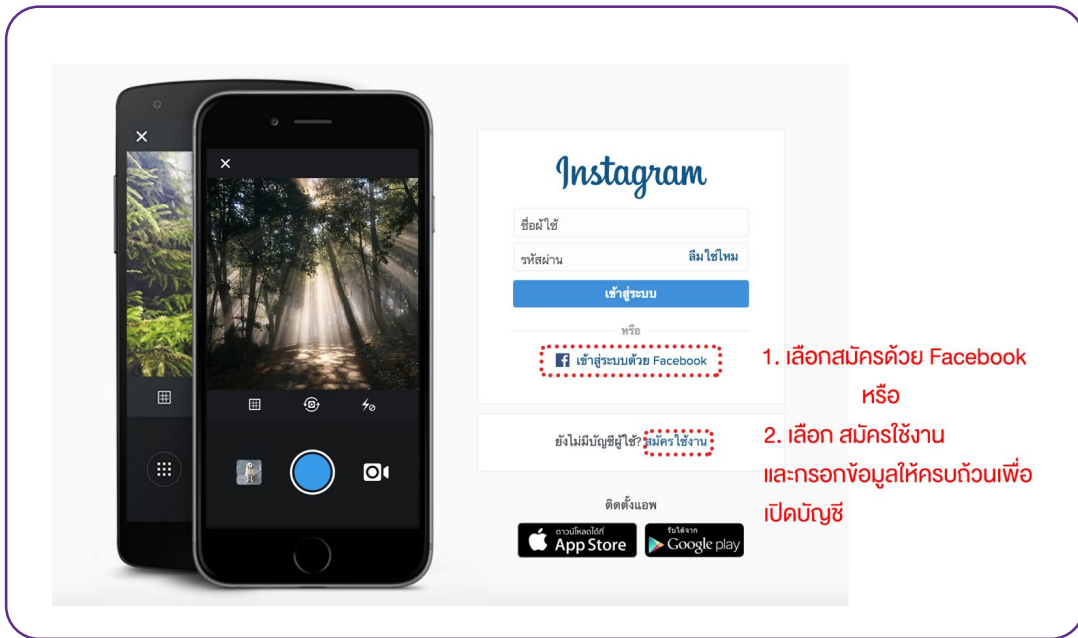
วิธีการสมัครไอจีทำได้ตามขั้นตอนดังนี้

1. ดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน INSTAGRAM จาก GOOGLE PLAY สำหรับคนที่ใช้ ANDROID หรือ APP STORE สำหรับคนที่ใช้ IPHONE

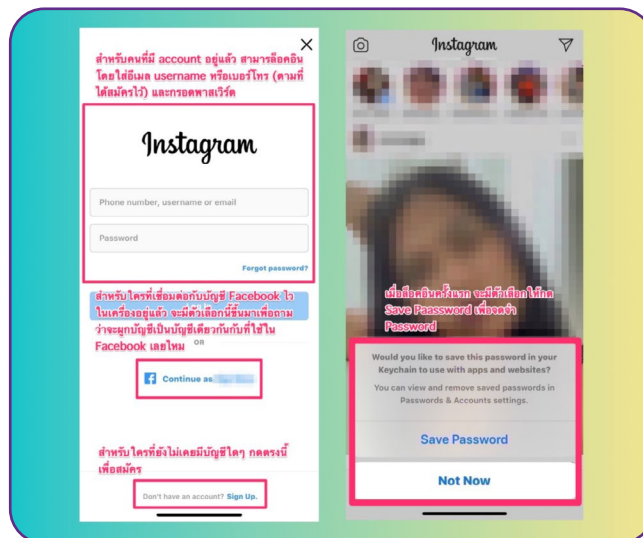


กดดาวน์โหลด Instagram
ลง Smartphone

2. เมื่อติดตั้งแอปพลิเคชัน INSTAGRAM บนมือถือเสร็จเรียบร้อยแล้วให้กด  เพื่อเปิดแอปพลิเคชัน



3. กดเปิดบัญชีใหม่ โดยสามารถเลือกได้ว่าจะสมัครด้วยอีเมลหรือสมัครด้วยเบอร์โทรศัพท์สำหรับคนที่ใช้ ANDROID หรือกดสมัครบัญชีใหม่สำหรับคนที่ใช้ IPHONE จากนั้นก็พิมพ์อีเมลหรือเบอร์โทรของคุณและกดถัดไปหรือคุณกดเข้าสู่บัญชีหรือเปิดบัญชีใหม่ด้วยบัญชี FACEBOOK ที่คุณมีอยู่แล้วก็ได้ ข้อควรระวังเพิ่มเติมคือแนะนำให้จำพาสเวิร์ดที่คุณใช้เก็บไว้ในกรณีที่คุณลืมออก

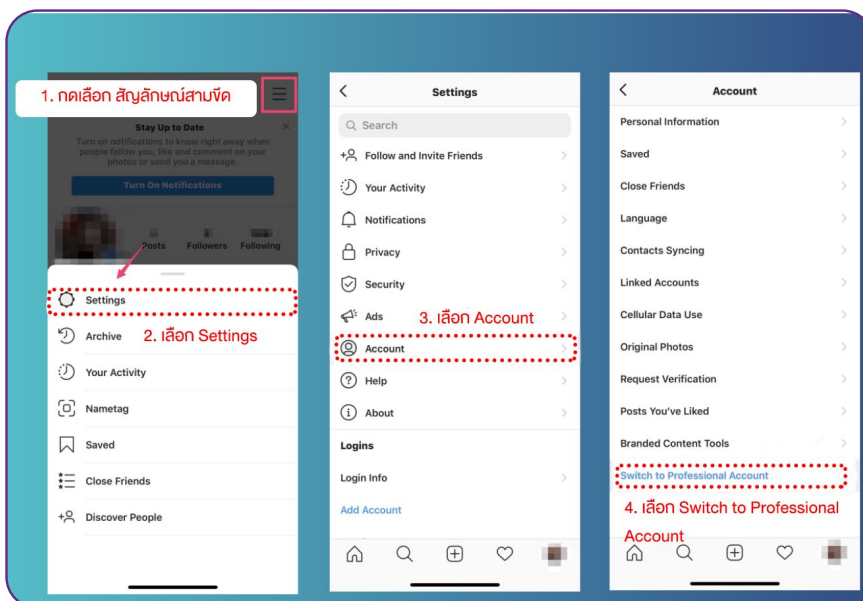




การสร้างโปรไฟล์ธุรกิจบนไอจี

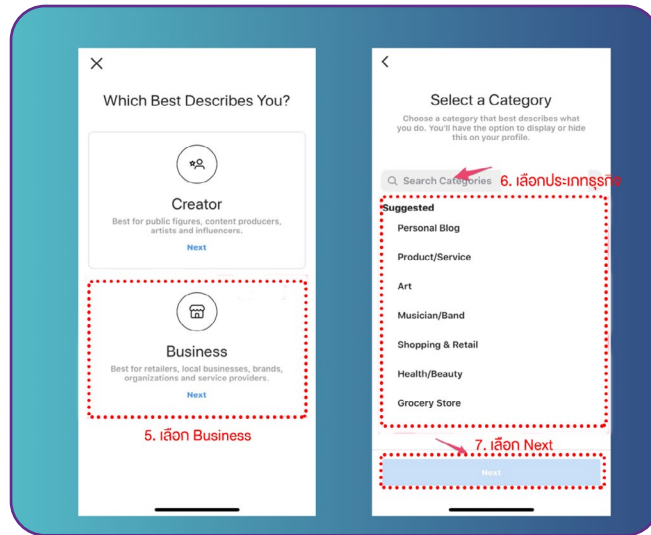
ในกรณีที่ต้องการขายของผ่านไอจีหลังจากที่ทำการสมัครบัญชีส่วนบุคคลแล้ว คุณต้องเปลี่ยนบัญชีไอจีให้เป็นโปรไฟล์แบบธุรกิจ สามารถทำได้ตามขั้นตอนต่อไปนี้

1. เข้าไปที่หน้าโปรไฟล์ไอจีส่วนตัว จากนั้นก็กดที่สัญลักษณ์ ☰ ที่มุมขวาบนของโปรไฟล์
2. กดที่สัญลักษณ์ SETTINGS
3. กดเลือก ACCOUNT
4. กดเลือก SWITCH TO PROFESSIONAL ACCOUNT



5. กดเลือกบัญชีแบบธุรกิจ (BUSINESS)

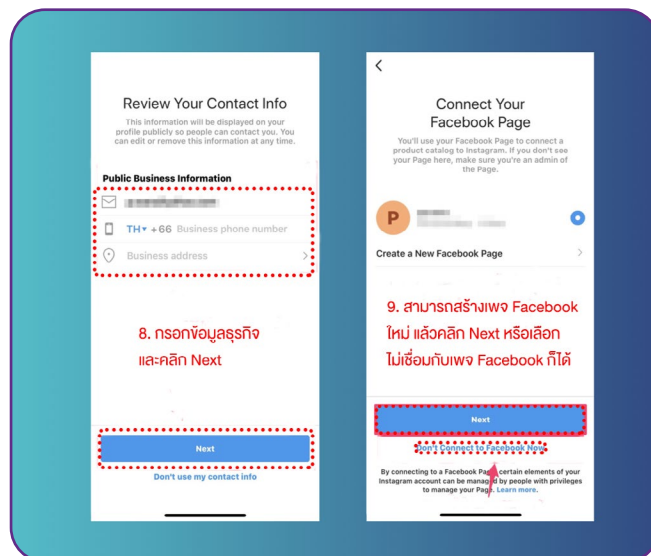
6. เลือกประเภทของธุรกิจ



7. จากนั้นจะมีให้เลือกว่าจะเชื่อมโยงโปรไฟล์ไอจีธุรกิจกับเพจ FACEBOOK หรือไม่
ถ้าต้องการเชื่อมก็สามารถทำได้ทันที

8. กรอกข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจของคุณไม่ว่าจะเป็นประเภทของธุรกิจและช่องทางที่ลูกค้า
จะสามารถติดต่อคุณได้

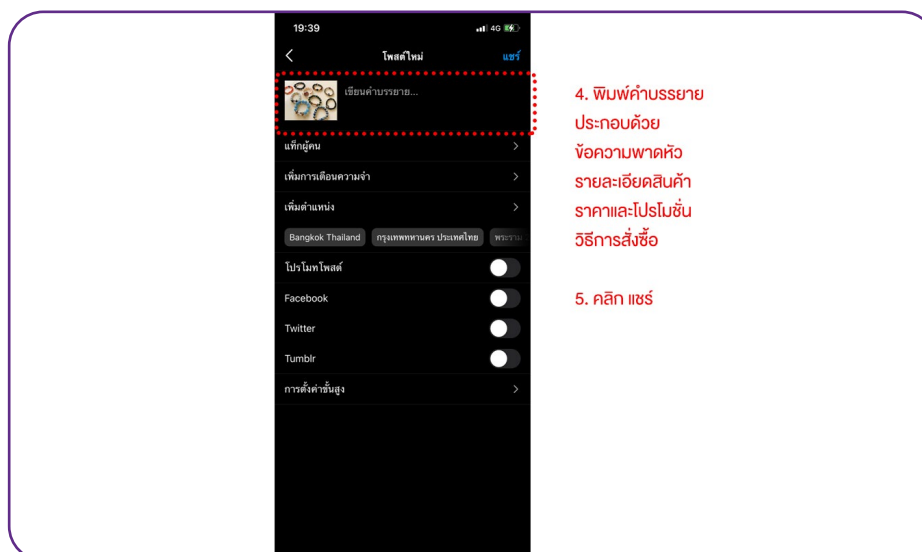
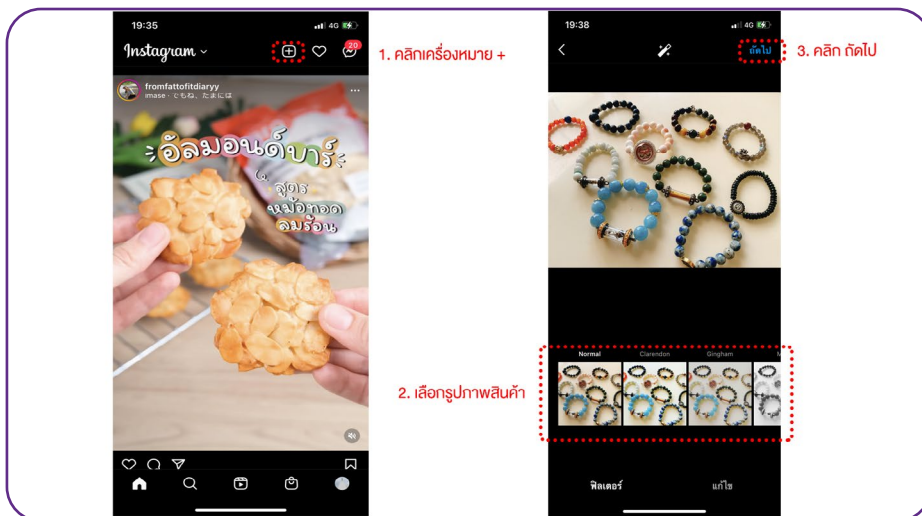
9. กดเสร็จสิ้น



การโพสต์ภาพขายสินค้า

ช่องทางไอจีจะเน้นการใช้ภาพและวิดีโอ เพื่อให้ลูกค้าที่สนใจติดตามภาพสินค้าและข่าวสารต่าง ๆ ได้ตลอดเวลา ซึ่งสามารถถ่ายภาพหรือวิดีโอแล้วโพสต์ได้ทันทีหรือนำรูปในอัลบั้มมาใช้ก็ได้ นอกจากนี้ยังสามารถเลือกปรับแต่งสีสินค้าให้รูปภาพดูสวยงามมากขึ้นได้

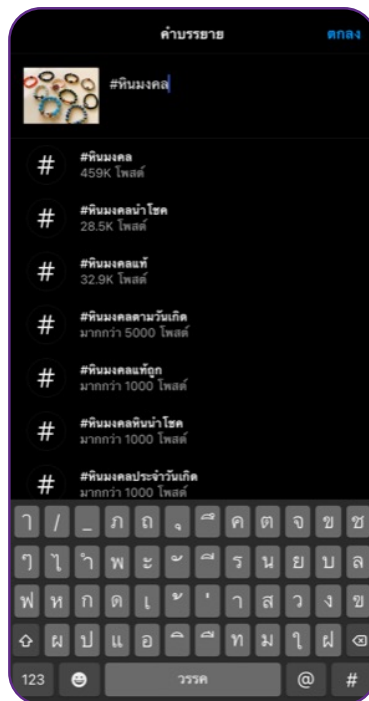
การขายสินค้าต้องระบุรายละเอียดของสินค้าให้โพสต์ให้ชัดเจน มีช่องทางการติดต่อสื่อสารให้ครบถ้วน สามารถให้ช่องทางการสื่อสารได้ทั้ง FACEBOOK MESSENGER หรือ LINE เป็นต้น



เทคนิคการใส่แฮชแท็ก HASHTAG

แฮชแท็กคือคำสำคัญที่ทำให้ผู้คนเข้าถึงสินค้าได้มากยิ่งขึ้น ดังนั้นจึงควรค้นหาคำค้นหาที่ใกล้เคียง มีการค้นห่าบ่อยมาใช้ เพราะยังมีจำนวนการโพสต์คำค้นนั้นมากเท่าไรก็แสดงว่ามีคนที่ต้องการสินค้าตัวนั้นมากตามไปด้วย แต่การใส่แฮชแท็กควรใช้พอประมาณ อย่าใส่มากเกินไปเพราะจะรบกวนสายตาผู้ชม

การใส่แฮชแท็กทำได้พิมพ์# แล้วตามด้วยคำสำคัญโดยห้ามเว้นวรรคเมื่อพิมพ์แฮชแท็กใดขึ้นมาจะมีคำที่ใกล้เคียงแสดงขึ้นมาเพื่อให้เราได้เลือกใช้ สามารถดูว่าคำค้นหาวามีผู้คนค้นมากเท่าไรให้ดูจากตัวเลขด้านล่าง

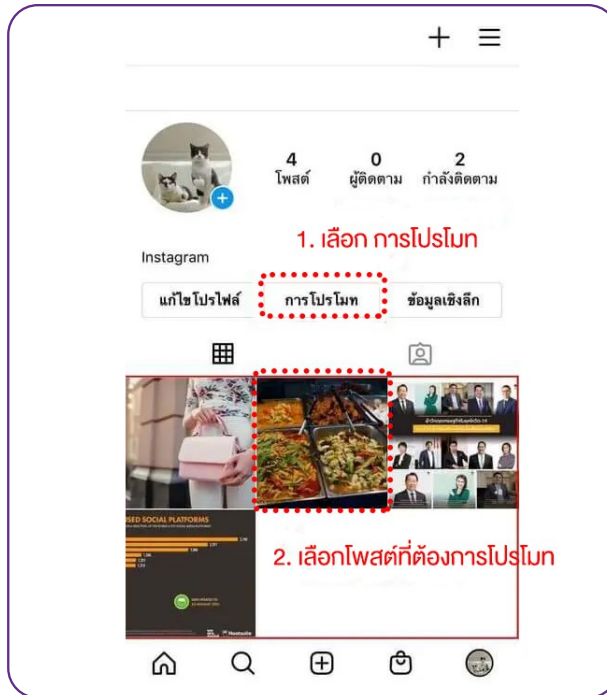


การโปรโมตสินค้าผ่านไอจี

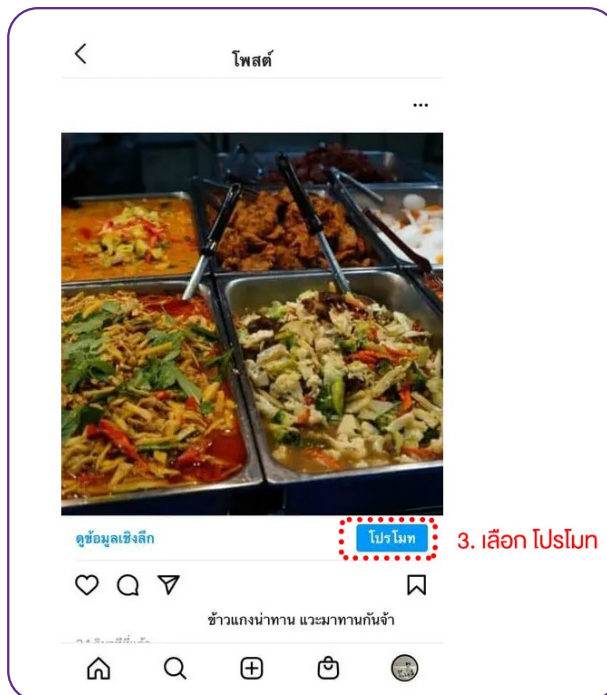
เป็นการเพิ่มจำนวนผู้ชมให้เข้ามาที่หน้าร้าน หรือติดต่อเข้ามาในกล่องข้อความซึ่งจะมีคนสนใจมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับสิ่งที่โพสต์และกลุ่มเป้าหมายที่เลือก

สำหรับบุคคลที่ไม่มีคอมพิวเตอร์ก็สามารถใช้โทรศัพท์มือถือทำโฆษณาผ่านไอจีได้ วิธีการโปรโมตจะคล้ายกับการโปรโมตโพสต์บน FACEBOOK

เริ่มต้นควรมีบัญชีธุรกิจก่อน หากยังไม่มีบัญชีให้ย้อนกลับไปดูในหัวข้อการสมัครบัญชีสามารถเลือกโปรโมตได้ทั้งในหน้า “โปรไฟล์” และการคลิกเข้าไปที่ “โพสต์” ที่ต้องการโฆษณาบนไอจี



สมมติว่าเลือกโพสต์ร้านอาหาร ให้กดที่ปุ่ม “โปรโมท” ปุ่มสีฟ้าในโพสต์ได้เลย



เมื่อทำโฆษณาครั้งแรกอาจจะขึ้นคำแนะนำก่อนว่าเมื่อโปรโมตโพสต์แล้วจะมีอะไรบ้าง สามารถกดถัดไปได้



คุณสามารถโปรโมทโพสต์ไปยังคนที่ไม่ได้ติดตามคุณเพื่อเพิ่มการเข้าถึงได้ เราจะจัดรูปแบบโพสต์ของคุณให้เหมาะกับทั้งฟีดและสตอรี่ โดยอัตโนมัติ และจะแสดงโพสต์ในตำแหน่งที่มีประสิทธิภาพสูงสุด

ใช้ตัวเลือกนี้หากคุณต้องการใช้ "ไปที่โปรไฟล์ Instagram" เป็นการดำเนินการสำหรับการโปรโมทของคุณ ระบบจะส่งผู้ที่สนใจไปที่โปรไฟล์ของคุณเพื่อดูเนื้อหาของคุณได้มากขึ้น

สร้างการโปรโมท

เลือกโปรไฟล์ของคุณ

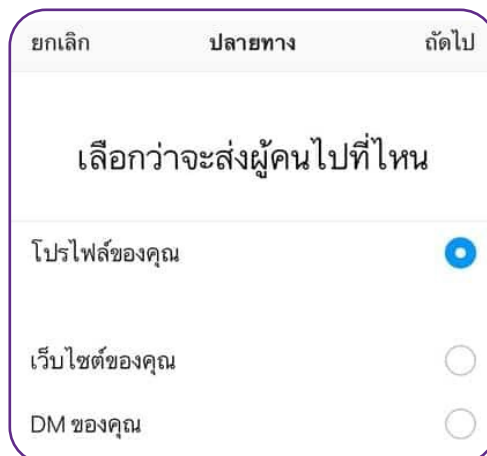
ตัวเลือกนี้จะส่งผู้คนไปยังเว็บไซต์ของคุณผ่านเบราว์เซอร์ในแอปของเรา คุณสามารถเลือกการดำเนินการบนการโปรโมทของคุณ เช่น "เรียนรู้เพิ่มเติม" หรือ "เลือกซื้อเลย" ได้จากรายการตัวเลือก

ตัวเลือกนี้จะกระตุ้นให้ผู้คนส่ง DM หากคุณดำเนินการดำเนินการบนการโปรโมทของคุณจะเป็น "ส่งข้อความ" ซึ่งจะนำผู้คนไปยังกล่องข้อความเพื่อส่งข้อความหาคุณ

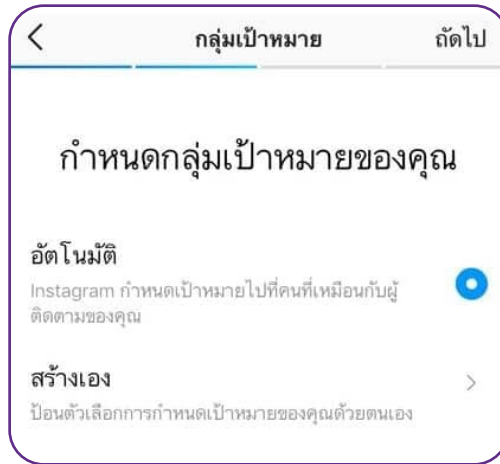
เลือกเว็บไซต์ของคุณ

เลือก "Direct"

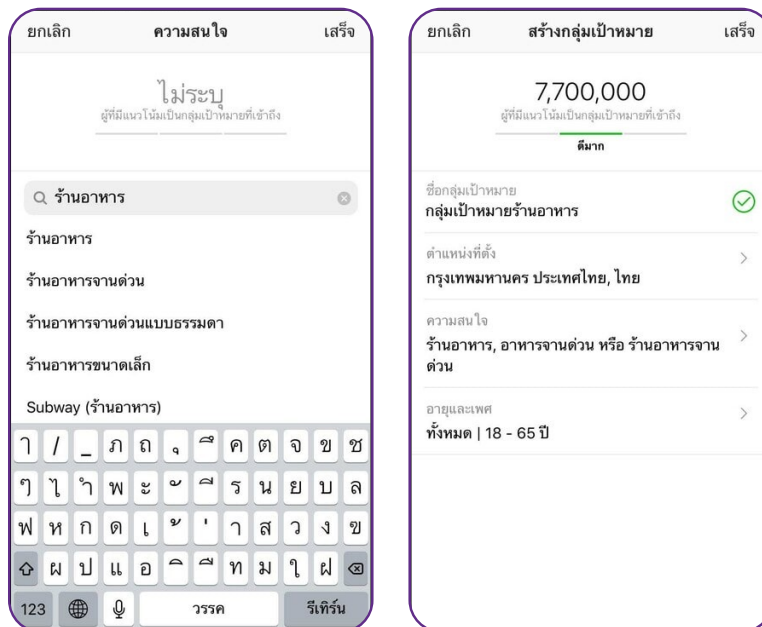
เมื่อกดถัดไปเรื่อย ๆ ก็จะพบกับการกำหนดให้กด "เลือกว่าจะส่งผู้คนไปที่ไหน" แล้วเลือกโปรไฟล์ของคุณ



การเลือกกลุ่มเป้าหมายสามารถเลือกได้ทั้งแบบอัตโนมัติกล่าวคือใครติดตามไอจีอยู่ ระบบก็จะค้นหากลุ่มเป้าหมายที่มีความใกล้เคียงและอีกแบบคือผู้ติดตามเห็นโฆษณา หรือสามารถเลือกสร้างเองได้



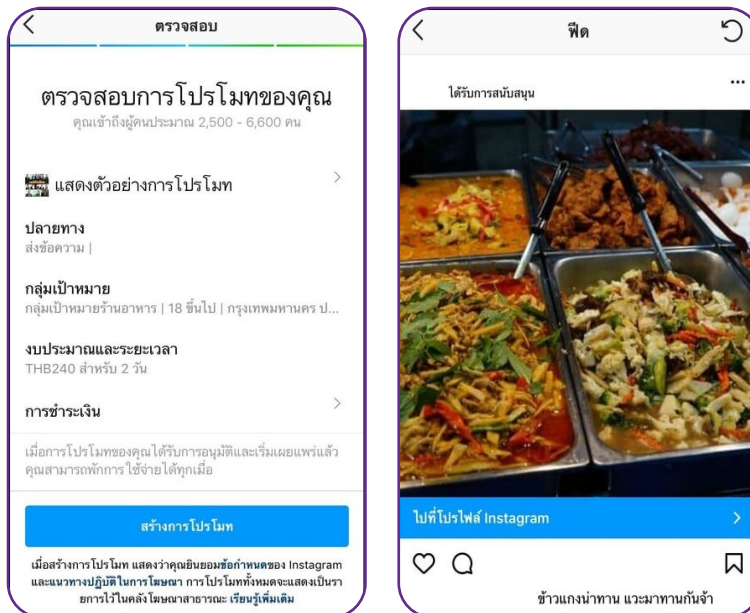
เมื่อเลือกสร้างเองแล้วให้ใส่ชื่อกลุ่มเป้าหมาย เลือกตำแหน่งที่ตั้งที่ตรงความสนใจของเราและความสนใจของลูกค้า



การกำหนดงบประมาณการจ่ายค่าโฆษณาต่อวันและระยะเวลาในการแสดงโฆษณา



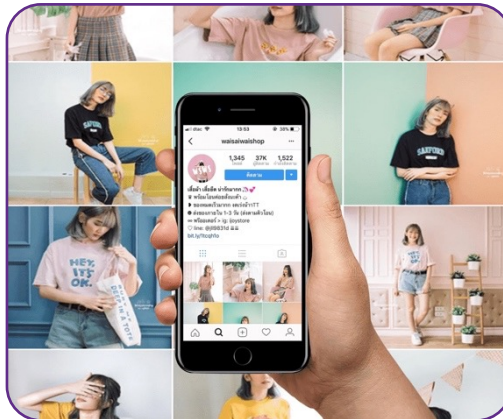
กำหนดงบประมาณเสร็จแล้วโฆษณาของไอจีก็จะตรวจสอบรายละเอียดโฆษณาอีกครั้ง สำหรับใครที่ยังไม่ได้กรอกข้อมูลการชำระเงินให้เพิ่มขึ้นตอนการชำระเงินก่อน เมื่อกรอกข้อมูลเรียบร้อยแล้วสามารถกด “สร้างการโปรโมต” ได้เลย



เมื่อกด “สร้างการโปรโมต” เรียบร้อยแล้วให้รออนุมัติการโฆษณาจากเจ้าหน้าที่ โพสต์ที่โปรโมตจะปรากฏในหน้าพีดเมื่อได้รับการอนุมัติ

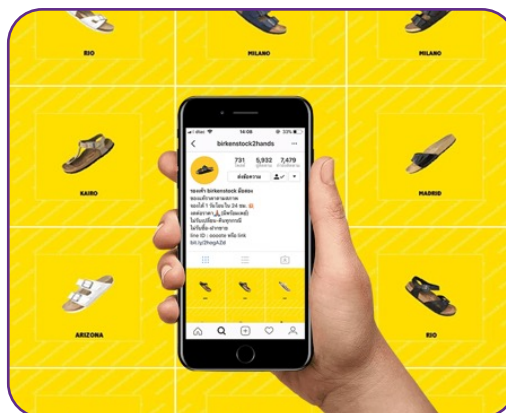
(ที่มา : [HTTPS://MARKETINGINSECRET.COM/INSTAGRAM-ADS-GUIDELINE](https://marketinginsecret.com/instagram-ads-guide/))

9 สินค้าขายดีในไอจี



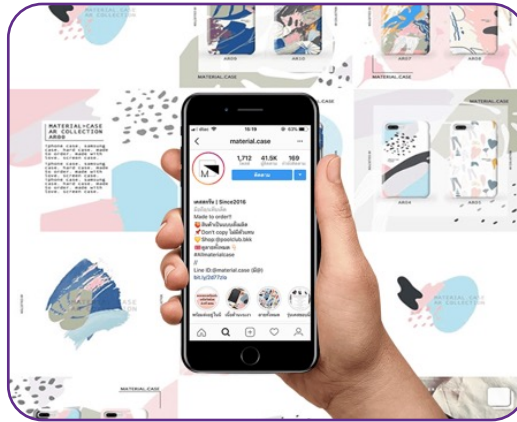
1. ขายเสื้อผ้า

สินค้าที่ได้รับความนิยมตลอดกาลโดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่นที่ชอบความรวดเร็ว ง่ายต่อการเข้าถึง การขายเสื้อผ้าบนไอจีจึงตอบโจทย์วัยรุ่นได้เป็นอย่างดี มีขายแบบมือหนึ่ง มือสอง แบนด์เสื้อของตัวเอง หรือตัวแทนขาย แต่ถ้าหากเป็นสินค้าที่ขายดีคู่แข่งยิ่งมากตามไปด้วย ดังนั้นคนที่จะได้แต้มต่อจึงเป็นคนที่มีความสามารถขายเสื้อผ้าดี เช่น ออกแบบ ตกแต่งรูป ให้มีเอกลักษณ์เฉพาะบนไอจีของคุณเท่านั้น เพื่อให้ลูกค้าจดจำร้านของคุณได้ และเกิดการติดตาม เสื้อผ้าที่ช้อยๆ โหล ยกกระสอบ ได้จากตลาดไต้หวัน สำเพ็ง หรือนำเข้าจากจีน เกาหลี ชื่อแบบราคาส่งจะทำให้ต้นทุนต่ำขายได้กำไรมากขึ้น



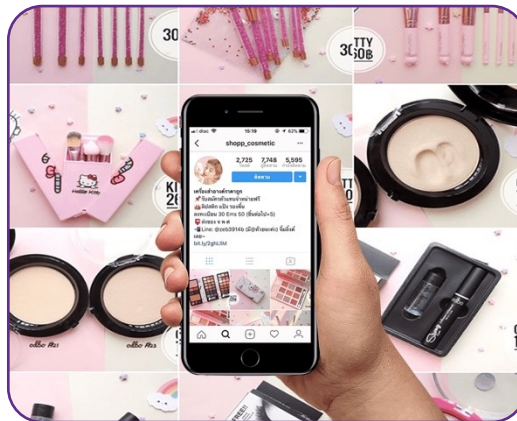
2. ขายรองเท้า

แฟชั่นที่ได้รับความนิยมตลอดเวลาคู่กันมาคือเรื่องการแต่งกายคือ รองเท้า ซึ่งปัจจุบันมีการออกแบบสวย ใหม่ และเก๋อยู่เสมอ บนไอจีจะมีทั้งรองเท้ามือหนึ่ง มือสอง ให้เลือกซื้อเลือกขายอยู่เสมอ ส่วนมากรับมาเป็นกระสอบจากสำเพ็ง ตลาดโรงเกลือ และอื่น ๆ



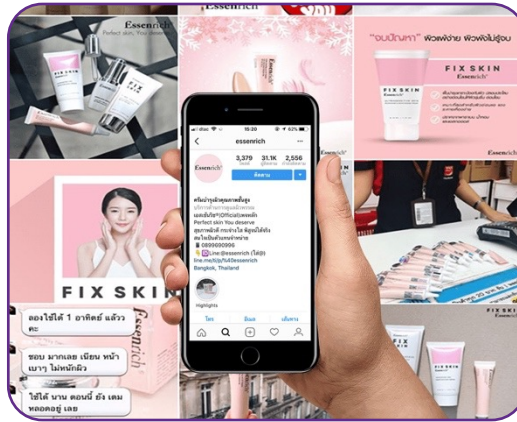
3. ขายเคสมือถือ

ปัจจุบันสมาร์ตโฟนนับเป็นเฟอร์นิเจอร์ประจำตัวที่ทุกคนแทบจะขาดไม่ได้ กิจกรรมสำหรับเจ้าของสมาร์ตโฟนคือการแต่งตัวให้สมาร์ตโฟนของตนเอง การเปลี่ยนมือถืออาจจะแพงเกินไปจึงหันมาสนุกกับการเปลี่ยนเคสแทน ซึ่งสามารถซื้อเปลี่ยนใหม่ได้อยู่เสมอจึงเป็นสินค้าขายดีอีกตัวหนึ่งบนไอจี



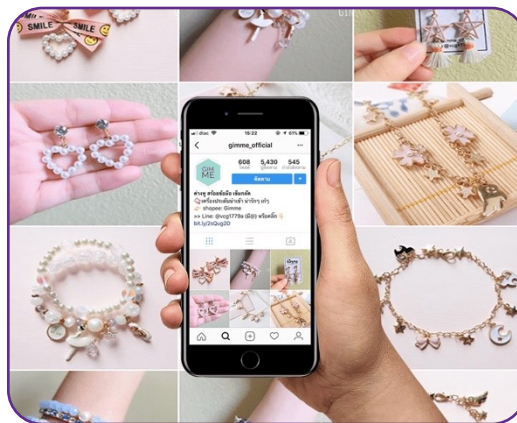
4. ขายเครื่องสำอาง

เครื่องสำอางเป็นสินค้าที่ขายดีตลอด มีสินค้าหลายชั้นลูกค้าสามารถเลือกสีสันทให้เหมาะกับความต้องการของแต่ละคนได้ เช่น ลิปสติก อายแชโดว์ มาสคาร่า บรัชออน ฯลฯ หากแต่งรูปสินค้าให้สวยงาม มีตัวอย่างรีวิวการใช้ให้ดูรับรองได้ว่าจะเป็นสินค้าที่ขายดีมากบนไอจี



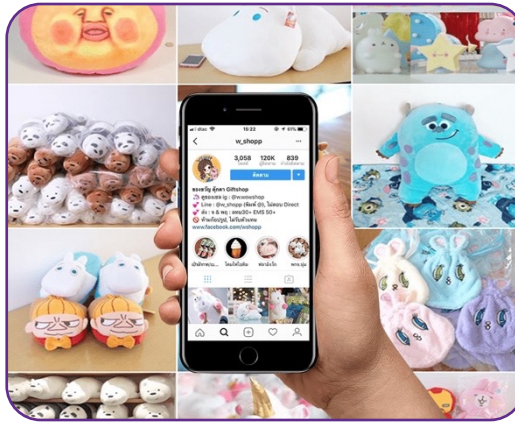
5. ขายเครื่องประทินผิว

ครีมบำรุงผิวเป็นสินค้าที่ได้รับความนิยมในตลาดออนไลน์ตีคู่มากับเครื่องสำอาง ขึ้นอยู่กับใครจะค้นคว้าทดลองให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีจุดเด่นกว่าคนอื่นเพื่อชิงพื้นที่การตลาด ซึ่งตลาดครีมยังสามารถเติบโตได้อีกหากมีรีวิวการใช้ที่ดี ลูกค้าซื้อถ้อ ซื้อใช้แล้วได้ผลก็จะมีการบอกต่อร้านของคุณอย่างแน่นอน



6. ขายเครื่องประดับ

งานเพิ่มเติมเสน่ห์ให้การแต่งกายคือ เครื่องประดับ ตั้งแต่ตกแต่งผม ศีรษะ ต่างหู สร้อยคอ สร้อยข้อมือ แหวน นาฬิกา เข็มกลัด การออกแบบดีไซน์ที่สวยงามมัดใจผู้ซื้อได้สามารถไปได้หลายโอกาสย่อมมีโอกาสขายได้เสมอรวมถึงเครื่องประดับแบบแอนิเมด ซึ่งถ้าหากถูกใจลูกค้าบนไอจีก็สามารถรับมาขายได้จากสำเพ็ง หรือนำเข้าจากต่างประเทศ



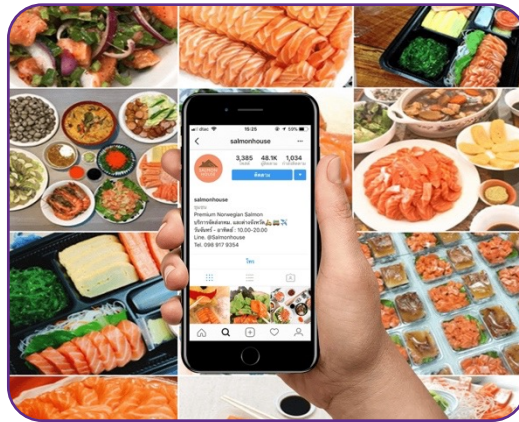
7. ขายตุ๊กตา ของเล่น ของขวัญ

ตุ๊กตา หุ่นยนต์ เกม ของเล่น ของขวัญวันสำคัญต่าง ๆ ของสะสมของเด็กหญิง เด็กชาย จนถึงวัยผู้ใหญ่ ควรติดตามกระแสความนิยมอยู่เสมอเพื่อหาสินค้ามาจำหน่ายให้เหมาะกับช่วงเวลา เพราะสิ่งของเหล่านี้ยังเป็นสินค้าขายดีและทำกำไรได้มาก เช่น ช่วงหนึ่งตุ๊กตาเฟอร์บี้ได้รับความนิยมจากดาราสไปตเด็กอนุบาล ด้วยความน่ารักของตุ๊กตาชนิดนี้จึงทำให้ตุ๊กตาเฟอร์บี้กลายเป็นสินค้าที่ขายดีมากจนขาดตลาด



8. ขายนิยายมือหนึ่ง หรือมือสอง

แม้ว่าปัจจุบันจะมีหนังสืออิเล็กทรอนิกส์ (E-BOOK) เข้ามาแย่งชิงตลาดผู้อ่านนวนิยายแต่หนังสือเป็นเล่มก็ยังครองความนิยมอย่างต่อเนื่อง เพราะความชอบของแต่ละคนต่างกัน ในทางการตลาดนิยายมีการซื้อขายแลกเปลี่ยนตลอด ถ้าหากคุณคือคนที่รู้จริงเรื่องนิยาย ความชอบของตลาด ก็สามารถขายสินค้าประเภทนี้ให้ได้กำไรอยู่เสมอได้



9. ขายของกิน

ปัจจุบันสินค้าประเภทบริโภคได้รับการพัฒนาเรื่องแพ็คเกจให้ดูดีขึ้นทั้งของกิน ขนม ของคาว ของหวาน ตลาดของคนรุ่นใหม่อยู่ที่ปลายนิ้ว การซื้อขายออนไลน์ผ่านบริการดีลิเวอรี่ ส่งถึงบ้านเป็นเงื่อนไขทรงพลังที่ทำให้ของกินสามารถขายออนไลน์ได้อยู่ที่ว่าคุณจะสรรหาของกินได้ถูกใจ คนส่วนมากหรือไม่พร้อมกับการบริการของร้านใดที่คิดว่าคุณ

(ที่มา : [HTTPS://WWW.KINGSMES.COM/2020/05/WHAT-SALE-ON-INSTAGRAM.HTML](https://www.kingsmes.com/2020/05/what-sale-on-instagram.html))



เพิ่มการรับรู้แบรนด์ ด้วย Tiktok



เช็คลิสต์ที่

07



การเปิดร้านออนไลน์บน TIKTOK

TIKTOK เป็นโซเชียลมีเดียที่กำลังมาแรง เพราะเป็นสังคมออนไลน์ที่รวบรวมทั้งความรู้ ความบันเทิงไว้ด้วยกันอย่างครบครัน ทำให้ผู้คน que เข้าไปเพลิดเพลินกับการชมคอนเทนต์ต่างๆ มีความสุข สนุกสนาน อีกทั้งผู้ผลิตยังมีการพัฒนาเครื่องมือการขายและการเปิดธุรกิจเสริมเข้ามาอย่างน่าสนใจ นับเป็นอีกเครื่องมือที่น่าทดลองใช้และเรียนรู้

การเปิดบัญชีและการตั้งค่าบัญชี

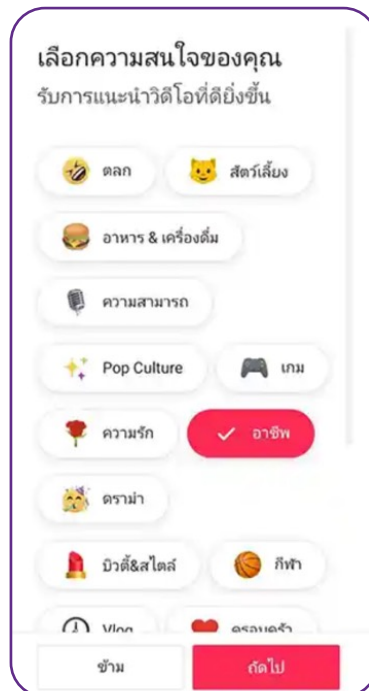
การตั้งชื่อร้านค้าควรตั้งให้สื่อถึงสิ่งที่ต้องการขาย ถ้าหากมี FACEBOOK ให้ตั้งชื่อเดียวกัน เพื่อป้องกันไม่ให้ลูกค้าเกิดการสับสน การใส่รายละเอียดในช่องทางการตั้งค่าบัญชี ให้ใส่รายละเอียดให้มากที่สุดเพื่อประโยชน์ในการค้นหาข้อมูลของลูกค้า รวมทั้งการเลือกหมวดหมู่ที่ส่งผลถึงระบบคอนเทนต์ของเรา ที่จะทำให้ผู้คน que สนใจได้ เห็นวิธีสมัคร TIKTOK โดยใช้ FACEBOOK การสมัคร TIKTOK มีได้หลายช่องทางดังต่อไปนี้

- สมัครผ่านหน้าเว็บไซต์ [HTTPS://WWW.TIKTOK.COM](https://www.tiktok.com)
- สมัครผ่านแอปพลิเคชันสำหรับมือถือ
 - ANDROID
 - IOS
- สมัครผ่าน WINDOWS APPS

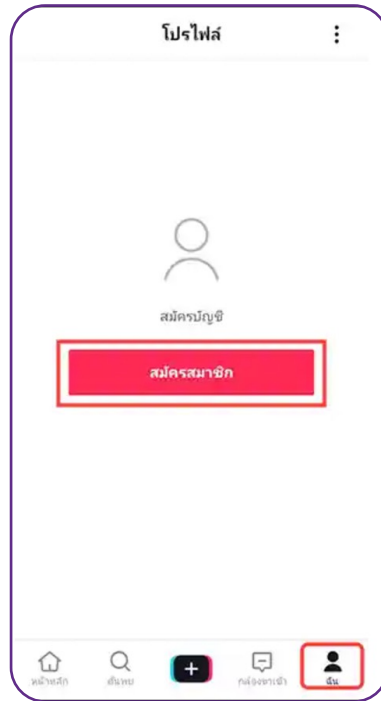
- สามารถสมัครหรือใช้งานผ่านช่องทางใดก็จะมี การเข้าสู่ระบบลักษณะคล้ายกันดังภาพด้านล่าง



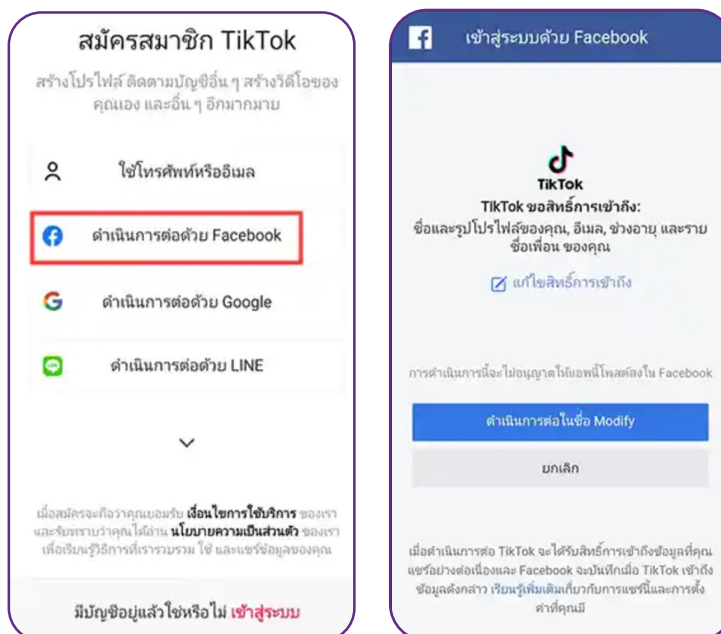
- อาจมีการแนะนำให้เลือกความสนใจในกรณีโหลดแอปพลิเคชัน TIKTOK ในครั้งแรก



- จากนั้นจะเป็นหน้าการใช้งานให้เลือกเมนู “ฉัน” และเลือก “สมัครสมาชิก” ดังภาพด้านล่าง



- หลังจากนั้นให้เลือก “FACEBOOK” ถ้ายังไม่มี FACEBOOK ต้องติดตั้งแอปพลิเคชัน FACEBOOK และเข้าบัญชีไว้ก่อน

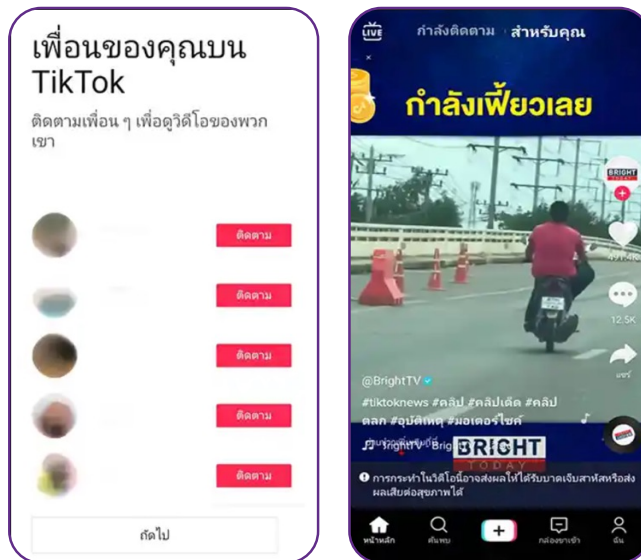


- ถัดจากนั้นจะมีให้คุณกำหนดอายุให้กรอกอายุลงไป (แนะนำให้ใส่เกิน 18 ปี)

23	พ.ย.	1979
24	ธ.ค.	1980
25	ม.ค.	1981

- กำหนด USERNAME ของคุณจำเป็นต้องตั้งเป็นภาษาอังกฤษและไม่ซ้ำกับผู้อื่น (สามารถเปลี่ยนได้ภายหลัง)

- กดสมัคร TIKTOK จะพบว่ามีการเพิ่มเพื่อนในรายชื่อเพื่อนจาก FACEBOOK ถ้าหากไม่ต้องการเพิ่มเพื่อนจากช่องทางนี้สามารถกดข้ามได้

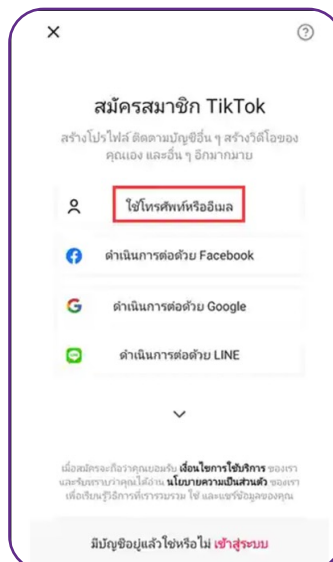


- กดถัดไปเพื่อเริ่มใช้งาน TIKTOK

วิธีสมัคร TIKTOK โดยใช้โทรศัพท์ / อีเมล

การสมัครผ่านเบอร์โทรสามารถทำได้ผ่านบริการช่องทางใดก็ได้ จะคล้ายกับการสมัครผ่านบัญชีของ FACEBOOK ถ้าสมัครผ่านเบอร์โทรจำเป็นต้องยืนยันรหัสทาง SMS ซึ่งขั้นตอนต่าง ๆ ไม่ซับซ้อน แต่การสมัครบัญชี TIKTOK ผ่านทางอีเมลจำเป็นต้องสมัครผ่านแอปพลิเคชันเท่านั้นถึงจะสามารถใส่อีเมลได้ โดยมีขั้นตอนดังต่อไปนี้

เลือกหน้าต่างสมัครสมาชิกเป็น **ใช้โทรศัพท์หรืออีเมล**



กำหนดวันเดือนปีเกิด

23	พ.ย.	1979
24	ธ.ค.	1980
25	ม.ค.	1981

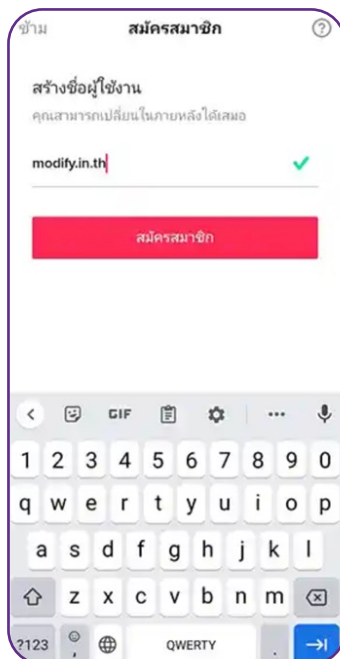
เลือกแถบอีเมล และกรอกอีเมล
จากนั้นกดถัดไป

อาจมีการยืนยันว่าคุณไม่ใช่หุ่นยนต์โดยการเลื่อนจิ๊กซอว์ กดต่อไปจะเป็นหน้าต่างการกำหนดรหัสผ่าน (รหัสผ่านต้องประกอบไปด้วยตัวอักษรและตัวเลขอย่างน้อย 8 ตัว)

จะปรากฏหน้ากรอกรายละเอียดการยืนยันอีเมล ให้ตรวจสอบอีเมลและนำรหัสกลับมากรอกให้เรียบร้อย



หลังจากนั้นจะให้ใส่ USERNAME กำหนดชื่อผู้ใช้ (สามารถเปลี่ยนหลังจากนี้ได้) เพื่อเริ่มใช้งาน TIKTOK

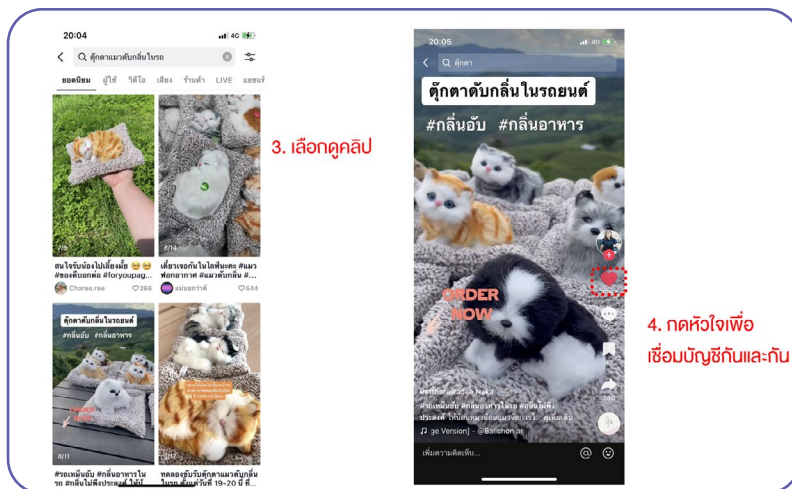
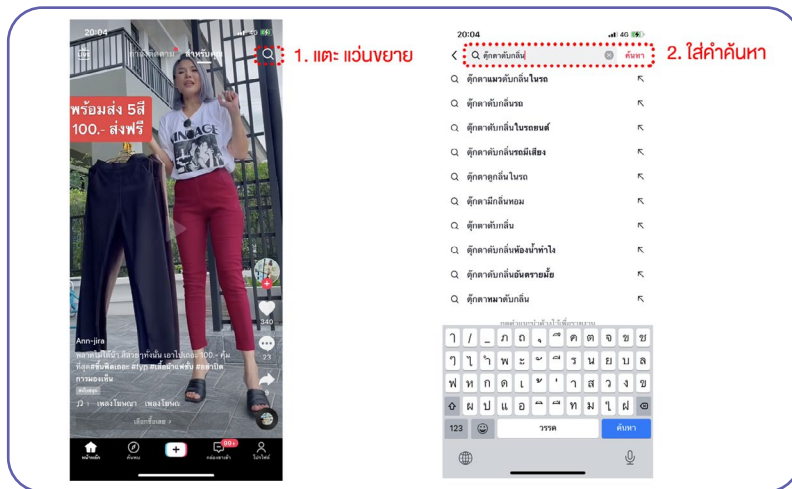


การเชื่อมบัญชีเรากับลูกค้า

ถ้าต้องการขายของต้องทราบว่าคุณค่าสนใจเรื่องอะไรบ้าง เช่น ถ้าลูกค้าเป็นผู้หญิง มักจะสนใจเรื่องแฟชั่นการแต่งตัว ให้กดหัวใจในคลิปแฟชั่นเพื่อเปิดการมองเห็นและเชื่อมบัญชีกับลูกค้า

เทคนิคก่อนลงมือขายของ

1. กดหัวใจคลิปที่กลุ่มลูกค้าชอบ
2. หาคำสำคัญเกี่ยวกับสินค้าของเรา และกดหัวใจเพื่อเชื่อมบัญชีโดยตรง
3. ทำแบบนี้สักระยะหนึ่งแล้วจึงลงคลิปบัญชีของเราที่จะมีคนเห็นเพิ่มขึ้นและมีการเข้าถึงมากขึ้น

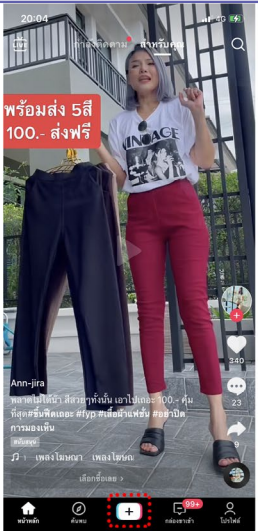


ตัวอย่าง ถ้าขายสินค้าตุ๊กตาคับกลิ้งให้ค้นหาคำนี้ในช่องค้นหของ TIKTOK จะปรากฏคลิปที่เกี่ยวข้องขึ้นมา ให้กดเข้าไปดูและกดหัวใจได้ทุกคลิป เพื่อเชื่อมต่อบัญชีของเรากับบัญชีคนอื่นที่น่าจะเป็นลูกค้า

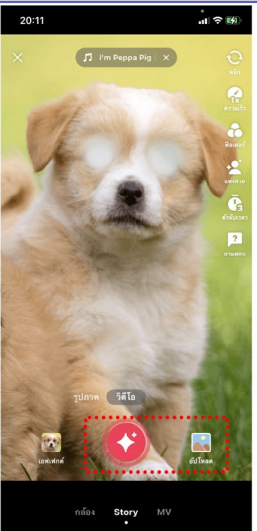
การสร้างคลิปบน TIKTOK

การสร้างคลิปใน TIKTOK คือการสร้างตัวตนบนโลกออนไลน์ที่ทรงพลังมาก ดังนั้นในช่วงเริ่มต้นควรลงคลิปวันละ 3-4 คลิปทุกวันอย่างสม่ำเสมอ แต่ละคลิปให้ลงห่างกันประมาณ 4 ชั่วโมง จนกระทั่งมีคลิป 30-50 คลิป


สร้างคลิป TIKTOK แบบง่ายๆ



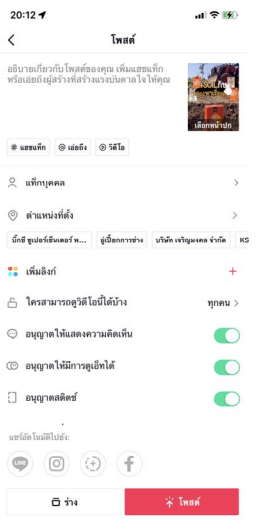
1. กดเครื่องหมาย +



2. กดถ่ายคลิป หรืออัปโหลดคลิป ที่ถ่ายไว้แล้ว



3. ตัดต่อคลิป เพิ่มข้อความ ใส่เพลง หรือพาด์เสียง เพิ่มเติมได้



4. เพิ่มคำอธิบาย และตะ โฟสต์ เพื่อเผยแพร่



วิธีทำคลิป TIKTOK ให้โดดเด่น

1. ผู้คนเลือกดู TIKTOK เพราะชอบความบันเทิง ให้พยายามสอดแทรกอารมณ์ขัน
2. คลิป TIKTOK จะเป็นคลิประยะเวลาสั้น ๆ ดังนั้นต้องทำให้กระชับและเข้าใจง่าย
3. ใช้แฮชแท็กของสินค้าและแฮชแท็กที่เกี่ยวข้องเพื่อเปิดการมองเห็น
4. พยายามลงคลิปสม่ำเสมอ จะทำให้ระบบเปิดช่องทางการมองเห็นให้เรา
5. ให้เปิดช่องแสดงความคิดเห็นหรือการแชร์ไว้ตลอด
6. ใช้เครื่องมือของ TIKTOK และเพลงฮิตใน TIKTOK จะทำให้คลิปติดเทรนด์ได้เร็วยิ่งขึ้น
7. ติดตามในโซเชียลว่ามีเหตุการณ์หรือสิ่งใดที่กำลังเป็นที่นิยมจากนั้นตามเทรนด์ให้ทัน

เทคนิคการใส่แฮชแท็ก



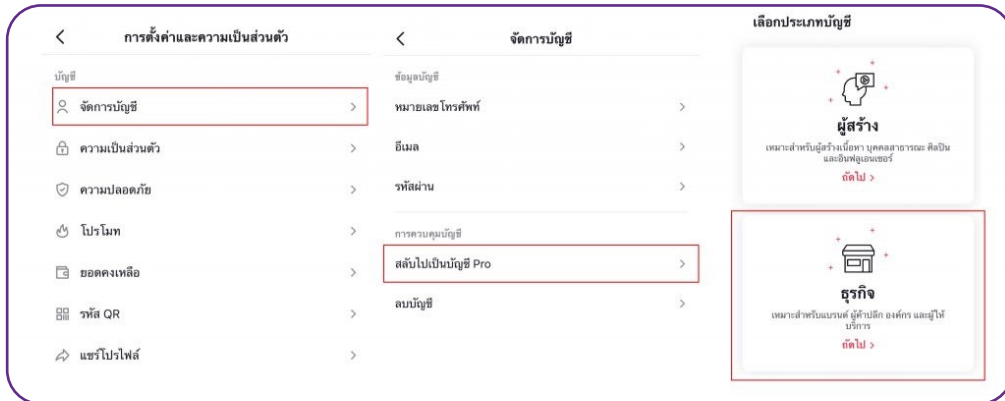
ให้ค้นหาแฮชแท็กยอดนิยมโดยลองพิมพ์คำสำคัญที่เกี่ยวข้องกับสินค้าในช่องค้นหาเลือกแฮชแท็กที่มีคนดูเป็นจำนวนมาก ยิ่งเป็นหลักล้านยิ่งดีซึ่งแฮชแท็กที่ใช้ได้มี 4 ประเภท คือ

1. แฮชแท็กสินค้าของเราโดยตรง
2. แฮชแท็กตามหมวดของสินค้า
3. แฮชแท็กจากความสนใจของลูกค้า
4. แฮชแท็กตามกระแส

อาจใช้แฮชแท็กที่ตรงกับสินค้าของเราหรือใส่แฮชแท็กอื่น ๆ ที่มีคนนิยม ผสมกันไปจะทำให้คลิปประสบความสำเร็จและได้รับความสนใจเร็วยิ่งขึ้น

การเปลี่ยนบัญชีส่วนตัวเป็นบัญชีธุรกิจ

บัญชีธุรกิจมีตัวช่วยหลายประการที่จะช่วยให้จัดการออเดอร์และลูกค้าดียิ่งขึ้น ซึ่งบัญชีธุรกิจตั้งค่าอย่างไร



1. เปิดหน้าโปรไฟล์ จากนั้นไปที่การตั้งค่า ที่ด้านบนขวาจะมีจุดสามจุด ให้คลิกเข้าไป
2. เลือก “จัดการบัญชี”
3. เลือก “สลับไปเป็นบัญชี PRO” ในหัวข้อการคุมบัญชี
4. จากนั้นสามารถเลือกบัญชี “ธุรกิจ” ได้ทันที

5 เนื้อหาที่น่าสนใจใน TIKTOK

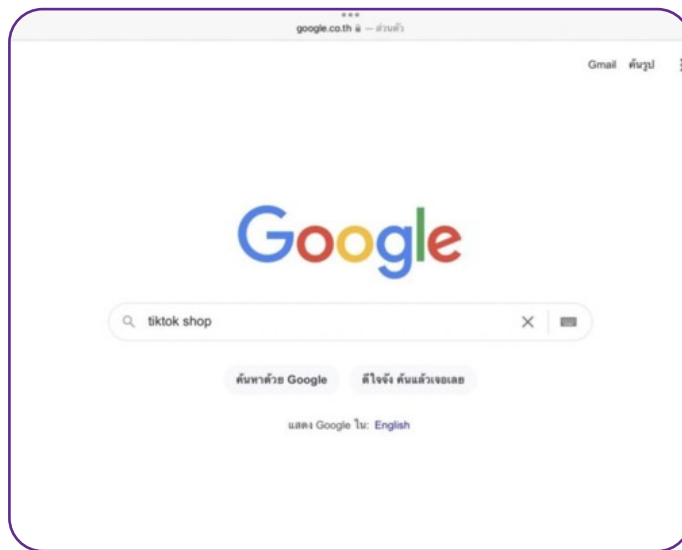
1. **เราเป็นใคร** คือการแนะนำตนเองว่าเป็นใคร แสดงตัวตนและหน้าตาเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจเพราะบางครั้งเมื่อลูกค้าพบสินค้าที่เหมือนกัน ลูกค้าก็จะเลือกว่าควรซื้อสินค้านี้กับใคร ดังนั้นการแนะนำตนเองเป็นการสร้างตัวตนบนโลกออนไลน์และทำให้สินค้าของเราน่าสนใจมากขึ้น
2. **แสดงผลลัพธ์หรือรีวิว** การขายของออนไลน์สำคัญว่าลูกค้าต้องเห็นผลลัพธ์ของการใช้สินค้าตัวนั้น ซึ่งเราอาจจะทำคลิปรีวิวเองหรือเป็นรีวิวของลูกค้าที่เคยใช้สินค้า
3. **แสดงให้เห็นว่าเรามีความเชี่ยวชาญ** ในการแนะนำสินค้าหรือการสาธิต ลูกค้าจะมั่นใจถ้าผู้ขายมีเชี่ยวชาญ
4. **แสดงวิธีการทำ** ถ่ายขั้นตอนการใช้งานหรือเทคนิคการใช้สินค้า
5. **แสดงวิธีแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นจริงว่าควรแก้ไขปัญหายังไง** จะทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นมากขึ้น

ทริเปิด TIKTOK SHOP

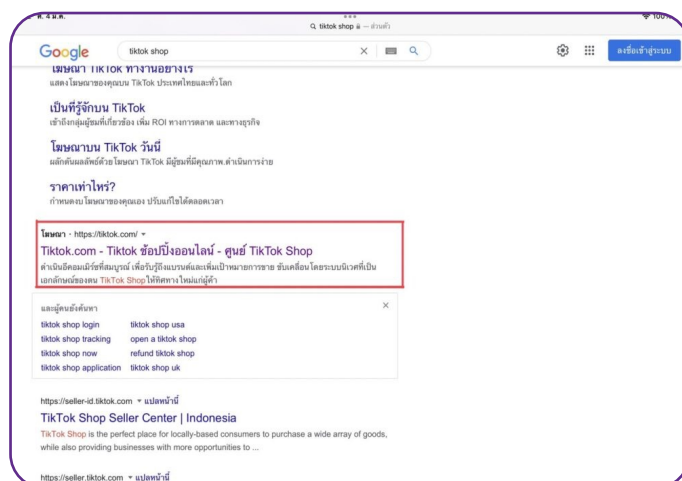
TIKTOK SHOP คือร้านค้าออนไลน์ในช่องทางของ TIKTOK โดยทุกคนสามารถขายสินค้าใน TIKTOK ได้ ลูกค้านดูคลิปวีว็จบกดสั่งซื้อได้ทันที จบการขายภายในแอปพลิเคชันเพียงกดไม่กี่ขั้นตอน ก่อนสมัคร TIKTOK SHOP ควรมีช่อง TIKTOK เป็นของตัวเองก่อน จะทำให้การสมัครง่ายมากขึ้น

ขั้นตอนการสมัคร TIKTOK SHOP SELLER

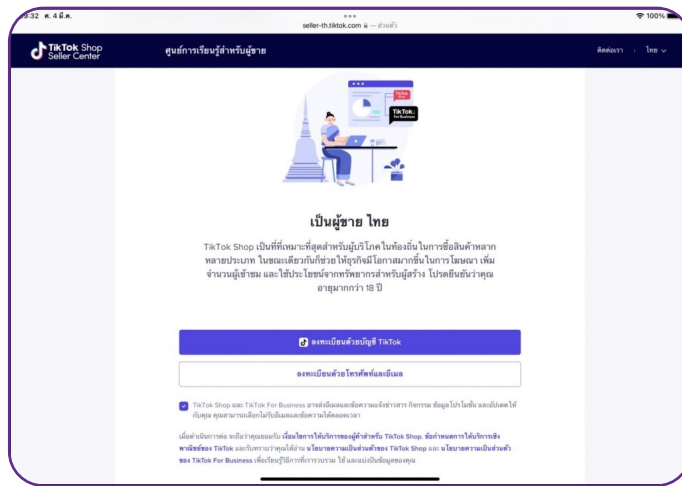
1. เข้า GOOGLE ค้นหา TIKTOK SHOP



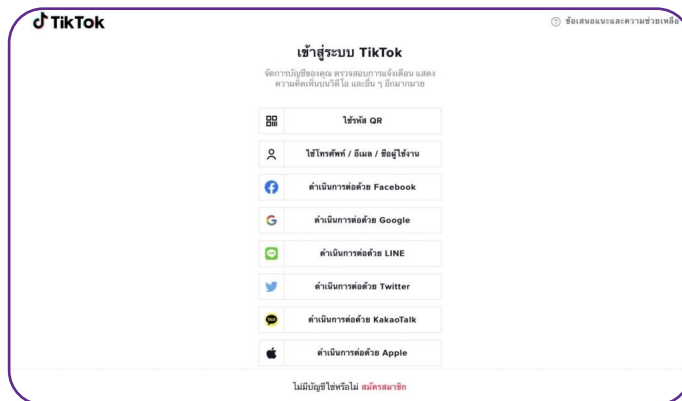
2. กดเข้า ที่ TIKTOK ซอปปิงออนไลน์ หรือ HTTPS://SELLER-TH.TIKTOK.COM/HOMEPAGE



3. การลงทะเบียนสามารถลงทะเบียนได้ทั้งแบบใช้บัญชี TIKTOK หรือเบอร์โทรศัพท์หรืออีเมลก็ได้



4. เลือกเข้าสู่ระบบ TIKTOK สามารถเลือกใช้ QR หรือ FACEBOOK หรือ LINE เพื่อลงทะเบียนก็ได้

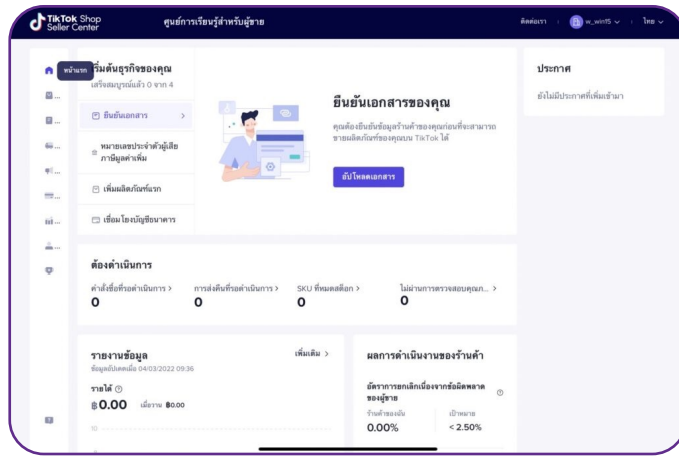


5. ยืนยันข้อมูลการติดต่อ โดยกรอกอีเมลและรหัสยืนยันที่ได้รับในอีเมล

6. กดยอมรับ

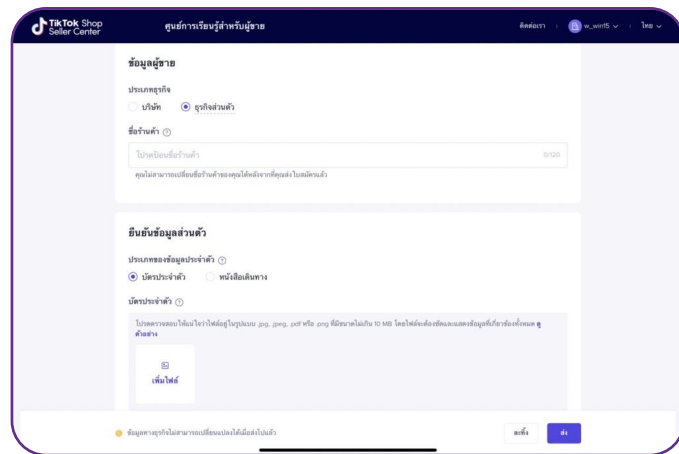
ก่อนกด อ่านทุกขั้นตอนให้ครบถ้วนทุกอย่างต้องยอมรับข้อกำหนดและเงื่อนไข

7. จากนั้นเข้ามาจัดการข้อมูลต่าง ๆ โดยสามารถลงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจได้



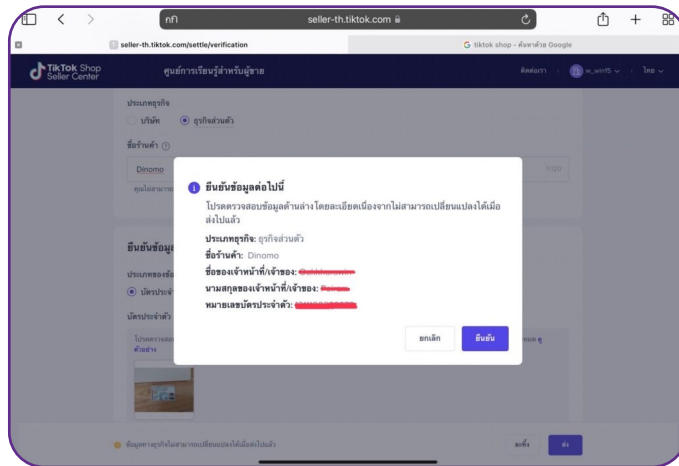
ก่อนลงขายผลิตภัณฑ์ ผู้ขายจะต้องยืนยันเอกสารก่อน หากเป็นบริษัทจำเป็นต้องใช้ เอกสารจดทะเบียนบริษัท ลงชื่อร้านค้า ส่งไฟล์เอกสารจดทะเบียนบริษัท หากไม่สามารถ ทำตามขั้นตอนที่เป็นธุรกิจส่วนตัว

8. ยืนยันตัวตนแบบธุรกิจส่วนตัว

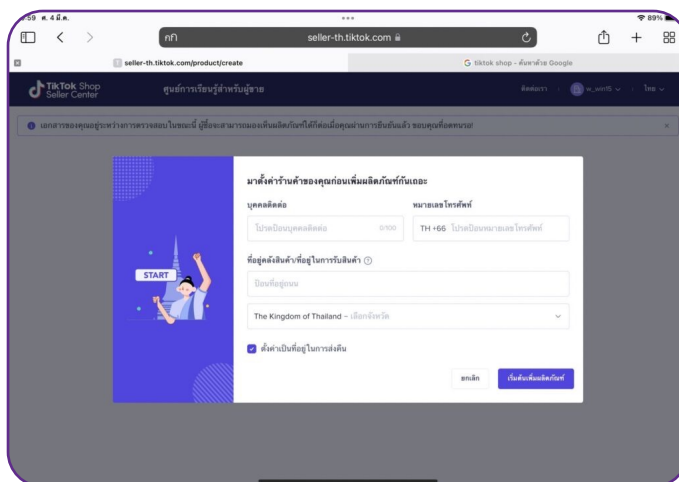


ธุรกิจส่วนตัวใช้บัตรประจำตัวประชาชนเพื่อยืนยันตัวตนป้อนข้อมูลที่ถูกต้อง และสามารถกดส่งได้ทันที

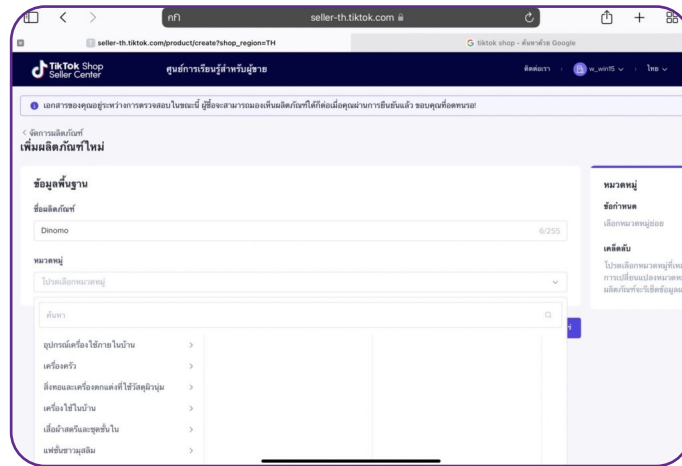
9. อ่านข้อมูลก่อนการกดยืนยันตัวตนอีกครั้ง



10. ตั้งค่าร้านค้า



11. ใส้ข้อมูลพื้นฐาน



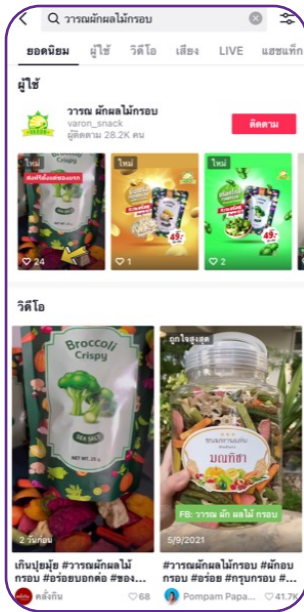
ใส้ข้อมูลต่าง ๆ ของร้านค้า

1. ชื่อร้านค้า
2. เลือกหมวดหมู่สินค้า
3. เลือกแบรนด์ สินค้า
4. เลือกวัสดุ
5. ใส้รายละเอียดเพิ่ม รูปภาพ วิดีโอ คำอธิบาย
6. ข้อมูลการขาย (ตัวแปร สี ขนาด)
7. การขนส่งและการรับประกันสินค้า

ใส้ข้อมูลเสร็จสามารถกดเผยแพร่ได้ทันที

ตัวอย่างสินค้าและบริการใน TIKTOK

1. สินค้าผักอบกรอบ

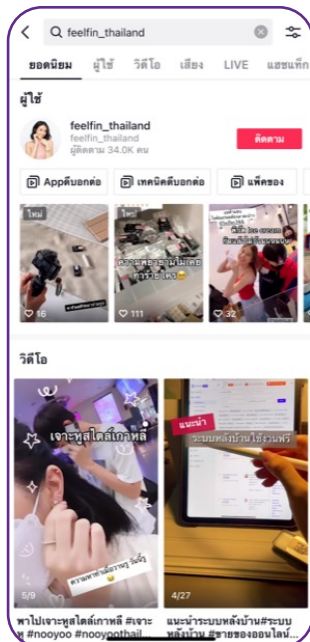
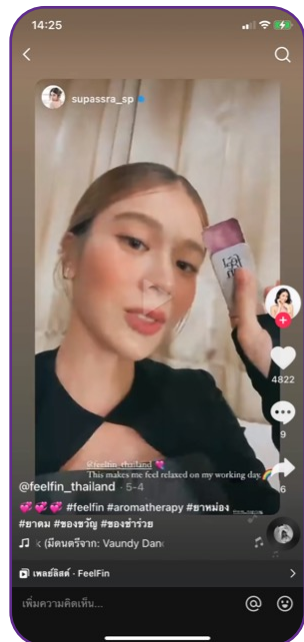


ดูคลิปได้ที่



(ที่มา : TIKTOK วารณ ผักผลไม้กรอบ)

2. ยาดม

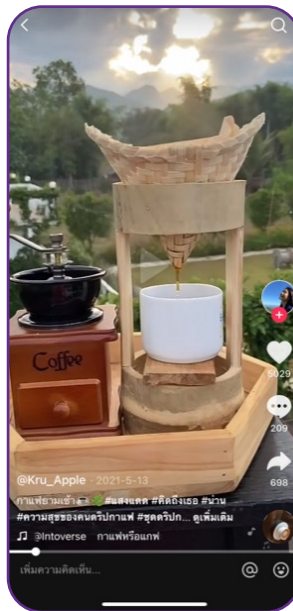
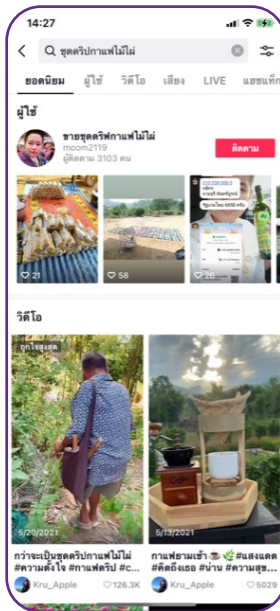


ดูคลิปได้ที่



(ที่มา : TIKTOK FEELFIN_THAILAND)

3. ชุดกริปกาแฟไม้ไฟ

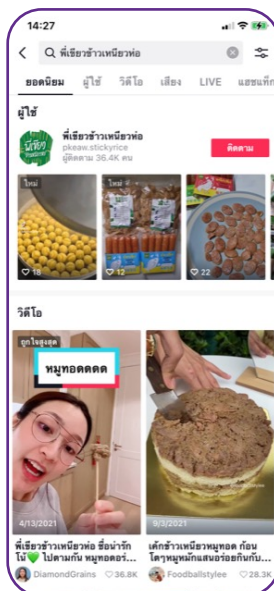


ดูคลิปได้ที่



(ที่มา : TIKTOK KRU APPLE)

4. อาหาร



ดูคลิปได้ที่



(ที่มา : TIKTOK พี่เขี้ยวข้าวเหนียวห่อ)



เพิ่มยอดขายและซื้อซ้ำ ด้วย Line OA



เช็คลิสต์ที่

08

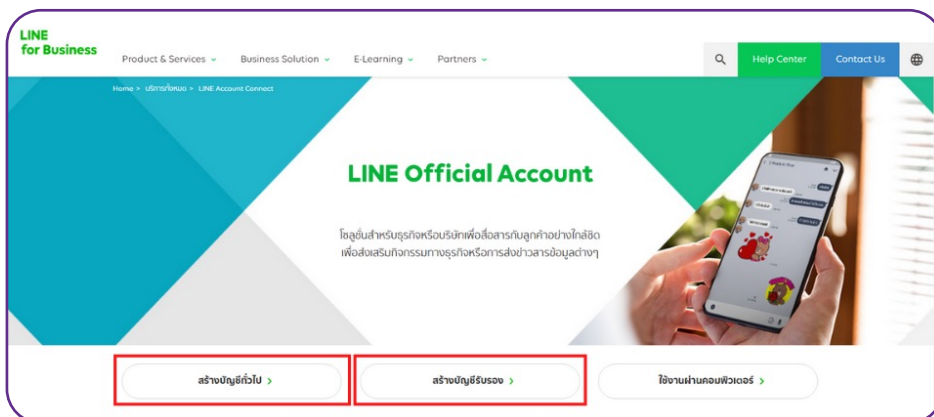


คนไทยเลือกใช้ LINE เป็นช่องทางสื่อสาร เพราะใช้ง่ายและเข้าถึงผู้ใช้ทุกเพศทุกวัย ดังนั้น LINE จึงเป็นโซเชียลมีเดียที่ควรนำมาใช้ในการสร้างธุรกิจ LINE OA ได้รับการออกแบบมาให้ติดต่อกับลูกค้าได้จำนวนมากช่วยประหยัดค่าใช้จ่าย และมีการทำงานหลากหลายอย่างที่ช่วยให้เราดูแลลูกค้าได้แบบมืออาชีพ LINE OA นิยมใช้เพื่อดูแลลูกค้าเก่าและส่งโปรโมชั่นเพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำและเพิ่มยอดขาย

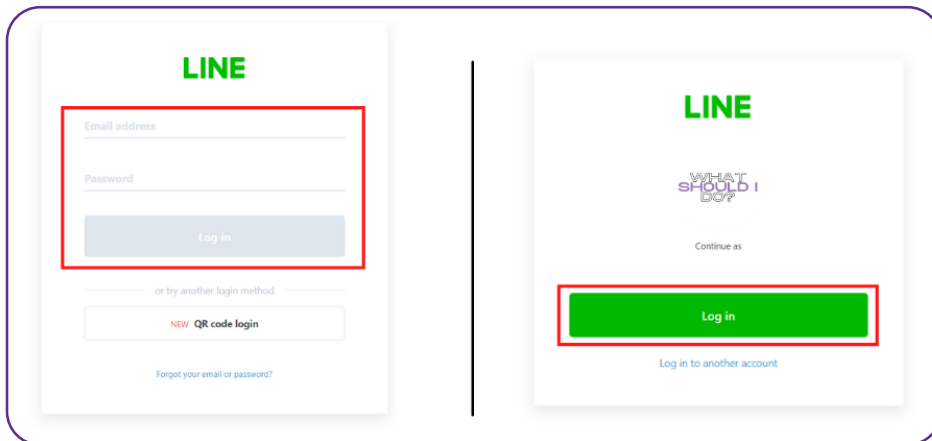
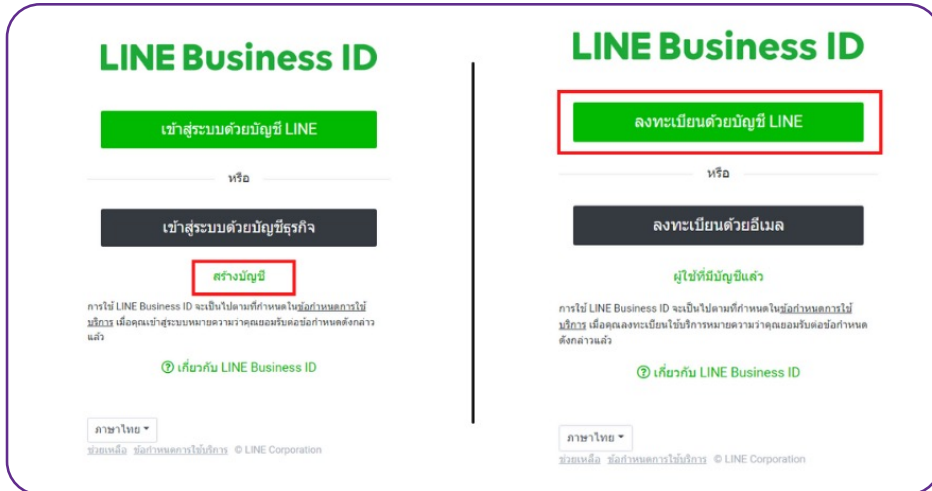
การสร้างร้านบน LINE OA

ขั้นตอนที่ 1 เข้าเว็บ [HTTPS://LINEFORBUSINESS.COM/TH/SERVICE/LINE-OA-FEATURES](https://lineforbusiness.com/th/service/line-oa-features) จากนั้นคลิก **สร้างบัญชีทั่วไป** หรือ **สร้างบัญชีรับรอง**

*หากเข้ามาแล้วเป็นภาษาอังกฤษ สามารถกดเปลี่ยนเป็นภาษาไทยตรงสัญลักษณ์รูปโลก (มุมบนด้านขวา)



เมื่อคุณเข้าสู่หน้า LINE BUSINESS ID หรือหน้าสร้างบัญชี LINE OA ให้คลิก **สร้างบัญชี** และคลิก **ลงทะเบียนด้วยบัญชี LINE**



ขั้นตอนที่ 2 : กรอกข้อมูลบัญชีธุรกิจ

1. ที่หน้า CREATE LINE OFFICIAL ACCOUNT ให้กรอกรายละเอียดเกี่ยวกับธุรกิจของคุณ (ACCOUNT INFO) ดังนี้

ACCOUNT NAME : กรอกชื่อธุรกิจหรือชื่อแบรนด์ โดยชื่อนี้จะเป็นชื่อบัญชี LINE OA ของคุณ และจะแสดงให้ผู้ที่จะมาเพิ่มบัญชี LINE OA ได้เห็นชื่อนี้

EMAIL ADDRESS : กรอกอีเมล (อาจเป็นอีเมลร้านค้า หรืออีเมลส่วนตัวก็ได้)

COMPANY OR OWNER'S COUNTRY OR REGION : เลือกประเทศที่อยู่ คือ ประเทศไทย

COMPANY NAME : ให้กรอกชื่อบริษัท (ในกรณีที่จดทะเบียนบริษัทและสมัครบัญชีรับรอง) หรือกรอกชื่อแบรนด์ (ในกรณีที่ไม่ได้จดทะเบียนบริษัทและสมัครบัญชีทั่วไป)

INDUSTRY : เลือกหมวดอุตสาหกรรมให้ใกล้เคียงกับสินค้าและบริการของคุณ

เมื่อกรอกรายละเอียดครบถ้วนแล้ว ให้คลิก **CONTINUE**

The screenshot shows a mobile interface for creating a LINE official account. It features a progress bar at the top with three steps: 'Enter company info', 'Check application', and 'Application complete'. The current step is 'Enter company info'. The form includes the following fields: 'Login info' (Username), 'Service region' (set to Thailand), 'Account info' (Account name: 'ชื่อบัญชี หรือ ชื่อแบรนด์', Email address: 'อีเมล', Company or owner's country or region: 'เลือกประเทศ'), 'Company name' (กรอกชื่อบริษัท (ถ้ามี)), and 'Industry' (เลือกอุตสาหกรรม). A 'Continue' button is highlighted with a red box at the bottom.

2. ระบบจะให้ยืนยันข้อมูลอีกครั้ง หากข้อมูลถูกต้อง คลิก SUBMIT เพียงเท่านี้ คุณก็ได้สมัคร LINE OA เสร็จเรียบร้อยแล้ว

3. ระบบจะแสดง YOUR LINE OFFICIAL ACCOUNT IS READY ให้คลิก **GO TO LINE OFFICIAL ACCOUNT MANAGER**

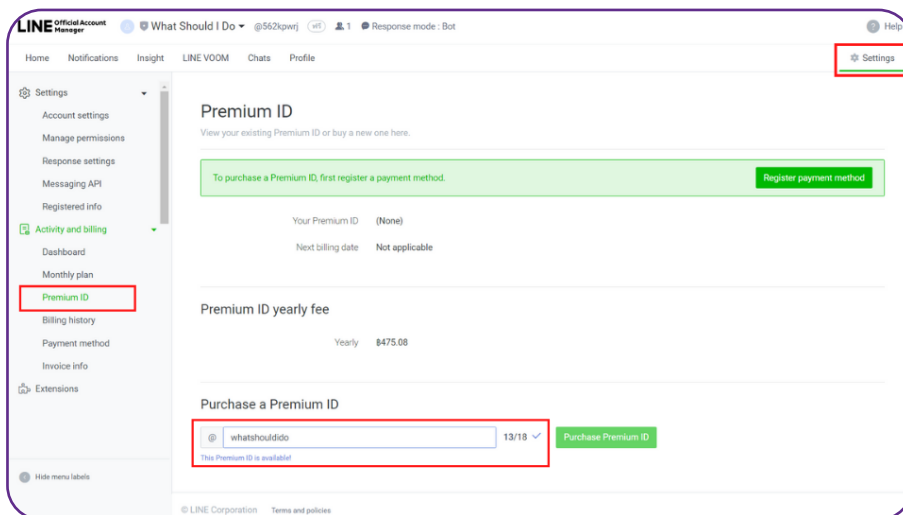
The image shows two screenshots of the LINE Official Account creation process. The left screenshot is the 'Confirm Info' screen, which displays the account details entered in the previous step: Account name (What Should I Do), Email address, Company or owner's country or region (Thailand), Company name (What Should I Do), and Industry (ร้านอาหาร - ร้านอาหารอื่นๆ). There are 'Cancel' and 'Submit' buttons at the bottom. The right screenshot is the 'Your LINE official account is ready' screen, which displays the account details: Account name (What Should I Do), Industry (ร้านอาหาร - ร้านอาหารอื่นๆ), and Basic ID (@902pwj). A 'Go to LINE Official Account Manager' button is highlighted with a red box. Below the account info, there is an FAQ section with a link to help with common issues.

เทคนิคการตั้งชื่อร้าน ถ้ามีร้านค้าบนโซเชียลมีเดียอื่น ๆ แนะนำให้ตั้งชื่อและใส่โลโก้เดียวกัน เพื่อป้องกันไม่ให้ลูกค้าเกิดความสับสน ถ้าต้องการได้ชื่อผู้ใช้แบบที่ค้นหาได้ อาจซื้อ PREMIUM ID ตามชื่อร้าน แต่จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่ม

การสร้าง PREMIUM ID

สำหรับบัญชีที่สร้างใหม่ ระบบจะสุ่มตัวอักษรและตัวเลขสำหรับบัญชีของคุณ เพื่อให้ผู้อื่นทำการเพิ่มเพื่อน (คล้ายกับไอดีไลน์) เช่น @562kpwj ซึ่งอาจจำได้ยากหรืออาจเกิดความผิดพลาดในการค้นหาได้ คุณสามารถเปลี่ยนเป็น @ชื่อแบรนด์หรือชื่อที่คุณต้องการ) ดังนี้

1. คลิก ตั้งค่า (SETTINGS) บริเวณมุมบนขวา
2. คลิก PREMIUM ID ที่แถบเมนูซ้ายมือ
3. ในช่อง TO PURCHASE A PREMIUM ID ให้พิมพ์ @ชื่อแบรนด์ของคุณ โดยคุณจะต้องจ่ายเงินเพื่อซื้อ PREMIUM ID ปีละ 475 บาท



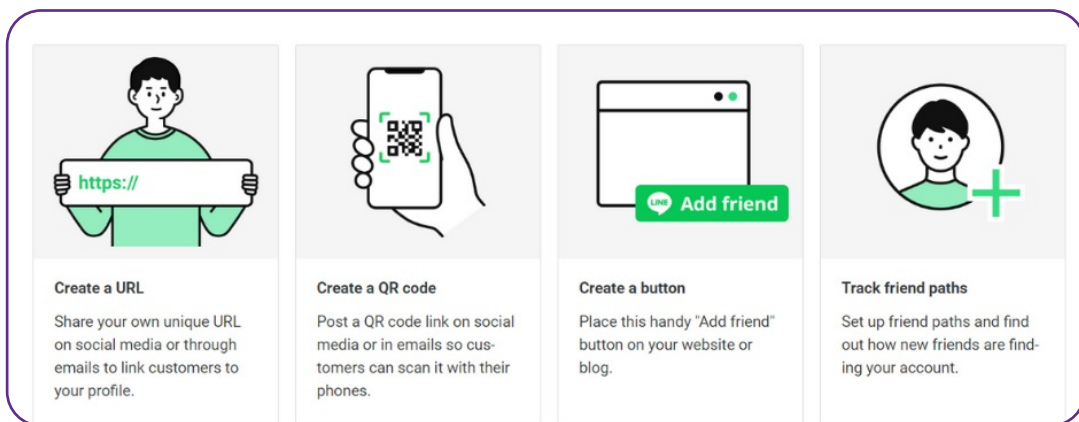
เทคนิคการดึงลูกค้าเข้า LINE OA โดยใช้เทคนิคการ GAIN FRIENDS

การเพิ่มเพื่อนใน LINE OA จะช่วยให้มีฐานลูกค้าในมือและทำให้ลูกค้าไม่พลาดข้อมูลสำคัญ โดยสามารถเชิญได้ด้วยวิธีการดังนี้

1. การส่งคำเชิญในไลน์แชท
2. การส่งลิงก์
3. การสแกนคิวอาร์โค้ด

วิธีสร้างการเพิ่มเพื่อน

- เข้าหน้า HOME แล้วเลื่อนลงมาด้านล่างสุดในหัวข้อ GAIN FRIEND > ADD FRIEND TOOLS
- **CREATE A URL** : สร้างลิงก์เฉพาะและแชร์ผ่านโซเชียลมีเดีย อีเมล หรือช่องทางอื่น ๆ เพื่อนำผู้ใช้ไปยังบัญชี LINE OA ของคุณ
- **CREATE QR CODE** : สร้าง QR CODE ที่ผู้ใช้สามารถสแกนด้วยเครื่องอ่านโค้ด QR เพื่อเป็นเพื่อนกับบัญชี LINE OA ของคุณ
- **CREATE A BUTTON** : สร้างปุ่มสำหรับนำไปติดไว้ที่เว็บไซต์ บล็อก เพื่อให้คลิกเพิ่มเพื่อนกับบัญชี LINE OA ของคุณ



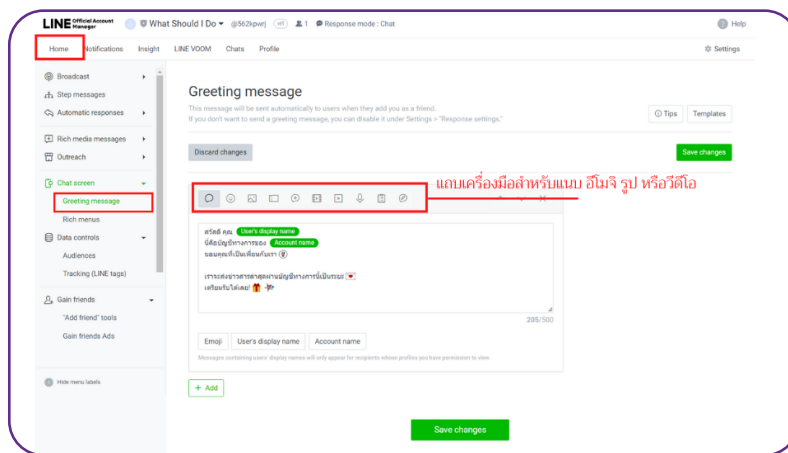
เทคนิคนี้สามารถเก็บลูกค้าเก่าไว้ใน LINE OA โดยการพิมพ์ QR CODE ติดไปกับสินค้าที่จัดส่ง พร้อมระบุให้ลูกค้าสแกนเพิ่มเพื่อนเพื่อรับสิทธิพิเศษในการซื้อครั้งต่อไป หรือลงทะเบียนสินค้าเพื่อรับประกัน 1 ปี วิธีนี้จะทำให้ไม่ขาดการติดต่อกับลูกค้าเก่า



การสร้างความประทับใจให้ลูกค้า

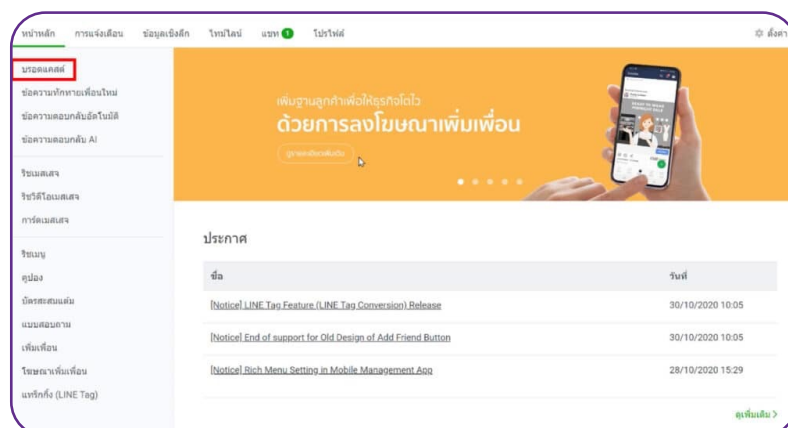
การสร้างข้อความทักทายเพื่อนใหม่ GREETING MESSAGE เป็นข้อความทักทายเพื่อนใหม่ที่เป็นข้อความอัตโนมัติ เมื่อลูกค้าเพิ่มเพื่อนเป็นครั้งแรกจะทำให้ลูกค้าประทับใจในครั้งแรกที่พบกัน

1. คลิกเมนู HOME > GREETING MESSAGE
2. พิมพ์ข้อความที่ต้องการ พร้อมแนบรูปภาพ วิดีโอ ฮีโมจิ หรืออื่น ๆ จากนั้นกด SAVE CHANGES
3. จากนั้นให้เข้าไปที่หน้า SETTINGS (มุมบนขวามือ) > RESPONSE SETTING > คลิก ENABLED ที่หัวข้อ GREETING MESSAGE

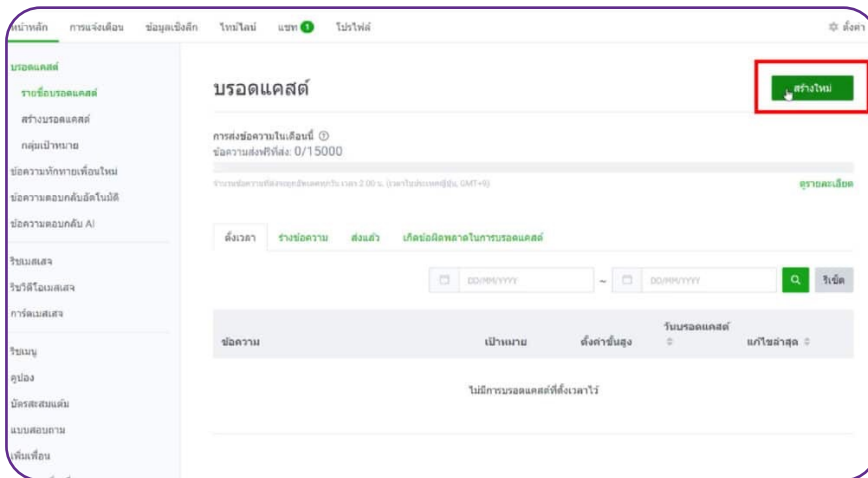


การ Broadcast ข้อความ

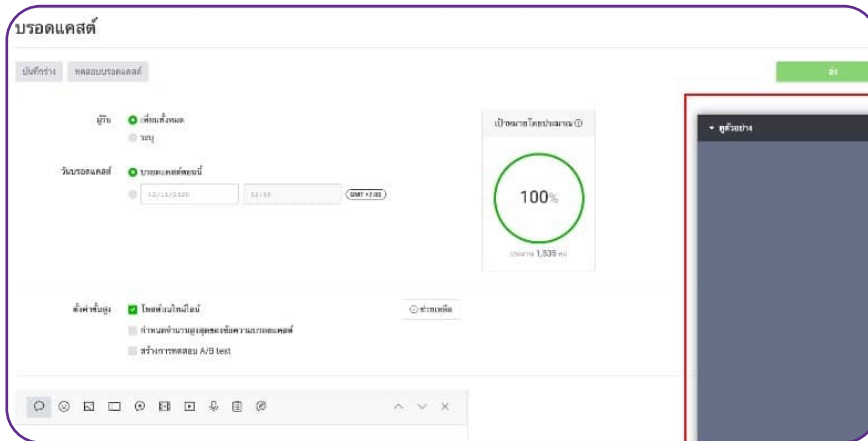
คือการส่งข้อความถึงลูกค้าทุกคนภายในคลิกเดียว และไม่เสียค่าใช้จ่ายถ้าใช้ข้อความไม่เกิน 1,000 ข้อความต่อเดือน โดยสามารถส่งได้ทั้งตัวอักษร รูปภาพ วิดีโอ คุปอง ข้อความเสียง จากหน้าหลัก ให้สังเกตที่เมนูด้านซ้าย ลำดับแรกคือ **“Broadcast”** ให้คลิก 1 ครั้ง



เมื่อเข้าสู่หน้าบรอดแคสต์ ให้กดที่ “สร้างใหม่”



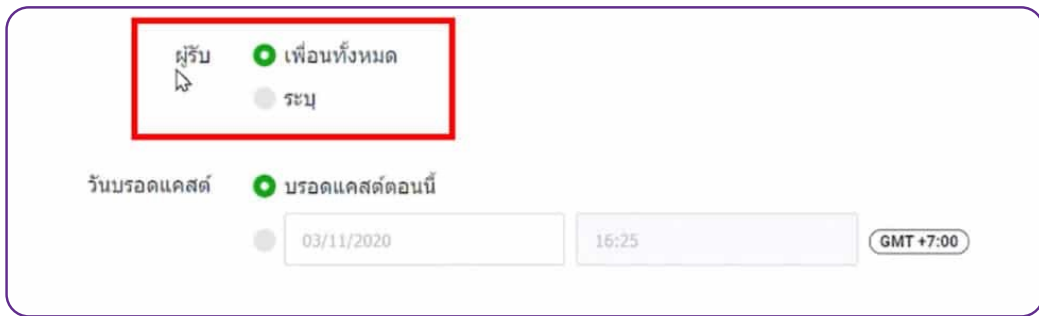
เมื่อกดแล้ว ระบบจะมีตัวอย่างทำงานหน้าจอมือถือขึ้นมาที่มุมขวาล่างของหน้าจอคอมพิวเตอร์ เวลาที่ตั้งค่า หรือใส่รูป และข้อความใด ๆ ลงไป ระบบก็จะแสดงภาพตัวอย่างให้เห็นเลยทันที



การตั้งค่า “ผู้รับ” มีให้เลือก 2 ตัวเลือก

“เพื่อนทั้งหมด” เป็นค่าตั้งต้นที่ระบบตั้งค่าไว้ให้ หมายความว่า เป็นกระจายข่าวหรือบรอดแคสต์ไปยังผู้ติดตาม (FOLLOWER) ทั้งหมดของเรา

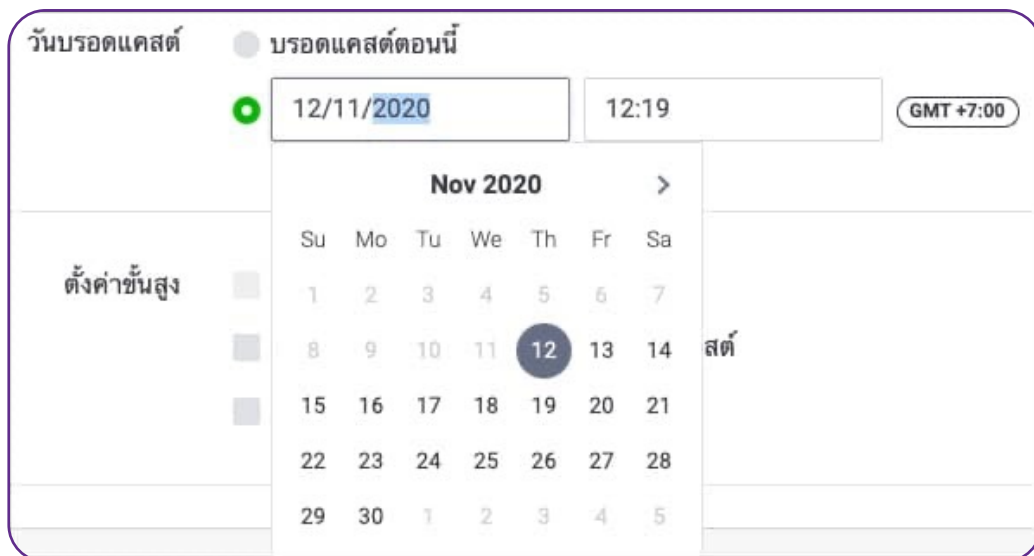
“ระบุ” เป็นการตั้งค่าตามต้องการของผู้ขาย กล่าวคือเป็นการตั้งค่าที่สามารถระบุและเลือกส่งให้กับลูกค้าโดยตรง



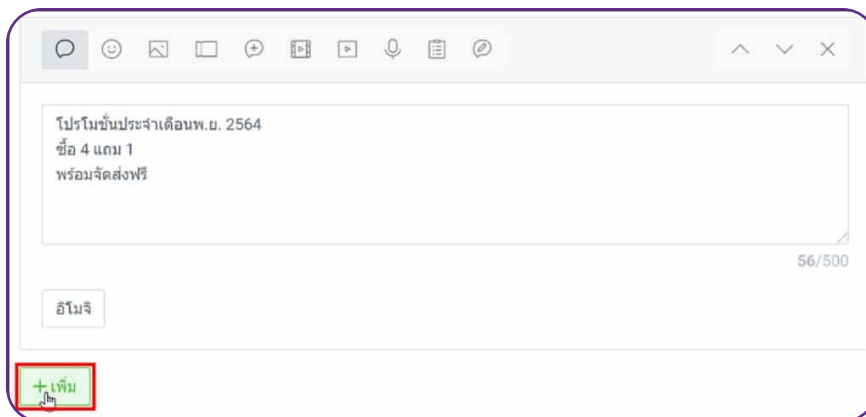
กำหนดวันบรอดแคสต์ จะมีให้เลือก 2 ตัวเลือก คือ

“บรอดแคสต์ตอนนี้” หมายความว่าให้ส่งข้อความเลยทันทีหลังจากตั้งค่าเสร็จ

ตั้งวัน-เวลาที่จะให้บรอดแคสต์ สามารถทำได้โดยคลิกวงกลมก่อน 1 ครั้งให้เป็นสีเขียว และคลิกในช่องสี่เหลี่ยมอีกครั้งเพื่อเลือกวัน/เดือน/ปี และเวลา สำหรับธุรกิจที่มีการทำคอนเทนต์สม่ำเสมอ มีการวางแผนทำปฏิทินคอนเทนต์ (CONTENT CALENDAR) ก็มักจะใช้ตัวเลือกนี้กัน เพราะสามารถเตรียมทำคอนเทนต์และตั้งเวลาบรอดแคสต์ไว้ล่วงหน้าได้



การใส่ข้อความที่ต้องการบรอดแคสต์ ในการบรอดแคสต์ 1 ครั้ง LINE กำหนดให้สามารถตั้งค่าส่งข้อความได้ถึง 3 บอลลูน คำว่า “บอลลูน” หมายถึง ข้อความหรือรูปภาพ สติกเกอร์ หรือ ใดๆ ที่เราต้องการสื่อสารกับลูกค้า สำหรับวิธีการเพิ่มบอลลูนคือการกดปุ่ม “+เพิ่ม” ที่อยู่ด้านล่างเท่านั้น



แต่ละบอลลูนจะสามารถเลือกส่งได้หลากหลายรูปแบบ ได้แก่

- “ข้อความ” กำหนดให้ไม่เกิน 500 ตัวอักษรต่อหนึ่งข้อความ
- “สติกเกอร์” เป็นสติกเกอร์น่ารัก ๆ ของไลน์ มีให้เลือกทั้งบราวน์ โคนี่ และเปิดเสียงแชลลี
- “รูปภาพ” รูปแบบไฟล์จะต้องเป็น JPEG หรือ PNG ขนาดไฟล์ไม่เกิน 10 MB ถ้าเกินจะไม่สามารถบรอดแคสต์ได้
- “คูปอง” ถ้าต้องการบรอดแคสต์คูปอง เราต้องเข้าไปในเมนูการสร้างคูปองและสร้างให้เรียบร้อยก่อน
- “ริชเมสเสจ” (RICH MESSAGE) คือ รูปภาพขนาดใหญ่เต็มหน้าจอมือถือ ซึ่งเราต้องเข้าไปสร้างที่เมนูการสร้างริชเมสเสจให้เรียบร้อยก่อน
- “ริชวิดีโอเมสเสจ” (RICH VDO MESSAGE) คือ วิดีโอขนาดใหญ่เต็มหน้าจอมือถือ อันนี้ เราก็ต้องเข้าไปสร้างที่เมนูการสร้างริชวิดีโอเมสเสจให้เรียบร้อยก่อนเช่นกัน
- “วิดีโอ” เป็นคลิปวิดีโอของเราที่สามารถอัปโหลดได้เลยโดยไม่ต้องเข้าไปสร้างในระบบไว้ก่อน รูปแบบไฟล์ต้องเป็น MP4, M4V, MOV, AVI, WMV และขนาดไฟล์ต้องไม่เกิน 200 MB
- “ข้อความเสียง” เป็นคลิปเสียงที่สามารถอัปโหลดได้เลยโดยไม่จำเป็นต้องเข้าไปสร้างในระบบไว้ก่อนรูปแบบไฟล์ต้องเป็น WAV, MP3, M4A, AAC, OGG และขนาดไฟล์ต้องไม่เกิน 200 MB

• **“แบบสอบถาม”** กรณีที่ต้องการส่งแบบสอบถาม หรือ แบบสำรวจให้ลูกค้า เช่น ศูนย์บริการซ่อมรถยนต์ส่งให้ลูกค้าหลังเข้ารับการใช้บริการเพื่อประเมินความพึงพอใจ หรือฝ่ายการตลาดอยากสำรวจความต้องการลูกค้าก่อนออกสินค้าหรือบริการใหม่ ๆ ก็สามารถใช้งานแบบสอบถามของไลน์ได้ โดยต้องเข้าไปสร้างที่เมนูการสร้างแบบสอบถามก่อน หลังจากนั้นจึงนำมาบรอดแคสต์ได้

• **“การ์ดเมสเสจ”** เป็นฟีเจอร์ใหม่ของไลน์ที่เพิ่มลูกเล่นให้กับการบรอดแคสต์ โดยเป็นการผสมผสานระหว่างการส่งรูปภาพ ข้อความ และที่สำคัญคือปุ่ม CALL-TO-ACTION ที่สามารถลิงก์ลูกค้าของเราไปยังที่ต่าง ๆ ได้ในลักษณะการทำงานแบบเดียวกันกับของริชเมนู (RICH MENU) ต่างกันที่ริชเมนูจะอยู่ที่ด้านล่างของหน้าแชท แต่การ์ดเมสเสจคือเราใช้บรอดแคสต์ได้ นอกจากนี้การ์ดเมสเสจยังแสดงเนื้อหาแบบภาพสไลด์ที่ผู้ใช้สามารถปิดการดูไปด้านข้างเพื่อดูเนื้อหาบนการ์ดใบอื่นได้คลิก **“ดูตัวอย่าง”** เพื่อตรวจสอบความเรียบร้อยอีกครั้ง

เมื่อตั้งค่าเสร็จเรียบร้อยแล้วก็สามารถกด **“ส่ง”** ได้เลย ซึ่งในที่นี้ ถ้าเราเลือกตั้งค่าเป็นบรอดแคสต์ตอนนี้ ข้อความก็จะถูกส่งออกไปทันที แต่ถ้าเลือกตั้งวัน-เวลาไว้ ข้อความก็จะถูกเก็บไว้ในระบบก่อน จนถึงเวลาที่เรากำหนดจึงถูกส่งออกไป

การคำนวณจำนวนข้อความต่อการส่ง **1 ครั้ง**



1. Points to the 'MIDNIGHT SALE' post in the chat.

2. Points to the profile card for 'Lovely Satun Travel'.

การคิดจำนวนข้อความ จะคิดจาก TARGET REACH

ส่งข้อความ 1 ครั้ง
X
Target Reach 600 คน
=
600 ข้อความ

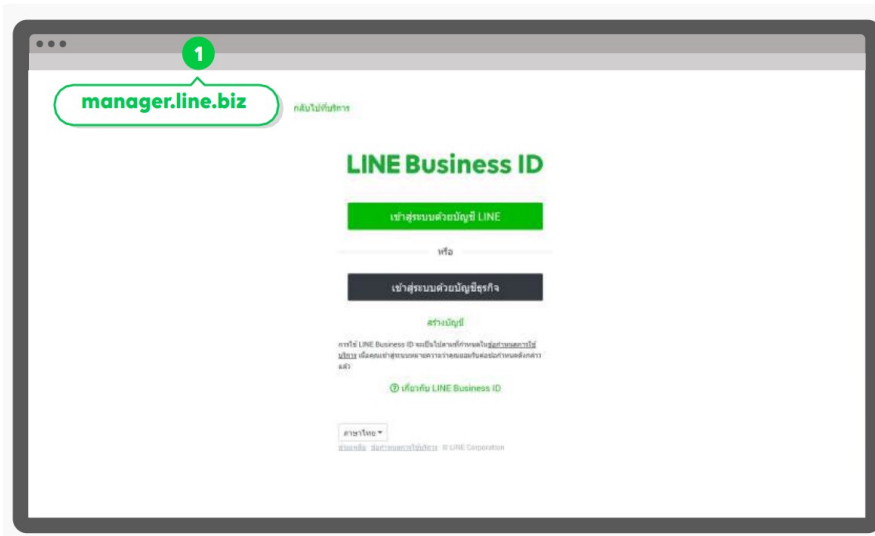
* สูงสุด 3 บอลูนต่อการส่งข้อความ
* Target Reach หมายถึง Follower ที่ไม่บล็อกและใช้งาน LINE เป็นประจำ

การตั้งข้อความตอบกลับอัตโนมัติ

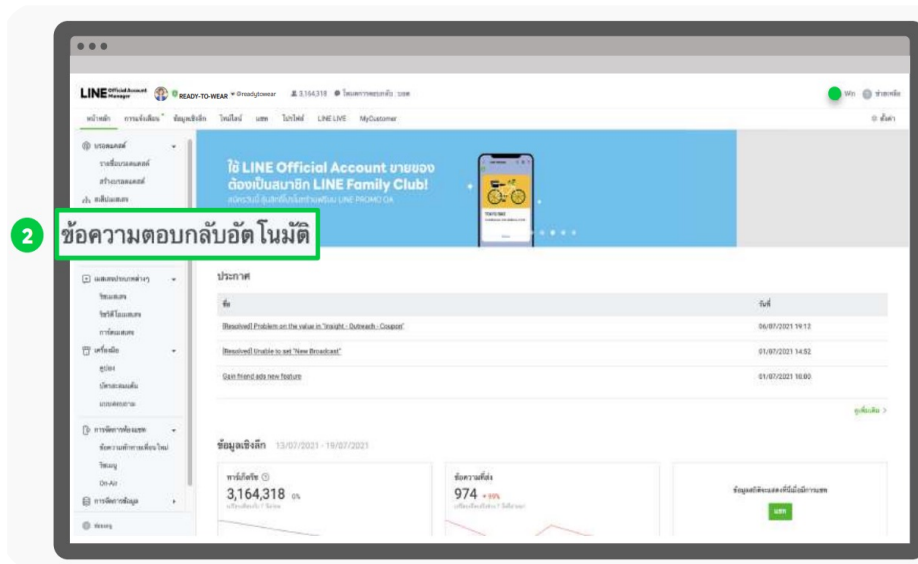
การใช้ข้อความตอบกลับอัตโนมัติ จะใช้ในช่วงในช่วงที่เราไม่สามารถตอบลูกค้าได้ เช่น ช่วงปิดร้าน หรือตามเทศกาลต่าง ๆ เพื่อลูกค้าจะได้ไม่ต้องรอนาน ลดการทำงานของแอดมิน

1. เข้าไปที่เว็บไซต์ [MANAGER.LINE.BIZ](https://manager.line.biz) (LINE OFFICIAL ACCOUNT MANAGER)

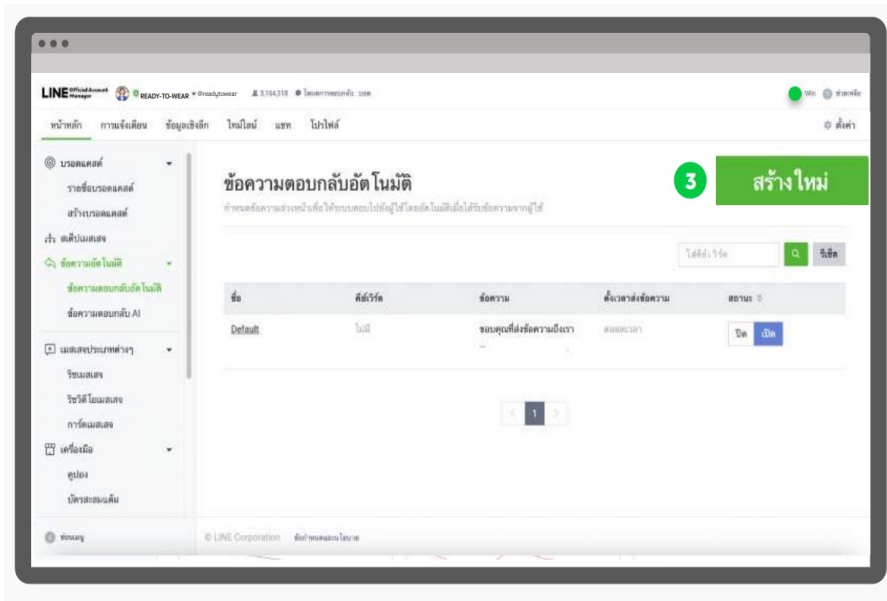
* แนะนำให้ใช้ GOOGLE CHROME



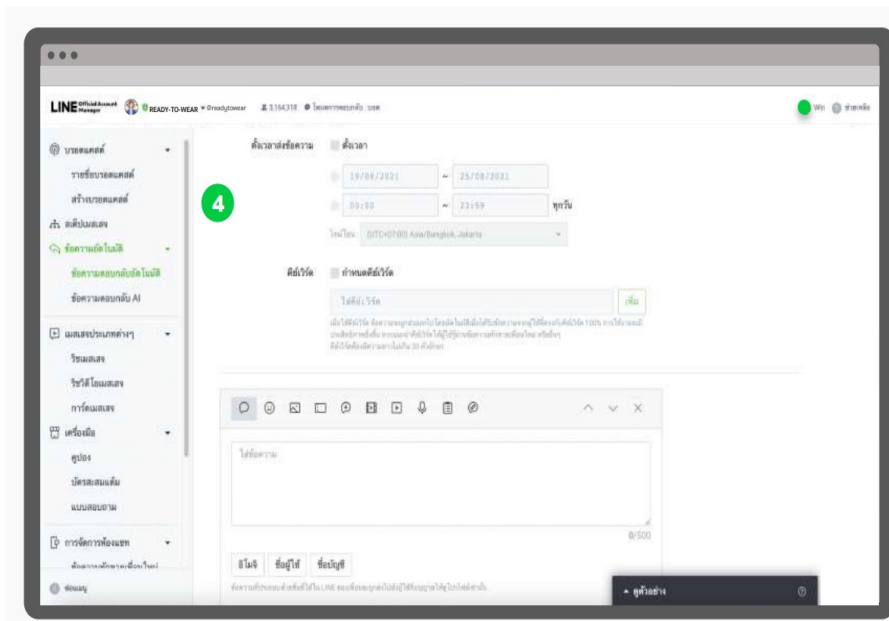
2. คลิก “ข้อความอัตโนมัติ”



3. คลิก “สร้างใหม่”



4. ใส่รายละเอียดของข้อความตอบกลับอัตโนมัติ จากนั้นคลิก “บันทึกการแก้ไข”

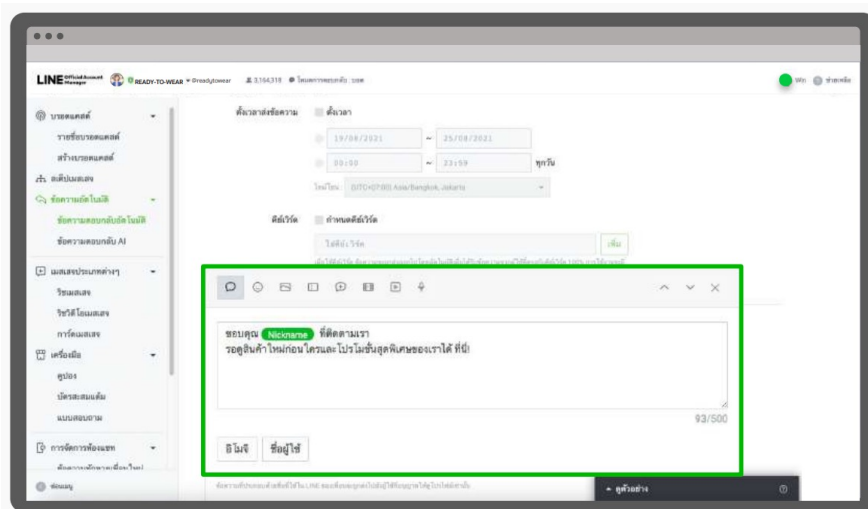


ชื่อ : ชื่อหัวข้อข้อความตอบกลับอัตโนมัติ แต่ชื่อนี้จะไม่แสดงต่อผู้ใช้งาน

สถานะ : ตั้ง “เปิด” เมื่อต้องการเปิดใช้งานข้อความอัตโนมัติ

ตั้งเวลาส่งข้อความ : กำหนดวันและเวลาในการใช้งานข้อความตอบอัตโนมัติ โดยข้อความจะถูกส่งไปหาลูกค้าเฉพาะในระยะเวลาที่ตั้งไว้เท่านั้น ควรตั้งให้ระบบตอบกลับทำงานนอกเวลาทำการ เพื่อสลับกับการตอบแชทโดยแอดมิน

คีย์เวิร์ด : ใส่คีย์เวิร์ดแล้วกด “Enter” จะเป็นการบันทึกคีย์เวิร์ดไว้ คีย์เวิร์ดต้องไม่เกิน 30 ตัวอักษร สามารถใส่คีย์เวิร์ดได้สูงสุด 51 คำ (ไม่สามารถใส่ไฮโปทคอนได้)



กล่องคำตอบ : ใส่ข้อความที่ต้องการตอบตามแต่ละคีย์เวิร์ด โดยเพิ่มกล่องข้อความได้สูงสุด 5 กล่อง แนะนำให้ใส่ไม่เกิน 3 กล่องข้อความ เพื่อให้หน้าอ่านและคอนเทนต์ทั้งหมดรวมอยู่บนหน้าจอเดียว

นอกจากใส่ข้อความแล้ว ก็ยังสามารถใส่ “ชื่อผู้ใช้” หรือ DISPLAY NAME ลงในข้อความ เมื่อตอบข้อความระบบจะส่งข้อความที่ตั้งชื่อลูกค้าที่มีแชทมาโดยอัตโนมัติ

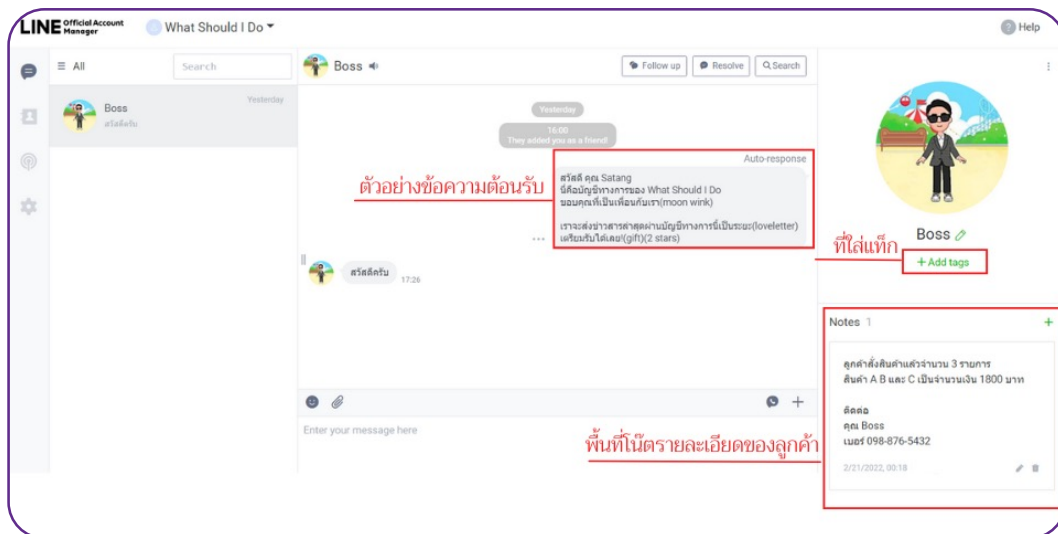
นอกจากนี้ ยังสามารถเลือกข้อความตอบกลับอัตโนมัติได้ 10 ประเภทเนื้อหา

1. ข้อความตัวอักษร
2. สติกเกอร์
3. รูปภาพ
4. คู่มือ
5. วิดีโอ
6. วิดีโอไอเมสเสจ
7. วิดีโอ
8. ข้อความเสียง
9. แบบสอบถาม
10. การ์ดเมสเสจ

การสร้างยอดขาย โดยใช้ CHAT TAG, NOTE และ QUICK REPLY

การแชท คือการพูดคุยกับลูกค้าผ่านไลน์แบบ 1 ต่อ 1 ซึ่งสามารถแบ่งประเภทของลูกค้าออกเป็นกลุ่ม ได้ด้วยการติดแชทแท็กกำกับไว้ที่ลูกค้าแต่ละคน เพื่อให้แอดมินรู้ว่าลูกค้าอยู่ในกลุ่มใด นอกจากนั้นยังสามารถใช้โน้ตเพื่อบันทึกข้อมูลสำคัญของลูกค้าได้อีกด้วย

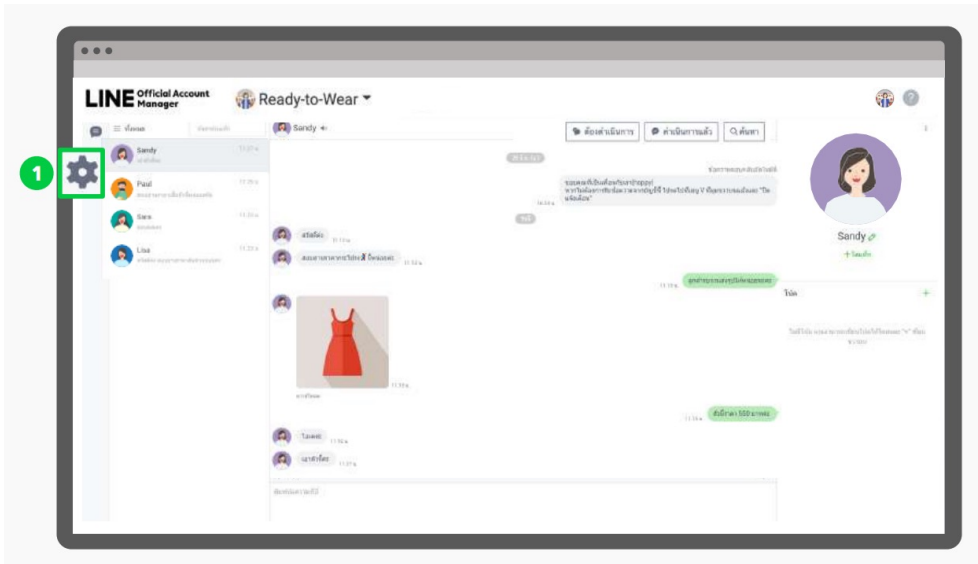
เมื่อคุณเปลี่ยนเป็น CHAT MODE และต้องคุยกับลูกค้าเป็นจำนวนมาก อาจเกิดปัญหาเรื่องการจํารายละเอียดของลูกค้าแต่ละรายไม่ได้ เราสามารถแก้ปัญหานี้โดยใช้ฟังก์ชัน NOTE และ TAG คุณสามารถเปลี่ยนชื่อของลูกค้า และแท็กข้อความในแชทของลูกค้าแต่ละรายได้ โดยแต่ละแชทสามารถใส่แท็กได้ 10 แท็ก การใส่แท็ก+โน้ตในแชทของลูกค้าแต่ละรายนั้น เพื่อให้ง่ายต่อการดึงข้อมูลของลูกค้าขึ้นมาอย่างรวดเร็วผ่านการพิมพ์แท็กกับโน้ต ซึ่งอาจเป็นรหัสสินค้าหรือบริการ หรือข้อมูลที่ช่วยให้คุณง่ายต่อการค้นหาลูกค้ารายนั้น ๆ ทำให้หาข้อมูลลูกค้าได้เร็วขึ้นและเป็นระบบมากขึ้น



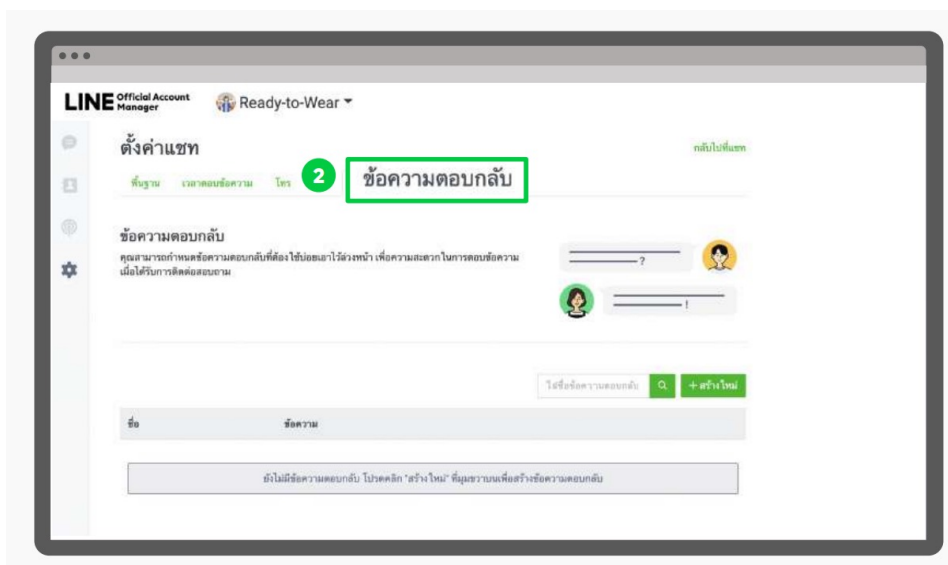
ส่วนการสร้างการตอบกลับด่วน (QUICK REPLY) ช่วยให้เราสามารถบันทึกคำถามหรือคำตอบที่ใช้บ่อย ๆ เพื่อให้สามารถกดใช้ได้ทันที ไม่ต้องพิมพ์ใหม่ทุกครั้ง ทำให้ตอบลูกค้าได้เร็วขึ้น

ตอบลูกค้ารวดเร็วด้วย QUICK REPLY

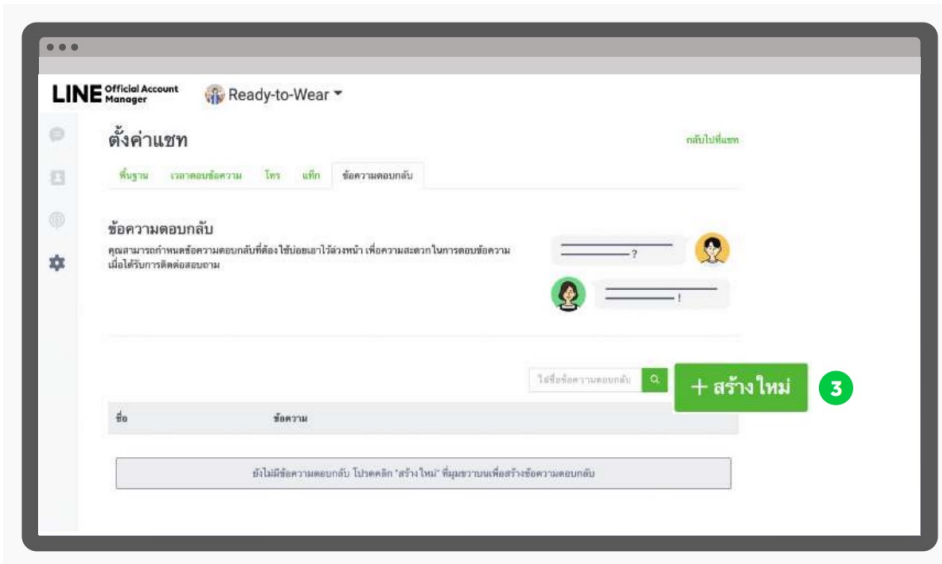
1. คลิก “ตั้งค่าแชท”



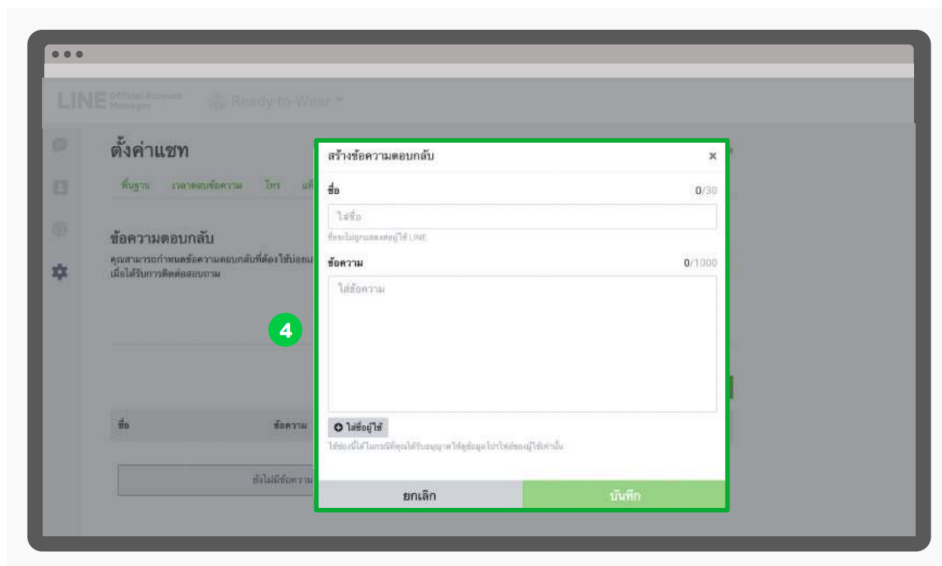
2. คลิก “ข้อความตอบกลับ” ในหน้าตั้งค่าแชท



3. คลิก “+สร้างใหม่”



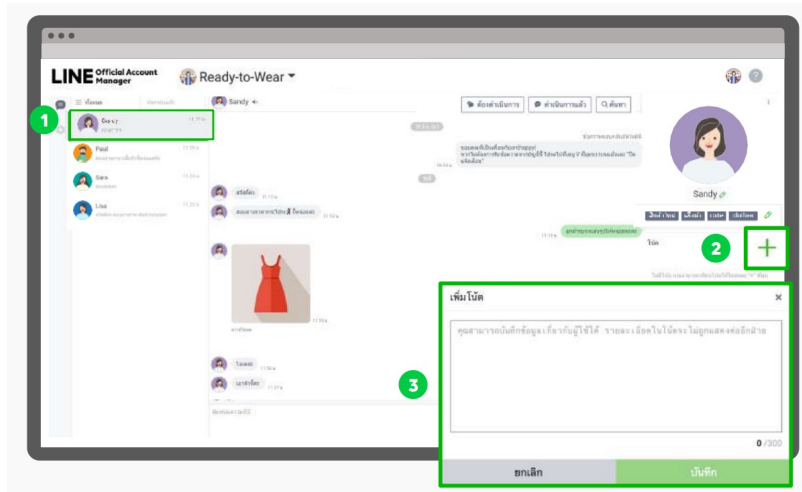
4. สร้างข้อความตอบกลับ สามารถกำหนดให้แสดง “ชื่อผู้ใช้ (DISPLAY NAME)” ในข้อความได้



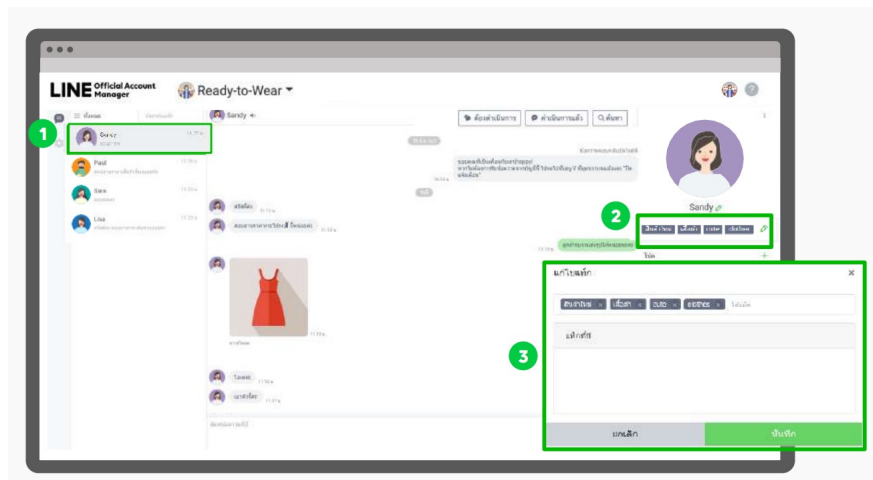
บันทึกข้อมูลลูกค้าด้วย NOTE

1. คลิกที่แชทของลูกค้าที่ต้องการบันทึกข้อมูล
2. คลิก “+” ในช่องโน้ต (NOTE)
3. บันทึกข้อมูล

สามารถบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับผู้ใช้ได้ โดยข้อมูลในโน้ตจะแสดงเฉพาะแอดมินเท่านั้น



การสร้าง Chat Tag

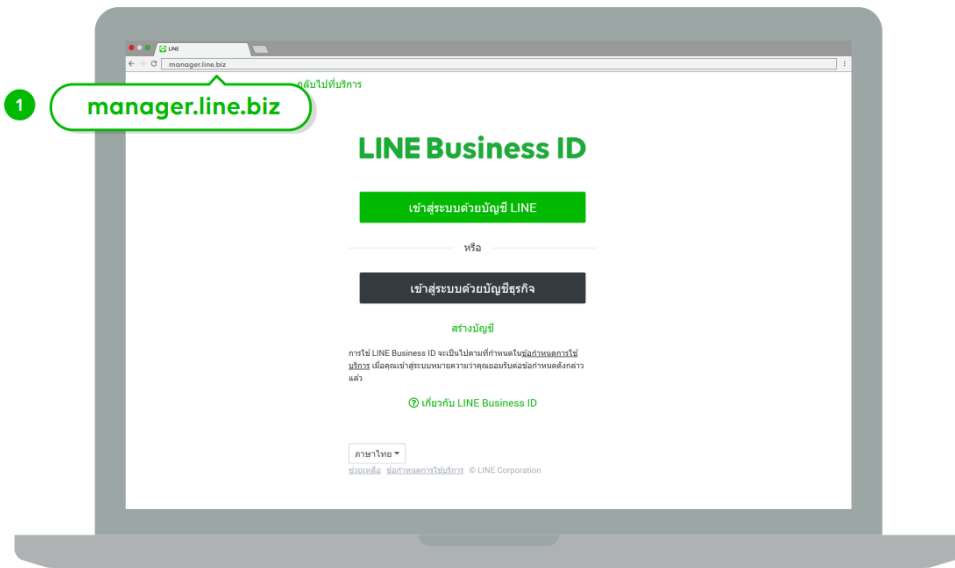


1. คลิกที่แชทของลูกค้าที่ต้องการติด TAG
2. คลิก “ไอคอนดินสอด้านล่าง” หากต้องการติด TAG เพื่อตั้งสถานะลูกค้าหรือจัดกลุ่มการติด TAG ได้ไม่เกิน 10 แท็กต่อคน
3. สร้าง TAG ใหม่ได้ด้วยการพิมพ์ในช่องใส่ TAG แล้วกด ENTER หรือเลือกจาก TAG ที่สร้างไว้ก่อนหน้านี้ การสร้าง TAG ได้ไม่เกิน 200 แท็ก โดยแต่ละแท็กมีความยาวไม่เกิน 20 ตัวอักษร

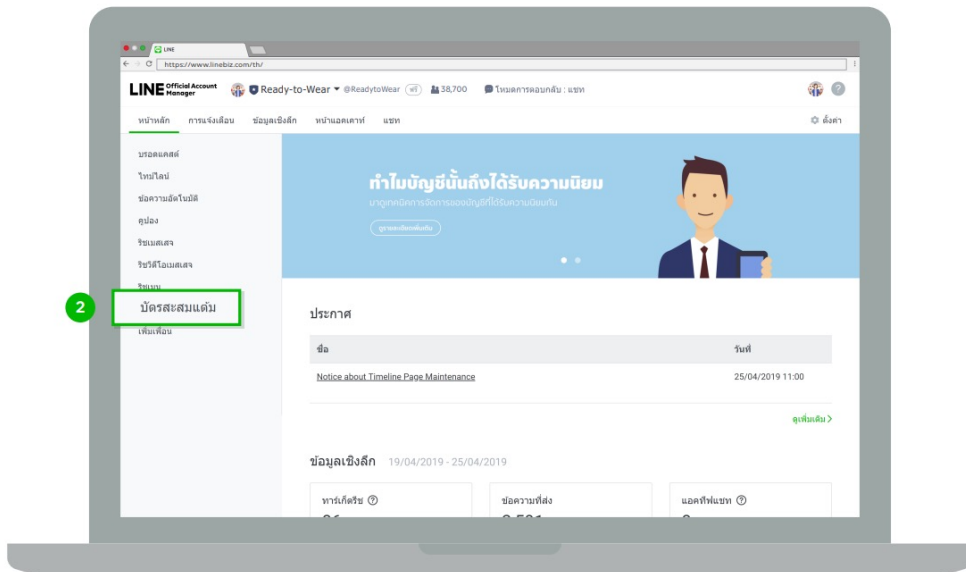
มัดใจลูกค้าประจำด้วยคูปองและบัตรสะสมแต้ม

วิธีสร้างบัตรสะสมแต้ม

1. เข้าไปที่เว็บไซต์ **MANAGER.LINE.BIZ** (LINE OFFICIAL ACCOUNT MANAGER) แนะนำให้ใช้ **GOOGLE CHROME**

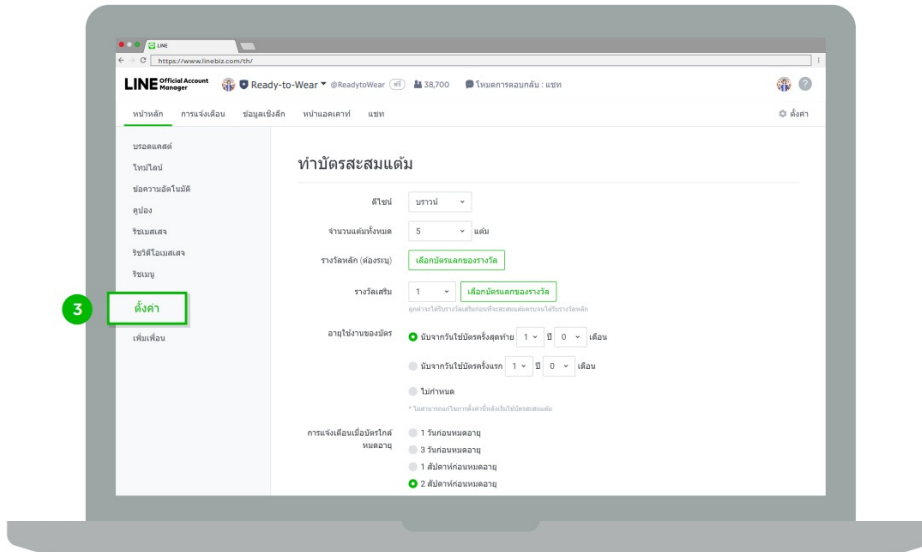


2. คลิก “บัตรสะสมแต้ม”



3. คลิก “ตั้งค่า”

จะเข้าสู่หน้าจอการสร้างบัตรสะสมแต้ม เพื่อสร้างบัตรสะสมแต้ม



4. ตั้งค่า บัตรสะสมแต้ม

ดีไซน์ : เลือกดีไซน์ได้จากเกมเพลต 10 แบบ

จำนวนแต้มทั้งหมด : เลือกจำนวนแต้มบนบัตรได้สูงสุด 50 แต้ม

รางวัลหลัก : กำหนดของรางวัลเมื่อสะสมแต้มครบ โดยจะต้องสร้างบัตรแลกรางวัลก่อน

รางวัลเสริม : หากต้องการแจกรางวัลย่อยก่อนรางวัลใหญ่ เลือกกำหนดของรางวัลเสริม เช่น

จาก 10 แต้มหากสะสมครบ 5 แต้มจะได้รับส่วนลด 5% แต่หากสะสมครบ 10 แต้มจะได้รับส่วนลด 15%

อายุใช้งานของบัตร : เลือกวันหมดอายุในการรับรางวัล โดยนับจากวันที่ได้แต้มล่าสุด หรือวันที่สะสมแต้มครั้งแรก

โบนัสเมื่อทำบัตร : กำหนดแต้มที่ลูกค้าจะได้รับครั้งแรกเมื่อเปิดบัตรสะสมแต้ม

ข้อจำกัดการได้รับแต้ม : จำกัดการรับแต้มหรือแจกแต้มได้

หมายเหตุ : ใส่รายละเอียดเงื่อนไขการรับแต้ม

ทำบัตรสะสมแต้ม

ดีไซน์ บราวน์ ▾

จำนวนแต้มทั้งหมด 5 ▾ แต้ม

รางวัลหลัก (ต้องระบุ) เลือกบัตรแลกของรางวัล

รางวัลเสริม 1 ▾ เลือกบัตรแลกของรางวัล
ลูกค้าจะได้รับรางวัลเสริมก่อนที่จะสะสมแต้มครบจนได้รับรางวัลหลัก

อายุใช้งานของบัตร

นับจากรับใช้บัตรครั้งสุดท้าย 1 ▾ ปี 0 ▾ เดือน

นับจากรับใช้บัตรครั้งแรก 1 ▾ ปี 0 ▾ เดือน

ไม่กำหนด

* ไม่สามารถแก้ไขการตั้งค่านี้หลังเริ่มใช้บัตรสะสมแต้ม

การแจ้งเตือนเมื่อบัตรใกล้หมดอายุ

1 วันก่อนหมดอายุ

3 วันก่อนหมดอายุ

1 สัปดาห์ก่อนหมดอายุ

2 สัปดาห์ก่อนหมดอายุ

3 สัปดาห์ก่อนหมดอายุ

1 เดือนก่อนหมดอายุ

ไม่แจ้งเตือน

ส่งข้อความแจ้งเตือนอัตโนมัติเมื่อบัตรสะสมแต้มหรือของรางวัลใกล้หมดอายุ * ไม่สามารถแก้ไขการตั้งค่านี้หลังเริ่มใช้บัตรสะสมแต้ม

โบนัสเมื่อทำบัตร 0 ▾ แต้ม
แต้มโบนัสที่ลูกค้าได้รับโดยอัตโนมัติเมื่อทำบัตรสะสมแต้ม การได้รับแต้มโบนัส

ข้อจำกัดการได้รับแต้ม

ไม่จำกัด

ลูกค้าจะได้รับแต้ม 1 ครั้ง/วัน (เริ่มวันใหม่ที่เวลา 0.00 น)

ลูกค้าจะได้รับแต้ม 1 ครั้ง/ช่วงเวลาที่กำหนด

1 ▾ ชั่วโมง

การตั้งค่านี้จะมีผลกับ "คิวอาร์โค้ดสำหรับพิมพ์" และ "คิวอาร์โค้ดสำหรับแสดง"

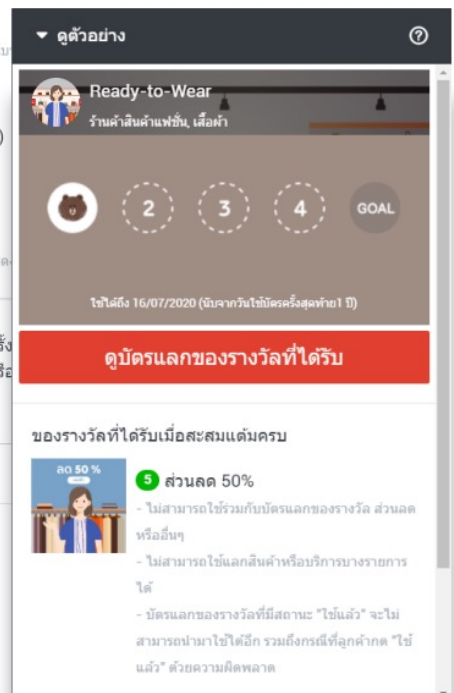
หมายเหตุ

- รับ 1 แต้มทุกครั้งที่มาร้าน
- คุณจะได้รับแต้มวันละ 1 ครั้งเท่านั้น ไม่ว่าจะมาที่ร้านกี่ครั้ง
- หากพบว่ามีการใช้บัตรสะสมแต้มอย่างไม่ถูกต้อง แต้มหรือแต้มจะถือเป็นโมฆะ

บันทึกแล้วทำบัตรพรีเมียม

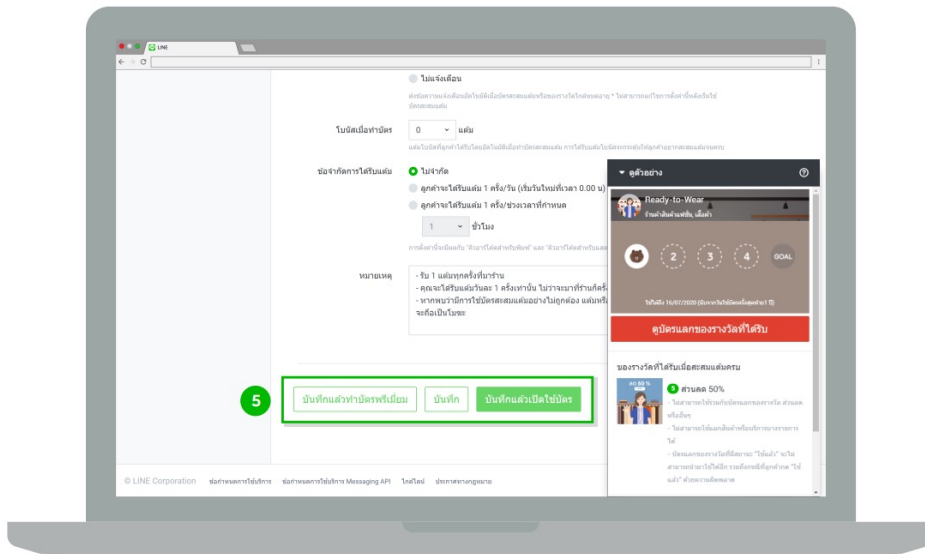
บันทึก

บันทึกแล้วเปิดใช้บัตร



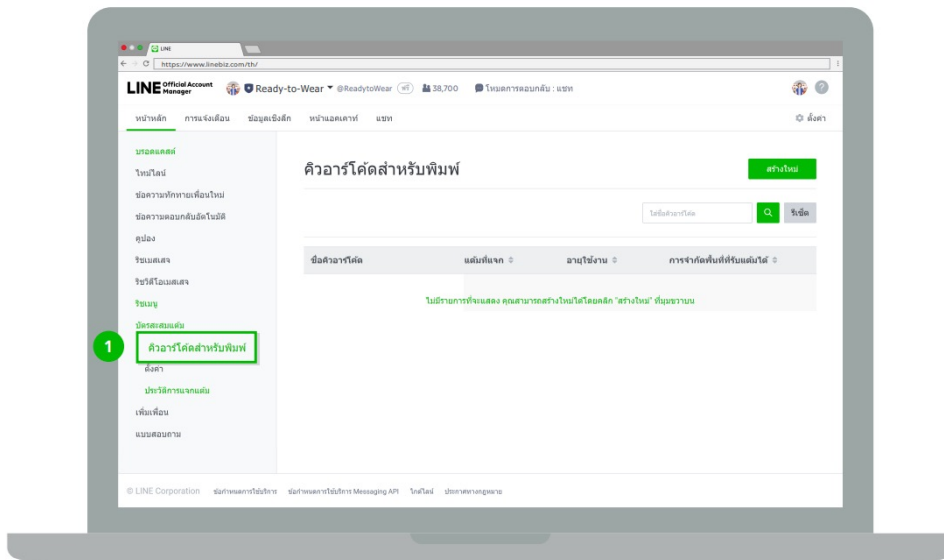
5. เลือก “บันทึก” แล้วทำบัตรพรีเมียม

สามารถสร้างบัตรที่มีระดับสูงขึ้น เพื่อให้แก่ลูกค้าที่ใช้งานครบตามเป้าได้ เลือก “บันทึกแล้วเปิดใช้บัตร” เพื่อเริ่มเปิดให้ใช้งานบัตรสะสมแต้มที่สร้างขึ้น หากต้องการสร้างบัตรสะสมแต้มอีกใบ ให้เลือก “ทำบัตรพรีเมียม” โดยบัตรพรีเมียมจะเริ่มใช้งานได้เมื่อสะสมบัตรแรกครบแล้วเท่านั้น หากไม่ต้องการใช้บัตรสะสมแต้มที่สร้างไว้แล้ว ให้กลับมาที่เมนูเดิมแล้วเลือก “ระงับการเปิดใช้บัตร”

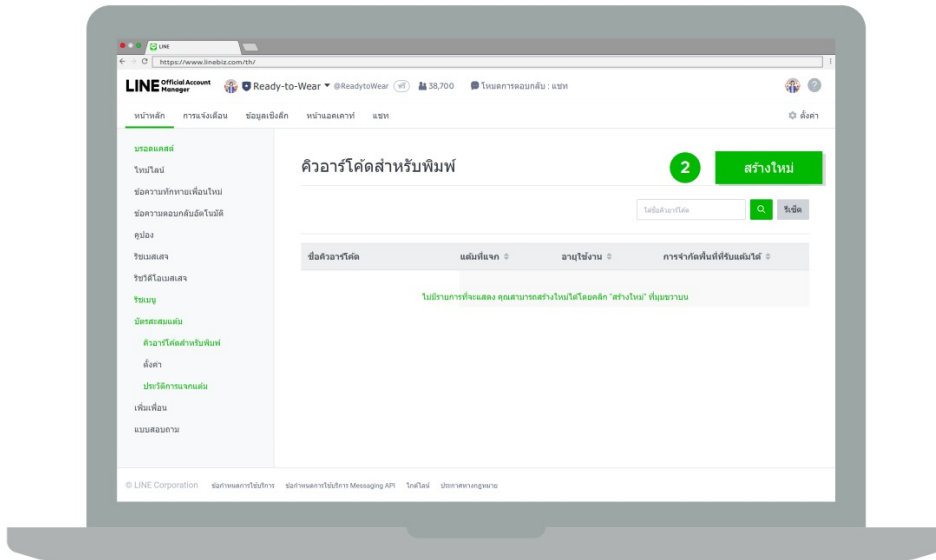


วิธีการแจกแต้มแบบพิมพ์

1. คลิก “คิวอาร์โค้ดสำหรับพิมพ์”



2. คลิก “สร้างใหม่”



3. ตั้งค่า QR CODE

สำหรับพิมพ์เพื่อแจกแอด

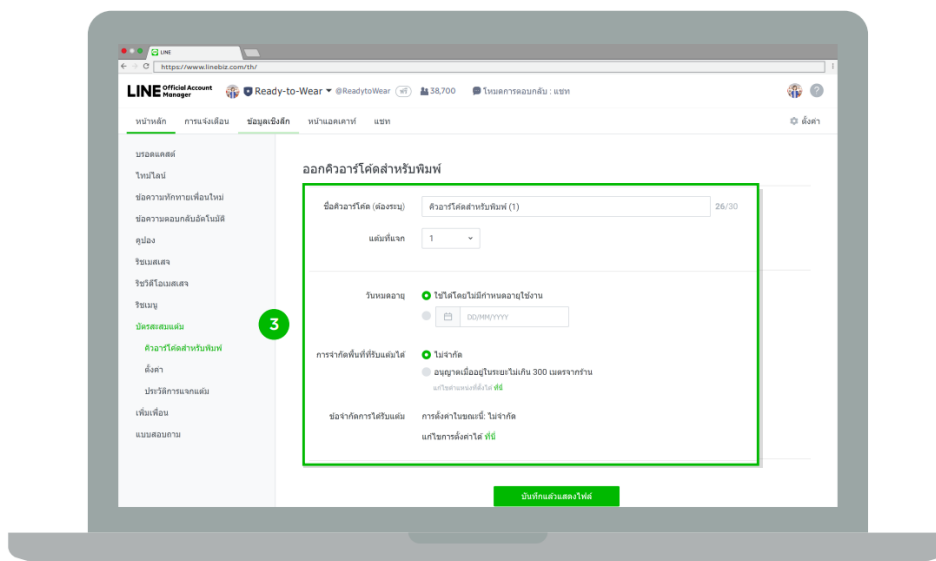
ชื่อคิวอาร์โค้ด : ใส่ได้ไม่เกิน 30 ตัวอักษร

แอดที่แจก : เลือกจำนวนแอดที่ต้องการแจกเมื่อสแกน QR CODE นี้

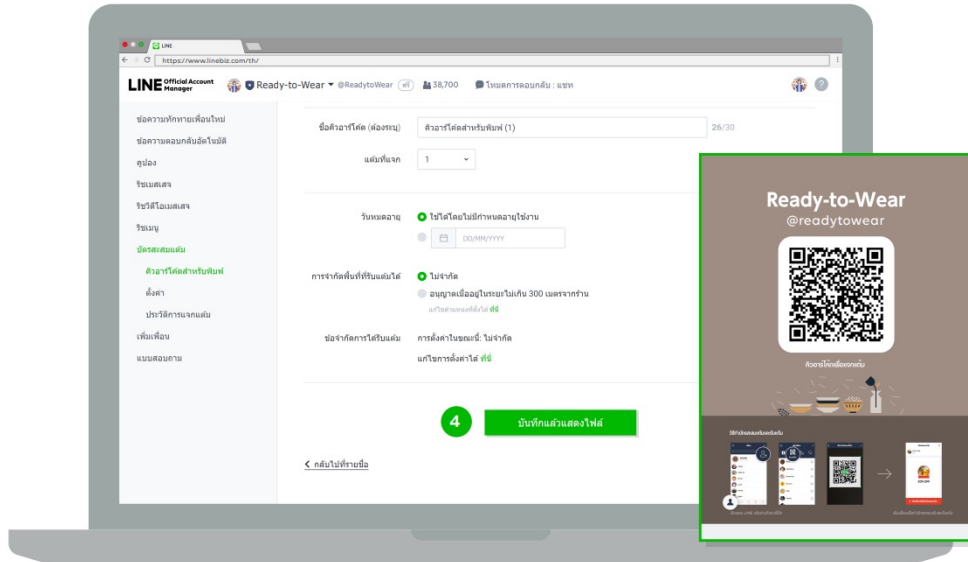
อายุใช้งาน : เลือกวันหมดอายุของ QR CODE

การจำกัดตำแหน่งที่ตั้ง : เลือกปักหมุดตำแหน่งที่สามารถสแกน QR CODE ได้ เช่น ภายในบริเวณร้านเท่านั้น

ข้อจำกัดการรับแอด : กำหนดว่าสามารถรับแอดต่อเนื่องได้หรือไม่ เช่น ไม่สามารถรับแอดได้ซ้ำภายในเวลา 1 ชั่วโมง หรือ 1 วัน เป็นต้น



4. เมื่อเสร็จเรียบร้อยแล้ว คลิก “บันทึกแล้วแสดงไฟล์”



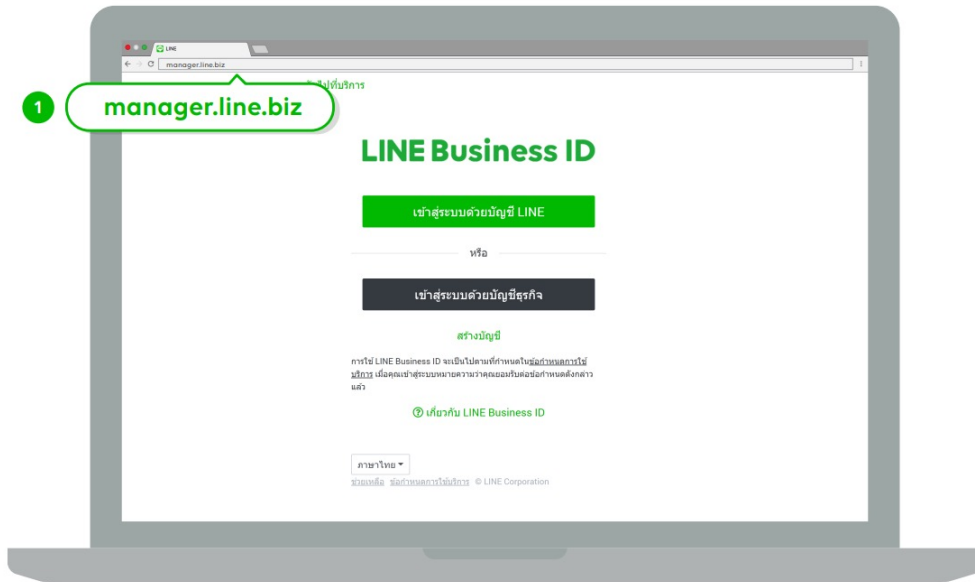
วิธีการแจกแต้มผ่านมือถือ

หากไม่มีการพิมพ์หรือเป็นร้านออนไลน์ยังคงสามารถแจกแต้มผ่านมือถือได้ โดยหนึ่ง QR CODE ใช้งานได้ 1 ครั้ง กดที่ QR CODE เพื่อเปลี่ยนสำหรับร้านออนไลน์และสามารถส่งลิงก์ให้เพื่อคลิกสะสมแต้มได้

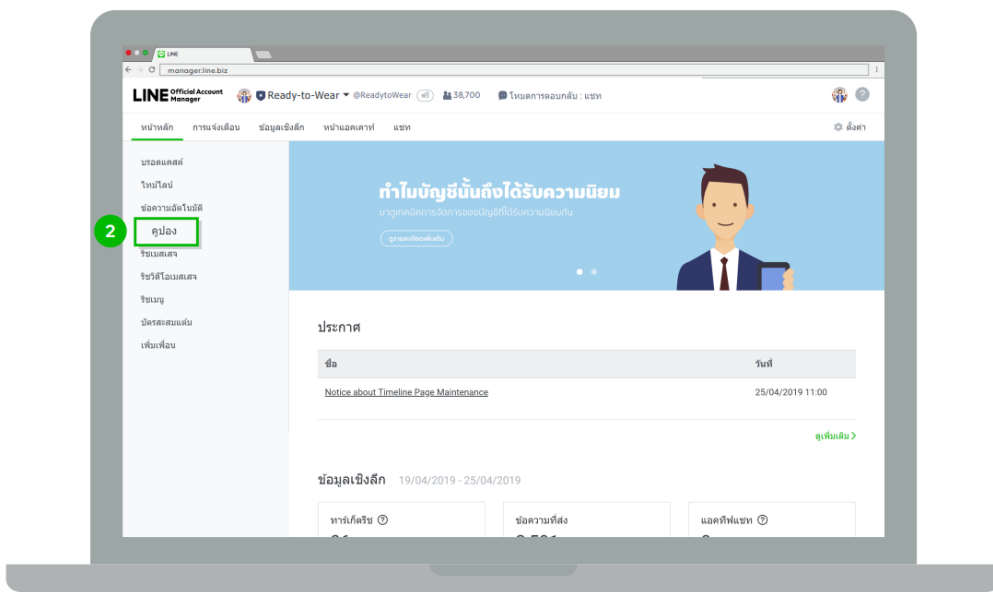


การสร้างโปรโมชั่นด้วย E-COUPON

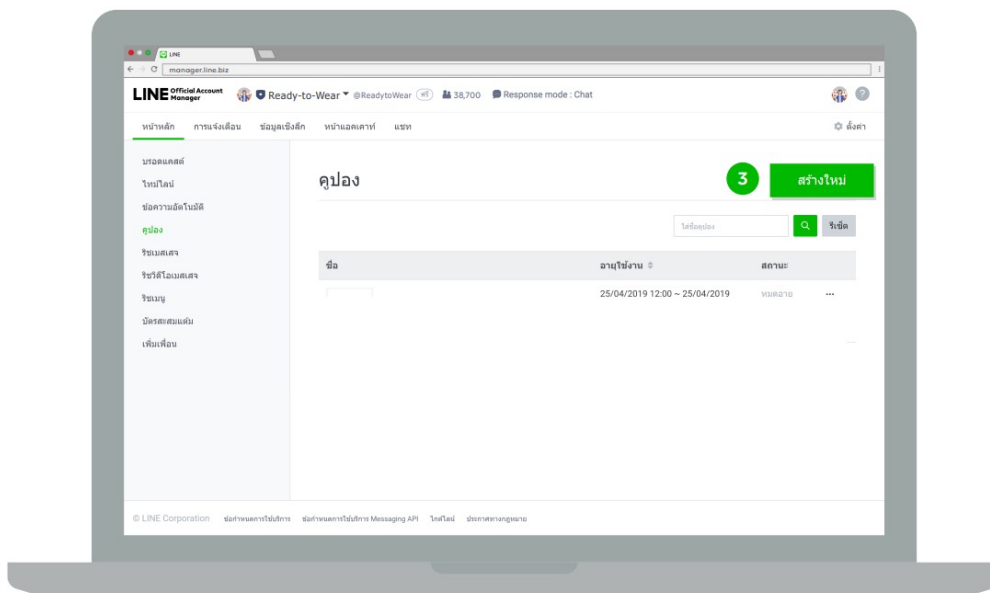
1. เข้าไปที่เว็บไซต์ **MANAGER.LINE.BIZ** (LINE OFFICIAL ACCOUNT MANAGER)
แนะนำให้ใช้ **GOOGLE CHROME**



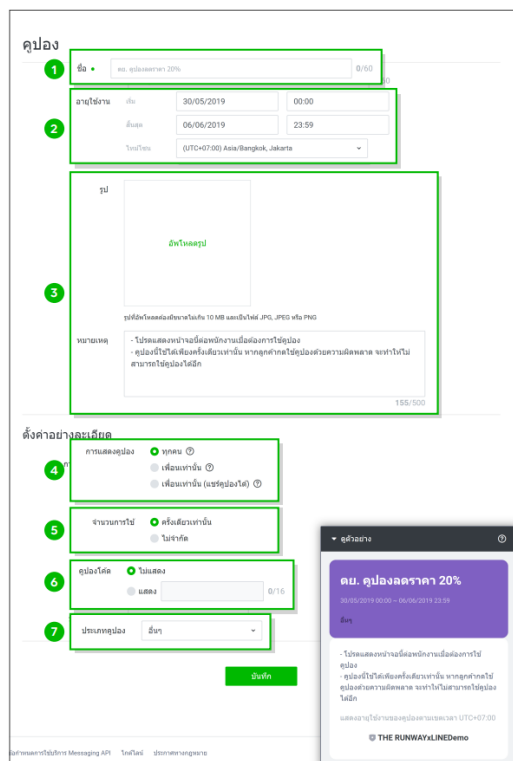
2. คลิก “คู่มือ”



3. คลิกที่ “สร้างใหม่” เพื่อเริ่มสร้างคูปองใบใหม่



4. ใส่รายละเอียดของคูปอง



1. กำหนดชื่อของคูปอง

ใส่รายละเอียดได้สูงสุด 60 ตัวอักษร โดยรายละเอียดจะแสดงในกล่องคำพูดในช่องแชต

2. กำหนดอายุการใช้งาน

กำหนดวันเริ่มและสิ้นสุดของการใช้คูปอง

3. อัปโหลดรูปภาพ

อัปโหลดรูปโดยต้องมีขนาดไม่เกิน 10 MB นามสกุล JPG, JPEG, หรือ PNG

หมายเหตุ : ใส่รายละเอียดหรือเงื่อนไขของคูปองให้ครบถ้วน เช่น วิธีใช้งาน (ใส่ได้สูงสุด 500 ตัวอักษร)

4. การแสดงคูปอง

• ทุกคน

จะสามารถแชร์คูปองให้เพื่อนและโพสต์ทวิตได้

• เพื่อนเท่านั้น

จะไม่สามารถแชร์คูปองให้เพื่อนและโพสต์ทวิตได้

• เพื่อนเท่านั้น (แชร์คูปองได้)

ไม่สามารถโพสต์ทวิตได้ แต่สามารถแชร์คูปองให้เพื่อนได้

5. จำนวนการใช้

เลือกให้ใช้สิทธิ์ได้เพียงครั้งเดียวหรือไม่จำกัดจำนวนครั้งก็ได้

6. คูปองโค้ด

• เลือกไม่แสดง หากไม่ต้องการเขียน

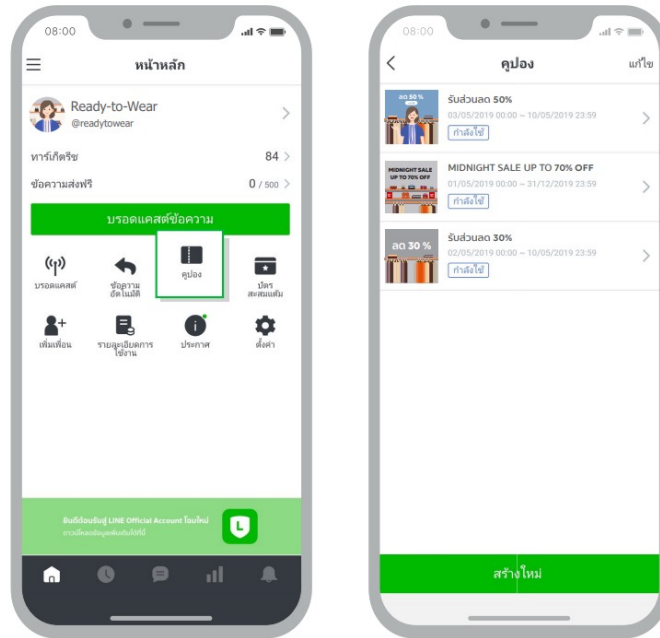
• เลือกแสดง หากต้องการตั้งชื่อแคมเปญ

7. ประเภทคูปอง

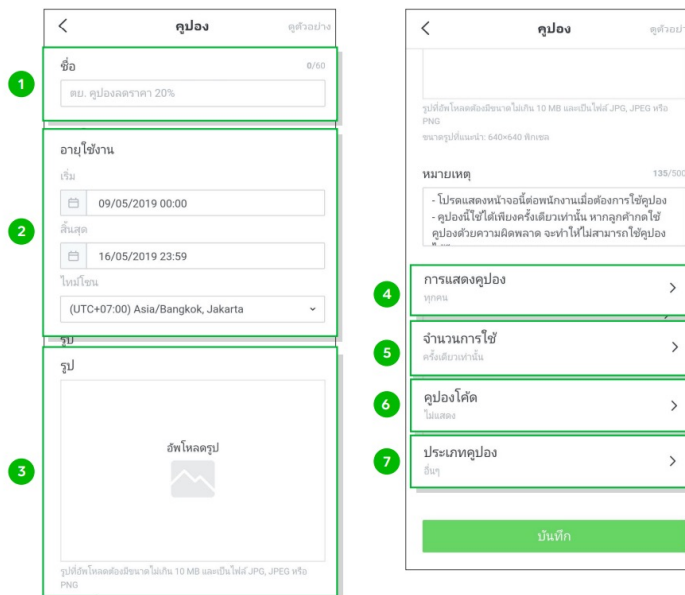
เลือกชนิดของคูปองได้จากคูปองทั้งหมด 5 ชนิด

การสร้างโปรโมชั่นด้วยคูปองบนแอปพลิเคชัน

กดเข้าไปที่ “คูปอง” ตรงหน้าหลักจะพบเมนู “สร้างใหม่”



เมื่อกดเข้าไปที่เมนู สร้างใหม่จะพบเมนูย่อยต่าง ๆ โดยส่วนต่าง ๆ จะเหมือนกันทั้งบนแอปพลิเคชันและ LINE OFFICIAL ACCOUNT MANAGER



1. กำหนดชื่อของคูปอง

ใส่รายละเอียดได้สูงสุด 60 ตัวอักษร โดยรายละเอียดจะแสดงในกล่องคำพูดในช่องแชต

2. กำหนดอายุการใช้งาน

กำหนดวันเริ่มและสิ้นสุดของการใช้คูปอง

3. อัปโหลดรูปภาพ

อัปโหลดรูปโดยต้องมีขนาดไม่เกิน 10 MB นามสกุล JPG, JPEG, หรือ PNG

หมายเหตุ : ใส่รายละเอียดหรือเงื่อนไขของคูปองให้ครบถ้วน เช่น วิธีใช้งาน (ใส่ได้สูงสุด 500 ตัวอักษร)

4. การแสดงคูปอง

- ทุกคน

จะสามารถแชร์คูปองให้เพื่อนและโพสต์ทวิตได้

- เพื่อนเท่านั้น

จะไม่สามารถแชร์คูปองให้เพื่อนและโพสต์ทวิตได้

- เพื่อนเท่านั้น (แชร์คูปองได้)

ไม่สามารถโพสต์ทวิตได้ แต่สามารถแชร์คูปองให้เพื่อนได้

5. จำนวนการใช้

เลือกให้ใช้สิทธิ์ได้เพียงครั้งเดียวหรือไม่จำกัดจำนวนครั้งก็ได้

6. คูปองโค้ด

- เลือกไม่แสดง หากไม่ต้องการเขียน

- เลือกแสดง หากต้องการตั้งชื่อแคมเปญ

7. ประเภทคูปอง

เลือกชนิดของคูปองได้จากคูปองทั้งหมด 5 ชนิด

(ที่มา : [HTTPS://LINEFORBUSINESS.COM/TH/HELPCENTER/LINE-OA](https://lineforbusiness.com/th/helpcenter/line-oa))

เทคนิคการใช้งานบัตรสะสมแต้มและคูปอง

ใช้กระตุ้นการซื้อสินค้าและบริการซ้ำจากลูกค้า เช่น ซื้อครบ 200 บาท ได้สะสม 1 แต้ม ครบ 10 แต้มแลกของขวัญพิเศษจากทางร้าน

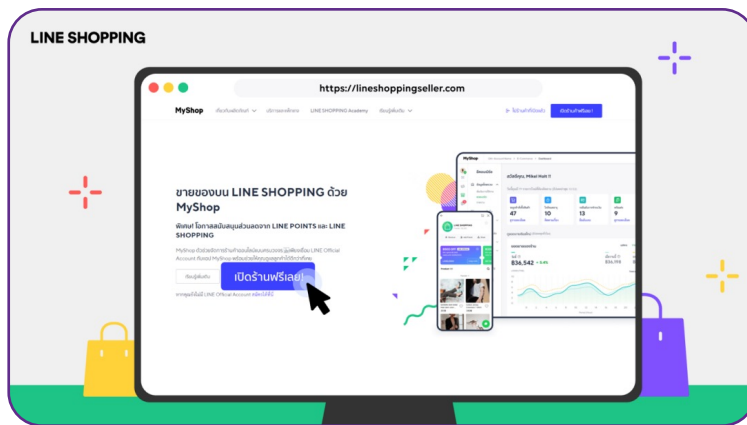
สร้างหน้าร้านด้วย Line MyShop

LINE MYSHOP เปรียบเหมือนหน้าร้านออนไลน์ ที่ลูกค้าสามารถเข้ามาเลือกชมสินค้า และสั่งซื้อได้ โดย LINE MYSHOP จะมีระบบการจัดการออเดอร์ การรับชำระเงิน การจัดการการจัดส่งแบบครบวงจร

1. วิธีการสร้างหน้าร้าน LINE SHOPPING

1.1 เริ่มโดยการกดเข้าไปที่ลิงก์ [HTTP://LINESHOPPINGSELLER.COM](http://lineshoppingseller.com)

1.2 จากนั้นคลิกที่ “เปิดร้านค้าฟรีเลย”



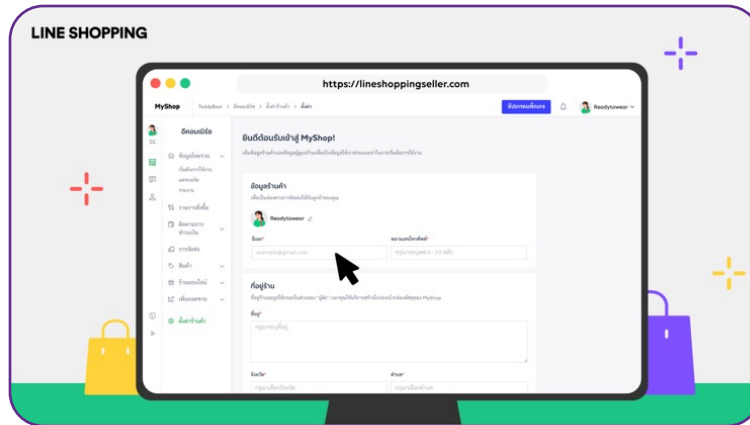
1.3 เลือกบัญชี LINE OFFICIAL ACCOUNT ที่ต้องการติดตั้งและกดคลิกเปิดใช้งาน

1.4 กดเลือกปุ่ม “เชื่อมต่อ” กับบัญชีของเรา

1.5 ยินดีด้วย! เพียงเท่านี้คุณก็สามารถเริ่มขายของบน LINE SHOPPING ได้แล้ว

2. รู้จักเมนูในเครื่องมือ MYSHOP

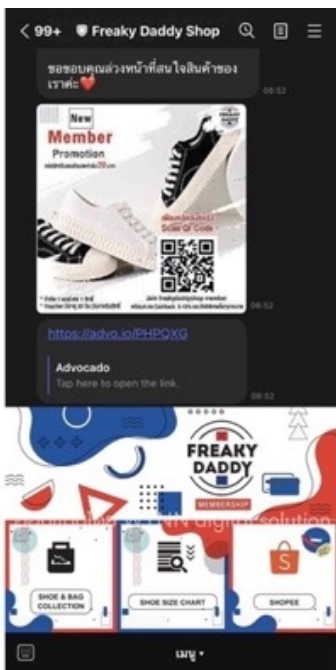
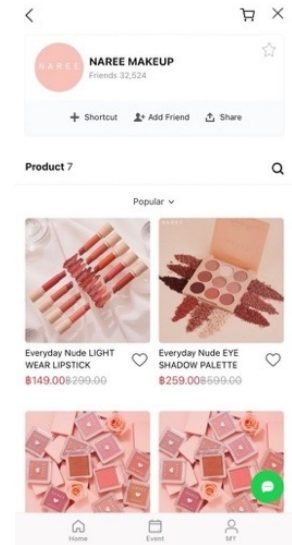
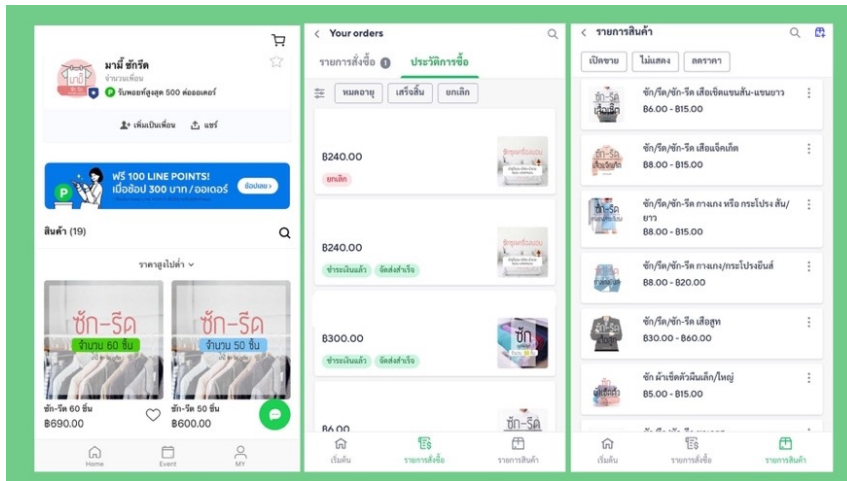
เมื่อเข้าระบบของ MYSHOP จะมีฟีเจอร์ต่าง ๆ ให้ได้ใช้งานมากมาย ดังนี้



1. เริ่มต้นการใช้งาน กดคลิกเข้าไปเพื่อเริ่มตั้งค่าของมูลพื้นฐานของร้านค้า
2. แดชบอร์ด สามารถเข้าไปดูรายละเอียดของการขายและภาพรวมทั้งหมด รวมถึงยอดการขายแบบเรียลไทม์ได้
3. รายงาน สรุปรายการขายทั้งหมด ทั้งออเดอร์ทั้งหมด สินค้าในสต็อก และรหัสส่วนลด อีกทั้งยังสามารถกดดาวน์โหลดรายงานออกมาได้
4. รายการสั่งซื้อ คลิกเพื่อดูรายการการสั่งซื้อทั้งหมดเพื่อจัดการกับออเดอร์
5. ติดตามการชำระเงิน สำหรับดูรายการในการชำระเงินของลูกค้าทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นผ่าน RABBIT LINE PAY การโอนเงินผ่านธนาคาร และการเก็บเงินปลายทาง (COD)
6. การจัดส่ง สามารถเข้าไปเช็คสถานะการจัดส่งของร้านค้าได้ อีกทั้งยังสามารถพิมพ์ใบปะหน้าพัสดุได้ด้วย
7. รายชื่อสินค้า คลิกดูรายการสินค้าทั้งหมดในร้านเราและยังสามารถปรับเปลี่ยนสถานะการขายของเราได้
8. การจัดการสต็อก คลิกเพื่อเข้าไปบริหารจัดการสต็อกของเราไม่ว่าจะเพิ่มหรือลดจำนวนสินค้า
9. ร้านออนไลน์ เป็นส่วนที่จัดหน้าร้านให้สวยงาม จัดเรียงสินค้าบนหน้าร้าน เปิดใช้งานริชเมนูสำเร็จรูป และแชร์ลิงก์ร้าน LINE SHOPPING ไปยังโซเชียลมีเดียต่างๆ เพื่อเพิ่มยอดขายได้
10. รหัสส่วนลด สามารถจัดโปรโมชั่นที่ร้านได้เอง โดยการกดเพิ่มรหัสส่วนลด และแก้ไขตั้งค่าส่วนลดได้

11. เข้าร่วมแคมเปญ ให้ LINE SHOPPING ช่วยโปรโมตร้านค้าให้ดัง สามารถกดสมัครเข้าร่วมแคมเปญได้เลย

12. ตั้งค่าร้านค้า กดคลิกไปตั้งร้านค้าไม่ว่าจะเป็น ตั้งค่าข้อมูลทั่วไป ตั้งค่าช่องทางการชำระเงิน ตั้งค่าการจัดส่งสินค้า ตั้งค่าการสั่งซื้อ และตั้งค่าการแจ้งเตือน ได้จากตรงนี้



(ที่มา : [HTTPS://LINESHOPPINGSSELLER.COM/KNOWLEDGE-HUB/NEW-SELLER/MYSHOP-MANUAL](https://lineshoppingseller.com/knowledge-hub/new-seller/myshop-manual))

LINE OA เหมาะกับสินค้าและบริการแบบไหนบ้าง

1. ธุรกิจที่มีหน้าร้าน

ธุรกิจที่มีหน้าร้านอยู่แล้ว สามารถใช้ LINE OA เพื่อเพิ่มลูกค้าบนช่องทางออนไลน์อาจใช้วิธีการเพิ่มผู้ติดตามใน LINE OA แล้วส่งโปรโมชั่น รวมถึงคู่มือให้เพื่อเป็นการกระตุ้นการซื้อซ้ำได้

2. อาหาร เครื่องดื่ม ขบม

ในสภาวะที่งอกกินกำลังได้รับความสนใจสิ่งแบบดีลิเวอรี่ออนไลน์อยู่ในขณะนี้ การที่ร้านค้าใช้ LINE OA เป็นตัวช่วยจะส่งเสริมการขายได้มากขึ้น เพราะ LINE OA มีฟีเจอร์ที่ร้านค้าสามารถลิงก์ไปยังแพลตฟอร์มอื่นได้ หรือจะใช้ฟีเจอร์ที่ช่วยในการจองโต๊ะ ดูเมนูอาหาร สร้างคูปอง สร้างโปรโมชั่น เพื่อกระตุ้นยอดขายก็ได้

3. ธุรกิจงานบริการ

ธุรกิจที่มีการให้บริการเป็นรายได้หลักของธุรกิจทุกชนิดสามารถใช้ LINE OA ได้หมด เช่น ธุรกิจสปา โรงพยาบาล บริการทำความสะอาดบ้าน รับจ้างล้างแอร์ เป็นต้น นอกจากร้านค้าจะใช้ LINE OA เป็นช่องทางในการพูดคุย และจองการใช้บริการล่วงหน้าแล้ว ยังสามารถใช้เป็นช่องทางในการบริการหลังการขายก็ได้ เช่น ใช้เป็นช่องทางในการจองคิวนัดซ่อม หรือตรวจเช็คตามรอบระยะของสินค้า เป็นต้น

4. ธุรกิจท่องเที่ยวและที่พัก

ธุรกิจท่องเที่ยวและที่พักเป็นอีกหมวดธุรกิจที่เหมาะสมจะใช้ LINE OA ในการเพิ่มยอดขาย เพราะเป็นธุรกิจที่ต้องมีการบริการและรายละเอียดพอสมควร ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของราคาห้องพักที่ต่างกันในแต่ละช่วงเวลา โปรโมชั่นที่ปกติมีตลอดทั้งปี สิ่งเหล่านี้สามารถสร้างให้เกิดการใช้บริการซ้ำได้ อีกทั้ง LINE OA ยังเหมาะที่จะใช้ช่วยเหลือลูกค้าที่เพิ่งใช้บริการเป็นครั้งแรกอีกด้วย เช่น ส่งแผนที่ คอนเฟิร์มวันและเวลาเข้าพัก เหล่านี้ล้วนเป็นประโยชน์

ปิดการขายยังไง
ให้ขายดี



เช็คลิสต์ที่

09

การปิดการขายคือเคล็ดลับที่ทำให้ยอดขายของคุณเติบโตอย่างก้าวกระโดด เพราะถึงแม้คุณจะมีสินค้าและบริการที่ดี แต่ถ้าปิดการขายไม่ได้ ก็ทำให้เสียเวลาไปเปล่า ๆ

การปิดการขายที่ดีจะช่วยให้คุณสร้างยอดขายได้อย่างทวีคูณ ยกตัวอย่างเช่น ถ้ามีลูกค้าทักมาสอบถามสินค้า 10 คน คุณปิดการขายได้ 2 คน ออเดอร์ละ 200 บาท จะได้ยอดขายวันละ 400 บาท ในหนึ่งปีคุณจะมียอดขาย 146,000 บาท (400 บาท x 365 วัน)

แต่ถ้าหากปิดการขายได้เก่งขึ้น คนทักมา 10 คน สามารถปิดการขายได้ 5 คน ออเดอร์ละ 200 บาท จะได้ยอดขายวันละ 1,000 บาท หนึ่งปีมียอดขายประมาณ 365,000 บาท (1,000 บาท x 365 วัน) หมายความว่ามียอดขายเพิ่มขึ้นมากเป็นเท่าตัว และเมื่อมีคนทักเพิ่มขึ้นอัตราส่วนการปิดการขายก็จะเพิ่มตามขึ้นไป

ก่อนที่จะปิดการขายได้เก่ง มีกฎข้อสำคัญที่ต้องจำไว้ ได้แก่ “คนถามคือคนคุมเกมเสมอ” หมายความว่า ทักบทสนทนามากับลูกค้า ให้คุณพยายามถามคำถามลูกค้า เพราะ

1. การใช้คำถามจะนำลูกค้าไปสู่สิ่งที่เราต้องการ คือเราสามารถปิดการขายได้
2. ถ้าเกิดความเจียบจั้น แต่ลูกค้าอ่านข้อมูลที่ให้แล้วไม่ตอบ หรือลูกค้าลิ่งเล ให้พยายามป้อนคำถามเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้ายังอยู่กับเรา เปิดโอกาสให้เราปิดการขายได้

ขั้นตอนการปิดการขาย มี 5 ขั้นตอน





ขั้นตอนที่ 1 การเปิดใจ

ลูกค้าที่ตกเข้ามาทางช่องทางออนไลน์ส่วนมากไม่เคยรู้จักคุณมาก่อน ลูกค้าอาจยังไม่เชื่อใจ จึงจำเป็นต้องสร้างความสัมพันธ์แบบเปิดใจกับลูกค้าก่อน โดยเริ่มต้นใช้สรรพนามแทนลูกค้าที่สร้างความสนิทสนมกับลูกค้า เช่น พี่มีปัญหาเรื่องไหนอยู่คะและให้ทวนสิ่งที่ลูกค้าพูดเสมอ เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกถึงความใส่ใจในสิ่งที่เขากำลังพูด พยายามให้บทสนทนาเป็นธรรมชาติมากที่สุด และใช้ภาษาที่ใกล้เคียงกับลูกค้า

ขั้นตอนที่ 2 การค้นหาปัญหาของลูกค้า

จุดสำคัญต่อมาคือการถามปัญหาของลูกค้าและช่วยแก้ปัญหา จะทำให้ลูกค้ารู้สึกถึงความห่วงใย และทำให้ลูกค้าไม่เสียเวลา ตัดสินใจได้เร็ว เมื่อเริ่มสนทนาให้ถามถึงปัญหา 2-3 คำถาม เป็นอย่างน้อย และควรเป็นคำถามปลายเปิด เช่น

“พี่กำลังมองของขวัญแบบไหนอยู่คะ”

“พี่มีปัญหาผิวหน้าอย่างไรบ้างคะ”

“ไม่ทราบว่าคุณพี่กำลังดูชุดสำหรับงานไหนอยู่คะ”

ถ้าเป็นสินค้าประเภทที่มีรายละเอียดการใช้งาน เช่น เครื่องสำอาง อาหารเสริม จำเป็นต้องสอบถามปัญหาก่อน เพื่อให้เราแนะนำสินค้าได้เหมาะสมกับลูกค้า เช่น สภาพผิวลูกค้าเป็นอย่างไร ลูกค้ามีปัญหาสุขภาพด้านใด ลูกค้าแพ้สารเคมีใดหรือไม่

ขั้นตอนที่ 3 นำเสนอทางแก้

เมื่อเราทราบถึงปัญหาของลูกค้าแล้ว ต้องทำให้ลูกค้าเข้าใจว่าปัญหาคืออะไร เกิดจากอะไร และบอกผลลัพธ์ที่เราจะได้เมื่อใช้สินค้าของเรา อาจทำเป็นรูปภาพอธิบายถ้าเป็นสินค้าที่เน้นเรื่องความรู้ หรือทำภาพแค็ตตาล็อกสินค้าให้เลือก ปิดท้ายด้วยการส่งรีวิวกี่ตรงกับปัญหาของลูกค้าเพื่อกระตุ้นการตัดสินใจ

ขั้นตอนที่ 4 การตอบข้อคำถามที่ยังเหลืออยู่

ในบางครั้ง ลูกค้าอาจมีความกังวลบางอย่างที่ทำให้ลูกค้าไม่กล้าตัดสินใจ เช่น

- ราคาสินค้าสูงเกินไป
- ผิดแพ่ง่ายใช้ได้หรือไม่
- สินค้าเป็นของแท้หรือไม่

ขั้นตอนนี้จึงต้องเตรียมคำตอบไว้เพื่อรับมือกับลูกค้า เพราะมนุษย์ใช้อารมณ์ในการตัดสินใจเสมอ คำตอบที่เตรียมต้องมีเหตุผลสามารถโน้มน้าวได้ แนะนำให้รวบรวมคำถามที่ลูกค้าถามบ่อยๆ แล้วนำมาสร้างเป็นชุดคำตอบ เมื่อตอบลูกค้าแล้ว ให้วิเคราะห์คำตอบที่ใช้อยู่เสมอ ว่าดีหรือไม่ ควรปรับจุดใด เพื่อให้ได้ชุดคำตอบที่ดีที่สุด

ขั้นตอนที่ 5 การปิดการขาย

ขั้นตอนสุดท้ายจึงเป็นการปิดการขาย โดยใช้คำถามที่สร้างข้อจำกัดเรื่องจำนวนสินค้า หรือเวลา เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้ารีบตัดสินใจ เช่น

“ตอนนี้มีโปรโมชั่นพิเศษ ไม่ทราบว่าพี่ทราบโปรโมชั่นแล้วหรือยังคะ”

เมื่อเราแจ้งโปรโมชั่นแล้ว ให้เราสร้างความรู้สึกเร่งด่วน กลัวพลาด ขาดแคลน ให้ลูกค้า โดยใช้ประโยค เช่น

“สินค้าเหลือ 5 ชุดสุดท้าย ถ้าหมดล็อตนี้ต้องรออีกหนึ่งเดือนคะ รีบไว้อย่าไหมคะ”

“แอดมินมีข่าวดีมาแจ้งคะ ถ้าพี่สั่งซื้อวันนี้ทางร้านมีของแถมพิเศษด้วยนะคะ”

“โปรโมชั่นวันนี้วันสุดท้ายแล้วนะคะ”

การปิดการขายที่ดี ไม่แนะนำให้ใช้คำถามปลายเปิด เช่น “รีบเลยไหมคะ” “รีบที่ซัปดาห์คะ” เพราะธรรมชาติมนุษย์ไม่ชอบการตัดสินใจ ลูกค้าอาจจะเจียบไปเพราะตัดสินใจไม่ถูก แนะนำให้เปลี่ยนเป็นการเสนอตัวเลือกของชุดสินค้าให้ลูกค้า เช่น “ลูกค้ารับชุดเล็กหรือชุดใหญ่ดีคะ” “ลูกค้ารับชุด 1 เดือน หรือ 2 เดือนดีคะ” ลูกค้าจะตัดสินใจได้ง่ายขึ้น ที่สำคัญ ควรควบคุมบทสนทนาให้สลับกับการถามคำถาม ไม่ควรให้ข้อมูลยาวเกินไปจนลูกค้าไม่อยากอ่านให้ใช้รูปภาพสลับเพื่อทำให้น่าอ่านมากยิ่งขึ้น



6 เทคนิค ปิดการขาย 100%

1. ศึกษาข้อมูลสินค้าต้องให้ละเอียด การตอบคำถามได้คล่องแคล่วจะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้ลูกค้า
2. ตอบให้เร็วเพราะลูกค้าบนโลกออนไลน์เปลี่ยนใจง่าย การตอบคำถามอย่างรวดเร็วจะทำให้ลูกค้าหยุดที่ร้านของเรา ไม่เปลี่ยนใจไปร้านอื่น
3. ถ้าเราแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้จริง ราคาอาจไม่ใช่เรื่องสำคัญของลูกค้า
4. เตรียมรูปภาพไว้นำเสนอและสามารถนำมาใช้ได้ทันที เช่น รีวิว รายการสินค้า และวิธีการใช้
5. พยายามตอบให้เป็นธรรมชาติ ไม่ควรถามคำถาม หรือตอบข้อความซ้ำๆ เหมือนกันทุกคน พยายามวิเคราะห์ลูกค้าว่าเป็นอย่างไร
6. ถ้าจะเพิ่มยอดขาย ลองมองหาโอกาสที่จะเพิ่มจำนวนการสั่งซื้อ (UPSALES) หรือขายสินค้าประเภทอื่นติดไปด้วย (CROSS SALES)

ตัวอย่าง

“ครีมตัวนี้ดีมาก แต่ถ้าใช้คู่กับเซรั่ม จะให้ผลลัพธ์ที่ดีกว่าเดิม” (CROSS SALES)

“ซื้อกล่องเดียวราคา 390 บาท แต่ถ้าซื้อ 3 กล่อง จะเหลือเพียง 990 บาทเท่านั้นค่ะ” (UPSALES)

ตัวอย่างสคริปต์การตอบ

สำหรับสินค้าชอบแล้วซื้อ (คือ สินค้าที่ราคาไม่สูงมาก ตัดสินใจซื้อไม่ยาก)

- ขั้นที่ 1 เปิดการขายด้วยโปรโมชั่นพิเศษ
- ขั้นที่ 2 ต่อด้วยจุดขายและรายละเอียดสินค้า
- ขั้นที่ 3 ทิ้งท้ายด้วยคำถามสั่งซื้อ
- ขั้นที่ 4 เรา่อารมณ์ลูกค้าด้วยรีวิวและผลลัพธ์
- ขั้นที่ 5 ติดตามลูกค้าให้สั่งซื้อ

ตัวอย่างแชทปิดการขายสินค้าชอบแล้วซื้อ – น້ายาเช็ดกระจก



ตัวอย่างแชทสินค้าชอบแล้วซื้อ – กระเป๋าเงิน



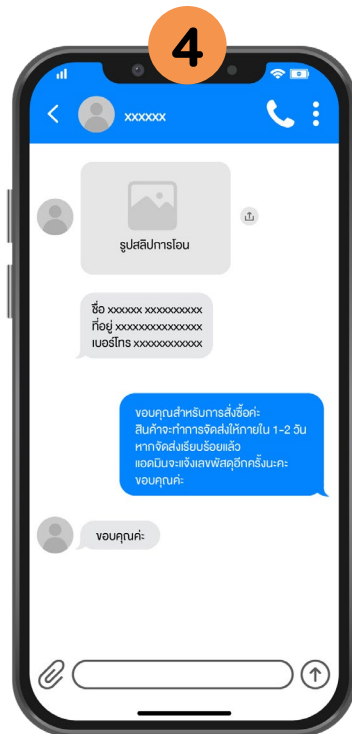
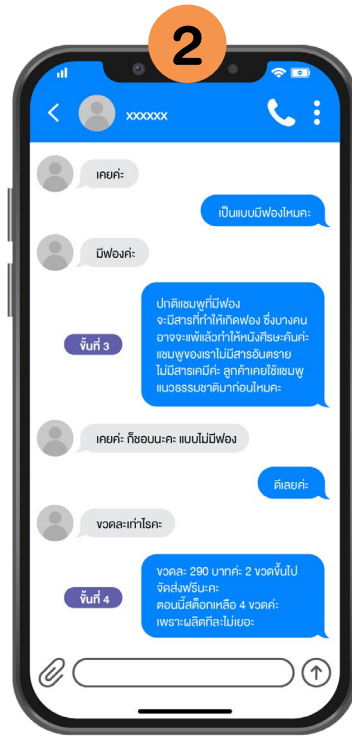


ตัวอย่างสคริปต์การตอบ

สำหรับสินค้าเชื่อแล้วซื้อ (คือ สินค้าที่ราคาสูง ลูกค้าต้องเชื่อว่าคุ้มค่า และใช้เวลาในการตัดสินใจ)

- ขั้นที่ 1 เปิดการงายให้ลูกค้าประทับใจ
- ขั้นที่ 2 ค้นหาความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า
- ขั้นที่ 3 นำเสนอทางออกของปัญหา
- ขั้นที่ 4 สร้างความเร่งด่วนผ่านข้อเสนอที่ปฏิเสธไม่ได้
- ขั้นที่ 5 ติดตามลูกค้าให้สั่งซื้อ

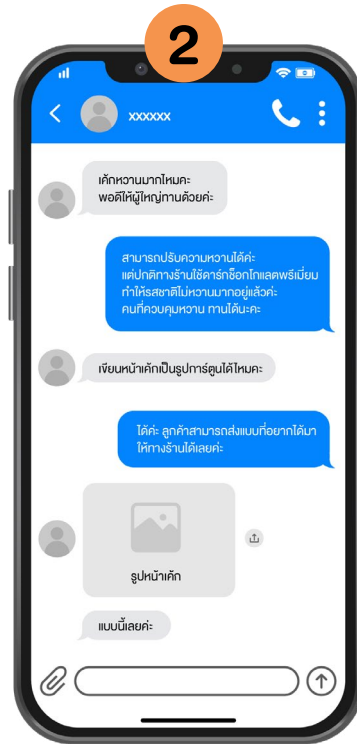
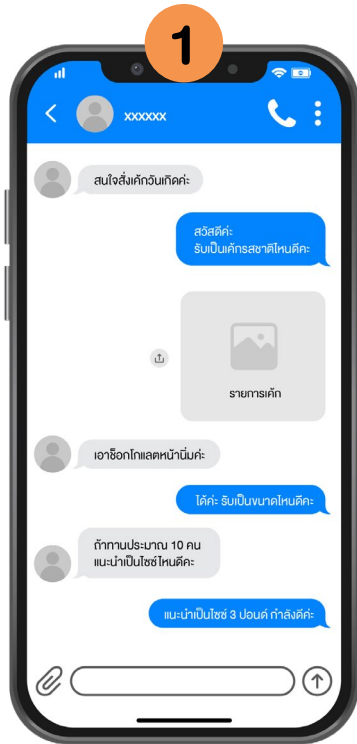
ตัวอย่างแชทปิดการขายสินค้าเชื่อแล้วซื้อ – แคมเปญสมุนไพรมะนาว



ตัวอย่างแชทปิดการขาย – เสื้อผ้าและสินค้าแฟชั่น



ตัวอย่างแชทปิดการขาย – อาหารหรือเบเกอรี่





จัดการหลังร้าน แบบมืออาชีพ



เช็คลิสต์ที่

10



ช่องทางการจ่ายเงิน

ร้านค้าออนไลน์ควรมีช่องทางการจ่ายเงินมากกว่า 1 ช่องทาง เพื่อให้สะดวกกับลูกค้าและเป็นการเพิ่มโอกาสในการขายเพราะลูกค้าจะตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น

ช่องทางที่นิยมจ่ายเงิน

1.การโอนเข้าบัญชีธนาคาร ร้านค้าต้องเปิดบัญชีธนาคารเพื่อรองรับการโอนเงินจากลูกค้า และควรสมัครบริการออนไลน์ในสมาร์ทโฟน หรือรับ SMS แจ้งโอนเงิน เพื่อสะดวกในการเช็คยอดเงินเมื่อลูกค้าแจ้งโอนเงินและยืนยันออเดอร์ สามารถสร้างความประทับใจให้ลูกค้าได้

2.บัญชีพร้อมเพย์ เป็นบริการรับชำระเงินผ่านหมายเลขโทรศัพท์มือถือหรือเลขบัตรประจำตัวประชาชน โดยจะผูกเบอร์กับบัญชีธนาคารของร้านค้า ซึ่งสามารถสมัครใช้งานได้กับธนาคารพาณิชย์ที่เราเปิดบัญชีไว้

3.การจ่ายเงินแบบเก็บเงินปลายทาง (COD) กำลังเป็นที่นิยมอย่างมากโดยเฉพาะลูกค้าที่อยู่ต่างจังหวัด หรือผู้ที่ไม่สะดวกโอนเงินเข้าบัญชี หรือลูกค้าที่กลัวถูกร้านค้าหลอก โดยรับบริการได้ที่ไปรษณีย์ไทยและขนส่งเอกชนหลายแห่ง การส่งแบบเก็บเงินปลายทางจะมีค่าธรรมเนียมการส่งประมาณ 3% ของราคาสินค้า นอกเหนือจากค่าส่งตามปกติ และค่าสินค้าที่เก็บได้จะได้รับการโอนเข้าบัญชีร้านค้าภายใน 2-3 วัน ข้อดีคือลูกค้าสะดวก แต่ข้อเสียที่พบบ่อยคือ ลูกค้าไม่รับสินค้า ไม่ยอมจ่ายเงิน หรือติดต่อไม่ได้ทำให้ของถูกตีกลับ และร้านค้าต้องรับผิดชอบค่าส่งทั้งหมด

4.การจ่ายเงินผ่านบัตรเครดิต เป็นการหักวงเงินในบัตรเครดิตของลูกค้า โดยลูกค้าจะต้องกรอกรายละเอียดบัตรด้วยตนเอง เมื่อนำมาตรวจสอบความถูกต้องแล้วยอดเงินจะถูกโอนเข้าบัญชีร้านค้าซึ่งร้านค้าที่ต้องการใช้บริการสามารถติดต่อกับธนาคาร หรือผู้ให้บริการระบบการชำระเงินผ่านบัตร เช่น WWW.2C2P.COM , WWW.OMISE.CO.TH/THAILAND หรือ WWW.PAYSOLUTIONS.ASIA เป็นต้น

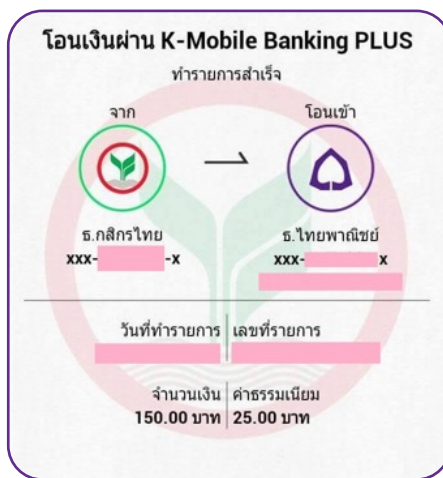
5.การจ่ายเงินผ่าน TRUE MONEY WALLET ลูกค้าสามารถลงทะเบียนผ่านแอปพลิเคชัน TRUEMONEY และเติมเงินเข้าระบบเพื่อจ่ายค่าสินค้าโดยลูกค้าจะได้สิทธิพิเศษต่างๆ เช่น รับแต้มสะสมเพื่อรับรางวัล เป็นต้น สำหรับร้านค้าออนไลน์สมัครใช้บริการ TRUE SMART MERCHANT เพื่อรับชำระเงินผ่าน TRUEMONEY สามารถสมัครได้ที่ [HTTPS://WWW.TRUE-MONEY.COM/MERCHANT-WALLET/](https://www.true-money.com/merchant-wallet/)

6.การจ่ายเงินผ่าน MPAY เป็นบริการรับชำระค่าสินค้าและบริการผ่านมือถือระบบ AIS โดยจะหักเงินจากกระเป๋าเงิน MPAY ที่ลูกค้าสร้างไว้ ร้านค้าที่สนใจสามารถสมัครใช้บริการได้ที่ [HTTPS://WWW.AIS.TH/MPAY/](https://www.ais.th/mpay/)

ตรวจสอบยอดโอนให้ชัวร์ทุกครั้ง

เมื่อรับชำระเงินผ่านการโอน ไม่ว่าจะโอนผ่านแอปพลิเคชัน ตู้ ATM หรือเคาน์เตอร์ธนาคาร ร้านค้าต้องขอภาพสลิปการโอนจากลูกค้าทุกครั้งเพื่อใช้เป็นหลักฐานยืนยันการโอนเงินและร้านค้าต้องตรวจสอบอย่างรวดเร็วว่ายอดเงินตรงกับที่แจ้งลูกค้าไว้หรือไม่

ในกรณีที่สินค้าเดียวกัน ราคาเดียวกัน แต่มีออเดอร์และยอดโอนจำนวนมาก อาจแนะนำให้ลูกค้าโอนแบบมีเศษสตางค์ เช่น สินค้าราคา 500 บาท นาย ก. โอนให้ 500.02 บาท หรือ นาง ข. โอนให้ 500.15 บาท วิธีนี้จะทำให้ร้านค้าสามารถเช็คยอดโอนได้อย่างรวดเร็ว



การแพ็คสินค้า

วัสดุที่ใช้ในการแพ็คสินค้า ประกอบด้วยซอง กล่องพัสดุขนาดต่างๆ เทปขาว เชือก กันกระแทก ซองพลาสติก



แพ็คสินค้าอย่างไรให้ลูกค้าประทับใจ

การจำหน่าย

- ต้องระบุชื่อ ที่อยู่ผู้ฝากส่ง (เผื่อกรณีมีการตักกลับของสินค้า)
- เขียนชื่อผู้รับและสถานที่ให้เรียบร้อย เรียงจาก ชื่อ-สกุล ชื่ออาคาร หมู่บ้าน คอนโด อพาร์ทเมนต์ บ้านเลขที่ หมู่ ซอย ถนน แขวง/ตำบล เขต/อำเภอ จังหวัด และรหัสไปรษณีย์ แนะนำให้ใช้เลขอากรบิก เขียนให้อ่านง่าย ชัดเจน ใช้หมึกที่ไม่ลบเลือนเมื่อถูกน้ำ
- ระบุเบอร์โทรศัพท์ของผู้ฝากและผู้รับ

<p>ชื่อที่อยู่ผู้ฝากส่ง (บริการ Drop Off) บริษัท เอที ครีเอทีฟ โซลูชั่น จำกัด โครงการ Biztown ตรงข้าม BigC สุขสวัสดิ์ 90/28 หมู่ 18 ต.บางทั้ง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ 10130 โทรศัพท์: 02-4625-593</p>	<p>ชื่อที่อยู่ผู้ฝากส่ง (บริการ Drop Off) Nuttapong Sawasdee 189/90 หมู่บ้านลัดดาภิรมย์บางนา ซอยโรงเรียนราชวินิตบางแก้ว หมู่ 8 ถนนบางนาตราด บางแก้ว บางพลี สมุทรปราการ</p>	<p>บริการจัดส่งสินค้า (e-Commerce) ใบอนุญาตสำหรับลูกค้าธุรกิจ เลขที่ บช. 10/2559 ชำระค่าฝากส่งตามที่ ปณท. กำหนด</p>					
<p>ไม่มีเงินค่าส่งสินค้า</p>							
<p>EMS</p> <p>EY22222222TH</p>	<table border="1"> <tr> <td>1</td> <td>0</td> <td>1</td> <td>4</td> <td>0</td> </tr> </table>	1	0	1	4	0	<p>Order No.</p> <p>OD123456</p>
1	0	1	4	0			
<p>** หากต้องการเปลี่ยนคืนสินค้า กรุณาติดต่อร้านค้าโดยตรง และหากพัสดุตีกลับ กรุณาส่งตามชื่อผู้ส่ง **</p>							

การแพ็คสินค้า

เลือกกล่องให้พอดีกับสินค้าไม่ควรให้สินค้าเคลื่อนที่ไปมาในระหว่างส่ง เพื่อป้องกันการแตกหักเสียหาย ถ้ากล่องมีขนาดใหญ่และมีช่องว่างภายในกล่องมาก ให้ลดช่องว่างโดยใช้อุปกรณ์เสริม เช่น บับเบิลกันกระแทก กระดาษฝอยกันกระแทก ถุงลมกันกระแทก สินค้าที่แตกหักได้ ให้ใช้บับเบิลห่อหลาย ๆ ชั้นก่อนบรรจุ



ช่องใส่สินค้าเหมาะกับสินค้าน้ำหนักเบาและไม่แตกหัก เช่น เสื้อผ้า เอกสาร ถ้าสินค้ามีหลายชั้น แนะนำให้บรรจุลงกล่อง

การส่งสินค้าเสื้อผ้าควรมีพลาสติกห่อ 1 ชั้นก่อนบรรจุ ถ้าเป็นสินค้าที่หกละเออะได้ ควรบรรจุในช่องพลาสติกก่อนบรรจุลงกล่อง



ปิดผนึกกล่องให้แน่นหนาด้วยเทปกาว อาจใช้สายรัดกล่องเพื่อเพิ่มความแข็งแรง



ถ้าเป็นของแตกได้ ให้ติดสติ๊กเกอร์ “ระวังแตก” ข้างกล่องป้องกันความเสียหายจากการโยน



(ที่มา : [HTTPS://WWW.AKITAHUB.COM/HOW-TO-PACK-OF-EXPENSIVE-THING-CAREFULLY](https://www.akitahub.com/how-to-pack-of-expensive-thing-carefully))

การจัดส่ง

เปรียบเทียบผู้ให้บริการจัดส่งสินค้าในประเทศไทยที่ได้รับความนิยม

บริษัท	พื้นที่ให้บริการ	ค่าบริการเริ่มต้น	ระยะเวลาจัดส่ง	การประกัน	ตรวจสอบสถานะพัสดุ
ไปรษณีย์ไทย (EMS)	ทั่วประเทศ	32 บาท	1-2 วัน	ชดใช้ตามจริง ไม่เกิน 2,000 บาท	https://track.thailandpost.co.th/
KERRY	ทั่วประเทศ	30 บาท	กรุงเทพฯ และ ปริมณฑล 1-2 วัน ต่างจังหวัด 2-3 วัน	ชดใช้ตามจริง ไม่เกิน 2,000 บาท	https://th.kerryexpress.com/th/track/
BEST	ทั่วประเทศ	25 บาท	1-3 วัน	ชดใช้ตามจริง ไม่เกิน 2,000 บาท	https://www.best-inc.co.th/
J&T	ทั่วประเทศ	15 บาท	1-3 วัน	ชดเชย 10 เท่าของค่า ขนส่งแต่ไม่เกิน สูงสุด ไม่เกิน 2,000 บาท	https://jtexpress.co.th/index/query/gzquery.html
FLASH	ทั่วประเทศ	18 บาท	1-3 วัน	ชดใช้ตามจริง ไม่เกิน 2,000 บาท	https://www.flashexpress.co.th/tracking/
SCG	ทั่วประเทศ	นิยมใช้ส่งสินค้า สดแช่เย็น เริ่มต้น ที่ 120 บาท	2-3 วัน	ชดใช้ตามจริง ไม่เกิน 3,000 บาท	https://www.scgexpress.co.th/tracking/
NINJA VAN	ทั่วประเทศ	23 บาท	1-2 วัน	ชดใช้ตามจริง ไม่เกิน 5,000 บาท	https://www.ninjavan.co/th-th/tracking
Grab	กรุงเทพฯ ปทุมธานี นนทบุรี สมุทรปราการ	จักรยานยนต์ เริ่มที่ 36	จัดส่งภายใน 1-2 ชม.	ชดใช้ตามจริงไม่เกิน 10,000 บาทในกรณี ขนส่งโดยจักรยานยนต์	ดูรายละเอียดได้ในแอปพลิเคชัน Grab

ตารางที่ 8 เปรียบเทียบผู้ให้บริการจัดส่งสินค้าในประเทศไทย

การขายแบบสต็อกสินค้า

การสต็อกสินค้า หมายถึง การจัดหาสินค้ามาเก็บไว้เพื่อขายซึ่งต้องใช้เงินลงทุนจำนวนหนึ่ง ถ้าหากบริหารจัดการไม่ดี ขายสินค้าไม่ได้ อาจทำให้ทุนจม การสต็อกสินค้าเองจึงเหมาะกับธุรกิจที่มีเงินลงทุนพอสมควรและมีการบริหารจัดการที่ดีจึงจะคุ้มทุน

การขายแบบไม่สต็อกสินค้า

เป็นทางเลือกสำหรับผู้ที่มีทุนน้อย หรือมีช่องทางการหาสินค้ามาได้โดยไม่ต้องใช้เงินลงทุน มีทั้งแบบการขายแบบระบบตัวแทน ครีโปซิบ หรือขายแบบพรีออเดอร์ (เป็นการโพสต์ขายสินค้าก่อนเมื่อมีออเดอร์จึงจัดหาสินค้าเพื่อส่งให้ลูกค้า)

ข้อแตกต่างระหว่างการสต็อกและไม่สต็อกสินค้า

ปัจจัย	สต็อกสินค้า	ไม่สต็อกสินค้า
เงินลงทุน	ต้องมีมากพอสมควร	ไม่ต้องมีก็ขายได้
ความเสี่ยงสินค้าค้างสต็อก	มี	ไม่มี
ความเร็วในการขาย	ขายได้ทันที	ต้องเช็คกับสต็อกก่อน อาจล่าช้า

ตารางที่ 9 ข้อแตกต่างระหว่างการสต็อกและไม่สต็อกสินค้า

การทำบัญชีร้านค้า

พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์มือใหม่หลายคนอาจมองว่าการทำบัญชีรายรับรายจ่ายเป็นเรื่องไกลตัว ไม่ได้เป็นเรื่องสำคัญมาก ไม่จำเป็นต้องทำและเสียเวลา แต่ทราบหรือไม่ว่าการทำบัญชีรายรับรายจ่ายของร้านค้าที่ขายของออนไลน์เป็นเรื่องที่ไม่ควรมองข้าม เพราะการทำบัญชีร้านค้าจะเป็นประโยชน์มาก ถึงแม้ร้านค้าออนไลน์ของเราจะเป็นร้านค้าเล็ก ๆ ก็ตาม

ทำไมต้องทำบัญชีร้านค้า

การทำสรุปบัญชีรายรับรายจ่าย จะช่วยให้ร้านค้าสามารถคำนวณค่าใช้จ่ายทั้งหมดที่เกิดขึ้นในเดือนนั้น ๆ เพื่อให้เราสามารถมาตรวจเช็คในภายหลังได้ว่าเราเสียเงินกับค่าอะไรไป และขายสินค้าอะไรได้บ้าง เพื่อนำไปวิเคราะห์ ปรึบใช้กับการวางแผนการใช้จ่าย หรือการเตรียมสต็อกสินค้าในเดือนต่อไป

นอกจากนี้ยังสามารถนำรายการบัญชีรายรับรายจ่ายมาใช้ในการคำนวณภาษี ที่ร้านค้าออนไลน์จะต้องจ่ายในแต่ละปี

วิธีทำบัญชีร้านค้า

สำหรับการทำบัญชีร้านค้าจะคล้ายกับการทำสรุปบัญชีรายรับรายจ่ายส่วนตัว แต่จะต้องมีเนื้อหาตรงกับที่สรรพากรกำหนด และร้านค้าสามารถเพิ่มเนื้อหาอื่น ๆ ได้ตามความเหมาะสมของสินค้าแต่ละร้าน ซึ่งเนื้อหาที่กำหนด มีดังนี้

วัน/เดือน/ปี	รายการ	รายรับ	รายจ่าย				ยอดรวม
			ซื้อสินค้า	รายจ่ายอื่นๆ			

1. วัน เดือน ปี ให้เขียนวันที่มีรายการรับเงินและจ่ายเงิน
2. รายการ เขียนรายละเอียดของรายการรับเงิน และ รายการจ่ายเงินที่เกิดขึ้นประจำวัน
3. รายรับ บันทึกจำนวนเงินที่ทางร้านได้รับเข้ามา เช่น การขายสินค้า, การกู้ยืมเงิน เป็นต้น
4. รายจ่าย บันทึกจำนวนเงินที่ทางร้านจ่ายออกไปในแต่ละวัน โดยแบ่งเป็น รายจ่ายซื้อสินค้า และรายจ่ายอื่น ๆ เช่น ค่าขนส่งสินค้า ค่าก่อสร้างพัสดุ เป็นต้น
5. ลงยอดรวมรายเดือน เป็นช่องสำหรับรวมเงินในแต่ละเดือนตอนสิ้นเดือน โดยรวมเงินที่ได้รับและจ่ายไปในช่องนี้

เมื่อลงรายการครบทุกช่อง สามารถสรุปบัญชีรายรับรายจ่ายได้ว่าเดือนนี้ทางร้านได้กำไรหรือขาดทุนเท่าไร เพื่อเป็นการวางแผนค่าใช้จ่ายในเดือนต่อไป และสามารถนำไปแสดงรายได้ในการยื่นเสียภาษีได้อย่างถูกต้อง โดยทางร้านต้องรวมสรุปบัญชีรายรับรายจ่ายแบบด้านบน ทุกเดือนตั้งแต่เดือน มกราคม – ธันวาคม นำไปยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาด้วยแบบ ภ.ง.ด.90 และรายรับครึ่งปี ตั้งแต่เดือน มกราคม – มิถุนายน นำไปยื่นแบบแสดงรายการภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาด้วยแบบ ภ.ง.ด.94

การนำบัญชีร้านค้าไปใช้ในการยื่นภาษีอย่างสัมฤทธิ์ผลประกอบค่าใช้จ่ายเช่น ใบแจ้งหนี้ ใบสำคัญจ่าย และเอกสารรับเงิน เช่น ใบเสร็จรับเงิน ใบนำฝากธนาคาร สำเนารายการเคลื่อนไหวบัญชีธนาคาร แยกเป็นหมวดหมู่รายเดือนให้เรียบร้อย เพื่อความสะดวกต่อการยื่นภาษี

(ที่มา : [HTTPS://SHOPLUS.ME/TH/BLOG/BASIC-ACCOUNTING-FOR-SELLERS](https://shoplus.me/th/blog/basic-accounting-for-sellers))

ทำบัญชีง่ายๆ ผ่าน GOOGLE SHEETS

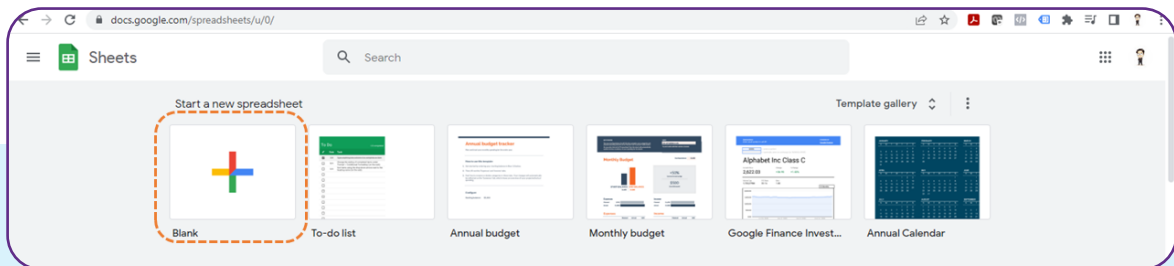
การขายของออนไลน์จำเป็นต้องจัดการออเดอร์ให้เป็นระเบียบ เพราะการขาย การชำระเงิน การสั่งสินค้าอาจมาจากหลายช่องทาง การจัดระบบที่ดีหมายถึงการควบคุมเงินสด หมุนเวียนหลังบ้านได้ดีขึ้นด้วย

การใช้งาน GOOGLE SHEETS

การขายของออนไลน์จำเป็นต้องจัดการออเดอร์ให้เป็นระบบ เพราะคนขายของออนไลน์ส่วนใหญ่จะมีการรับออเดอร์จากหลายช่องทาง การใช้คสติก การสั่งสินค้า และการจัดส่ง จึงต้องจัดทำให้เป็นระบบ จะได้ทราบต้นทุนและกำไรที่แท้จริง

ผู้ที่มีอีเมลของ GMAIL สามารถเข้าใช้งาน GOOGLE SHEETS ได้เลย แต่ถ้ายังไม่มีอีเมลให้สมัครบัญชี GOOGLE ก่อน แล้วล็อกอินใช้งานบนเว็บไซต์หรือโทรศัพท์มือถือ

1. เข้าใช้งานที่ [DOCS.GOOGLE.COM/SPREADSHEETS](https://docs.google.com/spreadsheets/u/0/)
2. คลิกสร้างชีตใหม่



3. ข้อมูลที่แนะนำให้เก็บ ได้แก่

- วันเดือนปีที่ซื้อ
- ชื่อลูกค้า
- รายการสินค้าที่สั่ง
- จำนวนสินค้า
- ราคา
- โอน หรือ เก็บเงินปลายทาง
- ค่าส่ง + ค่าธรรมเนียม (ถ้ามี)
- ที่อยู่ลูกค้า
- ต้นทุน
- ช่องทางการสั่งซื้อ
- กำไร

ควรทำบัญชีทุกวันอย่างสม่ำเสมอ เพื่อจะได้บริหารต้นทุน กำไร และสต็อกได้ถูกต้อง

1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
2	วันเดือนปี	ชื่อลูกค้า	รายการสินค้าที่ส่ง	จำนวนสินค้า	ราคา	โดนเก็บปลายทาง	ค่าส่ง	ที่อยู่ลูกค้า	ต้นทุน	ช่องทางการสั่งซื้อ	กำไร				
3	20/5/65	สมหมาย น้อยนาง	เสื้อสกรีนแดง L	1	250	โดน	15	123 ท่าข้าม บางขุนเทียน กรุงเทพฯ	60	FB	175				
4															
5															
6															
7															
8															
9															
10															
11															



ขายของออนไลน์ ต้องรู้กฎหมาย



เช็คลิสต์ที่

11



ขายของออนไลน์ต้องจดทะเบียนการค้าหรือไม่

การเริ่มต้นอาชีพ “พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์” สิ่งหนึ่งที่มือใหม่ไม่ควรมองข้ามคือการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับร้านค้าออนไลน์ด้วยการ “จดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์” หลายคนคงมีข้อสงสัยเกี่ยวกับเรื่องนี้อยู่มากพอสมควรว่าคืออะไร จำเป็นต้องทำหรือไม่ และวิธีจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ทำได้อย่างไร

การจดทะเบียนพาณิชย์คืออะไร

การจดทะเบียนพาณิชย์ คือ การจดทะเบียนที่ผู้ประกอบการดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นแบบบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคลที่ต้องจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ตามพระราชบัญญัติทะเบียนพาณิชย์ (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2549 เพื่อยืนยันว่าธุรกิจของคุณดำเนินการอย่างถูกต้องและเสียหายตามกฎหมาย ร้านค้ามีมาตรฐานและมีตัวตนอยู่จริงในปัจจุบันการจดทะเบียนจะมีอยู่ 2 แบบ คือ

1. การจดทะเบียนพาณิชย์ธรรมดา
2. การจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (สำหรับธุรกิจออนไลน์ต่าง ๆ)

บุคคลหรือบริษัทที่ต้องจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่

- ผู้ทำการขายสินค้า/บริการ ผ่านระบบอินเทอร์เน็ต (ไม่ว่าจะเป็นเว็บไซต์หรือแอปพลิเคชัน)
- ธุรกิจให้บริการอินเทอร์เน็ต (INTERNET SERVICE PROVIDER: ISP)
- ธุรกิจให้เช่าพื้นที่ของเครื่องคอมพิวเตอร์แม่ข่าย (WEB HOSTING)
- ธุรกิจให้บริการเป็นตัวกลางในการซื้อขายสินค้า/บริการ ผ่านอินเทอร์เน็ต (E-MARKETPLACE)

โดยกรมพัฒนาธุรกิจการค้าอาศัยอำนาจตามกฎหมายทะเบียนพาณิชย์ กำหนดให้ผู้ขายสินค้าหรือบริการทางอินเทอร์เน็ต ทั้งเว็บไซต์ร้านค้าออนไลน์หรือโซเชียลมีเดียต้องจดทะเบียนพาณิชย์ การประกอบธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้ผู้ประกอบการแสดงตนอย่างเปิดเผยต่อทางราชการ

จดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์อย่างไร

นอกจากการจดทะเบียนฯ จะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือให้ธุรกิจแล้ว ยังมีประโยชน์อื่น ๆ ต่ออาชีพ “ขายออนไลน์” ด้วย ได้แก่

1. หลังจดทะเบียนฯ เจ้าของธุรกิจจะมีสิทธิ์ในการเข้ารับการอบรม ตามหลักสูตรที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้ากำหนด ถือเป็นโอกาสในการพัฒนาความรู้ด้านธุรกิจ การบริหารร้านค้า เรียนรู้เทคนิคการตลาดแบบไม่มีค่าใช้จ่าย
2. ช่วยสร้างเครดิตให้กับ “ร้านค้าออนไลน์” ในสายตาของสถาบันการเงิน ไม่ว่าจะเป็นการขอสินเชื่อเงินกู้ ยื่นขอกู้เงินหมุนเวียน หรือแม้แต่การขอสินเชื่อเรื่องอื่น ๆ ก็สามารถใช้ทะเบียนร้านค้าพาณิชย์เป็นหลักฐานประกอบการยื่นเอกสารทางการเงินได้เช่นกัน
3. ช่วยให้หน่วยงานภาครัฐเก็บข้อมูลสถิติร้านค้าออนไลน์ได้ง่ายขึ้น รัฐจะจะสามารถดำเนินการตามนโยบายทางเศรษฐกิจได้อย่างเหมาะสม ไม่ว่าจะเป็นการลงทุน การช่วยเหลือผู้ประกอบการสนับสนุนธุรกิจออนไลน์ และการลงทุนต่างประเทศ ฯลฯ

หากไม่จดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีสิทธิ์โดนปรับ

ผู้ค้าออนไลน์ทุกคนจะต้องรู้จัก “ประกาศกระทรวงพาณิชย์ ฉบับที่ 11 พ.ศ. 2553 มาตรา 5” ซึ่งบังคับให้ผู้ประกอบพาณิชย์กิจ ดังต่อไปนี้ ต้องจดทะเบียนพาณิชย์ ได้แก่ กิจการที่มีการซื้อ-ขายสินค้าหรือบริการ โดยวิธีการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ผ่านระบบเครือข่ายอินเทอร์เน็ต

หรือการบริการเป็นตลาดกลางในการซื้อขายสินค้าหรือบริการ โดยวิธีใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ผ่านเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (ไม่ว่าจะเป็นบุคคลธรรมดา ห้างหุ้นส่วนสามัญ ห้างหุ้นส่วนจดทะเบียน ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัดตามประมวลกฎหมายแพ่งและพาณิชย์ หรือบริษัทมหาชนจำกัด ทุกท้องที่ทั่วราชอาณาจักร)

ดังนั้น การขายสินค้าออนไลน์ จึงนับเป็นพาณิชย์กิจที่ต้องจดทะเบียนตามประกาศกระทรวงพาณิชย์ฉบับดังกล่าว

อีกทั้ง ผู้ค้าออนไลน์ต้องรู้จัก “พ.ร.บ.ทะเบียนพาณิชย์ พ.ศ.2499” ไว้ เนื่องจากเป็นกฎหมายที่กำหนดบทลงโทษไว้ในมาตรา 19 ที่ระบุว่า

หาก “ร้านค้าออนไลน์” ไม่จดทะเบียนตาม พ.ร.บ. ฉบับนี้ หรือแสดงรายการเท็จ หรือไม่มาให้นายทะเบียนพาณิชย์สอบสวน ไม่ยอมให้ถ้อยคำ หรือไม่ยอมให้ทะเบียนพาณิชย์หรือพนักงานเจ้าหน้าที่เข้าไปตรวจสอบนั้น **จะต้องระวางโทษปรับไม่เกิน 2,000 บาท และให้ปรับอีกวันละ 100 บาท จนกว่าจะจดทะเบียนแล้วเสร็จ**

ขั้นตอนการยื่นจดทะเบียนฯ และเช็จุดให้บริการ

ผู้ขายสินค้าหรือบริการผ่านทางออนไลน์ สามารถเดินทางไปจดทะเบียนพาณิชย์ ณ สำนักงานเขตในกรุงเทพมหานคร เมืองพัทยา เทศบาล หรือองค์การบริหารส่วนตำบล (อบต.) ตามที่ตั้งของสถานประกอบการหรือตามที่อยู่ของผู้ขาย โดยเอกสารที่จำเป็น ได้แก่ บัตรประชาชนตัวจริง สำเนาบัตรประชาชน รูปหน้าแรกของเว็บไซต์ (พิมพ์เป็นเอกสารเตรียมให้พร้อม)

ขั้นตอนการยื่นจดทะเบียน และเอกสารสำคัญที่ใช้จดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ มีดังนี้

1. แสดงบัตรประจำตัวประชาชนตัวจริง พร้อมแจ้งว่ามาจดทะเบียนฯ
2. ขอลเอกสารแบบคำขอยจดทะเบียนพาณิชย์ (แบบ กพ.)
3. กรอกรายละเอียดเกี่ยวกับเว็บไซต์ (เอกสารแบบแบบ กพ.) กรอก 1 ใบต่อ 1 เว็บไซต์
4. เตรียมเอกสารที่พิมพ์หน้าแรกของเว็บไซต์
5. วาดแผนที่ตั้งการประกอบพาณิชย์กิจ
6. หนังสือรับรองการจดทะเบียนของห้างหุ้นส่วนหรือบริษัท (กรณีจดทะเบียนนิติบุคคล)
7. กรณีมอบอำนาจให้ผู้อื่นมาจดทะเบียน ต้องมีหนังสือมอบอำนาจ พร้อมสำเนาบัตรประชาชนของทั้งผู้มอบอำนาจและผู้รับมอบอำนาจ

วิธีขอเครื่องหมาย “DBD REGISTERED” รับรองธุรกิจออนไลน์

เมื่อพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ผ่านขั้นตอนการยื่นจดทะเบียนฯ เรียบร้อยแล้ว จากนั้นก็สามารถขอใช้เครื่องหมายรับรองผู้ประกอบการธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือที่เรียกว่าเครื่องหมาย “DBD REGISTERED” ได้โดยเครื่องหมายนี้มีประโยชน์คือ ใช้แสดงความมีตัวตนในการประกอบธุรกิจ E-COMMERCE โดยแสดงไว้บนหน้าเว็บไซต์ร้านค้าของคุณ และสามารถคลิกตรวจสอบข้อมูลความมีตัวตนมายัง WWW.TRUSTMARKTHAI.COM ได้



สำหรับช่องทางในการยื่นขออนุญาตใช้เครื่องหมาย “DBD REGISTERED” สามารถแจ้งขอใช้เครื่องหมายฯได้ที่กองพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า โทร.0-2547-5960 หรือเว็บไซต์ WWW.TRUSTMARKTHAI.COM หรือ ส่งเอกสารมาที่อีเมล : E-COMMERCE@DBD.GO.TH หรือ โทรสาร 0-2547-5973

ข้อแนะนำ เครื่องหมายรับรองผู้ประกอบการธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จะมีอายุการใช้งานเป็นเวลา 5 ปี นับแต่วันที่กรมอนุมัติให้มีกำหนดใช้

(ที่มา : [HTTPS://WWW.BANGKOKBIZNEWS.COM/BUSINESS/953109](https://www.bangkokbiznews.com/business/953109))

ขายของออนไลน์ระวังพลาดเรื่องลิขสิทธิ์

ธุรกิจออนไลน์ต้องใช้ช่องทางโซเชียลมีเดียอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นการขายสินค้าหรือบริการ และอัปเดตข้อมูลข่าวสารต่าง ๆ เพื่อเรียกลูกค้า แต่รู้หรือไม่ว่าการขายของออนไลน์ ห้ามมองข้ามเรื่องของ “กฎหมายลิขสิทธิ์” เป็นอันขาดไม่ว่าจะเป็น

การแชร์รูปภาพ ข้อความ หรือวิดีโอ ของบุคคลอื่น ในช่องทางต่าง ๆ ที่เป็นส่วนตัว โดยให้เครดิต หรือ ข้อความเล็ก ๆ ที่บอกว่าภาพนี้มาจากแหล่งใดจะถือว่า ไม่เป็นการละเมิดลิขสิทธิ์

แต่การแชร์ข้อความ หรือวิดีโอของบุคคลอื่นในช่องทางต่าง ๆ ของร้านค้า ถึงแม้จะให้เครดิต แต่ก็ยังเป็นการละเมิดลิขสิทธิ์ แม้ว่าการโพสต์นั้นจะไม่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่ร้านจำหน่ายเลยก็ตาม เช่น โพสต์ข่าวดาราดู ก็เป็นการละเมิดลิขสิทธิ์

รูปภาพ ข้อความ หรือวิดีโอ ที่นำมาใช้กับร้านค้า ถึงแม้จะเป็นภาพสินค้าที่เราจำหน่าย แต่ถ้าหากไม่ได้รับอนุญาตจากเจ้าของผู้สร้างสรรค์ผลงานจะถือว่าเป็นการละเมิดลิขสิทธิ์



ตัวอย่างร้านค้าออนไลน์ถึงจะไม่ละเมิดลิขสิทธิ์ผลงาน

1. ไม่แชร์รูปภาพ ข้อความ หรือวิดีโอ โดยไม่ได้รับอนุญาตจากผู้สร้างสรรค์ หากต้องการแชร์ข่าวสาร หรือข้อมูลใด ๆ ถึงแม้จะเป็นโซเชียลมีเดียส่วนตัวจำเป็นต้องให้เครดิตทุกครั้ง
2. ใช้ภาพที่ถ่ายจริงจากสินค้าของเรา
3. แห่ส่งภาพฟรี ถ้าจำเป็นต้องใช้ภาพประกอบการขาย แห่ส่งภาพฟรีที่แนะนำ เช่น
 - PIXABAY.COM
 - FLATICON.COM
 - FREEPIK.COM
 - PEXELS.COM
 - UNSPLASH.COM



(ที่มา : [HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/DIPSMESNETWORK/POSTS/1718868131601849](https://www.facebook.com/dipsmesnetwork/posts/1718868131601849))

ทั้งนี้รวมถึงสินค้าที่นำมาจำหน่ายต้องไม่เป็นสินค้าที่ละเมิดลิขสิทธิ์หรือละเมิดเครื่องหมายการค้า เช่น สินค้าปลอม สินค้าเลียนแบบ เป็นต้น

พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) คืออะไร

PDPA ย่อมาจาก PERSONAL DATA PROTECTION ACT หรือ พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล พ.ศ.2562 มีขึ้นเพื่อให้เอกชนและรัฐที่เก็บรวบรวม ใช้ เปิดเผย และ/หรือ โอนข้อมูลส่วนบุคคลในราชอาณาจักรไทย ให้เป็นไปตามมาตรการปกป้องข้อมูลของผู้อื่นจากการถูกละเมิดสิทธิส่วนตัว โดยต้องขอ “ความยินยอม” จากเจ้าของข้อมูล ก่อนการเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผย

พูดง่ายๆ คือ ก่อนที่จะมีการใช้ข้อมูลส่วนบุคคลจะต้องมีการขออนุญาตและได้รับการยินยอมจากเจ้าของข้อมูลก่อน

โดยข้อมูลส่วนบุคคล ณ ที่นี้ หมายถึง ข้อมูลเกี่ยวกับบุคคลที่ทำให้ระบุตัวบุคคลได้ ทั้งทางตรงและทางอ้อม เช่น เลขประจำตัวประชาชน, ชื่อ-นามสกุล, ที่อยู่, เบอร์โทรศัพท์, อีเมล, ข้อมูลทางการเงิน, เชื้อชาติ, พฤติกรรมทางเพศ, ประวัติอาชญากรรม, ข้อมูลสุขภาพ เป็นต้น

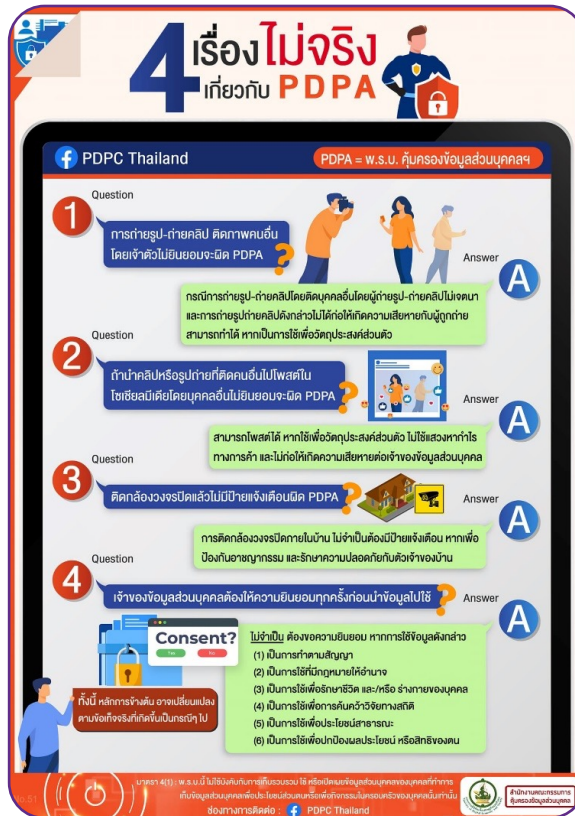
หลังจากบังคับใช้ เจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล จะมีสิทธิในการอนุญาตหรือไม่อนุญาตให้ใช้ข้อมูลของตัวเอง ดังนี้

10 เรื่องที่ประชาชนต้องรู้เกี่ยวกับ PDPA

- ข้อมูลส่วนบุคคล** คือ ข้อมูลเกี่ยวกับบุคคล ซึ่งทำให้สามารถระบุตัวบุคคลนั้นได้ ไม่ว่าทางตรงหรือทางอ้อม แต่ไม่รวมถึงข้อมูลของผู้ที่ถึงแก่กรรมเฉพาะ เช่น ชื่อ ที่อยู่ หมายเลขประจำตัว ข้อมูลสุขภาพ ฯลฯ (มาตรา 6)
- ผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคล** คือ บุคคลซึ่งมีอำนาจตัดสินใจเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคล เช่น การเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล ตามวัตถุประสงค์ที่แจ้งไว้ก่อนหรือในขณะที่ยังรวบรวม (ทั้งที่เป็นบุคคลธรรมดาหรือนิติบุคคล) (มาตรา 21)
- ผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคล** ต้องเก็บรวบรวมข้อมูลส่วนบุคคล ของสมาชิกไว้เป็นลายลักษณ์อักษรหรือในรูปแบบที่เข้าถึงได้ (มาตรา 22) (มีข้อยกเว้นบางกรณี)
- ความยินยอม** เป็นการกระทำที่แสดงเจตนาที่ชัดแจ้งโดยผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคลนั้นๆ ในการกำหนดฐานการประมวลผล ให้สอดคล้องกับลักษณะการประมวลผล และความสัมพันธ์ระหว่างผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคลกับเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล (ตามมาตรา 24 หรือมาตรา 25)
- ในการขอความยินยอม** ผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคลจะต้องเปิดเผยอย่างชัดเจนในความเป็นอิสระ ของเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล (ส่วนนี้แตกต่างไปจาก GDPR) (มาตรา 18 หรือ 19)
- เจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล มีสิทธิ...**
 - สิทธิในการขอความยินยอม ในกรณีที่ได้ให้ความยินยอมไว้ (มาตรา 19 หรือ 19/1)
 - สิทธิได้รับการแจ้งให้ทราบรายละเอียด (Privacy Notice) (มาตรา 23)
 - สิทธิเข้าถึงและขอรับสำเนาข้อมูลส่วนบุคคล (มาตรา 30)
 - สิทธิขอให้ลบ/ทำลาย หรือทำให้ข้อมูลส่วนบุคคลเป็นข้อมูลที่ไม่สามารถระบุตัวบุคคลได้ (มาตรา 31)
 - สิทธิคัดค้านการเก็บรวบรวม ใช้ หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล (มาตรา 32)
 - สิทธิขอให้ลบหรือทำลาย หรือทำให้ข้อมูลส่วนบุคคลเป็นข้อมูลที่ไม่สามารถระบุตัวบุคคลได้ (มาตรา 33)
 - สิทธิขอให้ระงับการใช้ข้อมูลส่วนบุคคล (มาตรา 34)
 - สิทธิขอให้แก้ไขข้อมูลส่วนบุคคล (มาตรา 35)
- PDPA** ใช้ในการประมวลผลข้อมูลส่วนบุคคลของบุคคลที่อยู่ในประเทศไทย ไม่ว่าจะมีสัญชาติใดก็ตาม (มาตรา 5)
- ในกรณีที่เหตุการณ์ละเมิด** ข้อมูลส่วนบุคคลมีความเสี่ยงสูงที่จะผิดกฎหมายต่อสิทธิและเสรีภาพของเจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล ผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคลมีหน้าที่แจ้งเหตุการณ์ละเมิดให้เจ้าของข้อมูลส่วนบุคคลทราบ พร้อมทั้งแนวทางการเยียวยาต่อผู้เสียหาย (มาตรา 37 (4))
- ผู้ควบคุมข้อมูลส่วนบุคคล** มีหน้าที่แจ้งทำเนียบราชการหรือกรม เพื่อให้นำมาพิจารณาตรวจสอบว่าสามารถตรวจสอบได้ โดยจะบันทึกเป็นหนังสือหรือระบบอิเล็กทรอนิกส์ก็ได้
- เจ้าของข้อมูลส่วนบุคคล** มีสิทธิร้องเรียนต่อคณะกรรมการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (PDPA) หรือแจ้งความ เพื่อดำเนิน PDPA (แต่ไม่ร้องเรียนหรือแจ้งความโดยไม่แจ้งความหมาย) (มาตรา 73)

ที่มา : พ.ร.บ. คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล (Personal Data Protection Act - PDPA)
 สัญลักษณ์ติดต่อ : PDPC Thailand

- สิทธิได้รับการแจ้งให้ทราบ
- สิทธิขอเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคล
- สิทธิขอให้โอนข้อมูลส่วนบุคคล
- สิทธิคัดค้านการเก็บรวบรวมใช้หรือเปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคล
- สิทธิขอให้ลบหรือทำลาย หรือทำให้ข้อมูลส่วนบุคคลเป็นข้อมูลที่ไม่สามารถระบุตัวบุคคลได้
- สิทธิขอให้ระงับการใช้ข้อมูลส่วนบุคคล
- สิทธิขอให้แก้ไขข้อมูลส่วนบุคคล



(ที่มา : [HTTPS://WWW.FACEBOOK.COM/PDPC.TH](https://www.facebook.com/PDPC.TH))

โฆษณาอย่างไรไม่ผิดกฎหมาย

เป้าหมายหลักของการโฆษณา คือ ต้องการให้กลุ่มลูกค้าเกิดความสนใจและสั่งซื้อสินค้า หลายครั้งจะเห็นได้ว่า ผู้ขายบางรายพยายามที่จะอวดอ้างสรรพคุณของ สินค้าของตัวเองไว้เกินจริง มีการใช้บุคคลที่มีชื่อเสียงมารีวิวสินค้าทั้งที่บุคคลนั้นไม่ได้ใช้งานจริง รวมถึงมีการอ้างอิงข้อมูลความรู้ที่เป็นเท็จเพื่อให้ลูกค้าเข้าใจผิดเกี่ยวกับตัวสินค้า



(ที่มา : [HTTPS://WWW.MANGOZERO.COM/ADVERTISING-WORDS-TO-AVOID/](https://www.mangozero.com/advertising-words-to-avoid/))

นอกจากนี้ อีกรูปแบบของการตลาดออนไลน์ (DIGITAL MARKETING) ที่นิยมคือ การขายผ่านสื่อสังคมออนไลน์ (SOCIAL MEDIA) หากเป็นโซเชียลมีเดียของผู้ประกอบการเองย่อมไม่มีปัญหา แต่การฝากร้านตาม โซเชียลมีเดียของคนอื่น (โดยที่ไม่ได้รับอนุญาต) ถือว่าเป็นการส่งข้อมูลรบกวน ก่อกวนผู้อื่น โดยไม่เปิดโอกาสให้ปฏิเสธได้โดยง่าย และถือว่าเป็น “สแปม (SPAM)”

จะขายอะไรต้องศึกษาข้อกำหนดให้ดี

สินค้าบางประเภท เช่น ผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับยาและสารเคมีบางชนิด อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์บางชนิด รวมถึงสุรา จำเป็นต้องได้รับอนุญาตหรือขึ้นทะเบียนก่อนจึงสามารถ “ผลิต” “จำหน่าย” หรือ “นำเข้า” ได้ โดยการอนุญาต หรือขึ้นทะเบียนนั้นเป็นไปตามกฎระเบียบของแต่ละหน่วยงานรัฐที่รับผิดชอบ ทั้งนี้ก็เพื่อให้เกิดความปลอดภัยต่อผู้บริโภค ผู้ประกอบการจึงควรศึกษาหรือตรวจสอบกฎหมายที่เกี่ยวข้องให้แก่ขั้นตอนการแสดงรายละเอียดของสินค้า ผู้ประกอบการควรปฏิบัติตามดังนี้

1. ราคาของสินค้า : ต้องแสดงราคาเป็นตัวเลขอารบิกให้ชัดเจนและเปิดเผย หากต้องให้ลูกค้าส่งข้อความถามราคาจะผิดกฎหมาย รวมทั้งราคาที่แสดงต้องตรงกับราคาที่จำหน่ายจริง
2. ค่าใช้จ่ายอื่น : เช่น ค่าขนส่ง ค่าบริการอื่นที่เกี่ยวข้อง ต้องแสดงให้ชัดเจนและเปิดเผย
3. รายละเอียดสินค้า : แสดงรายละเอียดประเภท ชนิด ลักษณะ ขนาด น้ำหนัก และรายละเอียดอื่นของสินค้าให้ชัดเจน โดยแสดงรายละเอียดเป็นภาษาไทยและอาจมีภาษาอื่นร่วมด้วยก็ได้

นอกจากนี้ในกรณีที่ทำผิดแล้วมีคนแจ้ง ผู้ค้าจะเสียค่าปรับไม่เกิน 10,000 บาท

ร้านค้าออนไลน์ รู้ไว้... ไม่โชว์ราคา - ให้ Inbox ตาม พัดกฎหมาย !

ลักษณะร้านค้าออนไลน์ที่ถูกต้อง ควรแสดง...

- ราคาสินค้า ตัวเลขอารบิก**
- รายละเอียดประเภท ชนิด ลักษณะ ขนาด น้ำหนัก ของสินค้า**
- รายการที่แสดงคู่กับราคา ต้องเป็นภาษาไทย (มีภาษาอังกฤษด้วยก็ได้)**
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ นอกเหนือราคาสินค้า ต้องระบุด้วย**
- ราคาต้องตรงกับราคาขายจริง (ยกเว้นขายถูกกว่า)**

ทั้งหมดนี้ต้อง **"ชัดเจน ครบถ้วน เปิดเผย และอ่านง่าย"**
ฝ่าฝืน ต้องระวางโทษปรับไม่เกิน 10,000 บาท
 ตาม พ.ร.บ. ว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 มาตรา 40

พบเห็นร้านค้าไม่แสดงราคา ส่งเอกสารหลักฐานแจ้งกรมการค้าภายในที่
 อีเมล 1569@dfi.go.th หรือสายด่วน 1569
ผู้นำจับจะได้รับสินบนนำจับ 25% ของสินค้าปรับ
 ตาม พ.ร.บ. ว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ พ.ศ. 2542 มาตรา 33
 ข้อมูลจาก ประกาศคณะกรรมการว่าด้วยราคาสินค้าและบริการ ฉบับที่ 44 พ.ศ. 2560

(ที่มา : [HTTPS://INFOGRAPHIC.KAPOOK.COM/VIEW/168209.HTML](https://infographic.kapook.com/view/168209.html))

สินค้าบางประเภทโดยเฉพาะสินค้าที่เกี่ยวกับความปลอดภัยของในชีวิตและทรัพย์สินผู้บริโภค ก่อนที่จะนำมาขาย ต้องได้รับอนุญาตขึ้นทะเบียนหรือได้รับเครื่องหมายมาตรฐานก่อน โดยคนที่เริ่มต้นทำธุรกิจ ต้องศึกษาและตรวจสอบกับโรงงานก่อนจะนำสินค้าเหล่านั้นมาทำการตลาด

เครื่องหมาย/ทะเบียน	หน่วยงานที่ออก	สินค้า
มอก.	สำนักงานผลิตภัณฑ์อุตสาหกรรม	อาหาร, เครื่องใช้ไฟฟ้า, ยานพาหนะ, สิ่งทอ, วัสดุก่อสร้าง เป็นต้น
อย.	สำนักงานอาหารและยา	อาหาร อาหารเสริม
ใบอนุญาตขาย, ใบอนุญาตผลิต, ใบขึ้นทะเบียนโลโก้	กรมวิชาการเกษตร	ปุ๋ย วัตถุอันตรายทางการเกษตร

ตารางที่ 10 เครื่องหมายสินค้าและหน่วยงานที่ออก

ร้านค้าออนไลน์ระวังการละเมิดสิทธิส่วนบุคคลของลูกค้า

รู้หรือไม่การที่คุณนำภาพหรือวีดิโอของลูกค้ามาใช้โดยไม่ได้รับอนุญาต อาจมีโทษ การถ่ายภาพผู้อื่นแล้วนำไปเผยแพร่ จนทำให้ผู้อื่นเกิดความเสียหาย การถ่ายภาพ วัตถุโดยที่เจ้าของไม่อนุญาตถือเป็นการละเมิดสิทธิส่วนบุคคล แล้วถ้านำไปเผยแพร่จะมีความผิดทางอาญาเพิ่มอีก และยังเป็นภาพลามกยังมีความผิดเพิ่มอีก หากเป็นคลิปที่ทำให้บุคคลในคลิปเกิดความเสียหาย เสียชื่อเสียง เจ้าตัวสามารถฟ้องร้องได้ หากนำไปเผยแพร่ในโลกออนไลน์ต้องระวางโทษจำคุกไม่เกิน 5 ปี หรือปรับไม่เกิน 100,000 บาท

ผู้ขายต้องระวังไม่ให้ข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าหลุดออกไป เช่น ผู้ขายโพสต์รายชื่อลูกค้าพร้อมหมายเลขโทรศัพท์ ที่อยู่ บนเว็บไซต์โซเชียลมีเดียหรือช่องทางต่าง ๆ เพื่อแสดงผลว่าได้มีการจัดส่งสินค้าเป็นที่เรียบร้อยแล้ว เหล่านี้ อาจเข้าข่ายการทำผิดกฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล ดังนั้น ผู้ขายออนไลน์จึงควรวางวิธีการแจ้งผลการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าที่ไม่เปิดเผยข้อมูลส่วนบุคคลโดยไม่ได้รับอนุญาต

FACEBOOK ในฐานะที่เป็นเจ้าของชุมชนที่มีผู้ใช้มากที่สุดในโลก ก็คำนึงถึงเรื่องความเป็นส่วนตัวของผู้ใช้งาน จึงออกกฎการโพสต์ที่สอดคล้องกันออกมา ข้อมูลที่ FACEBOOK ห้ามโพสต์เป็นข้อมูลหลักที่พ่อค้าแม่ค้าเคยโพสต์กันเป็นประจำ แต่ตอนนี้ “ห้ามโพสต์เด็ดขาด” ได้แก่

- หมายเลขประจำตัวประชาชน
- เลขพาสด
- สลิป / บัญชีธนาคาร
- เบอร์โทร อีเมล
- รีวิวจากลูกค้า ทั้งแบบข้อความที่แคปจากแชท และการเปรียบเทียบก่อน – หลังใช้สินค้า
- บัตรประชาชน
- บัตรอื่น ๆ และหนังสือรับรองต่าง ๆ ที่หน่วยงานภาครัฐออกให้

ถ้าใครฝ่าฝืนกฎอาจเสี่ยงกับการถูกแบนบัญชีและเพจ เพราะฝ่าฝืนมาตรฐานชุมชนของ FACEBOOK เช่นกัน



ขายของออนไลน์ต้องเสียภาษีใหม่

ผู้ที่ขายของออนไลน์หรือธุรกิจ E-COMMERCE ใดๆก็ตาม “จำเป็นต้องเสียภาษี”ไม่ว่าจะเป็นการขายสินค้าในลักษณะอาชีพเสริม (มีเงินเดือนอยู่แล้ว) หรือการขายเป็นรายได้หลักก็ตาม เพราะเมื่อใดที่เราขายสินค้าได้ เท่ากับว่ามีรายได้เข้ามาแล้ว โดยอันดับแรกให้สังเกตเรื่องรูปแบบธุรกิจก่อนว่าเป็นธุรกิจแบบใด

การขายของออนไลน์นั้นหากไม่ได้มีการเปิดหรือจดทะเบียนในรูปแบบบริษัท จะถือเป็นการเสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาซึ่งถูกจัดอยู่ในเงินได้ประเภทที่ 8 คือเงินได้จากการค้าขาย และช่วงเวลาที่พักค้าแม้ค้าต้องยื่นภาษีจะมีอยู่ 2 ช่วงดังนี้

1. ยื่นภาษีสิ้นปี (ยื่นแบบ ภ.ง.ด.90) ช่วงเดือน ม.ค. - มี.ค. เป็นการสรุปรายได้ทั้งหมดที่เกิดขึ้นในช่วงปีที่ผ่านมา

2. ยื่นภาษีกลางปี (ยื่นแบบ ภ.ง.ด.94) ช่วงเดือน ก.ค. - ก.ย.เป็นการสรุปรายได้ที่เกิดขึ้นในช่วงครึ่งปี

ภาษีแรกที่ผ่านมา โดยที่ค่าลดหย่อนบางรายการจะถูกหักเหลือครึ่งหนึ่งด้วย แต่สำหรับร้านค้าออนไลน์ จำนวนภาษีได้ 2 แบบ คือ

1. เสียภาษีแบบอัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา
2. เสียภาษีแบบนิติบุคคล (กรณีนี้สำหรับร้านค้าออนไลน์ที่มีการจดทะเบียนเป็นบริษัท)

แต่ส่วนมากร้านค้าออนไลน์มักจะได้จดทะเบียนพาณิชย์ จึงขอกว่าเฉพาะการคำนวณภาษีแบบบุคคลธรรมดา สูตรคือ

(รายได้ - ค่าใช้จ่าย - ค่าลดหย่อน) x อัตราภาษี

=

ภาษีที่ต้องจ่าย จุดสำคัญอยู่ที่ค่าใช้จ่ายและค่าลดหย่อน

วิธีคิดค่าใช้จ่ายมีที่แบบ

1. หักค่าใช้จ่ายตามอัตรา 60% สำหรับร้านค้าออนไลน์ที่ซื้อมา ขายไป ไม่ได้ผลิตเอง
2. หักค่าใช้จ่ายตามจริง สำหรับร้านค้าที่ผลิตสินค้าเอง
3. หักค่าใช้จ่ายแบบเหมา คือ คิดภาษี 0.5% หากมีรายได้จากการขายของออนไลน์มากกว่า 1,000,000 บาท (วิธีนี้คิดเป็นภาษีเลยคือ รายได้ x 0.5% = ภาษีที่ต้องเสีย)

อัตราภาษี

โครงสร้างใหม่อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

ช่วงเงินได้สุทธิ (บาท)	อัตราภาษี (%)	ภาษีแต่ละขั้นเงินได้สุทธิ (บาท)	ภาษีสะสมสูงสุดของขั้น (บาท)
0 - 150,000	ยกเว้นภาษี	-	-
150,001 - 300,000	5	7,500	7,500
300,001 - 500,000	10	20,000	27,500
500,001 - 750,000	15	37,500	65,000
750,001 - 1,000,000	20	50,000	115,000
1,000,001 - 2,000,000	25	250,000	365,000
2,000,001 - 4,000,000	30	600,000	965,000
4,000,001 ขึ้นไป	35		

(ที่มา : [HTTPS://THAIPUBLICA.ORG/2012/12/PIT-REFORM](https://thaipublica.org/2012/12/pit-reform))

ตัวอย่างการคำนวณภาษีเบื้องต้น

วิธีที่ง่ายที่สุด คือ หักค่าใช้จ่ายตามอัตรา 60%

สมชาย มีรายได้ 1,000,000 บาท

หักค่าใช้จ่าย 60% มีค่าลดหย่อนส่วนตัว 60,000 บาท

จะได้ $1,000,000 - 600,000 - 60,000 = 340,000$ บาท

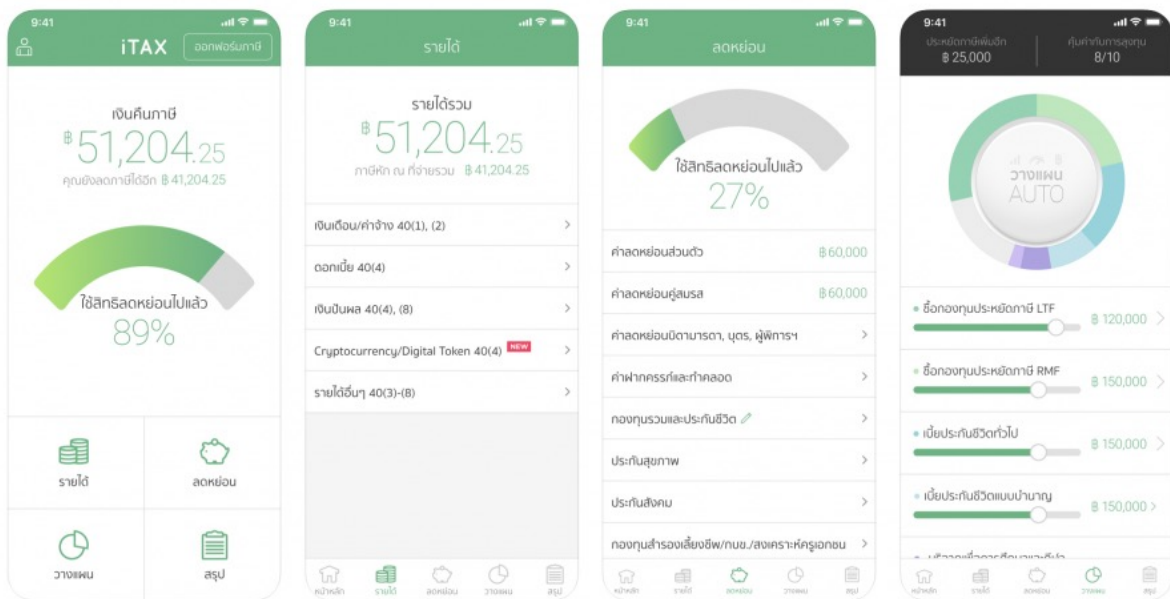
เมื่อเทียบกับตารางอัตราภาษี

0 – 150,000 บาท	ยกเว้นภาษี	-
150,001 – 300,000 บาท	5%	7,500
300,001 – 340,000 บาท	10%	4,000
	ภาษีที่ต้องเสีย	11,500

ตารางที่ 11 อัตราภาษี

แนะนำแอปพลิเคชัน ITAX PRO สำหรับคำนวณภาษีเบื้องต้น

สามารถเข้าไปใช้บริการได้ ทั้งในรูปแบบของเว็บไซต์ WWW.ITAX.IN.TH และแอปพลิเคชัน “ITAX PRO” ซึ่งสามารถดาวน์โหลดได้ทั้ง IOS และ ANDROIDS โดยสามารถจัดการและวางแผนภาษีได้ ทั้งผู้ที่มีรายได้ทางเดียว (ก.จ.ด.91) และผู้ที่มีรายได้จากหลายทาง (ก.จ.ด.90) จุดเด่นของ ITAX คือใช้งานง่าย ไม่ซับซ้อน และมีคำอธิบายแทรกอยู่ทุกขั้นตอน มีการแสดงผลเป็นภาพกราฟิกที่เข้าใจง่ายเหมาะกับ “มือใหม่” ในการยื่นภาษี



(ที่มา : [HTTPS://WWW.BANGKOKBIZNEWS.COM/BUSINESS/865120](https://www.bangkokbiznews.com/business/865120))

เราสามารถยื่นภาษีได้ที่ใดบ้าง

1. กรมสรรพากร พื้นที่กรุงเทพมหานคร ติดต่อได้ที่สรรพากรเขต ในต่างจังหวัด สามารถติดต่อได้ที่สรรพากรแต่ละจังหวัด
2. ยื่นออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ WWW.RD.GO.TH
3. แอปพลิเคชัน RD SMART TAX

ขายเสื้อผ้า กระเป๋า รองเท้าตามตลาดนัด หรือ ไลฟ์สดขาย Online
ตามมาตรา 40 (8) แห่งประมวลรัษฎากร

เสียภาษีเงินได้บุคคลธรรมดาอย่างไร ?



ยกตัวอย่าง ค่าใช้จ่ายเหมา 60 % และ มีเฉพาะค่าลดหย่อนส่วนตัว 60,000 บาท	
มีรายได้ทั้งปีเกิน 60,000 บาท ถึง 525,049 บาท	➔ ต้องยื่นแบบภาษีเงินได้ แต่ไม่มีภาษีต้องเสีย
มีรายได้ทั้งปี 525,050 บาทขึ้นไป	➔ ต้องยื่นแบบภาษีเงินได้ และต้องเสียภาษีเริ่มต้น 1 บาท
มีรายได้ทั้งปี 1,000,001 บาท	➔ ต้องเสียภาษี 11,500 บาท
มีรายได้ทั้งปี 2,000,000 บาท	➔ ต้องเสียภาษี 63,500 บาท

หากมีเอกสารค่าใช้จ่ายจริง เช่น ค่าวัตถุดิบ ต้นทุนการผลิต ต้นทุนสินค้า ค่าขนส่ง ค่าจ้างลูกจ้าง หรือค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้องกับการขาย และพิสูจน์ได้ว่า มีค่าใช้จ่ายจริงมากกว่าการหักค่าใช้จ่ายเหมา เพื่อนำไปคำนวณภาษีแล้ว สามารถลดจำนวนเงินภาษีที่ต้องเสีย

มีรายได้จากการขายทั้งปีเกิน 1,800,000 บาทขึ้นไป ซึ่งรายรับจากการขายนี้ ไม่ได้รับยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม ➔ ต้องยื่นคำขอจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม ยื่นแบบภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ.30) และเสียภาษีมูลค่าเพิ่ม (ถ้ามี)

กรมสรรพากร
เว็บไซต์: www.rd.go.th

RD INTELLIGENCE CENTER 1161

(ที่มา : [HTTPS://WWW.RD.GO.TH/PUBLISH/FILEADMIN/DOWNLOAD/INFOGRAPHIC/INFO-E-BUSINESS.PDF](https://www.rd.go.th/publish/fileadmin/download/infographic/info-e-business.pdf))

บรรณานุกรม

- Writer Selling. (2564). *คู่มือปิดการขายผ่าน inbox ให้ขายดี*. สระบุรี: คอนเน็กซ์บิวค.
- กองบรรณาธิการ. (2565). *ขายของออนไลน์รวยได้ทุกช่องทาง*. กรุงเทพฯ: โปรวีชั่น.
- กองบรรณาธิการ. (2562). *รวมเทคนิค Facebook เพิ่มยอดให้ปัง*. กรุงเทพฯ: ธีโรวัว.
- จินตรา กองอิม. (2563). *เงินหายเป็นแสน เพราะไม่รู้สิ่งนี้ก่อนขายออนไลน์*. กรุงเทพฯ: จินนี่ มาร์เก็ตติ้ง.
- นฐมน ก้องรณานนท์, และคมจักร กำรพสนี. (2560). *ทำการตลาดออนไลน์แบบเบรนด์ใหญ่ที่ไม่เคยใครบอก*
คุณ. เดียว. ปทุมธานี: ไอแอมเดอะเบสท์.
- บัณฑิตา พรหมมลมาศ. (2564). *มือใหม่ขายของออนไลน์ ทำอย่างไรให้รอด*. กรุงเทพฯ: พราว.
- บัณฑิตา จินดา. (2562). *Line For Business Handbook คู่มือการทำธุรกิจบนไลน์*. กรุงเทพฯ: ไลน์ คอมพานี
(ประเทศไทย).
- วริวรรณ์ ไชยวิชชนนท์. (2564). *เพิ่มช่องทางขายขยายธุรกิจด้วย TikTok*. กรุงเทพฯ: พราว.
- ศิริรัตน์ กิจพ่อค้า. (2563). *ขายดีล้าน(ร้าน)แตกด้วยออนไลน์*. ปทุมธานี: ไอแอมเดอะเบสท์.
- อุกฤษณ์ ตั้งสืบกุล. (2562). *เพิ่มยอดขายด้วย Facebook รุกด้วย Line OA ขายด้วย Google*. ปทุมธานี:
ไอแอมเดอะเบสท์.
- อภิญญา อุดมชนะโชค. (2563). *หยุดลูกค้าให้ซื้อด้วยรูปและ VDO โฆษณาสุดปัง ที่ทำมือถือเครื่องเดียว*.
ปทุมธานี: ไอแอมเดอะเบสท์.
- สุพิชฌาย์ ศรีประสิทธิ์. (2564). *เขียนขายสินค้าออนไลน์ให้ได้เงินล้าน*. ฉะเชิงเทรา: อินเทรนด์.
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. *กฎหมายร้านค้าออนไลน์ที่ผู้ประกอบการ SME*
ควรรทราบ. <https://www.sme.go.th>. 2019. สืบค้นออนไลน์ : [https://www.sme.go.th/
upload/mod_download/download-20190312092512.pdf](https://www.sme.go.th/upload/mod_download/download-20190312092512.pdf)



สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์

อาคารเดอะไนน์ ทาวเวอร์ แกรนด์ พระรามเก้า (อาคารบี) ชั้น 20-22 เลขที่ 33/4

ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพมหานคร 10310

โทร. 0 2123 1234 โทรสาร 0 2123 1200

www.etcha.or.th