



คู่มือการทำตลาดออนไลน์

Online Marketing



ได้รับทุนสนับสนุนโดย



โครงการการพัฒนาารูปแบบการตลาดแบบมีส่วนร่วม
สำหรับอาหารเลี้ยงสัตว์น้ำเศรษฐกิจและผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารทางทะเล

ผู้จัดทำ

คณะที่ปรึกษา

- ดร.ประกอบชาติภักต์ ผู้อำนวยการสถาบันวิจัยและพัฒนา มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
- ผู้ช่วยศาสตราจารย์ขวัญฤทัย วงศ์กำแหงหาญ อาจารย์ประจำคณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

คณะผู้จัดทำ

- นางสาวพัชรนันท์ ยั่งวรวิเชียร หัวหน้าโครงการวิจัย
- นางสาวชุตินา ชาตะรัตน์ ผู้ร่วมวิจัย
- นางสาวดวงฤทัย แก้วคำ ผู้ร่วมวิจัย

คำนำ

คู่มือการทำตลาดออนไลน์ (Online Marketing) ภายใต้โครงการการพัฒนารูปแบบการตลาดแบบมีส่วนร่วมสำหรับอาหารเลี้ยงสัตว์น้ำเศรษฐกิจและผลิตภัณฑ์แปรรูปอาหารทางทะเล มีวัตถุประสงค์เพื่อใช้เป็นแนวปฏิบัติในการทำตลาดออนไลน์ สำหรับชุมชน/ผู้ประกอบการ ในอำเภอบ้านแหลม จังหวัดเพชรบุรี หน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง สามารถนำไปประยุกต์ใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าของชุมชน/ผู้ประกอบการ โดยคู่มือฉบับนี้ประกอบด้วยเนื้อหาสาระของ 1) คำนิยามของการตลาดออนไลน์ (Online Marketing) 2) วิธีการทำตลาดออนไลน์ 3) ความสำคัญและประโยชน์ของการตลาดออนไลน์ และ 4) ช่องทางการทำตลาดออนไลน์

คณะผู้ทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าคู่มือฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ต่อกลุ่มเป้าหมาย นำร่องในอำเภอบ้านแหลม จังหวัดเพชรบุรี และผู้ที่สนใจเพื่อนำไปพัฒนาและเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าต่อไป

คณะผู้จัดทำ



สารบัญ

- คำนิยามของการตลาดออนไลน์ (Online Marketing) 1
- วิธีการทำตลาดออนไลน์ 1
- ความสำคัญและประโยชน์ของการตลาดออนไลน์ 4
- ช่องทางการทำตลาดออนไลน์ 6
- รู้จัก Lnw Shop 8
- การสร้างแฟนเพจ Facebook 22
- Instagram 26
- การลงขายบนแพลตฟอร์มอื่นๆ 28
- บรรณานุกรม

คำนิยามของการตลาดออนไลน์ (Online Marketing)

การตลาดออนไลน์ (Online Marketing) คือ การทำการตลาดในสื่อออนไลน์ มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อทำให้ สินค้าของเราเป็นที่รู้จักเพิ่มมากขึ้น โดยใช้วิธีต่างๆ ในการ โฆษณา เว็บไซต์หรือโฆษณาขายสินค้า ที่จะนำสินค้าของเราไปเผยแพร่ตามสื่อออนไลน์ เพื่อให้ผู้อื่นได้รับรู้และเกิดความสนใจ จนกระทั่งเข้ามาใช้บริการหรือซื้อสินค้าของเราในที่สุด โดยการตลาดออนไลน์ (Online Marketing) สามารถทำได้หลายช่องทาง

วิธีการทำตลาดออนไลน์

วิธีการทำการตลาดบนโลกออนไลน์ องค์ประกอบต่างๆ ของการตลาดแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ เป็นสิ่งสำคัญ ที่ผู้ประกอบการซึ่งมีหน้าร้านบนโลกไซเบอร์แห่งนี้จะต้องทำความเข้าใจเป็นอย่างดี เพื่อจะได้จัดกิจกรรมทางการตลาดอย่างเหมาะสม และเกิดประสิทธิภาพมากที่สุด

ในช่วงเริ่มต้นนั้นการตลาดอาจเป็นเรื่องยากของผู้ประกอบการหน้าใหม่ รวมถึงผู้ประกอบการที่ดำเนินธุรกิจอยู่ แต่การศึกษาหาข้อมูล และการทำความเข้าใจ ในวิธีการการตลาดจะสามารถนำเอาข้อมูลดังกล่าวไปใช้เพิ่มเติมความเข้าใจได้มากยิ่งขึ้น ซึ่งทำให้ธุรกิจออนไลน์ของคุณสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้ใช้ได้อย่างตรงกลุ่มเป้าหมาย การใช้อิเล็กทรอนิกส์เป็นเครื่องมือเชิงพาณิชย์นั้น สามารถช่วยให้ผู้ขายประหยัดค่าใช้จ่าย ทั้งในเรื่องของสินค้า พนักงานขาย และให้บริการได้ตลอด 7 วัน 24 ชั่วโมง โดยเครือข่ายอินเทอร์เน็ตที่มีผู้ใช้ทั่วโลกกว่า 600 ล้านคนทำให้ปริมาณการซื้อขายเพิ่มขึ้นอยู่ตลอดเวลา แต่ทั้งนี้ ผู้ขายจะต้องศึกษาเรื่องของสินค้า, ช่องทางการประชาสัมพันธ์ ตลอดจนกำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน เพื่อให้การใช้สื่อประเภทนี้มีประสิทธิภาพสูงสุด

องค์ประกอบที่ 1 ผลิตภัณฑ์ (Product)

แม้เว็บไซต์จะมีความสวยงาม แต่หากผลิตภัณฑ์ไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า ความสวยงามหรือตื่นตาตื่นใจเพียงอย่างเดียวก็ไม่สามารถที่จะสร้างรายได้ให้กับธุรกิจได้ ดังนั้น ผู้ผลิตจึงควรที่จะมีการวิเคราะห์สินค้าว่ารูปแบบควรเป็นลักษณะใด การใช้ประโยชน์ของสินค้า และกลุ่มเป้าหมายหรือผู้ซื้อ โดยเฉพาะการผลิตสินค้าที่ไม่มีขายทั่วไปในช่องทางปกติ เช่นผลิตภัณฑ์แปรรูปสมุนไพรจากเกษตร เช่น ปลาร้าก๊อ, ปลาร้าผง, สมุนไพรเพื่อสุขภาพ เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ทำให้สินค้านั้นเป็นที่ต้องการของผู้ซื้อออนไลน์

ปัญหาสำคัญของการซื้อขายสินค้าทางอินเทอร์เน็ตคือ ลูกค้าไม่สามารถทดลองสินค้าได้ก่อน แม้ว่าสินค้านั้นจะดีจริง ลูกค้าส่วนใหญ่มีแนวโน้มจะซื้อสินค้าจากร้านที่เขาเคยได้ยินชื่อมาก่อน หรือมีฉะนั้น สินค้าจะต้องมีตราหยั้ห้อ เพื่อจะได้มั่นใจในคุณภาพสินค้า และการสร้างความน่าเชื่อถือของร้านค้า ว่าจะไม่ทุจริต เพราะจำนวนเงินธุรกรรมที่ผู้บริโภคซื้อผ่านเว็บไซต์ บางครั้งก็ไม่คุ้มที่จะฟ้องร้องหากผู้ขายทุจริต นอกจากนั้น ผู้ขายจะต้องคำนึงถึงการจัดส่งสินค้าให้อยู่ในสภาพที่ดีด้วย

องค์ประกอบที่ 2 ราคา (Price)

สินค้าไทยอาจมีราคาถูกเมื่อคำนวณในสกุลเงินต่างประเทศ แต่การขายสินค้าไปต่างประเทศในลักษณะผู้ผลิตสู่ผู้บริโภค (B2C) นั้น ผู้ซื้อต้องชำระค่าขนส่งและภาษีนำเข้าด้วย ซึ่งขณะนี้ค่าขนส่งสินค้า 1 กิโลกรัมไปอเมริกา โดยบริษัทขนส่งมีต้นทุนประมาณ 1,000 บาท ดังนั้น สินค้าเหล่านี้้อาจจะมีราคาแพงกว่าที่ซื้อจากร้านในอเมริกาได้ ในระยะยาวแล้วต้นทุนการผลิตของไทยอาจสูงกว่าอินเดีย หรือจีน เพราะค่าแรงที่ปรับตัวสูงขึ้นของไทย ทำให้ไม่สามารถพึ่งพาการส่งออกด้วยการขายของถูกได้อีกต่อไป ดังนั้น ผู้ขายจึงควรเน้นการตั้งราคาให้เหมาะสมกับคุณภาพของสินค้า หมั่นตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงราคาของคู่แข่งใกล้เคียง นอกจากนี้ ในการขายสินค้าบางชนิดเช่นเครื่องประดับที่มีขนาดเล็กและน้ำหนักเบา อาจทำให้ต้นทุนค่าขนส่งสูง เพราะมีการคำนวณน้ำหนักขั้นต่ำในการส่ง ผู้ขายจึงควรนำเสนอสินค้า

เครื่องประดับเป็นชุด แทนที่จะแยกขายเป็นชิ้น ซึ่งเมื่อรวมราคาเป็นชุดแล้วจะทำให้ลูกค้ามีความรู้สึกว่ารากาไม่สูงนัก ในกรณีที่ผู้ขายทราบตลาดหลักของตนว่าเป็นกลุ่มลูกค้าจากประเทศอะไรแล้ว อาจทำการคำนวณค่าจัดส่งรวมเข้าไปในราคาสินค้าเลย เพื่อจะช่วยร่นกระบวนการตัดสินใจซื้อของลูกค้าให้สั้นขึ้น สำหรับการตั้งราคาเพื่อจำหน่ายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ตนั้น ผู้ขายจะต้องมีการคำนวณต้นทุนให้รอบคอบ หรือความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น เช่น การที่ลูกค้าทำรายการซื้อด้วยบัตรเครดิตนั้น ธนาคารจะมีการคิดค่าธรรมเนียม 3% ซึ่งผู้ขายจะต้องนำค่าใช้จ่ายนี้ไปรวมเป็นต้นทุน ก่อนตั้งราคาสินค้าด้วย

องค์ประกอบที่ 3 ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

คำกล่าวที่ว่า ทำเลดีมีชัยไปกว่าครึ่ง ดูจะเป็นคำพูดที่มีน้ำหนักอยู่เสมอในโลกธุรกิจ เพราะทำเลการค้าที่ดีหลายแห่งจะมีค่าของ ค่าเช่าในราคาที่สูงลิบลัว เนื่องจากเป็นที่ต้องการของคู่แข่งหลายราย และทำเลการค้าที่ดีก็มีอยู่จำกัด ทำให้ผู้ประกอบการขนาดเล็กหลายรายจึงต้องเริ่มธุรกิจด้วยการใช้รถเข็น หรือเปิดแผงลอยย่อยๆ ก่อน ถ้าจะเทียบกับเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การหาทำเลอาจจะเทียบเคียงได้กับการตั้งชื่อร้านค้า ที่ศัพท์ทางอินเทอร์เน็ตเรียกว่า โดเมนเนม (Domain Name) ในทางอินเทอร์เน็ตนั้นไม่มีข้อจำกัดทางกายภาพ ดังนั้นทำเลการค้าทางอินเทอร์เน็ตจึงไม่ได้หมายถึงที่ตั้งของร้าน ร้านค้าอาจใส่ข้อมูลสินค้าบนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ตั้งอยู่ที่ประเทศไทย อเมริกา หรือ อินเดีย ได้ โดยลูกค้าไม่ได้สนใจมากนัก และส่วนใหญ่แล้วไม่ทราบด้วยซ้ำว่าเครื่องคอมพิวเตอร์ของร้านค้าอยู่ที่ประเทศใด แต่ลูกค้าเข้าสู่ร้านค้าโดยจดจำชื่อร้าน เช่น Amazon.com หรือ Hotmail.com ชื่อร้านค้าเหล่านี้เปรียบเสมือนยี่ห้อสินค้า และชื่อเหล่านี้เป็นทรัพยากรที่มีอยู่จำกัดบนโลกอินเทอร์เน็ต เช่นเดียวกับทำเลทองย่านการค้า การจดทะเบียนโดเมนเนมจึงควรเลือกชื่อที่จดจำได้ง่าย แต่ส่วนใหญ่ชื่อที่ดี มักจะถูกจดไปหมดแล้ว ในปัจจุบันจึงเกิดธุรกิจซื้อขายเฉพาะชื่อโดเมนเนมเกิดขึ้นอย่างไรก็ตามผู้ประกอบการไทยไม่ควรยึดเว็บไซต์เป็นช่องทางการค้าเพียงอย่างเดียว หากมีโอกาสเปิดช่องทางการค้าตามวิธีกติได้ก็ควรจะทำควบคู่กันไปด้วย เพื่อสร้างความมั่นใจ

ให้กับผู้ซื้อ การมีเว็บไซต์นั้น จะเป็นประโยชน์ต่อการให้ข้อมูลเบื้องต้นแก่ลูกค้าก่อนซื้อ หรือมีการซื้อซ้ำได้ หลังจากที่ลูกค้าได้ซื้อสินค้าจากช่องทางปกติไปทดลองใช้งานพอใจแล้ว

องค์ประกอบที่ 4 การส่งเสริมการขาย (Promotion)

การส่งเสริมการขายบนเว็บไซต์เป็นสิ่งจำเป็นเช่นเดียวกับการค้าปกติ โดยรูปแบบมีตั้งแต่การจัดชิงรางวัล การให้ส่วนลดพิเศษในเทศกาลต่างๆ รวมทั้งการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าเข้ามาเลือกสินค้าที่เว็บไซต์ นอกจากการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในสื่อปกติ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วิทยุ โทรทัศน์แล้ว ยังมีการโฆษณาด้วยรูปแบบที่เรียกว่าป้ายโฆษณาบนเว็บไซต์ (Banner Advertising) ซึ่งมีลักษณะคล้ายสื่อสิ่งพิมพ์ แต่จะแสดงบนเว็บไซต์อื่น การโฆษณาลักษณะนี้จะคิดค่าใช้จ่ายตามจำนวนครั้งที่แสดงโฆษณาโดยนับเป็นจำนวน หลักพันครั้ง หรือ CPM ซึ่งมาจากคำว่า Cost Per Thousand Impressions วิธีการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ที่ได้ผลดีอีกวิธีหนึ่งคือ การลงทะเบียนในเว็บไซต์เครื่องมือค้นหา เช่น Yahoo.com, Google.com หรือ การประมูลขายสินค้าในเว็บไซต์ eBay.com นอกจากการประชาสัมพันธ์ด้วยวิธีต่างๆ ให้ลูกค้ารู้จักเว็บไซต์แล้ว บริการหลังการขายก็เป็นเรื่องสำคัญ เพราะการที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าครั้งหนึ่งนั้น ไม่ได้หมายถึงการที่ผู้ขายจะได้รับเพียงคำสั่งซื้อเดียว หากมีบริการที่ดี เช่น การส่งของแถม หรือคูปองส่วนลดไปพร้อมกับสินค้า จะทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และอาจกลับมาซื้อซ้ำ หรืออาจบอกต่อเพื่อนฝูงให้มาใช้บริการร้านออนไลน์ของผู้ขายต่อไปได้

ความสำคัญและประโยชน์ของการตลาดออนไลน์

องค์กรธุรกิจคงปฏิเสธไม่ได้ว่าการเติบโตของโลกดิจิทัล ส่งผลให้ไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป ให้ความสำคัญกับการสื่อสารผ่านทางออนไลน์มากยิ่งขึ้น ดังนั้นองค์กรธุรกิจเองก็ย่อมต้องเปลี่ยนแปลงเช่นกัน ด้วยการปรับตัวมาทำการตลาดออนไลน์เพิ่มมากขึ้น วันนี้เรามี 9 ข้อดีของการทำการตลาดออนไลน์ มาฝากกันเพื่อให้ทุกท่านมั่นใจว่าน่าทำเพียงใด

สร้างตัวตนในแบรนด์สินค้าและบริการได้ง่ายมากขึ้น โดยการเลือกนำเสนอความเป็นตัวตนของแบรนด์ผ่านการใช้คอนเทนต์การตลาดไปยังลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ทันที

ลูกค้าจดจำแบรนด์ได้มากขึ้นโดยการให้ นั่นก็คือ ให้สาระความรู้ สิ่งที่เป็นประโยชน์ รวมถึงสิ่งที่สามารถช่วยแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้

เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแท้จริง การทำตลาดออนไลน์นั้นสามารถใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแม่นยำ ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณา Google โดยเลือก Google Ads หรือ Google Display Network เราสามารถเลือกได้ตรงตามกลุ่มเป้าหมายและคุ่มค่า

สามารถดึงดูดลูกค้ารายใหม่ให้เกิดความสนใจ เพราะการทำตลาดออนไลน์ไม่ได้จำกัดพื้นที่ในการสื่อสาร สามารถหาลูกค้าใหม่ได้ทั่วทุกมุมโลก

สร้างความภักดีต่อแบรนด์ได้ง่ายขึ้น แรนด์สามารถสื่อสารกับลูกค้าได้อย่างสม่ำเสมอ ด้วยการโต้ตอบและแนะนำสินค้าพร้อมทั้งสามารถจัดส่งแคมเปญส่งเสริมการขายให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้อย่างต่อเนื่อง

เป็นตัวกลางในกระจายข่าวสารและโปรโมชั่นของสินค้าและบริการได้อย่างรวดเร็ว และเป็นวงกว้าง สามารถวัดผลได้ง่าย หลากหลายรูปแบบไม่ว่าจะเป็นยอด Reach, View, Impressions, Click และรวมไปถึง ROI ซึ่งสามารถนำมาวิเคราะห์วัดผลทางการตลาดได้

ต้นทุนต่ำ เนื่องจากการนำเสนอสินค้าและบริการนั้นสามารถนำเสนอได้ทั้งรูปแบบวิดีโอ และภาพนิ่ง ซึ่งเราสามารถเสียค่าใช้จ่ายในการลงทุนเป็นครั้ง ก็สามารถใช้ได้ตลอด

การตอบกลับข้อความสะดวก รวดเร็ว เพราะการตอบกลับคือการแสดงความใส่ใจในการแก้ไขปัญหาให้ลูกค้า จึงทำให้ลูกค้ามีความรู้สึกที่ดีต่อแบรนด์

ช่องทางการตลาดออนไลน์

ไม่ว่าธุรกิจไหนในยุคนี้ก็ทำออนไลน์ แต่ก็เชื่อว่าทุกธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จกันได้ง่าย ๆ แม้ว่าทุกวันนี้จะมีเครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ (Marketing Tech) เพื่อเป็นตัวช่วยของธุรกิจคุณได้มากมายผ่านช่องทางการขายสินค้าออนไลน์ต่างๆ คำถามที่น่าสนใจก็คือ “นอกจากขายของออนไลน์อะไรดีแล้ว ขายผ่านช่องทางไหนดีที่สุด?”

3 ช่องทางหลัก ทั้งการขายผ่านเว็บไซต์ขายของออนไลน์, ขายสินค้าออนไลน์ผ่าน Social Media ต่าง ๆ และการเปิดร้านค้าออนไลน์บน E-Marketplace ว่าธุรกิจแบบไหน ใช้อย่างไรให้สำเร็จ มาเปรียบเทียบแบบชัด ๆ ทั้งข้อดี-ข้อเสีย ความท้าทายแต่ละช่องทาง ให้เจ้าของธุรกิจนำไปใช้ประโยชน์

ข้อดีของการขายสินค้าออนไลน์บนเว็บไซต์

1. มีความน่าเชื่อถือ เพราะสามารถใส่ข้อมูลที่เป็นทางการของธุรกิจในหน้าเว็บไซต์ได้
2. สร้าง Brand Loyalty ให้ลูกค้าหรือผู้ที่สนใจกลับมาซื้อซ้ำได้ง่าย ยิ่งถ้าคุณสามารถตั้งชื่อเว็บไซต์ของคุณเป็นชื่อเดียวกับแบรนด์ได้ ก็จะช่วยสร้างการจดจำแบรนด์ของคุณได้ง่ายขึ้น แถมการมีโดเมนเนมนั้นยังสามารถลอกเลียนได้ยากอีกด้วย
3. ลูกค้าสามารถค้นหาข้อมูลธุรกิจ หรือสินค้าของคุณผ่าน Google ที่เป็น Search Engine ได้ง่ายขึ้น และ Google นั้นยังสามารถทำงานได้ดีกับเว็บไซต์ เพราะเว็บไซต์ขายของออนไลน์สามารถทำ SEO ให้มี Keywords ที่ทำให้เว็บไซต์ของคุณเสิร์ช Google ติดในหน้าแรกได้
4. มี Shopping Cart (ตะกร้าสินค้า) หรือ ฟังก์ชันสำหรับการติดต่อช่องทางอื่น ๆ เพื่อให้ลูกค้าสอบถามสินค้าและบริการของคุณเพิ่มเติมได้
5. ทำ Remarketing / Custom Audience / Lookalike ซึ่งเป็นการทำโฆษณาขั้น Advance เพื่อให้มีประสิทธิภาพได้มากขึ้น โดยใช้ข้อมูลของคนที่เคยมาเยี่ยมเว็บไซต์ของคุณในการทำโฆษณาเป็นหลัก

6. สามารถติดตั้งระบบวิเคราะห์ข้อมูลที่ดีได้ เช่น ระบบ CRM, ระบบ Dynamic Retargeting อ่านข้อมูลของการทำ R-Dynamic ระบบโฆษณา Dynamic Retargeting ได้ โดยการทำ Google Analytics เพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าของคุณได้
7. ไม่เสียส่วนแบ่งจากการขาย

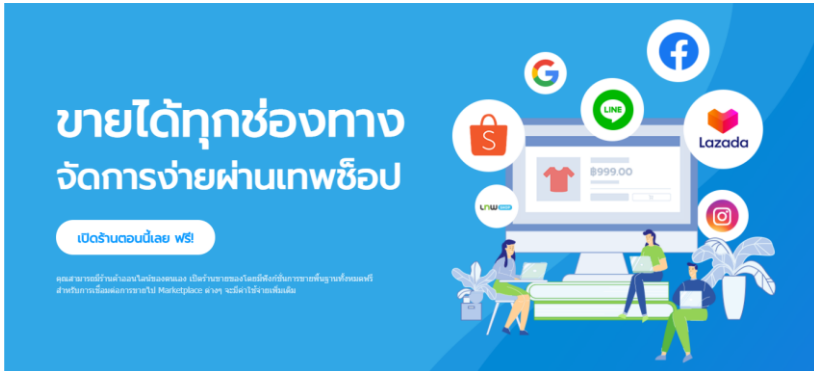
ข้อดีของการขายสินค้าออนไลน์ใน E-Marketplace

1. หาลูกค้าใหม่ได้ง่ายและมากกว่า เพราะ Traffic ของลูกค้าที่เข้ามาใน E-Marketplace มีจำนวนมากต่อวัน เพราะแต่ละที่มีการโปรโมทเพื่อแข่งขันกับคู่แข่งเจ้าอื่น ๆ
2. เริ่มต้นสมัครใช้งานได้ง่าย
3. มีโอกาสทำการตลาดกับ Traffic จำนวนมากที่เข้ามาใน E-Marketplace ได้ เช่น การซื้อ Banner Ad, การอยู่ในหน้าแรกหรือการเป็นร้านค้าแนะนำของ E-Marketplace เป็นต้น
4. มี E-Marketplace ให้เลือกใช้บริการหลากหลาย ซึ่งคุณสามารถไปเปิดร้านค้าออนไลน์ได้ทุก E-Marketplace เพื่อเพิ่มโอกาสการขายได้มากขึ้น

ข้อดีของการขายสินค้าออนไลน์ใน Social Media

1. ใช้งานง่าย โปสต์ง่าย ติดต่อกับลูกค้าง่าย
2. สามารถสร้างสรรค์รูปแบบของ Content ได้หลายรูปแบบ ทั้ง VDO แนวตั้ง แนวนอน, ภาพเดี่ยว, อัลบั้มภาพ Content หลากหลายรูปแบบ
3. หาลูกค้าใหม่ ๆ ได้ไม่จำกัด โดยการทำโฆษณาออนไลน์
4. กระตุ้นความต้องการการซื้อได้ดี (สำหรับสินค้ากลุ่มที่ซื้อสินค้าด้วยอารมณ์ เช่น เสื้อผ้าแฟชั่น หรือเครื่องสำอางต่าง ๆ)
5. มีโอกาสเกิด Viral (แต่ค่อนข้างยาก)


รู้จัก Lnw Shop



เริ่มต้นธุรกิจออนไลน์ไม่ยากอีกต่อไป

LnwShop ให้คุณเริ่มต้นทำธุรกิจออนไลน์ได้ทันที ฟรีโดยไม่มีเงื่อนไข ไม่มีค่าใช้จ่าย ด้วยระบบบริหารการขายของออนไลน์ที่ครบวงจร ทรงประสิทธิภาพ พร้อมช่องทางการขายที่หลากหลาย เราพร้อมจะเคียงข้างธุรกิจออนไลน์ของคุณในทุกก้าวของการเติบโต

วิธีการใช้ Lnw Shop

- สมัครสมาชิกเพื่อเข้าใช้งาน เมื่อคุณเข้าไปในเว็บไซต์ <https://www.lnwshop.com/> คุณจะพบกับคำว่า  ที่มุมขวาของของเว็บไซต์

2. ใส่ข้อมูลของคุณกรอกข้อมูลตามหัวข้อพร้อมตั้งรหัสผ่านเพื่อการ **เข้าสู่ระบบ** ในครั้งต่อไป

ทั้งนี้ คุณสามารถใช้บัญชีเดียวในการเข้าสู่ระบบได้ ทุกผลิตภัณฑ์ของ Lnw เช่น LnwShop, LnwMall, LnwMarket รวมถึงสามารถใช้ได้กับทุกร้านค้าที่เปิดกับ LnwShop อีกด้วย

ระบบหน้าร้านและหลังร้านค้า

ร้านค้าออนไลน์ LnwShop จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วนหลักๆ นั่นคือ 1. หน้าร้าน และ 2. หลังร้าน

หน้าร้าน หมายถึง หน้าเพจที่แสดงข้อมูลร้าน สินค้าของร้านเพื่อให้ลูกค้าเข้าชมและเลือกซื้อสินค้า คุณสามารถตกแต่งร้านค้าเพื่อใส่ข้อมูลและภาพให้ดูสวยงามได้ โดยการคลิกปุ่ม "ตกแต่งร้านค้า (ปุ่มสีเหลือง)" ที่หน้าร้านค้าของคุณ (การเพิ่มและแก้ไขข้อมูลสินค้าคุณจำเป็นต้องไปจัดการที่ระบบ หลังร้าน) **ดูวิธีการตกแต่งร้าน**

หลังร้าน หมายถึง ระบบที่ใช้จัดการระบบร้านค้าของคุณ โดยเน้นหลักที่การจัดการสินค้า รายการสั่งซื้อ การชำระเงินต่างๆ ซึ่งหลังร้านจะมีเพียงเจ้าของร้านที่เห็นเท่านั้น คุณสามารถเข้าสู่หลังร้านได้โดยการคลิกปุ่ม "หลังร้าน (ปุ่มสีฟ้า)" **ดูวิธีการเข้าสู่หลังร้าน**

วิธีการเข้าสู่หลังร้าน

หลังร้านเปรียบเสมือนห้องเครื่องที่เป็นตัวพาและขับเคลื่อนธุรกิจของคุณให้รุดหน้าอย่างรวดเร็ว ด้วยการบริการร้านค้าออนไลน์อย่างมืออาชีพของนักพัฒนาจึง

มองเห็นปัญหาและแนวทางในการสร้างวิธีการจัดการร้านค้าให้ดีขึ้น แบ่งทั้งหมดออกเป็นหมวดหมู่ให้เข้าใจง่าย จัดการสินค้าตั้งแต่ก่อนขายจนถึงขนส่งได้ทุกระดับตอนเก็บข้อมูลรายละเอียดอย่างครบถ้วนและเป็นระบบ

หน้า Dashboard ประกอบด้วยการแจ้งเตือนรายการต่างๆ เช่น รายการสั่งซื้อ แจ้งชำระเงิน และข้อความ, สถิติของร้านค้า, ข้อมูลหลังร้าน, ข้อมูลร้านค้า, Lnwshop Updates, ข้อความจาก Lnwshop, ข่าวสาร โปรโมชั่น เกร็ดความรู้ จาก Lnwshop และบริการอัปเดตต่างๆ



เปิด - ปิด ร้านค้าชั่วคราว

ปุ่มเปิด - ปิด ร้านค้าออนไลน์ชั่วคราว สำหรับใช้ในการปิดร้านชั่วคราว เมื่อคุณต้องการ

ปรับเปลี่ยนรายละเอียดสินค้า หรือ ตกแต่งร้านค้าต่างๆ เพื่อป้องกันการสับสนของลูกค้าที่เข้าชมร้านของคุณอยู่ในขณะนั้น



จากจัดการหลังร้านสู่หน้าร้าน

ด้วยโลโก้ภาพร้านค้า พร้อมชื่อร้านค้า

ที่จะลิงก์เข้าสู่ร้านค้าของคุณได้อย่างรวดเร็ว พร้อมสำหรับการปรับแต่งจากหลังร้าน
ได้ตลอดเวลา



Notification

ข้อความแจ้งเตือนแยกรายการ

ระบบแจ้งเตือนรายการใหม่ในร้านค้า

ของคุณ แยกเป็น 4 ประเภทดังนี้

รายการสั่งซื้อสินค้าใหม่ล่าสุด

รายการแจ้งชำระเงินใหม่ล่าสุด

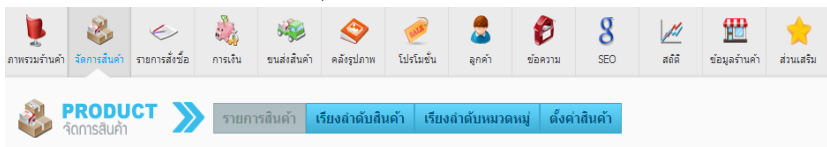
รายการข้อความติดต่อใหม่ล่าสุด

รายการผู้สมัครสมาชิกร้านใหม่ล่าสุด

ทั้งนี้ระบบยังแสดงรายการใหม่ที่ยังไม่ได้เปิดด้วยแถบสีฟ้า รวมถึงสามารถคลิกเพื่อดู
รายการทั้งหมดได้จากหน้าต่างนี้ทันที

เมนูจัดการระบบหลังร้านที่เรียบง่ายแต่มีประสิทธิภาพ

ระบบหลังร้าน LnwShop จัดให้การเข้าถึงส่วนต่างๆ ได้อย่างรวดเร็ว โดย
แบ่งออกเป็นเมนูหลัก 13 เมนู ซึ่งแต่ละเมนูหลักจะมีการจัดการที่แบ่งย่อยออกเป็นเมนู
ต่างๆได้อีก ซึ่งจะเห็นได้จากเป็นปุ่มสีน้ำเงิน ดังภาพ



ระบบจัดการแบบหลายรายการพร้อมกัน

ระบบหลังร้าน LnWShop ให้คุณสามารถจัดการ แก้ไข ย้าย หรือลบรายการต่างๆ (ไม่ว่าจะเป็นสินค้า ใบสั่งซื้อ ข้อความติดต่อ) แบบพร้อมกันในครั้งเดียว เพียงแค่คลิกเลือก (Select) หรือเลือกทั้งหมด (Select All) จากนั้นก็เลือกการกระทำได้ที่

หมายเหตุ หากคุณคลิก เลือกทั้งหมด คุณจะเลือกทั้งหมดเฉพาะในหน้าที่แสดงผลอยู่เท่านั้น หากต้องการเลือกรายการทั้งหมดในระบบ ให้คลิกข้อความที่แสดงในแถบสีเหลือง ดังภาพ

The screenshot shows a table of BlackBerry phones with the following data:

ชื่อ	คง	ขาย	ราคา/ชิ้น
BlackBerry Bold 9000	-	-	-
BlackBerry Bold 9700 Black	-	-	-
Blackberry Bold 9700 White	0	3	23,900.00
BlackBerry Curve 3G (9300)	6	4	25,900.00

At the top of the table, there is a yellow banner with the text: "ขณะนี้คุณกำลังเลือกสินค้าทั้งหมดในหน้าที่ 10 ชิ้น" and "เลือกสินค้าจากทั้งหมด 24 ชิ้นแบบ". Above the table, there are buttons for "Select all", "Move to", and "Delete".

วิธีการตกแต่งร้าน

ขั้นตอนการตกแต่งร้านค้าส่วนต่างๆ จะต้องทำอย่างไร ?

เมื่อคุณ เข้าสู่ร้านค้า และ เข้าสู่ระบบ แล้ว

คลิกปุ่ม "ตกแต่งร้านค้า"

The screenshot shows the navigation bar with the following elements:

- LnW SHOP MALL MARKET PIC BLOG
- ไม่ได้ลวทะเบียน (Not registered)
- ตกแต่งร้านค้า (Decorate shop) - เปรียบหน้าร้านสไตล์คุณ (Compare your shop style)
- หลังร้าน (Back office)

หน้าร้านคือสิ่งที่บ่งบอกถึงความเป็นเอกลักษณ์ หน้าตาของคุณ หากหน้าร้านสวยงามลูกค้าก็จะสนใจ แวะเข้ามาชมก่อน ถึงแม้ยังไม่ตัดสินใจซื้อ แต่หากร้านของเรามีสิ่ง

ช่วยให้ลูกค้าสามารถเลือกสินค้าได้อย่างรวดเร็ว ตรงความต้องการของลูกค้า และสามารถซื้อสินค้าได้ง่าย เพียงไม่กี่ขั้นตอนก็สามารถทำรายการได้สำเร็จ

Header



ส่วน Header หรือที่เรียกกันว่า Banner ของร้าน เป็นสิ่งสำคัญอย่างมากที่ช่วยทำให้ร้านดูน่าสนใจ เปรียบเสมือน ป้ายร้านค้า ที่ต้องแสดงถึงชื่อร้านอย่างชัดเจน หรือเป็นสิ่งบ่งบอกความเป็นร้านของคุณ แบนเนอร์ในสมัยนี้จะเน้นความใหญ่ เห็นเต็มตา และมีสีสันสวยงาม

Widget Sidebar

เมนู ค้นหา หมวดหมู่ สถิติ ติดต่อเรา ฯลฯ Widget Sidebar หรือแถบด้านข้างของหน้าร้านของคุณ จะมีอยู่ด้วยกันหลายแบบ และหลายการใช้งาน ซึ่งแต่ละ widget นั้น คุณสามารถเปลี่ยนหน้าตา พื้นหลัง หรือเปลี่ยนทั้ง widget ไปเป็นแบบอื่นได้อย่างง่ายดาย ซึ่งจะทำให้ในแต่ละ widget ของคุณนั้นมีความสวยงามแตกต่างกันไป ซึ่งต่างจากผู้ให้บริการร้านค้าออนไลน์อื่นๆ ที่ในเทมเพลตหนึ่งๆ นั้นจะแก้ไขสิ่งของพวกนี้ไม่ได้เลย นอกจากนั้นเรายังได้เพิ่ม widget สำหรับการแนะนำสินค้าของคุณได้อีกด้วย

Category Widget



Category – หมวดหมู่

หมวดหมู่ทั้งหมดในร้านค้าออนไลน์ของคุณ ซึ่งสามารถสร้างหมวดหมู่ย่อยในหมวดหมู่ต่างๆได้ ไม่จำกัดชุด



Search – ค้นหา

สำหรับค้นหาสินค้าในร้านของคุณ เพื่อให้ลูกค้าพบสินค้าที่ต้องการอย่างรวดเร็ว โดยสามารถกำหนดการค้นหาแบบละเอียดขึ้นได้



Statistic - สถิติ

สถิติทั้งหมดของร้านค้า (กำหนดเองได้) เช่น จำนวนสินค้า จำนวนผู้เข้าชม วันที่เปิดร้าน เป็นต้น



Track&Trace – ตรวจสอบพัสดุ

widget สำหรับติดตามและตรวจสอบสถานะสิ่งของ
ฝากส่งทางไปรษณีย์ เพียงกรอกหมายเลขพัสดุ 13
หลักเท่านั้น



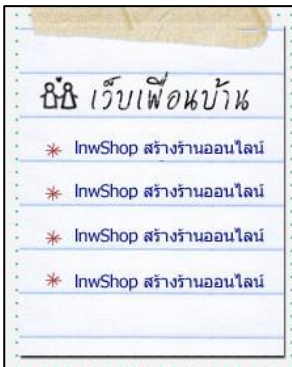
Contact - us ติดต่อเรา

วิธีการติดต่อร้านค้าออนไลน์ เช่น เบอร์โทรศัพท์
อีเมล ที่อยู่



Member – สมาชิก

สำหรับการเข้าระบบสมาชิกของลูกค้า โดยกรอก
ชื่อผู้ใช้และ รหัสผ่าน หากไม่ได้เป็นสมาชิกก็
สามารถคลิกสมัครได้ทันที



Link – ลิงก์เพื่อนบ้าน

ลิงก์เพื่อนบ้านที่คุณรู้จักและอยากแนะนำต่อให้
ลูกค้าของคุณ สามารถใส่ได้ทั้งภาพและข้อความ



Recommended product – สินค้าแนะนำ

สินค้าที่คุณแนะนำ อาจเป็นสินค้าที่ขายดี หรือที่ต้องการเพิ่มยอดให้กับสินค้านั้น ทำให้ลูกค้าเห็นสินค้าได้ทันที

Menu Bar แถบเมนู หลากหลายรูปแบบ



แถบเมนูบน ในแต่ละ Template จะมีความสวยงาม น่ารัก หรือ เรียบง่าย ต่างกันไป แต่คุณสามารถที่จะกำหนดรูปแบบได้ทั้งหมดเหมือนกัน เช่น พื้นหลัง ตัวอักษร ไอคอนแต่ละเมนู พร้อมทั้งสามารถปรับเปลี่ยนตำแหน่ง เพิ่ม ลด จำนวนเมนูได้ตามความต้องการ

Content ส่วน สินค้า ฟอรัมติดต่อ บทความต่างๆ

ส่วนเนื้อหาของร้านค้าออนไลน์จะมีหน้าหลักๆ ที่สำคัญในการซื้อ-ขาย สินค้า เช่น หน้ารายการสินค้า เพื่อให้ลูกค้าเลือกซื้อ หน้าวิธีการชำระเงินเพื่อแจ้งให้ลูกค้าทราบขั้นตอนวิธีการโอนเงินต่างๆ หน้าแจ้งการชำระเงินที่ลูกค้าแจ้งการโอนเงินสินค้าเรียบร้อยแล้ว นอกจากนั้นยังมีหน้าอื่นๆ ที่ช่วยให้การซื้อ-ขายของออนไลน์เป็นไปได้ง่ายขึ้น เช่น เว็บไซต์ หน้าติดต่อเรา เป็นต้น

เมื่อคุณตกแต่งร้านเสร็จแล้ว คลิกปุ่ม "บันทึก" เพื่อบันทึกค่าการตกแต่งร้าน (หากคุณไม่บันทึกก่อนปิดหน้าต่าง ระบบจะคืนกลับสู่ค่าเดิม) และคลิกปุ่ม "ปิดการตกแต่งร้าน" เพื่อออกจากโหมดตกแต่งร้านค้า ไปหน้าร้านค้าปกติ โดย ทั้งหมดนี้ คุณสามารถ **อัปเดต** ให้เพิ่มสีสัน และลูกเล่นให้มีความน่าสนใจมากขึ้น

ช่องทางการขาย

ช่องทางต่างๆที่เชื่อมต่อกับ LnwShop ได้

ช่องทางเชื่อมต่ออัตโนมัติ
Sync, etsy, lazada, Order, Stock

ช่องทางที่ร้านค้าหนดเอง
ร้านค้าสร้าง Order ตามช่องทาง เพื่อจะได้ดู Report ทรายย้อนหลังได้ แต่ไม่สามารถเชื่อมส่งค่าไปช่องทางอื่นๆ แบบอัตโนมัติได้

Multi-Channel คืออะไร? และทำไมต้องขายหลายช่องทาง

Multi-Channel คือการขายสินค้าในหลากหลายช่องทาง ต่างจากรูปแบบการทำธุรกิจในสมัยก่อนที่มักจะมีหน้าร้าน, หน้าเว็บไซต์ หรือเพจ Facebook เพียงแห่งเดียว แล้วทำไมคุณจึงควรขายในหลายช่องทาง? ส่วนหนึ่งคือโอกาสที่มากมายบนช่องทางต่างๆในปัจจุบัน เช่น Marketplace เจ้าใหญ่อย่าง Lazada หรือ Shopee แต่นอกเหนือจากนั้น คือมีคำกล่าวว่า **อย่าใส่ไข่ทุกฟองไว้ในตะกร้าใบเดียวกัน** ไม่มีอะไรที่จะอยู่ไปตลอดกาล ถ้าคุณพึ่งพาเพียงช่องทางเดียว เมื่อเกิดอุบัติเหตุไม่คาดฝันขึ้น คุณอาจจะเสียหายหนักได้ ตัวอย่างที่เกิดขึ้นในไม่ปีนี้ก็เช่น Facebook ลด Reach หรือถ้าคุณพอจะมีอายุชุกหน่อย ก็น่าจะมีพจจำวันที่ HI5 หรือ MSN ความนิยมลดลงได้

เพิ่มยอดขาย ขยายธุรกิจ

เข้าถึงลูกค้าอีกนับล้านบนแพลตฟอร์มต่างๆ

Marketplace อย่าง Shopee หรือ Lazada มีคนเข้าเดือนละ 30-40 ล้านคน Google มีคน Search เพื่อหาซื้อสินค้าไม่น้อยกว่าวันละล้านครั้ง

ยังมีโอกาสอีกมากมายสำหรับธุรกิจของคุณบนแพลตฟอร์มต่างๆเหล่านี้แน่นอนว่าถ้าคุณไม่เริ่มวันนี้ คนอื่นๆ ก็จะได้รับเอาโอกาสในอนาคตของคุณไปแทน และด้วยที่เป็นการขายของออนไลน์ ต้นทุนในการเพิ่มช่องทางขายนั้นน้อยมาก トラバ ใดที่คุณยังสามารถจัดการได้ การมีช่องทางเพิ่มก็ไม่ใช่ว่าเรื่องเสียหายอะไร

คุณสามารถเพิ่มยอดขายง่ายๆ ด้วยการเลือกบริการฝากขายในแพลตฟอร์มต่างๆ โดยดูราคาและแพ็คเกจในเว็บไซต์ <https://www.lnwshop.com/features/channel>



ช่องทางชำระเงินของลูกค้า



เมื่อคุณ เข้าสู่ร้านค้า และ เข้าสู่ระบบ แล้ว

เข้าสู่หลังร้าน คลิกเมนู "การเงิน"

คลิกเมนูย่อย (สีฟ้า) "บัญชีธนาคาร"

คลิกปุ่ม (สีเขียว) "+ เพิ่มบัญชีธนาคาร"

เลือกธนาคาร พร้อมกรอกข้อมูลชื่อบัญชีเลขบัญชี สาขา และประเภทบัญชี คลิกปุ่ม "บันทึก"

คุณจะได้รับแจ้งเตือนจากระบบ LnwShop เช่นเดียวกันกับเมื่อลูกค้าสั่งซื้อสินค้า ดังนี้ Email เข้าบัญชีเจ้าของร้าน ระบบ Notification ที่ LnwBar (แถบสีดำด้านบนหน้าจอ) หลังจากลูกค้าแจ้งชำระเงินเรียบร้อยแล้ว ระบบจะแสดงรายการแจ้งชำระเงินที่ หลังร้าน -> เมนูการเงิน

วิธีการจัดส่งสินค้า

คุณสามารถส่งสินค้าได้ด้วยตนเอง และแจ้งไปยังลูกค้าได้โดยวิธีดังนี้
เมื่อคุณ **เข้าสู่ร้านค้า** และ **เข้าสู่ระบบ** แล้ว **เข้าสู่หลังร้าน** วิธีเข้าสู่หลังร้าน คลิกเมนู "ขนส่งสินค้า"

คลิกเมนูย่อย (สีฟ้า) "รูปแบบการส่งสินค้า"

คลิกเลือกหน้ารูปแบบการจัดส่งตามที่คุณต้องการ (พัสดุธรรมดา, ลงทะเบียน, EMS และกำหนดเอง)

ตั้งค่ารูปแบบการคิดค่าจัดส่งว่าจะใช้เงื่อนไขในการคำนวณ

คุณควรกรอกข้อมูล ระยะเวลาจัดเตรียมสินค้าเพื่อส่ง เพื่อให้ข้อมูลตัดสินใจกับลูกค้า
คลิกปุ่ม "บันทึก"



Exclusive Partner ของ LnwShop

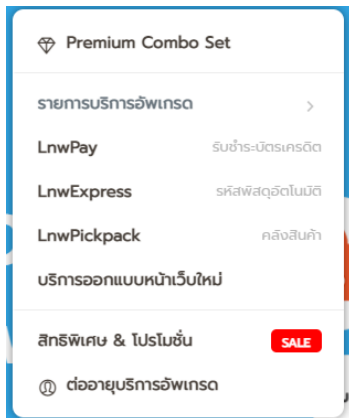
นอกจากจะมีหลากหลายผู้ให้บริการขนส่งให้เลือกใช้แล้ว LnwShop ยังเพิ่มความสะดวกให้กับร้านค้าออนไลน์ด้วยบริการจาก Exclusive Partner (ผ่าน Lnw Express ดูรายละเอียดที่ <https://www.lnwshop.com/store/lnwexpress>) ที่จะช่วยลดเวลา ความความสะดวกให้คุณ อาทิ บริการออกเลขรหัสพัสดุให้อัตโนมัติ บริการฝากส่งแบบธุรกิจด่วนที่ไปรษณีย์โดยไม่ต้องต่อคิว หรือ บริการรับ-ส่งสินค้าถึงโกดังของคุณได้เลยทันที ที่สำคัญ "เก็บเงินปลายทาง" สามารถเก็บเงินปลายทางได้

พิมพ์ใบปะหน้า บาร์โค้ดผ่านระบบได้เลย

ด้วยระบบ LnwExpress ร่วมกับระบบ Smart Print จะทำให้คุณสามารถออกใบปะหน้ากล่องพัสดุ และสั่งพิมพ์ผ่านระบบได้ทันที พร้อมให้กำหนดตั้งค่ารูปแบบการจัดวางรวมถึงขนาดกระดาษได้อย่างอิสระ **แจ้งเตือนลูกค้าอัตโนมัติ** ไม่ว่าจะเป็นการจัดส่งของคุณเอง หรือใช้บริการ Exclusive Partner ของ LnwShop ทุกครั้งที่คุณจัดส่งสินค้า เลขรหัสพัสดุที่คุณกรอกจะถูกส่งไปในทุกช่องทางที่คุณเปิดใช้ ไม่ว่าจะเป็น อีเมล SMS หรือ Notification ที่หน้าเว็บของคุณ

การอัปเดตร้านของคุณ

เพียงเข้าไปที่คำว่า **อัปเดต** ในหน้าแรกของเว็บไซต์ คุณจะพบว่าเมนูการอัปเดตที่หลากหลายตามความต้องการของคุณ



บริการอัปเดตที่จะช่วยให้คุณ
บริหารธุรกิจได้ง่ายและมีประสิทธิภาพ

จดชื่อโดเมน Domain (www)

SSL เข็มรหัสเพื่อความปลอดภัย

SMS อัตโนมัติ

POS เชื่อม offline-online

ออกใบเสร็จ ใบส่งพัสดุ

ระบบอุบง

Manager App จัดการร้าน

เว็บเวอร์ชันธุรกิจ

My App รับค่าของคุณเอง

ดูอีก 10+ บริการทั้งหมด

LnwPay

คือ ระบบรับชำระเงินผ่านช่องทางของบริษัท แอลเอ็นดับเบิลยู จำกัด (Lnw Co., Ltd.) นั้นหมายถึง ลูกค้าจะชำระเงินผ่าน LnwPay ซึ่งเป็นตัวกลางแทนการโอนเงินโดยตรงกับร้านค้า คู่ครองการได้รับสินค้าของผู้ซื้อชัวร์ 100% โดยร้านค้าก็ไม่จำเป็นต้องจัดการเรื่องการตรวจสอบยอดเงินในร้านอีกต่อไป

LnwExpress

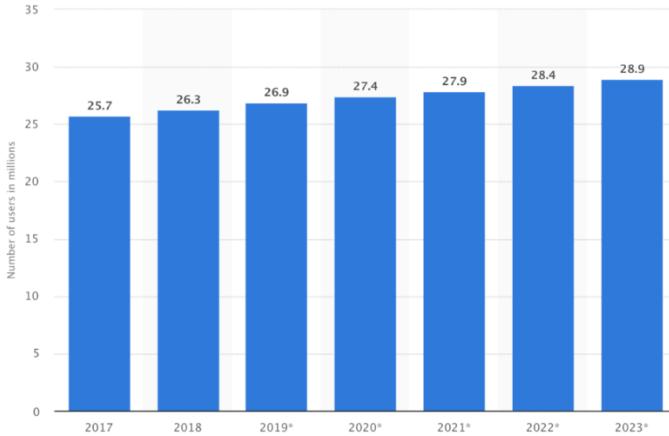
บริการใหม่ล่าสุดที่ LnwShop ร่วมมือกับผู้ให้บริการด้านขนส่ง ได้แก่ ไปรษณีย์ไทย, Alpha Fast, CJ Logistics, Flash Express, Best Express, SCG Express, Ninja Van และ J&T Express ช่วยให้ขั้นตอนการจัดส่งสินค้าของร้านค้าเป็นไปอย่างรวดเร็วและง่ายดาย พร้อมยังได้ **ราคาค่าจัดส่งพิเศษ** ที่มีให้สำหรับร้านค้า LnwShop โดยเฉพาะ

LnwPickPack

บริการ Fulfillment ที่ช่วยให้คุณ "เก็บ แพ็ค ส่ง" สินค้าของคุณ ไม่ว่าจะขายผ่านช่องทางใด หรือต้องการส่งสินค้าผ่านช่องทางไหน เราก็สามารถดูแลทุกอย่าง การสั่งซื้อของคุณ ให้เป็นไปอย่างรวดเร็ว เป็นมืออาชีพ ตามรูปแบบที่คุณต้องการ

Fanpage Facebook

ในปี 2023 คนไทยจะใช้ facebook มากถึง 28.6 ล้านคน



จำนวนผู้ใช้ Facebook ในประเทศไทย

จากข้อมูลล่าสุดของเว็บ Statista คาดการณ์ว่าในปี 2023 คนไทยจะใช้ facebook มากถึง 28.6 ล้านคน นั่นแปลว่าถ้าคุณมีธุรกิจที่มีเพจเฟซบุ๊ก เพจธุรกิจของคุณจะมีโอกาสเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย 28.6 ล้านคนได้อย่างง่ายดาย

1. สมัครสมาชิก Facebook

สำหรับคนที่ยังไม่มีบัญชีเฟซบุ๊กส่วนบุคคล ลำดับแรก สมัครสมาชิก วิธีการสมัครกดลิงก์ <https://www.facebook.com/> จากนั้นกรอกข้อมูลให้ครบแล้วกด “สมัคร”

สมัคร

ง่ายและเร็ว

วันเกิด

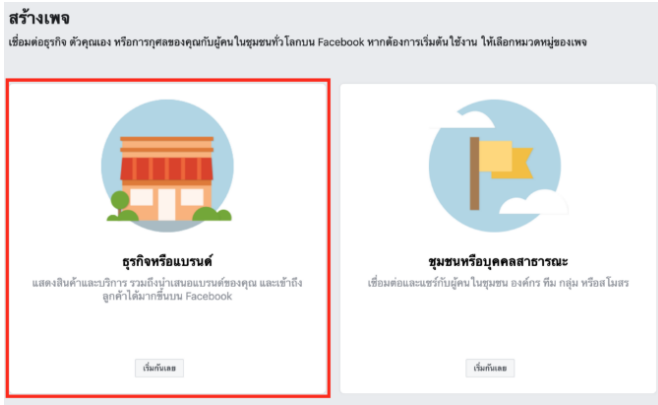
6
↓
พ.ย.
↓
1994
?

เพศ

หญิง
 ชาย
 กำหนดเอง
 ?

เมื่อคลิก สมัคร แสดงว่าคุณยินยอมตามข้อกำหนด นโยบาย ข้อมูล และนโยบายคุกที่ของเราแล้ว คุณอาจได้รับการแจ้งเตือนทาง SMS จากเราและสามารถเลือกไม่รับได้ทีหลัง

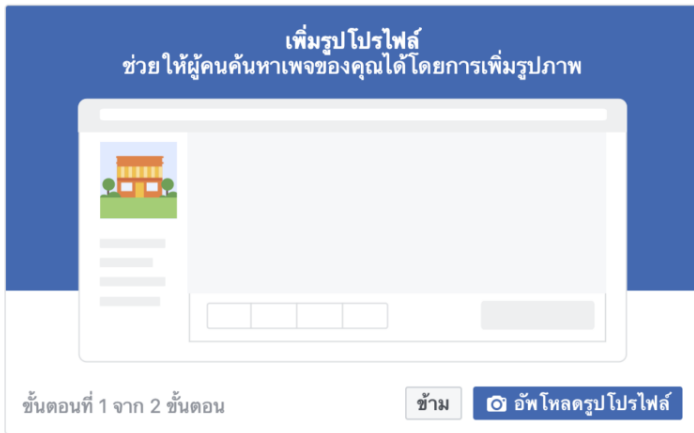
2. สร้าง Facebook Fanpage เข้าไปในหน้าสร้าง Fanpage บน Facebook ตามลิงค์นี้ <https://www.facebook.com/pages/creation/> ขั้นตอนนี้จะเป็นการเลือกประเภทของแฟนเพจของเรา ถ้าเราต้องการสร้างเพจเพื่อขายของออนไลน์ก็เลือกประเภท “ธุรกิจหรือแบรนด์” จากนั้นกด “เริ่มกันเลย”



3. วิธีการตั้งชื่อแฟนเพจและเลือกหมวดหมู่

ถ้าเรามีชื่อแบรนด์ของสินค้าอยู่แล้วก็สามารถใช้ชื่อแบรนด์มาเป็นชื่อเพจได้ ถ้าเราเป็นร้านหรือธุรกิจที่ขายสินค้าหลายประเภทเราสามารถเอาชื่อร้านมาเป็นชื่อเพจ เลือกหมวดหมู่ให้ตรงกับสินค้าหรือร้านค้าของเรามากที่สุด

4. ตกแต่งเพจ หลังจากเพิ่มรูปภาพโปรไฟล์และรูปภาพหน้าปกเรียบร้อยแล้ว เราก็ได้แฟนเพจมาแล้วล่ะค่ะ ทีนี้เราก็ต้องตกแต่งแฟนเพจของเราให้มีข้อมูลครบถ้วน



5. การตั้งค่าเพจ คุณสามารถตั้งค่าการเข้าถึง ของกลุ่มคน ความเป็นส่วนตัว และอื่นๆได้ ดังภาพ

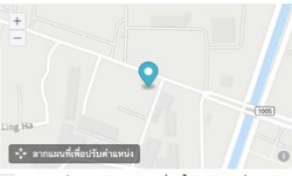
การตั้งค่าเพจ	รายละเอียด	สถานะ
การตั้งค่าเพจ	แก้ไขเพจแล้ว	แก้ไข
โพสต์จากผู้เข้าชม	ทุกคนสามารถเผยแพร่โพสต์ได้ ทุกคนสามารถเพิ่มรูปภาพและวิดีโอได้	แก้ไข
กลุ่มเป้าหมายของโพสต์ข่าวและการแสดงโพสต์	การตั้งค่าในการจำกัดกลุ่มเป้าหมายที่เป็นไปได้สำหรับโพสต์ข่าวและการจัดการแสดงโพสต์ของคุณเปิดอยู่	แก้ไข
การเซฟโพสต์และสตอรี่	การเซฟโพสต์ไปที่สตอรี่เปิดอยู่	แก้ไข
ข้อความ	ผู้คนและเพจสามารถติดต่อเพจของคุณได้เป็นส่วนตัว	แก้ไข
ความสามารถในการติดแท็ก	เพจผู้ใช้ช่วยจัดการเพจของเจ้าหน้าที่สามารถแท็กรูปภาพที่โพสต์บนเพจได้	แก้ไข
การแท็กเพจโดยคนอื่น	ผู้คนและเพจอื่นๆ สามารถแท็กเพจของคุณได้	แก้ไข
ตำแหน่งที่ตั้งเพจสำหรับเอ็กซ์พีเรีย	บุคคลอื่นจะสามารถใช้ตำแหน่งที่ตั้งของเพจของคุณสำหรับกรอและเอ็กซ์พีเรียของรูปภาพและวิดีโอ	แก้ไข
การจำกัดประเทศ	ทุกคนสามารถมองเห็นเพจนี้ได้	แก้ไข
การจำกัดอายุ	เพจนี้แสดงต่อทุกคน	แก้ไข
การควบคุมดูแลเพจ	ไม่มีการเลือกค่าใดๆ บนเพจนี้	แก้ไข
ตัวกรองคำขมขาน	ปิด	แก้ไข
การแนะนำเพจที่คล้ายกัน	เลือกว่าจะไม่มีการแนะนำเพจของบุคคลอื่น ๆ หรือไม่	แก้ไข
การอัปเดตข้อมูลของเพจ	ระบบจะเผยแพร่โพสต์ของเพจโดยอัตโนมัติเมื่อคุณอัปเดตข้อมูลเพจ บรรลุเป้าหมายที่สำคัญ ได้รับคำติชม และอื่นๆ	แก้ไข
โพสต์หลายภาษา	ปิดใช้ภาษาเพื่อการโพสต์ในหลายภาษา	แก้ไข
แปดอีดี โนมิ	โพสต์ของคุณอาจแสดงคำแปดอีดี โนมิได้สำหรับผู้ที่อ่านภาษาอื่น	แก้ไข

6. ข้อมูลเพจทั่วไป ใส่รายละเอียดให้มากที่สุดเท่าที่เราจะใส่ได้ ในส่วนของคำอธิบาย แนะนำให้อธิบายภาพรวมของธุรกิจเราให้เข้าใจง่ายที่สุด

ตำแหน่งที่ตั้ง

ที่อยู่ มีที่อยู่

65/21, Moo.14, Tam... เทศบาลนครเชียงใหม่ 50200



เลือกแผนที่เพื่อนำตำแหน่ง

ธุรกิจของฉันมีหน้าร้านที่สาธารณะ (หากไม่ทำเครื่องหมายในกล่องนี้ ข้อมูลของคุณจะไม่แสดงบนเพจ)

ตั้งอยู่ที่ อยู่ภายในอีกสถานที่หนึ่ง

เพิ่มรายละเอียด (เช่น ภาษา โสตถาบริการขนส่ง)

พื้นที่ให้บริการ เพิ่มเฉพาะใกล้คือ เมือง หรือภูมิภาค

ชื่อบริษัท

คำอธิบาย
Noria is a digital marketing agency based in Chiang Mai, Thailand. We provide services about SEO Services, Google Ads and Social Media Marketing.

หมวดหมู่

ติดต่อ

หมายเลขโทรศัพท์มือถือ

หมายเลขโทรศัพท์

เพจของฉันมีหมายเลขโทรศัพท์

เว็บไซต์

เพจของฉันไม่มีเว็บไซต์

อีเมล

เพจของฉันไม่มีอีเมล
เราส่งอีเมลไปที่คุณนี้เพื่อยืนยันว่าคุณเป็นผู้ติดต่อ ซึ่งคุณนี้จะช่วยให้ผู้ติดต่อกับเพจของคุณได้ง่ายยิ่งขึ้น ส่งอีกครั้ง

Sync Contact info on Instagram

Instagram

ถ้าหากร้านค้าของคุณมีบัญชี Instagram ด้วย ก็สามารถเชื่อมต่อบัญชี Instagram ของร้านค้าเข้ากับแฟนเพจเฟซบุ๊กของคุณได้ ข้อดีของการผูกบัญชีเข้าด้วยกัน คุณสามารถอ่านและตอบกลับความคิดเห็นและ DM บน Instagram ทั้งบนคอมพิวเตอร์และในแอปตัวจัดการเพจได้ คุณสามารถสร้างโฆษณาบน Facebook ที่ปรากฏบน Instagram และเชื่อมโยงกับบัญชี Instagram ได้

จัดการ Instagram บน Facebook

เข้าถึงผู้คนจำนวนมากขึ้นที่ให้ความสำคัญกับสิ่งที่คุณทำ โดยการเชื่อมต่อบัญชี Instagram กับเพจบน Facebook ของคุณ คุณจะได้รับฟีดเจอร์เพิ่มเติมเพื่อโต้ตอบกับคนใน Facebook และ Instagram



เชื่อมต่อกับ Instagram

เมื่อคุณเชื่อมต่อบัญชี Instagram บุคคลอื่นที่จัดการเพจอาจสามารถโพสต์และดำเนินการอื่นๆ กับบัญชี Instagram ที่เชื่อมต่อได้ [เรียนรู้เพิ่มเติม](#)

[เชื่อมต่อบัญชี](#)

เชื่อมต่อบัญชีอินตาแกรมกับเฟซบุ๊ก กด “**เชื่อมต่อบัญชี**” จากนั้นลงชื่อเข้าใช้บัญชีอินตาแกรมที่เราต้องการจะเชื่อมต่อ

บทบาทในเพจและผู้ดูแลเพจ

ถ้าหากเราต้องการให้มีคนดูแลเพจของเรามากกว่า 1 คน เราสามารถเพิ่มผู้ดูแลเพจได้โดยไปที่ “บทบาทในเพจ” โดยเราสามารถส่งคำเชิญให้เพื่อนที่มีบัญชีผู้ใช้ส่วนตัวบนเฟซบุ๊กมามีบทบาทในเพจได้ โดยแต่เราสามารถเลือกบทบาทในเพจได้ดังนี้

	ผู้ดูแล (Admin)	ผู้แก้ไข (Editor)	ผู้ควบคุม (Moderator)	ผู้ลงโฆษณา (Advertiser)	นักวิเคราะห์ (Analyst)	ตัวจัดการงาน (Job Manager)
จัดการบทบาทและการตั้งค่าของเพจ	✓					
แก้ไขเพจและเพิ่มแอป	✓	✓				
สร้างและลบโพสต์ในนามของเพจ	✓	✓				
ส่งข้อความในนามของเพจ	✓	✓	✓			
ตอบกลับและลบความคิดเห็นและโพสต์ในเพจ	✓	✓	✓			
ลบและแบนบุคคลออกจากเพจ	✓	✓	✓			
สร้างโฆษณา การโปรโมทหรือโพสต์ที่โปรโมท	✓	✓	✓	✓		✓
ดูข้อมูลเชิงลึก	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ดูแท็บคุณภาพของเพจ	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ดูว่าใครเผยแพร่ในฐานะเพจ	✓	✓	✓	✓	✓	✓
เผยแพร่และจัดการงาน	✓	✓				✓

เทคนิคการกระตุ้นยอดผู้ติดตามบนเพจของคุณ

- ใช้รูปภาพปกที่บ่งบอกว่าธุรกิจของเราคืออะไร เพราะภาพปกจะเป็นสิ่งแรกที่คนที่เข้ามาในเพจของคุณจะเห็น ยิ่งลูกค้าเข้าใจได้ง่ายเท่าไร ก็ยิ่งดีต่อคุณเท่านั้น

- ใช้โลโก้เป็นรูปโปรไฟล์เพื่อให้คนจดจำแบรนด์ของเราได้ง่ายขึ้น
- ช่องทางติดต่อควรใส่ให้ครบ ยังมีช่องทางติดต่อหลายช่องทาง ลูกค้าก็จะติดต่อคุณได้ง่ายขึ้น

- คำอธิบายร้านค้าควรสั้น กระชับและเข้าใจง่าย
- ก่อนที่จะเผยแพร่หรือเชิญชวนให้คนมากดไลค์ ควรโพสเนื้อหาลงบนเพจสัก 2-3 โปสก่อน โดยโพสแรกอาจจะเป็นการโพสทักทายเปิดตัวแฟนเพจของเรา เพื่อให้คนที่เข้ามาเยี่ยมชมเพจของเรา รู้สึกสนใจ

การขายสินค้าบนแพลตฟอร์มอื่นๆ

ในปัจจุบันมีแพลตฟอร์มที่สามารถใช้ในการขายสินค้า Online มากมาย และหนึ่งในแพลตฟอร์มที่มีผู้เข้าถึงจำนวนมากคือ Shopee

วิธีการสมัครก็ไม่ยาก เพียงแค่เข้าไปในเว็บไซต์ <https://shopee.co.th/> หรือ สามารถโหลดแอปพลิเคชัน Shopee ผ่านทางมือถือก็ได้เช่นกัน

1. เลือกเมนู ขายสินค้ากับข้อป้ และกด สมัครเลย



2. ใส่ข้อมูลรายละเอียดส่วนตัว และรายละเอียดสินค้าที่จะลงขาย ควรใส่ข้อมูลให้ครบถ้วน

STEP 1 ข้อมูลส่วนตัว

STEP 2 ข้อมูลสินค้า

3. เลือกลงทะเบียนเรียนการขายของกับ Personal Coach เพื่อเรียนรู้เทคนิคการขายและการอัพเกรดร้านในรูปแบบต่างๆ โดยบริการนี้ไม่เสียค่าใช้จ่าย

PERSONAL COACH!

เรียนรู้วิธีการเป็นยอดนักขายกับผู้เชี่ยวชาญ ฟรี!



ลงทะเบียนเรียนออนไลน์ ฟรี!
กับผู้เชี่ยวชาญที่จะช่วยเพิ่มยอดขายให้กับร้านของคุณ

ช่องทางในการติดตามข่าวสารสำหรับร้านค้าใน Shopee

-  Ajam shopee
-  Shopee University Thailand
-  @SHOPEEUNITH
-  ศูนย์การเรียนรู้ผู้ขาย
-  Shopee live

รวมข่าวสารอัปเดตชุมชนฉบับปี

แหล่งเรียนรู้เทคนิคการขายต่างๆผ่านวิดีโอ

สอบถามปัญหาร้านค้าและอัปเดตล่าสุด

แหล่งรวมข้อมูลการขายที่ไม่ควรพลาด

อัปเดตความรู้ผ่านไลฟ์ของ Shopee University พร้อมกิจกรรมลุ้นรางวัล

4. สิทธิพิเศษมากมายที่ช่วยกระตุ้นยอดขายให้แก่ร้านของคุณ

LEVEL UP!

สิทธิพิเศษมากมายเพื่อไปให้ถึงเป้าหมาย

0%

ค่าธรรมเนียม

ADS

เครดิตโฆษณา
500 บาท

ทีมงานดำเนินการ
เปิดร้านและลงสินค้าให้

VOUCHER กระตุ้นยอดขาย

ส่วนลด
40%

ตลอดฤดู 80 - ไม่เกิน 10%

ส่วนลด
120.-

เมื่อซื้อสินค้า 400.-

*ดูเงื่อนไขสิทธิ์พิเศษ >



นักนวัตกรรมชุมชน

นางสาวไอลดา แซ่โจ้ว

258/1 หมู่ 2 ตำบลบ้านแหลม อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบุรี

นางสาวดารารรรณ จุ้ยอินทร์

27 หมู่ 4 ตำบลบางแก้ว อำเภอบ้านแหลม จังหวัดเพชรบุรี

นางสาวสุนทรีย์ สิงห์เทียน

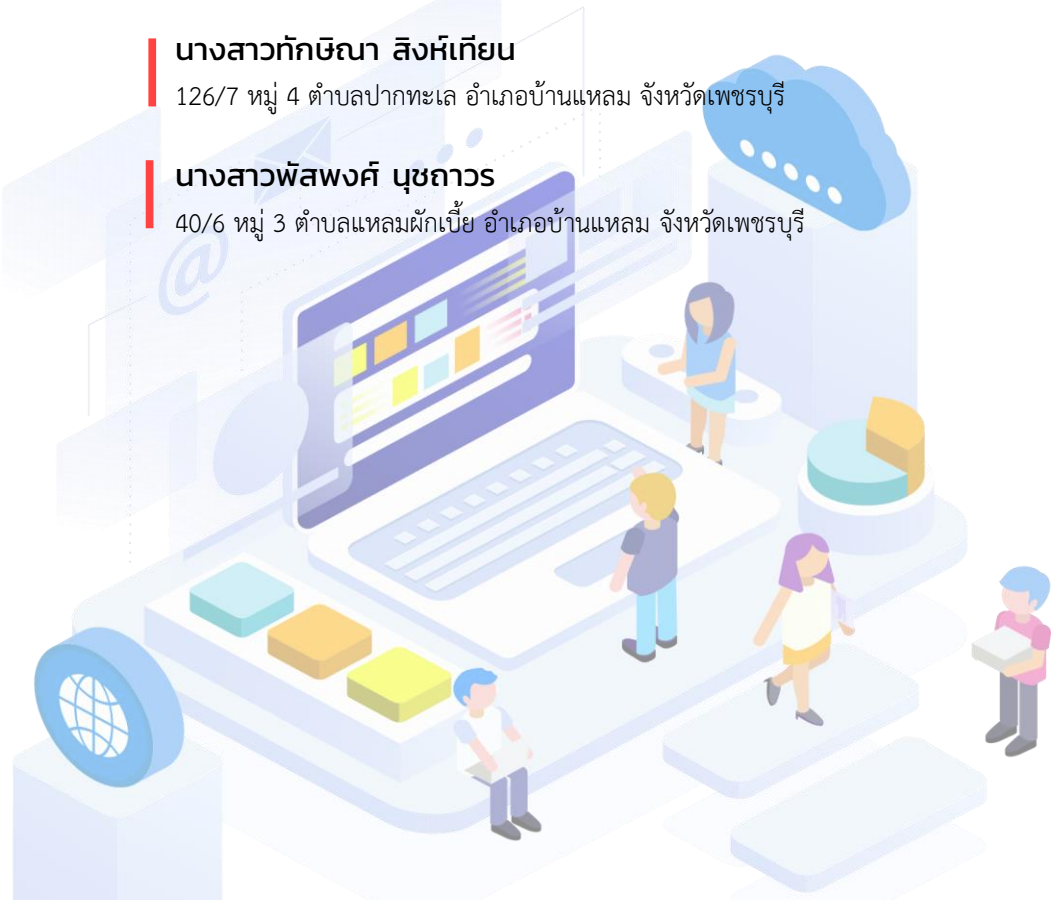
126 หมู่ 4 ตำบลปากทะเล อำเภอบ้านแหลม จังหวัดเพชรบุรี

นางสาวทักษิณา สิงห์เทียน

126/7 หมู่ 4 ตำบลปากทะเล อำเภอบ้านแหลม จังหวัดเพชรบุรี

นางสาวพัลพงศ์ นุชถาวร

40/6 หมู่ 3 ตำบลแหลมผักเบี้ย อำเภอบ้านแหลม จังหวัดเพชรบุรี



บรรณานุกรม

การตลาดออนไลน์ คืออะไร (2563). สืบค้น 9 มีนาคม 2564.

<https://nipa.co.th/th/article/digital-marketing>

ณัฐศักดิ์ วรวิทยานนท์ (2555) **ทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อธุรกิจขายสินค้าและ**

บริการผ่านออนไลน์. การศึกษาค้นคว้าแบบอิสระหลักสูตรนิเทศศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการโฆษณา, บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศรีปทุม.

ดารา ทีปะปาล. (2541). **พฤติกรรมผู้บริโภค.** กรุงเทพฯ : รุ่งเรืองสาส์นการพิมพ์.

ธงชัย สันติวงษ์, (2547). **พฤติกรรมผู้บริโภคทางการตลาด.** กรุงเทพฯ : ไทยวัฒนาพานิช

วิจิตร อวาระกุล (2522) .**การประชาสัมพันธ์: หลักและวิธีปฏิบัติ.** พิมพ์ครั้งที่ 1

กรุงเทพมหานคร 2522

วิธีการสมัคร และใช้งานเทพซ็อบ (2563). สืบค้น 11 มีนาคม 2564.

<https://www.lnwshop.com/features/whynlwshop>

ศิวิรรณ เสรีรัตน์และคณะ. (2552). **ความหมายของส่วนประสมการตลาด.** สืบค้น

9 มีนาคม 2564 http://thaibuz.blogspot.com/2012/01/blog-post_5375.html

สร้างธุรกิจด้วยแผนการตลาดหลัก 4P สร้างยอดขายให้ทะลุเป้า (2563). สืบค้น 9

มีนาคม 2564. <https://fillgoods.co/online-biz/shop-orders-build-business-with-4p-make-more-sale/>

สุธาโรณี วิชาธนกิจ (2550). **การเปรียบเทียบทัศนคติของผู้บริโภคที่มีต่อส่วนประสม**

ทางการตลาดของ ร้านค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค ในอำเภอภูฉิม

นารายณ์จังหวัดกาฬสินธุ์ . การศึกษาอิสระ ปริญญาบริหารธุรกิจ

มหาบัณฑิต สาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยขอนแก่น

พิมพ์โดย มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
พิมพ์ครั้งที่ 1 ปี 2564

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร

399 ถนนสามเสน แขวงจวชิรพยาบาล เขตดุสิต กรุงเทพมหานคร 10300



โทร 0 2665 3777 ต่อ 6094



<https://www.rmutp.ac.th/>