

I AM THE
BEST

เปลี่ยน



facebook

ธรรมดา ให้เป็น

ร้านค้าเงินล้าน

KSU
ทุกอย่าง
ในเล่มเดียว



facebook

ดร.บรินดา แอนเซน
แม่ค้าออนไลน์มืออาชีพ

Make money on facebook
เปลี่ยน facebook ธรรมดา ให้เป็นร้านค้าเงินล้าน

จำนวน 208 หน้า

ราคา 249 บาท

นักเขียน : ดร.บรินคา แชนแชน

บรรณาธิการอำนวยการ : ศุภชัย สิริสุขขจร

บรรณาธิการบริหาร : เชิญศิริ รุ่งสบแสง / อัครเดช อุดมปัญญาวิทย์ / วรรณัทธ อัญญาหาญ

กองบรรณาธิการ : ปวีณา ท้อยกรุต

ควบคุมการผลิต : มรกต รุ่งสบแสง

การตลาด : สุจิตรา ภูพินนา

ออกแบบปก และศิลปกรรม : Akeanan

พิสูจน์อักษร : จิฎาภา วิริยะปรีชา

Photographer : ปัดเดอวิชฎี รุ่งพิบูลโสภณรุจิ

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

Make money on facebook เปลี่ยน facebook ธรรมดา ให้เป็นร้านค้าเงินล้าน. -- ปทุมธานี :

ไอแอมเดอะเบสท์, 2561.

208 หน้า.

1. การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์. 2. การตลาดอินเทอร์เน็ต. I. ชื่อเรื่อง.

658.872

ISBN 978-616-92601-7-2

**I AM THE
BEST**

สร้างสรรค์ผลงานและจัดพิมพ์โดย บริษัท ไอแอมเดอะเบสท์ จำกัด

เลขที่ 37/234 หมู่ 3 หมู่บ้านพญาภิชาวิลเลจ 3 ตำบลคลองสาม

อำเภอคลองหลวง จังหวัดปทุมธานี 12120

โทรศัพท์ 08-3302-9669 หรือ 0-2832-8231

จัดจำหน่ายโดย บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 1858/87-90 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2739-8000 โทรสาร 0-2739-8356-9

© ลิขสิทธิ์เป็นของบริษัท ไอแอมเดอะเบสท์ จำกัด อย่างถูกต้องตามกฎหมาย ห้ามลอกเลียนแบบส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ รวมทั้งการจัดเก็บ กระจาย หรือทำซ้ำโดยไม่ได้รับอนุญาตจากบริษัท ไอแอมเดอะเบสท์ จำกัด

สารบัญ

Intro มาปั้นเงินล้านด้วย facebook กันเถอะ 10

- เปลี่ยนมือใหม่เป็นมืออาชีพด้วย 5 แนวคิดสำคัญ 12

ตอนที่ 1

มือใหม่เริ่มขาย - ขั้นตอนสำคัญสำหรับมือใหม่เริ่มเปิดเพจ 18

1. เริ่มต้นดีมีชัยไปกว่าครึ่ง (เลือกหมวดหมู่เพจให้ดี) 19
2. วิธีตั้งชื่อเพจให้โดนใจลูกค้า 21
3. คู่มือโทนเพจ เมเนจคาแรกเตอร์ เพิ่มความเป็นมืออาชีพ 24
4. การเพิ่มไลค์แบบไม่ต้องเสียเงิน 27
5. ก่อนซื้อโฆษณา มาสร้างบัญชีกันก่อน 29
6. วิธีสะสมแฟนคลับ เพิ่มยอดขายด้วยการซื้อโฆษณาเพิ่ม 31
7. ตั้งบทบาทแอดมินให้ถูก ต้องป้องกันการ์ตูนขกเพจ 37
8. ตรวจสอบยอดเงินโฆษณาที่เฟซบุ๊กเรียกเก็บ 39
9. App ขายของที่คุณต้องมี 41

ตอนที่ 2

ใช้พีเจอร์เป็น เพิ่มยอดขายได้อีกหลายเท่าตัว 42

1. เลือกปุ่มกระตุ้น (Call to Action) หนุนธุรกิจคุณ 43
2. ใส่สินค้าในร้านค้า ให้ลูกค้ารู้ว่าร้านเรามีอะไรขายบ้าง 46
3. Tag สินค้าเพิ่มโอกาสการขาย 50

4	วิธีคำวิจารณ์เพจ เปิดได้/ปิดง่าย ใช้กังวล	53
5	ไม่วางไม่มีปัญหา ตั้งเวลาโพสต์ล่วงหน้าก็ได้	58
6	ถามมา ตอบไป ถ้าสร้างคำตอบที่ต้องใช้บ่อยๆ	59
7	การจัดการข้อความตอบกลับอัตโนมัติ ตอบกลับลูกค้าได้ทันทีไม่ต้องให้รอ	64
8	ติด Label ช่วยจัดการลูกค้าใน Inbox ได้สะดวกขึ้นมาก	66
9	การใช้ Inbox ตัดบัตรเครดิตลูกค้า ลดอัตราการจ้องทิ้ง	71
	• 4 เรื่องต้องรู้เกี่ยวกับการใช้ Inbox ตัดบัตรเครดิตลูกค้า	72
10	ใช้ระบบยืนยันรับเงิน Record ยอดขาย วิเคราะห์ได้จากโฆษณา	84
11	ดูข้อมูลเชิงลึกเป็นช่วยให้เข้าใจพฤติกรรมลูกค้าของเรา	90
	• ดูโพสต์ทั้งหมดที่เราเคยโพสต์ พร้อมข้อมูลการเข้าถึง และการมีส่วนร่วม	93
	• การดูจำนวนการโพสต์และการมีส่วนร่วมของคู่แข่ง	95
	• ลูกเพจของเราออนไลน์กันตอนกี่โมง	97
	• ลูกเพจของเราอายุเท่าไร อาศัยอยู่จังหวัดไหนบ้าง	100
12	เฟซบุ๊กมีปัญหาติดต่อที่ไหน?	102

ตอนที่ 3

	ยิงโฆษณาให้ขายดี ที่คุณต้องรู้	106
1.	นโยบายโฆษณาเฟซบุ๊กที่ต้องรู้	107
	• ทำไมยังเห็นคนอื่นทำโฆษณาผิดกฎได้เลย?	109
	• ไม่ควรใช้รูปที่มีตัวหนังสือเยอะเกินไปชื่อโฆษณา	111
2.	7 ขั้นตอนการสร้างโฆษณา เพิ่มยอดขายปังๆ	113
	Step 1 เลือกวัตถุประสงค์	116
	• หมวดที่ 1 : การรับรู้	117
	• การรับรู้แบบชัด (Awareness)	117
	• การเข้าถึง (Reach)	117

• หมวดที่ 2 : การพิจารณา	119
• จำนวนผู้เข้าชม (Traffic)	119
• การมีส่วนร่วม (Engagement)	120
- การมีส่วนร่วมกับโพสต์ (โพสต์โพสต์)	120
- การมีส่วนร่วมกับเพจ (เพิ่มไลค์ที่เพจ)	123
• จำนวนการติดตั้งแอป	123
• การรับชมวิดีโอ (VDO View)	123
• การสร้างลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย (Leads)	123
• ข้อความ (Message)	124
• หมวดที่ 3 : คอนเวอร์ชัน	125
• คอนเวอร์ชัน (Conversion)	125
• การขายแค็ตตาล็อก (Catalog Sales)	126
• การเยี่ยมชมหน้าร้าน (Store Visits)	126
• ประสิทธิภาพแบ่งปัน :	
แล้วเราควรเลือกใช้โฆษณาวัตถุประสงค์ไหนดี?	127
• CASE STUDY : ผักคิดจากเคสจริง	129
Step 2 เลือกกลุ่มเป้าหมายที่ตรงกลุ่มที่สุด	133
• กลุ่มเป้าหมายแบบมาตรฐาน (Core Audience)	133
• กลุ่มเป้าหมายแบบกำหนดเอง (Custom Audience)	140
• ไฟล์ลูกค้า	141
• จำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์	145
• Custom Audience Facebook และ IG	152
• เวลาซื้อโฆษณาจะเลือกให้ Custom Audience ได้จากตรงไหน?	158
• กลุ่มเป้าหมายที่คล้ายกัน (Looklike Audience)	166

Step 3 เลือกตำแหน่งการจัดวาง	171
• เลือกแบบอัตโนมัติ	171
• เลือกแบบกำหนดเอง	172
Step 4 กำหนดงบประมาณและเวลา	174
Step 5 เลือกรูปแบบโฆษณา ให้สนใจลูกค้า	175
• ภาพเดี่ยว	178
• VDC	179
• Slideshow	181
• Canvas	182
• Carcusel	183
• Collection	184
Step 6 ปรับแต่งโฆษณาเป็น สร้างยอดขาย เพิ่มหลายเท่าตัว	185
Step 7 กดสั่งซื้อและรออนุมัติ	186
• การวัดผลโฆษณา	187
สมัครสร้างยอดขายออนไลน์	197
เขียนรู้และฝึกฝนด้วยทฤษฎีหนึ่งหมื่นชั่วโมง	200

*ขอขอบคุณภาพจาก facebook