

รวบรวมกลยุทธ์พร้อมเทคนิคจากร้านขายดีทั้งใน Shopee และ Lazada เป็นสูตรสำเร็จรูปให้นำไป
ใช้ได้ทันที เพิ่มโอกาสทำรายได้ Best Seller ได้ไม่ยาก มือใหม่มือเก่าอ่านได้หมด จบในเล่มเดียว

สูตรลับ **ขายดี**

ใน

Lazada + Shopee



ศูนย์ธรา อภิกุลวราภิงกู๋ *เขียน*
เทพญาดา ศิริรัตน *บรรณาธิการ*

สารบัญ

บทนำ 5 ข้อคิดจากร้านขายดี ที่ร้านทั่วไปไม่ทันคิด..... 17

สุดท้ายคงหลุดจากสุดยอดคุณู ก็ยังไม่สู้การกลายเป็นแพงอุปสรรคในใจของตัวเอง เปิดใจกับการขายออนไลน์ ยอมรับความเปลี่ยนแปลงและปรับเปลี่ยนให้กับยุคสมัย เลิกโทษปัจจัยภายนอก หันมาปรับปัจจัยภายในร้านค้าและธุรกิจของตัวเอง และรับฟังข้อคิดต่างๆ ที่ร้านขายดีคิดต่างจากร้านทั่วไป

ข้อคิดที่ 1	อย่าเปรียบเทียบราคากับคู่แข่งมากเกินไป	18
ข้อคิดที่ 2	จงให้คุ้รคุณค่ากับร้านตัวเอง	19
ข้อคิดที่ 3	อย่าคิดแทนผู้ซื้อ ให้ตัดสินใจเป็นหลัก	21
ข้อคิดที่ 4	โปรดนอนนิ้ดมกับผู้ซื้อ และยอมรับในสิ่งที่คุณพลาด	22
ข้อคิดที่ 5	คิดเสมอว่าคุณคือ "ผู้ให้" ที่มอบสิ่งดี ๆ ให้แก่ลูกค้า	23



1 ก้าวแรกของร้านขายดี เริ่มต้นที่ "สินค้า" 25

ไม่ว่าคุณจะไปเปิดร้านใน Lazada หรือ Shopee "สินค้า" ก็ยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยผลักดันให้ร้านค้าก้าวสู่ Best Seller ได้ง่ายขึ้น ถ้าสินค้าดี ตรงใจผู้ซื้อและหาไม่ได้ง่ายๆ หรือได้มาในต้นทุนที่ต่ำกว่า ก็นับว่าก้าวแรกของร้านได้นำโด่งดังไปแล้วกว่าครึ่งทาง

สูตรลับที่ 1	ร้านขายดีที่เริ่มจาก 0 เริ่มต้นจากสินค้า Dropship	26
สูตรลับที่ 2	อยากขายดี ต้องเริ่มที่สินค้าขายดีทั้งใน Lazada และ Shopee	29
สูตรลับที่ 3	สินค้าไม่อยู่ในอันดับขายดี ก็ขายดีได้ แต่ต้องแก้เทรนด์สินค้าบ้างก็เห็นใจ	33
สูตรลับที่ 4	สินค้าอะไรที่ร้านขายดีแนะนำไม่ให้ขาย	35
สูตรลับที่ 5	ค้นหาสินค้าราคาสูงตามใจฉัน	36
สูตรลับที่ 6	OEM ทางลัดสร้างแบรนด์ให้กับสินค้า ไม่ต้องห่วงเรื่องแข่งเงินราคา	37
สูตรลับที่ 7	อุปกรณ์ถ่ายภาพสินค้าให้ดูดี ที่ร้านขายดีเค้าใช้กัน	40
สูตรลับที่ 8	ลบพื้นหลังและตกแต่งภาพสินค้าง่ายๆ ไม่ต้องจ้างคนทำกราฟิก	41
สูตรลับที่ 9	ภาพสินค้าทำให้เด่นแต่พองาม เรียกผู้ติดตามได้ไม่น้อย	43
สูตรลับที่ 10	ภาพโฆษณาสินค้าที่ดี ต้องมี Story	45

2 เปิดร้าน Shopee ให้ขายดี ตกแต่งร้านให้ขายได้ 47

การเปิดร้านค้าใน Shopee ถือเป็นเรื่องง่าย ๆ เพราะกรอกข้อมูลแค่ไม่กี่ช่องก็ได้ร้านค้าออนไลน์มาแล้ว แต่ในความง่ายนั้น ก็มีอะไรที่สำคัญซ่อนอยู่ ซึ่งผู้ขายหลายคนมองข้ามและไม่รู้ถึงความสำคัญขององค์ประกอบพื้นฐานทั้งภายในและภายนอกของร้านค้า ที่มีผลต่อยอดขาย แม้ยังไม่ได้รับโปรดด้วยซ้ำ

สูตรลับที่ 11	เรื่องไม่ลับของ Username	48
สูตรลับที่ 12	คิดชื่อร้านไม่ออก ลองใช้ Namelix	50
สูตรลับที่ 13	ตั้งชื่อร้านใน Shopee ต้องให้มี Keyword	52
สูตรลับที่ 14	รูปภาพไฟล์ ทำให้ดีมีผู้ติดตามและกลับมาซื้อซ้ำ	54
สูตรลับที่ 15	ภาพปกใน Shopee เลิกใส่สีพื้นจะเหมาะสมกว่า	56
สูตรลับที่ 16	รายละเอียดร้านค้าต้องมี 3 สิ่งนี้	57
สูตรลับที่ 17	แบนเนอร์และวิดีโอ ช่วยเพิ่มยอดขาย เพิ่มผู้ติดตามร้าน	58
สูตรลับที่ 18	สร้างหมวดหมู่สินค้าเด็ด ๆ สินค้าขายดีไว้โชว์ที่หน้าร้าน	60
สูตรลับที่ 19	สร้างหมวดหมู่สินค้าตามแฮชแท็ก	62
สูตรลับที่ 20	Shop Decoration ใช้ให้เป็น เห็นรายได้	63
สูตรลับที่ 21	เปิดร้านใน Mall ย่อมได้เปรียบ	67



3 ปรับแต่งร้านค้าใน Lazada ด้วย Store Builder 69

Store Builder เป็นเครื่องมือพิเศษที่จะช่วยเบรคร้านค้าของคุณให้สวยเด่นและมีอัตลักษณ์ เพียงแค่คลิกลากอ็อบเจกต์ต่างๆ นำมาเรียงต่อกันเหมือนการเล่นจิ๊กซอว์ ก็จะได้หน้าร้านค้าออนไลน์ที่โดดเด่นไม่ซ้ำใคร แต่เราจะตกแต่งยังไง อะไรควรอยู่ตรงไหน จัดวางจួយร้านค้ายังไง ให้ขายดี ตามมาคู่ค้าตอบกันค่ะ

สูตรลับที่ 22	สร้างหมวดหมู่ในบ้านค้าก่อน ได้มุมมองที่ชัดเจนกว่า	70
สูตรลับที่ 23	ออกแบบร้านค้า ให้เริ่มจากมุมมอง Mobile	72
สูตรลับที่ 24	ปรับจอยร้านค้าใน Mobile และ PC ให้มียอดขาย	73
สูตรลับที่ 25	อยากลงขายทันที เลือกเทมเพลตให้ดี มีผลกับยอดขายมาก	76
สูตรลับที่ 26	สร้างโฮมเพจร้านไว้หลายเวอร์ชัน ใช้ได้หลายเทศกาล	78
สูตรลับที่ 27	สร้างหน้าเพจอื่นบ้าง เพราะร้านค้าไม่ได้มีแค่โฮมเพจ	80
สูตรลับที่ 28	ใช้โมดูลเป็น เห็นรายได้	83
สูตรลับที่ 29	โปรโมชันและแคมเปญจัดไว้ใน ตำแหน่งนัดคลิก ช่วยพลิกยอดขาย	89
สูตรลับที่ 30	แบ่งส่วนแสดงสินค้าหน้าร้านให้ชัด ๆ ด้วย Banner	90
สูตรลับที่ 31	เปิดร้านแล้ว ต้องสร้าง "ฟีด (Feed)"	91

4 ลงขายสินค้าให้ถูกวิธี รับรองขายดีทั้งใน Lazada และ Shopee 93

สินค้าชนิดเดียวกัน ราคาเท่ากัน หรืออาจจะแพงกว่าด้วยซ้ำ แต่ทำไมร้านขายดีเค้ามียอดขายโตอ่าว นี่ก็เรื่องที่คุณต้องทราบวิธีการลงขายที่ถูกต้อง พร้อมเทคนิค เคล็ดลับต่างๆ ที่หลายคนคาดไม่ถึงว่าบางเรื่องที่เป็นจุดเล็กๆ จะทำให้ยอดขายแตกต่างกันขนาดนี้

สูตรลับที่ 32	ใส่ Keyword ในชื่อสินค้า เพราะสิ่งนี้ทำให้ผู้ที่มองหาเรา	94
สูตรลับที่ 33	อย่าลืมใส่ชื่อและรายละเอียดภาษาอังกฤษ ได้โอกาสขาย ได้โอกาสส่งยอดธุรกิจ	97
สูตรลับที่ 34	เลือกหมวดหมู่สินค้าให้ตรงกับ Niche Market	98
สูตรลับที่ 35	มีแบรนด์ของตัวเอง ก็ต้องสร้างให้เป็นที่รู้จัก	99
สูตรลับที่ 36	ใส่ภาพสินค้ายังไง ให้ยอดขายเพิ่ม ยอดผู้ติดตามเพิ่ม	101
สูตรลับที่ 37	รายละเอียดสินค้า เขียนให้มียอดขายต้องใส่ Keyword	104
สูตรลับที่ 38	ใส่เลขห้าทศนิยมในรายละเอียดสินค้าของ Shopee	105
สูตรลับที่ 39	ใส่วิดีโอโปรโมทสินค้าช่วยกระตุ้นยอดขาย	106
สูตรลับที่ 40	ถ้ามีสินค้าที่เกี่ยวข้องกัน อย่าลืมใส่รายละเอียดแนะนำสั้นๆ ลงไปด้วย	110
สูตรลับที่ 41	ใช้ Lorket เครื่องมือแต่งสินค้าใน Lazada ทุ่นเวลาได้เยอะ	111
สูตรลับที่ 42	ตั้งราคาขายยังไงให้ได้กำไร และสู้กับคู่แข่งได้	113
สูตรลับที่ 43	กลยุทธ์ Free Shipping จัดส่งฟรี ยอดขายดีขึ้น	118

5 ขายผ่าน Live ใน Lazada และ Shopee 123

เดี๋ยววิธีการขายแบบ Live สดได้รับความนิยมมากขึ้น เนื่องจากมีบรรยากาศการซื้อขายที่ใกล้เคียงกับการเลือกซื้อสินค้าในร้านจริงหรืออาจจะมากกว่าด้วยซ้ำ เพราะเมื่อการซื้อขายมีกลุ่มเพื่อนหรือคนที่ชอบสินค้าแบบเดียวกันเข้ามาแสดงความคิดเห็นและแย่งกับซื้อ แย่งกับประมูล ก็ทำให้ได้ธรรมชาติในการซื้อปิ้งที่แปลกไปกว่าเดิม ฉะนั้นจะซื้อขาย Live กับดู

สูตรลับที่ 44	เตรียมพร้อมอุปกรณ์ช่วย Live อย่างมืออาชีพ	124
สูตรลับที่ 45	จะ Live ทิ้งที่ ต้องมีโปรดี ๆ ยั่วยุคนดู	126
สูตรลับที่ 46	แจกได้ค่อนแคะก่อน Live และระหว่าง Live ช่วยเพิ่มยอดขาย	127
สูตรลับที่ 47	ขายได้ขายดี ต้องมีสคริปต์	129
สูตรลับที่ 48	แต่งภาพปก Live ให้ดี มีคนดูแน่นอน	131
สูตรลับที่ 49	ชื่อและรายละเอียด Live ต้องดึงดูด	134
สูตรลับที่ 50	เพิ่มสินค้าลงใน Shopee Live ไม่ต้อง F ไม่ต้องจตออร์เดอร์	137
สูตรลับที่ 51	ใช้เทคนิค Voucher เพิ่มเงินสินค้า ช่วยให้ซื้อขายขายคล่องขึ้น	141



LIVE

6 การตอบแชต/คอมเมนต์ และเทคนิคปิดการขาย 143

การสื่อสารระหว่างลูกค้าและผู้ขายมีความสำคัญในทุกยุคทุกสมัย แม้ปัจจุบันลูกค้าจะสามารถคลิกซื้อและจ่ายได้โดยไม่ต้องคุยกับผู้ขายเลยก็ตาม แต่การตัดสินใจและความต้องการในเรื่องความเชื่อมั่นก็ยังเป็นเรื่องสำคัญที่ผู้ขายต้องใส่ใจ สูตรลับใบมกนี้ จะช่วยให้ร้านค้าของคุณเข้าไปอยู่ในใจลูกค้าด้วยการตอบแชตและคอมเมนต์ที่ผสมผสานเทคนิคปิดการขายมาให้ลูกค้าได้นำไปใช้กัน

สูตรลับที่ 52	ตั้งค่าข้อความอัตโนมัติในแชตให้ดี ลูกค้าไม่หนีหาย	144
สูตรลับที่ 53	เพิ่มแอ็กชันในข้อความอัตโนมัติ ช่วยเพิ่มยอดขาย	149
สูตรลับที่ 54	ตั้งค่าการแจ้งเตือนแชตให้ดี ลูกค้าไม่หนีหาย	151
สูตรลับที่ 55	สร้างข้อความทางลัดไว้ ไม่ต้องเสียเวลาคิด เสียเวลาพิมพ์	154
สูตรลับที่ 56	ตอบแชตใน Lazada ไม่ทัน ต้องเพิ่มผู้ช่วย	156
สูตรลับที่ 57	แชตไม่ได้มีไว้ตอบอย่างเดียว แต่ต้องนำเสนอให้เป็น	158
สูตรลับที่ 58	ลูกค้าทอราคาผ่านแชต ดบยังงังให้ประทับใจและปิดการขายได้ ...	159
สูตรลับที่ 59	ปลั่งคำว่า "ขอบคุณ"	160



7 จัดการคำสั่งซื้อให้ถูกวิธี จัดส่งสินค้าไว ได้ใจลูกค้า ...161

การจัดการคำสั่งซื้อและดำเนินการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้าได้ทันต่อเวลาที่ระบบตั้งไว้ นอกจากจะช่วยให้การขายเป็นไปอย่างราบรื่นแล้ว ยังส่งผลดีต่อคะแนนและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของร้านค้าในสายตาของ Marketplace ที่คุณลงขาย และที่สำคัญคือความประทับใจซึ่งทำให้แะเวียนมาเป็นลูกค้าประจำในที่สุด

สูตรลับที่ 60	จัดการคำสั่งซื้อให้ดี ลูกค้าไม่หนีหาย	162
สูตรลับที่ 61	เมื่อมีคำสั่งซื้อ ต้องมีแอ็กชันให้ลูกค้ารู้ร้านเรากำลังจัดส่ง	165
สูตรลับที่ 62	สบายใจ หายห่วง เมื่อตั้งค่าการจัดส่ง ที่ Lazada และ Shopee ของเว็บ	167
สูตรลับที่ 63	ตั้งค่าการจัดส่งสินค้าแบบ Dropship ให้ดี ไม่มีปัญหา	169
สูตรลับที่ 64	ตั้งค่าเวลาจัดส่งเตรียมพัสดุใน Shopee ให้ดี มีผลต่อการตัดสินใจของผู้ซื้อ	171
สูตรลับที่ 65	น้ำหนักและขนาดสินค้าต้องคำนวณให้ดี มีผลต่อค่าจัดส่ง	173
สูตรลับที่ 66	ให้บริการแบบ Pick-up ช่วยลดค่าใช้จ่าย	174
สูตรลับที่ 67	จัดส่งไม่ทัน อย่างลิมขอขยายระยะเวลา	177
สูตรลับที่ 68	สร้างความประทับใจด้วยของแถมสุดเซอร์ไพรส์ในกล่องพัสดุ	178
สูตรลับที่ 69	ส่งสินค้าราคาแพงต้องรอบคอบ ด้วยรูปถ่ายวิดีโอกันไว้ดีกว่าแก้ ...	179
สูตรลับที่ 70	ปัญหาการขอคืนสินค้า ต้องเตรียมพร้อมทั้งวิธีป้องกันและแก้ไข ...	179
สูตรลับที่ 71	วางแผนขายสินค้าไปต่างประเทศกับ Lazada ต้องเข้าใจระบบ FBL ...	180



8

กลยุทธ์เพิ่มยอดขายง่ายๆ ใช้ได้ทั้งใน Lazada และ Shopee 183

ลงขายสินค้าแล้วต้องทำอะไรต่อ ? คำถามยอดฮิตสำหรับผู้ขายทั้งใน Lazada และ Shopee ซึ่งบทนี้ก็เป็นเหมือนพระเอกของหนังสือเล่มนี้เลยก็ว่าได้ เพราะได้รวบรวมสูตรลับซึ่งเป็นกุญแจสำคัญที่เปลี่ยนร้านค้าธรรมดาให้เป็นร้านค้าแนะนำ ปล. แต่ต้องลงมือทำด้วยนะจ๊ะ

สูตรลับที่ 72 ยอดขายนิ่ง แต่ร้านค้าต้องไม่นิ่ง 184

สูตรลับที่ 73 สินค้ารายการไหนขายไม่ได้ ให้อัปเดตข้อมูล 186

สูตรลับที่ 74 โปรโมตด้วยสินค้าราคาเลข 9 187

สูตรลับที่ 75 ของแถมเพิ่มยอดขายได้ด้วยนะจะบอกให้ 189

สูตรลับที่ 76 ขยันโพสต์สินค้าและโค้ดส่วนลดในฟีดบ่อยๆ เดี่ยวยอดขายมาเอง .. 190

สูตรลับที่ 77 สร้างวิดีโอรีวิวสินค้าสั้นๆ ในฟีด เพิ่มยอดขายและยอดผู้ติดตาม ... 194

สูตรลับที่ 78 โพล์เว็บไซต์ก็ยังเวิร์กอยู่นะ 196

สูตรลับที่ 79 มีเว็บไซต์ไม่ต้องคิดมาก เปิดโอกาสให้
ลูกค้าได้เลือก จะขายที่ไหนก็ดีเหมือนกัน 197

สูตรลับที่ 80 สร้างโค้ดส่งหับผู้ซื้อครั้งแรก ดีต่อใจ ดีต่อยอดขาย 198

สูตรลับที่ 81 ลงขายสินค้าใน Shopee ต้องหมั่นคลิก “โปรโมทตอนนี้” 201

9

**จัดการแคมเปญและโปรโมชันใน Lazada ให้อยู่หมัด
เพิ่มยอดขายแบบก้าวกระโดด 203**

การเข้าร่วมแคมเปญและจัดโปรโมชันเป็นสิ่งที่มีผู้ขายทุกคนควรจะมีเอื้อมมืออยู่บ่อยๆ เพราะนอกจากจะช่วยกระตุ้นผู้ติดตามของร้านค้าแล้ว ยังเป็นการเพิ่มโอกาสหาลูกค้าใหม่ๆ เพื่อรับค่าอีกด้วย ซึ่งในระบบ Seller Center ของ Lazada ก็มีเครื่องมือเครื่องมือให้ผู้ขายได้ใช้กับ สูตรลับบทนี้ได้รวบรวมเทคนิคที่จะช่วยเพิ่มยอดขายแบบก้าวกระโดดให้กับร้านค้าของคุณ

สูตรลับที่ 82 แคมเปญแบบไหนน่าเข้าร่วมสำหรับร้านค้ามือใหม่ 204

สูตรลับที่ 83 แคมเปญดัง 11.11 ของ Alibaba ที่ผู้ขายไทยต้องเข้าร่วม 205

สูตรลับที่ 84 กลยุทธ์จัดโปรยิ่งซื้อมาก ก็ยิ่งคุ้ม ด้วย Flexi Combo Promotion ... 207

สูตรลับที่ 85 Bundles จัดเซตโปรโมชันและของแถม
ให้หลากหลาย ขายได้มันอน 211

สูตรลับที่ 86 สร้างโปรโมชันให้ลูกค้าซื้อเพลินๆ ด้วยคู่มือสะสม 215

สูตรลับที่ 87 เหยียดขายด้วยคู่มือแบบ Live stream 218

สูตรลับที่ 88 สร้างโปรโมชันแบบ Free Shipping ยิ่งไม่ขาดทุน 219

สูตรลับที่ 89 Sponsored Products ทางลัดโฆษณาใน Lazada 224

สูตรลับที่ 90 ลงโฆษณาแล้วต้องเช็คผล 227

สูตรลับที่ 91 “สินค้าแนะนำ” ช่องทางโปรโมตฟรีแต่มีข้อแม้ 228



10 Shopee Marketing Centre ใช้เป็นก็เห็นรายได้ 231

ใครว่ามาทีหลังจะไม่ดังกว่า ! ไปรับชม, แคมเปญ และการลงโฆษณาที่แหละที่จะเป็นทางลัดให้ร้านค้างของคุณสามารถงยับอันดับการแสดงผลให้สู้กับร้านค้าที่เก่าแก่กะเบนมาดี มียอดขาย ยอดรีวเยอะกว่าเรา แต่... ใช่ว่าการทุ่มงบโฆษณาแล้วจะได้อยู่อันดับที่คาดหวัง เพราะมีสูตรลับและไม่ลับใน Marketing Centre ที่คุณจะต้องเรียนรู้และใช้งานให้เป็น เพราะเมื่อคุณลงโฆษณาได้ คู่แข่งเขาก็ลงได้เหมือนกัน

สูตรลับที่ 92	ตีตบท้ายลดราคาสินค้า เรียกลูกค้า เรียกยอดขาย	232
สูตรลับที่ 93	เข้าร่วมแคมเปญใน Shopee เพิ่มยอดขายได้ไม่ยาก	236
สูตรลับที่ 94	Flash Sale อาจต้องยอมจ่ายเพื่อให้ได้เข้าร่วมแคมเปญสุดฮิต	239
สูตรลับที่ 95	สร้างโอกาสขายด้วยสินค้าขายดีประจำร้าน	241
สูตรลับที่ 96	คัดเลือกส่วนลดร้านค้าต้องหมั่นใจไว้หน้าร้านเรียกยอดขาย	243
สูตรลับที่ 97	เพิ่มยอดผู้ติดตามโดยเฉพาะด้วย Follow Prize	247
สูตรลับที่ 98	จัดโปรเป็นเซต เพื่อสินค้าในตะกร้าให้เต็มด้วย Bundles	250
สูตรลับที่ 99	อัปสินค้าให้ขึ้นหน้าแรกการค้นหาด้วย Keyword Ads	252
สูตรลับที่ 100	โชว์สินค้าในหน้าคู่แข่งด้วย Targeting Ads	258
สูตรลับที่ 101	โปรโมตร้านค้าให้ยอดขายปังด้วย Shop Ads	264
สูตรลับที่ 102	วัดประสิทธิภาพการลงโฆษณาให้ตีไม่เสียต้นทุน	266

11 เพิ่มยอดขายด้วย Social Marketing 269

ไม่ว่าคุณจะขายสินค้าใน Lazada หรือ Shopee การโปรโมตผ่านสื่อสังคมออนไลน์ต่างๆ โดยเฉพาะ Facebook, IG ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มยอดนิยมในไทยก็ยังคงเป็นสิ่งที่จะต้องทำ แม้ใน Marketplace นั้นจะมีเครื่องมือสนับสนุนการโปรโมตและลงโฆษณาให้ แต่ก็ยังได้ผลแค่ในกลุ่มผู้ใช้ภายในเป็นหลัก หากต้องการเรียกลูกค้ารายใหม่ๆ คุณก็ต้องไปตลาดสูตรลับในทันที

สูตรลับที่ 103	เชื่อมโยงร้านค้าออนไลน์กับ Facebook Page ด้วยปุ่ม "เลือกซื้อเลย" ..	270
สูตรลับที่ 104	เชื่อมบัญชี Social กับร้านค้าออนไลน์ สะทวงโพสต์ ตะลวงแชร์	274
สูตรลับที่ 105	เพิ่มสินค้าใหม่ต้องแชร์ทุกครั้ง	277
สูตรลับที่ 106	กลุ่มใน Social คือแหล่งโปรโมตอันดับ 1 ไม่ควรพลาด	279
สูตรลับที่ 107	สร้างบัญชีธุรกิจบน IG โพสต์ได้ทั้งฟีด โพสต์ได้ทั้ง Facebook	283

12 เพิ่มลูกค้า เพิ่มยอดขาย ด้วยการลงโฆษณา Facebook + Instagram Ads 287

การลงโฆษณาเป็นทางลัดทางรอดให้กับร้านค้าที่ต้องการเร่งเครื่อง เร่งสปีดให้กับคู่แข่ง ซึ่งปัจจุบันแพลตฟอร์มโฆษณานบนสื่อสังคมออนไลน์อย่าง Facebook และ Instagram ได้รับการยอมรับว่าช่วยเพิ่มลูกค้า เพิ่มยอดขายได้อย่างยอดเยี่ยม ผู้เขียนจึงได้คัดเลือกสูตรลับที่เป็นประโยชน์สำหรับร้านค้า Lazada และ Shopee โดยเฉพาะมาแนะนำไว้ ณ ที่นี้

สูตรลับที่ 108	ถ้าขายทั้งใน Lazada และ Shopee ต้องโฆษณา Page หรือ IG	288
สูตรลับที่ 109	Boost Post ลงโฆษณาง่าย ๆ แต่ได้ผลเกินคาด	290
สูตรลับที่ 110	ตั้งกลุ่มเป้าหมายแบบกว้างไปก่อนแล้วค่อยเจาะจง	292

สูตรลับที่ 111	ลดต้นทุน เพิ่มยอดขาย ต้องรู้ตำแหน่งทำเลทอง	293
สูตรลับที่ 112	อัตราส่วนของโฆษณาเป๊ะ โฆษณาก็ปัง	296
สูตรลับที่ 113	เพิ่มมูลค่าสินค้าด้วยโฆษณาแบบวิดีโอ ทั้งใน Facebook และ IG ...	298
สูตรลับที่ 114	เพิ่มยอดขายกลุ่มวัยรุ่นวัยทำงานด้วย Instagram Stories Ads	301
สูตรลับที่ 115	โฆษณาให้สินค้าตามหลอนไม่ต้องมีเว็บแค่ใช้ Facebook Store ...	302
สูตรลับที่ 116	เปรียบเทียบชิ้นงานโฆษณาด้วย A/B testing	304

13 เพิ่มยอดขายด้วยการลงโฆษณา Google Ads ... 305

ด้วยเพราะ Google เป็น Search Engine ยอดนิยมของโลก เหนือยังมีแอปพลิเคชัน และเว็บไซต์ชื่อดังทั่วโลกที่เข้าร่วมเป็นพันธมิตรไม่ปฏิเสธโฆษณา จึงทำให้ Google Ads เป็นหนึ่งในแพลตฟอร์มโฆษณาที่ได้รับความนิยมมาจนถึงทุกวันนี้ มาดูกันว่ามีส่วนสูตรลับและเทคนิคการลงโฆษณาด้วย Google Ads เพื่อต้นยอดขายให้กับร้านค้าของคุณได้อย่างไร

สูตรลับที่ 117	อยากลงโฆษณา Google Ads ให้ Success ต้องมีเว็บไซต์เชื่อมโยง ...	306
สูตรลับที่ 118	เตรียมข้อมูลและปรับแต่ง Keyword รายการสินค้า ให้พร้อมก่อนลงโฆษณา	308
สูตรลับที่ 119	ใช้ Keyword Planner ทุกครั้ง อภาคิดเองเถอะเอง	309
สูตรลับที่ 120	แสดงสินค้าทันที เพิ่มยอดขายทันใจ ต้องใช้ Google Shopping Ads ...	312
สูตรลับที่ 121	ทำโฆษณาแบบตามหลอน ต้องสร้าง Remarketing Audience	316