



กลยุทธ์และวิธีขาย **ให้รวยได้จริงที่**



Lazada

ฉบับอัปเดต เดือนสิงหาคมปีใหม่ 2023

มีสินค้าและร้านค้ามากมายผุดขึ้นใน Lazada แต่ปัญหาที่คือ จะหาอย่างไรให้แจ้งเกิดได้ และขายได้จริง จะทำอย่างไรให้ขายดี มีลูกค้าวนมาซื้อซ้ำ ทำให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน เรียนรู้ประสบการณ์จากตัวจริงที่เป็น Certified Trainer Program Lazada รับรองโดย Lazada University (เป็นผู้สอนคลาสแรกที่ Lazada เปิดคอร์สอย่างเป็นทางการ)

โตท สรรจพล กิตติธรรมสาร (P'Friend Lazada) คำไอยม ใต้จนุ่ม - จีกรพงษ์ แซ่พันธุ The Money Coach

CHAPTER

01

เรื่องที่ Lazada ไม่ได้ออก แต่ผู้ขายต้องรู้ ก่อนลงขายสินค้า

เทคนิคขายของ Lazada มีจริงไหม? 3

10 เรื่องที่ Lazada ไม่ได้ออก แต่ผู้ขายต้องรู้ ก่อนลงขายสินค้า 5

1. บน Lazada สินค้าไม่ได้ออกทุกอย่าง 5

2. ไม่สามารถขอการคืนสินค้า Lazada สินค้าแบบเดี่ยว ลูกค้ายืนยันสินค้าไม่พร้อมกัน 5

3. บน Lazada ไม่มีรหัสสินค้าที่เครื่องแล้วผู้ขายได้ 5

4. การโฆษณาบน Lazada ไม่ใช้การวัดผลตอบแทน 6

5. การนำร่องทุกแคมเปญบน Lazada ไม่ใช้เงินเป็นหลักผู้ขายได้ 6

6. การเข้าร่วมโปรโมชันรัฐของ Lazada ส่วนใหญ่ลูกค้าจ่ายเองทั้งหมด 6

7. Lazada ส่งอีเมลของยอดขายให้กรมสรรพากร ทุกบาท ทุกสตางค์ 6

8. การถ่ายภาพของสินค้าเป็นลิขสิทธิ์ของแพลตฟอร์มสินค้าขายรายการเท่านั้น 7

9. ลูกค้านำมาตรวจสินค้าได้ ค่าอยู่ในกฎของ Lazada 7

10. ผู้ขายที่สร้างร้านแบบมีคุณภาพ ทำภาพของภาพของมีทั้งหมดทั้งสินค้า และดูข้อมูลจากร้านที่เกี่ยวข้อง 7

10 เรื่องที่ผู้ขาย Lazada ควรรู้ก่อนเริ่มต้นเปิดร้าน 8

1. การสมัครเปิดร้าน Lazada Update ปี 2023 8

2. ร้านค้าบน Lazada สามารถถอนสินค้าที่เพิ่งเปิดร้านได้ 8

3. การขายบน Lazada ภาษีมูลค่าเพิ่มต้องยื่นค่าส่งมือ 8

4. ส่วนการสมัครลงมือด้วยสิทธิ์ต่างๆ 8

5. ร้านค้าขายสินค้าแบบ Dropship โดยใช้ Program ของ หรือดูสินค้าจาก Web ต่างๆ 9

6. ห้ามซื้อขายไอ้เงินที่มีในระบบ Lazada 9

7. ลงสินค้าใหม่ผ่านระบบ 9

8. ร้านค้าใหม่มีหลังสินค้าครบ 3 SKU ต้องเว้นแรก 9

9. Lazada จะรายงานให้รับภาษีปีละ 1 ครั้ง 9

10. ควรเข้าร่วมแคมเปญของ Lazada สม่ำเสมอ 9

CHAPTER

02

การสมัครร้านค้า Lazada แบบร้านค้าทั่วไปและร้านค้า LazMall Update 2023

การสมัครเป็นผู้ขายสินค้าบน Lazada แบบร้านค้าทั่วไป 12

 การลงทะเบียนเป็นผู้ขาย 12

การสมัครเป็นผู้ขายสินค้าบน Lazada แบบร้าน LazMall 18

 ใบฉ้อฉลวิไลกับ Laz Global 19

ต้องทำอะไรระหว่างร้านค้าปกติและร้านค้า LazMall 19

5 ข้อต้องทำของร้านค้าใหม่ เพื่อให้ขายชิ้นแรกได้เร็วที่สุด 20

 1. สมัครร้านค้าที่สถานะต้องการเปิดของสินค้า 3 วันแรก 20

 2. ตั้งชื่อตามสินค้าค้นหา อย่าวางใจส่วนตัวเองเรื่อง 21

 3. ดูภาพสินค้า 300x300x300 พิกเซล 21

 4. รายละเอียดสินค้าชัดเจน ใส่ลูกค้าเข้าใจง่าย 21

 5. ใช้เครื่องมือ ส่งของของ Lazada ให้ครบถ้วน 22

CHAPTER
03 | บัณฑิตต่างของ
การขายสินค้ากระแส
VS สินค้าเฉพาะทาง

สินค้ากระแส.....	24
สินค้าเฉพาะทาง (Niche Product).....	25
6 ข้อเลือกสินค้าที่มีโอกาสขายบน:	
ร้านค้าในแบบ Lazada.....	27
ข้อควรระวังของสินค้าขายดีบน Lazada.....	28



CHAPTER
04 | ขั้นตอนการลงสินค้า
Lazada แบบยอดเยี่ยม
Update 2023

ขั้นตอนการลงสินค้า Lazada Update 2023.....	30
มีขั้นตอนการลงสินค้าที่ควรรู้เพิ่มเติม	
Update 2022-2023.....	35
สินค้าโดน Reject จากคุณภาพ.....	37
ขั้นตอนการ Upload Clip VDO รีวิวสินค้า.....	38
ใช้แพลตฟอร์มเพื่อนำสินค้าหรือแนะนำร้านค้า	
จาก YouTube.....	38
ใช้สิทธิ์วีซีโอ Upload บน Media Center	
เพื่อนำสินค้า.....	39
เครื่องมือช่วยลงสินค้าบน Lazada ให้ไวขึ้น.....	40
สรุป 3 ข้อสำคัญของการลงสินค้า	
Lazada.....	41

CHAPTER
05 | สินค้าจะขึ้นหน้าแรก
วัดจากอะไร

หน้าแรกของแอปพลิเคชัน Lazada.....	44
สินค้าขึ้นหน้าแรกวัดจากอะไร.....	45
เงินค่าที่ลูกค้าค้นหาบนเว็บไซต์ Search Bar.....	45
ค่าคลิก? แล้วลูกค้าจะคืนสินค้าจากเหตุผล	
อะไรบ้าง.....	46
ลูกค้าเคยเข้าชมสินค้าแล้ว แต่ยังไม่ซื้อ	
หรือทยอยซื้อ.....	46
ลูกค้าที่มีส่วนต่อต่างๆ ในบัญชี	
หรือมีสินค้าที่อยู่ในรถตะกร้า.....	47

CHAPTER
06 | ขนาดภาพที่ต้องใช้สำหรับ
การขายสินค้าบน Lazada
Update 2023

ขนาดภาพหลักสินค้า Lazada และ	
รายละเอียดสินค้า Linktree.....	50
ขนาดภาพที่ใช้ติดแผงร้านค้า Lazada.....	51
ขนาดภาพ Banner Store Campaign Lazada.....	54
กรณีในการดูใจให้ลูกค้า Click เข้ามาดู	
สินค้าของร้านค้า.....	55
5 สิ่งที่ต้องมีในภาพหลักของสินค้า เวลาลงขายบน	
Lazada.....	58



CHAPTER

07

ขายของ Lazada มีค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง Update 2023 สูตรการตั้งราคาสินค้าให้คุ้มค่า

Update Lazada บัญชีค่าธรรมเนียม

ค่าธรรมเนียม 1 ต.ค. 2565	61
ค่าธรรมเนียมคงที่	61
ค่าธรรมเนียมไปรษณีย์ ตามประเภทสินค้า	61
ค่าใช้จ่ายที่ร้านค้าจัดส่งสินค้าเอง	52

CHAPTER

08

การเข้าร่วมแคมเปญเพื่อเพิ่มยอดขายและยอดขาย

ชนิดของแคมเปญ Lazada	66
ความสำคัญของแคมเปญ Lazada ต่างๆ	66
แคมเปญระดับ MEGA	66
Lazada Bonus	67
LazCoin	68
Flash Sale	69
วิธีเข้าร่วมแคมเปญของ Lazada	71
แคมเปญส่วนยอด	74
ชุดของส่วนยอดที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพ	
ดังนี้	74
Check List เตรียมพร้อมก่อนเข้าร่วมแคมเปญใหญ่	
Lazada	76
1. เตรียมพนักงานฝ่ายต้อนรับลูกค้าของร้าน	
คำอธิบายสินค้า	76
2. Banner หน้าร้านหรือจอคอมพิวเตอร์	
.....	76
3. จัดเตรียมพนักงานเชิญลูกค้า	
Lazada	76
4. จัดเตรียม Lazada Bonus	77

5. แต่งชุดคำทักทายหรือข้อความต้อนรับ	
ส่วนยอด	77
6. ส่งสารเชิญลูกค้าทราบ ช่วงเวลา 00.00-02.00 น	
ของวันเตรียมสินค้า	77
7. เตรียมเวลาในการชื้อมากขึ้นด้วยฟังก์ชัน	
โปรโมชันต่างๆ	77
8. ส่งการแจ้งเตือนจากแพลตฟอร์ม	
Lazada Affiliate Partner หรือ JSLun	
ผ่าน Partner	78
9. ในส่วนวันเตรียมสินค้า ทักทายลูกค้าที่ส่งของไป	
ต่างๆ เพื่อช่วยเพิ่มการรับคำสั่งซื้อ	
.....	78
10. เตรียมของแถม เตรียมของขวัญ	
คำขอบคุณให้ลูกค้า	78
เรื่องที่ต้องระวังในการเข้าร่วมแคมเปญ Lazada	79

CHAPTER

09

การแบ่งประเภทฟิวเจอร์ต่างๆของLazada

8 ฟิวเจอร์ที่เพิ่มยอดขายผ่านสินค้าและร้านค้า	82
1. LazCoin	82
2. Feed	82
3. Broadcast	83
4. Lazada Sponsored Solutions	83
5. LazLive	83
6. Join Campaign	84
7. Lazada Program	84
8. LazPick	85
8 เครื่องมือที่ช่วยเพิ่มยอดขาย Lazada	85
1. Fixit Combo ส่วนยอด Add-On Deals	85
2. Voucher ถูกและลดราคา	86
3. Free Shipping 0% ของ	87
4. VDC Clip (Media Center หรือ YouTube)	87

5. Lunkeet (การใส่ร้านบนเว็บไซต์)	87
6. Chat ทรานสลูชั่น	88
7. Lazada Program	88
8. Review (การใส่รีวิว)	88
เทคนิคช่วยให้ลูกค้าชอบจ่าร้านค้า	89
การตอบต่อร้านค้าบนแพลตฟอร์มของเรา	89
การสร้างภาพลักษณ์ของสินค้าให้ลูกค้าจดจำได้	89
ทรานสลูชั่น	90
รีวิวฟรี	90
สร้างคอนเทนต์เชิงโต้ตอบจากร้านค้าอื่นๆ ไม่ทำ	90

CHAPTER 10 | การใช้งานฟีเจอร์ กลุ่มโปรโมชัน เพื่อเพิ่มยอดขาย

Flexi Combo ยังซื้อ ยังลด	92
สูตรการใช้ Flexi Combo เพิ่มยอดขายได้ทุก 7 ชั้นตอน	95
Voucher คุ้มครองร้านค้า	96
คูปองระดับมาตรฐาน (Regular Voucher)	96
คูปองผู้ติดตามร้านค้า (Store Follower)	96
คูปองสำหรับลูกค้าใหม่ (New Customer)	96
แชร์คูปอง (Share Coupon)	97
คูปองของไลน์แอด (Online share)	97
คูปองไลฟ์สตรีม Live (Livestream Coupon)	97
คูปองแคมเปญ (Voucher Campaign)	97
คูปอง Lazada (Lazada Coupon)	97
Free shipping ฟรีค่าจัดส่ง	101
5% ถึงค่าขนส่งที่เราเพิ่มได้	104
Store Flash sale	106
Add-On Deals (ซื้อเพิ่มถูกกว่า)	107

CHAPTER

11

ฟีเจอร์ Lazada Program

3% FlexiCoins Discount Programme	111
วิธีการถอนเงิน Flexi Coin	111
Lazada Daily Cashback	112
โปรแกรมส่งเสริมการขายกับลูกค้า	113
เงื่อนไขของโปรแกรม	113
ตัวอย่าง Program ดี	114
คิดจุดฟรี Lazada จะลดฟรีไหมบ้าง??	114
พบการร่วมกันกับใคร??	114
การจ่ายค่าคอมมิชชั่น	114
ตัวอย่างวิธีคิดค่าคอมมิชชั่นฟรี Lazada	115
สรุปการขายของดี เข้าร่วม Lazada Program ส่งฟรีกับลูกค้า	116
โปรแกรมส่งเสริมการขายกับลูกค้า VS Daily Cashback	
ร้านค้ามีค่าใช้จ่ายทำไร แลลูกค้าชอบแบบไหน	
มากกว่ากัน	117
โปรแกรมส่งเสริมการขายกับลูกค้า VS ฟีเจอร์ร้านค้า	
ส่งฟรีกับไหนดีกว่ากัน	118
โปรแกรมส่งเสริมการขายกับลูกค้า	118
จุดฟรีค่าจัดส่ง ร้านค้าส่งฟรี	118
ใช้กลุ่มเป้าหมายของเพื่อนที่สมัครเข้าร่วม Lazada Program ฟรี	119
Lazada Program เข้าร่วมทุกแบบ เข้าใจทำไร	119



CHAPTER

12

Feed, Broadcast,
LazPick, LazLive

Feed บนแอป Lazada.....	122
การโพส Feed ให้มีคุณภาพ เช่น Traffic ใกล้เคียง	
ตัวโมเดล.....	122
โครงสร้าง Feed ใหม่.....	123
Broadcast.....	123
UPDATE ถึงร้านค้าที่ลงทะเบียน	
Broadcast ต่างๆ.....	124
ขั้นตอนการ Broadcast.....	124
สร้างคอนเทนต์ก่อน Broadcast.....	127
LazPick.....	127
วิธีการลดต้นทุนและการบริหาร LazPick.....	128
LazLive.....	130
วิธีการ Live ที่ทำให้ได้ผลดีที่สุด.....	132



CHAPTER

13

การจัดการคำสั่งซื้อ
และการรับคืนสินค้า

ในปี 2023 การจัดการคำสั่งซื้อจะมีผล	
ต่อแพลตฟอร์มของร้านค้า.....	134
การรับคำสั่งซื้อบน Web lazada seller Center.....	135
การรับคำสั่งซื้อในช่วงวันหยุดยาวใหม่	
และสงกรานต์.....	137
ขั้นตอนการรับคืนสินค้าจากลูกค้า.....	138

CHAPTER

14

คะแนนและ
การจัดการรีวิว

คะแนนรีวิวจากลูกค้า.....	143
Seller Rating.....	143
Product Rating (รีวิวสินค้า).....	144
Delivery Rating.....	144
Cancel Rating (คะแนนการยกเลิกสินค้า).....	145
Chat Rating (อัตราการตอบแชท).....	145
PNR Rating (คะแนนการจัดส่งตรงเวลา).....	145
อัตราเวลาที่ผู้จัดส่งหรือมีการจัดส่ง.....	146
การจัดส่งตรงเวลา.....	146
การจัดส่งตรงเวลาภายในวันรุ่งขึ้น.....	146
NPS Rating (คะแนนระดับความพึงพอใจการบริการสินค้า).....	146
โทษที่หักโควตาการนำส่งหรือรายวันที่ไม่ส่งของ.....	147
การจัดการรีวิว.....	148

CHAPTER

15

การใช้งาน
Business Advisor
ตัววิเคราะห์ธุรกิจ

เหตุผลที่ต้องใช้ Business Advisor	
วิเคราะห์ธุรกิจให้ดีขึ้น.....	150
ฟังก์ชันหลักที่ผู้ขายทุกคนต้องให้อัปเดท.....	151
อีกทีมีตรงที่ลูกค้าที่มอบสินค้าของร้านค้า.....	151
อีกด้านที่วิเคราะห์ขายสินค้าเพื่อนเรา.....	152
สมัครงานการใหม่ ลูกจ้างที่รอรับไว้	
แล้วทำไมถึงรอ.....	153
สมัครงานการใหม่คือ Here Product.....	154
ช่วงลดแบบใหม่หน้าตรงกับร้านของเรา.....	155

CHAPTER

16

Lazada Sponsored Solutions
การใช้งานเครื่องมือโปรโมทของ
Lazada ให้เกิดยอดขายได้จริง
ด้วยข้อที่ถูกต้อง

โปรโมทผ่าน Lazada.....	159
การสร้างแคมเปญโฆษณาโปรโมทผ่านหลายตัว.....	159
A. การเขียนแคมเปญ.....	160
B. การเลือกสินค้า.....	163
C. การตั้งราคาสินค้าโปรโมท.....	165
D. ตรวจสอบการตั้งค่า.....	168
การโปรโมทผ่าน Partner.....	169
วิธีการตั้งค่าโปรโมทผ่าน Partner.....	169
โปรโมทผ่าน Lazada กับโปรโมทผ่าน Partner แบบไหนดีกว่ากัน.....	173
โปรโมทผ่าน Lazada.....	173
โปรโมทผ่าน Partner.....	173

CHAPTER

17

การตกแต่งร้านค้า
Lazada แบบมือใหม่
เข้าใจง่าย

การเตรียมภาพเพื่อตกแต่งร้านค้า Lazada.....	176
เริ่มต้นใส่รายละเอียดต่างๆ ของหน้าร้านค้า.....	178
สร้างหมวดหมู่สินค้า.....	180
การตั้งร้านค้า.....	181
ขั้นตอนการตกแต่งร้านค้าแบบมือใหม่.....	182



CHAPTER

18

เพิ่มยอดขายข้ามจาก
ภายนอก Lazada

เปิดช่อง YouTube และวีวอลสินค้า.....	190
ทำคลิปวีวอลสินค้าพ Tiktok.....	191
ยิงโฆษณาบน Facebook ด้วย CPAS.....	191
วิธีตั้งค่าการยิง CPAS.....	192
ร้านค้ายิง Package Ads ไม่ลงขาย กับ Partner Solutions ของ Lazada.....	192
งานสิทธิของแพลตฟอร์ม Lazada และนำไปทำโฆษณา CPAS ด้วยตนเอง.....	192
วีวอลสินค้าบน Facebook Group และ ใช้ Affiliate Link.....	193
สร้างร้านแบบ Google My Business และ ใช้ Affiliate link.....	194
ใช้บริการ Influencer รีวิวสินค้า.....	195
สร้าง Website ให้ความรู้ และ ใช้ Affiliate Link.....	196
ใช้ฟีเจอร์ Lazada Social Seller Program.....	196

CHAPTER

19

สร้างแบรนด์ร้านค้าบน
Lazada

ตกแต่งร้านค้าตามแบบเฉพาะของเราเอง.....	202
สร้างภาพแรกของสินค้าให้สะดุดตาจำได้.....	203
การบริหารลูกค้า.....	204
วีวอลที่ดี.....	204
เพิ่มยอดขายสุด Surprise.....	204
สร้างความแตกต่างด้วยเรื่องที่เราอื่นๆ ไม่ทำ.....	205
เหตุผลที่ลูกค้าจะจำร้านกับเราได้.....	205

สื่อลงแล้วใช้ก็ไม่ได้มีสาเหตุอื่น	
หรือของมีค่าต่างๆ.....	205
ใช้ Packaging ที่มีสัญลักษณ์	
หรือโลโก้ของร้านเรา.....	206
สินค้าคุณภาพดีมีอัตราการส่งมอบสินค้า	
ให้ลูกค้าทุกตัวเฉลี่ย.....	206



CHAPTER 20 | ยวดขายคือมาหา
ทำไรหลังยื่นภาษี
คือของจริง

ความถี่เบื้องต้นการยื่นภาษีจากการขายบน	
Lazada.....	208

CHAPTER 21 | ตัวช่วยจัดการร้านค้า
Syndi2

รวมรวมร้านค้าจากทุก Platform Shopee	
Lazada.....	212
ระบบช่วยขงร้านค้า คือลดสินค้า 5% ของ	
Shopee Lazada.....	213
ระบบหลังสินค้า.....	213
ระบบรายงานสถิติแบบ Real time 12:	
ช่วยคำนวณรายได้.....	214
สามารถเปรียบเทียบขงร้านค้า Lazada	
ทั้งร้านที่มีใน 1 ยาก.....	214
ระบบช่วยป้องกันสินค้าขายดี.....	215

CHAPTER 22 | การใช้งาน App Lazada
Seller Center

ขั้นตอนการเข้า App Lazada Seller Center	
ของฝ่าย Lazada.....	218
ใช้งานฟังก์ชันที่จำเป็นของ App Lazada Seller	
Center.....	219
การยื่นทำสิ่งซื้อและสินค้ามาจัดส่ง.....	219
วิธีการแบบ Performance ของร้านค้า.....	222
ใช้งานฟีเจอร์โปรโมชันต่างๆ.....	222
การใช้งานด้วยเครื่องคิดเลข.....	224
วิธีการ 555 ของกลุ่ม 555 ลูกค้า.....	225
ดูงบกลุ่ม 555 ลูกค้าแบบ Real Time.....	226

CHAPTER 23 | Lazada Showcase คำแนะนำจาก
LazStar (Certified Trainer) And
Lazada Seller Ambassador

คุณมาศ รัชชานันท์ LazStar (Certified Trainer)	
2018-2023 และเป็นร้าน Top Seller ของ Lazada.....	228
คุณพุดตัง Lazada Seller Ambassador	
2020-2023.....	229
ชริพรีย์ พิงออดตา (พร) LazStar (Certified Trainer)	
2018-2023 และเป็น Lazada Seller Ambassador	
2021-2023.....	230
กัญจาส กรุฑนะวัฒน์ LazStar	
(Certified Trainer) 2022-2023.....	232
คุณณิชา ชวีลลิตตา P por for Lazada LazStar	
(Certified Trainer) 2021-2023 และเป็น Lazada	
Seller Ambassador 2021-2023.....	234
คุณอง LazStar (Certified Trainer) 2018-2023	
และเป็นร้าน Top Brand Lazada ของ Lazada.....	236

ทำใบลงขาย Lazada แล้วส่งขายไม่ได้	240
สินค้าไม่ได้เป็นที่ต้องการหรือขึ้นค่าขนส่งเกินไป	240
ตั้งชื่อสินค้า ลูกค้าน่าไม่ชอบ	240
รูปภาพ ไม่ดึงดูด	240
รายละเอียดสินค้าไม่ชัดเจน ตอนแรกเข้าใจ	241
ลูกค้าชำระเงินแล้วไม่ได้ ในมือลูกค้า	241
เลือกใช้วิธีส่งมือของ Lazada ไม่เหมาะกับร้าน แต่มีครบตามความเหมาะสม	241
ตั้งราคาสินค้า กำไรน้อยเกินไป	241
ลูกค้าเพื่อ ไม่ได้เพื่อนหรือที่ปรึกษา	247
แนะนำคนทำงานประจำทางเฟรนไชลของออนไลน์ เริ่มที่ Lazada จากรายได้ที่มอบหมายเป็น รายได้หลัก	242
ประสบการณ์ 10 ปี และเป้าหมายที่ดีเพื่อที่ จะได้มีโอกาสดีๆ ที่จะเข้ามา	245
ทางทียากที่สุดยากประสบความสำเร็จ ตามแบบฉบับอื่น จนฉันไม่เข้าใจแล้ว เราประสบความสำเร็จในแบบของเราเองก็ได้	247
บทเรียนจากโควิด 19	251
ไปหลายใบในตระกร้าในเที่ยวคือความเสี่ยง	252

