



QR CODE BOOK

รหัสสุทธออนไลน์ในหนังสือ



TikTok

for Real Estate biz

สรุปจบใน **1** เล่ม **ตอบคำถาม**

ทำไมถึงขายอสังหาฯ

กันได้ง่ายบน TikTok



เทคนิคโดย
จิรัฐกานภาพ ยอดบริบูรณ์

วิธีการรับชมคลิปวิดีโอ หลักสูตรออนไลน์ภายในเล่ม

- 1 เปิดไฟล์ E-Book ของท่านขึ้นมา
- 2 นำโทรศัพท์มาสแกนไปที่ QR Code
(เนื่องจากไม่สามารถบันทึกภาพหน้าจอได้ อาจจำเป็นต้องใช้โทรศัพท์อีกเครื่องเพื่อสแกน)
- 3 รับชมคลิปวิดีโอได้เลย ทบทวนซ้ำได้
ไม่จำกัด



Tiktok for Real Estate biz :

สรุปจบใน 1 เล่ม ตอบคำถาม ทำไมถึงขายอสังหาฯกันได้ง่ายบน Tiktok

โดย จิรัฐกนกพร ยอดบริบูรณ์

ราคา 3,950 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ หนังสือเล่มนี้ตามพระราชบัญญัติ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558

ห้ามคัดลอกเนื้อหา ภาพประกอบ รวมทั้งดัดแปลงเป็นแผ่นบันทึกเสียง ดัดแปลงวิธีทัศน์

หรือเผยแพร่ด้วยรูปแบบ และวิธีการอื่นใดก่อนได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

จิรัฐกนกพร ยอดบริบูรณ์.

Tiktok for real estate biz: สรุปจบใน 1 เล่ม ตอบคำถาม

ทำไมถึงขายอสังหาฯกันได้ง่ายบน Tiktok.- กรุงเทพฯ : เซเวนต์ บ็อค, 2567. 256 หน้า.

1. การตลาดอินเทอร์เน็ต. 2. การขาย -- อสังหาริมทรัพย์. I. ชื่อเรื่อง.

658.872

ISBN 978-616-8235-69-0

ประธานบริหาร

บรรณาธิการอำนวยการ

กรรมการผู้จัดการ/บรรณาธิการบริหาร

ที่ปรึกษาด้านการตลาด

ผู้จัดการฝ่ายสัมมนา และเว็บไซต์ Creator

กองบรรณาธิการ

ออกแบบปก/จัดหน้า/วิธีทัศน์

ฝ่ายการตลาด

เครดิตภาพประกอบ

ธวัชชัย พิษผล

ผศ.ดร.ตฤณกร เกตุกุลพันธ์

ปรียาภา พิษผล

อิสระ โอภาปัญญาโชติ

จิตาภา ฤทธิ์เทพ

ณัฐริกา หลิมไทยงาม

ณัฐนันท์ ไจรินทร์ กานติมา เมืองคำ

กัญนิภา แสนรัมย์

Design by Freepik

ภูมิไจสรสร้างสรรค์ และ จัดจำหน่ายโดย

บริษัท เซเวนต์ บ็อค จำกัด

194/10 ถนนลาดพร้าว แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900

พิมพ์ที่

บริษัท กู๊ดเฮด พรินท์ติ้ง แอนด์ แพคเกจจิ้ง กรุ๊ป จำกัด

6/1 ซอยเสรีไทย 58 แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพมหานคร 10510

Tel. 02-136-7042 Fax. 02-136-7043

เลขประจำตัวผู้เสียภาษีอากร 0-1055-56139-31-7 สำนักงานใหญ่

สร้างตัวตนคนอสังหาฯ

จุดเด่นของคุณคืออะไร

มีเรื่องราว story อะไรบ้าง



เทคนิคโดย
จิรัฐภาณพ ยอดบดินทร์

สิ่งที่ลูกค้าต้องการ
กับสิ่งที่คุณต้องการ

มันตอบโจทย์กันหรือเปล่า?

ตอบให้ชัดเจน, ครอบคลุม,
น่าเชื่อถือ, วิเคราะห์, ใช้งานได้จริง

คำนำ

สำนักพิมพ์

ในยุคดิจิทัล การตลาดออนไลน์กลายเป็นเครื่องมือสำคัญในการเข้าถึงลูกค้าและเพิ่มยอดขาย ธุรกิจสังหาริมทรัพย์เองก็ไม่ต่างกัน แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียต่าง ๆ กลายเป็นช่องทางหลักในการโปรโมทโครงการและสร้างการรับรู้แบรนด์

TikTok จึงขึ้นชื่อว่าเป็นแพลตฟอร์มวิดีโอสั้นที่โด่งดังที่สุดในตอนนี้ และยังเป็นดาวรุ่งพุ่งแรงสำหรับคนทำธุรกิจและการตลาดออนไลน์ระดับโลก ด้วยรูปแบบวิดีโอที่สั้น กระชับ จับใจ และส่งต่อกระจายข้อมูลหากันได้อย่างรวดเร็ว TikTok จึงเป็นเสมือนประตูสู่โอกาสใหม่ในการขายอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งจะทำให้คุณจับเงินล้านได้ง่ายขึ้น

หนังสือ “TikTok for Realstate biz” เล่มนี้ สำนักพิมพ์ของเราจัดทำขึ้นเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของนักธุรกิจและนายหน้าอสังหาริมทรัพย์คนรุ่นใหม่ ที่ต้องการใช้ประโยชน์จาก TikTok เพื่อทำการตลาดออนไลน์ ดันยอดขายและทำกำไรให้ได้ตามเป้า

เนื้อหาในหนังสือเล่มนี้ประกอบด้วย วิธีการสร้างคอนเทนต์เพื่อดึงดูดลูกค้า เทคนิคการถ่ายทำตัดต่อวิดีโอแบบง่ายมาก (รับรองว่ามือใหม่ทำตามได้แน่นอน) พร้อมทั้งตัวอย่างคอนเทนต์ TikTok สำหรับธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะ และพิเศษสุด ๆ กับการปรับตัวให้ทันยุคสมัยโดยใช้ AI เป็นผู้ช่วยคิดไอเดียและสร้างคอนเทนต์ เพียงแค่ใช้ Prompt สำเร็จรูปที่ให้ไว้ในหนังสือเล่มนี้เท่านั้น

คู่มือการตลาดบน TikTok เล่มนี้ สาระจัดเต็มไปกับกูรูตัวจริงอย่างคุณเน XQME ผู้เชี่ยวชาญด้านการสร้างตัวตนบนโลกออนไลน์ และเป็นบุคคลที่ชำนาญด้านการถ่ายรูป ถ่ายวิดีโอ สร้างสรรค์คอนเทนต์ เมื่อคุณได้อ่านเนื้อหาในหนังสือเล่มนี้ พร้อมทั้งดูคลิปวิดีโอจนจบ การขายอสังหาริมทรัพย์บนแพลตฟอร์มออนไลน์อย่าง TikTok จะกลายเป็นเรื่องง่าย ที่ทำเงินมหาศาลให้กับคุณ

กองบรรณาธิการ
สำนักพิมพ์ 7D Book

สารบัญ

บทนำ

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 03.10 นาที

12

PART 1.

14

ก้าวสู่โลก TikTok ช่องทางการตลาด
อสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่

บทที่ 1

ทำความรู้จัก TikTok แพลตฟอร์มวิดีโอสั้น
เพิ่มยอดขายอสังหาริมทรัพย์

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 23.00 นาที

16

1.1 รู้จักและเข้าใจภาพรวมของ TikTok

17

1.2 ช่องทางสร้างรายได้จาก TikTok มีกี่วิธี

24

บทที่ 2

เคล็ดลับการใช้งานเบื้องต้น

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 48.00 นาที 28

2.1 ใช้งาน TikTok อย่างไรไม่ให้ช่องปลิว 30

2.2 รูปแบบบัญชีบน TikTok 2 ประเภท คืออะไร 36
แตกต่างกันอย่างไร

2.3 พาดูฟังก์ชันต่าง ๆ บน TikTok สำหรับมือใหม่ 38
หัดใช้งาน

PART 2

46

ทำคอนเทนต์ขายอสังหาริมทรัพย์ บน TikTok

ฉบับมือใหม่ทำตามได้ เพิ่มยอดขายทันที

บทที่ 3

เทคนิคการทำคอนเทนต์ใน TikTok

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 19.00 นาที 48

3.1 ปรับแนวคิดใหม่การเริ่มทำคอนเทนต์ 49

3.2 การ Live สด ดียังไง ไม่มีไอเดีย Live 53
แนวไหนได้บ้าง

3.3 ตัวอย่างการทำคอนเทนต์อสังหาริมทรัพย์บน TikTok	57
3.4 ชี้แนะแนวทางการทำคอนเทนต์รูปแบบอื่น ๆ	63
3.5 อุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับคนมือใหม่เริ่มทำ TikTok	66

บทที่ 4

การทำ Workshop ตัวอย่างการตัดต่อคลิป เบื้องต้น มีโทรศัพท์มือถือแค่เครื่องเดียว ก็ทำได้

วิดีโอบทนี้มีความยาว – 11.00 นาที 68

4.1 แนะนำเครื่องมือ ลูกเล่นต่าง ๆ และเทคนิคการถ่ายทำคลิปวิดีโอใน TikTok	69
4.2 การตัดต่อ แก้ไขคลิปวิดีโอ ใส่ตัวหนังสือ ใส่เสียงเพลง จบใน TikTok แอปพลิเคชันเดียว	73
4.3 ตัวอย่างการสร้างวิดีโออย่างง่ายด้วยปุ่มคำสั่ง MV เลือกเทมเพลตสำเร็จรูป	74
4.4 เทคนิคโพสต์คลิปวิดีโอลง TikTok	75
Tips of TikTok	77

PART 3

78

เทคนิคใช้ AI ช่วยสร้างคอนเทนต์ TikTok
ขายอสังหาริมทรัพย์ง่าย ๆ แค่นี้

บทที่ 5

วิธีการ DIY prompts และ Scripts ด้วย
ChatGPT, Bing, Bard ด้วยตัวเอง 80

บทที่ 6

จัดเต็ม 50 ตัวอย่าง Prompt and Script
สำหรับขายอสังหาริมทรัพย์ บน TikTok 90

บทที่ 7

Script วิดีโอฉบับสำเร็จรูป นำไปปรับใช้กับ
การสร้างคอนเทนต์ได้ทันที 224

Special Bonus : Planner การทำคอนเทนต์
อสังหาริมทรัพย์ ตารางเวลาและคอนเทนต์ที่ควรโพสต์ 239

มาทำความรู้จักกันก่อนเข้าสู่เนื้อหาครับ

ใน XQME

จิรัฐภณภพ ยอดบริบูรณ์

ผมเป็นคนที่ชอบในการสร้างคอนเทนต์มาตั้งแต่เด็ก ไม่ว่าจะเป็นการสร้างเนื้อหาผ่านการถ่ายรูปหรือทำคลิปวิดีโอ เพื่อเล่าเรื่องและถ่ายทอดเรื่องราวในมุมมองที่น่าสนใจ

จากสิ่งที่ผมชื่นชอบในวันนั้น ได้กลายมาเป็นสิ่งที่รัก และจากสิ่งที่รักก็กลายมาเป็นอาชีพที่สร้างรายได้ ซึ่งอาชีพที่สร้างรายได้เหล่านี้เองที่ส่งผลกระทบต่อผมมีความรู้และเทคนิคต่าง ๆ จนกระทั่งสามารถแบ่งปันให้กับทุกคนที่อยากสร้างตัวตนและทำเงินบนโลกออนไลน์ได้ ซึ่งรวมถึงนักธุรกิจทั้งหลาย ทุกท่านที่กำลังอ่านหนังสือเล่มนี้อยู่ด้วยเช่นกันครับ

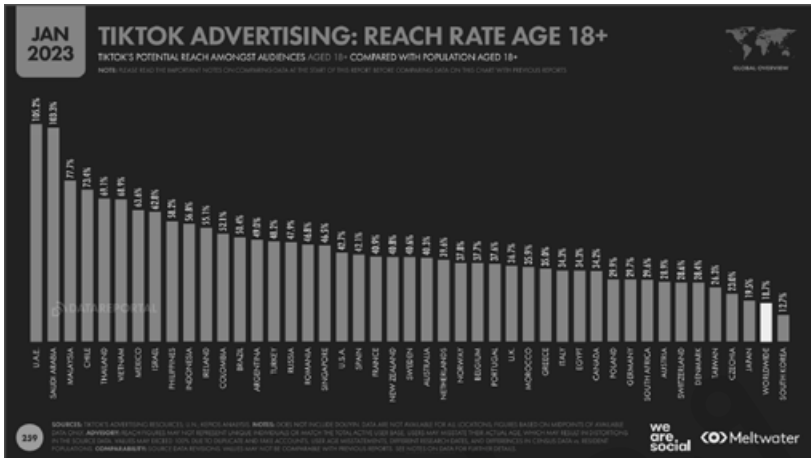
และนี่คือสิ่งที่ผมทำในปัจจุบัน

- เจ้าของช่อง TikTok @nayxqme ปัจจุบันมีผู้ติดตาม 54.6k
- Creative Content Creator Specialist บริษัท ส.ขอนแก่นฟู้ดส์
- ผู้สอนหลักสูตร “การถ่ายรูป ตัดวิดีโอ โซเชียลคอนเทนต์”
- ผู้เชี่ยวชาญการทำคอนเทนต์ สร้างตัวตนบนโลกออนไลน์
- มีผลงานตีพิมพ์หนังสือ คือ “เปลี่ยนสินค้าธรรมดา ให้คนตามหาจนต้องจองคิว ผ่านการถ่ายรูป ตัดวิดีโอ โซเชียลคอนเทนต์ เพื่ออัปเดตธุรกิจ”

PART

01

ก้าวสู่โลก TikTok ช่องทาง การตลาดอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่



ที่มา: <https://wearesocial.com/wp-content/uploads/2023/03/Digital-2023-Global-Overview-Report.pdf>

TikTok Ads สามารถเข้าถึงผู้ใช้งานในประเทศไทยได้มากกว่า 69% ซึ่งสูงเป็นอันดับ 8 ของโลก นอกจากแพลตฟอร์มของมาร์ค ซักเคอร์เบิร์ก เช่น Facebook และ Instagram แล้ว TikTok ก็เข้า มาแข่งขันในตลาดโฆษณาดิจิทัลด้วยเช่นกัน

นอกจากนี้ยังมีสถิติของ Motive Influence บอกว่าในประเทศไทยพบว่าผู้ใช้ TikTok ประมาณ 40 กว่าล้านคน โดยแบ่งเป็นผู้ชาย 60% และผู้หญิง 40% เพิ่มขึ้นจากปี 2022 ที่มีเพียงประมาณ 30 กว่าล้านคนเท่านั้น ซึ่งถือว่าเป็นการเติบโตที่สูงมาก

โดย 40% ของผู้ใช้งานนั้นสามารถจดจำแบรนด์ผ่าน TikTok ได้มากกว่าแพลตฟอร์มอื่น ๆ อีกทั้งยังเป็นแพลตฟอร์มที่ได้รับความนิยมสำหรับเหล่า Influencer โดย Influencer หลายคนใช้ TikTok เป็นช่องทางหลักในการเผยแพร่คอนเทนต์และสร้างรายได้

“

ช่วงแรกที่ TikTok เข้ามาในประเทศไทย นึกถึงอะไร ?

ช่วงแรกที่ TikTok เข้ามาในประเทศไทย หลายคนมักจะนึกถึงแอปพลิเคชันนี้ในด้านความบันเทิงเป็นหลัก ไม่ว่าจะเป็นการร้องเพลงเต้น ลิปซิงค์ หรือการแสดงตลก ผ่านสื่อวิดีโอสั้น ๆ จนกลายเป็นภาพจำของ TikTok ไปโดยปริยาย

อย่างไรก็ตาม ในช่วงการแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ที่ผ่านมามหาชนไทยและคนทั่วโลกต่างต้องต้องใช้ชีวิตอยู่บ้านมากขึ้น ส่งผลให้ภาพจำของ TikTok ได้เปลี่ยนไป กลายเป็นแพลตฟอร์มที่หลากหลายครอบคลุมทั้งคอนเทนต์บันเทิง สารความรู้ ไปจนถึงการทำธุรกิจ

“

ถ้าเราอยากจะโด่งดังใน TikTok จำเป็น ต้องเต้นไหม ?

TikTok เป็นแพลตฟอร์มด้านความบันเทิง ดังนั้นคอนเทนต์ที่ได้
ได้รับความนิยมจึงต้องมีความบันเทิงเป็นหลัก ขณะเดียวกันก็ควรให้
ความรู้หรือประโยชน์ด้วย คอนเทนต์ที่เชื่อมโยงกับการขายก็จะช่วย
เพิ่มโอกาสในการขายและมีผู้ติดตามมากขึ้น

ผมอยากให้ทุกคนจำไว้ 2 คีย์เวิร์ด คือ 1) การเรียนรู้ 2) ความบันเทิง
เพราะคอนเทนต์ TikTok ที่ประสบความสำเร็จต้องมีความบันเทิง
และการเรียนรู้ควบคู่กันนั่นเอง

ระบบ AI ของ TikTok มีความสำคัญต่อผู้ใช้งานเป็นอย่างมาก
เพราะเกี่ยวข้องกับการทำงานของ TikTok ทั้งระบบ โดย AI มีบทบาท
สำคัญในการสร้างสรรค์คอนเทนต์ การแนะนำคอนเทนต์ การตรวจจับ
เนื้อหาที่ไม่เหมาะสม และการต่อยอดการขายต่าง ๆ ซึ่งสามารถ
สรุปได้ 4 ข้อ ดังนี้

1) ผู้ติดตาม กับ คอนเทนต์

ในอดีตการมีผู้ติดตามจำนวนมาก ช่วยให้เราคอนเทนต์ของเรามีคนเห็นมากขึ้น แต่ในปัจจุบันคอนเทนต์ที่ดีและตรงกลุ่มเป้าหมาย ก็มีสิทธิ์ถูกนำเสนอให้คนเห็นจำนวนมากได้เช่นกัน

เมื่อเราโพสต์คลิปลง TikTok ระบบ AI จะทำหน้าที่นำเสนอคลิปของเราให้กับคนที่น่าจะสนใจดู จากพฤติกรรมการดูคลิปของผู้ใช้ TikTok ที่ผ่านมา ฉะนั้น ถ้าคอนเทนต์ของเรามีประสิทธิภาพ ตรงกลุ่มเป้าหมาย และน่าสนใจเพียงพอ ก็มีโอกาที่จะกลายเป็นคลิปไวรัลได้ไม่ยาก

2) คลิปวิดีโอ กับ For You Page

For You Page คือหน้าแรกของแอปพลิเคชัน TikTok ที่ผู้ใช้ทุกคนจะได้เห็นเมื่อเปิดแอปพลิเคชันขึ้นมา หน้านี้เต็มไปด้วยคลิปวิดีโอที่ TikTok คัดเลือกมาให้ผู้ใช้แต่ละคน ซึ่ง For You Page จะเป็นเหมือนเวทีขนาดใหญ่ที่เปิดโอกาสให้คลิปวิดีโอของเรามีโอกาสเข้าถึงผู้ใช้งานจำนวนมาก

“

แล้วจะอย่างไรให้คลิปวิดีโอของเราไปอยู่หน้า For You Page ?

เราจะต้องทำตามเงื่อนไขของ TikTok โดยไม่ทำผิดกฎชุมชน และต้องทำคลิปให้น่าสนใจ ตรงกลุ่มเป้าหมาย ไม่ยาวจนเกินไป มีความกระชับ ชัดเจน ระบบ AI ก็จะสามารถนำส่งคลิปของเราไปยังกลุ่มเป้าหมายผ่านหน้า For You Page ที่เปรียบเสมือนทำเลทองของ TikTok ได้

3) การตรวจสอบ

TikTok มีระบบการตรวจสอบอัตโนมัติ หรือ AutoCheck เพื่อทำการตรวจสอบว่าเนื้อหาใดที่ละเมิดกฎชุมชนหรือเงื่อนไขการใช้งาน หากตรวจพบว่ามีเนื้อหาที่ละเมิด บัญชีผู้โพสต์อาจถูกปิดหรือถูกลบออกทันที ต่อให้คุณจะมีผู้ติดตามเป็นหมื่นเป็นแสนคนก็ตาม

4) การใช้แฮชแท็ก

แฮชแท็กเป็นเครื่องมือสำคัญในการเพิ่มการมองเห็นให้กับคลิปบน TikTok เปรียบเสมือนการจำหน่ายของบนกล่องไปรษณีย์ที่จะช่วยให้คลิปของเราไปถึงกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ

ช่อง “พอมดตึกตอก” ได้กล่าวไว้ว่า TikTok เป็นเหมือนห้องสมุดโดย AI นั้นเปรียบเสมือนบรรณารักษ์ที่คอยจัดหนังสือจำแนกเป็นหมวดหมู่ แฮชแท็กก็ทำหน้าที่คล้าย ๆ กัน โดยทำหน้าที่จัดหมวดหมู่คลิปตามเนื้อหา หากเราเลือกแฮชแท็กที่เหมาะสม จะช่วยให้คลิปของเรามีโอกาสถูกค้นพบได้ง่ายขึ้น

1.2

ช่องทางสร้างรายได้จาก TikTok มีกี่วิธี

“

เล่น TikTok สามารถสร้างรายได้ได้จริงหรือไม่?

คำถามที่น่าสนใจอีกคำถามหนึ่งก็คือ เล่น TikTok สามารถสร้างรายได้ได้จริงหรือไม่ ? ผมขอเป็นอีกหนึ่งคนที่ขอยืนยันว่าสามารถทำเงินเข้ากระเป๋าได้จริงครับ

“

แล้ว TikTok สามารถสร้างรายได้
จากช่องทางไหนบ้าง ?

1) สปอนเซอร์

กรณีที่ผู้สร้างคอนเทนต์เป็น KOL, Influencer หรือคนดังเฉพาะด้านใดด้านหนึ่ง เช่น กีฬา สุขภาพ การออกกำลังกาย รีวิวอาหาร การท่องเที่ยว หรือการลงทุน ย่อมมีแนวโน้มที่จะมีโอกาสสร้างรายได้จากช่องทางต่าง ๆ บน TikTok ได้มากขึ้น โดยเฉพาะช่องทาง Brand Collaboration เพราะแบรนด์ต่าง ๆ มักจะมองหา KOL หรือ Influencer ที่มีฐานผู้ติดตามตรงกับกลุ่มเป้าหมาย เพื่อใช้ในการโปรโมทสินค้าของแบรนด์นั้น ๆ

2) การไลฟ์สด

การไลฟ์สดใน TikTok สามารถทำได้หลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นการไลฟ์สดขายของ การไลฟ์สดเล่นเกม หรือแม้แต่การไลฟ์สดพูดคุยทั่วไป

นอกจากจะสร้างรายได้จากการขายสินค้าแล้ว ก็ยังสามารถสร้างรายได้จากการได้รับของขวัญจากแฟนคลับหรือผู้ติดตามอีกด้วย

ยุคใหม่

ตลาดอสังหาฯ

ใช้ **TikTok** เป็นอาวุธปิดการขาย

7 บทเรียน 5 คลิปวิดีโอ

หลักสูตรออนไลน์ในหนังสือ

สำหรับ...

- ✓ นายหน้าอสังหาฯ
- ✓ เจ้าของทรัพย์
- ✓ เจ้าของโครงการ

ปูพื้นฐานการใช้ TikTok สอนสร้างคอนเทนต์วิดีโอสั้น
เจาะกลุ่มเป้าหมาย ขายอสังหาฯ

ถ่ายทำ - ตัดต่อ - โฟสต์ มือใหม่ทำตามได้ ไม่ต้องจ้างทีมงานเพิ่ม

พิเศษ! เทคนิคใช้ AI ช่วยสร้างคอนเทนต์ TikTok

ขายอสังหาฯ ง่าย ๆ แค่นี้ก็รวย ไม่ใช่ยาก ที่ได้ออเดียนับร้อย

ISBN

ราคา 3,950 บาท