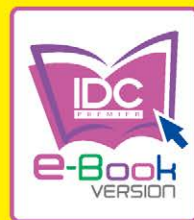




เปิดร้านออนไลน์ Facebook

4th Edition



ประยุกต์ใช้งาน Page บน Facebook ให้เป็นร้านค้าออนไลน์ ใช้พื้นฐาน Social Network หากลูกค้าเข้าร้านได้มากมายมหาศาล
อันดับเนื้อหา ด้ายขายออนไลน์ทั่วโลกด้วยร้านค้าบน Page

ชนะ เทศทอง

M-MONEY
make more money

เปิดร้านออนไลน์บน

3rd
Edition

facebook

พิเศษ เปิดร้านออนไลน์บน Instagram และ Line



ประยุกต์ใช้งาน Page บน Facebook ให้เป็น
ร้านค้าออนไลน์ ใช้พื้นฐาน Social Network
หาลูกค้าเข้าร้านได้มากมายมหาศาล

อัปเดตเนื้อหา ครบ คุ่ม กว่าเดิม

เปิดร้านออนไลน์บน Facebook 4th Edition

ผู้แต่ง : ชนะ เทศทอง chana_t@idcpremier.com

บรรณาธิการ : สัจจะ จรัสรุ่งรวีร์ sajja_j@idcpremier.com

ราคา : 240 บาท

กราฟิกดีไซน์ : วสันต์ พึ่งพลผล

ออกแบบจัดรูปเล่ม : โชติกา อิทธิอุดมรักษ์

พิสูจน์อักษร : ชัชพล จรกสิน

eBook Production : สุริย์รัตน์ จิ๋ว, จิราภรณ์ โสภา

ข้อมูลทางบรรณานุกรม : ชนะ เทศทอง

เปิดร้านออนไลน์บน Facebook 4th Edition. นนทบุรี : โอดีซีฯ, 2556
360 หน้า

ISBN : 978-616-200-474-2

พิมพ์ครั้งที่ 1 : ตุลาคม 2556

สร้างสรรค์ผลงานโดย : M-Money

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดย : บริษัท โอดีซี พรีเมียร์ จำกัด

200 หมู่ 4 ชั้น 19 ห้อง 1901 อาคารจัสมินอินเตอร์เนชั่นแนลทาวเวอร์

ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120

โทรศัพท์ : 0-2962-1081 (อัตโนมัติ 10 คู่สาย) โทรสาร : 0-2962-1084

สมาชิกสัมพันธ์

โทรศัพท์ : 0-2962-1081-3 ต่อ 121

สำหรับร้านค้าและตัวแทนจำหน่าย

โทรศัพท์ : 0-2962-1081-3 ต่อ 112-114 โทรสาร : 0-2962-1084

Photoshop เป็นเครื่องหมายการค้าของบริษัท Adobe Inc. www.facebook.com เป็นเครื่องหมายการค้าของบริษัท The company Facebook, Inc. และเครื่องหมายการค้าอื่นๆ ที่อ้างถึงเป็นของบริษัทนั้นๆ

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 โดยบริษัท โอดีซี พรีเมียร์ จำกัด ห้ามลอกเลียนไม่ว่าส่วนใด
ส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ ไม่ว่าในรูปแบบใดๆ นอกจากจะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้จัดพิมพ์เท่านั้น

บริษัท โอดีซี พรีเมียร์ จำกัด จัดตั้งขึ้นเพื่อเผยแพร่ความรู้เทคโนโลยีสารสนเทศทั้งในระดับพื้นฐานและ
ระดับสูง เรายินดีรับงานเขียนของนักวิชาการและนักเขียนทุกท่าน โดยเฉพาะงานที่เกี่ยวข้องกับสารสนเทศ ท่านผู้
สนใจกรุณาติดต่อผ่านทางอีเมลที่ editor@infopress.co.th หรือทางโทรศัพท์หมายเลข 0-2962-1081 (อัตโนมัติ
10 คู่สาย) โทรสาร 0-2962-1084

คำนิยม

ขายของออนไลน์นะเหรอ ไม่ว่าใครก็ทำได้แหละครับ ใช้อย่างวรราภมณี ช่วง
การพักฟื้นหลังคลอดน้อง ว่าจ้ะ ก็เลยลองขายของในอินเทอร์เน็ต พอได้เงิน
เป็นกอบเป็นกำก็เลยลาออกจากงานประจำไปเลย เกี้ยวนี้เค้าได้สนใจเงิน
ในบัญชีผมเสียละ สนใจแต่บัญชีค้าขายของร้านขายของเล่นก็ก็เปิดขายแบบ
ออนไลน์แทน

แต่ก่อนร้านค้าของเราใช้ Facebook ติดต่อกับเพื่อนฝูงและลูกค้า เกี้ยวนี้
เราก็นำมาใช้ Page บน Facebook ขายสินค้าเพิ่มเติมด้วย จากเกมที่มีเว็บไซต์
ขายสินค้าออนไลน์อยู่แล้ว เผลอได้เปิดร้านสาขาใหม่ในย่านท่าเลทองที่มีผู้คน
เข้ามาดูสินค้ามากมาย ช่วยเพิ่มยอดขายได้เป็นอย่างดี

สมชาย ใจทัศน์กุล

(Managing Director บริษัท ที่ภรรยาลาออกจากการเป็นแม่ค้าออนไลน์)

คำนิยม

เมื่อก่อนทางร้านแทบจะไม่ใส่ใจการค้าขายผ่าน Facebook เลย เพราะคิดว่าไม่สำคัญ แต่ในยุคที่การแข่งขันสูงขึ้น การเข้าถึงกลุ่มลูกค้าวัยรุ่นเป็นสิ่งสำคัญมาก ฉะนั้นทางเว็บจึงเริ่มต้นที่จะเปิดขายของออนไลน์ผ่าน Facebook โดยลิงค์ข้อมูลเข้ากับเว็บไซต์หลัก โดยเมื่อก่อนเว็บไซต์ขายของก็มีแค่เว็บบอร์ดเป็นเครื่องมือเดียวในการคุยกับลูกค้า แต่ตอนนี้แพลตฟอร์มเพจทำให้การพูดคุยง่ายและรวดเร็วผ่านทางคอมพิวเตอร์และมือถือ

การขายของออนไลน์ผ่าน Facebook นั้นจะง่ายก็ง่าย จะว่ายากก็ยาก แต่ในความง่ายนั้นก็แฝงองค์ความรู้ เทคนิคในการขายและข้อมูลเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ ซึ่งเป็นเรื่องที่ไม่ค่อยมีคนสนใจเท่าไรนัก การจะทำเพจน่าสนใจ ติดอันดับพูดถึงในกลุ่มเพื่อน ถ้ามีหนังสือสักเล่มก็คงจะดี เพื่อนที่ Office IDC แนะนำหนังสือ "เปิดร้านออนไลน์บน Facebook" ซึ่งเป็นหนังสือที่อ่านได้ง่ายมากๆ สำหรับมือใหม่ก็จะเริ่มสร้างเพจในการขายสินค้า ติดต่อกู้ค้า หรือสร้างเครือข่ายกับลูกค้าได้เป็นอย่างดีในโลก Facebook

พิมพ์ลักษณ์ ชลาชนคุปต์

(แม่ค้าร้าน Facebook.com/fdollensbtgeye)

คำนำ

การประยุกต์ใช้งานเว็บไซต์ Social Network หรือเครือข่ายออนไลน์ให้เป็นแหล่งทำธุรกิจบนโลกอินเทอร์เน็ตนั้นมีมานานแล้ว ในรูปแบบที่แตกต่างกันไปขึ้นอยู่กับผู้ใช้งานเองว่า จะประยุกต์ใช้งาน Social Network อย่างไรให้เหมาะสมกับธุรกิจที่มีอยู่ สาเหตุสำคัญเลยก็คือ ในระบบของ Social Network เป็นเครือข่ายที่สามารถเชื่อมโยงทุกๆ คนเข้าหากันได้ โดยการยอมเป็น Friend หรือยอมรับการเป็นเพื่อนซึ่งกันและกันเหมือนเวลาที่เรารู้จักเพื่อนของเพื่อน ทำให้มีเพื่อนเพิ่มขึ้นได้มากมาย ซึ่งหากเราประยุกต์ใช้งาน Social Network ให้เป็นร้านค้าออนไลน์ เราจะมีฐานลูกค้าที่อยู่บนเครือข่ายเดียวกันกับเราอย่างมากมายิ่งนัก เว็บไซต์ Social Network จึงถูกประยุกต์ใช้งานเป็นร้านค้าออนไลน์กันอย่างแพร่หลาย ส่วนหนึ่งก็มาจากระบบพื้นฐานของ Social Network ที่สามารถเชื่อมโยงทุกๆ คนบนเครือข่ายให้เข้าถึงกันได้นั่นเอง

เมื่อกล่าวถึงเว็บไซต์ Social Network ยอดนิยมอันดับหนึ่งก็ต้องเป็น Facebook นั่นเป็นเพราะว่า Facebook มีจำนวนบัญชีผู้ใช้งานมากกว่า 700 ล้านคน หากคิดเป็นจำนวนประชากรของโลก ก็จะเป็นรองแค่ประเทศจีนกับอินเดียเท่านั้น เฉพาะในประเทศไทยเองก็มีผู้ใช้งานมากกว่า 11 ล้านคนจากจำนวนผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตโดยรวมที่ 22 ล้านคน สะท้อนให้เห็นถึงความนิยมใช้งานเว็บไซต์ Social Network อย่าง Facebook แคภายในประเทศยังมีผู้ใช้งานเป็นครึ่งหนึ่งของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั้งหมด และแน่นอนว่าแนวโน้มต้องสูงขึ้นเรื่อยๆ อย่างแน่นอน

บน Facebook เองก็มีเครื่องมือที่ช่วยทำการตลาด หรือใช้สร้างเป็นร้านค้าออนไลน์ได้ เรียกกันทั่วไปว่า Page เมื่อสร้างบัญชีผู้ใช้งาน Facebook แล้ว เราจะสามารถสร้าง Page ขึ้นมาได้ ตัว Page เองนั้นมีข้อดีหลายอย่างมากมาย เมื่อเปรียบเทียบกับการสร้างร้านค้าออนไลน์แบบอื่นๆ ตัวอย่างเช่น Page ไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ เลยในการสร้างเป็นร้านค้าออนไลน์ สามารถเพิ่มรูปภาพได้ไม่จำกัด ในขณะที่เว็บไซต์สำหรับเปิดร้านค้าออนไลน์แบบใช้งานฟรี จะจำกัดการอัปโหลดรูปสินค้าได้เพียงแค่ 30 รูปเท่านั้น มากกว่านั้นก็ต้องเปลี่ยนแพ็คเกจเพิ่มเติม ซึ่งมีค่าใช้จ่ายตามความสามารถของแพ็คเกจนั้น อีกทั้งยังสามารถปรับแต่งหน้า Page โดยใช้งานแอปพลิเคชันเพิ่มเติมได้อย่างอิสระ ซึ่งเว็บไซต์

ร้านค้าออนไลน์จะปรับแต่งได้ตามที่กำหนดไว้เท่านั้น ที่สำคัญที่สุด Page มีฐานลูกค้าเป็นรายชื่อเพื่อนที่อยู่บน Facebook สามารถค้นหากลุ่มลูกค้าที่ตรงกลุ่มเป้าหมายได้อย่างง่ายดาย ถึงแม้ไม่ได้เป็นผู้ใช้งาน Facebook ก็สามารถเข้าถึงหน้า Page ร้านค้าออนไลน์ของเราได้ ซึ่งแตกต่างไปจากร้านค้าออนไลน์ทั่วไป ที่เมื่อเราสร้างร้านค้าเสร็จก็ต้องประชาสัมพันธ์ร้านค้าออนไลน์ โดยสื่ออื่นๆ ที่มีอยู่บนอินเทอร์เน็ต ล่าสุด Page ได้ปรับเป็นแบบ Timeline ซึ่งเนื้อหาในหนังสือเล่มนี้ทั้งหมดก็ได้ปรับเปลี่ยนให้การดำเนินงาน Page เป็นแบบ Timeline แล้วเช่นกัน

ผู้เขียนเองก็เป็นหนึ่งในผู้ใช้งาน Facebook ที่สร้างร้านค้าออนไลน์ค้าขายจริง และค้าขายบนอินเทอร์เน็ตมาอย่างยาวนาน ตั้งแต่สมัยยังศึกษาอยู่ในระดับมหาวิทยาลัยจนถึงปัจจุบันก็ยาวนานกว่า 9 ปีแล้ว แน่นอนว่าการเปิดร้านค้าออนไลน์บน Facebook นี้ไม่เพียงแค่นี้ให้ท่านผู้อ่านสร้างร้านค้าขึ้นมาเองได้เท่านั้น ผู้เขียนยังสอดแทรกประสบการณ์ต่างๆ ข้อพึงระวังของการค้าขายบนโลกออนไลน์ทั้งจากประสบการณ์ตนเองและคนรอบข้าง และบุคคลที่ประสบความสำเร็จในเรื่องค้าขายบนโลกออนไลน์ รวมถึงเทคนิคที่ผู้เริ่มต้นค้าขายจำเป็นต้องรู้ เพื่อช่วยให้ท่านผู้อ่านนำไปประยุกต์ใช้กับร้านค้าของตนเองได้

สุดท้ายนี้ ผู้เขียนหวังว่า การเปิดร้านออนไลน์บน Facebook จะช่วยสร้างรายได้ให้กับท่านผู้อ่าน อย่างน้อยก็เสริมจากงานประจำที่ทำอยู่แล้ว ในยุคที่ข้าวของแพงขึ้นแต่รายรับยังคงเท่าเดิม อย่างไรก็ตาม Facebook นั้นมีการเปลี่ยนแปลงอัปเดตสิ่งใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลาส่วนหนึ่งก็เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานส่วนใหญ่ อีกส่วนก็เพื่อแข่งขันกับ Social Network อื่นๆ หากเนื้อหาที่มีข้อผิดพลาดประการใด น้อมขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วยครับ

ชนะ เทศทอง

rainnichi@hotmail.com

Thanks

ขอบคุณบริษัทอินโฟพอร์สกรุ๊ป และผู้ที่มีส่วนใน
กระบวนการผลิตทุกท่าน ขอขอบคุณท่านผู้อ่าน และ
ผู้มีอุปการคุณที่ช่วยอุดหนุนหนังสือเล่มนี้ และผลงาน
เล่มอื่นของข้าพเจ้า คุณงานความดีทั้งหลายในหนังสือ
เล่มนี้ขอยกให้ พี่เอน ประภาพร ช่างไม้ มา ณ ที่นี้
ด้วยครับ

CONTENTS

Chapter 1 : มือใหม่หัดขาย เจริญทางนี้ก่อน

ยุคนี้ทำไมต้องเปิดร้านขายของออนไลน์	24
ใช้เงินลงทุนน้อยกว่าการเปิดร้านค้าจริง	24
สามารถดูแลร้านได้ด้วยตนเองเพียงคนเดียว	25
เปิดขายตลอด 24 ชั่วโมง ไม่เว้นวันหยุด	25
โฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ผ่านตาคนเล่นเน็ตด้วยกันได้ง่าย	26
ใช้เวลาไม่มากในการบริหารจัดการ แอบทำที่ทำงานก็ได้	27
ขยายช่องทางการตลาดหากมีร้านค้าอยู่แล้ว	27
เรียนรู้กระบวนการค้าขายบนโลกออนไลน์	28
ให้ความสำคัญกับรูปภาพสินค้า	29
การให้ข้อมูลรายละเอียดของตัวสินค้า	30
ช่องทางการติดต่อระหว่างลูกค้ากับเรา	31
การสร้างความสัมพันธ์ให้มีมากกว่าเรื่องค้าขาย	32
บริการหลังการขายและรับฟัง feedback	33
การแก้ปัญหาในรูปแบบ Win-Win ทั้งสองฝ่าย	33
ตัวสินค้า บริการ หรือสิ่งที่อยากจะขาย	34
แนะนำสินค้าขายดีบนอินเทอร์เน็ต	35
แหล่งหาสินค้าสำหรับเปิดร้านออนไลน์	47
กล้องถ่ายภาพดิจิทัล กล้องมือถือที่มีระบบโฟกัสรูปภาพ	58
เว็บไซต์สำหรับเปิดร้านค้าออนไลน์	59
เว็บไซต์ที่เป็นแหล่งชุมชนออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับสินค้า	61
บัญชีเงินฝากสำหรับให้ลูกค้าโอนเงิน	63

Chapter 2 : เปิดร้านบน Facebook ได้อย่างไร

ทำไมต้องมาเปิดร้านบน Facebook

รู้จักกับสุดยอด Social network ที่มีผู้ใช้งานมากที่สุด “Facebook”	65
เข้าใจระบบการสื่อสารบนเครือข่ายของ facebook	66
ประยุกต์ใช้งาน Facebook เพื่อการค้า สร้างแบรนด์ สื่อสาร การตลาด	68
เปลี่ยน Facebook ให้เป็นร้านค้าออนไลน์	69
รู้จักกับ Page และ Group บน Facebook	72
จะให้ร้านค้าประสบความสำเร็จต้องใช้ทั้ง Facebook ปกติและ Page	74
หนึ่งบัญชีของ Facebook สร้างได้หลาย Page	76

Chapter 3 : เตรียมรูปภาพสินค้าและการตกแต่งรูปภาพ

กล้องถ่ายภาพดิจิทัล	78
หลักการเตรียมรูปภาพ สำหรับร้านค้าออนไลน์	80
โหมดมาโคร การถ่ายภาพระยะใกล้	81
แสงกับการถ่ายภาพสินค้า	81
โหมดการถ่ายภาพตามฟังก์ชันกล้องดิจิทัล	82
โฟกัสให้ชัดแล้วตกแต่งด้วยโปรแกรมคอมพิวเตอร์	82
องค์ประกอบและมุมมองในการนำเสนอรูปภาพ	83
เซตสตูดิโอถ่ายภาพแบบง่ายๆ ด้วยตนเอง	84
เซตสตูดิโอด้วยกระดาษแข็งสีขาว	84
เซตสตูดิโอด้วยกล่องลัง	86

CONTENTS

เทคนิคการถ่ายภาพด้วยกล้องมือถือ	88
ต้องมีระบบโฟกัสภาพ	89
เลือกคุณภาพและความละเอียดไว้ที่สูงสุด	89
ปรับ White Balance ตามสภาวะแสง	89
ตกแต่งรูปภาพก่อนอัปโหลด	91
ลดขนาดเพื่ออัปโหลดขึ้นเว็บไซต์	92
ครอบเลือกเฉพาะส่วนที่ต้องการ	94
หมุนภาพ	96
ปรับแสงความสว่าง	97

Chapter 4 : สร้างบัญชีผู้ใช้งานบน Facebook

เริ่มต้นสร้างบัญชีผู้ใช้งาน Facebook	100
3 Step ช่วยเริ่มต้นบน Facebook	102
Step 1 หาเพื่อนที่ใช้งาน Facebook จากอีเมล	102
Step 2 ข้อมูลการศึกษาและหน้าที่การงาน	105
Step 3 อัปโหลดรูป Profile	106
รู้จักกับส่วนต่างๆ บนหน้า Facebook ของเรา	108
หน้าแรกหรือหน้า Home	108
หน้า Profile แบบ Timeline	110
ตัวเลือกการตั้งค่าและคำสั่งหลัก	111
การติดต่อสื่อสารกับเพื่อนบน Facebook	112

โพสต์ข้อความบนกระดานข้อความของเราเอง	112
โพสต์ข้อความบนกระดานข้อความของเพื่อนโดยตรง	113
ติดต่อแบบส่วนตัวด้วยข้อความ	114
การแชทบน Facebook	115
สร้างอัลบั้มอัลบั้มรูปภาพ และการลบรูปภาพ	116
รับและการขอเป็นเพื่อนบน Facebook	120
ล็อกอินเข้าใช้งานและล็อกเอาท์เมื่อเลิกใช้งาน	122

Chapter 5 : สร้างร้านค้าออนไลน์บน Page

ประเภทของ Page และ Page ที่เหมาะกับการเปิดร้านออนไลน์	124
เริ่มต้นสร้าง Page	130
รู้จักกับส่วนต่างๆ ของหน้า Page	136
ส่วนแรก แผงควบคุมสำหรับผู้ดูแล หรือส่วนของแอดมิน	136
เมนูแก้ไขเพจ ((Edit Page) จัดการหน้าร้านค้า	137
เมนูสร้างผู้ชม (Build Audience) ประชาสัมพันธ์ร้านค้า	138
เมนูวิธีใช้งาน (Help)	138
ส่วนที่สอง ข้อมูลทั่วไปของ Page	139
ส่วนสุดท้าย การแสดงผลแบบ Timeline	140
Cover Page หน้าปกต้อนรับส่วนสำคัญที่ลูกค้าต้องเห็นก่อนเสมอ	141
ข้อมูลของ Page ร้านค้า และการเปลี่ยนแปลงข้อมูลร้านค้า	144
เมนูเก็บพื้นฐานบน Page ปรับให้เป็นกิจการร้านค้าออนไลน์	146

CONTENTS

วางแผนอัปเดตรูปภาพสินค้า สำหรับรูปแบบการแสดงผลแบบ Timeline	149
สินค้าที่มีขึ้นเดียว	149
สินค้าที่มีจำนวนซ้ำกันหลายชั้น	150
สินค้าที่เป็นกลุ่มเป็นชุดเดียวกัน หรือขึ้นเดียวแต่หลายมุมมอง	150
เพิ่มรูปภาพข้อมูลสินค้า	151
โพสต์รูปสินค้าเพิ่มภาพเดี่ยวๆ	151
สร้างอัลบั้มรูปภาพ ข้อมูลสินค้า แคตตาล็อกออนไลน์	154
การเข้าถึง Page ร้านค้าสำหรับคนทั่วไป	157

Chapter 6 : เริ่มต้นการค้าบน Page

แจ้งการเปิดร้านค้า การอัปเดตร้านค้าให้สมาชิก	159
แจ้งเตือนเมื่อมีความเคลื่อนไหวบนร้านค้า (Page)	162
การสั่งจองสินค้าบน Page การแจ้งยอดสินค้า	164
ทางเลือกการชำระโอนเงิน และตรวจสอบการชำระเงิน	168
เช็คจากตู้เอทีเอ็ม	169
อัปเดตสมุดบัญชีเงินฝาก	169
เช็คผ่านธนาคารออนไลน์	169
เช็คโดยธนาคารทางโทรศัพท์	170
เปิดบัญชีไว้หลายธนาคารเท่าที่จะเป็นไปได้	171
จัดส่งสินค้าทางไปรษณีย์	173
พึงระวังค่าจัดส่งสินค้า ตัวการกำหนดราคา	175

Chapter 7 : เทคนิคใช้งาน Page ในแบบร้านค้าออนไลน์

ปักหมุด (Pin) ข้อความหรือรูปภาพไว้ด้านบนสุดของ Timeline	178
ไอโลโก้สถานภาพสินค้าที่ต้องการให้โดดเด่นเป็นพิเศษ	180
เพิ่มโน้ต บทความแนะนำสินค้า หรือที่เกี่ยวข้องกับสินค้า	182
แฮชแท็ก URL วิดีโอจากยูทูป ข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับสินค้า	186
อัปโหลดวิดีโอขึ้นบนร้านค้า (Page)	189
การ Tag ติดป้ายชื่อเพื่อนบนรูปสินค้า	194
สลับการใช้งาน Facebook กับ Page	196
ตรวจสอบความเคลื่อนไหวย้อนหลัง	198
ข้อมูลทางสถิติ	200
สถิติผู้ใช้งานที่เห็นโพสต์	201
สถิติภาพรวม (Overview)	202
สถิติของเพจ (หน้า หรือ Page)	204
สถิติของการโพสต์ (Posts)	210
สถิติของผู้คน (People))	213

Chapter 8 : การโปรโมท Page เพื่อหาสมาชิกเพิ่มเติม

เมนูสร้างฟู้ม (Build Audience) ช่วยโปรโมท	217
ส่งคำเชิญเป็นสมาชิก Page ทางอีเมล	217
ส่งคำเชิญเพื่อนบน Facebook	220
แชร์หน้า Page ไปยัง Facebook	221

CONTENTS

ค้นหา Group ที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้า	222
ใช้สื่อออนไลน์แบบอื่นช่วยโปรโมท	225
เว็บบอร์ด เว็บไซต์ ชุมชนออนไลน์	226
Social Network อื่นๆ	227
โปรโมทบนโปรแกรมแชท	230
อะไรก็ตามที่สามารถสื่อสารถึงบุคคลอื่นได้	230

Chapter 9 : โฆษณบน Facebook ด้วย Facebook Ads

ใครเหมาะทำโฆษณา Facebook	232
เปิดตัวร้านค้าเปิดใหม่	232
ร้านค้าที่เปิดมานานอยากเพิ่มยอดขาย	233
องค์กร บริษัทที่ต้องการประชาสัมพันธ์	233
จัดกิจกรรมการตลาดช่วงสั้น	234
เริ่มต้นทำโฆษณาต้องมีอะไรบ้าง	234
บัตรเครดิต/ลิ้งค์บัญชี	235
เงินทุน	236
แผนการตลาด	237
คำโฆษณาและภาพประกอบ	237
การคิดค่าบริการโฆษณา Facebook Ads	238
จ่ายโฆษณาแบบ CPM	238
จ่ายโฆษณาแบบ CPC	239

การสร้างโฆษณา Facebook	239
Step 1 เลือก Page หรือลิงค์สำหรับโฆษณา	240
Step 2 เลือกชนิดโฆษณา	240
Step 3 เลือกโฆษณาเนื้อหา/โชว์เพื่อนที่สนใจเพจ	241
Step 4 กรอกเนื้อหา เลือกรูปภาพ	241
Step 5 เลือกกลุ่มลูกค้า	242
Step 6 เลือกวิธีการจ่ายโฆษณา	243
Step 7 เลือกค่าโฆษณา	243
ดูผลตอบแทนของโฆษณา	244
ดูจำนวนคลิกต่อวัน	245
CTR สำคัญอย่างไร	245
Impressions ความน่าสนใจของ Ads	245
ค่าของ Action	246
เทคนิคเพื่อการโฆษณาที่ได้ผล	246
รูปภาพที่อยู่บนโฆษณา คือหัวใจที่จะทำให้เกิดการคลิก Like	246
ข้อความโฆษณาหลอกล่อให้เกิดคลิก Like	247
อย่าฟันหากโฆษณาไม่ได้ผล	247
ตั้งเวลาเปิดปิดโฆษณาให้ตรงกับช่วงเวลาที่กลุ่มลูกค้าใช้งาน Facebook	247
ปรับเปลี่ยนโฆษณาบ่อยๆ	248
โฆษณาแบบ CPC ควรปรับค่าบิตทุกวัน	248
เมื่อใดควรใช้โฆษณาแบบ CPM ผลตอบรับดีอย่างไร	248
เพิ่มยอด Like จาก Sponsor และ Feed	249
การซื้อโฆษณาแบบ Feed	250
การซื้อโฆษณาแบบ Promote	252
เพิ่มยอดคนพูดถึงด้วยการ Promote Post	253
วิธีหยุดและลบโฆษณา	256

CONTENTS

Chapter 10 : ปรับแต่ง แก้ไข Page

แก้ไขเพจหรือ Edit Page	258
เมนูอัปเดตข้อมูลหน้า	259
เมนูตั้งค่า	260
เมนูบทความพุดูแล	262
เมนูเก็บหรือแอฟบนเพจ	264
การแนะนำโดยผู้เข้าชม	265
เมนูแนะนำ	265
เมนูโทรศัพท์มือถือ	266

Chapter 11 : เพิ่มเมนูเก็บแต่ง Page ร้านค้า

การปรับแต่งเพิ่มเติมเมนูเก็บด้วยแอปพลิเคชัน	268
การเตรียมรูปภาพสำหรับเมนูเก็บขั้นตอนการสั่งซื้อ การโอนเงินซื้อสินค้า	269
เพิ่มเก็บขั้นตอนการสั่งซื้อ การโอนเงินซื้อสินค้าด้วย Static IFrame Tab	270

Chapter 12 : ไม่พลาดทุกการถ่ายภาพบน iPhone และ Android ด้วยแอป Facebook Pages Manager

แอปพลิเคชัน Facebook Pages Manager	288
แจ้งเตือนความเคลื่อนไหวบน Page	290
โพสต์ข้อความ แร่รูปภาพ	292
เมนูจัดการ Page ด้วย Facebook Pages Manager	294

Chapter 13 : จะขายสินค้าที่มีขายอยู่ก่อนแล้วได้อย่างไร อย่างไรให้ขายได้

เปรียบเทียบวิเคราะห์ข้อดี ข้อเสีย	299
วิเคราะห์ข้อดี ข้อเสียสินค้าของเรา	299
วิเคราะห์ข้อดี ข้อเสียสินค้าคู่แข่ง	299
เปรียบเทียบสินค้า	300
โฟกัสกลุ่ม กลุ่มลูกค้าหาความต้องการ	300
สร้างความแตกต่าง	301

Chapter 14 : เทคนิคสำหรับร้านค้าเปิดใหม่

แสดงข้อมูลเชิงลึกของตัวสินค้า	304
หมั่นอัปเดตความเคลื่อนไหวของร้านค้า	305
บริการที่รวดเร็ว ติดต่อกับทันใจ	306
พยายามซื้อใจลูกค้าเท่าที่จะทำได้	307
การรับประกันสินค้าเมื่อเกิดปัญหาต่างๆ	308
อ้างอิงตำแหน่งหน้าที่การงาน	309
แสดงความเป็นมืออาชีพเกี่ยวกับตัวสินค้า	310
พึงตัวอยู่ในเว็บไซต์ที่เป็นแหล่งชุมชนออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับสินค้า	311
หาสินค้าที่ใกล้เคียงเพิ่มเติมเมื่อสถานะของร้านอยู่ตัวแล้ว	312
ไม่ควรขายสินค้าจิปาถะที่ไม่เกี่ยวข้องกับสินค้าพื้นฐานที่มีอยู่ในร้าน	313

CONTENTS

การปรับเปลี่ยนตามกระแสแฟชั่น	314
ติดตามข่าวสารธุรกิจเพื่อคาดการณ์แนวโน้มในอนาคต	315

Chapter 15 : ทำขายบนมือถือสมาร์ทโฟนด้วย Instagram + Line

ทำความรู้จักกับ Instagram และ Line	317
เปลี่ยน Instagram และ Line ให้กลายเป็นร้านค้าบนมือถือ	320
Part I ร้านค้าบน Instagram	321
Step 1 ข้อมูลร้านค้า สินค้า ช่องทางการติดต่อ	321
Step 2 ถ่ายภาพสินค้าและแชร์รูปภาพ	322
Step 3 Follow ผู้ใช้งานที่น่าจะเป็นกลุ่มลูกค้า (Follow เพื่อนของเพื่อน)	323
Step 4 รอการ Follow กลับจากที่เรา Follow ไว้	324
Part II การติดต่อบน Line	325

Chapter 16 : แอปพลิเคชันเด็ด เพื่อการค้าขายออนไลน์

ครบเครื่องเรื่องจัดการภาพกับ Camera360	328
ตกแต่งภาพด้วย PhotoEditor	329
InstaFrame Free สร้างกรอบ รวมรูปสินค้าในภาพเดียว	330
เพิ่ม Font บนภาพด้วย Instafont	331
InstaMessage แยกกับลูกค้าบน Instagram	332
สร้างข้อความด้วย InstaMessage	333
Tweetgram อีกหนึ่งแอปสร้างข้อความยอดนิยม	334

แทรกสติ๊กเกอร์จาก Line ลงบนรูปภาพด้วย Line Camera	335
ถ่ายภาพกลางคืนไม่ใช้แฟลชด้วย NightCap Free	336
ติดตามสถานะสินค้าด้วย EMS Finder	337

Chapter 17 : ค้าขายไปทั่วโลกบน Facebook Pages

ว่าด้วยเรื่องการค้าขายออนไลน์กับลูกค้าต่างชาติ	339
ความเป็นสากลบนเพจเพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงง่าย	339
ความน่าเชื่อถือที่ต้องสร้างขึ้น	339
แพ็คเกจสินค้าก่อนจัดส่ง	341
แจ้งสถานะจัดส่งสินค้า	341
ฟีดแบ็ค	342
ช่องทางการติดต่อสื่อสาร	342
การชำระเงิน	344
สร้างบัญชี PayPal	344
การโอนเงินจาก PayPal มายังบัญชีส่วนตัวในประเทศไทย	347
จัดส่งสินค้า	350
Air mail register หรือลงทะเบียนต่างประเทศโดยเครื่องบิน	351
EMS ต่างประเทศ	351



Chapter

1

มือใหม่หัดขาย!!!

มือใหม่หัดขาย เส้นทางนี้ก่อน

ก่อนเรื่องอื่นอันใดทั้งหมด พี่ชัยขอแนะนำเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้าออนไลน์ทั้งหมดเสียก่อน สิ่งที่จะเน้นย้ำให้ผู้อ่านต้องใส่ใจเป็นพิเศษ เช่น ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้า รูปภาพสินค้า ทำไมจึงต้องให้ความสำคัญ หรือแม้แต่การเตรียมตัวสำหรับร้านค้าออนไลน์ เรื่องพวกนี้อย่ามองข้ามนะคริ๊บ คุณต้น อีซี่ต้น เขาก็ใส่ใจในรายละเอียดที่คนอื่นมองข้ามไป ร้านอาหารของเขา (ก่อนขายกิจการ) จึงประสบความสำเร็จอย่างมากนั่นเอง

ยุคนี้ทำไมต้องเปิดร้านขายของออนไลน์

หากพูดถึงการมีกิจการร้านค้าเป็นของตนเอง โดยปกติทั่วไปแล้วจะต้องคำนึงถึงเงินลงทุน ตัวสินค้า ร้านค้า และทำเลที่ตั้งเป็นสำคัญ แค่ 3 เรื่องนี้ก็เป็นเรื่องใหญ่มากแล้ว นี่ยังไม่รวมกับปัจจัยอื่นๆ ที่ต้องคิดให้รอบคอบอีกร้อยแปดพันเก้า แต่สำหรับการเปิดร้านค้าออนไลน์จะช่วยให้คุณอย่างเป็นเรื่องง่ายขึ้นอย่างที่คาดไม่ถึงจริงๆ

ใช้เงินลงทุนน้อยกว่าการเปิดร้านค้าจริง



การเปิดร้านค้าจริงๆ คุณจะต้องมีหน้าร้านสำหรับจัดวางสินค้าให้ลูกค้าได้เห็นสินค้าในร้าน มองในระดับที่ใช้เงินลงทุนขั้นต่ำสุดก็คือ การแบ่งพื้นที่บริเวณหน้าบ้านพักปรับปรุงให้เป็นร้านค้าขึ้นมา หรือขอใช้พื้นที่ของเพื่อน คนรู้จัก ญาติสนิทมิตรสหาย เพื่อจัดทำเป็นร้านค้าขึ้นมา ระดับที่ลงทุนเพิ่มขึ้นมาก็อีกก็คือ การไปเช่าพื้นที่ในส่วนที่จัดสรรไว้ เช่น ในตลาด ตลาดนัด ตลาดนัดเปิดท้าย ห้างสรรพสินค้า ดิเกอว อาคารสำนักงานให้เช่า เป็นต้น ทั้งนี้ทั้งนั้นก็ต้องขึ้นอยู่กับตัวสินค้าด้วยเช่นกัน และที่สำคัญที่สุดก็คือ ทำเลที่ตั้ง

ในบางพื้นที่ที่ผู้ค้าด้วยกันมองว่าเป็นทำเลทอง ค่าเช่าพื้นที่ร้านค้าก็จะสูงขึ้นเป็นเงาตามตัว ยกตัวอย่างเช่น ตลาดนัดสวนจตุจักร ตลาดที่มีเงินสะพัดระดับร้อยล้านต่อวัน ค่าเช่าพื้นที่ขนาด 2 x 4 เมตร ค่าขายได้แค่สัปดาห์ละ 2 วัน วันเสาร์และอาทิตย์ มีค่าเช่า 8,000-15,000 บาท

หากต้องการเช่าก็ต้องใช้เงินเกือบล้านบาทเลยทีเดียว แค่ส่วนของการลงทุนเช่าพื้นที่ คุณก็ยังต้องใช้เงินลงทุนในระดับหลักพันบาทแล้ว นี่ยังไม่รวมพวกเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ตกแต่งหน้าร้าน เพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเดินเข้ามาในร้านค้าของคุณ ค่าน้ำค่าไฟ และค่าอื่นๆ อีกจิปาถะ แต่สำหรับการเปิดร้านออนไลน์ คุณสามารถมีหน้าร้านสำหรับแสดงสินค้าโดยที่ไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆ เลย เรื่องจริงนะครับ ไม่ได้ล้อเล่น...