

สารบัญ

บทนำ 21

01 ปรับแต่ง Page ให้ดี มีชัยไปกว่าครึ่ง 23

Page คือฟังก์ชันหนึ่งของ Facebook ซึ่งคนนิยมเปิดร้านออนไลน์ใน Page มากกว่าใช้ Facebook ส่วนตัว เพราะสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่าย และมีฟังก์ชันการใช้งานที่เหมาะสมกับการทำธุรกิจมากกว่า Page จึงเป็นเหมือนหน้าร้านค้า ถ้าเราแต่งร้านให้น่ามอง ใครๆ ก็อยากลองเข้ามาเลือกชมสินค้า และสุดท้ายเขาก็จะกลายเป็นลูกค้าของเรา

สูตรลับที่ 1	ใช้ Page เปิดร้านออนไลน์ ดีกว่าใช้ Facebook ส่วนตัว	24
สูตรลับที่ 2	ธุรกิจเปิดใหม่ ต้องตั้งชื่อ Page ให้มีทั้งคีย์เวิร์ด + สร้างแบรนด์	25
สูตรลับที่ 3	สร้าง “ชื่อผู้ใช้” คนค้นเจอ Page ง่าย แคมป์ยังได้ URL	27
สูตรลับที่ 4	ข้อมูลของร้านสำคัญ ต้องใส่มันให้ครบ	29
สูตรลับที่ 5	ใช้โลโก้เป็นภาพโพรไฟล์ สร้างการรับรู้ให้กับแบรนด์	30
สูตรลับที่ 6	ภาพ Cover ที่ดี ต้องสื่อถึงธุรกิจได้เข้าใจ	31
สูตรลับที่ 7	จัดหมวดหมู่อัลบั้มให้ลูกค้าเข้าใจง่าย	33

การเปิด Page ขายของไม่ใช่เรื่องยาก แต่การเปิด Page ให้ขายดีก็ไม่ง่ายเช่นกัน มีสูตรลับในการทำ Page ให้น่าสนใจหลายอย่าง รวมถึงฟังก์ชันและฟีเจอร์อีกมากมายที่ Facebook มีให้ แต่หลายคนกลับมองข้าม มาดูกันว่าเราสามารถใช้งานอะไรใน Page ได้บ้าง และลองทำสิ่งต่างๆ เหล่านี้ดู แล้วคุณจะรู้ว่า มีสูตรลับที่ช่วยให้ขายดีซ่อนอยู่มากมาย

สูตรลับที่ 8	ตั้งค่ากลุ่มเป้าหมาย ให้ Page แสดงผลไปยังคนเหล่านั้น	36
สูตรลับที่ 9	เชิญชวนเพื่อนใน Facebook ให้มากดถูกใจ Page	38
สูตรลับที่ 10	Invite คนที่มากด Like โพสต์ให้เขากดถูกใจ Page	40
สูตรลับที่ 11	เพิ่มปุ่ม Call To Action บน Page กระตุ้นความสนใจ	41
สูตรลับที่ 12	ปักหมุดโพสต์ที่สำคัญ ทุกคนได้อ่านแน่นอน	43
สูตรลับที่ 13	จัดเก็บข้อความสำคัญโดยใช้ฟังก์ชัน “บันทึก”	44
สูตรลับที่ 14	อย่าปล่อยให้ Page เจียบโดยเด็ดขาด	45
สูตรลับที่ 15	ตั้งเวลาโพสต์เอาไว้ เผื่อวันไหนไม่ว่างโพสต์	46
สูตรลับที่ 16	Hashtag จะดีได้ ถ้าเราใช้ให้เป็น	48
สูตรลับที่ 17	ไม่ว่าจะโพสต์อะไรก็ตาม อย่าลืมใส่ข้อความเข้าไปด้วย	49
สูตรลับที่ 18	แก้ไขรูปย่อ เพิ่มความน่าสนใจเมื่อโพสต์ลิงก์	50
สูตรลับที่ 19	ตั้งค่า “การจัดอันดับความคิดเห็น” ที่แสดงใน Page	51
สูตรลับที่ 20	ตั้งค่าแสดงการตอบกลับโดยไว เพิ่มความมั่นใจให้ลูกค้า	52
สูตรลับที่ 21	ตอบกลับข้อความหาลูกค้าโดยอัตโนมัติ	54
สูตรลับที่ 22	ลูกค้าแชร์โพสต์ว่ายังไง ต้องตามไปดู	57
สูตรลับที่ 23	จัดกิจกรรมบน Page ให้คึกคักอยู่เสมอ	58

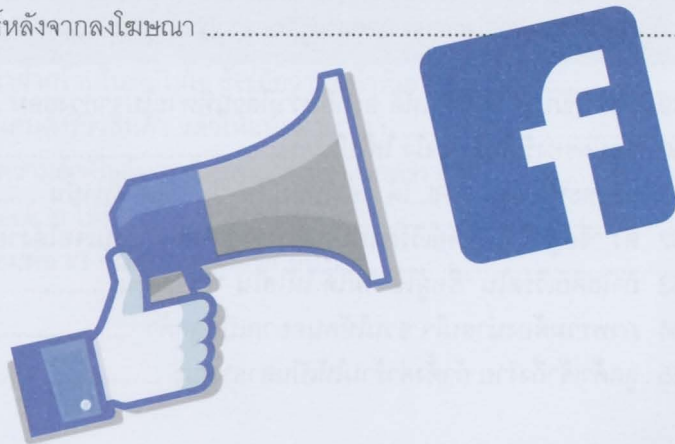
สูตรลับที่ 24	จับตาคู่แข่งด้วยฟังก์ชัน “เพจที่ต้องจับตาดู”	59
สูตรลับที่ 25	ขายของด้วยฟังก์ชัน “เพิ่มส่วนร้านค้า” ให้เลือกซื้อหาได้ง่าย ๆ	60
สูตรลับที่ 26	กระตุ้นยอดขาย ด้วยการใช้งานฟังก์ชัน “ข้อเสนอ”	64
สูตรลับที่ 27	ใช้งาน Page สะดวกสบายด้วยแอป Facebook Pages Manager	66
สูตรลับที่ 28	Facebook Live มีกิจกรรมอะไร ถ่ายทอดสดได้ทันที	67
สูตรลับที่ 29	ตั้งค่าบทบาทแอดมินให้ดี ถ้ามีคนช่วยดูแล Page	69
สูตรลับที่ 30	รู้จัก Page ตัวเองให้ดี ด้วยการดูข้อมูลเชิงลึกให้เป็น	70

03 ลงโฆษณาใน Facebook ยังไง ให้คุ้มค่าเงินลงทุน 71

ในบรรดา Social Media ต่างๆ ที่เปิดให้ผู้ใช้งานสามารถลงโฆษณาได้ Facebook ถือเป็น Social ที่ได้รับความนิยมมากที่สุด เพราะมีคนใช้งานอยู่เป็นจำนวนมาก ทำให้โฆษณาเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่ายและรวดเร็ว การลงโฆษณาใน Facebook ไม่ใช่เรื่องยาก แต่การลงโฆษณาให้ได้ประสิทธิผลโดยใช้เงินไม่มากก็ไม่ใช่เรื่องง่ายเช่นกัน มาดูเทคนิคกันว่าต้องลงโฆษณายังไง ถึงจะคุ้มค่ากับเงินที่เสียไปมากที่สุด

สูตรลับที่ 31	จ้างบีม Like ก็ได้แค่อยอด Like แต่ไม่ทำให้ได้ลูกค้า	72
สูตรลับที่ 32	เพิ่งเปิด Page ใหม่ อย่าเสียดายเงินลงโฆษณา	73
สูตรลับที่ 33	วัตถุประสงค์ของโฆษณาคืออะไร ต้องเลือกลงให้ถูกต้อง	74
สูตรลับที่ 34	เลือกโปรโมต Page ก่อน ถ้าเพิ่งเปิด Page ใหม่	76
สูตรลับที่ 35	เข้าถึงลูกค้าได้ง่าย ๆ แต่กำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน	77
สูตรลับที่ 36	บันทึก “กลุ่มเป้าหมาย” เก็บไว้ใช้ในอนาคต	79

สูตรลับที่ 37	ไม่จำเป็นต้องแสดงโฆษณาทุกตำแหน่ง เลือกได้เองตามความเหมาะสม	80
สูตรลับที่ 38	กำหนดงบประมาณและเวลา ถ้าไม่อยากเสียเงินเกินงบที่ตั้งไว้	81
สูตรลับที่ 39	การนำส่งโฆษณาสำคัญ ต้องเลือกสรรให้เหมาะสม	82
สูตรลับที่ 40	ตั้งค่าการเรียกเก็บเงินแบบ CPC แล้วตามด้วย CPM	84
สูตรลับที่ 41	อย่าใส่ข้อความในภาพโฆษณาเกินไป เดียวกลุ่มเป้าหมายจะเข้าไม่ถึง	86
สูตรลับที่ 42	เปลี่ยนรูปแบบ Content กันบ้าง โฆษณาจะได้ไม่จำเจ	89
สูตรลับที่ 43	อย่าลงโฆษณานานเกินไปในแต่ละแคมเปญ	90
สูตรลับที่ 44	หมั่นวัดผลระหว่างลงโฆษณา จะได้แก้ไขทันเวลาในแต่ละแคมเปญ	91
สูตรลับที่ 45	ต้นทุนต่อผลลัพธ์ช่วยบอกได้ โฆษณาแบบใดที่โดนใจกลุ่มเป้าหมาย	93
สูตรลับที่ 46	ตั้งค่า “วงเงินใช้จ่ายในบัญชีผู้ใช้” ป้องกันไม่ให้งบบานปลาย	94
สูตรลับที่ 47	Facebook Ads Manager ตัวช่วยจัดการโฆษณาในสมาร์ทโฟน/แท็บเล็ต	95
สูตรลับที่ 48	วิธีลงโฆษณาใน Facebook ลองทำดูแล้วจะรู้ว่าไม่ยากเลย	96
	• ตั้งค่าวิธีการชำระเงินให้พร้อมก่อนลงโฆษณา	96
	• ขั้นตอนการลงโฆษณาใน Facebook	99
	• ดูผลลัพธ์หลังจากลงโฆษณา	101





04 ปรับแต่ง IG ให้ดี มีชัยไปกว่าครึ่ง 103

Instagram หรือที่เรียกกันจนติดปากว่า IG เป็น Social ยอดนิยมสำหรับโพสต์รูปภาพหรือคลิปวิดีโอสั้นๆ ด้วยความที่มียอดใช้งานกันเป็นจำนวนมาก หลายคนจึงเห็นช่องทางการสร้างรายได้ เลยเปิดร้านออนไลน์ใน IG ถ้าคุณอยากมีลูกค้า สิ่งแรกที่ต้องทำคือตกแต่งหน้าร้านให้กลุ่มเป้าหมายสนใจและค้นเจอได้ง่าย เพื่อให้พวกเขาเกิดความรู้จักอยากเข้ามาดูสินค้าและตัดสินใจซื้อในที่สุด

สูตรลับที่ 49	เลือกใช้ภาพโพรไฟล์ให้ดี อย่าลืมน่ามีส่วนที่หายไปจากวงกลม	104
สูตรลับที่ 50	ข้อมูลของร้านเป็นยังไง ไล่ไปให้ครบ	105
สูตรลับที่ 51	จะแตะหรือคลิก URL ได้ ต้องใส่ใจลิงก์ใน “โปรไฟล์” เท่านั้น	107
สูตรลับที่ 52	ตั้ง “ชื่อผู้ใช้” ให้มีคีย์เวิร์ดของสินค้า ช่วยให้ค้นหาร้านเจอได้ง่าย	108
สูตรลับที่ 53	ถ้าใส่คีย์เวิร์ดใน “ชื่อผู้ใช้” ไม่ได้ ให้ใส่ใน “ชื่อ” แทน	110
สูตรลับที่ 54	ภาพรวมต้องน่าสนใจ ชวนให้คนอยากเป็นลูกค้า	111
สูตรลับที่ 55	ลูกค้าเข้าถึงง่าย ถ้าตั้งค่าร้านให้เป็นสาธารณะ	112

05 ทำ IG ให้น่าสนใจ ใช้งานฟังก์ชันให้เกิดประโยชน์ 113

การเปิดร้านออนไลน์ใน IG ไม่ใช่เพียงแค่โพสต์รูปให้น่าสนใจเท่านั้น แต่ยังมีวิธีการใช้งานฟังก์ชันต่างๆ อีกมากมายที่เป็นประโยชน์ต่อพ่อค้าแม่ค้า มากำความรู้จัก IG ให้ลึกซึ้งกันดีกว่า เพื่อจะได้รู้ว่าต้องใช้งานยังไงถึงจะช่วยเพิ่มยอดขายให้คุณ

สูตรลับที่ 56	ไม่ต้องลืกล็อกเอาต์ให้วุ่นวาย เดียร์นี้ IG ให้สลับ Account ได้แล้ว	114
สูตรลับที่ 57	ตกแต่งภาพให้น่าสนใจ อย่าใส่ข้อความจนบังสินค้า	116
สูตรลับที่ 58	แต่งภาพแค่พอประมาณ อย่าให้ดูโอเวอร์เกินความจริง	117
สูตรลับที่ 59	ข้อความอธิบาย ต้องใส่รายละเอียดให้ครบถ้วน	118
สูตรลับที่ 60	พิมพ์ข้อความจากที่อื่นก่อนแล้วค่อยก๊อปปี้มาใส่ใน IG	119
สูตรลับที่ 61	โพสต์รูปอย่างเดียวไม่พอ ต้องมีคลิปวิดีโอกันบ้าง	120
สูตรลับที่ 62	วางแผนทำคลิปให้ดี IG จำกัดระยะเวลาของคลิปที่โพสต์	121
สูตรลับที่ 63	ตัวช่วยสำคัญของ IG คือ Hashtag	122
สูตรลับที่ 64	ใช้ Hashtag จัดกิจกรรมเพื่อสร้างการรับรู้	124
สูตรลับที่ 65	อย่าฝากร้านในที่ที่ไม่ใช่ รู้ไหม่ยว่ามันน่ารำคาญ	125
สูตรลับที่ 66	จ้างคนดังรีวิวสินค้า แล้วให้แท็กมาหาเรา	126
สูตรลับที่ 67	ให้ความสำคัญกับลูกค้า ใครถามมา Mention ตอบ	127
สูตรลับที่ 68	Check In ให้รู้ ว่าร้านเราอยู่ที่ไหน	128
สูตรลับที่ 69	เชื่อมต่อ IG กับ Social Media อื่นๆ	131

06 ลงโฆษณาใน IG ยังไง ให้คุ้มค่าเงินลงทุน 133

สมัยก่อน IG ยังไม่เปิดให้ลงโฆษณา การโปรโมตร้านค้าใน IG จึงมักใช้วิธีไปฝากร้านตาม IG ของคนดัง ซึ่งบางคนยินดีแต่หลายคนก็ไม่ชอบ ปัจจุบัน IG เปิดให้สามารถลงโฆษณาได้แล้ว จึงไม่ต้องกลัวว่าใครจะรำคาญการประชาสัมพันธ์ของเรา เพราะเรากำตามสิทธิ์ที่มี ไม่ได้ฝ่าฝืนกฎเกณฑ์ใดๆ กันก็มาลงโฆษณาใน IG กันเยอะ คนจะได้รู้จักร้านของเรามากขึ้น เพื่อนำมาซึ่งยอดขายที่เพิ่มขึ้นด้วย

สูตรลับที่ 70	ลงโฆษณา IG ง่ายๆ แค่นี้ Facebook Ads Manager	134
สูตรลับที่ 71	แม้ไม่มีบัญชี IG ก็ลงโฆษณาได้ แต่มีไว้ย่อมดีกว่า	136
สูตรลับที่ 72	เชื่อมโยงบัญชี IG กับ Page เข้าด้วยกัน	138
สูตรลับที่ 73	ทำความเข้าใจให้ดี โฆษณาจะไม่แสดงใน IG ของเรา	140
สูตรลับที่ 74	อย่าลืมเช็คและตอบคอมเมนต์ในโพสต์ที่โฆษณา	141
สูตรลับที่ 75	วิธีลงโฆษณาใน IG = วิธีลงโฆษณาใน Facebook	143
สูตรลับที่ 76	วัดผลลัพธ์ง่ายกว่า ถ้าเลือกให้โฆษณาแสดงแค่ใน IG	144
สูตรลับที่ 77	ลงโฆษณาให้แสดงผลแค่เฉพาะ IG ดีกว่าจริงมั้ย	147
สูตรลับที่ 78	วิดีโอ/สไลด์โชว์ เล่าโฆษณาได้ดีกว่าภาพนิ่ง	148
สูตรลับที่ 79	เลือกประเภทของโฆษณาให้ถูกตามวัตถุประสงค์	150
สูตรลับที่ 80	เลือกประเภทของโฆษณาที่สามารถสร้างปุ่ม Call To Action ได้	151





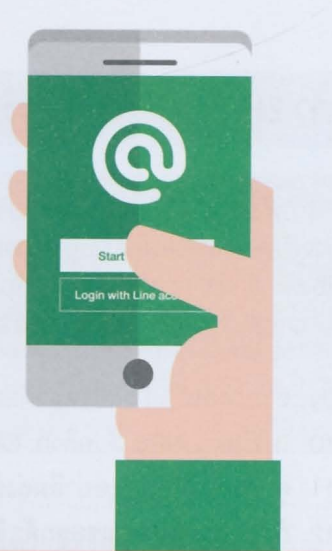
07 ปรับแต่ง LINE ให้ดี มีชัยไปกว่าครึ่ง 153

LINE เป็นแอปพลิเคชันยอดนิยมในการติดต่อสื่อสาร ทั้งเรื่องงานและเรื่องส่วนตัว เพราะสามารถติดต่อได้สะดวกและรวดเร็ว แคมยังเปิดให้ดาวน์โหลดมาใช้งานฟรีอีกต่างหาก จึงทำให้คนเปิดร้านออนไลน์ใช้ LINE เพื่อติดต่อและเป็นช่องทางการค้าขายกับลูกค้า ภาพลักษณ์ของ LINE จึงสำคัญเพราะเป็นเหมือนหน้าร้าน ดังนั้นมาปรับแต่งหน้าร้านให้สวยงาม ดูแล้วมีความเป็นมืออาชีพ จนน่าเข้ามาเลือกซื้อสินค้ากันดีกว่า

- สูตรลับที่ 81 ตั้งชื่อไอดี LINE ให้เป็นมืออาชีพ 154
- สูตรลับที่ 82 ใช้ชื่อที่แสดงเป็นชื่อร้าน สร้างการจดจำแบรนด์ 155
- สูตรลับที่ 83 เลือกใช้รูปโปรไฟล์ให้ดี คนเห็นก็ทักได้ 157
- สูตรลับที่ 84 ภาพ Cover ต้องดูดี เพราะสิ่งนี้คือหน้าร้าน 159
- สูตรลับที่ 85 ตั้งค่าสถานะให้คนรู้ ธุรกิจที่ทำอยู่คืออะไร 161
- สูตรลับที่ 86 ไทม์ไลน์สำคัญ ทุกสิ่งทีโพสต์นั่นต้องมืออาชีพ 163

คนทั่วไปอาจใช้ LINE แค่ติดต่อสื่อสารกับคนรู้จัก เลยไม่จำเป็นต้องรู้เทคนิคการใช้ LINE มากเท่าไร แต่สำหรับคนที่ใช้ LINE ทำธุรกิจไม่ว่าจะขายสินค้าหรือให้บริการ ควรรู้จักฟังก์ชันการใช้งานต่างๆ อย่างลึกซึ้ง เพื่อจะได้ใช้งาน LINE ให้เกิดประโยชน์ต่อธุรกิจของคุณมากที่สุด ทั้งเรื่องการเพิ่มลูกค้าและยอดขาย

สูตรลับที่ 87	ให้ลูกค้าเพิ่มเพื่อนง่าย ๆ ด้วยไอดี LINE	166
สูตรลับที่ 88	เพิ่มเพื่อนสะดวกสบายด้วย QR Code	167
สูตรลับที่ 89	เบอร์เดียว ใช้ได้ทั้งโทร คุยได้ทั้ง LINE	169
สูตรลับที่ 90	เปลี่ยนเบอร์โทรใหม่ ก็ยังใช้ LINE เดิมได้	171
สูตรลับที่ 91	ตั้งค่าการใช้งาน ให้ใช้ได้ทั้งผ่านแอปและผ่านคอมพ์	172
สูตรลับที่ 92	เชื่อมต่อบัญชี LINE กับอีเมลไว้ ข้อมูลไม่หายแน่นอน	174
สูตรลับที่ 93	ไม่ใช่เพื่อนก็แชตหาได้ อย่าปล่อยให้พลาดการติดต่อ	175
สูตรลับที่ 94	ก่อนโพสต์อะไร อย่าลืมตั้งค่าทวิตไลน์ให้เป็นสาธารณะ	177
สูตรลับที่ 95	จัดกลุ่มคนเห็นโพสต์ในทวิตไลน์ มีพื้นที่ส่วนตัวให้ตนเอง	178
สูตรลับที่ 96	ข้อมูลที่ใช้อย่างน้อย ๆ ทำเป็นรูปไว้ ส่งไวกว่า	181
สูตรลับที่ 97	เก็บข้อความสำคัญด้วยฟังก์ชัน Keep	182
สูตรลับที่ 98	เปลี่ยนชื่อที่แสดงของลูกค้า ให้สามารถจำได้ง่ายขึ้น	184
สูตรลับที่ 99	ใช้ฟังก์ชันในิตช่วยจดจำเรื่องสำคัญของลูกค้า	185
สูตรลับที่ 100	รูปภาพที่ส่งให้ลูกค้า ควรตั้งค่าให้ความละเอียดสูง	186
สูตรลับที่ 101	หลีกเลี่ยงการโทรฟรีผ่าน LINE ใช้การส่งข้อความเสียงแทน	188
สูตรลับที่ 102	ตั้งกลุ่มติดต่อลูกค้า/ตัวแทนจำหน่าย ทุกฝ่ายไม่พลาดเรื่องสำคัญแน่นอน	189
สูตรลับที่ 103	Surprise ลูกค้า ด้วยการส่งของสมนาคุณผ่าน LINE	190



09 ปรับแต่ง LINE@ ให้ดี มีชัยไปกว่าครึ่ง 191

LINE@ เป็นแอปพลิเคชันในเครื่องของ LINE ที่คนทำธุรกิจส่วนใหญ่เริ่มหันมาใช้บริการเพื่อติดต่อสื่อสารกับลูกค้า เนื่องด้วยฟังก์ชันที่มากมายและสามารถทำอะไรได้หลายอย่างเหมือน LINE Official ของบริษัทยักษ์ใหญ่หรือคนมีชื่อเสียง แต่ก่อนใช้งานเพื่อให้ขายดี เรามาปรับแต่งหน้าตาของ LINE@ กันก่อน จะได้ดึงดูดความสนใจเมื่อลูกค้าแอดมา จนตัดสินใจซื้อสินค้า/บริการในที่สุด

- สูตรลับที่ 104 ลูกค้าจำชื่อแบรนด์และแอดมาได้ง่าย ถ้าใช้ไอดีแบบ Premium 193
- สูตรลับที่ 105 ขอรับรองบัญชีจาก LINE เพิ่มความน่าเชื่อถือให้ธุรกิจ 194
- สูตรลับที่ 106 สร้าง LINE@ หลายบัญชี ถ้าคุณมีหลายธุรกิจ 197
- สูตรลับที่ 107 ปรับแต่ง LINE@ ให้น่าสนใจ ลูกค้าแอดมาเมื่อไหร่ก็อยากซื้อ 199
- สูตรลับที่ 108 ใส่รายละเอียดของร้านพร้อมจัดการปลั๊กอิน 201

10 คำ LINE@ ให้นำสนใจ ใช้งานฟังก์ชันให้เกิดประโยชน์ ... 203

LINE@ มีฟังก์ชันการใช้งานที่เป็นประโยชน์มากมายสำหรับผู้ที่เปิดร้านออนไลน์หรือทำธุรกิจต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการ broadcast ข้อความ, การสร้างบัตรสะสมแต้มเพื่อจูงใจลูกค้า, การใช้คู่มือเพื่อสอบถามคุณ, การตอบกลับข้อความอัตโนมัติ และอีกหลายฟังก์ชันที่จะช่วยทำให้คุณประสบความสำเร็จ เมื่อรู้อย่างนี้แล้วก็อย่ามัวรอช้า รีบมาใช้ LINE@ เพื่อเพิ่มยอดขายกันดีกว่า

สูตรลับที่ 109	ชวนเพื่อนใน LINE ให้มาติดตาม LINE@	204
สูตรลับที่ 110	โปรโมต LINE@ ด้วยลิงก์, QR Code และไอดี	205
สูตรลับที่ 111	ลูกค้าเพิ่งแอดมา อย่าลืมส่งข้อความไปต้อนรับ	206
สูตรลับที่ 112	ถ้าไม่สะดวกตอบแชตลูกค้า ให้ตั้งค่าตอบกลับอัตโนมัติ	208
สูตรลับที่ 113	จะตอบแชตเองหรือระบบตอบให้ก็ได้ทั้งนั้น	210
สูตรลับที่ 114	broadcast ข้อความ แจ้งข่าวสารแต่เรื่องดีดี	212
สูตรลับที่ 115	broadcast ให้ถูกเวลา สามารถตั้งค่าล่วงหน้าได้	214
สูตรลับที่ 116	บัตรสะสมแต้มแลกของรางวัล กระตุ้นการกลับมาซื้อซ้ำจากลูกค้า	215
สูตรลับที่ 117	ส่งเสริมการขายด้วยการใช้คู่มือ	218
สูตรลับที่ 118	สมัครแพ็คเกจรายเดือน เพิ่มประสิทธิภาพการใช้งาน	220
สูตรลับที่ 119	ใส่ภาพขนาดใหญ่แถมยังฝัง URL ได้ด้วย Rich Message	222
สูตรลับที่ 120	เก็บข้อมูลจากสถิติที่ได้มา ไว้พัฒนาธุรกิจให้เติบโต	224
สูตรลับที่ 121	ดูแลคนเดียวไม่ไหว เพิ่มแอดมินคนใหม่เข้ามาช่วย	225



Content Marketing ไม่ใช่แค่ข้อความที่เราโพสต์ขายสินค้า/บริการเพียงอย่างเดียว แต่ยังรวมถึงการตอบคำถามลูกค้าและทุกอย่างที่สื่อสารออกไป ไม่ว่าจะเป็นเบื้องหน้าที่ทุกคนเห็นหรือข้อความส่วนตัวที่รู้กันแค่เฉพาะกับลูกค้าบางคน ก็ล้วนเป็น Content Marketing ทั้งสิ้น ดังนั้นจึงต้องให้ความสำคัญ เพราะนี่คือหัวใจในการขายของออนไลน์ ที่ช่วยให้ลูกค้ามองเห็นภาพธุรกิจของเราจนเกิดการตัดสินใจซื้อในที่สุด

สูตรลับที่ 122	เพิ่งเปิดร้านใหม่ ต้องโพสต์ให้เยอะๆ	230
สูตรลับที่ 123	ถึงร้านเดิบโตแคไหน ก็ต้องเคลื่นไหว Content อยู่เสมอ	231
สูตรลับที่ 124	รู้จักกลุ่มเป้าหมาย แล้วสร้าง Content ให้โดนใจพวกเขา	232
สูตรลับที่ 125	Content ที่ใช้ต้องน่าติดตาม กระชับ และเข้าใจง่าย	234
สูตรลับที่ 126	ทุก Content ต้องมีจุดประสงค์หลักที่ชัดเจน	235
สูตรลับที่ 127	โพสต์ให้หลากหลาย วัตถุประสงค์ที่ว่า Content แบบไหนโดนใจลูกค้า	237
สูตรลับที่ 128	เริ่มต้น Content ให้คนอยากติดตาม	238
สูตรลับที่ 129	คีย์เวิร์ดหรือใจความสำคัญ ต้องอยู่บรรทัดแรกๆ	240
สูตรลับที่ 130	อย่าก็อปปี้ใคร ไม่ว่า Content ไหนก็ต้องสร้างเอง	242
สูตรลับที่ 131	เลือกช่วงเวลาในการโพสต์ Content ให้เหมาะสม	243
สูตรลับที่ 132	ไม่ว่าจะโพสต์อะไรก็ตาม ต้องใส่ข้อความอธิบายทุกครั้ง	244
สูตรลับที่ 133	ถ้า URL ไหนยาวเกินไป ใช้ Goo.gl แปลงให้สั้นลง	245
สูตรลับที่ 134	โพสต์ Content ที่ทำให้เกิดปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า	247
สูตรลับที่ 135	ตอบกลับลูกค้าด้วยดีและโดยไว โดยเฉพาะหน้าไม้ค์ที่ทุกคนมองเห็น	248
สูตรลับที่ 136	ไม่ว่าจะเป็น Content เกี่ยวกับอะไร อย่าลืมโยงเข้าการขายด้วยทุกครั้ง	249
สูตรลับที่ 137	โปรโมต Content ให้คนเห็นกันทั่วๆ	250

12 โปสต์ขายยังโง่ ให้คนเห็นแล้วอยากซื้อ 251

แม้ว่าจะเป็นสินค้าแบบเดียวกันและราคาเท่ากัน แต่บางร้านขายดีมีคนซื้อจำนวนมาก ในขณะที่บางร้านแทบจะไม่มีลูกค้าเลย การโปสต์ขายสินค้า/บริการให้น่าสนใจจนคนเห็นแล้วอยากซื้อจึงมีความสำคัญมาก เพราะต่อให้สินค้า/บริการดี, มีคุณภาพ, ราคาถูก แต่เจ้าของร้านยังคงลูกค้าเป็นอย่างดี แต่ถ้าโปสต์ขายไม่น่าสนใจ ก็ยากที่ลูกค้าจะเข้ามาเลือกซื้อจนได้เห็นสิ่งดีๆ ที่ร้านของเรามี

สูตรลับที่ 138	รายละเอียดของสินค้า/บริการ ตัองใสให้ครบถ้วน	252
สูตรลับที่ 139	เริ่มต้นด้วยจุดเด่นของสินค้า ส่วนรายละเอียดตามมาตอนหลัง	253
สูตรลับที่ 140	เสนอขายอย่างตรงไปตรงมา อย่าโฆษณาสินค้าเกินความจริง	255
สูตรลับที่ 141	ภาพสินค้าต้องโดดเด่น ใครผ่านมาเห็นก็อยากซื้อ	256
สูตรลับที่ 142	เป็นดวงตาแทนลูกค้า ถ่ายภาพมาครบทุกมุม	258
สูตรลับที่ 143	สินค้ามีจุดเด่น/ตำแหน่งตรงไหน ชูมันเข้าไปให้ชัด ๆ	259
สูตรลับที่ 144	องค์ประกอบของภาพสำคัญ การจัดวางนั้นต้องดูดี	260
สูตรลับที่ 145	ใช้ฟรีเซ็นเตอร์ช่วยกระตุ้นยอดขาย	262
สูตรลับที่ 146	ไม่ต้องดังก็เป็นฟรีเซ็นเตอร์ได้ แค่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายก็พอ	263
สูตรลับที่ 147	ขายงานฝีมือหรือบริการ ตัวอย่างผลงานต้องมี	264
สูตรลับที่ 148	ใช้คลิปวิดีโอช่วยโปสต์ขาย สะกดให้ลูกค้าต้องหยุดดู	265
สูตรลับที่ 149	โพสตรีวิวจากลูกค้าเสริมความมั่นใจ ลูกค้าใหม่ๆ เห็นแล้วกล้าซื้อ	266
สูตรลับที่ 150	ตั้งราคาขายให้น่าสนใจ พยายามเพิ่มทางเลือกให้ลูกค้า	268
สูตรลับที่ 151	จัดโปรโมชันให้ลูกค้า ใครผ่านมาเห็นก็อยากซื้อ	269
สูตรลับที่ 152	ไม่ใช่แค่โพสต์ที่น่าสนใจ แต่ต้องให้อ่านแล้วสบายตา	270



13 หลากหลายวิธีโปรโมต ลุยโลดก้าวอยากขายดี 271

ต่อให้สินค้าดีแค่ไหน แต่ถ้าไม่มีใครรู้จัก ก็ยากที่จะขายได้และขายดี การโพสต์ขายใน Social ที่เราเปิดร้านอย่างเดียวไม่เพียงพอ จะรอตั้งรับให้ลูกค้าผ่านมาเห็นก็ไม่ว่าจะเป็นเมื่อไหร่ ดังนั้นเราต้องเป็นฝ่ายรุกและบุกไปหาลูกค้าเอง โดยการโปรโมตร้านให้เป็นที่รู้จักด้วยวิธีการต่างๆ เพราะนั่นคือโอกาสในการขายที่สามารถสร้างได้ด้วยตัวเอง

สูตรลับที่ 153	ส่งคำเชิญให้คนใกล้ตัว ชวนพวกเขามาติดตาม	272
สูตรลับที่ 154	ทุกสื่อในมือที่มี โปรโมตทุกที่ให้คนรู้	273
สูตรลับที่ 155	จะโปรโมตด้วยการแท็กใคร อย่าลืมไปขออนุญาตเขาก่อน	274
สูตรลับที่ 156	แค่พื้นที่ของเราไม่พอ ต้องออกไปโปรโมตที่อื่นบ้าง	275
สูตรลับที่ 157	อย่าฝากร้านให้คนรำคาญใจ แต่ใช้วิธีโปรโมตแบบเนียนๆ	277
สูตรลับที่ 158	เปิดร้านใน Social ทั้งที่ ไม่ลงโฆษณาใน Social ได้ไง	278
สูตรลับที่ 159	Google AdWords ช่วยได้ คนเสิร์ช Google เมื่อไหร่ก็ต้องเจอ	279
สูตรลับที่ 160	มองหาเว็บไซต์ชื่อดัง แล้วลงโฆษณาให้ปังไปเลย	280
สูตรลับที่ 161	จ้าง Page ดังหรือคนมีชื่อเสียงช่วยโปรโมต	281
สูตรลับที่ 162	สร้างกลุ่มใน Facebook รวมคนซื้อและคนขายเข้าด้วยกัน	282
สูตรลับที่ 163	เปิดอีก Social ที่เนื้อหาหลักไม่เกี่ยวกับการขาย	283
สูตรลับที่ 164	ทำคลิปวิดีโอแล้วโพสต์ลง YouTube	284
สูตรลับที่ 165	จัดกิจกรรมให้คนแชร์โพสต์ โปรโมตแบบให้คนมีส่วนร่วม	285
สูตรลับที่ 166	สร้างพันธมิตรในโลกออนไลน์ ใครขายอะไรช่วยกันโปรโมต	286

สิ่งที่ยากที่สุดในการขาย คือการปิดการขายให้ลูกค้าสั่งซื้อพร้อมชำระค่าสินค้า/บริการ หลายครั้งที่ลูกค้าบอกว่าสนใจหรือแจ้งว่าจะซื้อ แต่สุดท้ายกลับไม่ยอมชำระเงินหรือบางคนก็เงียบหายไป โดยไม่แจ้งเหตุผลว่าเป็นเพราะอะไร ถ้ามีแต่คนสนใจแต่ไม่สามารถปิดการขาย เราก็ไม่มีรายได้อยู่ดี ลองมาดูกันว่าวิธีใดบ้างที่ช่วยให้เราสามารถปิดการขายและลูกค้ายอมจ่ายเงิน

สูตรลับที่ 167	รับฟังความต้องการของลูกค้าให้เข้าใจ แล้วโฟกัสไปที่สิ่งนั้น	288
สูตรลับที่ 168	ใช้ภาษาเดียวกับลูกค้า ให้เขารู้สึกว่าเราคือพวกเดียวกัน	290
สูตรลับที่ 169	จริงใจกับลูกค้า แนะนำสิ่งที่เป็นประโยชน์ให้เขา	291
สูตรลับที่ 170	ใช้คำถามเปิดการขาย แล้วปิดท้ายด้วยคำตอบที่ตอบโจทย์ความต้องการ	293
สูตรลับที่ 171	ลูกค้าลังเลเมื่อไหร่ ยกตัวอย่างคนที่ซื้อไปใช้ทันที	294
สูตรลับที่ 172	หลอกถามความกังวลของลูกค้า เพื่อนำมาสร้างความมั่นใจให้ตรงจุด	295
สูตรลับที่ 173	ลูกค้าถามอะไร ต้องตอบให้ตรงประเด็น	296
สูตรลับที่ 174	ปิดการขายด้วยการยื่นข้อเสนอ เมื่อเจอลูกค้าต่อราคา	297
สูตรลับที่ 175	เร่งเร้าได้ แต่ลูกค้าต้องไม่รู้สึกว่าคุณกดดัน	298
สูตรลับที่ 176	ใช้ “เวลา” เป็นตัวเร่งปิดการขาย	299
สูตรลับที่ 177	ปิดการขายด้วยสิทธิพิเศษต่างๆ	300
สูตรลับที่ 178	ลูกค้าไม่พร้อมจ่าย ให้มีตัวเขาไว้ก่อน	301
สูตรลับที่ 179	ไม่ต้องถึงกับขอร้องลูกค้า แต่ทำให้เขารู้สึกว่าเป็นคนพิเศษ	302



15 วิธีป้องกันและแก้ไขปัญหา จากคุณลูกค้าผู้น่ารัก ... 303

คนเปิดร้านผ่าน Social คงเคยเห็นคำว่า “ลูกค้าผู้น่ารัก” ผ่านตากันมาบ้าง คำนี้มักใช้เรียกลูกค้าที่ทำให้เราต้องปวดหัวกับการแก้ไขปัญหามากกว่าจะเกิดจากลูกค้าหรือตัวเราเองก็ตาม จนบางครั้งรู้สึกเหมือนเจอทางตันไม่รู้ว่าจะทำยังไงดี มาดูกันว่าเราจะผ่านเรื่องชวนปวดหัวเหล่านี้ไปอย่างไร เพราะบางเรื่องก็สามารถป้องกันไม่ให้เกิดได้ตั้งแต่แรก ส่วนเรื่องไหนที่ก็เกิดปัญหาไปแล้ว มาดูแนวทางแก้ไขกัน

สูตรลับที่ 180	ดูแลใส่ใจลูกค้า อย่าปล่อยให้เขาต้องรอนาน	304
สูตรลับที่ 181	ป้องกันปัญหา ด้วยการกำหนดกฎกติกาให้ชัดเจนตั้งแต่แรก	305
สูตรลับที่ 182	คิดให้ดีกว่าคนอื่นเงินลูกค้า ถ้าเกิดว่าเขาเปลี่ยนใจโดยเราไม่ผิด	306
สูตรลับที่ 183	ตรวจเช็คเงินให้ดีกว่าคนอื่นส่งออกไป ลูกค้าเจ้าเล่ห์มากมายจงหลอกเรา	307
สูตรลับที่ 184	ใช้ตัวช่วยจากธนาคารและเศษสตางค์ตรวจสอบยอดเงิน	308
สูตรลับที่ 185	ลูกค้าอยากได้สินค้า/บริการใดๆ เราจัดให้แต่คิดเงินเพิ่ม	309
สูตรลับที่ 186	ไม่ส่งสินค้าผ่านไปรษณีย์ก็ได้ ถ้าลูกค้าอยากให้ส่งด้วยวิธีอื่น	310
สูตรลับที่ 187	เช็คสินค้าให้ดีกว่าคนอื่นส่งไป อย่าให้มีอะไรผิดพลาด	311
สูตรลับที่ 188	Print ที่อยู่แปะลงไป ป้องกันไม่ให้ส่งผิดบ้าน	312
สูตรลับที่ 189	ลดราคาได้ แต่อย่าให้ต้องขาดทุน	313
สูตรลับที่ 190	กำหนดเวลาในการจองสินค้า อย่าให้เสียโอกาสในการขาย	314
สูตรลับที่ 191	งานดีกว่ายังงี้ ชี้แจงไปเมื่อลูกค้าบ่นว่าแพง	316
สูตรลับที่ 192	ทำความเข้าใจกับลูกค้าก่อนเริ่มงานเสมอ	318
สูตรลับที่ 193	ตั้งสติรับมือกับปัญหา เมื่อถูกลูกค้าประจานใน Social	319
สูตรลับที่ 194	อย่าประจานลูกค้า แต่สามารถเล่าเรื่องได้	320

ชื่อ



ใน

สูตรลับ ขายดี

Facebook + Social



เลขหมู่ 658.872
ธบ 360
2559
เลขทะเบียน 20255
วันที่ 23 มิ.ย. 2560

116791

 สำนักพิมพ์นี้เป็นสมาชิกสมาคมผู้จัดพิมพ์
และผู้จำหน่ายหนังสือแห่งประเทศไทย
แนะนำหรือวิจารณ์หนังสือเล่มนี้ได้ที่
www.thaibookrecommend.com

ณัฐวศา สุทธิธาดา *เขียน*

natwasa@witty.net

วิทยา ต่อศรีเจริญ *บรรณาธิการ*

witty@witty.net

สำนักหอสมุดและศูนย์สารสนเทศวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี

1

3