



กลยุทธ์และวิธีขาย ให้รวยได้จริงที่ Lazada



เปิดร้านคงไม่ใช่เรื่องยาก แต่จะทำอะไรให้ขายดี มีการเติบโตต่อเนื่อง ซึ่งคุณอาจเคยใช้หลายวิธีแต่ก็ไม่ได้ผล
กลับมาเริ่มต้นอย่างเข้าใจ ครบถ้วนทั้งสาระและประสบการณ์จากผู้สอนที่เป็น Certified Trainer Program Lazada
รับรองโดย Lazada University (เป็นผู้สอนในคลาสแรกที่ Lazada เปิดคอร์สอย่างเป็นทางการ)

โดย **อรรถพล กิตติธรรมสาร (P'Friend Train Lazada)** คำนิยม **สุพิชเชษฐ์ เภาะนิบ**

M-MONEY
make more money

กลยุทธ์และวิธีขาย ให้รวยได้จริงที่

Lazada



ผู้แต่ง :

อรรถพล กิตติธรรมสาร
friendly2523@gmail.com

บรรณาธิการ :

ชนะ เทศทอง
chana_t@idcpremier.com

GRAPHIC DESIGNS :

वलันต์ พึ่งพูลผล, ยุทธนา เกิดประดิษฐ์

PAGE LAYOUT :

กมลชนก ชัยสาครสมุทร

PROOFREADER :

สุนทรี บรรลือศักดิ์

PUBLISHING COORDINATORS :

วรพล ณธิกุล, สุพัตรา อาจปรุ, พิพัฒน์ อ้อสลิติย์

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดย

บริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด
200 หมู่ 4 ชั้น 19 ห้อง 1901
จัสมินอินเตอร์เนชั่นแนลทาวเวอร์
ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทรศัพท์ 0-2962-1081 (อัตโนมัติ 10 คู่สาย)
โทรสาร 0-2962-1084

ร้านค้าและตัวแทนจำหน่าย

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

สมาชิกสัมพันธ์

โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 ต่อ 121
โทรสาร 0-2962-1084

พิมพ์ครั้งที่ 1 มิถุนายน 2562**ข้อมูลทางบรรณานุกรม :**

อรรถพล กิตติธรรมสาร
กลยุทธ์และวิธีขาย ให้รวยได้จริงที่ Lazada
นนทบุรี : ไอดีซีฯ, 2562
330 หน้า

1. การตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์**I ชื่อเรื่อง**

658.8

ISBN 885-916-100-658-9

2 4 6 8 10 9 7 5 3 1

ราคา 295 บาท

เครื่องหมายการค้าอื่นๆ ที่อ้างถึงเป็นของบริษัทอื่นๆ

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537
โดยบริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด ห้ามลอกเลียนไม่ว่า
ส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ ไม่ว่าในรูปแบบใดๆ
นอกจากจะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจาก
ผู้จัดพิมพ์เท่านั้น

บริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด จัดตั้งขึ้นเพื่อเผยแพร่ความรู้
ที่มีคุณภาพสู่ผู้อ่านชาวไทย เรอินดิรับงานเขียนของ
นักวิชาการและนักเขียนทุกท่าน ท่านผู้สนใจกรุณาติดต่อ
ผ่านทางอีเมลที่ infopress@idcpremier.com หรือทาง
โทรศัพท์หมายเลข 0-2962-1081 (อัตโนมัติ 10 คู่สาย)
โทรสาร 0-2962-1084

บรรณาธิการ

ถ้าคุณผู้อ่านหยิบหนังสือเล่มนี้มาลองเปิดอ่านดู แสดงว่ามีความสนใจใน Lazada อยู่แล้ว ดังนั้น ในฐานะบรรณาธิการหนังสือเล่มนี้ จะขอชี้ประเด็นที่เป็นจุดขายของหนังสือเล่มนี้ที่มีความเหนือชั้นกว่าเล่มอื่นๆ ที่วางขายอยู่ข้างๆ กันบนแผงหนังสือ

ประการแรก เนื้อหาในหนังสือเล่มนี้มาจากคอร์สสอนออนไลน์ของผู้เขียนเอง ซึ่งแน่นอนว่าผู้เขียนต้องประสบความสำเร็จใน Lazada รวมถึงผ่านการเทรดคนที่น่าสนใจ มีความต้องการประสบความสำเร็จเช่นเดียวกับผู้เขียน

ประการที่สอง ปกติแล้วผู้เขียนที่ทำคอร์สสอนไลน์มักจะกักเนื้อหาไว้บางส่วนเพื่อให้ผู้อ่านตามไปลงเรียนคอร์สสอนออนไลน์ แต่สำหรับเล่มนี้วัตถุประสงค์คือ นำไปประกอบการสอนในคอร์สออนไลน์ จึงไม่แตกต่างกับการลงเรียนคอร์สสอนไลน์ แค่มั่นใจได้กับผู้อ่านไม่ได้แค่นั้นเอง

ประการสุดท้าย ผู้เขียนเป็น Certified Trainer Program Lazada รุ่นแรกที่ Lazada รับรองและได้เปิดสอน Lazada อย่างเป็นทางการคนแรกของประเทศไทย อีกทั้งยังส่งต้นฉบับไปให้ Lazada ตรวจสอบ และได้รับคำนิยมโดย รองประธานบริหารอาวุโสฝ่ายพัฒนารัฐกิจผู้ประกอบการรายย่อย Lazada คุณสุพิชเชษฐ์ เภาวะนิต

ทั้งสามประการที่กล่าวมา น่าจะเพียงพอให้คุณผู้อ่านรับทราบถึงความแตกต่างของหนังสือเล่มนี้ กับหนังสือ Lazada เล่มอื่นๆ หวังว่าท่านผู้อ่านจะได้รับประโยชน์สูงสุดจากหนังสือเล่มนี้แน่ครับ

ชนะ เทศทอง

บรรณาธิการ

คำนิยม

สำหรับหนังสือเล่มนี้ผมเชื่อว่า ทุกคนที่ได้อ่านจะรู้สึกถึงแรงบันดาลใจ และเป็นเหมือนผู้ช่วยก้าวแรก ให้กับผู้ที่อยากจะเริ่มต้นธุรกิจอีคอมเมิร์ซ เพราะหลายท่านคงเคยรู้สึกว่ายากจะเริ่มทำธุรกิจของตนเอง แต่ไม่รู้จะเริ่มอย่างไร หนังสือเล่มนี้มีคำตอบครับ

หนังสือเล่มนี้คงไม่ได้เป็นประโยชน์กับเพียงผู้ที่อยากจะขายสินค้า แต่บ่อยครั้งที่ผู้ที่รักการช้อปปิ้งก็อาจจะอยากผันตัวมาเป็นผู้ขาย เพราะในยุคนี้ต้องยอมรับครับว่า ถนนทุกสายต่างมุ่งเข้าสู่ “อีคอมเมิร์ซ” อย่างแท้จริง

ทุกๆ หน้าของหนังสือเล่มนี้ พยายามถ่ายทอดประสบการณ์ตรงของผู้ขาย Lazada ที่มากด้วยประสบการณ์ในทุกแง่มุม พยายามถ่ายทอดเรื่องราวที่ใครหลายคนบอกว่ายาก ให้ออกมาเข้าใจง่ายต่อผู้อ่าน คุณเฟรนด์คือหนึ่งผู้ขายที่ประสบความสำเร็จกับLazadaและยังเป็นหนึ่งในLazStarที่ถูกคัดเลือกให้เป็นผู้เชี่ยวชาญการฝึกสอนที่ผ่านการรับรองจาก Lazada และ Taobao University นอกเหนือไปจากนั้น คุณเฟรนด์ยังเป็นผู้ที่มีทักษะในการสอนและมีเทคนิคในการเล่าเรื่องที่ซับซ้อนให้เข้าใจง่ายขึ้น

หนังสือเล่มนี้ได้สรุปเนื้อหาและประเด็นความรู้พร้อม ตั้งแต่การเริ่มต้นตั้งชื่อสินค้า การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่จดจำ การใช้เครื่องมือต่างๆ ที่ออกแบบมาให้ผู้ขายบน Lazada การออกแบบร้านค้าด้วย Tools ต่างๆ การวิเคราะห์ธุรกิจ การตลาดแบบออนไลน์ การพัฒนาคุณภาพร้านค้า การเงิน และการส่งของแบบ Eco E-Commerce รวมถึงเทคนิคดีๆ ที่สามารถนำไปต่อยอดในการทำธุรกิจออนไลน์ได้อย่างครบครัน ให้คุณได้เตรียมตัวเข้าสู่โลกแห่งอีคอมเมิร์ซได้อย่างมั่นใจ เพราะ Lazada เชื่อว่า ไม่มีผู้ขายรายใดที่เลิกกันไปที่จะเติบโต และไม่มีแบรนด์ใดที่ใหญ่เกินสำหรับการเป็นสุดยอดธุรกิจออนไลน์ (Super eBusiness)

#หากพร้อมแล้ว ลงมือเลยครับ

สุพิชเชษฐ์ เภาวะนิต (ไมค์)

รองประธานบริหารอาวุโสฝ่ายพัฒนาธุรกิจผู้ประกอบการรายย่อย Lazada

คำนิยม

ผมอยู่ในแวดวงการขายสินค้าออนไลน์มาเกือบ 10 ปี เริ่มขายของออนไลน์ตั้งแต่ยังไม่รู้เรื่องอะไรเกี่ยวกับโลกออนไลน์เลย จนตอนนี้ธุรกิจในส่วนของการออนไลน์อยู่ตัวดีแล้ว เรียกว่าประสบความสำเร็จในระดับที่น่าพอใจ ถ้าไม่ให้อ้อมตัวจนเกินไป ก็เรียกว่า อยู่ในระดับกล้าแนะนำคนที่กำลังจะเริ่มขายของออนไลน์ได้เต็มปากว่า ถ้าอยากเริ่มต้นศึกษาด้วยตัวเอง จะต้องทำอะไร หรือถ้าจะเรียน? ควรเรียนวิชาไหน กับใคร??

ถ้าเป็นเรื่อง Lazada ก็นึกถึงคนนี้นั่นคนเดียวครับ โค้ชพีเพรนด์ เทรน Lazada...

เพราะอะไรจึงนึกถึง โค้ชพีเพรนด์??

ผมถือว่าตัวเองโชคดีที่ได้เจอครูบาอาจารย์สายออนไลน์ที่ดี ทำให้ได้อยู่ในกลุ่มคนที่เฝ้าหาความรู้ และคอยช่วยแนะนำ ส่งเสริมกันและกัน หนึ่งในคนที่ผมรู้จักและชื่นชมคือ โค้ชพีเพรนด์คนนี้แหละครับ หลายๆ คนที่ได้รู้จักโค้ชเพรนด์ จะรู้ว่าโค้ชเป็นคนอารมณ์ดี จริงใจ และเป็นคนเสมอต้นเสมอปลายมากที่สุดคนนึง

สิ่งที่โดดเด่นอีกอย่างนึงของโค้ชเพรนด์คือ หากจะทำอะไรแล้ว ตั้งใจ ลงมือทำจริง เจาะลึกไปถึงแก่นของสิ่งที่ตัวเองสนใจ ที่สำคัญที่สุดคือ น้ำใจในการแบ่งปันบอกต่อความรู้นั้นให้กับคนอื่นฯ โค้ชเป็นคนแบบนี้มาตั้งแต่ไหนแต่ไรแล้ว ก่อนที่จะมาสอน Lazada เต็มตัวอย่างทุกวันนี้

วันนี้โค้ชเพรนด์ออกหนังสือเล่มที่อยู่ในมือของคุณผู้อ่านขณะนี้ เป็นเหมือนผลึกที่ตกตะกอนมาอย่างดีที่สุดแล้ว ทั้งจากการลงมือทำเอง และจากการโค้ชซึ่งให้คนอื่นฯ ได้พบกับความสำเร็จบน Lazada เทคนิคไหนทำแล้วได้ผลลัพธ์ที่ใครทำตามก็ได้ผลสำเร็จเหมือนๆ กัน ถูกบรรจุไว้ในหนังสือเล่มนี้เรียบร้อยแล้ว เหลือเพียงรอคนที่อยากจะสำเร็จลงมือศึกษาและทำตามเท่านั้น

ที่สำคัญการได้รู้จักโค้ชพีเพรนด์แค่ครั้งเดียว ก็สามารถปรึกษากับโค้ชพีเพรนด์ได้ตลอดไป You will never walk alone!!

โค้ชจะมีการอัปเดตเทคนิคใหม่ๆ ให้เสมอ เพราะ Lazada เองก็มีการอัปเดตลูกเล่นใหม่ๆ ให้ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา เพื่อจะเป็นผู้นำในตลาด E-Marketplace ของเมืองไทยไปอีกนานเท่านั้น ดังนั้น ติดตามโค้ชพีเพรนด์กันให้ดีๆ นะครับ เริ่มต้นง่ายๆ ที่หนังสือในมือเล่มนี้ของคุณได้เลย

พิศิษฐ์ ขวนะสุนทรพจน์

ผู้บริหารสำนักพิมพ์ธรรมทาน

CEO ของ Havilah Serum Shampoo

คำนิยม

ผมรู้จักกับเฟรนด์มาตั้งแต่ก่อนที่เขาจะทำ Lazada เฟรนด์เป็นตัวแทนของคนค้าขายออนไลน์ที่กระตือรือร้นในการค้นคว้าหาความรู้ใหม่ๆ และพัฒนาตัวเองอย่างสม่ำเสมอ ตามยุคสมัยของโลกออนไลน์ที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาสำหรับผมแล้ว สิ่งหนึ่งที่โดดเด่นมากของเฟรนด์ก็คือ เขาเป็นคนที่ละเอียดกับการทำงาน แม้บางครั้งจะทำให้เดินเข้าไปน้อยสัปดาห์สองสัปดาห์ แต่ว่าแต่ละสัปดาห์ของเขาก็มั่นคงและปูพื้นฐานที่แข็งแรง จนทำให้เติบโตได้อย่างรวดเร็วในช่วงหลัง และจุดเด่นเหล่านี้ก็มาอยู่ในคอร์สสอน Lazada ของเฟรนด์ รวมถึงหนังสือเล่มนี้ด้วย เพราะเนื้อหาที่เฟรนด์เลือกมานั้น เป็นสิ่งที่เฟรนด์เคยทำมาทั้งหมดแล้วโดยละเอียด เป็นสิ่งที่ผู้เคยเรียนคอร์สของเฟรนด์สามารถสัมผัสได้จริง และผมเชื่อว่าผู้อ่านหนังสือเล่มนี้จะสัมผัสความรู้ที่เดียวกันนี้ได้เช่นกัน

นี่คือหนังสือที่ผมไม่พลาดที่จะหาซื้อมาก่อนเปิดร้านใน Lazada อย่างแน่นอน

ตัวอย่าง

ดร.เอกสิทธิ์ เทียมแก้ว

- อาจารย์ประจำภาควิชาวิทยาการคอมพิวเตอร์และเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยนเรศวร จังหวัดพิษณุโลก
- Co-founder เว็บไซต์ DigiTide.co
- ผู้ดูแลหลักสูตร Mini MBA: Digital Marketing ให้กับบริษัทในเครือกรุงเทพมหานคร
- ที่ปรึกษาอิสระด้านการตลาดออนไลน์ให้กับธุรกิจและแบรนด์ต่างๆ
- วิทยากรบรรยายในเนื้อหาด้าน Digital Marketing, Technology and Transformation ให้กับหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

คำนิยม

ในยุคที่ผู้บริโภคทุกคนเปลี่ยนจากผู้ซื้อสินค้า กลายมาเป็นผู้ขายสินค้าเองมากขึ้นเรื่อยๆ แน่แน่นอนครับว่า หากเราเป็นผู้ขายสินค้า เราจะรู้สึกว่ามีคู่แข่งเกิดขึ้นมากมาย สินค้าขายได้ยากขึ้น กว่าการขายลดน้อยลง เช่นเดียวกันว่าหากเราเริ่มจะเห็นโอกาสในโลกออนไลน์ว่า สามารถเข้ามาทำธุรกิจและหาเงินจากมันได้ เราก็กระโจนเข้ามาเป็นคู่แข่งกับผู้ขายคนอื่น ๆ อีกมากมายที่เขาอยู่มาก่อน และหวังว่าเราจะทำเงินได้อย่างพวกเขาบ้าง

2 กลุ่ม 2 ความคิดแบบนี้ มักจะเกิดผลลัพธ์ทางการตลาดเสมอ ไม่ว่าจะคู่แข่งเพิ่ม สินค้าถูกตัดราคา ทำไมร้านนี้ขายดี ร้านนี้ขายไม่ดี ทั้งที่สินค้าอยู่ในกลุ่มเดียวกัน หรือแม้แต่กระทั่งสงครามโปรโมชั่น ลด แลก แจก แถมออกมาสู้รบกัน เพื่อแย่งชิงลูกค้า

ดังนั้น สิ่งจำเป็นในโลกยุคใหม่ ที่จะทำให้ร้านค้าออนไลน์เอาตัวรอดได้ในยุคที่ใคร ๆ ก็ขายออนไลน์กันได้ คงจะเป็นเรื่องของความรู้ที่ถูกต้องเป็นสิ่งสำคัญที่สุด และเหนือสิ่งอื่นใด ผมเชื่อว่า “ความลับทางการค้า” นั้นเป็นเทคนิคสำคัญที่ร้านค้าขายดีมีมาก ๆ นำมาใช้ประยุกต์ต่อยอดธุรกิจให้เขาเสมอ

หนังสือเล่มนี้ได้นำเสนอ Platform Lazada ที่ทุกคนสามารถมาขายของในนี้ได้ ทุกคนหาเงินกับมันได้ แต่มีไม่น้อยที่เปิดร้านไปแล้วกลับไม่มียอดขายที่พอจะยึดเป็นอาชีพที่มั่นคงได้

แต่มีอีกหลายคนที่สามารถสร้างเนื้อสร้างตัวได้ด้วยระยะเวลาอันสั้น จากการขายของใน Lazada และสามารถสร้างความแตกต่างชนิดที่ว่า มียอดขายต่อวันกันเป็นหลายแสนบาท “ความลับของวิธีการทำธุรกิจ” นั้นคุณสามารถหาอ่านได้จากหนังสือเล่มนี้ ที่จะคอยเป็นไกด์ไลน์ให้คุณนำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างเหมาะสมในสถานการณ์ปัจจุบัน

ผมได้มีโอกาสรู้จักกับผู้แต่งหนังสือตั้งแต่ที่ยังไม่เริ่มต้นใน Lazada จนถึงวันนี้ประสบความสำเร็จใน Platform แห่งนั้นจนได้รับ Certificate จาก Lazada ว่าเป็นผู้ที่มีความรู้ความสามารถในการประยุกต์ใช้เครื่องมือได้เป็นอย่างดี

ผู้แต่งได้อธิบายจนหมดว่า “ทำอะไรจะขายดี”, “ทำอะไรจะดีกว่าร้านอื่น”, “ทำอะไรจะค้นหาสินค้าที่ขายดีบน Lazada”, “ในช่วง Promotion กวาดยอดขายหลายล้านได้อย่างไร”

บางครั้งเรื่องพวกนี้หากคุณลองเปิดใจได้ศึกษาเทคนิคต่างๆ แล้วลองไปปรับให้เข้ากับธุรกิจ ผมเชื่อได้อย่างเต็มหัวใจเลยว่า ร้านค้าเล็กๆ ของคุณใน Lazada จะสร้างยอดขายที่ยิ่งใหญ่ให้กับคุณตลอดไป

Dr.Date

รชต ธรรมรัตน์

ผู้แต่งหนังสือ ขายออนไลน์ ทำอย่างไรไม่รวย (สักที)

คำนิยม

ในยุคที่โลกธุรกิจมีการเปลี่ยนแปลงมากที่สุดเท่าที่เคยมีมา ธุรกิจออนไลน์เริ่มทำयाากขึ้น หลายธุรกิจล้มหายตายจาก แม้แต่ธุรกิจใหญ่โตที่เราเคยคิดว่าจะอยู่กับเราทั้งชีวิต ก็เป็นเพียงอดีตที่ขมขื่นหากปรับตัวเข้ากับยุคนี้ไม่ทัน

ยุคนี้ถูกขนานนามว่า “ยุคดิจิทัล” ซึ่งนักธุรกิจคนใดปรับตัวไม่ทันจะร่วงรายได้ในช่วงพริบตา แต่หากปรับตัวไม่ได้อาจเป็นเพียงเหยื่อของเทคโนโลยี ซึ่งปรับตัวรวดเร็วและกระทบกับการใช้ชีวิตประจำวันเป็นอย่างมาก

การค้าขายบนโลกออนไลน์ กลายเป็นหัวใจสำคัญสำหรับการอยู่รอดและเติบโตของนักธุรกิจยุคใหม่ Lazada เข้ามามีบทบาทกับธุรกิจยุคดิจิทัลเป็นอย่างมาก โดย Lazada ถือเป็นแพลตฟอร์ม Marketplace ขนาดใหญ่ที่สุดในไทย ซึ่งผู้ซื้อและผู้ขายสามารถมาเจอกันได้ที่นี่ โดย 5 เหตุผลที่คนนิยมใช้ Lazada มีดังนี้

1. ค้นหาสินค้าได้ใน Google จะพบเจอแต่เว็บไซต์ Lazada
2. สินค้าใน Lazada มีเยอะมาก และราคาถูกกว่าที่อื่น
3. เงื่อนไขการรับประกันยาวนาน ทำให้ลูกค้าเห็นใจ Lazada บ่อยมาก
4. ระบบ Feedback ที่มีคุณภาพ ทำให้ลูกค้าสบายใจได้เวลาขอป้ังผ่าน Lazada
5. แปรนต์เป็นที่จดจำและรับรู้ เนื่องจากเป็นเจ้าแรกในไทย

โดยพี่เฟรนด์ถือเป็นผู้เชี่ยวชาญ Lazada ตัวจริง ซึ่งมีประสบการณ์ตรงทั้งขายของออนไลน์ และถ่ายทอดประสบการณ์เกี่ยวกับ Lazada ฝมอยากให้ทุกคนศึกษาหนังสือเล่มนี้อย่างจริงจัง ซึ่งประกอบไปด้วยทฤษฎี วิธีทำ เทคนิคลับเฉพาะ รวมถึงถ่ายทอดประสบการณ์ตรงในการทำ Lazada ของพี่เฟรนด์ โดยหนังสือเล่มนี้จะทำให้ทุกคนสามารถเป็นนักธุรกิจตัวจริงในยุคดิจิทัล และสามารถพัฒนาให้ยั่งยืนได้อย่างแน่นอน

อ.ตรี วรเศรษฐ์ เมธาอัครพัฒน์

เจ้าของ The BIZ สัมมนาสอนธุรกิจนำเข้า-ส่งออกออนไลน์

ประสบการณ์มากกว่า 14 ปี บนเส้นทางธุรกิจออนไลน์

CHAPTER

00

Introduction เกี่ยวกับผู้เขียน... 19

สวัสดีครับ ผม P'Friend Train Lazada ครับ 20

CHAPTER

01

มารู้จัก Lazada กันเถอะ..... 25

สวัสดี Seller Lazada ทุกท่าน..... 26

ประวัติของ Lazada 28

การสมัครเป็นผู้ขายสินค้าบน Lazada..... 30

สถานะผู้ขายแบ่งเป็น 2 แบบ..... 30

เอกสารและสิ่งที่ต้องใช้ 30

การลงทะเบียนเป็นผู้ขาย 31

CHAPTER

02

เหตุผลที่ควรขายสินค้ากับ

Lazada..... 35

CHAPTER

03

10 ข้อต้องทำ เพื่อเพิ่มยอดขาย แบบก้าวกระโดดและยั่งยืนบน

Lazada..... 41

การสร้างแบรนด์ให้คนจดจำ..... 47

CHAPTER

04

ขายอะไรดีบน Lazada 49

สินค้าตามกระแสสังคม 50

สินค้าตามความชอบส่วนตัวของเรา..... 51

สินค้าตามประสบการณ์..... 52



สินค้าตามงานอดิเรก.....	52
สินค้าสุขภาพความงาม.....	53
สินค้าตามกลุ่มอายุ.....	54
สินค้า 18+.....	54
สินค้าของใช้ทั่วไปและอุปกรณ์จัดเก็บต่างๆ.....	55
สินค้าอุปโภคและบริโภค.....	55
สินค้าตามหมวดหมู่ของ Lazada.....	56
สินค้าแปลกๆ ใน Lazada.....	56
สินค้าที่ควรระวังก่อนนำมาขายบน Lazada.....	57
ค้นหาสินค้าขายดิบบน Lazada.....	58

CHAPTER	
05	ตัวอย่าง
หาแหล่งซื้อสินค้าได้จาก	
ที่ไหนบ้าง.....	61

แหล่งค้าส่งในประเทศ.....	62
คลองถม.....	62
เสือป่า.....	63
โบ๊เบ๊.....	64
ประตูน้ำ.....	65
สำเพ็ง.....	66
ตลาดนัดสวนจตุจักร.....	67
ร้านขายอุปกรณ์ต่างๆ ตามพื้นที่ที่เราอาศัย.....	69
ห้างสรรพสินค้าใกล้บ้าน.....	70
Drop Ship ยังทำได้หรือไม่.....	70
สั่งซื้อสินค้าจากประเทศจีน.....	71

CHAPTER 06

ก่อนเริ่มต้นลงขายสินค้ากับ

Lazada..... 73

เมื่อเราจะเริ่มต้นขายสินค้ากับ Lazada.....	74
เราจะหาคำค้นหายอดนิยมจากทางไหน	
ได้บ้าง.....	75
Lazada Search.....	75
KeywordTool.IO.....	76
Keyword Planner.....	76
Uber Suggest.....	78
การตัดสินใจซื้อของลูกค้า.....	79
Lazada เน้นการแสดงผลใน Smartphone มากกว่า	
บน Website.....	80
สิ่งที่ต้องรู้ก่อนลงสินค้าใหม่.....	81



CHAPTER

07

ขั้นตอนการลงขายสินค้ากับ

Lazada..... 83

มาลงขายสินค้ากับ Lazada กันเถอะ 84

ขั้นตอนการลงสินค้าแบบง่ายสำหรับมือใหม่.....84

ใส่รายละเอียดของสินค้าโดยใช้ฟีดเจอร์

Lorikeet แบบมือโปร100

ข้อควรต้องรู้ในการลงสินค้า..... 105

การแสดงผลบน Website Lazada..... 105

การตั้งราคาสินค้า และค่าธรรมเนียม..... 106

CHAPTER

08

การคิดคะแนนต่างๆ.....109

การคิดคำนวณ Seller Rating คะแนนร้านค้า... 110

Product Rating คะแนนรีวิวสินค้า (1-5 ดาว).... 111

Manage Reviews 112

วิธีการตรวจสอบรีวิว112

รีวิวสินค้า113

รีวิวร้านค้า.....114

คะแนนรีวิวอื่นๆ..... 116

Customer Gallery 117

CHAPTER

09

ใช้งานฟีดเจอร์เพื่อเพิ่ม

ยอดขาย119

Seller Picks สินค้าแนะนำ 120

ทำอย่างไรถึงจะได้ใช้ Seller Picks.....121

ทำไมต้องใช้ Seller Picks.....121

Seller Picks จะโชว์ที่ไหน.....122

จำนวนโควตาสินค้าที่สามารถเข้า

Seller Picks ได้.....123

Seller Picks ควรเลือกสินค้าแบบไหน124

ขั้นตอนการเลือกสินค้า Seller Picks.....125

Free Shipping ฟรีค่าจัดส่ง 127

วิธีการตั้งค่า Free Shipping ฟรีค่าจัดส่ง127

สิทธิพิเศษเพิ่มเติมสำหรับสินค้าที่ฟรีค่าจัดส่ง

แบบไม่มีข้อกําหนด129

เทคนิคในการเลือกใช้ฟีดเจอร์ฟรีค่าขนส่ง129

Seller Voucher คุปองร้านค้า..... 130

Seller Voucher แบ่งเป็น 2 แบบ.....130

สร้าง Voucher Code โค้ดแลกส่วนลด.....131

สร้าง Collectable Voucher คุปองสะสม.....133

Campaign Management

จัดการแคมเปญ 137

แคมเปญปกติ138

แคมเปญ Flash Sale138

Super Flash Sale139

Mega Campaign.....140

เข้าร่วมแคมเปญของ Lazada.....141

แคมเปญมอบส่วนลด144

Bundles.....	146
Quantity (จำนวน).....	147
Buy 1 Get 1 Free.....	148
Free Gift (ของแถม).....	149
Combo Set (ซื้อเป็นชุด).....	150
Tips ของการทำ Bundles	152
Sponsor Ads สินค้าที่ได้รับการสนับสนุน.....	152
ผลจากการใช้ Sponsor Ads.....	155
Flexi Combo	156

CHAPTER

10

ออกแบบร้านค้า Store Builder การ Feed และ Broadcast161

การออกแบบร้านค้า Store Builder.....	162
ข้อดีของการออกแบบร้านค้า Store	163
สิ่งที่ต้องเตรียมในการตกแต่งร้านค้า	164
ขั้นตอนการออกแบบร้านค้า Store Builder.....	166
เพิ่ม Banner ประเภทต่างๆ ที่ต้องการ	172
Module แสดงสินค้าบนร้านค้า.....	176
การเพิ่ม Voucher คูปองลดราคา ที่จะแสดงหน้าร้านค้าของเรา	179
เพิ่ม Clip VDO จาก YouTube จะสามารถ แสดงผลเฉพาะ PC เท่านั้น	180
แสดงค่าและคัดลอกไปยัง PC.....	181
สร้างหน้าปรับแต่งเพิ่มเติม	182
สร้าง Feed หรือโพสต์สินค้า	184
ใครที่สามารถเห็นสินค้าที่เรา Feed บ้าง	185

Feed ได้ 6 รูปแบบ	185
การสร้าง Feed สินค้าใหม่.....	186
Feed คูปองส่วนลด	188
Feed สินค้ายอดเยี่ยมหรือสินค้าที่ เข้าร่วมแคมเปญ	188
Feed คอลเล็กชันรูปภาพ	190
ดูผลประสิทธิภาพของการโพสต์ Feed	191
Broadcast การส่งข้อความ	192
วิธีการ Broadcast.....	193

CHAPTER

11

Lazada Live Streaming.....195

Lazada Live Streaming คืออะไร.....	196
ข้อกำหนดของ Lazada Live Streaming	197
การเชื่อมต่อบัญชีร้านสำหรับ Live	198
การจองช่วงเวลา Live	198
การเตรียมตัวก่อนการ Live Streaming	199
อุปกรณ์ที่ใช้ถ่ายทำ Live.....	199
สถานที่ถ่ายทำ.....	199
บุคลากร	200
สร้าง Foreshow	200
สร้าง Foreshow กันก่อน	201
Checklist ก่อนเริ่มไลฟ์	204
ข้อที่ควรปฏิบัติระหว่าง Live.....	205
การลงรายการสินค้าและ คูปองระหว่าง Live.....	205
ข้อเสนอแนะในการคิดสคริปต์การ Live	206

CHAPTER

12

Business Advisor วิเคราะห์ร้านค้า วิเคราะห์ธุรกิจ.....207

ฟีเจอร์ Business Advisor วิเคราะห์ธุรกิจ	208
แดชบอร์ด	208
ยอดเข้าชม	210
สินค้า	212
โปรโมชั่น	214
บริการ	216
การวัดผลแบบ Real Time ในช่วงแคมเปญใหญ่ ของ Lazada	217

CHAPTER

13

การตั้งค่าร้านค้า219

ปรับระบบ Chat.....	220
ข้อความตอบกลับอย่างรวดเร็ว	221
ข้อความตอบกลับอัตโนมัติ.....	221
ข้อห้ามในการ Chat	222
การใช้งานช่องแชท	222
การตั้งค่าผู้ใช้งาน Seller Access	224
การตั้งค่า Invoice	226
ประเภทของการจัดส่ง.....	228
ตั้งค่ากรณีต้องการปิดร้านชั่วคราว Lazada Mode Holiday.....	229

CHAPTER

14

จัดการคำสั่งซื้อ และขั้นตอนการจัดส่ง231

การจัดการคำสั่งซื้อ	232
สถานะจัดการคำสั่งซื้อ	233
Unpaid.....	234
พร้อมจัดส่ง	242
จัดส่งแล้ว	243
เสร็จสิ้น	244
รายละเอียดการสั่งซื้อ ข้อมูลการทำธุรกรรม.....	245
การดำเนินการจัดส่งสินค้า	247
การส่งแบบ Drop Off.....	247
การส่งแบบ Pick Up.....	252
ระบบการคืนสินค้า DRTM Direct Return To Merchant.....	254
DRTM คืออะไร.....	254
ข้อดีของ DRTM.....	254
ความแตกต่างของระบบการคืนสินค้าด้วย DRTM กับระบบการคืนสินค้าแบบเดิม	255
ขั้นตอนการขอคืนสินค้า และการตัดสินใจ ของร้านค้า	255



CHAPTER

15

Growth Center การหักคะแนน ความประพฤติร้านค้า และ

Challenge.....257

Growth Center	258
แนะนำปรับปรุงสินค้า	258
ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงตกแต่งร้าน	260
ข้อเสนอแนะในการปรับปรุงการตอบ IM (ตอบแชท).....	261
การปฏิบัติตามกฎนโยบาย.....	261
การละเมิดนโยบายการขายสินค้าแต่ละข้อ จะโดน	
หักคะแนน 0 ถึง 48 คะแนน	262
เกณฑ์การหักคะแนน.....	263
ประวัติการละเมิดนโยบาย	264
Challenge	265

CHAPTER

16

รายงานทางบัญชีและรอบการ

จ่ายเงิน.....267

รายงานทางบัญชี	268
รอบการจ่ายเงิน	270

CHAPTER

17

การสร้าง Brand ร้านค้าบน

Lazada.....271

Branding.....	272
Sale Category	273
Logo and Header.....	274
Banner Product.....	274
Template Product.....	275
Service	276
การบริการหลังการขาย การรับประกันสินค้า	
การติดตามการใช้งาน	276
ตอบคำถามให้ไว ชัดเจน ถูกต้อง พูดเรื่องจริง	
ไม่นั่นขายอย่างเดียว	276
การตอบคุณและของแถมแบบ	
Surprise Gift.....	277

CHAPTER

18

เพิ่ม Traffic จาก

Social Media.....279

Facebook.....	281
YouTube	282
Line@	283
Web board.....	283
Twitter.....	284

CHAPTER

19

ช่องทางติดต่อ PSC Partner Support Customer Lazada และปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้น285

วิธีการติดต่อ PSC	286
ช่องแชทใน Seller Center	286
เบอร์โทรศัพท์.....	286
การกรอกเอกสารแบบฟอร์มแจ้งผ่านระบบ.....	286
การเลือกใช้แบบฟอร์มแจ้งปัญหาต่างๆ.....	288

CHAPTER

20

Lazada Wallet293

ข้อดีของ Lazada Wallet	294
Security ความปลอดภัย.....	294
ได้รับ Cashback.....	295
การสั่งซื้อสินค้าที่ง่ายและรวดเร็ว.....	295
การ Refund.....	295
เปิดใช้งาน Lazada Wallet	296
ยอดเงินใน Wallet 3 ประเภท.....	297
เงินเติม Deposit.....	297
Rebates เงินคืน Cashback เงินที่	
Lazada ให้	297
Refund	297

CHAPTER

21

ใช้งาน Application Lazada Seller Center ใน Smartphone299

ใช้งาน Application Lazada Seller Center ...	300
หน้าแรกบน Lazada Seller Center	301
เมนูการจัดการร้านค้า.....	302

CHAPTER

22

บทสรุปและข้อคิดดีๆ ในการขายสินค้าออนไลน์305

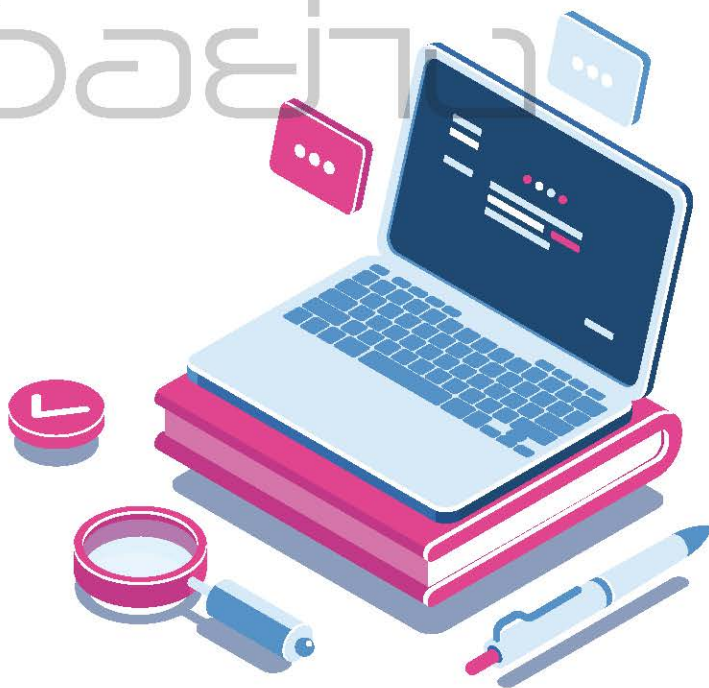
New Seller ทำอย่างไร	
ให้เริ่มขายได้บน Lazada.....	306
Growth Seller ต้องเพิ่ม Traffic	
และมีลูกค้าติดตามร้าน.....	306
อดทน พยายาม ตั้งใจ มีวินัย และมีน้ำใจ	307
สร้างวินัยให้ตัวเองได้อย่างไร?.....	308
วินัยในการทำตามกฎระเบียบ กติกา ข้อห้าม.....	308
วินัยในการรอลำดับคิว	309
วินัยในการตรงต่อเวลา.....	309
วินัยในการแบ่งเวลา.....	309
วินัยในการรับผิดชอบต่อหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย	
และรับผิดชอบต่อสังคม	310
3 สิ่งที่สำคัญอยากให้นึกถึง.....	311

23

คำแนะนำจาก Certified Trainer ท่านอื่นๆ.....313

คุณวีระพจน์ สีหาชัย	314
คุณธีรวิทย์ เศรษฐ์คุภศิริ (พี่แก้ว).....	316
คุณกันตพัฒน์ จิรวัดน่กานนท์	318
คุณโสภณ ตั้งสุวรรณชัย	319
คุณธนาภรณ์ ขุมพลไพศาล	320

ตัวอย่าง



ZADA

zada.

တီထွင်မှု

LAZADA

00

Chapter

Introduction เกี่ยวกับผู้เขียน

สวัสดีครับ พม P'Friend Train Lazada ครับ

P'Friend Train Lazada



ผู้เขียนเป็น Certified Trainer Program Lazada รุ่นแรกที่ Lazada รับรอง และเป็น
ผู้สอนในคลาสแรกที่ Lazada เปิดคอร์สอบรมอย่างเป็นทางการ

ชื่อจริง อรรถพล กิตติธรรมสาร (เฟรนด์)

เป็นผู้ขายสินค้ากับ Lazada มาประมาณ 3 ปีแล้ว

ก่อนหน้านี้ย้อนกลับไปประมาณ 5 ปีที่แล้ว ผู้เขียนยังเป็นพนักงานประจำ ทำงานอยู่ที่
จังหวัดระยอง ตอนนั้นอยากจะมีรายได้เพิ่ม ที่ไม่ได้มาจากเงินเดือนประจำอย่างเดียว
เพราะรู้สึกว่าการเงินเดือนชนเดือนไม่มีเงินเก็บเลย และประสบปัญหาเรื่องของการประเมิน
ผลงานในบริษัท ซึ่งในปีนั้นประเมินได้เกรด C ชีวิตนี้ทำงานไม่เคยได้เกรด C ทำให้รู้สึกว่าการ
ความไม่แน่นอนในการเป็นพนักงานประจำ และเราจะทำอย่างไรให้มีโอกาสที่จะมีรายได้เพิ่ม

ไปเจอการขายสินค้าออนไลน์บนเว็บไซต์หนึ่ง จากประเทศไทยส่งไปต่างประเทศ นั่นก็คือการขายสินค้าบน eBay จึงตัดสินใจสมัครเรียนการขายสินค้าบน eBay ซึ่งก็เสียเงินค่าสมัครเรียนในราคาหลักหมื่น แล้วตอนนั้นไม่มีเงินเก็บเลย ก็ใช้วิธีบัตรเครดิต เหมือนทุบกระปุกครับ ทุบหม้อข้าวตัวเอง เงินก้อนสุดท้าย ตั้งใจว่าจะต้องทำเต็มที่ ทำจริงจัง สู้ให้ถึงที่สุดก็แล้วกัน ตอนนั้นยังทำงานอยู่ที่จังหวัดระยอง จะมีเวลาวางก็คือ หลังเลิกงาน แล้วก็เสาร์อาทิตย์

ตอนนั้นอยู่ที่จังหวัดระยอง ทุกเสาร์-อาทิตย์ก็จะเข้ามากรุงเทพฯ เพื่อมาเรียน มาหาสินค้า แล้วกลับไปลงขาย โดยใช้เวลาทำออนไลน์หลังจากเลิกงานประจำ 6 โมงเย็นถึง 1 ทุ่ม ก็จะอยู่แต่หน้าจอคอมพิวเตอร์ จากคนที่ไม่เคยขายสินค้าออนไลน์อะไรเลย ก็เริ่มต้นขายสินค้าออนไลน์กับ eBay ซึ่งเป็นเว็บ Marketplace ขึ้นนำของโลก เราก็หาสินค้าของไทยไปขายทั่วโลกเลย ต้องขับรถไปกลับกรุงเทพฯ ระยองไปวันเสาร์กลับวันอาทิตย์

โดยทุกครั้งที่ไปจะต้องแวะตามตลาดค้าส่งต่างๆ ใน กทม. ไม่ว่าจะเป็นสำเพ็ง, คลองถม, จตุจักร, ตลาดนัดรถไฟ เพื่อหาสินค้าไปลงขายบนอีเบย์ ทำแบบนี้เป็นเวลา 5-6 เดือนเหนื่อยมากครับ แต่ใจก็บอกตัวเองว่าต้องสู้

ผ่านมาประมาณ 1 ปี เริ่มสำเร็จในขั้นแรก สามารถมียอดขายในระดับหนึ่งที่สามารถเป็นรายได้เสริมได้ มีเงินเก็บสะสมเพิ่มขึ้นมา 1 ก้อน แต่ก็รู้สึกว่ายังไม่พอถ้าเราจะต้องการให้เป็นรายได้หลัก เลยเริ่มวางแผนหาช่องทางรายได้เสริมช่องทางที่ 2

ค้นหาช่องทางรายได้เสริมที่ 2 ก็โชคดีอย่างมากที่มาเจอสถาบันแห่งหนึ่งจากการแนะนำของพี่ๆ น้องๆ ที่ขายสินค้าบน eBay ด้วยกัน นั่นก็คือ การลงขายสินค้าผ่านทาง Facebook โดยเริ่มศึกษาจากสถาบันแห่งหนึ่งชื่อว่า The BiZZ ผู้สอนคือ อาจารย์วรเศรษฐ์ เมธาอักษรพัฒน์ มีประสบการณ์การทำธุรกิจออนไลน์มาพอสมควร

หลังจากที่ได้เรียนการขายสินค้าออนไลน์กับ อ.วรเศรษฐ์ ก็เริ่มขายสินค้าบน Facebook ควบคู่กับการเริ่มต้นเปิดร้านบน Lazada ไปด้วย พบว่าการขายสินค้าบน eBay และ Lazada มีส่วนที่คล้ายคลึงกัน แต่การขายสินค้าออนไลน์บน Lazada เป็นอะไรที่ง่ายกว่า สามารถควบคุมเรื่องของต้นทุน การจัดส่ง สต็อกเองได้ จึงเริ่มศึกษา Lazada และลงขายอย่างจริงจัง พบว่า Lazada สามารถสร้างรายได้ และเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการที่จะเป็นรายได้ที่ 2 หรือเป็นรายได้หลักเลยก็ได้

หลังจากที่ขายสินค้ากับ Lazada มาสักระยะหนึ่ง เวลาที่เริ่มไม่พอ เพราะทำทั้งงานประจำ และหารายได้เสริมจากการขายสินค้าออนไลน์ก็ใช้เวลาเต็มที่แล้ว เลยตัดสินใจจะลาออก จากงานประจำ โดยมีหลักในการวางแผนลาออกจากงานประจำแบบนี้

- 1 รายได้เสริมต้องมากกว่ารายได้หลัก 2 เท่าเป็นอย่างน้อย 6 เดือนติดต่อกัน
- 2 มีช่องทางรายได้เสริม 2 ทางขึ้นไป
- 3 มีเงินเก็บอย่างน้อย 6 เดือนจากเงินเดือนประจำ
- 4 ไม่เพิ่มภาระหนี้ ไม่สร้างหนี้เพิ่ม ยกเว้นหนี้ที่จะเป็นตัวช่วยเพิ่มรายได้ในอนาคต
- 5 ลดหนี้บัตรเครดิตหรือหนี้อื่นๆ ให้เหลือน้อยที่สุด
- 6 ซื้อประกันชีวิตและประกันสุขภาพพอรับก่อนถ้าจะต้องออกจากงานจริงๆ
- 7 มีเพื่อนที่ขายสินค้าออนไลน์เหมือนกันเพื่อปรึกษาและช่วยเหลือกัน

นับจากวันเริ่มต้นขาย eBay ประมาณ 1 ปี 8 เดือน ผู้เขียนก็ได้ลาออกจากงานประจำ และมาเริ่มต้นทำงานส่วนตัวนั่นคือ การขายสินค้าออนไลน์

ปัจจุบันเป็น Certified Trainer Lazada รุ่นแรกของประเทศไทยที่ได้รับการรับรองโดย Lazada University และ Taobao University ภายใต้ Alibaba Group



มีความตั้งใจว่าจะสอนเพื่อนๆ พี่ๆ น้องๆ ที่ต้องการมีรายได้เสริม โดยต้นทุนที่ต่ำที่สุด แต่ใช้ความพยายามและความตั้งใจให้มากที่สุด หนังสือเล่มนี้ก็เป็นส่วนหนึ่งของความตั้งใจที่จะบอกทุกอย่าง ทุกขั้นตอน ทุกวิธีการแบบถูกต้อง ให้กับทุกคนและผู้ขาย Lazada ทุกท่าน ให้ขายสินค้าอย่างถูกต้องและมีคุณภาพ เพื่อที่จะมีโอกาสในการเพิ่มยอดขายแบบก้าวกระโดดและขายอย่างยั่งยืน

การขายสินค้าบน Lazada อาจจะได้มีรายได้เป็นรายได้หลักในทันที ขอให้ทุกคนตั้งใจพยายามและศึกษาเรียนรู้ ด้วยโอกาสที่ผ่านเข้ามาจะทำให้การขายสินค้าบน Lazada นั้นเป็นรายได้เสริมหรือรายได้หลักเลยก็ได้กับทุกท่าน

ขอบคุณที่ติดตาม ขอบคุณที่เลือกซื้อ เลือกอ่านหนังสือเล่มนี้ ไปลุยกันเลย

วังในลูตัวเอง คนเราต้องรอความสำเร็จได้

LAZADA



B05-01

01

Chapter

มารู้จัก ตัวอย่่าง Lazada กันเถอะ

สวัสดิ์ Seller Lazada ทุกท่าน

ในโลกยุคดิจิทัล การทำธุรกิจแบบออนไลน์มีผลต่อชีวิตประจำวันมากขึ้น หลายคนที่เคยเปิดธุรกิจมีหน้าร้านขายสินค้า ก็ปิดหน้าร้านและหันมาเปิดเป็นร้านออนไลน์แทน

การสั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์มีผลในชีวิตประจำวันมากขึ้นทุกปี ในยุค 4.0 นี้หากว่าใครที่คิดจะทำธุรกิจขายสินค้าแล้วไม่มีร้านค้าออนไลน์ ถือว่าเสียเปรียบร้านค้าอื่นหลายเท่าตัว

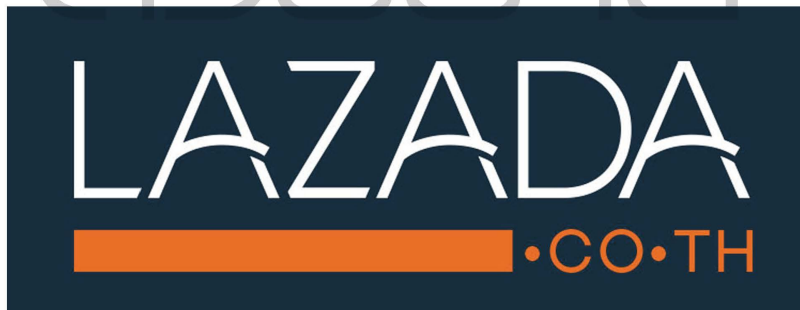
สำหรับคนที่ไม่เคยทำธุรกิจออนไลน์ อาจจะคิดว่าค่อนข้างยากในการที่จะเริ่มขายสินค้าอะไรสักชิ้นหนึ่ง ช่องทางการขายก็มีเยอะมาก และดูเหมือนว่าจะยากขึ้นทุกวันจนไม่รู้ว่าจะเริ่มต้นอย่างไร

หลายคนได้เริ่มต้นแล้วจากขายสินค้าออนไลน์ผ่านทาง Facebook บางคนเริ่มจากการขายผ่านทางเว็บไซต์

หลายคนเจอปัญหาค่าโฆษณาแพงขึ้น และโดนคู่แข่งตัดราคา

แต่ยังมีช่องทางหนึ่งที่ไม่ต้องเสียค่าโฆษณาก็สามารถขายสินค้าได้ โดยต้องใช้เวลา ความตั้งใจ และขายอย่างถูกต้องตามกฎหมาย นั่นก็คือ Lazada นั่นเอง

สำหรับหนังสือเล่มนี้ ผู้เขียนจะพามารู้จักการขายสินค้าอีกช่องทางหนึ่งคือ การขายบน Lazada ขายแบบถูกต้อง ขายอย่างไรให้ยั่งยืน



ประวัติของ Lazada

Lazada ถือกำเนิดขึ้นในปี 2012 โดยทีมงานจาก Rocket Internet GmbH โดยมีการเปิดให้บริการใน 6 ประเทศหลักของอาเซียน ได้แก่ อินโดนีเซีย มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ ไทย และเวียดนาม



Lazada ได้เริ่มพัฒนาการเป็น Marketplace Model ในปี 2013 และให้ผู้ค้ารายอื่นๆ เข้ามาขายสินค้าของตนเองบน Lazada และใช้เวลาเพียง 3 ปีก็ก้าวขึ้นเป็นแพลตฟอร์มด้าน Marketplace ยักษ์ใหญ่ ที่มีฐานลูกค้ามากที่สุดในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ได้แล้ว โดยทุกวันนี้ จำนวนคนเข้าเว็บไซต์ Lazada เฉลี่ยใน 1 ปี มากกว่าจำนวนคนเข้าตลาดนัดจตุจักรถึง 50 เท่า

Lazada ได้ให้การสนับสนุนผู้ค้าออนไลน์ทั้งในประเทศและต่างประเทศกว่า 155,000 คน และแบรนด์สินค้ากว่า 3,000 แบรนด์ ให้บริการแก่ผู้บริโภคกว่า 560 ล้านคนทั่วทั้งภูมิภาคอาเซียน ผ่าน Marketplace ของ Lazada ทั้งยังให้การสนับสนุนด้านการจัดทำกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสมสำหรับผู้ขายอีกด้วย

ปัจจุบันรายการสินค้ามากกว่า 300 ล้านชิ้นบน Lazada มาจากหลากหลายหมวดหมู่ ตั้งแต่สินค้าอิเล็กทรอนิกส์ ของใช้ในบ้าน ของเล่นเด็ก สินค้าแฟชั่น อุปกรณ์กีฬา และสินค้าอุปโภคบริโภค ในปี 2018 มีผู้เข้าชมสินค้าบน Lazada มากกว่า 50 ล้านคนเลยทีเดียว



ปี 2016 ทาง Alibaba ได้เข้าร่วมกิจการกับ Lazada และในปัจจุบันอาลีบาบา กรุ๊ป โฮลดิ้ง จำกัด (NYSE : BABA) เป็นผู้ถือหุ้นใหญ่ของลาซาดากรู๊ป

Lazada ยังเป็นผู้ริเริ่มแคมเปญ Single Day 11.11 ในประเทศไทย หรือที่เรียกว่า เทศกาลคนโสดซื้อของให้ตัวเอง แต่จริงๆ แล้วเป็นมหกรรมลดราคาสินค้าที่ดีที่สุดประจำปี ซึ่งล่าสุดในวันที่ 11.11.2018 ยอดขาย Lazada มีจำนวนการสั่งซื้อสินค้ามากกว่าช่วงที่ไม่มีแคมเปญสูงถึง 10 เท่า