

เปิดร้านออนไลน์ *Facebook* 5th Edition



Infographic & Step by Step

ประยุกต์ใช้งาน Page บน Facebook ให้เป็นร้านค้าออนไลน์ ใช้พื้นฐาน Social Network หลากด้าเข้าร้านได้มากมายมหาศาล
อัปเดตเนื้อหา ด้าขายออนไลน์ทั่วโลกด้วยร้านค้าบน Page

ชนะ เทสทอง

M-MONEY
make more money



HOT SALE

EMS

BUY

Facebook

M-Money

เปิดร้านออนไลน์ Facebook 5th Edition

ผู้แต่ง

ชนะ เทศทอง

chana_t@idcpremier.com

บรรณาธิการ

สัจจะ จรัสรุ่งรวีวร

sajja@idcpremier.com

GRAPHIC DESIGNER

วสันต์ พึ่งพุลผล

PAGE LAYOUT

จิตรภรณ์ เหมะจันทร์

PROOFREADERS

สุนทรี บรรลือศักดิ์, มณฑิ ศรีอุทโยภาส

PUBLISHING COORDINATORS

สุพัตรา อัจจุปรุ, ไสระวิน เพียรพิทักษ์

พิมพ์ครั้งที่ 1 พฤศจิกายน 2557

ข้อมูลทางบรรณานุกรม

ชนะ เทศทอง

เปิดร้านออนไลน์ Facebook 5th Edition

นนทบุรี : ไอดีซีฯ 2557

220 หน้า

ISBN (E-book) 885-916-100-344-1

ราคา 240 บาท

บริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด

200 หมู่ 4 ชั้น 19 ห้อง 1901 อาคารจัสมิน

อินเตอร์เนชั่นแนลทาวเวอร์

ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120

โทรศัพท์ 0-2962-1081 (อัตโนมัติ 10 คู่สาย)

โทรสาร 0-2962-1084

สำหรับร้านค้าและตัวแทนจำหน่าย

โทรศัพท์ 0-2962-1081

โทรสาร 0-2962-1084

ลูกค้าสัมพันธ์

โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 ต่อ 121

โทรสาร 0-2962-1084

www.facebook.com เป็นเครื่องหมายการค้าของ บ. The company Facebook, Inc. และเครื่องหมายการค้าอื่นๆ ที่อ้างถึงเป็นของบริษัทนั้นๆ

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 โดยบริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด ห้ามลอกเลียนไม่ว่าส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ ไม่ว่าในรูปแบบใดๆ นอกจากจะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้จัดการพิมพ์เท่านั้น

บริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด จัดตั้งขึ้นเพื่อเผยแพร่ความรู้ที่มีคุณภาพสู่ผู้อ่านชาวไทย เรายินดีรับงานเขียนของนักวิชาการและนักเขียนทุกท่าน ท่านผู้สนใจกรุณาติดต่อผ่านทางอีเมลที่ infopress@idcpremier.com หรือทางโทรศัพท์ หมายเลข 0-2962-1081 (อัตโนมัติ 10 คู่สาย) โทรสาร 0-2962-1084

คำนิยม

จากประสบการณ์ในโลกอีคอมเมิร์ซมากกว่า 7 ปี ผมขอออกว่าหนังสือ “เปิดร้านบน Facebook” เล่มที่ท่านกำลังถืออยู่นี้เป็นหนังสือที่ตอบโจทย์การขายบนโลกอินเทอร์เน็ต ได้เป็นอย่างดี เพราะอะไรหรือครับ ?

ข้อแรกเลย ทำไมต้อง Facebook ครับ ?

Facebook เป็นมากกว่าเว็บไซต์ ถ้าเป็นเว็บไซต์ธรรมดาไม่สามารถเกิดการแชร์ต่อที่เราเรียกว่า Viral ได้ แต่ Facebook ทำได้ Facebook เป็นเหมือนร้านค้าที่มีนางกวัคคอยเรียกให้คนมากมายมาซื้อสินค้าได้แบบไม่จำกัด ถ้าสินค้าเรามีความแตกต่างจากของคนอื่นมากพอ

ประการที่สอง ทำไมต้องศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับ Facebook ให้มากๆ ครับ ?

Facebook จะทำเงินให้เราได้ก็ต่อเมื่อเราได้เข้าใจ, ฝึกฝนใช้งานจนเป็นมืออาชีพ หนังสือเล่มนี้จะเป็นกุญแจไขความลับที่จะเปิดไปสู่การทำเงินในแบบที่คนยุคเก่า ไม่มีทางเข้าใจได้ ท่าน



จะได้สัมผัสพลังที่ซ่อนอยู่ว่า “เราจะสามารถส่งสารถึงคนเป็นหมื่นเป็นแสนคนโดยค่าใช้จ่ายเพียงศูนย์บาท (ฟรี) ได้อย่างไร ?” Facebook ทำได้ครับ

สุดท้าย การขายของผ่าน Internet ยังมีอนาคตหรือไม่ ?

ผมขอบอกเลยว่า ถ้าผมเป็นคุณ “ผมจะเริ่มตั้งแต่วันนี้เลย” จากการสำรวจการซื้อขายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ตในประเทศไทย เราค้นพบว่า ยอดขายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ตของไทยมีมูลค่าเพียง 1-2% เมื่อเทียบกับการค้าปลีกของประเทศ แต่ประเทศที่เจริญแล้วอย่างสหรัฐอเมริกา, อังกฤษ หรือแม้แต่เกาหลีก็ตาม เขามียอดขายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ตมากกว่า 20-30% เมื่อเทียบกับการค้าปลีกของประเทศ “เรายังมีโอกาสอีกมากครับ”

ในสภาวะเช่นนี้ผู้ที่ประสบความสำเร็จจะต้องรู้เรื่องของ Facebook ชนิดที่เรียกว่า “รู้จริง รู้ลึก” ซึ่งหนังสือเล่มนี้ให้คุณได้ครับ

ขอให้ทุกท่านโชคดีครับ

อาจารย์ไพรัช (โจ) ศรีนครินทร์

CEO บริษัท อีคอมเมอर्सเอ็ดดูเคชั่น จำกัด

คำนิยม

“เมื่อเด็กสมัยนี้จริงๆ เลย เอาแต่เล่น Facebook ไม่ทำงานทำการ” สำหรับประโยคนี้อาจเป็นเมื่อ 3 ปีก่อนผมเห็นด้วยสุดๆ เลยครับ แต่ปัจจุบันนี้ถ้าใครไม่เล่น Facebook หรือเล่นแล้วยังคิดไม่ออกว่าจะสร้างรายได้จาก Facebook ได้อย่างไร ผมขอบอกเลยนะครับว่า คุณกำลังพลาดโอกาสครั้งสำคัญในชีวิตเลยทีเดียวนะครับ

หนังสือเล่มนี้ส่วนหนึ่งได้รวบรวมแนวคิด เทคนิค และประสบการณ์ โดยเฉพาะการค้าขายบน Facebook โดยเริ่มต้นจากการลองผิดลองถูก เพื่อให้ผู้อ่านไม่จำเป็นต้องไปเสียเวลาทดลองเอง ที่จะช่วยให้สามารถลงขายสินค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผมเชื่อมั่นว่าถ้าคุณได้ศึกษาและลองทำตามหนังสือเล่มนี้ คุณก็จะได้เบิกบานใจกับยอดขายของคุณเช่นเดียวกับผู้อื่นที่ค้าขายอยู่บน Facebook ซึ่งเขาเหล่านั้นสร้างรายได้เป็นกอบเป็นกำ หลักแสนบาทหรือแม้แต่หลักล้านบาทต่อเดือน Facebook ก็สามารถทำได้



หากคุณเป็นเจ้าของธุรกิจ เจ้าของสินค้า หรือพนักงานประจำที่อยากมีรายได้เสริม อย่ามัวเสียเวลากลุ้มใจ หรือพร่ำบ่นว่าเศรษฐกิจไม่ดี กำลังซื้อหดหาย รายได้ไม่พอใช้ หากคุณกำลังหยิบอ่านหนังสือเล่มนี้ ขอบอกเลยครับว่า “คุณเริ่มมาถูกทางแล้ว” ที่เหลือก็เพียงลงมือทำ ขอให้ผู้อ่านทุกท่านประสบความสำเร็จกับการค้าขายบน Facebook ครับ

กฤษณะ ขวัญแพ
วิทยากรการลงโฆษณา Facebook
สร้างยอดหลักล้านบาทต่อเดือน

คำนำ

มกราคม พ.ศ.2555 หนังสือ “เปิดร้านออนไลน์บน Facebook” ฉบับแรกที่ผมเขียน ถูกวางจำหน่ายบนแผงหนังสือชั้นนำทั่วประเทศ ตีพิมพ์ครั้งแรก 8,000 เล่ม ดิฉันได้รับหนังสือขายดีอันดับ 1 ในหมวดคอมพิวเตอร์ของร้านซีเอ็ด และเข้าอันดับ 20 หนังสือขายดีชาร์ตรวมทุกหมวด เนื่องจากเป็นเล่มแรกและเล่มเดียวในตลาดขณะนั้น

ในขณะที่กำลังจะพิมพ์ครั้งที่ 2 ระบบ Page บน Facebook มีการปรับปรุงครั้งใหญ่ เนื้อหาในหนังสือจึงต้องปรับตามผลคือเป็นหนังสือฉบับปรับปรุง Edition ที่ 2 “เปิดร้านออนไลน์บน Facebook สร้างร้านค้าบน Page แบบ Timeline” ในเดือนพฤษภาคมปีเดียวกัน ด้วยความพร้อมที่มากกว่า จึงทำให้เป็นหนังสือสอนเปิดร้านบน Facebook เล่มเดียวในขณะนั้น ถูกตีพิมพ์รวมมากกว่า 10,000 เล่ม



หลังจากนั้นก็มีส่วนพิมพ์อื่นผลิตหนังสือที่เกี่ยวกับการเปิดร้านบน Facebook อีกมากมายในตลาดหนังสือ แต่หนังสือฉบับปรับปรุง Edition ที่ 2 นี้ก็ถูกขอจากร้านหนังสือให้พิมพ์เพิ่มเติมเนื่องจากขายไปเกือบหมดแล้ว ทางสำนักพิมพ์กับผู้เขียนมีความเห็นตรงกันว่าควรทำเป็นฉบับปรับปรุง Edition ที่ 3 โดยเพิ่มเติมเนื้อหาในส่วนของแอปพลิเคชันทำงานบนมือถือ แท็บเล็ต ในชื่อ “เปิดร้านออนไลน์บน Facebook 3rd Edition” ซึ่งตีพิมพ์ในเดือนพฤศจิกายน พ.ศ. 2555 สรุปในปีเดียว ผู้เขียนทำหนังสือ “เปิดร้านออนไลน์บน Facebook” ออกมาถึง 3 Edition ด้วยกัน

อีก 10 เดือนต่อมา เดือนตุลาคม 2556 เมื่อถึงเวลาที่ต้องปรับปรุงอีกครั้ง จึงเกิดเป็น “เปิดร้านออนไลน์บน Facebook 4 th Edition” เพิ่มเนื้อหาในส่วนของ การค้าขายไปทั่วโลกด้วย Page ในตอนนั้นหนังสือเล่มนี้ถูกเพิ่มเติมเนื้อหาเพื่อแข่งกับคู่แข่งกับสำนักพิมพ์อื่นมีจำนวนหน้ามากถึง 360 หน้า

ผู้เขียนยอมรับว่า เราต้องการเป็นเบอร์หนึ่ง เป็นอันดับหนึ่ง โดยที่พยายามเพิ่มเติมเนื้อหาให้มากกว่าคู่แข่ง ในขณะที่ตลาดเริ่มเปลี่ยนไป คนอ่านไม่ได้ต้องการหนังสือที่จำนวนหน้าเยอะๆ ทำให้หนังสือหนามากเกินไป

คิดใหม่ทำใหม่

ผู้อ่านส่วนมากที่ต้องการรายได้เสริมจากการค้าขายนอกเวลางาน ไม่ได้ต้องการอะไรที่เยอะแยะ เพราะมีเวลาจำกัด การนำเสนอด้วยรูปภาพย่อมดีกว่าการเขียนผ่านตัวอักษร ตามประโยคที่ว่ารูปภาพเพียงหนึ่งรูปแทนคำบรรยายได้มากมายยิ่งนัก ผู้เขียนจึงพยายามนำเสนอเนื้อหาเดิมมาปรับปรุงใหม่ โดยพยายามนำเสนอในรูปแบบอินโฟกราฟิกที่กำลังนิยมในยุคนี้ ผสานเข้ากับขั้นตอนที่เป็นแบบ Step by Step ที่ทำให้ผู้อ่านสามารถทำตามขั้นตอนต่างๆ ได้อย่างไม่ผิดพลาด

ผนวกเข้ากับ Page บน Facebook ปรับโครงสร้างครั้งใหญ่อีกครั้ง เป็นเวลาพอเหมาะพอดีกับการจัดทำหนังสือเปิดร้านออนไลน์บน Facebook โดยการนำเสนอแบบนี้ นำเสนอในรูปแบบอินโฟกราฟิกทำให้หนังสือที่เคยหนาหน้า 360 หน้า สามารถที่จะอยู่ในหนังสือ 220 หน้า โดยที่เนื้อหาที่ผู้อ่านต้องการยังคงครบถ้วนเหมือนเดิม แต่เข้าใจง่ายและน่าอ่านมากกว่าเดิม



สุดท้ายนี้ผู้เขียนหวังว่าการเปิดร้านออนไลน์บน Facebook จะช่วยสร้างรายได้ให้กับท่านผู้อ่าน อย่างน้อยก็เสริมจากงานประจำที่ทำอยู่แล้ว ในยุคที่ข่าวของแพงขึ้นแต่รายรับยังคงเท่าเดิม อย่างไรก็ตาม Facebook นั้นมีการเปลี่ยนแปลงอัปเดตสิ่งใหม่ๆ อยู่ตลอด ส่วนหนึ่งก็เพื่อให้ตอบสนองความต้องการของผู้ใช้งานส่วนใหญ่ อีกส่วนก็เพื่อแข่งขันกับ Social Network อื่นๆ หากเนื้อหาไม่ขัดผิดพลาดประการใด น้อมขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

ชนะ เทศทอง

คำขอบคุณ

ขอขอบคุณบริษัทอินโฟเพรสกรุ๊ป และผู้มีส่วน
ในกระบวนการผลิตทุกท่าน ขอขอบคุณท่านผู้อ่าน
และผู้อุปการคุณที่อุดหนุนหนังสือเล่มนี้

คุณงามความดีทั้งหลายในหนังสือเล่มนี้ขอยกให้
พี่แอน ประภาพร ช่างไม้ มา ณ ที่นี้ด้วยครับ

มือใหม่หัดขาย เจริญทางนี้ก่อน

- 002 ... ยุคนี้ทำไมต้องเปิดร้านขายของออนไลน์
- 004 ... เรียนรู้กระบวนการค้าขายบนโลกออนไลน์
- 006 ... 6 เคล็ดลับสู่ความสำเร็จร้านค้าออนไลน์
- 010 ... ตัวสินค้า บริการ หรือสิ่งที่อยากจะขาย
- 012 ... แหล่งหาสินค้าสำหรับเปิดร้านออนไลน์
- 020 ... บัญชีเงินฝากสำหรับให้ลูกค้าโอนเงิน
- 021 ... เปิดร้านบน Facebook ดีอย่างไร ทำไมต้อง
มาเปิดร้านบน Facebook
- 022 ... ใส่ใจรูปภาพ ปิดการขายได้ด้วยกล้องมือถือ
- 023 ... เซตสตูดิโอถ่ายภาพแบบง่ายๆ แต่ผลที่ได้ไม่
ธรรมดา 1
- 024 ... เซตสตูดิโอถ่ายภาพแบบง่ายๆ แต่ผลที่ได้ไม่
ธรรมดา 2

 สร้างบัญชีผู้ใช้งานบน
Facebook

- 029 ... เริ่มต้นสร้างบัญชีผู้ใช้งาน Facebook
- 031 ... 3 Step เริ่มต้นบน Facebook
- 033 ... รู้จักกับส่วนต่างๆ บนหน้า Facebook ของเรา

Contents

สร้างร้านค้าออนไลน์บน Page

CHAPTER

03

- 038 ...3 สิ่งที่ต้องมีก่อนการสร้าง Page
- 039 ... เริ่มต้นสร้าง Page ร้านค้าออนไลน์บน Facebook
- 044 ... มาทำความเข้าใจกับส่วนต่างๆ บน Page กันก่อน
- 045 ... ส่วนควบคุมจัดการแก้ไข Page
- 049 ... ส่วนของการแสดงโพสต์ข้อความหรือรูปภาพ
- 050 ... ใส่ Cover ให้กับ Page
- 051 ... เพิ่มเติมข้อมูล Page
- 052 ... วางแผนการเพิ่มรูปสินค้า เพิ่มโอกาสขายสินค้าชิ้นอื่นๆ ด้วย
- 054 ... สร้างอัลบั้มสินค้า เพิ่มรูปลงในอัลบั้มสินค้า
- 058 ... โปสต์บน Timeline สำหรับข้อความหรือสาระอื่นๆ

ค้าขายอย่างไรบน Page

CHAPTER

04

- 062 ... Page ค้าขายกันอย่างไร

- 064 ... แจกความเคลื่อนไหวของบน Page
- 066 ... รับออร์เดอร์สั่งซื้อ แจกยอดชำระเงิน
- 067 ... รับชำระเงิน ตรวจสอบการชำระเงิน
- 068 ... จัดส่งสินค้าทางไปรษณีย์
- 070 ... คำวนค่าจัดส่งสินค้า แพ็คเก็จจิ้ง
- 072 ... เทคนิคค้าขายบน Page
- 073 ... ง่ายๆ แต่ได้ผลจริง

การโปรโมท Page ฟรีไม่ เสียเงิน

CHAPTER

05

- 076 ... โปรโมท Page ฟรีไม่เสียเงิน
- 077 ... โปรโมทด้วยเครื่องมือสร้างผู้ชม
- 081 ... ค้นหา Group ที่เกี่ยวข้องกับสินค้า
- 083 ... โปรโมทบน Social Network อื่นๆ
- 085 ... เว็บไซต์ เว็บไซต์ ชุมชนออนไลน์

เพิ่มยอดขายด้วย โฆษณาบน Facebook

CHAPTER

06

- 088 ...โฆษณาบน Facebook
- 090 ...ลงโฆษณาแบบโปรโมทโพสต์หรือ Boots Post
- 095 ...โปรโมท Page หรือซื้อ Like
- 099 ...โฆษณาแบบ Page Post Engagement หรือการมีส่วนร่วมใน Page
- 104 ...เช็คผลของโฆษณาที่ลงไว้
- 109 ...สรุปแจ้งยอดค่าใช้จ่าย

เจาะลึกสถิติบน Page บอกอะไรเราบ้าง

CHAPTER

07

- 112 ...สถิติบน Page บอกอะไรเราบ้าง
- 115 ...สถิติภาพรวม (Overview)
- 117 ...สถิติคนที่ถูกใจ (Likes)
- 119 ...สถิติการเข้าถึง (Reach)
- 122 ...สถิติของคนที่เคยมาที่นี่ (Visit)

- 124 ...สถิติที่เกี่ยวข้องกับการโพสต์ (Posts)
- 127 ...สถิติแบ่งเกณฑ์ผู้คน (People)

จัดการแก้ไข Page

CHAPTER

08

- 132 ...แก้ไขอะไรบ้างบน Page
- 134 ...แก้ไขทั่วไป
- 136 ...แก้ไขข้อมูล Page
- 138 ...ตั้งค่าการแจ้งเตือน
- 139 ...จัดการผู้ดูแล
- 141 ...ปรับแท็บเมนู
- 142 ...คำแนะนำแก้ไขจากผู้เยี่ยมชม
- 143 ...ตั้งการแนะนำ
- 144 ...การอัปเดตผ่านการส่งอีเมล
- 145 ...แบนผู้ใช้งาน
- 146 ...บันทึกกิจกรรมของ Page

App Facebook Pages Manager ช่วยค้าขายบน มือถือและแท็บเล็ต

CHAPTER

09

- 148 ... แอปฯ Facebook Pages Manager
ช่วยค้าขายบนมือถือและแท็บเล็ต
- 149 ... แอปพลิเคชัน Facebook Pages
Manager
- 151 ... ชวนเพื่อนให้ถูกใจ Page
- 151 ... ดูโพสต์ที่คนอื่นโพสต์บน Page
ของเรา
- 152 ... แจ้งเตือนความเคลื่อนไหว
- 154 ... โพสต์ข้อความ แชร์รูปภาพ วิดีโอ
- 155 ... ข้อมูลสถิติ
- 156 ... แท็บเมนูอื่นบน Page และตั้งค่า

ค้าขายไปทั่วโลกบน Facebook Page

CHAPTER

10

- 160 ... ว่าด้วยเรื่องการค้าขายออนไลน์
กับลูกค้าต่างชาติ

- 161 ... ความเป็นสากลบน Page เพื่อให้
ลูกค้าเข้าถึงง่าย
- 163 ... ความน่าเชื่อถือที่ต้องสร้างขึ้น
- 164 ... ช่องทางการติดต่อสื่อสาร
- 165 ... การชำระเงิน
- 172 ... การโอนเงินจาก PayPal มายัง
บัญชีส่วนตัวในประเทศไทย
- 176 ... จัดส่งสินค้า
- 177 ... Air mail register หรือลงทะเบียน
ต่างประเทศโดยเครื่องบิน
- 177 ... EMS ต่างประเทศ

จะขายสินค้าที่มีขายอยู่ ก่อนแล้วได้อย่างไร ทำอย่างไรให้ขายได้

CHAPTER

11

- 182 ... เปรียบเทียบวิเคราะห์ข้อดี ข้อเสีย
- 183 ... หาความต้องการที่แท้จริงของ
ลูกค้า
- 184 ... สร้างความแตกต่างให้กับสินค้า
ของเรา

- 185 ...แนะนำข้อมูล บทความที่น่าสนใจ
หรือเป็นประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับ
สินค้าบน Page
- 186 ...สร้างกิจกรรมหรือโปรโมชั่นให้คน
ที่ถูกใจ Page มีส่วนร่วมกับ Page
- 187 ...บริการที่รวดเร็ว ติดต่อดีทันใจ
- 188 ...พยายามชี้แจงลูกค้าเท่าที่จะทำได้
- 189 ...การรับประกันสินค้า บริการหลัง
การขาย
- 190 ...เข้าใจและแสดงความเป็นมือ
อาชีพเกี่ยวกับตัวสินค้า
- 191 ...ฝังตัวอยู่ในเว็บไซต์ที่เป็นแหล่ง
ชุมชนออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับ
สินค้า
- 192 ...การปรับเปลี่ยนตามกระแสแฟชั่น
เทศกาลและฤดูกาล
- 193 ...ติดตามข่าวสารธุรกิจเพื่อคาด
การณ์แนวโน้มในอนาคต
-

- 196 ...เลิกใช้งานอย่าลืมล็อกเอาท์
- 197 ...อย่าหลงเชื่อแจ้งเตือนหาข้อความ
บน Facebook ไม่มั่นใจห้ามคลิก
ลิงค์ URL
- 198 ...ลงโฆษณาแล้วจะต้องชำระเงิน
ตามกำหนด
- 199 ...อย่าซื้อ Like Page เกือบที่ไม่ใช่
ของ Facebook
- 200 ...รับมือกับออร์เดอร์ที่เข้ามา
มากมายอย่างไรดี
-

01

มือใหม่หัดขาย
เชิญทางนี้ก่อน

ก่อนเรื่องอื่นใดทั้งหมด ผู้เขียนขอแนะนำเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้าออนไลน์ทั้งหมดเสียก่อน สิ่งที่จะเน้นย้ำให้ผู้อ่านต้องใส่ใจเป็นพิเศษ เช่น ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้า รูปภาพสินค้า ทำไมจึงต้องให้ความสำคัญ หรือแม้แต่การเตรียมตัวสำหรับร้านค้าออนไลน์ เรื่องพวกนี้อย่ามองข้ามนะครับ คุณตัน อิชิตัน เขาก็ใส่ใจในรายละเอียดที่คนอื่นมองข้ามไป ร้านอาหารของเขาก่อนขายกิจการจึงประสบความสำเร็จอย่างมากนั่นเอง

ยุคนี้ทำไมต้องเปิด ร้านขายของออนไลน์

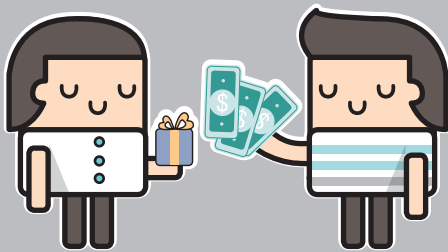




เรียนรู้กระบวนการ ค้าขายบนโลกออนไลน์

บนโลกออนไลน์จะมีกระบวนการซื้อขาย
สินค้าโดยแบ่งได้ 3 วิธีดังนี้

1. ผู้ซื้อผู้ขายติดต่อกันแล้วนัดเจอ เพื่อนัดดูสินค้า



การนัดเจอเพื่อดูสินค้า ช่วยให้ผู้ซื้อ
ตรวจสอบสินค้าได้ก่อนที่จะจ่ายเงิน เหมาะ
สำหรับสินค้าที่มีราคาสูง หรือเป็นสินค้า
ที่มีขนาดใหญ่ไม่สามารถพกพาไปให้ลูกค้า
ตรวจสอบก่อนได้ เช่น ของเก่า ของสะสม
เฟอร์นิเจอร์ ของแต่งบ้าน เป็นต้น

2. ลูกค้าจ่ายเงินก่อนโดยผ่านทางบัญชี เงินฝากของผู้ขาย

การโอนเงินซื้อสินค้าก็เป็นวิธีที่
ค่อนข้างสะดวก เพราะไม่ต้องเดิน
ทางไปเจออากาศร้อนของเมืองไทย
ประหยัดค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าจอดรถ
ประหยัดเวลา การโอนเงินหรือจ่ายเงิน
ก็ทำได้โดยผ่านคอมพิวเตอร์หรือตู้
เอทีเอ็ม เป็นวิธีที่สะดวกสำหรับสินค้า
ที่มีขนาดไม่ใหญ่มาก สามารถจัดส่ง
ได้ง่ายผ่านทางไปรษณีย์ เป็นวิธีที่
นิยมมากที่สุดของการซื้อขายบนโลก
ออนไลน์ภายในประเทศ





3. ผู้ซื้อจ่ายเงินก่อนโดยหักจากบัญชีบัตรเครดิต



จ่ายโดยบัตรเครดิต ร้านค้าที่รับชำระเงิน โดยการหักบัญชีผ่านบัตรเครดิตได้จะต้องจดทะเบียนการค้า มีที่ตั้งของร้านค้าหรือบริษัทที่แน่นอน เหมาะสำหรับบริษัทหรือองค์กรที่มีขนาดใหญ่ โดยมากแล้วใช้กับการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ การซื้อขายภายในประเทศไม่เป็นที่นิยมมากนัก ส่วนหนึ่งเป็นเพราะลูกค้าที่ถือบัตรเครดิตได้จะต้องมีฐานเงินเดือนที่สูงกว่า 15,000 บาท ซึ่งไม่ใช่ประชากรส่วนใหญ่ของประเทศนั่นเอง

6 เคล็ดลับสู่ความสำเร็จร้านค้าออนไลน์

1. ให้ความสำคัญกับรูปภาพสินค้า

เนื่องจากการขายสินค้าออนไลน์ไม่สามารถให้ลูกค้าจับต้องหรือเห็นตัวสินค้าของจริงได้ รูปภาพจึงเป็นสิ่งที่จะสื่อแทนตัวสินค้าจริง ดังนั้น รูปภาพจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมากที่เราจำเป็นต้องมี แต่ถึงกระนั้นเพื่อให้ได้รูปภาพสินค้าคุณภาพดี ก็ไม่จำเป็นต้องลงทุนไปกับกล้องถ่ายภาพราคาแพง กล้องที่ติดมากับโทรศัพท์มือถือ หากมีระบบโฟกัสภาพก็สามารถถ่ายภาพสินค้ามาขายบนโลกออนไลน์ได้แล้ว



หมวดสินค้า

ชื่อสินค้า

สภาพ

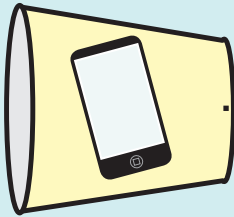
ราคา

รายละเอียด

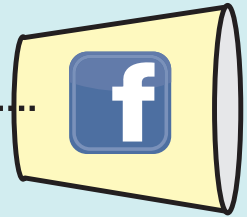
2. การให้ข้อมูลรายละเอียดของตัวสินค้า

รูปภาพสินค้าช่วยดึงดูดให้ลูกค้าที่สนใจคลิกเข้ามาชมสินค้า ข้อมูลหรือรายละเอียดสินค้าจะเป็นสิ่งสำคัญที่รองลงมา การให้ข้อมูลสินค้าจะช่วยให้ลูกค้าเข้าใจในตัวสินค้ามากขึ้น ผู้เขียนขอยกตัวอย่างเพื่อให้เข้าใจมากขึ้น

3. ช่องทางการติดต่อระหว่างลูกค้ากับเรา



Phone เบอร์โทรศัพท์
มือถือ – จำเป็นที่สุด เพราะสามารถติดต่อได้ในทันที หากลูกค้าจะสอบถาม โทรจองสินค้า ตกงซื้อขาย หรือนัดเจอเพื่อรับส่งสินค้า



Social Network
– ปัจจุบันเป็นอีกช่องทางที่ใช้ติดต่อเพิ่มเติมขึ้นมา ซึ่งกำลังได้รับความนิยมมากขึ้น ลูกค้าสามารถคอมเมนต์ ติชมได้ ซึ่งจะแสดงให้คนอื่นรับทราบด้วย หากเป็นคำชมจะยิ่งเป็นผลดีต่อร้านค้าของเรา



E-mail – เป็นอีกช่องทางในการติดต่อ สอบถามสั่งซื้อสินค้า แจ้งโอนเงิน แจ้งที่อยู่สำหรับให้เราส่งสินค้าไปให้ลูกค้า

4. การสร้างความสัมพันธ์ให้มากกว่าเรื่องค้าขาย

หลายตำราเน้นย้ำเรื่องนี้อย่างมาก ในการเปิดร้านค้าออนไลน์คือ อย่ามัวแต่เน้นไปที่เรื่องการค้าขายอย่างเดียว การให้คำปรึกษาแนะนำ การให้ข้อมูลที่เป็นจริง โดยที่ลูกค้าได้ตัดสินใจเอง หรือแม้แต่การพูดคุยในเรื่องทั่วไปที่ไม่เกี่ยวข้องกับสินค้า ก็จะสามารถสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีระหว่างเรากับลูกค้าได้อีกทางหนึ่ง

ผลที่ได้คือลูกค้าจะสนิทใจที่จะซื้อสินค้ากับเรา ช่วยบอกต่อแบบปากต่อปาก บนโลกออนไลน์ และติดตามข่าวสารจากร้านค้าของเราอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้จะไม่ได้อุดหนุนแต่จะช่วยประชาสัมพันธ์ร้านค้าแทนเรา โดยที่เราไม่ต้องดำเนินการเอง

5. บริการหลังการขายและรับผิดแบ็ค

หลายครั้งที่ลูกค้าได้รับสินค้าแล้วยังไม่สามารถใช้งานได้ หรือยังมีข้อสงสัยเกี่ยวกับตัวสินค้า เราต้องคอยช่วยเหลือให้ลูกค้าได้ใช้งานสินค้าของเราได้ตามต้องการ อย่าเพิกเฉยขายแล้วขายเลย แล้วให้ลูกค้าไปจัดการเองแบบนี้ลูกค้าเก่าจะไม่ประทับใจและไม่กลับมาซื้อซ้ำอย่างแน่นอน ทางที่ดีเราควรช่วยลูกค้าแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นหลังการขายให้ลูกค้าได้ใช้สินค้า ตามที่เราได้กล่าวอ้างไว้ในตอนขาย

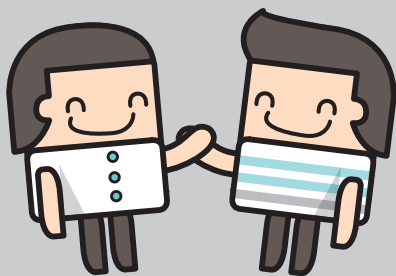
การเปิดรับผิดแบ็คหลังการขายคือ การรับคำติชมจากลูกค้า อะไรที่ดีอยู่แล้วก็ให้คงไว้ อะไรที่ลูกค้าติมาก็นำมาปรับปรุงไปตามเหตุตามปัจจัยที่จะเอื้ออำนวย เพราะบางครั้งเราอาจจะหลงลืมหลายสิ่งหลายอย่างที่จะเอามาพัฒนาร้านค้าออนไลน์ของเรา คำติชมจากลูกค้าจะช่วยให้เราไม่ลืมสิ่งเหล่านี้ ถ้าเราเอาผิดแบ็คไปปรับปรุงแล้วได้ผลดีก็เผยแพร่การปรับปรุงออกไปด้วย จะได้ทั้งภาพลักษณ์และความสัมพันธ์ที่ดี

6. การแก้ปัญหาใน แบบ Win-Win ทั้งสองฝ่าย

แน่นอนว่าจะให้สินค้าที่ขายไปแล้วนั้นมีคุณภาพทุกชิ้น 100% คงจะเป็นไปไม่ได้ บ่อยครั้งที่ปัญหาที่เกิดขึ้นก็ไม่ได้มีสาเหตุมาจากผู้ขาย ยกตัวอย่างเช่น เกิดการชำรุดจากการจัดส่งทางไปรษณีย์ เมื่อลูกค้าได้รับสินค้าที่ไม่สามารถใช้งานได้ก็ย่อมเกิดความไม่พอใจ เราต้องวิเคราะห์ปัญหาตรงนี้ว่าจะแก้ไขอย่างไรได้บ้าง

อาจจะให้ลูกค้าส่งกลับมาซ่อมแซมก่อน โดยเราจะออกค่าใช้จ่ายในการจัดส่งให้ หรือหากเกิดจากการใช้งานที่ผิดพลาดของลูกค้าก็อาจจะให้ลูกค้าออกค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมสินค้านั้นๆ เอง

หากมีความเสียหายมากเกินกว่าจะซ่อมแซมได้ ก็ต้องตกลงกันว่าจะจัดส่งสินค้าชิ้นใหม่หรือคืนเงินค่าสินค้าให้แทน และต้องตกลงกันให้เกิดความพอใจ Win-Win กันทั้งสองฝ่าย ร้านค้าก็ดำเนินการต่อไปได้ ลูกค้าก็พอใจในการแก้ปัญหา โอกาสที่จะซื้อซ้ำและบอกต่อในการบริการที่ดีก็มีสูง





ตัวสินค้า บริการ หรือ สิ่งที่อยากจะขาย

การเปิดร้านค้าหลายท่านอาจจะมองไปที่
สินค้าหรือสิ่งของที่อยากจะขาย ซึ่งไม่เสมอไป
บริการต่างๆ ก็เป็นกิจการที่สามารถทำได้บน
ร้านค้าออนไลน์เช่นกัน ตัวอย่างเช่น บริการจัด
ซื้อสินค้าจากต่างประเทศ บริการซื้อตั๋วเดินทาง
บริการโอนเงินไปต่างประเทศ เป็นต้น

ผู้อ่านหลายท่านก็อาจจะมึนสินค้าหรือบริการ
ที่อยากจะขายไว้ในใจแล้วเช่นกัน เช่น บางท่าน
รู้จักแหล่งผลิตสินค้า จึงทำให้หาสินค้าที่มีราคา
ถูกกว่าในท้องตลาด หากนำสินค้านั้นมาขายบน
โลกออนไลน์ โดยกินกำไรส่วนต่างจากราคาที่ขาย
ในท้องตลาด หรืออาศัยความเชี่ยวชาญการันตี
ตัวสินค้า การรับประกันคุณภาพ การรับประกัน
ความแท้ของสินค้า ก็สามารถขายสินค้าที่มีราคา
สูงกว่าท้องตลาดบนโลกออนไลน์ได้เช่นกัน





แหล่งหาสินค้าสำหรับเปิดร้านออนไลน์

การที่เราสามารถหาสินค้าที่มีราคาถูกต้นทุนต่ำ เพื่อนำมาค้าขายได้นั้น ย่อมสร้างความได้เปรียบกว่าร้านค้าคู่แข่งที่มีอยู่แล้วหรืออาจจะเกิดขึ้นในอนาคต สำหรับแหล่งหาสินค้าที่จะนำมาขายบนร้านค้าออนไลน์แหล่งใหญ่ๆ มีดังต่อไปนี้

ตลาดนัดสวนจตุจักร เจเจมอลล์ ตลาดชันเดย์ จตุจักรสแควร์
ตลาด อ.ต.ก

ตลาดนัดจตุจักร

เป็นตลาดที่มีสินค้าหลากหลายมากที่สุดในตลาดแหล่งขายสินค้าสำหรับร้านค้าออนไลน์ทั้งหมด จะเรียกว่าครบเกือบทุกหมวดสินค้าขายดีเลยก็ได้ โดยเฉพาะหมวดเสื้อผ้าเครื่องประดับ ของสะสมของเก่า งานแฮนด์เมด สินค้าหัตถกรรม เฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน งานศิลปะ ของชำร่วย เครื่องปั้นดินเผา เซรามิค ฯลฯ มีแผงค้ามากกว่า 8,000 แผงค้า เปิดตั้งแต่วันพุธถึงวันอาทิตย์ โดยในวันพุธและวันพฤหัสบดีจะเป็นตลาดต้นไม้และอุปกรณ์การเกษตร

ตลาดจตุจักรพลาซ่าหรือตลาดชันเดย์เดิม

เป็นตลาดเสื้อผ้า เครื่องประดับ เฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน ของสะสม งานแฮนด์เมด งานศิลปะ และสัตว์เลี้ยง

ตลาดนัดจตุจักรติดแอร์หรือเจเจ
มอลล์

สินค้าจะคล้ายกับตลาดจตุจักร
พลาซ่า เพียงแต่ย้ายไปอยู่ในห้างที่
มีแอร์

ตลาดจตุจักรสแควร์และตลาด
เซเว่นเดย์

มีจำหน่ายเสื้อผ้า เครื่องประดับ
สินค้าหัตถกรรม ติดกันไปทางด้านหลัง
เป็นตลาดเซเว่นเดย์ จำหน่ายปลา
สวยงามและหนังสือเก่า

ตลาด อ.ต.ก. เป็นตลาดของสด
ฝั่งตรงกันข้ามจะจำหน่ายของตกแต่ง
บ้าน เฟอร์นิเจอร์ และหนังสือเก่า





ประตูน้ำ แพลตินัมแพชั่นมอลล์ (Platinum Mall)

ตลาดประตูน้ำเป็นแหล่งขายส่งเสื้อผ้า เครื่องประดับ อุปกรณ์เสริมความงาม มีทั้งสินค้านำเข้าและส่งออก ตั้งอยู่บนถนนราชปรารภเริ่มตั้งแต่แยกที่ติดกับถนนศรีอยุธยาไปจนถึงช่วงที่ติดกับถนนเพชรบุรี จะมีร้านค้าส่งริมทางเท้าที่เปิดทำการค้ามาอย่างยาวนาน ซอยเล็กซอยน้อยก็ยังคงเป็นที่ตั้งของตลาดและร้านค้าอีกมากมาย เป็นแหล่งที่สั่งตัดเสื้อผ้ารับเหมาจำนวนมากอีกด้วย นอกจากร้านค้าที่รายล้อมอยู่ในย่านประตูน้ำแล้ว ยังมีห้างสรรพสินค้าอีกหลายห้าง เช่น อินทราสแควร์ ประตูน้ำเซ็นเตอร์ ศูนย์การค้านานาชาติ แพลตินัมแพชั่นมอลล์ เป็นต้น



โบ๊เบ๊

ตลาดโบ๊เบ๊เป็นตลาดขายส่งเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายครบวงจรที่ใหญ่ที่สุด และขึ้นชื่อว่าเสื้อผ้าที่นี่มีราคาถูกที่สุด สินค้าที่มีจำหน่ายได้แก่ เสื้อยืด เสื้อโปโล เสื้อเชิ้ต เสื้อสูท เสื้อแจ็กเก็ต เสื้อโค้ด เสื้อกันหนาว เสื้อไหมพรม เสื้ออกล้ำม เสื้อผ้าทำงาน เสื้อผ้าแฟชั่น กางเกง กระโปรง กางเกงยีนส์ กางเกงทำงาน กางเกงขาสั้น กางเกงเล กางเกงแฟชั่น กระโปรงทำงาน กระโปรงแฟชั่น เสื้อผ้าเด็ก ชุดนอน ชุดชั้นใน ชุดว่ายน้ำ ชุดกีฬา ชุดคลุมท้อง ชุดแซ็ก ชุดราตรี ชุดแฟนซี ชุดนักศึกษา เสื้อผ้าไซส์ใหญ่พิเศษ ฯลฯ การขายจะเป็นขายส่งยกโหล ไม่แบ่งขายปลีก ลูกค้าส่วนมากจะเป็นพ่อค้าแม่ค้าจากต่างจังหวัดที่จะมารับไปขายต่อในปริมาณมาก และลูกค้าต่างชาติที่เดินทางมาคัดเลือกสินค้าด้วยตัวเอง ส่วนหนึ่งเพราะอาคารโบ๊เบ๊ทาวเวอร์ชั้นบนจะเป็นโรงแรมปรี๊นซ์พาลเลซสะดวกต่อการลงมาเลือกซื้อสินค้า ตลาดโบ๊เบ๊เปิดขายตั้งแต่เช้าตรู่ พอบ่ายโมงหลายร้านจะเริ่มทยอยปิดแล้ว

สำเพ็ง พาหุรัด เสือป่า คลองถม สะพานเหล็ก

สำเพ็ง พาหุรัด เสือป่า คลองถม เวียงนาครเขมม สะพานเหล็ก รวมๆ แล้วก็คือย่านร้านค้าขายส่งสินค้าที่อยู่ใกล้เคียงกัน สามารถเดินเท้าถึงกันได้ หรือจะนั่งรถโดยสารประจำทางเพียงไม่กี่แยกไฟแดงก็ถึงยังตลาดต่อไปแล้ว แต่ผู้เขียนแนะนำให้เดินเท้า เพราะระหว่างทางจะมีสินค้าที่วางขายรายทาง ไปตลอดเส้นทาง ทั้งขายปลีกและขายส่ง

สำเพ็ง เป็นตลาดขายส่งสินค้าที่ค่อนข้างจะหลากหลาย สินค้าที่มีจำหน่ายในตลาดสำเพ็งและเข้ากับหมวดสินค้าขายดีออนไลน์มีดังนี้ เครื่องประดับ สร้อยคอ ต่างหู สร้อยข้อมือ กำไล แหวน โรเดียม เครื่องประดับหนัง เครื่องประดับแฟชั่น เครื่องประดับแฮนด์เมด นาฬิกา อุปกรณ์เสริมความงาม เครื่องสำอาง และสินค้ากีฬาที่ซื้อไป สินค้าแต่ละอย่างไม่ได้ถูกจัดเรียงให้สวยงามมากนัก เพราะสินค้ามีจำนวนมากและพื้นที่ร้านก็มีจำกัด ต้องใช้เวลาเลือกสักนิด แต่รับรองว่านำมาขายต่อสร้างกำไรได้มากมายแน่ๆ

พาหุรัด หลายคนอาจจะคุ้นเคยกับตลาดพาหุรัดว่าเป็นตลาดขายส่งผ้าสำหรับนำไปตัดเย็บเป็นเสื้อผ้า แต่พาหุรัดยังมีสินค้าอีกหมวดที่สำคัญก็คือของชำร่วยและอุปกรณ์สำหรับทำของชำร่วยเบ็ดเสร็จครบทุกอย่างที่จะนำมาสร้างเป็นของชำร่วยได้ หากนับเฉพาะของชำร่วยก็มีตั้งแต่ระดับพรีเมียม



สวยงามราคาแพงอย่างงานเบญจรงค์ ไล่เรียงมาจนถึงระดับพื้นๆ ที่ราคาไม่แพงมากอย่างพวกตุ๊กตาเซรามิค แก้วแฟนต์ลวดลาย เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับงานแต่งครบถ้วน เช่น ชุดแต่งงาน การ์ดเชิญ สินค้าที่ใช้ประดับประดาภายในงานแต่งงาน เป็นต้น

เสื่อปา เป็นย่านของสินค้าที่ทำมาจากหนังสัตว์ทั้งหนังแท้และหนังเทียม เครื่องหนัง กระเป๋าสตางค์ กระเป๋าสะพาย เข็มขัด สายนาฬิกา รองเท้า หรืออะไรก็ตามที่ทำมาจากหนัง มีจำหน่ายอุปกรณ์สำหรับงานหนังโดยเฉพาะ นอกจากสินค้างานหนังแล้วยังเป็นย่านขายส่งของอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับไอที เช่น ซองของโทรศัพท์มือถือ สายชาร์จต่างๆ สินค้าพวกนี้สร้างกำไรได้หลายเท่าตัว





คลองถม เป็นแหล่งขายสินค้าที่เกี่ยวกับอุปกรณ์งานช่าง เครื่องใช้ไฟฟ้า เครื่องเล่นแผ่นดิสก์ คอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ ตกแต่งบ้าน เครื่องเสียงรถยนต์ อุปกรณ์ประดับยนต์ ผลิตภัณฑ์ ที่เกี่ยวกับการดูแลรักษาบ้านและรถยนต์ สินค้ากีฬาดีซ้อป เครื่องใช้ภายในบ้านและครัวเรือน อุปกรณ์ที่เกี่ยวกับสินค้า ไอที ส่วนในคืนวันเสาร์จะมีตลาดนัดคลองถมกลางคืนบาง ท่านก็เรียกว่าตลาดมืด

สะพานเหล็ก เป็นย่านขายส่งของเล่น โมเดลสะสม เครื่องเล่นเกม อุปกรณ์เครื่องเล่นเกม



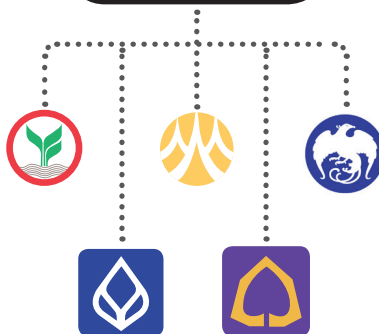
ตลาดโรงเกลือ

ตลาดโรงเกลือหรือตลาดชายแดนบ้านคลองลึก ตั้งอยู่ ต.ป่าไร่ อ.อรัญประเทศ จ.สระแก้ว ใกล้กับด่านตรวจคนเข้าเมืองอรัญประเทศ-ปอยเปต ชายแดนไทย-กัมพูชา เป็นแหล่งขายสินค้าขนาดใหญ่มีทั้งสินค้ามือหนึ่งและมือสองจากหลากหลายประเทศ นำเข้าผ่านทางประเทศกัมพูชา สินค้ามือสองส่วนมากเป็นสินค้าแบรนด์เนมระดับโลกเป็นที่นิยมกันอย่างกว้างขวาง ราคา ก็จะเป็นไปตามแบรนด์และคุณภาพของสินค้า เช่น เสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย แจ็กเก็ต เสื้อหนัง เครื่องประดับ กระเป๋า เข็มขัด รองเท้า นาฬิกา แวนตา น้ำหอม เครื่องสำอาง อุปกรณ์ประดับรถยนต์ รถมอเตอร์ไซด์ เครื่องใช้ในครัวเรือน ของแต่งบ้าน งานหล่อโลหะ เครื่องมือช่าง ฯลฯ

บัญชีเงินฝากสำหรับ ให้ลูกค้าโอนเงิน

เราจะต้องมีบัญชีเงินฝากของธนาคารไว้ให้ลูกค้าโอนเงินเพื่อซื้อสินค้า จะเป็นแบบบัญชีออมทรัพย์หรือกระแสรายวันก็ได้ สำหรับผู้เปิดร้านใหม่ที่ความเคลื่อนไหวของบัญชีไม่มากนัก แนะนำให้เป็นบัญชีเงินฝากออมทรัพย์ และสมัครใช้บริการธนาคารบนอินเทอร์เน็ตหรือบนมือถือไว้ด้วย จะช่วยให้คุณตรวจสอบยอดเงินได้อย่างสะดวก

ถ้าเป็นไปได้ผู้เขียนแนะนำให้เปิดบัญชีเงินฝากกับ 3 ธนาคารหลัก ได้แก่ ธ.กสิกรไทย ธ.กรุงเทพ และ ธ.ไทยพาณิชย์ เพราะผู้ซื้อส่วนมากจะเสียค่าโอนเงินระหว่างธนาคารเป็นจำนวนเงิน 25 บาทต่อครั้ง แต่การโอนเงินผ่านธนาคารเดียวกันไม่มีค่าใช้จ่ายเลย ช่วยให้ลูกค้าประหยัดเงินค่าโอน ก็จะได้ใจลูกค้ามากขึ้นอีกด้วย



เปิดร้านบน Facebook ได้อย่างไร ทำไมต้องมาเปิดร้านบน Facebook

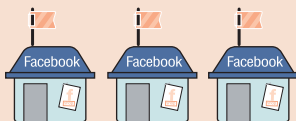
Social Network ที่มีผู้ใช้งานมากที่สุด - มีบัญชีผู้ใช้งานมากกว่า 1,300 ล้านคน



ไม่พลาดทุกความเคลื่อนไหว Post Like Comment Share - กิจกรรมที่เกิดจาก Post Like Comment Share จะแจ้งความเคลื่อนไหวนี้ไปยังเพื่อนหรือผู้ติดตาม ดังนั้น เพียงโพสต์เดียวอาจมีคนเห็นเป็นหมื่นเป็นแสนหรือเป็นล้านคนก็ได้

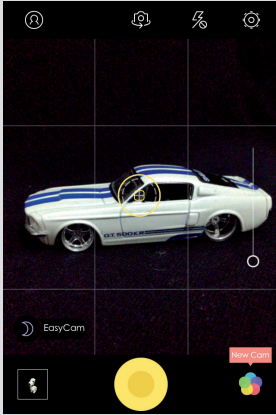


Page (หรือแฟนเพจ) สร้างให้เป็นร้านค้าออนไลน์ เข้าถึงผู้ใช้งาน Facebook ง่ายๆ - พื้นฐานของ Social Network ยิ่งทำให้ Page ที่เป็นร้านค้ามีคนเข้าถึงได้ง่าย โอกาสขายได้ก็มีมากขึ้นตามไปด้วย



จะสร้างกี่เพจก็ได้ด้วย Facebook บัญชีเดียว - สามารถสร้าง Page ได้มากกว่าหนึ่ง Page สำคัญคือคุณจะมีเวลาบริหารจัดการได้ทั่วถึงทุก Page หรือไม่

จัดองค์ประกอบภาพ



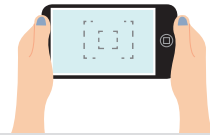
จัดองค์ประกอบภาพได้ง่ายๆ ด้วยกฎสามส่วน

แสง

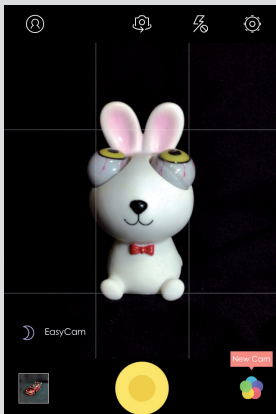


สภาวะแสงที่ต่างกัน จะให้ภาพที่ได้ต่างกัน

ใส่ใจรูปภาพ ปิดการขายได้ด้วยกล้องมือถือ



โฟกัสให้ชัด



สำคัญที่สุดคือต้องโฟกัสสินค้าให้ชัดเจน

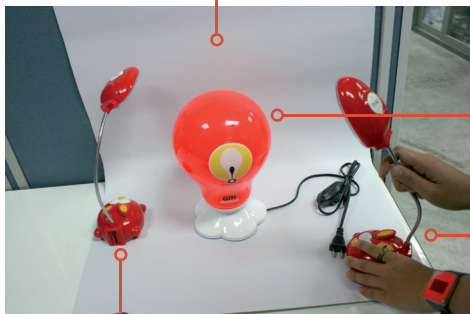
ใช้แอปพลิเคชันช่วยถ่ายภาพ



มีแอปพลิเคชันช่วยในการถ่ายรูปด้วยมือถือมากมาย แนะนำให้ใช้เพื่อช่วยถ่ายรูป อย่าตกแต่งให้เกินจริงมากเกินไป

เซตสตูดิโอถ่ายภาพ แบบง่ายๆ แต่ผลที่ได้ ไม่ธรรมดา 1

1 นำกระดาษสีขาวติดกับ
ผนังลาดไปกับพื้นราบ



2 นำสินค้าวางตรงกลาง

4 ใช้คอมไฟต์วที่สองส่องวัตถุ

3 ใช้คอมไฟต์วแรกส่องไปที่ฉากด้านหลัง



5 ถ่ายภาพสินค้า



เซตสตูดิโอถ่ายภาพแบบง่ายๆ แต่พลที่ได้ไม่ธรรมดา 2

1 ใช้กล่องกระดาษ นำกระดาษสีขาวติดด้านใน



2 วางสินค้าไว้ตรงกลาง

3 โคมไฟด้วยแรกลงฉากหลัง




4 โคมไฟตัวที่สองส่องตัวสินค้า

5 โคมไฟตัวที่สามลบเงาที่เกิดขึ้น



6 ถ่ายภาพสินค้า





ก่อนจะเข้าสู่บทถัดไปผู้เขียนขอฝากไว้
สักนิด ไม่ว่าผู้อ่านจะขายสินค้าอะไร
ขอให้บอกข้อมูลสินค้าไปตามความเป็นจริง
ชื่อตรง สุจริต จริ่งใจต่องานขาย
ผู้เขียนเอาใจช่วยให้ประสบความสำเร็จ
สู้ๆ ครับ







02

สร้างบัญชีผู้ใช้งาน บน Facebook

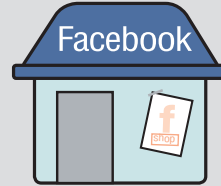
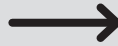
จะเปิดร้านค้าออนไลน์บน Facebook อันดับแรกสุดเลยเราจะต้องมีบัญชีผู้ใช้งานของ Facebook เสียก่อน ถ้าหากว่าผู้อ่านมีบัญชีผู้ใช้งาน Facebook อยู่แล้ว สามารถข้ามไปยังบทต่อไปซึ่งเป็นเรื่องการสร้าง Page ร้านค้าออนไลน์ได้ แต่ถ้ายังไม่มีก็มาเริ่มต้นสร้างบัญชีผู้ใช้งาน หลังจากนั้นก็จะสร้าง Page เพื่อเปิดเป็นร้านค้าออนไลน์ต่อไปได้

สร้าง Page ร้านค้า

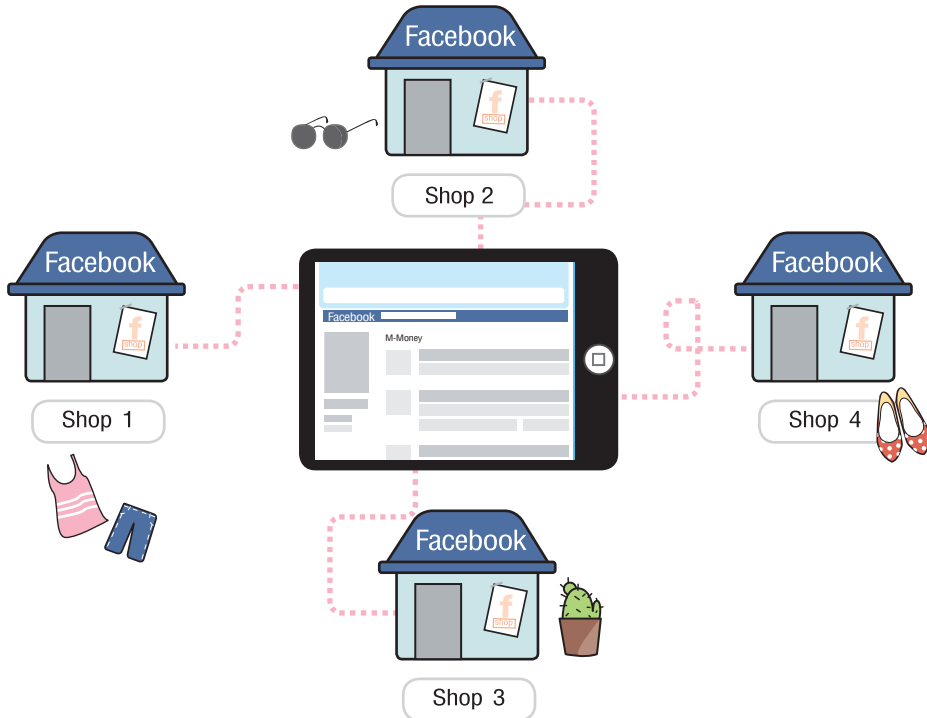
ต้องสร้างบัญชี Facebook ก่อน



สร้างบัญชีผู้ใช้งาน Facebook ก่อน



แล้วจึงสร้าง Page เพื่อสร้างร้านค้าออนไลน์



สร้างร้านค้าได้มากกว่าหนึ่งร้าน

เริ่มต้นสร้างบัญชีผู้ใช้ งาน Facebook

เริ่มต้นขั้นตอนแรกของการมีร้านค้าออนไลน์บน Facebook ด้วยการมีบัญชีผู้ใช้งานของ Facebook เปิดคอมพิวเตอร์ที่พร้อมใช้งาน เชื่อมต่อเข้ากับอินเทอร์เน็ตแล้วสมัครเข้าใช้งาน Facebook ตามขั้นตอนที่แสดงไว้ต่อไปนี้

1 เข้าเว็บไซต์ www.facebook.com

facebook

เชื่อมต่อได้ทุกที่ ทุกเวลา
เยี่ยมชม facebook.com บนโทรศัพท์มือถือของคุณ

ลงทะเบียน
สมัครฟรี ไม่เสียค่าใช้จ่าย

ชื่อ
editor_chana@hotmail.com

ชื่อ
editor_chana@hotmail.com

วันเกิด
1 M.C. 1980

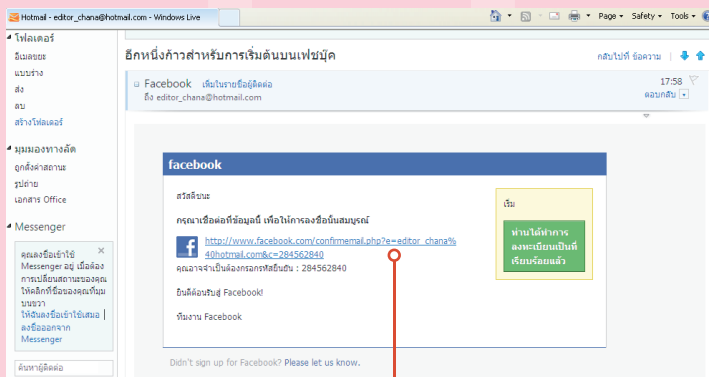
เพศหญิง เพศชาย

ลงทะเบียน

- 2 กรอกข้อมูล
- ชื่อและนามสกุล
 - อีเมลทั้ง 2 ช่องต้องเป็นอีเมลเดียวกัน
 - กำหนดรหัสผ่าน
 - เลือกเพศ
 - ระบุวันเดือนปีเกิด

3 คลิกปุ่ม ลงทะเบียน เพียงเท่านี้เราก็สร้างบัญชีผู้ใช้งาน Facebook เรียบร้อย

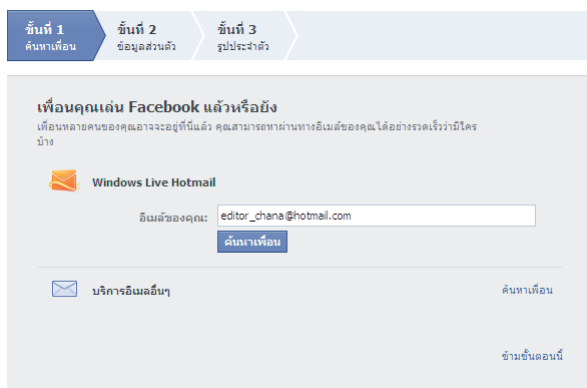
ถึงขั้นตอนนี้เราจะสามารถจัดการกับหน้า Facebook ส่วนตัวของเราได้ แต่จะมีกรอบข้อความคอยแจ้งเตือนให้เรายืนยันการสมัครทางอีเมลที่เราใช้สมัครไว้ หากเรายังไม่ไปยืนยันกรอบข้อความนี้ก็จะแจ้งเตือนอยู่เรื่อยๆ เป็นที่น่ารำคาญ ดังนั้น ให้เราไปยืนยันการสมัครก่อน โดยการเปิดอีเมลที่ส่งมาจาก Facebook แล้วให้คลิกลิงค์ URL ที่อยู่ในลิงค์นั้นเป็นยืนยันการสมัคร



คลิกลิงค์ยืนยันการสมัครจากอีเมล
ที่ส่งมาจาก Facebook

3 Step เริ่มต้นบน Facebook

หลังการสมัครเสร็จสิ้น Facebook จะมีขั้นตอน 3 ขั้นตอนที่ช่วยให้การเริ่มต้นใช้งานบน Facebook เป็นเรื่องง่ายๆ โดยแบ่งขั้นตอนการหาเพื่อน กรอกข้อมูลส่วนตัว และเพิ่มรูป Profile โดยขั้นตอนต่างๆ ต่อไปนี้สามารถที่จะข้ามไปแล้วมาจัดการในภายหลังได้ แต่ผู้เขียนคิดว่าขั้นตอนตรงนี้ไม่ได้เสียเวลามากมาย และยังเป็นส่วนที่ช่วยให้ Facebook มีความพร้อมใช้งานมากขึ้นด้วย ด้วยเหตุนี้จึงดำเนินการตามขั้นตอนต่างๆ เลยดีกว่า



Step 1 หาเพื่อนที่ใช้งาน Facebook จากอีเมล

ขั้นตอนแรกจะเป็นการค้นหาเพื่อนที่มี Facebook อยู่แล้วจะค้นหาจากรายชื่อเพื่อนที่อยู่ในอีเมลของเราเอง หากเพื่อนคนใดเป็นผู้ใช้งาน Facebook อยู่แล้ว ก็จะส่งคำร้องขอเป็นเพื่อนจากเราไปถึงเพื่อนคนนั้น จากนั้นก็รอการตอบรับจากเพื่อนอีกที ขั้นตอนนี้จึงช่วยให้เรามีเพื่อนบน Facebook จำนวนมากได้ในเวลาอันรวดเร็ว

Step 2 ข้อมูลการศึกษา และหน้าที่การงาน

การระบุข้อมูลตรงนี้จะช่วยให้เราสามารถค้นหาเพื่อนที่มีความสัมพันธ์เกี่ยวข้องกับเราได้ ยกตัวอย่างเช่น หากเราให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการศึกษา เมื่อขอเป็นเพื่อนกับบุคคลอื่นที่เคยศึกษาในเดียวกัน จะทำให้คนอื่นยอมรับคำขอเป็นเพื่อนจากเราได้ง่ายกว่าบุคคลอื่นที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกัน ดังนั้น การกรอกข้อมูลตรงนี้จะช่วยให้เรามีเพื่อนบน Facebook ได้มากขึ้น ก็จะส่งผลดีต่อร้านค้าของเราที่จะเปิดตามมาด้วยนั่นเอง

ตัวอย่างเป็นการกรอกชื่อโรงเรียนที่เคยศึกษา ตอนมัธยมปลาย หากรายชื่อโรงเรียนมีในฐานข้อมูลจะแสดงขึ้นมาให้เลือกใช้งานได้

ขั้นตอนที่ 1 ค้นหาเพื่อน

ขั้นตอนที่ 2 ข้อมูลส่วนตัว

ขั้นตอนที่ 3 รูปประจำตัว

กรอกข้อมูลส่วนตัวของคุณ

ข้อมูลนี้จะช่วยคุณค้นหาเพื่อนของคุณบน Facebook

โรงเรียนมัธยมปลาย:

โรงเรียนมัธยมปลาย: Rittiyawannalai School

นายจ้าง: Rittiyawannalai

โรงเรียน กุญชรวิทยาลัย (Rittiyawannalai) Bangkok, Thailand

Rittiyawannalai 2 school Thailand

← ย้อนกลับ

บันทึกและดำเนินการต่อ

Step 3 อัปโหลดรูป Profile

รูป Profile ก็เหมือนกับรูปแทนตัวเรา อาจจะเป็นรูปเราเองหรือสิ่งที่เราชื่นชอบ สิ่งที่เราสนใจแสดงแทนเราได้เช่นกัน

ขั้นตอนที่ 1 ค้นหาเพื่อน

ขั้นตอนที่ 2 ข้อมูลส่วนตัว

ขั้นตอนที่ 3 รูปประจำตัว

ตั้งค่ารูปประจำตัวของคุณ

อัปโหลดรูปภาพ จากคอมพิวเตอร์ของคุณ

OR

ถ่ายรูป With your webcam

← ย้อนกลับ

ข้าม บันทึกและดำเนินการต่อ

รู้จักกับส่วนต่างๆ บนหน้า Facebook ของเรา

ผ่านขั้นตอนต่างๆ ไปพอสมควรแล้ว ถึงตอนนี้เรามาทำความรู้จักกับส่วนต่างๆ ของ Facebook กันเล็กน้อย ซึ่งอาจจะมีการเปลี่ยนแปลงไปได้ตาม Facebook จะอัปเดต

Facebook แบ่งเป็นสองส่วนหลักๆ คือ ส่วนของหน้าแรก หรือเป็นหน้าที่แสดงพีดข่าว ความเคลื่อนไหวของเพื่อนๆ และส่วนที่เป็นชื่อของเราเอง ซึ่งจะแสดงข้อมูลส่วนตัวของเรา ส่วนที่เป็นเหมือนไดอารี่ย้อนไปยังช่วงเวลาต่างๆ ที่เราบันทึกเรื่องราวเหตุการณ์ไว้

หน้าแรก

หน้าแรกจะเป็นการแสดงผลของพีดข่าว อัปเดตความเคลื่อนไหวของเพื่อนๆ บน Facebook เมื่อล็อกอินเข้ามาใช้งาน Facebook จะเข้ามาถึงหน้าแรกก่อนเสมอ



A ... Profile และข้อมูลส่วนตัว

B ... ส่วนของเมนูหลัก

C ... โพสต์ข้อความหรือรูปภาพ/วิดีโอ

D ... พีดข่าว ความเคลื่อนไหวของเพื่อน

E ... ตารางกิจกรรมประจำวันและที่กำลังจะมาถึง

F ... แนะนำเพื่อนที่เราอาจจะรู้จัก

G ... โฆษณา Page อื่นๆ

ชื่อผู้ใช้งาน Facebook

แท็บชื่อ Facebook (ในตัวอย่างจะเป็นชื่อที่ผู้เขียนกรอกไว้ก็คือชื่อผู้เขียนเอง) จะเป็นส่วนที่แสดงข้อมูลส่วนตัว และส่วนที่เป็นเหมือนไดอารี่ที่ย้อนไปยังช่วงเวลาต่างๆ ที่เราเคยโพสต์ไว้บน Facebook

- A
- B
- F
- G
- H
- I
- J
- K

The image shows a Facebook profile page for a user named 'ชนะ เทพทอง' (Win Tepphong). The page is annotated with letters A through K pointing to specific features:

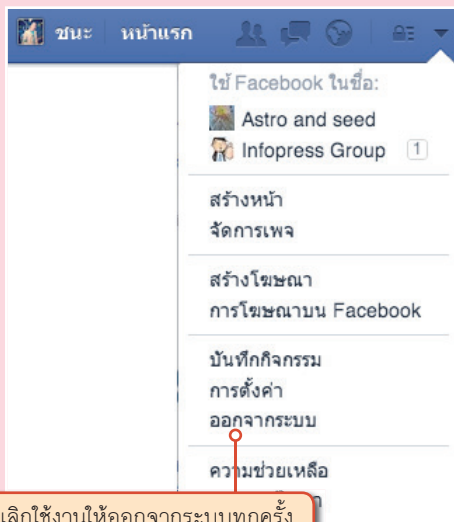
- A:** Profile picture (cover photo)
- B:** Profile picture (profile picture)
- C:** Cover photo
- D:** Cover photo
- E:** Navigation bar (Home, Friends, Marketplace, etc.)
- F:** Profile information (Name, Location, etc.)
- G:** Recent posts (Albums, Photos, Videos)
- H:** Friends list
- I:** Places visited
- J:** Apps used
- K:** Recent activity (Comments, Likes)



- A ... ภาพปกหรือ Cover
- B ... รูปประจำตัว
- C ... เพิ่มข้อมูลส่วนตัว
- D ... ดูทุกกิจกรรมที่เราทำบน Facebook
- E ... เมนูหลักประกอบด้วย ไลน์ เกี่ยวกับ รูปภาพ เพื่อน
- F ... ข้อมูลเกี่ยวกับตัวเรา
- G ... รูปภาพที่ถูกแท็กโดยเพื่อน
- H ... รายชื่อเพื่อน
- I ... สถานที่ที่เคยเช็คอิน
- J ... Page ที่คลิก Like ได้
- K ... ส่วนของไลน์ที่เป็นเหมือนไดอารี่ของเรา

อย่าลืมออกจากระบบทุกครั้งเมื่อเลิกใช้งาน

ข้อเสียของ Facebook คือเมื่อล็อกอินเข้าใช้งานแล้ว แม้จะปิดเครื่องไปแล้วก็ยังล็อกอินเข้าระบบค้างไว้ หากเป็นคอมพิวเตอร์ที่ใช้ร่วมกับคนอื่นจะทำให้เราถูกโจรกรรมไปใช้งานในทางที่ไม่ดี ทางที่ดีเราต้องไม่ลืมล็อกเอาต์หรือออกจากระบบทุกครั้งเมื่อเลิกใช้งาน



ถ้าผู้อ่านยังไม่เคยใช้งาน Facebook เลย หากมีเพื่อนฝูงแนะนำ ก็จะใช้งานได้อย่างคล่องแคล่วและรวดเร็วยิ่งขึ้น เพราะ Facebook เองก็พยายามออกแบบให้ผู้ใช้สามารถใช้งานได้อย่างง่ายดายอยู่แล้ว เมื่อผู้อ่านถ้าใช้งานอย่างคล่องแคล่วแล้ว ต่อไปการจัดการ Page ร้านค้าที่เราจะสร้างในบกถัดไปผู้อ่านก็จะจัดการได้อย่างง่ายดายเช่นกัน

03

สร้างร้านค้า
ออนไลน์บน Page

มาถึงขั้นตอนที่จะสร้างร้านค้าออนไลน์บน Page เดิมที่ Facebook ออกแบบ Page มาเพื่อให้เป็น Fan Page สำหรับศิลปิน ดาราบุคคลมีชื่อเสียง หรือแบรนด์สินค้าเอาไว้ใช้ประชาสัมพันธ์ ข่าวสารถึงผู้ใช้งาน Facebook แต่ปัจจุบัน Page เป็นแหล่งรวมของร้านค้าออนไลน์มากมาย และร้านค้าเหล่านี้ยังเป็นแหล่งทำเงินให้ Facebook อย่างมหาศาลจากการซื้อโฆษณาโปรโมทร้านค้ากับ Facebook นั่นเอง

ถึงตอนนี้เรามาลงมือสร้าง Page ร้านค้ากันเลยดีกว่า

3 สิ่งที่ต้องมีก่อนการสร้าง Page

ชื่อร้านค้า

เกือบทุกแบรนด์ที่ประสบความสำเร็จ ล้วนมีที่มาที่ไป มีความตั้งใจในการเลือกและ คัดสรรการตั้งชื่อร้านค้าด้วยกันทั้งสิ้น และก็ มีวิธี หลักการที่มากมายมีดังนี้ แต่โดยรวม แล้วการตั้งชื่อร้านค้าที่ดี

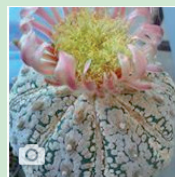
มีความหมายดี ออกเสียงง่าย จดจำง่าย

โดดเด่น สื่อถึงสินค้าได้ยิ่งดี

1

Logo ร้านค้า

รูปภาพประจำ ร้านค้าหรือโลโก้ มี ขนาด 160 x 160 พิกเซล หากไม่มี ความสามารถใน



160 พิกเซล

160 พิกเซล

การออกแบบสามารถแจ้งกราฟิกดีไซน์เนอร์ ให้ออกแบบโลโก้พร้อมกับ Cover ของ Page ไปพร้อมกันเลยก็ได้

2

Cover Page

เมื่อเข้ามาใน Page ร้านค้าแล้ว ส่วนของ Cover จะดึงดูดสายตาผู้เข้า เยี่ยมชมมากที่สุด ดังนั้น ส่วนนี้จะควรใส่ใจเป็นพิเศษ และมีข้อมูลสำคัญ เช่น ที่อยู่ร้าน เบอร์โทรศัพท์ ข้อมูลการติดต่อ เป็นต้น มีขนาด 851 x 315 พิกเซล อย่าลืมเว้นพื้นที่สำหรับโลโก้ ด้านล่างทางซ้ายของรูปภาพด้วย



315 พิกเซล

851 พิกเซล



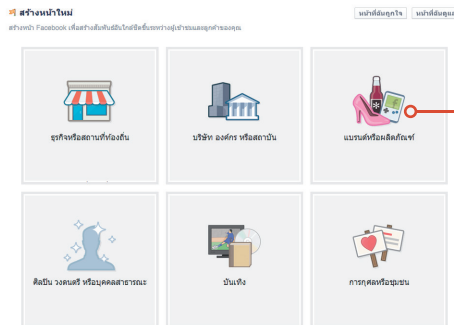
เริ่มต้นสร้าง Page ร้านค้าออนไลน์บน Facebook

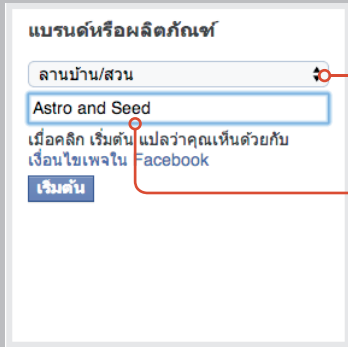
มาลงมือสร้าง Page ร้านค้ากันเลย

1 ล็อกอินเข้าใช้งาน Facebook



Facebook จะมี 6 หมวดให้เราเลือกสร้าง Page ให้ลองคลิกแต่ละประเภทดูว่ามีหมวดใดมีประเภทสินค้าของเรา หรือจะเลือกหมวดใดไปก่อนก็ได้จะสามารถเปลี่ยนแปลงได้ในภายหลัง ในตัวอย่างผู้เขียนเลือกหมวดแบรนด์หรือผลิตภัณฑ์ ซึ่งมีหมวดย่อยเป็นลานและสวน ซึ่งเป็นหมวดสินค้าที่เกี่ยวข้องกับต้นไม้ (ผู้เขียนจะสร้าง Page ที่ขายกระบองเพชรและเมล็ดกระบองเพชร)



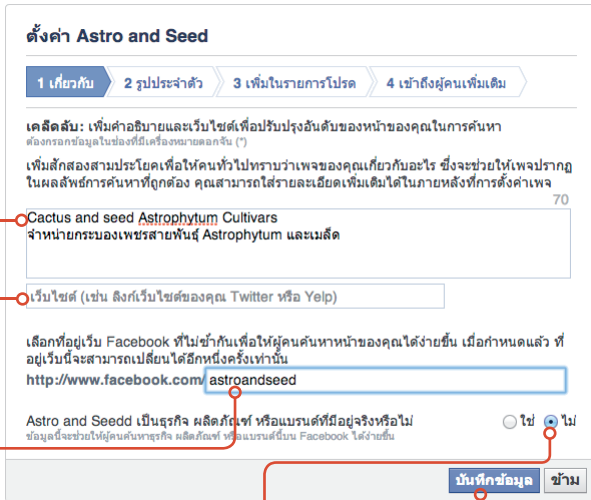


4 เลือกหมวดย่อยที่เป็นประเภทสินค้าที่จะขาย

5 ตั้งชื่อ Page หรือชื่อร้านค้า

หากผ่านขั้นตอนนี้มาได้จะเข้าสู่ขั้นตอนอีก 4 ขั้นตอนเพื่อช่วยสร้าง Page ร้านค้า

ขั้นที่ 1 เกี่ยวกับ - เป็นการให้ข้อมูลร้านค้าและตั้งชื่อ URL ร้านค้า



6 กรอกรายละเอียดร้านค้าเบื้องต้น

7 ถ้ามีเว็บไซต์ร้านค้าอยู่แล้วนำมาใส่ในช่องนี้

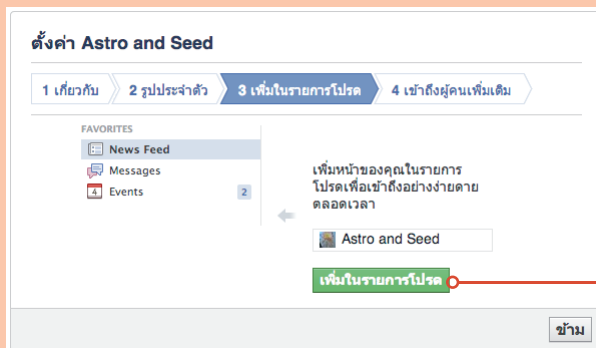
8 กำหนด URL ที่อยู่ร้านค้าบน Facebook

9 ถ้าเป็นแบรนด์ที่มีอยู่จริงให้คลิกเลือก ใช่ (ส่วนนี้ผู้เขียนเลือกไม่)

10 คลิกปุ่ม บันทึกข้อมูล เข้าสู่ขั้นตอนถัดไป

ขั้นที่ 2 รูปประจำตัว – ใส่โลโก้ร้านค้า

11 ใส่รูปภาพประจำตัว
หรือโลโก้ร้านค้า



ขั้นที่ 3 เพิ่มในรายการโปรด
– เพิ่ม Page ร้านค้าในรายการโปรดหรือ Favorites บน Facebook ของเรา เพื่อที่จะเข้ามาจัดการ Page ร้านค้าได้ง่ายขึ้น



12 คลิกปุ่ม เพิ่มในรายการโปรด

ขั้นที่ 4 เข้าถึงผู้คนเพิ่มเติม - ส่วนนี้เป็นส่วนของโฆษณา Page ร้านค้าของเราให้ข้ามไปก่อน ยังไม่ต้องรีบร้อนเสียเงิน ถ้าสินค้าของเราเป็นสินค้าที่มีคู่แข่งอยู่ก่อนแล้ว ต้องได้ใช้บริการโฆษณาของ Facebook แน่่อน

ตั้งค่า Astro and Seed

1 เกือบกัน > 2 รูปประจำตัว > 3 เพิ่มในรายการโปรด > 4 เข้าถึงผู้คนเพิ่มเติม

สร้างโฆษณาเพื่อให้อดถูกใจเพจของคุณมากขึ้น

โฆษณาตัวอย่าง [?]  Astro and Seed
ชุมชนสนับสนุนโดย 

ตำแหน่งที่ตั้ง [?] ประเทศ

ความสนใจ [?]

อายุ -

เพศ เพศชาย ผู้หญิง

งบประมาณต่อวัน [?] กดถูกใจ 33 - 130 ครั้ง...

กำหนดเวลา [?] เผยแพร่โฆษณานี้อย่างต่อเนื่อง
 เลือกว่าจะให้โฆษณานี้สิ้นสุดเมื่อใด

เผยแพร่โฆษณาดังนี้ในวันที่ [?] [?] (ณ เมือง Los Angeles)

สกุลเงิน THB บาทไทย

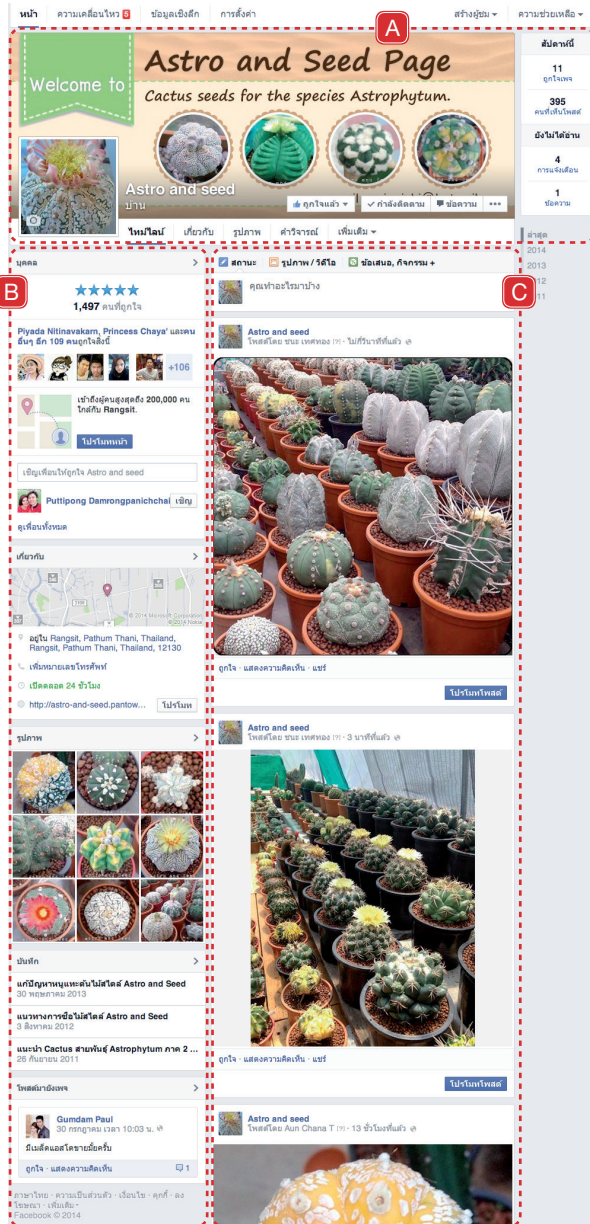
ข้อกำหนดและเงื่อนไข

13 คลิกปุ่ม ข้าม เพื่อข้ามขั้นตอนนี้ไปก่อน

The image shows a screenshot of a Facebook page for 'Astro and Seed'. The page header includes the name 'Astro and Seed', a cover photo of a succulent, and navigation tabs for 'หน้า', 'ความเคลื่อนไหว', 'การตั้งค่า', 'สร้างชุมชน', and 'ความช่วยเหลือ'. The main content area shows a post from 'คุณทำสวนพืชผักและสวนแคสซิว Astro and Seedd' with a photo of a succulent. A callout box with the number '14' points to the post, containing the text: 'ถึงตอนนี้เราก็จะสร้าง Page ร้านค้าเสร็จเรียบร้อยแล้ว'. The left sidebar shows a 'Like' button with '100 ถูกใจ', a list of users who liked the post (Aun Chana, Aun Chana T), and a list of related pages (Cactus and seed Astrophytum Cultivars, etc.). The bottom of the page has the text: 'ภาษาไทย: ความเป็นส่วนตัว - แจ้งปัญหา - คุกกี้ - นโยบาย - เกี่ยวกับ - Facebook © 2014'.



14 ถึงตอนนี้เราก็จะสร้าง Page ร้านค้าเสร็จเรียบร้อยแล้ว



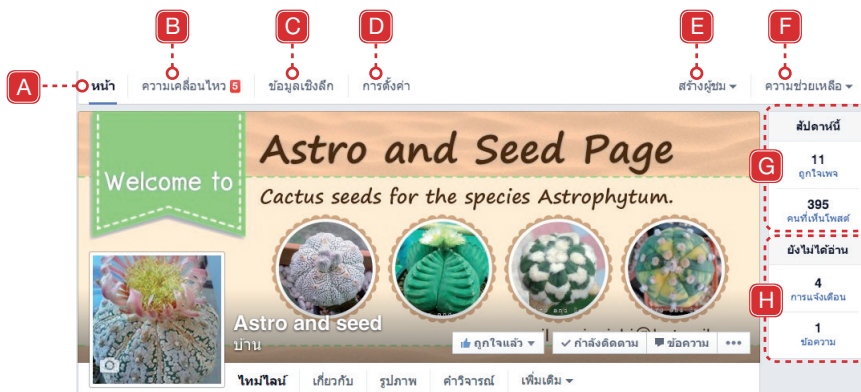
มาทำความ เข้าใจกับส่วน ต่างๆ บน Page กันก่อน

ถ้าสังเกตให้ดี Page ที่เรา
สร้างขึ้นมานี้จะคล้ายกับ Face-
book ปกติของเรา จะมีบางส่วน
ที่แตกต่างกันไปบ้าง ผู้เขียนขอ
นำ Page ร้านค้าของผู้เขียนเองที่
สร้างเสร็จแล้ว นำมาอธิบายส่วน
ประกอบต่างๆ ให้ผู้อ่านรู้จักและ
เข้าใจกันก่อน ต่อไปหน้าตา Page
ของผู้อ่านก็จะเป็นแบบนี้เช่นกัน

- A ... ส่วนควบคุมจัดการแก้ไข Page
- B ... ส่วนของข้อมูลทั่วไปของ Page
- C ... ส่วนของการแสดงโพสต์ ข้อความหรือรูปภาพ

ส่วนควบคุมจัดการแก้ไข Page

เป็นส่วนที่แอดมินหรือเจ้าของ Page จะต้องทำความรู้จัก เพราะเป็นส่วนสำคัญที่สุดในการควบคุมจัดการแก้ไข Page ซึ่งส่วนประกอบนี้จะเป็นส่วนเฉพาะสำหรับแอดมินหรือเจ้าของ Page เท่านั้นไปด้วยส่วนต่างๆ ดังนี้



- A ... หน้า กลับมาหน้าหลักหรือหน้าแรกของ Page
- B ... ความเคลื่อนไหว แจ้งเตือนความเคลื่อนไหวและข้อความที่ส่งถึง Page
- C ... ข้อมูลเชิงลึก ดูค่าสถิติข้อมูลเชิงลึก
- D ... การตั้งค่า จัดการปรับแต่งแก้ไข Page
- E ... สร้างผู้ชม การโปรโมท Page
- F ... ความช่วยเหลือ ส่วนของการช่วยเหลือผู้ใช้งาน
- G ... สถิติจำนวนผู้ถูกใจ Page และจำนวนคนที่เห็นสิ่งที่เราโพสต์บน Page
- H ... ยังไม่ได้อ่าน คือการแจ้งเตือนความเคลื่อนไหวบน Page และข้อความที่ส่งถึง Page

อีกส่วนเป็นส่วนที่
ใครก็ได้สามารถเข้าถึงได้
มีดังนี้



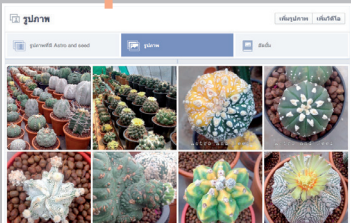
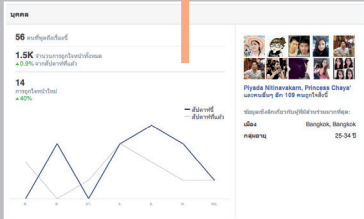
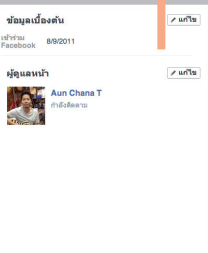
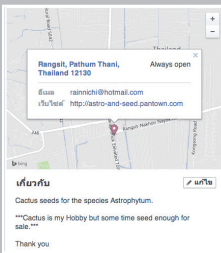
I ...ถูกใจ Page

J ...ติดตามความเคลื่อนไหว Page

K ...ส่งข้อความถึง Page

เมนูแท็บประกอบไปด้วย

- ใหม่ใหม่
- เกี่ยวกับ
- รูปภาพ
- ถูกใจ
- จัดการเห็น




ส่วนของข้อมูลทั่วไปของ Page

ส่วนของข้อมูลทั่วไปของ Page จะแสดง อยู่ในคอลัมน์ทางซ้ายมือ ขนานกันไปกับส่วน ของการแสดงผลข้อความหรือรูปภาพที่อยู่ ทางขวามือ

A ...บุคคล - จะเป็นส่วนของคนที่คลิกถูกใจ

Page

- จำนวนคนที่คลิกถูกใจ
- ดาวคือคะแนนคนอื่นให้คะแนนไว้
- คนที่คลิกถูกใจ
- สงคำเชิญเพื่อให้มากคลิกถูกใจ Page



บุคคล >

★★★★★
1,497 คนที่ถูกใจ

Piyada Nitinavakam, Princess Chaya' และคนอื่น ๆ อีก 109 คนถูกใจสิ่งนี้

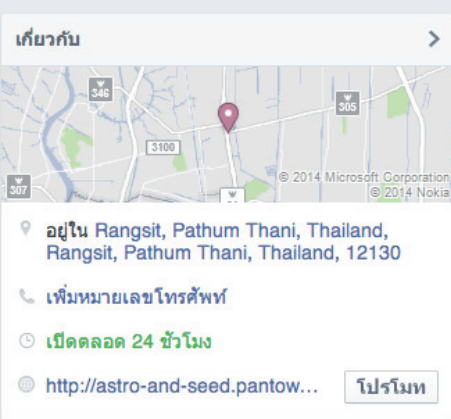
ไปราโมทนา

เข้าถึงผู้คนสูงสุดถึง 200,000 คน
ใกล้กับ Rangsit.

เชิญเพื่อนให้ถูกใจ Astro and seed

Puttipong Damrongpanichchai เชิญ

ดูเพื่อนทั้งหมด



เกี่ยวกับ >

อยู่ใน Rangsit, Pathum Thani, Thailand,
Rangsit, Pathum Thani, Thailand, 12130

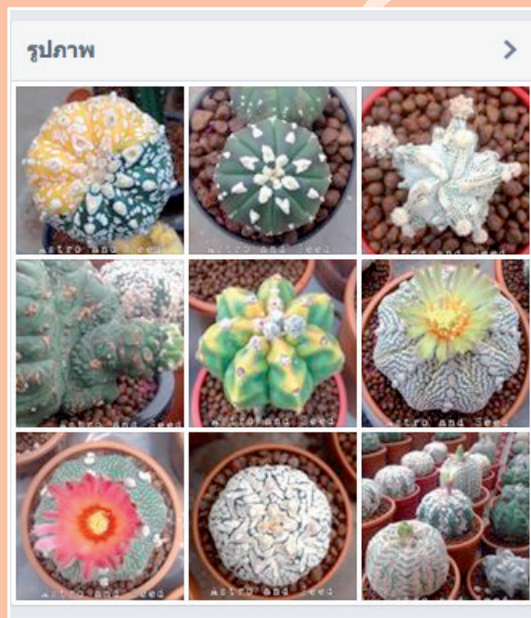
เพิ่มหมายเลขโทรศัพท์

เปิดตลอด 24 ชั่วโมง

http://astro-and-seed.pantow... ไปราโมทนา

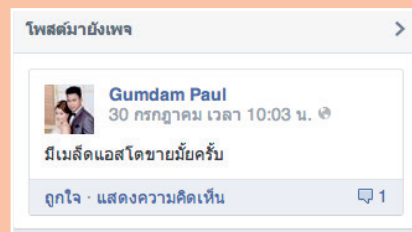
B ...เกี่ยวกับ - ข้อมูลเกี่ยวกับ Page ที่อยู่
แผนที่ การติดต่อ เว็บไซต์หลัก

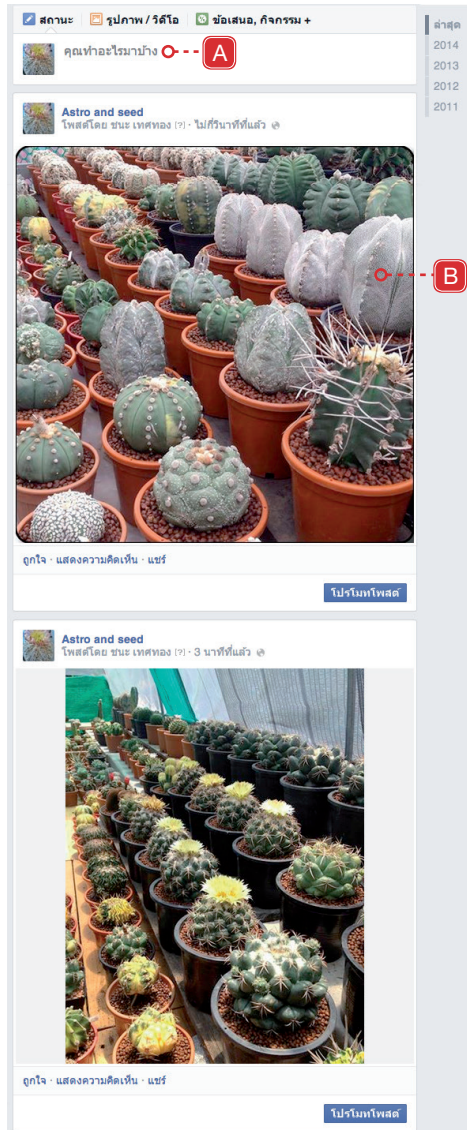
C ...รูปภาพ – รูปภาพที่โพสต์บน Page



D ...บันทึก – บทความที่เขียน อาจจะเป็นข้อมูลอธิบายสินค้า หรือสาระความรู้เกี่ยวกับสินค้า

E ...โพสต์มาายังเพจ – ส่วนที่คนอื่นโพสต์สอบถามมา ยัง Page





ส่วนของการแสดง โพสต์ข้อความหรือ รูปภาพ

เมื่อโพสต์ข้อความลงบน Page จะแสดง
ในส่วนนี้ สามารถย้อนไปยังช่วงเวลาต่างๆ
ได้จนถึงข้อความหรือรูปภาพแรกที่โพสต์ลง
บน Page

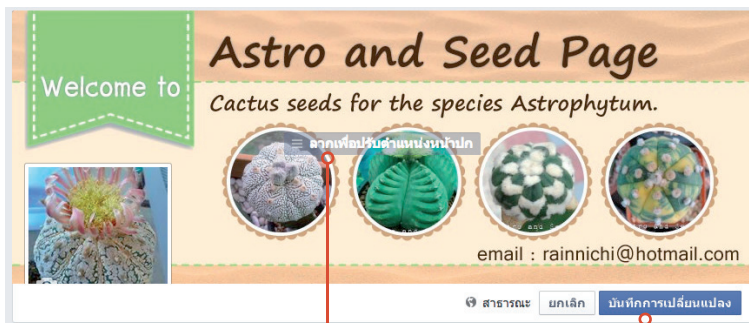
A ...โพสต์ข้อความ รูปภาพ/วิดีโอ หรือตาราง
กิจกรรม

B ...ส่วนการแสดงผลที่โพสต์

หลังจากนั้นเราจะกลับมายัง Page ที่เพิ่งจะสร้างเสร็จของเราต่อ ซึ่งขั้นตอนต่อไปคือเราจะนำ Cover ใส่ลงบน Page

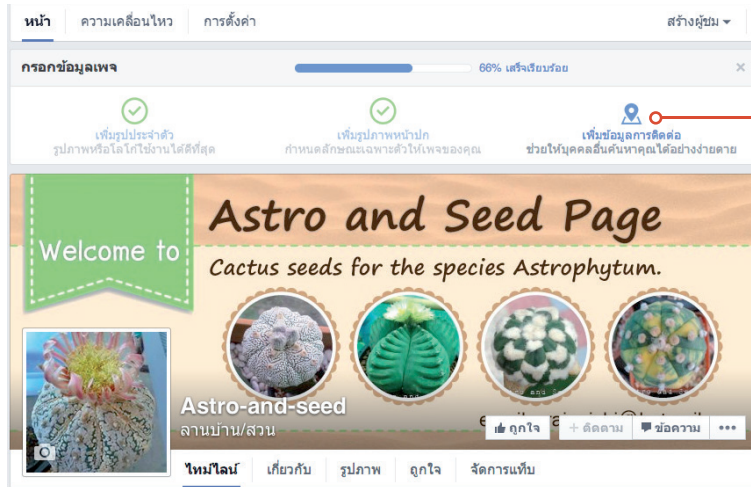
ใส่ Cover ให้กับ Page

Cover Page เป็นส่วนสำคัญไม่แพ้โลโก้ ควรจะมีชื่อร้าน สโลแกนหรือประโยคเด็ดสั้นๆ อธิบายสินค้าของร้าน ข้อมูลการติดต่อที่ครบถ้วน และรูปภาพสวยๆ อย่าเอาภาพอะไรก็ได้มาใช้เป็น Cover Page เด็ดขาด ถ้ามีขนาดตามมาตรฐานคือ 851 x 315 พิกเซล จะพอดีไม่ต้องปรับเลื่อนขึ้นหรือลงเลย



เพิ่มเติมข้อมูล Page

หากเลือกประเภท Page ตั้งแต่ตอนสร้างเป็นธุรกิจหรือสถานที่ท้องถิ่น ก็จะมีช่องให้กรอกข้อมูลการติดต่อนี้ แต่ถ้าสร้าง Page ประเภทอื่นๆ ก็จะมีขั้นตอนนี้แสดงขึ้นมาให้เรากรอกข้อมูลการติดต่อต่างๆ เพิ่มเติมไป



1 คลิกที่เพิ่มข้อมูลการติดต่อ

2 กรอกข้อมูลการติดต่อ ถ้ายังไม่มีส่วนใดก็เว้นไว้ก่อน

เพิ่มข้อมูลการติดต่อ

โทรศัพท์: 0XXXXXXXXXX
 ไม่มีหมายเลขโทรศัพท์

เว็บไซต์: เว็บไซต์
 ไม่มีเว็บไซต์

อีเมล: editor_chana@hotmail.com
 ไม่มีอีเมล

ที่อยู่: [Dropdown menu] [?] [X]
ไม่มีที่อยู่ [X]

เมือง: Rangsit, Pathum Thani, Thailand [X]

รหัสไปรษณีย์: 12130

หมายเหตุ: ถ้าคุณเพิ่มที่อยู่ที่ถูกต้อง คนอื่นจะเห็นและตรวจสอบไปยังเพจของคุณโดยใช้สถานที่ใน Facebook ได้

อัปเดต

3 คลิกปุ่ม อัปเดต ขั้นตอนนี้จะไม่แสดงขึ้นมาอีก

วางแผนการเพิ่มรูปสินค้า เพิ่มโอกาสขายสินค้าชิ้นอื่นๆ ด้วย

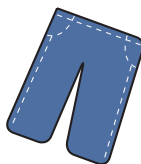
การเพิ่มรูปสินค้าสามารถทำได้ง่ายตายอยู่แล้ว แต่สิ่งที่เรามักจะลืมไปก็คือการวางแผนในการเพิ่มรูปสินค้า ในฐานะผู้เขียนที่ขายสินค้าจริงพบว่า การวางแผนง่ายๆ แต่ช่วยให้ลูกค้าสามารถพบเห็นสินค้าชิ้นอื่นๆ ในอัลบั้มเดียวกันนั้นได้ด้วยง่ายๆ ดังนี้

1. สร้างอัลบั้มแยกประเภทสินค้า

Create Album



Videos
5 videos



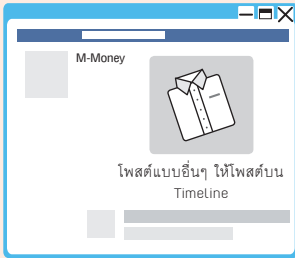
Mobile Uploads
103 photos



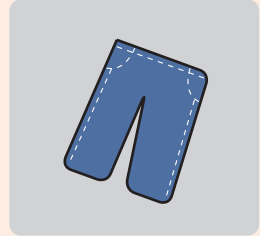
Instagram Photos
27 photos

2. โปสต์รูป

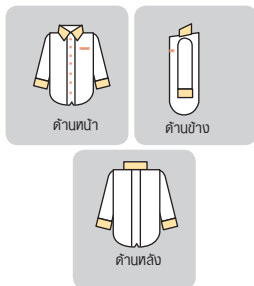
โปสต์รูปข้อมูลทั่วไปบน Timeline



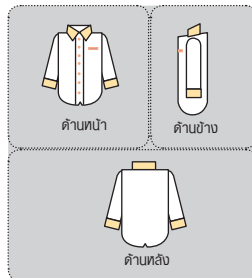
รูปสินค้าโปสต์ลงในอัลบั้มเดิม



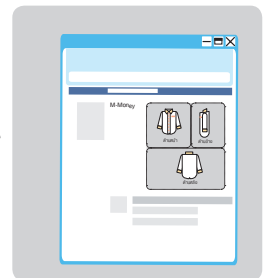
3. พยายามทำรูปสินค้าหนึ่งชิ้นต่อหนึ่งรูป



รูปสินค้าหลายรูป
หลายมุมมอง



รวมให้เป็นรูปเดียว



โปสต์ลงบน Page

สร้างอัลบั้มสินค้า เพิ่มรูปลงในอัลบั้มสินค้า

Page นั้นไม่ได้ออกแบบมาเพื่อให้เป็นแค็ตตาล็อกสินค้า อย่างไรก็ตามเราก็ยังสามารถสร้างอัลบั้มสินค้าไว้แยกประเภทสินค้าของเราได้ เพราะเมื่อเราอัปโหลดรูปภาพสินค้าใหม่ๆ ระบบของ Facebook จะแสดงภาพสินค้าใหม่นี้ไปยังผู้ที่กดถูกใจไว้ ถ้าหากคนที่ใช้งานคลิกเข้ามาดูรูปภาพนี้ก็จะสามารถดูสินค้าอื่นๆ ที่อยู่ในอัลบั้มนี้ได้ด้วย เพราะเหตุนี้ผู้เขียนจึงให้สร้างอัลบั้มสินค้าแล้วใส่รูปเพิ่มเติมลงในอัลบั้มสินค้าที่แยกไว้ จะทำให้มีโอกาสขายสินค้าเดิมที่อยู่ในอัลบั้มเดียวกันนั่นเอง

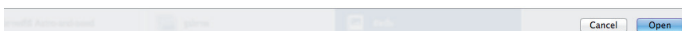


1 คลิกที่ รูปภาพ/วิดีโอ

2 คลิกที่ สร้างอัลบั้มรูปภาพ



3 เลือกรูปภาพสินค้าที่ต้องการใส่ในอัลบั้ม

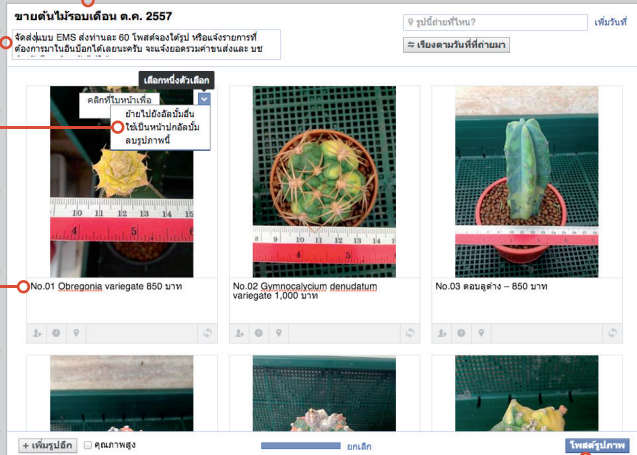


4 ตั้งชื่ออัลบั้มสินค้า

5 รายละเอียดของอัลบั้ม

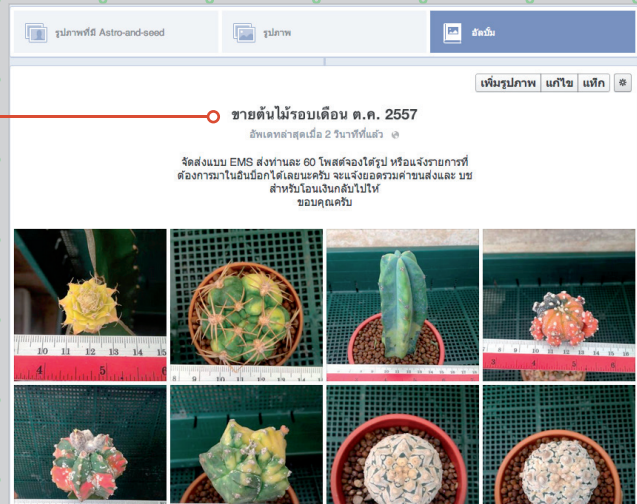
7 เลือกภาพสินค้าที่ต้องการให้แสดงเป็นรูปปกอัลบั้ม

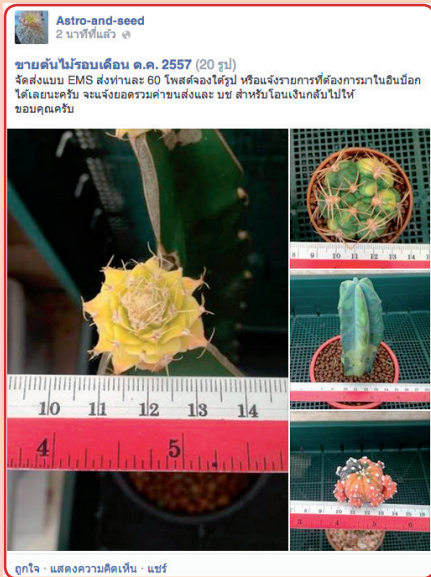
6 กรอกข้อมูลสินค้าแต่ละชิ้น



8 เมื่อตรวจสอบทุกอย่างเสร็จแล้ว คลิกปุ่ม โพสต์รูปภาพ

9 อัลบั้มสินค้าที่สร้างเสร็จแล้ว

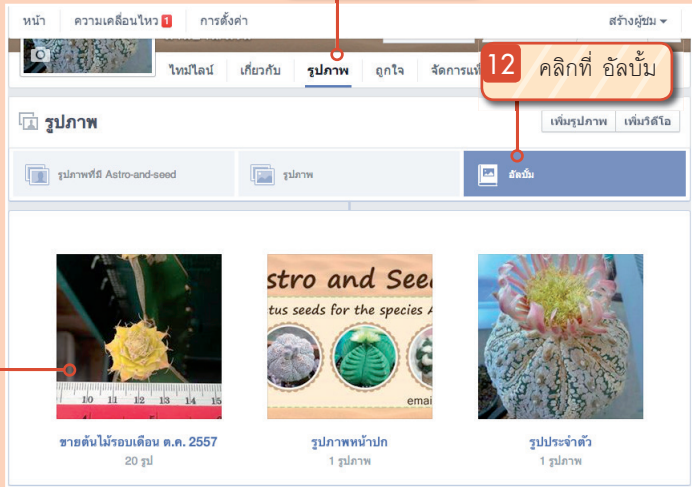


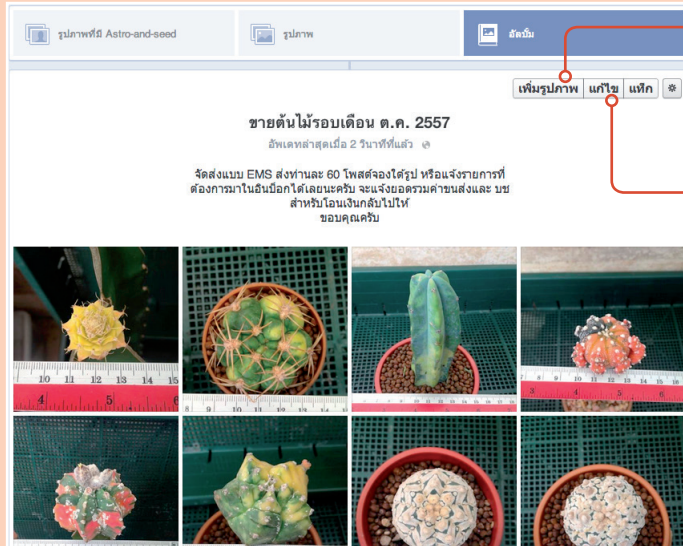


10 Facebook จะแสดงอัลบั้มสินค้าไปยังคนที่ถูกใจ Page ร้านค้าไว้ ซึ่งจะแสดงแค่ 4 รูป

ครั้งต่อไปหากจะเพิ่มเติมรูปสินค้าลงในอัลบั้มนี้ หรือต้องการแก้ไขข้อมูลให้ทำดังนี้

11 คลิกที่ รูปภาพ





14 คลิกปุ่ม เพิ่มรูปภาพ สำหรับเพิ่มรูปสินค้าเพิ่มเติม

15 คลิกปุ่ม แก้ไข สำหรับแก้ไข ข้อมูลลรูปสินค้า



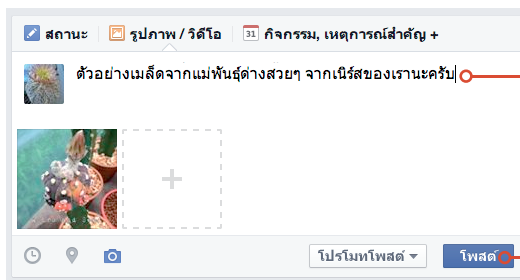
16 แก้ไขข้อมูลเสร็จแล้ว อย่าลืมคลิกปุ่ม เรียบร้อย

โพสต์บน Timeline สำหรับ ข้อความหรือสาระอื่นๆ

การโพสต์บน Timeline ผู้เขียนจะเลือกโพสต์เฉพาะข้อมูล
สาระเกี่ยวกับสินค้า ข้อความแจ้งข่าว หรือสิ่งที่ต้องการสื่อสารถึง
คนที่กดดูใจ Page ไว้ สินค้าที่จะขายจะโพสต์ลงในอัลบั้มเท่านั้น



1 คลิกที่ สถานะ



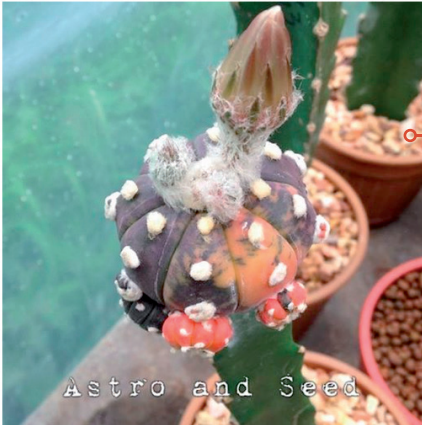
2 กรอกข้อความ
เลือกรูปภาพ
ประกอบ

3 คลิกปุ่ม โพสต์



Astro-and-seed
ไม่กินน้ำที่ใส่แล้ว ๓

ตัวอย่างเมล็ดจากแม่พันธุ์ต่างๆ จากเนิร์สของเรานะครับ



ถูกใจ · แสดงความคิดเห็น · แชร์

4

Facebook จะแสดง
ข้อความหรือรูปภาพไปยัง
คนที่ถูกใจ Page ร้านค้าได้



Astro-and-seed
2 วันนาที่ที่ใส่แล้ว ๓

ตัวอย่างเมล็ดจากแม่พันธุ์ต่างๆ จากเนิร์สของเรานะครับ

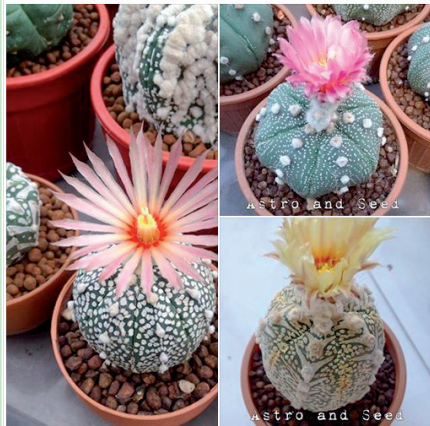


ถูกใจ · แสดงความคิดเห็น · แชร์



Astro-and-seed
ไม่กินน้ำที่ใส่แล้ว ๓

ตัวอย่างเมล็ดจากแม่พันธุ์ต่างๆ จากเนิร์สของเรานะครับ



ถูกใจ · แสดงความคิดเห็น · แชร์

การแสดงผลเมื่อ
อัปเดต 2 รูป

การแสดงผลเมื่อ
อัปเดต 3 รูป



ถึงตอนนี้ถ้าสินค้าเราพร้อม
ข้อมูลการติดต่อพร้อม เราสามารถ
เปิดร้านออนไลน์ขายสินค้าได้แล้ว
แต่จะขายใคร อะไร อย่างไรต่อ
บทต่อไปมีคำตอบรออยู่แล้ว



04

ค้าขายอย่างไรบน Page

ถึงตอนนี้เราจะเริ่มต้นการค้าขายโดยใช้ **Page** เป็นร้านค้าออนไลน์ให้เป็นรูปธรรมเสียที ปกติร้านค้าออนไลน์บนเว็บไซต์สำเร็จรูปอย่าง www.weloveshopping.com www.inw-shop.com หรือ www.tarad.com ซึ่งเป็นเว็บไซต์ที่ออกแบบมาเพื่อการค้าอยู่แล้ว แต่สำหรับ **Page** นั้นจะแตกต่างออกไปมาติดตามกันต่อไปในบทนี้



Page ค้าขายกันอย่างไ

โพสต์สั่งซื้อได้รูปสินค้า



ลูกค้าโพสต์สั่งซื้อได้รูปสินค้า

Astro-and-seed
No.05 Myrio variegate – 2,000 บาท
ถูกใจ · แสดงความคิดเห็น · แชร์ · แก้ไข · 21 ชม.

ความคิดเห็นยอดนิยม

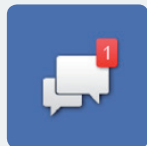
Maythawe Khumpui รับผิดชอบค่า ^^
ถูกใจ · ตอบกลับ · 2 ชั่วโมงที่แล้ว

ตอบลูกค้าแจ้งยอดชำระเงินวิธีการชำระเงิน

Maythawe Khumpui รับผิดชอบค่า ^^
ถูกใจ · ตอบกลับ · 2 ชั่วโมงที่แล้ว

Astro-and-seed รวมยอดโอนเงิน 2,060 บาท
โอนเงินเข้า บช ธ.ไทยพาณิชย์
[Account Number] ชื่อ บัญชี ชนะ เทศทอง
ขอบคุณมากครับ
ถูกใจ · 2 ชั่วโมงที่แล้ว

ส่งข้อความสั่งซื้อทาง
ข้อความ

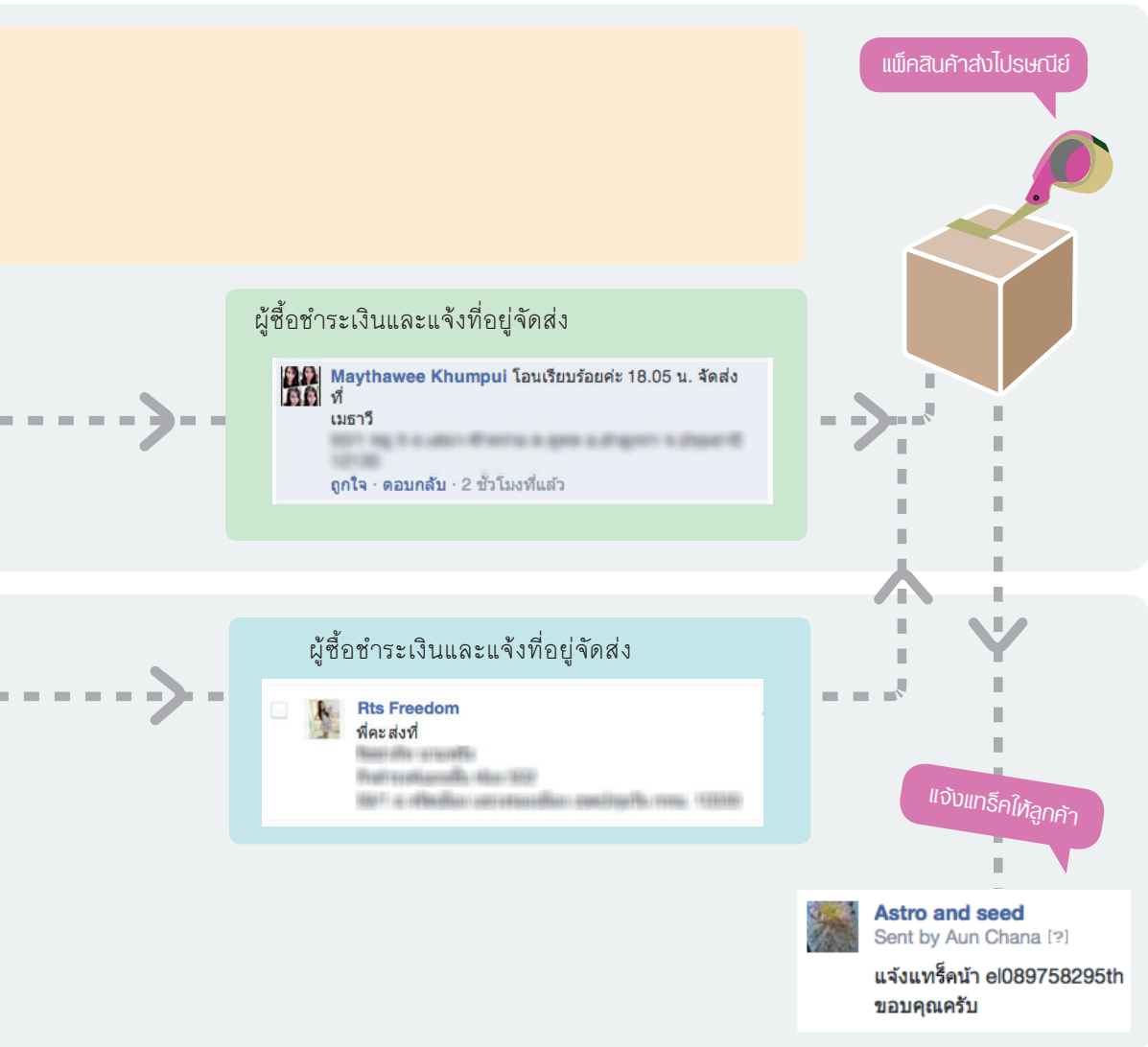


ลูกค้าส่งข้อความสั่งซื้อทางข้อความถึง Page

Rts Freedom Jul 14th, 10:51am
No.4, No.5, No.7, No.13, No.14 รับผิดชอบ 1 นะคะ

ตอบลูกค้าแจ้งยอดชำระเงินและวิธีการชำระเงิน

Astro and seed Sent by Aun Chana T [?] Jul 14th, 12:01pm
รวมส่งเป็น 940 บาท
ชำระเงิน บัญชีธนาคารไทยพาณิชย์ ชนะ เทศทอง [Account Number] สาขาย่อย
ทีเวเจอร์พาร์คศรีสิต
โอนแล้วขอที่อยู่จัดส่งด้วยนะครับ ส่งวันพระนะครับ เดี่ยวแจ้งแทรกโพสอีกที
ขอบคุณครับ



แพ็คเกจสินค้าส่งไปรษณีย์

ผู้ซื้อชำระเงินและแจ้งที่อยู่จัดส่ง

Maythawee Khumpui โอนเรียบร้อยแล้ว 18.05 น. จัดส่งที่ เมธาวี
ถูกใจ · ตอบกลับ · 2 ชั่วโมงที่แล้ว

ผู้ซื้อชำระเงินและแจ้งที่อยู่จัดส่ง

Rts Freedom
พี่คะส่งที่

Astro and seed
Sent by Aun Chana [?]
แจ้งแทร์คน้า eI089758295th
ขอบคุณคะรับ

แจ้งความเคลื่อนไหวของบน Page

หากมีความเคลื่อนไหวบน Page เช่น มีการกดถูกใจรูปภาพ โพสต์ข้อความ สอบถามเกี่ยวกับส่งข้อความถึง Page จะมีการแจ้งเตือนไว้ทั้งบนหน้า Facebook และบน Page เสมอ

การแจ้งความเคลื่อนไหวบน Page จะรวมอยู่ในการแจ้งเตือนของ Facebook ด้วยเสมอ



การแจ้งความเคลื่อนไหวบน Page

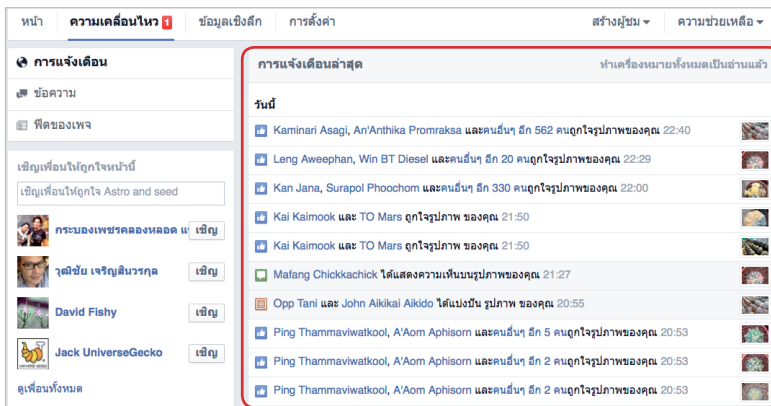
แจ้งความเคลื่อนไหวบน Page



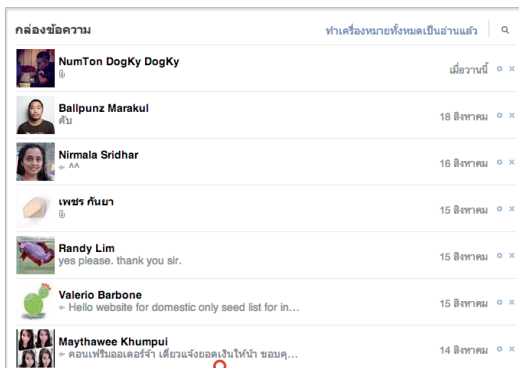
การแจ้งเตือน – จะเป็นการแจ้งเตือนถูกใจและคอมเมนต์ข้อความ – แจ้งเตือนข้อความที่ส่งมาถึง Page ส่วนนี้ถ้าเขาเมสสารวาวไว้จะแสดงความเคลื่อนไหวนั้นๆ ขึ้นมาได้ด้วย



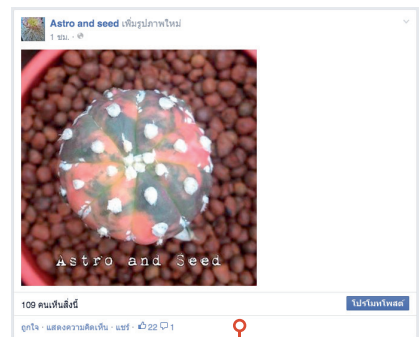
เมื่อคลิกที่เมนูความเคลื่อนไหวจะแสดงรายละเอียดของความเคลื่อนไหวรวมในหัวข้อการแจ้งเตือน จะแบ่งเป็นส่วนของข้อความและพีดของเพจ



การแจ้งเตือน



กล่องข้อความ



พีดของเพจ

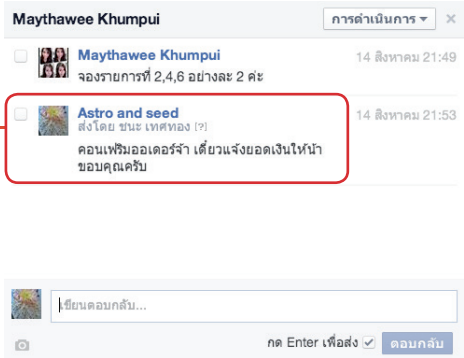
รับออร์เดอร์สั่งซื้อ แจ้งยอดชำระเงิน

การจองสินค้าบน Page ไม่ว่าจะเป็สินค้าที่มีเพียงชิ้นเดียวหรือจำนวนมาก การจองส่วนมาก ลูกค้ำจะโพสตั้แจ้งในในคอมเมนต์หรือช่องเขียนความคิดเห็นได้รูปภาพหรือส่งข้อความเข้ามา เราควรจะโพสตั้รับทราบแจ้งยืนยันการจองของลูกค้ำด้วย เป็นการแสดงว่าเรารับทราบการจองสินค้าของลูกค้ำแล้ว



คอนเพ็ริมการจอง แจ้งยอด บัญชีธนาคาร ที่จะให้ลูกค้ำโอนเงิน

รับชำระเงิน ตรวจสอบ การชำระเงิน



การชำระเงินสำหรับการค้าขายบนอินเทอร์เน็ตที่นิยมมากที่สุดก็คือการให้ลูกค้าโอนเงินเข้าบัญชีของผู้ขาย และวิธีที่สะดวกที่สุดในการตรวจสอบการชำระเงินของลูกค้าคือ การเปิดใช้งานธุรกรรมออนไลน์ ดังนั้นผู้ขายจำเป็นต้องติดต่อกับธนาคารเพื่อความ

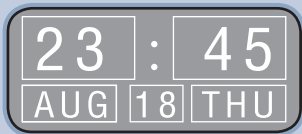


ประสงค์ในการเปิดใช้งานธุรกรรมออนไลน์

รับชำระเงิน ตรวจสอบการชำระเงิน



ให้ลูกค้าแจ้งวันและเวลา ในกรณีที่สินค้ามีราคาเท่ากันจะทำให้ยอดโอนเข้ามาเท่ากันจำนวนมาก เราจะต้องให้ลูกค้าแจ้งวันเวลาที่โอนเงิน ซึ่งจะช่วยให้เราเช็คได้ว่า ใครบ้างที่โอนเงินเข้ามาจริง



การโอนเงินระหว่างธนาคารหรือข้ามเขตจะมีค่าธรรมเนียมซึ่งผู้โอนหรือผู้ซื้อจะต้องเป็นคนจ่าย ดังนั้น ถ้าเปิดบัญชีไว้ให้ครอบคลุมหลายธนาคารจะช่วยลดภาระให้ลูกค้า

เช็คยอดหลังได้รับแจ้งทุกครั้ง หลักฐานสลิปโอนเงิน ใบนำฝาก หรือ SMS แจ้งความเคลื่อนไหวของบัญชีเงินฝาก สามารถปลอมแปลงได้ ดังนั้น จำเป็นต้องเช็คยอดชำระเงินให้แน่ใจก่อนทุกครั้งก่อนจัดส่งสินค้า

Balance		Today's Statement		Historical Statement	
Statement 2557					
วันที่	เวลา	รายการ	จำนวน	รายละเอียด	หน่วยเงิน
01/08/2014	12:14	X2	ENET	รับจาก: INTERNET	
01/08/2014	13:25	C1	TELL	นำฝาก	
01/08/2014	16:47	X1	ATM	ฝาก: (KBANK) [REDACTED]	
01/08/2014	18:16	X1	ATM	กด: (KTB) [REDACTED]	
03/08/2014	20:18	X2	ENET	รับจาก: INTERNET	
04/08/2014	12:31	X1	ATM	ฝาก: (KBANK) [REDACTED]	
05/08/2014	11:20	X2	ENET	รับจาก: INTERNET	
05/08/2014	17:35	X1	ATM	ฝาก: (KBANK) [REDACTED]	
05/08/2014	19:01	C1	TELL	นำฝาก	
05/08/2014	19:39	X1	ATM	SCBLOTUS KHENLA LATH	
05/08/2014	21:16	X1	ATM	กด: (KTB) [REDACTED]	
05/08/2014	21:45	X1	ENET	ORF ฝาก: (KBANK) [REDACTED]	
06/08/2014	09:58	X1	ENET	รับจาก: INTERNET [REDACTED]	

จัดส่งสินค้า ทางไปรษณีย์

การจัดส่งสินค้าทางไปรษณีย์เป็นวิธีที่นิยมมากที่สุด
ในการค้าขายสินค้าออนไลน์ เนื่องจากผู้ซื้ออรรับสินค้าได้
อย่างสะดวกที่บ้าน ซึ่งเลือกการจัดส่งได้ 3 แบบ

พัสดุไปรษณีย์ถูกที่สุดแต่จะใช้เวลา
จัดส่งปกติ

พัสดุลงทะเบียน น้ำหนักไม่เกิน
2 กิโลกรัม มีการรับประกันสินค้า
300 บาท

พัสดุด่วนพิเศษ EMS จัดส่งเร็วที่สุด
แต่ก็มีค่าส่งแพงกว่าทุกแบบเช่นกัน



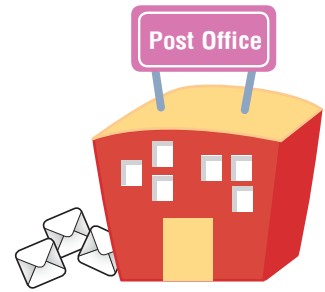
ส่งทางรถไฟ

บริษัทขนส่งเอกชน

ส่งทาง บ.ข.ส

ส่งทางรถตู้โดยสารระหว่างจังหวัด

จัดส่งวิธีอื่นๆ



เวลาทำการไปรษณีย์

ที่ทำการไปรษณีย์ เปิดทำการวันจันทร์ถึงวันศุกร์ เวลา 8:30–16:30 น.

วันเสาร์ เวลา 8:30–12:00 น. ปิดวันอาทิตย์และวันหยุดราชการ

ไปรษณีย์เปิดทำการทุกวัน หยุดเฉพาะวันหยุดราชการ

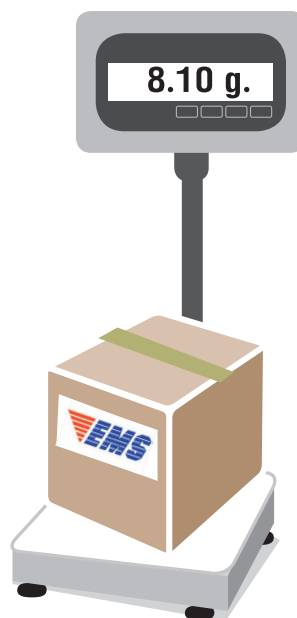
สาขาที่ตั้งอยู่ในห้างสรรพสินค้า เปิดเวลาเดียวกับห้างสรรพสินค้า ได้แก่ ซีคอนสแควร์, พิวเจอร์พาร์ครังสิต, เซ็นทรัลสาขาพระราม 2, เซ็นทรัลเวิร์ล, บิ๊กซีลพบุรี, คาร์ฟูร์อุดรธานี, เดอะมอลล์นครราชสีมา และกาดสวนแก้วเชียงใหม่

สาขาย่อยในสนามบิน ได้แก่ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ, ท่าอากาศยานเชียงใหม่, ท่าอากาศยานหาดใหญ่, ท่าอากาศยานภูเก็ต และท่าอากาศยานดอนเมือง

คำนวณค่าจัดส่งสินค้า แพ็คเกจจิ้ง

ค่าใช้จ่ายในการแพ็คและจัดส่งก็จัดว่าเป็นต้นทุนส่วนหนึ่ง กล่องพัสดุที่ไปรษณีย์ไทยจำหน่ายมีราคาตั้งแต่ 9-80 บาท ถ้าหากเราส่งสินค้าที่มีน้ำหนัก 2.5 กิโลกรัมแบบ EMS โดยใช้กล่องขนาด ฉ. จะต้องมีค่าใช้จ่าย $122+32 = 154$ บาท

โดยปกติแล้วค่าใช้จ่ายในการจัดส่งจะเป็นส่วนของผู้ซื้อ ผู้ขายที่ขายสินค้าออนไลน์เป็นประจำจะสามารถกำหนดอัตราค่าขนส่งได้เป็นอย่างดี จึงกำหนดโปรโมชั่นในการจัดส่งสินค้าได้ง่าย หลายร้านก็มักจะมีโปรโมชั่นฟรีค่าส่งสินค้า หากซื้อสินค้าหลายชิ้นนั่นเอง



อัตราค่าบริการ

ประเทศปลายทาง :

น้ำหนัก : กรัม

ลำดับ	ชื่อบริการหลัก	ค่าบริการ	บริการเสริม
1.	EMS ในประเทศ	122.00	+
2.	พัสดุไปรษณีย์ (กล่องเหมาฯ) นอกพื้นที่	120.00	+
3.	พัสดุไปรษณีย์ (กล่องเหมาฯ) ในพื้นที่	110.00	+
4.	พัสดุไปรษณีย์	50.00	+
5.	ซองสีพิมพ์(หนังสือ)ในประเทศ	37.00	+

อัตราค่าส่งสินค้าเช็คได้ที่

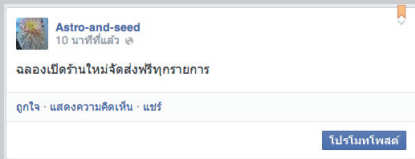
<http://www.thailandpost.com/rate-result.php>

ราคากล่องสินค้าที่จำหน่ายโดยไปรษณีย์ไทย

รายการ / Item	ขนาด / Size	ราคา (รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม) บาท / Price (Baht)
กล่องสำเร็จรูปแบบ ก. Ready-Made Carton type A	14 x 20 x 6 ซม. / cm.	9.00
กล่องสำเร็จรูปแบบ ข. Ready-Made Carton type B	17 x 25 x 9 ซม. / cm.	12.00
กล่องสำเร็จรูปแบบ ค. Ready-Made Carton type C	20 x 30 x 11 ซม. / cm.	16.00
กล่องสำเร็จรูปแบบ ง. Ready-Made Carton type D	22 x 35 x 14 ซม. / cm.	20.00
กล่องสำเร็จรูปแบบ จ. Ready-Made Carton type E	24 x 40 x 17 ซม. / cm.	25.00
กล่องสำเร็จรูปแบบ ฉ. Ready-Made Carton type F	30 x 45 x 20 ซม. / cm.	32.00

MEMO กล่องไปรษณีย์ราคาถูก

กล่องไปรษณีย์ที่จำหน่ายโดยไปรษณีย์ไทยจะมีราคาสูง พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ที่ค้าขายประจำ จะเลือกใช้กล่องไปรษณีย์ที่ขายทั่วไปแทน ซึ่งมีราคาถูกกว่า สามารถค้นหาได้โดยใช้ Google พิมพ์ คำว่า “กล่องไปรษณีย์” จะมีร้านค้าออนไลน์ที่จำหน่ายกล่องไปรษณีย์ราคาถูกแสดงขึ้นมามากมาย จะช่วยลดต้นทุนในส่วนของค่าจัดส่งไปได้มากพอสมควรเลยทีเดียว



ปักหมุดโปรโมชัน

จะทำให้เมื่อเข้ามา Page เห็นโพสต์นี้
ในด้านบนสุดของ Timeline เสมอ



แชร์ลิงค์ แชร์รูปภาพ แชร์วิดีโอ

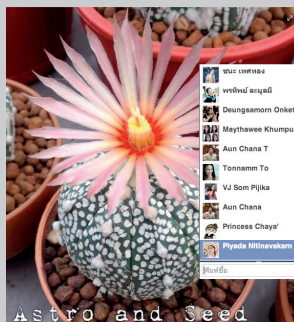
นำข้อมูลจากแหล่งอื่นมาเสริมเพิ่มเติม
ควรแชร์หรือให้เครดิตที่มาเสมอ

เทคนิค ค้าขายบน Page

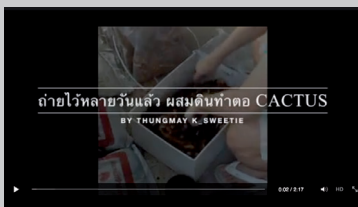


เขียนบันทึกบทความ สารระ เกร็ดความรู้
ช่วยให้ดูมีความเชี่ยวชาญและเป็นมืออาชีพในด้านนั้นๆ

ง่ายๆ แต่
ได้ผลจริง



ติดชื่อ @ ถึงลูกค้า
จะทำให้ลูกค้ารับ
การแจ้งเตือนเกี่ยวกับสินค้าได้ในทันที
แต่ต้องระมัดระวังไม่
เป็นการรบกวนลูกค้า
ด้วยเช่นกัน



ถ่ายคลิปและอัปโหลดด้วยตนเอง
ช่วยให้ดูมีความเชี่ยวชาญและเป็นมืออาชีพในด้านนั้นๆ



อัปเดตต่อเนื่องไม่ขาดหาย
ต้องมีความเคลื่อนไหวสม่ำเสมอ





05

การโปรโมท Page ฟรีไม่เสียเงิน

จากที่ผ่านมามาดูจะเห็นว่า Page ร้านค้าแทบจะไม่มีใครมากดถูกใจเลย อย่างกังวลใจไป ในบั้นนี้เราจะมาเพิ่มคนที่กดถูกใจ Page ซึ่งจะอาศัยความสามารถของเครือข่าย Social Network เริ่มจากเชิญชวนเพื่อนๆ ของเราบน Facebook ก่อนนั่นเอง

โปรโมท Page ฟรี ไม่เสียเงิน

โปรโมทบน Facebook

โปรโมทด้วยเครื่องมือสร้างผู้ชม



เชิญเพื่อนบน Facebook



ส่งคำเชิญทางอีเมลและอื่นๆ

ค้นหา Group ที่เกี่ยวข้องกับสินค้า



โปรโมทบน Social Network อื่นๆ



โปรโมทบน Social Network อื่นๆ



โปรโมทด้วยเครื่องมือสร้างผู้ชม

เครื่องมือสร้างผู้ชมเป็นตัวช่วยให้ Page มีคนมาถูกใจโดยแบบเป็น 2 แบบคือ การเชิญเพื่อนบน Facebook และส่งคำเชิญทางอีเมลและอื่นๆ

เชิญเพื่อนบน Facebook มาถูกใจ Page

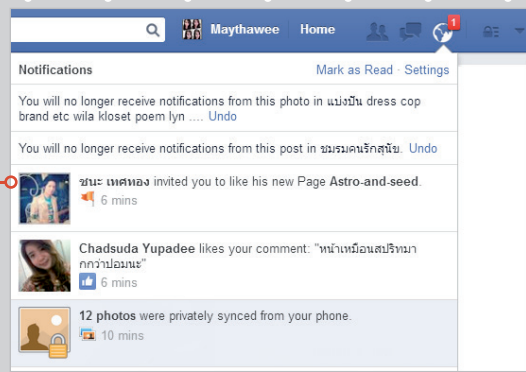
เราสามารถส่งคำเชิญเพื่อนให้มาถูกใจ Page ร้านค้าของเราได้ด้วยขั้นตอนดังนี้

1 คลิกที่เมนูสร้างผู้ชม

2 เลือกคำสั่งเชิญเพื่อน

3 คลิกปุ่มเชิญ ด้านหลังชื่อเพื่อนของเรา

4 คำเชิญจากเรา
จะส่งถึงเพื่อนๆ
บน Facebook



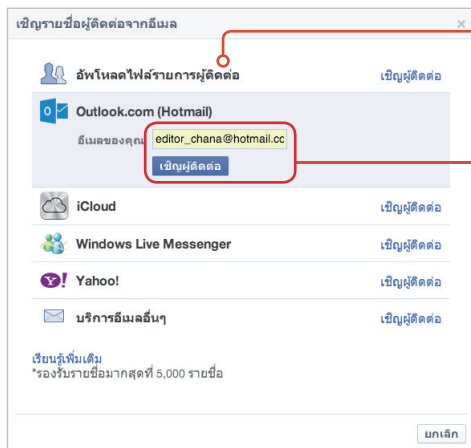
ส่งคำเชิญทางอีเมลและอื่นๆ

ในอีเมลจะมีฐานข้อมูลของผู้ที่เคยติดต่อกับเราอยู่ เราสามารถใช้ประโยชน์จากรายชื่อที่อยู่ในฐานข้อมูลนั้น เพื่อโปรโมทการมีอยู่ของร้านค้าของเราได้ โดยเราจะส่งคำเชิญชวนทางอีเมล เพื่อให้ผู้ที่เคยติดต่อกับเราทางอีเมลได้รับรู้ถึงการเปิด Page ร้านค้าออนไลน์ของเรา และยังเลือกส่งคำเชิญทางอื่นๆ เช่น รายชื่อผู้ติดต่อทาง iCloud ได้ด้วย



1 คลิกที่สร้างผู้ชม

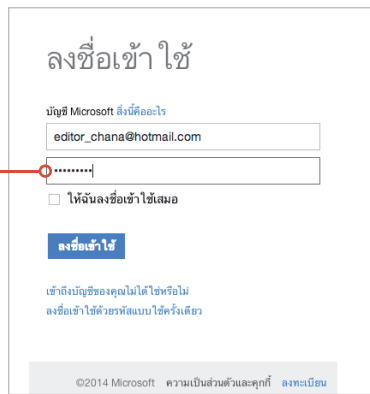
2 คลิกเลือกคำสั่ง
นำเข้าผู้ติดต่อ



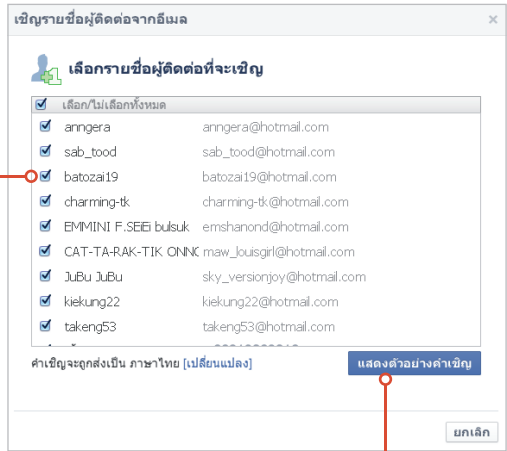
3 เลือกการส่งค่าเชิญในตัวอย่าง ผู้เขียนเลือกทาง Hotmail

4 กรอกอีเมล แล้วคลิกปุ่ม เชิญผู้ติดต่อ

5 กรอกรหัสผ่านของอีเมลแล้วคลิกปุ่ม ลงชื่อเข้าใช้



6 คลิกเลือกรายชื่อในอีเมลที่ต้องการส่งคำเชิญ



7 คลิกปุ่ม แสดงตัวอย่างคำเชิญ



8 ตัวอย่างคำเชิญชวน

9 คลิกปุ่ม ส่ง

ค้นหา Group ที่เกี่ยวข้องกับสินค้า

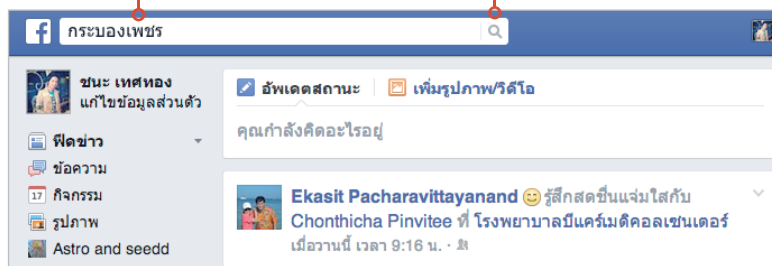
Group หรือกลุ่มบน Facebook นั้นเป็นกลุ่มที่สร้างขึ้นมารวบรวมสมาชิกบน Facebook ที่มีความสนใจในสิ่งเดียวกัน ซึ่งชอบในสิ่งใดสิ่งหนึ่งเหมือนกัน หรือเป็นเพื่อนร่วมสถาบันการศึกษา ที่ทำงานเดียวกัน เป็นต้น ถ้าหากสินค้าที่เราจำหน่ายบน Page นั้นบังเอิญไปมีความเกี่ยวข้องกับ Group ใดกลุ่มหนึ่ง ให้เราเข้าไปเป็นสมาชิกของกลุ่มเหล่านี้ นอกจากเราจะสามารถใช้ Group เป็นส่วนที่หาข้อมูลจากสมาชิกที่สนใจในตัวสินค้าแล้ว เรายังใช้เป็นพื้นที่โปรโมท Page ที่เราสร้างขึ้น รวมไปถึงแจ้งการอัปเดตสินค้า กิจกรรม ส่วนลด โปรโมชั่นต่างๆ ได้อีกด้วย การได้เข้าเป็นสมาชิก Group นี้ก็เหมือนยิงปืนนัดเดียวได้นกมากกว่า 2 ตัวเลยทีเดียว

การขอเข้า Group จะแบ่งได้ 2 แบบคือ กลุ่มแบบปิดซึ่งเราจะต้องขอเข้ากลุ่ม จากนั้นก็รอให้ผู้ดูแลอนุมัติเป็นสมาชิกกลุ่ม กับอีกแบบคือกลุ่มแบบเปิดคือ สามารถคลิกขอเข้ากลุ่มเพื่อเป็นสมาชิกได้ในทันที สำหรับการค้นหา Group ทำได้ดังนี้

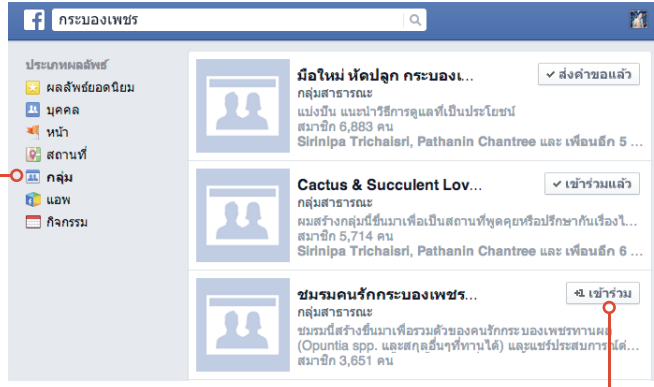


1 กรอกคีย์เวิร์ดที่เกี่ยวข้องกับสินค้าของร้าน

2 คลิกปุ่ม ค้นหา



3 คลิ๊กที่กลุ่มเพื่อ
กรองให้ค้นหา
เฉพาะ Group



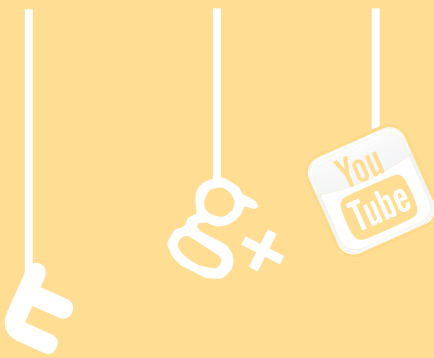
5 รอให้แอดมินกลุ่มนั้นรับ
เราเข้าเป็นสมาชิก

4 เลือกกลุ่มที่ต้องการเข้า
รวมโดยคลิ๊กปุ่ม เข้าร่วม

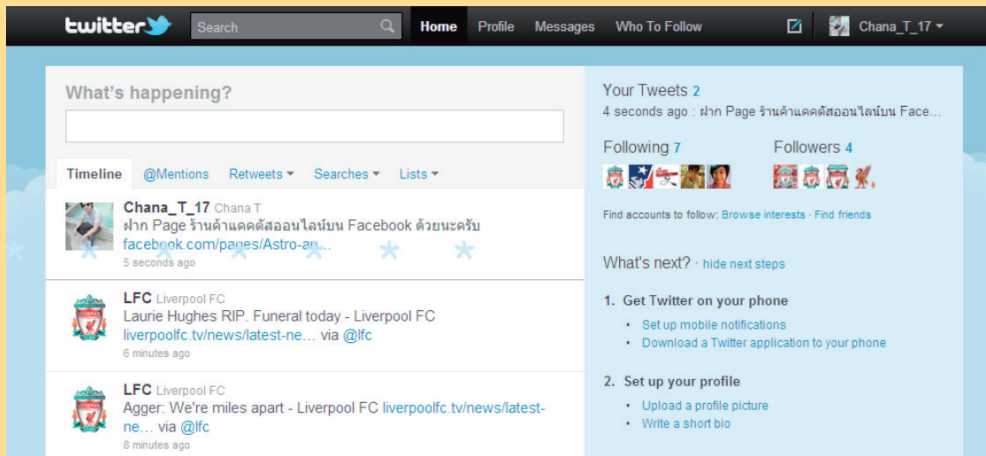


โปรโมท Page ร้านค้าของเราใน
Group ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่เราขาย

เมื่อเป็นสมาชิกแล้วเรา
จะต้องดูข้อกำหนดของกลุ่ม
นั้นก่อนว่าอนุญาตให้โปรโมท
Page ร้านของเราหรือไม่
ถ้าอนุญาตเราก็สามารถ
โพสต์รูปที่เกี่ยวข้องกับกลุ่ม
นั้นและใส่ URL ของ Page
ร้านค้าลงไปด้วย



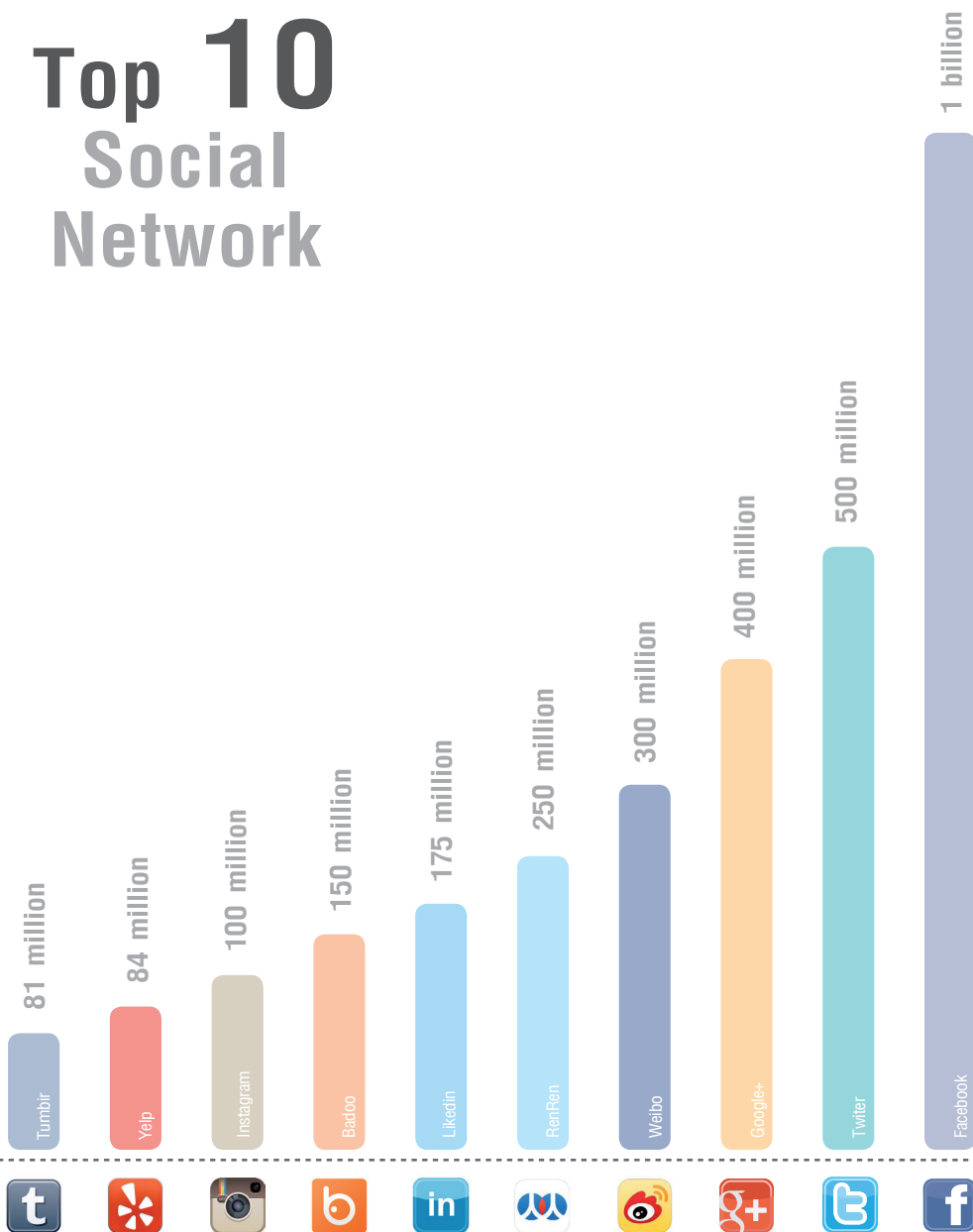
โปรโมทบน Social Network อื่นๆ



กลุ่มผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ตประจำมีจำนวนไม่น้อยที่ใช้ Social Network มากกว่า 1 แห่ง เพราะแต่ละ Social Network ก็มีจุดเด่นจุดด้อยแตกต่างกันไป หากผู้อ่านใช้งานเว็บไซต์สังคมออนไลน์นอกเหนือจาก Facebook ก็สามารถนำ Page ร้านค้าออนไลน์ไปโปรโมทยัง Social Network อื่นๆ ได้ด้วยเช่นกัน

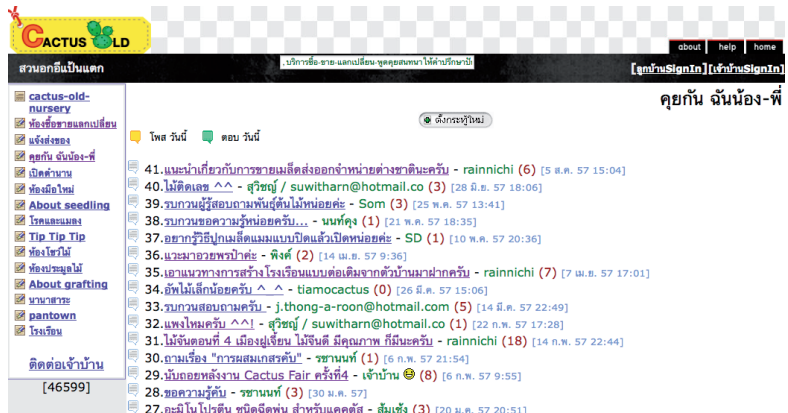



Top 10 Social Network



เว็บบอร์ด เว็บไซต์ ชุมชนออนไลน์

เราจะต้องค้นหาเว็บบอร์ด เว็บไซต์ หรือชุมชนออนไลน์ที่เป็นแหล่งออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่จะขาย ยกตัวอย่าง ถ้าจะขายอะไหล่รถยนต์ เราก็จะต้องรู้จักเว็บไซต์ที่เป็นคลังรถยนต์แบรนด์ต่างๆ ไว้ เพราะเว็บไซต์เหล่านี้จะมีผู้ใช้งานจำนวนมาก สามารถใช้เว็บไซต์เหล่านี้โปรโมท Page ร้านค้าและสินค้าของเราได้ เป็นการโปรโมทได้ตรงกลุ่มเป้าหมายอีกด้วย





จำนวนผู้ถูกใจของ Page ที่มากส่งผลให้ผู้ซื้อเกิดความมั่นใจในร้านค้า และจำเป็นอย่างมากในกลุ่มสินค้าที่มีผู้ซื้อจำนวนมากหรือกลุ่มสินค้าแมส (Mass market)

แต่สำหรับสินค้าที่เฉพาะกลุ่มหรือสินค้านิช (Niche market) จำนวนถูกใจ Page ไม่จำเป็นต้องมากมายก็สามารถขายสินค้าได้

ผู้เขียนยกตัวอย่าง Page ของผู้เขียนเองที่ขายเมล็ดกระบองเพชร ซึ่งเป็นสินค้าเฉพาะกลุ่มที่มีจำนวนผู้ถูกใจแค่พันต้นๆ แต่สามารถค้าขายทำเงินระดับหลักหมื่นบาทต่อเดือนเลยทีเดียว





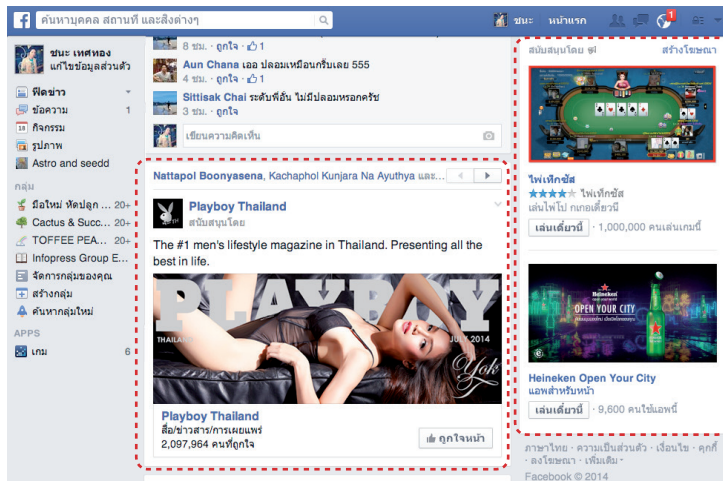
06

เพิ่มยอดขาย ด้วยโฆษณาบน Facebook

การโฆษณาบน Facebook จะช่วยให้ร้านค้าหรือสินค้าของเราผ่านตาผู้ใช้งาน Facebook คนอื่นๆ นอกจากเพื่อนเรา ดังนั้น จะช่วยให้ร้านค้าและสินค้าของเราแสดงสู่สายตาผู้ใช้งาน Facebook อย่างมากมาย แต่ก็ต้องแลกมากับค่าใช้จ่ายซึ่งตรงส่วนนี้เราสามารถกำหนดควบคุมค่าใช้จ่ายในการโฆษณาได้เอง

โฆษณาบน Facebook

ตำแหน่งโฆษณาบน Facebook



ประเภทโฆษณาบน Facebook ที่นิยมและได้ผล

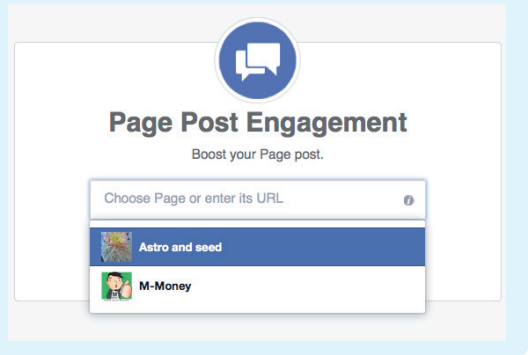
โปรโมทโพสต์ หรือ Boots Post



โปรโมท Page หรือซื้อ Like

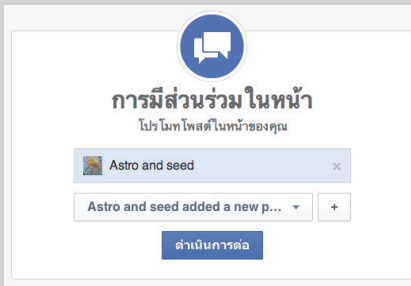


โฆษณาแบบ Page Post Engagement หรือการมีส่วนร่วมใน Page



กระบวนการโฆษณาบน Facebook

1. เลือกโฆษณา



2. กำหนดกลุ่มเป้าหมายที่จะให้โฆษณาไปแสดงบน Facebook

ตำแหน่งที่ตั้ง **ประเทศ** ▼
ประเทศไทย ×

อายุ 13 ▼ - 55 ▼

เพศ **ทั้งหมด** ผู้ชาย ผู้หญิง

ความสนใจ **กระเบื้องเพชร** × |

3. กำหนดวงเงินที่จะใช้จ่าย

งบประมาณสูงสุด **฿160.00** ▼

คนที่เห็นโดยประมาณ **3,600 - 9,400** ขนาด **260,000**

งบประมาณและการกำหนดเป้าหมายของคุณจะเป็นตัวกำหนดจำนวนคนที่โพสต์ของคุณจะเข้าถึง

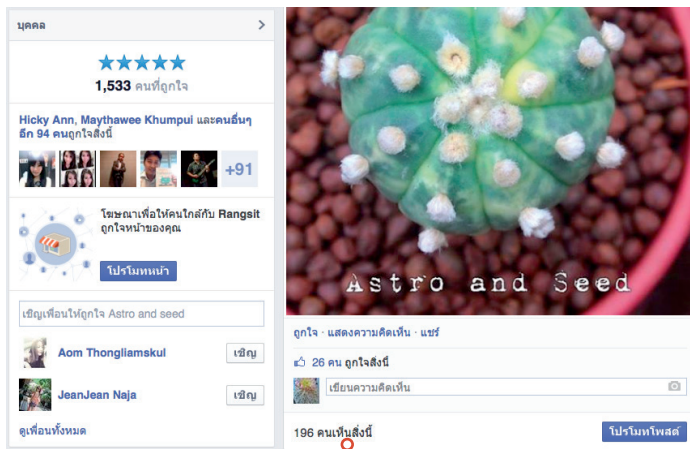
4. เช็คผลการโฆษณา



ลงโฆษณาแบบโปรโมทโพสต์หรือ Boots Post

โปรโมทโพสต์หรือ Boots Post เป็นการโฆษณาสิ่งที่ถูกโพสต์บน Page หรือจะเป็นการสร้างโฆษณาขึ้นมาใหม่เลยก็ได้เช่นกัน สังเกตได้ว่าเมื่อเราโพสต์ข้อความหรือรูปภาพลงบน Page จะมีตัวเลือกให้โฆษณาโปรโมทโพสต์เสมอ นิยมใช้กับโพสต์โปรโมชันพิเศษ ส่วนลด สินค้าใหม่ เป็นต้น

สังเกตว่าโพสต์ของเราจะถูกพบเห็นเพียงส่วนหนึ่งจากจำนวนผู้ถูกใจเพจ การลงโฆษณาแบบโปรโมทโพสต์จะช่วยให้มีคนเห็นโพสต์นี้มากขึ้น



มีคนが見โพสต์ 196 คนจากจำนวนผู้ถูกใจเพจ 1,533 คน



สำหรับขั้นตอนการโปรโมทโพสต์
เป็นดังนี้



1 เลือกโพสต์ที่ต้องการ
โปรโมท คลิกปุ่ม
โปรโมทโพสต์ด้านล่าง

2 ตัวอย่างโฆษณา
ที่จะแสดง



3 กำหนดผู้เข้าชม
• เลือกให้โฆษณาแสดงเฉพาะผู้ถูกใจ
Page และเพื่อนคนที่ถูกใจ Page
• กำหนดกลุ่มเป้าหมายเอง

แก้ไขผู้เข้าชม

ต้องแน่ใจว่าได้บันทึกการแก้ไขของคุณแล้วเมื่อดำเนินการเสร็จ

ตำแหน่งที่ตั้ง **ประเทศ** ▾

ประเทศไทย ▾

อายุ **13** - **55** ▾

เพศ **ทั้งหมด** **ผู้ชาย** **ผู้หญิง**

ความสนใจ **กระเบื้องเพชร** ▾ |

+ Arroyo (creek) + Citroën C4 + Alzooceae
+ Ancistrocladaceae + Molluginaceae

ชื่อ | เพิ่มชื่อกลุ่มผู้เข้าชม ...

ยกเลิก **บันทึก**

4 ถ้าเลือกกำหนดกลุ่มเป้าหมายเอง จะต้องกำหนดกลุ่มเป้าหมาย

- ที่ตั้ง - กำหนดได้ตั้งแต่ประเทศ รัฐ (จังหวัด) ไปจนถึงระดับเมือง (อำเภอ)
- อายุ - เลือกช่วงอายุ
- เพศ - กำหนดเพศ
- ความสนใจ - กรอกคีย์เวิร์ดที่เกี่ยวกับสินค้า

5 เสร็จแล้วคลิกปุ่ม บันทึก

งบประมาณสูงสุด **฿160.00**

คนที่เห็นโดยประมาณ **3,600 - 9,400** ขนาด **260,000**

งบประมาณและการกำหนดเป้าหมายของคุณจะเป็นตัวกำหนดจำนวนคนที่โพสต์ของคุณจะเข้าถึง

สกุลเงิน **บาทไทย** ▾

ช่วงเวลา **กระตุ้นโพสต์นี้เป็นเวลา** **1 วัน** ▾

ตัวเลือกเพิ่มเติม ▾

ยกเลิก **กระตุ้น**

6 ตั้งงบประมาณ Facebook จะประมาณผู้พบเห็นโฆษณาจากงบประมาณที่ตั้งไว้

7 สกุลเงินแสดงเป็นเงินบาทอยู่แล้ว

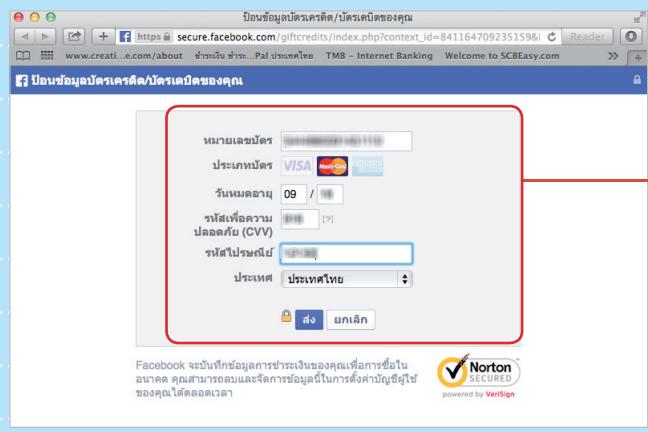
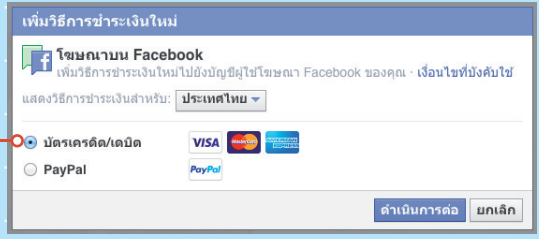
8 กำหนดช่วงเวลาที่จะกระตุ้นโฆษณา

9 ตั้งค่าเสร็จหมดแล้ว คลิกปุ่ม กระตุ้น





10 ถ้าลงโฆษณาครั้งแรก Facebook จะให้เลือกรูปแบบวิธีการชำระเงิน ในตัวอย่างผู้เขียนเลือกให้ชำระจากบัตรเครดิต



11 กรอกข้อมูลบัตรเครดิตให้ครบถ้วน (CVV คือรหัสตัวเลขด้านหลังบัตร) แล้วคลิกปุ่ม ส่ง

เรากำลังตรวจสอบโพสต์ที่กระตุนของคุณ

ขอคุณที่กระตุนโพสต์ของคุณ

เรากำลังตรวจสอบเพื่อให้แน่ใจว่าตรงตามข้อแนะนำในการโฆษณาของเราซึ่งโดยปกติแล้วจะใช้เวลา 15 นาที

บุคคลที่เยี่ยมชมเพจของคุณจะยังคงสามารถเห็นโพสต์ของคุณได้ เมื่อสิ่งที่คุณโปรโมทของคุณได้รับอนุมัติแล้ว จะมีผู้คนมากขึ้นที่เห็นสิ่งนั้นในฟีดข่าว

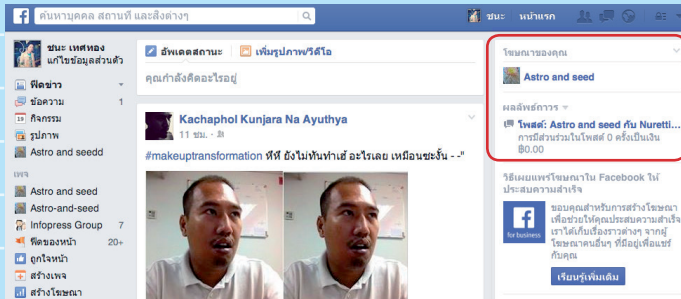
ไม่ต้องการแสดงให้ฉันดูอีก

ตกลง

12 Facebook จะตรวจสอบโฆษณาก่อนอนุมัติการโฆษณา คลิกปุ่ม ตกลง



13 จากปุ่มโปรโมท โพสต์จะเปลี่ยน เป็นการแสดงยอด คงเหลือของการ โฆษณา

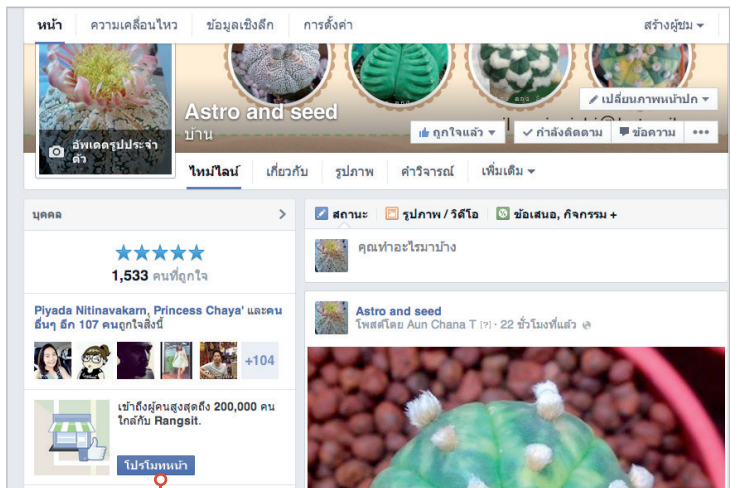


14 Facebook จะ แสดงผลของการ โฆษณาในหน้า Facebook ปกติ ของเราในส่วนนี้

โปรโมท Page หรือชื่อ Like

จำนวนผู้ถูกใจ Page ยิ่งมากก็จะมีแนวโน้มที่น่าเชื่อถือ สำหรับร้านค้าเปิดใหม่อาจจะจำเป็นต้องซื้อโฆษณาแบบโปรโมท Page เพื่อให้มีจำนวนผู้ถูกใจเพิ่มขึ้นในตอนเริ่มอย่างรวดเร็ว และช่วยให้ Page มียอดสั่งซื้อเพิ่มเช่นกัน

สำหรับการจ่ายต่อนิ่งโลคนั้นไม่แน่นอน ขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง ตั้งแต่ Page การเลือกกลุ่มลูกค้า การตั้งค่าต่างๆ และการจ่ายเงินต่อวัน ซึ่งจะมีราคาตั้งแต่ 0.3-10 บาทต่อนิ่งโลค



1 คลิกปุ่ม โปรโมทหน้า

2 ตัวอย่างโฆษณาที่จะแสดง (เลือกดูการแสดงบนมือถือ การแสดงบนคอมพิวเตอร์ด้านขวาได้)

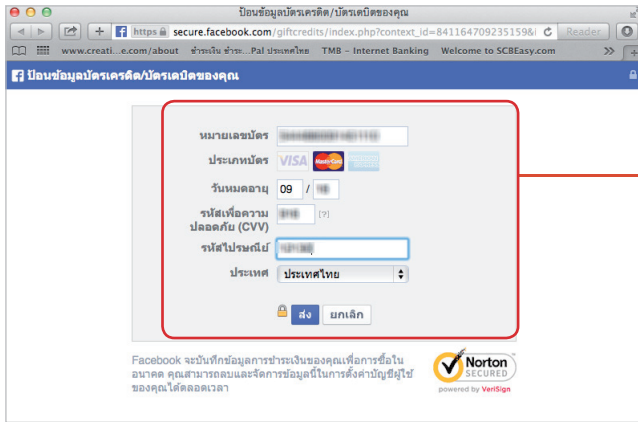
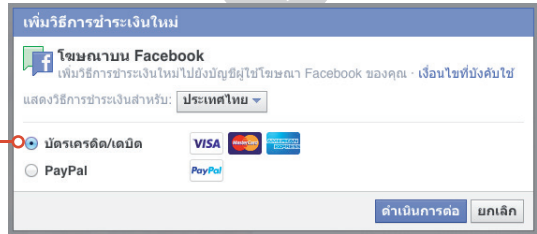
The screenshot shows a Facebook mobile interface. On the left, there is an advertisement for 'Astro and seed' with the text 'Cactus seeds for the species Astrophytum ***Cactus is my Hobby but some time seed...'. On the right, a 'เลือกผู้เข้าชม' (Select Audience) dialog box is open, showing options for location (Thailand), interests (Cactus), age (18-50), gender (Male), and budget (฿161.00). The dialog also shows a selection for 'เลือกช่วงเวลา' (Select Time) with options for 'เลือกที่จะให้โฆษณาเริ่มต้นเมื่อใด' (Choose when to start the ad) with radio buttons for '7 วัน', '14 วัน', and '28 วัน'. The dialog also shows the ad's start and end dates: '21/8/2014' to '21/8/2014' (Los Angeles).

4 คลิกปุ่ม ไปรโมทหน้า

- 3 กำหนดกลุ่มผู้เข้าชม
- ที่ตั้ง : กำหนดได้ตั้งแต่ประเทศ รัฐ (จังหวัด) ไปจนถึงระดับเมือง (อำเภอ)
 - ความสนใจ : กรอกคีย์เวิร์ดที่เกี่ยวกับสินค้า
 - อายุ : เลือกช่วงอายุ
 - เพศ : กำหนดเพศ
 - งบประมาณต่อวัน : กำหนดงบประมาณที่ใช้ในหนึ่งวัน Facebook จะประมาณจำนวนผู้คลิกถูกใจ
 - กำหนดเวลา : ตั้งให้โฆษณาทุกวัน เลือกกำหนดจากปฏิทินได้ (โฆษณาจะใช้มาตรฐานของสหรัฐอเมริกา L.A.)



5 ถ้าลงโฆษณาครั้งแรก Facebook จะให้เลือกรหัสบัตรเครดิต/เดบิต ผู้เขียนเลือกให้ชำระจากรหัสบัตรเครดิต



6 กรอกข้อมูลบัตรเครดิตให้ครบถ้วน (CVV คือรหัสตัวเลขด้านหลังบัตร) แล้วคลิกปุ่ม ส่ง



7 คลิกปุ่ม ไปที่แท็บกิจกรรม

8 ในส่วนการ
แจ้งเดือนจะมี
ผลลัพธ์ของการ
โฆษณาเพิ่มเติม
จากปกติ

ผลสัมฤทธิ์โฆษณาในหน้า	แก้ไข
คนที่ถูกใจใหม่ (?)	คนที่เข้ามาดู (?)
0	0
ค่าใช้จ่ายทั้งหมด (?)	0.00
งบประมาณคงเหลือ (?)	฿323.00
กำหนดเวลา (?)	3 วัน
สถานะ	▶ ใช้งานอยู่
เชิญเพื่อน	
เชิญรายชื่อผู้ติดตามจากอีเมล	
แชร์หน้า	

การแจ้งเตือนล่าสุด	ทำเสร็จจนมาถึงหมดเป็นส่วนใหญ่แล้ว
วันนี้	
ศร ภัสสุรี ถูกใจรูปภาพของคุณ	23:12
Note Chan, Deep Ghosh และคนอื่นๆ อีก 24 คนถูกใจรูปภาพของคุณ	21:40
Aun Chana T โทษสโมในโซเชียลของคุณ	0:04
เมื่อวานนี้	
Aun Chana T และ Ballpunz Marakul ได้แสดงความเห็นบน รูปภาพ ของคุณ	17:56
Freshyuya Shi ถูกใจรูปภาพของคุณ	13:06
17 สิงหาคม	
Tuneyasu Katou, Alex Babin และคนอื่นๆ อีก 32 คนถูกใจรูปภาพของคุณ	23:35
Mafang Chiockachick ได้แสดงความเห็นบนรูปภาพของคุณ	13:04
Giampiero de Giuseppe ถูกใจรูปภาพของคุณ	6:35

9 Facebook จะแสดงผลของการโฆษณาใน
หน้า Facebook ปกติของเราในส่วนนี้

โฆษณาของคุณ

Astro and seed

ผลลัพธ์การ

การปรีโชม Astro and seed ในฟ...
ถูกใจเพจ 0 ครั้งเป็นเงิน 0.00

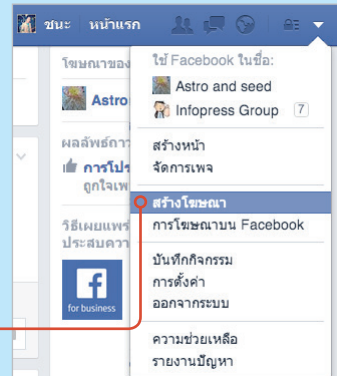
พร้อมแพ็คเกจโรจนา Facebook ไม่ประสบความสำเร็จ

ขอคุณสำหรับการสร้างโฆษณาเพื่อช่วยให้ผมประสบความสำเร็จ... เราได้เก็บเรื่องราวต่างๆ จากผู้โฆษณาคนอื่นๆ ที่มีอยู่เพื่อแชร์กับคุณ

เริ่มเรียนรู้เพิ่มเติม

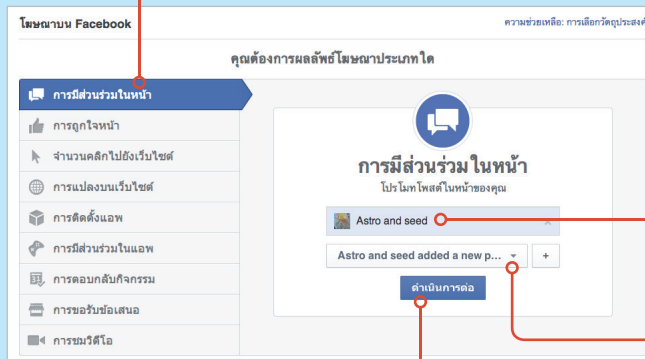
โฆษณาแบบ Page Post Engagement หรือการมีส่วนร่วมใน Page

โฆษณาแบบ Page Post Engagement หรือการมีส่วนร่วมใน Page เป็นโฆษณาที่จะแสดงผลได้ดีที่สุด เพราะจะถูกนำไปแสดงทุกตำแหน่งโฆษณาบน Facebook เรียกได้ว่าเป็นตัวเลือกโฆษณาหลักที่จะต้องลงโฆษณาเพราะจะช่วยให้มีคนเห็นผ่านตามากที่สุดนั่นเอง



1 จาก Facebook ของเรากดปุ่มเลือกคำสั่งสร้างโฆษณา

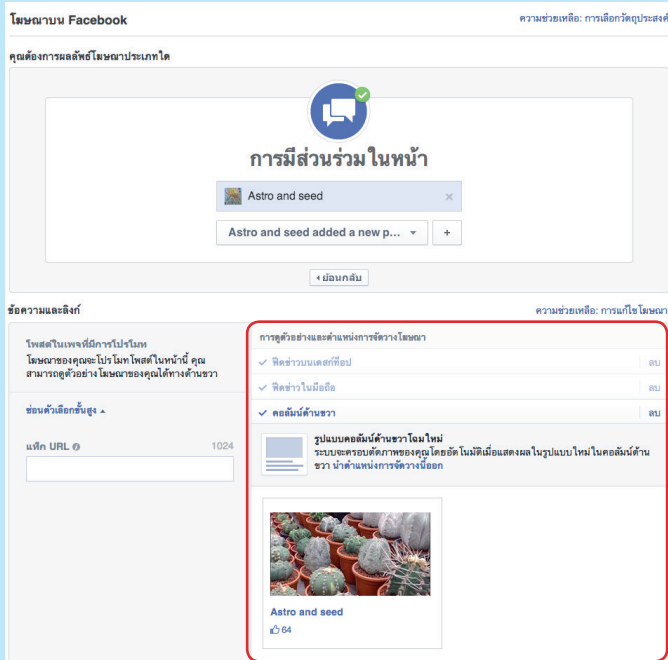
2 คลิกเลือก การมีส่วนร่วมในหน้า



3 คลิกเลือก Page ที่ต้องการลงโฆษณา

4 เลือกโพสต์ที่ต้องการโฆษณาหรือสร้างโฆษณาขึ้นมาใหม่

5 คลิกปุ่ม ดำเนินการต่อ



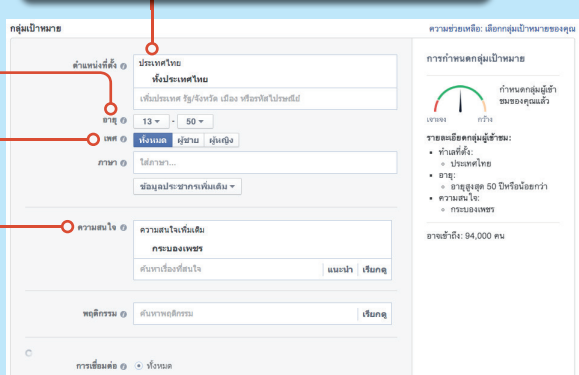
6 ตัวอย่างโฆษณา
ที่จะถูกแสดงที่
ตำแหน่งต่างๆ

7 ที่ตั้ง – กำหนดได้ตั้งแต่ประเทศ รัฐ (จังหวัด)
ไปจนถึงระดับเมือง (อำเภอ)

8 อายุ – เลือกช่วงอายุ

9 เพศ – กำหนดเพศ

10 ความสนใจ – กรอก
คีย์เวิร์ดที่เกี่ยวกับสินค้า



12 มาตรการจัดการกำหนดกลุ่มเป้าหมายที่เลือกได้ และประมาณการผู้พบเห็นโฆษณา

11 การเชื่อมต่อ – เลือกให้โฆษณากับใครบ้าง

- เฉพาะบุคคลที่เชื่อมต่อกับ Page – โฆษณากับคนที่เชื่อมต่อกับ Page
- เฉพาะบุคคลที่ไม่ได้เชื่อมต่อกับ Page – โฆษณากับคนที่ไม่ได้เชื่อมต่อกับ Page
- กำหนดเป้าหมายการเชื่อมต่อขั้นสูง – กำหนดเป้าหมายการโฆษณาเอง

- ทั้งหมด
- เฉพาะบุคคลที่เชื่อมต่อกับ Astro and seed
- เฉพาะบุคคลที่ไม่ได้เชื่อมต่อกับ Astro and seed
- การกำหนดเป้าหมายการเชื่อมต่อขั้นสูง

13 ชื่อชุดโฆษณา – ตั้งชื่อโฆษณา

14 งบประมาณ – กำหนดงบประมาณ ผู้เขียนเลือกกำหนดงบประมาณต่อวัน

15 กำหนดเวลา – เลือกให้โฆษณากี่วัน

16 เมื่อกำหนดค่าแล้วจะสรุปวันเสร็จสิ้นโฆษณาและงบประมาณ

การกำหนดราคาและ مبلغ

แคมเปญ **Astro and seed - การมีส่วนร่วมในโพสต์ Change Campaign**

ชื่อชุด โฆษณา **Astrophytum Thailand**

งบประมาณ **ค่าวัน**

฿150	฿300	฿600	อื่นๆ
-------------	------	------	-------

กำหนดเวลา **1 วัน** 7 วัน 14 วัน 30 วัน อื่นๆ

โฆษณาของคุณจะแสดงตั้งแต่วันที่ **20 สิงหาคม 2014**
 คุณสามารถใช้เงินได้ทั้งสิ้น **฿150.00**

การประมูล **ปรับให้เหมาะสมสำหรับการมีส่วนร่วมในโพสต์บนเพจ**

กำหนดราคา **การประมูลของคุณจะถูกปรับให้เหมาะสมเพื่อให้คุณมีส่วนร่วมในโพสต์ของหน้ามากขึ้น คุณจะมีค่าใช้จ่ายทุกครั้งที่มีคนเห็นโฆษณาของคุณ**
 ชื่อนี้มีความสำคัญสูง.

ส่งชื่อ ตารางแสดงผลการส่งชื่อ

เมื่อเลือก "ส่งชื่อ" แล้ววัตถุประสงค์หลักของแคมเปญนี้จะมีความสัมพันธ์ของ Facebook ที่มีประโยชน์ ในการปฏิบัติหน้าที่ของแคมเปญในการโฆษณา Facebook เราจะไม่ใช้ชื่อผู้ส่งชื่อในการกำหนดเป้าหมายโฆษณา หรือใช้ชื่อผู้เลือก ในการกำหนดเป้าหมายโฆษณาของคุณไม่ได้ชื่อผู้ส่งชื่อ หรือใช้ชื่อผู้เลือกในการปฏิบัติหน้าที่ของแคมเปญนี้และจะไม่มีการโฆษณาอย่างละเอียดตามค่า รวมถึงการคลิก โฆษณาที่คุณดูด้วยและเวลาที่ผู้ดูมีปฏิสัมพันธ์กับโฆษณาของเรา นอกจากนี้คุณยังสามารถปรับงบประมาณหรือคลิกดูในชื่อของแคมเปญได้ด้วย คุณมีตัวเลือก Facebook, Inc แต่ชื่อผู้เลือก มีส่วนนี้ คุณมีตัวเลือก Facebook Ireland, Ltd แต่ชื่อผู้เลือก

17 ประมาณจำนวนผู้พบเห็นโฆษณาในแต่ละวัน

การเข้าถึงโดยประมาณในแต่ละวัน

940 - 2,500 คน

ระยะเวลาชุดโฆษณา: 1 วัน อดชม 71,000

ค่านี้เป็นเพียงค่าประมาณเท่านั้น จำนวนที่แสดงเป็นไปตามประสิทธิภาพการกำหนดของ โฆษณาที่มีการกำหนดเป้าหมายไปที่กลุ่มผู้ใช้งานที่เลือกหรือกลุ่ม

ใช้จ่าย: ไม่เกินวันละ ฿150.00

18 คลิกปุ่ม "ส่งชื่อ"


19 ถ้าลงโฆษณาครั้งแรก Facebook จะให้เลือกรูปแบบวิธีการชำระเงิน ในตัวอย่างผู้เขียนเลือกให้ชำระจากบัตรเครดิต


เพิ่มวิธีการชำระเงินใหม่

โฆษณาบน Facebook

เพิ่มวิธีการชำระเงินใหม่ไปยังบัญชีโฆษณา Facebook ของคุณ - เชื่อมกับบัญชี

แสดงวิธีการชำระเงินสำหรับ: **ประเทศไทย**


บัตรเครดิต/เดบิต 

PayPal 

ดำเนินการต่อ **ยกเลิก**

ป้อนข้อมูลบัตรเครดิต/บัตรเดบิตของคุณ

หมายเลขบัตร

ประเภทบัตร **VISA** 

วันหมดอายุ **09 / 09**


รหัสเพื่อความปลอดภัย (CVV)

รหัสไปรษณีย์

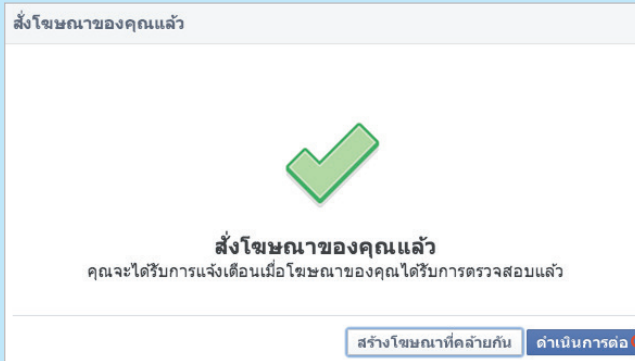
ประเทศ **ประเทศไทย**

ส่ง **ยกเลิก**

Facebook จะบันทึกข้อมูลการชำระเงินของคุณเพื่อการซื้อในอนาคต คุณสามารถลบและจัดการข้อมูลในการตั้งค่าบัญชีผู้ใช้ของคุณได้ตลอดเวลา

 powered by VeriSign

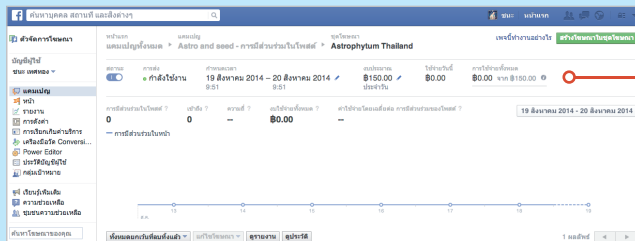
20 กรอกข้อมูลบัตรเครดิตให้ครบถ้วน (CVV คือรหัสตัวเลขด้านหลังบัตร) แล้วคลิกปุ่ม "ส่ง"



21 ส่งซื้อโฆษณาแล้ว รอกการอนุมัติจาก Facebook



22 เมื่อโฆษณาได้รับการอนุมัติแล้วจะแสดงการแจ้งเตือนขึ้นมา คลิกที่การแจ้งเตือนนี้



23 จะเข้ามาดูรายงานผลของการโฆษณา

เช็คผลของโฆษณาที่ลงไว้

เมื่อลงโฆษณาแล้ว Facebook จะแสดงผลการทำงานของ
โฆษณาไว้ในคอลัมน์ด้านขวาเสมอ



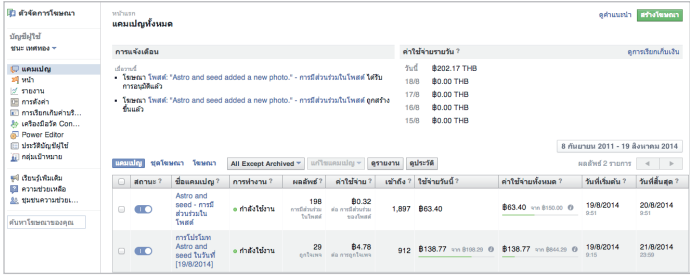
รายงานผลการ
ทำงานของโฆษณา

ถ้าต้องการดูรายงานผลของกรโฆษณาแบบละเอียดเข้ามาดูได้
จากคลิกที่ทางลัดโฆษณา คลิกเลือกจัดการโฆษณา

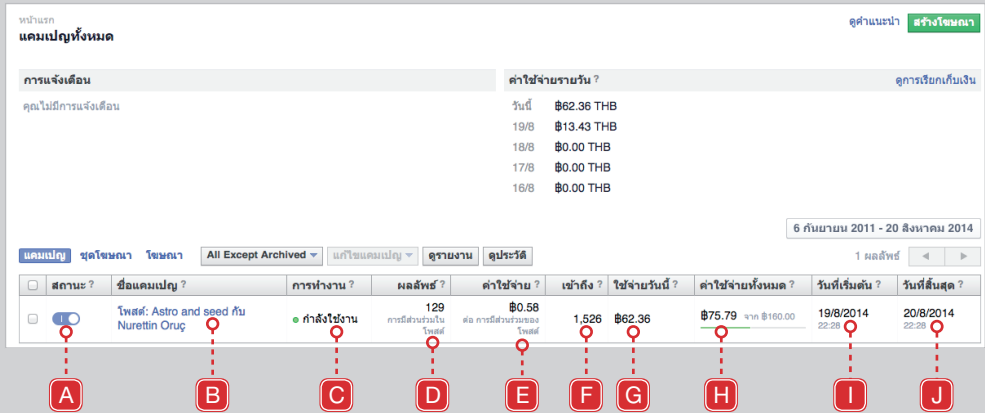


เข้าหน้า Page คลิกปุ่ม
สร้างผู้ชมเลือกคำสั่ง
ใช้ Ads Manager
สามารถเข้าดูผลของการ
โฆษณาอย่างละเอียดได้
เช่นกัน

เมื่อเข้าสู่การจัดการ
โฆษณาหน้าแรกจะเป็นเมนู
แคมเปญ ซึ่งจะแสดงผล
ของโฆษณาที่สร้างไว้



ผลการโฆษณาแบบโปรโมทโพสต์หรือ Boots Post



A ...สถานะ : ปิดหรือเปิดโฆษณา

B ...ชื่อแคมเปญ : ชื่อโฆษณา

C ...การทำงาน : กำลังทำงานหรือไม่ใช้งาน

D ...ผลลัพธ์ : จำนวนผู้คลิกเข้าชมโฆษณา

129 คน

E ...ค่าใช้จ่าย : ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อการหนึ่งการ
คลิกดูโฆษณา เฉลี่ยคลิกละ 0.58 บาท

F ...เข้าถึง : จำนวนคนที่พบเห็นโฆษณา มี
คนเห็นโฆษณา 1,526 คน

G ...ค่าใช้จ่ายวันนี้ : ค่าใช้จ่ายเฉพาะวันนี้
62.36 บาท

H ...ค่าใช้จ่ายทั้งหมด : ค่าใช้จ่ายรวม 75.79
บาท

I ...วันที่เริ่มต้น : วันที่เริ่มโฆษณา 19/8/2014

J ...วันที่สิ้นสุด : วันที่สิ้นสุดการโฆษณา
20/8/2014

ผลการโฆษณาแบบ Page Post Engagement

หน้าแรก ดูคำแนะนำ **สร้างโฆษณา**

การแจ้งเดือน ค่าใช้จ่ายรายวัน ? ดูการเรียกเก็บเงิน

เดือนแรก

- โฆษณา โพสต์: "Astro and seed added a new photo." - การมีส่วนร่วมในโพสต์ ได้รับ การอนุมัติแล้ว วันนี้ ฿247.27 THB
18/8 ฿0.00 THB
- โฆษณา โพสต์: "Astro and seed added a new photo." - การมีส่วนร่วมในโพสต์ ถูกสร้างขึ้นแล้ว 17/8 ฿0.00 THB
16/8 ฿0.00 THB
15/8 ฿0.00 THB

8 กันยายน 2011 - 19 สิงหาคม 2014

แคมเปญ **ชุดโฆษณา** **โฆษณา** All Except Archived แก้ไขแคมเปญ ดูรายงาน ดูประวัติ ผลลัพธ์ 2 รายการ

สถานะ ?	ชื่อแคมเปญ ?	การทำงาน ?	ผลลัพธ์ ?	ค่าใช้จ่าย ?	เข้าถึง ?	ใช้จ่ายวันนี้ ?	ค่าใช้จ่ายทั้งหมด ?	วันที่เริ่มต้น ?	วันที่สิ้นสุด ?
<input type="checkbox"/>	Astro and seed - การมีส่วนร่วมในโพสต์	กำลังใช้งาน	226 การมีส่วนร่วมในโพสต์	฿0.33 ต่อ การมีส่วนร่วมของโพสต์	2,377	฿75.46	฿75.46 จาก ฿150.00	19/8/2014 9:51	20/8/2014 9:51

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J

- A ...สถานะ – ปิดหรือเปิดโฆษณา
- B ...ชื่อแคมเปญ – ชื่อโฆษณา
- C ...การทำงาน – กำลังทำงานหรือไม่ใช้งาน
- D ...ผลลัพธ์ – จำนวนผู้คลิกเข้าชมโฆษณา 226 คน
- E ...ค่าใช้จ่าย – ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อการหนึ่งการคลิกดูโฆษณา เฉลี่ยคลิกละ 0.33 บาท
- F ...เข้าถึง – จำนวนคนที่พบเห็นโฆษณา มีคนเห็นโฆษณา 2,377 คน
- G ...ค่าใช้จ่ายวันนี้ – ค่าใช้จ่ายเฉพาะวันนี้ 75.46 บาท
- H ...ค่าใช้จ่ายทั้งหมด – ค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด 75.46 บาท
- I ...วันที่เริ่มต้น – วันที่เริ่มโฆษณา 19/8/2014
- J ...วันที่สิ้นสุด – วันที่สิ้นสุดการโฆษณา 20/8/2014

จะเห็นว่าค่าใช้จ่ายที่เท่ากันแต่การโฆษณาแบบการมีส่วนร่วมใน Page หรือ Page Post Engagement จะได้ผลลัพธ์ที่ดีกว่าโปรโมทโพสต์หรือ Boots Post แต่หากจะให้ได้ผลที่ดีควรจะลงโฆษณาทั้งสองแบบควบคู่กันไป

ผลการโฆษณาแบบโปรโมท Page หรือชื่อ Like

หน้าแรก ดูตำแหน่ง **สร้างโฆษณา**

แคมเปญทั้งหมด

การแจ้งเตือน ค่าใช้จ่ายรายวัน ? ดูการเรียกเก็บเงิน

เมื่อวันที่

- โฆษณา โฟส: "Astro and seed added a new photo." - การมีส่วนร่วมในโฟสได้ขึ้นการอนุมัติแล้ว วันนี้ @247.27 THB
- โฆษณา โฟส: "Astro and seed added a new photo." - การมีส่วนร่วมในโฟส ถูกสร้างขึ้นแล้ว 18/8 @0.00 THB
- โฆษณา โฟส: "Astro and seed added a new photo." - การมีส่วนร่วมในโฟส ถูกสร้างขึ้นแล้ว 17/8 @0.00 THB
- โฆษณา โฟส: "Astro and seed added a new photo." - การมีส่วนร่วมในโฟส ถูกสร้างขึ้นแล้ว 16/8 @0.00 THB
- โฆษณา โฟส: "Astro and seed added a new photo." - การมีส่วนร่วมในโฟส ถูกสร้างขึ้นแล้ว 15/8 @0.00 THB

8 กันยายน 2011 - 19 สิงหาคม 2014

แคมเปญ **ชุดโฆษณา** โฆษณา ผลลัพธ์ 2 รายการ

All Except Archived แก้ไขแคมเปญ ดูรายงาน ดูประวัติ

<input type="checkbox"/> สถานะ ?	ชื่อแคมเปญ ?	การทำงาน ?	ผลลัพธ์ ?	ค่าใช้จ่าย ?	เข้าถึง ?	ใช้จ่ายวันนี้ ?	ค่าใช้จ่ายทั้งหมด ?	วันที่เริ่มต้น ?	วันที่สิ้นสุด ?
<input type="checkbox"/>	Astro and seed - การมีส่วนร่วมในโฟส @0.33 ต่อ การมีส่วนร่วมของโฟส	กำลังใช้งาน	226	฿0.33	2,377	฿75.46	฿75.46 จาก ฿150.00	19/8/2014 9:51	20/8/2014 9:51
<input type="checkbox"/>	การโปรโมท Astro and seed ในวันที่ [19/8/2014]	ไม่ใช้งาน	30 <small>ดูโฆษณา</small>	฿5.72 <small>ต่อ การคลิกโฆษณา</small>	1,099	฿171.81	฿171.81 จาก ฿944.29	19/8/2014 9:15	21/8/2014 23:55

A
B
C
D
E
F
G
H
I
J

A ...สถานะ : ปิดหรือเปิดโฆษณา

B ...ชื่อแคมเปญ : ชื่อโฆษณา

C ...การทำงาน : กำลังทำงานหรือไม่ใช้งาน

D ...ผลลัพธ์ : จำนวนผู้คลิกถูกใจมี 30 คน

E ...ค่าใช้จ่าย : ค่าใช้จ่ายเฉลี่ยต่อการคลิกดูโฆษณา เฉลี่ยคลิกละ 5.72 บาท

F ...เข้าถึง : จำนวนคนที่พบเห็นโฆษณา มีคนเห็นโฆษณา 1,099 คน

G ...ค่าใช้จ่ายวันนี้ : ค่าใช้จ่ายเฉพาะวันนี้ 171.81 บาท

H ...ค่าใช้จ่ายทั้งหมด : ค่าใช้จ่ายรวมทั้งหมด 171.81 บาท

I ...วันที่เริ่มต้น : วันที่เริ่มโฆษณา 19/8/2014

J ...วันที่สิ้นสุด : วันที่สิ้นสุดการโฆษณา 20/8/2014



สรุปแจ้งยอดค่าใช้จ่าย

ยอดค่าใช้จ่ายทั้งหมดจะแจ้งหรือเรียกเก็บ
หลังจากที่โฆษณาเสร็จสิ้นแล้ว ซึ่งสามารถดูได้
จากเมนูการเรียกเก็บค่าบริการ

สรุปการเรียกเก็บเงิน

ยอดค้างชำระ: ฿0.00 THB การใช้จ่ายของบัญชีผู้ใช้: ฿0.00 จาก ฿2,000.00 THB จัดการ

เดือน: กรกฎาคม 2014 วิธีการชำระเงิน: วิธีการชำระเงินทั้งหมด ดูว่าเงินไหลไปเงินเข้ารวมทั้งหมด

วันที่ทำธุรกรรม	ธุรกรรม	ใบแจ้งหนี้	คำอธิบาย	วิธีการชำระเงิน	ยอดรวม
27/7/2014	567138216730830-764788	ดาวน์โหลดเป็น PDF	โฆษณาใน Facebook การแสดงรายวัน	บัตรเครดิต	฿340.10 THB
ทั้งหมด					฿340.10 THB

สรุปรายการค่าบริการที่เรียกเก็บเงินจากเรา



ต้องยอมรับว่า Facebook ปรับให้ผู้ใช้งาน Facebook
เห็นโพสต์จาก Page น้อยลงกว่าเดิมมาก
ส่วนหนึ่งก็เพื่อสืบให้คนที่เปิด Page ซื้อโฆษณา
ซึ่งสร้างรายได้เป็นกอบเป็นกำ

“หากเราเปิดร้านออนไลน์ที่เป็นสินค้าที่มีขายทั่วไป
มีคู่แข่งมาก (Mass market) จำเป็นต้องซื้อโฆษณากับ
Facebook แตกต่างกับสินค้าเฉพาะกลุ่ม
(Niche market)

อาจจะไม่จำเป็นต้องซื้อโฆษณาเลยด้วยซ้ำไป
ผู้ซื้อจะรอคอยและติดตามสินค้าจาก
Page อย่างใกล้ชิดเลยทีเดียว



07

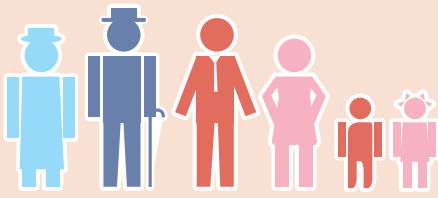
เจาะลึกสถิติบน Page บอกอะไรเราบ้าง

จุดเด่นของ Page บน Facebook คือมีการเก็บสถิติการเข้ามายังหน้า Page ของคนที่ถูกใจและผู้เข้าเยี่ยมชมทั่วไป สถิติต่างๆ ที่ Facebook เก็บไว้เราสามารถนำมาใช้ประโยชน์ในการบริหารจัดการ Page ร้านค้าได้อย่างไรบ้าง ติดตามกันในบทนี้

สถิติบน Page บอกอะไรเราบ้าง

ข้อมูลทางสถิติ

แพศ วัยช่วงอายุ



ช่วยบอกอะไรเราบ้าง

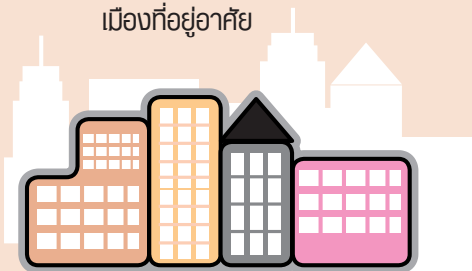
ลูกค้าของเราเป็นใครบ้าง
กำหนดกลุ่มเป้าหมายลูกค้าใหม่

ช่วงเวลาที่เข้ามาเยี่ยมชม



เลือกโพสต์ช่วงเวลาที่จะมี
คนเห็นมากที่สุด
ตั้งเวลาโฆษณาให้แสดงผล
ตามสถิติ

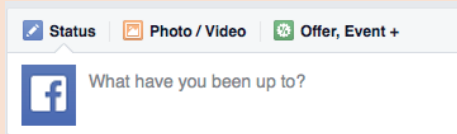
เมืองที่อยู่อาศัย



ลูกค้าของเราอยู่ที่ใดบ้าง
กำหนดโฆษณาให้เจาะ
ตามที่อยู่อาศัย

ข้อมูลทางสถิติ

โพสต์



ช่วยบอกอะไรเราบ้าง

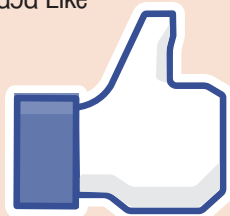
โพสต์แบบไหนคนสนใจมาก
ให้นำหนักกับโพสต์ที่คนสนใจมากขึ้น
เลือกโฆษณากับโพสต์ที่คนสนใจจะ
ได้ผลตอบรับมากขึ้น

เข้ามายัง Page จากช่องทางใดบ้าง



แสดงให้เห็นว่าเราควรจะ
ทำการตลาดที่ใดบ้าง
นอกเหนือจากบน Facebook

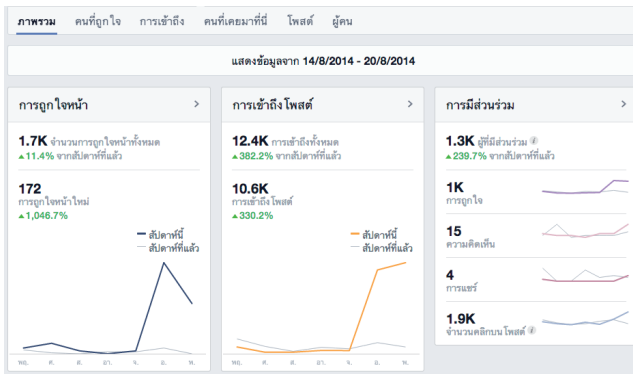
จำนวน Like



มีเพิ่มขึ้นต่อเนื่องหรือไม่
เราอัปเดตร้านค้าต่อเนื่องหรือไม่



คลิกข้อมูลเชิงลึก



ข้อมูลทางสถิตินี้จะแบ่งออกเป็น 6 ส่วน

ภาพรวม (Overview)

คนที่ถูกใจ (Likes)

การเข้าถึง (Reach)

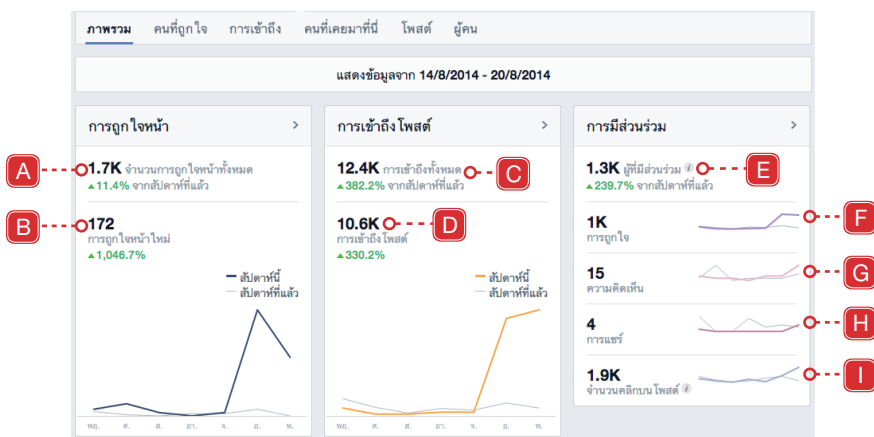
คนที่เคยมาที่นี่ (Visit)

โพสต์ (Posts)

สถิติของผู้คน (People)

สถิติภาพรวม (Overview)

ภาพรวมจะเป็นการสรุปข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ Page โดยดึงสถิติในหมวดอื่นมาแสดงโดยรวม ถ้าเข้าไปในหมวดอื่นๆ ก็จะมีสถิติต่างๆ เหล่านี้แสดงไว้อีกที ในภาพรวมจะประกอบไปด้วย



การถูกใจหน้า

- A ... จำนวนคนที่ถูกใจ Page (1,700 คน) คิดเป็นเปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับสัปดาห์ที่แล้ว (สูงขึ้น 11.4%)
- B ... จำนวนคนที่ถูกใจสัปดาห์นี้ (172 คน) คิดเป็นเปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับสัปดาห์ที่แล้ว (สูงขึ้น 1,046.7%)

การเข้าถึงโพสต์

- C ... จำนวนการเข้าถึง Page ทั้งหมด (12,400 คน) คิดเป็นเปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับสัปดาห์ที่แล้ว (สูงขึ้น 382.2%)
- D ... จำนวนการเข้าถึงเฉพาะโพสต์ (10,600 คน) คิดเป็นเปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับสัปดาห์ที่แล้ว (สูงขึ้น 382.2%)

การมีส่วนร่วม

- E ... จำนวนผู้มีส่วนร่วมกับ Page ทั้งหมด (1,300 คน) คิดเป็นเปอร์เซ็นต์เมื่อเทียบกับสัปดาห์ที่แล้ว (สูงขึ้น 239.7%)
- F ... ถูกใจ Page (1,000 คน)
- G ... แสดงความเห็น (15 คน)
- H ... แชร์โพสต์ (4 คน)
- I ... คลิกดูโพสต์ (1,900 คน)

โพสต์ล่าสุดของคุณ 5 โพสต์

J
K
L
M
N
O
P

■ การเข้าถึง: ออร์แกนิก / จ่ายเงิน
 ■ จำนวนคลิกบนโพสต์
 ■ การถูกใจ
 ■ ความคิดเห็น
 ■ และการแชร์

โพสต์	ประเภท	การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย	การเข้าถึง	การมีส่วนร่วม	โปรโมท
20/8/2014 21:23	รูปภาพบนใหม่ โลโก้		0	19 0	ไปรับทโพสต์
19/8/2014 0:07	รูปภาพบนใหม่ โลโก้		264	7 33	ไปรับทโพสต์
17/8/2014 12:55	รูปภาพบนใหม่ โลโก้		354	68 41	ไปรับทโพสต์
14/8/2014 18:47	รูปภาพบนใหม่ โลโก้		424	16 58	ไปรับทโพสต์
13/8/2014 11:06	อัปเดตจาก อีเอส		581	42 73	ไปรับทโพสต์

ดูโพสต์ทั้งหมด

J ... วันและเวลา

K ... สิ่งทีโพสต์

L ... ประเภท

M... ตั้งค่าให้ใครบ้างที่เห็นโพสต์ : (รูปโลก
แสดงว่าให้เห็นโพสต์ได้คนทุกคน)

N ... จำนวนคนที่เห็นโพสต์

O ... การมีส่วนร่วม : คลิ๊กถูกใจ แสดงความ
เห็น และแชร์

P ... โปรโมทโพสต์ : ชื่อโฆษณา Facebook

เพจที่จับตาม

เปรียบเทียบประสิทธิภาพการทำงานของโพสต์ของคุณกับเพจที่คล้ายกับ Facebook

■ การถูกใจ
 ■ ความคิดเห็น
 ■ และการแชร์

อันดับ	จำนวนการคลิกโพสต์	จำนวนคนที่ได้เกิด โพสต์ได้วันนี้	การมีส่วนร่วมในโพสต์
1	Astro and seed 1.7K	▲11.1% จากสัปดาห์ที่แล้ว	4 144
2	Lifemore 1.4K	0% จากสัปดาห์ที่แล้ว	7 9

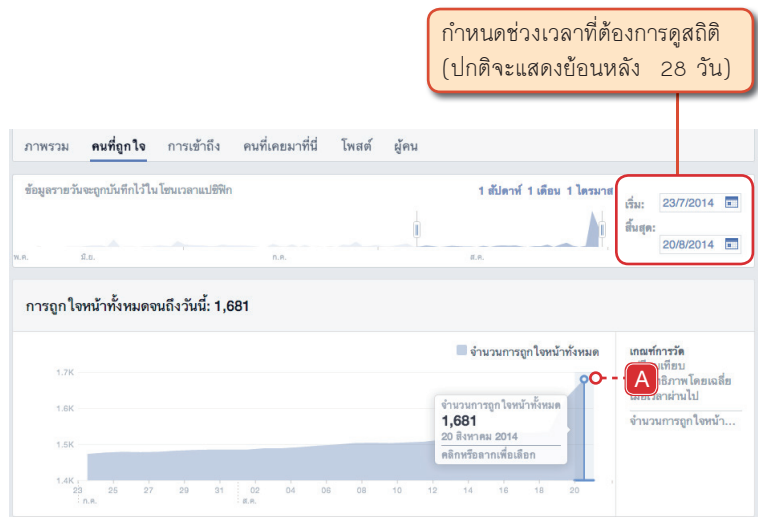
เพจที่น่าสนใจในหน้า

+ หมู่บ้านชมฟ้ารวงกลม... แจ้งข่าวประชาสัมพันธ์	96		จับตามเพจ
+ Cactus_Sweethouse Cactus_Sweethouse จำนวน...	1.3K		จับตามเพจ

Q ... สถิติ Page ของเราเปรียบ
เทียบกับ Page อื่น

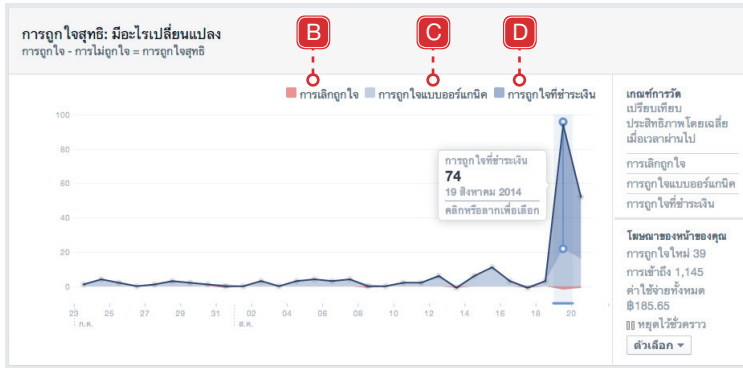
สถิติคนที่ถูกใจ (Likes)

สถิติคนที่ถูกใจ Page ซึ่ง Facebook เก็บสถิติที่มาของคนที่คลิกถูกใจ Page ของเราไว้อย่างละเอียด Facebook สามารถบอกที่มาของการถูกใจมาจากที่ใดบ้าง จากการโฆษณาเท่าไร หรืออุปกรณ์ชนิดใด สามารถแสดงค่าสถิติที่กล่าวมาได้ทั้งหมด



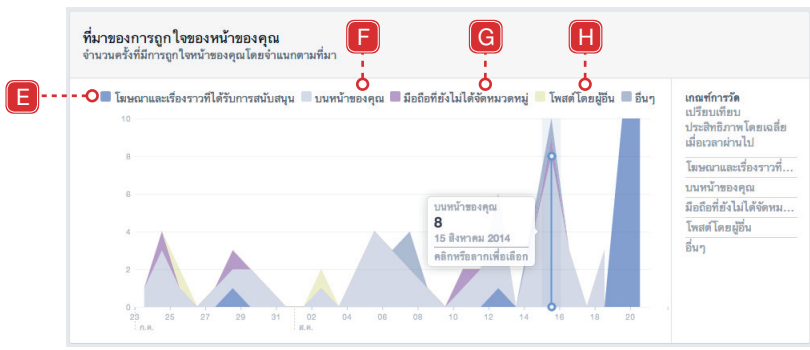
การถูกใจ Page ทั้งหมดจนถึงปัจจุบัน

A ... จำนวนคนที่ถูกใจ Page : จำนวนคนที่ถูกใจในช่วงเวลาต่างๆ



การถูกใจ Page สุทธิ (จำนวนคนถูกใจ-จำนวนคนเลิกถูกใจ)

- B ... การเลิกถูกใจ : จำนวนเลิกถูกใจ Page หรือ Unlike
- C ... การถูกใจแบบออร์แกนิก : จำนวนคนที่ถูกใจ Page เอง
- D ... การถูกใจที่ชำระเงิน : จำนวนคนที่ถูกใจใน Page ที่มาจากโฆษณา

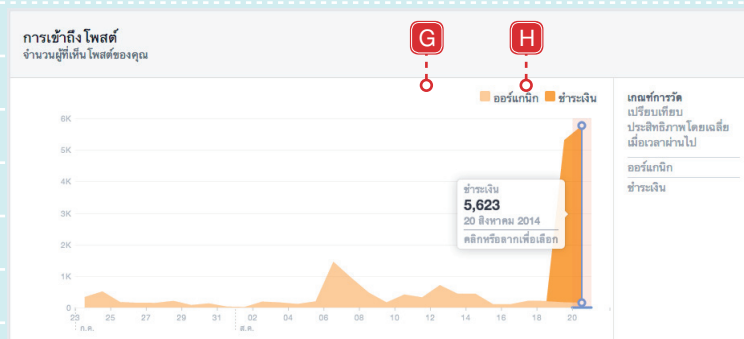


ที่มาของการถูกใจ Page

- E ... โฆษณาและเรื่องราวที่ได้รับการสนับสนุน : จำนวนถูกใจที่เกิดจากโฆษณา
- F ... บันทึกรายการของคุณ : คลิกถูกใจ Page เอง
- G ... มือถือที่ยังไม่ได้จัดหมวดหมู่ : ถูกใจจากมือถือและแท็บเล็ต
- H ... โพสต์โดยผู้อื่น : เกิดจากเห็นคนอื่นโพสต์บน Page

สถิติการเข้าถึง (Reach)

Reach เป็นสถิติที่บอกการเข้าถึงหรือแสดงผ่านตาผู้ใช้งาน Facebook ซึ่งแบ่งได้ว่าแต่ละโพสต์หรือกิจกรรมอื่นๆ บน Page ของเราผ่านสายตาคอนอื่นๆ บน Facebook ก็คน

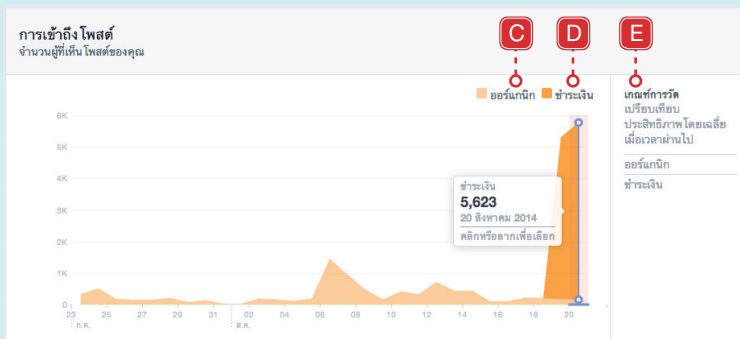


การเข้าถึงสิ่งที่เราโพสต์ (จำนวนผู้ที่เห็นโพสต์)

A ... ออร์แกนิก : พบเห็นโพสต์ปกติ

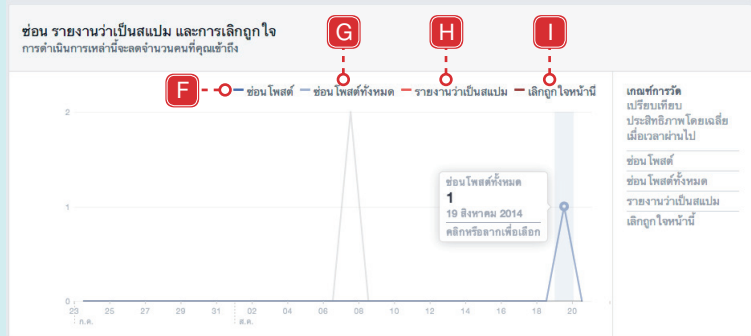
B ... ชำระเงิน : พบเห็นโพสต์ที่เกิดจากโฆษณา





การถูกใจ ความคิดเห็น และการแชร์ (แสดงจำนวนผู้พบเห็นที่เกิดจากการถูกใจ คอมเมนต์ และการแชร์)

- C ... การถูกใจ : จำนวนผู้พบเห็นที่เกิดจากการถูกใจ
- D ... ความคิดเห็น : จำนวนผู้พบเห็นที่เกิดจากการคอมเมนต์แสดงความคิดเห็น
- E ... การแชร์ : จำนวนผู้พบเห็นที่เกิดจากการแชร์โพสต์



ช้อน รายงานว่าเป็นสแปม และการเลิกดูใจ (สิ่งเหล่านี้จะทำให้จำนวนการเข้าถึงลดลง)

F ... ช้อนโพสต์ : จำนวนการช้อนโพสต์ที่เคยโพสต์

G ... ช้อนโพสต์ทั้งหมด : จำนวนการช้อนโพสต์ที่เคยโพสต์รวมทั้งหมด

H ... รายงานว่าเป็นสแปม : รายการแจ้งว่า Page ของเราเป็นสแปม (หมายถึงมีคนแจ้ง Facebook ว่า Page เป็น Page ที่ไม่ดี)

I ... เลิกดูใจหน้านี้ : จำนวนที่เลิกดูใจ Page



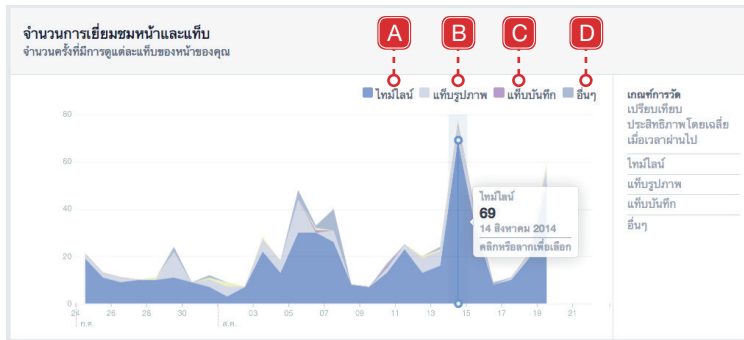
การเข้าถึงทั้งหมด (จำนวนการเข้าถึงรวมทั้งหมดทุกกิจกรรม)

J ... ออร์แกนิก : พบเห็นโพสต์ปกติ

K ... ชำระเงิน : พบเห็นโพสต์ที่เกิดจากโฆษณา

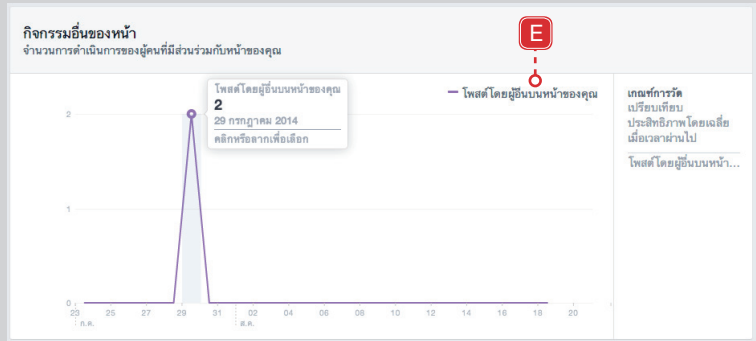
สถิติของคนที่เคยมาที่นี่ (Visit)

สถิติของคนเข้ามาเยี่ยมชม Page ของเรา



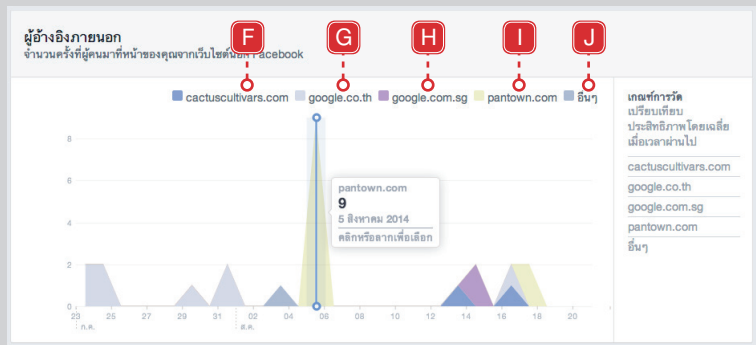
จำนวนการเยี่ยมชมหน้าและแท็บ

- A ... ไลน์ : เข้าดูไลน์บน Page
- B ... แท็บรูปภาพ : คลิกเข้าแท็บรูปภาพเพื่อดูรูปภาพ
- C ... แท็บบันทึก : คลิกเข้าแท็บบันทึกเพื่ออ่านบทความที่เราสร้างไว้
- D ... อื่นๆ : คลิกเข้าดูส่วนอื่นๆ บน Page



กิจกรรมอื่นบน Page

E ... โพสต์โดยผู้รับหน้าของคุณ : จำนวนโพสต์ที่คนอื่นโพสต์ถึง Page



อ้างอิงภายนอก (จำนวนผู้ที่มาเยี่ยมชม Page จากเว็บไซต์อื่น)

F ... มาจาก cactuscultivars.com

G ... มาจาก google.co.th

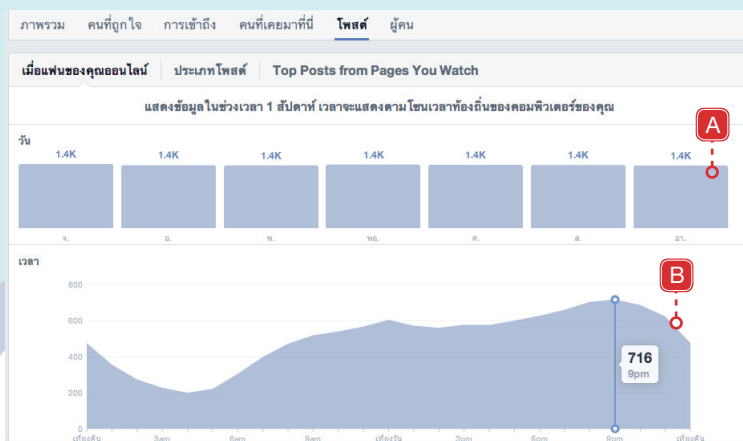
H ... มาจาก google.com.sg

I ... มาจาก pantown.com

J ... มาจากเว็บไซต์อื่นๆ

สถิติที่เกี่ยวข้องกับการโพสต์ (Posts)

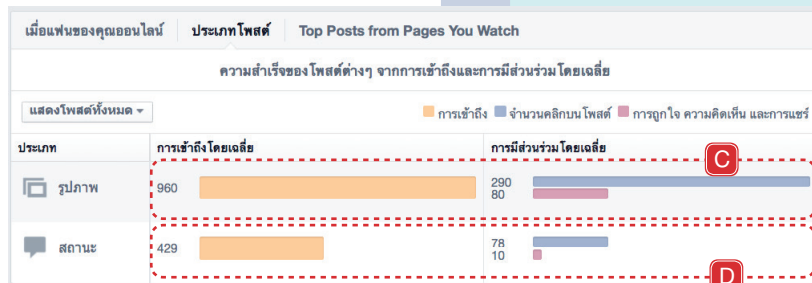
สถิติที่เกี่ยวข้องของการโพสต์ ช่วยให้เรารู้ว่าสิ่งที่เราโพสต์มีพีคแบ็คกลับมาอย่างไรบ้าง



เมื่อแฟนของคุณออนไลน์ (แสดงช่วงเวลาที่คุณที่ดูใจ Page ออนไลน์)

A ... เลือกให้แสดงผลในแต่ละวัน (วันจันทร์ถึงวันอาทิตย์)

B ... ช่วงเวลาที่คนที่ดูใจ Page หรือแฟน Page ออนไลน์มากที่สุดเฉลี่ยในหนึ่งสัปดาห์



ประเภทโพสต์แสดงผลการเข้าถึงโพสต์แบบต่างๆ

- C ... รูปภาพ การเข้าถึงโดยเฉลี่ย 960 คน คลิกดูโพสต์ 290 คน ถูกใจ แสดงความคิดเห็น แชร์ 80 คน
- D ... สถานะ การเข้าถึงโดยเฉลี่ย 429 คน คลิกดูโพสต์ 78 คน ถูกใจ แสดงความคิดเห็น แชร์ 10 คน

เมื่อแฟนของคุณออนไลน์ ประเภทโพสต์ Top Posts from Pages You Watch

การถูกใจ ความคิดเห็น และการแชร์

เพจ	เผยแพร่แล้ว	โพสต์นี้ดีกว่านี้	การมีส่วนร่วม
Lifemore	20/8/2014 7:02	อัพเดทไฮส ๐๐Chanel collection๐๐ แบบอิด แบบคัลล มาเช่าในรีไปเดอชด ซาเบอสน์เดอริออง ๒ 5 ทีวี	2
Lifemore	20/8/2014 7:01	มาแล้วจ้า รองเท้ารูปปาก ปักคำ ใส่ยาวๆสบายๆ มีนาฬิก้า ชลกรีนมาจำหน่ายที่ลอมบะดะ นนดแล้วบมด	2
Lifemore	20/8/2014 7:07	มาแว้วจ๋า พร้อมส่ง คมคำเรียกกรอง ขาอัสคัสคอบอก เลบ รนเซ่ใส่ในจันแล้วไป๒๐๑๑ กระเป๋าบดงปกก	1

E (Red circle) points to the 'การมีส่วนร่วม' column for the first post.






















Top Posts from Pages You Watch (โพสต์ที่ดีที่สุดของ Page ที่เรากำลังดู)

- E ... แสดงโพสต์ที่ดีที่สุดของ Page ที่เรากำลังดูเพื่อเปรียบเทียบกับ Page ของเรา

โพสต์ทั้งหมดที่เผยแพร่แล้ว
22 พฤษภาคม 2014 ถึง 20 สิงหาคม 2014

F | G | H | I | J | K | L

การเข้าถึง: ออร์แกนิก / ชားเงิน | จำนวนคลิกบนโพสต์ | การถูกใจ ความคิดเห็น และการแชร์

เผยแพร่แล้ว	โพสต์	ประเภท	การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย	การเข้าถึง	การมีส่วนร่วม	โปรโมท
20/8/2014 21:23	 รูปภาพบนโซเชียล			0	19 0	ไปรโมทโพสต์
19/8/2014 0:07	 รูปภาพบนโซเชียล			264	7 33	ไปรโมทโพสต์
17/8/2014 12:55	 รูปภาพบนโซเชียล			354	68 41	ไปรโมทโพสต์
14/8/2014 18:47	 รูปภาพบนโซเชียล			424	16 58	ไปรโมทโพสต์
13/8/2014 11:06	 สัฟโพลจากฮิลล์			581	42 73	ไปรโมทโพสต์
12/8/2014 14:52	 สัฟโพลจากฮิลล์			540	20 57	ไปรโมทโพสต์
10/8/2014 12:57	 สัฟโพลจากฮิลล์			4.1K	64 440	กระตุ้นแล้ว

โพสต์ทั้งหมดที่เผยแพร่แล้ว (โพสต์ทั้งหมดบน Page)

F ... วันและเวลา

G ... สิ่งทีโพสต์

H ... ประเภท

I ... ตั้งค่าให้ใครบ้างที่เห็นโพสต์ (รูปโลกแสดงว่าให้เห็นโพสต์ได้คนทุกคน)

J ... จำนวนคนที่เห็นโพสต์

K ... การมีส่วนร่วม คลิกลูกใจ แสดงความเห็น และแชร์

L ... ไปรโมทโพสต์ ชื่อโฆษณา Facebook

สถิติแบ่งเกณฑ์ผู้คน (People)

ผู้คนหรือ People จะเป็นการจำแนกคนที่มีความเชื่อมโยงเกี่ยวข้องกับ Page ว่าเป็นเพศใด ช่วงอายุเท่าไร อาศัยอยู่ที่ใด ใช้ภาษาอะไรบ้าง



แฟนของคุณ-การจำแนกแฟนของ Page หรือคนที่ถูกใจ Page

A ... เพศและช่วงอายุคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ : คนที่ถูกใจ Page เป็นผู้ชาย ช่วงอายุ 25-34 ปี มีมากที่สุดคิดเป็น 24% ของคนที่ถูกใจทั้งหมด

B ... แยกตามที่อยู่อาศัย ประเทศ เมือง การใช้ภาษา : อาศัยอยู่ในประเทศไทยมากที่สุด (931 คน) อยู่ในกรุงเทพมากที่สุด (599 คน) ใช้ภาษาไทยมากที่สุด 670 คน




คนที่เข้าถึง-การจำแนกคนที่เข้าถึง Page ในช่วง 28 วันที่ผ่านมา

- C ... เพศและช่วงอายุคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ : คนที่เข้าถึง Page เป็นผู้ชาย ช่วงอายุ 18-24 ปี มีมากที่สุดคิดเป็น 24% ของคนที่ถูกใจทั้งหมด
- D ... แยกตามที่อยู่อาศัย ประเทศ เมือง การใช้ภาษา : อาศัยอยู่ใน ประเทศไทยมากที่สุด 12,233 คน อยู่ในกรุงเทพมากที่สุด 6,274 คน ใช้ภาษาไทยมากที่สุด 10,057 คน



ผู้มีส่วนร่วม – การจำแนกคนที่มีส่วนร่วมบน Page (ถูกใจ คอมเมนต์ แชร์)

- E ... เพศและช่วงอายุคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ : คนที่มีส่วนร่วมบน Page เป็นผู้ชาย ช่วงอายุ 25-34 ปี มีมากที่สุดคิดเป็น 19% ของคนที่ถูกใจทั้งหมด
- F ... แยกตามที่อยู่อาศัย ประเทศ เมือง การใช้ภาษา : อาศัยอยู่ในประเทศไทยมากที่สุด 188 คน อยู่ในกรุงเทพมากที่สุด 116 คน ใช้ภาษาไทยมากที่สุด 150 คน



สถิติต่างๆ ที่ Page เก็บข้อมูลไว้นั้นยังมี
อีกหลายด้าน สามารถนำเอาไปประยุกต์ใช้
ประโยชน์ได้อีกมาก โดยเฉพาะนักการตลาด
ที่ต้องดูแล Page ของบริษัท ดังนั้น เรามา
ดูข้อมูลสถิติของ Page กันดีกว่า



08

จัดการแก้ไข Page

Page ร้านค้าออนไลน์ที่เราใช้งานอยู่ในขณะนี้ ถูกตั้งค่าตามมาตรฐานจากทาง Facebook ซึ่งสามารถปรับแต่งแก้ไข เพื่อให้ได้หน้าร้านค้าออนไลน์เป็นไปตามที่เราต้องการ ซึ่งการแก้ไขค่าต่างๆ บน Page จะแสดงไว้ในบทนี้

แก้ไขอะไรบ้างบน Page

ถ้าเราไม่ได้วางแผนก่อนจะสร้าง Page เช่น ชื่อ Page ลิงค์ URL ของ Page หรือแก้ไข ข้อมูลส่วนต่างๆ ของ Page เพิ่มแอดมินผู้ดูแล Page เพราะเหล่านี้เป็นสิ่งที่ถูกแก้ไขบ่อยที่สุด



Astro and seed
บ้าน

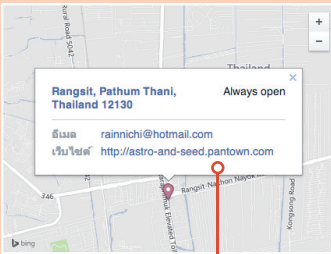
แก้ไขเปลี่ยนชื่อ



https://www.facebook.com/astroandseed

Astro and seed

เปลี่ยนลิงค์ URL



Rangsit, Pathum Thani, Thailand 12130 Always open

อีเมล rainnichi@hotmail.com
เว็บไซต์ http://astro-and-seed.pantown.com

เปลี่ยนที่อยู่ เพิ่มที่ตั้งร้านค้า



เกี่ยวกับ แก้ไข

Cactus seeds for the species Astrophytum.

Cactus is my Hobby but some time seed enough for sale.

Thank you

รายละเอียด

Shipping cost Air-mail register 6 EUR or EMS 25 EUR by http://www.thailandpost.com/ **Beds can export form PayPal rainnichi@gmail.com **Beds can export form Thailand to all country not sure to import some country please check Customs and Excise, No refund** Credit insurance by Thailandpost Air-mail register – 45 EUR, EMS 75 EUR Thank you

เมล็ดเก็บส่งต่างประเทศเรา ฟังไปเน้อแล้วแบบเราใช่จะชินสัก

เมื่อได้ใบสินค้าแล้ว สามารถนำไปจ่ายได้ทันที

แก้ไขข้อมูล




Aun Chana T ผู้ดูแล

Maythawee Khumpui ผู้ดูแล

ชนะ เทศทอง ผู้ดูแล

เพิ่มแอดมินผู้ดูแล Page



คลิกที่การตั้งค่า



- A ... แก้ไขทั่วไป
- B ... แก้ไขข้อมูลหน้า
- C ... ตั้งค่าการแจ้งเตือน
- D ... จัดการผู้ดูแล
- E ... ปรับแท็บเมนู
- F ... คำแนะนำแก้ไขจากผู้เยี่ยมชม
- G ... ตั้งค่าแนะนำ
- H ... การอัปเดตผ่านการส่งอีเมล
- I ... แบนผู้ใช้งาน
- J ... บันทึกรายการกิจกรรมของ Page



แก้ไขทั่วไป

การตั้งค่าทั่วไปของ Page ต่อผู้ใช้งานบน Facebook ส่วนมากแล้วค่านี้จะเป็นมาตรฐานที่เหมาะสมอยู่แล้ว ในการแก้ไขทั่วไปจะมีดังนี้


















🔧 ทั่วไป	การแสดงผลหน้า	หน้าที่เผยแพร่ A	แก้ไข
📄 ข้อมูลหน้า	ความสามารถในการโพสต์	ทุกคนสามารถโพสต์ลงบนไทม์ไลน์ของหน้าของฉันได้ B ทุกคนสามารถเพิ่มรูปภาพ และวิดีโอลงบนไทม์ไลน์ในหน้าของฉันได้	แก้ไข
🗓️ การแจ้งเตือน	การแสดงผลโพสต์	โพสต์บางอันจะปรากฏบนไทม์ไลน์ในเพจของฉัน C	แก้ไข
👤 บทบาทเพจ	การกำหนดเป้าหมายและ ความเป็นส่วนตัวโพสต์	ปิดการควบคุมความปลอดภัยสำหรับโพสต์ D	แก้ไข
📧 แอป	ข้อความ	ผู้คนสามารถติดต่อหน้าของฉันแบบส่วนตัวได้ E	แก้ไข
📅 การแก้ไขที่แนะนำ	ความสามารถในการแท็ก	ผู้อื่นสามารถแท็กรูปภาพที่โพสต์บนหน้าของฉันได้ F	แก้ไข
★ แนะนำ	ข้อจำกัดของประเทศ	ทุกคนสามารถมองเห็นหน้านี้ได้ G	แก้ไข
📞 โทรศัพท์มือถือ	การจำกัดอายุ	หน้านี้แสดงต่อทุกคน H	แก้ไข
👤 ผู้ใช้ที่ดูแบบ	การควบคุมเพจ	ไม่มีค่าใดถูกบล็อกจากหน้า I	แก้ไข
☰ มั่นที่กิจกรรม	ตัวกรองคำหยาบคาย	ปิด J	แก้ไข
	แนะนำหน้าที่คล้ายกัน	เลือกว่าคุณต้องการแนะนำหน้าของคุณกับผู้อื่นหรือไม่ K	แก้ไข
	ข้อความตอบกลับ	เปิดการตอบกลับความคิดเห็นบนหน้าของคุณแล้ว L	แก้ไข
	รวมหน้า	รวมหน้าที่เข้ากัน M	แก้ไข
	ลบหน้า	ลบหน้าของคุณ N	แก้ไข



- A ... การแสดงผลหน้า : เลือกให้แสดงหรือซ่อนเพจ
- B ... ความสามารถในการโพสต์ : กำหนดให้สามารถโพสต์สิ่งต่างๆ บนเพจได้
- C ... การแสดงผลโพสต์ : อนุญาตให้ผู้อื่นโพสต์ลงบนไทม์ไลน์เพจ
- D ... การกำหนดเป้าหมายและความเป็นส่วนตัว : ควบคุมความเป็นส่วนตัวของโพสต์ใหม่
- E ... ข้อความ : กำหนดให้ทุกคนสามารถติดต่อถึงเพจได้โดยใช้ข้อความ
- F ... ความสามารถในการแท็ก : บุคคลอื่นสามารถแท็กติดป้ายชื่อบนรูปได้
- G ... ข้อจำกัดประเทศ : เลือกให้เห็นเพจภายในประเทศที่เรากำหนดไว้ หรือซ่อนหน้าเพจจากประเทศที่เลือกไว้
- H ... การจำกัดอายุ : เลือกช่วงของบุคคลที่สามารถเข้ามาดู
- I ... การควบคุมเพจ : เลือกให้บล็อกโพสต์หรือความคิดเห็นที่มีค่าที่เรากำหนดไว้
- J ... ตัวกรองคำหยาบคาย : เปิดและตั้งระดับการใช้งานตัวกรองคำหยาบคาย
- K ... แนะนำหน้าที่คล้ายกัน : เพิ่มเพจนี้เมื่อมีการแนะนำ (ช่วยให้มียอดไลค์เพิ่ม)
- L ... ข้อความตอบกลับ : เปิดใช้งานการตอบกลับเฉพาะคอมเมนต์นั้นๆ
- M ... รวมหน้า : รวมเพจที่คุณจัดการได้หากเป็นหน้าที่มีชื่อคล้ายกันหรือเป็นตัวแทนสิ่งเดียวกัน
- N ... ลบหน้า : ลบเพจ

แก้ไขข้อมูล Page

ข้อมูลหน้าหรือข้อมูล Page จะ
สามารถปรับแต่งได้ดังนี้

🔍 ทั่วไป	ชื่อ	Astro and seed 	แก้ไข
🌟 ข้อมูลหน้า	ชื่อเพจ Facebook	www.facebook.com/astroandseed 	แก้ไข
📍 การแจ้งเดือน	ประเภท	ธุรกิจ/ท้องถิ่น : ซ่อมสิ่ง/ขายปลีก 	แก้ไข
👤 บทบาทเพจ	ประเภทย่อย	บ้าน 	แก้ไข
📷 แอป	ที่อยู่	อยู่ใน Rangsit, Pathum Thani, Thailand, Rangsit, Pathum Thani, Thailand, 12130 	แก้ไข
📅 การแก้ไขที่แนะนำ	ข้อมูลการเริ่มเพจ	เข้าร่วม Facebook 	แก้ไข
★ แนะนำ	เวลาทำการ	เปิดตลอดเวลา 	แก้ไข
📄 โฆษณาที่พื่อถือ	คำอธิบายแบบสั้น	Cactus seeds for the species Astrophytum.  ***Cactus is my Hobby but some time seed enough for sale.*** Thank you	แก้ไข
👤 ผู้ใช้ที่ถูกแบน	ข้อมูลลิขสิทธิ์	ป้อนข้อมูลลิขสิทธิ์ของเพจ 	แก้ไข
☰ บันทึกกิจกรรม	คำอธิบายแบบยาว	Shipping cost Air-mail register 6 EUR or EMS 25 EUR by  http://www.thailandpost.com/ (World Wide) Payment by PayPal rainnichi@gmail.com ***Seeds can export ...	แก้ไข
	ช่วงราคา	ป้อนขอบเขตราคา 	แก้ไข
	ที่จอดรถ	ป้อนประเภทการจอดรถพร้อมใช้งาน 	แก้ไข
	โทรศัพท์	⚠️ เพิ่มหมายเลขโทรศัพท์ 	แก้ไข
	อีเมล	rainnichi@hotmail.com 	แก้ไข
	เว็บไซต์	http://astro-and-seed.pantown.com 	แก้ไข
	ชื่อที่แปล	แปลชื่อหน้าของคุณ 	แก้ไข
	ID หน้าใน Facebook	144666612295091 	แก้ไข

- A ... ชื่อ : ชื่อ Page
- B ... ที่อยู่เว็บ Facebook : ลิงค์ URL ของ Page
- C ... ประเภท : ประเภทหมวดหลัก
- D ... ประเภทย่อย : ประเภทหมวดย่อย
- E ... ที่อยู่ : ที่ตั้งร้านค้า
- F ... ข้อมูลเริ่มเพจ : กำหนดวันเริ่มต้นให้ Page
- G ... เวลาทำการ : กำหนดช่วงเวลาทำการค้า
- H ... คำอธิบายแบบสั้น : เกี่ยวกับเพจแบบสั้น
- I ... ข้อมูลลิขสิทธิ์ : กรอกข้อมูลลิขสิทธิ์บน Page
- J ... คำอธิบายแบบยาว : เกี่ยวกับเพจแบบยาว
- K ... ช่วงราคา : ช่วงราคาของสินค้า
- L ... ที่จอดรถ : ร้านค้ามีที่จอดรถหรือไม่
- M ... โทรศัพท์ : เบอร์โทรติดต่อ
- N ... อีเมล : อีเมลติดต่อ
- O ... เว็บไซต์ : เว็บไซต์อื่นของร้านค้า
- P ... ชื่อที่แปล : กรอกชื่อร้านในภาษาอื่น
- Q ... ID หน้าใน Facebook : เลข ID Page บน Facebook

ตั้งค่าการแจ้งเตือน

กำหนดค่าการแจ้งเตือนที่เกิดขึ้นบน
Page ผู้เขียนแนะนำให้บริการแจ้งเตือน
ทั้งหมดเพื่อทราบทุกความเคลื่อนไหว
บน Page

ทั่วไป

ข้อมูลหน้า

การแจ้งเตือน

บทบาทเพจ

แอป

การแก้ไขที่แนะนำ

แนะนำ

โทรศัพท์มือถือ

ผู้ใช้ที่ถูกแบน

บันทึกกิจกรรม

บน Facebook

รับการแจ้งเตือนทุกครั้งที่มีกิจกรรมบนเพจของคุณหรือการอัปเดตเพจที่สำคัญ

รับการแจ้งเตือนหนึ่งครั้งทุกๆ 12 - 24 ชั่วโมงเกี่ยวกับกิจกรรมและการอัปเดตทั้งหมดบนเพจของคุณในระหว่างเวลานั้น

ปิด

แก้ไขการตั้งค่าการแจ้งเตือนของคุณสำหรับ:

ข้อความใหม่	ปิด
New Reviews	ปิด
เคล็ดลับ	ปิด
Edits to Comments you have written	ปิด
คนที่ถูกใจใหม่	ปิด
Edits to Posts you have written	ปิด

อีเมล

รับอีเมลทุกครั้งที่มีกิจกรรมบนเพจของคุณหรือการอัปเดตเพจที่สำคัญ

ปิด

A ...รับการแจ้งเตือนทุกครั้งที่มีกิจกรรมเกิดขึ้น

B ...รับการแจ้งเตือนทุก ๆ 12-24 ชั่วโมง

C ...ปิด ไม่รับการแจ้งเตือน

D ...ตั้งค่าให้แจ้งเตือนบางกิจกรรม

E ...ให้แจ้งเตือนทางอีเมล

จัดการผู้ดูแล

Page ร้านค้าของเราสามารถเพิ่มเพื่อนเข้ามาช่วยจัดการดูแลเป็น Admin ของ Page ได้ หรือกำหนดบทบาทของผู้ดูแลคนอื่นๆ ได้ดังนี้

ผู้ดูแล สามารถจัดการ Page ได้ทุกอย่างเสมือนเป็นเจ้าของ Page

ผู้แก้ไข สามารถแก้ไข Page ส่งข้อความและสร้างโพสต์ สร้างโฆษณา และดูข้อมูลสถิติ

ผู้ควบคุม สามารถตอบและลบความคิดเห็น ส่งข้อความ สร้างโฆษณา และดูข้อมูลสถิติ

ผู้โฆษณา สามารถสร้างโฆษณาและดูข้อมูลสถิติ

นักวิเคราะห์ข้อมูล สามารถดูข้อมูลสถิติได้เพียงอย่างเดียว

สำหรับขั้นตอนการเพิ่มผู้ดูแล Page เป็นดังนี้

The screenshot shows the Facebook Page settings interface. On the left is a navigation menu with options like 'ทั่วไป', 'ข้อมูลหน้า', 'การแจ้งเตือน', 'บทบาทเพจ', 'แอป', 'การแก้ไขที่แนะนำ', 'แนะนำ', 'โทรศัพท์มือถือ', 'ผู้ใช้ที่ดูแบบ', and 'บันทึกกิจกรรม'. The main content area is titled 'ทุกคนที่ทำงานกับเพจของคุณสามารถมีบทบาทที่แตกต่างกันได้โดยขึ้นอยู่กับสิ่งที่คุณแต่ละคนจำเป็นต้องปฏิบัติงานด้วย' and 'เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับบทบาทต่างๆ ที่บุคคลอาจมีในเพจของคุณได้'. Below this, there are two user cards: 'ชนะ เติตทอง' and 'Aun Chana T'. At the bottom, there is a search bar labeled 'พิมพ์ชื่อหรืออีเมล...' and a 'เพิ่มบุคคลอื่น' button. A red callout box with the number '1' points to the search bar, containing the text 'กรอกชื่อเพื่อนที่ต้องการเพิ่มเป็นผู้ดูแล Page'.

The screenshot shows the 'Assign Role' step in Facebook Page settings. It displays the profile of 'Maythawe Khumpui' with the role 'ผู้แก้ไข' selected. A dropdown menu is open, showing the following roles: 'ผู้ดูแล' (selected), 'ผู้แก้ไข', 'ผู้ควบคุม', 'ผู้โฆษณา', and 'นักวิเคราะห์'. A red callout box with the number '2' points to the dropdown menu, containing the text 'กำหนดบทบาทผู้ดูแล'.

3 คลิกปุ่ม บันทึกลง


Maythawee Khumpui

ผู้แก้ไข - สามารถแก้ไขเพจนี้ ส่งข้อความและโพสต์ในรูปแบบเพจ สร้างโฆษณา ดูว่าผู้ดูแลระบบคนใดสร้างโพสต์หรือความคิดเห็น และดูข้อมูลเชิงลึกได้

เพิ่มบุคคลอื่น

คลิก "บันทึก" เพื่อนำการเปลี่ยนแปลงของคุณไปใช้

โปรดป้อนรหัสผ่านของคุณอีกครั้ง

 **ชนะ เทศทอง**

เพื่อความปลอดภัยของคุณ คุณต้องป้อนรหัสผ่านอีกครั้งเพื่อดำเนินการต่อ

รหัสผ่าน:

ลืมรหัสผ่าน?

4 กรอกรหัสผ่าน

5 คลิกปุ่ม ส่ง

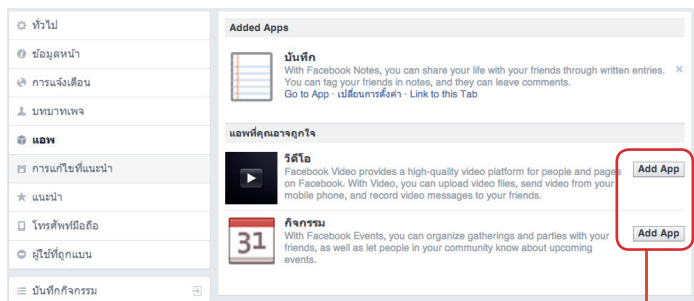


ปรับแก้เมนู

เมนูแท็บประกอบไปด้วยรูปภาพ วิดีโอ บันทึกร และกิจกรรม โดยที่ Facebook เองจะเรียกเมนูแท็บเหล่านี้ว่า “แอปฯ” หรือ “แอปพลิเคชัน” เพื่อไม่ให้สับสนกับคำว่าแอปพลิเคชันที่เราใช้กันจนคุ้นเคย ผู้เขียนจะขอเรียกสิ่งเหล่านี้ว่า เมนูแท็บ ตามลักษณะหน้าที่ของเมนูเหล่านั้นนั่นเอง



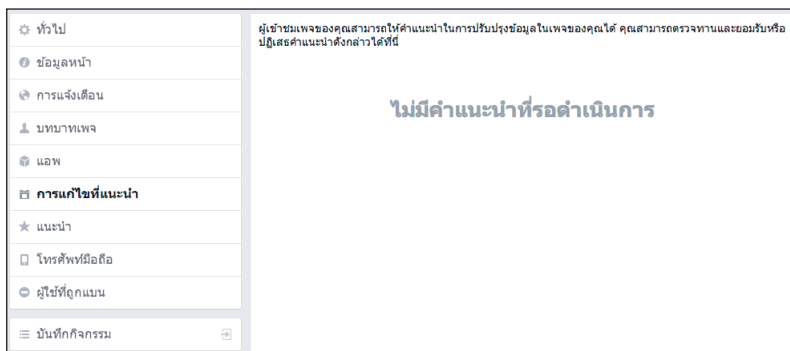
เมนูแท็บบน Page



เพิ่มแท็บโดยการคลิกปุ่ม Add App มีให้เลือกเพิ่มแท็บวิดีโอกับแท็บกิจกรรม

คำแนะนำแก้ไขจาก ผู้เยี่ยมชม

เมื่อมีข้อเสนอแนะของผู้เข้าชมหรือคำติชมจะแสดงในส่วนนี้ แต่โดยความสะดวกใช้งานแล้วผู้เข้าเยี่ยมชมจะติชมในข้อความหรือโพสต์บน Page เลยเสียมากกว่า



ตั้งการแนะนำ

จำนวนถูกใจ ส่วนการแนะนำจะแสดง Page อื่นที่เราถูกใจไว้ ซึ่งเราต้องสลับใช้งานในชื่อ Page แทน Facebook ปกติเสียก่อน จากนั้นให้เราไปคลิกถูกใจ Page อื่นที่เราชอบ แล้ว Page นั้นก็จะแสดงใน Page ของเรา เหมือนเป็นการแนะนำ Page อื่น พุด่ง่ายๆ ก็เหมือนเป็นการโปรโมท Page อื่นบน Page ของเรานั้นเอง

เจ้าของเพจเป็นการแนะนำเจ้าของ Page ปกติ Page จะไม่ได้แสดงว่าใครคือเจ้าของหรือผู้ดูแล เราสามารถกำหนดให้แสดงได้จากส่วนนี้

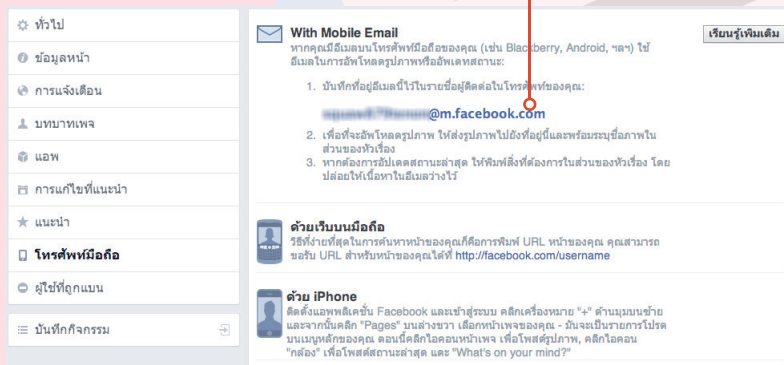


The screenshot shows the Facebook page settings for 'จำนวนถูกใจ' (Astro and seed). The left sidebar contains navigation options: 'ทั่วไป' (General), 'ข้อมูลหน้า' (About), 'การแจ้งเตือน' (Notifications), 'บทบาทเพจ' (Page Roles), 'แอป' (Apps), 'การแก้ไขที่แนะนำ' (Suggested Edits), 'แนะนำ' (Recommendations), 'โทรศัพท์มือถือ' (Mobile), 'ผู้ใช้ที่ถูกแบน' (Banned Users), and 'บันทึกกิจกรรม' (Activity Log). The main content area is titled 'จำนวนถูกใจ' and includes the text: 'คุณยังไม่ดูใจหน้าใดในชื่อ Astro and seed เรียบรู้ที่แต่เกี่ยวกับการถูกใจหน้าอื่นๆ และการแนะนำ'. Below this is a button 'เริ่มการลดถูกใจที่แนะนำ'. The 'แนะนำ' section is expanded, showing 'เจ้าของเพจ' (Page Admins) with a profile picture and the text: 'เจ้าของเพจที่แนะนำ 1 คน เมื่อคุณเห็นเจ้าของเพจที่แนะนำ:'. A list of recommendations follows: 'ข้อมูลบุคคลจะปรากฏต่อสาธารณะในส่วนเกี่ยวกับ ของเพจนี้' and 'เพจนี้จะแสดงในข้อมูลส่วนตัวของคุณที่เป็นเจ้าของ'. At the bottom of this section is a button 'แก้ไขเจ้าของเพจที่แนะนำ'.

การอัปโหลดผ่าน การส่งอีเมล

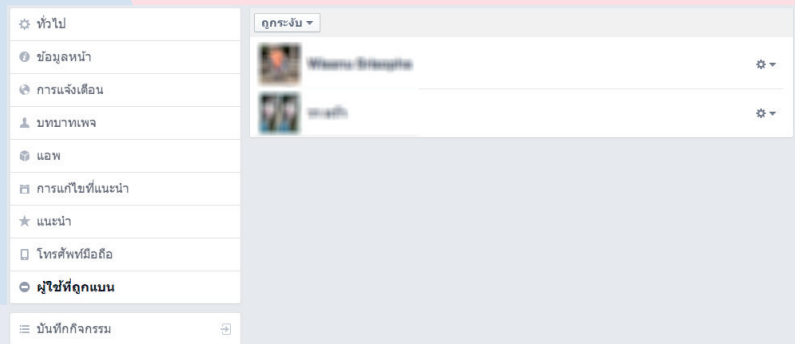
ใช้สำหรับอัปโหลดรูปภาพแสดงบนเพจผ่านอีเมลเฉพาะของ Facebook คือเมื่อเราส่งรูปภาพไปยังอีเมลเฉพาะนี้ รูปนั้นจะแสดงในหน้าไทม์ไลน์ของ Page ได้ทันที ปัจจุบันสามารถทำได้ง่ายกว่า โดยใช้งานแอปพลิเคชัน Facebook Pages Manager ซึ่งสะดวกกว่ามาก ไม่นาน Facebook อาจจะปรับส่วนนี้ทิ้งไป สำหรับเรื่องของแอปพลิเคชัน Facebook Pages Manager ติดตามได้ใน Chapter 9

อีเมลเฉพาะสำหรับอัปโหลดรูปภาพไปยัง Page



แบนผู้ใช้งาน

ผู้ใช้งาน Facebook บางคนอาจจะไม่ประสงค์ดีกับ Page หรือเราก็มาโพสต์สร้างความเสียหายกับ Page สามารถระงับหรือแบนไม่ให้ Facebook คนนั้นมีส่วนร่วมกับ Page ของเรา ซึ่งในส่วนนี้จะรวบรวมรายชื่อผู้ถูกแบนไว้



บันทึกกิจกรรมของ Page

เป็นข้อมูลบันทึกทุกสิ่งที่เกิดขึ้นบน Page เหมือน Activity log บน Facebook สามารถเลือกดูตามหมวดต่างๆ และย้อนไปยังช่วงเวลาใดก็ได้



The screenshot displays the Facebook Page Activity Log for the page 'ทั้งหมด' (ทั้งหมด). The interface includes a left sidebar with navigation options, a central feed of activity, and a right sidebar with summary statistics.

บันทึกกิจกรรม	ทั้งหมด	ค้นหากิจกรรม	สรุปที่นี่
ทั้งหมด	20 สิงหาคม		173 ถูกใจเพจ
เกี่ยวกับ	Astro and seed ถูกใจรูปภาพของพวกเขา		11,176 คนที่เห็นโพสต์
รูปภาพ			ยังไม่ได้อ่าน
วิดีโอ			1 การแจ้งเตือน
สแตม			0 ข้อความ
โพสต์ของคุณ			
ความคิดเห็น			
โพสต์โดยคนอื่น			
คำถาม			
บันทึก	Astro and seed แสดงความเห็นบนรูปภาพของเธอ		
กิจกรรม			
ข้อเสนอ	งานนี้อ่า		



09

App Facebook Pages Manager ช่วยค้าขายบนมือถือ และแท็บเล็ต

ปัจจุบันเครือข่ายอินเทอร์เน็ตไร้สาย 3G จุด Wi-Fi ช่วยให้เราทำธุรกรรมต่างๆ ผ่านมือถือและแท็บเล็ตได้อย่างง่ายดาย ไม่เว้นแม้แต่เรื่องการค้าขายออนไลน์บน Facebook ผ่านแอปพลิเคชัน Facebook Pages Manager จะช่วยให้เราไม่พลาดทุกการค้าขายบน Page

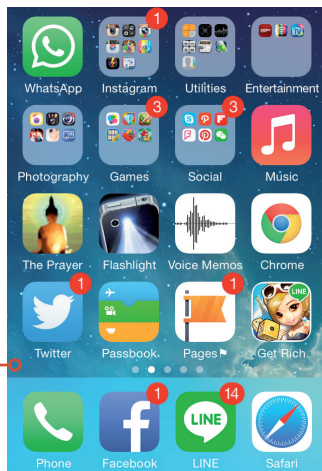
แอปฯ Facebook Pages Manager ช่วยค้าขายบน มือถือและแท็บเล็ต



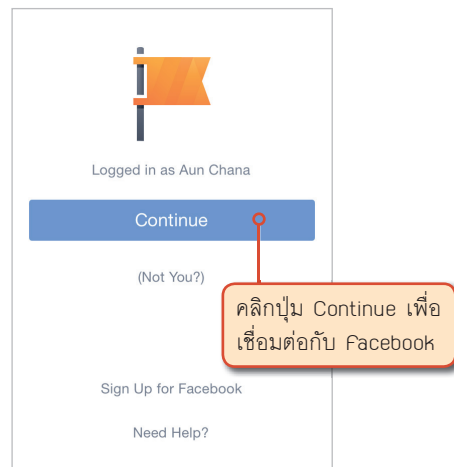
แอปพลิเคชัน Facebook Pages Manager

Facebook Pages Manager เป็นแอปพลิเคชันสำหรับจัดการร้านค้าบน Page ของ Facebook แม้ความสามารถในการจัดการจะไม่เท่ากับจัดการบนเว็บไซต์ แต่ก็ช่วยให้เราไม่พลาดทุกความเคลื่อนไหวบน Page ตอบคำถาม หรือคอนเฟิร์มยอดสั่งซื้อจากลูกค้าได้ในทันที

แอปพลิเคชัน Facebook Pages Manager สามารถดาวน์โหลดได้จาก App Store บนระบบปฏิบัติการ iOS หรือ Google Play Store บนระบบปฏิบัติการ Android ซึ่งเมื่อดาวน์โหลดมาแล้วจะเชื่อมต่อกับแอปพลิเคชัน Facebook ให้อัตโนมัติ หรือกรอกบัญชีผู้ใช้งาน Facebook เพื่อใช้งาน

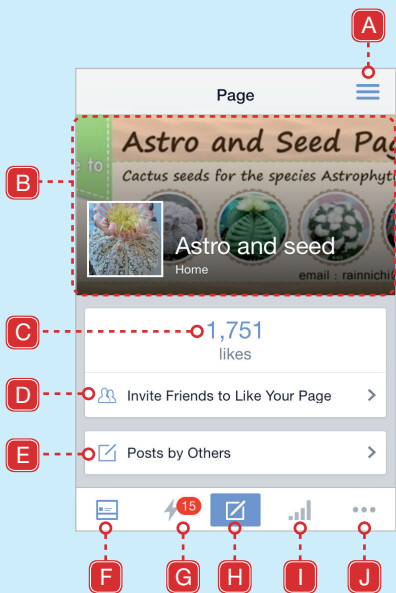


แอปพลิเคชัน Facebook Pages Manager



คลิกปุ่ม Continue เพื่อเชื่อมต่อกับ Facebook

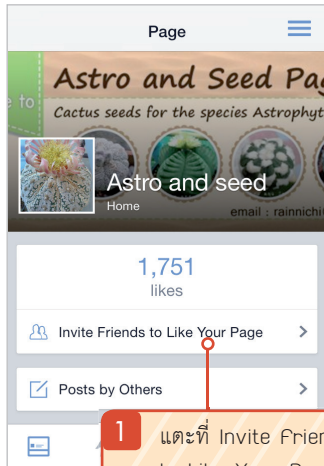
เมื่อเชื่อมต่อกับ Facebook แล้วจะเข้าสู่หน้า Page ของร้านค้า ซึ่งสามารถดำเนินการค้า จัดการร้านค้าได้ในทันที ซึ่งส่วนต่าง ๆ บนหน้าหลักของ Facebook Page Manager จะเป็นดังนี้



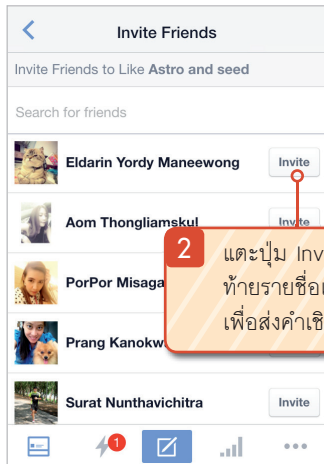
- A ... ปุ่มเมนูคำสั่งหลัก
- B ... Cover, Logo และชื่อ Page
- C ... จำนวนคือถูกใจ
- D ... ส่งคำเชิญเพื่อนมาถูกใจ Page
- E ... โพสต์ที่คนอื่นโพสต์บน Page
- F ... กลับมาหลัก (คือหน้านี้)
- G ... แจ้งเตือนความเคลื่อนไหว
- H ... โพสต์ข้อความ รูปภาพ วิดีโอ กิจกรรมบน Page
- I ... ดูข้อมูลสถิติ
- J ... ไปยังคำสั่งอื่นเพิ่มเติม



ชวนเพื่อนให้ถูกใจ Page

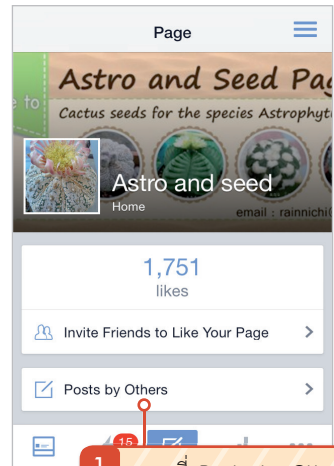


1. แตะที่ Invite Friends to Like Your Page

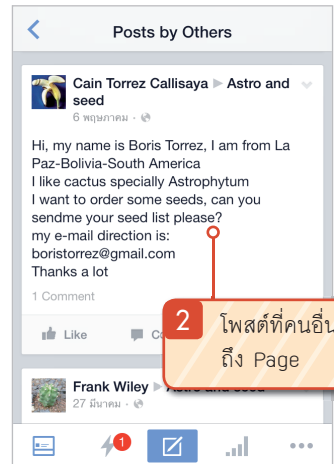


2. แตะปุ่ม Invite ทำรายชื่อเพื่อน เพื่อส่งคำเชิญ

ดูโพสต์ที่คนอื่นโพสต์ บน Page ของเรา



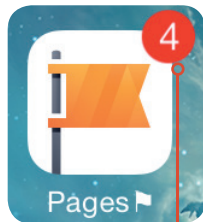
1. แตะที่ Posts by Other



2. โพสต์ที่คนอื่นโพสต์ ถึง Page

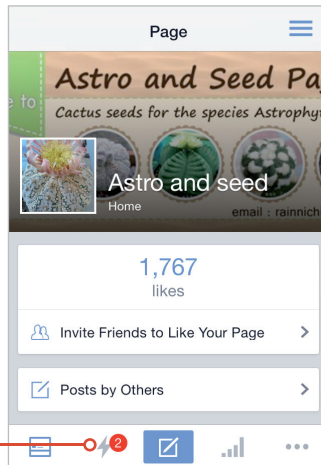
แจ้งเตือนความเคลื่อนไหว

เมื่อมีความเคลื่อนไหวบน Page จะแจ้งเตือนบนแอปพลิเคชัน Facebook Pages Manager หากจะดูความเคลื่อนไหวว่าเกิดอะไรขึ้นบ้างบน Page ให้แตะที่ไอคอนแจ้งเตือน



1 มีความเคลื่อนไหวเกิดขึ้นบน Page

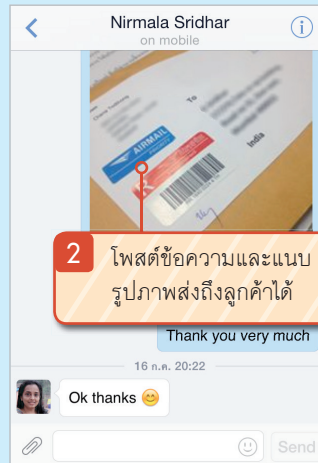
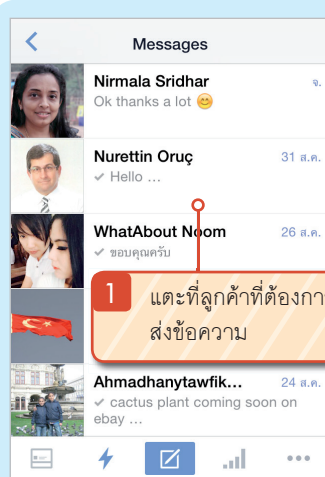
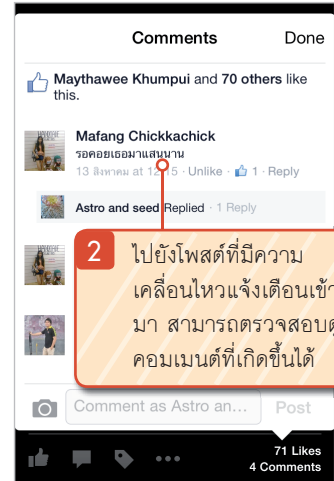
2 แตะที่ไอคอนแจ้งเตือน



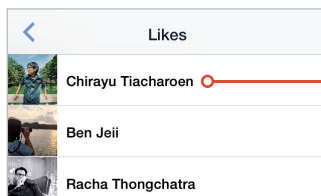
Activity

- Notifications – แจ้งเตือนการกดถูกใจโพสต์และคอมเมนต์
- Messages – ข้อความที่มีคนส่งถึงเรา
- New Likes – จำนวนคนที่ถูกใจ Page ล่าสุด
- ด้านล่างเป็นข้อมูลสถิติ

Notification-แจ้งเตือนการกดถูกใจโพสต์และคอมเมนต์

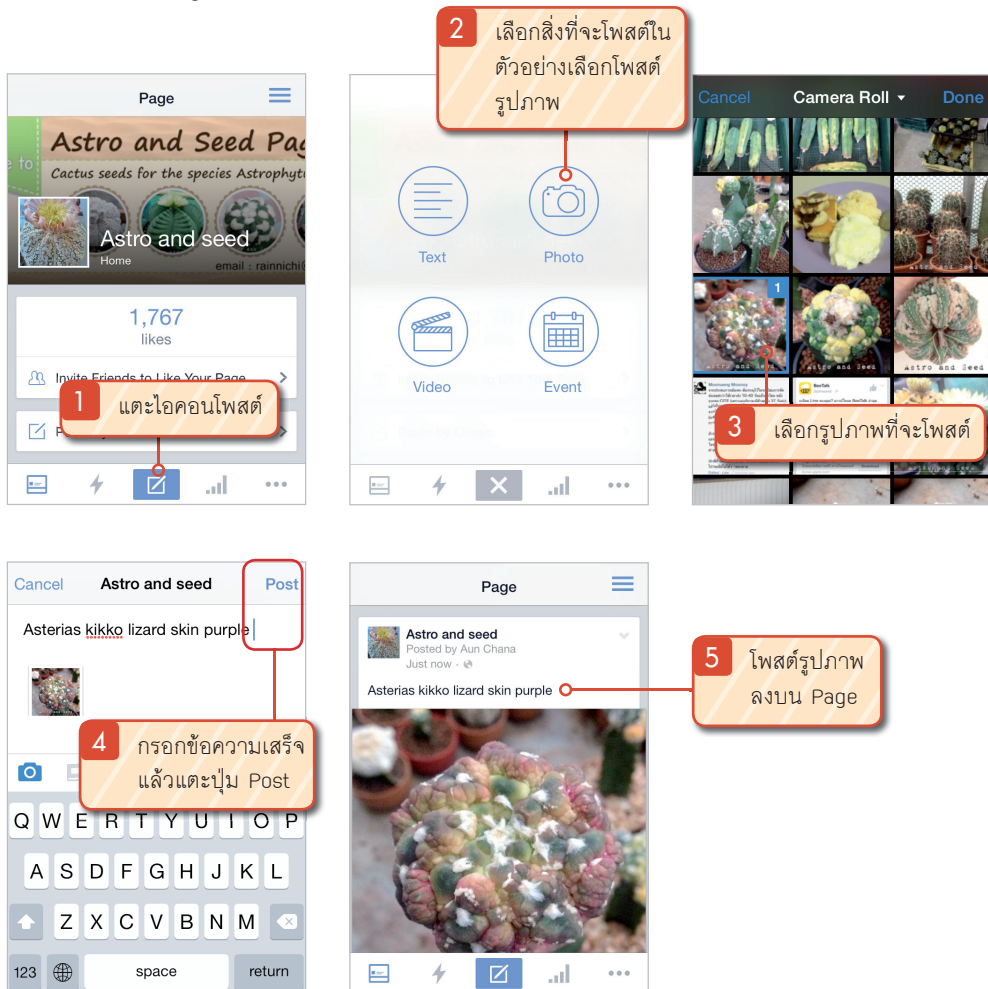


Messages – ข้อความที่มีคนส่งถึงเรา



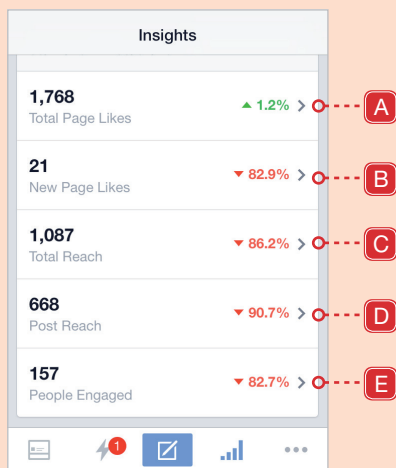
โพสต์ข้อความ แชร่รูปภาพ วิดีโอ

Facebook Pages Manager สามารถที่จะโพสต์ข้อความ แชร่รูปภาพจากเครื่องโทรศัพท์มือถือหรือแท็บเล็ตได้ ซึ่งจะแสดงบนหน้า Timeline บน Page ร้านค้าของเรา




ข้อมูลสถิติ

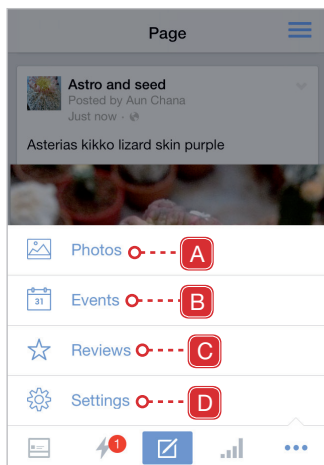
แอปพลิเคชัน Facebook Pages Manager สามารถดูข้อมูลทางสถิติที่เกิดขึ้นบน Page ได้ ซึ่งจะแสดงเป็นเปอร์เซ็นต์เปรียบเทียบกับสัปดาห์ที่ผ่านมา ในตัวอย่างจะแสดงค่าที่ลดลงเพราะเป็นสถิติที่ถูกเปรียบเทียบกับสัปดาห์ก่อนที่ซื้อโฆษณา กับ Facebook ไว้นั่นเอง



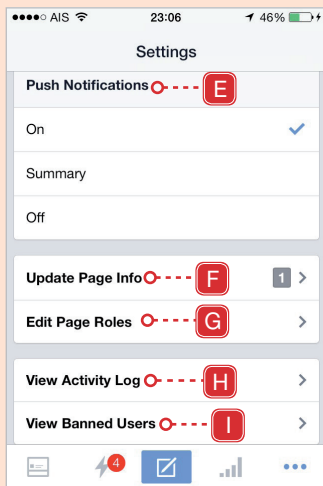
- A ... **Total Page Likes** : จำนวนคนถูกใจ Page ทั้งหมด เพิ่มขึ้น 1.2% จากสัปดาห์ที่แล้ว
- B ... **New Page Likes** : จำนวนคนถูกใจ Page ใหม่ มี 21 คน ลดลงจากสัปดาห์ที่แล้ว 82.9%
- C ... **Total Reach** : จำนวนคนที่เห็นสิ่งต่างๆ ที่เกิดขึ้นบน Page รวมทั้งหมด 1,087 คน ลดลงจากสัปดาห์ที่แล้ว 86.2%
- D ... **Post Reach** : จำนวนคนที่เห็นสิ่งที่เราโพสต์บน Page 668 คน ลดลงจากสัปดาห์ที่แล้ว 90.7%
- E ... **People Engaged** : จำนวนคนที่มีส่วนร่วมกับ Page 157 คน ลดลงจากสัปดาห์ที่แล้ว 82.7%

แท็บเมนูอื่นบน Page และตั้งค่า

เราสามารถไปยังแท็บเมนูอื่นบน Page ได้เช่นเดียวกับการใช้งานบนคอมพิวเตอร์โดยแตะที่ไอคอน  ด้านล่าง



- A ...Photos : แท็บอัลบั้มรูปภาพ
- B ...Events : ดูกิจกรรมที่สร้างขึ้น
- C ...Reviews : ดูรีวิวที่ลูกค้ารีวิว Page ของเราไว้
- D ...Settings : ตั้งค่าการใช้งาน Facebook Pages Manager

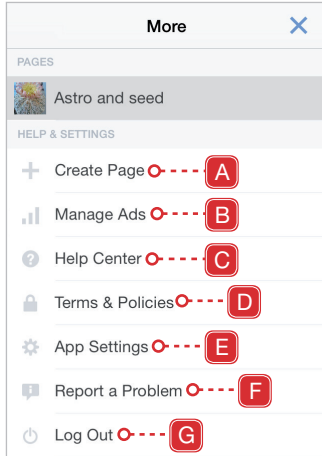


- ใน Setting เราสามารถตั้งค่าต่างๆ ได้ดังนี้
- E ...Push Notifications – ตั้งค่าการแจ้งเตือน
 - F ...Update Page Info – แก้ไขข้อมูล Page
 - G ...Edit Page Roles – จัดการแอดมินผู้ดูแล Page
 - H ...View Activity Log – ดูทุกความเคลื่อนไหวที่เกิดขึ้น
 - I ...View Banned Users – ดูผู้ใช้งาน Facebook ที่ถูกแบน

สุดท้ายในมุมมองด้านขวาจะมีไอคอน



ซึ่งจะมีคำสั่งอื่นๆ อีกดังนี้



A ...Create Page : สร้าง Page ใหม่

B ...Manage Ads : จัดการโฆษณา

C ...Help Center : ศูนย์ช่วยเหลือผู้ใช้งาน

D ...Terms & Policies : ข้อตกลงเงื่อนไข
การใช้งานและนโยบาย

E ...App Settings : ตั้งค่าการแจ้งของทุก
Page ที่ดูแล

F ...Report a Problem : ส่งรายงานข้อ
ผิดพลาดที่เกิดขึ้นจากการใช้งาน

G ...Log out : ออกจากการใช้งาน

10

ค้าขายไปทั่วโลกบน
Facebook Page

Facebook นั้นมีผู้ใช้งานอยู่ในทุกประเทศที่มีอินเทอร์เน็ตให้ใช้งาน ดังนั้น เราไม่จำเป็นต้องตีกรอบว่าจะต้องค้าขายเฉพาะภายในประเทศเท่านั้น หากเราปรับข้อมูลบน **Page** และสิ่งที่โพสต์ให้เป็นสากลโดยใช้ภาษาอังกฤษเพิ่มเติมเข้าไปด้วย ยิ่งเป็น **Facebook** แล้วการบอกต่อจะกระจายตัวได้เร็วมาก โอกาสทางการค้าจะเปิดกว้างมากยิ่งขึ้นเป็นทวีคูณ และเม็ดเงินจำนวนมากเป็นผลพลอยได้ที่จะตามมาด้วย

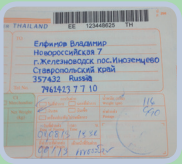
ว่าด้วยเรื่องการ ค้าขายออนไลน์กับ ลูกค้าต่างชาติ

การค้าขายกับชาวต่างชาตินั้น
ร้านค้าแต่ละร้านย่อมมีความแตกต่าง
กันไปในเรื่องรายละเอียดปลีกย่อย แต่ผู้เขียน
จะสรุปเป็นแนวทางเพื่อให้ Page บน
Facebook สามารถเป็นหน้าร้านทำการ
ค้าขายกับชาวต่างชาติได้ ซึ่งต้องมีเรื่อง
ที่เราต้องรู้ต้องจัดการดังนี้

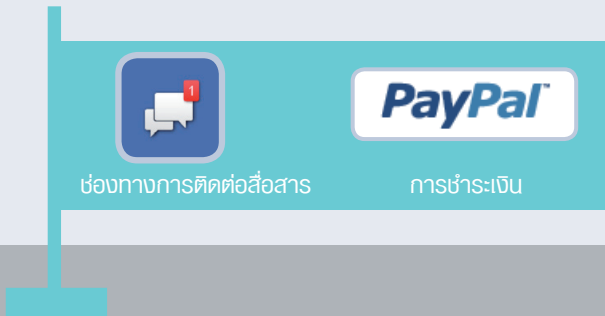
About
Cactus seeds for the species *Astrophytum*.
""Cactus is my Hobby but some time seed enough for sale.""
Thank you

Description
Shipping cost Air-mail register 6 EUR or EMS 25 EUR by
<http://www.thailandpost.com> (World Wide) Payment by PayPal
rainich@gmail.com ""Seeds can export from Thailand to all country
sure to import some country please check Customs and Excise. No
return"" Credit Insurance by Thailandpost Air-mail register = 45 EUR,
EMS 75 EUR Thank you

ความเป็นสากลบน Page เมื่อ
ให้ลูกค้าเข้าถึงง่าย



ความเชื่อถือที่ต้องสร้างขึ้น



ช่องทางการติดต่อสื่อสาร

การชำระเงิน



จัดส่งสินค้า

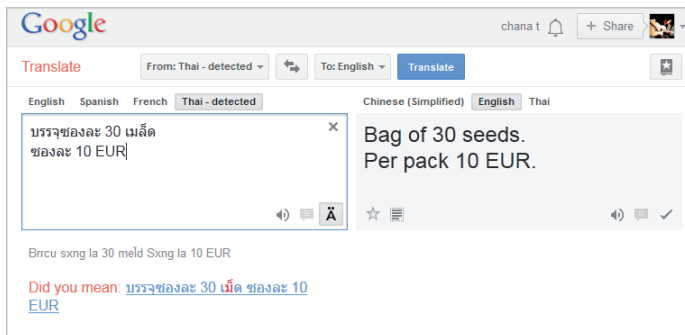
ความเป็นสากลบน Page เพื่อให้ลูกค้าเข้าถึงง่าย

แน่นอนว่าการสื่อสารกับชาวต่างชาติ ภาษาอังกฤษย่อมเป็นสิ่งที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ อย่างแรกที่สุดคงหนีไม่พ้น Cover Page เพราะเป็นส่วนแรกๆ ที่เมื่อใครก็ตามเข้ามายังร้านค้าของเรา ก็ต้องเจอก่อน ข้อมูลต่างๆ ที่อยู่บน Cover นี้ต้องเพิ่มภาษาอังกฤษเข้าไปด้วย หรือหากเป็นสินค้าที่เข้าถึงได้ง่าย เราสามารถปรับ Cover Page ให้เป็นภาษาอังกฤษทั้งหมดเลยก็ย่อมได้เช่นกัน



ตัวอย่าง Cover Page ร้านค้าของญี่ปุ่น

อย่างที่ได้อ่านไปภาษาอังกฤษเป็นสิ่งทีห้ลึกลึองไม่ได้ ในรูป
 ปรระโยคแบบง่ายท้วไปเราสามารถใช้ Google Translate ช่วยคุณ
 แพลภาษาได้ แต่อย่างไรก็ตามในการสอบถามเกี่ยวกับตัวสินค้า
 หรือการติดต่อสื่อสารผู้อ่านอาจจะต้องมีเพื่อนที่เชี่ยวชาญทางด้าน
 ภาษาอังกฤษไว้ปรึกษาบ้าง หรือศึกษาเพิ่มเติมเองด้วย

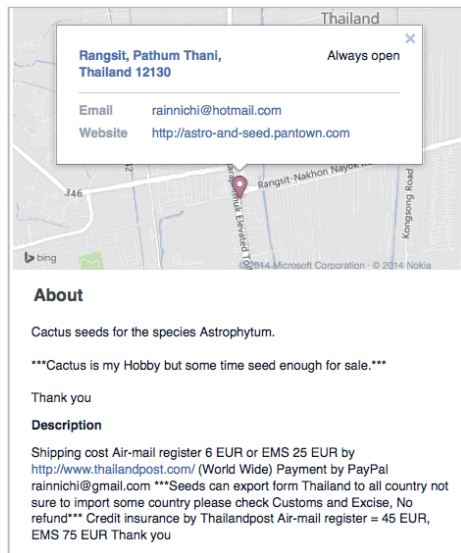


การใช้ Google
 Translate ช่วยแปลภาษา

ดังนั้น ส่วนอื่นๆ ที่เป็นข้อมูลท้วไป เรา
 ต้องไปปรับให้เป็นสากลมากขึ้นด้วยเช่นกัน
 ซึ่งผู้เขียนจะเพิ่มเติมข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับ
 การชำระเงิน ค่าจัดส่งสินค้า วิธีการจัดสิ่ง
 สินค้า การเคลมประกันค่าสินค้าหากสินค้า
 ไม่ถึงผู้รับโดยบริษัทขนส่ง เป็นต้น

เมื่อส่วนนี้สามารถเชิญชวนให้ผู้ใช้งาน
 อีก 700 กว่าล้านคนเข้าถึงได้ โอกาสค้าขาย
 ได้ก็ยิ่งเปิดกว้างมากขึ้น

ข้อมูลเกี่ยวกับ Page ร้านค้า



ความน่าเชื่อถือที่ต้องสร้างขึ้น

แน่นอนว่า Page สร้างขึ้นได้โดยง่าย ผู้ใช้งาน Facebook คนไหนก็สามารถสร้างขึ้นมาได้ตั้งนั้น ความน่าเชื่อถือย่อมเป็นสิ่งสำคัญ สิ่งที่จะช่วยให้มีความน่าเชื่อถือมากขึ้น ได้แก่

แพ็คเกจสินค้าก่อนจัดส่ง

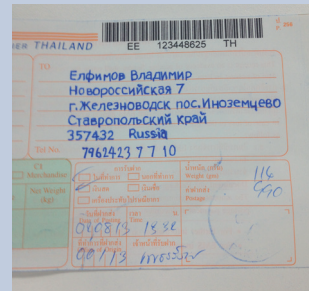
รูปภาพสินค้าที่พร้อมจัดส่ง ทั้งที่จัดส่งภายในประเทศและส่งออกต่างประเทศ ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือได้มาก เมื่อมีการจัดส่งสินค้าครั้งใดก็ตาม การถ่ายภาพพืชดูก่อนจัดส่งจะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือต่อการตัดสินใจของลูกค้าที่ยังลังเล



ตัวอย่างแพ็คเกจก่อนส่ง

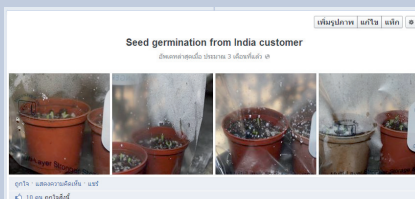
แจ้งสถานะจัดส่งสินค้า

การแจ้งสถานะการณจัดส่งสินค้า จะได้ผลสองต่อ ต่อแรกคือเพื่อให้ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้าสามารถตรวจสอบการจัดส่งสินค้า ต่อที่สองก็คือสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าหน้าใหม่ให้ตัดสินใจสั่งซื้อได้ง่ายขึ้น



ตัวอย่างแกร็กสินค้าที่จัดส่งแล้ว

ตัวอย่างพีดแบ็คที่ลูกค้าแจ้งกลับมา



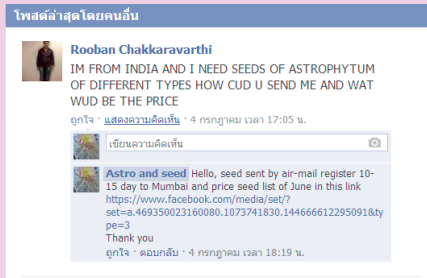
พีดแบ็ค

หลายครั้งที่ลูกค้าได้รับความพึงพอใจในสินค้าของเรา เราต้องแสดงพีดแบ็คเหล่านั้นสื่อสารออกไปบ้าง จะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือมากยิ่งขึ้นนั่นเอง

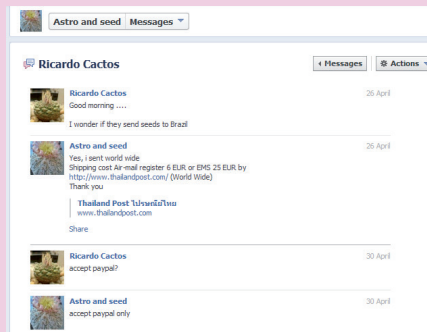
ช่องทางการติดต่อ สื่อสาร

แน่นอนว่าการติดต่อสื่อสารด้วยภาษา
สากลนั้นก็คือภาษาอังกฤษ สามารถใช้
Google Translate ช่วยแปลภาษาได้ แต่ที่
ผู้เขียนจะสื่อคือการที่ลูกค้าชาวต่างชาติจะ
ติดต่อกับร้านค้าบน Page จะมีอยู่ 3 ช่องทาง
แล้วแต่ลูกค้าจะสะดวกทางช่องทางไหน

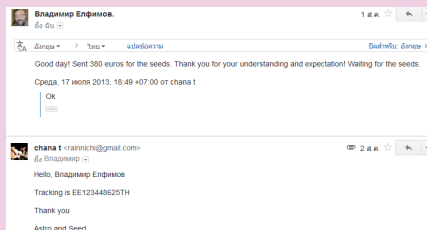
การโพสต์บน Page ร้านค้า



กล่องข้อความ Page



ติดต่อด้วยอีเมล



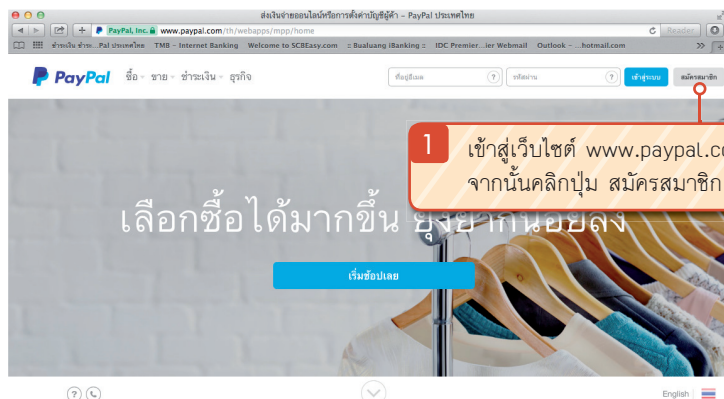
การชำระเงิน

การชำระเงินแนะนำให้ใช้ช่องทาง PayPal เพียงช่องทางเดียวเท่านั้น เพราะ PayPal มีความน่าเชื่อถือสำหรับการซื้อขายสินค้าออนไลน์มากที่สุด และเป็นช่องทางที่มีค่าธรรมเนียมต่ำ ประมาณ 5% ต่อครั้งของยอดที่โอนเข้ามาบัญชีเรา อีกทั้งเมื่อมียอดเงินที่ถูกค้าชำระมาให้จะมีอีเมลจาก PayPal แจ้งมาถึงเราทันที คือเป็นเหมือนบัญชีกลางไว้ทำธุรกรรมทางการเงินกับต่างชาติที่มีความน่าเชื่อถือเป็นที่ยอมรับโดยทั่วกัน และมีค่าธรรมเนียมที่ต่ำที่สุดอีกด้วย ดังนั้น การค้าขายออนไลน์กับต่างชาติเราจะต้องมีบัญชี PayPal เสียก่อน

สำหรับขั้นตอนการสมัคร PayPal จะแบ่งได้ 3 ขั้นตอนหลัก ได้แก่

1. การสร้างบัญชี PayPal
2. ยืนยันอีเมล
3. ยืนยันตัวตนด้วยบัตรเครดิต

สร้างบัญชี Pay Pal



เปิดบัญชี PayPal โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่าย

1 ชื่อสินค้าด้วย PayPal สำหรับผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าออนไลน์

[เพิ่มได้เลย](#)

- โดยทั่วไปการซื้อสินค้าจะไม่คิดค่าบริการค่าธรรมเนียม ในการดำเนินการชำระเงินและจัดส่งสินค้าสำหรับการชำระเงินระหว่างประเทศ
- ชื่อสินค้าอาจพร้อมด้วยโลโก้สินค้าได้ หรือพร้อมแบบผสมในบัตรเครดิ
- การซื้อสินค้าที่ระดมทุนจะช่วยให้คุณได้รับความช่วยเหลือผ่าน โอนแบบ

2 เลือกรับชำระเงินด้วย PayPal

3 คลิกปุ่ม เริ่มใช้งาน

รับชำระเงินด้วย PayPal สำหรับบุคคลทั่วไปและธุรกิจที่ต้องการรับชำระเงินเป็นปกติ

[เพิ่มได้เลย](#)

- ไม่มีค่าธรรมเนียมในการคิดค่าธรรมเนียมรายเดือน โดยคุณจะมีค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมเมื่อได้รับชำระเงินแล้ว
- รับชำระเงินด้วยบัตรเครดิต ทุกวัน ที่มีค่าธรรมเนียมและขีดจำกัดใ้สูง และยอดคงเหลือในบัญชี PayPal ของลูกค้า
- สามารถโต้แย้งการชำระเงินจากการชำระเงินภายใน 24 ชั่วโมงทุกวัน และนโยบายคุ้มครองลูกค้าสำหรับการชำระเงินที่ตรงตามเกณฑ์ธุรกิจ

PayPal

สมัครเปิดบัญชีธุรกิจ ปลอดภัย

1 ชื่อคุณ **2** บัญชี

4 เลือกประเภทของธุรกิจ ในตัวอย่างเลือกแบบบุคคลทั่วไป

ข้อมูลธุรกิจ
โปรดป้อนข้อมูลสำหรับกลุ่ม หน่วยงาน องค์การภาคธุรกิจส่วนตัว หรือทำงานส่วนตัวของคุณ

ประเภทธุรกิจ
บุคคลทั่วไป

ชื่อธุรกิจ
Astro and Seed

ที่อยู่

ที่อยู่ - เพิ่มเพิ่ม (ระบุหรือไม่ก็ได้)

เขต/อำเภอ

จังหวัด
Pathum Thani - ปทุมธานี

รหัสไปรษณีย์
12130

ประเทศ
ประเทศไทย

สกุลเงินหลัก มีคืออะไร?
บาทไทย

ประเภท มีคืออะไร?
บ้านและสวน

ประเภทย่อย
อุปกรณ์กีฬา

URL ของธุรกิจ (ระบุหรือไม่ก็ได้) มีคืออะไร?

5 กรอกชื่อธุรกิจและที่อยู่ให้ครบถ้วนทุกช่อง (แนะนำให้กรอกเป็นภาษาอังกฤษ)

6 สกุลเงินหลักจะถูกกำหนดได้เป็นเงินบาทตามภาษาไทย

7 เลือกหมวดหมู่ของสินค้าที่ขาย

ข้อมูลติดต่อของเจ้าของธุรกิจ
โปรดป้อนข้อมูลการติดต่อสำหรับเจ้าของธุรกิจนี้ หรือบุคคลหลักที่ต้องการให้ติดต่อสำหรับบัญชีนี้

ชื่อ
Chana

นามสกุล
Tedthong

วันเดือนปีเกิด **ห้ามจึงต้องใช้ข้อมูลนี้**
 วว / คต / บปปป
 / /

ประเทศที่ถือสัญชาติ
ประเทศไทย

โทรศัพท์ที่ทำงาน
(+66) / หมายเลขภายใน

หมายเลข โทรศัพท์บ้าน (ระบุหรือไม่ก็ได้)
(+66) /

โทรศัพท์มือถือ (ระบุหรือไม่ก็ได้)
(+66) /


ที่อยู่ที่บ้าน
 เหมือนที่อยู่ในการดำเนินธุรกิจ
 บิอนที่อยู่อื่น

ดำเนินการต่อ

8 กรอกข้อมูลชื่อนามสกุล วันเดือนปีเกิด เบอร์โทรศัพท์

9 เลือกที่อยู่ ถ้าเป็นที่เดียวกับธุรกิจก็ไม่ต้องกรอกเพิ่ม

10 คลิกปุ่ม ดำเนินการต่อ



ลงทะเบียนบัญชีธุรกิจ ปลดล๊อค

1 ขั้นตอน 2/บัญชี

สร้างชื่อสำหรับเข้าระบบบัญชีธุรกิจ PayPal

โปรดกรอกข้อมูล

ที่อยู่อีเมล
คุณต้องใช้ข้อมูลนี้เพื่อเข้าสู่ระบบ PayPal

รหัสผ่าน

ป้อนรหัสผ่านอีกครั้ง

คำถามเพื่อความปลอดภัย 1 ข้อต่อใบ
 สืบเสาะถึงตัวเครื่องของคุณคืออะไร

คำตอบ

11 กรอกอีเมลและรหัสผ่านเพื่อเข้าใช้งาน

12 เลือกคำถามและคำตอบเพื่อความปลอดภัยของบัญชี

PayPal

บัญชี
แสดงชื่อใหม่

บิอวรหัส
4MTX

13 บิอวรหัสตัวเลขที่เห็น

คำแนะนำผู้บริโกะ: บริการชำระเงินของ PayPal ถือเป็นสิ่งอำนวยความสะดวกที่มีมูลค่าสงมกายใคกฎหมายของสิงคไปร้ PayPal Pvt. Ltd. ผู้ให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ของ PayPal (PayPal Stored Value Facility) ไม่จำเป็นต้องได้รับอนุญาตจากธนาคารกลางสิงคไปร้ ไบ้ชอ่านข้อกำหนดและเงื่อนไขอย่างระบคอบก่อนใช้งาน

โดยการคลิกที่ ยอมรับและดำเนินการต่อ ข้าพเจ้า:

- ยอมรับ สัญญาสำหรับผู้ใช้บริการ และ นโยบายความเป็นส่วนตัว

14 คลิกเครื่องหมายถูกหน้ายอมรับและดำเนินการต่อ

ยอมรับและดำเนินการต่อ

15 คลิกปุ่ม ยอมรับและดำเนินการต่อ

PayPal

ยินดีด้วยค่ะ! คุณได้สมัครบิอวบัญชี PayPal ทุกรกิงแล้ว

ใ้ rainnichi@hotmail.com เมื่อคุณเข้าสู่ระบบ PayPal

เริ่มคิดถึง โขยู่เงินการชำระเงินของคุณได้โดย
ผู้ถือการรับคั้บัตรของเราสามารถขอคุณรับชำระเงิน จัดการกับค้ำสั่งซื้อ และอื่นๆ อีกมากมาย
👉 ไ้ที่ "การรับค้ำสั่งซื้อ" ของฉัน

อย่าลืมตรวจสอบว่ามีอีเมลใหม่หรือไม่
คุณเองรับขั้อีเมล เราได้ส่งค้ำแนะนำจ่ายข่า ไ้กับ rainnichi@hotmail.com แล้ว

ติดต่อเรา

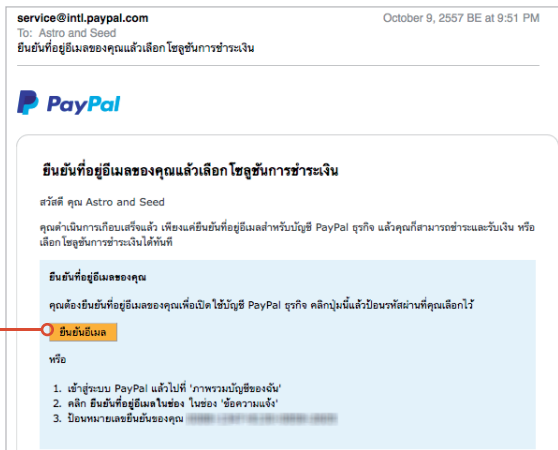
Copyright © 1999-2014 PayPal สงวนลิขสิทธิ์

คำแนะนำผู้บริโกะ: PayPal Pte. Ltd. ผู้ให้บริการเงินอิเล็กทรอนิกส์ของ PayPal (PayPal Stored Value Facility) ไม่จำเป็นต้องได้รับอนุญาตจากธนาคารกลางสิงคไปร้ ไ้บ้ชอ่าน [ข้อกำหนดและเงื่อนไข](#) อย่างระบคอบก่อนใช้งาน

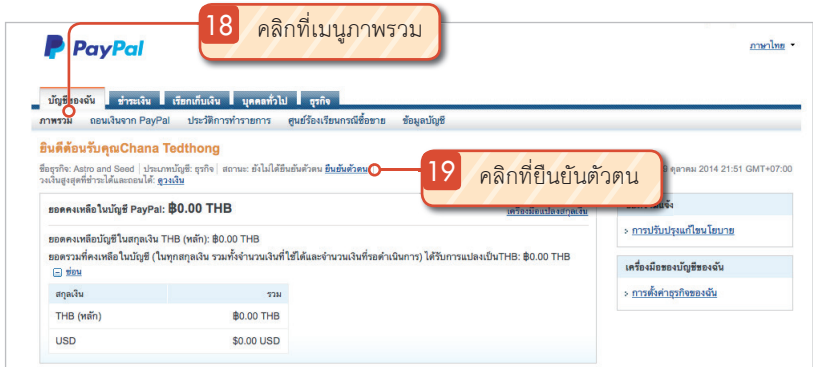
16 สร้างบัญชีผู้ใช้งาน PayPal เรียบร้อยแล้ว

ยืนยันอีเมล

17 เข้าไปที่อีเมลที่ส่งจาก PayPal คลิกปุ่ม ยืนยันอีเมล จากนั้น กรอกรหัสผ่านอีกครั้งเป็นอันเสร็จสิ้นการยืนยันอีเมล



ยืนยันตัวตนด้วยบัตรเครดิต





บัญชีของฉัน	ชำระเงิน	เรียกเก็บเงิน	บุคคลทั่วไป	ธุรกิจ
ภาพรวม	ถอนเงินจาก PayPal	ประวัติการทำรายการ	ศูนย์ร้องเรียนกรณีข้อขัดแย้ง	ข้อมูลบัญชี

เลือกวิธียืนยันข้อมูลทางการเงินของคุณ

การยืนยันข้อมูลทางการเงินถือเป็นหนึ่งในขั้นตอนการตรวจสอบความปลอดภัยของเรา ซึ่งช่วยเครือข่ายของ PayPal มีความปลอดภัยสำหรับผู้ใช้และผู้ขายตลอดเวลา

ด้วยเหตุผลด้านความปลอดภัย บัญชี PayPal ทั้งหมดจะมีสถานะเป็น 'ยังไม่ได้อินยันทัดตน' และมีการจำกัดวงเงินที่ชำระและถอนได้จนกว่าคุณจะเป็นบัตรเครดิต/บัตรเดบิต หรือบัญชีธนาคารกับเรา ซึ่งช่วยให้เราทราบว่า你是เจ้าของบัตรหรือบัญชีธนาคารดังกล่าวจริง

ข้อสำคัญ: คุณสามารถชำระเงินต่อไปได้นานกว่าจะครบวงเงินในการชำระที่ PayPal กำหนดไว้ แต่หากคุณต้องการถอนเงินจากบัญชี PayPal คุณจะต้อง ยืนยันข้อมูลทางการเงินก่อน โดยคุณสามารถดำเนินการได้สองวิธีดังนี้:

ยืนยันบัญชีธนาคารของคุณ (แนะนำ)

- ขั้นที่ 1: เพิ่มข้อมูลบัญชีธนาคารของคุณ แล้วคลิก ดำเนินการต่อ ขั้นตอนนี้เป็นการหักเงินจำนวนเล็กน้อยสองรายการเข้าบัญชีธนาคารของคุณเพื่อใช้ในการยืนยันตัวตน
- ขั้นที่ 2: ตรวจสอบจำนวนเงินหักจาก โอนแจ้งยอดบัญชีธนาคารทางออนไลน์ จำนวนเงินดังกล่าวจะปรากฏใน 4-5 วันทำการ
- ขั้นที่ 3: เข้าสู่ระบบบัญชี PayPal ของคุณ แล้วคลิก ยืนยันตัวตน เพื่อป้อนจำนวนเงินหักสองจำนวน

เงินกันเฉย

ยืนยันบัตรเครดิต/บัตรเดบิตของคุณ

- ขั้นที่ 1: เพิ่มข้อมูลของบัตรของคุณ แล้วคลิก คำแนะนำสร้างรหัสเฉพาะ 4 หลักที่ต้องใช้ในการยืนยันตัวตน
- ขั้นที่ 2: ตรวจสอบรหัส 4 หลักจาก โอนแจ้งยอดบัตรเครดิต/บัตรเดบิตของคุณทางออนไลน์ รหัสดังกล่าวจะปรากฏใน 2-3 วันทำการ โปรดทราบ: หากคุณไม่สามารถตรวจสอบใบแจ้งยอดบัตรเครดิตทางออนไลน์ได้ โปรดตรวจสอบจากใบแจ้งยอดกระดาษที่คุณได้รับทางไปรษณีย์
- ขั้นที่ 3: เข้าสู่ระบบบัญชี PayPal ของคุณ แล้วคลิก ยืนยันตัวตน เพื่อป้อนรหัสของคุณ

เงินกันเฉย

21 **คลิกปุ่ม เริ่มต้นเลย**

*ในการสร้างรหัส 4 หลัก จะมีการเรียกเก็บเงินจำนวนเล็กน้อย \$1.95 USD (หรือเทียบเท่าในสกุลเงินท้องถิ่น) จากบัตรของคุณ เราจะคืนเงินจำนวนนี้ให้กับบัญชี PayPal ของคุณภายใน 24 ชั่วโมงหลังจากที่คุณยืนยันตัวตนเรียบร้อยแล้ว

20 **เลือกยืนยันบัตรเครดิต/บัตรเดบิตของคุณ**

21 **คลิกปุ่ม เริ่มต้นเลย**

ยืนยันบัตรเครดิต/บัตรเดบิตเพื่อยืนยันตัวตน

การยืนยันบัตรเครดิต/บัตรเดบิตเป็นมาตรการตรวจสอบเพื่อรักษาความปลอดภัยของ PayPal ซึ่งช่วยให้เราทราบว่าบัตรนี้อยู่ในการควบคุมของคุณจริง เราเรียกขั้นตอนนี้ว่ากระบวนการยืนยันตัวตน

บัญชี PayPal ทั้งหมดที่ 'ยังไม่ได้ยืนยันตัวตน' จะไม่สามารถ **ถอนเงินได้** จนกว่าคุณจะยืนยันรายละเอียดทางการเงินกับเรา

สำคัญ: คุณสามารถชำระเงินต่อไปได้จนกว่าจะครบวงเงินในการชำระที่ PayPal กำหนดไว้ แต่หากคุณต้องการถอนเงินจากบัญชี PayPal คุณจะต้องยืนยันข้อมูลทางการเงินก่อน

เมื่อต้องการเริ่มต้น ให้คลิก ดำเนินการต่อ เพื่อรหัส 4 หลักที่ต้องใช้ในกระบวนการนี้

ชื่อ
Chana

นามสกุล
Tedthong

ประเภทบัตร
Visa

หมายเลขบัตร
xxxxxxxxxxxxxxxx

วันหมดอายุ
09 2019

22 กรอกข้อมูล ชื่อ ประเภทบัตร หมายเลขบัตร วันหมดอายุ

หมายเลขตรวจสอบยืนยันบัตร (CVV) **นี่คืออะไร**

xxx

ที่อยู่สำหรับส่งใบเรียกเก็บ

50/1
Khukhot
Lamlukka
Pathum Thani, 12130
ประเทศไทย
[เปลี่ยน](#)

ดำเนินการต่อ ยกเลิก

23 CVV คือ รหัสสามตัว หลังบัตรเครดิตนั่นเอง

หมายเหตุ: ในการสร้างรหัส 4 หลักจะมีการเรียกเก็บเงินจำนวนเล็กน้อย จากบัตรของคุณ เราจะคืนเงินจำนวนนี้ให้กับบัญชี PayPal ของคุณภายใน 24 ชั่วโมงหลังจากที่ตนยืนยันตัวตนเรียบร้อยแล้ว

24 คลิกปุ่ม ดำเนินการต่อ

จากนั้น PayPal จะให้ยืนยัน Code 4 ตัวที่เป็นรหัสเรียกเก็บเงินจากบัตรเครดิตที่ผูกไว้กับบัญชี PayPal ถ้าเราไม่รอสลิบแจ้งหนี้บัตรเครดิต สามารถโทรไปถามที่ Call center ของผู้ให้บริการบัตรเครดิตที่เรากรอกไว้ เพื่อขอ Code ของ PayPal เป็นการยืนยันตัวตนของเราเสร็จสิ้น สามารถใช้งาน PayPal เพื่อรับชำระค่าสินค้าที่ขายออนไลน์ได้ทันที



PayPal

บัญชีของฉัน | ฝากเงิน | เชื่อมกับเงิน | บัตรเดบิต | ธุรกรรม

ภาพรวม | ถอนเงินจาก PayPal | ประวัติการทำรายการ | ศูนย์ช่วยเหลือกรณีข้อขัดแย้ง | ติดต่อผู้ขาย

การถอนเงิน

การฝากรายการนี้มีความปลอดภัย

ตัวเลือก	เวลาในการดำเนินการ	ค่าธรรมเนียม
ถอนเงินไปยังบัญชีธนาคารของคุณ	ธนาคารในประเทศไทย 5-7 วันทำการ	ฟรี สำหรับ ฿5,000.00 THB หรือมากกว่า ฿50.00 THB สำหรับ ฿4,999.99 THB หรือน้อยกว่า
ธนาคารในสาขา	3-4 วันทำการ	ฟรีสำหรับธนาคารในสาขา

Copyright © 1999-2013 PayPal สงวนลิขสิทธิ์
สำหรับบัญชีไทย: PayPal (ประเทศไทย) จำกัด (มหาชน)
(PayPal Store Value Facility) โปรดใช้เพื่อวัตถุประสงค์ทางการค้าเท่านั้น
โปรดอ่าน [ข้อกำหนดและเงื่อนไข](#) สำหรับประเทศไทย

3 คลิกที่ ถอนเงินไปยังบัญชีธนาคารของคุณ

PayPal

บัญชีของฉัน | ฝากเงิน | เชื่อมกับเงิน | บัตรเดบิต | ธุรกรรม

ภาพรวม | ถอนเงินจาก PayPal | ประวัติการทำรายการ | ศูนย์ช่วยเหลือกรณีข้อขัดแย้ง | ติดต่อผู้ขาย

เพิ่มบัญชีธนาคารในประเทศไทย

การฝากรายการนี้มีความปลอดภัย

PayPal ช่วยตรวจสอบบัญชีธนาคารของคุณโดยทางอีเมลก่อนการเพิ่มธนาคารเป็นรายแรก เราขอสงวนสิทธิ์ในยอดฝากรายการด้วยบัญชีธนาคารในการเชื่อมโยงจำนวนเงินเข้าบัญชีธนาคารของคุณ และค่าธรรมเนียมการรับเงินด้วยบัญชี PayPal ของคุณล่วงหน้าก่อนโอนเงินไปยังบัญชีธนาคารของคุณ หากยังไม่ตรงกับคุณ เราสามารถเพิ่มบัญชี PayPal ของคุณ

ประเทศ (เลือกใช้ภาษาไทย)

เลขประจำตัวประชาชน

ชื่อธนาคาร

สาขา

หมายเลขบัญชี

ชื่อธนาคาร

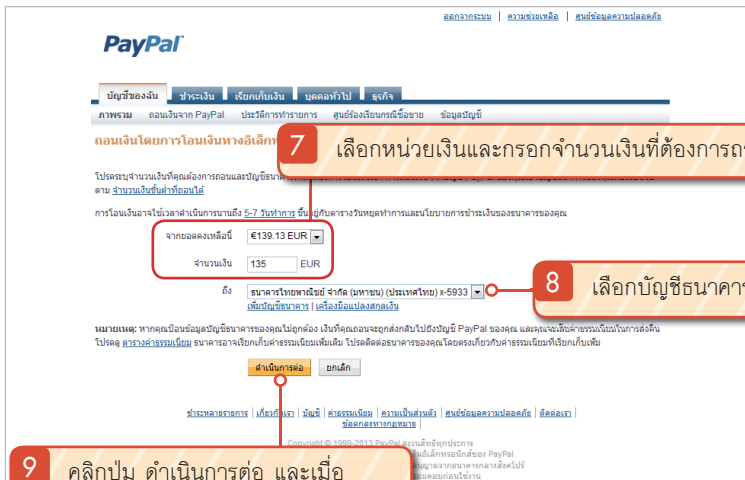
4 กรอกข้อมูลบัญชีธนาคารของคุณ

- ประเทศ : ไทย
- ชื่อบัญชี : กรอกเป็นภาษาอังกฤษ
- ชื่อธนาคาร : ชื่อธนาคารของท่านที่ต้องการให้โอนเงินเข้าไป
- เลขที่บัญชี : เลขที่บัญชีธนาคาร
- ป้อนเลขที่บัญชีอีกครั้ง : กรอกเลขที่บัญชีธนาคารอีกครั้งหนึ่ง

5 คลิกปุ่ม ดำเนินการต่อ



6 หากชื่อบัญชีไม่ตรงกับที่สมัคร PayPal จะเสียค่าธรรมเนียม 15 บาท



7 เลือกหน่วยเงินและกรอกจำนวนเงินที่ต้องการถอน

8 เลือกบัญชีธนาคารที่ต้องการให้โอนเงินเข้าไป

9 คลิกปุ่ม ดำเนินการต่อ และเมื่อมีหน้าเว็บใหม่ขึ้นมาให้คลิกที่ Submit เป็นการยืนยันข้อมูลเสร็จสิ้น

โอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร

การทำรายการเดิม				
วันที่	ประเภท	สถานะ	รายละเอียด	จำนวนเงิน
24 มี.ย. 2013	โอนเงิน ถัว มีบัญชีธนาคาร	รอดำเนินการ	...	-฿16,831.06 THB

การทำรายการที่เกี่ยวข้อง				
วันที่	ประเภท	สถานะ	รายละเอียด	จำนวนเงิน
24 มี.ย. 2013	การแปลงสกุลเงิน	เสร็จสมบูรณ์แล้ว	ราคาเฉลี่ย	-€425.00 EUR
24 มี.ย. 2013	การแปลงสกุลเงิน	เสร็จสมบูรณ์แล้ว	ราคาเฉลี่ย	฿16,831.06 THB

ยอดรวม: -฿16,831.06 THB(เท่ากับ -€425.00 EUR)
 จำนวนเงินค่าธรรมเนียม: ฿0.00 THB
 จำนวนเงินสุทธิ: -฿16,831.06 THB

การแปลงสกุลเงินจาก: -€425.00 EUR
 การแปลงสกุลเงินเป็น: ฿16,831.06 THB
 อัตราแลกเปลี่ยน: 1 ยูโร = 39.6024 บาทไทย

วันที่: 24 มี.ย. 2013
 เวลา: 22:42:52 GMT+07:00

10 ใช้เวลา 7 วันเงินจะถูกโอนเข้าบัญชีในไทย

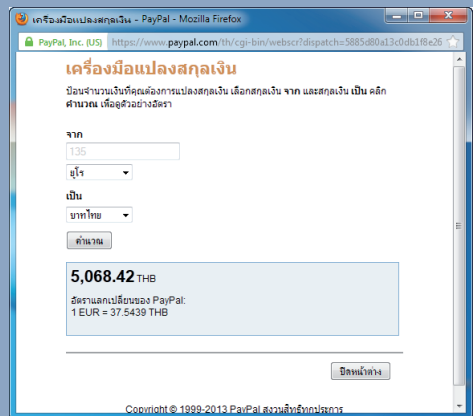
สถานะ: รอดำเนินการ
 คุณได้ขอโอนเงินจากบัญชี PayPal เข้าบัญชีธนาคารของคุณ การโอนเงินจะเสร็จเรียบร้อยใน 5-7 วัน

หัวข้อ: มีบัญชีธนาคาร
 โอนเงินไปที่: ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด (มหาชน) (ประเทศไทย)

คลิกไปที่ [ภาพรวมบัญชี](#)

MEMO

PayPal มีเครื่องมือสามารถแปลงหน่วยสกุลเงินได้ โดยจะคิดอัตราแลกเปลี่ยนตามจริงในวันนั้นๆ แต่เรตที่ได้จะต่ำกว่าราคากลางนิดหน่อย หากต้องการให้ได้เงินมากกว่าเดิมก็รอโอนเงินเข้าบัญชีซึ่งอัตราแลกเปลี่ยนเป็นเงินบาทได้สูง



จัดส่งสินค้า

การจัดส่งสินค้าผู้เขียนขออธิบายถึงการส่งด้วยไปรษณีย์ไทยเป็นหลัก เพราะจะมีค่าจัดส่งที่ถูกกว่าบริษัทเอกชนเชื่อมโยงกับไปรษณีย์ทุกประเทศทั่วโลก แต่ข้อเสียคือค่าเคลมพัสดุจะไม่สูงเหมือนบริษัทเอกชน (ไม่เกิน 10,000 บาทสำหรับ EMS) และจะต้องแพ็คสินค้าให้แน่นหนาทนต่อการโยนการกระแทก ซึ่งเป็นหัวใจหลักของการส่งสินค้าทางไปรษณีย์ ค่าบริการและรูปแบบการจัดส่งตรวจสอบได้จากเว็บไซต์ของไปรษณีย์ไทย

ตรวจสอบบริการของการส่งและค่าบริการได้ที่เว็บไซต์ <http://www.thailandpost.com/rate.php>

อัตราค่าบริการ

ประเทศไทยทาง :

น้ำหนัก : กรัม

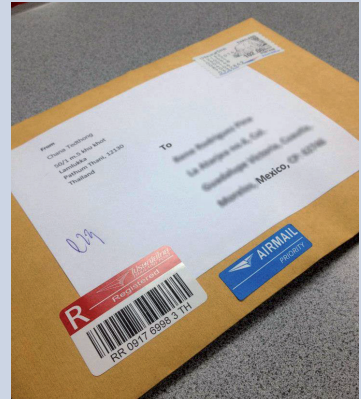
ลำดับ	ชื่อบริการหลัก	ค่าบริการ	บริการเสริม
1.	ถุงรวมของดีพิมพ์ (M bag) ทางอากาศ	1550.00	+
2.	EMS World (กล่องหนาๆ สำเร็จรูป ง.)	1400.00	+
3.	ถุงรวมของดีพิมพ์ (M bag) ทาง SAL	1300.00	+
4.	ถุงรวมของดีพิมพ์ (M bag) ทางภาคพื้น	1000.00	+
5.	EMS World (Package)	1000.00	+
6.	EMS World (Document)	790.00	+
7.	พัสดุไปรษณีย์ทางอากาศ	750.00	+
8.	พัสดุไปรษณีย์ทางภาคพื้น	650.00	+
9.	พัสดุไปรษณีย์ทาง SAL	650.00	+
10.	จดหมายทางอากาศ	640.00	+
11.	ของดีพิมพ์(หนังสือ)ทางอากาศ	456.00	+

สำหรับวิธีการส่งที่ผู้เขียนแนะนำคือ

- Air mail register หรือลงทะเบียนต่างประเทศ
- EMS ต่างประเทศ

Air mail register หรือลงทะเบียนต่างประเทศโดยเครื่องบิน

พัสดุที่ส่งด้วยวิธี Air mail register หรือลงทะเบียนต่างประเทศโดยเครื่องบินจะเป็นวิธีการส่งแบบประหยัดที่ได้รับความนิยมมาก เนื่องจากฝากส่งไปทางเครื่องบินเมื่อเทียบกับอัตราการส่งด้วยทางรถและทางเรือก็เร็วกว่ามาก ที่สำคัญคือสามารถพิมพ์ที่อยู่ลูกค้าติดบนกล่องพัสดุได้เลย ทำให้สะดวกกว่าการส่งแบบ EMS ต่างประเทศ



Air mail register หรือลงทะเบียนต่างประเทศโดยเครื่องบิน เป็นวิธีการส่งที่ประหยัด


EMS ต่างประเทศ

อีกวิธีคือการส่งพัสดุเป็น EMS ต่างประเทศ ผู้ส่งจะต้องขอใบฝากส่ง EMS ต่างประเทศ มารับข้อมูล การส่ง EMS ต่างประเทศนี้มีความรวดเร็วกว่าแบบลงทะเบียน ข้อเสียคือค่าบริการที่แพงกว่าและต้องกรอกข้อมูลในใบนำฝากใหม่นั้นเอง



ตัวอย่างการกรอกใบนำฝาก EMS ต่างประเทศ

เมื่อจัดส่งสินค้าแล้วอย่าลืมแจ้งให้ลูกค้ารับทราบ ซึ่งเราจะแจ้งกลับไปช่องทางที่ลูกค้าติดต่อมาหรือแจ้งไปยังสถานะการจัดใน PayPal ก็ได้ เพราะระบบทาง PayPal จะจัดส่งอีเมลแจ้งการจัดส่งไปให้ลูกค้าของเราด้วยเช่นกัน ผู้เขียนแนะนำให้แจ้งทาง PayPal เพราะระบบจะบันทึกการจัดส่งสินค้าของเราไว้เพื่อตรวจในกรณีที่การจัดส่งมีปัญหาไม่ถึงผู้รับได้อย่างสะดวกนั่นเอง

หมายเลขติดตามพัสดุ: EE123448625TH 

บริการจัดส่ง: www.thailandpost.com

สถานะการสั่งซื้อสินค้า: อยู่ระหว่างดำเนินการ (02 ส.ค. 2013)

แจ้งแตร็กให้ลูกค้า
ผ่านทาง PayPal



11

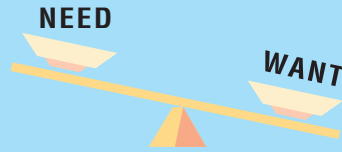
จะขายสินค้าที่มีขายอยู่ ก่อนแล้วได้อย่างไร ทำอย่างไรให้ขายได้

ปัญหาใหญ่ของร้านค้าที่เปิดใหม่เลยก็คือ เลือกขายสินค้าที่มีขายอยู่แล้วบนโลกออนไลน์ จะทำอย่างไรให้ลูกค้ามาเลือกซื้อสินค้าของเรา มาหาคำตอบกันในบทนี้

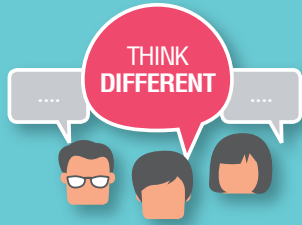
เปรียบเทียบวิเคราะห์
ข้อดี ข้อเสีย

Strength	Weakness
1 _____	1 _____
2 _____	2 _____
3 _____	3 _____
4 _____	4 _____
5 _____	5 _____

หาความต้องการ
ที่แท้จริงของลูกค้า



สร้างความแตกต่างให้
กับสินค้าของเรา



สร้างกิจกรรมหรือ
โปรโมชั่นให้คนที่ถูกใจ
Page มีส่วนร่วมกับ
Page



แนะนำข้อมูล บทความ
ที่น่าสนใจหรือเป็น
ประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับ
สินค้าบน Page



บริการที่รวดเร็ว
ติดต่อได้ทันที



พยายามซื้อใจลูกค้าเท่าที่
จะทำได้



การรับประกันสินค้า
บริการหลังการขาย



เข้าใจและแสดงความ
เป็นมืออาชีพเกี่ยวกับตัว
สินค้า



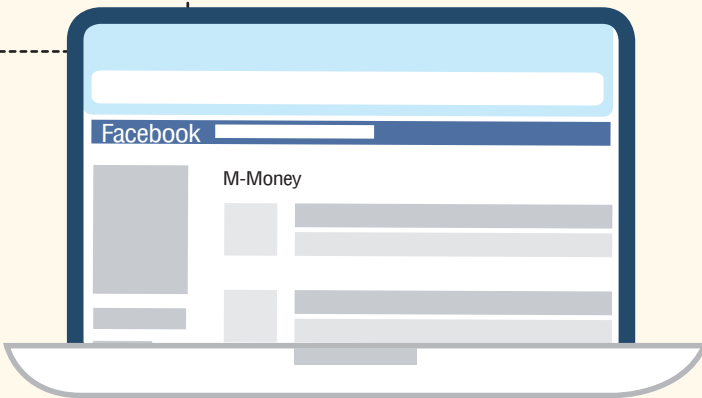
ฝังตัวอยู่ในเว็บไซต์ที่เป็น
แหล่งชุมชนออนไลน์ที่
เกี่ยวข้องกับสินค้า



การปรับเปลี่ยนตาม
กระแสแฟชั่น เทศกาล
และฤดูกาล



ติดตามข่าวสารธุรกิจเพื่อ
คาดการณ์แนวโน้มใน
อนาคต



เปรียบเทียบวิเคราะห์ข้อดี ข้อเสีย

จากวรรณกรรมจีนเรื่องสามก๊ก ชุนวูได้กล่าวเอาไว้ว่า รู้เขารู้เรารบร้อยครั้งชนะร้อยครั้ง ในธุรกิจค้าขายออนไลน์ก็เช่นกัน หากสินค้าของเรามีคู่แข่งอยู่ก่อนแล้ว เราจำเป็นต้องวิเคราะห์หาข้อดีข้อเสีย เพื่อที่จะให้สินค้าของเราขายได้นั่นเอง

วิเคราะห์ข้อดี ข้อเสียสินค้าของเรา

อย่างแรกก็ต้องรู้เราก่อน เพราะสินค้าก็อยู่กับเรานำมาพิจารณาดูครับ เอากระดาษมาจด เอา iPad มาลิสต์รายการข้อดีของสินค้าเราก่อนว่ามีดีอย่างไร วัสดุเป็นอย่างไร คุณภาพดีแค่ไหน ผลิตจากประเทศอะไร การันตีรับรางวัลอะไรมาบ้าง คิดมาให้หมด ในบรรดาข้อดีทั้งหลายนี้เราสามารถนำมาเป็นข้อมูลหรือโฆษณาให้กับตัวสินค้าของเราได้ด้วย

จากนั้นจดยรายการที่เป็นข้อเสีย อย่าให้เอนเอียงเข้าข้างตัวเองนะครับ ว่ากันตรงๆ ว่าสินค้าเราไม่ดีตรงไหน จะแก้ไขได้อย่างไร เอาเพื่อนเอาญาติพี่น้องมาช่วยวิจารณ์ด้วยจะดีมาก

วิเคราะห์ข้อดี ข้อเสียสินค้าคู่แข่ง

หลังจากที่รู้เราแล้ว ต้องรู้เขาด้วย หาข้อมูลของสินค้าคู่แข่งหรือสั่งซื้อสินค้าคู่แข่งมาพิจารณากันเลยว่าเป็นอย่างไร ข้อดีมีอะไรบ้าง ข้อเสียเป็นอย่างไร ยิ่งวิเคราะห์ได้ละเอียดยิ่งดี

เปรียบเทียบสินค้า

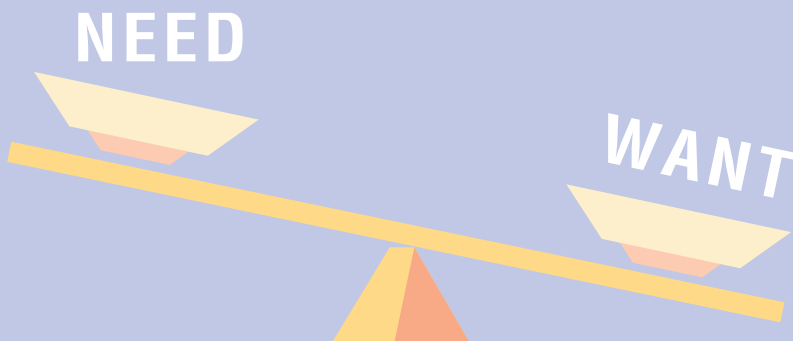
เอารายการที่เราวิเคราะห์ไว้แล้วมาเปรียบเทียบข้อดีข้อเสีย อย่างคิดว่าสินค้าที่ราคาถูกกว่าจะขายได้เสมอไปนะครับ คุณคิดผิดแล้ว มีสินค้ามากมายที่ใช้งานเหมือนกันแต่ราคาต่างกันมากมาย ยกตัวอย่างรถยนต์คันละสี่แสนกว่าก็มีคนซื้อ คันละสามสิบล้านก็มีคนซื้อ ดังนั้น ราคาที่ถูกกว่าไม่ใช่คำตอบเสมอไป กลับมาเข้าเรื่องกันต่อดีกว่า เปรียบเทียบสินค้าของเรากับคู่แข่งว่ามีอะไรที่ดีกว่าบ้าง อะไรที่แย่กว่าบ้าง จากนั้นก็ไปดูว่าที่เราแพ้คู่แข่งเพราะอะไร จะทำอย่างไรให้ดีกว่า

หาความต้องการ ที่แท้จริงของลูกค้า

วิธีการไม่ยาก คุณต้องหาเพื่อนหรือคนรู้จักที่น่าจะเป็นกลุ่มลูกค้าของสินค้า หรือมีความต้องการมีความสนใจในสินค้าที่คุณจะขาย เราจะเรียกคนกลุ่มนี้ว่า กลุ่มตัวอย่าง

จากนั้นเอาสินค้าตัวอย่างมาให้กลุ่มตัวอย่างวิจารณ์ จดบันทึกสิ่งที่กลุ่มตัวอย่างวิจารณ์ต่อตัวสินค้า สังเกตพฤติกรรมกรรมการเลือกซื้อ ความรู้สึกที่มีต่อสินค้าที่นำมาให้วิจารณ์ หรือเอาสินค้าของเราทั้งคู่แข่งมาให้กลุ่มตัวอย่างวิจารณ์กันโดยตรง

สุดท้ายนำความต้องการของลูกค้ามาใช้ โดยปรับเปลี่ยนสินค้าให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าให้มากที่สุด สินค้าของใครตอบโจทย์ลูกค้าได้มากกว่าโอกาสที่จะขายได้ก็มีมากกว่า



สร้างความแตกต่างให้ กับสินค้าของเรา

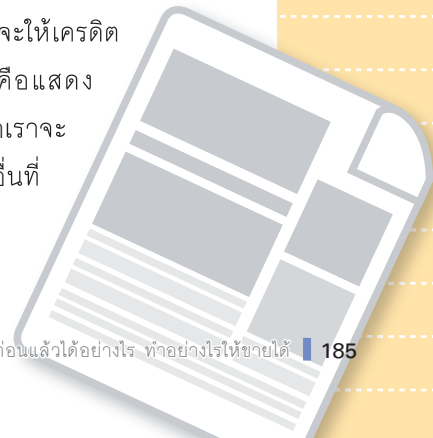
อย่างที่ได้อธิบายไปแล้วว่า ราคาถูกกว่าใช้ว่าจะขายได้เสมอไป การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าของเราไม่ซ้ำกับคนอื่น ทำให้เราไม่ต้องต่อสู้กับสงครามราคาในตลาด หากเป็นไปตามความต้องการของลูกค้ามันยังช่วยเพิ่มมูลค่าของสินค้าให้อีกด้วย การสร้างความแตกต่างทำได้ตั้งแต่การสร้างความแตกต่างบนตัวสินค้าโดยตรง เพิ่มเติมอุปกรณ์ สร้างเอกลักษณ์ให้สินค้า เดิมความจำเพาะเจาะจง แพ็คเก็จห่อหุ้ม เป็นต้น

ตัวอย่างเช่น การใช้ถุงกระดาษเป็นแพ็คเกจห่อหุ้มผ้าเช็ดตัว แทนการห่อด้วยกล่องและกระดาษห่อของขวัญ ซึ่งเป็นการสร้างความแตกต่างและโดดเด่นกว่าร้านค้าอื่น

แนะนำข้อมูล บทความที่น่าสนใจ หรือเป็นประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับ สินค้าบน Page

การแนะนำบทความที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้า เป็นการให้ข้อมูลกับสมาชิก Page หรือลูกค้าเพื่อการตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น อีกทั้งยังช่วยให้เราแลดูเป็นมืออาชีพมากขึ้นด้วย ข้อมูลส่วนนี้อาจจะจัดทำเองหรือนำมาจากอินเทอร์เน็ตจากต่างประเทศก็ได้เช่นกัน ที่ต้องอ้างอิงถึงแหล่งที่มาจากต่างประเทศนั้นเพราะส่วนหนึ่งค่านิยมที่ถูกปลูกฝัง (ไม่ทราบว่าตอนไหน) หากเป็นข้อมูลก็ดูน่าเชื่อถือ หากเป็นสินค้าก็จะมีคุณภาพดี โดยเฉพาะถ้ามาจากประเทศที่เจริญกว่าเรา เช่น สหรัฐอเมริกา กลุ่มประเทศทางยุโรป เป็นต้น แต่หากเป็นสินค้าจากจีนก็จะเป็นที่รู้กันดีว่าคุณภาพมาตรฐานค่อนข้างต่ำ

ข้อมูลที่น่าเสนอนี้ไม่จำเป็นต้องเป็นบทความเสมอไป อาจจะเป็นการแชร์ข้อมูลวิดีโอจากยูทูปก็ได้ หรือลิงค์ URL ของเว็บไซต์อื่นที่เป็นแหล่งข้อมูลก็ได้เช่นกัน สิ่งหนึ่งที่เราพึงระวังคือ ควรจะให้เครดิตกับแหล่งที่มาเสมอ อีกจุดที่เราไม่ควรมองข้ามคือแสดงทรรศนะเกี่ยวกับข้อมูลที่นำเสนอด้วย แน่แน่นอนว่าเราจะดูเป็นมืออาชีพเกี่ยวกับตัวสินค้านั้นมากกว่าร้านค้าอื่นที่เน้นขายเพียงอย่างเดียว



HOT
SALE

BEST
PRICE

NEW
ARRIVAL

NEW
ARRIVAL

สร้างกิจกรรมหรือโปรโมชั่น ให้คนที่ถูกใจ Page มีส่วน ร่วมกับ Page

เมื่อเราเปิดร้านค้าออนไลน์ไปสักระยะหนึ่ง เราอาจจะสร้างกิจกรรมหรือโปรโมชั่นให้คนที่ถูกใจ Page มีส่วนร่วม กระตุ้นให้ Page ร้านค้าเป็นมากกว่าร้านค้าที่รอให้ลูกค้าแวะเวียนเข้ามาซื้อสินค้าเพียงอย่างเดียว กิจกรรมง่ายที่สุด เช่น การตอบคำถามแจกรางวัล หรือโปรโมชั่นลดราคาสินค้า เป็นต้น



บริการที่รวดเร็ว ติดต่อกันใจ

ร้านค้าออนไลน์จะมีขั้นตอนที่แตกต่างไปจากร้านค้าในโลกของความเป็นจริง ที่จ่ายเงินแล้วก็ได้รับสินค้ามาในทันที หรือการจับต้องสินค้าก่อนตัดสินใจซื้อ เมื่อลูกค้าเกิดความสนใจในตัวสินค้าของเรา การโทรศัพท์เข้ามาสอบถามหรือการสอบถามทางอีเมล หากได้รับการตอบสนองในทันทีทันใด ลูกค้าก็จะเกิดความประทับใจในการขาย ตรงกันข้ามหากเราทิ้งระยะการติดต่อเป็นระยะเวลานาน ไม่เพียงแต่ลูกค้าจะไม่ซื้อสินค้าของเรา อาจจะไม่สนใจสินค้าอื่นในร้านค้าของเราอีกเลยก็เป็นได้

ระยะเวลาในการส่งสินค้าที่ลูกค้าตัดสินใจซื้อแล้วก็มีส่วนด้วยเช่นกัน ถ้าต้องใช้ระยะเวลาในการรอคอยสินค้านาน ครั้งต่อไปลูกค้าอาจจะก็จะไม่เลือกซื้อสินค้าจากเราอีก หากติดขัดประการใดที่ไม่สามารถจัดส่งสินค้าได้ก็ควรแจ้งเหตุผลกับลูกค้า คนไทยส่วนใหญ่ใจกว้างขอแต่มีเหตุผลดีๆ มาบอกกล่าวกัน อย่างไรก็ตามก็ควรเตรียมจัดส่งสินค้าไปให้ลูกค้าโดยเร็วที่สุด หากเราจ่ายเงินแล้วต้องรอสินค้านานๆ ก็คงไม่พอใจเหมือนกัน

พยายามซื้อใจลูกค้าเท่าที่จะทำได้

บ่อยครั้งที่สินค้ามีปัญหาเมื่อถึงมือลูกค้า ซึ่งอาจจะเกิดจากความผิดพลาดในขั้นตอนการผลิต หรือเป็นเพราะมาตรฐานการจัดส่งสินค้าอันน่าประทับใจของไปรษณีย์ไทยที่ทำให้สินค้าชำรุดมีปัญหา ผู้เขียนมองว่าปัญหาลักษณะนี้ทางร้านค้าควรจะแสดงรับผิดชอบเพื่อซื้อใจลูกค้า

โดยอาจจะให้ลูกค้าส่งสินค้ากลับคืนให้ทางร้านค้า แล้วเราก็ก่อนเงินค่าสินค้าพร้อมกับค่าจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า หรือเป็นอย่างอื่นใดก็ได้แล้วแต่ตามที่จะตกลงกับลูกค้า อย่างไรก็ตามขอให้ลูกค้าพอใจไว้ก่อน

กรณีสินค้าที่มีปัญหาเกิดจากการจัดส่งทางไปรษณีย์ไทย เราก็มไม่ควรจะปิดความรับผิดชอบไปให้มาตรฐานการขนส่งของไปรษณีย์ไทย ในเมื่อเราจะขายสินค้าที่จะใช้บริการการจัดส่งทางไปรษณีย์ ควรจะทราบดีว่าต้องแพ็คสินค้าให้แข็งแรง แน่นหนา ทนต่อการโยน ลาก และกระแทก พนักงานขนส่งของไปรษณีย์เขาต้องขนส่งกล่องพัสดุจำนวนมากในเวลาอันรวดเร็ว ทำงานแข่งกับเวลา ดังนั้น กล่องพัสดุหลายร้อยหลายพันชิ้นจะต้องถูกลำเลียงไปส่งภายในเวลาที่กำหนดไว้ จะไปโยนความผิดให้กับพนักงานไปรษณีย์ก็ไม่ถูกต้องนัก หลายท่านที่ซื้อสินค้าออนไลน์เป็นประจำจะทราบดี หากไปโทษว่าเป็นความผิดของพนักงานไปรษณีย์ เครียดร้านค้าเราจะตกลงทันที



การรับประกันสินค้า บริการ หลังการขาย

เมื่อเราสร้าง Page เป็นร้านค้าออนไลน์แล้ว ไม่ได้เป็นการขายสินค้าต่างๆ ขว้างๆ แบบการตั้งกระทู้ขายสินค้าเป็นครั้งคราว การรับประกันสินค้าและบริการหลังการขายจึงเป็นที่หลีกเลี่ยงไม่ได้

การรับประกันสินค้าก็จะแตกต่างกันไปตามประเภทสินค้า ซึ่งไม่มีอะไรที่เป็นกฎเกณฑ์ตายตัวว่าจะต้องเป็นอย่างไรเป็นอย่างไร สำหรับเราที่เริ่มต้นเปิดร้านค้าใหม่ ลองใช้มาตรฐานการรับประกันสินค้าโดยอิงจากร้านค้าอื่น แล้วนำมาปรับใช้กับร้านค้าของเราเอง ข้อสำคัญคือสินค้าที่มีปัญหาจะต้องได้รับการแก้ไขในทันที ตรงนี้จะได้ใจลูกค้าให้กลับมาซื้อซ้ำซื้อเพิ่ม

บริการหลังการขายสำหรับร้านค้าออนไลน์จะแตกต่างไปจากร้านค้าจริง อาจจะเป็นการพูดคุยติดตามการใช้งานสินค้าของลูกค้า สอบถามถึงปัญหาการใช้งาน ให้คำแนะนำการใช้งานเพิ่มเติมจากคู่มือใช้งาน เสมือนกับว่าเราไม่ได้ทอดทิ้งลูกค้าสำหรับการเปิดร้านค้าบน Page ของ Facebook สามารถติดตามลูกค้าได้ง่ายกว่าร้านค้าออนไลน์แบบอื่นอยู่แล้ว

เข้าใจและแสดงความเป็นมืออาชีพเกี่ยวกับตัวสินค้า

ในตอนเปิดร้านค้าออนไลน์ครั้งแรก หลายท่านก็มีเหตุผลแตกต่างกันไป เช่น สามารถหาสินค้าที่มีราคาถูกกว่าตลาดมากได้ แต่ก็ไม่มีความรู้อะไรเกี่ยวกับตัวสินค้าเลย หรือใช้ความชอบส่วนตัวในสินค้า หากร้านค้าไม่ประสบความสำเร็จก็เก็บไว้ใช้งานเองได้ เป็นต้น การเปิดร้านค้าออนไลน์จากตัวอย่างเหตุผลที่ผู้เขียนยกมานี้ แสดงว่าผู้ชายเองก็ยังไม่มีความเข้าใจหรือความเป็นมืออาชีพในสินค้าดีพอ กรณีที่สามารถหาสินค้าที่มีราคาต่ำกว่าต้องตลาดมากๆ มาขาย ในระยะแรกจะขายดีเป็นเทน้ำเทท่า แต่เมื่อมีร้านค้าออนไลน์อื่นหันมาขายสินค้าแบบเดียวกัน หรือเมื่อเกิดปัญหาจากตัวสินค้าหลังการขายจะทำให้ร้านค้าทรงตัว และถูกคู่แข่งโจมตีจุดอ่อนก็คือเรื่องที่เราไม่ได้มีความรู้อย่างชำนาญในตัวสินค้า

ถ้าเรามีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้าประเภทใดประเภทหนึ่งเป็นอย่างดี ก็จะช่วยให้เราเข้าใจธรรมชาติและตลาดของสินค้านั้นได้ด้วย การแก้ปัญหาให้กับลูกค้าจะทำได้รวดเร็วกว่าร้านค้าคู่แข่ง ส่งผลให้การดำเนินกิจการของร้านค้าออนไลน์เป็นไปได้ดี หรือถ้าเราไม่มีความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้าเลยก็รีบศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าเอาไว้ อย่าท้อแท้ที่เห็นร้านค้าอื่นมีความเป็นมืออาชีพมากกว่า เพราะเขาก็ต้องเริ่มจากไม่รู้อะไรมาเลยเหมือนกัน เขาต้องศึกษาและเริ่มต้นแบบเดียวกันทั้งนั้น

ฝังตัวอยู่ในเว็บไซต์ที่เป็นแหล่ง ชุมชนออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับ สินค้า

สินค้าเกือบทุกประเภทที่ติดอันดับการซื้อขายในโลกออนไลน์ มักจะมีชุมชนออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับสินค้านั้นเสมอ เราจะต้องหาเว็บไซต์สังคมออนไลน์เหล่านี้ให้เจอ แล้วก็สมัครเป็นสมาชิกคอยตรวจสอบความเคลื่อนไหว พูดคุย ตั้งกระทู้ สอบถามให้ข้อมูลช่วยเหลือเพื่อนสมาชิกคนอื่น เว็บไซต์ชุมชนออนไลน์เหล่านี้จะช่วยให้เรารู้ความต้องการในชุมชนออนไลน์ แล้วนำความต้องการนั้นไปหาสินค้ามาขายเพิ่มเติมจากที่มีอยู่

ข้อดีอีกอย่างคือเว็บไซต์เหล่านี้จะมีห้องสำหรับตั้งกระทู้ซื้อขาย เมื่อมีการอัปเดตความเคลื่อนไหวภายในร้านค้าออนไลน์ เราก็สามารถมาตั้งกระทู้บอกกล่าวเชิญชวนให้เพื่อนสมาชิกเข้ามาดูสินค้าในร้านค้าของเรา ตรงกลุ่มตลาด ไม่ต้องไปตั้งกระทู้พริ้วเปร้อตามเว็บบอร์ดทั่วไป

การพูดคุย ให้คำแนะนำ และคอยช่วยเหลือเพื่อนสมาชิกคนอื่น เราจะได้มิตรภาพดีๆ ในโลกออนไลน์แห่งนี้ เพื่อนสมาชิกคนอื่นจะไม่ได้มองว่าเราเป็นพ่อค้าแม่ค้าที่เข้ามามุ่งแสวงหาผลกำไรจากการขายสินค้าเพียงอย่างเดียว แน่นนอนว่าร้านค้าออนไลน์ของเราจะมีเครดิตจากคนในชุมชนออนไลน์นี้สูงกว่าร้านค้าอื่นด้วยเช่นกัน

การปรับเปลี่ยนตาม กระแสแฟชั่น เทศกาล และฤดูกาล




สินค้าที่จำหน่ายตามกระแสแฟชั่นจะเป็นสินค้าที่มีกำลังซื้อสูง จึงสร้างกำไรจากการขายสูงตามไปด้วย แต่ก็ปรับเปลี่ยนไปอย่างรวดเร็วเช่นกัน ถ้าเราจะขายสินค้าที่อิงกับกระแสแฟชั่นเป็นหลัก จะต้องติดตามกระแสของแฟชั่นอย่างใกล้ชิด สินค้าในหมวดนี้ไม่ได้จำกัดเฉพาะในกลุ่มของเสื้อผ้าและเครื่องประดับ ยังมีสินค้าอีกหลายอย่างที่ขึ้นกับกระแสแฟชั่น ยกตัวอย่างกระแสของดนตรีปีอบจากเกาหลี นอกจากงานเพลงเสียงดนตรีแล้ว ยังมีสินค้าอีกหลายอย่างที่ขายดีตามมาอีกมากมาย เช่น การแต่งตัวเลียนแบบนักร้องขวัญใจ ผลัดกันที่เก๋วข้อง หรือสื่อถึงประเทศเกาหลี เรียกได้ว่าอะไรก็ตามที่เกี่ยวข้องกับเกาหลีขายดีหมด ไม่เว้นแม้แต่วัฒนธรรมการรับประทาน ที่ไม่รู้จะใคร่ขอให้ใส่คำว่า “เกาหลี” ลงไปด้วยไว้ก่อน ถึงกับมีกระแสล้อเลียนความคลั่งไคล้กระแสแฟชั่นเกาหลีในเว็บบอร์ดพันทิปดอตกอมว่า “พวกเขา (หมายถึงคนที่คลั่งไคล้กระแสเกาหลี) เชื่อว่าชาวเกาหลีเป็นผู้สร้างโลก” เรียกได้ว่ากระแสมาแรงเอาซ่างทั้งโขลงมาจุดไม่อยู่จริงๆ

สินค้าอีกกลุ่มที่จำหน่ายตามเทศกาลและฤดูกาล มักจะขายได้ในเวลานั้นๆ โดยเฉพาะหากเลยช่วงเวลาเทศกาลหรือฤดูกาลไปแล้วก็แทบจะไม่มีราคาอันใดเลย ตัวอย่างง่ายที่สุดก็คือเสื้อกันหนาวที่จะขายดีแค่ช่วงเริ่มต้นเข้าฤดูหนาว อีกตัวอย่างคือของของสะสมที่อิงกระแสฟุตบอลโลก กว่าจะมาแต่ละครั้งก็ต้องรอนานถึง 4 ปีเลยทีเดียว

ติดตามข่าวสารธุรกิจเพื่อ คาดการณ์แนวโน้มในอนาคต

กระแสการซื้อขายออนไลน์ภายในประเทศมีความเติบโตขึ้นทุกปี เนื่องจากปัจจัยหลายอย่างที่ส่งเสริมให้การซื้อขายออนไลน์ยังโตอย่างต่อเนื่อง ในหน้าหนังสือพิมพ์ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ จะมีส่วนของธุรกิจบนอินเทอร์เน็ตทั้งในประเทศและแนวโน้มของประเทศอื่นๆ ข้อมูลตรงนี้จะช่วยให้คาดการณ์แนวโน้มในอนาคตว่าสินค้าใด จะมีแนวโน้มเป็นสินค้าขายดีในอินเทอร์เน็ต

ข้อมูลส่วนนี้ย่อมมองข้ามไปเด็ดขาด สองถึงสามปีก่อน สินค้าในหมวดของไอที คอมพิวเตอร์ เน็ตบุ๊ก โทรศัพท์มือถือ เป็นสินค้าที่ขายดีเป็นอันดับหนึ่ง สูงสุดในทุกหมวดสินค้าในอินเทอร์เน็ต หลายร้านค้าสร้างกำไรได้มากมายจากสินค้าในกลุ่มนี้ แต่ในปัจจุบันสินค้าในกลุ่มไอทีนี้ไม่ติด 5 อันดับแรกในกลุ่มสินค้าขายดีด้วยซ้ำไป การติดตามข่าวสารทางธุรกิจจึงเป็นสิ่งที่พึงกระทำไม่เสียหาย



ทั้งหมดนี้คือแนวทางที่จะช่วยให้สินค้าของ
ผู้อ่านขายได้ อย่างมองข้ามรายละเอียดเล็กๆ
น้อยๆ ที่เป็นความต้องการของลูกค้า
คุณต้น อีซีต้น ประสบความสำเร็จจากการใส่ใจ
รายละเอียดเล็กน้อยที่คู่แข่งมองข้ามไป
หากผู้อ่านหยิบจับมานำเสนอลูกค้าได้ก่อนคู่แข่ง
โอกาสที่สินค้าของคุณจะขายได้
ก็สูงขึ้นตามไปด้วย



Chapter

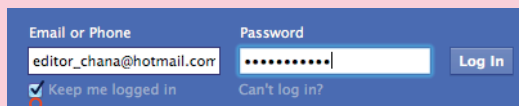


12

บทส่งท้าย

เลิกใช้งานอย่าลืม ล็อกเอาต์

ในขั้นตอนการล็อกอิน Facebook จะมีตัวเลือกให้เราล็อกอินค้างอยู่ในระบบ แม้จะปิดบราวเซอร์ที่ใช้งานไปแล้ว แต่ตัวเลือกที่เราเลือกไว้จะทำให้เรายังล็อกอินเข้าใช้งานได้ตลอดเวลาโดยไม่ต้องล็อกอินเข้ามาใหม่



The image shows a Facebook login interface. It has two input fields: 'Email or Phone' containing 'editor_chana@hotmail.com' and 'Password' with masked characters. There is a 'Log In' button to the right. Below the 'Email or Phone' field is a checked checkbox labeled 'Keep me logged in' and a link 'Can't log in?'. A red line points from a yellow callout box to the 'Keep me logged in' checkbox.

ตัวเลือกให้ล็อกอินค้างในระบบ

ข้อดีคือ สะดวกใช้งานสามารถเข้า Facebook ได้อย่างสะดวก

ข้อเสียคือ หากคอมพิวเตอร์เครื่องนั้นไม่ใช่คอมพิวเตอร์ส่วนตัวของเรา หรือมีคนอื่นใช้งานคอมพิวเตอร์เครื่องนั้นด้วย เขาจะเข้าใช้งานบัญชี Facebook ของเราได้ทันที สามารถที่จะเปลี่ยนการตั้งค่าทุกอย่าง รวมถึงรหัสผ่านเข้าใช้งาน ซึ่งเราจะถูกคนอื่นยึดบัญชี Facebook ไปได้ทันที รวมถึง Page ร้านค้าที่เราเป็นเจ้าของอยู่ด้วยเช่นกัน

ดังนั้น เพื่อความปลอดภัยของบัญชีผู้ใช้งาน เมื่อเลิกใช้งานแล้วให้ล็อกเอาต์ออกจากการใช้งานเสมอ ไม่ใช่กับ Facebook เท่านั้น ยังรวมถึงเว็บไซต์หรือธุรกรรมออนไลน์อื่นๆ ที่จะต้องใช้รหัสผ่านเข้าใช้งานด้วยเช่นกัน


อย่าหลงเชื่อแจ้งเตือนทาง ข้อความบน Facebook ไม่มั่นใจ ห้ามคลิกลิงค์ URL

บุคคลหนึ่งก็มีการส่งไวรัสคอมพิวเตอร์ทางอีเมล มาในรูปแบบการแจ้งเตือนต่างๆ ให้เราคลิกลิงค์ URL ที่แนบมาด้วย บน Facebook ก็เช่นเดียวกัน มีผู้ไม่หวังดีส่วนมากจะปลอมเป็นหน่วยงานส่วนใดส่วนหนึ่งของ Facebook แล้วส่งข้อความพร้อมลิงค์ URL ถึงเรามาทางข้อความ โดยมากแล้วจะเป็นการแจ้งเตือนสแปมที่ จะแอบอ้างหากเราไม่มั่นใจห้ามคลิกลิงค์ URL นั้นเด็ดขาด

Facebook จะแจ้งเตือนถึงเราผ่านทาง email

Facebook Ads Team July 27, 2557 BE at 1:41 AM
To: rainnichi@hotmail.com [Details](#)
Your Facebook Ads receipt

facebook

 Hi Aun,

Here's your most recent ads receipt. Some clicks and impressions may not be available by email, so please see your full receipt for this information. For more advertising resources or to get help, visit the [Ads Help Center](#).

[See Full Receipt](#)

Date: From 07/20/2014 12:00am to 07/23/2014 12:00am (Bangkok Time)

Total Spent: ฿340.10
You've Paid: (฿340.10) Credit Card
Remaining Balance: ฿0.00 THB

Account: 3383943835332
Transaction ID: 567138216730830-764788

โดยปกติแล้วหากเป็นการแจ้งเตือนจาก Facebook มักจะส่งไปที่อีเมลของมากกว่าดังในตัวอย่างเป็นใบเสร็จเรียกเก็บเงินจากการลงโฆษณา Facebook ก็ จะแจ้งไปที่อีเมลของเราแทนการส่งข้อความ

ลงโฆษณาแล้วจะต้องชำระเงิน ตามกำหนด

Facebook เข้มงวดในเรื่องการชำระเงินค่าโฆษณามาก เพราะเป็นรายได้ที่สร้างเงินทองให้กับบริษัทอย่างมหาศาล กรณีที่เราลืมหรือค้างชำระค่าโฆษณากับ Facebook ถือเป็น เรื่องร้ายแรงที่สุด Facebook จะดำเนินการยกเลิกทั้งบัญชี ผู้ใช้งาน ยกเลิก Page ร้านค้า ระวังการใช้จ่ายบัตรเครดิตที่ ผูกไว้ รวมถึงอาจจะพิจารณาแบนผู้ที่เกี่ยวข้องเป็นแอดมินใน Page ที่ค้างชำระค่าโฆษณาด้วยเช่นกัน

ปัญหาส่วนมากเกิดจากลูกค้าบัญชีที่ไม่สามารถชำระเงิน ให้กับ Facebook ได้ โดยเฉพาะกับบัตรเครดิตที่มียอดเงินคง เหลือไม่เพียงพอที่จะชำระค่าโฆษณา ถ้าหากเลือกชำระเงิน ผ่านบัตรเครดิตจะต้องมียอดเงินคงเหลือไว้เพียงพอชำระค่า โฆษณานี้ไว้ด้วยเสมอ

อย่าซื้อ Like Page เกือบที่ ไม่ใช่ของ Facebook

ในการสร้าง Page ตอนแรกเราอยากที่จะให้มีคนถูกใจ Page ของเราเยอะๆ แต่ค่าโฆษณากับ Facebook นั้นสูงมาก ยิ่งเมื่อเทียบกับพวกที่รับจ้างปั่นจำนวน Like Page จะพบว่าราคาต่างกันราวฟ้ากับดิน

อย่าคิดว่าจำนวนถูกใจที่ได้จากการรับจ้างปั่น Like Page จะส่งผลให้ร้านค้าเราขายดีมีความน่าเชื่อถือ ผลที่ได้มันตรงกันข้ามอย่างมาก

ประการแรก จำนวนถูกใจที่เกิดจากการปั่น Like นี้ไม่ได้มีตัวตนอยู่จริง กล่าวคือ คนพวกนี้หนึ่งคนจะสร้างบัญชีผู้ใช้งาน Facebook ไว้นับพันบัญชีเพื่อมารับจ้างถูกใจ Page โดยเฉพาะ ดังนั้น คนที่มาถูกใจจึงไม่ได้มีผลทำให้การค้าขายของเราดีขึ้น ตรงกันข้ามกับการซื้อโฆษณากับ Facebook ที่จะคัดกรองเฉพาะคนที่สนใจใน Page ของเราจริงๆ

ประการที่สอง เมื่อ Facebook ตรวจสอบพบว่าจำนวน Like Page มาจากการรับจ้างปั่นจำนวน Like ผลเสียจะส่งถึง Page ทันที ระดับเบาๆ ก็จะเป็นการไม่อนุมัติโฆษณา หรือจะดับหนักๆ ก็จะเป็นแบน Page ลบ Page แบนผู้ใช้งาน ลบบัญชีผู้ใช้งาน มันคงไม่เป็นการดีแน่ ถ้าเมื่อเราค้าขายได้คล่องตัว แล้วอยู่ๆ Facebook ก็มายกเลิกร้านค้า ยกเลิกบัญชีผู้ใช้งานของเรา

ทางที่ดีที่สุดคือทำตามกฎข้อบังคับที่ Facebook กำหนดไว้ ทั้งปลอดภัยและค้าขายกันไปยาวๆ

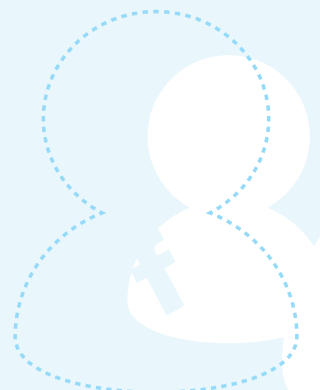
รับมือกับออร์เดอร์ที่เข้ามา มากมายอย่างไรดี

เป็นคำถามที่เกิดขึ้นกับ Page ร้านค้าออนไลน์หน้าใหม่ที่มียอดขาย
ล้นเกินที่เจ้าของคนเดียวจะรับมือไหว ลองมาดูกันว่า ร้านค้าออนไลน์
ที่มียอดขายเดือนละเป็นแสน เขาจัดการรับมือกันอย่างไรบ้าง

ใช้แอปพลิเคชันช่วยแบ่งเบาตอบรับออร์เดอร์

เรามักจะเห็นโฆษณาที่เกี่ยวข้องกับช่วยรับออร์เดอร์คำสั่งซื้อ
จำนวนมากจากลูกค้า อีกทั้งยังเป็นแอปพลิเคชันที่พัฒนาโดยคนไทย
อีกด้วย ทำให้สะดวกใช้งาน สื่อสารกับลูกค้าก็เป็นภาษาไทยเข้าใจ
ได้โดยง่าย ซึ่งสามารถให้ทดลองใช้งานก่อนด้วย 30 วัน หากพอใจ
ก็ต่ออายุการใช้งาน ซึ่งมีค่าใช้จ่ายต่อเดือน 800 บาท (อาจจะมีการ
เปลี่ยนแปลงในภายหลังได้)

แอปพลิเคชันช่วยแบ่งเบาตอบรับออร์เดอร์นี้ เหมาะกับร้านค้าที่
สต็อกสินค้าไว้ หรือเป็นสินค้าที่มีสินค้าพร้อมส่ง ไม่เหมาะกับร้านค้า
ที่เป็นลักษณะพรีออร์เดอร์สินค้านำเข้า





เพิ่มแอดมินช่วยรับออเดอร์

Page ร้านค้าส่วนมากก็จะใช้วิธีการเพิ่มแอดมินผู้ดูแล Page เพิ่มเติม เพียงแต่จะจำกัดสิทธิบรรดาคนที่เพิ่มเข้ามา แค่ช่วยตอบถาม รับคำสั่งซื้อเท่านั้น ส่วนเรื่องการตรวจสอบ ยอดเงินก็ยังเหลือไว้เฉพาะเจ้าของ Page ซึ่งก็คือเราดูแลจัดการเพียงคนเดียว ข้อเสียคือจะมีค่าใช้จ่ายในการจ้างสูงกว่าแบบใช้งานแอปพลิเคชัน แต่ก็มีความยืดหยุ่นสูงเหมาะ Page ร้านค้าทุกรูปแบบ และช่วยเราดูแล Page ได้กว่ามากกว่าใช้งานแอปพลิเคชัน

ทั้งนี้ Page ร้านค้าของคุณสามารถที่จะซื้อแอปพลิเคชัน ช่วยเหลือร้านค้า พร้อมกับจ้างแอดมินดูแล Page ร้านค้าได้ ขึ้นอยู่กับความเหมาะสมของสินค้าและลูกค้าของคุณนั่นเอง

มาจนถึงหน้าสุดท้ายของเนื้อหาของเล่มนี้กันแล้ว ผู้เขียนขอเป็นกำลังใจให้ผู้อ่านทุกท่านประสบความสำเร็จตามเหตุตามปัจจัย สุจริตจริงใจกับการค้าขาย ดังคำสุภาษิตที่ผู้เขียนเองได้ยินได้ฟังมาตั้งแต่เด็กๆ “ซื้อกินไม่หมด คดกินไม่นาน” ขอให้ทุกท่านโชคดี ชอบคุณมากครับ



ผู้แต่ง สุพัตรา ทรัพย์เจริญ

บรรณาธิการ ชนะ เทพทอง

ราคา 240 บาท

ISBN : 978-616-200-514-5

M-MONEY
make more money

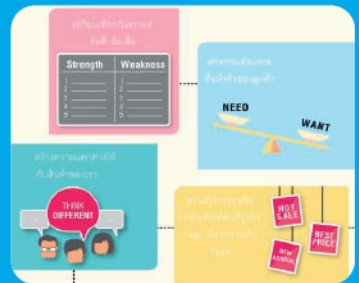
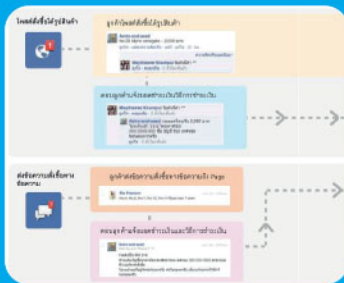
นำเข้าสินค้าจากประเทศจีน แหล่งสินค้าที่มีราคาถูกที่สุดๆ

ขายต่อทำกำไรสูงหลายเท่าตัว สะดวกด้วยการนำเข้าผ่านบริษัทชิปปิ้ง

- กระบวนการนำเข้าออนไลน์สินค้าจากจีนง่ายๆ ผ่านชิปปิ้ง
- สั่งซื้อแบบถูกสุดๆ ต่อรองราคาสินค้ากับผู้ชายโดยตรงลดต้นทุนได้มาก
- ชำระเงินได้ทุกตัวด้วย Alipay หรือ PayPal ของคนจีน
- Google Translate ช่วยหาสินค้าที่ต้องการ
- 5 เว็บไซต์สั่งซื้อออนไลน์ชั้นนำ ถาวราว อาลีบาบา ทิมอลล์ ต่างต่างหว่าง อะเมซอนจีน
- วิธีเช็คความน่าเชื่อถือร้านค้า การเช็คสถานะสินค้า การส่งคืนสินค้าและขอรับเงินคืน

เปิดร้านออนไลน์ *Facebook* 5th Edition

- 🕒 ขั้นตอนการสร้าง Page ในแบบร้านค้าออนไลน์
- 🕒 Step การค้าขายบน Page
- 🕒 จะขายสินค้าที่มีขายอยู่ก่อนแล้วได้อย่างไร
- 🕒 เพิ่มยอดขายด้วย Facebook Ads
- 🕒 การค้าขายบนมือถือด้วย Facebook Pages Manager
- 🕒 การค้าขายออนไลน์ทั่วโลกด้วย Page



M-MONEY
make more money

ชนะ เสดทอง
บรรณาธิการ สัจจะ จรัสรุ่งรวิธ

จัดทำโดย **IDC**
ISBN 885-916-100-344-1

