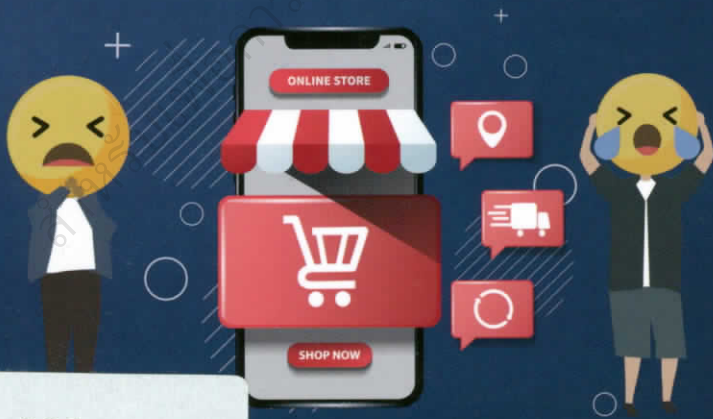


เพราะแบบนี้ไง คุณถึงขาย (ออนไลน์) ไม่ได้!

เรียนรู้จากความล้มเหลวของคนที่ยขายของออนไลน์แล้วไม่รอด
ตีโจทย์ให้แตกว่าข้อผิดพลาดตรงไหนจะทำให้คุณขายไม่ได้-ขายไม่ดี
และอะไรคือสูตรลับที่นักขายชั้นเซียนใช้โกยเงินในโลกออนไลน์



มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร



ห้องสมุดเทคโนโลยี



401017199

ฟรีสิทธิ์

ทำยอดขายวันละ 5 หลักด้วยงบประมาณแค่ 300

คำนำผู้เขียน

หนังสือเล่มนี้ ผมได้รวบรวมข้อผิดพลาดของคนขายของออนไลน์ ที่เป็นสาเหตุทำให้ขายไม่ได้ หรือขายไม่ดีเท่าที่ควรจะเป็น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นประเด็นที่มาจากประสบการณ์ตรงของผมเอง บวกกับการได้พูดคุยกับพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์จำนวนมาก ในช่วงหลาย ๆ ปีที่ผ่านมา

คนขายของออนไลน์ส่วนใหญ่มักมองแค่ว่าจะไรบ้างที่ “ควรทำ” เพื่อให้ขายได้ขายดี แต่ไม่ค่อยมองกันว่ามีอะไรบ้างที่ “ไม่ควรทำ” ไม่อย่างนั้นคุณก็จะขายไม่ได้ หรืออย่างน้อยก็ขายได้ยากขึ้น

อ่านหนังสือเล่มนี้แล้ว ให้คุณลองสำรวจการขายของออนไลน์ของตัวเองว่า มีตรงไหนผิดพลาดบ้างหรือเปล่า ถ้ามี จะได้รับแก้ไขจุดช่องโหว่เหล่านั้น

ยิ่งถ้าเป็นมือใหม่ที่กำลังคิดอยากขายของออนไลน์ คุณยิ่งโชคดีที่ได้อ่านหนังสือเล่มนี้ เพราะคุณจะไม่ต้องล้มเหลว เหมือนที่คนอื่นเคยล้มเหลว และโอกาสโกยเงินจากการขายของออนไลน์ของคุณจะเพิ่มขึ้นอีกหลายเท่าตัวครับ

สุพิชฌาย์ ศรีประสิทธิ์

supitchasriprasit@gmail.com

สารบัญ

01

คุณไม่รู้จักความต้องการในตลาด ของสินค้าที่ขาย 13

ทำไมต้องรู้จักความต้องการในตลาดของสินค้า.....	14
สำรวจความต้องการในตลาดให้สินค้า	
ด้วย Google Trends	18
เริ่มสำรวจเทรนด์สินค้าด้วย Google Trends	19
เปรียบเทียบสินค้ามากกว่า 1 ตัว	24
เช็คความต้องการในตลาดด้วย Ubersuggest.....	29
เช็คความต้องการในตลาด	
ด้วย Ahrefs Free Keyword Generator	35
เช็คความต้องการในตลาด	
ด้วย WordStream Free Keyword Tool	39
เช็คความต้องการในตลาด	
ด้วย Wordtracker Keyword Tool.....	43
บทสรุปส่งท้าย.....	46

02

คุณเลือกช่องทางขายสินค้า

ไม่เหมาะ **47**

ทำไมการเลือกช่องทางขายจึงสำคัญ.....	48
ขายสินค้าผ่าน Social Media.....	52
ขายผ่าน Facebook.....	52
ขายผ่าน Instagram.....	54
ขายผ่าน LINE.....	56
ขายผ่าน Tiktok.....	58
ขายสินค้าผ่านเว็บไซต์ E-Commerce.....	60
ขายสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม E-Marketplace.....	63
บทสรุปส่งท้าย.....	66

03

คุณใช้ภาพสินค้าที่ไม่น่าซื้อ 67

ทำไมต้องใส่ใจกับการเลือกภาพสินค้า.....	68
ภาพสินค้าไม่สวยยังงักขายยาก.....	71
ภาพสินค้าไม่สื่อคนซื้อไม่เกิด.....	75
ใช้ภาพสินค้าซ้ำมีแต่ความเสี่ยง.....	78
ตัวหนังสือในภาพควรมีแต่ต้องเหมาะสม.....	81
เทคนิคเปลี่ยนภาพโฆษณาสินค้าใน Facebook Page.....	84
เปลี่ยนภาพสินค้าที่โพสต์เป็นอัลบั้ม.....	85
เปลี่ยนภาพสินค้าที่โพสต์เป็นภาพเดี่ยว.....	94
ใช้บริการออกแบบกราฟิกสำเร็จรูป.....	100
บทสรุปส่งท้าย.....	102

04

คุณเขียนข้อความโฆษณา

ไม่น่าสนใจ 103

ทำไมต้องเขียนข้อความโฆษณาให้โดน	104
ข้อความโฆษณาที่ดีควรเป็นแบบไหน	107
ไอเดียคิดข้อความโฆษณาให้น่าซื้อ	112
เขียนข้อความโฆษณาโดยเล่นกับอารมณ์ความรู้สึก	112
เขียนข้อความโฆษณาโดยเน้นความตลกขบขัน	115
เขียนข้อความโฆษณา	
โดยใช้ประเด็นฮอตหรือคำฮิต	116
เขียนข้อความโฆษณาให้กระตุ้นความสงสัยใคร่รู้	117
เขียนข้อความโฆษณา	
ให้ตอบสนองสัญชาตญาณทางเพศ	118
เขียนข้อความโฆษณาโดยเล่นคำเล่นสัมผัส	119
เขียนข้อความโฆษณาแบบไม่ตั้งใจขาย	121
เขียนข้อความโฆษณา	
โดยสอดแทรก Call-to-action	122
รวมฮิตคำทรงพลังช่วยให้ขายง่ายขึ้น	123
เทคนิคแก้ไขข้อความโฆษณาใน Facebook Page	130
บทสรุปส่งท้าย	136

05

คุณไม่ยิง Ads

หรือยิง Ad ไม่ได้พอ 137

ทำไมถึงต้องยิง Ads.....	138
อย่าเอาแต่ Boost post.....	142
เลือกเป้าหมาย Messages และเลือกโปรโมตโพสต์.....	145
รู้จักสร้างกลุ่มเป้าหมายไว้ใช้งาน.....	149
เทคนิคสั่ง Exclude และ Include ลูกค้ำเก่า.....	152
ยิง Ads แบบ Sponsors message.....	155
กำหนด Interests น้อยดีกว่ามาก.....	157
กำหนดงบประมาณให้พอเหมาะสมพอดี.....	160
บทสรุปส่งท้าย.....	164

06

คุณทำให้ขั้นตอนสั่งซื้อ

ยุ่งยากเกินไป 165

ทำไมต้องทำทุกอย่างให้ง่ายเข้าไว้.....	166
อย่าโยนลูกค้าข้ามแพลตฟอร์ม.....	169
ลูกค้าควรติดต่อกับเราได้ในคลิกเดียว.....	171
ช่องทางรับเงินยิ่งหลากหลายยิ่งได้เปรียบ.....	173
ช่องทางติดต่อยังมีให้เลือกยิ่งดี.....	177
ทำให้ลูกค้าติดตามสถานะการจัดส่งสินค้าได้ง่าย.....	179
บทสรุปส่งท้าย.....	180

สำหรับเพื่อการศึกษานี้

07

คุณตั้งราคาไม่เหมาะสม

และไม่จัดโปรโมชั่น 181

ทำไมการตั้งราคาและจัดโปรโมชั่นจึงสำคัญ.....	182
เทคนิคตั้งราคาสินค้าให้ขายง่ายขึ้น.....	185
เทคนิคจัดโปรโมชั่นกระตุ้นยอดขาย.....	192
บทสรุปส่งท้าย.....	196

สำหรับเพื่อการศึกษาและการอ้างอิงเท่านั้น

08

คุณทำลายภาพลักษณ์

ของตัวเอง 197

ทำไมภาพลักษณ์จึงสำคัญมาก ๆ 198

หน้าตาร้านค้าไม่สวย 200

คุณภาพสินค้าไม่ดี 202

บริการลูกค้าไม่น่าประทับใจ 203

จัดส่งช้า-แพ็กสินค้าห่วย 205

ใช้น้ำมาช่วยรีวิว 207


บทสรุปส่งท้าย 208

สำหรับเพื่อการศึกษาระดับปริญญาโทและปริญญาเอก

สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ Walai Autolib

<https://lib.rmutp.ac.th/bibitem?bibid=๖๐๐๑๐๘๔๙๖>

B เพราะแบบนี้ คุณถึงขาย (ออนไลน์) ไม่ได้! / สุพิชฌาย์ ศรีประสิทธิ์.
สุพิชฌาย์ ศรีประสิทธิ์.

My list 



Subject [การตลาดอินเทอร์เน็ต.](#)
[การขาย.](#)
[การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์.](#)

Details


Published จะเซ็งเถรา : อินเทอร์เน็ต, 2565.
Edition ครั้งที่พิมพ์ 1.
Detail 208 หน้า ; ภาพประกอบ ; 21 ซม.
ISBN 9786167809526

 0  8  0

 MARC

 Export

 Save

 Share

สำหรับเพื่อการศึกษาและการอ้างอิงเท่านั้น