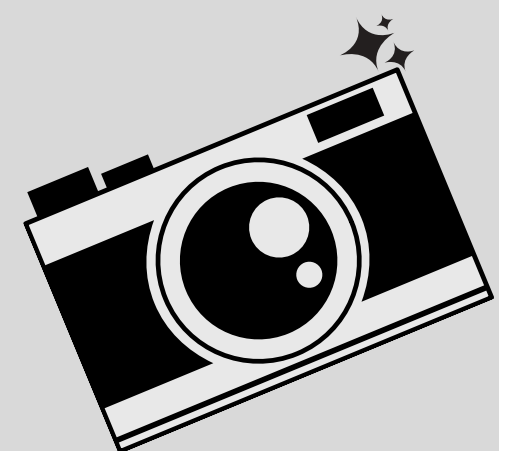
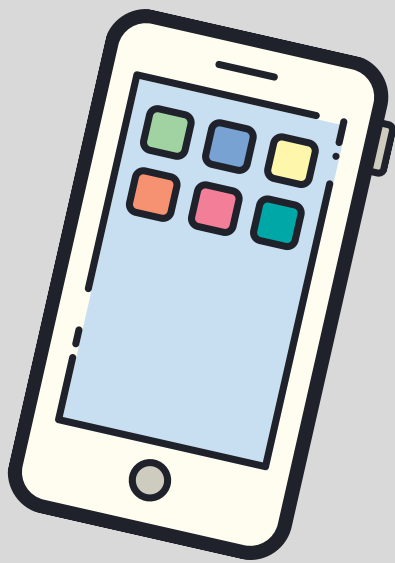


คู่มือการตลาด ออนไลน์

ฉบับผู้ทำการผลิตที่บ้าน



คำนำ

มูลนิธิเพื่อการพัฒนาแรงงานและอาชีพ ร่วมมือกับสมาคมแรงงานนอกระบบ ประเทศไทย ภายใต้การสนับสนุนของมูลนิธิ CHANEL ผ่านโครงการ การเพิ่มพลังทางเศรษฐกิจของผู้ทำการผลิตที่บ้าน ได้เล็งเห็นถึงความสำคัญในการพัฒนาช่องทางการตลาด เพื่อการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ สำหรับกลุ่มผู้ทำการผลิตที่บ้าน จึงได้มีการจัดทำคู่มือตลาดออนไลน์ ฉบับผู้ทำการผลิตที่บ้าน ขึ้นเพื่อเผยแพร่ความรู้ ขั้นตอนการปฏิบัติในเรื่องการเข้าถึงแอปพลิเคชัน การขายสินค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์ การถ่ายรูปสินค้าสำหรับการขาย เพื่อส่งเสริมให้กลุ่มผู้ทำการผลิตที่บ้านสามารถขายสินค้าออนไลน์ได้ด้วยตัวเอง

ทางคณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่า คู่มือฉบับนี้ จะเป็นประโยชน์ทำให้กลุ่มผู้ทำการผลิตที่บ้านและผู้ที่เกี่ยวข้องสามารถเข้าใจ เข้าถึง แหล่งข้อมูล แพลตฟอร์มร้านค้าออนไลน์ได้อย่างประสบความสำเร็จ

คณะผู้จัดทำ

2564

สารบัญ

	หน้า
การใช้งานแอปพลิเคชันเพื่อการขายสินค้าบนแพลตฟอร์มออนไลน์	
- เฟซบุ๊ก Facebook	1
- LINE Official Account (Line OA)	13
- Shopee	30
เทคนิคสำหรับการขาย	
-เทคนิคการเขียนโพสต์ขายสินค้า	50
-เทคนิคการถ่ายรูป	52
-ฟอร์มบันทึกการขายสินค้าออนไลน์	54





การใช้ Facebook

เฟสบุ๊กเป็นแอปฯ ที่ทำได้หลายอย่าง นอกจากการอัปเดตสถานะ แชร์คอนเทนต์ เก็บภาพถ่ายและวิดีโอที่เราใช้กันบ่อยๆ เฟสบุ๊กยังสามารถติดตามสถานการณ์ข่าวสารรอบโลก เรื่องราวจากเพื่อนและเพจที่สนใจ สามารถเข้าร่วมกลุ่มเพื่อแชร์ข้อมูล พูดคุย และติดตามสิ่งที่น่าสนใจในกลุ่ม รวมไปถึงช้อปปิ้งและขายของออนไลน์ได้ด้วย

1. แถบเมนูในเฟสบุ๊กมีอะไรบ้าง

1) นิวส์ฟีด (News Feed)

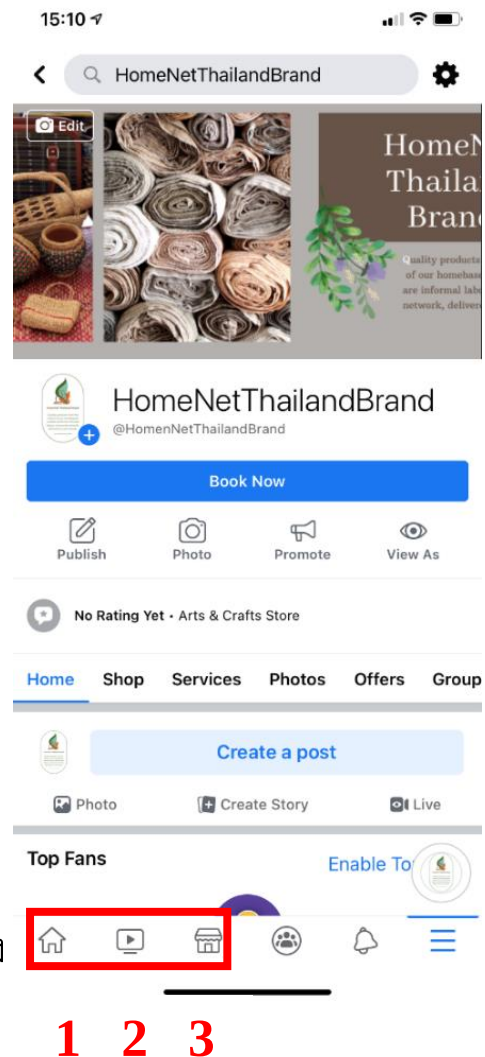
หน้าที่รวบรวมความเคลื่อนไหวของเพื่อน และเพจที่เราติดตาม สามารถเข้าไปอ่านข้อมูล กดไลค์ กดแชร์ เขียนคอมเมนต์ได้

2) Facebook Watch

หน้าสำหรับเข้าถึงวิดีโอทั้งในกระแส หรือจากเพจที่เราติดตามไว้ รวมไปถึงวิดีโอจากเพื่อนที่เรากดไลค์ กดแชร์กัน

3) Marketplace

หน้าซื้อขายออนไลน์ในเฟสบุ๊ก สามารถพิมพ์ซื้อสินค้า บริการต่างๆ และเช็กราคา รวมถึงโพสต์ขายของเองได้ที่หน้านี้



4) กลุ่ม (Groups)

หน้าที่รวบรวมเพจที่เราติดตามไว้ โดยจะอัปเดตโพสต์ล่าสุดของกลุ่มต่างๆ สามารถกดไลค์ กดแชร์ และเขียนคอมเมนต์ในเพจได้

5) แจ้งเตือน (Notification)

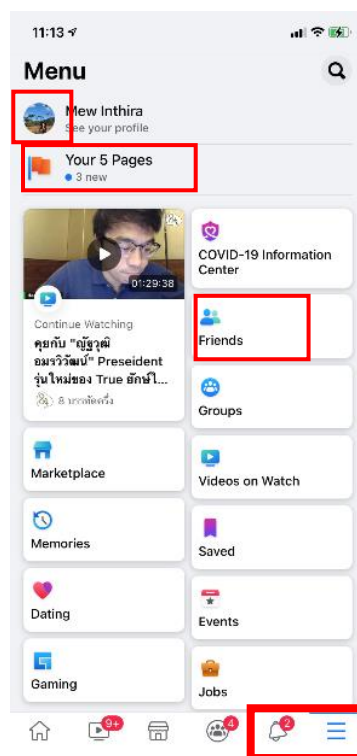
อัปเดตทุกกิจกรรมของเราในเฟสบุ๊ก ไม่ว่าจะเป็นมีคนมากดไลค์รูป เพจที่เราติดตามอยู่ หรือเพจที่เราจัดการ ทั้งหมดจะแจ้งเตือนไว้ในหน้านี้

6) เมนู/เพิ่ม

หน้าฟีดเจอร์อื่นๆ โดยที่ใช้บ่อยจะเป็น โปรไฟล์ ค้นหาเพื่อน เพจที่เราจัดการ เป็นต้น



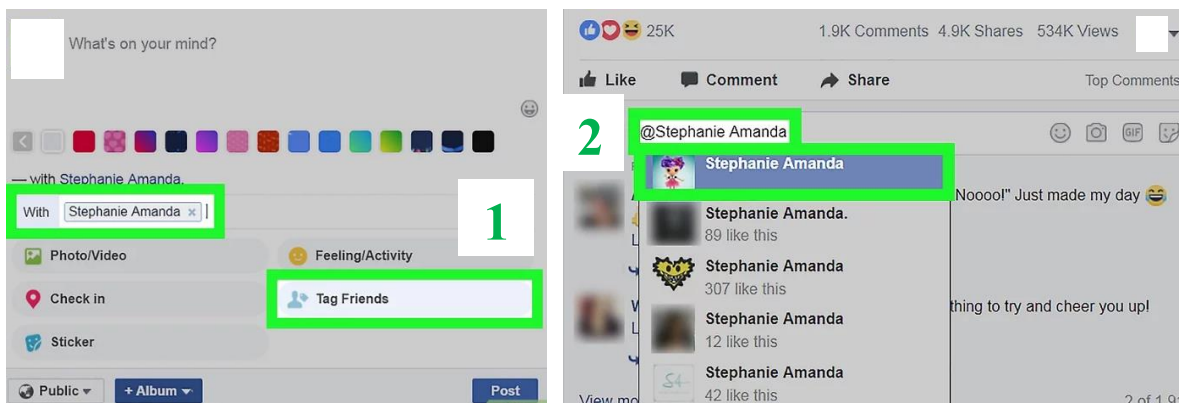
4



5 6

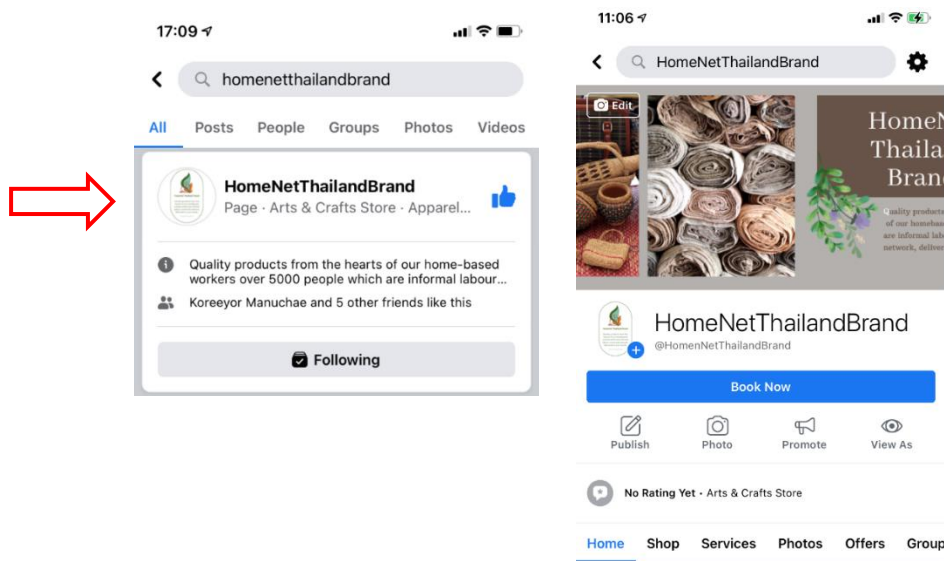
2. แท็กเพื่อน (Tag Friends)

เวลาเราถ่ายรูปกับกลุ่มเพื่อนแล้วอยากส่งต่อ หรือแบ่งปันบนเฟสบุ๊ก เราสามารถโพสต์ แชร์โพสต์นั้นแล้วกด ‘แท็กเพื่อน’ ในภาพหรือโพสต์ได้ โดยพิมพ์ชื่อเพื่อนที่เราต้องการจะปรากฏชื่อบุคคลมาให้ เลือกชื่อเต็มี่ปรากฏขึ้น ให้กด ‘เลือก’ และกด ‘เสร็จ’ เพื่อนจะได้รับการแจ้งเตือน



เยี่ยมเพื่อน เยือนเพจ ค้นหาและติดตาม

หากเราต้องการเข้าไปเช็คความเคลื่อนไหวของใคร หรือติดตามเพจไหน ทำได้โดยแตะที่ชื่อ รูปโปรไฟล์ของเพื่อน เพจ หรือจะไปที่ช่อง ‘ค้นหา’ พิมพ์ชื่อที่ต้องการแล้วกดเลือกเพื่อเข้าไปหน้านั้น

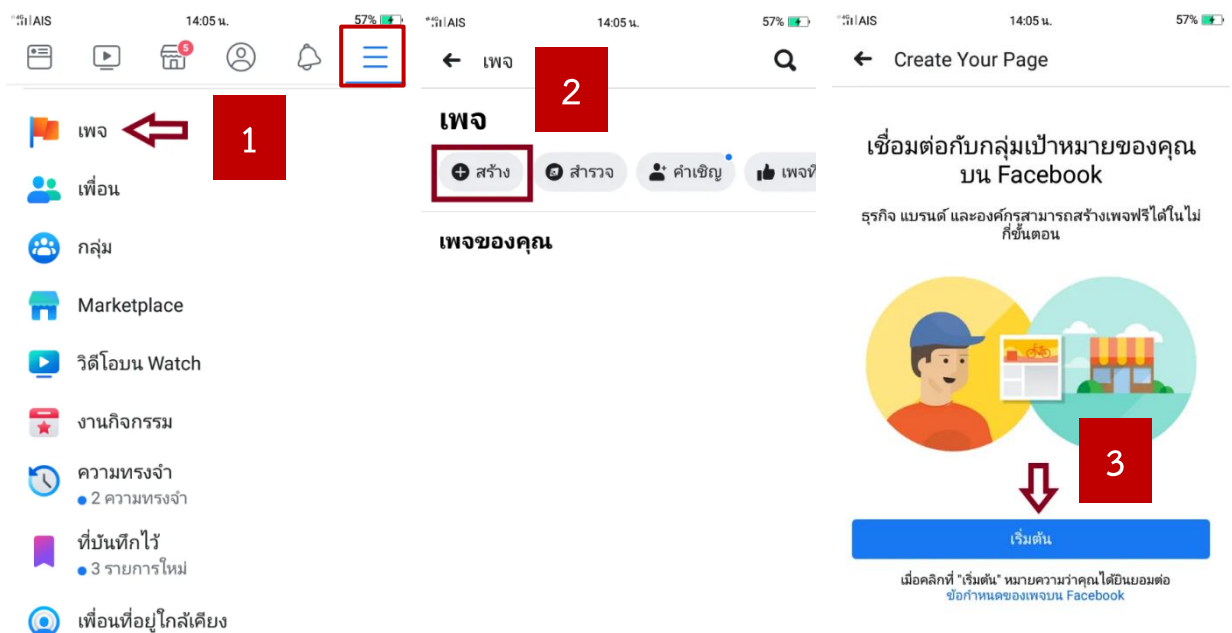


การใช้เฟชบุ๊กสำหรับขาย Facebook Page

การขายของบน Facebook ทำให้เข้าถึงคนกลุ่มใหญ่ที่สุดในประเทศ เหมาะกับการจตุกระแสนในสังคมระดับวงกว้าง มีเครื่องมือเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่แม่นยำ เช่น Facebook Ads, Group, Page, Marketplace, Live รวมทั้งคนที่ซื้อจากการบอกต่อกัน (Share) ได้ง่ายกว่าบนแพลตฟอร์มอื่นๆ หากพร้อมแล้ว มาเริ่มกันเลย

1. ขั้นตอนการสร้างเพจบนเฟชบุ๊ก เพื่อขายสินค้า

- 1)แตะสัญลักษณ์เมนู เลือก ‘เพจ’ (Page)
- 2) กดไปที่ ‘+สร้าง’ (Create)
- 3) แตะ ‘เริ่มต้นใช้งาน’ (Get Started)



จากนั้นจะเป็นการเริ่มสร้างเพจ หน้านี้จะให้เลือกหมวดหมู่ของเพจที่จะสร้าง และหมวดหมู่ย่อย เพื่อให้ผู้คนพบเพจของเรา ไปเริ่มสร้างเพจขายสินค้านี้กันเลย

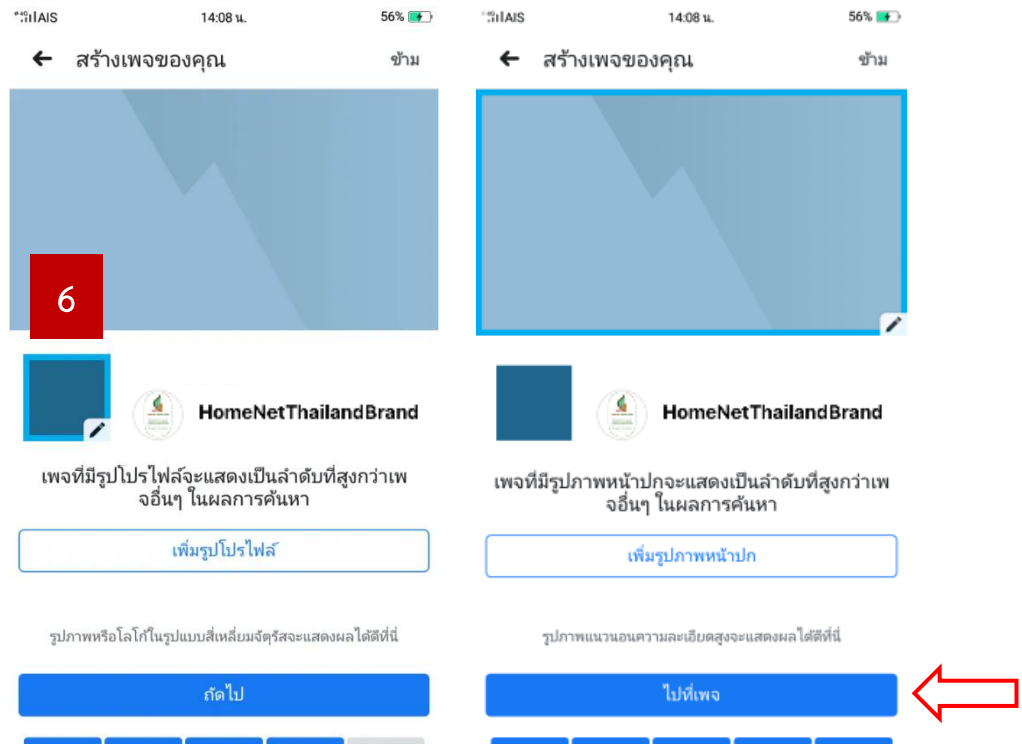
4) ให้เลือกหมวดหมู่ และพิมพ์หมวดหมู่ที่น่าจะเกี่ยวกับเราลงไป 3 ตัว (หากไม่รู้จะใช้หมวดหมู่ไหนดี จะมีหมวดหมู่ที่แนะนำด้านล่าง)



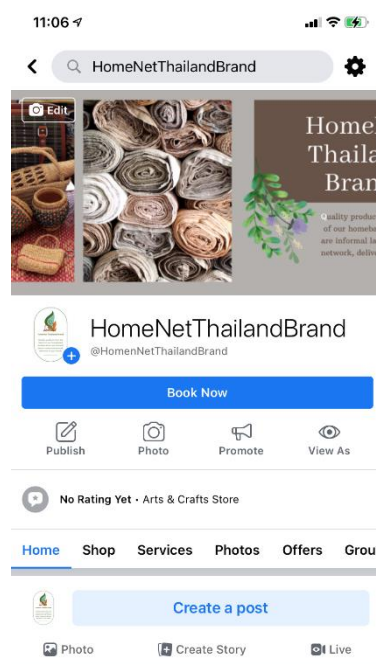
5) หน้านี้ให้เราใส่เว็บไซต์ เพื่อนำคนจากเพจไปยังเว็บไซต์ร้านค้าของเรา หากไม่มีเว็บไซต์ให้กด 'ข้าม' หรือกด 'ถัดไป' ได้เลย



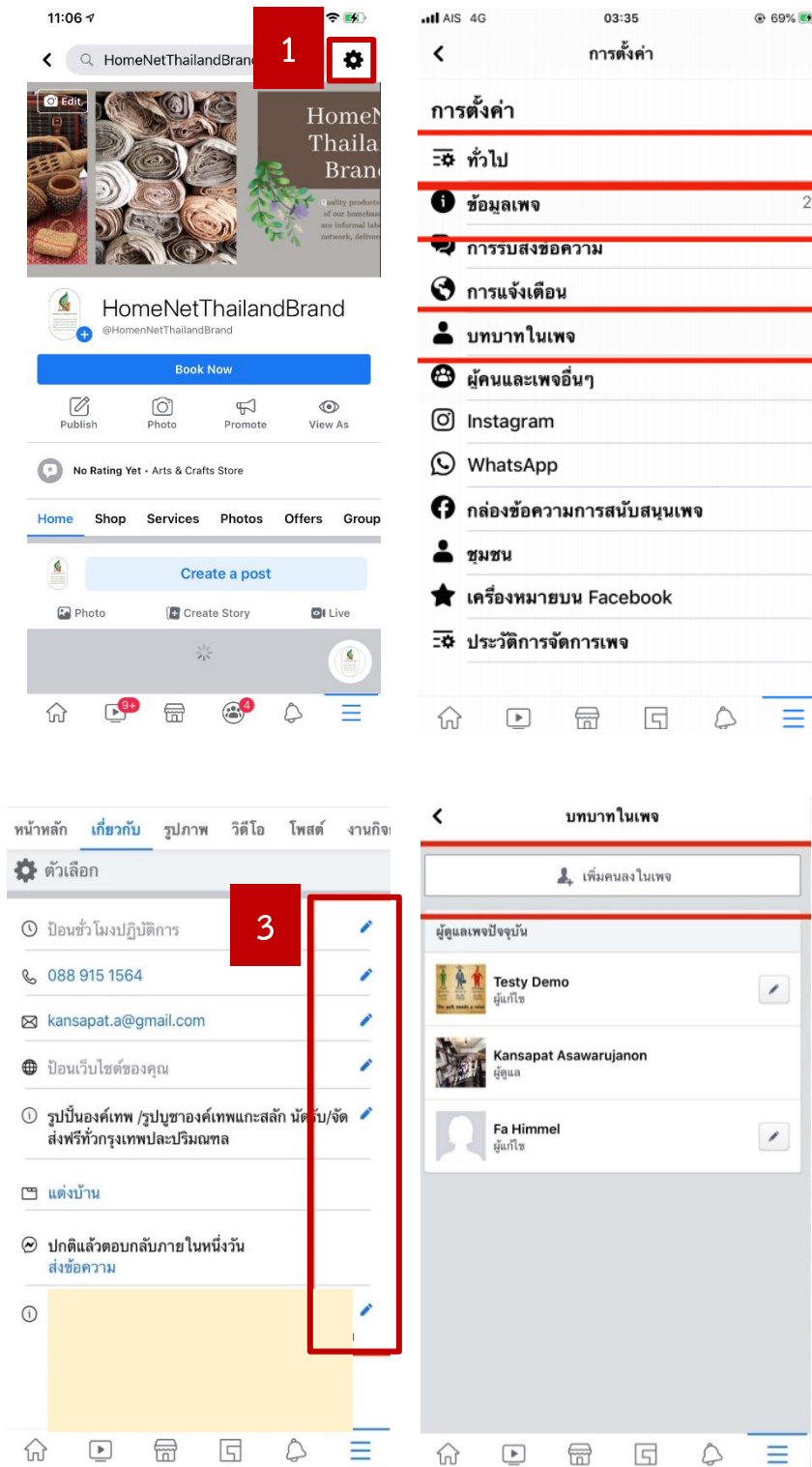
6) ต่อมาจะเป็นการ ‘เพิ่มรูปโปรไฟล์’ และ ‘เพิ่มรูปภาพหน้าปก’ ให้นำภาพโลโก้ร้านค้าของเราเพิ่มได้เลย ถ้ายังไม่มีให้กดข้ามไปก่อนสามารถใส่ทีหลังได้ แล้วกด ‘ไปที่เพจ’ ได้เลย



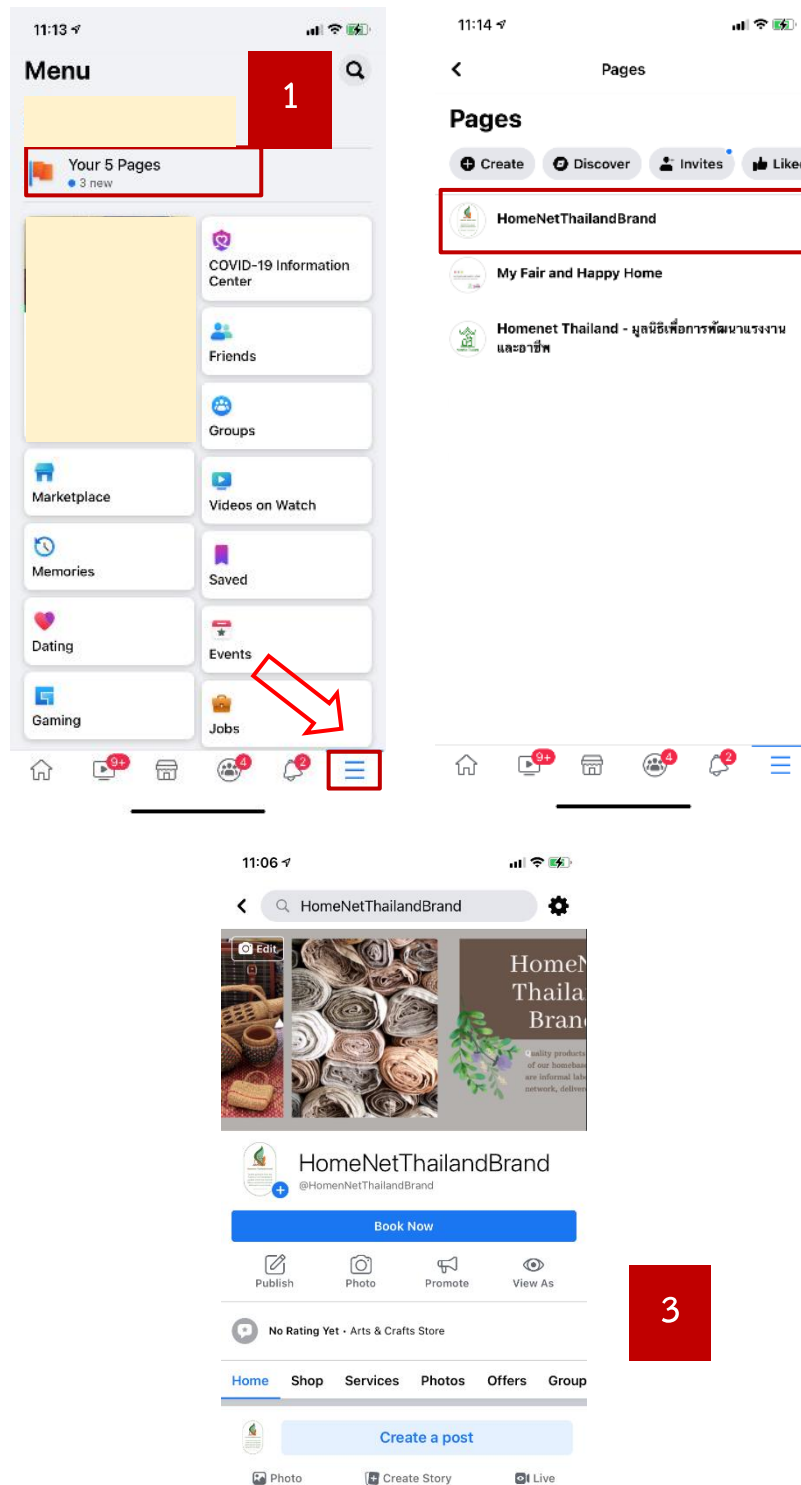
7) การสร้างเพจ Facebook ในมือถือ เสร็จสิ้นไปเป็นที่เรียบร้อยแล้ว



นอกจากนี้เราสามารถเพิ่มข้อมูลร้านของเรา และผู้ดูแลเพจ (แอดมิน) เข้ามาช่วยตอบข้อความลูกค้า หรือโพสต์ขายสินค้าได้ง่ายๆ ดังนี้

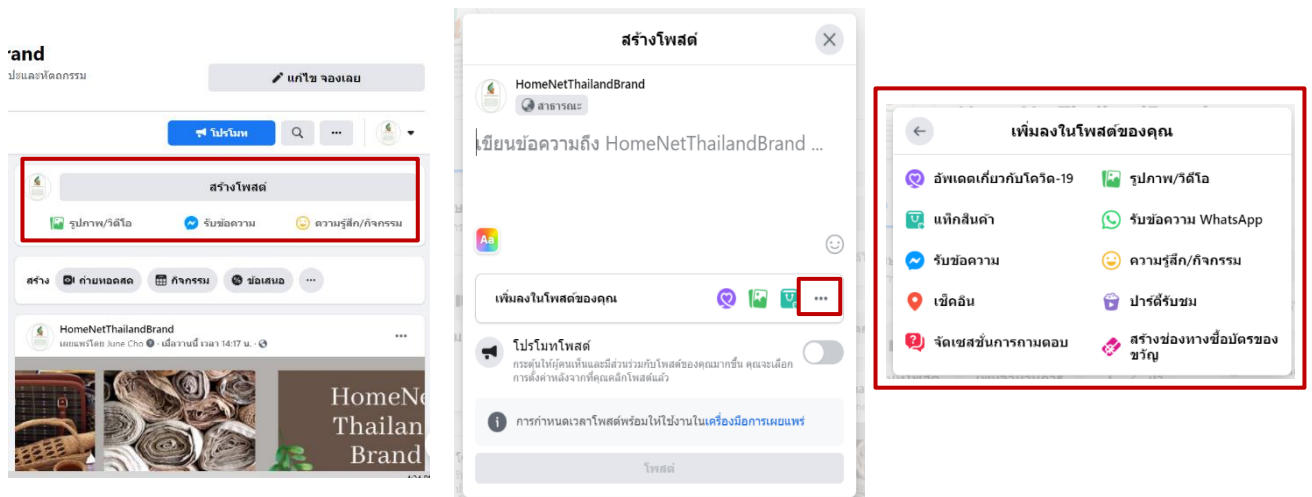


วิธีการการเข้าไปยังเพจก็ทำได้ยาก โดยกดที่สัญลักษณ์เมนูเลือกเพจ เพื่อเข้าไปตรวจสอบความเคลื่อนไหว หรือโพสต์ขายสินค้าได้ง่ายๆ ดังนี้



2. ขั้นตอนการโพสต์สินค้าบนเพจเฟซบุ๊ก

การโพสต์สินค้าทำได้ง่ายๆ เช่นเดียวกับการโพสต์บนเฟซบุ๊กส่วนตัวของเรา แตกต่างที่มีลูกเล่นเพิ่มมาให้ เราสามารถใส่ลูกเล่นให้กับโพสต์ได้ด้วยการกดเครื่องหมาย ‘...’ ที่มุมขวาล่าง ให้เลือกก่อนที่จะโพสต์ เพื่อเพิ่มความน่าสนใจ



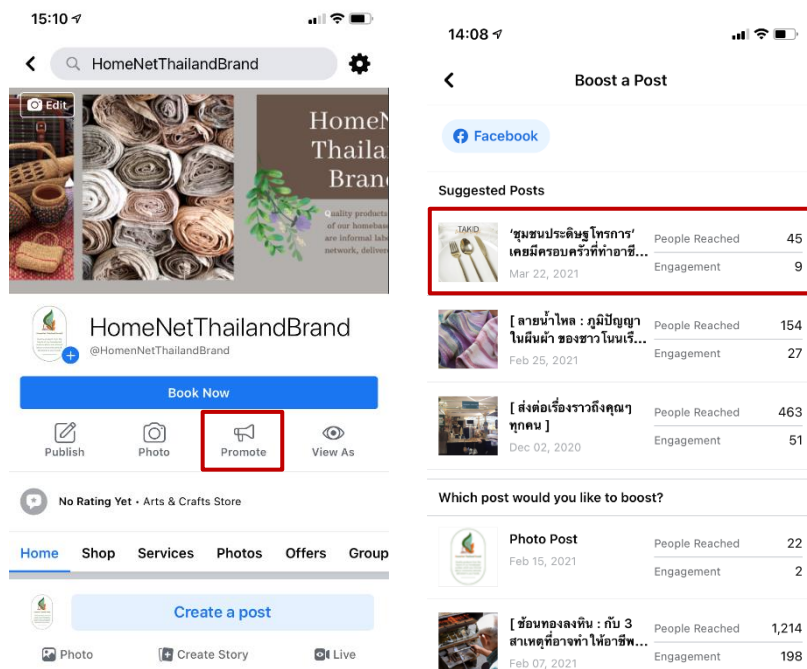
นอกจากนี้การโพสต์ทำได้หลากหลายรูปแบบ โดยที่นิยมใช้ในปัจจุบันมีดังนี้

- การใช้คำคมโดนใจ ซึ่ง ตลก ให้กำลังใจ สร้างแรงบันดาลใจ หรือเป็นคำพูดเด็ดๆ ที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของเรา เช่น กับข้าวที่ไหน ก็ไม่อร่อยเท่าแม่ทำ
- การเลือกใช้รูปภาพที่ใครเห็นแล้ว “ต้องหยุดดู” เช่น ภาพน้องแมวคู่กับสินค้า
- การใช้ภาพเคลื่อนไหว หรือคลิปสั้นๆ จะดึงดูดความสนใจได้มากกว่า
- การใช้ภาพเล่าเรื่อง หรือ Infographic กับสินค้าของเรา
- การเขียนโพสต์สาระน่ารู้เพจที่เกี่ยวกับสิ่งที่เราขาย เช่น สูตรอาหารจากหม้อทอดไร้น้ำมัน
- การเขียนโพสต์ที่เป็นคำถาม ชวนคุย เช่น ใส่ชุดแบบไหน แล้วดูผอมลง

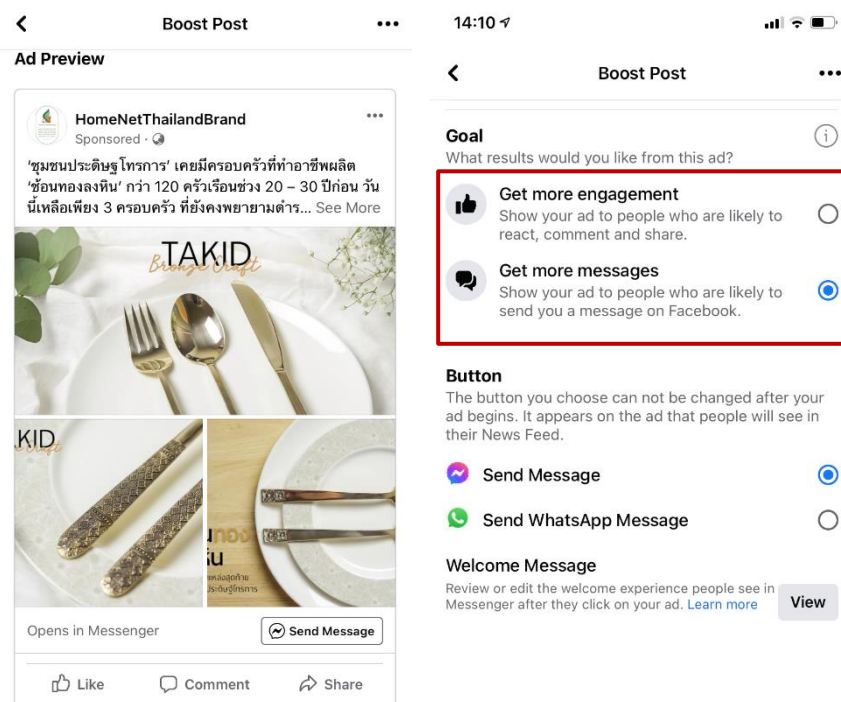
3. การสร้างโฆษณาเบื้องต้น

การสร้างโฆษณาบนเฟซบุ๊ก คือ โปรโมตเพจ และโพสต์ให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่สนใจสินค้าของเรา สามารถทำได้ด้วยตัวเองแบบง่ายๆ ดังนี้

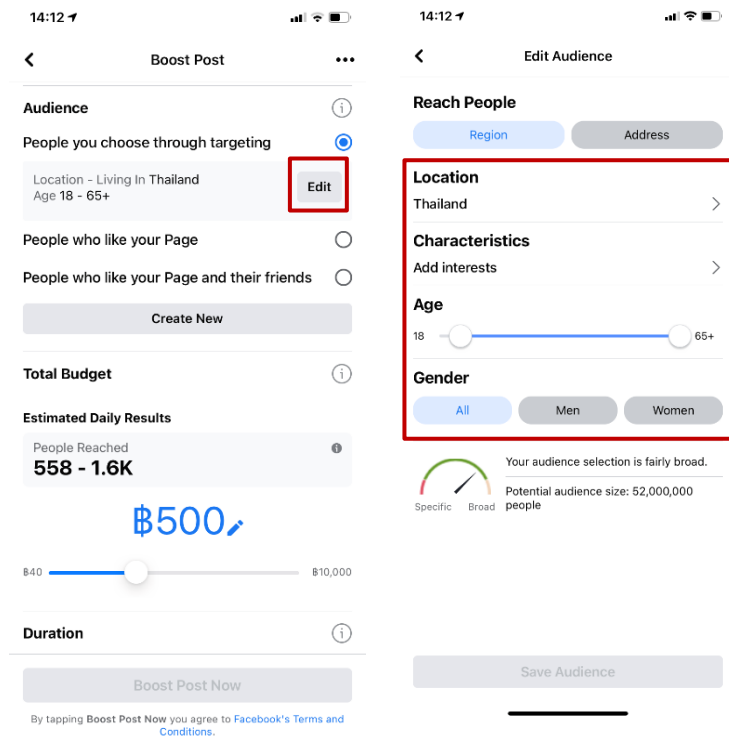
1) แตะที่ 'โปรโมต (Promote)' และเลือกโพสต์ที่ต้องการยิงโฆษณา



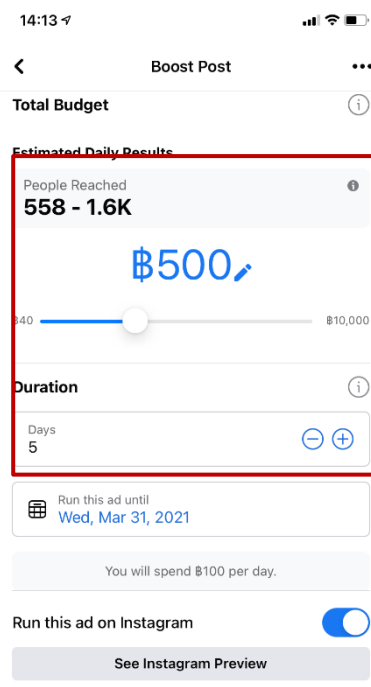
2) จากนั้นเลื่อนลงไปข้างล่าง ให้เรากำหนดเป้าหมาย (Goal) ที่เราต้องการ



3) กดที่ 'แก้ไข' (Edit) ใส่รายละเอียดตำแหน่งที่ตั้ง กำหนดช่วงอายุ เพศ



4) กำหนดงบประมาณ และจำนวนวันที่ (แนะนำวันละ 100-200 บาท และ
ตั้งเวลา 3-5 วัน)



5) จากนั้นเลื่อนลงไปข้างล่างกด 'เพิ่มวิธีการชำระเงิน (Add Payment Method)' เลือกวิธีการชำระเงินที่สะดวก (ทั่วไปนิยมใช้บัตรเครดิตหรือเดบิต)

The image shows two screenshots from a mobile application. The left screenshot is titled 'Boost Post' and shows settings for an ad campaign. It includes a 'Duration' section with 'Days 5' and a date 'Wed, Mar 31, 2021'. Below this is a 'Run this ad on Instagram' toggle switch. A red box highlights the 'Add Payment Method' button in the 'Payment' section. The right screenshot is titled 'Add Payment Information' and shows options for 'Location and Currency' (United States of America, Thai Baht (THB)) and 'Business and Tax Info'. A red box highlights the 'Add Payment Method' section, which includes options for 'Debit or Credit Card' (selected), 'PayPal', and 'Ad Credit'. Below these options is a note: 'Your payment methods are saved and stored securely. Terms Apply'.

6) ถ้าพร้อมยิงโฆษณาแล้ว กด 'โปรโมทโพสต์ตอนนี้ (Boost Post Now)'

The image shows a screenshot of the 'Boost Post Now' button, which is highlighted with a red box. Above the button, there is a 'Payment' section with the name 'Mew Inthira' and an 'Add Payment Method' button. Below this is a 'Payment Summary' section stating 'Your ad will run for 5 days.' and 'Total budget ฿500.00'. At the bottom, there is a link 'Need to report a problem? Give feedback' and a small disclaimer: 'By tapping Boost Post Now you agree to Facebook's Terms and Conditions.'



การใช้ไลน์ LINE

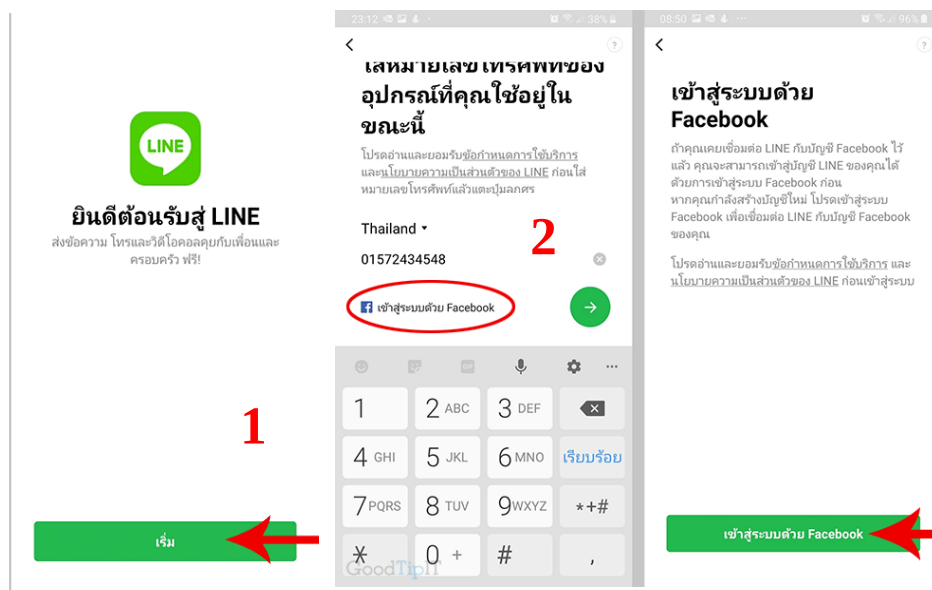
แอปฯไลน์ใช้สำหรับส่งข้อความพูดคุยกับเพื่อนๆ และครอบครัว โดยพิมพ์โต้ตอบกันแบบถามมาตอบไปได้ทันที สามารถโทรคุยกันแบบฟรีๆ หรือเปิดกล้องคุยแบบเห็นหน้าก็ได้ นอกจากนี้ยังมีสติ๊กเกอร์น่ารัก ลงรูปเป็นอัลบั้มของเรากับเพื่อนๆ ได้ด้วย

ลงทะเบียนผู้ใช้ใหม่

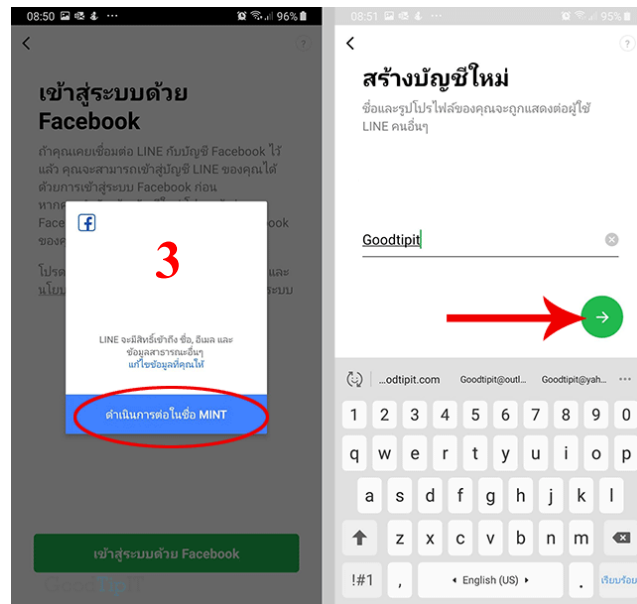
ให้เราติดตั้งแอปฯ ลงเครื่องให้เรียบร้อย โดยเราสามารถเลือกลงทะเบียนได้ 2 แบบ ดังนี้

แบบที่ 1 เข้าสู่ระบบด้วย Facebook

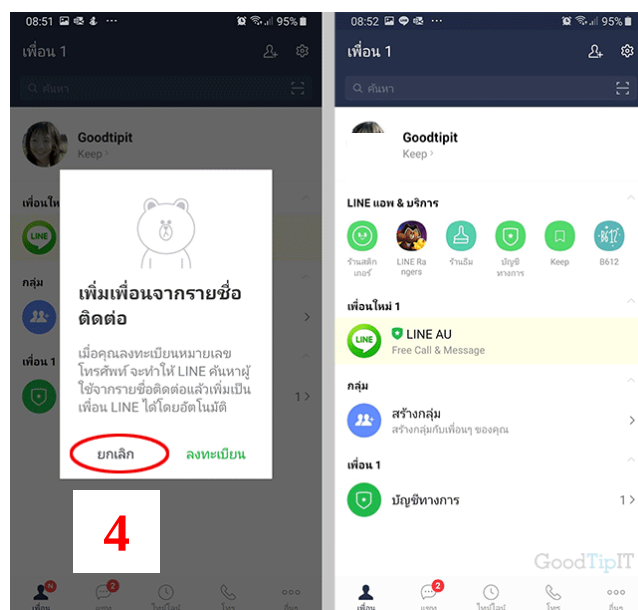
1. เข้าไปที่แอปฯ Line กดปุ่ม ‘เริ่ม’
2. ต่อมาจะเจอหน้า “ใส่หมายเลขโทรศัพท์ของอุปกรณ์ที่คุณใช้อยู่ขณะนี้” ให้กด ‘เข้าสู่ระบบด้วย Facebook’ จากนั้นกดปุ่ม ‘เข้าสู่ระบบด้วย Facebook’ อีกครั้งเพื่อยืนยัน



3. ระบบจะเชื่อมต่อกับ Facebook ของเรา ให้กด ‘ดำเนินการต่อในชื่อ...’ จากนั้นจะเข้ามาสู่หน้า ‘สร้างบัญชีใหม่’ ให้ตั้งชื่อที่เราต้องการ แล้วกดปุ่มลูกศรวงกลมเขียว



4. จากนั้นจะเจอหน้าเพิ่มเพื่อนจากรายชื่อ ถ้ายังไม่ต้องการใส่เบอร์ให้กด ‘ยกเลิก’ เป็นอันเสร็จการสมัครไลน์ แบบเชื่อมต่อกับ Facebook แล้ว



แบบที่ 2 แบบเชื่อมกับเบอร์มือถือ

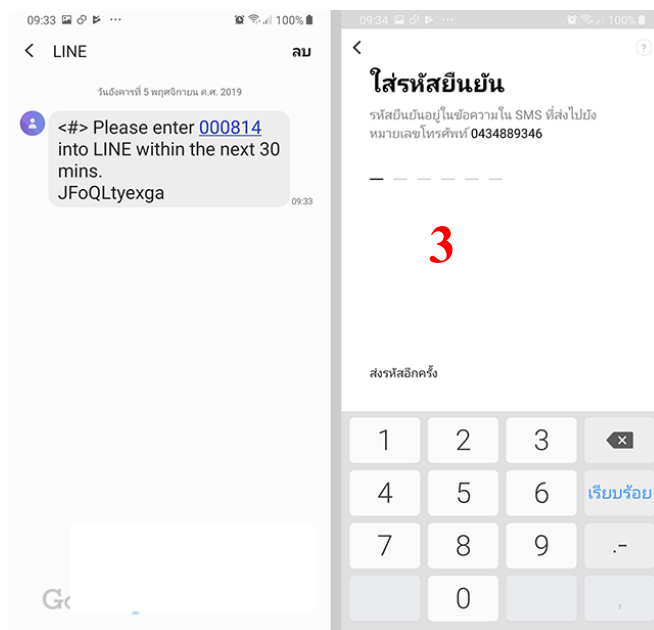
1. กดปุ่ม ‘เริ่ม’ ต่อมาจะเจอหน้า “ใส่หมายเลขโทรศัพท์ของอุปกรณ์ที่คุณใช้อยู่ขณะนี้” ให้กด ‘ทำต่อ’



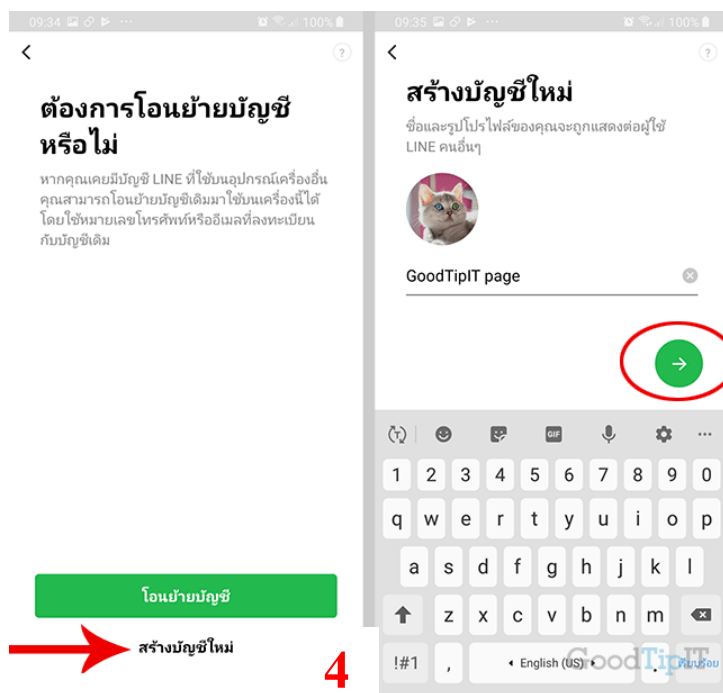
2. ให้เราเลือกประเทศไทย และกรอกเบอร์โทรศัพท์ แล้วกดปุ่มวงกลมลูกศรเขียว จากนั้นแอปจะแจ้งว่าจะส่งรหัสไปที่ SMS เบอร์ที่กรอกไว้ ให้กด ‘ตกลง’



3. เข้าไปเอารหัสจาก SMS ที่ได้รับจากไลน์ แล้วนำไปกรอกในหน้าใส่รหัสยืนยัน



4. จากนั้นจะมาหน้า 'ต้องการโอนย้ายบัญชีหรือไม่' กดปุ่ม 'สร้างบัญชีใหม่' ให้ใส่รูปโปรไฟล์ และตั้งชื่อไลน์ แล้วกดปุ่มวงกลมลูกศรเขียว เป็นอันเสร็จสิ้นการสมัคร LINE ในแบบยืนยันตัวตนด้วยมือถือ

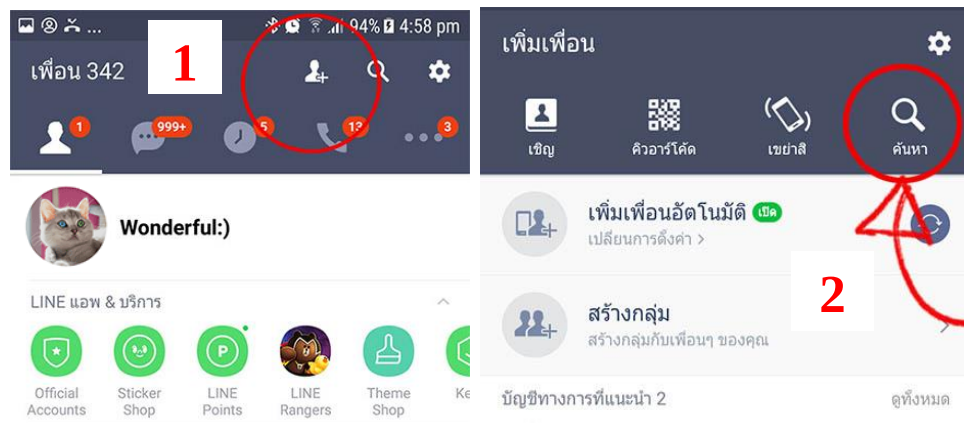


ค้นหาและเพิ่มเพื่อน (Add Friend)

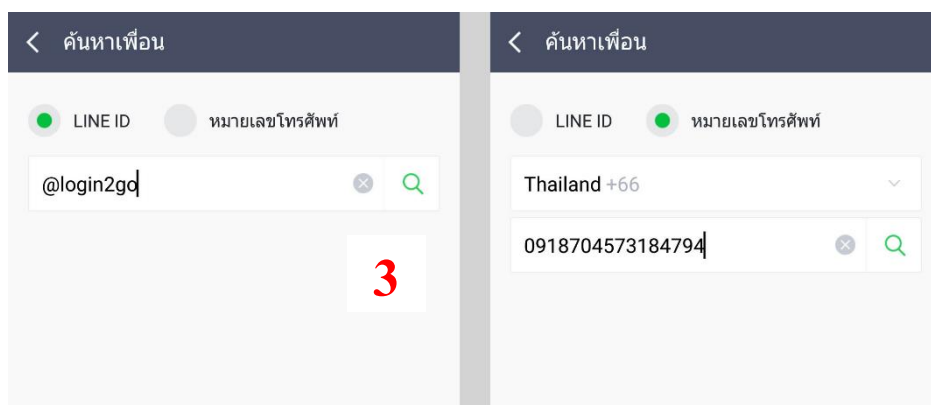
เมื่อเราสร้างบัญชีเรียบร้อยแล้ว ก่อนจะเริ่มพูดคุยเราต้องเพิ่มเพื่อนในลิสต์รายชื่อ สามารถเพิ่มได้จาก LINE ID เบอร์โทรศัพท์ หรือคิวอาร์โค้ด (QR Code) วิธีดังนี้

เพิ่มเพื่อนด้วย LINE ID เบอร์โทรศัพท์

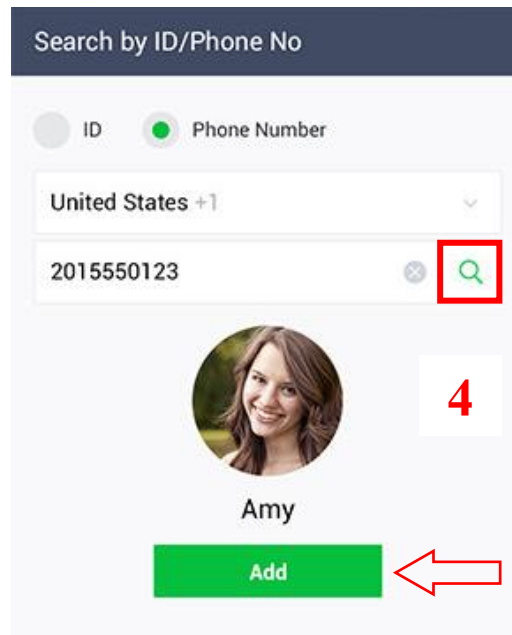
1. แตะที่สัญลักษณ์เพิ่มเพื่อนที่ด้านบน (เป็นรูปคนมีเครื่องหมายบวก)
2. แตะที่ 'ค้นหา' (Search)



3. กดเลือก 'LINE ID' แล้วพิมพ์ชื่อ LINE ID หรือกดเลือก 'หมายเลขโทรศัพท์' แล้วพิมพ์เบอร์โทรศัพท์

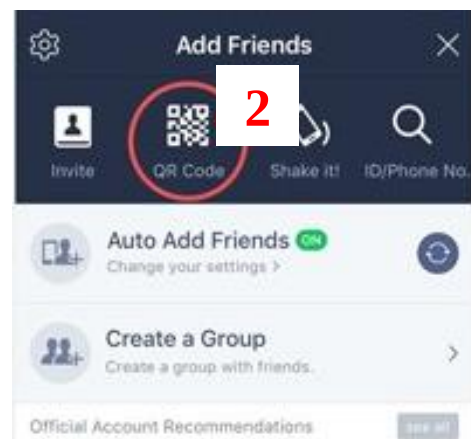
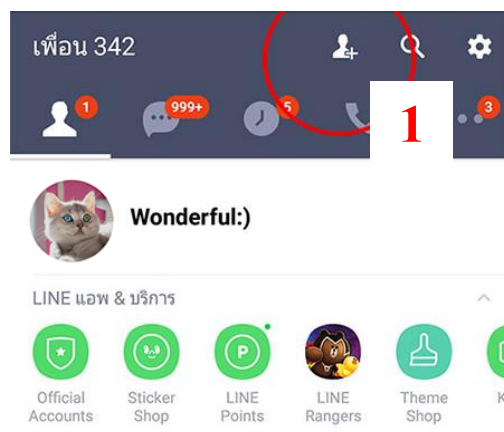


4. กดที่สัญลักษณ์ ‘แว่นขยาย’ แล้วกดที่ ‘Add’ เพื่อเพิ่มเพื่อน



เพิ่มเพื่อนด้วย LINE ID เบอร์โทรศัพท์

- 1.แตะที่สัญลักษณ์เพิ่มเพื่อนที่ด้านบน (เป็นรูปคนมีเครื่องหมายบวก)
- 2.แตะที่ ‘คิวอาร์โค้ด’ (QR Code)



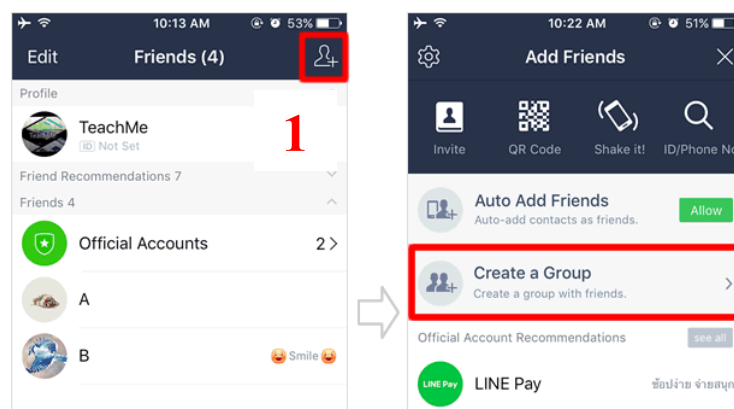
3. จากนั้นจะเปิดกล้องให้เราสแกนคิวอาร์โค้ดให้อยู่ในกรอบ
4. หากต้องการเปิดคิวอาร์โค้ดเพื่อให้เพื่อนสแกน ให้กดที่ 'คิวอาร์โค้ดของฉัน' (My QR Code)



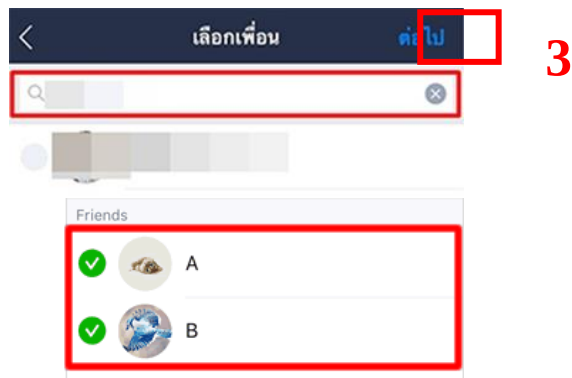
คุยกันเป็นกลุ่ม (Group Chat)

นอกจากการคุยกับเพื่อนแบบเดี่ยวแล้ว เราสามารถสร้างกลุ่มขึ้นมาพูดคุยส่งข้อความหากันแบบหลายคนได้ด้วย และยังสามารถโทรคุยกันแบบหลายสายหรือเปิดกล้องแบบเห็นหน้ากันทุกคนก็ทำได้ โดยเราต้องสร้างกรุปและเชิญเพื่อนเข้าร่วมก่อน ดังนี้

1. แตะที่สัญลักษณ์เพิ่มเพื่อนที่ด้านบน (เป็นรูปคนมีเครื่องหมายบวก)
2. แตะที่ 'สร้างกลุ่ม' (Create Group)



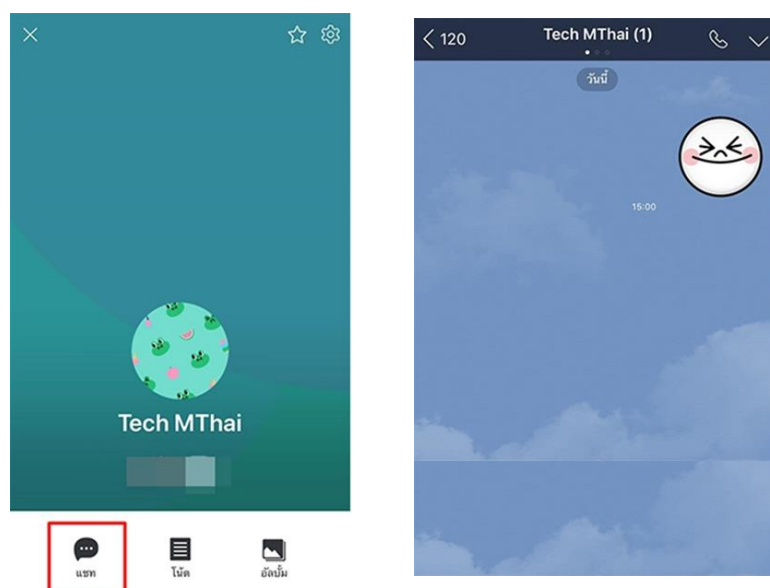
3. เลือกเพื่อนที่ต้องการเชิญเข้ากลุ่ม หรือพิมพ์ชื่อเพื่อค้นหา แล้วกด ‘ต่อไป’



4. ตั้งชื่อกลุ่มที่ต้องการ แล้วกด ‘สร้างกลุ่ม’



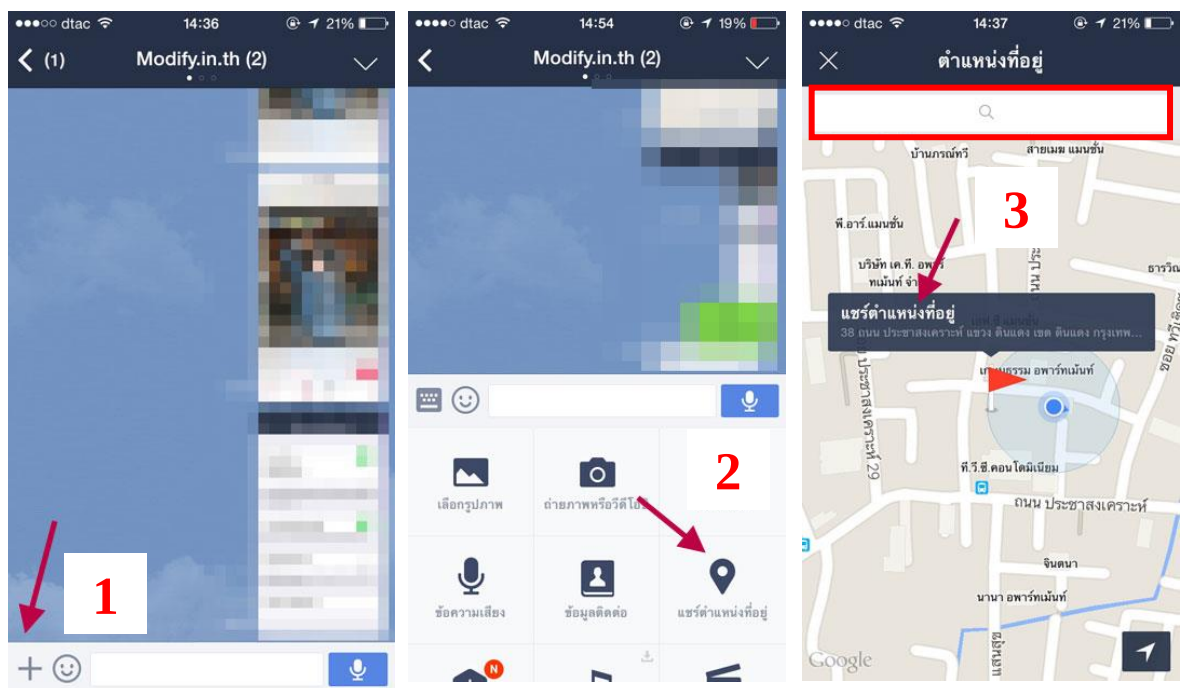
5. จากนั้นให้กด ‘แชท’ เพื่อเริ่มต้นคุยกับเพื่อนๆ ได้เลย



ส่งโลเคชั่น (Location)

การส่งโลเคชั่น คือการส่งตำแหน่งที่ตั้งของสถานที่ที่เราต้องการแชร์ ซึ่ง
เดี๋ยวนี้ถ้าจะนัดเพื่อนไปไหน สามารถบอกทางกันได้ง่ายนิดเดียว แค่ใช้ฟังก์ชันนี้
ส่งโลเคชั่นหากัน แล้วกดดูเส้นทางผ่านแอปพลิเคชันแผนที่ ก็สามารถเดินทาง
หรือขับรถตามไปได้เลย

1. แตะที่เครื่องหมาย ‘+’
2. เลือกที่ ‘ตำแหน่งที่ตั้ง’ (Location)
3. กด ‘แชร์ตำแหน่งที่อยู่’ ถ้าจะการแชร์สถานที่ปัจจุบัน หรือกดค้นหาสถานที่แล้วแชร์ได้เช่นกัน

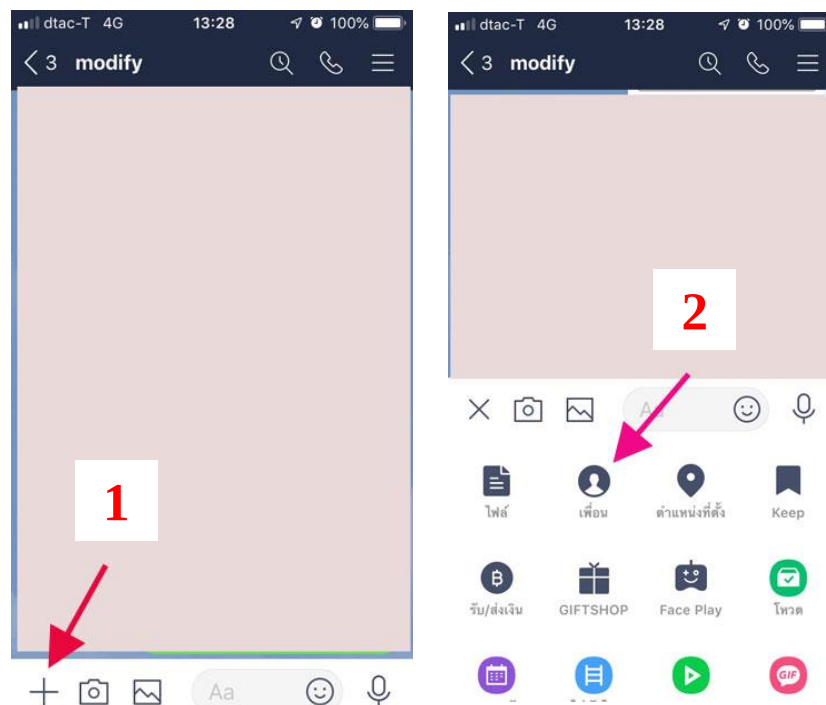


หมายเหตุ: หากแชร์โลเคชั่นไม่ได้ เราต้องเปิดการอนุญาตใช้งานที่เครื่อง
ของเราก่อน โดยเข้าไปที่ ‘การตั้งค่า’ กดที่เลือก ‘LINE’ ไปตั้งค่าแอป เลือก
หัวข้อ ‘ตำแหน่ง’ (Location) แตะปุ่มด้านหลังเพื่อเปิดใช้งาน

ส่งต่อรายชื่อให้เพื่อน (Share Contact)

หากเราอยากแนะนำเพื่อนให้เพื่อนของเราอีกคนรู้จัก ก็สามารถส่งต่อ Contract ให้ในหน้าแชทได้ เพื่อให้เพื่อนของเรากดเข้าไปเริ่มคุยกันได้เลย โดยเข้าไปที่หน้าแชทคนที่เราต้องการแชร์ Contract ง่ายๆ ดังนี้

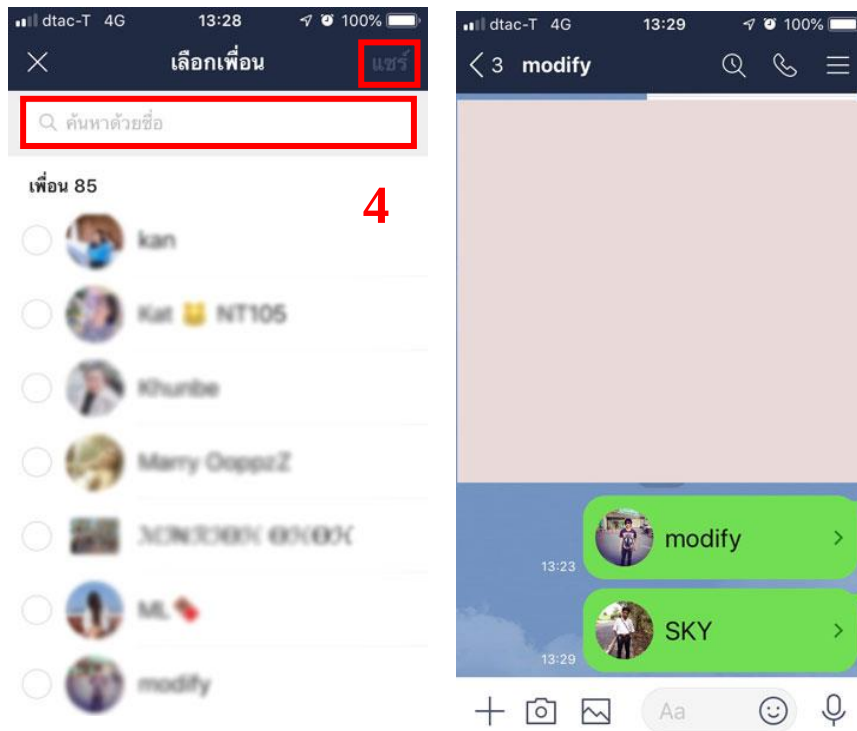
1. แตะที่เครื่องหมาย ‘+’
2. แตะที่ ‘เพื่อน’ (Contract)



3. เลือก ‘เพื่อน LINE’ (LINE Friend)



4. แตะชื่อเพื่อนที่ต้องการแชร์ หากไม่เจอให้พิมพ์ชื่อที่ช่องค้นหา แล้วกด
'แชร์' เพื่อส่ง 'Contract'



การใช้ไลน์เพื่อการขาย LINE Official Account (Line OA)

LINE Official Account หรือ LINE OA เป็นช่องทางที่หลายธุรกิจนิยมใช้ในการทำการตลาด ขายสินค้าออนไลน์ และยังเป็นที่ยินยอมของผู้บริโภคทุกช่วงวัย เนื่องจาก LINE OA ออกแบบมาสำหรับธุรกิจ ร้านค้า เพื่อใช้สื่อสารกับผู้ใช้ LINE ทั่วไปโดยเฉพาะ โดยการจะมี LINE OA เจ้าของบัญชีจะต้องมี LINE ส่วนบุคคล และต้องดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน LINE Official Account ลงบนเครื่องก่อน เพราะ LINE กับ LINE OA เป็นคนละแอปกัน

LINE OA มีด้วยกัน 3 ประเภท มีสัญลักษณ์ที่ต่างกัน ขึ้นอยู่กับความต้องการใช้งานของธุรกิจ หรือต้องการให้ลูกค้าเข้าถึงธุรกิจของเรามากน้อยแค่ไหน

สัญลักษณ์โล่	ประเภท	รายละเอียด
	Premium Account บัญชีพรีเมียม	บัญชีอย่างเป็นทางการที่เข้าถึงคนในวงกว้างและจะแสดงผลอยู่ในหน้า Official Account ใน LINE
	Unverified Account บัญชีทั่วไป	บัญชี Official Account ทั่วไป
	Verified Account บัญชีรับรอง	บัญชี Official Account ที่ได้รับการรับรองและจะแสดงอยู่ในผลการค้นหาของ LINE

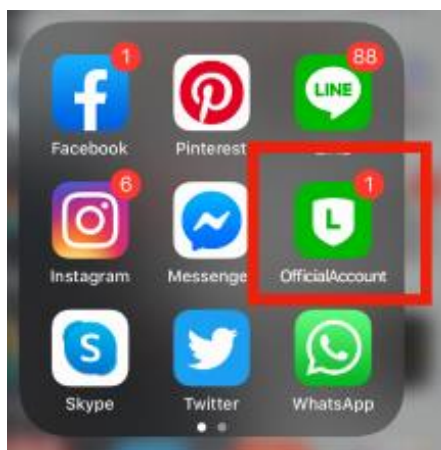
โดยหน้าตาของแอป LINE OA จะแตกต่างจาก LINE ดังภาพ



ขั้นตอนการเปิดบัญชี Line Official Account

1. เข้าไปที่แอป Official Account กดเลือก 'เข้าสู่ระบบด้วย LINE'

09:50



เข้าสู่ระบบด้วย LINE

[เข้าสู่ระบบด้วยอีเมล](#)

2. จากนั้นให้กรอกข้อมูลธุรกิจให้ครบทั้งหมด 4 ช่อง เมื่อกรอกเสร็จกด ‘ตกลง’ จากนั้นตรวจสอบรายละเอียดอีกครั้ง และกด ‘สร้างแอคเคาท์’

09:39

สร้างแอคเคาท์

สร้าง LINE ออฟฟิเชียลแอคเคาท์

ประเทศที่ใช้บริการ
ไทย

ชื่อแอคเคาท์

ชื่อแอคเคาท์ (ไม่เกิน 20 ตัวอักษร) 1

ประเภทธุรกิจ

ประเภทหลัก 2

ประเภทย่อย 3

ชื่อบริษัท/ธุรกิจ

อีเมล 4

ข้อกำหนดการใช้งาน LINE ออฟฟิเชียลแอคเคาท์

ข้าพเจ้ายอมรับข้อกำหนดการใช้งานบริการด้านบน

ตกลง 5

09:46

สร้างแอคเคาท์

ตรวจสอบข้อมูลการสมัคร

ชื่อแอคเคาท์และรูปโปรไฟล์จะถูกแสดงต่อผู้ใช้ LINE คนอื่นๆ

ชื่อแอคเคาท์

ประเภทธุรกิจ

ชื่อบริษัท/ธุรกิจ

อีเมล

ยกเลิก

สร้างแอคเคาท์ 6

3. หลังจากสร้างบัญชีเรียบร้อยแล้วให้กด ‘กลับหน้าแรก’ ระบบจะปรากฏข้อตกลงเกี่ยวกับการใช้ข้อมูล ให้กด ‘ยอมรับ’ เพื่อเริ่มใช้งาน LINE Official Account

09:48

สร้างแอคเคาท์

สร้าง LINE ออฟฟิเชียลแอคเคาท์แล้ว

ชื่อแอคเคาท์

ประเภทธุรกิจ

ชื่อบริษัท/ธุรกิจ

อีเมล

เบสิค ID

กลับหน้าแรก 1

09:48

ข้อตกลงเกี่ยวกับการใช้ข้อมูล

LINE คอร์ปอเรชั่น ("LINE") จะมีการใช้ข้อมูลประเภทต่างๆ จากบัญชีของคุณ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะบัญชีทางการ LINE และบัญชี LINE@ (เรียกกันทั่วไปว่า "บัญชีทางการ") เพื่อพัฒนาและปรับปรุงการให้บริการ คุณตรวจสอบและยอมรับข้อตกลงการใช้ข้อมูลก่อนใช้บัญชีทางการ

■ ข้อมูลที่จะเก็บและนำไปใช้

- เนื้อหาต่างๆ ที่มีการส่ง ทั้งที่ส่งถึงผู้ใช้และส่งจากผู้ใช้งานอื่น
- ข้อมูล URL รูปภาพ วิดีโอ สติกเกอร์ และแอปพลิเคชัน เป็นต้น
- รูปแบบ ตัวเลข เวลาในการส่งหรือโทร ผู้สนทนา และอื่นๆ (รูปแบบและอื่นๆ) ของเนื้อหาทั้งหมดที่ส่งถึงหรือส่งจากผู้ใช้งาน รวมถึงรูปแบบและอื่นๆ ของเนื้อหาที่มีการใช้การใน VoIP (การโทรทางอินเทอร์เน็ตและแอปพลิเคชันต่างๆ) และอื่นๆ
- ข้อมูลสถิติการใช้งานเวลาที่ใช้ในแพลตฟอร์มของเรา เช่น การใช้งานแอปพลิเคชัน LINE, เบสิค ID, การใช้งาน LINE และอื่นๆ (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะสิ่งที่เชื่อมโยงไปยังแหล่งข้อมูล) ประวัติการใช้งาน เช่น ประวัติการลบหรือลบออกจาก LINE, เบสิค ID, การใช้งาน LINE และอื่นๆ

■ วิธีการส่งคืนข้อมูล การลบ และการส่งคืนให้กับบุคคลภายนอก

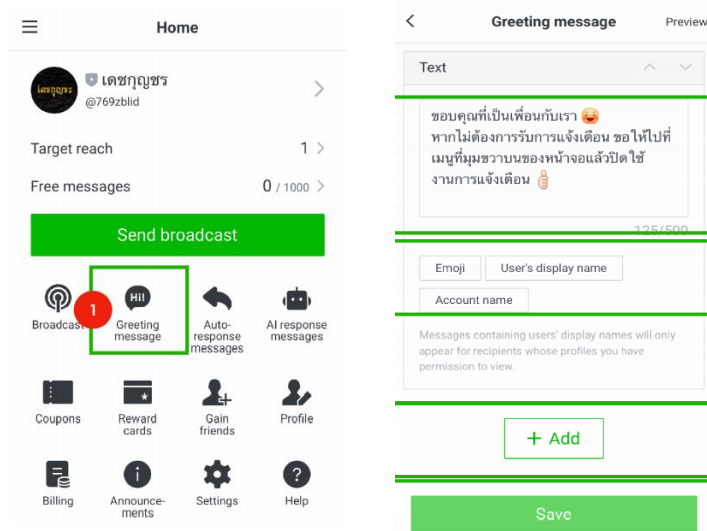
ข้อมูลข้างต้นจะถูกนำไปใช้สำหรับ (1) การป้องกันการละเมิดนโยบาย (2) การให้บริการตลอดจนการพัฒนาและปรับปรุงบริการต่างๆ ของ LINE และ (3) การแสดงโฆษณาต่างๆ นอกจากนี้ข้อมูลดังกล่าวอาจมีการส่งต่อไปยังบุคคลต่างๆ ในเครือข่ายของ LINE, เบสิค ID, การใช้งาน LINE และอื่นๆ

ข้อตกลงดังกล่าวมีไว้สำหรับผู้นำมาใช้ในการใช้งานบัญชีทางการเท่านั้น หากเป็นบุคคลอื่น จำเป็นต้องได้รับความเห็นชอบจากผู้ใช้งาน มิเช่นนั้น LINE อาจจะมีการใช้งานบัญชีทางการภายใต้การดูแลจากผู้ใช้งานจริงไม่ได้ กับการที่ระบบ โดย LINE จะไม่มีส่วนเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์และบริการอื่นใด

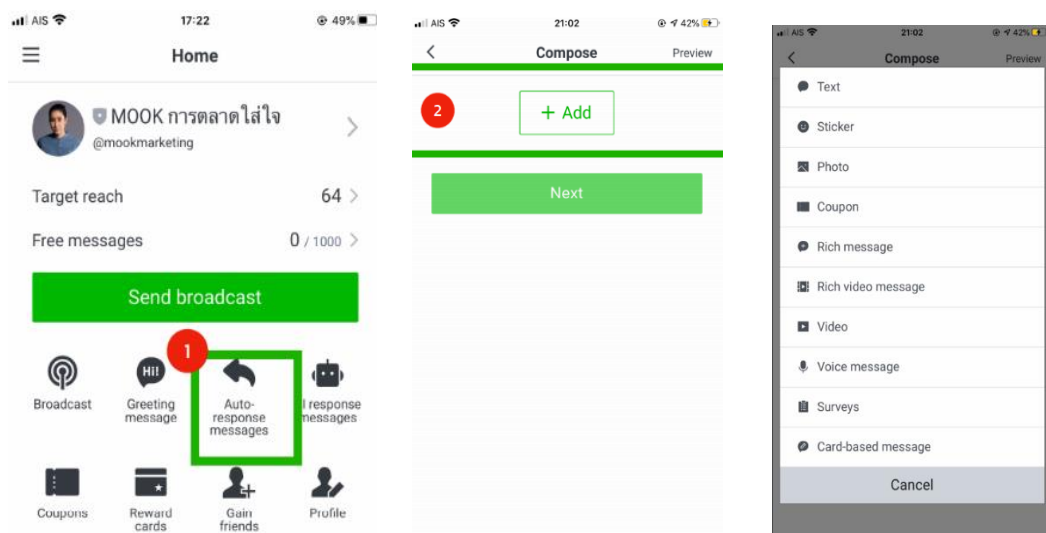
ยอมรับ 2

ฟีเจอร์บน LINE Official Account

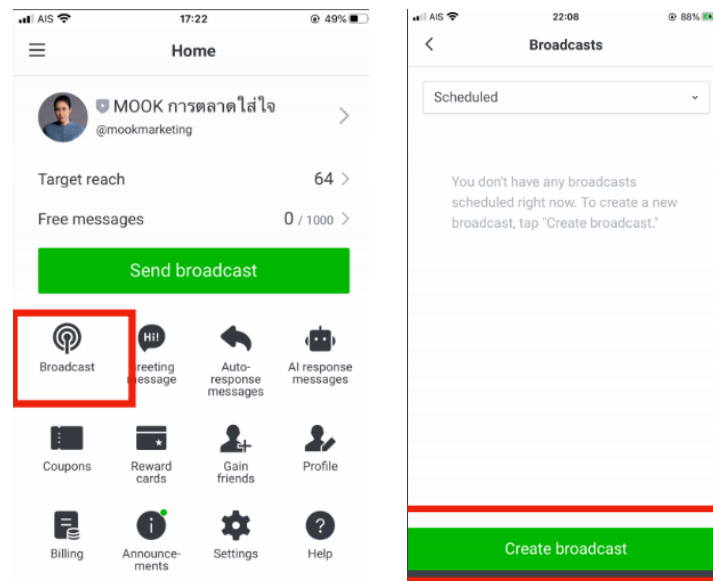
1. ข้อความต้อนรับ (Greeting Message) – สำหรับทักทายผู้ติดตามครั้งแรก ตั้งแต่แอดมา โดยไปที่หน้าแรก กดที่ ‘Greeting Message’ แล้วใส่ข้อความที่เราต้องการตอบ หากเรียบร้อยแล้วให้กด ‘Save’



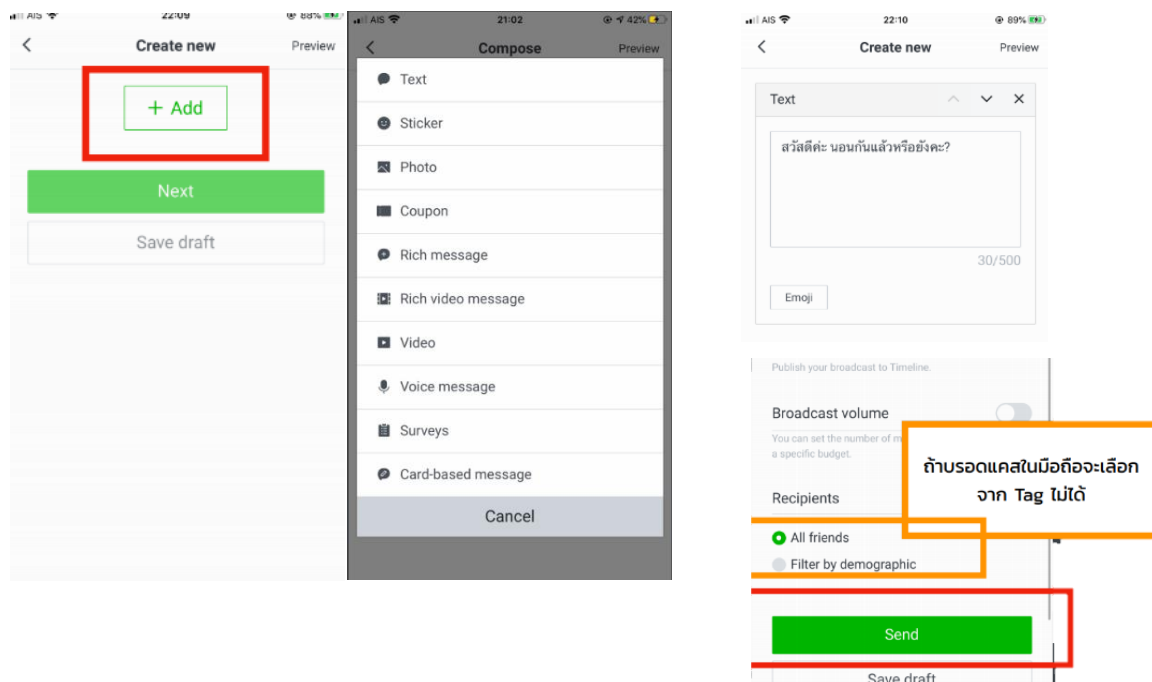
2. ข้อความตอบกลับอัตโนมัติ (Auto-Response Messages) – ช่วยตอบลูกค้านอกเวลาทำการ หรือช่วงแคมเปญพิเศษ สามารถกำหนดเวลาที่ต้องการได้ โดยไปที่หน้าแรก กดที่ ‘Auto-Response Messages’ กด ‘+Add’ แล้วเลือกสิ่งที่ยากตอบลูกค้าด้วย Format ต่างๆ ให้กด ‘Save’ เมื่อเรียบร้อยแล้ว



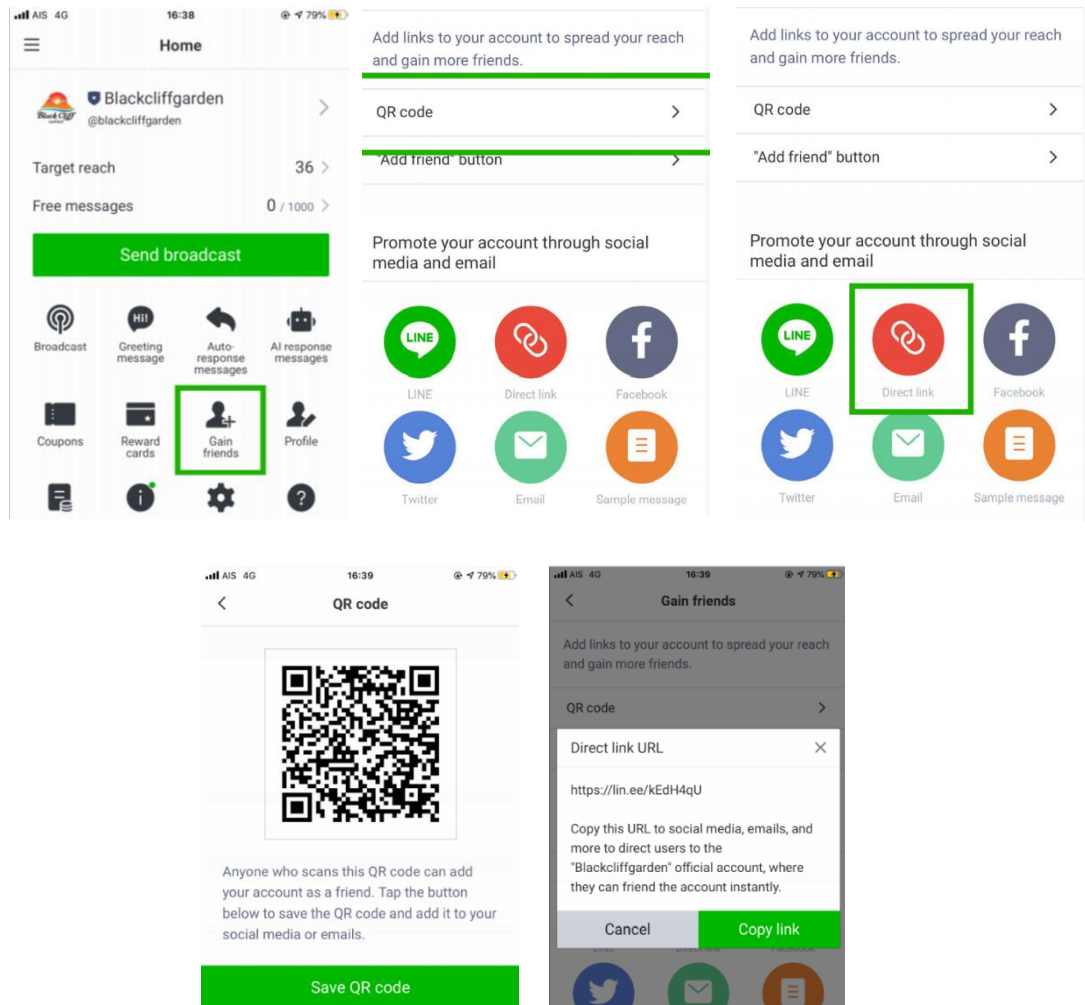
3. การสร้าง Broadcast - เพื่อส่งข้อความ และโปรโมชั่นต่างๆ ให้ผู้ติดตามของเรา ไปที่หน้าแรก กดที่ 'Broadcast' กด 'Create broadcast'



จากนั้นกด '+Add' แล้วเลือกสิ่งที่เราต้องการส่งให้ลูกค้า หากเลือก 'Text' ให้พิมพ์ข้อความ แล้วกด 'Send' หรือ 'Save Draft'



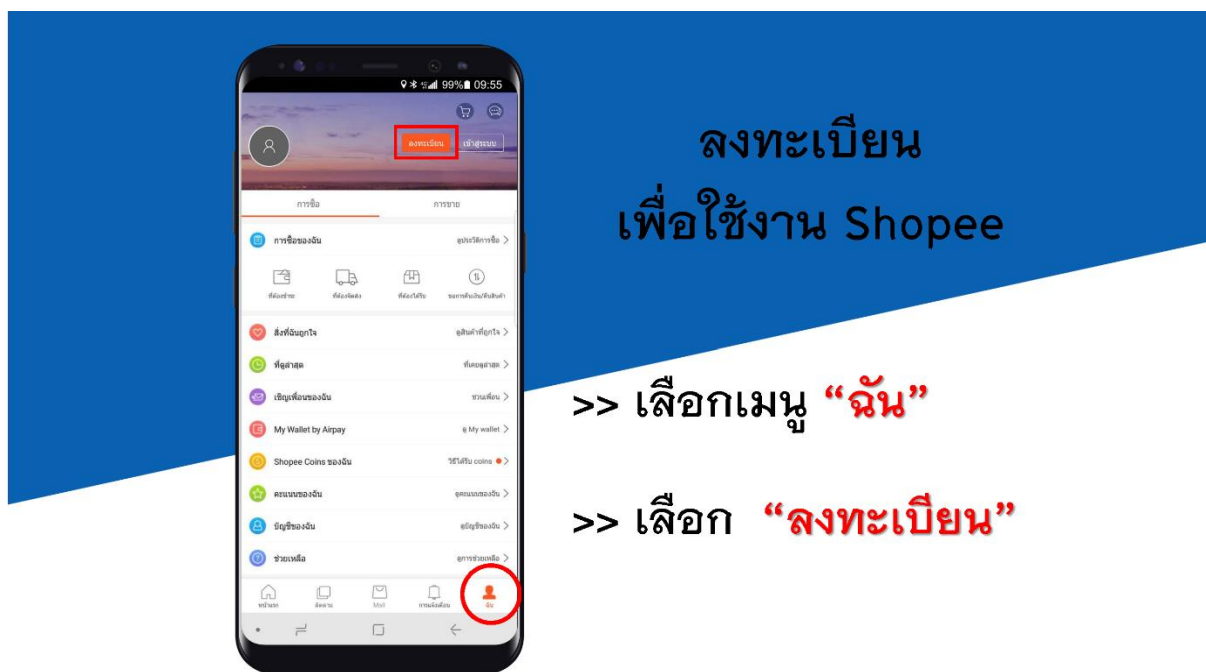
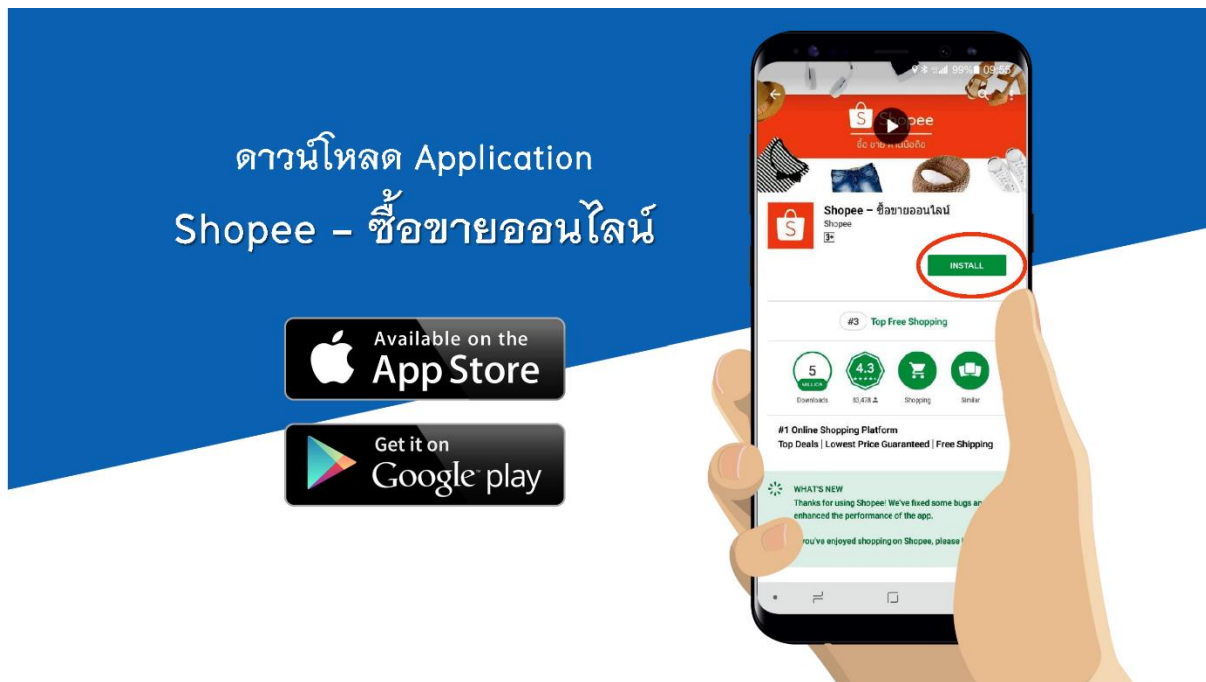
4. เครื่องมือช่วยให้ลูกค้า Add LINE OA ได้ง่ายขึ้น โดยการสร้าง QR Code เพื่อนำไปใช้ลงบนสื่อต่างๆ หรือกดที่ Direct Link สำหรับนำไปใช้ส่งต่อให้ลูกค้า



ตัวอย่างการโปรโมตร้าน
โดยใช้ QR Code



การเปิดร้านขายสินค้าออนไลน์บน Shopee



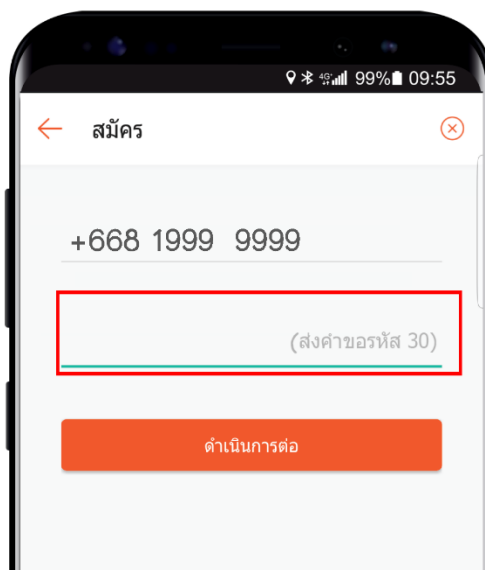
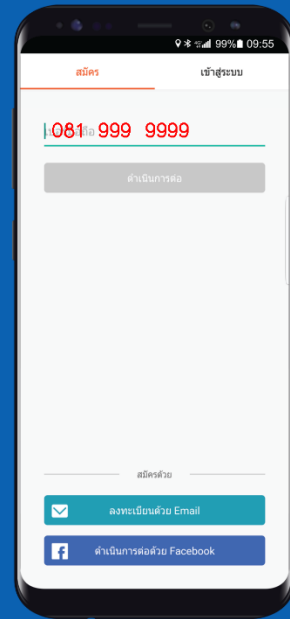
สามารถเลือกลงทะเบียนได้

3 รูปแบบ

1.เบอร์โทรศัพท์**

2.E-Mail

3.Facebook

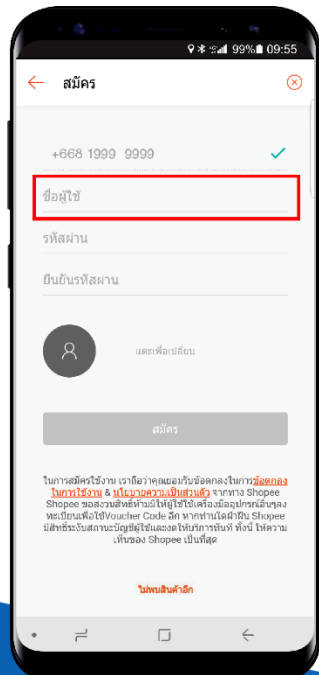


รอรหัส OTP
จาก SMS
เพื่อยืนยันเบอร์
โทรศัพท์

รหัสนี้มีอายุการใช้งาน เพียง 15 นาที และใช้ได้เพียงครั้งเดียวเท่านั้น

ต้องเป็นภาษาอังกฤษเท่านั้น
และควรตั้งเป็น
ชื่อแบรนด์หรือชื่อร้านค้า

เช่น
joy.herbalshop / kids.world
souvenir.byjeab

ผู้ช่วยการขาย จัดการร้านค้าของฉัน >

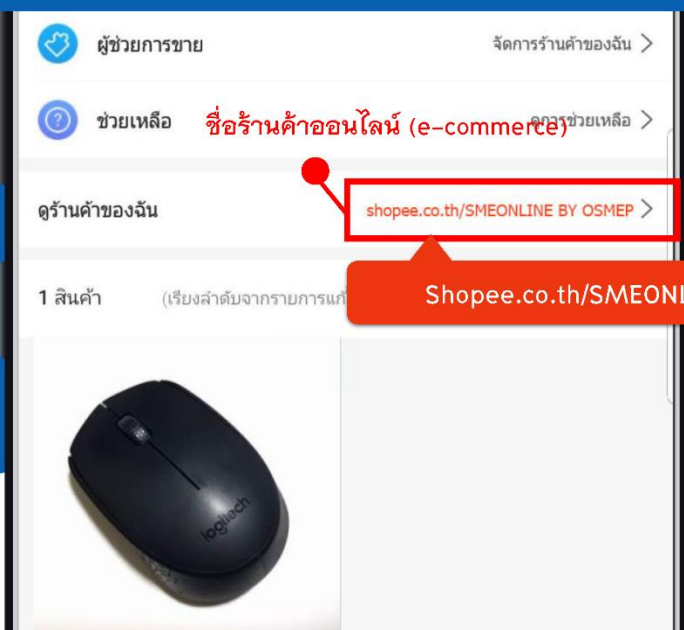
ช่วยเหลือ ชื่อร้านค้าออนไลน์ (e-commerce) >

ดูร้านค้าของฉัน

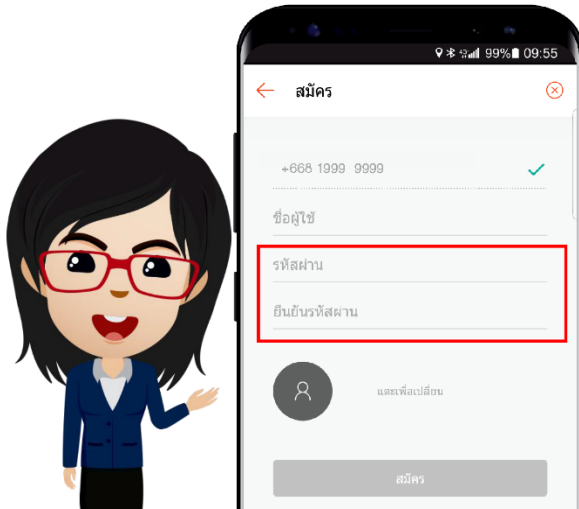
shopee.co.th/SMEONLINE BY OSMEP >

1 สินค้า (เรียงลำดับจากรายการแรก)

Shopee.co.th/SMEONLINEBYOSMEP

การตั้งรหัสผ่าน

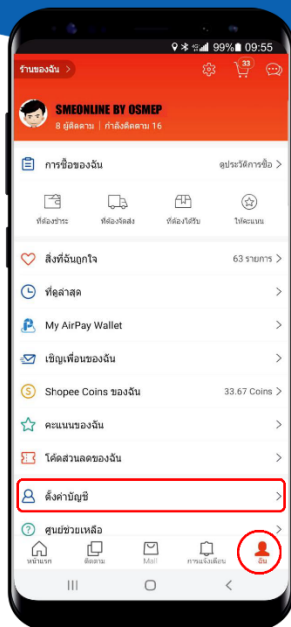


ต้องตั้งรหัสผ่าน
โดยเริ่มต้นด้วย
ตัวอักษรภาษาอังกฤษ
ตัวใหญ่ แล้วตามด้วยตัวพิมพ์
เล็กและตัวเลข อย่างน้อย
8-10 ตัว

เช่น
Sme12345 เป็นต้น

อย่าลืมจดและจำรหัสผ่านของตัวเองไว้ด้วยนะคะ

เริ่มการตั้งค่าบัญชี



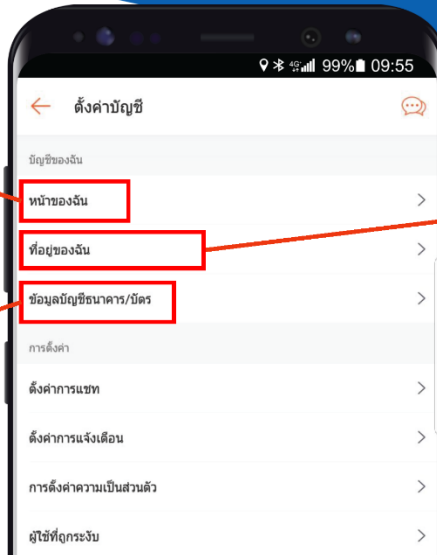
>> เลือกเมนู “ฉัน”

>> เลือกเมนู “ตั้งค่าบัญชี”

3 สิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องตั้งค่าบัญชี

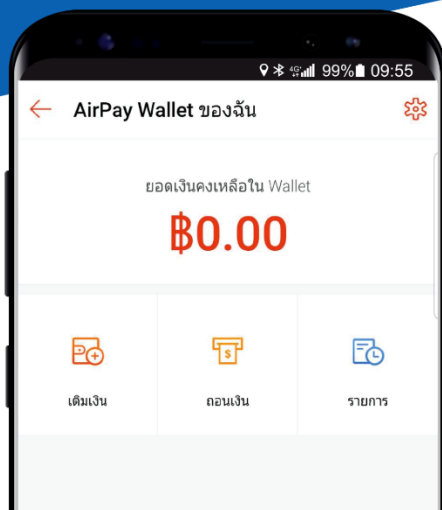
กรอกข้อมูลเบอร์
โทรศัพท์และอีเมลให้
ครบถ้วน

ข้อมูลบัญชีธนาคาร สำหรับ
รับเงินค่าสินค้าจาก
e-marketplace



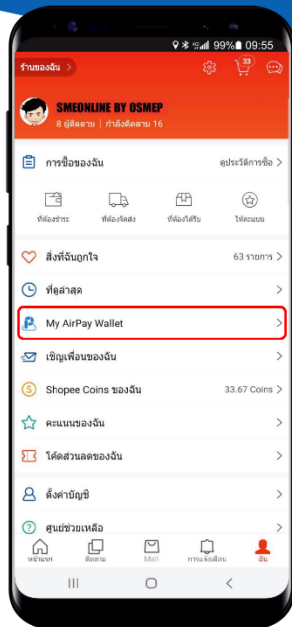
เพิ่มที่อยู่ติดต่อได้เพื่อ
ความสะดวกในการ
ติดต่อรับสินค้า

จะได้รับเงินจาก Shopee อย่างไร



My Wallet by Air Pay เป็นกระเป๋าเงิน
ภายใต้ Shopee ซึ่งถ้าต้องการใช้เงิน
ต้อง กดถอนออกมา

1. เงินค่าสินค้าที่ Shopee โอนให้ผู้ขาย ซึ่งอยู่ใน My Wallet
2. กดถอนออกจากข้อ 1 ไปเข้าบัญชีที่ผูกเอาไว้
3. ไปถอนเงินสดออกมาจากบัญชี

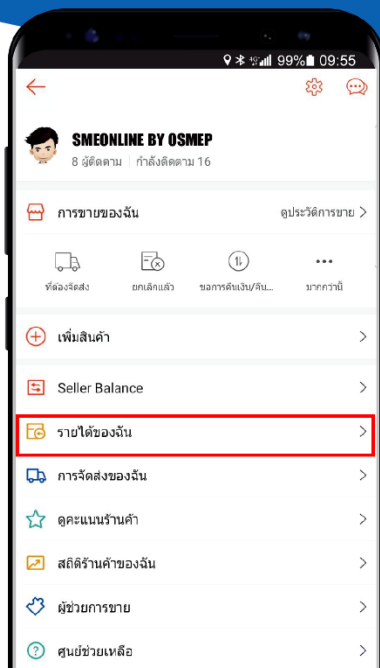


กระเป๋าเงิน

>> เลือกเมนู “ฉัน”

>> เลือก

“My Wallet by Airpay”



ดูยอดขาย/รายได้

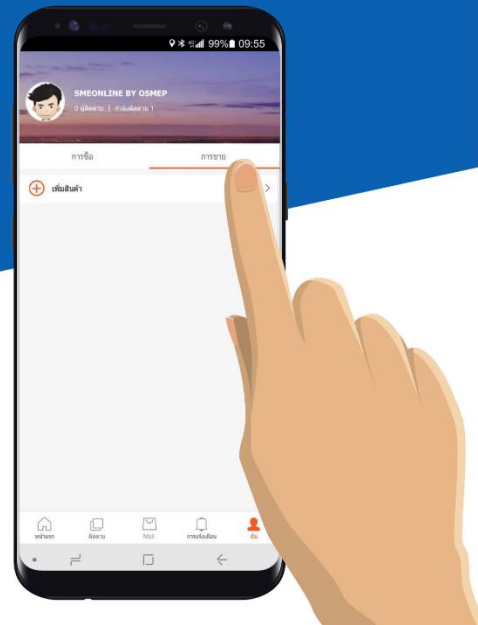
>> เลือกเมนู “ฉัน”

>> เลือก “ร้านค้าของฉัน”

>> เลือก

“รายได้ของฉัน”

เตรียมพร้อม ก่อนเริ่มการขายสินค้า



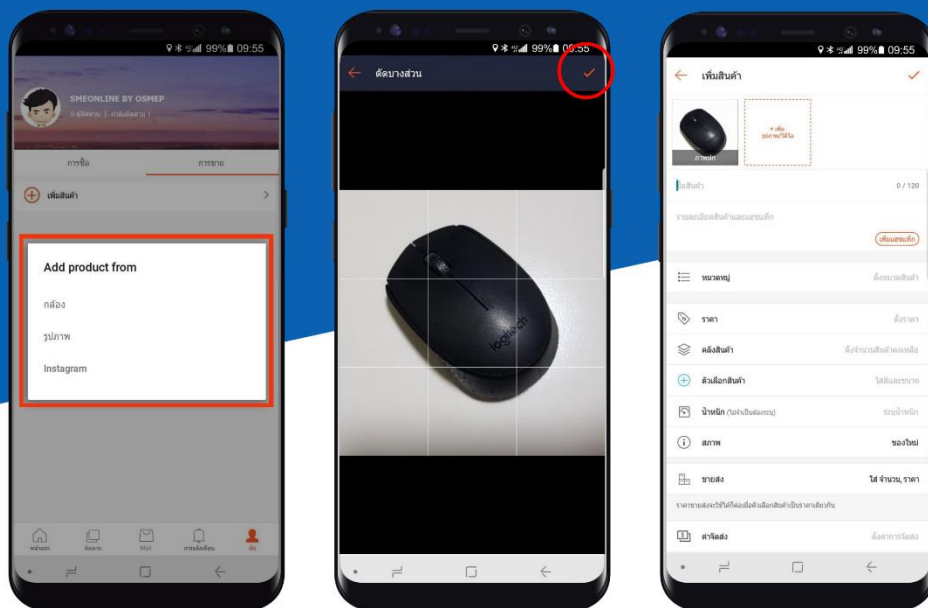
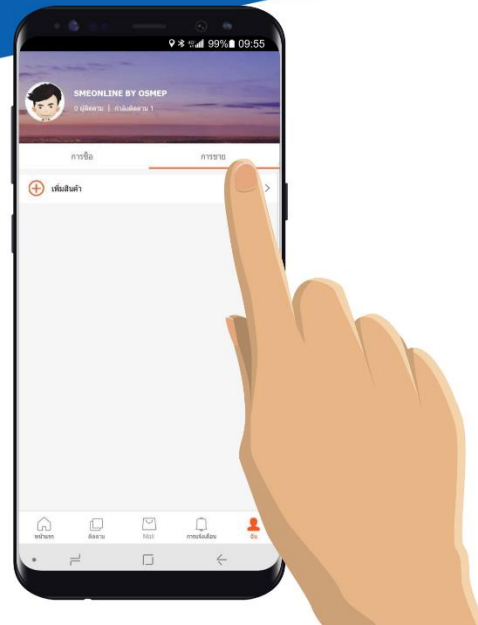
สิ่งที่ต้องเตรียม



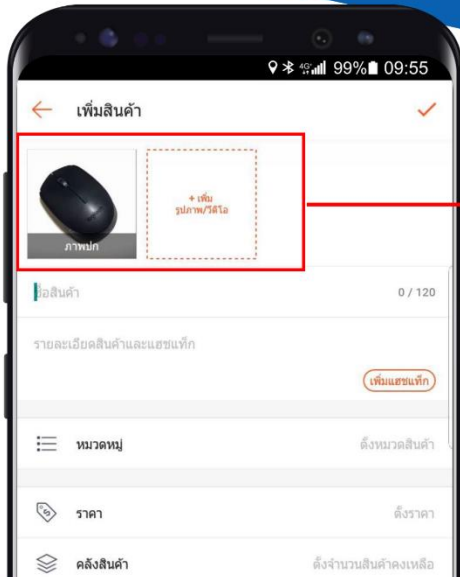
- ภาพถ่ายสินค้า (หลายมุมมอง) และวิดีโอ (ถ้ามี)
- รายละเอียดของสินค้า (วัดขนาด, ชั่งน้ำหนัก, หาเลขที่จดแจ้ง, ใบรับรองมาตรฐานต่างๆ, เช็ควัฒนสินค้า, คุณสมบัติ)
- เงื่อนไขการส่งสินค้า / เงื่อนไขของร้าน
- ช่องทางติดต่อกับร้านค้า
- Keyword หรือคำสำคัญของสินค้า

เริ่มการขายสินค้า

เลือกเมนู
“การขาย”
และ “เพิ่มสินค้า”

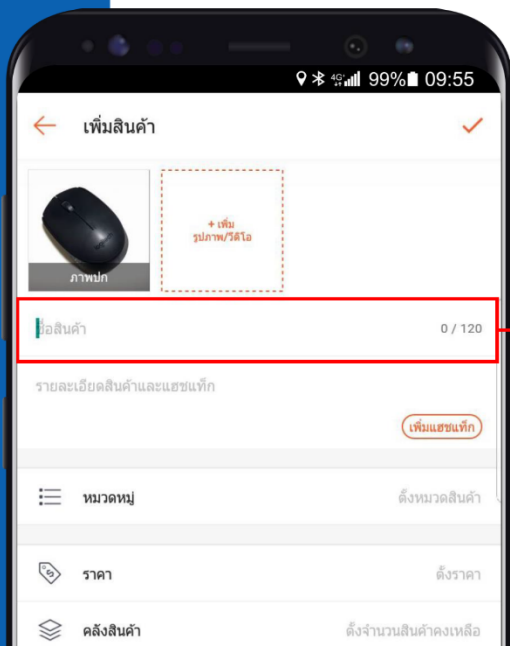


การใส่รายละเอียดสินค้า



สามารถใส่รูปภาพหรือวิดีโอ
ได้มากที่สุด 9 รูปภาพ

รูปภาพควรมีหลายมุมมอง เพื่อสร้างความน่าสนใจในตัวสินค้า

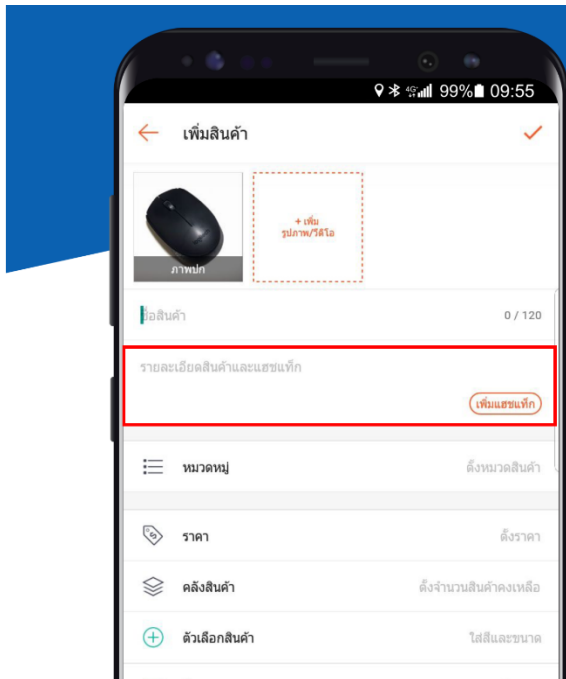


ชื่อสินค้าต้องชัดเจน และดู
น่าสนใจ ประกอบไปด้วย

- แบรนด์ / ยี่ห้อ
- ชื่อสินค้า
- สีของสินค้า
- ขนาดของสินค้า

ตัวอย่างเช่น

เมาส์ไร้สาย logitech สีดำ



คำบรรยายสินค้าต้องแสดงให้เห็นถึงข้อดีของสินค้า และคุณสมบัติที่ชัดเจน

- หน้าหน้าของสินค้า
- ใบรับรองมาตรฐานสินค้าที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี) เช่น อย. / GMP / มอก. / OTOP / ฮาลาล เป็นต้น
- จุดเด่นของสินค้า
- วัสดุ
- วิธีการใช้งาน
- วิธีการเก็บรักษา / ข้อควรระวัง

ควรใส่อะไรในรายละเอียดสินค้า



หมวดหมู่สินค้า	ตัวอย่างรายละเอียดสินค้า
เสื้อผ้าแฟชั่นผู้หญิง	ขนาดของสินค้า (รอบอก, เอว, สะโพก, ความยาว) ชนิดของผ้า (cotton, hanako) วิธีการดูแล (ซักเครื่อง, ซักมือ)
สุขภาพและความงาม	ขนาดของสินค้า (ขวด 350ml) วิธีการใช้ (ใช้ก่อนนอน หรือ ทุกครั้งก่อนล้างหน้า)
กระเป๋า	ขนาดของสินค้า (50 x 40 x 30cm) วัสดุ (ทำจากหนังจระเข้เกรด A, ผ้าใยแบบหนา)
เครื่องประดับ	วัสดุ (ทำจากเครื่องเงิน, พลาสติก) ขนาด
รองเท้าผู้หญิง	สี, ขนาด (US, UK)

ควรใส่อะไรในรายละเอียดสินค้า



หมวดหมู่สินค้า	ตัวอย่างรายละเอียดสินค้า
มือถือและอุปกรณ์	รุ่นมือถือ หรือ รุ่นที่สามารถใช้อุปกรณ์ร่วมด้วย ระยะประกัน (ประกันร้าน 1 เดือน, ประกันศูนย์ 1 ปี) เครื่องมือเสริม (มาพร้อมกับหูฟัง)
ของเล่นและสินค้าเด็ก	อายุ (เหมาะสำหรับเด็กอายุ 10 ขวบ) ขนาดของสินค้า
เสื้อผ้าแฟชั่นผู้ชาย	ขนาดของสินค้า (รอบอก, เอว, สะโพก, ความยาว) ชนิดของผ้า (cotton, ซีนส์) วิธีการดูแล (ซักเครื่อง, ซักมือ)
รองเท้าผู้ชาย	สี, ขนาด (US, UK)
นาฬิกาและแว่นตา	Brand (Casio, Rayban) สถานที่ผลิต (Made in Switzerland, Japan) วัสดุ (สายทำจากหนังเกรด A, เลนส์กันแสงยูวี) เครื่องมือเสริม (ฟรีแบตเตอรี่ และ กล้อง)

ควรใส่อะไรในรายละเอียดสินค้า

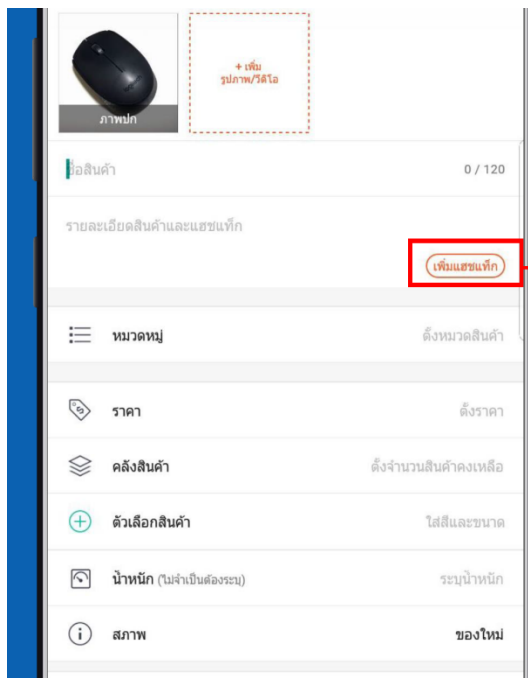


หมวดหมู่สินค้า	ตัวอย่างรายละเอียดสินค้า
กล้องและอุปกรณ์เครื่องเสียง	ชื่อรุ่น (Cannon EOS 7D, Nikon D700) รุ่นที่สามารถใช้อุปกรณ์ร่วมด้วย เครื่องมือเสริม (ที่ชาร์จ, กระเป๋ากล้อง)
เครื่องใช้ในบ้าน	ขนาดของสินค้า (50 x 40 x 30m) วัสดุ (ทำจากไม้สัก, หนังแท้)
คอมพิวเตอร์และแท็บเล็ต	ชื่อรุ่น (Microsoft Surface pro, Ipad 3) คุณสมบัติ รุ่นที่สามารถใช้อุปกรณ์ร่วมด้วย
ตัวและแบตเตอรี่	มูลค่าของตัวและแบตเตอรี่ เงื่อนไขการใช้งาน (วันที่หมดอายุ, สาขาที่ต้องใช้)
เกมส์และของสะสม	ขนาด วิธีการใช้งาน
สัตว์เลี้ยง (อุปกรณ์หรือสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสัตว์เลี้ยง)	ประเภทของสัตว์เลี้ยง (สำหรับสุนัข, แมว) อายุที่เหมาะสมของสัตว์เลี้ยง (อายุ 1-3ปี) วันหมดอายุ

การใส่คำบรรยายสินค้า ผู้ขายควรคำนึงถึง



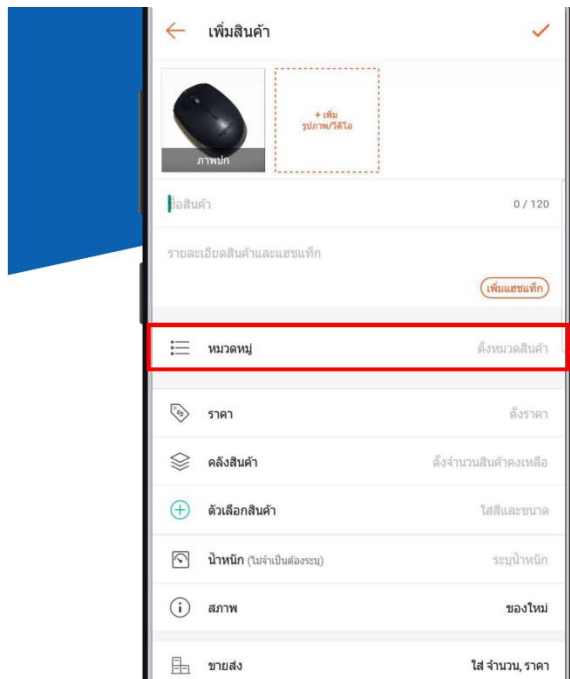
- ภาษาควรอ่านง่าย
- มีความชัดเจน
- ใช้การเว้นวรรค เคาะบรรทัดใหม่ เพื่อช่วยแบ่งคำ ประโยค หรือข้อมูล
- ควรมีวิธีการใช้งานสินค้า
- ข้อควรระวังในการใช้สินค้านั้นๆ



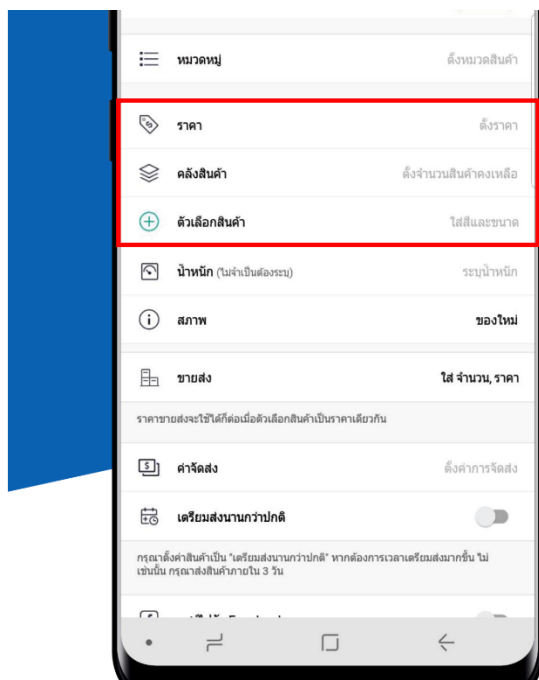
เป็นคำสำคัญ
ที่จะช่วยให้ผู้ซื้อค้นหาสินค้าได้ง่าย
ขึ้น จะใส่จำนวนกี่คำก็ได้

ตัวอย่างเช่น สินค้าเป็น “เมาส์ไร้สาย” คำแฮชแท็กที่สามารถใส่ได้ อาทิเช่น

#mouse #mousewireless #wireless #sale #accessories
#computer #notebook #คอมพิวเตอร์ #โน้ตบุ๊ก #พร้อมส่ง
#ถูกและดี #เมาส์ #เมาส์ไร้สาย #เกม #USB
#เมาส์คอมพิวเตอร์



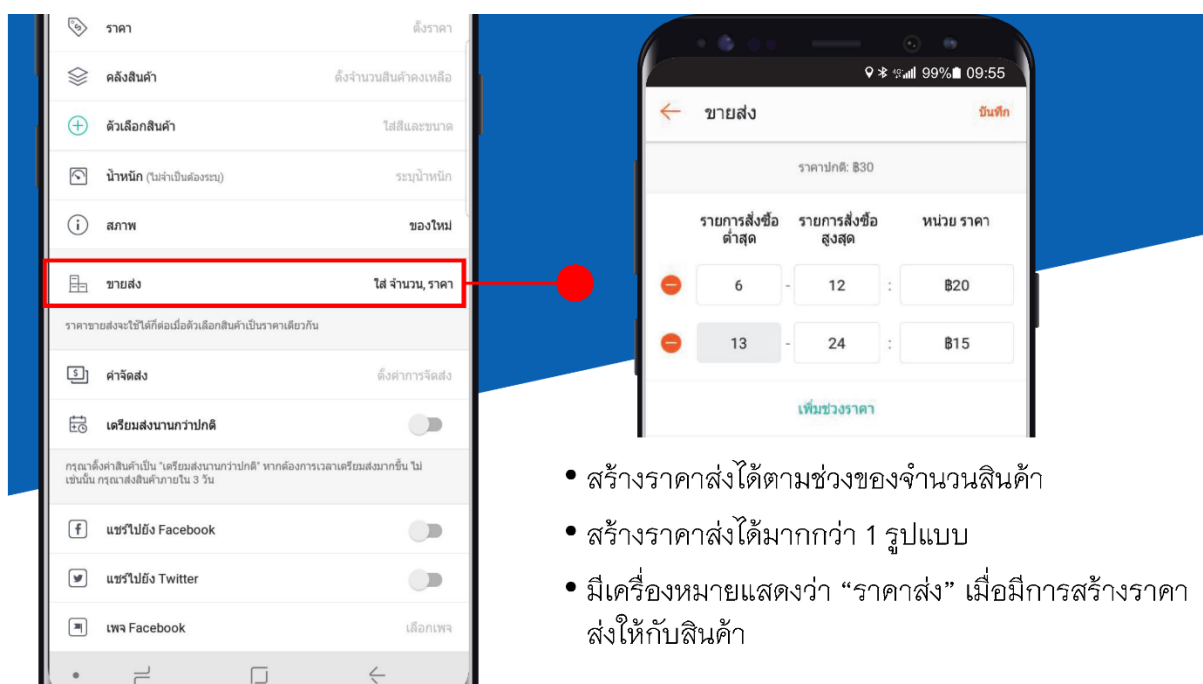
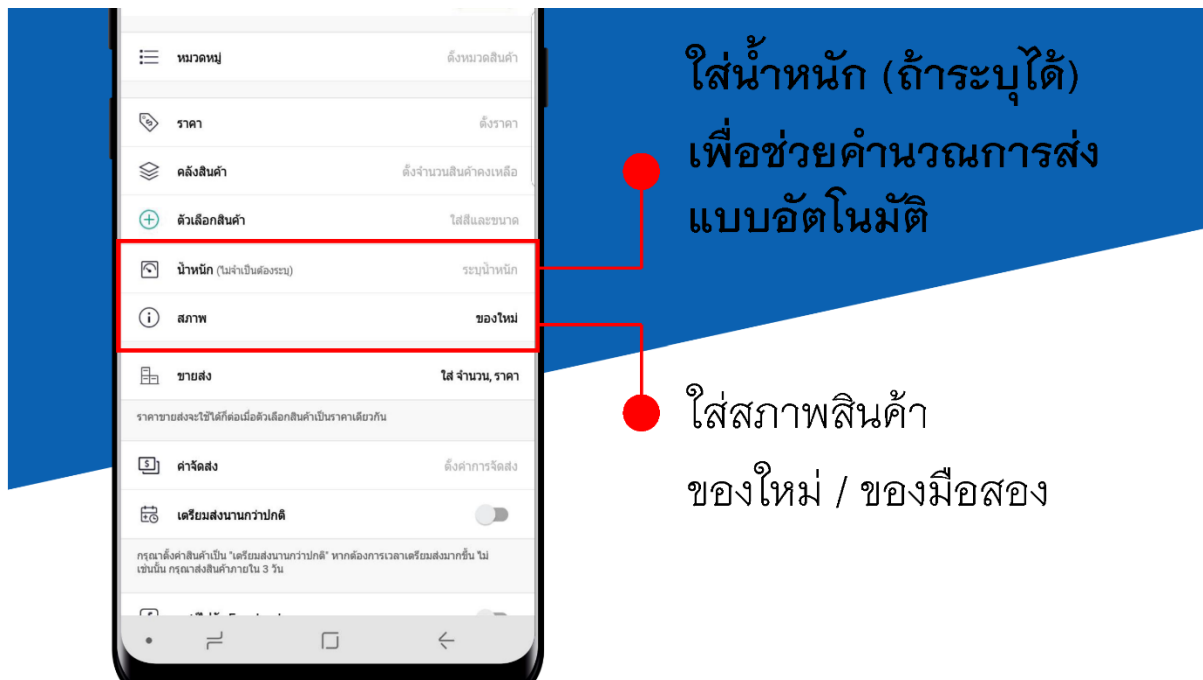
ใส่หมวดหมู่หลัก และ
หมวดหมู่ย่อยของสินค้า
เพื่อให้สินค้าจัดแยกได้
อย่างเป็นหมวดหมู่

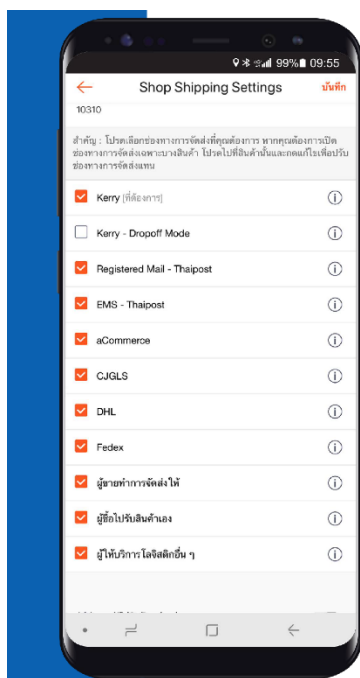
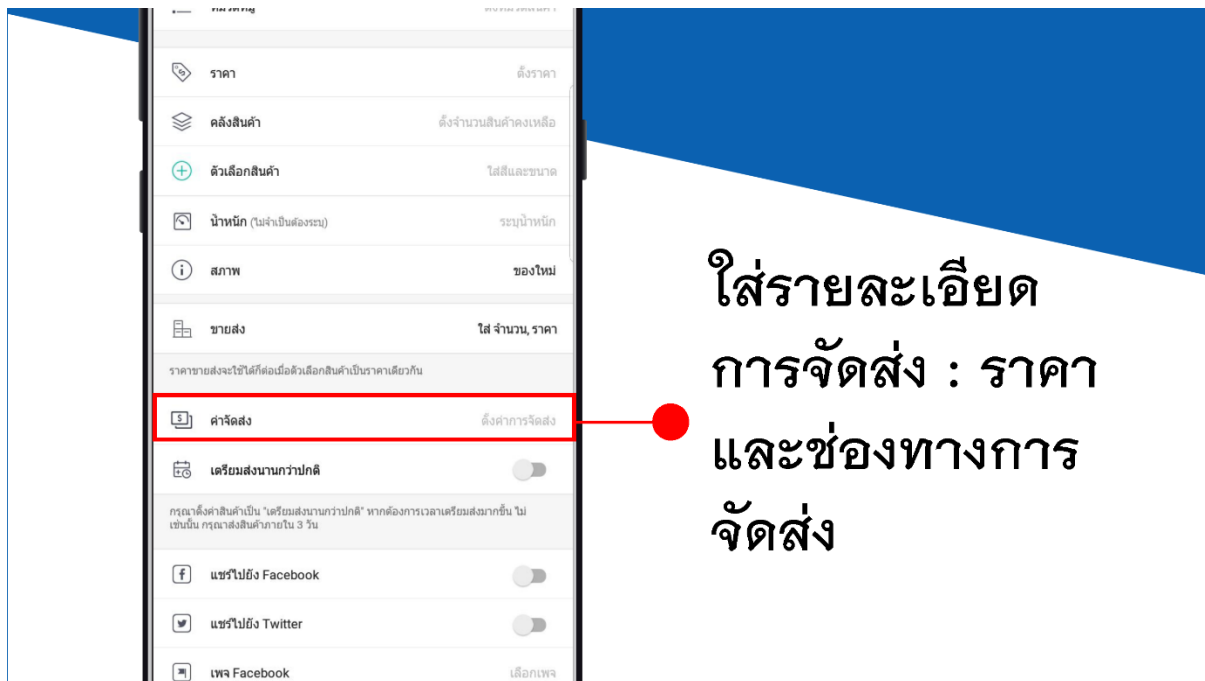


ตัวเลือกสินค้า สามารถ
ระบุ สี, ขนาดสินค้า

ตัวอย่างเช่น

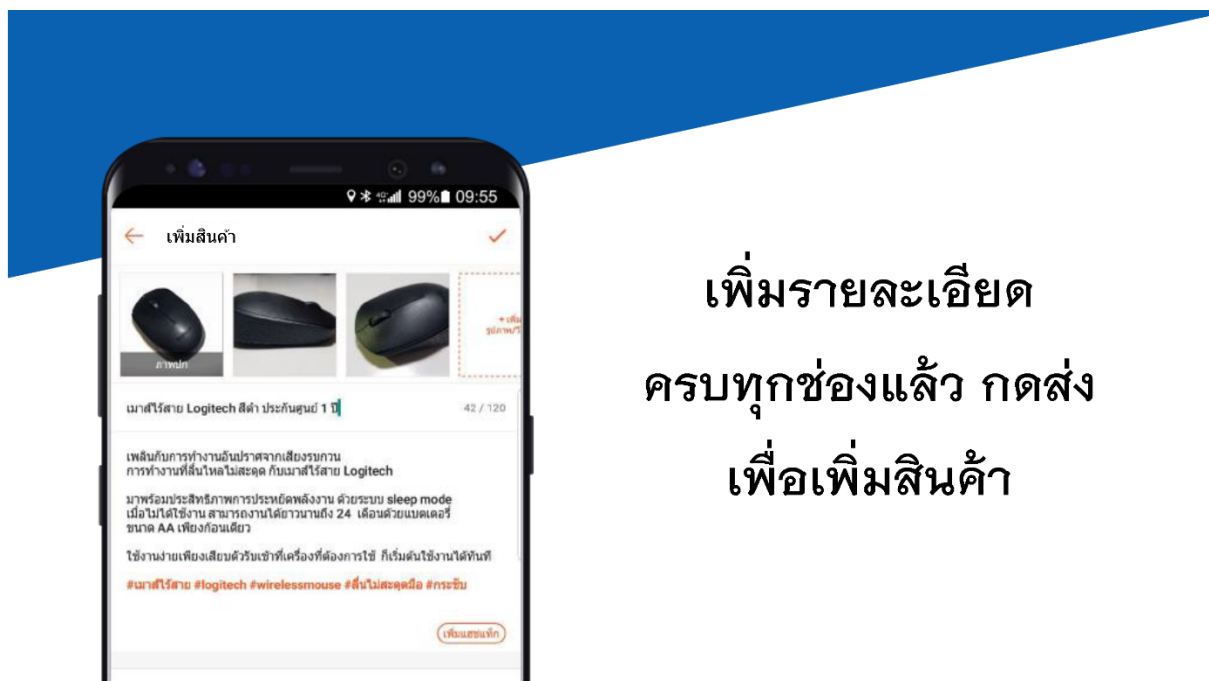
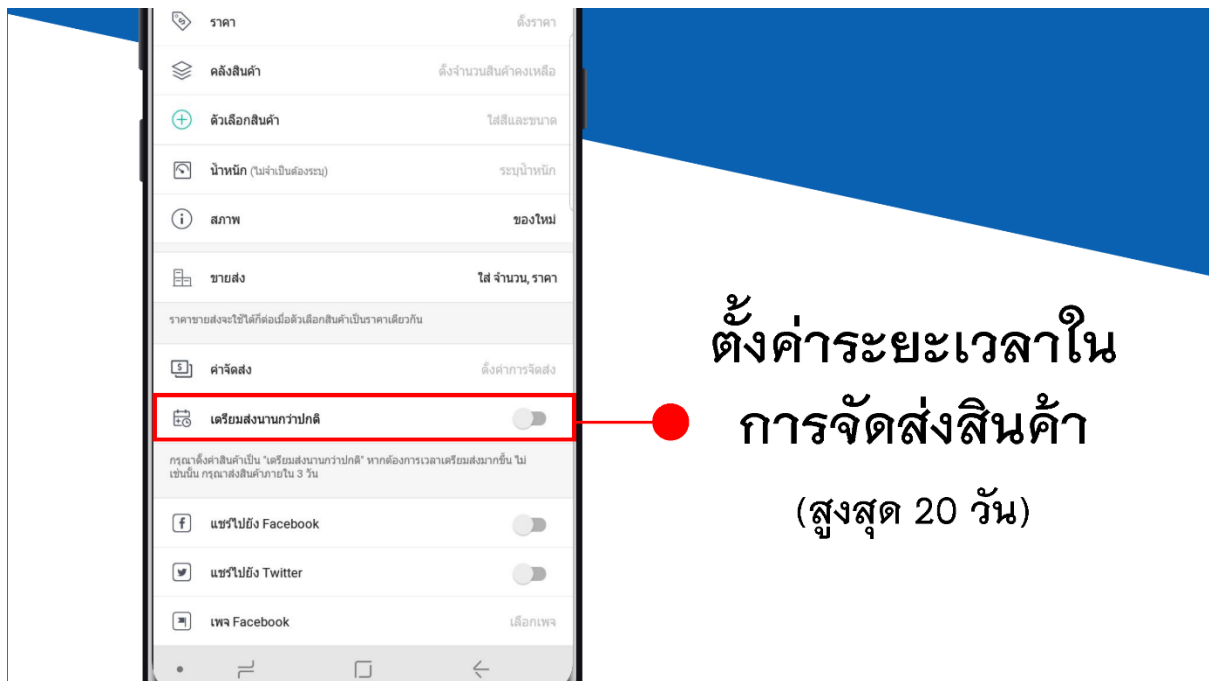
- ขนาดของเสื้อไซส์ S M L XL
- ขนาดรองเท้า เบอร์ 38 39 40 41
- สีของสินค้า เช่น สีแดง, สีดำ, สีขาว
- ลวดลายของสินค้า





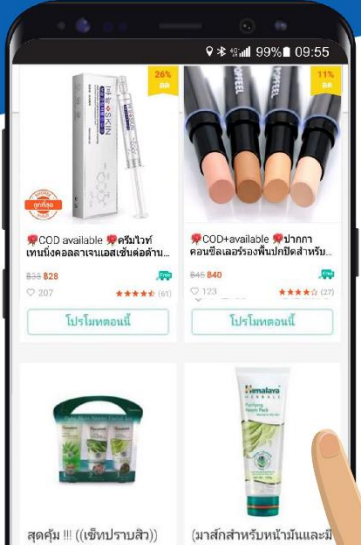
โปรโมชั่นส่งฟรีกับ Shopee

- เปิดตัวเลือกการจัดส่งที่รวมรายการ (Thai Post และ Kerry)
- สนับสนุนค่าขนส่งของไปรษณีย์ไทย แบบ EMS 20 บาท หรือ KERRY 40 บาท หากลูกค้าซื้อสินค้าเกิน 300 บาท ต่อคำสั่งซื้อ
ต้องใส่โค้ดฟรีค่าส่งเท่านั้น
- ตั้งค่าการจัดส่งให้ครอบคลุมทุกสินค้าในร้าน

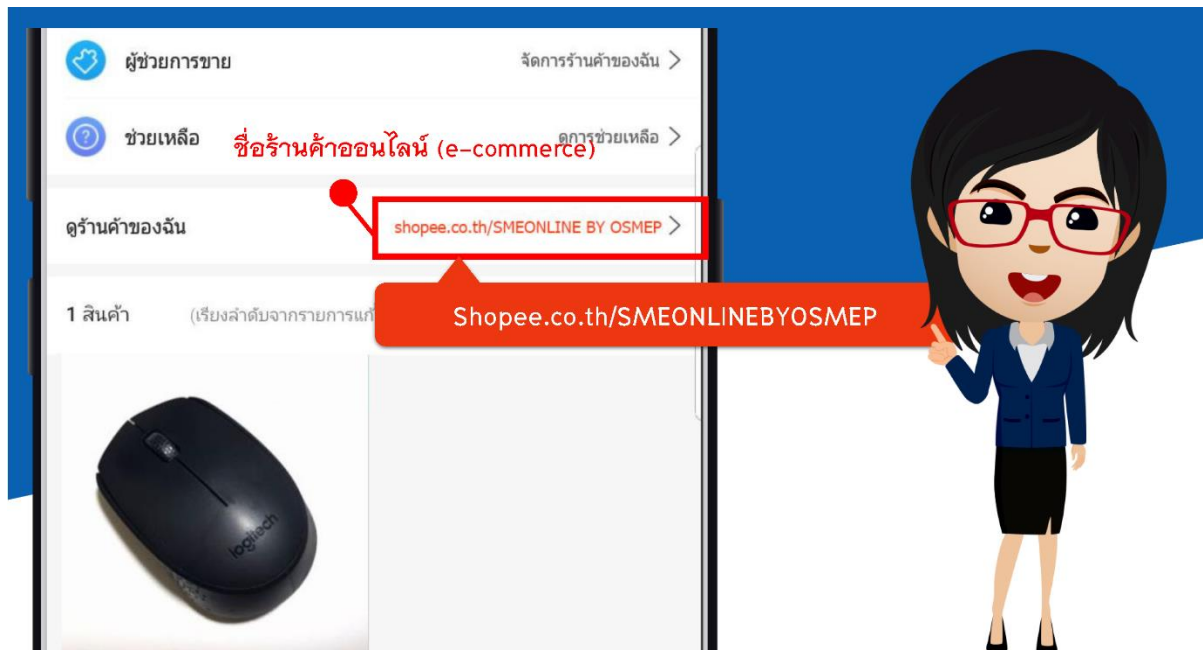




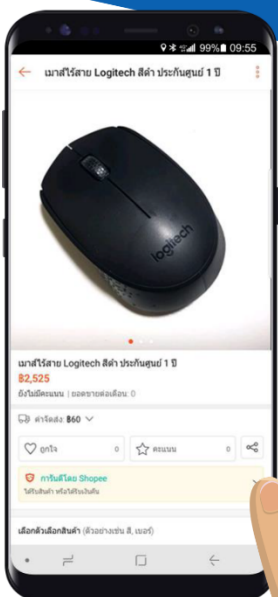
การโปรโมทสินค้าด้วยตัวเอง



- กด **“โปรโมทตอนนี้”** คือ การกดเพื่อให้สินค้าไปแสดงอยู่ในหน้า **“ล่าสุด”** ของหมวดหมู่นั้น
- สามารถกดได้ฟรี สูงสุด 5 สินค้า
- การกด 1 ครั้ง จะสามารถกดใหม่ได้อีกทุกๆ 4 ชั่วโมง



การแก้ไขข้อมูลสินค้า

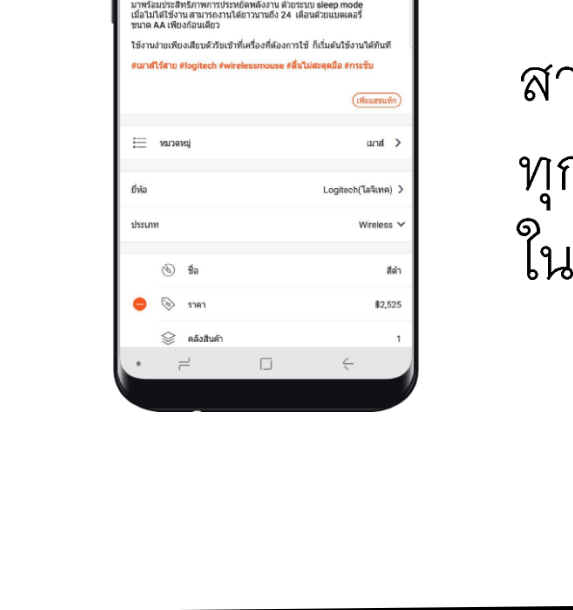


- เลือกไปที่หน้าของสินค้าที่ต้องการแก้ไข
- กดมุมขวาด้านบน

การแก้ไขข้อมูลสินค้า



- มีเมนูให้เลือก
- กด แก้ไขสินค้า



สามารถแก้ไขข้อมูล
ได้อย่างได้เหมือน
ขั้นตอนแรก

สรุป 8 เคล็ดลับการขายของใน Shopee

- 1) รูปภาพที่ดีสามารถทดแทนสินค้าได้อย่างมหาศาล
- 2) ให้รายละเอียดและข้อมูลสินค้าที่น่าดึงดูดต่อผู้ซื้อ
- 3) ตั้งราคาที่สมเหตุสมผล
- 4) การให้บริการที่ดีและช่วยเหลือลูกค้า

สรุป 8 เคล็ดลับการขายของใน Shopee

- 5) การจัดช่วงลดราคาในโอกาสต่างๆ
- 6) โปรโมทร้านค้าและสินค้าใน Social Media ต่างๆ
- 7) เก็บหลักฐานการซื้อขายและเอกสารอื่นๆ เกี่ยวกับการส่งสินค้า
- 8) อัปเดตสินค้าใหม่ๆ อยู่เสมอ

เทคนิคการเขียนโพสต์ขายสินค้าให้น่าสนใจ

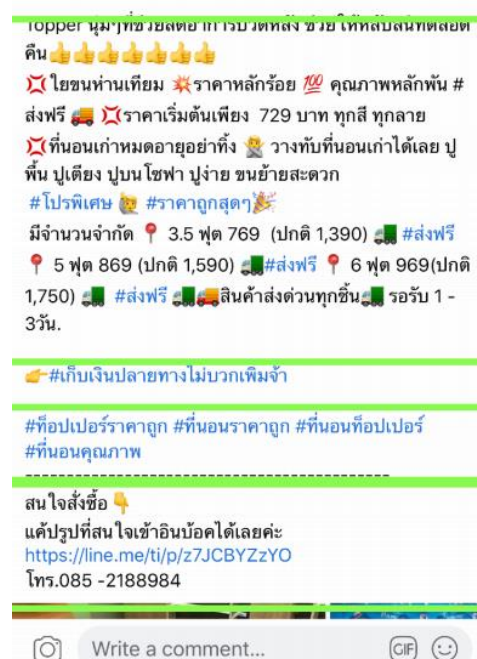
การขายสินค้าออนไลน์คงหลีกเลี่ยงไม่ได้ที่จะต้องใช้การเขียน เพื่อนำเสนอสินค้าของเราให้ลูกค้าเข้าใจ เราเริ่มฝึกเขียนโพสต์ให้น่าสนใจโดยใช้เทคนิคการเขียนต่อไปนี้

การเขียนที่เปิดด้วยปัญหาของลูกค้า

1. เริ่มต้นด้วยสิ่งที่เป็นปัญหาของลูกค้าตามด้วยคุณประโยชน์ของสินค้า



2. ใช้คีย์เวิร์ดที่ลูกค้าจะค้นหาสินค้าและใส่ข้อมูลช่องทางติดต่อของเรา



การเขียนให้คุณค่า คิดถึงประโยชน์ของลูกค้า

หากร้านเราขายเสื้อผ้าสำหรับผู้หญิงไซส์ใหญ่ อาจหลีกเลี่ยงคำว่าอ้วน เราอาจเขียนบทความที่แนะนำเคล็ดลับการเลือกเสื้อผ้าสำหรับสาวไซส์ใหญ่ ตัวอย่างเช่น

“วันนี้เราจะมาบอกเคล็ดลับการเลือกเสื้อผ้าใส่ออกงาน
สำหรับสาวไซส์ใหญ่ ใส่แล้วดูเพียว ดูแพง งานนี้อาจมีแจ๊สเกิด”

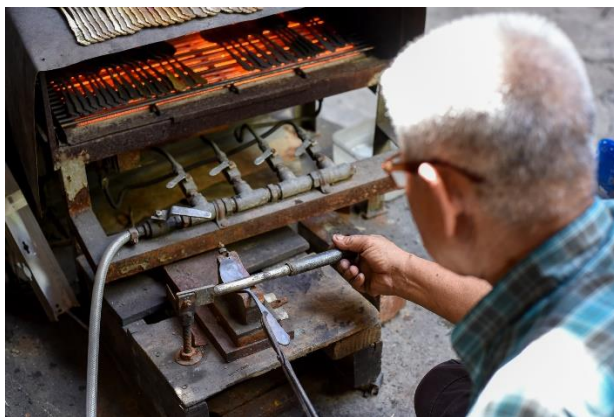
การปรับใช้คำที่ให้พลังบวกจะทำให้สาวที่มีปัญหาเรื่องรูปร่าง หาเสื้อผ้าใส่ยาก ผ่านมาเห็นบทความแล้ว อยากที่จะคลิกอ่านบทความและติดตามร้านของเรามากขึ้น

การเขียนสร้างเรื่องราว (Story Telling)

เป็นวิธีการบอกเล่าเรื่องราวสินค้าของเรา เพื่อสร้างความสนใจให้กับลูกค้าที่ติดตาม เพราะคนส่วนใหญ่ชอบเรื่องราวที่ประทับใจ ตัวอย่างเช่น

‘ชุมชนประดิษฐ์โถกร’ เคยมีครอบครัวที่ทำอาชีพผลิต ‘ช้อนทองลงหิน’ กว่า 120 ครัวเรือนช่วง 20 – 30 ปีก่อน วันนี้เหลือเพียง 3 ครัวเรือน ที่ยังคงพยายามดำรงอาชีพนี้ ด้วยเหตุผลเพียงข้อเดียว “เราไม่อยากให้อาชีพนี้หายไป เพราะถ้าหากเราไม่ทำต่อ อาชีพนี้ก็จะหายไปจากเมืองไทย”

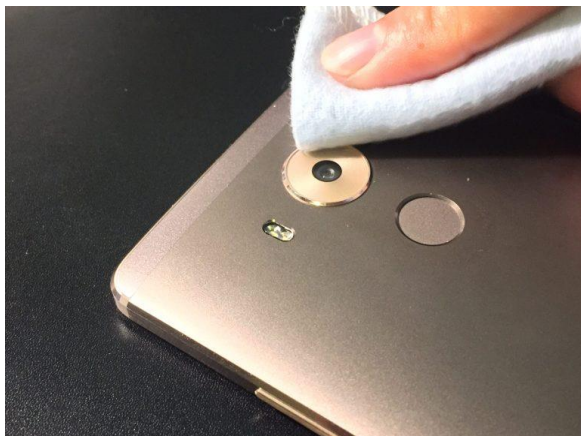
คาดคิด - คุณสมคิด ตัวเงิน ประธานกลุ่มวิสาหกิจชุมชนหัตถกรรมทองลงหิน แหล่งผลิตช้อนทองลงหินแหล่งสุดท้ายของเมืองไทยบอกกับเราไว้ จะเพราะความสวยที่ ‘มากเกินไป’ จนคนส่วนใหญ่มักซื้อไปให้กันในฐานะ ‘ของฝาก’ ดังนั้น จึงไม่มีใครรู้ว่า ทองลงหิน หรือ สัมฤทธิ์ มีคุณสมบัติทนทาน ไม่ลอกไม่ดำ ทนต่อความร้อนที่เดียว สนใจสอบถามราคาได้ทางกล่องข้อความ ค่ะ แล้วปิดท้ายด้วยภาพถ่ายประกอบเรื่องราวของเรา



เทคนิคการถ่ายรูปเพื่อการขาย

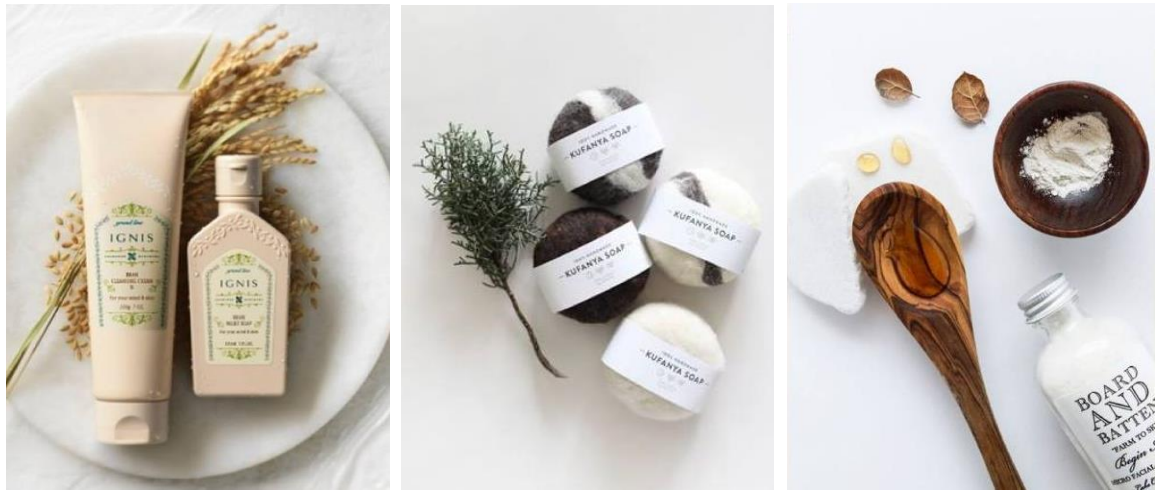
การถ่ายรูปเป็นสิ่งสำคัญในการขายสินค้าออนไลน์ เรามีเทคนิคการถ่ายรูปสินค้าให้ดูน่าสนใจโดยใช้สิ่งของใกล้ตัว หากพร้อมแล้วมาเริ่มกันเลย

1. เช็ดเลนส์กล้องมือถือให้สะอาด
2. หามุมที่มีแสงธรรมชาติเข้าถึงเยอะๆ
3. หาฉากที่สามารถตั้งกระดาสีพื้นได้ และวางสินค้าไว้บนกระดาสีฉาก
4. เริ่มถ่ายรูปสินค้าหลายๆ มุม



***เครดิตภาพจากอินเทอร์เน็ต*

5. สร้างความน่าสนใจด้วยการจัดวางสินค้าเรียงไปกับพื้น หรือเพิ่มของที่เกี่ยวข้องกับสินค้าของเราเข้าไป แล้วถ่ายภาพจากมุมบน
6. ตกแต่งภาพในแอปที่เราใช้เป็นประจำ เพื่อปรับความคมชัด เพิ่มความสว่าง หรือแต่งสี



ตัวอย่างแอปฯ แต่งภาพบนมือถือ



****เครดิตภาพจากอินเทอร์เน็ต**

แบบฟอร์มบันทึกการขายสินค้าออนไลน์

การขายสินค้าออนไลน์อีกสิ่งที่สำคัญ คือ การบันทึกการขายสินค้าของร้านเราได้แนบตัวอย่างแบบฟอร์มมาด้วย สามารถบันทึกลงในแบบฟอร์มที่แนบมา หรือออกแบบเพิ่มเติมได้ตามความต้องการ

บันทึกการขายสินค้าออนไลน์

ชื่อเฟซบุ๊ก/เพจ.....

ชื่อผู้ดูแล.....เบอร์ติดต่อ.....

ว/ด/ป	รายการสินค้า	จำนวนสินค้าที่ขาย	ราคาขาย/ชิ้น	ส่วนลดการขาย	ค่าขนส่ง	รวมเงินที่ได้รับ
1 พ.ย.64	เสื้อ	3	200	-	-	600
	กางเกง	1	250		30	220
	กระเป๋าคาด	2	150	20	-	280

