

ซื้อง่ายขายคล่อง

ที่ Shopee

ฉบับวัยเก๋า





สารบัญ

1. ทำไมสูงอายุต้องเปิดร้านขายของออนไลน์

10 — โอกาสของเรา วัยเก่าทำได้!

2. รู้จัก Shopee

13 — เริ่มต้นการขายด้วย E-commerce

13 — เลือกขายกับ Shopee แพลตฟอร์มช้อปปิ้งออนไลน์อันดับ 1

15 — ซื้อได้ ขายได้ ในแอปฯ เดียว

15 — อยากซื้อก็แค่คลิก ง่ายและปลอดภัย!

3. วิธีการเปิดร้านกับ Shopee

19 — ลงทะเบียนก่อนเปิดร้านค้า (สำหรับผู้ใช้ใหม่)

27 — เทคนิคการเลือกสินค้ามาขาย

28 — เทคนิคการตั้งชื่อร้านและใส่คำบรรยายร้าน

30 — การออกแบบโลโก้ร้านเบื้องต้น



4. การลงขายสินค้าใน Shopee

- 36 — การลงขายสินค้า
- 40 — เคล็ดลับการถ่ายภาพสินค้า และเลือกภาพลงขาย
- 43 — การสร้างวิดีโอแนะนำสินค้า
- 44 — การตั้งชื่อสินค้าและเขียนคำบรรยายให้น่าสนใจ
- 46 — การตั้งราคาสินค้าจากต้นทุน การวัดขนาดและน้ำหนักสินค้า

5. การจัดการระบบร้านค้า

- 53 — การจัดการสต็อกสินค้า
- 55 — การจัดการออเดอร์สินค้าเมื่อมีคำสั่งซื้อ
- 57 — การจัดการระบบขนส่ง
- 65 — การจัดการบัญชี รายได้และกำไร
- 68 — การจัดการรายรับ



6. ผู้ช่วยกระตุ้นยอดขาย

- 71 — ตัวช่วยที่ 1 เพิ่มการมองเห็น ด้วยการกด ‘โปรโมท’ ฟรีทุก 4 ชั่วโมง
- 72 — ตัวช่วยที่ 2 กลยุทธ์การสร้างโค้ดส่วนลด และโปรโมชันส่วนลด
- 74 — ตัวช่วยที่ 3 Shopee Ads
- 76 — การโฆษณาบน Shopee
- 79 — การเติมเครดิต Shopee Ads
- 82 — รายการสิ่งของต้องห้ามและสิ่งของที่ถูกจำกัด

7. เคล็ดลับขายได้ขายดีบน Shopee

- 87 — แนะนำระบบการให้คะแนนร้านค้า
- 90 — คะแนนความประพฤติร้านค้า
- 96 — Account Health คืออะไร?
- 98 — เทคนิคการตอบแชทลูกค้า
- 101 — ตัวช่วยตอบแชท
- 114 — การมัดใจลูกค้าด้วยบริการและคุณภาพสินค้า



8. SUCCESS STORY เรื่องเล่าดีๆ จากคนกล้าเริ่ม!

- 117 — ร้าน Choonano
- 119 — โรงงานหม้อห้อมแพร์ 0214
- 122 — ร้าน Sweet Factory Bangkok

9. คำถามที่พบบ่อย (FAQ)

- 127 — คำถามที่พบบ่อย (FAQ)

10. คลังคำศัพท์ฉบับขายของออนไลน์

- 162 — คลังคำศัพท์ฉบับขายของออนไลน์

คำนำ

ประเทศไทยได้เข้าสู่สังคมผู้สูงอายุอย่างเต็มรูปแบบพร้อมกับ การเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วทางเทคโนโลยี มีการประมาณการว่าในอีก 20 ปีข้างหน้า ประเทศไทยจะมีผู้สูงอายุถึง 20 ล้านคน หรือ 1 ใน 3 ของคนไทยจะเป็นผู้สูงอายุ การเปลี่ยนแปลงดังกล่าวส่งผลกระทบต่อโครงสร้างสังคมในประเทศหากขาด การเตรียมพร้อมการรับมืออย่างมีประสิทธิภาพ

Sea (ประเทศไทย) ผู้นำในการให้บริการอินเทอร์เน็ตแพลตฟอร์ม ทางด้านดิจิทัลเอ็นเตอร์เทนเมนต์ อีคอมเมิร์ซ และบริการด้านการเงินแบบดิจิทัล โดยมีกลุ่มบริษัทในเครือประกอบด้วย Garena, Shopee และ SeaMoney มีความมุ่งมั่นในการสร้างการมีส่วนร่วม ของคนทุกกลุ่มในการขับเคลื่อนประเทศสู่ Digital Nation เพราะ เราเชื่อว่าเทคโนโลยีสามารถพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในสังคมได้ และโลกดิจิทัลไม่ใช่โลกสำหรับคนรุ่นใดรุ่นหนึ่ง แต่เป็นโลกที่สามารถเชื่อมทุกคนให้มีส่วนร่วมในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและ สังคมไปด้วยกัน

Sea (ประเทศไทย) ร่วมกับ Depa และ YoungHappy ในการพัฒนาหลักสูตรการเรียนรู้สู่การเป็นผู้ประกอบการอีคอมเมิร์ซ สำหรับวัยเก๋าโดยเฉพาะ เพื่อต่อยอดทักษะดิจิทัลสำหรับวัยเก๋า จากนักช้อปสู่การขายออนไลน์ พี่ๆ วัยเก๋าสามารถเรียนรู้วิธีการ เปิดร้านค้าบน Shopee ตั้งแต่ขั้นเริ่มต้น การจัดการคลังสินค้า ไปจนถึงการใช้เครื่องมือทางการตลาดในการเปิดประสบการณ์ การขายสินค้าบนโลกอีคอมเมิร์ซ พี่ๆ สามารถใช้คู่มือที่กำลัง ถืออยู่นี้ควบคู่ไปกับการเรียนออนไลน์ ทบทวนบทเรียน รวมไปถึง สร้างแรงบันดาลใจจากเรื่องราวของนักขายวัยเก๋า ที่เรารวบรวม มาให้ในเล่มนี้

เราหวังว่าพี่ๆ จะได้รับประโยชน์จากหนังสือเล่มนี้ สามารถสร้าง รายได้ที่มั่นคงและสนุกกับการเรียนรู้ฟีเจอร์ใหม่ๆ บนโลก อีคอมเมิร์ซ ที่จะทำให้พี่ๆ เก๋าอย่างมีพลังและมีความสุข ในโลกดิจิทัล

ขอเป็นกำลังใจให้พี่ๆ ทุกคน

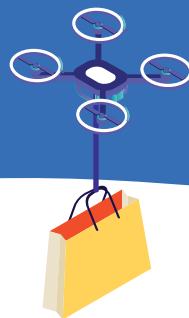
มณีนรัตน์ อนุโลมสมบัติ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร
Sea (ประเทศไทย)



1.

ทำไมสูงวัยต้อง เปิดร้านขายของ ออนไลน์

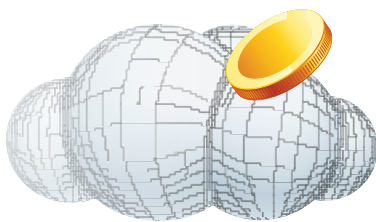




หนังสือในมือคุณเล่มนี้
เป็นคู่มือที่รวบรวมวิธีการขายของออนไลน์
แบบครบสูตรบน Shopee ตั้งแต่วิธีเปิดร้าน
การลงขายสินค้า เคล็ดลับและเรื่องเล่าจากร้านขายดี
ไปจนคำตอบของคำถามที่คนอยากทำธุรกิจออนไลน์
หลายคนสงสัย ถ้าอ่านให้ครบ ทำตามไปพร้อมกัน
เทคโนโลยีที่คุณคิดว่าไกลตัวและดู ‘ยาก’
ก็จะกลายเป็นเรื่องที่เข้าใจได้ และสนุกมากขึ้น

•
ให้คุณได้เตรียมความพร้อม
เพื่อเป็นเจ้าของธุรกิจออนไลน์มืออาชีพกัน!

โอกาสของเรา วัยเก่าทำได้!



**“อยากขาย ต้องได้ขาย! จะวัยเก่าหรือวัยไหน
ขอเพียงเปิดใจและเริ่มต้น บอกเลยว่าไม่ยาก”**

ใครว่าเทคโนโลยีเป็นเรื่องของวัยรุ่น
สมัยนี้รุ่นไหนก็เข้าถึงเทคโนโลยีได้
หมดแล้ว ทั้งเข้าใจง่ายและสะดวกขึ้น
ดังนั้นเรามาใช้โอกาสนี้ เรียนรู้สกิลใหม่
กันเถอะ! โดยเฉพาะวัยเก่า รู้หรือไม่ว่า
การฝึกสกิลใหม่อยู่เสมอจะช่วยป้องกัน
การเสื่อมถอยของสมองได้ อย่างใน
งานวิจัยจากมหาวิทยาลัยแคลิฟอร์เนีย
ริเวอร์ไซด์ (UCR) ทดสอบแล้วว่าผู้สูงวัย
ที่พยายามเรียนรู้สิ่งใหม่ เพียงเดือนครึ่ง
จะมีอายุสมองลดลงถึง 30 ปี! พิสูจน์
ได้เลยว่าไม่มีใครเข้าไปสำหรับการเริ่มต้น
ทั้งการเรียนรู้เทคโนโลยี และเริ่มต้นธุรกิจ



สมัยนี้อยู่บ้านมีมือถือแค่เครื่องเดียว ก็สามารถเปิดร้านค้าออนไลน์ เป็นเจ้าของกิจการกันได้แล้ว!

ตอนนี้ใครๆ ก็ช้อปปิ้งออนไลน์กัน การหาลูกค้า
จึงไม่ใช่เรื่องน่ากังวลอย่างแต่ก่อน ทั้งยังมี
ช่องทางการซื้อขายที่ออกแบบมาให้เข้าใจง่าย
ซื้อขายขายคล่อง พร้อมระบบการจัดการร้านค้า
ที่ไม่ซับซ้อน จะตัดสต็อก เพิ่มสินค้า หรือ
โปรโมทร้านก็ง่าย ทุกขั้นตอนมีเครื่องมือ
เตรียมไว้ให้แบบเข้าใจไม่ยาก



นี่จึงเป็นโอกาสของพี่ๆ วัยเก๋า
ที่จะมาลองศึกษา และเปิดใจ
เรียนรู้สิ่งนี้กัน นอกจากจะได้ฝึกฝน
ใช้ศักยภาพที่มีอยู่ในตัวแล้ว
ก็ยังเป็นโอกาสสร้างรายได้อีกด้วย
ดังนั้นอย่าได้กลัว แค่ลองเปิดใจ
ลองทำไปด้วยกันทีละสเต็ป
รับรองว่าเป็นเจ้าของ
ร้านออนไลน์กันได้แน่นอน

2.

รู้จัก Shopee

ข้อที่ Shopee ขายที่ Shopee

“เคล็ดลับสำคัญในการเปิดร้านคือ ทำเล ร้านค้าออนไลน์ก็เหมือนกัน!
ต้องหาแพลตฟอร์มที่มีลูกค้ารอซื้อและดูแลจัดการง่าย”



เริ่มต้นการขายด้วย E-commerce



E-commerce คือ ตลาดซื้อขายสินค้าออนไลน์ ที่สามารถเข้าไปใช้งานได้ทั้งทางเว็บไซต์และแอปพลิเคชัน เป็นแหล่งรวมของสินค้าหลากหลายประเภท และมีระบบซื้อขายที่พร้อม

ให้ใช้งาน ทำให้ผู้ขายที่เปิดร้านผ่านช่องทางนี้ ไม่ต้องกังวลเรื่องการหาลูกค้าและดูแลจัดการระบบ เป็นช่องทางการเปิดร้านค้าที่ง่าย และใช้ต้นทุนต่ำ

เลือกขายกับ Shopee แพลตฟอร์มช้อปปิ้งออนไลน์อันดับ 1

Shopee ตลาดซื้อขายออนไลน์ที่คนไทยรู้จักกันดี และมีผู้ติดตามมากกว่า 20 ล้านคนทั่วประเทศ เพราะเป็นศูนย์รวมของสินค้าหลากหลายหมวดหมู่ มีระบบใช้งานที่เข้าใจง่าย ทำให้ซื้อขายสนุก

โดยเฉพาะฝั่งผู้ขายที่วางใจได้กับระบบจัดการร้านค้า ซึ่งออกแบบมาให้ช่วยเหลือครบในทุกด้าน ตั้งแต่การจัดสต็อกสินค้า โปรโมททำตลาด การชำระเงิน ไปจนถึงการขนส่ง

- ✓ มีผู้ติดตามมากกว่า 20 ล้านคน ทำให้สามารถขยายฐานลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว
- ✓ หน้าตาเข้าใจง่าย กดซื้อก็ง่าย ลงขายก็คล่อง
- ✓ อยากขายอะไรก็ขายได้ เพราะมีหมวดหมู่สินค้าให้เลือกหลากหลาย
- ✓ มีระบบค้นหาสินค้าที่ใช้งานง่าย และครอบคลุมทุกหมวดหมู่ เพิ่มโอกาสที่ลูกค้าจะเห็นสินค้าของร้านเรา
- ✓ มีระบบจัดการร้านค้าที่สะดวก ปลอดภัย โพสต์ขายสินค้าได้จำนวนมาก
- ✓ มีตัวเลือกการจัดส่งที่หลากหลาย เช่น ไปรษณีย์ไทย Kerry Express หรือ DHL เป็นต้น
- ✓ มีโปรแกรมชันและเครื่องมือการตลาดหลากหลาย ช่วยจูงใจผู้ซื้อ และเพิ่มโอกาสในการมองเห็นร้านค้า
- ✓ มีศูนย์การเรียนรู้สำหรับผู้ขาย ให้เราไขข้อสงสัย และเรียนรู้เทคนิคการขายใหม่ๆ ได้ตลอดเวลา

ซื้อได้ ขายได้ ในแอปฯ เดียว

อยากเริ่มขายในช้อปปั๊บเลย ว่าไม่ยาก เพราะผู้ซื้อและผู้ขายสามารถใช้แอปฯ เดียวกันได้เลย เชื่อว่าหลายๆ คนน่าจะมีแอปฯ Shopee สำหรับใช้ซื้อของในเครื่องอยู่แล้ว เรียกได้ว่าโหดมาครั้งเดียวจบ ซื้อก็ได้ ขายก็ได้ โดยจะมีหน้าสำหรับผู้ขายแยกชัดเจน ใช้งานง่าย

อยากซื้อก็แค่คลิก ง่ายและปลอดภัย!

การซื้อของบน Shopee เราสามารถเริ่มได้ตั้งแต่หน้าแรกที่เราเข้าไป ใน 'หน้าแรก' จะทั้งมีโปรโมชั่น แคมเปญ สินค้ายอดฮิต สินค้าแนะนำให้เราเลือกดู หรือไปที่ช่องค้นหาเพื่อพิมพ์ค้นหาสินค้าที่ต้องการ เลือกได้แล้ว ก็คลิกเข้าไปเพื่อดูรายละเอียด อย่าลืมดูคะแนนร้านค้าและรีวิวประกอบเพื่อเช็คความน่าเชื่อถือของร้านค้า ตัดสินใจได้แล้วก็กด 'ซื้อสินค้า' ได้เลย



สำหรับการชำระเงิน เราสามารถเลือกได้หลายวิธีทั้งการเก็บเงินปลายทาง (COD), ตัดผ่านบัตรเครดิต/เดบิต, โอนผ่าน iBanking, Mobile Banking, จ่ายผ่าน ATM หรือ ธนาคารก็ได้ เราสามารถเลือกวิธีการที่สะดวกและมั่นใจได้เลย

นอกจากจะซื้อง่ายแล้ว ก็ยังขายคล่องด้วยนะ! ถ้าใครเคยเข้ามาค้นหาสินค้าในแอปฯ Shopee ก็คงรู้ว่า มีสินค้าให้เลือกหลากหลายหมวดหมู่มากๆ ไม่ต่างกับห้างสรรพสินค้า ตั้งแต่สินค้าชิ้นเล็กๆ ของใช้ส่วนตัว เครื่องครัว เสื้อผ้า อาหาร เครื่องใช้ไฟฟ้า ไปจนถึงสินค้าชิ้นใหญ่อย่างเครื่องจักร เครื่องตัดหญ้า นั่นทำให้ Shopee มีผู้ซื้อเข้ามาค้นหาสินค้า มีคนรอซื้อ และมีผู้ซื้อหน้าใหม่อยู่ตลอด เรียกได้ว่า เป็นทำเลทองของการค้าขาย!

นอกจากนี้การที่แอปฯ มีหมวดหมู่สินค้ารองรับอยู่หลากหลาย ก็หมายถึงโอกาสที่เราจะวางขายสินค้าได้ในทุกหมวดหมู่ด้วยเช่นกัน



**อยากขายกันแล้ว?
อย่ารอช้า เปิดหน้าต่อไป
แล้วทำตามไปพร้อมๆ กัน!**

ศัพท์
น่ารู้

COD : Cash on Delivery

COD : Cash on Delivery หรือ การชำระเงินปลายทาง คือการที่ผู้ซื้อจะชำระเงินต่อเมื่อได้รับสินค้าแล้วเท่านั้น และสามารถชำระผ่านพนักงานที่มาส่งสินค้าได้เลย โดยไม่ต้องโอนเงินให้ร้านค้าล่วงหน้า

สรุป

การเปิดร้านค้าออนไลน์

1. เปิดร้านค้าออนไลน์ แพลตฟอร์มที่เลือก จะต้องใช้งานง่ายไม่ซับซ้อน
2. มีเครื่องมือในการโปรโมทสินค้าครบถ้วน
3. มีสินค้าให้เลือกซื้อและขายหลากหลายหมวดหมู่
4. เป็นที่นิยม และมีฐานลูกค้าอยู่เป็นจำนวนมาก มีผู้ใช้งานหลากหลายกระจายในหลายๆ หมวดสินค้านั้น รวมถึงมีโอกาสที่จะเกิดผู้ซื้อหน้าใหม่ขึ้นได้อยู่ตลอด

3.

วิธีการเปิดร้าน กับ Shopee

เปิดร้านบน Shopee ไม่ใช่เรื่องยากเลย!
แต่จะเปิดยังไงให้ปัง เป็นร้านขายดีติดอันดับ
ต้องมาลองทำตามกันให้ครบขั้นตอนตามนี้เลย!



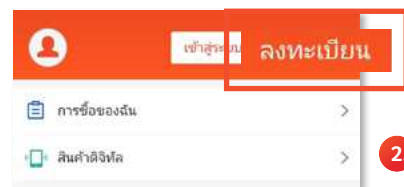
ลงทะเบียนก่อนเปิดร้านค้า

(สำหรับผู้ใช้ใหม่)

ก่อนจะเริ่มซื้อหรือเริ่มขาย เราต้องลงทะเบียนกันก่อนให้เรียบร้อย โดยบัญชีที่เราลงทะเบียนไว้นี้ จะสามารถทำได้ทั้งการซื้อและขายในบัญชีเดียว

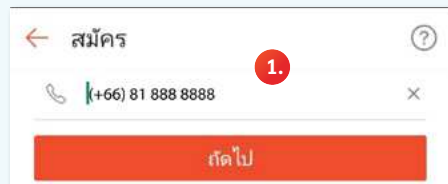
ลงทะเบียนผ่านแอปพลิเคชัน

1. ไปที่ 'ฉัน'
2. แตะที่ 'ลงทะเบียน'
3. เลือกวิธีลงทะเบียน
 - ลงทะเบียนด้วยเบอร์โทรศัพท์
 - ลงทะเบียนด้วยอีเมล
 - ลงทะเบียนด้วยเฟซบุ๊ก (Facebook)
 - ลงทะเบียนด้วย Apple ID
 - ลงทะเบียนด้วยไลน์ (LINE)



ลงทะเบียนด้วยหมายเลขโทรศัพท์

1. แตะที่ช่อง 'หมายเลขโทรศัพท์' กรอกหมายเลขโทรศัพท์ แล้วกด 'ถัดไป'
2. ใส่รหัสยืนยันเพื่อดำเนินการต่อ โดยพิมพ์ตัวอักษรพิมพ์ใหญ่หรือพิมพ์เล็ก หรือตัวเลข ตามที่แสดง ขึ้นบนหน้าจอ แล้วกด 'ตกลง'
3. รอรับรหัส OTP ทาง 'SMS' ผ่านเครื่องมือที่ลงทะเบียน กรอกรหัส OTP แล้วกด 'ยืนยัน'
4. กรอกข้อมูลตามช่องที่กำหนด



ลงทะเบียนด้วยอีเมล

1. แตะที่ 'ดำเนินการต่อด้วยบัญชี Google'

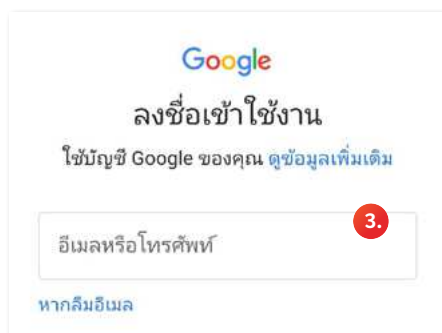


2. แตะเลือกบัญชี Google ที่ต้องการใช้ลงทะเบียน หากไม่มีให้แตะ 'เพิ่มบัญชีอื่น'



3. พิมพ์บัญชี Google ในช่อง 'อีเมลหรือโทรศัพท์' แล้วแตะ 'ถัดไป'

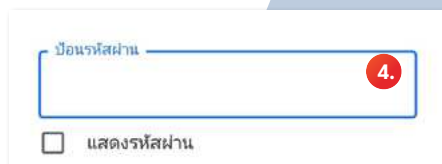
4. พิมพ์พาสเวิร์ด (Password) อีเมล ในช่อง 'ป้อนรหัสผ่าน'



5. แตะเลือก 'ข้าม'

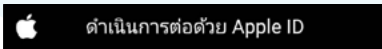


6. แตะ 'ฉันยอมรับ' แล้วเริ่มใช้งาน



ลงทะเบียนด้วย Apple ID

1. แตะที่ 'ดำเนินการต่อด้วย Apple ID'



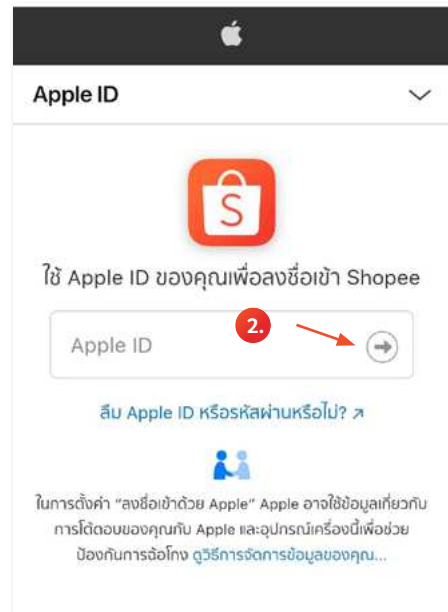
2. กรอก Apple ID ในช่อง แล้วแตะที่ลูกศร

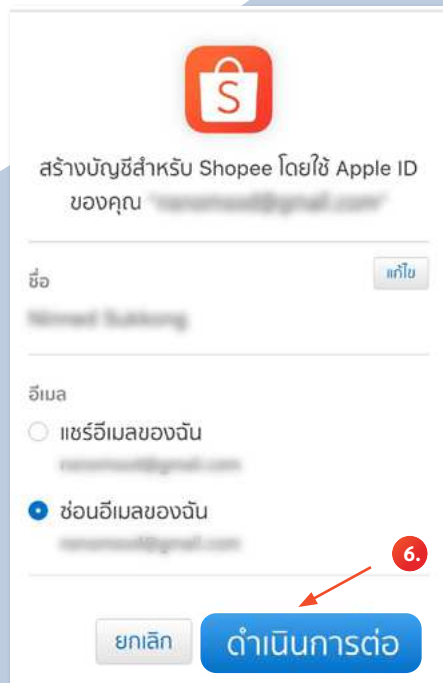
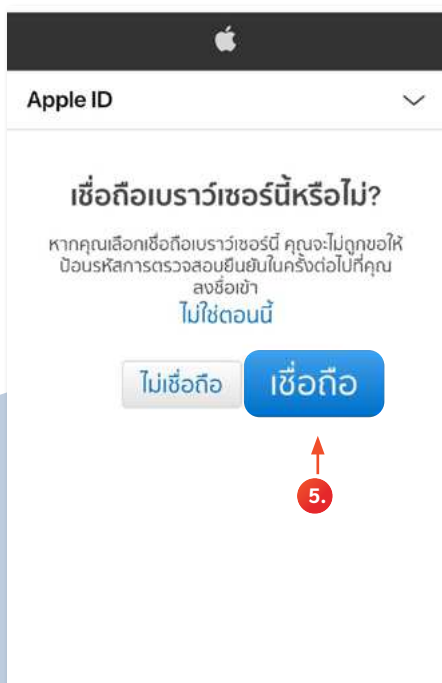
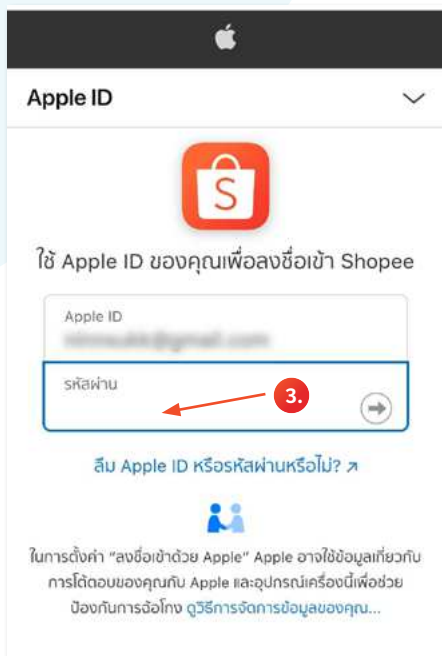
3. พิมพ์พาสเวิร์ด (Password) ในช่อง 'รหัสผ่าน' แล้วแตะที่ลูกศร

4. กรอกรหัสยืนยัน (Verification Code) 6 หลัก

5. เลือก 'เชื่อถือ'

6. เลือก 'ดำเนินการต่อ'





ลงทะเบียนด้วยเฟซบุ๊ก (Facebook)

1. แตะที่ 'ดำเนินการต่อด้วย Facebook'

 ดำเนินการต่อด้วย Facebook

2. กด 'ดำเนินการต่อ' แล้วเริ่มใช้งาน



ลงทะเบียนด้วยไลน์ (Line)

1. แตะที่ 'ดำเนินการต่อด้วย Line'

 ดำเนินการต่อด้วย Line

2. แตะที่ 'อนุญาต' แล้วเริ่มใช้งาน



การเปิดร้านค้า

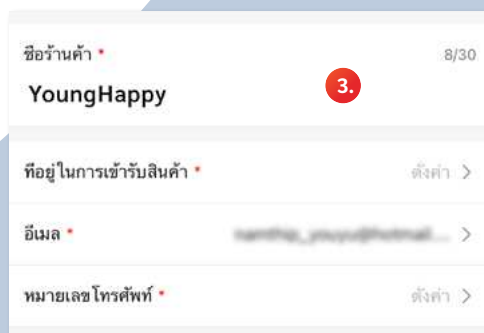
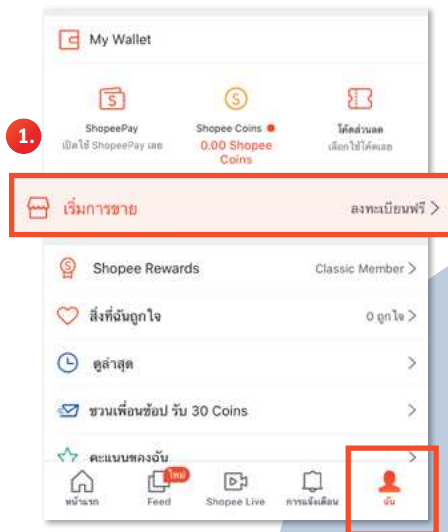
1. ไปที่หน้า 'ฉัน' เลือก 'เริ่มการขาย'

2. แตะ 'สร้างบัญชีผู้ขาย'

3. กรอกข้อมูลร้านค้า
* กรอกข้อมูลให้ครบทุกช่อง
 - ชื่อร้านค้า : กรอกชื่อร้านค้า ไม่เกิน 30 ตัวอักษร
 - ที่อยู่ในการเข้ารับสินค้า : แตะ 'ตั้งค่า' เพื่อกรอกข้อมูลที่อยู่ สำหรับการเข้ารับสินค้า
 - อีเมล : กรอกอีเมลที่ผูกกับร้านค้า
 - หมายเลขโทรศัพท์

4. เรียบร้อยแล้ว 'ยืนยัน'

ยืนยัน



ศัพท์
น่ารู้

OTP : One Time Password

รหัสผ่านที่ใช้ได้ครั้งเดียวเพื่อความปลอดภัย
ในการทำธุรกรรม เป็นการยืนยันตัวตน
ในการรับสิทธิ์ต่างๆ โดยเราจะต้องนำรหัส OTP
มากรอกภายในระยะเวลาที่กำหนด หากเกิน
หรือกรอกรหัสผิด จะต้องกดขอรหัสอีกครั้ง
เพื่อรับรหัส OTP ชุดใหม่ และห้ามบอกรหัสนี้
กับคนอื่น เพื่อรักษาความปลอดภัย
ในการทำธุรกรรม



เทคนิคการเลือก สินค้ามาขาย

‘เป้าหมายคือ การขายของอย่างมีความสุข’

หลายคนอยากเริ่มขายสินค้า โดยที่ไม่ได้มีสินค้าเป็นของตัวเองมาก่อน จึงต้องเริ่มตั้งแต่การเลือกสินค้ามาขาย ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่มีแนวโน้มว่าจะขายดี สร้างกำไร หรือสินค้าตามเทรนด์ สุดท้ายแล้วสินค้าที่ดีที่สุด คือ สินค้าที่เรามีความเข้าใจ ถนัด หรือสนใจเป็นพิเศษ เพราะการที่เราเข้าใจสิ่งที่เราขาย หรือพร้อมเรียนรู้และเข้าใจสินค้านั้นอย่างลึกซึ้ง จะทำให้เรานำเสนอและแนะนำสินค้าให้กับลูกค้าได้ดี สามารถแข่งขันในตลาดได้ นอกจากนี้คนขายก็ยังเพลิน สนุกกับการขายไปด้วย บางคนอาจจะใช้งานอดีตสร้างให้เกิดรายได้



ตัวอย่างการเลือกสินค้าตามความชอบ เช่นใครที่เป็นนักสะสม อย่างหนังสือมือสอง หรือโมเดลต่างๆ ก็สามารถนำของสะสมมาลงขายต่อ หรือสรรหามาขายเพิ่มจนกลายเป็นธุรกิจได้ หรือใครที่ชอบการทำขนม ก็สามารถนำมาบรรจุลงหีบห่อโพสต์ขายกันได้

เทคนิคการตั้งชื่อร้าน และใส่คำบรรยายร้าน

จดจำง่าย - อ่านออก - น่าเชื่อถือ

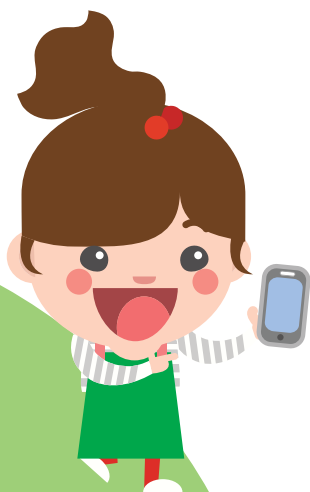
หลักการง่ายๆ ในการตั้งชื่อร้านค้าออนไลน์ บางคนอาจจะเลือกชื่อเกี่ยวข้องกับประเภทสินค้าที่ขาย เพื่อให้เป็นที่จดจำและรู้ได้โดยทันทีว่าเราขายอะไร นอกจากนี้ ยังมีเทคนิคเฉพาะ สำหรับการตั้งชื่อในระบบใน Shopee อีกด้วย ดังนี้



- ✓ ตั้งชื่อร้านค้าอย่างน้อย 5 ตัวอักษร แต่ไม่เกิน 30 ตัวอักษร
- ✗ เลี่ยงการใช้ตัวเลขเพียงอย่างเดียว หากต้องการให้มีตัวเลข ควรมีตัวอักษรประกอบด้วย
- ✗ เลี่ยงการใช้สติกเกอร์หรือตัวอักษรพิเศษ เช่น เครื่องหมายวรรคตอน
- ✗ เลี่ยงคำว่า Shopee ในการตั้งชื่อร้านค้า
- ✗ เลี่ยงการใช้คำที่ละเมิดลิขสิทธิ์ คำไม่สุภาพ คำก้าวร้าว และคำที่มีความหมายสุมเสี่ยง
- ✗ เลี่ยงการตั้งชื่อร้านค้าซ้ำที่มีอยู่บน Shopee แล้ว
- ✓ สำหรับเจ้าของแบรนด์ สามารถใช้เครื่องหมายแบรนด์ หรือตั้งชื่อร้านค้าแบรนด์ของท่านได้โดยมีเอกสารประกอบตามที่ Shopee กำหนด
- ✗ เลี่ยงการใช้ชื่อรายการสินค้าในร้าน เช่น กางเกงยีนส์ แจ็กเก็ต เสื้อคลุม
- ✗ เลี่ยงการใช้ข้อมูลส่วนตัว เช่น ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์
- ✗ เลี่ยงการใช้ชื่อโปรโมชั่น เช่น โปรโมชั่นฟรีค่าจัดส่ง
- ✗ เลี่ยงการตั้งชื่อที่ลิงก์ไปยังเว็บไซต์อื่น
- ✗ เลี่ยงการตั้งชื่อโดยใส่ช่วงเวลาเปิด-ปิดในชื่อของร้านค้า

การออกแบบ โลโก้ร้าน เบื้องต้น

โลโก้ช่วยสร้างการจดจำไม่ต่างจากชื่อร้านค้า ส่วนประกอบสำคัญของโลโก้มีทั้งภาพหรือไอคอนที่ใช้ประกอบ แบบตัวอักษรไปจนถึงสีที่เลือกใช้ โลโก้จะช่วยบ่งบอกถึงสไตล์ของร้านค้าและสินค้า เป็นการสื่อสารกับลูกค้าในอีกรูปแบบหนึ่ง ถือเป็นอีกขั้นตอนที่สำคัญ แต่ไม่ใช่เรื่องยาก เราสามารถทำตามคำแนะนำนี้ได้เลย



1. การใช้ชื่อแบรนด์ ในโลโก้

ใช้ชื่อแบรนด์เป็นโลโก้ (Logotype) ข้อดีคือ เข้าใจง่ายและชัดเจน คนเห็นมักจะจดจำชื่อร้านได้ในทันที



2. การเลือกใช้แบบอักษร

แบบอักษรหรือฟอนต์ที่เหมาะสมกับภาพลักษณ์ หรือสไตล์สินค้าของแบรนด์ จะช่วยให้ลูกค้าเข้าใจและจดจำแบรนด์ได้ดีขึ้น ทั้งยังสร้างความน่าเชื่อถือ และภาพลักษณ์ที่ดีให้แบรนด์ด้วย เช่น ฟอนต์โค้งมนให้ความรู้สึกเป็นมิตร เป็นธรรมชาติ ฟอนต์พิมพ์ใหญ่ตัวหนาให้ความรู้สึกมั่นคง ฟอนต์ตัวเขียนให้ความรู้สึกคลาสสิก หรือน่ารักก็ได้ ขึ้นอยู่กับรูปแบบ เป็นต้น

3. การเลือกสี

สีเป็นหนึ่งในองค์ประกอบที่ทำให้ภาพโดดเด่น จึงควรเลือกสีให้เหมาะสมกับภาพลักษณ์แบรนด์ และลักษณะสินค้าที่จำหน่าย เพราะสีจะช่วยสร้างความรู้สึกร่วมและสร้างการจดจำได้ง่ายที่สุด เช่น สีน้ำเงินสร้างความรู้สึกน่าเชื่อถือ เรียบหรู สีครีม สีน้ำตาลให้ความรู้สึกอบอุ่น สีเขียวให้ความรู้สึกปลอดภัย สื่อถึงสินค้าออร์แกนิกได้ดี เป็นต้น

4. การใช้ภาพประกอบ

การใช้ภาพในโลโก้ (Logomark) เป็นได้ทั้งภาพคาแรคเตอร์ ภาพสัญลักษณ์ ลายเส้นกราฟิก ซึ่งจะช่วยให้ดึงดูดความสนใจ โดยภาพที่มีเอกลักษณ์จะสร้างความแตกต่างให้โลโก้ของเราโดดเด่นและต่างจากร้านอื่นได้ เราจะเลือกใช้ภาพเป็นโลโก้เลย หรือใช้ร่วมกับ Logo-type ก็ได้ หากในโลโก้มีทั้งภาพและตัวอักษร ควรเน้นแบบให้ออกมาเรียบง่าย และทั้งสององค์ประกอบเป็นไปในสไตล์เดียวกัน

5. ออกแบบให้เกี่ยวข้องกับสินค้า และกลุ่มลูกค้า

โลโก้ที่สื่อความหมายได้ดี ควรจะมีความเกี่ยวข้องกับสินค้าหรือกลุ่มลูกค้าในทางใดทางหนึ่ง เพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกร่วม เข้าใจและจดจำได้ เช่น โลโก้ร้านขายของเล่นเด็ก ควรมีสัญลักษณ์ที่เกี่ยวข้องกับภาพตัวการ์ตูนที่เป็นมิตร หรือใช้สีที่สดใส สนุกสนาน เป็นต้น

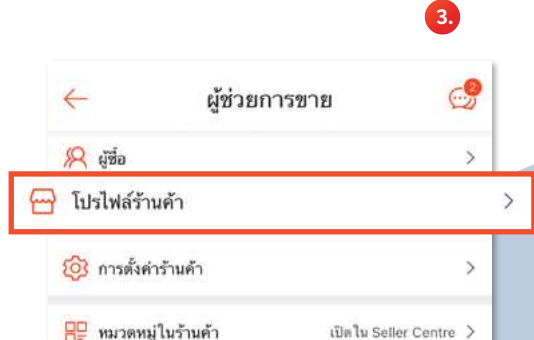
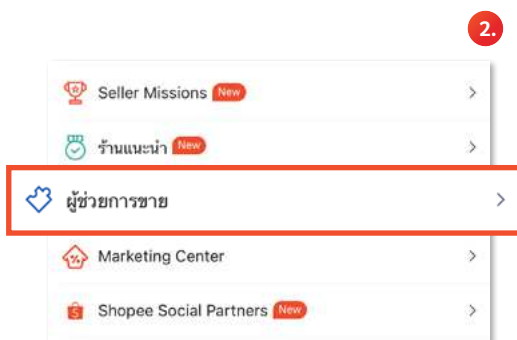
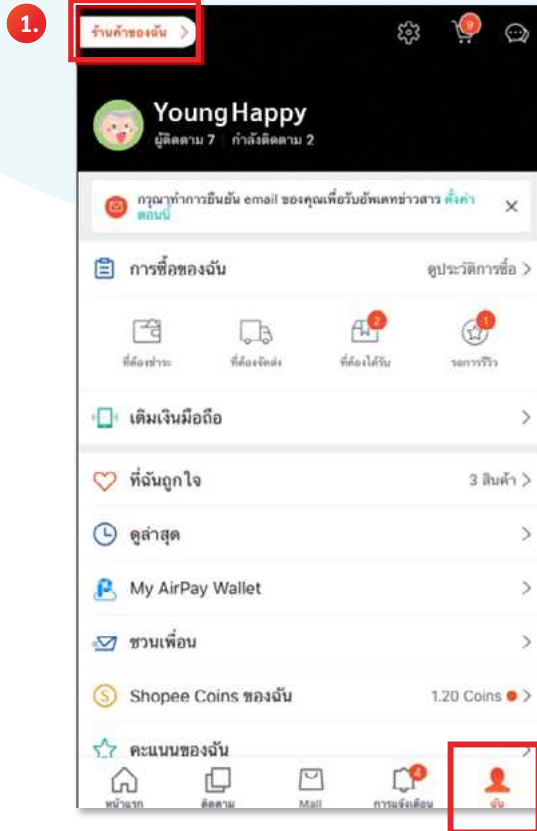
6. ออกแบบโลโก้ให้ใช้ได้นาน

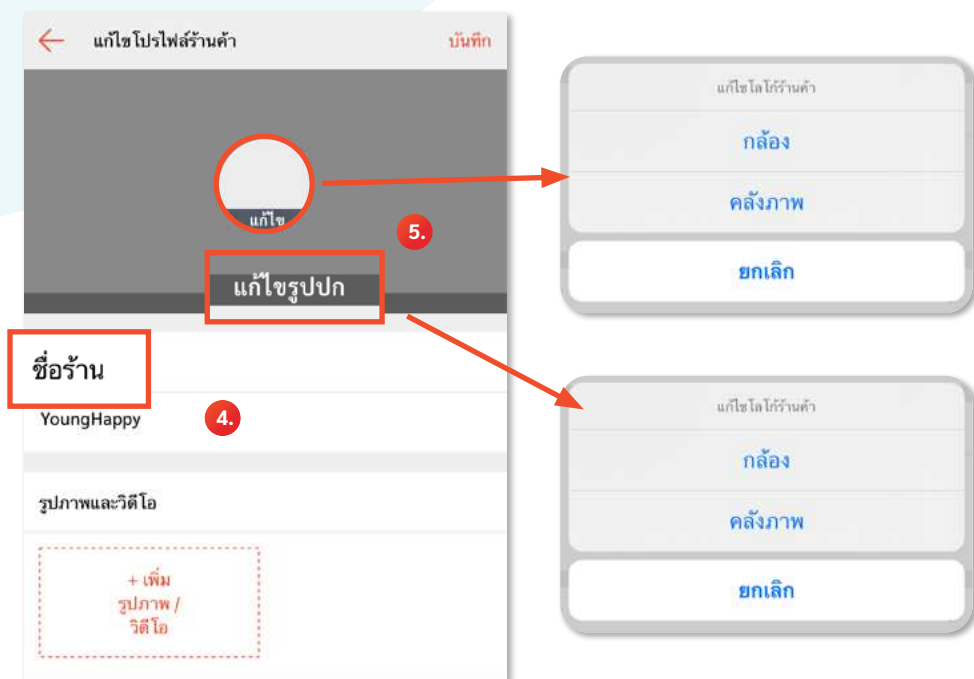
ออกแบบโลโก้ที่ดูทันสมัยอยู่เสมอ ทำให้ใช้ได้นาน เพราะโลโก้ร้านค้ามีผลต่อการจดจำของผู้ซื้อจึงไม่ควรเปลี่ยนแปลงบ่อย



วิธีการแก้ไข รายชื่อร้านค้า และโลโก้

1. ไปที่หน้า 'ฉัน'
เลือก 'ร้านค้าของฉัน'
2. แตะเลือก 'ผู้ช่วยการขาย'
3. แตะเลือก 'โปรไฟล์ร้านค้า'
4. เปลี่ยนชื่อได้ที่ 'ชื่อร้าน'
5. เพิ่มหรือแก้ไข 'โลโก้'
และ 'ภาพหน้าปก'
ได้ที่ช่องด้านบนสุด
โดยช่องโลโก้จะอยู่ใน
วงกลมตรงกลาง





**ชื่อร้านค้า
เปลี่ยนได้!**

ชื่อร้านสามารถเปลี่ยนได้ทุก 30 วัน
แต่แนะนำว่าไม่ควรเปลี่ยนชื่อร้านบ่อยๆ
เพราะจะทำให้ลูกค้าเกิดความสับสนได้

สรุป

สิ่งที่ต้องเตรียมสำหรับการเปิดร้านค้าออนไลน์

1. เลือกสินค้าที่จะจำหน่าย

เริ่มจากการตั้งเป้าหมายให้ขายอย่างมีความสุข โดยเลือกสินค้าที่เราเชี่ยวชาญ มีความรู้เฉพาะทาง หรือสนใจเป็นจุดเริ่มต้นก่อน แล้วศึกษาเทรนด์สินค้า และกลุ่มเป้าหมายต่อไป

2. ตั้งชื่อร้าน

เลือกชื่อที่อ่านออกง่าย เข้าใจได้ จดจำง่าย เกี่ยวข้องกับสินค้าที่ขาย แต่ไม่ซ้ำกับร้านอื่น

3. โลโก้ร้าน

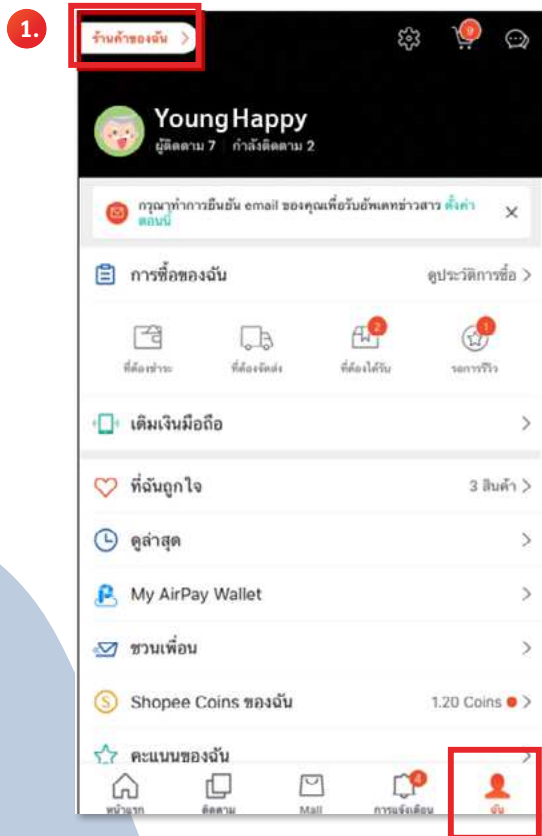
โดดเด่นและมีเอกลักษณ์ แต่ยังเข้าใจและจดจำง่าย เลือกสีและภาพประกอบให้เกี่ยวข้องกับสไตล์ของร้าน

4.

การลงขายสินค้า ใน Shopee



การลงขายสินค้า



1. เริ่มต้นที่หน้า 'ฉัน' และเลือกที่ 'ร้านค้าของฉัน'

2. กด 'เพิ่มสินค้าใหม่'

3. แตะ 'เพิ่มรูปภาพ' แล้วเลือกช่องทางการอัปโหลดภาพ

4. เลือกภาพที่ต้องการอัปโหลด แล้วกดตกลง หากต้องการอัปโหลดเพิ่มให้แตะ 'เพิ่มรูปภาพ/วิดีโอ'

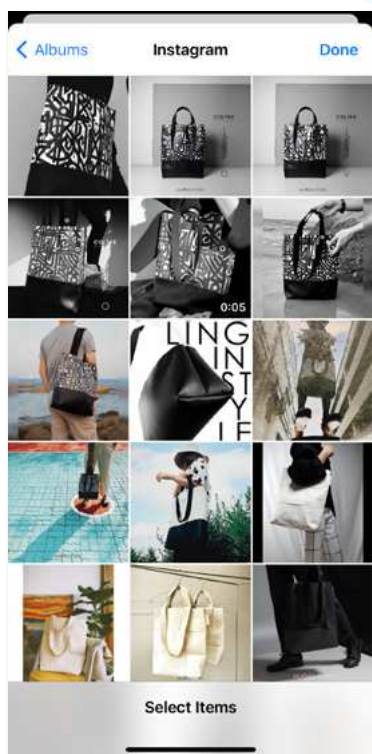
5. กรอกข้อมูลให้ครบทุกช่องเรียบร้อยแล้วกด 'ลงขาย'



2.



4.



เลือกรูปภาพจากคลังภาพ
หรือ Instagram



กดเพิ่มรูปภาพ
ในกรณีที่มียูปรภาพเพิ่มเติม

← เพิ่มสินค้า 5.

+ เพิ่มรูปภาพ

ชื่อสินค้า * 0/120
เพิ่มชื่อสินค้า

รายละเอียดสินค้า * 0/5000
เพิ่มรายละเอียดสินค้า

หมวดหมู่ * >

แบรนด์ * No brand (ไม่มียี่ห้อ) >

ประเภทการห่อ >

ประเทศต้นกำเนิดสินค้า... >

ระยะเวลาการรับประ... >

วัสดุ >

บันทึก ลงขาย

5.1 ชื่อสินค้า เช่น สร้อยข้อมือลูกปัด

5.2 รายละเอียดสินค้า เช่น
สร้อยข้อมือลูกปัด ปรับความยาวได้
ขนาดเริ่มต้นที่ 20 ซม. มี 4 สี
ให้เลือก

5.3 หมวดหมู่ และที่ 'หมวดหมู่'
เพื่อเลือกหมวดสินค้า
ทั้งหมวดหลัก และหมวดย่อย
เช่น เครื่องประดับ > กำไลข้อมือ
เป็นต้น

5.4 ตัวเลือกสินค้า และเพิ่มตัวเลือก
สินค้า (ถ้ามี) เพื่อให้ลูกค้า
กดเลือกสี หรือขนาด โดย
สามารถแต่ละเลือกที่ 'แก้ไข'
เพื่อ 'ลบ' หรือ 'เพิ่ม' ตัวเลือกได้

**ข้อควร
ระวัง**

**ช่องที่มีเครื่องหมาย *
ต้องกรอกให้ครบ!**

5.5 ราคา แต่ละที่ ‘ตั้งค่า’
เพื่อกรอกราคาขาย

5.6 คลัง แต่ละที่ ‘ตั้งค่า’ เพื่อกรอก
จำนวนสต็อกสินค้าที่พร้อมขาย

5.7 ขายส่ง แต่ละเพื่อกำหนดจำนวน
สำหรับขายส่ง พร้อมราคา
(ถ้ามี)

5.8 ค่าจัดส่ง แต่ละเพื่อกรอกน้ำหนัก
สินค้า ขนาดของกล่องบรรจุ
สินค้า (กว้างxยาวxสูง) และ
ประเภทการจัดส่งที่มีให้ลูกค้า
เลือก เรียบร้อยแล้วกด ‘บันทึก’

5.9 สภาพสินค้า แต่ละเพื่อเลือกว่า
สินค้าชิ้นนี้เป็น ‘ของใหม่’ หรือ
‘ของมือสอง’ เรียบร้อยแล้วกด
‘ยืนยัน’

5.10 สินค้าพรีออเดอร์ หากเป็น
สินค้าที่ต้องมีการสั่งล่วงหน้า
กดเลื่อนให้แถบเป็นสีเขียว

5.11 กด ‘บันทึก’ เพื่อบันทึกไว้ก่อน
เพื่อแก้ไขหรือลงในภายหลังหรือ
กด ‘ลงขาย’ เพื่อเริ่มจำหน่าย



เคล็ดลับการถ่ายภาพสินค้า และเลือกภาพลงขาย

ภาพสินค้าในร้านค้าออนไลน์ถือเป็นส่วนสำคัญ เพราะลูกค้าจะไม่ได้จับสินค้าตัวจริง รูปภาพจึงมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ ดังนั้นภาพที่เราใช้จึงควรมีความคมชัดดูสวยงาม ที่สำคัญคือตรงกับสินค้าจริง นอกจากนี้ภาพสินค้าที่สวยงามก็จะช่วยสร้างความประทับใจแรกเห็น และสร้างความน่าเชื่อถือให้กับร้านค้าได้อีกด้วย

เคล็ดลับการถ่ายภาพสินค้า

- ✓ แสงและเงา แสงสวยจะสร้างความน่าสนใจ เริ่มง่ายๆ จากการสำรวจมุมถ่ายภาพในบ้าน โดยเฉพาะบริเวณใกล้หน้าต่างว่าจุดไหนที่มีแสงเข้าชัดเจน ช่วงเวลาไหนถ่ายแล้วจะไม่ย้อนแสง สีไม่เพี้ยน
- ✓ เห็นสินค้าครบถ้วน ภาพไม่ขาด ให้ลูกค้าเห็นรายละเอียด มุมตรงและมุมข้าง
- ✓ ถ่ายสินค้าบนพื้นขาว
- ✓ แน่ใจว่าภาพที่ถ่ายออกมาชัด ไม่เบลอ



เคล็ดลับและข้อกำหนด การลงภาพใน Shopee

ใน Shopee ร้านค้าจะสามารถลงภาพ
สินค้าได้สูงสุด 9 รูป รวมภาพหน้าปก
โดยสินค้าแฟชั่นจะสามารถเพิ่มภาพ
ตารางขนาดสินค้าได้อีก 1 รูป



ปกสินค้า



ภาพต้องมีขนาด 500x500 px
ขึ้นไป และมีความละเอียด
อย่างน้อย 72 dpi

คำแนะนำ ภาพหน้าปกควรมี
ความละเอียดสูง ภาพไม่เบลอ
เห็นรายละเอียดสินค้าและ
แบรนด์สินค้าชัดเจน



ไม่ใช่ตัวหนังสือแทนรูปภาพ



ใช้พื้นหลังขาวให้สินค้าเด่นชัด



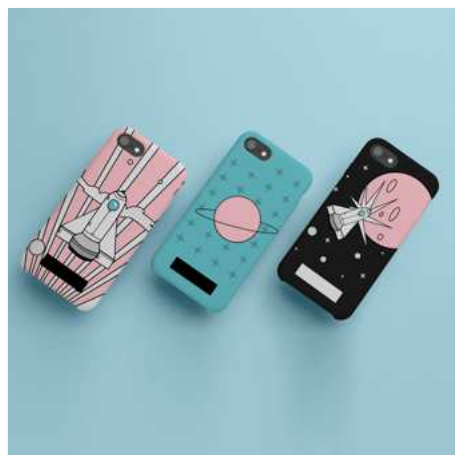
ภาพสินค้านีมีขนาด 70%
ของพื้นที่ในรูปภาพ



รูปภาพเพิ่มเติม

ใช้รูปภาพที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและรายละเอียดสินค้า เพื่อให้ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น และได้ข้อมูลที่ครบถ้วน

- ✓ มีรูปภาพสินค้าครบทุกด้าน
- ✓ มีภาพตัวเลือกสินค้าครบถ้วน เช่น ตัวเลือกสี ลวดลาย ขนาด
- ✓ มีภาพวิธีการใช้งาน
- ✓ มีภาพใบรับรองรับประกันสินค้า (ถ้ามี)



ข้อควรระวัง

เลี่ยงการนำภาพจากร้านค้าอื่นมาใช้
และไม่ใช้ภาพที่ไม่เหมาะสม

การสร้างวิดีโอ แนะนำสินค้า

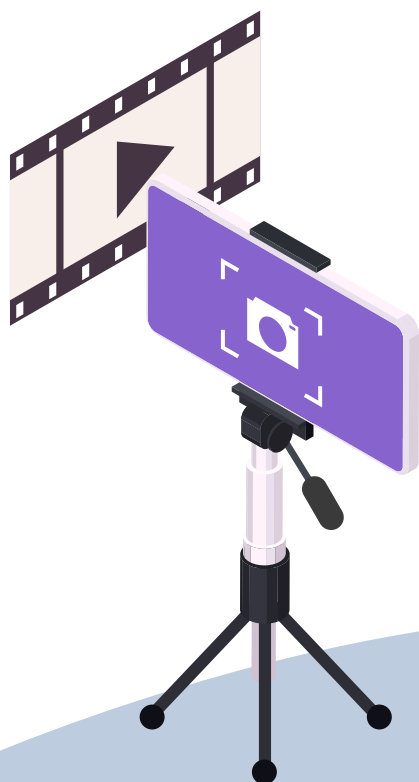
การใช้วิดีโอจะช่วยให้การนำเสนอสินค้าของเราน่าสนใจ และสร้างความเข้าใจในสินค้าได้มากขึ้น แคมการเห็นภาพเคลื่อนไหวของสินค้า ก็ยังทำให้ผู้ที่สนใจเห็นภาพการใช้งานจริง และเข้าใจวิธีการใช้งานได้มากขึ้นด้วย ซึ่งอาจส่งผลถึงการตัดสินใจซื้อสินค้า

เคล็ดลับการสร้างวิดีโอ แนะนำสินค้าให้น่าสนใจ

- ✓ เห็นภาพรวมของสินค้า
ครบถ้วน ชัดเจน

- ✓ เห็นคุณสมบัติพิเศษ หรือ
วิธีการใช้งานสินค้า

- ✓ ใช้เทคนิคการนำเสนอที่
น่าสนใจและหลากหลาย
อาจลองเปลี่ยนมุม เช่น
การ Close up สินค้าเพื่อ
แสดงรายละเอียดของสินค้า
ให้เห็นเด่นชัดขึ้น เป็นต้น



การตั้งชื่อสินค้าและ เขียนคำบรรยายให้น่าสนใจ

เทคนิคการตั้งชื่อ สินค้าใน Shopee

- ✓ สำหรับภาษาอังกฤษ ไม่ควรใช้
ตัวอักษรพิมพ์ใหญ่ทั้งหมด
เพราะจะทำให้อ่านยาก
ยกเว้นชื่อแบรนด์
- ✗ ไม่ควรระบุโปรโมชั่น เช่น
ขายดี ลดราคา ส่งฟรี
ในชื่อสินค้า
- ✗ เลี่ยงคำที่ไม่เกี่ยวข้องกับสินค้า
- ✗ ไม่ควรใช้อีโมจิ หรือแฮชแท็ก
เช่น }, ~, \$, ^, {, <, !, *, #, @,
;, %, >



Tips & Tricks

โครงสร้างสำหรับตั้งชื่อให้อ่านง่าย และ
ครบถ้วน สามารถลองจัดลำดับตามนี้กันได้

ชื่อยี่ห้อ + รุ่น + รายละเอียดเฉพาะ + ขนาด

เทคนิคเขียนคำบรรยาย

ใส่รายละเอียดพิเศษ

นอกจากการใส่รายละเอียดสินค้าที่ครบถ้วน อ่านเข้าใจง่าย และการใส่รายละเอียดที่เฉพาะเจาะจง ก็จะช่วยให้สินค้าชิ้นนั้นเกิดความน่าสนใจขึ้น เช่น โมเดลรถรุ่นพิเศษ ที่ผลิตขึ้นเพื่อเฉลิมฉลองครบรอบในโอกาสพิเศษ หรือบอกคุณสมบัติที่เพิ่มความพิเศษให้กับสินค้าได้ เช่น กางเกงเอวสูง ใส่สบาย ช่วยเก็บทรงและอำพรางสัดส่วน เป็นต้น

ติดแฮชแท็ก

พิมพ์คีย์เวิร์ดที่เกี่ยวข้องกับสินค้าของเรา เพื่อให้ผู้ที่ค้นหาเจอร้านค้าของเราได้ง่ายขึ้น

ร้านแนะนำ หม้อทอดไร้น้ำมัน รุ่น EY2018 ประกันศูนย์ 2 ปี (EY201866)

฿1,990

~~฿3,290~~

ลด 40%

ร้านแนะนำ แวนตาป้องกันแสงสีฟ้า แวนตาอ่านหนังสือ + 100 - +400 องศา

฿15

~~฿59~~

ลด 75%



#กางเกง

19พัน+ โพลล์



#กางเกงแฟชั่น

39พัน+ โพลล์



#กางเกงขายาว

25พัน+ โพลล์



#กางเกงขายาว

25พัน+ โพลล์



#กางเกงยีนส์

13พัน+ โพลล์

การตั้งราคาสินค้าจากต้นทุน การวัดขนาดและน้ำหนักสินค้า

การตั้งราคาสินค้า
จากต้นทุน

“จะตั้งราคาขาย ต้องคิดให้รอบคอบ
ทั้งราคาต้นทุน ค่าจัดส่ง และค่าบริการ”

ค้าขายต้องได้กำไร การตั้งราคาอย่าง
รอบคอบ และครอบคลุมค่าใช้จ่าย
ที่เกิดขึ้นในทุกด้าน และคำนึงถึง
ผลกำไร จะทำให้ร้านค้าของเรา
ดำเนินกิจการต่อไปได้ในระยะยาว
สำหรับเทคนิคการตั้งราคาเบื้องต้น
เราสามารถคำนวณได้ตามขั้นตอน
เหล่านี้



คำนวณต้นทุนที่เกี่ยวข้อง

1. ค่าวัตถุดิบการผลิต
2. ค่าแพ็คเกจบรรจุภัณฑ์
3. ค่าแรง
4. ค่าจัดส่ง
5. ค่าการตลาด (ขายผ่านช่องทางไหน ถ้าผ่าน Marketplace จะโดนหัก % เป็นต้น)
6. กำไรที่ต้องการ

ตัวอย่างเช่น ขนมหอม 300 ถุง ถุงละ 20 บาท ใน 20 บาทแบ่งเป็น			
วัตถุดิบ	ถุงละ	5	บาท
บรรจุภัณฑ์	ถุงละ	2	บาท
ค่าแรง	ถุงละ	1	บาท
ค่าจัดส่ง	ถุงละ	4	บาท
ค่าการตลาด	ถุงละ	1	บาท
รวม		13	บาท
กำไร		7	บาท/ถุง
รวมกำไร 2,100 บาท จากยอดขาย 6,000 บาท เป็นต้น			

เมื่อต้นทุนแฝงสินค้าเสียหายประมาณ 10%

30 ถุง	ต้นทุน	13×30	=	390 บาท
	คงเหลือกำไร	$2,100 - 390$	=	1,710 บาท



ใช้ราคาตลาด

ดูราคาตลาดและเปรียบเทียบกับสินค้าในประเภทเดียวกัน และราคาขายของคู่แข่ง เพื่อไม่ให้แพงเกินไปจนขายยาก และไม่ถูกเกินไปจนขาดทุน หรือมีกำไรที่ไม่เหมาะสม เช่น ไม่ครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการโปรโมท หรือภาษีที่อาจเกิดขึ้น ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับจุดแข็งและความต่างของสินค้าของเราด้วย

การวัดขนาดและน้ำหนักสินค้า

ในหน้าค่าจัดส่งและเพิ่มสินค้า เราควรใส่รายละเอียดของน้ำหนักและขนาดสินค้าให้ถูกต้อง เพื่อเลือกประเภทการจัดส่งและคำนวณน้ำหนักให้ถูกต้อง

? สินค้าที่จับต้องไม่ได้ เช่น E-voucher หรือสินค้าน้ำหนักเบา ให้ระบุน้ำหนักต่ำสุดที่ 0.01 กิโลกรัม

✓ แนะนำให้ถ่ายภาพสินค้าพร้อมบรรจุภัณฑ์ขณะชั่ง โดยให้เห็นสินค้าและน้ำหนักอย่างชัดเจน เก็บไว้เพื่อใช้ประกอบหากเกิดข้อพิพาท

สูตรคำนวณ

น้ำหนัก คำนวณจาก
น้ำหนักของสินค้า + น้ำหนัก
บรรจุภัณฑ์ (กิโลกรัม)
มีค่าต่ำสุดคือ 0.01 กิโลกรัม

ขนาดสินค้า (Dimension)
ขนาดรวมของบรรจุภัณฑ์
กว้าง x ยาว x สูง

ความต่างของการจัดส่งสินค้า ขนาดปกติ และขนาดใหญ่

	การขนส่ง แบบมาตรฐาน Standard Delivery (Normal)	การขนส่งสำหรับ สินค้าขนาดใหญ่ Standard Delivery (Bulky)
น้ำหนักรวม	< 20 กก.	20 - 100 กก.
ขนาดสินค้าไม่เกิน	กว้าง 100 x ยาว 100 x สูง 100 ซม.	กว้าง 200 x ยาว 200 x สูง 200 ซม.
ขนาดรวม 3 ด้าน	< 180 ซม.	< 600 ซม.

ค่าบริการอื่นๆ ใน Shopee

ค่าธรรมเนียมบริการ

ค่าบริการเมื่อเราเข้าร่วมโปรโมชั่น
การตลาดต่างๆ ของ Shopee เช่น Coin
Cashback หรือโปรแกรมส่งฟรีพิเศษ
เป็นต้น โดยราคาจะขึ้นอยู่กับโปรแกรมที่
เข้าร่วม และค่าธรรมเนียมจะถูกคิด
จากราคาตั้งต้นของสินค้าเมื่อได้รับ
คำสั่งซื้อ



ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรม

	อัตราค่าธรรมเนียม
ช่องทางชำระเงินผ่านบัตรเครดิตหรือเดบิต	3%
ช่องทางชำระเงินแบบผ่อนชำระผ่านบัตรเครดิต	5%
ช่องทางชำระเงินแบบชำระเงินปลายทาง	3%
ช่องทางชำระเงินผ่าน iBanking Payment, ผ่านช่องทาง ATM และการโอน/ชำระผ่านธนาคาร (Bank Transfer)	3%
ช่องทางชำระเงินผ่าน ShopeePay Wallet	3%
ช่องทางชำระเงินผ่าน SPayLater	3%

หมายเหตุ :

ในทุกคำสั่งซื้อที่จัดส่งสำเร็จ ธนาคารจะเก็บค่าธรรมเนียมธุรกรรม 3% จากทุกช่องทางการชำระเงิน ค่าธรรมเนียมอาจมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคต สามารถตรวจสอบได้ที่เว็บไซต์ของ Shopee



สรุป

สิ่งที่ต้องเตรียม เพื่อลงขายสินค้า

1. เตรียมสื่อในการนำเสนอสินค้า
ทั้งภาพถ่ายและวิดีโอ

เคล็ดลับ ควรให้เห็นสินค้าชัดเจนครบถ้วน เน้นแสงเงา
ที่ดี ภาพไม่เบลอสีตรงหรือใกล้เคียงสีจริง และมี
วิธีการใช้งานบอกอย่างชัดเจน

2. ชื่อสินค้า และคำอธิบาย

เคล็ดลับ ตั้งชื่อตามข้อกำหนดของ Shopee เช่น
ไม่ติด # ไม่ใส่ชื่อโปรโมชั่น และไม่ใช้ตัวพิมพ์ใหญ่
อย่างเดียว เป็นต้น โดยอาจยึดตามโครงสร้างนี้ได้
ชื่อยี่ห้อ + รุ่น + รายละเอียดเฉพาะ + ขนาด

3. การตั้งราคาสินค้าจากต้นทุน
การวัดขนาดและน้ำหนักสินค้า

เคล็ดลับ คำนวณต้นทุนทั้งหมดให้ครอบคลุมที่สุด
และเผื่อค่าดำเนินการส่งเสริมการขายไว้ด้วย

5.

การจัดการ ระบบร้านค้า

เมื่อเปิดร้านแล้ว เราสามารถเข้าไปจัดการร้านค้า
ได้ที่ **ฉัน > ร้านค้าของฉัน** ในหน้า ini จะมีหลากหลายเครื่องมือ
ที่ช่วยให้การจัดการร้านของเราง่ายและแม่นยำขึ้น
ตั้งแต่ขั้นตอนแรกของการลงสต็อกสินค้า
การจัดการออเดอร์ที่ถูกสั่งซื้อ ไปจนถึงการจัดส่ง
และเช็คยอดขาย

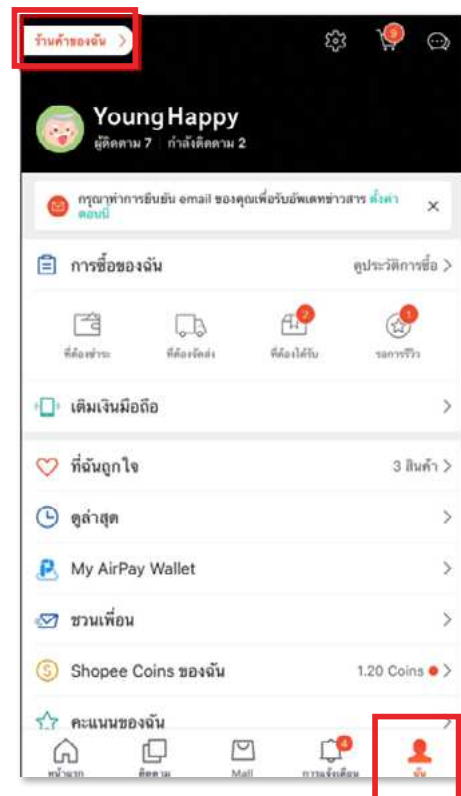


การจัดการสต็อกสินค้า

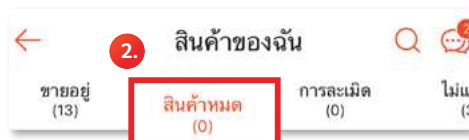
‘สินค้าของฉัน’ และ ‘การเพิ่มสินค้า’

‘สินค้าของฉัน’ อีกเครื่องมือสำคัญที่ช่วยในการจัดการสต็อกสินค้า เราสามารถเช็คสินค้าทั้งหมดได้ ทั้งสินค้าที่เปิดขายอยู่ สินค้าที่หมดแล้ว สินค้าละเมิดและสินค้าที่ร้านค้าปิดการมองเห็น

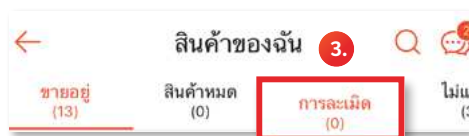
1. ขายอยู่ : ดูรายการสินค้าที่เปิดการขายอยู่โดยสามารถทำรายการต่อไปนี้ได้
 - กด ‘ไม่แสดง’ เพื่อปิดการมองเห็นสินค้าชิ้นนั้นๆ เพื่อหยุดจำหน่าย
 - กด ‘แก้ไข’ เพื่ออัปเดตข้อมูลสินค้า
 - กด ‘ดูเพิ่มเติม’ เพื่อแก้ไขราคาและจำนวนสินค้าในราคาและคลัง ทำการ ‘ลบ’ หรือ ‘โปรโมท’ สินค้า
 - กด ‘เพิ่มสินค้าใหม่’ เพื่อเพิ่มภาพและลงรายละเอียดสินค้า



2. สินค้าหมด : รายการสินค้าที่จำหน่ายหมดแล้ว



3. การละเมิด : รายการของสินค้าที่ทำผิดนโยบายการลงขายสินค้าของ Shopee โดยจะถูก 'ระงับการจำหน่าย' 'ถูกลดการมองเห็น' หรือ 'ถูกลบโดย Shopee' (รายการสินค้าละเมิดได้ที่หน้า 82)



4. ไม่แสดง : รายการที่ปิดการมองเห็นบนหน้าร้านค้าเพื่อหยุดจำหน่าย

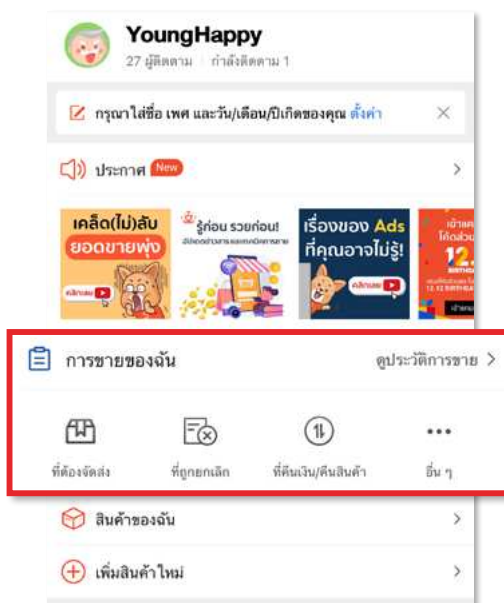


การจัดการออเดอร์สินค้า เมื่อมีคำสั่งซื้อ

‘การขายของฉัน’

ระบบในหน้านี้จะช่วยรีวิวประวัติการขายทั้งหมด ตั้งแต่คำสั่งซื้อใหม่ ที่รอการจัดส่ง สินค้าที่ถูกยกเลิก ไปจนถึงรายการที่จัดส่งสำเร็จแล้ว อย่างครบวงจร โดยมีหัวข้อดังนี้

1. ยังไม่ชำระ : ดูรายการสินค้าที่ถูกค้างกดซื้อไว้ แต่ยังไม่ชำระเงิน

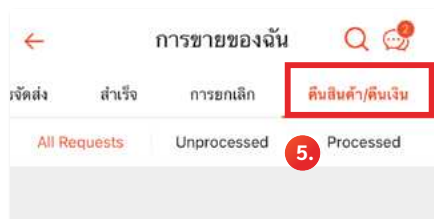
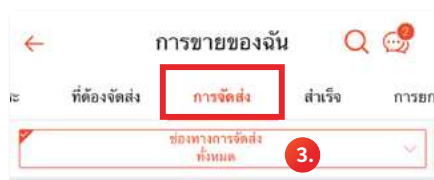


2. ที่ต้องจัดส่ง : ดูรายการคำสั่งซื้อใหม่ รายการในแถบ 'ยังไม่ดำเนินการ' คือรายการที่รอ Shopee ยืนยันข้อมูลร้านค้ายังไม่ต้องดำเนินการใดๆ เมื่อผ่านการตรวจสอบจาก Shopee แล้วจะได้รับการแจ้งเตือนและอีเมล เพื่อให้ร้านค้าเริ่มแพ็กสินค้าและจัดส่งตามปกติ หากคำสั่งซื้อใดไม่ผ่านการยืนยัน Shopee จะทำการยกเลิก และคืนเงินให้ผู้ซื้อต่อไป

3. การจัดส่ง : สำหรับติดตามสินค้าที่ทำการจัดส่งแล้ว

4. การยกเลิก : ดูรายการที่ถูกยกเลิก

5. คืนสินค้า/คืนเงิน : ดูสินค้าที่ถูกส่งคืน





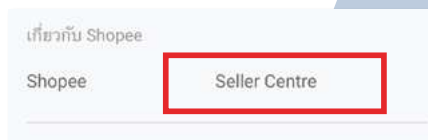
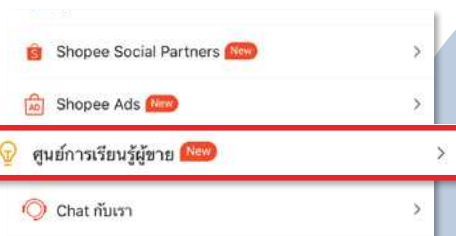
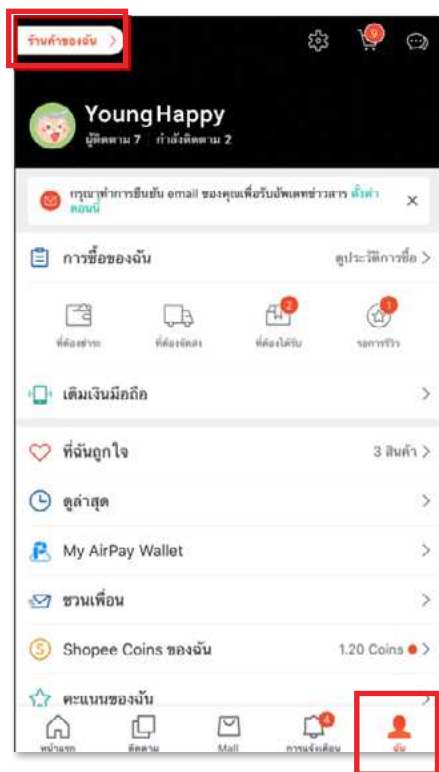
การจัดการระบบขนส่ง

เมื่อคำสั่งซื้อยืนยันเรียบร้อยแล้ว เราสามารถพิมพ์ใบปะหน้าเพื่อทำการจัดส่งได้ที่เว็บ Shopee Seller Centre <https://seller.shopee.co.th>

หรือเข้าสู่หน้า Shopee Seller Centre ผ่านทางแอปฯ ได้ทาง

ฉัน > ร้านค้าของฉัน > ศูนย์การเรียนรู้ผู้ขาย

เลื่อนลงมาที่หัวข้อ 'เกี่ยวกับ Shopee' เลือก Seller Centre



วิธีพิมพ์ใบปะหน้า ใน Seller Centre

1. ไปที่ 'คำสั่งซื้อของฉัน'
2. เลือก 'ที่ต้องจัดส่ง'
3. เลือก 'จัดส่งสินค้า' รายการข้างหน้าเป็นออเดอร์ที่ต้องจัดส่ง
4. เลือกวิธีที่ต้องการจัดส่งระหว่าง 'ฉันจะจัดส่งเอง' (Drop off) หรือ 'ฉันจะทำการนัดรับสินค้าเอง' (Pick up)
5. กดพิมพ์ใบปะหน้า

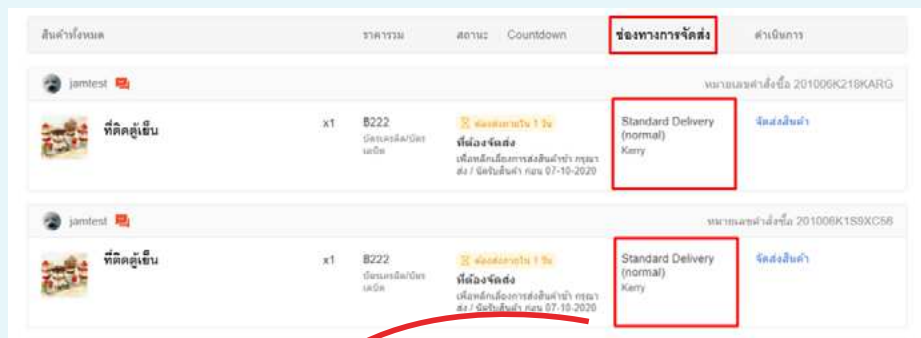
The screenshot shows the Shopee Seller Centre interface. On the left sidebar, under 'คำสั่งซื้อ' (Orders), 'คำสั่งซื้อของฉัน' (My Orders) is highlighted with a red box and labeled '1.'. The main area shows a summary of orders with a table:

ที่ต้องชำระ	ที่ต้องจัดส่ง	กำลังจัดส่ง	คำสั่งยกเลิกที่สำเร็จแล้ว
0	0	0	0

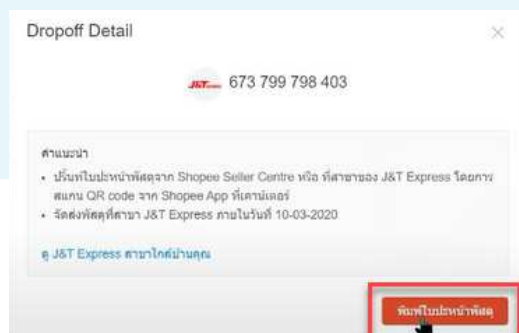
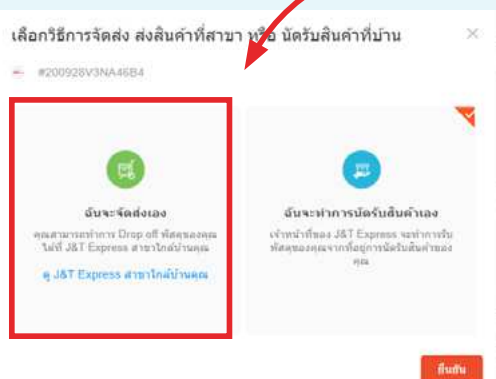
The 'ที่ต้องจัดส่ง' (Orders to be shipped) cell is highlighted with a red box and labeled '2.'. Below this, there is a table of orders. The first order is highlighted with a red box and labeled '3.'. The order details are:

สินค้าทั้งหมด	ยอดคำสั่งซื้อทั้งหมด	สถานะ	Countdown	All Channels	ดำเนินการ
yupawan.2532	ยอดคำสั่งซื้อทั้งหมด	สถานะ	Countdown	All Channels	ดำเนินการ

The 'ดำเนินการ' (Action) column shows a 'จัดส่งสินค้า' (Ship Item) button, which is highlighted with a red box and labeled '3.'. The button has a red box around it and a red circle with the number '3.' next to it.



4.



5.

เรื่อนำรู้

การจัดส่งแบบ Drop off คือ การที่ร้านค้าเลือกนำสินค้าไปส่งเอง ที่สาขาของบริษัทขนส่ง การจัดส่งแบบ Pick up คือ การให้บริษัทขนส่งมารับสินค้าที่หน้าร้าน เราสามารถเลือกวันนัดได้ โดยสินค้าจะถูกนำส่งในวันถัดไป สำหรับที่อยู่ในการเข้ารับสินค้า เราสามารถเข้าไปตั้งได้ที่ 'ที่อยู่ตั้งต้นในการรับสินค้า'

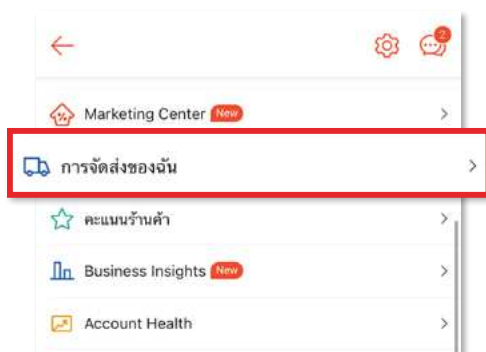


‘การจัดส่งของฉัน’

ใช้สำหรับตั้งค่าและเปลี่ยนแปลงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจัดส่งสินค้า เป็นอีกข้อมูลสำคัญที่เราต้องเข้ามาเช็คความถูกต้องและตั้งค่าให้ครบ

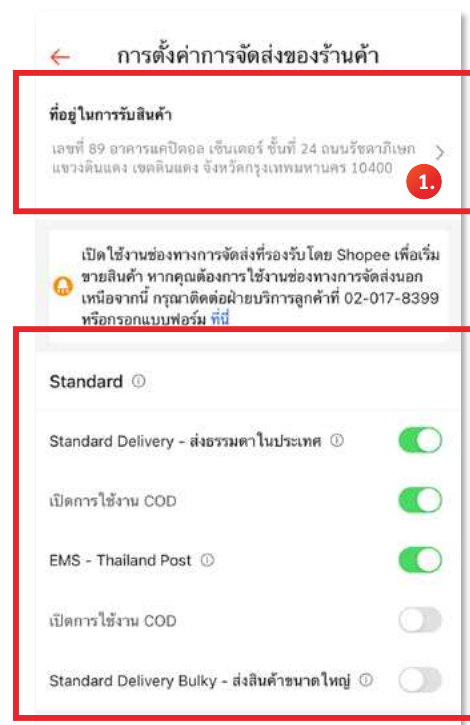
1. ที่อยู่ตั้งต้นในการรับสินค้า

เป็นที่อยู่สำหรับให้บริการขนส่งเข้ามารับสินค้าและคืนสินค้า ในส่วนนี้เราควรกรอกให้ครบถ้วนและถูกต้อง โดยใช้ที่อยู่ที่เราเข้ามารับและคืนสินค้าได้จริง



2. เลือกช่องทางการจัดส่ง

เราสามารถเข้าไปเลือกเปิดหรือปิดการใช้บริการที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งในรูปแบบต่างๆ ได้ดังนี้



Standard Delivery : ส่งธรรมดาในประเทศไทย

เป็นการจัดส่งแบบธรรมดาด้วยบริการขนส่งที่ Shopee ตั้งค่าไว้ให้ (Shopee Standard Service) ในการขนส่งประเภทนี้ ระบบอัตโนมัติของ Shopee จะเลือกบริษัทขนส่งให้กับร้านค้า ซึ่งลูกค้าแต่ละคนอาจจะได้บริษัทขนส่งที่แตกต่างกัน ขึ้นอยู่กับพื้นที่ในการจัดส่งที่เหมาะสมและประเภทของสินค้า ทั้งนี้เพื่อให้ร้านค้าได้รับบริการจากบริษัทขนส่งที่เหมาะสมกับประเภทสินค้าและพื้นที่ในการจัดส่งมากที่สุด ทำให้การจัดส่งมีคุณภาพรวดเร็ว และปลอดภัยมากขึ้น

เหมาะสำหรับพัสดุที่มีน้ำหนักไม่เกิน 20 กก. ต่อกล่อง และขนาดรวมกัน 3 ด้านไม่เกิน 180 ซม.



บริษัทขนส่งที่เปิดให้บริการ
แบบ Standard Service มีดังนี้



Shopee Express



J&T Express



Best Express



DHL Domestic



Kerry Express



Flash Express

EMS : บริการส่งด่วน โดยไปรษณีย์ไทย

ร้านค้าสามารถนำสินค้าไปส่งแบบ Drop off ได้ที่ไปรษณีย์ไทย เหมาะสำหรับพัสดุที่มีน้ำหนักไม่เกิน 20 กก. ต่อกล่อง โดยขนาดด้านใดด้านหนึ่ง ต้องไม่เกิน 70 ซม.



COD : บริการชำระเงินปลายทาง

COD หรือ Cash on Delivery คือการเปิดให้ลูกค้าสามารถชำระเงินได้ เมื่อสินค้าส่งถึงมือแล้วเท่านั้น การเปิด COD นี้จะทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกในการชำระเงินที่มากขึ้น ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น และช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้กับร้านค้า เป็นอีกวิธีหนึ่งในการกระตุ้นยอดขาย

* เราสามารถเลือกการชำระเงินแบบ COD ได้ทั้งการจัดส่งแบบ Standard Service และ EMS

Standard Delivery Bulky : การขนส่งสำหรับสินค้าขนาดใหญ่

การจัดส่งแบบ Standard Delivery Bulky จะเป็นการจัดส่งแบบนัดรับสินค้า โดยบริษัทขนส่งจะเข้ามารับสินค้าตามวันนัดและที่อยู่ตั้งต้นที่เราได้ตั้งไว้ เหมาะสำหรับสินค้าที่มีน้ำหนักรวมตั้งแต่ 20-100 กก. หรือน้ำหนักตามปริมาตรไม่เกิน 300 กก. และมีขนาดรวมกัน 3 ด้านไม่เกิน 600 ซม.

บริษัทขนส่งที่เปิดให้บริการแบบ Standard Delivery Bulky มีดังนี้

Shopee Xpress

Shopee Express
Bulky

DB SCHENKER

DB Schenker
Bulky

FLASH EXPRESS

Flash Express
Bulky

Registered Mail Thailand Post : การขนส่งแบบลงทะเบียน โดยไปรษณีย์ไทย

การจัดส่งแบบนี้ค่าบริการจะถูกกว่าการจัดส่งแบบ EMS แต่อาจใช้เวลานานกว่าเล็กน้อย เหมาะสำหรับสินค้าที่มีน้ำหนักไม่เกิน 10 กก.

NOTE

ทาง Shopee ได้ตั้งอัตราค่าจัดส่งที่เป็นมาตรฐาน
ทั้งการส่งในประเภท Standard Delivery
และ Standard Delivery Bulky เพื่อช่วย
ลดปัญหาเรื่องการแข่งขันด้านค่าบริการขนส่ง

การจัดการบัญชี รายได้และกำไร

ขายไปเท่าไร มีรายรับและกำไรแค่ไหน ในแอปฯ Shopee เราสามารถเช็คได้
ง่ายมากๆ ตามหัวข้อต่างๆ ดังนี้

เช็คยอดสินค้า
ที่มีการสั่งซื้อ

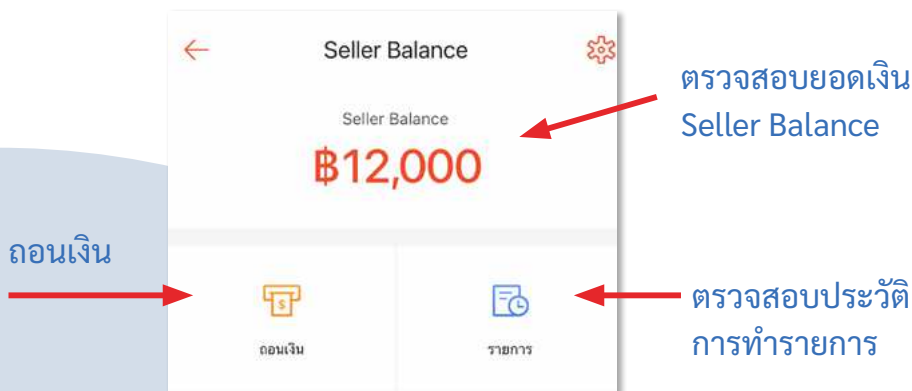
‘ที่ต้องจัดส่ง’ และ ‘สำเร็จ’
(ฉัน > ร้านของฉัน > การขายของฉัน)

เช็คยอดรายรับ

ทั้งรายการที่เตรียมการโอนและที่โอน
มาแล้ว ผ่าน Seller Balance
(ฉัน > ร้านของฉัน > Seller Balance)

‘Seller Balance’

ระบบสำหรับการจัดการรายรับจากการขายสินค้าบน Shopee โดยร้านค้า
สามารถทำรายการได้ ดังต่อไปนี้



ข้อดีของการใช้ Seller Balance

Seller Balance คือระบบการจัดการบัญชีที่ Shopee ออกแบบไว้ให้ร้านค้าได้ใช้งาน ในรูปแบบที่สะดวก เข้าใจง่าย โดยรวมทุกบริการที่เกี่ยวข้องมาไว้ให้ในหน้าเดียว นี่ถือเป็นอีกเครื่องมือที่น่าสนใจ ที่ทำให้การจัดการบัญชีของเราเป็นเรื่องง่าย ลดการผิดพลาด และเช็คย้อนหลังได้เสมอ



ถอนเงินจาก Seller Balance ได้ทุกเมื่อ
(ผ่านหัวข้อ Seller Centre ทางเว็บไซต์)



เช็คข้อมูลการเงินย้อนหลังได้อย่างละเอียด ทั้งยอดขาย
ยอดเงินเข้า-ออก



ปลอดภัย ร้านค้าสามารถตั้งรหัสผ่านเพื่อป้องกันการเข้าถึงข้อมูล
ของทางร้านได้

NOTE

หากเข้าผ่านแอปฯ Shopee เราจะสามารถดูได้เพียงภาพรวมของรายรับเท่านั้น สำหรับข้อมูลรายรับอย่างละเอียดสามารถดูได้ผ่านทางเว็บไซต์ หน้า Seller Centre

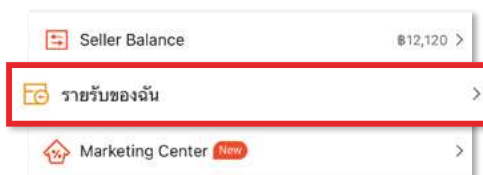
ยอดเงินจากการขายสินค้าจะถูกโอนเข้า Seller Balance ภายใน 2-3 วันทำการ เมื่อผู้ซื้อทำการกดยืนยันการโอนเงินให้กับร้านค้า หรือพ้นช่วงเวลาการการันตีโดย Shopee

รายละเอียดในหน้า Seller Balance ระบบจะคิดคำนวณแยกรายการค่าใช้จ่ายเพิ่มเติมให้โดยอัตโนมัติ เช่น ค่าจัดส่ง โค้ดส่วนลด Shopee Coins ฯลฯ

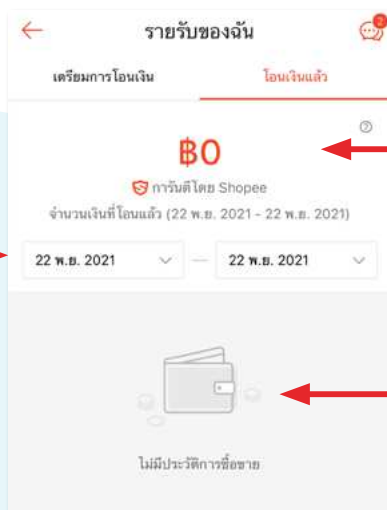
การจัดการรายรับ

‘รายรับของฉัน’

ฉัน > ร้านค้าของฉัน > รายรับของฉัน
ระบบที่ช่วยตรวจสอบข้อมูล
รายรับ-รายจ่ายและรายการที่
กำลังดำเนินการอยู่อย่างละเอียด
ประกอบด้วย 3 ส่วน ดังนี้



รายงานการเงิน



ภาพรวม
รายรับของฉัน

รายละเอียด
รายรับของฉัน

NOTE

หากเข้าผ่านแอปฯ Shopee เราสามารถ
ดูได้เพียงภาพรวมของรายรับเท่านั้น
สำหรับข้อมูลรายรับอย่างละเอียด สามารถดูได้
ผ่านทางเว็บไซต์หน้า Seller Centre
ในหัวข้อ Seller Balance

ฟีเจอร์หลัก ที่ช่วยจัดการร้านค้า

สรุป

‘สินค้าของฉัน’ และ ‘การเพิ่มสินค้า’

สำหรับจัดการสต็อกสินค้าทั้งหมด เช็คสินค้าที่เหลืออยู่ สินค้าที่เปิดขาย
สินค้าที่หมดแล้ว สินค้าละเมิด และสินค้าที่เราปิดการมองเห็นไว้

‘การขายของฉัน’

สำหรับจัดการออเดอร์เมื่อมีคำสั่งซื้อ สามารถเช็คประวัติการขายทั้งหมด
ได้ ทั้งคำสั่งซื้อใหม่ สินค้าที่รอการจัดส่ง สินค้าที่ถูกยกเลิก และสินค้าที่
จัดส่งสำเร็จแล้ว

‘การจัดส่งของฉัน’

สำหรับการตั้งค่าและเปลี่ยนแปลงช่องทางการขนส่ง

‘Seller Balance’

สำหรับเช็คยอดรายรับ ทั้งรายการที่เตรียมการโอนและที่โอนมาแล้ว

‘รายรับของฉัน’

สำหรับเช็คข้อมูลรายรับ รายจ่าย และรายการที่กำลังดำเนินการอยู่
อย่างละเอียด

6.

ผู้ช่วย กระตุ้นยอดขาย



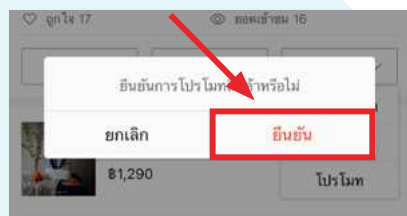
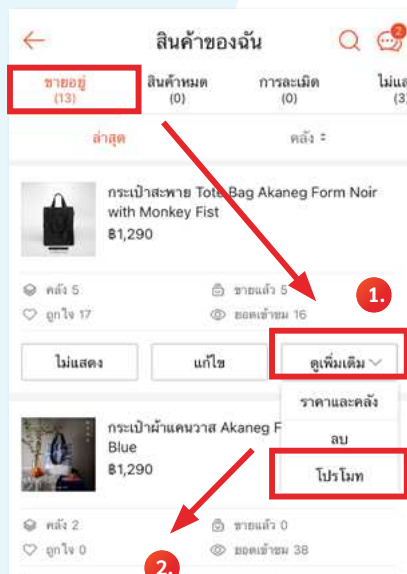
ตัวช่วยที่ 1

เพิ่มการมองเห็น ด้วยการกด 'โปรโมท' ฟรีทุก 4 ชั่วโมง

ฉัน > ร้านค้าของฉัน > สินค้าของฉัน

ตัวช่วยนี้เป็นการกด 'โปรโมท' เพื่อให้สินค้าที่เราเลือกขึ้นไปอยู่เป็นลำดับแรกๆ ในแท็บ 'ล่าสุด' ของหน้าผลการค้นหา ตามหมวดหมู่ของสินค้า

1. จากหน้าสินค้าของฉัน ในหัวข้อ 'ขายอยู่' กดเลือก 'ดูเพิ่มเติม' ได้สินค้าที่ต้องการโปรโมท
2. กด 'โปรโมท' แล้ว 'ยืนยัน' เพื่อทำการโปรโมท

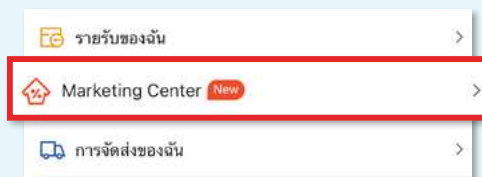


Tips & Tricks

ร้านค้าสามารถเลือกโปรโมทสินค้าฟรี
ได้ที่ละ 5 ชิ้นเท่านั้น โดยจะขึ้นแสดง
ครั้งละ 4 ชั่วโมง โดยหลังหมดรอบ
เราสามารถกลับมากดโปรโมทเพิ่มได้ทันที

ตัวช่วยที่ 2

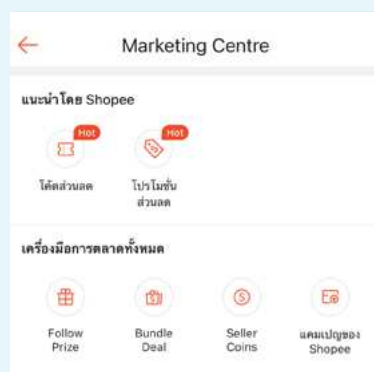
กลยุทธ์การสร้าง โค้ดส่วนลด และ โปรโมชั่นส่วนลด



ฉัน > ร้านค้าของฉัน > สินค้าของฉัน > Marketing Centre

Marketing Centre

หน้านี้เป็นเหมือนศูนย์รวมเครื่องมือที่ช่วยส่งเสริมการขาย อาทิ การกระตุ้นยอดขาย การสร้างปฏิสัมพันธ์กับผู้ซื้อ และการเพิ่มจำนวนผู้เข้าชมร้านค้า โดยมีเครื่องมือที่น่าสนใจดังนี้



โค้ดส่วนลด

จะช่วยกระตุ้นให้ลูกค้าซื้อสินค้าตามยอดขั้นต่ำที่ได้ตั้งไว้ เพื่อรับส่วนลดเป็นมูลค่าบาท หรือส่วนลดเป็นเปอร์เซ็นต์ หรือการได้รับ Shopee Coins คืน

โค้ดส่วนลดร้านค้า (Shop Voucher)

ใช้ได้กับสินค้าทุกชิ้นในร้าน
ลูกค้าเห็นได้จากหลายตำแหน่ง
เพื่อกระตุ้นให้เกิดการขาย

โค้ดส่วนลดสินค้า (Product Voucher)

ใช้ได้เฉพาะกับสินค้าที่กำหนดไว้
ลูกค้าจะเห็นเมื่อกดสั่งซื้อสินค้า
หรือเลือกการชำระเงินผ่านช่องทาง
ShopeePay (หากได้ตั้งค่าไว้)

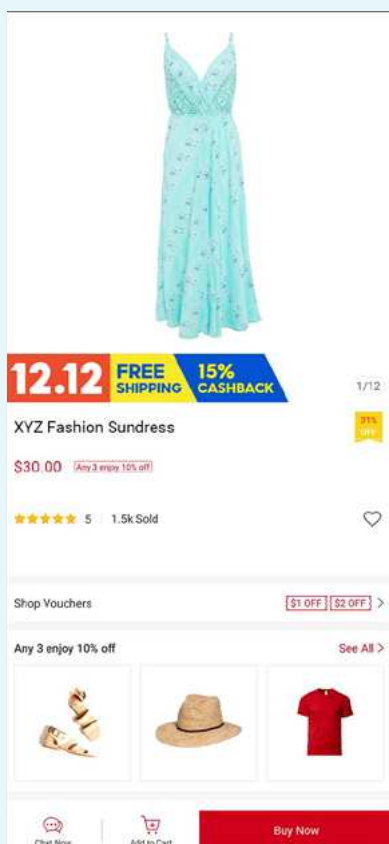
โปรโมชั่นส่วนลด

ทำโปรโมชั่นส่วนลดต่างๆ ตามเทศกาลเพื่อกระตุ้นยอดขาย

Follow Prize

เปลี่ยนจากผู้เข้าชมให้เป็น “ผู้ติดตาม” โดยมอบส่วนลดพิเศษให้กับผู้ซื้อ เมื่อกดติดตามร้านค้า

Bundle Deal



ร้านค้าสามารถใช้จัดโปรโมชั่นส่วนลดสำหรับกลุ่มสินค้าที่ผู้ซื้ออาจสนใจสั่งซื้อพร้อมกัน โดยร้านค้าสามารถสร้างโปรโมชั่นได้ทั้งบน Seller Centre และ แอปฯ Shopee เช่น เราอาจเห็นว่า หมวก แว่นกันแดด และ รองเท้าแตะ เป็นสินค้าที่มีความเกี่ยวข้องกัน และสามารถขายเป็นชุดได้ จึงจัด Bundle Deal สำหรับสินค้าเหล่านี้ และโปรโมชั่นเป็น “เซตเที่ยวชายหาด” หรือหากต้องการกระตุ้นให้มีการสั่งซื้อสินค้าทั่วไปเป็นจำนวนมาก เช่น ผ้าอ้อมเด็กแพ็คใหญ่ ก็สามารถจัดโปรโมชั่นเพื่อลดราคาลง หากผู้ซื้อเพิ่มจำนวนสั่งซื้อมากขึ้นภายในคำสั่งซื้อเดียวกัน

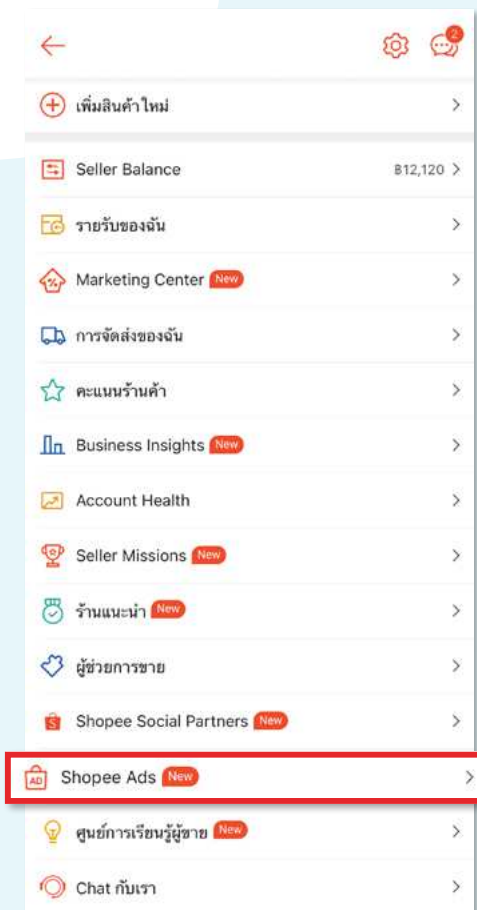
ตัวช่วยที่ 3

Shopee Ads

ฉัน > ร้านค้าของฉัน > Shopee Ads

ซื้อพื้นที่โฆษณา ง่ายและถูกกว่าที่คิด!

อีกหนึ่งเครื่องมือสำคัญที่แนะนำให้ศึกษาและทดลองใช้ เพราะการทำโฆษณาจะช่วยเพิ่มโอกาสการเข้าถึงร้านค้า และเพิ่มยอดขาย โดยใน Shopee มีรูปแบบการลงโฆษณาให้เลือกถึง 3 แบบ เพื่อให้เหมาะสมกับความต้องการ และประหยัดยิ่งขึ้น ด้วยการคิดค่าใช้จ่ายเฉพาะเมื่อมีการคลิกเข้าชมเท่านั้น



ข้อดีของการทำโฆษณาใน Shopee

ช่วยเพิ่มการมองเห็น

ลูกค้าจะเจอร้านของเราง่ายขึ้นเมื่อเราซื้อพื้นที่โฆษณา สินค้าหรือชื่อร้านของเราจะไปปรากฏในหน้าต่างๆ ตามรูปแบบโฆษณาที่เราเลือกไว้ เป็นเครื่องมือที่ช่วยให้ลูกค้าเห็นสินค้าของเราได้มากขึ้น

ช่วยเพิ่มยอดขาย

เราสามารถเลือกรูปแบบการโฆษณาให้เข้าถึงกลุ่มคนที่กำลังสนใจ หรือค้นหาสินค้าประเภทเดียวกับของเราได้ เป็นการเข้าถึงกลุ่มผู้ซื้อที่ตรงเป้าหมาย ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มโอกาสในการสร้างยอดขาย

ควบคุมค่าใช้จ่ายได้

Shopee จะคิดค่าโฆษณาจากเราตามจริง หมายถึงจะมีการเก็บเงินต่อเมื่อมีการคลิกเข้าชมสินค้าหรือร้านค้าของเราเท่านั้น (เรียกว่า Cost-per-Click) ซึ่งถือเป็นข้อดีที่ช่วยให้เราควบคุมค่าใช้จ่ายได้มากขึ้น



การโฆษณาบน Shopee

Keyword Ads

Keyword Ads คือ การเลือกคำค้นหาที่จะให้ลูกค้าเห็นโฆษณาของเรา เมื่อลูกค้าพิมพ์ค้นหาด้วยคำที่เรากำหนดไว้ สินค้าของเราก็จะปรากฏขึ้นเป็นอันดับต้นๆ ของผลการค้นหา ทำให้ลูกค้าเห็นสินค้าของเราได้ง่ายขึ้น และเพิ่มโอกาสสร้างยอดขายจากหน้าผลการค้นหา

จุดประสงค์

เพิ่มการมองเห็น และเพิ่มยอดขาย

ผลลัพธ์

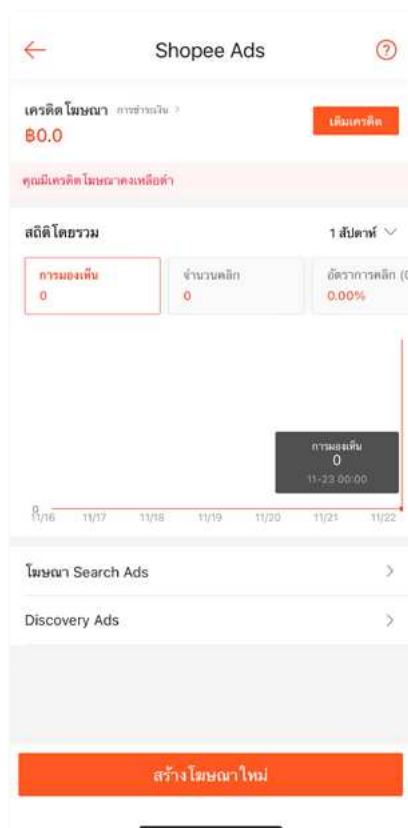
สินค้าจะอยู่เป็นอันดับต้นๆ ของหน้าผลการค้นหา เมื่อลูกค้าพิมพ์ค้นหาสินค้าด้วยคีย์เวิร์ดที่ตรงกับสินค้า

หน้าที่แสดงผล

หน้าผลการค้นหา

การคิดค่าโฆษณา

Cost-per-Click



Discovery Ads

โฆษณาแบบ Discovery Ads จะทำให้สินค้าของเราได้รับการแนะนำ เมื่อลูกค้าค้นหาสินค้าในประเภทเดียวกัน หรือกำลังดูสินค้าจากร้านอื่นที่คล้ายคลึงกันอยู่ สินค้าของเราก็จะถูกแสดงขึ้นเพื่อเป็นตัวเลือกของสินค้าหมวดหมู่เดียวกัน เป็นการดึงดูดผู้ซื้อที่ตรงกลุ่มเป้าหมายและเพิ่มการมองเห็น นอกจากนี้สินค้าของเราก็จะไปปรากฏในหน้า ‘สินค้าแนะนำประจำวัน’ ซึ่งจะแสดงสินค้าที่ลูกค้าสนใจอยู่ในช่วง 30 วันที่ผ่านมาอีกด้วย

จุดประสงค์

เพิ่มการมองเห็นจากลูกค้าที่ค้นหาสินค้าที่คล้ายกัน

ผลลัพธ์

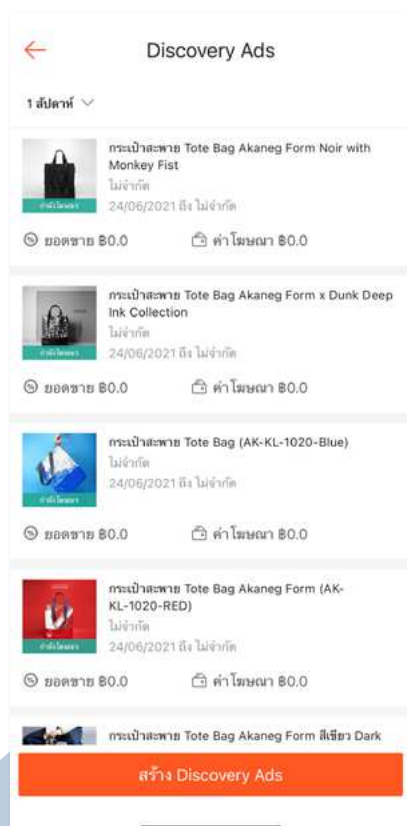
สินค้าจะขึ้นแสดงในหลายหน้า เพื่อดึงดูดลูกค้าที่กำลังมองหาสินค้าที่คล้ายกันอยู่

หน้าที่แสดงผล

หน้าสินค้าที่คล้ายกัน หน้าคุณอาจจะชอบสิ่งนี้ และหน้าสินค้าแนะนำประจำวัน

การคิดค่าโฆษณา

Cost-per-Click



Shop Search Ads

Shop Search Ads เป็นการโฆษณาร้านค้า เมื่อลูกค้าพิมพ์ค้นหาคำที่ตรงกับคีย์เวิร์ดของร้านหรือสินค้าที่เราขาย โลโก้ ชื่อร้าน และสโลแกนของเรา ก็จะแสดงขึ้นที่ด้านบนของหน้าผลการค้นหา เป็นการช่วยให้ลูกค้าเห็นร้านของเรามากขึ้น สร้างการจดจำ และเพิ่มการเข้าถึง

จุดประสงค์

สร้างการจดจำ และเพิ่มการมองเห็นร้านค้า

ผลลัพธ์

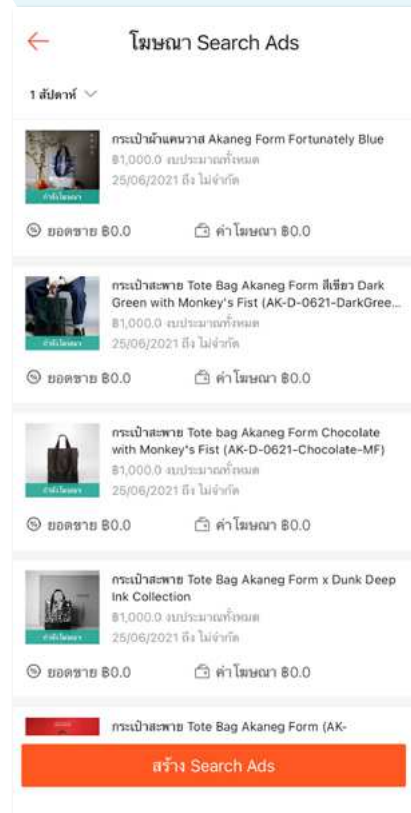
ชื่อและโลโก้ร้านจะขึ้นอยู่ที่ด้านบนสุดของหน้าผลการค้นหา

หน้าที่แสดงผล

ด้านบนสุดของหน้าผลการค้นหา

การคิดค่าโฆษณา

Cost-per-Click

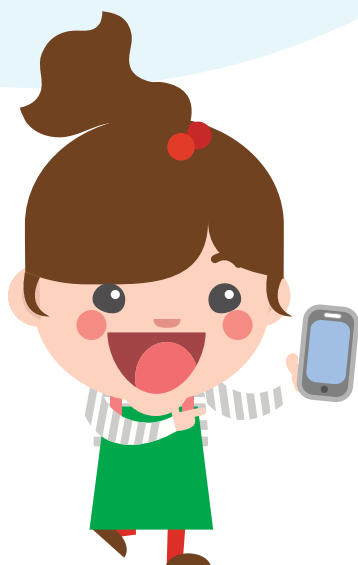
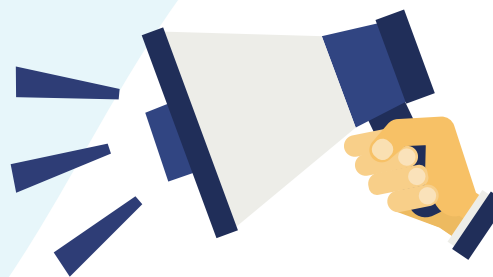


Tips & Tricks

โฆษณาร้านค้าจะขึ้นต่อเมื่อลูกค้าได้ค้นหาคีย์เวิร์ดที่ตรงกับที่ร้านค้าตั้งไว้เท่านั้น

การเติมเครดิต Shopee Ads

การเติมเครดิตโฆษณาคือ การเติมเงินเข้าไปในระบบเพื่อใช้เป็นงบประมาณในการยิงโฆษณาเพื่อให้ลูกค้าเห็นสินค้าหรือร้านค้าของเรามากขึ้น สำหรับเครดิตจะมีให้เลือกตั้งแต่ 500 - 50,000 บาท หรือจะเลือก ‘ระบุจำนวน’ เพื่อกรอกจำนวนเงินที่ต้องการเติมเองก็ได้



ค่าโฆษณาจะถูกคิด
ตามจำนวนครั้งที่ถูกคลิก
และโฆษณาจะหยุดทำงาน
เมื่อเครดิตหมด ดังนั้นเราจึง
ควรเติมเครดิตไว้ให้พอ
ก่อนทำการตั้งค่า

1. ในหน้า Shopee Ads แต่ละ 'เติมเครดิต' ที่มุมบนขวา
2. เลือกจำนวนเงินที่ต้องการเติม แล้วกด 'เติมเครดิต'
3. เลือกช่องทางการชำระเงิน แล้วกด 'ยืนยัน'

NOTE

จำนวนเครดิตจะเข้าสู่บัญชี
ของร้านค้าภายใน 30 นาที
หลังมีการยืนยันยอดเงิน
จากการเติมเครดิต

การเติมเครดิตจะ
ไม่สามารถคืนเงินได้

เครดิต Shopee Ads
ไม่มีวันหมดอายุการใช้งาน

The first screenshot shows the 'Shopee Ads' page. At the top right, there is a red circle with the number '1' next to the 'เติมเครดิต' button. Below the button, it says 'เครดิตโฆษณา การชำระเงิน >' and '80.0'. At the bottom, it says 'คุณมีเครดิตโฆษณาคงเหลือค่า'.

The second screenshot shows the 'เติมเครดิต' page. At the top right, there is a red circle with the number '2' next to the 'เติมเครดิต' button. Below the button, it says 'เติมเครดิตอัตโนมัติ' and 'เติมเครดิตอัตโนมัติเมื่อเหลือเครดิตค่า'. Below this, there is a grid of credit amounts: 500, 600, 700, 800, 900, 1,000, 1,500, 3,000, 3,500, 4,000, 5,000, 7,500, 10,000, 12,000, 15,000, 18,000, 20,000, 30,000, 50,000, and 'ระบุจำนวน'. At the bottom, there is a 'ได้' button and a 'เก็บโค้ดส่วนลด 50%ลด >' button. Below these, it says 'ยอดชำระเงิน 8500' and 'เติมเครดิต'.

สรุป

ตัวช่วยการขาย ใน Shopee

ตัวช่วยพิเศษที่จะช่วยให้ลูกค้าเจอร้านของเราได้ง่ายขึ้น
และเพิ่มโอกาสในการสร้างยอดขาย

‘โปรโมชั่น’

เครื่องมือใช้ฟรีที่ให้เรากดโปรโมทได้ทุก 4 ชั่วโมง

‘Marketing Centre’

สำหรับสร้างโค้ดส่วนลดและโปรโมชัน เพื่อช่วยกระตุ้น
ยอดขาย

‘Shopee Ads’

สำหรับสร้างโฆษณาเพื่อให้ลูกค้าเจอร้านของเราได้ง่ายขึ้น
และช่วยสร้างการจดจำ

รายการสิ่งของต้องห้าม และสิ่งของที่ถูกจำกัด

- เครื่องดื่มแอลกอฮอล์หรือที่มีส่วนผสมของแอลกอฮอล์
- ผลิตภัณฑ์จากสัตว์และสัตว์ป่า (รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงสัตว์ป่า)
- วัตถุโบราณและโบราณวัตถุสถานของเก่าตามกฎหมายว่าด้วยการค้าของเก่า และพระเครื่อง
- เครื่องสำอางใช้แล้ว
- เงินตราไทย ต่างประเทศ และแสตมป์ปลอม
- บัตรเครดิตและบัตรเดบิต
- เงินตราต่างประเทศ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง เงินตราแบบดิจิทัล รวมถึงธนบัตรรัฐบาล และเหรียญเพื่อการสะสม
- ยาเสพติด ยารักษาโรค (ทั้งมีและไม่มีใบสั่งแพทย์) สารเสพติด และยากระตุ้นอารมณ์ทางเพศที่เกี่ยวข้อง เว้นแต่จะได้รับอนุญาตตามกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- อุปกรณ์โทรคมนาคม กล้องสอดแนมอิเล็กทรอนิกส์ และอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์อื่นๆ ที่คล้ายกัน เช่น เครื่องส่งสัญญาณเคเบิลทีวี เครื่องตรวจจับเรดาร์ อุปกรณ์ควบคุมสัญญาณจราจร อุปกรณ์ดักฟัง อุปกรณ์ลอบฟังทางโทรศัพท์ที่ไม่ได้รับอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการกิจการกระจายเสียง กิจการโทรทัศน์ และกิจการโทรคมนาคมแห่งชาติ (กสทช.) หรือหน่วยงานอื่นที่เกี่ยวข้อง
- สินค้าที่ถูกสั่งห้ามโดยกฎหมาย หรือหน่วยงานรัฐบาลหรือองค์กรที่กำกับดูแลในประเทศ

- อารูปีน อารู เช่น สเปรย์พริกไทย
สิ่งเทียมอารู และเครื่องช็อตไฟฟ้า
เป็นต้น

สินค้าผลิตภัณฑ์อาหารต้องห้าม :
เพื่อความปลอดภัยของผู้ใช้ของเรา
ห้ามผู้ขายลงรายการสินค้าและ
สินค้าที่เกี่ยวข้องกับอาหารต่อไปนี้
บนไซต์ของ Shopee

- อาหารเสริมหรือผลิตภัณฑ์ใน
ลักษณะเดียวกันที่ประกาศยกเลิก
โดยสำนักงานคณะกรรมการ
อาหารและยาหรือสินค้าที่ไม่มี
เลขทะเบียน อ.ย.

- สินค้าที่มีคำกล่าวอ้างทาง
การแพทย์ นั่นคือคำกล่าวอ้างว่า
สินค้ามีจุดประสงค์เพื่อใช้ในการ
การตรวจวินิจฉัย การรักษา
การบรรเทา การบำบัด
หรือการป้องกันโรคในมนุษย์
และ/หรือสัตว์ การคุมกำเนิด
ทำให้สลบ หรือป้องกันหรือ

แทรกแซงการทำงานตามปกติ
ของกระบวนการทำงานของ
ร่างกาย ไม่ว่าแบบถาวรหรือ
ชั่วคราว หรือโดยการสิ้นสุด
ลด หรือเลื่อนเวลา หรือเพิ่ม
หรือเร่งการทำงานของกระบวนการ
ทำงานนั้น หรือในลักษณะอื่นใด
(เช่น ยารักษาโรค คอนแทกต์เลนส์
อาหารเสริมปลอมยี่ห้อ)

- สินค้าอาหารให้โทษ – อาหาร
ซึ่งประกอบด้วยสารต้องห้ามหรือ
สารเกินปริมาณที่อนุญาต อาหาร
มีสิ่งเจือปนที่ไม่แจ้งให้ผู้ซื้อทราบ
ลักษณะของธุรกรรมอย่างครบถ้วน
ขณะขาย

- ผลิตภัณฑ์จากนมที่ไม่ผ่าน
การฆ่าเชื้อโรค

- เห็ดป่า

- สินค้าอาหารอื่นใดที่เป็นอันตราย
ต่อสุขภาพมนุษย์

- สินค้าผลิตภัณฑ์อาหารที่ไม่อยู่ในหมวดอาหารต้องห้ามข้างต้น จะต้องปฏิบัติตามมาตรฐานขั้นต่ำและแนวทางเหล่านี้

(ก) วันหมดอายุ – สินค้าอาหารทั้งหมดต้องติดฉลากอย่างชัดเจนและเหมาะสมพร้อมระบุวันหมดอายุหรือ “ใช้ภายในวันที่” จะต้องไม่เสนอขายสินค้าอาหารที่หมดอายุ

(ข) ภาชนะปิดผนึก – อาหารและผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดที่ขายบนไซต์ควรบรรจุหีบห่อหรือปิดผนึกเพื่อให้มั่นใจว่าผู้ซื้อสามารถระบุหลักฐานของการถูกเปิดหรือตำหนิได้

(ค) สินค้าอาหารที่เน่าเสียง่าย – ผู้ขายซึ่งลงเสนอขายสินค้าที่เน่าเสียง่ายควรระบุอย่างชัดเจนในคำอธิบายสินค้าถึงขั้นตอนที่จะทำเพื่อให้มั่นใจว่าสินค้าจะได้รับการบรรจุหีบห่ออย่างเหมาะสม

- ชิมการ์ดเติมเงินโทรศัพท์มือถือที่ใกล้หมดอายุหรือหมดอายุ

- สินค้าภายใต้แบรนด์ ยี่ห้อหรือเครื่องหมายการค้าใดๆ ตามที่ทางบริษัทกำหนด

- สินค้าเกี่ยวกับรัฐหรือตำรวจ เช่น เหยี่ยวตรา เครื่องยศ หรือชุดเครื่องแบบ

- ชิ้นส่วนมนุษย์หรือซากศพ

- อุปกรณ์สะเดาะกุญแจ

- ตัวลอตเตอรี่

- ยากำจัดศัตรูพืชและสัตว์

- สิ่งของที่อาจละเมิดลิขสิทธิ์ : สิ่งของที่รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงสินค้าที่ทำซ้ำขึ้นมา ของปลอม สินค้าหรือของเลียนแบบโดยไม่ได้รับอนุญาต หรือสิ่งของที่อาจละเมิดลิขสิทธิ์ เครื่องหมายการค้า หรือสิทธิในทรัพย์สินทางปัญญาของบุคคลภายนอก

- บริการที่ต้องห้าม : การให้บริการรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงบริการ

ทางเพศ บริการที่มีลักษณะ
ผิดกฎหมาย บริการที่มีลักษณะ
ละเมิดเงื่อนไขการให้บริการและ
นโยบายใดๆ ของ Shopee หรือ
ในลักษณะอื่นใดตามดุลพินิจของ
Shopee เป็นสิ่งต้องห้ามบน
แพลตฟอร์มของ Shopee เว้นแต่
มีการอนุญาตไว้อย่างชัดเจน
โดย Shopee

• ตู้สล็อต

• สิ่งของที่ถูกเรียกคืน

• หุ่น หลักทรัพย์อื่นๆ และแอสแตมป์

• ยาสูบหรือผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้อง
กับยาสูบ รวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง
บุหรี่ไฟฟ้า

• สิ่งของที่มีเนื้อหาลามกอนาจาร

• สินค้าที่ (ก) เกี่ยวข้องกับนโยบาย
การเลือกตั้ง ประเด็นทางการเมือง
หรือประเด็นโต้แย้งถกเถียงของ
สาธารณชน (ข) สนับสนุนต่อต้าน
หรือจู่โจมพรรคการเมือง ที่มี
สภาพและจดทะเบียนเป็น

พรรคการเมือง ไม่ว่าทั้งในอดีต
หรือปัจจุบัน หรือ (ค) ส่งเสริมหรือ
กระตุ้นให้เกิดความเกลียดชัง
อาชญากรรม อคติ การจลาจล
หรือความรุนแรง ไม่ว่าในรูปแบบ
ใดๆ

• สิ่งพิมพ์ หนังสือ ภาพยนตร์ วิดีโอ
และ/หรือวิดีโอเกมที่ไม่เป็นไป
ตามกฎหมายที่บังคับใช้ใน
ประเทศที่ขายและ/หรือจัดส่ง

• สินค้าที่ถูกลักขโมย

• สินค้าที่ติดฉลากปลอม

• สิ่งของอื่นใดที่หรือมีส่วนประกอบ
ที่ (i) ผิดกฎหมายหรือถูกจำกัด
ในเขตอำนาจศาลของผู้ซื้อ
และ/หรือผู้ขาย หรือที่ส่งเสริม
กิจกรรมผิดกฎหมายหรือที่ถูกจำกัด
หรือ (ii) หน่วยงานของรัฐหรือ
หน่วยงานที่กำลังดูแล กำหนดว่า
อาจก่อให้เกิดความเสี่ยงต่อ
สุขภาพหรือความปลอดภัย

7.

เคล็ดลับขายได้ ขายดิบบน Shopee

อยากเป็นร้านค้าขายดิบบน Shopee นอกจากการใช้คีย์เวิร์ด
ที่ถูกต้อง ค้นหาง่าย เลือกภาพสินค้าที่สวยงามดึงดูด
และมีมุมมองภาพที่ครบถ้วนเข้าใจง่ายแล้ว การมีคะแนน
ความประพฤติที่ดี และได้เป็นร้านแนะนำ ก็เป็นอีกกลไกสำคัญ
ใน Shopee ที่จะช่วยเพิ่มโอกาสการเป็นร้านค้าขายดี
ทั้งยังได้รับสิทธิพิเศษมากมายอีกด้วย



แนะนำระบบ การให้คะแนนร้านค้า

ได้เป็นร้านแนะนำได้อย่างไร?

ร้านที่ได้ติดแท็ก (Tag) ร้านแนะนำ ก็เหมือนกับมีป้ายติดหน้าร้าน การันตีว่าร้านของเราได้รับคัดเลือกมาแล้วจาก Shopee ว่าไว้ใจได้ มีบริการที่ดี สินค้ามีคุณภาพ เพิ่มความมั่นใจให้ลูกค้า และยังช่วยเพิ่มการมองเห็น เนื่องจากสินค้าจากร้านแนะนำจะถูกโชว์ขึ้นในหน้าแรก และในหน้าร้านแนะนำ ทำให้ลูกค้าเจอสินค้าได้ง่ายขึ้น



ร้านแนะนำ



ไม่ใช่ร้านไหน ก็เป็นร้านแนะนำได้

การจะได้เป็นร้านแนะนำใน Shopee จะต้องดำเนินการขายให้ได้มาตรฐานตามที่ Shopee กำหนด เพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่า ร้านที่ Shopee เลือกมาแนะนำเป็นร้านที่ดี มั่นใจได้จริงๆ ทั้งในด้านการให้บริการลูกค้าที่สุภาพ ใส่ใจ จัดส่งสินค้าไว ไม่ชำรุด สินค้าตรงตาม ที่โปรโมท มีคะแนนร้านค้าและรีวิวสินค้าที่ดี ไปจนถึง ไม่ถูกตัดคะแนนความประพฤติ



เกณฑ์การให้คะแนนร้านค้า

- ✓ มียอดขายที่ดี : มีคำสั่งซื้อตั้งแต่ 100 ครั้ง หรือมียอดขายตั้งแต่ 30,000 บาทในช่วง 30 วัน
- ✓ จำนวนผู้ซื้อไม่ซ้ำกันตั้งแต่ 15 คนขึ้นไปในช่วง 30 วัน
* ไม่รวมคำสั่งซื้อที่ไม่สำเร็จ
- ✓ คะแนนร้านค้าตั้งแต่ 4.5
- ✓ อัตราการสั่งซื้อที่ไม่สำเร็จ และการจัดส่งล่าช้าไม่น้อยกว่า 10%
- ✓ ตอบกลับแชทมากกว่า 70%
- ✓ สินค้าหรือเครื่องส่งสินค้าล่าช้าไม่เกิน 5 วัน

จะรู้ได้อย่างไรว่าเรา ได้เป็นร้านแนะนำ?

ระบบจะส่งแจ้งเตือนไปยังร้านที่เข้าเกณฑ์ร้านแนะนำในทุกวันพฤหัสบดี สำหรับแอปฯ Shopee ร้านค้าจะสามารถตอบกลับได้ด้วยการลงทะเบียนยืนยันที่ปุ่มอัปโหลดรูปบัตรประจำตัวประชาชน หากเอกสารถูกต้องเรียบร้อย ร้านของเราก็จะได้ขึ้นเป็นร้านแนะนำในวันถัดไป

คะแนน

ความประพฤติร้านค้า



เช็คคะแนนความประพฤติได้ที่

ฉัน > ร้านค้าของฉัน > สถิติร้านค้าของฉัน > คะแนนความประพฤติ

อีกหนึ่งนโยบายของ Shopee ที่จะทำให้เราได้ตรวจสอบการให้บริการของร้านเราอยู่เสมอ ว่าจุดไหนที่ยังบกพร่อง เช่น ส่งสินค้าล่าช้าหรือเปล่า ตอบแชทช้าไหม หรือมีสินค้าตัวไหนที่เป็นสินค้าห้ามขายซึ่งการเก็บคะแนนความประพฤติให้ถึงเป้าหมาย จะมีประโยชน์กับร้านในหลายๆ ด้าน เช่น



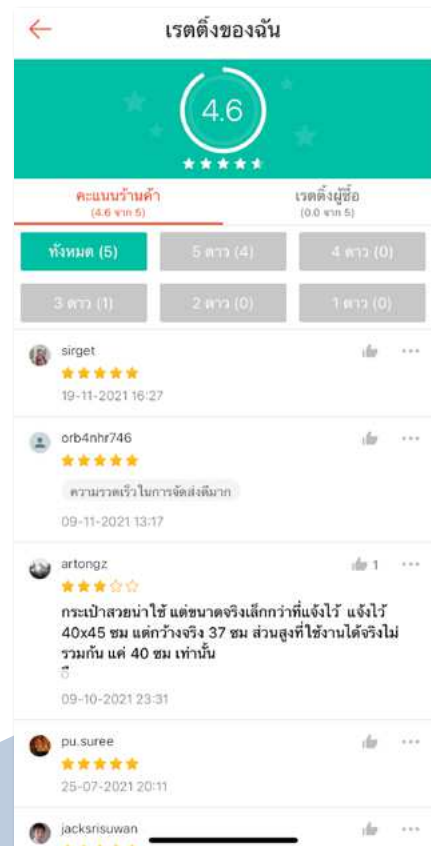
การได้สิทธิ์ในการเข้าร่วมแคมเปญต่างๆ



มีสิทธิ์ได้รับการสนับสนุนค่าจัดส่งจาก Shopee



ได้รับสิทธิ์เพิ่มการมองเห็นสินค้า



เกณฑ์การให้คะแนน ความประพฤติ

อยากได้คะแนนความประพฤติสูง มี 3 เรื่องที่ต้องระวัง

1. การจัดการออเดอร์

หมายถึง การจัดการจัดส่งสินค้าตั้งแต่ได้รับออเดอร์ จะต้องไม่ล่าช้า ไม่เกินจำนวนวันที่ทางร้านได้ตั้งค่าไว้ เช่น ถ้าตั้งค่าไว้ว่าจัดส่งภายใน 3 วัน ร้านค้าจะต้องส่งสินค้าออกจากร้านภายใน 3 วันตามที่แจ้งไว้ และต้องทำให้ได้อย่างสม่ำเสมอ เพราะ Shopee จะมีการคิดคำนวณอัตราการจัดส่งสินค้าล่าช้า โดยคิดย้อนหลัง 7 วัน ดังนั้นเราต้องรักษามาตรฐาน หมั่นเช็คออเดอร์เสมอให้ไม่ตกหล่น และกำหนดวันจัดส่งที่ทำได้จริง



✓ ส่งสินค้าตรงเวลา

✓ สินค้าสภาพดี

✓ ไม่ยกเลิกคำสั่งซื้อ

*อัตราการจัดส่งสินค้า
ไม่สำเร็จและล่าช้า
จะต้องไม่เกิน 10%



2. การลงขายสินค้า



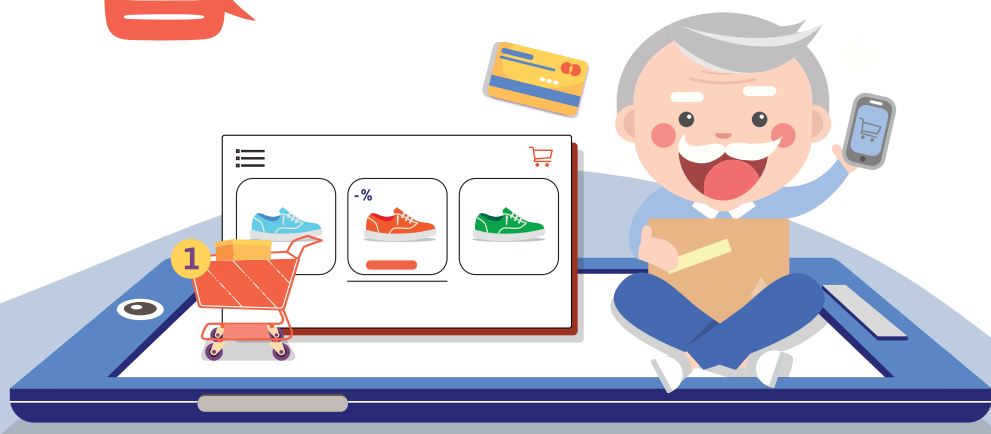
ถือเป็นเรื่องสำคัญที่เราจะต้องเช็คให้ดีกว่าก่อนเลือกสินค้ามาขาย สินค้าที่เลือกมาจะต้องไม่ขัดกับนโยบายของ Shopee ต้องไม่ใช่สินค้าห้ามขาย สินค้าสแปม และสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ หากมีการละเมิดร้านค้าก็อาจถูกลดการมองเห็น หรือระงับมองเห็น หากเป็นการละเมิดขั้นรุนแรง อาจถูกพิจารณาระงับบัญชีร้านค้าได้เลยทีเดียว

1) สินค้าห้ามขาย

สินค้าที่ห้ามจำหน่ายใน Shopee
(ดูได้ที่หน้า 82)

2) สินค้าสแปม

การลงสินค้าผิดหมวดหมู่ ลงซ้ำๆ ลงรายละเอียดไม่ตรงหรือไม่เกี่ยวข้อง โดยคนขายบางคนก็ตั้งใจสแปมสินค้าเพื่อเพิ่มการมองเห็น หรือจงใจทำให้เกิดความเข้าใจผิด ตัวอย่างการลงสินค้าสแปม มีดังนี้



สแปมคีย์เวิร์ด

✗ มีการใช้คำที่ไม่เกี่ยวข้องเยอะเกินไป เช่น การอ้างอิงถึงยี่ห้ออื่นๆ

✗ ใช้คำที่สื่อถึงสินค้าหลายหมวดหมู่ในสินค้าชิ้นเดียว
เช่น ในชื่อสินค้ามีทั้งกระโปรง กางเกง เดรส รองเท้า

✗ ใส่ชื่อสินค้าซ้ำๆ หลายรอบในประโยคเดียวกัน
เช่น Samsung S21 Samsung S21 Samsung S21

สแปมราคา

คือการที่ร้านค้าตั้งราคาไม่ตรงกับความเป็นจริง เช่น ตั้งราคาสินค้าให้สูงกว่าปกติ แล้วตัดป้ายส่วนลดในทันทีเพื่อทำโปรโมชั่น หรือให้ลูกค้าเข้าใจว่าได้รับส่วนลดเยอะ ทั้งที่ในความเป็นจริงแล้วราคาตั้งต้นนั้นสูงกว่าที่ควรจะเป็น ซึ่งถือว่าเป็นการทำผิดกฎของ Shopee สร้างความสับสน ลดความน่าเชื่อถือ



3) สินค้าละเมิดลิขสิทธิ์

เป็นการนำผลงานของผู้อื่นมาใช้ทำซ้ำ และจำหน่ายโดยไม่ได้รับอนุญาตจากเจ้าของลิขสิทธิ์ หรือมีการละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา ดังนั้นก่อนลงขายสินค้าจะต้องแน่ใจว่าภาพที่นำมาลง รวมถึงคำอธิบายสินค้าไม่เข้าข่ายละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา หรือละเมิดลิขสิทธิ์ ดังนี้

ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

ละเมิดเครื่องหมายการค้า/สิทธิบัตร/สินค้าปลอมหรือเลียน และละเมิดสิทธิบัตร

- ใช้โลโก้หรือชื่อของแบรนด์อื่นเพื่อการโฆษณา ไม่ว่าจะอยู่ในภาพหรือคำอธิบายสินค้า
- ขายสินค้าปลอมแปลงสินค้าเลียนแบบ

ละเมิดลิขสิทธิ์

การนำผลงานของผู้อื่นมาใช้ดัดแปลงทำซ้ำ โดยเจ้าของผลงานไม่อนุญาต เช่น การนำภาพการ์ตูนที่มีลิขสิทธิ์มาใช้ในสินค้า การนำภาพของคนอื่นแบรนด์อื่น มาโปรโมทสินค้าของตัวเอง เป็นต้น



3. การให้บริการ

การให้คะแนนในหัวข้อนี้จะเน้นในส่วนของการตอบกลับแชทและรีวิว มีการตอบกลับแชทที่รวดเร็ว สุภาพ มีการรับมือกับคอมเมนต์เชิงลบอย่างเหมาะสม และไม่ขอให้ผู้ช้อยกเลิกคำสั่งซื้อ



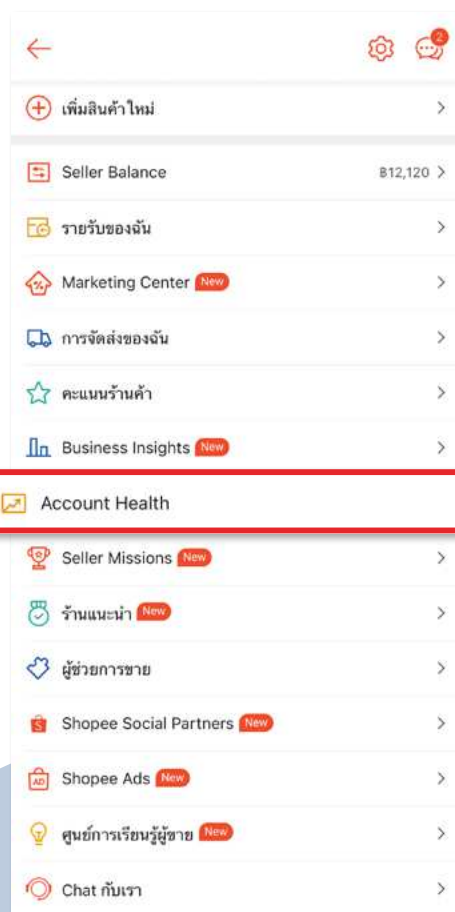
NOTE

คะแนนความประพฤติของร้านค้า จะถูกคำนวณเป็นรายสัปดาห์ และประกาศให้ทราบในทุกๆ วันจันทร์ โดยคะแนนจะถูก ล้างใหม่ในวันจันทร์แรกของทุกไตรมาส

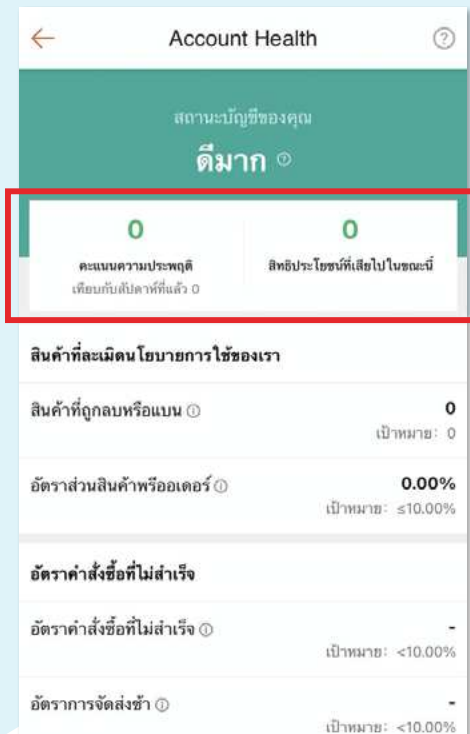
Account Health คืออะไร?

ฉัน > ร้านค้าของฉัน > Account Health

เครื่องมือสำหรับเช็คความประพฤติของร้าน เพื่อดูว่าร้านของเราอยู่ในเกณฑ์ที่ดีมาก ดี ควรปรับปรุง หรือต่ำกว่ามาตรฐาน ซึ่งเกณฑ์นี้จะคำนวณจากคะแนนความประพฤติที่ร้านค้าได้ในช่วง 12 สัปดาห์ที่ผ่านมา โดยเราสามารถดูคะแนนในหมวดต่างๆ อย่างละเอียดได้ ทั้งสินค้าที่ละเมิดนโยบาย อัตราคำสั่งซื้อที่ไม่สำเร็จ การบริการลูกค้า ความพึงพอใจของลูกค้า



นอกจากนี้ยังเช็คประวัติคะแนนความประพฤติได้ในช่อง ‘คะแนนความประพฤติ’ และเช็คสิทธิประโยชน์ที่เสียไป เช่น ไม่สามารถลงสินค้าใหม่ได้ ไม่สามารถเข้าร่วมแคมเปญต่างๆ ได้ที่ ‘สิทธิประโยชน์ที่เสียไปในขณะนี้’



การเช็คคะแนนของร้านค้าอยู่เสมอจะเป็นการมอนิเตอร์ร้านค้าของเราว่ามีการบริการในหมวดไหนที่ยังขาดต้องปรับปรุงเพิ่ม และหมวดไหนที่ทำได้ดีแล้ว ต้องรักษาระดับไว้ ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มความพึงพอใจให้กับลูกค้า และทำให้คะแนนความประพฤติของร้านถึงเป้าหมายได้เร็วยิ่งขึ้น

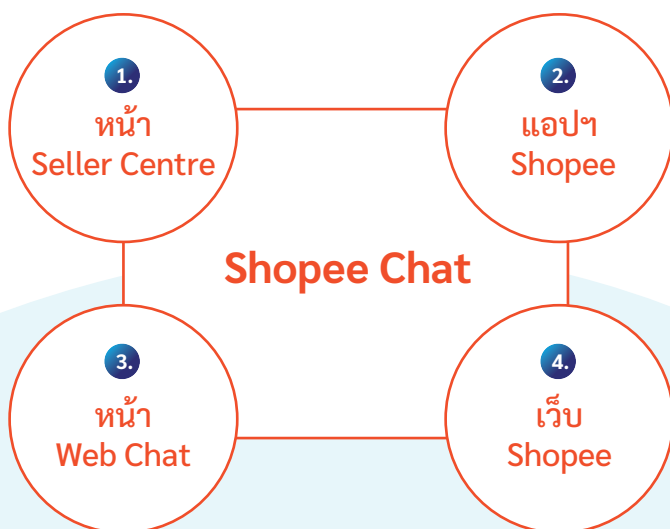
เทคนิคการตอบแชทลูกค้า



เครื่องมือการแชทใน Shopee เป็นเครื่องมือที่ทำให้เราสามารถพูดคุย ตอบคำถามกับลูกค้าได้แบบเรียลไทม์ สร้างโอกาสในการแนะนำสินค้าและปิดการขาย ทั้งยังช่วยสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าได้อีกด้วย

Shopee Chat

ใน Shopee ร้านค้าสามารถพูดคุยตอบคำถามลูกค้าได้โดยตรง เพื่อยอดสั่งซื้อ สร้างสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ลดอัตราการคืนสินค้าหรือคืนเงิน หน้าต่างแชทใน Shopee ที่ให้คนขายได้พูดคุยโดยตรงกับลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ 4 ช่องทาง



* หน้าต่างแชทในแอปฯ Shopee สามารถคลิกที่ไอคอนรูปกล่องคำพูด (Chat) ที่มุมขวาบนของแอปฯ ได้เลย

3 เทคนิคตอบแชท ให้มีประสิทธิภาพ

- ✓ ตอบเร็วและสุภาพ เป็นมิตร ละเอียดยุติบริบท
- ✓ มีข้อความที่จูงใจผู้ซื้อเพื่อให้เกิดยอดขายเพิ่มขึ้น เช่น แนะนำสินค้าที่คล้ายกันเพิ่มเติม หรือแจ้งโปรโมชั่น ส่วนลด ตามเงื่อนไขที่กำหนด
- ✓ มีความเป็นมืออาชีพในพูดคุยกับลูกค้า รับมือกับคำติชมอย่างสุภาพ และแก้ปัญหาอย่างถูกวิธี

ตอบแชทดี ตอบแชทไว เราได้อะไรบ้าง?

อัตราการตอบแชทของร้านค้าเป็นหนึ่งในเกณฑ์ที่ Shopee จะใช้ประเมินร้านค้า โดยจะมีคะแนนการตอบกลับแชทโชว์ขึ้นที่ด้านบนสุดในหน้าร้านค้า

- ✓ สร้างความมั่นใจให้ลูกค้า เพราะลูกค้าสามารถมองเห็นคะแนนการตอบกลับแชทของร้านค้าได้ ร้านที่มีเปอร์เซ็นต์การตอบกลับสูงก็จะสร้างความมั่นใจในด้านการบริการให้ลูกค้าได้มากกว่า
- ✓ จูงใจให้คนซื้อเข้ามาสอบถามกับเราโดยตรง เป็นการเพิ่มโอกาสในการขาย
- ✓ สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าว่าจะได้รับบริการที่ดี และความใส่ใจจากทางร้านค้า

เคล็ดลับ การเพิ่มอัตราการตอบแชท

ตั้งการแจ้งเตือน
เพื่อกำหนดช่วงเวลา
ที่จะเข้ามาตอบแชท
ในแต่ละวัน

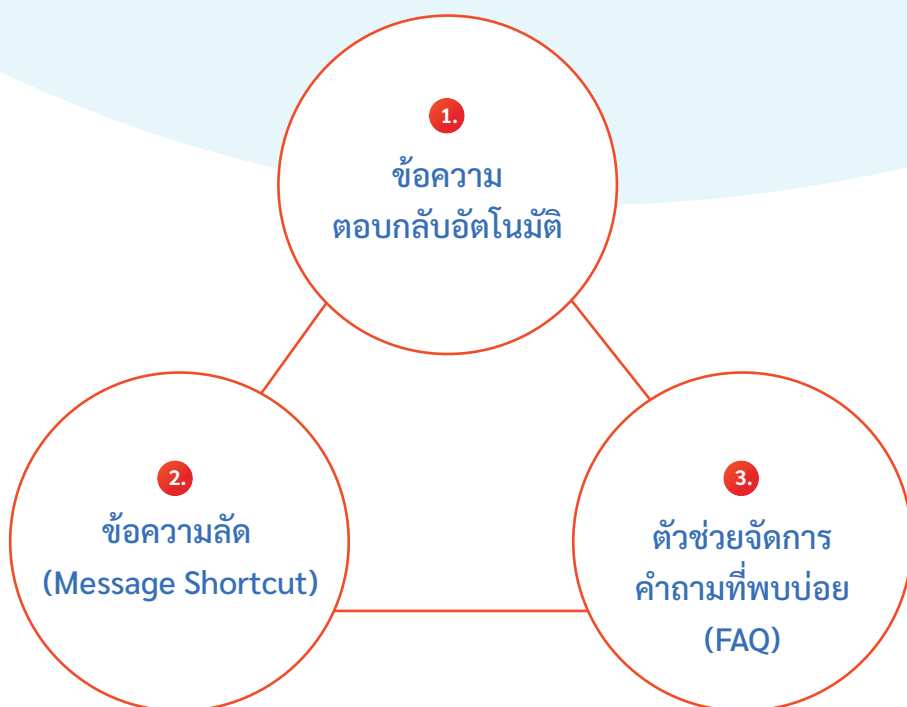
ปึกหมุด
เราสามารถกดปึกหมุด
แชทที่ยังไม่ได้อ่านไว้
เพื่อเป็นจุดสังเกตให้เห็น
ได้ง่ายและไม่ตกหล่น



ตัวช่วยตอบแชท

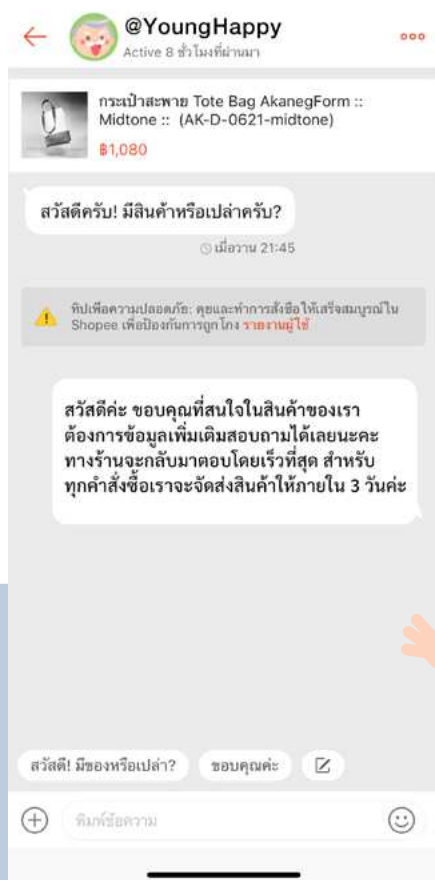
ฉัน > ร้านค้าของฉัน > ผู้ช่วยการขาย > การตั้งค่าร้านค้า

ใน Shopee มีเครื่องมือที่จะช่วยแบ่งเบาภาระของร้านค้าในการตอบแชท ทั้งระบบข้อความต้อนรับอัตโนมัติ ข้อความลัดเพื่อให้ลูกค้าเลือกคำถาม และพูดคุยกับเราได้ง่ายขึ้น ไปจนถึงตัวช่วยถาม-ตอบ ซึ่งจะช่วยตอบคำถามที่ลูกค้ามักถามเข้ามาบ่อย โดยผ่าน 3 เครื่องมือนี้

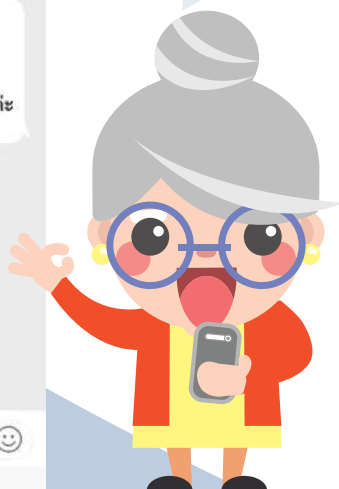


1. ข้อความตอบกลับอัตโนมัติ

ระบบนี้เป็นการตั้งข้อความต้อนรับลูกค้า โดยลูกค้าจะเห็นข้อความนี้เป็นข้อความแรกเมื่อทักแชทเข้ามา เราสามารถใส่รายละเอียดสินค้า วิธีการจัดส่ง หรือใส่ลิงก์โปรโมชั่นที่มีอยู่ในขณะนั้นเพื่อดึงดูดลูกค้าได้ เช่น

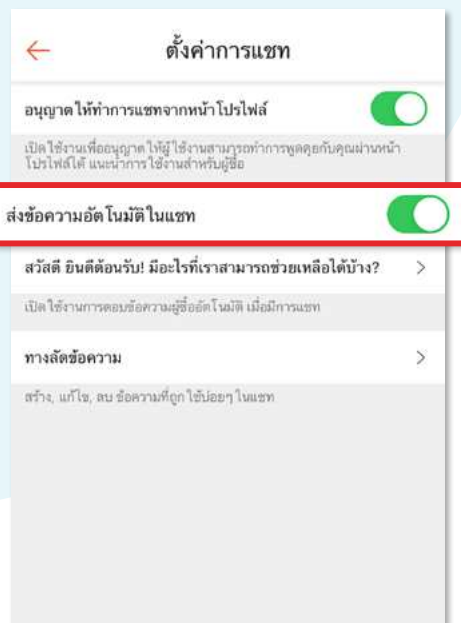


สวัสดีค่ะ ขอบคุณที่สนใจในสินค้าของเรา ต้องการข้อมูลเพิ่มเติมสอบถามได้เลยนะคะ ทางร้านจะกลับมาตอบโดยเร็วที่สุด สำหรับทุกคำสั่งซื้อเราจะจัดส่งสินค้าให้ภายใน 3 วันค่ะ



เปิดการตั้งค่าได้ที่หน้า 'การตั้งค่าร้านค้า'

1. เลือก 'ตอบกลับแชทอัตโนมัติ'
2. เลือกเปิด 'ส่งข้อความอัตโนมัติในแชท'

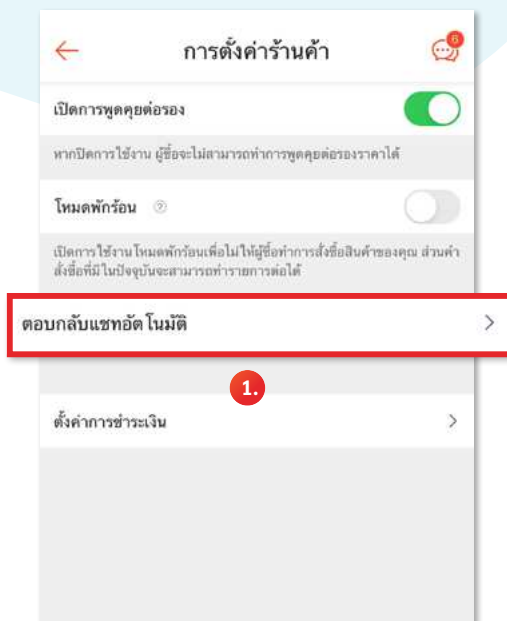


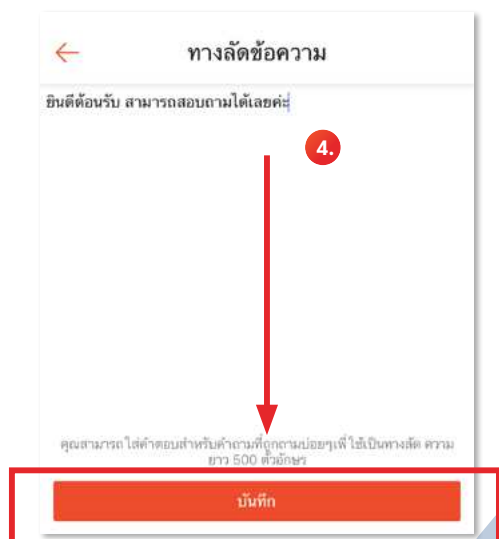
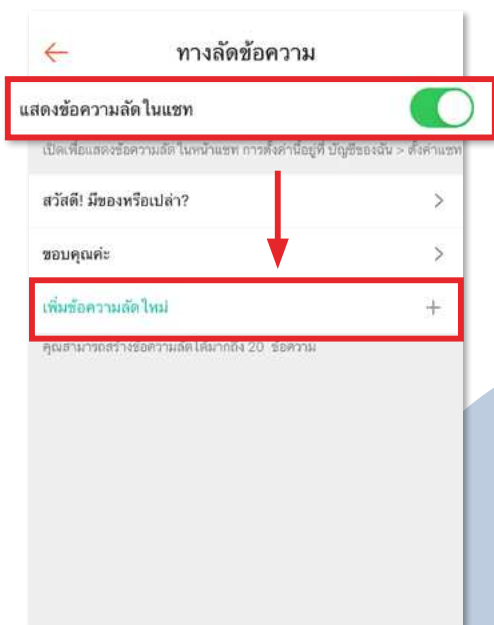
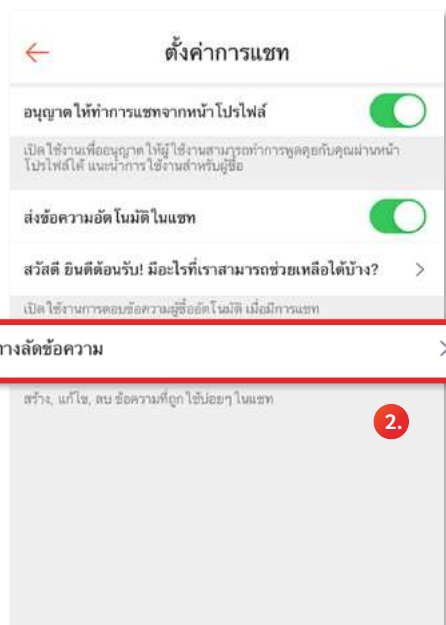
2. ข้อความลัด (Message Shortcut)

เป็นข้อความที่จะปรากฏในช่องแชท สำหรับให้ลูกค้าเลือกเพื่อใช้สอบถาม เครื่องมือนี้จะช่วยให้ลูกค้าสอบถามได้อย่างตรงจุด เพิ่มความสะดวก และ ประหยัดเวลา โดยเราสามารถเลือกตั้งคำถามที่ลูกค้าถามบ่อยๆ ไว้ได้ เช่น รายละเอียดสินค้า สอบถามขนาด วัสดุ หรือรายละเอียดแคมเปญ เป็นต้น

เปิดการตั้งค่าได้ที่หน้า 'การตั้งค่าร้านค้า'

1. เลือก 'ตอบกลับแชทอัตโนมัติ'
2. เลือก 'ทางลัดข้อความ'
3. แตะเปิด 'แสดงข้อความลัดในแชท' เลือก 'เพิ่มข้อความลัดใหม่'
4. พิมพ์ข้อความที่ต้องการ แล้วกด 'บันทึก'





NOTE

เราสามารถ
สร้างข้อความลัด
ได้ไม่เกิน 20 ข้อความ

ข้อความลัด 6 ประเภท ที่ใช้งานได้จริง

1. ข้อความทักทาย

เช่น ยินดีต้อนรับค่ะ สนใจสินค้ารุ่นไหน สอบถามได้เลยนะคะ

2. แจ้งรายละเอียดสินค้า

เช่น สินค้าของเรามีให้เลือก 4 ขนาด ลูกค้าสามารถเช็คขนาดได้ที่ภาพสุดท้ายของรายการสินค้าค่ะ

3. แจ้งจำนวนสินค้า

เช่น ทางร้านมีสินค้าพร้อมส่ง โดยจะจัดส่งให้ภายใน 1-2 วัน
หลังได้รับคำสั่งซื้อ, ขออภัยค่ะ สินค้าหมดชั่วคราว

4. ข้อความเกี่ยวกับการจัดส่ง

เช่น ทางเราได้จัดส่งสินค้าเรียบร้อยแล้ว, หากลูกค้าถูกใจในสินค้าของ
ทางร้าน สามารถให้คะแนนหรือคอมเมนต์ เพื่อเป็นกำลังใจได้นะคะ,
สวัสดีค่ะ ไม่ทราบว่าได้รับสินค้าเรียบร้อยแล้วไหมคะ?

5. คำตอบรับ คำขอบคุณ

เช่น ขอบขอบคุณที่อุดหนุนสินค้าของทางร้าน และหวังว่าจะได้ให้บริการ
อีกในครั้งถัดไปค่ะ, ด้วยความยินดีค่ะ

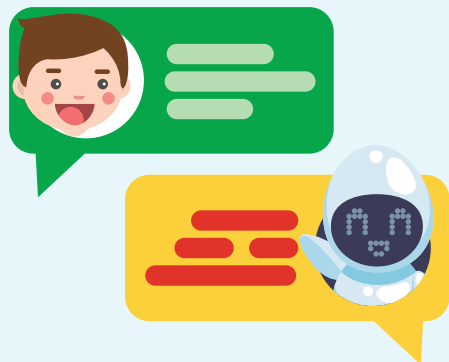
6. คำขอโทษ

ขออภัยในความไม่สะดวก, ขออภัยในความผิดพลาดที่เกิดขึ้น
ทางร้านจะนำคำติชมมาปรับปรุงการบริการต่อไปค่ะ

3. ตัวช่วยจัดการ FAQ

สำหรับเครื่องมือนี้เราต้องเข้าไปตั้งค่าผ่านเว็บใน Seller Centre เท่านั้น

‘ตัวช่วยจัดการ FAQ’ เป็นเครื่องมือช่วยตอบคำถามตามหมวดหมู่ เราสามารถตั้งคำถามที่ถูกถามเข้ามาบ่อยๆ และพิมพ์คำตอบเตรียมไว้ล่วงหน้าได้ เมื่อลูกค้าทักแชทเข้ามา ระบบจะส่งชุดคำถามให้ลูกค้าเลือกดูข้อมูลแบบอัตโนมัติ โดย Shopee ได้แบ่งแถบประเภทคำถามออกเป็น 3 ประเภท ดังนี้



ประเภททั่วไป

สำหรับไว้ตั้งคำถามทั่วไปที่เกี่ยวกับสินค้าและร้านค้าของเรา เช่น เวลาทำการ, ทางร้านออกไปกำกับภาษีให้ได้ไหม?, สามารถขอคืนสินค้าได้ไหม? เป็นต้น โดยลูกค้าจะเห็นชุดคำถามนี้เมื่อทักแชทผ่านหน้าหลักของร้าน

จำนวนคำถาม :

ตั้งได้ 3 ประเภท ประเภทละ 3 เนื้อหา





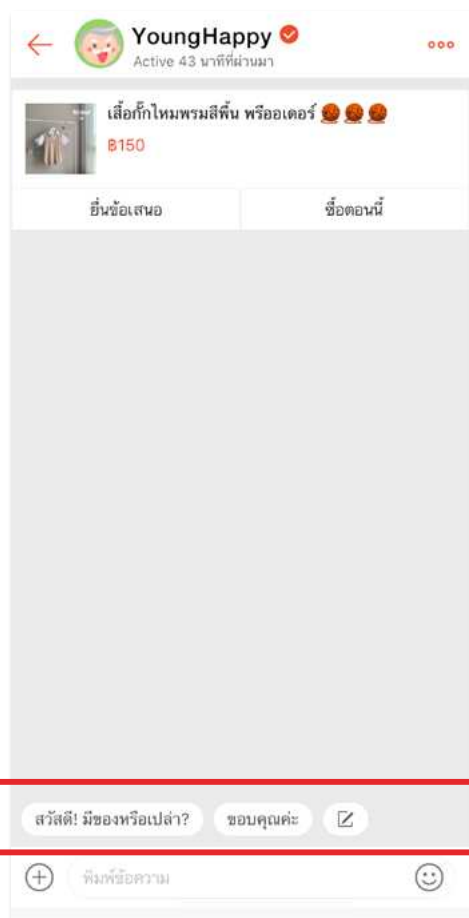
เกี่ยวกับสินค้า

สามารถใช้เพื่อรวบรวมชุดคำถามเกี่ยวกับสินค้าของเราโดยเฉพาะ ชุดคำถามนี้จะปรากฏขึ้นเมื่อลูกค้าทักแชทมาจากหน้าสินค้าเท่านั้น เช่น ถ้าลูกค้ากำลังดูสินค้า A อยู่ แล้วกดทักแชทจากหน้านั้น ลูกค้าก็จะเห็นชุดคำถามที่เราตั้งไว้สำหรับแจ้งรายละเอียดสินค้า ซึ่งเราสามารถเลือกได้ว่าจะอยากใช้ชุดคำถามนี้กับสินค้าทุกชิ้น หรือใช้เฉพาะบางรายการที่เลือกไว้เท่านั้น

จำนวนคำถาม :

ตั้งได้ 50 กลุ่มคำถาม กลุ่มละ

3 ประเภท ประเภทละ 3 เนื้อหา



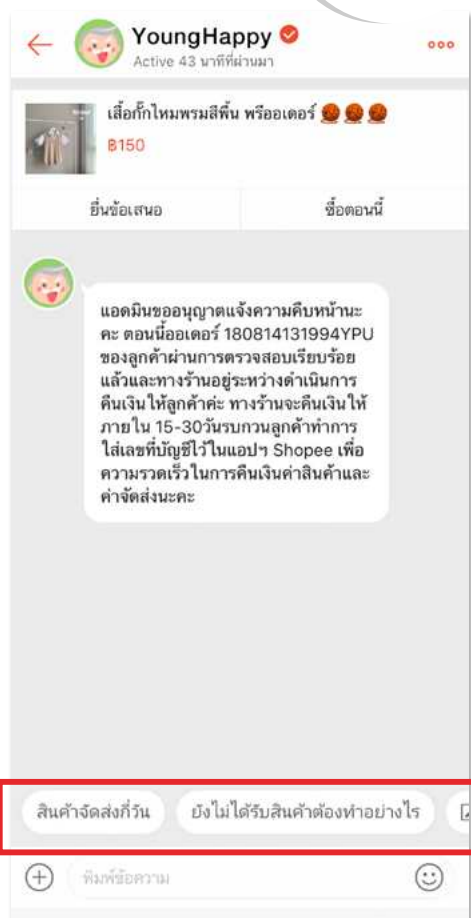
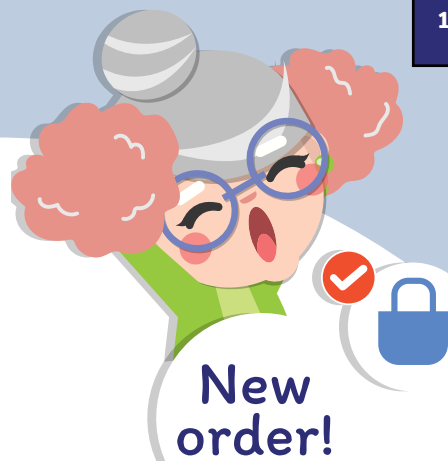
เกี่ยวกับคำสั่งซื้อ

สำหรับชุดคำถามที่เกี่ยวกับคำสั่งซื้อ เช่น สินค้าใช้เวลาจัดส่งกี่วัน? หรือ ยังไม่ได้รับสินค้าต้องทำอะไร? โดยชุดคำถามนี้เราสามารถตั้งได้ว่าจะให้แสดงขึ้นที่หน้าไหนบ้าง เช่น ให้ระบบแสดงชุดคำถามเกี่ยวกับสถานะการจัดส่ง เมื่อลูกค้าทักแชทจากหน้า ‘สถานะที่ต้องได้รับ’ เป็นต้น

จำนวนคำถาม :

ตั้งได้ 50 กลุ่มคำถาม กลุ่มละ

3 ประเภท ประเภทละ 3 เนื้อหา

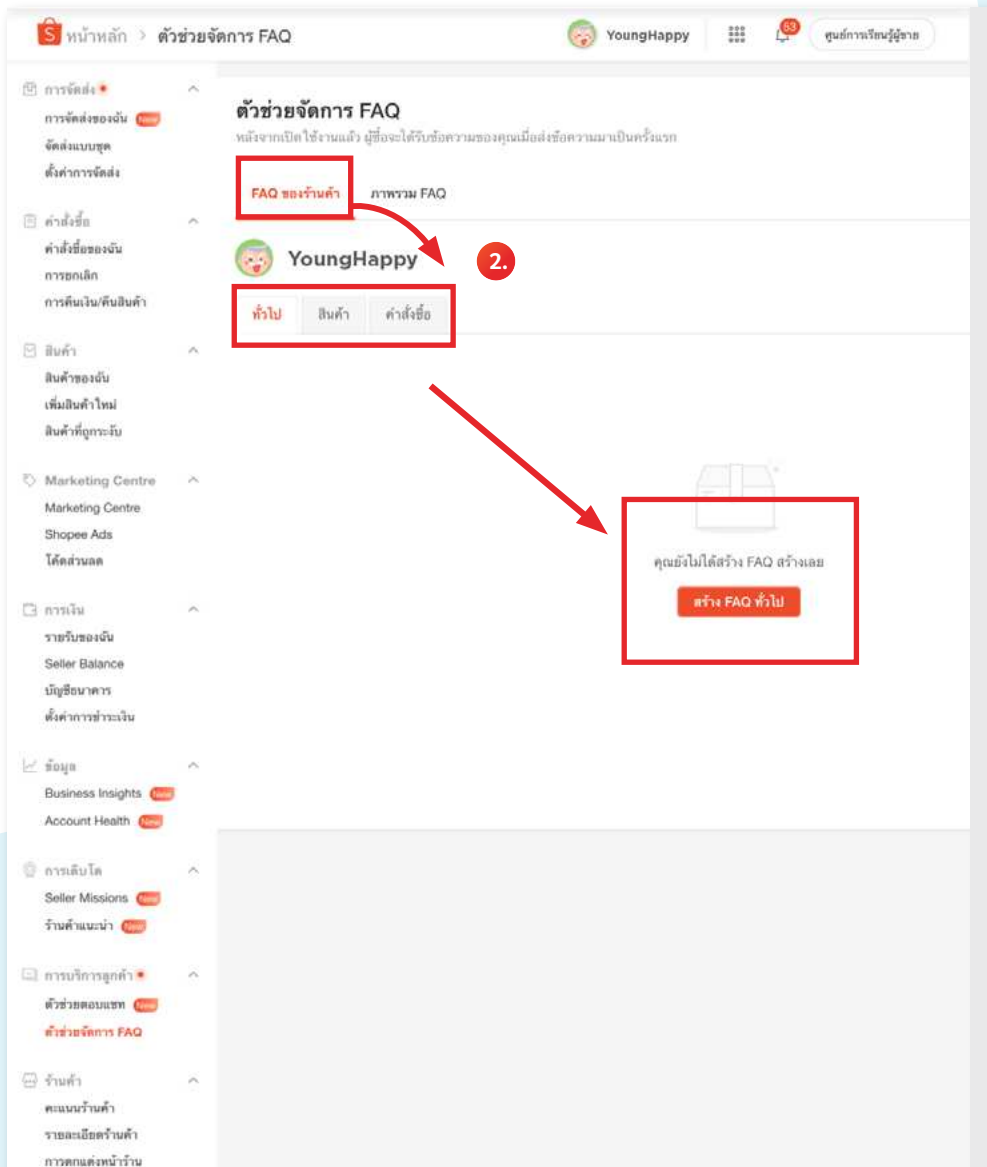


วิธีตั้งค่า 'ตัวช่วยจัดการ FAQ' ใน Seller Centre

1. ไปที่หัวข้อ 'การบริการลูกค้า' เลือก 'ตัวช่วยจัดการ FAQ'

The screenshot displays the Shopee Seller Centre interface. On the left sidebar, the 'การบริการลูกค้า' (Customer Service) menu is highlighted with a red box. Below it, the 'ตัวช่วยจัดการ FAQ' (FAQ Assistant) option is visible. The main dashboard area includes a promotional banner for 60 COINS, a 'ที่ต้องทำ' (To Do) section with four tasks, 'Business Insights' with a line chart and two bar charts, a 'Marketing Centre' section with a yellow alert box, and a 'แคมเปญของ Shopee' (Shopee Campaigns) section. The bottom of the screen shows a calendar for January 2021.

2. ไปที่ประเภทหัวข้อที่ต้องการตั้งแล้วกดเลือก 'สร้าง FAQ'



3. กรอกข้อมูล ใส่คำทักทาย และคำถาม-คำตอบที่ต้องการ แล้วกด 'บันทึก'

หน้าหลัก > ตัวช่วยจัดการ FAQ > รายละเอียด FAQ

YoungHappy ศูนย์การเรียนรู้ราย

ข้อมูลเบื้องต้น

ชื่อกลุ่ม Message Shortcut: กลุ่ม 5/200

ประเภท FAQ ของสินค้า: ☒ สินค้าทั้งหมด ☐ หมวดหมู่สินค้า ☐ สินค้าที่เลือก

ร้านค้าที่เลือก: YoungHappy

คำทักทาย

คำทักทาย: เพิ่มคำทักทาย 0/100

ประเภท FAQ ของร้านค้า

ประเภท FAQ	กรุณาระบุประเภทของคำถาม	0/80
เนื้อหา1	กรุณาระบุคำถาม	0/80
	กรุณาระบุคำตอบ	0/500
	(a) *	
เนื้อหา2	กรุณาระบุคำถาม	0/80
	กรุณาระบุคำตอบ	0/500
	(a) *	
เนื้อหา3	กรุณาระบุคำถาม	0/80
	กรุณาระบุคำตอบ	0/500
	(a) *	

ลบ

+ เพิ่มประเภทใหม่

FAQ คำถามที่พบบ่อย

ประเภท : เกี่ยวกับสินค้า

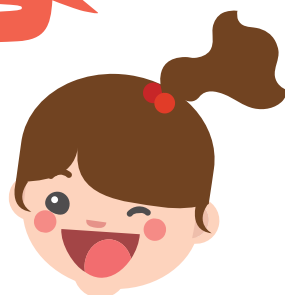
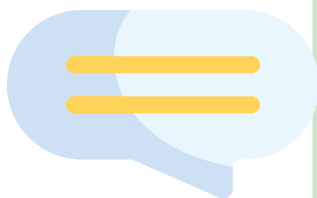
- ขอบทราบขนาดของสินค้า
- เงื่อนไขการเปลี่ยนหรือคืนสินค้า
- สินค้าเป็นของแท้ไหม?
- สินค้าใช้งานอย่างไร?

ประเภท : การจัดส่ง

- ใช้ระยะเวลาการจัดส่งนานแค่ไหน?
- นั้ได้รับสินค้าได้ไหม?
- เปลี่ยนที่อยู่และเบอร์โทรได้อย่างไร?

ประเภท : โปรโมชั่น/ โค้ดส่วนลด

- โค้ดส่วนลดที่สามารถใช้ได้
- ใช้งานโค้ดส่วนลดไม่ได้



การมัดใจลูกค้าด้วย บริการและคุณภาพสินค้า



ลองมาเริ่มกันจาก ‘มองธุรกิจจากมุมของลูกค้า’ ถ้าเป็นเราในฐานะผู้ซื้อเราจะคาดหวังอะไรจากผู้ขายบ้าง? แน่นอนว่าต้องมีเรื่องของการบริการที่สุภาพ การตอบคำถามที่รวดเร็ว ครบถ้วน การจัดส่งที่ตรงเวลา และได้รับสินค้าคุณภาพดี โดยเฉพาะกับการซื้อของออนไลน์ที่ลูกค้าจะไม่ได้จับสินค้าจริงโดยตรง การได้รับสินค้าที่ตรงกับภาพขายและคำโฆษณา จะเป็นเครื่องมือสำคัญในการมัดใจลูกค้า ทำให้เกิดรีวิวที่ดีและอาจมีการซื้อซ้ำ ไปจนถึงการแนะนำต่อ



Tips & Tricks

เคล็ดลับตอบแชทไว

ตอบกลับให้ได้ไวและครอบคลุมด้วยการเตรียมชุดคำตอบของคำถามที่ลูกค้ามักถามเข้ามาบ่อยๆ ไว้ เช่น วัสดุ ตัวเลือกสี ราคา การจัดส่ง หรือรายละเอียดการรับประกัน เป็นต้น

.....

การบริการที่ดี

จะต้องมี ‘ความสม่ำเสมอ’ ด้วย เพราะนอกจากจะส่งผลให้ร้านค้ามีคะแนนความประพฤติที่ดี อยู่เสมอแล้ว ยังช่วยสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าในระยะยาว ทำให้เกิดการซื้อซ้ำ บอกต่อ และกลายเป็นลูกค้าประจำในที่สุด

สรุป

เคล็ดลับการขาย ใน Shopee

การเป็น ‘ร้านแนะนำ’ จะช่วยเพิ่มโอกาสในการเป็นร้านขายดีบน Shopee โดยร้านแนะนำจะได้รับสิทธิประโยชน์มากมาย เช่น การเพิ่มการมองเห็น การเข้าร่วมแคมเปญพิเศษ เป็นต้น และยังช่วยสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้อีกด้วย

ร้านที่ได้เป็นร้านแนะนำ จะต้องมีความประพฤติร้านค้าถึงเกณฑ์ที่ Shopee กำหนด

เกณฑ์การให้คะแนนความประพฤติ ได้แก่

- การจัดการออเดอร์ที่ตรงเวลา ไม่ล่าช้า
- ไม่ลงขายสินค้าที่ห้ามขาย
- มีการให้บริการที่ดี ตอบกลับแชทและรีวิวด้วยความรวดเร็ว สุภาพ

8.

SUCCESS STORY

เรื่องเล่าเก่าๆ จากคนกล้าเริ่ม!

มาอ่านเรื่องราวของร้านค้าที่เราคัดสรรจาก Shopee ทั้งเรื่องเล่า
การเริ่มต้น การก้าวพ้นวิกฤติ กลยุทธ์ที่ทำให้บรรลุเป้าหมาย
ไปจนถึงเรื่องราวความสำเร็จ ให้เรื่องราวเหล่านี้สร้างแรงบันดาลใจ
ให้เราีก่อนจะเริ่มก้าวแรก เพราะการเริ่มต้นอาจไม่ง่าย
แต่ก็ไม่ได้ยากเกินความพยายาม ขอแค่เริ่มเรียนรู้และลงมือทำ



Story 1

ร้าน Choonano

ทัศนคติ ที่ทำให้ก้าวเดิน

คุณธัญญาภัทร์ พัฒนพลวิชญ์ (คุณนก)
เจ้าของร้าน Choonano
จำหน่ายสินค้าทำความสะอาดรองเท้า
กระเป๋ และน้ำยาทำความสะอาดบ้าน
ยี่ห้อ White House



สแกนที่นี่
เพื่อรับชม
เรื่องราวเต็มๆ



**‘อย่าคิดว่าเราเริ่มช้าแล้วเราจะทำอะไรไม่ได้ เริ่มช้าดีกว่าไม่เริ่ม
เริ่มแล้วเราก็ไม่หยุดพัฒนา อายุก็ไม่ใช่อุปสรรค’**

ก่อนจะเริ่มทำ Choonano คุณนกเป็นพนักงานบริษัททั่วไป จนอายุ 40 ปี จึงตัดสินใจลาออกมาเป็นแม่บ้านพอดีกับที่หลานชายเริ่มอยากทำธุรกิจส่วนตัว เป็นน้ำยาทำความสะอาดรองเท้าก็พบว่าช่วงนั้นกำลังเป็นที่นิยม จึงมาปรึกษากับคุณนกและสามี ซึ่งทำ

โรงงานผลิตน้ำยาทำความสะอาดอยู่ หลังจัดหาทีมวิจัยและทำการผลิตจนสินค้าออกมาเรียบร้อย หลานชายก็ตัดสินใจไปเรียนต่อต่างประเทศ คุณนกจึงต้องรับช่วงต่อในการจำหน่ายสินค้าตัวนี้

“อย่างพี่ตอนนี้อายุ 48 ปี ก็สามารถทำธุรกิจออนไลน์ด้วยตัวคนเดียวได้”

“ช่วงแรกนี้มีอุปสรรคเยอะมาก รอดมาได้ด้วยความอดทน และที่สำคัญคือเทคโนโลยี การขายของออนไลน์เป็นเรื่องยากสำหรับเรา ต้องเรียนรู้และอดทนที่จะทำความเข้าใจกับการขายออนไลน์ ช่วงแรกแทบจะขายไม่ได้ บางที 2-3 วันขึ้นหนึ่ง ซึ่งไม่ว่าลูกค้าจะสั่งมาแคว้นละชิ้นพี่ก็ส่งให้ เพราะพี่ถือว่าลูกค้าเลือกเราแล้ว เราก็ต้องทำให้ดีที่สุด

จุดเปลี่ยนคือการหาความรู้ พอเราขายของออนไลน์เราก็ต้องหาความรู้หาช่องทางการขายใหม่ๆ รวมถึงหาคอร์สลงเรียน จนมาเจอ Shopee เราเห็นหลานขายชื่อของจากช่องทางนี้ ก็ลองสมัครเป็นผู้ขาย แล้วก็พบกับ Shopee BootCamp หลังจากเข้าร่วมยอดขายก็พุ่งขึ้นเกิน 100% ยอดขายตอนนี้หกหลักต่อเดือน และสัดส่วนจากการขายผ่าน Shopee เกิน 50%”

สรุป 3 ข้อสู่ความสำเร็จ จากคุณนก ร้าน Choonano



1. คุณภาพสินค้า ทำให้ลูกค้ามั่นใจ ซื้อมากี่ขวดก็ได้ของคุณภาพดีเหมือนเดิม
2. ความรวดเร็ว ลูกค้าต้องได้รับสินค้าภายใน 2-3 วัน
3. เรื่องทัศนคติ อย่าคิดว่าเริ่มช้าแล้วจะทำไม่ได้

Story 2

โรงงานหม้อห้อมแพร่ 0214

ออนไลน์กู่วิกฤติ สร้างรายได้

คุณเสาวลักษณ์ ภูมิพิริยะ
เจ้าของโรงงานหม้อห้อมแพร่0214
ร้านเสาวลักษณ์หม้อห้อม
ธุรกิจผลิตเสื้อผ้าหม้อห้อม



สแกนที่นี่
เพื่อรับชม
เรื่องราวดีๆ



**“ช่วงโควิดจากยอดที่เคยได้ 100% ก็เหลือแค่ 10%
ซึ่งไม่เพียงพอ ทั้งภาระในครอบครัวและช่างอีกหลายชีวิต”**

‘โควิด’ วิกฤติที่โถมมาแบบไม่ทันให้ใครได้ตั้งตัว เป็นวิกฤติโรคระบาดที่ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจและธุรกิจอย่างหนัก โรงงานหม้อห้อมแพร่0214 ก็เป็นหนึ่งในกิจการที่ได้รับผลกระทบ

“ตอนนั้นพี่ทำอะไรไม่ได้เลย ได้แต่นอนนิ่งๆ รอแต่เสียงโทรศัพท์ว่าเมื่อไหร่

จะมีออเดอร์ล็อตใหญ่เข้ามา ซึ่งในภาวะเศรษฐกิจแบบนี้พี่ก็รู้ว่ามันคงไม่มีอะไรเข้ามาง่ายๆ ไหนจะมีภาระผ่อนบ้าน ผ่อนรถหนี้สินกว่า 5 ล้านบาท เราไม่รู้เลยว่าเหตุการณ์นี้จะจบลงเมื่อไหร่ แล้วเราจะดูแลช่างอีกประมาณ 50 ชีวิตได้อย่างไร มันถึงจุดที่อยู่เฉยๆ ไม่ได้แล้ว เราต้องต่อสู้”



ย้อนกลับไปโรงงานหม้อห้อมแพร่ 0214 เริ่มต้นมาจากคุณเสาวลักษณ์ ที่หยิบเอาสินค้าที่ตนเองคุ้นเคยและใช้จริงในชุมชนมาต่อยอด

“เริ่มต้นพี่เห็นว่าคนในชุมชนมีการตัดเย็บเสื้อผ้าหม้อห้อม ตัวพี่เองก็ใส่แล้ว ก็พบปัญหาว่า เขาทำออกมาแล้วไม่มีที่จำหน่าย จึงเริ่มไปศึกษาและเริ่มหาลูกค้าในตลาดนี้ ปรากฏว่ามีเสียงตอบรับที่ดี ลูกค้าชอบที่เนื้อมันนิ่ม แล้วใส่ได้ทุกกลุ่มทุกวัย”

ยอดขายของโรงงานอยู่ในเกณฑ์ดี มีลูกค้าสนใจเป็นจำนวนมาก จนกระทั่งช่วงวิกฤติโควิดที่เกิดการเปลี่ยน

อย่างหนัก ยอดขายลดลง สินค้าไม่สามารถขายได้ตามจำนวนที่ควรจะเป็น ทำให้โรงงานไม่สามารถแบกรับค่าใช้จ่ายต่างๆ ได้ จนต้องเลิกจ้างพนักงานไปเป็นจำนวนมาก เมื่อโรงงานไม่สามารถจำหน่ายสินค้าทางช่องทางปกติได้ จึงเริ่มศึกษาและหันมาจำหน่ายสินค้าออนไลน์แทน

“ตอนนั้นพี่คิดว่าต้องทำยังไง มีช่องทางไหนที่จะทำให้ค้าขายได้ ไม่ว่าจะเป็นการขายส่งให้กับพ่อค้าแม่ค้า ขายทางเฟซบุ๊ก แล้วก็เจอว่ามีอีกช่องทางที่เรายังไม่เคยลอง ก็คือการขายใน Shopee ทั้งๆ ที่พี่เองก็สั่งซื้อของทาง Shopee ตลอด แต่ไม่เคยคิดขายทางนี้เลย”

“จากที่เคยขายตลาดออนไลน์ ขายทางเฟซบุ๊ก และขายส่งให้กับพ่อค้าแม่ค้า พอช่วงโควิดตลาดถูกปิด พ่อค้าแม่ค้าก็ไม่มารับสินค้าไปขาย ทำให้ขาดรายได้จากส่วนนี้ พอมาเริ่มขายที่ Shopee ก็ทำให้เราได้เจอฐานลูกค้าที่กว้างมากขึ้น เพราะกลุ่มลูกค้าใน Shopee มีทุกเพศทุกวัย ยกตัวอย่างปกติพ่อค้าแม่ค้าจะไม่ค่อยรับไซส์ S ไปขาย เพราะเป็นไซส์เล็กและขายยาก แต่พอมาขายที่ Shopee ไซส์ที่ขายยากก็ได้ขาย ยอดขายเราก็ดีขึ้นเรื่อยๆ”

“พีประทับใจกับช่องทางการขายนี้นะ ทำให้พีขายสินค้าได้มากขึ้น ยอดขายเพิ่มขึ้น ทำให้เราเลี้ยงคนในชุมชนได้

ทุกคนอยู่ดีกินดีขึ้น และพีเองก็สามารถเพิ่มผลิตภัณฑ์ได้ด้วย เพราะที่ Shopee สามารถขายได้ทุกอย่างจริงๆ”

คุณเสาวลักษณ์ได้ทิ้งท้ายไว้สำหรับใครที่กำลังเจอปัญหาอยู่ไม่ว่าจะในรูปแบบไหนก็ตาม

**“จากเหตุการณ์ครั้งนี้
ทำให้พีมั่นใจว่า
ทุกปัญหามีทางออกอยู่เสมอ
สำหรับท่านที่เจอปัญหาอยู่
ก้าวผ่านมันไปให้ได้ค่ะ
พีเชื่อว่าทุกคนทำได้
เหมือนที่พีผ่านมาแล้วค่ะ”**

สรุป 3 ข้อสู่ความสำเร็จ

จากคุณเสาวลักษณ์ โรงงานหม้อห้อมแพร่0214

1. เมื่อเกิดวิกฤติ ไม่ยอมแพ้อะไรและตั้งสติ
2. มองหาช่องทางใหม่ๆ ในการขายเพื่อขยายฐานลูกค้า
3. ไม่หยุดพัฒนา และเพิ่มผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ

Story 3

ร้าน Sweet Factory Bangkok

ขายขนม ให้ได้หลักล้าน

คุณอนุชา รัตมาน (คุณวี)

เจ้าของธุรกิจ

Sweet Factory Bangkok

จำหน่ายขนม และอุปกรณ์ทำขนม



สแกนที่นี่
เพื่อรับชม
เรื่องราวเต็มๆ



Sweet Factory Bangkok เป็นร้านขายดิบบน Shopee ที่จำหน่ายทั้งขนมและอุปกรณ์ทำขนม ซึ่งกว่าจะมาเป็น Sweet Factory Bangkok คุณวีเจ้าของร้าน ได้ทดลองขายสินค้ามาหลากหลายประเภท กว่าจะมาพบกับกลุ่มลูกค้าและสินค้าที่จำหน่ายแบบในทุกวันนี้

“เมื่อก่อนผมเป็นพนักงานประจำทำงานเกี่ยวกับอุตสาหกรรม ซึ่งเราก็มองมีความใฝ่ฝันว่าอยากเป็นเจ้าแก๊วเราก็เริ่มจากขายของในตลาดนัด ไป

ตั้งแผงหลังเลิกงาน ตอนนั้นเรายังหาลูกค้าของเราไม่เจอ จึงลองขายไปเรื่อย ทั้งถุงเท้า เสื้อผ้าเด็ก ทุกอย่างพอขายไปได้สักพักนึง ก็ต้องกลายเป็นของแถมของแถม การขายของในตลาดนัดเป็นอะไรที่เหนื่อยมาก ทั้งการตั้งร้าน ทั้งสภาพอากาศ”

คุณวีค้นหาสินค้าและกลุ่มลูกค้า จนเริ่มกิจการ Sweet Factory Bangkok และขายสินค้าออนไลน์อย่างจริงจัง มีการทำเพจ ยูทูบ และโพสตามกรู๊ปต่างๆ เริ่มมีแฟนเพจ มีลูกค้าประจำ และมี



ยอดขายที่ดีขึ้น จนกระทั่งเพจที่ขายดี โดนแฮ็ก เกิดวิกฤติที่ทำให้ต้องมองหา ช่องทางการขายใหม่ๆ เพิ่มเติม

“ตอนนั้นแรกๆ เรามีฐานลูกค้าอยู่บ้าง มีแม่ค้าที่รับโดนัทไปขาย และผู้ติดตาม ในยูทูปที่เราได้แชร์วิธีการทำขนมอบ ต่างๆ ไว้ พอดีกับตอนนั้นเป็นช่วงที่ Shopee เริ่มเข้ามาใหม่ๆ เราเห็นว่า คนพูดถึงกันเยอะ เป็นที่รู้จัก จึงลองลง ขายในช่องทางนี้”

นอกจากการสะสมฐานลูกค้า และ เลือกแพลตฟอร์มการขายเป็นที่รู้จัก ไว้วางใจได้แล้ว คุณวิยังได้แชร์กลยุทธ์ ขายดี ที่ทำให้ธุรกิจแข่งขันกับคู่แข่งได้ ไว้ดังนี้



1. การจัดเซต (Bundle)

หนึ่งในกลยุทธ์หลักที่ทำให้ Sweet Factory Bangkok แตกต่างจากร้านอื่นๆ ที่ขายสินค้าชนิดเดียวกัน และสามารถเป็นต่อทางด้านราคาได้ โดยที่ไม่ต้องลด เช่น การจัดเซต เครื่องทำโดนัทกับแป้งไม่พ่ายซิลิโคน พร้อมให้สูตรและคลิปวิธีการทำ เป็นต้น ซึ่งแม้จะขายในราคาที่แพงกว่าเล็กน้อย แต่ลูกค้าก็ยังเลือกซื้อ เพราะได้สินค้าครบ จบในการซื้อ ครั้งเดียว สะดวกสบาย และสามารถเริ่มทำได้เลย

2. ของแถม

ทุกการสั่งซื้อไม่ว่าจะเป็นชิ้นเล็กหรือชิ้นใหญ่ ทางร้านจะมีของแถมให้ เช่น มาร์ชเมลโล่ ก๊วยตางู ลูกอม และขนมต่างๆ วัตถุดิบต่างๆ ให้ลูกค้าได้ลองชิม

3. เน้นให้ลูกค้าซื้อให้ได้ในครั้งแรกด้วยเครื่องมือทางการตลาดที่หลากหลาย เช่น Flash Sale และ Shopee Ads

“ผมมองว่า Flash Sale เป็นเหมือนท่าเลกลางห้าง เป็นลานโปรโมชั่น เมื่อใครเข้า Shopee ก็ต้องกดเข้ามาดู”

คุณวิใช้ Flash Sale เป็นกลยุทธ์ในการสร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมร้าน หรือสร้างแทรฟฟิก (Traffic) เพื่อให้เกิดโอกาสในการซื้อครั้งแรก ซึ่งจะนำไปสู่การซื้อซ้ำ และซื้อสินค้าชิ้นอื่นๆ เพิ่มเติมต่อไป

นอกจากนี้ยังเฝ้าติดตามและสังเกตเทรนด์สินค้าอยู่เสมอ เช่น ช่วงนี้มีสินค้าชิ้นไหนที่คนให้ความสนใจพูดถึงกันมาก เป็นสินค้าหายาก หรือสินค้าขายดีของร้านอื่นๆ คุณวิก็จะจัดหามาเพื่อใช้ดึงดูดลูกค้าให้เข้าร้านและร่วมแคมเปญต่างๆ หรือจัดเซตเพื่อกระตุ้นให้เกิดการซื้อต่อไป



นอกจากกลยุทธ์ต่างๆ ใน Shopee แล้ว คุณวียังทำการตลาดออนไลน์อื่นๆ ควบคู่ไปด้วย ทั้ง Facebook Group, Facebook Page, Line OA และ YouTube สำหรับร้าน Sweet Factory Bangkok เรียกได้ว่าเป็นร้านที่ใช้เครื่องมือต่างๆ

ใน Shopee ได้ครบถ้วน ทั้งเครื่องมือการตลาด การโปรโมท การสร้างโฆษณา แต่เหนือสิ่งอื่นใดคือความสม่ำเสมอของการบริการ การรักษามาตรฐานของร้านค้า คุณวียังได้พูดถึงการใช้กลยุทธ์ต่างๆ ทั้งการให้ของแถม หรือการจัดเซตในราคาประหยัดไว้ว่า

“สิ่งเหล่านี้เราทำตั้งแต่แรก เราจะเลือกอย่างใดอย่างหนึ่งไปไม่ได้ เพราะมันเป็นเอกลักษณ์ของ Sweet Factory Bangkok”

สรุป 3 ข้อสู่ความสำเร็จ คุณวี ร้าน Sweet Factory Bangkok

1. สู้ราคาด้วยการจัดเซต
2. เน้นสร้างแตรฟฟิก ใจให้คนเข้าร้านก่อนด้วยการจัดเซตสินค้าใหม่ๆ และโปรโมชัน
3. สังเกตตลาด มองหาสินค้าและกลยุทธ์ใหม่ๆ อยู่เสมอ

9.

คำถามที่พบบ่อย (FAQ)



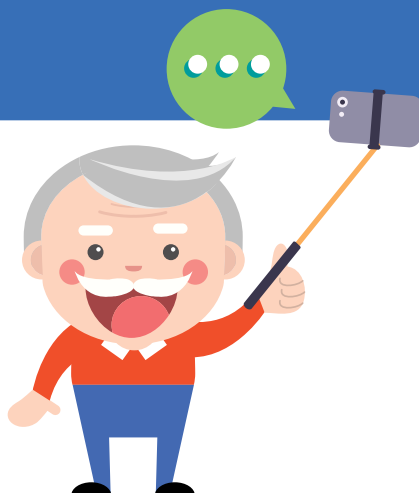
Shopee Live คืออะไร?



การไลฟ์ (Live) เป็นเหมือนการถ่ายทอดสดด้วยระบบออนไลน์ ให้ลูกค้าที่เข้ามาใน Shopee ดูการแนะนำสินค้าของเรา ไปจนถึงสั่งซื้อกันได้แบบทันที นี่เป็นอีกท่าไม้ตายของพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ ที่ช่วยสร้างความน่าสนใจและกระตุ้นยอดขาย



การไลฟ์ ได้อย่างไร?



1. คนซื้อและคนขายได้คุยกัน เราสามารถพูดคุยตอบคำถามของลูกค้าได้ทันที โดยอ่านคำถามและคอมเมนต์ของลูกค้าผ่านทางช่องแชท
2. ถ้าสนใจสั่งซื้อได้เลย ระหว่างการไลฟ์ลูกค้าสนใจสินค้าชิ้นไหนสามารถกดสั่งซื้อได้ทันที
3. ทราบความต้องการของลูกค้า ระหว่างการพูดคุยเป็นโอกาสดีที่เราจะได้เก็บข้อมูลความต้องการ หรือข้อสงสัยของลูกค้า เพื่อนำไปปรับปรุงสินค้าและวิธีการขายต่อไป
4. เป็นโอกาสในการให้ข้อมูลและกระตุ้นการขาย ระหว่างการไลฟ์ลูกค้าจะได้เห็นสินค้าจริง เห็นขนาดและวิธีการใช้ ทำให้มีโอกาสตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น

ไลฟ์ใน Shopee ผ่านทางไหนได้บ้าง?

เราสามารถไลฟ์ได้ทั้งทางแอปฯ Shopee และเว็บไซต์ผ่าน Shopee LIVE

* ถ้าบัญชี Shopee ของเรายังไม่มีเมนู Shopee LIVE เราสามารถยื่นคำขอได้ โดยคำขอจะได้รับการพิจารณาเพื่ออนุมัติภายใน 3 วันทำการ

แบบฟอร์มสำหรับขอใช้ Shopee LIVE



พูดไม่เก่ง จะไลฟ์ได้ไหม?



เรื่องนี้อยู่ที่การเตรียมตัวจริงๆ แล้วจะพูดเก่งหรือไม่ก็ต้องเตรียมตัวให้ดีก่อนการไลฟ์ เบื้องต้นเรามาเช็คเรื่องเหล่านี้กันให้ครบก่อน เพื่อความมั่นใจในการไลฟ์ที่ลื่นไหล ไม่มีสะดุด

เตรียมอุปกรณ์ถ่ายทำให้พร้อม

- ✓ กล้องหรือโทรศัพท์มือถือที่มีกล้อง
- ✓ สัญญาณอินเทอร์เน็ต
- ✓ ขาตั้งกล้อง/ขาตั้งหรือที่หนีบมือถือ
- ✓ สถานที่ไลฟ์ต้องเงียบสงบและมีแสงไฟเพียงพอ
- ✓ อุปกรณ์สำหรับอ่านคอมเมนต์ระหว่างไลฟ์ ถ้าใช้มือถือเครื่องเดียวกับที่ถ่ายทำ ต้องแน่ใจว่าสามารถมองเห็นจอได้ชัดเจน และอยู่ในตำแหน่งที่ถนัด

เช็คสัญญาณอินเทอร์เน็ตให้ดี

เรื่องนี้สำคัญเพราะเรากำลังจะถ่ายทอดสดผ่านอินเทอร์เน็ต ถ้าสัญญาณของเราไม่พร้อม การไลฟ์ก็อาจจะสะดุด หรือต้องหยุดไปกลางทางเลยก็ได้

เตรียมสินค้าที่จะขายไว้ให้พร้อม

เตรียมสินค้าที่ต้องการจะขายวางในจุดที่ลูกค้ามองเห็นได้ชัด หากมีหลายชิ้น ควรจัดลำดับและจัดเรียงไว้ในจุดที่หยิบสะดวก ไม่ทำให้สับสน

เตรียมเนื้อหาที่จะพูด

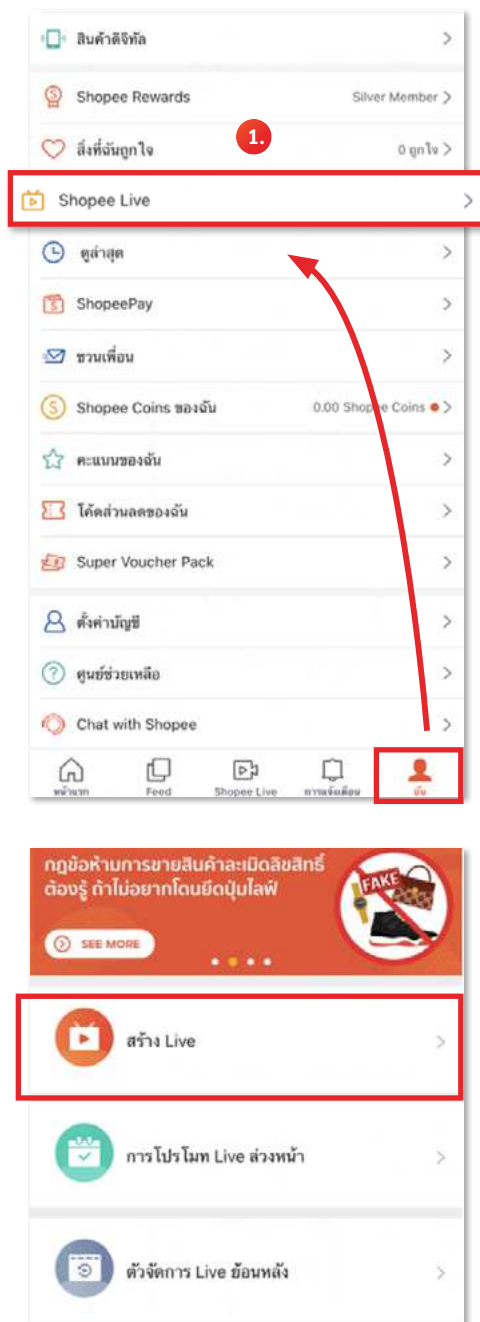
วางแผนลำดับเนื้อหาที่จะพูดเพื่อความลื่นไหล เช่น การเล่าถึงสินค้า ลำดับของสินค้าที่จะพูดถึงหรือขาย

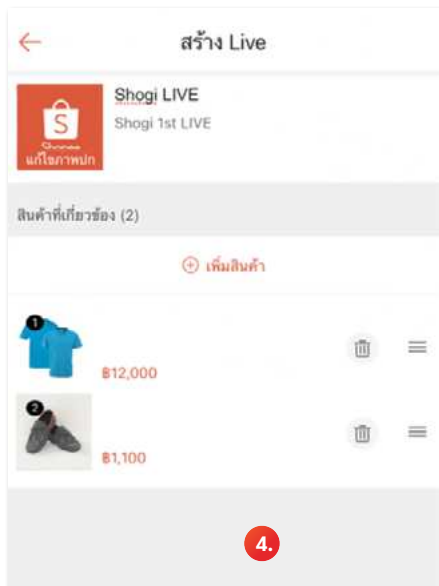
กำหนดเวลาการไลฟ์

กำหนดทั้งช่วงเวลาที่ไลฟ์ และระยะเวลาหรือความยาวในการไลฟ์ให้ชัดเจน

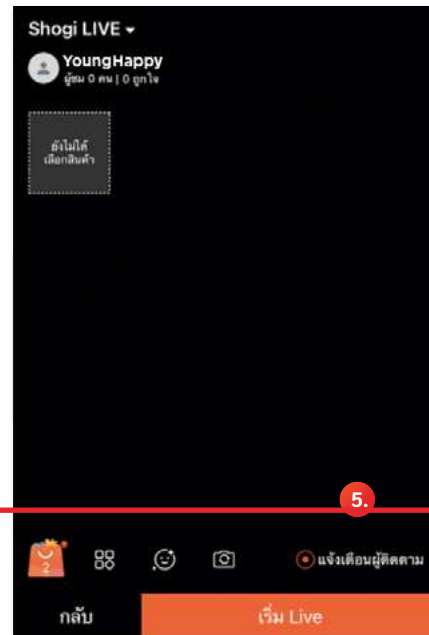
จะเริ่มไลฟ์ ต้องทำอะไร?

1. ไปที่ 'ฉัน' เลือก 'Shopee Live'
2. เลือก 'สร้าง Live'
3. เพิ่มภาพปก เพิ่มหัวข้อ และรายละเอียดการไลฟ์ แล้วกด 'เพิ่มสินค้า'
4. เลือกภาพสินค้า และใส่รายละเอียดราคา แล้วเลือก 'ต่อไป'
5. เข้าสู่หน้า Live กด 'เริ่ม Live' เพื่อเริ่ม





ต่อไป



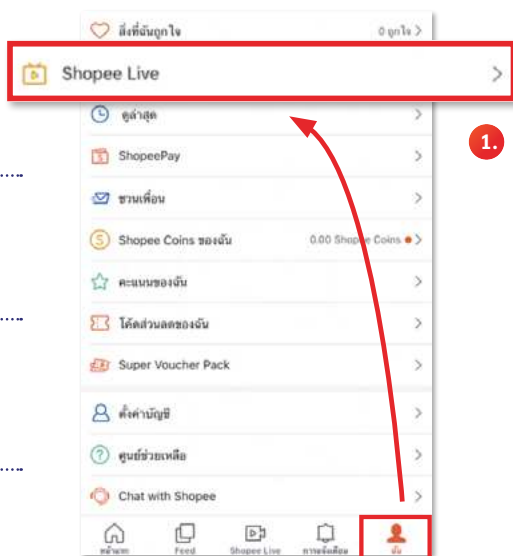
Tips & Tricks

การเพิ่มสินค้าในไลฟ์
จะช่วยกระตุ้นยอดขาย
ทำให้ลูกค้าสั่งซื้อได้ง่าย
และสะดวกขึ้น

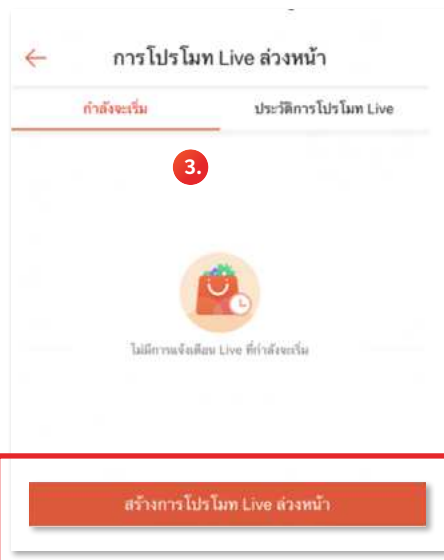
ลูกค้าจะรู้ได้อย่างไร ว่าเรากำลังจะไลฟ์?

ก่อนไลฟ์ควรจะมีการโปรโมทล่วงหน้า เพื่อให้ลูกค้าได้รู้วันและเวลาที่เราจะเริ่มไลฟ์ เมื่อเราสร้างการโปรโมทไลฟ์ล่วงหน้าแล้ว ลูกค้าจะสามารถเข้าไปดูและเลือกตั้งแจ้งเตือนการไลฟ์ของเราได้

1. ไปที่ 'ฉัน' แล้วเลือก 'Shopee Live'
2. เลือก 'การโปรโมท Live ล่วงหน้า'
3. เลือก 'สร้างการโปรโมท Live ล่วงหน้า'
4. กรอกรายละเอียดข้อมูลการไลฟ์ แล้วกด 'บันทึก'
5. เมื่อเสร็จเรียบร้อยแล้ว หัวข้อไลฟ์ของเราจะอยู่ในแถบ 'กำลังจะเริ่ม'



หากเราตั้งโปรโมทล่วงหน้าไว้
เมื่อถึงกำหนดเวลาที่ตั้งไว้แล้ว เรา
สามารถไปที่ 'Shopee Live' เหมือน
ตอนสร้างการโปรโมท แล้วกดปุ่ม
'เริ่ม Live' เพื่อทำการไลฟ์ได้เลย



หลังจากตั้งโปรโมท Live ล่วงหน้าแล้ว
ขั้นตอนต่อไปคือขั้นตอนการไลฟ์

6. ไปที่ ‘ฉัน’ แล้วเลือก
‘Shopee Live’

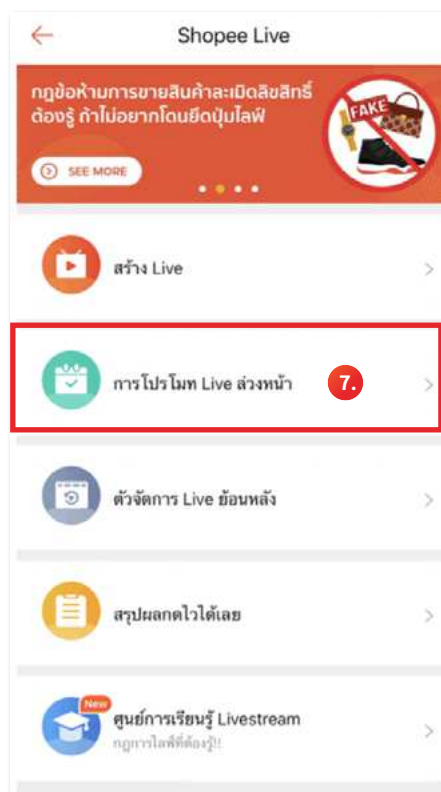
7. เลือก ‘การโปรโมท Live ล่วงหน้า’

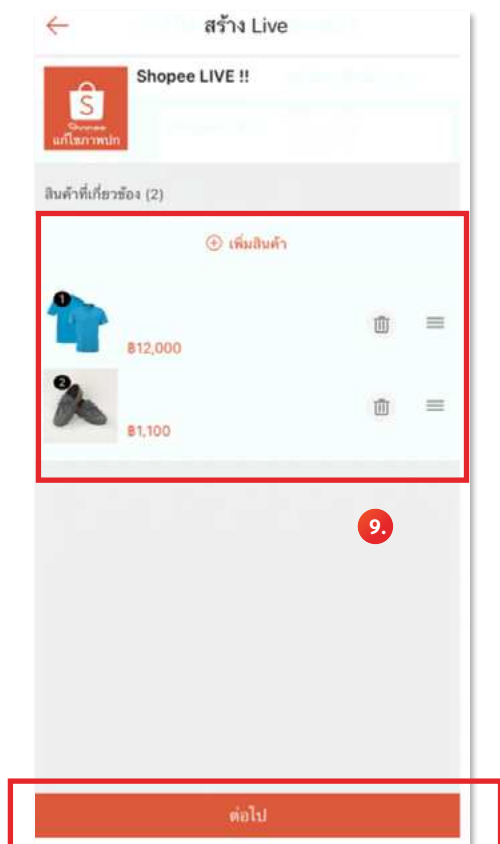
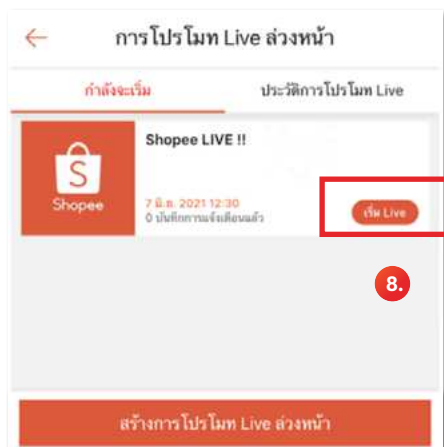
8. กด ‘เริ่ม Live’

9. กด ‘เพิ่มสินค้า’ เพิ่มรูปและ
กรอกราคาของสินค้าที่จะไลฟ์

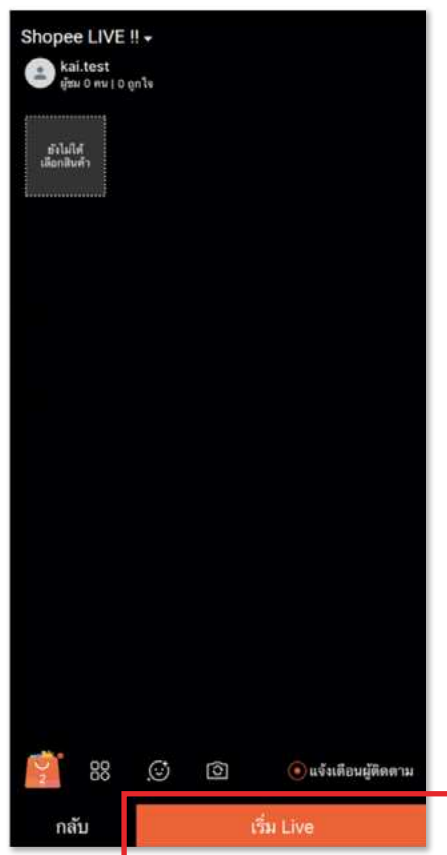
10. กด ‘ต่อไป’

11. กด ‘เริ่ม Live’ เพื่อเริ่มการไลฟ์





10.



11.

ขายของใน Shopee มีค่าใช้จ่ายไหม?

เราสามารถเปิดร้านขายของใน Shopee ได้ฟรี โดยจะมีค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรมการเงิน (Transaction Fee) และค่าธรรมเนียมการขาย (Commission Fee) ซึ่งมีเงื่อนไขต่างๆ ดังนี้

Transaction Fee

Transaction Fee หรือ ค่าธุรกรรมการชำระเงิน เป็นค่าธรรมเนียมในการทำธุรกรรมที่ร้านค้าจะต้องชำระให้กับ Shopee เมื่อมีการสั่งซื้อสินค้าเกิดขึ้น โดย Shopee จะเรียกเก็บเฉพาะคำสั่งซื้อที่สำเร็จแล้วเท่านั้น โดยจะมีอัตราค่าธรรมเนียมแตกต่างกันไปตามช่องทางและวิธีการชำระเงินของลูกค้า



1. ชำระผ่านบัตรเครดิตหรือบัตรเดบิต

(Credit Card/Debit Card Transaction Fee)

อัตราค่าธรรมเนียม	
3%	จากยอดชำระของคำสั่งซื้อ + ค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ซื้อชำระเงินด้วยบัตรเครดิตหรือบัตรเดบิต

2. ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมผ่านบัตรเครดิตแบบผ่อนชำระ

(Credit Card Installment Payment Transaction Fee)

ระยะเวลา	อัตราค่าธรรมเนียม	
ระยะผ่อน 3 เดือน	3.5%	ของยอดที่ผู้ซื้อต้องชำระ + ค่าขนส่งสินค้า
ระยะผ่อน 6 เดือน	5%	ของยอดที่ผู้ซื้อต้องชำระ + ค่าขนส่งสินค้า
ระยะผ่อนตั้งแต่ 10 เดือนขึ้นไป	5.5%	ของยอดที่ผู้ซื้อต้องชำระ + ค่าขนส่งสินค้า

3. ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมแบบชำระเงินปลายทาง

(Cash on Delivery Transaction Fee)

อัตราค่าธรรมเนียม	
3%	จากยอดชำระของคำสั่งซื้อ + ค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ซื้อเลือกชำระเงินปลายทาง

4. ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมผ่านบัญชีธนาคาร

(Bank Transfer Transaction Fee)

อัตราค่าธรรมเนียม	
3%	จากยอดชำระของคำสั่งซื้อ + ค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ซื้อชำระเงินโดยวิธีการชำระผ่านอินเทอร์เน็ตแบงก์กิ้ง (iBanking Payment), เอทีเอ็ม (ATM Payment), โมบายล์แบงก์กิ้ง (Mobile Banking) หรือการโอนเงินผ่านธนาคาร (Bank Transfer)

5. ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมผ่าน ShopeePay Wallet

(ShopeePay Wallet Transaction Fee)

อัตราค่าธรรมเนียม	
3%	จากยอดชำระของคำสั่งซื้อ + ค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ซื้อชำระผ่าน ShopeePay Wallet โดยจะหักเงินจาก Wallet Balance หรือบริการหักบัญชีอัตโนมัติ (Direct Debit)

6. ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมผ่าน SPayLater

(SPayLater Transaction Fee)

อัตราค่าธรรมเนียม	
3%	จากยอดชำระของคำสั่งซื้อ + ค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ซื้อชำระเงินผ่าน SPayLater

7. ค่าธรรมเนียมการทำธุรกรรมผ่าน Special SPayLater

(Special SPayLater Transaction Fee)

อัตราค่าธรรมเนียมคิดตามระยะเวลาที่ลูกค้าเลือกผ่อนชำระ
(ดอกเบี้ยผ่อนชำระอัตราพิเศษสำหรับผู้ซื้อ)

ระยะเวลา	อัตราค่าธรรมเนียม
ระยะผ่อน 1-2 เดือน	3% คิดเป็นเปอร์เซ็นต์ของยอดที่ผู้ซื้อต้องชำระ + ค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ซื้อชำระเงินด้วย Special SPayLater
ระยะผ่อน 3 เดือน	3.5% คิดเป็นเปอร์เซ็นต์ของยอดที่ผู้ซื้อต้องชำระ + ค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ซื้อชำระเงินด้วย Special SPayLater
ระยะผ่อน 6 เดือน	5% คิดเป็นเปอร์เซ็นต์ของยอดที่ผู้ซื้อต้องชำระ + ค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ซื้อชำระเงินด้วย Special SPayLater
ระยะผ่อน 12 เดือน	5.5% คิดเป็นเปอร์เซ็นต์ของยอดที่ผู้ซื้อต้องชำระ + ค่าขนส่งสินค้าที่ผู้ซื้อชำระเงินด้วย Special SPayLater

NOTE

ค่าธรรมเนียมจะถูกคำนวณจากราคา
หลังหักโค้ดส่วนลดและ Shopee Coins แล้ว

Commission Fee

ค่าCommission หรือ ค่าธรรมเนียมการขาย เป็นค่าบริการในการขายสินค้าผ่าน Shopee

สำหรับผู้ขายใน Mall

สินค้าในหมวดอิเล็กทรอนิกส์จะมีค่าธรรมเนียม 3% และสินค้าในหมวดอื่นจะมีค่าธรรมเนียม 5%



NOTE

สินค้าในหมวดอิเล็กทรอนิกส์

หมายถึง สินค้าประเภทมือถือและอุปกรณ์เสริม, กล้องและอุปกรณ์ถ่ายภาพ, คอมพิวเตอร์และแล็ปท็อป, สื่อบันเทิงภายในบ้าน, เกมและอุปกรณ์เสริม, เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน

ค่าธรรมเนียมการขาย

จะคิดเป็นรายสินค้า ในกรณีที่ร้านค้าขายทั้งสินค้าในหมวดอิเล็กทรอนิกส์ และสินค้าในหมวดอื่นๆ ค่าธรรมเนียมจะถูกคิดในอัตราที่ต่างกัน

เวลาเตรียมพัสดุคืออะไร เมื่อมีคำสั่งซื้อร้านค้า จะต้องจัดส่งภายในกี่วัน?



Shopee จะเรียกระยะเวลาเตรียมตัวเพื่อส่งสินค้า นับตั้งแต่ได้รับคำสั่งซื้อจากลูกค้าไปจนถึงวันส่งว่า 'เวลาเตรียมพัสดุ' โดยปกติ Shopee จะตั้งระยะเวลาเตรียมพัสดุไว้ที่ 2 วัน แต่ถ้าร้านค้ามีความจำเป็น ต้องใช้เวลาในการส่งสินค้าออกนานกว่าระยะปกติก็สามารถกดเลือก 'สินค้าประเภทจัดส่งช้ากว่าปกติ' ได้ โดยจะเริ่มนับตั้งแต่วันที่ลูกค้าทำการซื้อสินค้า

- สินค้าปกติ ใช้เวลาจัดเตรียมพัสดุ 2 วัน
- สินค้าจัดส่งนานกว่าปกติ ใช้เวลาจัดเตรียมพัสดุ 7-20 วัน

Shopee Ads มีขั้นต่ำในการเติม เครดิตไหม?

การเติมเครดิต Shopee Ads
จะมีขั้นต่ำเริ่มต้นที่ 500 บาท

ออเดอร์ของเราสามารถ ถูกยกเลิกโดย Shopee ได้ไหม?

Shopee สามารถยกเลิกคำสั่งซื้อของร้านเราแบบอัตโนมัติได้ โดยทาง Shopee จะทำการคืนเงินให้กับลูกค้าเอง ร้านค้าจะถูก 'ยกเลิกคำสั่งซื้อแบบอัตโนมัติ' ได้จาก 2 กรณีนี้

1. ร้านค้าไม่ได้ทำการจัดส่งสินค้าภายในระยะเวลาที่กำหนด
2. ร้านค้ากด 'จัดส่งสินค้า' ภายในวันที่กำหนด แต่ไม่ได้ทำการจัดส่งสินค้าออก หรือไม่ดำเนินการนัดรับสินค้ากับบริษัทขนส่งภายใน 2 วันทำการ หลังจากวันที่ต้องจัดส่ง

ระบบการชำระเงินปลายทาง (COD) เปิดให้ชำระเงินปลายทางได้ที่ไหน?

ฉัน > ร้านค้าของฉัน > การจัดส่งของฉัน

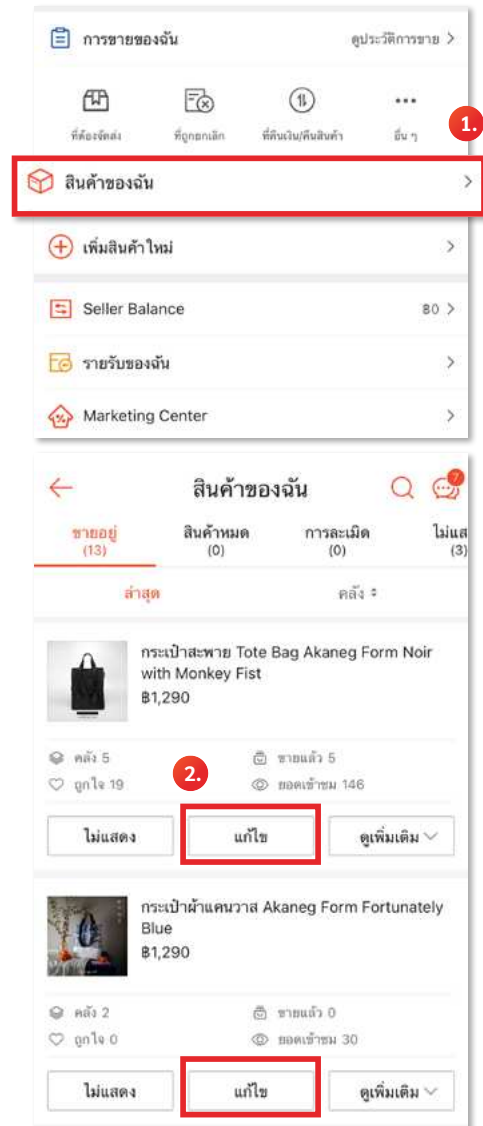


เราสามารถเปิดให้ชำระเงินปลายทางเป็นรายสินค้าได้ไหม ทำอย่างไร?

หากไม่ต้องการให้ชำระเงินปลายทางได้ทุกชิ้น เราสามารถเลือกเปิดบริการเฉพาะชิ้นที่ต้องการได้

1. ไปที่ ฉันท > ร้านค้าของฉัน > สินค้าของฉัน

2. เลือกสินค้าที่ต้องการ แล้วกด 'แก้ไข'



3. เลือก 'ค่าจัดส่ง'

4. กดปิดช่องทางจัดส่งแบบ COD ที่เลือกไว้ แล้วเลือกการจัดส่งแบบอื่นที่ไม่ได้ตั้งเป็น COD แทนเสร็จแล้วกด 'บันทึก'

3.

←

แก้ไขสินค้า

💬

ลวดลาย

>

💬

หนังสือสำเร็จรูป

>

💬

ทุกคุณลักษณะ

สำเร็จ 2/13 >

📄

ตัวเลือกสินค้า ⓘ

>

💰

ราคา *

฿1,290

📦

คลัง *

5

📦

ขายส่ง ⓘ

>

🚚

ค่าจัดส่ง (น้ำหนัก/ขนาด) *

฿23 >

ⓘ

สภาพสินค้า

ของใหม่ >

☑

สินค้าพร้อมเตอร์ ⓘ

☐

🐦

แชร์ไปยัง Twitter

☐

📘

แชร์ไปยัง Facebook

>

ไม่แสดง

อัปเดต

←

ค่าจัดส่ง

น้ำหนักสินค้า

0.5kg

ขนาดพัสดุ ⓘ

กว้าง (cm)

22 cm

ยาว (cm)

35 cm

สูง (cm)

7 cm

Standard

Standard Delivery - ส่งธรรมดาในประเทศ

☐

EMS - Thailand Post

☐

Economy

Registered Mail - Thailand Post

☐

บันทึก

4

←

ค่าจัดส่ง

น้ำหนักสินค้า

0.5kg

ขนาดพัสดุ ⓘ

กว้าง (cm)

22 cm

ยาว (cm)

35 cm

สูง (cm)

7 cm

Standard

Standard Delivery - ส่งธรรมดาในประเทศ

☐

EMS - Thailand Post

B23 ☒

เงินครอบคลุมค่าใช้จ่ายในการจัดส่ง

☐

Economy

Registered Mail - Thailand Post

☐

บันทึก

ขายแบบ เก็บเงินปลายทาง จะได้รับเงินช้า กว่าการชำระ แบบปกติไหม?

การเปิดให้ชำระเงินแบบเก็บเงินปลายทางจะไม่กระทบกับระยะเวลาการได้รับเงินของร้านค้า โดยค่าสินค้าของเราจะอยู่ใน Seller Balance หลังคำสั่งซื้อสำเร็จแล้ว เหมือนกับรายการคำสั่งซื้อตามปกติ

ถ้าการจัดส่ง ไม่สำเร็จเพราะ ไม่มีผู้รับ เราจะ ถูกหักคะแนน ความประพฤติ ร้านค้าไหม?

ถ้าคำสั่งซื้อแบบเก็บเงินปลายทางถูกยกเลิก เพราะผู้รับปฏิเสธสินค้า ไม่มีผู้รับ หรือที่อยู่ผู้รับไม่ถูกต้อง ทาง Shopee จะไม่ถือว่าเป็นความผิดพลาดของร้านค้า และไม่นำมารวมในการคำนวณคะแนนความประพฤติร้านค้า

เราจะได้รับเงินจาก การขายได้อย่างไร และเมื่อไหร่?

เมื่อลูกค้าได้รับสินค้าเรียบร้อยแล้ว และ กด 'ยอมรับสินค้าแล้ว' เงินค่าสินค้า จากลูกค้าจะเข้ามายัง Seller Balance ของเรา ซึ่งเปรียบเสมือนกระเป๋าตังค์ ของร้านค้า โดยเราสามารถทำการ ถอนและโอนเข้าบัญชีธนาคารของเรา ต่อได้

สำหรับวงเงินต่อวัน เราสามารถถอน เงินจาก Seller Balance ได้สูงสุด 99,999 บาทต่อวัน สัปดาห์ละ 3 ครั้ง

หากต้องการทำการถอนต่อวันมากกว่านี้ จะต้องทำการลงทะเบียนเพื่อขอเพิ่ม วงเงิน โดยจะสามารถทำการถอนได้ สูงสุดถึง 10,000,000 บาทต่อวัน หาก เป็นบัญชีของธนาคารดังต่อไปนี้

ธนาคารไทยพาณิชย์ (SCB)
ธนาคารกสิกรไทย (KBank)
ธนาคารกรุงเทพ (BBL)
ธนาคารกรุงไทย (KTB)
ธนาคารทีเอ็มบีธนชาต (ttb)



เราสามารถเข้าไป
ขอเพิ่มวงเงินผ่าน
แอปฯ Shopee ได้ที่

1. ฉัน > ร้านค้าของฉัน >
Seller Balance

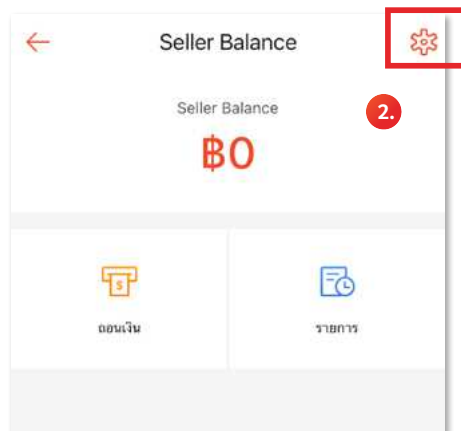
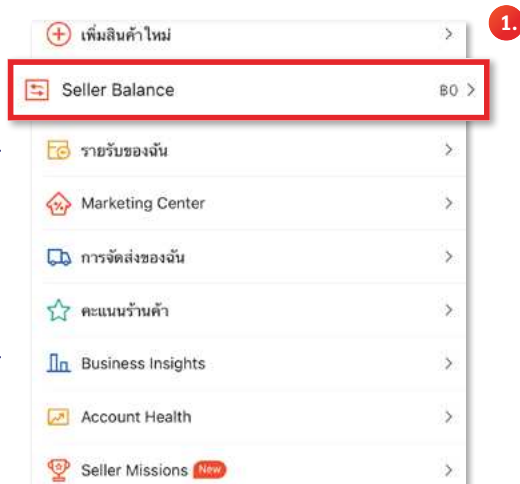
2. แตะสัญลักษณ์ 'ฟันเฟือง'
ที่ด้านบน แล้วเลือก
'การตั้งค่าการถอนเงิน'

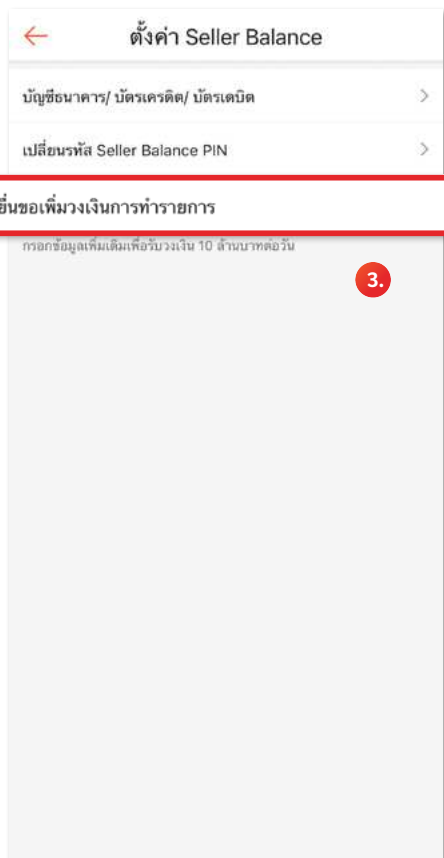
3. เลือก 'ยื่นขอเพิ่มวงเงินการทำ
รายการ' เพื่อทำการปรับเปลี่ยน
วงเงินในการถอนเงิน

4. กรอกรายละเอียดให้ครบถ้วน
แล้วกดตกลงยอมรับเงื่อนไข
และข้อกำหนด

5. กด 'ส่ง'

หลังกดลงทะเบียนแจ้งความต้องการ
เพิ่มวงเงินไปแล้ว Shopee จะใช้เวลา
ตรวจสอบเพื่ออนุมัติเป็นเวลา 7 วัน





จะผูกบัญชีธนาคาร เพื่อรับเงินใน Shopee ได้อย่างไร?

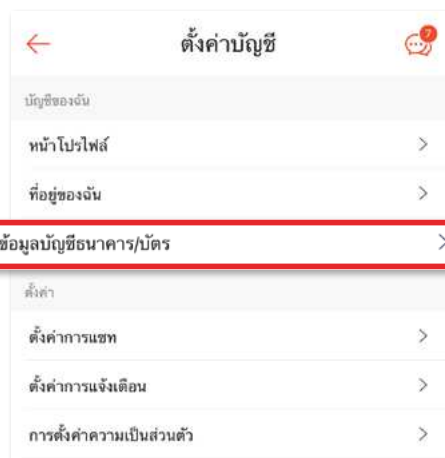
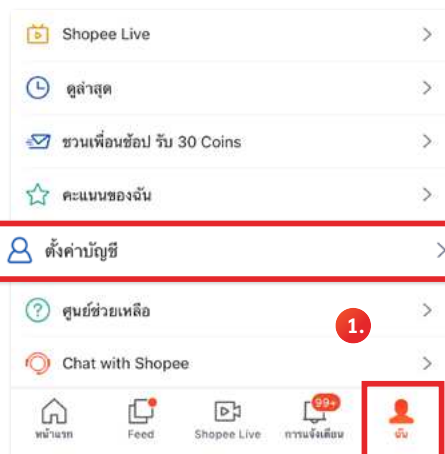
ก่อนจะทำการถอนเงินออก เราต้องผูกบัญชีธนาคารของเราเข้าไปในระบบก่อน โดยสามารถทำผ่านแอปฯ Shopee ได้เลย ดังนี้

1. ไปที่ 'ฉัน' เลือก 'ตั้งค่าบัญชี'

2. เลือก 'ข้อมูลบัญชีธนาคาร/บัตร'

3. ที่หัวข้อ 'บัญชีธนาคาร/บัตร
เครดิต/บัตรเดบิต' แล้วกดเลือก
'เพิ่มบัตรเครดิต/บัตรเดบิต' หรือ
'เพิ่มบัญชีธนาคาร'

4. กรอกข้อมูลตามลำดับ
ให้ครบถ้วนแล้วกด 'ส่ง'



3.

← บัญชีธนาคาร/ บัตรเครดิต/ บัตรเดบิต

บัตรเครดิต/เดบิตของฉัน

+ เพิ่มบัตรเครดิต/บัตรเดบิต >

บัญชีธนาคาร

+ เพิ่มบัญชีธนาคาร >

← บัตรเครดิต/บัตรเดบิต

ชื่อที่ปรากฏบนบัตร

หมายเลขบัตร 

ประเภทบัตร VISA MASTERCARD DISCOVER

วันหมดอายุ MM/YY

CVV 

ที่อยู่ในการวางบิล

เขตบางแค
จังหวัดกรุงเทพมหานคร

รหัสไปรษณีย์

THB1.00จะถูกหักเป็นค่าธรรมเนียมในการตรวจสอบบัตรเครดิตของคุณ และเราจะคืนเงินให้กับคุณภายใน 14 วัน

* เราร่วมมือกับ ShopeePay เพื่อให้มั่นใจว่ารายละเอียดบัตรเครดิตของคุณจะปลอดภัย Shopee จะไม่สามารถเข้าถึงข้อมูลบัตรเครดิตของคุณได้

ส่ง

4.

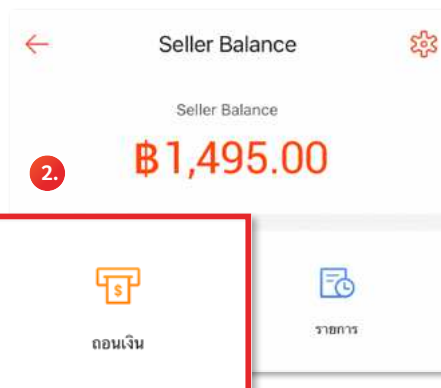
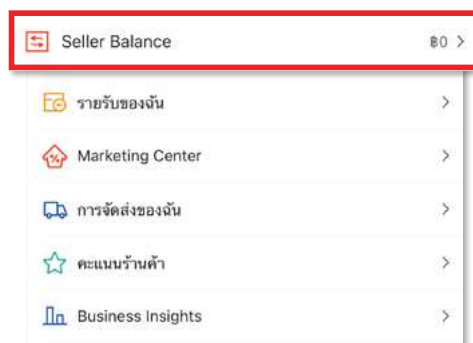
จะถอนเงินออกจาก Shopee ได้อย่างไร?



สำหรับการถอนเงินจาก Seller Balance เราสามารถตั้งให้ระบบทำการถอนและโอนอัตโนมัติเข้าบัญชีธนาคารของเราได้สัปดาห์ละครั้ง หรือเข้ามาถอนด้วยตัวเองได้ที่ 'Seller Balance' แบบไม่จำกัดจำนวนครั้ง โดยมีขั้นต่ำครั้งละ 100 บาท ถอนฟรีได้ 1 ครั้งต่อสัปดาห์ ครั้งถัดไปจะมีค่าธรรมเนียมครั้งละ 10 บาท

วิธีการถอนเงินด้วยตัวเอง

1. ไปที่ 'ฉัน' > 'ร้านค้าของฉัน' เลือก 'Seller Balance'
2. เลือก 'ถอนเงิน'
3. เลือกบัญชีธนาคารปลายทางระบุจำนวนเงินที่ต้องการถอนและกด 'ยืนยัน'
4. ตรวจสอบข้อมูลทั้งหมดให้เรียบร้อย จากนั้นกด 'ยืนยัน'
5. ใส่รหัสผ่าน Wallet Pin ที่ตั้งไว้



← การถอนเงิน

👤 จำนวนการถอนเงินฟรีสำหรับสัปดาห์นี้ 1

ถอนเงินจาก Wallet ไปที่

🏦 กสิกรไทย (Kbank) *0644 >

ยอดการถอนเงิน

฿ 1,495.00

☐ จำนวนเงินทั้งหมดใน Wallet (฿0.00)

ค่าธรรมเนียมการถอนเงิน ฟรี

เลือก ใช้ใบรายการถอนที่สำเร็จแล้ว

ยอดเงินที่ถอนเข้าบัญชีธนาคาร ฿1,495.00

3.

ยืนยัน

← การถอนเงิน

ถอนเงินจาก Wallet ไปที่

🏦 กสิกรไทย (Kbank) *6638

จำนวนเงินที่ถอน ฿1,495.00

ค่าธรรมเนียมการถอนเงิน ฟรี

เงินโอนเข้าบัญชีธนาคาร **฿1,495.00**

กรุณารอ 2 - 5 วันทำการ เพื่อให้ธนาคารทำรายการการถอนเงิน

4.

ยืนยัน

หลังทำรายการถอนเงิน เรียบร้อยแล้ว ระบบจะใช้เวลา ในการดำเนินการนานแค่ไหน?

เงินจะเข้าบัญชีธนาคารของเราหลังทำรายการถอนเงินภายในเวลาประมาณ 5 ชั่วโมง แต่ถ้าทำรายการหลังเวลาดำเนินการของธนาคาร จะได้รับเงินในวันถัดไป วันเสาร์อาทิตย์และวันหยุดนักขัตฤกษ์ถ้าทำรายการภายในเวลาดำเนินการของธนาคาร สำหรับบัญชี SCB, KBank, BBL, KTB และ ttb จะได้รับเงินเข้าภายใน 5 ชั่วโมง ส่วนธนาคารอื่นๆ จะได้รับเงินในวันทำการถัดไป



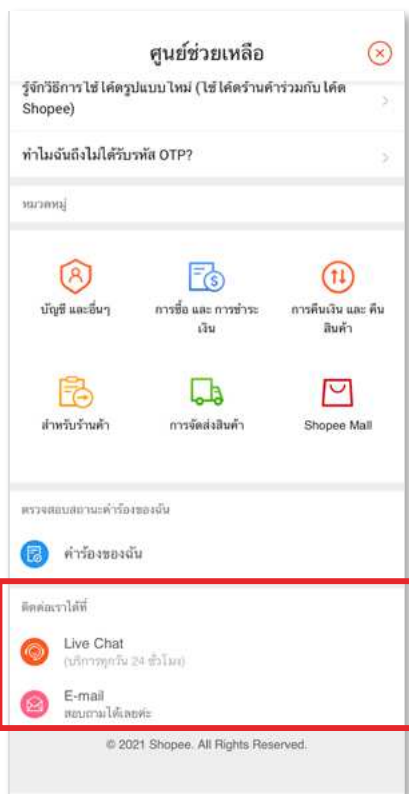
ติดต่อ Shopee ได้ทางไหนบ้าง?

เราสามารถติดต่อฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ของ Shopee ได้ตลอด 24 ชั่วโมง
ผ่านทาง 3 ช่องทาง

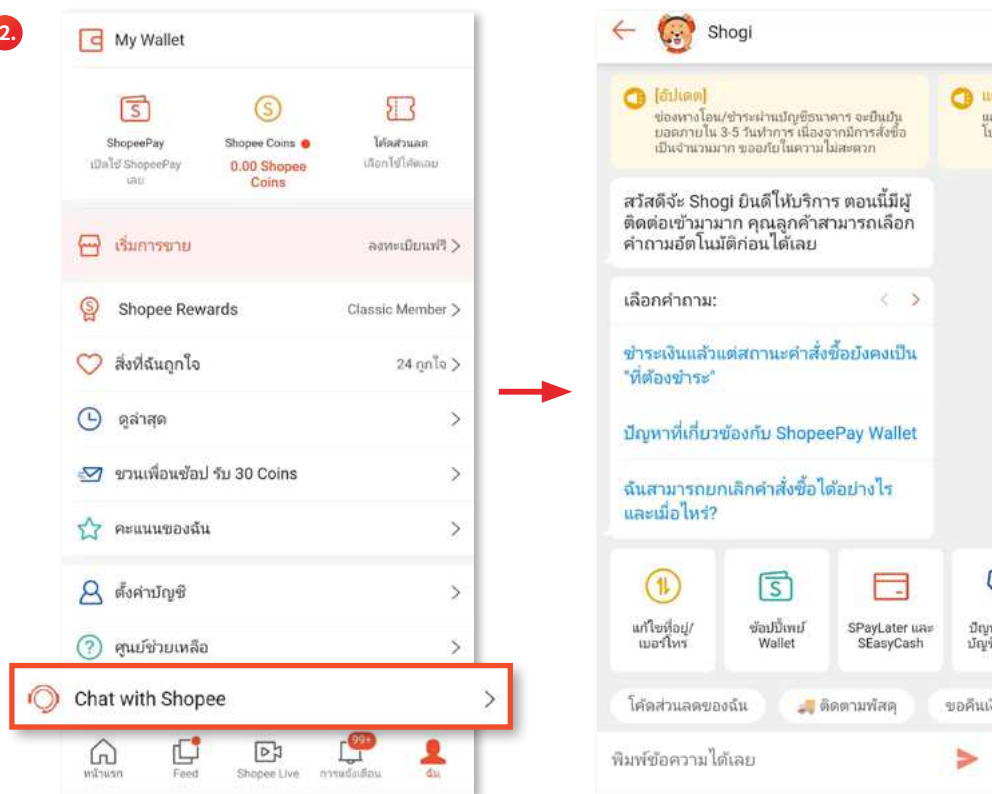


1. ทาง Email : ไปที่ **ฉัน > ศูนย์ช่วยเหลือ**
เลื่อนลงด้านล่างสุดที่หัวข้อ 'ติดต่อเราได้ที่นี่'
เลือก 'E-mail' แล้วกรอกข้อมูล เพื่อส่งให้ฝ่ายบริการ
ลูกค้าสัมพันธ์
2. ทาง Chat : เราสามารถแชทกับเจ้าหน้าที่ได้ผ่านแอปฯ Shopee
3. ทาง Call Centre : โทร. 02-017-8399

1.



2.



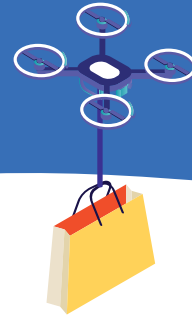
Tips & Tricks

เพื่อความรวดเร็วในการดำเนินการ
แจ้งชื่อผู้ใช้ของคุณใน Shopee และ
เลขคำสั่งซื้อที่ต้องการสอบถาม (หากมี)

10.

คลังคำศัพท์ ฉบับขายของ ออนไลน์





ยุคนี้มีคำศัพท์ใหม่ๆ ผุดขึ้นมามากมาย โดยเฉพาะกับการซื้อขายออนไลน์ ที่มีทั้งคำแสลง ตัวย่อ ซึ่งบางคำก็ถูกใช้เฉพาะในโลกออนไลน์เท่านั้น เช่น F, CF, CC ตัวย่อเหล่านี้ ถ้าใครที่ไม่รู้จักคงจะปวดหัว นอกจากจะใช้ไม่ถูกแล้วก็อาจจะสื่อสารกับลูกค้าลำบากด้วย

•
ดังนั้นคลังคำศัพท์นี้จึงได้รวบรวมทั้งคำศัพท์ทั่วไป คำศัพท์เทคนิค คำทับศัพท์ คำแสลง และตัวย่อต่างๆ ที่สามารถพบเจอได้ในการซื้อขายออนไลน์ รวมไปถึงคำศัพท์ใหม่ๆ ตามยุคสมัย เพื่อให้เรานำไปใช้และสื่อสารกับลูกค้าได้ถูกต้อง

หมวดทั่วไป

แอปฯ / แอปพลิเคชัน /
Application / App

โปรแกรมสำหรับใช้งานในมือถือ, แท็บเล็ต
โดยแต่ละแอปฯ จะถูกออกแบบมา
ให้มีประโยชน์ใช้งานได้ต่างกันไป



App Store

โปรแกรมสำหรับ
ดาวน์โหลดแอปฯ ในระบบ iOS
(iPhone / iPad)

Play Store

โปรแกรมสำหรับดาวน์โหลดแอปฯ
ในระบบ Android



แพลตฟอร์ม / Platform

พื้นที่บนโลกออนไลน์ที่รวบรวมข้อมูล
สินค้าและบริการ เครื่องมือต่างๆ ไว้ด้วยกัน
เช่น แอปฯ, เว็บไซต์



E-marketplace

ตลาดซื้อขายสินค้าออนไลน์
ที่รวบรวมสินค้าและ
ร้านค้าหลายๆ ร้านไว้ด้วยกัน

OTP

One Time Password รหัสผ่าน
ที่ใช้ได้ครั้งเดียว สร้างขึ้น
เพื่อความปลอดภัยในการ
ทำธุรกรรมต่างๆ



พีเจอร์

ลักษณะเด่น ความสามารถพิเศษ หรือใช้เรียก
เครื่องมือและระบบที่มีประโยชน์ใช้งาน
เฉพาะทาง เช่น พีเจอร์เซท



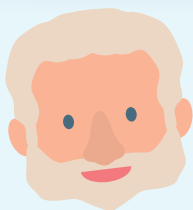
ออเดอร์

คำสั่งซื้อจากลูกค้า



เพิ่มสินค้า

การเพิ่มรายการสินค้าในสต็อก
มักเป็นหน้าสำหรับให้กรอกรายละเอียดสินค้า
ใส่รูปภาพ จำนวนสินค้าในคลัง รวมไปถึง
ขนาดบรรจุภัณฑ์ และวิธีการจัดส่ง



Upload

การนำข้อมูลหรือภาพจากคอมพิวเตอร์
หรือมือถือ เข้ามาในระบบของเว็บไซต์
หรือแอปฯ



เครื่องหมายการค้า

ยี่ห้อ ตรา โลโก้ หรือแบรนด์ เป็นเครื่องหมาย
ที่ใช้ระบุสินค้า โดยจะเป็นภาพ ข้อความ
ตัวอักษร ลายเส้น หรืออื่นๆ ก็ได้

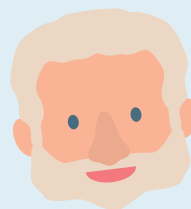


ลิขสิทธิ์ / Copyright

ทรัพย์สินทางปัญญารูปแบบหนึ่ง
เป็นสิทธิทางกฎหมายของเจ้าของผลงาน
โดยที่ผลงานนั้นจะต้องไม่ได้มาจากการลอกเลียนงานของคนอื่น

ทรัพย์สินทางปัญญา / Intellectual Property

ผลงานที่เกิดจากการคิดค้น
ความคิดสร้างสรรค์ของเจ้าของผลงาน



FAQ

คำถามและคำตอบ



หมวดโปรโมชั่น

การโปรโมทและการออกแบบ

Cashback

การได้รับเงินคืนจากการใช้จ่าย โดยจะได้รับคืนในรูปแบบต่างๆ ขึ้นอยู่กับเงื่อนไข เช่น ได้เป็นเงินคืน หรือได้รับเป็นเหรียญในระบบเพื่อไว้ใช้แทนเงินสด เป็นต้น



Shopee Coin

เงินเสมือนจริงของ Shopee สามารถใช้เป็นส่วนลดในแอปฯ Shopee หรือร้านที่ร่วมรายการได้
1 Shopee Coin = 1 บาท
โดยจะมีอายุ 3 เดือนนับจากวันที่ได้รับ



Flash Sale

โปรโมชั่นลดราคาที่มีช่วงเวลาจำกัด
อาจมีการนับเวลาถอยหลัง เพื่อกระตุ้น
การซื้อของลูกค้า



New Arrival

สินค้ามาใหม่



Recommend

สินค้าแนะนำ



Bundle

การจัดเซตสินค้า เช่น การจัดเซตกระโถนกับตะหลิว และหม้อซูป เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกว่าซื้อครั้งเดียวได้ครบ คุ่มค่ากว่า และอาจทำให้ตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น

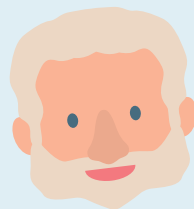


แบรนด์

การสร้างความจดจำ ลักษณะเฉพาะ และภาพลักษณ์ ที่บ่งบอกถึงความเป็นยี่ห้อของสินค้าและธุรกิจ

ฟอนต์ / Font

แบบตัวอักษร โดยแต่ละชุดตัวอักษร (Font) จะมีเอกลักษณ์ที่ไม่เหมือนกัน การเลือกใช้แบบอักษรให้เหมาะกับแบรนด์ จะมีส่วนช่วยในการสื่อสารความหมาย สร้างเอกลักษณ์ และช่วยในการจดจำแบรนด์ของลูกค้าด้วย



โพสต์

การลงรูป หรือข้อความ
ลงในแพลตฟอร์มต่างๆ

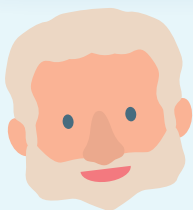


บูสต์โพสต์ / Boost Post

การซื้อโฆษณาเพื่อโปรโมทโพสต์

ยิงแอด / ยิง Ad

การซื้อโฆษณาเพื่อโปรโมทสินค้า โพสต์
หรือเพจ โดยทั่วไปจะสามารถระบุ
กลุ่มเป้าหมายที่ต้องการให้เห็นโพสต์
หรือระบุตำแหน่งที่จะเห็นโฆษณาได้



Target / Target Audience

กลุ่มคนเป้าหมายที่มีความเป็นไปได้
ว่าจะสนใจ หรือซื้อสินค้าของเรา หรือ
กลุ่มคนที่เราต้องการจะนำเสนอสินค้าให้
เช่น กลุ่มแม่บ้านที่ชอบการทำอาหาร
กลุ่มผู้ชายวัยทำงานที่ชอบการเดินทาง
 เป็นต้น



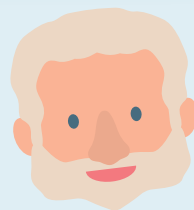
Cost-per-Click / CPC

การคิดเงินค่าโฆษณาตามจำนวนครั้งที่คลิก
โดยจะคิดเงินเฉพาะเมื่อมีลูกค้าคลิก
เข้าชมสินค้า หรือโฆษณาที่เราซื้อไว้เท่านั้น



Keyword

คำหรือข้อความสั้นๆ
ที่คนใช้พิมพ์เพื่อค้นหาสินค้า
หรือสิ่งที่ต้องการ



Traffic

จำนวนการเยี่ยมชมสินค้าในร้านหรือเพจ
ผ่านเว็บไซต์หรือแอปฯ



หมวดไลฟ์และแชท

ไลฟ์ / Live

การถ่ายทอดสดแบบออนไลน์
บนเว็บไซต์ หรือแอปฯ



แชท / Chat

การพูดคุยตอบโต้กัน
ผ่านช่องทางสำหรับพูดคุย
บนเว็บไซต์หรือแอปฯ

เรียลไทม์

การตอบสนองกันได้แบบทันทีทันใด
ตามเวลาจริง



F

พิมพ์เพื่อจองสินค้า แต่ยังไม่ซื้อ
มักเจอในช่องแชนแนลระหว่างทำการไลฟ์

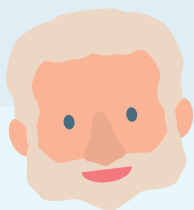


CC

Cancel หรือ ยกเลิกการจองสินค้า

CF

พิมพ์เพื่อแจ้งว่า ต้องการซื้อและพร้อมโอนเงิน



CF1, CF2, CF3

เป็นการพิมพ์เพื่อต่อคิวจองสินค้า
คิวที่ 1 คิวที่ 2 คิวที่ 3...

CF NO CC

เป็นที่ด้วยอยู่ที่ทางร้านค้าใช้แจ้งกับลูกค้าว่า
ถ้าตกลงซื้อแล้วห้ามยกเลิก



IB

Inbox หรือการส่งข้อความ
คุยแบบส่วนตัวในเฟซบุ๊ก

DM

Direct Message หรือการส่งข้อความ
คุยแบบส่วนตัวในอินสตาแกรมและทวิตเตอร์



PM

Private Message การส่งข้อความ
คุยกันแบบส่วนตัว



ลค.

ตัวย่อของคำว่า ‘ลูกค้า’



พต.

ตัวย่อของคำว่า ‘เพิ่มเติม’

พน.

ตัวย่อของคำว่า ‘พรั่งนี้’



สต.

ตัวย่อของคำว่า ‘ส่วนตัว’

ตย.

ตัวย่อของคำว่า ‘ตัวอย่าง’

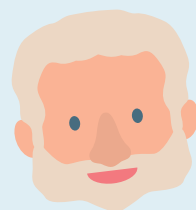


รส.

ตัวย่อของคำว่า ‘ราคารวมส่ง’

QC

Quality Check ใช้เพื่อรับรองคุณภาพสินค้า
เป็นการแจ้งว่าทางร้านมีการตรวจสอบสินค้า
ก่อนทำการจัดส่ง



ลบ. / RG

ลงทะเบียน หรือ Registered
ใช้กับการส่งสินค้าแบบลงทะเบียน



หมวดการจัดส่ง-ธุรกรรม

จุด Drop Off

จุดบริการฝากส่งสินค้าของตัวแทน
หรือสาขาของบริษัทขนส่ง ร้านค้าสามารถ
นำสินค้าที่แพ็กแล้วไปฝากส่งได้



Bulk

ใช้กับสิ่งของขนาดใหญ่ หรือมีจำนวนมาก
สำหรับการขายของออนไลน์ มักจะเจอใน
หัวข้อการจัดส่ง เช่น การจัดส่งแบบ Standard
Delivery Bulky หรือก็คือ การจัดส่งแบบปกติ
สำหรับสินค้าชิ้นใหญ่ หรือล็อตใหญ่ เป็นต้น

COD

Cash on Delivery คือ
การเปิดให้ลูกค้าสามารถชำระเงินได้
เมื่อสินค้าส่งถึงมือแล้วเท่านั้น



EMS

บริการส่งด่วนโดยไปรษณีย์ไทย



ใบปะหน้า

แผ่นรายละเอียดชื่อที่อยู่ของผู้รับ ใช้ติดบนหีบห่อเพื่อจัดส่ง ถ้าพิมพ์จาก Shopee จะมีบาร์โค้ด และคิวอาร์โค้ด เพื่อให้ตัวแทนจัดส่งสแกนเพื่อทำการจัดส่งได้เลย

คิวอาร์โค้ด / QR Code

คล้ายกับบาร์โค้ด เป็นรหัสในรูปแบบภาพสำหรับไว้สแกนเพื่ออ่านข้อมูลหรือยิงข้อมูลเข้าระบบ



iBanking / Mobile Banking

การทำธุรกรรมการเงิน
ผ่านช่องทางออนไลน์หรือแอปฯ



ค่าคอม / Commission

ค่าบริการในการขายสินค้า
หรือค่าธรรมเนียมการขาย

พร้อมเพย์ / PromptPay

การโอนและรับเงิน ด้วยการ
ผูกบัญชีธนาคารกับเบอร์โทรศัพท์มือถือ
หรือเลขบัตรประชาชน



เราหวังว่าพี่ๆ
จะได้รับประโยชน์จากหนังสือเล่มนี้
สามารถสร้างรายได้ที่มั่นคงและสนุกกับการเรียนรู้
ฟีเจอร์ใหม่ๆ บนโลกอีคอมเมิร์ซที่จะทำให้พี่ๆ
ก้าวหน้ามีพลังและมีความสุข
ในโลกดิจิทัล



แอปฯ
YoungHappy
ดาวน์โหลดฟรี



จัดทำโดย: บริษัท ยังแฮปปี้ จำกัด



YoungHappy



ยังแฮปปี้ สักคมความสุขวัยเก่า



@younghappy



www.younghappy.com

Sea (Thailand)

Website : www.seathailand.com

Facebook : Sea Thailand

Shopee (Thailand) Co., Ltd.

Call centre : (+66) 2017-8399