



# การพัฒนาและส่งเสริมการตลาดออนไลน์ สำหรับวิสาหกิจชุมชนผู้สูงอายุ



โดย กรมกิจการผู้สูงอายุ  
ร่วมกับชมรมคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเพื่อผู้สูงอายุ (OPPY)



# การพัฒนาและส่งเสริมการตลาดออนไลน์ สำหรับวิสาหกิจชุมชนผู้สูงอายุ

เรียบเรียงโดย สุธีรา จำลองศุภลักษณ์



ชื่อหนังสือ : การพัฒนาการส่งเสริมการตลาดออนไลน์สำหรับวิสาหกิจชุมชนผู้สูงอายุ

พิมพ์ครั้งแรก : มีนาคม 2562

จำนวนพิมพ์ : 1,400 เล่ม

จัดพิมพ์โดย : กรมกิจการผู้สูงอายุ  
อาคารมหานครยิบซั่ม ชั้น 21 โซน B  
เลขที่ 2/539 ถนนศรีอยุธยา เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400  
โทรศัพท์ : 0-2642-4336 FAX : 0-2642-4307  
E-mail : older@dop.mail.go.th

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติการพิมพ์ การคัดลอก เลียนแบบ ไม่ว่าจะส่วนใดๆ ของหนังสือต้องได้รับอนุญาตจากผู้จัดพิมพ์เท่านั้น นอกจากนี้เป็นการเผยแพร่เพื่อการศึกษา

พิมพ์ที่ : บริษัทอมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน)  
376 ถนนชัยพุกภัย แขวงตลิ่งชัน เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170  
โทรศัพท์ : 0-2422-9000 โทรสาร : 0-2433-2742  
E-mail : aprint@amarin.co.th  
Homepage : <http://www.amarin.com>

# คำนำ

สื่อสังคมออนไลน์ สื่อโซเชียล เป็นคำที่คุ้นหู คุ้นชินกันในยุคดิจิทัล กำลังเฟื่องฟู และก้าวหน้าไปอย่างรวดเร็ว น้อยคนที่จะไม่รู้จัก ไลน์ (LINE) เฟซบุ๊ก (Facebook) และกตโลก์ กตแซร์ และหลายคนสนุกกับการซื้อของออนไลน์ เพราะบางอย่างราคาถูกกว่าการไปซื้อจากร้าน และที่สำคัญซื้อของออนไลน์ มีตัวเลือกให้เลือกซื้อได้สะดวกกว่า สินค้าชนิดเดียวกันแบบเดียวกัน รุ่นเดียวกัน ถ้าซื้อออนไลน์ คุณสามารถค้นหาร้านค้าออนไลน์ที่ให้ราคาต่ำสุดได้ไม่ยาก โดยที่คุณไม่จำเป็นต้องเสียเวลาเดินทาง เพียงแค่มีโทรศัพท์สมาร์ทโฟนเพียงเครื่องเดียว ก็สามารถซื้อปิ้งได้ใจ ที่สำคัญ สินค้าส่งฟรีกันถึงบ้าน!

**พฤติกรรมของผู้บริโภคเริ่มเปลี่ยนไป** จะดีกว่าหรือไม่ ถ้าวิสาหกิจชุมชน เริ่มหันมาขายของออนไลน์ ควบคู่ไปกับการขายหน้าร้าน

**หนังสือเล่มนี้** มีหลายเรื่องที่น่าสนใจเกี่ยวกับการขายออนไลน์ เรื่องที่ไม่ยากอย่างที่คิด

สุธีรา จำลองศุภลักษณ์

## • สารบัญ •

♦ <b>ไอดียการพัฒนาารูปแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าชุมชน</b>	<b>1</b>
<b>ไอดียบรรจุภัณฑ์สินค้าชุมชน</b>	<b>2</b>
ไอดียบรรจุภัณฑ์ประเภทของพอยล์ซีปล็อก	2
ไอดียบรรจุภัณฑ์ประเภทถุงคราฟต์สีน้ำตาล	4
ไอดียบรรจุภัณฑ์ประเภทกระปุกแก้ว กระปุกพลาสติก	5
ไอดียบรรจุภัณฑ์วัสดุจากธรรมชาติ	7
ไอดียบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าประเภทผ้า เสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม	8
<b>ไอดียตรายางประทับชื่อแบรนด์บนบรรจุภัณฑ์</b>	<b>11</b>
<b>แหล่งจำหน่ายบรรจุภัณฑ์สำเร็จรูปและตรายางประทับ</b>	<b>13</b>
<b>การตั้งราคาสินค้า</b>	<b>17</b>

♦ <b>เคล็ดลับส่งเสริมการขายออนไลน์</b>	<b>19</b>
<b>ไอดียการออกแบบสินค้าตามเทศกาล</b>	<b>20</b>
<b>การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการเล่าเรื่อง</b>	<b>22</b>
หลักการเล่าเรื่องที่ดี	23
<b>การจัดโปรโมชั่นเพื่อเพิ่มยอดขาย</b>	<b>25</b>
จัดโปรโมชั่นพิเศษสำหรับการออกบูธ	25
จัดโปรโมชั่นรับเทศกาล	26
พรีค่าจัดส่ง	27
<b>การส่งเสริมการขายออนไลน์ผ่านเฟซบุ๊กเพจ</b>	<b>28</b>
การตั้งชื่อเพจที่ดีและสร้างแบรนด์ได้	28

การสร้างการรับรู้ของร้านผ่านโลโก้และภาพหน้าปก	30
การอัปเดตข้อมูลของเพจอย่างสม่ำเสมอ	31
<b>การตลาดออนไลน์ผ่านทาง LINE</b>	<b>32</b>
การสร้างการรับรู้และจดจำของลูกค้าผ่านทาง LINE	32
การโพสต์ใหม่ไลน์อย่างมืออาชีพ	33
การเปลี่ยนเบอร์โทรใหม่ แต่ LINE เดิมยังใช้ได้	35

## ◆ การบริหารการขาย 37

การเตรียมสินค้า	38
การตรวจสอบคำสั่งซื้อ	39
การตรวจสอบการชำระเงิน	40

## ◆ การบรรจุและการจัดส่ง 41

การบรรจุสินค้า	42
เตรียมอุปกรณ์ที่ใช้บรรจุสินค้า	42
ตัวอย่างการห่อพัสดุให้ปลอดภัย	43
วิธีห่อพัสดุจากไปรษณีย์ไทย	44
การจัดส่ง	45
บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด	45
เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (Kerry Express)	46
นิมเอ็กซ์เพรส (Nim Express)	47
การตรวจสอบการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้า	48





## ใจเดียวการพัฒนารูปแบบ บรรจุภัณฑ์สินค้าชุมชน

การพัฒนารูปแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้ดูดีมีมาตรฐาน เป็นการ  
เพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าชุมชนได้เป็นอย่างดี





## ไอดีบบรรจุภัณฑ์สินค้าชุมชน

การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าที่มีขายกันอยู่ตามท้องตลาด ถึงแม้จะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน แต่ถ้าสินค้าของคุณ มีการออกแบบสร้างสรรค์ บรรจุภัณฑ์ได้โดดเด่น ต้องตา โดนใจ ก็จะช่วยดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อสินค้าของคุณเพิ่มมากขึ้นได้ไม่ยาก

ปัจจุบันนี้ บรรจุภัณฑ์สำเร็จรูปมีจำหน่ายมากมาย ราคาย่อมเยา ไม่จำเป็นต้องสั่งผลิตเป็นจำนวนมาก ๆ สามารถเลือกซื้อได้หลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็น กล่องกระดาษ ถุงซิปล็อก ซองห่อถุงขนม กล่องกระดาษคราฟต์ กล่องกิฟต์เซต ขวดแก้ว ขวดพลาสติก ขวดเครื่องสำอาง อื่น ๆ อีกมากมาย เพียงแค่ดูให้เหมาะสมกับสินค้าของคุณ และที่สำคัญ สามารถสั่งซื้อออนไลน์ได้อีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ถ้าวิสาหกิจชุมชนใด ต้องการสั่งผลิตและพิมพ์บรรจุภัณฑ์ ที่เป็นเอกลักษณ์ของตนเอง ก็มีบริษัทที่เปิดให้บริการพิมพ์บรรจุภัณฑ์แบบไม่มีขั้นต่ำ

## ไอดีบบรรจุภัณฑ์ประเภทซองฟอยล์ซิปล็อก

ซองฟอยล์ซิปล็อก เป็นบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติโดดเด่น ฟอยล์จะสามารถสะท้อนความร้อนได้ดี ทำให้อุณหภูมิคงที่ และช่วยคงคุณภาพของสินค้าอีกด้วย โดยซองฟอยล์ซิปล็อคนี้มีให้เลือกหลายรูปแบบ

ซองพอยล์ซีปล็อก แบบที่ด้านหน้าใสด้านหลังทึบ จะเหมาะสำหรับสินค้าที่ต้องการให้เห็นผลิตภัณฑ์ด้านใน เช่น อาหาร ขนม ของกิน ซึ่งก็มีให้เลือกทั้งแบบที่มีกันซองสามารถวางตั้งได้ หรือแบบที่ไม่สามารถตั้งได้ ปริมาณการบรรจุก็แตกต่างกันไปให้เลือกได้ตามความเหมาะสม



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/467459636315255048/>

ซองพอยล์ซีปล็อก แบบที่ทึบแสงทั้งซอง เหมาะสำหรับใช้บรรจุผลิตภัณฑ์อาหารเสริมต่าง ๆ รวมถึง เครื่องสำอางที่ไวต่อแสง และผลิตภัณฑ์สินค้าอื่น ๆ ที่ไม่ต้องการให้โดนแสง ซึ่งจะช่วยในการรักษาไม่ให้เสื่อมสภาพจากการโดนแสง

## ไอเดียบรรจุภัณฑ์ประเภทถุงกระดาษสีน้ำตาล

ถุงกระดาษสีน้ำตาล มีหน้าตาต่างสไตล์แบบตั้งได้ นิยมใส่สินค้าที่ต้องการเน้นความเป็นธรรมชาติ เช่น ธัญพืช ขนม คุกกี้ กล้วยฉาบ แคมพรมู เป็นต้น และสามารถมองเห็นสินค้าภายในถุง



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/147422587781028971/>

## ไอเดียบรรจุภัณฑ์ประเภทกระจุกแก้ว กระจุกพลาสติก

ไอเดียบรรจุภัณฑ์กระจุกแก้ว กระจุกพลาสติก กระจุกอะคริลิกใส สำหรับบรรจุสินค้าชุมชนประเภทน้ำพริกหลากชนิด เช่น น้ำพริกตาแดง น้ำพริกแมงดา น้ำพริกกุ้งเสียบ น้ำพริกมะขาม แยมผลไม้หลากรส หรือน้ำผึ้ง

นอกจากกระจุกและฝาปิดสไตล์เก๋ ๆ ที่มีให้เลือกซื้อมากมายแล้ว ขอแนะนำไอเดียการนำวัสดุ เช่น ผ้า กระดาษ มาตกแต่งที่ฝากระจุก ใช้เชือกจากธรรมชาติมามัด เช่น เชือกปอ เชือกฝักตบขวา เชือกมณิลา เป็นต้น



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/359021401516672935/>



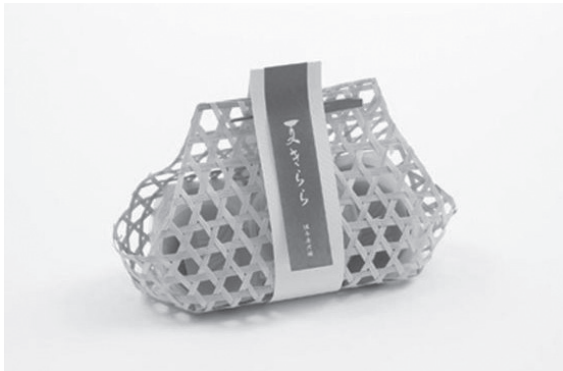
ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/285345326359915000/>



ที่มารูปภาพ <http://tsuksapan.com/>

## ไอเดียบรรจุภัณฑ์วัสดุจากธรรมชาติ

ไอเดียบรรจุภัณฑ์วัสดุจากธรรมชาติที่นิยมนำมาเป็นบรรจุภัณฑ์ชั้นนอกสุดเพื่อบรรจุสินค้า เช่น ไม้ไผ่ชนิดต่าง ๆ หวาย ผักตบชวา กระจุตก ก้านมะพร้าว ย่านลิเภา นำมาผลิตงานหัตถกรรมจักสาน เช่น ตะกร้า ชะลอม กระจาด



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/536350636851091563/>



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/485685141036985875/>

## ไอเดียบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าประเภทผ้า เสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม

ไอเดียบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าประเภทผ้า ผ้าพันคอ ผ้าเช็ดหน้า ผ้าคลุมไหล่ ผ้าปูโต๊ะ ผ้าเช็ดเท้า ผ้าอเนกประสงค์ ผ้าเช็ดตัว เสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม ผ้ามัดย้อม ผ้ากันเปื้อน ฯลฯ การสร้างสรรค์บรรจุภัณฑ์ที่แปลกแหวกแนวจะสามารถดึงดูดความสนใจให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดี

ตัวอย่างไอเดียออกแบบบรรจุภัณฑ์ด้วยการม้วนผ้า (สินค้า) เป็นทรงกระบอก แล้วนำกระดาษสีน้ำตาลประทับตราสินค้าของคุณ พันรอบม้วนผ้า จัดวางให้ดูสวยเก๋ ใช้เทคนิคถ่ายภาพสินค้ามุมเด่นแปลกตา จะทำให้สินค้าของคุณน่าสนใจ



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/471892867193678044/>

ตัวอย่างไอเดียบรรจุเสื้อใส่ถุงกระดาษสีน้ำตาลเจาะช่องสวยเก๋ หรือถุงพลาสติกซิปล็อกแบบขุ่น ทำให้มองเห็นสินค้าด้านใน และปิดสติ๊กเกอร์โลโก้ร้าน



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/3096293466833962/>



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/404690716497363316/>



ตัวอย่างไอเดียบรรจุภัณฑ์สำหรับผ้าอเนกประสงค์ ผ้าปูโต๊ะ ไหมพรม เช็ดเท้า ใช้วิธีการพับผ้าเป็นทรงสี่เหลี่ยม ประทับตราร้านค้า หรือข้อมูลผลิตภัณฑ์ลงบนกระดาษสีน้ำตาลแล้วใช้เชือกจากธรรมชาติมัด จะทำให้สินค้าดูน่าสนใจมากขึ้น



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/134334001356282879/>

ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/38632509280023061/>

ตัวอย่างไอเดียบรรจุภัณฑ์ขวดแก้ว โหลแก้ว กระจุกแก้ว สำหรับใส่สินค้าจำพวกผ้าขนหนู ผ้าเช็ดหน้า ผ้าเช็ดตัว หรือแม้กระทั่งเสื่อยืดเก็บ นอกจากจะได้ใช้ตัวสินค้าแล้ว ลูกค้าน่าจะได้ใช้ประโยชน์จากบรรจุภัณฑ์นี้ด้วย



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/416794140496204575/>



## ไอเดียตรายางประทับชื่อแบรนด์บนบรรจุภัณฑ์

สำหรับวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบรรจุภัณฑ์ และสร้างการรับรู้เกี่ยวกับชื่อร้านค้า ชื่อสินค้า หรือชื่อแบรนด์ ให้เป็นที่รู้จัก และเป็นที่ยึดจำของลูกค้า ในที่นี้ จะขอแนะนำไอเดียตรายางประทับชื่อ - โลโก้ร้านค้าลงบนบรรจุภัณฑ์ด้วยต้นทุนที่ไม่สูงมากนัก ปัจจุบันนี้มีผู้ให้บริการ ผลิตตรายางประทับสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กที่ต้องการประหยัด ต้นทุนในส่วนของการบรรจุภัณฑ์ให้บริการอยู่มากมาย ส่วนเรื่องราคา ก็ขึ้นอยู่กับ ขนาด วัสดุ หมึกพิมพ์



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/377317275010211519/>



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/181340322480386761/>

ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/59813501280848893/>



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/495888608967616194/>



## แหล่งจำหน่ายบรรจุภัณฑ์สำเร็จรูปและตรายางประทับ

สำหรับไอเดียบรรจุภัณฑ์สำเร็จรูป สไตล์เก๋ไก๋ สามารถซื้อหาได้ไม่ยาก ถ้าต้องการเลือกซื้อเองกับมือ แหล่งที่ใหญ่ที่สุดเห็นจะหนีไม่พ้น ... สำเพ็ง ! มีร้านจำหน่ายบรรจุภัณฑ์สารพัดชนิดให้เลือกซื้อกันอย่างจุใจ ไม่ว่าจะเป็น ถุงคราฟต์ ถุงคราฟต์ซิปล็อก กล่องกระดาษ ขวดแก้ว ขวดโหล กระจุกแก้ว กระจุกพลาสติก ราคาอ่อมเยา เหมาะสำหรับธุรกิจขนาดเล็กที่ต้องการประหยัดต้นทุน และเหมาะสำหรับการขายของออนไลน์ ที่เน้นการสร้างสรรครูปลักษณ์ของสินค้าให้ดูแตกต่าง

**ตลาด สำเพ็ง** (ตลาดจตุจักร)

**ตลาดเช้า** (ตลาดเช้า) เริ่มขาย : ตี 1 - 6 โมงเช้า

**ตลาดสาย** (ตลาดสาย) เริ่มขาย : 8 โมงเช้า - 5 โมงเย็น

**เน้นขายส่ง**  
เหมาะที่จะซื้อของหนัก  
**เพราะขนส่งสะดวก**

**ขายส่งจัมพ์ 3 ชั้น**  
ส่วนมากขาย Gift Shop  
เครื่องประดับ อุปกรณ์งาน DIY

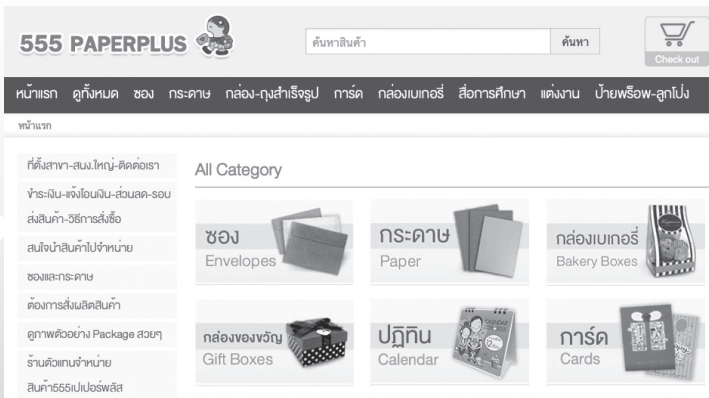
ที่มาข้อมูล: เว็บไซต์ Wongnai (<https://www.wongnai.com/articles/sampeng>)

อีกทางเลือกหนึ่งของแหล่งขายบรรจุภัณฑ์ คือ ร้านออนไลน์ มีให้คุณได้เลือกซื้ออย่างจุใจเช่นกัน และที่สำคัญ สามารถค้นหาข้อมูลเพื่อเปรียบเทียบราคาก่อนการตัดสินใจซื้อได้ เมื่อถูกใจแล้ว ก็สั่งซื้อออนไลน์กันได้ พร้อมบริการจัดส่ง ตัวอย่างร้านขายบรรจุภัณฑ์สำเร็จรูป เช่น

- BOX JOURNEY จำหน่ายกล่องสำหรับธุรกิจ SME ถุงช้อปปิ้ง ของตั้งแบบใส พอยล์ และกระดาษคราฟต์ถ้วยไอศกรีม กล่องเครื่องสำอาง กล่องลูกฟูก และอื่น ๆ อีกมากมาย ([www.boxjourney.com](http://www.boxjourney.com))



- 555 PAPER PLUS จำหน่ายของ กระดาษ กล่อง ถุงสำเร็จรูป การ์ด (<https://555paperplus.com/>)



- CM-PACKING จำหน่ายบรรจุภัณฑ์สำเร็จรูปหลากหลายชนิด เช่น ถุงคราฟต์หน้าตาต่างชนิดกัน น้ำ ถุงหน้าใสหลังคราฟต์ ถุงซิปปาใสตั้งได้ ถุงขึ้นตั้งได้ ซองพอยล์ขยายข้าง ฯลฯ (<https://www.cm-packing.com>)

**CONTACT US:**

\* BUSINESS CLASS \*



Official LINE ID:  
**@CMPACKING**

ส่งสินค้า  
สอบถาม Order  
สอบถาม Track No.  
แจ้งโอน  
สอบถามเพิ่มเติม

ทัก Line มาได้เลย

ไลน์ ID : @CMPACKING

- ร้านศรีรัชดาบรรจุภัณฑ์ กล่องกระดาศ (เฟซบุ๊กเพจ)



**Sriratchada Packing**

Tel: +66 80 416 5695 or +66 512 4859  
Email: sriratchada@hotmail.com

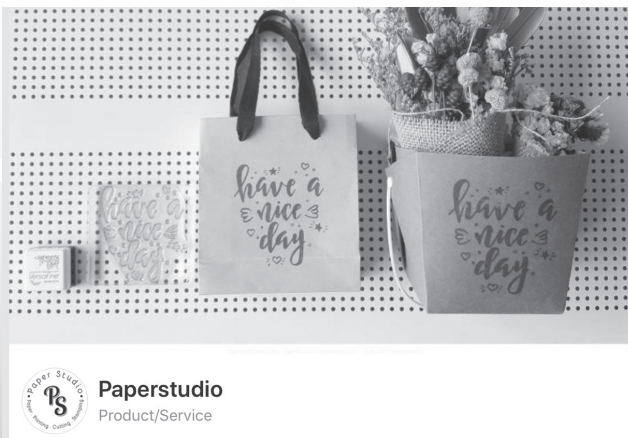


ศรีรัชดาบรรจุภัณฑ์ กล่องกระดาศ  
Moving Supply Store

- ร้าน Goodwill Retail - บรรจุกฎภัณฑ์อาหารและเครื่องดื่ม (เฟซบุ๊กเพจ)



สำหรับตารางประทับนั้น เลือกร้านที่มีบริการตราประทับที่สามารถตกแต่งลงบนบรรจุกฎภัณฑ์เปล่าได้ แนะนำให้ใช้หมึกชนิดกันน้ำ และหมึกที่สามารถประทับลงบนวัสดุที่หลากหลายได้ เช่น กระดาษ ผ้า ไม้ อะลูมิเนียม ตัวอย่างร้านรับผลิตตราประทับ เช่น Paperstudio (<http://www.paperstudioshop.com>) หรือเฟซบุ๊กเพจ Paperstudio





## การตั้งราคาสินค้า

จากแนวคิดเรื่องของการพัฒนารูปแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่ผ่านมานั้น คงเริ่มเห็นได้ว่าต้นทุนของสินค้าประกอบไปด้วยอะไรบ้าง ถ้าคิดต้นทุนไม่ถูกต้อง เช่น คิดต้นทุนเฉพาะค่าวัตถุดิบที่ใช้ผลิตสินค้า และบวกกำไรที่คาดหวังเพียงเล็กน้อย เมื่อทำธุรกิจไประยะหนึ่ง จะค้นพบว่าขาดทุนลงเรื่อย ๆ พอขึ้นราคาสินค้า ก็ประสบปัญหาการขายอีก เพราะต้นทุนในการผลิตยังมีค่าใช้จ่ายอื่น ๆ อีกมากมาย ไม่ได้มีเฉพาะค่าวัตถุดิบเท่านั้น

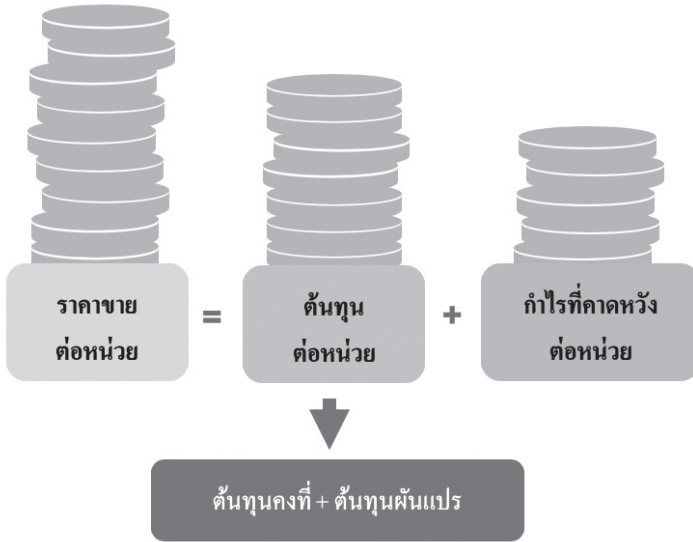
โครงสร้างของต้นทุนหลัก ๆ ไม่มีอะไรซับซ้อนมากนัก ง่ายต่อการทำความเข้าใจ ต้นทุนที่ควรนำมาคิดวิเคราะห์ ประกอบด้วย **ต้นทุนคงที่** และ **ต้นทุนผันแปร**

**ต้นทุนคงที่** เป็นต้นทุนที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลง ไม่ว่าจะคุณจะผลิตสินค้าแค่ไหน คุณก็ต้องมีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้อยู่ดี แต่หากผลิตจำนวนมากขึ้น ค่าเฉลี่ยของต้นทุนคงที่นี้จะลดลง ตัวอย่างของต้นทุนคงที่ เช่น ค่าเช่าต่าง ๆ ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาด ค่าจ้างพนักงาน

**ต้นทุนผันแปร** เป็นต้นทุนที่มีการเปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณของการผลิต เช่น ค่าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้า ค่าบรรจุภัณฑ์ ค่าป้ายชื่อแบรนด์ (สติ๊กเกอร์) ค่าน้ำ ค่าไฟ (วันไหนผลิตมาก ค่าน้ำ ค่าไฟ ต้องใช้มากกว่าวันที่ผลิตน้อย) วัสดุสิ้นเปลืองต่าง ๆ ที่จำเป็นต้องใช้ในกระบวนการผลิต (ถ้าผลิตน้อยใช้น้อย ผลิตมากใช้มาก)



ถ้าเข้าใจพื้นฐานของต้นทุนแล้ว ก็จะสามารถวิเคราะห์ได้ว่า สินค้าของเรา ประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง และถ้าต้องการลดต้นทุน จะสามารถรู้ได้ว่า ควรลดค่าใช้จ่ายในส่วนใดที่ไม่ทำให้กระทบกับคุณภาพของสินค้า วิธีการคิด ราคาขาย มีดังนี้



# 2

## เคล็ดลับส่งเสริม การขายออนไลน์

การส่งเสริมการขายออนไลน์ เป็นช่องทางการตลาดสำคัญ  
ช่องทางหนึ่งที่จะช่วยทำให้มีคนรู้จักสินค้าของคุณเพิ่มมากขึ้น และ  
เมื่อมีคนรู้จักเพิ่มมากขึ้น ถ้าสินค้าเราดีจริง การบอกต่อ การแชร์  
ผ่านโซเชียลมีเดีย จะส่งผลดีต่อกิจการแน่นอน



## ไอเดียการออกแบบสินค้าตามเทศกาล

การจัดชุดสินค้าชุมชนเพื่อรองรับเทศกาลต่าง ๆ เป็นหนึ่งในเคล็ดลับการตลาดที่วิสาหกิจชุมชนไม่ควรมองข้าม เพราะสินค้าชุมชนนั้นมีจุดเด่นเป็นที่สนใจของผู้ที่กำลังมองหาของขวัญตามเทศกาลกันอยู่แล้ว การออกแบบสร้างสรรค์ชุดของขวัญให้เข้ากับเทศกาล โดยเน้นให้มีสีสัน และสัญลักษณ์ตรงกับวันสำคัญ

**วันปีใหม่** กิฟต์เซตของใช้ในชีวิตรประจำวัน เช่น สบู่ ครีมอาบน้ำ ยาสีฟัน โดยจัดของขวัญใส่ในตะกร้าหวาย ผักตบชวา ไม้ไผ่ เป็นการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของชุมชน หรือ กิฟต์เซตอาหารเพื่อสุขภาพ เช่น ข้าวกล้อง น้ำสมุนไพร ธัญพืช น้ำผึ้ง ชาสมุนไพร เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ เป็นต้น



ที่มารูปภาพ: <https://hilight.kapook.com/view/146125>

วันตรุษจีน เน้นสีแดง สีทอง สีสดใส สีของความสุข สีแห่งมงคล ส่วนผลไม้ คือ ส้ม และของมงคลต่าง ๆ



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/57913545188785965/>

วันแห่งความรัก ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีสีสันของวันแห่งความรัก เน้นสีแดง รูปหัวใจ ดอกกุหลาบ



ที่มารูปภาพ: <https://www.pinterest.com/pin/350717889716113332/>



## การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการเล่าเรื่อง

การส่งเสริมการขายออนไลน์ เพียงแค่โพสต์ภาพสินค้าคงไม่เพียงพอต่อการตัดสินใจของลูกค้าว่าจะซื้อหรือไม่ซื้อ หากคุณสามารถเพิ่มเติมเรื่องราวที่มีความหมาย หรือการเล่าเรื่องเข้าไปด้วย สินค้าของคุณก็จะดูน่าสนใจมากขึ้น

การเล่าเรื่อง (Storytelling) เป็นกระบวนการเล่าเหมือนนิทาน หรือเรื่องเล่าในนิยาย ที่สามารถสร้างอารมณ์ร่วมให้คนคล้อยตามและจดจำเรื่องราวนั้น ๆ ได้

เทคนิคของการเล่าเรื่องในแง่ของการตลาดที่ดีนั้น ต้องสามารถทำให้ผู้บริโภครู้สึกเหมือนได้เดินทางไปกับเรื่องเล่านั้น และส่งผลต่อผู้บริโภค ยิ่งถ้าเป็นเรื่องเล่าโดนใจมีความเกี่ยวข้องกับปัญหาที่ลูกค้าประสบอยู่แล้ว สินค้าของคุณตอบโจทย์ หรือช่วยแก้ไขปัญหาลูกค้าได้ อาทิเช่น สินค้าเกี่ยวกับสุขภาพ เล่าเรื่องจริงที่มีผู้ใช้สินค้าของคุณแล้วสุขภาพดีขึ้น ที่สำคัญเรื่องเล่านี้ ต้องมีความกระชับ ชัดเจน เมื่ออ่านแล้ว หรือดูแล้วมีความรู้สึกอยากจะทำกลับมาดู ฟังซ้ำได้อีก หรืออยากส่งต่อ นำไปเล่าต่อ



## หลักการเล่าเรื่องที่ดี

### 1. เล่าเรื่องจริงเท่านั้น

เรื่องเล่าควรเป็นเรื่องจริงที่เกี่ยวข้องกับสินค้าหรือบริการของคุณ เพราะลูกค้าทุกคนชอบความซื่อสัตย์ เริ่มต้นด้วยการนำเสนอตัวตนที่แท้จริงของสินค้าและบริการ สร้างสรรค์เรื่องราวให้น่าสนใจ น่าติดตาม

### 2. เล่าเรื่องที่มีสถานที่จริง

เรื่องเล่าที่มีสถานที่จริงอยู่ในเรื่องด้วย จะทำให้เรื่องเล่านั้นมีความน่าเชื่อถือ และถ้าสถานที่แห่งนั้นเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีความเกี่ยวข้องกับสินค้าและบริการด้วย ก็จะเพิ่มความน่าสนใจ ดึงดูดให้ลูกค้าไปเยี่ยมชม และซื้อสินค้าบริการของคุณในที่สุด

### 3. เล่าเรื่องที่มีเหตุการณ์จริง

เรื่องเล่าที่มีเหตุการณ์จริง ไม่ว่าจะเป็นเหตุการณ์ในอดีต หรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ถ้าคุณสามารถสร้างสรรค์เรื่องราวของเหตุการณ์ให้เชื่อมโยงกับสินค้าหรือบริการของคุณได้ ความโดดเด่นของเรื่องเล่า และความน่าเชื่อถือจากเหตุการณ์จริงที่เกิดขึ้น จะสามารถดึงดูดให้ลูกค้าติดตามเรื่องเล่าจนนำมาสู่การซื้อสินค้าของคุณ

### 4. เล่าเรื่องที่ทำให้ลูกค้ารู้สึกเหมือนเดินทางไปกับเรื่องเล่า

เรื่องเล่าที่มีการลำดับเรื่องราว เหตุการณ์ สถานที่ ได้อย่างต่อเนื่อง ลงตัว สร้างสรรค์ความแปลกใหม่ให้ตัวเองของเรื่องเป็นสินค้า / บริการ โดยที่ตอนจบของเรื่องแสดงให้เห็นว่า ตัวเอกของเรื่องสามารถให้คำตอบที่น่าพอใจ ช่วยแก้ปัญหา หรือเติมเต็มชีวิตให้กับลูกค้าได้

## 5. เล่าเรื่องที่บ่งบอกถึงอัตลักษณ์ของสินค้า

เรื่องเล่าที่บ่งบอกถึงอัตลักษณ์ หรือคุณลักษณะเฉพาะตัวที่โดดเด่นของสินค้า ชุมชน ภาษา วัฒนธรรมท้องถิ่น บุคคลที่เกี่ยวข้อง เช่น ประชาชน ดังนั้น ถ้าเรื่องเล่ากล่าวถึงอัตลักษณ์ของสินค้าได้อย่างชัดเจนแล้ว จะทำให้ผู้อ่านสามารถเข้าใจและจดจำสินค้า / บริการของคุณได้เป็นอย่างดี ซึ่งอาจจะนำไปสู่การบอกต่อ และนำพาลูกค้าให้มาซื้อสินค้า / บริการของคุณได้ในที่สุด

## 6. เล่าเรื่องที่สร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง

เรื่องเล่าที่ชี้ให้เห็นถึงความโดดเด่นของสินค้า / บริการ สร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง อาทิเช่น คุณสมบัติพิเศษ ราคา บริการหลังการขาย ความรวดเร็วในการจัดส่ง การเอาใจใส่ดูแลลูกค้า การตอบคำถามอย่างรวดเร็วทันใจ เป็นต้น





## การจัดโปรโมชั่นเพื่อเพิ่มยอดขาย

### จัดโปรโมชั่นพิเศษสำหรับการออกบูธ

การออกบูธตามงานอีเว้นต์ต่าง ๆ เป็นกิจกรรมส่งเสริมการขายยอดนิยม และการออกบูธนี้ จะดึงดูดลูกค้าให้มาสนใจสินค้าได้นั้น ควรจัดโปรโมชั่นพิเศษสุด ลด แลก แจก แถม แนะนำสินค้าใหม่ สร้างสรรค์กิจกรรมที่น่าสนใจ ภายในบูธ ให้ลูกค้าลงทะเบียนแลกกับสินค้าตัวอย่าง รวมทั้งมี QR Code ให้สแกนเพื่อเพิ่มเพื่อนในไลน์ หรือเพื่อติดตามเป็นแฟนเพจบุ๊กเพจ ทั้งนี้ เพื่อดึงลูกค้าเข้าไปเป็นฐานลูกค้าในร้านค้าออนไลน์ของคุณ ที่สำคัญ ควรตกแต่งบูธให้เข้ากับเอกลักษณ์ของสินค้า

โปรโมชั่นพิเศษ!!

ร้อยเดียว ก็เที่ยวได้

ตัวเครื่องบิน	100.-
ที่หนักหฺร	100.-
รถเช่า	100.-
คอร์สดำน้ำ	100.-

ครั้งเดียวในรอบปี  
กับหลากหลายแพ็คเกจ  
เที่ยววันธรรมดาในราคาสุดพิเศษ

**14-17 พ.ค. 58**  
ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

เมื่อซื้อแพ็คเกจในงานวันธรรมดาน่าเที่ยว  
ครบ 5,000 บาท หรือแพ็คเกจในงาน Thailand Golf Expo  
และ Thailand Dive Expo ครบ 10,000 บาท  
นำใบเสร็จมารับสิทธิ์ซื้อแพ็คเกจที่พักหรู อาทิ  
โรงแรมศรีพินนา ซายนา ลากูน่ากรุ๊ป  
ตัวเครื่องบินในประเทศ บัตรเติมน้ำมัน คอร์สเรียนดำน้ำ  
และอีกมากมาย ในราคาเพียง 100 บาท  
\* 1 คนต่อ 1 สิทธิ์ จำนวนจำกัด

รางวัล  
พิเศษ

สำหรับผู้ที่ตั้งใจคนไทย เมื่อซื้อแพ็คเกจภายในงาน  
รับของที่ระลึกสุดพิเศษไปเลย เพียง 20 นาทีต่อวันเท่านั้น



## จัดโปรโมชั่นรับเทศกาล

นอกจากไอเดียออกแบบสินค้าตามเทศกาลต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเทศกาลปีใหม่ วันแห่งความรัก วันตรุษจีน แล้วนั้น หากมีการจัดโปรโมชั่นพิเศษรับเทศกาลด้วย จะเป็นการส่งเสริมการขาย และทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้าของคุณเพิ่มมากขึ้นด้วย ตัวอย่างโปรโมชั่น ลดกระหน่ำ 50% หรือซื้อ 1 แถม 1 การจัดโปรโมชั่นรับเทศกาลนั้น เป็นลูกเล่นที่ไม่ควรพลาดสำหรับการขายออนไลน์ เพราะช่วงเทศกาลจะเป็นช่วงเวลาดี ๆ ที่คนส่วนใหญ่จะกดโลกกดแชร์ อวยพร มอบสิ่งดี ๆ ให้กันผ่านสื่อสังคมออนไลน์

# ฉลองปีใหม่

# น้ำหอมลดพิเศษ 50%



**ลด 50%**  
ราคาเดิม 1300  
อีฟ & บอย **650**

Esprit Life for her 30ml.



**ลด 50%**  
ราคาเดิม 1400  
อีฟ & บอย **700**

Esprit Celebration For him 50ml.



**ลด 50%**  
ราคาเดิม 1200  
อีฟ & บอย **600**

Esprit Connect For him 30ml.



**ลด 50%**  
ราคาเดิม 1950  
อีฟ & บอย **975**

Versace Blue Jeans 75ml.



**ลด 50%**  
ราคาเดิม 1950  
อีฟ & บอย **975**

Versace Red Jeans 75ml.



**ลด 50%**  
ราคาเดิม 3100  
อีฟ & บอย **1550**

Banana Republic of Women 100ml.



**ลด 50%**  
ราคาเดิม 3150  
อีฟ & บอย **1575**

CK Secret Obsession EDP 50ml.

## ฟรีค่าจัดส่ง

สำหรับร้านค้าออนไลน์ การจัดโปรโมชั่นพิเศษเป็นสิ่งจำเป็น เพราะการแข่งขันในตลาดออนไลน์นั้นสูงกว่าการขายแบบมีหน้าร้าน ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะมองหาข้อเสนอที่ดีที่สุดที่ร้านค้าแข่งกันนำเสนอ และข้อเสนอที่ลูกค้ายอมรับได้ นอกจากการลดราคาแล้ว นั่นคือ ฟรีค่าจัดส่ง!

**ฟรี!** ค่าจัดส่ง เพียง...  
ข้อปสินค้าครบ **500** บาท

**Sakkā**

อีกหนึ่งช่องทาง  
การซื้อสินค้า SAKKA ที่  
**SAKKASPORT.COM**

www.sakkasport.com

**Sakkā** www.sakkasport.com f sakkasport @ sakkathailand



## การส่งเสริมการขายออนไลน์ผ่านเฟซบุ๊กเพจ

**เฟซบุ๊กเพจ (Facebook Page)** เป็นฟังก์ชันหนึ่งของเฟซบุ๊ก ที่นิยมนำมาเปิดร้านออนไลน์มากกว่า การขายของผ่านทางเฟซบุ๊กส่วนตัว อย่างไรก็ตาม การจะเปิดเฟซบุ๊กเพจได้ คุณจำเป็นต้องเริ่มต้นจากการมีเฟซบุ๊กส่วนตัวก่อน จากนั้น คุณสามารถสร้างเฟซบุ๊กเพจได้ไม่จำกัดจำนวน และสามารถใส่ฟังก์ชันต่าง ๆ ของเพจสำหรับการขายของออนไลน์ได้ เช่น สามารถมีผู้ติดตามเป็นแฟนเพจได้ไม่จำกัดจำนวน สามารถดูสถิติการเข้าถึงเพจได้ สามารถทำโฆษณาผ่านเพจได้ สามารถเพิ่มส่วนของร้านค้าได้ และอื่น ๆ ที่เหมาะสมกับการทำธุรกิจค้าขาย สำหรับหนังสือเล่มนี้ จะขอแนะนำเทคนิคการใช้เฟซบุ๊กเพจในการขายของและส่งเสริมการตลาดออนไลน์

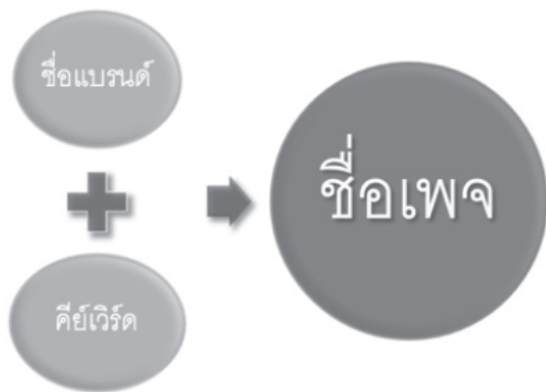


### การตั้งชื่อเพจที่ดีและสร้างแบรนด์ได้

สำหรับวิสาหกิจชุมชนที่เป็นน้องใหม่ในวงการขายของออนไลน์ การตั้งชื่อเฟซบุ๊กเพจที่ดี จะช่วยทำให้สามารถสร้างการรับรู้ในเรื่องของแบรนด์ และมีคนรู้จักได้ง่ายขึ้น ซึ่งแตกต่างจากผู้ประกอบการแบรนด์ชื่อดัง ที่มีคนรู้จักชื่อเป็นอย่างดีอยู่แล้ว

หลักการตั้งชื่อเฟซบุ๊กเพจที่ดีนั้น จำเป็นต้องมีคำสำคัญ หรือคีย์เวิร์ดที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่จำหน่ายอยู่ จะทำให้ผู้พบเห็นทราบว่า เพจนี้ทำธุรกิจอะไร ขายสินค้าหรือให้บริการอะไร นอกจากจากคีย์เวิร์ดแล้ว ชื่อแบรนด์หรือชื่อร้านก็สำคัญไม่แพ้กัน ดังนั้น สูตรของการตั้งชื่อเพจที่ดี คือ

ชื่อแบรนด์ (ชื่อร้าน) + คีย์เวิร์ด (คำที่เกี่ยวข้องกับสินค้า) = ชื่อเพจ



ตัวอย่างเช่น เพชชุกเพจที่ใช้คำว่า “ปูม้านี้” ในการค้นหาเพจ เพื่อซื้อสินค้า คนที่ค้นหา ก็จะเจอร้านค้าพร้อมกับรู้จักแบรนด์ของเราไปในตัว



เจิว ปูม้านี้ Delivery  
Seafood Restaurant

ชื่อร้าน (แบรนด์)

## การสร้างการรับรู้ของร้านผ่านโลโก้และภาพหน้าปก

การใช้โลโก้ของร้าน (แบรนด์) เป็นรูปภาพโปรไฟล์ หรือรูปภาพประจำตัวของเฟซบุ๊กเพจ จะช่วยสร้างการรับรู้ให้กับร้านของคุณได้เป็นอย่างดี เพราะไม่ว่าคุณจะโพสต์ ตอบคอมเมนต์ หรือตอบข้อความทางอินบ็อกซ์ (Inbox) ทุกคนก็จะเห็นโลโก้ของร้านคุณตลอดเวลา ทำให้ทุกคนที่เห็น จดจำร้านคุณได้ง่ายขึ้น

ดังนั้น หากคุณเปิดร้านค้าออนไลน์ สิ่งแรกที่คุณควรทำ คือ การออกแบบโลโก้ นอกจากนี้ที่โลโก้ก็นำมาใช้เป็นรูปโปรไฟล์ของเพจแล้ว ก็แนะนำให้ไปทำตรายางประทับ หรือสติ๊กเกอร์ติดบรรจุภัณฑ์สินค้าด้วย

อีกสิ่งหนึ่งที่จะทำให้เพจของคุณสื่อความหมายถึงธุรกิจที่คุณทำได้ชัดเจนและเป็นที่ยอมรับ คือภาพหน้าปก (Cover) ของเพจ รูปภาพหน้าปกนี้เปรียบเสมือนหน้าร้าน เพราะเป็นสิ่งแรกที่กลุ่มลูกค้า หรือผู้ที่แวะเวียนมาเยี่ยมชมจะได้เห็นภาพหน้าปกนี้ แนะนำให้นำเสนอภาพสินค้า ชื่อร้าน ข้อมูลการติดต่อ และควรออกแบบจัดวางภาพให้น่าชม สร้างสรรค์ ดึงดูดความสนใจ



## การอัปเดตข้อมูลของเพจอย่างสม่ำเสมอ

การอัปเดตข้อมูลของเพจอย่างสม่ำเสมอ เป็นความสำคัญอันดับต้น ๆ ของการทำการตลาดผ่านทางเฟซบุ๊กเพจ อย่าปล่อยให้เพจเงียบเหงา เป็นอันขาด การวางแผนและจัดตารางการโพสต์ข้อมูลจึงเป็นเรื่องจำเป็น กรณีที่คุณไม่มั่นใจว่าจะมีเวลาโพสต์ข้อมูลได้ตามตารางที่วางแผนไว้หรือไม่ คุณสามารถตั้งเวลาในการโพสต์ข้อมูลไว้ล่วงหน้าได้

การทำให้เพจของคุณมีความเคลื่อนไหวอย่างสม่ำเสมอ นั้น คุณไม่จำเป็นต้องโพสต์ขายของเพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่สามารถโพสต์เรื่องราวอื่น ๆ ที่เป็นประโยชน์ หรือที่น่าสนใจ อาทิเช่น เกร็ดความรู้ที่เกี่ยวข้องกับสินค้า รีวิว จากลูกค้า คลิปวิดีโอรีวิวนสินค้า รวมถึงข่าวสารต่าง ๆ ที่น่าสนใจ อย่างไรก็ตามไม่ควรนำเรื่องส่วนตัวมาโพสต์ในเฟซบุ๊กเพจ จะดูไม่เป็นมืออาชีพ และถ้ามีผู้สนใจสอบถามข้อมูลผ่านมาทางคอมเมนต์บนหน้าเพจ ควรตอบทุกคำถาม และอย่าทิ้งไว้นาน เพราะลูกค้าจะไม่อดทนคอย



## การตลาดออนไลน์ผ่านทาง LINE

### การสร้างการรับรู้และจดจำของลูกค้าผ่านทาง LINE

ถ้าคุณทำธุรกิจและใช้ LINE เป็นสื่อกลางในการสื่อสารกับลูกค้าของคุณ ชื่อไอดี LINE เป็นสิ่งสำคัญ ควรตั้งชื่อไอดี LINE ให้มีความสอดคล้องกับธุรกิจที่ทำอยู่ ซึ่งจะ เป็นชื่อแบรนด์ หรือชื่อร้าน และการตั้งชื่อไอดี LINE นี้ คุณจะ สามารถตั้งชื่อนี้ได้เพียงครั้งเดียวเท่านั้น ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ นอกเสียจากว่าคุณจะสร้าง LINE ใหม่ขึ้นมา นั่นก็หมายความว่ารายชื่อเพื่อนจะหายไปด้วย



**ตัวอย่างชื่อไอดี LINE** เช่น coffee\_boran หรือ coffeeboran

**ตัวอย่างชื่อที่แสดง** เช่น Coffee Boran by Pa Jeaw

ส่วนชื่อที่ใช้แสดงนั้น คุณสามารถแก้ไขได้ ไม่เหมือนกับชื่อ LINE ID ที่ไม่สามารถแก้ไขได้ แต่ถึงแม้ว่าชื่อที่ใช้แสดงจะเปลี่ยนแปลงได้ คุณก็ไม่ควรเปลี่ยนบ่อยจนทำให้ลูกค้าสับสน วิธีการเปลี่ยนชื่อที่ใช้แสดง มีดังนี้

1. แตะที่โปรไฟล์ของตัวเอง (ไปที่หน้ารวมเพื่อน แล้วโปรไฟล์ของเรา จะอยู่ด้านบนสุด)
2. แตะที่ คำสั่ง Edit Profile (แก้ไขโปรไฟล์)
3. แตะที่ คำสั่ง Edit Profile (แก้ไขโปรไฟล์) อีกครั้งหนึ่ง
4. แตะที่ Display Name (ชื่อที่แสดง)
5. ลบชื่อเดิม และพิมพ์ชื่อใหม่ตามต้องการ

## การโพสต์ใหม่ไลน์อย่างมืออาชีพ

การทำการตลาดออนไลน์ด้วยการใช้ LINE เป็นสื่อกลางในการสื่อสารกับลูกค้าของคุณนั้น การโพสต์เนื้อหาสาระต่าง ๆ ในใหม่ไลน์ เป็นเรื่องปกติไม่ว่าจะเป็นการโพสต์ขายสินค้า การโพสต์โปรโมชันพิเศษ รีวิวจากลูกค้า หรือการแจ้งข่าวสารต่าง ๆ และที่สำคัญ คือ การโพสต์ใหม่ไลน์นั้น คุณสามารถเลือกได้ว่าจะให้ใครมองเห็นโพสต์ของคุณ


คำแนะนำ คือ คุณควรตั้งค่าโพสต์ต่าง ๆ บนใหม่ไลน์ ให้เป็นสาธารณะ ถ้าเพื่อนใน LINE ของคุณกดถูกใจ หรือแชร์โพสต์นั้น จะทำให้เพื่อนใน LINE ของเพื่อน สามารถเห็นโพสต์นั้นด้วย เท่ากับเป็นการโปรโมทร้านของคุณผ่านเพื่อน ๆ ของคุณนั่นเอง

การโพสต์ใหม่ไลน์อย่างมืออาชีพนั้น คุณควรโพสต์เฉพาะเรื่องที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่คุณทำเท่านั้น ไม่ควรสลับกับการโพสต์เรื่องส่วนตัวให้ลูกค้าเห็น ถ้าสามารถเตรียมข้อมูลที่จะโพสต์เป็นรูปภาพได้ ก็จะทำให้ดูน่าสนใจ และง่ายต่อการโพสต์

อย่างไรก็ตาม การตั้งค่าโพสต์ให้เป็นสาธารณะนั้น บางครั้งคุณอาจจะต้องการความเป็นส่วนตัวกับเพื่อนบางกลุ่ม ถึงแม้ว่าคุณจะใช้ LINE ส่วนตัวทำธุรกิจ ก็ไม่ได้หมายความว่า ความเป็นส่วนตัวของคุณจะหายไป เพราะคุณสามารถที่จะสร้างพื้นที่ส่วนตัวให้กับกลุ่มเพื่อนบนใหม่ไลน์ของคุณได้ด้วยการจัดกลุ่มคนที่เห็นโพสต์ในใหม่ไลน์



## วิธีการจัดกลุ่มในไทม์ไลน์ มีขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. ในแอป LINE เปิดไทม์ไลน์ของคุณ
2. แตะที่  (Write) เพื่อโพสต์ข้อมูลในไทม์ไลน์
3. แตะที่ “ถึง” (To) ด้านบนสุด ปกติเป็นสาธารณะ
4. แตะที่ + เพิ่ม ... อยู่ด้านล่างสุดของหน้าจอ
5. ในหัวข้อ เพื่อน แตะเลือกเพื่อนที่ต้องการเพิ่มในกลุ่ม
6. แตะที่ คำสั่ง ถัดไป
7. พิมพ์ชื่อกลุ่ม
8. แตะที่ คำสั่ง บันทึก
9. เมื่อคุณสร้างกลุ่มเพื่อนสนิทบนไทม์ไลน์แล้ว คุณสามารถเลือกโพสต์ข้อมูลที่เป็นส่วนตัวบนไทม์ไลน์ของคุณได้ โดยให้เลือก “ถึง” เป็นกลุ่มเพื่อนสนิท แทนที่จะเป็นสาธารณะ

เลือกโพสต์ข้อมูลที่เป็นส่วนตัวบนไทม์ไลน์ของคุณได้ โดยให้เลือก “ถึง” เป็นกลุ่มเพื่อนสนิท แทนที่จะเป็นสาธารณะ

## การเปลี่ยนเบอร์โทรใหม่ แต่ LINE เดิมยังใช้ได้

กรณีที่คุณเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ใหม่ คุณสามารถเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ที่ผูกไว้กับ LINE ส่วนตัวที่คุณใช้ทำธุรกิจได้ สิ่งสำคัญที่สุดสำหรับการเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์นี้ คือคุณจะต้องเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ใน LINE ให้เรียบร้อย ก่อนที่คุณจะเปลี่ยนซิมของเบอร์ใหม่ และอีกเรื่องหนึ่งที่สำคัญมากคือ คุณจำเป็นต้องเชื่อมต่อบัญชี LINE ไว้กับอีเมล เมื่อคุณเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ หรือเปลี่ยนมือถือ ข้อมูลจะไม่หายแน่นอน **วิธีการเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ที่ผูกติดกับบัญชี LINE**

1. เปิดเข้าไปที่ การตั้งค่าของ LINE และที่คำสั่ง บัญชี
2. ในหัวข้อ เบอร์โทรศัพท์ และที่คำสั่ง เปลี่ยน
3. และที่คำสั่ง เปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์
4. ทำการเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์เบอร์ใหม่ และทำตามขั้นตอนบนหน้าจอ แนะนำได้เลย

## วิธีการเชื่อมบัญชี LINE กับอีเมล

1. เปิดเข้าไปที่ การตั้งค่าของ LINE และที่คำสั่ง บัญชี
2. และที่คำสั่ง ลงทะเบียนอีเมล
3. พิมพ์อีเมลและตั้งรหัสผ่าน และยืนยันรหัสผ่านซ้ำอีกครั้ง
4. และที่คำสั่ง ลงทะเบียน หรือตกลง





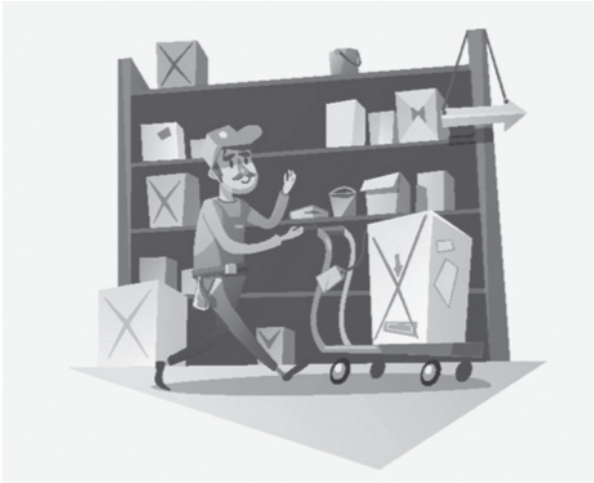
## การบริหารการขาย

การบริหารการขายอย่างเป็นระบบ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการเตรียมสินค้า การตรวจสอบคำสั่งซื้อ และตรวจสอบการชำระเงิน ถ้าทำได้ดี จะช่วยสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และผลที่ตามมา คือ การซื้อซ้ำ และการบอกต่อ ทำให้คุณได้ลูกค้าเพิ่ม



## การเตรียมสินค้า

สำหรับวิสาหกิจชุมชนที่เพิ่มช่องทางการขายผ่านทางออนไลน์ด้วยนั้น สิ่งที่สำคัญที่สุด คือ เรื่องของการจัดเตรียมสินค้า เพื่อรองรับการสั่งซื้อผ่านทางออนไลน์ ซึ่งการสั่งซื้อสามารถเกิดขึ้นได้ตลอด 24 ชั่วโมง ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องประเมินความต้องการของลูกค้า และประเมินปริมาณของสินค้าที่พร้อมจำหน่ายล่วงหน้า





## การตรวจสอบคำสั่งซื้อ

กรณีที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนเปิดร้านค้าออนไลน์กับตลาดกลางที่มีระบบบริหารจัดการหลังร้าน เช่น iGet Mart ร้านค้าก็สามารถบริหารจัดการข้อมูลร้าน ทั้งเรื่องการโพสต์สินค้า การรับคำสั่งซื้อ การแจ้งโอนเงิน การชำระเงิน เมื่อมีคำสั่งซื้อเกิดขึ้น ระบบจะแจ้งจำนวนคำสั่งซื้อให้ร้านค้าได้เตรียมสินค้าให้พร้อม และเมื่อมีการแจ้งโอนเงินชำระค่าสินค้า ร้านค้าก็ดำเนินการบรรจุสินค้าและจัดส่งให้ลูกค้าได้ตามใบสั่งซื้อ

กรณีที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนรับคำสั่งซื้อผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ เช่น เฟซบุ๊กเพจ หรือ LINE ร้านค้าควรมีผู้ดูแลที่คอยสื่อสารกับลูกค้าทันทีที่มีการสั่งซื้อ หรือมีการสอบถาม เพราะหากไม่มีคนดูแลอย่างจริงจัง ลูกค้าสั่งซื้อมาแล้ว ไม่มีการสื่อสารกลับไปจากร้านค้า ก็จะทำให้เกิดความไม่น่าเชื่อถือ และจะเป็นผลเสียต่อร้านค้าของคุณ



## การตรวจสอบการชำระเงิน

สำหรับการชำระเงินค่าสินค้า สามารถดำเนินการได้หลายช่องทาง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระบบบริหารจัดการของร้านค้าออนไลน์ โดยทั่วไป ทางเลือกสำหรับลูกค้าในการชำระเงิน ได้แก่ การโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร โอนแบบงก๊กิ่งชำระเงินผ่าน QR Code หรือการชำระเงินปลายทาง สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ ร้านค้าของคุณควรมีผู้ดูแลเรื่องการชำระเงินของลูกค้า เพื่อที่จะได้ดำเนินการจัดส่งของให้ลูกค้าตรงตามกำหนด

ถ้าเป็นกรณีที่ให้ลูกค้าโอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร ชำระเงินผ่าน QR Code เพื่อความสะดวกในการตรวจสอบการโอนเงินจากลูกค้า แนะนำให้คุณสมัครใช้บริการข้อความแจ้งเตือน (SMS) โดยจะมีค่าธรรมเนียมในการแจ้งเตือนทั้งแบบรายเดือนและรายปี ซึ่งค่าบริการขึ้นอยู่กับธนาคารที่คุณใช้บริการอยู่ และควรมีเงื่อนไขแจ้งลูกค้าว่า ถ้าโอนเงินค่าสินค้าแล้ว ปรกวนให้ส่งหลักฐานการโอนเงินให้ผ่านช่องทางสื่อสารที่สะดวกที่สุด เช่น LINE หรือ อินบ็อกซ์ (Inbox) ของเฟซบุ๊ก (เมสเซนเจอร์ Messenger) เป็นต้น

กรณีที่ร้านค้าของคุณใช้บริการธนาคารมือถือ (โอนแบบงก๊กิ่ง Mobile Banking) ก็ไม่ยุ่งยากอะไร เพียงเปิดบัญชีพร้อมทรัพย์กับธนาคารสมัครใช้บริการโอนแบบงก๊กิ่ง และดาวน์โหลดแอปพลิเคชันบนมือถือเมื่อใช้บริการนี้แล้ว คุณสามารถติดตามดูข้อมูลการโอนเงิน การเติมเงิน การจ่ายบิล พร้อมเพย์ และบริการอื่น ๆ อีกมากมาย



## การบรรจุและการจัดส่ง

การขายของออนไลน์ สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ เรื่องของการบรรจุ และการจัดส่งสินค้า ให้ถึงมือลูกค้าได้อย่างตรงเวลา สินค้าอยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ที่สุด



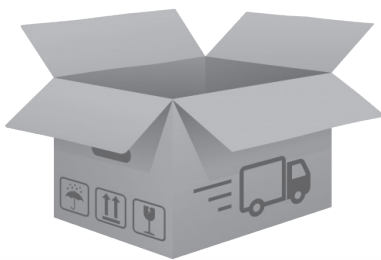


## การบรรจุสินค้า

### เตรียมอุปกรณ์ที่ใช้บรรจุสินค้า

#### 1. บรรจุภัณฑ์สำหรับใส่สินค้า

- ซองกระดาษ / ซองพลาสติกทึบ (สินค้าหนักไม่เกิน 500 กรัม)
- กล่องกระดาษหลายขนาด (สินค้าหนักเกิน 500 กรัมขึ้นไป)



#### 2. วัสดุกันกระแทก

- เศษกระดาษไม่ใช้แล้ว
- พลาสติกกันกระแทก

#### 3. เทปกาว

#### 4. เชือกมัดกล่อง



ที่มา: เว็บไซต์ <http://kunginter-kunginter.blogspot.com/5/09/2015.html>

## ตัวอย่างการห่อพัสดุให้ปลอดภัย

**วิธีห่อพัสดุให้ปลอดภัยเมื่อส่งไปรษณีย์** [www.kapook.com](http://www.kapook.com)

**1** เลือกกล่องที่มีขนาดเหมาะสมกับพัสดุที่ต้องการจัดส่ง

**2** ห่อพัสดุด้วยพลาสติกกันกระแทก ป้องกันความเสียหาย

**3** ใส่พัสดุลงในกล่องให้อยู่ตรงกลาง ปิดกล่องด้วยเทปกาว 3 ด้าน

\* หากมีช่องว่างข้างๆ ให้ยัดวัสดุกันกระแทกให้เต็ม เพื่อไม่ให้ของเคลื่อนที่ได้

**4** ทรอกชื่อที่อยู่ผู้รับ และผู้ส่งพัสดุ แล้วมัดเชือกรอบกล่องให้เรียบร้อย

**การจัดส่งพัสดุประเภทรูปภาพและแผ่นใสเตอร์**

แปะเทปบับเบิลแข็ง เช่น ไม้อัด พลาสติก เพื่อป้องกันการพับ

**การจัดส่งพัสดุประเภทสิ่งพิมพ์**

ห่อเป็นชิ้นเดียวกัน และห่อพลาสติกกันกระแทกอีกครั้ง

**สิ่งของที่อยู่ในเงื่อนไขการฝากส่งพิเศษ**

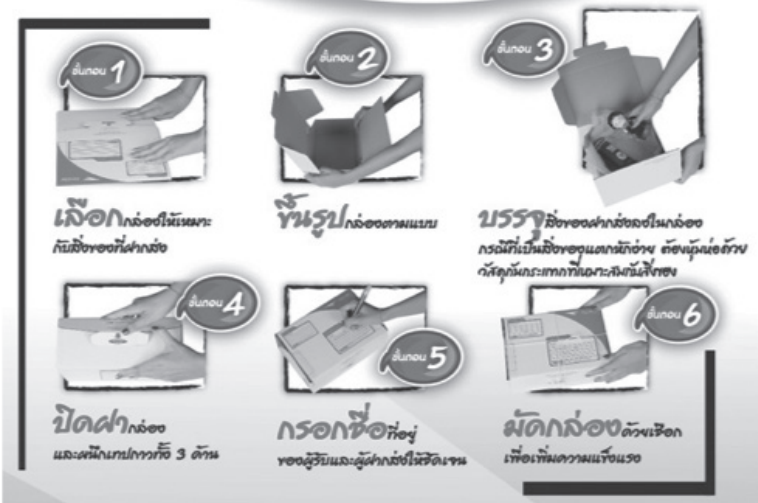
ต้องฝากส่งเป็นจดหมายรับประกันหรือพัสดุไปรษณีย์รับประกันเท่านั้น เช่น...

เหรียญกษาปณ์    พันธบัตร    เอกสารส่งจ่ายเงิน    ทองคำ    ทองคำขาวหรือเงิน    ฟิล์มค่า    เพชรสวอย

ข้อมูลจาก Thailandpost.co.th, Fedex.com

ที่มาข้อมูล: เว็บไซต์ [www.kapook.com](http://www.kapook.com)

## วิธีห่อพัสดุจากไปรษณีย์ไทย



1. เลือกกล่องให้เหมาะกับสิ่งของที่ฝากส่ง
2. ขึ้นรูปกล่องตามแบบ
3. บรรจุสิ่งของฝากส่งลงในกล่อง กรณีที่เป็นสิ่งของแตกหักง่าย ต้องหุ้มห่อด้วยวัสดุกันกระแทกที่เหมาะสมกับสิ่งของ
4. ปิดฝากล่องและผนึกเทปกาวทั้ง 3 ด้าน
5. กรอกชื่อที่อยู่ของผู้รับและผู้ฝากส่งให้ชัดเจน
6. มัดกล่องด้วยเชือกเพื่อความแข็งแรง



## การจัดส่ง

บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด



- ไปรษณีย์ด่วนพิเศษในประเทศ (EMS)
- ไปรษณีย์ลงทะเบียนในประเทศ
- ไปรษณีย์ด่วนพิเศษระหว่างประเทศ
- พัสดุไปรษณีย์ระหว่างประเทศ

ติดต่อ บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด

โทรศัพท์: 1545 หรือ 0 2831 3600

เว็บไซต์ <http://www.thailandpost.com>

## เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (Kerry Express)



- บริการส่งธุรกิจ ถึง ธุรกิจ (B2B)
- บริการส่งธุรกิจ ถึง บุคคล (B2C)
- บริการส่งบุคคล ถึง บุคคล
- บริการส่งในกรุงเทพฯ ในวันเดียว

ติดต่อ บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส จำกัด

โทรศัพท์: 1217

เว็บไซต์ <http://th.kerryexpress.com>

## นิมเอ็กซ์เพรส (Nim Express)



- บริการส่งสินค้าถึงสถานที่ปลายทาง
- รับฝากสินค้า กรณีลูกค้าไม่สะดวกมารับ
- บริการบรรจุสินค้า ณ จุดรับ - ส่งสินค้า
- ลูกค้าสามารถดาวน์โหลดใช้บริการผ่าน AppStore และ Play Store (แอป NiMExpress)

ติดต่อ บริษัท นิมเอ็กซ์เพรส จำกัด

โทรศัพท์: 09 0554 1988

เว็บไซต์ <http://www.nimexpress.com>



## การตรวจสอบการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้า

บริการจัดส่งสินค้าจะมีระบบให้คุณได้ตรวจสอบสถานะของพัสดุ ว่าถึงมือผู้รับแล้วหรือยัง ในที่นี้ขอยกตัวอย่าง วิธีการตรวจสอบสถานะ (Tracking) ดังนี้

<http://track.thailandpost.co.th/tracking/default.aspx>

<https://th.kerryexpress.com/th/track/>



## ติดตามสถานะสินค้า

เลขที่บิลสินค้า/Tracking :

เลขยืนยัน 5477 :



<https://www.nimexpress.com/web/p/tracking>





## กรมกิจการผู้สูงอายุ

### กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์

อาคารมหานครยิบซั่ม ชั้น 21 โซน B

เลขที่ 539/2 ถนนศรีอยุธยา เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0-2642-4336 โทรสาร 0-2642-4307

Website : [www.dop.go.th](http://www.dop.go.th)



## กรมกิจการผู้สูงอายุ

### กระทรวงการพัฒนาสังคมและความมั่นคงของมนุษย์

อาคารมหานครยิบซัม ชั้น 21 โซน B

เลขที่ 539/2 ถนนศรีอยุธยา เขตราชเทวี กรุงเทพมหานคร 10400

โทรศัพท์ 0-2642-4336 โทรสาร 0-2642-4307

Website : [www.dop.go.th](http://www.dop.go.th)