



คู่มือการเตรียมความพร้อม วิสาหกิจชุมชนผู้สูงอายุ

สู่การค้าขายออนไลน์



โดย กรมกิจการผู้สูงอายุ
ร่วมกับชมรมคอมพิวเตอร์และอินเทอร์เน็ตเพื่อผู้สูงอายุ
(OPPY Club) บริษัท ลีอกชเล่ย์ จำกัด (มหาชน)



คู่มือ การเตรียมความพร้อม วิสาหกิจชุมชนผู้สูงอายุ

สู่การค้าขายออนไลน์

เรียบเรียงโดย สุธีรา จำลองศุภลักษณ์

ชื่อหนังสือ : คู่มือการเตรียมความพร้อมวิสาหกิจชุมชนผู้สูงอายุสู่การค้าขายออนไลน์

พิมพ์ครั้งที่ 2 : พฤศจิกายน 2563

จำนวนพิมพ์ : 2,000 เล่ม

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

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติการพิมพ์ การคัดลอก เลียนแบบ ไม่ว่าส่วนใด ๆ ของหนังสือต้องได้รับอนุญาตจากผู้จัดพิมพ์เท่านั้น นอกจากนี้เป็นการเผยแพร่เพื่อการศึกษา

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

คำนำ

ยุคดิจิทัล สังคมออนไลน์ สื่อโซเชียล ไลน์ เฟซบุ๊ก ไลน์ ขายของออนไลน์ การตลาดออนไลน์ และคำศัพท์อื่น ๆ อีกมากมาย ที่เราทุกคนได้ยินกัน จนคุ้นชิน และกลายมาเป็นปัจจัยสำคัญและเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตประจำวันของเราไปแล้ว

การทำธุรกิจค้าขาย คงหลีกเลี่ยงเทคโนโลยีอันทันสมัยที่กล่าวมาแล้ว ไม่ได้เช่นกัน ผู้บริโภคทั้งหลายใช้ชีวิตอยู่บนสื่อสังคมออนไลน์เฉลี่ยแล้วมากกว่า 7 ชั่วโมงต่อวัน ดังนั้น ถ้าเราค้าขายโดยไม่มีการสื่อสารกับผู้บริโภคผ่านสื่อออนไลน์บ้าง เราอาจจะสู้คู่แข่งไม่ได้

หนังสือเล่มนี้ เป็นคู่มือสำหรับการอบรมเชิงปฏิบัติการการเตรียมความพร้อมของวิสาหกิจชุมชนผู้สูงอายุ สู่การขายของออนไลน์

สุธีรา จำลองศุภลักษณ์



สารบัญ

1	วิเคราะห์ต้นทุนทางปัญญาของวิสาหกิจชุมชนผู้สูงอายุ	1
	ทุนทรัพยากรธรรมชาติ	2
	ทุนทางวัฒนธรรม	3
	ทุนมนุษย์	4
	ทุนนวัตกรรม	6
	เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร	7
2	ไอดียการพัฒนาารูปแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าชุมชน	11
	ไอดียบรรจุภัณฑ์สินค้าชุมชน	12
	ไอดียบรรจุภัณฑ์ประเภทของพอยล์ซิปล็อก ถุงคราฟต์สีน้ำตาล	13
	ไอดียบรรจุภัณฑ์ประเภทกระปุกแก้ว กระปุกพลาสติก	15
	ไอดียบรรจุภัณฑ์สำหรับสินค้าประเภทผ้า เสื้อผ้า เครื่องนุ่งห่ม	18
	ไอดียตรายางประทับชื่อแบรนด์บนบรรจุภัณฑ์	22
	แหล่งจำหน่ายบรรจุภัณฑ์สำเร็จรูปและตรายางประทับ	24
	เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร	28
3	การตั้งราคาสินค้า	31
	การตั้งราคาสินค้า	32
	เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร	34
4	เคล็ดลับการตลาดส่งเสริมการขายออนไลน์	37
	ความหมายของการขายออนไลน์	38
	อุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการขายออนไลน์	38

โซเชียลมีเดีย ช่องทางการขายออนไลน์ △ 40

เฟซบุ๊ก (Facebook) 40

LINE (ไลน์) 42

Instagram (อินสตาแกรม) 42

ไอเดียการออกแบบสินค้าตามเทศกาล 43

การจัดโปรโมชั่นเพื่อเพิ่มยอดขาย 45

จัดโปรโมชั่นพิเศษสำหรับการออกบูธ 45

จัดโปรโมชั่นรับเทศกาล 46

พรีจําจัดส่ง 47

การส่งเสริมการขายออนไลน์ผ่านเฟซบุ๊กเพจ 48

การตั้งชื่อเพจที่ดีและสร้างแบรนด์ได้ 48

การสร้างการรับรู้ของร้านผ่านโลโก้และภาพหน้าปก 50

การอัปเดตข้อมูลของเพจอย่างสม่ำเสมอ 51

การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการเล่าเรื่อง 51

หลักการเล่าเรื่องที่ดี 52

การตลาดออนไลน์ผ่านทาง LINE 54

การสร้างการรับรู้และจดจำของลูกค้าผ่านทาง LINE 54

การโพสต์ใหม่ไลน์อย่างมืออาชีพ 55

การเปลี่ยนเบอร์โทรใหม่ แต่ LINE เดิมยังใช้ได้ 56

เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร 57

5 เทคนิคการถ่ายภาพสินค้าให้สวยด้วยกล้องมือถือ 61

การถ่ายภาพสินค้าด้วยกล้องมือถือ 62

ถ่ายภาพให้ชัด โฟกัสให้แม่น 62

ถ่ายภาพด้วยแสงธรรมชาติ 64

ฉากหลังเรียบง่าย สินค้าโดดเด่น 66

ถ่ายภาพด้วยมุมมองที่หลากหลาย 68

เน้นจุดขายด้วยการถ่ายภาพระยะใกล้ 70

แต่งเติมเรื่องราวให้กับสินค้าด้วยของประกอบฉาก 74

เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร 76

6 การตกแต่งรูปภาพด้วยแอปพลิเคชัน Snapseed 77

การตกแต่งรูปภาพให้น่าสนใจด้วยแอปพลิเคชัน Snapseed บนมือถือ 78

การเปิดรูปภาพที่จะทำการตกแต่ง 78

การเลิกทำ (Undo) 80

การบันทึกรูปภาพ 80

การปรับแต่งรูปภาพด้วยชุดเครื่องมือ (Tools) 81

การตกแต่งแสงสีของรูปภาพด้วยชุดคำสั่ง ปรับแต่งภาพ 81

การตัดภาพด้วยคำสั่ง Crop 84

การหมุน - พลิกรูปภาพด้วยคำสั่ง Rotate 86

การปรับแต่งรูปภาพด้วยคำสั่ง เปลี่ยนประกาย 87

การพิมพ์ข้อความบนรูปภาพ 90

การเพิ่มกรอบรูป (Frame) 94

เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร 96

7 การบริหารการขาย 97

การเตรียมสินค้า 98

การตรวจสอบคำสั่งซื้อ 99

การตรวจสอบการชำระเงิน 100

เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร 101

8 การบรรจุและการจัดส่ง 103

การบรรจุสินค้า 104

เตรียมอุปกรณ์ที่ใช้บรรจุสินค้า 104

ตัวอย่างการห่อพัสดุให้ปลอดภัย 105

วิธีห่อพัสดุจากไปรษณีย์ไทย 106

การจัดส่ง 107

บริษัท ไปรษณีย์ไทย จำกัด 107

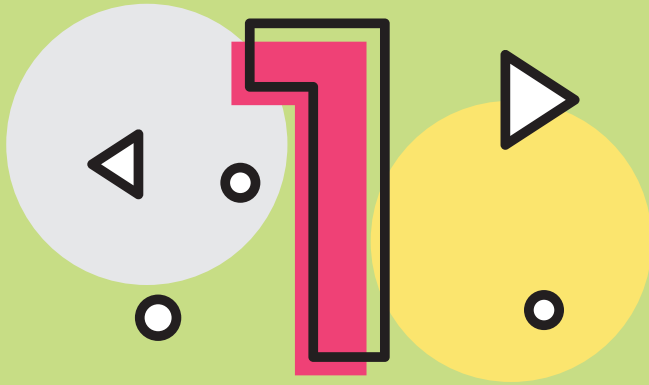
เคอรี่ เอ็กซ์เพรส (Kerry Express) 108

นิมเอ็กซ์เพรส (Nim Express) 109

การตรวจสอบการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้า 110

เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร 112

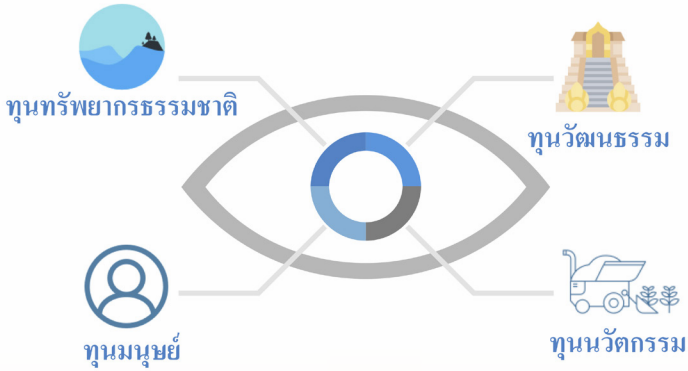
เอกสารอ้างอิง 113



วิเคราะห์ต้นทุนทางปัญญา ของวิสาหกิจชุมชนผู้สูงอายุ

ต้นทุนทางปัญญาของวิสาหกิจชุมชน ถือได้ว่าเป็นต้นทุนที่สำคัญสำหรับการต่อยอดสู่การผลิตสินค้าและบริการของชุมชน ถ้าวิสาหกิจชุมชนวิเคราะห์ต้นทุนทางปัญญาของชุมชนได้ครบทุกด้าน จะเป็นประโยชน์อย่างมากมาย

ทุนทางปัญญา



ทุนทรัพยากรธรรมชาติ

ทุนทางทรัพยากรธรรมชาติ หมายถึง สิ่งที่เกิดขึ้นตามธรรมชาติ ทั้งที่ใช้แล้วหมดไป เกิดใหม่ทดแทนได้ หรือมีปริมาณไม่หมดสิ้น อันให้ประโยชน์โดยตรงในรูปของปัจจัยการผลิตสินค้าและบริการ¹

ทุนทางวัฒนธรรม

ทุนทางวัฒนธรรม หมายถึง มรดกภูมิปัญญาทางวัฒนธรรมของชาติ ซึ่งกรมส่งเสริมวัฒนธรรมของกระทรวงวัฒนธรรมกำหนดไว้ 7 สาขา² คือ

- 1) ภาษา
- 2) วรรณกรรมพื้นบ้าน
- 3) ศิลปะการแสดง
- 4) แนวทางปฏิบัติทางสังคม พิธีกรรม และงานเทศกาล
- 5) งานช่างฝีมือดั้งเดิม
- 6) ความรู้และแนวปฏิบัติเกี่ยวกับธรรมชาติและจักรวาล
- 7) กีฬา ภูมิปัญญาไทย

ทุนทางวัฒนธรรมของชุมชน หมายถึง เอกลักษณ์ของชุมชนที่โดดเด่น ทั้งด้านวัฒนธรรม วิถีชีวิต ขนบธรรมเนียมประเพณี ความเชื่อ พิธีกรรม ศิลปะการแสดง เพลง ดนตรี เอกลักษณ์ทางชาติพันธุ์ และภูมิปัญญาท้องถิ่น ที่มีการถ่ายทอดจากรุ่นสู่รุ่นมาเป็นเวลายาวนาน โดยสามารถนำมาดัดแปลงให้เป็นสิ่งที่มีคุณค่าและมีมูลค่าเพิ่ม ที่ส่งผลให้เกิดประโยชน์ต่อการดำเนินชีวิต และสังคม

ตัวอย่างทุนทางวัฒนธรรม

การต้องลายโลหะ หรือการบุคุนโลหะ ของกลุ่มหัตถศิลป์ล้านนา ศรีสุพรรณ จ.เชียงใหม่ เป็นงานหัตถศิลป์ที่สืบทอดกันมาตั้งแต่สมัยพญามังราย



ที่มารูปภาพ: <http://www.museumthailand.com/th/3080/storytelling/ต้องรู้-ต้องลาย/>

ทุนมนุษย์

ทุนมนุษย์ หมายถึง บุคคลหรือกลุ่มบุคคลที่มีความรู้ ความสามารถ ความชำนาญ รวมถึงมีทักษะและประสบการณ์ในการทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งได้เป็นอย่างดี เช่น กลุ่มวิสาหกิจชุมชน กลุ่มสตรีชุมชน กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มผู้สูงอายุ ประชาชนชาวบ้าน เป็นต้น

ตัวอย่างทุนมนุษย์

กลุ่มสีมายาหน้าถ้ำ เป็นการรวมตัวกันของชุมชนเพื่อที่จะส่งเสริมวัฒนธรรมพื้นเมือง โดยนำเรื่องราวทางประวัติศาสตร์และวัฒนธรรมอันเป็นภูมิปัญญาท้องถิ่นที่มีเอกลักษณ์ มาพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์โดยใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติที่หาได้ในท้องถิ่นอย่าง “ดินมายา” ซึ่งมีลักษณะจำเพาะมาเป็นสีมัย้อมบนผืนผ้าเกิดเป็นผลิตภัณฑ์จากแบรนด์สีมายา



ที่มารูปภาพ: เฟซบุ๊กเพจของกลุ่มสีมายาหน้าถ้ำ จังหวัดยะลา

ทุนนวัตกรรม

ทุนทางนวัตกรรม หมายถึง การใช้ความคิดสร้างสรรค์เพื่อพัฒนาหรือประดิษฐ์สิ่งใหม่ ๆ เช่น ผลิตภัณฑ์ บริการ หรือกระบวนการใหม่ ๆ โดยมีคุณค่าและมีประโยชน์สามารถขยายผลต่อในเชิงพาณิชย์หรือนำไปจำหน่ายได้นั่นเอง

ตัวอย่างทุนทางนวัตกรรม เช่น ตาล - ต้าน - ตึง ผลิตภัณฑ์ของวิสาหกิจชุมชนตำบลช่องสะแก จังหวัดเพชรบุรี



ที่มารูปภาพ: เฟซบุ๊กเพจวิสาหกิจชุมชนตำบลช่องสะแก



เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร

กิจกรรมกลุ่ม “การวิเคราะห์ต้นทุนทางปัญญา”

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

เพื่อให้ผู้เรียนได้วิเคราะห์ต้นทุนทางปัญญาของชุมชนที่ตนอาศัยอยู่ ต้นทุนทางปัญญานี้ ประกอบไปด้วย 1) ทักษะวิทยากร 2) ทักษะวัฒนธรรม 3) ทักษะมนุษย์ และ 4) ทักษะนวัตกรรม ทั้งนี้ เพื่อนำข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้จากการวิเคราะห์มาใช้ประโยชน์สำหรับการต่อยอดพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริการ และรวมไปถึงการทำการตลาดออนไลน์อีกด้วย

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. กระดาษ A4
2. กระดาษฟลิปชาร์ตพร้อมขาตั้ง (เท่ากับจำนวนกลุ่ม)
3. ปากกาเมจิก ปากกาสำหรับเขียนฟลิปชาร์ต
4. ป้ายชื่อกลุ่ม



วิธีการดำเนินกิจกรรม

1. แบ่งกลุ่มผู้เข้าอบรมตามเขตพื้นที่ แนะนำให้จัดกลุ่มพื้นที่ใกล้เคียงกัน อยู่กลุ่มเดียวกัน กลุ่มละประมาณ 8 - 10 คน อย่างไรก็ตาม จำนวนสมาชิกกลุ่มนั้นขึ้นอยู่กับจำนวนผู้เข้าอบรมทั้งหมด ตัวอย่างเช่น ถ้าผู้เข้าอบรมทั้งหมด 60 คน แนะนำให้แบ่งเป็น 6 กลุ่ม ๆ ละ 10 คน

2. จัดโต๊ะแบ่งกลุ่มและเขียนป้ายหมายเลขกลุ่ม + ชื่อกลุ่ม (ถ้ามี) และวางป้ายชื่อไว้บนโต๊ะ

3. จัดเตรียมฟลิปชาร์ตประจำแต่ละกลุ่มและแจกกระดาษ A4 + ปากกา ให้ทุกกลุ่ม

4. วิทยากรให้ความรู้เกี่ยวกับทุนทางปัญญา (ทุนทางทรัพยากร ทุนทางวัฒนธรรม ทุนมนุษย์ ทุนนวัตกรรม) พร้อมคลิปวิดีโอตัวอย่าง ทุนทางปัญญาของชุมชน

4.1 **คลิปที่ 1: ผ้าสีมายา ชุมชนตำบลหน้าถ้ำ จากดินสู่ตลาดขายบนผืนผ้า ความภูมิใจชาวยะลา** *คลิปวิดีโอ อัตลักษณ์ชุมชน ชุมชนตำบลหน้าถ้ำ อ.เมืองยะลา จ.ยะลา จัดทำโดย โรงเรียนเฉลิมพระเกียรติสมเด็จพระศรีนครินทร์ ยะลา*

4.2 **คลิปที่ 2: หมอนขิด บ้านศรีฐาน ของดีเมืองยโสธร** *คลิปวิดีโอรายการทุกทิศทั่วไทย ชุมชนทั่วไทย ตอน ชุมชนทำหมอนขิด จ.ยโสธร ออกอากาศทางสถานี Thai PBS*

4.3 คลิปที่ 3: ตาลด้านตึง นวัตกรรมก้านตาล วิสาหกิจ ชุมชน ตำบลช่องสะแก จ.เพชรบุรี คลิปวิดีโอรายการ ห้องเรียนสูงวัย ตอน นวัตกรรมก้านตาล ออกอากาศทาง สถานี Thai PBS

(** หมายเหตุ: ตัวอย่างคลิปวิดีโอนี้ วิทยากรสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม)

5. วิทยากรมอบหมายงานกิจกรรมกลุ่ม โดยให้สมาชิกกลุ่มแต่ละกลุ่มช่วยกันวิเคราะห์ต้นทุนทางปัญญาทั้ง 4 ด้าน ของพื้นที่ที่ชุมชนของตนตั้งอยู่ ถ้ากลุ่มใดมีสมาชิกมากกว่า 1 พื้นที่ แนะนำให้แยกกันทำในแต่ละพื้นที่ เพื่อเป็นการฝึกวิเคราะห์ข้อมูล และเพื่อเป็นประโยชน์ของกลุ่มต่อไปในอนาคต ระยะเวลาในการทำกิจกรรมกลุ่ม 1 ชั่วโมง พร้อมเขียนบทสรุปในฟลิปชาร์ต แนะนำให้แยกสรุปเป็นหัวข้อ 4 ด้าน คือ 1) ทุนทางทรัพยากร 2) ทุนทางวัฒนธรรม 3) ทุนมนุษย์ 4) ทุนนวัตกรรม

6. กลุ่มนำเสนอการวิเคราะห์ ให้เวลาการนำเสนอพื้นที่ละ 5 - 8 นาที (บางกลุ่มอาจจะมีมากกว่า 1 พื้นที่ ให้แยกกันนำเสนอ) ในช่วงของการนำเสนอนี้ ทุกครั้งที่แต่ละพื้นที่นำเสนอจบ ขอให้วิทยากรสรุปโดยสังเขป





ไอเดียการพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ สินค้าชุมชน

การพัฒนารูปแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ให้ดูดีมีมาตรฐาน เป็นการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าชุมชนได้เป็นอย่างดี



ไอเดียบรรจุกินที่สินค้าชุมชน

การสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าที่มีขายกันอยู่ตามท้องตลาด ถึงแม้จะเป็นสินค้าประเภทเดียวกัน แต่ถ้าสินค้าของคุณมีการออกแบบสร้างสรรค์ บรรจุกินที่ได้โดดเด่น ต้องตา โดนใจ ก็จะช่วยดึงดูดลูกค้าให้มาซื้อสินค้าของคุณเพิ่มมากขึ้นได้ไม่ยาก

ปัจจุบันนี้ บรรจุกินสำเร็จรูปมีจำหน่ายมากมาย ราคาย่อมเยา ไม่จำเป็นต้องสั่งผลิตเป็นจำนวนมาก ๆ สามารถเลือกซื้อได้หลากหลายรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นกล่องกระดาษ ถุงซิปล็อก ซองห่อถุงขนม กล่องกระดาษคราฟต์ กล่องกิฟต์เซต ขวดแก้ว ขวดพลาสติก ขวดเครื่องสำอาง อื่น ๆ อีกมากมาย เพียงแค่ดูให้เหมาะสมกับสินค้าของคุณ และที่สำคัญสามารถสั่งซื้อออนไลน์ได้อีกด้วย

อย่างไรก็ตาม ถ้าวิสาหกิจชุมชนใดต้องการสั่งผลิตและพิมพ์บรรจุกิน ที่เป็นเอกลักษณ์ของตนเอง ก็มีบริษัทที่เปิดให้บริการพิมพ์บรรจุกินแบบไม่มีขั้นต่ำ

ไอเดียบรรจุภัณฑ์ประเภทของฟอยล์ซีปล็อก กระจกฟตสีน้ำตาล

ซองฟอยล์ซีปล็อก เป็นบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณสมบัติโดดเด่น ฟอยล์จะสามารถสะท้อนความร้อนได้ดี ทำให้อุณหภูมิคงที่ และช่วยคงคุณภาพของสินค้าอีกด้วย โดยซองฟอยล์ซีปล็อกนี้มีให้เลือกหลายรูปแบบ

ซองฟอยล์ซีปล็อก แบบที่ด้านหน้าใส ด้านหลังทึบ จะเหมาะสำหรับสินค้าที่ต้องการให้เห็นผลิตภัณฑ์ด้านใน เช่น อาหาร ขนม ของกิน ซึ่งก็มิให้เลือกทั้งแบบที่มีก้นซองสามารถวางตั้งได้ หรือแบบที่ไม่สามารถตั้งได้ ปริมาณการบรรจุก็แตกต่างกันไปให้เลือกได้ตามความเหมาะสม



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

ซองพอยล์ซีปล็อก แบบที่ทึบแสงทั้งซอง เหมาะสำหรับใช้บรรจุผลิตภัณฑ์อาหารเสริมต่าง ๆ รวมถึงเครื่องสำอางที่ไวต่อแสง และผลิตภัณฑ์สินค้าอื่น ๆ ที่ไม่ต้องการให้โดนแสง ซึ่งจะช่วยในการรักษาไม่ให้เสื่อมสภาพจากการโดนแสง

ถุงคราฟต์สีน้ำตาล มีหน้าต่างใส แบบตั้งได้ นิยมใส่สินค้าที่ต้องการเน้นความเป็นธรรมชาติ อาทิ ธัญญาพืชม ขนมหูกัก ก็กล้วยฉาบ แคปหมู เป็นต้น และสามารถมองเห็นสินค้าภายในถุง



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

ไอเดียบรรจุภัณฑ์ประเภทกระจุกแก้ว กระจุกพลาสติก

ไอเดียบรรจุภัณฑ์กระจุกแก้ว กระจุกพลาสติก กระจุกอะคริลิกใส สำหรับบรรจุสินค้าชุมชนประเภทน้ำพริกหลากชนิด เช่น น้ำพริกตาแดง น้ำพริกแมงดา น้ำพริกกุ้งเสียบ น้ำพริกมะขาม หรือแยมผลไม้หลากรส หรือน้ำผึ้ง

นอกจากกระจุกและฝาปิดสไตล์เก๋ ๆ ที่มีให้เลือกซื้อมากมายแล้ว ขอแนะนำไอเดียการนำวัสดุ เช่น ผ้า กระดาษ มาตกแต่งที่ฝากระจุก ใช้เชือกจากธรรมชาติมามัด เช่น เชือกปอ เชือกผักตบชวา เชือกมะนิลา 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 กระจูด กก ก้านมะพร้าว ย่านลิเภา นำมาผลิตงานหัตถกรรมจักสาน อาทิ 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 แล้วนำกระดาษสีน้ำตาลประทับตราสินค้าของคุณพันรอบม้วนผ้า จัดวางให้ดูสวยงาม ใช้เทคนิคถ่ายภาพสินค้ามุมเด่นแปลกตาจะทำให้สินค้าของคุณน่าสนใจ



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

ตัวอย่างไอเดียบรรจุเสื้อผ้าถุงกระดาษสีน้ำตาลเจาะช่องสวยเท่ หรือ ถุงพลาสติกซิปล็อกแบบชุ่นทำให้มองเห็นสินค้าด้านใน และปิดสตีกเกอร์ โลโก้ร้าน



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



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

ตัวอย่างไอเดียบรรจุภัณฑ์สำหรับผ้าอเนกประสงค์ ผ้าปูโต๊ะ โคมไฟพรมเช็ดเท้า ใช้วิธีการพับผ้าเป็นทรงสี่เหลี่ยม ประทับตราร้านค้า หรือข้อมูลผลิตภัณฑ์ลงบนกระดาษสีน้ำตาลแล้วใช้เชือกจากธรรมชาติมัด จะทำให้สินค้าดูน่าสนใจมากขึ้น



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



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

ตัวอย่างไอเดียบรรจุภัณฑ์ขวดแก้ว โหลแก้ว กระจกแก้ว สำหรับใส่สินค้าจำพวกผ้าขนหนู ผ้าเช็ดหน้า ผ้าเช็ดตัว หรือแม้กระทั่งเสื้อยืดเก๋ ๆ นอกจากจะได้ใช้ตัวสินค้าแล้ว ลูกค้าจะได้ใช้ประโยชน์จากบรรจุภัณฑ์นี้ด้วย



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



ไอเดียตรายางประทับชื่อแบรนด์บนบรรจุภัณฑ์

สำหรับวิสาหกิจชุมชนที่ต้องการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับบรรจุภัณฑ์ และสร้างการรับรู้เกี่ยวกับชื่อร้านค้า ชื่อสินค้า หรือชื่อแบรนด์ ให้เป็นที่รู้จัก และเป็นที่ยึดจำของลูกค้า ในที่นี้จะขอนำเสนอไอเดียตรายางประทับชื่อ - โลโก้ร้านค้าลงบนบรรจุภัณฑ์ด้วยต้นทุนที่ไม่สูงมากนัก ปัจจุบันนี้มีผู้ให้บริการรับผลิตตรายางประทับสำหรับผู้ประกอบการขนาดเล็กที่ต้องการประหยัดต้นทุนในส่วนของบรรจุภัณฑ์ให้บริการอยู่มากมาย ส่วนเรื่องราคาก็ขึ้นอยู่กับขนาดวัสดุหมึกพิมพ์



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 กระปุกแก้ว กระปุกพลาสติก ราคาอ่อมเยา เหมาะสำหรับธุรกิจขนาดเล็กที่ต้องการประหยัดต้นทุน และเหมาะสำหรับการขายของออนไลน์ที่เน้นการสร้างสรรครูปลักษณ์ของสินค้าให้ดูแตกต่าง

ตลาด สำเพ็ง เปิดกี่โมง?

ตลาดเช้า	ตลาดสาย
เริ่มขาย : ตี1- 6โมงเช้า	เริ่มขาย : 8โมงเช้า - 5โมงเย็น
เน้นขายส่ง เหมาะที่จะซื้อของหนัก เพราะขนส่งสะดวก	ขายส่งจัมตำ 3 ชั้น ส่วนมากขาย Gift Shop เครื่องประดับ อุปกรณ์งาน DIY

ที่มาข้อมูล: <https://www.wongnai.com/articles/sampeng>

อีกทางเลือกหนึ่งของแหล่งขายบรรจุภัณฑ์ คือ ร้านออนไลน์ มีให้คุณได้เลือกซื้ออย่างจุใจเช่นกัน และที่สำคัญสามารถค้นหาข้อมูลเพื่อเปรียบเทียบราคาก่อนการตัดสินใจซื้อได้ เมื่อถูกใจแล้วก็สั่งซื้อออนไลน์กันได้ พร้อมบริการจัดส่ง ตัวอย่างร้านขายบรรจุภัณฑ์สำเร็จรูป อาทิ

- BOX JOURNEY จำหน่ายกล่องสำหรับธุรกิจ SME ถุงซิปล็อกซองตั้งแบบใส พอยล์ และกระดาษคราฟต์ถ้วยไอศกรีมกล่องเครื่องสำอาง กล่องลูกฟูก และอื่น ๆ อีกมากมาย (www.boxjourney.com)



- 555 PAPER PLUS จำหน่ายซอง กระดาษ กล่อง-ถุงสำเร็จรูป การ์ด กล่องเบเกอรี่ สื่อการศึกษา แต่งงาน ป้ายพร้อม-ลูกโป่ง การ์ดฯ (<https://555paperplus.com/>)



- CM-PACKING จำหน่ายบรรจุภัณฑ์สำเร็จรูปหลากหลายชนิด เช่น ถุงคราฟต์หน้าต่างชุ่นตั้งได้กั้นน้ำ ถุงหน้าใสหลังคราฟต์ ถุงซิปลิสตั้งได้ ถุงชุ่นตั้งได้ ซองพอยล์ขยายข้าง ฯลฯ (<https://www.cm-packing.com>)

CONTACT US:

★ BUSINESS CLASS ★



Official LINE ID:
@CMPACKING

ส่งสินค้า
สอบถาม Order
สอบถาม Track No.
แจ้งโอน
สอบถามเพิ่มเติม

ทุก Line มาได้เลย

1๗๗ ๘ @ คำน @CMPACKING



ถุงซิปลิส หน้าใส หลังเงิน
ส่งน้ำได้

ถุงซิปลิส หน้าใส หลังเงิน
ส่งน้ำได้

ถุงซิปลิส หน้าใส หลัง
ขาว ส่งน้ำได้ (CPP)

ถุงซิปลิส ชุ่น ส่งน้ำได้

ถุงซิปลิส ชุ่น ดึงได้

ถุงซิปลิส คราฟต์หน้าต่าง
หน้าต่างชุ่น ส่งน้ำได้

ถุงซิปลิส คราฟต์หน้าต่าง
หน้าต่างใส ส่งน้ำได้

ถุงคราฟต์ หน้าต่างใส มี
ซิปลิส กั้นแบบ ส่งน้ำได้

ถุง Poly ใสส่วน มีซิปลิส
ส่งน้ำได้

ถุง Poly ใสส่วน มีซิปลิส
ส่งน้ำได้

ถุงคราฟต์ กั้น มีซิปลิส
กั้นแบบ ส่งน้ำได้

ถุงคราฟต์ กั้น มีซิปลิส
ส่งน้ำได้

ถุงฉูดฉูดแบบพอยล์ กั้น ส่ง
น้ำได้ มีซิปลิส

ถุงฉูดฉูดแบบพอยล์ กั้น ส่ง
น้ำได้

ซองพอยล์สกัด ซองอาหาร
เสริม

- ร้านศรีรัชดาบรรจุภัณฑ์ กล่องกระดาษ (เฟซบุ๊กเพจ)



Sriratchada
Packing

Tel: +66 80 416 5695 or +66 512 4855
Email: sriratchada@hotmail.com



ศรีรัชดาบรรจุภัณฑ์ กล่องกระดาษ

Moving Supply Store

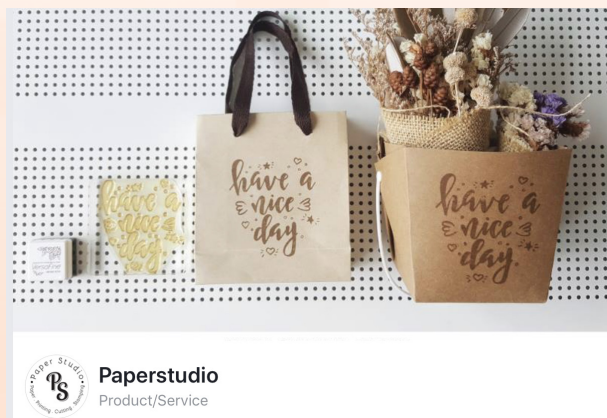
- ร้าน Goodwill Retail – บรรจุกิจกรรมอาหารและเครื่องดื่ม (เฟซบุ๊กเพจ)



Goodwill Retail -บรรจุกิจกรรมอาหารและเครื่องดื่ม
Shopping & Retail

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

หรือเฟซบุ๊กเพจ Paperstudio



Paperstudio
Product/Service



เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร

กิจกรรมกลุ่ม “ไต่เตี้ยการพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าชุมชน”

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

เพื่อจุดประกายไอเดียบรรจุภัณฑ์สินค้าประเภทอาหารและไม่ใช่อาหารให้ผู้เข้าอบรมได้เห็นไอเดียใหม่ ๆ ที่สามารถดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อ และสามารถนำมาพัฒนารูปแบบบรรจุภัณฑ์ให้กับสินค้าของตนเอง อีกทั้งยังสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าได้อีกด้วย

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. แจ้งให้ผู้เข้าอบรมนำสินค้ามาด้วย กลุ่มพื้นที่ละ 1 รายการ (หรือมากกว่าก็ได้) และสามารถนำสินค้ามาจำหน่ายระหว่างการอบรมได้ เพื่อเป็นการฝึกการทำการตลาด
2. กระดาษ A4 ปากกา
3. กระดาษฟลิปชาร์ตพร้อมขาตั้ง (เท่ากับจำนวนกลุ่ม)
4. ปากกาเมจิก ปากกาสำหรับเขียนฟลิปชาร์ต

วิธีการดำเนินกิจกรรม

1. จัดเตรียมฟลิปชาร์ตประจำแต่ละกลุ่มและแจกกระดาษ A4 + ปากกาให้ทุกกลุ่ม
2. วิทยากรให้ความรู้เรื่องไอเดียการพัฒนาแบบบรรจุภัณฑ์สินค้าประเภทอาหารและประเภทที่ไม่ใช่อาหาร โดยมีตัวอย่างพร้อมมีภาพตัวอย่างที่หลากหลายเพื่อจุดประกายความคิดใหม่ ๆ ให้ผู้เข้าอบรม
3. วิทยากรมอบหมายกิจกรรมกลุ่มให้แต่ละกลุ่มคัดเลือกสินค้าของกลุ่มมา 2 - 1 รายการ และช่วยกันออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้กับสินค้า โดยให้วาดภาพลงบนกระดาษฟลิปชาร์ต
4. กลุ่มส่งตัวแทนมานำเสนอไอเดียบรรจุภัณฑ์ที่ช่วยกันออกแบบ
5. วิทยากรสรุปทเรียน



การตั้งราคาสินค้า

การคิดต้นทุนของสินค้า / บริการนั้นเป็นเรื่องที่สำคัญมาก ถ้าคิดต้นทุน
ไม่ถูกต้อง ตั้งราคาขายผิด ก็อาจจะประสบปัญหาขาดทุนได้



การตั้งราคาสินค้า

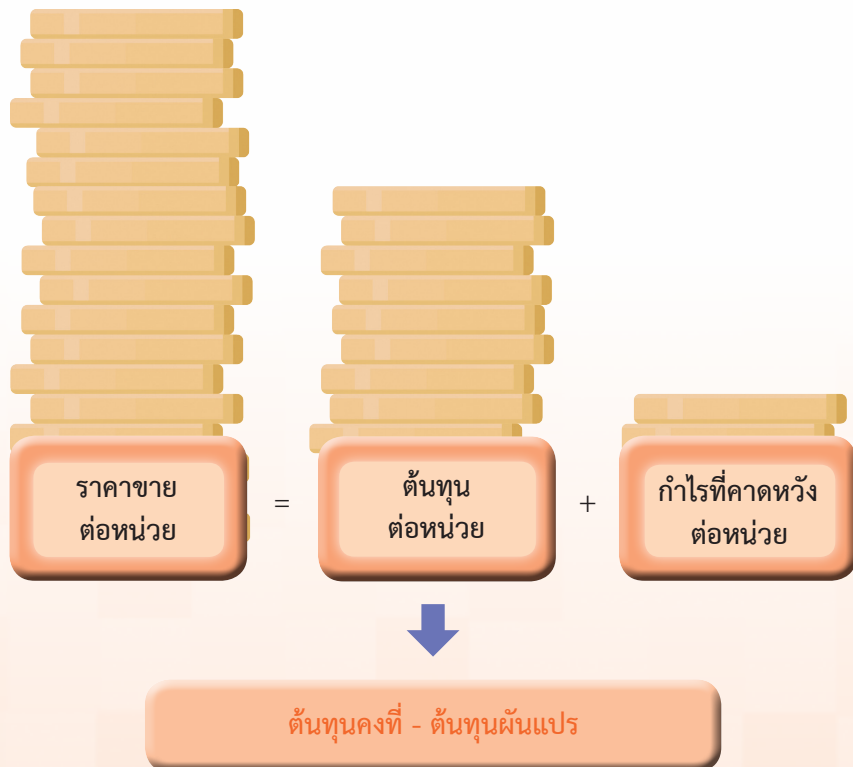
จากแนวคิดเรื่องของการพัฒนารูปแบบสินค้าและบรรจุภัณฑ์ที่ผ่านมานั้น คงเริ่มเห็นได้ว่าต้นทุนของสินค้าประกอบไปด้วยอะไรบ้าง ถ้าคิดต้นทุนกันไม่ถูกต้อง เช่น คิดต้นทุนเฉพาะค่าวัตถุดิบที่ใช้ผลิตสินค้า และบวกกำไรที่คาดหวังเพียงเล็กน้อย เมื่อทำธุรกิจไประยะหนึ่ง ค้นพบว่าขาดทุนลงเรื่อย ๆ พอขึ้นราคาสินค้าก็ประสบปัญหาการขายอีก เพราะต้นทุนในการผลิตยังมีค่าใช้จ่ายอื่น ๆ อีกมากมาย ไม่ได้มีเฉพาะค่าวัตถุดิบเท่านั้น

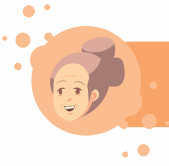
โครงสร้างของต้นทุนหลัก ๆ ไม่มีอะไรซับซ้อนมากนัก ง่ายต่อการทำความเข้าใจ ต้นทุนที่ควรนำมาคิดวิเคราะห์ ประกอบด้วย **ต้นทุนคงที่** และ**ต้นทุนผันแปร**

ต้นทุนคงที่ เป็นต้นทุนที่ไม่มีการเปลี่ยนแปลงไม่ว่าคุณจะมีผลิตสินค้าแค่ไหน คุณก็ต้องมีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้อยู่ดี แต่หากผลิตจำนวนมากขึ้น ค่าเฉลี่ยของต้นทุนคงที่นี้ก็ลดลง 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
สินค้าของเราประกอบไปด้วยค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง และถ้าต้องการลดต้นทุน
จะสามารถรู้ได้ว่าควรลดค่าใช้จ่ายในส่วนใดที่ไม่ทำให้กระทบกับคุณภาพของ
สินค้า วิธีการคิดราคาขาย มีดังนี้





เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร

กิจกรรมกลุ่ม “การตั้งราคาสินค้า”

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถเข้าใจถึงเรื่องการวิเคราะห์ต้นทุนของสินค้า โดยเฉพาะเรื่องของต้นทุนคงที่ ซึ่งหมายถึงต้นทุนที่ต้องเป็นค่าใช้จ่ายไม่ว่าจะผลิตสินค้าจำนวนมากน้อยแค่ไหนก็ตาม และต้นทุนผันแปร ไปตามจำนวนการผลิต การคิดต้นทุนทั้งหมดต่อหน่วยบวกกำไรที่ต้องการเป็นสิ่งสำคัญมาก

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. แจงให้ผู้เข้าอบรมนำสินค้ามาด้วย กลุ่มพื้นที่ละ 1 รายการ (หรือมากกว่าก็ได้) และสามารถนำสินค้ามาจำหน่ายระหว่างการอบรมได้ เพื่อเป็นการฝึกการทำการตลาด
2. กระดาษ A4 ปากกา
3. กระดาษฟลิปชาร์ตพร้อมขาตั้ง (เท่ากับจำนวนกลุ่ม)
4. ปากกาเมจิก ปากกาสำหรับเขียนฟลิปชาร์ต

วิธีการดำเนินกิจกรรม

1. จัดเตรียมฟลิปชาร์ตประจำแต่ละกลุ่มและแจกกระดาษ A4 + ปากกาให้ทุกกลุ่ม
2. วิทยากรให้ความรู้เรื่องการคิดต้นทุนสินค้าและการตั้งราคาขาย ซึ่งรวมกำไรที่ต้องการ พร้อมทั้งยกตัวอย่างการตั้งราคาสินค้า
3. วิทยากรมอบหมายกิจกรรมกลุ่ม ให้แต่ละกลุ่มคัดเลือกสินค้าของกลุ่มมา 1 รายการ และช่วยกันคิดต้นทุน พร้อมตั้งราคาขาย และให้เขียนลงบนกระดาษฟลิปชาร์ต
4. กลุ่มส่งตัวแทนมานำเสนอการตั้งราคาขาย
5. วิทยากรสรุปทบทวน



เคล็ดลับการตลาดส่งเสริม การขายออนไลน์

การส่งเสริมการขายออนไลน์ เป็นช่องทางการตลาดสำคัญช่องทางหนึ่งที่จะช่วยทำให้มีคนรู้จักสินค้าของคุณเพิ่มมากขึ้น และเมื่อมีคนรู้จักเพิ่มมากขึ้น ถ้าสินค้าเราดีจริง การบอกต่อ การแชร์ผ่านสื่อโซเชียล จะส่งผลดีต่อกิจการแน่นอน

มาทำความรู้จักกับการขายออนไลน์



ความหมายของการขายออนไลน์

การขายออนไลน์ หมายถึง การนำสินค้า / บริการ ไปประชาสัมพันธ์ หรือประกาศขายผ่านทางเฟซบุ๊ก (Facebook) ไลน์ (LINE) เว็บไซต์ ตลาดกลางออนไลน์ เช่น Lazada, Kaidee (ขายดี), iGet Mart ทั้งนี้ แหล่งขายของออนไลน์เหล่านี้ เปรียบเสมือนร้านค้าออนไลน์ที่ทำให้ผู้ขายกับผู้ซื้อ สามารถติดต่อกันได้ เลือกซื้อสินค้า สอบถามข้อมูลสินค้า ชำระค่าสินค้า หรือแม้กระทั่งต่อรองราคาสินค้ากันได้ โดยไม่ต้องพบหน้ากัน และยังสามารถทำการซื้อขายกันได้ตลอด 24 ชั่วโมง

อุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการขายออนไลน์

1. โทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟน / แท็บเล็ต / คอมพิวเตอร์ เป็นอุปกรณ์ที่จำเป็นสำหรับการขายออนไลน์ ทั้งนี้ ไม่จำเป็นต้องมีครบทุกอย่างที่ว่ามานี้ เพียงแค่มีโทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟนเพียงเครื่องเดียวก็สามารถขายของออนไลน์ได้แล้ว

2. อินเทอร์เน็ต เป็นส่วนสำคัญของการติดต่อสื่อสารระหว่างผู้ขายและผู้ซื้อออนไลน์โดยผ่านโทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟน คอมพิวเตอร์ หรือแท็บเล็ต ปัจจุบัน ถ้าคุณมีเพียงโทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟนเครื่องเดียว พร้อมกับชื่อซิมบวกรับแพ็คเกจเล่นเน็ต นอกจากจะใช้โทรออก - รับสายเรียกเข้าแล้วยังสามารถเล่นโซเชียลมีเดียยอดนิยม เช่น เฟซบุ๊ก (Facebook) ไลน์ (LINE) หรือเปิดอ่านข้อมูล ค้นหาข้อมูลจากเว็บไซต์ต่าง ๆ ที่เป็นแหล่งซื้อขายออนไลน์

ผ่านโทรศัพท์สมาร์ทโฟนนี้ได้ด้วย ทั้งนี้ การเชื่อมต่อเครือข่ายอินเทอร์เน็ตได้ จึงถือเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นมากสำหรับการขายออนไลน์

3. เครื่องพิมพ์เอกสาร เป็นอุปกรณ์เสริม กรณีที่ต้องการพิมพ์เอกสาร เช่น แผ่นพับ โบรชัวร์ ใบเสนอราคา ป้ายติดบรรจุภัณฑ์สินค้า ฯลฯ ปัจจุบันนี้ เครื่องพิมพ์เอกสาร มีให้เลือกซื้อหลายยี่ห้อ หลายรุ่น และหมึกพิมพ์ก็มีราคาถูกลงกว่าแต่ก่อนมาก การใช้งานสะดวกสบายไม่ยุ่งยาก

4. กล้องดิจิทัล เป็นอุปกรณ์เสริม ถ้าต้องการถ่ายภาพสินค้าให้ได้คุณภาพที่ดี ในกรณีที่โทรศัพท์สมาร์ทโฟนที่คุณใช้อยู่ นั้นมีกล้องที่มีความละเอียดของภาพไม่สูงมากนัก กล้องดิจิทัล เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะทำให้คุณถ่ายภาพสินค้าได้คมชัด สวยงาม ดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้

5. กล่องสตูดิโอ เป็นอีกหนึ่งอุปกรณ์เสริมที่จะช่วยให้คุณถ่ายภาพสินค้าได้อย่างมืออาชีพ กล่องสตูดิโอมีให้เลือกหลายขนาด ที่นิยมใช้กันส่วนมากเป็นรุ่นที่มีฉากหลังให้เปลี่ยนใช้หลากหลายสี และมีระบบไฟส่องสว่างภายในกล่องสตูดิโอ ที่สำคัญสามารถพับเก็บ พกพาไปตามสถานที่ต่าง ๆ ได้อย่างสะดวกสบาย



โซเชียลมีเดีย ช่องทางการขายออนไลน์

เฟซบุ๊ก (Facebook)

เฟซบุ๊ก (หรือที่เรียกกันสั้น ๆ ว่า เฟซ) เป็นโซเชียลมีเดีย (สื่อสังคมออนไลน์) ที่ได้รับความนิยมมากในปัจจุบัน และจะเห็นว่านอกจากรูปภาพ ข้อความ ที่นิยมโพสต์กันเป็นเรื่องปกติในชีวิตประจำวันแล้ว ก็ยังมีการขายของกันอย่างแพร่หลายอีกด้วย ใครก็ตามที่มีโทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟนแล้ว เชื่อมต่อกับสัญญาณอินเทอร์เน็ตได้ ก็สามารถเปิดบัญชีเฟซบุ๊กได้

ก่อนอื่น มาทำความรู้จักกับเฟซบุ๊กกันก่อน เฟซบุ๊กที่เห็นกันอยู่นี้มีด้วยกัน 2 แบบ ได้แก่ เฟซบุ๊กส่วนตัวและเฟซบุ๊กเพจ

การเริ่มต้นใช้เฟซบุ๊ก ทุกคนต้องเริ่มที่เฟซบุ๊กส่วนตัวก่อน การสมัครไม่ยาก คุณสามารถสมัครสมาชิกใหม่ผ่านแอปเฟซบุ๊กบนมือถือได้เลย โดยเลือกว่าจะสมัครด้วยอีเมลหรือเบอร์โทรศัพท์มือถือก็ได้

จากนั้นก็ต้องส่งคำขอไปยังเพื่อน ๆ ที่เล่นเฟซบุ๊ก เมื่อมีการตอบรับเป็นเพื่อนกันแล้ว ไม่ว่าจะคุณโพสต์รูปภาพ ข้อความ กดไลก์ กดแชร์ ทุกสรรพสิ่งในเฟซบุ๊กของคุณ เพื่อน ๆ เฟซบุ๊กของคุณทั้งหมดจะเห็น และเช่นเดียวกันเมื่อเพื่อน ๆ ของคุณโพสต์ กดไลก์ กดแชร์ คุณก็จะเห็นเช่นกัน

ด้วยคุณสมบัติที่โดดเด่นของเฟซบุ๊กที่กล่าวมานี้ ทำให้เฟซบุ๊กกลายเป็นช่องทางการขายของออนไลน์ยอดฮิตติดอันดับ บางคนก็ขายของกันผ่านหน้าเฟซบุ๊กส่วนตัวนี้แหละ ลูกค้ายิ่งคือเพื่อน ๆ บนเฟซบุ๊กหรือไม่ก็เพื่อนของเพื่อน เมื่อเพื่อนชอบใจสินค้า กดไลก์ กดแชร์ ทำให้เพื่อนของเพื่อนเห็น ... ในที่สุดแล้ว

ถ้าสินค้าของคุณดีจริง บริการน่าประทับใจ คุณจะได้เพื่อนของเพื่อนมาเป็นลูกค้าอีกมากมาย

อย่างไรก็ตาม **เฟชบุ๊กส่วนตัวมีข้อจำกัด** อาจจะไม่เหมาะสำหรับการขายของออนไลน์ (แบบขายกันจริงจัง) เพราะเมื่อเรื่องส่วนตัวมาอยู่บน ๆ กับสินค้าที่เสนอขาย ลูกค้าอาจจะสับสนและเกิดความรำคาญใจที่ต้องรับรู้เรื่องส่วนตัวของผู้ขายด้วย เพราะการที่ลูกค้าจะเห็นสินค้าที่คุณโพสต์ขายในหน้าเฟชบุ๊กส่วนตัว ลูกค้าจะต้องมาเป็นเพื่อนในเฟชบุ๊กกับคุณก่อน นั่นหมายความว่า คุณโพสต์เรื่องส่วนตัว ลูกค้าจะเห็นเรื่องนั้นด้วยเช่นกัน

ดังนั้น สำหรับการขายของออนไลน์ ขอแนะนำให้ใช้ **“เฟชบุ๊กเพจ”** จะเหมาะสมมากกว่า

เหตุผลหลัก ๆ ที่เฟชบุ๊กเพจเหมาะสำหรับการขายของออนไลน์มากกว่าเฟชบุ๊กส่วนตัว

เฟชบุ๊กเพจ สามารถมีคนติดตามกดไลค์เป็นแฟนเพจได้ไม่จำกัด แต่เฟชบุ๊กส่วนตัวเพิ่มเพื่อนได้สูงสุดแค่ 5,000 คน

เฟชบุ๊กเพจ สามารถใช้บัญชีเฟชบุ๊กส่วนตัวสร้างเพจได้ไม่จำกัดจำนวน แต่เฟชบุ๊กส่วนตัวไม่สามารถสร้างเฟชบุ๊กเพิ่มได้ ต้องสมัครใหม่เท่านั้น

เฟชบุ๊กเพจ มีสถิติการใช้งานแจ้งให้ทราบอย่างละเอียด ทำให้สามารถนำข้อมูลมาวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าได้ แต่เฟชบุ๊กส่วนตัวไม่มีสถิติการใช้งานแจ้ง ทำให้วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าได้ยาก

เฟชบุ๊กเพจสามารถลงโฆษณากับเฟชบุ๊กได้ แต่เฟชบุ๊กส่วนตัวไม่สามารถลงโฆษณาได้

ดังนั้น จะเห็นได้ว่า ในแง่ของการทำธุรกิจขายของออนไลน์ การใช้ เพชบุรีเพจสำหรับขายของออนไลน์จึงน่าจะเหมาะสมกว่า

LINE (ไลน์)

LINE (ไลน์) เป็นแอปพลิเคชันยอดนิยมที่ใช้ในการสื่อสาร คุยกันทั้งเรื่องส่วนตัวและเรื่องงาน สื่อสารกันได้สะดวกรวดเร็วทันใจ ส่งได้ทั้งข้อความ รูปภาพ คลิปวิดีโอ แถมยังใช้โทรคุยกันแทนการใช้โทรศัพท์ได้อีกด้วย แล้วก็ไม่ได้พูดคุยกันได้เฉพาะเสียง แต่ยังสามารถคุยกันเป็นวิดีโอ (Video Call) ได้ด้วย ประเด็นสำคัญคือ ใช้ฟรี โทรฟรี!

ความโดดเด่นของ LINE (ไลน์) นี้ ทำให้คนที่เปิดร้านขายของ ไม่ว่าจะขายของแบบมีหน้าร้านหรือขายของออนไลน์ หันมาใช้ LINE เป็นช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้า รวมไปถึงเป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าอีกช่องทางหนึ่งด้วย

Instagram (อินสตาแกรม)

อินสตาแกรม (Instagram) หรือที่นิยมเรียกกันว่า ไอจี (IG) เป็นสื่อสังคมออนไลน์ยอดนิยมสำหรับการโพสต์รูปภาพ และคลิปวิดีโอสั้นๆ ด้วยความที่มีผู้คนนิยมเล่นไอจีกันทั่วโลก หลายคนจึงเห็นช่องทางในการขายของออนไลน์ผ่านทางไอจี

ไอเดียการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าและการจัดโปรโมชั่น



ไอเดียการออกแบบสินค้าตามเทศกาล

การจัดชุดสินค้าชุมชนเพื่อรองรับเทศกาลต่าง ๆ เป็นหนึ่งในเคล็ดลับการตลาดที่วิสาหกิจชุมชนไม่ควรมองข้าม เพราะสินค้าชุมชนนั้นมีจุดเด่นเป็นที่สนใจของผู้ที่กำลังมองหาของขวัญตามเทศกาลกันอยู่แล้ว การออกแบบสร้างสรรค์ชุดของขวัญให้เข้ากับเทศกาล โดยเน้นให้มีสีสันและสัญลักษณ์ตรงกับวันสำคัญ

วันปีใหม่ กิฟต์เซตของใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น สบู่ ครีมอาบน้ำ ยาสีฟัน โดยจัดของของขวัญใส่ในตระกร้าหวาย ผักตบชวา ไม้ไผ่ เป็นการส่งเสริมผลิตภัณฑ์ของชุมชน หรือกิฟต์เซตอาหารเพื่อสุขภาพ เช่น ข้าวกล้องงอก น้ำสมุนไพรรัก กล้วยน้ำว้า น้ำผึ้ง ชาสมุนไพร เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ เป็นต้น



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

วันตรุษจีน เน้นสีแดง สีทอง สีสดใส สีของความสุข สีแห่งมงคล ส่วนผลไม้ คือ ส้มและของมงคลต่าง ๆ



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

วันแห่งความรัก ออกแบบบรรจุภัณฑ์ให้มีสีสันของวันแห่งความรัก เน้นสีแดง รูปหัวใจ ดอกกุหลาบ



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



การจัดโปรโมชั่นเพื่อเพิ่มยอดขาย

จัดโปรโมชั่นพิเศษสำหรับการออกบูธ

การออกบูธตามงานอีเว้นต์ต่าง ๆ เป็นกิจกรรมส่งเสริมการขายยอดนิยม และการออกบูธนี้จะดึงดูดลูกค้าให้มาสนใจสินค้าได้นั้น ควรจัดโปรโมชั่นพิเศษสุด แลก แจก แถม แนะนำสินค้าใหม่ สร้างสรรค์กิจกรรมที่น่าสนใจภายในบูธ ให้ลูกค้าลงทะเบียนแลกกับสินค้าตัวอย่าง รวมทั้งมี QR Code ให้สแกน เพื่อเพิ่มเพื่อนในไลน์หรือเพื่อติดตามเป็นแฟนเพจบุ๊ทเพจ ทั้งนี้ เพื่อดึงดูดลูกค้า เข้าไปเป็นฐานลูกค้าในร้านค้าออนไลน์ของคุณ ที่สำคัญควรตกแต่งบูธให้เข้ากับเอกลักษณ์ของสินค้า

โปรโมชั่นพิเศษ!!

ร้อยเดียว ก็เที่ยวได้

ตัวเครื่องปีน	100.-
ที่พิกนอร์	100.-
รถเช่า	100.-
คอเสื้อดำน้ำ	100.-

วันธรรมดา
น้ำเที่ยง

จัดโดย การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย

ครั้งเดียวในรอบปี กับหลากหลายแพ็คเกจ เที่ยววันธรรมดาในราคาสุดพิเศษ

14-17 พ.ค. 58
ณ ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์

เมื่อซื้อแพ็คเกจในงานวันธรรมดา น้ำเที่ยง ครบ 5,000 บาท หรือแพ็คเกจในงาน Thailand Golf Expo และ Thailand Dive Expo ครบ 10,000 บาท นำไปเสริมร้านสิริหรือแพ็คเกจที่พิกนอร์ อาทิ โรงแรมศรีพนา ไชยนาถ สาขาน้ำพุร้อน ตู้เครื่องบินไปประเทศ บัตรเติมน้ำมัน คอเสื้อดำน้ำ และอีกมากมาย ในราคาเพียง 100 บาท

* 1 คนต่อ 1 สิทธิ์ จำนวนจำกัด

รางวัลพิเศษ สำหรับผู้ที่แข่งขันได้ไทย เมื่อซื้อแพ็คเกจภายในงานของศรี-สกลสุดพิเศษไปเลย เพียง 20 นาทีในวันเท่านั้น

กรมการท่องเที่ยว
กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ
กรมส่งเสริมการเกษตร

จัดโปรโมชั่นรับเทศกาล

นอกจากไอเดียออกแบบสินค้าตามเทศกาลต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นเทศกาลปีใหม่ วันแห่งความรัก วันตรุษจีนแล้วนั้น หากมีการจัดโปรโมชั่นพิเศษรับเทศกาลด้วย จะเป็นการส่งเสริมการขายและทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้าของคุณเพิ่มมากขึ้นด้วย ตัวอย่างโปรโมชั่น ลดกระหน่ำ 50% หรือซื้อ 1 แถม 1 การจัดโปรโมชั่นรับเทศกาลนั้นเป็นลูกเล่นที่ไม่ควรพลาดสำหรับการขายออนไลน์ เพราะช่วงเทศกาลจะเป็นช่วงเวลาดี ๆ ที่คนส่วนใหญ่จะกดไลก์ กดแชร์ อวยพร มอบสิ่งดี ๆ ให้กันผ่านสื่อสังคมออนไลน์

ฉลองปีใหม่ น้ำหอมลดพิเศษ **50%**

 <p>ลด 50% ราคาเดิม 1300 อีฟ & บอย 650</p> <p>Esprit Life for her 30ml.</p>	 <p>ลด 50% ราคาเดิม 1400 อีฟ & บอย 700</p> <p>Esprit Celebration For him 50ml.</p>	 <p>ลด 50% ราคาเดิม 1200 อีฟ & บอย 600</p> <p>Esprit Connect For him 30ml.</p>
 <p>ลด 50% ราคาเดิม 1950 อีฟ & บอย 975</p> <p>Versace Blue Jeans 75ml.</p>	 <p>ลด 50% ราคาเดิม 1950 อีฟ & บอย 975</p> <p>Versace Red Jeans 75ml.</p>	 <p>ลด 50% ราคาเดิม 3100 อีฟ & บอย 1550</p> <p>Banana Republic of Woman 100ml.</p>
		 <p>ลด 50% ราคาเดิม 3150 อีฟ & บอย 1575</p> <p>CK Secret Obsession EDP 50ml.</p>

ฟรีค่าจัดส่ง

สำหรับร้านค้าออนไลน์ การจัดโปรโมชั่นพิเศษเป็นสิ่งจำเป็น เพราะการแข่งขันในตลาดออนไลน์นั้นมีสูงกว่าการขายแบบมีหน้าร้าน ผู้บริโภคส่วนใหญ่จะมองหาข้อเสนอที่ดีที่สุดที่ร้านค้าแข่งกันนำเสนอ และข้อเสนอที่ลูกค้ายิ้มได้ นอกจากการลดราคาแล้ว นั่นคือ ฟรีค่าจัดส่ง!

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

Sakkā
 อีกหนึ่งช่องทาง
 การซื้อสินค้า SAKKA ที่
SAKKASPORT.COM

www.sakkasport.com

Sakkā www.sakkasport.com f sakkasport @sakkathailand

The graphic features a central laptop displaying the website URL. Surrounding the laptop are various icons representing e-commerce and sports: a shopping cart, a coffee cup, a blue and white sports jersey, a yellow and black jersey, a pair of red sneakers, a shopping bag, a pair of socks, a pair of shorts, and a pair of shoes. The background is a light gray grid pattern.



การส่งเสริมการขายออนไลน์ผ่านเฟซบุ๊กเพจ

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

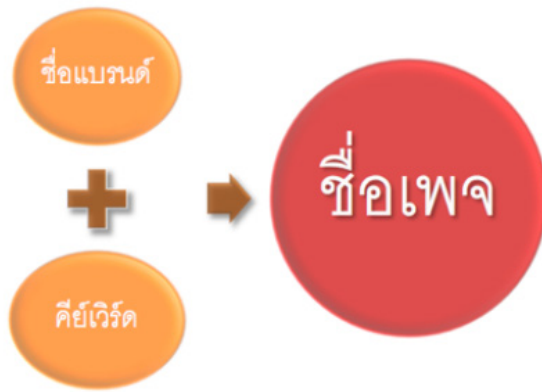


การตั้งชื่อเพจที่ดีและสร้างแบรนด์ได้

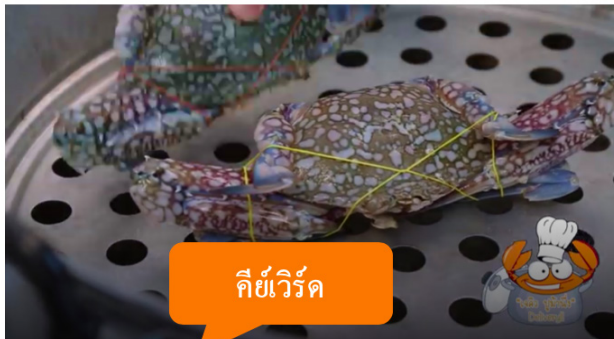
สำหรับวิสาหกิจชุมชนที่เป็นน้องใหม่ในวงการขายของออนไลน์ การตั้งชื่อเฟซบุ๊กเพจที่ดีจะช่วยให้สามารถสร้างการรับรู้ในเรื่องของแบรนด์ และมีคนรู้จักได้ง่ายขึ้น ซึ่งแตกต่างจากผู้ประกอบการแบรนด์ชื่อดัง ที่มีคนรู้จักชื่อเป็นอย่างดีอยู่แล้ว

หลักการตั้งชื่อเฟซบุ๊กเพจที่ดีนั้นจำเป็นต้องมีคำสำคัญหรือคีย์เวิร์ดที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่จำหน่ายอยู่ จะทำให้ผู้พบเห็นทราบว่า เพจนี้ทำธุรกิจอะไร ขายสินค้าหรือให้บริการอะไร นอกจากคีย์เวิร์ดแล้ว ชื่อแบรนด์หรือชื่อร้านก็สำคัญไม่แพ้กัน ดังนั้น สูตรของการตั้งชื่อเพจที่ดี คือ

ชื่อแบรนด์ (ชื่อร้าน) + คีย์เวิร์ด (คำที่เกี่ยวข้องกับสินค้า) = ชื่อเพจ



ตัวอย่างเช่น เพชชุกเพจที่ใช้คำว่า “ปูม้านี้” ในการค้นหาเพจ เพื่อซื้อสินค้า คนที่ค้นหา ก็จะเจอร้านค้าพร้อมกับรู้จักแบรนด์ของเราไปในตัว



เจตวิ ปูม้านี้ Delivery
Seafood Restaurant

ชื่อร้าน (แบรนด์)

การสร้างการรับรู้ของร้านค้าบนโลกและภาพหน้าปก

การใช้โลโก้ของร้าน (แบรนด์) เป็นรูปภาพโปรไฟล์หรือรูปภาพประจำตัวของเฟซบุ๊กเพจ จะช่วยสร้างการรับรู้ให้กับร้านของคุณได้เป็นอย่างดี เพราะไม่ว่าคุณจะโพสต์ตอบคอมเมนต์ หรือตอบข้อความทางอินบ็อกซ์ (Inbox) ทุกคนก็จะเห็นโลโก้ของร้านคุณตลอดเวลา ทำให้ทุกคนที่เห็นจดจำร้านคุณได้ง่ายขึ้น

ดังนั้น หากคุณเปิดร้านค้าออนไลน์ สิ่งแรกที่คุณควรทำ คือ การออกแบบโลโก้ นอกจากนี้ที่โลโก้ก็นำมาใช้เป็นรูปโปรไฟล์ของเพจแล้ว ก็แนะนำให้ไปทำตรายางประทับหรือสติ๊กเกอร์ติดบรรจุภัณฑ์สินค้าด้วย

อีกสิ่งหนึ่งที่จะทำให้เพจของคุณสื่อความหมายถึงธุรกิจที่คุณทำได้ชัดเจนและเป็นที่ยอมรับ คือ ภาพหน้าปก (Cover) ของเพจ รูปภาพหน้าปกนี้เปรียบเสมือนหน้าร้าน เพราะเป็นสิ่งที่กลุ่มลูกค้าหรือผู้ที่แวะเวียนมาเยี่ยมชมจะได้เห็นภาพหน้าปกนี้ แนะนำให้นำเสนอภาพสินค้า ชื่อร้าน ข้อมูลการติดต่อ และควรออกแบบจัดวางภาพให้น่าชม สร้างสรรค์ ดึงดูดความสนใจ



ครามสกล-Kramsakon
Clothing (Brand)

การอัปเดตข้อมูลของเพจอย่างสม่ำเสมอ

การอัปเดตข้อมูลของเพจอย่างสม่ำเสมอ เป็นความสำคัญอันดับต้น ๆ ของการทำการตลาดผ่านทางเฟซบุ๊กเพจ อย่าปล่อยให้เพจเงียบเหงาเป็นอันขาด การวางแผนและจัดตารางการโพสต์ข้อมูลจึงเป็นเรื่องจำเป็น กรณีที่คุณไม่มั่นใจว่าจะมีเวลาโพสต์ข้อมูลได้ตามตารางที่วางแผนไว้หรือไม่ คุณสามารถตั้งเวลาในการโพสต์ข้อมูลไว้ล่วงหน้าได้

การทำให้เพจของคุณมีความเคลื่อนไหวอย่างสม่ำเสมอ นั้น คุณไม่จำเป็นต้องโพสต์ขายของเพียงอย่างเดียวเท่านั้น แต่สามารถโพสต์เรื่องราวอื่น ๆ ที่เป็นประโยชน์หรือที่น่าสนใจ อาทิ เกร็ดความรู้ที่เกี่ยวข้องกับสินค้า รีวิว จากลูกค้า คลิปวิดีโอรีวิวจินค้า รวมถึงข่าวสารต่าง ๆ ที่น่าสนใจ อย่างไรก็ตามไม่ควรนำเรื่องส่วนตัวมาโพสต์ในเฟซบุ๊กเพจ จะดูไม่เป็นมืออาชีพ และถ้ามีผู้สนใจสอบถามข้อมูลผ่านมาทางคอมเมนต์บนหน้าเพจ ควรตอบทุกคำถาม และอย่าทิ้งไว้นาน เพราะลูกค้าจะไม่อดทนคอย

การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการเล่าเรื่อง

การส่งเสริมการขายออนไลน์ผ่านทางเฟซบุ๊กเพจ เพียงแค่อัปโหลดภาพสินค้าคงไม่เพียงพอต่อการตัดสินใจของลูกค้าว่าจะซื้อหรือไม่ซื้อ หากคุณสามารถเพิ่มเติมเรื่องราวที่มีความหมายหรือการเล่าเรื่องเข้าไปด้วย สินค้าของคุณก็จะดูน่าสนใจมากขึ้น

การเล่าเรื่อง (Storytelling) เป็นกระบวนการเล่าเหมือนนิทานหรือเรื่องเล่าในนิยายที่สามารถสร้างอารมณ์ร่วมให้คนคล้อยตามและจดจำเรื่องราวนั้น ๆ ได้

เทคนิคของการเล่าเรื่องในแง่ของการตลาดที่ดีนั้น ต้องสามารถทำให้ผู้บริโภครู้สึกเหมือนได้เดินทางไปกับเรื่องเล่านั้นและส่งผลต่อผู้บริโภค ยิ่งถ้าเป็นเรื่องเล่าโดนใจมีความเกี่ยวข้องกับปัญหาที่ลูกค้าประสบอยู่แล้ว สินค้าของคุณตอบโจทย์หรือช่วยแก้ไขปัญหาของลูกค้าได้ อาทิ สินค้าเกี่ยวกับสุขภาพ เล่าเรื่องจริงที่มีผู้ใช้สินค้าของคุณแล้วสุขภาพดีขึ้น ที่สำคัญเรื่องเล่านี้ ต้องมีความกระชับ ชัดเจน เมื่ออ่านแล้วหรือดูแล้วมีความรู้สึกอยากจะทำตามดู ฟังซ้ำได้อีก หรืออยากส่งต่อ นำไปเล่าต่อ

หลักการเล่าเรื่องที่ดี

1. เล่าเรื่องจริงเท่านั้น

เรื่องเล่า ควรเป็นเรื่องจริงที่เกี่ยวข้องกับสินค้าหรือบริการของคุณ เพราะลูกค้าทุกคนชอบความซื่อสัตย์ เริ่มต้นด้วยการนำเสนอตัวตนที่แท้จริงของสินค้าและบริการ สร้างสรรค์เรื่องราวให้น่าสนใจ น่าติดตาม

2. เล่าเรื่องที่มีสถานที่จริง

เรื่องเล่า ที่มีสถานที่จริงอยู่ในเรื่องด้วย จะทำให้เรื่องเล่านั้นมีความน่าเชื่อถือ และถ้าสถานที่แห่งนั้นเป็นแหล่งท่องเที่ยวที่มีความเกี่ยวข้องกับสินค้าและบริการด้วยก็จะเพิ่มความน่าสนใจ ดึงดูดให้ลูกค้าไปเยี่ยมชม และซื้อสินค้าบริการของคุณในที่สุด

3. เล่าเรื่องที่มีเหตุการณ์จริง

เรื่องเล่า ที่มีเหตุการณ์จริง ไม่ว่าจะจะเป็นเหตุการณ์ในอดีตหรือเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน ถ้าคุณสามารถสร้างสรรค์เรื่องราวของเหตุการณ์ให้เชื่อมโยงกับสินค้าหรือบริการของคุณได้ ความน่าโดดเด่นของเรื่องเล่า และ ความน่าเชื่อถือจากเหตุการณ์จริงที่เกิดขึ้นจะสามารถดึงดูดให้ลูกค้าติดตามเรื่องเล่าจนนำมาสู่การซื้อสินค้าของคุณ

4. เล่าเรื่องที่ทำให้ลูกค้ารู้สึกเหมือนเดินทางไปกับเรื่องเล่า

เรื่องเล่า ที่มีการลำดับเรื่องราว เหตุการณ์ สถานที่ได้อย่างต่อเนื่อง ลงตัว สร้างสรรค์ความแปลกใหม่ ให้ตัวเอกของเรื่องเป็นสินค้า / บริการ โดยที่ตอนจบของเรื่องแสดงให้เห็นว่า ตัวเอกของเรื่องสามารถให้คำตอบที่น่าพอใจ ช่วยแก้ปัญหา หรือเติมเต็มชีวิตให้กับลูกค้าได้

5. เล่าเรื่องที่ยังบอกถึงอัตลักษณ์ของสินค้า

เรื่องเล่า ที่ยังบอกถึงอัตลักษณ์หรือคุณลักษณะเฉพาะตัวที่โดดเด่นของสินค้า ชุมชน ภาษา วัฒนธรรมท้องถิ่น บุคคลที่เกี่ยวข้อง เช่น ปราชญ์ ดังนั้น ถ้าเรื่องเล่าได้กล่าวถึงอัตลักษณ์ของสินค้าได้อย่างชัดเจนแล้ว จะทำให้ผู้อ่านสามารถเข้าใจและจดจำสินค้า / บริการของคุณได้เป็นอย่างดี ซึ่งอาจจะนำไปสู่การบอกต่อและนำพาลูกค้าให้มาซื้อสินค้า / บริการของคุณได้ในที่สุด

6. เล่าเรื่องที่สร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง

เรื่องเล่า ที่ชี้ให้เห็นถึงความโดดเด่นของสินค้า / บริการ สร้างความแตกต่างจากคู่แข่ง อาทิ คุณสมบัติพิเศษ ราคา บริการหลังการขาย ความรวดเร็วในการจัดส่ง การเอาใจใส่ดูแลลูกค้า การตอบคำถามอย่างรวดเร็ว ทันใจ เป็นต้น



การตลาดออนไลน์ผ่านทาง LINE

การสร้างการรับรู้และจดจำของลูกค้าผ่านทาง LINE

ถ้าคุณทำธุรกิจและใช้ LINE เป็นสื่อกลางในการสื่อสารกับลูกค้าของคุณ ชื่อไอดี LINE เป็นสิ่งที่สำคัญ ควรตั้งชื่อไอดี LINE ให้มีความสอดคล้องกับธุรกิจ



ที่ทำอยู่ ซึ่งจะเป็นชื่อแบรนด์หรือชื่อร้าน และการตั้งชื่อไอดี LINE นี้คุณสามารถตั้งชื่อนี้ได้เพียงครั้งเดียวเท่านั้น ไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้นอกจากเสียจากว่าคุณจะสร้าง LINE ใหม่ขึ้นมา นั่นก็หมายความว่า รายชื่อเพื่อนจะหายไปด้วย

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 แล้วโปรไฟล์ของเราจะอยู่ด้านบนสุด)
2. แตะที่ คำสั่ง Edit Profile (แก้ไขโปรไฟล์)
3. แตะที่ คำสั่ง Edit Profile (แก้ไขโปรไฟล์) อีกครั้งหนึ่ง
4. แตะที่ Display Name (ชื่อที่แสดง)
5. ลบชื่อเดิมและพิมพ์ชื่อใหม่ตามต้องการ

การโพสต์ไทม์ไลน์อย่างมืออาชีพ


การทำการตลาดออนไลน์ด้วยการใช้ LINE เป็นสื่อกลางในการสื่อสารกับลูกค้าของคุณนั้น การโพสต์เนื้อหาสาระต่าง ๆ ในไทม์ไลน์เป็นเรื่องปกติไม่ว่าจะเป็นการโพสต์ขายสินค้า การโพสต์โปรโมชันพิเศษ รีวิวจากลูกค้า หรือการแจ้งข่าวสารต่าง ๆ และที่สำคัญ คือ การโพสต์ไทม์ไลน์นั้นคุณสามารถเลือกได้ว่าจะให้ใครมองเห็นโพสต์ของคุณ

คำแนะนำ คือ คุณควรตั้งค่าโพสต์ต่าง ๆ บนไทม์ไลน์ให้เป็นสาธารณะ ถ้าเพื่อนใน LINE ของคุณกดถูกใจหรือแชร์โพสต์นั้น จะทำให้เพื่อนใน LINE ของเพื่อนสามารถเห็นโพสต์นั้นด้วย เท่ากับเป็นการโปรโมทร้านของคุณผ่านเพื่อน ๆ ของคุณนั่นเอง

การโพสต์ไทม์ไลน์อย่างมืออาชีพนั้น คุณควรโพสต์เฉพาะเรื่องที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจที่คุณทำเท่านั้น ไม่ควรสลับกับการโพสต์เรื่องส่วนตัวให้ลูกค้าเห็น ถ้าสามารถเตรียมข้อมูลที่จะโพสต์เป็นรูปภาพได้ ก็จะทำให้ดูน่าสนใจและง่ายต่อการโพสต์

อย่างไรก็ตาม การตั้งค่าโพสต์ให้เป็นสาธารณะนั้น บางครั้งคุณอาจจะต้องการความเป็นส่วนตัวกับเพื่อนบางกลุ่ม ถึงแม้ว่าคุณจะใช้ LINE ส่วนตัวทำธุรกิจ ก็ไม่ได้หมายความว่าความเป็นส่วนตัวของคุณจะหายไป เพราะคุณสามารถที่จะสร้างพื้นที่ส่วนตัวให้กับกลุ่มเพื่อนบนไทม์ไลน์ของคุณได้ด้วยการจัดกลุ่มคนที่เห็นโพสต์ในไทม์ไลน์

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. เมื่อคุณสร้างกลุ่มเพื่อนสนิทยบนไทม์ไลน์แล้ว คุณสามารถเลือกโพสต์ข้อมูลที่เป็นส่วนตัวบนไทม์ไลน์ของคุณได้ โดยให้เลือก “ถึง” เป็นกลุ่มเพื่อนสนิท แทนที่จะเป็นสาธารณะ

การเปลี่ยนเบอร์โทรใหม่ แต่ LINE เดิมยังใช้ได้

กรณีที่คุณเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ใหม่ คุณสามารถเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ที่ผูกไว้กับ LINE ส่วนตัวที่คุณใช้ทำธุรกิจได้ สิ่งสำคัญที่สุดสำหรับการเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์นี้ คือคุณจะต้องเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ใน LINE ให้เรียบร้อย ก่อนที่คุณจะเปลี่ยนซิมของเบอร์ใหม่ และอีกเรื่องหนึ่งที่สำคัญมากคือ คุณจำเป็นต้องเชื่อมต่อบัญชี LINE ไว้กับอีเมล เมื่อคุณเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์หรือเปลี่ยนมือถือ ข้อมูลจะไม่หายแน่นอน วิธีการเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์ที่ผูกติดกับบัญชี LINE

1. เปิดเข้าไปที่ การตั้งค่า ของ LINE แตะที่ คำสั่ง บัญชี
2. ในหัวข้อ เบอร์โทรศัพท์ แตะที่ คำสั่ง เปลี่ยน

3. แตะที่ คำสั่ง เปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์
4. ทำการเปลี่ยนเบอร์โทรศัพท์เบอร์ใหม่และทำตามขั้นตอนบนหน้าจอ แนะนำได้เลย

วิธีการเชื่อมบัญชี LINE กับอีเมล

1. เปิดเข้าไปที่ การตั้งค่า ของ LINE แตะที่ คำสั่ง บัญชี
2. แตะที่ คำสั่ง ลงทะเบียนอีเมล
3. พิมพ์อีเมลและตั้งรหัสผ่าน และยืนยันรหัสผ่านซ้ำอีกครั้ง
4. แตะที่ คำสั่ง ลงทะเบียน หรือ ตกลง



เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร

กิจกรรมกลุ่ม “การตั้งชื่อร้าน การจัดชุดสินค้าตามเทศกาล และการจัดโปรโมชั่น”

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมมีไอเดียการตั้งชื่อร้าน เน้นการตั้งชื่อให้เหมาะสมกับใช้เป็นชื่อเฟซบุ๊กเพจ การออกแบบสินค้าตามเทศกาลต่าง ๆ รวมถึงการจัดชุดสินค้าชุมชนเพื่อรองรับเทศกาล และให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้กลยุทธ์การจัดโปรโมชั่น และสามารถจัดโปรโมชั่นที่ดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. แจ้งให้ผู้เข้าอบรมนำสินค้ามาด้วย กลุ่มพื้นที่ละ 1 รายการ (หรือมากกว่าก็ได้) และสามารถนำสินค้ามาจำหน่ายระหว่างการอบรมได้ เพื่อเป็นการฝึกการทำการตลาด
2. กระดาษ A4 ปากกา
3. กระดาษฟลิปชาร์ตพร้อมขาตั้ง (เท่ากับจำนวนกลุ่ม)
4. ปากกาเมจิก ปากกาสำหรับเขียนฟลิปชาร์ต

วิธีการดำเนินกิจกรรม

1. จัดเตรียมฟลิปชาร์ตประจำแต่ละกลุ่มและแจกกระดาษ A4 + ปากกา ให้ทุกกลุ่ม
2. วิทยากรให้ความรู้เรื่องการตั้งชื่อร้าน (แบรนด์) การจัดชุดสินค้าต้อนรับเทศกาลต่าง ๆ ไอเดียการเพิ่มมูลค่าให้กับชุดสินค้าพร้อมให้ดูภาพตัวอย่าง รวมถึงเทคนิคการจัดโปรโมชั่น เพื่อดึงดูดใจให้ลูกค้ามาซื้อสินค้า
3. วิทยากรมอบหมายกิจกรรมกลุ่ม ให้แต่ละกลุ่มช่วยกันคิดชื่อร้าน (แบรนด์) จัดชุดสินค้า โดยใช้สินค้าของกลุ่มเป็นสินค้าหลัก และอาจจะจับมือกับกลุ่มพื้นที่อื่น ๆ เพื่อเพิ่มความน่าสนใจ พร้อมตั้งราคาขายและให้เขียนลงบนกระดาษฟลิปชาร์ต กรณีที่กลุ่มใดมีสมาชิกมากกว่า 1 กลุ่มพื้นที่ ให้แต่ละพื้นที่ทำงานแยกกันเพื่อประโยชน์ในการฝึกฝนและนำไปใช้ได้จริง
4. กลุ่มส่งตัวแทนมานำเสนอ
5. วิทยากรสรุปบทเรียน

กิจกรรมกลุ่ม “การสร้างมูลค่าเพิ่มด้วยการเล่าเรื่อง”

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการด้วยการเล่าเรื่อง

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. แจ้งให้ผู้เข้าอบรมนำสินค้ามาด้วย กลุ่มพื้นที่ละ 1 รายการ (หรือมากกว่าก็ได้) และสามารถนำสินค้ามาจำหน่ายระหว่างการอบรมได้ เพื่อเป็นการฝึกการทำการตลาด
2. กระดาษ A4 ปากกา
3. กระดาษฟลิปชาร์ตพร้อมขาตั้ง (เท่ากับจำนวนกลุ่ม)
4. ปากกาเมจิก ปากกาสำหรับเขียนฟลิปชาร์ต

วิธีการดำเนินกิจกรรม

1. จัดเตรียมฟลิปชาร์ตประจำแต่ละกลุ่มและแจกกระดาษ A4 + ปากกาให้ทุกกลุ่ม
2. วิทยากรให้ความรู้เรื่องการเทคนิคการเล่าเรื่อง
3. วิทยากรมอบหมายกิจกรรมกลุ่ม ให้แต่ละกลุ่มคัดเลือกพื้นที่ที่มีเรื่องราวโดดเด่น และช่วยกันสร้างเรื่องเล่า โดยนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ต้นทุนทางปัญญามาประกอบการเรื่องเล่า และเขียนลงบนกระดาษฟลิปชาร์ต
4. กลุ่มส่งตัวแทนมานำเสนอ
5. วิทยากรสรุปทเรียน



เทคนิคการถ่ายภาพสินค้าให้สวย ด้วยกล้องมือถือ

การขายของออนไลน์ สิ่งสำคัญที่สุดคือ การนำเสนอสินค้าผ่านสื่อสังคมออนไลน์ หรือที่เรียกกันติดปากว่า สื่อโซเชียล ... รูปภาพสินค้าที่สวยงาม สร้างสรรค์ โดดเด่น จะเป็นตัวดึงดูด เรียกลูกค้าได้เป็นอย่างดี ปัจจุบันการถ่ายภาพให้สวยงามไม่จำเป็นต้องซื้อกล้องราคาแพงๆ แล้ว เพียงแค่มีโทรศัพท์สมาร์ทโฟนเครื่องเดียวก็สามารถถ่ายภาพให้สวยโดดเด่นได้เช่นกัน



การถ่ายภาพสินค้าด้วยกล้องมือถือ

ถ่ายภาพให้ชัด ไฟกสให้แม่นยำ

ความคมชัดของภาพถ่าย ถือเป็นหัวใจสำคัญของการถ่ายภาพ ต้องถ่ายภาพให้ชัด ไฟกสให้แม่นยำ ก็มีชัยไปกว่าครึ่งแล้ว



ปัจจุบัน กล้องมือถือส่วนใหญ่จะมีระบบโฟกัสอัตโนมัติ วิธีการโฟกัสเพียงแค่จับมือถือให้นิ่ง ๆ เล็งไปที่สินค้า และมือถือรุ่นใหม่จะมีวิธีการโฟกัสภาพคล้ายกัน คือ ใช้นิ้วแตะที่หน้าจอ โดยแตะบริเวณที่ต้องการจะทำให้ชัด ถ้าระยะห่างระหว่างมือถือกับตัวสินค้าได้ระยะชัดที่เหมาะสม กล้องมือถือ

จึงจะยอมโฟกัสที่ตัวสินค้าแบบอัตโนมัติให้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับประสิทธิภาพของมือถือด้วย และเมื่อเห็นว่ากล้องทำการโฟกัสภาพให้ชัดแล้ว ก็ใช้นิ้วแตะที่ชัตเตอร์ ซึ่งปกติจะมีรูปสัญลักษณ์เป็นวงกลมสีขาว และที่สำคัญที่สุดคือ หลังจากกดชัตเตอร์แล้วให้ถือมือถือนิ่ง ๆ อึดใจหนึ่ง เพื่อให้ระบบของกล้องได้ทำการบันทึกภาพ อย่าเพิ่งรีบขยับมือถือทันทีที่กดชัตเตอร์จะมีโอกาสทำให้ภาพเบลอได้



ถ่ายภาพด้วยแสงธรรมชาติ

การถ่ายภาพให้สวยงามน่ามอง แสงเงาเป็นสิ่งสำคัญที่ไม่ควรมองข้าม ถ้าเป็นไปได้ขอแนะนำให้ถ่ายภาพสินค้าด้วยแสงจากธรรมชาติ ซึ่งช่วงเวลาที่เหมาะสมสำหรับการถ่ายภาพนอกรอาคารด้วยแสงธรรมชาติ ควรเป็นช่วงเวลาที่แสงแดดไม่แรงจนเกินไป ช่วงเช้าเวลาประมาณ 08.00 - 10.00 น. และช่วงบ่ายเวลา 15.00 - 17.00 น.



ควรหลีกเลี่ยงการถ่ายภาพนอกอาคาร (กลางแจ้ง) ช่วงเที่ยงวันถึงราว ๆ 14.00 น. เนื่องจากพระอาทิตย์จะอยู่ตรงศีรษะพอดี เป็นช่วงเวลาที่ ไม่เหมาะสมเพราะจะเกิดเงา และแสงแดดจะแรงมาก ภาพที่ได้จะไม่นุ่มนวล

การถ่ายภาพสินค้าภายในอาคาร แนะนำให้จัดสถานที่ถ่ายภาพใกล้กับหน้าต่างที่มีแสงส่องเข้ามา เพื่อให้ได้ความงามจากแสงธรรมชาติ กรณีที่แสงสว่างส่องไม่ถึง ก็คงต้องเปิดไฟช่วย แต่ไม่แนะนำให้ใช้แฟลชจากมือถือ เพราะแสงจากแฟลชจะทำให้ภาพดูแข็งกระด้างเกินไป



ฉากหลังเรียบง่าย สินค้าโดดเด่น

การใช้ฉากหลังที่ดูเรียบง่ายสะอาดตาจะทำให้สินค้าดูโดดเด่น และสามารถทำให้ลูกค้าเห็นรายละเอียดของสินค้าได้มากกว่าการใช้ฉากหลังที่ดูรก ๆ

ฉากหลังที่เป็นที่นิยมใช้กัน คือ ผ้า กระดาษ แผ่นพีวีซี ซึ่งหาซื้อได้ตามร้านขายเครื่องเขียนทั่วไป



ถ้าไม่ต้องการลงทุนมากก็อาจจะมองหาวัสดุในท้องถิ่นหรือรอบ ๆ ตัวของคุณ เช่น เสื้อยืดสีขาวหรือสีดำ ผ้าปูโต๊ะ ผ้าปูที่นอนสีพื้น ๆ โต๊ะไม้ที่มีลายไม้เรียบง่ายเป็นเอกลักษณ์ หรือแม้กระทั่งผนังบ้านที่เป็นไม้หรืออิฐบล็อก ก็นำมาเป็นฉากหลังของสินค้าได้เป็นอย่างดี



ที่มารูปภาพ : <https://www.pinterest.com/pin/182818066096731139/>

ถ่ายภาพด้วยมุมมองที่หลากหลาย

การถ่ายภาพสินค้าเพื่อขายออนไลน์หรือประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านช่องทางการตลาดออนไลน์นั้น ลูกค้าไม่สามารถจับต้องตัวสินค้าได้ ดังนั้นภาพถ่ายของสินค้าควรมีให้เห็นทั้งด้านหน้า ด้านข้าง ด้านบน ด้านหลัง เพื่อประกอบการตัดสินใจซื้อของลูกค้าและดึงดูดเด่นของสินค้าด้วยฉากหลังที่เรียบง่าย





การถ่ายภาพจากมุมบน เป็นอีกมุมมองหนึ่งที่จะทำให้ได้ภาพมุมมองใหม่ที่แปลกตา และกำลังได้รับความนิยมมากสำหรับมุมถ่ายภาพเพื่อโพสต์บนสังคมออนไลน์ โดยเฉพาะการถ่ายภาพอาหารและภาพสินค้า

เน้นจุดขายด้วยการถ่ายภาพระยะใกล้

การขายสินค้าออนไลน์ต้องระลึกอยู่เสมอว่า ลูกค้าไม่สามารถจับต้อง และพิจารณาสินค้าจริง ๆ ได้ ดังนั้น ถ้าต้องการให้ลูกค้าเห็นจุดเด่นของตัวสินค้า เช่น ลายผ้า วัสดุที่ใช้ ประกายแวววามของเครื่องประดับจำพวกสร้อยคอ หรือรายละเอียดของสินค้าที่ทำให้สินค้านี้โดดเด่น เป็นต้น การถ่ายภาพระยะใกล้ หรือที่เรียกว่า โคลสอัป (Closed-up) จึงเป็นสิ่งสำคัญมาก



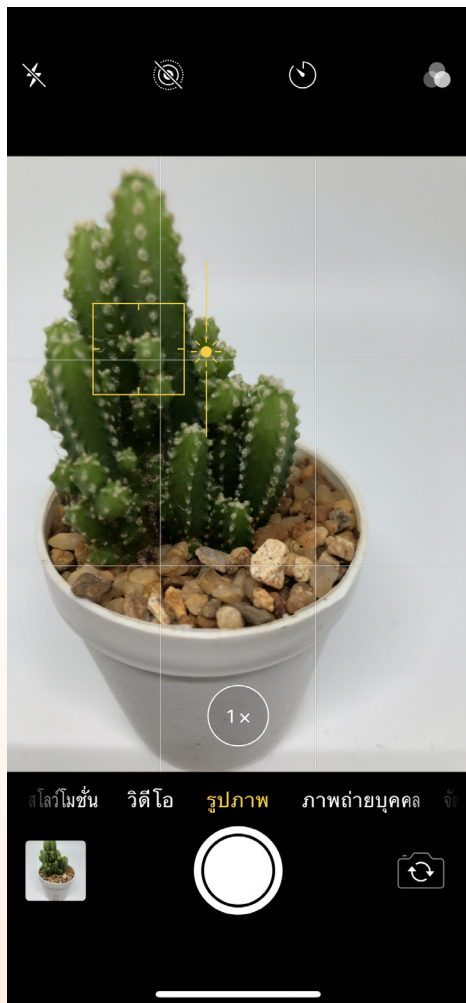
สินค้าขนาดเล็กที่ควรถ่ายภาพระยะใกล้เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นความโดดเด่นของตัวสินค้า เช่น เครื่องประดับ สร้อยคอ สร้อยข้อมือ ต่างหู แหวน ตุ๊กตาดินเผาขนาดจิ๋ว พวงกุญแจ งานแกะสลักขนาดเล็ก เป็นต้น



ส่วนสินค้าประเภทอื่น ๆ ที่ต้องการเน้นจุดเด่นของสินค้าหรือวัสดุที่ใช้ผลิตสินค้า อาทิ ผ้าทอ เครื่องแต่งกายที่มีลวดลายเป็นเอกลักษณ์พื้นถิ่น หรือมีลายปักฉลุ ลายถักทอประดับผลิตภัณฑ์จากผ้าขาวม้า ผลิตภัณฑ์เครื่องจักสาน (เชือกกล้วยตานี ผักตบชวา ใบลาน ไม้ไผ่) เป็นต้น



วิธีการถ่ายภาพระยะใกล้ (โคลสอัป Closed-up) ง่าย ๆ เพียงถือมือถือนิ่ง ๆ ให้ใกล้กับตัวสินค้าหรือจุดของสินค้าที่ต้องการถ่ายภาพระยะใกล้ จากนั้นใช้นิ้วแตะที่หน้าจอให้ตรงกับพื้นที่ของสินค้าที่ต้องการจะโฟกัส ถ้าระบบโฟกัสอัตโนมัติทำงานในระยะห่างที่คุณถือมือถืออยู่ ก็จะมีรูปสัญลักษณ์ เช่น กรอบสี่เหลี่ยมสีเหลืองปรากฏขึ้นที่หน้าจอบริเวณที่คุณแตะนิ้วและจะเห็นได้ทันทีว่า ภาพคมชัด



อย่างไรก็ตาม ถ้าคุณพยายามที่จะแตะหน้าจอเพื่อให้ระบบโฟกัสอัตโนมัติของกล้องทำงานให้แล้ว แต่ผลปรากฏว่าระบบโฟกัสอัตโนมัติไปจับภาพด้านหลังของสินค้าให้คมชัดแทนที่จะเป็นภาพสินค้า และไม่ว่าคุณ จะพยายามแตะหน้าจอก็ครั้งก็หนกก็ตาม ความคมชัดก็ไม่เป็นไปตามต้องการ แต่คุณไม่ต้องกังวลใจ เพราะมีวิธีแก้ไขที่ไม่ยาก



วิธีการแก้ไขให้จุดโฟกัสที่คมชัดมาอยู่ที่วัตถุตามต้องการ (สินค้า) คุณต้องขยับกล้องให้ห่างออกจากตัวสินค้ามากกว่าระยะห่างเดิมและลองแตะหน้าจอเพื่อให้กล้องทำการโฟกัสใหม่ ถ้าความคมชัดยังอยู่ด้านหลังอีกก็ให้ขยับกล้องออกมาห่างอีก ลองขยับกล้องจนกระทั่งได้ภาพที่คมชัดตามต้องการ จากนั้นให้ถือกล้องนิ่ง ๆ แล้วกดชัตเตอร์ และเมื่อกดชัตเตอร์แล้วอย่าเพิ่งขยับมือถือทันที ให้ถือไว้นิ่ง ๆ ชั่วอึดใจหนึ่ง เพื่อให้กล้องได้เก็บบันทึกภาพที่คมชัด

แต่งเต็มเรื่องราวให้กับสินค้าด้วยของประกอบฉาก

การถ่ายภาพสินค้าโดยมีสิ่งของอื่น ๆ มาประกอบฉาก เป็นอีกหนึ่งเทคนิคที่จะช่วยเพิ่มความน่าสนใจให้กับสินค้าได้ และถ้าของประกอบฉากนั้นมีส่วนเกี่ยวข้องกับสินค้าด้วย ก็จะทำให้ภาพถ่ายนี้มีเรื่องราว โดดเด่น สามารถดึงดูดความสนใจของผู้พบเห็นได้อีกด้วย

นอกจากนี้ สินค้าบางประเภท ถ้ามีสิ่งที่เกี่ยวข้องมาประกอบฉากแล้ว จะทำให้รู้ว่า สินค้าชิ้นนี้มีขนาดเล็กใหญ่เพียงใด เมื่อได้เทียบกับของ ประกอบฉาก และอาจจะเป็นการตอบข้อสงสัยของลูกค้าในเรื่องประโยชน์ ใช้สอยจากสินค้าได้อีกด้วย



ที่มารูปภาพ : <https://www.pinterest.com/pin/849210073456570348/>



เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร

กิจกรรมกลุ่ม “เทคนิคการถ่ายภาพสินค้า”

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้เทคนิคการถ่ายภาพสินค้าด้วยกล้องมือถือ ให้มีความสวยงาม สร้างสรรค์ โดดเด่น และนำรูปภาพไปโพสต์บนสื่อออนไลน์ให้ดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. แจกให้ผู้เข้าอบรมนำสินค้ามาด้วย กลุ่มพื้นที่ละ 1 รายการ (หรือมากกว่าก็ได้) และสมาร์ทโฟน (กล้องมือถือ)
2. กล่องสตูดิโอ (Studio Box)
3. พร็อพส์ (Props) อุปกรณ์ประกอบฉาก เช่น ผ้าปูโต๊ะ ดอกไม้สด ดอกไม้แห้ง กระดาษสีต่าง ๆ แผ่นรองถ่ายภาพที่ใช้วัสดุจากธรรมชาติ เป็นต้น

วิธีการดำเนินกิจกรรม

1. จัดเตรียมกล่องสตูดิโอและพร็อพส์ต่าง ๆ ให้พร้อม
2. วิทยากรให้ความรู้เรื่องเทคนิคการถ่ายภาพ พร้อมภาพตัวอย่างประกอบ
3. วิทยากรมอบหมายกิจกรรมกลุ่ม ให้แต่ละกลุ่มนำสินค้าของตนเอง มาฝึกถ่ายภาพ โดยใช้พร็อพส์ที่เตรียมไว้ให้มาประกอบฉาก
4. วิทยากรสรุปบทเรียน



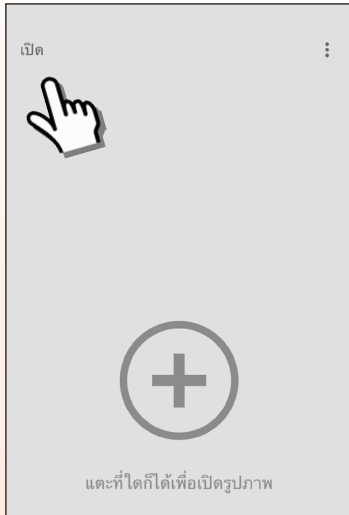
การตกแต่งรูปภาพ ด้วยแอปพลิเคชัน Snapseed

สินค้าจะดูโดดเด่นน่าสนใจ นอกจากจะต้องเรียนรู้เทคนิคการถ่ายภาพแล้ว เรื่องของการตกแต่งภาพด้วยแอปพลิเคชันบนมือถือเป็นเรื่องที่ไม่ควรมองข้าม ... Snapseed ถือได้ว่าเป็นแอปแต่งภาพที่ใช้งานง่ายและมีฟีเจอร์ครบครันเสมือนโปรแกรมแต่งภาพมืออาชีพ และที่สำคัญเป็นแอปที่โหลดได้ฟรีทั้งระบบ iOS และ Android (แอนดรอยด์)

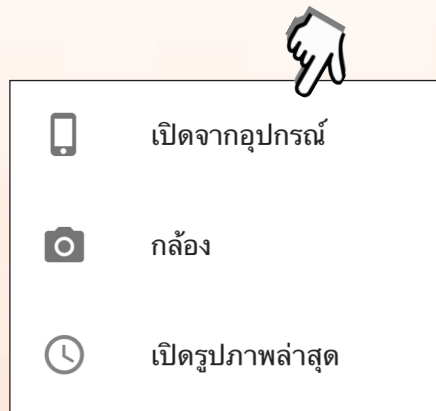
การตกแต่งรูปภาพให้น่าสนใจด้วยแอปพลิเคชัน Snapseed บนมือถือ

การเปิดรูปภาพที่จะทำการตกแต่ง

1. ใช้นิ้วแตะที่ ไอคอน Snapseed
2. การเปิดรูปภาพ ปฏิบัติดังนี้
 - 2.1 ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง เปิด หรือแตะที่ใดก็ได้เพื่อเปิดรูปภาพ (ภาพที่ 1)
 - 2.2 ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง เปิดจาก ... (ภาพที่ 2)

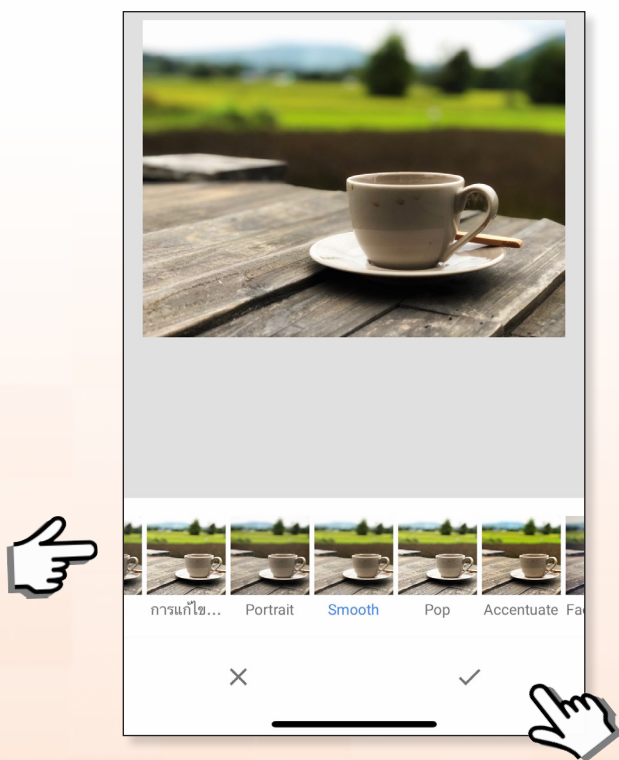


ภาพที่ 1



ภาพที่ 2

- 2.3 ใช้นิ้วแตะเลือกอัลบั้มอื่น ๆ ตามต้องการ
 - 2.4 ใช้นิ้วแตะ 1 ครั้งบนรูปภาพ เพื่อเปิดภาพ
3. ในส่วนของกลุ่มคำสั่ง รูปแบบ อยู่ด้านล่างของหน้าจอ ปฏิบัติดังนี้
 - 3.1 ใช้นิ้วแตะเลือกรูปแบบฟิลเตอร์ตามต้องการ
 - 3.2 ใช้นิ้วแตะที่ ✓ (เครื่องหมายถูก) เพื่อยืนยัน หรือใช้นิ้วแตะที่ ✕ (เครื่องหมายกากบาท) เพื่อยกเลิก



ภาพที่ 3

การเลิกทำ (Undo)

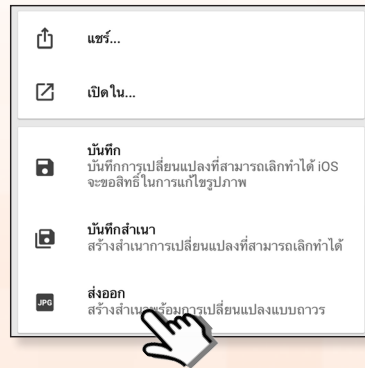
1. ใช้นิ้วแตะที่ รูป  (ด้านขวาบน)
2. ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง เลิกทำ

การบันทึกรูปภาพ

1. ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง ส่งออก บนแถบเครื่องมือด้านล่าง
2. ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง ส่งออก สร้างสำเนาพร้อมการเปลี่ยนแปลงแบบถาวรบนแถบเครื่องมือด้านล่าง



ภาพที่ 4



ภาพที่ 5

การปรับแต่งรูปภาพด้วยชุดเครื่องมือ (Tools)





ภาพที่ 6

การตกแต่งแสงสีของรูปภาพด้วยชุดคำสั่ง ปรับแต่งภาพ

1. เปิดรูปภาพที่จะตกแต่ง
2. ในหน้าต่าง รูปภาพ ใช้นิ้วแตะ คำสั่ง เครื่องมือ ด้านล่างของหน้าจอ

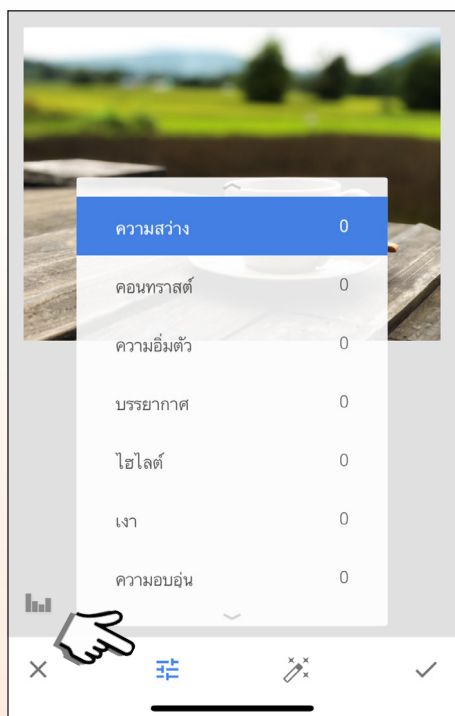


ภาพที่ 7

3. ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง  ปรับแต่งภาพ (ภาพที่ 8)
4. ใช้นิ้วแตะที่  (ภาพที่ 9)



ภาพที่ 8



ภาพที่ 9

5. ใช้นิ้วแตะเลือกคำสั่งที่ต้องการ เช่น ความสว่าง ความอิ่มตัว ไฮไลต์ เงา เป็นต้น

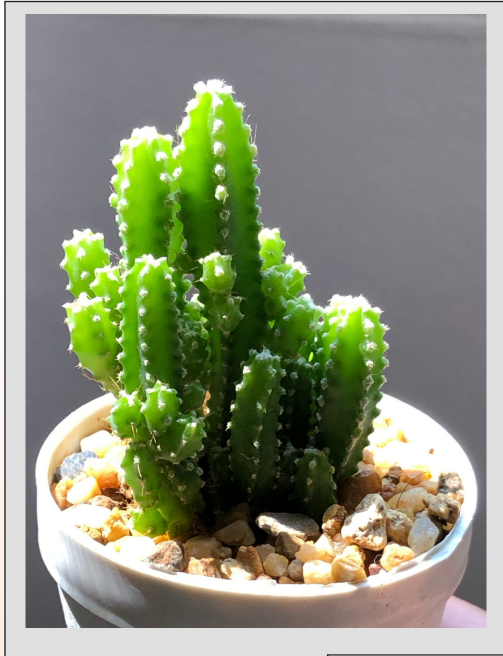
ความสว่าง	0
คอนทราสต์	0
ความอืดตัว	0
บรรยากาศ	0
ไฮไลต์	0
เงา	0
ความอบอุ่น	0

ภาพที่ 10

6. ใช้นิ้ววางกลางรูปภาพ เลื่อนนิ้วไปด้านซ้ายหรือขวา เพื่อปรับค่าของคำสั่งที่เลือกไว้ เช่น ปรับค่าความสว่าง
7. ทำซ้ำ ข้อ 3 - 6 เพื่อเลือกปรับแต่งด้วยคำสั่งอื่น ๆ ต่อไป
8. ใช้นิ้วแตะที่ ✓ เพื่อยืนยัน หรือใช้นิ้วแตะที่ ✕ เพื่อยกเลิก

การตัดภาพด้วยคำสั่ง Crop

1. เปิดรูปภาพที่จะตกแต่ง
2. ในหน้าต่าง รูปภาพ ใช้นิ้วแตะ คำสั่ง เครื่องมือ ด้านล่างของหน้าจอ
3. ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง ครอบตัด



รูปแบบ

เครื่องมือ



ปรับแต่งภาพ



รายละเอียด



เส้น โค้ง



ครอบตัด



หมุน



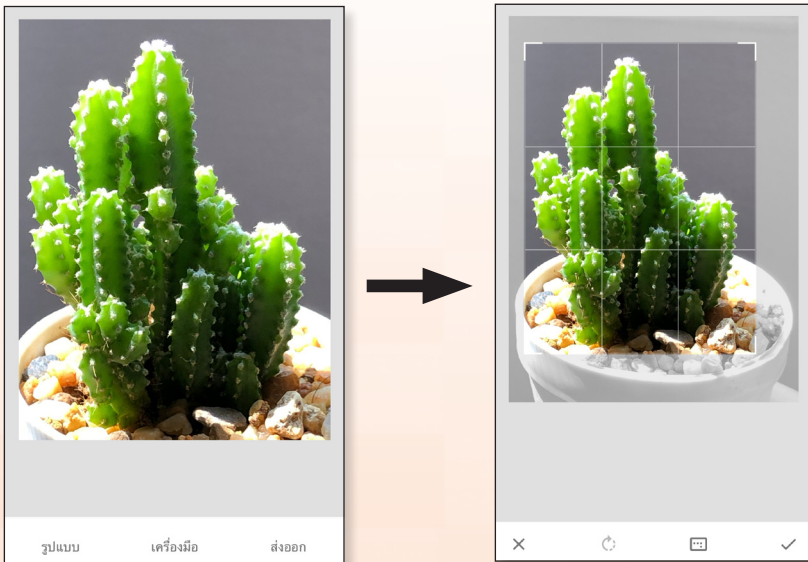
มุมมอง

4. ในแถบเครื่องมือด้านล่าง ใช้นิ้วแตะเลือกรูปแบบของการตัด เช่น อีสระ ตั้งเดิม จัตุรัส 3:2 เป็นต้น



ภาพที่ 12

5. ใช้นิ้วแตะลากมุมใดมุมหนึ่งของรูปภาพเพื่อปรับขนาด
6. ใช้นิ้วแตะที่ ✓ เพื่อยืนยัน หรือใช้นิ้วแตะที่ ✕ เพื่อยกเลิก





ภาพที่ 13

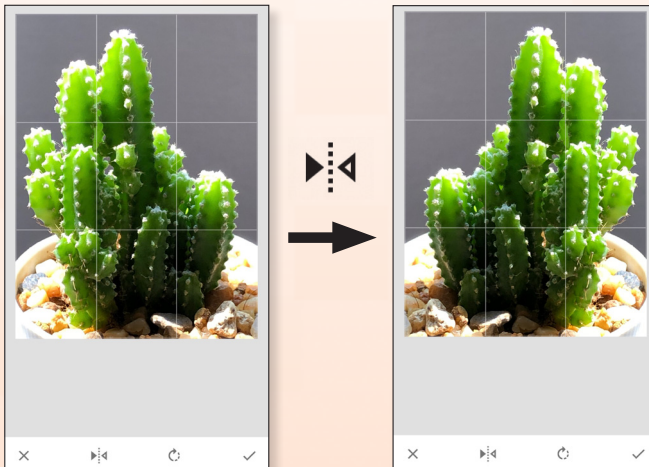
การหมุน - พลิกรูปภาพด้วยคำสั่ง Rotate

1. ในหน้าต่าง รูปภาพ ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง เครื่องมือ
2. ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง  หมุน

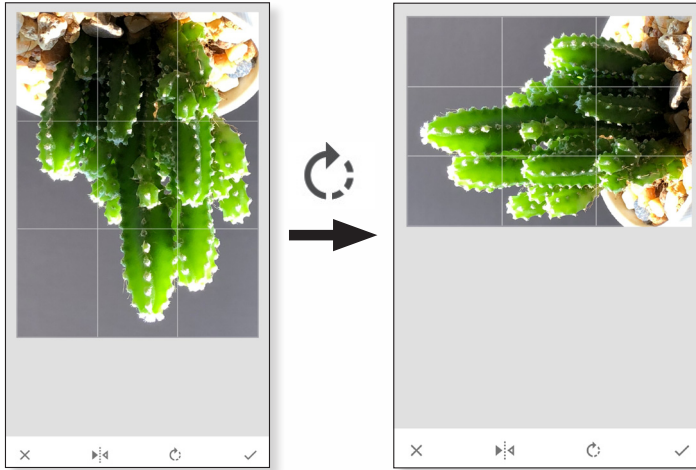


ภาพที่ 14

3. การปรับรูปภาพ ปฏิบัติดังนี้
 - การพลิก ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง  พลิก (ภาพที่ 15)
 - การหมุน ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง  หมุนขวา (ภาพที่ 16)




ภาพที่ 15



ภาพที่ 16

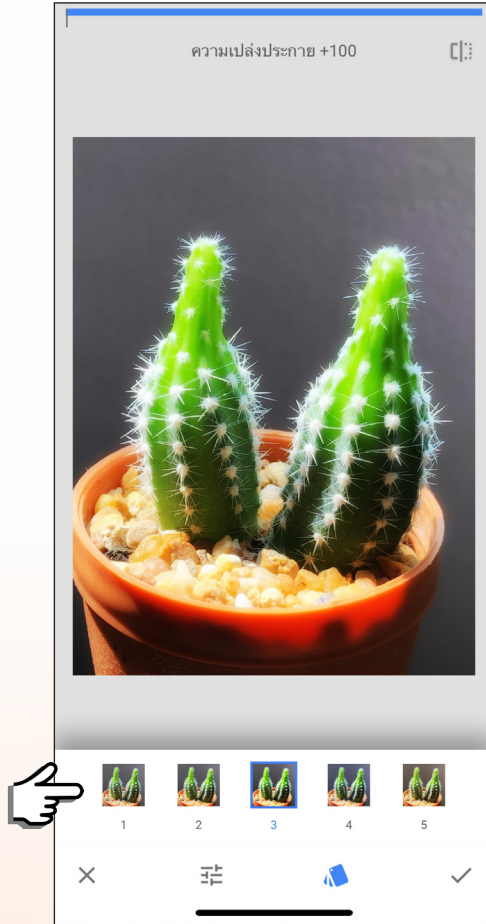
4. ใช้นิ้วแตะที่ ✓ เพื่อยืนยัน หรือใช้นิ้วแตะที่ ✕ เพื่อยกเลิก

การปรับแต่งรูปภาพด้วยคำสั่ง เปลี่ยนประกาย

1. ในหน้าต่าง รูปภาพ ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง เครื่องมือ
2. ใช้นิ้วแตะ  เปลี่ยนประกาย
3. ใช้นิ้วแตะเลือกสไตล์ที่ต้องการบนแถบเครื่องมือด้านล่าง



ภาพที่ 17

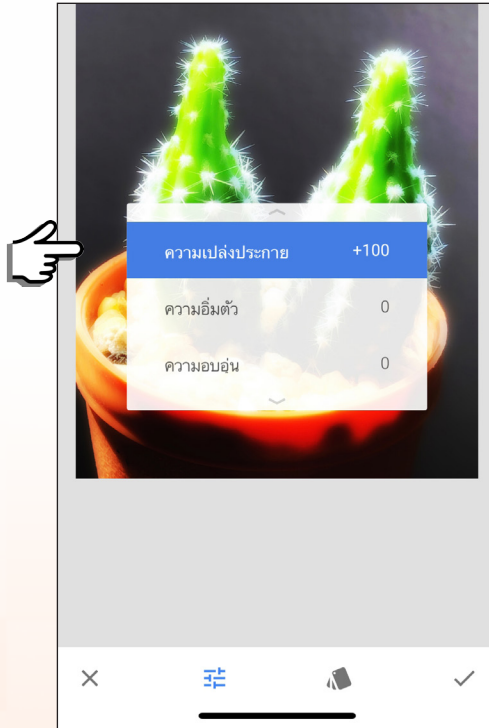


ภาพที่ 18

4. ปรับแต่งการเปล่งประกาย ปฏิบัติดังนี้

- 4.1 ใช้นิ้วแตะที่ คำสั่ง **ปรับ**
- 4.2 ใช้นิ้วแตะเลือกคำสั่งที่ต้องการ ได้แก่ ความเปล่งประกาย ความอึมตัว หรือความอบอุ่น
- 4.3 ใช้นิ้ววางกลางรูปภาพ แล้วเลื่อนนิ้วไปด้านซ้ายหรือขวา เพื่อปรับ

- 4.4 ทำซ้ำข้อ 4.1 - 4.3 เพื่อเลือกปรับแต่งด้วยคำสั่งอื่น ๆ ต่อไป
5. ใช้นิ้วแตะที่ ✓ เพื่อยืนยัน หรือใช้นิ้วแตะที่ ✕ เพื่อยกเลิก



ภาพที่ 19

การพิมพ์ข้อความบนรูปภาพ

1. ในหน้าต่าง รูปภาพ ใช้นิ้วแตะ คำสั่ง เครื่องมือ
2. ใช้นิ้วแตะ Tt ข้อความ



ภาพที่ 20

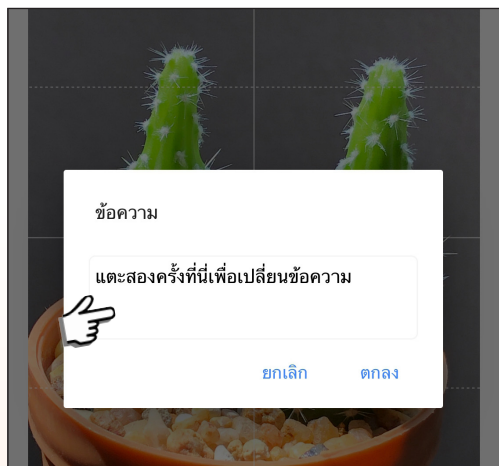
3. ใช้นิ้วแตะ 2 ครั้งเร็ว ๆ บนข้อความ และสองครั้งที่นี้เพื่อเปลี่ยนข้อความ



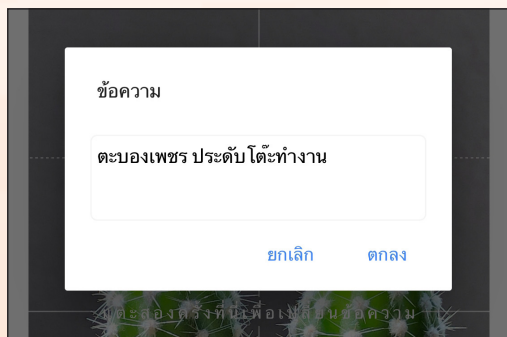
ภาพที่ 21

4. ในกล่องข้อความ ปฏิบัติดังนี้


- 4.1 ใช้นิ้วแตะ 2 ครั้งเร็ว ๆ บนข้อความ **แตะสองครั้งที่นี้** เพื่อเปลี่ยนข้อความ
- 4.2 พิมพ์ข้อความตามต้องการ
- 4.3 ใช้นิ้วแตะที่ **คำสั่ง** ตกลง



ภาพที่ 22




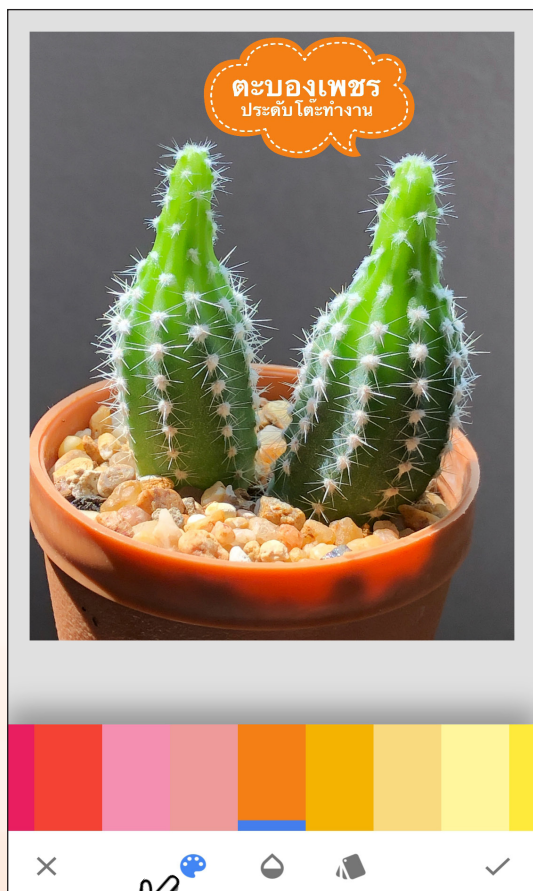
ภาพที่ 23

5. การเปลี่ยนรูปแบบข้อความ ใช้นิ้วแตะ  บนแถบเครื่องมือด้านล่างและแตะเลือกรูปแบบของข้อความตามต้องการ



ภาพที่ 24


6. การปรับเปลี่ยนสี ใช้นิ้วแตะที่  บนแถบเครื่องมือด้านล่าง และแตะเลือกสีที่ต้องการ



ภาพที่ 25

7. การเลื่อนตำแหน่งข้อความ ใช้นิ้วแตะเลื่อนข้อความไปวางตามตำแหน่งที่ต้องการ
8. การปรับขนาดของข้อความและการหมุนข้อความ ปฏิบัติดังนี้
 - การขยายขนาด ใช้นิ้วสองนิ้ววางบนข้อความแล้วกางนิ้วออกจากกัน
 - การลดขนาด ใช้นิ้วสองนิ้ววางบนข้อความแล้วหุบนิ้วเข้าหากัน
 - การหมุน ใช้นิ้วสองนิ้ววางบนข้อความแล้วหมุนนิ้ว
9. ใช้นิ้วแตะ รูป ✓ เครื่องหมายถูก เพื่อยืนยัน

การเพิ่มกรอบรูป (Frame)

1. ในหน้าต่างรูปภาพ >> ใช้นิ้วแตะ คำสั่ง เครื่องมือ
2. ใช้นิ้วแตะ  กรอบรูป



ภาพที่ 26

3. ใช้นิ้วแตะเลือกสไตล์ตามต้องการ

4. การปรับขนาดของกรอบรูป ใช้นิ้ววางกลางรูปภาพแล้วเลื่อนนิ้ว
ไปด้านซ้ายหรือขวาเพื่อปรับ
5. ใช้นิ้วแตะ รูป ✓ เครื่องหมายถูก



ภาพที่ 27



เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร

กิจกรรมกลุ่ม “การตกแต่งภาพให้น่าสนใจด้วยแอป Snapseed”

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถตกแต่งรูปภาพให้สวยงาม และสามารถพิมพ์ตัวอักษรลงบนภาพ เพื่อใช้เป็นสื่อในการขายของออนไลน์หรือเพื่อการประชาสัมพันธ์สินค้า

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. แจงให้ผู้เข้าอบรมนำสมาร์ทโฟน (ถ่วงมือถือน) พร้อมโหลดแอป Snapseed มาเรียบร้อยแล้ว
2. ผู้เข้าอบรมเตรียมภาพถ่ายที่จะนำมาตกแต่งไว้ในมือถือ

วิธีการดำเนินกิจกรรม

1. วิทยากรสอนการตกแต่งภาพด้วย Snapseed และให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้และทำตามเป็นขั้นตอนไปพร้อม ๆ กับวิทยากร โดยวิทยากรฉายภาพจากมือถือของวิทยากรขึ้นจอโปรเจ็คเตอร์
2. วิทยากรสรุปทเรียน



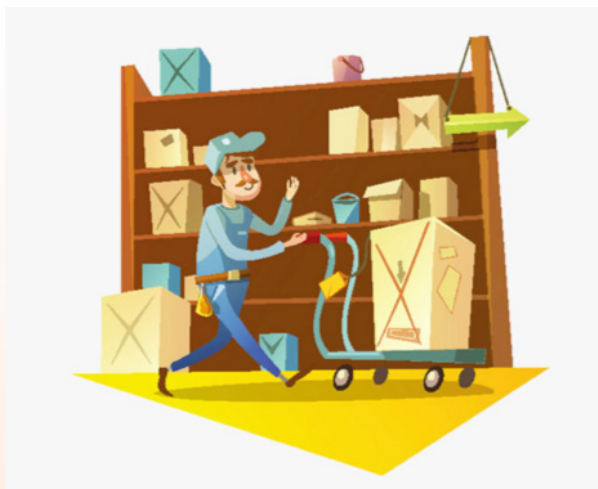
การบริหารการขาย

การบริหารการขายอย่างเป็นระบบ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการเตรียมสินค้า การตรวจสอบคำสั่งซื้อ และการตรวจสอบการชำระเงิน ถ้าทำได้จะช่วยสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า และผลที่ตามมา คือ การซื้อซ้ำและการบอกต่อ ทำให้คุณได้ลูกค้าเพิ่ม



การเตรียมสินค้า

สำหรับวิสาหกิจชุมชนที่เพิ่มช่องทางการขายผ่านทางออนไลน์ด้วยนั้น สิ่งที่สำคัญที่สุด คือ เรื่องของการจัดเตรียมสินค้า เพื่อรองรับการสั่งซื้อผ่านทางออนไลน์ ซึ่งการสั่งซื้อสามารถเกิดขึ้นได้ตลอด 24 ชั่วโมง ดังนั้นผู้ประกอบการจำเป็นต้องประเมินความต้องการของลูกค้าและประเมินปริมาณของสินค้าที่พร้อมจำหน่ายล่วงหน้า





การตรวจสอบคำสั่งซื้อ

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

กรณีที่ผู้ประกอบการวิสาหกิจชุมชนรับคำสั่งซื้อผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ เช่น เฟซบุ๊กเพจ หรือ LINE ร้านค้าควรมีผู้ดูแลที่คอยสื่อสารกับลูกค้าทันทีที่มีการสั่งซื้อหรือมีการสอบถาม เพราะหากไม่มีคนดูแลอย่างจริงจัง ลูกค้าสั่งซื้อมาแล้วไม่มีการสื่อสารกลับไปจากร้านค้าก็จะเกิดความไม่น่าเชื่อถือและจะเป็นผลเสียต่อร้านค้าของคุณ



การตรวจสอบการชำระเงิน

สำหรับการชำระเงินค่าสินค้า สามารถดำเนินการได้หลายช่องทาง ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระบบบริหารจัดการของร้านค้าออนไลน์ โดยทั่วไปทางเลือกสำหรับลูกค้าในการชำระเงิน ได้แก่ การโอนเงินผ่านบัญชีธนาคาร โอนบิลแบงก์กิ้ง ชำระเงินผ่าน QR Code หรือการชำระเงินปลายทาง สิ่งที่สำคัญที่สุดคือ ร้านค้าของคุณควรมีผู้ดูแลเรื่องการชำระเงินของลูกค้า เพื่อที่จะได้ดำเนินการจัดส่งของให้ลูกค้าตรงตามกำหนด

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

กรณีที่ร้านค้าของคุณใช้บริการธนาคารบนมือถือ (โอบายล์แบงก์กิ้ง Mobile Banking) ก็ไม่ยุ่งยากอะไร เพียงเปิดบัญชีพร้อมทรัพย์กับธนาคารสมัครใช้บริการโอบายล์แบงก์กิ้ง และดาวน์โหลดแอปพลิเคชันบนมือถือเมื่อใช้บริการนี้แล้ว คุณสามารถติดตามดูข้อมูลการโอนเงิน การเติมเงิน การจ่ายบิล พร้อมเพย์ และบริการอื่น ๆ อีกมากมาย



เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร

กิจกรรมกลุ่ม “การบริหารการขาย”

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้การบริหารการขาย โดยเฉพาะอย่างยิ่ง เรื่องการเตรียมสินค้าให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า การรับคำสั่งซื้อ การยืนยันคำสั่งซื้อ และการรับชำระเงินของลูกค้าจากช่องทางต่าง ๆ

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. กระดาษ A4
2. ปากกา

วิธีการดำเนินกิจกรรม

1. วิทยากรสอนให้ความรู้เรื่องการบริหารการขาย การเตรียมสินค้าให้เพียงพอ การให้ข้อมูลลูกค้า การรับคำสั่งซื้อ การยืนยันคำสั่งซื้อ การตรวจสอบรายการชำระเงินจากลูกค้า
2. ผู้เข้าอบรมแต่ละกลุ่มร่วมกันอภิปรายแนวทางการขายของกลุ่ม
3. ตัวแทนกลุ่มนำเสนอข้อสรุปจากการอภิปราย
4. วิทยากรสรุปบทเรียน



การบรรจุและการจัดส่ง

การขายของออนไลน์ สิ่งที่สำคัญที่สุด คือ เรื่องของการบรรจุและการจัดส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้าได้อย่างตรงเวลา สินค้าอยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ที่สุด



การบรรจุสินค้า

เตรียมอุปกรณ์ที่ใช้บรรจุสินค้า

1. บรรจุภัณฑ์สำหรับใส่สินค้า
 - ซองกระดาษ / ซองพลาสติกหีบ (สินค้าหนักไม่เกิน 500 กรัม)
 - กล่องกระดาษหลายขนาด (สินค้าหนักเกิน 500 กรัมขึ้นไป)



2. วัสดุกันกระแทก
 - เศษกระดาษไม้ใช้แล้ว
 - พลาสติกกันกระแทก
3. เทปกาว
4. เชือกมัดกล่อง



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

ตัวอย่างการห่อพัสดุให้ปลอดภัย

www.kapook.com

วิธี ห่อพัสดุ ให้ปลอดภัย เมื่อส่งไปรษณีย์

- 1** เลือกกล่องที่มีขนาดเหมาะสมกับพัสดุที่ต้องการจัดส่ง
- 2** ห่อพัสดุด้วยพลาสติกกันกระแทก ป้องกันความเสียหาย
- 3** ใส่พัสดุลงในกล่องให้อยู่ตรงกลาง ปิดกล่องด้วยเทปขาว 3 ด้าน
 - ★ หากมีช่องว่างข้างๆ ให้ยัดวัสดุกันกระแทกให้เต็ม เพื่อไม่ให้ของเคลื่อนที่ได้
- 4** กรอกชื่อที่อยู่ผู้รับ และพัสดุพัสดุ แล้วมีดเชิกรอบกล่องให้เรียบร้อย

การจัดส่งพัสดุประเภทรูปภาพและแผ่นไมสเตอร์

แปะเทปบับวีลด์แข็ง เช่น ไม้อัด พลาสติก เพื่อป้องกันการพับ

การจัดส่งพัสดุประเภทสิ่งพิมพ์

ห่อเป็นชิ้นเดียวกัน และห่อพลาสติกกันกระแทกอีกครั้ง นำไปบรรจุกล่องพัสดุ

สิ่งของที่อยู่ในเงื่อนไขการฝากส่งพิเศษ

ต้องฝากส่งเป็นจดหมายรับประกันหรือพัสดุไปรษณีย์รับประกันเท่านั้น เช่น...

เหรียญกษาปณ์

พันธบัตร

เอกสาร
ส่งจ่ายเงิน

ทองคำ

ทองคำขาว
หรือเงิน

หินมีค่า

เพชรสวย

ข้อมูลจาก Thailandpost.co.th, Fedex.com

ที่มา : www.kapook.com

วิธีห่อพัสดุจากไปรษณีย์ไทย



1. เลือกกล่องให้เหมาะกับสิ่งของที่ฝากส่ง
2. ขึ้นรูปกล่องตามแบบ
3. บรรจุสิ่งของลงในกล่อง กรณีที่เป็นสิ่งของแตกหักง่ายต้องหุ้มห่อด้วยวัสดุกันกระแทกที่เหมาะสมกับสิ่งของ
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)



- บริการส่งธุรกิจถึงธุรกิจ (B2B)
- บริการส่งธุรกิจถึงบุคคล (B2C)
- บริการส่งบุคคลถึงบุคคล
- บริการส่งในกรุงเทพฯ ในวันเดียว

ติดต่อ บริษัท เคอรี่ เอ็กซ์เพรส จำกัด

โทรศัพท์: 1217

เว็บไซต์ <http://th.kerryexpress.com>

นิมเอ็กซ์เพรส (Nim Express)



- บริการส่งสินค้าถึงสถานที่ปลายทาง
- รับฝากสินค้ากรณีลูกค้าไม่สะดวกมารับ
- 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

THAI | ENG | ช่วยเหลือ | ติดต่อเรา

ส่งด่วนจี๋ ไปนอก มาตรฐานระดับโลก

ลด 200 บาท ทัศน
เฉพาะสินค้าประเภท Package (Merchandise)
ตั้งแต่ 15 กันยายน - 15 ตุลาคม 2561

ขยาย
ประเทศปลายทาง
ครอบคลุมทั่วโลก 65 ประเทศ
เอเชีย อเมริกา ยุโรป โอเชียเนีย
ผู้รับชม 2-3 วัน

ใช้บริการที่
บ.บ. 174 แห่ง
ทั่วประเทศ

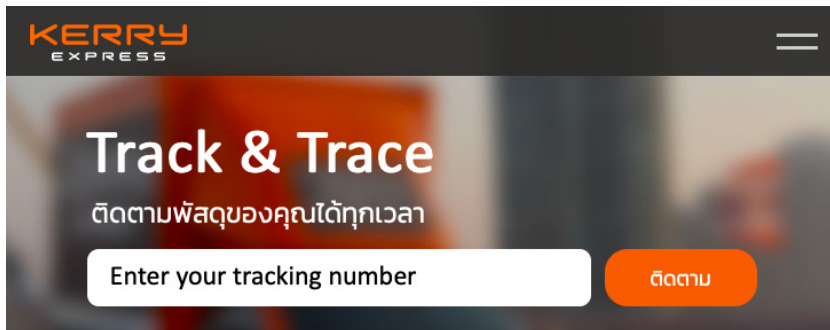
ค้นหาสิ่งของฝากส่งทางไปรษณีย์ ทดลองการฝากส่ง 24 ชั่วโมง

ช่องทางบริการ
ด่วน
Prompt Post
FAST LANE

ป้อนหมายเลขสิ่งของ
ป้อนบาร์โค้ด ตรงนี้ ..

ลิ้นค : กรุณาเลื่อนลิ้นคเพื่อค้นหา
กรุณาพิมพ์หมายเลขสิ่งของจำนวน 13 หลัก โดยไม่ต้องเว้นวรรค ดังปรากฏอยู่บน
ใบเสร็จรับเงินของท่าน แล้วเลื่อนลิ้นค

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



KERRY EXPRESS

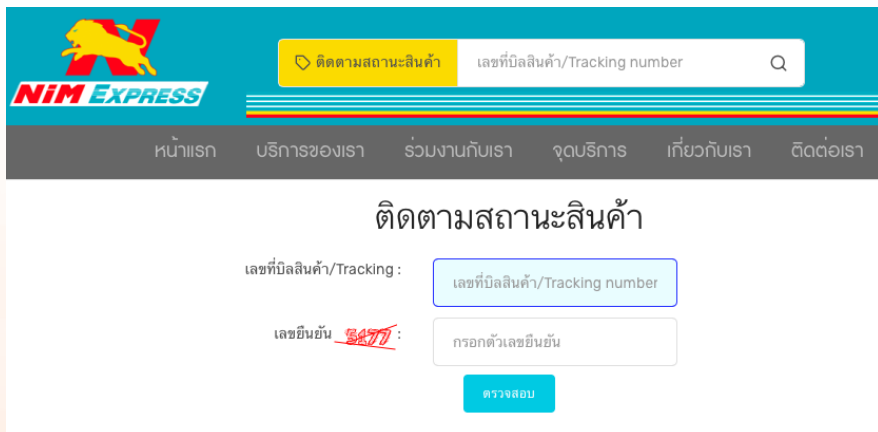
Track & Trace

ติดตามพัสดุของคุณได้ทุกเวลา

Enter your tracking number

ติดตาม

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



NIM EXPRESS

ติดตามสถานะสินค้า เลขที่บิลสินค้า/Tracking number

หน้าแรก บริการของเรา ร่วมงานกับเรา จุดบริการ เกี่ยวกับเรา ติดต่อเรา

ติดตามสถานะสินค้า

เลขที่บิลสินค้า/Tracking : เลขที่บิลสินค้า/Tracking number

เลขยืนยัน ~~เลขที่~~ : กรอกตัวเลขยืนยัน

ตรวจสอบ

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



เทคนิคการถ่ายทอดความรู้สำหรับวิทยากร

กิจกรรมกลุ่ม “การบรรจุและการจัดส่ง”

วัตถุประสงค์ของกิจกรรม

เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้การบรรจุสินค้าอย่างถูกวิธีและการจัดส่งสินค้าด้วยบริษัทจัดส่งยอดนิยม

สิ่งที่ต้องเตรียม

1. กระดาษ A4
2. ปากกา

วิธีการดำเนินกิจกรรม

1. วิทยากรสอนให้ความรู้เรื่องการบรรจุสินค้าอย่างถูกวิธีและการจัดส่งสินค้าด้วยบริษัทจัดส่งยอดนิยม
2. ผู้เข้าอบรมแต่ละกลุ่มร่วมกันอภิปรายแนวทางบรรจุสินค้าและจัดส่งสินค้าของกลุ่ม
3. ตัวแทนกลุ่มนำเสนอข้อสรุปจากการอภิปราย
4. วิทยากรสรุปบทเรียน

เอกสารอ้างอิง

- ¹ สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ, มปป. **ทุนทางทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมเพื่อการพัฒนาที่ยั่งยืน ในแผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 10 (พ.ศ. 2550 - 2554)**
เข้าถึงจาก http://www.nesdb.go.th/download/plan3_2/10.pdf
- ² สหวัฒน์ แน่นหนา, มปป. **การเพิ่มมูลค่าให้แก่ทุนทางวัฒนธรรม**
เข้าถึงจาก <http://www.finearts.go.th/olddata/files/cultural.doc>



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



**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