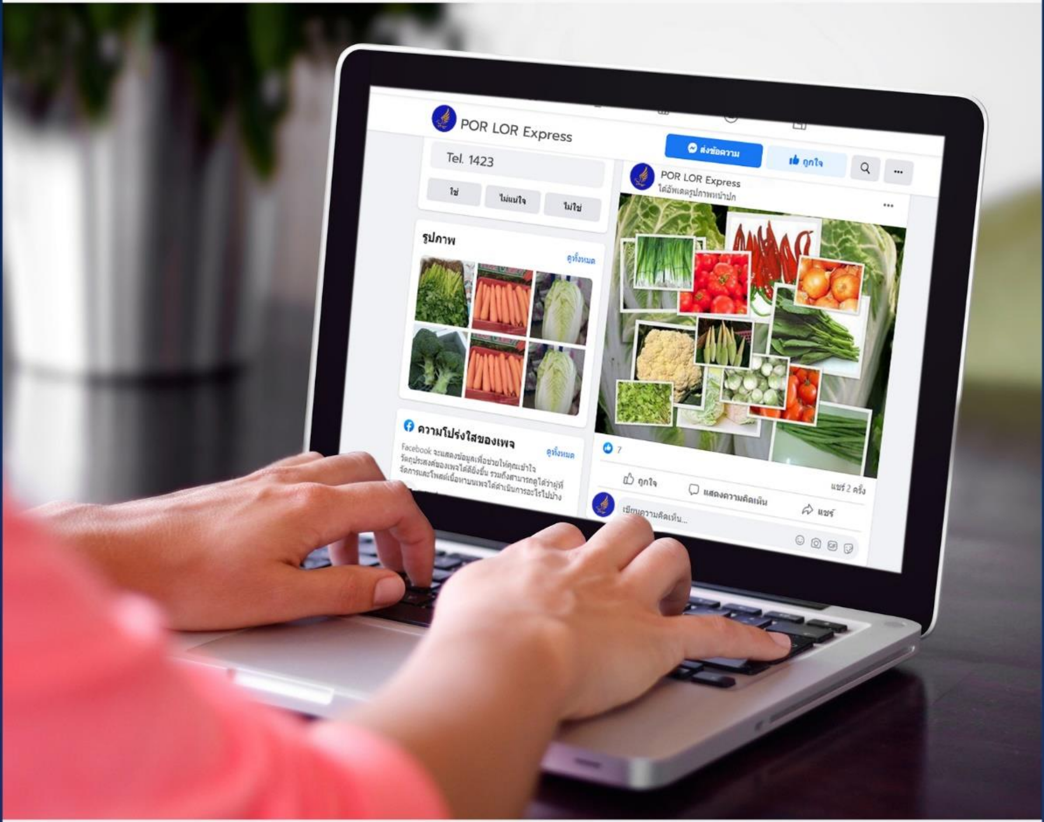
คู่มือเกษตรกรมือใหม่ หัดขายออนไลน์

by ปอลอ เอ็กซ์เพรส



@porlor www.porlor.co.th

สารบัญ

บทนำ

บทที่ 1.วิธีการขายผักออนไลน์เริ่มต้นอย่างไร

บทที่ 2.ขายผลไม้ออนไลน์เริ่มต้นอย่างไร

บทที่ 3.วิธีเลือกกล่องพัสดุ แม่ค้าพ่อค้าออนไลน์

บทที่ 4.แพ็คสินค้าออนไลน์ อย่างไรให้ถึงมือลูกค้าไม่เสียหาย

บทที่ 5.วิธีเลือกบริษัทขนส่งให้เหมาะสมกับธุรกิจ

บทที่ 6.แม่ค้าออนไลน์ คิดค่าส่งยังไง

บทที่ 7.ช่องทางขายของออนไลน์สำหรับมือใหม่

บทที่ 8.วิธีถ่ายภาพสินค้ายังไงให้สวยและน่าสนใจ

บทที่ 9.วิธีมัดใจลูกค้าอย่างไรที่จะช่วยเพิ่มยอดขายสินค้าออนไลน์

บทที่ 10.7 เหตุผลที่ควรทำคอนเทนต์ออนไลน์เพื่อสร้างยอดขาย

บทที่ 11.วิธีทำการตลาดออนไลน์บน Facebook ต้องทำอย่างไร

บทที่ 12.วิธีการทำการตลาดออนไลน์บน TikTok ต้องทำอย่างไร

บทที่ 13.วิธีการทำการตลาดออนไลน์บน Youtube ต้องทำอย่างไร

สารบัญ

บทที่ 14.วิธีทำการตลาดออนไลน์บน Line OA ต้องทำอย่างไร

บทที่ 15.7 เทคนิคการสร้างยอดขายในมาร์เก็ตเพลสให้ปัง

บทที่ 16.7 ข้อผิดพลาดในการทำการตลาดออนไลน์ที่ร้านค้าต้องรู้

POR LOR Express เพื่อนแท้ แม่ค้าออนไลน์ 1423 @porlor www.porlor.co.th

บทนำ

เมื่อพูดถึงการตลาดออนไลน์ในยุคนี้คงไม่มีใครไม่รู้จัก เพราะเดี๋ยวนี้อยากได้อะไร แทบไม่ต้องออกจากบ้าน แค่ยกโทรศัพท์ขึ้นมาแล้วโทรสั่ง เข้าแอปพลิเคชันแล้วสั่ง รอรับสินค้ากันได้เลยทันที

ในหลายธุรกิจมีการปรับตัวไปอย่างมากสำหรับเรื่องออนไลน์ แม้ภาคการเกษตรเอง เกษตรกรหันมาใช้ช่องทางออนไลน์ในการขายสินค้า แต่ก็ยังมีชาวสวน ชาวไร่อีกพอสมควรที่ยังไม่ได้เริ่มขายออนไลน์

ในหนังสืออิเล็กทรอนิกส์เล่มนี้ (E-book) เป็นคู่มือในการเริ่มต้นอย่างง่าย สำหรับเกษตรกรมือใหม่ที่หัดขายออนไลน์ เป็นการปูพื้นฐานหลักการของการค้าขายบนโลกออนไลน์ และตัวอย่างวิธีการใช้เครื่องมือมาช่วยเพิ่มยอดขายสร้างรายได้ให้กับเกษตรกรในยุคปัจจุบัน

พร้อมที่จะเริ่มต้นเป็น “เกษตรกร ออนไลน์” กันแล้วใช่ไหม

หากพร้อมเรามาลุยกันเลย

ปอลอ เอ็กซ์เพรส

เพื่อนแท้เกษตรกรออนไลน์

บทที่ 1 วิธีการขายผักออนไลน์เริ่มต้นอย่างไร

ในยุคที่การขายสินค้าออนไลน์นับวันจะยิ่งเติบโตและเมื่อรวมเข้ากับสถานการณ์การแพร่ระบาดของโรคโควิด-19 ที่เป็นตัวเร่งให้การขายสินค้าออนไลน์ยิ่งขยายตัว นั่นยิ่งทำให้ผู้ประกอบการทั้งหลายต้องปรับตัวเพื่อให้ทันกับยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป เกษตรกรเองก็เป็นอีกหนึ่งกลุ่มที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ที่ว่านี้ทำให้เกษตรกรหลายรายต้องพยายามปรับตัวให้ทันยุคทันสมัยเช่นกัน หลายคนตั้งคำถามเอาไว้ว่าเป็นเกษตรกรที่ขายผักสดจะปรับตัวอย่างไรเพื่อให้ได้รับประโยชน์จากความเปลี่ยนแปลงนี้ เพราะผักสดเป็นสินค้าที่มีข้อจำกัดในเรื่องของอายุและการรักษาความสด สำหรับเกษตรกรที่สนใจอยากจะขายผักสดออนไลน์จริง ๆบทความนี้มี***วิธีการขายผักออนไลน์***มาแนะนำ

6 วิธีการขายผักออนไลน์อย่างไร เพื่อสร้างยอดขายให้เติบโตและได้รับประโยชน์จากยุคการค้าออนไลน์

1. ศึกษาข้อมูลทุกอย่างให้ละเอียด

ความรู้ในเชิงของการปลูกผักอาจเป็นสิ่งที่คุณคุ้นเคยเป็นอย่างดีอยู่แล้ว แต่หากคุณอยากเพิ่มผลิตผลของคุณให้เพียงพอต่อการจำหน่ายหรือสามารถผลิตผลผลิตออกมาต่อพื้นที่ได้มากขึ้น มีความรู้ที่เกี่ยวข้องกับการเพิ่มผลผลิตมากมายให้คุณได้ศึกษา การอัปเดตความรู้อยู่เสมอเป็นสิ่งที่เกษตรกรทุกคนพึงทำ เพราะในอนาคตเมื่อตลาดออนไลน์เปิดกว้างมากขึ้น มีผู้เล่นหน้าใหม่เข้ามาอยู่เรื่อย ๆสิ่งหนึ่งที่จะชี้วัดว่าคุณจะอยู่ได้หรือไม่ก็คือความรู้ในทางการเกษตรที่ทันสมัยของคุณนั่นเอง

นอกจากนี้คุณต้องเริ่มต้นศึกษาหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ว่าจะต้องทำอย่างไรบ้าง เพราะสิ่งนี้ถือเป็นสิ่งใหม่สำหรับคุณ ยิ่งคุณเริ่มต้นเรียนรู้เร็วเพียงใดคุณก็มีโอกาสนำหน้าคู่แข่งอื่น ๆในตลาดและในที่สุดก็จะเพิ่มโอกาสที่คุณจะก้าวไปสู่ความสำเร็จได้ในที่สุด

2. หากลุ่มเป้าหมายที่จำเพาะให้เจอแล้วฉีกตัวเองให้แตกต่าง

สิ่งที่จะทำให้คุณสร้างยอดขายจากการขายผักออนไลน์ได้มากขึ้นก็คือการหากลุ่มเป้าหมายที่มีความจำเพาะ เพราะนั่นจะทำให้ผลผลิตของคุณมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นอีกหลายเท่าตัว เพราะในกลุ่มคนที่เข้ามาซื้อผักแม้จะขึ้นชื่อว่าต้องการผักเหมือนกันแต่ก็ไม่เหมือนกันเสียทีเดียว เพราะบางคนอยู่ในกลุ่มของคนที่รักสุขภาพพวกเขาจะต้องการผักสดที่ปลอดสารพิษ หรือปลูกด้วยวิถีของเกษตรอินทรีย์ซึ่งแน่นอนว่าตลาดของผักประเภทนี้มีมูลค่าสูงกว่าตลาดของผักธรรมดามากจนคุ้มค่าที่จะหา

3. พัฒนาคุณภาพสินค้า

เมื่อคุณกำหนดกลุ่มเป้าหมายได้แล้ว สิ่งต่อมาคือการพัฒนาคุณภาพของสินค้าและผลผลิตของคุณให้ตอบโจทย์และตรงกับสิ่งที่กลุ่มเป้าหมายต้องการ สิ่งนี้เป็นสิ่งที่คุณจำเป็นต้องอาศัยความซื่อสัตย์มากทีเดียวเพราะลูกค้าอาจจะไม่มีทางรู้ได้เลยว่าผักสดที่คุณบอกนั้นเป็นผักปลอดสารพิษหรือใช้วิธีการแบบเกษตรอินทรีย์จริงหรือไม่ หากคุณไม่ซื่อสัตย์ในท้ายที่สุดหากลูกค้ารู้ความจริงคุณก็จะอยู่ไม่ได้

4. สร้างตัวตนบนโลกออนไลน์

หากหน้าร้านออฟไลน์คือสิ่งที่เป็นตัวตนของคุณ การมีหน้าร้านออนไลน์ก็คือการแสดงความมีตัวตนของคุณเช่นกัน และหากคุณคิดจะขายผักออนไลน์ หน้าร้านออนไลน์คือสิ่งที่คุณจำเป็นต้องรีบสร้างเช่นกัน เพราะจำเป็นต้องใช้เวลาสักพักเพื่อให้คุณเป็นที่รู้จัก การสร้างตัวตนบนโลกออนไลน์นั้นคุณจำเป็นต้องมีทั้งหน้าเว็บไซต์ที่เปรียบเสมือนแผงขายผักและมีตัวตนบนโลกโซเชี่ยลที่เปรียบเสมือนพนักงานขายของที่ทำให้คนมารู้จักตัวคุณนั่นเอง การสร้างตัวตนบนโลกออนไลน์ที่ดีที่สุดคือการบอกกล่าวเรื่องราวต่าง ๆเกี่ยวกับสวนผักของคุณ หรือเกี่ยวข้องกับตัวของคุณ เล่าที่มาที่ไปพร้อมกับการมีรูปบรรยากาศของสวนก็จะช่วยให้คุณเป็นที่สนใจจนนำไปสู่การขายผลิตผลของคุณในที่สุด

5. หาช่องทางจัดส่งสินค้า

สำหรับสินค้าการเกษตรอย่างผักสด ความท้าทายอย่างหนึ่งที่ทำให้คุณในฐานะของเจ้าของสวนต้องคิดให้ตกนั่นก็คือคุณจะรักษาความสดและคุณภาพของผลิตผลอย่างไรให้ไปถึงมือลูกค้าได้ในสภาพสมบูรณ์และรวดเร็วที่สุด เพราะเป็นที่รู้กันดีว่าข้อจำกัดอย่างหนึ่งของสินค้าเกษตรก็คืออายุที่สั้นและความบอบบางที่ชอกช้ำง่าย ซึ่งในปัจจุบันก็มีบริษัทขนส่งหลายเจ้าที่เข้ามาช่วยตอบโจทย์ในเรื่องของการขนส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้าในสภาพที่สมบูรณ์ที่สุด แต่ก็มักจะแตกต่างกันในเรื่องของราคา ซึ่งคุณจำเป็นต้องเลือกและชั่งน้ำหนักในเรื่องของราคาในการจัดส่งให้ดีเพราะสิ่งนี้ก็คือต้นทุนหนึ่งที่มีผลต่อกำไรของคุณเช่นกัน อีกประการหนึ่งก็คือการแพ็คสินค้าที่คุณอาจต้องเรียนรู้ว่าจะแพ็คสินค้าอย่างไรจึงจะรักษาสภาพ

ของผักของคุณเอาไว้ได้ ทั้งหมดนี้จึงเป็นความท้าทายที่คุณต้องเรียนรู้หรืออาจต้องทดสอบเสียก่อนที่จะเริ่มจัดส่งจริง

ส่วนการจัดส่งมือใหม่หัดขายผักออนไลน์จะสบายใจหายห่วงไปได้เลย เมื่อใช้บริการกับ ***ปอลอ เอ็กเพลส*** เพราะเรากล้าการันตีประกันสินค้าให้ 100% ผักคุณภาพส่งถึงลูกค้าท่านวันต่อวัน ไม่เสียหายอย่างแน่นอน

6. ขายผ่านแพลตฟอร์ม

การจำหน่ายผักสดของคุณผ่านแพลตฟอร์มเฉพาะก็อาจเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่น่าสนใจ ในปัจจุบันมีแพลตฟอร์มที่ถูกสร้างขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์ความต้องการของเกษตรกรมากมายทั้งในรูปแบบของการเป็นสื่อกล่างที่ทำให้คุณได้พบกับลูกค้าหรือมาในรูปแบบของการรับซื้อผลิตผลของคุณเพื่อไปจำหน่ายต่อ โดยคุณจำเป็นต้องศึกษารายละเอียดของแต่ละรูปแบบให้ดีและพิจารณาถึงกฎเกณฑ์ต่าง ๆที่แพลตฟอร์มกำหนดไม่ว่าจะเป็นค่าธรรมเนียม หรือเรื่องอื่น ๆ ซึ่งข้อดีของการจำหน่ายผลิตผลของคุณบนแพลตฟอร์มก็คือคุณไม่จำเป็นต้องใช้เวลานานในการสร้างตัวตนมากนักและมีโอกาสที่คุณจะขายผลิตผลของคุณได้ง่ายแต่ก็ต้องแลกมาด้วยการต้องทำตามข้อตกลงระหว่างคุณและแพลตฟอร์มที่อาจทำให้คุณรู้สึกว่าไม่เป็นอิสระอย่างที่คุณต้องการ

ทั้ง 6 ขั้นตอนนี้ก็คือแนวคิดในการจำหน่ายผักสดในรูปแบบของการขายออนไลน์สำหรับเกษตรกรที่เราอยากแนะนำ แต่ไม่ว่าคุณจะเลือกจำหน่ายผ่านวิธีการใดในรูปแบบออนไลน์ก็ถือเป็นความจำเป็นเร่งด่วนที่คุณต้องปรับตัวให้เข้า

กับรูปแบบการค้าแห่งอนาคตนี้ให้ได้ เพราะผลลัพธ์ไม่ได้หมายถึงแต่เพียงความสำเร็จที่คุณสามารถสร้างยอดขายให้กับการจำหน่ายผักสดของคุณเท่านั้น แต่หากยังหมายถึงการอยู่รอดของคุณในอนาคตได้เลยทีเดียว

บทที่ 2 ขายผลไม้ออนไลน์เริ่มต้นอย่างไร

ช่องทางการค้าออนไลน์เป็นเทรนด์ใหม่ที่เกิดขึ้นในโลก และยิ่งเมื่อสถานการณ์วิกฤติการระบาดของโรคโควิด-19 ยิ่งทำให้เทรนด์การค้าขายในรูปแบบของการออนไลน์ยิ่งมีบทบาทเพิ่มมากขึ้น นอกจากที่ลูกค้าจะเริ่มหันมาซื้อของใช้จำเป็นผ่านระบบออนไลน์แล้ว แม้กระทั่งตัวของผู้ขายสินค้าเองก็เริ่มมองว่าระบบออนไลน์จะช่วยเพิ่มยอดขายให้แก่พวกเขามากขึ้นเช่นกัน

สินค้าที่ไม่น่าเชื่อว่าจะสามารถนำมาขายออนไลน์ได้อย่างสินค้าเกษตรก็มีพ่อค้าแม่ค้าหลายรายรวมไปถึงแพลตฟอร์มต่าง ๆนำเข้ามาอยู่ในระบบออนไลน์ โดยที่ปัญหาในเรื่องของอายุของผลผลิตไม่ใช่อุปสรรคสำคัญเลยด้วยซ้ำ ด้วยเหตุนี้เกษตรกรรายใดที่ไม่ยอมปรับตัวก็มีแนวโน้มเหลือเกิน ว่าคุณกำลังจะถูกกำจัดไปในไม่ช้า ในบทความนี้เรามีคำแนะนำการจำหน่ายสินค้าเกษตรจำพวกผลไม้มาแนะนำ ว่าหากคิดจะขายผลไม้ออนไลน์คุณควรจะเริ่มต้นอย่างไร

6 วิธีขายผลไม้ออนไลน์ที่จะช่วยคุณเพิ่มยอดขาย สร้างรายได้และกำไรเป็นกอบเป็นกำ

1.รู้จักทุกสิ่งทุกอย่างที่เป็นโลกออนไลน์

ก่อนที่คุณจะเข้าสู่โลกของการค้าออนไลน์ สิ่งแรกที่คุณจำเป็นต้องเรียนรู้ก็คือ ***“ทำความรู้จักทุกสิ่งทุกอย่างที่เป็นโลกออนไลน์”*** โดยเฉพาะในแง่ของการจำหน่ายสินค้าออนไลน์ เพราะโลกออนไลน์นั้นแตกต่างจากแผงผลไม้ในโลกจริงอย่างชัดเจน ตรงที่ไม่มีใครรู้จักคุณแน่นอนในช่วงแรกของการเริ่มต้น ถ้าคุณไม่รู้จัก

โลกออนไลน์ ไม่รู้ว่าคุณจะทำเงินผ่านออนไลน์ได้อย่างไรก็เป็นไปได้สูงมากที่คุณจะล้มเหลวหากคิดจะขายผลไม้ออนไลน์จริง ๆ

2.ค้นหากลุ่มเป้าหมายและสร้างความแตกต่างด้วยผลผลิตที่เป็นที่ต้องการจำเพาะ

คุณรู้ไหมว่ากระแสของการบริโภคสินค้าเกษตรที่กำลังมาแรงเป็นอย่างยิ่งคือผลผลิตที่ได้จากการเพาะปลูกด้วยวิถีธรรมชาติอย่างเช่นการทำเกษตรอินทรีย์ หรือสินค้าปลอดสารพิษ แม้วิธีการนี้จะมีขั้นตอนและความพิถีพิถันมากกว่าการเพาะปลูกตามปกติ แต่ทว่าผลผลิตที่ได้กลับมีมูลค่าสูงมากและเป็นที่ต้องการของตลาดกลุ่มเฉพาะที่พร้อมจะจ่ายเพื่อให้ได้ผลผลิตที่ไม่เป็นโทษกับสุขภาพ หากคุณเข้าใจเทรนด์เช่นนี้และค้นหากลุ่มเป้าหมายเฉพาะจนพบ นี่ก็คือตลาดใหญ่ที่จะสร้างรายได้ให้กับคุณได้มากกว่าที่คิด

3.สร้างตัวตนให้ชัดเจน บอกกล่าวเรื่องราวของคุณให้น่าสนใจเพื่อดึงดูดใจกลุ่มเป้าหมาย

อย่างที่กล่าวไว้ตอนต้นว่าในโลกออนไลน์นั้นแตกต่างจากแผงผลไม้ในโลกจริงตรงที่เมื่อคุณเป็นหน้าใหม่ ก็แทบจะไม่มีใครรู้จักคุณเลย ดังนั้นคุณจำเป็นต้องสร้างตัวตนของคุณให้เป็นที่รู้จักให้ได้ และต้องบอกกลุ่มเป้าหมายให้ได้ว่า ***“ทำไมต้องเป็นคุณ”*** การสร้างตัวตนที่ง่ายที่สุดก็คือการนำเสนอสิ่งที่กลุ่มเป้าหมายสนใจเช่นวิธีการปลูกผลไม้โดยไม่ใช้สารเคมี หรือเรื่องราว ประวัติความเป็นมาที่น่าสนใจของสวนของคุณ สิ่งเหล่านี้จะทำให้กลุ่มเป้าหมายประทับใจและท้ายที่สุดก็จะกลายมาเป็นลูกค้าของคุณในที่สุด

4.ช่องทางการขายต้องชัดเจนว่าคุณจะขายในรูปแบบใด เว็บไซต์ แพลตฟอร์มหรือโซเชี่ยลมีเดีย

เพราะปัจจุบันมีช่องทางการจำหน่ายสินค้าเกษตรอย่างผลไม้ออนไลน์หลากหลายช่องทาง ไม่ว่าจะเป็นการขายผ่านระบบเว็บไซต์หน้าร้านของคุณเอง การจำหน่ายผ่านโซเชี่ยลมีเดียต่าง ๆ รวมไปถึงการจำหน่ายบนแพลตฟอร์มเฉพาะที่ถูกสร้างขึ้นมาเพื่อสินค้าเกษตรโดยเฉพาะ เหตุที่คุณต้องชัดเจนก็เพราะแต่ละรูปแบบก็มีวิธีการนำเสนอ มีวิธีการทำการตลาด มีวิธีการขายที่แตกต่างกันรวมไปถึงค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นก็แตกต่างกัน ทั้งนี้เราไม่ได้หมายความว่าคุณต้องเลือกเพียงช่องทางเดียวเท่านั้นในการขาย หากแต่คุณต้องเข้าใจระบบการทำงานของแต่ละรูปแบบให้ดี รวมไปถึงต้องเข้าใจว่ารูปแบบใดที่มีโอกาสที่กลุ่มเป้าหมายจะพบเจอมากที่สุด เพื่อให้คุณโฟกัสได้ตรงจุดมากที่สุด

5.แพ็คเกจจิ้งและการขนส่งคือจุดสลบของเกษตรออนไลน์

เชื่อหรือไม่ว่าผลผลิต ออเดอร์คำสั่งซื้อไม่ใช่ปัญหาเลยสำหรับเกษตรกรออนไลน์ หากแต่สิ่งที่จะสร้างหายนะให้แก่คุณได้ก็คือการนำผลไม้บรรจุหีบห่อและการขนส่งผลผลิตเหล่านั้นไปสู่มือของลูกค้าต่างหากที่มีโอกาสเกิดความผิดพลาดได้มากที่สุด เพื่อที่จะแก้ปัญหานี้คุณต้องรู้จักผลผลิตของคุณดีพอ ว่ามีอายุเฉลี่ยในการคงความสดไว้ได้กี่วัน

จากนั้นจึงค่อยศึกษาวิธีการที่จะบรรจุผลผลิตเหล่านั้นลงหีบห่ออย่างไรจึงจะรักษาความสดและยืดอายุของผลไม้นี้ไม่ให้เน่าเสียก่อนที่จะถึงมือลูกค้า ในขณะที่เรื่องของการเวลาขนส่งก็มีความสำคัญซึ่งในจุดนี้มีผู้ให้บริการด้านขนส่งมากมาย

ที่มีวิธีการขนส่งผลผลิตจากเกษตรกรให้ไปถึงมือลูกค้าได้อย่างปลอดภัยในระยะเวลาอันสั้น ซึ่งแตกต่างกันในเรื่องของราคาค่าจัดส่ง ดังนั้นคุณควรเลือกในสิ่งที่เหมาะสมกับความต้องการของตัวคุณเอง

ปัญหาเรื่องกล่องแพ็จเก็จสำหรับการใส่ผลไม้จัดส่งให้กับลูกค้าจะหมดไปทันที เมื่อใช้บริการกับ ***ปอลอ เอ็กเพลส*** เพราะเรามีกล่องสำหรับใส่ผลไม้โดยเฉพาะ ออกแบบมาเพื่อเกษตร มีบริการรับสินค้าถึงหน้าสวน บรรจุกล่อง ส่งให้ถึงมือลูกค้า รวดเร็วทันใจ เรากล้าการันตีประกันสินค้าให้ 100% ส่งถึงลูกค้าท่านตรงเวลา ไม่เสียหายอย่างแน่นอน

6.พัฒนาตนเองให้นำสมัยในทุก ๆด้าน

ท้ายที่สุดแม้ว่าคุณจะประสบความสำเร็จทั้งในแง่ของกระบวนการผลิตผลผลิตและการขายสินค้าออนไลน์ก็ตาม แต่ทว่าคุณก็ไม่ควรที่จะหยุดนิ่งอยู่กับที่ตราบใดที่เทคโนโลยีต่าง ๆยังคงรุดหน้า ความรู้ใหม่ ๆในการเพิ่มคุณค่าให้กับผลผลิตทางการเกษตรก็จะถูกพัฒนาไปเรื่อย ๆเช่นเดียวกับการค้าในรูปแบบออนไลน์เช่นกัน คุณต้องศึกษาหาความรู้และพัฒนาตนเองอยู่เสมอ มิเช่นนั้นคุณจะก้าวไม่ทันความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นนี้และท้ายที่สุดก็จะทำให้คุณตกเทรนด์และเปลี่ยนสถานะจากผู้ชนะให้กลายเป็นผู้แพ้ได้ในที่สุด

หากคุณเป็นเกษตรกรที่ปลูกผลไม้ขายและต้องการสร้างรายได้ สร้างยอดขายให้เพิ่มมากขึ้น การจำหน่ายผลผลิตของคุณผ่านช่องทางออนไลน์เป็นช่องทางที่เราอยากแนะนำ เพราะการค้าในรูปแบบนี้คือการค้าแห่งอนาคตที่กำลังมีบทบาทสำคัญเป็นอย่างมากในยุคปัจจุบัน เมื่อใดที่คุณเริ่มต้นปรับเปลี่ยนตัวเองให้

เป็นไปตามเทรนด์ของการเปลี่ยนแปลงนี้ คุณย่อมได้ประโยชน์อย่างมหาศาลจากเทรนด์ดังกล่าว แต่เมื่อใดก็ตามที่เทรนด์เปลี่ยนแต่คุณไม่ยอมเปลี่ยนในไม่ช้าคุณก็จะสูญหายไปจากกระแสแห่งความเปลี่ยนแปลงที่ถาโถมเข้ามานี้อย่างแน่นอน

POR LOR Express เพื่อนแท้ แม่ค้าออนไลน์ 1423 @porlor www.porlor.co.th

บทที่ 3 วิธีเลือกกล่องพัสดุ แม่ค้าพ่อค้าออนไลน์

การเลือกกล่องพัสดุสำหรับการขายสินค้าออนไลน์เป็นสิ่งหนึ่งที่พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ต้องให้ความใส่ใจมากเป็นพิเศษครับ เพราะนอกจากจะเกี่ยวข้องโดยตรงกับต้นทุนของสินค้านั้น ก็ยังรวมไปถึงความน่าเชื่อถือที่ลูกค้าจะมอบให้แก่คุณด้วยเช่นกัน กล่องพัสดุคุณภาพดีก็เป็นดั่งหน้าตาของร้านออนไลน์ด้วย ลองนึกภาพตามดูนะครับว่าหากลูกค้าเปิดมาเจอกล่องอะไรก็ไม่ทราบที่ไม่ช่วยปกป้องสินค้าชิ้นนั้นเลย ลูกค้าจะรู้สึกเช่นไร ความพิถีพิถันในการเลือกกล่องพัสดุจึงเป็นสิ่งสำคัญมากครับ หากคุณยังไม่แน่ใจว่าควรจะเลือกกล่องเช่นไรดี บทความนี้มี***วิธีเลือกกล่องพัสดุ***อย่างไรให้ประหยัดต้นทุนและสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้ามาแนะนำครับ

วิธีเลือกกล่องพัสดุ มาทำความรู้จักกับชนิดของกล่องพัสดุเสียก่อน

1.กล่องฝาชน (Regular-Slotted Container)

เป็นกล่องพัสดุดั้งเดิมที่ได้รับความนิยมมากที่สุดเพราะเหมาะกับการบรรจุสินค้าได้แทบทุกประเภท โดยผลิตขึ้นมาจากกระดาษเพียงชิ้นเดียวประกบรอยต่อด้วยกาวหรือลวด มีฝาบนและฝาล่าง กล่องชนิดนี้มีความแข็งแรงทนทาน สามารถวางซ้อนกันได้หลายชั้น ง่ายต่อการจัดเก็บและขนย้าย

2.กล่องฝาเกย (Overlap-Slotted Container)

เป็นกล่องที่เหมือนกับกล่องฝาชน เพียงแต่ที่ฝาด้านบนและล่างจะมีลักษณะเกยกันเพื่อเพิ่มความแข็งแรงให้กับตัวกล่อง ป้องกันไม่ให้สินค้าทะลุออกมาจากตัวกล่อง จึงเหมาะสมกับสินค้าที่มีน้ำหนักมากและต้องการความปลอดภัยสูง แต่ก็จะมีราคาแพงกว่ากล่องฝาชนในขนาดเดียวกัน

3.กล่องไดคัทหูช้าง (Tuck side box)

เป็นกล่องที่พับขึ้นรูปได้สะดวก ไม่ต้องใช้เทปกาว ตัวฝาปิดกล่องอยู่ทางด้านบนเมื่อปิดผนึกแล้วจะมีที่เสียบผนึกคล้ายกับกล่องฝาเสียบแต่จะแตกต่างตรงที่มีหูช้าง 2 ข้างเสียบผนึกเข้ากับช่องของผนังด้านข้างของกล่องเพื่อช่วยเสริมความแข็งแรงให้กับตัวกล่อง

4.กล่องไดคัทฝาเสียบ ก้นขัด (Tuck Top Snap-Lock Bottom Box)

เป็นกล่องที่คล้ายกับกล่องไดคัทหูช้าง แต่ไม่มีหูช้าง 2 ข้างที่ฝากล่อง นอกจากนี้ก้นกล่องยังขัดกันได้เอง โดยไม่ต้องใช้เทปกาว สามารถขึ้นรูปได้ง่ายโดยไม่ต้องใช้เทปกาวจึงเป็นอีกหนึ่งกล่องที่นิยมในการส่งพัสดุครับ

5.กล่องไดคัทหูหิ้ว (Carry Handle Box)

ลักษณะโดยรวมจะคล้ายกับกล่องฝาเสียบ แต่แตกต่างตรงที่ด้านบนของกล่องจะมีลักษณะของหูหิ้วเพื่อสะดวกในการหิ้วโดยไม่ต้องใช้ถุงพลาสติก มักนิยมใช้บรรจุสินค้าเกษตรเช่นผลไม้เป็นต้น

นอกจากกล่องทั้งหมดที่ยกตัวอย่างมานั้นก็ยังมีกล่องไดคัทพิซซ่าและกล่องฝาครอบเป็นตัวเลือกให้คุณไว้พิจารณาว่าจะใช้กล่องชนิดใดในการส่งพัสดุสินค้าของคุณ

วิธีเลือกกล่องพัสดุ ขนาดของกล่องก็สำคัญ จะใช้กล่องขนาดไหนเรามีคำตอบ

นอกจากประเภทของกล่องดังกล่าวข้างต้น ขนาดของกล่องก็มีความสำคัญไม่แพ้กันครับ สำหรับการเลือกขนาดของกล่องมีวิธีการดังนี้

- กล่องขนาด 11x17x6 cm. เป็นกล่องขนาดเล็กที่เหมาะกับสินค้าชิ้นเล็กๆ เช่นสบู่ ตุ๊กตา พวงกุญแจ เป็นต้น
- กล่องขนาด 14x20x6 cm. กล่องขนาดนี้ยังเป็นกล่องไซส์เล็กซึ่งเหมาะกับการใช้จัดส่งสินค้าที่มีขนาดไม่ใหญ่มากอย่างเช่น เคสโทรศัพท์ นาฬิกาข้อมือ หรืออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ที่ไม่ใหญ่มาก
- กล่องขนาด 17x25x9 cm. เป็นกล่องที่ใหญ่ขึ้นมาจาก 2 ขนาดแรกจึงสามารถใส่สินค้าที่ใหญ่ขึ้นมาอีกหน่อยเช่นนาฬิกาตั้งโต๊ะ หรือลำโพงตั้งโต๊ะที่มีขนาดไม่ใหญ่นัก รวมไปถึงโมเดลที่ไม่ใหญ่จนเกินไปได้

- กล่องขนาด 20x31x11 cm. กล่องขนาดนี้จัดเป็นกล่องขนาดกลางที่นิยมใช้กันมาก เพราะสามารถใส่สินค้าได้หลายชนิด ไม่ว่าจะเป็นเสื้อผ้า สมุด หนังสือที่เล่มไม่หนามากนัก และยังรวมไปถึงเครื่องสำอางหรือโลชั่นครับ
- กล่องขนาด 25x25x14 cm. เป็นกล่องขนาดกลางที่ถูกขยับขนาดให้ใหญ่ขึ้นกว่าขนาดแรกเล็กน้อย จึงเหมาะกับสินค้าที่ใหญ่ขึ้นเช่นรองเท้า เตารีด เป็นต้น
- กล่องขนาด 24x40x17 cm. เป็นกล่องที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในบรรดากล่องขนาดมาตรฐาน ที่สามารถบรรจุสินค้าขนาดใหญ่แต่ไม่มากนักเช่นโคมไฟได้ รวมไปถึงเสื้อผ้าขนาดใหญ่หรือมีความหนาได้

ตัวอย่างกล่องที่ยกมาข้างต้นนี้เป็นกล่องในขนาดมาตรฐานที่ถูกนำมาใช้ขนส่งพัสดุกันอย่างแพร่หลายครับ แต่หากสินค้าของคุณมีขนาดใหญ่กว่าที่กล่องขนาดมาตรฐานจะบรรจุได้ ก็ยังมีกล่องขนาดพิเศษให้คุณได้เลือกใช้ซึ่งคุณหาได้ทั้งจากบริการขนส่งหรือร้านค้าที่จำหน่ายกล่องพัสดุครับ

รูปแบบการจำหน่ายสินค้าก็มีผลต่อวิธีเลือกกล่องพัสดุ

ร้านสินค้ายกโหล

ร้านค้าที่มีรูปแบบการจำหน่ายสินค้าแบบยกโหลควรเลือกกล่องใส่พัสดุที่สามารถบรรจุสินค้าได้ครั้งละมาก ๆ กล่องพัสดุจึงต้องมีพื้นที่บรรจุมากเพื่อให้เพียงพอต่อการบรรจุสินค้าทั้งหมดครับ การขายสินค้าแบบยกโหลไม่ควรที่จะแบ่งส่งเป็นหลาย ๆ กล่องเพราะจะทำให้สิ้นเปลืองค่าจัดส่งแต่ควรจะบรรจุและจัดส่งให้เสร็จภายในคราเดียว เนื่องจากในการคิดคำนวณน้ำหนักในการจัดส่ง หากสามารถชั่งน้ำหนักได้ในกล่องเดียวแม้จะมีน้ำหนักมากแต่เมื่อนำมาหารต่อกิโลกรัมจะถูกกว่าการจัดส่งสินค้าเป็นกล่องย่อย ๆหลายกล่อง กล่องพัสดุที่ควรเลือกใช้จึงเป็นกล่องประเภทลูกฟูกเพราะจะมีพื้นที่ในการบรรจุมากกว่าและควรเตรียมไว้หลาย ๆ แบบ หลายขนาดเพื่อสะดวกในการเลือกใช้ครับ

ร้านสินค้าแบบค้าปลีก

สำหรับร้านค้าปลีก คุณไม่จำเป็นต้องซื้อกล่องขนาดใหญ่มาใช้ครับ เว้นเสียแต่ว่าสินค้าที่คุณขายจะเป็นสินค้าที่มีขนาดใหญ่ นอกจากนี้คุณไม่จำเป็นต้องเตรียมกล่องไว้หลาย ๆ ขนาดเช่นกัน ซึ่งเป็นข้อดีของร้านค้าประเภทนี้ คุณอาจจัดเตรียมกล่องเอาไว้1-2 ขนาดโดยคำนึงถึงขนาดโดยเฉลี่ยของสินค้าคุณเป็นหลัก หรือเลือกกล่องที่สามารถใส่สินค้าได้ตั้งแต่ 1-5 ชิ้น และอาจเพิ่มกล่องที่ใหญ่กว่าหรือเล็กกว่ากันอีกเล็กน้อยหากคุณมีสินค้าที่มีขนาดไม่ตรงกับขนาดโดยเฉลี่ยของร้าน การเตรียมกล่องไว้เพียงเท่านี้ก็เพียงพอแล้วสำหรับร้านค้าที่ขายสินค้าแบบค้าปลีกครับ

กล่องที่มีช่องจ่าหน้ามาให้เรียบร้อยจะสร้างความน่าเชื่อถือได้มากกว่ากล่องเปล่า ๆ ที่ไม่มีช่องจ่าหน้า

การเลือกกล่องที่มีช่องจ่าหน้ามาให้แล้ว นอกจากจะทำให้คุณสะดวกต่อการเขียนที่อยู่จัดส่งของลูกค้าและที่อยู่ของคุณแล้ว รูปแบบที่ดูเป็นมาตรฐานสำเร็จรูปนี้ยังช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้กับร้านค้าออนไลน์ของคุณอย่างไม่น่าเชื่อครับ เพราะกล่องดังกล่าวสามารถระบุข้อมูลในการจัดส่งและเบอร์โทรติดต่อได้ชัดเจนกว่านั่นเอง

ทั้งหมดที่กล่าวมานี้คือคำแนะนำเบื้องต้นในการเลือกกล่องพัสดุเพื่อบรรจุสินค้าในการขายของออนไลน์ครับ จริง ๆแล้วในขั้นตอนนี้หากคุณพิถีพิถันให้มากขึ้นอีกนิด คุณจะสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายที่จะเป็นต้นทุนในการขายของคุณไปได้มากครับ แต่ในทางกลับกันหากคุณไม่พิจารณาให้รอบคอบสิ่งนี้จะกลายมาเป็นเบี้ยหัวแตกที่จะดูดกำไรที่คุณควรจะได้ออกไปอย่างที่คุณไม่คาดฝันครับ

บทที่ 4 วิธีแพ็คสินค้าออนไลน์ อย่างไรให้ถึงมือลูกค้าไม่เสียหาย

สิ่งที่ถือเป็นไฮไลต์สำคัญของการขายสินค้าออนไลน์สำหรับพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ก็คือ ***“การแพ็คสินค้า”*** ว่าจะทำอย่างไรจึงจะทำให้สินค้าชิ้นนั้นไปสู่มือของลูกค้าในสภาพสมบูรณ์ที่สุด หากสินค้าของคุณไปสู่มือของลูกค้าได้อย่างปลอดภัยนอกจากที่คุณจะได้รับความเชื่อถือจากลูกค้า แค่การแพ็คของก็จะกลายเป็นหน้าเป็นตาและเป็นจุดขายของคุณแล้ว การแพ็คสินค้าออนไลน์อย่างไรให้ปลอดภัย ถึงมือลูกค้าอย่างปลอดภัย บทความนี้มีคำแนะนำดี ๆมาฝาก

7 วิธีแพ็คสินค้าออนไลน์อย่างไรให้ได้รับความน่าเชื่อถือและเป็นหน้าเป็นตาให้กับแบรนด์ของคุณ

1.เลือกขนาดกล่องให้เหมาะสมกับสินค้า

การเลือกกล่องให้เหมาะสมกับสินค้าเป็นวิธีการแรกที่จะบอกถึงความเป็นมือโปรของคุณ หากสินค้าของคุณเป็นสินค้าที่ทนทานต่อแรงกระแทก เช่นเสื้อผ้าหรือผ้าเช็ดตัวที่จำนวนชิ้นไม่มากนัก คุณสามารถเปลี่ยนการบรรจุจากกล่องเป็นซองพลาสติกได้ ซึ่งจะช่วยให้คุณประหยัดค่าใช้จ่ายในการส่งได้มาก แต่หากสินค้าของคุณอาจได้รับความเสียหายจากแรงกระแทก คุณจำเป็นที่จะต้องใช้กล่องในการบรรจุโดยที่คุณต้องกะขนาดให้พอดีไม่เหลือที่ว่างมากเกินไปจนสินค้าขยับไปมาในกล่องได้หรือแทบไม่เหลือที่ว่างเพื่อรองรับแรงกระแทกเลย เพราะการกะขนาดที่ผิดพลาดนอกจากที่คุณจะสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการขนส่งมากกว่าเดิม ก็มีโอกาสที่สินค้าที่คุณแพ็คจะได้รับความเสียหายจากแรงกระแทกในระหว่างขนส่ง

2.ห่อสินค้าให้แน่นหนา

การแพ็คสินค้าให้ดีไม่ได้หมายความว่าคุณจะจับสินค้าใส่ลงกล่องแล้วผนึกกล่องเพียงอย่างเดียว หากแต่หมายถึงคุณต้องผนึกสินค้าของคุณให้แน่นหนาด้วย วิธีการที่นิยมที่สุดก็คือนำตัวสินค้าห่อเข้ากับแผ่นบับเบิ้ลเพื่อรับแรงกระแทกเสียก่อนที่จะบรรจุสินค้านั้นลงในกล่อง เพราะตัวแผ่นบับเบิ้ลนั้นจะช่วยรับแรงกระแทกที่อาจเกิดขึ้นกับตัวสินค้าได้ นอกจากนี้หากคุณบรรจุสินค้าลงไปในกล่องแล้วแต่ยังพบว่าในกล่องยังเหลือที่ว่างรอบ ๆ ตัวสินค้าอยู่ คุณอาจนำกระดาษมาบุบริเวณช่องว่างเพื่อกันไม่ให้ตัวสินค้าขยับเขยื้อนอยู่ในกล่องก็ได้ หรือหากคุณคิดว่ายังมีโอกาสที่สินค้าจะขยับเขยื้อนอยู่และสินค้านั่นเป็นสินค้าที่มีโอกาสแตกหักเสียหายได้ง่าย หลังจากที่ใส่ซองบับเบิ้ลกันกระแทกแล้วคุณก็อาจใช้เทปกาวผนึกตัวสินค้าไว้กับกล่องเพื่อป้องกันไม่ให้สินค้ามีโอกาสขยับเขยื้อนได้

3.แพ็คกล่องด้านนอกให้แน่น

เมื่อคุณจัดวางสินค้าลงในกล่องและทำการผนึกสินค้าอย่างแน่นหนาแล้วสิ่งต่อไปที่ไม่ควรพลาดก็คือการแพ็คกล่องพัสดุให้แน่นก็จะช่วยลดความเสี่ยงที่สินค้าจะเสียหายได้ เพราะถ้าคุณแพ็คกล่องพัสดุไม่ดีพอก็มีโอกาสที่จะเกิดเหตุการณ์กล่องแตกทำให้สินค้าเสียหายหรือในกรณีเลวร้ายก็คือทำให้สินค้าสูญหายไปไม่ถึงมือของลูกค้า การแพ็คกล่องพัสดุให้แน่นหนาคุณจึงควรใช้ทั้งเชือกพันรอบกล่องเพื่อรักษาทรงของกล่องรวมไปถึงการใช้เทปกาวปิดที่บริเวณรอยต่อของกล่องทั้งหมดจึงจะลดความเสี่ยงของเหตุการณ์ดังกล่าวได้

4.ตรวจสอบความเรียบร้อยอีกครั้งด้วยการเขย่ากล่อง

เมื่อคุณแพ็คสินค้าตามคำแนะนำข้างต้นแล้ว ก่อนที่คุณจะผนึกเทปใสตามรอยต่อหรือพันเชือกคุณควรจะเขย่ากล่องเพื่อทดสอบว่าสินค้าของคุณที่อยู่ภายในยังมีการขยับเขยื้อนได้อีกหรือไม่ หากพบว่าสินค้ายังขยับเขยื้อนได้อีกแม้คุณจะใส่กระดาษลงไปตามช่องว่างแล้วก็ควรที่จะต้องเปลี่ยนขนาดของกล่องเสียใหม่หรือเพิ่มกระดาษบุช่องว่างให้มากขึ้น

5.ติดคำเตือน “ระวังสินค้าแตก”

หากสินค้าที่คุณทำการจัดส่งนั้นมีความเสี่ยงที่จะเกิดความเสียหายได้ คุณสามารถติดคำเตือนที่ข้างกล่องว่า ***“ระวังสินค้าแตก”***ได้ การที่คุณติดคำเตือนเช่นนี้จะทำให้บริษัทขนส่งเพิ่มความระมัดระวังในระหว่างการขนย้ายและจัดส่งสินค้าได้เพราะทางบริษัทเองก็ไม่อยากเสียค่าใช้จ่ายในการเคลมความเสียหายเช่นกัน นอกจากนี้การที่คุณเขียนคำเตือนไว้เช่นนี้จะทำให้คุณดูมีความใส่ใจในสายตาของลูกค้า

6.ตรวจสอบชื่อที่อยู่ของผู้รับและผู้ส่งให้ดี

ในขั้นตอนสุดท้ายก่อนที่จะนำสินค้าไปส่งที่บริษัทขนส่ง คุณต้องตรวจสอบชื่อและที่อยู่ของทั้งผู้รับและผู้ส่งให้ดีอย่าให้เกิดความผิดพลาดอย่างเด็ดขาด นอกจากนี้คุณควรจะใส่เบอร์โทรศัพท์ติดต่อของทั้ง 2 ฝ่ายลงไปด้วยเพื่อสะดวกในการติดต่อของพนักงานขนส่ง อนึ่งมีคำแนะนำเกี่ยวกับกล่องใส่พัสดุก็คือควรเลือกกล่องที่มีช่องจ่าหน้าชื่อที่อยู่พิมพ์ติดไว้ที่กล่องแล้วจะช่วยป้องกันไม่ให้เกิดเหตุการณ์ชื่อที่อยู่สูญหาย แต่หากคุณจำเป็นต้องใช้กล่องที่ไม่มีช่องจ่าหน้าพิมพ์

ติดอยู่กับตัวกล่อง คุณจำเป็นต้องแน่ใจว่าชื่อที่อยู่ที่คุณติดลงไปที่กล่องจะไม่หลุดหายไปในระหว่างการขนส่ง

7.อย่าลืมแจ้งเลขพัสดุให้กับลูกค้า

เมื่อคุณจัดส่งสินค้าที่บริษัทขนส่งแล้ว ก็อย่าลืมแจ้งเลขพัสดุให้กับลูกค้าทันทีเพราะจะช่วยสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้และเป็นหนึ่งในแต้มต่อที่จะทำให้ลูกค้ากลับมาเป็นลูกค้าของคุณอีกครั้งในอนาคต

ทั้งหมดนี้ก็คือวิธีการแพ็คสินค้าออนไลน์สำหรับพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์มือใหม่ที่เราอยากแนะนำ อย่างที่กล่าวเอาไว้แล้ว ว่าการแพ็คสินค้าก็ถือเป็นหน้าเป็นตาและแสดงถึงความเป็นมือโปรของคุณ ดังนั้นคุณจำเป็นที่จะต้องเรียนรู้และฝึกฝนการแพ็คสินค้าให้ดีก่อนที่จะเริ่มต้นขายสินค้าออนไลน์ จึงจะช่วยลดความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นเมื่อคุณเริ่มต้นลงมือขายของออนไลน์แล้วนั่นเอง

บทที่ 5 วิธีเลือกบริษัทขนส่งให้เหมาะสมกับธุรกิจ

ในกระบวนการทั้งหมดของการขายสินค้าออนไลน์ ช่องทางที่เรียกได้ว่ามีความสำคัญมากและเป็นตัวบ่งชี้ว่าธุรกิจของคุณจะประสบความสำเร็จหรือไม่ก็คือขั้นตอนในกระบวนการจัดส่งสินค้านั่นเอง เพราะความพึงพอใจของลูกค้าต่อความรวดเร็วและสภาพสินค้าย่อมเป็นสิ่งสะท้อนได้ว่าลูกค้าจะกลับมาซื้อสินค้าของเราต่อหรือไม่ หากสินค้าของเราถูกส่งต่อในไปจนถึงมือของลูกค้าในสภาพดีความพึงพอใจนี้ย่อมสร้างโอกาสให้ลูกค้ากลับมาหาคุณอย่างแน่นอน ดังนั้นการเลือกบริษัทที่จะเข้ามาช่วยจัดส่งสินค้าให้แก่คุณจึงมีความสำคัญมาก และต่อไปนี้คือแนวทางสำคัญที่ร้านค้าออนไลน์ควรทราบสำหรับการเลือกบริษัทขนส่งสินค้า

เหตุใดการเลือกบริษัทขนส่งจึงมีส่วนสำคัญต่อความสำเร็จของธุรกิจ

หนึ่งในเหตุการณ์ที่อาจจะเรียกว่าสร้างความหายนะให้แก่ร้านค้าออนไลน์ได้มากที่สุดน่าจะหนีไม่พ้นสินค้าสูญหายในระหว่างการจัดส่ง เมื่อใดที่เกิดเหตุการณ์นี้ขึ้นความรับผิดชอบแรกสุดที่ลูกค้าจะติดตามก็คือตัวของร้านค้าออนไลน์นั่นเอง หายนะในลำดับถัดมาก็คือสินค้าที่อยู่ในสภาพเสียหายซึ่งก็เช่นเดียวกันว่าความรับผิดชอบก็จะตกมาอยู่กับร้านค้าออนไลน์เช่นกัน ความเสียหายทั้งหมดนี้รวมไปถึงชื่อเสียงของร้านค้าออนไลน์หากเกิดขึ้นบ่อย ๆย่อมไม่เป็นผลดีต่อธุรกิจอย่างแน่นอน นี่คือเหตุผลสำคัญที่ว่าทำไมคุณจึงต้องเลือกบริษัทขนส่งให้ดี เพราะการจัดส่งสินค้าที่ได้มาตรฐาน ตรงเวลาและอยู่ในสภาพที่สมบูรณ์ ชื่อเสียงและความไว้วางใจของลูกค้าก็จะส่งมาถึงคุณด้วยเช่นกัน

6 วิธีเลือกบริษัทขนส่งให้เหมาะสมกับธุรกิจและช่วยเพิ่มความพึงพอใจให้กับลูกค้า

1.รู้ความต้องการของลูกค้า

ธรรมชาติของลูกค้าเกือบ 100 % ไม่ชอบการรอคอยพอ ๆกับไม่ต้องการจะเห็นสินค้าที่ต้องได้รับเกิดความเสียหาย นี่คือความต้องการพื้นฐานสำคัญที่สุดที่ลูกค้าต้องการจากบริการขนส่ง ดังนั้นการจะหาบริษัทขนส่งสินค้ามาช่วยส่งสินค้าให้กับคุณ หลักเกณฑ์ในข้อนี้คือสิ่งที่คุณควรนำไปพิจารณาเป็นตัวเลือกแรก ๆ เสมอ หากคุณหาบริษัทขนส่งสินค้าสินค้าที่ตอบโจทย์ความต้องการหรือรู้จักความต้องการของลูกค้าได้ บริษัทนั้นควรจะเป็นตัวเลือกแรก ๆ ของคุณ

2.น่าเชื่อถือ ตรวจสอบได้

ความน่าเชื่อถือมีความสำคัญมากสำหรับบริษัทขนส่งสินค้า หากคุณมีตัวเลือกบริษัทอยู่ในใจแล้วคุณจำเป็นที่จะต้องตรวจสอบความน่าเชื่อถือของบริษัทนั่นด้วย การตรวจสอบความน่าเชื่อถือทำได้หลายวิธีไม่ว่าจะเป็นการเข้าไปดูโดยตรงผ่านข้อมูลของบริษัทในเรื่องของขอบเขตการให้บริการ ระบบบริหารจัดการหรือการชดเชยในกรณีเกิดความเสียหาย แต่ถ้าจะให้ดีอีกหนึ่งวิธีที่คุณสามารถตรวจสอบความน่าเชื่อถือของบริษัทได้ก็คือการเข้าไปดูว่าในโลกโซเชี่ยลมีการพูดถึงบริษัทนี้ว่าอย่างไรบ้าง เพื่อเป็นการดูเรตติ้งของบริษัทไปในตัว

3.มีเทคโนโลยีที่ทันสมัย

จริงอยู่ที่ว่าในเรื่องของเทคโนโลยีนำส่งสินค้าของแต่ละบริษัทอาจจะไม่แตกต่างกันมากนัก แต่สิ่งหนึ่งที่น่าจะสร้างความแตกต่างให้กับแต่ละบริษัทได้ก็คือเทคโนโลยีในการติดตามสินค้าหรือพัสดุที่ทันสมัย โดยเฉพาะอย่างยิ่งหากบริษัท

ขนส่งใดมีช่องทางในการติดตามเลขพัสดุที่หลากหลายและตรงกับความต้องการของลูกค้าได้ บริษัทนั้นจะมีความได้เปรียบเหนือกว่าคู่แข่งทันที นอกจากนี้สิ่งสำคัญสิ่งหนึ่งที่ควรพึงตระหนักไว้ก็คือแม้จะมีช่องทางให้ติดตามพัสดุมากเพียงใด แต่หากระบบไม่เสถียรหรือไม่มีความ real-time ก็ไม่มีประโยชน์และไม่น่าสนใจพอที่จะเป็นตัวเลือกที่คุณเลือก

4.คุ้มค่ากับราคาที่ลูกค้าต้องจ่าย

แม้ว่าระบบการจัดส่งสินค้าจะดีเพียงใด แต่หากราคามหาโหดหรือแพงโดดกว่าบริษัทอื่น บริษัทขนส่งนี้ก็อาจจะไม่ใช่ตัวเลือกที่น่าสนใจที่คุณจะใช้บริการจัดส่งสินค้า และยิ่งหากเทียบกับคุณภาพของบริษัทอื่นที่การบริการอาจจะไม่ได้ดีเลิศเท่าแต่ราคาไม่โหดหรือมีความสาเหตุสมผลมากกว่า เพราะอย่าลืมว่าค่าใช้จ่ายในการจัดส่งสินค้าก็เป็นอีกหนึ่งสิ่งที่ลูกค้าใช้ในการตัดสินใจเชือกซื้อสินค้าและบริการจากคุณ หรือหากคุณไม่เก็บค่าจัดส่งสินค้าจากลูกค้า ค่าจัดส่งนี้ก็จะกลายมาเป็นต้นทุนของคุณในทันที

5.รูปแบบการชำระเงินหลากหลายหรือไม่

รูปแบบชำระเงินในที่นี้ก็คือ **“บริการจัดเก็บเงินปลายทาง”** เพราะมีลูกค้าหลายรายที่ไม่นิยมการโอนเงินค่าสินค้าก่อนที่จะได้รับสินค้า ดังนั้นบริษัทขนส่งที่ให้บริการในการจัดเก็บเงินค่าสินค้าปลายทางด้วยจึงเป็นข้อได้เปรียบสำคัญและเป็นตัวเลือกลำดับต้น ๆที่คุณควรพิจารณาใช้บริการ อย่าคิดว่าบริการเก็บเงินค่าสินค้าปลายทางไม่มีความสำคัญเพราะหากคุณมีบริการเช่นนี้ก็จะครอบคลุมลูกค้าทุกกลุ่มและสามารถสร้างยอดขายเพิ่มให้กับร้านค้าของคุณได้อีกมาก

6.ประสบการณ์ที่ผ่านมาก็เป็นสิ่งสำคัญ

บริษัทขนส่งใดที่มีประสบการณ์ในการขนส่งสินค้ามาอย่างยาวนานและเป็นที่ยอมรับกันอย่างแพร่หลายถือเป็นหลักประกันว่าสินค้าที่คุณจัดส่งไปจะมีโอกาสถึงมือของลูกค้าได้อย่างปลอดภัย อย่างที่ Por Lor Express ซึ่งดำเนินธุรกิจเกี่ยวกับการจัดส่งสินค้ามากว่า 20 ปี เป็นที่ไว้วางใจแก่บริษัทต่าง ๆกว่า 300 บริษัท ซึ่งหลายบริษัทเป็นบริษัทชั้นนำของกลุ่มธุรกิจต่าง ๆ ทำให้คุณมั่นใจได้ถึงมาตรฐานการให้บริการ การยอมรับ และประสบการณ์ดี ๆที่ทาง Por Lor Express จะมอบให้ซึ่งทำให้คุณมั่นใจได้ว่าสินค้าของคุณจะถูกส่งตรงถึงมือของลูกค้าอย่างแน่นอน

ทั้ง 6 วิธีนี้ก็คือหลักเกณฑ์สำคัญในการเลือกบริษัทขนส่งสินค้าที่น่าสนใจที่คุณจำเป็นต้องให้ความสนใจมากสักหน่อย เพราะความสำเร็จของร้านค้าออนไลน์ก็ต้องยอมรับว่าส่วนหนึ่งอยู่ที่กระบวนการจัดส่งสินค้า หากคุณได้บริษัทขนส่งสินค้าที่ตอบโจทย์และตรงกับความต้องการก็จะยิ่งช่วยส่งเสริมให้ร้านค้าของคุณประสบความสำเร็จและสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าของคุณอย่างแน่นอน

บทที่ 7 ขายออนไลน์คิดคิดค่าส่งยังไง

สำหรับวงการค้าออนไลน์ อีกหนึ่งเรื่องสำคัญที่ไม่ควรมองข้ามเพราะหากละเลยไม่ได้ใส่ใจก็มีแนวโน้มที่จะทำให้ผลกำไรที่ควรจะได้แปรเปลี่ยนเป็นขาดทุนเอาง่าย ๆ เรื่องสำคัญเรื่องนั้นก็คือ **"การคิดค่าขนส่งสินค้า"** ไปสู่มือของลูกค้านั่นเอง สิ่งนี้นับเป็นอีกหนึ่งต้นทุนที่คุณไม่ควรมองข้ามอย่างเด็ดขาด หากคุณเป็นพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์มือใหม่และยังไม่รู้ว่าจะคิดค่าส่งอย่างไร บทความนี้มีคำแนะนำมาฝาก

ปัจจัยหลักที่เกี่ยวข้องกับการคิดค่าขนส่งสินค้า

อันดับแรกที่เราต้องมาทำความเข้าใจแนวทางการคำนวณค่าส่งสินค้ากันก่อน ซึ่งโดยหลักแล้วจะมีปัจจัยที่ถูกนำมาใช้คิดค่าส่งสินค้าดังนี้

ระยะทาง: หากเป็นการขนส่งในประเทศไทย ระยะทางการขนส่งจะไม่ค่อยถูกนำมาคิดคำนวณแต่หากเป็นการขนส่งไปยังภูมิภาคอื่น ๆระยะทางจะถูกนำมาคำนวณในการคิดค่าส่งสินค้าด้วย ยกเว้นขนส่งเอกชนบางแห่งที่จะใช้วิธีการเหมาค่าส่งเป็นภายในและภายนอกพื้นที่จังหวัดที่จะคิดค่าส่งที่แตกต่างกัน

ขนาดและน้ำหนัก: ขนาดและน้ำหนักมีผลโดยตรงต่อการคิดคำนวณค่าส่งสินค้าสำหรับไปรษณีย์ไทยจะใช้วิธีคำนวณจากน้ำหนักเป็นหลัก ในขณะที่ขนส่งเอกชนจะใช้การคำนวณจากขนาดของกล่อง+น้ำหนักสูงสุดของแต่ละขนาดกล่องมาคำนวณเป็นค่าจัดส่ง

ความไวในการส่ง: ความไวในการจัดส่งเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ถูกนำมาคิดคำนวณค่าจัดส่ง ยิ่งหากเร่งความไวในการจัดส่งให้ถึงมือลูกค้าเร็วขึ้นเท่าใดก็จะมีค่าส่งที่สูงขึ้นตามมาด้วยเช่นกัน

แล้วเราจะรู้ได้อย่างไรว่าสินค้าของเราควรคิดค่าส่งเท่าไหร่

ต้องรู้ว่าสินค้าของเรามีน้ำหนักและขนาดเท่าไหร่

จะขายสินค้าอะไรคุณต้องรู้น้ำหนักและขนาดคร่าว ๆของสินค้าของคุณว่ามีขนาดประมาณไหน ใส่กล่องพัสดุเบอร์อะไรและมีน้ำหนักเท่าไหร่ เพื่อที่จะนำมาคิดคำนวณค่าส่งคร่าว ๆได้ นอกจากน้ำหนักที่คุณต้องรู้ การรู้ขนาดจะช่วยให้คุณเลือกขนาดกล่องได้อย่างถูกต้อง เพราะกล่องแต่ละขนาดก็มีน้ำหนักที่แตกต่างกันออกไป ซึ่งก็จะถูกนำไปคำนวณรวมเข้ากับน้ำหนักของสิ่งของในการคำนวนค่าส่งด้วยเช่นกัน

เปิดหน้าเว็บไซต์ของบริษัทขนส่งเพื่อคำนวณราคาด้วยตนเอง

เมื่อคุณทราบข้อมูลของสินค้าของคุณแล้ว ขั้นตอนในการคิดค่าส่งก็จะง่ายขึ้น เพราะคุณสามารถเปิดตารางคำนวณค่าส่งได้จากหน้าเว็บไซต์ของบริษัทผู้ให้บริการขนส่งพัสดุ โดยคุณสามารถกรอกรายละเอียดต่าง ๆไม่ว่าจะเป็นขนาดกล่องหรือน้ำหนักของพัสดุได้ และระบบจะคำนวณออกมาให้คุณทราบในทันทีว่าคุณจะมีค่าใช่จ่ายเท่าไหร่ในการจัดส่งสินค้านั้น แต่ทั้งนี้ราคาที่ปรากฏนั้นไม่ใช่ราคาที่คุณจะเอาไปใช้ในทันทีนะ เพราะสิ่งที่คุณต้องไม่ลืมคิดไปด้วยก็คือค่าใช้จ่ายในการแพ็คสินค้าไม่ว่าจะเป็นค่ากล่อง ค่ากาว ลวดเย็บกระดาษหรือเทป

ใสที่ใช้ในการผนึกกล่อง และรวมไปถึงค่าเดินทางไปยังบริษัทขนส่ง คุณจำเป็นต้องนำค่าใช้จ่ายเหล่านี้ไปบวกเพิ่มเข้าไปเป็นค่าขนส่งที่แท้จริง

สืบเอาจากร้านค้าที่เขาขายสินค้าใกล้เคียงกับคุณ

บางครั้งแม้คุณจะได้ราคาค่าจัดส่งมาจากหน้าเว็บไซต์แล้ว แต่หากไม่รู้ว่าจะคำนวณค่าจัดส่งสุทธิที่รวมค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวกับการแพ็คสินค้าอย่างไรดี ข้อแนะนำก็คือให้ลองสืบหาราคาค่าส่งจากร้านค้าที่จายสินค้าในรูปแบบที่ใกล้เคียงกับร้านของคุณดู แล้วคิดค่าส่งในอัตราเดียวกันกับเขา วิธีการนี้จะช่วยร่นระยะเวลาในการคิดค่าส่งสินค้าให้กับคุณได้มาก

เทคนิคในการคิดค่าส่ง แม่ค้าออนไลน์ คิดค่าส่งยังไง

ฟรีค่าจัดส่ง

เทคนิคแรกที่เราอยากแนะนำและเป็นเทคนิคที่ดึงดูดใจให้ลูกค้าซื้อสินค้ากับคุณก็คือการขายสินค้าแบบฟรีค่าจัดส่ง ซึ่งจริง ๆแล้วเราไม่ได้ออกค่าจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าแต่อย่างใด แต่เป็นการเรียกเก็บค่าจัดส่งสินค้าโดยรวมไปไว้ในราคาสินค้าเรียบร้อยแล้ว เช่นหากคุณต้องราคาสินค้าไว้ที่ 350 บาทและมีค่าจัดส่งที่ 35 บาท คุณอาจคิดราคาสินค้าใหม่ในราคา 385 บาทพร้อมระบุว่าฟรีค่าจัดส่งก็ได้ หรือคุณอาจจะตั้งราคาให้เป็นเลขสวย ๆเช่น 399 บาทฟรีค่าจัดส่งก็ได้เช่นกัน วิธีการนี้จะทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าจากคุณได้ง่ายขึ้น

ค่าจัดส่งแบบเหมา

การคิดค่าจัดส่งแบบนี้จะใช้หลักการกระตุ้นให้ลูกค้าซื้อสินค้าครบในจำนวนหรือราคาที่กำหนดเช่น ซื้อครบ 500 บาทฟรีค่าจัดส่ง หรือซื้อสินค้า 5 ชิ้น

ขึ้นไปไม่คิดค่าส่ง การใช้เทคนิคนี้จะเหมือนเป็นการยื่นข้อเสนอว่ายิ่งซื้อเยอะก็ยิ่งคุ้มเพราะไม่ถูกคิดค่าส่งและยังช่วยกระตุ้นการซื้อสินค้าของเรากับลูกค้าอีกด้วย

เสนอโปรโมชั่น

ในบางครั้งเราอาจเสนอโปรโมชั่นด้วยกรอบระยะเวลาเพื่อดึงดูดใจลูกค้าได้เช่น การเสนอช่วงเวลาที่ฟรีค่าจัดส่งเช่น 1 วัน 3 วันหรือเสนอส่วนลดต่าง ๆ เพื่อดึงดูดใจลูกค้า การจัดทำโปรโมชั่นนี้ก็เพื่อดึงดูดลูกค้าที่ยังลังเลใจให้รับตัดสินใจซื้อก่อนที่จะเสียโอกาสในโปรโมชั่นนั้น ๆซึ่งจะช่วยกระตุ้นให้เกิดการสร้างยอดขายให้แก่ร้านค้าของคุณได้ดี

การคิดค่าส่งสินค้าเป็นอีกสิ่งหนึ่งที่พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์จำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องศึกษาให้เข้าใจ เพราะหากคุณไม่ทราบว่าจะต้องคิดค่าส่งเช่นไรจึงจะเหมาะสมและไม่ทำให้คุณต้องขาดทุน คุณก็อาจจะคิดค่าส่งผิดพลาดหรือตกหล่นไป ซึ่งหากทำให้คุณกำไรลดลงก็ยังไม่เท่าไหร่ แต่หากการคิดค่าส่งผิดพลาดทำให้คุณต้องขาดทุนก็คงไม่ใช่เรื่องที่ดีแน่ เพราะหากขาดทุนสะสมในระยะยาวร้านค้าของคุณก็อาจจะไม่รอดได้ในท้ายที่สุด

บทที่ 8 วิธีถ่ายภาพสินค้ายังไงให้สวยและน่าสนใจ

ภาพถ่ายสินค้าสำหรับการขายสินค้าออนไลน์เป็นอีกหนึ่งองค์ประกอบสำคัญที่จะบอกได้ว่าคุณมีโอกาสประสบความสำเร็จในการขายหรือไม่ เพราะภาพถ่ายของสินค้าเป็นเสมือนสิ่งสำคัญที่เป็นตัวแทนของสินค้าที่จะปรากฏอยู่ในหน้าร้านออนไลน์ของคุณ ภาพถ่ายที่แสดงรายละเอียดอย่างชัดเจน สวยงามและตรงกับความเป็นจริงมากที่สุดจึงมีส่วนช่วยให้คุณสามารถปิดการขายได้ หากคุณเป็นคนหนึ่งที่ขายสินค้าออนไลน์หรือมีหน้าร้านออนไลน์แล้วแต่กำลังประสบปัญหาในเรื่องการถ่ายภาพ บทความนี้มีคำแนะนำเล็กน้อยเกี่ยวกับวิธีการถ่ายภาพยังไงให้สวย น่าสนใจและดึงดูดใจลูกค้ามาฝาก

8 เทคนิควิธีการถ่ายภาพยังไงให้น่าสนใจและดึงดูดใจลูกค้า

1. ก่อนถ่ายต้องวางแผนก่อนเสมอว่าอยากได้ภาพถ่ายแบบไหน หรือต้องใช้อะไรบ้างเพื่อประกอบฉาก

ก่อนที่จะเริ่มต้นลงมือถ่ายภาพคุณมองเห็นภาพสุดท้ายหรือไม่ว่าเมื่อถ่ายเสร็จแล้วภาพที่คุณต้องการจะออกมาในรูปแบบใด หากคุณมองเห็นภาพสุดท้ายที่ต้องการได้คุณจะสามารถเตรียมการสำหรับการถ่ายภาพในแต่ละครั้งได้ ซึ่งก็รวมไปถึงคุณจะรู้ได้ว่าคุณจะต้องใช้อะไรบ้างในการประกอบการถ่ายภาพในครั้งนี้

2. สำหรับมือใหม่ควรใช้พื้นหลังสีล้วนที่ไม่มีรายละเอียดจะดีที่สุด

หากคุณเพิ่งเริ่มต้นหัดถ่ายภาพสินค้าเอง คำแนะนำหนึ่งที่เราอยากแนะนำก็คือ ***“อย่าพยายามเลือกพื้นหลังประกอบฉากที่มีรายละเอียดหรือ***

***ลวดลายมากเกินไป*"** เพราะจะทำให้คุณจัดองค์ประกอบของภาพถ่ายได้ยาก และที่สำคัญคือสำหรับมือใหม่พื้นหลังที่มีลวดลายจะไปดึงความสนใจของลูกค้าออกจากตัวสินค้า ทำให้พื้นหลังบดบังสินค้าได้ ดังนั้นคุณต้องเลือกใช้พื้นหลังที่เป็นสีล้วนไม่มีลวดลายใด ๆจะดีที่สุด แล้วค่อย ๆฝึกจัดองค์ประกอบของภาพไปเรื่อย ๆจนเมื่อคุณมีความชำนาญในการถ่ายภาพแล้วจึงค่อยหันมาพิจารณาพื้นหลังที่มีลวดลายก็ได้

3. เริ่มต้นการถ่ายด้วยแสงจากธรรมชาติเสียก่อน เพราะจะไม่ทำให้เราต้องยุ่งยากในจัดองค์ประกอบของแสง

สำหรับมือใหม่หัดถ่ายภาพสินค้า เราแนะนำให้คุณใช้แสงจากธรรมชาติแทนการใช้แสงจากแหล่งกำเนิดอื่น เพราะแสงที่ได้จากธรรมชาติคุณไม่จำเป็นต้องตกแต่งหรือจัดองค์ประกอบของแสงให้ยุ่งยากเลย และไม่ต้องสิ้นเปลืองค่าใช้จ่ายในการซื้ออุปกรณ์เพิ่มเติมด้วย นอกจากนี้การใช้แสงจากธรรมชาติจะทำให้ภาพถ่ายที่ได้มีความสมจริงและไม่ดูเป็นความพยายามในการประดิษฐ์มากเกินไป คุณอาจเลือกช่วงเวลาที่แสงสวย ๆมีความนุ่มนวลเช่นเวลาเช้า ๆ หรือช่วงเย็น ๆก็ได้

4. ดูองค์ประกอบของภาพและให้ความสำคัญกับรายละเอียดที่อยู่ในภาพเสมอ

ภาพที่ดึงดูดความสนใจจะเป็นภาพที่มีองค์ประกอบทุกอย่างลงตัวและเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ที่สำคัญต้องสอดคล้องไปกับตัวสินค้า เช่นหากสินค้าของคุณเป็นของที่เกี่ยวข้องกับธรรมชาติก็อาจนำวัสดุจากธรรมชาติมาใช้ในการตกแต่งเพื่อสร้างบรรยากาศให้ดูน่าสนใจ หรืออาจจะเลือกหาพร็อพมาช่วยร้อย

เรียงสร้างเป็นเรื่องราวที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้านั้น แต่สิ่งหนึ่งที่คุณจำเป็นต้องจำไว้ให้ขึ้นใจก็คือ ไม่ว่าคุณจะหาอะไรมาเป็นองค์ประกอบภาพก็อย่าจัดให้วัสดุหรือของนั้นโดดเด่นเกินหน้าเกินตาสินค้าเด็ดขาด มิเช่นนั้นอาจทำให้ลูกค้าสับสนว่าแท้จริงแล้วคุณจะขายอะไรกันแน่

5. ฝึกใช้ขาตั้งกล้องในการถ่ายภาพทุกครั้ง

การใช้ขาตั้งกล้องในการถ่ายภาพสินค้าเป็นสิ่งจำเป็น เพราะจะทำให้คุณได้มุมกล้องแบบเดิมที่นิ่งในระหว่างที่คุณจัดแต่งองค์ประกอบของภาพใหม่ในแต่ละครั้ง ซึ่งแตกต่างจากการใช้มือถือกล้องเอาไว้ที่คุณไม่สามารถล็อกมุมกล้องที่ต้องการเอาไว้ได้ตลอดเวลา นอกจากนี้การใช้ขาตั้งกล้องมาช่วยประกอบการถ่ายภาพจะช่วยให้คุณเหนื่อยน้อยลงเพราะไม่ต้องคอยถือกล้อง ยกกล้องอยู่ตลอดเวลา ทำให้คุณโฟกัสไปที่การจัดองค์ประกอบของภาพได้ดีขึ้น

6. ให้ความสำคัญกับรายละเอียดของสินค้า

แม้องค์ประกอบของภาพจะออกมาดูดีเพียงใด หรือภาพที่ถ่ายมาจะสวยแค่ไหน แต่ถ้ารายละเอียดของสินค้าไม่ชัดเจนอย่างที่ควรจะเป็นก็ถือว่าภาพนั้นยังใช้ไม่ได้ เพราะต้องไม่ลืมว่าสิ่งที่ลูกค้าต้องการจะเห็นก่อนที่จะตัดสินใจซื้อสินค้าในแต่ละครั้งคือรายละเอียดของสินค้าว่าเป็นอย่างไร ดังนั้นคุณควรจะถ่ายภาพให้ครบทั้งในมุมกว้างที่เห็นภาพสินค้าทั้งหมด บรรยากาศโดยรอบเพื่อสร้างแรงจูงใจให้ลูกค้าเข้ามาดูก่อน จากนั้นควรมีภาพอีกชุดที่แสดงรายละเอียดของสินค้าไม่ว่าจะเป็นสีสัน เนื้อผิวสินค้ารวมไปถึงรายละเอียดเล็ก ๆ น้อย ๆที่คิดว่าลูกค้าอยากจะเห็นเพื่อช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น

7. ถ่ายภาพแล้วก็ต้องรู้จักฝึกการรีทัชภาพไว้บ้าง เพื่อแก้ไขความผิดพลาดที่อาจจะเกิดขึ้นในระหว่างการถ่ายภาพ

ในบางครั้งในระหว่างการถ่ายภาพ เราอาจไม่ทันได้สังเกตจุดผิดพลาดเล็ก ๆ น้อย ๆที่อาจจะเกิดขึ้นได้เช่นมีฝุ่นหรือเส้นผมติดไปบนสินค้า แต่เมื่อเราขยายภาพเพื่อจะนำมาใช้งานสิ่งเหล่านี้อาจกลายเป็นข้อผิดพลาดที่ลดทอนคุณภาพของรูปถ่ายของเรา ดังนั้นเราจึงควรฝึกรีทัชภาพเอาไว้บ้างเพื่อช่วยแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆที่เกิดขึ้นนี้ หรืออาจใช้การรีทัชเล็ก ๆ น้อย ๆเพื่อเพิ่มความน่าสนใจของภาพเราก็ได้ แต่สิ่งสำคัญอย่างหนึ่งที่ต้องจำเอาไว้ก็คือ อย่ารีทัชหรือตกแต่งภาพจนเพี้ยนไปจากความเป็นจริงมากจนเกินไป เพราะนั่นจะเป็นการลดทอนความน่าเชื่อถือของตัวคุณลงไปอย่างมาก

8. ลองมองหาไอเดียใหม่ ๆ ในการถ่ายภาพอยู่เสมอ

ไม่ใช่เรื่องแปลก หากคุณเริ่มต้นถ่ายภาพสินค้าไปสักพักแล้วจะเริ่มรู้สึกว่าไอเดียในการถ่ายภาพมันดูจะตีบตันเหลือเกิน สิ่งเหล่านี้มีโอกาสเกิดขึ้นได้แม้กระทั่งกับนักถ่ายภาพมืออาชีพก็ตาม วิธีแก้ปัญหาที่ดีที่สุดก็คือการมองหาไอเดียใหม่ ๆจากการเสิร์ชหารูปสินค้าชนิดเดียวกันเพื่อดูมุมมองการถ่ายภาพไว้หลาย ๆแบบหรือไอเดียการจัดองค์ประกอบภาพจากช่างภาพท่านอื่น ๆการมองหาไอเดียใหม่ในการถ่ายภาพอยู่เสมอจะช่วยเปิดมุมมองในด้านการถ่ายภาพของคุณให้กว้างขึ้นและทำให้งานของคุณออกมาดีขึ้นเรื่อย ๆ

ภาพถ่ายก็คือคีย์เวิร์ดที่สำคัญที่จะนำพาให้ลูกค้าได้มารู้จักกับทั้งสินค้าและร้านค้าของคุณ การศึกษาวิธีการถ่ายภาพสินค้าให้ออกมาน่าสนใจนั้น

นอกจากจะช่วยเพิ่มยอดขายให้กับร้านค้าออนไลน์ของคุณได้ แต่อีกนัยหนึ่งก็ยังช่วยให้คุณลดต้นทุนค่าใช้จ่ายในการขายสินค้าลงด้วยเช่นกัน เพราะหากคุณต้องไปจ้างช่างภาพถ่ายภาพสินค้าอยู่เรื่อย ๆต้นทุนนี้จะเป็นหนึ่งในต้นทุนบานปลายที่คุณคาดไม่ถึง

บทที่ 9 วิธีมัดใจลูกค้าอย่างไรที่จะช่วยเพิ่มยอดขายสินค้าออนไลน์

การมัดใจคนเป็นสิ่งสำคัญในทุกอาชีพ หากคุณสามารถมัดใจคนได้ไม่ว่าจะเป็นเพื่อนร่วมงาน คนในองค์กร เจ้านายหรือแม้กระทั่งลูกน้องย่อมส่งผลลัพธ์ที่ยิ่งใหญ่ให้กับคุณแน่นอน เช่นเดียวกับการค้าขายสินค้าออนไลน์หากคุณสามารถผูกมัดใจของลูกค้าให้อยู่กับคุณได้ ความสำเร็จใดที่คุณปรารถนาคุณย่อมจะได้รับมันกลับมาอย่างแน่นอน สำหรับพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ท่านใดที่สนใจอยากทราบว่าแล้วจะต้องทำอย่างไรบ้างจึงจะมัดใจและครองใจลูกค้าได้ บทความนี้มีคำตอบ

8 วิธีมัดใจลูกค้าให้อยู่กับเราและเพิ่มยอดขายให้กับร้านค้าออนไลน์

1. มองปัญหาในมุมมองของลูกค้า

ลูกค้าทุกคนที่เขามาหาซื้อสินค้า พวกเขาย่อมต้องมีปัญหาที่ไม่อาจแก้ไขได้ด้วยตัวของพวกเขาเอง เขาจึงมาหาที่พึ่งพาที่เขาคิดว่าจะสามารถช่วยแก้ปัญหาให้กับพวกเขาได้ ที่เกริ่นมายืดยาวเช่นนี้จุดสำคัญจึงอยู่ที่ว่า คุณมองปัญหาของพวกเขาอย่างไร บางครั้งมุมมองในการมองปัญหาของลูกค้าก็มีส่วนสำคัญที่จะมัดใจลูกค้าได้ การมองปัญหาของลูกค้าในมุมมองของพวกเขาจะช่วยให้เราเห็นภาพของปัญหาได้ชัดเจน เข้าใจได้ชัดว่าความต้องการที่แท้จริงของลูกค้าคืออะไร แล้วคุณจะสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ ยิ่งไปกว่านั้นลูกค้าจะรู้สึกว่าคุณเข้าใจพวกเขาจริง ๆ ความประทับใจเล็ก ๆนี้นี่แหละที่จะกลายเป็นสายสัมพันธ์ในระยะยาวต่อไป

2. มีแพลตฟอร์มรองรับการขายทุกช่องทาง

ลูกค้าแต่ละรายย่อมมีความสะดวกใจที่จะซื้อสินค้าผ่านช่องทางต่าง ๆที่แตกต่างกันออกไป บางคนชอบซื้อสินค้าผ่านช่องทางโซเชี่ยล บางคนชอบความเป็นทางการผ่านหน้าเว็บไซต์ ดังนั้นการมีช่องทางจำหน่ายสินค้าที่หลากหลายจะช่วยให้ลูกค้ารู้สึกสบายใจที่จะซื้อสินค้ากับคุณ นั่นก็เพราะพวกเขามีทางเลือกนั่นเอง นอกจากนี้คุณอาจต้องเพิ่มช่องทางการจำหน่ายในรูปแบบของการเก็บเงินปลายทางเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้กับลูกค้า หากลูกค้ารู้สึกว่าคุณได้มอบความสะดวกสบายให้กับพวกเขาในทุก ๆช่องทางท้ายที่สุดก็จะแปรเปลี่ยนเป็นความภักดีต่อแบรนด์ของคุณได้ในที่สุด

3. บริการแบบเฉพาะบุคคล ทำให้พวกเขารู้สึกถึงความเป็นคนพิเศษ

ใคร ๆก็ต่างคาดหวังถึงการได้รับการปฏิบัติอย่างคนพิเศษ เพราะสิ่งที่ได้รับนี้จะก่อให้เกิดความประทับใจที่จะสานต่อเป็นความผูกพันต่อกันในระยะยาว หากคุณจดจำชื่อของพวกเขาได้ จดจำวันสำคัญต่าง ๆของพวกเขาได้รวมถึงให้สิทธิพิเศษบางอย่างแก่พวกเขาในโอกาสสำคัญต่าง ๆได้ เช่นนี้เองก็จะยิ่งสร้างความรู้สึกดี ๆระหว่างร้านค้าและลูกค้าได้ คุณไม่ต้องเป็นกังวลเลยว่าคุณจะทำเรื่องเช่นนี้ได้อย่างไรเพราะในปัจจุบันมีแพลตฟอร์ม CRM มากมายที่เข้ามาช่วยเติมเต็มให้กับร้านค้าและเพิ่มประสบการณ์สุดพิเศษให้แก่ลูกค้าให้เลือกใช้มากมาย

4. ซื่อสัตย์และโปร่งใสจงจำไว้เสมอว่า “ซื่อกินไม่หมด คดกินไม่นาน”

ไม่ว่าคุณจะทำอะไรสิ่งหนึ่งที่คุณต้องจำไว้ให้ขึ้นใจก็คือเรื่องของความซื่อสัตย์และความโปร่งใสเป็นสำคัญเสมอ เพราะสิ่งเหล่านี้คือสิ่งที่จะทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุณให้ความเป็นธรรมแก่พวกเขา ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของคุณภาพสินค้าที่ต้องดี ราคาที่ไม่ขูดเลือดขูดเนื้อเกินพอดี รวมถึงโปรโมชั่นการคืนกำไรให้แก่ลูกค้าตามโอกาส บางทีเพียงแค่คุณใส่ใจในเรื่องของความซื่อสัตย์และความโปร่งใสเป็นลำดับแรก คุณก็สามารถมัดใจลูกค้าไปได้เกินกว่าครึ่งโดดยที่ยังไม่ได้ทำอะไรเลยด้วยซ้ำ

5. ใส่ใจความรู้สึกของลูกค้าเป็นอย่างแรก อย่าให้เทคโนโลยีมาทำแทนไปเสียทุกอย่าง

แม้ในปัจจุบันจะมีเทคโนโลยีมากมายที่เข้ามาช่วยระบบหลังบ้านอย่าง Chatbot มาช่วยตอบคำถามลูกค้า แต่การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วยตัวบุคคลนั้นยังมีความจำเป็นในหลายสถานการณ์ที่มีเรื่องของความรู้สึกเข้ามาเกี่ยวข้อง ดังนั้นนอกจากระบบ chatbot คุณยังจำเป็นต้องมีพนักงานที่เข้ามาช่วยตอบคำถามและพูดคุยกับลูกค้า หรือช่วยแก้ปัญหาโดยตรงให้กับลูกค้า การดูแลซัพพอร์ตจิตใจของลูกค้าถือเป็นสิ่งที่ดีที่หากคุณทำได้ คุณจะได้ใจลูกค้าอีกมากทีเดียว

6. บริการทุกระดับประทับใจ

ส่วนหนึ่งของการบริการที่ทำให้ลูกค้าติดใจและสามารถผูกใจของลูกค้าไว้กับทางร้านค้าของเราได้ก็คือการบริการในทุกระดับตลอดการซื้อขาย ไม่ว่าจะเป็นบริการก่อน ระหว่างหรือหลังการขาย การให้บริการในทุกระดับการซื้อขายเช่นนี้ย่อมแสดงถึง **service mind** รวมถึงความสนใจ ใส่ใจของคุณและสิ่งนี้ย่อมจะสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าจนกลายเป็นการผูกใจของลูกค้าให้อยู่กับคุณได้ในที่สุด

7. รับฟังเสียงของลูกค้าเพราะเสียงของลูกค้าคือสิ่งสะท้อนให้คุณพัฒนาต่อไป

การรับฟังเสียงของลูกค้าไม่ว่าจะเป็นสิ่งที่พวกเขาต้องการ ข้อเสนอแนะเพื่อการปรับปรุงพัฒนา รวมไปถึงคำตำหนิอย่างตรงไปตรงมาคือสิ่งที่คุณจำเป็นต้องน้อมรับเพื่อนำไปปรับปรุงแก้ไขสินค้าและการบริการของคุณให้ดีขึ้นยิ่งๆขึ้นไป เสียงสะท้อนเหล่านี้คุณอย่าไปมองในแง่ลบว่าเป็นการจงใจหาเรื่องอย่างเด็ดขาด เพราะการที่ลูกค้ากล้าที่จะวิจารณ์หรือตำหนิอย่างตรงไปตรงมาเช่นนี้แสดงว่าลูกค้ายังให้ความสำคัญกับคุณอยู่ และหากคุณสามารถแก้ไขข้อบกพร่องที่เกิดขึ้นได้ คุณก็จะได้ใจของลูกค้าไปอีกมาก อย่าปล่อยให้คำวิจารณ์ผ่านไปโดยไม่ได้รับการแก้ไข เพราะท้ายที่สุดคุณจะเสียโอกาสและลูกค้าไปอย่างน่าเสียดาย

POR LOR Express เพื่อนแท้ แม่ค้าออนไลน์ 1423 @porlor www.porlor.co.th

8. รวดเร็วทันใจ เป็นอีกหนึ่งจุดตัดสินของการขายของออนไลน์

ในการซื้อขายสินค้าออนไลน์ ความรวดเร็วเป็นดั่งจุดตัดสินหนึ่งที่จะบอกว่าร้านค้าของคุณจะประสบความสำเร็จหรือไม่ ความรวดเร็วนี้ไม่ได้มีแต่เฉพาะเรื่องการขนส่งเท่านั้น หากแต่ยังรวมไปถึงในขั้นตอนการพูดคุย สอบถามรายละเอียดหรือการให้คำปรึกษาเช่นกัน ความรวดเร็วทันใจนี้มักจะสะท้อนถึงตัวตนของผู้ขายว่ามีความกระตือรือร้นและใส่ใจรายละเอียดมากน้อยเพียงใด หากคุณพัฒนาทุกอย่างให้รวดเร็วได้ คุณก็จะได้ใจของลูกค้าไปอีกมาก

ทั้ง 8 วิธีการข้างต้นนี้คือคำแนะนำในการผูกใจลูกค้าไว้กับทางร้านค้าที่เราอยากจะแนะนำ การผูกใจของลูกค้าให้ได้นั้นนอกจากจะเป็นศาสตร์และศิลป์แล้วมันยังแสดงออกถึงความจริงใจของคุณว่าพร้อมจะให้ใจต่อลูกค้ามากน้อยเพียงใด การกระทำทุกอย่างของคุณเป็นสิ่งที่ลูกค้าสามารถสัมผัสได้ เมื่อคุณให้ใจต่อลูกค้าแล้ว ลูกค้าก็พร้อมจะเปิดใจและให้ใจกลับคืนมาอย่างแน่นอน

บทที่ 10 เหตุผลที่ควรทำคอนเทนต์ออนไลน์เพื่อสร้างยอดขาย

การทำการตลาดออนไลน์ด้วยการสร้างคอนเทนต์เป็นวิธีการหนึ่งซึ่งนักการตลาดออนไลน์ทั่วโลกให้การยอมรับแล้วว่าเป็นวิธีการหนึ่งที่จะสร้างยอดขายและทำให้แบรนด์ของคุณเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น เพราะในโลกออนไลน์นี้เมื่อลูกค้าไม่มีโอกาสสัมผัสกับตัวแบรนด์หรือตัวของสินค้าของคุณได้โดยตรง คอนเทนต์ที่ปรากฏตามช่องทางต่าง ๆบนโลกออนไลน์จึงเป็นเสมือนสะพานที่เชื่อมคุณและลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายเข้าหากัน คอนเทนต์ดี ๆจึงมีอิทธิพลต่อร้านค้าและแบรนด์ต่าง ๆเป็นอย่างมากชนิดที่ว่าคุณไม่ควรปรามาสถึงผลลัพธ์จากการสร่งคอนเทนต์ดี ๆได้เลย เพื่อให้คุณเกิดความมั่นใจว่าควรที่จะเริ่มทำคอนเทนต์ออนไลน์เพื่อสร้างยอดขายได้แล้ว ต่อไปนี้คือเหตุผลสนับสนุนที่น่าสนใจว่าเหตุใดคุณจึงควรเริ่มต้นลงมือทำคอนเทนต์เสียที

7 เหตุผลที่ควรทำคอนเทนต์ออนไลน์เพื่อส่งเสริมยอดขายและทำให้คุณเป็นที่รู้จัก

1. สร้างการรับรู้เกี่ยวกับแบรนด์ของคุณ

เป้าหมายอย่างแรกที่สุดในการสร้างคอนเทนต์ก็คือการสร้างการรับรู้ของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย ต่อแบรนด์และร้านค้าของคุณ อย่าลืมโดยเด็ดขาดว่าในโลกออนไลน์นั้นหากคุณไม่เป็นที่รู้จักก็ยากมากที่จะสามารถขายสินค้าหรือบริการที่คุณมีได้ หรือหากเป็นที่รู้จักในวงแคบ ๆร้านค้าหรือแบรนด์ของคุณก็แทบจะไม่มีโอกาสได้เติบโตอย่างที่คุณต้องการเลย การสร้างการรับรู้ถึงการมีอยู่ของคุณจึงเป็นเหตุผลหลักที่สำคัญที่สุดในการทำคอนเทนต์ออนไลน์

2. สร้างความเชื่อมั่นให้กับกลุ่มเป้าหมายและลูกค้าของคุณ

การเปิดหน้าร้านออนไลน์ขึ้นมานั้นจริง ๆแล้วไม่ได้ยากอย่างที่คุณเข้าใจ ปัจจุบันนี้หากคิดจะขายสินค้าออนไลน์คุณสามารถเปิดหน้าร้านของคุณได้ตามช่องทางต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นช่องทางโซเชี่ยลต่าง ๆหรือแพลตฟอร์มมาร์เก็ตเพลส เพียงเท่านี้คุณก็มีหน้าร้านออนไลน์เป็นของตนเองได้แล้ว แต่สิ่งที่ยากจริง ๆสำหรับหน้าร้านเปิดใหม่นั่นก็คือ จะทำอย่างไรจึงจะสร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายได้ทราบว่าหน้าร้านค้าออนไลน์ของคุณนั้นเป็นของจริง มีสินค้าที่พวกเขาต้องการจริง และที่สำคัญสินค้าเหล่านี้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของพวกเขาได้จริง นี่คือเหตุผลอีกประการหนึ่งของการสร้างคอนเทนต์นั่นก็คือเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับกลุ่มเป้าหมายและลูกค้า เพราะเมื่อพวกเขามีความเชื่อมั่นแล้วคุณจึงจะสามารถขายสินค้าได้นั่นเอง

3. เปลี่ยนให้คุณกลายเป็นผู้เชี่ยวชาญในด้านที่เกี่ยวข้องกับสินค้าหรืออุตสาหกรรมที่คุณอยู่

การสร้างคอนเทนต์นั้นมีข้อดีอีกประการหนึ่งก็คือคุณสามารถขายความรู้ความสามารถและความเชี่ยวชาญในเรื่องที่เกี่ยวข้องกับสินค้าหรืออุตสาหกรรมที่เกี่ยวข้องกับคุณได้ คุณต้องไม่ลืมที่ว่าหากคุณคิดจะขายสินค้าอะไรก็ตาม คุณคือผู้เชี่ยวชาญในด้านนั้น ๆ และการสร้างคอนเทนต์ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าของคุณก็คือการเปิดพื้นที่ให้คนอื่นได้รับรู้ในสิ่งที่คุณเชี่ยวชาญนี้ เมื่อคุณได้แสดงถึงความรู้ความเชี่ยวชาญในสิ่งที่คุณรู้ สามารถช่วยตอบปัญหาและไขข้อข้องใจให้กับ

กลุ่มเป้าหมายได้ เมื่อนั้นคุณจะได้รับความเชื่อมั่นและความไว้วางใจอันจะนำไปสู่การสร้างยอดขายได้อย่างที่คุณต้องการ

4. เพิ่ม traffic เข้าสู่หน้าเว็บไซต์และหน้าร้านได้อย่างไม่น่าเชื่อ

ผลพลอยได้ที่สำคัญจากการสร้างคอนเทนต์ก็คือการเพิ่ม traffic เข้าสู่หน้าร้านของคุณไม่ว่าจะเป็นทางเว็บไซต์ โซเชี่ยลมีเดียและอื่น ๆก็ตาม คุณลองนึกถึงหลักความเป็นจริงที่ว่าหากคุณมีแต่หน้าร้านออนไลน์ที่มุ่งเน้นแต่การขายของเพียงอย่างเดียว จะมีใครสักกี่คนที่หลุดเข้ามาถึงหน้าร้านของคุณได้ ในทางตรงกันข้ามหากคุณสร้างคอนเทนต์คุณค่าที่มุ่งหใประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจหรือ กลุ่มเป้าหมายเป็นหลักเสียก่อน พวกเขาจะตามเข้ามาถึงหน้าร้านออนไลน์ของคุณด้วยความอยากรู้ว่าคุณจะมีสิ่งใดที่จะช่วยแก้ปัญหาให้กับพวกเขาได้อีกบ้าง และสุดท้ายเมื่อพวกเขารู้สึกว่าสิ่งที่คุณมีช่วยตอบโจทย์ที่แก้ไม่ตกของพวกเขา ท้ายที่สุดคุณจะได้ยอดขายอย่างที่คุณคาดหวัง นี่ก็คือหลักการทำงานที่สำคัญที่สุดของคอนเทนต์

5. นำไปสู่การสร้าง brand royalty ได้ดีมากอีกวิธีการหนึ่ง

เมื่อคุณมีคำแนะนำที่ดี สร้างการรับรู้และเพิ่มความเชื่อมั่นของลูกค้าได้ในระดับหนึ่งจนนำไปสู่การปิดการขายได้สำเร็จ และเมื่อสินค้าของคุณตอบโจทย์และสามารถแก้ปัญหาให้พวกเขาได้จริง ทั้งหมดที่กล่าวมานี้จะนำไปสู่การสร้าง brand royalty ในที่สุด ซึ่งเมื่อใดที่คุณใช้คอนเทนต์จนนำไปสู่การเป็น brand Loyalty ได้สำเร็จแบรนด์ของคุณจะสามารถเติบโตได้อย่างยั่งยืน

6. ส่งผลดีต่อการทำ SEO และการจัดอันดับการค้นหาบน Google

การทำคอนเทนต์ที่มุ่งเจาะไปที่กลุ่มเป้าหมายจะทำให้เกิดการค้นหาบน Google ผ่านการใช้คีย์เวิร์ดต่าง ๆ ซึ่งจะยิ่งส่งผลดีต่อการทำ SEO โดยตรง ยิ่งคุณสร้างคอนเทนต์ที่มีประโยชน์และตรงใจกับที่กลุ่มเป้าหมายต้องการมากเพียงใดก็จะยิ่งไปเพิ่มจำนวนของการค้นหมามากยิ่งขึ้น และท้ายที่สุดการทำคอนเทนต์ที่เหมาะสมจะส่งผลให้หน้าเว็บไซต์หรือเพจร้านค้าของคุณติดอันดับการค้นหาได้ดียิ่งขึ้น

7. มีโอกาสเกิด backlinks หากมีการนำคอนเทนต์ไปแชร์ยังที่ต่าง ๆ

คอนเทนต์ที่มีคุณค่า มีประโยชน์และช่วยแก้ไขปัญหาได้ ข้อดีของคอนเทนต์ชนิดนี้คือมักจะเกิดการบอกต่อและแชร์ต่อได้ง่าย เมื่อมีการแชร์ต่อออกไปอย่างมากย่อมจะเกิด backlinks กลับมาสู่หน้าเว็บไซต์หรือเพจหน้าร้านของคุณได้มากเช่นกัน และท้ายที่สุดคุณก็มีโอกาสที่จะสร้างยอดขายหรือเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

เมื่อใช้การสร้างคอนเทนต์เพื่อสร้างตัวตนบนโลกออนไลน์และเพิ่มยอดขายแล้วก็อย่าลืมที่จะเลือกบริษัทขนส่งสินค้าที่ได้มาตรฐาน

เมื่อคุณสร้างคอนเทนต์เพื่อสร้างตัวตนและเพิ่มยอดขายแล้ว สิ่งจำเป็นที่ต้องให้ความใส่ใจมากขึ้นก็คือการเลือกบริษัทขนส่งสินค้าที่จะช่วยให้คุณขนส่งสินค้าไปถึงมือของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ที่ Por Lor Express เราใส่ใจในคุณภาพของการจัดส่งสินค้าที่ต้องได้มาตรฐาน ด้วยเทคโนโลยีการขนส่งและการติดตามสินค้าที่ได้มาตรฐานจะทำให้คุณมั่นใจได้ว่าสินค้าจากร้านค้าออนไลน์

จะถูกส่งถึงมือของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและรวดเร็วอย่างแน่นอน เพราะเรามีนโยบายที่จะเป็นเพื่อนแท้แม่ค้าออนไลน์นั่นเอง

บทที่ 11 วิธีทำการตลาดออนไลน์บน Facebook

Facebook คือช่องทางโซเชี่ยลมีเดียที่มีผู้ใช้งานมากที่สุดแพลตฟอร์มหนึ่ง แม้ในปัจจุบันการมองเห็นอาจมีข้อกำหนดเพิ่มขึ้นมาแต่กระนั้นสำหรับพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์แล้ว facebook เองยังคงเป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพสูงมากในการทำการตลาดออนไลน์เพื่อสร้างตัวตนให้เป็นที่รู้จัก และมีผู้ที่ประสบความสำเร็จมากมายจากการทำการตลาดออนไลน์บน facebook นี้ หากคุณเป็นคนหนึ่งที่กำลังเริ่มต้นทำการค้าออนไลน์และต้องการที่จะเรียนรู้การทำการตลาดออนไลน์บน facebook ในเบื้องต้น บทความนี้มีคำแนะนำดี ๆมากฝาก

6 วิธีการทำการตลาดออนไลน์บน facebook ที่น่าสนใจว่าถ้าหากอยากประสบความสำเร็จต้องทำอย่างไรบ้าง

1. อย่าลืมว่าลูกค้าของคุณนั่นแหละคือกลุ่มเป้าหมายที่คุณต้องพยายามเข้าให้ถึง

ก่อนที่คุณจะคิดทำการตลาดออนไลน์ผ่าน facebook คุณทราบหรือไม่ว่ากลุ่มเป้าหมายที่แท้จริงของคุณคือใคร อย่าคาดหวังว่าผู้ที่ติดตามแฟนเพจของคุณจะเป็นกลุ่มเป้าหมายไปเสียทั้งหมดและอย่าลืมว่าจริง ๆแล้วกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริงก็คือกลุ่มลูกค้าที่จะมาซื้อสินค้าของคุณ เพราะหากคุณไม่คำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริงก็อาจทำให้คุณหลงทางและได้ลูกเพจที่ท้ายที่สุดก็ยังไม่ใช่กลุ่มลูกค้าของคุณอยู่ดี เหตุการณ์เช่นนี้จะทำให้คุณเสียโอกาสและอาจทำให้คุณหลงคิดไปว่าการทำการตลาดออนไลน์บน facebook ไม่ได้ช่วยเพิ่มยอดขายให้แก่คุณเลย วิธีการแก้ไขปัญหานี้ก็คือให้คุณโฟกัสให้เห็นว่าแท้จริงแล้ว

กลุ่มเป้าหมายของคุณในโลกโซเชี่ยลนั้นพวกเขามักจะไปอยู่กันที่จุดไหน จากนั้นให้คุณเข้าไปในจุดที่พวกเขาอยู่แล้วค่อย ๆโปรโมทตัวเองไปเรื่อย ๆ วิธีการนี้คุณจึงจะได้ผู้ติดตามหรือลูกเพจที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่คุณต้องการและท้ายที่สุดก็มีโอกาสที่จะพัฒนาไปเป็นลูกค้าได้ในที่สุด

2. คุณเข้าใจการทำงานของ facebook ดีแค่ไหน

เมื่อคุณคิดจะทำการตลาดบน facebook คุณเข้าใจแพลตฟอร์มโซเชี่ยลมีเดียนี้ดีแค่ไหน นี้คือโจทย์ใหญ่ที่คุณต้องเร่งหาความรู้เสียก่อนเพราะในปัจจุบัน facebook ค่อนข้างปิดกั้นการมองเห็นมากกว่าในสมัยก่อน หากคุณไม่เข้าใจว่าต้องทำอย่างไรเพื่อเพิ่มยอดการมองเห็นก็อาจทำให้การทำการตลาดออนไลน์บน facebook ไม่ค่อยประสบความสำเร็จอย่างที่คุณต้องการ

3. บางครั้งหากต้องการให้กลุ่มเป้าหมายเห็นคุณอาจต้องใช้การยิงโฆษณาเข้ามาช่วย

ถ้าคุณไม่แน่ใจว่าจะเพิ่มการมองเห็นสิ่งที่คุณโพสต์เพื่อทำการตลาดออนไลน์ได้อย่างไร การลงโฆษณาบน facebook เองก็เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่จะช่วยให้คุณเพิ่มยอดการมองเห็นได้ดีมากวิธีการหนึ่ง แต่กระนั้นคุณจำเป็นต้องศึกษาวิธีการกำหนดตัวแปรต่าง ๆเพื่อกรองกลุ่มเป้าหมายให้ตรงกับกลุ่มที่คุณต้องการมากที่สุด หากคุณไม่ศึกษาเรื่องนี้เลยท้ายที่สุดคุณก็มีโอกาสเสียเงินไปเปล่า ๆแต่ได้ผู้ติดตามที่ไม่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่คุณต้องการก็เป็นได้

4. คอนเทนต์คุณค่าคือหมัดเด็ดที่จะดึงดูดความสนใจของลูกค้า

ในโลกออนไลน์สิ่งที่จะช่วยดึงดูดความสนใจจากลูกค้าได้ดีที่สุดนั้นก็คือสิ่งที่เรียกว่า ***“คอนเทนต์”*** แต่กระนั้นตัวคอนเทนต์เองก็มีหลายลักษณะ บางคอนเทนต์อาจเป็นเพียงคอนเทนต์ฉาบฉวยที่เพิ่มได้แค่ยอดไลค์แต่ไม่ได้ให้ประโยชน์กลับมาในแง่ของการทำการตลาดออนไลน์ แต่บางคอนเทนต์ก็เป็นเสมือนหมัดเด็ดที่เมื่อปล่อยออกไปแล้วทำให้คุณได้กลุ่มเป้าหมายที่พร้อมจะแปรเปลี่ยนเป็นลูกค้ากลับมาด้วย คอนเทนต์ที่มีคุณสมบัติดังกล่าวนี้เองที่เรียกว่า ***“คอนเทนต์คุณค่า”*** ที่มากด้วยประโยชน์และดีพอที่จะทำให้กลุ่มเป้าหมายติดตามกลับมาด้วยความสนใจ คำถามต่อมาที่คุณต้องถามตัวเองว่าแล้วตัวคุณเองสามารถสร้างคอนเทนต์คุณค่าเช่นนี้ได้หรือไม่ หากคุณยังทำไม่เป็นเรามีคำแนะนำเดียวจะมอบให้ก็คือจงรีบไปเรียนรู้วิธีการทำคอนเทนต์คุณค่าเสียตั้งแต่ตอนนี้ เชื่อไหมว่าคอนเทนต์คุณค่าดี ๆมีพลังมากกว่าคอนเทนต์ฉาบฉวยหรือการลงโฆษณาบน facebook เสียอีก

5. คอนเทนต์ที่ทรงพลานุภาพที่สุดคือคอนเทนต์ที่ทำให้เกิดการแชร์ต่อได้

ในบรรดาคอนเทนต์คุณค่านั้นก็ยังแบ่งได้ออกเป็นหลายระดับ แต่ในระดับที่ทรงพลานุภาพสูงสุดและเป็นคอนเทนต์ที่นักการตลาดทั้งหลายหมายปองและใฝ่ฝันที่สุดก็คือคอนเทนต์ที่ทำให้เกิดการแชร์ต่อได้ เพราะเป็นคอนเทนต์ที่มีประโยชน์และควรค่าแก่การแบ่งปัน คอนเทนต์ในลักษณะนี้จะต้องเป็นสิ่งที่ทำให้ผู้เสพรู้สึกว่ามันช่วยแก้ไขปัญหาอย่างใดอย่างหนึ่งที่เขามีปัญหาอยู่ได้ และทำให้เขารู้สึกว่าจะต้องแชร์ต่อเพื่อให้คนอื่น ๆ ได้รู้บ้างนั่นเอง คอนเทนต์ประเภทนี้

แตกต่างจากไวรัลทั่ว ๆไปตรงที่กระแสที่เกิดขึ้นไม่ได้เป็นเพียงแค่กระแสวูบวาบแล้วเลือนหายไปตามกาลเวลา หากคุณสร้างคอนเทนต์ชนิดนี้ขึ้นมาได้ก็รับรองได้เลยว่าคุณจะได้กลุ่มเป้าหมายเข้ามาเป็นฐานแฟนคลับอีกไม่น้อย

6. แม้จะมีหน้าเพจ facebook แต่คุณก็ควรจะมีหน้าเว็บไซต์ให้ลูกค้าตามต่อได้ด้วย

แม้ facebook จะเป็นโซเชี่ยลมีเดียที่มีผู้ใช้งานจำนวนมาก และการทำการตลาดบนแพลตฟอร์มนี้จะสามารถเข้าถึงคนได้มากก็ตาม แต่สิ่งหนึ่งที่คุณจำเป็นต้องคำนึงถึงอยู่เสมอนั่นก็คือ facebook นั้นเป็นเพียงแพลตฟอร์มโซเชี่ยลมีเดียชนิดหนึ่งที่แม้คุณจะมีบัญชีเป็นของตัวเองแต่นั่นก็ไม่ได้หมายถึงคุณเป็นเจ้าของแพลตฟอร์มนี้ไปด้วย คุณเป็นเสมือนแค่คนที่เข้ามาเช่าอาศัยพื้นที่นี้ในการใช้งานเท่านั้น คุณเองยังคงต้องปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ต่าง ๆที่ทาง facebook กำหนดอยู่ดีและหากเกิดการเปลี่ยนแปลงกฎเกณฑ์ใด ๆในอนาคตก็เป็นสิ่งที่คุณไม่มีทางเลือกและต้องยอมรับมันในที่สุดซึ่งแตกต่างจากการมีหน้าเว็บไซต์เป็นของตัวเอง เพราะหน้าเว็บไซต์จะเป็นเสมือนออฟฟิศที่แท้จริงของคุณบนโลกออนไลน์ เป็นที่ที่คุณมีโอกาสปรับเปลี่ยน แก้ไขทุกอย่างได้อย่างอิสระโดยไม่ต้องระวังกฎเกณฑ์ที่ผู้อื่นกำหนด ดังนั้นหากคุณมี facebook อยู่แล้วก็ขอให้สร้างเว็บไซต์ที่สามารถดึง traffic จาก facebook กลับไปหาหน้าเว็บไซต์ได้ด้วยก็จะเป็นการดีสำหรับคุณเอง

ทั้งหมดนี้ก็คือแนวทางการทำการตลาดผ่าน facebook ในเบื้องต้นที่น่าสนใจ และเมื่อคุณสามารถเปลี่ยนกลุ่มเป้าหมายให้กลายมาเป็นลูกค้าที่เกิดการซื้อขายได้แล้ว ก็อย่าลืมที่จะมองหาบริษัทขนส่งสินค้าที่ไว้ใจได้มาช่วยเหลือในโจทย์นี้อย่าง Por Lor Express เอง เราให้บริการขนส่งสินค้ามายาวนานกว่า 20 ปีและได้รับความไว้วางใจจากบริษัทชั้นนำกว่า 400 แห่งจึงทำให้คุณมั่นใจได้ว่าสินค้าของคุณจะถูกส่งตรงไปถึงมือของลูกค้าตรงเวลาและได้มาตรฐานอย่างที่คุณต้องการ เมื่อคุณสร้างความเชื่อมั่นในช่วงต้นน้ำแล้วก็อย่าลืมให้ Por Lor Express มาช่วยเหลือในขั้นปลายน้ำนี้เพื่อผลลัพธ์คือความสำเร็จอย่างที่คุณต้องการนั่นเอง

บทที่ 12 วิธีการทำการตลาดออนไลน์บน TikTok

เมื่อไม่นานมานี้แอพพลิเคชันอย่าง TikTok ได้สร้างกระแสใหม่เป็นแอพพลิเคชันน้องใหม่ที่แม้จะเพิ่งเปิดตัวแต่ก็ได้รับความนิยมอย่างมากมายทั่วโลก เกิดเป็นกระแสการสร้างวิดีโอเพื่อแชร์และสร้างปรากฏการณ์เป็นต้นกำเนิดชาเลนจ์ต่าง ๆขึ้นมาทั่วทุกมุมโลก อิทธิพลของ TikTok นี้มีมากถึงขนาดที่ว่าทำให้นักการตลาดออนไลน์หันมาสนใจและพัฒนาจนแอพพลิเคชัน TikTok กลายเป็นเครื่องมือหนึ่งในการทำการตลาดออนไลน์ซึ่งช่วยสร้างการรับรู้ให้กับแบรนด์ต่าง ๆมากยิ่งขึ้น นับได้ว่า TikTok เองก็มีความน่าสนใจที่ร้านค้าออนไลน์ไม่ควรมองข้ามจริง ๆ หากคุณเป็นคนหนึ่งที่สนใจอยากทำการตลาดออนไลน์บน TikTok บทความนี้เรามีคำแนะนำเล็ก ๆมาฝาก

8 วิธีทำการตลาดออนไลน์บน TikTok เพื่อสร้างการรับรู้และพัฒนาไปสู่ความสำเร็จของร้านค้าออนไลน์

1.เข้าใจว่าใครคือกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริงของคุณ

แม้จะเป็นที่นิยมกันไปทั่วโลก แต่แท้จริงแล้วผู้ที่ใช้งานบน TikTok จริง ๆ กลับเป็นกลุ่มของคนรุ่นใหม่ที่เข้าถึงโซเชี่ยลมีเดียและใช้งานโซเชี่ยลมีเดียต่าง ๆ เป็นหลัก ในขณะที่กลุ่มคนวัยกลางคนขึ้นไปมีสัดส่วนในการใช้งานบน TikTok ไม่มากนัก ดังนั้นก่อนที่จะทำการตลาดออนไลน์บน TikTok คุณเข้าใจหรือไม่ว่าใครคือกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริงของคุณ หากกลุ่มเป้าหมายของสินค้าที่คุณขายคือคนรุ่นใหม่การทำการตลาดออนไลน์บน TikTok ก็จะช่วยตอบโจทย์ให้คุณได้ แต่หาก

สินค้าของคุณมีกลุ่มเป้าหมายเป็นคนในวัยกลางคนขึ้นไป TikTok อาจจะไม่ได้ตอบโจทย์ของคุณเท่าใดนัก

2.เข้าใจว่าแพลตฟอร์ม TikTok มีจุดเด่นอย่างไร

เมื่อเข้าใจกลุ่มเป้าหมายแล้วคุณต้องรู้จักตัว TikTok ให้ดีพอ โดยจุดเด่นของ TikTok ก็คือแอพพลิเคชันที่ใช้ในการสร้างคอนเทนต์แนววิดีโอคลิปที่มีความยาวไม่เกิน 1 นาทีเพราะผู้ที่ใช้งานบน TikTok มักไม่ชอบเสพคอนเทนต์ยาว ๆ ดังนั้นเนื้อหาในคอนเทนต์จะต้องสั้น กระชับ เข้าใจง่าย บ่งบอกถึงวัตถุประสงค์ของคอนเทนต์ในระยะเวลาสั้น ๆ จึงจะได้รับความสนใจจากกลุ่มเป้าหมายนั้น และหากคอนเทนต์ของคุณสอดแทรกความบันเทิงลงไปด้วยก็จะยิ่งดึงความสนใจจากกลุ่มเป้าหมายให้ตามต่อจนจบคลิปได้

3.สร้างคอนเทนต์ที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายและตอบโจทย์จุดเด่นของ TikTok

คอนเทนต์ใน TikTok ไม่ต้องการความยืดเยื้อ ดังนั้นคุณต้องการจะส่งสาส์นใดไปถึงกลุ่มเป้าหมาย คุณต้องขยี้ปมปัญหาตั้งแต่วินาทีแรก ๆของคอนเทนต์ การเปิดหัวด้วยการขยี้ปมของกลุ่มเป้าหมายทันทีเป็นเทคนิคการสร้างคอนเทนต์ที่สำคัญสำหรับ TikTok เพราะจะช่วยให้คุณสามารถตรึงกลุ่มเป้าหมายไว้กับคลิปที่คุณสร้างได้ การมัวแต่อารัมภบทในช่วงต้นคลิปมีโอกาสสูงมากที่กลุ่มเป้าหมายจะปัดคลิปของคุณทิ้งในทันทีนั่นเท่ากับว่าคลิปนั้นล้มเหลวและคุณเหนื่อยฟรีโดยไม่ได้ประโยชน์อะไรกลับมาเลย

POR LOR Express เพื่อนแท้ แม่ค้าออนไลน์ 1423 @porlor www.porlor.co.th

4.คอนเทนต์คุณค่าก็ยังสร้างได้แม้จะอยู่บน TikTok ก็ตาม

แม้จะเป็นแพลตฟอร์มความบันเทิง แต่การสร้างคอนเทนต์ใน TikTok คุณสามารถสร้างคอนเทนต์ที่มีคุณค่า ให้ประโยชน์และให้ความรู้กับกลุ่มเป้าหมายได้ เพราะมีผู้ใช้งานจำนวนไม่น้อยที่แม้จะสร้างคอนเทนต์ที่มีแต่สาระโดยไม่มีความบันเทิงอยู่เลยแต่ก็มีผู้ติดตามที่ให้ความสนใจอยู่มหาศาล หัวใจสำคัญคือคุณต้องวางแผนว่าจะทำอย่างไรจึงจะสรุปคลิปคอนเทนต์นั้นจบภายในเวลาที่กำหนด สิ่งนี้คือความท้าทายของตัว TikTok นั่นเอง

5.แฮชแท็คคือสิ่งสำคัญที่จะทำให้กลุ่มเป้าหมายหาคุณเจอ

แฮชแท็คในแอพพลิเคชัน TikTok มีความสำคัญต่อการพบเจอของกลุ่มเป้าหมาย และทำให้คอนเทนต์ของเราเป็นที่รู้จักในวงกว้างมากยิ่งขึ้น ดังนั้นเมื่อคุณสร้างคอนเทนต์ลงบน TikTok แล้วก็อย่าลืมที่จะลงแฮชแท็คด้วย

6.ความสม่ำเสมอในการทำก็เป็นสิ่งสำคัญที่คุณต้องใส่ใจ

หัวใจหลักของการทำการตลาดออนไลน์คือความสม่ำเสมอ ยิ่งคุณหมั่นอัปเดตคอนเทนต์ลงไปมากเท่าไหร่ ช่องของคุณก็จะถูกดันให้อยู่ในลำดับต้น ๆของการมองเห็น หลักการนี้ใช้ได้เสมอแม้จะเป็นช่องทาง TikTok ก็ตาม คุณจำเป็นต้องสร้างความสม่ำเสมอและหมั่นอัปเดตเนื้อหาอยู่เป็นประจำก็จะช่วยทำให้ร้านค้าของคุณเป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

7.การสร้างแคมเปญเพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมจะทำให้คุณเป็นที่รู้จัก

การสร้างแคมเปญเป็นตัวช่วยส่งเสริมให้คอนเทนต์ของคุณเป็นที่รู้จัก และจะส่งต่อการรับรู้มาจนถึงร้านค้าของคุณได้เช่นกัน การคิดแคมเปญเพื่อให้เกิดการ

ร่วมสนุก หรือเกิดเป็นกิจกรรมไวรัลต่าง ๆคือจุดเด่นที่สำคัญอีกประการหนึ่งของ TikTok หากคุณมีสามารถครีเอทีฟแคมเปญที่น่าสนใจได้และเกิดการเข้าร่วมเป็นวงกว้างร้านค้าออนไลน์ของคุณก็จะยิ่งเกิดการรับรู้เป็นวงกว้างมากยิ่งขึ้น

8.เก็บข้อมูลการมีส่วนร่วมของกลุ่มเป้าหมายเพื่อพัฒนาคอนเทนต์ให้ดีกว่าเดิม

ท้ายที่สุดไม่ว่าคุณจะปล่อยคอนเทนต์ใด ๆ ออกไปสิ่งสำคัญคือการเช็คฟีดแบคที่เกิดขึ้นว่าเกิดผลลัพธ์อย่างที่คุณต้องการหรือไม่ การเก็บข้อมูลต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นไม่ว่าจะเป็นการมีส่วนร่วม การแชร์ บอกต่อหรือกิจกรรมต่าง ๆจึงมีความสำคัญที่จะทำให้คุณสามารถนำไปต่อยอด พัฒนาคอนเทนต์ใหม่ ๆออกมาให้ดียิ่งขึ้นกว่าเดิม

ผู้ใช้งานบน TikTok ชอบอะไรที่รวดเร็วและเข้าใจง่าย เช่นเดียวกับการซื้อสินค้าพวกเขาก็ต้องการความรวดเร็วเช่นกัน

พฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายร้านค้าที่อยู่ใน TikTok คือผู้ที่นิยมเสพคอนเทนต์ที่สั้น กระชับ รวดเร็วและเข้าใจง่ายและไม่ชอบการรอคอยอะไรนาน ๆ โดยพฤติกรรมเช่นนี้เรามักพบเจอได้บ่อยสำหรับกลุ่มลูกค้าที่เข้ามาซื้อสินค้าออนไลน์เช่นกัน พวกเขาก็ต้องการความรวดเร็วเช่นเดียวกัน

ดังนั้นหากคุณสามารถส่งสินค้าให้ถือมือของพวกเขาได้เร็วพอ ลูกค้ากลุ่มนี้ก็จะกลับมาซื้อสินค้าของคุณซ้ำอย่างแน่นอน เพื่อตอบโจทย์ความต้องการนี้ของร้านค้าออนไลน์ Por Lor Express ได้พัฒนาระบบการจัดส่งสินค้าด้วยความรวดเร็วและมีประสิทธิภาพเพื่อช่วยจัดส่งสินค้าจากร้านค้าออนไลน์ไปถึงมือของลูกค้าเพราะ Por Lor Express เข้าใจดีว่าความรวดเร็วคือกุญแจสำคัญที่จะทำให้ร้านค้า

ออนไลน์ประสบความสำเร็จทั้งในแง่ของยอดขายและความเชื่อมั่นของลูกค้า นี่คือนโยบายที่ Por Lor Express ยึดถือด้วยต้องการที่จะเป็นเพื่อนแท้ แม่ค้าออนไลน์นั่นเอง

บทที่ 13 วิธีการทำการตลาดออนไลน์บน Youtube

Youtube เป็นอีกหนึ่งช่องทางโซเชี่ยลมีเดียที่ในปัจจุบันมีผู้พัฒนาไปสู่การเป็นหนึ่งในเครื่องมือทำการตลาดออนไลน์ซึ่งต้องบอกเลยว่าช่องทางการทำการตลาดออนไลน์ด้วย Youtube นี้เป็นช่องทางหนึ่งที่ทรงพลังมากเช่นกันสำหรับผู้ที่ทำเป็นเพราะคลิปวิดีโอดี ๆที่สร้างขึ้นเพื่อให้ร้านค้าหรือแบรนด์เป็นที่รู้จักนั้นจะสามารถสะกดคนดูได้อยู่หมัดขณะเดียวกันก็ช่วยสร้างการจดจำได้เป็นอย่างดี สำหรับร้านค้าออนไลน์มือใหม่ที่ต้องการจะสร้างช่อง Youtube เพื่อช่วยโปรโมทร้านค้าและเน้นการทำการตลาดออนไลน์แต่ยังไม่รู้ว่าจะเริ่มต้นอย่างไร บทความนี้มีคำแนะนำดี ๆมาฝาก

7 วิธีการทำการตลาดออนไลน์บน Youtube ให้เป็นที่รู้จักและสร้างการรับรู้สู่การพัฒนาเป็นยอดขายให้กับร้านค้ามีวิธีการดังนี้

1. รู้จักกลุ่มเป้าหมายของคุณดีแค่ไหน

ในการทำการตลาดออนไลน์ในทุกช่องทางนั้น สิ่งแรกที่นักการตลาดมักจะตั้งคำถามกับเจ้าของแบรนด์หรือร้านค้าก่อนเสมอก็คือ ***“คุณรู้จักกลุ่มเป้าหมายของคุณดีแค่ไหน”*** คำตอบของคำถามนี้จะช่วยบอกถึงโอกาสสำเร็จของการทำการตลาดออนไลน์ เพราะพฤติกรรมการใช้สื่อออนไลน์ของกลุ่มเป้าหมายจะเป็นตัวกำหนดว่าคุณควรทำการตลาดออนไลน์บน Youtube หรือไม่ หรือกลุ่มเป้าหมายมีความชอบเนื้อหาสาระอย่างไรในช่อง youtube หากกลุ่มเป้าหมายหลักของคุณไม่ใช่ผู้ที่ใช้ Youtube เป็นประจำก็อย่าเสียเวลาเลือกช่องทางนี้ในการทำการตลาดออนไลน์เลย

2. ศึกษาช่องทางการทำการตลาดออนไลน์บน Youtube อย่างแจ่มแจ้ง

เมื่อคุณมั่นใจแล้วว่ากลุ่มเป้าหมายของคุณมีพฤติกรรมที่ใช้ Youtube อยู่เป็นประจำ ขั้นตอนถัดมาคือการเริ่มต้นศึกษาขั้นตอน แนวทางและช่องทางในการทำการตลาดออนไลน์บน Youtube ให้เข้าใจ เพราะความเข้าใจนี้เองจะช่วยให้คุณรู้แนวทางในการสร้างเนื้อหาและคอนเทนต์รวมไปถึงแนวทางในการปล่อยคลิปเพื่อหวังผลในการทำการตลาดด้วย นอกจากนี้สิ่งสำคัญที่คุณจำเป็นต้องเข้าใจด้วยก็คือ “***กลุ่มเป้าหมายของคุณนิยมการเสพเนื้อหาในลักษณะใด***” เช่นเน้นความบันเทิงเป็นหลัก หรือเน้นเนื้อหาสาระความรู้เป็นหลัก สิ่งนี้ก็เป็นอีกหนึ่งแนวทางสำคัญที่จะกำหนดรูปแบบเนื้อหาภายในคลิป

3. สร้างคอนเทนต์ที่เป็นประโยชน์และควรค่าแก่การติดตาม

คอนเทนต์ที่จะสร้างประโยชน์ สร้างการรับรู้และควรค่าแก่การติดตามนั้นคือคอนเทนต์ประเภทที่ถูกเรียกว่า***คอนเทนต์คุณค่า*** อันเป็นคอนเทนต์ที่จะช่วยเสนอแนะแนวทางในการแก้ปัญหาให้กลุ่มลูกค้าและแน่นอนว่ามันจะต้องมีความเกี่ยวข้องกับตัวสินค้าหรือบริการที่คุณมี ในแง่ของการสร้างคอนเทนต์นั้นหากคุณสามารถขยี้ปมของปัญหาของกลุ่มเป้าหมายได้อยู่หมัด ทำให้พวกเขาเกิดอารมณ์ร่วมและคล้อยตามไปกับคุณได้ รวมถึงทำให้พวกเขารู้สึกว่าการเข้ามารับชมคลิปของคุณนั้นพวกเขาได้ประโยชน์จริง ๆคอนเทนต์นั้นจึงจะมีประโยชน์และเป็นคอนเทนต์ที่หวังผลต่อในเรื่องของการทำการตลาดออนไลน์ได้

4. คอนเทนต์ที่มีประโยชน์ไม่จำเป็นต้องน่าเบื่อ และคอนเทนต์ที่สนุกก็สามารถสร้างประโยชน์ได้เช่นกัน

แม้จะเป็นคอนเทนต์ที่อัดแน่นไปด้วยเนื้อหาสาระ แต่กระนั้นก็ไม่จำเป็นว่าคลิปนั้นจะต้องมาในรูปแบบของวิชาการจ๋าจนดูน่าเบื่อ หรือแม้ว่าคอนเทนต์นั้นจะมุ่งเน้นไปที่ความบันเทิงก็ตามก็ใช่ว่าจะต้องเป็นความบันเทิงที่ไม่มีสาระอะไรเลย เพราะคอนเทนต์ทั้ง 2 แบบที่กล่าวมานั้นไม่ได้ช่วยสร้างการจดจำที่ดีหรือความประทับใจให้แก่ร้านค้าหรือแบรนด์เลยแม้แต่น้อย ดังนั้นคุณจำเป็นต้องบาลานซ์สัดส่วนของคอนเทนต์ให้ดีระหว่างสาระวิธีการแก้ปัญหาและความบันเทิงที่ไม่ทำให้คลิปนั้นน่าเบื่อ เพราะคอนเทนต์ที่มีประโยชน์ในเชิงของการแก้ปัญหาไม่จำเป็นต้องดูน่าเบื่อและคอนเทนต์ที่ตลกขบขันก็ไม่จำเป็นต้องไร้สาระเสมอไปหากคุณบาลานซ์ทั้ง 2 สิ่งนี้ได้ดี

5. ใช้ tag ให้เกิดประโยชน์ต่อการค้นหา

การติดแท็กในคลิปวิดีโอจะช่วยให้กลุ่มเป้าหมายสามารถเข้าถึงคลิปวิดีโอของคุณได้ง่าย ซึ่งนั่นก็หมายถึงมีโอกาสที่พวกเขาจะได้ทำความรู้จักกับร้านค้าหรือแบรนด์สินค้าของคุณไปโดยปริยาย การติดแท็กที่เกี่ยวข้องกับคอนเทนต์ของคุณจะมีโอกาสทำให้คอนเทนต์ของคุณถูกพบได้ง่ายใน search engine กลยุทธ์ในการติดแท็กนี้ถือเป็นหนึ่งในกลยุทธ์สำคัญสำหรับการทำการตลาดออนไลน์ด้วย Youtube

6. ภาพขนาดย่อที่น่าสนใจคือตัวดึงดูดความสนใจของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย

หากพูดว่าภาพขนาดย่อหลายคนอาจจะงงว่าสิ่งนี้คืออะไร แต่หากเรียกแบบลำลองว่า ***“ปกคลิป”*** หลายคนก็อาจจะร้องอ๋อทันที ภาพขนาดย่อหรือปกคลิปนั้นเป็นสิ่งที่คุณไม่ควรมองข้ามอย่างเด็ดขาด เพราะมันคือตัวแทนแรกสุดที่จะดึงดูดความสนใจของลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายให้สนใจกดเข้าไปดูว่าเนื้อหาภายในคลิปนั้นเป็นอย่างไร การออกแบบปกคลิปโดยมีคำคีย์เวิร์ดที่พูดถึงสินค้า บริการหรือแนวทางในการแก้ปัญหาจะช่วยดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมายได้ตรงจุด แม้ว่ามันจะดูตรงไปตรงมาหรือจงใจที่จะเชิญชวนพวกเขาให้กดเข้ามาดูก็ตาม อย่าลืมว่าเป้าหมายหลักของเราก็คือการดึงดูดความสนใจจากกลุ่มเป้าหมาย ดังนั้นอะไรที่ตรงไปตรงมาและได้ประโยชน์ก็คือสิ่งที่คุณควรทำ

7. คีย์เวิร์ดในคลิปคือสิ่งสำคัญ เพราะจะมีคนหาคุณเจอหรือไม่ก็อยู่ที่คำคีย์เวิร์ด

ท้ายที่สุดแล้วอาวุธลับที่ทรงประสิทธิภาพมากที่สุดในการทำการตลาดออนไลน์ก็คือ ***“คำคีย์เวิร์ดหรือคำค้นหา”*** เพราะตราบใดที่ระบบการทำงานของ search engine ยังมีความสำคัญต่อการพบเจอคอนเทนต์ คำคีย์เวิร์ดที่ใช้ในการช่วยค้นหาก็เป็นสิ่งสำคัญเช่นกัน ลองวางคำคีย์เวิร์ดที่เกี่ยวข้องกับคลิป เนื้อหาภายในคลิปหรือสิ่งที่คุณคิดว่ากลุ่มเป้าหมายจะใช้คำค้นนี้แล้วมีโอกาสเจอคอนเทนต์ที่คุณสร้างขึ้น หากคุณวางคำค้นหาที่ถูกต้องคอนเทนต์ของคุณย่อมมีโอกาสปรากฏขึ้นในหน้าจอของพวกเขาเช่นกัน หากคุณไม่รู้ว่าควรจะใช้คำค้นใด ปัจจุบันมีเครื่องมือที่ช่วยในเรื่องนี้อยู่มากมายที่จะเข้ามาช่วยให้การคิดคำคีย์เวิร์ดของคุณนั้นง่ายดายมากกว่าสมัยก่อนเสียอีก

เมื่อสั่งสมประสบการณ์ในการครีเอทคอนเทนต์ดี ๆลงในช่อง Youtube แล้วก็อย่าลืมที่จะให้ความสนใจบริษัทรับส่งสินค้าที่มากด้วยประสบการณ์

การทำการตลาดออนไลน์ด้วยเครื่องมืออย่าง Youtube นั้น ประสบการณ์ในการลองผิดลองถูกเป็นสิ่งสำคัญ เพราะไม่ใช่เพียงคลิปแรกที่คุณปล่อยออกมาแล้วจะปังจนทำให้คุณเป็นที่รู้จักหรือดึงดูดใจของกลุ่มเป้าหมายได้ คุณจำเป็นต้องเรียนรู้ ปรับเปลี่ยนรูปแบบ และใช้เวลาลองผิดลองอยู่ระยะหนึ่งจนกว่าที่คุณจะได้ผลงานที่เป็นที่น่าพอใจ เมื่อประสบการณ์ของคุณมีมากขึ้นแล้วในการทำคลิปคอนเทนต์ต่อ ๆไปก็จะไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป เช่นเดียวกันกับการเลือกบริษัทที่ช่วยจัดส่งสินค้าของคุณให้ถึงมือของลูกค้า หากคุณสามารถเลือกบริษัทที่มีประสบการณ์โดยตรงในการขนส่งสินค้าที่ได้รับการยอมรับจากองค์กรชั้นนำระดับประเทศมาช่วยคุณได้ คุณก็สามารถมั่นใจได้ว่าขั้นตอนการจัดส่งสินค้านั้นจะไม่เกิดปัญหาชวนปวดหัวให้คุณตามแก้ปัญหาเช่นเดียวกับ Por Lor Express กับประสบการณ์การจัดส่งสินค้าในระดับองค์กรกว่า 20 ปีด้วยประสบการณ์ในการจัดส่งที่สั่งสมมาอย่างยาวนานนี้เองที่จะทำให้คุณมั่นใจได้ว่าสินค้าที่คุณจัดส่งจะถูกส่งถึงมือของลูกค้าอย่างปลอดภัยไร้ปัญหาให้คุณมาตามแก้ไขอย่างแน่นอน

บทที่ 14 วิธีทำการตลาดออนไลน์บน Line OA

แอพพลิเคชั่น Line เป็นโซเชี่ยลมีเดียช่องทางหนึ่งที่เป็นที่นิยมเป็นอย่างมากในคนไทย โดยประมาณการกันเอาไว้ว่ามีบัญชีผู้ใช้งานกว่า 40 ล้านบัญชีในปัจจุบัน ด้วยเหตุนี้เองการทำการตลาดบนช่องทาง Line OA จึงมีความน่าสนใจเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะสำหรับร้านค้าออนไลน์ที่ต้องการสร้างยอดขายและฐานลูกค้าช่องทางนี้เหมาะสมเป็นอย่างยิ่งที่คุณจะใช้ในการทำการตลาดออนไลน์เพื่อโปรโมทร้านค้าและสร้างตัวตนในช่องทางนี้นั่นเอง หากคุณเป็นร้านค้าออนไลน์ที่ต้องการเริ่มต้นทำการตลาดออนไลน์บนแอพพลิเคชั่นอย่าง Line OA แต่ยังไม่รู่ว่าควรจะเริ่มต้นอย่างไร บทความนี้มีคำแนะนำดี ๆมาฝากอีกเช่นเคย

6 วิธีการทำการตลาดออนไลน์บน Line OA เพื่อสร้างตัวตนและเพิ่มยอดขายให้แก่หน้าร้านออนไลน์

1. ทำความเข้าใจกับตัวของ Line OA

ก่อนที่คุณจะใช้งาน Line OA คุณจำเป็นต้องทำความเข้าใจเกี่ยวกับระบบการทำงานของแอพพลิเคชั่นนี้เสียก่อน เพราะรูปแบบการใช้งานของ Line OA ถูกสร้างขึ้นมาในเชิงของธุรกิจมากกว่าแอพพลิเคชั่น Line แบบดั้งเดิม ดังนั้นทั้งรูปแบบการใช้งานและฟังก์ชั่นการใช้งานต่าง ๆจึงแตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง นอกเหนือไปจากการทำความเข้าใจระบบการใช้งานคุณยังจำเป็นต้องเรียนรู้ว่า Line OA มีวิธีการในการทำการตลาดออนไลน์อย่างไรบ้าง ยิ่งคุณเรียนรู้ในจุดนี้

มากเท่าไหร่ก็จะยิ่งเป็นการซื้อเวลาให้คุณไม่หลงทางและสามารถทำการตลาดผ่าน Line OA ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

2. Lead กลุ่มเป้าหมายมาสู่ช่องทางของ line OA

เมื่อคุณต้องการที่จะทำการตลาดออนไลน์ผ่านช่องทาง Line OA แน่นอนแล้ว เรื่องถัดมาที่คุณต้องคิดวางแผนนั่นก็คือคุณจะ Lead กลุ่มเป้าหมายและลูกค้าของคุณเข้ามาสู่ Line OA ได้อย่างไรบ้าง ยิ่งหากคุณมีช่องทางโซเชี่ยลมีเดียอื่น ๆในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย คุณจำเป็นต้องวางแผนและคิดกลยุทธ์ให้ดีว่าจะทำอย่างไรจึงจะดึงดูดความสนใจของพวกเขาให้หันมาติดตามคุณผ่านช่องทางของ Line OA ให้ได้ โดยกลยุทธ์หนึ่งที่น่าสนใจก็คือการให้ส่วนลดในการซื้อสินค้ากับพวกเขาเพื่อให้พวกเขาย้ายเข้ามาในระบบของ Line OA นั่นเอง

3. สร้างการรับรู้เกี่ยวกับแบรนด์หรือร้านค้าด้วย Greeting และ card message

เมื่อคุณเริ่มต้นแนวทางในการทำการตลาดออนไลน์บน Line OA แล้ว การสร้างการรับรู้ต่อแบรนด์หรือร้านค้าเป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะจะช่วยให้ลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายรู้จักตัวตนของคุณมากขึ้น วิธีการหนึ่งที่เป็นที่นิยมมากก็คือการสร้าง Greeting message และ Card message เพื่อแนะนำตัวเองให้ลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายรู้จัก โดยเมื่อพวกเขาติดตามร้านค้าของคุณ Greeting message จะเป็นข้อความแรกที่พวกเขาจะได้เห็นเพื่อให้รู้จัก

ร้านค้าของคุณอย่างคร่าว ๆ ในขณะที่ Card Message จะทำให้พวกเขารู้ว่าร้านค้าของคุณมีบริการหรือสินค้าอะไรบ้าง ดังนั้นคุณจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับทั้ง 2 เรื่องนี้ให้ดี

4. ยกระดับลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายใน Line OA ให้เป็นกลุ่ม VIP ด้วยสิทธิพิเศษต่าง ๆ

หากคุณต้องการใช้ Line OA เป็นช่องทางหลักเพื่อติดต่อสื่อสารกับลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมาย คุณต้องทำให้พวกเขารู้สึกว่าในช่องทางนี้ให้สิทธิพิเศษกับพวกเขามากกว่าการติดต่อกับคุณในช่องทางอื่น ดังนั้นจงพยายามยกระดับลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายใน Line OA ให้มีสิทธิประโยชน์เหนือกว่าโดยอาจมอบเป็นส่วนลดเพื่อซื้อสินค้าหรือบัตรกำนัลต่าง ๆ วิธีการยกระดับเพื่อให้สิทธิพิเศษนี้เป็นกลยุทธ์หนึ่งที่จะทำให้ลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายให้ความสนใจร้านค้าและติดตามคุณผ่านช่องทางนี้มากยิ่งขึ้น

5. Broadcasting ช่วยประชาสัมพันธ์และแจ้งข้อมูลข่าวสารของคุณให้กับลูกค้า

ข้อดีของการใช้ Line OA ในการทำการตลาดออนไลน์ก็คือระบบที่เรียกว่าการ Broadcasting หรือก็คือการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ติดตามทั้งหมดได้ทราบถึงความเคลื่อนไหว สิทธิประโยชน์ต่าง ๆได้รับทราบภายใต้การลงประกาศเพียงครั้งเดียว ข้อดีนี้คือจุดแข็งสำคัญที่ทำให้ร้านค้าหลาย ๆร้านเริ่มหันมาใช้ Line OA ในการทำการาตลาดออนไลน์กันมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ด้วยฟังก์ชั่นการใช้งานบางอย่างเช่นการติดแท็กแยกกลุ่มลูกค้าที่สนใจ กลุ่มลูกค้าที่ซื้อ

สินค้าจริง กลุ่มลูกค้าขาประจำและผู้ติดตามที่เพียงแค่ให้ความสนใจจะทำให้คุณสามารถทำการ broadcasting ได้อย่างตรงกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น และช่วยให้คุณวางกลยุทธ์ต่าง ๆในการประชาสัมพันธ์ได้ง่ายขึ้น

6. เก็บข้อมูลของลูกค้าด้วยฟังก์ชั่นต่าง ๆเพื่อประโยชน์ในการทำการตลาดในอนาคต

ข้อดีอีกประการหนึ่งสำหรับการเลือกใช้ Line OA ในการทำการตลาดออนไลน์นั่นก็คือการมีฟังก์ชั่นหลังบ้านต่าง ๆที่จะช่วยให้คุณสามารถเก็บข้อมูลของลูกค้าได้ไม่ว่าจะเป็นชื่อ ที่อยู่ ช่องทางการติดต่อ ความสนใจและสินค้าที่ลูกค้าซื้อไปแล้ว ข้อมูลเหล่านี้มีประโยชน์เป็นอย่างมากต่อการทำการตลาดออนไลน์ เพราะนอกจากที่คุณจะสามารถนำข้อมูลเหล่านี้มากำหนดโปรโมชั่นที่ตรงตามความต้องการของลูกค้าในแต่ละราย ก็ยังมีประโยชน์ในแง่ของการสร้างความประทับใจให้แก่ลูกค้าได้ ทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าคุณสามารถจดจำรายละเอียดที่สำคัญของพวกเขา ซึ่งจะเป็นการปูทางไปสู่การสร้าง Brand royalty ให้กับลูกค้าต่อไปในอนาคต

ระบบหน้าบ้าน-หลังบ้านที่มีประสิทธิภาพช่วยสร้างยอดขายแต่การจัดส่งสินค้าที่ได้มาตรฐานจะช่วยสร้างความประทับใจ

การทำการตลาดออนไลน์ด้วยแอพพลิเคชั่น Line OA เป็นสิ่งหนึ่งที่ร้านค้าออนไลน์และแบรนด์สินค้าควรให้ความสนใจและเริ่มต้นพัฒนาเป็นเครื่องมือหนึ่งที่จะช่วยดึงดูดความสนใจของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายให้มาติดตามคุณผ่านทางแอพพลิเคชั่นนี้ เพราะประโยชน์ที่คุณจะได้จากการทำการตลาด

ออนไลน์ผ่านช่องทางนี้มีไม่น้อยเลยทีเดียว แต่ทว่าแม้การทำการตลาดออนไลน์ด้วย Line OA มีส่วนสำคัญที่ช่วยสร้างยอดขายให้กับร้านค้าออนไลน์ก็ตามแต่อย่าลืมว่าอีกหนึ่งภาคส่วนที่มีความสำคัญไม่แพ้กันก็คือการมีระบบการจัดส่งสินค้าที่ได้มาตรฐานก็จะช่วยสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าได้เช่นกัน อย่างที่ Por Lor Express เอง เรามีระบบในการจัดส่งสินค้าที่ได้มาตรฐานเป็นที่ยอมรับจากองค์กรชั้นนำในประเทศ มีระบบการติดตามพัสดุที่ได้มาตรฐานและมีความ real – time ซึ่งช่วยตอบโจทย์ความต้องการของทั้งคุณผู้เป็นเจ้าของร้านค้าออนไลน์และลูกค้าที่มาซื้อสินค้าของคุณอันจะช่วยสร้างความประทับใจให้แก่พวกเขาและช่วยเป็นส่วนหนึ่งของบันไดในการสร้างยอดขายและความสำเร็จได้อย่างที่คุณต้องการ

บทที่ 15 เทคนิคการสร้างยอดขายในมาร์เก็ตเพลสให้ปัง

ร้านค้าออนไลน์หลายรายคงน่าจะรู้จักกับคำว่ามาร์เก็ตเพลสเป็นอย่างดี เพราะมาร์เก็ตเพลสเป็นแพลตฟอร์มอนไลน์ที่รวบรวมร้านค้าสินค้าออนไลน์หลากหลายร้านค้าที่มีการแบ่งหมวดหมู่สินค้าออกเป็นกลุ่มต่าง ๆ คล้าย ๆกับที่เราไปเดินเลือกซื้อหาสินค้ากับตามห้างสรรพสินค้าหรือตลาดสดนั่นเอง เพียงแต่ร้านค้าเหล่านี้จะถูกยกมาไว้รวมกันในโลกออนไลน์ ด้วยความที่เป็นแหล่งรวบรวมร้านค้าออนไลน์หลากหลายร้านจึงเป็นธรรมดาที่จะเกิดการแข่งขันกันเองระหว่างร้านค้าที่มีสินค้าประเภทเดียวกัน นี่จึงเป็นที่มาของบทความนี้ที่เราได้ทำการรวบรวมเทคนิคดี ๆในการสร้างยอดขายในมาร์เก็ตเพลส เทคนิคดี ๆที่ว่ามีอะไรบ้างถ้าพร้อมแล้วเราไปดูด้วยกันเลย

7 เทคนิคการสร้างยอดขายในมาร์เก็ตเพลสจะทำอย่างไรให้หน้าร้านของเราเอาชนะและมีจุดเด่นที่เหนือกว่าคู่แข่ง

1. ตั้งชื่อสินค้า

การตั้งชื่อสินค้าที่ดีควรใช้คำคีย์เวิร์ดในการตั้งชื่อ ซึ่งในปัจจุบันมีเครื่องมือมากมายที่ช่วยให้คุณสามารถเลือกคำคีย์เวิร์ดที่มีคนเข้ามาค้นหาเป็นจำนวนมากเพื่อนำมาใช้งานได้ คำคีย์เวิร์ดที่ใช้ในการตั้งชื่อสินค้าควรมีความเฉพาะเจาะจงผสมกับส่วนขยายที่บ่งบอกเอกลักษณ์ของตัวสินค้าก็จะทำให้ชื่อสินค้าของคุณมีความน่าสนใจและพบเจอได้ง่ายในมาร์เก็ตเพลส

2. รูปภาพของสินค้า

การลงรูปภาพของสินค้าคุณจำเป็นต้องคำนึงถึงคุณภาพของรูปภาพเป็นสำคัญ รูปภาพนั้นจะต้องสวย เห็นรายละเอียดของสินค้าที่คุณต้องการขายได้ชัดเจนเพื่อดึงดูดตวามสนใจของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย หากร้านค้าไม่ค่อยสันทัดในเรื่องของรูปภาพก็ควรที่จะทำการศึกษารายละเอียดทั้งการถ่ายภาพ การตกแต่งรูปที่ทำอย่างไรไม่ให้ดูบิดเบือนไปจากความเป็นจริงมากนัก หากคุณยังไม่มีไอเดียดี ๆก็สามารถเข้าไปค้นหาตัวอย่างได้จากร้านค้าในกลุ่มสินค้าเดียวกันเพื่อเป็นไอเดียในการลงรูปภาพของสินค้าก็ได้

3. รายละเอียดของสินค้า

การลงรายละเอียดของสินค้ามีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของกลุ่มเป้าหมายและลูกค้าเป็นอย่างมาก คุณจำเป็นต้องลงรายละเอียดต่าง ๆที่มีความสำคัญอย่างครบถ้วน ตรงไปตรงมาไม่ว่าจะเป็นคุณสมบัติของตัวสินค้า วิธีการใช้งาน คำแนะนำเช่นการดูแลรักษา เป็นต้น เคล็ดลับอย่างหนึ่งในการลงรายละเอียดของสินค้าก็คืออย่าลืมที่จะแทรกคำคีย์เวิร์ดของสินค้านั้น ๆลงไปด้วยเพื่อประโยชน์ในการค้นหาผ่านทาง search engine

4. วิดีโอรีวิวสินค้า

การทำรีวิวสินค้าด้วยคลิปวิดีโอเป็นอีกหนึ่งวิธีการที่จะช่วยดึงดูดความสนใจของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายให้เข้ามาดูที่หน้าร้านค้าของคุณ ข้อดีของการทำรีวิวด้วยคลิปวิดีโอก็คือจะช่วยให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์เกี่ยวกับตัวของสินค้า

ได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้นจากการเสมือนเห็นสินค้าด้วยตาของพวกเขาเองซึ่งมีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อสินค้ามากยิ่งขึ้น

5. ความรวดเร็วในการตอบแชท

ความรวดเร็วในการตอบแชทมีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าของลูกค้าเป็นอย่างมาก เมื่อพวกเขาทักแชทเข้ามาเพื่อสอบถามข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าหรือขอคำแนะนำต่าง ๆที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้าเพราะข้อมูลที่พวกเขาอยากรู้มีความสำคัญต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าเป็นอย่างมาก การปล่อยให้ลูกค้ารอคอยคำตอบนานเกินไปย่อมไม่ส่งผลดีต่อร้านค้าของคุณเลยแม้แต่น้อยเพราะมีโอกาสที่พวกเขาจะไม่รอคอยคำตอบและหันไปหาซื้อสินค้าจากร้านค้าอื่น แต่จะยิ่งร้ายแรงมากยิ่งขึ้นหากคุณไม่แม้แต่จะสนใจที่จะตอบคำถามเลยด้วยซ้ำ เพราะคุณอาจจะได้ฟีดแบกกลับมาในรูปแบบของคะแนนร้านค้าที่ไม่ดีจนทำให้ลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายรายอื่น ๆเกิดความไม่แน่ใจว่าควรจะหันมาซื้อสินค้าจากร้านของคุณหรือไม่

6. หันไปทำการตลาดบนโซเชี่ยลแพลตฟอร์มอื่นควบคู่กันไปด้วย

การคิดแต่จะใช้มาร์เก็ตเพลสเป็นทุกอย่างเพียงอย่างเดียวนอกเหนือจากการขายสินค้าเช่นการทำการตลาดด้วยอาจเป็นวิธีการที่ไม่ค่อยจะให้ผลดีอย่างที่คุณต้องการ หลาย ๆร้านค้าบนมาร์เก็ตเพลสเองก็เลือกที่จะทำการตลาดออนไลน์บนช่องทางโซเชี่ยลมีเดียแพลตฟอร์มอื่น ๆด้วยเช่นกันไม่ว่าจะเป็น facebook, IG, Line OA เป็นต้น แม้ว่าคุณจะทำการตลาดออนไลน์บนแพลตฟอร์มดังกล่าวคุณก็ยังสามารถที่จะแทรกลิ้งค์ที่จะส่งตรงลูกค้าเข้าไปยังหน้าร้านค้าบน

แพลตฟอร์มมาร์เก็ตเพลสได้เช่นกัน วิธีการเช่นนี้จะช่วยทำให้ลูกค้าของคุณรู้จักร้านค้าของคุณมากยิ่งขึ้น

7. อย่าลืมให้ความสำคัญในเรื่องของคอนเทนต์

ท้ายที่สุดสิ่งที่จะช่วยดึงดูดความสนใจของลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายได้ก็ยังคงเป็นเรื่องของคอนเทนต์อยู่ดี เพราะคอนเทนต์เปรียบเสมือนสื่อกลางที่จะทำให้ลูกค้าและกลุ่มเป้ามายได้รู้จักคุณนั่นเอง จงมให้ความสำคัญกับการทำการตลาดด้วยการสร้างคอนเทนต์แล้วคุณจะได้รับผลตอบแทนที่คาดไม่ถึงจากคอนเทนต์ที่คุณสร้างนี้

เมื่อคุณให้ความสำคัญกับการขายสินค้าออนไลน์บนมาร์เก็ตเพลสก็อย่าลืมให้ความสำคัญกับบริษัทขนส่งสินค้าที่จะช่วยตอบโจทย์ความต้องการของคุณ

เมื่อปิดการขายได้แล้วสิ่งสำคัญที่คุณจำเป็นต้องให้ความสนใจเป็นอย่างมากอีกประการหนึ่งในการขายสินค้าผ่านทางช่องทางมาร์เก็ตเพลสนั่นก็คือ “กระบวนการในการจัดสิ่งสินค้า” หากคุณสามารถเลือกช่องทางในการจัดส่งสินค้าได้เองคุณก็ควรที่จะเลือกบริษัทขนส่งสินค้าที่มีมาตรฐานในการจัดส่งสินค้าที่ได้รับการยอมรับ อย่างเช่น Por Lor Express เองเราเป็นบริษัทที่รับจัดส่งสินค้าที่มีการดำเนินการมากว่า 20 ปี ผ่านงานด้านการจัดส่งสินค้าให้แก่องค์กรชั้นนำระดับประเทศกว่า 400 บริษัทจึงทำให้เราได้รับความเชื่อถือจากองค์กรเหล่านั้นเป็นอย่างมาก ด้วยมาตรฐาน ความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้าและระบบติดตามที่ได้มาตรฐานทำให้เราเป็นบริษัทขนส่งสินค้าบริษัทหนึ่งที่ได้รับความไว้วางใจจาก

ลูกค้าทั้งกลุ่มองค์กรและรายย่อยจึงทำให้คุณมั่นใจได้ว่าสินค้าจากหน้าร้านของคุณจะไปถึงมือของลูกค้าได้อย่างที่คุณต้องการ

บทที่ 16 ข้อผิดพลาดในการทำการตลาดออนไลน์ที่ร้านค้าต้องรู้

การทำการตลาดออนไลน์มีความสำคัญต่อความสำเร็จของร้านค้าออนไลน์เป็นอย่างมาก เครื่องมือนี้มีส่วนสำคัญต่อทั้งการสร้างตัวตนให้เป็นที่รู้จักและการสร้างยอดขายให้กับทางร้านค้าออนไลน์ ดังนั้นหากร้านค้าออนไลน์ร้านใดสามารถใช้ประโยชน์จากเครื่องมือสำคัญนี้ได้ ความสำเร็จก็จะพุ่งใส่ร้านค้าออนไลน์นั้นอย่างไม่ต้องเป็นกังวล ในทางตรงกันข้ามสำหรับร้านค้ามือใหม่การขาดประสบการณ์ในการทำการตลาดออนไลน์ก็สามารถสร้างผลเสียหายร้ายแรงอย่างที่คุณไม่ทันได้คาดคิด และต่อไปนี้คือข้อผิดพลาดในการทำการตลาดออนไลน์ที่เรารวบรวมไว้เป็นข้อเตือนใจสำหรับร้านค้าออนไลน์ที่ควรรู้

8 ข้อผิดพลาดในการทำการตลาดออนไลน์ หากเกิดเรื่องเหล่านี้ขึ้นมาหายนะจะเกิดขึ้นกับร้านค้าออนไลน์ของคุณอย่างแน่นอน

1. ไม่เข้าใจและไม่รู้จักว่าใครคือกลุ่มเป้าหมาย

ข้อผิดพลาดข้อแรกและอาจจะเป็นข้อที่ร้ายแรงที่สุดสำหรับการทำการตลาดก็คือการที่คุณไม่เข้าใจและไม่รู้ว่าจริง ๆแล้วใครคือกลุ่มเป้าหมายของคุณ หายนะเช่นนี้จะส่งผลเสียต่อกระบวนการทำงานของคุณทั้งหมดในทันที เพราะคุณไม่มีทางรู้เลยว่ากลุ่มเป้าหมายของคุณมีความต้องการอย่างไรบ้างและมีพฤติกรรมในโลกออนไลน์อย่างไร ความผิดพลาดนี้มักเกิดจากพฤติกรรมเลียนแบบที่เห็นว่าสินค้าใดขายดีคุณก็กระโจนเข้าร่วมวงโดยไม่ทันได้ทำการค้นคว้าหาข้อมูลที่ดีพอ และนั่นย่อมส่งผลเสียต่อไปถึงแนวทางในการทำการตลาดด้วยเช่นกัน

2. ขาดการวางแผนการทำงานที่ดี

จะทำอะไรต้องมีการวางแผน หากขาดการวางแผนการที่ดีโอกาสที่สิ่งที่ทำจะล้มเหลวก็มีความเป็นไปได้ที่สูงมาก เช่นเดียวกับการทำการตลาดออนไลน์ หากคุณไม่มีการวางแผนในการทำงานอย่างเป็นระบบ มีขั้นตอน หรือมีการวางแนวทางในการทำงานที่ดีพอ ย่อมมีโอกาสเกิดความล้มเหลวขึ้นได้ง่าย ๆ นอกจากนี้การขาดการวางแผนอย่างรัดกุมก็มีส่วนสำคัญที่ทำให้งบประมาณที่คุณวางไว้เพื่อทำการตลาดออนไลน์เกิดการบานปลายจนท้ายที่สุดสิ่งที่คุณลงทุนไปนั้นอาจจให้ผลตอบแทนที่ไม่คุ้มค่ากับเงินทุนที่คุณเสียไป

3. ไม่เตรียมงบประมาณในการทำการตลาดออนไลน์

ความผิดพลาดในข้อนี้เป็นความผิดพลาดจากความไม่รู้ว่าการตลาดออนไลน์นั้นมีความสำคัญอย่างไร บางคนเมื่อคิดจะเป็นพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์แล้วพวกเขาก็มักจะทุ่มเทเงินทองไปกับการหาสินค้ามาขายโดยไม่ทราบมาก่อนเลยว่าคุณต้องทำการตลาดเพื่อเปิดตัวและโปรโมทสินค้าของคุณด้วย เมื่อไม่ทราบจึงไม่มีการเตรียมงบประมาณไว้ในส่วนนี้เลย ซึ่งท้ายที่สุดแม้จะมีสินค้าเต็มสต็อกก็อาจจะทำให้คุณขาดทุนได้เพราะไม่รู้จะไปขายใครนั่นเอง

4. ไม่ให้ความสำคัญกับการสร้างคอนเทนต์คุณค่า

การทำการตลาดออนไลน์มีความสัมพันธ์กับการสร้างคอนเทนต์อย่างแยกกันไม่ได้ เพราะคอนเทนต์เปรียบเสมือนสื่อกลางที่จะเชื่อมโยงให้กลุ่มเป้าหมายได้เข้ามารู้จักกับร้านค้าและสินค้าของคุณ และคอนเทนต์ที่หลายคนละเลยมักจะเป็นคอนเทนต์คุณค่าที่สร้างประโยชน์และให้คำแนะนำดี ๆเพื่อ

สร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายของคุณ ลองนึกถึงหลักความเป็นจริงที่ว่าหากคุณไม่สร้างตัวตน ไม่สร้างการรับรู้และไม่สร้างความเชื่อมั่นในตัวของคุณให้เกิดขึ้นเสียก่อนใครจะมาซื้อสินค้าของคุณ ตัวของคอนเทนต์คุณค่าคือสิ่งที่ทำหน้าที่ดังกล่าวนี้ให้กับคุณ

5. ลืมความเป็นมิตรกับสมาร์ทโฟน

ทุกวันนี้สมาร์ทโฟนมีความสำคัญต่อการใช้ชีวิตประจำวันเป็นอย่างมาก หากคุณทำการตลาดออนไลน์โดยไม่คำนึงถึงความเป็นมิตรต่ออุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ชนิดนี้ นี่คือความผิดพลาดที่อาจทำให้ร้านค้าของคุณได้รับความเสียหายในที่สุด อย่าลืมที่จะใส่ใจต่อการมองเห็นของสมาร์ทโฟนแล้วข้อผิดพลาดแปลก ๆ เช่นนี้จะไม่มีทางเกิดขึ้นกับคุณ

6. หว่านแหโดยใช้โซเชี่ยลมีเดียหลายประเภทมากเกินไป

แม้ว่าปัจจุบันโซเชี่ยลมีเดียจะมีอิทธิพลต่อผู้คนมากมาย แต่ในแง่ของการทำการตลาดออนไลน์นั้นการหว่านแหไปโฟกัสที่แพลตฟอร์มโซเชี่ยลมีเดียมากประเภทเกินไปย่อมส่งผลเสียต่อตัวคุณอย่างคาดไม่ถึงนั่นก็เพราะ 1. คือคุณไม่สามารถโฟกัสได้เลยว่าแพลตฟอร์มไหนที่สร้าง traffic และยอดขายให้กับคุณจริง ๆ 2. คือคุณไม่สามารถโฟกัสและทำคอนเทนต์ให้ได้ดีในทุกแพลตฟอร์มพร้อม ๆกันและ 3. คือกลุ่มเป้าหมายของคุณไม่ได้ใช้งานทุก ๆแพลตฟอร์มอย่างแน่นอน ดังนั้นจงเลือกแพลตฟอร์มโซเชี่ยลมีเดียที่กลุ่มเป้าหมายของคุณใช้งานมากที่สุดแล้วเจาะลึกให้ความสำคัญไปที่แพลตฟอร์มนั้นจะช่วยให้คุณไม่หลงทางและเกิดประโยชน์กับตัวของคุณมากที่สุด

7. เน้นขายของมากเกินไปโดยไม่คำนึงถึงอย่างอื่น

ไม่มีใครชอบที่จะถูกยัดเยียดการขายแม้ลูกค้าทุกคนจะชอบที่จะซื้อสินค้าก็ตาม เพราะการยัดเยียดการขายมากเกินไปจะทำให้ลูกค้ามีทัศนคติที่ไม่ดีกับคุณ ดังนั้นอย่าพยายามสร้างคอนเทนต์ที่แสดงออกว่าคุณจงใจในการขายสินค้ามากเกินไปทั้ง ๆที่ความเป็นจริงแล้วคุณจะอยากขายสินค้ามากแค่ไหนก็ตาม จงพยายามสร้างความสัมพันธ์ที่ดีด้วยการให้คำแนะนำ ให้ทางเลือก และให้แนวทางการแก้ปัญหาที่ท้ายที่สุดอาจจะตลบเข้าสู่สินค้าของคุณเสียก่อน การขายที่ดูเหมือนไม่อยากขายนี่แหละที่สุดแล้วจะทำให้คุณได้ทั้งยอดขายและลูกค้าในที่สุด

8. ไม่เคยนำข้อมูลที่ได้รับมาวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงการทำการตลาดให้เหมาะสม

ทำการตลาดออนไลน์ไปแล้วแต่ไม่เคยนำข้อมูลที่ได้รับกลับมาทำการวิเคราะห์คือข้อผิดพลาดอีกประการหนึ่งที่มักเกิดขึ้นกับพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์มือใหม่ เพราะเมื่อไม่นำข้อมูลมาใช้ประโยชน์ก็จะขาดการพัฒนา ปรับปรุงวิธีการทำการตลาดให้ดีกว่าเดิม และเมื่อนั้นก็คือความล้มเหลวที่คุณมักจะเข้าใจผิดว่า ***“การทำการตลาดออนไลน์ไม่ได้ช่วยคุณอย่างที่คุณคาดหวัง”***

ข้อผิดพลาดในเรื่องการทำการตลาดว่าแย่แล้ว แต่หากเกิดความผิดพลาดในเรื่องการจัดส่งด้วยยิ่งแย่เข้าไปใหญ่

ความผิดพลาดทั้งหมดที่กล่าวมานี้คือความผิดพลาดในเรื่องของการทำการตลาดที่จะส่งผลเสียต่อร้านค้าออนไลน์อย่างคาดไม่ถึง เพราะนอกจากจะไม่ได้ผลลัพธ์อย่างที่ต้องการแล้ว ความผิดพลาดที่เกิดขึ้นนี้ยังทำให้งบประมาณที่คุณวางเอาไว้บานปลายหรือลงทุนไปโดยไม่ได้ประโยชน์อื่นใดกลับมาเลย

เช่นเดียวกับการผิดพลาดในเรื่องของการจัดส่งสินค้าไปถึงมือของลูกค้า ความผิดพลาดนี้มักจะตอบแทนด้วยมูลค่าที่สูงมาก เพราะมันต้องแลกมาด้วยความเชื่อใจจากลูกค้าที่หายไปพร้อม ๆกับมูลค่าความเสียหายของสินค้าจากความผิดพลาดของการจัดส่ง เพื่อป้องกันความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นได้นี้การเลือกบริษัทจัดส่งสินค้าที่เป็นที่ยอมรับจากองค์กรชั้นในและมีประสบการณ์ตรงในการจัดส่งสินค้าถึงมือของลูกค้าจึงมีความสำคัญอย่างยิ่งสำหรับคุณ Por Lor Express คือบริษัทชั้นนำในการจัดส่งสินค้าจากร้านค้าออนไลน์สู่มือลูกค้าที่ได้รับความไว้วางใจจางองค์กรชั้นนำในประเทศมาอย่างยาวนาน ด้วยมาตรฐานการบริการและคุณภาพในการจัดส่งสินค้าจึงทำให้คุณมั่นจได้ว่าสินค้าจากคุณจะถูกส่งต่อถึงมือของลูกค้าได้อย่างปลอดภัย รวดเร็วและสร้างความประทับใจให้กับลูกค้าของคุณอย่างแน่นอน เพราะเรามุ่งมั่นที่จะเป็นส่วนหนึ่งที่เคียงคู่กับร้านค้าออนไลน์เช่นคุณนั่นเอง

บทสรุป

เนื้อหาทั้งหมดนี้เกษตรกรสามารถนำไปปรับใช้กับการเริ่มต้นขายผลผลิตทางการเกษตรบนโลกออนไลน์ได้เลยทันที

เป็นเกษตรตรกรในยุคสมัยนี้ต้องก้าวทันดิจิทัล ก้าวทันการตลาด สามารถปลูกพืช ผลไม้ และทำการตลาดเองได้ ซึ่งจะช่วยให้สามารถกำหนดราคาขายได้ในระดับที่เหมาะสมไม่โดนกดราคาจากพ่อค้าคนกลาง รวมทั้งได้ส่งสินค้าดีมีคุณภาพให้ถึงมือลูกค้า

ปอลอ เอ็กเพรส พร้อมเป็นกำลังใจให้กับเกษตรกรทุกท่าน และเป็นทีมสนับสนุนในการจัดส่งผลผลิตของทุกท่านให้ถึงมือลูกค้าอย่างปลอดภัย ตรงเวลาทั่วไทย

ปอลอ เอ็กซ์เพรส

เพื่อนแท้เกษตรกรออนไลน์

POR LOR Express
ปอลอ เอ็กซ์เพรส
“ผลไม้อาหารแห้ง”
รับประกันการส่ง
100%
*เฉพาะกรณีสินค้าเกิดความเสียหาย
จากการส่งไม่ตรงเวลา
POR LOR Express

POR LOR Express
โตไปด้วยกันนะ
กับ ปอลอ เอ็กซ์เพรส
ปอ ลอ
ทั่วไทย
Tel : 1423
www.porlor.co.th