



TikTok Shop

ปูพื้นฐานการไลฟ์ให้โดนใจผู้ซื้อ

เนื้อหา

หัวข้อการอบรม

หน้า

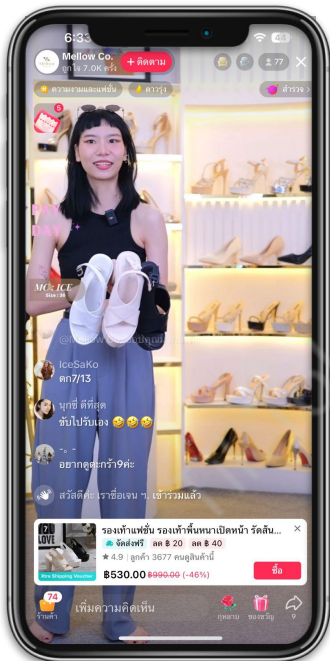
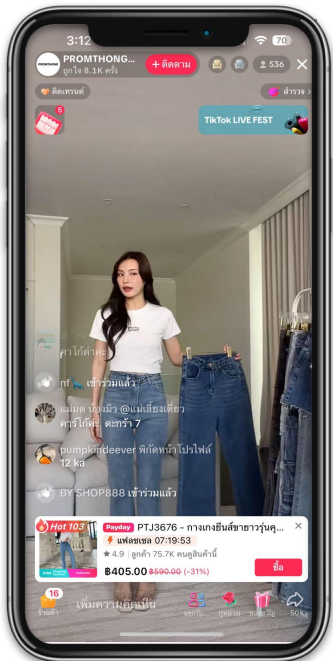
1	ไลฟ์บน TikTok Shop ช่วยเพิ่มยอดขายอย่างไร ทำความเข้าใจการไลฟ์บน TikTok Shop	3
2	ทำความเข้าใจเครื่องมือไลฟ์บน TikTok Shop รู้จักเครื่องมือก่อนเริ่มต้นไลฟ์	5
3	หัวใจสำคัญในการทำไลฟ์ให้ปัง 5 หัวข้อที่ต้องวางแผน - แจกตารางวางแผนการไลฟ์ - ทีมงานและอุปกรณ์การไลฟ์	8
4	การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม - เทคนิคก่อนการไลฟ์ - เทคนิคระหว่างการไลฟ์ - เทคนิคหลังไลฟ์ - ปิดการขายและไฮไลต์	12

01 LIVE บน TikTok ช่วยเพิ่มยอดขายได้อย่างไร

- ทำความรู้จักการไลฟ์บน TikTok Shop

LIVE บน TikTok ช่วยเพิ่มยอดขายอย่างไร

เพียง **เริ่มไลฟ์** ขายสินค้า ช่วยเพิ่มโอกาสพิชิตยอดขายแรกได้ถึง **24%**



“ถึงแม้จะไม่ได้อยากซื้อสินค้านั้นแต่แรก
ก็ต้องเผลอใจซื้อหลังจากเข้ามาดูไลฟ์”



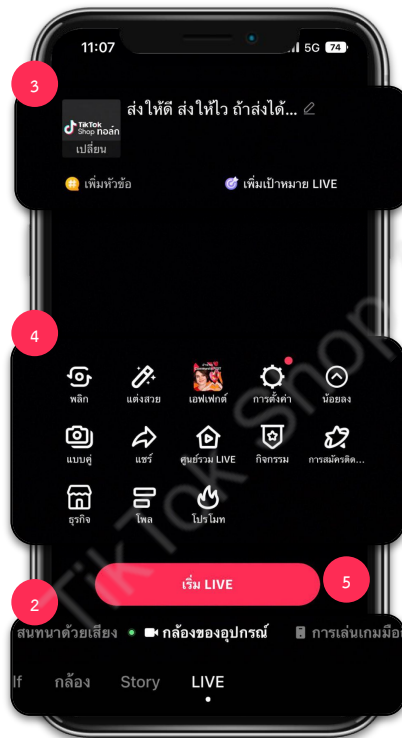
การไลฟ์สตรีม เป็นหนึ่งในวิธีการนำเสนอสินค้า
แบบ **Shoppertainment** ที่ช่วยกระตุ้นความ
ต้องการของ **ผู้ที่รับชม** และสามารถเปลี่ยนเป็น **ผู้ซื้อ**
เพื่อสร้างโอกาสปิดการขายให้กับร้านค้า



02 ทำความรู้จักเครื่องมือไลฟ์บน TikTok

- ขั้นตอนการไลฟ์บน TikTok ฉบับมือใหม่
- ทำความรู้จักเครื่องมือก่อนเริ่มต้นไลฟ์

ขั้นตอนการไลฟ์บน TikTok ฉบับมือใหม่



1. เข้าแอปพลิเคชัน  เลือกที่ 
2. เลื่อนไปทางซ้ายเลือกที่แถบ **LIVE**
3. เลือกที่ **เปลี่ยน** เพื่ออัปโหลดภาพหน้าปกไลฟ์ และเลือกที่  เพื่อตั้งชื่อไลฟ์สตรีม
4. **แถบเครื่องมือการไลฟ์** ช่วยให้ไลฟ์สตรีมมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เช่น
 - **แต่งสวayer**: ปรับให้ผู้ไลฟ์มีความมั่นใจ
 - **เอฟเฟกต์**: สร้างบรรยากาศที่ดีให้กับไลฟ์
5. เลือกที่ **เริ่มต้น LIVE** เพื่อเริ่มต้นถ่ายทอดสด



ขั้นตอนการไลฟ์บน TikTok ฉบับมือใหม่

ทำความรู้จักแถบ **เครื่องมือการไลฟ์** ช่วยทำให้ไลฟ์มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น



ฟลิก: สลับระหว่างกล้องหน้ากับหลัง



แต่งสวย: ปรับใบหน้าและแต่งหน้า รวมถึงเลือกใช้ฟิลเตอร์



เอฟเฟกต์: เลือกเอฟเฟกต์ พื้นหลัง เพื่อสร้างบรรยากาศที่ดีในไลฟ์



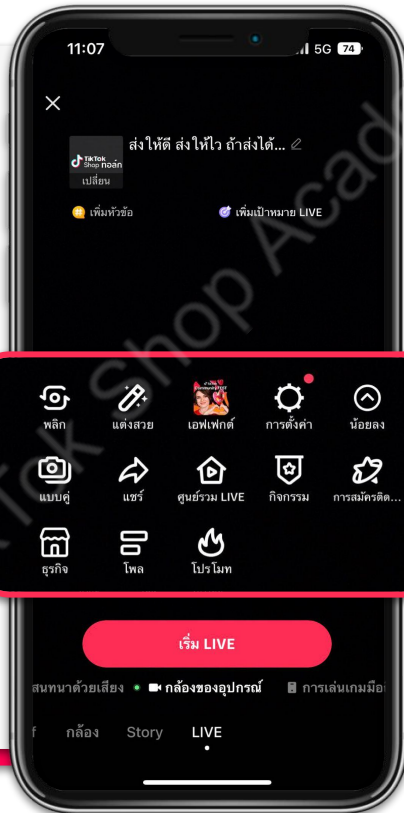
การตั้งค่า: เพิ่มผู้ควบคุมไลฟ์ โหมดฝึกฝน และการควบคุมผู้ชม



แบบคู่: ตั้งค่ากล้องในหน้าไลฟ์เป็น 2 หน้าจอ



แชร์: แชร์ไลฟ์ไปยังโซเชียลมีเดียแพลตฟอร์มอื่นๆ



ศูนย์รวม LIVE: ดูข้อมูลและวิเคราะห์ ประสิทธิภาพไลฟ์สตรีม



กิจกรรม: เข้าร่วมกิจกรรมไลฟ์



การสมัครติดตาม: เข้าร่วมการสมัคร ติดตาม เพื่อสร้างรายได้จากเนื้อหา



ธุรกิจ: ปักหมุดสินค้าหน้าไลฟ์ และสร้างตะกร้าสินค้า



โพล: จัดทำโพลให้ผู้ชมร่วมกิจกรรม



โปรโมท: ทำโฆษณาไลฟ์สตรีม

03 หัวใจสำคัญในการทำไลฟ์ให้ประสบความสำเร็จ

- 5 หัวข้อที่ต้องวางแผนก่อนเริ่มต้นไลฟ์
- แจกตารางวางแผนการไลฟ์
- ทีมงานและอุปกรณ์สำหรับการเริ่มต้นไลฟ์

หัวใจสำคัญในการทำไลฟ์ให้ประสบความสำเร็จ

5 หัวข้อที่ต้องวางแผนก่อนเริ่มต้นไลฟ์

ตารางเวลา	ริมและประเภทสินค้า	โปรโมชัน	สคริปต์และการนำเสนอ	ทีมงานและอุปกรณ์
- กำหนดวันเวลาไลฟ์ที่ชัดเจน ไลฟ์เวลาเดิม ซ้ำ ๆ เพื่อให้เกิดความจดจำจากผู้ซื้อ โปรโมทไลฟ์ ก่อนถึงเวลา เพื่อเพิ่มการรับรู้	กำหนดริม เพื่อสร้างสีสัน และดึงดูดความสนใจจากผู้ชม เลือกสินค้า ที่จะมาไลฟ์ให้เข้ากับริม จะช่วยเสริมให้ผู้รู้สึกอยากซื้อได้ง่าย	สร้างคูปอง ส่วนลดร้านค้า เพื่อแจกในระหว่างไลฟ์เป็นระยะๆ จัดโปร แฟลชดีล เพื่อกระตุ้นยอดขายช่วงนาทีทอง	ทดสอบสินค้า สรุปจุดเด่น/จุดขาย ของแต่ละสินค้าไว้ล่วงหน้า ลำดับเนื้อหา ที่จะพูดในแต่ละช่วง (เปิดไลฟ์/เริ่มขาย/ปล่อยโปร) และจัดลำดับสินค้าที่จะขายให้เหมาะสม	วางตำแหน่ง ทีมให้ชัดเจน เพื่อให้การไลฟ์สั่นไหวไม่สะดุด - ตำแหน่งที่สำคัญคือ นักไลฟ์/แอดมิน คนเช็คสต็อก/ช่างกล้องและอุปกรณ์ ตรวจสอบอุปกรณ์ ก่อนไลฟ์ทุกครั้ง

เพราะร้านค้าไหน ๆ ก็ไลฟ์สดได้ แต่ไม่ใช่ทุกร้านค้าที่จะไลฟ์แล้วปัง หัวใจสำคัญ คือ **ต้องมีการวางแผนสำหรับการไลฟ์**

แจกตารางวางแผนการไลฟ์

ตัวอย่างการวางแผนไลฟ์

หัวข้อ	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์	อาทิตย์
เวลาไลฟ์	19.00 - 20.00	21.00 - 23.00	19.00 - 20.00	หยุด	19.00 - 20.00	21.00 - 23.00	21.00 - 23.00
โปรโมตไลฟ์	FB Page	Live Teaser	Live Teaser		FB Page	Live Teaser FB Page	Live Teaser FB Page
ธีมไลฟ์ประจำวัน	วันจันทร์สีเหลือง	ลดจ้ำรับสงกรานต์	ลดกระหน้า		วันศุกร์พรรษา	ชวนซื้อปวันหยุด	
จำนวนสินค้า	20 สินค้า	40 สินค้า	20 สินค้า		20 สินค้า	100 สินค้า	100 สินค้า
สินค้าไฮไลท์	หม้อลมร้อน	ช่องใส่โทรศัพท์กันน้ำ	กระทะไฟฟ้า		หม้อลมร้อน	น้ำยาปรับผ้านุ่ม	ขนมขบเคี้ยว
โปรโมชั่น	Flash Deal หม้อลมร้อน (จำกัด 50 ตัว)	ส่วนลด 20% เฉพาะใน ไลฟ์เท่านั้น	ลด 50% เฉพาะ 10 คำสั่งซื้อ แรก		Flash Deal หม้อลมร้อน (จำกัด 50 ตัว)	ส่วนลด 50% เฉพาะใน ไลฟ์เท่านั้น	ส่วนลด 50% เฉพาะใน ไลฟ์เท่านั้น
นักไลฟ์	เอก	ตาตัม	นักดี		เอก	ตาตัม	นักดี
ทีมแอดมิน	นักดี	เอก	ตาตัม		นักดี	เอก	ตาตัม
ทีมรันคิว	มายด์	นักดี	เอก		มายด์	นักดี	เอก
ทีมเช็คสต็อกสินค้า	ตาตัม	มายด์	มายด์		ตาตัม	มายด์	มายด์
ทีมกล่อง/อุปกรณ์	บิก	บิก	เอิร์ธ		เอิร์ธ	บิก	เอิร์ธ

ทีมงานและอุปกรณ์สำหรับการเริ่มต้นไลฟ์

เมื่อเริ่มต้นไลฟ์บน TikTok Shop ต้องมี **อุปกรณ์** อะไรบ้าง และมี **ทีมงาน** ที่คน



อุปกรณ์การไลฟ์เบื้องต้น



โทรศัพท์



ขาตั้งกล้อง



ไฟ



คอมพิวเตอร์



ฉาก/พื้นหลัง



โต๊ะ/ที่วางสินค้า



ทีมงานไลฟ์เบื้องต้น

01 นักไลฟ์

- จัดไลฟ์สดตรึม และนำเสนอสินค้า
- จัดกิจกรรมร่วมกับผู้ชม และสร้างบรรยากาศที่ดี

02 ผู้ช่วยจัดไลฟ์

- เตรียมสินค้าและโปรโมชั่นที่ต้องการให้นักไลฟ์นำเสนอ
- รับคิวในระหว่างการไลฟ์ เช่น ช่วงเปิด ระหว่าง หลัง

03 ทีมแอดมิน

- ตอบคอมเมนต์หน้าไลฟ์ และข้อความทางช่องแชท
- สรุปคำถามที่น่าสนใจให้กับผู้จัดไลฟ์ เพื่ออธิบายรายละเอียด

04 ทีมงานต่างๆ

- **ทีมเช็คสต็อกสินค้า:** ตรวจสอบจำนวนสต็อกสินค้า เพื่ออัปเดตกับทีมแอดมิน
- **ทีมกล้อง/อุปกรณ์:** ควบคุมกล้องและอุปกรณ์ต่างๆ

04 การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สดรับ

- เทคนิคก่อนการไลฟ์
- เทคนิคระหว่างไลฟ์
- เทคนิคหลังไลฟ์
- การปิดการขายและโฮโลท์

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สดเริ่ม

01

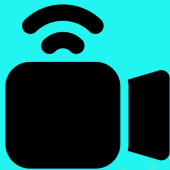
ก่อนไลฟ์



- สร้างวิดีโอ Live Teaser
- ปฏิทิน Live Event
- Live Billboard
- ทำโปรโมชัน
- ชุตสินค้าไลฟ์
- ตะกร้าสินค้า

02

ระหว่างไลฟ์



- ปักหมุดสินค้า
- อธิบายสินค้า
- การสื่อสารระหว่างไลฟ์

03

หลังไลฟ์



- ย้อนดูผลงานด้วย
"รายงานข้อมูล"

04

ปิดการ
ขายและไลฟ์โลก



- ตรวจสอบคำสั่งซื้อ
และข้อความ เพื่อสร้าง
ความประทับใจให้กับผู้ซื้อ
- โปรโมตไลฟ์ถัดไป
ด้วย Live Highlight



การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สดเริ่ม

01

ก่อนไลฟ์



- สร้างวิดีโอ Live Teaser
- ปฏิทิน Live Event
- Live Billboard
- ทำโปรโมชัน
- ชุตสินค้าไลฟ์
- ตะกร้าสินค้า

02

ระหว่างไลฟ์



- ปักหมุดสินค้า
- อธิบายสินค้า
- การสื่อสารระหว่างไลฟ์

03

หลังไลฟ์



- ย้อนดูผลงานด้วย
"รายงานข้อมูล"

04

ปิดการ
ขายและไลฟ์โลก



- ตรวจสอบคำสั่งซื้อ
และข้อความ เพื่อสร้าง
ความประทับใจให้กับผู้ซื้อ
- โปรโมตไลฟ์ถัดไป
ด้วย Live Highlight

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม



เทคนิคก่อนการไลฟ์

1. กระตุ้นผู้ชมก่อนไลฟ์ด้วยวิดีโอสั้น



ใส่สติ๊กเกอร์นับถอยหลัง เพื่อเพิ่มความน่าตื่นเต้น



ปักตะกร้าสินค้าที่กำลังโปรโมชัน เพื่อสร้างความน่าสนใจ



โปรโมตส่วนลดสินค้าหรือโค้ดส่วนลดที่จะแจกในไลฟ์



แจ้งวันและเวลาที่จะไลฟ์ รวมถึงรายละเอียดที่สำคัญ เช่น โปรเด็ด ลดกระหน่ำประจำเดือน สินค้ามาใหม่



ใส่ข้อความเพื่ออธิบายรายละเอียดสินค้าเพิ่มเติม และใส่เพลงที่กำลังได้รับความนิยมประกอบวิดีโอ

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม

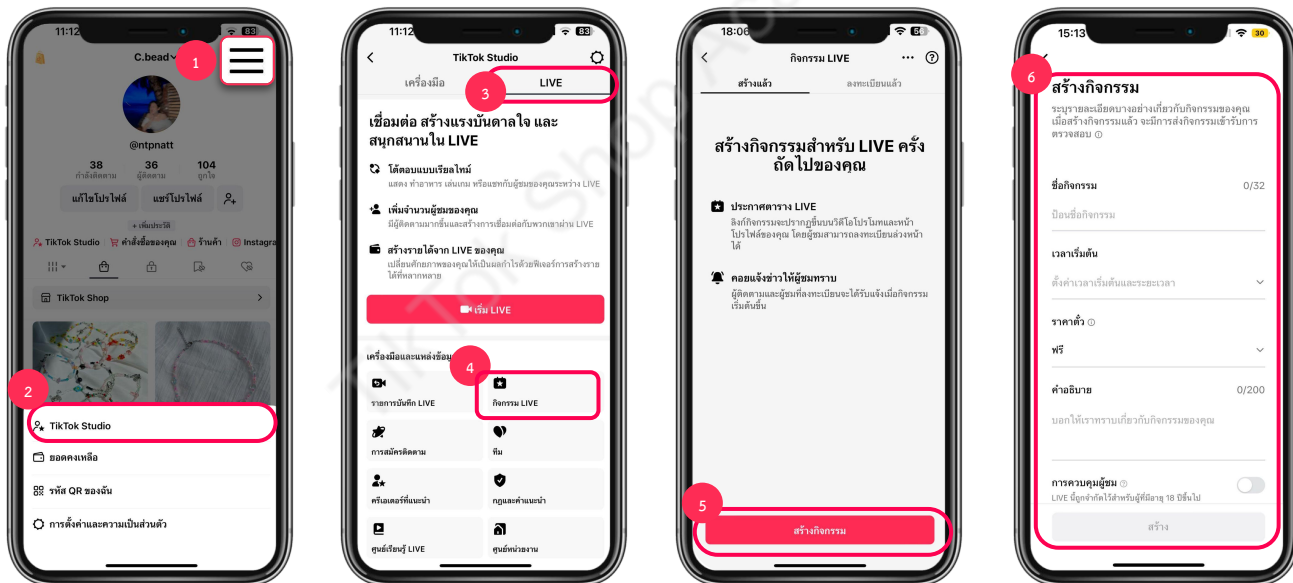


เทคนิคก่อนการไลฟ์

2. โปรโมตก่อนเริ่มไลฟ์ด้วย Live Event

สื่อสารกับผู้ซื้อให้รู้ถึงไลฟ์ที่กำลังจะเกิดขึ้นด้วยการ

กำหนดปฏิทินไลฟ์



การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สด



เทคนิคก่อนการไลฟ์

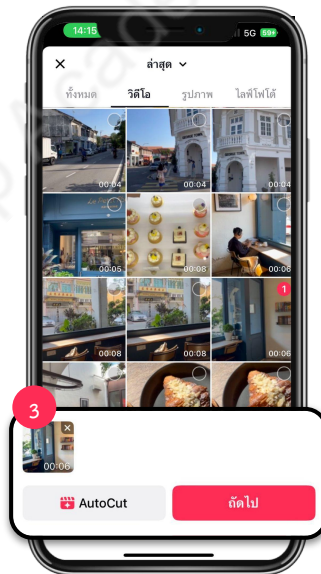
3. โปรโมต Live Event ในคลิปวิดีโอสั้น



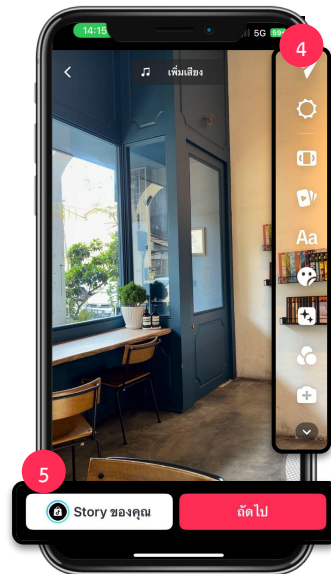
กด  เพื่ออัปโหลดวิดีโอ



กด **อัปโหลด**
เพื่อเลือกวิดีโอที่ต้องการ



เลือก **วิดีโอ** ที่ต้องการอัปโหลด
จากในโทรศัพท์



ใช้ **แถบเครื่องมือ** ปรับแต่งวิดีโอ
และเลือก **ถัดไป**

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สด

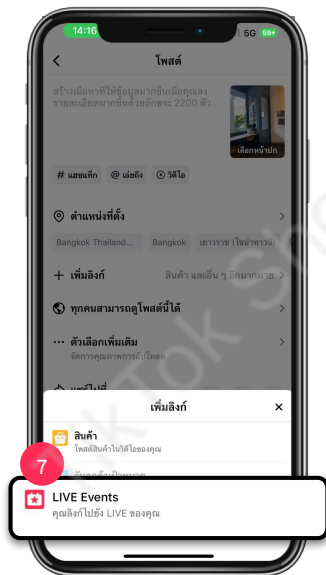


เทคนิคก่อนการไลฟ์

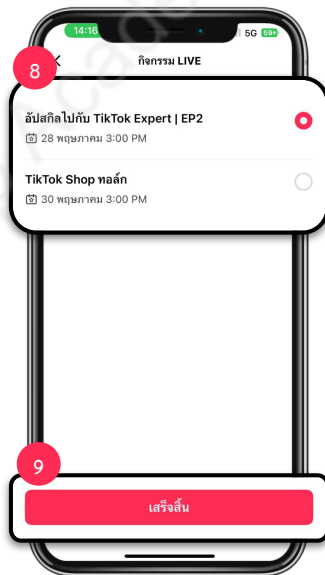
3. โปรโมต Live Event ในคลิปวิดีโออื่น



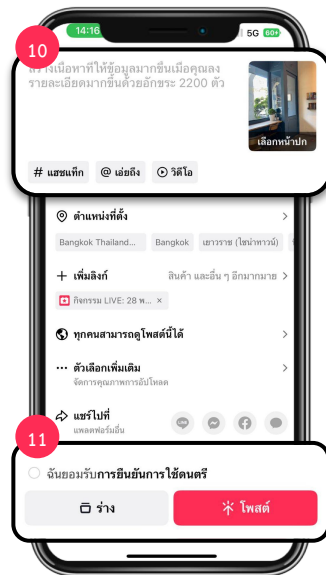
เลือกที่ **เพิ่มลิงก์**
เพื่อสร้างกิจกรรมในวิดีโออื่น



เลือกที่ **LIVE Events**



เลือกที่ **กิจกรรม LIVE**
ที่ได้สร้างไว้ก่อนหน้านี้



ใส่ **แคปชั่น** หรือติด **แฮชแท็ก**
จากนั้นเลือก **โพสต์**

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม

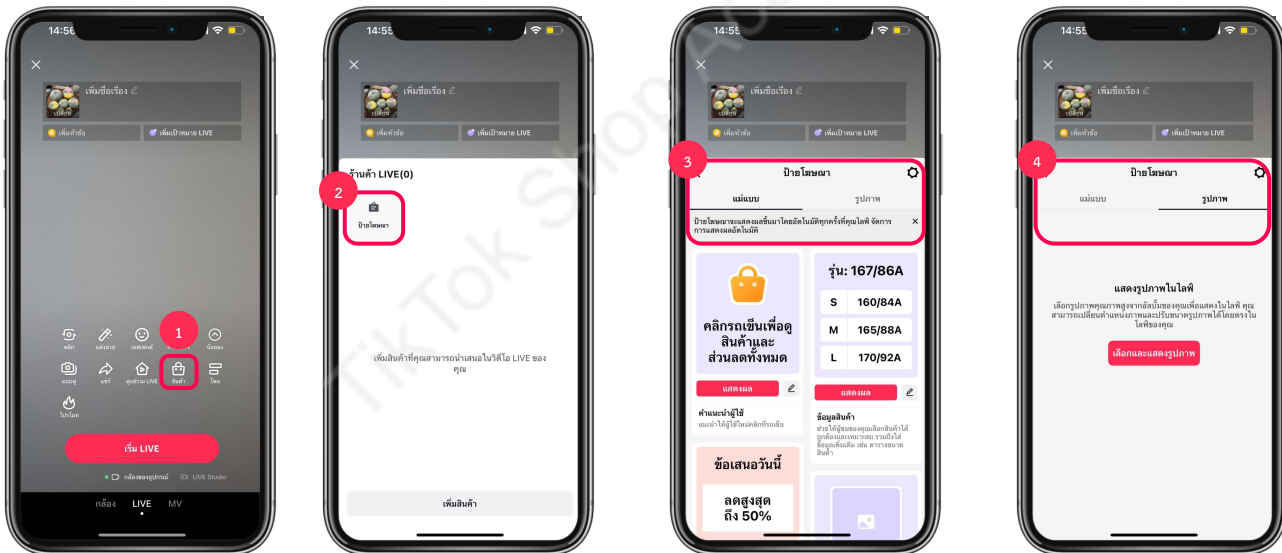


เทคนิคก่อนการไลฟ์

4. สะดุดตาผู้ซื้อด้วย Live Billboard

สร้างโปรโมชันที่น่าสนใจ และดึงดูดผู้ซื้อให้เข้ามาในไลฟ์ด้วย

ป้ายโฆษณา



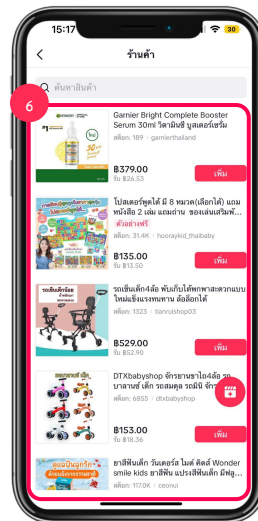
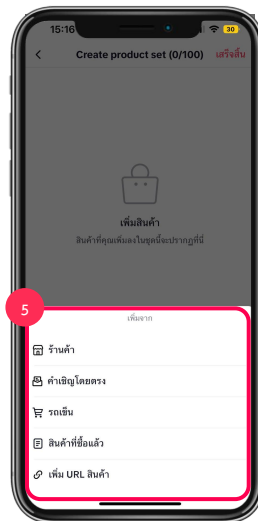
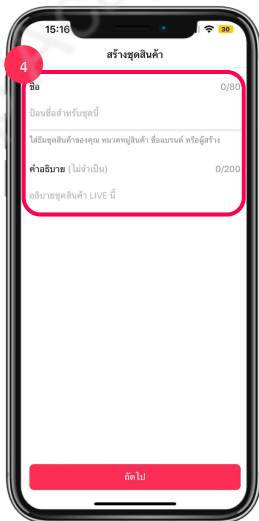
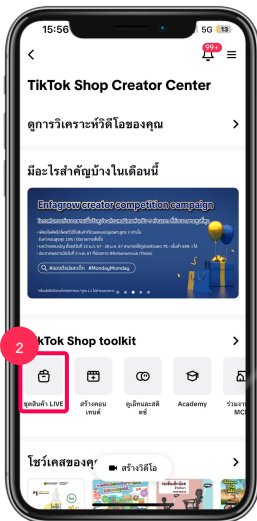
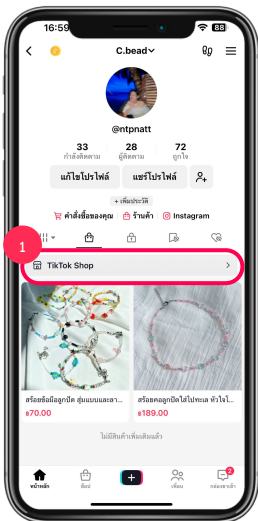
การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สด



เทคนิคก่อนการไลฟ์

5. สร้างชุดสินค้าสำหรับไลฟ์

สร้าง ชุดสินค้าไลฟ์ เพื่อเพิ่มสินค้าก่อนไลฟ์ได้อย่างรวดเร็ว



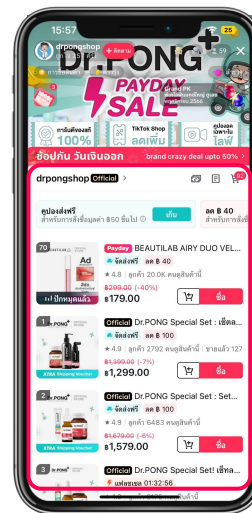
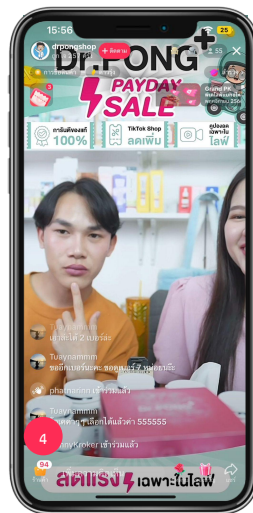
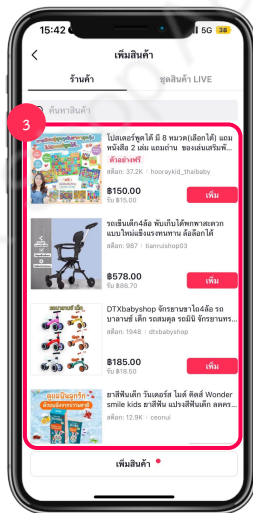
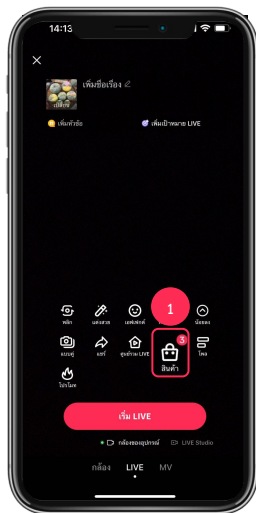
การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม



เทคนิคก่อนการไลฟ์

6. สร้างตะกร้าสินค้าหน้าไลฟ์

สร้าง **ตะกร้าสินค้า** เลือกสินค้ามาไลฟ์ได้ตามใจสูงสุด 100 รายการ



การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม



เทคนิคก่อนการไลฟ์

7. เพิ่มโอกาสการขายด้วยโปรโมชั่น



จัดทำโปรโมชั่นที่น่าสนใจ

เพื่อสร้างโอกาสการขายและดึงดูดใจผู้ซื้อ

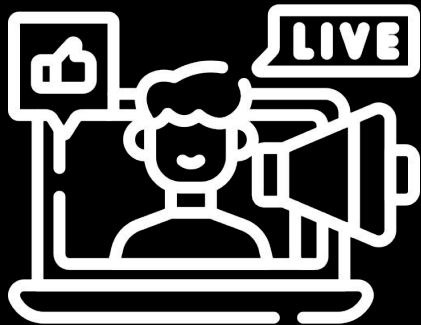
- ก่อนเริ่มไลฟ์ควรตั้งค่า **คูปองส่วนลด** ใน ศูนย์ผู้ขาย เพื่อแจกให้กับผู้ชมระหว่างไลฟ์
- โปรโมชั่นในระหว่างไลฟ์ต้อง **ยังไม่หมดอายุ** และสามารถใช้ได้จริง



การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม



เทคนิคก่อนการไลฟ์



บทสรุปเทคนิคก่อนการไลฟ์
เตรียมตัวอย่างไรให้ไลฟ์ราบรื่น



โปรโมตก่อนเริ่มไลฟ์ด้วย **Live Event**



สร้างโปรโมชันให้น่าสนใจ และดึงดูดผู้ซื้อให้
เข้ามาในไลฟ์ด้วย **Live Billboard**



สร้างชุดสินค้าไลฟ์ เพื่อเพิ่มสินค้าได้อย่าง
รวดเร็ว และใช้งานเมื่อเริ่มไลฟ์ได้ทันที



สร้างตะกร้าสินค้าหน้าไลฟ์ ซึ่งเพิ่มได้สูงสุด
100 สินค้า สินค้ายิ่งเยอะ ยิ่งมีโอกาสสร้างรายได้



จัดทำโปรโมชัน ที่น่าสนใจ เช่น โค้ดส่วนลด
เพื่อปิดการขายในไลฟ์ได้ทันที

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สดเริ่ม

01

ก่อนไลฟ์



- สร้างวิดีโอ Live Teaser
- ปฏิทิน Live Event
- Live Billboard
- ทำโปรโมชั่น
- ชุดสินค้าไลฟ์
- ตะกร้าสินค้า

02

ระหว่างไลฟ์



- ปักหมุดสินค้า
- อธิบายสินค้า
- การสื่อสารระหว่างไลฟ์

03

หลังไลฟ์



- ย้อนดูผลงานด้วย
"รายงานข้อมูล"

04

ปิดการ
ขายและไลฟ์โลก



- ตรวจสอบคำสั่งซื้อ
และข้อความ เพื่อสร้าง
ความประทับใจให้กับผู้ซื้อ
- โปรโมตไลฟ์ถัดไป
ด้วย Live Highlight

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สดรีม

เทคนิคระหว่างไลฟ์

1. ปักหมุดสินค้าหน้าไลฟ์



ปักหมุดสินค้าในระหว่างไลฟ์
สร้างความโดดเด่นให้สินค้าที่น่าสนใจ

- ปักหมุดสินค้าที่หน้าไลฟ์ทุกๆ 5 นาที/สินค้า เพื่อดึงดูดผู้ชมให้สนใจสินค้า และสามารถกดซื้อได้ทันที
- ควรไลฟ์ขั้นต่ำ 1 ชั่วโมง 30 นาที และควรนำเสนอสินค้าตั้งแต่ 5 ชิ้นขึ้นไป

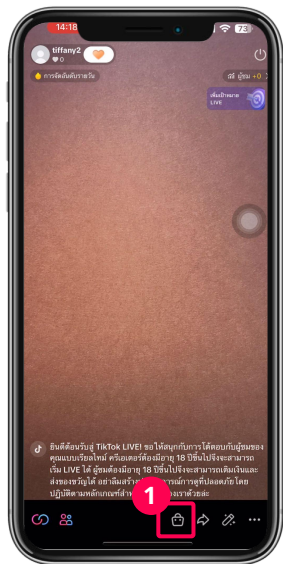


การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม

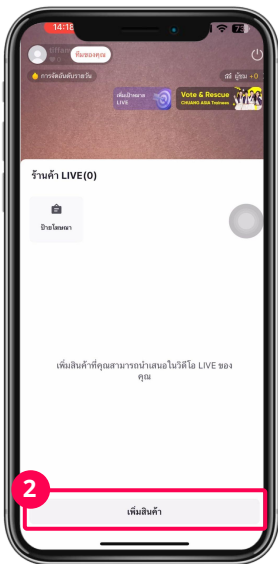


เทคนิคระหว่างไลฟ์

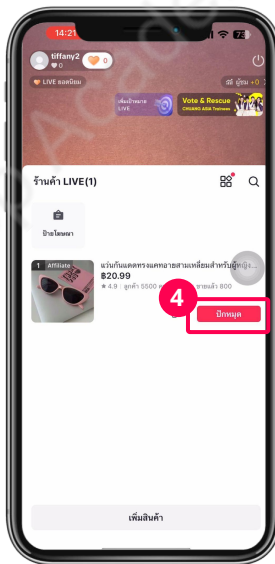
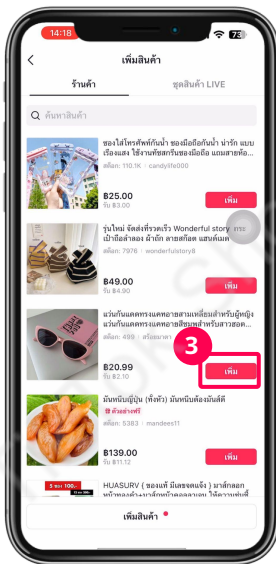
ขั้นตอนปิดหมวดสินค้าหน้าไลฟ์



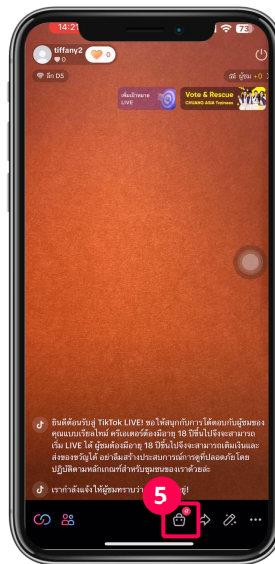
คลิกที่ตะกร้าสินค้า



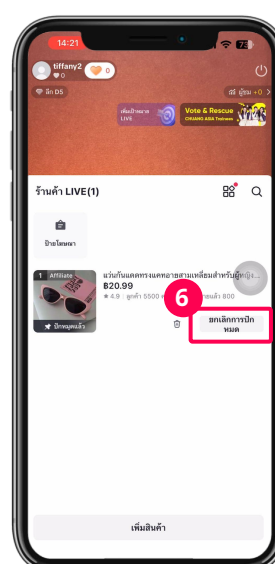
หากไม่มีรายการสินค้าที่ต้องการ เลือก **เพิ่มสินค้า** และคลิก **เพิ่ม** ในรายการสินค้าที่ต้องการ



เลือก **ปิดหมวด** เพื่อซ่อนไลฟ์ (สามารถปิดหมวดได้ถึง 1 รายการ)



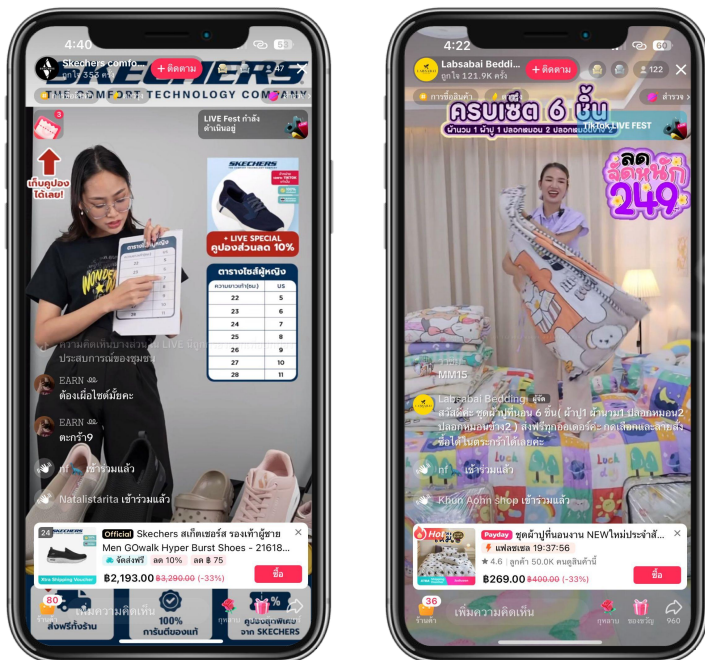
หากต้องการเอาสินค้าลง คลิกที่ตะกร้าสินค้า และคลิก **ยกเลิกการปิดหมวด**



การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม

เทคนิคระหว่างไลฟ์

2. เทคนิคการนำเสนอสินค้าในไลฟ์



01 อธิบายสินค้า

ให้ข้อมูลและรายละเอียดสินค้าที่สำคัญ

- บอกข้อมูลสินค้าให้ครบถ้วน ได้แก่ ชื่อสินค้า ประเภทสินค้า วิธีการใช้งาน และข้อแนะนำการใช้งาน
- ระหว่างที่อธิบายสินค้า ควรนำเสนอสินค้าผ่านไลฟ์ เพื่อให้ผู้ชมได้เห็นลักษณะสินค้าจริง



การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม

เทคนิคระหว่างไลฟ์

2. เทคนิคการนำเสนอสินค้าในไลฟ์



02 สาริตการใช้งานสินค้า

ให้ความรู้ และสร้างความเข้าใจที่ถูกต้อง

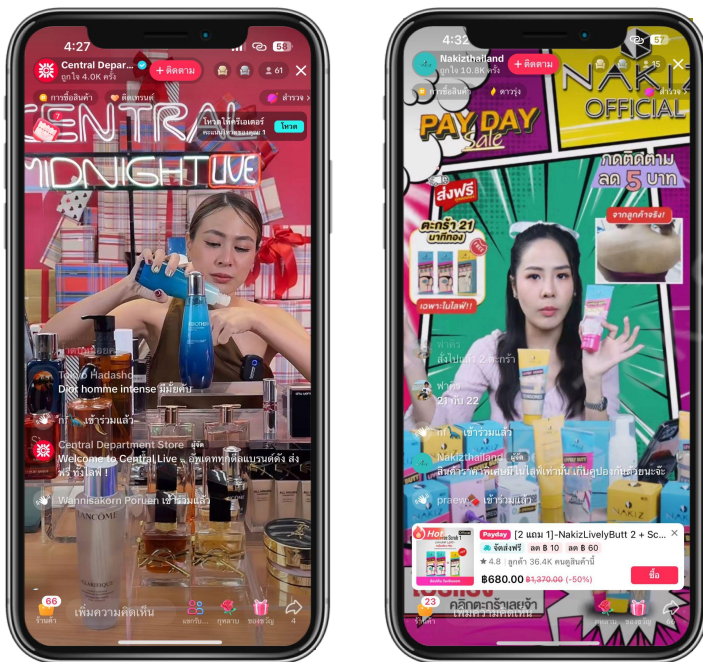
- สินค้าประเภทเครื่องใช้ไฟฟ้าหรือภายในบ้าน ควรสาริตหรือทดลองการใช้งานสินค้าจริง
- ให้คำแนะนำหรือแนวทางการใช้งานสินค้า เพื่อสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องให้กับผู้ซื้อ



การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม

เทคนิคระหว่างไลฟ์

2. เทคนิคการนำเสนอสินค้าในไลฟ์



03 รีวิวสินค้าจากผู้ซื้อ

สร้างความน่าเชื่อถือให้กับสินค้า

- สินค้าประเภทของใช้ส่วนตัว เช่น สบู่ ครีบบนน้ำ สามารถให้ผู้ใช้งานสินค้าจริงมาแชร์ประสบการณ์
- สินค้าประเภทอาหาร เช่น รีวิวการปอกผลไม้ วิธีการที่ถูกต้อง



การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม

เทคนิคระหว่างไลฟ์

2. เทคนิคการนำเสนอสินค้าในไลฟ์



04 ตอบคอมเมนต์

ไขข้อสงสัย และสร้างความประทับใจให้ผู้ชม

- ควรตอบคอมเมนต์ผู้ชมระหว่างไลฟ์ เพื่อตอบคำถามหรือข้อสงสัยต่างๆ
- ควรปักหมุดรายละเอียดสินค้าที่ผู้ชมถาม เพื่อให้สามารถอ่านรายละเอียดเพิ่มเติม



การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สดริม



เทคนิคระหว่างไลฟ์



บทสรุปเทคนิคว่าไลฟ์
ทำอะไรให้ปิดการขายได้ทันที!



ปักหมุดสินค้า ในระหว่างการไลฟ์สดริม
และปักหมุดหน้าไลฟ์ทุกๆ 5 นาที/สินค้า



อธิบายสินค้า ในระหว่างการไลฟ์
เพื่อนำเสนอและให้รายละเอียดสินค้า



สาธิตการใช้งานสินค้า เพื่อให้ความรู้
และสร้างความเข้าใจที่ถูกต้อง



รีวิวสินค้าจากผู้ซื้อ โดยให้ผู้ใช้งานสินค้าจริง
เข้ามาเล่าผลลัพธ์ เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือสินค้า



ตอบคอมเมนต์ จากผู้ซื้อในระหว่างการไลฟ์
เพื่อไขข้อสงสัย และเพิ่มโอกาสปิดการขาย

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สดเริ่ม

01

ก่อนไลฟ์



- สร้างวิดีโอ Live Teaser
- ปฏิทิน Live Event
- Live Billboard
- ทำโปรโมชัน
- ชุตสินค้าไลฟ์
- ตะกร้าสินค้า

02

ระหว่างไลฟ์



- ปักหมุดสินค้า
- อธิบายสินค้า
- การสื่อสารระหว่างไลฟ์

03

หลังไลฟ์



- ย้อนดูผลงานด้วย
"รายงานข้อมูล"

04

ปิดการ
ขายและไลฟ์



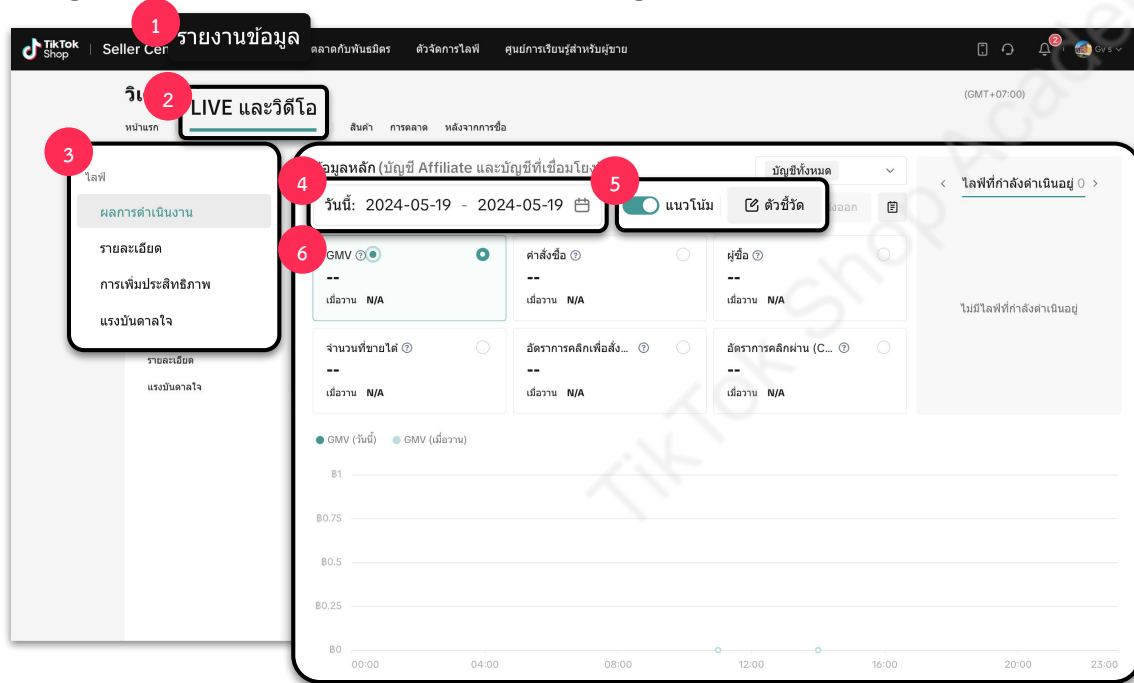
- ตรวจสอบคำสั่งซื้อ
และข้อความ เพื่อสร้าง
ความประทับใจให้กับผู้ซื้อ
- โปรโมตไลฟ์ถัดไป
ด้วย Live Highlight

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม



เทคนิคหลังไลฟ์

ดูผลงานย้อนหลังด้วย “รายงานข้อมูล”



ประสิทธิภาพไลฟ์สตรีม

- 1 เข้าที่ **รายงานข้อมูล**
- 2 เลือกที่ **LIVE และวิดีโอ**
- 3 เลือกที่ **ผลการดำเนินงาน**
- 4 เลือก **ระยะเวลา** ที่ต้องการตรวจสอบ
 - เลือกได้ตั้งแต่ 7 วัน 28 วัน หรือกำหนดได้ด้วยตนเอง เช่น 1 เดือนที่ผ่านมา
- 5 เปิดโหมด **แนวโน้ม** เพื่อดูกราฟผลการดำเนินงาน
 - เปรียบเทียบผลการดำเนินงานระหว่าง **เมื่อวาน** กับ **วันนี้**
- 6 ตรวจสอบ **ผลการดำเนินงานด้านต่างๆ** เช่น GMV คำสั่งซื้อ ผู้ซื้อ จำนวนที่ขายได้ อัตราการคลิกเพื่อสั่งซื้อ

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม



เทคนิคหลังไลฟ์

ดูผลงานย้อนหลังด้วย “รายงานข้อมูล”

ชื่อ... (ดูเฉพาะไลฟ์ที่เข้า)	ดีเอ็นเอ	คะแนนของรายได้	คะแนนคำเชิง	ยอดการดู
สด เมอะ มาก!! ID: 73698293352277143...	@namkangm...	100	62.67	77.03K
กดไลค์แล้ว 50% ID: 73698646258002521...	@anothailukt...	94.91	100	245.50K
สด เมอะ มาก!! ID: 73697820456665443...	@namkangm...	87.87	50.02	13.42K
ขายแข่งจนค ID: 73698465755253009...	@mtsjewelry	86.61	63.97	16.81K
ชมเทพาขบิ โฉมใหม่ มีสื่อราคา... ID: 73698062797637086...	@melonth_dfr...	86.03	44.75	2.66K
โปรพิชชาคาสองแก้วจ่า !! ID: 73697209526969167...	@jacky7805	85.59	78.35	21.21K
สด เมอะ มาก!! ID: 73695990474283773...	@namkangm...	85.31	47.29	25.55K
OMG. งานวีลดี!!!! ID: 73699379190389993...	@bit_brand	84.71	76.33	47.27K
!!กร๊อบแคป100 ลดเหลือ 200... ID: 736957763599275...	@khwantook1	83.92	94.55	129.46K



อันดับไลฟ์สตรีม

- 1 เลือกที่ **แรงบันดาลใจ**
- 2 เลือก **ระยะเวลา** ที่ต้องการตรวจสอบ
 - เลือกได้ตั้งแต่ 7 วัน 28 วัน หรือกำหนดได้ด้วยตนเอง เช่น 1 เดือนที่ผ่านมา
- 3 เลือก **หมวดหมู่ไลฟ์** ที่ต้องการตรวจสอบ
 - ขายดีที่สุด
 - อัตราการปิดการขายสูง
 - การปฏิสัมพันธ์สูง
- 4 เลือก **หมวดหมู่สินค้า** ที่ต้องการตรวจสอบ เช่น
 - อุปกรณ์เครื่องใช้ภายในบ้าน
 - เครื่องใช้ภายในบ้าน
 - ความงามและของใช้ส่วนตัว

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม



เทคนิคหลังไลฟ์

การตรวจสอบประสิทธิภาพผ่านมือถือ



การวิเคราะห์ไลฟ์

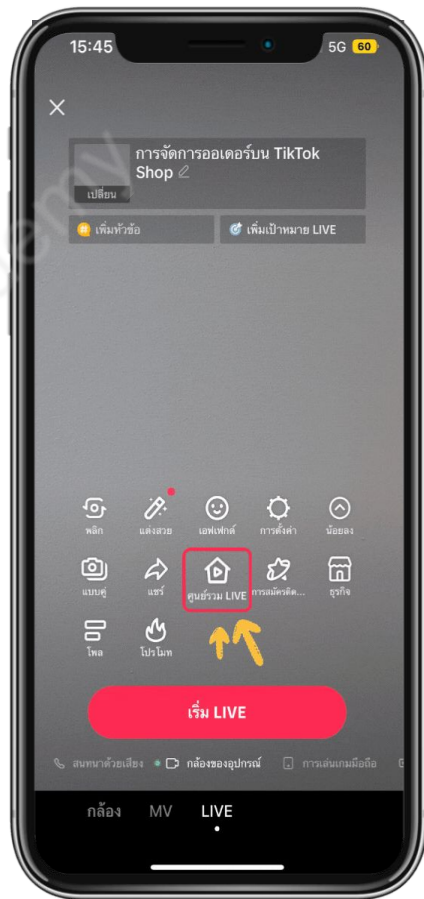
เข้าที่ **ศูนย์รวม LIVE** และเลือก **การวิเคราะห์ LIVE**

1. ภาพรวม: สามารถกำหนดช่วงเวลาที่ต้องการตรวจสอบ

- ยอดเข้าชม: จำนวนผู้เข้าชมไลฟ์
- ผู้ติดตามใหม่: จำนวนผู้ติดตามใหม่จากการไลฟ์
- เพชร: เพชรที่ได้รับจากในไลฟ์
- ระยะเวลาทั้งหมด: ระยะเวลาการไลฟ์

2. วิดีโอ LIVE: ตรวจสอบรายการไลฟ์ย้อนหลัง และสามารถดูข้อมูลได้แต่ละไลฟ์

- ยอดเข้าชม: ยอดเข้าชมทั้งหมด ผู้ชมที่ไม่ซ้ำกัน
- รางวัล: ของขวัญ ผู้ให้ของขวัญ
- การมีส่วนร่วม: ผู้ติดตามใหม่ ถูกใจ แชร์



ปูพื้นฐานการไลฟ์ให้โดนใจผู้ซื้อฉบับนักขาย TikTok Shop

01

ก่อนไลฟ์



- สร้างวิดีโอ Live Teaser
- ปฏิทิน Live Event
- Live Billboard
- ทำโปรโมชัน
- ชุตสินค้าไลฟ์
- ตะกร้าสินค้า

02

ระหว่างไลฟ์



- ปักหมุดสินค้า
- อธิบายสินค้า
- การสื่อสารระหว่างไลฟ์

03

หลังไลฟ์



- ย้อนดูผลงานด้วย
"รายงานข้อมูล"

04

ปิดการ
ขายและไลฟ์



- ตรวจสอบคำสั่งซื้อ
และข้อความ เพื่อสร้าง
ความประทับใจให้กับผู้ซื้อ
- โปรโมตไลฟ์ถัดไป
ด้วย Live Highlight

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม



เทคนิคปิดการขายและไฮไลท์

1. ตรวจสอบคำสั่งซื้อและแชท



ตรวจสอบคำสั่งซื้อ

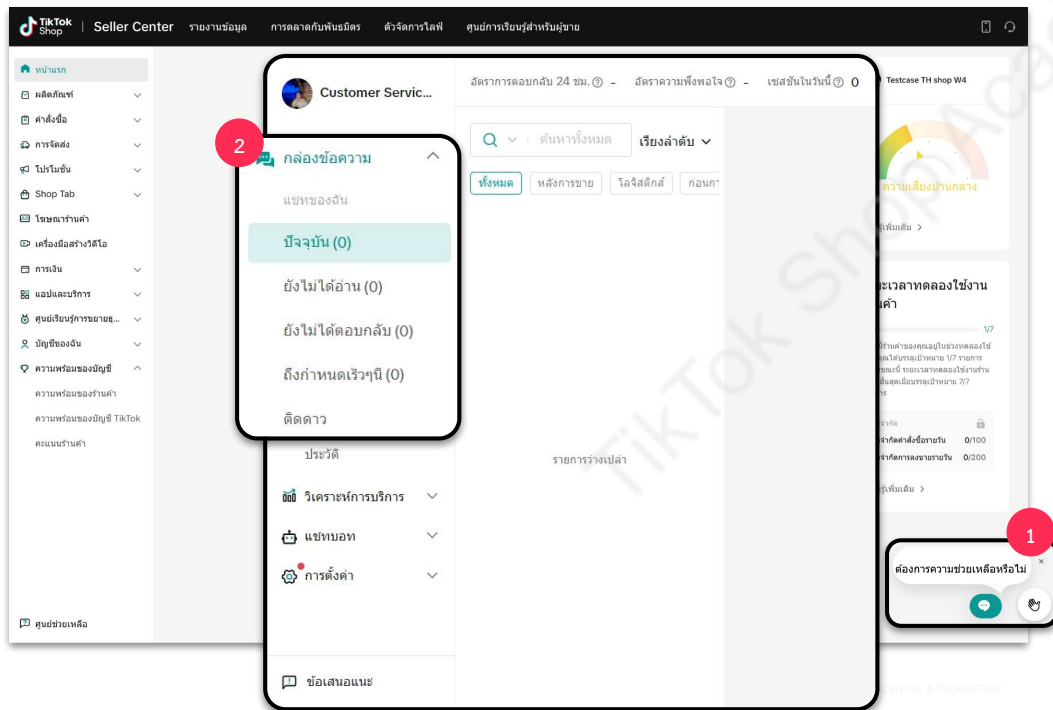
1. เข้าที่ **คำสั่งซื้อ** และเลือก **จัดการคำสั่งซื้อ**
2. ค้นหา **รหัสคำสั่งซื้อ** **ชื่อสินค้า** ที่ต้องการตรวจสอบ
3. จำเป็นต้องมีการดำเนินการ เช่น
 - จัดส่งภายใน 24 ชั่วโมงหรือเร็วกว่านั้น
 - ยกเลิกอัตโนมัติภายใน 24 ชั่วโมง
 - เกินกำหนดระยะเวลาการจัดส่ง
4. ตรวจสอบ **สถานะคำสั่งซื้อ** ที่ต้องดำเนินการ เช่น
 - **ทั้งหมด:** คำสั่งซื้อทั้งหมด
 - **ที่จะจัดส่ง:** คำสั่งซื้อที่ต้องจัดส่งภายใน 1 วันทำการ
 - **เข้ารับพัสดุแล้ว:** คำสั่งซื้อที่ส่งให้กับขนส่ง
 - **เสร็จสิ้น:** คำสั่งซื้อที่จัดส่งเรียบร้อยแล้ว

การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สตรีม



เทคนิคปิดการขายและไฮไลท์

1. ตรวจสอบคำสั่งซื้อและแชท



ตรวจสอบแชท

- 1 เข้าที่ **ไอคอนแชทสีเขียว** จากนั้นระบบจะนำเข้าสู่หน้าแชทจากผู้ซื้อ
- 2 ตรวจสอบข้อความจากผู้ซื้อที่ **กล่องข้อความ**
 - แชทของฉัน
 - ปัจจุบัน
 - ยังไม่ได้อ่าน
 - ยังไม่ได้ตอบกลับ
 - ถึงกำหนดเร็วๆนี้
 - ติดตาม

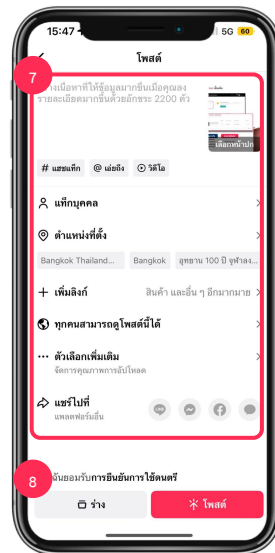
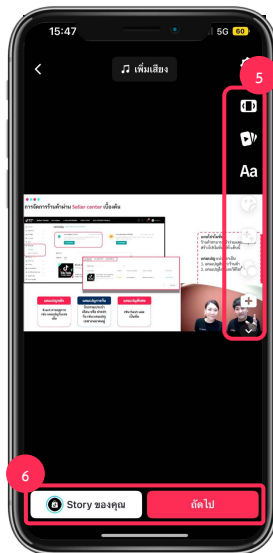
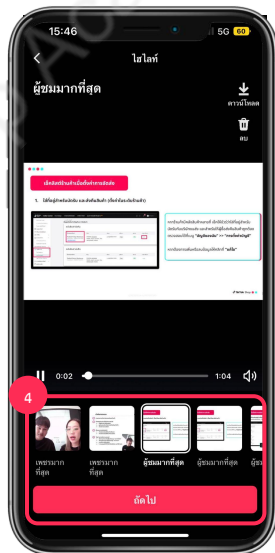
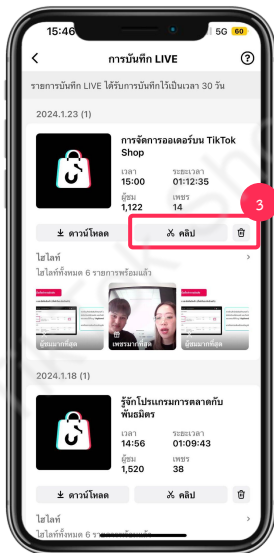
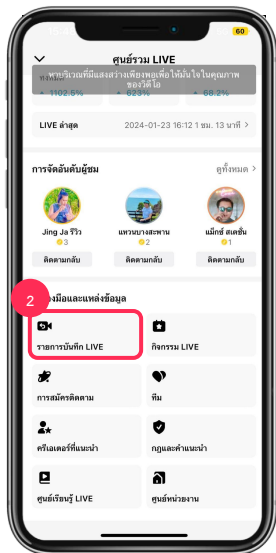
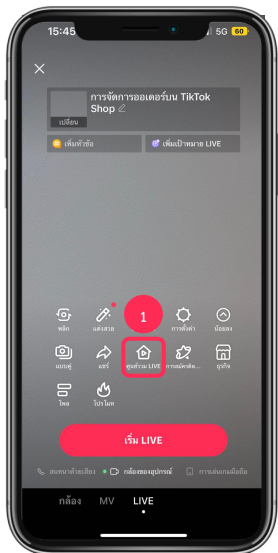
การเตรียมตัวสำหรับการไลฟ์สด



เทคนิคปิดการขายและไฮไลท์

2. โปรโมตไลฟ์ถัดไปด้วย Live Highlight

เพิ่มการรับรู้ให้กับผู้ติดตาม และโปรโมตไลฟ์ครั้งถัดไปด้วย **ช่วงที่น่าสนใจ**



แหล่งเรียนรู้ผู้ขาย

TikTok Shop Academy Thailand



ยินดีต้อนรับสู่ TikTok Shop Academy

เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับแพลตฟอร์มการขายบน TikTok Shop และเพิ่มยอดขายของคุณ

เข้าสู่ระบบ →

คลาสเรียนประจำเดือนตุลาคม

เรียนรู้เพิ่มเติม →

คลาสเรียนเดือนพฤศจิกายน

ปฏิทินคลาสเรียน

วัน	จ	อ	พ	พฤ	ศ	ส
29	30	31	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	1	2

หัวข้อคลาสเรียน

- คลาสเรียนผ่าน Zoom Webinar
- 14:00 - 15:00: การตลาดบน TikTok Shop
- 15:00 - 16:00: การเพิ่มยอดขายบน TikTok Shop
- 16:00 - 17:00: การเพิ่มยอดขายบน TikTok Shop

คลาสเรียนประจำเดือนพฤศจิกายน



หลักสูตร

เรียนรู้เกี่ยวกับการขายและการเพิ่มยอดขาย



คู่มือพีเจอร์

ทำความเข้าใจกับเครื่องมือสำหรับผู้ขายและวิธีใช้ของ TikTok Shop



ศูนย์นโยบาย

ศูนย์นโยบายและประกาศล่าสุดที่ผู้ขายต้องรู้

01 หลักสูตร

- เรียนรู้เกี่ยวกับการขายและการเพิ่มยอดขาย
- หลักสูตรสำหรับนักขายบน TikTok Shop เท่านั้น

02 คู่มือพีเจอร์

- เรียนรู้เครื่องมือส่งเสริมการขาย
- แนวทางการเพิ่มยอดขายและการเติบโต

03 ศูนย์นโยบาย

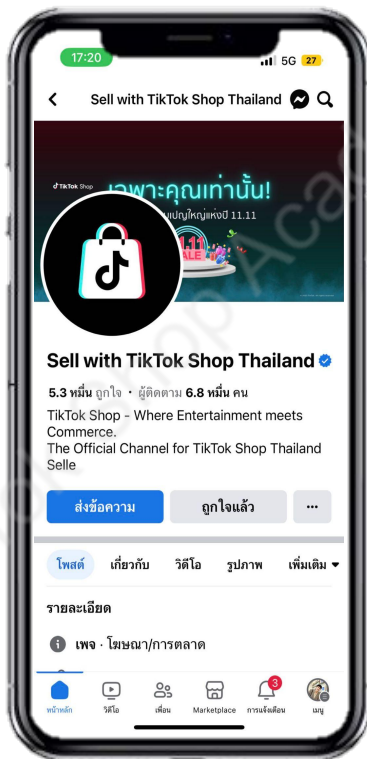
- เรียนรู้นโยบายการขายสินค้าบน TikTok Shop
- ข้อควรระวังต่างๆ ที่นักขายต้องรู้

แหล่งเรียนรู้ผู้ขาย

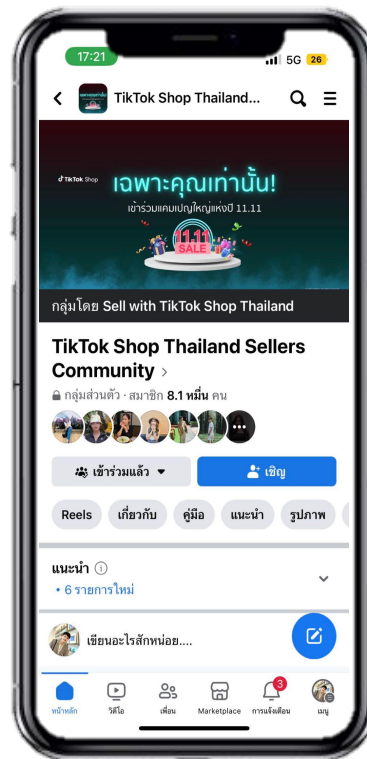
ติดตามข้อมูลข่าวสารที่สำคัญ



LINE Official Account



Facebook Page



Facebook Group



ขอบคุณค่ะ / ครับ