

เริ่มต้นทำโฆษณาบน TikTok Shop อย่างมีประสิทธิภาพ

Part 2/2

หัวข้อการอบรม

หน้า

- 3 เทคนิคการเพิ่มประสิทธิภาพโฆษณา
 - เพิ่มประสิทธิภาพโฆษณา Product GMV Max
 - เพิ่มประสิทธิภาพโฆษณา Live GMV Max

23

3. เทคนิคการเพิ่มประสิทธิภาพโฆษณา

- เพิ่มประสิทธิภาพโฆษณา Product GMV Max
- เพิ่มประสิทธิภาพโฆษณา Live GMV Max

เตรียมตัวก่อนทำ Product GMV Max



ร้านค้า

รายการสินค้า

- คะแนนร้านค้า
- สต็อกสินค้า

สินค้า

รายการสินค้า

- รูปสินค้า
- ชื่อสินค้า
- รายละเอียดสินค้า
- หลักเลี่ยงการละเมิด

VDO

VDO รีวิวสินค้า

- สร้างคลิป VDO รีวิวสินค้า
- หลีกเลี่ยงเนื้อหา
สู่เสียงการละเมิด

ราคา/โปรโมชั่น

ดึงดูดใจให้เลือกซื้อ

- ราคาแข่งขันได้
- มีโปรโมชั่นดึงดูดใจ
- เข้าร่วมแคมเปญต่างๆ

เตรียมร้านค้าให้พร้อมทำโฆษณา

รักษาคะแนนร้านค้า ≥ 3.5 คะแนน



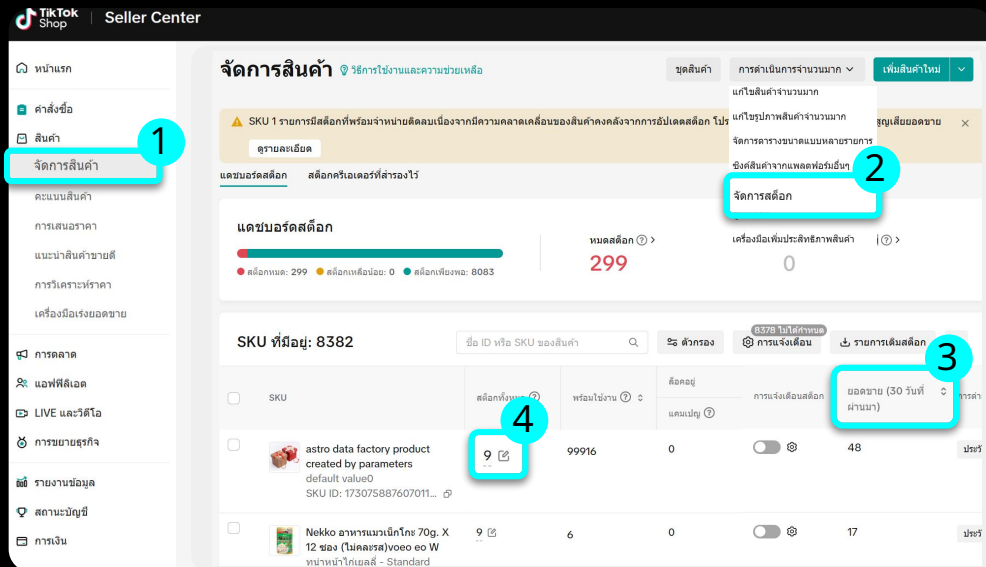
เกณฑ์การคำนวณคะแนนร้านค้า

หมวดหมู่	ตัวชี้วัด	ระยะเวลาการประเมิน
 ความพึงพอใจในสินค้า	อัตราค่าสั่งซื้อที่ไม่พึงพอใจ	60 วันตามปฏิทิน
	อัตราการคืนสินค้าและการคืนเงินจากข้อผิดพลาดของผู้ขาย	
 การจัดการคำสั่งซื้อและการจัดส่ง	อัตราการยกเลิกคำสั่งซื้อเนื่องจากข้อผิดพลาดของผู้ขาย (SFCR)	30 วันตามปฏิทิน
	อัตราการจัดส่งเร็ว (FDR)	
 การบริการลูกค้า	อัตราการร้องเรียนของลูกค้า	60 วันตามปฏิทิน
	อัตราการตอบกลับภายใน 24 ชม.	30 วันตามปฏิทิน

หมายเหตุ : ระบบจะแสดงคะแนนร้านค้าถัดเมื่อ ร้านค้ามีคำสั่งซื้อที่เสร็จสมบูรณ์อย่างน้อย 30 รายการในช่วง 90 วันที่ผ่านมา และ ไม่มีคำสั่งซื้อที่ตรวจพบการฉ้อโกง

กำหนดวันจัดการ Stock สินค้าเป็นประจำ

1. เมนู "จัดการสินค้า"
2. เลือก "จัดการสต็อก"
3. คลิก เพื่อกรองสินค้าที่มียอดขายจากมากไปน้อย
4. เติมสต็อกสินค้าที่เหลือน้อย ให้เพียงพอต่อการขาย
5. เปิดการ "แจ้งเตือนสต็อกสินค้า" เพื่อไม่พลาดการจัดการสต็อก



เตรียมสินค้าให้พร้อมทำโฆษณา



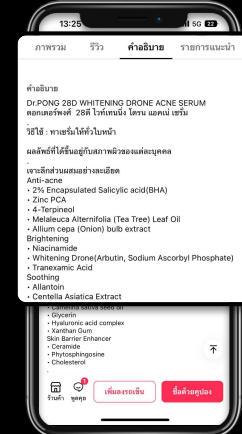
รูปภาพสินค้า

- รูปภาพหน้าปก ควรมีพื้นหลังเป็นสีขาว
- มีอย่างน้อย 5 รูป และ ภาพต้องคมชัด
- ไม่มีโลโก้ของโซเชียล หรือแพลตฟอร์มอื่นๆ



ชื่อสินค้า

- ชื่อสินค้ามีผลต่อการแสดงโฆษณา
- มีคีย์เวิร์ดสำคัญ ง่ายต่อการค้นหา
- ควรมี มากกว่า 40 ตัวอักษร
- แนะนำให้ใช้ชื่อแบรนด์ขึ้นต้น
- ไม่ควรใช้ อีโมจิ สัญลักษณ์ต่างๆ



รายละเอียดสินค้า

- อธิบายรายละเอียดสินค้าให้ครบถ้วน
- ไม่กล่าวอ้างสรรพคุณเกินจริง หรือการันตีผลลัพธ์
- ใส่คุณลักษณะสินค้าให้ครบถ้วนตามที่ระบบกำหนด

การละเมิดรายการสินค้าที่ควรหลีกเลี่ยง



สินค้าขาดคุณสมบัติ

หลักฐานหมดอายุ ปลอมแปลงคุณสมบัติ

ลงขายสินค้าลอกเลียนแบบ

ละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

เนื้อหาเกี่ยวกับการเมือง

เพิ่มสินค้าผิดหมวดหมู่

ลงขายและจัดส่งสินค้าต้องห้าม

ลงขายและจัดส่งสินค้า ที่ไม่รองรับ

ละเมิดแนวทางการลงขายสินค้า

กล่าวอ้างสรรพคุณเกินจริง หรือ การันตีผลลัพธ์

เตรียม VDO ให้พร้อมทำโฆษณา



ตัวอย่าง VDO



โพสต์ **คลิปวิดีโอสั้น** ที่มีความยาวอย่างน้อย 30 - 180 วินาที
อย่างน้อย 1-3 VDO ต่อ 1 วัน

การวางลำดับเนื้อหาในวิดีโอให้คมชัดดึงดูดความสนใจ

เปิดคลิป



- **Hook** : ใช้ประโยค Hook ดึงความสนใจใน 3-5 วินาทีแรก
- เช่น ใช้ดีบอกต่อ, กางเกงพรางหุ่น , ไอเทมเด็ด ต้องมีติดตู้ เป็นต้น

กลางคลิป



- **Key Message** : ให้ข้อมูลสินค้า แนะนำให้ซื้อแค่ 1 ประเด็น/วิดีโอ
- เช่น สาธิตวิธีการใช้งาน, บอกข้อดีของสินค้า, รีวิวจากผู้ใช้จริง

ปิดคลิป



- **Call to Action (CTA)** : กระตุ้นให้ทำตาม เพื่อเร่งการตัดสินใจ
- เช่น กดซื้อเลยในตะกร้าด้านล่าง, กดซื้อตอนนี้ก่อนหมดโปร เป็นต้น

ไอเดียการทำวิดีโอสั้น



นำเสนอสินค้า

- โปรโมทสินค้า 1 ชิ้น
- โปรโมทสินค้าหลายชิ้น
- แกะกล่องสินค้า

แก้ปัญหาลูกค้า

- นำเสนอด้วย Pain Point
- ตอบกลับคอมเมนต์
- รีวิวจากลูกค้า

เบื้องลึกเบื้องหลัง

- ความเป็นมาของแบรนด์
- เยี่ยมชมร้านค้า / คลังสินค้า

โปรโมชันห้ามพลาด

- บอกลีลาห้ามพลาด
- อัปเดตโปรประจำเดือน
- Live Teaser

ความรู้ที่มีประโยชน์

- วิธีการใช้งาน
- เคล็ดลับเกี่ยวกับสินค้า
- จริงหรือไม่

เกาะกระแส TikTok

- เทรนด์มาแรงใน TikTok
- เทศกาลต่างๆ
- ชาเลนจ์ใน TikTok

การละเมิดรายการสินค้าที่ควรหลีกเลี่ยง

วิดีโอภาพนิ่ง/ ไลฟ์ที่ไม่มีปฏีสัมพันธ์
ภาพสไลด์โชว์, ภาพ GIF

การโพสต์ VDO ขำ

เนื้อหาเกี่ยวกับการเมือง

มีเด็กที่อายุต่ำกว่า 18 ปี
โดยที่ไม่มีผู้ปกครองอยู่ด้วย

แอลกอฮอล์/ยาเสพติด
การโพสต์คลิปจากช่องคนอื่น

การรอดอ้างเกินจริง

สำหรับสินค้ากลุ่มผลิตภัณฑ์ความงาม,
ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร, ผลิตภัณฑ์สมุนไพร

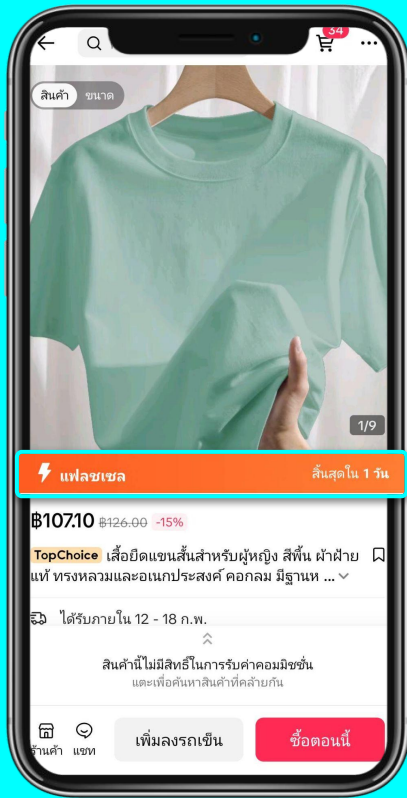
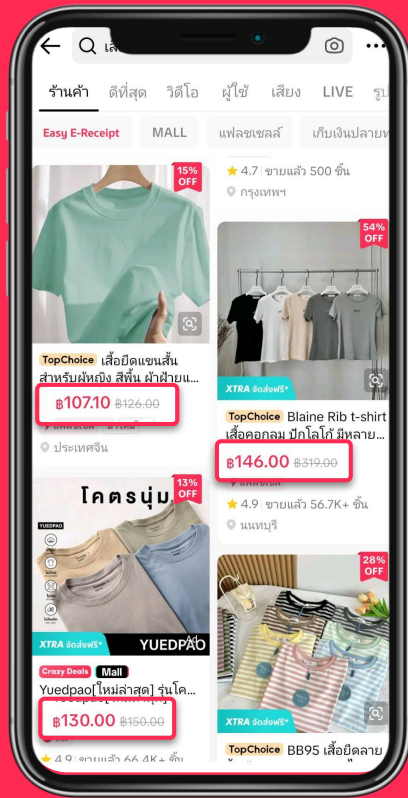
กิจกรรมการพนัน หรือ
ให้คำสัญญาเท็จ

โปรโมทสินค้าที่ไม่เกี่ยวข้อง
พูดถึงสินค้าที่ไม่ได้อยู่ในตะกร้า

เนื้อหาที่ส่อไปในทางเพศ

การชักชวนคนออกไป
นอกแพลตฟอร์ม

ราคาและโปรโมชั่น



สำรวจคู่แข่ง
เพื่อวางกลยุทธ์ราคาและโปรโมชั่น



ราคาต้องแข่งขันได้



มีโปรโมชั่นดึงดูดใจ



เข้าร่วมแคมเปญ

3. เทคนิคการเพิ่มประสิทธิภาพโฆษณา

- เพิ่มประสิทธิภาพโฆษณา Product GMV Max
- เพิ่มประสิทธิภาพโฆษณา Live GMV Max

ไลฟ์อย่างมีคุณภาพเพื่อดันโฆษณา



ถึงคนเข้าไลฟ์

ดูไลฟ์ไปนานๆ

มีการตอบโต้จากคนดู

คลิกดูสินค้า

ตัดสินใจซื้อ

รีวิวจากผู้ซื้อ

ปัจจัยที่ส่งผล

- ความสวยงามของไลฟ์
- ความเชี่ยวชาญของ MC
- ธีมในการเล่น

- ลูกเล่น หรือ กิจกรรมที่ดึงดูดให้คนดูอยู่ไบนานๆ

- กระตุ้นให้คนดูมีส่วนร่วมกับไลฟ์ กดไลค์/แชร์ / คอมเมนต์
- คู่มือพิเศษสำหรับการมีส่วนร่วมในไลฟ์

- ปักหมุดตะกร้าสินค้า
- บอกเลขตะกร้าในไลฟ์

- ย้ำให้ลูกค้าชำระเงินในไลฟ์บ่อยๆ
- จูงใจลูกค้าว่าทำไมต้องซื้อวันนี้ ตอนนี้

- รีวิวจากลูกค้า ตามประสบการณ์ที่ได้รับ เช่น ส่งเร็ว, ร้านตอบแชทไว

ตัวชี้วัด

Enter Room Rate (ERR)

Watch Duration

#like/ #comment/
#share/ #follower/
#gift

Click through rate (CTR)

Click to Order (C_O)/
Average order value (AOV)

Review

ผู้ชมจะใช้เวลาประมาณ 45-60 วินาทีในการตัดสินใจว่าจะเข้าชมห้องไลฟ์ของคุณหรือไม่

ร้านค้าจะต้องใช้เวลาประมาณ 3-5 นาทีเพื่อนำมาให้ผู้ชมเปลี่ยนมาเป็นผู้ซื้อ

วิเคราะห์ไลฟ์ : ร้านนี้ใช้เทคนิคอะไรบ้าง



simplusappliance Simplus_TH
Hot Live Hot Price 129 18.3K



Follow G



LIVE chat

Top viewers >

1



Nutty
52

2



nadia_natth...
24

3



Mamal Mari...
10

- Tatum the cacti joined
- อีฟ' ฟฟฟฟฟ followed the host
- อีฟ' ฟฟฟฟฟ
แบบราคาน่ารักๆหน่อยค่ะ
- Cholly Toon followed the host
- อีฟ' ฟฟฟฟฟ
ตัวนี้ นุ่มแถมมองดูดีอีกแล้ว แต่ราคาโปร
ๆ
- Sasitorn followed the host
- Kero-Chan A4
อยากดูค่ะ
- อีฟ' ฟฟฟฟฟ
เปื้อนนะ นุ่มแถมมองดู รรราคาโปร
ๆ
- LGLx · EVEa (❤️) 21
อยากดูค่ะ 35 ค่ะ
- Dreammm
ราคาตัวใครที่ใช่ค่ะ
- Nang joined

Say something nice



ทำ VDO โปรโมตไลฟ์

โพสต์ลงช่องทาง Social Media



Facebook Page



Instagram

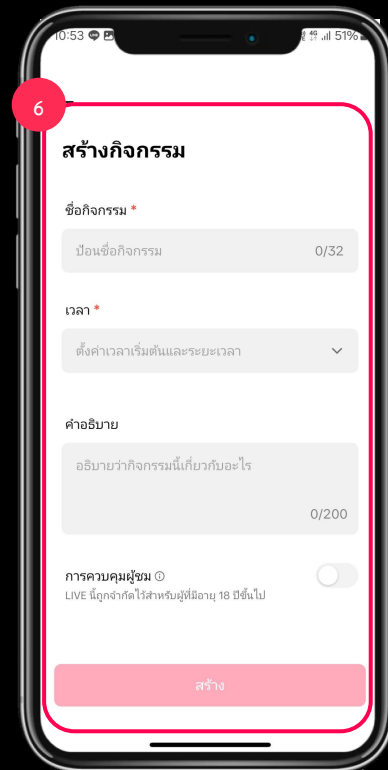
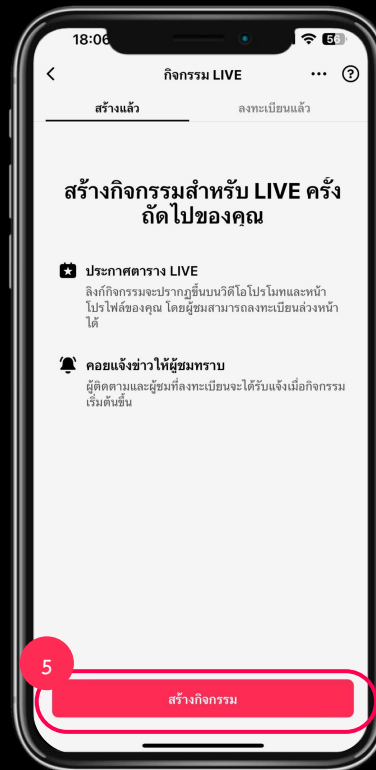
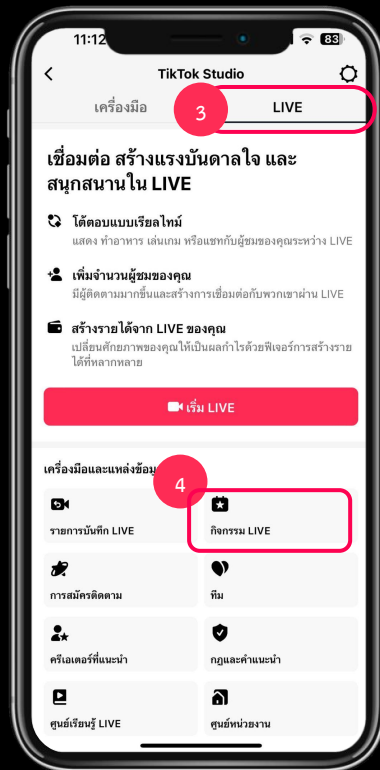
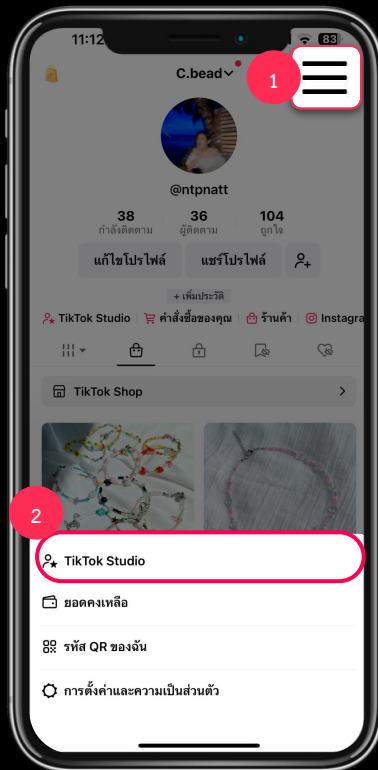
วิธีโสด Live Teaser ใน TikTok Shop



โปรโมตก่อนเริ่มไลฟ์ด้วย Live Event



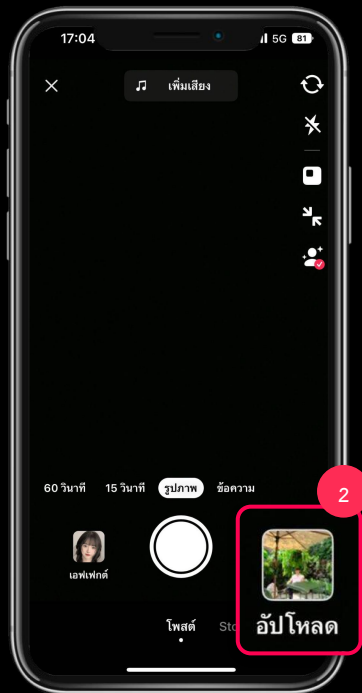
สร้างปฏิทินไลฟ์ เพื่อนัดหมายกับกลุ่มผู้ชม



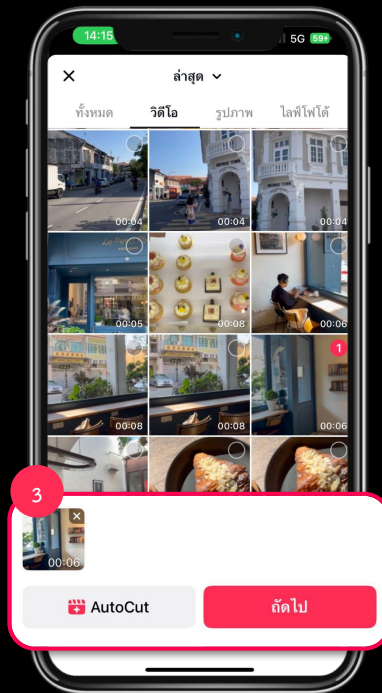
ไปชม Live Event ในคลิปวิดีโอสั้น



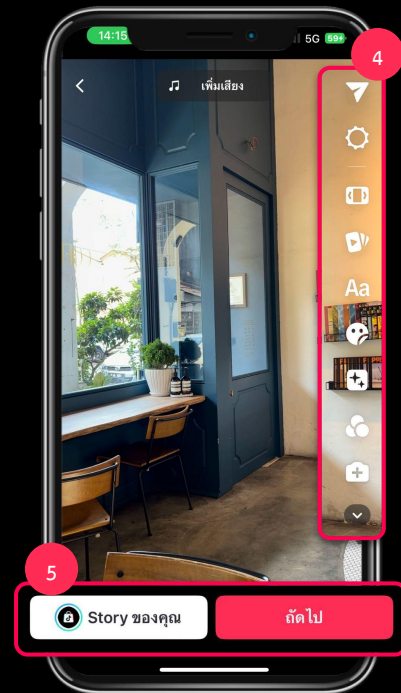
กด  เพื่ออัปโหลดวิดีโอ



กด **อัปโหลด**
เพื่อเลือกวิดีโอที่ต้องการ

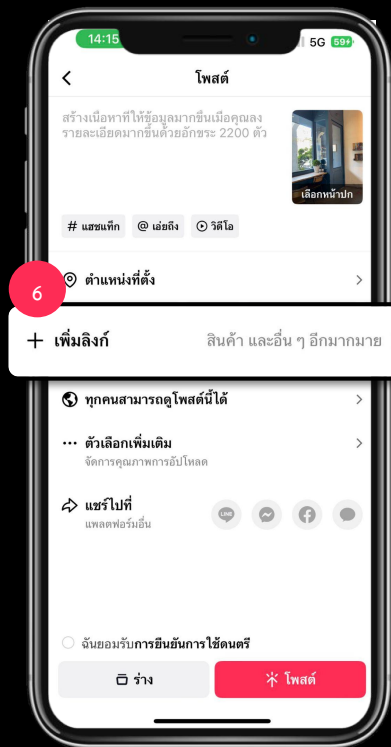


เลือก **วิดีโอ** ที่ต้องการอัปโหลดจากใน
โทรศัพท์

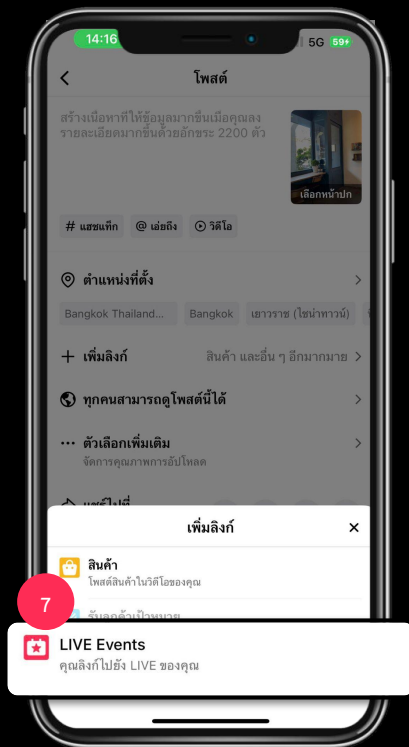


ใช้ **แถบเครื่องมือ** ปรับแต่งวิดีโอ
และเลือก **ตัดไป**

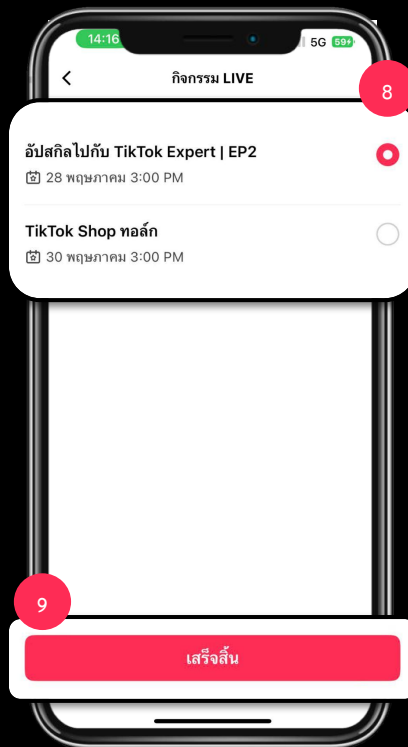
ไปโหมท Live Event ในคลิปวิดีโออื่น



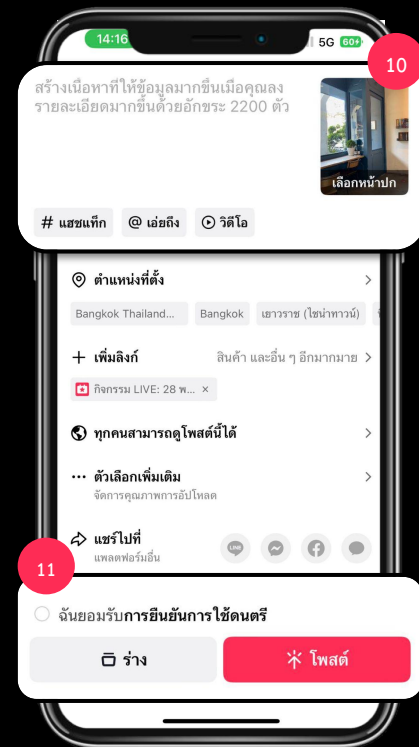
เลือกที่ **เพิ่มลิงก์**
เพื่อสร้างกิจกรรมในวิดีโออื่น



เลือกที่ **LIVE Events**



เลือกที่ **กิจกรรม LIVE**
ที่ได้สร้างไว้ก่อนหน้านี้

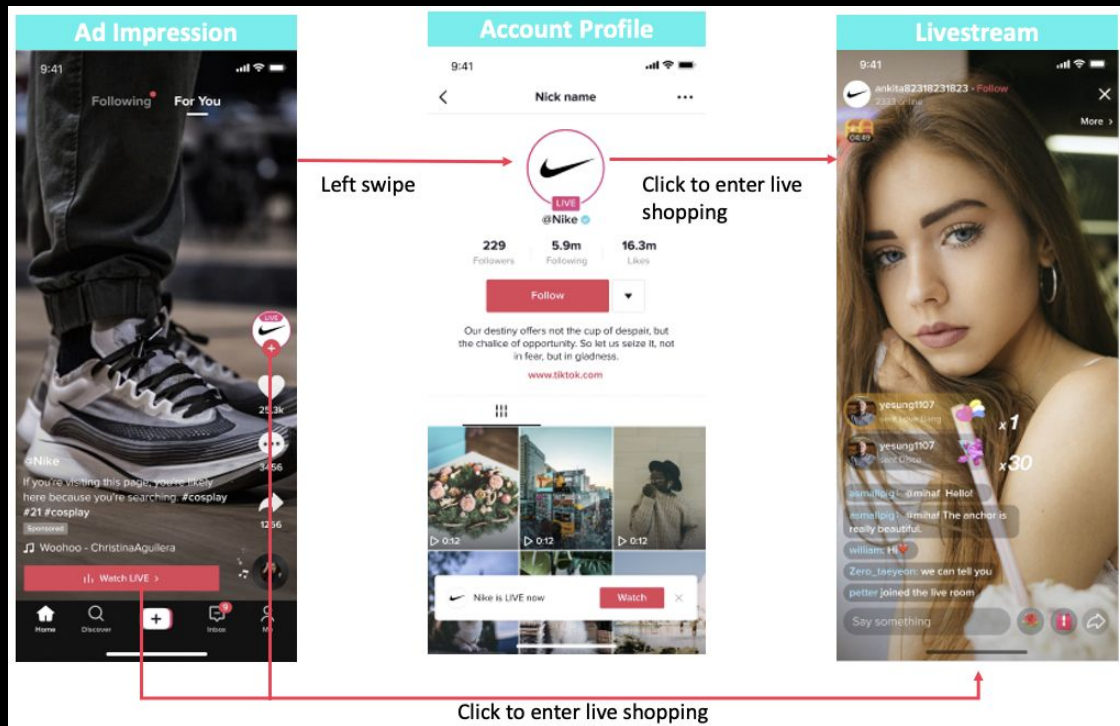


ใส่ **แคปชั่น** หรือ **ติด แฮชแท็ก**
จากนั้นเลือก **โพสต์**

โปรโมทระหว่างไลฟ์ด้วย Auto Remix



คือ ฟีเจอร์ ช่วยเสริมประสิทธิภาพของฟีเจอร์ Video-to-LIVE ของ **LIVE GMV Max** ด้วยการสร้างชิ้นงานโฆษณาแบบวิดีโอสั้นๆ จากไลฟ์สตรีมจริงและข้อมูลสินค้าโดยอัตโนมัติ ซึ่งช่วยเพิ่มปริมาณชิ้นงานโฆษณาสำหรับการโฆษณา Video-to-LIVE ได้อย่างมีประสิทธิภาพ



62%

► VDO-to-live

38%

► Live-to-live

ระบบจะดึงช่วงที่มีประสิทธิภาพสูงจากไลฟ์มาปรับใช้ โดยใส่เสียง animation หรือ stickers และจะมีการดึงทุก 2 ชม. หรือประมาณ 3-20 วิดีโอ/ไลฟ์

ทั้งนี้ วิดีโอจาก Auto Remix จะไม่แสดงบน Profile ของร้านค้า (เฉพาะเจ้าของ Profile เท่านั้นที่จะมองเห็น)

NOTE : ดูวิธีการเปิดใช้งานได้ที่หน้าการตั้งค่า Live Gmv Max

บทสรุปการทำโฆษณา GMV Max



ทำโฆษณาเพื่อ การเติบโตของ ร้านค้า

- ทำ **Product GMV Max** เพื่อค้นหา Hero SKU และ แนวทาง VDO ที่เป็นจุดขายของร้านค้า
- ทำ **Live GMV Max** เพื่อเพิ่มโอกาสทางการขาย ขยายฐานลูกค้าใหม่ๆ



เพิ่มประสิทธิภาพ โฆษณา Product GMV Max

- การจัดการร้านค้าที่ดี ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำโฆษณา
- เตรียมสินค้าอย่างมีคุณภาพ ดึงดูดใจผู้ซื้อคลิกดู และ สั่งซื้อ
- โฟส VDO ใหม่เป็นประจำ จะช่วยดันให้โฆษณามีการมองเห็นมากขึ้น ป้องกัน “Ads Fatigue”



เพิ่มประสิทธิภาพ โฆษณา Live GMV Max

- โฟอย่างมีประสิทธิภาพเพื่อให้คนที่เห็นไลฟ์ไม่เลื่อนผ่านและตั้งคั่นดูอยู่ในไลฟ์ได้นาน
- ทำโปรโมชันในไลฟ์เพื่อกระตุ้นยอดขาย
- โปรโมทไลฟ์ลงช่องทาง Social Media ต่างๆ
- ทำ VDO โปรโมทไลฟ์ใน TikTok



ขอบคุณค่ะ / ครับ