



สร้างโปรโมชันสินค้าแบบจับมือทำ

เนื้อหา

หัวข้อการอบรม		หน้า
1	ทำไมร้านค้าต้องทำโปรโมชั่น	3
2	เครื่องมือโปรโมชั่น สร้างยอดขายบน Seller Center	6
3	บทสรุปเครื่องมือโปรโมชั่น	24

ความสำคัญของการตั้งราคา

ความสำคัญการตั้งราคาสินค้า

การตั้งราคาสินค้า เป็นองค์ประกอบที่สำคัญในการเริ่มทำธุรกิจ เนื่องจากการตั้งราคาที่เหมาะสม จะมีผลต่อ กำไร ยอดขาย และรวมถึง ภาพลักษณ์ของร้านค้าหรือแบรนด์ของท่านอีกด้วย

ต้นทุน

ราคาต้องครอบคลุมต้นทุนทั้งหมด เช่น การผลิต การขาย การจัดการ การทำโฆษณาแผนการตลาด

คู่แข่ง

ตั้งราคาโดยดูราคาขายของคู่แข่งในตลาด และ ต้องคำนึงถึงจุดคุ้มทุนด้วย

การกำหนด ราคาสินค้า

มูลค่าของสินค้า

คำนึงถึงราคาการบริการที่ผู้ซื้อยินดีจะจ่ายให้กับเรา

ภาพลักษณ์

ก่อนจะตั้งราคาตั้งสรุป Brandingของเราก่อนว่า เราอยากให้คนจดจำภาพลักษณ์ของเราแบบไหน

ความสำคัญการตั้งราคาสินค้า

ตัวอย่างสูตรการตั้งราคาขายสินค้าเบื้องต้น

สูตร 1 (สินค้าที่ไม่มีแผนการทำโปรโมชั่น)

ตั้งราคาจากต้นทุนของสินค้า (Markup on Cost)

ราคาขายต่อชิ้น

ต้นทุนทั้งหมดต่อชิ้น + (% กำไรที่ต้องการ x ต้นทุน)

$$= \text{ต้นทุนรวมต่อชิ้น} + \frac{\text{กำไรที่ต้องการ} \times \text{ต้นทุนรวมต่อชิ้น}}{100}$$

วิธีคำนวณ

ต้นทุนต่อชิ้น = 100 ต้องการขายให้ได้กำไร 15%

ราคาขายต่อชิ้น = $100 + (15\% \times 100) = 115$ บาท

สูตร 2 (เหมาะสำหรับการทำโปรโมชั่น)

ตั้งราคาจากราคาขายของสินค้า (Markup on Selling Price)

ราคาขายต่อชิ้น

$$\text{ราคาขายต่อชิ้น} = \frac{100 \times \text{ต้นทุนต่อชิ้น}}{(100 - \text{กำไรที่ต้องการ})}$$

วิธีคำนวณ

ต้นทุนต่อชิ้น = 100 กำไรที่ต้องการ 15%

ราคาขายต่อชิ้น = $100 \times 100 / (100 - 15) = 118$ บาท

อย่าลืมคำนวณ ค่าบริการต่างๆ เช่น ค่าคอมมิชชั่น ค่าจ้างพนักงาน ค่าอุปกรณ์หีบห่อ

ความสำคัญการตั้งราคาสินค้า

สูตรการตั้งราคาขายสินค้า แบบ Advance

การตั้งราคา
แบบรุกลตลาด

Penetration Pricing

ส่วนใหญ่จะถูกใช้เพื่อขยายฐานตลาด หรือ การใช้ราคาต่ำเพื่อเจาะหรือขยายฐานของตลาด การตั้งราคาแบบนี้ก็เพื่อให้ลูกค้ากลุ่มใหญ่ในตลาดสนใจซื้อสินค้า ซึ่งส่วนใหญ่สินค้าในกลุ่ม FMCG จะเลือกวางกลยุทธ์ราคาแบบนี้

การตั้งราคา
ตามเทศกาล

Seasonal Pricing

การตั้งราคาตามช่วงเวลาหรือเทศกาลต่างๆโดย ตั้งราคาให้พิเศษกว่าปกติ เช่น ช่วงสงกรานต์ ตรุษจีน วันเงินเดือนออก หรือ เปิดตัวสินค้าใหม่เป็นต้น

การตั้งราคา
แบบประหยัด

Economy Pricing

กลยุทธ์การตั้งราคาแบบประหยัด โดยตั้งเป้าไปที่จำนวนคำสั่งซื้อเพิ่มมากขึ้น ซึ่งจะเหมาะกับร้านค้าขนาดกลางขึ้นไป

การตั้งราคา
ตามคู่แข่ง

Competitive Pricing

สินค้าในตลาดที่เหมือนกันมีมากมายจนทำให้หลายแบรนด์และร้านค้าใช้กลยุทธ์การตั้งราคาตามคู่แข่งของตัวเอง และสู้กันด้วยการ บริการหลังการขาย

การตั้งราคา
แบบสูงกว่า
ตลาด

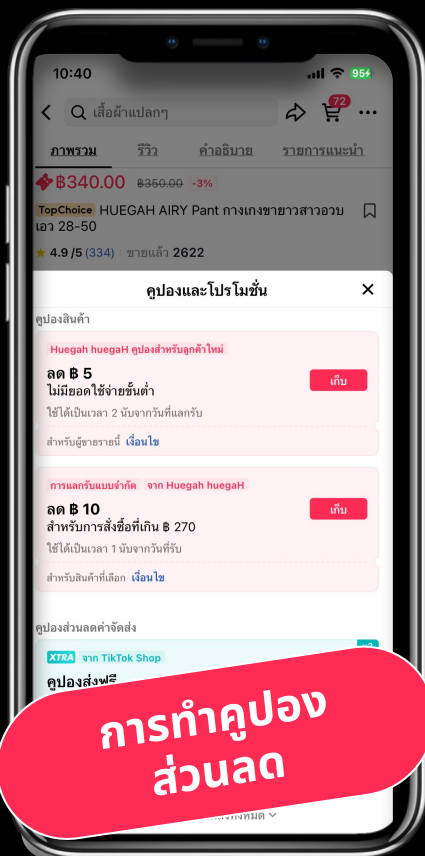
Competitive Pricing

การตั้งราคาสูงกว่าตลาดเพื่อให้ได้ต้นทุนและกำไรอย่างรวดเร็ว จากนั้นจึงค่อยลดราคาเพื่อดึงดูดผู้ซื้อที่อ่อนไหวต่อสินค้าที่ลดราคา สินค้าที่เหมาะสมกับกลยุทธ์นี้จะเป็นสินค้าที่แตกต่างจากในตลาดที่แข่งขันกันเยอะหรือสินค้าตามกระแส โดยช่วงที่สินค้ากำลังเข้าสู่ตลาดจะทำให้เป็นที่รู้จักและติดตลาดได้เร็วขึ้น

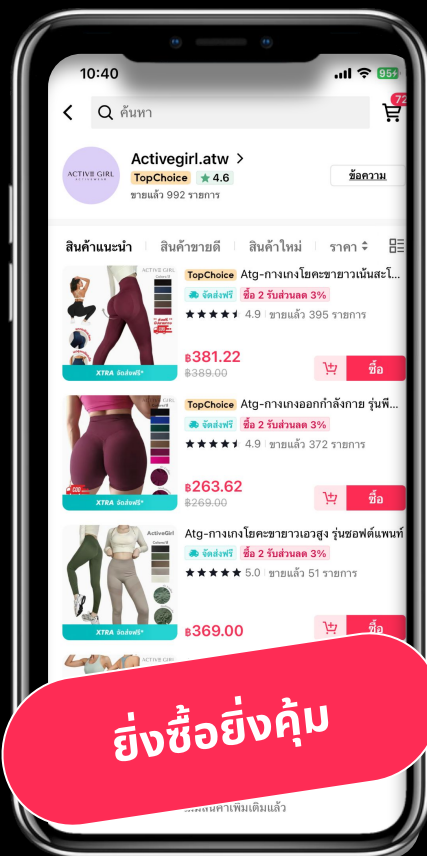
ทำไมร้านค้าต้องสร้างโปรโมชัน

ทำไมร้านค้าต้องสร้างโปรโมชั่น

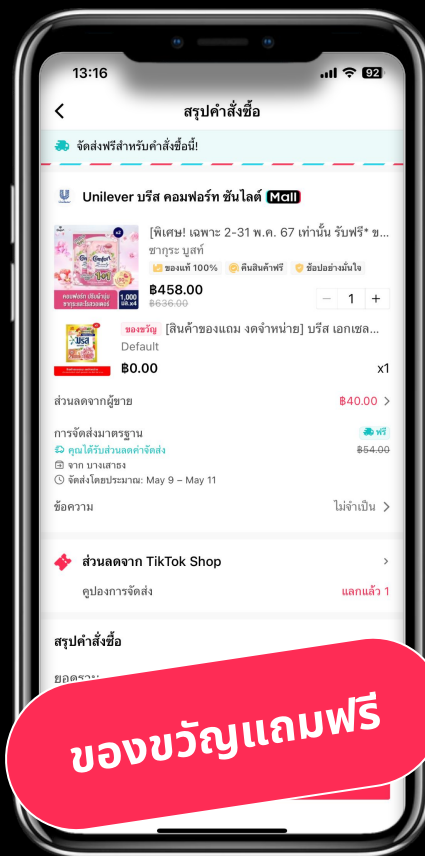
การสร้างโปรโมชั่น เป็นเครื่องมือทางการตลาดที่จะช่วยให้ร้านค้าสร้างยอดขาย และ ดึงดูดลูกค้าใหม่ จูงใจลูกค้าเก่าเข้ามาซื้อสินค้าบนร้านค้าของท่าน โดยการทำโปรโมชั่นสามารถทำในลักษณะ คูปอง ของแถม หรือ ช้อบบัตรแลกได้ หรือ การทำราคาให้น่าสนใจ



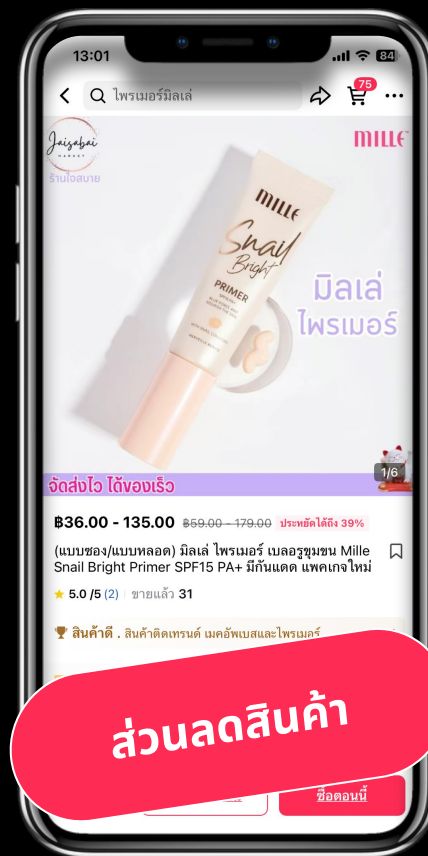
การทำคูปอง
ส่วนลด



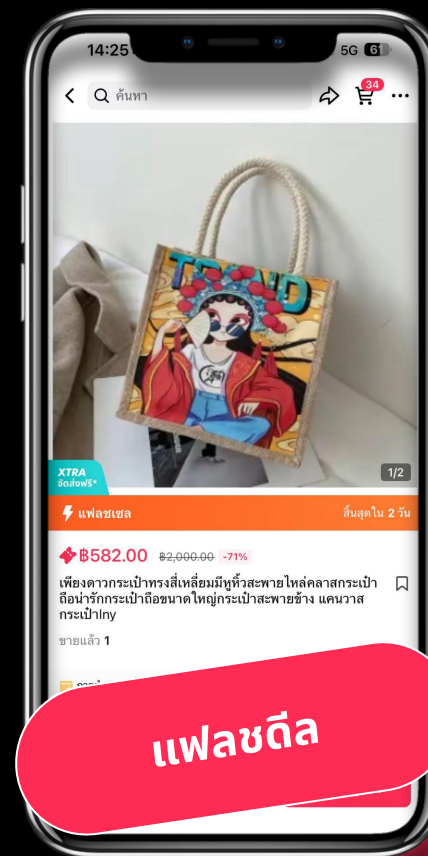
ยิ่งชื้อยิ่งคุ้ม



ของขวัญแถมฟรี



ส่วนลดสินค้า



แฟลชดีล

ทำไมร้านค้าต้องสร้างโปรโมชั่น

การเลือกทำโปรโมชั่นที่ถูกต้อง สามารถช่วยให้ร้านค้าแก้ไขโจทย์ธุรกิจและไปถึงเป้าหมายที่ต้องการได้

รู้ถึงปัญหาของธุรกิจท่าน

ตัวอย่าง เช่น

มีสินค้าใหม่อยากทดลองกับกลุ่มเป้าหมาย

จำนวนลูกค้าเท่าเดิมแต่ปริมาณการซื้อน้อยลง

ต้องการกระตุ้นยอดขายในช่วงครึ่งเดือนหลัง

เลือกโปรโมชั่นเพื่อทำกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับ
สินค้าของท่าน

นำสินค้าใหม่มาทำโปรโมชั่นสินค้าแถมฟรี (Gift with purchased)

กระตุ้นยอดขายต่อคนด้วยการทำโปรโมชั่นยืมซื้อ
ยืมคุ้ม หรือ Bundle ดี

จัดโปรโมชั่นแฟลช딜ในไลฟ์สด เพื่อกระตุ้นการตัดสินใจของลูกค้า และปิดการขายให้เร็วขึ้น

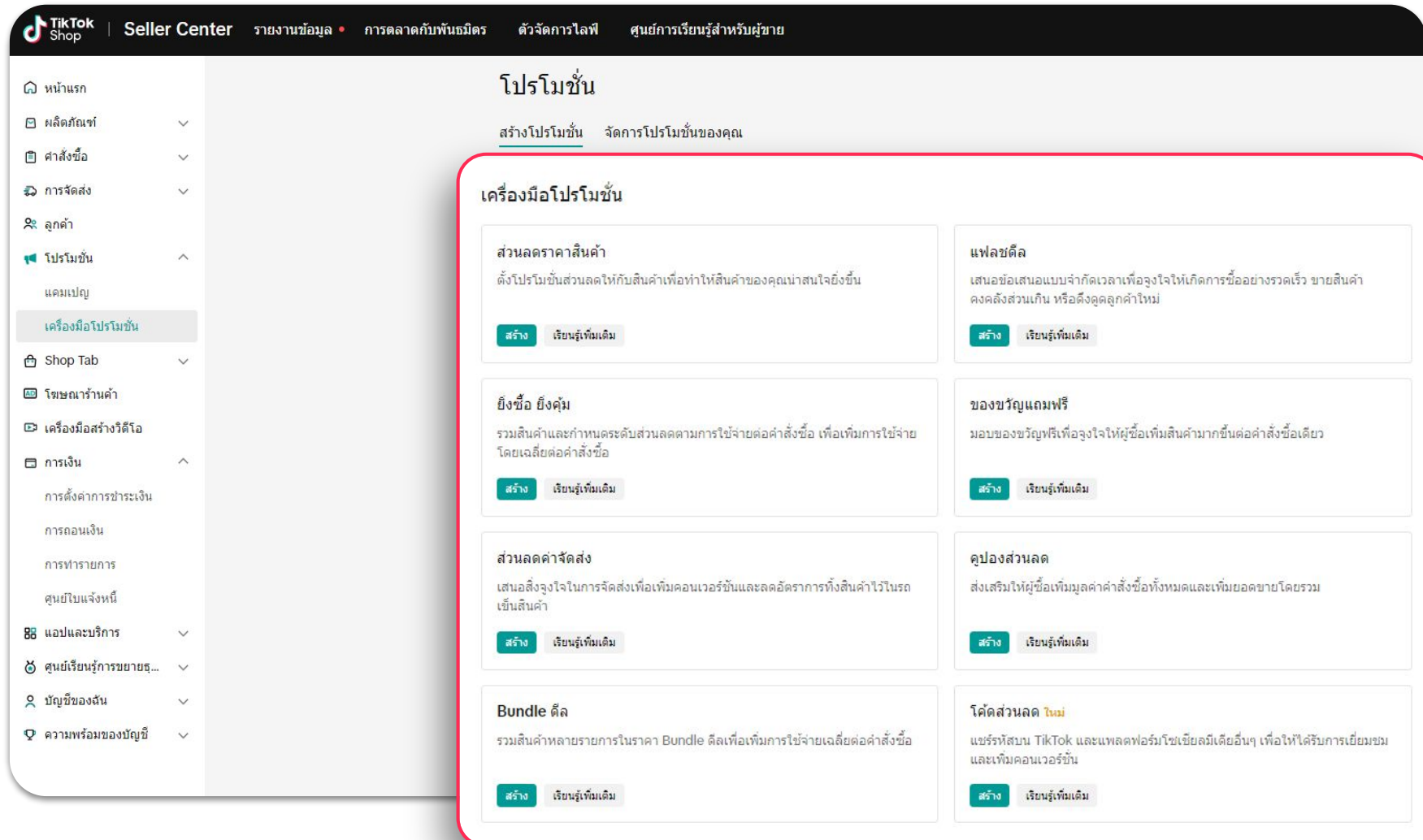
สื่อสารให้ลูกค้าเกิดการรับรู้

- ช่องทางโซเชียลต่าง ๆ ของร้าน
- แจ้งระยะเวลาและช่องทางการขายที่เข้าร่วมโปรโมชั่น
- วางแผนโปรโมตและทำ Content อย่างสม่ำเสมอ
- มีการปรับเปลี่ยนโปรโมชั่นให้น่าติดตามตลอดเวลา

เครื่องมือโปรโมชัน เพิ่มยอดขาย บน Seller Center

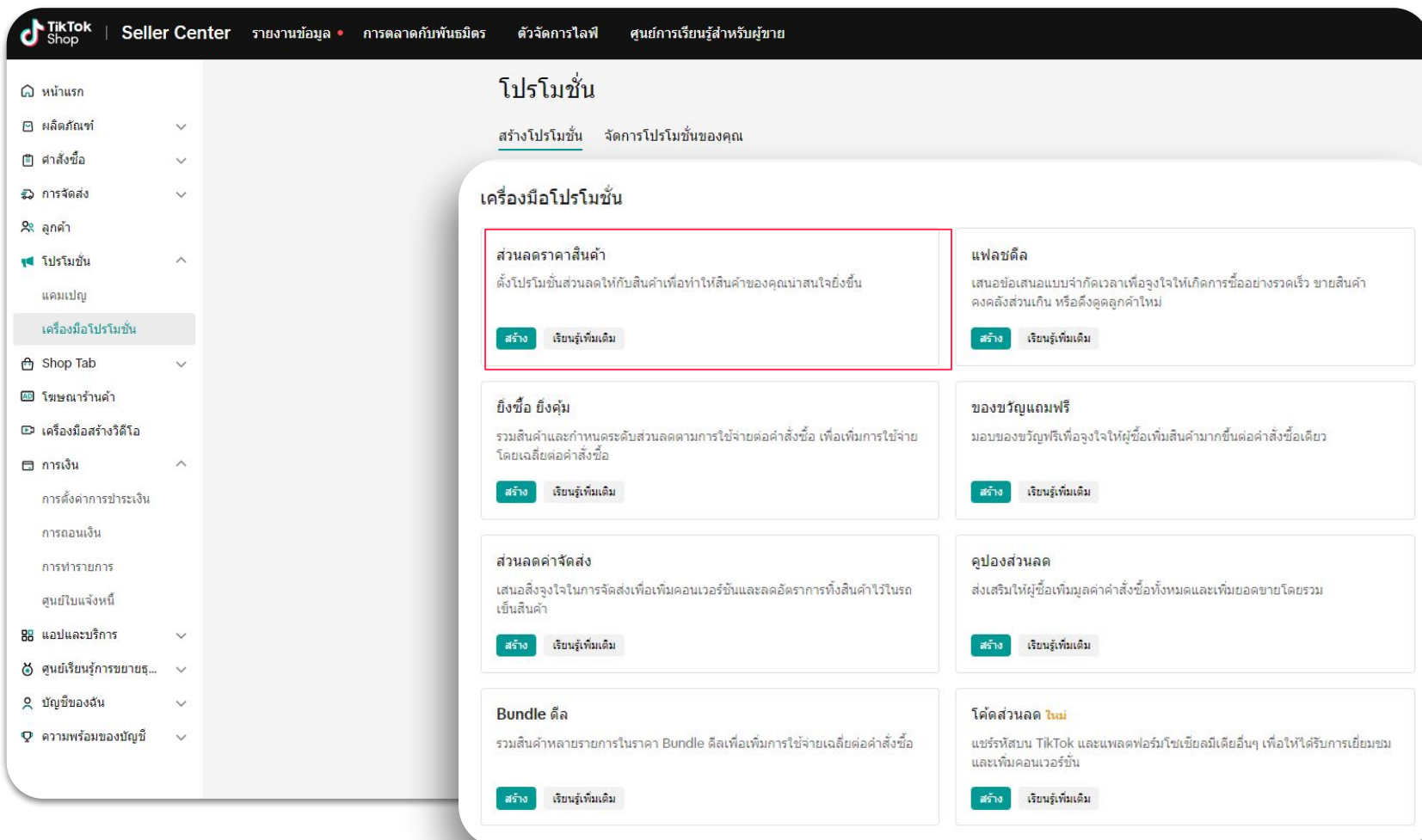
เครื่องมือทำ Promotion

บน Seller Center ร้านค้าสามารถคลิกที่ **เครื่องมือโปรโมชัน** เพื่อเลือกการทำโปรโมชันให้เหมาะกับสินค้าของท่าน



เครื่องมือทำ Promotion

ส่วนลดสินค้า เป็นเครื่องมือโปรโมชันเพื่อให้ผู้ขายกำหนดส่วนลด ซึ่งช่วยให้ผู้ขายสามารถกำหนดส่วนลดเป็นเปอร์เซ็นต์ **หรือ** ราคาคงที่ได้ใน Seller Center



ส่วนลดราคาสินค้า

ประโยชน์ของส่วนลด

- เพิ่มความดึงดูดใจให้ผู้ซื้อด้วย **ป้ายลดราคา**
- ช่วยโอกาสในการเข้าชมสินค้า และร้านค้า
- โปรโมชันพื้นฐานที่เข้าถึงลูกค้าได้ง่าย

เครื่องมือทำ Promotion

< ส่วนลดของสินค้า

สร้างโปรโมชันใหม่

ชื่อโปรโมชัน

ส่วนลดสินค้าใหม่สำหรับ 5.5

26/50

ระยะเวลาโปรโมชัน ?

07/05/2024 16:50(GMT+7)

-

03/11/2024 16:50(GMT+7)

ประเภทส่วนลด ?

☐ เปอร์เซนต์ส่วนลด ☒ ราคาคงที่

ผลิตภัณฑ์

เลือกสินค้าหรือ SKU เพื่อตั้งค่าส่วนลด

ส่วนลดอัจฉริยะ ☐

เครื่องมือส่วนลดอัจฉริยะของ TikTok Shop จะแนะนำการตั้งค่าส่วนลดสำหรับคุณโดยคำนวณข้อมูลในอดีตที่รวมรวมจากผู้ขายอื่นที่มีคุณสมบัติคล้ายกับคุณ เพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของส่วนลด

☐ ระดับสินค้า ☒ ระดับตัวแปรสินค้า

เลือกผลิตภัณฑ์

ข้อกำหนดส่วนลดสินค้า

ส่วนลดที่มากที่สุดจะมีผล

สินค้าสามารถรวมอยู่ในโปรโมชันส่วนลดได้หลายรายการ แต่เฉพาะส่วนลดที่มากที่สุดเท่านั้นที่จะมีผลในช่วงเวลาที่กำหนด

ราคาสำหรับแคมเปญและราคาแพชต์จะสำคัญที่สุด

เมื่อสินค้ามีทั้งส่วนลดสินค้าและส่วนลดแพชต์ จะแสดงเฉพาะราคาแพชต์เท่านั้น ในขณะที่เดียวกัน เมื่อสินค้ามีทั้งโปรโมชันลดราคาและได้รับการอนุมัติให้เป็นส่วนหนึ่งของแคมเปญ TikTok Shop ราคาสำหรับแคมเปญจะสำคัญกว่า

เมื่อคลิก "ตกลงและบันทึก" แสดงว่าคุณยอมรับ ข้อกำหนดและเงื่อนไขเครื่องมือโปรโมชันสำหรับผู้ขาย TikTok Shop

ยกเลิก

ตกลงและบันทึก

ส่วนลดราคาสินค้า

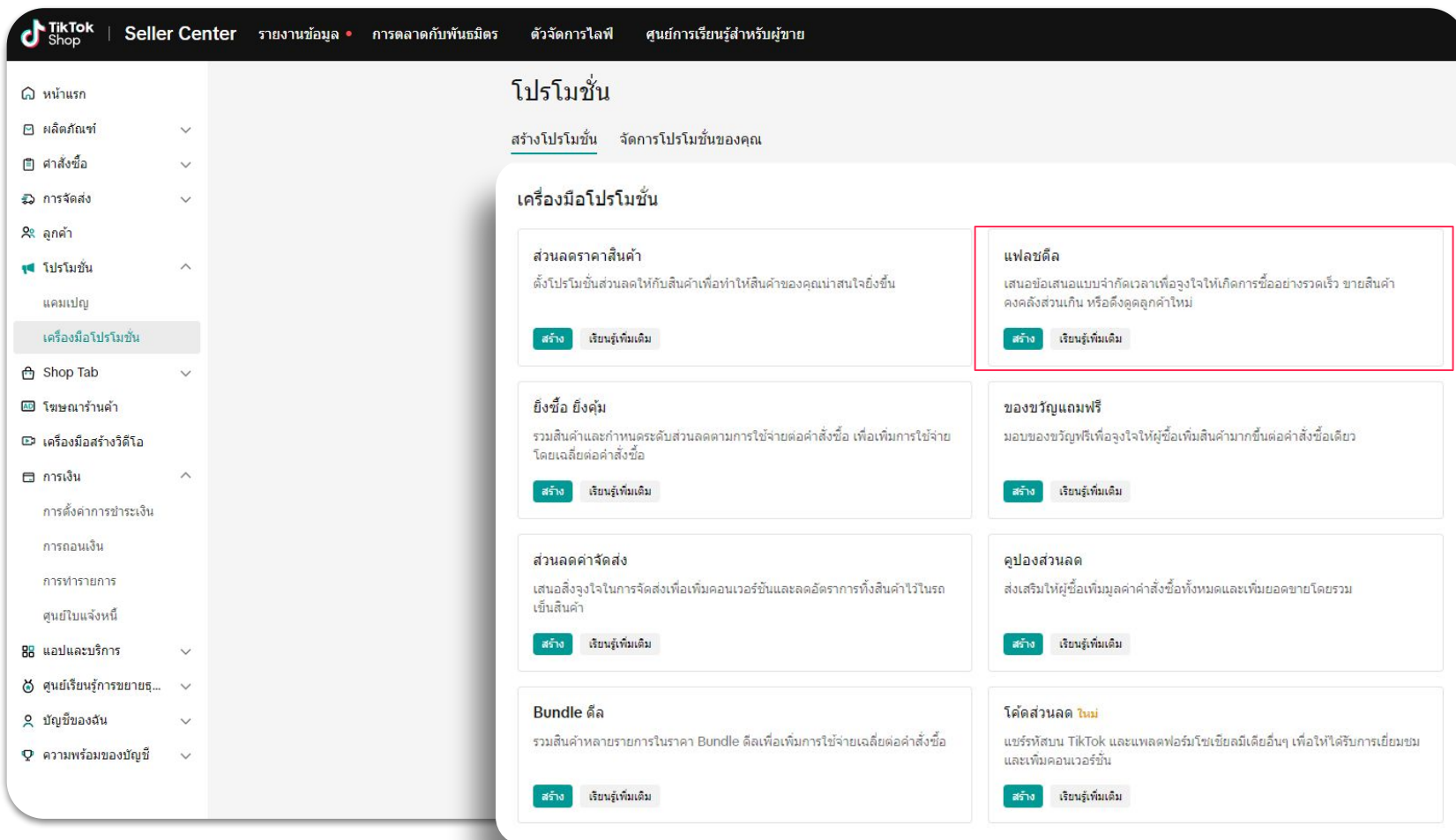
วิธีการสร้างส่วนลดราคาสินค้า

- **ชื่อโปรโมชัน:** ตั้งชื่อโปรโมชันสูงสุด 50 ตัวอักษร และเห็นเฉพาะร้านค้าเท่านั้น
- **ระยะเวลาโปรโมชัน:** กำหนดระยะเวลาได้ขั้นต่ำ 10 นาที สูงสุดไม่เกิน 365 วัน
- เลือกประเภทส่วนลด แบบเปอร์เซ็นต์ หรือ ราคาคงที่
- เลือกสินค้าที่ต้องการลดสามารถทำได้ทั้งSKUs หรือ ตัวเลือกสินค้า

สำคัญ!! หากสร้างโปรโมชันส่วนลดสินค้าผ่านแอป Seller Center ในมือถือ จะไม่สามารถเลือกส่วนลดในระดับตัวเลือกสินค้าได้ แนะนำให้สร้างโปรโมชันผ่านทางคอมพิวเตอร์

เครื่องมือทำ Promotion

แฟลช딜 เป็นเครื่องมือโปรโมชันที่ได้รับเงินสนับสนุนจากผู้ขายเพื่อสร้างข้อเสนอแบบมีเวลาจำกัดที่มีตัวจับเวลาถอยหลัง



แฟลช딜

ประโยชน์ของแฟลช딜

- ใช้กลยุทธ์แบบ FOMO (Fear of Missing out) ผู้ซื้อกลัวที่จะพลาดโอกาสในการได้สินค้าราคาพิเศษจากช่วงเวลาที่มีจำกัด
- ช่วยกระตุ้นการตัดสินใจซื้ออย่างได้ผล
- เป็นกลยุทธ์ในการดึงดูดลูกค้าหน้าใหม่ด้วยส่วนลดโดดเด่นกว่าการทำโปรโมชั่นอื่นๆ

เครื่องมือทำ Promotion

สร้างโปรโมชันใหม่

ข้อมูลพื้นฐาน

ชื่อโปรโมชัน

แฟลช딜 07/05/2024 14:22:49

27/50

ช่องทางการแสดง

☒ ทุกช่องทาง

ลูกค้าจะเห็นโปรโมชันทั่วทั้ง TikTok (ในร้านค้า Shopping Center วิดีโอไลฟ์ และอื่นๆ ของคุณ)

☐ เฉพาะไลฟ์

ระยะเวลาโปรโมชัน

07/05/2024 17:22(GMT+7)

🕒

09/05/2024 17:22(GMT+7)

🕒

ผลิตภัณฑ์

เลือกผลิตภัณฑ์หรือ SKU ที่คุณต้องการกำหนดราคาโปรโมชัน

☐ ระดับสินค้า

☒ ระดับตัวแปรสินค้า

เลือกผลิตภัณฑ์

ข้อกำหนดแฟลช딜

ราคาต่ำที่สุดใน 30 วัน

ราคาของแฟลช딜จะต้องต่ำกว่าราคาต่ำสุดของเครื่องมือโปรโมชันส่วนลดของสินค้าของผู้ขาย ในช่วง 30 วันที่ผ่านมา หากไม่มีประวัติการสั่งซื้อในช่วง 30 วันที่ผ่านมา ราคาแฟลช딜จะต้องต่ำกว่าราคาขายปลีกเดิมเท่านั้น

ให้มีความสำคัญกับราคาแฟลช딜

เมื่อเพิ่มสินค้าลงในโปรโมชันแฟลช딜และโปรโมชันส่วนลดของสินค้า เฉพาะราคาแฟลช딜เท่านั้นที่จะมีผล อย่างไรก็ตาม เมื่อสินค้าแฟลช딜ได้รับการลงทะเบียนและอนุมัติสำหรับแคมเปญ TikTok ราคาสำหรับแคมเปญจะมีความสำคัญที่สุดในช่วงระยะเวลาแคมเปญ ไม่ว่าราคาจะต่ำกว่าราคาแฟลช딜หรือไม่ก็ตาม

เมื่อคลิก "ตกลงและบันทึก" แสดงว่าคุณยอมรับ ข้อกำหนดและเงื่อนไขเครื่องมือโปรโมชันสำหรับผู้ขาย TikTok Shop

ยกเลิก

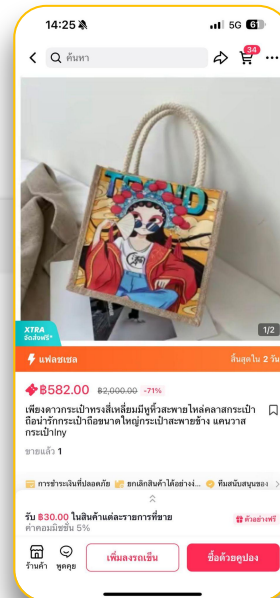
ตกลงและบันทึก



ทุกช่องทาง



เฉพาะไลฟ์



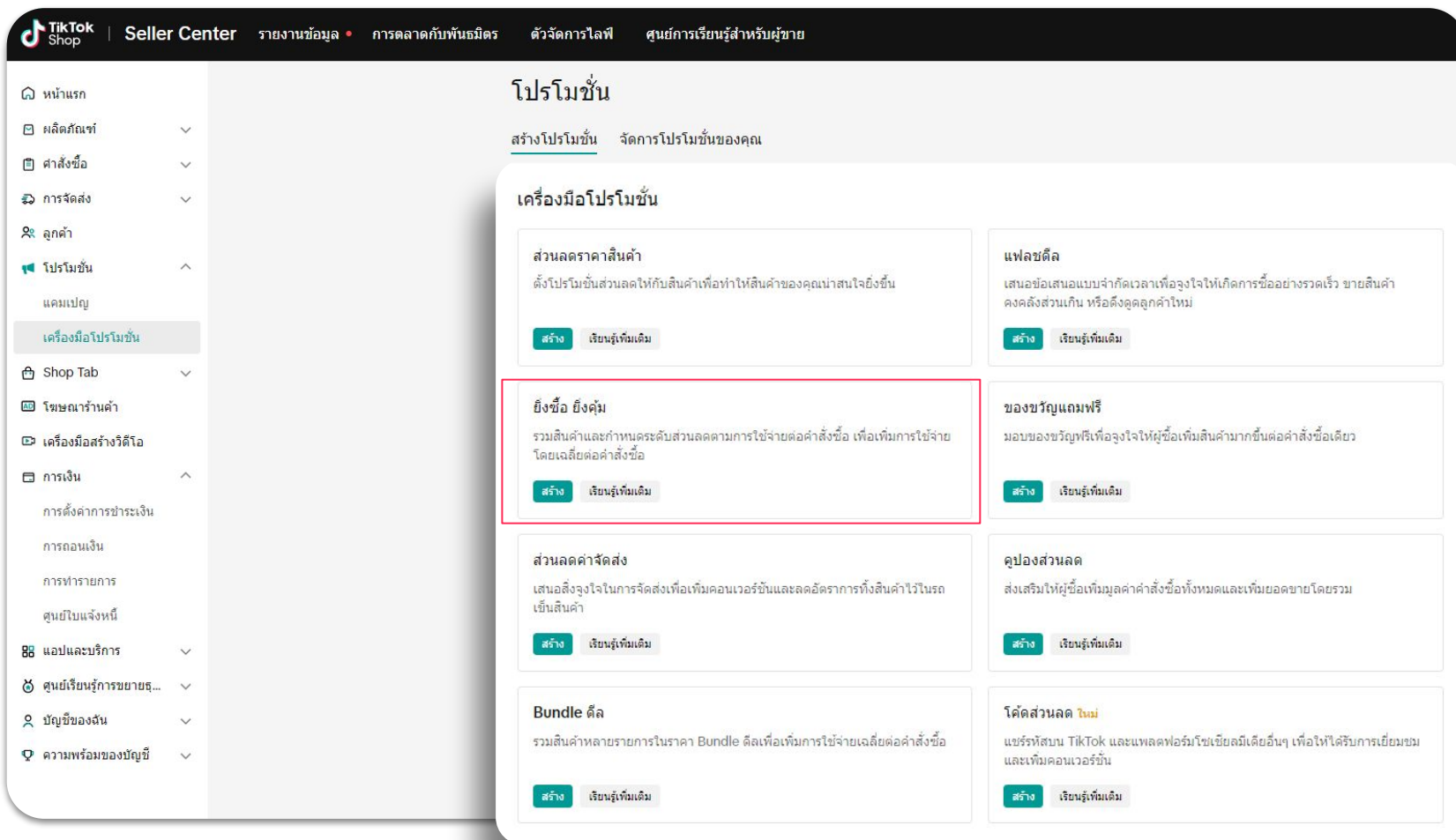
แฟลช딜

วิธีการทำแฟลช딜

- **ชื่อโปรโมชัน:** ตั้งชื่อโปรโมชันสูงสุด 50 ตัวอักษร และเห็นเฉพาะร้านค้าเท่านั้น
- **ช่องทางการแสดง**
 - **ทุกช่องทาง:** หากเลือกทุกช่องทางสามารถเลือกใช้แฟลช딜ได้ในไลฟ์ วิดีโอสั้นและจะแสดงใน Shop Tab
 - **เฉพาะไลฟ์:** ใช้ได้เฉพาะในไลฟ์เพียงอย่างเดียว
- **ระยะเวลาโปรโมชัน:** กำหนดระยะเวลาลดขั้นต่ำ 10 นาที สูงสุดไม่เกิน 3 วัน
- **ผลิตภัณฑ์**
 - **ระดับสินค้า:** นำเฉพาะสินค้าหลักเข้าร่วม
 - **ระดับตัวแปรสินค้า:** นำเฉพาะตัวเลือกสินค้าเข้าร่วม

เครื่องมือทำ Promotion

ยิ่งซื้อ ยิ่งคุ้ม (Buy More Save More) เป็นเครื่องมือที่จะช่วยให้ผู้ขายสามารถกำหนดส่วนลดหากมีการซื้อสินค้าตรงตามเกณฑ์ที่กำหนดไว้



ยิ่งซื้อ ยิ่งคุ้ม

ประโยชน์ของยิ่งซื้อ ยิ่งคุ้ม

- ช่วยกระตุ้นให้ผู้ซื้อเลือกซื้อสินค้ามากขึ้นเพื่อรับส่วนลดพิเศษ
- เพิ่มมูลค่าคำสั่งซื้อต่อออเดอร์ให้สูงขึ้น
- เป็นหนึ่งในกลยุทธ์การเพิ่ม GMV ของร้านค้า

เครื่องมือทำ Promotion

< ยิงซื้อ ยิงคุ้ม

สร้างโปรโมชันใหม่

ข้อมูลพื้นฐาน

ประเภทโปรโมชัน

ซื้อ X รายการ รับส่วนลด Y%

ชื่อโปรโมชัน

ยิงซื้อ ยิงคุ้ม 5.5 แคมเปญ

28/50

ระยะเวลาโปรโมชัน ?

07/05/2024 17:03(GMT+7)

🕒

06/07/2024 17:03(GMT+7)

🕒

การตั้งค่าส่วนลด

เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับ กลไกของยิงซื้อ ยิงคุ้ม

ระดับที่ 1: ชื่อ

ระบุปริมาณ

สินค้าที่ร่วมรายการหรือมากกว่า รับ

ระบุส่วนลด

%

+ เพิ่มระดับ (ยอดรวม 2)

โปรโมชันนี้จำกัดการใช้เพียงหนึ่งครั้งต่อลูกค้าหนึ่งราย

กำหนดงบประมาณ ?

Applies to

เพิ่มสินค้าจากร้านค้าของคุณไปยังโปรโมชันนี้

เมื่อคลิก "ตกลงและบันทึก" แสดงว่าคุณยอมรับ ข้อกำหนดและเงื่อนไขเครื่องมือโปรโมชันสำหรับผู้ขาย TikTok Shop

ยกเลิก

ตกลงและบันทึก

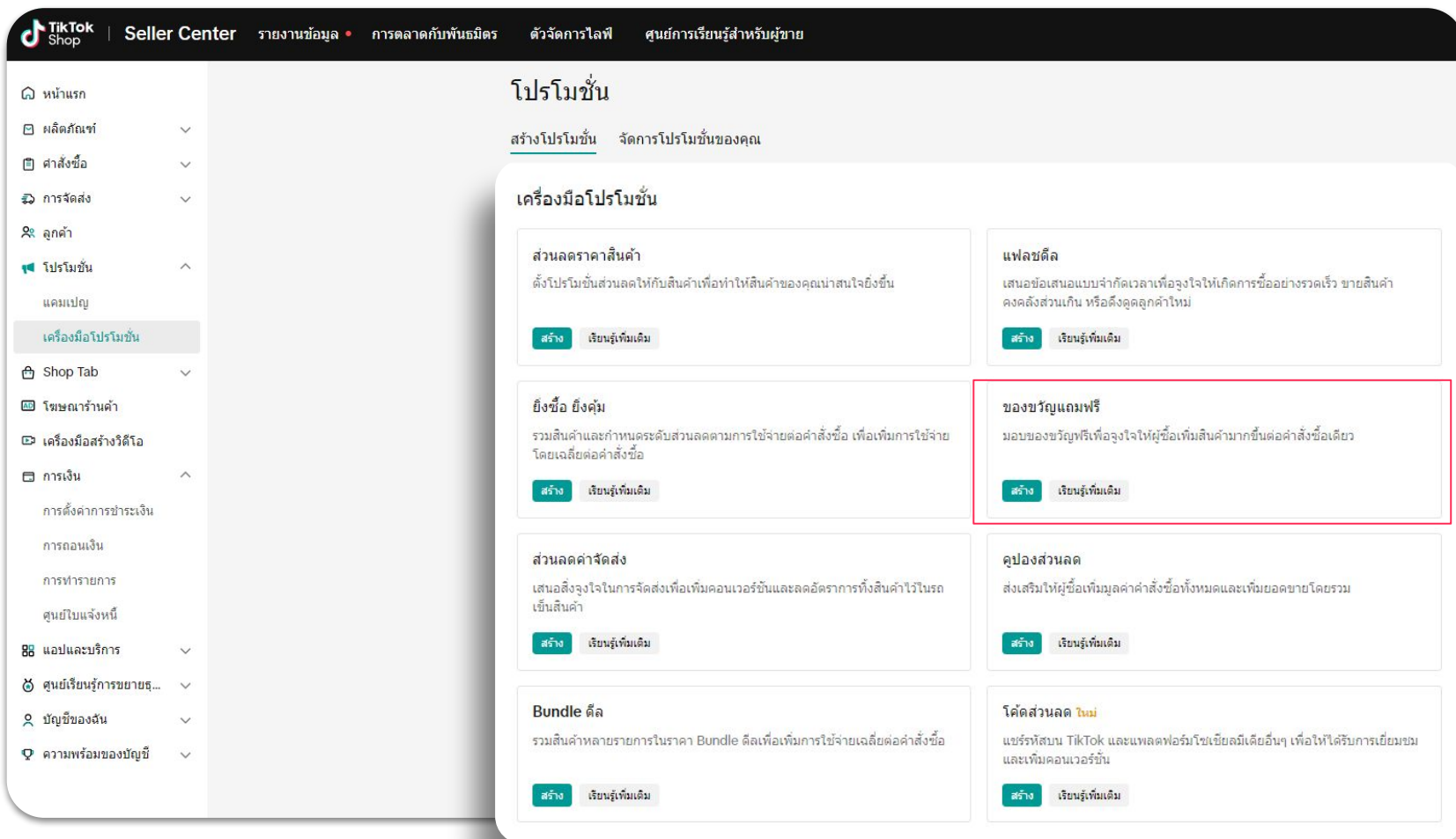
ยิงซื้อ ยิงคุ้ม

วิธีการทำโปรยิงซื้อ ยิงคุ้ม

- **ประเภทโปรโมชัน:** ปัจจุบันสามารถเลือก **ซื้อสินค้า X รับส่วนลด Y%** ได้เท่านั้น
- **ชื่อโปรโมชัน:** ตั้งชื่อโปรโมชันสูงสุด 50 ตัวอักษร และเห็นเฉพาะร้านค้าเท่านั้น
- **ระยะเวลาโปรโมชัน:** กำหนดระยะเวลาได้ขั้นต่ำ 10 นาที สูงสุดไม่เกิน 365 วัน
- **การตั้งโปรโมชันหลายระดับ (สูงสุดที่ 2 ระดับ)**
 - ระบุปริมาณสินค้า และส่วนลดสินค้า โดย **ระดับที่ 2 ต้องสูงกว่าระดับที่ 1**

เครื่องมือทำ Promotion

ของขวัญแถมฟรี (Gift with Purchase) เป็นเครื่องมือส่งเสริมการขายที่ได้รับการสนับสนุนจากผู้ขายที่สามารถจูงใจให้ผู้ซื้อทำการซื้อด้วยการเสนอของขวัญฟรี (**ซื้อ X ชิ้น รับของขวัญ Y**) ของขวัญแถมฟรีช่วยให้ผู้ขายเสนอสิ่งจูงใจในการซื้อโดยไม่ต้องลดราคาสินค้าโดยตรง



ของขวัญแถมฟรี

ประโยชน์ของขวัญแถมฟรี

- สร้างความประทับใจให้กับผู้ซื้อ เพิ่มโอกาสกลับมาซื้อซ้ำ
- กลยุทธ์ในการทดลองตลาดสำหรับสินค้าใหม่ว่ากลุ่มเป้าหมายสนใจตัวที่เป็นของแถมหรือไม่
- กลยุทธ์ในการพ่วงขายโดยอาจใช้สินค้าธรรมดาเป็นสินค้าหลักแต่เอาสินค้าขายดีมาเป็นตัวแถม

เครื่องมือทำ Promotion

< ของขวัญแถมฟรี
สร้างโปรโมชันใหม่

ข้อมูลพื้นฐาน

ประเภทโปรโมชัน

☒ ปริมาณสินค้าขั้นต่ำ

ชื่อโปรโมชัน

ของขวัญฟรี 07/05/2024 15:11:54

30/50

ระยะเวลาโปรโมชัน

07/05/2024 18:11(GMT+7)

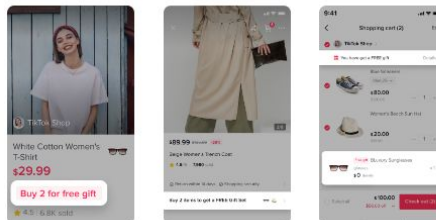


06/07/2024 18:11(GMT+7)



เพิ่มสินค้าหลักจากฐานข้อมูลได้สูงสุด 100 รายการในโปรโมชันนี้ เริ่มใช้งานได้เมื่อเริ่มกับ รหัสของขวัญแถมฟรี

เพิ่มสินค้าหลัก



แท็กสินค้า

หน้ารายละเอียดสินค้า

ตอนขึ้น

การตั้งค่าของขวัญ

ลูกค้าไม่สามารถเลือกของขวัญได้ พวกเขาจะได้รับรายการของขวัญที่ระบบสุ่มเลือกตามเงื่อนไขการรื้อ

ระดับที่ 1

ชื่อ 1

สินค้าที่รวมรายการหรือมากกว่า รับของขวัญต่อไปนี้

เพิ่มของขวัญแล้ว 1 รายการ

เพิ่มของขวัญ

ชื่อสินค้า	ราคาตั้ง	การรับต่อคำสั่งซื้อ	สต็อก	ขีดจำกัดการรับทั้งหมด	สถานะ	การดำเนินการ
สมุดจดขนาด A5 ไม่มีลายเส้น พลาสติก ตัวแปร: Default	฿240.00	1	30	30	วางขาย	ลบ

ⓘ ในช่วงแคมเปญ สินค้าที่ส่งมอบจะถูกเลือกและไม่สามารถนำมาใช้เป็นของขวัญได้ ตรวจสอบให้แน่ใจว่าคุณมีสต็อกเพียงพอสำหรับของขวัญก่อนเริ่มแคมเปญ

+ เพิ่มระดับ ปริมาณการสั่งซื้อขั้นต่ำจะต้องสูงกว่าสำหรับระดับ 2

โปรโมชันนี้จำกัดการใช้เพียงหนึ่งครั้งต่อลูกค้าหนึ่งราย ☒

เมื่อคลิก "ตกลงและบันทึก" แสดงว่าคุณยอมรับ ข้อจำกัดและเงื่อนไขเครื่องมือโปรโมชันสำหรับผู้ขาย TikTok Shop

ยกเลิก

ตกลงและบันทึก

ของขวัญแถมฟรี

วิธีการทำของขวัญแถมฟรี

ข้อมูลพื้นฐาน

- **ประเภทโปรโมชัน:** เลือก ปริมาณสินค้าขั้นต่ำ หรือ ยอดใช้จ่ายขั้นต่ำ
- **ชื่อโปรโมชัน:** ตั้งชื่อโปรโมชันสูงสุด 50 ตัวอักษร และเห็นเฉพาะร้านค้าเท่านั้น
- **ระยะเวลาโปรโมชัน:** กำหนดระยะเวลาโปรโมชันได้ขั้นต่ำ 10 นาทีไม่เกิน 180 วัน

การตั้งค่าของขวัญ

- สามารถกำหนดจำนวนขั้นต่ำ หรือ กำหนดมูลค่ายอดซื้อขั้นต่ำ เพื่อให้ได้รับของขวัญแถมฟรีตามกำหนด
- เลือกสินค้าที่จะใช้เป็นของขวัญแถมฟรี
- เปิดโหมด "เพิ่มระดับ" หากมีของขวัญแถมฟรีมากกว่า 1 ชุด

เครื่องมือทำ Promotion

ของขวัญแถมฟรี

ร้านค้าสามารถเพิ่มสินค้าที่ไม่ใช่สำหรับขาย ได้โดย

- เข้าสู่ **Seller Center**
- เลือกเมนู **จัดการผลิตภัณฑ์**
- นำเมาส์ไปชี้ที่ **▼** ด้านข้าง **เพิ่มสินค้าใหม่**
- เลือก **สินค้าที่ไม่ใช่สำหรับขาย**

สินค้าที่ไม่ใช่สำหรับขายจะมีให้เป็นของขวัญผ่านเครื่องมือของขวัญแถมฟรีเท่านั้น ไม่สามารถซื้อแยกต่างหากได้และจะไม่ปรากฏในการค้นหาหรือคำแนะนำ

คุณมีคำสั่งซื้อ 0/100 รายการสำหรับวันนี้ จะเริ่มจัดการในวันถัดไป ณ เวลา 00:00:00 เรียนรู้เพิ่มเติม

จัดการผลิตภัณฑ์ วิธีการใช้งานและความช่วยเหลือ การดำเนินการจำนวนมาก **เพิ่มสินค้าใหม่**

ดำเนินการเพื่อเพิ่มยอดขายให้มากขึ้น

เพิ่มประสิทธิภาพข้อมูลสินค้า ให้ข้อมูลเพิ่มเติมเพื่อกระตุ้นการเยี่ยมชมไปยังสินค้าของคุณ

ค้นหาการแนะนำสินค้าขายดี 1000 การแนะนำการขายสินค้าตามความต้องการซื้อและรับยอดการดูสินค้า

ทั้งหมด 6 วางขายอยู่ 5 ปิดใช้งาน 0 กำลังตรวจสอบ 0 | ลูกกระ 1 แบบร่าง ลบแล้ว

ค้นหาชื่อผลิตภัณฑ์, ID หรือ SKU ของผู้ขาย ราคา หมวดหมู่ 50 ตัวกรองเพิ่มเติม รีเซ็ต

เลือกแล้ว: 0 เปิดใช้งาน ปิดใช้งาน ลบ กำหนดค่าคอมมิชชั่นที่จ่ายให้พันธมิตร กำหนดส่วนลด ตั้งค่าการแจ้งเตือน

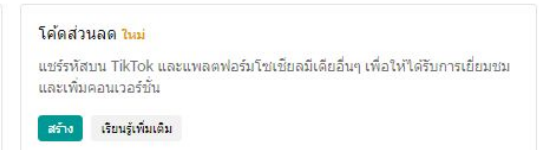
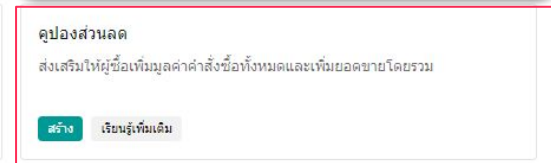
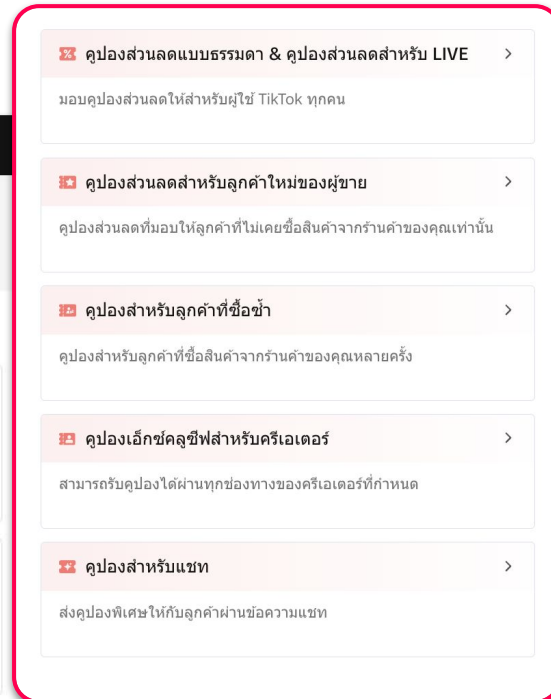
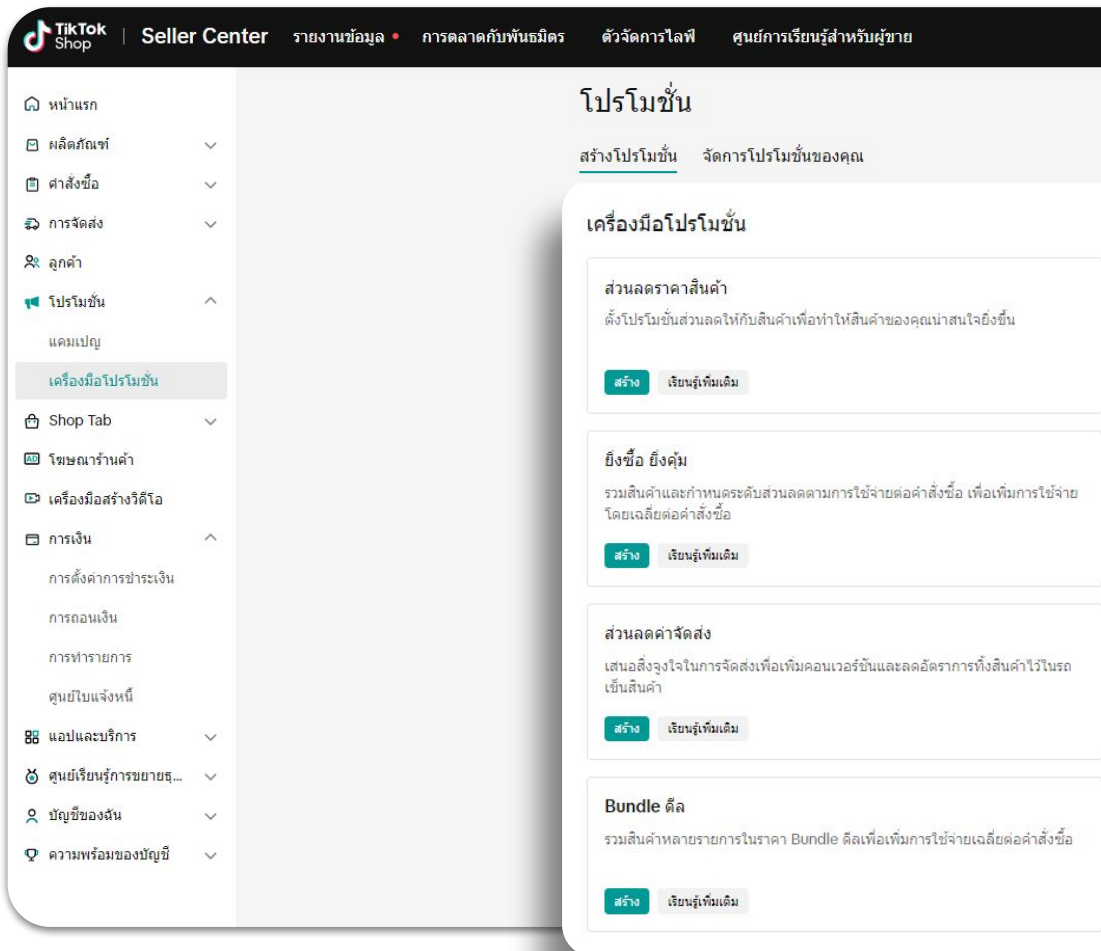
☐	สินค้า	SKU	ปริมาณ	ราคาขายปลีก	อัปเดตแล้ว	สถานะ	การดำเนินการ
☐	White Book size A5 500 gram 1 ชุดมี 4 สีด้วยกัน ได้... ID:1729763039222860566 กำหนดค่าคอมมิชชั่นแล้ว +1	-- 100	1000	฿100.00	24/05/2024 14:53	วางขายอยู่	แก้ไข คัดลอก เพิ่มเติม
☐	เพ็ญดาวกระเป๋าทรงสี่เหลี่ยมมีหูหิ้วสะพายไหล่คลาสสิก... ID:1730039612716976918 กำหนดค่าคอมมิชชั่นแล้ว	ตัวแปร	90	฿1,200.00 - ฿2,000.00	24/05/2024 14:50	วางขายอยู่	แก้ไข คัดลอก เพิ่มเติม

รายการทั้งหมด 3 รายการ ขยาย

☐ Bedvigator BedSheet ตัวแปร 21 ฿35,000.00 - 29/03/2024 วางขายอยู่ แก้ไข

☐ Tuan Tuan Dinosaur wonderland
ID:1730545812860144406
ไม่ใช่สำหรับขาย

เครื่องมือทำ Promotion



คูปองส่วนลด

ประโยชน์ของคูปองส่วนลด

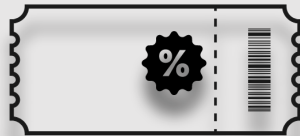
- เป็นหนึ่งในโปรโมชั่นที่ได้รับคามนิยมจากผู้ซื้อ
- สร้างคูปองได้หลากหลายรูปแบบ เช่น คูปองผู้ซื้อใหม่, คูปองผู้ซื้อเก่า, คูปองเฉพาะในแชท เป็นต้น
- เพิ่มโอกาสการขายด้วยคูปองส่วนลดในไลฟ์ วิดีโอสั้น และ Shop Tab

เครื่องมือทำ Promotion

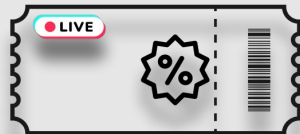
TikTok Shop มีคูปองส่วนลดที่หลากหลาย โดยคำนึงถึงความต้องการของร้านค้าเป็นหลัก ไม่ว่าจะเป็น การทำคูปองระหว่างไลฟ์ หรือ การทำคูปองผ่านChat เพื่อให้ผู้ซื้อทราบถึงโปรโมชั่นก่อนใคร

เพิ่มยอดขายในร้านค้า และช่วงไลฟ์

คูปองส่วนลดแบบธรรมดา



คูปองส่วนลดสำหรับLive



เพิ่มอัตราการซื้อซ้ำ

คูปองสำหรับ แชท

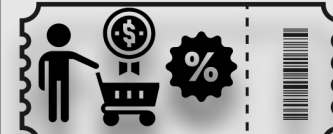


คูปองสำหรับลูกค้าที่ซื้อซ้ำ



เพิ่มยอดขาย ได้ยอดติดตาม

คูปองสำหรับลูกค้าใหม่



คูปองสำหรับ
Exclusive Creator



เครื่องมือทำ Promotion

< คู่มือส่วนลด

สร้างโปรโมชั่นใหม่

ประเภทของคูปองส่วนลด

☒ คูปองส่วนลดแบบธรรมดา
สามารถรับผ่านช่องทางโซเชียลใน
ระหว่างช่วงรับสิทธิ์

☐ คูปองส่วนลดการมีส่วนร่วมในไลฟ์
พิเศษสำหรับผู้ชมไลฟ์สตรีมของคณ. พร้อม
ภารกิจแบบมีส่วนร่วมหลากหลายรูปแบบ

ช่องทางในการแสดงคูปอง

☒ ทุกช่องทาง ☐ Shopping Center

ชื่อคูปองส่วนลด

คูปอง 08/05/2024 14:24:44 25/50

ระยะเวลาในการรับ

08/05/2024 17:24(GMT+7) - 07/07/2024 17:24(GMT+7)

กำหนดระยะเวลาที่ใช้ได้ของคูปอง

☐ จำนวนวันหลังจากได้รับคูปอง ☒ ช่วงวันที่เฉพาะ

ตั้งค่าคูปองส่วนลด

☒ ยอดเงินส่วนลด

☐ เปอร์เซนต์ที่ลด

จาก Div 5
ลด 8--
เมื่อใช้จ่ายขั้นต่ำ 8--

จาก Div 5
ลด --%
เมื่อใช้จ่ายขั้นต่ำ 8--

ยอดเงินส่วนลด

8-- โปรดระบุตัวเลข

ยอดใช้จ่ายขั้นต่ำ

☐ กำหนดค่า ☐ ไม่มียอดใช้จ่ายขั้นต่ำ

จำนวนคูปองที่สามารถใช้ได้

1,000

จำนวนที่สามารถรับได้: --
เพื่อประสบการณ์การช้อปปิ้งที่ดีขึ้น สามารถรับคูปองได้สูงสุด 99,999 ใบ

ค่าใช้จ่ายโดยประมาณ: 8--
ค่าใช้จ่ายที่คุณต้องจ่ายเมื่อคูปองถูกแลกใช้เต็มจำนวนแล้ว

ขีดจำกัดในการรับต่อผู้ซื้อหนึ่งราย

-

30

+

นำไปใช้กับ

สามารถเลือกส่วนลดกับสินค้าเพื่อเพิ่มความสะดวกในการช้อปปิ้ง

☐ สินค้า ☐ เฉพาะสินค้าระบุ

เมื่อคลิก "เลือกและยืนยัน" บนรายละเอียดสินค้า คุณจะเห็นว่ามีสินค้าที่เลือกอยู่ในตะกร้าของคุณ

ยกเลิก ตกลงและนำไปใช้

คูปองส่วนลด

วิธีการทำคูปองส่วนลด

ประเภทของคูปองส่วนลด

- **คูปองส่วนลดแบบธรรมดา** : ใช้ได้กับทุกช่องทางบน TikTok Shop
- **คูปองส่วนลดการมีส่วนร่วมในไลฟ์** : ใช้ได้เฉพาะบนช่องทางไลฟ์เมื่อผู้ซื้อทำการกิจ

ช่องทางแสดงคูปอง

- **ทุกช่องทาง** : ใช้ได้กับทุกช่องทางบน TikTok Shop
- **Shopping Center** : ใช้ได้เฉพาะบนแถบ Shop Tab

เลือกประเภทส่วนลด

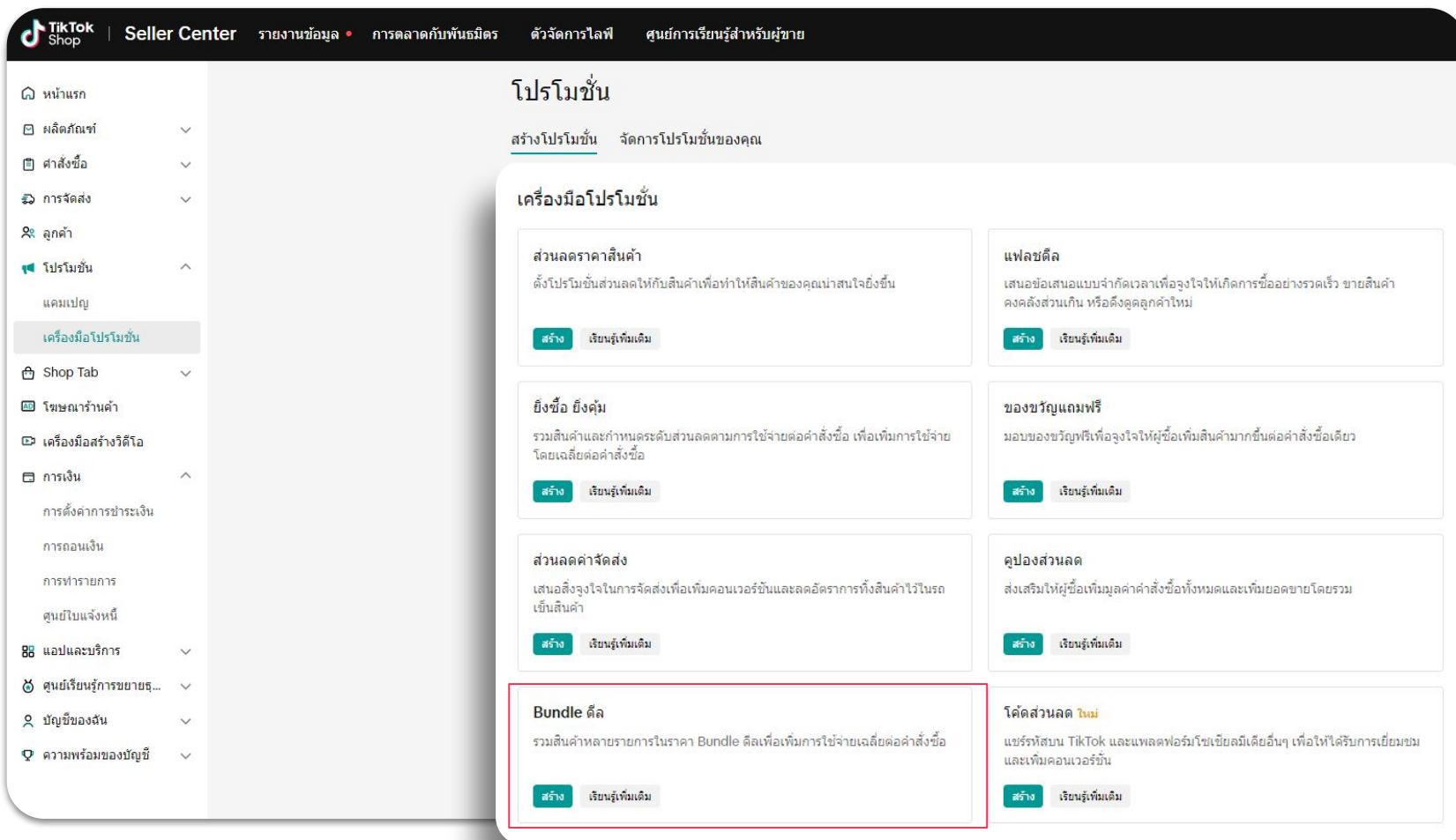
- **ยอดเงินส่วนลด** : กำหนดส่วนลดเป็นราคาคงที่ เช่น ลด 50 บาท
- **เปอร์เซนต์ที่ลด** : กำหนดส่วนลดเป็นเปอร์เซนต์ เช่น ลด 20%

นำไปใช้กับ

- **ทั้งร้านค้า** : ใช้คูปองได้กับสินค้าทั้งหมด
- **เฉพาะสินค้าที่ระบุ** : ใช้คูปองได้เฉพาะสินค้าที่เลือกเท่านั้น

เครื่องมือทำ Promotion

Bundle Deal จะช่วยให้ผู้ขายนำเสนอสินค้าที่คล้ายกันและสามารถซื้อด้วยกันได้ในราคาพิเศษ ซึ่งจะรองรับสินค้าสูงสุด 2-3 รายการ ซึ่งสามารถกำหนดส่วนลดแบบราคาดังที่ หรือส่วนลดเป็นเปอร์เซ็นต์



Bundle Deal

ประโยชน์ของ Bundle Deal

- กระตุ้นให้ผู้ซื้อเพิ่มยอดซื้อในมูลค่าที่สูงขึ้น
- ใช้เป็นกลยุทธ์ในการทดลองตลาดกับกลุ่มลูกค้าใหม่สำหรับสินค้าใหม่
- ช่วยในการระบายสินค้าออกจากสต็อกได้

เครื่องมือทำ Promotion

ชื่อโปรโมชั่น

ดีล Bundle 07/05/2024 14:11:06

30/50

ระยะเวลาโปรโมชั่น ?

07/05/2024 17:11(GMT+7) - 06/06/2024 17:11(GMT+7)

การตั้งค่าส่วนลด

ประเภทส่วนลด ?

☐ เปอร์เซนต์ส่วนลด ☒ ราคาคงที่

กำหนดจำนวนการซื้อสินค้า ?

20

สร้างโปรโมชันใหม่

ดูตัวอย่างโปรโมชันใหม่

ดูตัวอย่างโปรโมชันใหม่

ช่วงราคา Bundle Deal: ฿45,200.00 - ฿46,500.00

2 สินค้า | 0 เลือกแล้ว

	ชื่อสินค้า	ราคาเดิม	ราคาดีล ?	สต็อก	สถานะ	การดำเนินการ
☐	เพ็ญดาวกระเปาะทองสีเหลืองมีหูหิ้ว ลายโหลดลาคกระเปาะสีน้ำตาลกระเปาะสี...		วางขาย		ลบ	
รายการทั้งหมด 3 รายการ						
☐	โพสเคอร์เปาะกำแพงคังทอง ของค...		วางขาย		ลบ	
รายการทั้งหมด 1 รายการ						

คลิกเพื่อดูสินค้า

คลิกเพื่อดูสินค้า

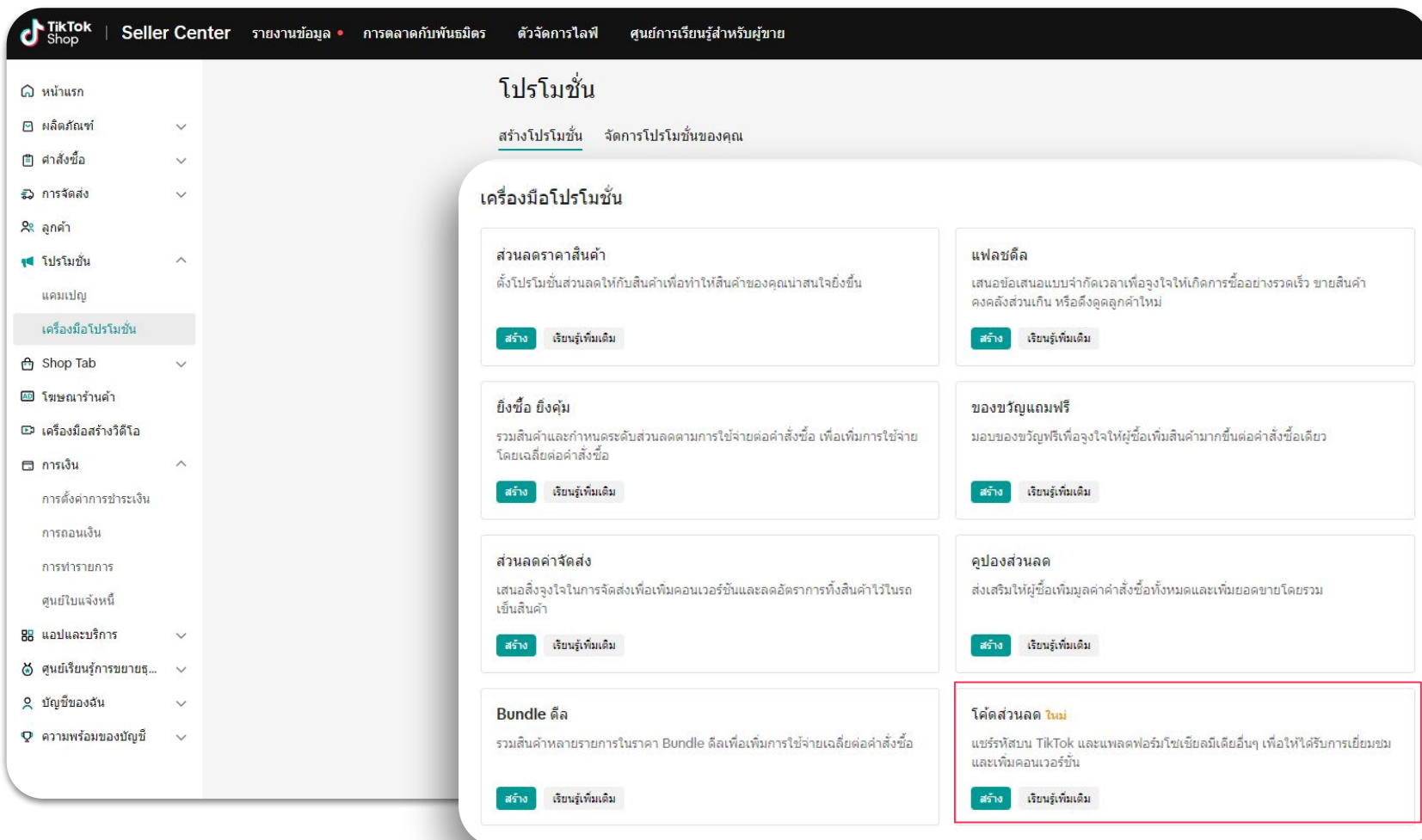
Bundle Deal

วิธีการทำ Bundle Deal

- **ชื่อโปรโมชั่น:** ตั้งชื่อโปรโมชั่นสูงสุด 50 ตัวอักษร และเห็นเฉพาะร้านค้าเท่านั้น
- **ระยะเวลาโปรโมชั่น:** กำหนดระยะเวลาได้ขั้นต่ำ 10 นาที สูงสุดไม่เกิน 90 วัน
- **การตั้งค่าส่วนลด**
 - เปอร์เซนต์ส่วนลด: ลด 20%
 - ราคาคงที่: ลด 50 บาท
 - กำหนดจำนวนการซื้อสินค้า
- **เพิ่มสินค้า** ที่ท่านต้องการทำ Bundle อย่างน้อย 2 รายการ

เครื่องมือทำ Promotion

โค้ดส่วนลด คือ รหัสส่วนลดสินค้าที่ร้านค้าสามารถกำหนดเองได้ และนำไปใช้โปรโมตบนช่องทางการขายต่างๆ หรือ ส่งให้กับผู้ซื้อของท่านโดยตรงได้



โค้ดส่วนลด

ประโยชน์ของโค้ดส่วนลด

- เพิ่มมูลค่าคำสั่งซื้อของร้านค้า
- สามารถใช้เป็นส่วนลดพิเศษเพื่อบริการให้กับลูกค้าเฉพาะบุคคล
- สามารถติดตามและวิเคราะห์การใช้งานของโปรโมชั่นได้

เครื่องมือทำ Promotion

รหัสการรับสิทธิ์

ไม่สามารถแก้ไขรหัสการรับสิทธิ์ได้เมื่อสร้างรหัสแล้ว

CBEA

เช่น 1SLIVE

สร้างรหัส

ระบุตัวอักษรหรือตัวเลข 2-8 ตัว ไม่รวมตัวที่นำหน้า

ชื่อโปรโมชั่น

โค้ดส่วนลด 02/08/2024 16:04:29

30/50

สร้างโปรโมชันใหม่

ระยะเวลาโปรโมชันต้องไม่ต่ำกว่า 10 นาที และไม่เกิน 365 วัน

เวลาเริ่มต้น

02/08/2024

19:04(GMT+7)

เวลาสิ้นสุด

29/01/2025

19:04(GMT+7)

ส่วนลด

☐ ยอดเงินส่วนลด

☐ เปอร์เซ็นต์ส่วนลด

ข้อกำหนดการใช้จ่ายขั้นต่ำ

☐ ไม่มียอดใช้จ่ายขั้นต่ำ

☐ กำหนดค่า

นำไปใช้กับ

☐ ทั้งร้านค้า

☐ เฉพาะสินค้าที่ระบุ

ขีดจำกัดโปรโมชัน

จำนวนสูงสุดที่สามารถใช้ได้

ค่าใช้จ่ายต่อระยะเวลา: 0 --

ขีดจำกัดในการรับต่อผู้ซื้อหนึ่งราย

☐ จำกัดการแลกรับ 1 ครั้งต่อลูกค้าหนึ่งราย

เมื่อคลิก "ตกลงและบันทึก" แสดงว่าคุณยอมรับ ข้อกำหนดและเงื่อนไขเครื่องมือโปรโมชันสำหรับผู้ขาย TikTok Shop

Cancel

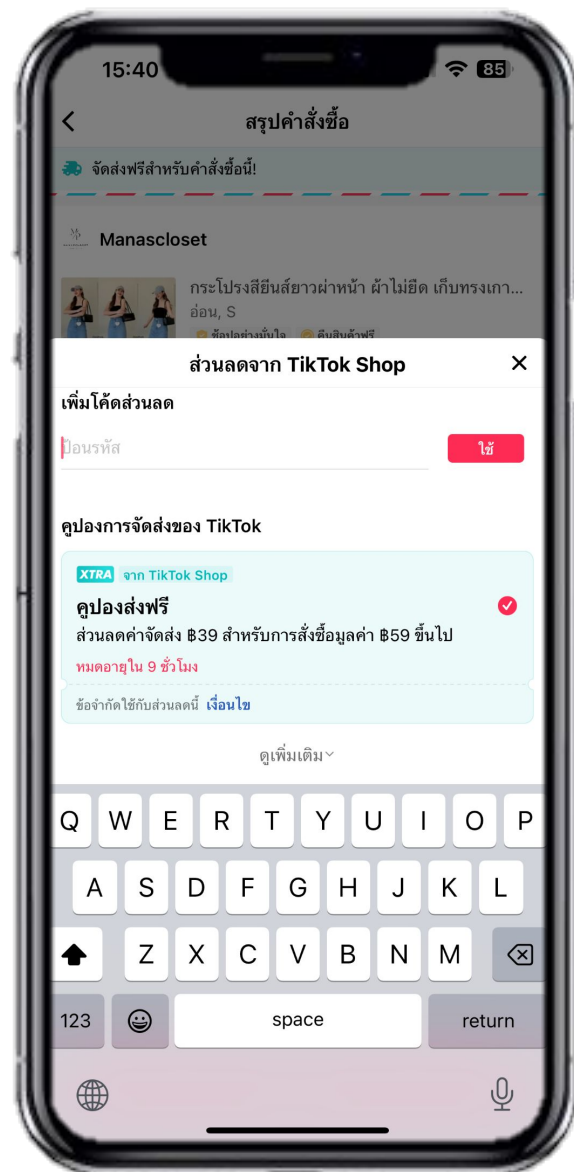
ตกลงและบันทึก

โค้ดส่วนลด

วิธีการสร้างโค้ดส่วนลด

- **ชื่อโปรโมชั่น:** ตั้งชื่อโปรโมชั่นสูงสุด 50 ตัวอักษร และเห็นเฉพาะร้านค้าเท่านั้น
- **รหัสการรับสิทธิ์:** ระบุตัวอักษรหรือตัวเลข 2-8 ตัว ไม่รวมตัวที่นำหน้า
- **วันที่ใช้งาน:** ระยะเวลาโปรโมชั่นต้องไม่ต่ำกว่า 10 นาที และไม่เกิน 365 วัน
- **เลือกประเภทส่วนลด:** กำหนดส่วนลดเป็นยอดเงิน หรือ เป็น เปอร์เซ็นต์
- **ข้อกำหนดในการใช้โค้ด:** แบบมียอดขั้นต่ำ หรือ ไม่มียอดขั้นต่ำ
- **นำไปใช้กับ:** ทั้งร้านค้า หรือ เฉพาะบางสินค้า
- **ขีดจำกัดโปรโมชั่น:** กำหนดจำนวนโค้ดที่สามารถแลกใช้ได้
- **ขีดจำกัดในการรับต่อผู้ซื้อ:** จำกัดจำนวนครั้งที่ใช้ได้ 1 ครั้ง/ ลูกค้า

เครื่องมือทำ Promotion



โค้ดส่วนลด

วิธีการใช้โค้ดส่วนลด

- ผู้ชื่อนำโค้ดที่ได้รับมากรอกในหน้า **ส่วนลดจาก TikTok Shop** ในขั้นตอนการชำระเงิน
- กดปุ่ม **ใช้**

บทสรุปเครื่องมือ โปรโมชัน

ส่วนลดราคาสินค้า	ตัดป้ายราคาส่วนลดไว้บนหน้าสินค้า พร้อมแสดงเปอร์เซ็นต์ส่วนลดเพื่อเพิ่มความดึงดูดใจ
แฟลชดีล	มอบส่วนลดสุดพิเศษในระยะเวลาที่จำกัด เพื่อกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจและปิดการขายอย่างรวดเร็ว
ยิ่งซื้อ ยิ่งคุ้ม	กำหนดจำนวนชิ้นในการซื้อสินค้า เพื่อรับส่วนลดสุดคุ้ม ช่วยเพิ่มยอดขายโดยเฉลี่ยต่อคำสั่งซื้อให้มากขึ้น
ของขวัญแถมฟรี	กำหนดเงื่อนไขในการซื้อสินค้า โดยจูงใจด้วยสินค้าแถมฟรี หรือเป็นการทดลองตลาดสินค้าใหม่กับกลุ่มลูกค้า
ส่วนลดค่าจัดส่ง	ให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้นด้วยค่าส่งที่ถูกกลง หรือ ส่งฟรีจากร้านค้า
คูปองส่วนลด	สร้างความรู้สึกคุ้มค่าให้กับผู้ซื้อเมื่อกดใช้คูปองส่วนลดจากหน้าสินค้า ในงบประมาณที่ร้านค้าควบคุมเองได้
Bundle ดีล	เพิ่มโอกาสการขายให้กับสินค้าอื่นๆ ด้วยกลยุทธ์ Cross - sale เพื่อรับส่วนลดที่มากขึ้น
โค้ดส่วนลด	โค้ดลับ หรือส่วนลดสุดพิเศษ สำหรับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม หรือลูกค้าในช่องทางที่กำหนด

อยากรู้อะไร หาได้ที่ TikTok Shop Academy Thailand



อยากรู ไลฟ์ย้อนหลัง

- เข้าที่ “คลาสเรียนย้อนหลัง” เนื้อหาอัปเดตทุกสัปดาห์

อยากรู้ อัปเดตประจำเดือน

- เข้าที่ “ไฮไลต์ประจำเดือน” เพื่อดูหัวข้อคลาสไลฟ์สด และไม่พลาดทุกเรื่องสำคัญสำหรับผู้ขาย

อยากรอ่าน บทความเพิ่มเติม

- เลือกดูเนื้อหาตามระดับผู้ขายในเมนู “หลักสูตร”
- เลือกตามหัวข้อ “คู่มือพีเจอร์” และ “ศูนย์นโยบาย”

ส่วนลดราคาสินค้า



แฟลชดีล

ยิงชื่อ ยิงคุ้ม



ของขวัญแถมฟรี

คู่มือส่วนลด

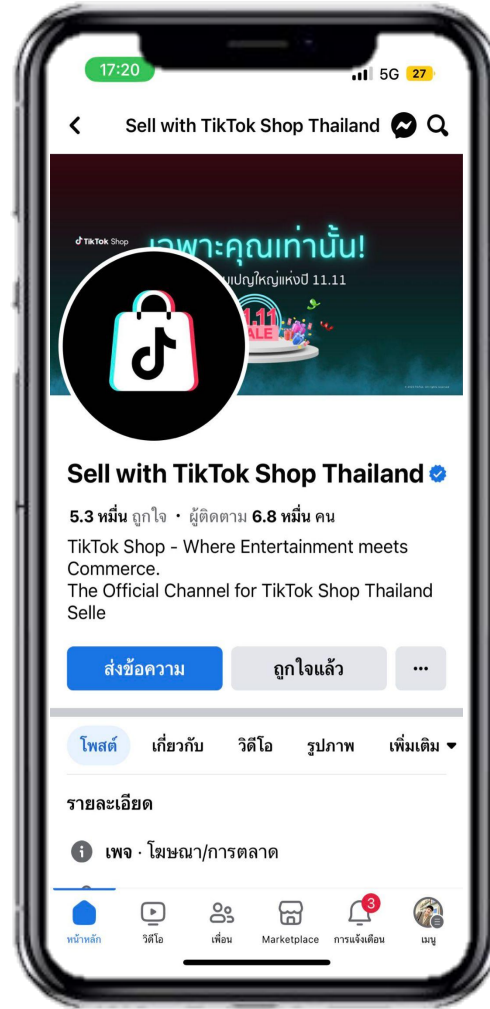
Bundle ๓

โค้ดส่วนลด

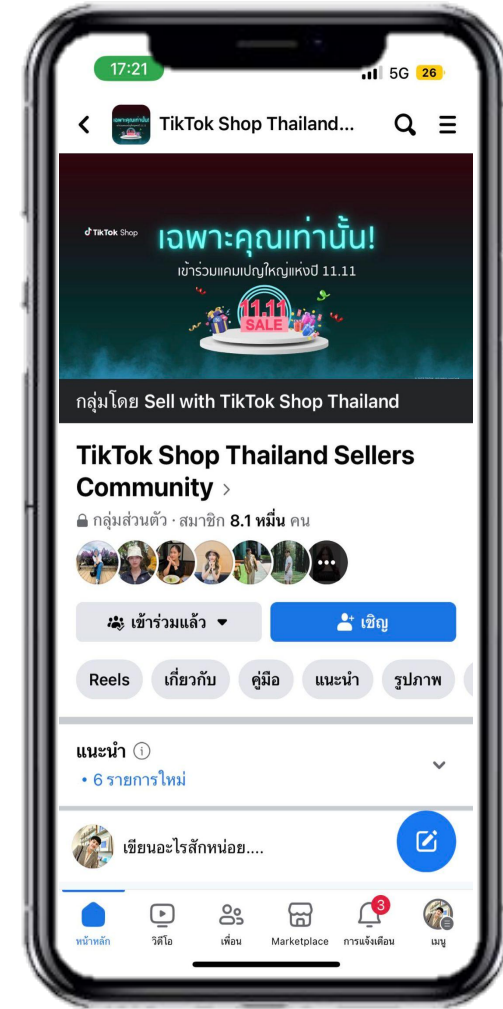
ไม่พลาดทุกข่าวสารที่สำคัญ แค่กดติดตาม



LINE Official Account



Facebook Page



Facebook Group



ขอบคุณค่ะ / ครับ

39

เครื่องมือทำ Promotion

อัปเดต

ของขวัญแถมฟรี สามารถ เป็นสินค้าที่ร้านค้าขายอยู่ หรือ เป็นสินค้าที่ไม่ได้มีไว้สำหรับขาย ยกเว้นสินค้า Pre order จะไม่สามารถทำเป็นของขวัญแถมฟรีได้

WIP

Launch date
delayed

ของขวัญแถมฟรี

วิธีการเพิ่มสินค้า Not for sale

เลือกสินค้า Not for sale

- อัปโหลดสินค้า สำหรับทำ ของขวัญแถมฟรี
- รอการ รีวิว xx วัน

สำคัญ

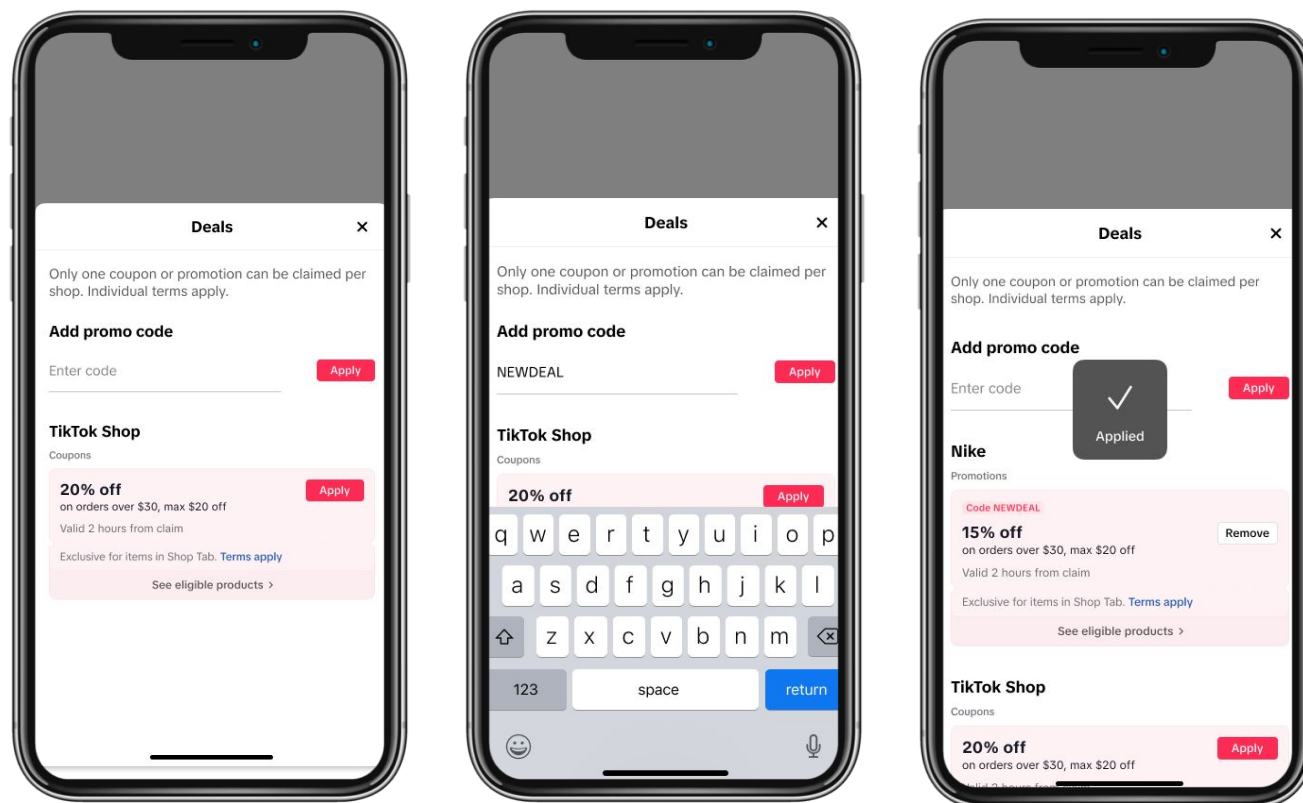
- สามารถกำหนดจำนวนขึ้นขั้นต่ำ หรือ กำหนดมูลค่า ยอดซื้อขั้นต่ำ เพื่อให้ได้รับของขวัญแถมฟรีตามกำหนด
- เลือกสินค้าที่จะใช้เป็นของขวัญแถมฟรี
- เปิดโหมด “เพิ่มระดับ” หากมีของขวัญแถมฟรีมากกว่า 1 ชุด

Promo Code

Live 21 June

คือ โค้ดที่ร้านค้าสามารถสร้างขึ้นได้ โดยใช้ รหัสร้านค้าและเพิ่มรหัสของร้านค้าเอง เพื่อนำไปแชร์บนโซเชียล หรือ ให้กับผู้ซื้อของท่านได้

ผู้ซื้อสามารถเก็บโค้ดร้านค้าเพื่อนำมาใส่ในหน้านี้ได้



ข้อดีของการใช้ Promo Code

1. เพิ่มมูลค่าการสั่งซื้อของร้านค้า
2. เพิ่มการมองเห็นจากนอกแพลตฟอร์มมาที่ร้านค้าบน TikTokshop
3. เพิ่มการสร้างกิจกรรมโปรโมชันด้วยร้านค้าเอง
4. มีโอกาสร่วมมือกับพาร์ทเนอร์ในการสร้างโค้ดให้กับร้านค้าของท่าน
5. สามารถติดตามและวิเคราะห์การใช้งานของโปรโมชันได้



สร้างชื่อโปรโมชั่นให้ตรงตามแคมเปญของร้าน

ระบุรหัส โดยต้องมีตัวเลขและอักษร
(คลิกสร้างรหัสเพื่อให้ระบบคิดให้)

ระบุวันเวลาที่ร้านค้าจะใช้งาน
(ต่ำสุด 10 นาที สูงสุด 365 วัน)

เลือกส่วนลด เป็น “จำนวนเงิน”
หรือ เปอร์เซ็นต์ที่ต้องการลด

กำหนดค่าใช้จ่ายขั้นต่ำตามที่ร้านค้าต้องการ

ชื่อโปรโมชั่น

Happy Birthday Code

20/50

รหัสการรับสิทธิ์

ไม่สามารถแก้ไขรหัสการรับสิทธิ์ได้เมื่อสร้างรหัสแล้ว

GVSW 30BDSHOP

สร้างรหัส

ระบุตัวอักษรหรือตัวเลข 2-8 ตัว ไม่รวมตัวที่นำหน้า

วันที่ใช้งาน

ระยะเวลาโปรโมชั่นต้องไม่ต่ำกว่า 10 นาที และไม่เกิน 365 วัน

เวลาเริ่มต้น

12/06/2024



17:40(GMT+7)



เวลาสิ้นสุด

09/12/2024



17:40(GMT+7)



ส่วนลด

☒ ยอดเงินส่วนลด

฿ 30.00

☐ เปอร์เซ็นต์ที่ลด

ข้อกำหนดการใช้จ่ายขั้นต่ำ

☒ ไม่มียอดใช้จ่ายขั้นต่ำ

☐ กำหนดค่า

สรุป

Happy Birthday Code

ประเภท

- โค้ดส่วนลด

รายละเอียด

- เริ่มตั้งแต่ 12/06/2024 17:40 ถึง 09/12/2024 17:40
- ลด ฿ 30.00
- จำนวนการแลกทั้งหมด 100 ครั้ง
- จำกัดการแลกรับ 1 ครั้งต่อลูกค้าหนึ่งราย

แนวทาง

สิ่งที่ลูกค้าจะเห็น (ตัวอย่าง)

Add promo code

xxxxxxx

Code NEWDEAL

15% off

☒ โค้ดส่วนลดจะปรากฏที่ไหน



☒ ฉันจะแชร์โค้ดส่วนลดได้อย่างไร



มี 3 วิธีหลักในการแชร์รหัสโปรโมชั่น 1. ประกาศรหัสโปรโมชั่นในไลฟ์และวิดีโอสั้นของ TikTok 2. แชร์รหัสบนแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียอื่นๆ (เช่น Facebook Whatsapp) 3. ส่งรหัสไปยังผู้ใช้ TikTok และเผยแพร่ผ่านแชท

☒ ลูกค้าสามารถใช้คูปองจากผู้ขายและโค้ดส่วนลดพร้อมกันได้หรือไม่





ระบุช่องทางการใช้ของโค้ดส่วนลด

ระบุจำนวนคูปองและการใช้งานต่อ
ผู้ซื้อหนึ่งราย

ตรวจสอบโปรโมชั่นที่กำลังจะเกิดขึ้น

นำไปใช้กับ

- ☒ ทั้งร้านค้า
☐ เฉพาะสินค้าที่ระบุ

ขีดจำกัดโปรโมชั่น

จำนวนคูปองที่สามารถใช้ได้

100

ค่าใช้จ่ายโดยประมาณ: ฿ 3,000.00

ขีดจำกัดในการรับต่อผู้ซื้อหนึ่งราย ②

☒ จำกัดการแลกรับ 1 ครั้งต่อลูกค้าหนึ่งราย

Cancel

ตกลงและบันทึก

โปรโมชั่น

สร้างโปรโมชั่น จัดการโปรโมชั่นของคุณ

การวิเคราะห์ ณ.ย. 4, 2024 - ณ.ย. 10, 2024

ดูเพิ่มเติม >

GMV ②

฿ 0.00

เทียบกับ 7 วันก่อนหน้า + 0.00%

คำสั่งซื้อ ②

0

เทียบกับ 7 วันก่อนหน้า + 0.00%

ผู้ซื้อ ②

0

เทียบกับ 7 วันก่อนหน้า + 0.00%

สถานะทั้งหมด ดำเนินการอยู่ 19 กำลังจะจัดขึ้น 2 ปิดใช้งานแล้ว สิ้นสุดแล้ว

เครื่องมือโปรโมชั่นทั้งหมด ▾

กรอกชื่อโปรโมชั่น



ชื่อโปรโมชั่น	สถานะ	เวลาเริ่มต้น (GMT+7)	เวลาสิ้นสุด (GMT+7)	ประเภท	การดำเนินการ
Happy Birthday Code	▾ กำลังจะจัดขึ้น	12/06/2024 17:40	09/12/2024 17:40	โค้ดส่วนลด (GVS)	ดู ▾



สร้างโปรโมชั่นแล้ว

ขั้นตอนถัดไปต้องทำอะไร

แชร์โค้ดส่วนลดบน TikTok ใน LIVE, วิดีโอสั้น และแชทเพื่อเพิ่มคอนเวอร์ชัน หรือใช้ลิงก์นี้เพื่อแชร์โค้ดบนแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียอื่น ขั้นตอนนี้จะเพิ่มการเยี่ยมชมจากภายนอกให้กับหน้าการตลาดสำหรับโค้ดส่วนลดของคุณบน TikTok (แอปเท่านั้น)

GVS30BDSHOP

คัดลอกรหัส

เคล็ดลับ

คุณสามารถอัปเดตรายละเอียดโปรโมชั่นและติดตามผลการดำเนินงานของโปรโมชั่นได้ทั้งแบบ "จัดการโปรโมชั่นของคุณ"

เข้าใจแล้ว

ร้านค้าสามารถ คัดลอกรหัสเพื่อนำไปให้ผู้ซื้อของท่านได้