

# งบน้อยต่อยหนัก ยังอัดโฆษณา ยังได้กำไร



หมอกิม  
น.สพ.ธีรพงษ์ เศรษฐีวัฒน์


# ประวัติโดยย่อ

- **ปริญญาตรี : เกียรตินิยมอันดับ 2 จากคณะสัตวแพทยศาสตร์ ม.เกษตร**
- **Assistant Sales Manager at Smart Vet Group**
- **Chief Marketing Officer at isnackbox : falling for the taste**



YOU ARE  
*enough*



The Sales-Partan : หมอकि  
ม  
Business Person

Contact Us 






-  Publish
-  Photo
-  Video
-  Event

 93% response rate, 32-mins response...  
Respond faster to turn on the badge 

 Contact Us  
12 clicks over past 7 days

 Promote your Page for ฿530  
Reach more people in Bangkok, Chiang Mai and N...


77,155  
likes


    



iSNACKBOX





Isnackbox : เราจะผ่าน  
ความอ้วนไปด้วยกัน  
Food/Beverages

Contact Us 





-  Publish
-  Photo
-  Video
-  Event

 **Very responsive** to messages  
100% response rate, 13-mins response ti... 

 Contact Us  
29 clicks over past 7 days

 View Page promotion

67,927  
likes

# เราทำออนไลน์ ไม่ได้หวังแค่ออนไลน์

- **Partnership**
- **Dealer**
- **TV PROGRAM**
- **Retail**

# MINDSET การใช้โฆษณา

- Asset allocation หุ่น อสังหา ทอง พันธบัตร ภาพวาด พระเครื่อง
- เรามีเงินจำกัด เราต้องใช้ให้ได้ผลตอบแทนสูงสุด
- โฆษณาออนไลน์ไม่ใช่ทุกอย่าง แต่ได้ผลตอบแทนสูงสุด

# ADS COST = INVESTMENT

- MEDIA COST
- CONTENT COST

# MEDIA COST

- ONLINE : FB ADS , LINE @ , SEM
- OFFLINE : MAGAZINE ,BILLBOARD ,PRINTING



# ยอดขายถูกกำหนดด้วย

- จำนวนลูกค้าที่สนใจ
- ราคาสินค้าต่อหัวลูกค้า
- Note : อย่าขายสินค้าแค่ตัวเดียว

# แหล่งที่มาของยอดขาย

- NUMBER x NUMBER
- SPEED x QUALITY
- จำนวนคนที่ง่าย x เงินที่เราควักออกมาจากกระเป๋าลูกค้า

# กระบวนการทำโฆษณาระยะยาว

1. สร้างโพสต์ที่มีคุณภาพ
2. อัดฉีดเงินเข้าไปเพิ่ม
3. พัฒนาโพสต์ให้มีคุณภาพมากขึ้น
4. อัดฉีดเงินเข้าไปเพิ่ม
5. พัฒนาโพสต์ให้มีคุณภาพมากขึ้น

# โฆษณาคืออะไร

- โฆษณา คือแรงดันสินค้า
- สร้าง Traffic เพื่อให้ลูกค้าวิ่งชนกับสินค้า
- จำนวนลูกค้าที่สนใจสินค้า กำหนดยอดขายขั้นต้น

# ข้อควรระวัง

- อย่าใช้โฆษณาในจำนวนเงินสูง โดยที่ยังไม่เจอแนวทางที่ดี
- อย่าโฟกัสไคล์เป็นหลัก ไม่ว่าจะโปสท์หรือแฟนเพจก็ตาม

# ข้อที่ควรรู้เกี่ยวกับ REACH ในการขายสินค้าออนไลน์



106K

502 Comments 2.9K Shares

Like

Comment

Share

2,586,346 people reached

Boost Post

103,252

Organic Reach

2,483,094

Paid Reach

542,990

Post Clicks





## Post Insights

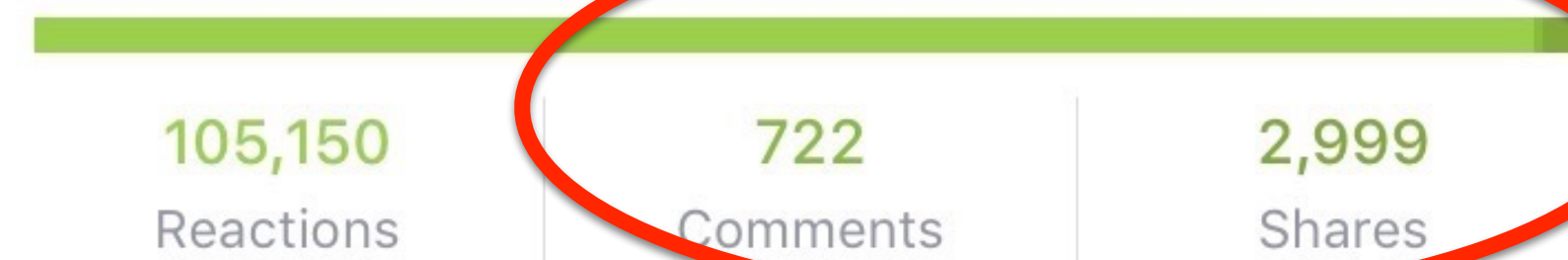
### Reach

The number of people who viewed your post.



### Engagement


The number of people who took action on your post.



### Clicks

The number of people who clicked in your post.



 Boost this Post to get even more reach, likes, comments, and shares

Boost Post



SALESARM



- มี 2 ตัว : ORGANIC & PAID REACH
- REACH กำหนดจำนวนลูกค้าที่สนใจ
- REACH รวม ยิ่งมากยิ่งดี

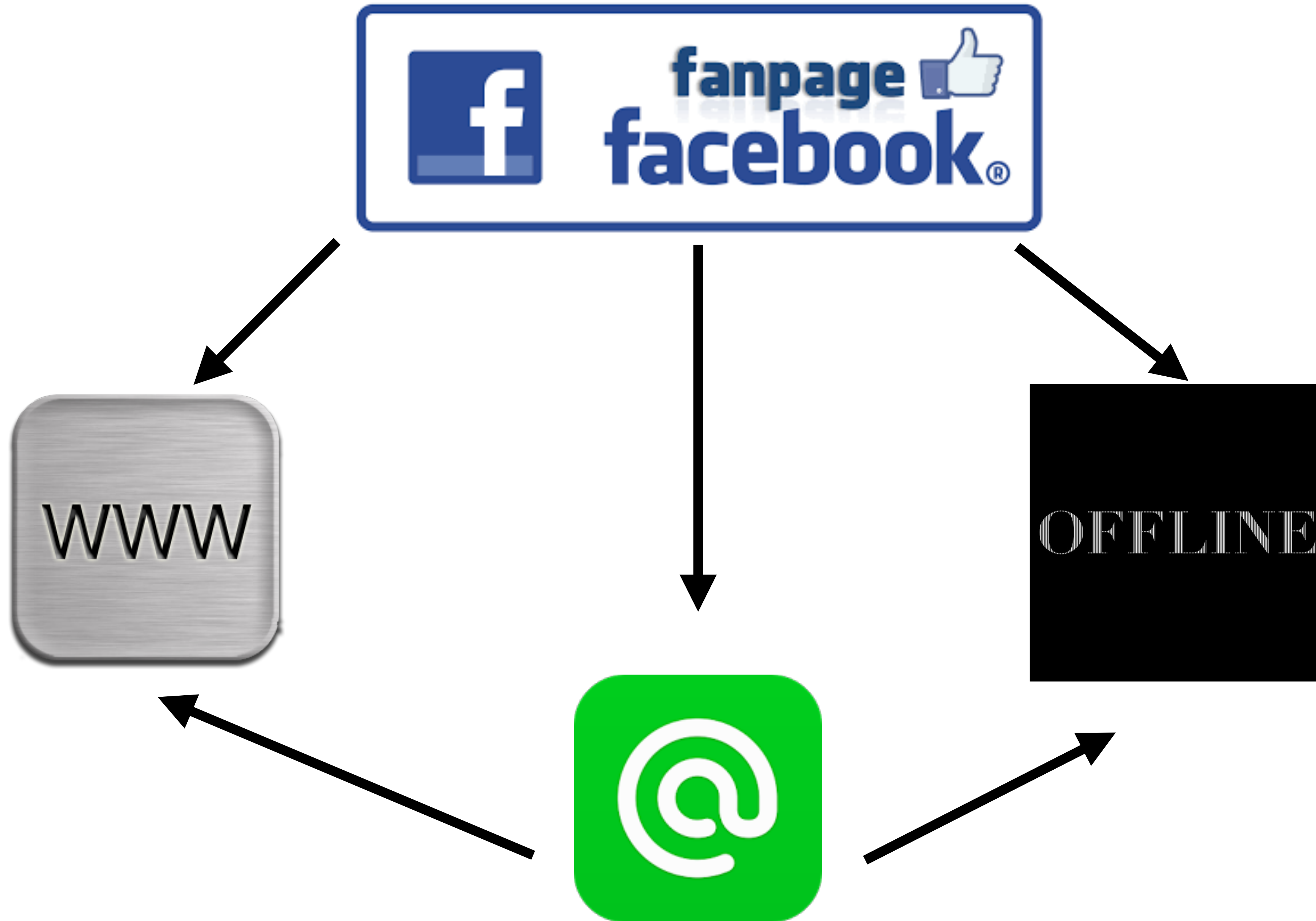
- การแชร์ทำให้ ORGANIC REACH เพิ่มได้เยอะที่สุด
- ถ้าลูกค้าคลิกลิงค์ ORGANIC REACH จะเพิ่ม
- การ LIVE มี REACH สูงสุด
- ข้อความมีโอกาสน้อยที่จะสร้าง REACH สูง ๆ

# 4 จุดประสงค์ของการยิงโฆษณา

# 1. ยิ่งโฆษณาเพื่อเพิ่มฐานแฟน

- จงเพิ่มฐานแฟนตลอดเวลา
- เลือก Page and their friend
- เลือก interest ที่เป็นคู่แข่งทั้งทางตรง และ ทางอ้อม

- ฐานลูกค้าจะน้อยกว่าฐานแฟนเสมอ
- ไม่ใช่ทุกคนที่ไลค์เพจจะซื้อสินค้าของเรา
- สร้างฐานแฟนแล้วค่อยเปลี่ยนเป็นลูกค้า



# LINE @

- เก็บยอดจากลูกค้าเก่าดีมาก
- RICH CONTENT มั่นเดิมมาก
- เก็บรักษาข้อความ & แชทได้ดีกว่าเฟสบุค
- 1,000-2,000 บาท / เดือน

## 2. ยิงโฆษณาเพื่อสร้างยอดขาย

- ยอดขายอยู่เหนือทุกสิ่ง (ยอดไลค์เป็นรอง)
- ใช้งบประมาณตรงนี้ให้มากที่สุด
- การวัดผลโฆษณาต้องวัดที่ยอดขายต่อค่าโฆษณา



# 3. ยิ่งโฆษณาเพื่อสร้าง Awareness

- เราเกิดมาเพื่ออะไร
- เรามีอะไรบ้าง
- เราโดดเด่นยังไง

# 4. ยิ่งโฆษณาเพื่อสร้าง Credit

- กิจกรรม หรือการออกรายการ
- รางวัล
- Partnership

# สื่อที่ดีสร้างยอดขายมากกว่า engagement

- สื่อการตลาดที่ดี ต้องชักนำให้ลูกค้าเริ่มทำอะไรบางอย่าง
- สื่อการตลาดที่ยอดเยี่ยม จะต้องชักนำให้ลูกค้าทำทุกกระบวนการจนจบการสั่งซื้อ
- ลูกค้าเริ่มทำอะไรบางอย่างในเชิง Positive นั่นคือ Purchasing Signal

# สัญญาณดี

1. PAGE LIKE
2. POST CLICKS & LINK CLICKS
3. SHARE
4. COMMENT & INBOX
5. LINE @ FOLLOWER

# อธิบายสัญญาณ

- POST CLICKS สำคัญกว่า LIKE เสมอ
- SHARE คือตัวบ่งบอกความรู้สึกของคนอ่าน
- LINK CLICKS บอกประสิทธิภาพทำให้คน “อยากไปต่อ”

# อธิบายสัญญาณ

- COMMENT คือ feedback ของลูกค้า (เอาไว้ทำวิจัยลูกค้า)
- Page like คือตัวชี้วัดจำนวนคนติดตาม Content

# SHARE เท่าไหร่ถึงจะดี?

- **1-5%** ของไลค์โพสต์ขายของ
- **10-50%** ของไลค์โพสต์เน้น Content

จงสร้างโพสต์ขายของ

ที่น่าแชร์ออกไป



# สัญญาณอันตราย

- LIKE ขึ้นไปสัก 1000 แล้วคุณไม่เห็นแชร์ ,คอมเมนต์ ,เพจไลค์
- คนที่มากดไลค์โพสต์หรือเพจไม่เหมือนลูกค้าของเรา
- Inbox เจียบกริบ Line @ สงบนิ่ง

# 5 ช่องโหว่ที่ลูกค้าหายไป

## และเทคนิคแก้เกม

- 1. ลูกค้าสงสัยมากเกินไป**
- 2. ยอดต่อบิลสูงเกินไป**
- 3. Customer service ห่วย**
- 4. รายละเอียดไม่ครบ**
- 5. ขาด Call to action or payment**

# 1. ลูกค้าสงสัยมากเกินไป

- คำถาม ที่ถามบ่อยจะถามบ่อยจนเราเลิกขายสินค้าตัวนั้น
- Q&A ช่วยทำให้สินค้าราคาสูงขายง่ายขึ้น

# ลูกค้าสงสัยมากเกินไป

- ข้อสงสัย คือความเสี่ยง
- แพงมากเสี่ยง เสี่ยงมาก

# เทคนิคเก้เกมส์

- เพิ่มฐานแฟน
- เพิ่ม Review จากคนที่น่าเชื่อถือ
- ใส่คำถามที่พบบ่อยเข้าไป
- ทำคลิปตอบคำถาม

# วิธีสร้างฐานแฟนแบบมีศักยภาพ

1. สร้าง Seed ที่ถูกสายพันธุ์
2. โพรโมทโฆษณาแบบคนที่กดไลค์เพจและเพื่อนของเค้า
3. ใช้ Content เป็นฉมวก

# สร้าง Seed ที่ถูกสายพันธุ์

- เชิญเพื่อนที่เป็นกลุ่มเป้าหมายเข้ามา
- ใช้เพจตัวเองโปรโมท (หรือเพจที่เรารู้จักและตรงกลุ่ม)
- การโปรโมททุกทางจะต้องมารวมที่ “แฟนเพจ”



# TIPS ในการใช้โฆษณาให้คุ้ม

คุณต้องมีสินค้าที่ขายดี  
เป็นของตัวเองจำนวนมากเยอะ

# วิธีให้ช่วยโปรโมท

- จ่ายด้วยเงินสด ๑
- สลับกันโปรโมท (Cross Promotion)
- ให้ค่า commission (ติด code หรือให้ promotion code)
- ให้สินค้าทดลองใช้ (ของแถม)

# 3 ข้อคิดก่อนโปรโมทเพจ

- เลือกรูปโปรไฟล์ที่ดี “สินค้าเพจ อย่าใช้รูปเล่น ๆ “
- ตั้งชื่อเพจที่เข้าใจง่าย ว่าในนั้นมีอะไรอยู่
- ฐานแฟนเยอะ โปรโมทง่ายกว่า

# 1.1 จ้างด้วยเงิน

- แพนเพจหลักแอส มีราคาตั้งแต่หลายหมื่นจนเป็นหลักแอส
- แพนเพจหลักหมื่น ราคาจะหลักพัน
- แพนเพจหลักพัน ให้แชร์ได้ แต่ไม่ต้องจ้างเสียเงิน

# ข้อควรระวัง

- คุณต้องใส่เงินเข้าไปด้วย
- ให้ค่าเล่าถึงสินค้า ไม่ใช่แค่โพสต์ให้เห็นภาพ
- เลือกคนที่ไม่ซ้ำ และทำให้ราคาสินค้าแพงขึ้น

## 1.2 สลับกันโปรโมชั่น (Cross promotion)

- แพนเพจที่ใช้ฐานแฟนร่วมกัน สลับกันโปรโมชั่นได้
- โปรโมชั่นแบบให้คำแนะนำ ไม่ใช่แค่แชร์เฉย ๆ

## 2. ยอดบิลสูงเกินไป

- จำนวนเงินที่ต้องจ่ายนั้นมากเกินไปต่อความเชื่อมั่น
- ปัญหาไม่ได้อยู่ที่ราคา แต่อยู่ที่ความเชื่อมั่น
- Review , Offline , Page like

# O2O Strategy

- แจกของแถม LIKE & SHARE
- QR CODE ที่เชิญพอจะแถมก็เรียน
- IDLINE





# 3.CUSTOMER SERVICE ห่วย

- ADMIN คือหัวใจของการขาย
- จำนวน ADMIN ขึ้นกับค่าแรงแคเตอร์ธุรกิจ
- ลูกค้าไม่ได้จำชื่อคนตอบ แต่จำชื่อแบรนด์
- การบริการที่ดีคือการขายครั้งที่ 2

ADMIN ที่ดีที่สุด  
คือ นักขายที่ยอดเยี่ยม

# กฎของ ADMIN

- โคตรสุภาพเสมอ
- ข้อความนั้นไม่มีน้ำเสียง
- ห้ามด่าลูกค้า , ตอบไม่ได้อย่าอ่าน

# กฎของ ADMIN

- อย่าพิมพ์ต่อถ้อเจอ Negative Story
- เรื่องได้เปรียบให้พิมพ์ เรื่องเสียเปรียบให้โทร
- ถ้าลูกค้าไม่พอใจและเราผิดจริงให้โทรคุย

# ວິឌີໂພນ ADMIN

- Fanpage : EDITOR
- LINE @

# 4.รายละเอียดไม่ครบ

- ราคาต้องใส แต่ต้องใสล่างสุด
- ขนาด ราคาต่อชิ้น ราคาต่อแพ็ค ระยะเวลาการใช้

# 5.ขาด Call to action to payment

- Buy now , Click now , Booking now
- สั่งเลย
- ทัก Inbox เลย
- แอดไลน์ ที่ Official Line @ABC