



เขียนคอนเทนต์ขายเสื้อผ้ายังไงให้ออเดอร์เข้ารัว ๆ

บรรดาพ่อค้าแม่ค้าเสื้อผ้าออนไลน์มือใหม่ อาจจะเครียดเวลาต้องมาทำคอนเทนต์ขายของว่า จะเขียนเนื้อหารายละเอียดสินค้ายังไงดี ต้องทำคอนเทนต์อะไรบ้าง ทำยังไงให้เนื้อหาน่าสนใจ ยอดถึงจะเข้าแบบรัว ๆ วันนี้มีคำแนะนำจะมาแนะนำเทคนิคให้แบบหมดเปลือกเลยค่า

5 ขั้นตอน เทคนิคเขียนคำบรรยายเสื้อผ้า ให้ออเดอร์เข้ารัว ๆ

1. วิเคราะห์ผู้ซื้อ เพื่อทำความเข้าใจสไตล์การเขียนที่ลูกค้าชอบ

ก่อนที่เราจะเริ่มเขียนคำบรรยายสินค้า เราจะต้องเริ่มทำความเข้าใจก่อนว่า Persona หรือคุณลักษณะของผู้ซื้อของเราเป็นอย่างไร เป็นคนแบบไหน มีการศึกษาอย่างไร ต้องการอ่านข้อความลักษณะไหน ชอบโทนเสียง

ในการพูดแบบไหน เพื่อที่เราจะได้สามารถเขียนคำอธิบายเสื้อผ้าของเราให้ถูกใจผู้ซื้อ

2. เขียนให้ครบ จบในที่เดียว ทั้งคุณสมบัติสินค้า และการใช้งาน

เขียนคุณสมบัติและรายละเอียดทั้งหมดของสินค้าให้ชัดเจน เพื่อปิดการขาย ไม่ว่าจะเป็น ชื่อสินค้า แบรินต์ สี รูปทรงของเสื้อผ้า ขนาด รอบอก รอบเอว ชนิดของเนื้อผ้า โอกาสในการสวมใส่ วิธีการรักษา และข้อมูลอื่น ๆ ที่สำคัญ นอกจากนี้ สิ่งที่ต้องพูดถึงก็คือเรื่องของด้านประโยชน์และอารมณ์

3. สร้างเอกลักษณ์ผ่านโทนเสียงของแบรนด์

สำหรับการสร้างความแตกต่างในฐานะพ่อค้าแม่ค้าเสื้อผ้าออนไลน์นั้น แม้ในหลาย ๆ ครั้งเราอาจจะรับสินค้ามาจาก

แหล่งเดียวกัน แต่ถ้าหากแบรนด์ของเรามีโทนเสียงของแบรนด์ (Brand Voice) ที่แข็งแรงมากพอที่จะเขียนออกมาให้ทางการ หรือตามกระแส หรือเน้นการเล่าเรื่องแบบไหน ก็จะทำให้เรามีเอกลักษณ์เพิ่มขึ้น ทำให้ผู้ซื้อรู้สึกอยากติดตามและสร้างยอดขายได้ในที่สุด

4. เขียนครบ มีเอกลักษณ์ยังไม่พอ ต้องเขียนให้ดีต่อ SEO ด้วย

นอกจากจะต้องเขียนคำบรรยายสินค้าให้ครบ และมีเอกลักษณ์ของแบรนด์แล้ว สำหรับในปัจจุบันที่ออนไลน์แข่งขันกันสูงขนาดนี้ เรายังคงที่จะต้องเขียนให้ถูกหลัก SEO หรือ Search Engine Optimization เพื่อให้ลูกค้าสามารถเสิร์ชผ่าน Google หรือจะแพลตฟอร์มซื้อขายไหน ๆ แล้วเจอสินค้าเสื้อผ้าของเราได้ง่าย ๆ เห็นเราก่อนเป็นแบรนด์แรก ๆ เพราะรู้หรือไม่ว่า ลูกค้าส่วนใหญ่เวลาค้นหาสินค้าอะไรแล้ว ก็ดูอยู่แค่หน้าแรกของการค้นหาเท่านั้นแหละ จำไว้เลย!

5. ใช้รูปภาพ หรือสื่อรูปแบบอื่น ๆ แทนตัวอักษรมากขึ้น

มีงานวิจัยค้นพบว่า 63% ของลูกค้าเชื่อรูปภาพดี ๆ จากสินค้าจริงมากกว่าคำอธิบาย เพราะฉะนั้นนอกจากการเขียนแล้วก็ อย่าลืมลงรูปเสื้อผ้าหลาย ๆ มุม ทั้งแบบที่อยู่บนไม้แขวน และอยู่บนหุ่นเพื่อช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

คอนเทนต์ขายเสื้อผ้าออนไลน์อื่น ๆ เพื่อดึงดูดความสนใจลูกค้า

นอกจากเนื้อหารายละเอียดสินค้าเสื้อผ้าที่จะต้องครบถ้วนไปด้วยองค์ประกอบที่กล่าวมาข้างต้นแล้ว พ่อค้าแม่ค้าเสื้อผ้าออนไลน์ตัวแม่อย่างเราๆ ยังควรลงเนื้อหาอื่นๆ เพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอเพื่อเสริมสร้างความน่าเชื่อถือ กระตุ้นยอดขาย

ยังควรลงเนื้อหาอื่น ๆ เพิ่มเติมอย่างสม่ำเสมอเพื่อเสริมสร้างความน่าเชื่อถือ กระตุ้นยอดขาย และการซื้อซ้ำ รวมถึงสานสัมพันธ์กับลูกค้า โดยด้านล่างนี้เป็นตัวอย่างไอเดียคอนเทนต์ขายเสื้อผ้าออนไลน์อื่น ๆ ที่สามารถทำได้

1. ไอเดียการแต่งตัว

ตัวอย่างการแต่งตัว คอนเทนต์ไลฟ์สไตล์ที่จะช่วยให้ลูกค้าของคุณ เห็นภาพมากขึ้นว่าควรเอาเสื้อผ้าของเหล่าพ่อค้าแม่ค้าไปมีกซ์แอนด์แมชแบบใด ซึ่งจะช่วยกระตุ้นยอดขายได้เป็นอย่างดี

2. พาชมเบื้องหลัง ไม่ว่าจะเบื้องหลังการถ่ายแบบ

เบื้องหลังการผลิต หรือการออกงานต่าง ๆ ที่จะช่วยให้ผู้ซื้อได้เห็นถึงความตั้งใจ เรื่องราว และเบื้องลึกของแบรนด์มากขึ้น เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ เพิ่มความโดดเด่น และเอกลักษณ์ให้กับแบรนด์ของเรามากกว่าเป็นแค่เสื้อผ้าธรรมดาๆ เจ้าหนึ่งเท่านั้น

การโพสต์เนื้อหาบนโซเชียลเป็นประจำ จะช่วยให้ลูกค้ารู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของร้าน **คลิกที่นี่** เพื่อดูตารางคอนเทนต์บนโซเชียลมีเดีย เพื่อช่วยจัดตารางคอนเทนต์!

3. คอนเทนต์กับลูกเพจหรือฟอลโลเวอร์

อีกหนึ่งคอนเทนต์ที่น่าสนใจที่จะช่วยให้เราเป็นที่รักของเหล่าลูกเพจก็คือ การทำคอนเทนต์ที่ให้ลูกเพจหรือ Followers ได้เข้ามามีส่วนร่วม ไม่ว่าจะเป็น ร่วมให้ความเห็นเกี่ยวกับคอลเลคชันถัดไป

การร่วมเล่นเกมแจกรางวัล หรือกิจกรรมอื่น ๆ ที่ช่วยให้พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์เองก็ได้พูดคุย สอบถามความต้องการ ข้อติชมมาพัฒนาสินค้าของตนแล้ว ยังเป็นการสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวเพื่อให้รักษายอดขายไว้ได้ แม้จะใช้งบการตลาดที่น้อยลงอีกด้วย

เพียงแค่ทำตามนี้ก็รับรองได้ว่าเหล่าพ่อค้าแม่ค้าเสื้อผ้าออนไลน์มือใหม่ทั้งหลาย จะต้องเตรียมรับมือยกกับแบบปัง ๆ กันแน่นอน

ดาวน์โหลด Ninja Biz กันที!



คลิกที่นี่

