



6 เทคนิค ขายของบนเฟสบุ๊กส่วนตัว ทำยังไงให้ยอดขายปัง

เริ่มต้นขายของออนไลน์ได้ง่าย ๆ เพียงแค่มีบัญชีเฟสบุ๊ก ถึงแม้ว่าในปัจจุบันการเปิดเพจขายของจะได้รับความนิยมกว่าการใช้เฟสบุ๊กส่วนตัว แต่สำหรับมือใหม่ หรือพ่อค้าแม่ค้าที่ไม่ได้มีเวลามาขายของออนไลน์แบบฟูลไทม์ การเปิดร้าน ขายของบนเฟสบุ๊กส่วนตัว ก็ถือเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ทำได้ง่าย สะดวก และฟรี วันนี้เลยอยากจะมาบอกต่อเทคนิคดี ๆ ที่จะช่วยเพิ่มยอดขายกับการเปิดร้านบนเฟสบุ๊กส่วนตัวกัน

1. สร้างตัวตนบนเฟสบุ๊กให้มีความน่าเชื่อถือ

พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ที่กำลังเริ่มเปิดร้าน หรือเลือกที่จะขายของบนหน้าเฟสบุ๊กส่วนตัว ควรเริ่มด้วยการตั้งคำรูปโปรไฟล์ รูปปก ให้น่าเชื่อถือ ไม่ใช่รูปการ์ตูน หรือรูปอื่น ๆ ที่ไม่สามารถระบุตัวตนของพ่อค้าแม่ค้าได้ นอกจากนี้ควรใส่ใจในการโพสต์สินค้า ดังนี้

[คลิกที่นี่](#) สำหรับ ตารางจัดการราคา

- โปสต์ขายสินค้าด้วยการบอกรายละเอียดอย่างครบถ้วน รวมถึงราคาและค่าจัดส่งสินค้า มีรูปภาพประกอบชัดเจน ตรงกับสินค้าที่ขายจริง
- มีการโต้ตอบกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ใส่ใจทุกคอมเมนต์เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ
- ควรจำกัดจำนวนการโพสต์ขายของต่อวัน มีช่วงเวลาในการโพสต์ชัดเจน เพื่อที่โพสต์ของสินค้าจะได้ไม่รบกวนเพื่อนในเฟสบุ๊กของเราจนเกินไป

เชื่อได้เลยว่าหากเราขายของดี มีคุณภาพ จัดส่งได้อย่างรวดเร็ว จนได้รับความไว้วางใจจากลูกค้าที่ซื้อสินค้าไปแล้ว แม้จะเป็นเฟสบุ๊กส่วนตัว ก็สามารถมีลูกค้าประจำที่ติดใจร้านเราได้อย่างแน่นอน

2. เพิ่มยอดขายด้วยการโพสต์บนกลุ่มเฟซบุ๊ก

เพิ่มยอดขายสินค้าด้วยการไปโพสต์บนกลุ่มเฟซบุ๊กต่าง ๆ นอกจากพ่อค้าแม่ค้าจะสามารถเพิ่มการมองเห็นของโพสต์ได้แล้ว ยังสามารถเจาะกลุ่มตลาดเป้าหมายได้ตรง และชัดเจนอีกด้วย เนื่องจากในกลุ่มเฟซบุ๊กต่าง ๆ มักเป็นที่รวมตัวของผู้ที่สนใจในเรื่องคล้าย ๆ กัน ทำให้พ่อค้าแม่ค้าสามารถเลือกเจาะกลุ่มให้เหมาะสมกับสินค้าที่นำมาขายได้ง่ายขึ้น

3. Facebook Live พิเศษ ๆ ที่ไม่ควรพลาด

ความน่าเชื่อถือ กระตุ้นยอดขายปิดการขายได้ง่ายขึ้นด้วยเทคนิคการไลฟ์สด ทำให้ลูกค้าได้มีส่วนร่วมกับพ่อค้าแม่ค้า และยังได้เห็นสินค้าพร้อมการใช้งานจริง ช่วยกระตุ้นยอดขายให้คนตัดสินใจซื้อได้เร็วขึ้น นอกจากนี้การมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าแบบเรียลไทม์จะช่วยทำให้ลูกค้ามั่นใจในร้านของเรามากยิ่งขึ้น และหากมีการแชร์ไปยังหน้าเฟซบุ๊กของบุคคลอื่น หรือกลุ่มอื่น ๆ ก็ยิ่งจะช่วยเพิ่มฐานลูกค้าให้เข้ามาชมสินค้าในร้าน

4. ลง ขายของบนเฟซบุ๊กส่วนตัวทาง Facebook Marketplace

Facebook Marketplace พื้นที่สำหรับขายสินค้าออนไลน์ หรือเรียกได้ว่าเป็นตลาดเสรีที่ผู้ใช้เฟซบุ๊กทุกคนสามารถนำสินค้าของตนเองมาลงขายได้โดยไม่ต้องเปิดเพจหน้าร้าน โดยมีตัวช่วยสุดปังอย่างระบบ AI คอยนำสินค้าที่เราโพสต์ขายให้ไปขึ้นอยู่ในหน้าของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยที่พ่อค้าแม่ค้าไม่ต้องทำการโปรโมตแต่อย่างใด พร้อมทั้งจุดเด่นที่จะทำให้การขายของง่ายขึ้นกว่าเดิม

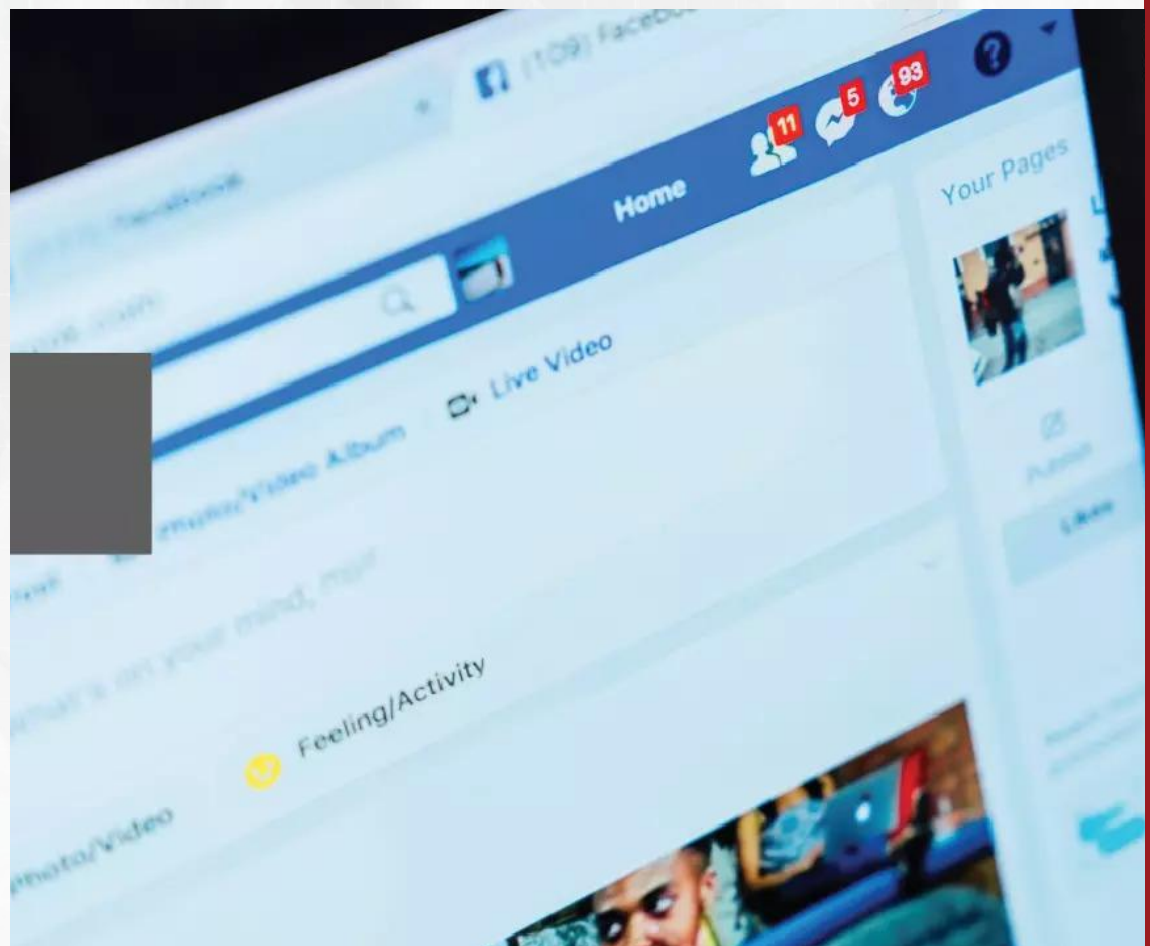
- ลงขายสินค้าได้ง่าย เพียงโพสต์ภาพสินค้า พร้อมรายละเอียด และยังสามารถดูจำนวนคนเข้าชมสินค้าได้อีกด้วย
- พุดคุยกับลูกค้าได้โดยตรง ผ่าน Facebook Messenger
- ลูกค้าเข้าถึงร้านค้าได้ง่ายผ่านฟังก์ชันตัวกรอง ทั้งการเลือกราคาสูง-ต่ำ หมวดหมู่สินค้า เป็นต้น
- ลูกค้าสามารถเลือกสินค้าจากโลเคชันใกล้เคียง ทำให้สามารถนัดรับสินค้ากับผู้ขายได้สะดวกมากยิ่งขึ้น

5. จัดโปรโมชันเพิ่มยอดขาย

การโพสต์ขายสินค้าแบบธรรมดาที่คงจะน่าเบื่อเกินไป อย่าลืมเพิ่มแรงจูงใจในการซื้อสินค้าด้วยโปรโมชันพิเศษเอาใจลูกค้า ยิ่งทำให้ลูกค้าติดใจสินค้าและการบริการของร้านเรามากเท่าไร ก็จะยิ่งช่วยให้ลูกค้านำไปบอกต่อกับคนอื่น ๆ มากขึ้นเท่านั้น มาดูตัวอย่างโปรโมชันเด็ด ๆ ที่พ่อค้าแม่ค้าสามารถนำไปปรับใช้กันได้เลย

- โปรโมชันลดราคาสินค้าเมื่อลูกค้าแชร์โพสต์หรือวิดีโอไลฟ์สดไปยังหน้าเฟซบุ๊กตนเอง และเปิดการมองเห็นเป็นแบบสาธารณะ
- โปรโมชันยิงข้อเสนอหลายชิ้นยิ่งถูกลง ช่วยให้ลูกค้าไปชักชวนคนอื่น ๆ มาหารกันซื้อ เพิ่มยอดขายให้กับทางร้านได้ดีขึ้น
- โปรโมชันสำหรับลูกค้าที่ไปบอกต่อสินค้าของทางร้านให้กับลูกค้าท่านอื่น จะได้รับส่วนลดในครั้งถัดไป
- โปรโมชันฟรีค่าส่งสินค้าเมื่อซื้อครบยอดตามที่ร้านค้าตั้งไว้

ตัวอย่างข้างต้นนี้ถือเป็นไอเดียที่แต่ละร้านสามารถนำไปปรับใช้ให้เหมาะสมกับร้านของตัวเองได้ เพียงแต่มีข้อควรระวังคือ พ่อค้าแม่ค้าจะต้องคำนวณต้นทุนและวางแผนการจัดโปรโมชันให้ดีเพื่อที่ร้านค้าจะได้ไม่ขาดทุนหรือสูญเสียกำไรมากจนเกินไป





การโพสต์เนื้อหาบนโซเชียลเป็นประจำ
ช่วยให้ลูกค้ารู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของร้าน
คลิกที่นี่
เพื่อดูตารางคอนเทนต์บนโซเชียลมีเดีย
เพื่อช่วยจัดตารางคอนเทนต์!

6. สร้างเรื่องราวโปรโมตสินค้าด้วยบทความสั้น ๆ

การโพสต์ขายสินค้าอย่างเดียบบนหน้าเฟซบุ๊กส่วนตัว อาจจะไม่ค่อยดึงดูดความสนใจของลูกค้าได้มากนัก ขอแนะนำให้ร้านค้าลองลงโพสต์โปรโมตสินค้า โดยทำเป็นคอนเทนต์สั้น ๆ เชิงสร้างสรรค์ อาจจะเป็นการให้ความรู้ พาไปดูขั้นตอนการทำสินค้า แนะนำวิธีการใช้งาน โดยทำเป็นบทความเล็ก ๆ หรือตัดต่อคลิปวิดีโอแบบง่าย ๆ จะช่วยเพิ่มความน่าสนใจให้กับร้านค้าของเราได้อีกด้วย

พ่อค้าแม่ค้าคนไหนเพิ่งเริ่มเปิดร้านบนเฟซบุ๊กส่วนตัว หรืออยากบั้นยอดขายให้ทะลุเป้า อย่าลืมนำเทคนิคดี ๆ เหล่านี้ไปปรับใช้ และอย่าลืมระวังเรื่องการโพสต์สินค้า การตอบคอมเมนต์กับลูกค้า ควรใช้คำสุภาพ ไม่ขายของผิดกฎหมายของเฟซบุ๊กเพื่อหลีกเลี่ยงการโดนแบน หากร้านไหนกำลังมองหาขนส่งที่ได้มาตรฐาน ส่งของถึงมือลูกค้าอย่างปลอดภัย อย่าลืมใช้บริการ นิโนจาแวน หมดกังวลเรื่องของพังเสียหาย ถูกใจพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์อย่างแน่นอน

ดาวน์โหลด Ninja Biz กันที!



คลิกที่นี่