



# เทคนิคขยายธุรกิจให้เติบโตด้วย การตลาดบน TikTok

ในปัจจุบันปฏิเสธไม่ได้เลยว่ามองไปทางไหนก็มีแต่คนเล่น TikTok แพลตฟอร์มยอดฮิตที่ได้ใจคนทุกช่วงวัยด้วยคลิปวิดีโอสั้น ๆ รวบรวมทุกหมวดหมู่ที่น่าสนใจ แถมยังเป็นแอปพลิเคชันที่ตอบโจทย์ร้านค้าออนไลน์ เปิดร้านได้ง่าย แดมมีเครื่องมือต่าง ๆ ช่วยโปรโมทในที่เดียว แต่หลังจากเปิดร้านแล้ว จะทำอย่างไรให้ธุรกิจเติบโต ยอดขายพุ่งแบบทะลุเป้า วันนี้เลยมีเทคนิคดี ๆ กับการทำ การตลาดบน TikTok ที่จะช่วยให้คอนเทนต์ของทางร้านน่าสนใจ ลูกค้าเห็นแล้วต้องกดลงตะกร้าพร้อมจ่ายเงินทันที

## 2 รูปแบบการขายของบน TikTok

### 1. สร้างแบรนด์ของตัวเอง

เริ่มปั้นแบรนด์ของตัวเองด้วยการลงวิดีโอเกี่ยวกับแบรนด์ของตัวเอง ทุก ๆ ขั้นตอนในการสร้างแบรนด์ตั้งแต่ก่อนมี

แบรนด์เป็นชิ้นเป็นอันไปจนถึงวางขายและโปรโมทสินค้า สามารถทำเป็นวิดีโอสั้น ๆ เพื่อลงใน TikTok ได้หมด อาจจะเล่าตั้งแต่เริ่มต้นมีไอเดียสินค้าที่อยากจะขาย การออกแบบ แรงบันดาลใจ หรือที่มาของการเริ่มต้นสร้างแบรนด์ รวมไปถึงจนถึงขั้นตอนการผลิตสินค้า ที่สื่อให้เห็นถึงการควบคุมการผลิตสินค้าก่อนจะนำออกมาวางขาย และสุดท้ายคือการลงวิดีโอโปรโมทสินค้าแบรนด์ตัวเอง ทั้งในแง่การแนะนำ วิธีการใช้งาน หรืออัปเดตข้อมูลสินค้าต่าง ๆ เราสามารถสร้างคอนเทนต์ที่ไม่เหมือนใคร และใส่ความเป็นเอกลักษณ์ของทางแบรนด์ให้ผู้ติดตามรู้จักมากขึ้น

### 2. นำสินค้าแบรนด์อื่นมาขาย

พ่อค้าแม่ค้าอาจจะรับของมาจากแหล่งผลิตต่าง ๆ แล้วนำมาขายบนแพลตฟอร์ม คอนเทนต์ที่ลงก็ควรแสดงถึง

จุดเด่นของสินค้านั้น ๆ นอกจากนี้ทาง TikTok ยังมีฟีเจอร์ให้ผู้ใช้งานสามารถขายของได้โดยไม่ต้องลงทุน ไม่ต้องสต็อกของ เพียงสร้างคอนเทนต์ขายของให้ร้านค้าอื่น ๆ หากมีลูกค้ากดซื้อจากคอนเทนต์ของเรา เราก็จะได้รับส่วนแบ่งกำไร การจัดส่งสินค้าก็เป็นหน้าที่ของร้านหลัก เรียกว่าเป็นการสร้างรายได้ที่น่าสนใจมาก ๆ แต่ถ้าเป็นร้านที่มีการสต็อกของตัวเอง เราก็สามารถโปรโมทด้วยวิธีการที่คล้ายกันกับการขายสินค้าแบรนด์ของตัวเอง เช่น อาจจะเปลี่ยนจากการเรื่องแรงบันดาลใจ การออกแบบสินค้า หรือการผลิตเป็นการแพ็คสินค้าแทน ให้ลูกค้าเห็นถึงความเอาใจใส่ ทำให้ลูกค้าไว้วางใจ และกล้าที่จะซื้อกับร้านเรามากขึ้น เพราะรู้ว่าสินค้าที่แพ็คส่งมาถูกแพ็คอย่างดี สินค้าที่ได้รับจะไม่เสียหาย

## 8 เทคนิคทำ การตลาดบน TikTok ขายยังไงให้กำไรมากขึ้นกว่าเดิม

การตลาดบน TikTok เป็นกลยุทธ์ที่ได้รับความนิยมในปัจจุบันเนื่องจากความเป็นมาของแพลตฟอร์มสื่อสังคมที่กำลังเติบโตอย่างรวดเร็ว ด้วยจำนวนผู้ใช้งานที่มีจำนวนมากในประเทศไทย ถือเป็นโอกาสที่ดีในการเชื่อมต่อกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของคุณ นี่คือการแนะนำเทคนิคสำหรับการทำการตลาดบน TikTok ที่เราขอแนะนำ

- **การวางแผนทำวิดีโอโปรโมท** เริ่มโปรโมทสินค้าด้วยการคิดอย่างรอบด้าน ดูว่ากลุ่มลูกค้าที่จะเข้ามาซื้อสินค้าเป็นกลุ่มไหน โดยเริ่มแรกวิดีโอควรโฟกัสไปที่จุดเด่นของผลิตภัณฑ์ วิธีการใช้ หรือใช้ยังให้โดดเด่นกว่าแบรนด์อื่น ๆ หากเป็นอาหาร ก็ควรจะออกแบบวิดีโอให้ภาพมีการจัดวางและรีวิวให้นำรับประทานมากที่สุด หัวใจหลักของวิดีโอก็คือการดึงดูดลูกค้าให้อยู่กับวิดีโอของเราจนจบ มีเทคนิคง่าย ๆ ดังนี้

**ช่วงต้นวิดีโอ:** บอกใจความสำคัญว่าสินค้าคืออะไร ลูกค้าจะได้รู้อะไรจากวิดีโอของทางร้าน

**ช่วงกลางวิดีโอ:** จุดเด่นของสินค้ามีแล้วชีวิตดีขึ้นยังไง ?

**ช่วงท้ายวิดีโอ:** ปิดการขายให้อยู่หมัด แจกโปรโมชั่น แสดงความคุ้มค่าให้ลูกค้ารู้สึกว่าจะต้องกดซื้อทันที

- **ใส่เพลงที่กำลังได้รับความนิยมหรือเอฟเฟกต์ต่าง ๆ**

TikTok เป็นแพลตฟอร์มที่เน้นความบันเทิง การอัปโหลดวิดีโอที่สนุก รวมถึงการใส่เพลงบนวิดีโอจะช่วยให้ลูกค้าเข้าถึงคลิปวิดีโอได้ง่ายขึ้น หากเพลงไหนเป็นเพลงฮิตติดชาร์ตหรือกำลังมีเทรนด์อะไรบางอย่าง ก็จะช่วยให้นักค้าค้นหาเพื่อที่จะฟังเพลงนั้น ๆ อย่างต่อเนื่อง หรือลองใช้กราฟิกและเอฟเฟกต์ที่สวยงามเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ชม ยิ่งถ้าสามารถสร้างเนื้อหาที่น่าสนใจจนเป็น viral ได้ ก็จะช่วยดึงดูดทั้งผู้ติดตามของคุณ และผู้ชมใหม่หน้าใหม่เข้ามา ยิ่งเพิ่มโอกาสให้ยอดขายสูงขึ้นอีก

- **แฮชแท็กช่วยเปิดการมองเห็น**

ทำการวิจัยเพื่อเข้าใจกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของร้านค้าของคุณ แล้วสร้างเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับความสนใจหรือไลฟ์สไตล์ของพวกเขา ด้วยแฮชแท็ก (hashtag) ซึ่งเป็นอีกวิธีหนึ่งในการเชื่อมโยงกับกลุ่มผู้ใช้ที่ใช้งานเกี่ยวข้อง และยังเป็นตัวช่วยที่จะทำให้นักค้ามองเห็นสินค้าในร้านค้าของเรามากยิ่งขึ้น การใส่แฮชแท็ก (#) นั้นอาจจะไม่ได้ใส่ในหน้าบัญชีร้านค้า (TikTok Shop) โดยตรง แต่สามารถใส่ในคอนเทนต์โปรโมทที่เป็นในส่วนของการแชร์วิดีโอต่าง ๆ ลูกค้าสามารถค้นหาจากคีย์เวิร์ดได้ง่ายขึ้น

การโพสต์เนื้อหาบนโซเชียลเป็นประจำ จะช่วยให้คุณรู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของร้าน **คลิกที่นี่** เพื่อดูตารางคอนเทนต์บนโซเชียลมีเดีย เพื่อช่วยจัดตารางคอนเทนต์!

- **ความถี่ในการลงคอนเทนต์**

วางแผนการโปรโมทอย่างเป็นระบบ กำหนดว่าร้านค้าของเราจะลงคอนเทนต์ที่แคไหน ช่วงเวลาไหนบ้าง โดยขอแนะนำให้ลงทุกวัน อย่างน้อยวันละ 1 คลิป เพราะจะทำให้เห็นว่าร้านมีการอัปเดตตลอดเวลา เลือกช่วงเวลาหลังเลิกงานที่มีคนเล่นโซเชียลเยอะ ๆ และไม่ทิ้งห่างการลงคลิปนานหลายวัน นอกจากนี้ยังควรตอบคอมเมนต์ลูกค้าให้เร็วที่สุด และมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าอยู่เสมอ

- **จัดโปรโมชั่น คุ้มครองส่วนลด เล่นเกมกับลูกค้า**

โพสต์คอนเทนต์แนะนำโปรโมชั่นอยู่เรื่อย ๆ พร้อมเสนอวิธีการซื้อที่จะทำให้นักค้าได้รับความคุ้มค่ามากที่สุด อีกทั้งอาจจะมีการร่วมสนุกเป็น เกม หรือกิจกรรมแชร์โพสต์ต่าง ๆ เพิ่มความน่าสนใจให้กับร้านค้า คุณอาจจะใช้ช่องทางอื่น ๆ เช่น แอคเคาท์โซเชียลมีเดียอื่น ๆ ของคุณช่วยโปรโมทกิจกรรมบน TikTok เช่น ทำลิงก์ให้นักค้าคลิกเพื่อนำไปยังโพสต์บน TikTok ที่เกี่ยวข้อง หรือ ให้แชร์โพสต์ไปยังโซเชียลมีเดียอื่นร่วมด้วย แล้วยังเป็นการช่วยประชาสัมพันธ์ช่องทางโซเชียลมีเดียอื่น ๆ ของคุณไปในตัว





- **ติดต่อ Influencer ให้ช่วยรีวิวสินค้า**

การติดต่อกับ Influencer เพื่อให้ช่วยรีวิวสินค้าจะช่วยขยายฐานลูกค้าของเราให้มากขึ้น โดยแนะนำว่าไม่ควรเลือก Influencer จากแค่ออดผู้ติดตามเท่านั้น แต่ให้เลือกโดยดูจากการนำเสนอโอเคเดียวว่าสามารถแสดงจุดเด่นของสินค้าออกมาได้มากน้อยแค่ไหน และไม่ควรตั้งกรอบในการรีวิวสินค้ามากเกินไป เพื่อให้ Influencer ได้ออกแบบคอนเทนต์อย่างสร้างสรรค์ สร้างความแปลกใหม่ให้กับแบรนด์ได้อีกด้วย

- **เริ่มต้นไลฟ์สดใน TikTok**

เมื่อธุรกิจเริ่มขยาย ร้านค้าเติบโตขึ้น ยอดผู้ติดตามก็มักจะเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน เมื่อมีผู้ติดตามมากถึง 1,000 คน TikTok จะเปิดฟีเจอร์ไลฟ์สดสำหรับร้านค้า พ่อค้าแม่ค้าที่อยากจะขยายธุรกิจให้ยอดขายปังขึ้นกว่าเดิมไม่ควรพลาดการทำไลฟ์สด เพราะเป็นการตลาดที่จะช่วยให้ร้านค้าขายได้เร็ว ปิดการขายได้ไว และหากมีสต็อกสินค้าบางชนิดค้างอยู่เยอะ ก็เป็นหนึ่งในวิธีการเคลียร์สต็อกที่ได้ผลเป็นอย่างมาก

- **ใช้การโปรโมทผ่านโฆษณาบน TikTok**

ทาง TikTok เองมีตัวเลือกโฆษณาหลายแบบที่สามารถนำมาใช้เพื่อโปรโมทแบรนด์หรือสินค้าของคุณได้ มีเครื่องมือโฆษณาที่ช่วยให้คุณสร้างแคมเปญโฆษณาได้อย่างง่ายดาย โดยเลือก “โฆษณา” (Ads)

ในแอปพลิเคชัน TikTok For Business หรือผ่านเว็บไซต์ TikTok For Business ในการสร้างและปรับแต่งโฆษณาของคุณ คุณสามารถเลือกประเภทโฆษณาที่ต้องการเช่น โฆษณาในแฮชแท็ก (Hashtag Challenge), โฆษณาที่แสดงในหน้า Explore, โฆษณาที่แสดงในวิดีโอของผู้ใช้ (In-Feed Ads) เป็นต้น คุณสามารถเลือกประเภทการโฆษณาให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายและงบประมาณของคุณ และตั้งค่าตัวเลือกกลุ่มเป้าหมายเพื่อให้โฆษณาถูกแสดงให้กับผู้ใช้งานที่เกี่ยวข้อง นอกจากนี้คุณยังควบคุมงบประมาณโฆษณาและติดตามผลการโฆษณาเพื่อสามารถปรับแผนการตลาดในอนาคตได้อีกด้วย

สุดท้ายนี้ อย่าลืมว่าการจะทำ การตลาดบน TikTok ให้ประสบความสำเร็จนั้น คุณควรคอยติดตามผลการตลาดอยู่เป็นประจำ เพื่อดูว่ามีสิ่งใดที่ควรปรับปรุง และปรับแก้แผนการตลาดของคุณเพื่อให้เข้ากับความต้องการและพฤติกรรมของผู้ใช้ TikTok ในแต่ละช่วงเวลา

สำหรับร้านค้าที่อยากจะขยายธุรกิจให้เติบโตไม่หยุด ลองนำ 8 เทคนิคที่ได้นำมาฝากกันไปลองปรับใช้ดู รับรองว่าจะช่วยเพิ่มลูกค้าจากการโปรโมทร้านผ่านวิดีโอบน TikTok ได้อย่างแน่นอน นอกจากนี้ยังอยากฝากอีกหนึ่งสิ่งที่จะช่วยให้ธุรกิจเติบโต คือการบริการลูกค้า



## 'เพราะลูกค้าคือคนสำคัญ บริการให้ประทับใจจนเป็นที่บอกต่อ'

สร้างความประทับใจด้วยการตอบคำถามที่รวดเร็ว ใช้ถ้อยคำสุภาพ แก้ปัญหาต่าง ๆ ให้ลูกค้าได้อย่างว่องไว จะช่วยให้ร้านของเราได้รับความไว้วางใจจากลูกค้า ลูกค้ามั่นใจว่าหากสั่งของจากร้านค้าของเราแล้วจะไม่ผิดหวังอย่างแน่นอน มีการจัดส่งสินค้าได้รวดเร็ว แพ็คสินค้าเรียบร้อย ไม่เสียหาย และเลือกขนส่งที่ไว้วางใจ ซึ่ง นิโนจาแวน ก็เป็นอีกหนึ่งตัวเลือกที่พ่อค้าแม่ค้าสามารถใช้บริการได้อย่างมั่นใจ ว่าพัสดุจะถึงมือลูกค้าอย่างดี นอกจากนี้ควรมีบริการหลังการขาย ให้คำแนะนำเพิ่มเติมหรือมีส่วนลดเพื่อกระตุ้นลูกค้าให้กลับมาซื้อร้านเราอีกครั้งก็จะช่วยเพิ่มยอดขาย ขยายธุรกิจได้อย่างแน่นอน

ดาวน์โหลด Ninja Biz กันที!



Download on the  
App Store

GET IT ON  
Google Play

คลิกที่นี่