



ต้องเตรียมตัว อย่างไรให้พร้อมจัดโ ปรมอชันในช่วงสิ้นปี

ตรวจสอบรายการต่อไปนี้ เพื่อความมั่นใจ:

ทำเครื่องหมายที่ช่องสี่เหลี่ยมเมื่อคุณทำเสร็จแต่ละอัน

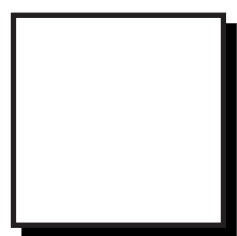
คลิกเพื่อเข้าถึงเครื่องมือที่แนะนำแต่ละรายการ

แชร์Checklistนี้ให้พ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ที่คุณรู้จัก





1 วางแผนสินค้า และราคา



เลือกสินค้าที่ต้องการลดราคา พร้อมตั้ง

ตั้งเป้าหมายจาก เหตุผลดังต่อไปนี้:

ต้องการไล่สินค้าเก่า



ทำซื้อ 1 แถม 1

ต้องการเพิ่มลูกค้าใหม่

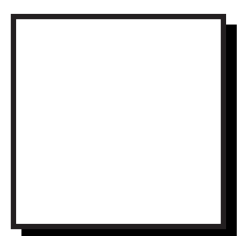


เพิ่มส่วนลดให้ผู้ซื้อครั้งแรก

ต้องการให้ลูกค้าซื้อหลาย
ชิ้นในการซื้อเดียว



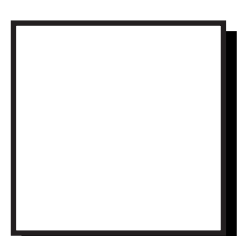
ตั้งราคาซื้อขั้นต่ำเพื่อรับ
ส่วนลด



กำหนดราคาขาย

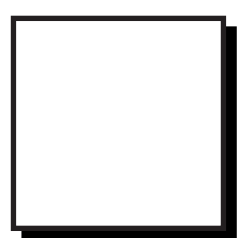
ใช้ตารางวางแผนการขายของนินจาแวนเพื่อ:

- ติดตามอัตรากำไรโดยเปรียบเทียบราคาต้นทุน ราคาปกติ และราคาขาย
- กำหนดวันเริ่มต้น และสิ้นสุดระยะเวลาการขาย
- ลงรายการรหัสส่วนลด และประเภทแคมเปญ





จับคู่สินค้า

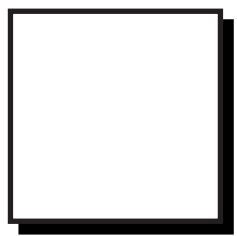
- สินค้าขายดี+สินค้าที่ขายไม่ค่อยดี
- จัดเซตสินค้ากลุ่มที่ขายดีที่สุด
- จัดเซตสินค้าที่มักจะซื้อร่วมกัน เช่น โทรศัพท์มือถือกับอุปกรณ์เสริมต่างๆ



สร้างและกำหนดเวลาทำFlash Sale

- ลองใช้ Plugin ดังต่อไปนี้: [Disco for Shopify >](#) [Sale Flash Pro for WooCommerce >](#)
- สำหรับพ่อค้าแม่ค้าที่ขายบน  **Lazada** และ  **Shopee** สามารถเข้าร่วม flash sale และ/หรือ ทำโปรโมชั่นของคุณเอง

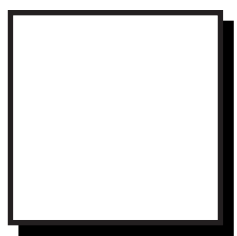
2.A เพิ่มประสิทธิภาพให้เว็บไซต์ของคุณ เพื่อเพิ่มกราฟฟิค



ทดสอบกราฟฟิค

→ ลองทดสอบด้วย [loadview >](#) [SMARTBEAR LoadNinja >](#) [Loader >](#)

→ ทดลองรันเว็บไซต์ ด้วยตัวเลขผู้ใช้ที่คาดไว้ ตรวจสอบความเร็วของการเชื่อมต่อ ฯลฯ และลองวิเคราะห์ผลลัพธ์ที่ได้

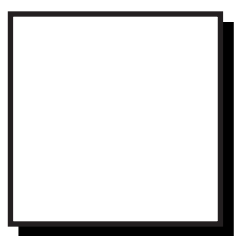


ติดตั้งโปรแกรมตรวจสอบประสิทธิภาพ

→ วิเคราะห์ช่วงพีค

→ ระบุสาเหตุทั่วไปของปัญหา

→ ลองทดสอบด้วย [PageSpeed Insights >](#) [WebPageTest >](#)



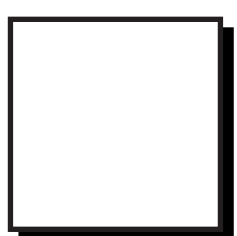
ลองเปิดแพลตฟอร์มในช่วงที่มีลูกค้าเข้ามาใช้งานน้อย เพื่อรักษาปริมาณกราฟฟิค

→ บนเว็บไซต์ คุณสามารถเช็คช่วงเวลาที่ลูกค้าเข้ามาบนเว็บไซต์ ผ่าน Google Analytics

→ บนแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ ชั่วโมงเร่งด่วน ได้แก่:

🕒 30 นาทีก่อนและหลังเที่ยงคืน

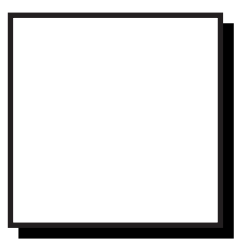
🕒 11.00 น. / 23.00 น. ในเวลา 11.11 น.; 12.00 น. / 12.00 น. ในเวลา 12.12 น. เป็นต้น



จัดโปรโมชั่นราคาพิเศษสำหรับลูกค้าที่ซื้อเร็ว

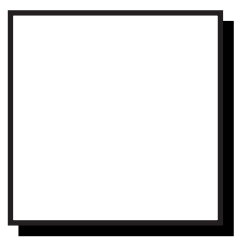
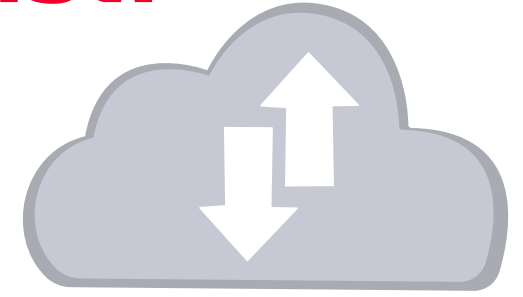


2.B เพิ่มประสิทธิภาพให้เว็บไซต์ของคุณ เพื่อเพิ่มกราฟฟิก



เปลี่ยน web hosting ไปที่ที่สามารถรองรับกราฟฟิกได้สูงชั่วคราว

→ เพื่อเพิ่มพื้นที่เก็บข้อมูลและแบนด์วิธที่สูงขึ้น

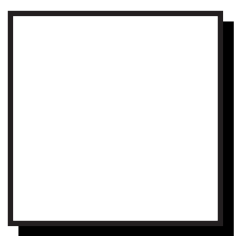


จ้างผู้เชี่ยวชาญเพื่อซ่อมบำรุงเว็บไซต์ในช่วงการทำเซลครั้งใหญ่ๆ

→ หาฟรีแลนซ์ได้จากที่นี่:

Fiverr >

Fastwork >

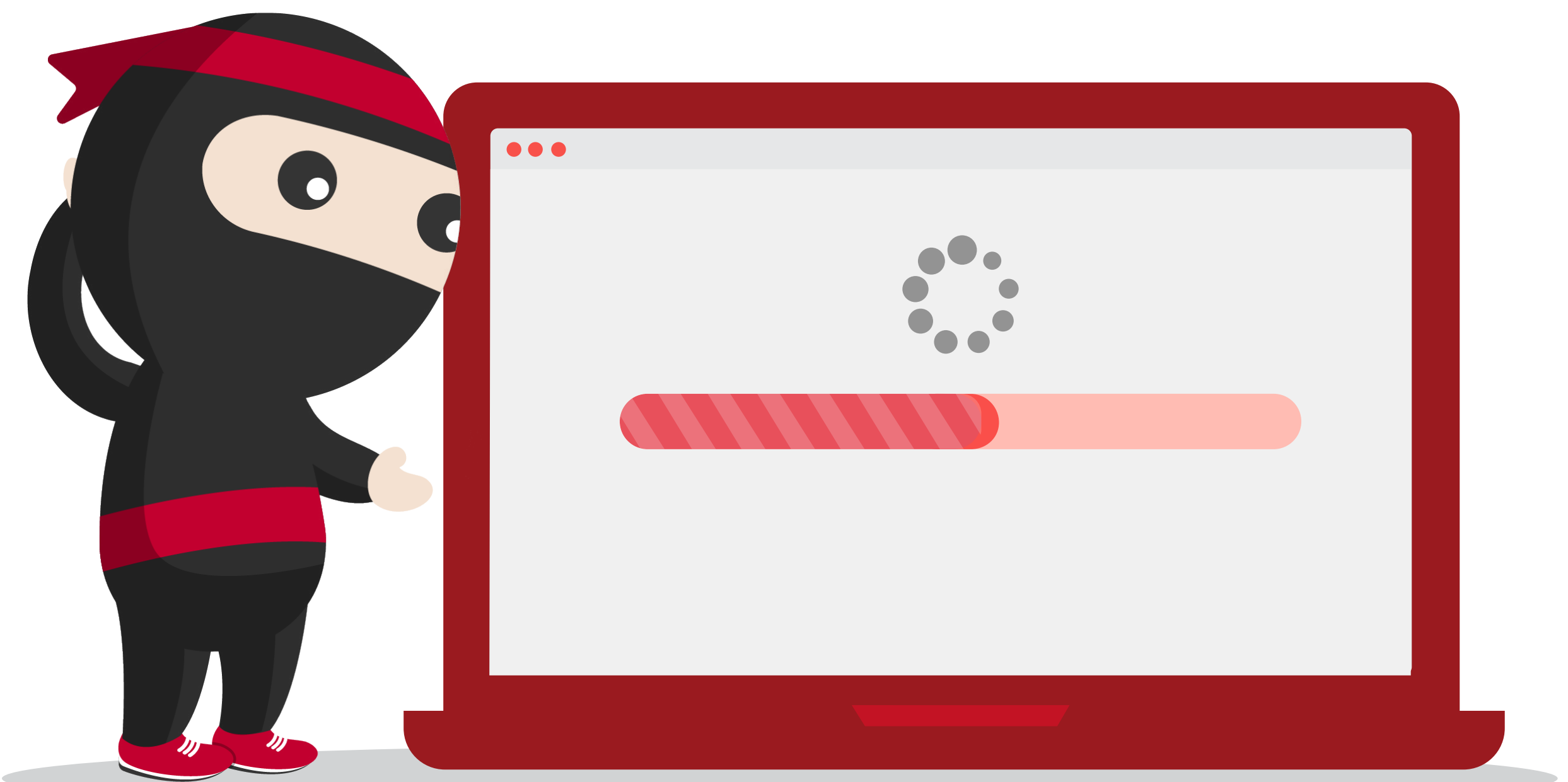


ใช้หน้า Plugin Cache เพื่อลดเวลาในการโหลด

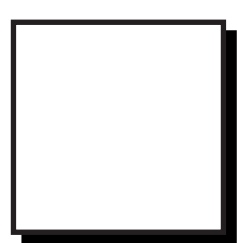
→ หากเว็บไซต์ของคุณใช้ WordPress ลองที่: 

W3 Total Cache >

WP Rocket >



3 เตรียมโฆษณาและโพสต์ ทั่วๆไป



สร้างเนื้อหา (กราฟิกและสำเนา) ล่วงหน้า

→ สร้างลำดับด้วยภาพที่ชัดเจน:
ข้อความที่ใหญ่กว่าจะได้รับความสนใจ
ของผู้ชมเป็นอันดับแรก

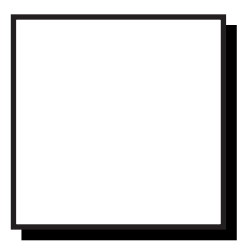
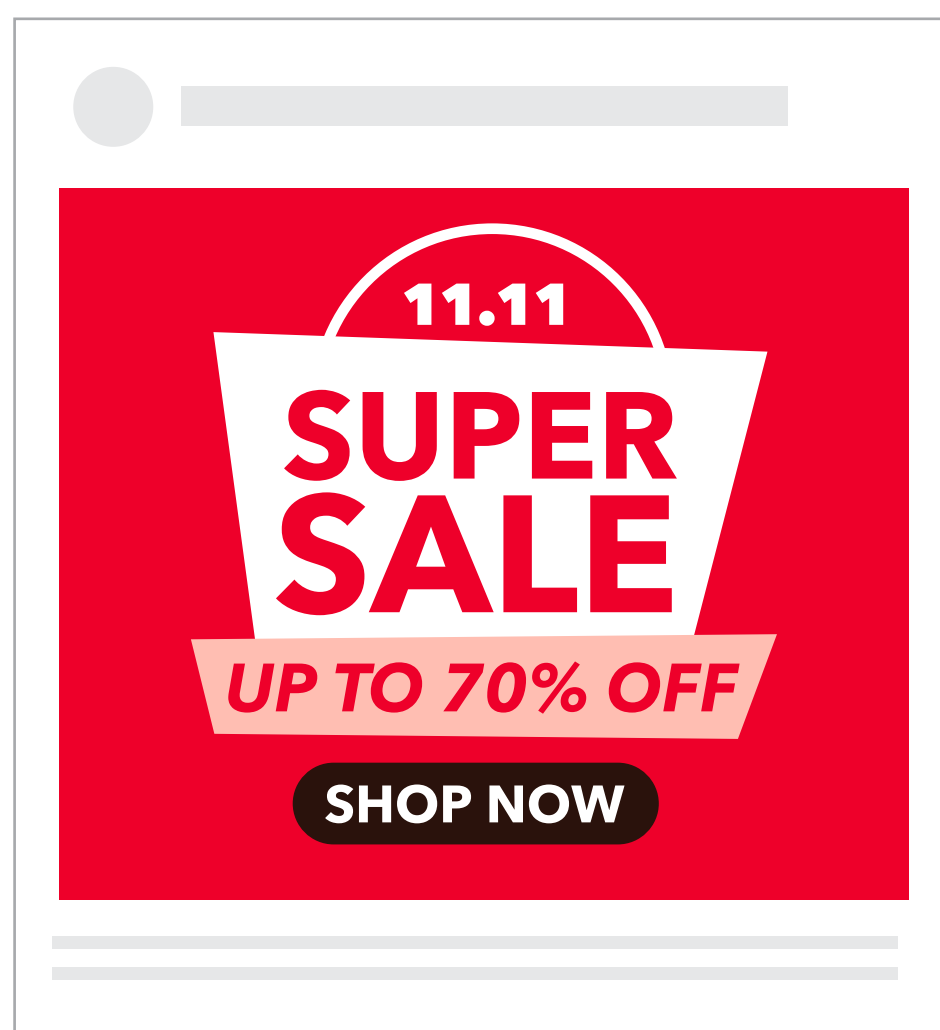
→ มีคำกระตุ้นการตัดสินใจซื้อที่ชัดเจน

คลิกที่นี่เพื่อซื้อเลย

เข้าร่วม mailing list ของเรา เพื่อรับส่วนลด 15%



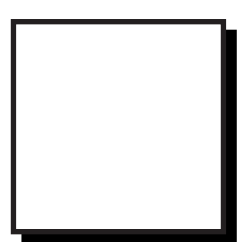
การออกแบบที่มีข้อความน้อย คนจะอ่านจากบน
ซ้ายไปล่างขวา!



โพสต์เซลของคุณบน Facebook Page ที่มีสมาชิกเยอะ

→ For home & living sellers, try [Home Buddies >](#)
where sellers can post during #MondayMarket

→ อย่าลืมปฏิบัติตามกฎเกณฑ์ของแต่ละเพจด้วย



กำหนดเวลาการโพสต์และแคมเปญ โฆษณาบนแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดีย

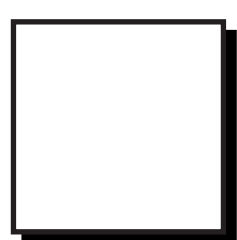
→ แพลตฟอร์มอย่าง Facebook ให้คุณอัปโหลดและกำหนดเวลาล่วงหน้าได้

→ สำหรับผู้ที่ไม่เคยลองทำ ลองตั้งเวลาโพสต์ได้ที่:

[Hootsuite >](#)

[ContentCal >](#)

[Canva >](#)

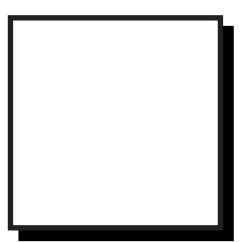


เตรียมคำตอบไว้ตอบกลับลูกค้าบนโซ เชียลมีเดียที่ส่งข้อความเข้ามาใน DM

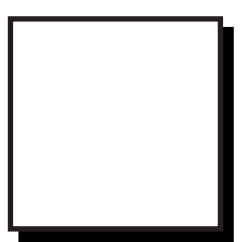
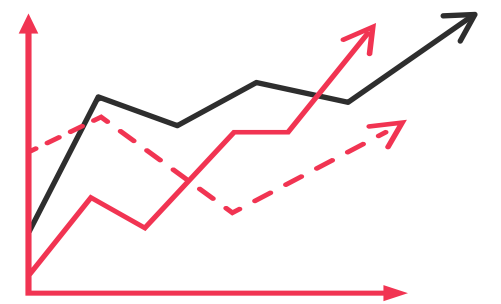
ตัวอย่าง:

สวัสดี <ใส่ชื่อ>
ขอขอบคุณที่ติดต่อมาที่ร้าน <ใส่ชื่อร้าน>!
<คำตอบ>
หากคุณต้องการพูดคุยกับเรา กรุณาติดต่อมาที่
<ใส่รายละเอียดการติดต่อ>
ขอบคุณครับ/ค่ะ

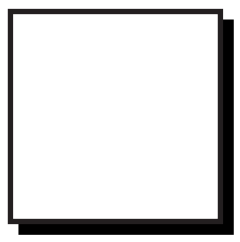
4 แพ็คและเตรียมจัดส่ง สินค้าขายดีไว้ล่วงหน้า



เลือกดูสินค้ายอดนิยมในช่วงการจั
ดเซลที่ผ่านมา



ระบุว่าสินค้าชิ้นใดบ้างมีการสั่งซื้อเข้ามา
มากที่สุด แพ็คและเตรียมจัดส่งสินค้า
เหล่านั้นไว้ล่วงหน้า เพื่อประหยัดเวลา



รับบริการจัดส่งพัสดุแบบรวดเร็ว
ตามีโหลด Ninja Biz เลย!

