



กลยุทธ์และวิธีขาย **ให้รวยได้จริงที่**



Lazada

ฉบับอัปเดต | เซียนโชกฏเกณฑ์ใหม่ 2023

มีสินค้าและร้านค้ามากมายผุดขึ้นใน Lazada แต่ปัญหาที่คือ จะทำอย่างไรให้แจ้งเกิดได้ และขายได้จริง จะทำอย่างไรให้ขายดี มีลูกค้าวนมาซื้อซ้ำ ทำให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างยั่งยืน เรียนรู้ประสบการณ์จากตัวจริงที่เป็น Certified Trainer Program Lazada รับรองโดย Lazada University (เป็นผู้สอนคลาสแรกที่ Lazada เปิดคอร์สอย่างเป็นทางการ)

โดย อรรถพล กิตติธรรมสาร (P'Friend Lazada) คำนิยาม โค้ชหนุ่ม : จักรพงษ์ เมฆพันธุ์ The Money Coach

CHAPTER 01 | เรื่องที่ Lazada ไม่ได้บอก แต่ผู้ขายต้องรู้ ก่อนลงขายสินค้า

เทคนิคขายของ Lazada มีจริงไหม? สุตกรลับต่างๆ มีหรือไม่?.....3

10 เรื่องที่ Lazada ไม่ได้บอก แต่ผู้ขายต้องรู้ ก่อนลงขายสินค้า.....5

1. บน Lazada สินค้าไม่ได้ขายดีทุกอย่าง5
2. ในหน้าแรกของการค้นหา Lazada สินค้าแบบเดียว ลูกค้ำจะเห็นสินค้าไม่เหมือนกัน5
3. บน Lazada ไม่ใช่ทุกสินค้าที่แคลิกแล้วจะขายได้6
4. การโฆษณาบน Lazada ไม่ได้การันตียอดขาย6
5. การเข้าร่วมทุกแคมเปญของ Lazada ไม่ได้รับประกันว่าจะขายได้.....6
6. การเข้าร่วมโปรโมชันเชิญชวนของ Lazada ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายทั้งหมด.....6
7. Lazada ส่งข้อมูลยอดขายให้กรมสรรพากรทุกบาท ทุกสตางค์.....6
8. การใช้ภาพแรกของสินค้าเป็นพื้นหลังสีขาวเหมาะกับสินค้าบางรายการเท่านั้น7
9. ลูกค้ำสามารถขอคืนสินค้าได้ ถ้าอยู่ในกฎของ Lazada.....7
10. ทุกร้านที่สร้างร้านแบบมีคุณภาพ ทำภาพเอง ถ่ายภาพเอง มีจก-โตนก็อปสินค้า และดูดข้อมูลจากร้านค้าเพื่อน7

10 เรื่องที่ผู้ขาย Lazada ควรรู้ก่อนเริ่มต้นเปิดร้าน.....8

1. การสมัครเปิดร้านค้า Lazada Update ปี 2023.....8
2. ร้านค้าบน Lazada สามารถเลือกขนส่งสินค้าได้เพียงขนส่งเดียว8
3. การขายบน Lazada อย่ายกเลิกราคาสั่งซื้อตั้งแต่คำสั่งซื้อแรก.....8

4. ห้ามขายสินค้าละเมิดลิขสิทธิ์ต่างๆ8
5. ร้านค้าที่ขายสินค้าแบบ Dropship โดยใช้ Program ลง หรือดูดสินค้าจาก Web ต่างๆ.....9
6. ห้ามซื้อขายโอนเงินกันนอกระบบ Lazada.....9
7. ลงสินค้าใหม่สม่ำเสมอ.....9
8. ร้านค้าใหม่ให้ลงสินค้าครบ 3 SKU ตั้งแต่วันแรก 9
9. Lazada จะจ่ายเงินให้ร้านค้าสัปดาห์ละ 1 ครั้ง9
10. ควรเข้าร่วมแคมเปญของ Lazada สม่ำเสมอ9

CHAPTER 02 | การสมัครร้านค้า Lazada แบบร้านค้าทั่วไปและร้านค้า LazMall Update 2023

การสมัครเป็นผู้ขายสินค้าบน Lazada แบบร้านค้าทั่วไป 12

 การลงทะเบียนเป็นผู้ขาย..... 12

การสมัครเป็นผู้ขายสินค้าบน Lazada แบบร้าน LazMall 18

 ไขข้อข้องใจกับ Laz Global..... 19

ข้อแตกต่างระหว่างร้านค้าปกติและร้านค้า LazMall . 19

5 ข้อต้องทำของร้านค้าใหม่ เพื่อให้ขายชิ้นแรกได้เร็วที่สุด 20

1. เลือกสินค้าที่มีความต้องการและลงสินค้าสม่ำเสมอ 20
2. ตั้งชื่อตามสินค้าค้นหา อย่าตั้งแค่ตามตัวเองเรียก..... 21
3. รูปภาพสินค้าสะอาด น่ากดเข้ามาดู 21
4. รายละเอียดสินค้าชัดเจน และลูกค้าเข้าใจง่าย 21
5. ใช้เครื่องมือฟีเจอร์ของ Lazada ให้ครบถ้วน 22

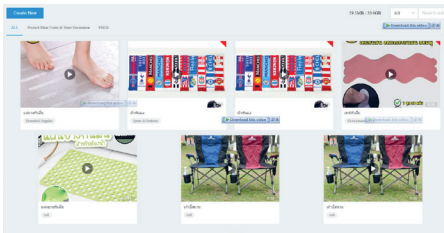
CHAPTER
03 | ข้อแตกต่างของ
การขายสินค้ากระแส
VS สินค้าเฉพาะทาง

สินค้ากระแส..... 24

สินค้าเฉพาะทาง (Niche Product) 25

6 วิธีเลือกสินค้าที่มีโอกาสเอาชนะ
ร้านค้าจีนบน Lazada..... 27

ข้อควรระวังของสินค้าขายดิบบน Lazada 28



CHAPTER
04 | ขั้นตอนการลงสินค้า
Lazada แบบยอดเยี่ยม
Update 2023

ขั้นตอนการลงสินค้า Lazada Update 2023 30

นโยบายการลงสินค้าที่ควรรู้เพิ่มเติม
Update 2022-2023..... 36

สินค้าโดน Reject จากคุณภาพต่ำ..... 37

ขั้นตอนการ Upload Clip VDO รีวิวสินค้า 38

ใช้คลิปวิดีโอเพื่อนำสินค้าหรือนำร้านค้า
จาก YouTube..... 38

ใช้คลิปวิดีโอ Upload บน Media Center
เพื่อนำสินค้า..... 39

ทริควิธีช่วยลงสินค้าบน Lazada ให้ไวขึ้น..... 40

สรุป 3 ข้อสำคัญของการลงสินค้า
Lazada..... 41

CHAPTER
05 | สินค้าจะขึ้นหน้าแรก
วัดจากอะไร

หน้าแรกจากแอปพลิเคชัน Lazada 44

สินค้าขึ้นหน้าแรกวัดจากอะไร 45

สินค้าที่ลูกค้าค้นหาบนช่อง Search Bar..... 45

คำถาม? แล้วลูกค้าจะเห็นสินค้าจากเหตุผล
อะไรบ้าง 46

ลูกค้าเคยเข้าชมสินค้าแล้ว แต่ยังไม่ซื้อ
หรือเคยซื้อแล้ว..... 46

ลูกค้าที่มีส่วนลดต่างๆ ในบัญชี
หรือมีสินค้าที่อยู่ในรถเข็น 47

CHAPTER
06 | ขนาดภาพที่ต้องใช้สำหรับ
การขายสินค้าบน Lazada
Update 2023

ขนาดภาพแรกสินค้า Lazada และ
รายละเอียดสินค้า Lorikeet 50

ขนาดภาพที่ใช้ตกแต่งร้านค้า Lazada 51

ขนาดภาพ Banner Store Campaign Lazada..... 54

ทริคในการจูงใจให้ลูกค้า Click เข้ามาดู
สินค้าของร้านค้า..... 55

5 สิ่งที่ต้องมีในภาพแรกของสินค้า เวลาลงขายบน
Lazada..... 58



CHAPTER 07

ขายของ Lazada มีค่าใช้จ่าย อะไรบ้าง Update 2023 สูตร การตั้งราคาสินค้าให้มีกำไร

Update Lazada ปรับค่าธรรมเนียม

การเริ่ม 1 ต.ค. 2565.....	61
ค่าธรรมเนียมคงที่.....	61
ค่าธรรมเนียมไม่คงที่ ตามการสมัครใช้งาน ของร้านค้า.....	61
ค่าใช้จ่ายที่ร้านค้าตัดสินใจออกเอง	62

CHAPTER 08

การเข้าร่วมแคมเปญ เพื่อเพิ่มยอดขาย และยอดขาย

ระดับของแคมเปญ Lazada.....	66
ความสำคัญของแคมเปญ Lazada ต่างๆ	66
แคมเปญระดับ MEGA	66
Lazada Bonus	67
LazCoin	68
Flash Sale.....	69
วิธีการเข้าร่วมแคมเปญของ Lazada.....	71
แคมเปญมอบส่วนลด	74
คู่มือส่วนลดที่ส่งมอบนี้จะไปปรากฏบนหน้า ต่อไปนี้	74
Check List เตรียมพร้อมก่อนเข้าร่วมแคมเปญใหญ่ Lazada.....	76
1. ปรับภาพสินค้าที่ขายดีหรือมียอดขายสูงของ ร้านค้าให้สะดุดตาลูกค้า	76
2. Banner หน้ารายละเอียดสินค้า.....	76
3. ตกแต่งร้านให้เข้ากับแคมเปญ Lazada	76
4. อย่าลืมเข้าร่วม Lazada Bonus.....	77

5. แจงลูกค้าโดยการบรอดแคสต์ พร้อมคู่มือ ส่วนลด.....	77
6. สื่อสารให้ลูกค้าทราบ ช่วงเวลา 00.00-02.00 น. ของวันที่เริ่มแคมเปญเป็นเวลานานาทีกอง.....	77
7. เพิ่มโอกาสในการซื้อมากขึ้นด้วยฟีเจอร์ โปรโมชั่นต่างๆ	77
8. เพิ่มการเข้าชมจากภายนอก Lazada ด้วย Lazada Affiliate Partner หรือโปรโมชั่น ผ่าน Partner	78
9. ในช่วงวันแคมเปญ อยากให้ใช้เครื่องมือโปรโมชั่น ต่างๆ เพื่อดึงคนเข้ามาที่ร้านค้าเราให้มากที่สุด.....	78
10. เตรียมของแถม เตรียมของขวัญ คำขอบคุณให้ลูกค้า.....	78

เรื่องที่ต้องระวังในการเข้าร่วมแคมเปญ Lazada 79

CHAPTER 09

การแบ่งประเภท ฟีเจอร์ต่างๆ ของ Lazada

8 ฟีเจอร์ที่เพิ่มยอดขายสินค้าและร้านค้า	82
1. LazCoin	82
2. Feed	82
3. Broadcast	83
4. Lazada Sponsored Solutions.....	83
5. LazLive	83
6. Join Campaign	84
7. Lazada Program.....	84
8. LazPick	85
8 เครื่องมือที่ช่วยเพิ่มยอดขาย Lazada	85
1. Flexi Combo ยิ่งซื้อ ยิ่งลด และ Add-On Deals ..85	
2. Voucher คู่มือลดราคา.....	86
3. Free Shipping จัดส่งฟรี.....	87
4. VDO Clip (Media Center หรือ YouTube)	87

5. Lorikeet (การใส่รายละเอียดสินค้า).....	87
6. Chat การตอบแชท.....	88
7. Lazada Program.....	88
8. Review (การจัดการรีวิว).....	88
เทคนิคช่วยให้ลูกค้าจ้จ้ร้านค้า.....	89
การตกแต่งร้านค้าตามแบบเฉพาะของเราเอง.....	89
การสร้างภาพแรกของสินค้าให้สะดุดตา จดจำได้.....	89
การบริการลูกค้า.....	90
มีรีวิวที่ดี.....	90
สร้างความแตกต่างด้วยเรื่องที่ร้านอื่นๆ ไม่ทำ.....	90

CHAPTER 10 | การใช้งานฟีเจอร์ กลุ่มโปรโมชัน เพื่อเพิ่มยอดขาย

Flexi Combo ยิ่งซื้อ ยิ่งลด.....	92
สูตรการใช้ Flexi Combo เพิ่มยอดขายง่ายๆ ใน 7 ขั้นตอน.....	95
Voucher คุ้มครองร้านค้า.....	96
คูปองส่วนลดร้านค้า (Regular Voucher).....	96
คูปองผู้ติดตามร้านค้า (Store Follower).....	96
คูปองสำหรับลูกค้าใหม่ (New Customer).....	96
แชร์คูปอง (Share Coupon).....	97
คูปองออฟไลน์ (Offline Share).....	97
คูปองสำหรับ Live (Livestream Coupon).....	97
คูปองสำหรับแคมเปญ (Voucher Campaign).....	97
คูปอง Lazada (Lazada Coupon).....	97
Free shipping ฟรีค่าจัดส่ง.....	101
วิธีเช็คค่าขนส่งแต่ละพื้นที่.....	104
Store Flash sale.....	106
Add-On Deals (ซื้อเพิ่มถูกกว่า).....	107

CHAPTER

11

ฟีเจอร์

Lazada Program

3% FlexiCoins Discount Programme.....	111
ข้อกำหนดของ Flexi Coin.....	111
Lazada Daily Cashback.....	112
โปรแกรมส่งฟรีพิเศษกับลาซาด้า.....	113
เงื่อนไขของโปรแกรม.....	113
ข้อดีของ Program นี้.....	114
โค้ดส่งฟรี Lazada จะแสดงที่ไหนบ้าง??.....	114
เหมาะกับร้านค้าแบบไหน??.....	114
การจ่ายค่าคอมมิชชั่น.....	114
ตัวอย่างวิธีคิดคำนวณโค้ดส่งฟรี Lazada.....	115
สรุปสุดท้ายของการเข้าร่วม Lazada Program ส่งฟรีพิเศษกับลาซาด้า.....	116
โปรแกรมส่งฟรีพิเศษกับลาซาด้า VS Daily Cashback ร้านค้ามีค่าใช้จ่ายเท่าไร และลูกค้าชอบแบบไหนมากกว่ากัน.....	117
โปรแกรมส่งฟรีพิเศษกับลาซาด้า VS ฟีเจอร์ร้านค้า ส่งฟรีแบบไหนดีกว่ากัน.....	118
โปรแกรมส่งฟรีพิเศษกับลาซาด้า.....	118
ฟีเจอร์ฟรีค่าจัดส่ง ร้านค้าส่งฟรี.....	118
โดยสรุปย้ำเตือนสิ่งที่ต้องเช็คก่อนเข้าร่วม Lazada Program ก็คือ.....	119
Lazada Program เข้าร่วมทุกแบบ จ่ายเท่าไร.....	119



CHAPTER

12

Feed, Broadcast,
LazPick, LazLive

Feed บนแอป Lazada.....	122
การโพสต์ Feed ให้มีคุณภาพ เพิ่ม Traffic ให้ อัตโนมัติ.....	122
ใครจะเห็น Feed บ้าง.....	123
Broadcast	123
UPDATE ข้อจำกัดการใช้งาน Broadcast ล่าสุด.....	124
ขั้นตอนการ Broadcast	124
สร้างคอนเทนต์ก่อนจะ Broadcast.....	127
LazPick.....	127
วิธีการคิดคะแนน และการเข้าร่วม LazPick	128
LazLive	130
วิธีการ Live ถ้าจะให้ได้ผลตอบรับที่ดี	132



CHAPTER

13

การจัดการคำสั่งซื้อ
และการรับคืนสินค้า

ในปี 2023 การจัดการคำสั่งซื้อจะมีผล ต่อคะแนนต่างๆ ของร้านค้า.....	134
การรับคำสั่งซื้อบน Web Lazada seller Center ...	135
การรับคำสั่งซื้อในช่วงวันหยุดยาวปีใหม่ และสงกรานต์	137
ขั้นตอนการรับคืนสินค้าจากลูกค้า.....	138

CHAPTER

14

คะแนนและ
การจัดการรีวิว

คะแนนรีวิวจากลูกค้า	143
Seller Rating.....	143
Product Rating (รีวิวสินค้า)	144
Delivery Rating.....	144
Cancel Rating (คะแนนการยกเลิกสินค้า)	145
Chat Rating (อัตราการตอบแชท)	145
PNR Rating (คะแนนการจัดส่งตรงเวลา).....	145
อัตราพัสดุที่ไม่พร้อมสำหรับการจัดส่ง	146
การจัดส่งตรงเวลา.....	146
การจัดส่งตรงเวลากายในวันรุ่งขึ้น	146
NPC Rating (คะแนนละเมิดนโยบายการขายสินค้า) ...	146
โดนจำกัดโควตารับคำสั่งซื้อรายวันแก้ไขอย่างไร.....	147
การจัดการรีวิว	148

CHAPTER

15

การใช้งาน
Business Advisor
ตัววิเคราะห์ธุรกิจ

เหตุผลที่ต้องใช้ Business Advisor วิเคราะห์ธุรกิจให้เป็น	150
ฟังก์ชันหลักที่ผู้ขายทุกคนต้องใช้ให้เป็น	151
เช็คคีย์เวิร์ดที่ลูกค้าค้นเจอสินค้าของเรา	151
เช็คร้านค้าอื่นๆ ที่ขายสินค้าเหมือนเรา.....	152
สินค้ารายการไหน ลูกค้าใส่รถเข็นไว้ แล้วยังไม่ชำระเงิน	153
สินค้ารายการไหนคือ Hero Product.....	154
ส่วนลดแบบไหนเหมาะสมกับร้านของเรา	155

CHAPTER 16 | Lazada Sponsored Solutions การใช้งานเครื่องมือโปรโมทของ Lazada ให้เกิดยอดขายได้จริง ด้วยงบที่ถูกต้องที่สุด

โปรโมทผ่าน Lazada	159
การสร้างแคมเปญโฆษณาโปรโมทผ่านลาซาด้า	159
A. การตั้งค่าแคมเปญ	160
B. การเลือกสินค้า	163
C. การตั้งค่าสินค้าโปรโมท	165
D. ตรวจสอบการตั้งค่า	168
การโปรโมทผ่าน Partner	169
วิธีการตั้งค่าโปรโมทผ่าน Partner	169
โปรโมทผ่าน Lazada กับโปรโมทผ่าน Partner แบบไหนดีกว่ากัน	173
โปรโมทผ่าน Lazada	173
โปรโมทผ่าน Partner	173

CHAPTER 17 | การตกแต่งร้านค้า Lazada แบบมือใหม่ เข้าใจง่าย

การเตรียมภาพตกแต่งร้านค้า Lazada	176
เริ่มต้นใส่รายละเอียดต่างๆ ของหน้าร้านค้า	178
สร้างหมวดหมู่สินค้า	180
การตั้งค่าร้านค้า	181
ขั้นตอนการตกแต่งร้านค้าแบบมือใหม่	182



CHAPTER 18 | เพิ่มยอดเข้าชมจาก ภายนอก Lazada

เปิดช่อง YouTube และริวิวสินค้า	190
ทำคลิปริวิวสินค้าลง Tiktok	191
ยิงโฆษณาบน Facebook ด้วย CPAS	191
ข้อดีของการทำ CPAS	192
ร้านค้าซื้อ Package Ads โฆษณากับ ทีม Partner Solutions ของ Lazada	192
ร้านค้าขอแคตตาล็อกจาก Lazada และนำไปทำโฆษณา CPAS ด้วยตนเอง	192
ริวิวสินค้าตาม Facebook Group และ ใส่ Affiliate Link	193
สร้างร้านบน Google My Business และ ใส่ Affiliate link	194
ใช้บริการ Influencer ริวิวสินค้า	195
สร้าง Website ให้ความรู้ และใส่ Affiliate Link	196
ใช้พีเจอาร์ Lazada Social Seller Program	196

CHAPTER 19 | สร้างแบรนด์ร้านค้าบน Lazada

ตกแต่งร้านค้าตามแบบเฉพาะของเราเอง	202
สร้างภาพแรกของสินค้าให้สะดุดตาจำได้	203
การบริการลูกค้า	204
มีริวิวที่ดี	204
เพิ่มของแถมสุด Surprise	204
สร้างความแตกต่างด้วยเรื่องที่ร้านอื่นๆ ไม่ทำ	205
เหตุผลที่ลูกค้าจะจำร้านค้าเราได้	205

ชื่อของแล้วให้คิดไว้ล่วงหน้า	
หรือของมีค่าต่างๆ.....	205
ใช้ Packaging ที่มีสัญลักษณ์	
หรือโลโก้ของเรา.....	206
สินค้าคุณภาพดีมีคู่มือการใช้งานสินค้า	
ให้ลูกค้าทุกออเดอร์.....	206



CHAPTER 20 | ยอดขายคือมายา ทำไรหลังยื่นภาษี คือของจริง

ความรู้เบื้องต้นการยื่นภาษีจากการขายบน Lazada.....	208
---	-----

CHAPTER 21 | ตัวช่วยจัดการร้านค้า Syndi2

รวบรวมร้านค้าจากทุก Platform Shopee Lazada.....	212
ระบบช่วยลงสินค้า คัดลอกสินค้า ระหว่าง Shopee Lazada	213
ระบบคลังสินค้า	213
ระบบรายงานสถิติแบบ Real time และ ช่วยคำนวณรายได้	214
สามารถเปลี่ยนกรอบสินค้า Lazada ทั้งร้านได้ใน 1 นาที.....	214
ระบบช่วยโปรโมทสินค้าขายดี	215

CHAPTER 22 | การใช้งาน App Lazada Seller Center

ข้อดีของการโหลด App Lazada Seller Center ของผู้ขาย Lazada.....	218
ใช้งานฟังก์ชันที่จำเป็นของ App Lazada Seller Center	219
การรับคำสั่งซื้อและพิมพ์ฉลากจัดส่ง	219
เช็คคะแนน Performance ของร้านค้า.....	222
ใช้งานฟีเจอร์โปรโมชันต่างๆ.....	222
การใช้งานตัววิเคราะห์ธุรกิจ	224
จัดการรีวิว ตอบกลับรีวิวลูกค้า.....	225
ตอบกลับแชทลูกค้าแบบ Real Time	226

CHAPTER 23 | Lazada Showcase คำแนะนำจาก LazStar (Certified Trainer) And Lazada Seller Ambassador

คุณมาร์ค วิษขันธ์ LazStar (Certified Trainer) 2018-2023 และเป็นร้าน Top Seller ของ Lazada.....	228
คุณพุดติ่ง Lazada Seller Ambassador 2020-2023	229
ชัยพัชร ฟุ่งสดดา (iwn) LazStar (Certified Trainer) 2018-2023 และ Lazada Seller Ambassador 2021-2023	230
กฤษฎาส ครุภนะวัฒน์ LazStar (Certified Trainer) 2022-2023	232
คุณนิก ชวิศสิทธิ์า P'por for Lazada LazStar (Certified Trainer) 2021-2023 และ Lazada Seller Ambassador 2021-2023	234
คุณเจ Lazada (Certified Trainer) 2018-2023 และเป็นร้าน Top Brand Lazmall ของ Lazada.....	236

ทำไมลงขาย Lazada แล้วยังขายไม่ได้	240
สินค้าไม่ได้เป็นที่ต้องการหรือสินค้าหมดเกรด.....	240
ตั้งชื่อสินค้า ลูกค้าหาไม่เจอ.....	240
รูปภาพไม่สะดุดตา	240
รายละเอียดสินค้าไม่ชัดเจน ตอบแชทช้า.....	241
ลูกค้าจ่าร้านค้าไม่ได้ ไม่มีจุดเด่น	241
เลือกใช้เครื่องมือของ Lazada ไม่เหมาะกับร้าน และไม่ครบตามความเหมาะสม	241
ตั้งราคาสินค้า กำไรน้อยเกินไป.....	241
ทำคนเดียว ไม่มีเพื่อนหรือที่ปรึกษา.....	242
แนะนำคนทำงานประจำวางแผนขายของออนไลน์ เริ่มที่ Lazada จากรายได้เสริมจนกลายเป็น รายได้หลัก.....	242
ประสบการณ์ 10 ข้อ แนะนำปฏิบัติเพื่อที่ จะได้รับโอกาสดีๆ ที่จะเข้ามา	245
บางทีเราก็แค่อยากประสบความสำเร็จ ตามแบบคนอื่น จนลืมไปว่าจริงๆ แล้ว เราประสบความสำเร็จในแบบของเราเองก็ได้.....	247
บทเรียนจากโควิด 19	251
ไขหลายใบในตะกร้าใบเดียวคือความเสี่ยง	252



10 เรื่องที่ Lazada ไม่ได้บอก แต่ผู้ขายต้องรู้ ก่อนลงขายสินค้า

เป็น 10 เรื่องที่ทางผู้เขียนเองอยากจะมาเล่าให้เพื่อนผู้ขาย Lazada ทุกท่านได้อ่าน ก่อนไปลงขายกันจริงๆ โดยเป็นเรื่องที่ผู้ขายใหม่อาจจะยังไม่รู้ ไม่เข้าใจ แม้แต่ผู้ขายที่มีประสบการณ์อาจจะยังไม่ทราบไปดูกันครับว่ามีอะไรบ้าง

1. บูน Lazada สินค้าไม่ได้ขายดีทุกอย่าง

หลายคนคิดว่า เวลาจะขายของ เอาอะไรมาขายก็จะขายได้แน่นอน หรือจากร้านอื่น หรือเคยได้เห็นได้ยินมาว่า ขายตัวนั้นสิ ตัวนี้สิ ขายดี พอได้ยินแบบนี้ อะไรขายดีก็ไปเอามาขายด้วย

วิธีคิดแบบนี้ไม่ถูกเสมอไป สินค้าที่นำมาลงขายอย่างน้อยต้องมีความต้องการ และคู่แข่งไม่เยอะเกินไป อาจจะเป็นสินค้าเฉพาะกลุ่มหรือสินค้ากระแส ก็อยู่ที่ร้านค้าต้องลองคัดเลือกโดยอาจจะใช้เครื่องมือใน Lazada หรือเครื่องมือจาก Google กันดูก่อนตัดสินใจว่าจะขายอะไร

2. ในหน้าแรกของการค้นหา Lazada สินค้าแบบเดียว ลูกค้าจะเห็นสินค้าไม่เหมือนกัน

เวลาลงขายไปก็สงสัยว่า ทำไมหาสินค้าตัวเองไม่เจอ ซึ่งจริงๆ แล้ว สินค้าจะไม่แสดงในหน้าแรกทันที และการขึ้นหน้าแรกขึ้นอยู่กับหลายปัจจัย และลูกค้าทุกคนหรือแม้แต่เราเองจะเห็นสินค้าหน้าแรกต่างกัน

การจะเห็นสินค้าหน้าแรกมีหลายเหตุผล สินค้าใหม่ลูกค้าค้นหาตามชื่อสินค้า/สินค้าเคยดูแล้ว/สินค้าใช้การโปรโมท เป็นต้น



3. บน Lazada ไม่ใช่ทุกสินค้าที่แค่ลงแล้วจะขายได้

ถ้าหากมีใครบอกว่า มาขายสิ ขายได้แน่นอน คำกล่าวแบบนี้ใช้ได้เมื่อ 6-7 ปีที่แล้วที่ลงขายอะไรก็ขายได้

แต่มาถึงปี 2023 หากเราไม่เข้าใจระบบของการขายสินค้าก็ยากที่จะขายได้และมียอดขายสูงๆ เช่น ลูกค้าเจอเราจากอะไร ทำอย่างไรลูกค้าจะกดซื้อ ทำอย่างไรให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ

4. การโฆษณาบน Lazada ไม่ได้การันตียอดขาย

การโฆษณาบน Lazada เป็นการการันตียอดเข้าชม แต่การซื้อของลูกค้าจะอยู่ที่ลูกค้าตัดสินใจ ดังนั้น ต้องมาดูว่าจะสนใจให้ลูกค้าที่เจอสินค้าเราแล้ว เขากดซื้อทันที หรือตัดสินใจซื้อให้ได้

5. การเข้าร่วมทุกแคมเปญของ Lazada ไม่ได้รับประกันว่าจะขายได้

เหมือนกับการทำโฆษณา เป็นการเพิ่มยอดการมองเห็น แต่การซื้อของลูกค้า จะอยู่ที่ลูกค้าตัดสินใจ ซึ่งหลายปัจจัย ทั้งราคา รีวิว รายละเอียด การรับประกัน และการเป็น FC ของร้านนั้นๆ

6. การเข้าร่วมโปรโมชันเชิญชวนของ Lazada ส่วนใหญ่มีค่าใช้จ่ายเกือบทั้งหมด

การเข้าร่วมโปรต่างๆ ถ้าไม่มีค่าธรรมเนียม ก็เป็นการแจกของให้กับลูกค้า ทั้งหมดทำเพื่อการมองเห็นสินค้ามากขึ้น ดังนั้น การใช้งานโปรโมชันต่างๆ ของ Lazada ต้องดูต้นทุน กำไร ก่อนทุกครั้ง ว่าครอบคลุม และเหลือกำไรหลังโดนหักค่าธรรมเนียมแล้วแน่นอน

7. Lazada ส่งข้อมูลยอดขายให้กรมสรรพากร ทุกบาท ทุกสตางค์

ด้วยการที่ Lazada เป็นผู้ให้บริการชั้นนำของประเทศ ไม่เพียงแต่กรมสรรพากร แต่รวมถึง อย. มอก. ก็ต้องมาควบคุมการขายด้วยเช่นกัน ดังนั้น ยืนยันกันดีกว่า จะเสีย หรือไม่เสีย อยู่ที่ยอดขายรวม

8. การใช้ภาพแรกของสินค้าเป็นพื้นหลังสีขาว เหมาะกับสินค้าบางรายการเท่านั้น

การทำภาพที่สวยงาม สะอาดตา เป็นเรื่องที่จะช่วยในการตัดสินใจของลูกค้า เราต้องรู้ก่อนว่า ร้านเราควรทำภาพสไตล์ไหน อาจจะดูจากประเภทของสินค้า หรือการที่ลูกค้าน่าจะกดดูภาพแบบไหนมากที่สุด แล้วให้เราปรับปรุงให้ไปในแบบเดียวกันทั้งร้าน เพื่อการตัดสินใจซื้อที่ง่ายขึ้น

9. ลูกค้าสามารถขอคืนสินค้าได้ ถ้าอยู่ในกฎของ Lazada

เวลาเจอลูกค้ากดขอคืนสินค้าเข้ามา จะไม่ค่อยอยากรับคืนกันใช่ไหม ซึ่งกรณีนี้ Lazada จะให้ลูกค้าสามารถคืนสินค้าได้ ซึ่งค่าขนส่งคืนกลับร้าน Lazada จะออกให้ร้านค้า โดยที่ร้านจะเสียค่าธรรมเนียมการชำระเงินเท่านั้น ซึ่งร้านค้าสามารถรับคืนเพื่อมาตรวจสอบสินค้าก่อนได้ หากสินค้าที่คืนมาไม่ตรงสามารถปฏิเสธการคืนเงินภายหลังได้

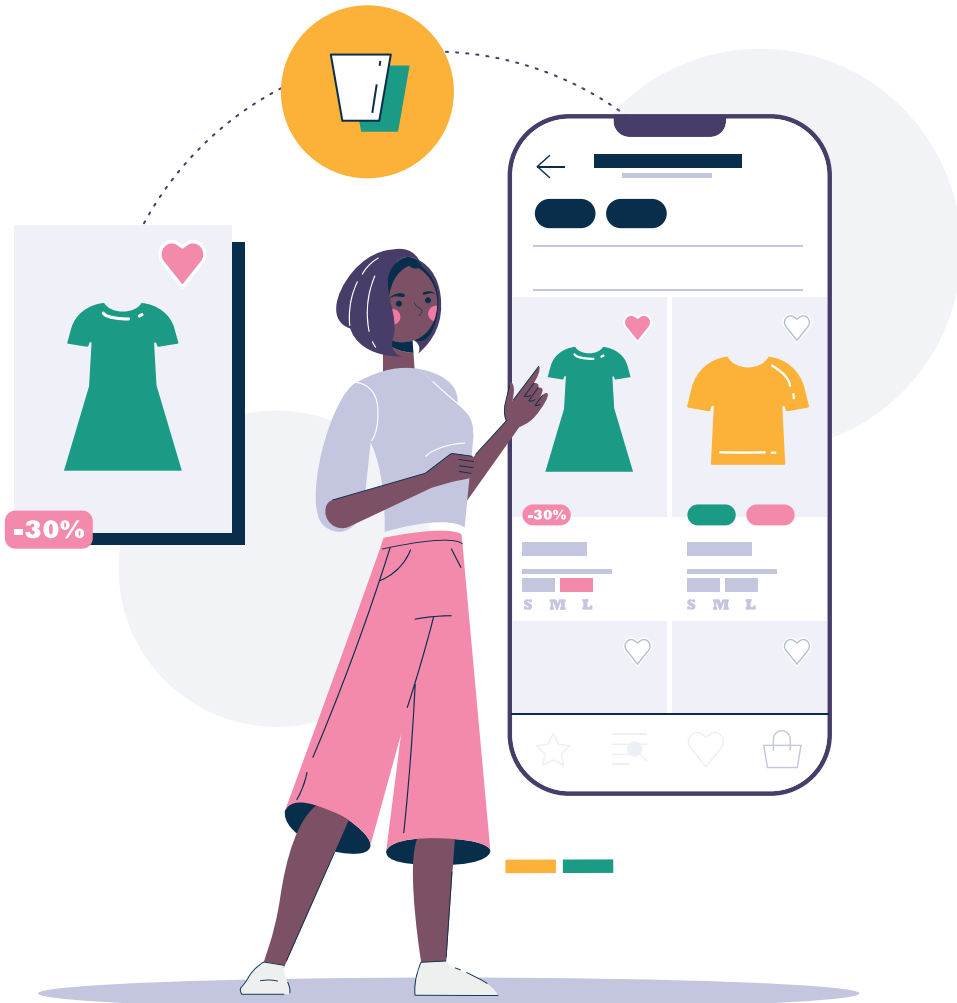
10. ทุกร้านที่สร้างร้านแบบมีคุณภาพ ทำภาพเอง ถ่ายภาพเอง มักจะโดนถือปสินค้า และดูข้อมูลจาก ร้านค้าเพื่อน

อุตสาหกรรมร้านมีคุณภาพ แล้วโดนพวกใช้วิธีการดูสินค้าไป มีทั้งร้านไทย ร้านจีน มันก็เจ็บใจหน่อยๆ ซึ่ง Lazada เปิดโอกาสให้ร้านค้าที่เป็นเจ้าของภาพทำการแจ้งสิทธิ์ในภาพนั้น โดยการให้ส่งข้อมูลผ่านฟอร์มของระบบ Lazada ได้

ถามว่ามีวิธีแก้ไขไหม ถ้าเอาแบบถึงลูกถึงคนก็ไปจดเครื่องหมายการค้าแล้วใส่ไว้ในภาพ ร้านไหนถือปี่ไป เราแจ้งความแล้วฟ้องไปที่ Lazada เลย

ซึ่งหากใครหยิบหนังสือเล่มนี้มาอ่าน แล้วยังคิดที่จะทำแบบนี้ หยุดเถอะครับ ไม่คุ้ม เจอร้านไหนเขาเอาจริง โดนฟ้องเสียค่าปรับหนักกว่า

ตอนนี้ระบบ Lazada ก็เริ่มบล็อกร้านที่ใช้วิธีการแบบนี้บ้างแล้ว รวมถึงกำลังหาวิธีจัดการมากขึ้น






CHAPTER

02

การสมัครร้านค้า Lazada แบบร้านค้าทั่วไปและร้านค้า LazMall Update 2023



การสมัครเป็นผู้ขายบน Lazada ง่ายมาก
โดยผู้ที่ต้องการจะเป็นผู้ขายบน Lazada
สามารถลงทะเบียนได้ทาง Website และ
Application บน Smartphone



การสมัครเป็นผู้ขายสินค้าบน Lazada แบบร้านค้าทั่วไป

สถานะผู้ขายร้านค้าทั่วไป แบ่งเป็น 2 แบบ

- นิติบุคคล
- บุคคลธรรมดา

เอกสารและสิ่งที่ต้องใช้

- 1 บัตรประชาชน
- 2 อีเมล
- 3 เบอร์โทรศัพท์
- 4 สมุดบัญชีธนาคาร (ต้องตรงกับบัตรประชาชน)
- 5 หนังสือรับรองบริษัท (เฉพาะนิติบุคคล)
- 6 ภพ.20 (เฉพาะนิติบุคคล)

** การสมัครเอกสารและข้อมูลต่างๆ จะต้องไม่เคยลงทะเบียนใดๆ บน Lazada มาก่อน ยกเว้นเคยสมัครเป็นร้านค้าแล้วไม่มีการเคลื่อนไหว Lazada จะนำข้อมูลออก จะใช้เอกสารเดิมได้ **

การลงทะเบียนเป็นผู้ขาย

การสมัครเป็นผู้ขายบน Website จะสามารถใส่รายละเอียดได้ง่ายกว่า

โดยไปที่ <https://sellercenter.lazada.co.th>

Update Lazada ปรับค่าธรรมเนียม การเริ่ม 1 ต.ค. 2565

ขายของ Lazada มีค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง ผู้ขายทุกคนควรจะต้องรู้และเข้าใจก่อน ซึ่งขอแบ่งให้เข้าใจง่ายๆ เป็นค่าใช้จ่าย 3 ส่วน

ค่าธรรมเนียมคงที่

- 1 ค่าธรรมเนียมการชำระเงิน 3.21%
- 2 ค่าธรรมเนียมการใช้งาน Platform Marketplace 2.14%
- 3 เฉพาะ LazMall ค่าคอมมิชชัน 4.28-6.42% (ขึ้นอยู่กับ Category) กรณีร้าน LazMall จะไม่มีค่าธรรมเนียม Platform Marketplace ในหัวข้อที่ 2

ค่าธรรมเนียมไม่คงที่ ตามการสมัครใช้งานของร้านค้า

- 1 ค่าธรรมเนียม โปรแกรมจัดส่งฟรี 5.35%
- 2 ค่าธรรมเนียม Daily Cashback 3.21%
- 3 โปรโมทผ่าน Partner เริ่มต้น 4%
- 4 ค่า Slot Promote สินค้า 499 บาท
- 5 ค่า Slot Flash sale ละ 4,999 บาท



ค่าใช้จ่ายที่ร้านค้าตัดสินใจออกเอง

- 1 โปรโมชั่น Flexi Combo ยิ่งซื้อ ยิ่งลด 1-10%
- 2 โปรโมชั่น Voucher คุ้มครองส่วนลด 1-20%
- 3 โปรแกรม Flexi Coin ไม่เกิน 3%
- 4 ค่าโฆษณา Lazada Sponsored Solutions หรือ CPAS
- 5 ค่าจัดส่งฟรีที่ร้านค้าออกให้ลูกค้า
- 6 การเข้าร่วมแคมเปญลดราคา

ดังนั้น เมื่อผู้ขายทุกคนทราบแล้วว่าปัจจุบัน Lazada มีการเก็บค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง และร้านค้าของเรามีค่าใช้จ่ายแฝงอะไร อยากให้ทุกร้านค้าคำนวณต้นทุน และตั้งราคาให้มีกำไรมากพอกับค่าธรรมเนียม แต่ถ้าหากว่าไม่มีกำไรมากพอ แนะนำว่าให้หาสินค้าอื่นที่สร้างกำไรสูงๆ มาเพิ่ม จะทำให้เราขายสินค้าบน Lazada แบบยั่งยืนได้

ตารางคิดคำนวณราคาสินค้า Lazada			
Detail	Item	COST	หมายเหตุ
	ราคาขายที่ต้องการ	690	** ราคาแคมเปญ **+อุปสงค์
ต้นทุนสินค้าจริง ค่าสินค้า+ค่าเก็บสต็อก + ภาษีนำเข้า	ต้นทุนสินค้า	300	
ค่าธรรมเนียมที่ Lazada เก็บ	ค่าธรรมเนียมชำระเงิน 3.21%	26.964	ค่าธรรมเนียมส่งฟรี ให้นำค่าส่งรวมกับค่าสินค้าแล้ว x 3.21%
	ค่าธรรมเนียมการขาย 2.14%	14.766	
เฉพาะ Lazmall	ค่าคอมมิชชั่น Lazmall 5.35%	0	
	Cashback 3.21%	22.149	
ส่วนลดโปรแกรมLazada	99 นาทีส่งฟรี 5.35%	36.915	
	Flexi coin	20.7	
คำนวณจากขนส่งจริง	ค่าขนส่ง ต่อ 1 กล่อง	0	ค่าธรรมเนียมส่งฟรี ไม่ต้องใส่
	ค่าน้ำไฟ	1	
ค่ากล่อง ค่ากระดาษพิมพ์ ค่ากันกระแทก และอุปกรณ์อื่นๆ	ค่า Packaging	10	กล่อง+อุปกรณ์แพ็ค
ค่าจ้างพนักงานหรือค่าจ้างตัวเรา	ค่าแรง	1	ค่าจ้าง หรือ ค่าแรง
คำนวณตามระบบการขายภาษี	ภาษี 3-10%	20.7	
		0	
	รวมค่าใช้จ่าย	454.194	
	กำไร	235.806	



Check List เตรียมพร้อมก่อนเข้าร่วม แคมเปญใหญ่ Lazada

ก่อนเข้าสู่ช่วงก่อนวันแคมเปญใหญ่ ช่วงนี้เราจะเรียกว่า Teasing หรือที่เรียกว่า อุ้มนเครื่องแคมเปญ ช่วงเวลานี้สิ่งที่ควรทำคือ การเตรียมตัวให้พร้อมที่สุด หลายร้านค้าเตรียมตัวกันจริงจังมาก ส่วนร้านค้ามือใหม่ก็อาจจะยังไม่รู้ว่าเตรียมอะไรบ้าง

ผู้เขียนมี 10 ข้อ Check List มาให้ร้านค้าเช็กกันว่า เราได้ทำหรือเตรียมตัวกันพร้อมหรือยัง

1. ปรับภาพสินค้าที่ขายดีหรือมียอดเข้าชมสูงของ ร้านค้าให้สะดุดตาลูกค้า

เมื่อเข้าแอป Lazada จะเห็นว่าระบบมีการชวนให้ลูกค้าใส่สินค้าลงตะกร้าไว้ก่อน ถ้าเรานำภาพสินค้ามาใส่กรอบตามธีมของแคมเปญในช่วงนั้นจะเชิญชวนให้ลูกค้ากดเข้ามาดู และอาจจะเลือกสินค้าลงตะกร้าไว้ก็ได้ ถ้าทำได้ควรทำเป็นธีมเดียวกันทั้งร้าน แสดงถึงความมั่นใจ ความเป็นมืออาชีพ และแบรนด์ร้านค้าให้ลูกค้าจำได้ด้วย

2. Banner หน้ารายละเอียดสินค้า

ใครยังไม่เคยใส่ แนะนำให้ไปใส่ไว้ด้วย จะอยู่ในเมนู จัดการสินค้า >> ตกแต่งสินค้า เราใส่แบนเนอร์ไป 1 ภาพ ซึ่งควรเป็นแบนเนอร์ที่ดึงดูดใจลูกค้า อาจจะใส่ส่วนลดให้ลูกค้าเพื่อสร้างแรงจูงใจให้กดเข้ามาดูร้านค้าของเรา เมื่อเราใส่ภาพแบนเนอร์นี้ไปแล้ว ทุกๆ สินค้าในร้านจะขึ้นแบนเนอร์ภาพนี้อยู่

3. ตกแต่งร้านให้เข้ากับแคมเปญ Lazada

หลังจากที่ลูกค้าเข้ามาดูสินค้าในร้านค้าแล้ว การตกแต่งร้านให้ไปในธีมเดียวกับแคมเปญ จะยิ่งสร้างความน่าสนใจมากขึ้น ลูกค้าอาจจะหยุดที่ร้านค้าเราเลยก็ได้

ถ้าเราไม่ยอมแต่งร้านก็ได้ แต่ถ้าลูกค้าไปเจอร้านคู่แข่งที่ทำได้ดีกว่า แบบนี้ลูกค้าอาจจะเปลี่ยนใจออกจากร้านเราก็ได้

4. อย่าลืมเข้าร่วม Lazada Bonus

ระบบจะมีการชวนให้ลูกค้าเก็บโบนัสก่อนตั้งแต่เข้าแอปเลย แล้วยังให้ไปเลือกดูสินค้าที่เข้าร่วมก่อนด้วย ซึ่ง Lazada Bonus ยอดซื้อทุกๆ 500 บาท จะได้ส่วนลด 40 บาท โดยร้านออกค่าใช้จ่ายเป็นส่วนลด 20 บาท ส่วนอีก 20 บาท Lazada เป็นคนจ่าย

5. แจกลูกค้าโดยการบรอดแคสต์ พร้อมคุ้มครองส่วนลด

การบรอดแคสต์ เป็นการสื่อสารกับลูกค้าที่ง่ายและฟรี โดยร้านค้าที่ได้สิทธิ์บรอดแคสต์ส่งข้อความให้ลูกค้าได้วันละ 400-1,000 ข้อความ

ในช่วงอุ่นเครื่อง เราอาจจะใส่ข้อมูลหรือคอนเทนต์ที่เน้นการขายสลับกับให้ความรู้ลงไป พร้อมคุ้มครองส่วนลดเพื่อให้ลูกค้าไม่เบื่อการอ่านข้อความ ส่วนในวันแคมเปญก็บรอดแคสต์เน้นสินค้ากับส่วนลดที่ดีที่สุดไปวันละ 1 ครั้ง อาจจะบรอดแคสต์ไปยังลูกค้าที่ติดตามร้าน หรือใส่สินค้าลงตะกร้า เพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าชำระเงิน

6. สื่อสารให้ลูกค้าทราบ ช่วงเวลา 00.00-02.00 น. ของวันที่เริ่มแคมเปญเป็นเวลานาทีทอง

ช่วงเวลาเริ่มแคมเปญเป็นช่วงที่มี Traffic สูงมาก เราจะได้ยอดออเดอร์เริ่มต้นที่ดี หรือการเข้าชมดีในช่วงเวลานี้ จะส่งผลไปตลอดทั้งแคมเปญ เราอาจจะใช้พีเจอร์ต่างๆ เพิ่มเติมในการแจ้งลูกค้า เช่น Feed Lazlive Daily Checkin ที่หน้าร้านค้า หรือแชทส่วนตัวด้วยก็ได้

7. เพิ่มโอกาสในการซื้อมากขึ้นด้วยพีเจอร์โปรโมชันต่างๆ

Flexi Combo, Voucher, Daily Cashback พีเจอร์โปรโมชันเหล่านี้เป็นอีกเครื่องมือที่ช่วยกระตุ้นให้ลูกค้าซื้อมากขึ้น

Flexi Combo และ Add-On Deals จัด Set สินค้า ยิ่งซื้อมากยิ่งขึ้นลด Daily Cashback ซื้อแล้วได้เงินคืน 10% ทุกออเดอร์ สูงสุด 500 บาทต่อวัน



8. เพิ่มการเข้าชมจากภายนอก Lazada ด้วย Lazada Affiliate Partner หรือโปรโมทผ่าน Partner

ทุกร้านแต่ทำ Banner ให้ครบ 20 ขนาดตามที่ระบบกำหนด โดยใส่ข้อมูล ชื่อร้าน ภาพสินค้า แล้วคำเชิญชวนหรือส่วนลดที่จะได้รับไว้ในภาพ

หลังจากนั้นให้ระบบของ Partner Lazada ช่วยพาลูกค้าจากภายนอกมารู้จักร้านค้าเรา ข้อดีคือขายไม่ได้ภายใน 7 วัน ไม่เสียค่าคอมมิชชั่น ถ้าขายได้ภายใน 7 วันโดยที่ลูกค้ากดเข้ามาจากแบนเนอร์ จะเสียแค่ 4% จากยอดคำสั่งซื้อ

9. ในช่วงวันแคมเปญ อยากให้ใช้เครื่องมือโปรโมทต่างๆ เพื่อดึงคนเข้ามาที่ร้านค้าเราให้มากที่สุด

เครื่องมือฟรี LazPick, Feed, Broadcast

เครื่องมือมีค่าใช้จ่าย โปรโมทผ่าน Lazada

โดยเน้นไปที่สินค้าขายดีเป็นหลัก เอาแค่บางรายการที่มีกำไรและขายดี

10. เตรียมของแถม เตรียมของขวัญ คำขอบคุณให้ลูกค้า

ถ้าอยากให้ลูกค้าจำเราได้ ของแถม คำขอบคุณ โบรชัวร์ ส่วนลด จะช่วยให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ

เรื่องที่ต้องระวังในการเข้าร่วมแคมเปญ Lazada

1 **อย่าใส่ราคาผิด**
ผู้เขียนเคยใส่สินค้าราคา 250 ไปใส่ 1 บาท แล้วกด
เข้าร่วมแคมเปญเลย กรณีนี้ถ้าลูกค้าสั่งเข้ามา
เราขี้เกียจ เราจะเสียคะแนนทันที

2 **กดคิดลดกดีลแคมเปญแบบไม่รู้ตัว**
หลายร้านค้าไม่ทันระวัง ตอนจะกดส่งสินค้าจะมี
คำว่า คิดลดกดีล อยู่ เช่น จากแคมเปญ 8.8
คิดลดราคาไปแคมเปญ 10.10 ด้วย
ถ้าไม่ต้องการคิดลดกดีลแคมเปญ ให้กดเอา
เครื่องหมายถูกออกก่อน แล้วค่อยไปส่งสินค้า
เข้าร่วม

3 **ลืมเช็คต้นทุน กำไรของสินค้า**
โดยเฉพาะร้านค้าใหม่ที่อยากขาย
สินค้าได้ แล้วไม่คำนวณต้นทุน
ให้ดี อาจจะขายดีแต่ไม่เหลือกำไร
เลยก็ได้

4 **ไปกดเข้า LazCoin โดยที่ไม่รู้ว่าเป็นการ
แจกของฟรี**
LazCoin มีข้อดีคือเพิ่มยอดขายสินค้า ร้านค้า
และเพิ่มรีวิว แต่ร้านค้ามักจะเข้าใจผิดว่าเป็น
แคมเปญลดราคาเฉยๆ ซึ่งต้องดูให้ดีก่อนกดเข้าไป
ร่วม สินค้าราคาจะเท่ากับ 0 บาท และอย่าไปส่งฟรี
เข้าเนื้อ 2 ต่อเลยทีเดียว

5 **สินค้าหมดสต็อก แต่มีคำสั่งซื้อ
เข้ามา ถ้าขี้เกียจจะถูกหักคะแนน**
หลายร้านเข้าร่วมโดยไม่เช็คสต็อกก่อน
ถ้ามีออเดอร์เข้ารัวๆ แต่ไม่มีสินค้า
พร้อมส่ง แล้วไปกดขี้เกียจ กรณีแบบนี้
จะถูกหักคะแนน มีผลกระทบต่อร้านค้า
และสินค้าอื่นๆ ด้วย

ข้อแนะนำในการเลือกสินค้าเพื่อสร้างโปรโมชั่น Combo ควรเลือกสินค้าที่อยู่หมวดหมู่เดียวกันและสามารถใช้ร่วมกันหรือมีความเกี่ยวข้องกัน หรือราคาไม่ต่างกัน

จำนวนสินค้าแนะนำว่าควรมากกว่า 10 รายการ แต่ไม่ควรเกิน 30 รายการ เพราะลูกค้าจะดูไม่ครบทุกรายการเพราะเยอะเกินไป เช่น

- Combo ของเล่นเด็ก หรือเสื้อผ้าเด็ก
- Combo หมวกกันน็อค ถุงมือรถมอเตอร์ไซค์ เคสมือถือติดรถมอเตอร์ไซค์
- Combo ชั้นวางของห้องน้ำ ชั้นวางของในครัว ชั้นวางรองเท้า

สูตรการใช้ Flexi Combo เพิ่มยอดขายง่ายๆ ใน 7 ขั้นตอน

- 1 จัดกลุ่มสินค้าที่ต้องการทำคอมโบ ไม่ควรเลือกทั้งร้าน ควรเป็นสินค้าที่ใช้ควบคู่กัน
- 2 ตรวจสอบสินค้า Hero Product ตัวเด่นของร้านค้าจากพีเจอร์วิเคราะห์ธุรกิจ สินค้าขายดี ให้เป็นตัวนำในโปรโมชั่นคอมโบ
- 3 คำนวณกำไรสินค้าก่อนตั้งโปรโมชั่นคอมโบ
- 4 ตั้งคอมโบให้ได้ 3 ระดับ ถ้ามีของขวัญด้วยยิ่งดี
- 5 เลือกสินค้าเข้าคอมโบ 10-20 รายการ ไม่ควรมากกว่านี้
- 6 นำสินค้า Hero Product ของร้านค้าเข้าช่องทางที่เพิ่มโอกาสให้ลูกค้าเห็น เช่น LazPick Feed เข้าร่วมแคมเปญ Lazada Sponsored Solutions
- 7 ตอบแชทให้ไว และนำเสนอโปรโมชั่นคอมโบในช่องทางการแชท

Free shipping ฟรีค่าจัดส่ง

การที่ร้านค้าจัดส่งฟรีให้กับลูกค้าทันที เป็นสิ่งที่ลูกค้าชื่นชอบมากอยู่แล้ว แต่ทว่าเราจะตั้งส่งฟรีทั้งร้านหรือไม่นั้น ควรต้องไตร่ตรองก่อนด้วย เพราะว่า

- ค่าขนส่งแต่ละพื้นที่ต่างกัน
- ต้นทุน กำไรสินค้าแต่ละประเภทต่างกัน
- จำเป็นต้องรู้ถึงราคาเฉลี่ยสำหรับสินค้าในร้านตัวเองก่อนว่าเฉลี่ยอยู่ที่เท่าไร

โดยร้านค้าสามารถกำหนดได้ว่าสินค้ารายการไหนจะจัดส่งฟรีให้กับลูกค้า หรือลูกค้าจะเป็นคนจ่ายค่าขนส่งเอง และร้านค้ายังสามารถกำหนดยอดสั่งซื้อขั้นต่ำสำหรับการฟรีค่าขนส่งให้กับลูกค้าได้ สามารถตั้งเฉพาะสินค้าหรือทั้งร้านค้าก็ได้

วิธีการตั้งค่า Free Shipping ฟรีค่าจัดส่ง

01 ตั้งชื่อโปรโมชั่นค่าจัดส่ง แนะนำว่าถ้าฟรีค่าขนส่งทั้งร้านให้ตั้งชื่อเป็น Free Shipping All แต่ถ้าฟรีค่าขนส่งเฉพาะสินค้า ให้ตั้งชื่อตั้งชื่อตามสินค้า

การตั้งค่าพื้นฐาน

* ชื่อโปรโมชั่น

Free Shipping All Shop × 22/100 **01**

* ระยะเวลาที่โปรโมชันนี้มีผล

ระยะเวลา เฉพาะช่วงเวลา **02**

02 ระยะเวลาของโปรโมชั่นค่าขนส่งฟรีนี้ แนะนำว่าตั้ง “ระยะเวลา” เลขก็ได้

โปรแกรมส่งฟรีพิเศษกับลาซาด้า VS Daily Cashback ร้านค้ามีค่าใช้จ่ายเท่าไร และลูกค้าชอบแบบไหนมากกว่ากัน

หลายคนอาจจะยังสงสัย หรือยังตัดสินใจไม่ได้ว่าจะเข้าร่วม Lazada Program ทั้ง 2 แบบ หรือแบบใดแบบหนึ่งดี เราลองมาดูกัน

การใช้งาน

โปรแกรมส่งฟรีลูกค้าได้ส่วนลดค่าส่งสูงสุด 40 บาท / Daily Cashback ได้เงินคืน 10% สูงสุด 500 บาท

ลูกค้าใช้ได้ตอนไหน

โปรแกรมส่งฟรี ลูกค้าใช้ได้ทันที / Cashback ได้เงินคืนเป็นส่วนลดหลังจากรับสินค้าแล้ว

ค่าธรรมเนียมเมื่อขายได้

โปรแกรมส่งฟรี ค่าธรรมเนียม 5.35% ทุกคำสั่งซื้อ / Cashback ค่าธรรมเนียม 3.21% ทุกคำสั่งซื้อ

เรื่องที่ร้านค้าอาจยังไม่รู้

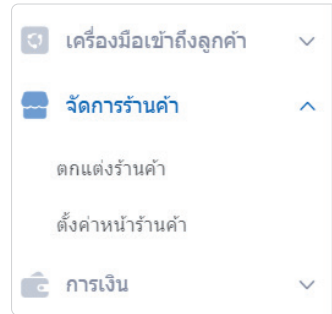
โปรแกรมส่งฟรี ลูกค้าใช้ส่วนลดรวมกันหลายร้านค้าได้ / Cashback ลูกค้าสามารถใช้เป็นส่วนลดได้ทุกร้านค้า

เหมาะกับร้านค้าแบบไหน

โปรแกรมส่งฟรี และ Daily Cashback เหมาะกับร้านค้าที่กำไรเกิน 100%

เริ่มต้นใส่รายละเอียดต่างๆ ของหน้าร้านค้า

ให้เข้าไปที่ จัดการร้านค้า > ตกแต่งร้านค้า



จะเข้าสู่หน้าแรกของการตกแต่งร้านค้า

