

เปิดร้านออนไลน์

Facebook

5th
Edition



Infographic & Step by Step

ประยุกต์ใช้งาน Page บน Facebook ให้เป็นร้านค้าออนไลน์ ใช้พื้นฐาน Social Network หลากด้านเข้าร้านได้มากมายมหาศาล
อันเด็ดเนื้อหา ด้าขายออนไลน์ทั่วโลกด้วยร้านค้าบน Page

ชนะ เทสทอง

มือใหม่หัดขาย เจริญทางนี้ก่อน

- 002 ... ยุคนี้ทำไมต้องเปิดร้านขายของออนไลน์
- 004 ... เรียนรู้กระบวนการค้าขายบนโลกออนไลน์
- 006 ... 6 เคล็ดลับสู่ความสำเร็จร้านค้าออนไลน์
- 010 ... ตัวสินค้า บริการ หรือสิ่งที่อยากจะขาย
- 012 ... แหล่งหาสินค้าสำหรับเปิดร้านออนไลน์
- 020 ... บัญชีเงินฝากสำหรับให้ลูกค้าโอนเงิน
- 021 ... เปิดร้านบน Facebook ดีอย่างไร ทำไมต้อง
มาเปิดร้านบน Facebook
- 022 ... ใส่ใจรูปภาพ ปิดการขายได้ด้วยกล้องมือถือ
- 023 ... เซตสตูดิโอถ่ายภาพแบบง่ายๆ แต่ผลที่ได้ไม่
ธรรมดา 1
- 024 ... เซตสตูดิโอถ่ายภาพแบบง่ายๆ แต่ผลที่ได้ไม่
ธรรมดา 2

สร้างบัญชีผู้ใช้งานบน
Facebook

- 029 ... เริ่มต้นสร้างบัญชีผู้ใช้งาน Facebook
- 031 ... 3 Step เริ่มต้นบน Facebook
- 033 ... รู้จักกับส่วนต่างๆ บนหน้า Facebook ของเรา

Contents

สร้างร้านค้าออนไลน์บน

Page

CHAPTER

03

- 038 ...3 สิ่งที่ต้องมีก่อนการสร้าง Page
- 039 ... เริ่มต้นสร้าง Page ร้านค้าออนไลน์บน Facebook
- 044 ... มาทำความเข้าใจกับส่วนต่างๆ บน Page กันก่อน
- 045 ... ส่วนควบคุมจัดการแก้ไข Page
- 049 ... ส่วนของการแสดงโพสต์ข้อความหรือรูปภาพ
- 050 ... ใส่ Cover ให้กับ Page
- 051 ... เพิ่มเต็มข้อมูล Page
- 052 ... วางแผนการเพิ่มรูปสินค้า เพิ่มโอกาสขายสินค้าชิ้นอื่นๆ ด้วย
- 054 ... สร้างอัลบั้มสินค้า เพิ่มรูปลงในอัลบั้มสินค้า
- 058 ... โพสต์บน Timeline สำหรับข้อความหรือสาระอื่นๆ

ค้าขายอย่างไรบน Page

CHAPTER

04

- 062 ...Page ค้าขายกันอย่างไร

- 064 ... แจ้งความเคลื่อนไหวของบน Page
- 066 ... รับออร์เดอร์สั่งซื้อ แจ้งยอดชำระเงิน
- 067 ... รับชำระเงิน ตรวจสอบการชำระเงิน
- 068 ... จัดส่งสินค้าทางไปรษณีย์
- 070 ... คำวนคว่าจัดส่งสินค้า แพ็คเก็จจ้จ
- 072 ... เทคนิคค้าขายบน Page
- 073 ... ง่ายๆ แต่ได้ผลจริง

การโปรโมท Page ฟรีไม่เสียเงิน

CHAPTER

05

- 076 ... โปรโมท Page ฟรีไม่เสียเงิน
- 077 ... โปรโมทด้วยเครื่องมือสร้างผู้ชม
- 081 ... ค้นหา Group ที่เกี่ยวข้องกับสินค้า
- 083 ... โปรโมทบน Social Network อื่นๆ
- 085 ... เว็บไซต์บอร์ด เว็บไซต์ ชุมชนออนไลน์

เพิ่มยอดขายด้วย โฆษณาบน Facebook

CHAPTER

06

- 088 ...โฆษณาบน Facebook
- 090 ...ลงโฆษณาแบบโปรโมทโพสต์หรือ Boots Post
- 095 ...โปรโมท Page หรือซื้อ Like
- 099 ...โฆษณาแบบ Page Post Engagement หรือการมีส่วนร่วมใน Page
- 104 ...เช็คผลของโฆษณาที่ลงไว้
- 109 ...สรุปแจ้งยอดค่าใช้จ่าย

เจาะลึกสถิติบน Page บอกอะไรเราบ้าง

CHAPTER

07

- 112 ...สถิติบน Page บอกอะไรเราบ้าง
- 115 ...สถิติภาพรวม (Overview)
- 117 ...สถิติคนที่ถูกใจ (Likes)
- 119 ...สถิติการเข้าถึง (Reach)
- 122 ...สถิติของคนที่เคยมาที่นี่ (Visit)

- 124 ...สถิติที่เกี่ยวข้องกับการโพสต์ (Posts)
- 127 ...สถิติแบ่งเกณฑ์ผู้คน (People)

จัดการแก้ไข Page

CHAPTER

08

- 132 ...แก้ไขอะไรบ้างบน Page
- 134 ...แก้ไขทั่วไป
- 136 ...แก้ไขข้อมูล Page
- 138 ...ตั้งค่าการแจ้งเตือน
- 139 ...จัดการผู้ดูแล
- 141 ...ปรับแท็บเมนู
- 142 ...คำแนะนำแก้ไขจากผู้เยี่ยมชม
- 143 ...ตั้งการแนะนำ
- 144 ...การอัปเดตผ่านการส่งอีเมล
- 145 ...แบนผู้ใช้งาน
- 146 ...บันทึกกิจกรรมของ Page

App Facebook Pages Manager ช่วยค้าขายบน มือถือและแท็บเล็ต

CHAPTER

09

- 148 ... แอปฯ Facebook Pages Manager
ช่วยค้าขายบนมือถือและแท็บเล็ต
- 149 ... แอปพลิเคชัน Facebook Pages
Manager
- 151 ...ชวนเพื่อนให้ถูกใจ Page
- 151 ...ดูโพสต์ที่คนอื่นโพสต์บน Page
ของเรา
- 152 ...แจ้งเตือนความเคลื่อนไหว
- 154 ...โพสต์ข้อความ แชร์รูปภาพ วิดีโอ
- 155 ... ข้อมูลสถิติ
- 156 ...แท็บเมนูอื่นบน Page และตั้งค่า

ค้าขายไปทั่วโลกบน Facebook Page

CHAPTER

10

- 160 ... ว่าด้วยเรื่องการค้าขายออนไลน์
กับลูกค้าต่างชาติ

- 161 ...ความเป็นสากลบน Page เพื่อให้
ลูกค้าเข้าถึงง่าย
- 163 ...ความน่าเชื่อถือที่ต้องสร้างขึ้น
- 164 ...ช่องทางการติดต่อสื่อสาร
- 165 ...การชำระเงิน
- 172 ...การโอนเงินจาก PayPal มายัง
บัญชีส่วนตัวในประเทศไทย
- 176 ...จัดส่งสินค้า
- 177 ...Air mail register หรือลงทะเบียน
ต่างประเทศโดยเครื่องบิน
- 177 ...EMS ต่างประเทศ

จะขายสินค้าที่มีขายอยู่ ก่อนแล้วได้อย่างไร ทำอย่างไรให้ขายได้

CHAPTER

11

- 182 ...เปรียบเทียบวิเคราะห์ข้อดี ข้อเสีย
- 183 ...หาความต้องการที่แท้จริงของ
ลูกค้า
- 184 ...สร้างความแตกต่างให้กับสินค้า
ของเรา

- 185 ...แนะนำข้อมูล บทความที่น่าสนใจ
หรือเป็นประโยชน์ที่เกี่ยวข้องกับ
สินค้าบน Page
- 186 ...สร้างกิจกรรมหรือโปรโมชั่นให้คน
ที่ถูกใจ Page มีส่วนร่วมกับ Page
- 187 ...บริการที่รวดเร็ว ติดต่อดีทันใจ
- 188 ...พยายามชี้แจงลูกค้าเท่าที่จะทำได้
- 189 ...การรับประกันสินค้า บริการหลัง
การขาย
- 190 ...เข้าใจและแสดงความเป็นมือ
อาชีพเกี่ยวกับตัวสินค้า
- 191 ...ฝังตัวอยู่ในเว็บไซต์ที่เป็นแหล่ง
ชุมชนออนไลน์ที่เกี่ยวข้องกับ
สินค้า
- 192 ...การปรับเปลี่ยนตามกระแสแฟชั่น
เทศกาลและฤดูกาล
- 193 ...ติดตามข่าวสารธุรกิจเพื่อคาด
การณ์แนวโน้มในอนาคต
-

- 196 ...เลิกใช้งานอย่าลืมล็อกเอาท์
- 197 ...อย่าหลงเชื่อแจ้งเตือนหาข้อความ
บน Facebook ไม่มั่นใจห้ามคลิก
ลิงค์ URL
- 198 ...ลงโฆษณาแล้วจะต้องชำระเงิน
ตามกำหนด
- 199 ...อย่าซื้อ Like Page เกือบที่ไม่ใช่
ของ Facebook
- 200 ...รับมือกับออร์เดอร์ที่เข้ามา
มากมายอย่างไรดี
-

01

มือใหม่หัดขาย
เชิญทางนี้ก่อน

ก่อนเรื่องอื่นใดทั้งหมด ผู้เขียนขอแนะนำเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการซื้อขายสินค้าออนไลน์ทั้งหมดเสียก่อน สิ่งที่จะเน้นย้ำให้ผู้อ่านต้องใส่ใจเป็นพิเศษ เช่น ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับตัวสินค้า รูปภาพสินค้า ทำไมจึงต้องให้ความสำคัญ หรือแม้แต่การเตรียมตัวสำหรับร้านค้าออนไลน์ เรื่องพวกนี้อย่ามองข้ามนะครับ คุณตัน อิชิตัน เขาก็ใส่ใจในรายละเอียดที่คนอื่นมองข้ามไป ร้านอาหารของเขาถอนขายกิจการจึงประสบความสำเร็จอย่างมากนั่นเอง

ยุคนี้ทำไมต้องเปิด ร้านขายของออนไลน์





เรียนรู้กระบวนการ ค้าขายบนโลกออนไลน์

บนโลกออนไลน์จะมีกระบวนการซื้อขาย
สินค้าโดยแบ่งได้ 3 วิธีดังนี้

1. ผู้ซื้อผู้ขายติดต่อกันแล้วนัดเจอ เพื่อนัดดูสินค้า



การนัดเจอเพื่อดูสินค้า ช่วยให้ผู้ซื้อ
ตรวจสอบสินค้าได้ก่อนที่จะจ่ายเงิน เหมาะ
สำหรับสินค้าที่มีราคาสูง หรือเป็นสินค้า
ที่มีขนาดใหญ่ไม่สามารถพกพาไปให้ลูกค้า
ตรวจสอบก่อนได้ เช่น ของเก่า ของสะสม
เฟอร์นิเจอร์ ของแต่งบ้าน เป็นต้น

2. ลูกค้าจ่ายเงินก่อนโดยผ่านทางบัญชี เงินฝากของผู้ขาย

การโอนเงินซื้อสินค้าก็เป็นวิธีที่
ค่อนข้างสะดวก เพราะไม่ต้องเดิน
ทางไปผจญอากาศร้อนของเมืองไทย
ประหยัดค่าเดินทาง ค่าน้ำมัน ค่าจอดรถ
ประหยัดเวลา การโอนเงินหรือจ่ายเงิน
ก็ทำได้โดยผ่านคอมพิวเตอร์หรือตู้
เอทีเอ็ม เป็นวิธีที่สะดวกสำหรับสินค้า
ที่มีขนาดไม่ใหญ่มาก สามารถจัดส่ง
ได้ง่ายผ่านทางไปรษณีย์ เป็นวิธีที่
นิยมมากที่สุดของการซื้อขายบนโลก
ออนไลน์ภายในประเทศ





3. ผู้ซื้อจ่ายเงินก่อนโดยหักจากบัญชีบัตรเครดิต



จ่ายโดยบัตรเครดิต ร้านค้าที่รับชำระเงิน โดยการหักบัญชีผ่านบัตรเครดิตได้จะต้องจดทะเบียนการค้า มีที่ตั้งของร้านค้าหรือบริษัทที่แน่นอน เหมาะสำหรับบริษัทหรือองค์กรที่มีขนาดใหญ่ โดยมากแล้วใช้กับการสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศเป็นส่วนใหญ่ การซื้อขายภายในประเทศไม่เป็นที่นิยมมากนัก ส่วนหนึ่งเป็นเพราะลูกค้าที่ถือบัตรเครดิตได้จะต้องมีฐานเงินเดือนที่สูงกว่า 15,000 บาท ซึ่งไม่ใช่ประชากรส่วนใหญ่ของประเทศนั่นเอง

6 เคล็ดลับสู่ความสำเร็จร้านค้าออนไลน์

1. ให้ความสำคัญกับรูปภาพสินค้า

เนื่องจากการขายสินค้าออนไลน์ไม่สามารถให้ลูกค้าจับต้องหรือเห็นตัวสินค้าของจริงได้ รูปภาพจึงเป็นสิ่งที่จะสื่อแทนตัวสินค้าจริง ดังนั้น รูปภาพจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมากที่เราจำเป็นต้องมีแต่ถึงกระนั้นเพื่อให้ได้รูปภาพสินค้าคุณภาพดี ก็ไม่จำเป็นต้องลงทุนไปกับกล้องถ่ายภาพราคาแพง กล้องที่ติดมากับโทรศัพท์มือถือ หากมีระบบโฟกัสภาพก็สามารถถ่ายภาพสินค้ามาขายบนโลกออนไลน์ได้แล้ว

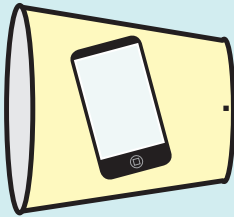


2. การให้ข้อมูลรายละเอียดของตัวสินค้า

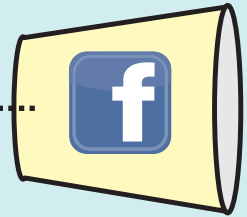
รูปภาพสินค้าช่วยดึงดูดให้ลูกค้าที่สนใจคลิกเข้ามาชมสินค้า ข้อมูลหรือรายละเอียดสินค้าจะเป็นสิ่งสำคัญที่รองลงมา การให้ข้อมูลสินค้าจะช่วยให้ลูกค้าเข้าใจในตัวสินค้ามากขึ้น ผู้เขียนขอยกตัวอย่างเพื่อให้เข้าใจมากขึ้น

หมวดสินค้า	<input type="text"/>
ชื่อสินค้า	<input type="text"/>
สภาพ	<input type="text"/>
ราคา	<input type="text"/>
รายละเอียด	<input type="text"/>

3. ช่องทางการติดต่อระหว่างลูกค้ากับเรา



Phone เบอร์โทรศัพท์
มือถือ – จำเป็นที่สุด เพราะสามารถติดต่อได้ในทันที หากลูกค้าจะสอบถาม โทรจองสินค้า ตกกล่องซื้อขาย หรือนัดเจอเพื่อรับส่งสินค้า



Social Network
– ปัจจุบันเป็นอีกช่องทางที่ใช้ติดต่อเพิ่มเติมขึ้นมา ซึ่งกำลังได้รับความนิยมมากขึ้น ลูกค้าสามารถคอมเมนต์ ติชมได้ ซึ่งจะแสดงให้เห็นรับทราบด้วย หากเป็นคำชมจะยิ่งเป็นผลดีต่อร้านค้าของเรา



E-mail – เป็นอีกช่องทางในการติดต่อ สอบถาม สั่งซื้อสินค้า แจกโอนเงิน แจกที่อยู่สำหรับให้เราส่งสินค้าไปให้ลูกค้า

4. การสร้างความสัมพันธ์ให้มากกว่าเรื่องค้าขาย

หลายตำราเน้นย้ำเรื่องนี้อย่างมาก ในการเปิดร้านค้าออนไลน์คือ อย่ามัวแต่เน้นไปที่เรื่องการค้าขายอย่างเดียว การให้คำปรึกษาแนะนำ การให้ข้อมูลที่เป็นจริง โดยที่ลูกค้าได้ตัดสินใจเอง หรือแม้แต่การพูดคุยในเรื่องทั่วไปที่ไม่เกี่ยวข้องกับสินค้า ก็จะสามารถสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีระหว่างเรากับลูกค้าได้อีกทางหนึ่ง

ผลที่ได้คือลูกค้าจะสนิทใจที่จะซื้อสินค้ากับเรา ช่วยบอกต่อแบบปากต่อปาก บนโลกออนไลน์ และติดตามข่าวสารจากร้านค้าของเราอย่างต่อเนื่อง ถึงแม้จะไม่ได้อุดหนุนแต่จะช่วยประชาสัมพันธ์ร้านค้าแทนเรา โดยที่เราไม่ต้องดำเนินการเอง

5. บริการหลังการขายและรับผิดแบ็ค

หลายครั้งที่ลูกค้าได้รับสินค้าแล้วยังไม่สามารถใช้งานได้ หรือยังมีข้อสงสัยเกี่ยวกับตัวสินค้า เราต้องคอยช่วยเหลือให้ลูกค้าได้ใช้งานสินค้าของเราได้ตามต้องการ อย่าเพิกเฉยขายแล้วขายเลย แล้วให้ลูกค้าไปจัดการเองแบบนี้ลูกค้าเก่าจะไม่ประทับใจและไม่กลับมาซื้อซ้ำอย่างแน่นอน ทางที่ดีเราควรช่วยลูกค้าแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นหลังการขายให้ลูกค้าได้ใช้สินค้า ตามที่เราได้กล่าวอ้างไว้ในตอนขาย

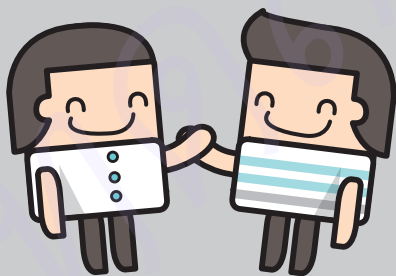
การเปิดรับผิดแบ็คหลังการขายคือ การรับคำติชมจากลูกค้า อะไรที่ติอยู่แล้วก็ให้คงไว้ อะไรที่ลูกค้าติมาก็นำมาปรับปรุงไปตามเหตุตามปัจจัยที่จะเอื้ออำนวย เพราะบางครั้งเราอาจจะหลงลืมหลายสิ่งหลายอย่างที่จะเอามาพัฒนาร้านค้าออนไลน์ของเรา คำติชมจากลูกค้าจะช่วยให้เราไม่ลืมสิ่งเหล่านี้ ถ้าเราเอาผิดแบ็คไปปรับปรุงแล้วได้ผลดีก็เผยแพร่การปรับปรุงออกไปด้วย จะได้ทั้งภาพลักษณ์และความสัมพันธ์ที่ดี

6. การแก้ปัญหาใน แบบ Win-Win ทั้งสองฝ่าย

แน่นอนว่าจะให้สินค้าที่ขายไปแล้วนั้นมีคุณภาพทุกชิ้น 100% คงจะเป็นไปไม่ได้ บ่อยครั้งที่ปัญหาที่เกิดขึ้นก็ไม่ได้มีสาเหตุมาจากผู้ขาย ยกตัวอย่างเช่น เกิดการชำรุดจากการจัดส่งทางไปรษณีย์ เมื่อลูกค้าได้รับสินค้าที่ไม่สามารถใช้งานได้ก็ย่อมเกิดความไม่พอใจ เราต้องวิเคราะห์ปัญหาตรงนี้ว่าจะแก้ไขอย่างไรได้บ้าง

อาจจะให้ลูกค้าส่งกลับมาซ่อมแซมก่อน โดยเราจะออกค่าใช้จ่ายในการจัดส่งให้ หรือหากเกิดจากการใช้งานที่ผิดพลาดของลูกค้าก็อาจจะให้ลูกค้าออกค่าใช้จ่ายในการซ่อมแซมสินค้านั้นๆ เอง

หากมีความเสียหายมากเกินไปที่จะซ่อมแซมได้ ก็ต้องตกลงกันว่าจะจัดส่งสินค้าชิ้นใหม่หรือคืนเงินค่าสินค้าให้แทน และต้องตกลงกันให้เกิดความพอใจ Win-Win กันทั้งสองฝ่าย ร้านค้าก็ดำเนินการต่อไปได้ ลูกค้าก็พอใจในการแก้ปัญหา โอกาสที่จะซื้อซ้ำและบอกต่อในการบริการที่ดีก็มีสูง





ตัวสินค้า บริการ หรือ สิ่งที่อยากจะขาย

การเปิดร้านค้าหลายท่านอาจจะมองไปที่
สินค้าหรือสิ่งของที่อยากจะขาย ซึ่งไม่เสมอไป
บริการต่างๆ ก็เป็นกิจการที่สามารถทำได้บน
ร้านค้าออนไลน์เช่นกัน ตัวอย่างเช่น บริการจัด
ซื้อสินค้าจากต่างประเทศ บริการซื้อตั๋วเดินทาง
บริการโอนเงินไปต่างประเทศ เป็นต้น

ผู้อ่านหลายท่านก็อาจจะมึนสินค้าหรือบริการ
ที่อยากจะขายไว้ในใจแล้วเช่นกัน เช่น บางท่าน
รู้จักแหล่งผลิตสินค้า จึงทำให้หาสินค้าที่มีราคา
ถูกกว่าในท้องตลาด หากนำสินค้านั้นมาขายบน
โลกออนไลน์ โดยกินกำไรส่วนต่างจากราคาที่ขาย
ในท้องตลาด หรืออาศัยความเชี่ยวชาญการรันตี
ตัวสินค้า การรับประกันคุณภาพ การรับประกัน
ความแท้ของสินค้า ก็สามารถขายสินค้าที่มีราคา
สูงกว่าท้องตลาดบนโลกออนไลน์ได้เช่นกัน





แหล่งหาสินค้าสำหรับเปิดร้าน ออนไลน์

การที่เราสามารถหาสินค้าที่มีราคาถูกต้นทุนต่ำ เพื่อนำมาค้าขาย
ได้นั้น ย่อมสร้างความได้เปรียบกว่าร้านค้าคู่แข่งที่มีอยู่แล้วหรืออาจจะ
เกิดขึ้นในอนาคต สำหรับแหล่งหาสินค้าที่จะนำมาขายบนร้านค้า
ออนไลน์แหล่งใหญ่ๆ มีดังต่อไปนี้

ตลาดนัดสวนจตุจักร เจเจมอลล์ ตลาดชันเดย์ จตุจักรสแควร์
ตลาด อ.ต.ก

ตลาดนัดจตุจักร

เป็นตลาดที่มีสินค้าหลากหลายมากที่สุดในตลาดแหล่งขายสินค้า
สำหรับร้านค้าออนไลน์ทั้งหมด จะเรียกว่าครบเกือบทุกหมวดสินค้า
ขายดีเลยก็ได้ โดยเฉพาะหมวดเสื้อผ้าเครื่องประดับ ของสะสมของเก่า
งานแฮนด์เมด สินค้าหัตถกรรม เฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน งาน
ศิลปะ ของชำร่วย เครื่องปั้นดินเผา เซรามิค ฯลฯ มีแผงค้ามากกว่า
8,000 แผงค้า เปิดตั้งแต่วันพุธถึงวันอาทิตย์ โดยในวันพุธและวัน
พฤหัสบดีจะเป็นตลาดต้นไม้และอุปกรณ์การเกษตร

ตลาดจตุจักรพลาซ่าหรือตลาดชันเดย์เดิม

เป็นตลาดเสื้อผ้า เครื่องประดับ เฟอร์นิเจอร์ ของตกแต่งบ้าน ของ
สะสม งานแฮนด์เมด งานศิลปะ และสัตว์เลี้ยง

ตลาดนัดจตุจักรติดแอร์หรือเจเจ
มอลล์

สินค้าจะคล้ายกับตลาดจตุจักร
พลาซ่า เพียงแต่ย้ายไปอยู่ในห้างที่
มีแอร์

ตลาดจตุจักรสแควร์และตลาด
เซเว่นเดย์

มีจำหน่ายเสื้อผ้า เครื่องประดับ
สินค้าหัตถกรรม ติดกันไปทางด้านหลัง
เป็นตลาดเซเว่นเดย์ จำหน่ายปลา
สวยงามและหนังสือเก่า

ตลาด อ.ต.ก. เป็นตลาดของสด
ฝั่งตรงกันข้ามจะจำหน่ายของตกแต่ง
บ้าน เฟอร์นิเจอร์ และหนังสือเก่า



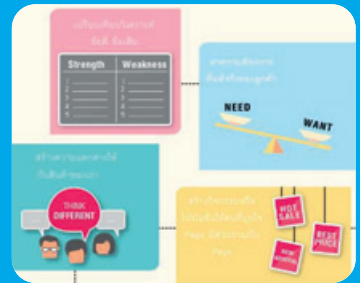


ประตูน้ำ แพลตินัมแพชั่นมอลล์ (Platinum Mall)

ตลาดประตูน้ำเป็นแหล่งขายส่งเสื้อผ้า เครื่องประดับ อุปกรณ์เสริมความงาม มีทั้งสินค้านำเข้าและส่งออก ตั้งอยู่บนถนนราชปรารภเริ่มตั้งแต่แยกที่ติดกับถนนศรีอยุธยาไปจนถึงช่วงที่ติดกับถนนเพชรบุรี จะมีร้านค้าส่งริมทางเท้าที่เปิดทำการค้ามาอย่างยาวนาน ซอยเล็กซอยน้อยก็ยังคงเป็นที่ตั้งของตลาดและร้านค้าอีกมากมาย เป็นแหล่งที่สั่งตัดเสื้อผ้ารับเหมาจำนวนมากอีกด้วย นอกจากร้านค้าที่รายล้อมอยู่ในย่านประตูน้ำแล้ว ยังมีห้างสรรพสินค้าอีกหลายห้าง เช่น อินทราสแควร์ ประตูน้ำเซ็นเตอร์ ศูนย์การค้านานาชาติ แพลตินัมแพชั่นมอลล์ เป็นต้น

เปิดร้านออนไลน์ Facebook 5th Edition

- ⑤ ขั้นตอนการสร้าง Page ในแบบร้านค้าออนไลน์
- ⑤ Step การค้าขายบน Page
- ⑤ จะขายสินค้าที่มีขายอยู่ก่อนแล้วได้อย่างไร
- ⑤ เพิ่มยอดขายด้วย Facebook Ads
- ⑤ การค้าขายบนมือถือด้วย Facebook Pages Manager
- ⑤ การค้าขายออนไลน์ทั่วโลกด้วย Page



M-MONEY
make more money

ชนะ เทคโนโลยี
บรรณาธิการ สัจจะ จรัสรุ่งเรือง

จัดทำโดย IDC
ISBN 885-916-100-344-1

