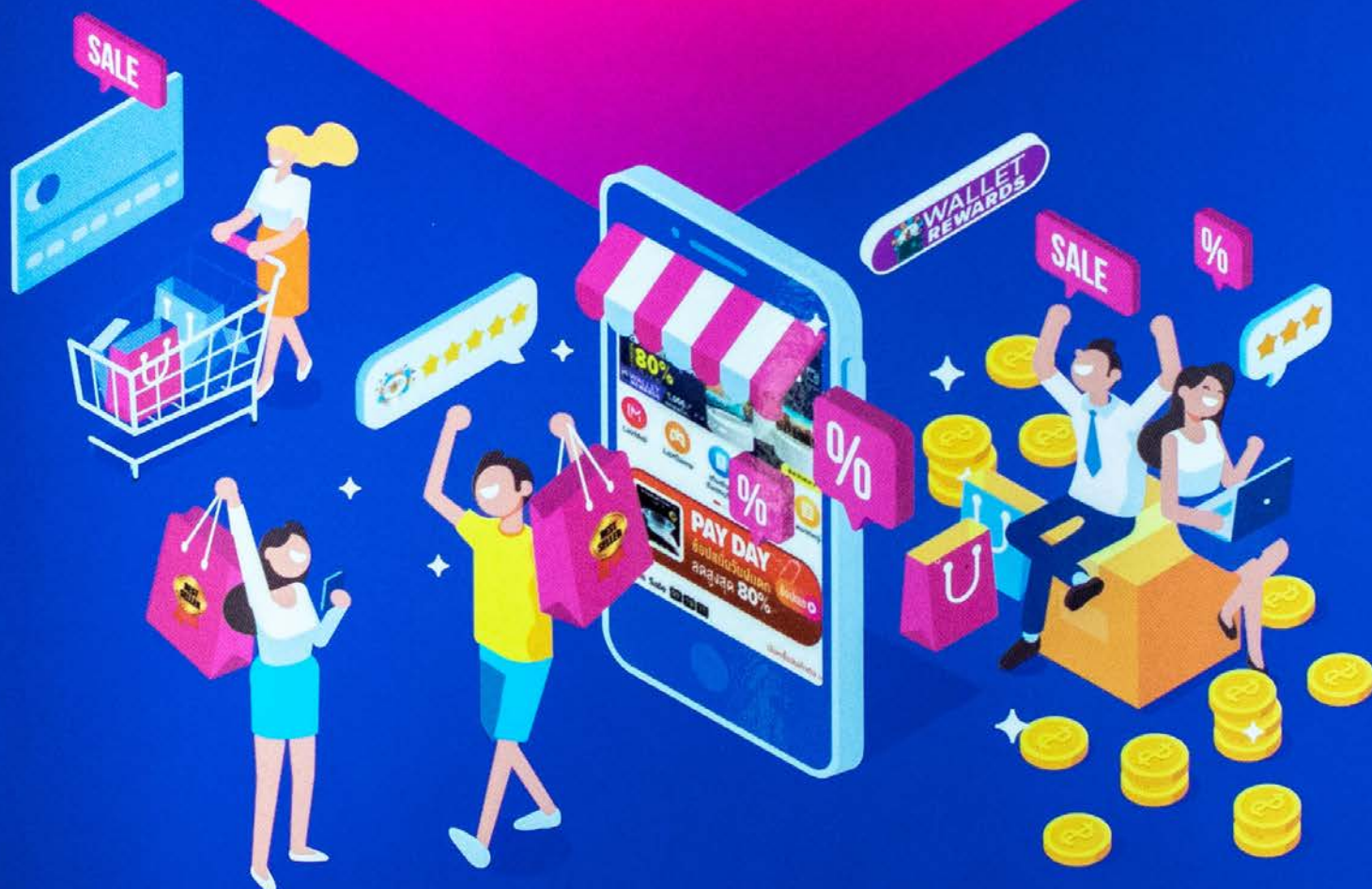




กลยุทธ์และวิธีขาย ให้รวยได้จริงที่ Lazada



เปิดร้านคงไม่ใช่เรื่องยาก แต่จะทำไมให้ขายดี มีการเติบโตต่อเนื่อง ซึ่งคุณอาจจะเคยใช้หลายวิธีแต่ก็ไม่ได้ผล กลับมาเริ่มต้นอย่างเข้าใจ ครอบคลุมทั้งสาระและประสบการณ์จากผู้สอนที่เป็น Certified Trainer Program Lazada รับรองโดย Lazada University (เป็นผู้สอนในคลาสแรกที่ Lazada เปิดคอร์สอย่างเป็นทางการ)

โดย **อรรทพ ทิตติธรรมสาร (P'Friend Train Lazada)** คำนียม **สุพิชเชษฐ์ เกาจะมิต**

CHAPTER

00

Introduction เกี่ยวกับผู้เขียน... 19

สวัสดีครับ ผม P'Friend Train Lazada ครับ 20

CHAPTER

01

มารู้จัก Lazada กันเถอะ..... 25

สวัสดี Seller Lazada ทุกท่าน..... 26

ประวัติของ Lazada 28

การสมัครเป็นผู้ขายสินค้าบน Lazada..... 30

สถานะผู้ขายแบ่งเป็น 2 แบบ..... 30

เอกสารและสิ่งที่ต้องใช้ 30

การลงทะเบียนเป็นผู้ขาย 31



CHAPTER

02

เหตุผลที่ควรขายสินค้ากับ

Lazada..... 35

CHAPTER

03

10 ข้อต้องทำ เพื่อเพิ่มยอดขาย
แบบก้าวกระโดดและยั่งยืนบน

Lazada..... 41

การสร้างแบรนด์ให้คนจดจำ 47

CHAPTER

04

ขายอะไรดีบน Lazada 49

สินค้าตามกระแสสังคม 50

สินค้าตามความชอบส่วนตัวของเรา..... 51

สินค้าตามประสบการณ์..... 52

| | |
|---|----|
| สินค้าตามงานอดิเรก..... | 52 |
| สินค้าสุขภาพความงาม..... | 53 |
| สินค้าตามกลุ่มอายุ..... | 54 |
| สินค้า 18+..... | 54 |
| สินค้าของใช้ทั่วไปและอุปกรณ์จัดเก็บต่างๆ..... | 55 |
| สินค้าอุปโภคและบริโภค..... | 55 |
| สินค้าตามหมวดหมู่ของ Lazada..... | 56 |
| สินค้าแปลกๆ ใน Lazada..... | 56 |
| สินค้าที่ควรระวังก่อนนำมาขายบน Lazada..... | 57 |
| ค้นหาสินค้าขายดีบน Lazada..... | 58 |

CHAPTER

05

หาแหล่งซื้อสินค้าได้จาก ที่ไหนบ้าง.....61

| | |
|--|----|
| แหล่งค้าส่งในประเทศ..... | 62 |
| คลองถม..... | 62 |
| เสื่อป่า..... | 63 |
| โบ้เป้..... | 64 |
| ประตูน้ำ..... | 65 |
| สำเพ็ง..... | 66 |
| ตลาดนัดสวนจตุจักร..... | 67 |
| ร้านขายอุปกรณ์ต่างๆ ตามพื้นที่ที่เราอาศัย..... | 69 |
| ห้างสรรพสินค้าใกล้บ้าน..... | 70 |
| Drop Ship ยังทำได้หรือไม่..... | 70 |
| สั่งซื้อสินค้าจากประเทศจีน..... | 71 |

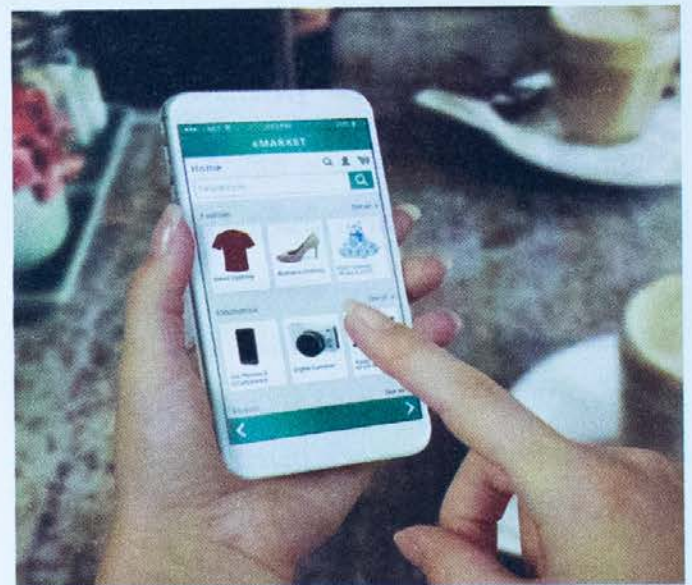
CHAPTER

06

ก่อนเริ่มต้นลงขายสินค้ากับ

Lazada..... 73

| | |
|--|----|
| เมื่อเราจะเริ่มต้นขายสินค้ากับ Lazada..... | 74 |
| เราจะหาคำค้นหายอดนิยมจากทางไหน ได้บ้าง..... | 75 |
| Lazada Search..... | 75 |
| KeywordTool.IO..... | 76 |
| Keyword Planner..... | 76 |
| Uber Suggest..... | 78 |
| การตัดสินใจซื้อของลูกค้า..... | 79 |
| Lazada เน้นการแสดงผลใน Smartphone มากกว่า บน Website..... | 80 |
| สิ่งที่ต้องรู้ก่อนลงสินค้าใหม่..... | 81 |



07

ขั้นตอนการลงขายสินค้ากับ

Lazada..... 83

มาลงขายสินค้ากับ Lazada กันเถอะ 84

ขั้นตอนการลงสินค้าแบบง่ายสำหรับมือใหม่ 84

ใส่รายละเอียดของสินค้าโดยใช้พีเจอร์

Lorikeet แบบมือโปร 100

ข้อควรต้องรู้ในการลงสินค้า..... 105

การแสดงผลบน Website Lazada..... 105

การตั้งราคาสินค้า และค่าธรรมเนียม..... 106

08

การคิดคะแนนต่างๆ.....109

การคิดคำนวณ Seller Rating คะแนนร้านค้า ... 110

Product Rating คะแนนรีวิวสินค้า (1-5 ดาว).... 111

Manage Reviews 112

วิธีการตรวจสอบรีวิว 112

รีวิวสินค้า 113

รีวิวร้านค้า..... 114

คะแนนรีวิวอื่นๆ..... 116

Customer Gallery 117

09

ใช้งานพีเจอร์เพื่อเพิ่ม

ยอดขาย119

Seller Picks สินค้าแนะนำ 120

ทำอย่างไรถึงจะได้ใช้ Seller Picks.....121

ทำไมต้องใช้ Seller Picks.....121

Seller Picks จะโชว์ที่ไหน.....122

จำนวนโควตาสินค้าที่สามารถเข้า

Seller Picks ได้.....123

Seller Picks ควรเลือกสินค้าแบบไหน.....124

ขั้นตอนการเลือกสินค้า Seller Picks 125

Free Shipping ฟรีค่าจัดส่ง 127

วิธีการตั้งค่า Free Shipping ฟรีค่าจัดส่ง.....127

สิทธิพิเศษเพิ่มเติมสำหรับสินค้าที่ฟรีค่าจัดส่ง

แบบไม่มีข้อกำหนด 129

เทคนิคในการเลือกใช้พีเจอร์ฟรีค่าขนส่ง 129

Seller Voucher คุปองร้านค้า..... 130

Seller Voucher แบ่งเป็น 2 แบบ..... 130

สร้าง Voucher Code โค้ดแลกส่วนลด..... 131

สร้าง Collectable Voucher คุปองสะสม..... 133

Campaign Management

จัดการแคมเปญ 137

แคมเปญปกติ 138

แคมเปญ Flash Sale 138

Super Flash Sale 139

Mega Campaign..... 140

เข้าร่วมแคมเปญของ Lazada..... 141

แคมเปญมอบส่วนลด 144

| | |
|--|-----|
| Bundles..... | 146 |
| Quantity (จำนวน)..... | 147 |
| Buy 1 Get 1 Free..... | 148 |
| Free Gift (ของแถม)..... | 149 |
| Combo Set (ซื้อเป็นชุด)..... | 150 |
| Tips ของการทำ Bundles | 152 |
| Sponsor Ads สินค้าที่ได้รับการสนับสนุน | 152 |
| ผลจากการใช้ Sponsor Ads..... | 155 |
| Flexi Combo..... | 156 |

CHAPTER

10

ออกแบบร้านค้า Store Builder การ Feed และ Broadcast161

| | |
|--|-----|
| การออกแบบร้านค้า Store Builder..... | 162 |
| ข้อดีของการออกแบบร้านค้า Store | 163 |
| สิ่งที่ต้องเตรียมในการตกแต่งร้านค้า | 164 |
| ขั้นตอนการออกแบบร้านค้า Store Builder..... | 166 |
| เพิ่ม Banner ประเภทต่างๆ ที่ต้องการ | 172 |
| Module แสดงสินค้าบนร้านค้า..... | 176 |
| การเพิ่ม Voucher คุ้มครองราคา ที่จะแสดงหน้าร้านค้าของเรา..... | 179 |
| เพิ่ม Clip VDO จาก YouTube จะสามารถ แสดงผลเฉพาะ PC เท่านั้น | 180 |
| แสดงค่าและคัดลอกไปยัง PC | 181 |
| สร้างหน้าปรับแต่งเพิ่มเติม | 182 |
| สร้าง Feed หรือโพสต์สินค้า | 184 |
| ใครที่สามารถเห็นสินค้าที่เรา Feed บ้าง | 185 |

| | |
|---|-----|
| Feed ได้ 6 รูปแบบ | 185 |
| การสร้าง Feed สินค้าใหม่..... | 186 |
| Feed คุ้มครองส่วนลด | 188 |
| Feed สินค้ายอดเยี่ยมหรือสินค้าที่ เข้าร่วมแคมเปญ | 188 |
| Feed คอลเล็กชันรูปภาพ | 190 |
| ดูผลประสิทธิภาพของการโพสต์ Feed | 191 |
| Broadcast การส่งข้อความ..... | 192 |
| วิธีการ Broadcast..... | 193 |

CHAPTER

11

Lazada Live Streaming.....195

| | |
|---|-----|
| Lazada Live Streaming คืออะไร..... | 196 |
| ข้อกำหนดของ Lazada Live Streaming | 197 |
| การเชื่อมต่อบัญชีร้านสำหรับ Live..... | 198 |
| การจองช่วงเวลา Live | 198 |
| การเตรียมตัวก่อนการ Live Streaming | 199 |
| อุปกรณ์ที่ใช้ถ่ายทำ Live..... | 199 |
| สถานที่ถ่ายทำ..... | 199 |
| บุคลากร | 200 |
| สร้าง Foreshow | 200 |
| สร้าง Foreshow ก้นก่อน | 201 |
| Checklist ก่อนเริ่มไลฟ์ | 204 |
| ข้อที่ควรปฏิบัติระหว่าง Live..... | 205 |
| การกดส่งรายการสินค้าและ คุ้มครองระหว่าง Live | 205 |
| ข้อแนะนำในการคิดสคริปต์การ Live | 206 |

12

Business Advisor วิเคราะห์ร้านค้า
วิเคราะห์ธุรกิจ.....207

| | |
|--|-----|
| ฟีเจอร์ Business Advisor วิเคราะห์ธุรกิจ | 208 |
| แดชบอร์ด | 208 |
| ยอดเข้าชม | 210 |
| สินค้า..... | 212 |
| โปรโมชั่น..... | 214 |
| บริการ..... | 216 |
| การวัดผลแบบ Real Time ในช่วงแคมเปญใหญ่ ของ Lazada | 217 |

13

การตั้งค่าร้านค้า.....219

| | |
|---|-----|
| ปรับระบบ Chat..... | 220 |
| ข้อความตอบกลับอย่างรวดเร็ว | 221 |
| ข้อความตอบกลับอัตโนมัติ..... | 221 |
| ข้อห้ามในการ Chat..... | 222 |
| การใช้งานช่องแชท | 222 |
| การตั้งค่าผู้ใช้งาน Seller Access | 224 |
| การตั้งค่า Invoice | 226 |
| ประเภทของการจัดส่ง..... | 228 |
| ตั้งค่ากรณีต้องการปิดร้านชั่วคราว Lazada Mode Holiday..... | 229 |

14

จัดการคำสั่งซื้อ
และขั้นตอนการจัดส่ง231

| | |
|--|-----|
| การจัดการคำสั่งซื้อ..... | 232 |
| สถานะจัดการคำสั่งซื้อ | 233 |
| Unpaid..... | 234 |
| พร้อมจัดส่ง | 242 |
| จัดส่งแล้ว | 243 |
| เสร็จสิ้น..... | 244 |
| รายละเอียดการสั่งซื้อ ข้อมูลการทำธุรกรรม..... | 245 |
| การดำเนินการจัดส่งสินค้า..... | 247 |
| การส่งแบบ Drop Off..... | 247 |
| การส่งแบบ Pick Up..... | 252 |
| ระบบการคืนสินค้า DRTM Direct Return To Merchant | 254 |
| DRTM คืออะไร..... | 254 |
| ข้อดีของ DRTM | 254 |
| ความแตกต่างของระบบการคืนสินค้าด้วย DRTM กับระบบการคืนสินค้าแบบเดิม..... | 255 |
| ขั้นตอนการขอคืนสินค้า และการตัดสินใจ ของร้านค้า | 255 |



15

Growth Center การหักคะแนน
ความประพฤตร้านค้า และ

Challenge.....257

| | |
|--|-----|
| Growth Center | 258 |
| แนะนำปรับปรุงสินค้า | 258 |
| ข้อแนะนำในการปรับปรุงตกแต่งร้าน | 260 |
| ข้อแนะนำในการปรับปรุงการตอบ IM (ตอบแชท)..... | 261 |
| การปฏิบัติตามกฎหมาย..... | 261 |
| การละเมิดนโยบายการขายสินค้าแต่ละข้อ จะโดน หักคะแนน 0 ถึง 48 คะแนน | 262 |
| เกณฑ์การหักคะแนน..... | 263 |
| ประวัติการละเมิดนโยบาย | 264 |
| Challenge | 265 |

16

รายงานทางบัญชีและรอบการ

จ่ายเงิน.....267

| | |
|----------------------|-----|
| รายงานทางบัญชี | 268 |
| รอบการจ่ายเงิน | 270 |

17

การสร้าง Brand ร้านค้าบน

Lazada.....271

| | |
|--|-----|
| Branding..... | 272 |
| Sale Category | 273 |
| Logo and Header..... | 274 |
| Banner Product..... | 274 |
| Templete Product..... | 275 |
| Service | 276 |
| การบริการหลังการขาย การรับประกันสินค้า การติดตามการใช้งาน | 276 |
| ตอบคำถามให้ไว ชัดเจน ถูกต้อง พุดเรื่องจริง ไม่เน้นขายอย่างเดียว | 276 |
| การ์ดขอบคุณและของแถมแบบ Surprise Gift..... | 277 |

18

เพิ่ม Traffic จาก

Social Media.....279

| | |
|----------------|-----|
| Facebook..... | 281 |
| YouTube | 282 |
| Line@ | 283 |
| Web board..... | 283 |
| Twitter..... | 284 |

CHAPTER

19

ช่องทางติดต่อ PSC Partner
Support Customer Lazada
และปัญหาที่อาจจะเกิดขึ้น285

| | |
|---|-----|
| วิธีการติดต่อ PSC..... | 286 |
| ช่องแชทใน Seller Center | 286 |
| เบอร์โทรศัพท์..... | 286 |
| การกรอกเอกสารแบบฟอร์มแจ้งผ่านระบบ | 286 |
| การเลือกใช้แบบฟอร์มแจ้งปัญหาต่างๆ..... | 288 |

CHAPTER

20

Lazada Wallet293

| | |
|--|-----|
| ข้อดีของ Lazada Wallet | 294 |
| Security ความปลอดภัย | 294 |
| ได้รับ Cashback..... | 295 |
| การสั่งซื้อสินค้าที่ง่ายและรวดเร็ว..... | 295 |
| การ Refund..... | 295 |
| เปิดใช้งาน Lazada Wallet | 296 |
| ยอดเงินใน Wallet 3 ประเภท | 297 |
| เงินเติม Deposit..... | 297 |
| Rebates เงินคืน Cashback เงินที่ Lazada ให้ | 297 |
| Refund | 297 |

CHAPTER

21

ใช้งาน Application Lazada Seller
Center ใน Smartphone299

| | |
|---|-----|
| ใช้งาน Application Lazada Seller Center ... | 300 |
| หน้าแรกบน Lazada Seller Center | 301 |
| เมนูการจัดการร้านค้า..... | 302 |

CHAPTER

22

บทสรุปและข้อคิดดีๆ
ในการขายสินค้าออนไลน์305

| | |
|---|-----|
| New Seller ทำอย่างไร ให้เริ่มขายได้บน Lazada..... | 306 |
| Growth Seller ต้องเพิ่ม Traffic และมีลูกค้าติดตามร้าน..... | 306 |
| อดทน พยายาม ตั้งใจ มีวินัย และมีน้ำใจ | 307 |
| สร้างวินัยให้ตัวเองได้อย่างไร?..... | 308 |
| วินัยในการทำตามกฎระเบียบ กติกา ข้อห้าม.... | 308 |
| วินัยในการรอลำดับคิว | 309 |
| วินัยในการตรงต่อเวลา..... | 309 |
| วินัยในการแบ่งเวลา | 309 |
| วินัยในการรับผิดชอบต่อหน้าที่ที่ได้รับมอบหมาย และรับผิดชอบต่อสังคม | 310 |
| 3 สิ่งที่สำคัญอยากให้นึกถึง..... | 311 |

23

คำแนะนำจาก Certified Trainer ท่านอื่นๆ.....313

| | |
|--|-----|
| คุณวิระพจน์ สีหาชัย..... | 314 |
| คุณธีรวิทย์ เศรษฐ์ศุภศิริ (พี่แก้ว)..... | 316 |
| คุณกันตพัฒน์ จิรวัดน์กานนท์..... | 318 |
| คุณโสภณ ตั้งสุวรรณชัย..... | 319 |
| คุณธนาภรณ์ ชุมพลไพศาล..... | 320 |



สวัสดิ์ Seller Lazada ทุกท่าน

ในโลกยุคดิจิทัล การทำธุรกิจแบบออนไลน์มีผลต่อชีวิตประจำวันมากขึ้น หลายคนที่เคยเปิดธุรกิจมีหน้าร้านขายสินค้า ก็ปิดหน้าร้านและหันมาเปิดเป็นร้านออนไลน์แทน

การสั่งซื้อสินค้าทางออนไลน์มีผลในชีวิตประจำวันมากขึ้นทุกปี ในยุค 4.0 นี้หากว่าใครที่คิดจะทำธุรกิจขายสินค้าแล้วไม่มีร้านค้าออนไลน์ ถือว่าเสียเปรียบร้านค้าอื่นหลายเท่าตัว

สำหรับคนที่ไม่เคยทำธุรกิจออนไลน์ อาจจะคิดว่าค่อนข้างยากในการที่จะเริ่มขายสินค้าอะไรสักชิ้นหนึ่ง ช่องทางการขายก็มีเยอะมาก และดูเหมือนว่าจะยากขึ้นทุกวันจนไม่รู้ว่าจะเริ่มต้นอย่างไร

หลายคนได้เริ่มต้นแล้วจากขายสินค้าออนไลน์ผ่านทาง Facebook บางคนเริ่มจากการขายผ่านทางเว็บไซต์

หลายคนเจอปัญหาค่าโฆษณาแพงขึ้น และโดนคู่แข่งตัดราคา

แต่ยังมีช่องทางหนึ่งที่ไม่ต้องเสียค่าโฆษณาก็สามารถขายสินค้าได้ โดยต้องใช้เวลา ความตั้งใจ และขายอย่างถูกต้องตามกฎหมาย นั่นก็คือ Lazada นั่นเอง

สำหรับหนังสือเล่มนี้ ผู้เขียนจะพามารู้จักการขายสินค้าอีกช่องทางหนึ่งคือ การขายบน Lazada ขายแบบถูกต้อง ขายอย่างไรให้ยั่งยืน



เหตุผลที่ควรขาย สินค้ากับ Lazada

1. Lazada มีฐานลูกค้า Marketplace มากที่สุดในประเทศไทย

ทุกคนคงไม่อาจปฏิเสธได้ว่า ปัจจุบันถ้าจะสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ ต้องนึกถึง Lazada เป็นลำดับแรก Lazada มีการโปรโมทผ่านสื่อทุกช่องทางไม่ว่าจะเป็นสื่อออนไลน์ สื่อทางทีวีและวิทยุ สื่อตามป้ายประกาศต่างๆ ทำให้ในประเทศไทย Lazada มีฐานลูกค้ามากที่สุด

2. Lazada ไม่คิดค่าคอมมิชชั่น



ข่าวใหญ่มาแล้ววว!
0% คอมมิชชั่น!!!
ไม่มีค่าคอมมิชชั่นในการนำสินค้ามาขายที่สาขาค้าอีกต่อไป
*สำหรับผู้ขายทุกราย, สืบค้าทุกหมวดหมู่ ตั้งแต่วันที่ 15 กรกฎาคม เป็นต้นไป!

Lazada ไม่เรียกเก็บค่าคอมมิชชั่นจากผู้ขาย ตั้งแต่วันที่ 15 กรกฎาคม 2018 ที่ผ่านมา ซึ่งเป็นผลดีกับผู้ขายทุกคน โดยทาง Lazada นั้นจะคิดเพียงค่าธรรมเนียมประมาณ 2.14% (2% + Vat) ซึ่งเป็นค่าธรรมเนียมจากยอดขายสินค้า ซึ่งยังไม่รวมกับค่าขนส่งที่ทางผู้ให้บริการขนส่งที่เป็น Partner กับ Lazada จะต้องคิดถ้าผู้ขายเลือกเป็นผู้ออกค่าขนส่งให้ลูกค้า

3. Lazada สามารถขายสินค้าได้เกือบทุกประเภท

ทาง Lazada อนุญาตให้นำสินค้าเกือบทุกประเภทเข้ามาขายได้ เราอาจจะเคยเห็นสินค้าแปลกๆ อย่างเช่น ไบฮูกวางแห้ง กระทงไบตองแห้ง หัวศาลพระภูมิ อาหารแห้ง หรือแม้แต่บัตรคูปองร้านอาหาร ร้านเครื่องดื่มต่างๆ ก็สามารถนำมาขายได้เช่นกัน

แต่ก็จะมีสินค้าที่ทาง Lazada ห้ามขายหรือต้องแสดงหลักฐานในการลงขายด้วย เช่น **สินค้าลิขสิทธิ์**, **สินค้าที่ต้องมี มอก.** และ**สินค้าที่ต้องมี อย.** ถ้าผู้ขายที่จะลงขายสินค้าประเภทดังกล่าวนี้ ควรจะตรวจสอบข้อมูลกับทาง Lazada ก่อน แต่โดยรวมแล้วสามารถขายได้หลายประเภทเลยทีเดียวครับ

4. Lazada มีการพัฒนาเครื่องมือสำหรับช่วยผู้ขายตลอดเวลา

ก่อนหน้านี้ย้อนกลับไป 2-3 ปีที่แล้ว วิธีการลงขายสินค้า Lazada จะไม่มีเครื่องมืออะไรมาก จะลงขายสินค้าอะไร แค่ลงขายไปก็ขายได้ แต่ตอนนี้ไม่ใช่แล้วนะครับ เพราะว่าตั้งแต่เดือนมีนาคม 2018 ทาง Lazada มีการนำระบบและวิธีการลงขายสินค้าคล้ายกับทาง Taobao และ Tmall ซึ่งเป็น Platform Marketplace ของประเทศจีน

โดยทาง Lazada ได้พัฒนาในเรื่องของเครื่องมือต่างๆ เพื่อที่จะช่วยผู้ขายในการลงขายสินค้าแบบมีคุณภาพ ซึ่งจะทำให้มียอดขายอย่างสม่ำเสมอและก้าวกระโดด

ใช้งานพีเจอาร์เพื่อ เพิ่มยอดขาย

Seller Voucher คุ้มครองร้านค้า

ฟีเจอร์ Seller Voucher ร้านค้าสามารถสร้างโค้ดส่วนลดของสินค้าในร้านตัวเอง โดยสามารถสร้างได้ตั้งแต่ลงสินค้าเสร็จแล้ว ซึ่งโค้ดส่วนลดนี้ ร้านค้าจะต้องเป็นผู้ออกส่วนต่างของส่วนลดที่ให้ลูกค้า

ซึ่งการมีโค้ดลดราคาในร้านค้าของเรานั้น เป็นการเพิ่มโอกาสในการเพิ่มยอดขายการสั่งซื้อและช่วยกระตุ้นให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น

Seller Voucher แบ่งเป็น 2 แบบ

Voucher Code โค้ดแลกส่วนลด

เป็นการสร้างโค้ดส่วนลดแบบ Copy รหัสโค้ด ซึ่งโค้ดส่วนลดนี้จะแสดงในหน้าร้านค้าและสินค้าให้ลูกค้ากดคัดลอกโค้ด และนำไปใส่เป็นส่วนลดในขั้นตอน Check Out ชำระเงิน

Collectable Voucher คุปองสะสม

คุปองสะสมก็คือ คุปองที่ลูกค้าสามารถเก็บไว้โดยที่ยังไม่ต้องซื้อสินค้าก็ได้ โดยลูกค้าที่เก็บคุปองสะสมใน Lazada Wallet สามารถหยิบสินค้าลงตะกร้าก่อน แต่ยังไม่ต้องทำการ Check Out ซึ่งเมื่อลูกค้าหยิบสินค้าใส่ตะกร้าได้ครบยอดซื้อที่ร้านค้ากำหนดในคุปองสะสมแล้ว คุปองสะสมที่ลูกค้าเก็บไว้จะแสดงขึ้นมาให้เห็นทันทีในหน้า Check Out



Campaign Management

จัดการแคมเปญ

จัดการแคมเปญก็คือ การที่ร้านค้านำสินค้าของร้านตัวเอง เข้าร่วมแคมเปญเพื่อเพิ่มยอดขายกับ Lazada อาจจะเข้าร่วมทั้งร้านหรือเข้าร่วมบางรายการก็ได้ ซึ่งสินค้าที่ได้ร่วมแคมเปญนั้นจะถูกนำขึ้นโป้โรโมท และนำเสนอให้กับลูกค้าบนหน้าแคมเปญหลักที่ Lazada กำหนดไว้ โดยลูกค้าจะเข้ามาเลือกดูสินค้ามากกว่าปกติ มีโอกาสสูงมากในการเพิ่มยอดขายและผู้เข้าชมสินค้า

แต่การเข้าร่วมแคมเปญนั้น ทางร้านค้าจะต้องทำตามข้อกำหนดของ Lazada เช่น ลดราคา 10% จะต้องมีสต็อกขั้นต่ำ Free ค่าจัดส่ง และบางแคมเปญร้านค้าจะต้องมี Rating ร้านค้ามากกว่า 70% จึงจะสามารถเข้าร่วมแคมเปญกับ Lazada ได้

แคมเปญ 1/5

| | | |
|---|---|---|
| <p style="text-align: center;">04 : 10 : 16 : 56 วัน ชั่วโมง นาที SECS</p> <div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> <p>*****</p> <p>EVERYTHING BELOW 299.-</p> <p>FASHION</p> <p style="font-size: small;">28-31 MAR 19</p> </div> <p>[Everything low price Mar 28-31] - Lazada</p> <p style="font-size: small;">28 มี.ค. 2019 - 31 มี.ค. 2019</p> <p style="font-size: x-small;">ราคาส่วนลดขั้นต่ำ ลงทะเบียนจนกว่า: 24 มี.ค. 2019</p> <p style="text-align: center;">เข้า Sellers: 1651 สินค้า: 73048</p> | <p style="text-align: center;">04 : 10 : 16 : 56 วัน ชั่วโมง นาที SECS</p> <div style="background-color: #000080; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> <p>*****</p> <p>LOW PRICE</p> <p style="font-size: small;">ของถูกสุดอันดับ 1 ทุกวันหรือออก</p> <p>BELOW 199.-</p> <p>1 APR</p> <p style="text-align: right; font-size: x-small;">SUBMIT NOW</p> </div> <p>[ของถูกสุดอันดับ 1 ทุกวันหรือออก: 1 เม.ษา.] - ร้านค้า</p> <p style="font-size: small;">1 เม.ย. 2019 - 1 เม.ย. 2019</p> <p style="font-size: x-small;">ราคาส่วนลดขั้นต่ำ ลงทะเบียนจนกว่า: 24 มี.ค. 2019</p> <p style="text-align: center;">เข้า Sellers: 2721 สินค้า: 145204</p> | <p style="text-align: center;">04 : 10 : 16 : 56 วัน ชั่วโมง นาที SECS</p> <div style="background-color: #800080; color: white; padding: 10px; text-align: center;"> <p>AFTER PARTY + PAY DAY</p> <p style="font-size: small;">28 มี.ค. - 4 เม.ย.</p> <p style="text-align: right; font-size: x-small;">เข้าร่วมตอนนี้</p> </div> <p>[AFTER PARTY + PAY DAY: 28 มี.ค.-4 เม.ย.] - Local Sellers</p> <p style="font-size: small;">28 มี.ค. 2019 - 4 เม.ย. 2019</p> <p style="font-size: x-small;">ราคาส่วนลดขั้นต่ำ ลงทะเบียนจนกว่า: 24 มี.ค. 2019</p> <p style="text-align: center;">เข้า Sellers: 4202 สินค้า: 772919</p> |
|---|---|---|

12

Chapter

Business Advisor

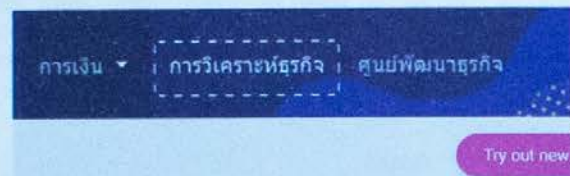
วิเคราะห์ร้านค้า

วิเคราะห์ธุรกิจ

ฟีเจอร์ Business Advisor วิเคราะห์ธุรกิจ

Lazada รวบรวมข้อมูลของร้านค้าทุกร้าน เพื่อให้ร้านค้าทุกร้านได้วิเคราะห์สินค้าและร้านค้าของตัวเอง และนำมาปรับปรุงพัฒนาสินค้า เพื่อเพิ่มโอกาสในการมียอดขายเพิ่มขึ้น

ผู้ชาย Lazada ทุกคนควรจะต้องใช้ฟีเจอร์นี้ให้เป็น เพราะว่าร้านค้าทุกร้านสามารถที่จะดูประสิทธิภาพของร้านค้าของเราได้ ไม่ว่าจะเป็นยอดขาย ยอดคำสั่งซื้อ ยอดเข้าชมร้านค้า ยอดเข้าชมสินค้า แหล่งที่มาของยอดขายเข้าชมสินค้าและร้านค้า รวมถึงอัตราการซื้อจากการเข้าชมได้แบบ Real Time



แดชบอร์ด

แดชบอร์ดจะแสดงประสิทธิภาพร้านค้าแบบ Real Time เทียบวันนี้กับเมื่อวาน และยอดขายแบบ Real Time




แดชบอร์ด

มาลงขายสินค้ากับ Lazada กันเถอะ

ขอเชิญผู้ประกอบการและผู้ขายสินค้า มาลงขายสินค้าบน Lazada ซึ่งเป็นช่องทางที่ 2 ของช่องทางสินค้าใน Lazada ที่คนไทยนิยมใช้มากที่สุด โดย Lazada ได้เปิดให้บริการตั้งแต่ปี 2011 และในปี 2018 Lazada ได้เปิดบริการขนส่งไปทั่วประเทศได้แล้ว โดยสามารถดูรายละเอียดได้ที่ lazada.com/th/merchants

ขั้นตอนการลงสินค้าบน Lazada

1. สมัครบัญชี Lazada (Seller Center)



เข้าร่วมแคมเปญของ Lazada

ใช้สิทธิ์ที่ การบริการแคมเปญ Lazada Seller Center หรือจะขอเข้าร่วมแคมเปญของ Lazada ได้ โดยจะติดต่อทาง Lazada Seller Center หรือจะติดต่อทาง Lazada ได้



การเข้าร่วมแคมเปญของ Lazada สามารถทำได้ทั้งรายวันและรายสัปดาห์

1. ไปที่หน้าโปรโมชั่น ส่วนี การบริการแคมเปญ

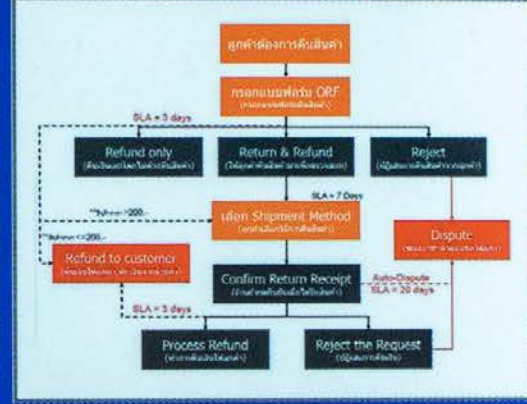



ขั้นตอนการ Drop Off Kerry

1. แปะฉลากที่พิมพ์ออกมา ติดที่หน้ากล่องสินค้าให้เรียบร้อย
2. ไปที่เครื่องรับบัตรคิวของ Kerry แล้วกดปุ่มกดเพื่อ Drop off


ฉลากจัดส่งที่พิมพ์ออกมาจะต้องมีแบบบาร์โค้ด และ QR Code ครบทั้ง 4 จุด ซึ่งมีแบบไม่ครบ 4 จุดจะไม่สามารถจัดส่งได้



หากคุณอยากเปลี่ยนจากผู้ขายธรรมดา ให้กลายเป็น Top Seller ใน Lazada ก็ต้องเริ่มต้นด้วยวิธีการที่ถูกต้อง เข้าใจลูกค้า เข้าใจ Lazada รู้จักใช้เครื่องมือ, ฟีเจอร์ต่างๆ และแคมเปญการตลาดอย่างเหมาะสม ไม่หยุดนิ่งในการพัฒนา ร้านและสินค้าของคุณ ควบคู่กับความซื่อสัตย์จริงใจที่มีให้กับลูกค้า ซึ่งเรื่องราวทั้งหมดนี้คือ ความตั้งใจที่จะบอกทุกอย่าง ทุกขั้นตอน ทุกเทคนิค ทุกวิธีการ ให้กับผู้ขาย Lazada ทุกท่านได้เพิ่มยอดขายแบบก้าวกระโดด และขายดียั่งยืน

- คุณรู้จัก Lazada และลูกค้าของคุณดีแค่ไหน
- จะขายอะไร จะตกแต่งร้านให้ดึงดูดลูกค้าได้อย่างไร
- ใช้งานฟีเจอร์ เข้าร่วมแคมเปญ เพื่อเพิ่มยอดขาย
- วิเคราะห์ร้านค้า วิเคราะห์ธุรกิจ เพื่อการปรับปรุงสินค้าและร้านค้า
- จัดการคำสั่งซื้อ เพิ่ม Traffic จาก Social Network การแก้ไขปัญหา และอื่นๆ อีกมากมาย

กลยุทธ์และวิธีขายให้รายได้จริงที่ **Lazada**



สนใจสั่งซื้อได้ที่ www.serazu.com

โดย อสนพ พล กิตติธรรมสาร (P'Friend Train Lazada) คำนิยม สุพิชเชษฐ์ เกาจะนิต บรรณาธิการ ชนะ เทศทอง

จัดจำหน่ายโดย IDC PREMIER ISBN 978-616-487-040-6



9 786164 870406

ราคา 295 บาท