

ขายให้ปัง ให้รวย ด้วย Lazada / Shopee



วิทยากร

- อ.พรพนัชชา พูลเจริญรณานพ (อ.กิ่ง) [คลิกดูประวัติ](#)
- อ.พลาภาญจน์ ภูพุดตาล (อ.เก๋) [คลิกดูประวัติ](#)

สถานที่

ห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย อาคาร 7 ชั้น 4 [คลิกดูแผนที่](#)

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

1. ผู้ประกอบการที่มีสินค้าอยู่แล้วและยังไม่เคยขายของออนไลน์
2. ผู้ที่ไม่มีสินค้าและต้องการขายของออนไลน์

สิ่งที่ผู้เข้าร่วมอบรมจะได้รับ

1. นำความรู้เทคนิคการขายของออนไลน์ต่างๆที่ได้รับมาใช้ในการกำหนดกลยุทธ์การตลาด การขาย และประสานงานกับฝ่ายต่างๆขององค์กรตัวเอง เช่น เทคนิคการหาสินค้ามาขายสำหรับคนที่ไม่มีสินค้า บอกแหล่งขายส่งแบบไม่มีกั๊ก การเปิดร้านค้าบน Lazada, Shopee
2. เข้าร่วมในกลุ่มลับ Facebook เฉพาะนักเรียนที่เคยเรียนมาแล้ว

เนื้อหาหลักสูตรอบรม (Outline)

Day 1 : Shopee

เวลา 9:00-16:30 น.

วิธีหาสินค้ามาขายออนไลน์

- วิธีเช็คเทรนด์ของสินค้าว่าอันไหนน่าสนใจ กำลังพูดถึง ขายได้จริงๆ และน่าทำหรือไม่
- บอกแหล่งหาสินค้ามาขาย ทั้งแบบสต็อกสินค้า และไม่ต้องสต็อกสินค้า
- วิธีการหาสินค้ามาขายแบบจับเสือมือเปล่า
- ภาพรวมของการขายของออนไลน์ในปัจจุบัน

การขายสินค้าบน Shopee

- สมัครเปิดร้านขายสินค้าใน Shopee
- วิธีการยืนยันไอดี
- เทคนิคการตั้งชื่อ การตั้งราคาสินค้า
- วิธีการตั้งราคาขายส่งใน Shopee
- วิธีการเข้าร่วมแคมเปญ และการสร้างคูปอง
- เทคนิคการลงสินค้า
- เทคนิคการเพิ่มยอดขายใน Shopee ทำยังไงถึงจะขายได้
- ถ้าขายได้แล้วต้องทำอะไรบ้าง ส่งของยังไง เตรียมเอกสารยังไง
- การตกแต่งหน้าร้านค้า Shopee (Shop Decoration)
- วิธีการทำ AD โฆษณาใน Shopee

Day 2 : Lazada

เวลา 9:00-16:30 น.

ภาพรวม

- รู้ลึก รู้จริง ก่อนเปิดร้านค้าบน Lazada
- ทริคที่ทำให้ร้านค้าถูกค้นหาเจอเร็ว ด้วย Keyword ยอดนิยม
- ใช้ SEO และ Chat GPT เข้ามาทำ Content เพิ่มยอดเข้าชมแบบ Organic ด้วยภาพและวิดีโอที่ลูกค้าต้องหยุดซื้อ
- เรียนรู้วิธีการทำตลาดบน Lazada วิธีเข้าร่วมแคมเปญและทำโปรโมชัน
- การตั้งราคาสินค้าที่ถูกต้อง จำนวนสินค้าต้องมีกี่ชิ้น ตั้งราคายังไง? ใช้ทุนเท่าไร? การคำนวณภาษี
- การทำโฆษณา และจัดการระบบหลังบ้านให้มีประสิทธิภาพ
- พิเศษ!! เรียนแล้วสามารถปรึกษากับอาจารย์ผู้สอนได้ตลอด

การขายสินค้าบน Lazada

วิธีการลงสินค้าให้ได้คะแนนยอดเยี่ยม กำหนดราคาบริหารสต็อก และลงสินค้าแบบตัวเลือก (Variants)

- วิเคราะห์ศูนย์รวมโอกาสที่จะนำสินค้ามาขายในร้าน
- การใช้ Video, Link YouTube และ การใช้ภาพจากคลัง Media Center
- การใส่รายละเอียดโปรดัคชันสูง (Product Description: Advanced Mode)
- วิธีการจัดการคำสั่งซื้ออย่างมีประสิทธิภาพ รีวิว และการจัดการการตอบกลับ, คำถาม
- และการเปิดรีวิว เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือกับร้านค้า

การจัดการศูนย์การทำตลาด วางแผนราคาก่อนเข้าร่วมแคมเปญ, โปรโมชัน, เครื่องมือเพิ่มยอดขาย

- เครื่องมือโปรโมทสินค้าและ LazCoins ให้มีประสิทธิภาพแคมเปญไหนดีมีผลต่อร้านค้า
- การวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึก ด้วยการวิเคราะห์ธุรกิจจาก Dashboard ยอดเข้าชม สินค้า โปรโมชัน และการตลาด
- การตั้งโปรแกรมพิเศษ จากสาขา (Free shipping Max, Cash Back) เพื่อดึงดูดการซื้อเพิ่มมากขึ้น
- การใช้เครื่องมือเข้าถึงลูกค้า ด้วย Feed และ CEM
- การตั้งร้านค้า ตกแต่งร้านค้า และจัดหมวดหมู่สินค้าต่าง ๆ เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือให้กับร้านค้า
- การจัดการแชท และตั้งค่าร้าน การตั้งค่าต่างๆ ของร้านค้า (Admin, Chat, วันหยุด, การจัดส่ง, เลข Invoice)
- ขั้นตอนการติดต่อเจ้าหน้าที่ของ Lazada ในเรื่องต่างๆ เช่น เปลี่ยนที่อยู่ เปลี่ยนขนส่ง
- แนะนำการสร้างแบรนด์ร้านค้า และการสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า เพื่อการติดตามร้านค้า

ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม

6,900 บาท/ 1 ท่าน (รวม VAT แล้ว)

11,500 บาท/ 2 ท่าน (รวม VAT แล้ว)

13,800 บาท/ 3 ท่าน (รวม VAT แล้ว)

- รับชำระผ่านบัญชีธนาคาร และบัตรเครดิต (ส่งลิงค์ให้ชำระ ตามความต้องการ)
- ค่าอบรม สัมมนา สามารถนำไปลดหย่อนภาษีได้ 2 เท่า (กรณีนิติบุคคล)
- หักภาษี ณ ที่จ่ายได้ (กรณีนิติบุคคล)
- มีเครื่องคอมพิวเตอร์พร้อมอินเทอร์เน็ตให้ใช้ 1 คนต่อ 1 เครื่อง
- เอกสารประกอบการอบรม
- อาหารกลางวัน 2 มื้อ และอาหารว่าง 4 เบรค (2 วัน)
- ที่จอดรถฟรี

ติดต่อสอบถาม

- Email : info@teamdigital.co
- Tel : 02-077-1784
- LINE ID: [@teamdigital](https://line.me/tv/@teamdigital)

