

“

101 สุดยอดเทคนิค ทำการตลาดออนไลน์ขั้นเทพ เล่ม 1

”





2. Facebook หมดยุค Promotion อยากขายดีนั้น ต้องใช้การ Promote



“

สาเหตุที่เราต้องซื้อโฆษณาบน Facebook เพราะ
ปัจจุบันโพสต์อะไรไปคนจะไม่ค่อยเห็นไม่เหมือนช่วงแรก ๆ
ที่โพสต์ไปใคร ๆ ก็เห็น อดีตมีแฟนเพจเท่าไรคนก็เห็นเท่านั้น

”

เช่นถ้า Page มี 100,000 Like ก็จะมีคนเห็นทั้ง
100,000 คน แต่ Facebook ค่อย ๆ ปรับลด Reach
ลงไปเรื่อย ๆ จนปัจจุบัน เหลือประมาณ 1-2% คือ
1,000-2,000 คนเท่านั้น ที่จะมองเห็น



ปัจจุบัน Platform ที่เข้าถึงคนได้มากที่สุด
เหมือนยังอยู่ช่วง Promotion คือ Tiktok ที่เรามีโอกาส
เข้าถึงคนได้มากกว่า จำนวน Follower ที่เรามี เช่น มีคนติดตาม
1,000 คน ก็มีโอกาสมิคนเห็นมากกว่านั้น ถ้าคลิปดีจริง ๆ
อาจมีการเข้าถึงได้ถึงหลักแสนหลักล้านเลยทีเดียว



21. เวลาในการ Live คือหัวใจ

×

ดังนั้นก่อน Live เราควรจะมีการประกาศล่วงหน้า โดยเฉพาะถ้าเป็นการ Live แบบพูดคุย หรือให้ความรู้ เพื่อให้คนสามารถจัดเวลา ลงตาราง เพื่อมาดู Live ได้



เราต้องหาเวลาที่ใช้ของตัวเอง รู้เวลาที่เหมาะของเรา ช่วงแรก อาจจะลอง Live ให้ครบทุกช่วงเวลา เพื่อเก็บสถิติ แล้วนำมาคิด วิเคราะห์ แยกแยะ ว่า ช่วงไหน เป็นช่วงที่ใช้ ช่วงที่ไม่ใช่ของเรา

เช่น Mission to the moon จะ Live ช่วง 7 โมงเช้า โดยเป็นการ Live สรุปรายธุรกิจ เพราะกลุ่มเป้าหมายคือ เจ้าของธุรกิจ ซึ่งส่วนใหญ่จะตื่นเช้า

LIVE



36. อยากขายดีใน Shopee ต้องมีวิธีคิดแบบ Shopee



หลายคนขายสินค้าในหลาย Platform เช่น ขายทั้งใน Facebook / Instagram / Lazada / Shopee และใช้วิธีคิดแบบเดียวกัน รูปภาพแบบเดียวกัน กับทุกๆ Platform ซึ่งเป็นสิ่งที่ไม่ควรทำ เพราะแต่ละ Platform มี UI UX ที่แตกต่างกัน เราจึงต้องใช้ชุดความคิดที่ไม่เหมือนกัน No one fit all ไม่มีวิธีไหน ที่เหมาะกับทุก Platform

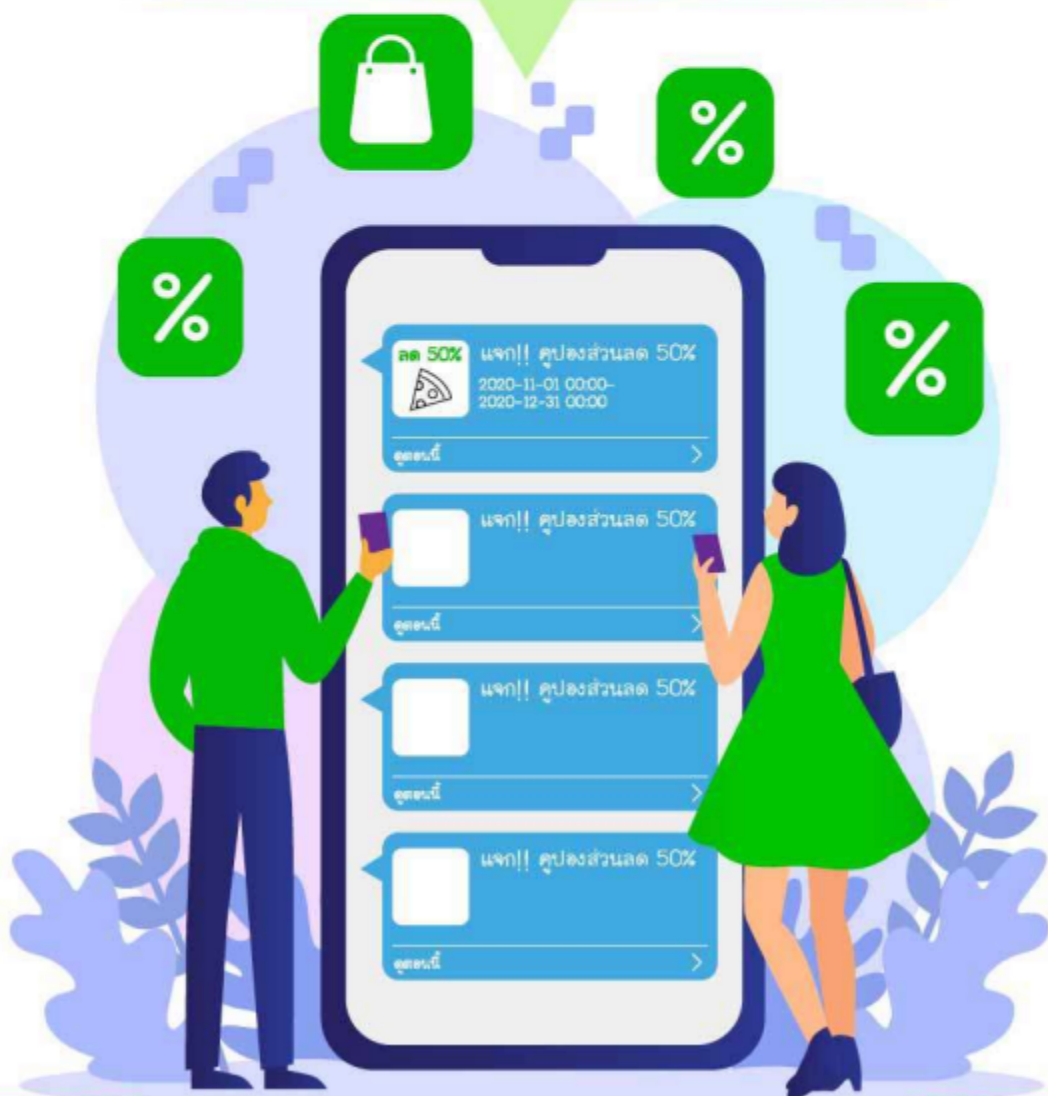




59. การสร้าง Coupon ก็ใช้หาลูกค้าใหม่ได้



โดยเทคนิค คือ เราต้องสร้าง Coupon ให้เป็น Public
เพื่อให้คนทั่วไป ที่ไม่ได้กด Add Friend เรา ก็มีโอกาสดูเห็น
และเมื่อเขาสนใจ แล้วกดที่ Coupon ระบบจะมีการให้เขา
เลือกกดเพิ่มเพื่อน เพื่อใช้ Coupon นั้นเอง



92. Content Tiktok ที่ดี คือ วิธีเปิดตัวให้เฉียบ



เปิดตัวให้เฉียบ ต้องทำให้คนหยุดดูให้ได้ ภายใน 2-5 วินาทีแรก
มีเช่นนั้น คนจะปิดหน้าต่างนี้ มี 5 รูปแบบ ดังนี้

- 1) แปลกใหม่ เช่น จีทสรูป ที่เขียนด้วยลายมือ
แตกต่างจากหนังสือสรุปปกติที่จะเป็นตัวพิมพ์
- 2) ทริคที่น่าสนใจ เช่น การทำ IF 16/8
ควบคุมการใช้สินค้าของเรา
- 3) โฉว์ผลลัพธ์ โดยให้เปิดตัวด้วยผลลัพธ์เลย จะดึงดูดมาก
- 4) ความสงสัยอยากรู้ คือ การทำ Content ให้คนสงสัย
อยากรู้อต่อ เช่น เปิดฉากมา มีคนเดินร้องไห้ คนก็จะอยากรู่ว่า
ร้องไห้ทำไม แล้วก็จะดูต่อ
- 5) ปัญหาที่ลูกค้าพบ เช่น เปิดฉากมา เห็นภาพ ผมแห้งฟูเลย