

ขายบน **Shopee** ยังไง
ให้ได้หลัก หมื่นขึ้น ต่อวัน



ขายบน Shopee ยังไง ให้สร้างสถิติยอดขายได้หลักหมื่นขึ้นต่อวัน

เชื่อว่าหลายคนที่เข้ามาอ่านในนี้ น่าจะเคยผ่านประสบการณ์การขายบน Shopee มาแล้ว จากเริ่มต้นขายไม่ได้เลย ขยับมาเป็น 5 ขึ้นต่อวัน หรือบางคนได้ 100 ขึ้นต่อวันก็มี แต่ในวันนี้ เราได้รวบรวมเทคนิคต่าง ๆ ที่จะช่วยให้คุณสามารถทำยอดขายได้หลักหมื่นขึ้นต่อวันเอาไว้ ใครอยากทำร้านบน Shopee ให้ปัง ห้ามพลาดเด็ดขาด



การเข้าร่วม Campaign ของ Shopee มีความสำคัญอย่างไร ?

ในทุก ๆ ปี Shopee จะมีแคมเปญลด แลก แจก แถม จัดขึ้นในแต่ละช่วง (ไม่รวมกับพวกส่วนลดยิบย่อยที่เสริมเข้ามา) เช่น 9.9 , 11.11 , 12.12 โดยตรงกับวันนั้นและเดือนนั้น ๆ ของปี Shopee จะมอบสิทธิส่วนลดให้กับลูกค้าลดแบบกระหน่ำจริง ๆ ทั้งยังโปรโมทตามสื่อต่าง ๆ ทุกช่องทาง เพื่อดึงคนให้เข้ามาอยู่ใน Shopee หรือเรียกง่าย ๆ ว่าเป็นวัน Shopee's Day ก็คงไม่ผิด นั่นจึงเป็นโอกาสอันดีที่ร้านค้าบน Shopee จะได้ระบายของสต็อกใหญ่ออกในช่วงนี้ ทุก Visibility ที่เคยมี จะถูกเปิดให้มองเห็นมากขึ้นเป็น 5 เท่าตัว ยอดขายจากแป็ก ๆ จะกลับมาปังในวันนี้ ซึ่งนับเป็นก้าวสำคัญของร้านค้าบน Shopee ที่คนต่างเฝ้ารออย่างใจจดใจจ่อว่าเมื่อไร ช่วงนั้นของปีจะมาถึง หากคุณเตรียมพร้อมมามากพอ ยอดขายของคุณจะทะลุเป้าไปไกลแน่นอน แต่ขณะเดียวกัน ถ้าคุณไม่มีความพร้อม โอกาสที่ร้านค้าบน Shopee ของคุณจะพังตลอดกาลมันก็มีเช่นกัน เราลองไปดูหัวข้อในหน้าถัดไป เพื่อให้เห็นภาพมากขึ้นดีกว่า



ร้านที่เตรียมความพร้อมมาดี :

นี่คือโอกาสที่ดีที่สุด ที่ร้านบน Shopee ของคุณจะได้เปิดตลาด การคาดการณ์ล่วงหน้าและเตรียมความพร้อมให้ได้มากที่สุด คือ สิ่งที่คุณต้องคำนึงถึงเป็นอันดับแรก แม้ปัญหาบางเรื่องจะเข้ามาแบบไม่ทันตั้งตัว เช่น ของหมด แพ็คไม่ทัน ไม่เป็นไร ถือว่าคุณเตรียมตัวมาดีแล้ว ไม่มีใครไม่เคยเจอปัญหานี้ สิ่งสำคัญที่คุณต้องท่องไว้เลยก็คือ ยิ่งเตรียมความพร้อมมาดีเท่าไร โอกาสในการเกิดใหม่ใน Shopee ยิ่งมากขึ้นเท่านั้น นั่นรวมถึงการเอาชนะคู่แข่งของคุณด้วย และเมื่อเติบโตสุด ๆ ก็ไม่มีอะไรจะรังควาญคุณได้แล้ว ร้านบน Shopee ของคุณจะเป็นที่รู้จัก ไม่ว่าจะด้วยบริการที่ดี ส่งของไวหรือตอบแชทเร็ว ร้านคุณจะได้รีวิวที่ดีมาก ๆ หลังจากจบแคมเปญ ร้านบน Shopee ของคุณก็จะยังคงติดตลาดต่อไป และถูกเชิญให้เข้าร่วมแคมเปญในครั้งถัดไปอยู่เสมอ



ร้านที่ไม่คิดว่าตัวเองจะขายดี :

นับเป็นโลกคู่ขนานอย่างแท้จริง ขณะที่ร้านบน Shopee ร้านอื่นขายดี กันเทน้ำเทท่า แฉงเกิดกันไปถึงไหนต่อไหนแล้ว แต่สำหรับบางร้าน กลับแพ้ค ของไม่ทัน ไม่มีสินค้าพร้อมส่ง ตอบแชทลูกค้าไม่ทัน หรือพูดง่าย ๆ ว่า เติริยมความพร้อมมาไม่ดี นี่ก็อาจกลายเป็นจุดจบของร้านบน Shopee ของคุณได้ อย่างที่ทุกคนรู้กัน Shopee จะมีคะแนนความประพฤติคอย ประเมินร้านด้วย หากร้านไหนถูกให้ดาวน้อย รีวิวของร้านก็จะออกไป ในทางแย่ง ก็มีสิทธิจะโดนตัดคะแนนสูงมาก ๆ และมันมีผลกับการเข้าร่วม แคมเปญครั้งต่อไป ถ้าคะแนนต่ำเกิน คุณจะถูตัดสิทธิโดยทันที และหลังจบ แคมเปญแต่ละครั้ง มักจะมีร้านที่ถูกตัดสิทธิเยอะมาก ฉะนั้น เติริยมความ พร้อมมาให้ดี ไม่งั้นจากรุ่งจะกลายเป็นร่วงได้



สรุป : พุดง่าย ๆ การ Join แคมเปญเป็นทางเลือกที่คนขายของบน Shopee ไม่ควรพลาดด้วยประการทั้งปวง เพราะถ้าคุณเตรียมตัวมาดี โอกาสที่ร้านบน Shopee ของคุณจะติดตลาดตลอดกาลนั้น เป็นไปได้สูงมาก ๆ หลังจากเป็นที่รู้จักแล้ว คนก็จะเข้ามาอุดหนุนร้านคุณเรื่อย ๆ แต่กลับกัน นี่ก็เหมือนดาบสองคมสำหรับบางร้าน ที่ถึงจะทำดีมาตลอด ขายทรง ๆ ตัวมาได้หลายปี แต่การเข้าร่วมแคมเปญกลับเป็นจุดเปลี่ยนให้ร้านของคุณถึงจุดจบ เมื่อสินค้าไม่เพียงพอความต้องการของลูกค้า เขาก็ย้ายไปร้านอื่นหมด แล้วจำฝังใจเลยว่าฉันจะไม่ซื้อร้านนี้อีก เพราะไม่มีสินค้ารองรับลูกค้านั่นเอง
เข้าใจความแตกต่างนี้ กันแล้วใช่ไหมครับ ?



ก่อนเข้าร่วมแคมเปญ จะต้องเตรียมตัวอย่างไร

1.คุณต้องเตรียมสินค้าให้เพียงพอ

ปกติถ้าสินค้าคุณมี 100% ให้เตรียมสินค้าขายดีของร้าน หรือสินค้าที่วิเคราะห์มาแล้วว่ามันต้องปังแน่ ๆ ผ่านยอดรับชมสินค้าและยอดสั่งซื้อสินค้า ตัวไหนมี ยอดเยอะ แปลว่าคนสนใจเยอะ ให้ชูสินค้านั้นขึ้นเป็นสินค้าตัวท็อปของร้านบน Shopee โดยให้เข้าร่วมแคมเปญคิดเป็น 10% ของร้าน เท่ากับว่าลูกค้าจะถูกดึงเข้ามาร้านของคุณเพราะสินค้าเหล่านี้ ขณะที่เข้ามาชม ลูกค้าก็จะเห็นสินค้าอื่นของคุณผ่านกลไกอื่น ที่อาจไม่ได้เข้าร่วมแคมเปญ แต่ก็ถือว่าดึงดูดคนสำเร็จแล้ว มีโอกาสที่พวกเขาจะซื้อของอย่างอื่น นอกเหนือจากที่เข้าร่วมแคมเปญ ด้วยเช่นกัน และที่สำคัญที่สุด เมื่อลูกค้าเดินผ่านเข้ามาในร้านบน Shopee ของคุณแล้ว คุณต้องมีสินค้ารองรับเพียงพอต่อความต้องการ ไม่ใช่เข้ามาแล้ว ะไร ๆ ก็หมด โอกาสที่จะติดตลาดก็น้อยลง เผลอ ๆ จะแย่กว่าเดิมด้วยซ้ำ



2.เตรียมคนให้พร้อม

ใครว่าคนช่วยแพ็คของไม่สำคัญ คุณคิดผิดแล้ว เพราะในเมื่อคุณเตรียมสินค้าพร้อมขายไว้มากขนาดนั้น แต่คุณไม่เตรียมความพร้อมเรื่องกำลังคน คุณจะเสียเวลาอย่างมากในการแพ็คของ ตอบแชทลูกค้า รับออเดอร์ต่าง ๆ นานา บอกเลยว่า คุณจะปั่นป่วนมาก ๆ และยิ่งเกิดข้อผิดพลาดได้ง่าย ที่จะส่งผลต่อคะแนนของร้านบน Shopee ของคุณอีกด้วย อย่าลืงเลที่จะจ้างคนมาช่วยแพ็คของ เพราะเวลาคือสิ่งสำคัญ ยิ่งรักษาเวลาได้มาก โอกาสในการซื้อ-ขายก็มากขึ้น โดยทริคดีก็คือ ในวันนั้นจะต้องมีคนว่างอยู่เสมอน้อยหนึ่งคน และคน ๆ นั้น ควรจะเป็นเจ้าของร้าน นั่นก็คือคุณ ว่างเพื่ออะไร ? ว่างเพื่อดูภาพรวมของร้านนั่นเอง หากวันแคมเปญ คุณคือหนึ่งในคนที่ต้องแพ็คของเอง นับว่าคุณยังเป็นมือใหม่อยู่ มืออาชีพจะไม่ลงมาแพ็คของเอง แต่จะคอยเช็คข้อผิดพลาดต่าง ๆ ของร้าน และรวมไปถึงเช็ค Feedback ของคู่แข่งและลูกค้าอยู่ตลอดเวลา นั่นจะช่วยให้คุณภาพของร้านบน Shopee ของคุณไม่ดรอปลง คะแนนและรีวิวจะดีขึ้นเรื่อย ๆ โอกาสติดตลาด ทำยอดขายสูงก็เพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน



3.เตรียมอุปกรณ์

เมื่อสินค้าพร้อม ยอดสั่งซื้อก็พร้อม สิ่งที่มาตามก็คือ การจัดการแพ็คเกจของ อย่าลืมว่ายิ่งส่งไว ยิ่งได้ใจลูกค้า และนี่คือหนึ่งในข้อผิดพลาดมากที่สุดของคนขายมือใหม่ ที่มักประมาทขั้นตอนนี้ กล่องหมดยัง อุปกรณ์อื่นหมดยัง ทำให้ส่งสินค้าล่าช้า ฉะนั้น เมื่อคุณรู้ว่าแคมเปญนั้น ๆ จะมาถึง คุณต้องเตรียมอุปกรณ์ให้พร้อมกว่าวันปกติ ถ้าจะให้ดี เตรียมเพิ่มขึ้นหลาย ๆ เท่าตัวเลย เหลือยิ่งดีกว่าขาดแน่นอน เพื่อรองรับยอดสั่งซื้อที่จะหลั่งไหลเข้ามามากมาย และเมื่อเตรียมอุปกรณ์พร้อม ก่อนถึงวันแคมเปญ ให้คุณจัดการขึ้นกล่องพร้อมใส่สินค้าให้เรียบร้อย ถ้าสินค้าชิ้นเล็ก ก็เตรียมใส่ช่องให้ดี แล้วคุณจะประหยัดเวลาไปได้มากจนน่าทึ่ง เมื่อมีเวลาว่าง คุณก็จะสามารถตรวจตราคุณภาพและภาพรวมของร้านได้ดียิ่งขึ้น โอกาสขาดตกบกพร่องก็จะน้อยตามลงไปด้วย



4. โปรโมทว่าร้านบน Shopee ของคุณเข้าแคมเปญนี้

การเตรียมการโฆษณา เป็นสิ่งสุดท้ายที่คุณจะต้องเตรียมตัวก่อนช่วงแคมเปญ จะมาถึง รูปภาพสำหรับการโฆษณา คุณต้องเตรียมก่อนหน้านั้นแล้วเป็น อาทิตย แต่อย่าว่าห้ามเปลี่ยนก่อนเด็ดขาด เพราะลูกค้าจะไม่กดคลิกสินค้าคุณ แน่แน่นอน และวันธรรมดา สินค้าของคุณก็จะขายไม่ได้อีกด้วย ให้เปลี่ยนวัน แคมเปญเท่านั้น ตามมาด้วยแคปชั่นต่าง ๆ ที่ก็ต้องเตรียมไว้แล้วเหมือนกัน พิมพ์ทิ้งไว้เลย วันแคมเปญก็แค่ถือปมาวาง จะช่วยให้คุณใช้สอยเวลาได้คุ้มค่าที่ สุดใน 24 ชั่วโมงอันมีค่านั้น และในที่สุด ที่เด็ดก็มาถึง เคล็ดลับที่แท้จริง คือ การทำ CPAS ที่นับเป็นกลยุทธ์ใหม่ล่าสุดที่หลายคนยังไม่เคยรู้ มันคือการยิง แคตตาล็อกใส่กลุ่มลูกค้าของคุณโดยตรง ซึ่งใช้งบเพียงหลักร้อย เพื่อยิง CPAS ออกไป แต่สามารถทำเงินได้มากถึงหลักล้าน นับเป็นกลยุทธ์ที่ประสบ ความสำเร็จสุด ๆ คุณไม่จำเป็นต้องยิงทุกวัน ยิ่งแค่วันนี้วันเดียว ที่เหลือเป็น หน้าที่ของ Shopee ที่จะช่วยโปรโมทแคมเปญให้เอง นี่คือการลงทุนที่คุ้มค่า

มาก ๆ อีกวิธีหนึ่ง



วันแคมเปญหรือระหว่างช่วงแคมเปญ ต้องทำตัวอย่างไร ?

1. ดูยอดขายของเราอยู่ตลอดเวลา

ใน Shopee จะมีฟังก์ชันย่อยอย่าง Live monitor ที่จะรายงานผลการ
ซื้อ - ขายแบบเรียลไทม์ วินาทีต่อวินาที ขายได้เท่าไร ยอดขึ้นตรงนั้นเลย
บาทเดียวก็ขยับ จุดที่คุณต้องดูคือ ยอดขาย ยอดผู้เข้าชม ยอดออเดอร์ และ
สำคัญสุดคือ จำนวน (Unit) และสินค้าตัวที่ป้อนตรงกัน หากจำนวนเยอะ
แต่สินค้าเด่นไม่เยอะตาม แปลว่ากำไรเราจะได้น้อย และหากยอดผู้เข้าชมในวัน
แคมเปญที่ควรจะมีเยอะกว่าเป็นหลายเท่าตัว กับวันธรรมดาต้นมียอดใกล้เคียงกัน
แปลว่าหน้าร้านบน Shopee ของคุณมีปัญหาแล้ว ต้องแก้ไขอย่างเร่งด่วน
เป็นต้น นี่คือข้อดีของการเช็คยอดแบบเรียลไทม์ เพราะจะช่วยให้คุณแก้
สถานการณ์เฉพาะหน้าได้ดียิ่งขึ้นนั่นเอง



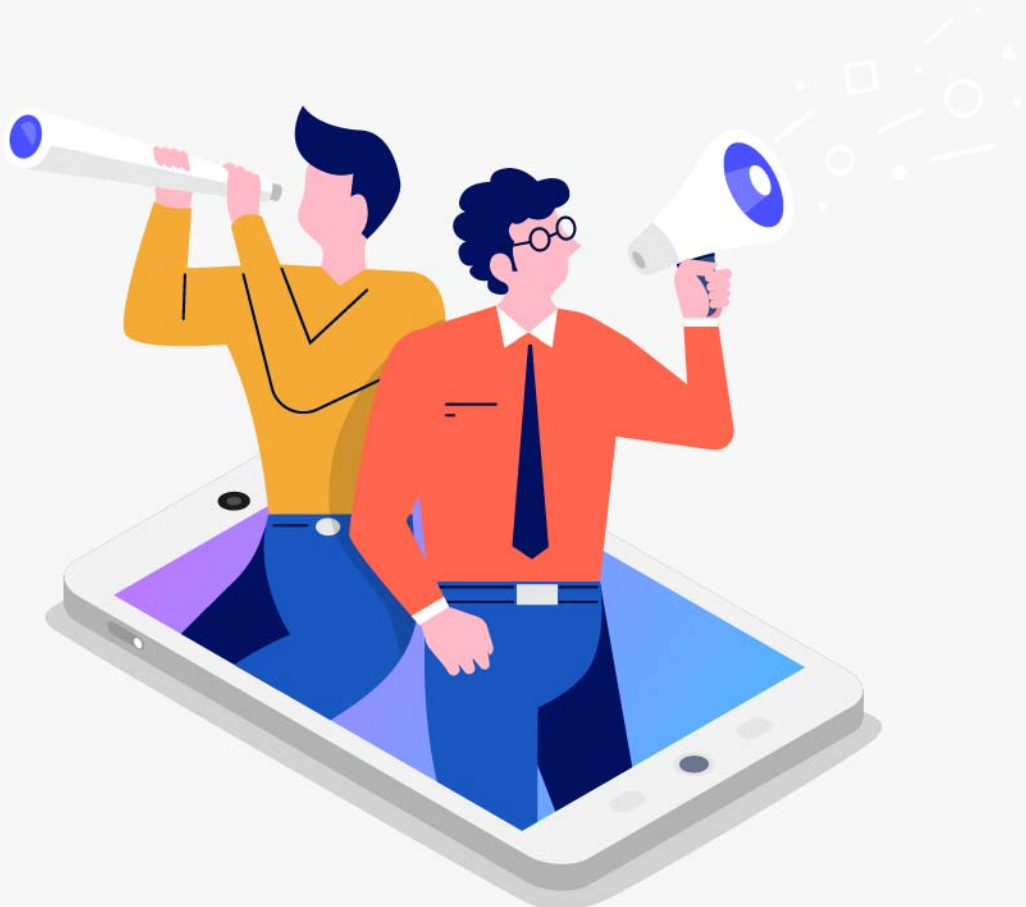
2. ดูยอดเฉลี่ยต่อผู้ซื้อ

เมื่อยอดต่อกล่องของร้านบน Shopee ของคุณทำงานได้ไม่ดี แปลว่าการโฆษณา มีปัญหา คุณต้องเพิ่มสินค้าตัวท็อป 10% นั้นขึ้นไปอีก เพื่อกระตุ้นยอดต่อกล่อง ให้เพิ่มขึ้น มีอะไรใส่ไปให้หมด Voucher ที่จะให้ได้ก็ควรใส่ไป ไม่จั้นยอดของคุณ จะไม่กระตือรือร้นนอน และอีกจุดที่น่าสนใจคือ ลูกค้ายกมาซื้อในช่วงแคมเปญจะเป็น “สายวูวาม” คือซื้อชิ้นเดียวจบ ไม่ซื้อต่อ เทคนิคในการดึงลูกค้าให้ซื้อสินค้าเพิ่มคือ การเพิ่ม Voucher , Add on , Bundle เข้าไป รวมถึงยิงแอดเพิ่มเติม เพื่อกระตุ้น Average Basket Size ให้เพิ่มขึ้น เมื่อยอดเฉลี่ยต่อผู้ซื้อเริ่มเพิ่มขึ้น แปลว่าคุณมาถูกทางแล้ว



3. คู่แข่ง

คุณต้องรู้ว่าคู่แข่งโดยตรงของคุณ มีสินค้าในมือมากเท่าไร ลงแคมเปญกี่ชิ้น ใช้กลยุทธ์แบบไหนในการทำยอด บางร้านตั้งราคาอยู่ที่ 95 บาท ในสต็อกมีอยู่ 1,000 ชิ้น คุณเห็นดังนั้น ก็ปรับราคาสินค้าให้เหลือ 95 บาทบ้าง โดยที่คุณไม่รู้เลยว่า คู่แข่งขาย 95 บาทแค่ 100 ชิ้นแรกเท่านั้น ที่เหลือปรับเป็นราคาเต็ม 120 บาท แล้วไปลดสินค้าตัวอื่นแทน ถ้า你不ส่งคู่แข่งตลอดเวลา คุณก็จะตั้งราคา 95 บาทอยู่แบบนั้น จริงอยู่ที่คุณอาจจะขึ้นอันดับหนึ่ง แต่ไม่มีทางที่คุณจะได้กำไรเหนือคู่แข่งอย่างแน่นอน เพราะฉะนั้น อย่างที่บอกไปว่า อย่างน้อยคุณต้องว่างระหว่างแคมเปญเสมอ เพิ่มคนมาช่วยแพ็คเกจ เพราะการส่งคู่แข่งนั้นสำคัญมาก ๆ



เตรียมตัวอย่างไรหลังจบแคมเปญ

หลายคนพลาดมาฟังหลังจากจบแคมเปญกันมาแล้ว เพราะไม่ดำเนินกลยุทธ์ต่อจากแคมเปญ จนความคิดในหัวก่อตัวขึ้นมาว่า ‘ฉันจะไม่เข้าร่วมแคมเปญแล้ว เพราะหลังจากนั้น สินค้าของฉันขายไม่ดีเลย ยอดตกกันระนาว’ ซึ่งเราจะขอเสนอวิธีแก้ปัญหาแบบ After Party ให้ฟัง สมมติหลังจากงานแต่งงาน คุณก็ยังมีปาร์ตี้รองรับต่อแขกก็จะสนุกต่อได้แบบไม่เลิยอรรถรส นั้นหมายความว่า จะมีสินค้าบางชิ้นที่คุณต้องกักไว้ ไม่ปล่อยสินค้าตัวที่เด็ดออกไปจนหมดแม้ในวันแคมเปญ และคุณต้องแน่ใจด้วยว่า มันต้องเป็นอะไรที่ดึงดูดคนมากพอ เช่น สินค้าที่ยอดขายดี แต่คนเข้าชมน้อย หรือสินค้าที่ยอดขายน้อย แต่คนชมเยอะ เป็นต้น ให้คุณลงสินค้านั้น ๆ ต่อจากวันที่แคมเปญจบทันที เรียกว่าเป็นระลอกสอง ที่ยังทำการกระตุ้นให้ร้านบน Shopee ของคุณติดตลาดได้อย่างต่อเนื่องนั่นเอง นี่คือการกลยุทธ์ที่ Newbie ทั่วไปไม่ได้คำนึงถึง และพลาดกันมาแล้วมากมาย



นอกจากนี้การเช็คร้านบน Shopee ของตัวเอง หรือ การ Review ร้านตัวเอง ก็เป็นสิ่งที่ไม่ควรมองข้ามเช่นกัน โดยเฉลี่ยในทุก ๆ แคมเปญ จะมีสินค้า อย่างน้อยหนึ่งชิ้น ถูกรีวิวต่ำระดับ 1-2 ดาว หน้าที่ของคุณคือ วิเคราะห์ร่วมกับ ทีมว่า ทำไมถึงได้รีวิวไม่ดีแบบนี้ มันเพราะอะไร สินค้าไม่ได้คุณภาพ แพ็คไม่ดี หรืออะไรให้คุณไปหาคำตอบตรงนั้นแล้วปรับปรุงให้ดีขึ้นในครั้งหน้า

และขั้นตอนสุดท้าย การเตรียมตัวสู่แคมเปญถัดไป คือสิ่งที่คุณ ต้องทำการบ้านมา ทุกความผิดพลาด ทุกคำติชม ผลลัพธ์ที่ได้จากครั้งที่แล้ว รวบรวมมาให้ได้มากที่สุด เพื่อนำไปพัฒนาร้านของคุณให้ติดตลาดในทุกช่วง ของปี และในสัปดาห์ ร้านของคุณจะเติบโต จนมียอดสั่งซื้อเป็นหมื่น ๆ ขึ้นต่อวัน ได้อย่างแน่นอน เราเชื่อแบบนั้น

