

คู่มือ

การเปิดร้านค้าออนไลน์บน **Line Shop**



คำนำ

คู่มือเปิดร้านออนไลน์บน Line Shop สำหรับผู้เริ่มต้น เทคนิคและวิธีการเปิดร้านค้าออนไลน์บนมือถือกับ Line Shop เพื่อขายสินค้าออนไลน์ผ่านมือถือพร้อมกลยุทธ์การขาย ปัจจุบันการขายสินค้าบน Line เป็นที่นิยมและ สามารถครองตลาดคนไทยได้มาก เพราะในประเทศไทยมีบัญชี Line มากกว่า 24 ล้านบัญชี (คนไทยมีประมาณ 64 ล้านคนในปี 2557) หรือมากกว่า 37.5% ของจำนวนคนไทย ซึ่งเรียกว่าเป็นตลาดใหญ่มากๆ สำหรับคนที่สนใจที่จะทำการค้าขายบนอุปกรณ์มือถือผ่าน Application ที่มีชื่อว่า Line และแน่นอนอย่างที่รู้ Line ได้เปิดตัว Application ใหม่สำหรับพ่อค้าแม่ค้า สามารถเปิดร้านค้า เพื่อให้สามารถเปลี่ยนแปลงสินค้า และ โฆษณาผ่าน Application ที่มีชื่อว่า Line Shop

เอกสารฉบับนี้เนื้อหาด้วยส่วนใหญ่ มุ่งเน้นให้ท่านเข้าใจหลักการทำงานของ Application ให้มากขึ้น สามารถช่วยให้ท่านเปิดร้านค้าบน Line Shop ได้ด้วยตัวท่านเอง และเชื่อว่าเทคนิคหลายอย่างในเอกสารที่ท่านสามารถนำไปต่อยอด สร้างรายได้ เพิ่มยอดขายให้กับร้านค้าของท่านผ่าน Line Shop และสามารถปรับให้เข้ากับร้านค้าของคุณได้

กลุ่มงานพัฒนาผู้ฝึกและผู้ประเมิน
สำนักพัฒนาผู้ฝึกและเทคโนโลยีการฝึก

สารบัญ

หน้า

บทนำ

บทที่ 1 ทำไมต้องใช้ Line Shop

Line Shop คือ อะไร	1
แอปฯนี้ดียังไงเหรอ?	2-6
มารู้จักการเปิดร้านค้าออนไลน์บน Line Shop	7
ประเภทของร้านค้าออนไลน์บน Line Shop	8
ความแตกต่างในส่วนของผู้ซื้อและส่วนของผู้ขาย	9-10
กฎเหล็กสำคัญก่อนเปิดร้านค้าออนไลน์บน Line Shop	11

บทที่ 2 สมัครใช้บริการ Line Shop

มารู้จักขั้นตอนการติดตั้งโปรแกรม Line Shop	12
สมัครและเปิดบัญชีกับ Line Shop	13-14

บทที่ 3 เริ่มต้นใช้งานแอปฯ Line Shop

การเปิดร้านค้าออนไลน์บน Line Shop	15-19
การตั้งค่าจัดการร้าน	20
การใช้ข้อความตอบกลับอัตโนมัติ	21-22
การอัปโหลดสินค้าขึ้นร้านค้า	23-25

สารบัญ

หน้า

บทที่ 3 เริ่มต้นใช้งานแอปฯ Line Shop

การรับออเดอร์บริการลูกค้า	26-29
การสร้างโปรโมชัน	30-31
เทคนิคการเพิ่มผู้ติดตาม	32
การแชร์ การคัดลอก	33

บทที่ 4 เทคนิคโดนใจเมื่อเปิดร้านค้าบน Line Shop

เทคนิคชนะใจลูกค้าด้วยโปรโมชันโดน..โดน	34
เทคนิคเขียนคำบรรยาย Product ให้ดูดี	35-37
เทคนิครู้ทัน ! กลโกงของลูกค้าร้านค้าออนไลน์	38-39
เทคนิคแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการขายสินค้าออนไลน์	40-42

บทที่ 5 คำถามยอดฮิตเมื่อเปิดร้านค้าออนไลน์บน Line Shop

คำถามยอดฮิตเมื่อเปิดร้านค้าออนไลน์	43-47
------------------------------------	-------

บทที่ 6 ข้อควรรู้เมื่อเปิดร้านค้าออนไลน์บน Line Shop

คำถามยอดฮิตเมื่อเปิดร้านค้าออนไลน์	48-50
------------------------------------	-------

บทนำ

Line เป็นแอปฯ สุดฮิตที่เอาไว้พิมพ์พูดคุย แชร์รูปต่างๆ ซึ่งจุดเด่นก็คือมีรูปสติ๊กเกอร์น่ารักให้ได้โหลดกันแบบฟรีๆ และแบบเสียตังค์ก็มี ซึ่งเจ้าภาพฯ Line สัญชาติญี่ปุ่นนี้ผลิตโดยบริษัท Naver ซึ่งผู้ใช้งานในประเทศไทยมีมากเป็นอันดับที่ 2 ของโลกรองจากญี่ปุ่น ด้วยปริมาณคนใช้มากกว่า 300 ล้าน (ทั่วโลก) จึงเริ่มมีการนำ Line มาใช้ในทางธุรกิจมากขึ้น จนเกิดเป็นไอเดียในการพัฒนาจาก Line มาเป็น **Line Shop** คล้ายกับ Facebook ที่เปิดเป็น Facebook Page เพื่อรองรับความต้องการของผู้ใช้นั่นเอง เราจะมาดูกันว่า การเปิดร้านบน **Line Shop** มีตัวอย่างใด ถึงจะหาเงินสร้างรายได้ให้กับเรา



CHAPTER

01

ทำไมต้องใช้ Line Shop

Line ถือเป็นบริการโซเชียลเน็ตเวิร์กที่ฮิตที่สุดในบ้านเรากี่ว่าได้และเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ใช้ในเชิงธุรกิจ ทางผู้ผลิต Line จึงได้พัฒนาบริการ Line Shop ขึ้นมาซึ่ง Line Shop จะช่วยต่อยอดและเพิ่มช่องทางการตลาดให้ธุรกิจของเราได้

Line Shop คือ อะไร



ขณะที่ Line เป็นแอปพลิเคชันสำหรับแชทพูดคุยเป็นการส่วนตัวในกลุ่มเพื่อนหรือคนรู้จัก มีฟีเจอร์ต่างๆ ที่ใช้สำหรับพูดคุยกันแบบ 1 ต่อ 1 หรือพูดคุยกันเป็นกลุ่ม



Line Shop ก็เป็นแอปพลิเคชัน หรือบริการที่มีไว้สำหรับใช้ในเชิงธุรกิจ คือเน้นให้เจ้าของธุรกิจใช้จะมีฟีเจอร์ที่เหมาะสมกับการทำการตลาดซึ่งไม่มีใน Line



แอฟฯ นี่ดียังไงเหรอ?



ฟรี

ไม่ว่าคุณจะเป็นคนซื้อหรือคนขายสามารถโหลดมาใช้งานได้กันแบบฟรี ๆ โดยไม่ต้องเสียเงินอะไรทั้งนั้น เรียกว่า “ใครใคร่ค้า...ค้า” เปิดอิสระให้ใครก็สามารถเปิดร้านขายของได้ทั้งนั้น ขอแค่ของที่ขายต้องไม่เป็นของที่ผิดกฎที่ทาง Line Shop ตั้งไว้ หากทำผิดกฎที่ทาง Line Shop ตั้งไว้มีสิทธิ์โดนแบนได้ ส่วนขาซื้อป “ใครใคร่ซื้อ...ก็ซื้อ” มีร้านให้เลือกมากมาย สินค้าก็หลากหลาย มีของที่คุณอยากได้แน่นอน



มีหน้าร้านเป็นหลักแหล่ง...ดูน่าเชื่อถือ

ปัจจัยหลักที่คนจะซื้อของออนไลน์ก็คือ มีหน้าร้านที่น่าเชื่อถือ ตรวจสอบได้ ช่วยให้ผู้ใช้เชื่อมั่นยิ่งขึ้นว่าจะได้ของแน่นอน แอปฯ Line Shop มีหน้าร้านชัดเจนและแบ่งหมวดหมู่ชัดเจนว่า เป็นสินค้าประเภทอะไร เช่น เสื้อผ้าผู้หญิง เสื้อผ้าผู้ชาย กระเป๋า รองเท้า เครื่องประดับ ระบบสามารถช่วยค้นหาสินค้า ร้านค้าที่เราสนใจได้อย่างรวดเร็ว และสามารถเทียบราคาได้ก่อนซื้อ สบายเงินในกระเป๋าได้อีก



ระบบแชท...ถามรายละเอียดสินค้าได้

แอปฯ Line Shop นั้นจะผูกเข้ากับบัญชีผู้ใช้ของ Line เมื่อคนซื้อพบสินค้าโดนใจ แล้วอยากสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม ก็สามารถแชทผ่าน Line กับเจ้าของร้านได้ทันที โดยไม่ต้องแอด Line ID เหมือนวิธีเก่าๆ ซื้อสินค้าไปแล้วมีปัญหาที่ติดต่อได้ทางช่องทางนี้เลย ฟากผู้ขายก็สามารถแชทให้รายละเอียดได้เต็มที่



ระบบสั่งซื้อหลังบ้าน....ออเดอร์ไม่ตกหล่น

ข้อดีของ Line Shop ก็คือระบบหลังบ้านที่รองรับการสั่งซื้อให้สะดวกขึ้น เมื่อลูกค้าถูกใจสินค้าชิ้นไหนก็สามารถกดสั่งซื้อได้ทันที จากนั้นร้านค้าก็จะส่งใบสั่งซื้อมาให้ ต่อจากนั้นก็โอนเงิน ส่งของ ในกรณีที่กลับมาซื้อร้านเดิม ก็ไม่จำเป็นต้องพิมพ์ที่อยู่ส่งให้ทุกครั้ง เพราะผู้ซื้อสามารถเซฟที่อยู่ เวลาจะซื้อครั้งต่อไปก็กดส่งที่อยู่ได้ทันที ไม่จำเป็นต้องพิมพ์ให้เมื่อไหร่

นอกจากนั้น ตัวแอปเองจะบันทึกประวัติย้อนหลังเอาไว้หมดเลย ไม่ว่าจะซื้ออะไรมาบ้าง? ซื้อจากร้านไหน? ซื้อเมื่อไหร่? ตรวจสอบประวัติการซื้อได้ในรายการคำสั่งซื้อได้ตลอดเวลา

ทางด้านร้านค้าเองเมื่อได้รับการสั่งซื้อเข้ามา ก็แค่สร้างใบสั่งซื้อส่งกลับไปซึ่งในแต่ละวันก็จะมีสรุปรายการสั่งซื้อทุกวัน เช็คได้ตลอด รับรองว่าออเดอร์ไม่ตกหล่น



Event & Promotion

ในตัวแอป Line Shop นั้นจะมีกิจกรรม ลด แลก แจก แถม ตลอดเวลาไม่ว่าจะลดราคา 50% , บริการส่งฟรี หรือ กิจกรรม LUCKY PRICE (เลือกราคาที่ใช้ใส่ราคาที่ชอบ หากราคาที่คุณเลือกเป็นราคาที่ไม่ซ้ำและต่ำสุด คุณสามารถซื้อสินค้าในราคาที่คุณเลือกได้เลย!) ซึ่งคุณจะได้ของถูกใจในราคาที่ดีที่สุดๆ

สำหรับผู้ขายนั้นหากกลัวคนซื้อไม่รู้ ก็สามารถโปรโมทด้วยการโพสต์ข้อความไทม์ไลน์ของ LINE หรือจะส่งโปรโมชันร้านค้าไปยังผู้ซื้อที่ติดตามร้านค้าของคุณ รวมถึงถือปลิงร้านค้าไปโปรโมทในเฟสบุ๊ก, ทวิตเตอร์ได้ด้วย เพื่อโปรโมทให้คนรู้จักร้านมากขึ้น

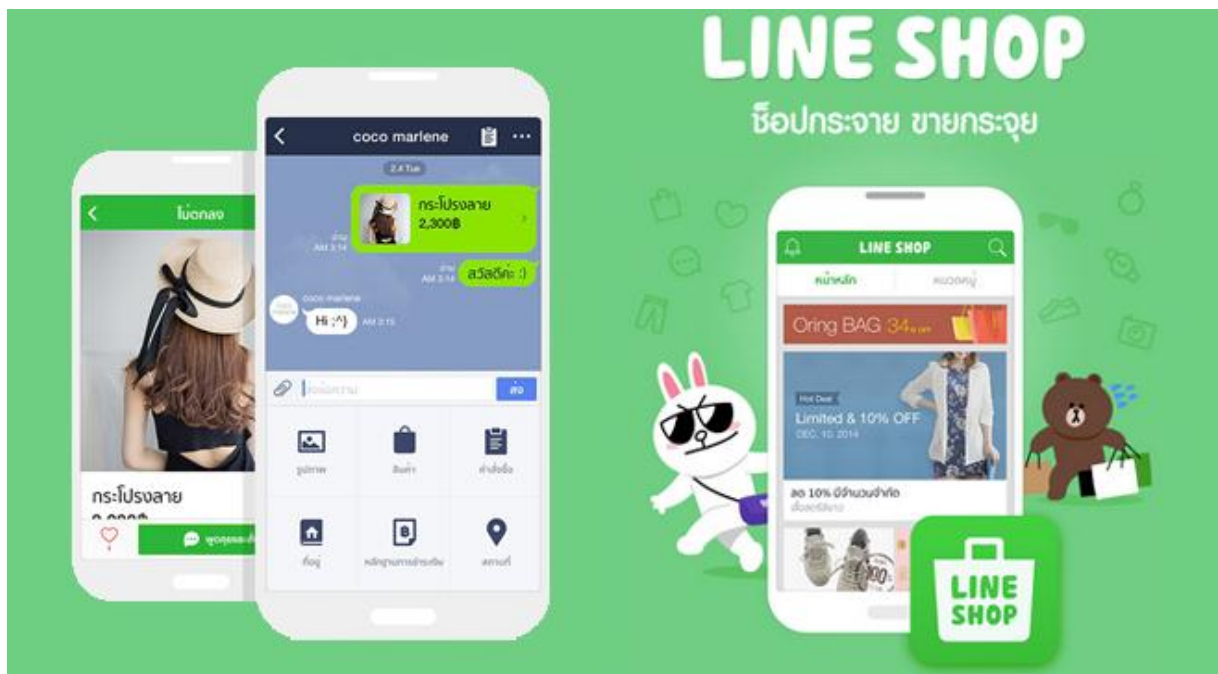


สรุป.....


LINE SHOP ถือว่าเป็นอีกช่องทางค้าขายที่น่าสนใจ ช่วยอำนวยความสะดวกให้ทั้งเหล่าขาซื้อและเจ้าของร้าน ถ้าใครสนใจก็สามารถโหลดมาใช้ได้ฟรี ทั้งบน iOS และ แอนดรอยด์ เลย

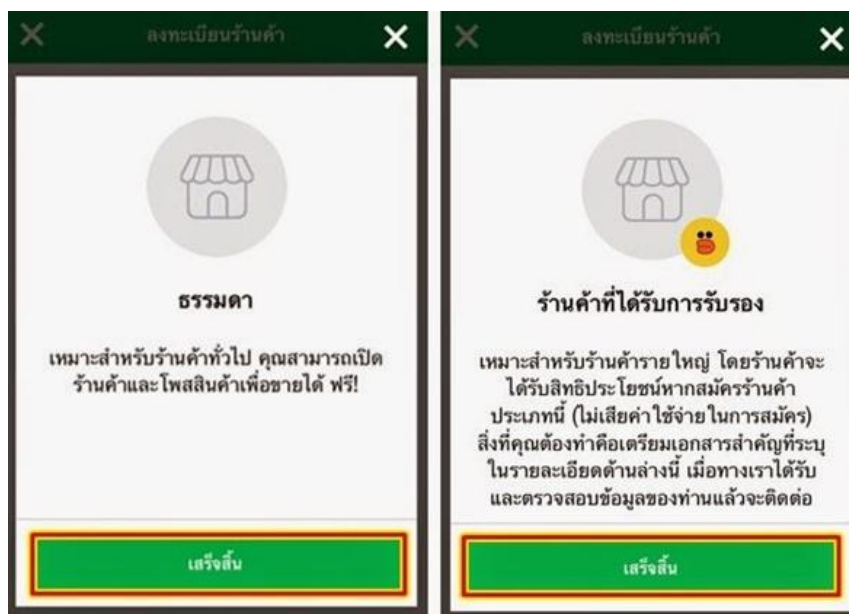
มารู้จักการเปิดร้านค้าออนไลน์บน Line Shop

Line Shop เป็นแอปฯ ซื้อขายสินค้าออนไลน์โดยมีสโลแกนว่า “ซื้อกระจาย ขายกระจุก” คือนักช้อปสามารถเลือกและซื้อสินค้า โดยค้นหาสินค้าที่หาเองได้ง่าย โดยแบ่งเป็นหมวดหมู่กว่า 22 หมวด ในส่วนของพ่อค้าแม่ค้าก็สามารถขายของและเปิดร้านในแอปฯนี้ได้ฟรี รองรับระบบปฏิบัติการทั้ง iOS และ Android โดย Line Shop แบ่งออกเป็น 2 ประเภทคือ **Sally Grade** (ร้านค้าที่ได้รับการรับรองโดยผู้ขาย จะต้องส่งเอกสารเพื่อยืนยันตัวตนหรือความเป็นเจ้าของแบรนด์) ได้แก่ ผู้ขายที่เป็นบริษัทเจ้าของแบรนด์ และ **ผู้ค้าประเภททั่วไป** ที่ใครๆ ก็เปิดร้านค้ากับ Line Shop ได้ฟรีๆ



ประเภทของร้านค้าออนไลน์บน Line Shop

ร้านค้าบน Line Shop มีอยู่ 2 รูปแบบคือ แบบธรรมดา ซึ่งสามารถเปิดได้เลยทันทีที่เหมาะสมสำหรับบุคคลทั่วไปที่มีแอคเคาท์ Line อยู่แล้ว และแบบที่ต้องได้รับการรับรอง (Sally Grade) โดยสังเกตได้ง่ายๆ ตรงโลโก้ร้านจะมีรูปเปิด Sally  แปะอยู่ ซึ่งต้องส่งเอกสารเพื่อพิจารณาก่อน เหมาะสำหรับร้านค้าที่มีแบรนด์แฟรนไชส์ หรือมีหน้าร้านจริง รวมถึงผู้ขายที่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางเช่น ดารา นักแสดง เหล่าเซเลบ ฝรั่งๆ ศูนย์การค้า หรือทีวีช้อปปิ้ง เป็นต้น ซึ่งจะต้องได้รับสิทธิพิเศษจาก Line Shop แล้วเท่านั้นจึงจะเปิดขายได้



ตัวอย่างประเภทของร้านค้าออนไลน์บน Line Shop

ความแตกต่างในส่วนของผู้ซื้อและส่วนของผู้ขาย

การใช้งานบน Line Shop นั้นคุณสามารถใช้งานได้ 2 ส่วนคือ ส่วนของผู้ซื้อซึ่งจะสามารถสั่งซื้อสินค้าต่างๆ บน Line Shop ได้เท่านั้นไม่สามารถประกาศขายได้ แต่หากคุณต้องการเปิดร้านขายต้องเข้าไปยังส่วนของผู้ขายเท่านั้น โดยแต่ละส่วนแตกต่างกัน ดังนี้

“ สำหรับผู้ซื้อ ”

แน่นอนว่าในด้านของผู้ซื้อที่ต้องง่ายสะดวก เข้าถึงได้รวดเร็ว ตามคอนเซ็ปต์การซื้อขายสินค้าออนไลน์คือ ง่ายง่าย ซื้อง่ายขายคล่องได้บนปลายนิ้วมือ

- หาสินค้าได้ง่าย มีระบบค้นหา
แบ่งหมวดหมู่สินค้าชัดเจน เลือกสินค้า ที่ซื้อประจำได้
- พุดคุย ซื้อสินค้ากับเจ้าของร้านค้าได้
โดยตรงผ่านระบบ Chat Line โดยไม่ต้องผ่าน
พ่อค้าคนกลางให้เสียเวลา
- ระบบติดตามข้อมูลการสั่งซื้อ คุณได้เลย
ว่าเราเคยซื้ออะไรที่ร้านไหน คุยอะไรกันไว้บ้าง
- ส่งที่อยู่จัดส่งให้ร้านค้าได้เพียงแค่คลิกเดียว
ไม่ต้องพิมพ์ใหม่ทุกรอบที่สั่งซื้อ
- แชรส์สินค้าที่สนใจปล่อยให้ดูได้ทุกคนและ
ตลอดเวลา
- มีสินค้าโปร โมชั่นลดราคาถึง 80%
ในบางรายการ ไม่พลาดกับของถูก ของดีมีราคา
- มีสินค้านาทีทองที่เรียกว่า สินค้า Lucky Price ให้ได้ร่วมลุ้น

Tip



Lucky Price คือ การเข้าประมูลสินค้านั้นเอง ผู้ชนะคือผู้ที่ประมูลสินค้านั้น ได้ในราคาที่ต่ำที่สุดและต้องเป็นราคาที่ไม่ว่าใครด้วย ซึ่งใน 1 บัญชี Lin สามารถเข้าร่วมประมูลได้ 3 ครั้งต่อวัน หากต้องการประมูลมากกว่า 3 ครั้งในวันนั้นสามารถทำได้โดยส่งคำขอไปให้เพื่อนๆ เพื่อจะเพิ่มราคาประมูลให้มากขึ้นได้ โอกาสจะได้รับมากขึ้นด้วย

“ สำหรับผู้ขาย ”

นอกจากจะช่วยให้คุณเปิดตลาดซื้อขายกันได้ตลอดเวลา (เรียกได้ว่า 24 ชั่วโมง) กันเลย แอปฯ Line Shop ยังมีข้อดี เพื่ออำนวยความสะดวกสำหรับพ่อค้าแม่ค้าอีกมากมาย ดังนี้

- สร้างร้านค้าของคุณเองและเลือกตกแต่งสีร้านค้าภาพหน้าปกให้สวย ดูดี โดดเด่น ไม่เหมือนใครด้วยภาพพื้นหลังและภาพปกที่เป็นเอกลักษณ์ได้ตามใจชอบ
- อัปเดตสินค้าเพื่อขายด้วยการลงรูปสินค้าและอธิบายรายละเอียดได้
- พุดคุยและขายสินค้าได้ทันที เมื่อมีผู้สนใจสินค้าของคุณด้วยฟังก์ชันแชทใน Line Shop
- สร้างรายการคำสั่งซื้อเมื่อตกลงรายละเอียดกันได้ แค่นี้ก็ไม่ต้องไล่อ่านข้อความแชทย้อนหลัง ล้วงว่าลูกค้าสั่งอะไร ราคาเท่าไร
- เพิ่มรูปของสินค้าได้หลายรูปภายในคลิกเดียว พร้อมคำอธิบายได้รูปแต่ละรูป จึงช่วยลดเวลาในการโพสต์สินค้าได้อย่างดี
- สามารถสื่อสารเพื่อบอกเกี่ยวกับสินค้าและส่งโปร โมชันร้านค้าไปยังผู้ซื้อผู้ติดตามร้านของคุณได้



กฎเหล็กสำคัญก่อนเปิดร้านค้าออนไลน์บน

Line Shop

1 Line ID = 1 ร้านค้า ไม่สามารถเปิดหลายร้านได้

สินค้าต้องห้าม เช่น งานเขียน หรือภาพลามกสิ่งลามกอนาจาร
สินค้าปัดธงชาติไทย ยาเสพติด เงินปลอม รวมถึงใบหุ้มปลอมก็ห้ามขาย
ดวงตราแผ่นดินหรือดวงตราราชการปลอม สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ละเมิด
สิทธิในทรัพย์สินทางปัญญา เช่น เทปเพลง ซีดี สื่อวีดิทัศน์ ซอฟต์แวร์
คอมพิวเตอร์ ฯลฯ สินค้าที่ใช้เครื่องหมายการค้าปลอม สารอันตราย
โบราณวัตถุ ซากสัตว์ สัตว์ป่าสงวนและสัตว์ป่าคุ้มครอง รวมทั้งซากสัตว์
นั้น ยาปลอม อาหารปลอม เครื่องสำอางปลอม อุปกรณ์ทางการแพทย์
ปลอม ผลิตภัณฑ์สุขภาพปลอม หรือผลิตภัณฑ์อาหารเสริมปลอม สินค้า
ลักลอบนำเข้าหรือผลิตภัณฑ์สินค้าผิดกฎหมายของไทยทั้งหมด

โดยหากมีการลักลอบขายสินค้าต้องห้ามดังกล่าว หากทาง Line
จับได้จะมีการตัดเตือน โดยจะมีการเตือนให้ทราบก่อน ซึ่งหากถูกเตือน
ครบ 3 ครั้ง จะถูกระงับการอัปโหลดสินค้า 3 วัน หากตัดเตือน 5 ครั้ง ร้านค้า
จะถูกระงับ 1 สัปดาห์หากมากกว่านั้นจะโดนปิดร้านค้าทันที

CHAPTER

02

สมัครใช้บริการ Line Shop

การสมัครใช้บริการ Line Shop ไม่ได้มีอะไรยุ่งยากซับซ้อน แต่ก็มีหลายสิ่งหลายอย่างที่เราต้องเตรียมพร้อมและลงมือจัดการ เช่น การติดตั้งโปรแกรมลงในสมาร์โฟน/แท็บเล็ต หรือการสร้างเปิดบัญชี Line Shop ขึ้นมาใช้งาน

มารู้จักขั้นตอนติดตั้งโปรแกรม Line Shop

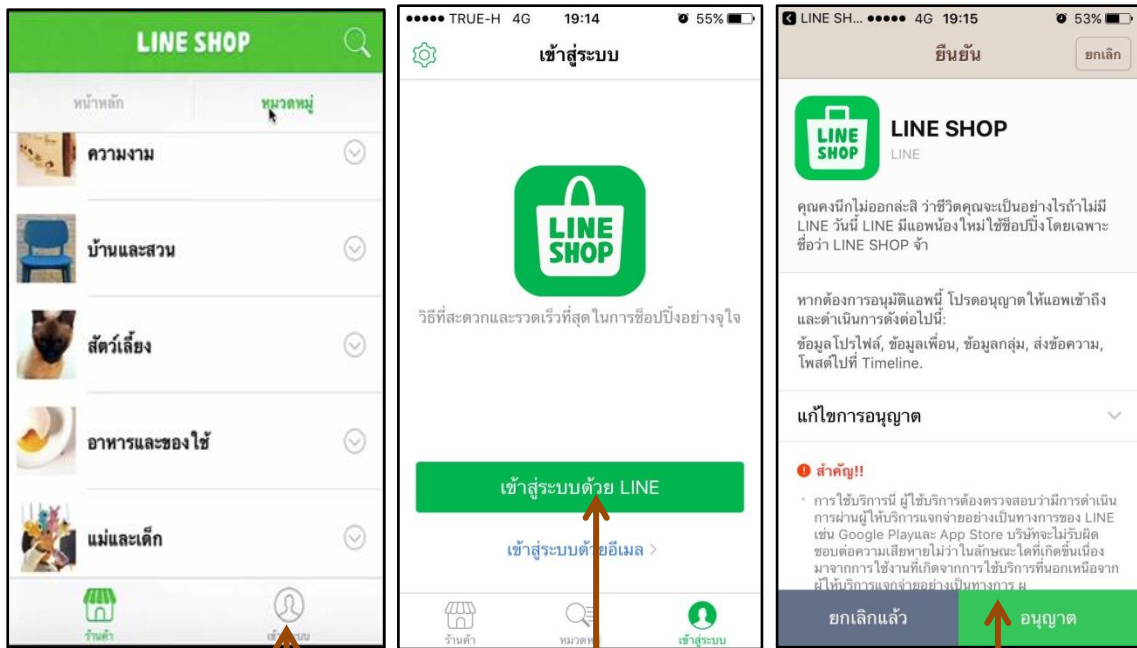


เริ่มแรกเลย สำหรับพ่อค้าแม่ค้าที่อยากเปิด Line Shop
แน่นอนว่า ต้องดาวน์โหลดแอปฯ Line Shop มาติดตั้งบนสมาร์ตโฟน
กันก่อน โดยในเบื้องต้นได้มีการปล่อยให้ดาวน์โหลดกันฟรีทั้งในเวอร์
ชันบนระบบปฏิบัติการ iOS และ Android (แอปพลิเคชัน Line Shop
รูปตามสัญลักษณ์ด้านล่าง)



สมัครและเปิดบัญชีกับ Line Shop

การสมัครใช้งาน Line Shop ง่ายนิดเดียว โดยคุณต้องมีแอคเคาท์ของแอปพลิเคชัน Line เสียก่อน หากมีแล้วก็สามารถโหลดแอปฯ Line Shop มาใช้ได้เลย ซึ่งในครั้งนี้จะขอยกตัวอย่างการเปิดร้านค้าบน Line Shop ด้วยระบบ ios ดังนี้



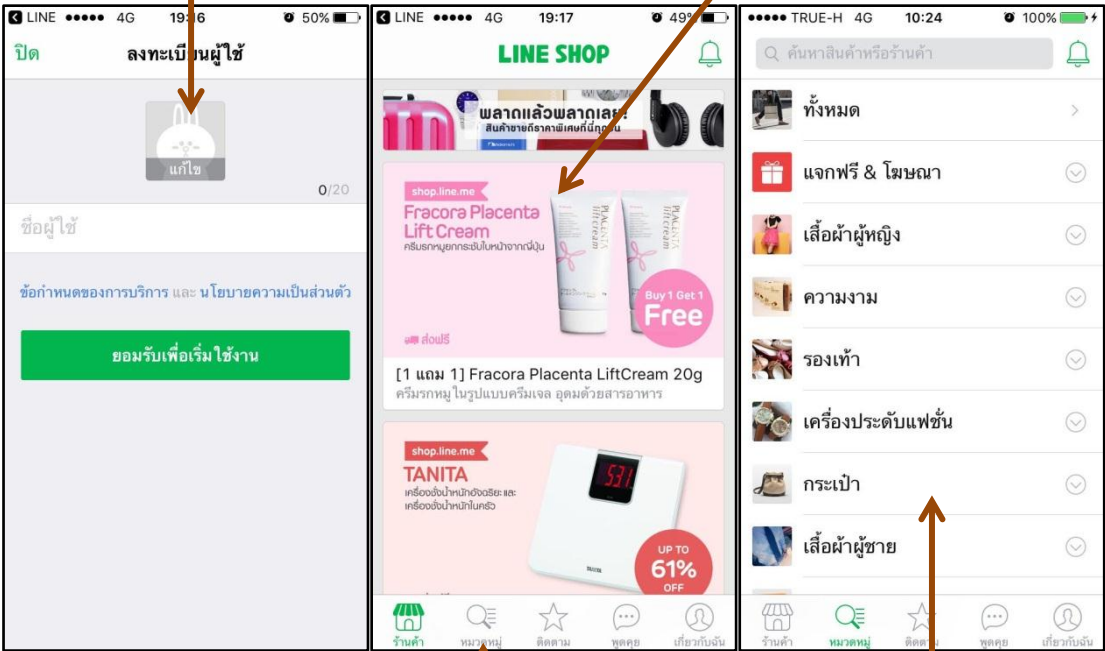
1. หลังจากดาวน์โหลดแอปฯ Line Shop มาแล้ว และเปิดใช้งานแอปฯ จะเข้าสู่หน้าของร้านค้า ให้แตะที่  เข้าสู่ระบบ

2. เลือกรูปแบบการเข้าสู่ระบบ โดยมีให้เลือก 2 แบบ คือ เข้าสู่ระบบด้วย Line หรือ เข้าสู่ระบบด้วยอีเมล โดยครั้งนี้เลือกแตะที่ “เข้าสู่ระบบด้วย Line”

3. อ่านข้อตกลงการใช้งาน แล้วแตะปุ่ม “อนุญาต” เพื่อเริ่มใช้งาน

4. พิมพ์ชื่อแทนตัวคุณ แล้วแตะ “แก้ไข” เพื่อเพิ่มหรือเปลี่ยนรูปแทนตัวคุณได้ (รูปนี้จะแสดงเมื่อคุณอยู่ในส่วนของผู้ซื้อ) เมื่อใส่ชื่อและใส่รูปเรียบร้อยแล้วให้กดแตะที่ “ยอมรับเพื่อการใช้งาน”

5. จากนั้นจะเข้าสู่หน้าร้าน (ส่วนของผู้ซื้อ) ของ Line Shop ซึ่งก็จะมีโปรโมชั่นของร้านค้าต่างๆ แสดงอยู่ซึ่งเลือกแตะเพื่อตามไปดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้



6. หากต้องการค้นหาสินค้าจากหมวดหมู่ให้แตะที่ หมวดหมู่

7. เลือกหมวดหมู่สินค้าได้ตามที่ต้องการ

ชื่อแทนตัวร้านค้าจะสามารถเปลี่ยนได้ 1 ครั้งภายใน 6 เดือน
แต่รูปแทนตัวสามารถปรับเปลี่ยนได้ตลอด

CHAPTER



03

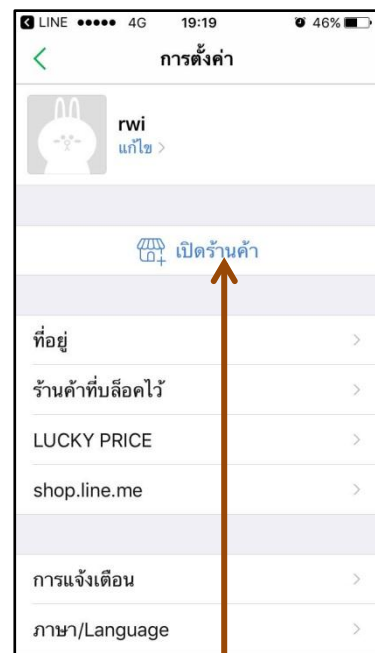
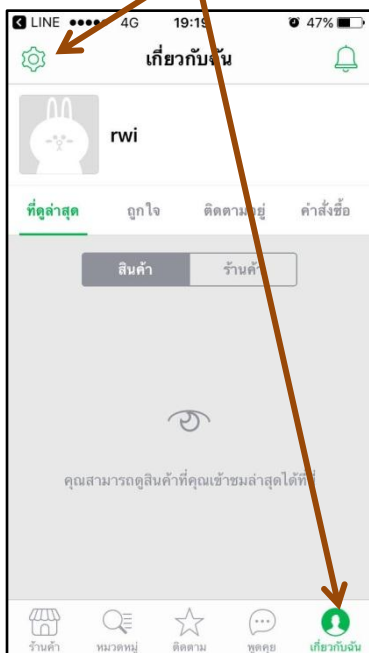
เริ่มต้นใช้งานแอปฯ Line Shop

มาเรียนรู้การใช้งาน Line Shop รวมถึงเรียนรู้วิธีการตั้งค่าจัดการร้าน การใช้
ข้อความตอบกลับอัตโนมัติ การอัปโหลดสินค้า การรับออเดอร์ การสร้าง
โปรโมชัน เทคนิคการเพิ่มผู้ติดตาม การแชร์ การคัดลอกลิงค์ ลองมาใช้กันดู


การเปิดร้านค้าออนไลน์บน Line Shop

หลังจากสมัครและเปิดบัญชีกับ Line Shop เรียบร้อยแล้ว ก็ลงมือเปิดร้านค้าของตัวเองได้ทันที โดยควรจัดเตรียมข้อมูล รูปภาพ รายละเอียดของร้านรวมถึงบัญชีธนาคารไว้ให้พร้อมด้วยซึ่งวิธีการเปิดร้านทำได้ ดังนี้

1.จากหน้าต่างร้านค้า (ส่วนของผู้ซื้อ) ให้แตะที่  เกี่ยวกับฉัน เกี่ยวกับฉัน แล้วแตะ  ฟันเฟือง เพื่อเข้าไปยังส่วนตั้งค่า (ดังรูปด้านล่าง)



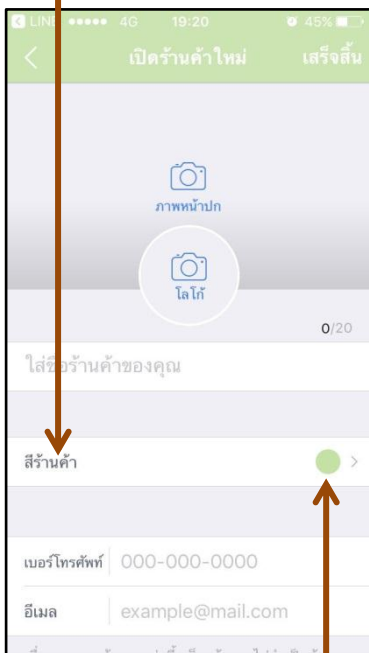
2.แตะที่  เปิดร้านค้า เปิดร้านค้า เพื่อเปิดร้านค้า

3.เมื่อแตะที่  เปิดร้านค้าแล้ว ระบบจะให้เลือกรูปแบบร้านค้า โดยมีสองแบบคือ “ทั่วไป” และ “เป็นทางการ” โดยตัวอย่างนี้เลือกเปิดแบบ “ทั่วไป”



4.เมื่อเลือกเปิดแบบ “ทั่วไป” เข้าสู่การสร้างร้านแบบทั่วไปแล้วแตะ “เสร็จสิ้น”

5.พิมพ์ชื่อร้านที่ต้องการ ใส่เบอร์โทรศัพท์ อีเมล และใส่รายละเอียดเกี่ยวกับร้าน



6.แตะสีธีมของร้านค้า

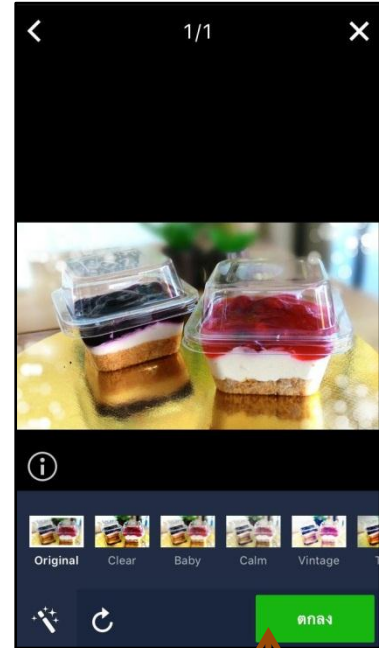
8.แตะที่  ภาพหน้าปกเพื่อใส่ภาพหน้าปกร้าน



7.จากนั้นเลือกสีธีมของร้านตามต้องการ แล้วแตะที่ “เสร็จสิ้น”



9.เลือกรูปภาพต้องการใช้เป็นปก แล้วปรับขนาดตามที่ต้องการ เสร็จแล้วแตะปุ่ม “ตกลง”



10.เลือกรูปแบบปรับสี เพื่อตกแต่งรูปตามที่ต้องการ เสร็จแล้วแตะปุ่ม “ตกลง”



11.เมื่อทำตามขั้นตอนที่ 9 และ ขั้นตอนที่ 10 เสร็จเรียบร้อยแล้ว ก็จะได้ภาพ หน้าปก (ตั้งรูปด้านบน)



12.หากต้องการเพิ่มภาพโลโก้ร้านให้แต่ละที่ ไอที โลโก้



13.เลือกรูปภาพที่ต้องการใช้เป็นโลโก้ ปรับขนาดตามที่ต้องการ แล้วแตะปุ่ม “ตกลง”



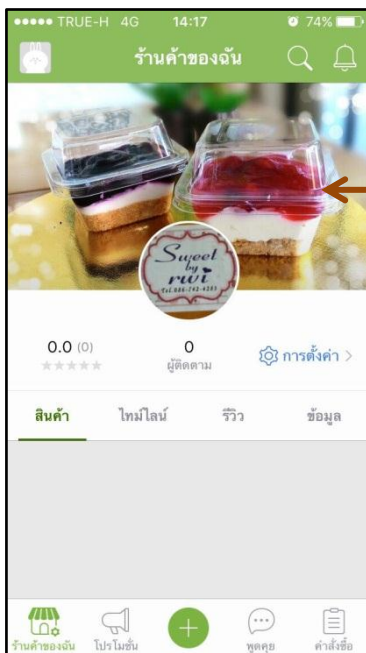
15.เมื่อทำตามขั้นตอนที่ 13 และ ขั้นตอนที่ 14 เสร็จเรียบร้อย ก็จะได้โลโก้ (ดังรูปด้านบน)

14.เลือกรูปแบบปรับสี เพื่อตกแต่งรูปตามที่ต้องการ เสร็จแล้วแตะปุ่ม “ตกลง”





16.หลังจากนั้นแตะ “เสร็จสิ้น” จากนั้นจะมีข้อความแจ้งเตือน
การใช้ชื่อร้านนี้ ให้แตะปุ่ม “ตกลง” หลังจากกดตกลงยืนยัน
ชื่อร้านเสร็จเรียบร้อยจะมีข้อความแจ้งเตือน “ยินดีด้วย! คุณมีร้านค้าแล้ว”
ให้แตะปุ่ม “ตกลง” (ดังภาพด้านบน)



17.เพียงเท่านี้คุณก็จะได้รับร้านค้าบน Line Shop เรียบร้อยแล้ว

การตั้งค่าจัดการร้าน

ก่อนโปรโมทหรือซื้อขายสินค้า สิ่งแรกที่คุณควรทำคือการเข้าไปตั้งค่าการใช้งานเสียก่อน ซึ่งการใส่ข้อมูลในส่วนนี้จะเปรียบเสมือนนามบัตร และใบเสร็จของร้านคุณ ดังนี้

1. จากหน้าร้านของคุณ (ส่วนของผู้ขาย) ให้แตะปุ่ม การตั้งค่า

2. เลือก บัญชีธนาคารให้ ลูกค้าโอนเงินสำหรับการซื้อเข้ามา

3. เลือก บัญชีธนาคารให้ลูกค้าโอนเงินสำหรับการซื้อเข้ามา

4. จากนั้นให้เลือกธนาคารที่ต้องการ แล้วใส่หมายเลขบัญชีและชื่อเจ้าของบัญชีให้เรียบร้อย แล้วแตะปุ่ม “บันทึก”

การใช้ข้อความตอบกลับอัตโนมัติ

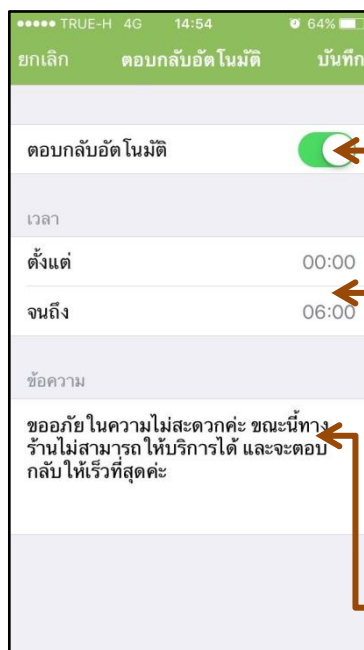
ในเวลาที่เราไม่สะดวกในการตอบคำถามลูกค้าแบบออนไลน์ เราจะใช้การตั้งข้อความให้ตอบกลับอัตโนมัติ ซึ่งสามารถตั้งเวลาให้ทำงานเฉพาะเวลาที่กำหนดได้ โดยเข้ามาตอบคำถามของลูกค้าได้ในภายหลัง วิธีดังนี้



1.เข้าไปที่การตั้งค่า ให้เลือก“ตอบกลับอัตโนมัติ”



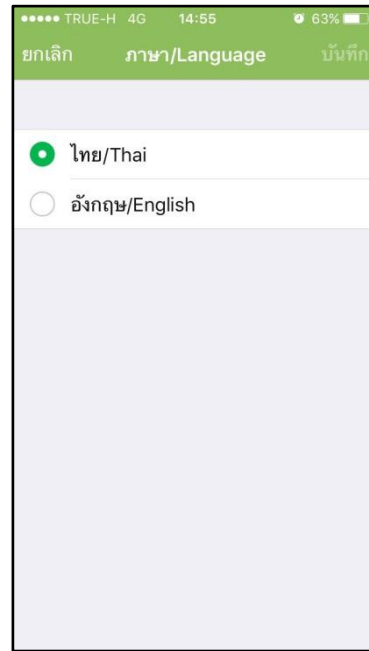
2.เลื่อนบาร์ให้เป็นสีเขียว เพื่อเปิดใช้งานการตอบกลับอัตโนมัติ



3.เปิดใช้งานตอบกลับอัตโนมัติแล้ว

4.เลือกช่วงเวลาตั้งแต่กี่โมง จนถึงกี่โมงที่จะให้ระบบตอบกลับอัตโนมัติทำงาน

5.พิมพ์ข้อความที่จะให้ตอบอัตโนมัติ เสร็จแล้วแตะปุ่ม“บันทึก” เพื่อจบการตั้งค่า



สำหรับการตั้งค่าในส่วนอื่นๆ เช่น



การตั้งค่าเตือนเมื่อมีกิจกรรมต่างๆ ก็แต่ละเลือกการแจ้งเตือนส่วนที่ต้องการได้เลย



การตั้งค่าภาษาก็สามารถแต่ละเลือกภาษาที่ต้องการได้เช่นกัน (ดังรูปด้านบน)

การอัปโหลดสินค้าขึ้นร้านค้า

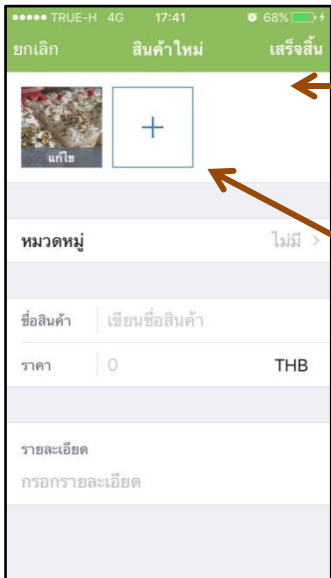
การอัปโหลดสินค้าเข้าไปในร้านทำได้ง่ายมาก เพียงแต่คุณต้องเตรียมข้อมูล เช่น รายละเอียดสินค้า รูปภาพปก ของหมวดหมู่สินค้า รูปภาพสินค้าในมุมมอง สี ขนาด รุ่นต่างๆ ฯลฯ ตามชนิดสินค้าที่จะขาย ควรดึงจุดเด่นของสินค้าขึ้นมาเพื่อให้ดึงดูดลูกค้าโดยในส่วนรายละเอียดอาจเพิ่มการเชื่อมโยงไปยังเว็บไซต์อื่นๆ ของคุณได้ ดังนี้

1. ที่หน้าร้านค้าของฉัน
แตะ 


2. เมื่อเลือกแตะ  แล้วจะ
เจอดังรูป เสร็จแล้วเลือก
 สินค้า

3. แตะ  อัปโหลดรูปภาพ
หลัก แล้วเข้าไปเลือกรูปสินค้า
(ที่เตรียมไว้)

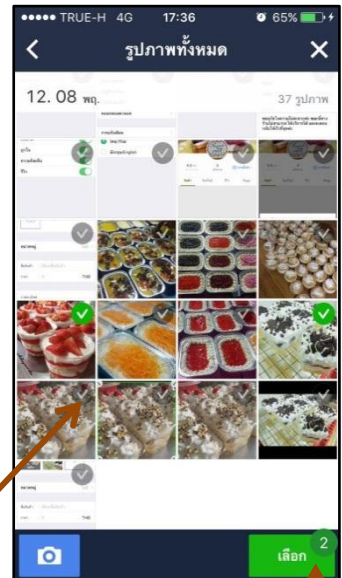
4. เมื่อเลือกรูปได้แล้ว
แตะรูป  บนมุมภาพ
เพื่อตัดภาพให้ได้สัดส่วนที่
เหมาะสมเสร็จแล้วแตะปุ่ม
“ตกลง”



5.จากนั้นจะแสดงรูปตัวอย่าง ซึ่งรูปนี้จะเป็นรูปปกอัลบั้มของสินค้านั้นๆ

6.แตะ  เพื่อเพิ่มรูปสินค้าลูกค้าจะได้เห็นสินค้าหลายๆ มุมมอง โดยสามารถแต่ละเลือกรูปสินค้าในมุมมองอื่นๆ พร้อมกันได้หลายรูป

7.แต่ละเลือกรูปสินค้าในมุมมองอื่นๆ พร้อมกันได้หลายรูป

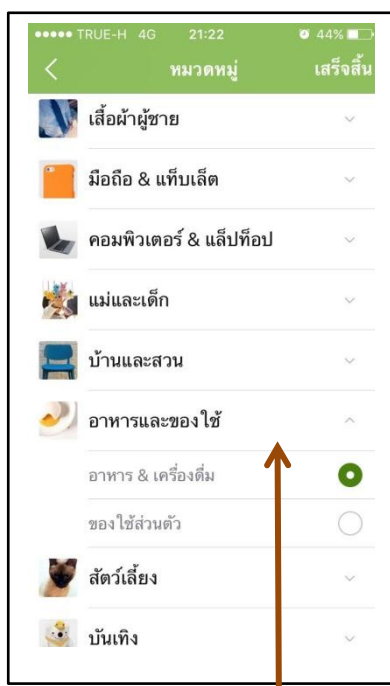
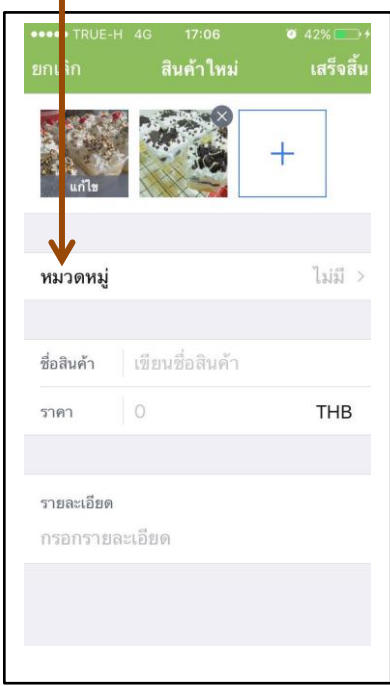


8.เสร็จแล้วแตะปุ่ม “เลือก”



9.จะแสดงรูปตัวอย่างและจำนวนภาพตามที่เลือกไว้ แตะปุ่ม “ส่ง” เพิ่มเติมทั้งหมด

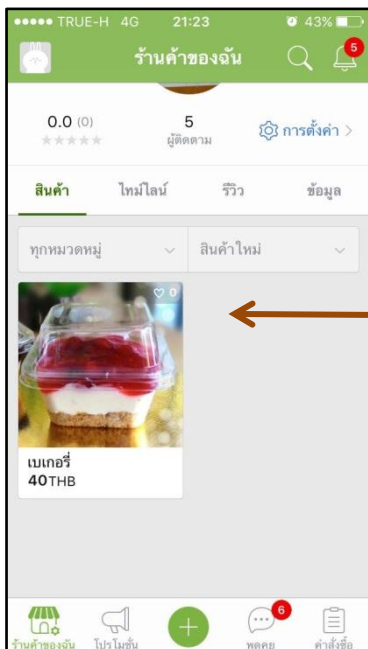
10.แตะที่ “หมวดหมู่” เพื่อเข้าไปเลือกหมวดหมู่สินค้าให้ตรงกับสินค้าชนิดนั้นๆ



11.แตะปุ่ม  เพื่อเลือกหมวดหมู่หลักของสินค้า แล้วแตะเลือก  หมวดหมู่ย่อยให้สินค้า



12. จากนั้นใส่รายละเอียดของสินค้า เช่น ชื่อสินค้า ราคา และควรให้รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้านั้นๆ ว่าสินค้านี้คืออะไร มีจุดเด่นด้านไหน หากเป็นเสื้อผ้าอาจระบุประเภทของผ้า สีและขนาดไปด้วย เป็นต้น รวมถึงอาจเชื่อมโยงไปยังเว็บไซต์อื่นอื่นๆ ของคุณก็ได้เช่นกัน



13. จะได้สินค้าตามที่ต้องการ จากนั้นก็เพิ่มสินค้าอื่นเข้ามาในร้านจนครบ

การรับออร์เดอร์บริการลูกค้า

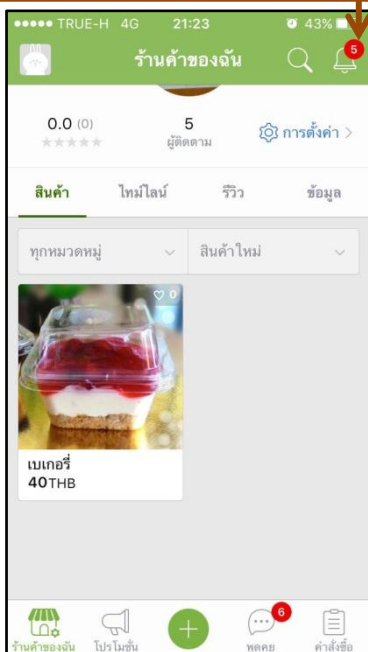
เมื่อลูกค้าพอใจและสนใจสินค้าของคุณ อาจมีการพิมพ์ข้อความเข้ามาสอบถามถึงรายละเอียดของสินค้าเพิ่มเติม หรือต่อรองราคาด้วย โดยคุณจะต้องใช้ทักษะวาทศิลป์ส่วนตัวเอาใจลูกค้า เพื่อนำไปสู่การซื้อขาย โดยเข้าไปดูและเช็คข้อความจากลูกค้าได้ ดังนี้



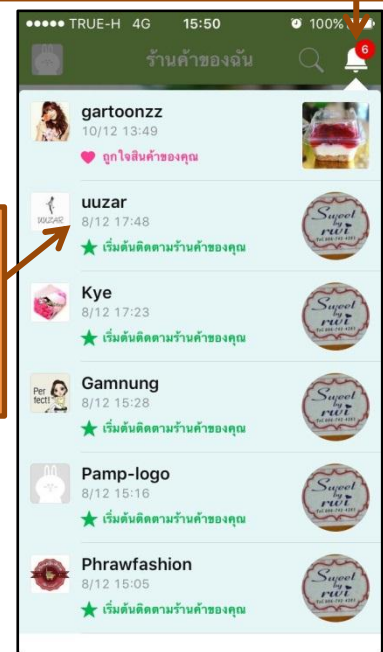
อัปเดตเมื่อมีคนติดตามและถูกใจ

เมื่อมีคนเข้ามาในร้านของคุณและตะ ถูกใจสินค้าในร้าน หรือตะเพื่อติดตามความเคลื่อนไหวบนร้านค้าของคุณ จะมีการแจ้งเตือนให้ทราบ (หากตั้งค่าเปิดการแจ้งเตือนเมื่อมีคนติดตามและถูกใจ) สามารถเข้าไปดูและเช็คสถานะการแจ้งเตือนได้ ดังนี้

1.เมื่อมีลูกค้าตะ ❤️ ถูกใจ หรือ ตะ 📧 ร้านค้าของคุณ จะมีการแจ้งเตือนให้ทราบว่าทั้งหมดกี่ครั้ง



2.ตะ 📧 เพื่อเปิดดูรายละเอียดว่าใคร ❤️ ถูกใจสินค้าอะไรหรือมีลูกค้า 🌟 ติดตามร้านค้าของคุณกี่คน



3.ตะเพื่อเข้าไปดูรายละเอียดได้ว่าใครถูกใจหรือติดตามร้านค้าคุณได้



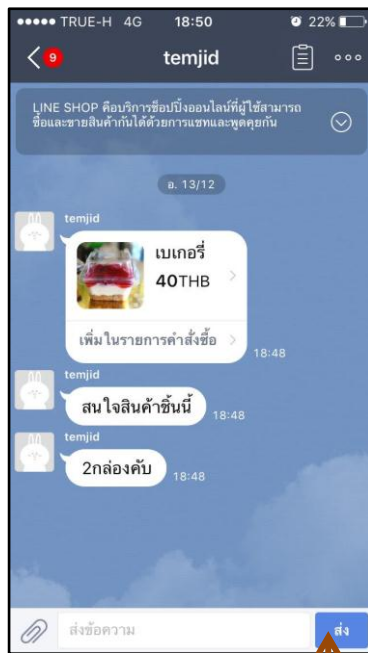
พูดคุย ถามตอบ พร้อมรับออเดอร์

เมื่อมีลูกค้าทักแชท (พูดคุย) มาจะมีการแจ้งเตือนคล้ายการแชทเช่นเดียวกับที่เราใช้ Line ปกติ แต่ใน Line Shop จะดีตรงที่คุณหรือลูกค้าไม่ต้องส่งออเดอร์สินค้าไปตามกันมาอีก เพราะหากทักเข้ามาจากสินค้าใดเจ้าสินค้านั้นๆ ก็จะแสดงเป็นรูปภาพมาให้เลย พร้อมมีระบบสำหรับออกไปสั่งซื้อทันทีกันเลย สะดวกสบายมากดังนี้

2.แตะ บนข้อความที่ยังไม่ได้อ่านเพื่อเข้าไปแชทตอบลูกค้า



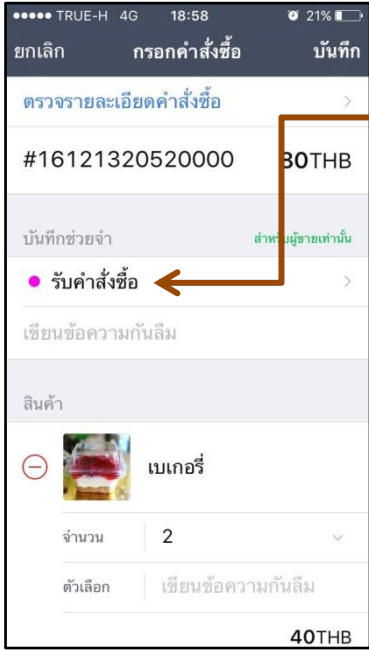
1.เมื่อมีการแจ้งเตือนเข้ามาให้แตะ เพื่อเข้าไปแชทกับลูกค้าคุณได้



3.เมื่ออ่านข้อความแล้วก็พิมพ์ตอบได้เหมือนการพิมพ์ Line โดยแตะบนกรอบ ส่งข้อความพิมพ์ข้อความที่ต้องการลงไป แล้วแตะปุ่ม “ส่ง” เพื่อส่งข้อความนี้ตอบกลับลูกค้า

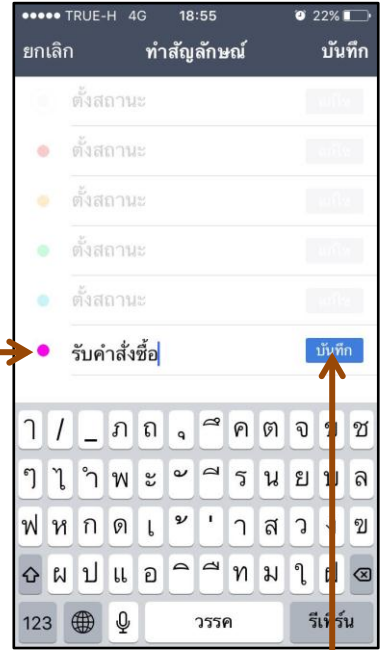


4.จากนั้นก็สร้างรายการคำสั่งซื้อให้กับลูกค้า โดยแตะเพิ่มในรายการคำสั่งซื้อ ท้ายรายการที่ลูกค้าแชทมาก่อน



5.เมื่อเข้ามาในใบสั่งซื้อคุณอาจตั้งสถานะในขั้นตอนการขยายไว้ เพื่อสะดวกสำหรับครั้งต่อไป โดยเข้าไปที่ ตั้งสถานะ

6.แตะแก้ไข บนสีสถานะต่างๆ (ตั้งได้สูงสุด 5 สถานะ) แล้วพิมพ์ข้อความตามขั้นตอนการขายของร้านคุณ

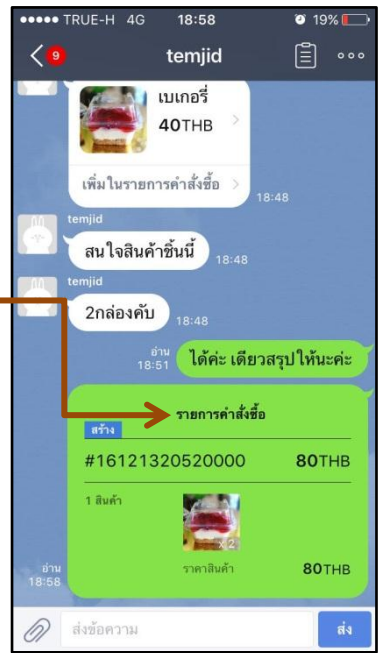


9.เมื่อกรอกครบแล้วก็แตะที่ “บันทึก”

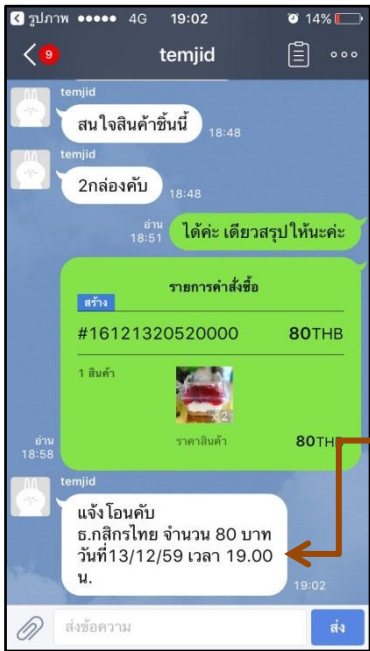
7.เสร็จสิ้นแล้วแตะปุ่ม “บันทึก”



10.จากนั้นใบรายการสั่งซื้อของคุณจะส่งไปให้ลูกค้าทันที เมื่อลูกค้าตรวจสอบความถูกต้องและยืนยัน จากนั้นคุณก็รอให้ลูกค้าแจ้งโอนเงินมาหรือส่งหลักฐานแจ้งโอนมาก็ได้



8.เมื่อเลือกสถานะได้แล้วก็อาจแก้ไขจำนวน รวมถึงการเพิ่มรายละเอียดการจัดส่ง บัญชีธนาคารที่ให้ลูกค้าโอนเงินมา ที่อยู่ในการจัดส่ง คล้ายกับการออกใบเสนอราคาสินค้าให้กับลูกค้า เพื่อตรวจสอบความถูกต้องก่อนจ่ายเงินนั่นเอง

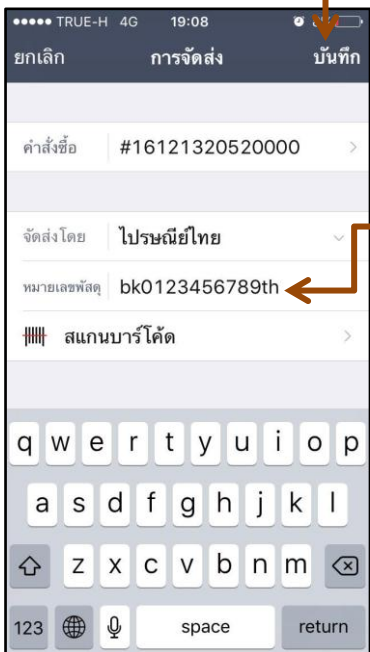


11.เมื่อลูกค้าส่งหลักฐานการชำระเงินมาให้ และตรวจสอบแล้วว่าถูกต้องก็เตรียมซองรอจัดส่งได้



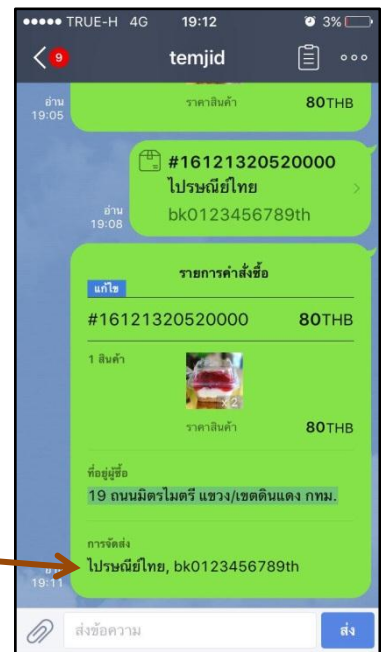
12.เมื่อจัดส่งเรียบร้อยแล้วก็เข้าไปที่รายการคำสั่งซื้อแล้วแตะที่ เพิ่มหมายเลขติดตามพัสดุ

14.แตะที่ “บันทึก”



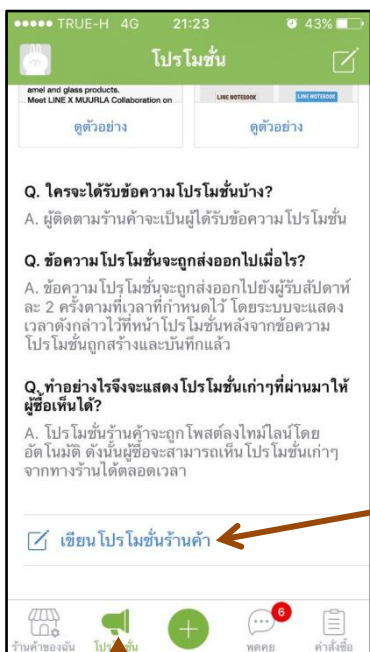
13.ใส่หมายเลขพัสดุ

15.เมื่อลูกค้าแตะที่ การจัดส่ง ระบบจะเปิดไปยังเว็บไซต์ไปรษณีย์ไทยให้อัตโนมัติเพื่อให้ลูกค้าเช็คสถานะการจัดส่งนั่นเอง



การสร้างโปรโมชั่น

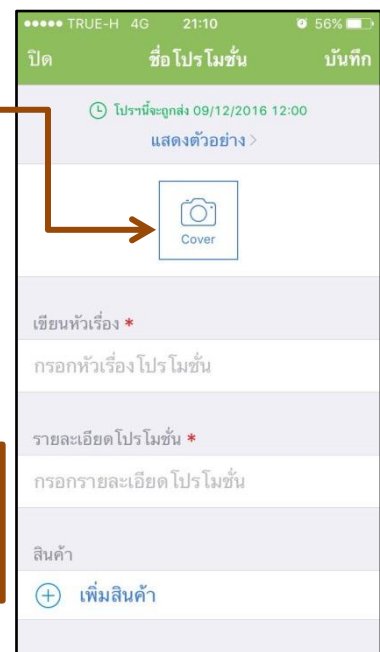
เป็นช่องทางทำการตลาดที่คุณกำหนดเองได้โดยการสร้างโปรโมชั่นจะเป็นการส่งข้อความไปยังผู้ติดตามตามร้านของคุณซึ่งข้อความโปรโมชั่นจะถูกส่งออกไปยังผู้รับสัปดาห์ละ 2 ครั้งตามเวลาที่กำหนด โดยระบบจะแสดงเวลาดังกล่าวไว้หน้าโปรโมชั่นหลังจากข้อความถูกสร้างและบันทึกแล้ว ทุกรายการโปรโมชั่นของร้านที่สร้างขึ้นจะแสดงที่หน้าไทม์ไลน์โดยอัตโนมัติวิธีสร้างทำได้ ดังนี้



1.แตะที่  โปรโมชั่น เพื่อสร้างข้อความโปรโมชั่นสินค้าของคุณ จากนั้นจะเข้าสู่หน้าเขียนโปรโมชั่นโดยจะมีการแนะนำเกี่ยวกับข้อมูลเบื้องต้น

3.แตะที่  Cover เพื่อใส่ภาพภาพหน้าปก จากนั้นก็เลือกภาพและตัดให้พอดีกับสัดส่วนการแสดงผลภาพ

2.แตะที่  เขียนโปรโมชั่นร้านค้า เพื่อเริ่มเขียนโปรโมชั่น



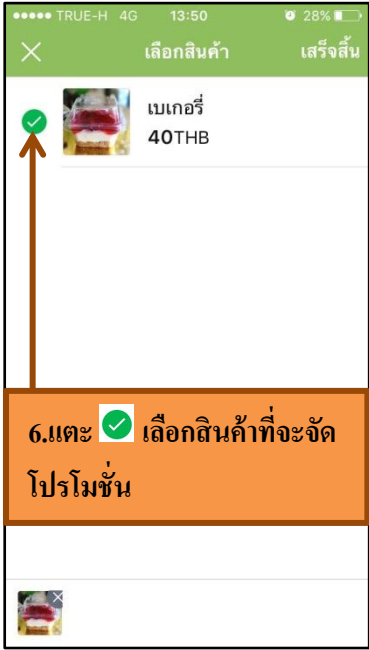
Tip

สังเกตวันเวลาที่โปรโมชั่นนี้จะถูกส่งไปยังผู้ติดตามร้านของคุณจะแจ้งไว้อยู่ด้านบนโดยอัตโนมัติ



4.เขียนหัวเรื่องของโปรโมชั่นนี้ พร้อมใส่รายละเอียดเกี่ยวกับโปรโมชั่นให้เรียบร้อย

5.แตะ เพื่อเพิ่มรูปสินค้าประกอบบทความ

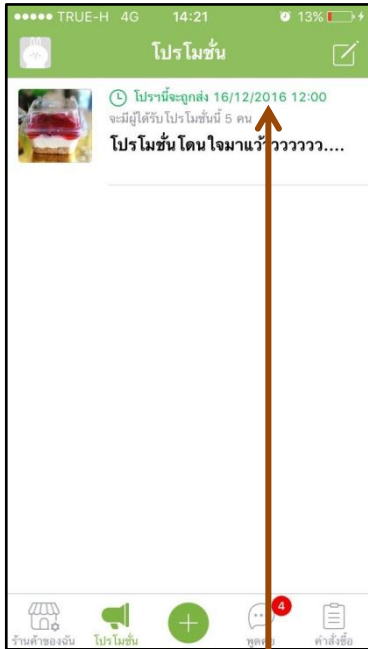


6.แตะ เลือกสินค้าที่จะจัดโปรโมชั่น



8.หากไม่มีแก้ไขใดๆก็แตะปุ่ม “บันทึก”

7.จากนั้นจะแสดงรายการโปรโมชั่นนี้ขึ้นมา



9.เมื่อบันทึกแล้วรายการนี้จะแสดงวันเวลาที่โปรโมชั่นนี้จะถูกส่งไปยังกลุ่มเป้าหมาย (คนที่ติดตามร้านคุณ)


เทคนิคการเพิ่มผู้ติดตาม

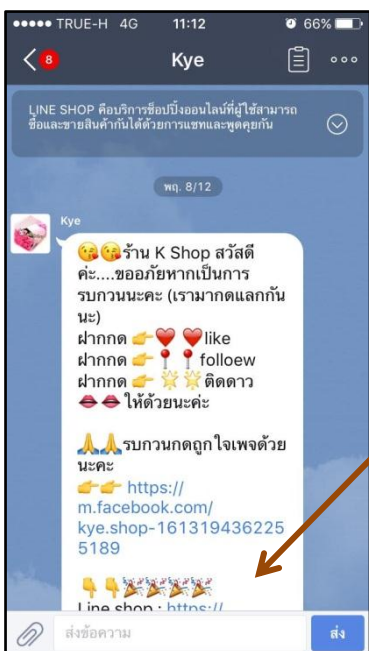
การเพิ่มยอดผู้ติดตามใน Line Shop ก็จะคล้ายกับยอด Line पेजบน Facebook นั่นเอง ซึ่งการเปิดร้านใหม่ก็อาจมีผู้ติดตามเพิ่มขึ้นน้อยถึงน้อยมาก ส่งผลให้ร้านที่เปิดใหม่ส่วนใหญ่ไม่ถูกเห็น หากคุณต้องการการเพิ่มจำนวนผู้ติดตามก็ทำได้ด้วยการเข้าไปของแกลก Line และช่วยติดตามร้านของคุณได้ ดังนี้



1.เลือกเข้าไปยังร้านอื่น เพื่อเข้าไปร่วมพูดคุย โดยแตะที่  พูดคุย



2.แตะที่  พูดคุย และสั่งซื้อ



3.จากนั้นก็พิมพ์หรือ คัดลอกข้อความมาวาง แล้วส่งให้เจ้าของร้าน นั้นๆ ได้ทันที

การแชร์ การคัดลอก

คุณสามารถแชร์ร้านค้าเพื่อสร้างโปรโมทไปยัง Line , Facebook , Instagram หรือจะคัดลอกลิงค์เพื่อแชร์ในที่อื่นด้วยก็ได้ง่ายๆ ดังนี้

1.เลือกสินค้าที่จะ โปรโมท โดยการแชร์ หรือคัดลอกลิงค์ไปที่อื่น



2.ต่อมาให้แตะที่ 



3.แล้วเลือกว่าจะแชร์หรือคัดลิงค์นี้ ไปวางที่ไหน



CHAPTER

04

เทคนิคโดนใจเมื่อเปิดร้านค้าของบน Line Shop

มาเรียนรู้การใช้เทคนิคโดนใจลูกค้าในการเปิดร้านค้าออนไลน์ บน Line Shop เช่นเทคนิคชนะใจลูกค้าด้วยโปรโมชั่นโดน...โดน เทคนิคการเขียนคำบรรยาย Product ให้ดูดี เทคนิครู้ทัน ! กลโกงของลูกค้าร้านค้าออนไลน์ เทคนิคแก้ไขปัญหาอดีตที่เจ้าของร้านค้าออนไลน์ควรรู้

เทคนิคโดนใจเมื่อเปิดร้านค้าของบน LINE SHOP



เทคนิคชนะใจลูกค้าด้วยโปรโมชั่นโดน..โดน



ลด

โปรโมชั่นแบบแรกนี้ จะเป็นโปรโมชั่นที่สามารถเห็นได้บ่อยมาก เพราะทำได้ง่ายที่สุด การลดราคามีทั้ง ลดราคาแบบเป็นเปอร์เซ็นต์ (%) และลดราคาสินค้าเป็นราคาที่เราพอใจก็ได้



แจก

โปรโมชั่นแบบนี้ คงเคยเห็นที่ร้านสะดวกซื้อ หรือตามร้านขนม ไข่มุก โดยมีหลักการง่ายๆ คือทางร้านให้บัตรสะสมแต้มหรือสิ่งที่ใช้เพื่อสะสมต่างๆ (เช่น แสตมป์) กับเรา เมื่อสะสมแต้มครบตามที่ร้านกำหนด สามารถนำไปแลกรับของรางวัล ซึ่งอาจจะเป็นของฟรีจากทางร้าน หรือ อาจเป็นการแลกซื้อสินค้าราคาแพงในราคาให้ถูกลงก็ได้



แจก

โปรโมชั่นที่น่าสนใจ โดยจะแจกสินค้าจากทางร้านอาจใช้วิธี จักรางวัล(เช่น สุ่มตัวเลขรหัสพัสต์คูดของลูกค้าแต่ละราย)การแข่งขัน (เช่น ตั้งโพสต์ให้ลูกค้าร่วมสนุกหรือตอบคำถาม) หรือกลุ่มแจกของให้ลูกค้าไปเลยฟรีๆ ก็ได้



แถม

โปรโมชั่นการแถมเป็นอีกหนึ่งซึ่งช่วยกระตุ้นให้ลูกค้าอยากซื้อสินค้าจากร้านค้าได้มากขึ้น โดยทางร้านอาจเลือกแถมสินค้าของร้าน



เทคนิคเขียนคำบรรยาย Product ให้ดูดี



ใช้ภาษาที่ลูกค้าเข้าใจง่าย

เพราะกลุ่มลูกค้าของแต่ละร้านไม่เหมือนกัน บางกลุ่มชอบภาษากวนๆ สนุกๆ บางกลุ่มชอบภาษาวิชาการ ฯลฯ ก็ขึ้นอยู่กับว่าร้านของเราขายสินค้าอะไร การเขียนบรรยายสินค้าจึงสามารถแตกต่างกันได้ แต่สำคัญคือไม่ควรใช้ภาษาหยาบคาย หรือถ้อยคำแสดงการดูถูกลูกค้าหรือคนอ่าน



ใส่ลูกเล่นให้น่าสนใจ/อยากรู้ต่อ

เพราะโลกอินเทอร์เน็ตหมุนไปไวมากๆ การกระตุ้นให้คนอ่านเกิดความสนใจในสินค้าตั้งแต่ประโยคแรกี่อ่านเป็นสิ่งสำคัญ

คำที่เป็นตัวกระตุ้นการรับรู้ก็เช่น

อยากรู้อะไร... , ทำไม... , หลังจากลองใช้แล้ว โอโห้ เปลี่ยนไปมากจริงๆ... , ถูกขนาดนี้มีด้วยหรือ?... , โอกาสเดียว... ,พลาดไม่ได้แล้ว... ฯลฯ



โฟกัสที่ “ลูกค้าจะได้อะไร” ไม่ใช่ “เราดีอย่างไร”

หลายคนชอบสับสนระหว่างการเขียนบรรยายสินค้าแบบบอก “คุณสมบัติ” และ “สรรพคุณ” การเขียนที่ดีขอให้เขียนแบบสรรพคุณ โดยนึกถึงมุมมองของลูกค้าเป็นหลัก เช่น



บอกให้ชัดเจนว่าสินค้าเราจะช่วยเค้าได้อย่างไร

จากตัวอย่างข้อ 3 เราอาจจะแจกแจงสรรพคุณเป็นข้อๆ ที่ทำให้ลูกค้าเห็นภาพในหัวได้ชัดเจนว่าเค้าซื้อของเราไปแล้ว เค้าจะเอาไปใช้ทำอะไรในแบบสร้างสรรค์

Putting the emphasis on *dialogue* — not commercials

Tiny television speakers tend to muddy speech, often making it difficult to follow the story. That's why ZVOX created a dialogue enhancement feature that gives voices new clarity and prominence. What's more, ZVOX knows how sponsors love to blast us out of our seats during commercial breaks. Thanks to the output leveling feature, the 320 keeps commercials on a short leash so you can just relax and enjoy.



A whole lot of goodness in a sweet little package

This one-piece system houses three full-range speakers, a high-output woofer, and built-in amplification — there's no need to use a separate receiver or run wires to any external speakers. Plus, the system is designed to serve as a convenient base for flat-panel TVs with screen sizes up to 42". Even older TVs sit perfectly atop this sturdy wooden cabinet that can support up to 120 lbs. Place the SoundBase directly underneath your TV and you won't have to worry about making extra room for it on your entertainment stand.

Convenience is key

The SoundBase 320 is a great place to plug in your iPod® or portable player for terrific sound. It has a minijack input on the front panel for easy access. Its front-panel display lights up from behind the front cloth grille then disappears when not in use. And it learns the commands of your TV remote, giving you one less clicker to keep track of. Signal-sensing circuitry powers the system on and off along with your TV.

Product Highlights:

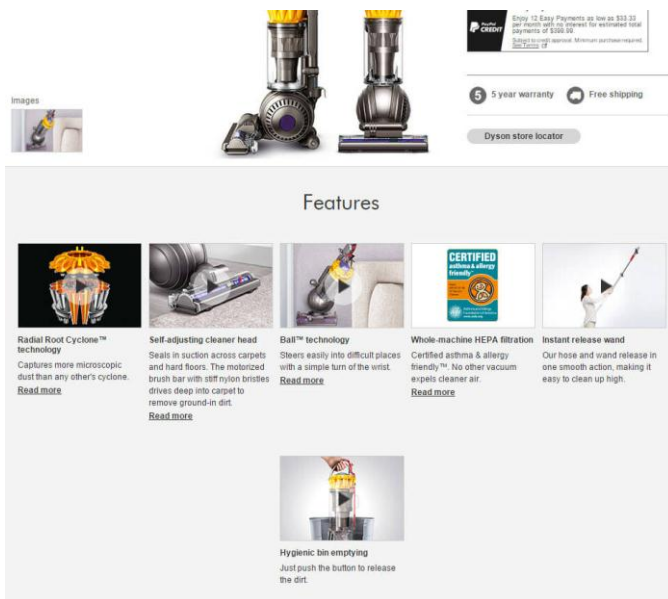
- serves as a platform for most flat-panel TVs up to 42"
- TV base should not exceed 22" wide or 10" deep, and TV weight should not exceed 120 lbs.
- PhaseCue II virtual surround sound
- output leveling feature automatically reduces volume of loud commercials
- frequency response 55-20,000 Hz
- built-in 40-watt (peak power) amplifier

Headlines and details that work for everyone.



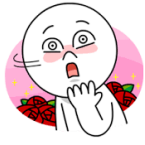
อย่าคลุมเครือ

เขียนให้กระชับเข้าใจ แต่สินค้าเรามีสรรพคุณมาก ให้ใช้การเว้นบรรทัด การใส่เลขข้อ สัญลักษณ์หน้าข้อ ตัวหนา ตัวขีดเส้นใต้ ฯลฯ แล้วเน้นสิ่งที่เราอยากเน้นให้อยู่หน้าสุดของแต่ละประโยค ทำให้คนที่ขี้เกียจอ่านสามารถอ่านสแกนผ่านๆ ก็ได้ข้อมูลสินค้าทั้งหมดคร่าวๆ ได้



คลิปวิดีโอ

ใช้คลิปวิดีโอที่แสดงการใช้งานแบบแปลกๆ ใหม่ๆ ก็เป็นตัวเลือกที่น่าสนใจ



เทคนิครู้ทัน ! กลโกงของลูกค้านำร้านค้าออนไลน์



ตะลึง ! สำหรับคนค้าขาย

พ่อค้าแม่ค้าอาจเคยได้ยินเกี่ยวกับวิธีการ โกงหลากหลายรูปแบบ ผ่านตามหนังสือพิมพ์ ซึ่งบางคนอาจคิดว่าเป็นเรื่องไกลตัว หรือไม่ได้ตั้งตัว ขอรวบรวมกลโกงของเหล่าลูกค้านำร้านออนไลน์?



รูปสลিপ/สลিপออนไลน์ปลอม

เคสกรณีนี้มีให้เห็นเยอะมาก ซึ่งเป็นสลิปที่ลูกค้าทำปลอมขึ้นมา ด้วยโฟโต้ชอป โดยการมีสมัคร SMS แจ้งเงินเข้าบัญชี

วิธีป้องกัน ตรวจสอบยอดโอนให้ละเอียดก่อนที่จะส่งของให้ลูกค้า คอยเช็คเงินเข้าออกในบัญชีเสมอ



SMS แจ้งเงินเข้าบัญชีปลอม

สลิปปลอมแล้วก็ยังมีการแจ้ง SMS ปลอมที่เขียนเหมือนหรือ คล้ายกับว่าเป็นระบบอัตโนมัติของทางธนาคาร เพื่อแจ้งว่ามีลูกค้าได้ โอนเงินเข้าบัญชีของคุณพ่อค้า

วิธีการป้องกัน ตรวจสอบว่าในบัญชีมีเงินเพิ่มขึ้นจริงหรือไม่



ลูกค้าบอกไม่ได้รับสินค้า

การ โกงที่ธรรมดาๆ คือการที่ทางร้านค้าส่งของให้ลูกค้า แล้วแต่ลูกค้ากลับมาบอกว่า “ไม่ได้รับ” และขอให้ทางร้านส่งไปให้ใหม่ หรือขอเงินคืน

วิธีการป้องกัน ส่งของแบบลงทะเบียนหรือแบบ EMS เพราะทางร้านค้าสามารถตรวจสอบสถานะของการส่งของได้



หลอกให้คนอื่นซื้อให้

ลูกค้าของคุณเอารูปสินค้าร้านคุณ (หรือรูปสินค้าจากร้านอื่น) ไปโพสต์ขายตามเว็บบอร์ดหรือในเฟสบุ๊ก จากนั้นพอมีคนสนใจสินค้า ลูกค้าของคุณก็จะทำตัวเป็นพ่อค้าแม่ค้าปลอม สั่งให้เหยื่อคนนั้นไปโอนเงินเข้าบัญชีของคุณ เมื่อเหยื่อได้โอนเงินเข้าบัญชีคุณ ก็จะให้แจ้งกลับพ่อค้าแม่ค้าปลอม แล้วพ่อค้าแม่ค้าปลอมก็จะโทรมาบอกคุณว่าเขาโอนเงินให้คุณแล้ว โดยให้คุณส่งสินค้าไปที่อยู่ของเขา และสุดท้าย พอเหยื่อไม่ได้รับของ และรู้ว่าโดนโกง เขาก็จะนำเลขบัญชีของคุณไปค้นหาและมาต่อว่าคุณ หว่าว่าคุณคือคนที่โกงเงินของเขา

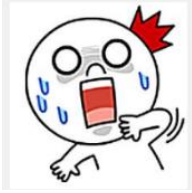
วิธีป้องกัน บันทึกหลักฐานการแจ้งโอนเงิน หรือการจัดส่งสินค้าให้ลูกค้า โดยมีการเก็บประวัติลูกค้า เมื่อเกิดกรณีแบบนี้ขึ้น คุณก็จะสามารถตามตัวคนผิดจากที่อยู่หรือเบอร์โทรของเขาได้พร้อมทั้งหลักฐาน ไม่ต้องเสียการโดนต่อว่า หรือโดนกล่าวหาต่างๆ ที่ไม่ได้ผิด

ไม่ว่ายังไง

สิ่งที่สำคัญที่สุดที่จะป้องกันคุณจากการโกงสารพัด

ของลูกค้าออนไลน์ คือ “สติ” ถ้าหากคุณพ่อค้าแม่ค้า

มีสติแล้วละก็เชื่อว่าเรามีโอกาสน้อยมากที่จะโดนโกง



เทคนิคแก้ไขปัญหาเกี่ยวกับการขายสินค้า

ออนไลน์



ในความเป็นจริงล้วนมีปัญหามากมายที่เกี่ยวกับการขายสินค้าออนไลน์จะต้องเจอ โดยครั้งนี้ขอเลือก 5 ปัญหายอดนิยมมาบอกคุณพ่อคุณแม่ค้าออนไลน์ฟัง และแนะนำวิธีแก้ไขง่ายๆ ให้ทุกคนนำไปใช้ประโยชน์กัน



ปัญหาได้รับสินค้าช้ากว่ากำหนด มี 2 สาเหตุ คือ

- 1.เกิดจากระบบขนส่งอาจไปถึงช้ากว่าที่คิด ซึ่งก็เป็นเรื่องที่เกิดขึ้นไม่ได้
- 2.เกิดจากคุณพ่อคุณแม่ค้าอาจจะลืมส่งสินค้าเพราะมัวแต่่วนอยู่กับออเดอร์อื่นทำให้หลงลืมส่งและส่งช้ากว่าที่กำหนด

วิธีแก้ปัญหา : คอยตรวจสอบบิลออนไลน์เสมอๆ และเปลี่ยนสถานะบิลให้เป็นนิสัย เพราะสถานะบิลจะช่วยให้คุณสามารถแยกและดูได้ว่าร้านค้าส่งสินค้าให้ลูกค้าคนไหนไปแล้วบ้าง



ปัญหาสินค้าชำรุด/เสียหาย มี 2 สาเหตุ คือ

1. อาจเกิดขึ้นในระหว่างการขนส่งสินค้า ซึ่งมันเป็นเหตุที่เกิดขึ้นได้บ่อยจริงๆ เพราะในแต่ละวันอาจมีคนส่งสินค้าจำนวนมาก บางทีเจ้าหน้าที่ที่ทำการขนส่งสินค้าก็ไม่สามารถมาคอยระวังพัสดุทุกชิ้นได้

2. บางทีสินค้าก็อาจจะมีชำรุดมาจากโรงงานตั้งแต่แรกแล้ว คุณพ่อคุณแม่ก็ส่งไปแบบไม่ได้ตรวจสอบสิ่งค้าก่อน ทำให้เกิดปัญหาการร้องเรียนจากลูกค้าตามมา

วิธีแก้ปัญหา : ตรวจสอบเช็คของก่อนส่งทุกครั้ง ถ้าสินค้ามีตำหนิก็บอกลูกค้าไปตามจริงเลย เพราะถ้าทางร้านส่งสินค้าที่ชำรุดเสียหายไปให้ลูกค้า ก็จะเสี่ยงที่จะทำให้ลูกค้าเสียความรู้สึกและไม่กลับมาใช้บริการของร้านอีก ซ้ำร้ายลูกค้าอาจจะไปต่อว่าคุณที่อื่นต่อ โดยที่ทางร้านไม่มีวันรู้ได้เลย หลังจากตรวจเช็คแล้วก็อย่าลืมแพ็คของให้เรียบร้อยด้วย



ปัญหาไม่สามารถใช้สินค้าได้

ปัญหาใหญ่ที่จะทำให้คนไม่อยากจะซื้อของออนไลน์ก็ว่าได้ เพราะว่าร้านทางออนไลน์ไม่มีสินค้าให้ลองใช้ และเมื่อซื้อของออนไลน์ไปแล้วก็ไม่สามารถใช้ได้จริง จนทำให้ลูกค้าเสียอารมณ์ ไม่อยากที่จะซื้อของออนไลน์อีกได้ง่ายๆ

วิธีแก้ปัญหา : บอกรายละเอียดของสินค้าให้ครบถ้วน ถ้าเป็นเสื้อผ้าหรือเครื่องแต่งกายก็ต้องบอกสี ไซส์ให้ครบ หรือถ้าเป็นเครื่องใช้ก็ต้องบอกขนาดให้ละเอียด และถ้ามีรายละเอียดพิเศษ เช่น เสื้อผ้าบางส่วนของทำมาจากขนสัตว์ก็ต้องระบุไว้ เพื่อให้ลูกค้าที่แพ้นขนสัตว์ด้วยนะ



ปัญหาได้รับสินค้าไม่ครบตามจำนวนที่สั่งซื้อ

ปัญหานี้เป็นปัญหายอดนิยมซึ่งเกิดมาจากความประมาทของพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ ซึ่งวิธีแก้ปัญหาก็คือแสนง่าย คือเจ้าของร้านต้องรอบคอบมากขึ้นนั่นเอง

วิธีแก้ปัญหา : เช็คนำสินค้าที่ต้องส่งก่อนให้ดี และค่อยๆ ทำการก่อนแพ็คพัสดุ



ปัญหาไม่ได้รับสินค้า

ปัญหานี้ใหญ่สำหรับคุณพ่อค้าแม่ค้าไม่สามารถทำอะไรได้ ซึ่งบางครั้งมันอาจจะเกิดเพราะความผิดพลาดของการขนส่ง หรือบางทีอาจจะเป็นหนึ่งในกลโกงของลูกค้าย

วิธีแก้ปัญหา : ทุกครั้งที่ทางร้านส่งสินค้า ขอแนะนำให้ส่งแบบลงทะเบียนหรือ EMS เพราะการที่ส่งแบบนี้จะมีรหัสพัสดุเพื่อการติดตามของเป็นสถานะการส่งให้ จากนั้น คุณพ่อค้าแม่ค้าก็ต้องไม่ลืมบันทึกรหัสพัสดูลงในบิลทุกครั้ง เพื่อจัดเก็บไว้ในระบบของร้าน หากมีการร้องเรียนทางร้านก็จะได้มีหลักฐานว่าเจ้าของได้ทำการส่งสินค้าแล้วจริงๆ

CHAPTER

05

คำถามยอดฮิตเมื่อเปิดร้านค้าบน LINE SHOP

มาเรียนรู้รับมือกับปัญหาและวิธีแก้ไขปัญหา เมื่อเปิดร้านค้าออนไลน์

บน Line Shop

คำถามยอดฮิตเมื่อเปิดร้านค้าบน Line Shop

มาเริ่มกับคำถามแรกกันเลย



ถ้าจะเปิดร้านค้ากับ Line Shop จะมีค่าใช้จ่ายในการเปิดร้านค้ากับ Line Shop หรือไม่?

- ไม่มีค่าใช้จ่ายในการขายสินค้ากับ Line Shop



วิธีการเริ่มเปิดร้านค้าได้อย่างไร?

- คุณสามารถเปิดร้านค้าใน LINE SHOP ได้หลายวิธี ขึ้นอยู่กับสมาร์โฟน/ แท็บเล็ตของคุณ



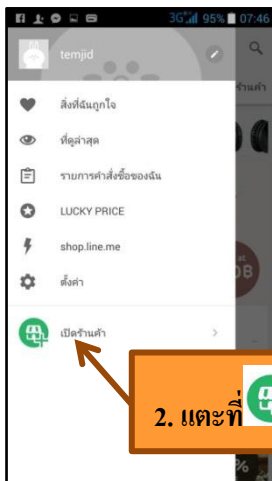
เปิดร้านในระบบปฏิบัติการ iOS และ Android ทำอย่างไร

เปิดร้านใน Android

- 1.แตะที่ ปุ่มซ้ายบนในหน้าหลักของ Line Shop
- 2.แตะที่ “เปิดร้านค้า”
- 3.แตะที่ร้านค้า “ทั่วไป”
- 4.แล้วกด “เลือก”
- 5.แตะที่ อัปโหลดรูปหลักและรูปโปรไฟล์ของร้าน
- 6.ใส่ชื่อร้าน และข้อมูลของร้าน แล้วกด“เสร็จสิ้น”

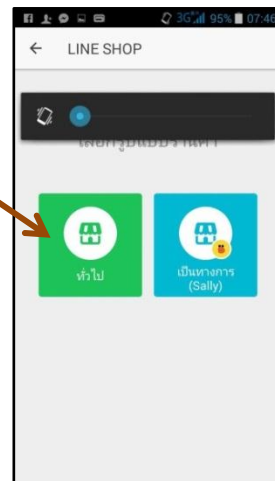


1. แตะที่ ปุ่มขวาบนในหน้าหลักของ Line Shop

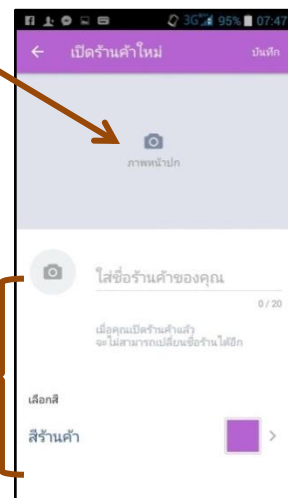


2. แตะที่ “เปิดร้านค้า”

3.แตะที่ ร้านค้า “ทั่วไป”



5. แตะที่ เพื่ออัปโหลดรูปหลักและรูปโปรไฟล์ของร้าน



4.แล้วกด “เลือก”

6.ใส่ชื่อร้าน และข้อมูลของร้าน แล้วกด“เสร็จสิ้น”



เปิดร้านใน ios

1. แตะที่ปุ่มขวาล่างในหน้าหลักของ Line Shop
2. อัปโหลดรูปหลักและรูปโปรไฟล์ของร้าน
3. ใส่ชื่อร้าน และข้อมูลของร้าน
4. เสร็จสิ้น



4. เสร็จสิ้น

1. แตะที่ปุ่มขวาล่างในหน้าหลักของ Line Shop



2. อัปโหลดรูปหลักและรูปโปรไฟล์ของร้าน

3. ใส่ชื่อร้าน และข้อมูลของร้าน



ร้านค้าที่ได้รับการรับรองคืออะไร และถ้าอยากจะทำร้านค้าให้
เป็นร้านค้าที่ได้รับการรับรองจะทำได้อย่างไร?

- สามารถแบ่งผู้ขายออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่
 - Sally Grade (ร้านค้าที่ได้รับการรับรอง) – ได้แก่ผู้ขายที่มีคุณสมบัติอย่างใดอย่างหนึ่งต่อไปนี้
 - บริษัทผู้เป็นเจ้าของแบรนด์
 - ผู้ขายที่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง
 - ห้างฯ, ศูนย์การค้า, หรือทีวีช้อปปิ้ง
 - ผู้ขายที่มีร้านค้าแบบออฟไลน์ (มีที่อยู่หน้าร้านชัดเจน)
 - ประเภททั่วไป – ประเภทของผู้ขายที่ไม่ได้จัดอยู่ในกรณีข้างต้น
- เอกสารเพื่อยืนยันอัตลักษณ์
 - หนังสือการจดทะเบียนบริษัท
 - หนังสือยืนยันจากแบรนด์
 - ภาพถ่ายร้านค้า

** หากต้องการทราบข้อมูลเพิ่มเติม ติดต่อได้ที่ lineshophelp@linecorp.com **



จะรู้ได้อย่างไรว่ามีลูกค้าสนใจในสินค้าของเรา?

- คุณสามารถตรวจสอบได้จากจากแจ้งเตือน เมื่อมีผู้ซื้อสนใจในสินค้า



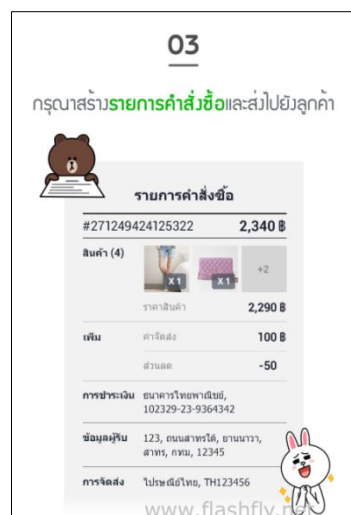
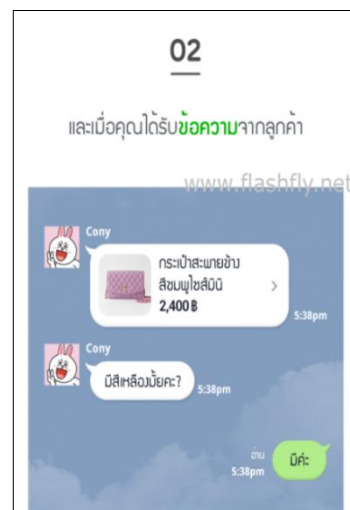
ข้อมูลเกี่ยวกับการสนทนา จะสามารถเก็บประวัติการสนทนาต่างๆ
ได้หรือไม่?

- บันทึกการสนทนาจะถูกเก็บไว้จนกว่าร้านค้าจะปิดลง



วิธีการในการซื้อขายและการสั่งซื้อเป็นอย่างไร ?

1. เมื่อผู้ซื้อแจ้งความประสงค์ในการซื้อผ่านทางห้องสนทนา
2. คุณ(ผู้ขาย)จะทำการออกรายการสั่งซื้อ
3. ผู้ซื้อระบุจำนวนที่ต้องการ, รายละเอียดในการติดต่อ, และที่อยู่ในการจัดส่งลงในรายการสั่งซื้อ
4. ผู้ขายจะแจ้งเลขที่บัญชีสำหรับการโอนค่าสินค้า
5. ผู้ซื้อส่งหลักฐานในการชำระเงินให้ผู้ขาย
6. ผู้ขายจะต้องแจ้งหมายเลขติดตามพัสดุให้แก่ผู้ซื้อ



CHAPTER

06

ข้อควรรู้เมื่อเปิดร้านค้าบน Line Shop

มาเรียนรู้ข้อควรรู้เมื่อเปิดร้านค้าออนไลน์บน Line Shop

ข้อควรรู้เมื่อเปิดร้านค้าของออนไลน์บน Line Shop



สำหรับแอปฯ Line Shop นั้น หากมีการซื้อขายกันแล้วเกิดมีการเบี่ยงส่งของ ของไม่ดีหรืออะไรก็ตามที่ทำให้สินค้าเสียหายทาง LINE ไม่มีส่วนเกี่ยวข้องนะ เพราะเค้าชี้แจงมาเรียบร้อยแล้ว “ให้ไปคุยกันเองระหว่างผู้ซื้อผู้ขาย LINE SHOP” ก็เหมือนพื้นที่ตลาดนัดที่ให้ใครมาลงขายสินค้ากันก็ได้อย่างสะดวกสบาย หลังจากที่ลองใช้แล้ว ฉันว่ามันถูกจริตคนไทยอย่างแรงมากนะ เพราะสมัยนี้การขายของออนไลน์ด้วยระบบแบบนี้ ที่มีการชำระเงินผ่านการโอนเงินเข้าบัญชีและส่งของผ่านไปรษณีย์แบบนี้ น่าจะตายยากพอสมควรยิ่ง LINE ทำของแบบนี้ ออกมาอีก ธุรกิจการขายของออนไลน์ก็คงจะเติบโตเข้าไปอีก โดยเฉพาะเสื้อผ้าต่างๆ น่าจะทำการขายสินค้าคุณงามมากขึ้นเลยทีเดียว แต่ผู้ซื้ออาจจะทำใจนิดนึงเพราะจากที่ดูๆ ร้านค้าบางร้านยังตั้งสินค้าของตัวเอง ผิดหมวดอยู่ คือมันกระจายกระจายไปหมด รวมถึงร้านค้าใหญ่ๆ บางเจ้าก็มาเปิดร้านไว้ แต่การซื้อขายกลับไปทีเว็บของร้านเหมือนเดิม ตรงนี้เป็นจุดอ่อนที่ LINE น่าจะต้องหาทางรับมือให้ได้ต่อไป



ถ้าอยากเปลี่ยนชื่อร้านทำได้หรือไม่?

- ชื่อร้านค้าใน Line Shop ไม่สามารถเปลี่ยนได้ในทันที (เปลี่ยนชื่อได้ 1 ครั้งภายใน 6 เดือน)

*** หากจำเป็นต้องเปลี่ยนจริงๆ กรุณาติดต่อที่อีเมลด้านล่าง
เพื่อดำเนินการในลำดับต่อไป lineshophelp@linecorp.com ***



ผู้ใช้งาน 1 คน จะมีได้กี่ร้าน และสามารถใช้อีเมลหลายๆ
เครื่องพร้อมกันสำหรับร้านๆ เดียวได้หรือไม่?

- ร้านค้าหนึ่งร้านสามารถดำเนินการได้โดยใช้เพียงหนึ่ง Line ID เท่านั้น และคุณสามารถดำเนินการได้โดยผ่านอีเมลหลายๆเครื่องพร้อมกันโดยใช้ Line ID นั้น



มาตรการในการดำเนินการเรื่องความปลอดภัยบน Line Shop เป็นอย่างไร?

- Line Shop เป็นบริการออนไลน์ซื้อปิ้งซึ่งผู้ใช้สามารถซื้อและขายได้ด้วยการสนทนา ผู้ใช้เป็นผู้รับผิดชอบธุรกรรมและผลที่เกิดขึ้นทั้งหมดระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายLine Shopไม่รับผิดชอบหรือมีพันธะผูกพันใดๆ ต่อธุรกรรมที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย

