

# เริ่มต้นธุรกิจออนไลน์อย่างมืออาชีพ และการใช้งาน E-commerce

DAY 1 – เข้าใจธุรกิจ → เข้าใจลูกค้า → เลือกช่องทาง → ใช้ AI → สร้าง Brand → วางแผนภาพสินค้า → เตรียมร้านออนไลน์



# แผนการเรียนรู้ DAY 1

01

---

## **BUSINESS**

เข้าใจธุรกิจและความพร้อม

02

---

## **CUSTOMER**

สร้าง Persona และ Value Proposition

03

---

## **CHANNEL**

เลือกช่องทางขายที่เหมาะสม

04

---

## **AI**

ใช้ AI อย่างถูกวิธีสำหรับผู้ประกอบการ

05

---

## **BRAND**

สร้าง Brand Kit เบื้องต้น

06

---

## **PHOTO PLAN**

วางแผนภาพสินค้า

07

---

## **STORE**

เตรียมร้านออนไลน์บน Marketplace

# แผนการเรียนรู้ DAY 2

01

---

## PHOTO

ถ่ายและตกแต่งภาพสินค้า

02

---

## LISTING

สร้าง Product Listing มืออาชีพ

03

---

## MARKETING

วางแผนการตลาดดิจิทัล

04

---

## DATA

อ่านและใช้ข้อมูลช่วยตัดสินใจ

05

---

## DASHBOARD

สร้าง Dashboard ติดตามผล

06

---

## WEB APP

เครื่องมือเสริมธุรกิจออนไลน์

07

---

## ACTION PLAN

แผนลงมือทำ 30 วัน

# ลองคิดก่อน — ถ้าพรุ่งนี้ต้องเริ่มขายออนไลน์ คุณจะเริ่มจากอะไร?

☐ ทำ **Logo**

☐ สมัคร **Shopee**

☐ สมัคร **Lazada**

☐ ถ่ายภาพสินค้า

☐ วิเคราะห์ลูกค้า

☐ เปิด **Facebook Page**

☐ ให้ **AI** เขียนโพสต์

☐ ยิงโฆษณา

## แนวทางในการคิด

- ❏ อย่าเพิ่งคิดว่าเครื่องมือไหนดีที่สุด – ให้คิดก่อนว่าเรารู้จักธุรกิจและลูกค้าของเราดีพอหรือยัง

คำถามนี้ไม่มีคำตอบเดียวที่ถูก แต่ช่วยให้เราเห็นว่าตอนนี้เราคิดถึง "เครื่องมือ" หรือ "รากฐาน" ก่อน

# BUSINESS BEFORE TOOLS — เครื่องมือมีประโยชน์ เมื่อเรารู้ว่า...

## ขายอะไร

สินค้าหรือบริการที่ชัดเจน มีจุดเด่นที่บอกได้

## ขายให้ใคร

รู้จักลูกค้าหลัก ปัญหา และสิ่งที่เขาต้องการ

## ขายที่ไหน

เลือกช่องทางที่ลูกค้าอยู่และเราบริหารได้จริง

## ต้องการผลลัพธ์อะไร

เพิ่มคนรู้จัก / เพิ่ม Order / สร้าง Brand

เครื่องมือดิจิทัลทุกชนิด – ตั้งแต่ Shopee ไปจนถึง AI – จะทำงานได้ดีขึ้นมาก เมื่อเราตอบ 4 คำถามนี้ได้ก่อน



## MODULE 1

# MSME & Business Readiness

เข้าใจธุรกิจของคุณ – ก่อนเลือกเครื่องมือดิจิทัล

# SME และ MSME คืออะไร?

## ความหมาย

**SME** (Small and Medium Enterprise) = ธุรกิจขนาดเล็กและขนาดกลาง

**MSME** (Micro, Small and Medium Enterprise) = ครอบคลุมถึงธุรกิจ Micro หรือขนาดเล็กมาก เช่น ร้านค้าครัวเรือน ผู้ผลิตรายย่อย

- ❏ ธุรกิจแต่ละขนาดมี เงิน / คน / เวลา / ความรู้ / ระบบ ไม่เท่ากัน – Digital Tool ที่เหมาะกับธุรกิจใหญ่ อาจไม่เหมาะกับธุรกิจเล็ก



## TRADING — ซื้อขายไป

ซื้อ → ขายต่อ | ตัวอย่าง: ร้านค้าปลีก, ร้านของฝาก



## PRODUCTION — ผลิตเอง

วัตถุดิบ → ผลิต → ขาย | ตัวอย่าง: อาหารแปรรูป, หัตถกรรม



## SERVICE — บริการ

ทักษะ → บริการ | ตัวอย่าง: ช่างซ่อม, นักออกแบบ

# OLD WAY vs DIGITAL WAY — ธุรกิจเปลี่ยนอย่างไร?

| งาน        | OLD WAY         | DIGITAL WAY                  |
|------------|-----------------|------------------------------|
| รับ Order  | Chat / โทรศัพท์ | Marketplace / Form อัตโนมัติ |
| เก็บข้อมูล | สมุด / Chat     | Spreadsheet / CRM            |
| ทำ Content | คิดใหม่ทุกวัน   | Content Plan + AI            |
| ตัดสินใจ   | ความรู้สึก      | Data จริง                    |
| งานซ้ำ     | ทำเองทั้งหมด    | Digital ช่วยบางส่วน          |

❏ **สำคัญ:** Digital ไม่ได้หมายความว่าต้องใช้เครื่องมือเยอะ – แต่คือเลือกเครื่องมือให้เหมาะกับงาน

# ลองคิดก่อน — ธุรกิจขนาดเล็ก บริหาร ง่ายกว่าธุรกิจใหญ่เสมอหรือไม่?

[ ] ใช่ — ขั้นตอนน้อยกว่า ตัดสินใจเร็วกว่า

[ ] ไม่ใช่ — คนน้อยแต่งงานเยอะ  
เท่ากัน

[ ] ขึ้นอยู่กับประเภทธุรกิจ

[ ] ขึ้นอยู่กับเจ้าของว่าบริหารเวลา  
ได้แค่ไหน

แนวทางในการคิด — พิจารณาจาก

- คน – มีกี่คนช่วยดูแล?
- เงิน – ทุนและกระแสเงินสดเป็นอย่างไร?
- เวลา – เจ้าของต้องทำเองกี่ชั่วโมงต่อวัน?
- ตลาด – แข่งขันกับใคร?
- ข้อมูล – มีข้อมูลช่วยตัดสินใจหรือไม่?

ธุรกิจเล็กอาจมีขั้นตอนน้อย แต่คน  
หนึ่งคนอาจต้องทำหลายหน้าที่พร้อม  
กัน



# WORKSHOP 1 — Business Health + Channel Selection

🕒 30 นาที

## STEP 1 — ให้คะแนนธุรกิจของตนเอง 1-5

สินค้า

[ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ]

ลูกค้า

[ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ]

รายได้ / ต้นทุน

[ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ]

ช่องทางขาย

[ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ]

**Digital**

[ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ]

กระบวนการทำงาน

[ 1 ] [ 2 ] [ 3 ] [ 4 ] [ 5 ]

ปัญหาที่ควรแก้ก่อน: [ \_\_\_\_\_ ]

Shopee

Lazada

Thaimart

Facebook

TikTok

Website

## STEP 2-3 — เปรียบเทียบและตัดสินใจ

ช่องทางหลัก:

ช่องทางสนับสนุน: [ \_\_\_\_\_ ]

เหตุผล: [ \_\_\_\_\_ ]



**OUTPUT:** Business Health Canvas + Channel Decision

คือ แนวคิดและเครื่องมือในการบริหารจัดการกลยุทธ์ธุรกิจ เพื่อตรวจสอบความมั่นคงแข็งแรงขององค์กร ควบคู่ไปกับการตัดสินใจเลือกช่องทางในการเข้าถึงลูกค้าให้มีประสิทธิภาพสูงสุด

# AI Prompt 1 — Channel Coach (ที่ปรึกษาเลือกช่องทาง)

Copy → เติม [ ] → ใช้งานได้ทันที

"คุณเป็นที่ปรึกษารธุรกิจออนไลน์สำหรับผู้ประกอบการมือใหม่

ธุรกิจของฉัน: [ ] | สินค้า: [ ] | ราคาเฉลี่ย: [ ] บาท

ลูกค้าหลัก: [ ] | ทีมงาน: [ทำคนเดียว / 2-3 คน / มากกว่า 3 คน]

เวลาดูแลร้านต่อวัน: [น้อยกว่า 1 ชม. / 1-3 ชม. / มากกว่า 3 ชม.]

ช่องทางที่พิจารณา: [Shopee / Lazada / Thaimart / Facebook / TikTok / Website]

ช่วยเปรียบเทียบแต่ละช่องทางเป็นตาราง: 1.จุดเด่น 2.สิ่งที่ต้องเตรียม 3.เหมาะกับธุรกิจฉันแค่ไหน 4.สิ่งที่ต้องระวัง  
อย่าตัดสินใจแทนฉัน – ตอนท้ายถามฉัน 3 คำถามเพื่อช่วยให้ฉันเลือกช่องทางเอง"

## สิ่งที่ต้องตรวจหลัง AI ตอบ

- ข้อมูลช่องทางตรงกับสถานการณ์จริงของเราหรือไม่?
- AI ตัดสินใจแทนเราหรือเปล่า? – ถ้าใช่ ให้ถามใหม่

# Workshop 1 — ตัวอย่าง Output: Channel Coach

ตัวอย่าง Output ที่ AI ตอบ — บ้านดริป MSME

| ช่องทาง  | จุดเด่น          | ต้องเตรียม              | เหมาะ      | ระวัง             |
|----------|------------------|-------------------------|------------|-------------------|
| Shopee   | ฐานผู้ใช้ใหญ่    | ภาพสินค้า + Description | สูง        | แข่งราคาสูง       |
| Lazada   | ลูกค้าเน้น Brand | Brand ชัดเจน            | ปานกลาง    | มาตรฐานสูงกว่า    |
| Thaimart | เน้นสินค้าไทย    | เรื่องราวสินค้า         | สูง (OTOP) | ฐานผู้ใช้เล็กกว่า |

## 3 คำถามที่ AI ถามกลับ

- 1

ลูกค้าของคุณซื้อสินค้าออนไลน์จากที่ไหนบ่อยที่สุด?
- 2

คุณมีเวลาดูแลร้านออนไลน์วันละกี่ชั่วโมง?
- 3

เป้าหมายหลักคือเพิ่มยอดขายหรือสร้าง **Brand** ก่อน?

จากนั้น: ตอบคำถาม AI → เปรียบเทียบกับที่คิดเองใน STEP 2 → ตัดสินใจเลือกช่องทาง

## MODULE 2

# Customer Persona เข้าใจ ลูกค้าก่อนขาย

รู้จักลูกค้าให้ลึกกว่าแค่ "กลุ่มเป้าหมาย" – เพื่อขายได้ตรงกว่า



# Customer Persona = ภาพแทนลูกค้าหลักที่เราต้องการเข้าใจ

## ❌ Persona ไม่ใช่...

ประวัติลูกค้าสมมติที่ต้องยาวมาก หรือข้อมูลสถิติซับซ้อน

## ✅ Persona คือ...

"ภาพแทนลูกค้าหลัก ที่ช่วยให้เจ้าของธุรกิจรู้ว่ากำลังขายให้ใคร"

## Persona ช่วยตอบ

- ลูกค้าคือใคร? เขาเจอปัญหาอะไร?
- เขาต้องการอะไร? เขาซื้อเพราะอะไร?
- เขายังลังเลเรื่องอะไร? เขาใช้ช่องทางอะไร?
- **Content** แบบใดน่าจะเกี่ยวข้องกับเขา?

# Target Customer vs Persona — ต่างกันอย่างไร?

“

**Target Customer = ใคร**

"คนทำงาน อายุประมาณ 25 - 40 ปี"

บอกว่าเราเล็งไปที่กลุ่มไหน แต่ยังไม่รู้ว่าเขาใช้ชีวิตอย่างไร

→ ช่วยเลือกช่องทางและกลุ่มโฆษณา

”

“

**Persona = เขาใช้ชีวิตอย่างไร และต้องการอะไร**

"คนทำงานที่รีบในตอนเช้า อยากดื่มกาแฟรสชาติดี แต่ไม่มีเวลาชงแบบชับช้อน"

บอกว่าเขาเจอปัญหาอะไร ต้องการอะไร และตัดสินใจซื้อเพราะอะไร

→ ช่วยสร้าง Content, เขียน Description, ออกแบบ Promotion

”

# Persona มีข้อมูลอะไรบ้าง? — Persona Card

1

**WHO** — เขาใคร

อายุประมาณ [\_\_\_\_] |  
อาชีพ [\_\_\_\_] | สถานการณ์  
[\_\_\_\_]

2

**PROBLEM** — ปัญหา

อะไรทำให้เขาลำบาก? [\_\_\_\_]

3

**DESIRE** — สิ่งที่ยากได้

เขาอยากให้อะไรดีขึ้นอย่างไร?  
[\_\_\_\_]

4

**BUYING REASON** —

เหตุผลซื้อ

อะไรทำให้เขาตัดสินใจ?  
[\_\_\_\_]

5

**BARRIER** — สิ่งกีดขวาง

ราคา? ความน่าเชื่อถือ? ส่งช้า?  
ไม่รู้วิธีใช้?

6

**CHANNEL**

เขาหาข้อมูลจากที่ไหน?  
[Shopee / Lazada /  
Facebook / TikTok /  
Google]

7

**CONTENT**

เขาอยากเห็นอะไร? [รีวิว / วิธี  
ใช้ / Comparison /  
Promotion / Story]

❏ **หลักสำคัญ:** ใส่เฉพาะข้อมูลที่จะช่วยให้ธุรกิจตัดสินใจได้ดีขึ้น

# GUESS vs EVIDENCE — ข้อมูลที่รู้จริง vs สิ่งที่คาดเดา



## GUESS — คาดเดา

"คิดว่าลูกค้าน่าจะชอบกาแฟเข้ม"



## EVIDENCE — ข้อมูลจริง

"จาก Order 20 รายการ ลูกค้า 12 คนเลือกคั่วเข้ม"

### แหล่งข้อมูลจริงที่หาได้

REVIEW

COMMENT

CHAT

ORDER HISTORY

SURVEY

REPEAT PURCHASE

### สัญลักษณ์ที่ใช้ใน Persona



#### รู้จากข้อมูลจริง

ใช้ได้เลย – มีหลักฐานสนับสนุน



#### เป็นสมมติฐาน

ใช้ได้แต่ต้องระบุว่ายังไม่ได้ตรวจสอบ



#### ยังต้องหาข้อมูล

ตั้งคำถามเพื่อเก็บข้อมูลเพิ่มเติมจากลูกค้าจริง

# Case — บ้านดริป MSME: Persona "เมย์"

## BEFORE — ก่อนสร้าง Persona

- รู้แค่ "ลูกค้าเป็นคนชอบกาแฟ" – ไม่รู้ว่าเขาใช้ชีวิตอย่างไร
- Content คิดวันต่อวัน ไม่รู้ว่าเขียนให้ใครอ่าน

เมย์ — คนทำงานที่รีบตอนเช้า | อายุ 28–38 ปี | พนักงาน Office



### ● PROBLEM

ไม่มีเวลาชงกาแฟหลายขั้นตอน

### ● DESIRE

ชงง่าย รสชาติดี พกสะดวก

### ● BUYING REASON

สะดวกและประหยัดเวลา

### ● BARRIER

ไม่รู้รสชาติจะเหมาะกับตัวเองหรือไม่

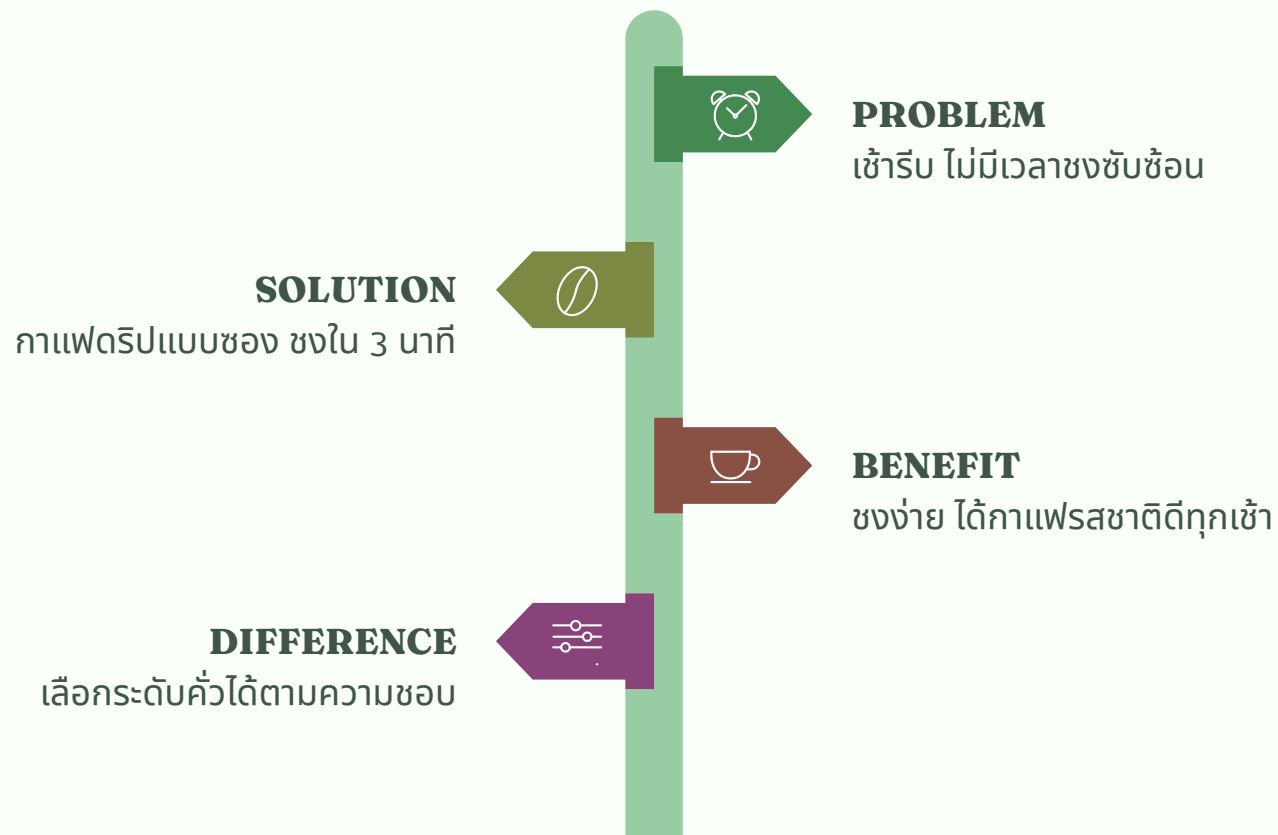
### ● CHANNEL

Facebook / Marketplace / TikTok

### ● CONTENT

วิธีชงง่าย / เลือกกระดับคั่ว / Review / Morning Routine

# Value Proposition = เหตุผลที่ลูกค้าควรเลือกสินค้าเรา



"กาแฟดริปสำหรับวันทำงาน ชงง่าย และเลือกระดับคั่วที่เหมาะสมกับคุณได้"

# WORKSHOP 2 — Persona + Value Proposition

🕒 30 นาที

## PART 1 — HUMAN FIRST คิดเองก่อน

สินค้า

[ ] | ลูกค้าที่คิดว่าน่าจะซื้อ: [ ]

ปัญหาที่คิดว่าเขามี

[ ]

สิ่งที่เขาต้องการ

[ ] | เหตุผลซื้อ: [ ]

## PART 2 — AI ช่วย (ดู Prompt Card ถัดไป)

- ใช้ AI Prompt สร้าง Persona และ Value Proposition
- เปรียบเทียบกับสิ่งที่คิดเองใน PART 1
- ระบุ ●●● ในแต่ละข้อมูล

✅ **OUTPUT:** Persona Final (1 หน้า) + Value Proposition (3 แบบ) + คำถามเก็บข้อมูลลูกค้าเพิ่ม 3 ข้อ

# AI Prompt 2 — Persona Builder

Copy → เติม [ ] → ใช้งานได้ทันที

"คุณเป็นผู้ช่วยวิเคราะห์ลูกค้าสำหรับธุรกิจ MSME

ธุรกิจ: [ ] | สินค้า: [ ] | ราคา: [ ] บาท

ลูกค้าที่ฉันคิดว่าจะซื้อ: [ ]

สิ่งที่ฉันรู้จากลูกค้าจริง: [ ]

ช่วยสร้าง Customer Persona แบบง่าย ตามหัวข้อ: 1.ลูกค้าคือใคร 2.สถานการณ์ในชีวิตประจำวัน 3.ปัญหา 3 ข้อ 4.สิ่งที่ต้องการ 5.เหตุผลซื้อ 6.สิ่งที่ทำให้ลังเล 7.ช่องทางที่ใช้ 8.Content ที่น่าจะสนใจ

ให้แยกข้อมูลเป็น: ● ข้อมูลที่ฉันให้ | ● สิ่ง AI คาดการณ์ | ● สิ่งที่ควรถามลูกค้าเพิ่ม

ห้ามสร้างข้อมูลเหมือนเป็นข้อเท็จจริง"

## สิ่งที่ต้องตรวจหลัง AI ตอบ

- ข้อมูล ● ไດที่ตรวจสอบได้จาก Order หรือ Chat จริง?
- ข้อมูล ● ไດที่ควรถามลูกค้าในครั้งถัดไป?

# AI Prompt 3 — Persona Interviewer + Value Proposition

## Prompt — Persona Interviewer

"ช่วยสัมภาษณ์ฉันเพื่อสร้าง Customer Persona  
ธุรกิจ: [\_\_\_\_\_] | สินค้า: [\_\_\_\_\_] |  
ถามฉันครั้งละ 1 คำถาม รวมไม่เกิน 8 คำถาม  
ถามเฉพาะข้อมูลที่จะช่วยตัดสินใจเรื่อง: สินค้า / ราคา /  
Content / ช่องทางขาย / Promotion  
เมื่อถามครบ ให้สรุป Persona 1 หน้า"

## Prompt — Value Proposition

"จาก Persona ต่อไปนี้: **[วาง Persona]** | สินค้า:  
[\_\_\_\_\_] | จุดเด่น: [\_\_\_\_\_] | ราคา:  
[\_\_\_\_\_] |  
ช่วยสร้าง Value Proposition 3 แบบ:  
แบบที่ 1 เน้นปัญหา / แบบที่ 2 เน้นความสะดวก / แบบที่  
3 เน้นความแตกต่าง  
แต่ละแบบไม่เกิน 2 ประโยค ห้ามกล่าวอ้างเกินข้อมูลที่ให้"

# Workshop 2 — ตัวอย่าง Output: Persona Interviewer

ตัวอย่างการสัมภาษณ์ — บ้านดริป MSME

**AI** ถาม → ตอบ → ผลที่ได้

**AI** ถาม: ลูกค้าที่ซื้อบ่อยที่สุดมีอาชีพอะไร?

ตอบ: พนักงานออฟฟิศ ทำงานในเมือง

**AI** ถาม → ตอบ → ผลที่ได้

**AI** ถาม: เขาซื้อช่วงเวลาไหนมากที่สุด?

ตอบ: ช่วงเช้านก่อนไปทำงาน หรือตอนกลางคืน

**AI** ถาม → ตอบ → ผลที่ได้

**AI** ถาม: เขาเคยบอกว่าชอบหรือไม่ชอบอะไรในสินค้า?

ตอบ: ชอบที่ชงง่าย แต่บางคนไม่แน่ใจว่าจะชอบรสชาติไหน

## Persona สรุปจาก AI



รู้จริง

พนักงาน Office เข้ารับ ชอบชงง่าย



คาดการณ์

น่าจะซื้อซ้ำถ้าได้ลองรสชาติที่ชอบ



ต้องหาเพิ่ม

还不知道เขาเปรียบเทียบราคากับแบรนด์อื่นหรือไม่

## MODULE 3

# AI สำหรับผู้ประกอบการ

ใช้ AI อย่างถูกวิธี – เป็นผู้ช่วย ไม่ใช่ผู้ตัดสินใจแทน



# AI ช่วยผู้ประกอบการได้อย่างไร?



## คิด

ระดมไอเดีย Content, ชื่อสินค้า, Promotion



## สร้าง

เขียน Description, Post, Tagline



## วิเคราะห์

เปรียบเทียบช่องทาง, ตรวจสอบ Persona



## ช่วยงานซ้ำ

สร้าง Template, Checklist, แผนงาน

## แต่ต้องแยกให้ออก

### ✓ AI ทำได้

เขียน Description, เสนอ Persona, คิด Content, ตรวจสอบความชัดเจนของข้อความ

### ✗ AI ไม่ควรทำแทน

ตัดสินใจเรื่องราคา, ยืนยันข้อมูลสินค้า, รับประกันผลลัพธ์

📌 **หลักสำคัญ:** AI ช่วยคิด ไม่ได้ตัดสินใจแทนเจ้าของธุรกิจ

# AI ช่วยผู้ประกอบการ — ตัวอย่างที่ใช้ได้จริงทุกวัน

สไลด์อธิบายเพิ่มเติม: AI ช่วยผู้ประกอบการได้อย่างไร? – ตัวอย่างจริงในชีวิตประจำวัน



## คิด (Brainstorm)

ตัวอย่าง: "ช่วยคิดชื่อสินค้ากาแฟดริป 10 ชื่อ ที่ฟังดูอบอุ่นและเป็นกันเอง"

→ AI เสนอ 10 ชื่อ เจ้าของเลือกและปรับเอง



## เขียน (Write)

ตัวอย่าง: "เขียน Description สินค้าสำหรับ Shopee ไม่เกิน 150 คำ Tone เป็นกันเอง"

→ AI เขียนร่างแรก เจ้าของตรวจและแก้ไข



## วิเคราะห์ (Analyze)

ตัวอย่าง: "เปรียบเทียบ Shopee vs Lazada สำหรับร้านกาแฟดริปขนาดเล็ก"

→ AI สรุปตาราง เจ้าของตัดสินใจเอง



## ตรวจ (Review)

ตัวอย่าง: "อ่าน Post นี้แล้วบอกว่าลูกค้าเข้าใจว่าขายอะไรหรือไม่"

→ AI ชี้จุดที่ไม่ชัด เจ้าของแก้ไข



## วางแผน (Plan)

ตัวอย่าง: "ช่วยสร้าง Checklist เตรียมร้านก่อนเปิดขายบน Shopee"

→ AI สร้าง Checklist เจ้าของติดกติกและทำตาม

 **หมายเหตุ:** ทุกขั้นตอน – เจ้าของธุรกิจต้องตรวจและตัดสินใจสุดท้ายเสมอ

# AI Prompt คำสั่ง — 5 หมวดใช้งานได้ทันที

Copy → เติม [ ] → ใช้งานได้เลย

## คิด (Brainstorm)

"คุณเป็น Creative Consultant สำหรับธุรกิจขนาดเล็ก  
ช่วยคิด [ชื่อสินค้า / ไอเดีย Content / ชื่อ Promotion] จำนวน 10 แบบ  
สินค้า: [\_\_\_\_\_] | Persona: [\_\_\_\_\_] | Tone: [อบอุ่น / เป็นกันเอง / Premium]  
ตอบเป็นรายการ แต่ละแบบอธิบาย 1 บรรทัด ห้ามซ้ำกัน"

## เขียน (Write)

"คุณเป็น Copywriter สำหรับ Marketplace ไทย  
เขียน [Description / Caption / Post] สำหรับ [Shopee / Facebook / TikTok]  
สินค้า: [\_\_\_\_\_] | จุดเด่น: [\_\_\_\_\_] | ลูกค้า: [\_\_\_\_\_] |  
รูปแบบ: [Hook → Benefit → CTA] | ความยาว: ไม่เกิน [150] คำ | Tone: [เป็นกันเอง]  
ห้ามกล่าวอ้างสรรพคุณที่ฉันไม่ได้ให้ข้อมูล"

## วิเคราะห์ (Analyze)

"คุณเป็นที่ปรึกษาธุรกิจออนไลน์  
เปรียบเทียบ [Shopee / Lazada / Thaimart / Facebook / TikTok] สำหรับธุรกิจของฉัน  
สินค้า: [\_\_\_\_\_] | ลูกค้า: [\_\_\_\_\_] | ทีม: [ทำคนเดียว / 2 - 3 คน]  
ตอบเป็นตาราง: จุดเด่น / สิ่งที่ต้องเตรียม / ความเหมาะสม / ข้อควรระวัง  
อย่าตัดสินใจแทนฉัน – ตอนท้ายถามฉัน 2 คำถามเพื่อช่วยให้ฉันเลือกเอง"

ทุก Prompt ใช้หลัก R-C-T-F-C – Role / Context / Task / Format / Constraint

# AI Prompt คำสั่ง — 5 หมวดใช้งานได้ทันที (ต่อ)

Copy → เติม [ ] → ใช้งานได้เลย

## ตรวจ (Review)

"อ่านข้อความนี้: [วางข้อความที่ต้องการตรวจ]

ลูกคำเป้าหมาย: [\_\_\_\_\_]

ช่วยตรวจ 5 ข้อ:

1. รู้ว่าขายอะไรหรือไม่
2. เห็นประโยชน์ชัดเจนหรือไม่
3. มีคำกว้างเกินไปหรือไม่
4. มีคำกล่าวอ้างที่ควรระวังหรือไม่
5. เขียนเวอร์ชันที่ชัดเจน 1 แบบ"

## วางแผน (Plan)

"คุณเป็นผู้ช่วยวางแผนธุรกิจสำหรับ MSME

ช่วยสร้าง [Checklist / แผนงาน / ขั้นตอน] สำหรับ:  
[\_\_\_\_\_]

ธุรกิจ: [\_\_\_\_\_] | สินค้า: [\_\_\_\_\_] | กім:  
[\_\_\_\_\_]

ตอบเป็นรายการแบ่งเป็น: สิ่งที่ต้องทำก่อน / ระหว่าง /  
หลัง

หากข้อมูลใดอาจเปลี่ยนแปลงได้ ให้เตือนฉันตรวจสอบ  
แหล่งข้อมูลจริงก่อนทำตาม"

ทุก Prompt ใช้หลัก R-C-T-F-C – Role / Context / Task / Format / Constraint

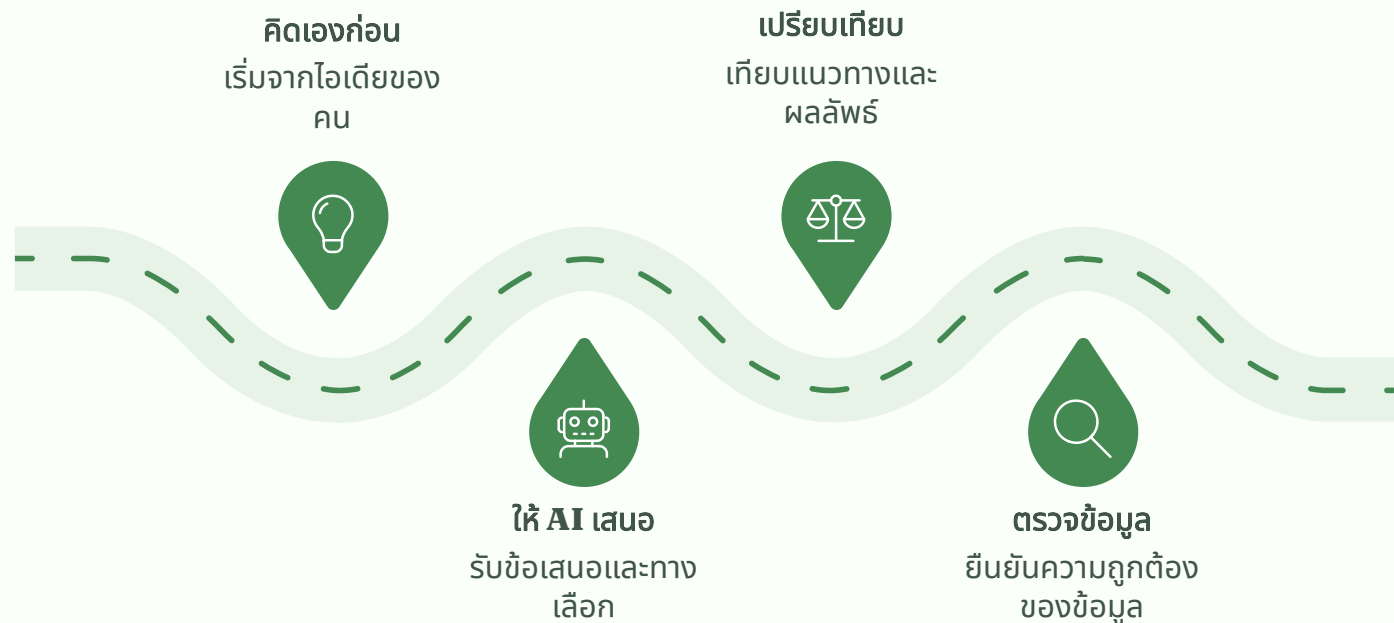
# HUMAN FIRST → AI SECOND — กระบวนการที่ถูก ต้อง

## ทำไมต้องคิดเองก่อน?

- AI ไม่รู้จักธุรกิจเราดีเท่าตัวเอง
- AI อาจเสนอสิ่งที่ฟังดูดี แต่ไม่เหมาะกับบริบทจริง
- การคิดเองก่อนช่วยให้เราตรวจ Output ของ AI ได้ดีขึ้น



**AI ช่วยคิด ไม่ได้ตัดสินใจแทนเจ้าของธุรกิจ**



# Prompt คืออะไร? และ Prompt ที่ดีต้องบอกอะไร?

**Prompt** = ข้อมูลและคำสั่งที่เราให้ AI เพื่อให้ได้คำตอบที่ต้องการ

1

**ใคร?**

AI ควรรับบทเป็นใคร (ที่ปรึกษา, นักเขียน, นักวิเคราะห์)

2

**เรื่องอะไร?**

ข้อมูลธุรกิจ สินค้า ลูกค้า

3

**ต้องทำอะไร?**

เขียน / วิเคราะห์ / เปรียบเทียบ / สร้าง

4

**อยากได้คำตอบแบบไหน?**

ตาราง / รายการ / ย่อหน้า / จำนวนข้อ

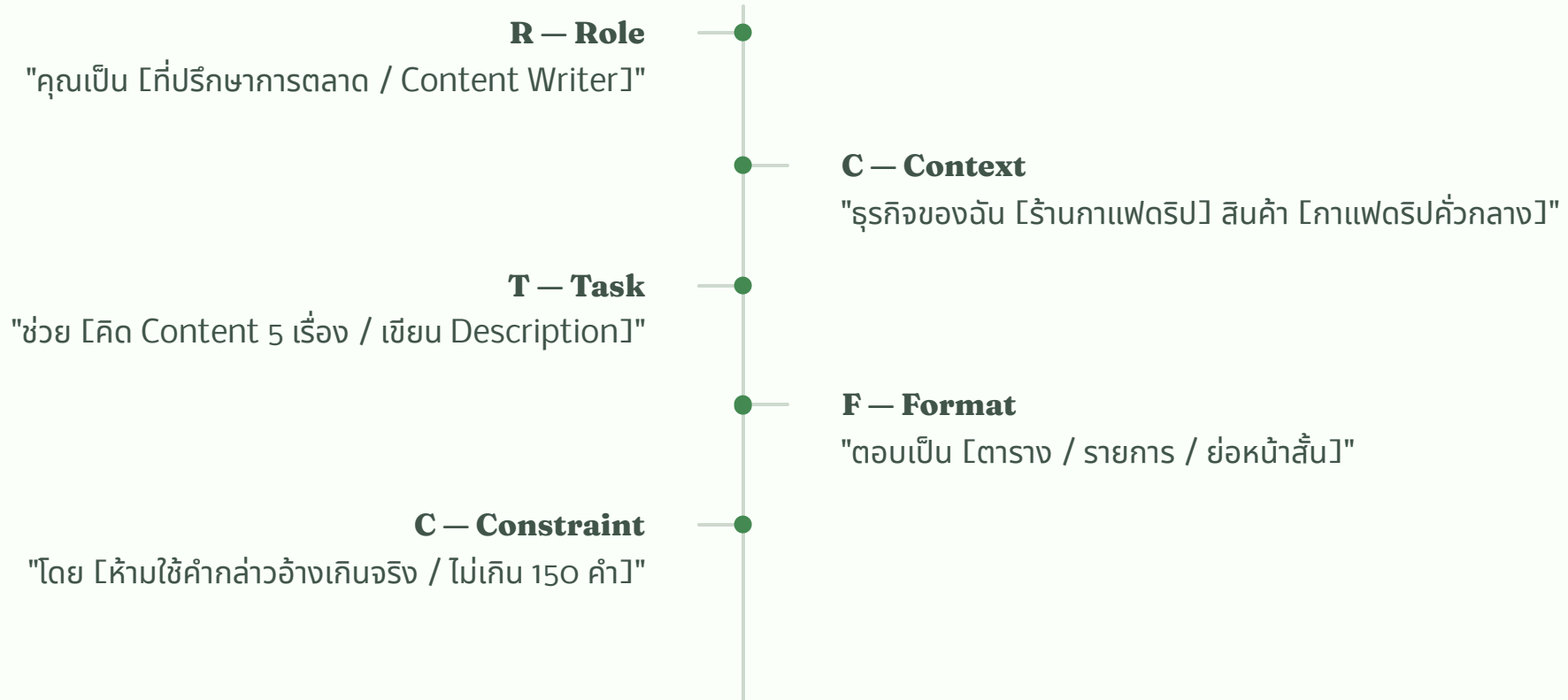
5

**มีข้อห้ามอะไร?**

ห้ามกล่าวอ้างเกินจริง / ห้ามเดาข้อมูล

# Prompt Framework — R-C-T-F-C

ไม่ต้องจำศัพท์ ให้จำหลักการ



ตัวอย่าง **Prompt** ที่กรอกแล้ว: "คุณเป็น Content Writer สำหรับธุรกิจขนาดเล็ก ธุรกิจของฉันคือร้านกาแฟรีป ช่วยคิด Content 5 เรื่องสำหรับ Facebook ตอบเป็นตาราง โดยห้ามใช้คำกล่าวอ้างเกินจริง"

# Prompt A vs Prompt B — ผลลัพธ์ต่างกันมากแค่ไหน?

## ❌ PROMPT A — สั้นเกินไป

"ช่วยขายกาแฟ"

AI ไม่รู้ว่าขายให้ใคร / ช่องทางไหน / Tone แบบไหน

→ Output: ข้อความทั่วไปที่ใช้ไม่ได้จริง

## ✅ PROMPT B — ครบถ้วน

"คุณเป็น Content Writer | สินค้า: กาแฟดริปคั่วกลาง | ลูกค้า: พนักงาน Office | ปัญหา: เข้าไม่มีเวลา | รูปแบบ: Hook → Benefit → CTA | ความยาว: ไม่เกิน 150 คำ | Tone: เป็นกันเอง | ห้าม: สร้างสรรพคุณที่ฉันไม่ได้ให้ข้อมูล"

→ Output: ข้อความที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย ใช้ได้จริง

📌 **บทเรียน:** ยิ่งให้ข้อมูล AI มาก Output ยิ่งตรงกับที่ต้องการ

# AI Prompt Pack — ใช้กับธุรกิจจริง (3 Prompt)

1

## PROMPT A — วิเคราะห์จุดเด่นสินค้า

"ช่วยวิเคราะห์จุดเด่นสินค้า | สินค้า: [\_\_\_\_\_] | คุณสมบัติที่รู้จริง: [\_\_\_\_\_] | ลูกค้า: [\_\_\_\_\_] | ช่วยแยกเป็น: Feature / Benefit / เหตุผลที่ลูกค้าน่าจะสนใจ | ห้ามเพิ่มคุณสมบัติที่ฉันไม่ได้ให้"

2

## PROMPT B — ตรวจสอบความชัดเจนของข้อความ

"อ่านข้อความนี้: [วางข้อความ] | ลูกค้า: [\_\_\_\_\_] | ช่วยตรวจ: 1.เข้าใจว่าขายอะไรหรือไม่ 2.ลูกค้าเห็นประโยชน์หรือไม่ 3.มีคำไหนกว้างเกินไป 4.มีคำกล่าวอ้างที่ควรระวัง 5.ช่วยเขียนเวอร์ชันที่ชัดเจน"

3

## PROMPT C — ให้ AI ถามก่อนตอบ

"ฉันต้องการให้คุณช่วยเรื่อง: [\_\_\_\_\_] | ธุรกิจ: [\_\_\_\_\_] | ก่อนตอบ ถามฉันไม่เกิน 5 คำถามเพื่อให้คุณเข้าใจข้อมูลมากพอ จากนั้นจึงสร้างคำตอบ"

# WORKSHOP 3 — AI Prompt Lab

🕒 30 นาที

เลือกสร้าง **Prompt** อย่างน้อย 3 ชุด

☐ วิเคราะห์ลูกค้า

☐ วิเคราะห์สินค้า

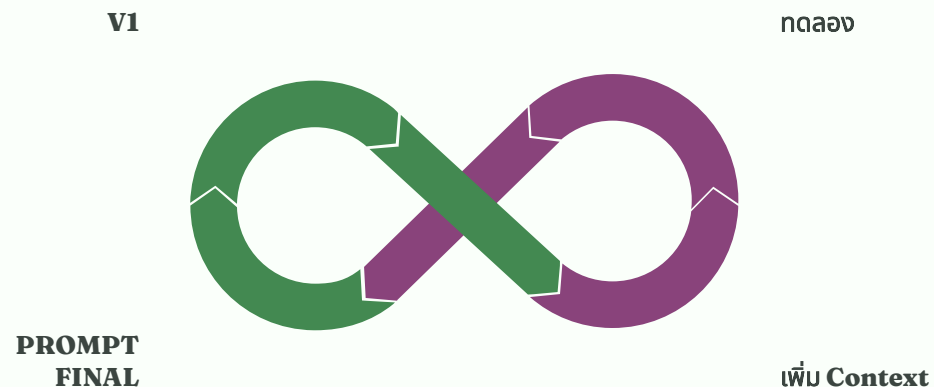
☐ Content

☐ ตรวจสอบข้อความ

☐ คิด **Promotion**

☐ อื่น ๆ \_\_\_\_\_

กระบวนการพัฒนา **Prompt**



**Worksheet**

- Prompt เดิม: [\_\_\_\_\_] | ปัญหา: [\_\_\_\_\_]
- ข้อมูลที่เพิ่ม: [\_\_\_\_\_] | ดีขึ้นตรงไหน: [\_\_\_\_\_]

✅ **OUTPUT:** Prompt Library อย่างน้อย 3 Prompt พร้อมใช้งาน

# Workshop 3 — ตัวอย่าง Prompt V1 → Final

## Prompt V1 — จุดเริ่มต้น

"ช่วยเขียน Post ขายกาแฟ" → ปัญหา: AI เขียนทั่วไป ไม่ตรงกลุ่มลูกค้า  
ไม่มี CTA

## เพิ่ม Format + Constraint

Hook → Benefit → CTA / ไม่เกิน 150 คำ / Tone เป็นกันเอง /  
ห้ามกล่าวอ้างเกินจริง

## ส่วนที่ต้องตรวจ

ข้อมูลสินค้าถูกต้อง?

CTA ชัดเจน?

TONE ตรงกับ BRAND?

## เพิ่ม Context

ลูกค้า = พนักงาน Office / ปัญหา = เข้ารับ

## Prompt Final — พร้อมใช้

"คุณเป็น Content Writer | สินค้า: กาแฟดริปคั่วกลาง | ลูกค้า:  
พนักงาน Office เข้ารับ | รูปแบบ: Hook → Benefit → CTA | ความ  
ยาว: ≤150 คำ | Tone: เป็นกันเอง | ห้าม: กล่าวอ้างเกินจริง"

# แบบเดิม vs แบบใหม่ — ผู้ประกอบการ MSME ทำงานต่างกันอย่างไร?

| งาน               | แบบเดิม (❌)               | แบบใหม่ด้วย AI (✅)                       |
|-------------------|---------------------------|------------------------------------------|
| คิด Content       | นั่งคิดคนเดียว ใช้เวลานาน | ให้ AI เสนอ 10 ไอเดีย แล้วเลือกเอง       |
| เขียน Description | เขียนเองจากความรู้สึก     | ใช้ Prompt + ตรวจสอบข้อมูลก่อนโพสต์      |
| วิเคราะห์ลูกค้า   | เดาจากประสบการณ์          | สร้าง Persona + ระบุ 🟢🟡🔴                 |
| เลือกช่องทาง      | ลองผิดลองถูก              | ใช้ Channel Coach Prompt เปรียบเทียบก่อน |
| ตั้งชื่อ/Tagline  | คิดเองนาน                 | ให้ AI เสนอ 10 แบบ แล้วเลือกและปรับ      |
| วางแผนภาพสินค้า   | ถ่ายตามความรู้สึก         | ใช้ Photo Plan Prompt วางแผนก่อนถ่าย     |
| เปิดร้านออนไลน์   | กรอกข้อมูลแบบเดา          | ใช้ Readiness Checklist Prompt ตรวจสอบ   |

แบบใหม่ไม่ได้ให้ AI ทำแทน – แต่ให้ AI ช่วยคิด แล้วเจ้าของตัดสินใจเอง

# AI Prompt ฝึกปฏิบัติเพิ่มเติม — Prompt Pack สำหรับฝึกในห้องเรียน

เลือก 1 Prompt ที่ตรงกับธุรกิจของคุณ → Copy → เติม [ ] → กดลองใช้

## PROMPT 1 — คิด Content 7 วัน

"คุณเป็น Content Planner สำหรับธุรกิจขนาดเล็ก      สินค้า: [ ] | Persona: [ ] | ช่องทาง: [Facebook / TikTok / Shopee]      ช่วยวางแผน Content 7 วัน ตอบเป็นตาราง: วัน / หัวข้อ / จุดประสงค์ (สร้าง Awareness / Engagement / ปิดการขาย) ห้ามซ้ำจุดประสงค์เกิน 3 วันติดกัน"

## PROMPT 2 — เขียน Product Description

"คุณเป็น Copywriter สำหรับ Marketplace ไทย      สินค้า: [ ] | จุดเด่น: [ ] | ลูกค้า: [ ] | ราคา: [ ] บาท      เขียน Product Description: 1.ชื่อสินค้า (ไม่เกิน 10 คำ) 2.จุดเด่น 3 ข้อ 3.เหมาะกับใคร 4.วิธีใช้/ชง 5.CTA สั้น ๆ      ห้ามกล่าวอ้างสรรพคุณที่ฉันไม่ได้ให้ข้อมูล"

หมายเหตุ: ทุก Prompt ใช้หลัก R-C-T-F-C – ลองสังเกตว่าแต่ละ Prompt มีครบทุกส่วนหรือไม่

# AI Prompt ฝึกปฏิบัติเพิ่มเติม — Prompt Pack สำหรับฝึกในห้องเรียน (ต่อ)

เลือก 1 Prompt ที่ตรงกับธุรกิจของคุณ → Copy → เติม [ ] → ทดลองใช้

## PROMPT 3 — คิด Promotion

"คุณเป็นที่ปรึกษา Promotion สำหรับ MSME สินค้า: [ ] | ราคาปกติ: [ ] บาท | Persona: [ ] เสนอ Promotion 5 แบบที่ไม่ใช่แค่ลดราคา เช่น Bundle / Gift / Trial / Loyalty แต่ละแบบระบุ: ชื่อ Promotion / เหตุผลที่ Persona น่าจะสนใจ / ข้อควรระวัง"

## PROMPT 4 — ตรวจ Store Description

"อ่าน Store Description นี้: [วาง Description ของร้านคุณ] ลูกค้าเป้าหมาย: [ ] ช่วยตรวจ: 1.รู้ว่าร้านขายอะไรหรือไม่ 2.เห็นประโยชน์ชัดเจนหรือไม่ 3.มีคำกว้างเกินไปหรือไม่ 4.มี CTA หรือไม่ 5.เขียนเวอร์ชันที่ดีขึ้น 1 แบบ"

หมายเหตุ: ทุก Prompt ใช้หลัก R-C-T-F-C – ลองสังเกตว่าแต่ละ Prompt มีครบทุกส่วนหรือไม่

## MODULE 4

# Brand สร้างภาพลักษณ์ร้านให้จำ ได้

Brand ไม่ใช่แค่ Logo – คือทุกสิ่งที่ลูกค้าจำและรู้สึกเกี่ยวกับร้านเรา



# Brand ไม่ใช่แค่ Logo — Brand คือสิ่งที่ลูกค้าจำและรู้สึก



## ชื่อ + ภาพ

Logo, Profile, Banner, ภาพสินค้า



## สี + ข้อความ

Tagline, Description, Caption ที่สม่ำเสมอ



## น้ำเสียง

พูดกับลูกค้าแบบไหน (Tone of Voice)



## ประสบการณ์

ลูกค้ารู้สึกอย่างไรเมื่อซื้อจากเรา

## หลักง่าย ๆ ของ Brand ที่ดี

### จำได้

เห็นแล้วนึกถึงร้านเราได้ทันที

### เข้าใจได้

รู้ว่าร้านขายอะไร ให้ใคร

### สม่ำเสมอ

ทุกช่องทางดูเป็นร้านเดียวกัน

# **Brand Kit — 8 ส่วนประกอบสำคัญ**



# Brand Personality → ผลต่อข้อความและภาพ

## PERSONALITY A — อบอุ่น เป็นกันเอง ธรรมชาติ

ข้อความ: "เริ่มเช้าวันทำงานง่าย ๆ ด้วยกาแฟดริปที่คุณเลือกคั่วได้"

ภาพ: Warm Tone / ไม้ / กาแฟ / Lifestyle

## PERSONALITY B — Premium จริงจัง กันสมัย

ข้อความ: "Selected Drip Coffee สำหรับช่วงเวลาที่คุณให้ความสำคัญกับรสชาติ"

ภาพ: Dark Background / Props น้อย / สีน้าเด่น



- ❑ **ลองคิด:** สินค้าเหมือนกัน แต่ Brand Personality ต่างกัน – ข้อความควรเหมือนกันหรือไม่? คิดจาก Persona และประสบการณ์ที่อยากให้ผู้ลูกค้าได้รับ

# Color และ Tone of Voice — เลือกให้เหมาะกับ Persona

## Color — หลักง่าย ๆ สำหรับ DAY 1

### สีหลัก (Main Color)

ใช้บ่อยที่สุด – ตัวแทนของ Brand | **บ้านดริป:** น้ำตาลกาแฟ

### สีรอง (Secondary Color)

ช่วยแบ่งส่วนหรือเพิ่มความน่าสนใจ | **บ้านดริป:** Cream

### สีเน้น (Accent Color)

ใช้กับปุ่ม ราคา หรือ CTA | **บ้านดริป:** เขียวเข้มหรือส้มอุ่น

## Tone of Voice — วิธีที่ร้านพูดกับลูกค้า

### เป็นกันเอง

"เข้านี้มีเวลาไม่เยอะใช่ไหม? หยิบของแล้วรีบได้เลย"

### มืออาชีพ

"กาแฟดริปคั่วกลาง ออกแบบสำหรับการชงที่สะดวกในวันทำงาน"

❏ เลือก Tone ตาม Persona – ไม่ใช่ตามความชอบของเจ้าของ

# AI Brand Prompt Pack — Brand Direction และ Brand Name

## PROMPT 1 — Brand Direction

"คุณเป็นที่ปรึกษา Brand สำหรับธุรกิจ MSME  
ธุรกิจ: [\_\_\_\_\_] | สินค้า: [\_\_\_\_\_] | Persona: [\_\_\_\_\_] |  
Value Proposition: [\_\_\_\_\_] |  
ฉันอยากให้ลูกค้ารู้สึกว่าเป็น [อบอุ่น / Premium / เป็น  
กันเอง / Natural / Minimal]  
ช่วยเสนอ Brand Direction 3 แบบ แต่ละแบบระบุ:  
1.Brand Personality 3 คำ 2.แนวทางชื่อร้าน 3.Tone  
of Voice 4.Mood ของภาพ 5.สีที่เหมาะสม | อธิบายเหตุผล  
แบบง่าย และอย่าตัดสินแทนฉัน"

## PROMPT 2 — Brand Name

"ช่วยเสนอชื่อ Brand 10 ชื่อ  
สินค้า: [\_\_\_\_\_] | Persona: [\_\_\_\_\_] | บุคลิก: [\_\_\_\_\_] |  
ชื่อควร: [ไทย / อังกฤษ / ไทย+อังกฤษ]  
ความรู้สึก: [เรียบง่าย / Premium / เป็นกันเอง /  
Modern]  
หลีกเลี่ยง: [คำยาว / คำอ่านยาก]  
แต่ละชื่อให้อธิบายความหมาย 1 บรรทัด"

# AI Brand Prompt Pack — Tagline และ Store Description

## PROMPT 3 — Tagline

"ช่วยสร้าง Tagline สำหรับ  
Brand: [\_\_\_\_\_] | สินค้า: [\_\_\_\_\_] | Persona: [\_\_\_\_\_] | Value  
Proposition: [\_\_\_\_\_] |  
สร้าง 10 แบบ ความยาวไม่เกิน 5-10 คำ | Tone: [\_\_\_\_\_] | ห้าม:  
กล่าวอ้างเกินจริง"

## PROMPT 4 — Store Description

"ช่วยเขียน Store Description  
ชื่อร้าน: [\_\_\_\_\_] | สินค้า: [\_\_\_\_\_] | ลูกค้า: [\_\_\_\_\_] | จุดเด่น:  
[\_\_\_\_\_] | Tone: [\_\_\_\_\_] |  
ตอบเป็น: 1.ร้านเราคือใคร 2.ขายอะไร 3.เหมาะกับใคร 4.จุดเด่น  
5.CTA สั้น ๆ | ความยาวไม่เกิน: **[100 / 150 / 200 คำ]**"

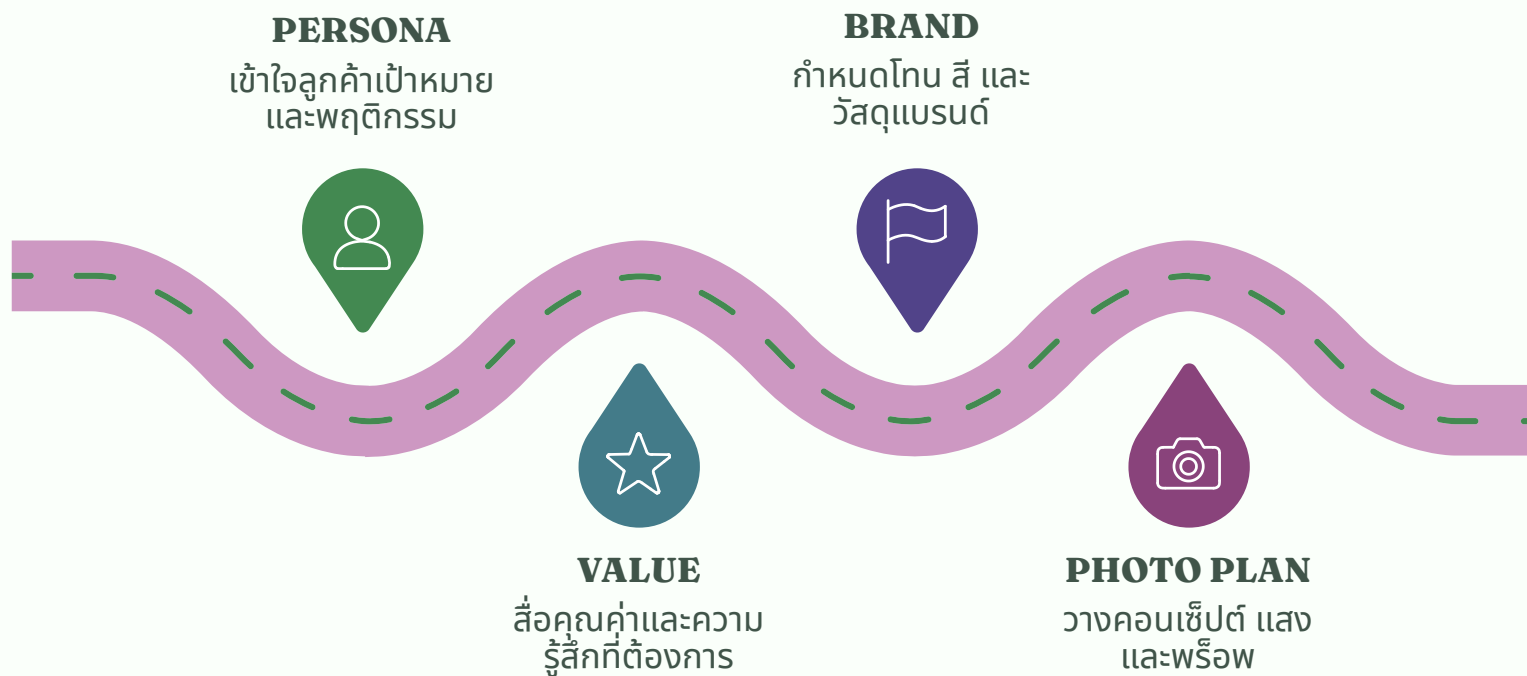


### สิ่งที่ต้องตรวจหลัง AI ตอบ

- ชื่อ / Tagline ช้ำกับร้านอื่นหรือไม่? ค้นหาใน Google ก่อนใช้
- Store Description ตรงกับ Persona และ Value Proposition หรือไม่?

# Brand → Photo Plan — ภาพสินค้าต้องสะท้อน Brand

ภาพสินค้าที่ดีไม่ได้เกิดจากกล้องแพง แต่เกิดจากการวางแผนที่ชัดเจน



**อบอุ่น + เป็นกันเอง**

Warm Tone / ไม้ / Lifestyle / แสงธรรมชาติ

**Clean + Minimal**

Background ขาว / Props น้อย / แสงสม่ำเสมอ

**Premium + Dark**

แสงจุด / Props คัดสรร / Dark Background

# WORKSHOP 4 — Mini Brand Kit + Photo Plan

🕒 35 นาที

สร้าง **Brand Kit** ของตัวเอง

**Brand Idea** ความคิดหลักของแบรนด์

[\_\_\_\_\_]

**Brand Personality** 3 คำ  
ลักษณะนิสัย อารมณ์ และความ  
เป็นตัวตนของแบรนด์

[\_\_] [\_\_] [\_\_]

**Brand Name** ชื่อยี่ห้อสินค้า"  
หรือ "ตราสินค้า"

[\_\_\_\_\_]

**Tagline** ประโยคหรือวลีสั้น ๆ ที่  
บ่งบอกถึงตัวตน อัตลักษณ์ และ  
คุณค่าระยะยาวของแบรนด์

[\_\_\_\_\_]

**Colors** สีที่ใช้

Main สีหลัก [\_\_\_\_] | Secondary สี  
รอง [\_\_\_\_]

**Tone of Voice** น้ำเสียงหรือ  
บุคลิกภาพในการสื่อสารผ่าน  
ภาษา ซึ่งสะท้อนตัวตนของบุคคล  
หรือแบรนด์ออกมา

[\_\_\_\_\_]

**Photo Mood** อารมณ์ บรรยากาศ หรือความรู้สึก

[\_\_\_\_\_]

**Background** พื้นหลัง

[White / Black / Brand Color / Lifestyle]

**Props** อุปกรณ์ประกอบฉาก

[\_\_\_\_\_]

## Photo Plan

**Shot Plan:** [ ] Hero [ ] Front [ ] 45° [ ]  
[ ] Detail [ ] Lifestyle [ ] Promotion [ ]  
Negative Space

✅ **OUTPUT:** Mini Brand Kit + Product  
Photo Plan

คือ แพ็กเกจบริการรวบรวมระหว่างการ  
ออกแบบอัตลักษณ์แบรนด์ขนาดเริ่มต้น  
(Mini Brand Kit) และการวางแผน  
ถ่ายภาพสินค้า (Product Photo  
Plan) ซึ่งมักจะจัดทำขึ้นโดยภูมิ  
สถาปนิก นักออกแบบ หรือสตูดิโอถ่าย  
ภาพ

# AI Prompt — Photo Plan (วางแผนภาพสินค้า)

"คุณเป็น Product Photography Planner

สินค้า: [\_\_\_\_\_] | Persona: [\_\_\_\_\_]

Brand Personality: [\_\_\_\_\_] | Brand Colors: [\_\_\_\_\_]

ภาพจะใช้สำหรับ: **[Shopee / Lazada / Thaimart / Facebook / Banner]**

ช่วยวางแผน:

1.Mood 2.Background 3.Props 4.Hero Shot 5.Detail Shot 6.Lifestyle Shot 7.Promotion Shot 8.Negative Space Shot  
9.สิ่งที่ลูกค้าต้องเห็น 10.สิ่งที่ควรหลีกเลี่ยง

ยังไม่ต้องลงรายละเอียดค่า ISO, Shutter หรือ Aperture เพราะจะเรียน DAY 2"

# Workshop 4 — ตัวอย่าง Output: Photo Plan

## ตัวอย่าง Output — บ้านดริป MSME

### Mood

Warm Morning – อบอุ่น  
เป็นกันเอง เหมือนเช้าวันทำงาน

### Background

ไม้สีอ่อน + ผ้าลินินสีครีม

### Props

แก้วกาแฟ / ช้อน / หนังสือ /  
ดอกไม้แห้ง

### Hero Shot

ซองกาแฟตั้งตรง 3 ซอง เรียง  
ระดับคิ้ว พื้นหลัง Warm

### Lifestyle Shot

มือถือซอง ข้างแก้วกาแฟ บน  
โต๊ะทำงาน

### Promotion Shot

3 ซองวางเรียง + ป้ายราคา /  
Bundle

### Negative Space

ซองกาแฟมุมซ้าย พื้นที่ว่าง  
สำหรับข้อความ



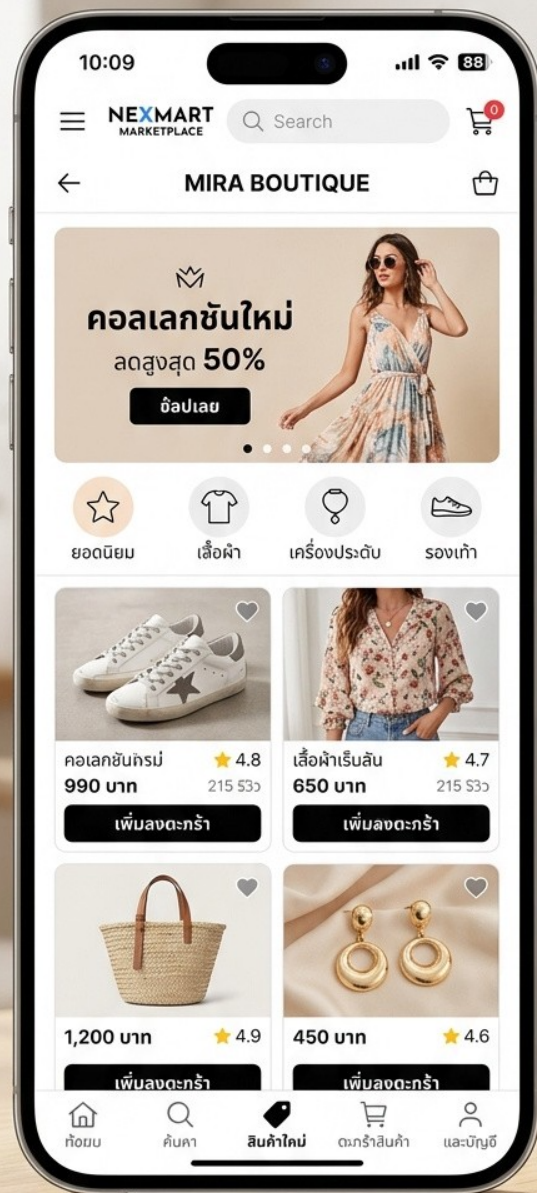
### ✓ ลูกค้าต้องเห็น

ชื่อระดับคิ้ว / ปริมาณ / วิธีชง / Brand Name

### ✗ ควรหลีกเลี่ยง

พื้นหลังรก / แสงไม่สม่ำเสมอ / Props ไม่เกี่ยวข้องกับสินค้า

# Fully set up and optimized E-Commerce Marketplace



## MODULE 5

# E-Commerce Marketplace เตรียมร้านออนไลน์

เลือก Platform ที่ลูกค้าอยู่ – แล้วทำให้พร้อมขายจริง

# Marketplace คืออะไร? — พื้นที่ออนไลน์ที่มีผู้ซื้อและผู้ขายจำนวนมาก



## Shopee

ฐานผู้ใช้ใหญ่ที่สุด เหมาะกับสินค้าทั่วไป และ MSME ทุกขนาด



## Lazada

เน้น Brand และสินค้าที่มีมาตรฐาน เหมาะกับธุรกิจที่ต้องการสร้าง Brand



## Thaimart

เน้นสินค้าไทย OTOP และผู้ผลิตท้องถิ่น เหมาะกับสินค้า Made in Thailand

❑ ไม่ต้องเปิดทุก Platform พร้อมกัน – เลือกที่ลูกค้าอยู่และเราบริหารได้ ให้เข้าใจ "กระบวนการ" ไม่ใช่จำเมนู

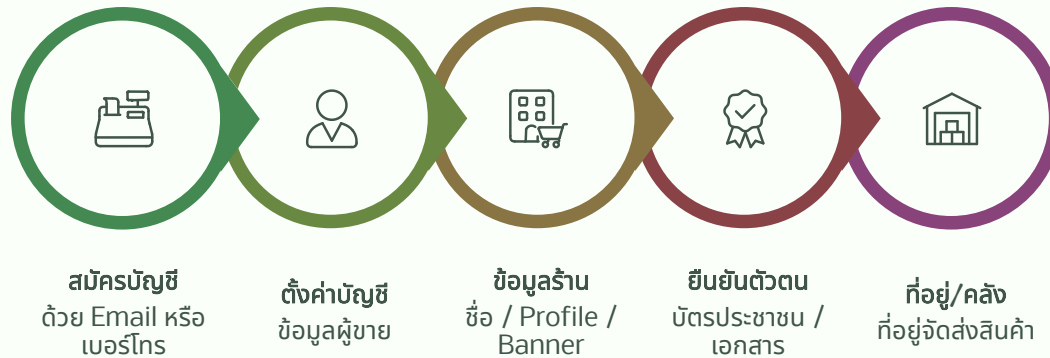
# เปรียบเทียบ Marketplace — เลือกให้เหมาะกับธุรกิจ

| เกณฑ์                | Shopee            | Lazada                  | Thaimart              |
|----------------------|-------------------|-------------------------|-----------------------|
| ลูกค้าหลัก           | วัยทำงาน-นักศึกษา | ผู้ซื้อที่ต้องการ Brand | ผู้ซื้อสินค้าไทย/OTOP |
| ความยากในการเริ่มต้น | ง่าย              | ปานกลาง                 | ง่าย-ปานกลาง          |
| ระบบ Order           | Seller Center คสบ | Seller Center คสบ       | Seller Center คสบ     |
| เหมาะกับ MSME        | สูงมาก            | ปานกลาง                 | สูง (สินค้าไทย)       |

📌 **คำแนะนำ:** เริ่มจาก 1 Platform ที่ลูกค้าอยู่ ทำให้ดีก่อน แล้วค่อยขยาย

# Seller Workflow — 10 ขั้นตอนเปิดร้านบน Marketplace

ขั้นตอน 1-7 ทำครั้งเดียวตอนเริ่มต้น | ขั้นตอน 8-10 ทำต่อเนื่องทุกวัน



## ขั้นตอนที่ทำต่อเนื่อง

### 6. SHIPPING

ตั้งค่าการจัดส่งและค่าส่ง

### 7. PAYMENT

ตั้งค่าการรับเงิน

### 8. PRODUCT

เพิ่มและปรับปรุงสินค้าอยู่  
เสมอ

### 9. ORDER

รับ จัดการ และจัดส่ง  
Order

### 10. AFTER SALES

รีวิว / คัด-เปลี่ยน / ดูแลลูกค้า

  เคล็ดลับ: ทำขั้นตอน 1-7 ให้ครบก่อน แล้วค่อย  
เพิ่มสินค้าและรับ Order

# ลองคิดก่อน — เปิด Account สำเร็จ = ร้านพร้อมขายแล้วหรือไม่?

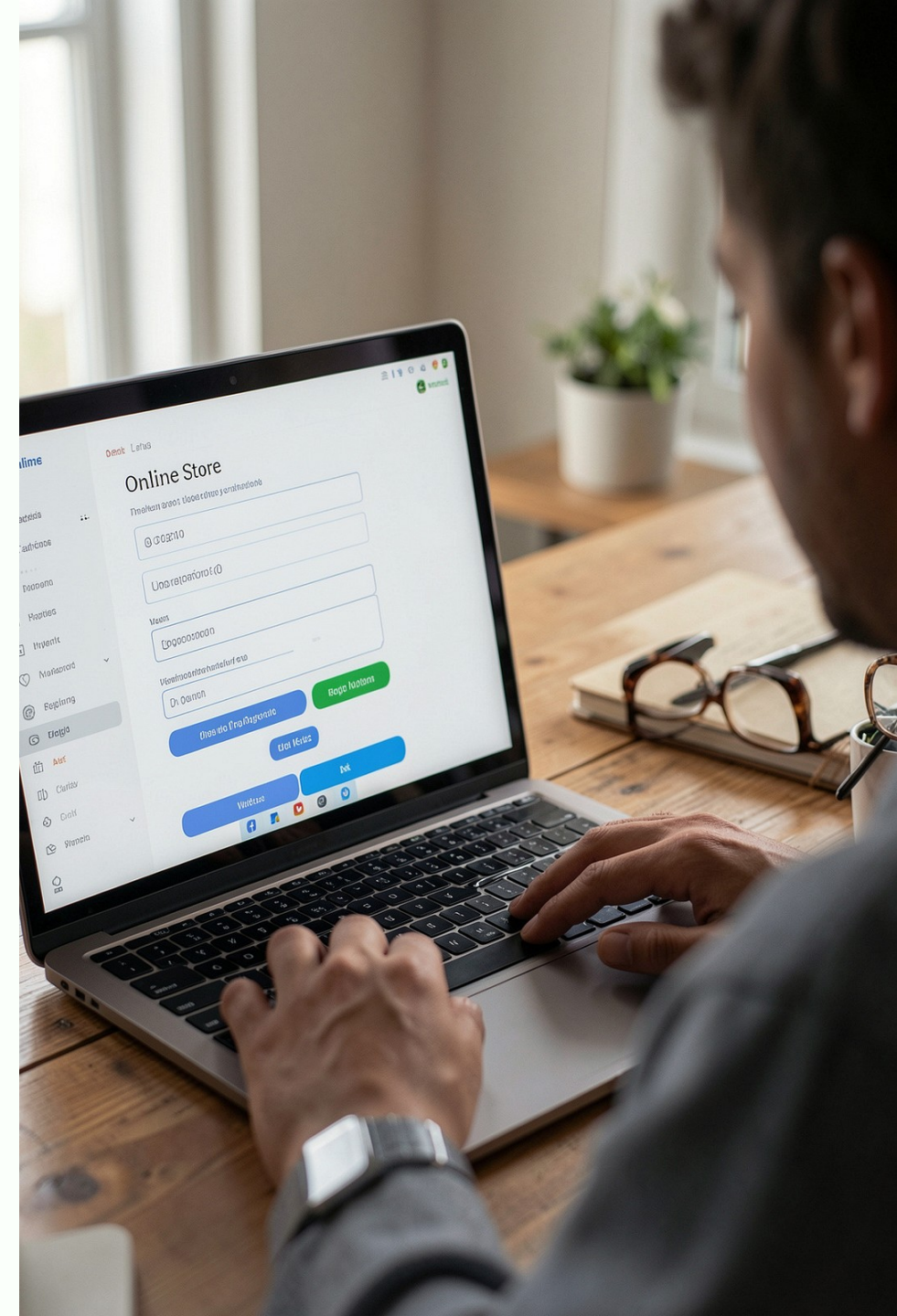
[ ] ใช่ — สมัครแล้วก็ขายได้เลย

[ ] ไม่ใช่ — ยังต้องเตรียมอีกหลายอย่าง

[ ] ขึ้นอยู่กับข้อมูลที่เตรียมไว้

แนวทางในการคิด — ตรวจสอบว่าเรามีหรือยัง

- Brand / Profile / Banner / Description
- Shipping / Payment ตั้งค่าแล้ว
- Product Information / Product Photo พร้อม



# ACCOUNT READY ≠ STORE READY

## ACCOUNT READY

✓ สมัครบัญชี

✓ ยืนยันตัวตน

✓ Shipping

✓ Payment

## STORE READY

✓ Profile มืออาชีพ

✓ Banner ชัดเจน

✓ Store  
Description

✓ ภาพสินค้าพร้อม

✓ Product Info ครบ

⚠ ความประทับใจแรกสำคัญมาก – ร้านที่เปิดแล้วแต่ไม่พร้อม อาจสร้างความประทับใจแรกที่ไม่ดีกับลูกค้า

# AI Prompt — Marketplace Readiness Checklist

"คุณเป็นที่ปรึกษาเปิดร้าน E-commerce สำหรับผู้เริ่มต้น

ต้องการขายผ่าน: **[Shopee / Lazada / Thaimart]** | สินค้า: **[\_\_\_\_\_]**

สถานะปัจจุบัน:

☐ สมัครงานแล้ว ☐ มีชื่อร้าน ☐ มี Logo ☐ มี Banner ☐ มี Store Description

☐ มีภาพสินค้า ☐ มีราคา ☐ มีรายละเอียดสินค้า ☐ ตั้งค่า Shipping ☐ ตั้งค่า Payment

ช่วยสร้าง Checklist: 1.สิ่งที่พร้อมแล้ว 2.สิ่งที่ยังขาด 3.สิ่งที่ควรทำก่อน 4.สิ่งที่ทำภายหลังได้

หากข้อมูล Platform ใดเปลี่ยนแปลงได้ ให้เตือนฉันตรวจ Official Seller Help แทนการเดา"

# WORKSHOP 5 — ฝึกเปิดร้านออนไลน์จริง

🕒 45 นาที

เลือก 1 ช่องทางที่จะเปิดร้าน

☐ Shopee

☐ Lazada

☐ Thaimart

☐ อื่น \_\_\_\_\_

ขั้นตอนที่ 1-4 — เตรียมข้อมูลและสมัครบัญชี

- ☐ อีเมลหรือเบอร์โทรที่ใช้สมัคร
- ☐ ชื่อร้านที่ต้องการ
- ☐ ข้อมูลธุรกิจ (ประเภทสินค้า)
- ☐ ที่อยู่สำหรับจัดส่ง
- ☐ ตั้งค่าการจัดส่ง
- ☐ ตั้งค่าการรับเงิน

ขั้นตอนที่ 5-6 — ตกแต่งร้านด้วย **Brand Kit**

## Profile

ใช้ Logo จาก Workshop 4

## Banner

ใช้ภาพจาก Workshop 4

## คำอธิบายร้าน

ใช้ข้อความจาก AI Prompt

📌 ถ้าติดขั้นตอน OTP หรือยืนยันตัวตน → ให้เตรียม Draft สินค้าหรือ Photo Plan ไปก่อน

✅ **ผลลัพธ์ที่ได้:** Checklist ความพร้อมร้าน + หน้าร้านพร้อมขาย + คำอธิบายร้าน

# AI Prompt — Seller Setup Coach (ช่วยแก้ปัญหาระหว่าง Setup)

"ฉันกำลังเปิดร้านบน **[Shopee / Lazada / Thaimart]**

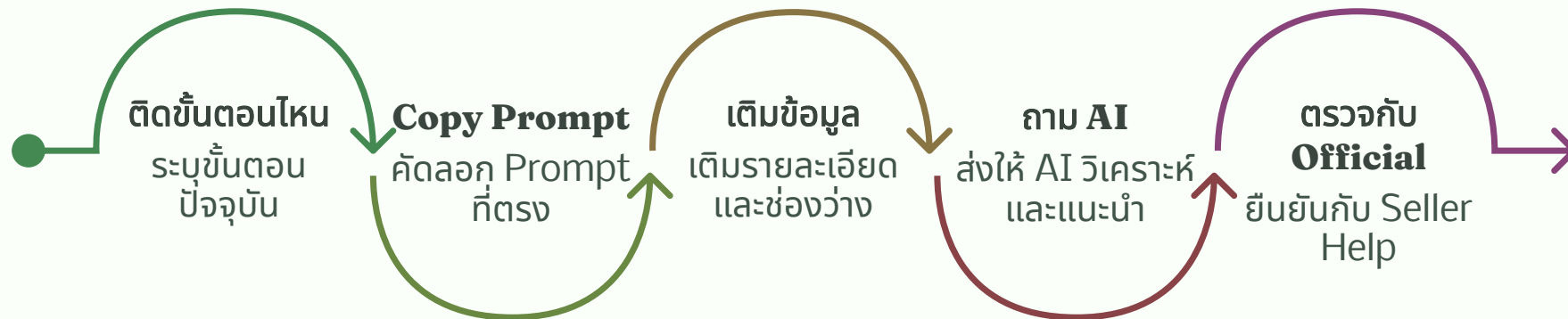
ตอนนี้ฉันอยู่ขั้นตอน: **[\_\_\_\_\_]** | ฉันเห็นเมนู: **[\_\_\_\_\_]**

สิ่งที่ต้องการทำ: **[\_\_\_\_\_]**

ช่วยอธิบายหลักการและ Checklist ที่ฉันควรตรวจ

หากขั้นตอนหรือชื่อเมนูอาจเปลี่ยน อย่าเดาชื่อตำแหน่งปุ่ม ให้บอกฉันว่าควรตรวจใน Official Seller Help ส่วนใด"

## วิธีใช้ระหว่าง Workshop



# Security & AI Safety — ข้อมูลที่ห้ามใส่ใน AI

ห้ามใส่ใน AI เด็ดขาด ❌

**Password / OTP  
/ PIN**

เลขบัญชีธนาคาร

ข้อมูลบัตรเครดิต /  
บัตรประชาชน

ข้อมูลลูกค้ารายบุคคล

**API Key / Secret Key**

AI ช่วยได้อย่างปลอดภัย ✅

**Checklist &  
Planning**

**Description &  
Content**

**Analysis &  
Persona**

**Template &  
Workflow**

⊗ หลีกเลี่ยง ใดๆ: ถ้าข้อมูลนั้นหายแล้วเสียหาย – อย่าใส่ใน AI

# Case — บ้านดริป MSME: BEFORE → AFTER DAY 1

## BEFORE — ก่อน DAY 1

❌ ลูกค้าไม่ชัดเจน

❌ Channel ไม่ชัด

❌ Brand ไม่มี

❌ ร้านไม่พร้อม

❌ Content วันต่อวัน

❌ ไม่มีระบบ

## AFTER — หลัง DAY 1

✅ Business Direction

✅ Persona "เมย์"

✅ Value Proposition

✅ Channel เลือกแล้ว

✅ Prompt Library

✅ Brand Kit

✅ Photo Plan

✅ Seller Setup

# Reflection — สิ่งที่ได้จาก DAY 1

1

สิ่งที่วันนี้ทำให้ฉันเข้าใจลูกค้ามากขึ้นคือ  
[\_\_\_\_\_]

2

สิ่งที่ฉันจะนำไปปรับกับร้านทันทีคือ  
[\_\_\_\_\_]

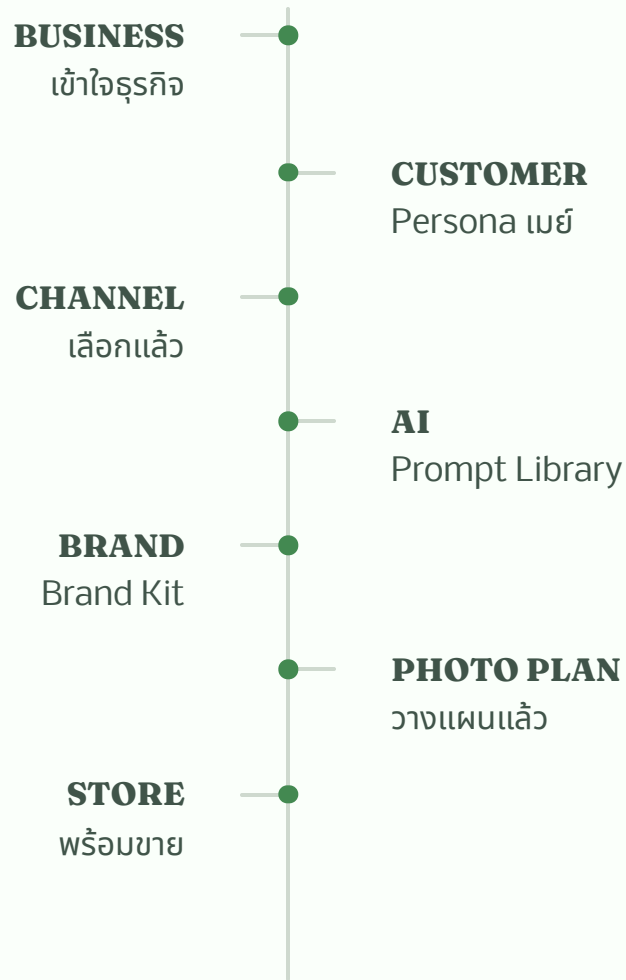
3

สิ่งที่ต้องเตรียมสำหรับ **DAY 2** คือ  
[สินค้า / ภาพเดิม / ข้อมูลราคา / อื่น ๆ \_\_\_\_\_]

☐ เก็บ Output ทุกชิ้นจาก Workshop 1-5 ไว้ใช้ต่อใน DAY 2



# วันนี้เราไม่ได้เพียงเปิดร้าน — เราสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่ง **Day 1**



# วันนี้เราไม่ได้เพียงเปิดร้าน — เราสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่ง **DAY 2** — พรุ่งนี้

