



DAY 2 — เปิดตลาดจริง: ภาพ · ลง สินค้า · Marketing · Data · Dashboard · Growth

หลักสูตร "เริ่มต้นธุรกิจออนไลน์อย่างมืออาชีพและ
การใช้งาน E-commerce"

6 ชั่วโมง

เต็มวัน Intensive

Practical

ลงมือทำจริง

Hands-on

Workshop ทุก Module

Key Message

"ไม่เรียนเครื่องมือเพื่อรู้จัก
เครื่องมือ — แต่ใช้ Digital
+ AI แก้ปัญหาธุรกิจจริง"

Learning Journey DAY 2

เส้นทางการเรียนรู้ตลอดวัน — ทุกขั้นตอนเชื่อมต่อกัน



FACEBOOK MARKETPLACE

รู้ก่อนว่า Platform ต้องการอะไร



PRODUCT REQUIREMENT

กำหนดสิ่งที่ต้องเตรียม



PRODUCT PHOTOGRAPHY

ถ่ายภาพเพื่อขาย ไม่ใช่เพียงถ่ายให้สวย



AI PRODUCT IMAGE

ภาพจริง + AI = Marketplace-ready Image



MULTI-PLATFORM IMAGE

ปรับภาพให้ตรงแต่ละ Platform



PRODUCT LISTING

ลงสินค้าจริงพร้อมข้อมูลครบ



PRICING

คำนวณราคาให้มีกำไรจริง



DATA → DASHBOARD → INSIGHT → ACTION PLAN

วัดผล วิเคราะห์ วางแผนเติบโต



Framework ทุก Module: WHY → THINK → SEE → FOLLOW → DO → CHECK → IMPROVE → APPLY

Review DAY 1 — เราอยู่ที่ไหนแล้ว?

ทบทวนสิ่งที่ได้จาก DAY 1 ก่อนเริ่ม DAY 2

BUSINESS

ธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ และจุดต่าง

PERSONA

ลูกค้าเป้าหมายที่ชัดเจน

CHANNEL

Platform ที่เลือกขาย

BRAND

ชื่อ สี โทนเสียง

PHOTO PLAN

แผนถ่ายภาพสินค้า

STORE READY

ร้านค้าพร้อมเปิด

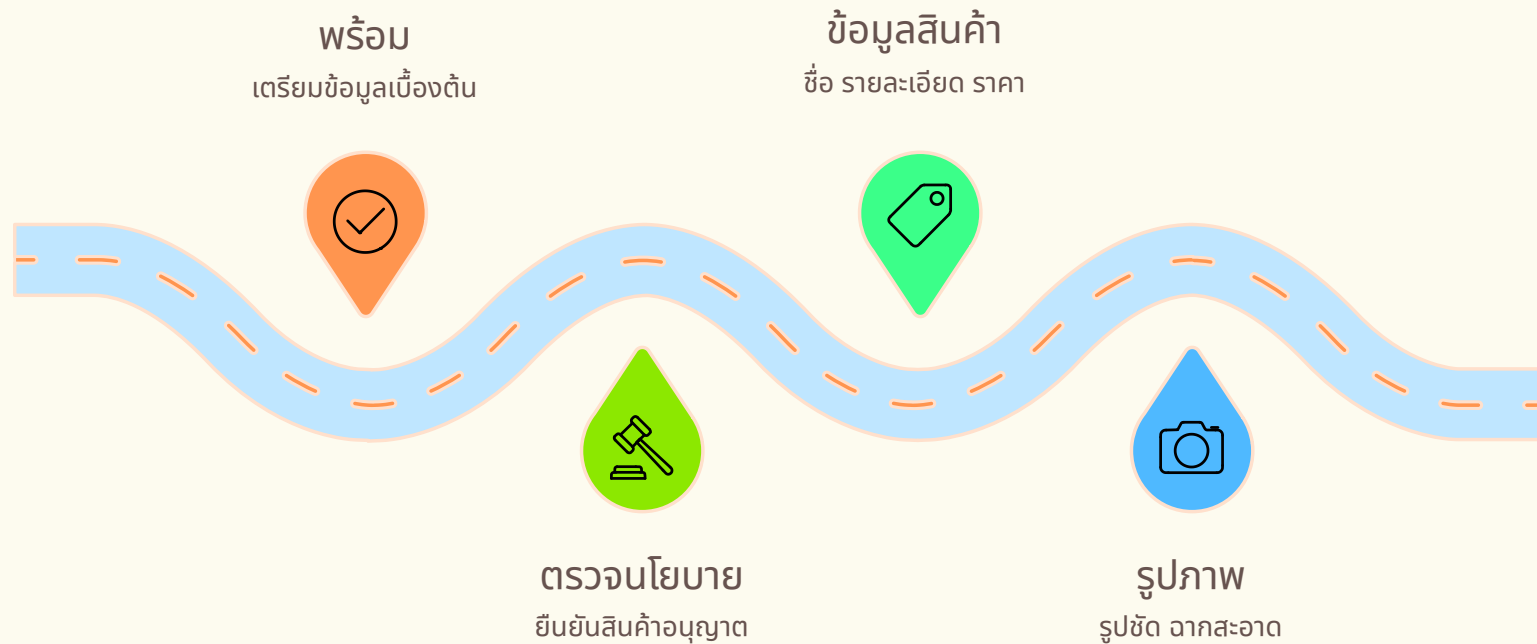
คำถามสำคัญ

"ถ้าวันนี้ต้องขายสินค้า 1 รายการจริง เรายังขาดอะไร?"

☐ ภาพสินค้า	☐ ชื่อ	☐ ราคา	☐ หมวดหมู่
☐ Description	☐ Promotion	☐ Content	☐ Data
☐ ระบบช่วยงาน	☐ ทั้งหมด		

MODULE 1

Facebook Marketplace: เปิดตลาดจริง

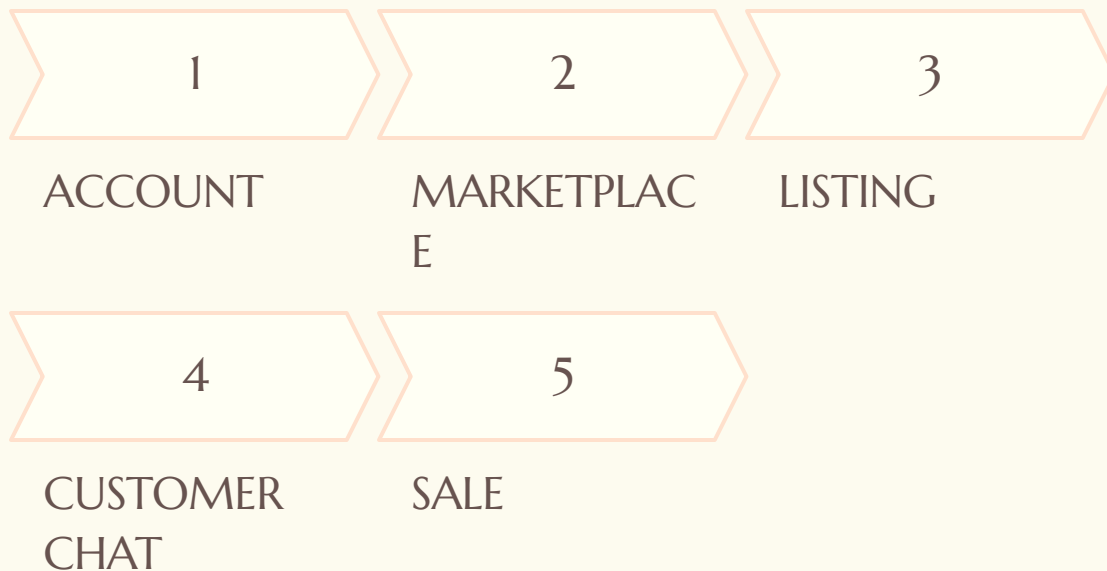


ทำไมต้องเรียน Marketplace ก่อนถ่ายภาพ?

WHY — หลักการ

ผู้เรียนต้องรู้ก่อนว่า "ตอนลงขายจริง Platform ต้องใช้ข้อมูลอะไร ภาพอะไร และมีจุดใดที่ต้องตรวจ Policy?" จึงค่อยย้อนกลับมาเตรียมภาพและ Listing ให้ตรงกับงานจริง

Flow พื้นฐาน



หมายเหตุสำคัญ

⚠ Facebook Marketplace ไม่มี "Seller Center" แบบ Platform อื่น — ความสามารถ เช่น Shipping, Category, Availability อาจแตกต่างกันประเทศ บัญชี อุปกรณ์ และการอัปเดต

หลักการสอน

"สอน Workflow ไม่สอนให้จำตำแหน่งปุ่ม"

BEFORE START — ตรวจสอบความพร้อมก่อนลงสินค้า

✓ ACCOUNT READY

- เข้า Facebook ได้ตามปกติ และบัญชีเข้าถึง Marketplace ได้
- Profile มีข้อมูลพื้นฐานและดูน่าเชื่อถือ
- เปิด Notification ที่จำเป็น / ไม่มีข้อจำกัดการใช้งาน

✓ PRODUCT READY

- มีสินค้าจริง / ทราบชื่อ ราคา จำนวน Stock
- ทราบขนาด น้ำหนัก Condition / มี Feature ที่พิสูจน์ได้
- มี SKU หรือวิธีแยกสินค้าในร้าน

✓ PHOTO READY

- Hero Image / Front / 45° / Detail / Packaging
- Size/Scale (ถ้าจำเป็น)
- Condition/ตำหนิ (สินค้ามือสอง)

✓ FULFILLMENT READY

- วิธีรับสินค้า / นัดรับ / จัดส่ง
- ค่าจัดส่ง / พื้นที่ / เวลาตอบ Chat

THINK FIRST — ก่อนกดขาย สิ่งใดสำคัญที่สุด?

ถามผู้เรียน — อย่าเฉลยทันที ให้อธิบายเหตุผลก่อน

□ ภาพสวย

□ ราคาถูก

□ ชื่อยาว

□ Hashtag จำนวนมาก

✓ คำตอบที่ถูกต้อง
ข้อมูลจริงและครบ

FACT > HYPE

TRUST >
PRESSURE

ACCURACY → POLICY → TRUST → SALES

📌 **Key Message:** "Listing ที่ดีต้องเริ่มจากความถูกต้อง ไม่ใช่เริ่มจากคำขายที่แรงที่สุด"

Facebook Marketplace Step-by-Step (STEP 1-6)

1 OPEN FACEBOOK

เปิด App หรือ Website /
ตรวจสอบว่า Login ด้วยบัญชีที่
ต้องการขาย

2 OPEN MARKETPLACE

เข้าเมนู Marketplace / หากไม่
เห็น → ตรวจสอบ Menu เพิ่มเติม /
ตรวจสอบข้อจำกัดบัญชี / ห้ามสรุป
กันที่ว่า "โดนแบน"

3 START SELLING

เลือก "Sell" หรือ "Create
New Listing" หรือข้อความใกล้เคียง
ตาม UI ปัจจุบัน — ชื่อปุ่
อาจเปลี่ยน

4 CHOOSE LISTING TYPE

เลือกประเภทที่ตรงกับสินค้า เช่น
"Item for Sale" / ห้ามเลือกผิด
ประเภทเพื่อให้ผ่านง่าย

5 ADD PRODUCT PHOTOS

ภาพแรก = HERO IMAGE /
ถาม: "ลูกค้าเห็น 3 วินาที รู้ไหมว่า
ขายอะไร?" / สินค้าต้องเห็นชัด สี
ใกล้เคียงจริง Background ไม่
รกจน / ห้ามใช้ภาพผู้อื่นโดยไม่
ได้รับอนุญาต

6 PRODUCT TITLE

สูตร: [ชนิดสินค้า] [รุ่น/ขนาด/
จำนวน] [คุณสมบัติสำคัญที่รู้
จริง]

❌ "ของดีมาก ต้องมีด่วน!!!"

✅ "กาแฟรีปคั่วกลาง 10 ชอง
สำหรับชงง่ายในวันทำงาน"

Facebook Marketplace Step-by-Step (STEP 7-12)

1

PRICE

กรอกราคาจริง / ห้ามตั้งราคาหลอก / ห้ามใช้ "0 บาท" หากไม่ฟรีจริง / ห้ามสร้างส่วนลดปลอม / Promotion ต้องระบุเงื่อนไขครบ

2

CATEGORY

เลือกหมวดที่ตรงกับสินค้า / หากไม่แน่ใจ → เลือกใกล้เคียงที่สุดจากตัวเลือกจริงในระบบ / ห้ามให้ AI เดาชื่อหมวดหมู่เป็นข้อเท็จจริง

3

CONDITION

เลือกสภาพตามความจริง [ใหม่ / มือสอง / สภาพตามจริง] / สินค้ามือสอง: ต้องแสดงตำหนิที่มีผลต่อการตัดสินใจ

4

DESCRIPTION

โครงสร้าง: WHAT → DETAIL → INCLUDED → CONDITION → PRICE → DELIVERY → AREA → CTA / ใช้ภาษาธรรมชาติ ไม่ขายแรงเกินไป

5

LOCATION

ระบุพื้นที่ตามความเหมาะสม / หลีกเลี่ยงข้อมูลส่วนตัวละเอียดเกินไป

6

DELIVERY / PICKUP

เลือกตัวเลือกที่ระบบและพื้นที่รองรับ [Local Pickup / Delivery / Shipping] / อย่าสอนว่า Shipping มีให้ทุกบัญชี/ทุกประเทศ

Facebook Marketplace Step-by-Step (STEP 13–19)

STEP 13 — PREVIEW

ตรวจ: □ ภาพ □ ชื่อ □ ราคา
□ Category □
Condition □
Description □
Location □ Delivery □
Promotion

STEP 14 — POLICY CHECK

PRODUCT → ขายได้ไหม /
CLAIM → Overclaim
ไหม / BRAND → ละเมิด
Trademark ไหม /
PRICE → ตรงข้อเสนอจริง
ไหม / IMAGE → มีสิทธิ์ใช้
ไหม

STEP 16 — CUSTOMER VIEW TEST

เปิดดู Listing แบบลูกค้า /
ถาม: รู้ว่าขายอะไร? ราคา
เห็นชัด? ภาพน่าเชื่อถือ?
Description ตอบคำถาม
พื้นฐาน? วิธีรับสินค้าเข้าใจ
ง่าย?

STEP 17–18 — PREPARE CHAT + MANAGE LISTING

สร้าง Quick Reply
พร้อมใช้ / Update Stock
/ Price / Description /
Mark Pending/Sold
ตามสถานะจริง

STEP 15 — PUBLISH

Publish เมื่อข้อมูลพร้อม / หากระบบไม่อนุมัติ → อ่านเหตุผล
→ ตรวจ Commerce Policies → แก้ข้อมูล → Appeal /
ห้ามสร้าง Listing ใหม่ซ้ำเพื่อหลบการตรวจ

STEP 19 — LEARN FROM CUSTOMER QUESTIONS

เก็บคำถามที่ถามบ่อย → นำไปปรับ PHOTO →
DESCRIPTION → FAQ → CONTENT

Description Template — โครงสร้างพร้อมใช้

ตัวอย่าง บ้านดริป MSME

WHAT	กาแฟดริปคั่วกลาง บ้านดริป MSME
DETAIL	บรรจุแยกซอง 10 ซองต่อชุด / ชงด้วยน้ำร้อนได้ทันที / [รายละเอียดที่รู้จริง]
INCLUDED	กาแฟดริป 10 ซอง
CONDITION	สินค้าใหม่
PRICE	[_____ บาท เช่น 150 / 299 / 490]
DELIVERY	[นัดรับ / จัดส่งผ่านขนส่ง / ส่ง EMS / Kerry / Flash]
AREA	[กรุงเทพฯ และปริมณฑล / ทั่วประเทศ / จังหวัด_____]
CTA	สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมผ่านข้อความได้

Template สำหรับธุรกิจของคุณ

ชื่อสินค้า	[ครีมบำรุงผิว / ข้าวหอมมะลิ 5 กก. / ยางรถยนต์ ขอบ 15]
รายละเอียด	[คุณสมบัติข้อ 1 / คุณสมบัติข้อ 2 / วิธีใช้ / มาตรฐาน]
ภายในชุด	[1 กล่อง / 10 ซอง / ครบชุด 3 ชิ้น]
สภาพ	[ใหม่ / มือสองสภาพดี / มีตำหนิตามภาพ]
ราคา	[_____ บาท เช่น 199 / 350 / 1,200]
รับสินค้า	[นัดรับ / จัดส่ง Kerry / Flash / EMS]
พื้นที่	[กรุงเทพฯ / ทั่วประเทศ / จังหวัด_____]

Policy Safety — สินค้าต้องห้าม/จำกัด

 **สำคัญ:** รายการนี้ใช้เพื่อการเรียนรู้เบื้องต้น ไม่ใช่รายการครบถ้วนถาวร — ตรวจสอบ Meta Commerce Policies และ Community Standards ล่าสุดก่อนขายจริงเสมอ

สินค้าผิดกฎหมาย

ยาเสพติดและอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องทุกประเภท

อาวุธและวัตถุอันตราย

อาวุธปืน กระสุน วัตถุระเบิด และสินค้าที่นโยบายจำกัด

สินค้าควบคุมอายุ

สินค้าหรือเนื้อหาสำหรับผู้ใหญ่ / แอลกอฮอล์ / ยาสูบ / บุหรี่ไฟฟ้า

สัตว์และผลิตภัณฑ์จากสัตว์

สัตว์มีชีวิตหรือผลิตภัณฑ์จากสัตว์บางประเภทตามนโยบาย

สินค้าปลอม/ละเมิดสิทธิ์

Counterfeit / ละเมิดลิขสิทธิ์หรือทรัพย์สินทางปัญญา

ยาและอุปกรณ์การแพทย์

ผลิตภัณฑ์สุขภาพหรืออุปกรณ์การแพทย์บางประเภท

 **หลักการสอน:** อย่าสอนว่า "สินค้าทุกชนิดในกลุ่มหนึ่งถูกห้ามเหมือนกันทุกประเทศ" — ให้สอนว่า "ต้องตรวจสอบ **Product + Location + Current Policy**"

คำ/รูปแบบข้อความที่ควรตรวจสอบรับทก่อนใช้

⊗ ห้ามเรียกว่า **"Facebook Blacklist คำต้องห้าม"** — Policy ไม่ได้มีเพียงระบบตรวจ Keyword แบบรายการตายตัว

กลุ่ม 1 — การรับประกัน/ผลลัพธ์เกินจริง

รวย / ถูกหวย / รับประกัน 100% / เห็นผลทันที / ถาวรตีผล

ความเสี่ยง: Misleading / Overclaim

กลุ่ม 2 — สุขภาพ/รูปร่าง

ลดน้ำหนัก / พอม / ขาวใส / รักษาโรค / ยา / หายขาด

ความเสี่ยง: Health Claim / Medical Claim / สินค้าควบคุม

กลุ่ม 3 — แบนด์/ทรัพย์สินทางปัญญา

Copy / งานมิลเลอร์ / เกรด A / หลุด QC / แท้ 100% โดยไม่มีหลัก
ฐาน

ความเสี่ยง: Counterfeit / Trademark

กลุ่ม 4 — กัดดัน/บิดเบือน

ถูกที่สุดในโลก / เหลือชิ้นสุดท้าย (ทั้งที่ไม่จริง) / ฟรี (แต่มีค่าใช้จ่ายซ่อน)

ความเสี่ยง: Fake Scarcity / Misleading

ตรวจ: Product → Claim → Evidence → Policy | **FACT > HYPE** | **TRUST > PRESSURE**

DO / DON'T — Facebook Marketplace



DO

- ใช้ข้อมูลจริง / ถ่ายสินค้าจริง / แจ้งตำหนิ
- ราคาโปร่งใส / ตอบคำถามชัดเจน
- ตรวจสอบ Policy / เก็บ SKU แม้ไม่บังคับ
- Update Listing ให้ตรงสถานะจริง



DON'T

- Fake Review / Fake Discount / Copy Image
- Counterfeit / Overclaim / Spam Listing
- พยายามดัดคำเพื่อหลบระบบ
- ปลอม Listing เก่าที่ข้อมูลไม่ตรงจริง



ภาพแรกต้อง "ขาย
ความชัดเจน" ก่อนความ
สวย



ลูกคำถามซ้ำ =
Listing ให้ข้อมูลไม่พอ



SKU ช่วยตรวจสอบ
Stock / แยกรุ่น /
บันทึกยอดขาย

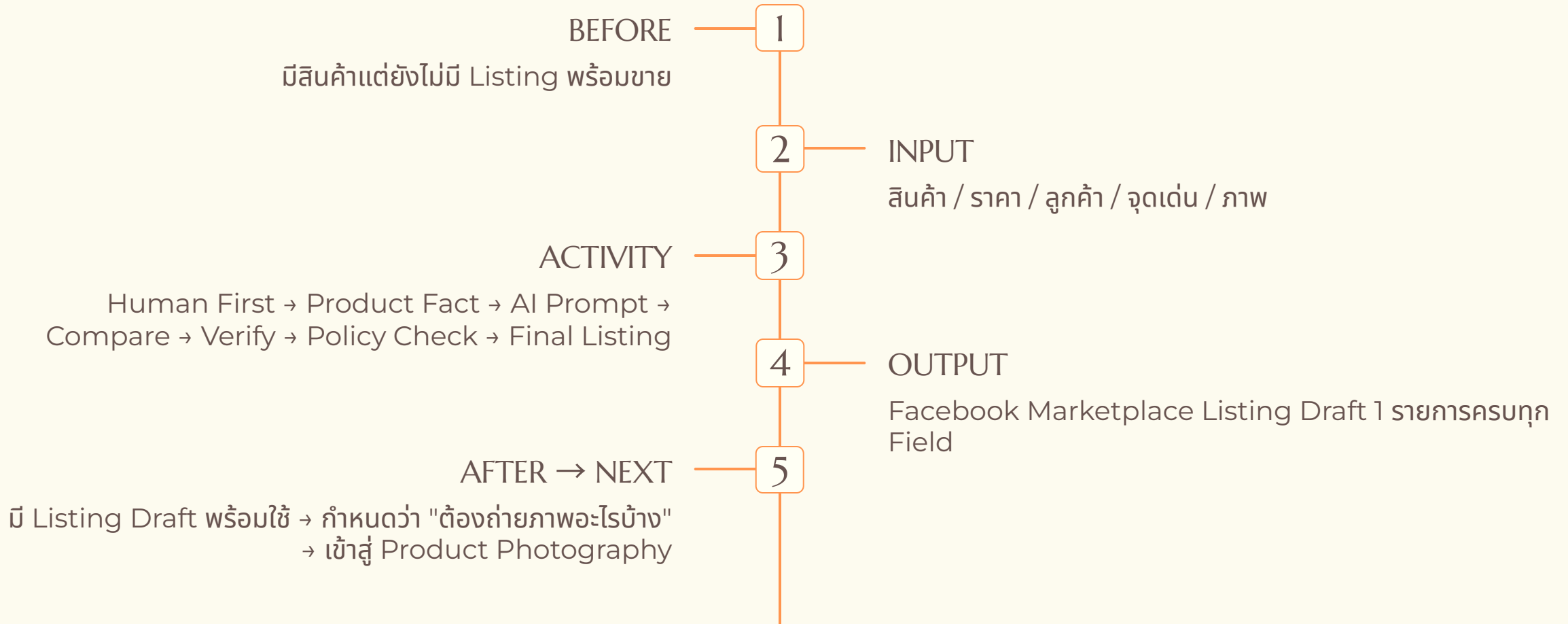


ตอบ Chat ด้วย
ข้อมูล ไม่ตอบด้วยแรง
กดดัน



WORKSHOP — Facebook Marketplace Listing Draft

ระยะเวลา: 30–40 นาที





WORKSHOP — Facebook Marketplace Listing Draft (ต่อ)

ระยะเวลา: 30–40 นาที

INPUT ที่ต้องเตรียม

สินค้า	สกินแคร์ / ข้าวสาร / ชุดนักเรียน / อะไหล่มอเตอร์ไซด์
ราคา	199 / 450 / 1,500 บาท
ลูกค้า	แม่บ้าน / นักเรียน / ช่างซ่อม / เจ้าของร้าน
จุดเด่น	ส่งเร็ว / ของแท้ / ราคาโรงงาน / มีรับประกัน
ภาพ	ถ่ายเองด้วยมือถือ / มีภาพ Hero แล้ว / ยังไม่มีภาพ

Facebook Marketplace Master Prompt (ส่วนที่ 1) — ข้อมูลสินค้า (Copy & Paste ได้เลย)

วางใน CHATGPT / CLAUDE / GEMINI ได้ทันที

คุณคือผู้เชี่ยวชาญด้าน E-commerce Listing สำหรับธุรกิจ SME ไทย

ฉันจะให้ข้อมูลสินค้าต่อไปนี้ — กรุณาใช้เฉพาะข้อมูลที่ฉันระบุ ห้ามเดาหรือสร้างข้อมูลที่ไม่มีจริง:

ชื่อสินค้า/ประเภท: [เช่น กาแฟดริปคั่วกลาง / ครีมกันแดด SPF50 / ข้าวหอมมะลิ 5 กก. / ยางรถยนต์ขอบ 15]

Brand/ชื่อร้าน: [เช่น บ้านดริป MSME / ชื่อแบรนด์ของคุณ / ไม่มีแบรนด์]

ฉันเป็น: [เจ้าของสินค้า / ผู้ผลิตเอง / ตัวแทนจำหน่าย / ผู้ขายมือสอง]

ราคา: [เช่น 150 / 299 / 1,200 บาท]

Promotion: [ไม่มี / ลดราคา 10% / ซื้อ 2 แถม 1 / ส่งฟรีเมื่อซื้อครบ 500 บาท]

Category ที่คิดไว้: [เช่น อาหารและเครื่องดื่ม / ความงามและสุขภาพ / ยานยนต์ / เสื้อผ้า]

Condition: [ใหม่ / มือสองเหมือนใหม่ / มือสองสภาพดี / มีตำหนิตามภาพ]

จำนวน/ขนาด/น้ำหนัก: [เช่น 10 ของ / 50 มล. / 5 กก. / ขอบ 15 นิ้ว]

วัสดุ/ส่วนประกอบที่รู้จริง: [เช่น เมล็ดกาแฟอาราบิก้า / สแตนเลส 304 / ผ้าโพลีเอสเตอร์ 100%]

จุดเด่นจริงข้อ 1: [เช่น บรรจุแยกซอง ชงง่ายไม่ต้องมีเครื่อง]

จุดเด่นจริงข้อ 2: [เช่น ไม่มีสารกันบูด / รับประกัน 1 ปี / มี อย. รับรอง]

จุดเด่นจริงข้อ 3: [เช่น ส่งตรงจากโรงงาน / จัดส่งภายใน 24 ชม.]

หลักฐานที่มีจริง: [เช่น ใบรับรอง อย. / ผลทดสอบจากห้องแล็บ / รีวิวจากลูกค้าจริง — ระบุเฉพาะที่มีจริง]

ลูกค้าเป้าหมาย: [เช่น พนักงาน Office / แม่บ้าน / ช่างซ่อมรถ / นักเรียน/ผู้ปกครอง]

ตำหนิ/ข้อจำกัด: [ไม่มี / มีรอยขีดข่วนเล็กน้อย / สีอาจต่างจากภาพเล็กน้อย — ระบุตามจริง]

พื้นที่ขาย: [เช่น กรุงเทพฯ และปริมณฑล / ทั่วประเทศ / จังหวัด_____]

วิธีรับสินค้า: [นัดรับที่ร้าน / ส่ง Kerry / Flash / EMS / ไปรษณีย์ไทย]

Facebook Marketplace Master Prompt (ส่วนที่ 1) — ข้อมูลสินค้า (Copy & Paste ได้เลย)

วางใน CHATGPT / CLAUDE / GEMINI ได้ทันที

💡 วิธีใช้: กรอกข้อมูลใน [...] ให้ครบ → Copy ทั้งหมด → วางใน AI → ดูผลลัพธ์ใน Prompt ส่วนที่ 2

 ตัวอย่างที่กรอกแล้ว — บ้านดริป MSME

ชื่อสินค้า	กาแฟรีปคั่วกลาง บ้านดริป MSME
Brand	บ้านดริป MSME
ฉันเป็น	เจ้าของสินค้า / ผู้ผลิตเอง
ราคา	[ผู้สอนกำหนด]
Promotion	ไม่มี
Category	อาหารและเครื่องดื่ม
Condition	ใหม่
จำนวน	10 ซอง/ชุด
จุดเด่น	บรรจุแยกซอง / ชงด้วยน้ำร้อนได้ทันที / พกพาสะดวก
ลูกค้า	พนักงาน Office วัยทำงาน
วิธีรับ	ส่ง Kerry / Flash / EMS

Facebook Marketplace Master Prompt (ส่วนที่ 2) — Policy Check & Output (Copy & Paste ได้เลย)

ต่อจากส่วนที่ 1 — วางใน AI ต่อเนื่องได้เลย

โดยใช้ข้อมูลสินค้าที่ฉันให้ไว้ข้างต้น กรุณาดำเนินการดังนี้:

ขั้นที่ 1 — ตรวจ Policy ก่อนเขียน: สินค้านี้อาจเข้ากลุ่มต้องห้ามหรือจำกัดบน Facebook Marketplace หรือไม่? / มี Health Claim หรือ Medical Claim ที่ต้องระวังหรือไม่? / มี Guarantee หรือ Overclaim ที่ควรหลีกเลี่ยงหรือไม่? / มีความเสี่ยง Copyright หรือ Trademark หรือ Counterfeit หรือไม่? / มีข้อมูลใดที่ฉันไม่ได้ระบุและ AI กำลังจะเดา? ถ้ามีให้เขียน [ต้องกรอกข้อมูลเพิ่ม] แทน

ขั้นที่ 2 — สร้าง Output: (1) Product Title 3 แบบ: A. Simple and Clear / B. Search-Friendly / C. Benefit-Focused พร้อมระบุ Recommended Title และเหตุผล (2) Description 50-80 คำ โครงสร้าง WHAT → DETAIL → INCLUDED → CONDITION → PRICE → DELIVERY → AREA → CTA (3) Feature-Benefit-Evidence Table 3 คอลัมน์: Feature คุณสมบัติจริง / Benefit ประโยชน์ / Evidence หลักฐานที่มีจริง (4) Tag หรือ Keyword 8-12 คำที่เกี่ยวข้องกับสินค้าจริง (5) SKU Template: [ตัวย่อสินค้า]-[รุ่นหรือขนาด]-[สีหรือประเภท]-[ลำดับ] (6) Quick Reply 4 สถานการณ์: ลูกค้าถามราคา / ลูกค้าถามวิธีรับสินค้า / ลูกค้าต่อราคา / ลูกค้าถามสต็อก

ขั้นที่ 3 — Final Policy Check: ระบุผลเป็น  ไม่พบความเสี่ยง หรือ  ควรตรวจเพิ่ม หรือ  ควรแก้ก่อน Publish พร้อมเหตุผล

หมายเหตุ: AI ไม่ใช่ระบบอนุมัติของ Meta — ผลลัพธ์นี้ไม่ได้รับประกันว่าผ่าน Facebook Policy 100%

 **วิธีใช้:** Copy Prompt ส่วนที่ 1 + ส่วนที่ 2 รวมกัน → วางใน AI ครั้งเดียว → รับ Listing Draft พร้อมใช้

  **ตรวจสอบ Output ทุกครั้ง:** ข้อมูลที่ AI สร้างต้องตรงกับสินค้าจริง — ห้ามใช้โดยไม่ตรวจ

Peer Check — ตรวจ Listing ของเพื่อน

แลก Listing กับเพื่อน แล้วตอบคำถาม:

เห็นแล้วรู้ไหมว่าขายอะไร?

ราคาเข้าใจง่ายไหม?

Description มีข้อมูลที่
อยากรู้หรือไม่?

มีข้อความไหนดู
Overclaim หรือไม่?

มีข้อมูลไหน AI น่าจะเดา
หรือไม่?

ถ้าเป็นลูกค้า จะถามอะไร
เพิ่ม?

ให้คะแนน Listing ของเพื่อน

5

CLARITY

ความชัดเจน

5

TRUST

ความน่าเชื่อถือ

5

ACCURACY

ความถูกต้อง

5

COMPLETENESS

ความครบถ้วน

5

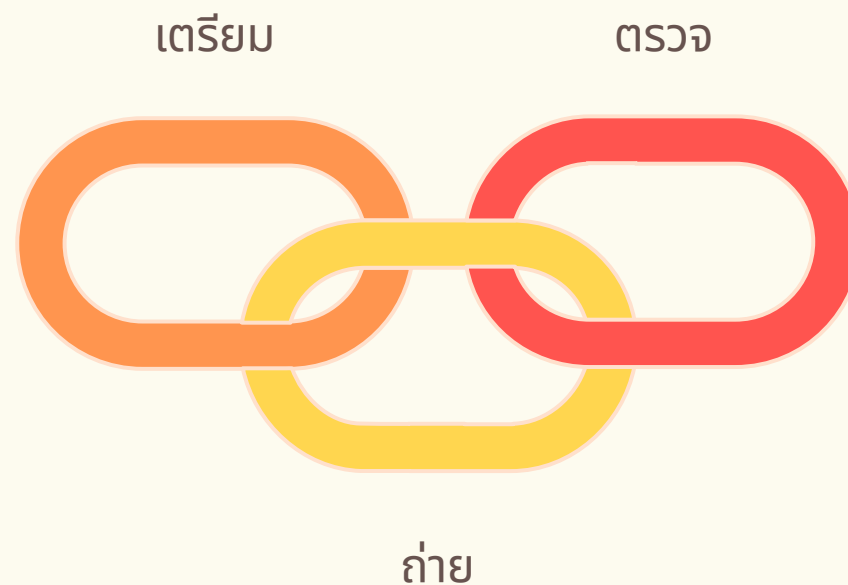
POLICY

ความปลอดภัย

รวม: ____ / 25

MODULE 2

Product Photography: ถ่ายภาพเพื่อขาย



ถ่ายภาพเพื่อขาย ไม่ใช่เพียงถ่ายให้สวย

WHY — ทำไมภาพถึงสำคัญ

ภาพสินค้าคือ "พนักงานชายที่ทำงาน 24 ชั่วโมง" — ลูกค้าตัดสินใจจากภาพก่อนอ่าน Description

SMARTPHONE FIRST — ไม่ต้องรอกำลังแพง

LIGHT

แสงธรรมชาติ (ใกล้หน้าต่าง) หรือ Ring Light / หลีกแสงจากด้านหลังสินค้า / ไม่มีเงาแข็งบนสินค้า

BACKGROUND

ขาว / เทาอ่อน / สีที่ไม่แย่งความสนใจ / กระดาษ A3 หรือผ้าขาวใช้ได้

FOCUS

แตะหน้าจอที่สินค้าเพื่อ Lock Focus / ไม่ให้ Background ชัดกว่าสินค้า

ANGLE

Front / 45° / Top View / Eye Level / Close-up ตามประเภทสินค้า

COMPOSITION

Center สำหรับ Hero / Rule of Thirds สำหรับ Lifestyle / Negative Space สำหรับ Feature

COLOR

สีสินค้าต้องใกล้เคียงของจริง — ปรับ White Balance ก่อนถ่าย

CONSISTENCY

ใช้ Setting เดิมทุกภาพในชุดเดียวกัน

Shot List — ภาพที่ต้องถ่ายสำหรับ E-commerce

ตัวอย่าง บ้านดรีป MSME | Template: [ธุรกิจของคุณ]

ภาพ	วัตถุประสงค์	บ้านดรีป MSME	Template ธุรกิจของคุณ
Hero Image	สินค้าเด่นชัด Background สะอาด	ชองกาแพ่ตั้งตรง Background ขาว	[Hero หน้ากล่อง / ฤงข้าวพร้อมฉลาก]
Front	ด้านหน้าตรง เห็น Label ชัด	เห็นชื่อ Brand และ Packaging	[เห็นชื่อสินค้า / หมายเลขรุ่น]
45 Degree	เห็นมิติสินค้า	เห็นความหนาของชอง	[เห็นความลึก / ขนาดกล่อง]
Top View	มองจากด้านบน	10 ชองเรียงกัน	[เนื้อครีม / ดอกยาง / เมล็ดข้าว]
Close-up / Detail	รายละเอียดสำคัญ	Texture ชอง / ตัวอักษรบน Label	[ผิวสัมผัสวัสดุ / ส่วนประกอบ]
Packaging	กล่อง/ฤง/บรรจุภัณฑ์ครบชุด	กล่องและชองครบ	[กล่องพร้อมใบรับประกัน]
Size / Scale	วางข้างวัตถุอ้างอิง	ชองข้างมือ	[ไม้บรรทัด / เหรียญ / มือ]
Lifestyle	สินค้าในบริบทการใช้งานจริง	ชองกาแพ่บนโต๊ะทำงาน	[ครีมบนโต๊ะเครื่องแป้ง / ยางบนรถ]
Negative Space	เว้นพื้นที่สำหรับข้อความใน Canva	ด้านซ้ายหรือขวา	[ตามการออกแบบ Promotional]

MODULE 3

AI Product Image: ภาพจริง + AI



AI Product Image — หลักการและขอบเขต

PRODUCT ACCURACY > AI BEAUTY

✓ AI เหมาะกับ:

- เปลี่ยนฉากหลัง / สร้าง Lifestyle Scene / สร้างภาพ Promotion
- เพิ่ม Negative Space / ทำภาพตาม Mood ของ Brand
- จำลอง Context การใช้งาน / สร้าง Background Variation

✗ AI ต้องไม่เปลี่ยน:

- Logo / Brand Name / Packaging / Product Shape / สีจริงของสินค้า
- จำนวนสินค้า / ขนาดโดยไม่มีข้อมูล / Label / Certification
- Specification / คุณสมบัติจริง

Framework AI Workshop

HUMAN FIRST → AI SECOND → COMPARE → VERIFY → IMPROVE → FINAL



รู้จริง



AI เสนอ/
สมมติฐาน



ต้องตรวจสอบ
เพิ่มเติม



ห้ามใช้: AI → COPY → SUBMIT

Real Photo → AI Image Workflow



REAL PRODUCT

ถ่ายภาพสินค้าจริงด้วย Smartphone ก่อนเสมอ



CLEAN PHOTO

ตรวจสอบ Focus Background ก่อนนำเข้า AI



REMOVE/CHANGE BACKGROUND

ใช้ AI Tool เปลี่ยน Background / ตรวจสอบสินค้าไม่ถูกตัด



CREATE SCENE

สร้าง Lifestyle Scene ตาม Persona และ Brand Mood



CHECK PRODUCT ACCURACY

ตรวจสอบ Logo / Packaging / Color / Shape / Label ยังตรงกับสินค้าจริงไหม



PLATFORM VERSION + FINAL CHECK

ปรับ Aspect Ratio และ Composition ตาม Platform / ถามตัวเอง: "ภาพนี้แสดงสินค้าตรงกับของที่ลูกค้าจะได้รับจริงไหม?"

Master Prompt A — Clean Hero Image (Copy & Paste ได้เลย)

วางใน CHATGPT / CLAUDE / GEMINI ได้ทันที

💡 วิธีใช้: กรอกข้อมูลใน [...] → Copy → วางใน AI → รับ Image Prompt พร้อมใช้

✅ ตัวอย่างที่กรอกแล้ว — บ้านดริป MSME

สินค้า	กาแฟริปคั่วกลาง บ้านดริป MSME
Platform	Facebook Marketplace
Background	ขาวอมเทา
Camera Angle	45 องศา
Composition	Center
ขนาด/รูปร่าง	ช่องแบนตั้งตรง
สีหลัก	น้ำตาลอ่อน/ครีม

📋 ขั้นตอนการใช้งาน

- 1 กรอกข้อมูลสินค้าของคุณ
แทนที่ข้อความใน [] ทุกช่องด้วยข้อมูลจริงของสินค้าคุณ
- 2 Copy Prompt ทั้งหมด
คัดลอก Prompt ที่กรอกแล้วทั้งหมด
- 3 วางใน AI แล้วรับ Output
วางใน ChatGPT / Claude / Gemini แล้วรับ Image Prompt พร้อมใช้

Master Prompt B — Lifestyle Image (Copy & Paste ได้เลย) (ต่อ)

วางใน CHATGPT / CLAUDE / GEMINI ได้ทันที

 **วิธีใช้:** กรอกข้อมูลใน [...] → Copy → วางใน AI → รับ Lifestyle Image Prompt พร้อมใช้

ตัวอย่างที่กรอกแล้ว — บ้านดริป MSME

สินค้า	กาแฟรีปคั่วกลาง บ้านดริป MSME
ลูกค้า	พนักงาน Office วัยทำงาน
สถานการณ์	โต๊ะทำงาน Office ตอนเช้า
Mood	Warm and Cozy
Negative Space	ด้านซ้าย สำหรับใส่ข้อความ

ขั้นตอนการใช้งาน

- 1** กรอกข้อมูลสินค้าของคุณ
แทนที่ข้อความใน [] ทุกช่อง
ด้วยข้อมูลจริงของสินค้าคุณ
- 2** Copy Prompt ทั้งหมด
คัดลอก Prompt ที่กรอกแล้ว
ทั้งหมด
- 3** วางใน AI แล้วรับ Output
วางใน ChatGPT / Claude / Gemini แล้วรับ Lifestyle Image
Prompt พร้อมใช้

Multi-Platform Image Strategy — เปรียบเทียบ 4 Platform

LAZADA — Clean Commerce

ภาพหลัก: เน้นสินค้าเด่น ชัด อ่านง่าย

ภาพรอง: Detail / Feature / Lifestyle / Size

SHOPEE — Mobile Commerce

ภาพหลัก: เห็นสินค้าและสิ่งที่ขายทันที

ภาพรอง: Feature / Benefit / Detail / Lifestyle / Variant

THAIMART — Trust + Thai Product

ภาพหลัก: Clean / Professional / Brand Trust

ภาพรอง: Story / Product Detail / Standard / Usage

FACEBOOK MARKETPLACE — Real + Local

ภาพหลัก: ดูเหมือนสินค้าจริง ไม่ Artificial จนเกินไป

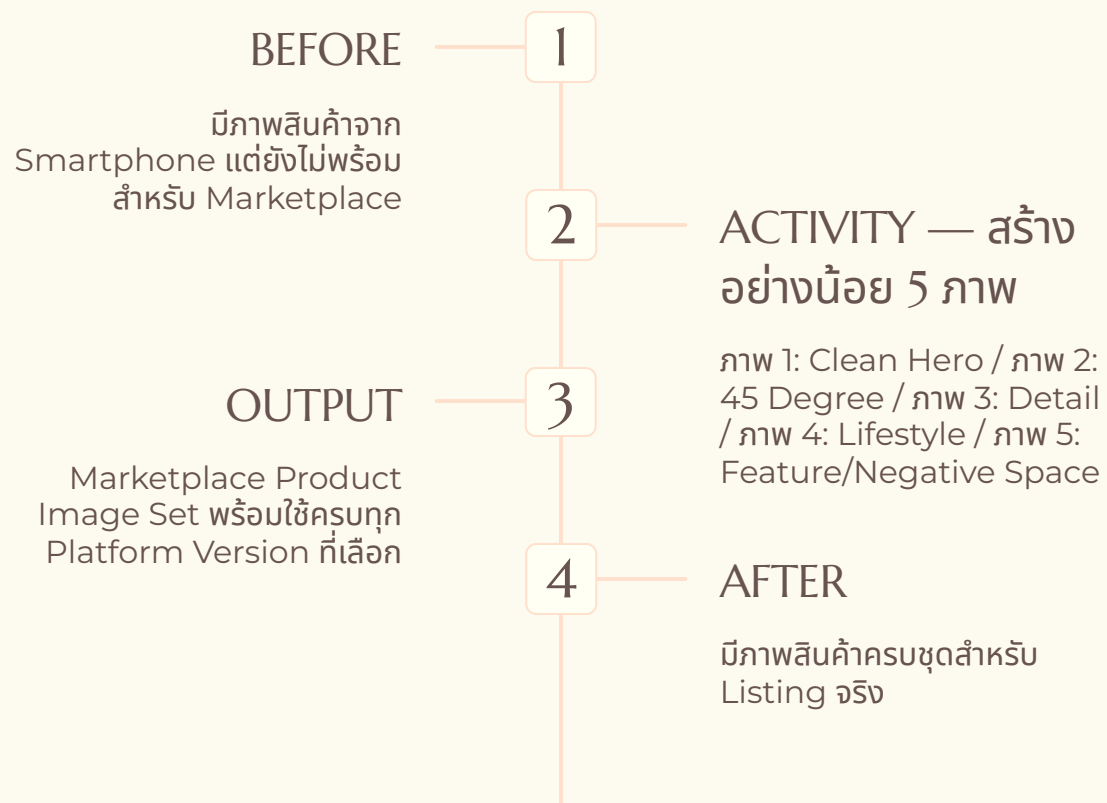
ภาพรอง: Real-life / Detail / Condition / Packaging / Scale

⚠️ **Image Size Rule:** ใช้ 1:1 (1000×1000 px) เป็น Master File สำหรับ Workshop — ก่อน Upload จังตรวจสอบ Official Seller Center ล่าสุดของแต่ละ Platform เสมอ (Aspect Ratio / Min Resolution / Max File Size / File Format / Text Overlay Rule)



WORKSHOP — Product Image Set

ระยะเวลา: 30–40 นาที



Framework ที่ใช้

HUMAN FIRST → AI SECOND → COMPARE → VERIFY → IMPROVE → FINAL

เลือก Platform

□ Lazada □ Shopee □ Thaimart □ Facebook Marketplace

ตรวจ Product Accuracy

- ✓ Logo ยังตรงกับสินค้าจริงไหม?
- ✓ Packaging / Color / Shape ยังเหมือนเดิมไหม?
- ✓ Label ไม่ถูกตัดหรือเปลี่ยนแปลงไหม?

MODULE 4

Product Listing + Pricing: ลงสินค้าจริง



PHOTO

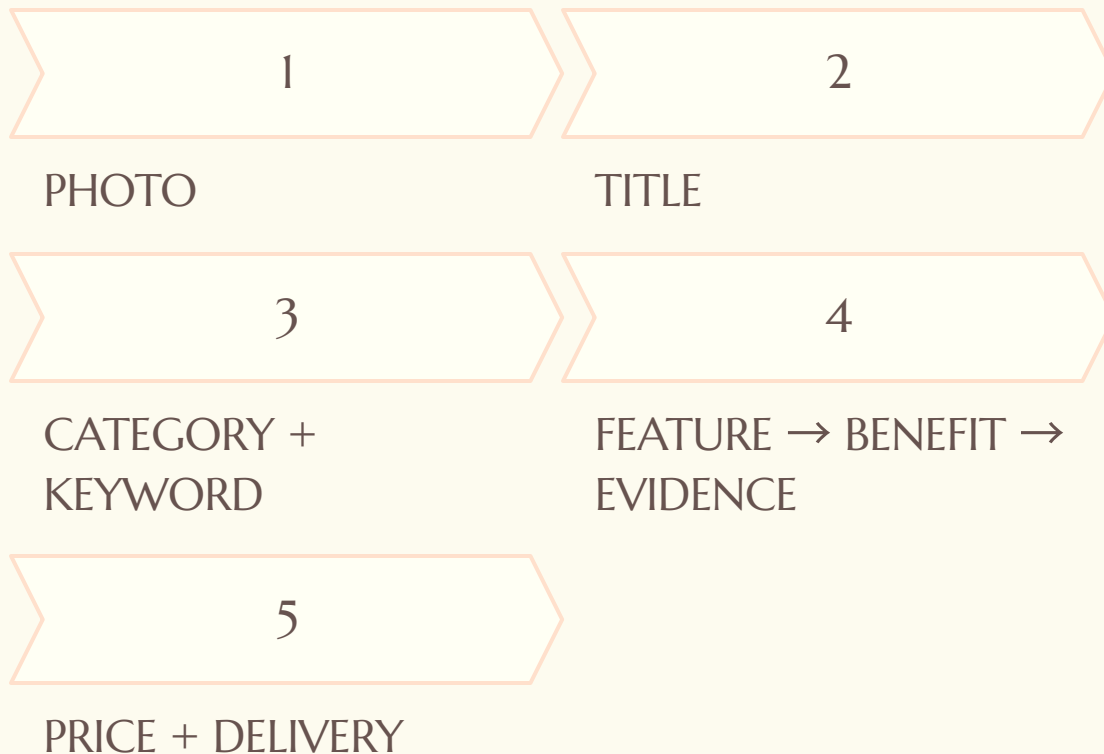
TITLE

CATEGORY

FEATURES

Product Listing — โครงสร้างที่ครบถ้วน

Flow การสร้าง Listing



PHOTO

Hero + ภาพรองครบชุด / ภาพแรกต้องบอกว่าขายอะไรใน 3 วินาที

TITLE

[ชนิดสินค้า] [รุ่น/ขนาด/จำนวน] [คุณสมบัติสำคัญที่รู้จริง] / ไม่ Keyword Stuffing / ไม่ Clickbait

CATEGORY + KEYWORD

ตรวจจากระบบจริงของแต่ละ Platform / ห้ามเตา / Keyword เกี่ยวข้องกับสินค้าจริง / ไม่ Spam

FEATURE → BENEFIT → EVIDENCE

Feature ที่รู้จริง → Benefit ที่ไม่ Overclaim → Evidence ที่มีจริง (ห้าม AI เต่า)

PRICE + PROMOTION + DELIVERY

ราคาจริง / Promotion มีเงื่อนไขชัดเจน / ไม่มีส่วนลดปลอม / วิธีรับสินค้า / ค่าจัดส่ง / พื้นที่

Pricing — คำนวณราคาให้มีกำไรจริง

สูตรคำนวณกำไรสุทธิ

ราคาขาย

- ต้นทุนสินค้า
- ค่าบรรจุภัณฑ์
- Platform Fee
- ค่าสนับสนุนการจัดส่ง
- ค่าโฆษณา
- ค่า Promotion
- ค่าใช้จ่ายอื่น
- = **กำไรสุทธิ**

ตัวอย่าง บ้านดริป MSME

ราคาขาย	[ผู้สอนกำหนด] บาท
ต้นทุนค่าแพ	เช่น 60 บาท/ชุด
บรรจุภัณฑ์	เช่น 10 บาท/ชุด
Platform Fee	ตรวจจาก Seller Center — ห้ามเดา
กำไร	คำนวณหลังหักทุกรายการ

Template ธุรกิจของคุณ

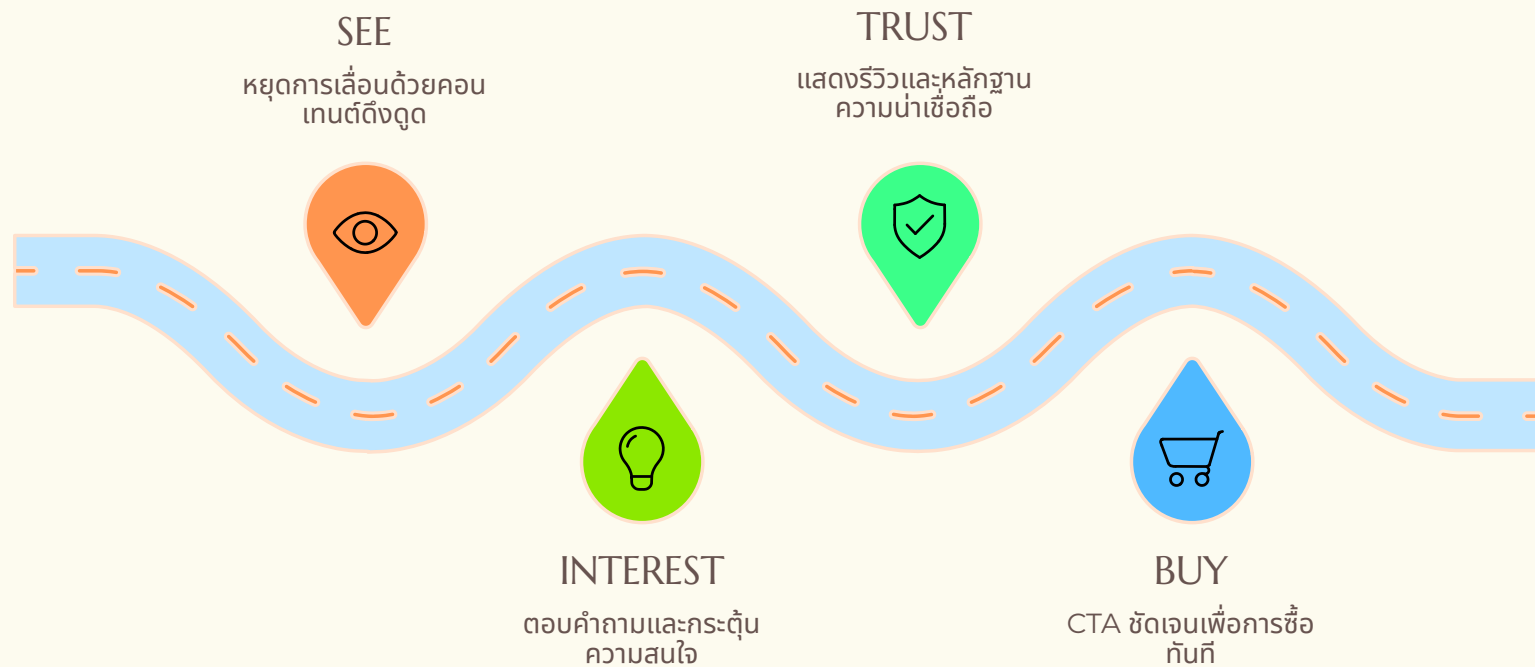
ราคาขาย	เช่น 299 บาท
ต้นทุนสินค้า	เช่น 120 บาท
บรรจุภัณฑ์	เช่น 15 บาท
Platform Fee	ตรวจจาก Seller Center เช่น 3-5%
ค่าจัดส่ง	เช่น 0 / 30 / 50 บาท ตามโปรโมชั่น
โฆษณา	เช่น 0 / 20 / 50 บาทต่อออเดอร์
Promotion	เช่น 0 / ส่วนลด 20 บาท
อื่น ๆ	ค่าแพ็ค / ค่าถุง / ค่าเทป
กำไร	= ราคาขาย - ทุกรายการข้างต้น



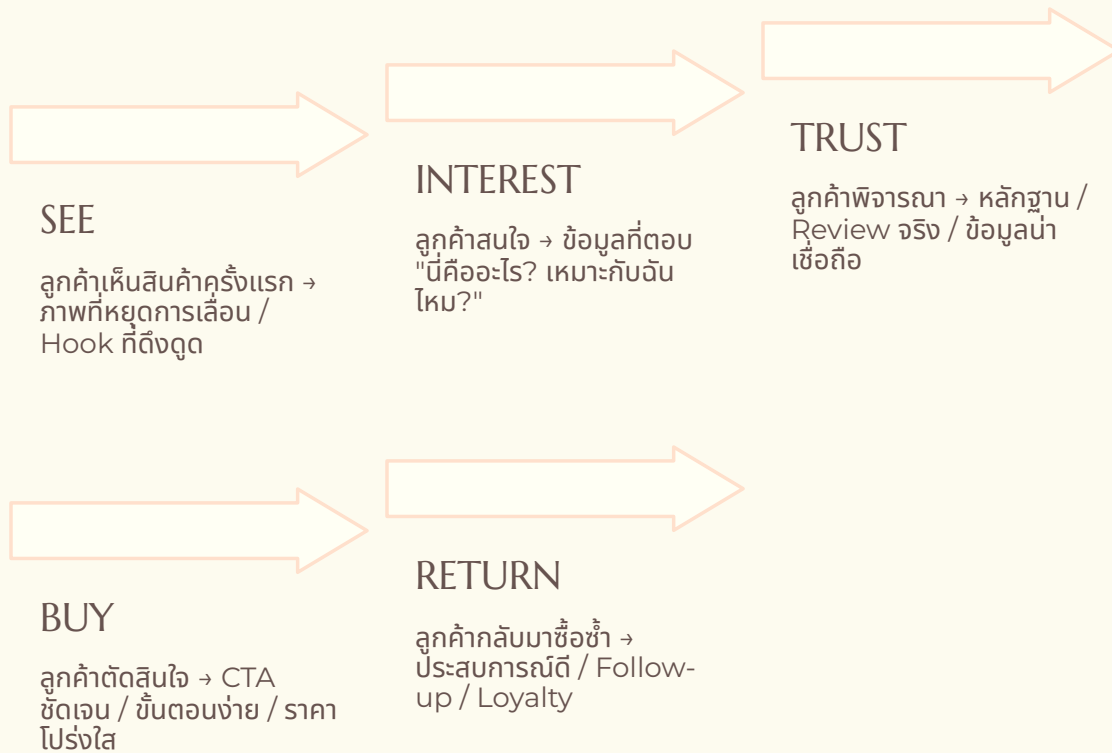
! SALES ≠ PROFIT ≠ CASH FLOW — Platform Fee ต้องเป็น Input จริง / ห้าม Hard-code ค่าธรรมเนียม / ตรวจ Official Seller Center ล่าสุด

MODULE 5

Digital Marketing: สร้าง Content ที่ขายได้



Customer Journey — เข้าใจเส้นทางลูกค้าก่อนสร้าง Content



Content Plan 7 วัน — ตัวอย่าง บ้านดริป MSME

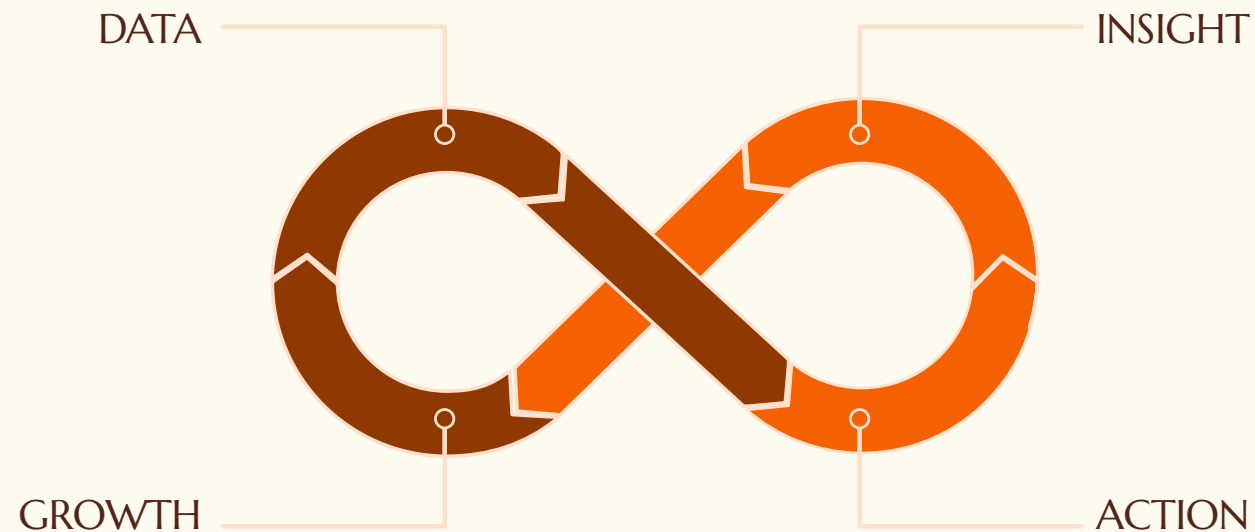
วัน	Objective	Topic	Hook	CTA	KPI
วันที่ 1	EDUCATE	"กาแฟดริปต่างจากกาแฟสำเร็จรูปอย่างไร?"	ภาพเปรียบเทียบ	บอกต่อ	Reach, Share
วันที่ 2	PROBLEM	"ชงกาแฟที่ออฟฟิศยุ่งยากแค่ไหน?"	คำถาม	Comment	Engagement
วันที่ 3	SOLUTION	"ดริปกาแฟใน 3 นาที ไม่ต้องมีเครื่อง"	Video สั้น	ลองดู	View, Save
วันที่ 4	TRUST	Behind the scenes — กระบวนการคั่ว/บรรจุ	ภาพจริง	Follow	Follower
วันที่ 5	PRODUCT	แนะนำ Product Line คสม	ภาพ Hero	สั่งซื้อ	Click, Inquiry
วันที่ 6	SELL	Promotion / Bundle / ส่งฟรีตามเงื่อนไข	ราคา	สั่งด่วน	Order
วันที่ 7	EDUCATE+TRUST	FAQ จากลูกค้าจริง	คำถามที่ถามบ่อย	ถามเพิ่มเติม	Engagement

Template ธุรกิจของคุณ

วันที่	Objective	Topic	Hook	Visual	CTA	KPI
1-7	Educate / Build Trust / Sell / Engage	วิธีใช้สินค้า / ปัญหาที่แก้ไขได้ / รีวิวจริง / Promotion	คำถาม / สถิติ / Before-After / ภาพดึงดูด	ภาพสินค้า / Infographic / Video / Reel	Comment / Save / ทักมาสั่ง / ติดตาม	Reach / Engagement / Click / Order

MODULE 6

Data + Dashboard: วัดผลและวิเคราะห์



ข้อมูลพื้นฐานที่ต้องเก็บ — เริ่มต้นง่าย ๆ

"ถ้าไม่วัด ก็ไม่รู้ว่าอะไรได้ผล" — Data ช่วยให้ตัดสินใจด้วยข้อมูล ไม่ใช่ความรู้สึก

ข้อมูลที่ต้องเก็บทุกรายการขาย

TRANSACTION

Date / Product / SKU / Qty /
Price / Sales Amount

COST

Product Cost / Packaging /
Platform Fee / Shipping /
Marketing Cost

RESULT

Profit / Margin / Platform / Promotion ที่ใช้

KPI ที่ต้องติดตาม

Sales	ยอดขายรวม
Orders	จำนวนออเดอร์
AOV	Average Order Value
Cost	ต้นทุนรวมทุกรายการ
Profit	กำไรสุทธิ
Margin %	อัตรากำไร
Product Performance	สินค้าไหนขายดี/ขายช้า
Platform Performance	Platform ไหนให้กำไรสูงสุด
Marketing Cost per Order	ต้นทุนการตลาดต่อออเดอร์

Framework: DATA → INSIGHT → ACTION

Dashboard 1 หน้า — ออกแบบให้ใช้งานได้ง่าย

📌 **หลักการ:** Dashboard ที่ดีต้องตอบคำถามสำคัญได้ใน 30 วินาที

ส่วนที่ 1 — OVERVIEW

ยอดขายรวม / จำนวน Order / AOV / กำไรรวม / Margin รวม (เทียบเป้าหมาย)

ส่วนที่ 2 — PRODUCT PERFORMANCE

สินค้าขายดีที่สุด Top 3 / สินค้าขายน้อยสุด / Margin ต่อสินค้า

ส่วนที่ 3 — PLATFORM PERFORMANCE

ยอดขายแต่ละ Platform / Cost ต่อ Platform / Profit ต่อ Platform

ส่วนที่ 4 — MARKETING

Marketing Cost รวม / Cost per Order / Promotion ที่ได้ผลดีที่สุด

ส่วนที่ 5 — TREND

ยอดขายรายวัน/สัปดาห์ / วันที่ขายดีที่สุด / แนวโน้ม

เครื่องมือแนะนำ

Google Sheets

เริ่มต้นง่าย ฟรี

Excel

ทรงพลัง ยืดหยุ่น

Looker Studio

Visualize ฟรี

Template ธุรกิจของคุณ

KPI ที่สำคัญที่สุดสำหรับธุรกิจ [ร้านอาหาร / สกินแคร์ / วัสดุก่อสร้าง / สินค้าเกษตร]: ยอดขายรายวัน / จำนวน Order / Margin % / ต้นทุนต่อออเดอร์ / ลูกค้าใหม่ต่อสัปดาห์

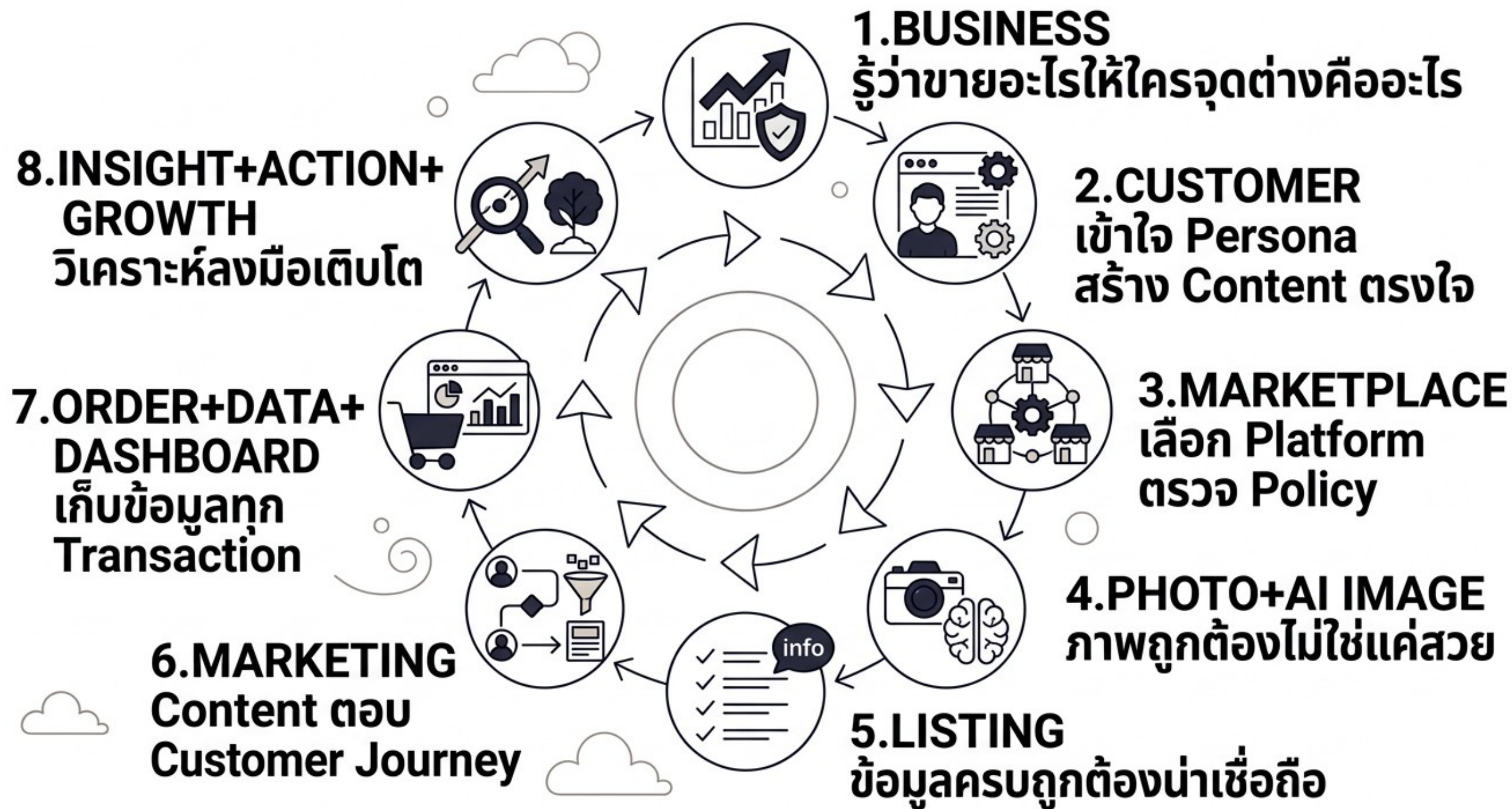
MODULE 7

Final Integration: เชื่อมทุกอย่างเข้าด้วยกัน



Business Growth Diagram — ทุกขั้นตอนเชื่อม ต่อกัน

 **Key Message:** "AI และ Data ไม่ได้มีไว้เพียงสร้างเนื้อหา — แต่ต้องช่วยให้ผู้ประกอบการมองเห็น Insight ตัดสินใจได้ดีขึ้น และนำไปสู่การลงมือทำจริง"



Final Output DAY 2 — สิ่งที่คุณเรียนได้กลับบ้าน

เมื่อจบ DAY 2 ผู้เรียนควรมีครบ:

Facebook Marketplace Listing Draft

พร้อมใช้ครบทุก Field

Content Plan 7 วัน

ครบ Topic / Hook / CTA / KPI

Marketplace Master Prompt

Template ครอบคลุมสำหรับธุรกิจของคุณ

Business Dataset

สำหรับวิเคราะห์และสร้าง Dashboard

Product Photo Set

อย่างน้อย 5 ภาพครบทุก Angle

KPI ที่เหมาะกับธุรกิจ

เลือกแล้วและเข้าใจวิธีวัด

AI Product Image Set

Hero / Lifestyle / Detail / Feature

Dashboard 1 หน้า

ใช้งานได้จริงใน Google Sheets / Excel

Final Output DAY 2 — สิ่งที่คุณเรียนได้กลับบ้าน

เมื่อจบ DAY 2 ผู้เรียนควรมีครบ:

Multi-Platform Image Plan

Lazada / Shopee / Thaimart / Facebook

Dashboard 1 หน้า

ใช้งานได้จริงใน Google Sheets / Excel

Product Listing พร้อมใช้

Title / Price / Category / Description / Tag / SKU

Business Insight อย่างน้อย 2 ข้อ

จากข้อมูลจริงของธุรกิจ

Pricing Calculation

ต้นทุน → กำไรจริง ทุกรายการ

Business Action อย่างน้อย 1 ข้อ

ลงมือได้ทันที

Action Plan 30 วัน

แผนสัปดาห์ต่อสัปดาห์พร้อมใช้

ธุรกิจออนไลน์เติบโตได้ เมื่อรู้ว่าต้องทำอะไร

"ธุรกิจออนไลน์ไม่ได้เติบโตเพราะใช้ AI มากที่สุด แต่เติบโตเมื่อรู้ว่า... ลูกค้าคือใคร → ขายอะไร → นำเสนออย่างไร → วัตถุประสงค์อะไร → งานใดควรทำเอง → งานใดควรให้ AI ช่วย → งานใดควรเปลี่ยนเป็นระบบ"

THINK

รู้จักลูกค้าและธุรกิจของตนเอง

CREATE

สร้างภาพ Listing และ Content ที่ถูกต้อง

SELL

ขายบน Platform ที่ลูกค้าอยู่

MEASURE

เก็บข้อมูลและติดตาม KPI

SYSTEMIZE

เปลี่ยนงานซ้ำ ๆ ให้เป็นระบบ

GROW

ใช้ Insight ขับเคลื่อนการเติบโต

การขายออนไลน์ที่ดีต้องไม่จบแค่ยอดขาย — แต่ต้องเก็บข้อมูล → วิเคราะห์ → หา **Insight** → ลงมือปรับปรุงธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

🙏 ขอบคุนทุกท่านที่ร่วมเรียนรู้ตลอด DAY 2 — นำสิ่งที่ได้ไปลงมือทำจริงกับธุรกิจของคุณ