

PART 2

Create Content with Purpose

เข้าใจลูกค้าและออกแบบคอนเทนต์ที่ช่วยขาย



Learning Outcomes

หลังจบช่วงบ่าย ผู้เข้าอบรมจะสามารถ

01

ค้นหาคำถามลูกค้า

02

สรุป Customer Insight

03

วาง Content Pillars
และ Ideas

04

เขียน Storyboard
พร้อมถ่าย

จากเสียงลูกค้า → สู่คลิปที่มีเป้าหมาย



This Afternoon's Roadmap

จากการฟังลูกค้า สู่ Storyboard ที่พร้อมถ่ายทำ

01

LISTEN

ค้นหาคำถามลูกค้า

ได้: หลักฐาน 3 ประเด็น



02

PLAN

สรุป Insight และ
วางไทม์ไลน์

ได้: Pillars 3-5 ด้าน +
Ideas 8-10 เรื่อง



03

TELL A STORY

วาง Hook → Value
→ Proof → CTA

ได้: โครงเรื่อง 1 คลิป



04

BUILD A STORYBOARD

วางภาพ เสียงพูด
และลำดับฉาก

ได้: Storyboard
พร้อมถ่าย 1 คลิป



Start With a Customer Question

“ก่อนซื้อผ้าไหม
ลูกค้าอยากรู้อะไร
แต่ร้านยังไม่ได้ตอบ?”



ลองเขียน 1 คำถามจากประสบการณ์ของคุณ

จากนั้นค่อยตรวจสอบกับเสียงลูกค้าจริง



1.

**Listen
Before You
Create**

What Is a Customer Insight?

คำพูดหรือพฤติกรรมเป็นข้อมูลตั้งต้น ส่วน Insight คือสิ่งที่เราตีความว่าลูกค้าต้องการหรือกังวล



คำพูดลูกค้า



สิ่งที่อาจกังวล



คอนเทนต์ควรตอบ

ตัวอย่างสมมติ

“ผ้าไหมใส่ได้แค่ออกงานหรือเปล่า?”

อาจยังนึกภาพการใช้ในวันปกติไม่ออก

สาริตวิธีแมตช์ผ้าไหมกับชุดทำงาน



Insight เป็นข้อสันนิษฐานที่ควรตรวจสอบจากเสียงลูกค้าหลายแหล่ง



Behavior Is Not Yet Insight

“คนถามราคาเยอะ” บอกว่าเกิดอะไรขึ้น แต่ยังไม่บอกว่าทำไมเขาจึงลังเล

 สิ่งที่เห็น



 เหตุผลที่เป็นไปได้



ยังไม่เห็น
ความต่าง



ไม่แน่ใจ
การใช้งาน



กำลังเปรียบเทียบ
ทางเลือก



| ตรวจสอบจาก Comment, Review และคำถามหลายรายการ ก่อนสรุป Insight

What Is Social Listening?

การติดตามและตีความบทสนทนาออนไลน์เกี่ยวกับลูกค้า สินค้า แบรนด์ และคู่แข่ง เพื่อนำไปตัดสินใจทางธุรกิจ

01



เสียงลูกค้า

คำถาม ความเห็น รีวิว

02



ประเด็นที่พบ

สิ่งที่พูดซ้ำหรือกังวล

03



การตัดสินใจ

เลือกเรื่องที่คอนเทนต์
ควรตอบ



“ฟังเพื่อเข้าใจ แล้วนำสิ่งที่พบไปลงมือทำ”



From Customer Voices to a Content Idea

ตัวอย่างจำลอง: ผ้าไหมสุรินทร์

01



ใส่ไปทำงานได้ไหม?



ผูกแบบไหน?



แมตช์กับชุดอะไร?

เสียงที่ได้ยิน

02



ประเด็นที่พบ

ลูกค้าอาจยังนึกภาพการใช้
ผ้าไหมในวันปกติไม่ออก

03



การตัดสินใจ
เรื่องคอนเทนต์

ทำคลิปสาริต 3 วิธีแมตช์
ผ้าไหมกับชุดทำงาน



ฟังหลายเสียง → จัดกลุ่มคำถาม → เลือกเรื่องที่จะช่วยลูกค้า



Zocial Eye: See the Bigger Conversation

เครื่องมือช่วยรวบรวมและวิเคราะห์บทสนทนาออนไลน์เมื่อข้อมูลมีมากขึ้น

01



ตั้งคำค้น

สินค้า แบรนด์ ประเด็น

02



ดูภาพรวม

คำที่ถูกพูดถึงและแนวโน้ม

03



อ่านต้นทาง

ตรวจสอบความหมายและบริบท

04



นำไปใช้

เลือกเรื่องที่ควรสื่อสาร



ภาพประกอบจำลอง



Workshop นี้: ลงมือค้นด้วย TikTok Search, Comment และ Review



• [Zocial Eye](#)

Gather Coverage Insights through the Power of Social Listening Tool

Zocial Eye is a social listening tool that collect and analyze consumer conversations, feeling, and behavior on social media to uncover actionable insights about your brand, products, and services

[Book a Meeting](#)

[Get Started](#)

Dive Deeper into Data with Wisesight AI

รับส่วนลด 200,000 บาท →



What Should We Listen For?

01

ลูกค้าพูดถึงอะไร?

02

ลูกค้าถามอะไร?

03

ชอบหรือไม่ชอบอะไร?

04

มีปัญหาหรือกังวลเรื่องใด?

05

คู่แข่งกำลังตอบเรื่องใด?

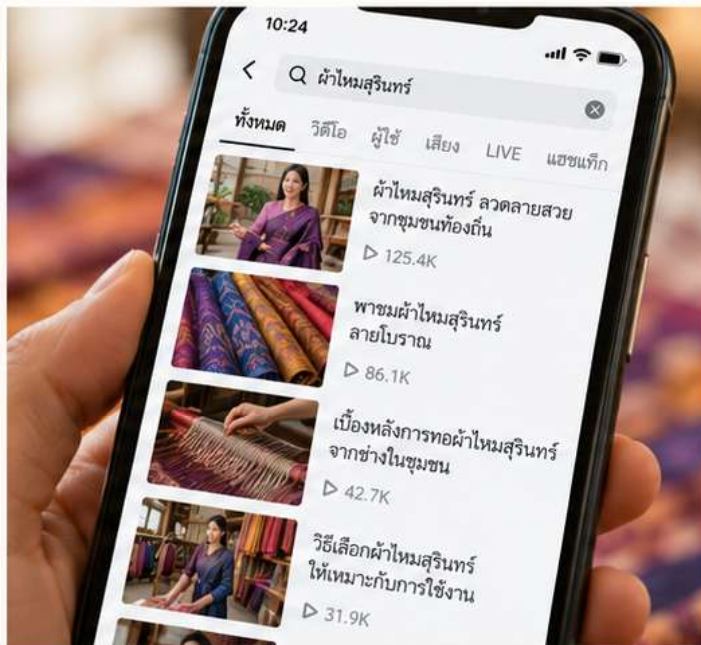
ใช้ 5 คำถามนี้เป็นกรอบจดบันทึกระหว่างสาริต



Where Can We Listen?

เริ่มฟังเสียงลูกค้าได้ทันที จาก 3 แหล่งบน TikTok

01 TikTok Search



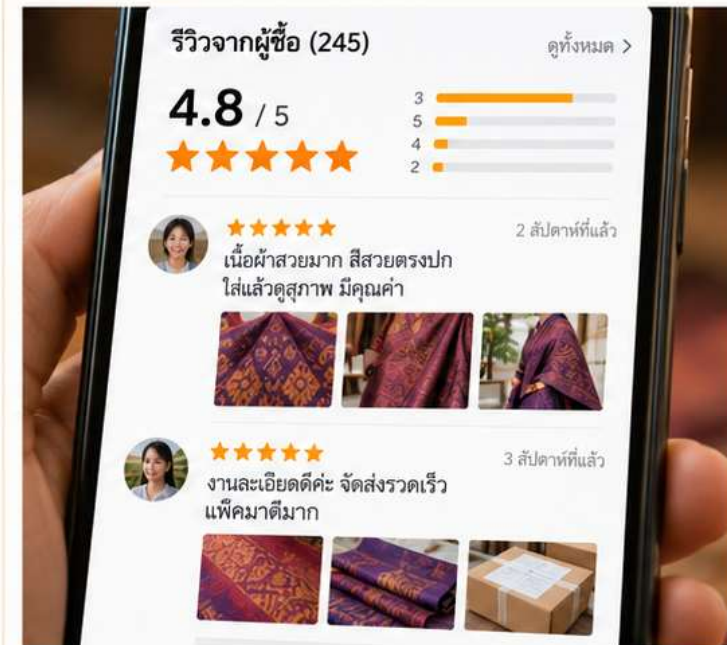
ค้นคำที่ลูกค้าใช้

02 Comments



อ่านคำถามและความลั้งเล

03 Product Reviews



ดูประสบการณ์หลังซื้อ

จดข้อความที่พบจริง พร้อมแหล่งที่มา ก่อนตีความเป็น Insight

TIKTOK BUSINESS ACCELERATOR

Explore Further

ขยายมุมมองจากคำถามลูกค้าไปสู่ภาพรวมตลาด



Hashtags

ดูหัวข้อที่คนเชื่อมโยงกับสินค้า



Trends

ดูรูปแบบการเล่าที่กำลัง
ได้รับความสนใจ



Competitor Content

ดูคำถามที่ร้านอื่นตอบ
และช่องว่างที่ยังเหลือ



TikTok Insights

ดูข้อมูลผู้ชมและผลคอนเทนต์ของบัญชีเรา



Google Trends

ดูแนวโน้มความสนใจในการค้นหา



เลือกแหล่งข้อมูลให้ตรงคำถาม แล้วตรวจสอบก่อนสรุป Insight

THAI
IDEAS
THAI
PEOPLE
GLOBAL
OPPORTUNITIES

SURIN SILK
LOCAL WISDOM
GLOBAL REACH



Search Like a Customer

คำที่ร้านใช้

🔍 ผ้าไหมสุรินทร์ ลายใหม่



คำที่ลูกค้าใช้ 🗨️



ซื้อสินค้า



ผ้าไหมสุรินทร์



วิธีใช้



ผ้าไหมใส่ไปงานแต่งงานยังไ้



ปัญหา



ผ้าไหมชักเองได้ไหม



เปรียบเทียบ



ผ้าไหมแท้กับผ้าทอทั่วไปต่างกันยังไง

➔ ค้นด้วยภาษาของลูกค้า แล้วจดคำถามที่พบจริง

Comments and Reviews Are **Content Briefs**

เสียงลูกค้าช่วยบอกว่า คลิปถัดไปควรตอบเรื่องอะไร

กรอบสังเกตสำหรับการสาริต



คำถามซ้ำ



ทำคลิปตอบคำถามที่พบบ่อย



ข้อชม



แสดงจุดเด่นพร้อมหลักฐาน



ข้อติ



อธิบายข้อจำกัดและวิธีแก้



ความลังเล



สาริตหรือเปรียบเทียบก่อนซื้อ



อ่านเพื่อหาโจทย์ ไม่ใช่แค่นับจำนวนคอมเมนต์



Turn Customer Voice into a Content Brief

จากเสียงของลูกค้า
สู่ไอเดียคอนเทนต์
ที่ตอบโจทย์จริง

ข้อความที่พบ	แหล่งที่มา	สิ่งที่คอนเทนต์ควรตอบ
“ผ้าไหมชักเองได้ไหม?”	ตัวอย่างคอมเมนต์ใต้คลิป	สารัตถวิธีดูแลตามคำแนะนำของสินค้าจริง
บันทึกจากการค้นจริง		
บันทึกจากการค้นจริง		

Workshop: คัดลอกหรือจดคำถามที่พบจริง พร้อมลิงก์/ชื่อคลิป/วันที่ แล้วค่อยตีความ





Competitor Content



Hashtags



Trends

Look Beyond Your Own Shop

ดูคอนเทนต์คู่แข่ง Hashtag และ Trend เพื่อหาคำถามที่ยังตอบไม่ชัด



ตัวอย่างสมมติ: ผ้าไหมสุรินทร์

ประเด็นที่คนสนใจ	คู่แข่งเล่าอย่างไร	ร้านเรามีมุมที่ตอบได้จริงหรือไม่
ใส่ผ้าไหมในชีวิตประจำวัน	โชว์ชุดสำเร็จรูป	สาริตการจับคู่ผ้ากับชุด 2 แบบ
วิธีดูแลผ้า	บอกว่าดูแลง่าย	สาริตตามคำแนะนำของสินค้าจริง



เลือกมุมที่ลูกค้าอยากรู้ และร้านแสดงหลักฐานได้จริง



When Do We Need a Listening Tool?

เริ่มจากสิ่งทำได้ทันที



TikTok Search



Comments

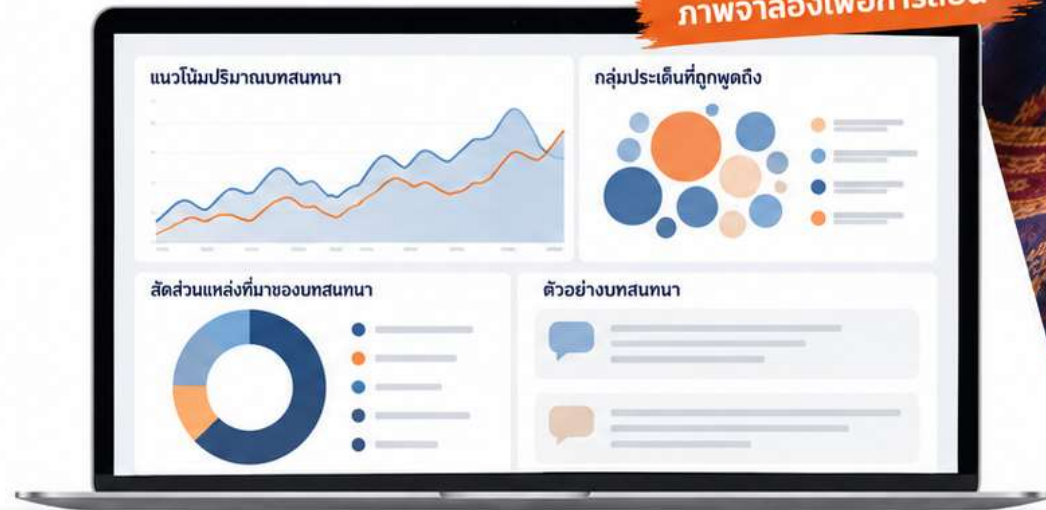


Product Reviews

อ่านคำถามและเก็บหลักฐานจริงด้วยตนเอง

เมื่ออยากเห็นภาพกว้างขึ้น
Zocial Eye

ภาพจำลองเพื่อการสอน



รวบรวมบทสนทนา
หลายแหล่ง



เห็นประเด็น
ที่ถูกพูดถึง



สำรวจการเปลี่ยนแปลง
ตามเวลา



Workshop นี้ใช้ Search, Comments และ Reviews เก็บเสียงลูกค้าจริง



From Customer Voice to Content Opportunity

01

หลักฐานที่พบ

“ผ้าไหมชักเองได้ไหม?”



ตัวอย่างสมมติจากคอมเมนต์

02

คำถามหรือข้อกังวล



ไม่แน่ใจวิธีดูแล
หลังซื้อ

03

Insight ที่ควรตรวจสอบ



ลูกค้าอาจกังวลว่า
จะดูแลยาก

ยังเป็นสมมติฐาน

04

ไอเดียคอนเทนต์



คลิปสารัตถวิธีดูแล
ตามข้อมูลสินค้าจริง



ลองเลือกเสียงลูกค้าจริง 1 ประเด็น แล้วเติมให้ครบทั้ง 4 ช่อง

2.

Digital Content Marketing

Content vs Content Marketing

CONTENT



“ลายใหม่มาแล้ว”

บอกว่าร้านมีสินค้าใหม่

CONTENT MARKETING



“เลือกผ้าไหมอย่างไรให้เหมาะกับการใช้งาน?”

ตอบคำถามก่อนซื้อและช่วยให้เลือกได้



ทำให้ใคร:
คนที่กำลังเลือกซื้อ



ให้คุณค่าอะไร:
วิธีเลือกที่ใช้ได้จริง



เป้าหมาย:
เพิ่มความมั่นใจก่อนสั่งซื้อ

Audience × Value × Business Purpose



AUDIENCE

ผู้ชมคือใคร?

คนที่อยากใส่ผ้าไหมในชีวิตประจำวัน



VALUE

เขาได้ประโยชน์อะไร?

เห็นวิธีเลือกและจับคู่ให้ใส่ง่าย



BUSINESS PURPOSE

ธุรกิจอยากให้เกิดอะไร?

มั่นใจและเข้ามาดูสินค้าที่ร้าน

ลองเขียนให้ครบหนึ่งประโยค

“ เราจะช่วยคนที่อยากใส่ผ้าไหมในชีวิตประจำวัน ให้เลือกและจับคู่ผ้าได้ง่ายขึ้น เพื่อให้มั่นใจและเข้ามาดูสินค้าในร้าน ”

ชัด 3 ส่วนแล้ว ค่อยตัดสินใจว่าจะถ่ายคลิปแบบไหน



Choose One Content Objective

คลิปหนึ่งชิ้น เลือกเป้าหมายหลักให้ชัด

01 | ให้คนรู้จัก | เล่าเสน่ห์ลายผ้าสุรินทร์

02 | ทำให้สนใจ | สาริตการจับคู่กับชุด

 03 | สร้างความเชื่อมั่น | ให้เห็นเนื้อผ้าและงานทอใกล้ ๆ

ตัวอย่างการเลือกเป้าหมายหลัก

04 | ช่วยตัดสินใจซื้อ | ตอบคำถามขนาด ราคา และวิธีสั่ง

05 | ซื้อซ้ำหรือบอกต่อ | แนะนำวิธีใช้ต่อและชวนแชร์

เป้าหมายอื่นอาจเกิดร่วมได้ แต่ต้องรู้ว่าคลิปนี้เน้นข้อไหน



Content Across the Customer Journey

ไอเดียคอนเทนต์วิดีโอ สำหรับผ้าไหมสุรินทร์ ในทุกช่วงเส้นทางของลูกค้า

จากความงาม
ของท้องถิ่น
สู่เรื่องราวที่อยู่คู่
ผู้คนในทุกวัน



Awareness

รู้จักลายผ้าไหมสุรินทร์

พาไปรู้จักเอกลักษณ์ลายผ้าไหมสุรินทร์
ความหมายของลาย และเส้นที่
สืบทอดจากชุมชน



Interest

สาธิตวิธีใส่ในชีวิตประจำวัน

ไอเดียการใส่ผ้าไหมสุรินทร์
ให้เข้ากับชีวิตประจำวัน ทั้งลุคทำงาน
ลุคสบาย ๆ และโอกาสพิเศษ



Trust

พาเห็นเนื้อผ้าและขั้นตอนงานทอ

พาไปดูเนื้อผ้าใกล้ ๆ สัมผัสความละเอียด
และชมขั้นตอนการทอ จากเส้นไหม
สู่ผืนผ้า โดยช่างทอในชุมชนสุรินทร์



Purchase

ตอบขนาด ราคา และวิธีสั่งซื้อ

แนะนำขนาดของผืนผ้า ลักษณะงาน
และช่วงราคาของแต่ละแบบ พร้อมวิธีสั่งซื้อ
อย่างชัดเจน เข้าใจง่าย



Repeat & Share

แนะนำวิธีดูแล และชวนเล่าการใช้งาน

แนะนำวิธีดูแลผ้าไหมสุรินทร์ตามลักษณะผ้า
เช่น การเก็บรักษา การซัก/ทำความสะอาด
อย่างเหมาะสม และชวนลูกค้าแชร์ภาพ
หรือเรื่องราวการใช้งานของตนเอง



รู้จักและเริ่มสนใจ

เห็นคุณค่าและเชื่อมั่น

ตัดสินใจซื้อ และกลับมาใช้อีก

Five Jobs of Selling Content

คลิปช่วยขายได้หลายทาง ไม่จำเป็นต้องพูดราคาในทุกคลิป

01 ให้ความรู้

เลือกผ้าให้เหมาะ
กับโอกาส



02 แก้ปัญหา

จับคู่ผ้าใหม่
กับชุดที่มี



03 สาริตสินค้า

ให้เห็นเนื้อผ้า
เมื่อสวมจริง



04 ตอบข้อกังวล

อธิบายวิธีดูแล
ตามข้อมูลสินค้า



05 ชวนซื้อ

แสดงแบบ ราคา
และวิธีสั่ง



เลือกหน้าที่หลักของคลิปให้ตรงสิ่งที่ลูกค้าอยากรู้

Make the Next Step Clear

เมื่อพร้อมซื้อ ผู้ชมต้องรู้ว่าจะดูแบบ **รายละเอียด** และ **สั่งซื้อที่ไหน**



TikTok Shop • หน้าสินค้า



ตัวเลือกสินค้า >



รายละเอียด >



วิธีสั่งซื้อ >

ก่อนเผยแพร่ ตรวจสอบให้ตรงกัน



สินค้า



สี/แบบ



ราคา



ข้อมูลสำคัญ



ลิงก์หรือแท็กสินค้าที่กล่าวถึงในคลิปให้ตรงหน้าร้านจริง



3.

Content Planning and Storytelling

Build Your Content Pillars

หมวดเรื่องหลักที่แบรนด์เล่าได้อย่างต่อเนื่อง



การใช้งานและการแต่งตัว



ลวดลายและงานทอ



วิธีดูแล



คำถามลูกค้า



เรื่องราวผู้ผลิต

เลือก 3-5 หมวดที่ตอบโจทย์ลูกค้า และร้านเล่าได้จริง

Turn Pillars into Content Ideas

หนึ่งหมวดเรื่อง แตกเป็นหลายคลิปจากคำถามและสถานการณ์ที่ต่างกัน

CONTENT PILLAR:

การใช้งานผ้าไหมสุรินทร์



ใส่ไปทำงาน
อย่างไร?



ใส่ไปงานแต่ง
แบบไหน?



ผ้าผืนเดียว
จับคู่ได้ที่ลुक?



เลือกผ้าให้เป็น
ของขวัญอย่างไร?



เลือก 1 Pillar ของร้าน แล้วลองแตกเป็น 3-4 ไอเดีย



Which Idea Should We Film First?

ใช้ 4 คำถามคิดไอเดียเดียวก่อนลงมือถ่าย

01 
ลูกค้าอยากรู้อะไรไหม?
มีคำถามหรือหลักฐานจากลูกค้า

02 
ร้านตอบได้จริงไหม?
รู้ข้อเท็จจริงของสินค้า

03 
มีภาพให้เห็นไหม?
สาริตหรือแสดงหลักฐานได้

04 
ถ่ายได้ตอนนี้ไหม?
มีคน สินค้า และอุปกรณ์พร้อม

ไอเดียที่ดี ต้อง**ตอบโจทย์ลูกค้าและทำได้จริง**



Choose Your First Video Idea

เทียบไอเดีย 8–10 เรื่อง แล้วเลือก 1 เรื่องไปทำ Storyboard

ตัวอย่างสมมติ

ไอเดียคลิป	ลูกค้าอยากรู้	ร้านตอบได้	มีภาพ/หลักฐาน	ถ่ายได้จริง	สรุป
01 ใส่ผ้าไหมไปทำงาน	✓	✓	✓	✓	เลือก
02 วิธีดูแลผ้าไหม	✓	✓	–	✓	หาหลักฐานเพิ่ม
03 เรื่องราวผู้ทอ	✓	✓	✓	–	เตรียมถ่าย
04					
05					
06					
07					
08					



ครบ 8–10 ไอเดียแล้ว เลือกเรื่องที่ตอบลูกค้าได้จริงและพร้อมถ่าย

Hook → Value → Proof → CTA

โครงคลิปสั้น 4 ช่วง: ดึงความสนใจ → ให้คำตอบ → แสดงหลักฐาน → ชวนทำต่อ



HOOK

ผ้าไหมใส่ไปทำงานได้ไหม?



VALUE

ลองจับคู่กับเสื้อเรียบ



PROOF

ให้เห็นลุคเมื่อสวมจริง



CTA

ดูแบบและขนาดที่หน้าสินค้า

ทุกช่วงพาผู้ชมจากคำถามไปสู่ขั้นตอนถัดไป

Hook & Value: ตัวอย่างประโยคที่ใช้ได้

HOOK | เปิดให้หยุดดู

01 ผ้าไหมใส่ไปทำงานได้ไหม?

02 ผ้าผืนเดียวแต่งได้กี่ลุค?

03 เลือกผ้าไหมเป็นของขวัญอย่างไร?

04 กลัวซื้อแล้วดูเลเยากไหม?

VALUE | ให้คำตอบที่นำไปใช้ได้

01 จับคู่กับเสื้อเรียบให้เห็นจริง

02 สาธิต 2 วิธีใส่จากผ้าผืนเดียว

03 ชวนดูสี ลาย และโอกาสใช้งาน

04 อธิบายวิธีดูแลตามข้อมูลสินค้า



Hook ตั้งคำถาม • **Value** ให้คำตอบ



Proof & CTA: ทำให้เชื่อ แล้วชวนทำต่อ

PROOF | แสดงให้เห็นจริง

01 ให้เห็นลูกค้าเมื่อสวมจริง

02 ถ่ายการใส่ 2 แบบในคลิปเดียว

03 ให้เห็นสี ลาย และเนื้อผ้าใกล้ ๆ

04 สาธิตตามคำแนะนำดูแลของสินค้าจริง

CTA | บอกขั้นตอนถัดไป

ดูแบบและขนาดที่หน้าสินค้า

เลือกสีที่ชอบในร้าน

ดูรายละเอียดแต่ละแบบก่อนสั่ง

อ่านวิธีดูแลที่หน้าสินค้า

ใช้ภาพจริง • CTA ต้องพาไปยังข้อมูลสินค้าที่ตรงกัน



What Counts as **Proof**?

ให้ผู้ชมเห็นสิ่งที่รองรับคำพูดในคลิป

01 สาริตจริง
ลองใส่ให้เห็นหลายมุม



02 ภาพสินค้าจริง
เห็นสี ลาย และเนื้อผ้า



03 ขั้นตอนทำ
พาเห็นการทอหรือเตรียมสินค้า



04 ประสบการณ์ลูกค้า
ใช้รีวิวเมื่อได้รับอนุญาต



Proof ต้องตรงกับสินค้าจริง และตรวจสอบได้

Choose a Storytelling Angle

เลือกวิธีเล่าให้ตรง Insight และสิ่งที่ร้านแสดงได้จริง



01 | Problem-Solution

ใส่ผ้าไหมไม่เป็น → สารีทวิธีจับคู่



02 | Before-After

ชุดเรียบ → เพิ่มผ้าไหมให้เห็นลุคใหม่



03 | Product Demonstration

จับผ้า พลิกสี และลองสวมให้เห็นจริง

เลือกแนวที่ถ่ายได้จริง

Choose a Storytelling Angle

เลือกเรื่องเล่าจากคนจริง และใช้ข้อมูลที่ได้รับอนุญาต



04 Founder Story

ผู้ทำเล่าว่าเริ่มทอผ้าลายนี้อย่างไร



05 Customer Story

ลูกค้าเล่าประสบการณ์นำผ้าไปใช้

ถามความยินยอมก่อนใช้เรื่องหรือคำพูดของลูกค้า



06 Review / Testimonial

คำชมจริงที่เจ้าของอนุญาตให้ใช้

Soft Sell and Hard Sell

สินค้าเดียวกัน เล่าได้ต่างกันตามเป้าหมายของคลิป



SOFT SELL

คำเปิด

ผ้าไหมใส่ในวันธรรมดาได้ไหม?

เนื้อหา

สาธิตการจับคู่กับเสื้อผ้าที่มี

CTA

บันทึกไอเดียไว้ลองแต่ง



HARD SELL

คำเปิด

กำลังเลือกผ้าไหมสำหรับงานนี้อยู่ไหม?

เนื้อหา

แสดงแบบ ขนาด และรายละเอียดสินค้า

CTA

ดูตัวอย่างและวิธีสั่งที่หน้าสินค้า



เลือกแนวให้ตรงเป้าหมาย ไม่ต้องกำหนดสัดส่วนโพสต์ตายตัว

Script vs Storyboard

Script บอกว่าจะพูดอะไร • Storyboard บอกว่าผู้ชมจะเห็นและได้ยินอะไร

คลิปตัวอย่างเดียวกัน: ผ้าไหมใส่ไปทำงานได้ไหม?

- 01 ผ้าไหมใส่ไปทำงานได้ไหม?
- 02 ลองจับคู่ผ้าผืนนี้กับเสื้อเชิ้ตสีเรียบ
- 03 ดูลुकเมื่อสวมจริง ทั้งด้านหน้าและด้านข้าง
- 04 ดูสีและขนาดของผ้าผืนนี้ที่หน้าสินค้า



Script = ถ้อยคำและลำดับที่จะพูด



Storyboard: Same Clip, Four Scenes

จากบทพูด สู่แผนภาพและเสียงที่ต้องถ่าย

คลิป: ผ้าไหมใส่ไปทำงานได้ไหม?

เวลา	ภาพ	เสียง / บทพูด	ข้อความบนจอ	CTA
0-3 ๖.		ผ้าไหมใส่ไปทำงานได้ไหม?	ใส่ไปทำงานได้ไหม?	—
3-8 ๖.		ลองจับคู่กับเสื้อเชิ้ตสีเรียบ	จับคู่กับเสื้อเรียบ	—
8-15 ๖.		ดูเมื่อสวมจริงสองมุม	ลุคเมื่อสวมจริง	—
15-20 ๖.		ดูสีและขนาดที่หน้าสินค้า	สี • ขนาด • รายละเอียด	ดูหน้าสินค้า

Storyboard = เวลา + ภาพ + เสียง + ข้อความ + ขั้นตอนถัดไป

Use AI as a Creative Assistant

ป้อนข้อมูลจริงให้ชัด แล้วให้ AI เสนอทางเลือกสำหรับคลิป

INPUT

- 01 Audience**
คลิปนี้พูดกับใคร
- 02 Insight**
ลูกค้าสงสัยหรือกังวลอะไร
- 03 Objective**
คลิปต้องการให้เกิดอะไร
- 04 Product Facts**
ข้อเท็จจริงที่ร้านตรวจแล้ว
- 05 ข้อห้ามกล่าวอ้าง**
สิ่งที่ห้ามแต่งเติม



AI SUGGESTS



Hook คลายแบบ



ร่าง Script สั้น



ตัวเลือก CTA

เจ้าของร้านเลือก แก้ และตรวจสอบ ก่อนใช้



Prompt ตัวอย่าง: ให้ AI ช่วยร่างคลิป

Audience: [ลูกค้ากลุ่มไหน]

Insight: [คำถามหรือข้อกังวลที่พบจริง]

Objective: [เป้าหมายหลักของคลิป]

Product Facts: [ข้อมูลสินค้าที่ตรวจสอบแล้ว]

ห้ามกล่าวอ้าง: [สิ่งที่ไม่มีหลักฐานยืนยัน]

เสนอ Hook 3 แบบ, Script 20 วินาที และ CTA 2 แบบ
หากข้อมูลไม่พอ ให้ถามกลับ อย่าแต่งข้อเท็จจริง

> **เลือกคำตอบที่เหมาะสม** เพื่อให้เป็นภาษาของร้าน และตรวจสอบทุกข้อมูลก่อนถ่าย



4.

From Insight to Storyboard

Workshop 2: From Insight to **Storyboard**

ใช้สินค้าของตนเอง สร้างแผนคลิปที่พร้อมถ่ายจริง



01

ฟังเสียงลูกค้า



02

สรุป Insight



03

วาง Content Pillars



04

คิด Content Ideas



05

เลือก 1 เรื่อง



06

ทำ Storyboard



หลักฐาน:



TikTok Search



Comments



Product Reviews



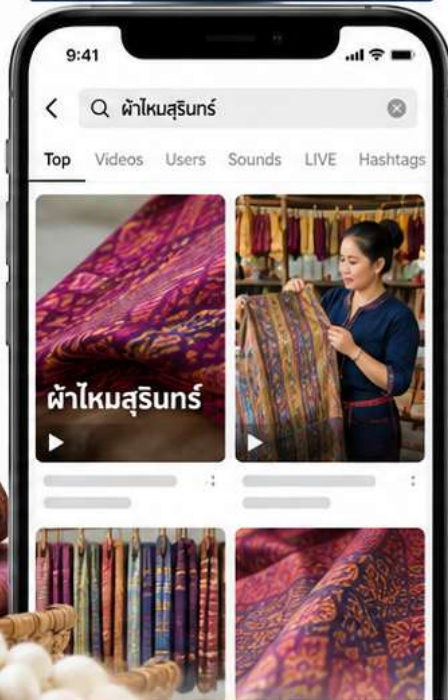
บันทึกแหล่งที่พบจริง
ก่อนสรุปข้อกังวล

Step 1: Find a Real Customer Question

ค้นและบันทึกอย่างน้อย 3 คำถาม Pain Point หรือข้อกังวล

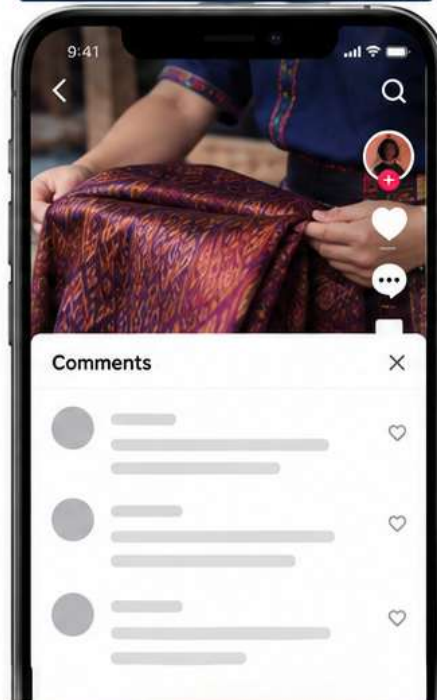
TikTok Search

ค้นหาด้วยคำค้นสินค้าของตน



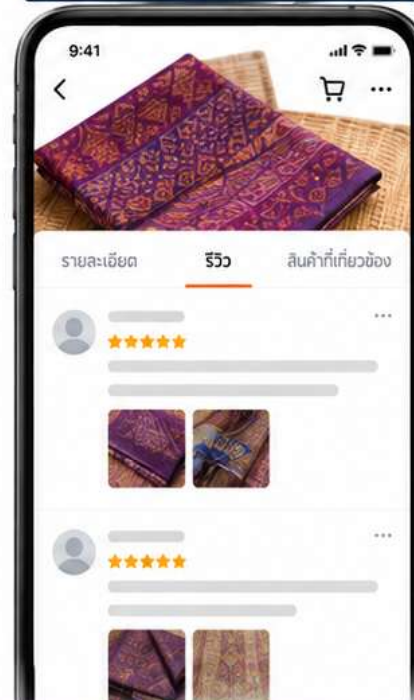
Comments

ดูคำถามในคอมเมนต์ใต้คลิปที่เกี่ยวข้อง



Product Reviews

ดูรีวิวจากผู้ซื้อหลังใช้งานจริง



01



เปิดโทรศัพท์
ค้นสินค้าของตน

พิมพ์คำค้นที่เกี่ยวข้องกับสินค้า
ของคุณใน TikTok

02



จดข้อความที่พบจริง
3 ประเด็น

เลือกคำถาม Pain Point หรือ
ข้อกังวลที่ลูกค้าพูดจริง
อย่างน้อย 3 ประเด็น

03



เก็บลิงก์/ชื่อคลิป/วันที่

บันทึกลิงก์ ชื่อคลิป และวันที่
ที่พบคำถามนั้น เพื่อใช้อ้างอิง



แยกสิ่งที่ลูกค้าพูด ออกจากสิ่งที่เราตีความ



Template 1: Customer Voice Log

บันทึกคำถามลูกค้าจริง 3 ประเด็น

	ข้อความที่พบจริง	แหล่งที่มา	วันที่พบ	ข้อกังวลที่เราตีความ
01				
02				
03				

เก็บคำพูดและแหล่งที่มา ก่อนตีความ

Step 2: Build Your Content Plan

01 | เลือก 1 Insight
อ้างอิงหลักฐานที่พบ



02 | วาง 3-5 Content Pillars
หมวดเรื่องที่ร้านเล่าได้ต่อเนื่อง



03 | คิด 8-10 Content Ideas
แยกเป็นคำถามหรือสถานการณ์ที่ถ่ายได้



อย่าปน “หลักฐานที่พบ” กับ “ข้อสรุปของเรา”

Template 2: Content Plan

หลักฐาน → Insight → Pillars → Ideas

01 หลักฐานที่พบ

02 Insight ที่เราสรุป

03 Content Pillars (3-5 ด้าน)

1.

2.

3.

4.

5.

04 Content Ideas (8-10 เรื่อง)

- | | |
|----------|-----------|
| 1. <hr/> | 6. <hr/> |
| 2. <hr/> | 7. <hr/> |
| 3. <hr/> | 8. <hr/> |
| 4. <hr/> | 9. <hr/> |
| 5. <hr/> | 10. <hr/> |

เลือก 1 Insight ที่มีหลักฐานรองรับ

Step 3: Create Your Storyboard

เปลี่ยนไอเดียที่เลือก ให้เป็นแผนคลิปพร้อมถ่าย

- 01**  **เลือก 1 ไอเดียที่พร้อมถ่าย**
จากไอเดียที่คิดไว้ เลือกอันที่ทำได้จริง
ด้วยเวลา สถานที่ และอุปกรณ์ที่มี
- 02**  **เขียน Hook • Key Message • Proof • CTA**
กำหนดประเด็นสั้น กระชับ และชัดเจน
ให้ครบ 4 ส่วน
- 03**  **วางภาพและบทพูดทีละฉาก**
กำหนดว่าจะถ่ายมุมไหน ทำอะไร พูดอะไร
ในแต่ละฉาก
- 04**  **ให้ AI ช่วยปรับ Script แล้วตรวจสอบ**
ใช้ AI ช่วยร่าง/ปรับข้อความ
แล้วอ่านตรวจสอบความถูกต้อง ความเป็นธรรมชาติ
และความตรงกับแบรนด์อีกครั้ง



ถ่ายได้ด้วยมือถือ
คน สินค้า และอุปกรณ์ที่มี



มือถือ
(ถ่ายวิดีโอแนวตั้ง)



คน
(เจ้าของ/ทีมงาน/ครอบครัว)



สินค้า
(ผ้าพันคอสุรินทร์)



อุปกรณ์ที่มี
(แสงธรรมชาติ ขาตั้ง/ของใกล้ตัว)

Template 3: Storyboard

Scene 1 ระยะเวลา: _____ ชื่อฉาก: _____ วาดภาพที่จะเห็น เสียง/บทพูด: _____ ข้อความบนจอ: _____ CTA: _____	Scene 2 ระยะเวลา: _____ ชื่อฉาก: _____ วาดภาพที่จะเห็น เสียง/บทพูด: _____ ข้อความบนจอ: _____ CTA: _____	Scene 3 ระยะเวลา: _____ ชื่อฉาก: _____ วาดภาพที่จะเห็น เสียง/บทพูด: _____ ข้อความบนจอ: _____ CTA: _____
Scene 4 ระยะเวลา: _____ ชื่อฉาก: _____ วาดภาพที่จะเห็น เสียง/บทพูด: _____ ข้อความบนจอ: _____ CTA: _____	Scene 5 ระยะเวลา: _____ ชื่อฉาก: _____ วาดภาพที่จะเห็น เสียง/บทพูด: _____ ข้อความบนจอ: _____ CTA: _____	Scene 6 ระยะเวลา: _____ ชื่อฉาก: _____ วาดภาพที่จะเห็น เสียง/บทพูด: _____ ข้อความบนจอ: _____ CTA: _____

Your Workshop **Output**

จบช่วงบ่ายแล้ว คุณจะมีแผนคลิปที่พร้อมนำไปถ่าย



03

หลักฐานเสียง
ลูกค้า



01

Insight
ที่มีหลักฐาน



3-5

Content
Pillars



8-10

Content
Ideas



01

Storyboard
พร้อมถ่าย



แฮร์ Hook ของคลิป และเล่าว่าจะถ่ายภาพอะไรจริง



เก็บชิ้นงานไว้ใช้ในช่วงฝึกถ่ายทำ



Use ChatGPT in Your Content Workflow

นำข้อมูลจริงจากใบงานไปต่อยอดทีละขั้น

01 | จัดกลุ่มเสียงลูกค้า
ใส่คำถามจริง 3 ประเด็น พร้อมแหล่งที่มา



02 | แยกไอเดียคอนเทนต์
ขอ Pillars และ Ideas หลายทางเลือก



03 | ปรับคลิปให้พร้อมถ่าย
ให้ช่วยปรับ Hook, Script และ CTA



เจ้าของร้านเลือก ตรวจสอบข้อมูลสินค้า และปรับเป็นภาษาของตนเอง

Prompt: ให้ ChatGPT ช่วยตรวจ Storyboard

- 🏷️ **สินค้า:** [ชื่อและข้อเท็จจริงที่ตรวจแล้ว]
- 👥 **ลูกค้า:** [กลุ่มเป้าหมาย]
- 📊 **หลักฐาน/Insight:** [คำถามจริงและข้อสรุปของเรา]
- 🎯 **เป้าหมายคลิป:** [หนึ่งข้อ]
- 🎬 **Storyboard 4 ฉาก:** [ภาพ + บทพูด + ข้อความบนจอ]



- ช่วยปรับ Hook, Script และ CTA ให้กระชับ เหมาะกับคลิป 20-30 วินาที
- ชี้จุดที่ยังไม่มีหลักฐานหรือถ่ายไม่ได้ด้วยอุปกรณ์ที่มี



ห้ามแต่งข้อเท็จจริง ราคา รีวิว หรือผลลัพธ์สินค้า • หากข้อมูลไม่พอให้ถามกลับ

เลือกและแก้คำตอบก่อนถ่ายจริง



Thank You

จากเสียงลูกค้า สู่คอนเทนต์ที่พร้อมลงมือทำ

Q&A

