

Grow Smarter with AI & Data

ขยายยอดขายบน **TikTok**
ด้วยเครื่องมือ ข้อมูล และ AI



Learning Outcomes

หลังเรียน ผู้เข้าอบรมจะสามารถ

01

เลือกใช้ Promotion, LIVE, Affiliate และ Ads ให้ตรงเป้าหมาย



02

อ่านผลจาก Seller Center และคำนวณกำไรเบื้องต้น



03

ใช้ AI ช่วยวิเคราะห์ข้อมูลและตัดสินใจปรับปรุงร้าน



Today's Roadmap

ต่อยอดวิดีโอสินค้าที่ทำในช่วงเช้า



1.

TikTok Commerce Tools

TikTok Commerce Tools

เครื่องมือที่พาลูกค้าจากคลิปไปสู่คำสั่งซื้อ



From Video to Product

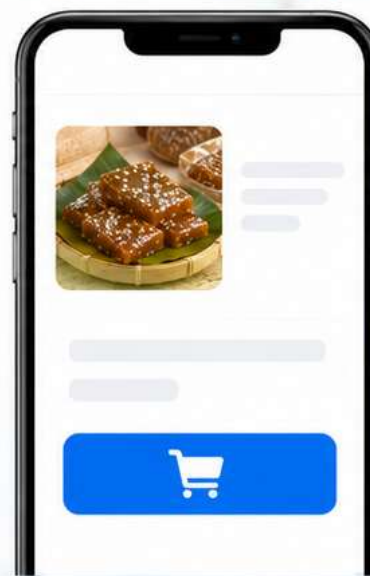
คลิปหนึ่งชิ้น ต้องพาลูกค้าไปพบสินค้าที่ถูกต้อง



1 ดูคลิป



2 กด Product Link



3 ตรวจสอบสินค้าและสั่งซื้อ

กอละแมสุรินทร์ 230 กรัม • 120 บาท

Before You Publish

ตรวจ 4 จุดก่อนโพสต์คลิปขายสินค้า

01

สินค้าในคลิปตรงกับ
หน้าสินค้า



02

ชื่อ ขนาด 230 กรัม
และราคา 120 บาทถูกต้อง



03

คำชวนซื้อชัดเจน



04

กดลิงก์แล้วพบสินค้าที่ตั้งใจขาย



Promotion That Makes Sense

กอละแม่มะรุรินทร์ 230 กรัม | ราคาปกติ 120 บาท



Voucher

ลด **10** บาท

ลูกค้าจ่าย **110** บาท



ใช้เมื่อมีเงื่อนไขการรับคูปอง



Product Discount

ลดราคาเหลือ **110** บาท

ลูกค้าจ่าย **110** บาท



เห็นราคาลดบนหน้าสินค้า



Bundle

2 ห่อ ราคา **220** บาท

เฉลี่ยห่อละ **110** บาท



เพิ่มจำนวนขึ้นต่อคำสั่งซื้อ



ทุกแบบต้องตรวจสอบส่วนลดที่ร้านรับภาระและกำไรต่อคำสั่งซื้อ



Platform Campaigns

เข้าร่วมแคมเปญอย่างไร ให้รู้ต้นทุนก่อนกดสมัคร



01

สินค้าของเราเข้าร่วมได้หรือไม่



02

ช่วงเวลาและสต็อกพร้อมหรือไม่



03

ใครรับภาระส่วนลดหรือคูปอง



04

ข้อเสนอซ้อนกับโปรโมชันใดได้



05

หลังหักค่าใช้จ่าย ยังมีกำไรหรือไม่



| ตรวจสอบไขว้จริงใน Seller Center ก่อนสมัครทุกครั้ง



Price, Offer & Profit

ตัวอย่างสมมติ: กาละแมสุรินทร์ 230 กรัม

ตัวเลขต้นทุนสมมติ



ราคาขาย	120 บาท
- ส่วนลดที่ร้านออก	10 บาท
- ต้นทุนสินค้า	55 บาท
- บรรจุภัณฑ์	8 บาท
= เหลือ	47 บาท

47 บาท ยังไม่ใช่กำไรสุทธิ: ต้องหักค่าธรรมเนียม คอมมิชชัน และค่าโฆษณาที่เกิดขึ้นจริง

LIVE Commerce Basics

ไลฟ์หนึ่งรอบ ควรพาลูกค้าจากคำถามไปสู่การตัดสินใจ

1 เปิดเรื่อง



2 สาธิตสินค้า



3 ตอบข้อสงสัย



4 แจ้งข้อเสนอ



5 บอกวิธีกดซื้อ



พูดให้เห็นสินค้า ตอบตามจริง และย้ำวิธีสั่งซื้อ

LIVE Preparation Checklist

เตรียมให้พร้อมก่อนกดเริ่มไลฟ์

- ✓ สินค้าและสต็อก
 - ✓ แสง เสียง และอินเทอร์เน็ต
 - ✓ ลำดับการสาธิตสินค้า
 - ✓ ผู้พูดและผู้ช่วยตอบแชต
 - ✓ คำถามที่ลูกค้าถามบ่อย
 - ✓ ราคา ข้อเสนอ และการปักสินค้า
- ✓ ซ้อม 1 รอบ ตรวจสอบภาพและเสียงก่อนเริ่มจริง



A Simple **LIVE** Script

ตัวอย่าง: กาละแมสุรินทร์ 230 กรัม ราคา 120 บาท



เปิด:

ใครกำลังมองหาของฝากจากสุรินทร์



โชว์:

ให้เห็นขนาด เนื้อสัมผัส และบรรจุภัณฑ์จริง



ตอบ:

รับคำถามเรื่องรสชาติ การเก็บ และการจัดส่ง



ปิด:

แจ้งราคา 120 บาท และชวนกดดูสินค้า



— พูดตามจริง —

Use AI to Prepare Your **LIVE**

ให้ AI ช่วยร่าง แล้วเจ้าของร้านตรวจสอบข้อเท็จจริง



สินค้า: กาละแม่อสุรินทร์ 230 กรัม ราคา 120 บาท

ช่วยร่างสคริปต์ LIVE 5 นาที

มีช่วงเปิด สาริต ตอบคำถาม และชวนซื้อ

ห้ามแต่งสรรพคุณ รีวิว หรือข้อมูลที่ไม่ได้ให้



ราคาและขนาด



ข้อมูลสินค้า



ข้อเสนอจริง



- 🏠 หน้าแรก
- ⚙️ เมนูทางลัด
- 📄 คำสั่งซื้อ
- 📄 สินค้า
- 📄 โลจิสติกส์
- 📄 การตลาด
- 📄 แอปฟลิเคชัน
- 📄 LIVE และวิดีโอ
- 📄 การขยายธุรกิจ
- 📄 การวิเคราะห์
- 📄 สถานะบัญชี
- 💰 การเงิน

ยินดีต้อนรับสู่เส้นทางการเติบโตของผู้ขายรายใหม่

ข้าม

📅 ประวัติการกิจ

การกิจ

รางวัลของฉัน

ทำภารกิจให้เสร็จสิ้นเพื่อรับรางวัล

ใช้รางวัลเพื่อขยายธุรกิจของคุณ

🚀

กระตุ้นยอดขาย

📈

เพิ่มผลการดำเนินงานของร้านค้า

👁️

เพิ่มการเข้าชมร้านค้า

หลักสูตรและเคล็ดลับเพื่อช่วยให้คุณเริ่มต้น

สินค้า

เตรียมสินค้าของคุณให้พร้อม

🛍️

วิธีเพิ่มรายการสินค้าในร้านค้า

📱

คุณสามารถขายอะไรใน TikTok Shop ได้บ้าง

📱

วิดีโอขายสินค้า

ขายด้วยวิดีโอขายสินค้า

▶️

สร้างยอดขายผ่านคลิปวิดีโอสั้นด้วยเครื่องมือบน TikTok Shop

📱

เครื่องมือสร้างวิดีโอ

📱

LIVE

ขายด้วย LIVE

การตอบคำถามใน LIVE

LIVE Flash Sale

2.

Grow with Creator Affiliate

How Creator Affiliate Works

ร้าน ครีเอเตอร์ และลูกค้า ช่วยกันสร้างคำสั่งซื้ออย่างไร



Open vs Target Collaboration

OPEN

เปิดสินค้าให้ครีเอเตอร์ค้นพบ

เหมาะเมื่อยังไม่รู้จักรีเอเตอร์
ร้านกำหนดสินค้าและค่าคอมมิชชั่น



TARGET

เชิญครีเอเตอร์ที่เลือกไว้

เหมาะเมื่อมีคนที่ยากร่วมงาน
ร้านส่งคำเชิญพร้อมเงื่อนไข



เริ่มทดลองแบบ **Open** แล้วคัดคนที่เข้ากันเพื่อร่วมงานต่อ

Which Product Is **Affiliate-Ready?**

เลือกสินค้าที่ครีเอเตอร์เล่าได้ และร้านส่งมอบได้จริง



ข้อมูลสินค้าและภาพชัด



สาริตหรือรีวิวได้จริง



สต็อกและการจัดส่งพร้อม



มีส่วนเพื่อค่าคอมมิชชั่น



ร้านและสินค้าเข้าเงื่อนไข
Affiliate



เริ่มจากสินค้าหลัก **1 รายการ** แล้วติดตามผล

Choosing the Right Creator

ดูความเหมาะสม มากกว่าดูจำนวนผู้ติดตาม



AUDIENCE FIT

ผู้ชมสนใจอาหารและของฝาก



CONTENT FIT

สาริตและเล่าเรื่องสินค้าได้



BRAND FIT

สื่อสารตรงไปตรงมา น่าเชื่อถือ



ตรวจสอบคอมเมนต์ ผลงานที่ผ่านมา และต้นทุนร่วมงาน

Creator Fit: A Practical Choice

ตัวอย่างสมมติ

ถ้าขายกალะแมสุรินทร์ จะเริ่มทดลองกับใคร



A

คอนเทนต์อาหารและของฝาก

ผู้ชมถามเรื่องรสชาติและวิธีสั่งซื้อ



B

คอนเทนต์ว่าไรตี้ทั่วไป

ผู้ชมสนใจเรื่องอื่นเป็นหลัก



เริ่มกับ **A** เพื่อทดสอบความตรงของผู้ชม แล้ววัดผลจริง

Product Samples for Creators

ส่งตัวอย่างอย่างมีประสิทธิภาพ และบันทึกต้นทุนทุกครั้ง

1

เลือกครีเอเตอร์



เลือกครีเอเตอร์
ที่ตรงกับสินค้า
และกลุ่มเป้าหมาย

2

ตรวจคำขอ



ตรวจสอบข้อมูลและ
ความเหมาะสม
ก่อนอนุมัติ

3

อนุมัติและส่งสินค้า



อนุมัติคำขอ
แพ็คเกจตัวอย่าง
และส่งสินค้า

4

ติดตามคอนเทนต์



ติดตามความคืบหน้า
และเก็บผลงานที่เกิดขึ้น
อย่างเป็นระบบ

5

ประเมินผล



ประเมินผลจากยอดขาย
การรับรู้แบรนด์
และความคุ้มค่าของต้นทุน



Takeaway

ส่ง Sample เป็นการลงทุน
ไม่ใช่ยอดขายที่รับประกัน



ตัวอย่างสมมติ:



สินค้า
55

+



แพ็คเกจ
8

+



ส่ง
35

= 98 บาท/ราย

Commission & Margin

ตัวอย่างสมมติ: กาละแมสุรินทร์ 230 กรัม ราคา 120 บาท

🏷️	ราคาขาย		120 บาท
— %	ค่าคอมมิชชั่น	อัตรา 10% สมมติ	12 บาท
— 📦	ต้นทุนสินค้า		55 บาท
— 📦	บรรจุภัณฑ์		8 บาท

= เหลือ

45 บาท



45 บาทยังต้องหักค่าธรรมเนียม ส่วนลด ค่าโฆษณา และค่าใช้จ่ายอื่นที่เกิดขึ้นจริง



Creator Brief

บอกสิ่งที่ต้องรู้ ให้ครีเอเตอร์เล่าในแบบของตน



สินค้า: กาละแมสุรินทร์ 230 กรัม 120 บาท



กลุ่มผู้ชม: คนมองหาขนมและของฝาก



จุดที่โชว์: เนื้อสัมผัส ขนาด และแพ็คเกจจิ้ง



รูปแบบ: วิดีโอสั้นหรือ LIVE



เงื่อนไข: Sample และค่าคอมมิชชั่นที่ตกลง



ข้อห้าม: รีวิวปลอม หรือกล่าวอ้างเกินจริง



ให้ข้อมูลถูกต้อง และเปิดพื้นที่ให้เล่าอย่างเป็นธรรมชาติ

AI-Assisted Creator Brief

ใช้ AI ช่วยร่างเอกสาร แล้วร้านตรวจทุกข้อ



-  สินค้า: กาละแม่อูรีนทร์ 230 กรัม ราคา 120 บาท
-  ช่วยร่าง Brief สำหรับครีเอเตอร์อาหารท้องถิ่น
-  เสนอ 3 มุมเล่าเรื่อง พร้อมภาพที่ควรถ่าย
-  ห้ามแต่งส่วนผสม สรรพคุณ รั่ว หรือยอดขาย



Measure Creator Performance

ดูทั้งยอดขาย คุณภาพคอนเทนต์ และเงินที่ร้านเหลือ



▶ ทำต่อ



ปรับ Brief



หยุดทดลอง



รีวิวตามประสบการณ์จริง และเปิดเผยความร่วมมืออย่างเหมาะสม



3.

Amplify with TikTok Ads

Organic, Affiliate & Paid

สามทางขายยอดขายบน TikTok เลือกตามเป้าหมายและต้นทุน



ORGANIC



AFFILIATE



PAID

	ใครทำ:	ร้าน		ใครทำ:	ครีเอเตอร์		ใครทำ:	ร้านหรือครีเอเตอร์
	ต้นทุน:	เวลาและผลิตคอนเทนต์		ต้นทุน:	Sample และค่าคอมมิชชั่น		ต้นทุน:	งบโฆษณาและคอนเทนต์
	วัดผล:	การดู คลิก และคำสั่งซื้อ		วัดผล:	คำสั่งซื้อจากครีเอเตอร์		วัดผล:	ยอดขายเทียบค่าโฆษณา

เริ่มจากสิ่งที่ร้านพร้อม แล้วทดลองเพิ่มทีละทาง

Organic: Your Own Content

ร้านเล่าเรื่องสินค้าเอง เพื่อเรียนรู้ว่าลูกค้าสนใจอะไร



สาริตเนื้อส้มผัส



ตอบคำถามที่ลูกค้าถาม



เล่าเรื่องของฟากสุรินทร์



ผู้สร้าง: ร้าน



ต้นทุน:
เวลาและการผลิต



วัดผล:
ดูต่อ คลิกลิงค์ และคำสั่งซื้อ



เริ่มจากคลิปที่ทำช่วงเช้า แล้วทดลอง Hook อีกแบบ

Affiliate: Creators Tell the Story

ให้คนที่ผู้ชมเชื่อถือทดลองเล่าสินค้าของร้าน



- 1  เลือกกลาแม่ที่ข้อมูลพร้อม
- 2  เลือกครีเอเตอร์ที่ผู้ชมตรง
- 3  ตกลง Sample และค่าคอมมิชชัน
- 4  วัดคำสั่งซื้อและกำไรหลังต้นทุน



ผู้สร้าง: ครีเอเตอร์

ต้นทุน: Sample + Commission

Paid: Amplify What Works

ใช้งบประมาณขยายการเข้าถึงคอนเทนต์และสินค้า



สินค้าและหน้าร้านพร้อม



เลือกวิดีโอที่สื่อสารชัด



กำหนดงบที่รับความเสี่ยงได้



ดูยอดขายควบคู่ต้นทุนและกำไร



โฆษณา TikTok Shop ใช้แนวทาง GMV Max

เกี่ยวกับ Product GMV Max

อัปเดตล่าสุด: กันยายน 2026

Product GMV Max คือโซลูชันระบบอัตโนมัติสำหรับ TikTok Shop Ads ที่จะช่วยเพิ่ม ROI โดยรวมที่ได้จากช่องทางของ TikTok Shop GMV Max จะช่วยจัดการโฆษณาของคุณให้แบบอัตโนมัติด้วยวิธีต่างๆ ดังต่อไปนี้

- ใช้เนื้อหาชิ้นงานโฆษณาที่มีอยู่ทั้งหมดเพื่อสร้างโฆษณาและตั้งค่าแคมเปญ
- เพิ่มประสิทธิภาพทั้งการนำเสนอโฆษณาแบบออร์แกนิกและการเข้าชมโฆษณาผ่านช่องทางสื่อแบบชำระเงินเพื่อให้ได้ GMV เพิ่มขึ้น

คำสั่งซื้อทั้งหมดที่ได้จากสินค้าที่คุณโฆษณาจะได้รับการระบุแหล่งที่มาว่ามาจาก Product GMV Max ซึ่งรวมถึงคำสั่งซื้อที่มาจากคอนเทนเนอร์แอดและคำสั่งซื้อผ่านแอปฟิเลเทในแดชบอร์ด GMV Max ใน Seller Center

GMV Max สามารถช่วยเพิ่มการเข้าชมแบบออร์แกนิกสำหรับวิดีโอที่คุณแชร์และวิดีโอของแอปฟิเลเทที่มีสินค้าของคุณอยู่ในวิดีโอ วิดีโอของแอปฟิเลเทที่นำเสนอสินค้าที่อยู่ในแคมเปญ GMV Max ของคุณจะได้รับการติดป้ายกำกับว่าเป็นคอนเทนเดอร์เชิงพาณิชย์ เมื่อโพสต์คอนเทนเดอร์แอดที่โปรโมทแบรนด์ สินค้า หรือบริการบน TikTok คุณควรติดป้ายกำกับว่าคอนเทนเดอร์นั้นเป็นคอนเทนเดอร์เชิงพาณิชย์ โดยเปิดการตั้งค่าการเปิดเผยคอนเทนเดอร์เชิงพาณิชย์ ในสหภาพยุโรปและสหราชอาณาจักร หากคอนเทนเดอร์แอดเป็นส่วนหนึ่งของแคมเปญ GMV Max จะมีการติดป้ายกำกับว่าเป็นคอนเทนเดอร์เชิงพาณิชย์โดยอัตโนมัติ

ฟีเจอร์และประโยชน์ในการใช้งาน

- ใช้ประโยชน์จากตำแหน่งโฆษณาที่ใช้สามารถกดซื้อสินค้าได้โดยตรง ได้แก่ พัด TikTok, การค้นหา, แท็บ TikTok Shop และเครือข่ายโฆษณา TikTok (ชื่อเดิมคือ TikTok Pangle) โดยใช้โฆษณาทั้งรูปแบบวิดีโอและการดสินค้า ซึ่งสามารถดำเนินการได้ในขั้นตอนเดียว
- สร้างและหยุดโฆษณาชั่วคราวโดยอัตโนมัติ เลือกเนื้อหาชิ้นงานโฆษณาที่ประสบความสำเร็จสูงสุด และปรับการตั้งค่าผู้ชมให้เหมาะสมที่สุด
- เพิ่มประสิทธิภาพเพื่อ ROI โดยรวมของสินค้า พร้อมทั้งเพิ่มยอด GMV ทั้งหมดของสินค้าของคุณที่มาจากช่องทางอื่นๆ นอกเหนือจาก LIVE
- คำนวณ GMV สำหรับคำสั่งซื้อในวันเดียวกันด้วยกรอบเวลาการระบุแหล่งที่มาหนึ่งวัน
- นับเฉพาะ GMV สำหรับสินค้าที่คุณเลือกโปรโมท หากสินค้าของคุณไม่ได้รับการโปรโมทในแคมเปญ GMV Max โปรดทราบว่า GMV ใดๆ ที่เกิดขึ้นจากคำสั่งซื้อเหล่านี้จะนับว่ามาจากคุณโดยตรง

กลุ่มเป้าหมายหลัก

GMV Max ออกแบบมาสำหรับผู้โฆษณา TikTok Shop ทุกราย คุณสามารถโปรโมทสินค้าทุกรายการได้โดยใช้ GMV Max ไม่ว่าสินค้านั้นจะมี GMV ในตอนเริ่มต้นมากนักน้อยแค่ไหนหรือมีปริมาณชิ้นงานโฆษณาที่ใช้ได้มากนักน้อยเพียงใด

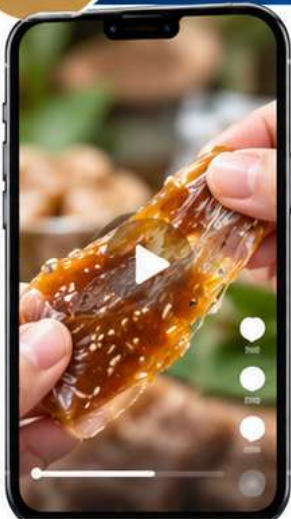
GMV Max ช่วยคุณได้อย่างไรบ้าง

- **ให้คอนเทนเดอร์ TikTok Shop ของคุณสร้างผลลัพธ์ได้สูงสุด** - GMV Max จะรวบรวมวิดีโอแอปฟิเลเทที่ได้รับอนุญาตให้นำไปใช้งานซึ่งมีการกล่าวถึงสินค้าที่คุณเลือกโดยอัตโนมัติ
 - หากต้องการใช้งาน ให้ตั้งค่าแหล่งที่มาของวิดีโอเป็น "โพสต์แอปฟิเลเท"
 - หากไม่พบวิดีโอที่ต้องการ คุณสามารถขออนุญาตจากครีเอเตอร์ หรือใช้งานโดยใช้รหัสวิดีโอ และเลือกแหล่งที่มาของโพสต์ TikTok ได้
- **การตั้งค่าแคมเปญที่ง่ายดาย** - GMV Max จะช่วยจัดการการสร้างและการเพิ่มประสิทธิภาพแคมเปญตั้งแต่ต้นจนจบแบบอัตโนมัติ โดยลดขั้นตอนที่ต้องดำเนินการด้วยตนเอง แล้วทำให้การลงโฆษณาแบบชำระเงินและจัดการโฆษณาดังกล่าวเป็นเรื่องง่าย
- **เพิ่มยอดขายโดยรวม** - GMV Max ช่วยเพิ่มทั้งผลลัพธ์จากช่องทางสื่อแบบออร์แกนิกและแบบชำระเงิน ซึ่งจะช่วยให้คุณได้ GMV เพิ่มขึ้นอย่างที่ไม่สามารถทำได้ถ้าใช้คอนเทนเดอร์แอดเพียงอย่างเดียว

Product GMV Max vs LIVE GMV Max



PRODUCT GMV MAX



จุดหมาย: สินค้าที่เลือกโปรโมต



ชิ้นงาน: วิดีโอและการ์ดสินค้า



อ่านผล: GMV ของสินค้าเทียบค่าโฆษณา



LIVE GMV MAX



จุดหมาย: ห้อง LIVE



ชิ้นงาน: วิดีโอชวนดูไลฟ์และภาพ LIVE



อ่านผล: GMV ของห้อง LIVE เทียบค่าโฆษณา



ROI ในแดชบอร์ดเป็นส่วนยอดขายต่อค่าโฆษณา ไม่ใช่กำไรสุทธิ

Product GMV Max

โปรโมชั่นสินค้าที่เลือก ผ่านวิดีโอและการ์ดสินค้า

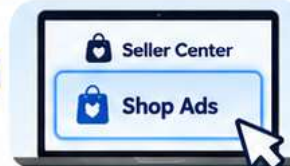


1



ตรวจหน้าสินค้าและสต็อก

2



เลือกสินค้าใน
Seller Center > Shop Ads

3



ตั้งเป้า ROI
งบรายวัน และเวลาเริ่ม

4



อ่าน GMV ค่าโฆษณา
และกำไรจริงของร้าน



วิดีโอ Affiliate ต้องได้รับอนุญาตก่อนนำมาใช้



Product GMV Max

โปรโมชั่นสินค้าที่เลือก ผ่านวิดีโอและการ์ดสินค้า

1



1 ตรวจสอบหน้าสินค้าและสต็อก

2



2 เลือกสินค้าใน Seller Center

3



3 ตั้งเป้า ROI งบรายวัน และเวลาเริ่ม

4



4 ดู GMV ค่าโฆษณา และกำไรจริง



วิดีโอ Affiliate ต้องได้รับอนุญาตก่อนนำมาใช้

A Small Ads Test

ทดลองงบเล็ก อ่านผล แล้วตัดสินใจ

กาละแมสุรินทร์ 230 กรัม ราคา 120 บาท



1 สิ้นค้าพร้อม

ข้อมูล ราคา และสต็อกถูกต้อง



2 เตรียมวิดีโอ 2 แนว

โชว์เนื้อกาละแม / เล่าโอกาสซื้อฝาก



3 ตั้งงบและระยะทดลอง

ใช้วงเงินที่ยอมรับได้ กำหนดวันอ่านผล



4 จดผลจริง

ยอดดู คลิกสินค้า คำสั่งซื้อ ค่าโฆษณา



หยุด

ต้นทุนสูงกว่าที่รับได้



ปรับ

คนดูแต่ไม่คลิกหรือไม่ซื้อ



เพิ่มงบ

ถ้าไรต่อคำสั่งซื้อผ่านเป้า

What Ads Numbers Mean

ยอดขายที่รายงาน ค่าโฆษณา และกำไร



1 ยอดขายที่รายงาน



1,200 บาท

กอละแมสุรินทร์ 10 กล่อง
× 120 บาท

2 ค่าโฆษณา



200 บาท

เงินที่ใช้จริงในช่วงทดลอง

3 กำไรเบื้องต้น



370 บาท

หลังหักต้นทุนสินค้า
ค่าธรรมเนียม และค่าโฆษณา

1,200 – 550 – 80 – 200 = 370 บาท

ยอดขาย

ต้นทุนสินค้า

ค่าธรรมเนียม

ค่าโฆษณา

กำไรเบื้องต้น

ROI ตัวอย่าง = $1,200 \div 200 = 6$ เท่า

ROI 6 เท่า ไม่ได้หมายถึงกำไร 6 เท่า



Product GMV Max รวมผลจากการเข้าถึงแบบเสียเงินและ **Organic**
จึงใช้ ROI แทนกำไรหรือวัดผลงานโฆษณาอย่างเดียวไม่ได้

ตัวเลขสมมติ ไม่รวมส่วนลด ค่าคอมมิชชัน ค่าจัดส่ง การคืนสินค้า และภาษีเพิ่มเติม

ที่มา: TikTok Business Help Center, Product GMV Max

4.

Manage Revenue and Profit



Who Pays the Discount?



ส่วนลด 10 บาท ไม่ได้มีผู้รับภาระเหมือนกันทุกครั้ง



ร้านออกส่วนลด

ราคา 120 บาท → ลูกค้าจ่าย 110 บาท



ร้านรับภาระ 10 บาท
ต้องหักจากรายรับ



แพลตฟอร์มออกส่วนลด



ลูกค้าอาจจ่าย 110 บาท



ตรวจสอบยอดเชยจากแพลตฟอร์ม
ในรายละเอียดคำสั่งซื้อ



ดูผู้รับภาระส่วนลด แล้วตรวจสอบชำระบัญชีจริง



ตัวอย่างสมมติ ยอดสุทธิขึ้นกับเงื่อนไขโปรโมชั่น ค่าธรรมเนียม และคำสั่งซื้อ



ที่มา: TikTok Shop Academy Thailand: Settled transactions

Where the Money Goes

หนึ่งคำสั่งซื้อ เงินผ่านรายการใดบ้าง



กอละแมสุรินทร์
230 กรัม
ราคาขาย
120 บาท

1 รายการที่ระบบหักจากราคาขาย (ก่อนถึงผู้ขาย)

ราคาขาย

120
บาท



ส่วนลด
ที่ร้านออก

10
บาท



ค่าธรรมเนียม
แพลตฟอร์ม

8
บาท



คอมมิชชันครีเอเตอร์
(ถ้ามี)

12
บาท



ยอดหลังรายการ
ที่ระบบหัก

90
บาท



2 รายการต้นทุนของผู้ขาย (จากยอดหลังรายการที่ระบบหัก)

ยอดหลังรายการ
ที่ระบบหัก

90
บาท



ต้นทุนสินค้า

45
บาท



บรรจุภัณฑ์

10
บาท



ค่าโฆษณาที่จัดสรร
(ถ้ามี)

10
บาท



กำไรเบื้องต้น

25
บาท



Who Pays the Discount?

ส่วนลด 10 บาท ร้านหรือแพลตฟอร์มเป็นผู้รับภาระ?



ร้านออกส่วนลด



ราคา 120 บาท



ลูกค้าจ่าย 110 บาท



ร้านหักส่วนลด 10 บาทจากรายรับ



แพลตฟอร์มออกส่วนลด



ลูกค้าอาจจ่าย 110 บาท



ดูยอดชดเชยที่แสดงในรายละเอียดคำสั่งซื้อ



ตรวจเงื่อนไขของโปรโมชั่น



ตรวจผู้รับภาระส่วนลดและยอดชำระบัญชีจริงก่อนคำนวณกำไร



ตัวเลขตัวอย่าง ยอดจริงขึ้นกับโปรโมชั่นและค่าธรรมเนียม
ที่มา: TikTok Shop Academy Thailand, Settled transactions

Profit per Order

คำนวณกำไรจากหนึ่งคำสั่งซื้อ



กอละแมสุรินทร์
230 g

ราคาขายปลีก
120 บาท

+	ราคาขาย	120 บาท
-	ส่วนลดร้าน	10 บาท
-	ค่าธรรมเนียม	8 บาท
-	ต้นทุนสินค้า	45 บาท
-	บรรจุภัณฑ์	10 บาท
-	คอมมิชชัน	12 บาท
-	ค่าโฆษณาที่จัดสรร	10 บาท
=	กำไรเบื้องต้น	25 บาท



กำไร = รายรับจากคำสั่งซื้อ - ต้นทุนและค่าใช้จ่ายทั้งหมด

ตัวเลขสมมติ แทนด้วยต้นทุนจริงของร้าน และตรวจค่าธรรมเนียมจาก Seller Center

ยังไม่รวมภาษี ค่าขนส่งที่ร้านรับผิดชอบ หรือการคืนสินค้า

Same Product, Different Profit

ช่องทางขายเปลี่ยนต้นทุนต่อคำสั่งซื้อ

วิธีขาย	ส่วนลดร้าน	คอมมิชชัน	ค่าโฆษณา	กำไรเบื้องต้น
Organic	0	0	0	57 บาท
Affiliate	10	12	0	35 บาท
Ads	10	0	10	37 บาท
Affiliate + Ads	10	12	10	25 บาท

กำไร = 120 – ส่วนลด – 8 ค่าธรรมเนียม – 45 ต้นทุน – 10 บรรจุภัณฑ์ – คอมมิชชัน – ค่าโฆษณา

สมมติ 1 กล่องต่อคำสั่งซื้อ ไม่มีค่าขนส่ง ภาษี หรือคืนสินค้า

How Much Ads Can We Afford?

กำหนดเพดานค่าโฆษณาต่อคำสั่งซื้อจากกำไรเป้าหมาย

ตัวอย่าง: กาละแมสุรินทร์

 ราคาขายปลีก
(ลูกค้าจ่าย)

120 บาท

 คูปองจากร้าน
(Seller Voucher)

10 บาท

 ค่าธรรมเนียม
แพลตฟอร์ม

8 บาท

 ต้นทุนสินค้า

45 บาท

 ค่าบรรจุภัณฑ์

10 บาท

 ค่าคอมมิชชั่น
ครีเอเตอร์

12 บาท



1 คำนวณกำไรก่อนค่าโฆษณา

(หลังหักส่วนลด ค่าธรรมเนียม และต้นทุนต่าง ๆ)

กำไรก่อนค่าโฆษณา = $120 - 10 - 8 - 45 - 10 - 12 = 35$ บาท

2 หักกำไรขั้นต่ำที่ต้องการ เพื่อหาเพดานค่าโฆษณา

ตั้งกำไรขั้นต่ำที่ต้องการ = 15 บาท

เพดานค่าโฆษณาต่อคำสั่งซื้อ = $35 - 15 = 20$ บาท

เพดานสมมติของร้านนี้

ไม่เกิน
20 บาท/คำสั่งซื้อ



หากไม่มีครีเอเตอร์ร่วมขาย
ให้คำนวณใหม่ตามต้นทุนจริง



ต้นทุนโฆษณาต่อคำสั่งซื้อเป็นค่าเฉลี่ย
ไม่ได้รับประกันว่าทุกออเดอร์จะเท่ากัน



ก่อนเพิ่มงบ ตรวจสอบสินค้า ภาษี และต้นทุนอื่น
เช่น ค่าขนส่งเพิ่มเติม ค่าดำเนินการ และค่าใช้จ่ายแฝงที่อาจเกิดขึ้น

Payment, Settlement & Cash Flow

ขายได้แล้ว เงินอยู่ขั้นตอนไหน?



คำสั่งซื้อ $\neq$ เงินสดในบัญชีธนาคาร

i รอบชำระบัญชีของร้านอาจต่างกันและเปลี่ยนตามสถานะ ตรวจสอบใน Seller Center

ที่มา: TikTok Shop Academy Thailand: Payment Settlement; Withdrawals



Check It in Seller Center

ติดตามหนึ่งคำสั่งซื้อจากยอดรอถึงเงินถอน

เส้นทางใน Seller Center



Finance > Transactions >
To Settle



Finance > Transactions >
Settled



Finance > Withdrawals



Account Health > Shop Health: ตรวจสอบชำระบัญชีที่ใช้กับร้าน

คำถามที่ตอบได้

ยังรอชำระบัญชีหรือไม่?
ดูยอดและวันคาดการณ์

ชำระบัญชีแล้วเท่าไร?
กดดูรายละเอียดรายการหัก

ยอดพร้อมถอนเท่าไร?
ตรวจรายการถอนและบัญชีรับเงิน



หน้าจอและชื่อเมนูอาจเปลี่ยน ตรวจสอบข้อมูลจริงในบัญชีผู้ขาย

ที่มา: TikTok Shop Academy Thailand, Payment Settlement and Transactions

Refunds Change the Numbers

ยอดรอชำระบัญชีอาจเปลี่ยนเมื่อมีคืนเงินหรือยกเลิก



ตัวอย่าง: ออเดอร์ราคา **120 บาท**

หากคืนเงิน ให้ตรวจสอบว่าระบบปรับยอดใดบ้างก่อนสรุปกำไร



ข้อควรจำ

1

ตรวจสอบ Finance > Transactions > To Settle
และ Settled เป็นรายออเดอร์

2

อย่านำยอดรอชำระบัญชี
ไปนับเป็นเงินที่ถอนได้

Sales Need Working Cash

ขายได้ มีกำไร แต่ยังต้องสำรองเงินก่อนยอดถอนเข้า



ตัวอย่าง
ขนมกาละแมสทรินทร
ขาย 10 ออเดอร์ (ออเดอร์ละ 1 กล่อง)

ราคาขายปลีก (ต่อออเดอร์)	คูปองจากผู้ขาย	ค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์ม	ต้นทุนสินค้า	ค่าบรรจุภัณฑ์	ค่าคอมมิชชั่นครีเอเตอร์	ค่าโฆษณา
120 บาท	10 บาท	8 บาท	45 บาท	10 บาท	12 บาท	10 บาท

1 เงินที่ต้องเตรียมก่อน (เพื่อให้ขายได้)

สินค้าและแพ็ก
55 บาท/ออเดอร์

ค่าโฆษณา
10 บาท/ออเดอร์

$55 \times 10 =$
550 บาท

$10 \times 10 =$
100 บาท

รวมต้องเตรียม
650 บาท

2 เงินหลังรายการที่ระบบหัก (สมมติ)

แพลตฟอร์มจะหัก คูปอง 10 + ค่าธรรมเนียม 8 และค่าคอมมิชชั่นครีเอเตอร์ 12 ต่อออเดอร์
 $120 - 10 - 8 - 12 = 90$ บาท

ยอดเงินเข้าระบบต่อออเดอร์ (หลังหักรายการข้างต้น)
 $90 \text{ บาท/ออเดอร์} \times 10 =$
900 บาท

3 เงินเหลือหลังหักต้นทุน (กำไรจริงหลังจ่ายทุกอย่าง)

เงินหลังรายการที่ระบบหัก (สมมติ) **900 บาท**

–

เงินที่ต้องเตรียมก่อน (สินค้าและแพ็ก + โฆษณาวุ่) **650 บาท**

=

เงินเหลือหลังหักต้นทุน
250 บาท

เงิน 900 บาทยังถอนไม่ได้ทันที

| ต้องผ่านสถานะชำระบัญชีตามรอบร้าน (ระยะเวลาแตกต่างกันไปตามแพลตฟอร์ม)

| **ตัวเลขสมมติ ไม่รวมภาษี ค่าขนส่ง ค่านสินค้า และต้นทุนแฝง**

Sales Need Working Cash

ขายได้ แต่ต้องเตรียมเงินหมุนระหว่างรอเงินถอน

42



10 ออเดอร์
กอลแมสุรินท์ 230 กรัม
ออเดอร์ละ 120 บาท

1 ต้นทุนที่อาจต้องจ่ายก่อน



สินค้าและบรรจุภัณฑ์ **550 บาท**



โฆษณา **100 บาท**

รวม 650 บาท

2 ยอดหลังรายการที่ระบบหัก (สมมติ)

ออเดอร์ละ	120 บาท
- ส่วนลดร้าน	10 บาท
- ค่าธรรมเนียม	8 บาท
- คอมมิชชัน	12 บาท

ยอดสุทธิต่อออเดอร์ **90 บาท**

10 ออเดอร์ = **900 บาท**

3 เงินคงเหลือเบื้องต้น

ยอดหลังรายการที่ระบบหัก (10 ออเดอร์) **900 บาท**

-

ต้นทุนที่อาจต้องจ่ายก่อน **650 บาท**

=

เงินคงเหลือเบื้องต้น **250 บาท**



- **900 บาท**เป็นยอดสมมติหลังรายการหัก ต้องรอชำระบัญชีก่อนถอน
- **250 บาท**ยังไม่รวมภาษี ค่าขนส่ง การคืนสินค้า และค่าใช้จ่ายอื่น

43

Your Profit & Cash Flow Check

ลองแทนตัวเลขของร้าน ก่อนตัดสินใจเพิ่มยอดขาย

Surin
Kalamae



1 ราคาขายต่อออเดอร์

 บาท

2 ส่วนลดที่ร้านรับภาระ

 บาท

3 ค่าธรรมเนียมและคอมมิชชัน

 บาท

4 ต้นทุนสินค้าและแพ็คเกจ

 บาท

5 ค่าโฆษณาที่จัดสรร

 บาท

6 กำไรเบื้องต้น

 บาท

สถานะเงินใน Seller Center:

☐

รอชำระบัญชี

☐

พร้อมถอน

☐

เข้าธนาคาร



ใช้ค่าธรรมเนียมและต้นทุนจริงของร้าน ตรวจรายการคืนเงินก่อนสรุป

5.

Measure What Matters

Metrics That Matter

อ่านจากคนเห็นสินค้า ไปจนถึงทำอะไรต่อออเดอร์



 **ยอดดูสูง แต่ไม่มีออเดอร์:**
ตรวจวิดีโอ หน้าสินค้า ราคา และข้อเสนอ

 ตัวเลขแต่ละช่วงช่วยตั้งคำถาม ไม่ได้พิสูจน์สาเหตุเพียงตัวเดียว



กาะแมสุรินทร์
Surin Kalamae

Read Your TikTok Shop Data

เปิด Seller Center > Data Compass > Shop Analytics



GMV เป็นภาพยอดขาย ส่วนกำไรต้องตรวจต้นทุนและค่าใช้จ่ายเพิ่ม

Two Ways to Split Sales Data

แยกตามผู้ทำให้เกิดออเดอร์ และรูปแบบคอนเทนต์

A

แหล่งคำสั่งซื้อ



ร้านค้า



ครีเอเตอร์ Affiliate

B

ประเภทคอนเทนต์



LIVE



วิดีโอสั้น



Product Card



เลือกช่วงเวลาเดียวกัน แล้วดูคำสั่งซื้อและ GMV ในแต่ละมุมมอง



GMV ยังไม่ใช้ทำอะไร

Find the Bottleneck

ตัวเลขชวนตั้งสมมติฐาน แล้วทดลองแก้ทีละจุด



1 คนเห็นน้อย



ลองเปลี่ยน Hook
หรือภาพเปิดคลิป

2 คนดูแต่ไม่คลิกสินค้า



ตรวจว่าสินค้าชัด
และคำชวนซื้อชัด

3 คนคลิกแต่ไม่ซื้อ



ตรวจหน้าสินค้า
ราคา รีวิว และข้อเสนอ



นี่คือข้อสมมติสำหรับทดลอง ไม่ใช่คำวินิจฉัยจากตัวเลขเดียว

AI as Your Business Assistant

4 งานที่ช่วยร้านได้จริง



1 สรุปคำถาม
จากคอมเมนต์



2 ร่างสคริปต์ LIVE
หรือ Creator Brief



3 เสนอแนววิดีโอ
ไว้ทดลอง



4 อ่านตารางผล
และตั้งสมมติฐาน

PROCESS

1



ข้อมูลนำเข้า



2



คำตอบ AI



3



เจ้าของร้านตรวจ



4



ลงมือทดลอง



ลบชื่อ เบอร์โทร และข้อมูลลูกค้าก่อนนำข้อความเข้า AI



ตรวจตัวเลขและข้อเท็จจริงทุกครั้ง



AI Prompt: Improve the Offer

ส่งข้อมูลจริงให้ AI ช่วยคิดข้อเสนอ 3 แบบ



PROMPT TEXT

สินค้า: กาละแมสุรินทร์ 230 กรัม ราคาขาย 120 บาท
ลูกค้าเป้าหมาย: [ระบุ] ต้นทุนจริง: [ระบุ]
ข้อกังวลจากลูกค้า: [ระบุจากคอมเมนต์]
ช่วยเสนอข้อเสนอ 3 แบบสำหรับ TikTok Shop พร้อมระบุว่า
ร้านต้องตรวจค่าใช้จ่ายใดก่อนใช้
ห้ามสมมติค่าธรรมเนียมหรือกล่าวอ้างสรรพคุณที่ไม่ได้ให้ข้อมูล



เจ้าของร้านตรวจสอบส่วนลดที่ออกเอง ต้นทุน และกำไรต่อออเดอร์ก่อนใช้ข้อเสนอ



ตัวอย่าง Prompt ปรับช่อง [] ด้วยข้อมูลจริงของร้าน



50

AI Prompt: Read the Results

ลองให้ AI อ่านผลวิดีโอ 2 คลิปของกอลละแมสุรินทร์

คลิป	ยอดดู	คลิกสินค้า	คำสั่งซื้อ
A โซวเนื้อกอลละแม	2,000	80	4
B เล่าของฝากสุรินทร์	1,000	60	6



ข้อมูลทั้งสองคลิปมาจากช่วง 7 วันเดียวกัน สินค้าและราคาเท่ากัน
ไม่มีโฆษณา ช่วยตอบ 3 ข้อ: (1) ข้อมูลบอกอะไร (2) ยังสรุปอะไรไม่ได้
(3) ควรทดสอบสิ่งใดต่อ 1 อย่าง ห้ามเดาสาเหตุจากตัวเลขอย่างเดียว

What AI Can and Cannot Conclude

ตัวอย่างคำตอบจากข้อมูลวิดีโอ 2 คลิป



ข้อมูลบอกได้

คลิป A



ยอดดู 2,000
 คลิกสินค้า 80
 ออเดอร์ 4

คลิป B



ยอดดู 1,000
 คลิกสินค้า 60
 ออเดอร์ 6



คลิป B มี 6 ออเดอร์
มากกว่า A ที่มี 4 ออเดอร์
แมื่อยอดดูน้อยกว่า



ยังสรุปไม่ได้



ผู้ชม



เวลาโพสต์



ความพึงพอใจ

ยังบอกไม่ได้ว่าแนววิดีโอเป็นสาเหตุ
ความต่างอาจมาจากผู้ชม
เวลาโพสต์ หรือความพึงพอใจ



ทดลองต่อ 1 อย่าง



ทำคลิปแนว B อีก 1 คลิป
โดยคงสินค้า ราคา
และช่วงวัดผลให้ใกล้เคียง



AI ช่วยอ่านผล เจ้าของร้านตรวจสอบข้อมูลและตัดสินใจ

Use AI Responsibly

AI ช่วยสร้างงานได้ เจ้าของร้านต้องรับผิดชอบความจริง



ภาพและข้อมูลต้องตรงสินค้าจริง

ขนาด 230 กรัม ราคา ส่วนผสม และลักษณะสินค้า



ไม่แต่งรีวิวหรือผลลัพธ์

ไม่สร้างคำรับรองหรือประสบการณ์ปลอม



ไม่สร้างเรื่องเท็จเพื่อกระตุ้นซื้อ

ใช้ข้อมูลจริงในการเล่าเรื่อง



ติดป้ายเนื้อหา AI ตามกรณี

ตรวจนโยบาย TikTok ก่อนโพสต์ภาพ เสียง หรือวิดีโอ
ที่สร้างด้วย AI



ใช้ AI ช่วยร่าง เจ้าของร้านตรวจสอบสินค้าจริงก่อนเผยแพร่



Test, Learn, Improve with AI

จากข้อมูลจริง 1 ชุด สู่การทดลอง 1 อย่าง



สิ่งที่ร้านจะทดลองรอบหน้า: _____

 | จดผลก่อนและหลังในช่วงเวลาเทียบกันได้



6.

Business Showcase

Workshop 4: Business Showcase

โชว์สิ่งที่พร้อมขาย และแผนทดลองจริง

1 ช่องหรือร้าน

แสดงหน้าร้านหรือโปรไฟล์ TikTok



2 สินค้าหลักและข้อเสนอ

บอกว่าขายอะไร ราคาเท่าไร มีข้อเสนอใด



3 Storyboard หรือวิดีโอต้นแบบ

เปิดให้ดูเนื้อหาที่ทำไว้



4 เครื่องมือที่จะลองก่อน

เลือก Promotion, LIVE, Affiliate หรือ Ads พร้อมเหตุผล



คนฟังช่วยให้ข้อเสนอแนะ 1 เรื่องที่ทำต่อได้ทันที



Your 14-Day Growth Plan

เขียนแผนทดลองสั้น ๆ ของร้านในหน้าเดียว

1 สิ่งที่จะเผยแพร่:

2 เครื่องมือที่จะลองก่อน:

3 งบประมาณที่ยอมรับได้: _____ บาท

4 ตัวเลขที่จะติดตาม:

5 วันที่กลับมาตรวจผล:

6 สิ่งที่จะปรับจากผลทดลอง:

วัน 1-3

เตรียมและเผยแพร่

วัน 4-10

ทดลองและบันทึก

วัน 11-14

อ่านผลและปรับ

ทดลองทีละอย่างและดูยอดขายคู่กับกำไร



Key Takeaways / Q&A

1

คอนเทนต์ต้องพาคนไปยังสินค้าที่พร้อมขาย
ข้อมูลสินค้า ราคา สต็อก และลิงก์ซื้อถูกต้อง

2

ดูยอดขายควบคู่ต้นทุนและกำไร
รวมส่วนลด ค่าธรรมเนียม คอมมิชชัน และค่าโฆษณา

3

ใช้ AI ช่วยคิดและวิเคราะห์ แล้วตรวจสอบข้อมูลจริง
ทดลองทีละอย่าง อ่านผล และปรับจากสิ่งที่พบ



Q&A

มีคำถามเกี่ยวกับร้าน วิดีโอ LIVE Affiliate โฆษณา หรือ AI ไหม?



Thank You

ขอบคุณที่ร่วมเรียนรู้และลงมือทดลอง

สร้างคอนเทนต์ เชื่อมสินค้า อ่านผล และเติบโตด้วยข้อมูลและ AI

