

Turn Content into Commerce

ถ่ายให้เห็นคุณค่า เล่าให้เข้าใจ และพาไปสู่การซื้อ



Learning Outcomes

หลังจบช่วงนี้ ผู้เข้าอบรมจะสามารถ

01

เตรียมฉากและอุปกรณ์



02

ถ่ายภาพสินค้า
และวิดีโอแนวตั้ง



03

เล่าเรื่องด้วย
Hook • Value • Proof • CTA



04

ตัดต่อวิดีโอต้นแบบ
พร้อมข้อความและคำบรรยาย



Today's Production Journey

จาก Storyboard สู่คอนเทนต์ขายที่ถ่ายและตัดต่อได้จริง

1 Storyboard



เลือกเรื่องและฉาก

2 Prepare



เตรียมสินค้าและอุปกรณ์

3 Shoot



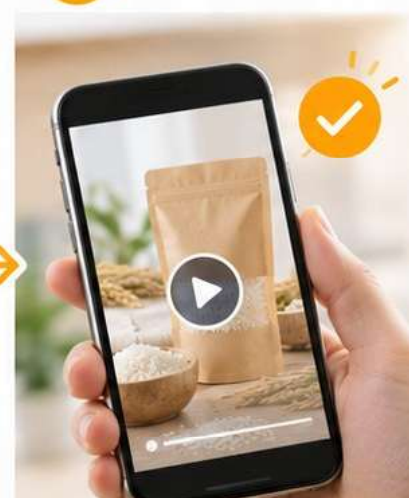
ถ่ายภาพและวิดีโอ

4 Edit



เรียงภาพ ใส่ข้อความ

5 Review



ดูซ้ำและปรับแก้



ชิ้นงานเมื่อจบช่วงเช้า • ภาพสินค้า • Raw Footage • วิดีโอต้นแบบ

Bring Yesterday's Storyboard to Life

หยิบ Storyboard จาก Day 1 แล้วตรวจว่าแต่ละฉากพร้อมถ่ายหรือยัง



เช็กสิ่งที่ต้องใช้ในแต่ละฉาก

- ☐ สินค้า
- ☐ คนพูด
- ☐ ภาพใกล้
- ☐ เสียง
- ☐ ข้อความบนจอ



วางฉากที่ยังขาดสิ่งของหรือข้อมูล ก่อนเริ่มถ่าย

1.

Content Production Fundament als

Three Stages of Content Production

หนึ่งคลิปที่ดี เริ่มต้นตั้งแต่ก่อนถ่ายจนถึงการตรวจงาน



01 Pre-production

เตรียมเรื่อง สินค้า จาก และแผนถ่าย



02 Production

ถ่ายภาพสินค้า ภาพสาริต และเสียง



03 Post-production

ตัดต่อ ใส่ข้อความ ตรวจ และส่งออก



เตรียมให้พร้อม



ถ่ายให้ครบ



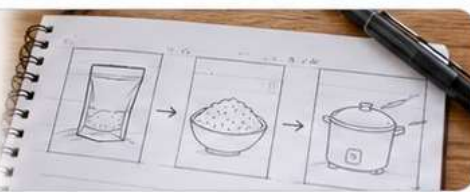
ตัดต่อให้เข้าใจ

Pre-production

เตรียมให้ชัดก่อนกดถ่าย



ตัวอย่างข้าวหอมมะลิสุรินทร์:

- 01 กำหนดเรื่อง:**
คลิปนี้จะตอบคำถามใด
ของลูกค้า  
- 02 ตรวจสอบสินค้า:**
ชื่อ ขนาด ราคา และ
ข้อมูลที่พูดได้จริง  
- 03 วางฉาก:**
ดู Storyboard และ
จัดภาพที่ต้องถ่าย  
- 04 เตรียมพื้นที่:**
สินค้า จาก แสง เสียง
และอุปกรณ์  
- 05 ทดลองก่อนถ่าย:**
ซ้อมพูด ถ่ายสั้น ๆ
แล้วฟังเสียงกลับ  



ถ่ายเมล็ดข้าว



สาธิตการหุง



แสดงข้าวสุก

Production

ถ่ายให้เห็นสินค้า ฟังชัด และนำไปตัดต่อได้

01 จัดภาพแนวตั้ง 9:16 วางสินค้าให้เด่น

02 ใช้แสงด้านหน้า เลี่ยงภาพย้อนแสง

03 ทดสอบเสียงพูดและเสียงรบกวน

04 ถ่ายภาพหลัก ภาพใกล้ และ B-roll

05 ถ่ายซ้ำหลาย Take แล้วเช็คภาพทันที



Main Footage



Product Close-up

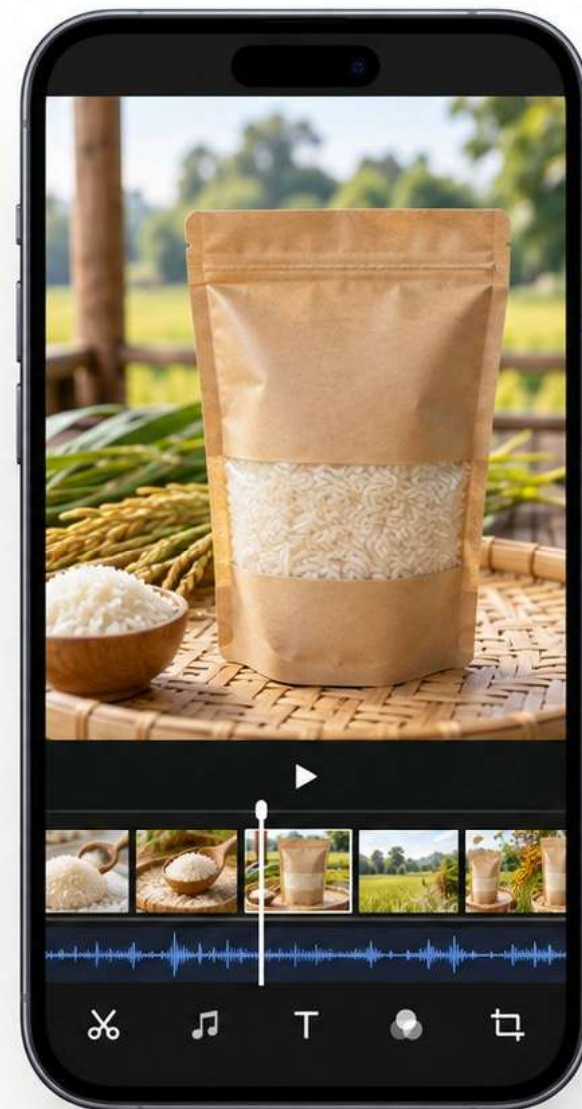


B-roll

Post-production

ตัดต่อให้เข้าใจ ตรวจสอบให้มั่นใจ แล้วจึงส่งออก

- 01 เลือกคลิปที่ภาพชัด เสียงดี
- 02 เรียงเรื่อง: Hook → Value → Proof → Offer → CTA
- 03 ตัดส่วนเกิน ใส่ข้อความและ Subtitle
- 04 เลือกภาพหน้าปก เว้นพื้นที่ให้ข้อความ
- 05 ดูซ้ำ ตรวจสอบข้อมูล เสียง และคำผิด



ผลลัพธ์: วิดีโอต้นแบบพร้อม Caption

Post-production

ตัดต่อให้เข้าใจ ตรวจสอบให้มั่นใจ แล้วจึงส่งออก

01 เลือกคลิปที่ภาพชัด
และเสียงดี



02 เรียงเรื่อง:
Hook → Value →
Proof → Offer → CTA



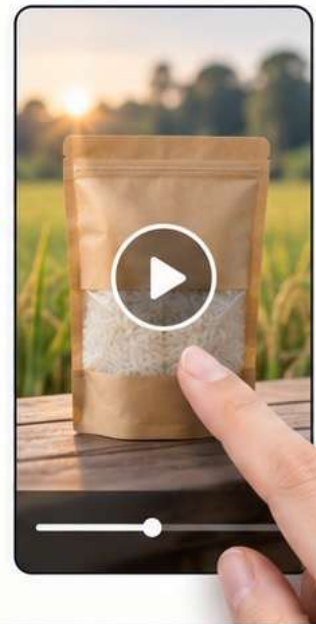
03 ตัดช่วงเกิน
เพิ่มข้อความและ
คำบรรยาย



04 เลือกภาพหน้าปก
และเว้นพื้นที่ปลอดภัย
ข้อความ



05 ดูทั้งคลิป ตรวจสอบข้อมูล
เสียง และคำผิด
ก่อนส่งออก



ไฟล์ที่ได้: วิดีโอแนวตั้งต้นแบบ พร้อม Caption สำหรับโพสต์

A Smartphone Studio You Can Set Up Today

— เริ่มจากอุปกรณ์ที่มี แล้วค่อยเสริมเมื่อจำเป็น



สมาร์ทโฟน



สินค้า



แสง



จากเว็บ



ที่ยึดโทรศัพท์



มิกเซอร์



ไมโครโฟน



ไฟเสริม



ขาตั้ง

เสริมเมื่อพร้อม

Shoot Vertical, Keep the Message **Visible**

✗ ควรเลี่ยง



9:16



✓ ควรทำ



ถ่ายแนวตั้ง วางสินค้าและข้อความสำคัญให้พนักมและคำบรรยาย
เปิดดูบนโทรศัพท์อีกครั้งก่อนเผยแพร่

Light Makes the Product Clear

แสงที่ตีช่วยให้เห็นสี ผิวนุ่มนวล และรายละเอียดสินค้าตามจริง

✓ แสงด้านหน้า / เฉียงหน้า



✗ ย้อนแสง



เริ่มจากหน้าต่าง



หันสินค้าเข้าหาแสง



ตรวจภาพบนจอ

Clear Sound Builds Trust

คนดูควรได้ยินคำอธิบายสินค้าอย่างชัดเจน



เลือกมุมเงียบ



วางไมค์ใกล้ผู้พูด



อัดทดสอบและฟังกลับ

Five Shots for One Product

หนึ่งสินค้า เล่าได้หลายมุม



Hero Shot

เห็นสินค้าชัด



Close-up

เห็นรายละเอียด



In Use

เห็นวิธีใช้



Human Shot

มีคนเล่าและสาริต



B-roll

เสริมบรรยากาศ

เลือกใช้เท่าที่ช่วยเล่าเรื่อง ไม่จำเป็นต้องถ่ายครบทุกแบบ



Hero Shot

ให้ลูกค้าเห็นสินค้าชัดในภาพเดียว



เป้าหมาย

เห็นสินค้าทั้งชิ้น รูปทรงและบรรจุภัณฑ์



วิธีถ่าย

ตั้งสินค้าให้ตรง จัดแสงเฉียงหน้า ใช้ฉากเรียบ



ตรวจภาพ

สินค้าไม่ถูกตัดขอบหรือพริ้วบัง



ตัวอย่าง: ภาพเปิดคลิปหรือภาพหน้าปกสินค้า



Close-up

พาให้เห็นรายละเอียดที่ภาพกว้างมองไม่ชัด



เป้าหมาย

เห็นลักษณะเมล็ด สี และผิวสัมผัส



วิธีถ่าย

ขยับกล้องเข้าใกล้ แตะจอให้โฟกัส



ตรวจภาพ

เมล็ดข้าวคมชัด ไม่สั่น ไม่มืด



ตัวอย่าง: แทรกภาพเมล็ดข้าวขณะอธิบายสินค้า

In Use

ให้เห็นว่าสินค้าใช้จริงอย่างไร



เตรียม



หุง



เสิร์ฟ



เป้าหมาย

เห็นขั้นตอนใช้สินค้าและผลลัพธ์จริง



วิธีถ่าย

ถ่ายช่วงสำคัญที่ละภาพ
แล้วเรียงเป็นลำดับ



ตรวจภาพ

ขั้นตอนต่อเนื่อง เข้าใจได้แม้ไม่เปิดเสียง



ตัวอย่าง: จากเมล็ดข้าวในถุงสู่ข้าวสุกในจาน



Human Shot

ให้คนเล่าช่วยเชื่อมสินค้าเข้ากับผู้ชม



เป้าหมาย

ให้ผู้ชมเห็นคนเล่าและสินค้าในภาพเดียว



วิธีถ่าย

ตั้งกล้องระดับสายตา พูดสั้น ชัด และเป็นธรรมชาติ



ตรวจภาพ

มองเลนส์ เสียงชัด สินค้าไม่บังใบหน้า

ตัวอย่าง: “นี่คือข้าวหอมมะลิสุรินทร์ที่ร้านของเรานำมาแนะนำ”

B-roll

ภาพเสริมที่ช่วยให้เรื่องเล่าต่อเนื่องและน่าดู



เป้าหมาย

ใช้ภาพแทรกระหว่างคำพูด
หรือการสาริต



วิธีถ่าย

ถ่ายคลิปสั้นหลายมุม
ถือกล้องให้นิ่ง



ตรวจภาพ

ภาพเสริมต้องเกี่ยวกับ
สิ่งที่กำลังเล่า



B-roll ช่วยเล่าเรื่อง
ไม่ใช่ภาพตกแต่งลอย ๆ

2.

What Makes Content Sell

Turn Features into Customer Value

อย่าหยุดที่ “สินค้ามีอะไร” ให้ตอบว่า “ลูกค้าได้อะไร”

คุณสมบัติ	→	ประโยชน์	→	เหตุผลที่ลูกค้าสนใจ
เห็นเมล็ดข้าวผ่านถุง		ดูรูปทรงเมล็ดก่อนซื้อ		ตัดสินใจได้มั่นใจขึ้น
ระบุแหล่งผลิตบนฉลาก		ตรวจที่มาของสินค้าได้		เลือกได้ตรงความต้องการ
มีคำแนะนำการหุง		เตรียมข้าวได้สะดวก		กล้าลองสินค้ามากขึ้น



ตัวอย่างเพื่อฝึก: ตรวจสอบสินค้าและฉลากจริงก่อนนำข้อความไปใช้



What Must a **Selling Video** Answer?

เลือกตอบคำถามที่สำคัญที่สุดของคลิปนี้



สินค้าคืออะไร?



เหมาะกับใคร?



ช่วยเรื่องอะไร?



ใช้อย่างไร?



เชื่อได้เพราะอะไร?



ต้องทำอะไรต่อ?



หนึ่งคลิปเลือกประเด็นหลักหนึ่งเรื่อง • ถ้ามีข้อเสนอ ให้ออกราคาและเงื่อนไขจริง

A Simple Selling Story

พาคนดูจากความสนใจไปสู่การตัดสินใจ

OPEN

Hook → Problem / Need

ชวนดูและชี้คำถามของลูกค้า



SHOW

Solution → Demonstration → Proof

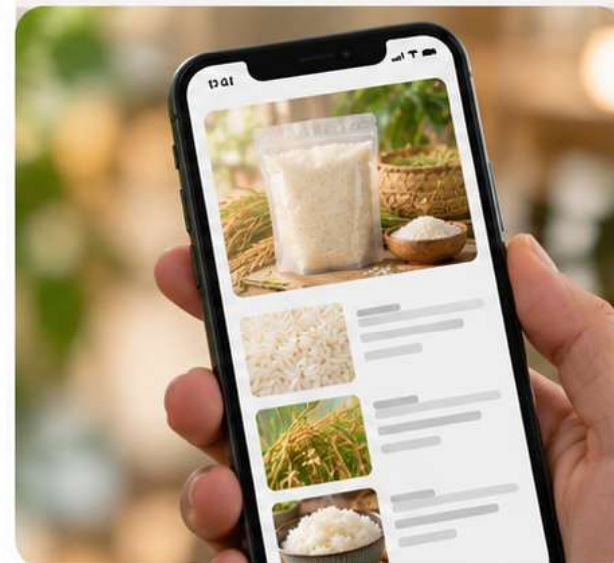
ให้เห็นสินค้า วิธีใช้ และสิ่งที่ยืนยันได้



CLOSE

Offer → CTA

บอกข้อเสนอจริงและชวนทำขั้นตอนต่อไป



หนึ่งคลิปเลือกสารหลักหนึ่งเรื่อง ไม่จำเป็นต้องพูดทุกอย่าง

From Story to 6-Scene Storyboard

ตัวอย่างโครงคลิปข้าวหอมมะลิสุรินทร์

01 Hook



เลือกข้าวดูตรงไหน?

02 Problem / Need



อยากเห็นเมล็ดและวิธีหุง

03 Solution



แนะนำสินค้าที่มีอยู่จริง

04 Demonstration



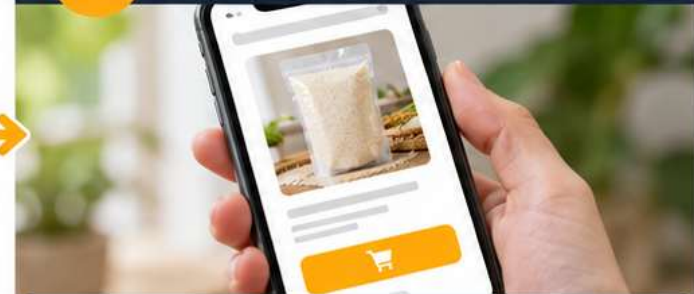
เห็นเมล็ด หุง และเสิร์ฟ

05 Proof



ใช้ภาพสินค้าและการหุงจริง

06 Offer + CTA



บอกราคาและเงื่อนไขจริง แล้วชวนดูสินค้า



ปรับข้อความตามสินค้าและข้อมูลจริงของร้าน

Hook: Give People a Reason to Watch

3 วิธีเริ่มคลิปให้คนรู้ว่าจะได้ดูอะไร



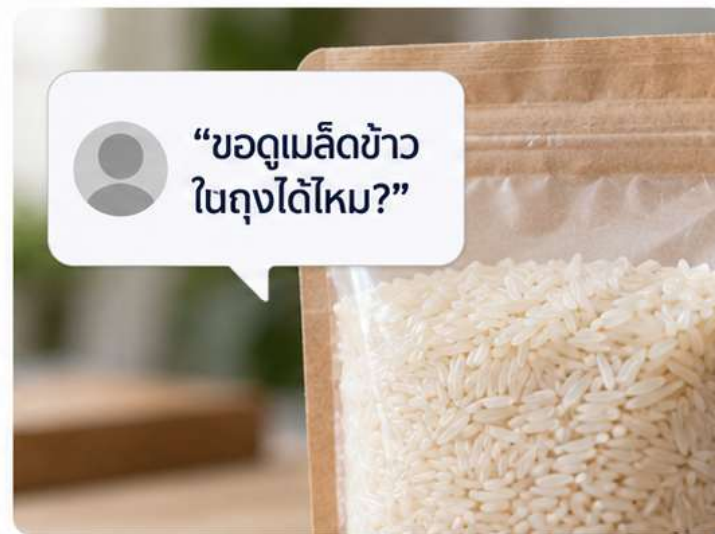
เปิดด้วย**ปัญหา**

เลือกข้าวแล้วไม่แน่ใจ
ว่าเมล็ดเป็นอย่างไร?



เปิดด้วย**ภาพสาริต**

เปิดคลิปด้วยภาพเทเมล็ดข้าวใกล้ ๆ



เปิดด้วย**คำถามลูกค้**

“ขอดูเมล็ดข้าวในถุงได้ไหม?”

ตัวอย่างคำถามสำหรับฟีด



ลองเขียน Hook 2 แบบสำหรับสินค้าเดียวกัน แล้วเลือกแบบที่เหมาะสมกับเรื่องที่จะเล่า

Hook Type 1: Open with a Problem

— ชี้ความลังเลที่ลูกค้าอาจมี ก่อนให้ดูคำตอบ —

HOOK A

“ซื้อข้าวออนไลน์
แต่ยังไม่เห็น
เมล็ดจริง?”



ต่อด้วยภาพ Close-up เมล็ดข้าว

HOOK B

“ดูแค่รูปถุง,
จะรู้ได้อย่างไร
ว่าข้าวเป็นแบบไหน?”



ต่อด้วยการเปิดถุงให้ดูสินค้า



ตั้งปัญหาให้ตรงสิ่งที่คลิปจะตอบ และสาริตให้เห็นจริง

Hook Type 2: Open with a Demonstration

ให้ภาพลงมือทำดึงดูดความสนใจ ก่อนพูดอธิบาย

HOOK A



HOOK B



ภาพเปิดต้องตรงกับสิ่งที่จะสาริตในคลิป

Hook Type 3: Open with a Customer Question

หยิบคำถามที่ลูกค้าถาม แล้วตอบให้เห็นในคลิป

ตัวอย่าง A



“ขอดูเมล็ดข้าวในถุงได้ไหม?”



ตอบด้วยภาพเมล็ดข้าวจริง

ตัวอย่าง B



“หุงแล้วหน้าตาเป็นอย่างไร?”



ตอบด้วยภาพหุงและเสิร์ฟจริง



ตัวอย่างคำถามสำหรับฝึก • ก่อนใช้จริง ให้เลือกจากคอมเมนต์หรือรีวิวของร้าน

Show, Don't Only Tell

พูดอย่างเดียว



ข้าวดีมาก

?

แสดงให้เห็น



ให้เห็นเมล็ด ขั้นตอน และผลที่ถ่ายได้จริง



ภาพช่วยให้ลูกค้าประเมินสินค้าได้ด้วยตนเอง

Proof That Customers Can See

ใช้สิ่งที่ตรวจดูได้จริง เพื่อช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจ



สาริตจริง

ถ่ายสินค้าในขณะที่ใช้งาน



รายละเอียดสินค้า

ให้เห็นเมล็ดและข้อมูลบนฉลากจริง



กระบวนการผลิต

ใช้ภาพจริงเมื่อร้านมีข้อมูล



รีวิวที่ได้รับอนุญาต

แสดงตามข้อความและบริบทเดิม



ตอบข้อสงสัย

ตอบด้วยข้อมูลที่ตรวจสอบได้



วิดีโอ ข้อความ และหน้าสินค้าต้องสอดคล้องกัน • ไม่กล่าวอ้างเกินหลักฐาน

Make the Next Step **Obvious**

จบคลิปแล้วบอกให้ชัดว่าผู้ชมทำอะไรต่อ



ยังมีข้อสงสัย



“ถามเพิ่มในคอมเมนต์”



มีข้อมูลสินค้า



“ดูรายละเอียดสินค้า”



ร้านมีหลายแบบ



“เลือกแบบที่เหมาะสมกับคุณ”



เชื่อมสินค้าได้แล้ว



“กดดูสินค้าที่เชื่อมกับวิดีโอ”



เลือก CTA เดียว ที่ตรงกับเป้าหมายและความพร้อมของร้าน

พีเจอาร์เชื่อมสินค้าขึ้นอยู่กัสิทธิ์ของบัญชีและสินค้า

3.

Tools for Content Production

Edit for Clarity

ตัดสิ่งที่ไม่ช่วยเล่าเรื่อง แล้วเรียงภาพให้เข้าใจ

ก่อนตัดต่อ



หลังตัดต่อ



ตัดช่วงรอและคำซ้ำ



เรียงภาพให้ตรงเรื่อง



ปรับเสียงให้ฟังชัด



ดูซ้ำทั้งคลิป

Text, Captions and Cover

สามองค์ประกอบ ช่วยให้คนดูเข้าใจคลิปได้เร็วขึ้น

1 On-screen Text



ย้ำใจความสำคัญ

2 Subtitles



ติดตามเรื่องได้เมื่อไม่เปิดเสียง

3 Cover Image



บอกหัวข้อก่อนกดดู



| วางข้อความให้อ่านง่าย และไม่ทับสินค้า

Auto Captions: Review Before Posting

คำบรรยายอัตโนมัติช่วยประหยัดเวลา แต่ต้องอ่านตรวจเอง

✗ ก่อนตรวจ



✓ หลังแก้



✓ ชื่อสินค้า

✓ ราคาและหน่วย

✓ คำสะกดและจังหวะขึ้นข้อความ

≥ ๑) ฟังเสียงจริงพร้อมอ่านคำบรรยายตลอดคลิป ≤

Use AI as an Editing Assistant

ให้ AI ช่วยทำงานเร็วขึ้น แล้วเจ้าของร้านตรวจความถูกต้อง

AI ช่วยร่างและจัดการ



เสนอ Hook สำรอง



ร่าง Caption



ถอดเสียงพูด



สร้าง Subtitle เบื้องต้น



เจ้าของร้านตรวจเอง



ข้อมูลสินค้า



ราคาและเงื่อนไข



ภาพสินค้าและการใช้งาน



คำกล่าวอ้างก่อนเผยแพร่



หากใช้ AI สร้างหรือดัดแปลงภาพ/วิดีโออย่างมีนัยสำคัญ ให้ตรวจหลักเกณฑ์การติดป้ายกำกับของ TikTok

4.

Live Commerce Introduction

A First Look at Live Commerce

จากการถ่ายทอดสด สู่การสาธิตและตอบคำถามเพื่อช่วยตัดสินใจ



Live Streaming

สื่อสารกับผู้ชมแบบสด



Live Commerce

สาธิตสินค้า ตอบคำถาม และชวนดูสินค้า

1



เปิดเรื่อง

บอกว่าจะได้ดูอะไร

2



สาธิต

ให้เห็นสินค้าจริง

3



ตอบข้อสงสัย

ตอบจากข้อมูลที่ตรวจสอบได้

4

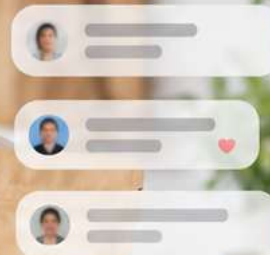


ชวนดูสินค้า

บอกขั้นตอนต่อไป



วันนี้ดูภาพรวมและทดลองสาธิตสั้น ๆ



Before Going LIVE

เตรียมให้ครบ แล้วสาริตได้สิ้นไหล

1 สินค้า: กุ้งขาว เมล็ด และข้าวที่หุงไว้



2 สคริปต์: เปิดเรื่อง สาริต คำถาม และ CTA



3 ทีม: Host พูดและสาริต

- หลังบ้านดูคอมเมนต์



4 ภาพและเสียง: กล้องแนวตั้ง แสงชัด เสียงชัด



5 ร้านค้า: ตรวจสอบราคา สต็อก และการรับคำสั่งซื้อ



ซ้อมสาริตและตรวจสอบข้อมูลก่อนเริ่ม



เปิดเรื่อง | Open the LIVE

บอกให้ผู้ชมรู้กันที่ว่า LIVE นี้จะเห็นอะไร

1



**ทักทายและ
แนะนำสินค้า**

บอกชื่อสินค้าและ
จุดเด่นให้เห็นชัด

2



บอกสิ่งที่จะสาธิต

พาดูเมล็ดข้าวและ
ข้าวที่หุงเตรียมไว้

3



**ตรวจภาพ เสียง
และคอมเมนต์**

ทีมหลังบ้านเช็กว่า
ผู้ชมเห็นและได้ยินชัด

ตัวอย่างคำเปิด LIVE

“วันนี้เราจะพาดูเมล็ดข้าวหอมมะลิสุรินทร์
และข้าวที่หุงเตรียมไว้จริงครับ”

สาริต | Demonstrate the Product

ให้ภาพตอบคำถามที่คนดูอยากรู้



เมล็ดข้าวก่อนหุง



ขั้นตอนที่ทำให้ดู



ข้าวที่หุงไว้ล่วงหน้า



ผู้ดำเนินรายการ: บอกว่ากำลังแสดงอะไร



ทีมหลังบ้าน: ช่วยจัดมุมภาพและอุปกรณ์



“นี่คือเมล็ดข้าวก่อนหุง ส่วนชาวนี้นหุงเตรียมไว้ให้ดูครับ”



ตอบข้อสงสัย | Answer Questions

ฟังคำถามจริง แล้วใช้ภาพหรือข้อมูลที่ตรงได้ตอบ

1 เลือกคำถาม



ทักหลังบ้านส่งคำถาม
ที่ผู้ชมถามจริง

2 ตอบพร้อมให้ดู



ชูสินค้า ชูเมล็ดข้าว
หรือดูข้อมูลบนฉลาก

3 ไม่แน่ใจให้ตรวจ



จดคำถามไว้
แล้วตรวจสอบข้อมูลก่อนตอบ



ตัวอย่างคำถามสำหรับฝึก:

ขอดูเมล็ดข้าวใกล้ ๆ ได้ไหม?



ได้ครับ เติ๋ยมยกชามให้กล้องเห็นใกล้ขึ้น

ชวนดูสินค้า | Invite the Next Step

สรุปสิ่งที่เห็น แล้วบอกทางไปต่อให้ชัด



ถ้าเชื่อมสินค้าได้

ชวนกดดูสินค้าที่ปักหมุด
เพื่ออ่านรายละเอียด
และราคาปัจจุบัน



ถ้ายังไม่เชื่อมสินค้า

ชวนถามรายละเอียด
ในคอมเมนต์ และบอก
ช่องทางติดต่อที่ร้านใช้จริง



“สนใจรายละเอียดและราคาปัจจุบัน
ดูได้ที่สินค้าที่ปักหมุดครับ”

ใช้ประโยชน์เมื่อบัญชีและสินค้ามีสิทธิ์ใช้ฟีเจอร์



ตรวจสอบราคาและข้อเสนอ



เช็คสต็อก



พร้อมรับคำสั่งซื้อ

5.

Create Content That Sells

Workshop 3: Create Content That Sells

ใช้ Storyboard ของตนเอง ผลิตวิดีโอต้นแบบ 1 ชิ้น

1 เตรียม

หยิบ Storyboard
และจัดสินค้า-ฉาก



2 ถ่าย

ภาพสินค้าอย่างน้อย 2 มุม +
ภาพหลัก + B-roll



3 ทดลอง

ถ่าย Hook 2 แบบสำหรับ
สินค้าเดียวกัน



4 ตัดต่อ

เรียงเรื่อง ใส่ข้อความ
คำบรรยาย และ CTA



ชิ้นงานทำภารกิจกรรม: วิดีโอต้นแบบ 1 ชิ้น

Production Checklist

ใช้ระหว่างทำ ก่อนส่งวิดีโอต้นแบบ

- | | |
|---|---|
| ☐ สีน้าพร้อมและตรงกับ Storyboard | ☐ มีภาพสาริตหรือใช้งานจริง |
| ☐ ถ่ายภาพแนวตั้ง | ☐ มีข้อความสำคัญบนจอ |
| ☐ แสงเห็นสินค้าน้าชัด | ☐ มีคำชวนทำต่อ (CTA) |
| ☐ เสียงพูดฟังรู้เรื่อง | ☐ ตรวจสอบข้อมูลและคำบรรยาย |

หากข้อใดยังไม่ผ่าน วงไว้แล้วแก้ก่อนเผยแพร่

Show, Review, Improve

เปิดคลิปต้นแบบ แล้วรับข้อเสนอแนะที่นำไปแก้ไขได้



แต่ละกลุ่มเปิดคลิปหรือจากตัวอย่าง
แล้วฟังความเห็นจากเพื่อน



1

เห็นสินค้าและคุณค่าไหม?



ภาพไหนทำให้เข้าใจว่าสินค้าคืออะไร

2

เชื่อสิ่งที่เล่าไหม?



มีภาพสาธิตหรือข้อมูลที่ตรวจสอบได้หรือยัง

3

รู้ไหมว่าต้องทำอะไรต่อ?



CTA ชัดและตรงกับช่องทางขายจริงหรือไม่

ก่อนเผยแพร่ เราจะปรับ: _____

Thank You

ขอบคุณครับ

ถ่ายให้เห็นคุณค่า เล่าให้เข้าใจ และพาไปสู่การซื้อ

Q&A

