

เทคนิคการขายออนไลน์

เปลี่ยนผู้ติดตามเป็นยอดขาย
สไตล์แม่ค้าออนไลน์ 2026



ผู้สอน : อาจารย์ปิยะฉัตร ยวงนาค
(อาจารย์จูน)

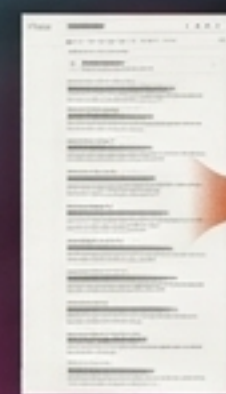
รายวิชา การขายออนไลน์ | สาขาวิชาการตลาด
วิทยาลัยอาชีวศึกษารุงเทพมหานคร

3 เทรนด์เปลี่ยนโลกการขายปี 2026



Agentic AI (ผู้ช่วยคิดและทำ)

AI ไม่ใช่แค่ตัวพิมพ์แชท แต่คือ ผู้ช่วย
ที่ช่วยวิเคราะห์ข้อมูลและปิดการขายแทนเรา



Video-First Search

หมดยุคหาข้อมูลผ่าน Google
ลูกค้า Gen Z ค้นหารีวิวผ่าน
TikTok และ Reels



Shoppertainment (สนุกปืบ ช้อปืบ)

ความบันเทิง + การช้อปปิ้ง
ลูกค้าซื้อเพราะอารมณ์สนุกสนาน
ไม่ใช่แค่เพราะอยากได้ของ

ยุคนี้ต้องรู้ใจ! Mass Marketing VS Personalization 2.0

การตลาดแบบหว่านแห
(อดีต)

ส่งข้อความเดียวหาทุกคน
(Segment-based)



ลูกค้ารำคาญ,
เปลืองงบประมาณ



การตลาดแบบรู้ใจด้วย AI
(2026)

วิเคราะห์พฤติกรรมเรียลไทม์
(One-to-one)



คาดการณ์ความต้องการล่วงหน้า,
Conversion เพิ่ม 20%

ลูกค้าไม่ได้อยากได้แค่สินค้า แต่อยากได้แบรนด์ที่ เข้าใจ พวกเขาจริงๆ

สูตรลับวิธีไอสนั้น ปิดยอดขาย



เตรียมตัวก่อน Live สด ให้อวดไม่บัง!



เตรียมสคริปต์ให้เป๊ะ

จัดลำดับเรื่องที่จะพูด จุดจุดเด่นสินค้า
ไม่พลาดตอนต้นต้น



อุปกรณ์ & เน็ตต้องพร้อม

ภาพชัด เสียงใส เน็ตไม่กระตุก
(ลดอาการลูกค้าปิดหนี)



แจ้งเวลาล่วงหน้า

โพสต์บอกลูกค้าก่อนล่วงหน้า 1 สัปดาห์
และย้ำเตือนบ่อยๆ



สแตนด์บาย 2 เครื่อง

เครื่องหนึ่งไลฟ์ อีกเครื่องตอบแชทแบบ
Real-Time ป้องกันออเดอร์ตกหล่น


4 เทคนิคหน้ากล้อง ดึงคนดูให้อยู่หมัด


1 ดึงเอกลักษณ์ (Character)

พูดชัดถ้อยชัดคำ ใส่บุคลิก
สร้างคาแรคเตอร์ให้คนจำได้

3 สร้าง Engagement

ทักทายซื้อลูกค้าประจำ
จัดเกมแจกรางวัล เปิดประมูลสนุกๆ

 New Order:
Pink Tote x2
- @User123

 New Order:
Pink Tote x2
- @User123

 Sold Out!
Mini Bag
- @User456

2 สาธิตให้เห็นภาพ (Demonstration)

เทสต์สี ลองใส่ให้ดู หมุนทุกมุม
ให้ลูกค้าเห็นของจริงไม่ต้องมโน

4 สม่ำเสมอ (Consistency)

มาตามนัด ไลฟ์เวลาเดิมๆ วันเดิมๆ
ให้ลูกค้าเคลียร์คิวรอช้อป



สูตรปิดการขายในแชท



The Golden Chat Flowchart



สนใจสินค้าค่ะ

ตอบกลับภายใน 5 นาที!
(สร้างความประทับใจแรก)



ถามเจาะลึกแบบสุภาพ: ลูกค้าอยากให้
ทางร้านแนะนำตรงไหนเพิ่มเติมไหมคะ?
(หาความต้องการที่แท้จริง)

ให้ข้อมูลแน่นปึก!
(รู้สึกเรื่องสินค้า เสนอวิธีแก้ปัญหา)



กระตุ้นด้วยความเสียดาย: โปรโมชั่นส่งฟรี
ถึงเที่ยงคืนนี้เท่านั้นนะคะ! (ใช้ FOMO)



รับ 1 ชิ้นค่ะ!

Mindset แม่ค้ามือโปร: ไม่ซื้อไม่เป็นไร

ปิดการขายไม่ได้วันนี้ ไม่ได้แปลว่าจะไม่ซื้อตลอดไป!



ตอบกลับอย่างสุภาพ

ขอบคุณที่สนใจนะคะ
โอกาสหน้ายินดีให้บริการค่ะ
(รักษา Service Mind)

เก็บ Data ลูกค้า

คุณได้ฐานข้อมูลเพิ่ม 1 ราย
นำไปใช้ทำ Retargeting
หรือเสนอโปรโมชั่นในอนาคตได้

ไม่บังคับ ไม่กดดัน

ให้คำแนะนำที่จริงใจ
ให้ลูกค้าเปรียบเทียบเอง
เพื่อสร้างความไว้วางใจ (Trust)

เปลี่ยน**ทาง**จ**ร**เป็น**ท**า**ป**ระ**จ**ำ**ด**้วย **4Es**

Easy (เข้าถึงง่าย)

ซื้อสะดวก จ่ายเงินไว
ภายใน 10 นาทีมีช่องทางโอน,
บัตรเครดิต, เก็บปลายทาง

Engagement (มีส่วนร่วม)

จัดกิจกรรมสนุกๆ ทั้งออนไลน์และออฟไลน์
สร้างความผูกพัน

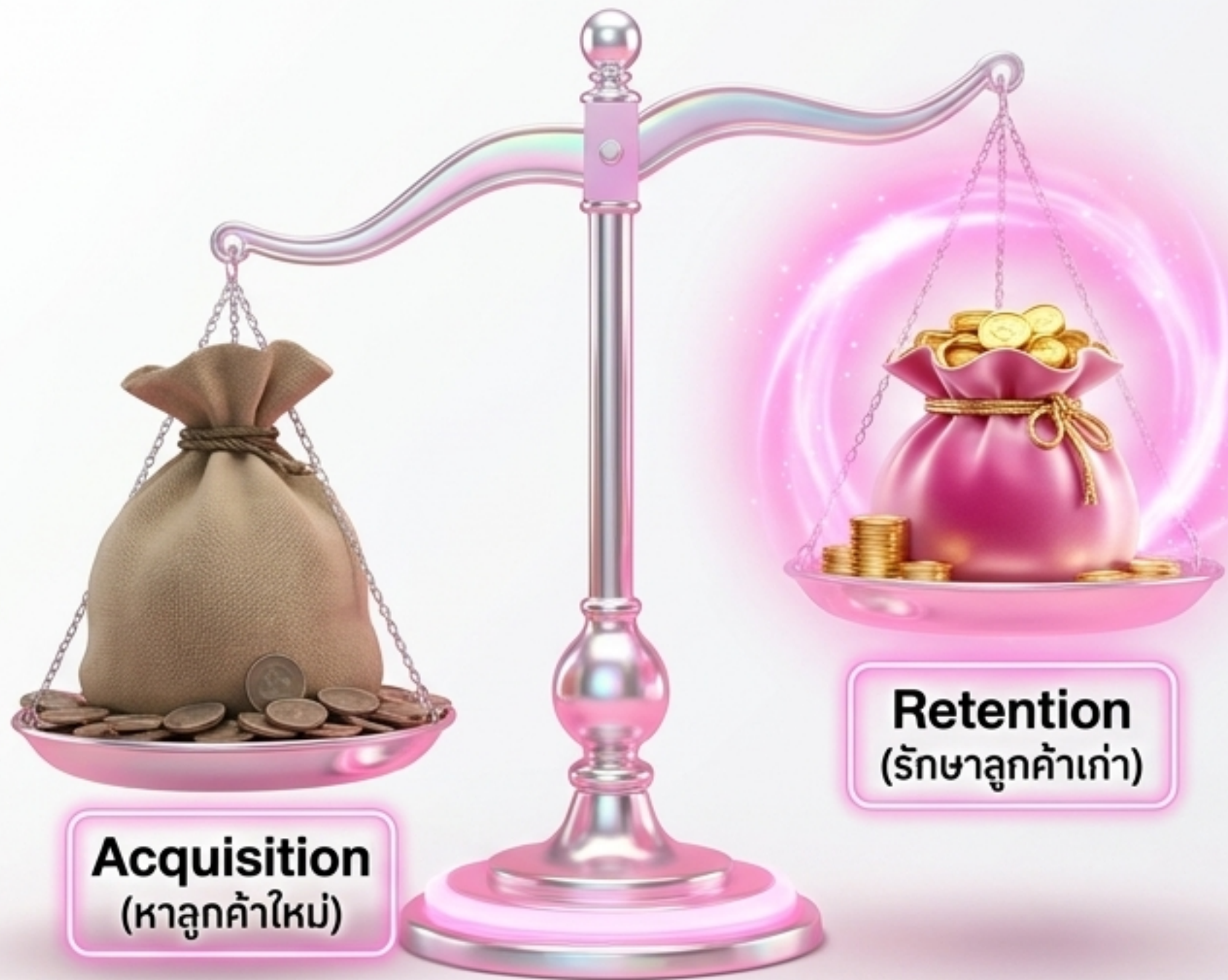
Exclusive (พิเศษเฉพาะคุณ)

สินค้า Limited Edition, สลักชื่อ,
ทำให้ลูกค้ารู้สึกเป็นคนพิเศษ

Experience (ประสบการณ์)

สะสมคะแนน, คุปองวันเกิด,
บริการหลังการขายที่ยอดเยี่ยม

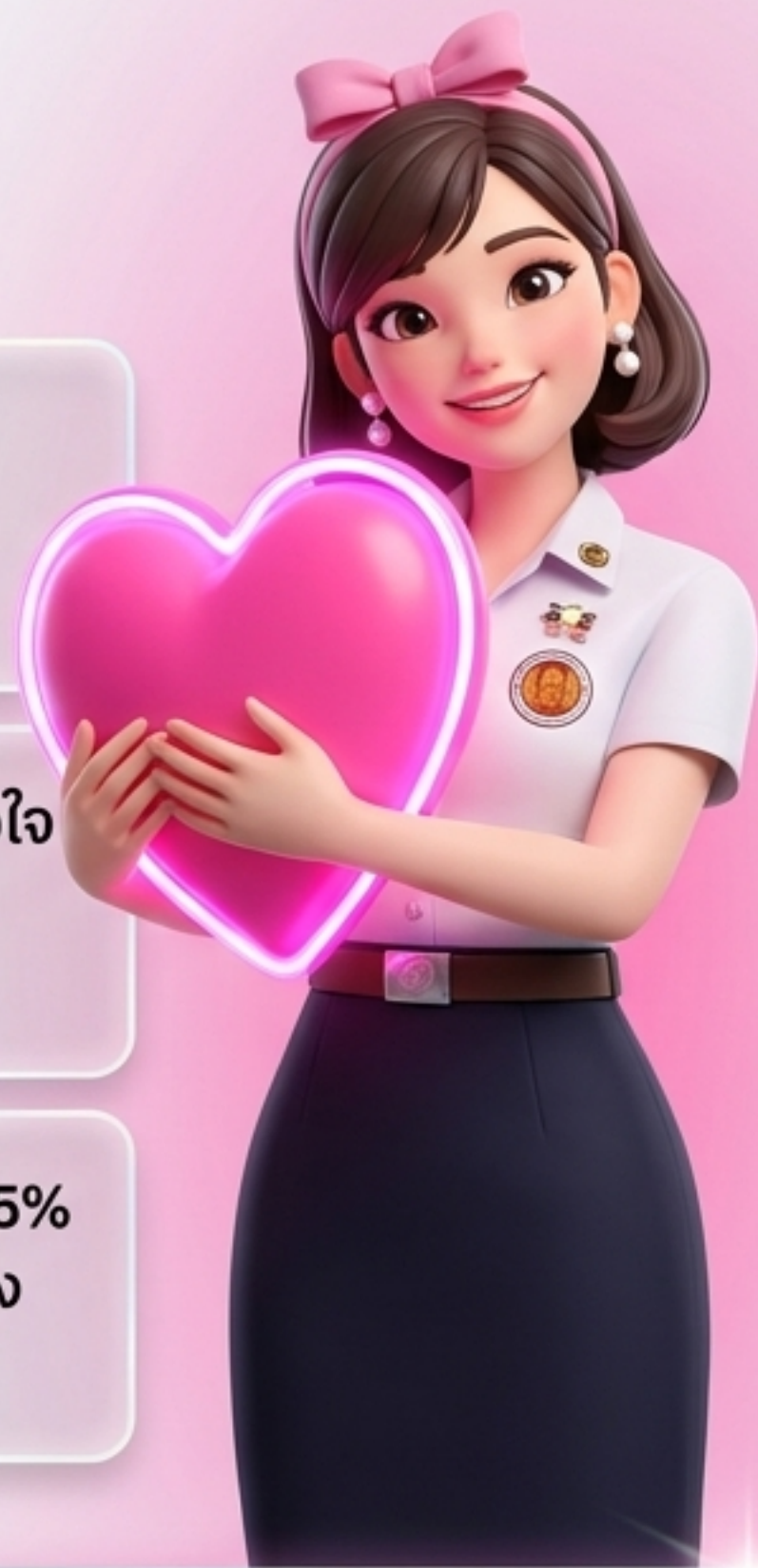
ทำไม **ลูกค้าเก่า** ถึงสำคัญกว่า?



การหาลูกค้าใหม่
ใช้ต้นทุนโฆษณาแพงกว่า
ลูกค้าเก่าถึง **5-25 เท่า!**

ลูกค้าเก่ามี ต้นทุนความเชื่อใจ
ต่ำกว่า ไม่ต้องอธิบายเยอะ
ปิดยอดง่ายกว่า

แค่รักษาลูกค้าเก่าให้ได้เพิ่ม 5%
สามารถเพิ่มกำไรให้ร้านได้ถึง
25-95%



Action: ทำ Post-purchase Sequence (ดูแลหลังการขาย) และ Win-back Campaign (ไปดึงลูกค้าที่หายไปให้กลับมา)

ภาษีแม่ค้าออนไลน์ ไม่ยากอย่างที่คิด!



[รายได้
(Income)]

-



[ค่าใช้จ่าย
(Expenses)]

-



[ค่าลดหย่อน
(Deductions)]

=



เงินได้สุทธิ
(Net Income)

รายได้เกิน 1.8 ล้าน

ถ้ารายได้เกิน 1.8 ล้านบาท/ปี ต้องจดทะเบียน
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)

การหักค่าใช้จ่าย 2 แบบ

1. หักแบบเหมา (60%): ง่าย ไม่ต้องใช้บิล
2. หักตามจริง: สำหรับคนต้นทุนสูง (ต้องมีบิล/ใบเสร็จ)



อย่าลืมจดบันทึกรายรับ-รายจ่ายทุกวัน!

รูปแบบความสำเร็จ E-Commerce 2026



1. Content & Live
ดึงดูดลูกค้าด้วยวิดีโอสั้นและ
Shoppertainment



2. Chat Mastery
ปิดการขายด้วยความรวดเร็วและใช้ FOMO



4. AI & Data
ให้ AI วิเคราะห์
Personalization
วนกลับไปหาลูกค้าอีกครั้ง

ขายของออนไลน์ไม่ใช่แค่การโฆษณา
แต่คือการ ออกแบบระบบ
ที่รู้จักลูกค้าที่สุด!



3. 4Es Loyalty
สร้างประสบการณ์สุด Exclusive
ให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ