



# โมเดลขายรัวๆ และไปได้รอดในทุกสถานการณ์

Playbook การตลาดและการขายออนไลน์ 2026 สำหรับนักรบค้าปลีกยุคใหม่

รายวิชาการตลาดและการขายออนไลน์ สาขาวิชาธุรกิจค้าปลีก

ครูผู้สอน: พิชชานันท์ พวงน้อย

รายวิชาการตลาดและการขายออนไลน์ สาขาวิชาธุรกิจค้าปลีก

ครูผู้สอน: พิชชานันท์ พวงน้อย

วิทยาลัยเทคนิคเขมรราชู

# Level 0: เผลอหน้ากับความจริงของการขายออนไลน์

ยอดขายที่เคยพุ่ง อาจร่วงหนักในชั่วข้ามคืน หากคุณยังใช้โมเดลเดิม

สัญญาณอันตรายที่คุณต้องพร้อมรับมือ:



- **อัลกอริทึมแปรปรวน:** แพลตฟอร์มปรับลด Reach โปสต์เดิมๆ ไม่ได้ผล



- **พฤติกรรมลูกค้าเปลี่ยน:** เช็คข้อมูล 6-7 แพลตฟอร์มก่อนซื้อ



- **สงครามราคา:** โดนตัดราคา สินค้าลอกเลียนแบบพุ่งขึ้นรายวัน



- **ค่าโฆษณาแพง:** หาลูกค้าใหม่แพงกว่ารักษาลูกค้าเก่า 5-10 เท่า



# Level 1: Survival Protocol (โปรโตคอลเอาตัวรอด)

เปลี่ยนวิกฤตให้เป็นระบบ เปลี่ยนความตื่นตระหนกเป็นการลงมือทำ



## 1. Detect & Analyze (ตั้งสติและหาสาเหตุ)

- หยุดตื่นตูม สำรวจปัจจัยภายในและภายนอก
- นำข้อมูลมาวิเคราะห์หาต้นตออย่างตรงจุด

## 2. Clear & Refresh (ระบายสต็อก)

- ถ่ายเทสินค้าด้วยกลยุทธ์ ลด แลก แจก แถม (Bundle)
- ใช้ Influencer สร้างกระแส ดึงลูกค้าเก่ากลับมา

## 3. Expand & Listen (ขยายช่องทาง)

- เปิดหน้าใหม่: TikTok, LINE Shopping, Shopee/Lazada
- รับฟัง Feedback เพื่อปรับปรุงให้ทันเหตุการณ์

# Mini-Boss: ปลดล็อก Facebook ที่ถูกปิดกั้น

เจาะลึกสาเหตุและวิธีเอาชนะอัลกอริทึม เพื่อคืนยอด Reach และ Engagement



## สาเหตุที่โดนปิดกั้น

- 🚫 © เนื้อหาผิดกฎ: สแปม, ลิขสิทธิ์, คลิกเบต (Clickbait)
- 🔒 ⚙️ ตั้งค่าผิดพลาด: เพลอตั้งเป็นส่วนตัว
- 🧠 AI คอนเทนต์ขยะ: ขาดคุณภาพ AI มองว่าซ้ำซาก
- 🕒 🤖 พฤติกรรมคล้ายบอท: โพสต์ที่เกินความจำเป็น



## วิธีแก้เกมปลดล็อก

- 🧹 Clean Up: ลบโพสต์เสี่ยง ตั้งค่าเป็นสาธารณะ 🔒
- 🚀 Boost & Ads: กระตุ้นด้วย Facebook Ads บังคับเจาะฟีด
- 📺 Video & Stories: เน้นวิดีโอสั้น AI ให้น้ำหนักมากกว่า
- 💬 Active Interaction: ชวนคุย ไลฟ์สด สร้างคอมเมนต์

# Level 2: The Modern Engine (สถาปัตยกรรมการขายปี 2026)

การขายไม่ได้ยากขึ้น แต่มันซับซ้อนขึ้น นี่คือนี่ที่คุณต้องเปลี่ยน



# Weaponizing AI: เปลี่ยนปัญญาประดิษฐ์เป็นพนักงานดิจิทัล

โครงสร้างพื้นฐานที่ทำให้ SME ปลาเล็กกินปลาใหญ่ได้

## AI-Fluence Decision Making



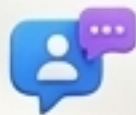
AI เป็นตัวกลางเลือกแบรนด์  
ต้องทำข้อมูลให้ชัดเจนเพื่อ  
Answer Engine

## Automated Customer Service



AI Agent ทำงานจบในลูปเดียว  
(รับเรื่อง > เช็กสต็อก > อนุมัติ)  
ตลอด 24 ชม.

## Sales & Lead Generation



AI มอนิเตอร์โซเชียล หากคนมีปัญหา  
แล้วทักไปนำเสนอสินค้าแบบเนียนๆ

## Language Without Borders



AI Translation กลายทำแพงภาษา  
เปลี่ยนร้านท้องถิ่นสู่ตลาดโลก



# The 2026 Conversion Funnel: ยอดวิวสู่ยอดโอนแบบไร้รอยต่อ

คอนเทนต์แห่งอนาคตต้องออกแบบให้กดสั่งซื้อได้ทันที



## 1. Problem Awareness (Short-form Video)

วิดีโอสั้นคือภาษากลาง ใช้ Hook จั้จุดเจ็บ  
อธิบายปัญหาในไม่กี่วินาที

## 2. Comparison & Proof (Live Commerce & Trust)

ไลฟ์สดโชว์ผลลัพธ์จริง  
สร้างความน่าเชื่อถือด้วยรีวิวและการรับประกัน

## 3. The Ultimate Offer (Shoppable Media & Omnichannel)

ปุ่ม CTA ปิดการขายทันที: ดู TikTok -> ทัก LINE  
-> จ่าย Shopee/Lazada แบบไร้รอยต่อ

# Level 3: The Endgame (สมรภูมิสุดท้ายคือการรักษาลูกค้า)

ทำไรที่แท้จริงมาจากการซื้อครั้งที่ 2, 3 และ 4

## ทำไม Retention สำคัญกว่า?

ลูกค้าเดิมต้นทุนต่ำกว่า  
ไม่ต้องเสียค่าแอดใหม่  
ปิดยอดง่ายเพราะเชื่อใจแล้ว

## Subscription Everywhere

เปลี่ยนจาก ขายขาด เป็น  
จ่ายรายเดือน สร้างกระแส  
เงินสดที่คาดการณ์ได้



## Post-Purchase & Loyalty

อย่างจบแค่คำขอบคุณ ใช้ CRM จัดโปร  
เฉพาะบุคคล (VIP Tiers) ไม่ยึดเยียด

## Win-Back Campaign

ดึงลูกค้าที่หายไปเกิน 30 วันกลับ  
มาด้วยข้อเสนอที่ปฏิเสธไม่ได้

# The Unbreakable Loop: KMC 2026

ประกอบร่างกลยุทธ์ สู่โมเดลธุรกิจที่แข็งแกร่งและไปรอดในทุกสถานการณ์



## 2. THRIVE (ติดเครื่องยนต์ดิจิทัล 2026)

ใช้ AI เป็นพนักงาน -> วิดีโอสั้นเจาะปัญหา ->  
ปลดล็อกข้อจำกัด -> ปิดการขายผ่าน Live &  
Omnichannel

3. SUSTAIN (สร้างป้อมปราการระยะยาว)  
เก็บ Data ทำ CRM -> เปลี่ยนเป็นสมาชิกรายเดือน  
(Subscription) -> สร้างยอดขายอัตโนมัติ

## 1. SURVIVE (จัดการวิกฤตหน้างาน)

อุดรอยรั่ว -> เคลียร์สต็อกเก่า ->  
ปลดล็อกข้อจำกัด -> เปิดน่านน้ำใหม่

ผู้ชนะในปี 2026 ไม่ใช่คนที่ยิงแอดเก่งที่สุด แต่คือคนที่วางสถาปัตยกรรมธุรกิจได้ฉลาดที่สุด