

# สารบัญ

<b>Intro</b>	มาปั้นเงินล้านด้วย <b>facebook</b> กันเถอะ	10
	• เปลี่ยนมือใหม่เป็นมืออาชีพด้วย 5 แนวคิดสำคัญ	12

## ตอนที่ 1

มือใหม่เริ่มขาย - ขั้นตอนสำคัญสำหรับมือใหม่เริ่มเปิดเพจ	18
1. เริ่มต้นดีมีชัยไปกว่าครึ่ง (เลือกหมวดหมู่เพจให้ดี)	19
2. วิธีตั้งชื่อเพจให้โดนใจลูกค้า	21
3. คู่มือทวนเพจ เมเนจคาแรกเตอร์ เพิ่มความเป็นมืออาชีพ	24
4. การเพิ่มไลค์แบบไม่ต้องเสียเงิน	27
5. ก่อนซื้อโฆษณา มาสร้างบัญชีกันก่อน	29
6. วิธีสะสมแฟนคลับ เพิ่มยอดขายด้วยการซื้อโฆษณาเพิ่ม	31
7. ตั้งบทบาทแอดมินให้ถูกต้องป้องกันการโดนขกเพจ	37
8. ตรวจสอบยอดเงินโฆษณาที่เฟซบุ๊กเรียกเก็บ	39
9. App ขายของที่คุณต้องมี	41

## ตอนที่ 2

ใช้ฟิเจอร์เป็น เพิ่มยอดขายได้อีกหลายเท่าตัว	42
1. เลือกปุ่มกระตุ้น (Call to Action) หนุนธุรกิจคุณ	43
2. ใส่สินค้าในร้านค้า ให้ลูกค้ารู้ว่าร้านเรามีอะไรขายบ้าง	46
3. Tag สินค้าเพิ่มโอกาสการขาย	50

4. รีวิวกำวิจารณ์เพจ เปิดได้/ปิดง่าย ไร้กังวล	53
5. ไม่ว่าจะไม่มีปัญหา ตั้งเวลาโพสต์ล่วงหน้าก็ได้	58
6. ถามมา ตอบไว ถ้าสร้างคำตอบที่ต้องใช้บ่อยๆ	59
7. การจัดการข้อความตอบกลับอัตโนมัติ ตอบกลับลูกค้าได้ทันทีไม่ต้องให้รอ	64
8. ติด Label ช่วยจัดการลูกค้าใน Inbox ได้สะดวกขึ้นมาก	66
9. การใช้ Inbox ตัดบัตรเครดิตลูกค้า ลดอัตราการจองทิ้ง	71
• 4 เรื่องต้องรู้เกี่ยวกับการใช้ Inbox ตัดบัตรเครดิตลูกค้า	72
10. ใช้ระบบยืนยันรับเงิน Record ยอดขาย วดรายได้จากโฆษณา	84
11. ดูข้อมูลเชิงลึกเป็นช่วยให้เข้าใจพฤติกรรมลูกค้าของเรา	90
• ดูโพสต์ทั้งหมดที่เราเคยโพสต์ พร้อมข้อมูลการเข้าถึง และการมีส่วนร่วม	93
• การดูจำนวนการโพสต์และการมีส่วนร่วมของคู่แข่ง	95
• ลูกเพจของเราออนไลน์กันตอนกี่โมง	97
• ลูกเพจของเราอายุเท่าไร อาศัยอยู่จังหวัดไหนบ้าง	100
12. เพชบุ๊กมีปัญหาคิดต่อที่ไหน?	102

### ตอนที่ 3

ยิงโฆษณาให้ขายดี ที่คุณต้องรู้	106
1. นโยบายโฆษณาเพชบุ๊กที่ต้องรู้	107
• ทำไมยังเห็นคนอื่นทำโฆษณาผิดกฎได้เลย?	109
• ไม่ควรใช้รูปที่มีตัวหนังสือเยอะเกินไปซื้อโฆษณา	111
2. 7 ขั้นตอนการสร้างโฆษณา เพิ่มยอดขายปังๆ	113
Step 1 เลือกวัตถุประสงค์	116
• หมวดที่ 1 : การรับรู้	117
• การรับรู้แบรนด์ (Awareness)	117
• การเข้าถึง (Reach)	117

• หมวดที่ 2 : การพิจารณา	119
• จำนวนผู้เข้าชม (Traffic)	119
• การมีส่วนร่วม (Engagement)	120
- การมีส่วนร่วมกับโพสต์ (บูสต์โพสต์)	120
- การมีส่วนร่วมกับเพจ (เพิ่มไลค์ที่เพจ)	123
• จำนวนการติดตั้งแอป	123
• การรับชมวิดีโอ (VDO View)	123
• การสร้างลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย (Leads)	123
• ข้อความ (Message)	124
• หมวดที่ 3 : คอนเวอร์ชัน	125
• คอนเวอร์ชัน (Conversion)	125
• การขายแค็ตตาล็อก (Catalog Sales)	126
• การเยี่ยมชมหน้าร้าน (Store Visits)	126
• ประสิทธิภาพแบ่งปัน :	
แล้วเราควรเลือกใช้โฆษณาวัตถุประสงค์ไหนดี?	127
• CASE STUDY : ฝึกคิดจากเคสจริง	129
<b>Step 2 เลือกกลุ่มเป้าหมายที่ตรงกลุ่มที่สุด</b>	133
• กลุ่มเป้าหมายแบบมาตรฐาน (Core Audience)	133
• กลุ่มเป้าหมายแบบกำหนดเอง (Custom Audience)	140
• ไฟล์ลูกค้า	141
• จำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์	145
• Custom Audience Facebook และ IG	152
• เวลาซื้อโฆษณาจะเลือกใช้ Custom Audience ได้จากตรงไหน?	158
• กลุ่มเป้าหมายที่คล้ายกัน (Lookalike Audience)	166

Step 3 เลือกตำแหน่งการจัดวาง	171
• เลือกแบบอัตโนมัติ	171
• เลือกแบบกำหนดเอง	172
Step 4 กำหนดงบประมาณและเวลา	174
Step 5 เลือกรูปแบบโฆษณา ให้สวยงาม	175
• ภาพเดี่ยว	178
• VDO	179
• Slideshow	181
• Canvas	182
• Carousel	183
• Collection	184
Step 6 ปรับแต่งโฆษณาเป็น สร้างยอดขาย เพิ่มหลายเท่าตัว	185
Step 7 กดสั่งซื้อและรออนุมัติ	186
• การวัดผลโฆษณา	187
สมการสร้างยอดขายออนไลน์	197
เรียนรู้และฝึกฝนด้วยทฤษฎีหนึ่งหมื่นชั่วโมง	200

\*ขอขอบคุณภาพจาก facebook