



**9.9**  
***SUPER***  
**SHOPPING DAY**

# เนื้อหา

## หัวข้อในการอบรม

## หน้า

1	การเติบโตของแคมเปญในปีที่ผ่านมา	3
2	ระบบคะแนนความประพฤติ	7
3	ปัญหาที่พบบ่อย	17
4	Business Insights	26
5	ฟีเจอร์กระตุ้นยอดขายและการมองเห็นของร้านค้า	38
	<ul style="list-style-type: none"><li>• Shopee Ads</li><li>• Seller Voucher</li></ul>	

# 1. การเติบโตของแคมเปญในปีที่ผ่านมา

9.9 Campaign preparing

ผู้ใช้งานอินเทอร์เน็ต 52 ล้านคน

**91%** ค้นหาสินค้าในช่องทางออนไลน์

**74%** เลือกซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์



## ปี 2019



9.9

ฟรีเซนต์ระดับโลกคนแรกของ Shopee



11.11

ยอดขายมากกว่า 3.2 ล้านออเดอร์ และมีอัตราการเติบโตถึง 25%



12.12

เข้าถึงผู้ใช้งานในทุกๆระดับ ทั่วประเทศ ผ่านรายการทีวีช่อง 7

## ปี 2020



5.5

มหกรรมแบรนด์สินค้าออนไลน์สุดยิ่งใหญ่ ที่มียอดร้านค้า มากกว่า 10 ล้านราย

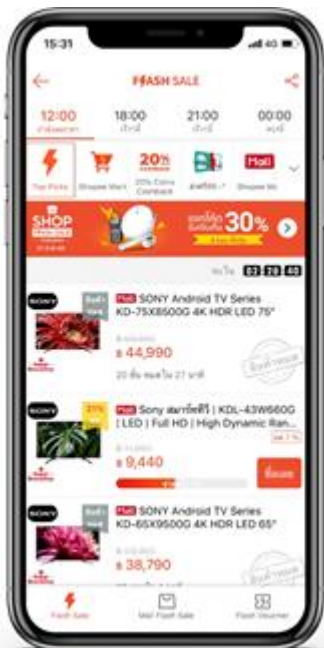


6.6

โปรโมชั่นแคมเปญอย่างต่อเนื่อง นานกว่า 1 เดือน

# ฟีเจอร์ในแอปพลิเคชันเพื่อเพิ่มยอดการมองเห็นร้านค้าของท่าน

## Curated Flash Sales



**Daily 900M**  
Combined product views

## Hourly Prizes Game



**2M Impression**  
With 1.5M players

## Shopee Live



**> 17M Impression**  
On D-Day Mega Campaign

## Shopee Feed



**+131% Orders**  
**+61% Engagement**

# 2. ระบบคะแนนความประพฤติ

9.9 Campaign preparing

## ระบบคะแนนความประพฤติร้านค้า

เกณฑ์ที่ใช้วัดประสิทธิภาพการทำงานของผู้ขาย Shopee มาจาก 3 เกณฑ์ ดังนี้



1

### การจัดการออเดอร์:

การจัดส่งสินค้าที่รวดเร็วช่วยสร้างความน่าเชื่อถือและทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อสินค้าซ้ำ



2

### การลงขายสินค้า/การโฆษณา:

เพื่อให้ลูกค้าซื้อสินค้าด้วยความมั่นใจเมื่อสินค้าในร้านมีความน่าเชื่อถือ และมีคำอธิบายรายการสินค้าอย่างถูกต้อง



3

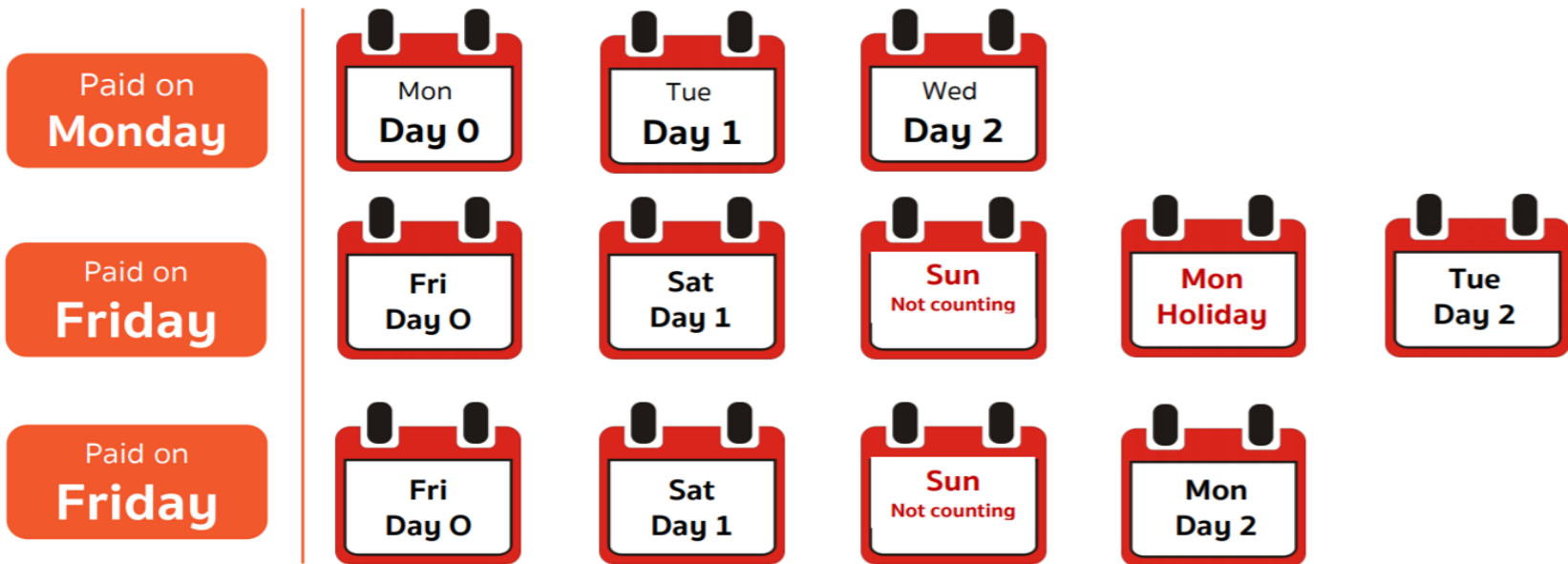
### การให้บริการ:

มอบบริการที่ดี สุภาพ และมีการตอบกลับแชทเพื่อช่วยเหลือลูกค้าอย่างรวดเร็วซึ่งจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น



## การคำนวณวันเตรียมจัดส่งสินค้า

### DTS – Day to Ship



## Late Shipment Rate: LSR

“ออเดอร์ที่มีการจัดส่งล่าช้าเกินกว่าวันที่ต้องจัดส่งหรือ DTS อัตราการจัดส่งล่าช้า (LSR) มีจุดมุ่งหมายเพื่อติดตามการจัดส่งสินค้าของผู้ขายและสร้างความประทับใจให้แก่ผู้ซื้อ”

เกณฑ์การวัดผล	เกณฑ์การพิจารณา	คะแนน/สลิปดาร์
อัตราการจัดส่งล่าช้า (LSR)	มีอัตราการจัดส่งล่าช้ามากกว่าหรือเท่ากับ 10%	1 คะแนน
	มีอัตราการจัดส่งล่าช้ามากกว่าหรือเท่ากับ 10% และมีจำนวนออเดอร์ที่จัดส่งล่าช้ามากกว่าหรือเท่ากับ 50 ออเดอร์	2 คะแนน

คำนวณจากรายการจัดส่งล่าช้า (ในช่วงระยะเวลา 7 วันที่ผ่านมา) **ทุกวันจันทร์**



เราแนะนำให้ท่าน **ทำการจัดส่งภายใน 24 ชม.** หลังจากที่ท่านได้รับคำสั่งซื้อที่ชำระเงินสำเร็จ (หากท่านสามารถทำได้) **เพราะจะลดปัญหาการจัดส่งล่าช้า และรีวิวสินค้าที่ไม่ดี**

## Non Fulfillment Rate: NFR

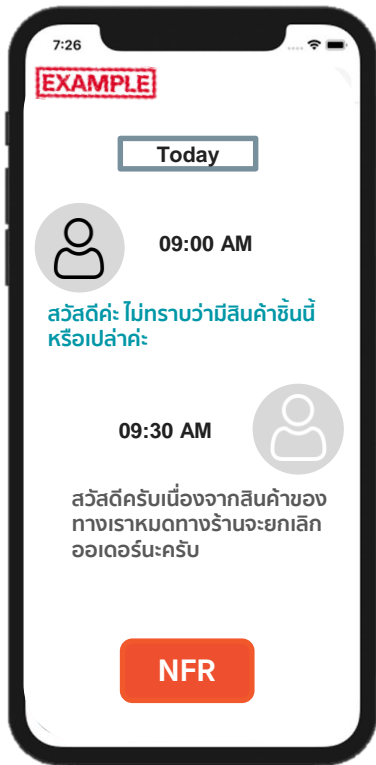
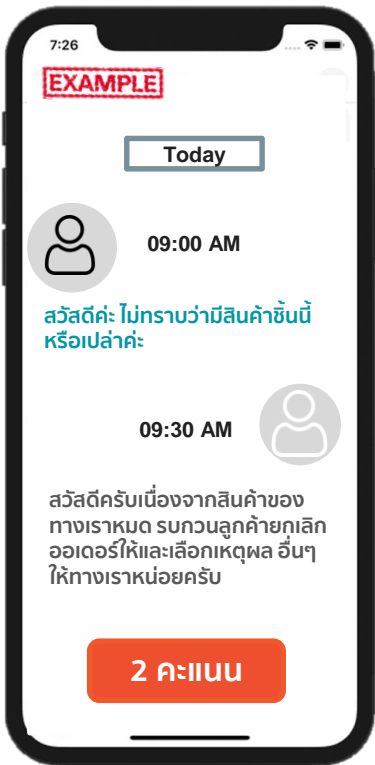
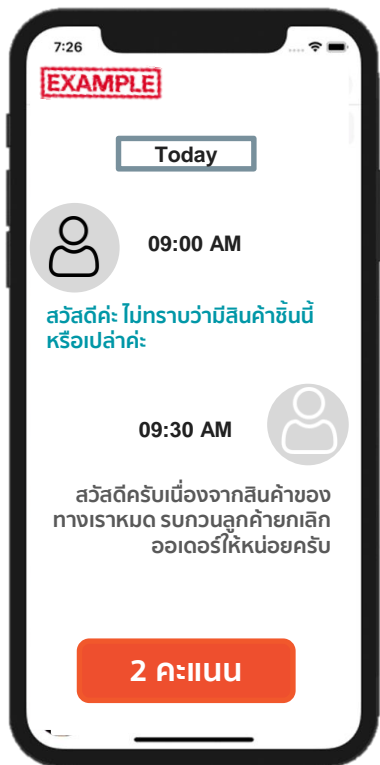
“ออเดอร์ที่มีการยกเลิกคำสั่งซื้อโดยผู้ขาย และ การยกเลิกอัตโนมัติกับออเดอร์ที่มีการขอคืนเงิน คืนสินค้า โดยจะเรียกรวมกันว่าอัตราคำสั่งซื้อไม่สำเร็จ (NFR) มีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ร้านค้าหมั่นตรวจสอบเช็คออเดอร์ที่เข้ามาและสต็อกพร้อมขายของตนเอง โดยมุ่งเน้นการสร้างความประทับใจให้แก่ผู้ซื้อเป็นสำคัญ”

เกณฑ์การวัดผล	เกณฑ์การพิจารณา	คะแนน/สัปดาห์
อัตราการจัดส่งสินค้าไม่สำเร็จ (NFR)	มีอัตราการจัดส่งสินค้าไม่สำเร็จมากกว่าหรือเท่ากับ 10%	1 คะแนน
	มีอัตราการจัดส่งสินค้าไม่สำเร็จมากกว่าหรือเท่ากับ 10% และมีจำนวนออเดอร์ที่จัดส่งไม่สำเร็จมากกว่าหรือเท่ากับ 30 ออเดอร์	2 คะแนน

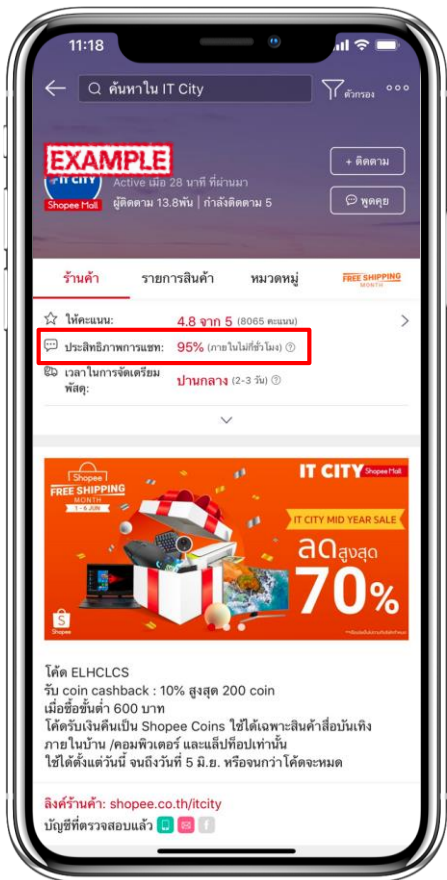


คำนวณจากรายการคำสั่งซื้อที่ไม่สำเร็จทั้งหมด (ในช่วงระยะเวลา 7 วันที่ผ่านมา) **ทุกวันจันทร์**

## ผู้ขายยกเลิกคำสั่งซื้อ VS ผู้ขายขอให้ผู้ซื้อยกเลิกคำสั่งซื้อ



เราแนะนำให้ท่าน **กดยกเลิกออเดอร์** ด้วย **ตัวท่านเอง** หากพบว่าเป็นความผิดของท่าน เพราะจะถูกนับเป็นเพียงออเดอร์ที่จัดส่งไม่สำเร็จ แต่ จะยังไม่ได้คะแนนความประพฤติ หากไม่ถึงเป้าหมายที่กำหนด



อัตราการตอบแชท หรือข้อความที่ร้านค้าได้รับผ่านช่องทาง  
แชทจะถูกนำมาคิดสำหรับอัตราการตอบแชท  
(คำนวณทุกๆ 12 ชั่วโมง)  
**\*ในช่วงระยะเวลา 30 วันย้อนหลัง**

## การแชทด้วยคำไม่สุภาพ หรือหยาบคาย

หากผู้ขายตอบแชทกลับด้วยคำไม่สุภาพหรือ  
คำหยาบคาย ผู้ขายจะได้รับคะแนนความประพฤติ

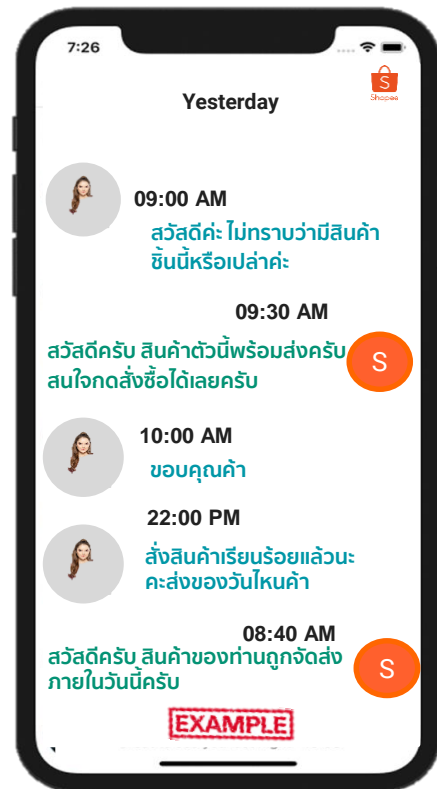


## ผู้ขายตอบกลับรีวิวสินค้าด้วยคำไม่สุภาพ

ผู้ขายท่านใด ที่ตอบกลับการรีวิวสินค้าไม่สุภาพ  
อาจได้รับคะแนนความประพฤติ



Shopee ใช้นโยบายนี้เพื่อลดการเกิดปัญหาระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย โดยมุ่งหวังให้เกิดการสื่อสารที่สุภาพ และมีประสิทธิภาพมากที่สุด



ตัวอย่างบทสนทนาที่ดี

## สิทธิประโยชน์ที่ถูกระงับเมื่อได้รับคะแนนความประพฤติ

คะแนนความประพฤติสะสม	3	6	9	12	15
ระดับความประพฤติ	ระดับ 1	ระดับ 2	ระดับ 3	ระดับ 4	ระดับ 5
ถูกตัดสิทธิ์การเข้าร่วมแคมเปญ (28 วัน)	●	●	●	●	●
ไม่ได้รับเงินสนับสนุนค่าจัดส่ง (28 วัน)		●	●	●	●
สินค้าของร้านถูกซ่อนจากหมวดหมู่ (28 วัน)		●	●	●	●
สินค้าของร้านถูกซ่อนจากการค้นหา (28 วัน)			●	●	●
ถูกตัดสิทธิ์การเพิ่มและแก้ไขข้อมูลสินค้า (28 วัน)				●	●
บัญชีถูกระงับ (28 วัน)					●

ยิ่งร้านค้ามีคะแนนสะสมมากเท่าไรสิทธิประโยชน์ที่ร้านค้าจะได้รับยิ่งน้อยลงเท่านั้น **โดยสิทธิประโยชน์จะถูกระงับไปเป็นเวลาชั่วคราว (28วัน)** ขึ้นอยู่กับช่วงระดับคะแนนความประพฤติที่ร้านค้าได้รับตามตาราง

Shopee จะคืนสิทธิประโยชน์ที่ร้านค้าถูกตัดไปหลังจาก 28 วัน เมื่อร้านค้ามีการพัฒนาที่ดีขึ้น หรือปฏิบัติตามเป้าหมายที่ตั้งไว้



คะแนนจะยังคงสะสมไว้จนกระทั่งครบไตรมาส (3เดือน) **โดยคะแนนจะถูกตัดเป็น “0” เมื่อเริ่มไตรมาสใหม่** (ทุกวันจันทร์แรกของเดือน มกราคม, เมษายน, กรกฎาคม, และ ตุลาคม)

ร้านค้าสามารถยื่นอุทธรณ์เพื่อลบบคะแนนความประพฤติ ซึ่งคะแนนที่ได้รับนั้นต้องมีได้เกิดจากความผิดที่มาจากร้านค้า โดยสามารถแยกออกเป็น **4 กรณี** ดังนี้

## 1 Product Listing - สินค้าถูกลบหรือแบน รวมถึงการพูดคุยกับลูกค้า (chat) โดยที่ผู้ขายมิได้ตั้งใจละเมิดกฎของ Shopee

- 1.1 การเพิ่มขึ้นของต้นทุนสินค้า ทำให้ต้องปรับราคาขึ้นใน Shopee
- 1.2 การปรับราคาสินค้าขึ้นสูง และติด tag promotion ทันที (appeal ไม่ได้เพราะถือว่าจงใจ)
- 1.3 การนำสินค้า promotion ที่ได้รับจากแบรนด์ต่างๆ มาขาย (นำของฟรี/ ของแถมจากแบรนด์มาจำหน่าย)

## 2 Shopee System - ระบบของ Shopee ไม่เสถียร

- 2.1 ร้านค้าไม่สามารถกดนับรับได้
- 2.2 กรณีของการแสดงผลเป็นปี 1970 ในระบบ (System Bug)
- 2.3 กรณีอื่นๆ ที่เกิดจากความไม่เสถียรของระบบ Shopee

## 3 Logistics – ความบกพร่องของบริษัทขนส่ง

- 3.1 บริษัทขนส่งไม่เข้ารับสินค้าตามที่นัดรับไว้
- 3.2 บริษัทขนส่งรับสินค้าไม่หมดและไม่ได้ส่งรถมารับเพิ่ม
- 3.3 บริษัทขนส่งสแกนสินค้าเข้าระบบช้า
- 3.4 กรณีอื่นๆ ที่เป็นความบกพร่องของทางบริษัทขนส่งซึ่งมิใช่ความผิดของร้านค้า

## 4 Seller ask buyer to cancel: กรณีที่ผู้ขายขอให้ผู้ซื้อยกเลิกคำสั่งซื้อ

- 4.1 กรณีที่ผู้ซื้อต้องการจะยกเลิกออเดอร์เองแต่ให้ทางร้านเป็นผู้กดยกเลิกให้
- 4.2 กรณีอื่นๆ ที่ chat scan สามารถจับได้ว่า "ยกเลิก" ในแชทได้ แต่ผู้ขายมิได้มีเจตนาเช่นนั้นจริงๆ

1

## เกี่ยวกับบริษัทขนส่ง

ตัวอย่างเช่น บริษัทขนส่ง ไม่เข้ารับพัสดุตามวันที่ผู้ขายนัดรับ, ผู้ดูแลร้านค้า Logistics นัดรับให้ใหม่แล้ว 3PL ก็ยังไม่เข้ามารับสินค้า, รับสินค้าไม่หมด, หรือกรณีอื่นๆ ที่เป็นความผิดของ บริษัทขนส่ง

2

## เกี่ยวกับระบบของ Shopee

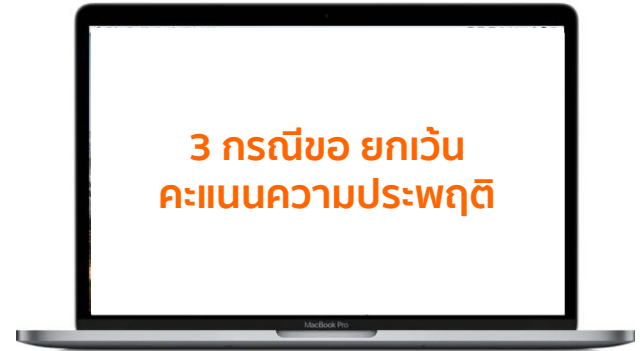
ตัวอย่างเช่น: ไม่สามารถพิมพ์ AWB, ติด Bug อื่นๆ ที่เจอในระหว่างการดำเนินการใน Seller Centre ที่อาจส่งผลให้ออเดอร์นั้นๆ ได้รับคะแนนความประพฤติ

3

## ปัญหาอื่นๆ ที่มีได้เกิดจากความผิดของผู้ขาย

ที่ส่งผลต่อคะแนนความประพฤติของท่าน ซึ่งเราขอให้ท่านรวบรวมหลักฐานอย่างละเอียดเพื่อพิสูจน์ว่ามีใช้ความผิดของท่านเพื่อขอ **การยกเว้นคะแนนความประพฤติ** และจะต้องขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของทาง Shopee ในการพิจารณาตัดสิน รายการนี้

# Exemption



ท่านสามารถ ยื่นขออุทธรณ์ ได้ที่  
Call Centre โทร 02-017-8399



# 3. ปัญหาที่พบบ่อยในช่วงแคมเปญ

- ปัญหาเกี่ยวกับ “ขนส่ง”
- ปัญหาเกี่ยวกับ “NFR”
- ปัญหาเกี่ยวกับ “รีวิว”

9.9 Campaign preparing

ปัญหาที่พบบ่อยในช่วงแคมเปญ

# ปัญหาเกี่ยวกับ “ขนส่ง”

9.9 Campaign preparing



## ขนส่งไม่เข้ารับ

- ผู้ขายสามารถโทรแจ้ง **Call Centre (02-017-8399)** หรือ **ส่งคำร้องมาที่ Seller Solution Form** โดยกรอกรายละเอียดให้ครบถ้วนเพื่อให้เจ้าหน้าที่สามารถประสานงานและช่วยเหลือร้านค้าได้
- โดยทาง Shopee จะติดต่อกับทาง Logistic ให้เข้าไปรับสินค้าของท่านต่อไป



## ทำการกดนัดรับสินค้า ช้ากว่า DTS : Day to Ship

- แนะนำให้ร้านค้ากดนัดรับบริษัทขนส่งภายในเวลาที่กำหนด เช่น Kerry และ DHL **ทำการนัดรับก่อน 9 โมง** เพื่อให้ บริษัท ขนส่งเข้ามารับออเดอร์ของท่านภายในวันนั้น
- หากท่านตั้ง DTS เป็น 2 วัน ท่านต้องนัดรับบริษัทขนส่งภายในวันที่ 1 หรือ ช้าสุดเข้าในวันที่ 2 เพื่อหลีกเลี่ยงการได้ LSR



สถานะการจัดส่งไม่อัปเดต



จัดส่งผิดช่องทาง

- ผู้ขายสามารถโทรแจ้ง **Call Centre (02-017-8399)** หรือกรอกรายละเอียดใน [Seller Solution Form](#)
- ผู้ขายต้องกรอกรายละเอียดของข้อมูลการจัดส่ง หรือส่งหลักฐานของ **Tracking Number / ใบปะหน้าการปล่อยสินค้า / หลักฐานการจัดส่ง/ชื่อพนักงานที่เข้ารับ(เวลาที่เข้ารับ เบอร์โทรถ้ามี)** เพื่อให้ทางเจ้าหน้าที่จาก Shopee ตรวจสอบและทำการแก้ไขปัญหา



พิมพ์ใบปะหน้าไม่ได้



กดนัดรับขนส่งไม่ได้



ไม่สามารถใส่เลขติดตามพัสดุ

- ผู้ขายสามารถโทรแจ้ง **Call Centre (02-017-8399)** หรือกรอกรายละเอียดใน [Seller Solution Form](#)
- ผู้ขายต้องกรอกรายละเอียดของข้อมูลการจัดส่ง หรือส่งหลักฐานของ **Tracking Number / ใบปะหน้าการปล่อยสินค้า / ภาพถ่ายหน้าจอ / รายละเอียดของคำสั่งซื้อที่ต้องการตรวจสอบ** เพื่อให้ทางเจ้าหน้าที่จาก Shopee ตรวจสอบและทำการแก้ไขปัญหา

ปัญหาที่พบบ่อยในช่วงแคมเปญ  
ปัญหาเกี่ยวกับ “NFR”

9.9 Campaign preparing



## ส่งสินค้าผิด

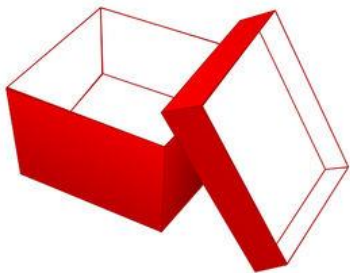
- แนะนำให้ผู้ขาย ใช้ pick list / pack list เพื่อตรวจสอบสินค้าให้ถูกต้องก่อนส่งสินค้า
- ผู้ขายควร QC สินค้าก่อนบรรจุลงกล่องทุกครั้งก่อนการจัดส่งเพื่อลดการส่งสินค้าผิด



## มีช่องทางการจัดจำหน่ายมากกว่า 1 ช่องทาง (มีปัญหาการจัดการสต็อก)

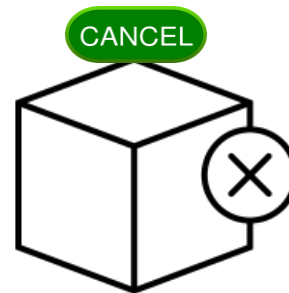
- ผู้ขายควรแยกสต็อกระหว่าง ร้านออนไลน์ และออฟไลน์
- ผู้ขายควรแบ่งสต็อกระหว่างช่วงแคมเปญ
- ผู้ขายควรตรวจสอบสินค้าที่ร้านค้าขายดี หรือ Hero SKUs

## ปัญหาและแนวทางการแก้ไขเกี่ยวกับ “NFR” (2/2)



ไม่มีของพร้อมส่งจริง  
(Fake Stock)

- แนะนำให้ผู้ขายปรับสต็อกสินค้าให้ตรงกับสต็อกสินค้าที่มีอยู่
- แนะนำให้ผู้ขายมี safety stock หรือ สต็อกฉุกเฉินเพื่อในกรณีสินค้าใกล้หมด และคำนวณ Lead time ในการจัดส่งสินค้าจากโรงงานมาถึงร้านค้า



ระบบยกเลิกออเดอร์อัตโนมัติ

- แนะนำให้ผู้ขายเข้า Seller Centre ทุกวันเพื่อตรวจสอบ ออเดอร์ที่เข้ามาและ หลีกเลี่ยงระบบยกเลิกอัตโนมัติ
- แนะนำให้ร้านค้าทำการจัดส่งภายใน DTS ที่ร้านค้าได้ตั้งไว้

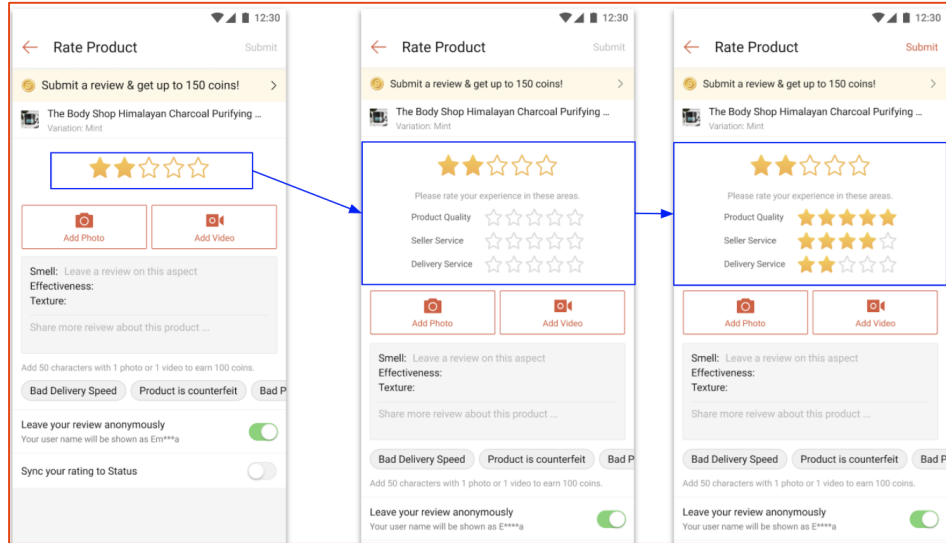


ปัญหาที่พบบ่อยในช่วงแคมเปญ

# ปัญหาเกี่ยวกับ “รีวิว”

9.9 Campaign preparing

# ปัญหาและแนวทางการแก้ไขเกี่ยวกับ “การรีวิว”



ผู้ซื้อให้คะแนนรีวิวน้อยเนื่องจากขนส่ง

ปัจจุบันระบบมีการแยกรีวิวจากผู้ซื้อให้สามารถรีวิวสินค้า, การให้บริการจากร้าน และการให้บริการขนส่ง เพื่อให้ผู้ซื้อแยกคะแนนสำหรับการรีวิวในแต่ละส่วนได้ชัดเจนมากขึ้น

# 4. Business insights

9.9 Campaign preparing

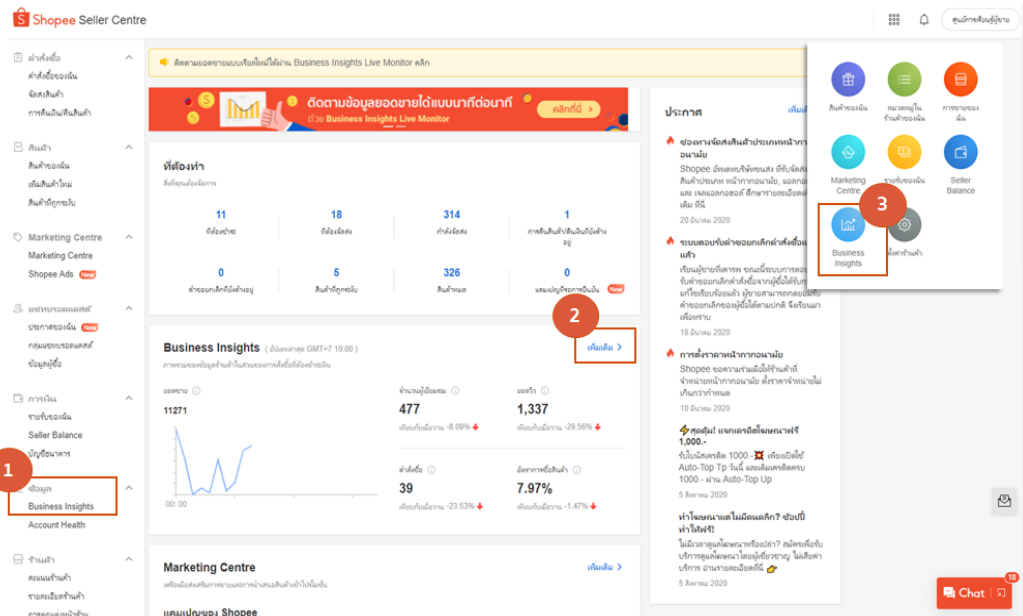
## ทำความเข้าใจ Business Insights

ฟีเจอร์ Business Insights จะช่วยท่าน เพิ่มโอกาสทางการขายให้กับร้านค้าท่านได้ โดย การมองเห็น ภาพรวมของร้านค้า ตรวจสอบยอดขายย้อนหลัง เพื่อคาดการณ์ การทำโปรโมชันให้เหมาะกับร้านค้าของท่าน

### วิธีการใช้งาน

1.เข้าสู่ Seller Center โดยที่ท่านสามารถเข้าไปยัง Business insights ได้ **3 ช่องทาง** คือ

- 1.1 เลือกคำว่า Business insights ตรงแถบด้านซ้ายมือ
- 1.2 เลือกคำว่า “เพิ่มเติม” เพื่อเข้าสู่ Business insights
- 1.3 เลือกที่ฟังก์ชันด้านบน และคลิกที่ ไอคอน Business insights

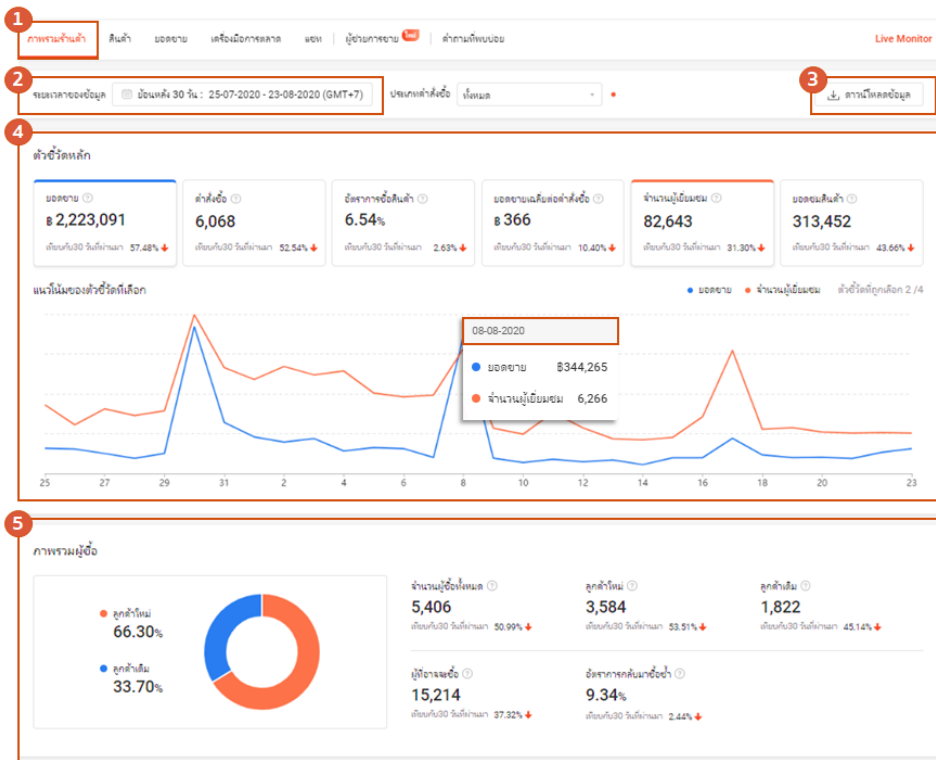


## ภาพรวมร้านค้า (1/2)

ภาพรวมร้านค้าจะบอกถึงในส่วนของ “ยอดขาย” ในระยะเวลา ที่ท่านเลือก โดยท่านสามารถเลือกได้ แบบ Real-time, เมื่อวาน, ย้อนหลัง 7 วัน และ **ย้อนหลัง 30 วัน**



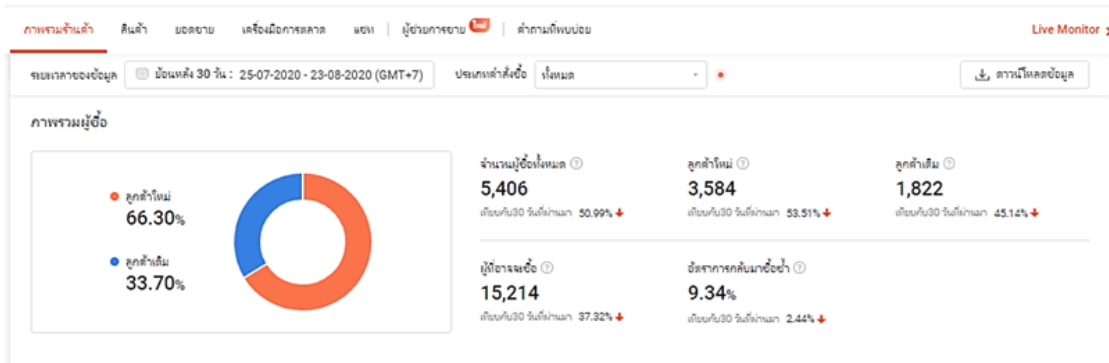
1. แดบภาพรวมร้านค้า
2. ระยะเวลาของข้อมูล (ย้อนหลังสูงสุดได้ 30 วัน)
3. ดาวน์โหลดข้อมูล (Excel file)
4. ตัวชี้วัดหลัก (เลือกสูงสุดได้ถึง 4 ตัวเลือก)
5. ภาพรวมผู้ซื้อ



## ภาพรวมร้านค้า (2/2)

6. การจัดอันดับสินค้า

7. การจัดอันดับหมวดหมู่



### 6 การจัดอันดับสินค้า

อันดับ	ข้อมูลสินค้า	จากยอดขาย
1	สินค้า XXXX	8214.4K
2	สินค้า XXXX	8111.7K
3	สินค้า XXXX	889,292
4	สินค้า XXXX	857,319
5	สินค้า XXXX	856,021

### 7 การจัดอันดับหมวดหมู่

อันดับ	หมวดหมู่	จากยอดขาย
1	เสื้อยืดสีพื้นบ้าน	8808.61K
2	ตามแบบเสื้อยืดสีพื้นบ้าน	8521.38K
3	ซองกันชื้นผ้าฝ้าย	8333.04K
4	ตามแบบเสื้อยืดสีพื้นบ้าน	8312.9K
5	ซองกันชื้นผ้าฝ้าย	8130.93K

## ภาพรวมยอดขาย

สำหรับผู้ขาย ยอดขายสินค้าโดยรวม

“คือตัวบ่งชี้ข้อมูลที่สำคัญ เนื่องจากเป็นสิ่งที่บอกถึงยอดขายทั้งหมดในร้านค้าของท่าน”

ดังนั้น **Business Insights** จึงเป็นตัวช่วยที่สามารถวิเคราะห์ข้อมูลการขายได้อย่างครอบคลุมมากยิ่งขึ้น มีการสรุปผล และนำเสนอข้อมูลการขายที่มีประสิทธิภาพภายใต้เมนูที่ชื่อว่า **“ยอดขาย”**

เมนู **“ยอดขาย”** จะบอกถึงข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับภาพรวมยอดขายของร้านค้าดังนี้

1

จำนวนผู้เยี่ยมชม

2

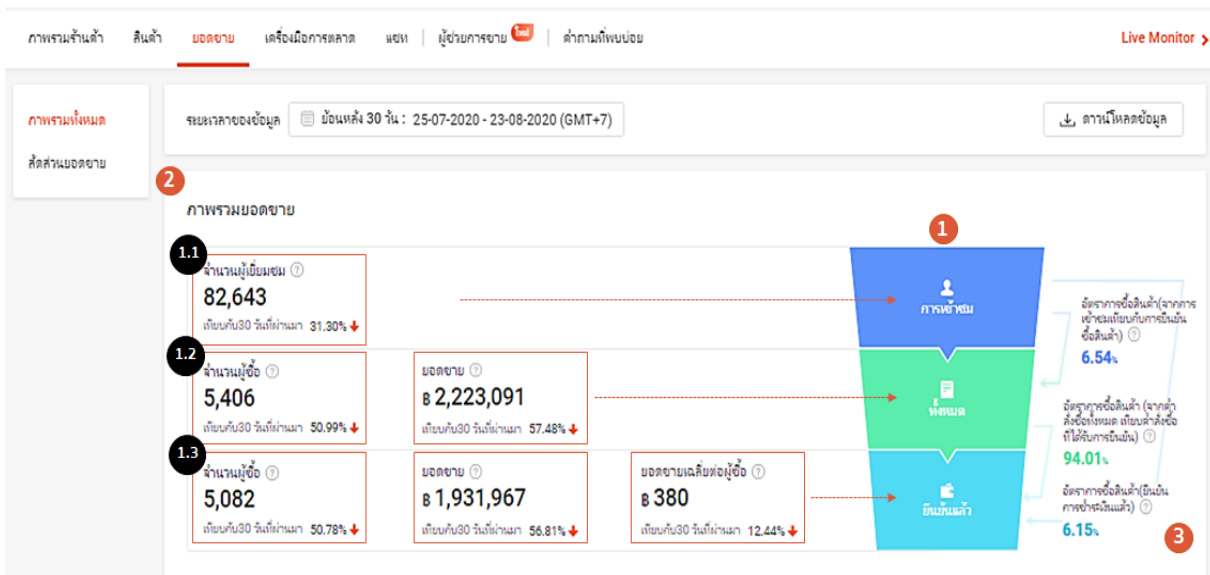
จำนวนผู้ซื้อ

3

จำนวนผู้ซื้อที่ชำระ  
เงินเรียบร้อยแล้ว

## ส่วนแรก: ภาพรวมยอดขาย

จะแสดงยอดขายของร้านค้าที่เกี่ยวข้องกับตัวชี้วัดหลัก โดยเกี่ยวข้องกับการสั่งซื้อสินค้าและยอดขายของร้านค้า



### 1. ขั้นตอนสำหรับการสั่งซื้อสินค้า

จะแสดงรายละเอียด เช่น การเข้าชม, คำสั่งซื้อทั้งหมด, คำสั่งซื้อที่ได้รับการยืนยัน

### 2. ภาพรวมยอดขาย(ตัวชี้วัด)

จะแสดงรายละเอียดของจำนวนผู้เยี่ยมชม จำนวนผู้ซื้อ ยอดขาย และ ยอดขายเฉลี่ยต่อผู้ใช้

### 3. อัตราการซื้อสินค้า

อัตราการซื้อสินค้า ขึ้นอยู่กับจำนวนผู้เข้าชม และจำนวนคำสั่งซื้อที่ได้รับการยืนยัน

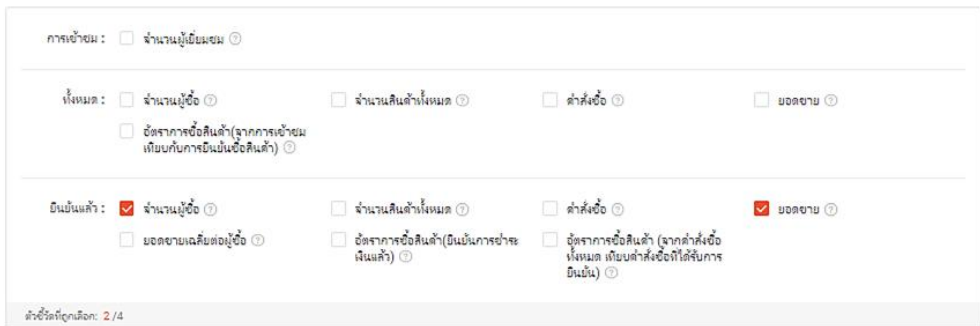


## ส่วนที่สอง: แนวโน้มของแต่ละตัวชี้วัด

### “แนวโน้มตัวชี้วัด”

ท่านสามารถเลือกดูข้อมูลโดยใช้ตัวชี้วัดที่เกี่ยวข้องกับสถานะการซื้อสินค้าได้ เพื่อให้เห็นแนวโน้มการขายได้ตามที่ต้องการ

#### 1 แนวโน้มของตัวชี้วัด



### 1. แนวโน้มตัวชี้วัด

เพื่อให้สอดคล้องกับคำสั่งซื้อในแต่ละชั้นตอยได้ โดยผู้ขายสามารถเลือกตัวชี้วัดได้ ไม่เกิน **4 ตัวชี้วัด**

### 2. กราฟสถิติการขาย

แนวโน้มของตัวชี้วัดที่ท่านเลือกจะปรากฏขึ้น เมื่อท่านเลื่อนเมาส์ไปที่กราฟ ระบบจะแสดงผลการตรวจสอบ แนวโน้มของตัวชี้วัดที่เลือกข้อมูล รายละเอียดจะปรากฏขึ้นมา

## ส่วนที่สาม: สัดส่วนยอดขาย

ร้านค้าสามารถตรวจสอบ “สัดส่วนยอดขาย” ได้โดย

### 1. การแยกตามหมวดหมู่

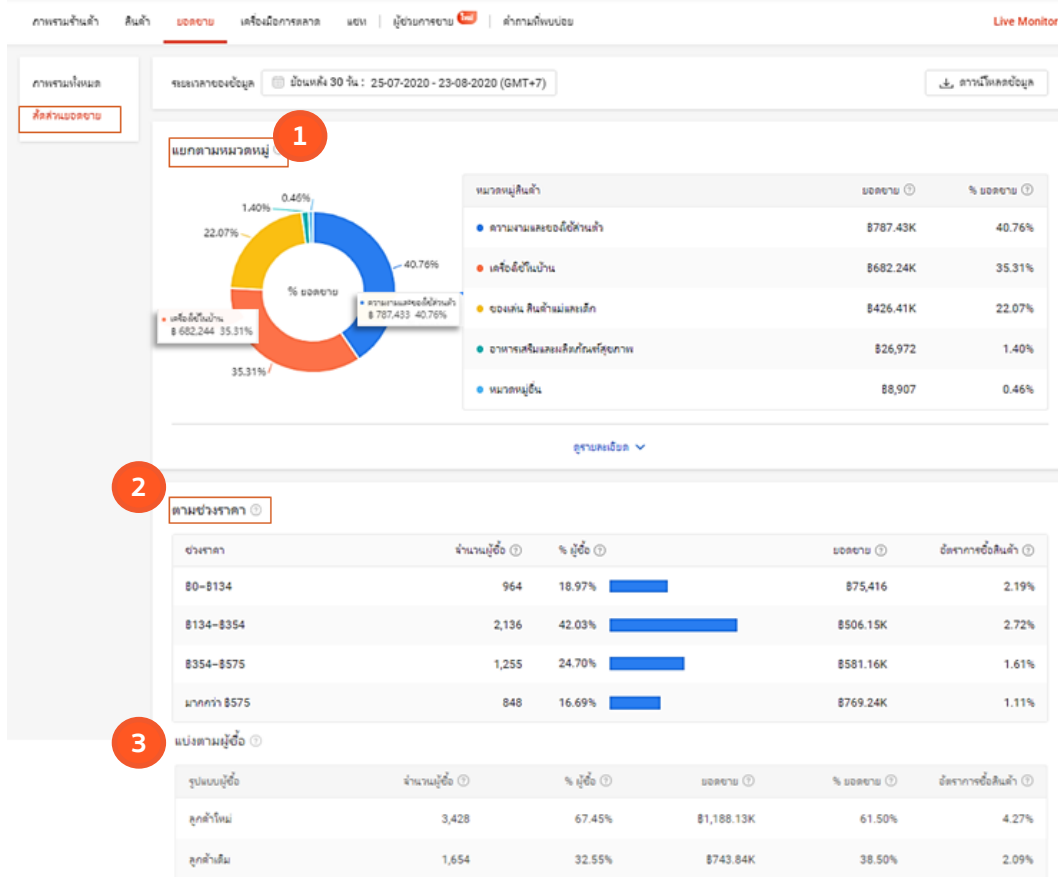
ภายในร้านค้าของท่าน เมื่อนำเมาส์ไปที่แผนภูมิวงกลม ท่านจะทราบถึงจำนวน/อัตราของหมวดหมู่ภายในร้านค้าว่าหมวดหมู่ใดขายดีที่สุดในรอบ 30 วันที่ผ่านมา หรือในระยะเวลาที่ท่านเลือก

### 2. ตามช่วงราคา

ตัวชี้วัดนี้จะทำให้ทราบถึง ช่วงราคาสินค้าที่ผู้ซื้อ ชื้อมากที่สุด เพื่อให้ท่านนำข้อมูลนี้ ไปทำโปรโมชันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### 3. แบ่งตามผู้ซื้อ

ตัวชี้วัดนี้จะทำให้ทราบถึงจำนวนของลูกเดิม ที่กลับเข้ามาซื้อสินค้า และจำนวนลูกค้าใหม่ที่เข้ามาซื้อสินค้าในร้านค้า

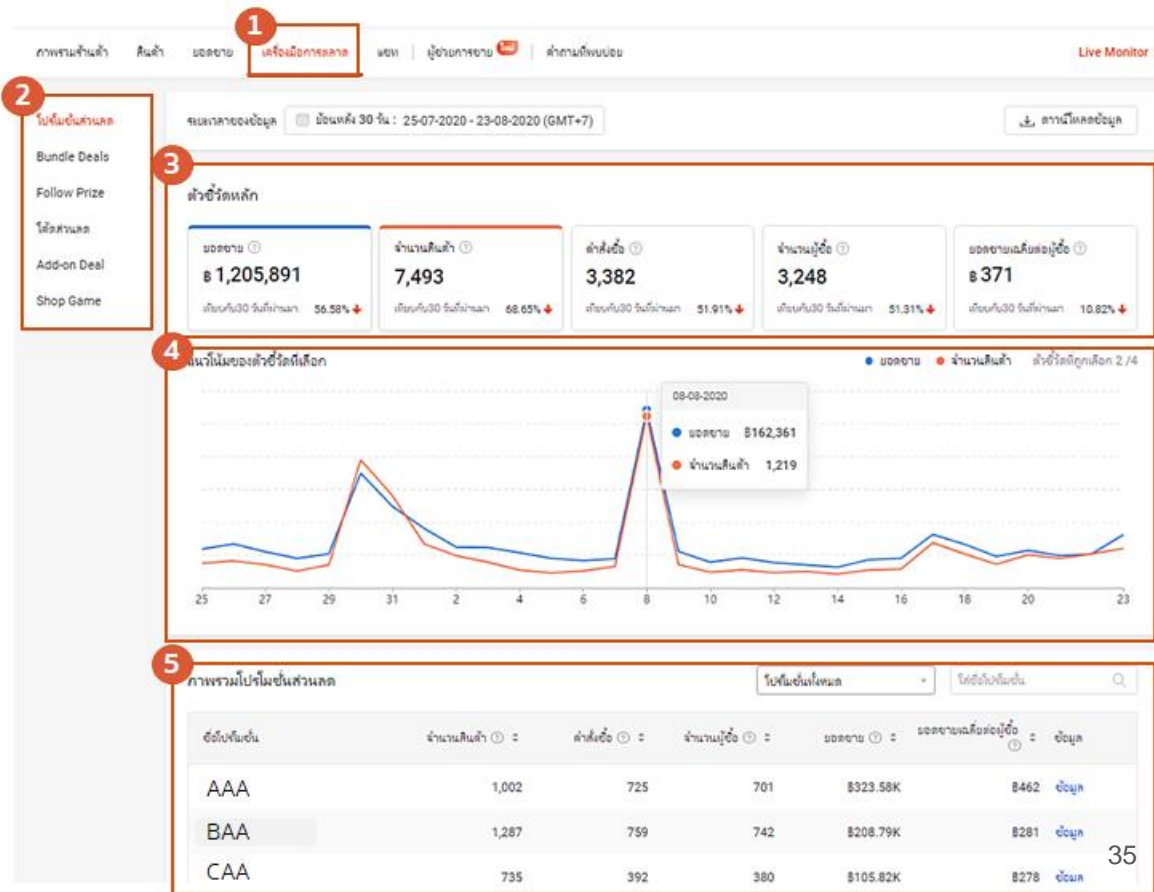


## Marketing Tools เครื่องมือการตลาด

### ทำความเข้าใจ Marketing Tools

Marketing tools หรือ แดบเครื่องมือการตลาด เพื่อดูภาพรวมของเครื่องมือทางการตลาดที่ท่านได้สร้างไว้ ทั้งนี้ ท่านยังสามารถตรวจสอบประสิทธิภาพของแต่ละโปรโมชันได้อีกด้วย

1. เลือกเครื่องมือการตลาด
2. เลือกโปรโมชันที่ท่านต้องการจะทราบข้อมูล
3. ตัวชี้วัดหลัก จะแสดงข้อมูลของช่วงเวลาที่ท่านเลือกดูข้อมูล
4. แนวโน้มตัวชี้วัด กราฟจะขึ้นตามที่ท่านเลือกตัวชี้วัด โดยสูงสุดที่ 4 ตัวชี้วัด
5. ภาพรวมโปรโมชันทั้งหมดของท่าน หากท่านมีความประสงค์จะทราบรายละเอียดเชิงลึกให้ท่านคลิกที่ “ข้อมูล”

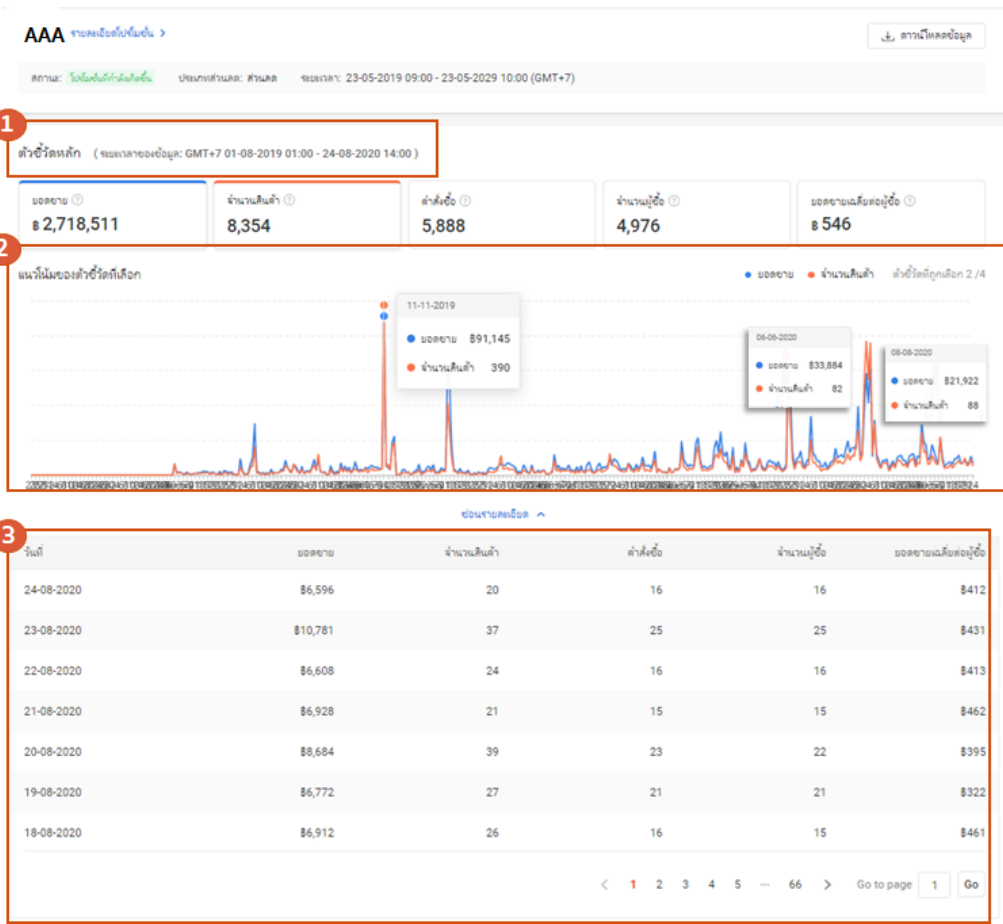


## Marketing Tools เครื่องมือการตลาด ภาพรวมโปรโมชันส่วนลด “ข้อมูล”(1/2)

### สำหรับรายละเอียดของโปรโมชัน

ท่านได้จะทราบเกี่ยวกับ โปรโมชันที่ท่านสร้างไว้ เพื่อทำความเข้าใจว่า พฤติกรรมของผู้ซื้อ ได้เปลี่ยนไปหรือไม่ หรือ โปรโมชันในช่วงไหนที่ได้รับความสนใจมากที่สุด เพื่อให้ท่าน สร้างกลยุทธ์และแนวทางการเพิ่มยอดขายได้อย่างแม่นยำ

1. **ตัวชี้วัดหลัก** ระยะเวลาของข้อมูลตัวโปรโมชัน
2. **แนวโน้มตัวชี้วัดหลัก** ของโปรโมชัน
3. **รายละเอียดคำสั่งซื้อ**



## Marketing Tools เครื่องมือการตลาด

ภาพรวมโปรโมชันส่วนลด “ข้อมูล”(2/2)

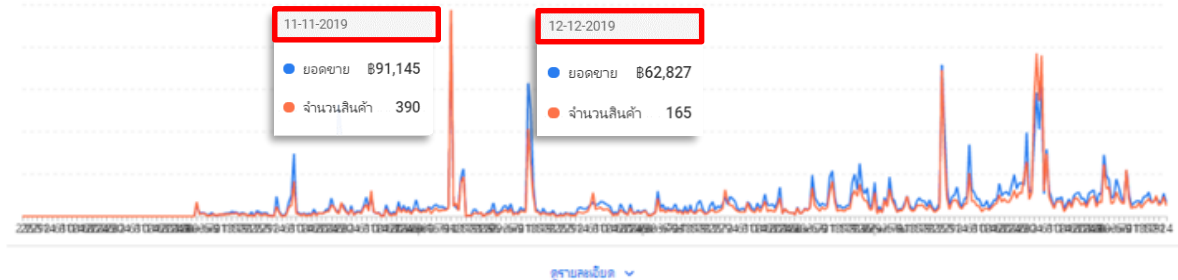
### การจัดอันดับสินค้า

บ่งบอกถึงสินค้าที่ท่านทำโปรโมชัน และขายดีที่สุด

ตัวชี้วัดหลัก (ระยะเวลาของข้อมูล: GMT+7 01-08-2019 01:00 - 24-08-2020 14:00)

ยอดขาย	จำนวนสินค้า	คำสั่งซื้อ	จำนวนผู้ซื้อ	ยอดขายเฉลี่ยต่อผู้ซื้อ
฿ 2,718,511	8,354	5,888	4,976	฿ 546

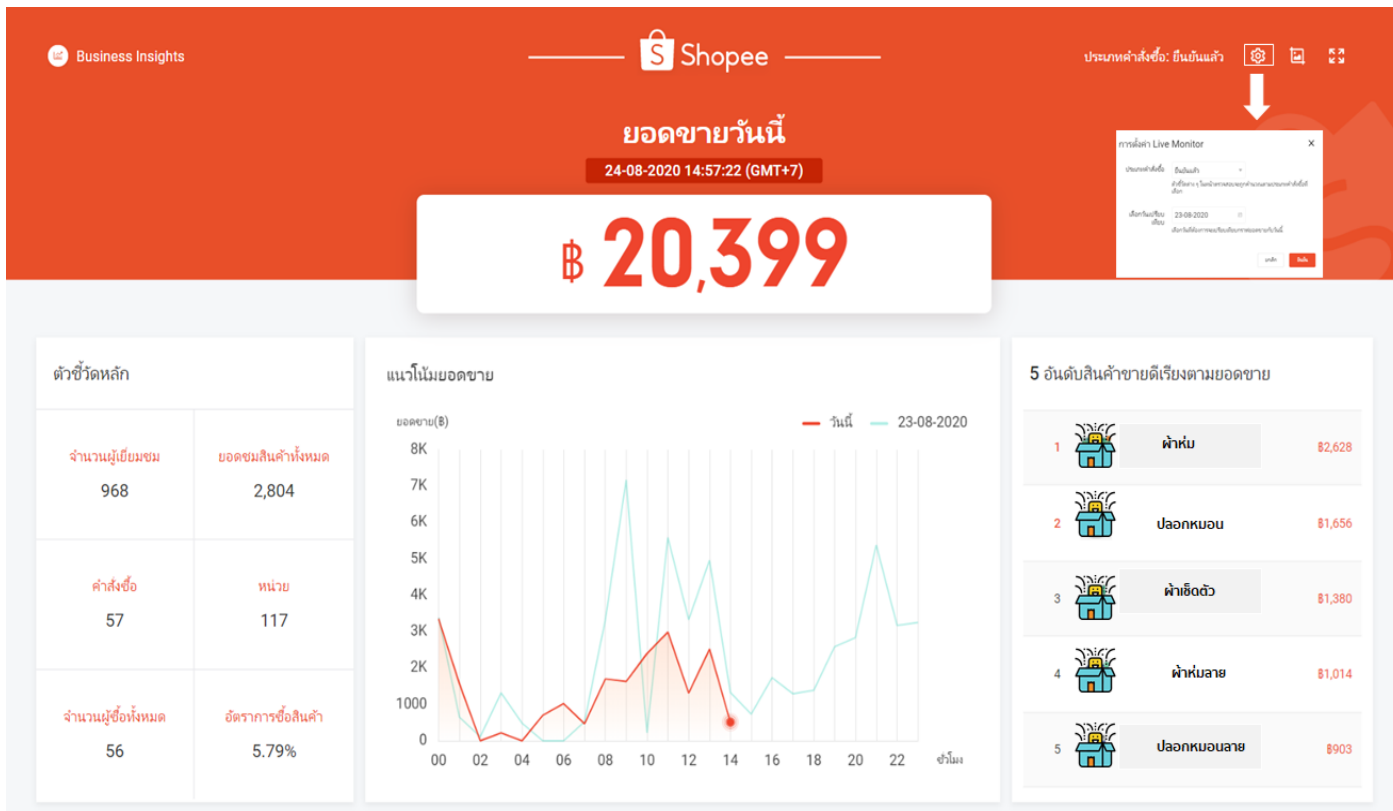
แนวโน้มของตัวชี้วัดที่เลือก



การจัดอันดับสินค้า (ระยะเวลาของข้อมูล: GMT+7 01-08-2019 01:00 - 24-08-2020 14:00)

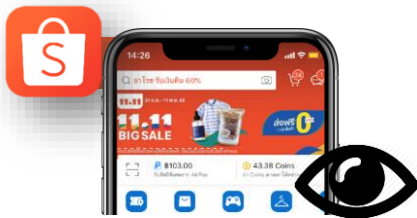
อันดับ	สินค้า	ตัวคือสินค้า	ราคาตั้งต้น	ส่วนลด	ราคาหลังหักส่วนลด	จำนวนสินค้า	ยอดขาย
1	ผ้าห่ม		฿980	21% OFF	฿778	1,609	฿1,058.84K
2	ปอดกนอน		฿490	21% OFF	฿389	1,619	฿577.43K
3	ผ้าเช็ดตัว		฿320	7% OFF	฿298	493	฿129.45K

## Monitoring Tools ติดตามยอดขายแบบนาทีต่อนาที



# 5. ฟีเจอร์กระตุ้นยอดขาย และการมองเห็นของร้านค้า

9.9 Campaign preparing



## การมองเห็น Visibility in Shopee

### :What

**Visibility ใน Shopee มีความสำคัญอย่างไร?**

- เห็นสินค้าว่ามีโอกาสขายมากกว่า
- เวลาลูกค้าค้นหาสินค้ามักมีการเปรียบเทียบ
- ลูกค้าที่เห็นและทำการสั่งซื้อมีโอกาสสูงที่จะกลับมาซื้อซ้ำ

### :How

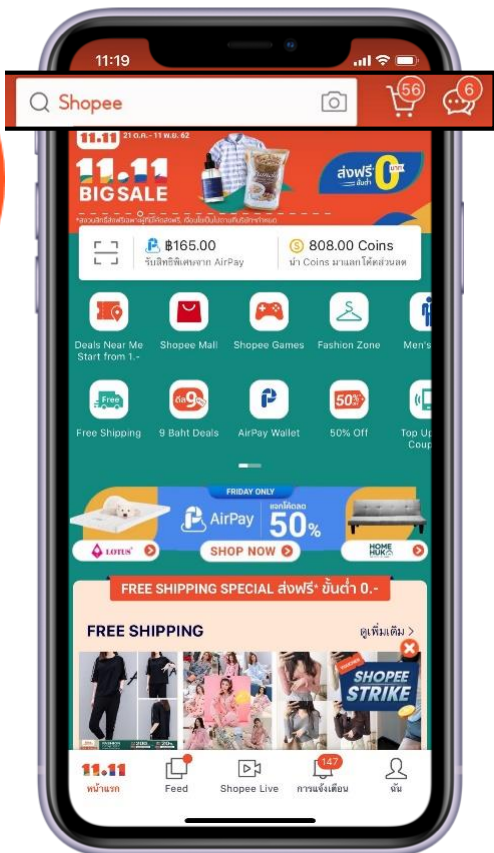
**Visibility ใน Shopee ได้มาจากอะไรบ้าง?**

- ค้นหาสินค้าสินค้าเจอได้ง่ายขึ้น  
ด้วย **Shopee Ads**
- กระตุ้นการซื้อให้ง่ายขึ้นด้วย **โค้ดส่วนลดร้านค้า**



30%

ของลูกค้าเริ่มต้น  
จากช่องการค้นหา

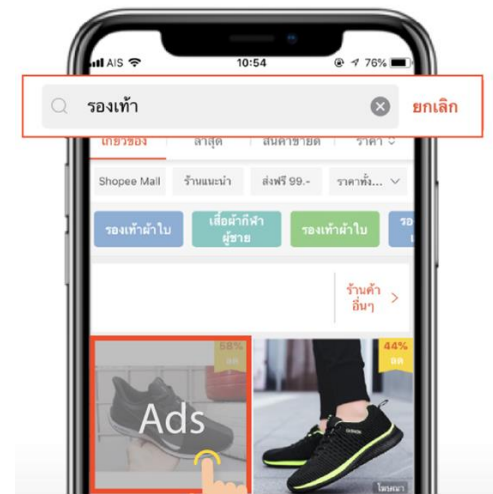


4x

เพิ่มโอกาสการ  
มองเห็น  
เมื่อเทียบกับร้านค้าที่  
ไม่ได้ทำโฆษณา



## ร้านค้าสามารถทำการโฆษณาได้ 3 ประเภท



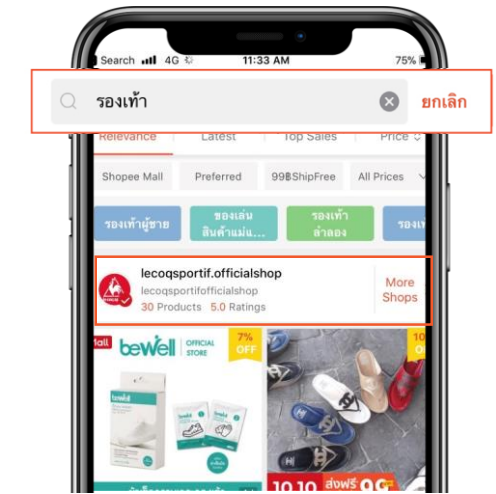
### Keywords Ads

เป็นที่นิยมมากที่สุด เพิ่มโอกาสการมองเห็น เพิ่มยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง



### Targeting Ads

สินค้าจะไปแสดงในที่ที่ลูกค้ามีความสนใจคล้ายกัน เช่น **สินค้าแนะนำประจำวัน** หมวดสินค้าที่คล้ายกัน และหมวดสินค้าที่คุณอาจจะชอบ



### Shop Ads

โฆษณาร้านค้า ซึ่งจะปรากฏเพียงตำแหน่งเดียวเท่านั้น *เฉพาะร้านค้าแนะนำ และ Mall เท่านั้น*



## เริ่มต้นได้ง่าย

ไม่จำเป็นต้องกำหนดกลุ่มเป้าหมาย



## ราคาไม่แพง

เครดิต My Ads เริ่มต้นเพียง 500 บาท



## สามารถเจาะกลุ่มเป้าหมาย

ได้ครอบคลุมทั้ง Shopee



## การโฆษณาคิดราคา

ตามจำนวนคลิก



## เพิ่มโอกาสในการ Cross-sale

สินค้าอื่นๆ ด้วยฟิวเจอร์  
ต่างใน Marketing Centre



## มีระบบป้องกันการสแปม

การคลิกจากผู้ใช้งานอื่น



## สามารถกำหนดระยะเวลา

และงบประมาณรายวันได้

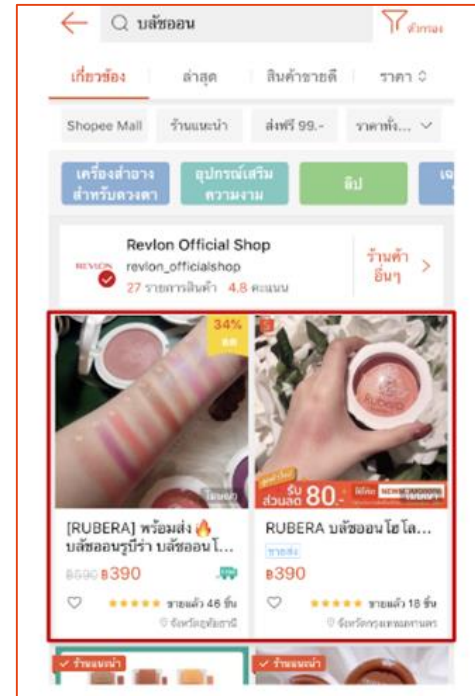
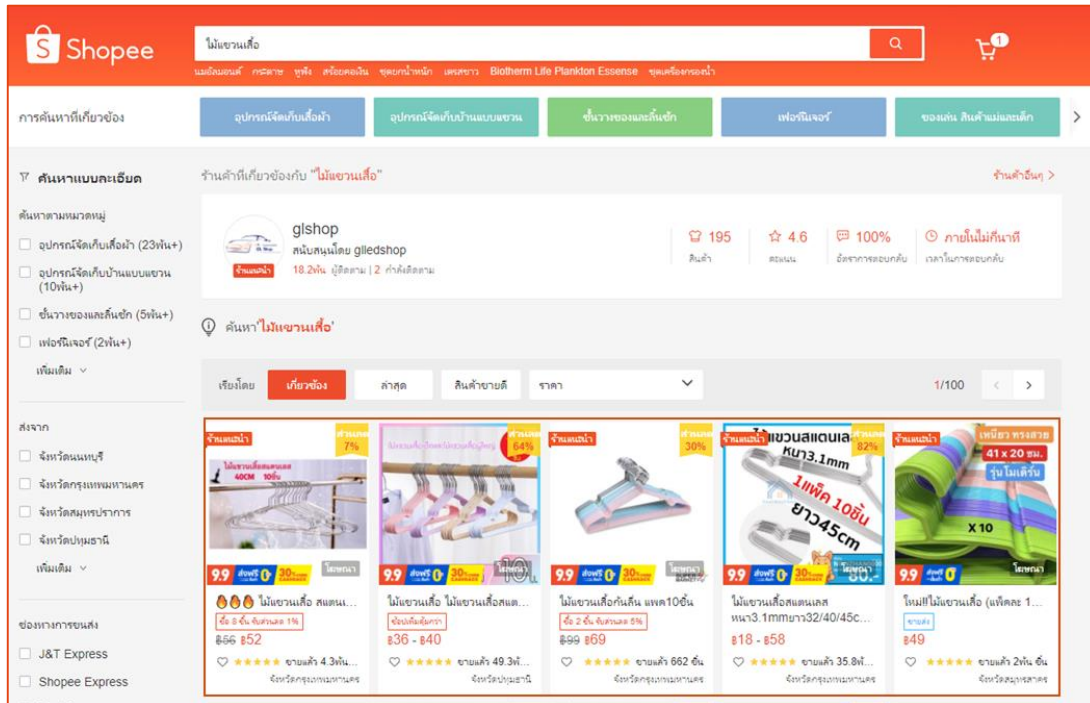


## มีรายงานสรุปประสิทธิภาพ

ของการทำโฆษณา

**Desktop:** อันดับที่ 1-5 และที่ 46-50

**Mobile:** อันดับที่ 1-2 และทุกๆอันดับที่ 4



## หมวดสินค้าที่คล้ายกัน (Similar Product)



Desktop & Mobile:

อันดับที่ 1,2 และทุกๆอันดับที่ 5

## หมวดสินค้าแนะนำประจำวัน (Daily Discover)



Desktop & Mobile:

แสดงสูงสุด 15 ตำแหน่ง  
ใน 100 ตำแหน่งแรก

## หมวดสินค้าที่คุณอาจจะชอบ (You May Also Like)



Desktop & Mobile:

แสดงสูงสุด 5 ตำแหน่ง  
ใน 30 ตำแหน่งแรก



## โค้ดส่วนลด คืออะไร?

ฟีเจอร์ที่ให้ผู้ขายสร้างโค้ดส่วนลดได้ด้วยตัวเอง เป็นเครื่องมือช่วยดึงดูดผู้ซื้อและกระตุ้นยอดขายเพื่อช่วยให้ผู้ขายมีโค้ดส่วนลดที่ใช้เฉพาะร้านค้าของตัวเอง

## สร้างได้เองผ่าน 2 ช่องทาง

- Seller Centre (website)
- Mobile Application

## ผู้ขายสามารถปรับแต่งโค้ดส่วนลดที่ต้องการสร้างได้ ดังนี้

- ประเภทโค้ดส่วนลด, มูลค่า และจำนวนโค้ด
- ระยะเวลาของโค้ดส่วนลด
- สินค้าที่สามารถใช้โค้ดส่วนลดได้

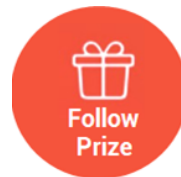
เมื่อสร้างโค้ดส่วนลดเรียบร้อยแล้ว ผู้ซื้อมองเห็นโค้ดส่วนลดในหน้าร้านทันทีตามเวลาที่ผู้ขายกำหนด



ส่วนลด ฿30 ขั้นต่ำ ฿500

ใช้ได้ก่อน: 31.08.2020

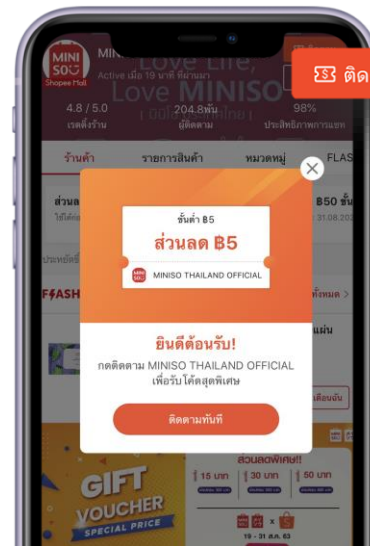
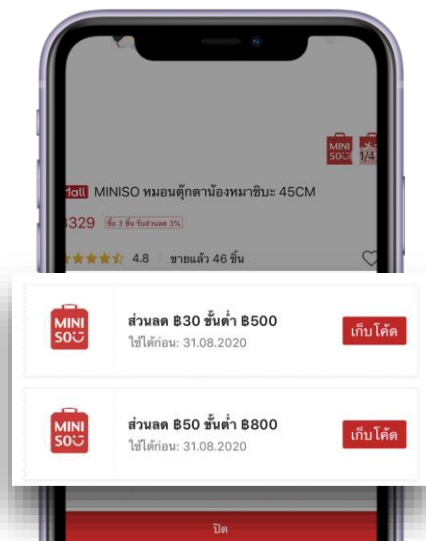
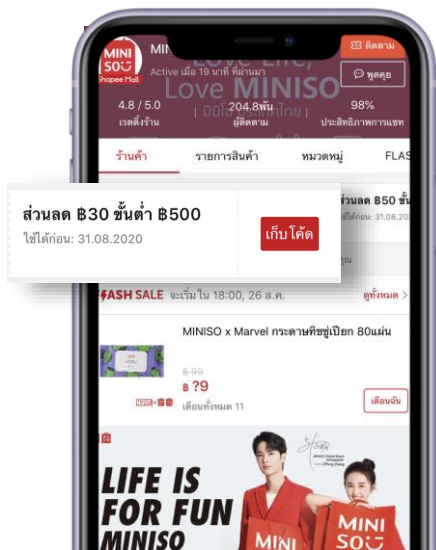
เก็บโค้ด



**โค้ดส่วนลดร้านค้า**  
สำหรับการใช้เป็นส่วนลด  
กับสินค้าทุกชิ้นในร้าน

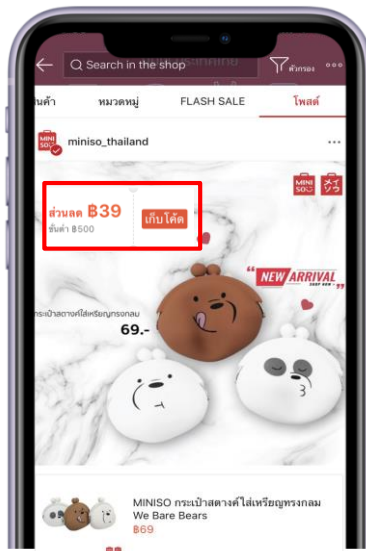
**โค้ดส่วนลดสินค้า**  
ใช้เป็นส่วนลดสำหรับสินค้าบางรายการ  
ที่จะสามารถใช้โค้ดส่วนลดได้

**กดติดตามเพื่อรับโค้ดส่วนลด**  
การเปลี่ยนผู้ซื้อให้เป็นผู้ติดตามโดยมอบโค้ด  
ส่วนลดให้กับลูกค้าที่ติดตามร้านค้า

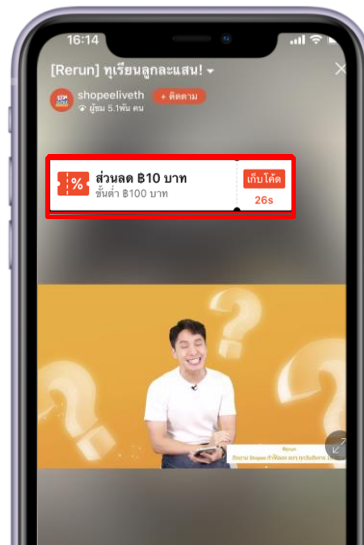




## Shopee FEED



## Shopee Live



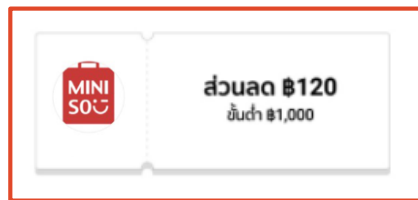
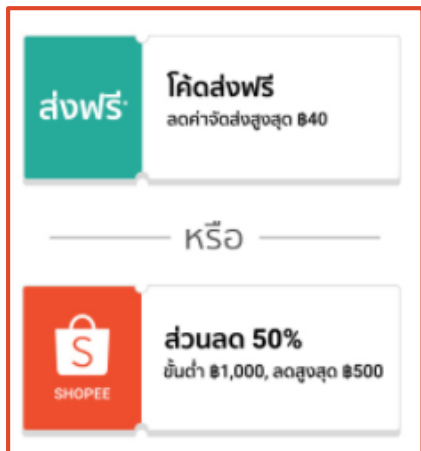
## Chat Broadcast



**LIVE** \* โค้ดส่วนลดนี้ใช้โปรโมท ตอนทำ Shopee Live, Shopee Feed และ Chat Broadcast ได้ \*



## วิธีการใช้โค้ดรูปแบบใหม่ (ใช้โค้ดร้านค้าร่วมกับโค้ด Shopee)



ลูกค้าสามารถ**ใช้โค้ดได้มากกว่า 1 โค้ด** ต่อคำสั่งซื้อ

\*\*โค้ดของShopee + โค้ดของร้านค้า

## การสร้างโค้ดส่วนลดร้านค้า (Seller Centre 1/3)

โค้ดส่วนลด คู่มือการใช้งาน

+ สร้างโค้ดใหม่

ทั้งหมด	โค้ดส่วนลด	ประเภท โค้ด ส่วนลด	มูลค่าส่วนลด	จำนวน	ข้อจำกัด การใช้	โค้ดส่วนลด ที่ผู้ซื้อได้รับ	โค้ดส่วนลดที่ ถูกใช้	สถานะ   ระยะเวลาที่ใช้ได้	ดำเนินการ
<div style="border: 1px solid #ccc; padding: 2px;"> <div style="background-color: #f0f0f0; padding: 2px;">กำลังโฆษณา</div> <div style="padding: 2px;"> <div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>สิ้นสุดแล้ว</span> <span>AUG50</span> </div> <div style="font-size: 8px;">SaleAug(สินค้าทั้งหมด)</div> </div> </div>		โค้ด ส่วนลดร้านค้า	฿50	100	-	74	1	<div style="background-color: #e0ffe0; padding: 2px; font-size: 8px;">กำลังโฆษณา</div> 05-08-2020 ถึง 31-08-2020	ดำเนินการ
<div style="background-color: #e0ffe0; padding: 2px; display: flex; align-items: center;"> <div style="font-size: 8px;">                         AUNTJULY1 July(สินค้าทั้งหมด)                     </div> </div>		โค้ด ส่วนลดร้านค้า	฿39	300	-	230	0	<div style="background-color: #e0ffe0; padding: 2px; font-size: 8px;">กำลังโฆษณา</div> 16-07-2020 ถึง 31-08-2020	ดำเนินการ

< 1 >
ไปที่หน้า
1
|
ไป



ในหน้าแรกของ “โค้ดส่วนลด” จะเป็นรายการโค้ดทั้งหมดที่ร้านค้าสร้างไว้ โดยสามารถ Filter

ดูแต่ละประเภทได้

- ตั้งเวลาล่วงหน้า
- อยู่ระหว่างโฆษณา
- สิ้นสุดแล้ว



กด “สร้างโค้ดส่วนลดใหม่”

เพื่อสร้างโค้ดส่วนลดที่ใช้เฉพาะร้านค้า ได้แก่

- โค้ดส่วนลดร้านค้า
- โค้ดส่วนลดสินค้า

## การสร้างโค้ดส่วนลดร้านค้า (Seller Centre 2/3)

### ข้อมูลเบื้องต้น

1 ประเภทโค้ดส่วนลด  โค้ดส่วนลดร้านค้า  โค้ดส่วนลดสินค้า

2 ชื่อโค้ดส่วนลด

3 โค้ดส่วนลด  0/5  
กรุณาใส่ A-Z, 0-9; สูงสุด 5 ตัวอักษร  
โค้ดส่วนลดของคุณคือ: AUNT

4 ระยะเวลาเก็บโค้ด  —

### 1. ประเภทโค้ดส่วนลด

เลือกสร้างโค้ดส่วนลดตามที่ผู้ขายต้องการ

### 2. ชื่อโค้ดส่วนลด

เฉพาะผู้ขายมองเห็นเท่านั้น เช่น โค้ด9.9 / โค้ดเดือนกันยายน

### 3. โค้ดส่วนลด

ตัวอักษร 4 ตัวแรก ถูกกำหนดอัตโนมัติตามชื่อผู้ใช้ (Username) ซึ่งสามารถใส่เพิ่มได้ 5 ตัวอักษร

### 4. ระยะเวลาที่ใช้โค้ดส่วนลด

กำหนดระยะเวลาเริ่มต้นและสิ้นสุดของการใช้โค้ด

## การสร้างโค้ดส่วนลดร้านค้า (Seller Centre 3/3)

ส่วนลด

ประเภทโค้ดส่วนลด  ส่วนลด  Coins Cashback ?

5 ประเภทส่วนลด | จำนวน  มูลค่าส่วน...  B

6 ราคาขั้นต่ำ  B

7 จำนวนโค้ดส่วนลด   
จำนวนโค้ดส่วนลดที่สามารถเก็บได้ทั้งหมด

8 ตั้งค่าการแสดงผลโค้ดและสินค้าที่ใช้ได้

การแสดงผลโค้ด  แสดงทุกหน้า ?

แสดงเฉพาะหน้าที่เลือก

Shopee Live ?  Shopee Feed ?  แสดงในหน้าชำระเงินสำเร็จ ?

แชรโดยการใช้โค้ดเท่านั้น ?

เลือกสินค้าสำหรับการใช้โค้ด ส่วนลด  สินค้าทั้งหมด

### 5. ประเภทโค้ดส่วนลด

กรณี เลือก “ส่วนลด” กำหนดได้ 2 แบบ คือ

- **มูลค่าส่วนลด** เช่น ลด 50 บาท
- **โดย%** เช่น ลด 10% ซึ่งสามารถ**จำกัดมูลค่าสูงสุด**ได้อีกด้วย

กรณี เลือก “โค้ด Coins Cashback” คือ

เมื่อลูกค้ากดยอมรับสินค้าแล้ว จะได้รับมูลค่า Shopee Coins เพื่อใช้เป็นส่วนลดในคำสั่งซื้อต่อไป การเลือกตั้งค่านี้ ต้องกำหนด **โดย%** ซึ่งสามารถ**จำกัดมูลค่าสูงสุด**ได้ (1 Coin = 1 บาท)

### 6. ราคาขั้นต่ำ

ยอดคำสั่งซื้อขั้นต่ำที่จะใช้โค้ดส่วนลดนี้ได้

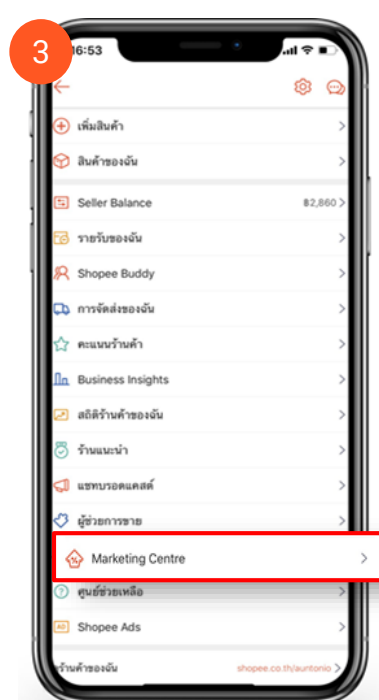
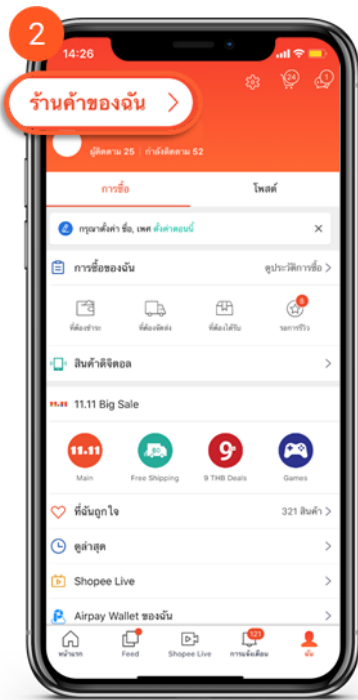
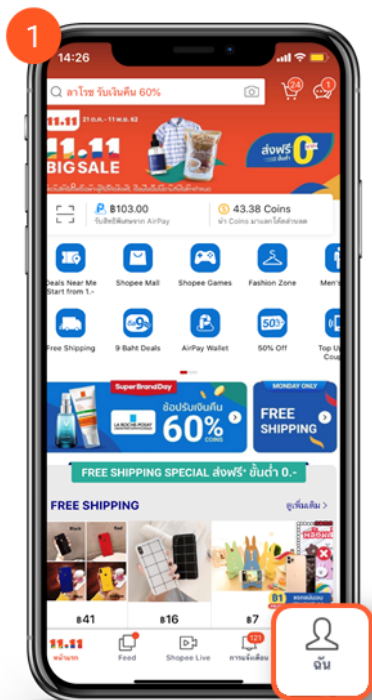
### 7. จำนวนโค้ดส่วนลด

จำนวนโค้ดส่วนลดที่ผู้ซื้อกดรับได้ การกดรับโค้ดแตกต่างจากการใช้โค้ด เพราะผู้ซื้อสามารถกดรับโค้ดแต่อาจไม่ใช้โค้ดส่วนลดในทันที

### 8. ตั้งค่าการแสดงผลโค้ด

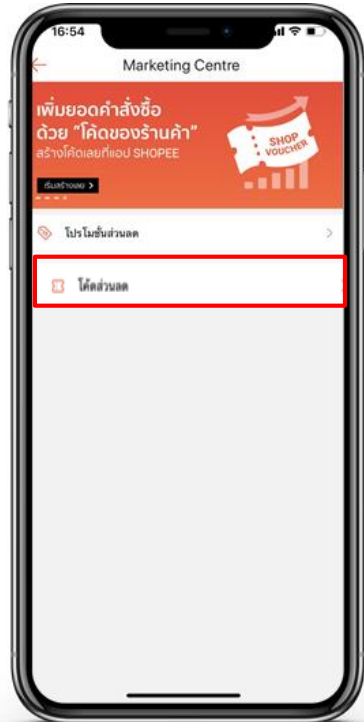
- แสดงทุกหน้า
- แสดงเฉพาะหน้าที่เลือก
- แชรโดยการใช้โค้ดเท่านั้น

## การสร้างโค้ดส่วนลดร้านค้า (Mobile Application 1/6)



1. คลิกที่คำว่า “ฉัน”
2. คลิกที่แถบ **ร้านค้าของฉัน**
3. คลิกที่เมนู **Marketing Centre** ในหน้าบัญชีร้านค้า

## การสร้างโค้ดส่วนลดร้านค้า (Mobile Application 2/6)



4. คลิกที่ **โค้ดส่วนลด** เพื่อสร้าง, แก้ไข หรือ ดูรายละเอียด ส่วนลด

5. แถบด้านบนจะแสดงสถานะต่างๆของโค้ดส่วนลด ได้แก่

- เร็วๆนี้
- กำลังดำเนินการ
- หมดอายุแล้ว

6. คลิกที่ **สร้างโค้ดส่วนลดใหม่** เพื่อสร้างรายการใหม่

## การสร้างโค้ดส่วนลดร้านค้า (Mobile Application 3/6)



8



### 7. เลือกประเภทโค้ดส่วนลดที่ต้องการสร้าง

- โค้ดส่วนลดร้านค้า - สามารถใช้ลดได้ทั้งร้านค้า
- โค้ดส่วนลดสินค้า - สามารถใช้ได้เฉพาะสินค้าที่กำหนดเท่านั้น

### 8. ข้อมูลโค้ดส่วนลด

- **ชื่อโค้ดส่วนลด**

ชื่อนี้เป็นเพียงข้อมูลอ้างอิงสำหรับผู้ขายเท่านั้น ไม่ใช่ชื่อที่แสดงเป็น สาธารณะ

- **โค้ดส่วนลด**

ตัวอักษร 4 ตัวแรกของโค้ดส่วนลด มาจาก Username ของร้านค้าซึ่งเป็น คำเริ่มต้น ร้านค้าสามารถเลือกตัวอักษร 1 – 5 ตัวหลังของชื่อโค้ดส่วนลด ได้ด้วยตนเอง

- **ระยะเวลาที่ใช้ได้**

กำหนดระยะเวลาที่เริ่มต้น/วันเวลาสิ้นสุด ระยะเวลาโค้ดส่วนลดสูงสุดที่สามารถกำหนดได้ คือ **6 เดือน**

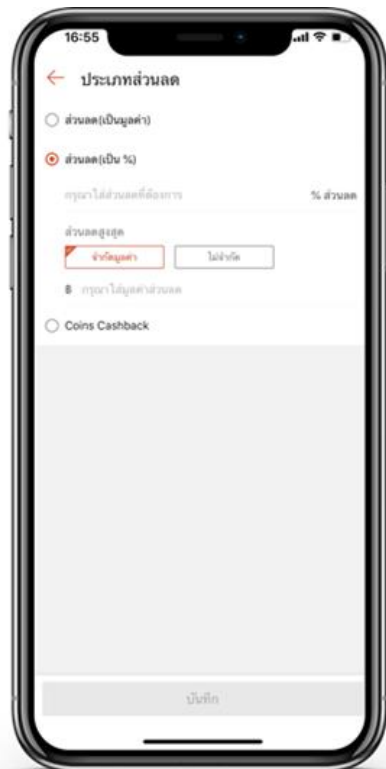
- **จำนวนโค้ดส่วนลด**

จำนวนโค้ดส่วนลดทั้งหมดที่สามารถเก็บได้ จำนวนโค้ดส่วนลดที่เก็บได้จะแตกต่างจากโค้ดส่วนลดที่ใช้แล้ว ทั้งนี้ผู้ซื้อสามารถเก็บโค้ดไว้แต่ยังไม่ใช้โค้ดส่วนลดนี้ได้

- **ราคาขั้นต่ำ**

กำหนดยอดซื้อสินค้าขั้นต่ำที่สามารถใช้โค้ดส่วนลดได้

## การสร้างโค้ดส่วนลดร้านค้า (Mobile Application 4/6)

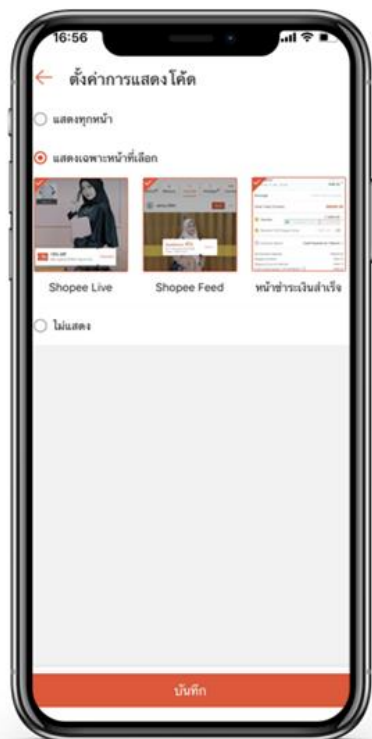


### ประเภทโค้ดส่วนลด

- **ส่วนลด (เป็นมูลค่า)**
  - กำหนดมูลค่าส่วนลดเป็นจำนวนบาท เช่น ส่วนลด 20 บาท
- **ส่วนลด (เป็น %)**
  - กำหนดมูลค่าส่วนลดเป็น %
  - กำหนดมูลค่าส่วนลดสูงสุด เช่น ลด 10% มูลค่าส่วนลดสูงสุด 50 บาท
- **Coins Cashback**
  - กำหนดมูลค่าส่วนลด Shopee Coins เป็น %
  - กำหนดมูลค่าส่วนลดสูงสุด เช่น ลด 10% มูลค่าส่วนลดสูงสุด 50 Coins



## การสร้างโค้ดส่วนลดร้านค้า (Mobile Application 5/6)



### ตั้งค่าการแสดงโค้ด

เลือกหน้าที่ต้องการให้แสดงโค้ดส่วนลด

- **แสดงทุกหน้า**
  - แสดงในหน้าร้านค้า, หน้ารายการสินค้า, หน้า รถเข็นสินค้า, หน้า Shopee Live, หน้า Shopee Feed, และ หน้าชำระเงินสำเร็จ
- **แสดงเฉพาะหน้าที่เลือก**
  - หน้า Shopee Live
  - หน้า Shopee Feed
  - หน้าชำระเงินสำเร็จ
- **ไม่แสดง**
  - โค้ดส่วนลดนี้จะไม่แสดงร้าน แต่ผู้ขายยังคง สามารถมอบโค้ดส่วนลดให้กับผู้ซื้อได้

## การสร้างโค้ดส่วนลดร้านค้า (Mobile Application 6/6)



คลิก **บันทึก** เพื่อบันทึกรายละเอียดและสร้างโค้ดส่วนลด

ผู้ขายจะสามารถกดบันทึกได้ต่อเมื่อใส่รายละเอียดโค้ดส่วนลดครบถ้วนแล้วเท่านั้น

## เทคนิคง่ายๆ พิชิตใจผู้ซื้อ



+



ผู้ซื้อชอบที่จะได้รับส่วนลดในหลายๆครั้ง มากกว่าการได้รับส่วนลดที่เป็นจำนวนมากครั้งเดียว เช่น มีการให้โค้ดส่วนลด On-top 25% หลังจากลดไปในครั้งแรกแล้ว 15% จะจูงใจได้มากกว่าการลดราคาสินค้าที่เดียว 40% ทั้งๆ ที่ลดเงินที่ต้องจ่ายไปได้เท่ากัน






หากต้องการลดราคาสินค้า**ในจำนวนน้อย**ไม่ควรนำไปใช้กับสินค้าที่มีราคาสูงจนเกินไป เพราะจะทำให้โค้ดส่วนลดนั้นไม่น่าดึงดูดใจผู้ซื้อ



การทำส่วนลดควรคำนึงเรื่องผลกำไรสุทธิก่อนแล้วจึงนำราคาที่คำนวณไว้นั้น มาตั้งเป็นจำนวนราคาที่ต้องการลด ในโค้ดส่วนลด เพื่อความเหมาะสมผลในการทำโค้ดส่วนลด

## ตัวอย่าง การสร้างโค้ดส่วนลด ที่ดึงดูดผู้ซื้อ



	<b>ส่วนลด ฿50</b> ขั้นต่ำ ฿1,000 <b>ใช้โค้ด</b>
	<b>ส่วนลด 1%</b> ขั้นต่ำ ฿1,000 <b>ใช้โค้ด</b>
	<b>ส่วนลด ฿100</b> ขั้นต่ำ ฿3,000 <b>ใช้โค้ด</b>



	<b>ส่วนลด ฿50</b> ขั้นต่ำ ฿450 <b>ใช้โค้ด</b>
	<b>ส่วนลด ฿250</b> ขั้นต่ำ ฿1,000 <b>ใช้โค้ด</b>
 Jones	<b>ส่วนลด ฿100</b> ขั้นต่ำ ฿700 <b>ใช้โค้ด</b>

- มีคำถามอะไร สอบถาม **Expert** ของเราได้เลย







ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติม เกี่ยวกับการขายของท่านได้ที่ ศูนย์การเรียนรู้ผู้ขาย [Seller Education Hub]:

<https://seller.shopee.co.th/edu/>