

หลักสูตร “การขายสินค้าออนไลน์ ขายให้เป็น ขายให้ไว ขายให้โปร ก้าวสู่ธุรกิจ  
ขายสินค้าออนไลน์เงินล้าน!”

วิทยากรหลัก คุณโชติยอนันท์ โชติธนวนรโชติ

วัตถุประสงค์

๑. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้รับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหลักการขายสินค้าออนไลน์
๒. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำหลักการขายมาสร้างเสริมอาชีพได้
๓. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเรียนรู้เทคนิคการขายที่ประยุกต์ใช้ได้จริง

คุณสมบัติผู้เข้ารับการอบรม

๑. ผู้ที่สนใจทั่วไป และควรมีสินค้าที่สนใจ หรือตัวอย่างสินค้าที่พร้อมขายออนไลน์
๒. ผู้เข้าร่วมควรมีคอมพิวเตอร์ส่วนตัวนำมาด้วยในวันอบรม

ระยะเวลา ๓ วัน

จำนวนผู้อบรม ๔๐ คน

เนื้อหาหลักสูตร

อบรมวันที่ ๑

- ๑) ความหมายและความสำคัญของการขายออนไลน์
- ๒) ลักษณะและองค์ประกอบของการขายออนไลน์
- ๓) ขอบเขตของธุรกิจการขายออนไลน์
- ๔) การเริ่มต้นทำธุรกิจขายออนไลน์ (Workshop)
  - สิ่งที่ต้องเตรียมตัวก่อนเปิดร้านค้าออนไลน์
  - วิธีการขายสินค้าออนไลน์
  - รูปแบบของการขายออนไลน์
  - การทำธุรกรรมเชิงพาณิชย์ผ่านโทรศัพท์เคลื่อนที่ (M-Commerce)
- ๕) ประโยชน์ของการขายออนไลน์

อบรมวันที่ ๒

การจัดทำเว็บไซต์ขายสินค้าออนไลน์ (Workshop)

- ๑) แนะนำภาพรวม และทำความเข้าใจ เรื่องเว็บรูปแบบสมัยใหม่
- ๒) ทำความรู้จักและเรียนรู้การติดตั้ง WordPress และโปรแกรมที่จำเป็น (Xampp/MySQL/ WordPress)
- ๓) เริ่มต้นสร้างเนื้อหา สำหรับทำเว็บ WordPress (Post)
- ๔) เริ่มต้นสร้างเมนู-เมนูหลัก-เมนูมาตรฐาน สำหรับ WordPress (Page – Main Menu)

## อบรมวันที่ ๒ (ต่อ)

- ๕) การทำงานกับแม่แบบเว็บ Wordpress (WordPress Theme + Responsive Theme)
- ๖) เสริมคุณสมบัติ สมัยใหม่ ให้เว็บ WordPress (Plug-ins)
- ๗) ปรับแต่ง SEO ให้ WordPress (SEO Plug-in)
- ๘) Content is King การเขียนบทความขายสินค้า
- ๙) ตัวอย่างการลงขายสินค้าเพื่อเป้าหมาย
- ๑๐) สอน Upload ขึ้น Host จริง

## อบรมวันที่ ๓

- ๑) ตลาดเป้าหมาย และกลุ่มเป้าหมายการขายออนไลน์
- ๒) ข้อมูลลูกค้าเป้าหมาย
  - ลักษณะของข้อมูลลูกค้า (Customer Profile)
  - การกำหนดลักษณะเฉพาะของกลุ่มเป้าหมาย
  - แหล่งที่มาของรายชื่อประเภทต่าง ๆ
- ๓) วัตถุประสงค์ของการกำหนดเป้าหมายทางการตลาด
- ๔) แนวโน้มการขายออนไลน์ในประเทศไทย
- ๕) การเชื่อมโยงการขาย การสร้างเพจขายสินค้า การเพิ่ม Like
  - การนำเว็บไซต์ขายสินค้า การเชื่อมโยงเว็บไซต์กับ Social media
  - แนะนำการลงขายใน Lazada, Shopee, Kaidee
- ๖) Line เครื่องมือปิดการขายลูกค้า Line มีอะไรบ้าง ต่อยอดได้อย่างไร
  - Line@ เหมาะสมอย่างไร Bot Line@
  - ทำ Line กลุ่ม นำเสนอข่าวสาร แลกเปลี่ยน ติดตามงาน

## หลักสูตร “การขายสินค้าออนไลน์ ขายให้เป็น ขายให้ไว ขายให้โปร ก้าวสู่ธุรกิจ ขายสินค้าออนไลน์เงินล้าน!”

วิทยากรหลัก คุณโชติยอนันท์ โชติธรรวโชติ

### ประวัติวิทยากร

ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดทำเว็บไซต์ E-commerce

ผู้เชี่ยวชาญด้าน internet marketing

ผู้เชี่ยวชาญด้าน Search Engine Marketing

ผู้เชี่ยวชาญด้าน Search Engine Optimization

ผู้เชี่ยวชาญด้าน Affiliate marketing

### ผลงาน

จัดทำเว็บไซต์บริษัท และองค์กรเอกชน มากกว่า ๓๐๐ เว็บไซต์

จัดทำเว็บไซต์ราชการ

เป็นที่ปรึกษา การสร้างแบรนด์สินค้า เครื่องสำอาง หลายยี่ห้อ

เป็นที่ปรึกษา การสร้างแบรนด์สินค้า เสื้อผ้ามือสอง เจ้าใหญ่ที่สุดในประเทศไทย

เป็นที่ปรึกษา การสร้างแบรนด์สินค้า โครงการหมู่บ้านจัดสรร

เป็นที่ปรึกษา การสร้างแบรนด์สินค้า เสื้อผ้าเด็กนำเข้าระดับประเทศ

เป็นที่ปรึกษา การตลาดออนไลน์ บริษัทรักษาความปลอดภัยระดับประเทศ

เป็นที่ปรึกษา การตลาดออนไลน์ เครื่องสำอาง หลายยี่ห้อ

เป็นที่ปรึกษา การตลาดออนไลน์ โครงการหมู่บ้านจัดสรร

เป็นที่ปรึกษา การตลาดออนไลน์ เสื้อผ้าเด็กนำเข้าระดับประเทศ

เบื้องหลัง Top seller ebay

เบื้องหลัง ขายสินค้า Amazon จัดส่งแบบ prime

จัดทำ SEO เว็บไซต์ top ๑-๓ หลายศิษย์เวริต

จัดทำ SEO เว็บไซต์ top ๑-๑๐ หลายศิษย์เวริต

Affiliate marketing เว็บไซต์ Amazon Ebay ยอดขายมากกว่า ๑๐๐๐๐๐\$