

1. แนะนำโปรโมชั่น

การสร้างกิจกรรมส่งเสริมการขายสำหรับผลิตภัณฑ์ของคุณในเวลาที่เหมาะสมจะช่วยเพิ่มยอดขาย ในบทนี้เราจะแนะนำโดยละเอียดว่าโปรโมชั่นคืออะไร ข้อดีของกิจกรรมส่งเสริมการขาย และวิธีเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขายให้ดีขึ้นได้อย่างไร

1.1 <u>โปรโมชั่นคืออะไร</u>	3
1.2 <u>ทำไมต้องทำโปรโมชั่น</u>	6
1.3 <u>วิธีการทำโปรโมชั่นบน Amazon</u>	8

คู่มืออิเล็กทรอนิกส์นี้มีเนื้อหาอยู่ทั้งหมด 1 บท หากคุณต้องการเรียนรู้เพิ่มเติมในบทอื่นๆ กรุณาดูที่หน้าเนื้อหาที่เกี่ยวข้องประกอบ เพื่อค้นหาบทเรียนที่คุณต้องการเรียนรู้

1.1 โปรโมชันคืออะไร

โปรโมชันเป็นวิธีการตลาดที่ช่วยเพิ่มยอดขายและชื่อเสียงของแบรนด์โดยกำหนดส่วนลดสำหรับผลิตภัณฑ์ของคุณเพื่อดึงดูดและชักชวนให้ผู้บริโภคซื้อสินค้าของคุณ

หากคุณต้องการโดดเด่นจากผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันหลาย ๆ ชนิด การเปิดตัวกิจกรรมส่งเสริมการขายอาจเป็นวิธีสำคัญใช้วิธีการทางการตลาดของโปรโมชันการลดราคาเพื่อเพิ่มโอกาสในการสั่งซื้อของผู้ซื้อ ข้อมูลส่งเสริมการขายที่คุณสร้างขึ้นมักจะปรากฏในหน้าต่อไปนี้:

- รายการผลิตภัณฑ์และหน้ารายละเอียดของผลการค้นหา

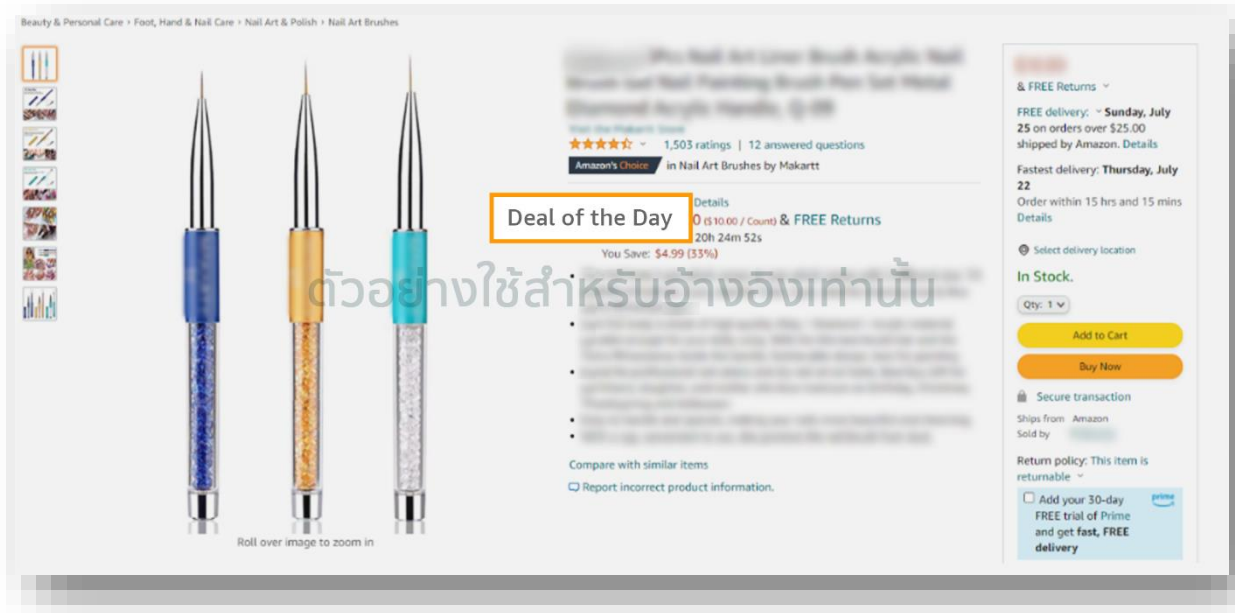
The screenshot shows Amazon search results for 'MacGyver, Season 4' and 'Apple Mac mini (3.0GHz 6-core Intel Core i5 processor, 256GB) - Space Gray (Previous Model)'. The MacGyver listing includes a star rating of 4.5 and a price of \$1.99. The Apple Mac mini listing is highlighted with a red box around the price \$1,019.00 and a note 'Only 15 left in stock - order soon.' Below these are results for 'MacGyver, Season 1' with a star rating of 4.5 and a price of \$1.99.

(หน้ารายการค้นหา)

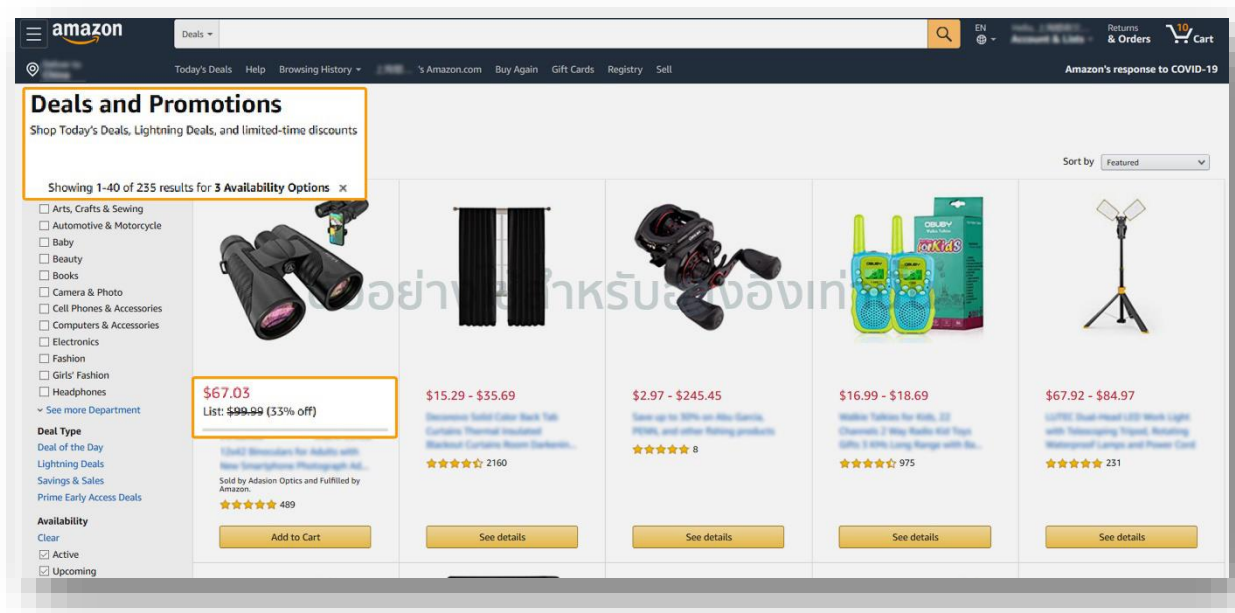
The screenshot shows the Amazon product page for 'Madison Park MP10-303 Palmer Comforter Set, Cal King, Natural'. The product image shows a bed with a dark wood headboard and a beige and brown comforter set. The price is listed as \$83.99, with a 'With Deal' price of \$83.99 and a 'You Save' of \$21.85 (21%). The page also shows '112 ratings | 18 answered questions' and 'In Stock' status.

(หน้ารายละเอียดสินค้า)

- ผู้ซื้อยืนยันหน้าการชำระเงินสำหรับการซื้อเพิ่มเติม



- หน้าแสดงโปรโมชั่นพิเศษ เช่น หน้าดีลประจำวัน หน้าคูปอง ฯลฯ



หมายเหตุ:

- เฉพาะผู้ขายที่ได้รับ "Buy Box" เท่านั้นที่จะมีสิทธิ์แสดงข้อมูลส่งเสริมการขายบนหน้ารายละเอียดสินค้า(Listing) มิฉะนั้นจะค้นพบข้อมูลส่งเสริมการขายที่คุณกำหนดได้เมื่อผู้ซื้อตัดสินใจชำระเงินเท่านั้น ดังนั้นคุณต้องได้รับปุ่มซื้อก่อนเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของโปรโมชัน หากคุณต้องการทราบข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับ "Buy Box" คุณสามารถคลิกที่นี่เพื่อดูข้อมูลเพิ่มเติม

The screenshot shows the Amazon product page for a MorePro Fitness Tracker. The product is a blue waterproof activity tracker with a color screen. The price is \$37.99. The page includes a 'Buy Now' button and an 'Add to Cart' button. A watermark 'www.ajongj.com' is visible across the page.

amazon

All

Today's Deals Help Browsing History Amazon.com Buy Again Gift Cards Registry Sell

Amazon's response to COVID-19

Back to results

MorePro Fitness Tracker Waterproof Activity Tracker with Rate Blood Pressure Monitor, Color Screen Smart Bracelet Sleep Tracking Calorie Counter, Pedometer Watch for K Women Men

Heart Rate

Blood Pressure

Price: \$37.99

Color: Blue

\$32.58

\$31.80

\$32.29

24/7 HR & BP monitor: MorePro Fitness Tracker monitors real-time heart rate and blood automatically all day. It also records sleep data, steps, distance and calorie consumption health and activity data available via app easily, which help you have a healthier lifestyle.

Reminder function: Receive call, SMS and SNS (Facebook, LinkedIn, Instagram, Twitter) app notifications. Female physiological period reminder, alarm clock, heartbeat, secondary reminder. In Reminder function: Receive call, SMS and SNS (Facebook, Twitter and other app) notifications. Female physiological period reminder, alarm and secondary reminder. It brings convenience to your life.

Color screen & waterproof: Using 0.96-inch IPS color screen, bright and high-contrast provide clear interface in different colors and styles. MorePro Fitness Tracker can be used swimming, taking cold shower (not for hot shower) and swimming. Easily handle various life.

Easy to Charge: Built-in USB plug, do not need any charging cables and docks. Easy to USB block and computer. One full charge gives you up to 5-7 days of working time (It lasts 5-5 days by heavy loading, battery lasts 5-7 days by light loading).

Compatibility: The app requires iOS 9.0 & Android 4.4 and above with Bluetooth 4.0. (Smartphone only, not for PC, iPad or Tablet). This item does not work with Samsung J5, J6, J7, J8, J9.

\$37.99

This item does not ship to China. Please check other sellers who may ship internationally. [Learn more](#)

Due to increased demand, we temporarily have reduced product selection available for delivery to your region. We are working to improve selection availability as soon as possible.

In Stock.

Qty: 1

Add to Cart

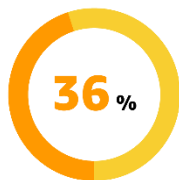
Buy Now

Your transaction is secure

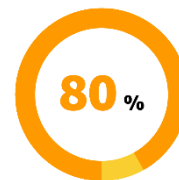
Add to List

1.2 ทำไมต้องทำโปรโมชั่น

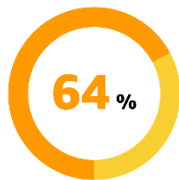
เมื่อผู้บริโภคซื้อสินค้า พวกเขามักจะค้นหาและทำการเปรียบเทียบผ่าน 2 ขั้นตอน จากข้อมูลที่เกี่ยวข้องที่ได้รับจาก Amazon พบว่า 6 จุดต่อไปนี้ เป็นปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในยุโรปและอเมริกา¹:



36% ของผู้บริโภคออนไลน์เต็มใจที่จะค้นหาผลิตภัณฑ์ที่ถูกกว่าและราคาไม่แพงโดยต้องใช้เวลา



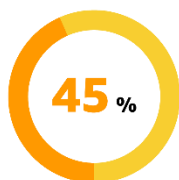
80% ของผู้บริโภคที่ตอบแบบสำรวจจะเลือกซื้อสินค้าออนไลน์เนื่องจากบริการจัดส่งฟรี



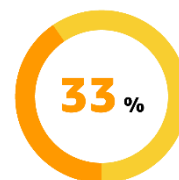
64% ของผู้บริโภคจะได้รับฟรีส่งคืนและแลกเปลี่ยนเพื่อตัดสินใจซื้อ



60% ของผู้บริโภคออนไลน์ต้องการได้รับส่วนลดหรือรับของขวัญเมื่อช้อปปิ้ง



45% ของผู้บริโภคจะเลือกสั่งซื้อบนเว็บไซต์ช้อปปิ้งที่มีอัตราการจัดส่งสูง



33% ของผู้บริโภคจะให้ความสำคัญกับการซื้อสินค้าที่สามารถใช้คูปองได้

จากข้อมูลข้างต้น Amazon พบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่ตัดสินใจซื้ออย่างรวดเร็วโดยพิจารณาจากส่วนลด เช่น ส่วนลด การจัดส่งฟรี และอื่น ๆ ดังนั้น Amazon จึงมีเครื่องมือส่งเสริมการขายที่มีประสิทธิภาพและกิจกรรมส่งเสริมการขายที่จัดขึ้นโดยเว็บไซต์ต่าง ๆ บ่อยครั้งให้กับผู้ขาย และหวังว่าผู้ขายจะสามารถสร้างโปรโมชั่นสำหรับผลิตภัณฑ์และเข้าร่วมโปรโมชั่นช่วงพีคซันเพื่อเพิ่มยอดขายได้

1. ข้อมูลข้างต้นมาจาก The Amazon Blog

กล่าวได้ว่าข้อดีของการส่งเสริมการขายสามารถสรุปได้เป็น 2 ข้อดังต่อไปนี้:



• **ส่งเสริมยอดขายให้เพิ่มขึ้น**

สินค้าในโปรโมชั่นอาจได้รับยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างมาก และเพิ่มอัตราการเข้าชมที่แน่นอนให้กับร้านค้า ขณะเดียวกันราคาที่น่าดึงดูดจะกระตุ้นความต้องการซื้อในการช้อปปิ้งของผู้บริโภค และกระตุ้นให้เกิดการสั่งซื้อ



• **เสริมสร้างการสร้างแบรนด์และการจัดการของร้านค้า:**

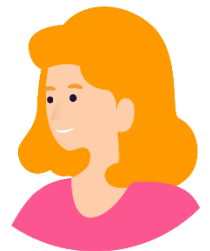
กิจกรรมส่งเสริมการขายยังมีบทบาทสำคัญในการสร้างแบรนด์และการดำเนินงานร้านค้าของผู้ขาย การใช้เครื่องมือส่งเสริมการขายที่เหมาะสมในเวลาที่เหมาะสมไม่เพียงแต่ช่วยเพิ่มการตอบรับและชื่อเสียงแบรนด์ให้กับผู้ขาย แต่ยังช่วยเพิ่มการจัดการให้ร้านค้าได้ดีขึ้น ตัวอย่างเช่น ลดล้างสต็อกสามารถช่วยร้านค้าลดแรงกดดันทางเศรษฐกิจที่เกิดจากแรงกดดันของสินค้าคงคลัง



เวลาที่เหมาะสมในการสร้างโปรโมชั่นคือเมื่อใด

ขอแนะนำให้คุณเข้าร่วมกิจกรรมส่งเสริมการขายในสถานการณ์ต่อไปนี้เพื่อช่วยให้ร้านค้าทำงานได้ดีขึ้น:

- **เมื่อฤดูกาลที่มียอดขายสูงสุดใกล้เข้ามา** คุณสามารถใช้เครื่องมือส่งเสริมการขายและผสมผสานการเข้าชมที่ไกลกว่าปกติของช่วงพีคซัซันเพื่อดึงดูดและโน้มน้าวผู้ซื้อให้ตัดสินใจซื้อเพื่อการเปลี่ยนแปลง
- **โปรโมชั่นลดล้างสต็อก:** เมื่อร้านค้าของคุณมีสินค้าเกินสต็อกหรือสินค้าขายไม่ได้ คุณสามารถใช้โปรโมชั่นลดล้างสต็อกเพื่อส่งเสริมการขายเพื่อปรับปรุงการหมุนเวียนของเงินให้ดีขึ้น ปรับระดับสินค้าคงคลังให้เหมาะสม และลดค่าใช้จ่ายคลังสินค้าทั้งหมดที่แรงกดดันสินค้าคงคลัง
- **การเริ่มต้นของผลิตภัณฑ์ใหม่:** เมื่อคุณมีผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาด คุณสามารถใช้คู่มือและเครื่องมือส่งเสริมการขายอื่นๆ ที่มีเกณฑ์ต่ำ และเข้าร่วมในกิจกรรมส่งเสริมการขายในเว็บไซต์ต่างๆ เพื่อเพิ่มยอดขาย ผลิตภัณฑ์ ประสิทธิภาพ และอัตราการเผยแพร่
- **เมื่อแนวโน้มการเพิ่มยอดขายค่อย ๆ ทรงตัวหรือลดลงเล็กน้อย** คุณสามารถลองสร้างโปรโมชั่นโดยเริ่มจากการลดราคาจากผู้ซื้อสนใจมากที่สุด ฟรีค่าจัดส่ง คืนสินค้าฟรี และแจกของสมนาคุณ หรือวิธีการอื่นๆ เพื่อกระตุ้นให้ผู้ซื้อสั่งซื้อ เพื่อส่งเสริมการเปลี่ยนแปลง และเพิ่มมูลค่าการซื้อขาย



1.3 วิธีการทำโปรโมชั่นบน Amazon

หลังจากเข้าใจข้อดีของการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายแล้ว จะเพิ่มผลกระทบของกิจกรรมส่งเสริมการขายได้อย่างไร เพื่อให้แน่ใจว่าโปรโมชั่นที่คุณตั้งไว้มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล นอกจากนี้ "Buy Box" ที่คุณจำเป็นต้องได้รับ เรายังได้เตรียมคำแนะนำต่อไปนี้เพื่อช่วยให้คุณสร้างกิจกรรมส่งเสริมการขายได้ดียิ่งขึ้น:



- เราจะแนะนำบทบาท วิธีการใช้ และข้อควรระวังของเครื่องมือส่งเสริมการขายต่าง ๆ อย่างละเอียดไว้ในบทความ ๆ ไป โปรดคลิกที่นี่เพื่อเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับเครื่องมือส่งเสริมการขาย



- ทำความเข้าใจการขายช่วงพีคซันของแต่ละเว็บไซต์และเตรียมการล่วงหน้าอย่างเหมาะสม ในเวลาเดียวกัน คุณจำเป็นต้องให้ความสนใจกับประกาศโปรโมชั่นล่าสุดและข้อมูลกิจกรรมที่เกี่ยวข้องซึ่งเผยแพร่บน Amazon Seller Central และมีส่วนร่วมอย่างจริงจัง นอกจากนี้ เราได้เตรียมกลยุทธ์การขายช่วงพีคซันโดยละเอียดไว้ให้คุณด้วย โปรดคลิกที่นี่เพื่อดูข้อมูลเพิ่มเติม



- คุณยังสามารถใช้เครื่องมือส่งเสริมการขายและฤดูกาลขายต่าง ๆ และการจัดเรียงการขายช่วงพีคซันรวมกันเพื่อใช้ค้นหาวิธีการส่งเสริมการขายที่เหมาะสมที่สุดสำหรับผลิตภัณฑ์ที่คุณกำลังขาย



- สุดท้ายคุณจำเป็นต้องคำนึงถึงว่าสินค้าต้องจำกัดและสินค้าที่ไม่พึงประสงค์ นำอับอาย หรือสินค้าที่ไม่เหมาะสมอื่น ๆ ไม่มีสิทธิ์เข้าร่วมโปรโมชั่น ประเภทสินค้าที่ไม่ตรงตามเงื่อนไขรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียง:
 - หนังสือ;
 - เพลง;
 - วีดีโอ;
 - DVD (BMVD)
 - สุรา

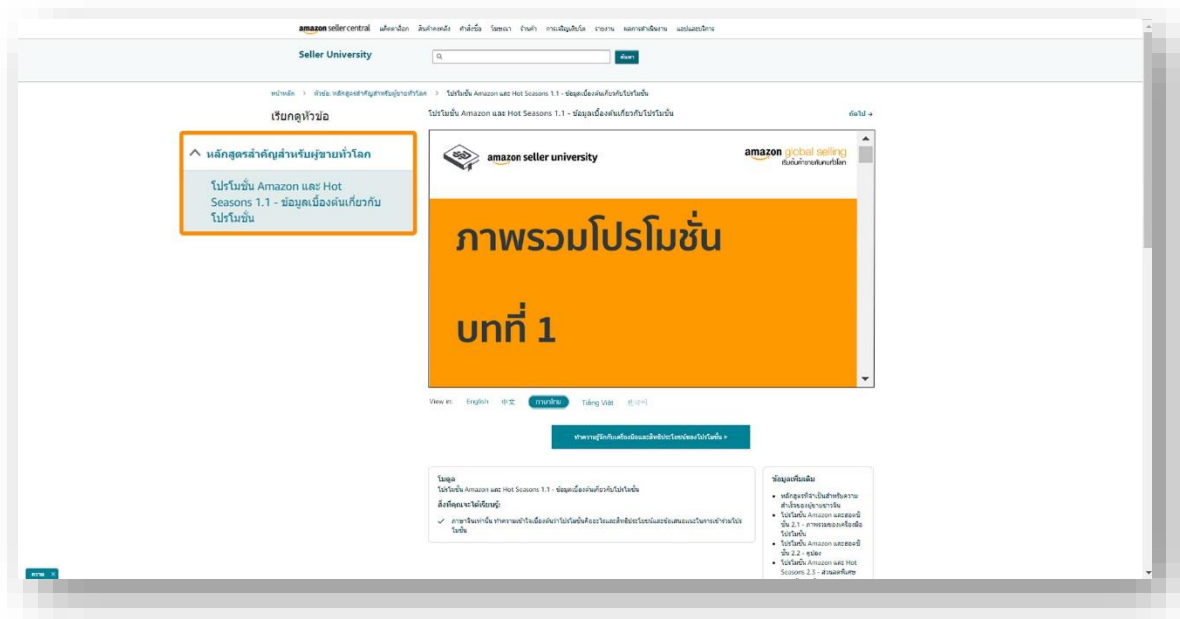
เมื่อคุณทราบข้อมูลทั้งหมดข้างต้นแล้ว คุณสามารถคลิกที่นี่ เพื่อเรียนรู้ว่ากิจกรรมโปรโมชั่นวิธีใดที่จะช่วยเพิ่มยอดขายและอัตราการเปลี่ยนแปลงให้กับการสร้างสินค้า หลังจากใช้เครื่องมือส่งเสริมการขายต่าง ๆ อย่างเชี่ยวชาญและดำเนินกิจกรรมส่งเสริมการขายแล้ว คุณสามารถสะสมประสบการณ์การส่งเสริมการขายและเพิ่มประสิทธิภาพเพื่อยกระดับการแสดงผลผลิตภัณฑ์และเพิ่มปริมาณธุรกรรมต่อไปได้

เนื้อหาที่เกี่ยวข้อง

ภาพรวมโปรโมชั่น

- โปรโมชั่นคืออะไร
- ทำไมต้องทำโปรโมชั่น
- วิธีการทำโปรโมชั่นบน Amazon

ช่องทางการค้นหา: ศูนย์ผู้ขาย Amazon > ผลการดำเนินงาน > Seller University > ค้นหาชื่อข้อมูลที่เกี่ยวข้อง
ลิงก์ด่วน: Amazon Seller University [เว็บไซต์ในอเมริกาเหนือ](#) [เว็บไซต์ในยุโรป](#) [เว็บไซต์ในญี่ปุ่น](#)



เรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับโปรโมชั่น:

- ต้องการสร้างโปรโมชั่นที่มีประสิทธิภาพ? ค้นหา "เครื่องมือส่งเสริมการขาย"
- จะได้รับรีวิวสินค้ามากขึ้นได้อย่างไร? ค้นหา "โปรแกรมแสดงความคิดเห็น"
- วิธีการเพิ่มประสิทธิภาพการดึงดูดผู้เข้าชมนอกเว็บไซต์? ค้นหา "โครงการดึงดูดผู้เข้าชมนอกเว็บไซต์"
- เตรียมตัวอย่างไรสำหรับการขายช่วงพีคซัซัน? ค้นหา "การขายช่วงพีคซัซัน"

ข้อเสนอแนะในการเรียนรู้

ถ้าท่านคิดว่าเนื้อหาที่เกี่ยวข้องเป็นประโยชน์สำหรับท่าน กรุณาคลิก “ ” ที่มุมขวาของเพจเพื่อแสดงความเห็น ขอขอบคุณค่ะ

The screenshot shows the Amazon Seller University interface. The main content area displays the title "ภาพรวมโปรโมชัน บทที่ 1" (Promotion Overview Chapter 1). On the left, a navigation menu lists various topics, with "หลักสูตรสำคัญสำหรับผู้ขายทั่วโลก" (Key courses for global sellers) highlighted. On the right, there are two callout boxes: a larger one with a green checkmark and the text "มีประโยชน์หรือไม่" (Is it useful?), and a smaller one below it with a grey 'X' and the text "มีประโยชน์หรือไม่". The page also features a search bar, a language selector (currently set to Thai), and a list of related courses.