

POCKET BOOK · 2026

แม่ค้าออนไลน์ x AI

ฉบับเข้าใจง่าย

ใช้ AI ช่วยขายของครบวงจร ตั้งแต่แคปชั่น รูปสินค้า ตอบแชทลูกค้า ถึงระบบตอบอัตโนมัติใน LINE เรียบเรียงจากเอกสารทางการทั้งเล่ม

- ✓ แคปชั่นถึงแผนคอนเทนต์ เสร็จในนัดเดียวทุกสัปดาห์
- ✓ คลังคำตอบแชท · สคริปต์ปิดการขาย · เลขกำไรก่อนจัดโปร
- ✓ คสอ Facebook · LINE OA · TikTok Shop · Shopee



สารบัญ

ภาค 1: ตั้งหลักก่อนขาย

บทที่ 1 หนังสือเล่มนี้คืออะไร อ่านยังไง	1
อ่านจบแล้วได้อะไร	1
รู้จักร้านตัวอย่างประจำเล่ม	1
เรื่องไหนเร่งด่วน อ่านบทนั้นก่อน	2
บทที่ 2 ChatGPT สำหรับคนขายของ	3
ChatGPT คือพนักงานที่คุยด้วยการพิมพ์	3
เริ่มใช้งานได้สองทาง	3
แผนฟรีพอไหม	4
กติกาข้อแรก: มันตอบผิดได้	5
ข้อมูลอะไรห้ามพิมพ์ลงแชท	5
บทที่ 3 วิธีบริฟให้ AI รู้จักร้านของคุณ	8
สูตรบริฟ 4 ส่วน	8
ย่อหน้าบริฟร้าน เขียนครั้งเดียว ใช้ทั้งเล่ม	8
ดูของจริง: สั่งแบบเดิม vs สั่งแบบมีบริฟ	9
กติกาเหล็ก: ตัวเลขจริง แม่ค้าป้อนเอง	12
ซีเกียจวางบริฟทุกครั้ง ให้มันจำไว้เลยก็ได้	12

ภาค 2: คอนเทนต์ที่ขายของได้

บทที่ 4	แคปชั่นที่ไม่เหมือน AI	14
	กลืน AI มาจากไหน	14
	สูตรแคปชั่น 3 ท่อน	14
	พรมดแคปชั่นประจำร้าน	15
	แคปชั่นเดียว ปรับให้เข้ากับสามแพลตฟอร์ม	16
บทที่ 5	รูปสินค้ากับโปสเตอร์โปร ทำเองได้ไม่ต้องจ้าง	19
	กติกาข้อเดียวที่ห้ามลืม: รูปสินค้าต้องตรงของจริง	19
	งานที่ 1 · เก็บรูปถ่ายจริงให้ดูโปร	19
	งานที่ 2 · โปสเตอร์โปรโมชันที่ตัวหนังสือไม่เพี้ยน	20
	งานที่ 3 · แก้เฉพาะจุดด้วย selection tool	20
	เลือกขนาดรูปให้เหมาะกับช่องทางที่จะโพสต์	22
บทที่ 6	ตารางคอนเทนต์ทั้งสัปดาห์ เสร็จในครึ่งชั่วโมง	24
	โพสต์ขายอย่างเดียว คนเลิกตาม	24
	สั่งแผน 7 วันในพรมดเดียว	24
	เขียนแคปชั่นล่วงหน้าทั้งสัปดาห์ในแชตเดียวกัน	25
	เก็บงานคอนเทนต์ไว้ทีเดียวด้วย Projects	26
	นัดกับตัวเองสัปดาห์ละ 30 นาที	28

ภาค 3: ปิดการขายในแชต

บทที่ 7	ตอบแชตลูกค้าให้เร็วขึ้นโดยไม่ห้วน	29
	วงจรการทำงาน: ร่าง → ตรวจ → ส่ง	29
	สร้างคลังคำตอบสำหรับคำถามยอดฮิต	29
	ถ้าคำถามไม่อยู่ในคลัง ให้ร่างคำตอบตอนนั้นเลย	30
	ตอบยังไงให้บทสนทนาไปต่อจนปิดการขายได้	31
บทที่ 8	คลังสคริปต์ปิดการขาย รับมือได้ทุกด้าน	34
	หกด่านที่เจอซ้ำแน่ๆ	34
	สั่งร่างสคริปต์ทีละด้าน	34
	ด้านต่อราคา: ปฏิเสธได้โดยไม่เสียลูกค้า	35
	ด้านคำตอบว่า: AI ช่วยเรียบเรียง แต่เราต้องตอบด้วยใจตัวเอง	35
	เก็บทั้งหมดเป็นคลังเดียว	36
บทที่ 9	คิดโปรโมชันให้ขาด กำไรต้องเหลือจริง	39
	กำไรต่อชิ้นฉบับแม่ค้า: เงินที่เหลือจริงหลังหักทุกก้อน	39
	ตั้ง ChatGPT เป็นเครื่องคิดเลขโปร	39
	โปรยอดฮิตสี่แบบ เหมาะกับคนละงาน	40
	อ่านไฟล์ยอดขาย หาตัวทำเงินของร้าน	41

ภาค 4: ลงลึกทีละแพลตฟอร์ม

บทที่ 10 LINE Official Account เปิดบ้านหลังที่สองของร้าน	44
LINE OA ต่างจาก LINE ส่วนตัวยังไง	44
ฟีเจอร์ที่ร้านเล็กใช้ได้จริง	44
ค่าใช้จ่าย: เริ่มฟรี แล้วจ่ายตามข้อความที่ส่ง	45
บรอดแคสต์สามครั้งต่อเดือนให้คุ้มด้วย AI	45
บทที่ 11 ตั้งระบบตอบอัตโนมัติใน LINE OA ให้ร้านตอบได้แม้นอนหลับ	49
สามชั้นของระบบตอบใน LINE OA	49
ให้ ChatGPT เขียนข้อความทั้งระบบในรอบเดียว	50
เส้นแบ่ง: เรื่องไหนปล่อยระบบ เรื่องไหนคนต้องตอบ	50
บทที่ 12 ขายบน TikTok Shop ด้วยคลิปสั้นที่ AI ช่วยคิด	53
เปิดร้านต้องมีอะไรบ้าง	53
คลิปสั้นขายของ: สูตร 3 ท่อนในเวลา 30 วินาที	53
ไลฟ์ครั้งแรกสำหรับคนไม่เคยไลฟ์	54
บทที่ 13 ขายบน Shopee ให้ค้นเจอและน่ากดสั่ง	57
ตั้งชื่อสินค้าให้คนค้นเจอ ตามกติกาทางการ	57
รูปและรายละเอียดที่ตอบคำถามแทนแชท	58
รีวิว: สิ่งสำคัญที่ต้องดูแลด้วยคนและ AI	58
ภาคผนวก	
บทที่ 14 คลังพร้อมท์ เช็กलिस्ट และวิธีแก้ปัญหาที่พบบ่อย	62
คลังพร้อมท์ทั้งเล่ม	62
เช็กलिस्टประจำสัปดาห์ของแม่ค้ายุค AI	64
อภิธานศัพท์	64
ปัญหาที่พบบ่อยและวิธีแก้	65
ที่มาของข้อมูลทั้งเล่ม	66

หนังสือเล่มนี้คืออะไร อ่านยังงัย

ร้านออนไลน์ร้านหนึ่งมีงานที่ต้องทำซ้ำทุกวันมากกว่าที่คนนอกคิด ทั้งคิดแคปชั่น ทำรูปโปรโมชัน ตอบแชทลูกค้า วางแผนว่าพรุ่งนี้จะโพสต์อะไร คิดโปรเจกต์หน้า แล้วยังต้องแพ็คของส่งของอีก งานพวกนี้ไม่มีวันหยุด และส่วนใหญ่ตกอยู่กับคนคนเดียวคือเจ้าของร้าน

หนังสือเล่มนี้สอนวิธีใช้ AI (โปรแกรมที่เราพิมพ์คุยด้วยภาษาคน และช่วยคิดหรือเขียนงานให้ได้) มาช่วยทำงานซ้ำๆ เหล่านั้นแทน เนื้อหาเขียนมาโดยเฉพาะสำหรับแม่ค้า-พ่อค้าออนไลน์และเจ้าของกิจการรายเล็กที่ขายบน Facebook · LINE · TikTok Shop · Shopee ไม่ต้องมีพื้นฐานคอมพิวเตอร์ ไม่ต้องเคยใช้ AI มาก่อน ขอแค่พิมพ์แชทเป็นก็เริ่มได้

อ่านจบแล้วได้อะไร

สัญญาของเล่มนี้ตรงไปตรงมา: อ่านจบแล้ว คุณจะมีผู้ช่วยร้านเพิ่มหนึ่งคน และสั่งให้ช่วยงานหลักของร้านได้ทุกอย่าง งานเหล่านี้มีตั้งแต่เขียนแคปชั่นที่ไม่จำเจ ทำรูปสินค้ากับโปสเตอร์โปรโมชัน วางตารางคอนเทนต์ทั้งสัปดาห์ ตอบแชทลูกค้าได้เร็วขึ้นโดยไม่ห้วน คิดโปรโมชันพร้อมคำนวณว่ากำไรจริงเหลือเท่าไร ไปจนถึงตั้งระบบตอบอัตโนมัติใน LINE ให้ร้านตอบลูกค้าได้แม้ตอนกำลังแพ็คของ

ทุกบทมีพรอมต์ (ข้อความสั่งงาน AI) ภาษาไทยอยู่ในกล่อง พร้อมให้คัดลอกไปใช้ได้ทันที ส่วนท้ายของแต่ละบทยังมีกล่อง **ลองเลย** สำหรับงานชิ้นเล็กๆ ที่ทำตามได้ใน 5-10 นาที ทำครบทุกบทเท่ากับคุณมีระบบ AI สำหรับร้านตัวเองหนึ่งชุด

รู้จักร้านตัวอย่างประจำเล่ม

เพื่อให้ตัวอย่างในทุกบทเห็นภาพชัดเจน เล่มนี้จึงใช้ร้านสมมุติชื่อ **น้ำพริกแม่สมใจ** เป็นตัวอย่างตลอดเล่ม ร้านนี้ขายน้ำพริกโฮมเมด 3 รส ได้แก่ กากหมู · ปลาอย่าง · ตาแดง ขวดละ 59 บาท โดยขายผ่านเพจ Facebook เป็นหลัก มี LINE ไว้รับออเดอร์จากลูกค้าประจำ และกำลังขยายไป Shopee กับ TikTok Shop ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นคนที่สั่งไปกินที่ออฟฟิศหรือส่งให้คนที่บ้าน

ตัวเลขทุกตัวของร้านนี้ ไม่ว่าจะเป็นราคา ต้นทุน หรือยอดขาย ล้วนเป็นตัวเลขสมมุติที่ตั้งขึ้นเพื่อสอนวิธีคิด เวลาลงมือจริง ให้ใช้ตัวเลขของร้านคุณเองแทน

เรื่องไหนเร่งด่วน อ่านบทนั้นก่อน

เล่มนี้ออกแบบให้อ่านเรียงตั้งแต่ต้นได้ แต่ถ้ามีเรื่องที่ต้องรีบแก้ตอนนี้ ก็ข้ามไปอ่านบทนั้นได้เลย

อาการของร้าน	ไปที่บท
ไม่เคยใช้ AI เลย อยากเริ่มให้ถูก	บท 1 แล้วต่อ บท 2
คิดแคปชั่นไม่ออกทุกวัน	บท 3
อยากได้รูปสินค้าสวยๆ โดยไม่ต้องจ้าง	บท 4
โพสต์ไม่สม่ำเสมอ แล้วแต่อารมณ์	บท 5
ตอบแชทไม่ทัน ลูกค้าหาย	บท 6 กับ บท 7
จัดโปรที่ไร ไม่แน่ใจว่ากำไรหรือขาดทุน	บท 8
อยากมี LINE ของร้านที่ตอบเองได้	บท 9 กับ บท 10
จะเปิดร้านบน TikTok Shop หรือ Shopee	บท 11 กับ บท 12

มีข้อเดียวที่อยากขอ: อย่าข้าม บท 2 เพราะทุกบทหลังจากนั้นต้องใช้พื้นฐานเรื่องบริฟจากบทนี้

ไม่เคยใช้ AI มาก่อน ไม่เป็นไร

หนังสือทั้งเล่มไม่มีการเขียนโปรแกรม และไม่มีศัพท์เทคนิคที่ไม่ได้อธิบาย ทุกอย่างทำได้ด้วยการพิมพ์สูตรธรรมดาเหมือนคุยกับลูกค้า ศัพท์ใหม่ทุกคำจะมีคำอธิบายตั้งแต่ครั้งแรกที่ปรากฏ

ข้อมูล ณ กรกฎาคม 2026

ข้อมูลเรื่องหน้าจอลูกค้า และราคาของแผนบริการต่างๆ ในเล่ม อ้างอิงจากเอกสารทางการของ OpenAI · LINE for Business · TikTok Shop · Shopee ตามข้อมูลที่มีตอนเขียน ข้อมูลเหล่านี้เปลี่ยนแปลงได้เสมอ ถ้าหน้าจอลูกค้าจริงไม่ตรงกับในเล่ม ให้ยึดหน้าจอลูกค้าที่เห็นจริงและเอกสารทางการเป็นหลัก

พร้อมแล้วก็เริ่มจากคำถามแรกที่แม่ค้าทุกคนถาม: ChatGPT มันคืออะไร แล้วช่วยร้านเราได้จริงแค่ไหน

ChatGPT สำหรับคนขายของ

สัปดาห์กว่า ของเพิ่งแพ็คเสร็จ โพสต์สำหรับพรุ่งนี้ก็ยังไม่มี แคตคังอีกสามราย คนที่ทำร้านออนไลน์คนเดียวเจอค่าคีนแบบนี้เป็นประจำ ตัวงานขายไม่หนักเท่างานอื่นๆ ที่ต้องทำควบคู่กับการขาย ซึ่งกินเวลาไปวันละหลายชั่วโมง

ChatGPT คือผู้ช่วยที่มารับงานรอบๆ การขายพวกนั้นไป ก่อนเริ่มใช้มีสามคำถามที่ควรเคลียร์ให้จบ: มันคืออะไร ใช้ฟรีได้แค่ไหน และอะไรที่ห้ามพิมพ์ลงไปเด็ดขาด

ChatGPT คือพนักงานที่คุยด้วยการพิมพ์

ChatGPT คือ AI ที่ใช้งานผ่านการแชท หน้าจอเหมือนห้องแชทที่คุ้นเคยกันดี พิมพ์สิ่งที่อยากได้ลงไป มันก็พิมพ์ตอบกลับมา ต่างจากการค้นเว็บตรงที่มันไม่ส่งลิงก์มาให้เราอ่านเอง แต่ลงมือทำงานให้เลย สั่งให้เขียนแคปชั่นก็ได้ แคปชั่นกลับมา สั่งให้คิดชื่อโปรก็ได้รายชื่อมาให้เลือก สั่งเป็นภาษาไทยได้ ตอบกลับเป็นภาษาไทยได้

มันเหมาะกับงานร้านค้าเป็นพิเศษ เพราะทำงานที่เกี่ยวกับข้อความและรูปภาพได้แทบทุกแบบ งานเหล่านี้ครอบคลุมงานรอบๆ การขายเกือบทั้งหมด ทั้งแคปชั่น (บท 3) รูปสินค้า (บท 4) แผนคอนเทนต์ (บท 5) ตอบแชท (บท 6-7) ไปจนถึงตัวเลขกำไรจากโปรโมชัน (บท 8)

เริ่มใช้งานได้สองทาง

หน้าราคาทางการของ ChatGPT ระบุว่าแผนฟรีใช้ได้ครบทั้งบนเว็บ iOS และ Android

- **บนมือถือ** โหลดแอป ChatGPT จาก App Store หรือ Play Store สมัครบัญชีด้วยอีเมล แล้วเริ่มพิมพ์ได้เลย เหมาะกับแม่ค้าที่ทำงานส่วนใหญ่ผ่านมือถืออยู่แล้ว ถ่ายรูปสินค้าเสร็จก็ส่งเข้าแชทต่อได้ทันที
- **บนคอมพิวเตอร์** เปิดเว็บ chatgpt.com ล็อกอินด้วยบัญชีเดียวกันก็เห็นประวัติแชทครบ เหมาะกับงานยาวๆ อย่างนั่งทำแผนคอนเทนต์ทั้งสัปดาห์หรือทำรูปทีละหลายใบ

ใช้แอปกับเว็บสลับกันได้ตลอด ทุกขั้นตอนหลังจากนี้ทำได้ทั้งสองทาง

แผนฟรีพอไหม

พอสำหรับทั้งเล่มนี้ ทุกบทออกแบบให้ทำได้บนแผนฟรี ตามหน้าราคาทางการ แผนฟรีต่างจากแผนเสียเงินตรงโควตาการใช้งาน: ส่งข้อความต่อวันได้จำกัด อัปโหลดไฟล์และรูปได้จำกัด และสร้างรูปได้น้อยและช้ากว่าแผนเสียเงิน ถ้าใช้จนโควตาหมด ก็แค่รอจนใช้งานได้อีกครั้ง งานไม่หายไปไหน

จุดที่แผนเสียเงินเริ่มคุ้มคือเมื่อร้านใช้ AI ทำงานเป็นประจำทุกวัน และโควตาฟรีเริ่มเป็นอุปสรรค โดยเฉพาะร้านที่ทำรูปเยอะ ราคาแต่ละแผนดูตัวเลขปัจจุบันได้ที่หน้า chatgpt.com/pricing คำแนะนำของเล่มนี้คือให้เริ่มจากแผนฟรีก่อนเสมอ แล้วค่อยดูจากปริมาณงานจริงว่าควรอัปเกรดเมื่อไหร่

ChatGPT

Pricing

See pricing for our individual, business, and enterprise plans.

Individual

Business & Enterprise

Free

Best for trying out ChatGPT

/ month

Get Free >

✓ Limited access to GPT-5.5 Instant

✓ Limited messages and uploads

✓ Limited and slower image generation

✓ Limited deep research

✓ Limited memory and context

✓ Limited Codex access

✓ Limited ChatGPT Work access on desktop

Have an existing plan? See [billing help](#)

Go

Best for longer conversations

/ month

Get Go >

✦ Everything in Free and:

✓ More access to GPT-5.5 Instant

✓ More messages

✓ More uploads

✓ More image creation

✓ Longer memory

This plan may include ads. [Learn more](#)

Plus

Best for advanced work and productivity

/ month

Get Plus >

✦ Everything in Go and:

✓ Advanced reasoning models with GPT-5.6

✓ Expanded messages and uploads

✓ More complex and accurate image creation

✓ Expanded deep research

✓ Expanded memory and context

✓ Projects, scheduled tasks, and custom GPTs

✓ Expanded Codex usage

✓ Expanded access to ChatGPT Work on desktop, web, and mobile

✓ Early access to new features

[Limits apply](#)

Pro

Best for research and coding

From / month

Get Pro >

✦ Everything in Plus and:

✓ 5x or 20x more usage

✓ Pro reasoning with GPT-5.6 Sol Pro

✓ Maximum Codex tasks

✓ Unlimited and faster image creation

✓ Maximum deep research

✓ Maximum memory and context

✓ Expanded projects, tasks, and custom GPTs

✓ Research preview of new features

Unlimited subject to abuse guardrails. [Learn more](#)

Trusted by teams at

หน้าราคาของ ChatGPT แสดงแผน Free ที่ใช้ได้ทั้งบนเว็บ iOS และ Android พร้อมรายการความสามารถของแต่ละแผน

หน้าราคาทางการของ ChatGPT จุดที่ใช้เช็คราคาปัจจุบันก่อนตัดสินใจอัปเกรด (ภาพจากหน้า chatgpt.com/pricing)

กติกาข้อแรก: มันตอบผิดได้

เอกสารทางการของ OpenAI (บริษัทผู้สร้าง ChatGPT) เขียนไว้ตรงๆ ว่า ChatGPT ตอบคลาดเคลื่อนได้เป็นครั้งคราว และแนะนำให้ตรวจสอบคำตอบเสมอ เรื่องนี้สำคัญกับคนขายของมากกว่าคนทั่วไป เพราะโพสต์ของร้านมีเรื่องเงินจริงเข้ามาเกี่ยวข้อง ราคาผิดหนึ่งตัวเลขหรือโปรผิดหนึ่งเงื่อนไข ก็กลายเป็นต้นทุนที่ร้านต้องจ่ายจริง

กติกาหลักของการใช้ AI ขายของจึงมีข้อเดียว: **งานทุกชิ้นที่ AI ทำให้ ต้องผ่านตาเจ้าของร้านก่อนถึงมือลูกค้าเสมอ** โดยเฉพาะตัวเลข ราคา โปรโมชั่น และของเหลือในสต็อก ให้แม่ค้าเป็นคนบอให้มันทุกครั้ง อย่าปล่อยให้มันแต่งเอง บทต่อไปจะสอนวิธีป้องกันแบบเป็นระบบ

ข้อมูลอะไรห้ามพิมพ์ลงแชท

ข้อมูลสามประเภทต่อไปนี้ไม่ควรพิมพ์ลง ChatGPT ไม่ว่ากรณีไหน

1. **ข้อมูลส่วนตัวของลูกค้า** ชื่อเต็ม ที่อยู่ เบอร์โทรของลูกค้าจริง เวลาให้มันช่วยร่างข้อความตอบลูกค้า ใช้คำแทนอย่าง "ลูกค้า A" พอ
2. **เลขบัญชีและรหัสผ่าน** ทั้งของร้านและของตัวเอง เอกสารทางการของ OpenAI เองก็เตือนว่าอย่าพิมพ์ข้อมูลลับหรือเรื่องส่วนตัวลงในบทสนทนา
3. **เอกสารที่มีข้อผูกพัน** เช่น สัญญาที่ยังไม่ปิดคิล ถ้าจำเป็นต้องให้ช่วยอ่าน ให้ลบชื่อและตัวเลขสำคัญออกก่อน

มีการตั้งค่าหนึ่งที่เราควรทำตั้งแต่วันแรกด้วย โดยปกติ OpenAI อาจนำบทสนทนาของผู้ใช้ทั่วไปไปช่วยฝึกให้ ChatGPT ฉลาดขึ้น ถ้าไม่สบายใจ คุณปิดได้ตามขั้นตอนในเอกสารทางการ: เข้า **Settings** เลือก **Data Controls** แล้วปิด **Improve the model for everyone** (บนมือถือ: เปิดเมนูข้าง แตะรูปโปรไฟล์ แล้วเลือก Data Controls) ตั้งค่าครั้งเดียวก็มีผลทุกเครื่องที่ใช้บัญชีเดียวกัน ปิดแล้วประวัติแชทยังอยู่ครบตามเดิม

Data Controls FAQ

Learn how to manage your ChatGPT data settings

Updated: 2 hours ago

What are the Data Controls settings?

Data Controls let you decide how ChatGPT uses your conversations and interactions. They specifically allow you to choose whether your conversations help improve our models.

Learn about controls we offer you for ads [here](#).

Depending on whether you're signed in or not, your options vary slightly:

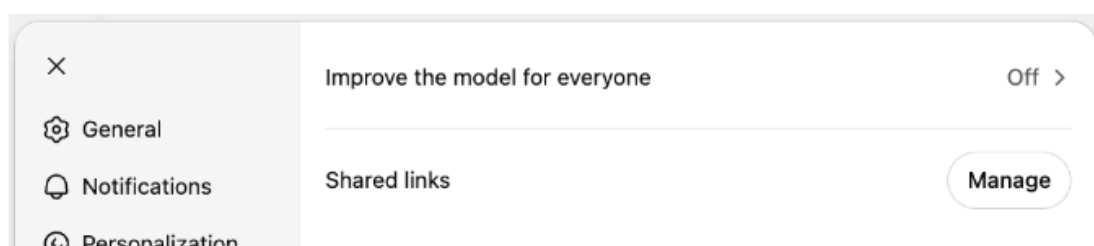
- **When you're signed out**, you can choose if your chats are used to help train ChatGPT
- **When you're signed in**, you have additional options like exporting your data or deleting your account

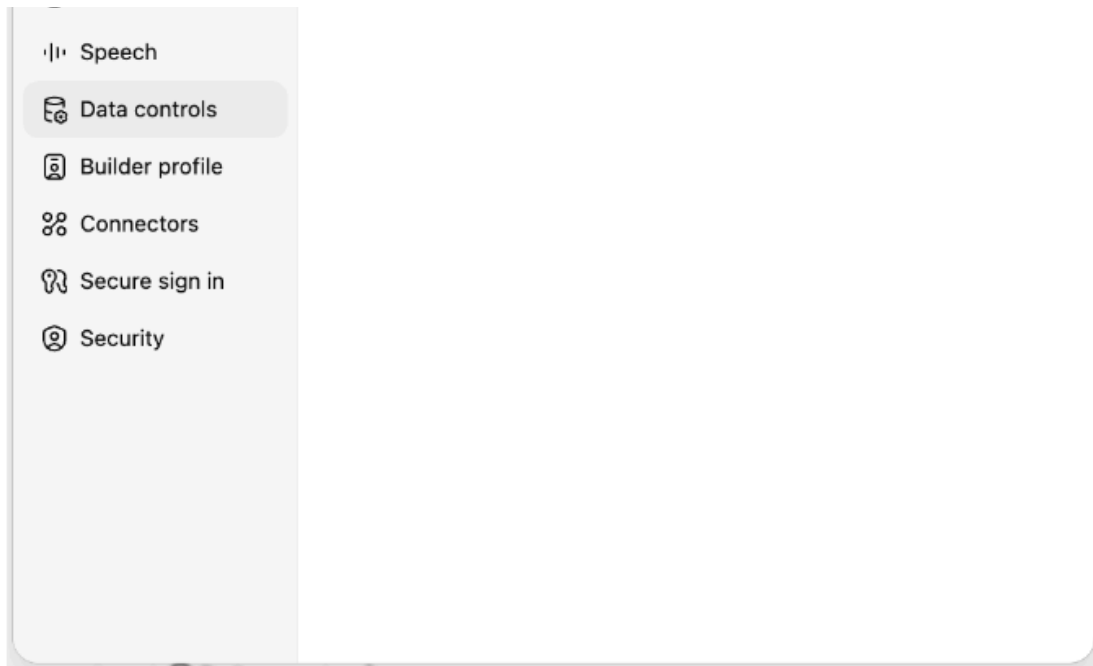
How do I stop my chats from training ChatGPT? (ie. "Improve the model for everyone")?

On Web (Signed-in):

- Click your profile icon
- Select **Settings**
- Go to **Data Controls**
- Turn off "Improve the model for everyone"

Your conversations will still appear in your chat history but won't be used to train ChatGPT.





On Web (Signed-out):

- Click the ? icon in the bottom-right corner
- Select **Settings**
- Turn off **"Improve the model for everyone"**

หน้าตั้งค่า Data Controls ของ ChatGPT แสดงสวิตช์ Improve the model for everyone ที่ปิดอยู่

หน้า Data Controls ในเอกสารทางการของ OpenAI แสดงจุดที่ใช้ปิดไม่ให้นำบทสนทนาไปพัฒนาโมเดล (ภาพจากศูนย์ช่วยเหลือ help.openai.com)

💡 ลองเลย

สมัครบัญชี ChatGPT บนมือถือหรือเว็บ แล้วพิมพ์ข้อความแรกเพื่อแนะนำร้านของคุณ เช่น "ร้านเราขายน้ำพริกโฮมเมดบนเฟซบุ๊ก อยากให้คุณช่วยงานอะไรในร้านแบบนี้ได้บ้าง" อ่านคำตอบ แล้วสังเกตว่ารายการงานที่มันช่วยได้ใกล้เคียงกับสารบัญของเล่มนี้แค่ไหน จากนั้นเข้า Settings ไปปิด Improve the model for everyone ให้เรียบร้อยเป็นงานแรก

ตอนนี้มีผู้ช่วยแล้ว แต่ผู้ช่วยคนนี้ยังไม่รู้จักร้านเราเลยแม้แต่นิดเดียว ขั้นถัดไปจึงเป็นวิชาสำคัญที่สุด: สอนให้มันรู้จักร้านของคุณ (บทที่ 2)

วิธีบริฟให้ AI รู้จักร้านของคุณ

ลองนึกภาพลูกมือคนใหม่มาช่วยงานวันแรก ชัยนมาก พิมพ์เร็วมาก แต่ยังไม่รู้อะไรเกี่ยวกับร้านเราเลยสักอย่าง ไม่รู้ว่าขายอะไร ขายอะไร ลูกค้าเป็นใคร ถ้าสั่งห้วนๆ ว่า "เขียนโพสต์ขายของให้หน่อย" งานที่ได้ก็จะเป็นงานเดาสุ่มที่ใช้กับร้านไหนก็ได้ จึงไม่เหมาะกับร้านเราเลย

ChatGPT คือลูกมือคนนั้น ความต่างระหว่างคนที่ใช้ AI แล้วได้งานจริงกับคนที่ลองแล้วเลิก ไม่ได้อยู่ที่ตัว AI แต่อยู่ที่วิธีสั่งงาน บทนี้สำคัญที่สุดในเล่ม เพราะทุกบทหลังจากนี้ใช้สูตรเดียวกันนี้ทั้งหมด

สูตรบริฟ 4 ส่วน

คู่มือแนะนำการเขียนพรอมต์ที่ OpenAI เผยแพร่ไว้มีหลักการใหญ่อยู่ไม่กี่ข้อ: ยิ่งบอกละเอียดยิ่งได้งานตรง แยกคำสั่งกับข้อมูลออกจากกันให้ชัด และบอกหน้าตาผลลัพธ์ที่ต้องการไปเลย เล่มนี้นำหลักเหล่านั้นมาเรียบเรียงใหม่เป็นสูตรที่คนทำร้านจำง่าย

1. **บทบาท** บอกว่าให้มันเป็นใคร เช่น "คุณคือแอดมินเพจร้านอาหารที่เขียนโพสต์เก่ง" แล้ว AI จะตอบจากมุมมองของคนที่ทำหน้าที่นั้นทันที
2. **ข้อมูลร้าน** ร้านขายอะไร ราคาเท่าไร ลูกค้าเป็นใคร ส่วนนี้แหละที่ลูกมือคนใหม่ไม่มีทางรู้เองถ้าไม่บอก
3. **งาน** จะให้ทำอะไร ก็ขึ้น ชอบเขตแค่ไหน ระบุเป็นตัวเลขให้ชัดดีกว่าใช้คำกว้างๆ คู่มือ OpenAI ก็แนะนำว่า "เขียน 3 แบบ แบบละไม่เกิน 4 บรรทัด" ให้ผลดีกว่า "เขียนสั้นๆ ให้หน่อย" เพราะคำว่าสั้นของแต่ละคนไม่เท่ากัน
4. **หน้าตาผลลัพธ์** อยาได้เป็นตาราง เป็นข้อ หรือเป็นข้อความพร้อมโพสต์ บอกให้จบในบริฟ ไม่ต้องรออ่าน

เคล็ดลับจากคู่มือเดียวกันคือ **บอกว่าต้องทำอะไร ดีกว่าบอกว่าไม่ให้ทำอะไร** เช่น "เขียนด้วยภาษาแม่ค้าคุยกับลูกค้าประจำ" ให้ผลดีกว่า "อย่าเขียนทางการ" เพราะคำห้ามบอกได้แค่ว่าไม่เอาอะไร แต่ไม่ได้บอกว่าจะเอาอะไร

ย่อหน้าบริฟร้าน เขียนครั้งเดียว ใช้ทั้งเล่ม

ส่วนที่ 2 ของสูตรคือข้อมูลร้าน ซึ่งแทบไม่เปลี่ยนในแต่ละงาน ทางลัดของเล่มนี้คือเขียนข้อมูลส่วนนี้ให้ครบครั้งเดียวเป็น **ย่อหน้าบริฟร้าน** แล้วเก็บไว้คัดลอกใช้ต่อไป แม่แบบมีหกบรรทัด

> Prompt

ร้านชื่อ [ชื่อร้าน] ขาย [สินค้าหลัก] ราคา [ราคาหลักต่อชิ้น/เซต]
ขายทาง [ช่องทางขายทั้งหมด] ช่องทางหลักคือ [ช่องทางที่ลูกค้าเยอะสุด]
ลูกค้าหลักคือ [กลุ่มลูกค้า อายุ อาชีพ ซื้อไปทำอะไร]
จุดขายของร้านคือ [สิ่งที่ต่างจากเจ้าอื่น]
โทนของร้านคือ [เป็นกันเอง/สุภาพ/สนุก]
เป้าหมายตอนนี้คือ [สิ่งที่อยากได้ เช่น เพิ่มลูกค้าใหม่ เพิ่มยอดซื้อซ้ำ]

เติมครบแล้วหน้าตาจะเป็นแบบร้านตัวอย่างของเล่มนี้

ร้านชื่อ น้ำพริกแม่สมใจ ขายน้ำพริกโฮมเมด 3 สส (ภาคเหนือ ปลาย่าง ตาแดง)
ขวดยะ 59 บาท เซต 3 ขวด 159 บาท
ขายทางเพจ Facebook, LINE, Shopee และ TikTok Shop ช่องทางหลักคือเพจ Facebook
ลูกค้าหลักคือคนทำงานออฟฟิศอายุ 25-45 ซื้อไปกินที่ออฟฟิศหรือส่งให้พ่อแม่ ซื้อซ้ำเป็นประจำ
จุดขายของร้านคือทำใหม่ทุกสัปดาห์ ไม่ใส่ผงชูรส เปิดแบบเลือกระดับได้
โทนของร้านคือเป็นกันเองเหมือนแม่ค้าเจ้าประจำ
เป้าหมายตอนนี้คือเพิ่มลูกค้าซื้อซ้ำทาง LINE และเปิดตลาดใหม่บน TikTok Shop

เขียนเสร็จให้เก็บไว้ในแอปโน้ตของมือถือ ตั้งชื่อโน้ตว่า "บริฟร้าน" ทุกพรอมต์ในเล่มนี้ที่ขึ้นต้นว่า วาง
ย่อหน้าบริฟร้าน คือให้คัดลอกย่อหน้านี้มาวางก่อน แล้วต่อด้วยคำสั่งของงานนั้น

ดูของจริง: สิ่งแบบเดิม vs สิ่งแบบมีบริฟ

สมมุติว่าร้านน้ำพริกแม่สมใจอยากได้ชื่อเซตของขวัญปีใหม่ ลองเริ่มจากคำสั่งแบบที่คนส่วนใหญ่ใช้

> Prompt

คิดชื่อเซตของขวัญให้หน่อย

ผลที่ได้จะเป็นชื่อกลางๆ อย่าง "เซตของขวัญพรีเมียม" ที่ร้านไหนก็ใช้ได้ ทีนี้ลองสูตร 4 ส่วน

> **Prompt**

คุณคือนักตั้งชื่อสินค้าของร้านของฝากไทย

ข้อมูลร้าน

=====

[วางย่อหน้าบริพร้านตรงนี้]

=====

งาน: คิดชื่อเซตของขวัญปีใหม่ที่รวมน้ำพริกทั้ง 3 รส มา 5 ชื่อ

หน้าตาผลลัพธ์: ตารางสองคอลัมน์ ชื่อเซต กับเหตุผลที่ชื่อนี้ขายได้ ชื่อยาวไม่เกิน 4 คำ

คราวนี้ชื่อที่ได้จะพูดถึงน้ำพริก ความหอมเมต และกลุ่มคนทำงานจริงๆ เพราะ AI รู้แล้วว่าสินค้าคืออะไรและขายให้ใคร สังเกตว่าเครื่องหมายคำพูดสามตัว (""") คร่อมข้อมูลร้านไว้ นี่เป็นวิธีที่คู่มือ OpenAI แนะนำให้ใช้เพื่อแยกข้อมูลออกจากคำสั่งให้ชัดเจน

Best practices for prompt engineering with the OpenAI API

How to give clear and effective instructions to OpenAI models

Updated: 6 days ago

How prompt engineering works

Due to the way OpenAI models are trained, there are specific prompt formats that work particularly well and lead to more useful model outputs. The [official prompt engineering guide by OpenAI](#) is usually the best place to start for prompting tips.

Below we present a number of prompt formats we find work well, but feel free to explore different formats, which may fit your task better.

Rules of Thumb and Examples

Note: the "{text input here}" is a placeholder for actual text/context

1. Use the latest model

For best results, we generally recommend using the latest, most capable models. Newer models tend to be easier to prompt engineer.

Note: There are some differences to consider when prompting a reasoning model versus prompting a GPT model. More details [here](#).

2. Put instructions at the beginning of the prompt and use ### or "" to separate the instruction and context

Less effective ❌:

Summarize the text below as a bullet point list of the most important points

```
{text input here}
```

Better :

```
Summarize the text below as a bullet point list of the most important points.  
  
Text: ""  
{text input here}  
""
```

3. Be specific, descriptive and as detailed as possible about the desired context, outcome, length, format, style, etc

Be specific about the context, outcome, length, format, style, etc

บทความแนะนำการเขียนพรอมต์ในศูนย์ช่วยเหลืออย่างเป็นทางการของ OpenAI เปรียบเทียบตัวอย่างพรอมต์ที่ได้ผลดีกับแบบที่ได้ผลไม่ดี

หลักการบริฟในบทนี้มาจากคู่มือแนะนำการเขียนพรอมต์ของ OpenAI (ภาพจากศูนย์ช่วยเหลือ help.openai.com)

กติกาลี้: ตัวเลขจริง แม่ค้าป้อนเอง

สังเกตว่าย่อหน้าบริฟร้านมีราคาอยู่ด้วย ตั้งใจใส่ไว้เพราะกติกาลี้จากบท 1 ใช้กับเรื่องนี้เต็มๆ: ตัวเลขทุกตัวที่ลูกค้าจะเห็น ไม่ว่าจะเป็นราคา โปรโมชั่น จำนวนของเหลือ หรือเวลาส่ง แม่ค้าต้องเป็นคนป้อนเอง ไม่ใช่ตัวเลขที่ AI แต่งขึ้น ถ้าบริฟไม่มีราคาแล้วสั่งให้เขียนโพสต์ขายของ มันจะเดาราคาใส่มาให้อย่างหน้าตาเฉย แต่คนที่ต้องรับผิดชอบราคานั้นคือร้าน ไม่ใช่มัน

วิธีตรวจง่าย ๆ ก่อนใช้งานไปใช้: ไล่ดูตัวเลขทุกตัว แล้วถามตัวเองว่าเราเป็นคนให้เลขนั้นหรือเปล่า ถ้าไม่ใช่ ให้แก้หรือตัดทิ้งทันที

ขี้เกียจวางบริฟทุกครั้ง ให้มันจำไว้เลยก็ได้

ตามเอกสารทางการ ChatGPT มีระบบ memory (ระบบจดจำข้อมูลข้ามแชทบอท) วิธีใช้ที่ตรงไปตรงมาที่สุดคือพิมพ์บอกมันตรงๆ

> Prompt

จำข้อมูลร้านนี้ไว้ใช้กับทุกแชทต่อจากนี้
[วางย่อหน้าบริฟร้านตรงนี้]

มันจะบันทึกข้อมูลไว้และนำมาใช้เองในแชทถัดๆ ไป ถ้าอยากดูหรือลบสิ่งที่มันจำ ให้เข้าไปที่

Settings แล้วเลือก **Personalization** ตามเอกสารทางการ มีข้อควรรู้สองข้อ: แผนฟรีมีความจุของ memory น้อยกว่าแผนแบบเสียเงิน และ memory อาจนำเรื่องอื่นที่เคยคุยกันมาปนด้วย โน้ต "บริฟร้าน" ในมือถือจึงยังเป็นวิธีหลักของเล่มนี้ ส่วน memory ใช้เป็นตัวช่วย ถ้าข้อมูลร้านเปลี่ยน เช่น ขึ้นราคา อย่าลืมบอกให้มันจำข้อมูลใหม่ด้วย

📌 ลองเลย

เขียนย่อหน้าบริฟร้านของคุณตามแม่แบบหกบรรทัดให้ครบ เก็บไว้ในแอปโน้ต แล้วลองส่งงานแรกด้วยสูตร 4 ส่วน เลือกงานอะไรก็ได้ที่ยังค้างอยู่ในหัววันนี้ จากนั้นลองส่งงานเดียวกันอีกครั้งด้วยประโยคเดียวสั้นๆ แบบไม่มีบริฟ แล้วเทียบผลลัพธ์กัน จะเห็นผลของการบริฟทันที

บริฟเป็นแล้ว ก็ถึงเวลาเอาไปใช้กับงานที่แม่ค้าทุกคนต้องทำทุกวัน นั่นคือแคปชั่นขายของ งานนี้มักดูออกง่ายที่สุดว่าเขียนด้วย AI

แคปชันที่ไม่เหมือน AI

เลื่อนฟีดสักพักจะเจอโพสต์ขายของหน้าตาแบบนี้: "ยกระดับมื้ออาหารของคุณด้วยน้ำพริกระดับพรีเมียม อร่อยล้ำเกินคำบรรยาย" อ่านปุ๊บก็รู้ปั๊บว่า AI เขียน ทั้งที่ไม่มีคำไหนผิดสักคำ AI สร้างโพสต์แบบนี้เร็วเท่าไร ลูกค้ายกเลิกผ่านเร็วเท่านั้น

ข่าวดีคืออาการเหมือน AI ไม่ได้เกิดจากตัว AI แต่เกิดจากวิธีสั่ง พอรู้ว่ากลิ้งนั้นมาจากไหน เราก็สั่ง AI ให้เขียนแคปชันเหมือนแม่ค้าตัวจริงพิมพ์เองได้

กลิ้ง AI มาจากไหน

ลองเทียบสองประโยคนี้นะ

- "ยกระดับมื้ออาหารของคุณด้วยน้ำพริกคุณภาพพรีเมียม"
- "ข้าวสวยร้อนๆ กับกากหมูกรุบๆ โรยหน้า แค่นี้ก็หมดจานแล้ว"

ประโยคแรกใช้ได้กับสินค้าทุกอย่างบนโลก ตั้งแต่ น้ำพริกยันเครื่องฟอกอากาศ ส่วนประโยคหลังใช้ได้กับร้านน้ำพริกเท่านั้น นี่คือหัวใจของเรื่อง: **กลิ้ง AI คือถ้อยคำกลางๆ ที่ใช้กับอะไรก็ได้** เมื่อ AI ไม่รู้อะไรเกี่ยวกับร้านเราเลย จึงเลือกสำนวนโฆษณากลางๆ ที่เจอบ่อยที่สุดมาใช้

ทางแก้จึงไม่ใช่สั่งซ้ำๆ ว่า "เอาใหม่ ให้เป็นธรรมชาติกว่านี้" แต่คือใส่ข้อมูลเฉพาะของร้านลงในบริบทตั้งแต่แรก ซึ่งเรามีครบแล้วจากบท 2

สูตรแคปชัน 3 ก่อน

แคปชันขายของที่ได้ผลจริงมีโครงสร้างที่ใช้ซ้ำได้ทุกโพสต์ สั้นแค่ไหนก็ครบสามท่อน

1. **ท่อนสะดุดตา** ประโยคแรกต้องดึงความสนใจจนลูกค้าหยุดเลื่อน วิธีที่ง่ายที่สุดคือเปิดด้วยสถานการณ์จริงของลูกค้า เช่น "เย็นนี้ยังไม่รู้กินอะไรกับข้าว" ไม่ใช่เปิดด้วยชื่อสินค้า
2. **ท่อนเห็นภาพ** ใส่รายละเอียดหนึ่งถึงสองประโยคที่ทำให้น้ำลายไหลหรือเห็นประโยชน์ชัดๆ ยิ่งเจาะจงยิ่งดี "ตำใหม่ทุกเช้าวันจันทร์" ดีกว่า "สดใหม่ทุกวัน"
3. **ท่อนชวนทัก** ปิดท้ายด้วยวิธีสั่งซื้อสั้นๆ ชัดเจน เช่น "ทักแชทเลย ส่งไวใน 2 วัน" พร้อมบอกราคา

พรอมต์แคปชั่นประจำร้าน

ถึงเวลาประกอบทุกอย่างเป็นพรอมต์ (ข้อความสั่งงาน AI) ประจำร้านหนึ่งชุด คู่มือเขียนพรอมต์ของ OpenAI (บริษัทผู้สร้าง ChatGPT) มีหลักหนึ่งทำงานแคปชั่นได้ใช้เต็มๆ คือ **ยกตัวอย่างให้ดู แทนที่จะบอกอย่างเดียว** ถ้าเคยเขียนแคปชั่นที่พอใจอยู่แล้วสัก 2-3 โพสต์ ให้แปะเป็นตัวอย่างในพรอมต์เลย AI จะเลียนจังหวะและสำนวนของเราได้แน่นกว่าคำอธิบายยาวๆ หลายเท่า

> Prompt

คุณคือแอดมินเพจร้านค้าออนไลน์ที่เขียนแคปชั่นเก่ง ภาษาเหมือนคนจริงพิมพ์

ข้อมูลร้าน

=====

[วางย่อหน้าบริฟร้าน]

=====

ตัวอย่างสำนวนของร้าน (เลียนจังหวะและน้ำเสียงจากตัวอย่างพวกนี้)

=====

[วางแคปชั่นเก่าที่เคยเขียนเองแล้วชอบ 2-3 โพสต์]

=====

งาน: เขียนแคปชั่นขาย [สินค้า] สำหรับโพสต์ Facebook มา 3 แบบ

โครงแต่ละแบบ: เปิดตัวสถานการณ์ลูกค้า ตามด้วยรายละเอียดที่เห็นภาพ จบด้วยชวนทักแชทพร้อมราคา [ราคา]

เงื่อนไข: ห้ามใช้คำว่า พรีเมียม ยกกระต๊اب เกินคำบรรยาย ที่สุดแห่ง · ยาวไม่เกิน 4 บรรทัด · อีโมจิไม่เกิน 2 ตัว

สังเกตสามอย่างในพรอมต์นี้ อย่างแรกคือรายการคำต้องห้ามที่รวบรวมจากคำซึ่งเราเห็นแล้วรู้สึกว่าเป็นภาษาโฆษณา เจอคำไหนบ่อยก็เพิ่มเข้ารายการได้เรื่อยๆ อย่างที่สองคือระบุความยาวและจำนวนอีโมจิเป็นตัวเลข ตามหลักในคู่มือที่ว่าคำสั่งเจาะจงได้ผลดีกว่าคำสั่งกว้างๆ ส่วนอย่างที่สองคือราคาที่เรاپ้อนเองตามกติกาหลักของเล่ม

ร้านน้ำพริกแม่สมใจจะได้ผลลัพธ์ประมาณนี้

แบบที่ 1

เที่ยงนี้ที่ออฟฟิศมีข้าวสวย แต่ไม่มีอะไรจุกอีกแล้วใช่ไหม

น้ำพริกจากหมูแม่สมใจ ตำใหม่ทุกสัปดาห์ ไม่ใส่ผงชูรส เผ็ดเลือกระดับได้

ขวดละ 59 บาท ทักแชทได้เลย แพ็คส่งถึงออฟฟิศ

ก่อนกดโพสต์ แม้คำต้องอ่านทวนเป็นรอบสุดท้ายเสมอ ตรวจสอบราคาและข้อเท็จจริง แล้วปรับสำนวนเล็กน้อยให้เหมือนที่เราเขียนเอง

แคปชั่นเดียว ปรับให้เข้ากับสามแพลตฟอร์ม

คนในแต่ละแพลตฟอร์มอ่านแคปชั่นด้วยจังหวะต่างกัน ไม่ต้องเขียนใหม่ทั้งหมด ใช้แคปชั่นที่ตรวจแล้วเป็นต้นฉบับ แล้วสั่งปรับต่อในแชทเดิม

> Prompt

เอาแคปชั่นแบบที่ 1 ไปปรับเป็น 3 เวอร์ชัน

1. Facebook: ตามต้นฉบับ เพิ่มเรื่องสั้นๆ ของร้านได้ 1-2 ประโยค
2. TikTok: สั้นลงครึ่งหนึ่ง ภาษาพูดจัดเต็ม ประโยคแรกต้องหยุดคนดูใน 1 วินาที
3. Shopee: ขึ้นต้นด้วยชื่อสินค้าเต็มพร้อมคำที่ลูกค้าใช้ค้นหา ตามด้วยจุดขายเป็นข้อๆ

เหตุผลเบื้องหลังแต่ละเวอร์ชันอธิบายไว้ในบทของแต่ละแพลตฟอร์ม: TikTok ในบท 11 และ Shopee ในบท 12

Less effective ❌:

```
Write a poem about OpenAI.
```

Better ✅:

```
Write a short inspiring poem about OpenAI, focusing on the recent DALL-E product launch (DALL-E is a text to image ML model) in the style of a {famous poet}
```

4. Articulate the desired output format through examples

Less effective ❌:

```
Extract the entities mentioned in the text below. Extract the following 4 entity types: company names, people names, specific topics and themes.
```

```
Text: {text}
```

Show, and tell - the models respond better when shown specific format requirements. This also makes it easier to programmatically parse out multiple outputs reliably.

Better ✅:

```
Extract the important entities mentioned in the text below. First extract all company names, then extract all people names, then extract specific topics which fit the content and finally extract general overarching themes
```

```
Desired format:
```

```
Company names: <comma_separated_list_of_company_names>
```

```
People names: -||-
```

```
Specific topics: -||-
```

```
General themes: -||-
```

```
Text: {text}
```

5. Start with zero-shot, then few-shot, neither of them worked, then fine-tune

✅ Zero-shot

```
Extract keywords from the below text.
```

Text: {text}

Keywords:

✓ Few-shot - provide a couple of examples

Extract keywords from the corresponding texts below.

คู่มือการเขียนพรอมต์ของ OpenAI ส่วนที่แนะนำให้ยกตัวอย่างผลลัพธ์ที่ต้องการ แทนที่จะอธิบายอย่างเดียว

เทคนิคให้ AI เรียนสำนวนด้วยการแปะตัวอย่างมาจากหลัก "ยกตัวอย่างให้ดู แทนที่จะบอกอย่างเดียว" ในคู่มือทางการของ OpenAI (ภาพจากศูนย์ช่วยเหลือ help.openai.com)

💡 ลองเลย

หยิบสินค้าขายดีของร้านมาหนึ่งอย่าง ใช้พรอมต์แคปชั่นประจำร้านข้างบนเขียนแคปชั่น 3 แบบ เลือกแบบที่ชอบสุด แล้วปรับสำนวนอีกหนึ่งรอบให้เป็นแบบของเรา จากนั้นโพสต์จริง พรุ่งนี้เช้า เก็บพรอมต์ที่ใช้ไว้ในโน้ตเดียวกับบริฟร้าน

แคปชั่นดีแล้ว แต่โพสต์ที่จะทำให้ลูกค้าหยุดเลื่อนได้จริงต้องมีรูปดี ๆ ด้วย บทถัดไป เราจะให้ AI ช่วยเรื่องรูปสินค้าและโพสเตอร์โปรโมชัน

รูปสินค้ากับโปสเตอร์โปร ทำเองได้ไม่ต้องจ้าง

รูปถ่ายขวดน้ำพริกบนโต๊ะหินขัดหลังบ้าน กับรูปขวดเดียวกันบนพื้นหลังสะอาดๆ มีข้าวสวยร้อนๆ วางอยู่ข้างๆ ขายได้ต่างกันมาก ร้านใหญ่แก้ปัญหานี้ด้วยการจ้างช่างภาพ ร้านเล็กเคยได้แต่ทำใจ จนวันนี้แม้ค้าทุกคนใช้ AI ทำรูปผ่านมือถือได้แล้ว

เครื่องมือของงานนี้คือ **ChatGPT Images** ซึ่งใช้สร้างและแก้รูปผ่าน ChatGPT ได้โดยตรง เครื่องมือนี้ใช้ได้ทุกแผนรวมถึงแผนฟรี ทั้งบนเว็บและบน iOS กับ Android แค่พิมพ์บรรยายรูปที่อยากได้ในแชทหรืออัปโหลดรูปเดิมแล้วบอกว่าจะให้แก้อะไร

กติกาข้อเดียวที่ห้ามลืม: รูปสินค้าต้องตรงของจริง

ก่อนสั่งทำรูปแรก ต้องตั้งกติกาข้อนี้ให้ชัด เพราะนี่คือเส้นแบ่งระหว่างรูปสวยกับปัญหาใหญ่: **ตัวสินค้าในรูปต้องตรงกับของที่ลูกค้าจะได้รับ** ปรับฉากหลัง แสง และพรีอพรอบๆ ได้เต็มที่ แต่ห้ามให้ AI ทำให้หน้าตาอาหาร ปริมาณ สี หรือขนาดขวดดูเกินจริง รูปที่ดูดีกว่าของจริงแลกมาด้วยรีวิวดาวเดียว พร้อมข้อความว่า "ของไม่ตรงปก" ซึ่งแพงกว่าค่าจ้างช่างภาพหลายเท่า

หลักปฏิบัติที่ปลอดภัย: ใช้รูปถ่ายจริงของสินค้าเป็นตัวตั้งเสมอ แล้วให้ AI แก้เฉพาะรอบๆ ตัวสินค้า

งานที่ 1 - เก็บรูปถ่ายจริงให้ดูโปร

ถ่ายรูปสินค้าด้วยมือถือตามปกติ เลือกรูปที่ตัวสินค้าชัดที่สุด แล้วอัปโหลดเข้า ChatGPT พร้อมพรอมต์ (ข้อความสั่งงาน) แบบนี้

> Prompt

- แก้รูปนี้ให้เป็นรูปสินค้าสำหรับโพสต์ขาย
- เปลี่ยนพื้นหลังเป็นโต๊ะไม้สีอ่อน มีข้าวสวยในถ้วยเล็กวางข้างๆ
 - ปรับแสงให้สว่างสะอาดแบบถ่ายในสตูดิโอ
 - ห้ามเปลี่ยนตัวสินค้า ฉลาก สี และปริมาณในขวดเด็ดขาด

บรรทัดสุดท้ายสำคัญที่สุด ทุกครั้งที่แก้รูปสินค้า ให้บอกสิ่งที่ห้ามเปลี่ยนไว้ด้วย พอได้รูปแล้ว ให้ชมดูว่าฉลากและตัวสินค้ายังตรงกับของจริงก่อนนำไปใช้ทุกครั้ง ถ้า AI เผลอเปลี่ยนจุดที่ไม่ได้สั่งมาด้วย ให้สั่งแก้ต่อในแชทเดิมได้เลย เช่น "ฉลากเพี้ยนไป เอาฉลากแบบรูปต้นฉบับกลับมา"

งานที่ 2 · โพสต์โปรโมชันที่ตัวหนังสือไม่เพี้ยน

ChatGPT Images รับคำสั่งใส่ตัวหนังสือลงในรูปได้ด้วย เวลาทำโพสต์เตอร์ให้ใส่ข้อความที่ต้องการไว้ในเครื่องหมายคำพูดให้ชัด พร้อมระบุว่าห้ามมีตัวหนังสืออื่นนอกเหนือจากที่สั่ง

> Prompt

- ทำโพสต์เตอร์โปรโมชันขนาดสี่เหลี่ยมจัตุรัสจากรูปสินค้านี้
- หัวโพสต์เตอร์ใส่ข้อความ "เซต 3 ขวด 159 บาท" ตัวใหญ่อ่านง่าย
 - มุมล่างใส่ข้อความ "ส่งฟรีเมื่อสั่งครบ 300 บาท"
 - โทนสีอบอุ่นแบบอาหารไทย ห้ามมีตัวหนังสืออื่นนอกจากสองข้อความนี้
 - ห้ามเปลี่ยนตัวสินค้าในรูป

ได้โพสต์เตอร์แล้ว **ให้อ่านตัวหนังสือไทยในรูปทีละคำทุกครั้ง** จุดนี้ AI พลาดบ่อยที่สุด ทั้งสระหายและวรรณยุกต์เพี้ยน เจอจุดผิดให้แก้เฉพาะจุดด้วยวิธีถัดไป ไม่ต้องสั่งทำใหม่ทั้งใบ ส่วนตัวเลขโปรทุกตัวบนโพสต์เตอร์คือตัวเลขที่เราป้อนเองตามกติกาหลักในบท 2

งานที่ 3 · แก้เฉพาะจุดด้วย selection tool

ในตัวแก้รูปมีเครื่องมือชื่อ selection tool (ปากกาไฮไลต์สำหรับระบุจุดที่จะแก้) เปิดรูปที่ได้ แต่ **Select** แล้วระบายบริเวณที่จะแก้ เช่น ตัวหนังสือที่สะกดผิด จากนั้นพิมพ์บอกว่าต้องการให้แก้เป็นอะไร ระบบจะแก้เฉพาะบริเวณที่ระบาย ส่วนอื่นของรูปจะยังเหมือนเดิม วิธีนี้เหมาะมากกับการแก้ตัวหนังสือและเก็บรายละเอียดเล็กๆ ข้อควรรู้นิดเดียวคือเครื่องมืออาจแก้เลยออกนอกบริเวณที่ระบายไว้เล็กน้อย ให้ตรวจภาพทั้งใบอีกรอบก่อนใช้

Images in ChatGPT

Learn how to create, edit, save, and manage images with ChatGPT Images.

Updated: 25 days ago

Overview

ChatGPT Images lets you create new images and edit existing images in ChatGPT. You can ask ChatGPT to create an image in a conversation, or select **More** and then select **Images**.

After you enter your prompt, ChatGPT Images generates the image you described. Image generation may take a few minutes, depending on the complexity of your request. You can keep using ChatGPT while the image is being created.

ChatGPT Images can follow instructions to add text, add details within the image, or make the background transparent.

You can also upload an existing image and describe the changes you want ChatGPT to make.

Availability

ChatGPT Images 2.0 is available on all tiers.

Images with thinking is available on Plus, Pro, and Business. It is coming to Enterprise and Edu soon.

ChatGPT Images is available on web, iOS, and Android.

Create and edit images

To create an image, describe the image you want ChatGPT to create. You can also select **Images** and enter a prompt.

To edit an image, select an image generated by ChatGPT Images or upload an existing image, then describe the change you want.

You can edit an image in two ways:

- Select part of the image with the selection tool, then describe the changes in chat.
- Skip the selection tool and describe the edit directly in the conversation panel.

If you want the edit to apply to a specific area, include that area in your prompt.

You can also generate images in any aspect ratio. Use the aspect ratio picker to choose a different resolution, or include your desired aspect ratio in your prompt.

Use the editor

The editor lets you add, remove, and update parts of your image. Highlights are not always precise, and edits may extend beyond the area you selected.

To open the editor, select an image in your conversation or in **Images**.

บทความ ChatGPT Images ในศูนย์ช่วยเหลือทางการของ OpenAI อธิบายวิธีสร้างรูป แก้รูปเดิม และใช้เครื่องมือ selection

เอกสารทางการของ ChatGPT Images ครอบคลุมการสร้างรูป การอัปเดตรูปมาแก้ และ selection tool (ภาพจากศูนย์ช่วยเหลือ help.openai.com)

เลือกขนาดรูปให้เหมาะกับช่องทางที่จะโพสต์

ChatGPT Images ยังเลือกสัดส่วนรูปได้ จะเลือกจากตัวเลือก aspect ratio (สัดส่วนกว้างยาวของรูป) หรือระบุในพารามิเตอร์ตรงๆ ก็ได้ จำไว้สามขนาดที่ร้านค้าใช้บ่อย: รูปจัตุรัสสำหรับโพสต์บนเพจและหน้าสินค้า Shopee · รูปแนวตั้งเต็มจอสำหรับสตอรี่และ TikTok · รูปแนวนอนสำหรับหน้าปกเพจ ระบุไว้ท้ายพารามิเตอร์ได้เลย เช่น "ทำเป็นแนวตั้ง 9:16"

รูปทุกใบที่สร้างจะเก็บอยู่ในเมนู **Images** ของ ChatGPT ย้อนกลับมาโหลดหรือแก้ต่อได้ตลอด

📌 อยากลงลึกเรื่องการทำรูปด้วย AI

หนังสือ Gen รูปอย่างมืออาชีพด้วย ChatGPT Images 2.0 ของ vibe coding thailand รวบรวมเนื้อหาการทำรูปแบบเจาะลึกไว้ครบ ตั้งแต่การเขียนใบสั่งงานรูป 6 ช่อง การอ่านรูปว่าอะไรยังไม่ตรง การคุมสไตล์ให้เหมือนกันทุกใบ ไปจนถึงงานภาพทุกหมวด แจกฟรีเหมือนกัน ส่วนสามงานข้างบนเป็นงานรูปที่แม่ค้าใช้ทุกวัน พอให้เริ่มทำได้เลยโดยไม่ต้องรอเรียนเนื้อหาทั้งหมด

💡 ลองเลย

ใช้มือถือถ่ายภาพสินค้าขายดีของร้านมาหนึ่งรูป อัปโหลดเข้า ChatGPT แล้วใช้พรอมต์งานที่ 1 เปลี่ยนพื้นหลัง อย่าลืมบรรทัด "ห้ามเปลี่ยนตัวสินค้า" ลองเทียบรูปก่อนและหลังแก้ แล้วเก็บพรอมต์ที่ได้ผลไว้ในโน้ตร้าน

มีแคปชั่นแล้ว มีรูปแล้ว โจทย์ถัดไปของร้านออนไลน์คือการโพสต์ให้สม่ำเสมอ บทัดไปจะพาทำตารางคอนเทนต์ทั้งสัปดาห์ให้เสร็จในครึ่งชั่วโมง

ตารางคอนเทนต์ทั้งสัปดาห์ เสร็จในครึ่งชั่วโมง

เพจร้านค้าจำนวนมากอยู่ในวงจรเดิมๆ: สัปดาห์ไหนไฟแรงก็โพสต์ทุกวัน พอออเดอร์เข้าเยอะก็หายไปเป็นอาทิตย์ แล้วค่อยกลับมาโพสต์รัวๆ เพราะรู้สึกผิด ปัญหาไม่ใช่ความขี้เกียจ แต่คือการต้องคิดทุกวันว่าวันนี้จะโพสต์อะไร งานแบบนี้ใช้ความคิดมากเกินไปจนทำให้ท้อทุกเย็น

ทางออกคือเลิกคิดโพสต์วันต่อวัน หันมาวางแผนสัปดาห์ละครั้ง ให้ AI ช่วยร่างแผน แล้วเขียนแคปชั่นล่วงหน้าทั้งชุดในคราวเดียว

โพสต์ขายอย่างเดียว คนเลิกตาม

ก่อนสั่งแผน ต้องรู้ก่อนว่าจะสลับโพสต์แต่ละแบบอย่างไร เพจที่มีแต่โพสต์ขายของหน้าตาเดิมทุกวัน คนจะทยอยเลิกติดตาม เพราะฟีดของลูกค้าไม่ใช่แคตตาล็อกสินค้า แนวทางตั้งต้นคือ ใน 7 วันให้สลับโพสต์สามแบบ

- โพสต์ขาย 3 วัน ขายตรงๆ ด้วยสูตรแคปชั่น 3 ท่อนจากบท 3
- โพสต์เล่า 2 วัน เบื้องหลังร้าน วิธีใช้สินค้า เกร็ดที่เป็นประโยชน์กับลูกค้า เช่น น้ำพริกถ้วยนี้เข้ากับเมนูไหน
- โพสต์ชวนคุย 2 วัน คำถามเบาๆ ที่ลูกค้าอยากตอบ โพล์ให้เลือกรสใหม่ รูปหลังร้านซ้ำๆ

สัดส่วนนี้เป็นเพียงจุดเริ่มต้น ไม่ใช่กฎตายตัว ร้านที่ลูกค้าชอบสาระอาจเพิ่มโพสต์เล่า ร้านที่คอมมูนิตี้แน่นอาจเพิ่มโพสต์ชวนคุย แล้วค่อยปรับสัดส่วนตามผลจริงของเพจตัวเอง

สั่งแผน 7 วันในพรอมต์เดียว

เปิดแชทใหม่ วางบริฟร้าน แล้วต่อด้วยคำสั่งนี้

> Prompt

คุณคือคนวางแผนคอนเทนต์ของร้านค้าออนไลน์ขนาดเล็ก

ข้อมูลร้าน

=====

[วางย่อหน้าบริฟร้าน]

=====

ข้อมูลสัปดาห์นี้ (ใช้เฉพาะข้อมูลนี้ ห้ามแต่งโปรหรือกิจกรรมเพิ่มเอง)

- โปรที่จะจัด: [เช่น เช็ต 3 ขวด 159 บาท ตลอดสัปดาห์]
- ของใหม่/เรื่องเด่น: [เช่น น้ำพริกรสใหม่กำลังทดลอง]
- วันที่ขายดีของร้าน: [เช่น ศุกร์ เสาร์]

งาน: วางแผนโพสต์ 7 วัน จันทร์ถึงอาทิตย์ ผสมโพสต์ 3 แบบ: ขาย 3 วัน เล่า 2 วัน ขวนคุย 2 วัน
ให้วันขายดีเป็นโพสต์ขาย และเรียงให้โพสต์แบบเดียวกันไม่ติดกันเกิน 2 วัน

หน้าตาผลลัพธ์: ตาราง 4 คอลัมน์ วัน · แบบโพสต์ · หัวข้อ · ประโยคเปิดที่จะใช้

ได้ตารางมาแล้วก็ใช้กติกาหลักข้อเดิม: อ่านด้วยสายตาแม่ค้า วันไหนหัวข้อไม่เข้ากับร้านก็สั่งแก้เฉพาะวันนั้นในแชทเดิม เช่น "วันพุธไม่เอาเรื่องนี้ เปลี่ยนเป็นเล่าที่มาของสูตรตาแดง" จนกว่าตารางทั้งสัปดาห์จะเป็นของร้านเราจริงๆ

เขียนแคปชั่นล่วงหน้าทั้งสัปดาห์ในแชทเดียวกัน

ตารางที่ผ่านตาแล้วคือพิมพ์เขียว ขึ้นถัดไปสั่งต่อในแชทเดิมได้เลย เพราะมันยังจำบริฟและตารางอยู่

> Prompt

เขียนแคปชั่นเต็มของทั้ง 7 วันตามตารางนี้ทีละโพสต์

โพสต์ขายใช้โครง: เปิดด้วยสถานการณ์ลูกค้า รายละเอียดที่เห็นภาพ จบด้วยชวนทักพร้อมราคา

โพสต์เล่ากับโพสต์ขวนคุยจบด้วยคำถามให้คนคอมเมนต์

ความยาวไม่เกิน 4 บรรทัดต่อโพสต์ โอโม่จิไม่เกิน 2 ตัว

อ่านทีละโพสต์ แก้เป็นจุดๆ แล้วคัดลอกทั้งชุดไปเก็บ จะเก็บไว้ในแอปโน้ต ปฏิทินมือถือ หรือตั้งเวลาโพสต์ล่วงหน้าในเครื่องมือของเพจก็ได้ตามที่ร้านถนัด ถึงตรงนี้นางวางแผนคอนเทนต์ทั้งสัปดาห์ก็เสร็จ เหลือแค่กดโพสต์ตามแผนและถ่ายรูปประกอบ โดยใช้เทคนิคจากบท 4 มาช่วยได้

เก็บงานคอนเทนต์ไว้ที่เดียวด้วย Projects

พอทำแผนแบบนี้ทุกสัปดาห์ แชนท์จะเริ่มกระจาย ChatGPT มีฟีเจอร์ **Projects** (โฟลเดอร์ที่รวมแชทกับไฟล์ของงานหนึ่งเรื่อง) ฟีเจอร์นี้ใช้ได้ทุกแผนรวมถึงแผนฟรี วิธีใช้กับงานร้านคือ สร้างโปรเจกต์ชื่อ "คอนเทนต์ร้าน" แล้วใส่ย่อหน้าบริฟร้านไว้ใน instructions (คำสั่งประจำโปรเจกต์) จากนั้นทุกแชทที่เปิดในโปรเจกต์นี้จะรู้จักร้านเราโดยไม่ต้องวางบริฟซ้ำ แชนท์วางแผนแต่ละสัปดาห์จะรวมอยู่ที่เดียว ทั้งย้อนดูแผนเก่าและลากแชทเก่าเข้าโปรเจกต์ได้ ข้อจำกัดเดียวของแผนฟรีคืออัปโหลดไฟล์ได้น้อยกว่าแผนเสียเงิน

Projects in ChatGPT

Organize, revisit, and continue your work—all in one place

Updated: 2 days ago

Overview

Projects are smart workspaces that keep everything related to a long-running effort in one place. Group together chats, upload reference files, and add custom instructions so ChatGPT remembers what matters and stays on-topic. With memory, context, and flexible tools, they're ideal for repeated and evolving work such as writing, research, planning, and more.

Projects are available to all free and paid subscription types globally. Business, Enterprise and Edu users can additionally share projects with teammates, making it easier to align on goals, share progress, and build together in ChatGPT.

***Note:** You must be logged in to a ChatGPT account in order to use projects.*

Getting started

Why use a project?

- **Keep context together.** Files, instructions, and chats live in one place so ChatGPT stays on-topic and helps you stay organized.
- **Switch devices seamlessly.** Start on your phone, continue on the web, or vice versa.
- **Repeatable workflows.** Reuse your project for multi-threaded or recurring tasks like weekly research or content drafts.

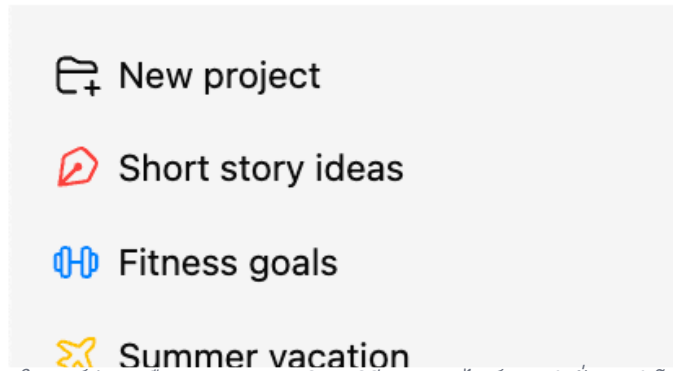
Great starter ideas

- **School:** "AP Biology study guide," attach class PDFs, ask for practice questions using study mode.
- **Work:** "Marketing launch plan," set the tone to PM/mentor, draft briefs and assets.

- **Personal:** “Wedding planning,” track vendors, budgets, and timelines.

Create your first project

1. Click **New project** in the sidebar.
2. Give it a **name** and **pick an icon and color** to spot it quickly in the sidebar.



บทความ Projects ในศูนย์ช่วยเหลือของ OpenAI อธิบายวิธีรวมแชท ไฟล์ และคำสั่งประจำโปรเจกต์ไว้ในโฟลเดอร์เดียว

Projects รวมแชทกับไฟล์ของงานเรื่องเดียวกันไว้ด้วยกัน ใช้ได้ทั้งแผนฟรีและแผนเสียเงิน (ภาพจากศูนย์ช่วยเหลือ help.openai.com)

นัดกับตัวเองสัปดาห์ละ 30 นาที

ทั้งหมดนี้ต้องอาศัยวินัยข้อเดียว: กำหนดเวลาประจำ เช่น เย็นวันอาทิตย์ แล้วทำสามขั้นให้จบในครั้งเดียว **สั่งแผน 7 วัน → ตรวจแก้ตาราง → สั่งเขียนแคปชั่นทั้งชุด** สัปดาห์แรกอาจใช้เวลาเกินครึ่งชั่วโมงเพราะยังต้องปรับปรอมต์ พอเข้าสัปดาห์ที่สามจะทำได้เร็วขึ้นมาก เพราะแก้จากของเดิมที่เวิร์กอยู่แล้ว

💡 ลองเลย

เปิดแชทใหม่ (หรือโปรเจกต์ "คอนเทนต์ร้าน" ถ้าสร้างแล้ว) วางบริฟร้าน แล้วสั่งแผน 7 วันของสัปดาห์หน้าด้วยพรอมต์ข้างบน ใช้เวลาตรวจแก้ตารางให้จบใน 10 นาที แล้วสั่งเขียนแคปชั่นเฉพาะวันจันทร์ก่อน เพื่อดูเป็นตัวอย่าง

เรื่องคอนเทนต์บนหน้าฟีดครบเครื่องแล้ว ภาคถัดไปจะพาเข้าห้องแชท ซึ่งเป็นพื้นที่ที่ปิดการขายได้จริงและพลาดยอดขายมากที่สุด

ตอบแชทลูกค้าให้เร็วขึ้นโดยไม่ห้วน

โพสต์มีหน้าที่พาลูกค้ามาถึงหน้าร้าน แต่เงินเข้าจริงในห้องแชท และตรงนี้เองที่แม่ค้าเหนื่อยที่สุด คำถามเดิมวนมาทั้งวัน ตอบซ้ำไปหน่อยลูกค้าก็ไปถามร้านอื่น ตอบสั้นไปหน่อยลูกค้าก็เจียบหาย AI ช่วยงานแชทได้มาก ถ้าใช้โดยไม่สร้างความเสี่ยงให้ร้าน

วงจรการทำงาน: ร่าง → ตรวจ → ส่ง

ขอให้เข้าใจตรงกันก่อนว่า ในวงจรนี้ AI ไม่ได้คุยกับลูกค้าโดยตรง (แบบนั้นคือระบบตอบอัตโนมัติของ บท 10 ซึ่งมีกติกาของมันเอง) เราจะใช้ AI ช่วยงานสามจังหวะ

1. **ร่าง** คัดลอกคำถามของลูกค้ามาให้ AI ช่วยร่างคำตอบ
2. **ตรวจ** อ่านร่างในมุมมองของแม่ค้า เช็คตัวเลข เช็คน้ำเสียง แล้วปรับถ้อยคำให้เป็นสไตล์ร้านเรา
3. **ส่ง** คัดลอกกลับไปส่งเอง

วงจรนี้ช้ากว่าให้ระบบตอบเองก็จริง แต่ได้สองอย่างที่ระบบอัตโนมัติให้ไม่ได้: คำตอบทุกข้อความผ่าน ตาคณก่อนถึงลูกค้า และเราได้สะสมคำตอบดีๆ ไว้ใช้ซ้ำจนกลายเป็นคลังของร้าน

มีข้อควรระวังจากบท 1 เพียงข้อเดียวที่ต้องย้ำอีกครั้ง: **อย่าวางชื่อ ที่อยู่ หรือเบอร์ของลูกค้าจริงลงใน แชท AI** คัดลอกเฉพาะคำถาม หรือเล่าสถานการณ์แบบไม่ระบุตัวตนก็พอ เช่น "ลูกค้าถามว่าน้ำพริก อยู่ได้กี่วัน"

สร้างคลังคำตอบสำหรับคำถามยอดฮิต

คำถามในแชทร้านค้าซ้ำกันราวแปดในสิบ วิธีที่เร็วที่สุดคือเตรียมคำตอบมาตรฐานไว้ล่วงหน้า จากนั้น เปิดแชทใหม่ วางบริฟร้าน แล้วส่ง

> Prompt

คุณคือแอดมินตอบแชทของร้านค้าออนไลน์ น้ำเสียงเป็นกันเองและอยากช่วยจริงๆ

ข้อมูลร้าน

=====

[วางย่อหน้าบริฟร้าน]

=====

ข้อเท็จจริงสำหรับตอบลูกค้า (ใช้ตามนี้เท่านั้น ห้ามแต่งเพิ่ม)

- ส่งของทุกวัน [วัน] ถึงมือลูกค้าใน [X] วัน
- ค่าส่ง [XX] บาท ฟรีเมื่อสั่งครบ [XXX] บาท
- เก็บเงินปลายทาง: [ได้/ไม่ได้]
- ของอยู่ได้ [X] สัปดาห์ เก็บ [วิธีเก็บ]

งาน: เขียนคำตอบมาตรฐานของ 10 คำถามที่ลูกค้าร้านแบบนี้ถามบ่อยที่สุด

หน้าตาผลลัพธ์: เรียงเป็นข้อ คำถาม ตามด้วยคำตอบยาว 2-3 ประโยค จบทุกคำตอบด้วยประโยคชวนคุยต่อหรือชวนสั่ง

ส่วน "ข้อเท็จจริงสำหรับตอบลูกค้า" คือหัวใจของพรอมต์นี้ และเป็นกฎเหล็กของหนังสือเล่มนี้สำหรับการร่างแชท: เวลาส่ง ค่าส่ง และของเหลือ เราต้องเป็นคนกำหนดเอง เพราะถ้าเราไม่ให้ข้อมูลเหล่านี้ AI จะแต่งตัวเลขที่ฟังดูสมจริงมาก ร้านจะรู้ตัวก็ตอนลูกค้ามาทวงตามคำสัญญาที่ไม่เคยให้ไว้

เมื่อได้ 10 คำตอบแล้ว ให้ปรับทีละข้อจนพอใจ แล้วเก็บลงโน้ตชื่อ "คลังคำตอบ" ไว้ข้างโน้ตบริฟร้าน จากนั้นเราจะตอบคำถามยอดฮิตได้ในสัปดาห์หน้าด้วยการคัดลอกจากคลัง

ถ้าคำถามไม่อยู่ในคลัง ให้ร่างคำตอบตอนนั้นเลย

ถ้าเจอคำถามใหม่ๆ ก็ให้ AI ช่วยร่างคำตอบในแชทเดิมได้เลย เพราะ AI จำบริฟและข้อเท็จจริงของร้านอยู่แล้ว

> Prompt

ลูกค้าถามว่า: "เผ็ดแค่ไหน กินเผ็ดไม่เก่งจะไหวไหม"

ร่างคำตอบให้ 2 แบบ น้ำเสียงเป็นกันเอง ความยาวไม่เกิน 3 ประโยคต่อแบบ ปิดท้ายด้วยการชวนให้ลองรสที่เหมาะสมกับลูกค้าคนนี้

เลือกร่างที่ชอบ แกะหนึ่งรอบ แล้วส่ง ถ้าร่างไหนใช้แล้วลูกค้าตอบรับดี ก็เพิ่มเข้าคลังคำตอบ ยิ่งเปิดร้านนาน คลังคำตอบก็ยิ่งเพิ่มขึ้น

ตอบยังงใจให้บทสนทนาไปต่อจนปิดการขายได้

คำตอบที่ดีในแชทขายของไม่ใช่แค่ตอบถูก แต่ต้องพาลูกค้าไปยังขั้นถัดไปด้วย โครงคำตอบที่ใช้ได้กับแทบทุกคำถามมีสามจังหวะ: **ตอบตรงคำถาม** → **เสริมข้อมูลที่ช่วยตัดสินใจ** → **ชวนคุยต่อ** ลองเทียบคำตอบของคำถามยอดฮิตจากร้านน้ำพริกว่า "ส่งกี่วันถึง"

- ตอบแบบห้วน: "2-3 วันค่ะ"
- ตอบแบบสามจังหวะ: "ถึงใน 2-3 วันค่ะ สั่งก่อนบ่ายสองวันนี้ หันรอบส่งเย็นนี้เลย รับเป็นเซต 3 ขวดไหมคะ ค่าส่งเท่าเดิมคุ้มกว่า"

จังหวะที่สามไม่ได้ยึดเยียดขายของ แต่ชวนลูกค้าคุยต่อในตอนที่กำลังตัดสินใจ เพื่อไม่ให้บทสนทนาจบห้วนๆ ในพรอมต์คลั่งคำตอบข้างบน เรากำหนดจังหวะนี้ไว้แล้วด้วยประโยค "จบทุกคำตอบด้วย ประโยคชวนคุยต่อหรือชวนสั่ง"

What is ChatGPT?

Commonly asked questions about ChatGPT

Updated: 16 hours ago

How much does it cost to use ChatGPT?

ChatGPT is free to use, though we do have subscription plans available, available on our [pricing page](#).

How does ChatGPT work?

ChatGPT is fine-tuned from GPT-3.5, a language model trained to produce text. ChatGPT was optimized for dialogue by using Reinforcement Learning with Human Feedback (RLHF) – a method that uses human demonstrations and preference comparisons to guide the model toward desired behavior.

Why does the AI seem so real and lifelike?

These models were trained on vast amounts of data from the internet written by humans, including conversations, so the responses it provides may sound human-like. Outputs may be inaccurate, untruthful, and otherwise misleading at times.

Can I trust that the AI is telling me the truth?

ChatGPT is not connected to the internet, and it can occasionally produce incorrect answers. It has limited knowledge of world and events after 2021 and may also occasionally produce harmful instructions or biased content.

We'd recommend checking whether responses from the model are accurate or not. If you find an answer is incorrect, please provide that feedback by using the "Thumbs Down" button.

Who can view my conversations?

As part of our commitment to safe and responsible AI, we review conversations to improve our systems and to ensure the content complies with our policies and safety requirements.

Will you use my conversations for training?

When you use our services for individuals such as ChatGPT, we may use your content to train our models. You can opt out of training through our [privacy portal](#) by clicking on “do not train on my content,” or to turn off training for your ChatGPT conversations, follow the instructions in our [Data Controls FAQ](#). Once you opt out, new conversations will not be used to train our models.

We don't use content from our business offerings such as ChatGPT Business or ChatGPT Enterprise to train our models. Please see our [Enterprise Privacy page](#) for information on how we handle business data.

บทความ What is ChatGPT ในศูนย์ช่วยเหลือของ OpenAI ระบุว่าคำตอบอาจคลาดเคลื่อนและควรตรวจสอบก่อนใช้

เอกสารของ OpenAI ระบุว่าคำตอบอาจผิดพลาดเป็นครั้งคราว จังหวะ "ตรวจ" ในวงจรร่าง-ตรวจ-ส่งจึงข้ามไม่ได้ (ภาพจากศูนย์ช่วยเหลือ help.openai.com)

ลองเลย

ย้อนดูบทสนทนาล่าสุดในแชทส่วนตัวเองสัก 20 บทสนทนา แล้วจด 3 คำถามที่เจอบ่อยที่สุด จากนั้นใช้พร้อมต์คลั่งคำตอบสร้างคำตอบมาตรฐานของ 3 ข้อนั้นก่อน ลองใช้จริงหนึ่งวัน แล้วค่อยเพิ่มให้ครบ 10 ข้อ

คลังคำตอบรับมือคำถามทั่วไปได้แล้ว แต่ในแชทยังมีเรื่องที่ยากกว่า: ลูกค้ายกเลิกแล้วหาย ลูกค้าที่ขอต่อราคา และลูกค้าที่มาพร้อมคำตอบว่า บทถัดไปเตรียมสคริปต์ไว้รับมือครบทุกแบบ

คลังสคริปต์ปิดการขาย รับมือได้ทุกด้าน

ลูกค้าทักมาถามราคา พอตอบไปก็เงียบ สามวันผ่านไป แชนนั้นก็ยังไม่มีข้อความใหม่ นี่คือนักขายที่หลุดมือไปเฉยๆ ทั้งที่ลูกค้าเดินมาถึงหน้าร้านแล้ว แค่นี้ลูกค้ากลุ่มนี้กลับมาซื้อได้บางส่วน ร้านก็เพิ่มยอดได้โดยไม่ต้องหาลูกค้าใหม่เลยสักคน

สถานการณ์แบบนี้ในแชทขายของมีอยู่ไม่กี่แบบ และวนซ้ำทุกสัปดาห์ ของที่ควรเตรียมไว้ประจำร้าน จึงมีสองอย่าง: สคริปต์รับมือที่ให้ AI ช่วยร่างแล้วแม่ค้าปรับสำนวนเอง กับหลักคิดว่าแต่ละด้านควรพูดอย่างไร

หกด้านที่เจอซ้ำแน่ๆ

1. **ทักแล้วเงียบ** ถามรายละเอียดแล้วหายไป
2. **ขอต่อราคา** หรือขอส่วนลดที่ร้านไม่ได้ตั้งใจให้
3. **ของหมด** หรือต้องรอรอบผลิตหน้า
4. **ล้งเลเรื่องคุณภาพ** ไม่เคยซื้อ กลัวไม่อร่อย กลัวไม่ตรงปก
5. **ขอจ่ายเงินปลายทาง** หรือขอจ่ายเงินด้วยเงื่อนไขที่ร้านต้องพิจารณาก่อน
6. **คำต่อว่า** ของถึงช้า ของเสียหาย ไม่ตรงที่คิด

สร้างสคริปต์ทีละด้าน

ใช้แชทเดียวกับตอนทำคลังคำตอบในบท 6 ได้เลย สั่งให้ร่างทีละด้าน ด้านละหนึ่งพรวดต่อไปนี่คือตัวอย่างของด้านที่หนึ่ง

> Prompt

ลูกค้าทักมาถามราคาและรายละเอียด ตอบไปแล้ว ลูกค้าเงียบไป 2 วัน

เขียนข้อความตามลูกค้ากลับมา 3 แบบ

- แบบนุ่ม: ถามเฉยๆ ว่าติดตรงไหน ให้ช่วยอะไรเพิ่มไหม
- แบบให้เหตุผลกลับมา: บอกข่าวที่เป็นประโยชน์ เช่น รอบส่งถัดไป หรือของใกล้เคียง
- แบบมีข้อเสนอ: แถมเล็กๆ หรือค่าส่งพิเศษ ใช้เฉพาะที่ร้านให้ได้จริง

เงื่อนไข: สั้นไม่เกิน 2 ประโยคต่อแบบ ไม่กดดัน ไม่ตัดพ้อ อ่านแล้วอยากตอบกลับ

ยากติกาเดิมของเล่ม: ข้อเสนอในแบบที่สามต้องเป็นสิ่งที่ร้านให้ได้จริง และเราต้องระบุเอง ห้ามปล่อยให้ AI เสกโปรขึ้นมาใหม่ พอได้ครบสามแบบ ก็เลือกมาปรับสำนวนให้เหมือนที่ร้านเราพูดจริงๆ บันทึกไว้ในโน้ต "คลังสคริปต์" แล้วไล่ทำด้านถัดไปด้วยวิธีเดียวกัน

ด้านต่อราคา: ปฏิเสธได้โดยไม่เสียลูกค้า

ด้านนี้ทำให้แม่ค้าหนักใจบ่อยที่สุด เพราะอยากขายแต่ถ้าลดก็ไม่เหลือกำไร หลักของสคริปต์ด้านนี้มีสองข้อ: แม่ค้าต้องกำหนดนโยบายราคาเอง ตัดสินใจก่อนแล้วค่อยให้ AI ช่วยเรียบเรียงคำตอบ ส่วนคำปฏิเสธที่ดีต้องเสนอทางเลือกอื่นให้ลูกค้าด้วย ไม่ใช่ปฏิเสธอย่างเดียว

> Prompt

ลูกค้าขอลดราคาน้ำพริกจากขวดละ 59 เหลือ 50
นโยบายร้าน: ไม่ลดราคาต่อขวด แต่มีเซต 3 ขวด 159 บาท ซึ่งถูกกว่าซื้อแยก 18 บาท
เขียนคำตอบ 2 แบบที่ปฏิเสธการลดอย่างนุ่มนวล อธิบายคุณค่าของของ แล้วชวนไปดูเซตแทน
เงื่อนไข: ไม่ขอโทษเกินจำเป็น ไม่ทำให้ลูกค้ารู้สึกผิดที่ขอต่อราคา ยาวไม่เกิน 3 ประโยคต่อแบบ

สังเกตว่าเราใส่ผลคำนวณราคาเซต (ถูกกว่า 18 บาท) ไว้ในพรอมต์ตั้งแต่แรก ตัวเลขเปรียบเทียบแบบนี้ควรคำนวณเองหรือใช้วิธีจากบท 8 ก่อน แล้วค่อยนำไปใส่ในพรอมต์สำหรับร่างสคริปต์ ไม่ควรให้ AI คำนวณไปพร้อมกับร่างข้อความที่จะส่งให้ลูกค้า

ด้านคำตอบว่า: AI ช่วยเรียบเรียง แต่เราต้องตอบด้วยใจตัวเอง

ข้อความเด็ดๆ จากลูกค้าทำให้มือสั่นจนพิมพ์ไม่ถูก จุดนี้ AI ช่วยเรียบเรียงคำตอบให้นิ่งและเป็นมืออาชีพได้มาก แต่ห้ามให้ AI ตัดสินใจว่าจะชดเชยยังไง แม่ค้าต้องตัดสินใจเอง โครงคำตอบที่ใช้ได้เกือบทุกกรณีเมื่อลูกค้าต่อว่าคือ **รับรู้ → ขอโทษตรงจุด → บอกวิธีแก้ที่ชัดเจน**

> Prompt

ลูกค้าแจ้งว่าขวดแตกระหว่างส่ง พร้อมรูปถ่าย และพิมพ์มาด้วยความหงุดหงิด
นโยบายร้าน: ส่งขวดใหม่ให้ฟรีรอบส่งถัดไป ไม่ต้องส่งของเดิมคืน
เขียนคำตอบที่รับรู้ความรู้สึก ขอโทษเรื่องขวดแตก และแจ้งการชดเชยตามนโยบายให้ชัด
เงื่อนไข: จริงใจ ไม่แก้ตัวยาว ไม่โทษขนส่งให้ลูกค้าฟัง ยาวไม่เกิน 4 ประโยค

เคล็ดลับที่ร้ายแรงกว่านี้ เช่น ลูกค้าแพ้อาหาร หรือลูกค้านำเรื่องไปรีวิwtต่อสาธารณะ แม่ค้าควรเขียนข้อความเองทั้งหมด แล้วให้ AI ช่วยตรวจความสุภาพเป็นขั้นตอนสุดท้ายเท่านั้น

เก็บทั้งหมดเป็นคลังเดียว

ทำครบทุกด้านแล้ว โน้ต "คลังสคริปต์" ของร้านจะมีข้อความพร้อมใช้รายสัปดาห์ข้อความ เวลาเจอสถานการณ์จริงก็เปิดคลัง คัดลอก ปรับซื้อสินค้ากับตัวเลขให้ตรงเคส แล้วส่ง วิธีนี้เร็วกว่านั่งร่างใหม่ทุกครั้ง และช่วยให้น้ำเสียงของร้านสม่ำเสมอในวันที่เหนื่อยที่สุด

ทุกสองสามเดือนกลับมาอ่านคลังหนึ่งรอบ ตัดสคริปต์ที่ไม่เคยใช้ แล้วเพิ่มด้านใหม่ที่เพิ่งเจอ คลังนี้ถือเป็นทรัพย์สินอย่างหนึ่งของร้าน ยิ่งเปิดร้านมานาน คลังนี้ยิ่งใช้ได้ตรงจุด


```
Text 1: Stripe provides APIs that web developers can use to integrate payment
processing into their websites and mobile applications.
Keywords 1: Stripe, payment processing, APIs, web developers, websites,
mobile applications
##
Text 2: OpenAI has trained cutting-edge language models that are very good at
understanding and generating text. Our API provides access to these models
and can be used to solve virtually any task that involves processing
language.
Keywords 2: OpenAI, language models, text processing, API.
##
Text 3: {text}
Keywords 3:
```

✓ Fine-tune: see fine-tune best practices [here](#).

6. Reduce “fluffy” and imprecise descriptions

Less effective ✗:

```
The description for this product should be fairly short, a few sentences
only, and not too much more.
```

Better ✓:

```
Use a 3 to 5 sentence paragraph to describe this product.
```

7. Instead of just saying what not to do, say what to do instead

Less effective ✗:

```
The following is a conversation between an Agent and a Customer. DO NOT ASK
USERNAME OR PASSWORD. DO NOT REPEAT.
```

```
Customer: I can't log in to my account.
Agent:
```

Better ✓:

```
The following is a conversation between an Agent and a Customer. The agent
will attempt to diagnose the problem and suggest a solution, whilst
refraining from asking any questions related to PII. Instead of asking for
PII, such as username or password, refer the user to the help article
http://examplewebsite.com/help/faq
```

www.samplewebsite.com/help/faq

Customer: I can't log in to my account.

Agent:

ส่วนหนึ่งของคู่มือการเขียนพรอมต์จาก OpenAI ที่แนะนำให้บอกสิ่งที่ต้องการ แทนที่จะระบุแต่ข้อห้าม

สคริปต์ปฏิเสธที่ดีใช้หลักเดียวกับการบริฟ: บอกให้ชัดว่าต้องการอะไร ไม่ใช่บอกแต่สิ่งที่ห้ามทำ (ภาพจากศูนย์ช่วยเหลือ help.openai.com)

💡 ลองเลย

เปิดเซทร้านตัวเอง หาลูกค้า 3 รายที่หักแล้วเจียบไปในสัปดาห์นี้ ใช้สคริปต์แบบนุ่มนวลของด้านที่หนึ่งหักตามไป แล้วนับดูว่ามีกี่รายตอบกลับมา ทำแค่ด้านเดียวก็มักคุ้มกับเวลาที่ใช้ไปกับบทนี้แล้ว

เมื่อมีสคริปต์รับมือเซทรบทุกด้านแล้ว คำถามต่อไปคือเรื่องที่แม่ค้าทุกคนเจอตอนสิ้นเดือน: จัดโปรทั้งที่ร้านได้กำไรหรือแค่ยอดขาย บทดัดไปจะให้ AI ช่วยคำนวณให้ชดก่อนกดโพสต์โปร

คิดโปรโมชันให้ขาด จำต้องเหลือจริง

โปร "ลดเหลือ 49 บาท ส่งฟรี" ของร้านน้ำพริกแม่สมใจเดือนก่อนขายดีมาก ออเดอร์เข้ารัวๆ จนแพ็คของแทบไม่ทัน สิ้นเดือนมานั่งรวมเลขแล้วเจ็บไปเลย เพราะยิ่งขายยิ่งขาดทุน เคสแบบนี้เกิดกับร้านเล็กทุกวัน สาเหตุไม่ใช่เพราะค้าขายไม่เก่ง แต่เป็นเพราะคิดโปรจากความรู้สึก โดยไม่มีใครช่วยนั่งกดเครื่องคิดเลขให้ครบทุกก้อนของต้นทุน

วิธีกันพลาดคือตั้ง ChatGPT เป็นเครื่องคิดเลขโปรประจำร้าน คิดให้ขาดก่อนโพสต์ ไม่ใช่มารู้ตัวตอนสิ้นเดือน

จำต่อขึ้นฉบับแม่ค้า: เงินที่เหลือจริงหลังหักทุกก้อน

ก่อนใช้เครื่องคิดเลข ต้องรู้ว่าให้มันคิดอะไร จำต่อขึ้น (เงินที่เหลือจริงหลังหักต้นทุนทุกอย่าง) ไม่ใช่แค่ราคาขายลบค่าวัตถุดิบ แต่ต้องหักให้ครบทั้งสี่ก้อน

1. ต้นทุนของ วัตถุดิบ บรรจุภัณฑ์ ฉลาก
2. ค่าแพ็คส่ง กล่อง บับเบิล เทป และค่าส่งส่วนที่ร้านออกเอง
3. ค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์ม เงินที่ Shopee หรือ TikTok Shop หักจากยอดขายต่อออเดอร์ เป็นก้อนที่แม่ค้ามือใหม่ลืมบ่อยที่สุด
4. ส่วนลดจากโปร ทุกบาทที่ลดคือกำไรที่หายไปตรงๆ

ตัวเลขก้อนที่สามเปลี่ยนแปลงและต่างกันตามแพลตฟอร์ม หมวดสินค้า และแคมเปญที่ร้านเข้าร่วม เพอร์เซ็นต์จริงจึงต้องเปิดดูตัวเลขปัจจุบันของร้านตัวเองในหน้าค่าธรรมเนียมของ Seller Center (หลังร้านของแต่ละแพลตฟอร์ม) แล้วจดใส่โน้ตร้านไว้ ตัวอย่างต่อจากนี้ใช้เลขสมมุติ 8% เพื่อสอนวิธีคิดเท่านั้น

ลองกางเลขร้านน้ำพริกแม่สมใจ (เลขสมมุติทั้งหมด): ขายขวดละ 59 บาท ต้นทุนรวมแพ็คอยู่ที่ 28 บาท ถ้าขายบนแพลตฟอร์มที่หักค่าธรรมเนียม 8% จะโดนหักอีกราว 4.7 บาท เหลือกำไรจริงราว 26 บาทต่อขวด เห็นเลขนี้แล้วจะเข้าใจทันทีว่าทำไมโปร "ลด 10 บาท" ถึงไม่ใช่เรื่องเล็ก มันคือการยกกำไรต่อขวดเกือบครึ่งหนึ่งให้ลูกค้า

ตั้ง ChatGPT เป็นเครื่องคิดเลขโปร

เปิดแชทใหม่ วางบริฟร้าน แล้วป้อนต้นทุนจริงให้ครบ

> Prompt

คุณคือที่ปรึกษาการเงินของร้านค้าออนไลน์ขนาดเล็ก คิดเลขละเอียดและอธิบายง่าย

ข้อมูลร้าน

=====

[วางย่อหน้าบริฟร้าน]

=====

ต้นทุนจริงของร้าน (ใช้เลขชุดนี้เท่านั้น)

- ราคาขายปกติ: ขวดละ 59 บาท เซ็ต 3 ขวด 159 บาท
- ต้นทุนของรวมแพ็คเกจ: ขวดละ 28 บาท
- ค่าส่งเหมา: ออเดอร์ละ 40 บาท (ปกติลูกค้าจ่ายเอง)
- ค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์ม: 8% ของยอดขาย

งาน: เทียบโปร 3 แบบนี้ให้ดู ว่าถ้าขายได้ 30 ออเดอร์เท่ากัน ร้านเหลือกำไรจริงเท่าไร

1. ลดเหลือขวดละ 49
2. ซื้อ 3 ขวด แถม 1 ขวด
3. ส่งฟรีเมื่อสั่งครบ 2 ขวดขึ้นไป (ร้านออกค่าส่ง 40 บาทเอง)

หน้าตาผลลัพธ์: ตารางเทียบ กำไรต่อออเดอร์ กำไรรวม และสรุปหนึ่งย่อหน้าว่าโปรไหนเหมาะกับเป้าหมายร้านที่สุด

เงื่อนไข: โชว์วิธีคิดของทุกแบบทีละขั้น ถ้าข้อมูลไม่พอให้ถามก่อน ห้ามเดาตัวเลขเอง

สองบรรทัดสุดท้ายของพรอมต์คือหัวใจ บรรทัด "โชว์วิธีคิด" ช่วยให้เราไล่ตรวจเลขได้ทุกชั้น ส่วน "ห้ามเดาตัวเลขเอง" คือกติกาเหล็กของเล่มเมื่อต้องคำนวณ เอกสารทางการของ OpenAI เองก็แนะนำให้ตรวจวิธีคิดและสมมติฐานก่อนเชื่อผลวิเคราะห์ ดังนั้นก่อนใช้ตัวเลขไหนตัดสินใจจริง ให้หยิบเครื่องคิดเลขมาคานอย่างน้อยหนึ่งแบบเสมอ เจอเลขไม่ตรงก็ทักกลับได้เลย แล้วให้ ChatGPT ไล่แก้ทีละชั้น

โปรยอหดดีแบบ เหมาะกับคนละงาน

ผลจากตารางเทียบจะชัดเจนขึ้นอีกเมื่อรู้ว่าโปรแต่ละทรงออกแบบมาเพื่ออะไร

- **ลดราคาตรงๆ** แรงสุด เจ็บสุด เหมาะกับการเร่งยอดขายช่วงสั้นๆ หรือเคลียร์ของใกล้หมดอายุ ไม่เหมาะเป็นโปรถาวร เพราะลูกค้าจะจำราคาโปรเป็นราคาจริง
- **ซื้อครบแถม** ต้นทุนจริงของของแถมคือต้นทุนสินค้า ไม่ใช่ราคาขาย เมื่อลูกค้ารู้สึกว่าได้ความคุ้มค่าเท่ากัน โปรแบบนี้จึงมักทำให้ร้านเสียกำไรน้อยกว่าการลดราคาตรงๆ เหมาะกับการดันให้ซื้อเยอะขึ้นต่อบิล

- **ส่งฟรีแบบมีขั้นต่ำ** จ่ายค่าส่งแทนลูกค้าเฉพาะบิลที่ใหญ่พอ ตั้งขั้นต่ำให้สูงกว่ายอดเฉลี่ยต่อบิลเดิมเสมอ โปรทรังนี้ถึงจะทำหน้าที่ดันยอดต่อบิลจริง
- **จัดเซต** อย่างเซต 3 ขวด 159 ของร้านตัวอย่าง ลูกค้าได้ซื้อในราคาที่ถูกลง ร้านได้ยอดต่อบิลใหญ่ขึ้น และค่าแพ็คเกจเฉลี่ยต่อขวดลดลง เป็นโปรที่อยู่ถาวรได้

เลือกแบบได้แล้ว ให้เครื่องคิดเลขโปรคำนวณแบบนั้นอย่างละเอียดอีกรอบก่อนประกาศจริง เช่น "ถ้าจะแถม 1 ขวดเมื่อซื้อครบ 3 ขวด ต้องขายเพิ่มกี่ออดเดอร์ถึงได้กำไรรวมเท่าเดิม"

อ่านไฟล์ยอดขาย หาตัวทำเงินของร้าน

โปรที่ดีเริ่มจากรู้ว่าอะไรขายดีจริง ถ้าร้านมีไฟล์ยอดขาย ก็ใช้ได้ทั้งไฟล์ที่โหลดจาก Shopee และไฟล์ที่จดเองใน Excel เอกสารทางการระบุว่า ChatGPT วิเคราะห์ไฟล์ตาราง (.xlsx และ .csv) ที่อัปโหลด เข้าไปได้ ทั้งสรุปแนวโน้ม หาค่าผิดปกติ และวาดกราฟ เอกสารเดียวกันแนะนำวิธีเตรียมไฟล์ให้อ่านแม่นยำไว้ดังนี้: วางหัวตารางไว้แถวแรก ตั้งชื่อคอลัมน์ให้อ่านรู้เรื่อง ใช้หนึ่งแถวต่อหนึ่งรายการ และอย่ารวมหลายตารางไว้ในชีทเดียว

> Prompt

[แนบไฟล์ยอดขาย]

ไฟล์นี้คือยอดขายของร้าน 3 เดือนล่าสุด

ช่วยวิเคราะห์: สินค้าไหนทำกำไรรวมสูงสุด (ใช้ต้นทุนขวดละ 28 บาท) วันไหนของสัปดาห์ขายดีที่สุด และมีสินค้าตัวไหนที่ยอดตกต่อเนื่องไหม

หน้าตาผลลัพธ์: สรุปเป็นข้อสั้นๆ พร้อมตัวเลขอ้างอิง และแนะนำว่าโปรเดือนหน้าควรดันตัวไหน

การอัปโหลดไฟล์ในแผนฟรีมีโควตาจำกัดตามหน้าราคาทางการ แต่ก็เพียงพอสำหรับไฟล์สำคัญประจำเดือน ให้ตรวจผลวิเคราะห์แบบเดียวกับเลขโปร โดยเทียบกับไฟล์จริงก่อนตัดสินใจเรื่องเงินทุกครั้ง

Data analysis with ChatGPT

Use ChatGPT to inspect uploaded data, create tables and charts, and review code-backed analysis.

Updated: 21 days ago

Overview

ChatGPT can analyze uploaded files, answer questions about the data, and create tables or charts when the output benefits from a structured view.

For best results, upload structured data with clear column names and one record per row. Tell ChatGPT what you want to learn from the file, and specify any columns, calculations, groupings, or chart types you want it to use.

Supported files and connected sources

ChatGPT supports common file types for data analysis, including:

- Spreadsheets, such as .xls, .xlsx, and .csv files
- PDFs
- Text and data files, such as .json, .xml, .yaml, .txt, and .md files

Available file types can vary by model, plan, workspace settings, and account capabilities.

When connectors are available for your account or workspace, you can also attach files from connected sources such as Google Drive, OneDrive, and SharePoint.

Preparing spreadsheets

Use:

- Descriptive column headers in the first row
- One row per record
- Plain-language column names

Avoid:

- Multiple unrelated tables in one sheet
- Empty rows or columns that split the data
- Images that contain values ChatGPT needs to analyze

Analyzing data

ChatGPT can help with:

- Summarizing rows, columns, trends, and outliers
- Creating tables for row-by-row review

บทความ Data analysis with ChatGPT ในศูนย์ช่วยเหลือทางการของ OpenAI อธิบายการอัปโหลดไฟล์ตารางให้วิเคราะห์และวาดกราฟ

เอกสารทางการเรื่องการวิเคราะห์ข้อมูลด้วย ChatGPT อธิบายทั้งชนิดไฟล์ที่รองรับและวิธีเตรียมตาราง (ภาพจากศูนย์ช่วยเหลือ help.openai.com)

💡 ลองเลย

จดต้นทุนจริงของสินค้าขายดีหนึ่งตัวให้ครบสี่ก้อน แล้วใช้พรอมต์เครื่องคิดเลขโปรแกรมคำถามเดียว: "ลดราคาได้มากที่สุดกี่บาทโดยที่กำไรต่อชิ้นยังไม่ต่ำกว่าครึ่งหนึ่งของปกติ" เก็บเลขนั้นไว้เป็นเพดานส่วนลดประจำร้าน ต่อไปคิดโปรอะไรก็ห้ามทะลุเพดานนี้

ถึงตรงนี้ เรามีครบทั้งคอนเทนต์ แชน และตัวเลขกำไรแล้ว ภาคสุดท้ายจะพาไปเจาะลึกทีละแพลตฟอร์ม เริ่มจากเครื่องมือที่เหมาะสมกับการดูแลลูกค้าประจำของร้านไทยที่สุด: LINE Official Account

LINE Official Account เปิดบ้านหลังที่สอง ของร้าน

ลูกค้าซื้อน้ำพริกไปแล้วติดใจ อยากสั่งอีก คำถามคือเขาจะกลับมาหาร้านเจอไหม โพสต์บนเพจไหลลง
ฟีดแล้วหายไป แชน Facebook ก็จมอยู่ใต้แชทร้านอื่นอีกสิบร้าน ร้านที่ทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำได้จึง
มักมีบ้านอีกหลังไว้ดูแลลูกค้าประจำโดยเฉพาะ และสำหรับลูกค้าคนไทย บ้านหลังนั้นคือ LINE

LINE OA ต่างจาก LINE ส่วนตัวยังไง

LINE Official Account (บัญชี LINE แบบร้านค้า เรียกสั้นๆ ว่า LINE OA) คือบัญชีทางการสำหรับ
ธุรกิจ ตามเอกสารทางการของ LINE for Business บัญชีนี้เปิดให้ร้านสร้างฐานผู้ติดตามได้ไม่จำกัด
จำนวน ส่งข่าวสารและโปรโมชั่นให้ผู้ติดตาม รวมถึงคุยกับลูกค้าเป็นรายคนได้ ร้านยังเข้าถึงฐานผู้ใช้
LINE ในไทยที่มีอยู่ถึง 56 ล้านบัญชี

LINE OA ต่างจาก LINE ส่วนตัวในสามเรื่องที่กระทบร้านตรงๆ ข้อแรก บัญชีส่วนตัวเพิ่มเพื่อนได้จำกัด
และส่งประกาศหาทุกคนพร้อมกันไม่ได้ ข้อสอง LINE OA มีเครื่องมือร้านค้าครบ ทั้งข้อความทักทาย
การตอบอัตโนมัติ คุปอง และบัตรสะสมแต้ม ข้อสาม LINE OA มีหลังบ้านให้ดูสถิติและให้หลายคน
ช่วยกันตอบได้ การสมัครเปิดบัญชีทำได้ฟรีผ่าน manager.line.biz และมีวิดีโอสอนทางการทุกขั้น
ตอนในหน้า [tutorials ของ LINE for Business](#)

ฟีเจอร์ที่ร้านเล็กใช้ได้จริง

รายการฟีเจอร์ของ LINE OA ยาวมาก แต่ตามเอกสารทางการ ร้านเล็กใช้ห้าฟีเจอร์ต่อไปนี้แล้วเห็นผล
เร็ว

- **Broadcast** (ส่งข้อความหาผู้ติดตามทุกคนพร้อมกัน) คือหัวใจของ LINE OA ใช้ประกาศโปร ของ
เข้าใหม่ หรือรอบส่ง และเลือกส่งแบบเจาะกลุ่มได้ เช่น ส่งเฉพาะคนที่เคยคลิกลิงก์ในข้อความก่อน
หน้า
- **ข้อความทักทายเพื่อนใหม่** ข้อความแรกที่ลูกค้าได้รับทันทีที่กดเพิ่มเพื่อน (บท 10 ใช้ตัวนี้เต็มๆ)
- **Rich message** (ข้อความแบบรูปภาพใหญ่เต็มจอ) ตามเอกสารทางการ ข้อความแบบนี้สะดุดตา
กว่ารูปปกติและฝังลิงก์ได้สูงสุด 6 จุดในภาพเดียว เหมาะกับประกาศโปรใหญ่ ทำภาพตามวิธีในบท
4 ได้เลย

- **คู่มือและบัตรสะสมแต้ม** เป็นเครื่องมือดึงดูดลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ แจกคู่มือส่วนลดตอนบรอดแคสต์ หรือให้สะสมแต้มแลกน้ำพริกฟรีหนึ่งขวด
- **แชท 1-1** คอยรายคนเหมือน LINE ปกติ ใช้คลั่งคำตอบจากบท 6 ได้ทันที

ค่าใช้จ่าย: เริ่มฟรี แล้วจ่ายตามข้อความที่ส่ง

ตามหน้าพีเจอร์ทางการของ LINE for Business ณ เวลาเขียน เปิดบัญชีได้ฟรีและได้โควตาส่งข้อความบรอดแคสต์ 300 ข้อความต่อเดือน ส่วนแพ็คเกจเสียเงินมีสองระดับ: แพ็คเกจ Basic 1,280 บาทต่อเดือน ได้ 15,000 ข้อความ และแพ็คเกจ Pro 1,780 บาทต่อเดือน ได้ 35,000 ข้อความ (ราคายังไม่รวม VAT 7% ให้ซื้อผ่าน LINE Official Account Manager ที่ manager.line.biz เพราะแพ็คเกจรายเดือนซื้อบนแอป iOS ไม่ได้) ตัวเลขเหล่านี้เปลี่ยนแปลงได้เสมอ เช็คข้อมูลล่าสุดที่หน้าทางการก่อนตัดสินใจ

ตัวเลขสำคัญที่แม่ค้าต้องเข้าใจคือวิธีนับ: ข้อความบรอดแคสต์ที่ส่งถึงผู้ติดตามหนึ่งคนจะนับเป็นหนึ่งข้อความ ร้านที่มีผู้ติดตาม 100 คน บรอดแคสต์หนึ่งครั้งก็ใช้ไป 100 ข้อความ โควตาฟรี 300 ข้อความ จึงเท่ากับบรอดแคสต์ได้ราวสามครั้งต่อเดือน นี่คือเหตุผลที่ทุกข้อความบรอดแคสต์ของร้านเล็กต้องคุ้ม

บรอดแคสต์สามครั้งต่อเดือนให้คุ้มด้วย AI

พอรู้ว่าส่งได้แค่สามครั้งต่อเดือน ข้อความแต่ละครั้งก็ควรเขียนอย่างพิถีพิถัน ใช้พรอมต์นี้โดยใส่บริพร้านลงไปก่อน

> Prompt

คุณคือคนเขียนข้อความ Broadcast ของร้านค้าใน LINE

ข้อมูลร้าน

=====

[วางย่อหน้าบริฟร้าน]

=====

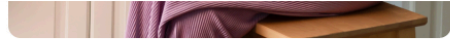
เดือนนี้ร้าน broadcast ได้ 3 ครั้ง ข้อมูลที่จะบอกลูกค้า (ห้ามแต่งเพิ่ม):

- ครั้งที่ 1: [เช่น โปรเซต 3 ขวด 159 บาท ถึงสิ้นเดือน]
- ครั้งที่ 2: [เช่น รสใหม่เข้าร้านสัปดาห์ที่สาม]
- ครั้งที่ 3: [เช่น รอบส่งสุดท้ายก่อนหยุดยาว]

งาน: เขียนข้อความ broadcast ทั้ง 3 ครั้ง

เงื่อนไข: แต่ละข้อความยาวไม่เกิน 3 บรรทัด ขึ้นต้นด้วยเรื่องที่ลูกค้าได้ประโยชน์ ไม่ใช่ชื่อร้าน
จบด้วยสิ่งที่อยากให้ลูกค้าทำหนึ่งอย่าง เช่น กดสั่งในแชท

ผู้ติดตาม LINE ของร้านคือลูกค้าที่เต็มใจกดเพิ่มเพื่อนเอง ข้อความที่ส่งจึงควรเป็นเรื่องที่เขาอยากรู้จริงๆ ถ้าส่งบ่อยหรือนั่นขายมากเกินไป ลูกค้ากดบล็อกได้ในวินาทีเดียว แล้วร้านจะไม่มีวันส่งข้อความถึงเขาได้อีก



LINE Official Account

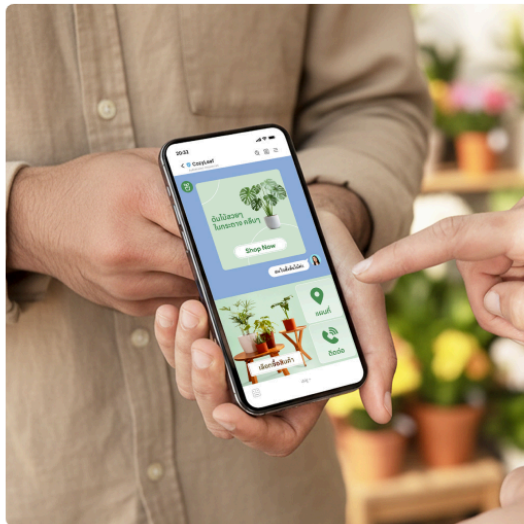
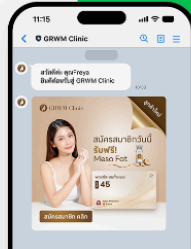
**ส่งคอนเทนต์ได้จัดเต็ม
แม้เพื่อนเยอะแ่ค้แอปพลิเคชันเกรด**

BASIC
1,280 บาท

15,000 ข้อความ

PRO
1,780 บาท

35,000 ข้อความ



บัญชีทางการช่วยให้คุณเข้าถึงลูกค้า ไทย ถึง 56 ล้านบัญชี

บัญชีทางการออนไลน์ส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจและลูกค้าของคุณ ที่ช่วยให้ธุรกิจของคุณเติบโต

ช่วยให้คุณไม่ขาดการติดต่อกับลูกค้าเข้าใจและเข้าถึงลูกค้า ได้จนถึงระดับรายบุคคล



สร้างคอนเทนต์ในรูปแบบที่หลากหลาย เพื่อส่งตรงมูลค่าของคุณ



ส่งข้อมูลที่เป็นประโยชน์ และโปรโมชันให้ กับเพื่อนในบัญชีทางการ



ส่งเสริมยอดขายด้วยการรักษาความสัมพันธ์ที่ดี กับลูกค้าบนบัญชีทางการ

เปรียบเทียบบัญชีทางการกับบัญชีส่วนตัว

หน้าพีเจอาร์ LINE Official Account บนเว็บไซต์ทางการ LINE for Business ประเทศไทย แสดงความสามารถและแพ็คเกจราคา

หน้าทางการของ LINE OA รวบรวมนิยาม พีเจอาร์ และตารางแพ็คเกจของไทยไว้ในหน้าเดียว (ภาพจากเว็บ lineforbusiness.com)



ลองเลย

ถ้าร้านยังไม่มี LINE OA เข้าเว็บ manager.line.biz แล้วสมัครบัญชีฟรีให้เสร็จวันนี้ ใช้ชื่อร้านจริงและรูปโปรไฟล์เดียวกับเพจ ถ้ามีแล้ว ลองร่างข้อความบรอดแคสต์ครั้งแรกของเดือนหน้าด้วยพร้อมตัวข้างบน

บ้านหลังใหม่เปิดแล้ว แต่หัวใจของ LINE OA สำหรับร้านที่ทำคนเดียว คือช่วยตอบลูกค้าได้แม้ตอนมือเปือนน้ำพริกอยู่ บทถัดไปเราจะตั้งระบบตอบอัตโนมัติทั้งสามชั้น

ตั้งระบบตอบอัตโนมัติใน LINE OA ให้ร้าน ตอบได้แม้ออนไลน์

ลูกค้าทักมาตอนตี 2 ว่า "ยังมีของไหมคะ" กว่าจะเห็นก็เจ็ดยามเช้า บางคนรอ บางคนไปสั่งร้านที่ตอบไวกว่า ระบบตอบอัตโนมัติของ LINE OA มีไว้ช่วยตอบลูกค้าในช่วงที่แม่ค้าไม่อยู่ และถ้าใช้ ChatGPT ช่วยเขียนข้อความ ระบบจะตอบได้ดีขึ้นมาก

วงจรร่าง-ตรวจ-ส่งในบท 6 เป็นการให้ AI ช่วยงานหลังบ้าน โดยมีคนตรวจทุกข้อความ แต่บทนี้เป็นการปล่อยให้ระบบตอบลูกค้าโดยตรงโดยไม่มีคนตรวจเป็นรายข้อความ กติกาจึงต้องเข้มกว่า: ข้อความทุกชิ้นที่ใส่เข้าระบบอัตโนมัติ ต้องผ่านการตรวจสอบของแม่ค้าตั้งแต่ตอนตั้งค่า และเรื่องที่หากตอบผิดแล้วเสียหายจริงห้ามปล่อยให้ระบบตอบ

สามชั้นของระบบตอบใน LINE OA

เครื่องมือตอบอัตโนมัติของ LINE OA แบ่งเป็นสามชั้น เรียงจากง่ายไปฉลาด

1. **ข้อความทักทายเพื่อนใหม่ (Greeting message)** ระบบจะส่งข้อความนี้ทันทีที่ลูกค้ากดเพิ่มเพื่อน เป็นข้อความเดียวที่การันตีว่าลูกค้าทุกคนจะได้อ่าน มีวิดีโอสอนวิธีตั้งค่าอย่างเป็นทางการอยู่ในหน้า tutorials ของ LINE for Business
2. **ตอบตามคีย์เวิร์ด (Auto-response)** ระบบจะส่งข้อความที่ตั้งไว้ล่วงหน้าเมื่อข้อความของลูกค้าตรงกับคีย์เวิร์ดที่กำหนด เหมาะกับคำถามเดิมที่ลูกค้าถามซ้ำๆ เช่น "ราคา" "ค่าส่ง" "โปร"
3. **ตอบด้วย AI (AI response messages)** ชั้นที่ฉลาดที่สุด ระบบใช้เทคโนโลยี AI ของ LINE เลือกคำตอบที่เหมาะสมจากชุดคำถาม-คำตอบที่ร้านลงทะเบียนไว้ (Simple Q&A) เพื่อตอบคำถามง่ายๆ ของลูกค้า ลูกค้าจึงไม่ต้องพิมพ์ให้ตรงกับคีย์เวิร์ดเป๊ะๆ และถ้าคำถามซับซ้อนเกินกว่าระบบจะตอบ ก็สลับไปใช้แชทที่คนตอบเอง (Manual chat) ได้

ทั้งสามชั้นตั้งค่าได้ใน LINE Official Account Manager โดยชั้นที่สองและสามอยู่ในเมนูการตั้งค่าการตอบกลับ ขั้นตอนตามศูนย์ช่วยเหลือทางการของ LINE คือ เลือกบัญชีร้าน เข้า **Settings** แล้วเลือก **Response settings** จากนั้นเลือกวิธีตอบที่ต้องการ จะตั้งให้ใช้วิธีต่างกันระหว่างเวลาทำการกับนอกเวลาทำการก็ได้ ส่วนแชทที่คนตอบเองก็เปิดได้จากหน้าเดียวกัน (เปิดสวิตช์ Chat)

ให้ ChatGPT เขียนข้อความทั้งระบบในรอบเดียว

ระบบสามชั้นต้องใช้ข้อความหลายชั้น ได้แก่ ข้อความทักทายเพื่อนใหม่ 1 ชั้น คำตอบคีย์เวิร์ดราว 5-8 ชั้น และชุดคำถาม-คำตอบสำหรับชั้น AI ทั้งหมดนี้เป็นงานถนัดของ ChatGPT เพราะเรามีวัตถุดิบครบแล้วจากบท 6 คือบริฟร้านกับข้อเท็จจริงสำหรับตอบลูกค้า

> Prompt

คุณคือคนออกแบบข้อความตอบอัตโนมัติของร้านค้าใน LINE

ข้อมูลร้าน

=====

[วางย่อหน้าบริฟร้าน]

=====

ข้อเท็จจริงสำหรับตอบลูกค้า (ใช้ตามนี้เท่านั้น ห้ามแต่งเพิ่ม)

=====

[วางก้อนข้อเท็จจริงจากบท 6: เวลาส่ง ค่าส่ง เก็บปลายทาง วิธีเก็บของ]

=====

งาน: เขียนข้อความให้ระบบตอบอัตโนมัติ 3 ส่วน

1. ข้อความทักทายเพื่อนใหม่ 1 ข้อความ: ขอบคุนที่เพิ่มเพื่อน แนะนำร้านสั้นๆ และบอกวิธีสั่งซื้อ ยาวไม่เกิน 4 บรรทัด
2. คำตอบสำหรับคีย์เวิร์ด 6 คำนี้: ราคา · ค่าส่ง · โพร · สั่งยังง · เก็บได้นานไหม · เผ็ดไหม
3. ชุดคำถาม-คำตอบ 10 คู่สำหรับคำถามง่ายๆ ที่เหลือ คำตอบละไม่เกิน 3 ประโยค

เงื่อนไข: ทุกข้อความปิดท้ายว่าถ้าต้องการคุยกับคน พิมพ์คำว่า "แอดมิน" แล้วรอตอบในเวลาทำการ

ได้ข้อความมาแล้ว แม้คำต้องตรวจเหมือนเดิม เช็กทุกตัวเลขกับของจริง ปรับภาษาให้เป็นสไตล์ของร้าน แล้วค่อยคัดลอกเข้าระบบใน LINE Official Account Manager ที่ละชิ้น อย่าลืมนะระบบจะนำข้อความพวกนี้ไปตอบลูกค้าซ้ำทุกวัน ถ้ามีตัวเลขผิดแม้แต่ตัวเดียว ลูกค้าทุกคนจะได้รับข้อมูลผิดไปเรื่อยๆ จนกว่าจะมีคนสังเกตเห็น ตั้งนัดทบทวนข้อความทั้งระบบเดือนละครั้งให้เป็นนิสัย โดยเฉพาะหลังเปลี่ยนราคาหรือโปร

เส้นแบ่ง: เรื่องไหนปล่อยระบบ เรื่องไหนคนต้องตอบ

ใช้หลักง่ายๆ ในการตัดสินใจ: ระบบตอบเรื่องที่คำตอบเหมือนกันทุกครั้ง คนตอบเรื่องที่ตัดสินใจ

- ปล่อยระบบได้: ราคา ค่าส่ง วิธีสั่ง เวลาทำการ วิธีเก็บของ และคำถามที่มีคำตอบอยู่ในคลังบท 6 แล้ว

- คนต้องตอบเอง: การต่อรอง คำต่อว่า ของเสียหาย ออเดอร์พิเศษ และทุกเรื่องที่เกี่ยวข้องกับเงินที่ต้องโอนหรือคืน เรื่องพวกนี้ต้องส่งให้คนตอบ โดยใช้คลังสคริปต์จากบท 7

พรมต์ข้างบนมีข้อความบอกวิธีเรียกคน ("พิมพ์ แอดมิน") ไว้ให้ วิธีนี้ช่วยให้ลูกค้าไม่รู้สึกว่าติดอยู่กับหุ่นยนต์ และตรงกับที่ระบบออกแบบไว้ให้สลับจากโหมดตอบอัตโนมัติไปเป็นแชทที่คนตอบได้

< ย้อนกลับ

วิธีใช้ LINE Official Account

4. วิธีสร้างข้อความอัตโนมัติ และตั้งค่าการตอบกลับ

Was this helpful?

Yes

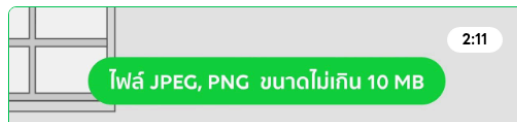
No

Related Content



AI จะเรียนรู้ข้อความ หรือคำถามของลูกค้า และตอบกลับให้ตรงคำถาม

1:22



2:11

LINE for Business

ค้นหา

ติดต่อเรา TH

ผลิตภัณฑ์และบริการ ▾ พาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ ▾ ข้อมูลและการเรียนรู้ ▾ ไอเดียธุรกิจ ▾ ช่วยเหลือ ▾

หน้าวิดีโอสอนทางการเรื่องการสร้างข้อความอัตโนมัติและตั้งค่าการตอบกลับของ LINE for Business ประเทศไทย

บทเรียนทางการ "วิธีสร้างข้อความอัตโนมัติ และตั้งค่าการตอบกลับ" ในหน้า tutorials ของ LINE for Business (ภาพจากเว็บ lineforbusiness.com)



ลองเลย

เริ่มจากขั้นแรกเพียงขั้นเดียว ใช้พรอมต์ข้างบนเฉพาะส่วนข้อความทักทายเพื่อนใหม่ ตรวจสอบและปรับให้เรียบร้อย แล้วตั้งค่าใน LINE Official Account Manager ให้เสร็จ เพียงเท่านั้น ลูกค้าใหม่ทุกคนก็ได้คำแนะนำวิธีสั่งซื้อทันที โดยแม่ค้าไม่ต้องแตะมือถือ

เมื่อฝั่ง LINE มีทั้งหน้าร้านและระบบตอบครบแล้ว สองบทสุดท้ายจะพาไปหาลูกค้าใหม่บนแพลตฟอร์มอื่น เริ่มจากแพลตฟอร์มที่โตเร็วที่สุด: TikTok Shop

ขายบน TikTok Shop ด้วยคลิปสั้นที่ AI ช่วยคิด

ลูกค้าบน Facebook กับ LINE คือคนที่รู้จักร้านอยู่แล้วหรือตั้งใจมาหา ส่วนลูกค้าบน TikTok คือคนแปลกหน้าที่กำลังไถฟีดเพลินๆ แล้วบังเอิญเจอคลิปของร้าน หยุดดู แล้วกดสั่งตรงนั้นเลย นี่คือช่องทางหาลูกค้าใหม่ที่ร้านน้ำพริกแม่สมใจตั้งเป้าไว้ ส่วนงานหนักคือการทำคลิปอย่างสม่ำเสมอ ซึ่ง AI ช่วยทุ่นแรงได้มาก

เปิดร้านต้องมีอะไรบ้าง

TikTok Shop Seller Registration Guidelines ของศูนย์ผู้ขายไทยระบุเกณฑ์การสมัครเป็นผู้ขายไว้อย่างชัดเจน โดยส่วนที่ร้านเล็กต้องรู้มีดังนี้

- **ผู้ขายบุคคลธรรมดา** ต้องเป็นคนไทย อายุ 20 ปีขึ้นไปตามกฎหมายไทย และยืนยันตัวตนด้วยเอกสารราชการ
- **ผู้ขายนิติบุคคล** ต้องเป็นกิจการที่จดทะเบียนในไทย พร้อมเอกสารจดทะเบียนจากกระทรวงพาณิชย์
- สมัครโดยกรอกฟอร์มตามขั้นตอนบนหน้าจอ ระหว่างตรวจสอบ ระบบอาจขอเอกสารเพิ่มก่อนแจ้งผล
- ร้านบุคคลธรรมดาอาจขายสินค้าบางแบรนด์ไม่ได้ ระบบจะแจ้งตอนลงขาย ถ้าจำเป็นต้องขายแบรนด์นั้น ต้องสมัครแบบนิติบุคคลพร้อมเอกสารยืนยันสิทธิ์จากเจ้าของแบรนด์

สมัครแล้วก็ลงสินค้า โดยมี TikTok Shop Product Listing Guidelines เป็นเกณฑ์กำกับคุณภาพหน้าสินค้า หลักใหญ่คือข้อมูลในหน้าสินค้าต้องไม่ชวนให้เข้าใจผิด และต้องเช็คว่าเป็นของที่ขายไม่อยู่ในรายการที่แพลตฟอร์มห้ามหรือจำกัดการขาย ทั้งหมดนี้ตั้งค่าเพียงครั้งเดียวในระบบหลังร้าน Seller Center

คลิปสั้นขายของ: สูตร 3 ก่อนในเวลา 30 วินาที

หัวใจของการขายบนแพลตฟอร์มนี้คือคลิป คลิปขายของที่ได้ผลจริงมีโครงสร้างแค่ 3 ขั้นตอนง่ายๆ เปลี่ยนมาใช้เสียงและภาพ: **เปิดให้หยุดนี้** → **โชว์ของจริง** → **บอกวิธีสั่ง** ปัญหาของแม่ค้าไม่ใช่ถ่ายไม่ได้ แต่คิดไม่ออกว่าคลิปถัดไปจะพูดอะไร ให้ AI คิดโครง ส่วนแม่ค้าถ่ายและพูดเอง

> Prompt

คุณคือครีเอเตอร์สายขายของใน TikTok ที่เข้าใจร้านเล็ก

ข้อมูลร้าน

=====

[วางย่อหน้าบริพร้าน]

=====

งาน: คิดไอเดียคลิปสั้นขายของ 5 คลิป สำหรับถ่ายด้วยมือถือคนเดียว

แต่ละคลิปให้บอก: ประโยคเปิด 1-2 วินาทีแรกที่หยุดคนไถฟีด · ภาพที่ต้องถ่าย 2-3 ช็อต · ประโยคปิดชวนกดสั่ง

เงื่อนไข: ประโยคเปิดเป็นภาษาพูดจริงๆ ห้ามขึ้นต้นด้วยชื่อร้านหรือคำว่าสวัสดิ์ ห้ามใส่ราคาหรือโปรที่ได้ให้ไว้ในข้อมูลร้าน

ตัวอย่างที่ได้สำหรับร้านน้ำพริก: ประโยคเปิดแนว "ข้าวเปล่ากับสิ่งนี้ หมดหม้อมาแล้ว" ตามด้วยช็อตตักน้ำพริกให้เห็นเนื้อกากหมู ช็อตคลุกข้าวร้อนๆ แล้วปิดด้วย "กตตะกร้าเลย เดี่ยวแพ็คให้พรั่งนี้" ถ่ายจริงได้ในสัปดาห์ที่ เตรียมสคริปต์แบบนี้ทีเดียสำหรับ 5 คลิป แล้วทยอยถ่ายตลอดสัปดาห์ ก็พอดีกับตารางคอนเทนต์ในบท 5

มีข้อเดียวจากบท 4 ที่ห้ามลืม และข้อนี้ใช้กับคลิปด้วย: ของในคลิปต้องตรงกับของจริง น้ำพริกในคลิปคือขวดเดียวกับที่ลูกค้าจะได้รับ

ไลฟ์ครั้งแรกสำหรับคนไม่เคยไลฟ์

การไลฟ์ขายของเป็นเรื่องที่แม่ค้าหลายคนกลัวที่สุด ทั้งที่เครื่องมือฝั่งแพลตฟอร์มพร้อมมาก เอกสารทางการระบุว่า หน้า LIVE Selling ในระบบหลังร้านรวบรวมทั้งภารกิจไลฟ์ สื่อการสอน ตัวอย่างไลฟ์ และสถิติผลการไลฟ์ไว้ทีเดียว สิ่งเดียวที่แพลตฟอร์มให้ไม่ได้คือบทพูด ซึ่งเป็นหน้าที่ของ ChatGPT

> Prompt

ช่วยเขียนโครงไลฟ์ขายของครั้งแรก ความยาว 30 นาที สำหรับคนไม่เคยไลฟ์และตื่นกลัว

ร้านขายน้ำพริกโฮมเมด 3 รส มีโปรเซต 3 ขวด 159 บาทเฉพาะในไลฟ์

โครงที่ต้องการ: พูดอะไรใน 2 นาทีแรกตอนคนยังน้อย · จังหวะแนะนำสินค้าทีละรส ·

มุกรับมือช่วงเงียบไม่มีคนคอมเมนต์ · วิธีทวนวิธีสั่งซื้อทุก 10 นาที · ประโยคปิดไลฟ์

เงื่อนไข: ภาษาพูดธรรมชาติ ประโยคสั้น ไม่ต้องสมบูรณ์แบบ ให้เหมือนแม่ค้าคุยกับลูกค้าหน้าร้าน

พิมพ์โครงที่ได้ลงบนกระดาษแผ่นเดียว แล้ววางข้างมือถือไว้ดูระหว่างไลฟ์ครั้งแรกตลอด 30 นาที พอไลฟ์เสร็จ กลับมาดูสถิติในหน้า LIVE Selling ว่าช่วงไหนคนดูเยอะสุด แล้วเอาข้อมูลไปบอก ChatGPT ให้รับโครงครั้งถัดไป

Academy › Feature Guide › Seller › Selling at TikTok Shop › Livestream & Selling in Videos

LIVE Selling on Seller Center PC

07/02/2026

Applies to:Thailand

What is LIVE Selling

Accessible by sellers' official account: LIVE Selling is an **all-in-one centralised hub** that consolidates LIVE missions, educational materials, inspirational content, and performance data all in one place, enabling sellers to manage their livestream growth journey efficiently.

	1. Performance overview Get a quick summary of your livestream performance in the selected time period. 2. LIVE Missions A series of progressive livestreaming tasks designed to help you unlock rewards through a structured pathway and improve your LIVE performance over time. 3. Recommended action for you Other actions you can take to further elevate traffic towards your livestream, such as posting teaser videos and more. 4. Learn about going LIVE Easy access to helpful articles and short videos designed to guide you through every step of LIVE selling. 5. Plan your LIVE Plan and promote your livestreams ahead of time so you can show up prepared and build momentum early. 6. Find inspiration for your next LIVE session Check out what other sellers are doing well and borrow ideas to level up your own livestreams.
--	---

How to Use LIVE Selling page?



1. Start by entering the LIVE Selling page to familiarize yourself with the experience.
Next take time to learn livestreaming basics, tools to use and guidelines to follow via

หน้าคู่มือ LIVE Selling ในศูนย์ผู้ขาย TikTok Shop ที่รวมภารกิจ สื่อการสอน และสถิติการไลฟ์

หน้า LIVE Selling ในเอกสารทางการของ TikTok Shop ซึ่งเป็นศูนย์รวมเครื่องมือไลฟ์ฝั่งผู้ขาย (ภาพจากศูนย์ผู้ขาย seller-th.tiktok.com)



ลองเลย

ใช้พรอมต์คลิปสั้นข้างบนกับสินค้าขายดีของร้าน เลือกมา 1 ไอเดียที่ถ่ายง่ายที่สุด ถ่ายด้วยมือถือให้เสร็จใน 15 นาทีแล้วโพสต์เลย คลิปแรกไม่ต้องสวย ขอแค่ทำออกมาจริง เพราะคลิปที่สองจะง่ายขึ้นเสมอ

การหาลูกค้าใหม่ผ่านอีกช่องทางหนึ่งต่างออกไป: ลูกค้าที่นั่นตั้งใจพิมพ์ค้นหาของที่ยากได้อยู่แล้ว บทสุดท้ายของภาคนี้ว่าด้วยการทำหน้าร้านบน Shopee ให้ค้นเจอและน่ากดสั่ง

ขายบน Shopee ให้คนเจอและนำกดสั่ง

บน Shopee ลูกค้าไม่ได้บังเอิญเจอร้าน แต่พิมพ์ค้นหาสิ่งที่อยากได้แล้วเลือกจากผลค้นหาหน้าแรก โจทย์บนแพลตฟอร์มนี้จึงมีสองข้อ: ทำให้สินค้าโผล่ในผลค้นหา และทำให้คนที่เห็นกดเข้ามาสั่ง ทั้งสองข้อนี้วัดกันที่หน้าสินค้า ซึ่งเป็นงานเขียนล้วนๆ ที่ AI ช่วยได้ทุกส่วน

ตั้งชื่อสินค้าให้คนค้นเจอ ตามกติกาทางการ

ศูนย์เรียนรู้ผู้ขายของ Shopee ประเทศไทยระบุหลักการตั้งชื่อสินค้าไว้อย่างชัดเจน โดยมีข้อสำคัญดังนี้

- เรียงองค์ประกอบตามลำดับ: ชื่อยี่ห้อ > ชื่อสินค้า > ประเภทสินค้า > รายละเอียดอื่น (รุ่น สี ไซส์)
- ชื่อต้องมีข้อมูลพอและตรงกับของที่ขายจริง
- ห้ามยัดคำโปรโมชันอย่าง "ขายดี" "ลดราคา" "ส่งฟรี" รวมถึงราคา ลงในชื่อ
- ห้ามสแปมคำซ้ำหรือคำไม่เกี่ยวข้อง (เอกสารยกตัวอย่าง "แก้วน้ำ แก้วหลากสี แก้วเก็บความเย็น" ว่าเข้าข่ายสแปม)
- อีโมจิและสัญลักษณ์ใช้ซ้ำได้ไม่เกิน 3 ครั้ง

ถ้าทำตามกติกาไม่ครบ ยอดขายจะได้รับผลกระทบจริง: เอกสารเดียวกันระบุว่าสินค้าที่ผิดเกณฑ์จะโดนระงับการลงขาย พร้อมแจ้งเหตุผลและวิธีแก้ เมื่อแก้ไขได้ถูกต้องแล้ว สินค้าจะกลับมาขายได้ภายใน 3 วันทำการ เท่ากับยอดขายหายไปสามวันโดยไม่จำเป็น

วิธีใช้ AI ในขั้นตอนนี้คือป้อนกติกาให้ แล้วขอให้ช่วยตั้งชื่อ

> Prompt

ช่วยตั้งชื่อสินค้าสำหรับลงขายใน Shopee มา 3 แบบ

สินค้า: น้ำพริกกากหมูโฮมเมด ขวด 120 กรัม ยี่ห้อ แม่สมใจ ไม่ใส่ผงชูรส

กติกาที่ต้องทำตามเป๊ะๆ: เรียง ยี่ห้อ > ชื่อสินค้า > ประเภท > รายละเอียด .

ห้ามใส่คำว่า ขายดี ลดราคา ส่งฟรี หรือราคา . ห้ามใช้คำซ้ำ . ไม่ใช่อีโมจิ

แถมท้าย: บอกด้วยว่าคำค้นที่ลูกค้าน่าจะใช้หาสินค้าแบบนี้มีคำไหนบ้าง แล้วชื่อไหนครอบคลุมคำค้นพวกนั้นมากที่สุด

คำค้น (คำที่ลูกค้าพิมพ์หาสินค้า) ที่ได้จาก AI คือจุดตั้งต้น เช็ชของจริงได้ง่ายๆ ด้วยการพิมพ์คำนั้นลงในช่องค้นหาของ Shopee แล้วดูว่าระบบเติมคำอะไรให้ คำที่ระบบเติมให้นั้นคือคำที่คนค้นจริง

รูปและรายละเอียดที่ตอบคำถามแทนแชท

ส่วนรูป เอกสารทางการระบุว่าลงได้สูงสุด 9 รูปต่อสินค้า โดยแนะนำให้ใช้รูปปกพื้นหลังขาว ถ่ายรูปในที่ที่มีแสงเพียงพอ ใช้ภาพขนาดเกิน 500x500 พิกเซล และให้เห็นสินค้าชัดๆ โดยไม่ใช่ตัวหนังสือตกแต่งจนรก ทั้งหมดนี้ตรงกับเนื้อหาในบท 4 พอดี: ใช้รูปจริงของสินค้า ส่งเปลี่ยนพื้นหลังเป็นสีขาวโดยห้ามเปลี่ยนตัวสินค้า แล้วใช้โควตา 9 รูปให้คุ้มด้วยรูปหลายมุม รูปสาธิตการใช้ และรูปตัวเลือกสินค้า

ฝั่งคำอธิบายสินค้า เอกสารทางการย้ำว่าคำอธิบายที่ครบช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจง่ายขึ้นและลดข้อสงสัย โดยห้ามเขียนถึงของที่ไม่เกี่ยวข้องและห้ามยัดคำซ้ำเพื่อป้องกันการค้นหา เทคนิคที่ใช้ได้เลย: เอาคลังคำตอบจากบท 6 มาเป็นวัตถุดิบ เพราะคำถามยอดฮิตในแชทคือสิ่งที่ลูกค้าคนถัดไปก็สงสัยเหมือนกัน

> Prompt

เขียนคำอธิบายสินค้าใน Shopee ของน้ำพริกกากหมูแม่สมใจ

ข้อมูล: [วางย่อน้ำพริก + ข้อเท็จจริง: น้ำหนัก 120 กรัม เก็บได้ 3 สัปดาห์ในตู้เย็น ทำใหม่ทุกสัปดาห์ ไม่ใส่ผงชูรส]

โครง: ย่อหน้าเปิดชวนกิน 2 ประโยค · ข้อมูลสินค้าเป็นข้อๆ (น้ำหนัก ส่วนผสมหลัก การเก็บ) ·

ตอบคำถามที่คนถามบ่อย 3 ข้อ: เผ็ดไหม เก็บได้นานแค่ไหน ส่งยังไ

เงื่อนไข: ห้ามเขียนถึงสินค้าอื่นที่ไม่เกี่ยวข้อง ห้ามใช้คำว่าน้ำพริกซ้ำเกินจำเป็น ห้ามแต่งข้อมูลที่ไม่ได้ให้

รีวิว: สิ่งสำคัญที่ต้องดูแลด้วยคนและ AI

เอกสารเรื่องคะแนนรีวิวร้านค้าในศูนย์เรียนรู้ผู้ขายระบุว่า คะแนนร้านบน Shopee มาจากรีวิวของผู้ซื้อจริง ลูกค้าใหม่ใช้คะแนนนี้ตัดสินใจร้านก่อนกดสั่ง การตอบรีวิวจึงเป็นอีกงานที่ควรทำเป็นประจำและมีมาตรฐาน นำวงจรร่าง-ตรวจ-ส่งจากบท 6 มาใช้กับงานนี้ได้เต็มที่

- **รีวิวดี** ตอบสั้น อบอุ่น และเจาะจงกับสิ่งที่ลูกค้าชม อย่าก๊อปปี้คำตอบเดียวกันไปวางทุกรีวิว เพราะลูกค้าใหม่อ่านแล้วรู้
- **รีวิวแย่** คือคำตอบว่าในทีสาธารณะ ให้ใช้โครงเดียวกับการรับมือคำตอบว่าในบท 7: แสดงว่าเข้าใจปัญหา ขอโทษให้ตรงจุด บอกวิธีแก้ แล้วชวนคุยต่อในแชท ห้ามเถียงในรีวิวเด็ดขาด ลูกค้าใหม่ไม่ได้อ่านแค่ตัวรีวิว แต่ดูวิธีตอบของร้านด้วย

> **Prompt**

ลูกค้าให้รีวิว 2 ดาว เขียนว่า "รสชาติโอเค แต่ส่งช้ามาก รอเกือบอาทิตย์"
ข้อเท็จจริงฝั่งร้าน: สัปดาห์นั้นวัตถุดิบขาดทำให้ผลิตช้ากว่าปกติ 3 วัน ร้านไม่ได้แจ้งลูกค้าล่วงหน้า
เขียนคำตอบรีวิว 2 แบบ: ขอขอบคุณที่ชมรส ยอมรับเรื่องส่งช้าตรงๆ ไม่แก้ตัวยาว
บอกว่าแก้อะไรแล้ว (ตอนนี้แจ้งเวลาผลิตชัดเจนตั้งแต่ก่อนสั่ง) และชวนให้โอกาสอีกครั้ง
ยาวไม่เกิน 3 ประโยคต่อแบบ

Announcement

นโยบายและกฎระเบียบสำหรับผู้ขาย

การละเมิดทรัพย์สินทางปัญญา

นโยบายการขายสินค้า

นโยบายระบบคะแนนความประพฤติ

นโยบายการจัดการออเดอร์

นโยบายการคืนสินค้าหรือเงิน

นโยบายและกฎระเบียบสำหรับผู้ขาย / นโยบายการสงวนลิขสิทธิ์ / นโยบายการสงวนลิขสิทธิ์ภาพบน Shopee

เกณฑ์การลงขายสินค้าที่มีคุณภาพบน Shopee

23-09-2025

📄 เพื่อดูรายการบันทึก

รายการสินค้าที่มีข้อมูลครบถ้วนและมีคุณภาพ จะช่วยให้รายการสินค้าถูกค้นหได้ง่าย ผู้ซื้อสามารถตัดสินใจสั่งซื้อได้รวดเร็ว ทำให้ลดโอกาสในการเข้าผิด และการคืนสินค้า ลดความเสี่ยงสินค้าในแง่ลบจากผู้ซื้อ **โดยตั้งแต่วันที่ 8 มกราคม พ.ศ. 2567** เป็นต้นไป ผู้ขายทุกท่านจะต้องทำตามคำแนะนำเกณฑ์การลงขายสินค้าในชื่อ รูปภาพ หมวดหมู่ คุณลักษณะ คำอธิบาย และตัวเลือกสินค้า เพื่อให้รายการสินค้าของท่านเป็นไปตามมาตรฐาน มีความเหมาะสม และเป็นระเบียบ ท่านสามารถปฏิบัติตามแนวทางดังต่อไปนี้

เกณฑ์การลงขายสินค้า ผู้ขายต้องปฏิบัติตามแนวทางดังต่อไปนี้

ข้อมูลสินค้า	ข้อกำหนด	ข้อยกเว้น
ชื่อสินค้า	- ชื่อสินค้าจะต้องให้ข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับสินค้า มีข้อมูลที่จำเป็น และเรียงองค์ประกอบดังต่อไปนี้ ชื่อยี่ห้อสินค้า > ชื่อสินค้า > ประเภทสินค้า > รายละเอียดอื่นๆ (เช่น รุ่น, สี, ไซส์) - ไม่ใช่ชื่อโมเดล ไอโฟน 12 หรือ สัตว์เลี้ยง หรือ เครื่องหมาย แสงแฟลชเนื่องจากมีมากกว่า 3 ครั้ง	
รูปภาพสินค้า	- ทุกรูปจะต้องมีความเกี่ยวข้องกับสินค้า - รูปสินค้ามีขนาดเกินครึ่งหนึ่งของบริเวณทั้งหมดของรูปภาพ - รูปสินค้ามีความคมชัด ไม่เบลอ ไม่แตก - รูปภาพจะต้องไม่มีลายน้ำ หรือ ข้อความบดบังสินค้า - รูปภาพสินค้าไม่ให้ใช้รูปภาพที่มีกรอบ 4 ด้าน - ไม่มีข้อความภาษาต่างประเทศโดยไม่จำเป็น ยกเว้นภาษาอังกฤษ - ไม่มีการแปดที่รูปประโยคไม่เหมาะสม หรือมีคำแปลที่ไม่เกี่ยวข้องในประโยค	- ข้อความภาษาต่างประเทศที่จำเป็น เช่น ชื่อสินค้า เป็นภาษาจีน สามารถใส่เป็นข้อมูลเสริมได้ แต่ห้ามมีขนาดเกินสัดส่วนของภาษาไทย หรือ ภาษาอังกฤษ - โลโก้ หรือ ข้อความขนาดเล็กที่ไม่บดบังส่วนที่สำคัญในรูป
หมวดหมู่	เลือกหมวดหมู่ที่เหมาะสมที่สุดของสินค้า	
คุณลักษณะของสินค้า	เพิ่มข้อมูลคุณลักษณะของสินค้าให้ถูกต้องและเกี่ยวข้องกับสินค้าจริง	
คำอธิบายสินค้า	- คำอธิบายเกี่ยวกับสินค้าจะต้องมีอย่างน้อย 20 คำ และเป็นคำที่ไม่ซ้ำกัน - ไม่มีการซ้ำคำ หรือ ประโยค - ห้ามใช้ชื่อโมเดล ไอโฟน 12 หรือ สัตว์เลี้ยง เนื่องจากมีเกิน 3 ครั้ง - แสงแฟลชจะต้องเกี่ยวข้องกับสินค้าเท่านั้น - ให้ข้อมูลที่ถูกต้องเกี่ยวกับสินค้า และ มีข้อมูลที่จำเป็นครบถ้วน เช่น ขนาด สี วัสดุ จำนวน ประเทศที่ผลิต วิธีการใช้งาน ราคา และ ใส่ข้อมูลอื่นๆที่ไม่เกี่ยวข้องกับสินค้า ผู้ขายสามารถศึกษาเพิ่มเติมเกี่ยวกับข้อมูลสินค้าที่จำเป็นได้ ที่นี่ - ไม่มีข้อความภาษาต่างประเทศอื่นๆ ยกเว้น ภาษาอังกฤษ - ไม่มีการแปดที่รูปประโยคไม่เหมาะสม หรือมีคำแปลที่ไม่เกี่ยวข้องในประโยค	ข้อความภาษาต่างประเทศที่จำเป็น เช่น ชื่อต้นฉบับของหนังสือแปล แต่ห้ามมีสัดส่วนของภาษาไทย หรือ ภาษาอังกฤษ
ตัวเลือกสินค้า	ตัวเลือกสินค้า และรูปตัวเลือกสินค้า จะต้องสัมพันธ์กัน	

หากท่านไม่ปฏิบัติตามเกณฑ์การลงขายสินค้านี้ สินค้าของท่านจะถูกระงับการลงขายสินค้า โดยท่านจะได้รับแจ้งถึงเหตุผลของการระงับสินค้า และคำแนะนำในการแก้ไขสินค้า หากท่านแก้ไขสินค้าตามคำแนะนำอย่างถูกต้องแล้ว สินค้าของท่านจะกลับมาขายได้ตามปกติภายใน 3 วันทำการ

ทั้งนี้ หากท่านไม่เห็นด้วยกับการระงับสินค้าท่านสามารถยื่นอุทธรณ์ผ่าน [แบบฟอร์มการยื่นอุทธรณ์การระงับสินค้า](#)

การตั้งชื่อสินค้า

การตั้งชื่อสินค้าที่มีโครงสร้างชัดเจนและมีวิธีการตั้งชื่อที่ถูกต้อง จะช่วยให้ผู้ซื้อทราบได้ทันทีว่าสินค้านั้น ๆ คืออะไร อีกทั้งทำให้สินค้าถูกค้นหาได้ง่ายขึ้น และเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า ท่านสามารถศึกษาแนวทางการตั้งชื่อสินค้าที่เหมาะสมดังต่อไปนี้

- ชื่อสินค้าจะต้องมีข้อมูลอย่างเพียงพอ และเกี่ยวข้องกับสินค้าที่ลงขายจริง
- หากตั้งชื่อเป็นภาษาอังกฤษ ควรพิมพ์ตัวอักษรแรกของแต่ละคำเป็นตัวพิมพ์ใหญ่ และไม่ควรรีใช้ตัวอักษรพิมพ์ใหญ่ทุกตัวอักษรสำหรับการตั้งชื่อสินค้า ยกเว้นชื่อแบรนด์ เช่น ZARA, ASUS
- ไม่ควรใส่คำที่ซ้ำกันเกี่ยวกับสินค้าหรือโปรโมชันต่าง ๆ มากเกินไป เช่น ขายดี, ลดราคา หรือ ส่งฟรี รวมถึงราคาสินค้าในการตั้งชื่อ
- หลีกเลี่ยงการสแปมชื่อสินค้าโดยใช้คำที่ไม่เกี่ยวข้อง หรือ ใช้คำซ้ำ เช่น แก้วน้ำ แก้วพลาสติก แก้วเก็บความเย็น
- ชื่อสินค้าต้องมีการเรียงองค์ประกอบตามลำดับ ชื่อยี่ห้อสินค้า > ชื่อสินค้า > ประเภทสินค้า > รายละเอียดอื่นๆ (รุ่น, สี, ไซส์)
- ไม่ใช่ ไอโฟน 12 ไอโฟน หรือ สัตว์เลี้ยง ซ้ำกันเกินความจำเป็น หรือมากกว่า 3 ครั้ง

ตัวอย่างโครงสร้างการตั้งชื่อสินค้าที่ชัดเจนและเข้าใจง่าย

เกณฑ์การลงขายสินค้าที่มีคุณภาพจากศูนย์เรียนรู้ผู้ขาย Shopee ประเทศไทย แสดงแนวทางการตั้งชื่อสินค้าและการลงรูป

เกณฑ์การลงขายสินค้าอย่างเป็นทางการของ Shopee ครอบคลุมการตั้งชื่อ การลงรูป และคำอธิบายสินค้า ซึ่งใช้เป็นข้อมูลอ้างอิงตลอดบทนี้ (ภาพจากศูนย์เรียนรู้ผู้ขาย seller.shopee.co.th)

💡 ลองเลย

เปิดหน้าสินค้าขายดีของร้านใน Shopee (หรือร้านของสินค้าที่จะลง) แล้วเทียบชื่อกับกติกา
ห้าข้อข้างบนทีละข้อ ถ้าผิดสักข้อ ให้ใช้พรอมต์ข้างต้นช่วยตั้งชื่อใหม่ แล้วนำไปแก้ในหลัง
ร้านวันนี้เลย การทำให้สินค้าค้นเจอเป็นงานที่แก้ครั้งเดียวแล้วได้ผลทุกวัน

ครบทั้งสี่แพลตฟอร์มแล้ว เหลือด่านสุดท้ายของเล่ม: รวมทุกอย่างเป็นชุดเครื่องมือประจำร้านที่หยิบ
ใช้ได้ทุกวันโดยไม่ต้องเปิดหาทีละบท

คลังพรมณ์ เช็กลิสต์ และวิธีแก้ปัญหที่พบบ่อย

ภาคผนวกนี้รวมเครื่องมือประจำร้านไว้ให้เปิดดูได้ทันทีในหน้าเดียว ทั้งพรมณ์หลักของทั้งเล่ม เช็กลิสต์งานประจำสัปดาห์ อภิธานศัพท์ และตารางวิธีแก้ปัญหที่พบบ่อย เปิดหน้านี้ค้างไว้ตอนทำงานได้เลย

คลังพรมณ์ทั้งเล่ม

ทุกพรมณ์ต้องใช้คู่กับ **ย่อหน้าบริพร้าน** จากบท 2 เสมอ (แทนที่ [วางย่อหน้าบริพร้าน] ด้วยข้อมูลร้านของคุณ) ส่วนงานทุกชิ้นที่ได้ต้องผ่านตาแม่ค้าก่อนใช้จริงตามกติกาหลักของเล่ม

เขียนแคปชั่น (บท 3)

> Prompt

คุณคือแอดมินเพจร้านค้าออนไลน์ที่เขียนแคปชั่นเก่ง ภาษาเหมือนคนจริงพิมพ์
 ข้อมูลร้าน: ""[วางย่อหน้าบริพร้าน]""
 ตัวอย่างสำนวนของร้าน: ""[วางแคปชั่นเก่าที่ชอบ 2-3 โพสต์]""
 งาน: เขียนแคปชั่นขาย [สินค้า] สำหรับ [แพลตฟอร์ม] มา 3 แบบ
 โครง: เปิดตัวสถานการณ์ลูกค้า รายละเอียดที่เห็นภาพ จบด้วยชวนทักพร้อมราคา [ราคา]
 เงื่อนไข: ห้ามใช้คำว่า พรีเมียม ยกระดับ เกินคำบรรยาย · ไม่เกิน 4 บรรทัด · อีโมจิไม่เกิน 2 ตัว

แก้รูปสินค้า (บท 4)

> Prompt

แก้รูปนี้ให้เป็นรูปสินค้าสำหรับโพสต์ขาย
 เปลี่ยนพื้นหลังเป็น [ฉากที่ต้องการ] ปรับแสงให้สว่างสะอาด
 ห้ามเปลี่ยนตัวสินค้า ฉลาก สี และปริมาณเด็ดขาด

แผนคอนเทนต์ 7 วัน (บท 5)

> Prompt

คุณคือคนวางแผนคอนเทนต์ของร้านค้าออนไลน์ขนาดเล็ก
ข้อมูลร้าน: ""[วางย่อหน้าบริฟร้าน]""
ข้อมูลสัปดาห์นี้ (ห้ามแต่งเพิ่ม): โปร [ระบุ] · เรื่องเด่น [ระบุ] · วันขายดี [ระบุ]
งาน: แผนโพสต์ 7 วัน ผสม ขาย 3 เล่า 2 ชวนคุย 2 · วันขายดีเป็นโพสต์ขาย
หน้าตาผลลัพธ์: ตาราง วัน · แบบโพสต์ · หัวข้อ · ประโยคเปิด

คลังคำตอบแชท (บท 6)

> Prompt

คุณคือแอดมินตอบแชทของร้านค้าออนไลน์ น้ำเสียงเป็นกันเอง
ข้อมูลร้าน: ""[วางย่อหน้าบริฟร้าน]""
ข้อเท็จจริงสำหรับตอบ (ห้ามแต่งเพิ่ม): ส่งของ [วัน/เวลาถึง] · ค่าส่ง [บาท] · เก็บปลายทาง [ได้/ไม่ได้] ·
ของอยู่ได้ [ระยะ]
งาน: คำตอบมาตรฐานของ 10 คำถามที่ลูกค้าถามบ่อยที่สุด จบทุกคำตอบด้วยประโยคชวนคุยต่อหรือ
ชวนสั่ง

สคริปต์ตามลูกค้าเจียบ (บท 7)

> Prompt

ลูกค้าทักถามรายละเอียดแล้วเจียบไป 2 วัน เขียนข้อความตามกลับมา 3 แบบ:
นุ่ม (ถามว่าติดตรงไหน) · ให้เหตุผลกลับมา (ข่าวที่เป็นประโยชน์) · มีข้อเสนอ (เฉพาะที่ร้านให้ได้จริง:
[ระบุ])
สั้นไม่เกิน 2 ประโยคต่อแบบ ไม่กดดัน อ่านแล้วอยากตอบ

เครื่องคิดเลขโปร (บท 8)

> Prompt

คุณคือที่ปรึกษาการเงินของร้านค้าออนไลน์ขนาดเล็ก
ต้นทุนจริง (ใช้ชุดนี้เท่านั้น): ราคาขาย [บาท] · ต้นทุนรวมแพ็ค [บาท] · ค่าส่งเหมา [บาท] · ค่า
ธรรมเนียมแพลตฟอร์ม [%]
งาน: เทียบโปร [ใส่โปรที่คิดไว้ 2-3 แบบ] ว่าเหลือกำไรจริงต่อออเดอร์เท่าไร
เงื่อนไข: โชว์วิธีคิดทีละขั้น ถ้าข้อมูลไม่พอให้ถามก่อน ห้ามเดาตัวเลข

ข้อความบรอดแคสต์ LINE (บท 9) · ชุดข้อความตอบอัตโนมัติ LINE (บท 10) · ไอเดียคลิปสั้น + โครสไลฟ์ (บท 11) · ข้อเสนอ + คำอธิบาย + ตอบรีวิว Shopee (บท 12) ส่วนพร้อมต์เต็มอยู่ในบทของแต่ละงาน โครงของทุกพร้อมต์เหมือนกัน คือ บริพร้าน + ข้อเท็จจริงที่แม่ค้าป้อน + งานที่ชัด + เงื่อนไข

เช็กลิสต์ประจำสัปดาห์ของแม่ค้ายุค AI

จัดเวลาต่อเนื่องไว้ราว 45 นาที แล้วทำตามลำดับนี้

1. เปิดโปรเจกต์ "คอนเทนต์ร้าน" ส่งแผนโพสต์ 7 วัน แล้วตรวจแก้ (บท 5)
2. ส่งเขียนแคปชั่นทั้งสัปดาห์จากแผน แล้วชัดทีละโพสต์ (บท 3 + 5)
3. เตรียมรูปหรือคลิปสำหรับสัปดาห์นี้ 1-2 ชิ้น (บท 4 + 11)
4. ไล่ดูแชทสัปดาห์ที่ผ่านมา ถ้าเจอคำถามที่ยังไม่มีในคลังและเคยตอบไว้ได้ดี ให้เพิ่มคำตอบนั้นเข้าคลัง (บท 6)
5. ตามลูกค้าที่เจียบไปด้วยสคริปต์แบบใดแบบหนึ่ง (บท 7)
6. เดือนละครั้ง: ทบทวนตัวเลขในระบบตอบอัตโนมัติของ LINE (บท 10) และคิดโปรเดือนหน้าด้วยเครื่องคิดเลขโปร (บท 8)

อภิธานศัพท์

คำ	ความหมายในเล่มนี้	บทหลัก
AI	โปรแกรมที่คุยด้วยภาษาคนแล้วช่วยคิดช่วยเขียนงานได้	1
พร้อมต์	ข้อความสั่งงาน AI	2
ย่อหน้าบริพร้าน	ข้อมูลร้าน 6 บรรทัดที่เขียนครั้งเดียวแล้วใช้กับทุกพร้อมต์	2
สูตรบริพ 4 ส่วน	บทบาท · ข้อมูลร้าน · งาน · หน้าตามลัพท์	2
กติกาเหล็ก	แม่ค้าป้อนตัวเลขจริงเอง และงานทุกชิ้นต้องผ่านตาแม่ค้าก่อนส่งให้ลูกค้า	1-2
memory	ฟีเจอร์ความจำถาวรของ ChatGPT ที่ใช้จำข้อมูลข้ามแชท	2
ChatGPT Images	เครื่องมือสร้างและแก้รูปในตัว ChatGPT	4
selection tool	ปากกาไฮไลต์ระบุจุดที่จะแก้ในรูป	4

คำ	ความหมายในเล่มนี้	บทหลัก
Projects	โพลเดอร์ใน ChatGPT ที่รวมแชทและไฟล์ของงานเรื่องเดียวกันไว้	5
วงจรร่าง-ตรวจ-ส่ง	ขั้นตอนที่ใช้กับงานแชททั้งหมด: AI ร่าง คนตรวจ แล้วคนส่ง	6
LINE OA	บัญชี LINE สำหรับร้านค้า หรือ LINE Official Account	9
Broadcast	ส่งข้อความหาผู้ติดตามทุกคนพร้อมกันใน LINE OA	9
Rich message	ข้อความที่แสดงเป็นรูปขนาดใหญ่เต็มจอ และฝังลิงก์ได้สูงสุด 6 จุด	9
Greeting message	ข้อความทักทายที่ระบบส่งเองเมื่อลูกค้าเพิ่มเพื่อน	10
Auto-response	ระบบตอบตามคีย์เวิร์ดของ LINE OA	10
AI response messages	ระบบตอบด้วย AI ของ LINE OA เลือกคำตอบจากชุดคำถาม-คำตอบที่ลงทะเบียนไว้	10
Seller Center	หลังร้านของ TikTok Shop และ Shopee	11-12
คำค้น	คำที่ลูกค้าพิมพ์ค้นหาสินค้า	12
กำไรต่อชิ้น	เงินที่เหลือจริงหลังหักต้นทุนทั้งหมด	8
จุดคุ้มทุน	จุดที่รายรับพอดีกับต้นทุน ต้องขายเกินจุดนี้จึงจะเริ่มมีกำไร	8

ปัญหาที่พบบ่อยและวิธีแก้

อาการ	สาเหตุที่พบบ่อย	วิธีแก้	บท
แคปชั่นออกมาเหมือนกันทุกรอบ	ข้อมูลในบริฟน้อยเกินไป ไม่มีตัวอย่างสำนวน	แปะแคปชั่นเก่า 2-3 โพสต์ แล้วสั่งให้เลียนแบบสำนวน + เติมรายละเอียดจริงของร้าน	3
ตัวเลขในงานไม่ตรงกับข้อมูลจริง	ปล่อยให้ AI เดาราคา/โปร/เวลาส่ง	ป้อนตัวเลขเองในพารามิเตอร์ทุกครั้ง แล้วได้ตรวจสอบเลขทุกตัวก่อนใช้	1-2
คำตอบยาวเป็นเรียงความ	ไม่ได้กำหนดความยาวของคำตอบ	ระบุความยาวเป็นตัวเลข เช่น ไม่เกิน 3 ประโยค	2

อาการ	สาเหตุที่พบบ่อย	วิธีแก้	บท
ต้องเล่าเรื่องร้านใหม่ทุกแชท	ไม่ได้ใช้บริฟหรือเก็บข้อมูลไว้ใช้ข้ามแชท	เก็บย่อหน้าบริฟร้านในแอปโน้ต + ใส่ใน Projects หรือ memory	2, 5
ตัวหนังสือไทยในรูปเพี้ยน	AI ยังวางตัวอักษรไทยในรูปได้ไม่แม่นยำ	อ่านทีละคำทุกครั้ง ถ้าเจอจุดที่ผิด ให้ใช้ selection tool แก่เฉพาะจุด	4
รูปสวยแต่ไม่เหมือนของจริง	สั่งให้แต่งภาพมากเกินไปโดยไม่ได้กำชับว่าห้ามเปลี่ยนตัวสินค้า	ใส่บรรทัด "ห้ามเปลี่ยนตัวสินค้า ฉลาก สี ปริมาณ" ทุกครั้ง	4
ระบบตอบอัตโนมัติใช้ตัวเลขเก่า	เปลี่ยนราคาแล้วลืมอัปเดตระบบ	ทบทวนข้อความทั้งระบบเดือนละครั้ง	10
โควตาแผนฟรีหมดระหว่างทำงาน	ทำรูปหรือข้อความมากเกินไปโควตาต่อวัน	รองจนได้โควตาใหม่ หรือดูจากปริมาณงานจริงว่าควรอัปเดตหรือไม่	1

ที่มาของข้อมูลทั้งเล่ม

ข้อมูลเกี่ยวกับพีเจอร์ เมนู ราคา และกติกาของแพลตฟอร์มในเล่มนี้เรียบเรียงจากเอกสารทางการที่เก็บไว้ในโฟลเดอร์ [sources/](#) ของหนังสือ ได้แก่ ศูนย์ช่วยเหลือและหน้าราคาของ OpenAI (help.openai.com · chatgpt.com) · เว็บและศูนย์ช่วยเหลือ LINE for Business ประเทศไทย (lineforbusiness.com · help2.line.me · developers.line.biz) · ศูนย์ผู้ขาย TikTok Shop ประเทศไทย (seller-th.tiktok.com) · ศูนย์เรียนรู้ผู้ขาย Shopee ประเทศไทย (seller.shopee.co.th) ข้อมูลเหล่านี้เปลี่ยนแปลงได้เสมอ จึงควรยึดหน้าจอจริงและเอกสารทางการฉบับปัจจุบันเป็นหลัก

หนังสือเล่มนี้เป็นหนึ่งในชุดหนังสือแจกฟรีจากเพจ vibe coding thailand ส่วน Gen รูปอย่างมือโปรด้วย ChatGPT Images 2.0 เป็นอีกเล่มในชุดที่ลงลึกเรื่องภาพโดยเฉพาะ

📌 ลองเลย

เลือกมาหนึ่งวันเป็นวันประจำสัปดาห์ของร้าน แล้วตั้งนัดหมาย 45 นาทีในปฏิทินมือถือตอนนี้เลย เมื่อถึงเวลาก็เปิดเช็กलिस्टข้างบนแล้วไล่ทำทีละข้อ คุณจะเริ่มนำระบบในเล่มนี้ไปใช้จริงตั้งแต่นัดแรก

ขอให้ขายดี