

มีวชอบถ่ายภาพ

ทำคลิปสั้น ให้ขายดี

Short Videos

Starting a channel
that sells

การตลาดออนไลน์
ยุคใหม่ เริ่มต้นได้
ไม่ต้องใช้เงิน



A Step-by-Step
into short video
marketing



เริ่มทำคลิป

การทำคลิปกับการตลาด ไม่ใช่เรื่องเดียวกัน
หลายคนไปเข้าใจว่าการทำคลิปคือการทำการตลาดแล้ว เพราะไปมองหลายๆแบรนด์
หรือหลายๆคนที่เขาโพสต์คลิปในโลกออนไลน์แล้วประสบความสำเร็จ เลยทำให้พาลง
คิดไปว่า คลิป = การตลาด

แล้วถ้าคลิปไม่ใช่การตลาด แล้วมันคืออะไร?

จริงๆแล้วคลิปก็คือส่วนหนึ่งของการตลาดนั่นแหละ (ตอนนี้ทุกคนคงจะ เอ้า! อยู่ในใจ
แล้วสงสัยว่าจะไรกันเนี่ย) แต่คลิปที่ทำแบบที่ไร้จุดประสงค์ คลิปที่แค่ถ่ายไปเรื่อยๆไม่
ได้มีการวางแผนอะไร ไม่ได้รู้ว่าเราต้องการอะไรจากมัน นั่นแหละที่บิ๊วไม่ได้มันรวมให้
ว่ามันคือส่วนหนึ่งของการตลาด

ฉะนั้น เราจะไม่สามารถเหมารวมได้ว่าแค่ทำคลิป ก็เท่ากับการทำการตลาดแล้ว

คลิปที่ไม่ใช่การทำการตลาดเป็นแบบไหน?

เราต้องมาทำความเข้าใจกับเรื่องการตลาดก่อน ตามง่ายๆว่าเราทำการตลาดไปเพื่ออะไร ลองให้ทุกคนเขียนคำตอบมาดู ตรงนี้ไม่ได้มีถูกมีผิดนะคะ แต่ให้เขียนเพื่อที่เราจะได้เข้าใจตัวเองชัดเจนขึ้นว่าเราต้องการอะไรจากการทำการตลาดบ้าง

เราทำการตลาดไปเพื่ออะไร?
ลองเขียนคำตอบเลย...

ทีนี้ลองจำคำตอบของคุณไว้ดีๆนะ เพราะมันจะช่วยคุณตอบคำถามว่า คลิปที่คุณทำนั้นมันช่วยคุณทำการตลาดมั้ย

บางคนอาจจะเขียนไปว่า เราทำการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย เพื่อให้คนรู้จักมากขึ้น เพื่อให้คนมาที่ร้านเรามากขึ้น หรือเพื่อให้เรามีงานมากขึ้น

การที่ให้เขียนลงไปแบบนี้ คุณจะเริ่มมองออกแล้วว่าอะไรที่เกี่ยวข้อง อะไรที่ไม่เกี่ยวข้องกับสิ่งที่คุณต้องการทำ ทีนี้คุณจะเริ่มเห็นภาพชัดเจนมากขึ้นแล้วว่าคุณต้องการอะไร บิวอยากให้คุณจำสิ่งที่เขียนไว้ให้ดีๆ ว่าคุณต้องการอะไรบ้าง เพราะเดี๋ยวเราจะเอามันมาใช้ในการก๊าดๆไป

การทำคลิป...ต้องชัดเจน

บิวอยากให้คุณจินตนาการ เวลาที่คุณเล่น Tiktok หรือว่า Reels หรือจะเป็น Youtube ก็ตาม ให้ลองนึกดีกว่าก่อนที่คุณจะกดติดตามใครสักคน คุณตามเพราะว่าอะไร ลองนึกถึงช่องที่คุณเพิ่งจะติดตามล่าสุดก็ได้ ว่าคุณตัดสินใจกดติดตามเขาเพราะว่าอะไร

บางคนอาจจะบอกว่าติดตามเพราะ..

คนนี้ให้ความรู้ดี เป็นเรื่องที่เรอยากรู้

คนนี้เล่าเรื่องน่าสนใจ อยากฟังต่อ

คนนี้มีชีวิตที่น่าสนใจ อยากรู้ว่าชีวิตเขาเป็นยังไงต่อ

คนนี้สวยหล่อ หน้าตาดี อยากตามต่อ

คนนี้ตลก ดูแล้วคลายเครียดดี

จริงๆเหตุผลพวกนี้จะเป็นอะไรก็ได้ เพราะต่างคนก็มีความชอบที่ต่างกัน แต่ที่บิวอยากให้นึกดีๆคือ ก่อนที่คุณจะกดติดตาม คุณจะทำยังไงก่อน...

บิวเชื่อเลยว่าเกิน 90% จะตอบว่า ก่อนจะกดติดตาม เราจะเข้าไปดูที่ช่องของเขาก่อน แล้วก็เสพคอนเท้นท์ หรือคลิปอื่นๆของเขาหลายๆคลิป แล้วเรารู้สึกชอบมากๆ จนเรารู้สึกว่า**ไม่อยากพลาด**คอนเท้นท์อื่นๆของเขาอีก เราจึงกดติดตาม

จะสังเกตได้ว่าเหตุผลหลักๆที่เราติดตามใครสักคนคือเราไม่อยากพลาดอะไรไป เรากลัวที่จะไม่ได้ดูอีก ทั้งๆที่เรายังไม่รู้เลยว่าในอนาคตคลิปเขาจะเป็นแบบไหน แต่เราแน่ใจได้ยิ่งกว่าคลิปต่อไปของช่องนั้นจะถูกใจเรา ทุกคนพอจะเดาออกมันว่ามันเป็นเพราะอะไร

เราติดตามคนคนหนึ่งเพราะอะไร?

เหตุผลหลักๆที่เราติดตามสักคนคือเราไม่ยากพลาดคอนเทนต์จากเขา แต่สิ่งที่ทำให้เรามั่นใจได้ว่าคนคนนี้จะมียอดคอนเทนต์ดีๆแบบที่เราชอบมาอีก เพราะในช่องเขามีคลิป **แนวเดียวกันหลายๆคลิป** ที่เรามองแล้วมันชัดเจนเลยว่าช่องนี้เกี่ยวกับอะไร

ลองคิดว่าถ้าคุณเปิดไปดูช่องหนึ่ง ที่วันนี้โพสต์คลิปสอนทำเค้ก อีกวันโพสต์คลิปเต้น อีกวันโพสต์คลิปแต่งหน้า อีกวันโพสต์คลิปรีวิวเที่ยว อีกวันโพสต์คลิปไปคอนเสิร์ต แบบนี้ทำให้คุณสับสนมั้ย เพราะดูแล้วเราไม่รู้เลยว่าเราจะคาดหวังอะไรจากการตามคนคนนี้ได้

แต่ถ้าอีกคนโพสต์คอนเทนต์แนวเดิมซ้ำๆวนไป เช่น ทำขนม ในช่องก็จะมีสอนทำขนม แจกสูตร พาไปดูแหล่งวัตถุดิบขนม แบบนี้วนไปวนมา มันทำให้คนเข้ามาดูช่องนั้นปั๊บ สามารถรู้ได้ทันทีว่าสามารถคาดหวังอะไรได้ แล้วจะมีคอนเทนต์แนวไหนในอนาคต

ตอนนี้บางคนอาจจะมีข้อโต้แย้งในใจว่าหลายคนที่ทำช่องต่างๆ ก็โพสต์ชีวิตประจำวัน ทั่วไปนะ โพสต์ไปเรื่อย กิจกรรมไม่เคยซ้ำเลย แล้วทำไมคนยังติดตามเขาละ

บ๊วยจะบอกข้อสังเกตง่ายๆคือ คนทำคอนเทนต์หลายแนวแล้วคนอยากตาม ส่วนมากคือคนที่ดังอยู่แล้วเช่น นักร้อง ดารา หรืออาจจะเป็นคนที่ทำมานานจนดังมากๆแล้ว เพราะอะไรเขาทำโพสต์อะไรไปเรื่อยแล้วคนอยากตาม เพราะว่าคนติดเขาไปแล้ว คนรู้จักเขาแล้ว แค่นี้เห็นหน้าก็รู้แล้วว่าเขาเป็นใคร ฉะนั้นเขาอยากทำคลิปอะไร คนก็ดูอยู่ดี

แต่ถ้าคุณเป็นคนธรรมดาที่ทำออนไลน์ เพิ่งหัดทำคลิป ถ้าไปใช้กลยุทธ์เดียวกันกับคนดัง บอกเลยว่าจะไม่ค่อยดีเพราะคนไม่รู้ว่าเขาจะตามคุณไปทำไม ไม่รู้ว่าดูช่องคุณแล้วได้อะไรกันแน่

การตลาด แห่งความชัดเจน

คนที่ชัดเจน คือคนที่ชนะ

รู้มั๊ยเพราะอะไรบิวถึงบอกว่าถ้าคุณไม่ใช่คนดัง ถึงไม่ควรใช้กลยุทธ์เดียวกันกับคนดัง เพราะคุณจะไม่เป็นผู้เชี่ยวชาญสักเรื่อง คำว่าผู้เชี่ยวชาญไม่ได้หมายความว่า expert ที่สุดของวงการด้านใดด้านหนึ่ง แต่มันหมายถึงคุณต้องทำให้คนที่ติดตามคุณ เขาอธิบายตัวคุณได้สั้นๆว่าช่องคุณ หรือตัวของคุณเกี่ยวกับอะไร หรือแม้แต่ตัวคุณเองก็ต้องตอบให้ได้ ว่าจริงๆแล้วช่องของเราเกี่ยวกับอะไรกันแน่

เช่นช่องของบิว “บิวชอบถ่ายภาพ” ด้วยชื่อก็บอกอยู่แล้วว่าเกี่ยวกับอะไรบ้าง แต่ถ้าคุณเปิดเข้าไปดูในช่องบิว คุณจะเห็นเลยว่าคอนเท้นท์ส่วนใหญ่จะวนเกี่ยวกับเรื่องภาพ เรื่องการถ่ายภาพ การแต่งภาพ งานภาพต่างๆ ซึ่งนี่คือสิ่งที่บิวต้องการสื่อออกไปให้คนรู้ว่าบิวเชี่ยวชาญเรื่องนี้

คุณลองคิดตามง่ายๆก็ได้ ว่าทำไมถึงตามช่องบิว ไม่ว่าจะเป็นช่องทางไหนก็ตาม จะ Facebook, Tiktok, Instagram หรือ Youtube นั้นมันเป็นเพราะว่าคุณรู้ว่าตามช่องบิวแล้วจะได้อะไร

แต่ลองคิดภาพกลับกับ ถ้าคุณเปิดเจอคลิปสอนถ่ายภาพของบิวอันนึงโดยบังเอิญ ซึ่งคุณชอบสไตล์การการสอนมากๆ อยากดูแบบนี้ต่อ แต่พอเข้าไปดูที่ช่องของบิว ปรากฏว่ามีเนื้อหาสอนถ่ายภาพอยู่สองคลิป ที่เหลือคือทีคลิปกำอาหารบ้าง คลิปแมวบ้าง คลิปไปเที่ยวบ้าง คลิปรีวิวเครื่องสำอางบ้าง ปะปนกันไป มองแล้วจับทางไม่ได้ว่าคนคนนี้ทำเรื่องอะไรกันแน่ แบบนี้คุณจะอยากตามบิวมั๊ย?

ฉะนั้นคุณ**ต้องชัดเจน**ว่าคุณอยากทำเรื่องอะไร เพราะยิ่งชัดเจน ก็ยิ่งโตง่ายขึ้น

ชัดแบบไหน ถึงจะพอ...

ต้องตอบให้ได้ก่อนว่าเราอยากทำอะไร

ย้อนกลับไปทีบิวให้เขียนว่าเราอยากได้อะไรจากการทำการตลาดจากคลิ๊ปสั้น ทุกคนน่าจะมีคำตอบในใจอยู่แล้ว ถ้าคุณบอกว่าอยากขายของ อยากได้ยอด อยากได้ให้คนมาร้านมากขึ้น อันนี้จะเริ่มต้นได้ง่ายเลย เพราะคุณมีสินค้าที่ต้องการนำเสนออยู่ในมืออยู่แล้ว มันค่อนข้างที่จะชัดเจนในตัวเองเลยว่าเราจะทำคลิ๊ปไปในทางไหนได้บ้าง

เช่น ถ้าคุณเป็นเจ้าของร้านอาหารหรือคาเฟ่ แน่นอนว่าคอนเท้นท์ส่วนใหญ่จะอยู่กับขนมหรืออาหารที่คุณขายเป็นหลัก ซึ่งในส่วนนี้บิวจะมาให้คำแนะนำด้วยว่าต้องเริ่มยังไง อะไรบ้าง

แต่ถ้าคุณต้องการทำช่องขึ้นมาเพื่ออยากเป็น Influencer ด้านใดด้านหนึ่ง หรืออยากเป็นโค้ชเป็นครู บอกเลยว่าอันนี้คุณต้องชัดเจน แล้วคุณนี่ก็ต้องชัดเจนให้มากขึ้นไปกว่าเดิมอีก เพราะการทำอะไรที่มันกว้าง หรือภาษาการตลาดที่มักใช้กันคือคำว่า mass นั้นมันจะโตได้ยากมากๆ เพราะตอนนี้คนเข้ามาทำออนไลน์กันเยอะมาก มากเสียจนเราไม่รู้เลยว่าเราควรไปสนใจใคร หรือว่าดูใครดี

ซึ่งเดี่ยวในหน้าถัดไปบิวจะมาให้วิธีคิด หาตัวเองให้เจอว่าเราอยากทำอะไร หรือว่าอยากนำเสนอเรื่องอะไร เพราะถ้าคุณชัดเจนเรื่องนี้แล้ว เรื่องต่อไปแทบจะกลายเป็นเรื่องง่ายไปทั้งหมดเลย

ตอนนี้ให้คุณตอบมาง่ายๆ สั้นๆก่อน ว่าอยากทำอะไรเกี่ยวกับเรื่องอะไร เช่น อยากทำอาหาร อยากแต่งหน้า อยากไปเที่ยว แล้วเดี่ยวเราจะมาดูกันว่าจะทำให้หัวข้อพวกนี้ชัดเจนขึ้นได้อีกยังไง

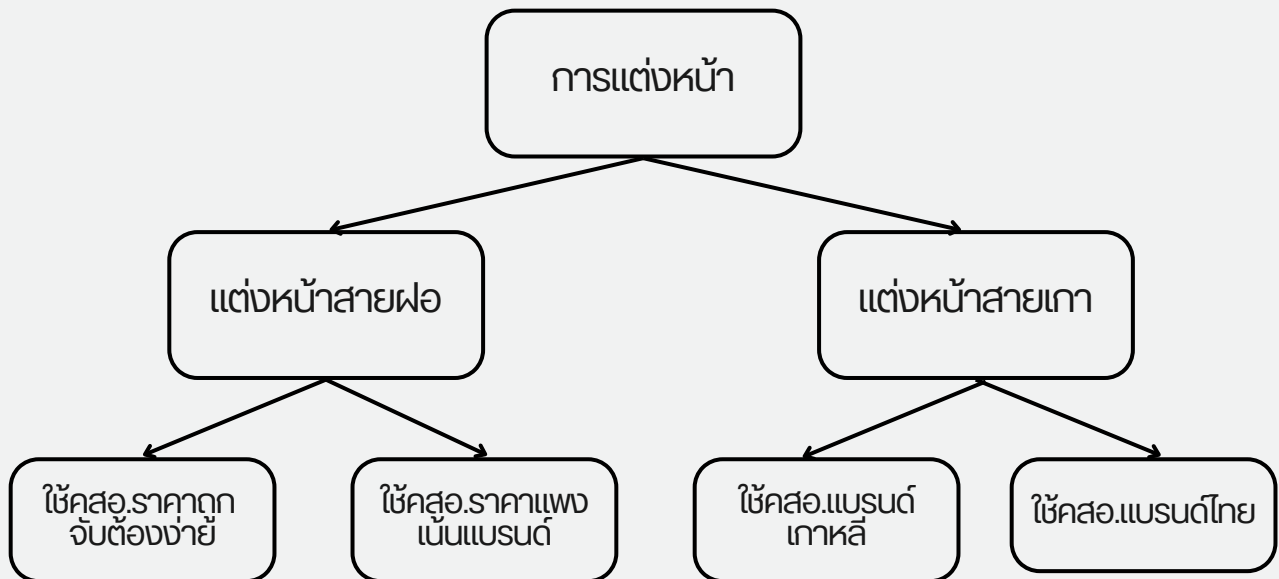
เริ่มทำช่อง ยังงใจให้ปัง

อยากทำช่องเกี่ยวกับเรื่องอะไร?

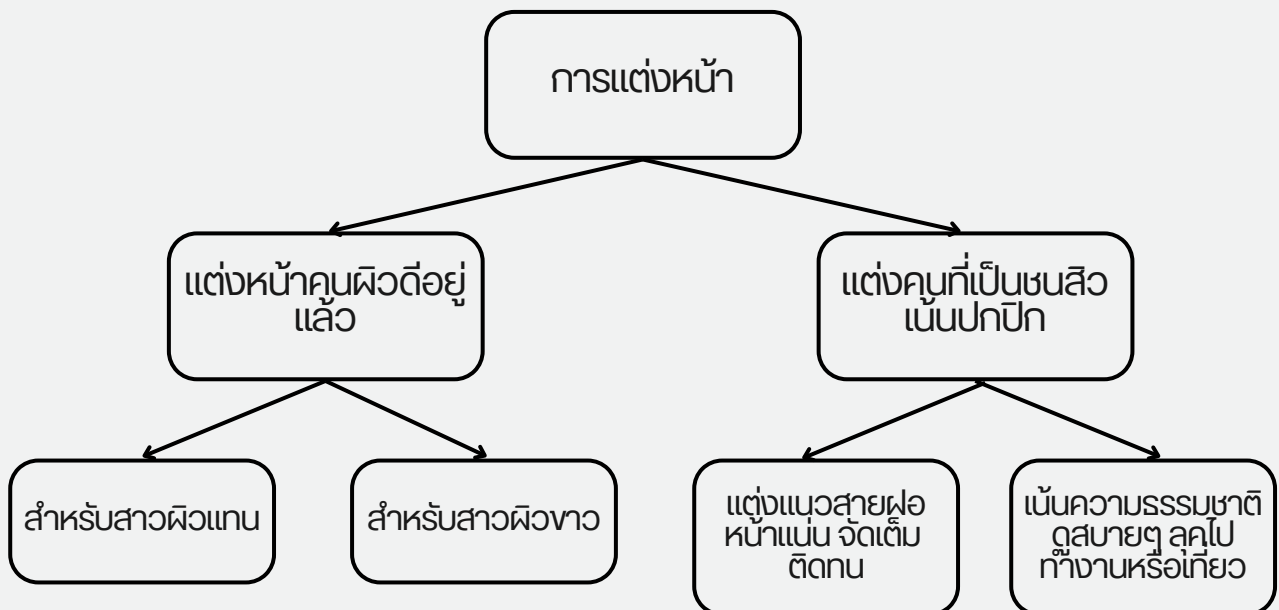
เขียนเป็นไอเดียกว้างๆได้เลย เช่น กิน เที่ยว หรืออื่นๆ...

จากนั้นให้คิดแบบแตกย่อยออกไปอีก จากหัวข้อที่เราเลือก เช่น เรื่องการแต่งหน้ารีวิวเครื่องสำอางค์ ให้นึกต่อว่ามีอะไรบ้าง โดยบิวจะเขียนเป็นแผนผังให้ดู ในหน้าถัดไป เพื่อที่จะได้เห็นภาพชัดเจนมากขึ้นว่า ไอเดียมันเป็นยังงใจได้บ้าง

แตกโอเดียต่อ เพื่อหาสิ่งที่ใช่สำหรับเรา



บิวลองเขียนเป็นแผนผังเพื่อให้ทุกคนให้เห็นโอเดียคร่าวๆ ว่ามันแตกออกไปแบบไหนได้บ้าง ซึ่งจริงๆ แล้วมันมีมากกว่านี้ คุณไม่จำเป็นต้องแตกออกมาเป็นแบบนี้ก็ได้ เดี่ยวลองให้ดูอีกสักตัวอย่าง เพื่อที่จะได้เห็นภาพชัดเจนมากขึ้นไปอีก



ทำไมต้องเขียนแตกโอเดีย

เพื่อที่เราจะได้เห็นภาพได้ชัดเจนมากขึ้นว่าทิศทางไหนที่เราเล่นได้บ้าง ซึ่งพอบิวแตกโอเดียออกมาจะเห็นได้ว่าในหนึ่งหัวข้อ พอเราเอามันมาขยี้ต่อว่ามันเป็นอะไรได้บ้าง เราจะเห็นได้ว่ามันย่อยลงไปได้อีก อย่างเรื่องแต่งหน้า ทุกคนจะเห็นเลยว่ามันไปได้หลายโอเดียมาก และที่เราเห็นยังแตกย่อยได้อีกเยอะมากๆ

เช่น เราอาจจะเลือกการแต่งหน้าสำหรับคนที่ เป็นสิ่ว โดยเน้นนำเสนอลุคใส่ๆ ใช้เครื่องสำอางค์ราคาจับต้องได้

การแบบนี้จะช่วยดึงดูดคนเฉพาะกลุ่มให้เข้ามาสนใจ ซึ่งการหาฐานคนติดตามจากการเจาะลึกกลุ่มนี้แหละที่ทำให้คนอยากตามมากกว่า อย่างเรื่องการแต่งหน้าที่บิวยกตัวอย่างไป ถ้าคุณเป็นคนที่ เป็นสิ่ว ที่ไม่ได้อยากใช้เครื่องสำอางค์ราคาแพง จะอยากตามช่องนี้เลย เพราะมันไปตอบโจทย์พอดี แบบนี้จะทำให้คุณเข้าไปนั่งในใจคนดูได้มากกว่าการทำทั่วไป เพราะเขาจะมองคุณเป็น expert ทางด้านนั้นทันที แม้ว่าคุณอาจจะไม่ใช่คนที่แต่งหน้าเก่งที่สุดในประเทศไทย แต่ถ้าคุณจะนึกถึงใครสักคนที่สอนแต่งหน้าปิดสิ่วได้ เขาก็จะนึกถึงคุณเป็นคนแรก เพราะคุณจับเฉพาะทางตรงนี้ไว้

อีกสาเหตุหนึ่งที่คุณควรเจาะลึกเฉพาะทางตอนเริ่มต้นก็ เพราะว่า ถ้าคุณทำกว้าง คุณอาจจะไม่สามารถสู้คนที่ทำมาก่อนหน้าได้ (ไม่ใช่ว่าไม่ได้เลย แต่มันทำได้ยากกว่า) เพราะเวลาเราโตหน้า feed ใครๆก็ดูเหมือนกันไปหมด ถ้าเราไม่มีจุดขายเฉพาะตัว คนก็ไม่อยากมาสนใจเรา เพราะมันมีคนครองตลาดตรงนั้นไปแล้วนั่นเอง

เช่นช่องของบิวเอง หลักๆบิวสอนเรื่องการถ่ายภาพ ซึ่งตอนแรกก็ยังจับทางไม่ค่อยถูกเหมือนกัน เดี่ยวถ่ายโน่นบ้างนี่บ้าง จนบิวมานั่งคิดและแตกโอเดียว่าควรไปทางไหนดี บิวเลยเลือกทำเรื่องการสอนถ่ายภาพสินค้าและอาหาร โดยใช้โทรศัพท์มือถือเป็นหลัก และเน้นแค่มือใหม่เท่านั้น นั่นหมายความว่า อะไรที่มันยาก บิวไม่ทำ และอะไรที่นอกเหนือจากการถ่ายสินค้าและอาหาร บิวก็ไม่เอา ซึ่งคุณจะเห็นเลยว่าบิวไม่เคยพาไปถ่ายภาพตึกภาพวิว บิวไม่พาไปถ่ายภาพคน เพราะนี่คือสิ่งที่บิวต้องการโฟกัส

ซึ่งถ้าคุณนึกถึงการถ่ายภาพสินค้า บิวเชื่อเลยว่าหนึ่งในนั้นต้องมีบิวอยู่ เพราะบิวชัดเจนในสิ่งที่ทำมาก แต่ถ้าบิวแค่สอนถ่ายภาพทั่วไป คุณอาจจะไม่นึกถึงบิวเลยก็ได้ เพราะคนสอนถ่ายภาพก็มีเยอะเช่นกัน ซึ่งถ้าจะพูดภาษาการตลาดง่ายๆ สิ่งที่บิวอยากให้คุณทำก็คือการหา Niche ของคุณเองให้เจอ ทำอะไรที่มันเฉพาะทาง แล้วคุณจะทำง่ายขึ้น

Niche VS Mass

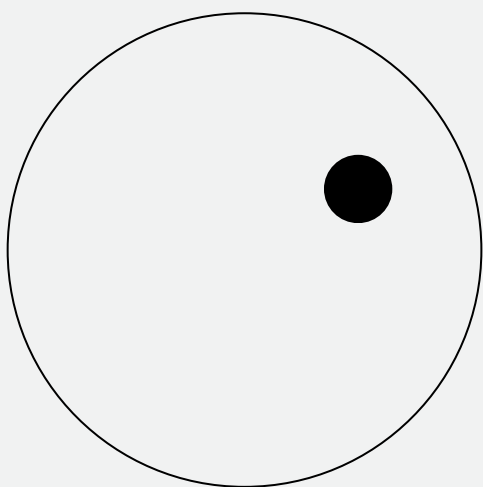
Niche กับ Mass คืออะไร แล้วเกี่ยวอะไรกับการทำคลิป
มาถึงตรงนี้ทุกคนคงเริ่มที่จะเข้าใจข้อแตกต่างของสองคำนี้บ้างแล้ว แต่บิ๊วมาสรุป
สั้นๆให้อีกรอบ เพื่อย้ำความเข้าใจ

Niche คือการจับเฉพาะกลุ่ม กลุ่มเล็กๆกลุ่มใดกลุ่มหนึ่ง ซึ่งภาพต้องชัดเจนเลยว่า
หัวข้อเรื่องอะไร แล้วเป็นคนแบบไหนที่จะสนใจ เช่น ถ้าเรื่องถ่ายภาพ เจาะไปว่าถ่าย
สินค้าด้วยมือถือสำหรับมือใหม่ หรือเรื่องการแต่งหน้า เจาะไปว่าแต่งหน้าสายเกา
รรมชาติสำหรับคนที่เป็นสิ่ว เน้นเครื่องสำอางค์ราคาไม่แพง

Mass คือการทำแบบกว้างๆ ไม่ได้เน้นหรือเจาะจงอะไรลงไปเป็นพิเศษ เช่น สอนถ่าย
ภาพทั่วไป หรือสอนแต่งหน้าที่ทุกๆไป

บางคนอาจจะสงสัยต่อว่า เอ้า แบบนี้ถ้าเราอยากได้ลูกค้าเยอะๆ เราจะทำ Niche ได้
ไ้ เราทำแบบกว้างๆแบบ Mass เลยได้มัย

บิ๊วจะบอกว่าถึงเราอยาก Mass แต่ให้เราเริ่มจาก Niche ก่อน เพื่อเก็บฐานลูกค้าที่
เราต้องการจริงๆ หรือหากกลุ่มคนที่เราต้องการจริงๆให้มาสนใจเราก่อน แล้วจากนั้น
ค่อยๆขยายออกไปได้ เหมือนเราเริ่มจากเป็นจุดเล็กๆในภาพใหญ่ๆที่ค่อยๆโตขึ้น ค่อยๆ
สร้างรากฐานของเราออกไปให้มันคง



คล้ายๆกับที่เาบอกกันว่าธุรกิจสมัยก่อนปลา
ใหญ่กับปลาเล็ก แต่ตอนนี้กลายเป็นปลาเล็กว่าย
หนีเร็วกว่าปลายใหญ่

แต่ตอนนี้บิ๊วให้เป็นปลาเล็กค่อยๆรวมกันเป็นฝูง
จนสู่ปลาใหญ่ได้ นั่นแหละคือการเริ่มจาก Niche
หรือหัวข้อที่มันเฉพาะสุดๆ เพื่อให้เราได้เติบโต
อย่างมั่นคง

“Ebook ทำคลิปสั้นให้ขายดี การตลาดออนไลน์ยุคใหม่ เริ่มต้นได้ไม่ต้องใช้เงิน”



การตลาดออนไลน์ยุคนี้ ยังไงก็หนีไม่พ้น “คลิปสั้น”
หลายคนก็อาจจะเริ่มหันมาทำคลิปสั้นบ้างแล้ว
แต่ทำยังไงก็ไม่เห็นผล
ทำยังไงทำไมไม่มีลูกค้า
ทำแล้วผู้ติดตามก็ไม่เพิ่มขึ้น ยอดไลค์ก็น้อย

ไม่รู้ต้องทำยังไงให้ตัวเองหรือแบรนด์ของคุณขายได้
เหมือนที่คนอื่นเขาทำกัน

คุณรู้มั้ยว่าจริงๆ แล้วมันมีหัวใจสำคัญ
ที่จะทำให้คุณทำคลิปสั้นได้สำเร็จ
แบบที่คุณสามารถขายได้
รับงานรีวิวได้ หรือเป็น influencer ได้
โดยที่ไม่ต้องเสียเงินยิงแอดสักบาท

แค่คุณต้องจับทางให้ถูก และลงมือทำ

บอกเลยว่าตอนนี้คือยุคทองของคนที่มีความตั้งใจ
ไม่จำเป็นต้องลงเงินเพื่อให้เข้าถึงลูกค้าเหมือนแต่ก่อน
แค่คุณต้องรู้ว่าทำยังไงให้เข้าไปนั่งในใจลูกค้าได้

บิวเองก็เริ่มจากศูนย์มาก่อน
ปั้นช่องตัวเองมาแบบงงๆ
จนจับหลักมันได้ และรู้ว่าจะทำเงินจากมันยังไง!

ใครที่อยากเริ่มแบบจริงจัง
ไม่อยากเสียเวลาลองเองแล้ว

บิวเอาสิ่งที่บิวรู้ทั้งหมดมาบอกใน E-book
“ทำคลิปสั้นให้ขายดี”
การตลาดออนไลน์ยุคใหม่ เริ่มต้นได้ไม่ต้องใช้เงิน

เนื้อหาที่คุณจะได้รับ

- Road map เริ่มปั้นช่องยังงใจให้คนอยากติดตามคุณ
- 5 วิธีหาไอเดียทำช่องยังงใจให้น่าสนใจ
- วิธีเริ่มทำคลิปสั้นยังงใจให้ขายได้ แม้จะเป็นมือใหม่
- ทำคลิปแบบไหน คนส่วนใหญ่ถึงจะชอบ
- 6 หลักการทำคลิป ที่จะทำให้ออกมาอยากซื้อของคุณ
- ความลับ อยากรับงานรีวิว ต้องทำยังงใจ
- เทคนิคทำคลิปยังงใจให้ดึงดูดกลุ่มลูกค้าที่ใช่เข้ามา
- โปรโมทสินค้าให้คนซื้อ เริ่มได้ไม่ต้องยิงแอด
- คลิปล้านวิว เราทำกันยังงใจ
- ความลับที่บิวใช้ เริ่มต้นไม่ต้องดังมาก แต่มีงานไม่ขาด!
- แกะความสำเร็จของช่องดัง ทำไมคนถึงเชื่อและอยากซื้อกับเขา

โบนัสพิเศษ

- เอาชนะความกลัวในการออกกล้อง แก้อยังงใจให้หายขาด!
- รับงานรีวิว ทำยังงใจให้คุณเหนื่อยน้อย แต่ได้ราคาดี
- ทำคลิปยังงใจให้คนสนใจ ไม่ต้องข้อกระแส
- วิธีการเขียน Rate card ยังงใจให้ไม่โดนต่อรองเยอะ และได้งานดีๆ
- หาตัวเองยังงใจ ให้รู้ว่าเราควรทำคลิปแบบไหน
- แบบฝึกหัดใน ebook ให้คุณได้ไปลงมือทำจริง

เหมาะกับใคร

- คนที่มีธุรกิจออนไลน์และอยากโปรโมทให้คนรู้จักแล้วเข้าซื้อมากขึ้น
- คนที่มีธุรกิจหน้าร้านแล้วอยากให้คนรู้จัก และมาร้านคุณมากขึ้น
- คนที่อยากเริ่มหารายได้เสริม แบบที่เริ่มต้นจากศูนย์
- คนที่อยากเป็น infulencer เพื่อหารายได้พิเศษหรือทำเป็นอาชีพหลัก
- คนที่มีแบรนด์ของตัวเอง และอยากให้คนรู้จักมากขึ้น
- คนที่เป็น Personal brand เป็นโค้ช เป็นครู ที่อยากได้งานมากขึ้น
- คนที่อยากรู้จักโลกออนไลน์ เข้าใจการตลาดสมัยใหม่

บิวไม่ได้มาสอนการถ่ายและตัดต่อคลิป
แต่จะมาบอกคุณเรื่องการตลาดออนไลน์
ในแบบที่คุณเอาไปใช้ได้ตลอด

ไม่ต้องกลัวการโดนปิดกัน
ไม่ต้องกลัว algorithm จะเปลี่ยน
เพราะนี่คือหลักที่ทรงคุณค่า
ที่จะอยู่ได้แม้โลกเปลี่ยน

บิวเอาประสบการณ์ตรง
จากที่บิวทำทั้งช่องสอนถ่ายภาพ
ช่อง influencer ช่องขายของ
มาบอกกับคุณ

ต่อให้คุณเป็นมือใหม่
ไม่เคยเปิดช่องมาก่อน
หรือทำมาซักพักแล้ว
แต่ยังไม่ปังก็ทำตามได้

รับรองว่าเอาเทคนิคที่บิวให้ไป
เห็นการเปลี่ยนแปลงแน่นอน!!

E-book

ราคาเต็ม 3,990 บาท

พิเศษ Pre-order 999 บาท

สำหรับท่านที่สมัครในเดือนกันยายนี้นี้เท่านั้น

รับ E-book วันที่ 15 ต.ค.
สนใจสามารถทักแอดมินได้เลยค่ะ