



ยิ่งแอดฯ

สาย **DATA**

ดังและรวยมาก
จากการตลาดออนไลน์



สแกน QR Code
ได้เรียนรู้เพิ่มจากคลิปวิดีโอทันที

ด้วย 10 บทเรียน

(พร้อมวิดีโอความรู้ที่สามารถสแกนดูจากคิวอาร์โค้ด)

โดย Mazter Club



BOOK & DIGITAL

สนับสนุนให้คนไทย
มีชื่อบนปกหนังสือ
มีคอร์สสอนผ่านออนไลน์
แบ่งปันความรู้
ขับเคลื่อนประเทศไทย



 สำนักพิมพ์ 7D Book & Digital

ยิงแอดฯ สาย Data ถึงและรวยมากจากการตลาดออนไลน์ Mazter Club

ราคา 295 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ หนังสือเล่มนี้ตามพระราชบัญญัติ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ.2558

ห้ามคัดลอกเนื้อหา ภาพประกอบ รวมทั้งดัดแปลงเป็นฉบับอื่นที่ก่อกวน ตีพิมพ์ซ้ำ
หรือเผยแพร่ด้วยรูปแบบ และวิธีการอื่นใดก่อนได้รับอนุญาต

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

ยุทธรัฐ ช่างศรี.

ยิงแอดฯ สาย Data ถึงและรวยมากจากการตลาดออนไลน์.— กรุงเทพฯ : เซเวนตี บัค, 2565. 248 หน้า.

1. การตลาดอินเทอร์เน็ต. I. ยุทธรัฐ ช่างศรี II. วิรัตน์ บุญจินดาทรัพย์.

III. โพนทวี ธนานนท์เมธารักษ์. IV. วิภาดา โสภารัตน์. ชื่อเรื่อง

658.872

ISBN 978-616-8235-33-1

ประธานบริหาร

บรรณาธิการอำนวยการ

กรรมการผู้จัดการ/บรรณาธิการบริหาร

บรรณาธิการ

กองบรรณาธิการ

เลขานุการกองบรรณาธิการ

ออกแบบปก/จัดหน้า/จัดพิมพ์

เครดิตภาพประกอบ

ธวัชชัย พิษผล

ผศ.ดร.ตฤณกร เกตุกุลพันธ์

ปรียาภา พิษผล

สทวิสต์ เฉลิมชัยวัฒน์

ณัฐริกา หลิมไทยงาม ฐานิต ดงหงษ์ ศุภจิตา รัสพันธ์

กุลนิภา บุตรลุน

ณัฐนันท์ ไกรรินทร์ / สุทัศน์ สุขแก้ว

Design by Freepik

ภูมิใจสร้างสรรค์โดย

สำนักพิมพ์ เซเวนตี บัค

ในเครือบริษัท เอ็ดดูเคชั่น ไมนด์ โน้ต มัลติมีเดีย จำกัด

เลขที่ 269/1 ซอยลาดพร้าว 101 ถนนลาดพร้าว

แขวงคลองเจ้าคุณสิงห์ เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ 0-2023-2229

พิมพ์ที่

บริษัท รุ่งแสงการพิมพ์ จำกัด

372-378 ซอยเจริญนคร 46 ถนนเจริญนคร

แขวงบางลำภูล่าง เขตคลองสาน กรุงเทพฯ 10600

จัดทำโดย

บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

เลขที่ 1858/87-90 ถนนเพชรตัด

แขวงบางนาใต้ เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2739-8000 โทรสาร 0-2739-8356-9

Homepage: <http://www.se-ed.com>



คำนำสำนักพิมพ์

หลายๆ คนคงเคยได้ยินคำว่า Big Data และคงมีอีกมากมายที่คุ้นเคยกับคำว่า Design Thinking

อันที่จริงยังมีทฤษฎีอีกมากมายที่ได้รับการคิดค้นและนำมาทดลองปฏิบัติ ในยุคที่ดิจิทัลและเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทและแทรกซึมเข้ามาในชีวิตประจำวัน ทั้งการสั่งอาหาร ชื้อของผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์ หรือแม้แต่การเปิดร้านค้าบนอากาศ หากเป็นเมื่อ 30 ปีก่อน สิ่งเหล่านี้คงเป็นเพียงเรื่องเพ้อฝันและถูกหาว่ากำลังพูดเหลวไหลอยู่แน่ๆ

แต่เรื่องเหลวไหลที่ว่านั้นกำลังเกิดจริงอยู่ในตอนนี้ และอีกไม่นานโลกที่เห็นก็คงจะเปลี่ยนไปจนจำไม่ได้

ในฐานะของคนที่ทำธุรกิจ การเปลี่ยนแปลงแต่ละครั้งให้ทั้งผลประโยชน์และนำมาซึ่งความเสียเปรียบ สิ่งหนึ่งที่พ่วงมากับการเข้ามาของดิจิทัล คือช่องทางใหม่ๆ และการเข้าถึงฐานลูกค้าที่สะดวกและรวดเร็วขึ้น

เมื่อมีลูกค้า การแลกเปลี่ยนค้าขายจึงเกิดขึ้น นอกจากรายได้ที่เข้ามาในแต่ละวันแล้ว สิ่งที่คุณจะได้มาด้วยก็คือ “Data”

และ Data นี้เองที่จะทำให้คุณ “แตกต่าง” จากคู่แข่งคนอื่นๆ

หนังสือยิง Ads สาย Data โดย Mazter Club จะมาบอกว่า Data จะทำให้ธุรกิจของคุณเปลี่ยนแปลงไปอย่างไรได้บ้าง ข้อเท็จจริงของข้อมูล รวมถึงการตีสนิทกับแพลตฟอร์มออนไลน์ต่างๆ เพื่อให้กราฟของธุรกิจพุ่งสูงขึ้นเรื่อยๆ

Let's dig in!

ปรียาภา พืชผล

บรรณาธิการบริหาร
สำนักพิมพ์ เซเวนดี บুক

▶ คำนำผู้เขียน

คุณอยากยิงโฆษณาให้โดนใจลูกค้าแบบยิงกราดหรือยิงเข้าจุดตายแบบสไนเปอร์มากกว่ากันครับ?

ในโลกยุคเก่า ถ้าเราอยากให้คนรู้จักสินค้าของเรา เราก็ต้องยอมจ่ายเงินหลักหลายแสนบาทไปจนถึงหลักล้านบาทเพื่อซื้อพื้นที่หรือช่วงเวลาในการส่ง Content ของเราไปสู่กลุ่มเป้าหมาย ซึ่งเราก็ไม่สามารถรู้ได้เลยว่าคนที่กำลังนั่งดูทีวี หรือคนที่กำลังอ่านแมกกาซีนเล่มนั้นใช้กลุ่มเป้าหมายของเราหรือไม่ แต่ที่มันได้ผลก็เพราะว่ามันเป็นวิธีการแบบทุ่มทุนสร้าง เน้นหว่านแบบกว้างๆ คล้ายๆ ยิงปืนกลไปหาฝ่ายตรงข้าม ยังไงก็ต้องเข้าเป้าบ้างแหละ และถ้าบังเอิญว่ากลุ่มเป้าหมายของเรามาเจอ Content ที่เราส่งไปพอดีการซื้อจึงมีโอกาสเกิดขึ้น

แต่คำถามก็คือ เราสามารถใช้หลักคิดแบบนี้เพื่อวางแผนทำการตลาดยุคใหม่ซึ่งอยู่บนโลกออนไลน์ได้หรือไม่?? คำตอบคือไม่ได้แน่นอนครับ!!

เพราะนอกจากเราจะเสียเงินซื้อกระสุนจำนวนมากด้วยตัวเองโดยใช่เหตุแล้ว เรายังทำการตลาดแบบไม่ฉลาดเอาซะเลย เพราะเราดันไม่ใช่ Data ซึ่งเปรียบเสมือน GPS นำทางที่มีอยู่แล้วบนโลกออนไลน์ให้เป็นประโยชน์

การทำการตลาดยุคใหม่ เราจะส่ง Content ออกไปหาลูกค้าแบบ
หว่านแหไม่ได้ เพราะมันจะเปลืองเงินและไม่ได้ผล แต่เราจะต้องนำ
Data ที่ Facebook และ Platform อื่นๆ มีอยู่แล้วมาใช้ให้เป็น

เพราะถ้าคุณใช้ Data เป็น มันจะเหมือนคุณกำลังยิง Content ไป
หาลูกค้าด้วยปืนสไนเปอร์ ไม่ใช่ปืนกลแบบยุคก่อนอีกต่อไป

ในหนังสือเล่มนี้จะช่วยให้ทุกคนเห็นความสำคัญของการใช้ Data
ทำการตลาด เข้าใจถึงที่มาที่ไปของ Data เห็นภาพและวางแผนใน
การเก็บ คัดแยก Data ด้วยหลักของ Funnel Marketing อย่าง
เป็นระบบ การอ่านค่าสถิติหลังบ้าน และดึง Data มาใช้งานให้เกิด
ประโยชน์สูงสุด เพราะการยิง Ads ในยุคนี้ ใครๆ ก็สามารถทำได้
แต่การยิง Ads ด้วย Data นั้นจะช่วยให้แตกต่าง เราสามารถ
ส่งสารไปถึงลูกค้าที่ใช้ได้ตรงกลุ่ม มียอดขายเติบโตแบบเสถียร
ปิตรอยรั่วของค่า Ads ที่ไม่ก่อให้เกิดรายได้ ช่วยลดต้นทุนค่าการ
ตลาด เพื่อที่จะประสบความสำเร็จในโลกออนไลน์ได้อย่างยั่งยืน

ยุทธรัฐ ช่างศรี

Mazter Club Founder

บทนำ

ธุรกิจของคุณพร้อมสำหรับ
โลกยุคใหม่หรือยัง? 10

บทที่ 1 16

มือใหม่เริ่มธุรกิจออนไลน์ยังงៃไม่ไห้หลงทิศ

บทที่ 2 36

บัตรประชาชนในโลกออนไลน์

บทที่ 3 46

ไม่ยากเชื่อว่าประตูบานนี้จะขายได้

บทที่ 4 58

จริงหรือไม่

ยอด Like ยิ่งเยอะ ยิ่งรวย

บทที่ 5 66

Facebook รู้ได้ไ้ว่าใครควรเห็น Ads ของเรา

บทที่ 6 88

Big Data ทำไ้ไม่ต้อง Big

ตอนที่ 7 100

ทำไมต้องใช้ Google Analytics และ TikTok ทำการตลาด

- ทำธุรกิจ ทำไมต้อง Google Analytics?
- Google Analytics สามารถดูตูกค้ามาหาเราได้อย่างไร?
- TikTok Business กับการขายสินค้าในยุค Entertain Content
- การเปลี่ยนผู้ชมเพื่อกลายมาเป็นลูกค้าให้กับธุรกิจ

ตอนที่ 8 116

วิธีตีสนิท Facebook และ Google ด้วย Data

- Data อยู่ไหนใด?
- วิธีตีสนิท Facebook และ Google ด้วย Data

ตอนที่ 9 140

เราจะดักจับ Data ลูกค้าได้อย่างไร

- เราจะดักจับ Data ลูกค้าได้อย่างไร?
 - Marketing Funnel หรือ Sale Funnel คืออะไร?
 - โครงสร้างของ Marketing Funnel
 - ประโยชน์ของ Marketing Funnel ในการตลาดออนไลน์
 - ตัวอย่างของการทำการตลาดด้วย Funnel ของ Mazter Club
 - การคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลในโลกยุคใหม่

ตอนที่ 10 190

คำศัพท์ที่ผู้ประกอบการ Data ต้องรู้

- คำศัพท์การตลาดควรรู้ A to Z

Bonus เรียนรู้เพิ่มเติมจากวิดีโอ ยอดโต 100 เท่า 240

บทนำ

ธุรกิจของคุณพร้อมสำหรับ
โลกยุคใหม่หรือยัง?



ถ้ายังไม่แน่ใจ ผมมีคำถามง่ายๆ มาถามทุกคนเพียงหนึ่งคำถาม
ลองตอบกันดูนะครับ คำถามนั้นก็คือ ตอนนี้คุณทำธุรกิจด้วย
Data หรือเปล่า?

หากในใจคุณตอบคำถามข้อนี้ว่า “ใช่” ผมขอแสดงความยินดี
ด้วยครับ เพราะคุณกำลังนำหน้าคู่แข่งในตลาดไปหลายสิบก้าว

“ ”

แต่ถ้าคุณตอบว่า ไม่

คุณมีสองทางเลือกครับคือ

หนึ่ง

คุณปิดหนังสือเล่มนี้แล้วกลับไปทำธุรกิจ
แบบเก่าและรอวันเจ๊ง

สอง

อ่านต่อให้จบเล่มเพื่อจะนำพาธุรกิจของ
คุณไปพบกับยอดขายและกำไรที่คุณ
ไม่เคยนึกมาก่อนว่ามันมากมายได้ขนาดนี้



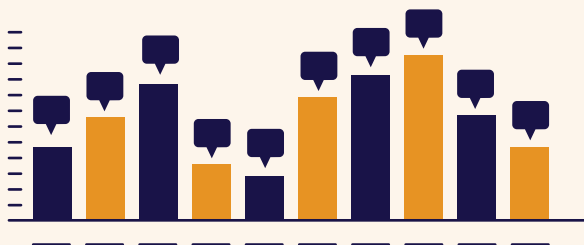
เหตุผลนั้นเรียบง่ายมากครับ

ว่าทำไมคนที่ทำธุรกิจด้วย Data
มีโอกาสประสบความสำเร็จ
มากกว่าคนที่ไม่สนใจเรื่องนี้



นั่นก็เพราะลูกค้าเขาย้ายถิ่นฐานจากโลกกายภาพ
ที่จับต้องได้ ที่ต้องเจอหน้ากันถึงจะเกิดการซื้อขาย
เข้ามาอยู่ในโลกดิจิทัล (Digital) มากขึ้นในอัตราเร่งสูงนั่นเอง

และแน่นอนว่าในโลก Digital นั้นเต็มไปด้วย Data มากมาย
ที่รอคุณเปลี่ยนเป็นเงินตลอดเวลา



หากคุณสามารถใช้ Data ทำธุรกิจเป็น คุณจะรู้วิธีหาลูกค้าใหม่ได้เรื่อยๆ โดยไร้ทางตัน หากคุณสามารถใช้ Data ทำธุรกิจเป็น คุณจะรู้วิธีเพิ่มยอดขายแต่ลดต้นทุนค่าโฆษณาไปในคราวเดียวกัน หากคุณสามารถใช้ Data ทำธุรกิจเป็น คุณจะรู้ว่า Content แบบไหนที่ควรทำบ่อยๆ เพราะลูกค้าชอบดู หากคุณสามารถใช้ Data ทำธุรกิจเป็น คุณจะรู้วิธีดึงดูดให้ลูกค้าเก่ากลับมาซื้อซ้ำได้เรื่อยๆ

นั่นเพราะถ้าคุณรู้เรื่อง Data คุณสามารถรู้ใจลูกค้าผ่านพฤติกรรมของพวกเขาในโลก Digital ได้นั่นเอง

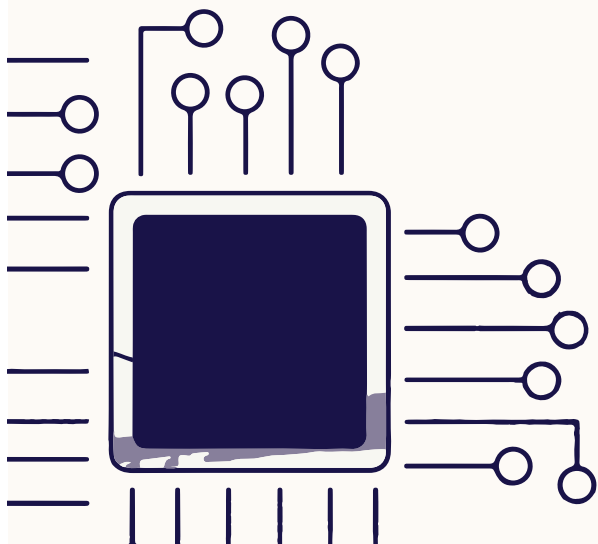
หนังสือเล่มนี้จะบอกเล่าเรื่องราว
ของการทำธุรกิจด้วย Data
ให้คุณเห็นภาพแบบมีที่มาที่ไป
และยังบอกเล่าถึงวิธีการเก็บ Data
แยกแยะ Data และประยุกต์ใช้ Data
อย่างมีประสิทธิภาพ
และวัดผลได้ให้กับคุณ





อย่ารอช้าที่จะเรียนรู้เรื่องนี้นะคะ คุณอาจจะเข้าสู่โลกออนไลน์ช้ากว่าคู่แข่งก็จริง หรือแม้จะมาก่อนคู่แข่งก็ตาม แต่นั่นไม่ใช่ประเด็นแห่งความสำเร็จ หลังจากนั้นอีกต่อไป คนที่มาก่อนสามารถถูกคนมาทีหลังแซงหน้าได้เพียงเพราะเหตุผลเดียวครับ นั่นเพราะว่าคนมาทีหลังมีวิสัยทัศน์ที่เฉียบคมมากกว่า เขาสามารถทำธุรกิจได้แตกต่างอย่างสร้างสรรค์มากกว่า ทำธุรกิจได้ถูกทิศถูกทางมากกว่า และทั้งหมดทั้งมวลแห่งปัจจัยความสำเร็จของผู้ประกอบการในศตวรรษที่ 21 คงหนีไม่พ้นเรื่องของ Data อย่างแน่นอน

บทที่ 1





มือใหม่
เริ่มธุรกิจออนไลน์
ยังไงไม่ให้หลงทิศ



“

”

หลวงทิศ

เป็นคำที่ร้ายแรงสำหรับการทำธุรกิจ

เพราะมันคือการละลายทั้งเงินทุนและพลังงานไปกับสิ่งที่ไม่ก่อให้เกิดผลตอบแทนใดๆ นอกจากประสบการณ์ที่ไม่จำเป็น ต้องลองผิดด้วยตัวเอง

ดังนั้น



ผมจึงอยากบอกเล่าประสบการณ์ส่วนตัวในการเริ่มทำธุรกิจบนโลกออนไลน์ เพื่อเป็นส่วนหนึ่งในการตั้งเข็มทิศธุรกิจของทุกคนต่อจากนี้ครับ



ผมได้ครับ

ผมเรียนจบมาจากคณะในสายการแพทย์
ผมเริ่มรู้ตัวเองตั้งแต่ยังเรียนอยู่ว่าไม่อยาก
ทำงานประจำ ผมอยากเป็นนายตัวเอง

และผมมองเห็นโอกาสในการสร้างตัว
สร้างธุรกิจจากโลกออนไลน์ครับ ผมรู้ดี
ว่าโลกออนไลน์มีความร่ำรวยไหลเวียน
อยู่มหาศาล

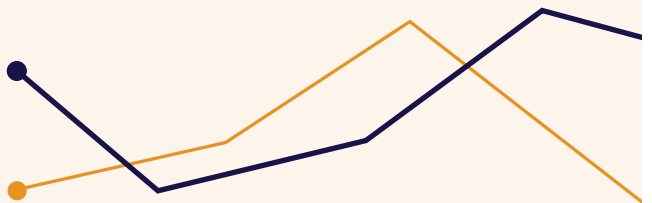
แต่ปัญหาก็คือ

ตอนแรกผมไม่รู้ว่าจะต้องทำอะไร

หรือทำยังไงให้ผมคว้าโอกาสจากมันได้

เนื่องจากบนโลกออนไลน์มันมีหลายสิ่ง
หลายอย่างให้ผมเลือกทำเต็มไปหมดและ
ผมก็ไม่ว่าทางไหนคือทางที่ใช้สำหรับผม
กันแน่?

ในโลกออนไลน์ มีทั้งไอดอล YouTuber
เพจสายฮา Life Coach นักรีวิวสินค้า
อาจารย์กูรูที่เป็นสายวิชาการ ดูแล้วมีเส้นทาง
ให้เลือกหลายแนว



ส่วนตัวผมชอบสอน

ชอบให้ความรู้คนครับ เพราะตอนเรียน
มหาวิทยาลัยก็ชอบตัวให้เพื่อนๆ

ก่อนสอบ และผมก็อยากทำธุรกิจด้วย และผมเองก็พอจะ
มีความรู้เรื่องการลงทุน

การเทรดสกุลเงิน หรือ FOREX ซึ่งเป็นวิชาหาเงินที่ทำให้
ผมมีรายได้มากพอจนไม่ต้องฝืนใจไปทำงานประจำเหมือน
เพื่อนในรุ่นเดียวกัน

และผมก็เชื่อว่ามีคนที่พร้อมจ่ายเงินเพื่อเรียนรู้วิชาหาเงิน
จาก FOREX ที่ผมมี

ผมเลยปิ้งใจทีเดียวว่า ผมทำธุรกิจขายความรู้บนโลกออนไลน์
ดีกว่า

แต่เอาเข้าจริงๆ ธุรกิจขายความรู้ FOREX ก็มีคนอื่นออกมาทำ
เยอะ ถือว่าเป็น Red Ocean ได้เลยครับ ตอนแรกผมกังวล
ว่าขนาดของโอกาสสำหรับธุรกิจนี้มันจะมากพอไหม ง่ายๆ
ก็คือกลัวทำแล้วเจ๊งครับ

ความวุ่นวายใจที่เกิดขึ้นทั้งหมด

ผมสามารถหลุดออกมาจากมัน

ด้วย 3 คำถามนำทางนี้ครับ คือ

1. เรามีอะไรที่ช่วยคนอื่นได้
2. เราช่วยคนอื่นแตกต่างจากที่คู่แข่งช่วยอย่างไร
3. อีก 5 - 10 ปี ตลาดที่เรากำลังจะลงไปเล่นมีโอกาสเติบโตอีกไหม

ตอบข้อ 1.

ผมมีวิชาการเทรดที่ทำเงินได้จริง

ตอบข้อ 2.

เรามีวิชาการเทรดแบบไม่อ่านกราฟ
(คนอื่นสอนให้อ่านกราฟ)

ตอบข้อ 3.

โตแน่นอน เพราะเทียบจากคนที่สนใจลงทุน
ในตลาดหุ้นมีมากกว่า 1 ล้านบัญชี
แต่ FOREX คนที่สนใจยังอยู่แค่หลักแสน

พอผมเริ่มได้สติ ผมก็เริ่มรู้ว่าผมมีดี และเริ่มตระหนักว่า
ไม่ว่าธุรกิจไหนก็มีคู่แข่งกันทั้งนั้น ไม่ว่าจะ Old Idea
หรือ New Idea

ผมจึงเริ่มทำให้เพจของตัวเองฉีกออกจากเพจ FOREX อื่นๆ
นั่นคือการมีหนังสือเป็นของตัวเอง ผมได้ไอเดียนี้มาจาก
สัมมนา Never Work Again ซึ่งผมไปเรียนมาจากประเทศ
สิงคโปร์

โค้ชที่สอน Session เขียนหนังสือได้ให้แนวคิดล้ำค่ากับ
ผมว่า

“

คุณไม่ได้เขียนหนังสือเพื่อให้คุณรวยในตอนแรก

”

แต่คุณเขียนเพื่อให้คุณมีชื่อเสียง
และชื่อเสียงจะนำพาความร่ำรวยมาให้ทีหลัง