

แผนขายพวงกุญแจกระต่าย งานแฮนด์เมด

Cherry Bunny Business

คู่มือทำเงินจากงานฝีมือ สำหรับครอบครัวที่อุดรธานี
อ่านง่าย ทำตามได้ทีละขั้น ไม่ต้องใช้เงินลงทุนตอนเริ่ม



49 ฿ ราคาต่อชิ้น price each	~5 ฿ ต้นทุน cost	299 ฿ กล่องสุ่ม mystery box	100,000 ฿ เป้าหมายเดือนที่ 6 month 6 goal
--	-------------------------------	--	--

ธุรกิจนี้คืออะไร

What this business is

IN ENGLISH

Handmade velvet-wire bunny bag charms. ~5 B material, 2-5 min each, sells at 49 B = ~44 B profit per piece. The real money is in bundles and mystery boxes. Making them is easy; getting seen is the hard part.

น้องทำพวงกุญแจกระต่ายจากไหมพรมกำมะหยี่ (ไหมพรมโมล) ขายค่ะ ทำเองทุกชิ้นด้วยมือ ใช้เวลาชิ้นละ 2 ถึง 5 นาที ต้นทุนชิ้นละประมาณ 5 บาท ขายชิ้นละ 49 บาท

แปลว่าทุกชิ้นที่ทำ ได้กำไรประมาณ 44 บาท นี่คือนี่สิ่งที่ทำให้งานนี้ดีมาก เพราะของถูก ทำง่าย แต่ขายได้ราคา

แต่สิ่งที่จะทำเงินได้เยอะจริง ๆ ไม่ใช่การขายทีละชิ้นค่ะ คือการขายเป็น ชุด และขายเป็น กล่องสุ่ม ซึ่งจะอธิบายละเอียดในหน้าถัด ๆ ไป

สิ่งที่ต้องจำให้ขึ้นใจ 3 อย่าง

- ของถูก ทำเร็ว กำไรดี ทำ 1 ชิ้นใช้เวลาไม่ถึง 5 นาที ได้กำไร 44 บาท
- สิ่งที่ยากไม่ใช่การทำ แต่คือการทำให้คนเห็น ต้องโพสต์ทุกวัน ถึงจะมีคนซื้อ
- งานทำมือคือจุดแข็ง ของจากโรงงานถูกกว่าเราเสมอ แต่เขาไม่มีคนทำจริงให้ลูกค้าเห็น เรามี

ในเล่มนี้จะบอกทุกอย่างค่ะ ว่าขายให้ใคร พูดยังไง ถ่ายรูปยังไง เริ่มยังไงโดยไม่ต้องใช้เงิน และจะได้เงินเท่าไร

สินค้าและราคา

Product and prices

IN ENGLISH

Single 49 ฿ / gift-wrapped 79 ฿ / 3 for 120 ฿ / 5 for 199 ฿ / mystery boxes 199-499 ฿. WHOLESALE is the quiet money-maker: 100pcs @ 20 ฿ = ~1,500 ฿ profit from one chat and one parcel, and they reorder monthly. HARD RULE: never post a lone 49 ฿ charm - after 35 ฿ shipping and the COD fee it is a loss. Singles are hand-to-hand cash only; online starts at the 120 ฿ 3-pack. Free shipping over 200 ฿ (never lower it); COD only above 200 ฿.

ตั้งราคาแบบนี้ค่ะ ราคาเดียวให้ถูกไว้เพื่อให้คนกล้าซื้อครั้งแรก แล้วค่อยชวนให้ซื้อเป็นชุด เพราะซื้อชุดเราได้เงินต่อออเดอร์เยอะกว่า

แบบ	ราคา	หมายเหตุ
1 ชิ้น	49 ฿	ราคาหลัก ทำให้คนกล้าซื้อครั้งแรก
1 ชิ้น ห่อของขวัญ	79 ฿	ใส่ถุงใส่ ผูกโบว์ มีการัด
3 ชิ้น	120 ฿	ตกชิ้นละ 40 บาท ชวนให้ซื้อแบบนี้
5 ชิ้น	199 ฿	ตกชิ้นละ 40 บาท เหมาะเป็นของขวัญ
กล่องสุ่ม	199 / 299 / 499 ฿	ตัวทำเงินหลัก ดูหน้า 6

ราคาขายส่ง สำหรับคนรับไปขายต่อ

ข้อนี้สำคัญมากค่ะ อย่ามองข้าม แม้ออนไลน์คนอื่นจะมารับของเราไปขายต่อ เราต้องตั้งราคาให้เขาขายต่อแล้วได้กำไรด้วย เขาถึงจะกลับมาสั่งอีกทุกเดือน

สั่งกี่ชิ้น	ราคาต่อชิ้น	เราได้กำไรรวม
50 ชิ้น	25 ฿	ประมาณ 1,000 บาท
100 ชิ้น	20 ฿	ประมาณ 1,500 บาท ต่อออเดอร์เดียว
300 ชิ้นขึ้นไป	17 ฿	ประมาณ 3,600 บาท

บอกเขาไปตรง ๆ ได้เลยค่ะว่า รับไป 100 ชิ้น ชิ้นละ 20 บาท เอาไปขายชิ้นละ 49 บาท ได้กำไรเกินเท่าตัว
ออเดอร์เดียว 100 ชิ้น เราได้กำไรประมาณ 1,500 บาท ค่อยแค่ครั้งเดียว ส่งพัสดุกกล่องเดียว และเขามักสั่งซ้ำทุกเดือน ถ้าได้ลูกค้าแบบนี้สัก 2 ถึง 3 คน จะมีรายได้ประจำเลยล่ะ
แต่ 100 ชิ้นใช้เวลาทำประมาณ 5 ชั่วโมง ให้บอกลูกค้าว่าใช้เวลา 5 ถึง 7 วัน และให้คนที่บ้านช่วยกันทำนะคะ

กฎเหล็ก ห้ามส่งไปรษณีย์ทีละ 1 ชิ้น

ขาย 49 บาท หักค่าไหม 5 บาท หักค่าส่ง 35 บาท เหลือ 9 บาท พอหักค่าธรรมเนียมเก็บเงินปลายทางอีก กลายเป็นขาดทุน

ฉะนั้น ชิ้นเดียวขายแบบมือต่อมือเท่านั้น ที่โรงเรียน ในหมู่บ้าน ที่ตลาด รับเงินสด ส่วนทางออนไลน์ ให้เริ่มที่ชุด 3 ชิ้น 120 บาท ขึ้นไป เท่านั้นค่ะ

เรื่องค่าส่งและการเก็บเงิน

- ลูกค้าจ่ายค่าส่งเอง ประมาณ 30 บาท (J&T หรือ Flash ถูกที่สุดสำหรับของชิ้นเล็ก)
- **ซื้อครบ 200 บาท ส่งฟรี** ข้อนี้สำคัญมาก เพราะทำให้ลูกค้าซื้อหลายชิ้นขึ้น **ห้ามลดลงมาต่ำกว่า 200 บาทเด็ดขาด**
- **เก็บเงินปลายทางรับเฉพาะออเดอร์ 200 บาทขึ้นไป** เพราะมีค่าธรรมเนียมประมาณ 2.5 เปอร์เซ็นต์ และเงินเข้าช้า 3 ถึง 7 วัน ออเดอร์เล็กไม่คุ้ม
- ถ้าลูกค้าอยู่ในอุดร นั้รับได้เลย ไม่ต้องเสียค่าส่ง ดีที่สุด
- ก่อนส่งของเก็บเงินปลายทาง **ให้ทักไปยืนยันในแชทก่อนทุกครั้ง** รอเขาตอบแล้วค่อยส่ง กันของตีกลับ

อย่าลดราคาต่ำกว่านี้

ของจากโรงงานขายกันชิ้นละ 12 ถึง 27 บาท เราสู้ราคาเขาไม่ได้ และไม่ต้องสู้ค่ะ เราขายที่ 49 บาทได้ เพราะเป็นงานทำมือ มีคนทำจริง สีสวย และห่อสวย ถ้าวลดราคาลงไปแข่งกับโรงงาน เราจะเหนื่อยฟรี

ขายให้ใคร และพูดยังไง

Who to sell to, and what to say

IN ENGLISH

Target 3 groups: (1) teen/uni girls via TikTok, (2) gift buyers for bigger orders, (3) blind-box fans who pay 299-499 B and buy again. Plus teachers/event organisers for 20-50pc bulk orders. Every post: cute hook -> proud handmade story -> bundle close. NEVER lead with pity - it wins one guilt-buy and kills repeat business.

อย่าขายให้ทุกคนคะ 30 วันแรกให้สนใจแค่ 3 กลุ่มนี้พอ เรียงตามเงินที่จะได้จริง ไม่ใช่ตามจำนวนคน

กลุ่มลูกค้า	ทำไมถึงคุ้มที่สุด	หาเขาได้ที่ไหน
1. คนชอบเล่นกล่องสุ่ม Blind-box buyers - most money per person	ได้เงินต่อคนเยอะที่สุด และซื้อซ้ำบ่อยที่สุด คนไทยติดกล่องสุ่มอยู่แล้ว (แบบ POP MART, Labubu ที่ขายกล่องละ 599 บาท) กล่องเรา 299 บาทเลยดูถูกมาก ขายกล่องเดียวได้กำไรเท่าขายปลีกหลายชิ้น คุยครั้งเดียว ส่งกล่องเดียวเหมือนกัน	คลิปแะกล่องในตู้กด และไลฟ์สด
2. แม่ค้าออนไลน์ที่รับไปขายต่อ Resellers - the stable floor, biggest single orders	ออเดอร์ใหญ่ที่สุด และเหนี่ยวน้อยที่สุดเมื่อเทียบกับเงินที่ได้ สั่งทีเดียว 100 ชิ้น เราได้กำไรประมาณ 1,500 บาท คุยแค่ครั้งเดียว ส่งพัสดุกล่องเดียว และเขาสั่งซ้ำทุกเดือน ได้ลูกค้าแบบนี้ 2 ถึง 3 คน ก็มีรายได้ประจำแล้ว	กลุ่มเฟซบุ๊กขายส่ง และกลุ่มหาตัวแทนจำหน่าย
3. นักเรียน นักศึกษา ผู้หญิง 15 ถึง 24 Schoolgirls - small spend, but they make the clips travel	ซื้อไม่เยอะ ส่วนมากซื้อชุด 3 ชิ้น 120 บาท หารกับเพื่อน แต่เขาคือคนที่ทำให้คลิปเราไปไกล และคนที่เห็นคลิปคือคนที่จะกลายเป็นลูกค้ากลุ่ม 1 กับ 2 กลุ่มนี้ห้ามต่อราคานะคะ 3 ชิ้น 120 บาท เท่านั้น	คลิปสั้นในตู้กด และกลุ่มเฟซบุ๊กของน่ารัก

กลุ่มที่ค่อยทำทีหลัง คุณครูและคนจัดงานที่สั่งทีละ 20 ถึง 50 ชิ้น ของชำร่วยงานแต่งงานหรืองานบวช (สั่งเยอะแต่เขากดราคา รับเฉพาะตอนว่าง) และช่วงเทศกาล เช่น ปีใหม่ วาเลนไทน์ วันแม่ วันรับปริญญา ช่วงพวกนี้ต้องเตรียมของไว้ล่วงหน้า 3 สัปดาห์นะคะ

พูดยังไงให้ขายได้

ทุกโพสต์ให้เรียงแบบนี้เสมอ 3 ชิ้น อย่าสลับ

- 1เปิดด้วยความน่ารักก่อน ให้คนหยุดดู อย่าเพิ่งเล่าเรื่องอะไรทั้งนั้น เอรูปสวย ๆ ขึ้นก่อน
- 2แล้วค่อยบอกว่าทำมือเอง บอกด้วยความภูมิใจ ว่าน้องอายุ 16 ทำเองทุกชิ้น นี่คือเหตุผลที่ลูกค้ายอมจ่าย 49 บาท แทนที่จะซื้อของโรงงาน 20 บาท
- 3ปิดท้ายด้วยชุดหรือของขวัญ บอกราคาชุด บอกว่าส่งฟรีเมื่อครบ 200 บาท

ข้อนี้สำคัญที่สุดในเล่มนี้

อย่าขายด้วยการขอความสงสารคะ อย่าเขียนว่า ช่วยอุดหนุนหนูหน่อย หรือ หนูหาเงินค่าเทอม เป็นประโยคเปิด

คนไทยซื้อเพราะสงสารได้ครั้งเดียว แล้วจะไม่กลับมาซื้ออีก และบางคนจะรู้สึกอึดอัด แต่ถ้าเราขายด้วยความ **ภูมิใจ** ว่าน้องขยัน ตั้งใจ ทำเองทุกชิ้น คนจะชื่นชม แล้วซื้อซ้ำ และบอกต่อให้ด้วย

เรื่องเรียน เรื่องเก็บเงิน เล่าได้คะ แต่เล่าตอนที่ขายได้แล้ว เช่น โพสต์ตอนครบ 100 ออเดอร์ ว่าดีใจมาก เก็บเงินได้แล้ว ขอบคุณทุกคน แบบนี้คนรักเลย

ตัวอย่างโพสต์ ใช้ได้เลย คัดลอกไปวางได้

พวงกุญแจหุกระต่ายไหมพรมกำมะหยี่

นุ่มฟู สีพาสเทลน่ารักมาก ห้อยกระเป๋า ห้อยกุญแจ ห้อยสายชาร์จก็ได้

ทุกชิ้นหนึ่งทำเองกับมือ ตั้งแต่ต้นจนจบเลยคะ

หนูอายุ 16 เรียนอยู่อุดรธานี บิดไหมพรมทีละเส้น จัดหมาให้ได้ตรง

ไม่มีชิ้นไหนเหมือนกันเป๊ะ เพราะทำมือจริง ๆ ค่ะ

ราคา

เดี่ยว 49 บาท

3 ชิ้น 120 บาท

5 ชิ้น 199 บาท

ครบ 200 บาท ส่งฟรี เก็บเงินปลายทางได้

พร้อมส่งทุกวันค่ะ ทักแชทได้เลยนะคะ

เริ่มยังงៃ โดยไม่ต้องใช้เงิน

The easiest way to start - no money needed

IN ENGLISH

Truly zero-baht start, in order: DAY 1 make 15 charms and sell them hand-to-hand for CASH (classmates, teachers, neighbours, temple) - no shipping, no returns - and photograph every buyer; those photos are the real startup capital. She can legally open a free Facebook Page herself at 16. WEEK 2 join 5-10 local groups (vary the photo and wording every post or it reads as spam). WEEK 3 consignment: hang cards of 10 charms in village shops for 10-15 B per sale - no rent, no risk. WEEK 4 daily TikTok; the 22-year-old registers Shopee under his own ID and bank account. Start mystery boxes only once ~20 real customer photos exist.

ไม่ต้องรอของจากจีน ไม่ต้องเปิดร้าน ไม่ต้องจ่ายค่าอะไรทั้งนั้นค่ะ เริ่มได้เลยด้วยของที่มีอยู่แล้ว กับโทรศัพท์เครื่องเดียว

วันแรก ขายเงินสดก่อนเลย

- 1 ทำไว้ 15 ชิ้น หลาย ๆ สี ใช้ไหมพรมที่มีอยู่ที่บ้าน หรือซื้อจากซ้อปปีก่อน คั่นคำว่า ไหมพรมกำมะหยี่ หรือ ไหมพรมโมล แพ็ค 100 เส้นประมาณ 50 ถึง 80 บาท ของถึงใน 1 ถึง 3 วัน
- 2 ขายมือต่อมือ เอาเงินสด ขึ้นละ 49 บาท ขายเพื่อนที่โรงเรียน คุณครู เพื่อนบ้านญาติ ๆ คนที่วัด ไม่ต้องส่งไปรษณีย์ ไม่ต้องกลัวของตักกลับ ได้เงินสดวันนั้นเลย
- 3 ถ่ายรูปคนซื้อทุกคน ตอนเขาห้อยกระเป๋าแล้ว ขออนุญาตเขาก่อนนะค่ะ รูปพวกนี้แหละคือทุนตั้งต้นที่แท้จริง เพราะมันคือสิ่งที่ทำให้คนที่ไม่รู้จักรากล้าสั่งซื้อในสัปดาห์ต่อไป
- 4 เปิดเพจเฟซบุ๊ก เปิดฟรี ใช้แค่โทรศัพท์ ไม่ต้องใช้บัตรประชาชน ไม่ต้องใช้บัญชีธนาคาร และน้องอายุ 16 เปิดเองได้เลยค่ะ แล้วเอารูปลูกค้า 15 คนนั้นลงเป็นโพสต์แรก
- 5 เริ่มถ่ายคลิปตอนทำ ถ่ายมือบิดไหมพรมจนเป็นกระด้าย ยาว 15 ถึง 25 วินาที ไม่ต้องพูด

สัปดาห์ที่ 2 เข้ากลุ่มเฟซบุ๊ก

- 1 เข้ากลุ่มขายของ 5 ถึง 10 กลุ่ม ทั้งกลุ่มอุดรธานี กลุ่มอำเภอ กลุ่มแม่บ้าน กลุ่มผู้ปกครองโรงเรียน
- 2 อ่านกฎกลุ่มก่อนโพสต์ทุกครั้ง โพสต์กลุ่มละไม่เกินวันละ 1 ครั้ง และต้อง เปลี่ยนรูปกับเปลี่ยนข้อความทุกครั้ง ห้ามคัดลอกอันเดิมไปวาง ไม่งั้นเฟซบุ๊กจะมองว่าเป็นสแปม
- 3 รับนัดรับในพื้นที่ด้วย ลูกค้าในอุดรนัดเจอได้ ไม่ต้องเสียค่าส่งทั้งสองฝ่าย

สัปดาห์ที่ 3 ฝากขายตามร้านในหมู่บ้าน

ข้อนี้ดีมากสำหรับคนอยู่ต่างจังหวัดค่ะ ไม่ต้องเสียค่าเช่าที่ ไม่มีความเสี่ยงเลย

- 1 ทำกระด้ายแขวนพวงกุญแจไว้ 10 ชิ้น แล้วเอาไปฝากขายตามร้านในหมู่บ้าน เช่น ร้านขายของชำ ร้านทำผม ร้านกาแฟ ร้านหน้าโรงเรียน
- 2 แบ่งให้เจ้าของร้านขึ้นละ 10 ถึง 15 บาท เมื่อขายได้ ตกลงกันให้ชัดตั้งแต่แรก
- 3 จดใส่สมุดว่าฝากร้านไหนไว้กี่ชิ้น แล้วไปนับทุกสัปดาห์
- 4 ถ้ามีงานวัดเล็ก ๆ หรืองานโรงเรียน ไปออกร้านได้ค่ะ แต่ ค่าล็อกต้องไม่เกิน 200 บาท งานใหญ่ที่ค่าล็อกแพงยังไม่ต้องไป

สัปดาห์ที่ 4 เริ่มออนไลน์เต็มตัว

- 1 ลงคลิปตึกตอกทุกวัน วันละ 1 ถึง 2 คลิป
- 2 ให้หลานชายเปิดร้านซอปปี้ ใช้บัตรประชาชนกับบัญชีธนาคารของเขา
- 3 เริ่มขายกล่องส้มเมื่อมีรูปลูกค้าจริงประมาณ 20 คนแล้ว อย่าเพิ่งรีบขายกล่องตั้งแต่วันแรก เพราะคนยังไม่เชื่อใจเรา

เรื่องบัญชีร้าน ใครต้องเป็นคนเปิด

ข้อนี้ต้องทำให้ถูกตั้งแต่แรกค่ะ

- น้องอายุ 16 ยังเปิดร้านซอปปี้หรือตึกตอกซื้อเองไม่ได้ เพราะต้องใช้บัตรประชาชนกับบัญชีธนาคารของผู้ใหญ่
- และ โฉฟัสต้องอายุ 18 ปีขึ้นไป น้องยังโฉฟเองไม่ได้
- ให้ หลานชายอายุ 22 ปี (หรือผู้ใหญ่คนอื่นในบ้าน) เป็นคนเปิดร้านทุกร้าน ใช้บัญชีธนาคารของเขา และเป็นคนโฉฟ
- น้องเป็นคน ทำของ และออกกล่องในคลิปสั้นได้ตามปกติ ไม่มีปัญหาอะไรค่ะ

กลุ่มเฟซบุ๊กที่ควรเข้า

ค้นหาคำพวกนี้ในเฟซบุ๊กแล้วกดเข้ากลุ่มค่ะ ตลาดนัดออนไลน์ • งานแฮนด์เมด ซื้อมือ • ของทำมือ ของน่ารัก • ป้ายยาของน่ารัก • ของขวัญทำมือ • แม่ค้าออนไลน์

และกลุ่มในพื้นที่ ซื้อมืออุดรธานี • ตลาดนัดออนไลน์ อุดรธานี

ก่อนโพสต์ให้อ่านกฎกลุ่มก่อนนะคะ บางกลุ่มห้ามโพสต์ซ้ำบ่อย ถ้าผิดกฎจะโดนเตะออก

เดือนที่ 2 ถึง 3

- เริ่มโฉฟัส ให้หลานชายเป็นคนโฉฟ อาจต้องมีคนติดตามถึงหลักพันก่อน ค่อย ๆ สะสมไปค่ะ
- ค่อยสั่งของจากจีน เมื่อขายได้แล้วและมีเงินหมุนแล้วเท่านั้น และสั่งมาเป็นของแถมในกล่องส้ม ไม่ใช่สั่งมาแทนงานทำมือ

กฎเรื่องเงิน ตั้งแต่วันแรก

- ทำสต็อกแค่ 60 ชิ้น กับกล่องส้ม 10 กล่องพอ สำหรับ 50 ออเดอร์แรก อย่าทำเผื่อเยอะ
- ตกลงเรื่องแบ่งเงินกันให้ชัดตั้งแต่วันแรก เขียนใส่กระดาษให้ชัดแล้วเซ็นชื่อกันไว้ ว่าใครได้เท่าไร กันทะเลาะกันทีหลัง
- บัญชีร้านและบัญชีธนาคารทุกอย่างใช้ชื่อหลานชาย และควรให้พ่อแม่น้องรับรู้และเห็นด้วยด้วยนะคะ

รูปภาพ และวิธีโพสต์

The photos, and how to use them

IN ENGLISH

15 ready-to-use photos, best mixed with her own real shots. Daily habit: 1-2 vertical 15-30s clips. Packing clips perform best (also proves you really ship), then making clips. Nail the first 3 seconds. Put the price on screen with one call to action. Repost real customer photos - that is what makes new buyers trust you.

ในโฟลเดอร์รูปมีรูปให้ 15 รูปค่ะ เอาไปใช้ได้เลย แต่ที่ดียที่สุดคือใช้สลับกับ **รูปของจริงที่น้องถ่ายเอง** เพราะลูกค้าเชื่อรูปของจริงมากกว่า

โพสต์ยังไงให้มีคนซื้อ กำแน่ทุกวัน

- ลงคลิปสั้นวันละ 1 ถึง 2 คลิป ยาว 15 ถึง 30 วินาที ถ่ายแนวตั้ง
- คลิปที่ได้ผลที่สุดคือคลิปแพ็คเกจของ ถ่ายจากด้านบนให้เห็นมือ ตัดเทป ใส่ถุง ใส่การ์ด ไม่ต้องพูดอะไรเลย เอาเสียงจริง ๆ นี่แหละ คนชอบดูมาก
- คลิปที่ได้ผลรองลงมาคือคลิปตอนทำ ถ่ายมือบิดไหมพรมจนกลายเป็นกระด้าย
- 3 วินาทีแรกสำคัญที่สุด ต้องขึ้นของน่ารักหรือเสียงที่ฟังแล้วเพลินทันที ห้ามเกริ่นนาน
- ใส่ราคาเป็นตัวหนังสือบนคลิป และบอกให้ทักแชทหรือกดตะกร้า บอกอย่างเดียวพอ
- ขอรูปรจากลูกค้าที่ได้ของแล้ว แล้วเอามาโพสต์ต่อ นี่คือนี่ที่ทำให้คนใหม่กล้าซื้อที่สุด

รูปไหน ใช้ตอนไหน



รูปหลักของร้าน

ใช้เป็นรูปแรกของโพสต์ และรูปหน้าปกเพจ รูปนี้สวยที่สุด ใช้บ่อยได้
Main hero shot - first image in posts, page cover.



รูปรวมทุกสี

จำเป็นมากสำหรับกล่องสุ่ม ต้องลงรูปนี้ให้ลูกค้าเห็นว่ามียาอะไรบ้าง รวมถึงตัวลึบสีรุ้งด้วย

All-colours grid - REQUIRED on the mystery box listing (shows every design incl. the Secret).





รูปเทียบขนาดบนฝ่ามือ

ลูกค้าถามเรื่องขนาดทุกคน ลงรูปนี้ไว้ในโพสต์ขาย จะลดคำถามและทำให้คนกล้าสั่ง
Size in hand - answers the "how big is it?" question every buyer asks.



รูปตอนแพ็คของ

ลงคู่กับคลิปแพ็คของ ใช้บอกลูกค้าว่าห่ออย่างดี และเป็นหลักฐานว่าเราส่งจริง
Packing flatlay - pairs with the daily packing clip, proves you really ship.



รูปห้อยกระเป๋านักเรียน

ใช้ยิงตรงกลุ่มนักเรียน ลงในกลุ่มเฟซบุ๊กและตักต็อก คนเห็นแล้วนึกภาพตัวเองใช้ออก
On a school backpack - aimed at the core teen buyer.



รูปห้อยกระเป๋าเวลาออกไปข้างนอก

ใช้สลับกับรูปกระเป๋านักเรียน ให้เห็นว่าใช้ได้ทุกวัน ไม่ใช่แค่ไปโรงเรียน
Everyday bag lifestyle - shows it is not just for school.





รูปห้อยกับมือถือ

บอกลูกค้าว่าห้อยมือถือหรือสายชาร์จก็ได้ เพิ่มเหตุผลให้คนซื้อ

Phone/charger charm - adds a second use case, widens the buyer pool.



รูปชุด 3 ชิ้น

ใช้ตอนโพสต์ขายชุด 3 ชิ้น 120 บาท รูปนี้ทำให้คนซื้อทีละหลายชิ้น

3-pack shot - use whenever pushing the 120 B bundle.



รูปกล่องของขวัญ

ใช้ช่วงเทศกาล วันเกิด วาเลนไทน์ ปีใหม่ และตอนขายชุด 5 ชิ้น 199 บาท

Gift box set - for occasions and the 199 B 5-pack.

รูปห่อของขวัญพร้อมส่ง

ใช้ขายแบบห่อของขวัญ 79 บาท ให้เห็นว่าห่อสวยพร้อมให้เลย

Gift-wrapped single - justifies the 79 B upgrade.



รูปกล่องสุ่ม

รูปหลักของกล่องสุ่ม ใช้เป็นรูปแรกในประกาศขายกล่องสุ่ม และหน้าปกคลิปแกะกล่อง

Mystery box hero - main image on the box listing and unboxing clip covers.

รูปซูมใกล้ให้เห็นขนนุ่ม

ใช้เปิดคลิป 3 วินาทีแรก หรือแรกในโพสต์ให้คนรู้สึกรอยากจับ

Macro texture - great as a 3-second clip opener.





รูปกองของเยอะ ๆ

ใช้ตอนโพสต์ว่าของเข้าใหม่แล้ว หรือพร้อมส่งเยอะ ทำให้ร้านดูน่าเชื่อถือ ดูขายดี
Restock pile - makes the shop look busy and established.

รูปตอนกำลังทำ

ใช้คู่กับเรื่องเล่าว่าทำมือเอง เป็นรูปที่สร้างความเชื่อใจมากที่สุด
Making process - the trust builder, pairs with the handmade story.



รูปแผงขายของ

ใช้ตอนไปออกร้านที่ตลาดนัด งานโรงเรียน หรือโพสต์บอกว่ามีหลายสีให้เลือก
Market display board - for market stalls and 'many colours available' posts.

คลิปวิดีโอ 3 คลิปที่ห้ามด้วย

ในฟีดเตอร์มีคลิปวิดีโอให้ 3 คลิปค่ะ เป็นแนวตั้ง ยาวคลิปละ 10 วินาที ลงตึกตอก รีล หรือสตอรี่ได้เลย

คลิป	ใช้ตอนไหน
1. คลิปตอนทำ ASMR making clip	ใช้เล่าว่าทำมือเองจริง เป็นคลิปที่สร้างความเชื่อใจที่สุด ลงคู่กับข้อความว่าทำเองทุกชิ้น
2. คลิปแกะกล่องสุ่ม Mystery box reveal	ใช้ขายกล่องสุ่ม เป็นคลิปที่คนดูเยอะที่สุด ใช้เป็นหน้าปกคลิปหรือโฆษณากล่องสุ่มได้
3. คลิปห้อยกระเป๋า	ใช้ให้คนเห็นภาพตอนใช้จริง เหมาะลงกลุ่มนักเรียนและกลุ่มของน่ารัก

วิธีใช้คลิปให้ได้ผล

- ใส่เพลงที่กำลังฮิตในดึกตอกทับ อย่าปล่อยเงียบ
- พิมพ์ราคาตัวใหญ่ ๆ ทับบนคลิป เช่น เดี่ยว 49 บาท หรือ กล่องส้ม 299 บาท
- ลงซ้ำได้ แต่ให้เปลี่ยนเพลงกับเปลี่ยนข้อความบนคลิปทุกครั้ง
- คลิปพวกนี้ใช้เริ่มต้นก่อน แล้ว ค่อย ๆ ถ่ายคลิปของจริงเองแทน เพราะของจริงคนเชื่อมากกว่า

กล่องสุ่ม ตัวทำเงินหลัก

The mystery box – the biggest earner

IN ENGLISH

Guaranteed-value variety box, not a gamble: 199 B (4 charms), 299 B hero (6 charms + prize, worth ~374 B), 499 B (10 charms). Contents always worth more than the price – only colours are random. The self-made holographic 'Secret' bunny (1-in-12, disclosed) drives repeat buying. 299 B box costs ~113 B all-in, nets ~130-165 B. 13 boxes/day = ~50k B/mo. Sell boxes on Shopee; use TikTok only to show them off and open already-sold boxes. Never spin-live-to-decide.

คนไทยชอบกล่องสุ่มมากค่ะ แบบ POP MART หรือ Baby Three ที่เห็นกันทั่วไป เราทำแบบเดียวกันได้ ด้วยของที่น้องทำเอง และนี่คือสิ่งที่ทำเงินได้มากที่สุด

หัวใจสำคัญ ทุกกล่องต้องคุ้มค่าจริง

กล่องของเรา ไม่ใช่การพนัน ทุกคนที่ซื้อได้ของครบเสมอ สุ่มแค่คล้ายกับสีเท่านั้น ไม่มีใครเสียเงินฟรี

ของในกล่อง ถ้าซื้อแยกทีละตัวต้องแพงกว่าราคากล่อง เสมอ ข้อนี้สำคัญมาก เพราะมันทำให้กล่องของเราถูกกฎหมาย ปลอดภัย และลูกค้าไม่รู้สึกโดนหลอก

กล่องมี 3 แบบ

กล่อง	ได้อะไรบ้าง	มูลค่าจริง	ตัวหายาก
กล่องเล็ก 199 B	พวงกุญแจ 4 ชิ้น คละลาย + ของแถม 1 ชิ้น	~246 B	ลุ้นตัวลับ 1 ใน 15
กล่องกลาง 299 B (เริ่มจากกล่องนี้)	พวงกุญแจ 6 ชิ้น คละลาย + ตุ๊กตาเล็ก 1 ชิ้น	~374 B	ลุ้นตัวลับ 1 ใน 12
กล่องใหญ่ 499 B	พวงกุญแจ 10 ชิ้น คละลาย + ของรางวัลชิ้นใหญ่ 1 ชิ้น	~610 B	ลุ้นตัวลับ 1 ใน 8

ตัวลับ (Secret) คือสิ่งที่ทำให้คนซื้อซ้ำ

ให้น้องทำ กระจายพิเศษ ขึ้นมา ใช้ไหมพรมสีรุ้งหรือสีกลิตเตอร์ ทำเหมือนเดิมทุกอย่าง แต่เปลี่ยนสี ต้นทุนเท่าเดิม แต่ทำให้ลูกค้าอยากซื้ออีกเพื่อลุ้น

แล้ว บอกโอกาสตรง ๆ ว่า ตัวลับ 1 ใน 12 กล่อง เท่ากับ 8 เปอร์เซ็นต์ บอกตรง ๆ แบบนี้ดีกว่าปิดบัง คนจะเชื่อใจเรามากขึ้น

กล่อง 299 บาท ได้กำไรเท่าไร

ต้นทุนจริงของกล่องนี้คือ พวงกุญแจ 6 ชิ้น ชิ้นละ 5 บาท เท่ากับ 30 บาท บวกของแถมประมาณ 40 บาท บวกกล่องกับการ์ดอีก 8 บาท บวกค่าส่งที่เราออกให้ 35 บาท **รวมทั้งหมดประมาณ 113 บาท**

ขายได้ 299 บาท เหลือกำไรประมาณ **130 ถึง 165 บาทต่อกล่อง**

แปลว่า ขายวันละ 13 กล่อง ได้กำไรเดือนละประมาณ 50,000 บาท ขายวันละ 26 กล่อง ได้ประมาณ 100,000 บาท (ต้องมีคนช่วยทำแล้วนะค่ะ)

กฎ 5 ข้อ ที่ต้องทำทุกครั้ง

- 1 บอกจำนวนให้ชัด เขียนว่า ได้ 6 ชิ้นแน่นอน ห้ามเขียนว่า สูงสุด 6 ชิ้น

2 **ลงรูปรวมทุกอย่าง** ให้ลูกค้าเห็นว่ามียายอะไรบ้าง รวมตัวล๊ับด้วย ใช้รูปจริงเท่านั้น

3 **บอกโอกาสได้ตัวล๊ับเป็นตัวเลข** เช่น 1 ใน 12 เท่ากับ 8 เปอร์เซนต์

4 **เขียนว่า ทุกกล่องมูลค่ารวมเกินราคาที่จ่าย** ใส่ไว้ทั้งในรูปและในคำบรรยาย

5 **ห้ามเขียนคำว่า อาจได้ หรือ อาจไม่ได้** เด็ดขาด ทุกคนต้องได้ของครบ

เรื่องกฎหมาย อ่านให้เข้าใจ

กล่องสุ่มที่ลูกค้าอาจได้ของไม่คุ้มราคา **เข้าข่ายการพนัน** ซึ่งผิดกฎหมายไทย เมื่อปี 2565 เคยมีการกวาดล้างกล่องสุ่มแบบนี้มาแล้ว

แต่ของเราปลอดภัย **ถ้าทำตามกฎ 5 ข้อข้างบนทุกครั้ง** คือทุกกล่องได้ของครบ คุ้มค่าจริง และบอกทุกอย่างตรง ๆ

อีกอย่าง **ขายกล่องในซ้อปี้** ส่วนดีกติกอให้ใช้แค่ถ่ายคลิปโชว์ และแกะกล่องที่ขายไปแล้วให้ดู **ห้ามให้ลูกค้าโอนเงินแล้วมาสุ่มสดในไลฟ์** ผิดกฎดีกติกอ

เรื่องภาษี ตอนนี้ยังไม่ต้องกังวลละ ถ้ารายได้ยังไม่ถึง 1.8 ล้านบาทต่อปี ยังไม่ต้องจด VAT แค่อ่ายรูปเก็บไว้ว่าแต่ละล็อตใส่อะไรไปบ้าง ก็พอแล้ว

ไลฟ์สด

Going live

IN ENGLISH

LIVE is the growth engine and opening mystery boxes on camera is the best format. The 22-year-old must host (TikTok requires 18+); she can sit beside him. Same 3-4 nights weekly, 19:00-21:00, minimum 90 min - the first 5 minutes are always quiet. Repeat a 3-minute loop: hook, show, open a sold box, flash deal. Buyers type CF299 to claim. Honest expectation: 500-1,500 B/live at first, 2,500-5,000 B by month 2-3. Consistency wins.

ไลฟ์สดคือสิ่งที่ทำให้ขายได้เยอะที่สุด และการ **แกะกล่องสุ่มให้ดูสด ๆ** คือเนื้อหาที่คนชอบดูที่สุด เพราะคนอยากรู่ว่าจะได้ตัวหายากไหม

ใครเป็นคนไลฟ์

หลานชายอายุ 22 ปีเป็นคนไลฟ์ค่ะ เพราะดึกตอกกำหนดว่าคนไลฟ์ต้องอายุ 18 ปีขึ้นไป น้องอายุ 16 นั่งอยู่ด้วยได้ ช่วยหยิบของ ช่วยโชว์ได้ตามปกติ แต่บัญชีที่ไลฟ์ต้องเป็นของผู้ใหญ่

ไลฟ์ยังไงง่าย ๆ

- ไลฟ์เวลาเดิมทุกครั้ง สามทุ่มถึงห้าทุ่ม สัปดาห์ละ 3 ถึง 4 คืน วันเดิม ๆ เพื่อให้ลูกค้าจำได้ว่าเราไลฟ์วันไหน
- ไลฟ์อย่างน้อยครึ่งละหนึ่งชั่วโมงครึ่ง 5 นาทีแรกจะเงียบเสมอ เป็นเรื่องปกติ อย่าเพิ่งท้อ ยิ่งไลฟ์นาน คนยิ่งเข้ามาเรื่อย ๆ และยิ่งขายได้
- ทำวนแบบนี้ทั้งคืน ทักทายและชวนลุ้น แล้วโชว์ของ แล้วแกะกล่องที่ขายไปแล้วให้ดู แล้วบอกราคาและบอกให้กดตะกร้า วนแบบนี้ไปเรื่อย ๆ ทุก 3 นาที
- ให้ลูกค้าพิมพ์สั่งในคอมเมนต์ เช่น พิมพ์ CF299 สำหรับกล่อง 299 บาท แล้วเราปักตะกร้าให้เขากดง่าย
- ตอบทุกคอมเมนต์ให้เร็ว และเรียกชื่อคนดูด้วย คนจะอยู่ดูนานขึ้นมาก

อย่าคาดหวังสูงเกินไปในช่วงแรก

ไลฟ์แรก ๆ อาจขายได้แค่หลักร้อย บางคนไลฟ์ 7 ชั่วโมงได้ประมาณ 1,500 บาท **นี่คือเรื่องปกติค่ะ ไม่ได้แปลว่าเราทำไม่ได้**

เดือนแรกอาจได้ไลฟ์ละ 500 ถึง 1,500 บาท พอถึงเดือนที่ 2 ถึง 3 คนติดตามเยอะขึ้น จะขึ้นเป็นไลฟ์ละ 2,500 ถึง 5,000 บาท **สิ่งที่ทำให้สำเร็จคือความสม่ำเสมอ ไม่ใช่โชค** ไลฟ์ทุกสัปดาห์ อย่าหยุด

ประโยคเปิดไลฟ์ ใช้ได้เลย

สวัสดีค่า วันนี้เปิดกล่องสุ่มกระต่ายให้ดูสด ๆ

ใครอยากรู่ว่ากล่องนี้จะได้อะไรหายากไหม พิมพ์ 1 มาเลยค่า เดี่ยวแกะให้ดู

ประโยคปิดการขาย ใช้ตอนกดจบเวลา

สล็อตนี้เหลือ 10 กล่องราคาไลฟ์เท่านั้นนะคะ

กดที่ตะกร้าสีเหลืองสั่งได้เลยค่า หมดแล้วหมดเลย

เก็บเงินปลายทางได้ ส่งฟรีทุกกล่องค่ะ

ให้เพื่อนช่วยขาย

Letting friends sell for you

IN ENGLISH

Simplest model: TikTok Shop's built-in affiliate program at one flat 20%. TikTok tracks and pays friends automatically - no spreadsheets, no chasing, no fraud risk. Give each friend 2-3 sample boxes to unbox on camera. Start with ONLY this. Optional later: 25% for a friend who hosts a full live (+500 ฿ bonus over 5,000 ฿), or reseller discounts 10/15/20% for bulk buys.

วิธีที่ง่ายที่สุดคือใช้ **ระบบของดีกติกช็อปเอง** ค่ะ เปิดระบบให้คนอื่นมาช่วยขายได้ แล้วตั้งค่าคอมมิชชั่นไว้ที่ **20 เปอร์เซ็นต์** เท่ากันหมดทุกคน

ทำไมถึงง่าย

ดีกติกช็อปจะนับยอดให้เอง และ **โอนเงินให้เพื่อนเองอัตโนมัติ** เราไม่ต้องจดบัญชี ไม่ต้องนั่งคำนวณ ไม่ต้องทวงกัน ไม่ต้องกลัวโกง

แค่ให้กล่องตัวอย่างเพื่อนไป 2 ถึง 3 กล่อง ให้เขาถ่ายคลิปแกะกล่องลงดีกติกช็อป ใครสั่งผ่านลิงก์เขา เขาได้ 20 เปอร์เซ็นต์ ส่วนเราแพ็คเกจของส่งเอง

เริ่มแค่นี้ก่อนพอค่ะ อย่าเพิ่งทำอย่างอื่นให้ยุ่งยาก

ถ้าเพื่อนอยากช่วยมากกว่านั้น ค่อยเพิ่มทีหลัง

แบบ	เขาทำอะไร	เขาได้อะไร
ลงคลิปช่วยขาย	ถ่ายคลิปแกะกล่อง ลงลิงก์	ได้ 20% เราส่งของเอง
เปิดไลฟ์ช่วยขาย	เปิดไลฟ์ขายให้เรา 1 ถึง 2 ชั่วโมง	ได้ 25% ถ้าไลฟ์เดี่ยวขายทะลุ 5,000 บาท แถมอีก 500 บาท
รับไปขายต่อ	ซื้อจากรเราไปในราคาถูก แล้วขายเองเก็บกำไรเอง	ซื้อ 5 กล่องลด 10% / 10 กล่องลด 15% / 20 กล่องขึ้นไปลด 20%

อธิบายให้เพื่อนฟังสั้น ๆ แค่ 3 ประโยค

ลงคลิป ได้ 20 เปอร์เซ็นต์ เราส่งของให้

เปิดไลฟ์ ได้ 25 เปอร์เซ็นต์

รับไปขายต่อ ซื้อถูกกว่า แล้วเก็บกำไรเต็ม ๆ ส่งของเอง

จะได้เงินเท่าไร

What they can realistically earn

IN ENGLISH

Honest ramp: month 1 ~13,000 B profit, month 3 ~38,000 B (once LIVE + boxes start), month 6 ~77,000 B with the family helping. One charm = ~44 B profit; one 299 B box = ~130-165 B (worth 3 singles). 100k/month needs more than one pair of hands. The lever is attention (post daily, live weekly, friends posting clips), not production.

ตัวเลขข้างล่างนี้เป็นตัวเลขจริง ไม่ได้พูดให้ดูดีเกินจริงค่ะ เดือนแรกจะยังไม่เยอะ เป็นเรื่องปกติของทุกร้าน ค่อย ๆ โตขึ้นเรื่อย ๆ

ช่วงเวลา	จำนวนที่ขาย	ยอดขาย	กำไร
เดือนที่ 1 FB groups, village + school, COD	~350 ชิ้น	17,500 B	~13,000 B
เดือนที่ 2 TikTok clips daily, 1 helper	~680 ชิ้น	32,600 B	~25,000 B
เดือนที่ 3 LIVE starts + mystery boxes + Shopee	~1,050 ชิ้น	49,400 B	~38,000 B
เดือนที่ 4 Family helping, bundles + boxes	~1,500 ชิ้น	69,000 B	~52,000 B
เดือนที่ 6 Full family + resellers + wholesale	~2,200 ชิ้น	101,000 B	~77,000 B

คิดง่าย ๆ แบบนี้

- ขายพวงกุญแจ 1 ชิ้น ได้กำไรประมาณ 44 บาท
- ขายกล่องสุม 1 กล่อง ได้กำไรประมาณ 130 ถึง 165 บาท กล่องเดียวเท่าขายปลีก 3 ชิ้น
- ทำวันละ 40 ชิ้น คนเดียวหลังเลิกเรียนก็ทำได้ ตกสัปดาห์ละประมาณ 240 ชิ้น
- ถ้าอยากได้เดือนละแสน ต้องมีคนช่วยทำ ทำคนเดียวไม่ไหวค่ะ ให้ทั้งบ้านช่วยกัน

สิ่งที่จะทำให้ไปถึงเป้าเร็วขึ้น

ไม่ใช่การทำของให้เยอะขึ้นค่ะ เพราะทำของไม่ใช่เรื่องยาก สิ่งที่ทำให้ไปถึงเป้าคือ ทำให้คนเห็นเยอะขึ้น โพสต์ทุกวัน ไลฟ์ทุกสัปดาห์ และให้เพื่อนช่วยลงคลิป ทำ 3 อย่างนี้สม่ำเสมอ ตัวเลขจะขึ้นเอง

ทำเอง หรือ สั่งของจากจีนมาขาย

Handmake vs buying stock from Alibaba

IN ENGLISH

Do both, but start handmade this week: tiny startup cost, ~88% margin, and a story no dropshipper can copy. Order from Alibaba later, once cash is flowing - and use it for mystery-box PRIZES and add-on products, not to replace the handmade line. Pure resell means competing on price against 15 B imports with nothing of your own.

คำถามนี้สำคัญค่ะ คำตอบสั้น ๆ คือ ทำเองก่อน แล้วค่อยสั่งของจีนมาเสริมทีหลัง ไม่ใช่เลือกอย่างใดอย่างหนึ่ง

	ทำเอง	สั่งของจากจีน
เงินที่ต้องใช้เริ่มต้น Startup cost	ประมาณ 1,000 ถึง 1,700 บาท แคค่าไหมพรม	ประมาณ 3,500 บาทขึ้นไป ต้องซื้อของมาตุน
เวลาที่ใช้ Time per item	ชิ้นละ 2 ถึง 5 นาที	ไม่ต้องทำ แคล้งขายกับแพ็คส่ง
กำไร Margin	ประมาณ 88% (ทุน 5 บาท ขาย 49 บาท)	ประมาณ 50 ถึง 70%
จุดแข็ง Your edge	เป็นงานทำมือ มีคนทำจริง ลอกเลียนไม่ได้	ไม่มีจุดแข็ง ใครก็ขายได้ ต้องแข่งราคากับคนอื่น
ขยายได้แค่ไหน Scale ceiling	จำกัดที่แรงคนทำ ต้องมีคนช่วย	ขยายได้ไม่จำกัด
ความเสี่ยง Risk	แทบไม่มี ทำตามออเดอร์ได้	ถ้าขายไม่ออก เงินจมกับของที่ค้าง
เริ่มได้เมื่อไหร่ Lead time	เริ่มได้สัปดาห์นี้เลย	รอของ 2 ถึง 4 สัปดาห์

คำแนะนำ

เริ่มจากทำเองสัปดาห์นี้เลยค่ะ ใช้เงินน้อยมาก กำไรดีที่สุด และมีเรื่องราวที่คนอื่นลอกไม่ได้ คือมีน้องที่ทำเองจริง ๆ ให้ลูกค้าเห็น

แล้วค่อยสั่งของจากจีนทีหลัง เมื่อขายได้แล้วและมีเงินหมุนแล้ว โดยสั่งมาเป็น **ของแถมในกล่องสุ่ม** และของเสริมขายคู่กัน ไม่ใช่สั่งมาแทนงานทำมือ

ถ้าสั่งของจีนมาขายอย่างเดียว จะเหนื่อยฟรีค่ะ เพราะต้องไปแข่งราคากับร้านใหญ่ที่ขายชิ้นละ 15 บาท และเราจะไม่เหลืออะไรที่เป็นของเราเลย

กฎที่ต้องจำ

ทำแบบนี้	อย่าทำแบบนี้
โพสต์ทุกวัน แมวันที่ยังไม่มีออเดอร์	หายไปหลายวันแล้วค่อยกลับมาโพสต์
ตอบแชทเร็ว ภายในครึ่งชั่วโมง	ปล่อยให้ลูกค้ารอข้ามวัน
ขายด้วยความภูมิใจในงานฝีมือ	ขายด้วยการขอความสงสาร
บอกทุกอย่างตรง ๆ เรื่องกล่องสุ่ม	ปิดบังว่าในกล่องมีอะไร
เก็บรูปลูกค้าที่ได้ของแล้วมาโพสต์	ใช้แต่รูปสวย ๆ ไม่มีหลักฐานว่าส่งจริง

ให้ผู้ใหญ่เปิดร้านและเป็นคนไลฟ์

ให้น้องอายุ 16 เปิดร้านหรือไลฟ์เอง

ส่งของวันเดียวกันหรือวันถัดไป

รับเงินแล้วส่งซ้ำเป็นสัปดาห์

สุดท้ายนี้

งานนี้ไม่ได้ยากค่ะ ของทำง่าย ต้นทุนถูก กำไรดี สิ่งเดียวที่ต้องมีคือ **ความสม่ำเสมอ**

โพสต์ทุกวัน ไลฟ์ทุกสัปดาห์ ตอบลูกค้าให้เร็ว ส่งของให้ไว ทำแบบนี้ไปเรื่อย ๆ 6 เดือน แล้วจะเห็นผลเองค่ะ ขอให้ขายดีนะคะ