

MANAGED E-COMMERCE SOLUTIONS · 2026



ยอดขายโต โดยที่คุณไม่ต้องลงมือเอง

เราดูแลร้าน Shopee · Lazada · TikTok Shop และเพจ Facebook · Instagram · LINE ให้ครบตั้งแต่
วางแผนเปิด ยิงโฆษณา ทำคอนเทนต์ ไปจนถึงแพ็กและส่งของ

ร้านที่เราดูแล · ม.ค.-ก.ค. 2026

7 / 7 เดือน เติบโต

ต่ำสุด 119% · สูงสุด 193% ของเป้าที่ตกลงล่วงหน้า

ผลงานจริงจากร้านที่ดูแลอยู่

ปกป้องตัวตนลูกค้าตามข้อตกลง

ดัชนียอดขายรวม · ม.ค. = 100

100 → 207

เติบโตจากจุดต่ำสุด +169%

แบรนด์ที่เคยไว้ใจให้เราดูแล

30 + แบรนด์

ความงาม สุขภาพ ไลฟ์สไตล์ และเครื่องใช้ในบ้าน

WHO WE ARE

ทีมที่ทำเรื่องนี้มา 12 ปี ไม่ใช่แค่รับจ้างโพสต์

หัวหน้าทีม

คุณชิน · Cin Kamonrat

E-Commerce & Digital Marketing Specialist ประสบการณ์กว่า 12 ปี ด้าน E-Commerce, Social Commerce, Digital Media Planning และ Content Strategy

สิ่งที่ทำมาแล้ว

- วางแผนและรันแคมเปญบนแพลตฟอร์ม
- สร้างและบริหารคอนเทนต์

- วิเคราะห์ข้อมูลยอดขาย
- วางแผนธุรกิจให้ต่อเนื่อง

ความงาม & สกินแคร์

สุขภาพ & อาหารเสริม

แฟชั่น & ไลฟ์สไตล์

เครื่องใช้ในบ้าน



WHO WE ARE

SHOPEE · LAZADA · TIKTOK SHOP · FACEBOOK · LINE

CLIENTS · แบรินด์ที่เคยไว้ใจให้เราดูแล

ครอบคลุมทุกหมวดสินค้า

35 แบรินด์ ทั้งไทยและต่างประเทศ



สิ่งที่ตามมากับประสบการณ์นี้

- รู้จังหวะแคมเปญของแต่ละแพลตฟอร์มล่วงหน้า
- เคยชินกับปัญหาสต็อก ราคา และคู่แข่งมาแล้วทุกแบบ
- มีทีมการตลาดอาร์ตเวิร์กและไลฟ์ที่ใช้ได้จริง ไม่ต้องเริ่มจากศูนย์

หมวดสินค้าที่เคยดูแล

ความงาม · สกินแคร์	12+
สุขภาพ · อาหารเสริม	6+
แฟชั่น · ไลฟ์สไตล์	9+
เครื่องใช้ในบ้าน · อิเล็กทรอนิกส์	8+

นับจากรายชื่อแบรนด์ที่ปรากฏในเอกสารแนะนำบริการของทีม · บางแบรนด์เป็นงานในอดีตและอาจไม่ใช่ลูกค้าปัจจุบัน

CLIENTS

SHOPEE · LAZADA · TIKTOK SHOP · FACEBOOK · LINE

THE PROBLEM · ถ้าคุณมีปัญหาเรื่องเหล่านี้

อยากขายได้เยอะ แต่ไม่มีเวลาจัดการร้าน

เปิดร้านไว้ แต่ไม่มีคนดูแล

สินค้าขึ้นไม่ครบ รีวิวไม่มีคนตอบ แคมเปญแพลตฟอร์มก็ไม่ได้สมัคร เพราะไม่มีเวลานั่งเฝ้าหลังร้าน

ยิงโฆษณาแล้ว แต่ยอดขายไม่ขยับ

เพราะหน้าร้านยังไม่พร้อมรับคนที่เข้ามา ทั้งราคา โปรโมชั่น คอนเทนต์ และรีวิวยังไม่ถูกจัดให้ปิดการขาย

ต้องจ้างหลายเจ้า

คนทำภาพเจ้าหนึ่ง ยิงแอดอีกเจ้า แพ็กของอีกที่ สุดท้ายเจ้าของแบรนด์กลายเป็นคนวิ่งประสานเอง

เราช่วยให้การขายออนไลน์เป็นเรื่องง่าย

ยอดขายโต โดยที่คุณมีเวลาไปโฟกัสเรื่องสำคัญ — สินค้า ชัพพลาย และการขยายแบรนด์

WHAT WE COVER · สามเสาของบริการ

ตั้งแต่หน้าร้าน จนถึงกล่องที่ถึงมือลูกค้า

01 · MARKETPLACE

ขายบนแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ

Shopee

Lazada

TikTok Shop

LINE OA

ขยายรายได้ผ่านช่องทางที่ลูกค้าตั้งใจเข้ามาซื้ออยู่แล้ว

02 · SOCIAL COMMERCE

เจาะกลุ่มใหม่ผ่านโซเชียล

TikTok LIVE

Facebook

Instagram

YouTube

ใช้โซเชียลคอมเมิร์ซเป็นเครื่องมือแนะนำแบรนด์ให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่ ๆ

03 · FULFILLMENT & LOGISTICS

คลัง แพ็ค และจัดส่ง

B2B

B2C

D2C

มีระบบคลังของเราเอง รับของเข้า ตรวจสอบ จัดเก็บ แพ็ค และส่งให้ครบวงจร

เพิ่มยอดขาย

ขยายรายได้ผ่านทั้งแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซและช่องทางโซเชียลคอมเมิร์ซพร้อมกัน

ขยายการรับรู้แบรนด์

ใช้โซเชียลคอมเมิร์ซแนะนำแบรนด์ให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายใหม่ที่ยังไม่รู้จักคุณ

รักษารฐานลูกค้าเดิม

ใช้กลยุทธ์ CRM เพิ่มมูลค่าการซื้อสะสมตลอดอายุความสัมพันธ์กับแบรนด์

สํากลุ่มงานที่เราเข้าไปทำแทนคุณ

01

Shop Management

- Store Development & Management
- Product Registration / Update
- UI / UX Improvement
- SEO Optimization
- Campaigns & Voucher Management
- Inventory Management

02

Marketing · Advertising

- Product & Market Analytics
- Advertising — Shopee, Lazada, TikTok Shop, Facebook, Google ฯลฯ
- Media Planning
- SNS Management
- Influencer / UGC
- Affiliate Marketing
- Performance Marketing

03

Content · Live Streaming

- Content Planning
- Content Creation
- Artworks Creation
- Product Packshots
- Short Video Creation
- Live Streaming
- Brand Channel
- KOL Channel (Affiliate)

04

Order · Fulfillment · Logistics

- Order Processing
- Payment Confirmation
- Inventory Allocation
- Shipping Instructions
- Inbound & Storage (Warehouse)
- Picking and Packing
- Shipping Management
- Logistics Instructions

ทั้งหมดนี้อยู่ในทีมเดียว

คุณไม่ต้องจ้างเอเจนซี่โฆษณา สตูดิโอถ่ายภาพ ทีมกราฟิก และคลังสินค้าแยกกัน — และไม่ต้องเป็นคนกลางคอยประสานให้ทุกฝ่ายทำงานตรงกัน

ยอดขายแยกได้เป็นสามตัวแปร เราทำงานกับทั้งสามตัวพร้อมกัน

ยอดขาย = คนเข้าร้าน × อัตราปิดการขาย × ยอดต่อบิล

01

TRAFFIC

คนเข้าร้าน

- Organic Traffic
- Paid Traffic
- Campaign Traffic

02

CONVERSION RATE

อัตราปิดการขาย

- Assortment · Stock
- Content
- Price Competitive
- Promotion · Mechanic
- Store Points · Shop in Shop
- Membership

03

AVERAGE ORDER VALUE

ยอดต่อบิล

- Coupon / Voucher
- Partnership Discount
- Point Redeem · GWP
- Solution Set
- Free Shipping · Coin Discount

* ถ้าตัวใดตัวหนึ่งเป็นศูนย์ ยอดขายก็เป็นศูนย์ — การยิงโฆษณาเพิ่ม Traffic โดยไม่แก้ Conversion จึงเป็นการจ่ายเงินซื้อคนที่ไม่ซื้อ

SALE CHANNEL · สิ่งที่เราลงมือทำ

เจ็ดงานที่ทำให้สามตัวแปรนั้นขยับ

Brand & Shop Design

ออกแบบแบรนด์และหน้าร้านให้ดึงดูด

Product, Promotion & Campaign Consulting

ที่ปรึกษาด้านสินค้า โปรโมชั่น และแคมเปญ

Store Operation

บริหารและดูแลการดำเนินงานหน้าร้าน

Platform Customer Service

บริการลูกค้าผ่านแพลตฟอร์ม

Supply Chain Management

จัดการซัพพลายเชนอย่างมีประสิทธิภาพ

Platform Ads

จัดการโฆษณาบนแพลตฟอร์ม (ไม่รวมค่าโฆษณา)

Fulfillment

บริการจัดส่งสินค้าอย่างครบวงจร

โครงสร้างค่าใช้จ่าย นอกเหนือจากค่าบริการ

เราไม่บวกกำไรกับส่วนนี้

Marketing / Media Fee	At cost
Platform Commission	At cost · 14%
Payment Fee	At cost · 3%
Fulfillment Fee	Rate Card
Delivery Fee	Customer Payment

* Media Fee ขึ้นอยู่กับโครงสร้าง P/L ที่ตกลงกัน

PROOF · ผลจริงจากร้านที่เราดูแล · ม.ค.-ก.ค. 2026

ปกปิดตัวตนลูกค้าตามข้อตกลง

เกินเป้าทุกเดือน 7 เดือนติดต่อกัน

เดือนที่ทำได้เกินเป้า

7 / 7 เดือน

ต่ำสุด 119% · สูงสุด 193% ของเป้ารวม
สองช่องทาง

ยอดสะสมเทียบเป้าสะสม

154%

ทำได้เกินแผนที่ตกลงไว้ +54%

3 เดือนหลัง เทียบ 4 เดือนแรก

+132%

ค่าเฉลี่ยต่อเดือน พ.ค.-ก.ค. เทียบ ม.ค.-
เม.ย.

คำสั่งซื้อต่อเดือน

+134%

เม.ย. 102 → ก.ค. 239 ออเดอร์ · สูงสุดของ
ปี 267

ยอดขายสะสม 7 เดือน · Shopee + TikTok Shop

฿13.7 ล้านบาท

นี่คือตัวเลขบาทเพียงตัวเดียวที่เราเปิดในเอกสารนี้ — ยอดรายเดือน ราคาสินค้า และ
ชื่อร้านของลูกค้าถูกปกปิดทั้งหมด เพราะเรารักษาสข้อมูลของลูกค้าทุกรายด้วย
มาตรฐานเดียวกัน รวมถึงของคุณ

ดัชนียอดขายรายเดือน · ม.ค. = 100

เดือน	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.
ดัชนียอดขาย	100	97	89	77	226	199	207
% ของเป้า	134%	128%	123%	119%	193%	167%	168%

สี่เดือนแรกยอดขายต่ำลงเพราะสินค้าหลักขาดสต็อกพร้อมกัน เราไม่ตัดช่วงนี้ออกจากรายงาน —
เดือน เม.ย. → พ.ค. พลิกขึ้น +193% แล้วยืนเป็นฐานใหม่ได้สามเดือน

ที่มา: รายงานผลรายเดือนของร้าน ม.ค.-ก.ค. 2026 (Shopee Seller Centre + TikTok Shop) · แสดงเป็นดัชนีและอัตราการเติบโตเพื่อปกปิดยอดจริงของลูกค้า

PROOF · RESULTS

SHOPEE · LAZADA · TIKTOK SHOP · FACEBOOK · LINE

หน้าร้านทุกช่องทาง พูดยาเดียวกัน



แคมเปญเดียวกัน ปล่อยพร้อมกันทั้งสี่ช่องทาง · Mid Year Sale

Lazada

Shopee

LINE

Facebook

ทำไมต้องคุมทุกช่องทางพร้อมกัน

- ลูกค้าเห็นโฆษณาที่หนึ่ง แต่ไปซื้อที่อีกที่ ราคาและโปรต้องตรงกัน
- แคมเปญแพลตฟอร์มมีหน้าตาต่างสมัครคนละช่วง ถ้าไม่มีคนคุมปฏิทินจะพลาดรอบ
- งานอาร์ตเวิร์กชุดเดียว ปรับใช้ได้ทุกช่องทาง ประหยัดทั้งเวลาและงบ

งานที่อยู่เบื้องหลังหนึ่งหน้าร้าน

แบนเนอร์และหน้าร้าน ออกแบบใหม่ทุกแคมเปญ

ราคาและชุดสินค้า อัปเดตตามรอบ

คู่มือและ Flash Sale ตั้งค่า + ติดตามผล

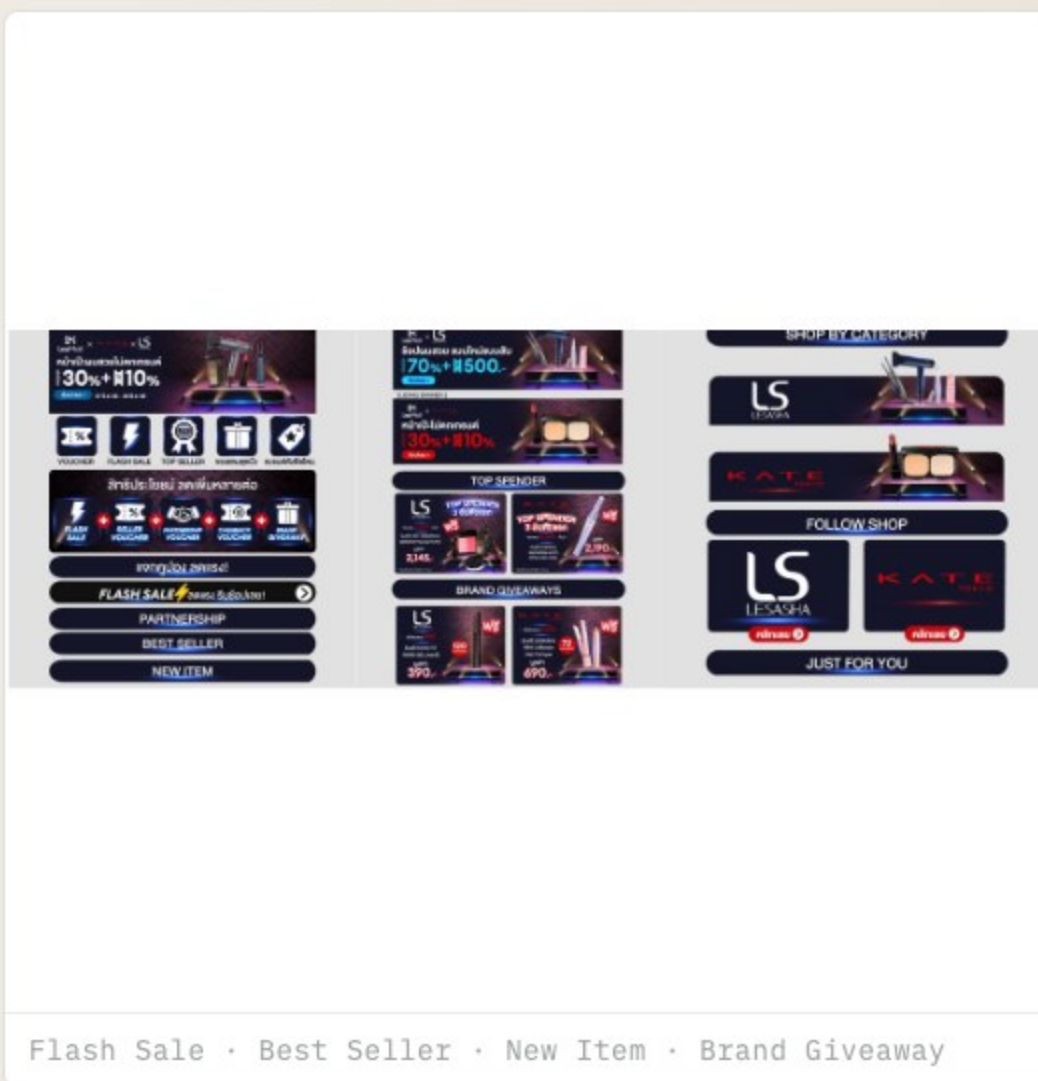
แชทและรีวิว ตอบรายวัน

ตกแต่งร้านให้ลูกค้าหาของเจอ



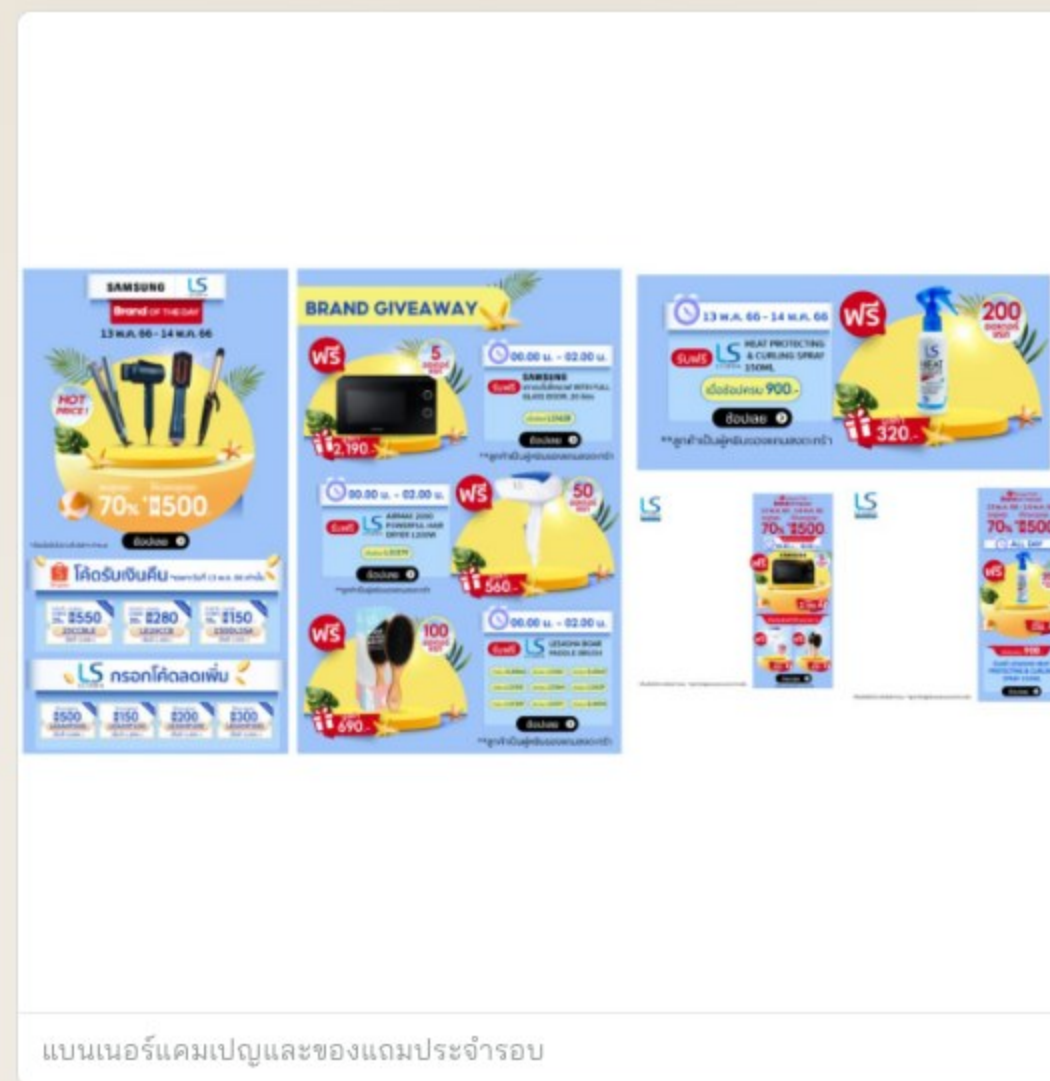
โครงหน้าร้าน

จัดหมวดสินค้าให้ค้นหาเจอใน 2 คลิก ลดการหลุดออกจากร้าน



ลำดับการมองเห็น

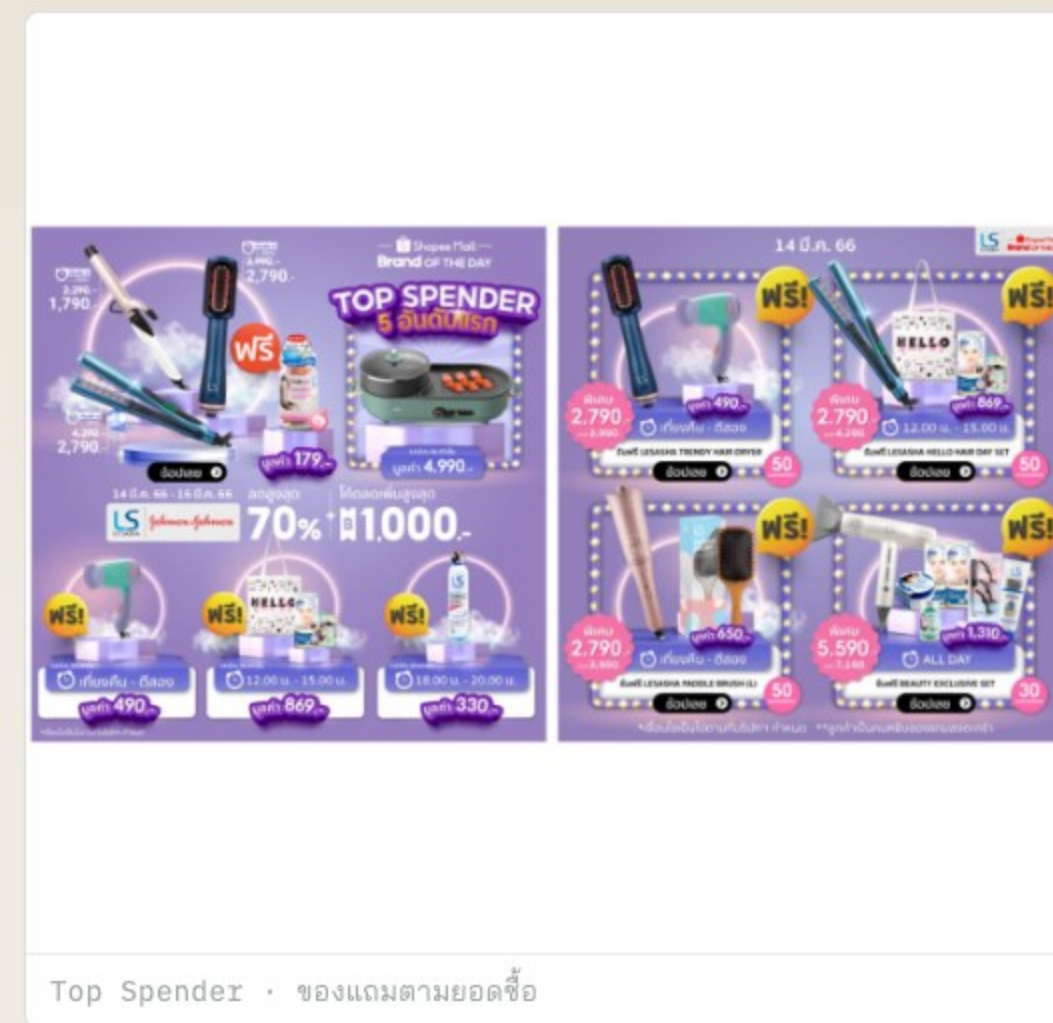
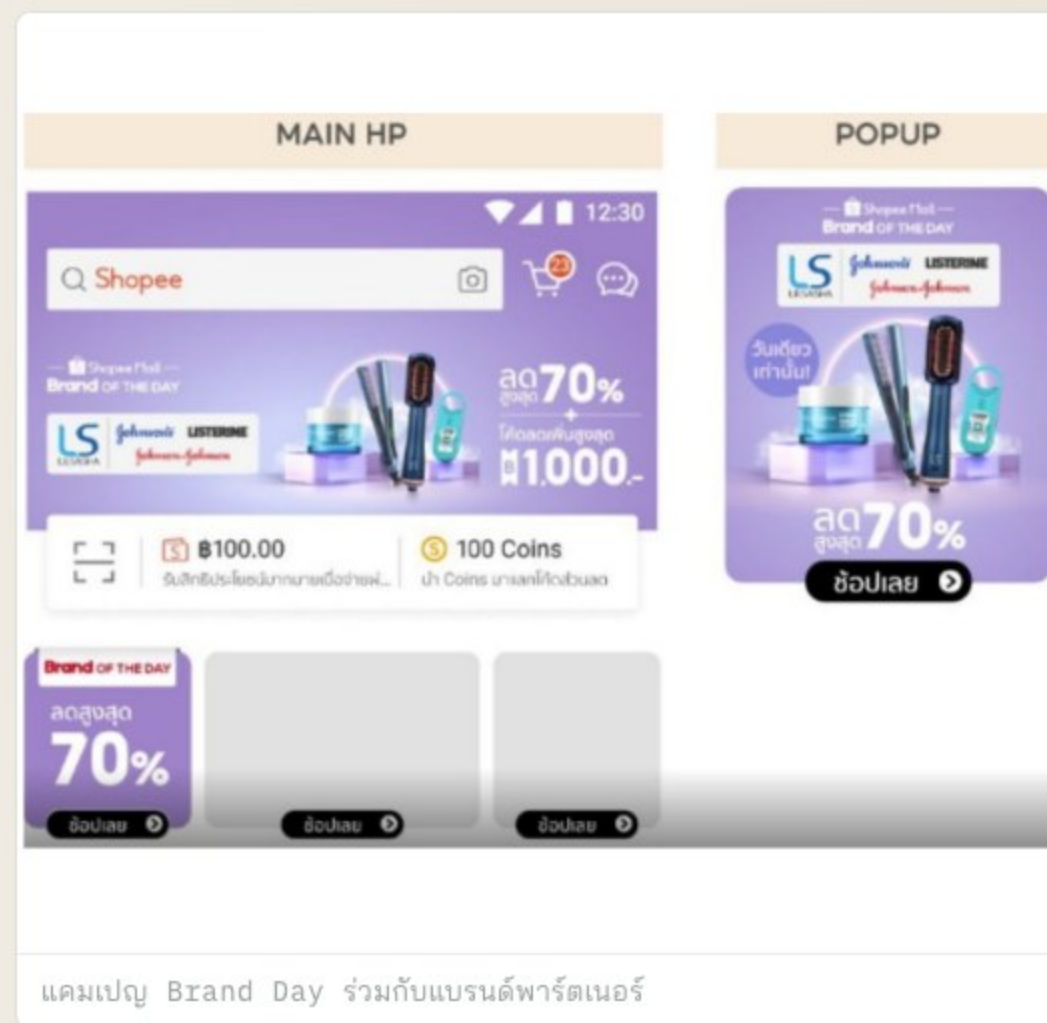
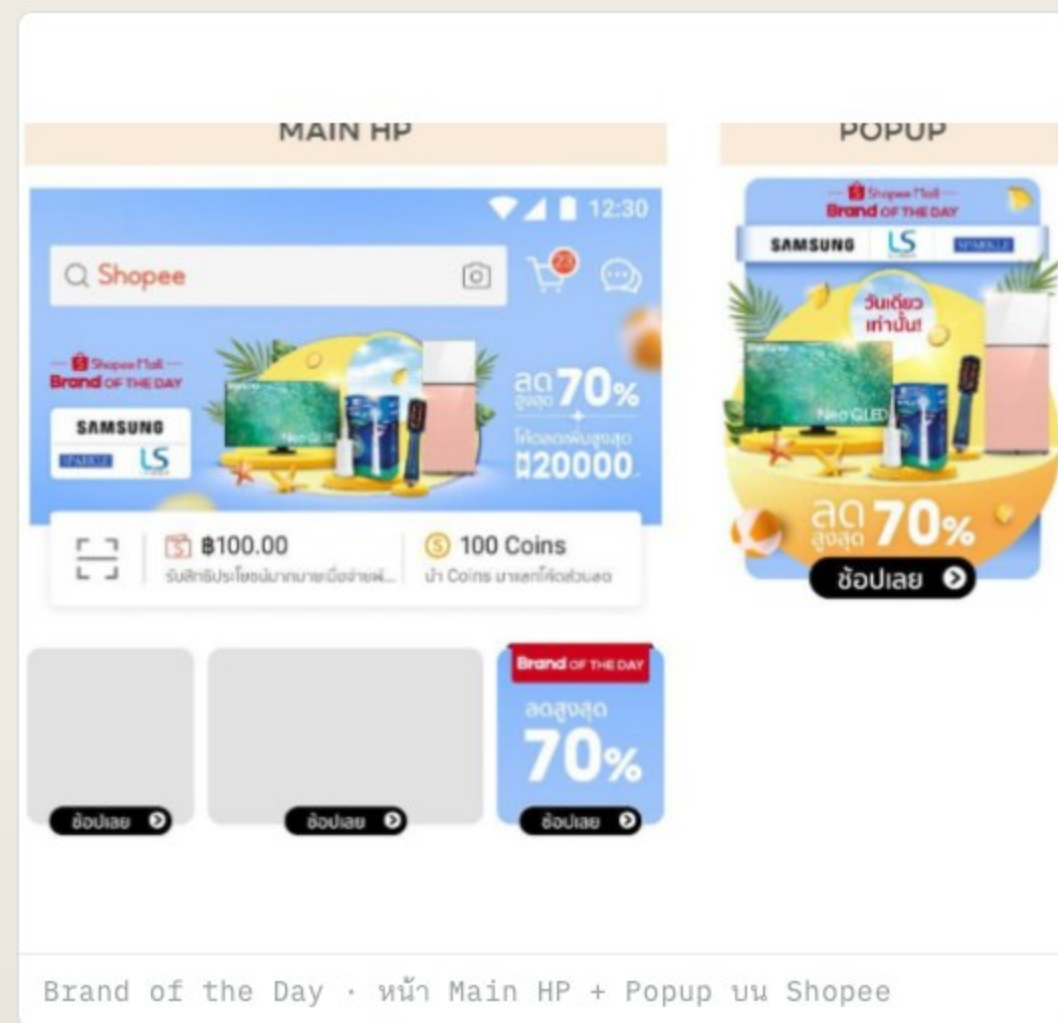
ของที่ยากดันขึ้นบนสุด ตามด้วยตัวทำกำไร แล้วค่อยเป็นตัวเสริมยอด



ปุ่มที่พาไปต่อ

ทุกแบนเนอร์มีปลายทาง ไม่ใช่ภาพสวยที่กดแล้วไม่ไปไหน

แคมเปญใหญ่ที่ต้องจองที่ล่วงหน้า



62–80%

จากร้านที่เราดูแล ยอดขายส่วนใหญ่ของแต่ละเดือน เกิดขึ้นในช่วงแคมเปญที่ทีมวางไว้ล่วงหน้า – วันเปิดแคมเปญใหญ่วันเดียวทำยอดขายได้ราวหนึ่งในห้าของทั้งเดือน

ที่มา: ยอดขายรายวันเทียบตารางแคมเปญเดือน มิ.ย.-ก.ค. 2026 ของร้านที่ทีมดูแล · เป็นการรวมยอดตามช่วงวันที่ ไม่ใช้การพิสูจน์เชิงสาเหตุ

งานจุกจิกรายวันที่กินเวลาที่สุด



ชุดอาร์ตเวิร์ก Flash Sale · ปรับราคาและโควตาทุกวัน



Brand Voucher หลายชั้น · ลูกค้าใหม่ ลูกค้าเก่า คู่pongร่วมจ่าย



PayDay ปลายเดือน · ดีลเด็ดลดสุดคุ้ม

4

แคมเปญที่วางแผน ยิง และสรุปผล ต่อเดือน

6

ชุดคูปองที่ตั้งค่าและติดตามผล ต่อเดือน

23

ชิ้นงานอาร์ตเวิร์ก ต่อเดือน

31

วันที่กระทบยอดขายจริงกับรายงาน
แพลตฟอร์ม

ที่มา: ปริมาณงานจริงที่บันทึกไว้ในเดือน ก.ค. 2026 ของร้านที่หิมดูแล · จำนวนอาจต่างกันตามปฏิทินแคมเปญของแต่ละเดือน

PORTFOLIO · ท่ามาแล้วหลายหมวดสินค้า

Oxecure

Jason

Gemilai

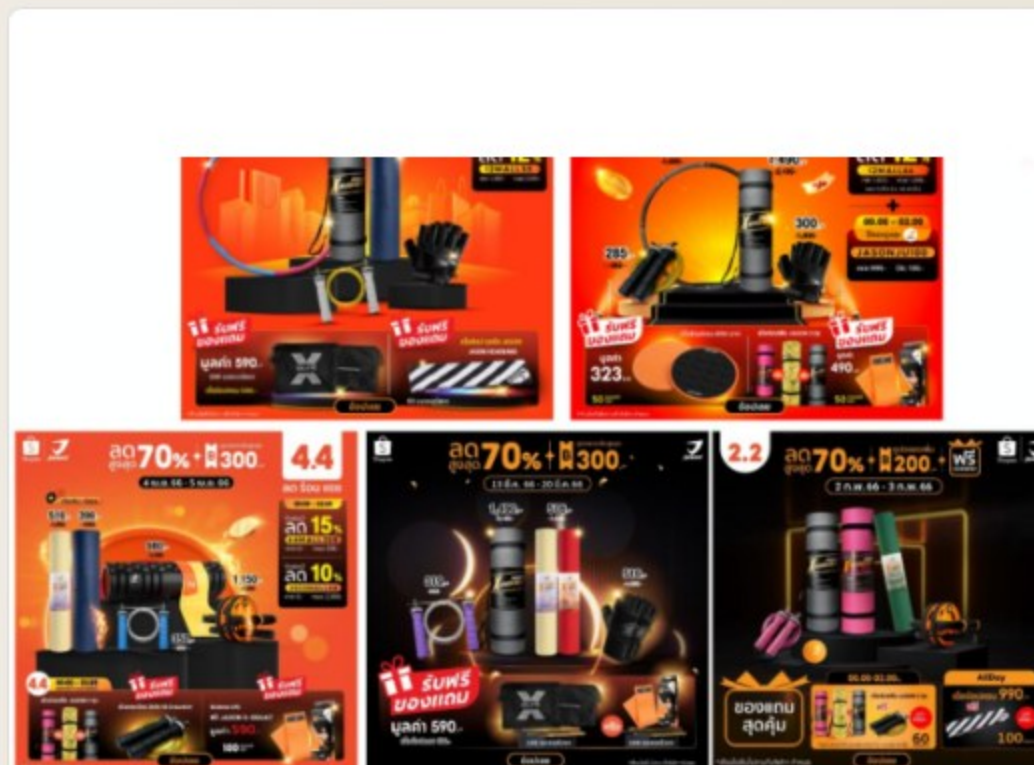
คนละหมวด คนละวิธีขาย



สกินแคร์ · ขายด้วยชุดโปรและส่วนลดขั้นบันได

ของราคาถูก ซื้อบ่อย

เล่นที่ยอดต่อบิล — ชุดโปร ซื้อคู่ลดเพิ่ม คูปองส่งฟรี



เครื่องเสียง · ขายด้วยดีลราคาและวันแคมเปญเลข 4.4 / 12.12

ของราคาสูง ตัดสินใจนาน

เล่นที่ความมั่นใจ — รีวิว สเปกชัดเจน และดีลเฉพาะวันแคมเปญ

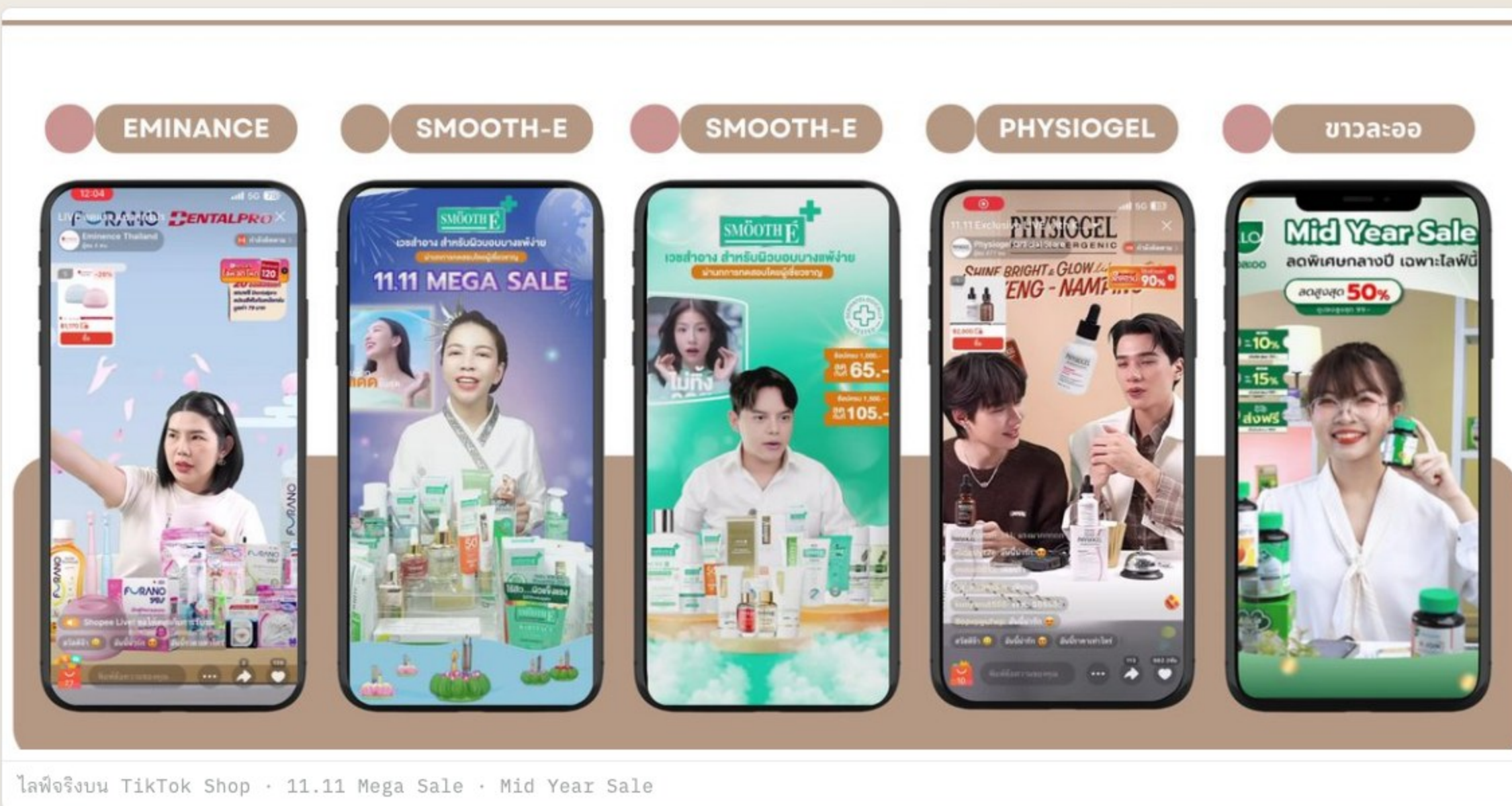


เครื่องใช้ในบ้าน · ขายด้วยภาพบรรยากาศการใช้งานจริง

ของที่ต้องเห็นภาพใช้งาน

เล่นที่คอนเทนต์ — ภาพบรรยากาศจริง คลิปสั้น และไลฟ์สาธิต

ไลฟ์ขายที่เราผลิตให้แบรนด์



เราจัดให้ครบ

- สคริปต์และแผนการไลฟ์
- สตูดิโอ ฉากกรีนสกรีน และไฟ
- กล้อง ไมค์ไร้สาย และระบบ OBS
- กราฟิกบนจอระหว่างไลฟ์
- MC ที่ขายเป็น

ผลจากร้านที่เราดูแล

เปิดไลฟ์แล้วช่องที่สองโตเกือบสิบเท่า

ดัชนียอดขาย TikTok Shop จากจุดต่ำสุด 30 ขึ้น
เป็น 353 ภายในสองเดือน และสัดส่วนในยอดขายรวม
ของร้านขยับจาก 4.8% เป็น 15.1%

ที่มา: ยอดขายรายเดือนช่องทาง TikTok Shop ม.ค.-ก.ค. 2026 ของร้านที่ทีมดูแล · แสดงเป็นดัชนีฐาน ม.ค. = 100 · ยอดจริงถูกปกปิด

PACKAGES · SERVICE MARKETPLACE SHOPEE & LAZADA

เลือกขนาด เลือกตามขนาดร้านของคุณ

เราออกแบบแพ็คเกจให้เลือกได้ตามความต้องการ ให้เหมาะกับธุรกิจคุณ — ไม่ต้องจ่ายค่าบริการที่ยังไม่ได้ใช้

Basic

SIZE S

12,900

 บาท/เดือน

เหมาะกับร้านเล็ก หรือเพิ่งเริ่มขาย

- ไม่เกิน 20 SKUs
- รีวิว 30 รายการ/เดือน
- Flash Sale 1 รอบ/เดือน

Standard

SIZE M

18,900

 บาท/เดือน

เหมาะกับร้านที่เริ่มมีฐานลูกค้า

- ไม่เกิน 40 SKUs
- รีวิว 100 รายการ/เดือน
- Flash Sale 2 รอบ + Bundle deal

Professional

SIZE L

24,900

 บาท/เดือน

เหมาะกับแบรนด์ที่จริงจัง เน้นขยาย ยอด

- ไม่เกิน 60 SKUs
- Flash Sale 4 รอบ/เดือน
- เพิ่มโปรแกรม Affiliate

Infinity

SIZE XL · ครบ จบ ไม่จำกัด

39,000

 บาท/เดือน

เหมาะกับแบรนด์ใหญ่ โรงงาน ผู้นำเข้า

- ไม่จำกัด SKUs
- รวมคลังสินค้า แพ็ก และจัดส่ง
- รวม After-Sales Service

ระยะเวลาขั้นต่ำ 3 เดือน

ค่าบริการต่อร้าน ต่อแพลตฟอร์ม

ราคายังไม่รวม VAT 7%

ไม่รวมค่าโฆษณาและค่าธรรมเนียมแพลตฟอร์ม

PACKAGE 01 · BASIC — SIZE S

สำหรับร้านเล็ก หรือเพิ่งเริ่มขาย

12,900

บาท / เดือน

สิ่งที่คุณได้ทุกเดือน

- ช่วยแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ของร้าน
- ดูแลและบริหารจัดการสินค้า ไม่เกิน 20 SKUs
- จัดการตอบกลับรีวิวจากลูกค้า 30 รีวิว/เดือน
- จัดทำโค้ดส่วนลดร้านค้า 2 โค้ด/เดือน · 1 ครั้ง/เดือน
- จัดทำ Flash Sale ในร้าน 1 รอบ/เดือน · 3 SKU/รอบ
- จัดทำโค้ดส่วนลดติดตามร้านค้า 1 ครั้ง/เดือน
- จัดทำโปรโมชั่นส่วนลดสินค้า 5 SKU/เดือน · 1 ครั้ง/เดือน
- เข้าร่วมแคมเปญหลักของแพลตฟอร์ม (D-Day / Mid Month / PayDay)

ทำไมถึงคุ้มสำหรับร้านใหม่

- ค่าใช้จ่ายต่ำ → ประหยัดสำหรับร้านใหม่
- มีการดูแลปัญหาพื้นฐานร้าน → ลดภาระเจ้าของร้าน
- มี Flash Sale & Promotion เบื้องต้น → เพิ่มโอกาสการขาย
- Content & รีวิวเบื้องต้น → ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือ
- วางโครงสร้างร้านให้พร้อมโตในอนาคต

เงื่อนไข

ระยะเวลาขั้นต่ำ	3 เดือน
ขอบเขตค่าบริการ	ต่อร้าน ต่อแพลตฟอร์ม
ค่าโฆษณา	ไม่รวม

PACKAGE 02 · STANDARD — SIZE M

สำหรับร้านที่เริ่มมีฐานลูกค้าแล้ว

18,900

บาท / เดือน

สิ่งที่คุณได้ทุกเดือน

- ช่วยแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ของร้าน
- ดูแลและบริหารจัดการสินค้า ไม่เกิน 40 SKUs
- จัดการตอบกลับรีวิวจากลูกค้า 100 รีวิว/เดือน
- จัดทำโค้ดส่วนลดร้านค้า 3 โค้ด/เดือน · 1 ครั้ง/เดือน
- จัดทำ Flash Sale ในร้าน 2 รอบ/เดือน · 3 SKU/รอบ
- จัดทำ Bundle deal 1 ครั้ง/เดือน · 2 สินค้า/เดือน
- จัดทำ Add-on deal 1 ครั้ง/เดือน · 5 สินค้า/เดือน
- จัดทำแบนเนอร์ร้าน 1 ชิ้น/เดือน
- จัดทำโปรโมชั่นส่วนลดสินค้า 10 SKU/เดือน · 1 ครั้ง/เดือน
- เข้าร่วมแคมเปญหลักของแพลตฟอร์ม (D-Day / Mid Month / PayDay)

ได้เพิ่มจาก Basic

- จัดการสินค้าได้มากขึ้น (ไม่เกิน 40 SKUs) → ครอบคลุมร้านที่มีหลายแบบสินค้า
- ทำ Content มากขึ้น + แคมเปญ Add-on → สร้าง Engagement ต่อเนื่อง
- เข้าร่วม Bundle Deal / Flash Sale บ่อยขึ้น → โอกาสขายมากขึ้น
- จัดการโปรโมชั่นได้มากกว่า S → กระตุ้นยอดขายชัดเจน
- มีการดูแลรีวิวมากขึ้น → สร้างความน่าเชื่อถือร้าน

เงื่อนไข

ระยะเวลาขั้นต่ำ	3 เดือน
ขอบเขตค่าบริการ	ต่อร้าน ต่อแพลตฟอร์ม
ค่าโฆษณา	ไม่รวม

PACKAGE 03 · PROFESSIONAL – SIZE L

24,900

บาท / เดือน

สำหรับแบรนด์ที่จริงจัง เน้นขยายยอดขาย

สิ่งที่ได้ทุกเดือน

- ช่วยแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ของร้าน
- ดูแลและบริหารจัดการสินค้า ไม่เกิน 60 SKUs
- จัดการตอบกลับรีวิวจากลูกค้า 100 รีวิว/เดือน
- จัดทำโค้ดส่วนลดร้านค้า 3 โค้ด/เดือน · 1 ครั้ง/เดือน
- จัดทำ Flash Sale ในร้าน 4 รอบ/เดือน · 3 SKU/รอบ
- จัดทำ Bundle deal 1 ครั้ง/เดือน · 5 สินค้า/เดือน
- จัดทำ Add-on deal 1 ครั้ง/เดือน · 10 สินค้า/เดือน
- จัดทำแบนเนอร์ร้าน 2 ชั้น/เดือน
- จัดทำแบนเนอร์โค้ดส่วนลดหรือ Flash Sale 2 ชั้น/เดือน
- จัดทำโปรโมชั่นส่วนลดสินค้า 15 SKU/เดือน · 1 ครั้ง/เดือน
- เข้าร่วมแคมเปญหลักของแพลตฟอร์ม (D-Day / Mid Month / PayDay)
- จัดทำ "โปรแกรม Affiliate" (Shopee / Lazada)

ได้เพิ่มจาก Standard

- จัดการสินค้าได้มาก (ไม่เกิน 60 SKUs) → ครอบคลุมร้านใหญ่ขึ้น
- แคมเปญ Flash Sale & Add-on ครบ → มีส่วนลดที่ดึงดูดลูกค้าได้จริง
- เข้าร่วม Affiliate Program → ดึง Influencer มาช่วยขาย
- จัดการโปรโมชั่น & Content จำนวนมาก → มีการตลาดต่อเนื่อง
- รายงานวิเคราะห์เชิงลึก → วางแผนพัฒนาการขายได้

เงื่อนไข

ระยะเวลาขั้นต่ำ	3 เดือน
ขอบเขตค่าบริการ	ต่อร้าน ต่อแพลตฟอร์ม
ค่าโฆษณา	ไม่รวม

PACKAGE 04 · INFINITY — SIZE XL · ครบ จบ ไม่จำกัด

39,000

บาท / เดือน

สำหรับแบรนด์ใหญ่ โรงงาน และผู้นำเข้า

การตลาดและหน้าร้าน

- ช่วยแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ของร้าน
- บริหารจัดการสินค้า **ไม่จำกัด**
- ตอบกลับรีวิว **ไม่จำกัด/เดือน**
- โค้ดส่วนลดร้านค้า **ไม่จำกัด/เดือน**
- Flash Sale **ไม่จำกัด/เดือน** · 5 SKU/รอบ
- Bundle / Add-on deal **ไม่จำกัด** + **Cross-selling Strategy**
- แบนเนอร์ร้าน 5 ชั้น/เดือน + แบนเนอร์โค้ดส่วนลดหรือ Flash Sale 5 ชั้น/เดือน
- โปรโมชันส่วนลดสินค้า 15 SKU/เดือน · 1 ครั้ง/เดือน
- แคมเปญหลักของแพลตฟอร์ม **พร้อมสร้างแคมเปญพิเศษ**
- จัดทำ "โปรแกรม Affiliate" (Shopee / Lazada)

คลังสินค้า & Fulfillment

- รับสินค้าเข้า — ตรวจนับสต็อก
- จัดเก็บสินค้า (Warehouse Management)
- บริหารสต็อก: Reorder point และแจ้งเตือนสินค้าใกล้หมด
- แพ็กสินค้า พร้อม Branding package หรือ Gift set option
- จัดส่งสินค้า เชื่อมต่อระบบขนส่ง Shopee / Lazada + ขนส่งเอกชน

หลังการขาย

- After-Sales Service — แชท + Call Center
- รับคืนสินค้าและงานเคลม

ทำไมแบรนด์ใหญ่ถึงเลือกตัวนี้

- ครบทั้ง Marketing + Fulfillment → ไม่ต้องจ้างหลายเจ้า
- มีทีมจัดการแบบ End-to-End → เจ้าของโฟกัสแค่การผลิตและขยายแบรนด์
- รองรับสินค้าเยอะ (100–500 SKUs)
- เชื่อมต่อระบบ Logistic / CRM / Inventory → ข้อมูลโปร่งใส ตรวจสอบง่าย
- วางกลยุทธ์เจาะตลาดเฉพาะ (Segment Campaign)

เงื่อนไข

ระยะเวลาขั้นต่ำ	3 เดือน
ขอบเขตค่าบริการ	ต่อร้าน ต่อแพลตฟอร์ม
ค่าคลังและขนส่ง	ตาม Rate Card

PACKAGE INFINITY · ARTWORK

15 ^{ชิ้น} / เดือน

งานอาร์ตเวิร์กที่ได้ในแต่ละรอบ

งาน	D-Day	Mid Month	PayDay	AWO	รวม
Shop in Shop	–	–	–	3 AW แนะนำสินค้า 1 · เพิ่มเพื่อน 1 · แคมเปญ 1	3
Shop Decoration Shopee / TikTok	3 AW คูปอง 1 · flash sale 1 · แคมเปญ 1	3 AW คูปอง 1 · flash sale 1 · แคมเปญ 1	3 AW คูปอง 1 · flash sale 1 · แคมเปญ 1	2 AW แคมเปญ 1 · ลดแรง 1	11
Clip VDO	–	–	–	1 clip	1
รวม	3	3	3	6	15

อ่านตารางนี้ยังไง

- **D-Day** – แคมเปญใหญ่ต้นเดือน (เลขเบิ้ล เช่น 6.6, 8.8)
- **Mid Month** – แคมเปญกลางเดือน
- **PayDay** – แคมเปญช่วงเงินเดือนออก ปลายเดือน
- **AWO** – งานนอกกรอบแคมเปญ ที่รันตลอดทั้งเดือน

ทำไมต้องแบ่งเป็นรอบ

เพราะยอดขายส่วนใหญ่เกิดในช่วงแคมเปญ งานอาร์ตเวิร์กจึงต้องเสร็จก่อนวันเปิดแคมเปญเสมอ ไม่ใช่ทยอยทำระหว่างเดือน

WHICH PACKAGE IS RIGHT FOR YOUR BRAND? · 1/2

แพ็คเกจไหนเหมาะกับร้านคุณ

Basic (size S)

12,900

เหมาะกับร้านเล็ก หรือเพิ่งเริ่มขาย

- ค่าใช้จ่ายต่ำ → ประหยัดสำหรับร้านใหม่
- มีการดูแลปัญหาพื้นฐานร้าน → ลดภาระเจ้าของร้าน
- มี Flash Sale & Promotion เบื้องต้น → เพิ่มโอกาสการขาย
- Content & รีวิวเบื้องต้น → ช่วยสร้างความน่าเชื่อถือ
- วางโครงสร้างร้านให้พร้อมโตในอนาคต

เลือกตัวนี้ถ้า

คุณมีสินค้าไม่เกิน 20 SKUs และอยากให้ร้านมีคนดูแลจริงก่อน ค่อยขยับขึ้นเมื่อยอดโต

Standard (size M)

18,900

เหมาะกับร้านที่เริ่มมีฐานลูกค้า และต้องการขยับยอด

- จัดการสินค้าได้มากขึ้น (ไม่เกิน 40 SKUs) → ครอบคลุมร้านที่มีหลายแบบสินค้า
- ทำ Content มากขึ้น + แคมเปญ Add-on → สร้าง Engagement ต่อเนื่อง
- เข้าร่วม Bundle Deal / Flash Sale บ่อยขึ้น → โอกาสขายมากขึ้น
- จัดการโปรโมชั่นได้มากกว่า S → กระตุ้นยอดขายชัดเจน
- มีการดูแลรีวิวมากขึ้น → สร้างความน่าเชื่อถือร้าน

เลือกตัวนี้ถ้า

ร้านคุณมีลูกค้าประจำแล้ว และอยากเริ่มเล่นแคมเปญให้ดีขึ้นเพื่อดันยอดต่อบิล

ถ้าร้านโตกว่านั้น

Professional (size L)

24,900

เหมาะกับร้าน/แบรนด์ที่จริงจัง เน้นขยายยอด

- จัดการสินค้าได้มาก (ไม่เกิน 60 SKUs) → ครอบคลุมร้านใหญ่ขึ้น
- แคมเปญ Flash Sale & Add-on ครบ → มีส่วนลดที่ดึงดูดลูกค้าได้จริง
- เข้าร่วม Affiliate Program → ดึง Influencer มาช่วยขาย
- จัดการโปรโมชั่น & Content จำนวนมาก → มีการตลาดต่อเนื่อง
- รายงานวิเคราะห์เชิงลึก → วางแผนพัฒนาการขายได้

เลือกตัวนี้ถ้า

คุณมีทีมจัดการของและจัดส่งอยู่แล้ว แต่อยากได้ทีมการตลาดที่ดันยอดขายเต็มที่

Infinity (size XL)

39,000

เหมาะกับแบรนด์ใหญ่ / โรงงาน / ผู้นำเข้า ต้องการครบวงจร

- ครบทั้ง Marketing + Fulfillment (สต็อก แพ็ก จัดส่ง) → ไม่ต้องจ้างหลายเจ้า
- มีทีมงานจัดการแบบ End-to-End → เจ้าของร้านโฟกัสแค่การผลิตและขายแบรนด์
- รองรับสินค้าเยอะ (100–500 SKUs) → สำหรับแบรนด์ใหญ่จริง ๆ
- เชื่อมต่อระบบ Logistic / CRM / Inventory → ข้อมูลโปร่งใส ตรวจสอบง่าย
- วางกลยุทธ์เจาะตลาดเฉพาะ (Segment Campaign) → ตีตลาดตรงกลุ่มและขยายยอดระยะยาว

เลือกตัวนี้ถ้า

คุณอยากส่งของเข้าคลังเราแล้วจบ — ที่เหลือทั้งการตลาด การแพ็ก การส่ง และงานหลังการขาย เราดูแลให้

COMPARISON

ราคายังไม่รวม VAT 7%

ตารางเปรียบเทียบแพ็คเกจ Shopee & Lazada Management

รายการบริการ	Size S · Basic 12,900 / เดือน	Size M · Standard 18,900 / เดือน	Size L · Professional 24,900 / เดือน	Size XL · Infinity 39,000 / เดือน
จำนวนสินค้า (SKU)	≤ 20 SKU	≤ 40 SKU	≤ 60 SKU	ไม่จำกัด SKU
การแก้ไขปัญหาร้านค้า	✓	✓	✓	✓ (พร้อมทีม PM ส่วนตัว)
จัดการคอนเทนต์รีวิว / รูปภาพ	30 รีวิว / เดือน	100 รีวิว / เดือน	150 รีวิว / เดือน	ไม่จำกัด + โปรดักชันเสริม
Flash Sale / Promotion	1 รอบ/เดือน ≤ 3 SKU	2 รอบ/เดือน ≤ 5 SKU	3 รอบ/เดือน ≤ 10 SKU	ไม่จำกัด พร้อมดีลพิเศษ
Bundle Deal / Add-on	1 ดีล / เดือน	2 ดีล / เดือน	5 ดีล / เดือน	ไม่จำกัด + Cross-selling Strategy
แคมเปญ Shopee / Lazada	✓ (D-Day/MM/PD)	✓ (D-Day/MM/PD)	✓ + Affiliate Program	✓ + Affiliate Program
CRM & Loyalty	เบื้องต้น	ระบบสะสมแต้ม	ระบบสมาชิก VIP	Advance CRM (Big Data & Automation)
Report / Analytics	สรุปยอดขายพื้นฐาน	รายเดือน (P/L)	รายเดือน + แผน Growth	รายงานเชิงลึก
การจัดการโฆษณา (Ads)	✗	เสนอแผน Ads	บริหารงบ Ads	จัดการ Ads + Optimize
คลังสินค้า (Fulfillment)	✗	✗	✗	✓ (รับเข้า-จัดเก็บ-แพ็ก-ส่ง)
การแพ็ก & จัดส่งสินค้า	✗	✗	✗	✓ (ครบวงจร Fulfillment SLA)
After Sales Service	✗	✗	✗	✓ (แชท+Call Center / คืนสินค้า / เคลม)
เหมาะกับใคร	ร้านเล็กเพิ่งเริ่มขาย	ร้านขนาดเล็ก-กลางที่ต้องการเติบโต	ร้านกลาง-ใหญ่ที่ต้องการ Professional Support	แบรนด์/ผู้ผลิตที่อยากโฟกัสการตลาดและการผลิต ปล่อยให้ทีมดูแลทั้งหมดแบบครบวงจร

ไลฟ์ขาย ครบทั้งทีมและอุปกรณ์

01

ก่อนไลฟ์

- Scripting — วางสคริปต์และลำดับสินค้า
- Production planning
- Studio Setup
- Green screen setup

02

อุปกรณ์

- Camera
- Lighting
- Wireless Microphone
- OBS + Computer

03

กราฟิกบนจอ

- Header Banner
- Sticker banner
- BG Decoration
- Product display setup

04

คนหน้ากล้อง

- MC ที่ขายเป็น
- MC Production + Studio
- ควบคุมการถ่ายทอดสด

10 ชั่วโมง / เดือน

BASIC

Special Price

11,500

 บาท / เดือน

- MC 1,200 บาท / ชั่วโมง
- Production + Studio
- แนะนำให้เริ่มที่แพ็คเกจนี้

20 ชั่วโมง / เดือน

STANDARD

19,500

 บาท / เดือน

- MC 1,000 บาท / ชั่วโมง
- Production + Studio
- ค่า MC ต่อชั่วโมงถูกลงจาก BASIC

30 ชั่วโมง / เดือน

PREMIUM

24,500

 บาท / เดือน

- MC 850 บาท / ชั่วโมง
- Production + Studio
- ต้นทุนต่อชั่วโมงต่ำที่สุด

* ทุกแพ็คเกจรวมทีมและอุปกรณ์ตามรายการด้านบนแล้ว · ราคายังไม่รวม VAT 7%

ADD-ON SERVICE 02 · SHOP DECORATION

ไม่รวมภาพแรกสินค้า หรือปกสินค้า

ตกแต่งร้านแบบช้อขาด

Basic

01

4,990

 บาท

- 1 Platform (Shopee หรือ Lazada)
- ออกแบบร้านค้าบน platform
- 10 Artwork / 1 ร้าน / 1 platform

Standard

02

6,990

 บาท

- 2 Platform (Shopee + Lazada)
- ออกแบบร้านค้าบน platform
- 15–20 Artwork / 1 ร้าน / 2 platform

Artwork เพิ่มเติม

03

800

 บาท (เริ่มต้น)

- 1 Artwork / 1 ขนาด
- ภาพแรกสินค้า
- งาน Promotion และ Campaign

* ราคายังไม่รวมค่าเดินทางกรณีถ่ายทำต่างจังหวัด (+1,000–1,500 บาท) · ไม่รวมค่าพรีพและค่าสตูดิโอ

ภาพสินค้าพร้อมบรรยากาศ

Basic

01

5,500 บาท

เฉลี่ย 450 บาท / ภาพ

- ฉาก 1 Tone / 1 สินค้า
- มีพร็อพพื้นฐาน
- ได้รับ 10 ภาพ / 1 Product

Standard

02

8,500 บาท

เฉลี่ย 425 บาท / ภาพ

- ฉาก 1-2 Tone / 1-2 สินค้า
- พร็อพจัดเต็ม
- ได้รับ 20 ภาพ / 1-2 Product

Premium

03

12,000 บาท

เฉลี่ย 340 บาท / ภาพ – คุ่มที่สุดต่อภาพ

- ฉาก 3 Tone / 3-5 สินค้า
- พร็อพจัดเต็ม + ภาพ Groupshot
- ได้รับ 30 ภาพ / 3-5 Product
- เหมาะกับสินค้าหลาย SKU เช่น ลิปหลายเฉด น้ำหอมหลายกลิ่น

PACKSHOT LIFESTYLE



PACKSHOT DIE - CUT



PACKSHOT Short Clip



ตัวอย่างงานจริง · Lifestyle · Die-cut · Short Clip

* พร็อพของสดมีค่าใช้จ่ายเพิ่ม 500-800 บาท / Package · เลือกได้ไม่เกิน 3 ชนิด / 1 Package · ราคายังไม่รวมค่าเดินทางต่างจังหวัด (+1,000-1,500 บาท) และค่าสตูดิโอ

ADD-ON SERVICE 04 · PACKSHOT DIE-CUT

ฟรี! PNG พื้นหลังใส 1 ภาพ / มุม

ภาพสินค้าตัดพื้นหลัง ยิ่งเยอะยิ่งถูก

Basic

1-10 ภาพ

750 บาท / ภาพ

Standard

11-20 ภาพ

600 บาท / ภาพ

Premium

21-50 ภาพ

500 บาท / ภาพ

Unlimit

51 ภาพขึ้นไป

400 บาท / ภาพ

มุมภาพที่ถ่ายให้

หน้า

หลัง

ซ้าย

ขวา

45 องศา

Gravity (สินค้าลอย)

Full retouch — เก็บรายละเอียด ลบฝุ่น และเพิ่มเงาให้ดูมีมิติ

สิ่งที่ลูกค้าได้รับ

JPG พื้นขาว

1 ภาพ / มุม

PNG พื้นหลังใส

ฟรี · 1 ภาพ / มุม

คลิปสั้นสำหรับ TikTok และฟีดโซเชียล



ตัวอย่างงานจริง · Product short clip

คลิปสั้นใช้ทำอะไรได้บ้าง

หน้าสินค้า

วางไว้บนหน้าสินค้า Shopee / Lazada ให้คนเห็นเนื้อสินค้าจริงก่อนตัดสินใจ

ฟีด TikTok

ลงเป็นคอนเทนต์ในช่องแบรนด์ และส่งต่อให้ affiliate เอาไปใช้ขาย

โฆษณา

ตัดเป็นวิดีโอโฆษณาบน TikTok และ Meta โดยไม่ต้องถ่ายใหม่

Single

01

5,500 บาท

- 1 Clip (30–60 วินาที)
- ถ่ายทำ 1 ชั่วโมง พร้อมไฟจัดแสง

Basic

02

18,000 บาท / เดือน

- 10 Clip / เดือน
- ถ่ายทำ 1 วัน พร้อมไฟจัดแสง
- เฉลี่ย 1,800 บาท / คลิป

Standard

03

30,000 บาท / เดือน

- 20 Clip / เดือน
- ถ่ายทำ 1–2 วัน พร้อมไฟจัดแสง
- เฉลี่ย 1,500 บาท / คลิป

Premium

04

36,000 บาท / เดือน

- 30 Clip / เดือน
- ถ่ายทำ 2–3 วัน พร้อมไฟจัดแสง
- เฉลี่ย 1,200 บาท / คลิป

* ราคายังไม่รวมค่าเดินทางกรณีถ่ายทำต่างจังหวัด (+1,000–1,500 บาท) · ไม่รวมค่าพร็อพและค่าสตูดิโอ

ADD-ON · SHORT CLIP

SHOPEE · LAZADA · TIKTOK SHOP · FACEBOOK · LINE

ดูแลเพจ Facebook และ LINE OA

Package Facebook Content Management

30,000 บาท / เดือน

8 คอนเทนต์ต่อเดือน · สัญญา 6 เดือน รวม 180,000 บาท

ประเภทคอนเทนต์	จำนวน / เดือน	หมายเหตุ
Content VDO (Motion)	2	คลิปสั้นแบบ motion graphic
Infographic	2	ภาพให้ข้อมูลสินค้า/ความรู้
Content Set Story	2	ชุดภาพเล่าเรื่อง
Content Single Post	2	โพสต์เดี่ยว
Activity : VDO or Single Post	1	กิจกรรมร่วมสนุก
รวมคอนเทนต์ต่อเดือน	8	—
Seasonal & Trends content	—	รวมอยู่ในแพ็คเกจแล้ว
Analysis Report (PPT)	1	รายงานวิเคราะห์ 1 ครั้ง / เดือน

Package Social Management (LINE OA)

5,000 บาท / เดือน

สัญญา 6 เดือน รวม 30,000 บาท

- Line OA Management
- Design Rich Menu
- Design AW for LINE OA — 2 AW / เดือน
- Broadcast Rich Content / Message
- Insight Analytic

ซื้อคู่กับแพ็คเกจร้านค้า

เพจและ LINE OA คือที่ที่ลูกค้าเก่ากลับมาซื้อซ้ำ ส่วนร้านบนแพลตฟอร์ม คือที่ที่ลูกค้าใหม่เจอคุณ — ทำสองอย่างพร้อมกันจะได้ทั้งยอดใหม่และ ยอดซ้ำ

SALES AND MARKETING STRATEGY · SERVICE MODEL

วางกลยุทธ์ตั้งต้น ก่อนเริ่มงานจริง

One time set up fee

35,000 บาท

หัวข้อ	รายละเอียด	หมายเหตุ
One time set up fee	Sales and Marketing Strategy · 1 ครั้ง × 35,000 บาท	ส่งมอบหลังจบงาน 1 ครั้ง
Marketing	Communication Channel & Social Media	
	Marketing Campaign (Offline – Online)	
	Customer Acquisition Strategy	
CRM	Customer Loyalty	
	Satisfaction → Purchase → Commitment → Recommend	
Platform Facebook / LINE OA / TikTok	Hosting / Development	อัปเดตต่อเนื่องรายเดือน
	Graphic Design	
Report / Analytics	Update Performance & Action Plan	
	Update P/L & Budget / monthly	
	Update Calendar Plan & Visibility	

ทำไมต้องมีขั้นนี้

ถ้าไม่ตั้งเป้าและวางปฏิทินแคมเปญให้ตรงกับฤดูกาลของหมวดสินค้าก่อนงานรายเดือนจะกลายเป็นการทำไปเรื่อย ๆ โดยไม่มีเกณฑ์วัดว่าดีขึ้นจริงหรือไม่

สิ่งที่คุณได้จากขั้นนี้

- เป้ารายเดือนที่อ้างอิงยอดขายจริงย้อนหลัง ไม่ใช่ตัวเลขลอย ๆ
- ปฏิทินแคมเปญล่วงหน้า 3 เดือน
- โครงสร้าง P/L ที่ตกลงร่วมกันตั้งแต่ต้น
- แผนช่องทางสื่อสารและการดึงลูกค้าใหม่

HOW WE START · ถ้าเริ่มงานกับเรา

90 วันแรก เราทำแบบนี้

วันที่ 1 - 14

ตรวจร้านและตั้งฐาน

ตรวจหน้าร้าน หน้าสินค้า ราคา คู่มือ และโครงสร้างสต็อก แล้วบันทึกตัวเลขตั้งต้นไว้เป็นฐานเปรียบเทียบ

วันที่ 15 - 30

ตั้งเป้าที่อ้างอิงของจริง

ตั้งเป้ารายเดือนจากยอดขายจริงย้อนหลังและฤดูกาลของหมวดสินค้า พร้อมปฏิทินแคมเปญสามเดือนข้างหน้า

เดือนที่ 2

ยิงเต็มจังหวะ

รันครบทั้งสี่จังหวะของเดือน — โปรรันทั้งเดือน แคมเปญใหญ่ต้นเดือน กลางเดือน และ PayDay พร้อมปรับ Flash Sale ตามผลจริง

เดือนที่ 3

รายงานและตัดสินใจร่วมกัน

รายงานผลเต็มรูปแบบ รวมถึงที่ยังไม่ดี แล้วตกลงกันว่าอะไรจะแรงอะไรและหยุดอะไรในไตรมาสถัดไป

สิ่งที่เราขอจากคุณ

ยืนยันของก่อนแคมเปญ 3-5 วัน

รวมถึงชิ้นส่วนของชุด bundle และของแถม — ถ้าของไม่พร้อม เรายิง traffic ไปก็เสียเปล่า

อำนาจตัดสินใจเรื่องราคาและโปรในกรอบที่ตกลงกัน

แคมเปญแพลตฟอร์มมีหน้าตาต่างสมัครที่แคบ รออนุมัติทีละครั้งจะปลอดภัย

LET'S TALK

คุยกันก่อนได้ ไม่มีค่าใช้จ่าย

ส่งลิงก์ร้านของคุณมาให้เราดูก่อนก็ได้ — เราจะบอกตรง ๆ ว่าจุดไหนควรแก้ก่อน และแพ็คเกจไหนเหมาะกับร้านคุณจริง ๆ

ติดต่อ

คุณชิน · Cin Kamonrat

E-Commerce & Digital Marketing Specialist

โทร

089-442-6162

อีเมล

kamonrat.1168@gmail.com

ส่งอะไรมาให้เราดูบ้าง

- ลิงก์ร้าน Shopee / Lazada / TikTok Shop ที่มีอยู่
- จำนวน SKU คร่าว ๆ และหมวดสินค้า
- ยอดขายต่อเดือนปัจจุบัน (ถ้าสะดวกบอก)

**สแกนเพิ่มเพื่อนใน LINE**

ทักมาได้เลย ตอบทุกวัน

อ่านก่อนตัดสินใจ

แพ็คเกจดูแลร้านค้า

- ระยะเวลาสัญญาขั้นต่ำ 3 เดือน
- ค่าบริการคิด ต่อร้าน ต่อแพลตฟอร์ม (Shopee และ Lazada นับแยกกัน)
- ราคายังไม่รวม VAT 7%
- ไม่รวมค่าโฆษณา — คิดตามจริง (at cost)
- Platform Commission 14% และ Payment Fee 3% เป็นค่าธรรมเนียมของแพลตฟอร์ม คิดตามจริง
- ค่าคลังและ Fulfillment คิดตาม Rate Card
- ค่าจัดส่งเป็นส่วนที่ลูกค้าปลายทางชำระ

งานถ่ายภาพและคลิป

- ราคายังไม่รวมค่าเดินทางกรณีถ่ายทำต่างจังหวัด (+1,000–1,500 บาท)
- ไม่รวมค่าพร็อพและค่าสตูดิโอ
- พร็อพของสดมีค่าใช้จ่ายเพิ่ม 500–800 บาท / Package · เลือกได้ไม่เกิน 3 ชนิด / Package
- Shop Decoration ไม่รวมภาพแรกสินค้าหรือปกสินค้า
- Packshot Die-cut แกรม PNG พื้นหลังใส 1 ภาพ / มุม
- คลิปสั้นความยาวไม่เกิน 1 นาที ต่อคลิป

ข้อมูลผลงานในเอกสารนี้

- ตัวเลขผลงานทั้งหมดมาจากร้านค้าปัจจุบันที่ทีมดูแลเต็มรูปแบบ ระหว่าง ม.ค.–ก.ค. 2026
- แสดงเป็นดัชนีและอัตราการเติบโต เพื่อปิดยอดจริงและตัวตนของลูกค้า
- ยอดสะสม ฿13.7 ล้านบาท เป็นตัวเลขบาทเพียงตัวเดียวที่เปิดเผย
- % ของเป้า = ยอดจริงรวมสองช่องทาง ÷ เป้าที่ตกลงกับแบรนด์ล่วงหน้า
- ผลลัพธ์ในอดีตไม่ได้รับประกันผลลัพธ์ในอนาคต — ขึ้นกับสินค้า ราคา สต็อก และการแข่งขันของแต่ละหมวด
- โลโก้แบรนด์ที่ปรากฏเป็นผลงานที่เคยดูแล บางรายอาจไม่ใช่ลูกค้าปัจจุบัน

* ราคาทั้งหมดในเอกสารนี้อ้างอิงจากอัตราค่าบริการปี 2026 · ยืนยันราคาสุดท้ายในใบเสนอราคาอีกครั้ง