SEA Megasales

Playbook 2026





เทศกาลเฉลิมฉลองกำลังจะเริ่มขึ้น!
หยุดทุกการเลื่อนผ่านหน้าจอ และดึงดูดลูกค้าตั้งแต่เนิ่น ๆ

Checklist 3 ขั้นตอน

เพื่อมั่นใจว่าวิดีโอโฆษณาที่สร้างสรรค์ของคุณใช้ได้ผล

01 คุณจัดวางสินค้าในคลิปให้โดดเด่นแล้วหรือยัง?

- ☑ เปิดตัวสินค้าหลักทันทีตั้งแต่เริ่มคลิป
- ☑ ซูมภาพสินค้าให้โดดเด่น เพื่อให้เห็นทุกรายละเอียด
- ☑ ใช้ข้อความบนภาพเพื่อเน้นชื่อสินค้า





02 คุณนำเสนอจุดเด่นของสินค้าได้ชัดเจนแล้วหรือยัง?

- ☑ ไฮไลต์ 2 จุดเด่นของสินค้า ผ่านข้อความและเสียง
- ☑ แสดงการใช้งานสินค้าของคุณด้วยวิดีโอสาธิตสั้นๆ
- ☑ แสดงรีวิวที่มีคะแนนสูงหรือคลิปวิดีโอสั้นจากลูกค้าของคุณ

03 คุณใส่ Call-to-Action เพื่อกระตุ้นให้เกิดการตัดสินใจแล้วหรือยัง?

- ☑ แสดงเปอร์เซ็นต์ส่วนลดหรือราคาขายอย่างชัดเจน
- ☑ เน้นย้ำระยะเวลาที่จำกัดในการซื้อสินค้าราคาโปรโมชั่นนี้
- ☑ ระบุช่องทางการซื้อสินค้าราคาพิเศษนี้ให้ชัดเจน เพื่อประสบการณ์ที่ดีของลูกค้า





เลื่อนอ่านต่อ
เพื่อเปลี่ยนไอเดียสร้างสรรค์ให้เป็นยอดขาย

แคมเปญ Demand Gen บน Google Ads เป็นเครื่องมือสำคัญที่ 'ต้องมี' ในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายและเปลี่ยนนักช้อปให้เป็นยอดขายบนทุกแพลตฟอร์ม



YouTube YouTube Shorts Gmail Google Maps Discover

รู้หรือไม่

YouTube Ads ช่วยสร้าง

1.3X

ความตั้งใจซื้อที่สูงขึ้น มาก กว่าโฆษณาบนแพลตฟอร์มโซเชียลอื่น ๆ[1]

5 ขั้นตอนในการตั้งค่า Demand Gen

1 เลือก**ประเภทแคมเปญโฆษณา**

เข้าสู่ Google Ads, ตั้งเป้าหมายแคมเปญ และเลือก Demand Gen เป็นประเภทแคมเปญ

2 กำหนด**กลุ่มเป้าหมายและงบประมาณของแคมเปญ**

เลือกอุปกรณ์ ประเทศ และภาษาที่ต้องการ
แนะนำให้ใช้งบประมาณอย่างน้อย USD 100 ต่อวัน

3 ค้นหา**กลุ่มลูกค้าที่สร้างรายได้ให้กับธุรกิจ**

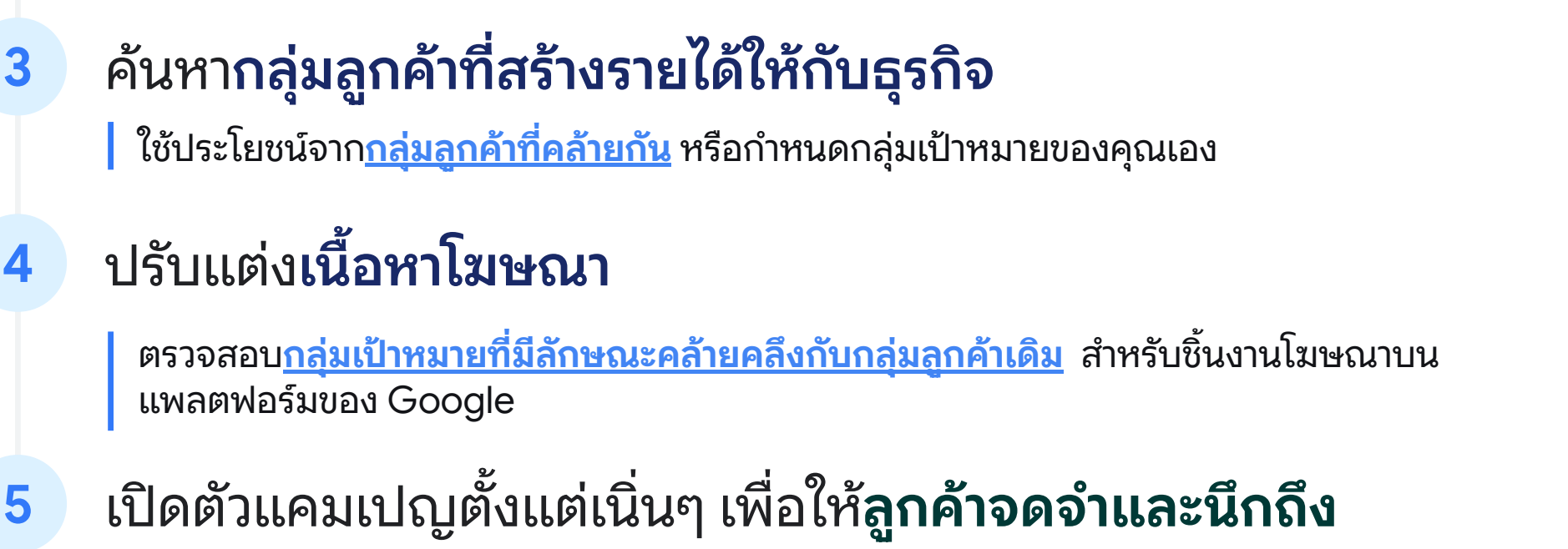
ใช้ประโยชน์จาก**กลุ่มลูกค้าที่คล้ายกัน** หรือกำหนดกลุ่มเป้าหมายของคุณเอง

4 ปรับแต่ง**เนื้อหาโฆษณา**

ตรวจสอบ**กลุ่มเป้าหมายที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับกลุ่มลูกค้าเดิม** สำหรับชิ้นงานโฆษณาบนแพลตฟอร์มของ Google

5 เปิดตัวแคมเปญตั้งแต่เนิ่นๆ เพื่อให้**ลูกค้าจดจำและนึกถึง**

D-21 ก่อนวันลดราคา	D-14 ก่อนการขาย	D-3 และ D-Day	D+7 วันหลังช่วงพีคของการช้อป
เปิดตัวล่วงหน้าเพื่อสร้างความตระหนักและพิจารณาการตัดสินใจซื้อ	**ปรับแต่ง**และ**ขยาย**ชิ้นงานโฆษณาที่มีประสิทธิภาพดีที่สุดเพื่อเพิ่มอัตราคอนเวอร์ชั่น	**เพิ่ม**งบประมาณเพื่อเพิ่มการเข้าถึงและอัตราการซื้อของลูกค้าให้สูงสุด	**วิเคราะห์**ข้อมูลคอนเวอร์ชัน แล้วทำ**รีทาร์เก็ตติง**ดึงลูกค้าที่หลุดมือไปกลับมา



เลื่อนลงเพื่อดู
ข่าวพิเศษสำหรับผู้ขายอีคอมเมิร์ซทุกคน

เข้าถึงผู้ใช้งาน Google หลายพันล้านคน ด้วยโซลูชันใหม่ **Commerce Media Network** (CMN)

รู้หรือไม่

ผู้ขายบน Shopee ที่ใช้ CMN เห็นตัวเลขภาพรวม

8.1X

ที่เพิ่มขึ้นของ ROAS[2]

- ✔ คุณขายสินค้าบน Shopee และ Lazada
- ✔ คุณต้องการเข้าถึงกลุ่มลูกค้านอกเหนือจาก Meta และ TikTok ไหม

เริ่มใช้ CMN วันนี้เลย

โซลูชันโฆษณาพิเศษ เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจอีคอมเมิร์ซของคุณ!



01 **เข้าถึงผู้ใช้ Google นับพันล้านราย** และหลีกเลี่ยงกลุ่มเป้าหมายที่เห็นโฆษณาชิ้นเดิมซ้ำๆ

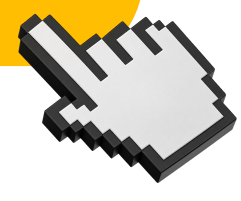


02 **ลงโฆษณาครอบคลุมทุกแพลตฟอร์มของ Google** และเพิ่มยอดผู้เยี่ยมชมบนหน้าร้านค้าออนไลน์ของคุณ

03 **ปรับแต่งแคมเปญของคุณแบบเรียลไทม์** โดยใช้ข้อมูลสินค้าภายในพอร์ทัลแบรนด์อีคอมเมิร์ซ



สนใจไหม คลิกเพื่อเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับ CMN



พร้อมพิชิตยอดขายช่วง Megasales นี้แล้วหรือยัง? เริ่มต้นใช้ Google Ads ได้แล้ววันนี้

ที่มา:
1. การวิเคราะห์เมตา (Meta Analysis) ของ Kantar Context Lab ปี 2018-2024 ที่ได้รับมอบหมาย ซึ่งรวมถึงผลจาก YouTube และแพลตฟอร์มโซเชียลในภูมิภาค APAC ซึ่งประกอบด้วย ออสเตรเลีย อินเดีย อินโดนีเซีย ญี่ปุ่น เกาหลี มาเลเซีย ฟิลิปปินส์ สิงคโปร์ ไต้หวัน ไทย และเวียดนาม
2. ข้อมูลภายในของ Google