

ด่วนที่สุด

ที่ นค ๐๐๑๙.๓/ว๑๒๖๖๓



ศาลากลางจังหวัดหนองคาย
ถนนมิตรภาพ นค ๕๓๐๐๐

๒๑ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง โครงการติดอาวุธกลยุทธ์ออนไลน์ เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนท์

เรียน นายอำเภอทุกอำเภอ

- | | |
|---|--------------|
| สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. งบประมาณกลุ่มเป้าหมาย | จำนวน ๑ ฉบับ |
| ๒. ตารางการประชุมฯ | จำนวน ๑ ฉบับ |
| ๓. แนวทางการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย | จำนวน ๑ ฉบับ |
| ๔. แบบตอบรับเข้าร่วมโครงการฯ | จำนวน ๑ ฉบับ |

ด้วยกรมการพัฒนาชุมชน ได้กำหนดดำเนินโครงการติดอาวุธกลยุทธ์ออนไลน์ เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนท์ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ของผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และเพื่อสื่อสารการรับรู้ผลิตภัณฑ์ OTOP ให้เป็นที่รู้จักในช่องทางการตลาดออนไลน์อย่างต่อเนื่อง กลุ่มเป้าหมายประกอบด้วย ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP จังหวัดละ ๗ ราย/กลุ่ม ดำเนินการระหว่างวันที่ ๗ - ๘ กันยายน ๒๕๖๖ ณ ศูนย์ศึกษาและพัฒนาชุมชนนครราชสีมา อำเภอหนองบุญมาก จังหวัดนครราชสีมา

เพื่อให้การดำเนินโครงการฯ ดังกล่าว เป็นไปด้วยความเรียบร้อยและบรรลุวัตถุประสงค์ จึงขอให้อำเภอมอบหมายสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอดำเนินการคัดเลือกผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP ที่มีคุณสมบัติตรงตามแนวทางที่กรมการพัฒนาชุมชนกำหนด และส่งแบบตอบรับเข้าร่วมโครงการฯ ให้จังหวัดภายในวันที่ ๒๑ สิงหาคม ๒๕๖๖ ทางไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ : stylepor.freedom@gmail.com ทั้งนี้ สามารถดาวน์โหลดสิ่งที่ส่งมาด้วย ๑ - ๔ ผ่าน QR Code ที่ปรากฏท้ายหนังสือฉบับนี้ และได้มอบหมายให้นางสาวเจนจิต จิระนนท์ ตำแหน่ง นักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ หมายเลขโทรศัพท์เคลื่อนที่ ๐๘ ๘๕๕๒ ๑๑๗๔ เป็นผู้ประสานงาน

จึงเรียนมาเพื่อพิจารณาดำเนินการ

ขอแสดงความนับถือ

(นายประติษฐ์ นัตทะยาย)

พัฒนาการจังหวัดหนองคาย ปฏิบัติราชการแทน
ผู้ว่าราชการจังหวัดหนองคาย

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด
กลุ่มงานส่งเสริมการพัฒนาชุมชน
โทร./โทรสาร ๐ ๔๒๔๑ ๑๑๘๒



สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑ - ๔

หนองคาย “เมืองน่าอยู่ มุ่งสู่เกษตรอินทรีย์ ท่องเที่ยววิถีลุ่มน้ำโขง เชื่อมโยงการค้าชายแดน”

งบหน้ากลุ่มเป้าหมาย
 โครงการติดต่อธุรกิจออนไลน์ เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนท์
 ระหว่างวันที่ ๗ - ๘ กันยายน ๒๕๖๖
 ณ ศูนย์ศึกษาและพัฒนาชุมชนนครราชสีมา อำเภอหนองบุญมาก จังหวัดนครราชสีมา

ที่	อำเภอ	กลุ่มเป้าหมาย	หมายเหตุ
		ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP (ราย/กลุ่ม)	
๑	เมืองหนองคาย	๒	
๒	ท่าบ่อ	๑	
๓	โพนพิสัย	๑	
๔	ศรีเชียงใหม่	๑	
๕	สังคม	๑	
๖	สระใคร	๑	
๗	เฝ้าไร่	๑	
๘	รัตนวาปี	๑	
๙	โพธิ์ตาก	๑	
รวม		๑๐	

ตารางการประชุมเชิงปฏิบัติการ “ติคอาวุธกลยุทธ์ออนไลน์เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนท์”
 ระยะเวลา ๒ วัน ดำเนินการไตรมาส ๔ ปีงบประมาณ พ.ศ. ๒๕๖๖
 ณ ศูนย์ศึกษาและพัฒนาชุมชน ๕ แห่ง (ลำปาง , นครราชสีมา , นครศรีธรรมราช , เพชรบุรี และสระบุรี)

วันที่ ๑	๐๗.๓๐ - ๐๘.๐๐ น.	๐๘.๐๐ - ๐๘.๓๐ น.	๐๘.๓๐ - ๑๐.๓๐ น.	๑๐.๓๐ - ๑๒.๐๐ น.	รับประทานอาหารกลางวัน	๑๓.๐๐ - ๑๕.๐๐ น.	๑๕.๐๐ - ๑๗.๐๐	รับประทานอาหารเย็น	๑๘.๐๐ - ๑๙.๓๐ น.
	ลงทะเบียน	ชี้แจงวัตถุประสงค์ โครงการ/เตรียม ความพร้อม	บรรยายหัวข้อ : กรมการพัฒนาชุมชน กับการสนับสนุน การดำเนินงาน OTOP ยุคใหม่ วิทยาการภาคราชการ	บรรยายหัวข้อ : การตลาดออนไลน์กับ เทรนด์ในปัจจุบัน วิทยาการภาคเอกชน		บรรยายหัวข้อ : แพลตฟอร์ม ตลาดออนไลน์ กับการผสมผสาน ความบันเทิงเข้ากับ การขายสินค้า วิทยาการภาคเอกชน	บรรยายหัวข้อ : เทคนิคเพิ่มยอดขาย ด้วยคอนเทนท์ บนตลาดออนไลน์ วิทยาการภาคเอกชน		แบ่งกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ การสร้างคอนเทนท์ ในตลาดออนไลน์ ให้มัดใจผู้บริโภค บนสมาร์โฟน
วันที่ ๒	๐๘.๓๐ - ๑๐.๐๐ น.		๑๐.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.		รับประทานอาหารกลางวัน	๑๓.๐๐ - ๑๕.๐๐ น.	๑๕.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.	๑๖.๐๐ - ๑๗.๐๐ น.	
	แบ่งกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ การสร้างคอนเทนท์ในตลาดออนไลน์ ให้มัดใจผู้บริโภค บนสมาร์โฟน (ต่อ) วิทยาการภาคเอกชน และภาคราชการ		บรรยายหัวข้อ : การพัฒนาบุคลากรและ ทักษะการสื่อสารแบบมีเสน่ห์บนโลก ออนไลน์ วิทยาการภาคเอกชน			บรรยายหัวข้อ : ธรรมาภิบาล กับผู้ประกอบการ OTOP ไทย วิทยาการภาคราชการ	เวทีแลกเปลี่ยนความรู้ ของผู้เข้าร่วมโครงการ และการประเมินผล โครงการ	สรุป / มอบหมายภารกิจ	

หมายเหตุ : รับประทานอาหารว่างและเครื่องดื่ม เวลา ๑๐.๓๐ น. และ ๑๕.๐๐ น. และอาหารเย็น เวลา ๑๗.๐๐ - ๑๘.๐๐ น.
 : ตารางการประชุมสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

แนวทางการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย
โครงการติดอาวุธกลยุทธ์ออนไลน์ เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนท์

๑. อำเภอคัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP ส่งรายชื่อให้จังหวัด โดยกลุ่มเป้าหมายต้องไม่ซ้ำกับหลักสูตร Online ที่กรมการพัฒนาชุมชนดำเนินการในปี ๒๕๖๖ เช่น โครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการสู่ยุค ๔.- โครงการตลาดอะเมซิ่ง ของกินของใช้ เป็นต้น

๒. พิจารณาผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP ที่มีความพร้อม ความสนใจ และมีศักยภาพ สามารถใช้งานสมาร์ทโฟนในการเข้าสู่เครือข่ายสังคมออนไลน์ (Social network) และสามารถจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ โดยมีผลิตภัณฑ์ (OTOP) พร้อมจำหน่ายตลอดระยะเวลาการดำเนินโครงการผ่านแพลตฟอร์ม TikTok Shop โดยพิจารณาตามหลักเกณฑ์ตามลำดับ ดังนี้

๒.๑ ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ ประเภทกลุ่มผู้ผลิตชุมชน และมีอายุระหว่าง ๑๘ - ๕๕ ปี

๒.๒ มีบัญชี TikTok และแอปพลิเคชันเล่นเป็นประจำ แต่ไม่มีหน้าร้านบนแพลตฟอร์ม TikTok Shop

๒.๓ มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ผ่านช่องทางออนไลน์ ๕๐๐,๐๐๐ บาทต่อปีขึ้นไป

๒.๔ สามารถจัดทำวิดีโอสั้นอย่างน้อย ๒ คลิปต่อสัปดาห์ และไลฟ์สตรีมอย่างน้อย ๒ ครั้งต่อสัปดาห์

แบบตอบรับ
โครงการตลาดอาวทกยูทอร์ออนไลน์ เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนท์
ณ ศูนย์ศึกษาและพัฒนาชุมชนนครราชสีมา อำเภอหนองบุญมาก จังหวัดนครราชสีมา
อำเภอ.....จังหวัด.....

ลำดับ	รหัสผู้ประกอบการ	ชื่อกลุ่ม	ชื่อผู้ประกอบการ(ที่เข้าร่วมโครงการ)	ที่อยู่					หมายเลขโทรศัพท์	อาหาร			การพิกค้ำส่งหน้า	รายได้ช่องทางออนไลน์ ก่อนเข้าร่วมโครงการ	บัญชี TikTOK		บัญชีหน้าร้าน TikTOK Shop	
				บ้านเลขที่	หมู่	ตำบล	อำเภอ	จังหวัด		ปกติ	อิสลาม	มังสวิวัติ			ประสงค์พิกค้ำ	ไม่ประสงค์พิกค้ำ	มี	ไม่มี
๑																		
๒																		
๓																		
๔																		
๕																		
๖																		
๗																		

ผู้รายงาน.....
(.....)
ตำแหน่ง.....

ช้อปได้ ทุกถิ่น

ร่วมสนับสนุนร้านค้า OTOP ทั่วไทย กับ TikTok Shop

สินค้า OTOP มากมาย สวย เก๋ อร่อย
รอให้คุณมาชม มาใช้ และมาช้อปได้ ในทีเดียว

สิงหาคม - พฤศจิกายน 2566

TikTok x OTOP : ซื้บได้ทุ้กถึ้น

รายละเอียัดกิจกรรมสำหรับผู้ค้าและเจ้าของธุรกิจ

TikTok และ **กรมการพัฒนาชุมชน (พช.)** ร่วมส่งเสริมธุรกิจท้องถิ่นของไทยให้เติบโตผ่านการให้ความรู้ และกิจกรรมหลากหลาย บนช่องทางการขายออนไลน์บนแพลตฟอร์มใหม่ล่าสุดอย่าง **TikTok Shop** ในแคมเปญ **ซื้บได้ทุ้กถึ้น**

การจับมือระหว่าง **TikTok** และ **กรมการพัฒนาชุมชน (พช.)** ในครั้งนี้ มีจุดประสงค์เพื่อสนับสนุนการค้าขายออนไลน์สินค้า OTOP เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์หลักของแคมเปญ **TikTok** จึงพร้อมสนับสนุน ads boost credit แก่แอดเด้าท์ OTOP มูลค่า 9,000,000 บาท ในการช่วยเพิ่มการมองเห็นและเพิ่มยอดขายให้ผู้ประกอบการต่อไป

ซื้บได้ทุ้กถึ้น ประกอบไปด้วยกิจกรรมย่อยภายใต้แคมเปญ ดังนี้

1. กิจกรรมเวิร์กซื้บ “ติดอาวุธกลยุทธ์ออนไลน์ เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนท์” | 28 ส.ค. - 19 ก.ย. 2566

กิจกรรมเวิร์กซื้บสุดพิเศษสำหรับธุรกิจท้องถิ่น ให้ความรู้ในการนำสินค้าขึ้นมาวางจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม TikTok Shop พร้อมแนะนำฟีเจอร์ต่างๆ ที่น่าสนใจ, เครื่องมือสนับสนุนผู้ขาย และวิธีลงทะเบียนสมัครเป็นผู้ขายบน TikTok Shop ที่ผู้เข้าร่วมเวิร์กซื้บจะได้ลงมือทำไปด้วยกัน พร้อมวางขายสินค้าหลังจบกิจกรรมทันที!

วันจัดกิจกรรม

- รุ่น 1: วันที่ 28 - 29 ส.ค. 2566 ณ ศพช.ลำปาง
- รุ่น 2: วันที่ 7 - 8 ก.ย. 2566 ณ ศพช.นครราชสีมา
- รุ่น 3: วันที่ 11 - 12 ก.ย. 2566 ณ ศพช.นครศรีธรรมราช
- รุ่น 4: วันที่ 14 - 15 ก.ย. 2566 ณ ศพช.เพชรบุรี
- รุ่น 5: วันที่ 18 - 19 ก.ย. 2566 ณ ศพช.สระบุรี

สิทธิประโยชน์สำหรับผู้เข้าร่วมเวิร์กซื้บ

- ฟรี!** ค่าธรรมเนียมการสมัครร้านค้า
- ฟรี!** ค่าธรรมเนียมคอมมิชชัน (เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทกำหนด)
- ฟรี!** ค่าขนส่ง (เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทกำหนด)
- ฟรี!** ทีมงานดูแลร้านค้า (ระยะเวลาสูงสุด 60 วัน เมื่ออัปโหลดสินค้ามากกว่า 10 รายการ)
- ฟรี!** เครื่องมือทางการตลาดและเครื่องมือส่งเสริมการขาย
- ฟรี!** คู่มือส่วนลดสนับสนุนการขาย

เอกสารที่ใช้สำหรับการลงทะเบียนร้านค้าในวันเวิร์กซื้บ

รายการเอกสารและข้อมูลที่ร้านค้าจะต้องใช้ในการเปิดร้านค้าบน TikTok Shop อย่างละเอียดระบุในภาคผนวก (ตามแนบ)

ผู้เข้าร่วมเวิร์กช็อปจะได้รับความรู้ในด้านต่าง ๆ อาทิ เช่น

1. แนะนำ TikTok Shop

- ภาพรวมของ TikTok / TikTok Shop
- Shoppertainment
- Shop Tab

2. ขั้นตอนการสมัคร TikTok Shop

- ขั้นตอนการสมัคร TikTok
- ขั้นตอนการสมัคร TikTok Shop
- ขั้นตอนการเชื่อมโยงบัญชี TikTok & TikTok Shop
- ขั้นตอนการเชื่อมโยงบัญชีธนาคาร

3. แนวทางปฏิบัติสำหรับผู้ขายใหม่

4. ขั้นตอนการเพิ่มสินค้า (ขั้นตอนนี้ต้องใช้รูปภาพสินค้า)

5. Short Video

- ผู้ขายต้องรู้! เรื่อง (ไม่ลับ) กับคลิปวิดีโอสั้น
- 3 ไอเดียง่าย ๆ ทำคลิปวิดีโอสั้นให้ปัง
- 6 เครื่องมือ ดีดี ทำคลิปวิดีโอสั้นให้น่าสนใจ
- ข้อควรรู้เมื่อทำคลิปวิดีโอสั้น
- การสร้างคอนเทนต์ให้เหมาะกับสินค้า

6. ทิมสินค้าอุปโภคบริโภค (FMCG) แคร้เคสผู้ขายประสบความสำเร็จ

7. Livestream

- ทำไมต้อง LIVE กับ TikTok Shop
- ความพิเศษใน TikTok Shop Live
- เตรียมพร้อมก่อนเริ่ม LIVE บน TikTok
- มัดใจผู้ซื้อด้วยกิจกรรมต่าง ๆ
- เทคนิคปิดการขายใน TikTok LIVE
- เริ่มต้น LIVE ง่าย ๆ

8. KOL แคร้เทคนิคการทำไลฟ์สตรีม

9. ทดลอง Livestream จริง

- เวิร์คช็อปโดยผู้ขายที่มาเข้าร่วมเวิร์คช็อป
- แบ่งกลุ่ม และลงมือวางแผนคอนเทนต์
- ตัวแทน 1-3 คนลองไลฟ์ขายของจริง

2. การแข่งขันค้นหาสุดยอดธุรกิจท้องถิ่นบน TikTok Shop | 28 ส.ค. - 16 ต.ค. 2566

การแข่งขันค้นหาธุรกิจที่ใช้ TikTok Shop ในการเพิ่มยอดขายสินค้าได้น่าสนใจ สร้างการมีส่วนร่วมกับผู้ใช้ TikTok ผ่านการทำคลิปวิดีโอหรือการ LIVE ขายสินค้า เพื่อค้นหาผู้ชนะจำนวน 50 ธุรกิจที่จะได้รับรางวัลการสนับสนุนพิเศษระหว่างช่วงเวลาของกิจกรรมถัดไป

การแข่งขันจะจัดเป็นทีละรุ่น โดยมีระยะเวลาเข้าร่วมการแข่งขัน 4 สัปดาห์หลังกิจกรรมเวิร์กช็อป การแข่งขันจะจัดขึ้นตามลำดับดังต่อไปนี้

กำหนดการจัดกิจกรรมการแข่งขัน

	กำหนดการจัดเวิร์กช็อป	กำหนดการแข่งขัน
รุ่นที่ 1	วันที่ 28 - 29 ส.ค. 2566 ณ ศพช.ลำปาง	วันที่ 28 ส.ค. - 25 ก.ย. 2566
รุ่นที่ 2	วันที่ 7 - 8 ก.ย. 2566 ณ ศพช.นครราชสีมา	วันที่ 7 ก.ย. - 5 ต.ค. 2566
รุ่นที่ 3	วันที่ 11-12 ก.ย. 2566 ณ ศพช.นครศรีธรรมราช	วันที่ 11 ก.ย. - 9 ต.ค. 2566
รุ่นที่ 4	วันที่ 14-15 ก.ย. 2566 ณ ศพช.เพชรบุรี	วันที่ 14 ก.ย. - 12 ต.ค. 2566
รุ่นที่ 5	วันที่ 18 - 19 ก.ย. 2566 ณ ศพช.สระบุรี	วันที่ 18 ก.ย. - 16 ต.ค. 2566

กติกาการเข้าร่วมการแข่งขัน

- อัฟโหลดสินค้าขึ้นบน TikTok Shop account อย่างน้อย 3 รายการ
- อัฟโหลดวิดีโอสั้นอย่างน้อย 4 คลิปตลอดระยะเวลาการแข่งขัน 4 สัปดาห์
- ทำไลฟ์สตรีมระยะเวลาขั้นต่ำ 2 ชั่วโมง อย่างน้อย 2 ครั้งตลอดระยะเวลาการแข่งขัน 4 สัปดาห์

รางวัลผู้เข้าร่วมการแข่งขัน

- **รางวัล Gold** จำนวน 20 ธุรกิจ (4 ธุรกิจต่อรุ่น)
 - LIVESTREAM ขายสินค้าของท่าน โดย KOL-Creator (ในกิจกรรม #ช้อปได้ทุกถิ่น LIVE Day)
 - VDO Content ขายของ โดย TikTok Creators (ติดตะกร้า) จำนวน 1 ครั้ง
- **รางวัล Silver** จำนวน 30 ธุรกิจ (6 ธุรกิจต่อรุ่น)
 - LIVESTREAM ขายสินค้าของท่าน โดย KOL-Creator (ในกิจกรรม #ช้อปได้ทุกถิ่น LIVE Day)

3. #ช้อปได้ทุกถิ่น LIVE DAY : มหกรรม LIVESTREAM ขายของยาว 5 ชั่วโมงบน TikTok Shop | 18 พ.ย. 2566

ผู้ชนะการแข่งขันทั้งหมด 50 ธุรกิจ จะได้เข้าร่วมกิจกรรม **#ช้อปได้ทุกถิ่น LIVE DAY** มหกรรม LIVESTREAM ขายของยาว 5 ชั่วโมงบน TikTok Shop ของแอดเคาท์ OTOP ในวันที่ 18 พ.ย. 2566 โดยสามารถเลือกสินค้า 1 รายการต่อ 1 ธุรกิจ เข้าร่วมในกิจกรรมที่จะมีการไลฟ์ขายของโดย TikTok Creators และ แขกรับเชิญพิเศษจาก Miss Universe Thailand

ภาคผนวก

รายการที่ผู้ร่วมกิจกรรมจะต้องเตรียมมาในวันเวิร์คช็อป

1. เอกสารที่ใช้ในการสมัคร TikTok Shop

(1.1) เอกสารเพื่อยืนยันตัวตน

- การสมัครในรูปแบบบุคคลธรรมดา
 - สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน
 - สำเนาหน้าสมุดบัญชีธนาคาร (ชื่อตรงกันกับบัตรประชาชน)
- การสมัครในรูปแบบนิติบุคคล
 - หนังสือรับรองจดทะเบียนบริษัท
 - เอกสาร ภพ.20 (ถ้ามี)
 - สำเนาหน้าสมุดบัญชีธนาคาร (ชื่อตรงกันกับหนังสือรับรองจดทะเบียนบริษัท)

(1.2) เอกสารประกอบเพิ่มเติม (ในกรณีที่ต้องการลงขายสินค้าประเภท สุขภาพ วิตามินและอาหารเสริม)

หากท่านมีการลงขายสินค้าประเภท สุขภาพ วิตามินและอาหารเสริม กรุณาเตรียมเอกสารการจดทะเบียนอย. เพื่อกอกรายละเอียดเลข อย. ในขั้นตอนการลงสินค้า

2. รูปภาพสินค้า

ในขั้นตอนการลงสินค้า กรุณาเตรียมไฟล์รูปถ่ายสินค้าของท่าน อย่างน้อย 5 รูปภาพต่อ 1 รายการสินค้า

- อัตราส่วนภาพ 1:1
- ขนาดรูปภาพขั้นต่ำ คือ 600 x 600 px
- ขนาดไฟล์รูปภาพสูงสุดคือ 5 MB

3. สินค้า OTOP ของตนเพื่อทดลอง Livestream จริงอย่างน้อย 1 รายการสินค้า

4. โทรศัพท์มือถือ smartphone ที่สามารถดาวน์โหลด application TikTok ได้