



ที่ สฎ ๐๐๑๙.๐๓/๑๕๓๖๑

ศาลากลางจังหวัดสุราษฎร์ธานี
ถนนดอนนก อำเภอเมืองฯ สฎ ๘๕๐๐๐

ME สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง โครงการติดอาวุธกลยุทธ์ออนไลน์ เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนท์

เรียน นายอำเภอเมืองสุราษฎร์ธานี กาญจนดิษฐ์ ไชยา พูนพิน และนายอำเภอดอนสัก

สิ่งที่ส่งมาด้วย	๑. ตารางการประชุมฯ	จำนวน	๑	ฉบับ
	๒. รายละเอียดสำหรับผู้เข้าร่วมโครงการฯ	จำนวน	๑	ชุด
	๓. รายชื่อกลุ่มเป้าหมายฯ	จำนวน	๑	ฉบับ

ด้วย กรมการพัฒนาชุมชน ได้กำหนดดำเนินงานโครงการติดอาวุธกลยุทธ์ออนไลน์ เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนท์ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ของผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และเพื่อสื่อสารการรับรู้ผลิตภัณฑ์ OTOP ให้เป็นที่รู้จักในช่องทางตลาดออนไลน์อย่างต่อเนื่อง กลุ่มเป้าหมายประกอบด้วย ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP ๗๖ จังหวัด ๆ ละ ๗ ราย รวมทั้งสิ้น ๕๓๒ ราย ดำเนินการจำนวน ๕ รุ่น ในพื้นที่ ๕ แห่ง ณ ศูนย์ศึกษาและพัฒนาชุมชนลำปาง นครราชสีมา นครศรีธรรมราช เพชรบุรี และสระบุรี

ในการนี้ เพื่อให้การดำเนินงานโครงการติดอาวุธกลยุทธ์ออนไลน์ เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนท์ บรรลุตามวัตถุประสงค์ จังหวัดสุราษฎร์ธานี จึงขอให้อำเภอได้มอบหมายสำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอ แจกกลุ่มเป้าหมายตามรายชื่อกลุ่มละ ๑ คน เข้าร่วมประชุมฯ ระหว่างวันที่ ๑๑ - ๑๒ กันยายน ๒๕๖๖ รายงานตัว เวลา ๐๗.๓๐ น. ณ ศูนย์ศึกษาและพัฒนาชุมชนนครศรีธรรมราช พร้อมทั้งจัดเตรียมเอกสาร และผลิตภัณฑ์ OTOP สำหรับเข้าร่วมโครงการฯ และสามารถเบิกจ่ายค่าพาหนะโดยประหยัดจากโครงการฯ รายละเอียดตามสิ่งที่ส่งมาด้วย

จึงเรียนมาเพื่อพิจารณาดำเนินการ

ขอแสดงความนับถือ

(นายกรองศักดิ์ โอยสวัสดิ์)
พัฒนาการจังหวัดสุราษฎร์ธานี ปฏิบัติราชการแทน
ผู้ว่าราชการจังหวัดสุราษฎร์ธานี

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด
กลุ่มงานส่งเสริมการพัฒนาชุมชน
โทร. ๐ ๗๗๒๘ ๖๒๖๔
โทรสาร ๐ ๗๗๒๗ ๒๕๕๘

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 โครงการฯ/เตรียม ความพร้อม	บรรยายหัวข้อ : กรมการพัฒนาชุมชน กับการสนับสนุน การดำเนินงาน OTOP ยุคใหม่ วิทยากรภาคราชการ	บรรยายหัวข้อ : การตลาดออนไลน์กับ เทรนด์ในปัจจุบัน วิทยากรภาคเอกชน		บรรยายหัวข้อ : แพลตฟอร์ม ตลาดออนไลน์ กับการผสมผสาน ความบันเทิงเข้ากับการ ซื้อขายสินค้า วิทยากรภาคเอกชน	บรรยายหัวข้อ : เทคนิคเพิ่มยอดขาย ด้วยคอนเทนท์ บนตลาดออนไลน์ วิทยากรภาคเอกชน		แบ่งกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ การสร้างคอนเทนท์ ในตลาดออนไลน์ ให้มัดใจผู้บริโภค บนสมาร์ทโฟน วิทยากรภาคเอกชน และภาคราชการ
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 บนสมาร์ทโฟน (ต่อ) วิทยากรภาคเอกชน และภาคราชการ		บรรยายหัวข้อ : การพัฒนาบุคลิกภาพและ ทักษะการสื่อสารแบบมีเสน่ห์บนโลก ออนไลน์ วิทยากรภาคเอกชน			บรรยายหัวข้อ : ธรรมาภิบาล กับผู้ประกอบการ OTOP ไทย วิทยากรภาคราชการ	เวทีแลกเปลี่ยนความรู้ ของผู้เข้าร่วมโครงการ และการประเมินผล โครงการ	สรุป / มอบหมายภารกิจ	

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

: ตารางการประชุมสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

TikTok x OTO : ซ้อปได้ทุกถิ่น

รายละเอียดกิจกรรมสำหรับผู้ค้าและเจ้าของธุรกิจ

TikTok และ **กรมการพัฒนาชุมชน (พช.)** ร่วมส่งเสริมธุรกิจท้องถิ่นของไทยให้เติบโต ผ่านการให้ความรู้ และกิจกรรมหลากหลาย บนช่องทางการขายออนไลน์บนแพลตฟอร์มใหม่ล่าสุดอย่าง **TikTok Shop** ในแคมเปญ **ซ้อปได้ทุกถิ่น**

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

ซ้อปได้ทุกถิ่น ประกอบไปด้วยกิจกรรมย่อยภายใต้แคมเปญ ดังนี้

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

กิจกรรมเวิร์กซ้อปสุดพิเศษสำหรับธุรกิจท้องถิ่น ให้ความรู้ในการนำสินค้าขึ้นมาวางจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม TikTok Shop พร้อมแนะนำพีเจอร์ต่างๆ ที่น่าสนใจ, เครื่องมือสนับสนุนผู้ขาย และวิธีลงทะเบียนสมัครเป็นผู้ขายบน TikTok Shop ที่ผู้เข้าร่วมเวิร์กซ้อปจะได้ลงมือทำไปด้วยกัน 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

สิทธิประโยชน์สำหรับผู้เข้าร่วมเวิร์กซ้อป

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

เอกสารที่ใช้สำหรับการลงทะเบียนร้านค้าในวันเวิร์กซ้อป

รายการเอกสารและข้อมูลที่ร้านค้าจะต้องใช้ในการเปิดร้านค้าบน TikTok Shop อย่างละเอียด ระบุในภาคผนวก (ตามแนบ)

ผู้เข้าร่วมเวิร์คช็อปจะได้รับความรู้ในด้านต่าง 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) แคร่เคสผู้ขายประสบความสำเร็จ

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 แคร่เทคนิคการทำไลฟ์สดริม

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

กติกาการแข่งขัน

- อัปโหลดสินค้าขึ้นบน TikTok Shop account อย่างน้อย 3 รายการ
- อัปโหลดวิดีโอสั้นอย่างน้อย 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 (ติดตลก้า) 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 แกรับเชิญพิเศษจาก 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. เพื่อกรอกรายละเอียดเลข 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

ผู้เข้าร่วมโครงการติดตามธุรกิจด้วยออนไลน์ เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนท์

ณ ศูนย์ศึกษาและพัฒนาชุมชนนครศรีธรรมราช

จังหวัด สุราษฎร์ธานี

ลำดับ	รหัสผู้ประกอบการ	ชื่อกลุ่ม	ชื่อผู้ประกอบการ(ที่เข้าร่วมโครงการ)	ที่อยู่					หมายเลขโทรศัพท์
				บ้านเลขที่	หมู่	ตำบล	อำเภอ	จังหวัด	
๑	๘๔๐๓๐๐๐๔๙	บ้านไร่ ชายน้ำ ฟาร์มนก	นาย ธาดา ชูแสง	๒๖/๑๓	๑๔	ปากแพรก	ดอนสัก	สุราษฎร์ธานี	๐๙๓-๗๗๖๒๖๓๓
๒	๘๔๐๓๐๐๐๔๓	วิสาหกิจชุมชนบ้านดินแดง	นางสาวธารารัตน์ ชูแสง	๒๐๖/๒	๑๕	ปากแพรก	ดอนสัก	สุราษฎร์ธานี	๐๘๐-๕๐๔๙๔๕๕
๓	๘๔๑๗๐๐๐๘๙	กลุ่มทอผ้าบ้านทับเที่ยง	นายฉันทพันธ์ พัฒน์ธัญธร	๒๔/๑	๑	พุนพิน	พุนพิน	สุราษฎร์ธานี	๐๙๘-๘๙๐๘๙๘๒
๔	๘๔๑๗๐๐๐๙๖	กลุ่มศรีวิชัยไหมไทยและเครื่องช่้าย	นางสุภาพร ทนทาน	๓/๗๗	๑	ท่าข้าม	พุนพิน	สุราษฎร์ธานี	๐๙๔-๕๙๓๒๙๘๙
๕	๘๔๐๒๐๐๐๑๙	วิสาหกิจชุมชนสนธิวิวัฒน์	น.ส.เบญจนาถ คงเจริญ	๑๒/๑	๙	กะแดะ	กาญจนดิษฐ์	สุราษฎร์ธานี	๐๘๑-๕๙๗๖๔๖๖
๖	๘๔๐๖๐๐๐๐๓	ไข่เค็มแม่บุญให้	นางสาววรรณิด สงนุ้ย	๑๑๘/๑	๖	เลม็ด	ไชยา	สุราษฎร์ธานี	๐๖๑-๙๑๘๘๓๘๑
๗	๘๔๐๑๐๐๒๒๑	MookDa	นางกอบภรณ์สร สัมพันธ์	๒๘	-	ตลาด	เมืองฯ	สุราษฎร์ธานี	๐๖๒-๒๒๔๑๕๙๑