

## สารบัญรูปภาพ

ภาพที่	หน้า
ภาพที่ 2.1 เครื่องมือ TikTok Analytics	14
ภาพที่ 2.2 ข้อมูลเชิงลึกของ Instagram	16
ภาพที่ 2.3 ความแตกต่างระหว่าง TikTok และ Instagram	17
ภาพที่ 2.4 การใช้เครื่องมือวิเคราะห์ TikTok ของบุคคลที่สาม Shoplus	19
ภาพที่ 2.5 shoplus sale analysis	20
ภาพที่ 3.1 โครงสร้างระบบ	36
ภาพที่ 3.2 ภาพแสดงโครงสร้างของร้าน Neta Chic	37
ภาพที่ 3.3 โครงสร้างระบบงานเดิม	38
ภาพที่ 3.4 แผนภาพบริบท (Context Diagram)	40
ภาพที่ 3.5 แผนภาพกระแสข้อมูลระดับที่ 0	41
ภาพที่ 3.6 ตารางความสัมพันธ์ของฐานข้อมูล (ER-Diagram)	43
ภาพที่ 3.7 แสดงหน้าเข้าสู่ระบบสำหรับผู้ใช้ระบบ	47
ภาพที่ 3.8 ระบบหลังบ้านที่ใช้จัดการข้อมูลสินค้า	47
ภาพที่ 3.9 แสดงหน้าระบบจัดการผู้ใช้	48
ภาพที่ 3.10 แถบแสดงเมนูระบบจัดการผู้ใช้	48
ภาพที่ 3.11 แสดงหน้าแรกของเว็บไซต์	49
ภาพที่ 3.12 หน้าแสดงรายการสินค้าใหม่	49
ภาพที่ 3.13 หน้าแสดงรายละเอียดของสินค้า	50
ภาพที่ 3.14 หน้าแสดงช่องทางติดต่อ	50
ภาพที่ 3.15 หน้าแสดงรายละเอียดเกี่ยวกับร้านค้า	51
ภาพที่ 3.16 หน้าแสดงสินค้าทั้งหมด	51
ภาพที่ 3.17 แถบแสดงเมนูบนเว็บไซต์	52
ภาพที่ 4.1 แสดงหน้าเข้าสู่ระบบสำหรับผู้ใช้งานระบบ	54
ภาพที่ 4.2 แสดงหน้าจัดการหน้าแรก	54
ภาพที่ 4.3 แสดงหน้าจัดการสินค้า	55
ภาพที่ 4.4 แสดงหน้าจัดการบทความ	55

## สารบัญรูปภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
ภาพที่ 4.5 แสดงหน้าจัดการช่องทางการติดต่อ	56
ภาพที่ 4.6 หน้าแรกของเว็บไซต์	56
ภาพที่ 4.7 แสดงหน้าสินค้า	57
ภาพที่ 4.8 แสดงหน้าบทความ	57
ภาพที่ 4.9 แสดงหน้าติดต่อ	58
ภาพที่ 4.10 แสดงช่องทางกลยุทธ์ทางการตลาดผ่านทางแพลตฟอร์มอินสตาแกรม	58
ภาพที่ 4.11 แสดงช่องทางกลยุทธ์ทางการตลาดผ่านทางแพลตฟอร์มทิกท็อก	58
ภาพที่ 4.12 แสดงช่องทางการจำหน่ายสินค้าบนแพลตฟอร์มช้อปปี้	59
ภาพที่ 4.13 แสดงช่องทางการโปรโมทร้านค้าบนแพลตฟอร์มอินสตราแกรม	59
ภาพที่ 4.14 แสดงช่องทางการโปรโมทร้านค้าบนแพลตฟอร์มทิกท็อก	60
ภาพที่ 4.15 แสดงหน้าสินค้าที่วางจำหน่ายในแพลตฟอร์มช้อปปี้	61
ภาพที่ 4.16 ภาพตัวอย่างคอนเทนต์บนแพลตฟอร์มอินสตราแกรม	62
ภาพที่ 4.17 ภาพตัวอย่างคอนเทนต์บนแพลตฟอร์มทิกท็อก	63
ภาพที่ 4.18 แสดงกลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้บนแพลตฟอร์มอินสตาแกรม	64
ภาพที่ 4.19 แสดงกลยุทธ์ทางการตลาดที่ใช้บนแพลตฟอร์มทิกท็อก	65
ภาพที่ 4.20 แสดงยอดขายหลังบ้านบนแพลตฟอร์มช้อปปี้ ในเดือนมกราคม	66
ภาพที่ 4.21 แสดงยอดขายหลังบ้านบนแพลตฟอร์มช้อปปี้ ในเดือนกุมภาพันธ์	67
ภาพที่ 4.22 แสดงยอดขายหลังบ้านบนแพลตฟอร์มช้อปปี้ ในเดือนมีนาคม	68
ภาพที่ 4.23 แสดงยอดขายหลังบ้านบนแพลตฟอร์มช้อปปี้ ในเดือนเมษายน	69
ภาพที่ 4.24 แสดงยอดขายหลังบ้านบนแพลตฟอร์มช้อปปี้ ในเดือนพฤษภาคม	70
ภาพที่ 4.25 แสดงยอดขายหลังบ้านบนแพลตฟอร์มช้อปปี้ ในเดือนมิถุนายน	71
ภาพที่ 4.26 แสดงยอดขายหลังบ้านบนแพลตฟอร์มช้อปปี้ หลังจาก 8 เดือนจนถึงปัจจุบัน	73
ภาพที่ 4.27 แสดงยอดขายที่มาจากแพลตฟอร์มช้อปปี้ที่มาจากทิกท็อกและอินสตราแกรม ในเดือนมีนาคม	74

## สารบัญรูปภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
ภาพที่ 4.28 แสดงยอดขายที่มาจากแพลตฟอร์มช้อปปิ้งที่มาจากทิกท็อกและอินสตราแกรม ในเดือนเมษายน	75
ภาพที่ 4.29 แสดงยอดขายที่มาจากแพลตฟอร์มช้อปปิ้งที่มาจากทิกท็อกและอินสตราแกรม ในเดือนพฤษภาคม	76
ภาพที่ 4.30 แสดงยอดขายที่มาจากแพลตฟอร์มช้อปปิ้งที่มาจากทิกท็อกและอินสตราแกรม ในเดือนมิถุนายน	77
ภาพที่ 4.31 แสดงยอดขายที่มาจากแพลตฟอร์มช้อปปิ้งที่มาจากทิกท็อกและอินสตราแกรม หลังจาก 8 เดือนจนถึงปัจจุบัน	78
ภาพที่ 4.32 แผนภูมิวงกลมแสดงยอดขายบนแพลตฟอร์มช้อปปิ้ง	79
ภาพที่ 4.33 แผนภูมิแท่งแสดงยอดขายที่มาจากแพลตฟอร์มช้อปปิ้งที่มาจากทิกท็อกและอินสตราแกรม	80
ภาพที่ 4.34 แผนภูมิแท่งแสดงการเปรียบเทียบยอดผู้ติดตามทั้งสองแพลตฟอร์ม	81
ภาพที่ 4.35 แผนภูมิแสดงผลการเปรียบเทียบยอดการเข้าถึงทั้งสองแพลตฟอร์ม	82
ภาพที่ 4.36 แผนภูมิแสดงผลการเปรียบเทียบยอดการมีส่วนร่วมทั้งสองแพลตฟอร์ม	83
ภาพที่ ก.1 ตัวอย่างการโปรโมตผ่านแพลตฟอร์ม TikTok	95
ภาพที่ ก.2 ตัวอย่างการโปรโมตผ่านแพลตฟอร์ม Instagram	96
ภาพที่ ก.3 ตัวอย่างรายการสินค้าผ่านแพลตฟอร์ม Shopee	97
ภาพที่ ก.4 ตัวอย่างสินค้า	98
ภาพที่ ข.1 เปิดโปรไฟล์	101
ภาพที่ ข.2 เครื่องมือสำหรับอาชีพ	102
ภาพที่ ข.3 ประเภทบัญชี	103
ภาพที่ ข.4 เปลี่ยนเป็นบัญชีมืออาชีพ	104
ภาพที่ ข.5 หมวดหมู่	105
ภาพที่ ข.6 ประเภทบัญชี	106
ภาพที่ ข.7 รับแหล่งข้อมูล	107

## สารบัญรูปภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
ภาพที่ ข.8 บัญชีมีออราซิฟพร้อมแล้ว	108
ภาพที่ ข.9 โปรไฟล์	109
ภาพที่ ข.10 ข้อมูลเชิงลึก	110
ภาพที่ ข.11 แดชบอร์ดมีออราซิฟ	111
ภาพที่ ข.12 ข้อมูลเชิงลึกใต้โพสต์	112
ภาพที่ ข.13 รายละเอียดข้อมูลเชิงลึก	112
ภาพที่ ค.1 การเข้า TikTok Studio	114
ภาพที่ ค.2 Analytics TikTok Studio	115
ภาพที่ ค.3 แท็บ Analytics	116
ภาพที่ ค.4 แท็บ การนำทางวิเคราะห์ผู้สร้าง	116
ภาพที่ ง.1 การสร้างบัญชี Shopee ผ่านคอมพิวเตอร์	124
ภาพที่ ง.2 การเริ่มต้นขายสินค้าบน Seller Centre	124
ภาพที่ ง.3 การลงขายสินค้าผ่าน Seller Centre	125
ภาพที่ ง.4 พีเจอร์หลักใน Seller Centre	126
ภาพที่ ง.5 เครื่องมือที่ช่วยปรับปรุงรายการสินค้า	126
ภาพที่ ง.6 คุณภาพรายการสินค้า	127
ภาพที่ ง.7 พีเจอร์ที่ช่วยเพิ่มยอดการสั่งซื้อ	128
ภาพที่ ง.8 ตัวชี้วัดหลักภายในหน้าโปรโมชัน	128
ภาพที่ ง.9 รายการโปรโมชัน	129
ภาพที่ ง.10 เครื่องมือจัดการสินค้า	130
ภาพที่ ง.11 การจัดการคำสั่งซื้อ	130
ภาพที่ ง.12 แถบ สินค้า ของพีเจอร์ Business Insights	132
ภาพที่ ง.13 การสร้างบัญชี Shopee ผ่านแอปพลิเคชัน	133
ภาพที่ ง.14 การเริ่มต้นขายสินค้าบนแอปพลิเคชัน Shopee	134
ภาพที่ ง.15 การลงขายสินค้าผ่านแอปพลิเคชัน Shopee	135

## สารบัญรูปภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
ภาพที่ ง.16 พีเจอร์เด่นบนแอปพลิเคชัน Shopee	135
ภาพที่ ง.17 การตั้งค่าร้านค้า	137
ภาพที่ ง.18 การตั้งค่าโปรไฟล์ร้านค้า	138
ภาพที่ ง.19 Shopee Live	139
ภาพที่ ง.20 เครื่องมือ สินค้าของฉัน	140
ภาพที่ ง.21 เครื่องมือ แชรร้านค้าในการสนทนา	141
ภาพที่ ง.22 สถานะคำสั่งซื้อ	142
ภาพที่ จ.1 หน้าแรกของระบบแอดมิน	144
ภาพที่ จ.2 ใส่ชื่อผู้ใช้และรหัสเข้าใช้งาน	144
ภาพที่ จ.3 หน้าแรกของระบบแอดมิน	145
ภาพที่ จ.4 แก้ไขเนื้อหาในหน้าแรกได้	145
ภาพที่ จ.5 เพิ่มสินค้าได้	146
ภาพที่ จ.6 แก้ไขหรือลบสินค้าได้	146
ภาพที่ จ.7 เพิ่มบทความได้	147
ภาพที่ จ.8 แก้ไขหรือลบบทความได้	147
ภาพที่ จ.9 ข้อมูลช่องทางติดต่อได้	148
ภาพที่ จ.10 ออกจากระบบ	148
ภาพที่ จ.11 หน้าแรกของเว็บไซต์	149
ภาพที่ จ.12 หน้าแสดงสินค้า	149
ภาพที่ จ.13 สามารถกดดูรายละเอียดสินค้าเพิ่มเติมในแพลตฟอร์มและคลิกลิงก์เพื่อสั่งซื้อได้	150
ภาพที่ จ.14 หน้าแสดงบทความ	150
ภาพที่ จ.15 สามารถกดดูรายละเอียดสินค้าเพิ่มเติมในแพลตฟอร์มที่ลงไว้ทั้งสองแพลตฟอร์ม	151
ภาพที่ จ.16 แสดงหน้าช่องทางการติดต่อและสามารถคลิกเพื่อไปยังหน้าแพลตฟอร์มต่างๆ ได้	151