



ที่ ขร ๐๐๑๙.๒/ว ๑๙ ๓๘๒

ศาลากลางจังหวัดเชียงราย
ถนนแม่ฟ้าหลวง ขร ๕๗๑๐๐

๒๒ สิงหาคม ๒๕๖๖

เรื่อง โครงการติดอาวุธกลยุทธ์ออนไลน์ เพื่อยอดขายด้วยคอนเทนท์

เรียน นายอำเภอเมืองเชียงราย นายอำเภอยางนา นายอำเภอเชียงแสน นายอำเภอแม่สรวย
และนายอำเภอพญาเม็งราย

สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑. บัญชีรายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการฯ	จำนวน ๑ ฉบับ
๒. ตารางการประชุมฯ	จำนวน ๑ ฉบับ
๓. แนวทางการเลือกกลุ่มเป้าหมาย	จำนวน ๑ ชุด
๔. รายละเอียดกิจกรรมฯ	จำนวน ๑ ชุด

ด้วยกรมการพัฒนาชุมชน ได้กำหนดดำเนินงานโครงการติดอาวุธกลยุทธ์ออนไลน์ เพื่อยอดขายด้วยคอนเทนท์ โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อเพิ่มช่องทางการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ของผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP บนแพลตฟอร์มออนไลน์ และเพื่อสื่อสารการรับรู้ผลิตภัณฑ์ OTOP ให้เป็นที่รู้จักในช่องทางตลาดออนไลน์อย่างต่อเนื่อง กลุ่มเป้าหมายประกอบด้วย ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP ๗๖ จังหวัด ๆ ละ ๗ ราย/กลุ่ม รวมทั้งสิ้น ๕๓๒ คน ดำเนินการจำนวน ๕ รุ่น ในพื้นที่ ๕ แห่ง ณ ศูนย์ศึกษาและพัฒนาชุมชนลำปาง นครราชสีมา นครศรีธรรมราช เพชรบุรี และสระบุรี

จังหวัดเชียงราย มีกลุ่มเป้าหมายเข้าร่วมโครงการติดอาวุธกลยุทธ์ออนไลน์ เพื่อยอดขายด้วยคอนเทนท์ จุดดำเนินการศูนย์ศึกษาและพัฒนาชุมชนลำปาง ระหว่างวันที่ ๒๘ - ๒๙ สิงหาคม ๒๕๖๖ กลุ่มเป้าหมายจำนวน ๑๗ จังหวัด ๆ ละ ๗ คน รวม ๑๑๙ คน ได้แก่ จังหวัดเชียงราย เชียงใหม่ น่าน พะเยาแพร่ แม่ฮ่องสอน ลำปาง ลำพูน กำแพง ตาก นครสวรรค์ พิจิตร พิษณุโลก เพชรบูรณ์ สุโขทัย อุตรดิตถ์ และอุทัยธานี เพื่อให้การขับเคลื่อนกิจกรรมตามโครงการฯ เป็นไปตามวัตถุประสงค์ จังหวัดเชียงราย จึงขอความร่วมมืออำเภอมอบหมายให้สำนักงานพัฒนาชุมชนอำเภอดำเนินการ ดังนี้

๑. ประสานกลุ่มเป้าหมาย ตามบัญชีรายชื่อ สิ่งที่ส่งมาด้วย ๑ เข้าร่วมโครงการฯ โดยกำหนดรายงานตัว วันที่ ๒๘ สิงหาคม ๒๕๖๖ เวลา ๐๗.๓๐ - ๐๘.๐๐ น. ณ ศูนย์ศึกษาและพัฒนาชุมชนลำปาง อำเภอเมืองลำปาง จังหวัดลำปาง สำหรับค่าใช้จ่ายในการเดินทางเบิกจ่ายจากโครงการฯ โดยประหยัด

๒. แจ้งกลุ่มเป้าหมายให้เตรียมเอกสารสำเนาบัตรประจำตัวประชาชน สำเนาหน้าสมุดบัญชีธนาคาร (ชื่อตรงกับบัตรประจำตัวประชาชน) เอกสารประกอบเพิ่มเติม (ถ้ามี) รูปภาพสินค้า ผลิตภัณฑ์ตัวจริง อย่างน้อย ๑ รายการ และโทรศัพท์มือถือ Smartphone ที่สามารถดาวน์โหลด application TikTok ได้ รายละเอียดตามสิ่งที่ส่งมาด้วย ๔

/ทั้งนี้...

ทั้งนี้ กรมการพัฒนาชุมชนได้มอบหมายให้ นายวสันต์ สัจจร ตำแหน่งนักวิชาการพัฒนาชุมชนชำนาญการ
หมายเลขโทรศัพท์ ๐๖ ๒๔๒๖ ๙๘๔๕ เป็นผู้ประสานงาน

จึงเรียนมาเพื่อพิจารณาดำเนินการ

ขอแสดงความนับถือ



(นายวิทยา ชุมภูคำ)

พัฒนาการจังหวัด ปฏิบัติราชการแทน

ผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงราย

สำนักงานพัฒนาชุมชนจังหวัด
กลุ่มงานส่งเสริมการพัฒนาชุมชน
โทรศัพท์ ๐ ๕๓๑๗ ๗๓๕๐

เศรษฐกิจฐานรากมั่นคง ชุมชนเข้มแข็งอย่างยั่งยืน
ด้วยหลักปรัชญาของเศรษฐกิจพอเพียง



Change for Good
กรมการพัฒนาชุมชน กระทรวงมหาดไทย

บัญชีรายชื่อผู้เข้าร่วมโครงการ
โครงการจัดหาอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ เพิ่มยอดขายด้วยคอมพิวเตอร์
ณ ศูนย์ศึกษาและพัฒนาชุมชนลำปาง, สระบุรี, นครราชสีมา, นครศรีธรรมราช และเพชรบุรี
จังหวัด.....เป็นงาน.....

ลำดับ	รหัสผู้ประกอบการ	ชื่อกลุ่ม	ชื่อผู้ประกอบการ(ผู้เข้าร่วมโครงการ)	ที่อยู่			บ้านเลขที่	พ.มู	ตำบล	อำเภอ	จังหวัด	หมายเลขโทรศัพท์	อาหาร		การฝึกช่างส่วนหน้า		รายได้ TIKTOK	บัญชีร้านค้า TIKTOK Shop	
				บคค	มิ่งศรีวิชัย	ประสงค์ฝึกช่าง							ไม่ประสงค์ฝึกช่าง	มี	ไม่มี	มี		ไม่มี	
๑	๕๒๑๐๐๐๐๓๔	เป็นรายทองเหลือง	นางสมพันธ์ จอมวงศ์บาง	๓๕	บ้านเคด	แม่สวญ		เชียงราย			๐๘๖-๐๒๑-๔๖๖๑	/		/		/		/	
๒	๕๒๑๐๐๐๐๓๑	วิสาหกิจชุมชนสวนบ้านและลำน้ำคุด ชื่อหมู่บ้านห้วย	นางสาวกรรณิกร ศรีคงขี้	๓๔๓	ห้วยบง	พาม		เชียงราย			๐๙๓-๖๖๖-๓๖๓๓	/		/		/		/	
๓	๕๒๑๐๐๐๐๓๐	กลุ่มแปรรูปผลิตภัณฑ์เกษตรตำบล สันติสุข	นางสาวกนกฤต แพทย์พาณิชย์วัฒน์	๑๕๓	สันติสุข	พาม		เชียงราย			๐๙๑-๔๔๑-๔๑๑๕	/		/		/		/	
๔	๕๒๑๐๐๐๐๓๖	ร้านกาแฟชุมชนโพธิ์	นางสาวพิชิตา แก้วมา	๕๐๕	แม่เงิน	เมืองแสน		เชียงราย			๐๙๑-๕๕๐-๔๒๕๕	/		/		/		/	
๕	๕๒๑๐๐๐๐๓๕	ศูนย์สืบ เศรษฐกิจวิสาหกิจ	นางสาวสุกฤตา อนันตะ	๑๐๔	รอบเมือง	เมืองเชียงราย		เชียงราย			๐๙๓-๓๖๑-๗๕๗๖	/		/		/		/	
๖	๕๒๑๐๐๐๐๓๘	บ้านคำสำเนา	นางสาวจินตนา วรรณสอน	๑๐๗	แม่คำ	พญาเมืง		เชียงราย			๐๙๔-๔๕๖-๔๕๔๘	/		/		/		/	
๗	๕๒๑๐๐๐๐๓๑	สวนสมุนไพรบ้านศรีสูง	นางสาวปวีณา มณีสมมติ	๑๔๑	แม่จาย	พญาเมืง		เชียงราย			๐๙๔-๐๒๒๑๔๕๕	/		/		/		/	

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

๑.วันที่	๐๘.๓๐ - ๐๘.๔๐ น.	๐๘.๔๐ - ๑๐.๓๐ น.	๑๐.๓๐ - ๑๒.๐๐ น.	ประชุมเชิงปฏิบัติการ		๑๓.๐๐ - ๑๕.๐๐ น.	๑๕.๐๐ - ๑๗.๐๐	ประชุมเชิงปฏิบัติการ	๑๖.๐๐ - ๑๗.๐๐ น.	แบ่งกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ การสร้างคอนเทนต์ในตลาดออนไลน์ ให้มัลติมีเดีย บนสมาร์ตโฟน
	ลงทะเบียน	ชี้แจงวัตถุประสงค์โครงการ/เตรียมความพร้อม	บรรยายหัวข้อ : การพัฒนาบุคลากร กับการดำเนินงาน OTOP ยุคใหม่	บรรยายหัวข้อ : การตลาดออนไลน์กับ เทรนด์ในปัจจุบัน	บรรยายหัวข้อ : การตลาดออนไลน์ กับการผสมผสาน ความบันเทิงเข้ากับการ ซื้อขายสินค้า	บรรยายหัวข้อ : เทคนิคเพิ่มยอดขาย ด้วยคอมพิวเตอร์ บนตลาดออนไลน์				
๒.วันที่	๐๘.๓๐ - ๑๐.๐๐ น.	๑๐.๐๐ - ๑๒.๐๐ น.	๑๒.๐๐ - ๑๕.๐๐ น.	การประชุมเชิงปฏิบัติการ	การประชุมเชิงปฏิบัติการ	๑๕.๐๐ - ๑๖.๐๐ น.	๑๖.๐๐ - ๑๗.๐๐ น.	การประชุมเชิงปฏิบัติการ	๑๗.๐๐ - ๑๘.๐๐ น.	การประชุมเชิงปฏิบัติการ
	แบ่งกลุ่ม / ฝึกปฏิบัติ การสร้างคอนเทนต์ในตลาดออนไลน์ ให้มัลติมีเดีย บนสมาร์ตโฟน (ต่อ) วิทยาการภาคเอกชน และภาคราชการ									

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

แนวทางการคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย
โครงการตลาดอะเมซันออนไลน์ เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนท์

๑. จังหวัดเลือกกลุ่มเป้าหมายเป็นผู้ผลิต ผู้ประกอบการ OTOP จังหวัดละ ๗ คน โดยกลุ่มเป้าหมายต้องไม่ซ้ำกับหลักสูตร Online ที่กรมการพัฒนาชุมชนดำเนินการในปี ๒๕๖๖ เช่น โครงการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการสู่ยุค ๔.๐ โครงการตลาดอะเมซัน ของกินของใช้ เป็นต้น

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

๒.๑ ผู้ผลิต ผู้ประกอบการ ประเภทกลุ่มผู้ผลิตชุมชน และมีอายุระหว่าง ๑๘ - ๔๔ ปี

๒.๒ มีบัญชี TikTok และแอปพลิเคชันเล่นเป็นประจำ แต่ไม่มีหน้าร้านบนแพลตฟอร์ม TikTok Shop

๒.๓ มีรายได้จากการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ OTOP ผ่านช่องทางออนไลน์ ๕๐๐,๐๐๐ บาทต่อปีขึ้นไป

๒.๔ สามารถจัดทำวิดีโอสั้นอย่างน้อย ๒ คลิปต่อสัปดาห์ และไลฟ์สดอย่างน้อย ๒ ครั้ง

ต่อสัปดาห์

TikTok x OTOP : ช้อปได้ทุกถิ่น

รายละเอียดกิจกรรมสำหรับผู้ค้าและเจ้าของธุรกิจ

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

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

ช้อปได้ทุกถิ่น ประกอบไปด้วยกิจกรรมย่อยภายใต้แคมเปญ ดังนี้

1. กิจกรรมเวิร์กช็อป “ติดอาวุธกลยุทธ์ออนไลน์ เพิ่มยอดขายด้วยคอนเทนต์” | 28 ส.ค. - 19 ก.ย. 2566

กิจกรรมเวิร์กช็อปสุดพิเศษสำหรับธุรกิจท้องถิ่น

ให้ความรู้ในการนำสินค้าขึ้นมาวางจำหน่ายผ่านแพลตฟอร์ม TikTok Shop พร้อมแนะนำฟีเจอร์ต่างๆ ที่น่าสนใจ, เครื่องมือสนับสนุนผู้ขาย และวิธีลงทะเบียนสมัครเป็นผู้ขายบน TikTok Shop ที่ผู้เข้าร่วมเวิร์กช็อปจะได้ลงมือทำไปด้วยกัน 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

สิทธิประโยชน์สำหรับผู้เข้าร่วมเวิร์กช็อป

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

เอกสารที่ใช้สำหรับการลงทะเบียนร้านค้าในวันเวิร์กช็อป

รายการเอกสารและข้อมูลที่ร้านค้าจะต้องใช้ในการเปิดร้านค้าบน TikTok Shop อย่างละเอียด ระบุในภาคผนวก (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) 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 คนลงไลฟ์ขายของจริง

3

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. เพื่อกำหนดรายละเอียดเลข 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

ช้อปได้ ทุกถิ่น

ร่วมสนับสนุนร้านค้า OTOP ทั่วประเทศ กับ TikTok Shop



สินค้า OTOP มากมาย สวย เก๋ เท่ อร่อย
รอให้คุณมาชม มาใช้ และมาช้อปได้ ในที่เดียว

สิงหาคม - พฤศจิกายน 2566