

สูตรลับเล่าทุกเรื่องให้ขายได้ด้วย

CONTENT FORMULA^x AI



For Content Marketers / Copywriters / Creators / Writer

สร้างคอนเทนต์ขายได้ตั้งใจพีชิตทุกเป้าหมาย
ด้วยสูตรการเล่าเรื่องที่พีชุนแล้วเวิร์ก!

เนรมิตคอนเทนต์เก่งขึ้นทันทีแม้ไม่ใช่มืออาชีพ!



ณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง เขียน

เจ้าของบล็อกการตลาด nuttaputch.com ที่มีผู้ติดตามกว่า 400,000 คน



PREFACE

ตลอดการสอนและบรรยายเรื่อง Content Marketing มากกว่า 10 ปีนั้น จะมีเรื่องหนึ่งที่ผมพูดเสมอว่าความสำเร็จของการสร้างคอนเทนต์ประกอบด้วย 2 เรื่องสำคัญ

อย่างแรกคือ **หยาบอะไรมาเล่า?**

อย่างที่สองคือ **เล่าอย่างไร?**

สิ่งที่เราปลูกฝังในหลักสูตร **Content Marketing** ที่ **dots academy** อยู่เสมอในช่วงปีแรกๆ นั้นคือการให้คนทำคอนเทนต์เข้าใจในอย่างแรก เพราะก่อนที่จะทำคอนเทนต์ได้นั้นคือการรู้ว่าควรหยาบอะไรมานำเสนอ ควรเลือกนำเสนออะไร และไม่ควรนำเสนออะไร

สิ่งที่ตามมาคือหลายคนเมื่อรู้แล้วว่าควรจะนำเสนออะไร ก็จะเข้าสู่อย่างที่สองคือแล้วจะเล่ามันอย่างไร จะเรียบเรียงสิ่งที่นำเสนออย่างไร โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับคนที่ไม่ได้คุ้นเคยกับการนำเสนอ การเล่าเรื่อง การอธิบายต่างๆ ก็จะพบว่าเป็นปัญหาอยู่พอสมควร

นั่นจึงเป็นเหตุให้เราเริ่มที่จะเพิ่มโฟกัสไปในส่วนที่สองมากขึ้น ซึ่งการจะทำให้คนเข้าใจว่าเล่าอย่างไรนั้น การเรียนรู้ผ่านโมเดลเป็นวิธีการที่ได้ประสิทธิภาพอยู่พอสมควร เพราะแทนที่จะให้คนเข้าใจคอนเซ็ปต์ลอยๆ ก็กลายเป็นโครงสร้างที่ชัดเจน ทำให้สามารถเรียบเรียงได้อย่างเป็นระบบระเบียบมากกว่าเดิม

แม้ว่าอาจจะไม่ได้งานที่ยอดเยี่ยมในตอนต้น แต่จากประสบการณ์ที่ผมสอนเรื่องการเขียนคอนเทนต์มาหลายปีนั้น การฝึกฝนผ่านโมเดลช่วยทำให้หลายคนเข้าใจ และเริ่ม “เด่นเรา” ได้ดีขึ้น มั่นใจมากขึ้น และมันทำให้ผมเกิดไอเดียที่ว่าคงจะดีไม่น้อยหากคนที่อยากฝึกฝนเขียนคอนเทนต์ได้ รู้จักโมเดลที่หลากหลาย แล้วรู้จักหยิบใช้ให้เหมาะสมกับความถนัด และสถานการณ์ต่างๆ เหมือนกับที่เราเป็นเชฟแล้วมีมีดแบบต่างๆ ที่เหมาะกับการใช้งานแตกต่างกัน จะทำให้เราสามารถทำอาหารได้เร็วขึ้นและดีขึ้น

หนังสือเล่มนี้เกิดขึ้นจากไอเดียนั้น มันเป็นเหมือนภาคต่อจากหนังสือ Content Marketing เล่มก่อนที่ผมเคยเขียนไว้ ซึ่งว่าด้วยแนวคิดของการออกแบบทิศทางของคอนเทนต์อย่างเป็นระบบ แล้วมาต่อยอดในเล่มนี้ เพื่อดูว่าเราจะถ่ายทอดมันออกมาอย่างไรให้มีประสิทธิภาพ

ตลอดการทำงานกับหนังสือเล่มนี้ ทำให้ผมได้เรียนรู้อะไรหลายอย่าง เพราะบางโมเดลก็เป็นเรื่องใหม่ที่ผมเองก็ไม่เคยใช้งานเหมือนกัน ซึ่งทำให้เห็นว่าการจะเขียนคอนเทนต์อะไรนั้นมีความเป็นไปได้มากมายที่จะเกิดขึ้น ไม่ได้จะมีสูตรเดียวเสมอไป

และผมหวังเป็นอย่างยิ่งว่าผู้อ่านจะได้เรียนรู้กับความเป็นไปได้อันมากมายนี้ แล้วเลือกใช้เพื่อสร้างสรรค์คอนเทนต์ได้อย่างที่ต้องการ

นิตัพพัชญา วงษ์เหรียญทอง

ผู้ก่อตั้ง dots academy
และเจ้าของบล็อก nuttapatth.com



EDITOR'S NOTE

ทำให้ทุกเรื่องเล่าของคุณขายได้ด้วย Content Formula x Generative AI

คุณเคยรู้สึกเหมือนผมหรือไม่ว่า การสร้างคอนเทนต์เพื่อขายของไม่ใช่เรื่องง่าย? หรืออาจสงสัยว่าเราจะมีวิธีไหนบ้างที่จะทำให้ Content Marketer, Copywriter หรือ Creator เขียนคอนเทนต์ขายอะไรก็ได้ที่ปัง แล้วจะอย่างไรให้เราซึ่งเป็นคนธรรมดาสามารถสร้างคอนเทนต์ขายของหรือขายไอเดียได้ หรือทำให้สินค้าที่ดูธรรมดากลายเป็นสินค้าที่น่าจับจ้อง “เดี๋ยวนี้!”

หลายคนอาจจะตอบว่า เป็นเรื่องของจิตวิทยาการขาย ซึ่งก็ถูกต้องครับ หนังสือเล่มนี้จะทำให้งานคอนเทนต์ง่ายขึ้น โดยคุณ **ณัฐพัชญา** เจ้าสำนัก **dots academy** ได้คัดสูตรที่พิสูจน์แล้วว่าเวิร์ก มาผสานเข้ากับความสามารถของ Generative AI อย่าง ChatGPT เพื่อให้งานเขียนคอนเทนต์มันเวิร์กและมีประสิทธิภาพมากที่สุด

แม้คุณจะมีไอเดียดีๆ มากมาย แต่เมื่อถึงเวลานำเสนอ คุณกลับไม่สามารถดึงดูดความสนใจหรือทำให้ผู้คนคลิกซื้อสินค้าได้ แม้จะลองมาแล้วมากมายหลายวิธี ทว่าผลลัพธ์ก็ยังไม่เป็นที่น่าพอใจ จนหลายคนรู้สึกท้อแท้ ซึ่งสิ่งที่คุณต้องการแก้ไขอาจไม่ใช่ตัวสินค้า แต่เป็น “การเล่าเรื่อง” ของคุณต่างหาก!

ในโลกดิจิทัลที่มีการแข่งขันสูง การสร้างคอนเทนต์ที่ทรงพลังคือกุญแจสำคัญของความสำเร็จ ประโยคที่ได้ยินกันบ่อยครั้ง **CONTENT IS KING** ยังคงเป็นจริงเสมอครับ เพราะคอนเทนต์ไม่เพียงนำไปสู่การมีส่วนร่วม แต่ยังสร้างกระแสไวรัล เพิ่มยอดขาย และสร้างความรักดีต่อแบรนด์อย่างยั่งยืน นักการตลาดด้านคอนเทนต์จึงกลายเป็นบุคคลสำคัญในการขับเคลื่อนความสำเร็จออนไลน์

หนังสือเล่มนี้ได้รวบรวมสูตรสำเร็จในการสร้างคอนเทนต์ภายใต้โมเดล หรือโครงของเนื้อหาที่ชัดเจน สูตรเหล่านี้ครอบคลุมทั้งการเขียนแคปชั่น ข้อความโฆษณา หัวเรื่อง อีเมล บทความ และการสื่อสารของแบรนด์ไม่ว่าคุณจะเป็นนักการตลาดด้านคอนเทนต์ คอนเทนต์ไรเตอร์ นักเขียน หรือครีเอเตอร์ การมีสูตรที่ได้รับ การพิสูจน์แล้วสามารถช่วยให้คุณสร้างคอนเทนต์ได้ดียิ่งขึ้น

ลองจินตนาการถึงการสร้างคอนเทนต์ที่ดึงดูดความสนใจทันทีเมื่อถูกเห็น ไม่ว่าจะ เป็นบทความ โพสต์บนโซเชียลมีเดียหรืออีเมล ทุกการเล่าเรื่องของคุณจะกลายเป็นเครื่องมือทำเงิน เมื่อคุณรู้จักใช้สูตรลับในการสร้างคอนเทนต์ที่ตรงใจกลุ่มเป้าหมาย

หนังสือเล่มนี้คือคำตอบสำหรับทุกคนที่ต้องการพัฒนาทักษะการสร้างคอนเทนต์ ด้วยเทคนิคและโมเดลที่เข้าใจง่าย พร้อมกับการใช้ Generative AI ที่จะช่วยยกระดับการสร้างคอนเทนต์ของคุณให้มีประสิทธิภาพมากขึ้นไปอีก นอกจากนี้หนังสือยังสร้างตัวอย่างที่ชัดเจนเพื่อให้เห็นการใช้งานจริง และเครื่องมือเสริมที่คุณสามารถนำไปใช้ได้ทันที เช่น ChatGPT for Content Marketing Cheat Sheet และ Content Marketing Brainstorming Canvas

สุดท้ายนี้ ผมเชื่อมั่นว่าคุณจะสามารถนำสูตรการสร้างคอนเทนต์ร่วมกับพลังของ Generative AI ไปใช้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และขอให้ทุกเรื่องเล่าของคุณกลายเป็นเครื่องมือทำเงิน!

กัธวาท คุษาเจริญ

บรรณาธิการ

CONTENTS

00	CONTENT FORMULA X AI ยุคใหม่แห่งการเล่าคอนเทนต์	11
01	AIDA โมเดลคลาสสิกครบจักรวาลการตลาดตั้งแต่โพสต์เตอร์ แคปชัน วิดีโอ อีเมล	17
02	PAS สร้างโฆษณาที่จุดขายของสินค้าในการแก้ปัญหา	25
03	FAB เขียนอธิบายสินค้า สร้าง Sales Page ให้เข้าใจได้ง่าย	33
04	SCQA พรีเซนต์สินค้าใหม่ อธิบายทางแก้ปัญหาใหม่ที่ดีกว่าเดิม	43
05	STAR นำเสนอเคสของธุรกิจให้ดูดี น่าเชื่อถือ	51
06	4Ps ดึงดูดผู้ชมผ่านเรื่องราวที่น่าติดตาม	57
07	SLAP สร้าง Headline ที่โดดเด่น ตรึงสายตาผู้อ่านให้ไม่อาจละสายตา	65
08	ACCA อธิบายและนำเสนอสินค้าที่มีความซับซ้อนอาจยากที่ลูกค้าจะตัดสินใจ	73
09	PASTOR เขียน Email หรือทำ Landing Page ให้ปิดการขายได้	81
10	QUEST เขียนบล็อก เขียนบทความให้กับตัวสินค้า	89

CONTENTS

11	ALTER	สร้างคอนเทนต์ที่เป็นแรงบันดาลใจ	99
12	4Us	สร้าง Social Media Post หรือเขียน Headline ให้ดึงดูดคน	107
13	BAB	สร้างคอนเทนต์ที่เน้นโซว้การเปลี่ยนแปลง	115
14	SAIL	เขียนคอนเทนต์ที่มีความซับซ้อนให้เข้าใจง่าย	123
15	SAVE	สร้างโฆษณาที่โซว้สินค้าให้ดูมีประโยชน์	131
16	THE 4C'S	หลักการพิฒประโยชน์เพื่อกำคอนเทนต์การตลาด	139
17	AIDPPC	เขียนคอนเทนต์การตลาดยาวๆ ให้ยังดึงดูดใจได้อยู่	147
18	AICPBSAWN	คอนเทนต์สำหรับการขายที่มีรายละเอียดหรือหลายขั้นตอนการตัดสินใจ	155
19	OATH	คอนเทนต์สำหรับทำให้ผู้ฟังรู้สึกถึงปัญหา	165
20	SCORE	สร้างคอนเทนต์แบบกรณีศึกษาหรือแรงบันดาลใจ	173
21	SPEED UP	สร้างคอนเทนต์อย่างรวดเร็วด้วย AI	183

สูตรลับเล่าทุกเรื่องให้ขายได้ด้วย Content Formula x AI

Writer	ณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง
Editor	ภีรพล คชาเจริญ
Executive Editors	สัจจะ จรัสรุ่งรวีวร, อรรถนพ ชันธิกุล
Production Manager	วรพล ณิชกุล
Graphic Designer	ชวรินทร์ รัตนะ
Page Layout	สุรัสวดี วงศ์จันทร์สุข
Proofreader	อัญชุลีพร ณ บางช้าง
Publishing Coordinators	สุรีย์รัตน์ จิ๋ว, นัตรณีย์ ศรีสวัสดิ์
Product Specialist	ณัฐวุฒิ นิพนธ์

ChatGPT เป็นเครื่องหมายการค้าของบริษัท OpenAI, Inc และเครื่องหมายการค้าอื่นๆ ที่อ้างถึงเป็นของบริษัทนั้นๆ สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 โดยบริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด ห้ามลอกเลียนไม่ว่าส่วนใด ส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ ไม่ว่าในรูปแบบใดๆ นอกจากนี้จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้จัดพิมพ์เท่านั้น

สร้างสรรค์โดย



ข้อมูลทางบรรณานุกรม

ณัฐพัชญ์ วงษ์เหรียญทอง
สูตรลับเล่าทุกเรื่องให้ขายได้ด้วย

Content Formula x AI

นนทบุรี : ไอดีซีฯ, 2567

200 หน้า

1. การตลาด

I ชื่อเรื่อง

005.37

ISBN 978-616-487-596-8

พิมพ์ครั้งที่ 1 พฤศจิกายน 2567

ราคา 360 บาท

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดย



บริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด

200 หมู่ 4 ชั้น 19 ห้อง 1901

อาคารจัสตินอินเตอร์เนชั่นแนลทาวเวอร์

ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120

โทรศัพท์ 0-2962-1081 (อัตโนมัติ 10 คู่สาย)

โทรสาร 0-2962-1084

สมาชิกสัมพันธ์

โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 ต่อ 121

โทรสาร 0-2962-1084

ร้านค้าและตัวแทนจำหน่าย

โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 ต่อ 112-114

โทรสาร 0-2962-1084

พิมพ์ที่ บริษัท ดี.เค.ปรีนติ้ง จำกัด

441/56 หมู่ 2 ต.บางบ่อ อ.บางบ่อ

จ.สมุทรปราการ 10560

โทรศัพท์ 0-2115-9105 โทรสาร 0-2115-9044

การสร้างคอนเทนต์
ขายของ ขายไอเดีย
ไม่ใช่เรื่องง่าย?

หนังสือเล่มนี้จะสอนคุณ
สร้างคอนเทนต์ขายทุกสิ่ง
ด้วยเทคนิคที่พิสูจน์แล้วว่าเวิร์ก!



01 : AIDA

โมเดลคลาสสิกครบจักรวาลการตลาด ตั้งแต่โปสเตอร์ แคปชั่น วิดีโอ อีเมล

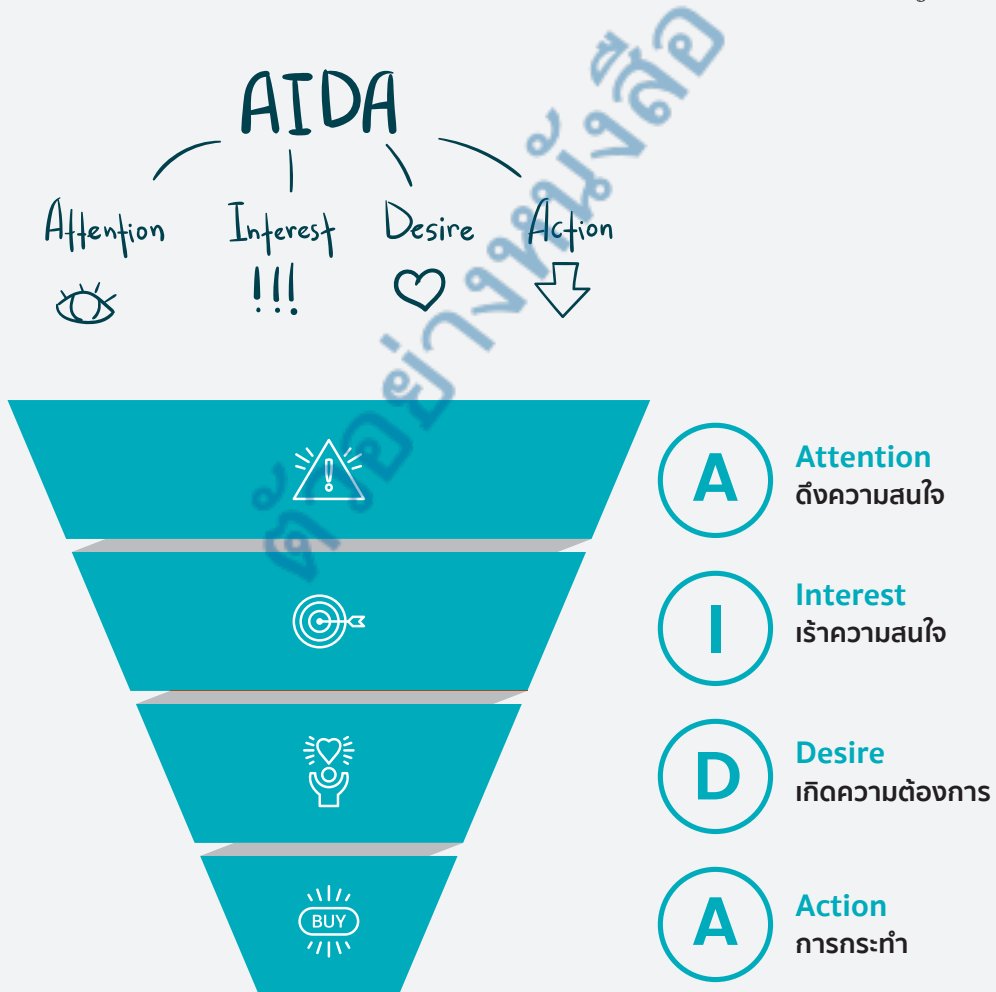
โมเดล AIDA นั้นมาจากคำย่อของ Attention, Interest, Desire และ Action ซึ่งเป็นโมเดลของโฆษณาและการสื่อสารที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมาก โครงสร้างของ AIDA เป็นการวางแนวทางและลำดับขั้นที่เหมาะสมตั้งแต่การดึงความสนใจกลุ่มเป้าหมาย การรักษาระดับความสนใจเอาไว้ การจุดประกายความต้องการ และการโน้มน้าวให้กลุ่มเป้าหมายทำในสิ่งที่ผู้สื่อสารต้องการ

แนวคิดของโมเดล AIDA

โมเดล AIDA นั้นเดินตามแนวทางจิตวิทยาที่คนเราจะคิดแบบเป็นลำดับ ซึ่งเมื่อเรียงลำดับได้อย่างถูกต้องแล้วก็จะทำให้การสื่อสารนั้นมีประสิทธิภาพ ทำให้ผู้สื่อสารสามารถเคลื่อนความคิดของผู้รับสารได้อย่างที่ตั้งใจไว้

ถอดรหัสโมเดล AIDA

หลักการทำงานของ AIDA คือ การให้แบ่งตัวคอนเทนต์หรือการสื่อสารออกเป็น 4 ช่วงสำคัญ ดังนี้



1. Attention (ดึงความสนใจ) :

เป็นช่วงที่ทำหน้าที่ดึงความสนใจคนดู ซึ่งมักจะทำได้โดยการใช้คำพูดหรือพาดหัวที่สร้างความสนใจ กระตุ้นความสงสัยและใคร่รู้ การใช้ประโยคที่กระตุ้นอารมณ์ หรือการใช้ภาพที่สามารถเตะตา ดึงความสนใจคนดูได้ หัวใจสำคัญของการสื่อสารในช่วงนี้คือ การทำให้คนหยุดและละความสนใจจากสิ่งอื่นมาสนใจที่ตัวคอนเทนต์ของเรา

2. Interest (เร้าความสนใจ) :

หลังจากที่สามารถดึงความสนใจของผู้รับสารได้แล้ว สิ่งถัดมาคือการพยายามรักษาความสนใจนั้นไว้ หรือทำให้ความสนใจนั้นเพิ่มขึ้นไปอีก การสื่อสารในช่วงนี้จะเน้นการเพิ่มข้อมูลที่สัมพันธ์กับความสนใจแรกที่เราสร้างขึ้นไว้ การทำให้ความต้องการของคนดูคอนเทนต์นั้นมากขึ้นกว่าเดิม

3. Desire (เกิดความต้องการ) :

เมื่อคนดูคอนเทนต์ถูกกระตุ้นให้มีความสนใจแล้ว ในช่วงนี้จะเป็นการสร้างให้เกิดความต้องการในตัวโซลูชันที่จะเสนอ เนื้อหาในขั้นตอนนี้จะเน้นการพูดถึงคุณสมบัติและคุณประโยชน์ของสินค้า และทำให้คนดูเชื่อมโยงได้ว่าโซลูชันที่ถูกพูดถึงนั้นคือสิ่งที่เหมาะสมกับพวกเขา เป็นสิ่งที่เขาต้องการ

4. Action (การกระทำ) :

ขั้นตอนสุดท้ายของการสื่อสารคือ การบอกว่าจะให้คนดูทำอะไร ไม่ว่าจะเป็นการให้กดติดตาม การสั่งซื้อสินค้า การแชร์คอนเทนต์ให้ผู้อื่น และนั่นทำให้ช่วงนี้มักจะมีการระบุ Call-to-Action (CTA) เข้าไปในเนื้อหา

ตัวอย่างของการสร้างคอนเทนต์/โฆษณา โดยใช้ AIDA

AIDA MODEL

Example : ร้านอาหาร

ข้อความตัวอย่าง →



01 Attention STEP พิชิตความอร่อย ประสบการณ์การทานอาหารที่ยอดเยียมกำลังรอคุณอยู่	02 Interest STEP สัมผัสรสชาติที่แสนอร่อย สดใหม่และไม่เหมือนใคร เพื่อคุณโดยเฉพาะ	03 Desire STEP บริการอย่างมิตรในบรรยากาศส่วนตัว เพลิดเพลินกับร้านอาหารที่แสนอบอุ่น	04 Action STEP อย่าพลาดโอกาส จงได้ตะตอนนี้ และตื่นเต้นกับสุดยอดประสบการณ์ที่ร้านของเรา
---	---	--	--

AIDA MODEL

Example : แพ้กเกจโรงแรม/ที่พัก



01 Attention STEP หมดกังวลในการวางแผนการเดินทางของคุณได้แล้ว! เพียงมาพักผ่อนที่รีสอร์ทของเรา	02 Interest STEP ที่นี่มีทุกสิ่งที่คุณต้องการ ไม่ว่าจะ เป็น ห้องพักหรูหรา วิวที่สวยงาม และบริการสปาที่ผ่อนคลาย	03 Desire STEP การพักผ่อนคลายแบบไม่เหมือนใคร และสร้างความทรงจำอันงดงามได้ที่นี่	04 Action STEP จองห้องพักตอนนี้เพื่อประสบการณ์การพักผ่อนที่ดีที่สุด
--	--	---	---

ระดมไอเดียจากทีม

AIDA MODEL

Example : รถยนต์ไฟฟ้า



<p>01 Attention STEP</p> <p>พบรถยนต์ไฟฟ้ารุ่นใหม่ที่จะเปลี่ยนแปลงอนาคตของการขับขี่</p>	<p>02 Interest STEP</p> <p>เทคโนโลยีล้ำสมัย การออกแบบที่ทันสมัย และการประหยัดพลังงานอันน่าทึ่ง</p> 	<p>03 Desire STEP</p> <p>ร่วมกันสัมผัสยนตรกรรมเหนือระดับก่อนใคร</p> 	<p>04 Action STEP</p> <p>สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมและนัดทดลองรถยนต์ไฟฟ้าของคุณวันนี้</p> 
---	---	--	---

AIDA MODEL

Example : แฟชั่น (เสื้อผ้า)



<p>01 Attention STEP</p> <p>แฟชั่นที่ลงตัวและโดดเด่น ไม่เหมือนใคร!</p>	<p>02 Interest STEP</p> <p>เสื้อผ้าที่ทันสมัยที่สุด สีสรรหรรหราวสดที่สวมใส่สบาย และสไตล์สุดพิเศษ</p> 	<p>03 Desire STEP</p> <p>ยกระดับสไตล์การแต่งตัวและความเชื่อมั่นในตัวคุณ ด้วยคอลเล็กชันนี้จากเรา</p> 	<p>04 Action STEP</p> <p>เลือกดูคอลเล็กชันของเราตอนนี้แล้วอัปเดตตู้เสื้อผ้าของคุณทันที</p> 
---	---	--	---

แนวคิดของโมเดล PAS

โมเดล PAS สร้างอยู่บนแนวทางจิตวิทยาที่เรียบง่ายของการทำให้คนเห็นปัญหา ขยายความปัญหา ดังกล่าว และนำเสนอวิธีการแก้ปัญหา ซึ่งทั้งหมดนี้เดินตามแนวคิดของการโน้มน้าวคนที่เริ่มด้วยความรู้สึกไม่สบายใจจนไปสู่การสบายใจในตอนท้าย โดยสอดคล้องกับความคิดของคนที่มีมักจะหลีกเลี่ยงความเจ็บปวดแล้วมองหาความสุข

ถอดรหัสโมเดล PAS

หลักการทำงานของโมเดล PAS นั้นจะแบ่งการสื่อสารออกเป็น 3 ช่วงสำคัญ คือ



ตัวอย่างการใช้ PAS เพื่อสร้างคอนเทนต์ในเว็บไซต์ หรือ Sales Page



Problem → คุณเคยรู้สึกหงุดหงิดไหม เมื่อใช้เครื่องดูดฝุ่นแล้วฝุ่นหรือเศษเล็กเศษน้อยยังคงหลงเหลืออยู่? เครื่องดูดฝุ่นทั่วไปมักมีแรงดูดที่ไม่เพียงพอ ทำให้คุณต้องเสียเวลาและพลังงานในการทำความสะอาดซ้ำซาก และยังทำให้บ้านของคุณไม่สะอาดอย่างที่ควรจะเป็น

Agitation → ปัญหานี้ไม่ได้แค่ทำให้บ้านดูไม่สะอาดเท่านั้น แต่ยังส่งผลต่อสุขภาพของคุณและคนในครอบครัว ฝุ่นและสิ่งสกปรกที่สะสมอยู่ในบ้านอาจเป็นสาเหตุของอาการภูมิแพ้ โรคทางเดินหายใจ หรือปัญหาสุขภาพอื่นๆ ซึ่งทั้งหมดนี้สามารถหลีกเลี่ยงได้หากมีเครื่องดูดฝุ่นที่มีประสิทธิภาพสูง

Solution → ขอแนะนำ [ชื่อแบรนด์หรือรุ่นของเครื่องดูดฝุ่น] เครื่องดูดฝุ่นที่มาพร้อมแรงดูดทรงพลังเหนือกว่าเครื่องดูดฝุ่นทั่วไป ด้วยเทคโนโลยีใหม่ล่าสุดที่สามารถกำจัดฝุ่นและสิ่งสกปรกได้หมดจดในครั้งเดียว ไม่ว่าฝุ่นจะเล็กแค่ไหนก็ไม่รอดพ้นจากแรงดูดอันทรงพลังของเรา นอกจากนี้ยังมีระบบกรองอากาศที่ช่วยดักจับฝุ่นละอองและสารก่อภูมิแพ้ได้ถึง 99.9% มั่นใจได้ว่าบ้านของคุณจะสะอาด และปลอดภัยสำหรับทุกคนในครอบครัว

ทำให้การทำความสะอาดเป็นเรื่องง่ายดาย และมีประสิทธิภาพมากขึ้น ด้วยเครื่องดูดฝุ่น [ชื่อแบรนด์หรือรุ่นของเครื่องดูดฝุ่น] พลังเทอร์โบ!

- **ปิดท้ายด้วยข้อเสนอพิเศษ มีกรอบเวลาจำกัด :**

ในส่วน Purchase การชักจูงให้เกิดการซื้อหรือตัดสินใจได้โดยเร็ว นอกจากจะพูดถึงประโยชน์ที่จะได้รับแล้ว การให้ข้อเสนอพิเศษหรือส่วนลดที่จำกัด เฉพาะช่วงเวลานี้ จะเป็นแรงจูงใจเพิ่มเติมที่ช่วยกระตุ้นการตัดสินใจให้เร็วขึ้น เช่น “สั่งซื้อเครื่องซักผ้าวันนี้ รับส่วนลดทันที 20% และฟรีค่าขนส่ง เมื่อใส่โค้ด WASHDAY ที่หน้าเช็คเอาต์ สิทธิพิเศษมีจำนวนจำกัด 100 ชิ้นเท่านั้น” หรือ “สมัครเข้าร่วมโปรแกรมลดน้ำหนักภายในสิ้นเดือนนี้ ใช้ได้ฟรีเป็นเวลา 1 เดือน พร้อมรับคู่มืออาหารลดน้ำหนักและอุปกรณ์ออกกำลังกายไปเลย มูลค่ารวม 2,990 บาท” ด้วยการสร้างความรู้สึกเร่งด่วน บวกกับข้อเสนอที่คุ้มค่าและเป็นพิเศษกว่าปกติ ก็จะช่วยโน้มน้าวใจให้ผู้อ่านตัดสินใจและลงมือกระทำทันที

ตัวอย่างการเขียน Headline โดยใช้โมเดล SLAP



Stop : สายตาเล่า? หยุดทำร้ายดวงตา! - กระตุ้นความสนใจด้วยคำถาม ตามด้วยคำสั่งที่ชัดเจน

Look : ค้นพบแว่นป้องกันแสงสีฟ้าสุดล้ำ - ชี้ให้เห็นถึงผลิตภัณฑ์และคุณสมบัติพิเศษ

Act : สั่งเลยวันนี้! - เรียกร้องให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อทันที

Purchase : เริ่มต้นเพียง XXX บาท - ระบุราคาเพื่อดึงดูดลูกค้าที่คำนึงถึงงบประมาณ

เรากำลังขายเครื่องดูดฝุ่น XYZ ช่วยสร้างแคปชั่นโฆษณาสินค้าสำหรับ Facebook Post โดยอิงตามโครงสร้างการเขียนแบบ AIDA พร้อมกับชูเรื่องพลังดูดที่มากกว่าปรกติ 2 เท่า เจาะกลุ่มลูกค้าแม่บ้านที่ทำความสะอาดเยอะเป็นพิเศษ



ได้เลยครับ! นี่คือแคปชั่นโฆษณาเครื่องดูดฝุ่น XYZ ที่สร้างตามหลักการเขียนแบบ AIDA (Attention, Interest, Desire, Action):

Attention: 🧹 คุณกำลังเหนื่อยกับการทำความสะอาดบ้านทุกวันใช่ไหม? มาลอง เครื่องดูดฝุ่น XYZ พลังดูดมากกว่าปรกติถึง 2 เท่า!

Interest: ไม่ว่าจะเป็นฝุ่นละอียด เส้นผม หรือขนสัตว์ เครื่องดูดฝุ่น XYZ ก็เอาอยู่ในพริบตา! ประหยัดเวลาได้มากขึ้น เหมาะกับแม่บ้านที่ต้องการความสะดวกแบบมีออชัพ

Desire: เปลี่ยนบ้านของคุณให้สะอาดเอี่ยมตลอดเวลา ลดภาระการทำความสะอาดได้ถึงครึ่ง! เพราะ XYZ มีพลังดูดที่แรงกว่าเดิมถึง 2 เท่า

Action: ✨ อयरอชัพ! คลิกที่ลิงก์และเป็นเจ้าของเครื่องดูดฝุ่น XYZ วันนี้ พร้อมโปรโมชั่นพิเศษสำหรับคุณแม่บ้าน! ✨

โครงสร้างนี้จะช่วยดึงดูดลูกค้าและกระตุ้นความสนใจอย่างได้ผลครับ!

หมายเหตุ : ผลลัพธ์อาจจะเปลี่ยนแปลงตามแอปพลิเคชันและเวอร์ชันของ Generative AI

เมื่อเราได้โมเดลการเขียนที่น่าสนใจแล้ว เราก็จะทำการสั่งให้ Generative AI สร้างคอนเทนต์โดยอิงจากโมเดลที่เราเลือกมา เช่น

สร้างคอนเทนต์ตามที่บอก โดยใช้โมเดล FAB โดยแนะนำรายละเอียดเพิ่มเติมที่สามารถทำให้ตัวคลาสมีความน่าสนใจมากขึ้น



นี่คือคอนเทนต์แนะนำหลักสูตรสำหรับ Landing Page โดยใช้โมเดล FAB:

พร้อมเปลี่ยนความเข้าใจเรื่อง Content Marketing เพื่อผลลัพธ์ที่แท้จริง?

ไม่ว่าคุณเพิ่งเริ่มธุรกิจหรือกำลังมองหาวิธีสร้างยอดขายออนไลน์ หลักสูตรเวิร์กช็อป Content Marketing Intensive ของเราเหมาะสำหรับผู้ประกอบการมือใหม่ ที่ต้องการความเข้าใจที่ลึกซึ้ง และการลงมือทำจริง

Features:

- คลาส 2 วันเต็มที่มีมุ่งเน้นการปฏิบัติจริง
- กลุ่มเล็ก (จำกัดผู้เข้าร่วมเพียง 10 คน) ทำให้คุณได้รับคำแนะนำเฉพาะตัว
- การสอนที่ไม่เพียงแค่อธิบายเทคนิค แต่ลงลึกถึงแก่นของการทำ Content Marketing อย่างมีประสิทธิภาพ

Advantages:

- คุณจะได้รับความรู้ทั้งทฤษฎีและการนำไปปรับใช้จริงจากผู้เชี่ยวชาญ
- ได้รับการโค้ชแบบตัวต่อตัวตลอดทั้งคลาส ช่วยแก้ไขและพัฒนาเนื้อหาของคุณให้ตอบโจทย์ธุรกิจ
- ปิดท้ายด้วยแผนการทำคอนเทนต์ที่ใช่สำหรับธุรกิจของคุณ พร้อมใช้งานได้ทันที

Benefits:

หลังจากจบคลาส คุณจะไม่ใช่แค่รู้วิธีการทำคอนเทนต์ที่โดนใจลูกค้าเท่านั้น แต่ยังเข้าใจแนวทางการสร้างแบรนด์และเพิ่มยอดขายอย่างยั่งยืน ด้วยการสอนที่เน้นการลงมือทำ คุณจะมั่นใจในการวางแผนและสร้างคอนเทนต์ด้วยตัวเองได้ทันที!

ลงทะเบียนวันนี้เพื่อก้าวแรกสู่การทำคอนเทนต์ที่ทรงพลัง!

คอนเทนต์นี้เน้นให้เห็นถึงคุณสมบัติของคลาสที่แตกต่าง ข้อได้เปรียบเชิงลึก และผลประโยชน์ที่ผู้เรียนจะได้รับ จึงช่วยเพิ่มโอกาสในการดึงดูดกลุ่มเป้าหมาย