



THE OHMPIANG LETTER

ฉบับที่ 1 มิถุนายน 2019

**“สูตรโกง” เขียนหัวโพสต์ Facebook
13 ประการ
อสังการดาวล้านดวง**

THE OHMPIANG LETTER

เรียนเพื่อนเจ้าของธุรกิจ, นักการตลาด และ Freelance ที่รัก

ผมอยากจะเปิดเชิงโปรเจกต์ที่ใช้เวลาเตรียมการมากกว่า 3 ปีด้วยอะไรที่มันพิเศษมากๆ

อันที่จริง THE OHMPIANG LETTER VOL. 1 ฉบับนี้เกือบจะเป็นส่วนหนึ่งของคอร์สฟรีเมียม ADVANCE OHMPIANG SECRET COPYWRITING ที่ผมกำลังวางแผนอยู่

สิ่งที่ผมจะพูดถึงใน THE OHMPIANG LETTER คือเทคนิค กลยุทธ์ หลักการ และไอเดียที่ทำเงินให้ผมและเจ้าของธุรกิจจำนวนมากในช่วงที่ผ่านมา ซึ่งแน่นอนผมคิดว่ามันจะทำแบบเดียวกันกับท่าน หากท่านนำไปใช้กับธุรกิจของท่าน Social Media ของท่าน และเว็บไซต์ของท่าน

อันที่จริงท่านสามารถนำสิ่งที่ผมแบ่งปันในฉบับนี้ไปใช้กับบทความหรือโพสต์ต่อไปของท่านได้เลย เพราะมันไม่ใช่เรื่องที่ยากเวอร์วังอะไร

ไม่ต้องห่วงหากท่านยังไม่เคยเรียน OHMPIANG SECRET COPYWRITING ท่านก็สามารถใช้ประโยชน์จากฉบับนี้ได้แบบง่ายๆ

ขอเพียงอ่าน และนำไปปรับใช้กับธุรกิจของท่าน เท่านั้นท่านก็พร้อมสำหรับผลลัพธ์ใหม่ๆแล้ว

ถ้าพร้อมแล้วก็ไปลุยกันเลยครับ

THE OHMPIANG LETTER

จะทำไมยังติดกับปัญหาโลกแตก
ค่า Ad แพง
อนุมัติยาก
วิ่งได้แป๊บเดียวก็บอกไม่อนุมัติ
แถม Reach โดนหัน
นับวันจะหนักขึ้นเรื่อยๆ

ทั้งหมดข้างบนคือ ปัญหาหลักๆที่ผมอ่านเจอตามหน้า Feed บน Facebook ซึ่งผมก็มั่นใจมาก ๆ ว่ามันเป็น ปัญหาที่คนเกิน 90% เจอ

เพราะอะไรนะหรือ?

เพราะเพื่อนบน Facebook ของผม ถึงจะมีน้อย แต่เกือบทุกคนเป็นเจ้าของธุรกิจ นักการตลาด ไม่ก็กำลังเริ่มต้น อะไรใหม่ๆบน โลกออนไลน์อยู่

และทุกวันสิ่งที่ปรากฏบนหน้า Feed ของผมจะวนลูปด้วยปัญหาเดิม

คนที่เริ่มต้นใหม่ก็จะคิดว่า ปัญหาใหม่

คนที่พอจะมีประสบการณ์หน่อยก็จะแค่บ่นๆ ประมาณว่า เจอจนชินแล้ว

แต่รู้อะไรไหมครับ...

ผมเห็นมาตั้งแต่ช่วงปี 2013-2014 แล้ว ตั้งแต่ตอนผมเริ่มศึกษา Social Media ใหม่ๆ

ที่มันน่าตกคือ มันเป็น Pattern คล้ายๆกันแบบนี้ตลอด

สไลด์จอลงมา จะเจอละ คนบ่นเรื่อง Ad Facebook ไม่ก็เรื่อง Reach โดนหัน

สไลด์ลงมาอีกนิด ก็เจอ คนโพสต์ยอดขาย โพสต์รูปกล่องส่งของเยอะๆ โพสต์ขอบคุณที่มาร์คที่วันนี้ Ad วิ่ง ดีทำเงินได้เยอะ

สไลด์ลงมาอีกนิด ก็เจอ คนโพสต์ขายคอร์สเกี่ยวกับ Content Marketing บ้าง Facebook Marketing บ้าง รับยิง Ad บ้าง รับสอนยิง Ad บ้าง

THE OHMPIANG LETTER

คือ มันเป็นระบบนิเวศที่ครบถ้วนสมบูรณ์แบบมากๆ

นี่ก็ผ่านมา 5 ปีแล้ว และก็ยังคงเป็นเช่นนั้นอยู่เหมือนเดิม ที่เปลี่ยนไปคือ หน้าคนโพสต์ปัญหา หน้าคนอวดผล
ลัพท์ และหน้าคนสอน...

ด้วยความที่ตัวเองเป็นประเภท สอดรู้สอดเห็น อะ...

ผมชอบกดเข้าไปดู Profile ชาวบ้าน

ไอ้ที่บ่นอยู่บ่อยๆ ขึ้นมารกหน้า Feed ผมบ่อยๆ ผมก็กดเข้าไปดู จะได้ไม่ทำแบบมัน

ไอ้ที่อวดผลลัพท์บ่อยๆ ผมก็กดเข้าไปดู เพื่อมีอะไรให้เราเรียนรู้

ส่วนใหญ่แล้วทุกคนจะทิ้งร่องรอยบางอย่างครับ เช่น ทำเพจอะไรอยู่ ไม่ก็แชร์ Content จากเพจตัวเองมาเรื่อยๆ
หลายคนก็เนียนทำเป็นแชร์ความรู้ แล้วแซมๆ เพจตัวเอง ซึ่งมันไม่ได้ดูออกยากอะไรเลย

ผมเข้าไปดูแล้วก็เห็นเป็น Pattern ชัดเจน

ชัดเจนว่า พวกไม่มียอด พวกบน Facebook จะทำเหมือนกันหมด

ส่วนพวกโชว์ผลลัพท์ ก็จะทำเหมือนกันหมด

สำหรับตัวผมเองได้ข้อสรุปมาพักใหญ่แล้วครับเรื่อง Facebook รวมไปถึง Social Media ตัวอื่น เพราะไม่ว่า
จะเปลี่ยนชื่อหรืออะไร หน้าที่ของมันคือเป็นช่องทาง

สิ่งที่ผมสรุปได้คือ

สินค้าประเภทเดียวกัน ในวันที่มีคนบ่นว่าขายไม่ได้ เพราะ Facebook ยังงู้น ยังงี้ จะมีคนขายดีเป็นหน้าตา
แล้วก็ Happy กับพีมาร์ค

ที่ผมพยายามจะสื่อคือ Facebook ไม่ได้ต่างอะไรจากเศรษฐกิจครับ

มันไม่เคยดีสำหรับทุกคน และไม่เคยแย่สำหรับทุกคน

ไม่เคยมีสักครั้งที่ผมจะเจอคนได้รับผลกระทบพร้อมกันหมด

และถึงจะมีคนโดนกระทบเป็นวงกว้างก็ตาม ต่ำ Facebook ต่ำสภาพเศรษฐกิจไปมันก็เท่านั้น

ทางเดียวที่ดีที่สุดคือ หันกลับมามองตัวเอง และเริ่มหาวิธีที่มันจะได้ผลจริงๆ ได้แล้ว

**ที่นี้วิธีที่จะเพิ่มยอดใน Facebook ได้อย่างจริงจังมีอะไรบ้าง?
(มีข้อแม้ว่าท่านต้องควบคุมได้)**

THE OHMPIANG LETTER

ตลอดหลายปีที่ผ่านมา ผมได้ยืมวิธีเพิ่มยอดขายใน Facebook มาเพียบครับ
ผมจะไล่ระลึกชาติให้ เอาเริ่มตั้งแต่สมัยผมยังละอ่อนเลย

มันเริ่มตั้งแต่ Facebook 1.0 รุ่นป๊ม 100,000 Likes

ช่วงนั้นกระแสแรงมาก ถ้าอยากสำเร็จร้อยล้าน ให้เริ่มต้นที่ 100,000 Likes

ต้องอัดเต็มที ยิ่ง 100,000 Likes เร็วเท่าไรวิ่งดี มันทำให้น่าเชื่อถืออย่างมากในสายตาลูกค้า เพราะลูกค้าเมื่อ
เห็น Ad โฆษณาแล้ว อย่างแรกที่จะเข้ามาดูคือ จำนวนคนกด Like...

ไม่รู้ไปเอาความมั่นใจมาจากไหนกัน เพราะผมเห็นตะบี้ตะบันป๊มกันวุ่นวายมาก

ป๊มเสร็จเอามาอวด ซึ่งไม่รู้มันกล้าอวดได้ไง

เริ่มตั้งแต่ 100,000 Like ใช้จ่าย 30,000 บาท

ไป 100,000 Like ใช้จ่าย 50,000 บาท

ไป 100,000 Like ใช้จ่าย 100,000 บาท

ไปสุดที่ 100,000 Like ใช้จ่าย 500,000 บาท (หลังจากนั้นผมไม่กล้ารับข้อมูลละ)

ผ่านไปเกือบปี กระแสนี้ก็เริ่มซาลงไปพร้อมกับการหายตัวของต้นเรื่องอย่างลึกลับ

ช่วงปลาย Facebook 1.0 ตอนนั้นกระแสสัมมนาร้อยแปดพันเก้าเริ่มมา พอ 1.0 ดับสนิทไม่ทันไร

Facebook 2.0 รุ่น Content ทั้งแผ่นดิน ก็ถือกำเนิดขึ้น

ช่วงแรกๆ โหมกันอย่างยิ่งใหญ่ว่า Content คืออาวุธลับ ในการสร้างแบรนด์ ทุกค่าย ทุกคน
ทุก โค้ชพูดเหมือนกันหมด เทคนิคคือ โพสต์ให้เยอะที่สุด บ่อยที่สุด และต้องโพสต์เวลาเดิมเพื่อที่ลูกค้าจะได้
จำได้

หลังๆผมเห็นเริ่มลดมาเหลือชั่วโมงละครั้ง...

จากนั้น 2 ชั่วโมงครั้ง...

จากนั้นวันละ 3 ครั้ง...

ไปจบที่ “ความสม่ำเสมอ” ซึ่งผมว่ามีเหตุผลที่สุดเช่นกัน

ช่วงกลาง Facebook 2.0 รุ่น Content ทั้งแผ่นดิน ช่วงที่คนแห่ออกมาตะบี้ตะบัน โพสต์
ก็เริ่มมีการโปรโมทการใช้รูปภาพ

THE OHMPIANG LETTER

ผมเรียกวันนี้ว่า Facebook 2.5 รุ่น รูปไม่ปัง ยังไงมึงก็ปัง

ไม่รู้วันนี้จะดูไปไหน โฟกัสกันไปที่รูปสวยๆ แสงดีๆ โปรงๆ เพื่อความน่าเชื่อถือขั้นสุด

มีการ Comment เหยียดหยามการใช้รูปไม่สวยกันอย่างจริงจัง

แต่รุ่นนี้ดูเด็ดกันได้ไม่นาน Facebook Live ก็ถือกำเนิดขึ้นที่ทำให้กระแสรูปเีะ ปัง อลังการ สะดุดไปแบบตื้อๆ

เข้าสู่ยุค Facebook 3.0 รุ่น Live + Video Content

รุ่นนี้ผมเห็นทุกคน Live ยังไงก็ได้เงินแถมเยอะด้วย และ Live ให้ตายก็ไม่มีคนดู

กระแสมาแรงมากจนกลายเป็นตั้งกฎทองคำในการทำ Facebook

กระแสนี้พุ่งทะยานเกือบทั้งปีบวกกับแรงส่งจาก Facebook ที่บอกว่าจะสนับสนุนการ Live และการทำ VDO Content เพราะต้องการแข่งกับ Youtube

แต่แล้วก็เหมือนฟ้าเล่นตลก เมื่อ Live ไป Live มา ทำ VDO ไป ทำ VDO มา ใหงค่า Ad โปรงโหมท VDO มันแพง ขึ้นเกือบ 3 เท่า และส่วนมากได้กันแค่ยอด View

ยุคนี้เลยจบไปแบบเงิบๆ เหลือแต่เจ้าที่ทำแบบสม่ำเสมอและรักษาฐานผู้ติดตามได้จริงๆ

และก็มาถึงยุคปัจจุบัน Facebook 4.0 รุ่น ยิง Ad

ในเมื่อ Facebook ปรับลด Reach และ Engagement พร้อมประกาศอย่างโจ่งแจ้งว่า ถ้าอยากมีคนเห็นก็จ่ายมาซะ ตาม Concept “เงินไม่มา ฟ้าไม่หลุด”

จึงเป็นธรรมดาที่คนจะแห่กันไปยิง Ad เพราะมีตัวอย่างของคนที่ยิง Ad แล้วทำเงินได้หลายล้าน จนถึงหลายร้อยล้าน ให้เห็นอยู่เรื่อยๆ

เมื่อเกิด Demand มหาศาล Supply จึงตามมา

เมื่อคนแห่กันยิง Ad แล้วแบ่ก เกิดเป็นปมด้อยต่างพร้อยในชีวิต สำนักยิง Ad จึงผุดขึ้นจนให้อารมณ์เหมือน IPMAN ภาค 1 ที่ไปแย่งกันเปิดในเว้จติดๆกัน และมีสาวกทะเลาะกันเรื่อยๆว่า อาจารย์ตุ้จ้ง วิชาตูแน่

แน่นอนมันมีสำนักอันดับ 1 (หลายสำนัก) มันมีผู้ทำชิง (ที่มาแบบเสียงดัง โวยวาย คอยหาเรื่องชาวบ้าน และ ติสเครดิตสำนักอื่น) และมันมีพระเอก (ที่คอยตบกะโหลกเจ้าสำนักอันดับ 1 เล่นอยู่เรื่อยๆ)

THE OHMPIANG LETTER

แต่เมื่อการสู้รบจริงๆเกิดขึ้น และกฎการต่อสู้ (Rule of Engagement) ไม่ได้จำกัดแค่เทคนิคการต่อสู้ด้วยมือเปล่าอย่างเดียว ฝ่ายที่ได้รับชัยชนะท้ายที่สุดแล้วคือ ฝ่ายที่เข้าใจกฎของการต่อสู้ และวางแผนมาอย่างดี

เหมือนในหนัง IPMAN ที่หมัดมวยไม่อาจเอาชนะกองทัพติดอาวุธที่เตรียมการมาอย่างดีได้

คำถามคือ ท่านอยากจะเรียนรู้กฎการต่อสู้ที่ใช้ได้ผลไม่ว่าจะยุคไหน หรือท่านจะรองจนกว่าจะ Facebook 10.00 ก่อนล่ะ ถึงจะเริ่มเอะใจ...

อ่านมาถึงตรงนี้ ผมอยากจะเคลียร์ให้ชัดเจนมากๆก่อนเลยว่า

ตั้งแต่ Facebook 1.0 - 4.0 ผมเห็นคนที่ใช้แล้วได้ผล และก็เห็นคนที่ใช้แล้วไม่ได้ผล

ผมเห็นคนทำเงินได้มหาศาลจากวิธีในแต่ละรุ่น และเห็นคนหมดตัวเพราะทำตามวิธีนั้น

และทุกวันนี้ผมก็ยังเห็นมีคนที่ทำตามวิธีของรุ่นเก่าๆ แล้วได้ผลอยู่ก็เยอะ
ในขณะที่เห็นคนทำตามวิธีของรุ่นใหม่ๆ แล้วเจ๊งก็เยอะ

ส่วนตัวของผมเอง ไม่ได้ทำตามวิธีไหนในรุ่นไหนเลย...

ผมเลือกศึกษา เข้าใจ และเล่นตามกฎการต่อสู้ที่ใช้ได้จริงๆดีกว่า

ผมเลือกมีสูตรโกงที่เหมือนเอากองทัพติดอาวุธไปสู้กับสำนักหมัดมวยไม่กี่สำนัก แบบบุกเข้าไปตอนมันเพลอด้วยเพื่อความชั่ว (โกงด้วย ไม่ประมาทด้วย เอาสิ)

และ THE OHMPIANG LETTER VOL. 1 นี้ก็จะพูดถึงเรื่องที่ผมถนัดที่สุดนั่นคือ Copywriting ซึ่งในที่นี่หลังจากเกริ่นมายืดยาวคือ Copywriting สำหรับการทำให้ Facebook Marketing

ผมเรียกมันว่า สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook ซึ่งเป็นหนึ่งในสูตรโกงที่ผมใช้ตะลุยฝ่า Facebook และโลกออนไลน์ แต่ละยุคมาได้แบบสบายๆ

เรามาเริ่มกันดีกว่า...

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อลังการดาวล้านดวง #1

เปิดแบบปุจฉาเบาสมอง...

เป็นเทคนิคการเปิดเกมส์ที่ดี เพราะมันสนุก น่าสนใจ และมีแนวโน้มว่าคนจะอ่านโพสต์ของท่านมากขึ้น ทุกวันนี้คนมีแนวโน้มจะเครียดมากขึ้นอยู่แล้ว ไม่มีใครอยากอ่านอะไรที่มันเครียดตลอดเวลา เพราะงั้นโพสต์แนวนี้จะ เป็นโพสต์แนวน้ำหยดน้อยในทะเลทราย Social Media ที่มีแต่เรื่องลบ เรื่องเครียด เรื่องไม่เป็นเรื่อง

เรื่องเบาๆที่กระตุ้นต่อมเผือกเล็กๆจะทำให้คนสนใจสิ่งที่ท่านต้องการจะสื่อนานพอที่จะลืมหืมตาเงยขึ้นป้องกันตัว และเมื่อกำแพงที่คนส่วนใหญ่ใช้ป้องกันตัวจากโฆษณา หรือโพสต์ขายของหายไป แล้วยังคงอ่านขี้นด้วยนี้ โอกาสที่เขาจะเปิดใจและอยากใช้เงินมีสูงมาก

ผมไม่ได้บอกว่าควรจะเป็นโพสต์เบาสมองระดับพีโน๊ต อุดมมะ เอาเบาๆแบบอ่านแล้ว เอ็ม... ก็ได้ เอาเสี้ยวก็ได้ อย่าลืมนะ ไม่ได้มาเล่นตลกเป็นหลัก แต่มาหยุดสายตา และปลายนิ้ว

ตัวอย่าง...

ทำไม Digital Marketer ถึงโดนแฟนทิ้ง?

เพราะนับวัน Engagement ยิ่งน้อยลงเรื่อยๆ

มันเป็นमुखเสี้ยวจากวงการ Digital Marketing ต่างประเทศ แต่อย่างที่ทุกคนรู้ๆกัน ภายใต้ออยยิ้มมักมีหยด น้ำตาซ่อนอยู่ และมุขนี้ก็สะท้อนถึงปัญหาที่เกิดขึ้นในวงการ Digital Marketing

เมื่อเกือบทุก Social Media ปรับลด Organic Reach ลง และมันส่งผลโดยตรงกับ Engagement

ฟังดูน่ากลัวใช่ไหม? แน่นอน เพราะสถานการณ์ดูแล้วจะแย่งเรื่อยๆ

แต่ถ้าเผื่อมันมีวิธีที่จะ....

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อลังการดาวล้านดวง #2

เปิดแบบผู้รอบรู้โหนผู้รอบรู้

มีประโยชน์ สร้างคุณค่า ให้แรงบันดาลใจ คือ นิยามของการเขียนหัวโพสต์แบบนี้ และทั้ง 3 ข้อที่ผมพูดถึงล้วนเพิ่มโอกาสที่ลูกค้าจะตัดสินใจซื้อทั้งสิ้น

สิ่งที่ต้องทำคือ พูดถึงหนังสือที่ท่านชอบ ไอ้ด้อลที่ท่านชอบ ไม่ก็คำคมโดนๆที่อ่านแล้วได้แง่คิด จากนั้นค่อยโยงเข้ากับสินค้าของท่าน

ตัวอย่าง...

ผมชอบ Jack Ma

ผมชอบสิ่งที่เขาพูดเกี่ยวกับความสำเร็จ เกี่ยวกับการเงิน เพราะฟังแล้วรู้เลยว่า เขาผ่านอะไรมาเยอะ และบางครั้งที่ผมถึงทางตันในชีวิต คำคมของเขาแค่ช่วยช่วยให้ผมฝ่าทางตันนั้นได้

นี่คือตัวอย่างบางส่วนที่เขาพูดแล้วผมเชื่อว่ามันจะช่วยคนได้อีกเยอะ

- อย่าไปยอมแพ้ วันนี้มันโหดร้าย และพรุ่งนี้จะโหดกว่า แต่หลังจากนั้นทุกอย่างจะสวยงาม
- คนจนมีอย่างหนึ่งที่เหมือนกันเป๊ะเลย นั่นคือ พวกเขาใช้เวลาทั้งชีวิตในการ “รอ”
- ถ้าคุณมีฝันที่ยิ่งใหญ่จนเหมือนบ้า คุณไม่ต้องลดขนาดความฝัน คุณแค่ต้องมีคนที่เชื่อเหมือนคุณอยู่รอบตัว
- คนจนแหม่งเอาใจยาก บอกอะไรดีไป มันเลือกไปเชื่อ Google เชื่อคนข้างตัวที่ล้มเหลวเหมือนมัน
- อย่าคิดว่าจะเอาอะไร จงคิดว่าจะให้อะไร
- การลงมือทำ แม้จะยังไม่เห็นอะไร แต่สิ่งสำคัญที่คุณจะได้รับคือ ความหวัง
- ต่อให้ฉลาดแค่ไหน ถ้าไม่ฉลาดเรื่องคน ฝันก็จะเป็นแค่ฝันลมๆแล้งๆ
- คุณควรเรียนรู้จากคู่แข่ง ไม่ใช่ไปเลียนแบบเขา จำไว้ว่า เลียนแบบเมื่อไหร่ เจ๊งเมื่อนั้น

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อลังการดาวล้านดวง #3

เปิดด้วยคำถามที่พบบ่อย

การเปิดด้วยวิธีนี้ช่วยให้ท่านได้รับประโยชน์ถึง 2 เด้งด้วยกัน

เด้งแรก เพื่อจัดการพวกคิดลบและเกรียน

เด้งสอง เปิดแบบนี้ใช้พลังของความอยากรู้อยากเห็นให้คนอยากอ่านต่อด้วยการตอบคำถามที่พบบ่อย

ตัวอย่าง :

อ. เจษ ถ้าอยากทำเงินเยอะๆบน Facebook ต้องอัดเงินเยอะๆจริงหรือ?

อ. เจษ ค่า Ad แพงขึ้นเพราะพี่มาร์คเริ่มหิวเงินขึ้นทุกวัน?

อ. เจษ Facebook กำลังจะหมดอนาคตหรือเปล่า?

ข้างบนนั้นเป็นแค่ส่วนหนึ่งของคำถามที่ผมเจอเกือบจะทุกวันจากคนที่ได้รับผลกระทบบางอย่างจาก Facebook แล้วอยากได้ผลลัพธ์เพิ่มขึ้น แต่ยังไม่กล้าฟันธงเพราะเจ็บมาเยอะ

ไม่แปลกครับที่เขาจะกังวล เป็นผมก็กังวล ถ้าเมื่อหลายปีก่อนไม่รู้ความจริงต่อไปนี้ :

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อสังการดาวล้านดวง #4

เปิดด้วยเรื่องซุบซิบ ในวงการ

ต่อมเผือกคือ ต่อมที่น้ำหนักกระตุ้นที่สุดแล้วถ้าทุกวันนี้ท่านยัง โฟกัส Facebook อยู่

ผมเคยอ่าน meme เกี่ยวกับ บาปร้ายแรง 7 ประการบน Social Media แล้วมัน โดนมากๆ

สำหรับท่านที่ไม่รู้ บาปร้ายแรง 7 ประการประกอบไปด้วย

- Envy (ขี้อิจฉา)
- Gluttony (ตะกละ)
- Lust (หื่น)
- Pride (จองหอง)
- Sloth (ขี้เกียจตัวเป็นชน)
- Rage (หัวร้อน)
- Greed (โลภ)

ที่นี้ meme (บ้านเราอ่าน มีม) นั่นก็เอามาจับคู่กับบุคลิกของผู้ใช้ Social Media นั้นได้พอเหมาะพอเจาะมาก

Facebook = ขี้อิจฉา

Yelp = ตะกละ

Tinder = หื่น

Instagram = จองหอง

Netflix = ขี้เกียจตัวเป็นชน (อันนี้ไม่เห็นด้วย เพราะผมขยันเสิร์ชหาเรื่องใหม่ดูมาก)

Twitter = หัวร้อน (หลังๆบ้านเราเริ่มมีหื่นปน)

Linkedin = โลภ

ที่นี้กลับมาเรื่องต่อมเผือก... ทุกวงการไม่ว่าจะวงการไหนก็ตามจะมีเรื่องซุบซิบเกิดขึ้น

และถ้าสาวลึกลงไปแล้ว ทุกเรื่องซุบซิบ เรื่องแซะ เรื่องนินทา ล้วนมีผลประโยชน์บางอย่างมาเกี่ยวข้อง

ประเด็นคือ ไม่มีใครสนใจว่าเรื่องพวกนี้เป็นเรื่องจริงแท้ จริงครึ่งนึง หรือต่อแหล่ทั้งเพ

THE OHMPIANG LETTER

ตรงนี้เองที่ท่านสามารถใช้ประโยชน์ได้

ยกตัวอย่างเช่น ในอุตสาหกรรมหนึ่งที่ผม Active อยู่ วันดีคืนดีจะมีการรวมกลุ่มกันขึ้นของบรรดาผู้รู้ หรือผู้เชี่ยวชาญ เพื่อขายสินค้าของตัวเอง และช่วยกันเองเพื่อขายสินค้าของเพื่อน ด้วยจุดประสงค์เพื่อสร้างความได้เปรียบในตลาดและสร้างความน่าเชื่อถือด้วยพลังของบุคคลที่สาม

ผมไม่มีความเห็นที่ดีหรือไม่ดีเกี่ยวกับวิธีการนี้ และก็ไม่ใช่ใจว่า ถ้าทำการตลาดเป็นจะต้องไปกังวลอะไร

แต่เรื่องแบบนี้แหละที่น่าเอามาเขียนโพสต์ เพราะมันเป็นเรื่องที่อยู่ในใจของคนในวงการ และมีคนอยากอ่าน เพราะมัน เป็นหน้าที่ที่จะต้องทำ ในสิ่งที่กลุ่มเป้าหมายต้องการ

ตัวอย่าง

เกี่ยวกับเรื่องการรวมตัวกันของ Superstar ในสายงาน Online Marketing ที่ทุกคนกำลังพูดถึง...

สำหรับคนที่ยังงงๆอยู่ว่าเกิดอะไรขึ้น

เมื่อไม่นานมานี้มีการระดมพลของทวยเทพในวงการ Online Marketing บ้านเรา หลักๆจะเน้นไปที่การเริ่มต้นธุรกิจออนไลน์เงินล้าน และทำให้มันหวิวหาวขึ้นด้วยคำว่า ร้อยล้าน ในเวลาไม่กี่ปี ก็ปี

จากนั้นก็เริ่มบอกว่า การจะไปถึงร้อยล้านได้นั้น ต้องมีอันนี้ ต้องใช้เทคนิคแบบนี้ ต้องมีเคล็ดลับแบบนี้ และคนที่ต้องไปติดตามเรียนรู้ด้วยให้ได้คือ ใคร ถึงเขาจะไม่สอนก็ต้องอ้อนวอนให้สอนให้ได้

ทีนี้ถ้ามันจบแค่นั้น ผมก็คงไม่ต้องออกมาเสียเวลาโพสต์อะไรแนวนี้

แต่มันไม่จบใจ เพราะพวกนี้เวลากลุ่มใหญ่ขึ้น มันจะกร่าง แล้วเริ่มกล้ากัดคนนู้นที่ กัดคนนี่ที่ รายละเอียดความดราม่าผมจะไม่ลงลึก เพราะเท่าที่ดูมันก็มีคนออกมาพูดหลายคนแล้ว (อย่างละเอียดด้วย) ทั้ง ในแง่บวก แง่ลบ และแง่หัวร้อน โครตรๆ

ส่วนตัวผมหรือ?

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อลังการดาวล้านดวง #5

เปิดด้วยการขอโทษอย่างจริงใจ

ไม่มีใครชอบคนต่อแผล และถึงจะติดกับดักในตอนแรก ก็ไม่มีใครโง่จนพอที่จะโดนหลอกตลอดไป

ในฐานะคนทำธุรกิจ อย่างหนึ่งเลยที่จะช่วยให้ท่านยืนระยะได้คือ ความจริงใจ

จริงอยู่คนชอบ Super Hero และชอบติดตามคนเก่ง

แต่อย่างหนึ่งที่ผมค้นพบคือ คนยินดีจ่ายเงินให้คนที่จริงใจ (ถ้าเก่งด้วยจะง่ายขึ้น)

จริงใจในที่นี้คือ ทำอะไรผิดก็ยอมรับ ไม่เก่งอะไรก็ยอมรับ มีข้อผิดพลาดก็ออกมายอมรับแล้วก็แก้ไข

ผมชอบใช้ตรงนี้ เพราะมันช่วยให้ลูกค้าเข้าถึงตัวผมง่ายขึ้น และบอกลูกค้าว่า กูก็คนธรรมดา

ตัวอย่าง...

ผมขอโทษ... (ให้รูปภาพผมโค้ง 90 องศาเหมือนข้าราชการญี่ปุ่นที่ทำผิด แล้วลาออกจากตำแหน่ง)

Pre-Order แบบปกติเหมือนที่เคยทำกับ Scientific Advertising และ Adams มันควรจะเริ่มมาสักพักแล้ว

แต่ด้วยเหตุสุดวิสัยจริงๆ 2 ข้อที่ทำให้ผมยังไม่กล้าเปิด Pre-Order เล่มที่ 3 อย่างเต็มรูปแบบ

1. ผมรอผลลัพธ์บางอย่างจากทีม Sale ที่ผมเข้าไปทำงานด้วยอย่างใกล้ชิด เพื่อที่จะได้ไม่อย่างเต็มปากว่า จากทั้งหมดเกือบ 100 คนที่ผมใช้เพียงเทคนิคเดียวในหนังสือเล่มที่ 3

ทุกคนมียอดขายเพิ่มขึ้น อย่างน้อย 70% ใน 1 เดือน! ขออภัยทุกคน และที่สำคัญหัวหน้าทีมทุกคนเหนื่อยน้อยลงอย่างเห็นได้ชัด

2. ผมเปลี่ยนโรงพิมพ์ และทีมกราฟฟิก ด้วยเหตุผลที่ว่า เขาไม่ให้ความสำคัญเจ้าเล็กอย่างผม

ผลก็คือ ต้องเริ่มใหม่หมดซึ่งทำให้จนถึงตอนนี้ ผมยังไม่กล้าฟันธงว่า ผมจะส่งของได้เมื่อไหร่

ข่าวดีคือ ข้อแรก ผมไม่ได้เต็มปากแล้ว....

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อลังการดาวล้านดวง #6

เปิดด้วยภาษาต่างดาว

ในความช่วยยั้งมีความ โชคดี เมื่ออยู่มาวันหนึ่ง Facebook เกิดรวนขึ้น แล้วส่ง Ad ของผมในธุรกิจนี้ออกไปแบบภาษาต่างดาว

โชคดี Ad นั้นเป็น Ad ที่ยิง Traffic เข้าเว็บไซต์ และมันเป็นต่างดาวเฉพาะตรงคำโปรยตรง Caption ส่วนตรงที่คลิกลิงค์ไปเว็บไซต์ปลอดภัย

ผลคือ มีการคลิกเพิ่มขึ้นเกือบ 2 เท่าด้วยจำนวนเงินเท่าเดิม!

หลังจากนั้นด้วยความสงสัย ผมลองให้ทุกอย่างเป็นภาษาต่างดาวหมดเลย ปรากฏคราวนี้ ไม่มีใครคลิกเลย
บทเรียนคือ อะไรที่มันมากไปก็ไม่ดี น้อยไปก็ไม่ดี

ตัวอย่าง

!@#\$\$##123 50% !@#!@#

1\$%\$#%#@!#\$^%&^*

>> www.bit.ly/somethingsomething

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อลังการดาวล้านดวง #7

เปิดด้วยสิ่งที่ไม่ได้ทำ

สูตรนี้เป็นสูตรโปรดของผมเลย หนึ่งในบทความ + Podcast ที่มีคนโหลดมากที่สุดของผมคือ

“สิ่งที่ผมไม่ได้ทำในการทำ Facebook Marketing”

สูตรการเขียนง่ายๆคือ เขียนลงไปว่า

“สิ่งที่ผมไม่ได้ทำในการ X”

โดยให้ X เป็นสิ่งที่ท่านอยากจะโปรโมทเช่น

“สิ่งที่ผมไม่ได้ทำในการตกปลา”

“สิ่งที่ผมไม่ได้ทำในการลดน้ำหนัก”

“สิ่งที่ผมไม่ได้ทำในการทำการตลาดออนไลน์”

“สิ่งที่ผมไม่ได้ทำในการยิง Ad Facebook”

“สิ่งที่ผมไม่ได้ทำในการทำ Instagram Marketing”

“สิ่งที่ผมไม่ได้ทำในการลงทุนระยะยาว”

เทคนิคนี้ถ้าจะให้เข้มข้นมากขึ้น X ต้องเป็นสิ่งที่ชาวบ้านทำกันอย่างโจ่งครึม และท่านคิดว่ามันควรจะดีกว่านั้นอย่าง

“สิ่งที่ผมไม่ได้ทำในการทำ Content Marketing” :P

หัวโพสต์แบบนี้ทรงพลังมากๆถ้าหากท่านมีของดี เพราะท่านกำลังบอกตลาดว่า ท่านไม่ได้ทำสิ่งที่คนอื่นคิดว่าใช่ และท่านก็มั่นใจว่า มันไม่จำเป็นต้องทำ

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อลังการดาวล้านดวง #8

เปิดด้วยทำไมถึงไม่ทำ

สูตรนี้เป็นญาติกับสูตรที่แล้ว และเป็นอีกอันหนึ่งที่ผมชอบใช้ด้วยเหตุผลคล้ายๆกัน แต่อันนี้จะทรงพลัง + มาม่าเล็กน้อย เพราะมันเป็นออกตัวค่อนข้างแรง อารมณ์ประมาณ

สิ่งที่พวกเมิงทำดูไม่ทำเว้ย!

ตัวอย่าง...

“ทำไมผมถึงไม่ทำ Facebook Marketing”

สูตรการเขียนง่ายๆเหมือนเดิมคือ เขียนลงไปว่า

“ทำไมผมถึงไม่ทำ X”

โดยให้ X เป็นสิ่งที่ท่านอยากจะโปรโมทเช่น

“ทำไมผมถึงไม่ใช่เหยื่อเป็นในการตกปลา”

“ทำไมผมถึงไม่สนใจที่จะดูแลรีในการลดน้ำหนัก”

“ทำไมผมถึงไม่เริ่มทำธุรกิจออนไลน์ด้วยวิธีกากๆง่อยๆ”

“ทำไมผมถึงไม่โพสต์ที่จะลงลึกเรื่อง Ad Facebook”

“ทำไมผมถึงไม่อยากทำ Instagram แคในเมืองไทย”

“ทำไมผมถึงไม่เล่นหุ้นแบบหวังรวยชั่วข้ามคืน”

THE OHMPIANG LETTER

เทคนิคนี้ถ้าจะให้เข้มข้นมากขึ้น X ต้องเป็นสิ่งที่ชาวบ้านทำกันอย่างโจ่งครึม
และท่านคิดว่ามันควรจะดีกว่านั้นอย่าง

“ทำไมผมถึงไม่ทำ Content Marketing แบบที่เขาสอนกัน” :P

หัวโพสท์แนวนี้ทรงพลังมากๆถ้าหากท่านมีของดี เพราะท่านกำลังบอกตลาดว่า ท่านไม่ได้ทำสิ่งที่คนอื่นคิดว่าใช่
และท่านก็มั่นใจว่า มันไม่จำเป็นต้องทำ

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อลังการดาวล้านดวง #9

เปิดด้วยคำแนะนำจากคนสำเร็จ

สูตรนี้ช่วยให้ผมเขียนบทความสั้นๆที่มีคนแชร์มากติด Top ของตัวเองเลย

ผมเอาคำแนะนำดีๆของคนสำเร็จที่ผมเคยไปคุยด้วย ไปทำงานด้วย ที่ช่วยเตือนสติผมในตอนนั้นมาแบ่งปัน

ตัวอย่าง...

หลายปีมาแล้วผมได้ฟังผู้หญิงที่ประสบความสำเร็จมากๆท่านหนึ่ง

ผู้หญิงท่านนี้มีธุรกิจไปทั่วโลก และเก่งมากๆ

วันนั้นเขาพูดเรื่อง "เป้าหมาย" และมีประโยคหนึ่งที่ผมชอบมากๆ

เขาบอกว่า...

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อลังการดาวล้านดวง #10

เปิดแบบ Donald Trump

การเปิดหัวแบบนี้ทรงพลังมาก ตัวอย่างที่ดีที่สุดคือ ตอนที่ Donald Trump ออกเดินสายหาเสียงเมื่อหลายปีก่อน เขาใช้สูตรโกงนี้บ่อยมาก ๆ ในการเริ่มการปราศรัย ให้สัมภาษณ์ และคุยกับสื่อ

อย่างแรกเลยมันทำให้ท่านดูดี

อย่างที่สองมันทำให้ท่านดูมีความรู้

และอย่างที่สามมันทำให้ท่านดูเข้าถึงได้ง่าย

ผมชอบ ใช้สูตรนี้ และก็ชอบแนะนำให้คน ใกล้ตัวของผมใช้

สูตรนี้คือ

มีคนถามผมตลอดเวลาเลยว่า X

โดยที่ X คือ ปัญหาที่กลุ่มเป้าหมายของท่านเจอบ่อยๆ

ตัวอย่าง...

มีคนถามผมตลอดเวลาเลยว่า ทำไมผมถึงไม่ค่อยโพสต์?

มีคนถามผมตลอดเวลาเลยว่า ทำอย่างไรให้เขียนแล้วคนตัดสินใจซื้อง่ายๆ?

มีคนถามผมตลอดเวลาเลยว่า ผมเปลี่ยนตัวเองจาก Sale ากๆ ให้กลายเป็น Top Sale ได้อย่างไร?

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อลังการดาวล้านดวง #11

เปิดด้วยผลลัพธ์

ถ้าท่านติดตามผมมาระยะหนึ่งจะรู้ว่า นี่เป็นสูตรที่ผมใช้บ่อยที่สุดบนหน้า Facebook ส่วนตัว (Jesse OHMPIANG Jesada)

ผมชอบเพราะไม่เพียงแต่ผลลัพธ์จะเสียดังกว่าภาพลักษณ์ แต่ยังช่วยเคลียร์บางอย่างในใจกลุ่มเป้าหมายด้วยการใช้สูตรนี้มีเงื่อนไขเดียวคือ ห้ามต่อแหล

เพราะเชื่อผมเถอะ กลุ่มเป้าหมายดูออกแบบง่ายมากๆ

ที่มันไม่จำเป็นแม้แต่น้อยที่ผลลัพธ์ที่โพสต์จะต้องอลังการ

ก้าวเล็กๆ บางครั้งก็สำคัญ และน่าสนใจกว่าผลลัพธ์ใหญ่ๆ

ตัวอย่าง...

4 วัน ลง Ad 400 บาทกับยอด 1,130,000 บาทในตลาดแดงเดือด

สถิติใหม่ล่าสุด วันละ 1 ล้านบาท เปลี่ยนแค่ Copy ง่ายๆค่าเดียว

ทุกๆ 1 บาทที่ลงทุนไปกับการตลาด ผมได้กำไรกลับมา 17.187 บาท

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อสังการดาวล้านดวง #12

เปิดแบบเขยๆ

มันเก่า มันเขย มันน่าเบื่อ มันโบราณ มันซ้ำซาก แต่อ่านก็รู้แล้วว่ามือใหม่หัดเขียน

แต่...

มันยังได้ผล และมันจะได้ผลไปอีกนาน

ผมกำลังพูดถึงสูตรเขียนหัวโพสต์ ประเภท

5 สิ่งควรรู้ก่อนลงทุนอสังหาริมทรัพย์

7 ข้อผิดพลาดที่แม่ค้าออนไลน์ชอบทำตอบยิง Ad

9 สิ่งที่คุณไม่ควรบอกคุณตอนทำ Content Marketing

21 คำคมสร้างแรงบันดาลใจตลอดกาลของตำนานที่ยังมีชีวิตอยู่

50 สูตรอาหารลดน้ำหนักที่ใครๆก็ทำได้

99 เว็บไซต์แจกของฟรีที่นักการตลาดรุ่นใหม่ต้องรู้

อาจเป็นผมคนเดียวนะ แต่ทุกวันนี้แค่เขียนหัวข้อแบบนี้ผมก็ชนลูกเองละ

แต่พอโพสต์ดู มันก็ยัง โอเคเหมือนเมื่อหลายปีก่อน...

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

สูตรโกงเขียนหัวโพสต์ Facebook 13 ประการ อลังการดาวล้านดวง #13

เปิดด้วยคำเตือน

ข่าวร้ายชายดีกว่าข่าวดี นี่คือ ความจริงที่ปฏิเสธไม่ได้

การขึ้นหัวข้อที่เหมือนจะมาพร้อม Sound Effect หนึ่งสยองขวัญ ช่วยดึงดูดความสนใจได้เป็นอย่างดี
แต่สูตรนี้ไม่ควรใช้บ่อย และควรใช้กับเรื่องสำคัญๆ เท่านั้น

ตัวอย่าง...

คำเตือน... การมองข้ามสิ่งเหล่านี้อาจทำให้เสียเงินมหาศาลในการลงทุน

คำเตือน... กินผลไม้ต่อไปนี่เยอะๆเสี่ยงต่อการเป็นความดัน

คำเตือน... เจ้าของธุรกิจจำนวนมากกำลังมีปัญหากับ Ad Facebook เพราะไม่เข้าใจเรื่องง่ายๆเหล่านี้

\$ \$ \$

THE OHMPIANG LETTER

โอเคแล้วแหละเนอะ ผมว่าฉบับนี้เป็นการเรียกน้ำย่อยที่เข้มข้นได้ใจเลย

ตอนนี้ผมรู้สึก โลงมากๆเลยที่ได้เปิดตัว โปรเจกต์นี้

ความรู้สึกก่อนหน้านี้เหมือนเขื่อนน้ำล้นที่ไม่รู้จะไปปล่อยของที่ไหน เพราะผมออกไปทำงานทุกวัน คุยงานทุกวัน ให้คำปรึกษาทุกวัน เขียน Copy ทุกวัน และที่สำคัญขายของทุกวัน เลยมีวิธีที่ทั้งได้ผล ได้ผลมาก ได้ผลแบบน่าตกใจ และไม่ได้ผลเลยอยู่เต็มไปหมด

เอาเป็นว่า หลังจากอ่านมาถึงตรงนี้ก็ใช้เวลาที่ท่านจะเอาสิ่งที่ผมแบ่งปัน ในฉบับนี้ไปลองแล้ว

ไม่มีความจำเป็นต้องรีบ ใช้นั้น ให้หมด แค่เลือกอันที่ท่านอ่านแล้วรู้สึกถูกชะตา แล้วเอาไปปรับ ใช้นกับธุรกิจของท่าน จากนั้นลอง โปสต์ดูเลย

ฉบับหน้า THE OHMPIANG LETTER จะทวีความเข้มข้นขึ้นไปอีกเท่าตัว

สำหรับผมแล้วเรื่อง Facebook เอย เรื่อง Copywriting เอย เป็นเพียง Jigsaw ตัวหนึ่งที่จะช่วยให้ธุรกิจของท่านสำเร็จได้

แต่ถ้าท่านปรารถนา “อิสรภาพ” เพื่อจะได้มีทั้งเงิน และเวลาไปทำในสิ่งที่ท่านรัก

เรามีกงานต้องทำด้วยกันอีกพอสมควร เริ่มจากฉบับหน้าที่ผมจะเล่า ให้ฟังถึงพลังของการ Leverage ในธุรกิจ และตัวอย่างเคสของการใส่แรงเพิ่มเพียง 10% แต่กลับได้กำไรกลับมาเกือบ 2 เท่า รวมไปถึงกลยุทธ์ คำแนะนำ เทคนิค และสูตรโกงที่ท่านสามารถนำไปสร้างผลลัพธ์ได้ทันที

มันมีหลายวิธีมากมายที่เมื่อ ใช้นแล้ว ท่านจะสามารถทำเงินได้ดัง ใจนึก

ขอให้สิ่งที่ท่านได้รับจาก Vol. 1 นี้ เพิ่มยอด เพิ่มผลลัพธ์ และเพิ่มความสุขให้ท่านมากๆครับ

OHMPIANG

เจษ

สิ่งที่ท่านได้อ่านเป็นเพียงฉบับตัวอย่างเรียกน้ำย่อยของ

“THE OHMPIANG LETTER”

ฉบับนี้จัดทำเพื่อให้ท่านเห็นภาพของสิ่งที่จะตามมาในฉบับถัดๆไปได้ง่ายขึ้น

ท่านสามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ :

www.ohmpiang.com/theletter