

# Lazada University

**การเริ่มขายสินค้าบนแพลตฟอร์มสำหรับ  
ผู้ขายใหม่**



# อะไรคือ e-Commerce Platform?

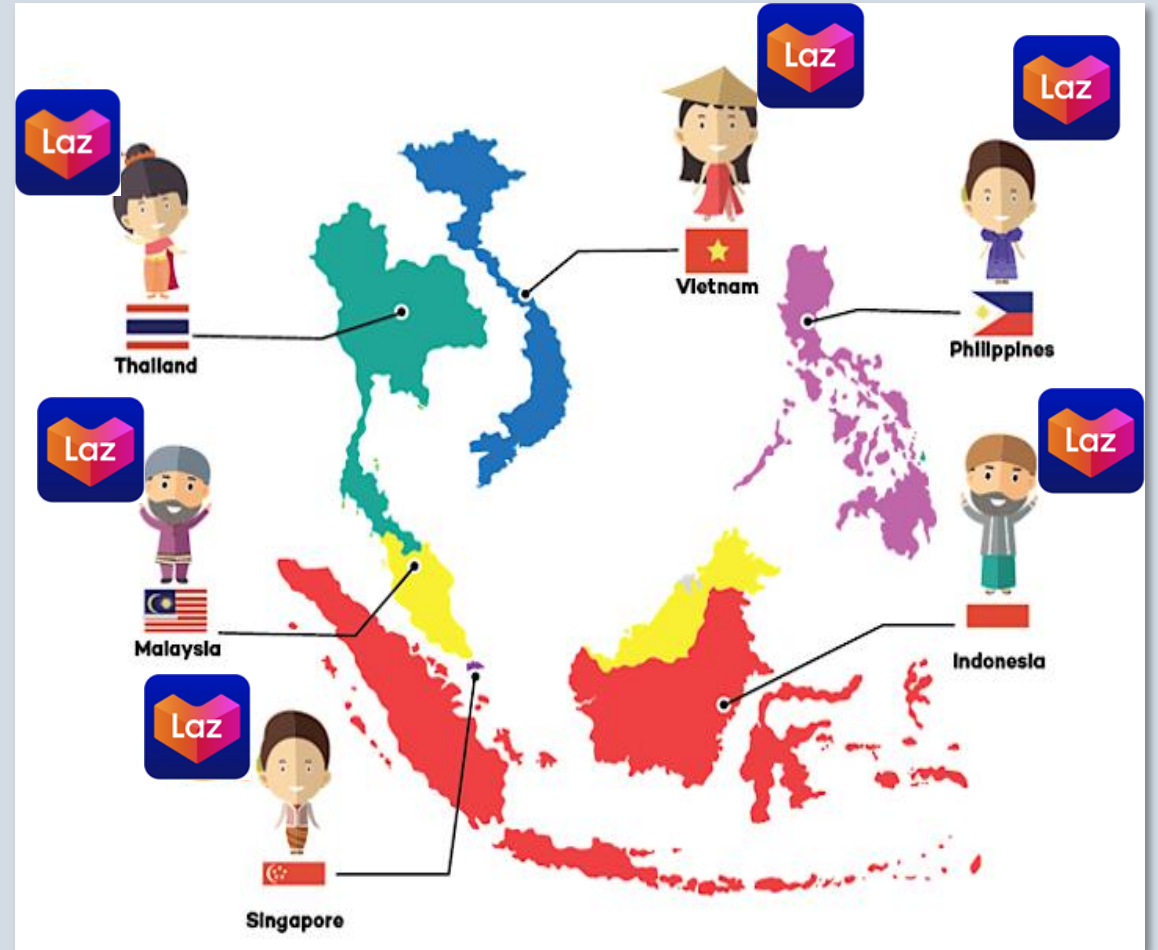
## Lazada

พื้นที่ออนไลน์ที่ทำหน้าที่เป็นตัวกลางในการ  
เชื่อมโยงผู้ซื้อ และ ผู้ขาย ให้เกิดการซื้อ-ขาย





ธุรกิจออนไลน์ที่ครบวงจร  
ลาซาด้าพร้อมสนับสนุนร้านค้าด้วยความเป็นผู้นำบน  
Southeast Asia ด้วยบริการด้านการขนส่งสินค้าและ  
ระบบชำระเงินที่ก้าวหน้า



# สนับสนุนร้านค้า



มีข้อมูลการเรียนรู้แบบครบวงจรให้แก่ร้านค้าเกี่ยวกับ  
ธุรกิจอีคอมเมิร์ซ



แผนกคู่ค้าสัมพันธ์ให้บริการความช่วยเหลือและสอบถาม  
ข้อมูลแก่ร้านค้า



มีข้อมูลการเรียนรู้แบบครบวงจรให้แก่ร้านค้าเกี่ยวกับ  
ธุรกิจอีคอมเมิร์ซผ่านการไลฟ์สตรีม



มีการให้บริการร้านค้าในการช่วยผลักดันยอดขายโดย  
พาร์ทเนอร์ของลาซาด้า



## ลาซาด้าออกมาตรการพิเศษเพื่อช่วยเหลือ SME ฝ่าวิกฤตโควิด 19

### มาตรการพิเศษ



#### เปิดร้านได้ใน 3 นาที

เปิดร้านง่ายๆ เพียงไม่กี่ขั้นตอน  
คุณก็สามารถเริ่มขายสินค้า  
บนลาซาด้า ได้ทันที



#### ฟรี 0% ค่าธรรมเนียม การชำระเงิน 1 เดือน

สำหรับร้านค้าใหม่ ที่สมัคร  
เปิดร้านระหว่าง 15 เมษายน  
ถึง 31 พฤษภาคม 2563



#### ฟรี แพคเกจช่วยสร้างร้านค้า

แพคเกจมูลค่า 1,000 บาท  
สำหรับร้านค้าใหม่ที่เปิดร้านระหว่าง  
15 เมษายน ถึง 31 พฤษภาคม 2563  
เฉพาะ 2,000 ร้านแรกเท่านั้น



#### ฟรี บริการให้คำปรึกษา การตั้งร้านค้า 30 วัน

ผู้เชี่ยวชาญจากลาซาด้าจะให้  
คำแนะนำในการพัฒนาร้านค้า  
ให้เติบโตยิ่งขึ้น รวมถึงให้ความรู้  
เกี่ยวกับการใช้งานเครื่องมือต่างๆ



#### เพิ่มเงินทุน อนุมัติเร็วภายใน 1 วัน

ลาซาด้าร่วมมือกับพันธมิตร  
ทางด้านการเงิน มีช่องทางให้ผู้ขาย  
เข้าถึงเงินกู้ได้ง่ายขึ้น รุ้นลอนุมัติไว



#### สนับสนุนคุ้มครองส่วนลด 20% สำหรับไลฟ์สดรับมั่ง

เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้นผ่านไลฟ์สดรับมั่ง  
ตัวช่วยขายของที่มาแรงที่สุด  
รับเลย! คุ้มครอง **20% OFF** ระหว่างไลฟ์  
เพื่อให้คุณปิดการขายง่ายขึ้น



#### ฟรี คอร์สสอนออนไลน์

ให้คุณเรียนรู้ได้อย่างไม่จำกัด  
ผ่าน Lazada University  
ทั้งความรู้เกี่ยวกับอีคอมเมิร์ซและ  
การเริ่มต้นขายสินค้าในลาซาด้า



#### เพิ่ม ลูกค้าเข้าร้าน

จัดแคมเปญส่งเสริมการขาย  
ทุกอาทิตย์ โดยร้านค้าสามารถ  
เลือกร่วมแคมเปญที่ต้องการได้  
เพื่อเข้าถึงลูกค้าของคุณ

### ร้านค้าที่สามารถรับสิทธิ์

1. ร้านค้า marketplace เดิมที่สมัครเปิดร้านก่อน 15 เมษายน 2563 และมียอดขายไม่เกิน 5,000 บาท ภายใน 30 วันที่ผ่านมา
2. ร้านค้า marketplace ใหม่ที่สมัครเปิดร้านระหว่าง 15 เมษายน ถึง 31 พฤษภาคม 2563

เพราะเราพร้อมที่จะเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการช่วยเหลือ  
และสนับสนุนร้านค้าในช่วงเวลาวิกฤตนี้

### ทำไมต้องเปิดร้านกับลาซาด้า?

1. ไม่มีค่าใช้จ่าย: ลงทะเบียนฟรี คอมมิชชัน 0% และสนับสนุนค่าขนส่ง
2. โอกาสในการเข้าถึงลูกค้า: ลาซาด้าคือแอปช้อปปิ้งคู่มือคนไทย 1 ใน 8 เลือกช้อปกับลาซาด้า
3. ระบบขนส่งที่มีประสิทธิภาพ: รองรับการขนส่งที่สะดวกทั่วประเทศ
4. สนับสนุนการช่วยเหลือ: มีทีมงานคอยช่วยเหลือให้ร้านค้าสามารถลงขายได้ทันที



ดูรายละเอียดเพิ่มเติม



# ลาซาต้าออกมาตรการพิเศษเพื่อช่วยเหลือ SME ฝ่าวิกฤตโควิด 19

หนึ่งในมาตรการพิเศษคือ แพ็กเกจช่วยสร้างร้านค้าซึ่งลาซาต้าแจกฟรีและมีมูลค่าถึง 1,000 บาท ให้บริการโดยทีมออกแบบที่ทางลาซาต้าคัดสรรมาอย่างดี

## รายละเอียดแพ็กเกจช่วยสร้างร้านค้า

แพ็กเกจช่วยสร้างร้านค้า มีมูลค่า 1,000 บาท โดยร้านค้าจะได้รับบริการดังต่อไปนี้

1



บริการอัปเดต  
สินค้า 5 รายการ

2



ทำโลโก้ร้าน  
เบื้องต้น

3



แบนเนอร์หน้าร้าน  
1 แบนเนอร์

4



Store  
Header แบนเนอร์  
1 แบนเนอร์

## วิธีการรับสิทธิ์

1. ลาซาต้าจะส่งอีเมลถึงร้านค้าที่ผ่านเกณฑ์เพื่อให้ร้านค้าลงทะเบียนรับสิทธิ์การใช้แพ็กเกจการสร้างร้านค้า
2. ร้านค้าจะต้องกรอกข้อมูลเพื่อเป็นการยืนยันการรับสิทธิ์ โดยให้สิทธิ์แก่ 2000 ร้านค้าแรกที่ทำการลงทะเบียนและกรอกข้อมูลถูกต้องครบถ้วนเท่านั้น
3. ร้านค้าจะได้รับอีเมลยืนยันอีกครั้งหากท่านได้รับสิทธิ์สำหรับแพ็กเกจช่วยสร้างร้านค้า โดยรายละเอียดการใช้แพ็กเกจจะอยู่ด้านล่างในอีเมล
4. ร้านค้าจะต้องเตรียมรายละเอียดสินค้าและรูปภาพประกอบให้ครบถ้วน เพื่อส่งไปยังผู้ให้บริการเพื่อทำการอัปเดตสินค้าให้ร้านค้า หากร้านค้าไม่ทำการจัดส่งรายละเอียดสินค้าและรูปภาพภายใน 10 วันทำการ หลังจากได้รับสิทธิ์ จะถือว่าสละสิทธิ์ทันที

## ตัวอย่างแพ็กเกจ

Lazada

2

4

3

1

## ร้านค้าที่สามารถรับสิทธิ์

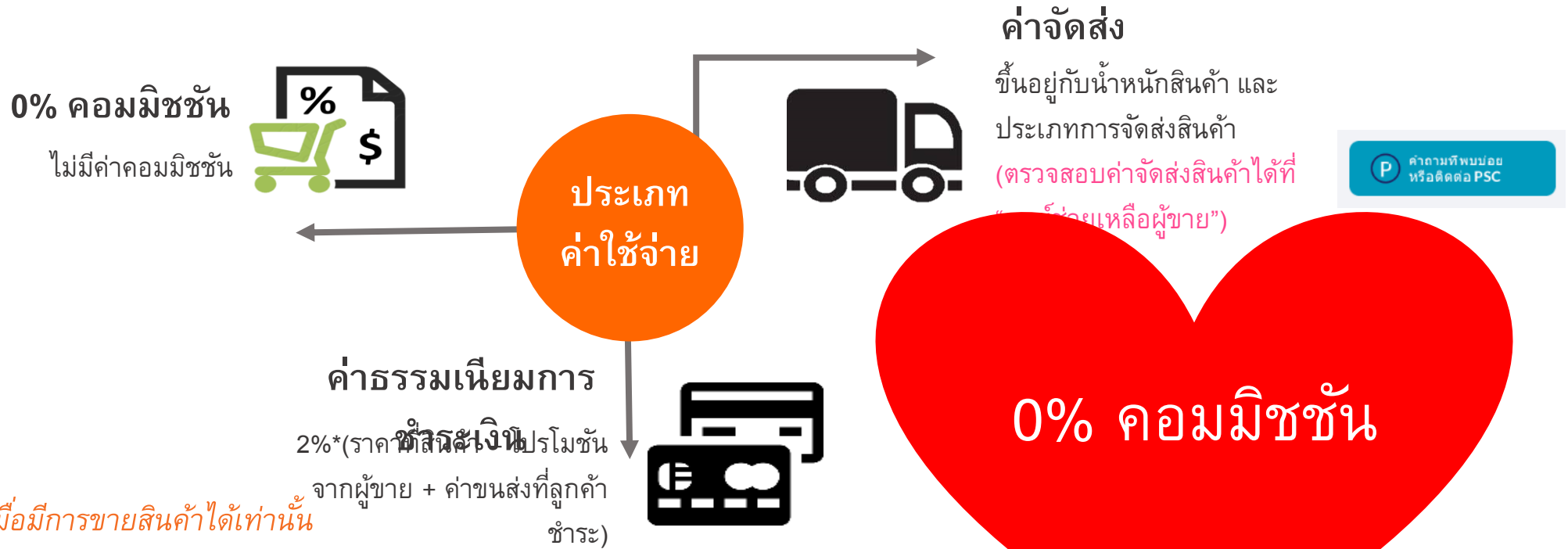
1. เป็นร้านค้าที่เปิดกับลาซาต้าตั้งแต่วันที่ 15 เมษายน - 31 พฤษภาคม 2563
2. ใส่ข้อมูลร้านค้าและอัปเดตเอกสาร (สำเนาบัตรประชาชนและสำเนาหน้าสมุดธนาคาร) ให้ครบถ้วน และผ่านการตรวจสอบจากทางลาซาต้า

## ทำไมต้องใช้แพ็กเกจนี้?

แพ็กเกจนี้เป็นตัวช่วยให้กับร้านค้า เพื่อให้ร้านค้าเริ่มต้นขายกับทางลาซาต้าได้รวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยร้านค้าจะมีหน้าร้านและสินค้าพร้อมที่จะขายและเติบโตไปกับลาซาต้าในเวลาอันรวดเร็ว

# ผู้ขายจะมีค่าใช้จ่ายอะไรบ้าง?

## ค่าใช้จ่ายเมื่อขายสินค้าได้



\*\*\*ค่าใช้จ่ายดังกล่าวจะเกิดขึ้นต่อเมื่อมีการขายสินค้าได้เท่านั้น

\*\*\*ค่าคอมมิชชัน 0% ไม่สามารถใช้ได้กับร้านค้าใน LazMall

\*\*\*ค่าใช้จ่ายดังกล่าวยังไม่รวม Vat 7% จากค่าคอมมิชชัน และค่าธรรมเนียมการชำระเงิน

\*\*\* ร้านค้าที่เป็นนิติบุคคลสามารถทำหนังสือหัก ณ ที่จ่ายเพื่อเคลม Vat คืนได้ 3% จากค่าคอมมิชชัน & ค่าธรรมเนียมการชำระเงิน และ 1% จาก

ค่าจัดส่ง

\*\*\* ร้านค้าที่ต้องการยื่นหนังสือหัก ณ ที่จ่ายเพื่อเคลม Vat คืนต้องทำการส่งเอกสารมายังฝ่ายการเงินของ Lazada ภายใน 60 วันหลังจากที่ได้รับ

# รอบการชำระเงิน

## รอบการชำระเงิน

Mon	Tue	Wed	Thu	Fri	Sat	Sun
1	2	3	4	5	6	7
← เป็นออเดอร์ที่ลูกค้าได้รับสินค้าแล้วหรือสถานะเป็นจัดส่งแล้ว →						 ตัดรอบ
8	9	10	11	12	13	14
 โอนเงิน		 รับเงิน				
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31				

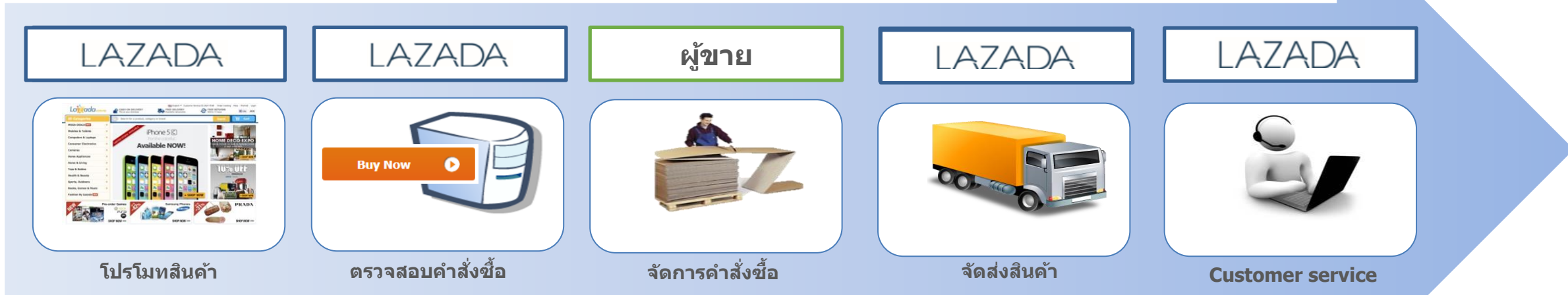
ลาซาด้าจะรายงานยอดขายจากคำสั่งซื้อที่สินค้าถูกจัดส่งถึงมือลูกค้าอย่างสมบูรณ์แล้วเท่านั้น โดยจะแบ่งการตัดรอบบัญชีของร้านค้าตามนี้

ยอดขายจากวันจันทร์ – อาทิตย์ในทุกๆ สัปดาห์ จะทำการโอนเงินให้กับร้านค้าในวันจันทร์ถัดไป และเงินจะเข้าบัญชีภายในวันพุธ

\*\*ลาซาด้าจะทำการหักค่าใช้จ่ายทั้งหมดก่อนโอนยอดที่เหลือให้แก่ผู้ขาย



# ด้วยรูปแบบของ Marketplace ของลาซาด้า ทำให้คุณขายสินค้าได้ง่ายๆ



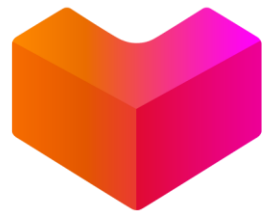
ลาซาด้าโปรโมท  
สินค้าต่างๆของคุณ  
โดยผ่านเว็บไซต์ทั้ง  
ช่องทาง ออนไลน์และ  
ออฟไลน์

ลาซาด้าตรวจสอบ  
คำสั่งซื้อ และให้คุณ  
ได้ติดตามคำสั่งซื้อ  
ของลูกค้าผ่าน Seller  
Center

คุณทำการเตรียม  
จัดส่งสินค้า กับ  
คำสั่งซื้อที่เข้ามา

คุณสามารถ Drop-off  
ตามร้านรับส่งพัสดุต่างๆ  
เช่น Kerry, DHL, Lazada  
express หรือ จะให้ทาง  
ลาซาด้า ไปรับสินค้า ของ  
คุณที่โกดังและส่งตรงถึง  
ลูกค้าของคุณ

หากมีปัญหาใดๆ  
ทางลาซาด้าจะเป็น  
คนช่วยประสานงาน



Lazada University

ขั้นตอนการเปิดร้านกับ  
**LAZADA**



# การเปิดร้านค้ากับลาซาด้า – สิ่งที่ร้านค้าต้องเตรียม (1/2)



ร้านค้าต้องมี Email เพื่อใช้ลงทะเบียน



ร้านค้าควรจะต้องมีสมาร์ทโฟนและคอมพิวเตอร์



เตรียมรหัสผ่าน 8 ตัว ประกอบไปด้วย

- อักษรภาษาอังกฤษตัวใหญ่
- อักษรภาษาอังกฤษตัวเล็ก
- ตัวเลข
- สัญลักษณ์พิเศษ (+, -, \*, @, #, !, \$, %)



ตั้งชื่อร้านเป็นภาษาอังกฤษ

# การเปิดร้านค้ากับลาซาด้า – สิ่งที่ร้านค้าต้องเตรียม (2/2)



รูปถ่ายบัตรประชาชนด้านหน้า  
(กรณีที่เป็นบุคคลธรรมดา)



หนังสือ ภพ.20  
(กรณีที่เป็นนิติบุคคลและจดทะเบียนภาษี)



หนังสือรับรองบริษัท  
(กรณีที่เป็นนิติบุคคล)



หน้าบัญชีธนาคาร  
(ตรงกับบัตรประชาชน/)





# Lazada

# University

# การเข้าใช้งาน

The screenshot shows the Lazada Seller Center interface. On the left sidebar, the 'Lazada University' link is highlighted with a red box and a circled '1'. The main dashboard area includes a performance overview with a 'ระดับที่ 0' (Level 0) indicator, a table of key performance indicators (KPIs) such as 'อัตราการคืนสินค้า' (1%), 'การจัดส่งตรงเวลา (SOT)' (90%), and 'อัตราการยกเลิก' (1%), and a 'ข่าเลนจ์' (Lending) section with a progress bar and a 'ถัดไป' (Next) button. On the right-hand side, there is a 'Lazada University' button highlighted with a red box and a circled '2', along with other service buttons like 'LAZADA SERVICE MARKETPLACE' and 'Lazada University'.

คุณสามารถเข้าใช้งาน Lazada University ได้  
จาก 2 ช่องทาง

- 1.คลิกที่ Lazada University ที่อยู่ด้านซ้ายมือ  
ของแถบเมนู
- 2.คลิกที่ไอคอน Lazada University ที่อยู่ด้าน  
ขวามือของหน้าจอ Seller Center

# หน้าหลัก



1. คุณสามารถค้นหาหัวข้อที่คุณต้องการเรียนรู้ด้วยการพิมพ์ Key Word ลงในช่องค้นหา

2. เลือกหัวข้อที่ต้องการเรียนรู้ตามหมวดหมู่ที่คุณสนใจ

3. คุณสามารถตรวจสอบอีเวนต์ที่กำลังจะเกิดขึ้น

4. ตรวจสอบตารางอบรม และเข้าอบรมออนไลน์ได้ที่นี้

# หน้าหลัก

## 1 ก้าวสู่การเป็นมืออาชีพด้วยหลักสูตรแนะนำ

Lazada ได้เลือกหลักสูตรที่สำคัญต่างๆ เพื่อช่วยเหลือคุณในการสร้างร้านค้า

นโยบายเกี่ยวกับสินค้าต้องห้าม และ ความคุ้มครอง	โปรแกรมสำหรับผู้ขายใหม่ - เริ่มต้น	โปรแกรมสำหรับผู้ขายใหม่ - ชั้นกลาง	โปรแกรมสำหรับผู้ขายใหม่ - ชั้นสูง
การสร้างรายการสินค้า	ปรับแต่ง และตกแต่งหน้าสินค้าของคุณ	ใช้ข้อมูลที่มีให้เกิดประโยชน์	การจัดการจัดส่ง

## 2 หลักสูตรล่าสุด

ตรวจสอบจุดบริการแบบ Drop-Off	ประกาศจากสำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค (สคบ.)	สัญญาข้อตกลงมารีเก็ตเพลส & ข้อกำหนด และ เงื่อนไขของการให้บริการขนส่ง	การจัดการจัดส่ง	นโยบายเกี่ยวกับทรัพย์สินทางปัญญา

## 3 หลักสูตรที่กำลังมาแรง

โปรแกรมสำหรับผู้ขายใหม่ LazMall - ชั้นสูง	โปรแกรมสำหรับผู้ขายใหม่ LazMall - ชั้นกลาง	โปรแกรมสำหรับผู้ขายใหม่ - ชั้นกลาง	การสร้างรายการสินค้า	ปรับแต่ง และตกแต่งหน้าสินค้าของคุณ

1.หลักสูตรแนะนำ - เรามีหลักสูตรแนะนำต่าง ๆ ที่จะทำให้การเริ่มขายของคุณง่ายเพียงปลายนิ้ว

2.หลักสูตรล่าสุด - อัปเดตความรู้ของคุณเพื่อไม่ให้เกิดเทรนด์การขาย

3.หลักสูตรที่กำลังมาแรง - หลักสูตรต่าง ๆ ที่มีผู้สนใจ และเข้าชมเยอะที่สุด



# หมวดหมู่

The screenshot shows the Lazada University website interface. At the top, there is a navigation bar with the Lazada University logo, a search bar, and user account information (RoTest30) and location (Thailand). Below the navigation bar, there are several menu items: 'หมวดหมู่' (Categories), 'อีเวนต์ ปฏิทิน' (Events Calendar), 'ศูนย์รวมคำแนะนำสำหรับแคมเปญวันเกิด' (Birthdays Campaign Hub), 'อมรมออนไลน์' (Online Courses), and 'ตารางอบรมกับ Lazada University' (Lazada University Course Schedule).

A dropdown menu is open under 'หมวดหมู่', listing the following categories:

- พื้นฐาน > [ พื้นฐาน ]
- การดำเนินงาน > ดูทั้งหมด พื้นฐาน
- โตไปกับ Lazada > โปรแกรมสำหรับผู้ขายใหม่
- เชี่ยวชาญในการวางแผนกลยุทธ์ > อีคอมเมิร์ซ 101
- LazMall > รายการสินค้า

Below the menu, there are four course cards:

- อัปเดตคอนเทนต์สินค้าของคุณ**  
Tags: ยอดเข้าชม, อัปเดตการซื้อ
- เทรนด์ของรูปที่มีคุณภาพ**  
Tags: อัปเดตการซื้อ, การดำเนินงาน
- ดึงดูดลูกค้าด้วยรายละเอียดสินค้าที่น่าสนใจ**  
Tags: อัปเดตการซื้อ, การดำเนินงาน
- เทรนด์ในการตั้งชื่อสินค้าที่มีคุณภาพ**  
Tags: ยอดเข้าชม, การดำเนินงาน

คุณสามารถเลือกหัวข้อที่ต้องการเรียนรู้ตามหมวดหมู่ที่คุณสนใจ

# หลักสูตรการเรียนรู้

Lazada University

ค้นหา Lazada University ด้วยคีย์เวิร์ด, หัวข้อ หรือ ...

หมวดหมู่ | อีเวนต์ ปฏิทิน | ศูนย์รวมคำแนะนำสำหรับแคมเปญวันเกิด | อบรมออนไลน์ | ตารางอบรมกับ Lazada University

หน้าหลัก > นโยบาย

## นโยบายเกี่ยวกับสินค้าต้องห้าม และควบคุม

★★★★★ (8)

นโยบาย

หลักสูตรการเรียนรู้

### นโยบายเกี่ยวกับสินค้าต้องห้าม และควบคุม

Lazada University

#### แชร์ความคิดเห็นของคุณกับชุมชนผู้ขาย

แชร์ความคิดเห็นของคุณกับชุมชนผู้ขาย

เขียนรีวิว

#### โมดูลของหลักสูตร

1/13 เสร็จสิ้น

- 1 สือลามกอนาจาร ✓
- 2 สินค้าสำหรับผู้ใหญ่
- 3 อาวุธ, ปืน และเครื่องกระสุน
- 4 สินค้าที่เกี่ยวข้องกับราชการ, การบังคับใ...
- 5 พืชต้องห้าม และชิ้นส่วนของสิ่งมีชีวิตต่างๆ
- 6 คอลเลกชัน, สิ่งประดิษฐ์ และโลหะมีค่า
- 7 สินค้าที่ไม่เหมาะสม และโดนคว่ำบาตร

ในหนึ่งหลักสูตรจะมีหลายหัวข้อให้คุณได้ทำการเรียนรู้ อีกทั้งผู้ขายยังสามารถแชร์ความคิดเห็นเกี่ยวกับหัวข้อ หรือหลักสูตร ให้เพื่อนผู้ขายท่านอื่นรู้ และทีมงานสามารถนำไปปรับปรุงพัฒนาให้ดียิ่งขึ้น

# อีเวนท์ ปฏิทิน

หน้าหลัก > การอบรม

## อีเวนท์ ปฏิทิน

อีเวนท์ทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับผู้ชาย

1

ประเภท

- ไลฟ์สตรีม
- เวิร์คชอป
- Seller Conference
- Seller Event
- เมก้าแคมเปญ

หัวข้อ

- ยอดเข้าชม
- อัตราการซื้อ
- ขนาดตะกร้า
- การดำเนินงาน

ผู้ฝึกสอน

- Lazada University

วันนี้ < 19 กุมภาพันธ์, พุธ >

2

เดือน วัน สัปดาห์

อาทิตย์	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์
26	27	28	29	30	31	01
02	03	04	05	06	07	08
09	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22

3

เปิดตัวแคมเปญ W...  
คอร์สสอนไลน์ : ทา...  
คอร์สสอนไลน์ : ตก...

1. คุณสามารถกรองตัวเลือกที่ต้องการตามประเภทที่คุณสนใจ
- 2.ปรับเปลี่ยนรูปแบบการดูเป็นแบบวัน, สัปดาห์ และเดือน
- 3.อีเวนท์ หรือคลาสอบรมต่าง ๆ ที่จะเกิดขึ้น

# ช่องทางการอบรมออนไลน์ และตารางอบรม

### ตารางอบรมกับ Lazada University

★★★★★ (1)

เวลา	จันทร์	อังคาร	พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์
10.00 - 11.00		ทำอย่างไรให้ได้ยอดเพิ่ม	มาเข้าร่วมแคมเปญสุดพิเศษจาก Lazada กับเรา	คู่มือที่จำเป็นกับ Seller Picks	เรียนรู้การตั้งค่าร้านค้าสำหรับผู้ขายใหม่
14.00 - 15.00		หลักสูตรออนไลน์สำหรับผู้ขายมือใหม่ ตอนที่ 3 : ทำการขายของได้กำไรยิ่งขึ้น	มาทำความรู้จักกับสินค้าที่ส่งมอบด้วย Lorikeet	วิธีการสร้างภาพร้านค้า	
15.00 - 17.00	สัมมนาพิเศษเกี่ยวกับอัตราค่าขนส่ง				

อบรมออนไลน์

คุณสามารถเขอบรมออนไลน์ และตรวจสอบตารางอบรมตาราง อีกทั้งยังสามารถดูวิดีโอย้อนหลังสำหรับคลาสที่จบไปแล้วได้ที่นี้

★ **หมายเหตุ :** คุณสามารถใช้ตัวกรองเพื่อเลือกหัวข้อที่คุณต้องการได้





LAZADA  
SERVICE  
MARKETPLACE

**SERVICE MARKETPLACE**

# บริการเสริมสำหรับผู้

เพิ่มยอดขายง่ายๆ ด้วยบริการจากมืออาชีพ ในราคาที่ เป็นมิตร

LAZADA SERVICE MARKETPLACE

การตกแต่งหน้าร้าน การตกแต่งหน้าผลิตภัณฑ์ การบริการลูกค้า บริการด้านการตลาด ระบบการจัดการ ลาสไลฟ์ บริการอื่นๆ

LAZADA SERVICE MARKETPLACE

Lazada University

คำถามที่พบบ่อย หรือติดต่อ PSC

vanomgraphic **฿200 ส่วนลด** **฿999** **เก็บ**

NEXTRIX **10% ส่วนลด** **฿100** **เก็บ**

iceiced design **10% ส่วนลด** **฿99** **เก็บ**

**ของดี ราคา ถูก**

ICEICED Special Package - Women's Festival **฿359.00**

THE MOST Special PAYDAY 3 Multi Click **฿299.00**

ลดงบร้าน **3,000 บาท** **฿3,000.00**

Store Design Template by PathGraphic Studio - Electronic &... **฿99.00** **฿199.00 - 50%**

บริการอื่นๆ

บริการด้านการเงิน **เลือกผู้ให้บริการ**

บริการเพิ่มจำนวนลูกค้า **เลือกผู้ให้บริการ**

บริการตอบคำถามลูกค้า และแชท **เลือกผู้ให้บริการ**

ระบบจัดการธุรกิจ **เลือกผู้ให้บริการ**

บริการแปลภาษา **เลือกผู้ให้บริการ**

บริการถ่ายรูปและวิดีโอ **เลือกผู้ให้บริการ**

บริการไลฟ์สดริบ (Laz Live) **เลือกผู้ให้บริการ**

บริการเขียน และจัดการเนื้อหาสินค้า **เลือกผู้ให้บริการ**

Lazada มีพาร์ทเนอร์ที่คอย  
อำนวยความสะดวกกับ  
ผู้ขายในด้านต่าง ๆ ในราคา  
ที่ไม่แพง



**PARTNER SUPPORT CENTER**

# ศูนย์ช่วยเหลือผู้ขาย - คำถามที่พบบ่อย

ศูนย์ให้ความช่วยเหลือ  
คำถามที่พบบ่อย และข้อมูลสำหรับ

