# Checklist ก่อนยิงแอด Facebook & Google Ads

ติ๊กให้ครบก่อนกดเริ่มแคมเปญ · ใช้คู่กับเส้นทางเรียนเองฟรี 5 ขั้นที่ digitald2m.com/free-ads-course/

## 1. บัญชีและหน้าปลายทาง

- [ ] บัญชีโฆษณา (Meta / Google Ads) ใส่ข้อมูลธุรกิจและวิธีชำระเงินครบ
- [ ] เพจ / เว็บไซต์ / LINE ที่โฆษณาพาไป ใช้งานได้ ตอบลูกค้าได้ทันเวลา
- [ ] หน้าปลายทางบอกชัดว่าขายอะไร ราคาเท่าไหร่ ติดต่อทางไหน

## 2. การวัดผล

- [ ] ติดตั้ง Meta Pixel หรือ Google Ads Conversion Tracking แล้ว
- [ ] ทดสอบแล้วว่าเหตุการณ์สำคัญ (ซื้อ · ทักแชท · กรอกฟอร์ม) ถูกนับจริง
- [ ] ตกลงไว้แล้วว่า "ผลลัพธ์" ของแคมเปญนี้คืออะไร

## 3. กลุ่มเป้าหมาย

- [ ] Facebook: พื้นที่ อายุ ความสนใจ ตรงกับลูกค้าจริง ไม่กว้างหรือแคบเกินไป
- [ ] Google: เลือกคำค้นที่คนพร้อมซื้อพิมพ์ และใส่คำที่ไม่เกี่ยว (Negative Keyword) แล้ว
- [ ] แยกลูกค้าเดิมกับลูกค้าใหม่ ถ้ามีข้อมูล

## 4. ตัวโฆษณา

- [ ] เป้าหมายแคมเปญตรงกับสิ่งที่อยากได้ (ข้อความ · ยอดขาย · คนเข้าเว็บ)
- [ ] ข้อความบอกประโยชน์และสิ่งที่ให้คนทำต่อชัดเจน
- [ ] รูป / วิดีโออ่านง่ายบนมือถือ และตรงนโยบายโฆษณาของแพลตฟอร์ม

## 5. งบและการอ่านผล

- [ ] ตั้งงบรายวันที่ยอมเสียได้ระหว่างทดสอบ
- [ ] นัดวันดูผลไว้แล้ว ไม่ปรับแคมเปญบ่อยก่อนมีข้อมูลพอ
- [ ] รู้ตัวเลขที่จะดู: CPC · CTR · ต้นทุนต่อผลลัพธ์
- [ ] ปรับทีละอย่าง (ข้อความ · รูป · กลุ่มเป้าหมาย) แล้วจดผลไว้เทียบ

---

ค่าโฆษณาจ่ายให้ Meta / Google ตามงบที่คุณตั้งเอง · ติดตรงไหน ทัก LINE @digitald2m (lin.ee/xdm4MsW) หรือโทร 096 269 2695 · อยากเรียนแบบจับมือทำกับผู้สอน ดูคอร์สตัวต่อตัวที่ digitald2m.com · © บริษัท ดิจิทัลดีทูเอ็ม จำกัด