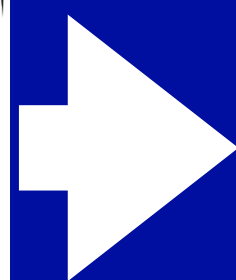


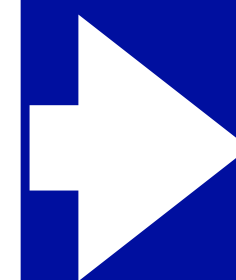
# Content Marketing (01).



**Strategy**



**Content**



**Media**



LINE



# Customer Journey



**Awareness**



**Interest**



**Evaluation**



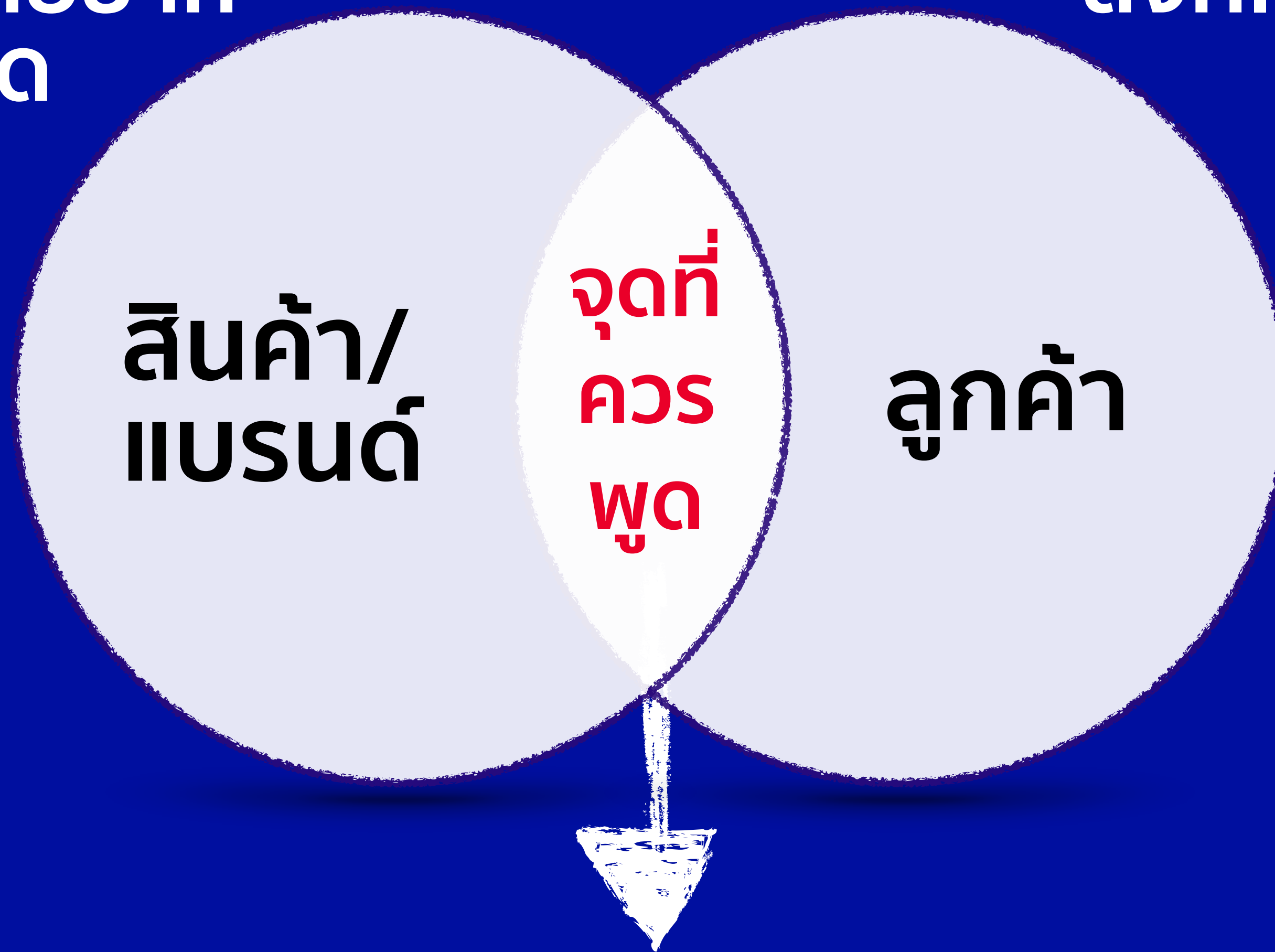
**Decision**



**Retention**

สิ่งที่เราอยาก  
เล่า/ พูด

สิ่งที่เค้าอยาก  
รู้/ ฟัง



สินค้า/  
แบรนด์

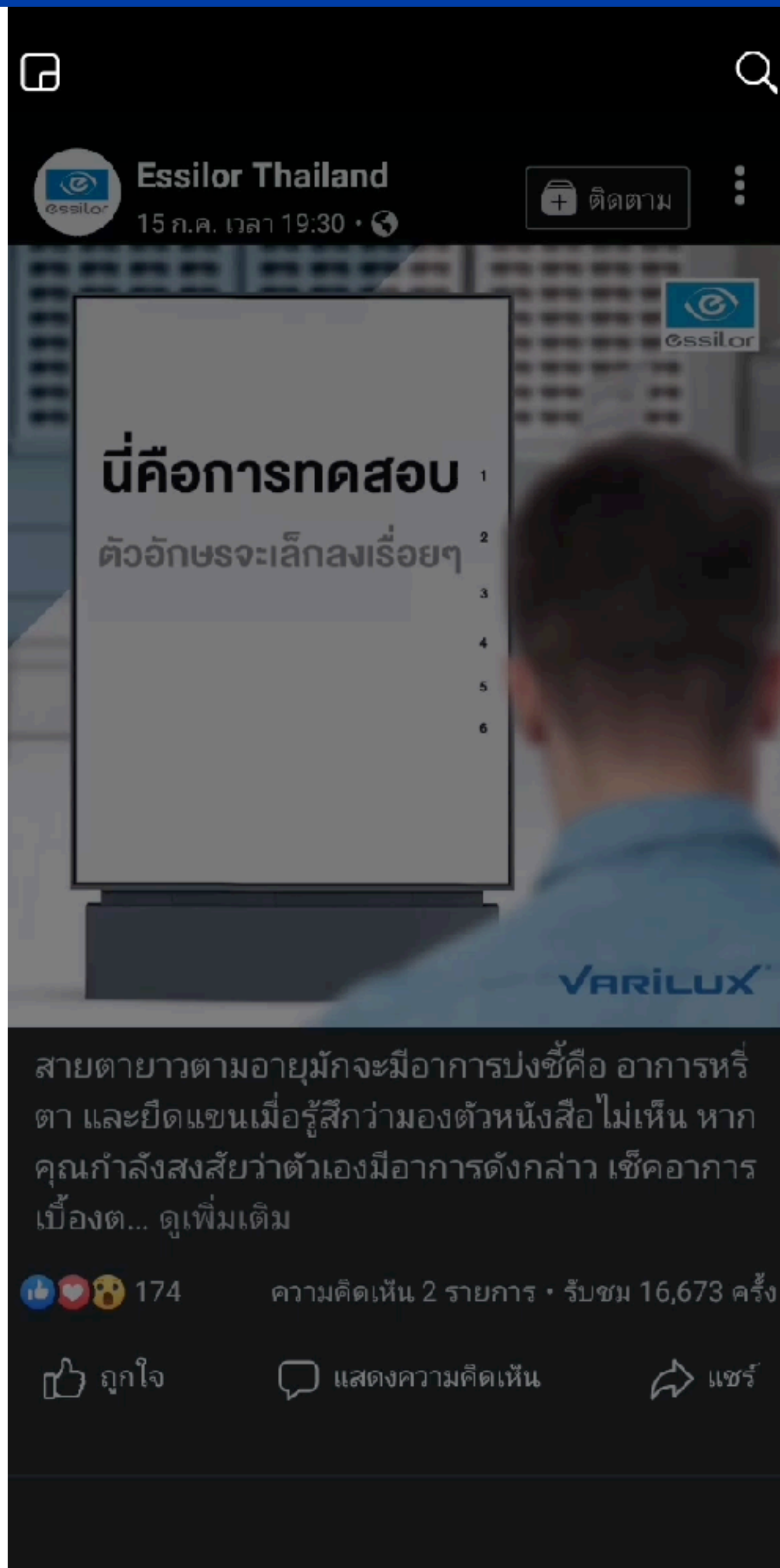
จุดที่  
ควร  
พูด

ลูกค้า

Content

# Power of Word

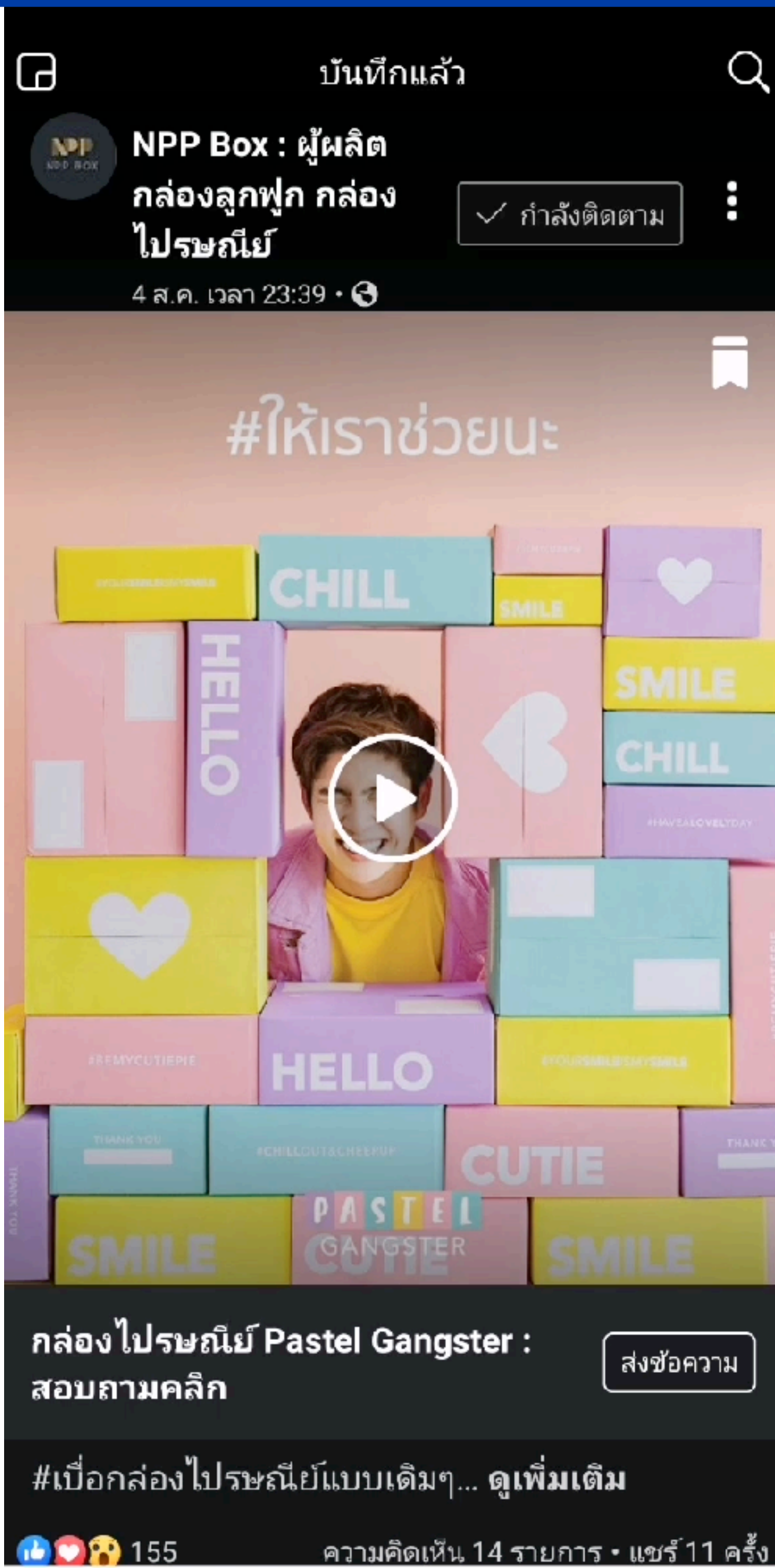




# Content อ่อย.



  
**Content อ่อย.**



  
**Content อ่อย.**

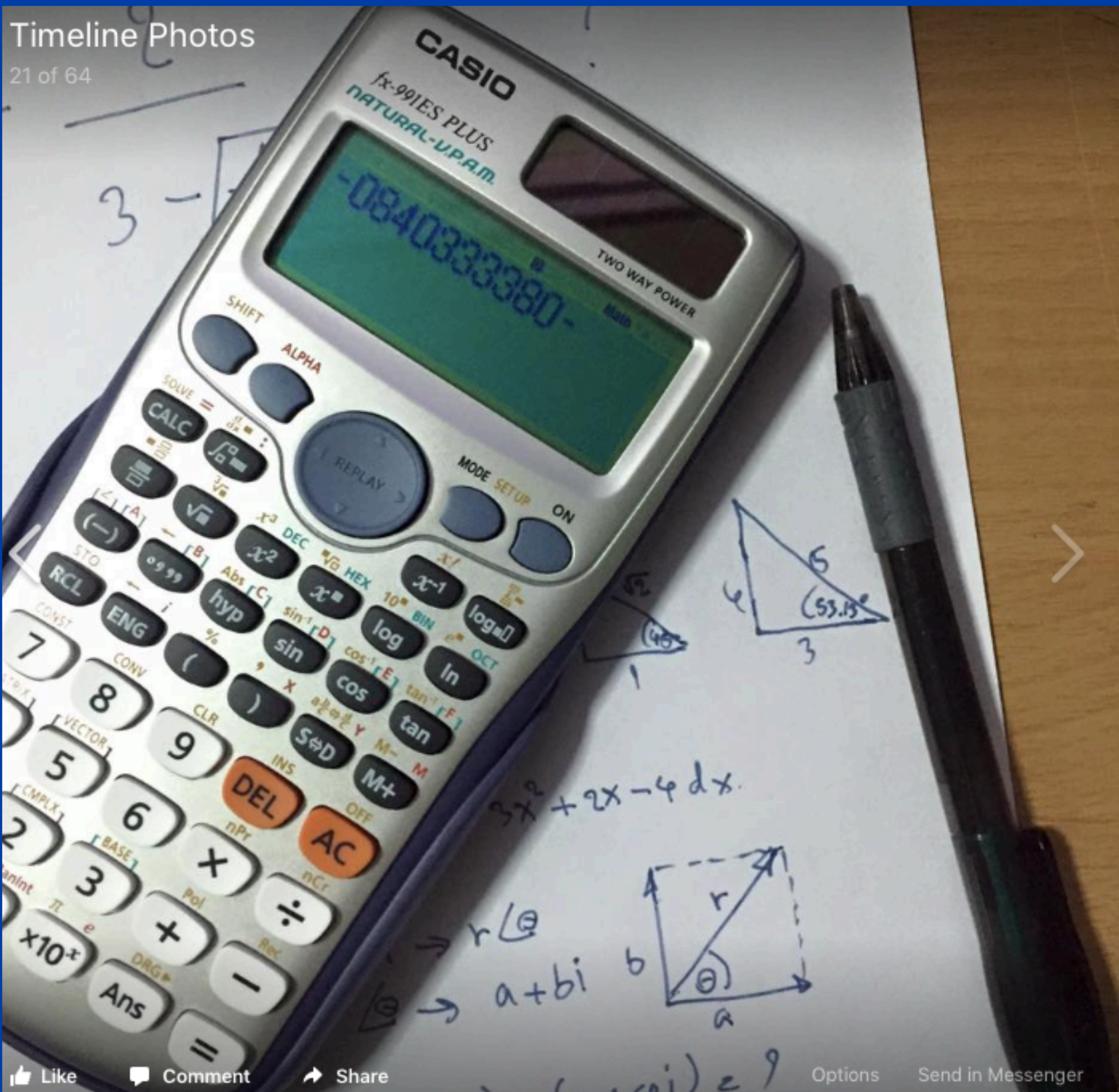




# ပြင်ဆင်



រួមគ្នា  
ឃ្លាតក្រៅ!!



วันก่อน... ในห้องสมุดครับ

มีสาวคนนึง น่าจะเป็นเพื่อนในคณะนี่แหละ คຸ້ນๆ หน้า

นั่งทำงาน โต๊ะข้างๆ  
ออยู่ๆ ก็เดินมาขอยืมใช้เครื่องคิดเลข  
เราก็กำลังอ่านหนังสืออยู่... ยังไม่ได้ใช้  
ก็เลยให้ยืมไป

สักพัก เธอก็เอามาคืน... แล้วก็รีบจำไปเก็บของเดินออกไป  
เลย

คือไม่เข้าใจครับ..!  
ใช้ของเราแล้ว จะคืน ก็ยื่นคืนเฉยๆ งั้นแหละ  
หน้าเราก็ไม่มอง... หลบตาด้วย..!

ดูดี...หน้าจอก็ไม่ยอมเคลียร์ให้เลย  
อย่างงี้... ความหมายว่าอย่างไรครับ....?

เฮ้อ.. คนสมัยนี้ เข้าใจยากจริงๆ...

— Products shown: fx-991ESplus

Like Comment Share




34K Top Comments

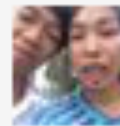
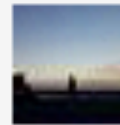


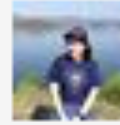


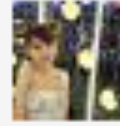
3,092 shares 1.9K Comments

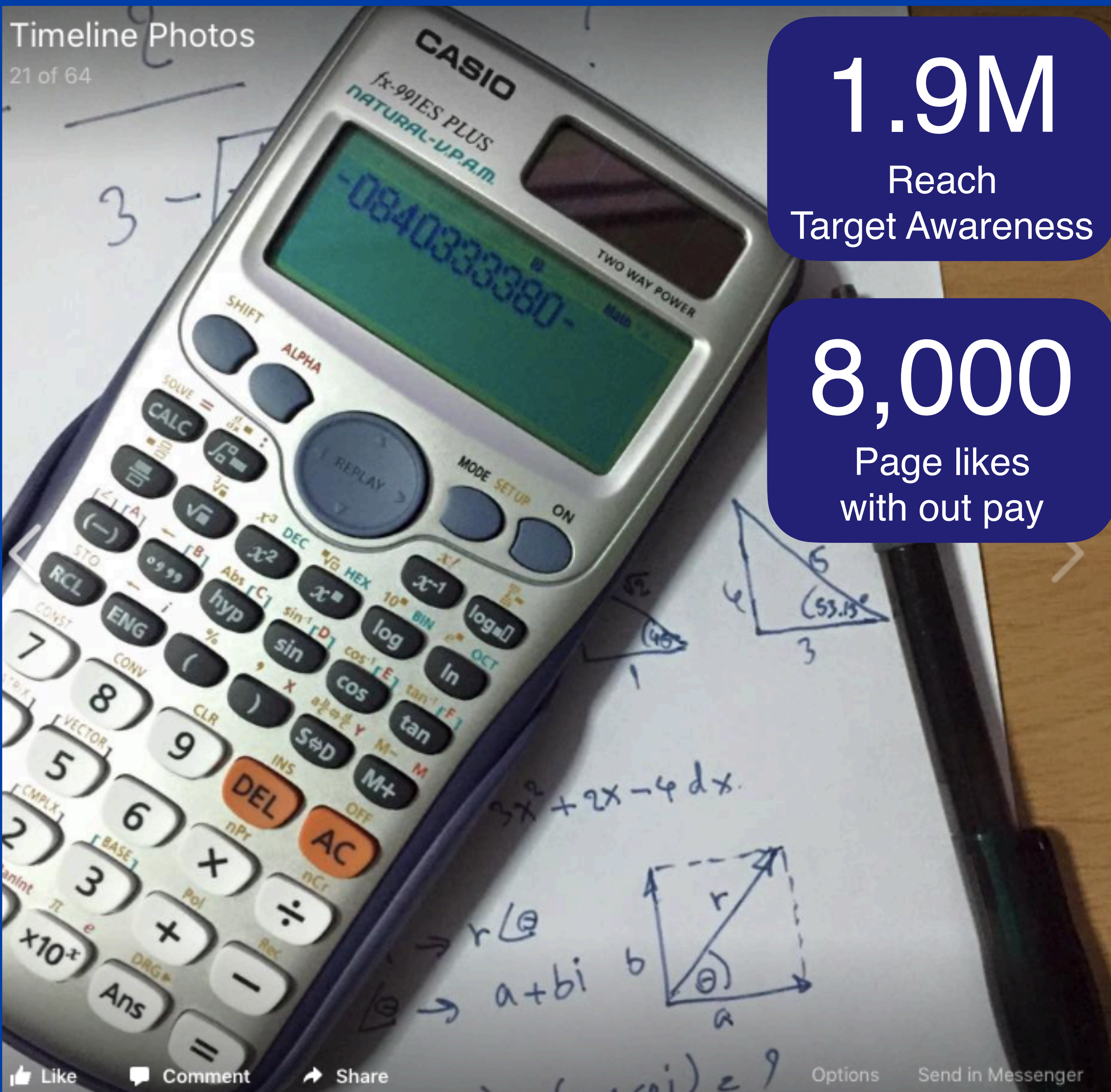
Nor-azizi Waha จบด้วยการเรียกน้องเขาให้หันมา "น้อง  
ครับ พี่มีแฟนแล้วครับ" อย่างแมนๆ  
จริงคือตอบกลับเขาว่า "ไปไว้ที่ของพี่ละ ยากกว่านี้พี่เคยมี"

Write a comment...

Content Strategy

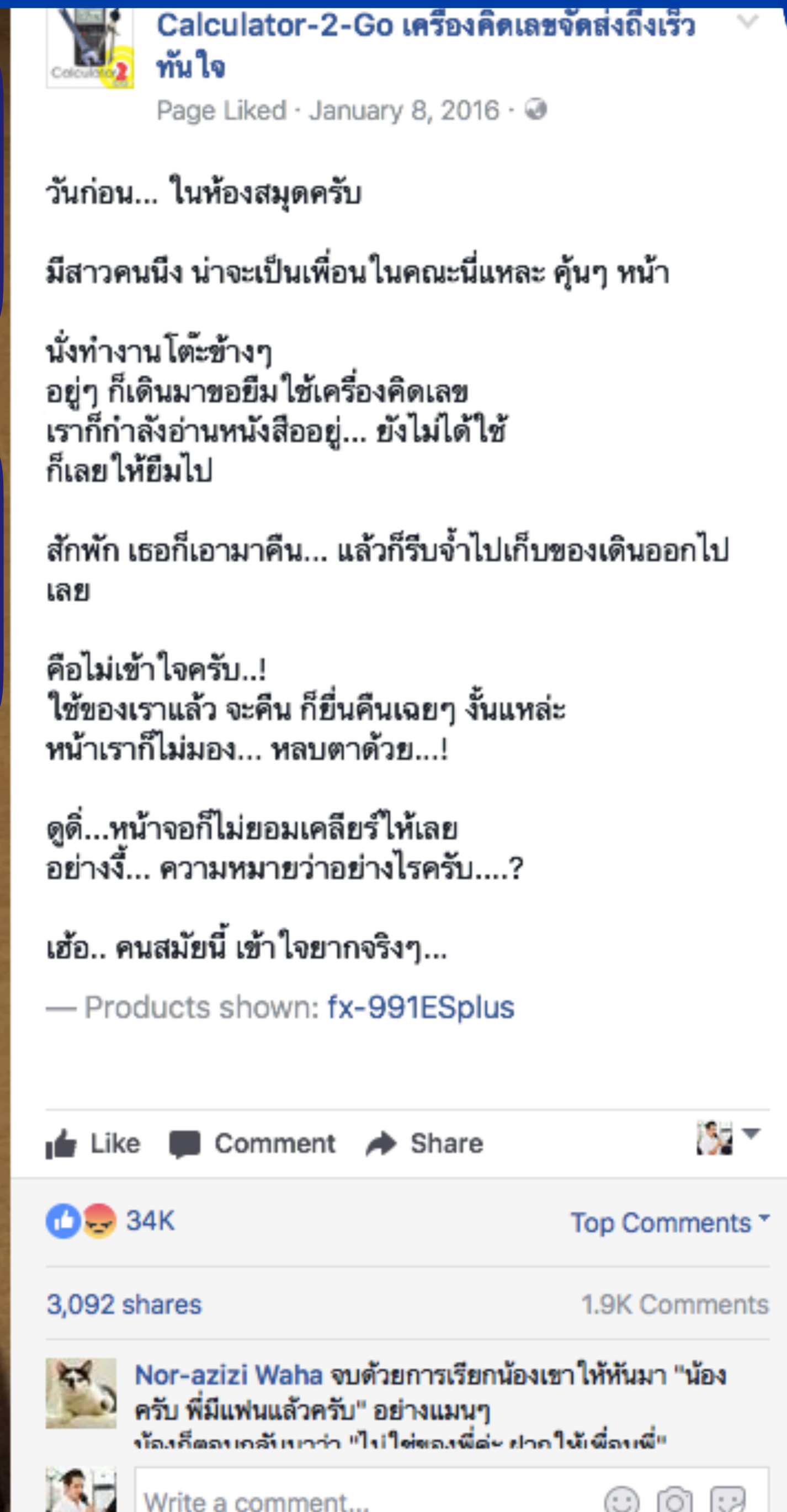
-  Wannida Wechusdorn ไม่คิดจะขอบคุณซักคำ แบบนี้  
ต้องเดินตามไปเรื่อยถึงห้อง ให้อ่านแล้วรู้รอด  
Like · Reply · 1 · January 29, 2016 at 9:57am
-  Calculator-2-Go เครื่องคิดเลขจัดส่งถึงเร็วทันใจ  
มาเล่าให้ฟังด้วยนะ  
Like · Reply · 1 · January 29, 2016 at 10:37am
-  Benjamas Thaioon เดวทำตาม  
Like · Reply · 1 · January 20, 2016 at 3:13pm
-  Calculator-2-Go เครื่องคิดเลขจัดส่งถึงเร็วทันใจ  
เอาเนียนๆ นะ  
Like · Reply · 1 · January 21, 2016 at 11:14pm
-  Tex Siripong Juntem รุ่นนี้เริ่มสูตรได้มั๊ยคับ  
Like · Reply · January 23, 2016 at 11:04am  
↳ View 2 more replies
-  Calculator-2-Go เครื่องคิดเลขจัดส่งถึงเร็วทันใจ  
1,790.- ครับ  
Like · Reply · January 23, 2016 at 12:44pm
-  Oum Phakchiraphorn Ploy Amonrat มึงงงไปตึกโหล  
ลล ช่วงสอบ5555555  
Like · Reply · 2 · January 25, 2016 at 6:25pm
-  Ploy Amonrat เบอร์โทรไม่ต้อง เบอร์ห้องดีกว่า  
Like · Reply · 1 · January 25, 2016 at 6:29pm
-  Oum Phakchiraphorn เหยดตตมาแรงงงง  
Like · Reply · January 25, 2016 at 6:31pm
-  Ploy Amonrat อายุขนาดๆนี้ละ มาแรงแข่งทาง  
โค้งงง  
Like · Reply · January 25, 2016 at 6:32pm
-  Oum Phakchiraphorn จัดเลยยยย มิตเทอมนี้  
Like · Reply · January 25, 2016 at 6:33pm · Edited

-  บุษรารัตน์ พัททอง เพื่อนเราว่าเราต้องอ่อยวิธีนี้ พอกับ ไอดี  
ไลน์ในชิตคณิตแล้วหละ555555 Supawit  
Wattanasatcha  
Like · Reply · 1 · February 7, 2016 at 6:58am  
↳ 1 Reply
-  Bigbright Thanyavuth Phaksupa Rugsasab ID มี  
ชายเครื่องคิดเลขอะไรแบบนี้ใหม่ น่าเอาแนว cute cute  
แบบนี้มาเล่นนะ ^^  
Like · Reply · January 23, 2016 at 9:56pm
-  Yooyayui Yuwabutr Nat Nnutthida ญาติแมนละหึหึ พน  
ไปตึกเด็กบัญชีบริหารกัน55555  
Like · Reply · 1 · January 25, 2016 at 3:45am
-  Kurosaki Ichigag นี่หรือวิธีการอ่อยของสาววิศวะ555  
#ผมน่าจะซื้อมาให้เขายืมบ้างอะไรบ้างเผื่ออาจจะเป็นแบบนี้  
บ้าง ถถถถ  
Like · Reply · February 1, 2016 at 10:11pm · Edited
-  Krongfa Thong-am Rieo Farngเธออาจจะเอาเครื่องคิด  
เลขไปให้คนอื่นยืมก็ได้นะ  
Kantong Thong-am ใช้เครื่องคิดเลขให้เป็นประโยชน์  
Like · Reply · 1 · January 29, 2016 at 2:26pm  
↳ 5 Replies
-  So Smile Praew ไปหายืมวันสอบบัญชี เอ๊ะ หรือการเงินดี  
55555555 Lawrence Heart  
Like · Reply · 1 · February 1, 2016 at 9:15pm  
↳ 7 Replies
-  Beam PS Siriwan วันนี่ที่มึงให้เครื่องคิดเลขเค้าเพราะจะ  
อ่อยใช้มั๊ย ตอบ Feel Jamjeree  
Like · Reply · January 28, 2016 at 7:10pm · Edited  
↳ 2 Replies
-  Chalita Wattanapornsopa ถ้าไปยืมเครื่องคิดเลขคนอื่น  
ละทำแบบนี้ละ Folk Tanakrit!  
Like · Reply · 1 · January 24, 2016 at 8:58pm  
↳ 3 Replies



**1.9M**  
Reach  
Target Awareness

**8,000**  
Page likes  
with out pay



Content Strategy

# Target Viral Content

ทำคอนเทนต์อย่างไร ให้ดังในกลุ่มเป้าหมาย

1.

นินจา การตลาด  
เผยแพร่โดย Audy Kittichai Preenoi | 11 มิถุนายน เวลา 13:00 น.  
#โพสต์เดียวจบ! #ยาวหน่อยแต่อ่านเถอะ  
#อ่านแล้วแชร์กับแก๊งเพื่อนมาอ่านกันด้วย!  
เทคนิคการทำ Content ให้ได้ Organic Reach ฟรีแบบไม่เสียเงินโฆษณา  
.... ดูเพิ่มเติม

เทคนิคการทำ Content  
ให้ได้ Organic Reach ฟรีแบบไม่เสียเงินโฆษณา

ความคิดเห็น 8 รายการ แชร์ 541 ครั้ง

NINJAKANIALAD.COM  
เทคนิคการทำ Content ให้ได้ Organic Reach ฟรีแบบไม่  
เสียเงินโฆษณา - นินจาการตลาด

88  
ความคิดเห็น 11 รายการ แชร์ 398 ครั้ง

ถูกใจ แสดงความคิดเห็น แชร์

แก้ Pain Point ของพวกเขา



2.



5 เครื่องมือพีซี  
ในวันที่คิดคอนเทนต์ไม่ออก!



รูปภาพ แวนแรกต้องโดน

3.

วิธีทำ Content ตั้งแต่ต้นจนปิดการขาย  
แบบละเอียดยิบ!

NINJAKANALAD.COM

วิธีทำ Content ตั้งแต่ต้นจนปิดการขาย แบบละเอียดยิบ! -  
นินจาการตลาด

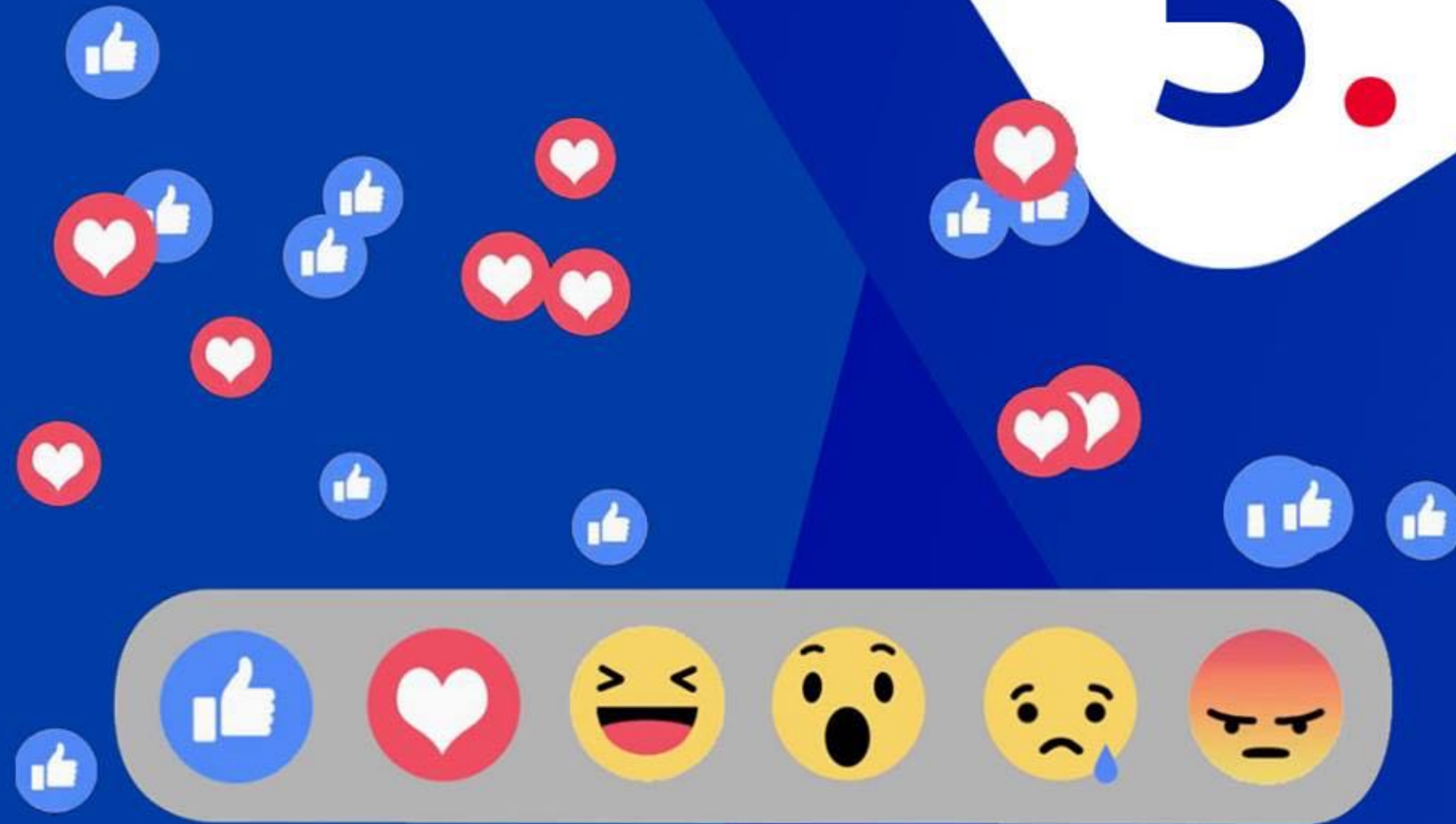
Caption/ Headline ต้องนำดึงดูด

4.



**Viral ต้องขายให้น้อย ให้ให้มาก**

5.



มอบคุณค่าให้กับผู้ที่มา Engagement

เน้นสื่อสาร Insight  
แบบเป็นกลุ่ม

เน้นสื่อสาร Insight  
เฉพาะบุคคล



Awareness

Interest

Evaluation

Decision

Retension

# Customer Journey

Stage	NEED		PREFERENCE		DECISION			PURCHASE				DELIVERY & USE					RE-PURCHASE & ADVOCATE	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Customer Thinks	จะสั่งซื้อของจากร้านไหนดี?	สินค้าจากร้านนี้มีคุณภาพไหม?	สินค้าจากร้านไหนจะดีที่สุดใน?	ติดต่อร้านได้ไหม?	ต้องสั่งของจำนวนเท่าไร?	สั่งของทางไหนดีสุด?	จะซื้อผ่านเว็บไซต์ต้องทำอะไร?	ชำระเงินอย่างไรได้บ้าง?	ต้องแจ้งชำระเงินใหม่? แจ้งอย่างไร?	มีเลขพัสดุให้ติดตามหรือเปล่า?	เมื่อไหร่จะได้รับสินค้า?	สินค้าที่ส่งมาถูกต้องไหม?	ส่งสินค้าคืนได้อย่างไร?	สินค้าใหม่จะมาตอนไหน?	สินค้าจะดีไหม?	สั่งซื้อใหม่อย่างไรดี?	อยากแชร์ประสบการณ์ใช้สินค้าจากร้านนี้จัง	
Customer Keys Activities	ต้องการข้อมูลอุปกรณ์งานสกปรกเพิ่ม	เชิรท์หาข้อมูล	พิจารณาคุณภาพ	เปรียบเทียบข้อมูลผลิตภัณฑ์	ติดต่อร้าน	สอบถามข้อมูลสินค้าและโปรโมชั่น	เปรียบเทียบช่องทางสั่งซื้อ	สั่งซื้อผ่านเว็บไซต์	ชำระเงิน	แจ้งชำระเงิน	รับเลขพัสดุ	ได้รับสินค้า	ตรวจสอบสินค้า	ส่งสินค้าคืน	รอรับสินค้าใหม่	ใช้สินค้า	สั่งซื้อสินค้าใหม่	แชร์ประสบการณ์
Touchpoint	- Word of mouth - FB Advertorial	Search	- Website - Search	- Website - Search - Review	- INBOX FB - LINE@ - Call	- INBOX FB - LINE@ - Call	- Website - Line@	- Website	- Website - Mobile Banking - โทษผ่านตู้ ATM	- Website - Line@	- Email - Line@ - SMS	- Messenger	- Product	- Line@	- Messenger	- Product	- Website - Line @	- Website - FB
Customer Pain	หาสินค้าที่อยากซื้อได้ยาก ในออนไลน์	ไม่เจอข้อมูลของร้าน	ไม่มีข้อมูลสินค้า	ช่องทางติดต่อไม่สะดวก	ไม่สามารถสั่งซื้อจำนวนน้อยรับได้	มีหลายเว็บไซต์ทำให้สับสนไม่รู้ว่าจะสั่งจากเว็บไหน	สั่งซื้อผ่านเว็บไซต์ไม่ได้	ช่องทางการชำระเงินไม่หลากหลายและมีความยุ่งยาก	ไม่มีคนรับแจ้งข้อมูลชำระเงิน	ไม่ได้รับการแจ้งเลขพัสดุ	พัสดุที่ได้รับไม่เรียบร้อย	ได้รับสินค้าที่ไม่ตรงตามออเดอร์	ไม่สามารถส่งสินค้าคืนได้	ไม่ได้รับคอนเฟิร์มการส่งสินค้าใหม่	สินค้าไม่มีคุณภาพ	ไม่ได้รับความสะดวกสบายในการสั่งซื้อผ่าน Website	มีประสบการณ์ที่ไม่ดีระหว่างรับบริการ หรือการใช้สินค้า	
Organizational Activities	ทำการตลาดออนไลน์ผ่านช่องทางโซเชียลเน็ตเวิร์ค และ Youtube	ทำการตลาดผ่าน SEO และ SEM	สร้างข้อมูลและคอนเทนต์ให้ลูกค้าอยากซื้อสินค้า	Admin - INBOX FB - LINE@ - โทรศัพท์	Admin - INBOX FB - LINE@ - โทรศัพท์	สร้าง UX และ UI ที่ดีเพื่อให้ลูกค้าสั่งซื้อบน Website	เพิ่มยอดการสั่งซื้อผ่านเว็บไซต์	มีช่องทางชำระเงินให้ลูกค้าที่หลากหลายและสะดวกสบาย	มีช่องทางหรือระบบแจ้งชำระเงินที่สะดวกแก่ลูกค้า	มีระบบแจ้งเลขพัสดุโดยตรงแก่ลูกค้า	Packing & Deliver	สร้างระบบคัดกรองสินค้าก่อนลงกล่องพัสดุ	มีข้อมูลแนะนำการส่งสินค้าคืน	-Warehouse -Logistic	เลือกสินค้าที่มีคุณภาพที่คุ้มค่าขายให้แก่ลูกค้า	ทำการ Re-marketing	ออกแบบบริการให้เกิดความประทับใจ	
Responsible	Marketing & Communication	Marketing & Communication	Marketing & Communication	Marketing & Communication	Customer service	Customer service	Online Development	Online Development	Online Development	Customer service	Customer service	-Warehouse -Logistic	Customer service	Customer service	-Warehouse -Logistic	Product Development & Purchasing	Marketing & Communication	- Customer service - Online Development

TASKS



กลุ่มเป้าหมายของเรา

หน้าตาเป็นอย่างไร?





ตัวอย่างกลุ่มเป้าหมายของเรา

ผู้หญิงวัยทำงาน

พนักงานออฟฟิศ

อายุประมาณ 27-35 ปี

ทำงานอยู่ในกรุงเทพฯ

ไลฟ์สไตล์ชอบดูแลตัวเอง ห่วงเรื่องความสวยความ



### ใช้แหล่งที่มา

🌐 จำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์

📱 กิจกรรมในแอป

👤 ไฟล์ลูกค้า

👤 กิจกรรมออฟไลน์

### ใช้แหล่งที่มาบน Facebook

🎥 วิดีโอ

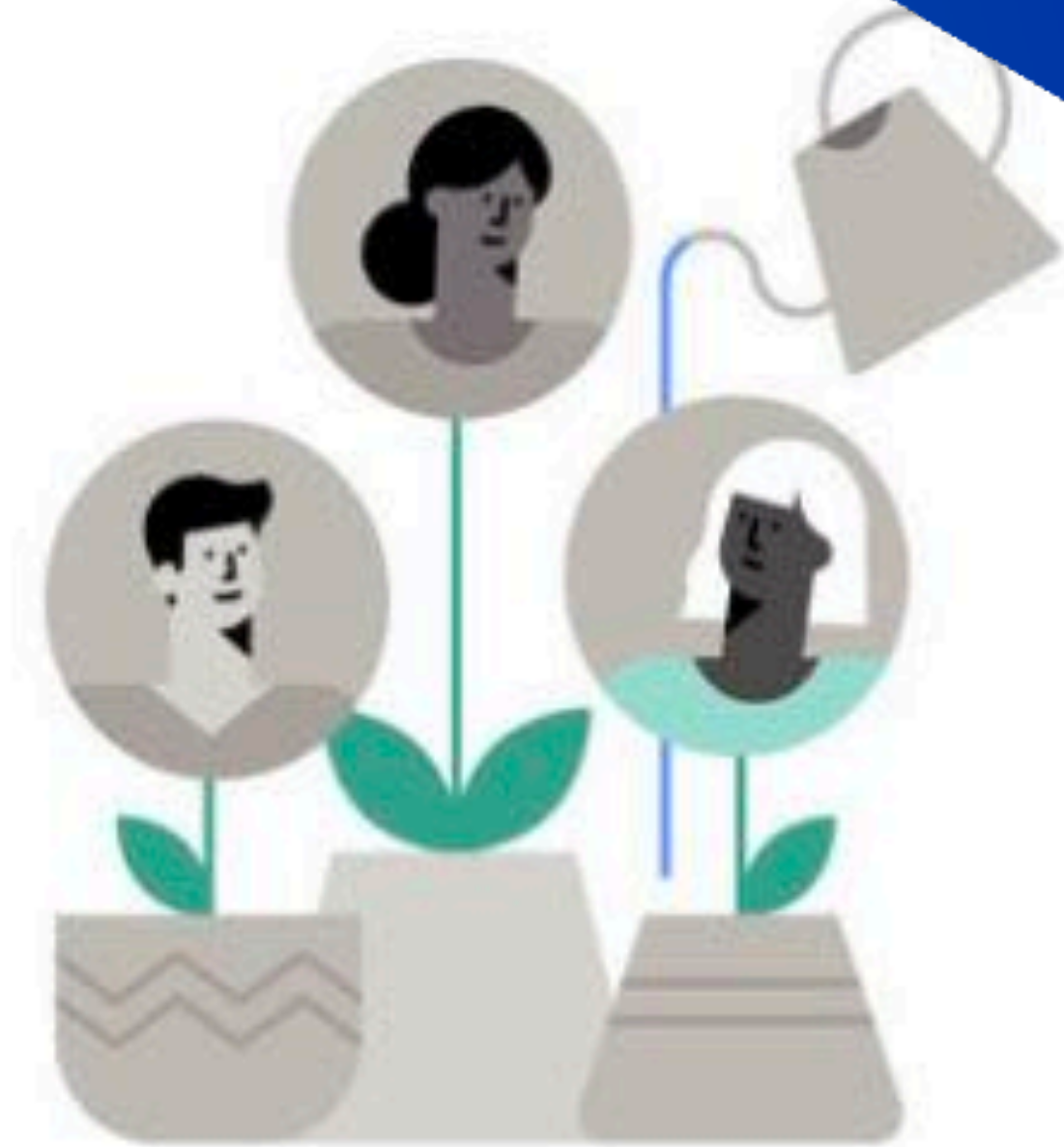
📄 แบบฟอร์มลูกค้าเป้าหมาย

↪️ อินสแตนซ์ เอ็กซ์พีเรียนซ์

📷 โปรไฟล์ธุรกิจของ Instagram

📌 งานกิจกรรม

🚩 เพจ Facebook



เกี่ยวกับกลุ่มเป้าหมายที่กำหนดเอง  
สร้างกลุ่มเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกันมากที่สุด โดยการ  
เพิ่มผู้คนจากแหล่งที่มาที่คุณสนใจ

🔒  
กระบวนการนี้มีความปลอดภัยและรายละเอียดเกี่ยวกับลูกค้า  
ของคุณจะเก็บไว้เป็นส่วนตัว

# Custom Audience



## Create a Custom Audience

Engagement ⓘ

| Choose a content type

| Browse

In the past ⓘ

People who viewed at least 3 seconds of your video

**People who viewed at least 10 seconds of your video**

Audience Name

People who have watched at 25% of your video

People who have watched at 50% of your video

People who have watched at 75% of your video

People who have watched at 95% of your video

Back

Create Audience

# FAB

## FEATURE

Smartphone  
ที่มาพร้อมกับจอ  
Super AMOLED

## ADVANTAGE

หน้าจอสว่างกว่า  
รุ่นก่อน 5X คมชัด  
กว่าที่เคย

## BENEFIT

สร้างประสบการณ์  
การเล่น Multimedia  
และเกมส์แบบไม่เคยมี  
มาก่อน

## TARGET

กลุ่ม  
First Jobber  
ที่นิยมเล่นเกม

# FAB

## FEATURE

Laptop  
น้ำหนัก 1.2 Kg.

## ADVANTAGE

เบากว่าทุกรุ่นใน  
ตลาดที่มี Spec  
เดียวกัน

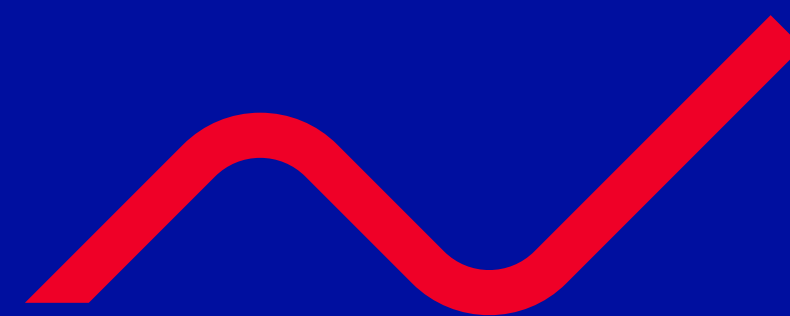
## BENEFIT

สะดวก  
พกพาถ่าย  
คล่องตัว

## TARGET

กลุ่ม  
สาว Office  
ในเมือง





Thank you.