



รายงาน

TradeOn application for trade item

เสนอ

ผศ.ดร.วัฒนพงศ์ สุทธภักดิ์

จัดทำโดย

นายชนะชล ลำดับ 65024625

นายปณณธร ชันคำนัน๊ะ 65021868

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งรายวิชา การพัฒนาซอฟต์แวร์อุปกรณ์เคลื่อนที่(Mobile Software development) รหัสวิชา 226314หลักสูตรวิศวกรรมศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาวิศวกรรมคอมพิวเตอร์ คณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มหาวิทยาลัยพะเยา

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

การแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการระหว่างบุคคลเป็นแนวทางที่มีมานานแล้ว แต่ในปัจจุบันการแลกเปลี่ยนนี้กลับมีความยุ่งยากมากขึ้น เนื่องจากผู้คนมักจะไม่รู้จักกันหรือไม่มีช่องทางในการติดต่อสื่อสารเพื่อทำการแลกเปลี่ยน นอกจากนี้ยังมีปัญหาเรื่องความไม่สะดวกในการหาคู่แลกเปลี่ยนที่เหมาะสม เช่น นาย A ที่มีครีมกันแดดต้องการสว่านมือจากนาย B แต่ทั้งสองคนอาจจะไม่รู้จักกันและไม่มีวิธีในการติดต่อกันโดยตรง ทำให้โอกาสในการแลกเปลี่ยนสินค้าหายไป นอกจากนี้ยังมีปัญหาเรื่องความเชื่อถือได้ของผู้ที่ต้องการแลกเปลี่ยนสินค้า ซึ่งอาจทำให้เกิดความไม่มั่นใจในกระบวนการแลกเปลี่ยน ส่งผลให้ผู้คนลังเลที่จะเข้าร่วมกิจกรรมนี้

ดังนั้น การพัฒนาแอปพลิเคชันที่ชื่อว่า tradeOn จึงเกิดขึ้นเพื่อตอบสนองต่อปัญหาดังกล่าว แอปพลิเคชันนี้ทำหน้าที่เป็นสื่อกลางในการแมทช์แลกเปลี่ยน โดยช่วยให้ผู้ใช้สามารถค้นหาและเชื่อมต่อกับผู้ที่มีสินค้าหรือบริการที่ต้องการแลกเปลี่ยนได้อย่างง่ายดาย ผู้ใช้งานสามารถลงทะเบียนและสร้างโปรไฟล์ของตนเอง พร้อมกับระบุสินค้าที่ต้องการแลกเปลี่ยน และค้นหาผู้ใช้งานคนอื่นที่มีสินค้าที่ตรงตามความต้องการ แอปพลิเคชันนี้ยังมาพร้อมกับฟีเจอร์การแชทเพื่อให้ผู้ใช้สามารถพูดคุยและตกลงรายละเอียดการแลกเปลี่ยนได้อย่างสะดวกสบาย นอกจากนี้ tradeOn ยังมีระบบรีวิวเพื่อสร้างความเชื่อถือระหว่างผู้ใช้ ซึ่งจะช่วยลดความเสี่ยงในการถูกหลอกลวง

tradeOn เป็นแอปพลิเคชันที่ออกแบบมาเพื่อลดอุปสรรคในการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างบุคคล โดยทำให้การค้นหาคู่แลกเปลี่ยนเป็นเรื่องง่ายและสะดวกมากขึ้น ด้วยฟีเจอร์ที่ช่วยสร้างความเชื่อถือและการสื่อสารระหว่างผู้ใช้ แอปพลิเคชันนี้จึงมีศักยภาพในการสร้างชุมชนของผู้ที่สนใจในการแลกเปลี่ยนสินค้าอย่างแท้จริง และสามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้ใช้งานในยุคดิจิทัลได้อย่างมีประสิทธิภาพ

1.2 วัตถุประสงค์

1. สร้างแพลตฟอร์มการแลกเปลี่ยนที่สะดวก

tradeOn ช่วยให้ผู้ใช้สามารถค้นหาและเชื่อมต่อกับผู้ที่มีสินค้าหรือบริการที่ต้องการแลกเปลี่ยนได้ง่ายและรวดเร็ว โดยการลงทะเบียนและสร้างโปรไฟล์สามารถทำได้ในไม่กี่ขั้นตอน

2. สร้างความเชื่อถือระหว่างผู้ใช้

แอปพลิเคชันมีฟีเจอร์รีวิวและคะแนน เพื่อให้ผู้ใช้สามารถประเมินความน่าเชื่อถือของกันและกันก่อนทำการแลกเปลี่ยน ช่วยลดความเสี่ยงในการถูกหลอกลวง

3. ส่งเสริมการใช้ทรัพยากรอย่างยั่งยืน

tradeOn สนับสนุนการแลกเปลี่ยนสินค้าที่ไม่ใช้งานแล้ว แทนที่จะทิ้งหรือซื้อใหม่ ซึ่งช่วยลดขยะและส่งเสริมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม

1.3 ขอบเขต

1. การลงทะเบียนผู้ใช้: ผู้ใช้สามารถสร้างบัญชีและโปรไฟล์ได้ง่ายดาย
2. ระบุสินค้าที่ต้องการแลกเปลี่ยน: ผู้ใช้สามารถลงรายการสินค้าที่ต้องการแลกเปลี่ยนได้
3. ค้นหาคู่แลกเปลี่ยน: ระบบช่วยค้นหาผู้ใช้ที่มีสินค้าตรงตามความต้องการ
4. ฟีเจอร์แชท: ผู้ใช้สามารถสื่อสารและตกลงรายละเอียดการแลกเปลี่ยนผ่านแชทในแอป
5. ระบบรีวิวและคะแนน: ผู้ใช้สามารถให้คะแนนและรีวิวเพื่อสร้างความเชื่อถือระหว่างกัน
6. การแจ้งเตือน: ระบบแจ้งเตือนเมื่อมีคู่แลกเปลี่ยนที่ตรงตามความต้องการ
7. ระบบจัดการข้อมูลผู้ใช้: ผู้ดูแลสามารถจัดการข้อมูลและโปรไฟล์ของผู้ใช้ได้
8. ระบบรักษาความปลอดภัย: มีระบบล็อกอินและการยืนยันตัวตนเพื่อความปลอดภัย

9. รองรับการใช้งานออนไลน์และออฟไลน์: แอปพลิเคชันสามารถใช้งานได้ทั้งในโหมดออนไลน์และออฟไลน์
10. การอัปเดตข้อมูลอัตโนมัติ: ข้อมูลในแอปจะได้รับการอัปเดตโดยอัตโนมัติเมื่อมีการเปลี่ยนแปลง
11. ระบบแจ้งเตือนเหตุการณ์สำคัญ: แจ้งเตือนผู้ใช้เกี่ยวกับกิจกรรมหรือโปรโมชั่นพิเศษ
12. การสนับสนุนลูกค้า: มีช่องทางสำหรับผู้ใช้ในการติดต่อสอบถามหรือขอความช่วยเหลือเกี่ยวกับแอปพลิเคชัน

1.4 แผนการดำเนินงาน

การพัฒนาแอปพลิเคชัน tradeOn ภายใน 30 วันข้างหน้า จำเป็นต้องมีการวางแผนที่ชัดเจน และเป็นระบบ โดยสามารถแบ่งออกเป็น 4 สัปดาห์ ดังนี้:

สัปดาห์ที่ 1: การวางแผนและการศึกษา

วัน 1-3: การวิจัยตลาด

- ศึกษาแอปพลิเคชันที่คล้ายกันในตลาด เช่น Letzwap, Carousell, และ Facebook Marketplace
- วิเคราะห์ฟีเจอร์ที่ได้รับความนิยมและข้อบกพร่องของแอปเหล่านั้น

วัน 4-5: การกำหนดฟีเจอร์หลัก

- ระบุฟีเจอร์หลักของ tradeOn เช่น ระบบลงทะเบียน, การค้นหาคู่แลกเปลี่ยน, ฟีเจอร์แชท, ระบบรีวิว เป็นต้น
- สร้างเอกสารสเปคฟีเจอร์เพื่อใช้ในการพัฒนา

วัน 6-7: การวางแผน UX/UI

- ออกแบบ wireframe และ prototype สำหรับหน้าแอปพลิเคชัน

- รับฟังความคิดเห็นจากกลุ่มเป้าหมายเพื่อปรับปรุงการออกแบบ

สัปดาห์ที่ 2: การพัฒนาเบื้องต้น

วัน 8-10: การตั้งค่าโครงสร้างพื้นฐาน

- เลือกเทคโนโลยีที่จะใช้ในการพัฒนา (เช่น React Native, Flutter)
- ตั้งค่าเซิร์ฟเวอร์และฐานข้อมูล (เช่น Firebase, MongoDB)

วัน 11-14: การพัฒนาฟีเจอร์หลัก

- เริ่มพัฒนาฟีเจอร์การลงทะเบียนผู้ใช้และการเข้าสู่ระบบ
- พัฒนาฟีเจอร์การสร้างโปรไฟล์และการระบุสินค้าที่ต้องการแลกเปลี่ยน

สัปดาห์ที่ 3: การพัฒนาฟีเจอร์เพิ่มเติม

วัน 15-18: ฟีเจอร์ค้นหาและแชท

- พัฒนาฟีเจอร์ค้นหาและแลกเปลี่ยนตามหมวดหมู่และความต้องการ
- พัฒนาฟีเจอร์แชทสำหรับการสื่อสารระหว่างผู้ใช้

วัน 19-21: ระบบรีวิวและคะแนน

- พัฒนาระบบรีวิวและคะแนนเพื่อสร้างความเชื่อถือระหว่างผู้ใช้
- ทดสอบฟีเจอร์ทั้งหมดที่พัฒนาขึ้นในสัปดาห์นี้

สัปดาห์ที่ 4: การทดสอบและเตรียมเปิดตัว

วัน 22-25: การทดสอบ (Testing)

- ทำการทดสอบฟังก์ชันต่าง ๆ ของแอปพลิเคชัน (Unit Testing และ User Testing)
- แก้ไขข้อบกพร่องหรือปัญหาที่พบในระหว่างการทดสอบ

วัน 26-28: การเตรียมเปิดตัว

- เตรียมเอกสารการใช้งานและคู่มือสำหรับผู้ใช้
- วางแผนกลยุทธ์การตลาดสำหรับการเปิดตัวแอปพลิเคชัน เช่น โฆษณาผ่านโซเชียลมีเดีย

วัน 29-30: เปิดตัวแอปพลิเคชัน

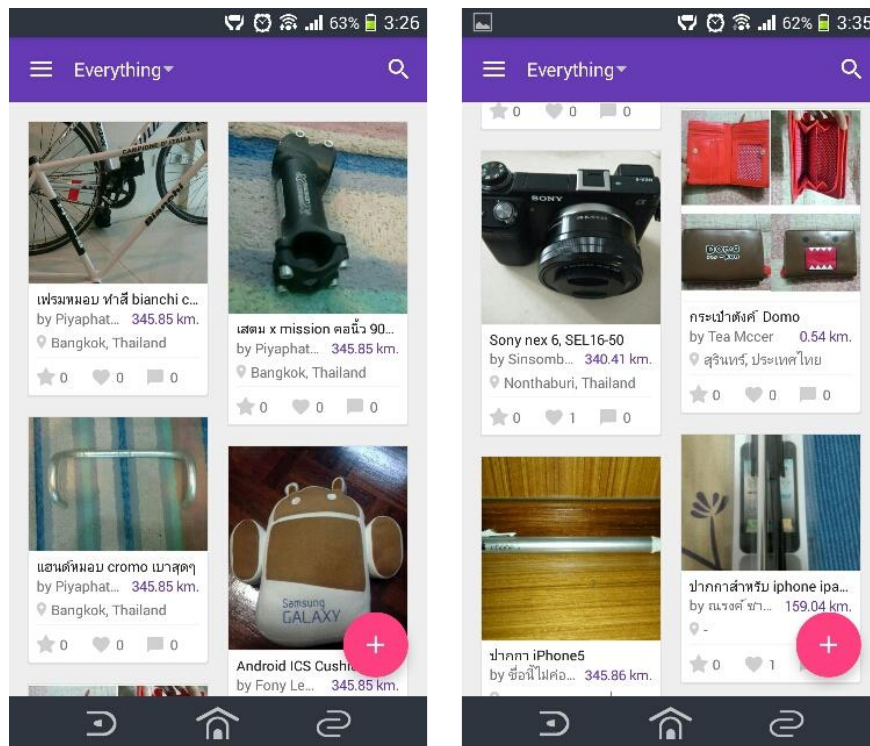
- เปิดตัว tradeOn ใน App Store และ Google Play Store
- เริ่มโปรโมตผ่านช่องทางต่าง ๆ และรับฟังความคิดเห็นจากผู้ใช้เพื่อนำไปปรับปรุงในอนาคต

บทที่ 2

เอกสารที่เกี่ยวข้อง

2.1 Letzwap

Letzwap เป็นแอปพลิเคชันที่ถูกออกแบบมาเพื่อสนับสนุนการแลกเปลี่ยนสิ่งของระหว่างผู้ใช้ โดยมีเป้าหมายหลักในการสร้างชุมชนสำหรับนักแลก (swapper community) ที่ผู้คนสามารถนำสิ่งของที่ไม่ใช้แล้วมาแลกเปลี่ยนกันได้อย่างสะดวกสบาย แอปนี้มีจุดเด่นที่ช่วยให้ผู้ใช้สามารถโพสต์สิ่งของที่ต้องการแลกและเสนอสิ่งของที่ตนเองมีให้กับผู้อื่นได้



2.1.1 กาทำงานของและฟรีเจอร์

ฟีเจอร์หลักของ Letzwap

1. การลงทะเบียนและเข้าสู่ระบบ ผู้ใช้สามารถสมัครและเข้าสู่ระบบผ่านอีเมลหรือบัญชี Facebook

2. การแลกเปลี่ยนสิ่งของ ผู้ใช้สามารถโพสต์ภาพและรายละเอียดของสิ่งของที่ต้องการแลกเปลี่ยน และสามารถเลือกสิ่งของจากผู้อื่นเพื่อเสนอแลกเปลี่ยน
3. ระบบสนทนา:แอปมีฟีดเจอร์ให้ผู้ใช้สามารถสนทนากันภายในแอป เพื่อสอบถามรายละเอียดก่อนการแลกเปลี่ยน
4. การยืนยันการส่งและรับสิ่งของ หลังจากทำการแลกเปลี่ยน ผู้ใช้สามารถยืนยันการส่งและรับสิ่งของได้ภายในแอป ซึ่งจะช่วยให้มีความเชื่อถือระหว่างผู้ใช้งาน
5. ระบบคะแนนและความคิดเห็น ผู้ใช้สามารถให้คะแนนและแสดงความคิดเห็นต่อกัน หลังจากการแลกเปลี่ยน เพื่อสร้างความเชื่อถือในชุมชน

แนวคิดเบื้องหลัง Letzwap

Letzwap เกิดขึ้นจากแนวคิดที่ว่า การแลกเปลี่ยนสามารถช่วยประหยัดเงินและลดขยะในสังคม โดยเฉพาะเมื่อผู้คนสามารถนำสิ่งของที่ไม่ใช้แล้วมาแบ่งปันกับผู้อื่น ซึ่งไม่เพียงแต่ช่วยลดปริมาณขยะ แต่ยังสร้างความสัมพันธ์ระหว่างผู้คนในชุมชนอีกด้วย แอปนี้จึงมุ่งเน้นไปที่การสร้างสรรค์พื้นที่ออนไลน์ที่เอื้อให้ผู้คนได้แบ่งปันทรัพยากรซึ่งกันและกัน

ข้อจำกัดและบทเรียน

แม้ว่า Letzwap จะมีแนวคิดที่ดี แต่ก็พบกับความท้าทายในการสร้างโมเดลธุรกิจที่ยั่งยืน เนื่องจากไม่มีรายได้จากการขายหรือโฆษณา ทำให้ต้องเผชิญกับปัญหาทางการเงินและการรักษาทีมงาน นอกจากนี้ การแข่งขันกับแพลตฟอร์มอื่น ๆ เช่น Facebook Groups ที่มีฟีดเจอร์คล้ายกัน ก็เป็นอีกหนึ่งอุปสรรคที่สำคัญในการดึงดูดผู้ใช้งาน

โดยรวมแล้ว Letzwap เป็นแอปพลิเคชันที่มีจุดมุ่งหมายเพื่อส่งเสริมการแลกเปลี่ยนสิ่งของในสังคมไทย และหวังว่าจะทำให้เกิดชุมชนที่เข้มแข็งขึ้นผ่านการแบ่งปันทรัพยากร.

2.1.2 การติดตั้งและการใช้งาน

1. ดาวน์โหลดและติดตั้ง: เริ่มต้นด้วยการดาวน์โหลดแอป Letzwap จาก Google Play Store หรือ App Store ขึ้นอยู่กับอุปกรณ์ที่คุณใช้.
2. สมัครและลงชื่อเข้าใช้: คุณสามารถสมัครใช้งานได้โดยใช้บัญชี Facebook หรืออีเมลของคุณ เมื่อเสร็จสิ้นการลงทะเบียนแล้ว ให้ลงชื่อเข้าใช้แอป.
3. สำรวจสิ่งของ: หลังจากเข้าสู่ระบบ คุณจะเห็นรายการสิ่งของที่ผู้ใช้คนอื่นโพสต์ไว้สำหรับการแลกเปลี่ยน คุณสามารถเลือกดูสิ่งของต่าง ๆ ที่สนใจ.
4. โพสต์สิ่งของของคุณ: หากคุณต้องการแลกเปลี่ยนสิ่งของ คุณต้องถ่ายรูปและลงรายละเอียดของสิ่งของที่คุณต้องการแลก จากนั้นโพสต์ลงในแอป.
5. ส่งข้อเสนอแลกเปลี่ยน: เมื่อคุณพบสิ่งของที่ต้องการแลก ให้เลือกและส่งข้อเสนอไปยังเจ้าของสิ่งของนั้น คุณสามารถสนทนาเพื่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมก่อนทำการแลกเปลี่ยน.
6. ดำเนินการแลกเปลี่ยน: หากข้อเสนอของคุณได้รับการตอบรับ คุณสามารถจัดส่งสิ่งของให้คู่แลก และรอรับสิ่งของจากเขา หลังจากนั้นอย่าลืมยืนยันการส่งและรับสิ่งของในแอป.
7. ให้คะแนนและความคิดเห็น: เมื่อการแลกเปลี่ยนเสร็จสมบูรณ์ ให้คะแนนและแสดงความคิดเห็นเพื่อช่วยให้ผู้ใช้คนอื่น ๆ ในชุมชนทราบถึงประสบการณ์การแลกเปลี่ยน

2.1.3 การตลาดของแอปฟรีเคชั่น

1. สร้างชุมชนออนไลน์: เน้นการสร้างชุมชนสำหรับการแลกเปลี่ยนสิ่งของที่ไม่ใช่แล้ว เพื่อส่งเสริมความสัมพันธ์ระหว่างผู้ใช้.
2. ส่งเสริมการรีไซเคิล: กระตุ้นให้ผู้ใช้แลกเปลี่ยนสิ่งของเพื่อลดขยะและสนับสนุนการใช้ทรัพยากรอย่างมีประสิทธิภาพ.
3. การตลาดแบบปากต่อปาก: ใช้การแนะนำจากผู้ใช้เพื่อขยายฐานผู้ใช้ใหม่.
4. โปรโมชันและกิจกรรม: จัดกิจกรรมหรือโปรโมชันเพื่อดึงดูดผู้ใช้ใหม่.

5. **ความท้าทาย:** ต้องเผชิญกับการแข่งขันจากแพลตฟอร์มอื่น ๆ และต้องพัฒนาโมเดลธุรกิจที่ชัดเจนเพื่อสร้างรายได้.

2.1.4 ข้อดีและข้อเสีย

ข้อดี

1. การแลกเปลี่ยนที่สะดวก: Letzwap ช่วยให้ผู้ใช้สามารถแลกเปลี่ยนสิ่งของที่ไม่ใช้แล้วได้ง่ายและสะดวก โดยไม่ต้องใช้เงิน ทำให้ผู้ใช้สามารถประหยัดค่าใช้จ่ายได้
2. สนับสนุนการรีไซเคิล: แอปพลิเคชันนี้ช่วยส่งเสริมการนำสิ่งของที่ไม่ได้ใช้กลับมาใช้งานใหม่ ซึ่งช่วยลดขยะและส่งเสริมการรักษาสิ่งแวดล้อม
3. สร้างชุมชน: Letzwap เป็นพื้นที่สำหรับผู้ที่มีความสนใจในการแลกเปลี่ยนสิ่งของ ทำให้เกิดการเชื่อมโยงระหว่างผู้ใช้ในชุมชน
4. ไม่มีการซื้อขาย: การเน้นการแลกเปลี่ยนสิ่งของแทนการซื้อขายช่วยลดปัญหาการโกงและสร้างความเชื่อถือในชุมชนได้มากขึ้น

ข้อเสีย

1. ความเสี่ยงในการโกง: แม้ว่า Letzwap จะมีระบบให้คะแนนและความคิดเห็น แต่ก็ยังมีความเสี่ยงในการโกง เช่น ผู้ใช้บางคนอาจไม่ส่งสิ่งของตามที่ตกลงกันได้
2. ข้อจำกัดในการแลกเปลี่ยน: แอปนี้เน้นเฉพาะการแลกเปลี่ยนสิ่งของเท่านั้น ไม่อนุญาตให้มีการซื้อขาย ซึ่งอาจทำให้ผู้ใช้บางคนรู้สึกไม่สะดวกในการหาสิ่งที่ต้องการ
3. ขาดความหลากหลายของสิ่งของ: บางครั้งอาจมีจำนวนสิ่งของที่โพสต์ในแอปไม่เพียงพอหรือไม่ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ ทำให้ประสบการณ์การใช้งานไม่เต็มที่

2.2 Tinder

Tinder เป็นแอปพลิเคชันหาคู่ที่มีชื่อเสียงระดับโลก ซึ่งช่วยให้ผู้ใช้สามารถเชื่อมต่อกับคนอื่น ๆ ที่อยู่ใกล้เคียงผ่านการปัดซ้ายหรือขวาในโปรไฟล์ของแต่ละคน โดยการปัดขวาจะหมายถึงการ “ชอบ” และการปัดซ้ายจะหมายถึงการ “ไม่ชอบ” หากทั้งสองฝ่ายปัดขวาต่อกัน จะเกิดการจับคู่และสามารถเริ่มต้นการสนทนาได้



2.2.1 การทำงานของและฟีเจอร์

ฟีเจอร์หลัก:

1. **สร้างโปรไฟล์:** ผู้ใช้สามารถสร้างโปรไฟล์โดยดึงข้อมูลจากบัญชี Facebook หรือ Instagram รวมถึงการเลือกภาพถ่ายและเขียนข้อความแนะนำตัว
2. **ค้นหาคู่:** แอปจะใช้เทคโนโลยีการค้นหาผ่านโลเคชัน เพื่อแสดงโปรไฟล์ของผู้ใช้ที่อยู่ในระยะที่กำหนด สามารถตั้งค่าระยะทางและเพศที่ต้องการค้นหาได้
3. **ระบบยืนยันตัวตน:** Tinder มีระบบยืนยันตัวตนผ่านรูปภาพเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับโปรไฟล์ โดยผู้ใช้ที่ยืนยันตัวตนจะมีเครื่องหมายติ๊กถูกสีฟ้า

ฟีเจอร์พิเศษ:

1. **Tinder Gold™ และ Tinder Plus™:** สมาชิกสามารถเข้าถึงฟีเจอร์เพิ่มเติม เช่น การดูว่าใครกด “Like” โปรไฟล์ของตน, การปิดซ้ายขวาได้ไม่จำกัด, และ Super Like ที่ช่วยเพิ่มโอกาสในการจับคู่
2. **วิดีโอคอล:** ฟีเจอร์นี้ช่วยให้ผู้ใช้สามารถพูดคุยกันผ่านวิดีโอเพื่อสร้างความสัมพันธ์ก่อนพบกันในชีวิตจริง

2.2.2 การติดตั้งและการใช้งาน

1. **ดาวน์โหลดแอป:**
 - ดาวน์โหลดแอป Tinder ได้ฟรีจาก App Store หรือ Google Play Store[2].
2. **สร้างโปรไฟล์:**
 - ลงทะเบียนโดยใช้บัญชี Facebook หรือหมายเลขโทรศัพท์.
 - เพิ่มข้อมูลส่วนตัว เช่น รูปภาพ (สูงสุด 6 รูป) และข้อความแนะนำตัว (สูงสุด 500 ตัวอักษร).
 - สามารถเชื่อมต่อกับบัญชี Instagram เพื่อแสดงภาพเพิ่มเติม
3. **ตั้งค่าการค้นหา:**
 - กำหนดเพศที่ต้องการค้นหา, อายุ, และระยะทาง (สูงสุด 161 กิโลเมตร) เพื่อให้แอปสามารถแสดงโปรไฟล์ที่ตรงตามความต้องการ
4. **เริ่มปัด:**
 - แอปจะแสดงโปรไฟล์ในรูปแบบการ์ด ให้ผู้ใช้สามารถปัดซ้ายเพื่อข้ามหรือปัดขวาเพื่อ “ชอบ” โปรไฟล์นั้น.
 - หากทั้งสองฝ่ายปัดขวาต่อกัน จะเกิดการจับคู่ (match) และสามารถเริ่มสนทนาได้
5. **ใช้ฟีเจอร์เพิ่มเติม:**

- **Super Like:** ใช้เพื่อแสดงความสนใจอย่างจริงจังต่อผู้ใช้คนใดคนหนึ่ง (จำกัดการใช้งานในแต่ละวันสำหรับผู้ฟรี)
- **Tinder Plus หรือ Tinder Gold:** สมาชิกสามารถเลือกสมัครเพื่อเข้าถึงฟีเจอร์พิเศษ เช่น ปิดขวาได้ไม่จำกัด, ดูว่าใครชอบคุณ, และอื่น ๆ

6. เริ่มสนทนา:

- เมื่อจับคู่แล้ว ผู้ใช้สามารถส่งข้อความหากันได้ในหน้าต่างสนทนา.
- สามารถส่ง GIF หรือรูปภาพเพื่อเพิ่มความน่าสนใจในการสนทนา

2.2.3 การตลาดของแอปพลิเคชัน

1. การเข้าถึงง่าย:

- Tinder มีระบบการลงทะเบียนที่สะดวก โดยผู้ใช้สามารถสมัครได้ผ่าน Facebook, Apple หรือหมายเลขโทรศัพท์ ทำให้ผู้ใช้ใหม่สามารถเริ่มใช้งานได้ทันที

2. Localized Marketing:

- การใช้กลยุทธ์การตลาดท้องถิ่นช่วยให้ Tinder สามารถเข้าถึงผู้ใช้ในแต่ละพื้นที่ได้ดีขึ้น โดยการปรับเนื้อหาโฆษณาให้เหมาะสมกับวัฒนธรรมและความสนใจของคนในพื้นที่นั้น ๆ

3. สร้างประสบการณ์ที่ดี:

- Tinder มุ่งเน้นการสร้างประสบการณ์ผู้ใช้ที่ดี โดยการทำให้แอปใช้งานง่ายและมีฟีเจอร์ที่ตอบโจทย์ เช่น การปิดซ้ายหรือขวา ซึ่งเป็นวิธีที่รวดเร็วและสะดวกในการเลือกคู่

4. การสร้างวัฒนธรรมใหม่:

- Tinder ได้สร้างวัฒนธรรมใหม่ในการหาคู่ผ่านแอปพลิเคชัน โดยการทำให้คำว่า “ปิดขวา” เป็นคำติดปากของคนรุ่นใหม่ ซึ่งช่วยเพิ่มความนิยมและทำให้แบรนด์เป็นที่รู้จักมากขึ้น

5. การใช้โซเชียลมีเดีย:

- การโปรโมตผ่านโซเชียลมีเดียช่วยให้ Tinder สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้กว้างขวาง โดยเฉพาะในช่วงเทศกาลหรือเหตุการณ์สำคัญ เช่น วันวาเลนไทน์

6. แคมเปญสร้างสรรค์:

- แคมเปญต่าง ๆ ที่ Tinder จัดทำมักจะมีความคิดสร้างสรรค์ เช่น การใช้สติ๊กเกอร์หรือแฮชแท็กเพื่อกระตุ้นให้คนโสดเข้ามามีส่วนร่วมและแชร์ประสบการณ์

2.2.4 ข้อดีและข้อเสีย

ข้อดีของ Tinder

1. การเข้าถึงง่าย:

- ผู้ใช้สามารถสมัครใช้งานได้ง่ายและรวดเร็ว โดยใช้บัญชี Facebook หรือหมายเลขโทรศัพท์

2. ฟีเจอร์ที่หลากหลาย:

- Tinder มีฟีเจอร์เช่น Super Like, Passport และ Explore ที่ช่วยให้ผู้ใช้สามารถค้นหาผู้ที่ตรงใจหรือเพื่อนร่วมเดินทางได้ง่ายขึ้น

3. การจับคู่ที่รวดเร็ว:

- ระบบการปิดซ้ายหรือขวาช่วยให้ผู้ใช้สามารถเลือกคู่ได้อย่างรวดเร็ว และสามารถเริ่มสนทนาเมื่อมีการจับคู่

4. ยืนยันตัวตน:

- ฟีเจอร์การยืนยันรูปภาพช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับโปรไฟล์ของผู้ใช้ ทำให้มั่นใจได้ว่าผู้ที่คุณสนทนาคือคนจริง

5. โอกาสในการพบปะคนใหม่:

- Tinder เปิดโอกาสให้ผู้ใช้ได้พบกับคนใหม่ ๆ จากทั่วโลก ซึ่งอาจนำไปสู่ความสัมพันธ์ที่หลากหลายทั้งในด้านเพื่อนและความรัก

ข้อเสียของ Tinder

1. ความไม่แน่นอน:

- เนื่องจากการจับคู่ขึ้นอยู่กับปฏิกิริยาหรือหัวใจ ผู้ใช้บางคนอาจรู้สึกว่ามีโอกาสน้อยในการพบคนที่ตรงใจจริง ๆ

2. ข้อมูลส่วนตัว:

- การเปิดเผยข้อมูลส่วนตัวบนแพลตฟอร์มออนไลน์อาจทำให้ผู้ใช้เสี่ยงต่อการถูกหลอกลวงหรือประสบปัญหาด้านความปลอดภัย

3. การแข่งขันสูง:

- ด้วยจำนวนผู้ใช้ที่มาก การแข่งขันในการหาคู่อาจทำให้บางคนรู้สึกท้อแท้เมื่อไม่สามารถจับคู่ได้ตามต้องการ

4. เนื้อหาที่ไม่เหมาะสม:

- บางครั้งผู้ใช้สามารถพบกับโปรไฟล์ที่ไม่เหมาะสมหรือไม่ตรงตามคาดหวัง ซึ่งอาจทำให้ประสบการณ์ในการใช้งานไม่ดีนัก

5. ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม:

- แม้ว่าแอปจะใช้งานฟรี แต่ฟีเจอร์พิเศษบางอย่างต้องสมัครสมาชิกในระดับที่ต้องเสียค่าใช้จ่าย เช่น Tinder Gold หรือ Platinum ซึ่งอาจไม่คุ้มค่าสำหรับผู้ใช้งานบางคน

2.3 Shopee

2.3.1 กาทำงานของและฟีเจอร์

Shopee เป็นแอปพลิเคชันที่ให้บริการซื้อขายสินค้าออนไลน์ ซึ่งได้รับความนิยมอย่างมากในประเทศไทยและหลายประเทศในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ โดยมีฟีเจอร์หลักๆ ที่ช่วยให้ผู้ใช้สามารถค้นหาและซื้อสินค้าต่างๆ ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว



ฟีเจอร์หลักของ Shopee

1. **การค้นหาสินค้า:** ผู้ใช้สามารถค้นหาสินค้าที่ต้องการได้ทั้งจากหน้าแรก หมวดหมู่สินค้า หรือใช้แถบค้นหาที่อยู่ด้านบนของหน้า นอกจากนี้ยังมีการจัดโปรโมชั่น Flash Sale ที่เสนอราคาพิเศษในช่วงเวลาจำกัด.
2. **การเลือกซื้อสินค้า:** เมื่อพบสินค้าที่ต้องการ ผู้ใช้สามารถเลือกขนาดหรือสีที่ต้องการ จากนั้นกด “ซื้อสินค้า” หรือ “เพิ่มไปยังรถเข็น” เพื่อทำการสั่งซื้อในภายหลัง
3. **ขั้นตอนการชำระเงิน:** หลังจากเลือกสินค้าที่ต้องการ ผู้ใช้จะถูกนำไปยังหน้าจอชำระเงิน ซึ่งต้องกรอกข้อมูลที่อยู่จัดส่ง, ตัวเลือกการจัดส่ง, และวิธีการชำระเงิน Shopee ยังมีระบบ Shopee Coins ที่สามารถใช้เป็นส่วนลดในการสั่งซื้อได้.

4. **ระบบความปลอดภัย:** Shopee มีมาตรการรักษาความปลอดภัยที่ช่วยให้ผู้ใช้รู้สึกปลอดภัยในการทำธุรกรรมออนไลน์ เช่น การคืนสินค้าภายในระยะเวลาที่กำหนดและระบบเซฟระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายเพื่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

2.3.2 การติดตั้งและการใช้งาน

การติดตั้งแอป Shopee

1. ดาวน์โหลดแอป:

- เปิด Google Play Store (สำหรับ Android) หรือ App Store (สำหรับ iOS).
- ค้นหาคำว่า “Shopee” ในช่องค้นหา.
- กดติดตั้งแอป Shopee ลงในมือถือของคุณ.

2. เปิดแอป:

- เมื่อการติดตั้งเสร็จสิ้น ให้กดเปิดแอป Shopee.
- เลือกภาษาที่ต้องการใช้งาน (ภาษาไทยหรือภาษาอังกฤษ).

การสมัครบัญชี Shopee

1. เริ่มต้นการลงทะเบียน:

- ในหน้าแรกของแอป ให้เลือกไปที่ “ฉัน” ที่มุมขวาล่าง.
- กดที่ปุ่ม “ลงทะเบียน”.

2. กรอกข้อมูล:

- ป้อนหมายเลขโทรศัพท์ของคุณและกด “ถัดไป”.
- รับรหัส OTP ที่ส่งไปยังหมายเลขโทรศัพท์ของคุณ และกรอกลงในช่องที่กำหนด.
- ตั้งรหัสผ่านที่มีความยาวระหว่าง 8-16 ตัว.

3. ยืนยันและเสร็จสิ้น:

- กดยอมรับข้อกำหนดและเงื่อนไขของ Shopee.
- เมื่อเสร็จสิ้น คุณจะมีบัญชี Shopee พร้อมใช้งาน.

การใช้งาน Shopee

1. ค้นหาสินค้า:

- ใช้ฟังก์ชันค้นหาเพื่อหาสินค้าที่ต้องการ โดยสามารถเลือกหมวดหมู่หรือใช้คำค้นเฉพาะ.

2. เลือกซื้อสินค้า:

- เมื่อพบสินค้าที่ต้องการ ให้กดเข้าไปดูรายละเอียด.
- เลือกตัวเลือกต่างๆ เช่น ขนาดหรือสี จากนั้นกด “ซื้อสินค้า” หรือ “เพิ่มไปยังรถเข็น”.

3. ชำระเงิน:

- ตรวจสอบรายการสินค้าที่ต้องการซื้อ และกรอกข้อมูลที่อยู่จัดส่งให้ถูกต้อง.
- เลือกวิธีการชำระเงินที่สะดวก เช่น โอนเงินผ่านธนาคารหรือใช้บัตรเครดิต.
- กดยืนยันการสั่งซื้อ.

4. ติดตามสถานะการจัดส่ง:

- คุณสามารถติดตามสถานะการจัดส่งสินค้าผ่านแอปได้ตลอดเวลา.

2.3.3 การตลาดของแอปพลิเคชัน

กลยุทธ์การตลาดหลักของ Shopee

1. **ปรับปรุงหน้าร้าน:** การสร้างหน้าร้านที่ดึงดูดด้วยภาพที่มีคุณภาพสูงและคำบรรยายที่ชัดเจนเป็นสิ่งสำคัญในการดึงดูดลูกค้า

2. **ใช้ Shopee Ads:** การโฆษณาสินค้าผ่าน Shopee Ads ช่วยให้ผู้ขายสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยแสดงสินค้าของตนในตำแหน่งที่เด่นบนแพลตฟอร์ม
3. **ส่วนลดและโปรโมชั่น:** การใช้โปรโมชั่นต่างๆ เช่น Flash Sales และคูปองส่วนลดเพื่อกระตุ้นการซื้อของลูกค้าเป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพในการเพิ่มยอดขาย
4. **การมีส่วนร่วมกับลูกค้า:** การตอบสนองต่อคำถามและความคิดเห็นของลูกค้าอย่างรวดเร็ว ช่วยสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและทำให้ลูกค้ารู้สึกมีส่วนร่วมกับแบรนด์
5. **การทำการตลาดโดยใช้อินฟลูเอนเซอร์:** การร่วมมือกับอินฟลูเอนเซอร์เพื่อโปรโมทสินค้าช่วยเพิ่มการรับรู้แบรนด์และสร้างความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์
6. **เครื่องมือวิเคราะห์:** Shopee มีเครื่องมือวิเคราะห์ที่ช่วยให้ผู้ขายติดตามยอดขายและพฤติกรรมของลูกค้า เพื่อปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดให้เหมาะสม

2.3.4 ข้อดีและข้อเสีย

ข้อดี

1. **เข้าถึงลูกค้าได้ง่าย:** Shopee เป็นแพลตฟอร์มที่มีผู้ใช้งานจำนวนมาก ทำให้ผู้ขายสามารถเข้าถึงลูกค้าได้โดยไม่ต้องใช้เวลาหาลูกค้าเอง
2. **เปิดร้านง่าย:** การเปิดร้านบน Shopee สามารถทำได้ง่ายๆ ผ่านมือถือ โดยไม่ต้องมีความรู้ด้านเทคนิคสูง
3. **บริการจัดส่งสะดวก:** ผู้ขายสามารถใช้บริการจัดส่งที่หลากหลาย รวมถึง Shopee Express ทำให้ไม่ต้องออกไปส่งของด้วยตัวเอง
4. **การตลาดและโปรโมชั่นจาก Shopee:** Shopee มีการจัดโปรโมชั่นและส่วนลดต่างๆ ที่ช่วยดึงดูดลูกค้า โดยที่ผู้ขายไม่ต้องทำการตลาดเอง

5. **ระบบจัดการที่มีประสิทธิภาพ:** Shopee มีระบบหลังบ้านที่ช่วยให้ผู้ขายสามารถจัดการคำสั่งซื้อและการติดต่อกับลูกค้าได้อย่างสะดวก
6. **ไม่ต้องตกแต่งหน้าร้าน:** ผู้ขายสามารถลงสินค้าขายได้ทันทีโดยไม่ต้องเสียเวลาในการตกแต่งหน้าร้านเหมือนแพลตฟอร์มอื่นๆ

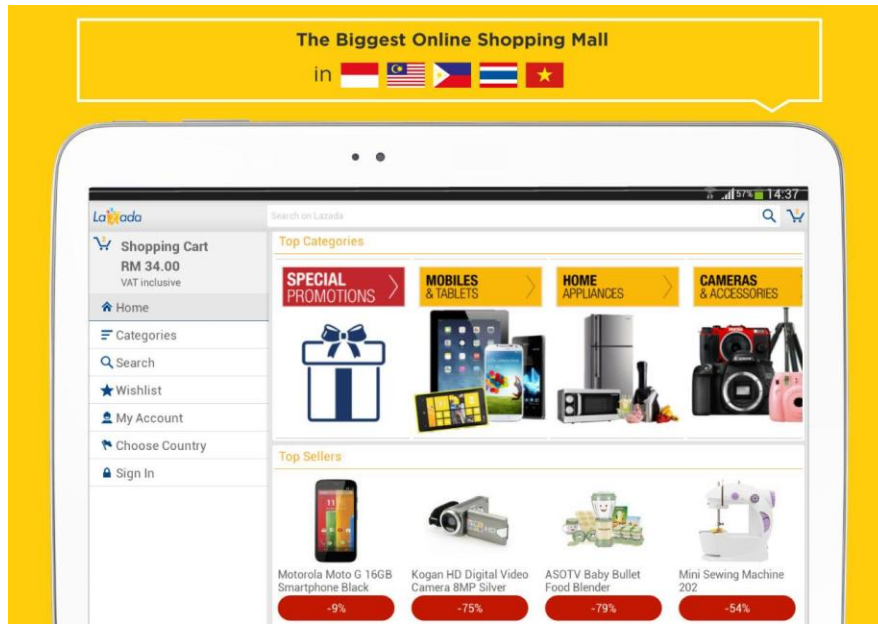
ข้อเสีย

1. **การแข่งขันสูง:** เนื่องจากมีผู้ขายจำนวนมาก การแข่งขันจึงสูง ทำให้ผู้ขายต้องมีการวางกลยุทธ์เพื่อดึงดูดลูกค้า
2. **ค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่าย:** แม้ว่า Shopee จะมีการส่งเสริมการขาย แต่ผู้ขายยังคงต้องจ่ายค่าธรรมเนียมบางอย่าง ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อกำไร
3. **จำกัดในบางฟีเจอร์:** บางครั้งฟีเจอร์ที่ Shopee มีอาจไม่เพียงพอสำหรับผู้ขายบางรายที่ต้องการฟังก์ชันเฉพาะทางมากขึ้น
4. **ความน่าเชื่อถือของสินค้า:** เนื่องจากสินค้ามีหลากหลายประเภท ผู้ซื้ออาจพบสินค้าที่มีคุณภาพต่ำหรือไม่ตรงตามคำบรรยาย ซึ่งอาจทำให้เกิดความไม่พอใจ
5. **ปัญหาการจัดส่ง:** ในบางกรณี การจัดส่งอาจล่าช้าหรือมีปัญหา ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อความพึงพอใจของลูกค้า

2.4 Lazada

2.4.1 กาทำงานของและฟรีเจอร์

Lazada Application เป็นแอปพลิเคชันช้อปปิ้งออนไลน์ที่ได้รับความนิยมในประเทศไทย โดยเปิดให้ผู้ใช้งานสามารถช้อปปิ้งได้ตลอด 24 ชั่วโมงจากทุกที่ผ่านสมาร์ทโฟนหรือแท็บเล็ต แอปนี้มีฟีเจอร์ที่ช่วยให้การค้นหาสินค้าและการซื้อขายเป็นไปอย่างรวดเร็วและสะดวกสบาย รวมถึงข้อมูลผลิตภัณฑ์ รูปภาพ รายละเอียดสินค้า และความคิดเห็นจากผู้ใช้จริง ทำให้ผู้ซื้อมั่นใจในการเลือกซื้อสินค้าต่างๆ



คุณสมบัติหลักของ Lazada Application:

1. การเข้าถึงข้อมูลสินค้า: ผู้ใช้สามารถดูรายละเอียดสินค้าหลายหมวดหมู่ เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า, Gadgets, อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ
2. โปรโมชั่นและส่วนลด: แอปนี้มักมีข้อเสนอพิเศษและโปรโมชั่นสำหรับสินค้าแบรนด์ดัง เช่น Samsung, Apple, และ Sony
3. การชำระเงินและการจัดส่ง: ผู้ใช้สามารถเลือกวิธีการชำระเงินที่หลากหลาย รวมถึงการชำระเงินปลายทาง และบริการจัดส่งที่รวดเร็ว
4. นโยบายการรับประกัน: Lazada มีนโยบายปกป้องผู้ซื้อ 100% ซึ่งรับประกันว่าสินค้าที่ได้รับจะเป็นของแท้และไม่มีข้อบกพร่อง

2.4.2 การติดตั้งและการใช้งาน

การติดตั้งแอป Lazada

สำหรับสมาร์ทโฟน (Android/iOS)

1. ดาวน์โหลดแอป:

- สำหรับ Android: เปิด Google Play Store และค้นหา “Lazada” จากนั้นกด “ติดตั้ง”
- สำหรับ iOS: เปิด App Store ค้นหา “Lazada” และเลือกดาวน์โหลด

2. ติดตั้งแอป: เมื่อดาวน์โหลดเสร็จ แอปจะถูกติดตั้งโดยอัตโนมัติ หากมีการร้องขอให้อนุญาตการติดตั้ง ให้กด “อนุญาต”

3. เปิดแอป: คลิกที่ไอคอน Lazada บนหน้าจอหลักเพื่อเปิดแอป.

4. เลือกประเทศและภาษา: เมื่อเปิดแอปครั้งแรก ให้เลือกประเทศเป็น “Thailand” และภาษาที่ต้องการ

สำหรับ PC

1. ดาวน์โหลด MEmu: ติดตั้ง MEmu Android Emulator บนคอมพิวเตอร์ของคุณ

2. เปิด MEmu: เริ่มโปรแกรมและเปิด Google Play Store.

3. ค้นหา Lazada: ค้นหา “Lazada - ช้อปปิ้งแอป” และดาวน์โหลด

4. เริ่มใช้งาน: คลิกที่ไอคอน Lazada เพื่อเริ่มใช้งานบน PC

การใช้งานแอป Lazada

1. **สมัครสมาชิก:** หากคุณยังไม่มีบัญชี ให้ไปที่หน้า “บัญชี” และเลือก “เข้าสู่ระบบ / สมัครสมาชิก” เพื่อสร้างบัญชีใหม่
2. **ค้นหาสินค้า:** ใช้ฟังก์ชันค้นหาเพื่อหาสินค้าที่ต้องการ โดยสามารถกรองตามหมวดหมู่หรือโปรโมชั่นที่น่าสนใจ.

3. **เพิ่มสินค้าลงในตะกร้า:** เมื่อพบสินค้าที่ต้องการ ให้กด “เพิ่มไปยังตะกร้า”.
4. **ชำระเงิน:** เมื่อพร้อมที่จะสั่งซื้อ ให้ไปที่ตะกร้าและทำตามขั้นตอนการชำระเงิน โดยเลือกวิธีการชำระเงินที่สะดวก.
5. **ติดตามสถานะการสั่งซื้อ:** สามารถตรวจสอบสถานะการจัดส่งได้ในส่วน “รายการสั่งซื้อของฉัน”.

2.4.3 การตลาดของแอปพลิเคชัน

กลยุทธ์การตลาดหลักของ Lazada

1. Personalization

Lazada ใช้เทคนิคการทำการตลาดแบบ Personalization ซึ่งช่วยให้ผู้ใช้ได้รับประสบการณ์ที่ตรงตามความสนใจ โดยระบบจะติดตามพฤติกรรมการใช้งาน เช่น การค้นหาสินค้าและการซื้อสินค้า เพื่อเสนอสินค้าที่เกี่ยวข้องกับความสนใจของผู้ใช้

2. Shoppertainment

Lazada ยังมุ่งเน้นไปที่แนวคิด Shoppertainment ซึ่งเป็นการรวมความบันเทิงเข้ากับการช้อปปิ้ง เช่น การไลฟ์สตรีมผ่านฟิเจอร์ LazLive ที่ช่วยสร้างปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ซื้อและผู้ขาย ทำให้ผู้ใช้มีแนวโน้มที่จะใช้บริการซ้ำมากขึ้น

3. Promotion Tools

Lazada ใช้เครื่องมือโปรโมตผ่านพาร์ทเนอร์และ Sponsored Discovery เพื่อเพิ่มยอดขายและยอดขาย โดยเครื่องมือเหล่านี้ช่วยให้สินค้าได้รับการมองเห็นมากขึ้นในหน้าค้นหา และจับคู่กับกลุ่มลูกค้าที่เกี่ยวข้อง

4. บริการหลังการขาย

Lazada มีจุดเด่นในเรื่องบริการหลังการขาย โดยเฉพาะสินค้าที่ขายผ่าน Official Store ของแบรนด์ต่างๆ มักมีราคาที่แข่งขันได้ และบริการที่รวดเร็ว

5.การวิเคราะห์ข้อมูล

Lazada ใช้ข้อมูลเชิงลึกในการวิเคราะห์ประสิทธิภาพของกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อปรับปรุงและพัฒนาข้อเสนอทางการตลาดให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

2.4.4 ข้อดีและข้อเสีย

ข้อดีของการขายสินค้าผ่าน Lazada

1. การเปิดร้านง่ายและรวดเร็ว: ผู้ขายสามารถเปิดร้านได้ภายในเวลาไม่กี่นาที โดยไม่ต้องใช้เอกสารมากมาย เพียงกรอกข้อมูลพื้นฐานก็สามารถเริ่มต้นได้ทันที
2. ฐานลูกค้าขนาดใหญ่: Lazada มีฐานลูกค้าจำนวนมากในประเทศไทยและประเทศในอาเซียน ทำให้ผู้ขายมีโอกาสเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้นโดยไม่ต้องลงทุนในการโปรโมท
3. การส่งสินค้าเร็ว: Lazada มีบริการจัดส่งที่รวดเร็ว โดยเฉลี่ยใช้เวลาเพียง 1-2 วันในการจัดส่ง ทำให้ลูกค้าได้รับสินค้าทันใจ
4. การอบรมและสนับสนุน: Lazada มีการจัดอบรมผ่าน Lazada University เพื่อช่วยให้ผู้ขายเรียนรู้เทคนิคการขายและการใช้งานแพลตฟอร์มได้อย่างมีประสิทธิภาพ
5. โปรโมชั่นและส่วนลด: Lazada มักมีโปรโมชั่นและคูปองส่วนลดที่ช่วยกระตุ้นยอดขาย โดยผู้ขายไม่ต้องออกค่าใช้จ่ายสำหรับคูปองเหล่านี้

ข้อเสียของการขายสินค้าผ่าน Lazada

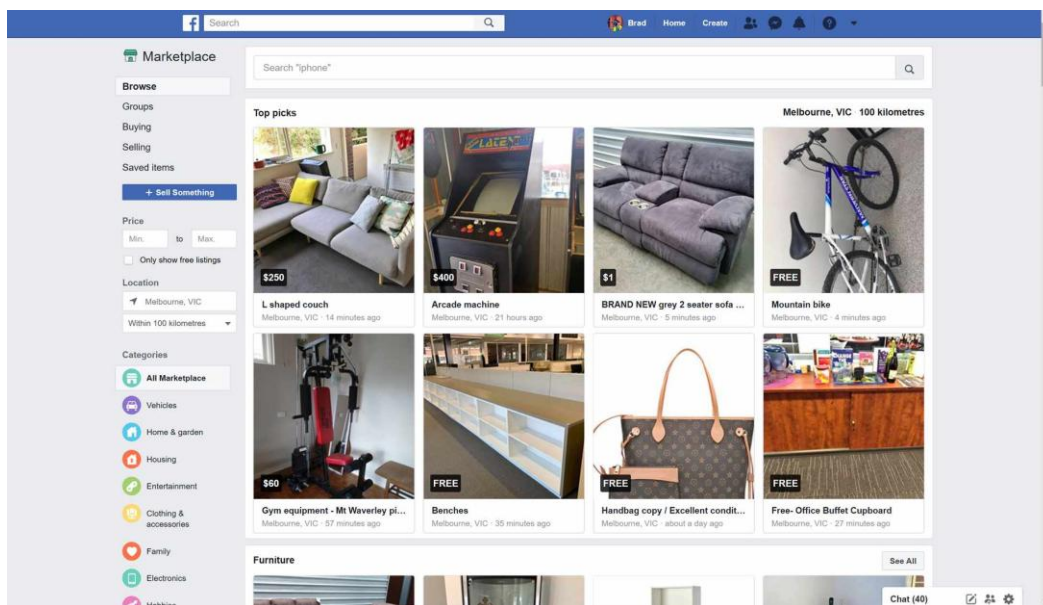
1. การแข่งขันสูง: เนื่องจากมีผู้ขายจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันในการดึงดูดลูกค้าเป็นไปอย่างเข้มข้น
2. ค่าคอมมิชชั่น: แม้ว่า Lazada จะมีโปรโมชั่นบางอย่างที่ไม่คิดค่าคอมมิชชั่นในช่วงแรก แต่ในระยะยาว ผู้ขายยังคงต้องจ่ายค่าคอมมิชชั่นจากยอดขาย
3. ความเสี่ยงจากการคืนสินค้า: ผู้ขายอาจพบกับปัญหาการคืนสินค้าที่ไม่ตรงตามความคาดหวังของลูกค้า ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อยอดขายและความเชื่อมั่น

4. การพึ่งพาแพลตฟอร์ม: ผู้ขายอาจต้องพึ่งพาแพลตฟอร์มในการทำตลาด ซึ่งอาจทำให้ขาดความยืดหยุ่นในการดำเนินธุรกิจของตนเอง

2.5 Facebook Marketplace

2.5.1 การทำงานของและฟรีเจอร์

Facebook Marketplace เป็นฟีเจอร์ที่พัฒนาโดย Facebook เพื่อเป็นแพลตฟอร์มสำหรับการซื้อขายสินค้าออนไลน์ โดยเปิดตัวครั้งแรกในปี 2016 ฟีเจอร์นี้ทำให้ผู้ใช้สามารถโพสต์ขายสินค้าหรือค้นหาสินค้าที่ต้องการได้อย่างสะดวก โดยไม่จำเป็นต้องมีเพจร้านค้า เพียงแค่ใช้บัญชี Facebook ส่วนตัวก็สามารถเข้าถึงได้



ฟีเจอร์หลักของ Facebook Marketplace

1. การซื้อขายสินค้า: ผู้ใช้สามารถโพสต์ขายสินค้าหรือค้นหาสินค้าได้ง่ายๆ โดยมีฟังก์ชันการค้นหาที่ช่วยให้ผู้ซื้อสามารถกรองตามประเภทสินค้า ราคา และระยะทางจากตำแหน่งที่ตั้ง
2. การตั้งค่าโลเคชัน: ฟีเจอร์นี้ช่วยให้ผู้ซื้อสามารถค้นหาสินค้าที่อยู่ใกล้เคียงได้ ซึ่งเหมาะสำหรับการนัดหมายเพื่อรับสินค้าหรือดูสินค้าก่อนตัดสินใจซื้อ
3. การติดต่อผู้ขาย: ผู้ซื้อสามารถติดต่อผู้ขายได้โดยตรงผ่าน Facebook Messenger ซึ่งทำให้การสื่อสารสะดวกและรวดเร็ว

2.5.2 การติดตั้งและการใช้งาน

การติดตั้งและการใช้งาน Facebook Marketplace เป็นกระบวนการที่ง่ายและสะดวก โดยสามารถทำได้ผ่านแอปพลิเคชัน Facebook บนสมาร์ตโฟนหรือเว็บไซต์ของ Facebook

การติดตั้ง Facebook Marketplace

1. ดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน Facebook: หากยังไม่มีแอปพลิเคชัน Facebook ให้ดาวน์โหลดจาก Google Play Store หรือ Apple App Store.
2. ล็อกอินเข้าสู่บัญชี Facebook: ใช้บัญชีส่วนตัวของคุณเพื่อเข้าสู่ระบบ.
3. ค้นหา Marketplace: เมื่อเข้าสู่ระบบแล้ว มองหาปุ่ม “Marketplace” ซึ่งมักจะอยู่ในเมนูด้านซ้ายของหน้าเว็บหรือด้านล่างของแอป.

วิธีการใช้งาน Facebook Marketplace

การลงประกาศขายสินค้า

1. เข้าไปที่ Marketplace: คลิกที่ไอคอน Marketplace.
2. เลือก “ขาย”: กดปุ่ม “ขาย” เพื่อเริ่มต้นการลงประกาศ.
3. เลือกหมวดหมู่สินค้า: เลือกประเภทสินค้าที่ต้องการขาย เช่น สินค้า, ยานพาหนะ, บ้าน, หรือบริการ.
4. กรอกรายละเอียดสินค้า:
 - ใส่รูปภาพ: อัปโหลดรูปภาพของสินค้าสูงสุด 10 รูป.
 - กรอกรายละเอียด: ระบุชื่อสินค้า, ราคา, สภาพสินค้า (ใหม่หรือมือสอง), และคำอธิบายที่ชัดเจน.
5. ระบุตำแหน่ง: ระบุตำแหน่งที่ตั้งเพื่อให้ผู้ซื้อสามารถค้นหาสินค้าได้ง่ายขึ้น.

6. **เผยแพร่ประกาศ:** ตรวจสอบข้อมูลให้ถูกต้องและกด “เผยแพร่” เพื่อให้สินค้าของคุณปรากฏใน Marketplace.

การติดต่อกับผู้ซื้อ

1. ผู้ซื้อสามารถติดต่อคุณผ่าน Facebook Messenger เพื่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับสินค้า.
2. ควรตอบกลับข้อความอย่างรวดเร็วเพื่อเพิ่มโอกาสในการขาย.

ข้อควรระวัง

1. ตรวจสอบประวัติและความน่าเชื่อถือของทั้งผู้ซื้อและผู้ขายก่อนดำเนินการซื้อขาย.
2. ควรมีช่องทางการติดต่ออื่นๆ นอกเหนือจาก Facebook เช่น เบอร์โทรศัพท์หรือ Line เพื่อความสะดวกในการสื่อสาร.

2.5.3 การตลาดของแอปพลิเคชัน

การตลาดของแอปพลิเคชัน Facebook Marketplace เป็นเครื่องมือที่มีประสิทธิภาพสำหรับผู้ขายและธุรกิจขนาดเล็กในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและง่ายดาย โดยเฉพาะในยุคที่การซื้อขายออนไลน์กำลังเป็นที่นิยมอย่างมาก

คุณสมบัติของ Facebook Marketplace

1. **การเข้าถึงกลุ่มลูกค้า:** Facebook Marketplace มีผู้ใช้งานหลายล้านคนทั่วโลก ซึ่งทำให้ผู้ขายสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้กว้างขวางโดยไม่ต้องสร้างเพจร้านค้า
2. **การโพสต์ขายสินค้า:** ผู้ใช้สามารถโพสต์ขายสินค้าได้ง่าย ๆ โดยใช้บัญชี Facebook ส่วนตัว เพียงแค่ใส่รายละเอียดสินค้า รูปภาพ และราคา
3. **การค้นหาสินค้า:** ผู้ซื้อสามารถค้นหาสินค้าตามประเภท ราคา และระยะทางจากตำแหน่งที่ตั้ง ทำให้การค้นหาสินค้าที่ต้องการเป็นไปอย่างสะดวก

เทคนิคการตลาดใน Facebook Marketplace

1. **ใช้รูปภาพที่ดึงดูด:** รูปภาพสินค้าที่สวยงามและชัดเจนจะช่วยดึงดูดความสนใจของผู้ซื้อได้มากขึ้น
2. **รายละเอียดสินค้าที่ชัดเจน:** การลงรายละเอียดสินค้าที่ครบถ้วนและชัดเจนจะช่วยให้ผู้ซื้อเข้าใจสินค้าและตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น
3. **ตอบกลับอย่างรวดเร็ว:** ควรตอบกลับข้อความจากผู้ซื้ออย่างรวดเร็ว เพื่อไม่ให้สูญเสียโอกาสในการขาย
4. **การใช้แฮชแท็ก:** การเพิ่มแฮชแท็กในโพสต์สามารถช่วยเพิ่มโอกาสในการค้นพบสินค้าได้มากขึ้น

2.5.4 ข้อดีและข้อเสีย

ข้อดีของ Facebook Marketplace

1. **เข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหญ่:** Facebook มีผู้ใช้งานหลายล้านคน ทำให้ผู้ขายสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้กว้างขวาง
2. **ไม่มีค่าใช้จ่ายในการลงประกาศ:** ผู้ขายสามารถโพสต์ขายสินค้าได้ฟรี โดยไม่ต้องสร้างเพจร้านค้า
3. **ความน่าเชื่อถือ:** ผู้ซื้อสามารถตรวจสอบโปรไฟล์ของผู้ขายได้ ทำให้เกิดความมั่นใจในการทำธุรกรรม
4. **การค้นหาที่สะดวก:** มีฟีเจอร์การกรองที่ช่วยให้ผู้ซื้อค้นหาสินค้าตามประเภท ราคา และระยะทางจากตำแหน่งที่ตั้ง
5. **การติดต่อที่ง่าย:** ผู้ซื้อและผู้ขายสามารถติดต่อกันผ่าน Facebook Messenger ได้อย่างรวดเร็ว

6. การติดตามจำนวนผู้เข้าชม: ผู้ขายสามารถดูจำนวนคนเข้าชมสินค้าของตนได้ ซึ่งช่วยในการประเมินความสนใจ

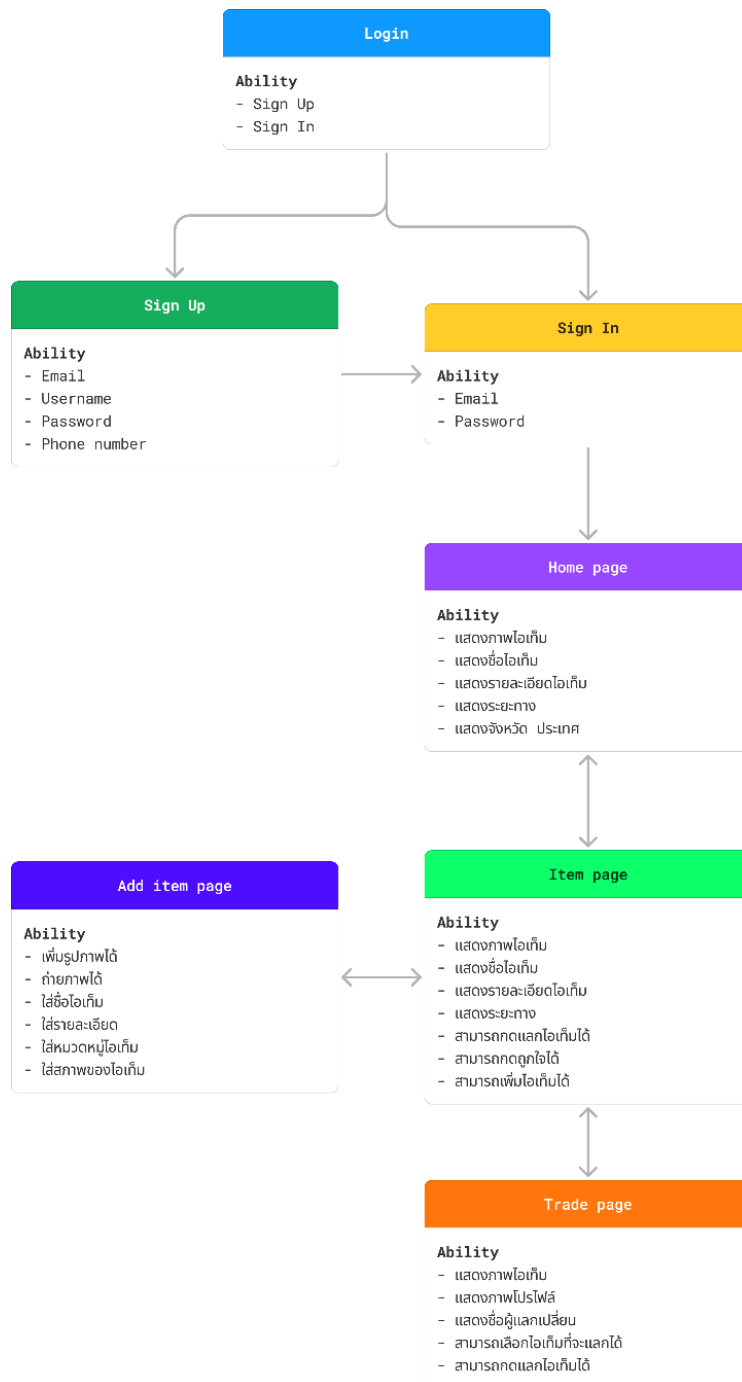
ข้อเสียของ Facebook Marketplace

1. การแข่งขันสูง: เนื่องจากมีผู้ขายจำนวนมากในตลาดเดียวกัน ผู้ขายอาจต้องพัฒนากลยุทธ์เพื่อดึงดูดลูกค้า
2. ความเสี่ยงในการฉ้อโกง: แม้จะมีระบบตรวจสอบ แต่ยังคงมีโอกาสที่ผู้ซื้อหรือผู้ขายจะประสบกับการฉ้อโกง
3. ข้อจำกัดในการจัดส่ง: การซื้อขายส่วนใหญ่ต้องนัดพบกันเพื่อแลกเปลี่ยนสินค้า ซึ่งอาจไม่สะดวกสำหรับบางคน
4. การควบคุมคุณภาพสินค้าต่ำ: ไม่มีมาตรฐานการควบคุมคุณภาพสินค้าที่ชัดเจน ทำให้ผู้ซื้ออาจได้รับสินค้าที่ไม่ตรงตามที่คาดหวัง

บทที่ 3

วิธีการดำเนินงาน

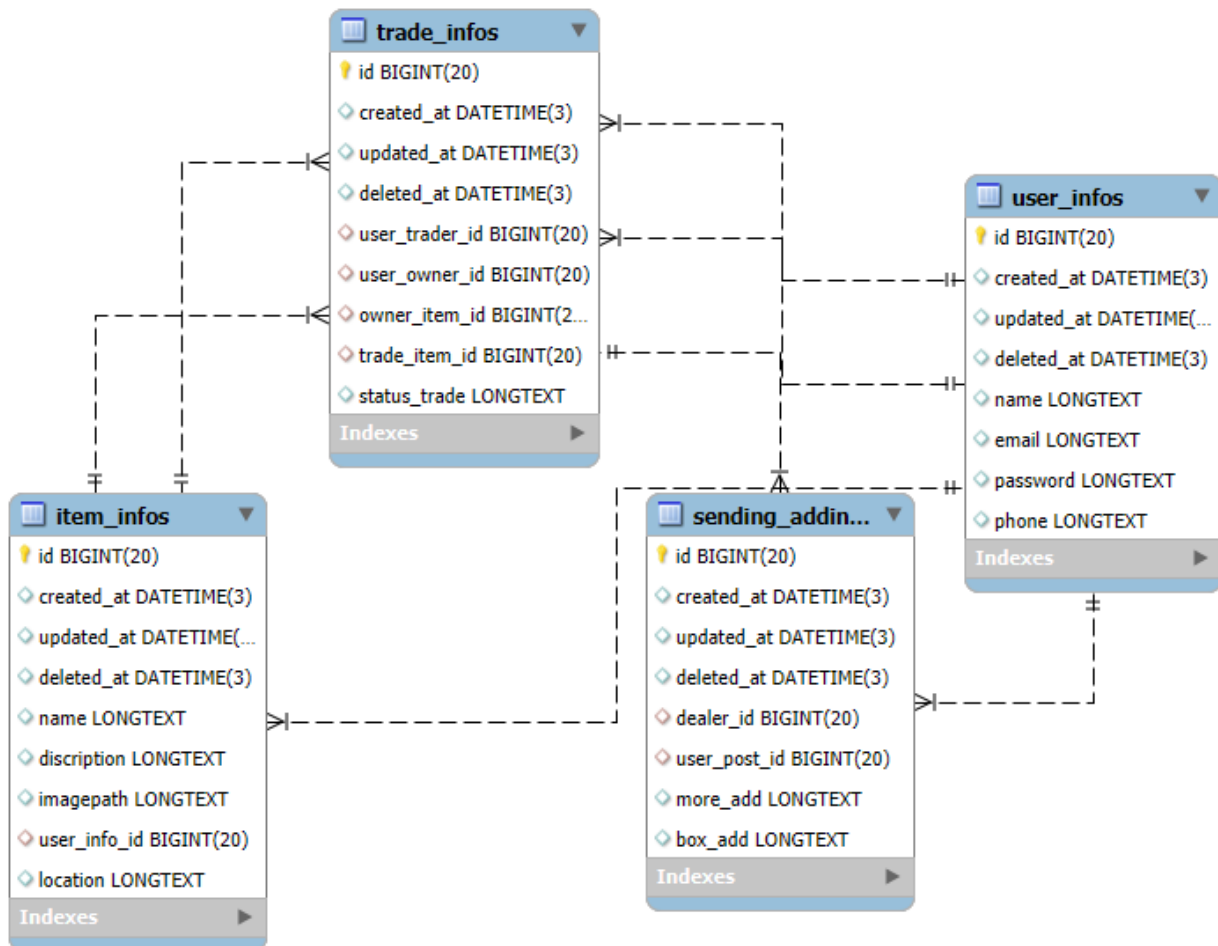
3.1 Site Map Mobile Application



3.2 ต้นแบบหน้าเว็บไซต์ (Mockup)



3.3 Database Schema (ER Diagram)



3.4 คู่มือการ install ไปจนถึงการ launch Mobile App

3.4.1 frontend

- 1) ตัวของแอปพลิเคชันสามารถติดตั้งผ่านตัว apk หรือให้ ตัว android studio ทำการสร้างแอปพลิเคชันให้ได้
- 2) โดยตัวเลือกที่ 1 จะดาวน์โหลดใน <https://github.com/EndFroZen/Project-flutter-in-subject.git>
- 3) โดยตัวเลือกที่ 2 จะทำการ git clone -b newzone <https://github.com/EndFroZen/Project-flutter-in-subject.git> <your_file_name> ผ่าน cmd

3.4.2 backend

- 1) ตัวของเซิร์ฟเวอร์ของแอปพลิเคชันสามารถติดตั้งได้โดยการ พิมพ์คำสั่ง git clone -b backend <https://github.com/EndFroZen/Project-flutter-in-subject.git> <your_file_name> ผ่าน cmd
- 2) เข้าไปที่ ไฟร์เดอร์ที่สร้างมา หลังจากนั้นทำการ พิมพ์คำสั่งใน cmd โดยใช้คำสั่ง go get && go run .
- 3) การติดตั้งฐานข้อมูลทำการติดตั้งตัว MariaDB ต่อจากนั้น ทำการติดตั้ง heidiSQL (editor database) เพื่อทำการนำเข้าชุดข้อมูลและ .sql ทั่วไปทำการติดตั้งที่ตัวของ heidiSQL
- 4) ทำการติดตั้ง .env เพื่อทำการสร้างความปลอดภัยสำหรับชุดข้อมูล

3.5 สรุปผลของโครงการ

โครงการ tradeOn เป็นแอปพลิเคชันที่พัฒนาขึ้นเพื่อแก้ปัญหาการแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการระหว่างบุคคลในยุคปัจจุบัน โดยมีจุดเด่นดังนี้ เป็นแพลตฟอร์มที่ช่วยจับคู่ผู้ที่ต้องการแลกเปลี่ยนสินค้าหรือบริการ
แก้ปัญหาการไม่รู้จักกันของผู้ใช้และความยากในการหาคู่แลกเปลี่ยนที่เหมาะสม

3.5.1 มีฟีเจอร์หลักที่ครบครัน

- 1) ระบบลงทะเบียนและสร้างโปรไฟล์
- 2) ระบบการเลือกและการรอแลก
- 3) ระบบตัดสินใจของผู้ใช้
- 4) ระบบการโพสของ

3.5.2 แก้ปัญหาหลักของการแลกเปลี่ยนแบบดั้งเดิม

- 1) ความยากในการหาคู่แลกเปลี่ยน

- 2) การขาดช่องทางการสื่อสาร
- 3) ความไม่น่าเชื่อถือระหว่างผู้ใช้

ผลลัพธ์ที่ได้คือแอปพลิเคชันที่ช่วยให้การแลกเปลี่ยนสินค้าและบริการเป็นเรื่องง่าย สะดวก และปลอดภัยมากขึ้น สามารถสร้างชุมชนของผู้ที่สนใจการแลกเปลี่ยนสินค้า ตอบโจทย์ไลฟ์สไตล์ของผู้ใช้งานในยุคดิจิทัล

3.6 หน้าที่ของสมาชิก

3.6.1 นายปณณธร ชันคำนัน๊ะ 65021868

จะทำหน้าที่อยู่ในฝั่งของ frontend เป็นหลัก ทั้งการออกแบบหน้าต่างๆ รวมถึงการเส้นทางต่างๆที่ไปสู่การเชื่อมของหน้า

3.6.2 นายชนะชล ลำดับ 65024625 หน้าที่

จะทำหน้าที่อยู่ในฝั่งของ backend เป็นหลักทั้งการแบบข้อมูล และ ฐานข้อมูลรวมถึงเส้นทางแสดงข้อมูล,และการเข้าสู่ระบบ ยังรวมไปถึงการคิด ตรรกะของการแลกเปลี่ยน

