CHANNELS	AWARE	INTEREST	PURCHASE	RE-PURCHASE
Banners/ Ads on websites	เห็นโฆษณาตามเว็ปไซต์ต่างๆ เริ่มรู้จัก สินค้า จำยี่ห้อได้			
Facebook Feed/ KOL page	เห็น Beauty blogger มารีวิวว่าใช้ แล้วหน้าสว่างขึ้นจริง ■	เริ่มสนใจ กดอ่านรีวิวของ Beauty → blogger เพิ่มเติม		
Google		 ลองกูเกิ้ลหาเพิ่มว่ามีคนพูดถึงใน Pantip หรือเว็ป beauty community อีกมั้ย 		
Company website		▼ เข้าไปดูสรรพคุณอื่นๆ และส่วนผสม ในเว็ปไซต์ของบริษัท	ราคาในร้านอื่นๆไม่ต่างกัน และไม่มี ส่วนลดพิเศษ เลยพยายามสั่งจาก บริษัทโดยตรง เพราะไม่อยากเดินทาง แต่ระบบการจ่ายเงินยาก และใช้เวลานาน	
Official Facebook Fanpage				
Official YouTube Fanpage				
Physical store		ไปเทสสินค้าจริงที่หน้าร้าน ดูว่าเหมาะกับ สีผิวมั้ย แพ้รึเปล่า ดูราคาหน้าร้าน	ต้องเดินทางไปซื้อที่ร้าน drug store รู้สึกเสียเวลา	
E-commerce shop		 ไปดูราคา + ดูส่วนลดที่ร้าน e- commerce ของบริษัท และ ของเจ้า — อื่นๆ 		ใช้แล้วรู้สึกชอบ หน้าสว่างแต่ไม่ลอย เห็น มีโปร 4.4 เลยซื้อตุนไว้เพิ่มอีก 2 หลอด

Data Analytics to improve journey

Happy journey

Unhappy journey

AWARE	Google analytics Ads-retargeting using	PURCHASE	RE-PURCHASE
เห็นโฆษณาตามเว็ปไซต์ต่างๆ เริ่มรู้จัก สินค้า จำยี่ห้อได้	Google signals		
เห็น Beauty blogger มารีวิวว่าใช้ แล้วหน้าสว่างขึ้นจริง	เริ่มสนใจ กดอ่านรีวิวของ Beauty → blogger เพิ่มเติม	 SEM & Google Ads (Adwords) ทำ text analytics ไว้ว่าคนชอบเสริชคำว่าอะไรแล้วซื้อ คำที่คนเสริชเยอะๆ เพื่อช้อนคนที่สนใจ และ สามารถ serve content ที่กำลังหาอยู่ได้ 	
ok Leads ads	aองกูเกิ้ลหาเพิ่มว่ามีคนพูดถึงใน Pantip หรือเว็ป beauty community อีกมั้ย		
(ให้ลงทะเบียนหลังจากเห็นโฆษณา เพื่อได้ข้อมูลลูกค้ามาทำ marketing เพื่อ conversion ได้ ต่อ)		เข้าไปดูสรรพคุณอื่นๆ และส่วนผสม ส่วนลดพิเศษ เลยพยายามสั่งจาก ในเว็ปไซต์ของบริษัท บริษัทโดยตรง เพราะไม่อยากเดินทาง tin	 Google Analytics ດູ page duration/ page time/ browsing behavior ເພື່ອດູວ່າຕ້ອง
	• Google Analytics Q jou page duration/ page time/ browsing behavior	push อะไร เพื่อทำให้ journey ดีขึ้น • ดู historical data ว่า discount แบบไหนสามารถ	
 สามารถใช้ Mobile application เพื่อเทียบสี ผิวกับสินค้า และแนะนำ สินค้าที่เหมาะสมได้โดยไม่ ต้องไปหน้าร้าน 			push purchase ได้สูงสุด แล้ว สามารถดึงข้อมูลมาทำ Promotion ads กระตุ้น
	ไปเทสสินค้าจริงที่หน้าร้าน ดูว่าเหมาะกับ สีผิวมั้ย แพ้รึเปล่า ดูราคาหน้าร้าน	ต้องเดินทางไปซื้อที่ร้าน drug store รู้สึกเสียเวลา	
	ไปดูราคา + ดูส่วนลดที่ร้าน e- commerce ของบริษัท และ ของเจ้า อื่นๆ		ใช้แล้วรู้สึกชอบ หน้าสว่างแต่ไม่ลอย เห็น มีโปร 4.4 เลยซื้อตุนไว้เพิ่มอีก 2 หลอด
	เห็นโฆษณาตามเว็ปไซต์ต่างๆ เริ่มรู้จัก สินค้า จำยี่ห้อได้ เห็น Beauty blogger มารีวิวว่าใช้ แล้วหน้าสว่างขึ้นจริง ok Leads ads นหลังจากเห็นโฆษณา ลูกค้ามาทำ เพื่อ conversion ได้ • สามารถใช้ Mobile application เพื่อเกียบสี ผิวกับสินค้า และแนะนำ สินค้าที่เหมาะสมได้โดยไม่	 เห็นโฆษณาตามเว็บไซต์ต่างๆ เริ่มรู้จัก สินค้า จำยี่ห้อได้ เห็น Beauty blogger มารีวิวว่าใช้ แล้วหน้าสว่างขึ้นจริง เริ่มสนใจ กดอ่านรีวิวของ Beauty blogger เพิ่มเติม เริ่มสนใจ กดอ่านรีวิวของ Beauty blogger เพิ่มเติม ลองกูเกิ้ลหาเพิ่มว่ามีคนพูดถึงใน Pantip หรือเว็ป beauty community อีกมั้ย เข้าไปดูสรรพคุณอื่นๆ และส่วนผสม ในเว็บไซต์ของบริษัท Google Analytics Q page duration/ page time/ browsing behavior ไปเกสสินค้าอริงที่หน้าร้าน ดูว่าเหมาะกับ สีผิวมั้ย แพ้รึเปล่า ดูราคาหน้าร้าน ใปดูราคา + ดูส่วนลดที่ร้าน ecommerce ของบริษัท และ ของเจ้า 	 เห็นโฆษณาตามเว็บไซต์ต่างๆ เริ่มรู้จัก สินค้า จำยี่ห้อได้ เห็น Beauty blogger มารีวิวว่าใช้ เริ่มสนใจ กดอ่านรีวิวของ Beauty blogger เพิ่มเติม เริ่มสนใจ กดอ่านรีวิวของ Beauty blogger เพิ่มเติม ลองกูเกิลหาเพิ่มว่ามีคนพูดถึงใน Pantip หรือเว็บ beauty community อีกมิย เข้าไปดูสรรพคุณอื่นๆ และส่วนผสม ในเว็บไซต์ของบริษัท เข้าไปดูสรรพคุณอื่นๆ และส่วนผสม ในเว็บไซต์ของบริษัท เดืองดูle Analytics ดู page duration/ page time/ browsing behavior ไปเกสสินค้าจริงที่หน้าร้าน ดูว่าเหมาะกับ สีผิวมัย แพ้รีเปล่า ดูราคาหน้าร้าน ไปดูราคา + ดูส่วนลดที่ร้าน e-commerce ของบริษัท และ ของเจ้า

• ดู payment system และ membership ทำ product cycle analysis เพื่อดูว่า ลูกค้าส่วนมากจะใช้หมดภายในระยะเวลาเท่าไหร่ ทำ customer segment analysis เพื่อดูว่า แต่ละกลุ่มถูกกระตุ้นด้วยช่องทางไหน + โปรแบบไหน แล้วทำ EDM หรือ retarget ads ให้ลูกค้าที่ใกล้ due cycle เพื่อสร้างการ repurchase