START YOUR ONLINE STORE…

Lazada

New Authorized Seller For Mavis

Objective: want to draw traffic to store with promotion and buy it

MARVIS

Premium Toothpaste 600 Baht

MARVIS

Lazada

Problem

The seller never open an online store on any platforms. The marketing team endlessly discuss which promotion would be more attractive for customer on Lazada. Because of new to this platform, the team do not have any data about customer in Lazada at all.

MARVIS Lazada

Lazada

Sampling: Lazada Shoppers

1st Promotion

Buy one
Get one

A

LazMall

ยาสีฟันมาร์วิสอควาติค มินต์ / Marvis Aquatic Mint 85 ml.

63 คะแนน | คำถาม 1 ได้รับการตอบ

แบรนด์: Marvis | เพิ่มเติม ของใช้ส่วนตัว จาก Marvis in TH

BUY 1 GET 1 FREE

โปรโมชั่น ซื้อขั้นต่ำ ฿1,110.00 รับส่วนลดสูงสุด ฿110.00

จำนวน 1

ซื้อเลย | เพิ่มลงรถเข็น

MARVIS Lazada

2nd Promotion

50% Off

B

LazMall

ยาสีฟันมาร์วิสอควาติค มินต์ / Marvis Aquatic Mint 85 ml.

63 คะแนน | คำถาม 1 ได้รับการตอบ

แบรนด์: Marvis | เพิ่มเติม ของใช้ส่วนตัว จาก Marvis in TH

50% OFF

โปรโมชั่น ซื้อขั้นต่ำ ฿1,110.00 รับส่วนลดสูงสุด ฿110.00

จำนวน 1

ซื้อเลย | เพิ่มลงรถเข็น

MARVIS Lazada

Hypothesis

H0: 1st Promotion : 2nd Promotion = 0.5 : 0.5

H1: Not H0

MARVIS Lazada

Result from 45 respondents

Promotion	N	Expected Proportion	Expected	(O-E)^2 / E
1	18	0.5	22.5	0.9
2	27	0.5	22.5	0.9
Grand Total	45		X_2	1.8

critical	3.841458821
p val	0.179712495

ALPHA = 0.05

P VALUE = 0.179

P VALUE > ALPHA, SO WE DO NOT REJECT H0

MARVIS Lazada

Solution

- The seller can choose any promotion to draw traffic.
- The confidence level at 95%, so the decision has a chance to mistake only 5%
- Next plan, the team should test difference between who are new to product and are not.

MARVIS Lazada

THANK YOU

GROUP 4

ศิริพงษ์ มนัดดา ภูริภัทร คเณศ สมสกุล