

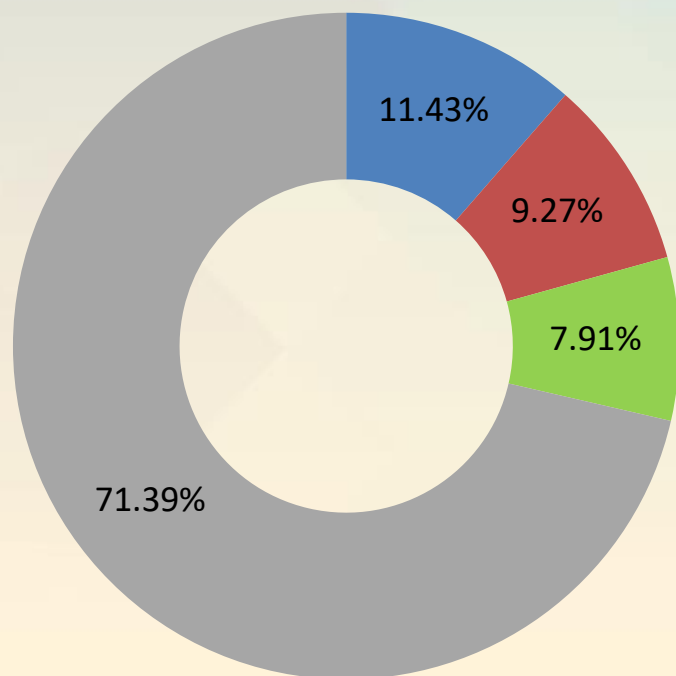
ข้อมูลจากการวิเคราะห์ข้อมูลจาก amazon ปี 2018

PowerPointอาจมีปัญหาเรื่อง font นะครับ



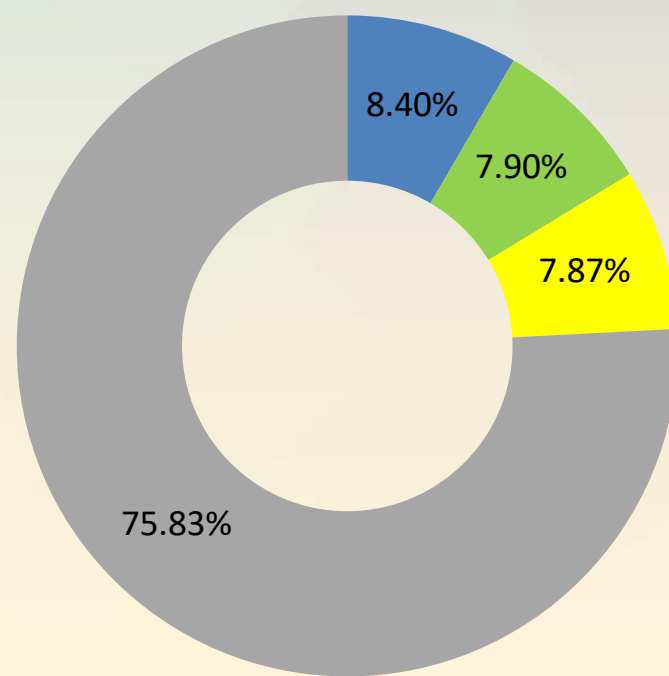
สัดส่วนแสดงสินค้าแต่ละชนิดที่ถูกสั่งซื้อ

สัดส่วนปริมาณของสินค้าแต่ละชนิดที่ถูกสั่งซื้อ



- BEAUTY
- BOOKS
- ELECTRONICS ACCESSORIES
- อื่นๆ

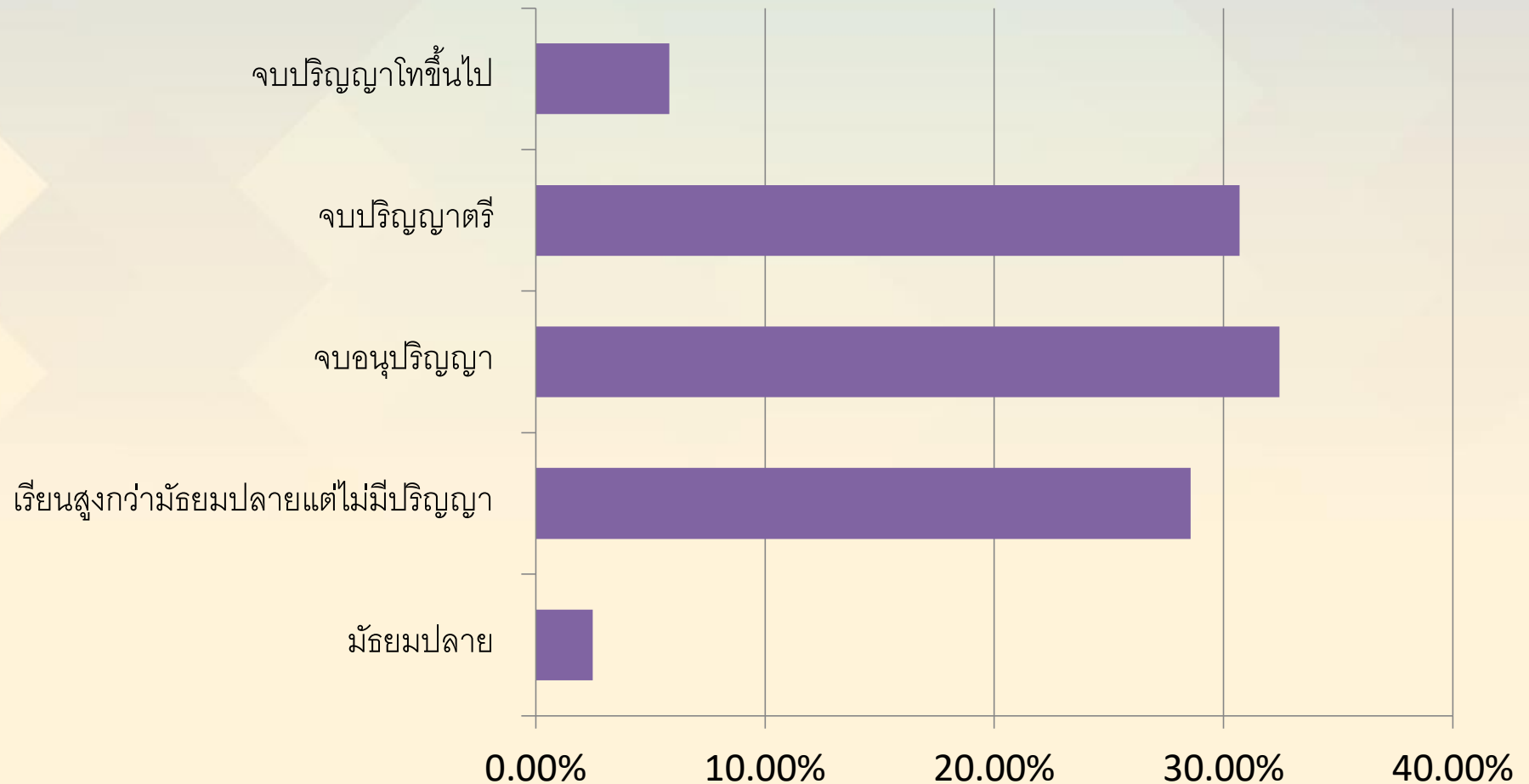
สัดส่วนมูลค่าของสินค้าแต่ละชนิดที่ถูกสั่งซื้อ



- BEAUTY
- ELECTRONICS ACCESSORIES
- HOME IMPROVEMENT
- อื่นๆ

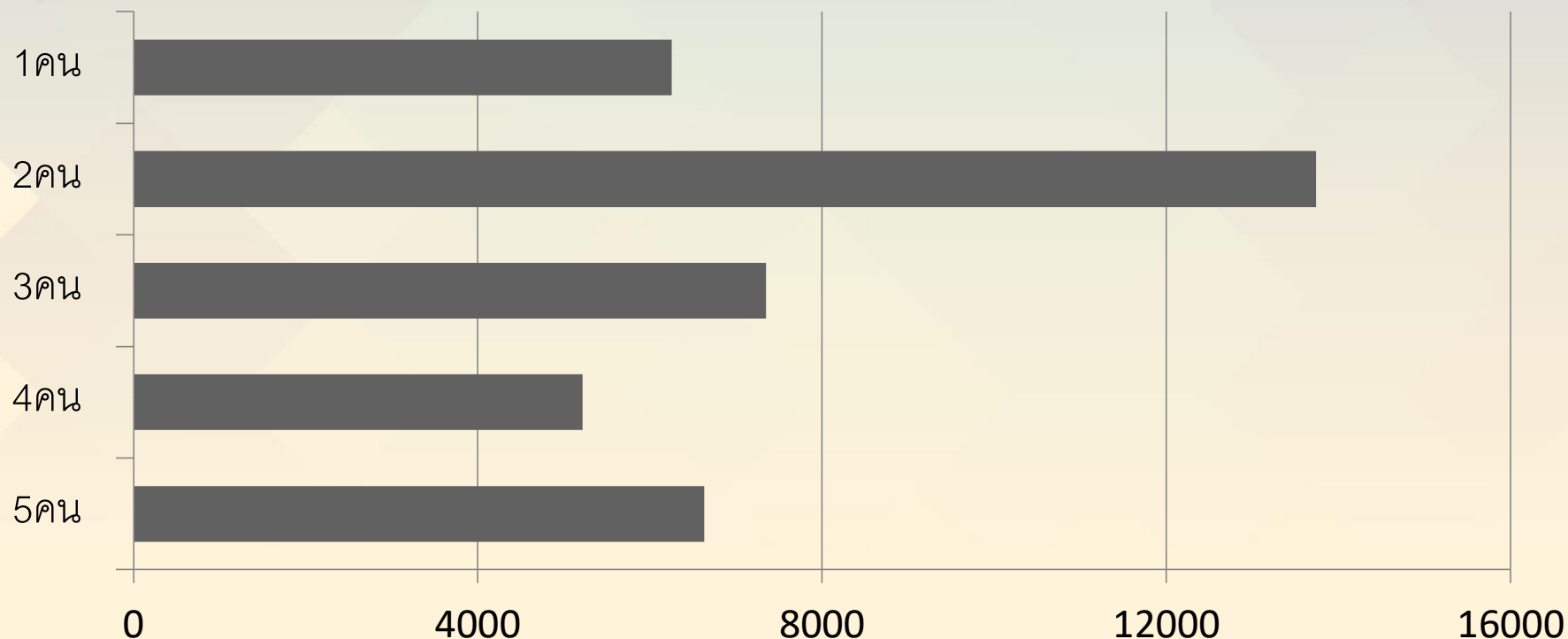
ระดับทางการศึกษาของผู้ใช้ amazon

ระดับทางการศึกษาของผู้ใช้ amazon



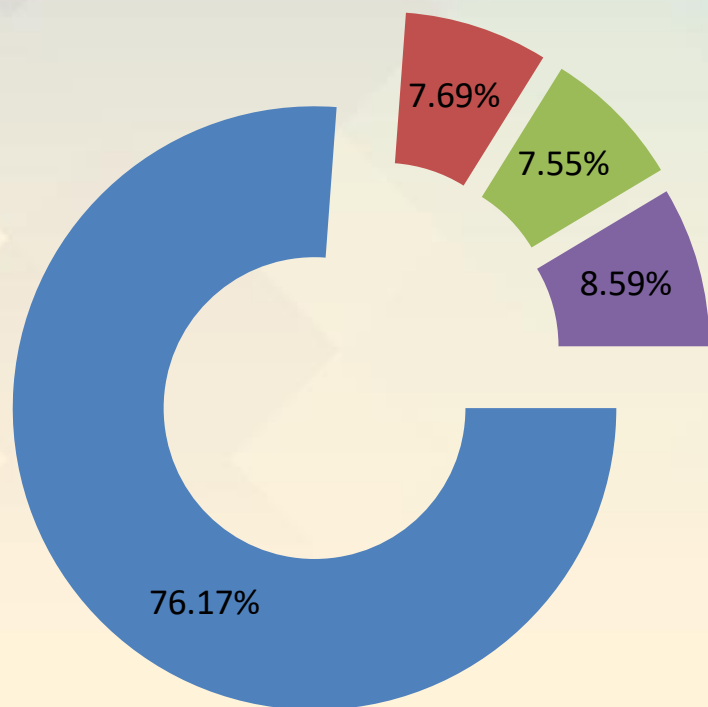
จำนวนผู้อยู่อาศัยในบ้านของผู้ใช้ amazon

จำนวนผู้อยู่อาศัยในบ้านของผู้ใช้ amazon



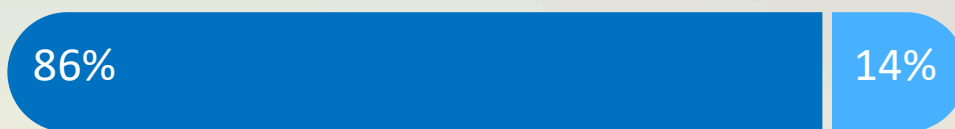
ข้อมูลของผู้ใช้ amazon

สัดส่วนเชื้อชาติของผู้ใช้ amazon



■ คนขาว ■ คนแอฟริกันอเมริกัน ■ คนเอเชีย ■ อื่นๆ

เชื้อสายของผู้ใช้ amazon



■ ไม่ใช่ละตินอเมริกา ■ ละตินอเมริกา

ปริมาณของผู้ใช้ amazon ที่มีและไม่มีลูก



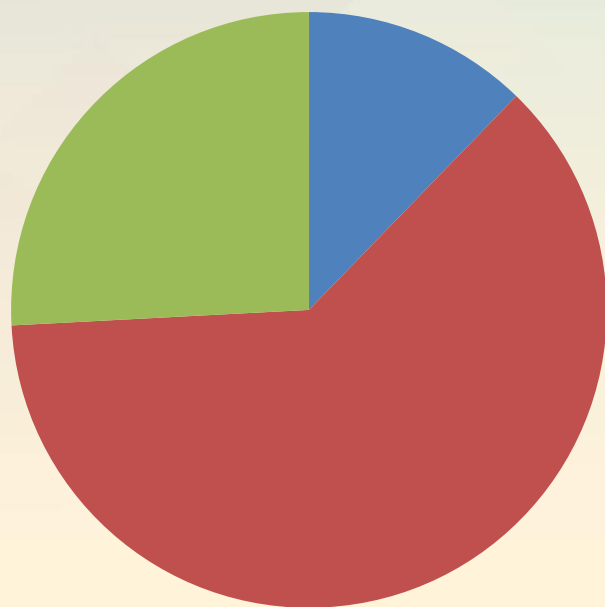
■ มีลูก ■ ไม่มีลูก

อันดับของ อายุของผู้ที่มีอายุมากที่สุด ในบ้านของผู้ใช้ amazon



ฐานะการเงินของผู้ใช้ amazon

สัดส่วนฐานะการเงินของผู้ใช้ amazon

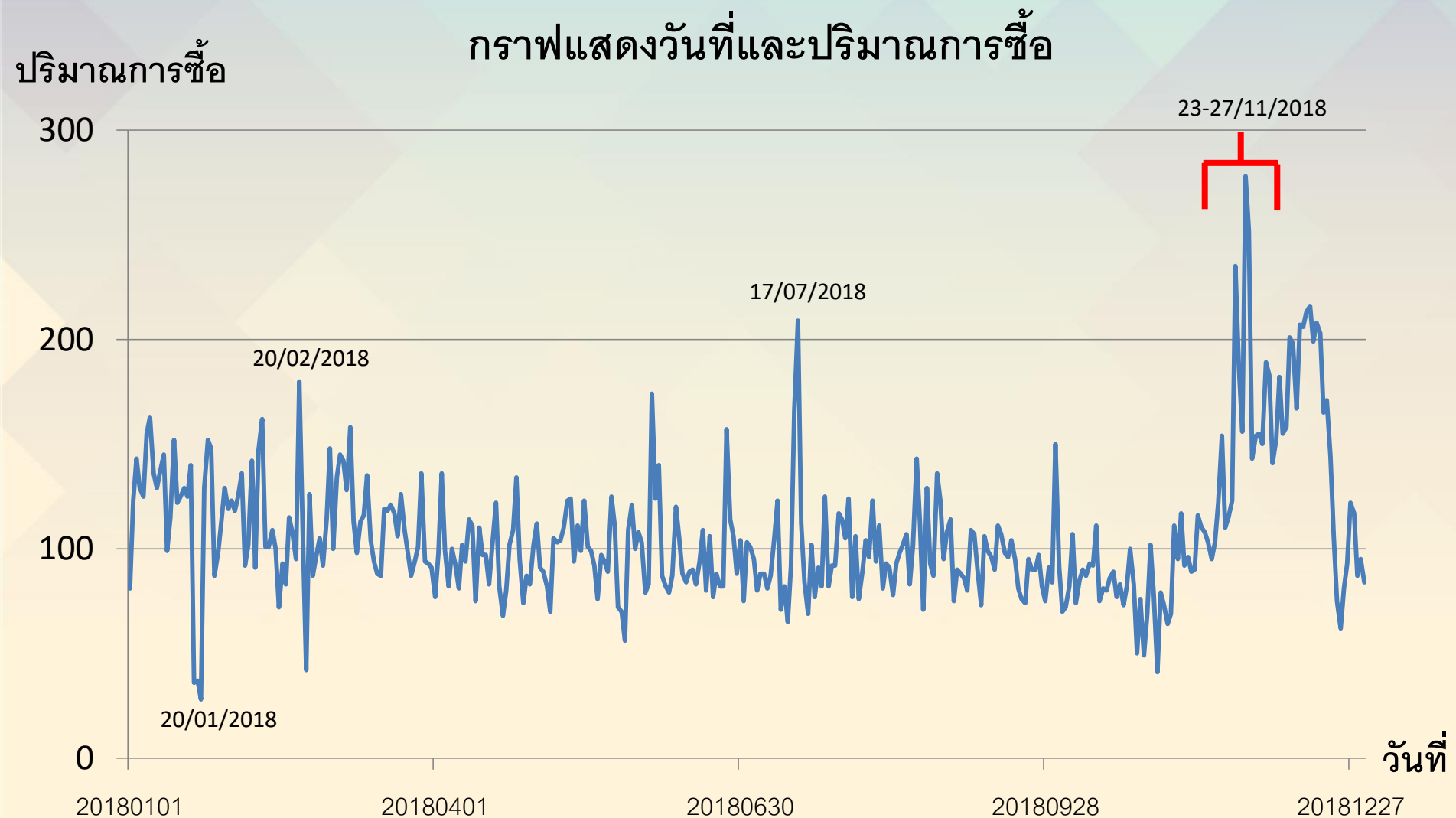


■ ร่ำรวย ■ ปานกลาง ■ ยากจน

ตารางแสดงความสัมพันธ์ระหว่าง
ฐานะกับราคาเฉลี่ย

ฐานะ	%มูลค่ารวม	ราคาเฉลี่ย
ร่ำรวย	12%	32.58\$
ปานกลาง	62%	29.66\$
ยากจน	26%	31.24\$
รวมทั้งหมด	100%	30.43\$

กราฟแสดงวันที่และปริมาณการซื้อขาย



Category ที่น่าสนใจ

1.BEAUTY เพราะ

- เป็นCategory ที่มีปริมาณคนซื้อและทำรายได้มากที่สุด
- เป็นCategory ที่คนนิยมใช้เพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆในทุกๆปี

2.BOOKS เพราะ

- เป็นCategory ที่มีคนซื้อมากเป็นอันดับ2
- เป็นCategory ที่เราใช้ในชีวิตประจำวัน

3.ELECTRONICS ACCESSORIES เพราะ

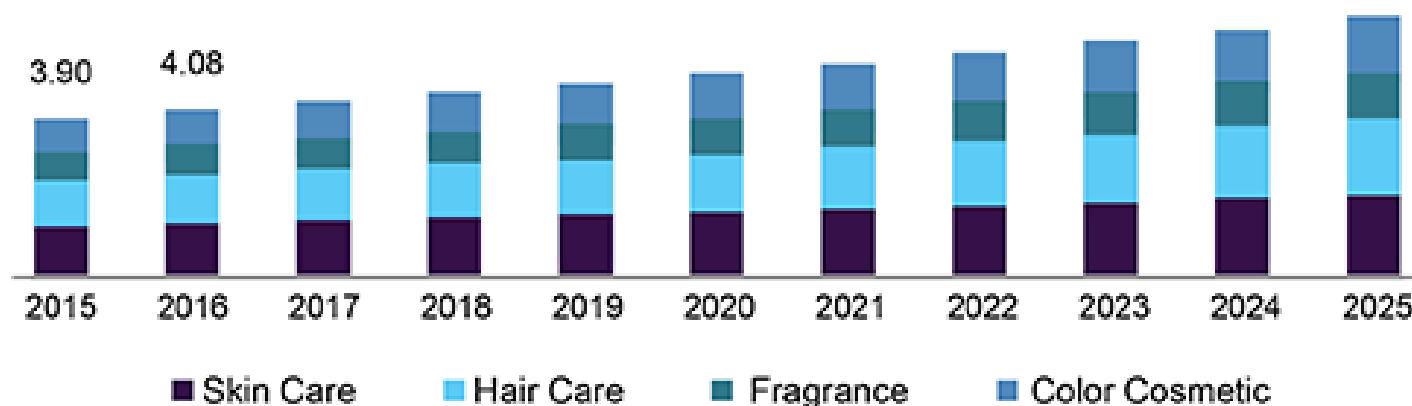
- เป็นCategory ที่มีคนซื้อมากอันดับ3 และทำรายได้เป็นอันดับ 2
- เป็นCategory ที่เราใช้กันในชีวิตประจำวัน

4.HOME IMPROVEMENT เพราะ

- เป็นCategory ที่ทำรายได้เป็นอันดับ3
- เป็นCategory ที่คนนิยมซื้อเพื่อความสะดวกสบายในการดำรงชีวิต

ยอดขาย BEAUTY กำลังเติบโตขึ้น

U.S. natural cosmetics market size, by product, 2015 - 2025 (USD Billion)

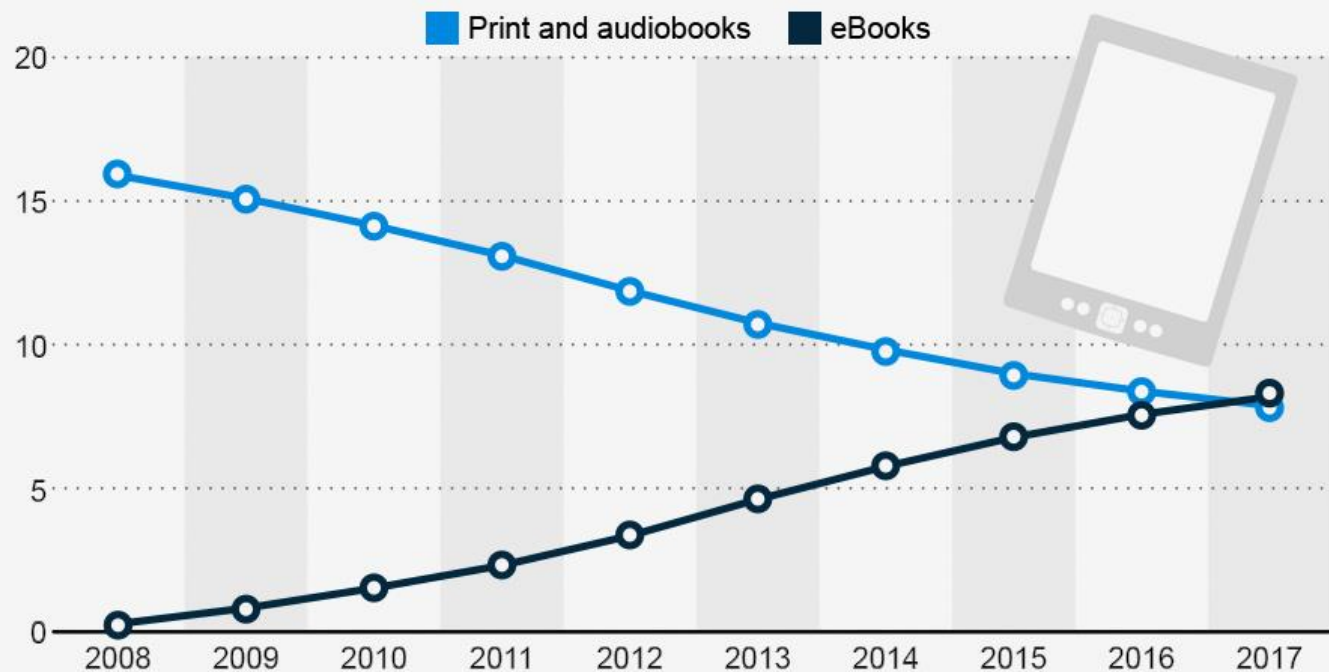


Source: www.grandviewresearch.com

ยอดขาย BOOKS(Print) กำลังทยอยลดลง

U.S. eBook Sales to Surpass Printed Book Sales in 2017

Consumer book sales in the United States from 2008 to 2017 (in billion U.S. dollars)

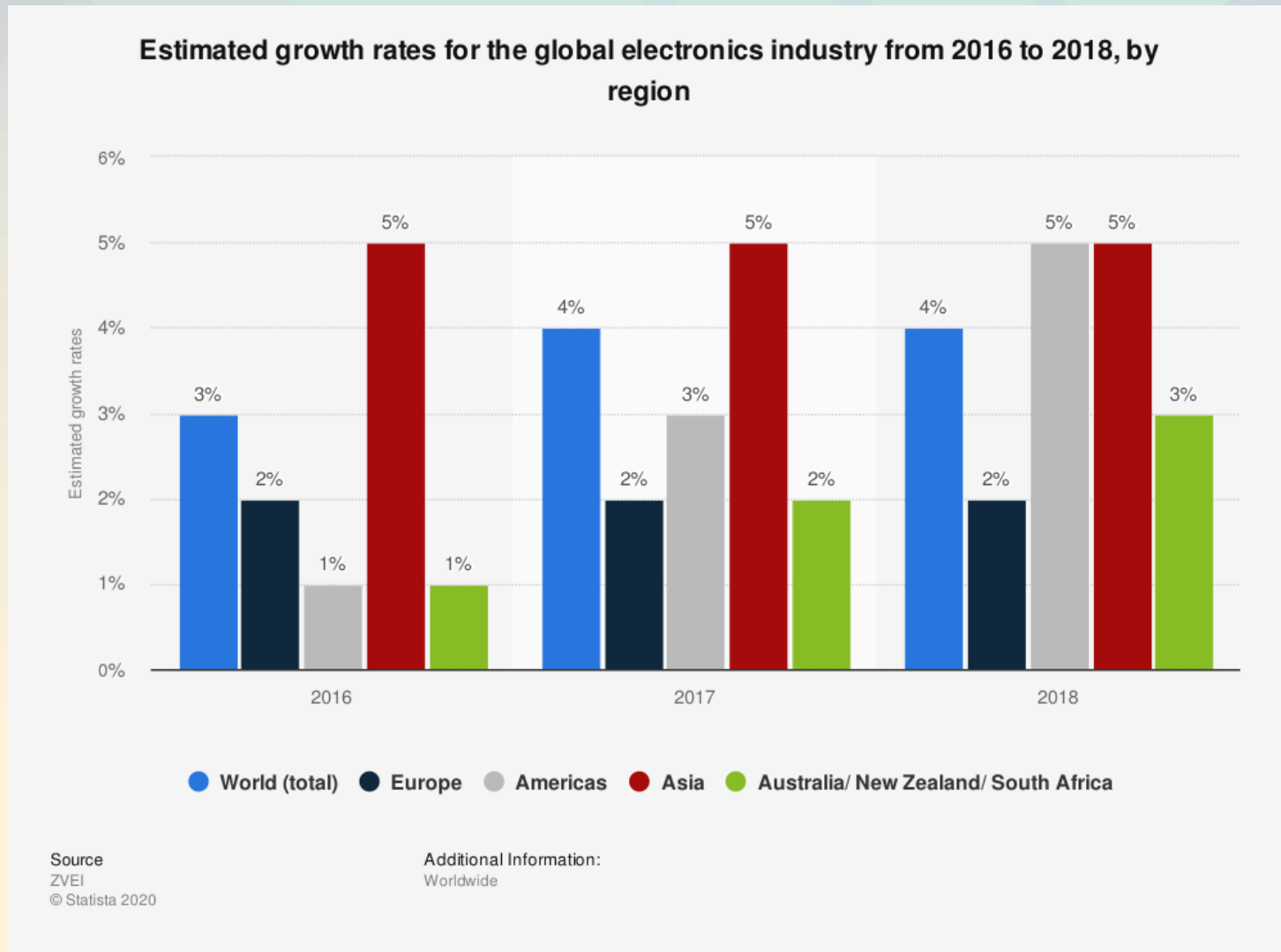


statista
The Statistics Portal

CC BY ND
@StatistaCharts

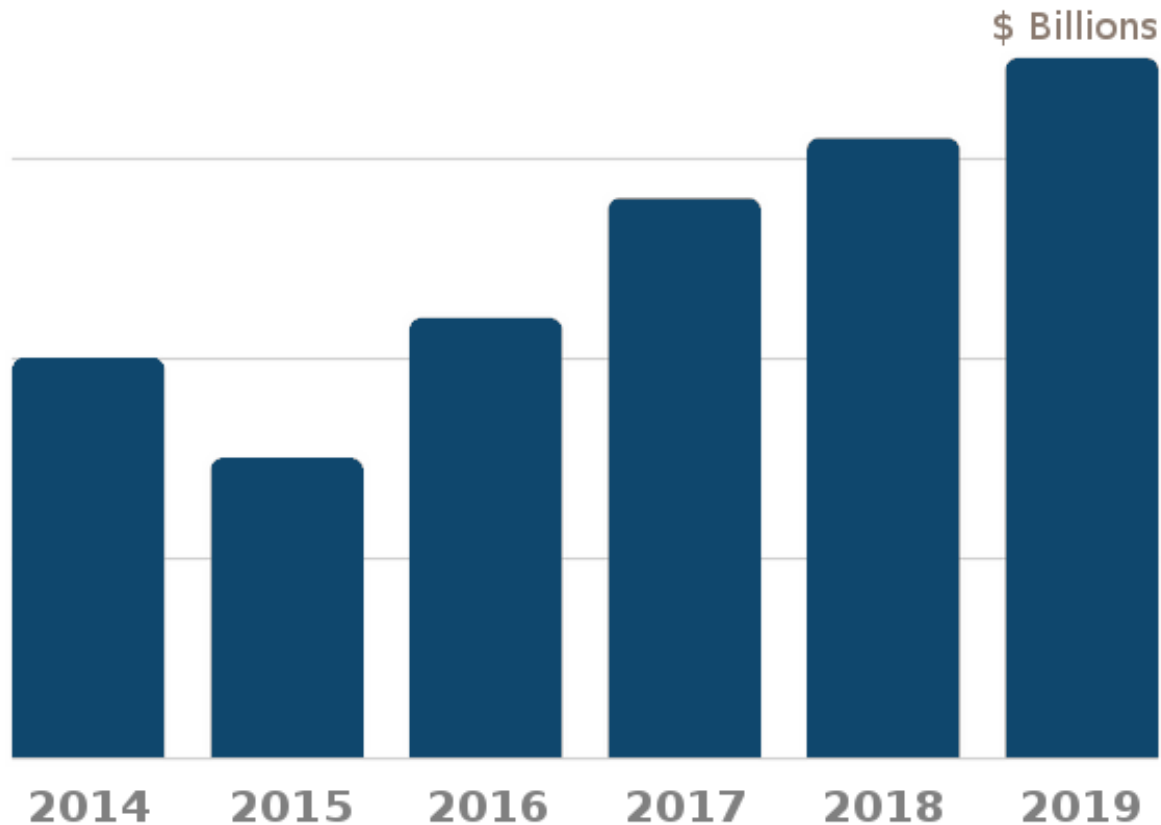
Source: PwC

กำลังเติบโตขึ้น



กำลังเติบโตขึ้น

Market Size



Source: AnythingResearch
Home Improvement Centers Report

Survey

ชื่อ Robert Aleph อายุ 46 ปี

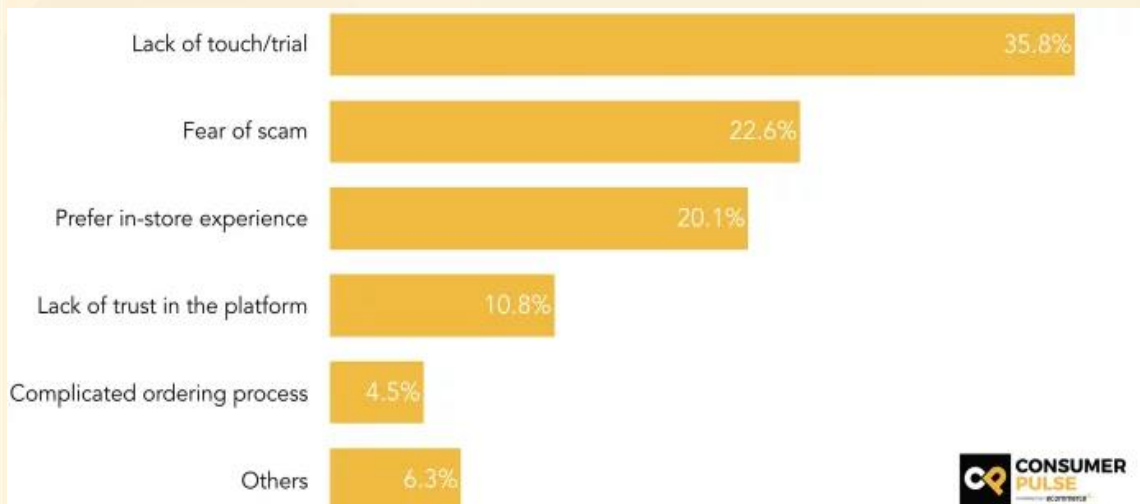
เป็นหนึ่งในกลุ่มผู้ที่ใช้งาน amazon เป็นคน USA อยู่ในกลุ่ม
อายุ 45-49 ปี ไม่มีลูก อาศัยอยู่ในบ้าน 2 คนกับภรรยา ฐานะปานกลาง
ซึ่งคิดเป็น 1.2% ของกลุ่มผู้ใช้ amazon ทั้งหมด

Q : มีการที่ซื้อสินค้าชนิดใดอะไรมากกว่ากัน ระหว่าง
BEAUTY กับ ELECTRONIC ACCESSORIES

A : ELECTRONIC ACCESSORIES

Q : ทำไมถึงไม่ค่อยซื้อของ BEAUTY ONLINE?

A1 : อยากไปซื้อของที่ร้านเอง เพื่อทดลองใช้ A2 : ไปซื้อที่ร้านเพื่อให้พนักงานหาส่วนลดพิเศษให้



















ซึ่งตรงกับข้อมูลที่เราหามาเรื่อง สาเหตุที่
คนไม่นิยมซื้อสินค้า beauty online

(เป็นข้อมูลของSEA)

ข้อมูลจาก <https://ecommerceiq.asia/>

เลือกCategory ของสินค้าที่นำขายมากที่สุด

ตัวเลือก	แต้ม
1.BEAUTY	    
2.BOOKS	  
3.ELECTRONICS ACCESSORIES	    
4.HOME IMPROVEMENT	  

เกณฑ์

มีคนซื้อเยอะ มีกลุ่มลูกค้า
เฉพาะ

มีผลรวมยอดขายมาก

ในอนาคตจะมีความ
ต้องการมากขึ้น

เป็นสินค้าที่ได้รับความนิยม
มากในช่วงนี้

เป็นสินค้าที่เก็บรักษาง่าย
สามารถเก็บรักษาได้นาน

BEAUTY VS ELECTRONICS ACCESSORIES

ในมุมมองลูกค้า

- คนส่วนใหญ่จะชอบซื้อสินค้า BEAUTY ออนไลน์ที่เชื่อถือได้และถูกใจตัวเอง โดยมักจะเลือกซื้อของ BRAND เดิมๆ
- สินค้า BEAUTY ออนไลน์ ส่วนใหญ่ ไม่สามารถ refund ได้

- คนส่วนใหญ่จะชอบซื้อสินค้า ELECTRONICS ACCESSORIES ตาม SPEC ประโยชน์ และราคามากกว่าซื้อของ BRAND เดิมๆ
- สินค้า ELECTRONICS ACCESSORIES ออนไลน์ ส่วนใหญ่ สามารถ refund ได้

เลือกขาย ELECTRONICS ACCESSORIES

เหตุผลเพราะว่า

- เป็นสินค้าที่ขายดีและทำรายได้มาก
- สินค้าที่ผู้คนนิยมซื้อออนไลน์
- เป็นสินค้าที่เป็นที่นิยมในช่วงอายุ 65 ปีขึ้นไป
- เป็นสินค้าที่มีแนวโน้มขายได้มากขึ้นในอนาคต
- เป็นตลาดสินค้าที่ผู้ขายหน้าใหม่สามารถขายออกได้มากกว่า

CONSUMER ELECTRONIC SHOPPER SEGMENTS

Biggest age group %

Functionality focused

45-54

Spontaneous spenders

15-24

Base breakdown (all adults in survey)

15-24 - 16%

25-34 - 17%

35-44 - 16%

45-54 - 17%

55-64 - 14%

65+ - 21%

Review researchers

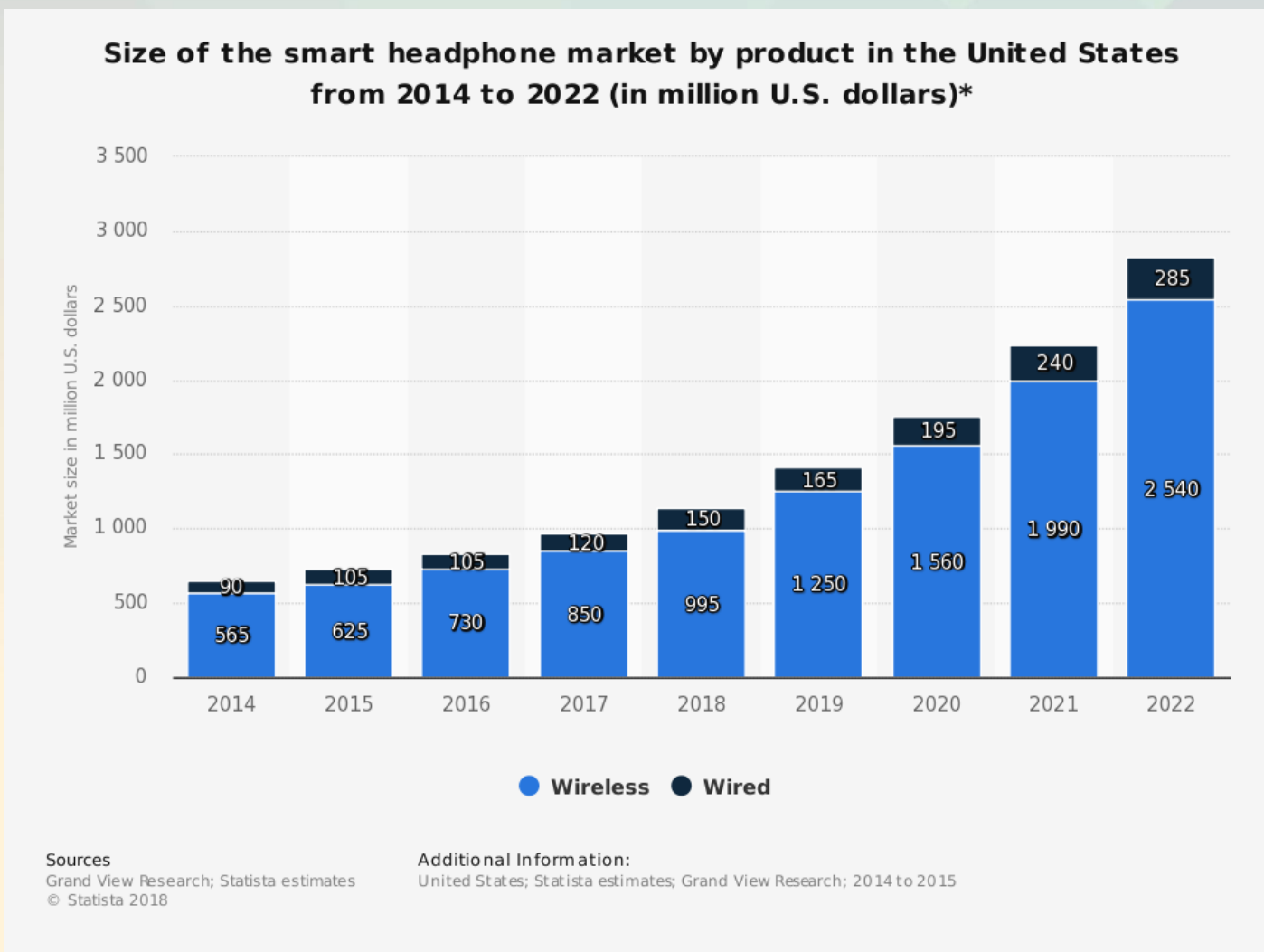
45-54

Image idolisers

25-34

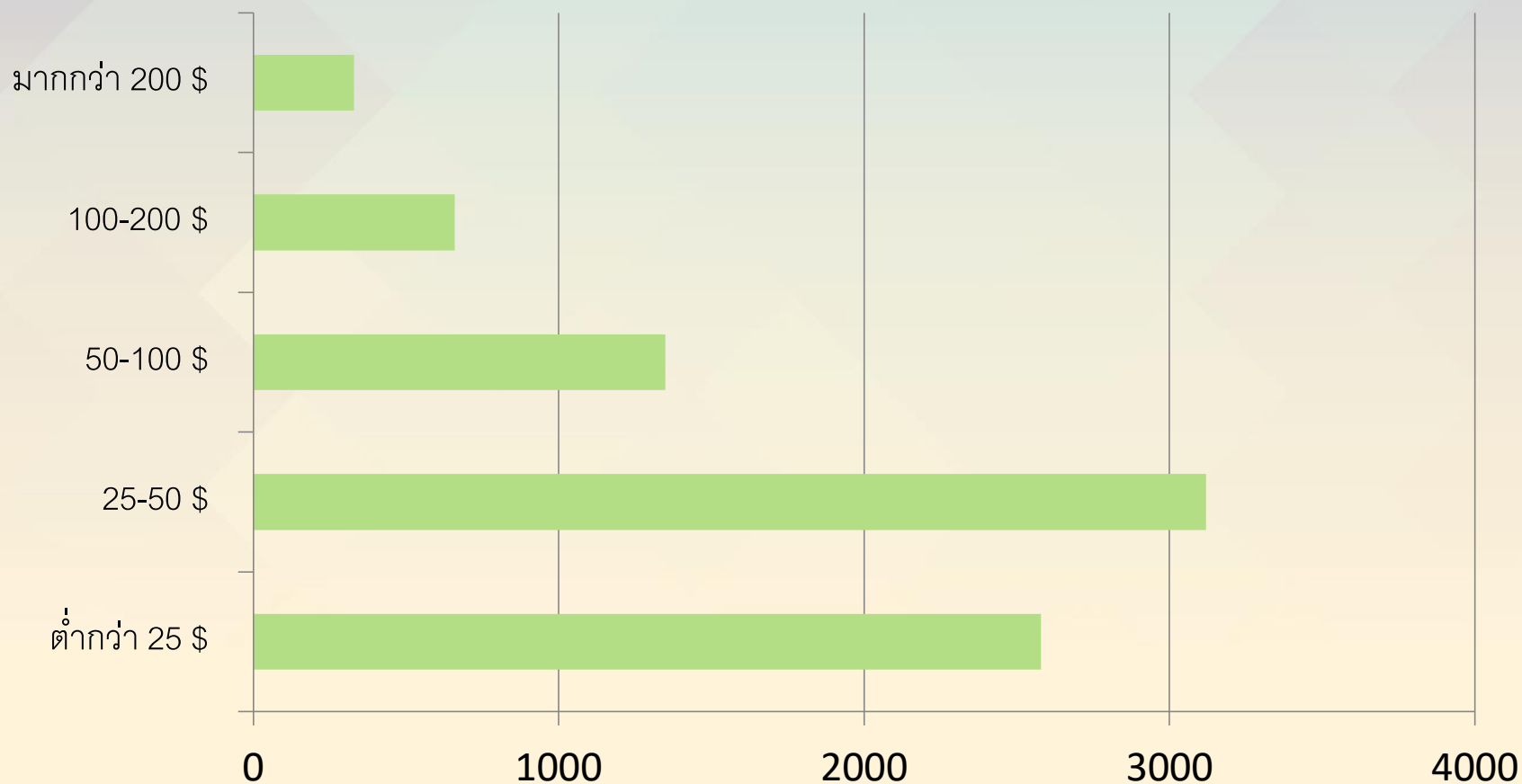
ชนิดที่จะขายคือหูฟังไร้สาย

ที่เลือกหูฟังไร้สายเพราะว่า ในขณะนี้ trendหูฟังไร้สายกำลังมาแรงและเป็นที่นิยมมาก



ราคาท้องตลาดของหูฟังไร้สาย

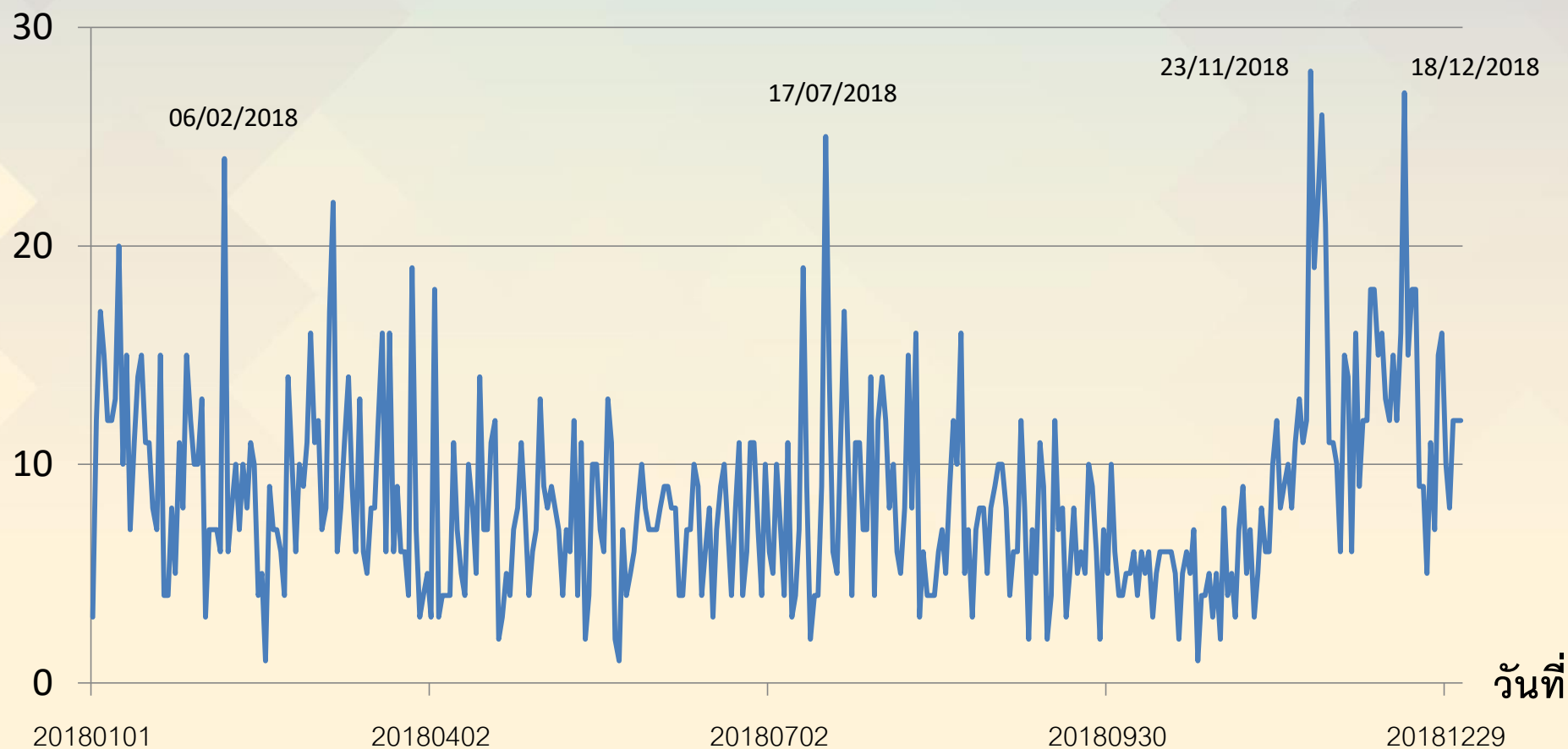
จำนวนของสินค้าหูฟังไร้สายที่วางขายใน **amazon** ที่ระดับราคาต่างๆ



หูฟังไร้สายที่มีราคาระหว่าง 25-50\$ มีจำนวนเยอะมาก ทำให้มีการแข่งขันสูงแต่
หูฟังไร้สายที่มีราคาระหว่าง 50-100\$ มีจำนวนน้อยกว่ามาก และราคาก็ไม่ได้สูงเกินไป

กราฟแสดงวันที่และปริมาณการซื้อขาย ELECTRONICS ACCESSORIES(หูฟังไร้สาย)

ปริมาณการซื้อขาย กราฟแสดงวันที่และปริมาณการซื้อขาย ELECTRONICS ACCESSORIES



วิเคราะห์ หูฟังไร้สาย

Analysis	Strategy	Impact
ผู้ใช้ amazon ส่วนใหญ่มีฐานะปานกลางและจน	ขายในราคาปานกลางแต่ไม่แพงมากไปเพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้	ผู้คนที่รู้จักสินค้าของเราดีมากขึ้น
ผู้ใช้ amazon ส่วนใหญ่จะมีผู้สูงอายุในบ้าน	สินค้าออกแบบให้สามารถใช้งานได้ง่าย	ผู้คนซื้อสินค้าเรามากขึ้นและสามารถทำรายได้มากขึ้น
ผู้ใช้ amazon ส่วนใหญ่จะมีลูก	สินค้าออกแบบมาให้มีความเหมาะสมกับทุกวัย	
สินค้าในกลุ่ม ELECTRONICS ACCESSORIES ขายดีในช่วง Black Friday	มีการโปรโมทสินค้าหรือเริ่มโฆษณาสินค้าก่อนช่วง Black Friday 2สัปดาห์	

สินค้าที่จะขาย



สินค้า : หูฟังไร้สาย

ราคา : 59\$ (1800บาท)

วัสดุ : ทำด้วยพลาสติกและยางคุณภาพดี

ประกัน : นาน14วันตั้งแต่ได้รับของ

การออกแบบ : ออกแบบให้ใช้ง่ายโดยมีระบบที่ไม่ซับซ้อน
มากเกินไป เหมาะสมกับทุกวัยซึ่งสามารถเลือกขนาดได้
ใส่หูฟังแล้วไม่รู้สึกรัดอัด ยางที่บริเวณหูนุ่ม ถึงจะใส่เป็น
เวลานานก็ไม่ปวดหู และมีระบบAIที่สามารถตอบคำถาม
ง่ายๆได้ในหูฟัง

ทำไมลูกค้าถึงต้องซื้อของเรา?

- สินค้าของเรามีราคาไม่แพงแต่คุณภาพดี
- ใส่สบายแม้ว่าจะใส่เป็นเวลานาน
- มีระบบ AI ที่สามารถตอบคำถามได้
- มีการรับประกันนานถึง 14 วัน ซึ่งนานกว่าร้านอื่นๆ

ทำให้ลูกค้ารู้จักสินค้าเรา

- มีการโปรโมทสินค้าในช่วงก่อน Black Friday 2 สัปดาห์ เพราะว่าเป็นช่วงที่คนจะมีความสนใจและซื้อหูฟังไร้สายและสินค้า ELECTRONICS ACCESSORIES มาก
- ลงAdsหลายๆช่องทางเช่น FB Google เพื่อให้คนค้นหาสินค้าเรา
- สร้างช่องทางติดต่อต่างๆเช่น Facebook Line E-mail Website etc. เพื่อให้ลูกค้ารู้จักเราและซื้อสามารถสอบถามได้
- ให้ลูกค้าหรือจ้างคนมารีวิวสินค้าของเรา เพราะจะทำให้สินค้าเราน่าเชื่อถือมากขึ้น โดยจะเน้นไปที่นักรีวิวสินค้าที่เป็นที่นิยม เพราะ มีคนทุกวัยที่ดูรวมถึงผู้สูงอายุมากด้วย

THE END!
Thanks For Watching