

Increase Billing Size Project

1. Cleaning Data.....	1
คัดแยกข้อมูลบริการราย SKU.....	1
TABLE: ข้อมูลการบริการ (SKU).....	1
2. Categorized Data.....	2
จัดระเบียบข้อมูลการปิดการขาย.....	2
TABLE: ข้อมูลการปิดการขายรายบริการ (Service).....	2
TABLE: ข้อมูลการปิดการขายรายบิล (Billing).....	2
TABLE: ข้อมูลเซลล์ (BD List).....	2
TABLE: ข้อมูลรูปแบบการขาย (Bundle Type).....	3
การคลีนข้อมูล Bundle.....	3
3. Analyse Sales Behavior.....	4
ยอดขายที่เกิดขึ้นจริงในเซลล์ รายคนแยกเป็นรายเดือน.....	5
ค่าเฉลี่ยแพ็คเกจ เมื่อจำแนกตามรูปแบบการขาย.....	5
ค่าเฉลี่ยแพ็คเกจ และรูปแบบการขาย เมื่อจำแนกตามเซลล์.....	6
การสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างเซลล์.....	6
การทำแบบสอบถามแผนกเซลล์.....	7
4. Boosting High-Value Package (100K+).....	8
การจัดคู่แพ็คเกจรูปแบบ Bundle.....	9
การนำเสนอ Add-On.....	10
5. Implement Plan.....	10
การผลักดันการขายแพ็คเกจที่มีราคาสูงขึ้นจากกลุ่มปัจจุบัน.....	10
อุปสรรคในการดำเนินการ.....	11
6. Result.....	11
ส่วนที่ยังต้องเก็บข้อมูลเพื่อลงรายละเอียดเพิ่มเติม.....	11

1. Cleaning Data

เครื่องมือในการจัดการ: Google Sheet, Looker Studio

ทำการจัดระเบียบดาต้าของสินค้าในระบบ CRM ทั้งหมด โดยการแยกราย SKU ภายใต้คอลัมน์ดังนี้

คัดแยกข้อมูลบริการราย SKU

SKU Description			
Table Head	Description	Sample Values	Type
package	แพ็คเกจในระบบ CRM ที่มีการปิดการขายมาได้	Google Advertising Expert Service (3 เดือน)	Varchar
category	หมวดหมู่บริการที่ทางบริษัทมี	Google, Website, TikTok	Varchar
main_y/n	เป็นแพ็คเกจหลักที่สร้างรายได้ หรือแพ็คเกจเสริม	0, 1	Boolean
detail	ชื่อแพ็คเกจที่ทางบริษัทให้บริการ	ProMax, Expert, Premier	Varchar
period	ระยะเวลาบริการของแพ็คเกจ	3 Months, 6 Months, 12 Months	Varchar
shopping_y/n	เป็นแพ็คเกจบริการที่มี Shopping Ads อยู่ด้วยหรือไม่	0, 1	Boolean

TABLE: ข้อมูลการบริการ (SKU)

- เนื่องจาก SKU ในข้อมูลของระบบ CRM ที่มีการเพิ่มเข้าไปไม่เคยมีการจัดระเบียบมาตั้งแต่ต้น ทำให้ต้องทำการดึงเอาข้อมูลที่มีการปิดการขายได้มาใช้โดยใช้ QUERY และ IMPORTRANGE จากฐานข้อมูลที่ทางทีม Data เตรียมเอาไว้มาเป็นตัวอ้างอิง
- UNIQUE หา SKU ที่ไม่ซ้ำกันออกมา โดยอ้างอิงจาก package จากนั้น SORT เพื่อให้เป็นระเบียบต่อการจัดการ โดยจะมีการดึงมาเฉพาะแพ็คเกจที่มีการปิดการขายเข้ามานับตั้งแต่ปี 2023 เป็นต้นมา
- ใช้ SKU ที่ไม่ซ้ำกันมาตั้งเป็น Primary Column ตามหมวดหมู่สินค้าที่ได้รับการคัดแยก จัดระเบียบข้อมูลตามแพ็คเกจหลักของบริษัท ได้แก่ บริการออกแบบเว็บไซต์ และบริการจัดทำโฆษณาทุกเกิล ก่อน Fill-in หมวดหมู่ด้วยการ Manual เพื่อใช้เป็นฐานข้อมูลตั้งต้นสำหรับการวิเคราะห์

2. Categorized Data

จัดระเบียบข้อมูลการปิดการขาย

แบ่งออกเป็น 2 รูปแบบคือ ข้อมูลการปิดการขายรายบริการ (Closed Package), ข้อมูลการปิดการขายรายบิล (Closed Billing) และ ข้อมูลรูปแบบการขาย (Bundle Type)

TABLE: ข้อมูลการปิดการขายรายบริการ (Service)

- ใช้ QUERY และ IMPORTRANGE จากฐานข้อมูลที่ทางทีม Data มีการเตรียมเอาไว้ และใช้ job_id เป็น Primary Column
- ใช้ VLOOKUP และ XLOOKUP ในการ Mapping ข้อมูลของ package กับรายละเอียดต่างๆ ที่ได้ตั้งมาในข้างต้น

TABLE: ข้อมูลการปิดการขายรายบิล (Billing)

- ใช้ QUERY และ IMPORTRANGE จากฐานข้อมูลที่ทางทีม Data มีการเตรียมเอาไว้ และใช้ parent_job_id เป็น Primary Column

- ใช้ **SUMIF** เพื่อรวม Total ของ SKU แยกที่อยู่ภายใต้ **parent_job_id** เดียวกันเพื่อหามูลค่ารวมของบิล ตั้งคอลัมน์เป็น **billing_total**
- ใช้ **TEXTJOIN** เพื่อช่วยในการรวม package จาก Closed Package ที่อยู่ภายใต้ **parent_job_id** เดียวกัน มาไว้ในเซลล์เดียวกัน เพื่อรวมเป็น SKU ในบิลเดียวกัน
- สร้างคอลัมน์ **bundle_type** โดยดึงจาก ชื่อ Bundle Type

TABLE: ข้อมูลเซลล์ (BD List)

- **IMPORTRANGE** เพิ่มข้อมูลของทีมเซลล์จากฐานข้อมูลที่ทางทีม Data มีการเตรียมเอาไว้ มาสร้างเป็นชีทใหม่ และจัดตั้งคอลัมน์เพิ่มเติม ได้แก่ **working_month** โดยการใช้ IF คำนวนจากข้อมูล **start_date** และ **resign_date** กรณีที่ยังไม่ลาออก ให้ใช้ **TODAY** แทนข้อมูลจาก **resign_date**
- **grouping_working_month** เพื่อดูรายละเอียดของผู้ขายว่าเป็นพนักงานที่ทำงานมานานเท่าใดแล้ว โดยแบ่งเป็น 3 กลุ่ม
 - 0-4 months
 - 5-12 months
 - 12+ months

TABLE: ข้อมูลรูปแบบการขาย (Bundle Type)

บริการหลักของบริษัท ได้แก่ บริการออกแบบเว็บไซต์ และบริการจัดทำโฆษณาทุกแพลตฟอร์ม ดังนั้น เมื่อแยกรูปแบบการขาย จะออกมาได้เป็น 5 รูปแบบ

1. Single Website: บิลที่มีการปิดการขายแพ็คเกจหลักบริการออกแบบเว็บไซต์อย่างเดียว
2. Single Google: บิลที่มีการปิดการขายแพ็คเกจหลักบริการโฆษณาทุกแพลตฟอร์มอย่างเดียว
3. Single: บิลที่มีการปิดการขายบริการที่ไม่ใช่แพ็คเกจหลัก อาทิ อีเมลโฮสติ้ง, แบนเนอร์
4. Bundle: บิลที่มีการปิดการขายแพ็คเกจหลักเว็บไซต์ และทุกแพลตฟอร์มมาพร้อมกัน
5. Total Solution: บิลที่มีการปิดการขายแพ็คเกจหลักในกลุ่มโฆษณาอื่นๆ นอกเหนือจากทุกแพลตฟอร์ม อาทิ TikTok Ads, Facebook Ads, Instagram Ads

การคลีนข้อมูล Bundle

- ใช้ **UNIQUE** เลือก **parent_job_id** ที่ไม่ซ้ำกันมา หาวว่ามีข้อมูล **main_y/n** และ **category** ที่ตรงตามเงื่อนไขหรือไม่
 - กรณีที่ **category** คือ “Google” อย่างเดียว และ **main_y/n** ใน **parent_job_id** เดียวกัน รวมกันแล้วมากกว่า 1 = Single: Google
 - กรณีที่ **category** คือ “Website” อย่างเดียว และ **main_y/n** ใน **parent_job_id** เดียวกันรวมกันแล้วมากกว่า 1 = Single: Website
 - กรณีที่ **category** คือ “Website” หรือ “Google” และ **main_y/n** ใน **parent_job_id** เดียวกันรวมกันแล้วน้อยกว่า 1 = Single

- กรณีที่ **category** คือ “Website” และ “Google” และ **main_y/n** ใน **parent_job_id** เดียวกันรวมกันแล้วมากกว่า 1 = Bundle
- Total Solution เป็นแพ็คเกจที่เกิดขึ้นในภายหลัง และคำนิยามยังไม่ชัดเจน จึงยึดเอาว่าขอแคมีแพ็คเกจหลักที่มีโฆษณาในกลุ่มอื่นๆ ก็ให้นับเป็น Total Solution ทั้งแพ็คเกจ

เมื่อสรุปตารางทั้งหมดออกมา จะได้ข้อมูลออกมาดังนี้

TABLE: Service

Service Description			
Table Head	Description	Sample Values	Type
job_id	Unique Number ของแต่ละบริการ (Service) ที่มีการปิดการขายมาได้	35357021, 35357022, 35357023	Integer
parent_job_id	Unique Number ของแต่ละบิล (Billing) ที่มีการปิดการขายมาได้	35357020, 35357062, 35357141	Integer
website_name	ชื่อเว็บไซต์ / แลนดิงเพจ ที่ลูกค้าต้องการใช้เพื่อทำการตลาด	www.itopplus.com, www.plus-connect.tech	Varchar
package	แพ็คเกจในระบบ CRM ที่มีการปิดการขายมาได้	Google Advertising Expert Service (3 เดือน)	Varchar
pay1_date	วันที่ที่มีการชำระเงินงวดแรกของบริการ	2023-01-01, 2023-01-04	Date
year	ปีที่มีการชำระเงินงวดแรกของบริการ	2023, 2024	Integer
month	เดือนที่มีการชำระเงินงวดแรกของบริการ	1, 2, 3	Integer
period_1	ยอดชำระค่าบริการงวดที่ 1	10,000.00	Numeric
period_2	ยอดชำระค่าบริการงวดที่ 2	10,000.00	Numeric
period_3	ยอดชำระค่าบริการงวดที่ 3	10,000.00	Numeric
period_4	ยอดชำระค่าบริการงวดที่ 4	10,000.00	Numeric
total	ยอดบริการรวมราคาบริการ	40,000.00	Numeric
sales_name	ชื่อ-นามสกุล ของเซลล์ที่ปิดการขาย	Kwan Wichienchan, Nitta Singkow	Varchar
bd_id	รหัส ของเซลล์ที่ปิดการขาย	1436, 1021	Integer

TABLE: Billing

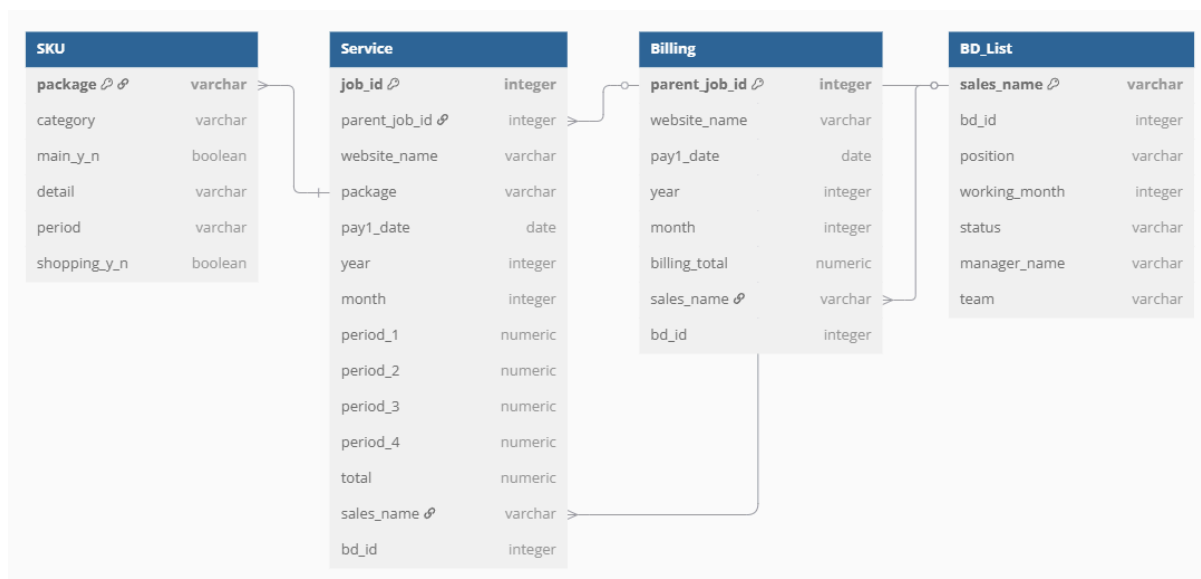
Billing Description			
Table Head	Description	Sample Values	Type
parent_job_id	Unique Number ของแต่ละบิล (Billing) ที่มีการปิดการขายมาได้	35357020, 35357062, 35357141	Integer
website_name	ชื่อเว็บไซต์ / แลนดิงเพจ ที่ลูกค้าต้องการใช้เพื่อทำการตลาด	www.itopplus.com, www.plus-connect.tech	Varchar
pay1_date	วันที่ที่มีการชำระเงินงวดแรกของบริการ	2023-01-01, 2023-01-04	Date
year	ปีที่มีการชำระเงินงวดแรกของบริการ	2023, 2024	Integer
month	เดือนที่มีการชำระเงินงวดแรกของบริการ	1, 2, 3	Integer
billing_total	ยอดบริการรวมราคาทั้งบิล	40,000.00	Numeric
sales_name	ชื่อ-นามสกุล ของเซลล์ที่ปิดการขาย	Kwan Wichienchan, Nitta Singkow	Varchar
bd_id	รหัส ของเซลล์ที่ปิดการขาย	1436, 1021	Integer

TABLE: BD_List

BD List Description			
Table Head	Description	Sample Values	Type
sales_name	ชื่อ-นามสกุล ของเซลล์ที่ปิดการขาย	Kwan Wichienchan, Nitta Singkow	Varchar
bd_id	รหัส ของเซลล์ที่ปิดการขาย	1436, 1021	Integer
position	ตำแหน่ง ของเซลล์ที่ปิดการขาย	BDM, SAM, AM	Varchar
working_month	ระยะเวลาที่ทำงาน ของเซลล์ที่ปิดการขาย	1, 2, 3	Integer
status	สถานะ ณ ปัจจุบันของเซลล์ที่ปิดการขาย	Probation, Resign, Normal	Varchar
manager name	ชื่อของหัวหน้างานที่ดูแล	Waewpan Sritong, Pawadee Jaroenwattana	Varchar
team	ทีมที่สังกัด	Team 1, Team 2	Varchar

3. Analyse Sales Behavior

นำข้อมูลจากทั้ง 4 Tables ที่ผ่านการคลีนแล้ว มาเชื่อมถึงกันผ่าน Primary Key และ Foreign Key เพื่อใช้ในการวิเคราะห์



ยอดขายที่เกิดขึ้นจริงในเซล รายคนแยกเป็นรายเดือน

2023													Ach: 320K
SUM of billing_total	month												
sales_name	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	AVERAGE
									131,000.00	43,000.00	43,300.00	164,200.00	95,375.00
									153,400.00	89,000.00	322,400.00	230,500.00	198,825.00
										118,000.00	116,500.00		117,250.00
			132,000.00	148,000.00	539,000.00	187,400.00	348,577.01	368,900.00	49,000.00	162,400.00	703,050.00	257,900.00	289,622.70
319,900.00	180,300.00	136,500.00	131,300.00	146,800.00	125,000.00	186,000.00					35,500.00	94,000.00	150,588.89
158,000.00	135,800.00	56,000.00	282,750.00	216,700.00	565,400.00	564,000.00	499,400.00	150,500.00	220,200.00	133,400.00	862,223.85	320,364.49	
		105,300.00	157,750.00	105,300.00	72,300.00	85,450.00	656,500.00	52,000.00	194,450.00	156,250.00	150,800.00	173,610.00	
		74,300.00	351,108.00	165,300.00	389,700.00	222,600.00	145,500.00	150,000.00	95,800.00	183,300.00	190,600.00	196,820.80	
							99,300.00	133,300.00		209,800.00	65,000.00	126,850.00	
451,250.00	219,900.00	256,700.00	314,500.00	411,200.00	814,900.00	29,500.00	683,600.00	181,900.00	187,500.00	2,950.00	141,600.00	307,958.33	
											60,000.00	60,000.00	
82,750.00	277,050.00	212,650.00	31,950.00	107,545.00	416,300.00	155,700.00	320,400.00	177,600.00	338,000.00	55,000.00	478,900.00	221,153.75	

PIVOT ตารางเพื่อแยกข้อมูล SUM การปิดการขายของเซลรายคนในแต่ละเดือน เพื่อดูยอดขายที่เกิดขึ้นจริง เมื่อนำไปเทียบกับยอดที่ต้องทำแล้วสามารถ Achieve ได้จริงทั้งหมดกี่คน และมีใครบ้าง

ค่าเฉลี่ยแพ็คเกจ เมื่อจำแนกตามรูปแบบการขาย

แบ่งรูปแบบการขายออกเป็นรูปแบบการขายแพ็คเกจ Single และ Bundle และหา AVG ว่าแต่ละแบบโดยปกติขายกันอยู่ที่ราคาเท่าไร

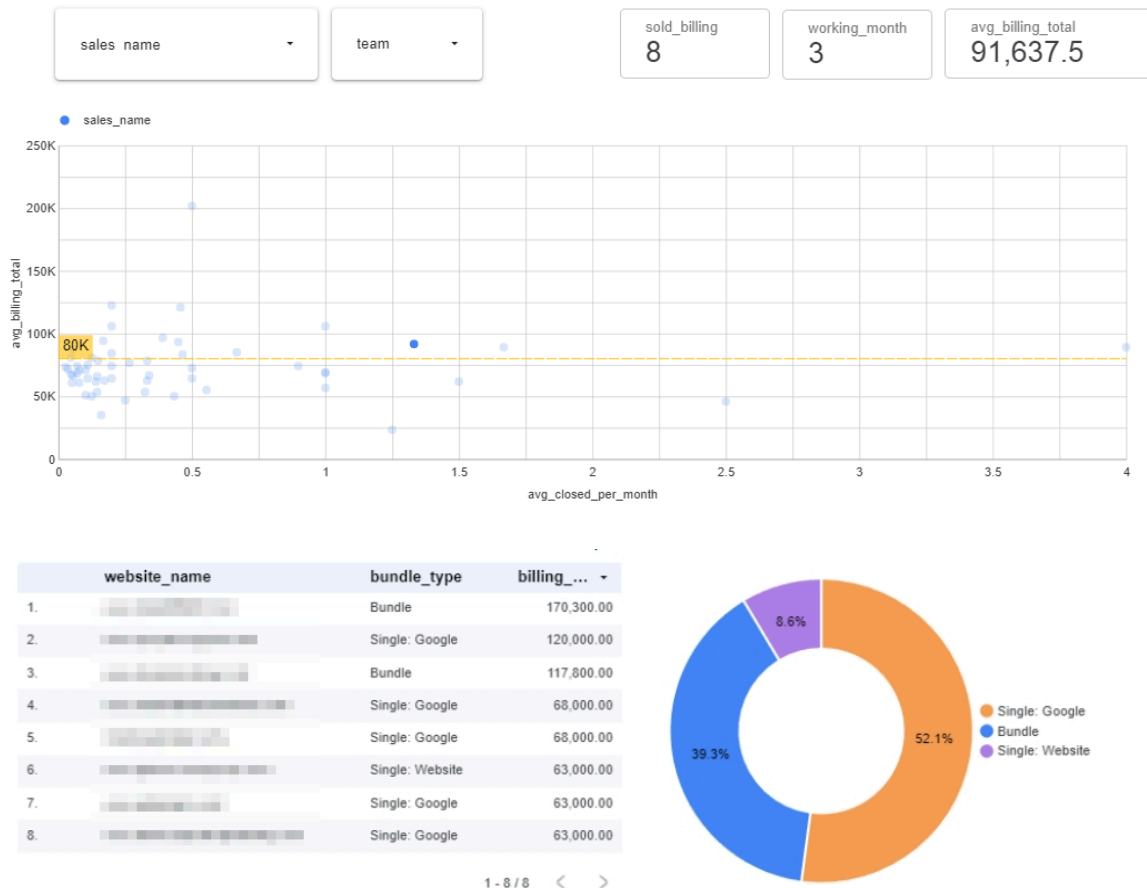
2023													
Calculated Field 1	Month												
Bundle Type Clean	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Grand Total
Bundle	132,336.11	139,763.40	139,444.12	115,343.33	128,456.00	127,684.62	132,827.78	138,297.53	125,310.00	138,113.33	119,288.57	112,527.89	128,820.98
Single: Google	63,401.10	53,262.31	50,228.16	55,962.96	66,264.73	68,480.56	63,701.67	60,373.00	59,302.73	55,196.72	56,120.49	54,846.30	59,430.18
Single: Website	59,218.67	78,230.00	61,372.00	63,432.90	56,264.63	55,438.78	66,798.18	53,888.35	74,458.33	61,849.37	77,005.44	71,051.67	63,792.96
Total Solution							281,933.33					199,325.00	234,728.57
Grand Total	82,713.62	79,782.08	72,391.95	72,738.84	80,700.45	85,594.95	81,282.82	77,381.19	80,766.67	79,737.59	80,293.46	83,311.62	79,641.64

- จากกราฟสามารถสรุปได้ว่า สัดส่วนการขายของทีมเซลเทไปในรูปแบบ Single: Website, Single: Google และ Bundle ตามลำดับ
- ค่าเฉลี่ยต่อบิล เมื่อรวมในทุกรูปแบบการขายอยู่ที่ประมาณ 80K

- ค่าเฉลี่ยนี้ไม่รวมประเภท Single เดี่ยวๆ เนื่องจากไม่จำเป็นต้องใช้ Manpower ของทีมเซลในการปิดการขาย

ค่าเฉลี่ยแพ็คเกจ และรูปแบบการขาย เมื่อจำแนกตามเซล

หาความสัมพันธ์ของปริมาณการขายต่อเดือน (คำนวณจาก **working_month**) และค่าเฉลี่ยต่อบิล ด้วย Scatter Plot เพื่อหาเซลที่มี AVG Billing Size สูงกว่า 80K และใช้เซลกลุ่มนี้เป็นกลุ่มตัวอย่างในการวิเคราะห์พฤติกรรม และเทคนิคการขาย



การสัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างเซล

1. มีวิธีการหาลูกค้า Potential อย่างไร ใช้เวลาในการพิจารณานานมั้ย
2. มีรูปแบบการนำเสนอขายเป็นอย่างไร ใช้เครื่องมือ/โปรโมชั่นแบบใดในการจูงใจลูกค้า
3. นำเสนอแพ็คเกจไหนเป็นหลัก และค่าเฉลี่ยการขายอยู่ที่เท่าไร และเพราะอะไร

โดยใช้การสัมภาษณ์เซลในกลุ่มตัวอย่าง และสามารถสรุปข้อมูลออกมาได้ว่า

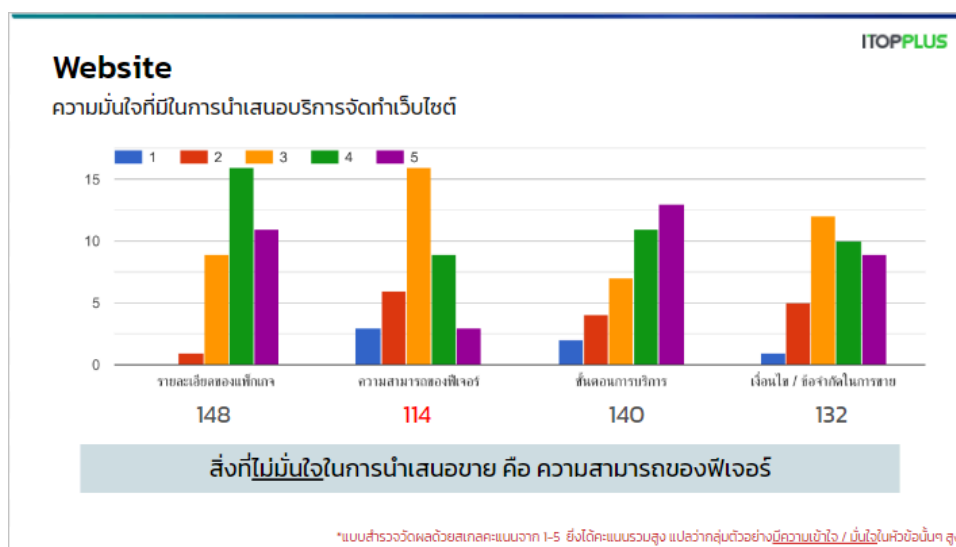
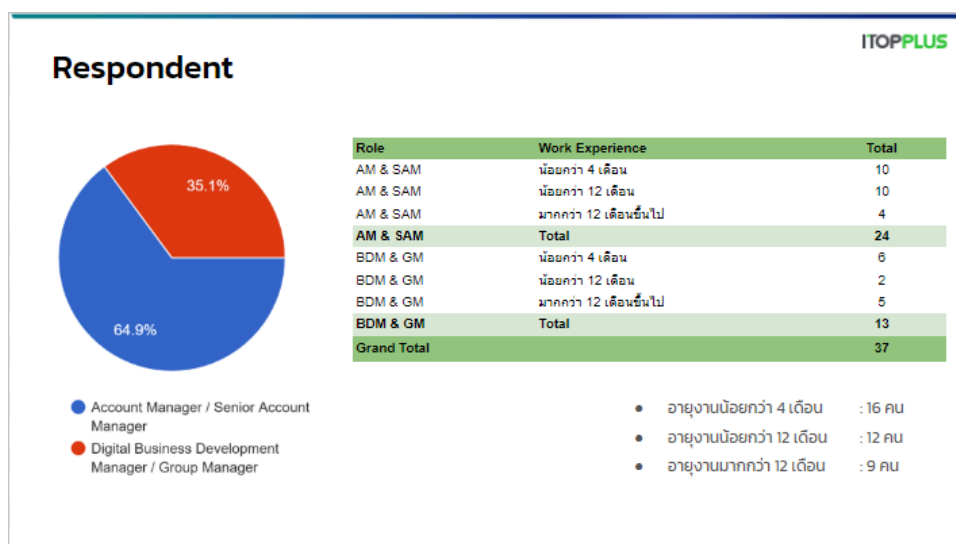
1. เนื่องจากการขายของเซลใช้ Cold Call เป็นหลัก โดยส่วนใหญ่จึงทำการสกรีนลูกค้าตั้งแต่การโทรสายแรก โดยเลือกสอบถามงบประมาณทางการตลาดตั้งแต่ต้น
2. ทุกครั้งของการนำเสนอขาย จะเลือกเป็นแพ็คเกจที่มีระยะเวลาบริการเกิน 6 เดือนขึ้นไป โดยจะตัด 3 เดือนออกจากการนำเสนอเลย เนื่องจากมูลค่าแพ็คเกจต่ำเกินไป

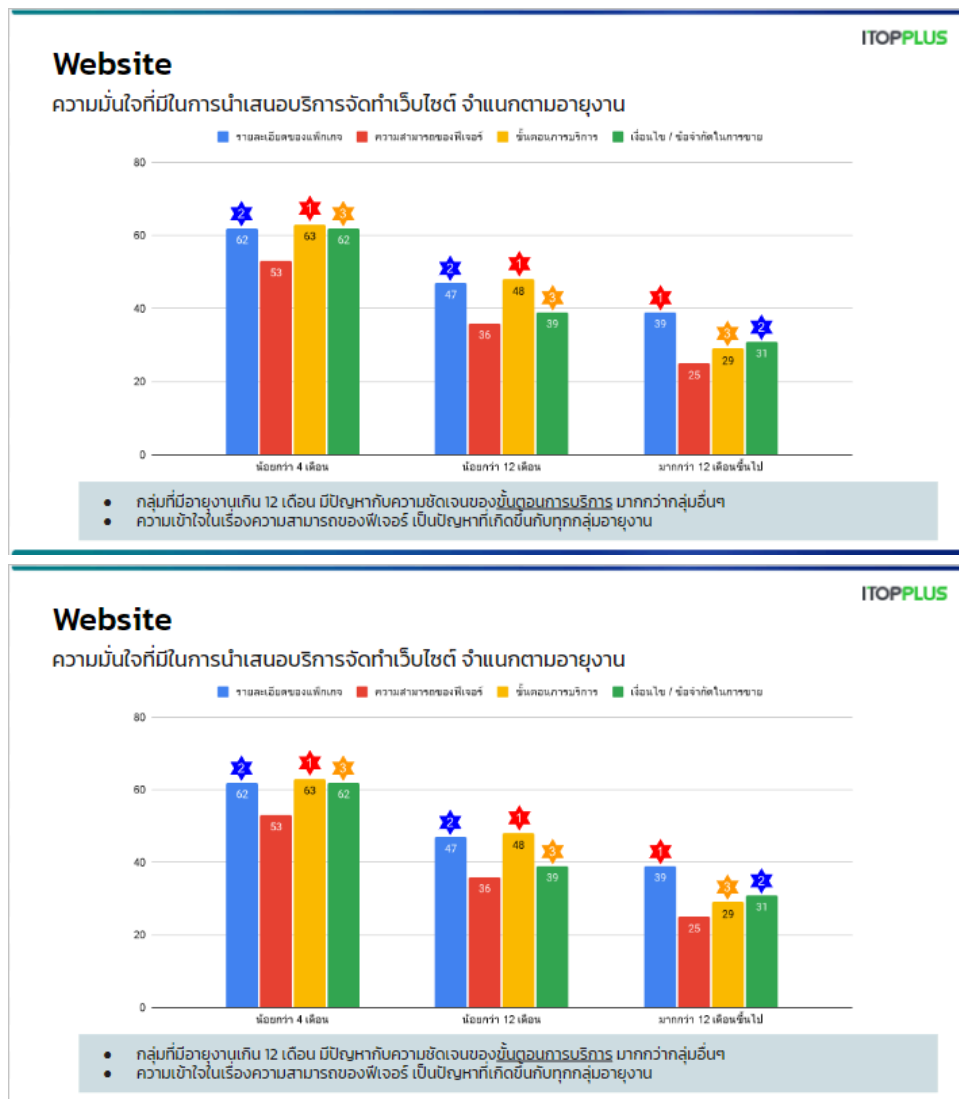
- เนื่องจากบริการแพ็คเกจของบริษัทเป็นแบบ Dynamic Price โดยจะมี Gap ของราคาให้เซลสามารถใช้ในการต่อรองกับลูกค้าได้ เวลาที่มีการนำเสนอขาย 6 เดือน และ 12 เดือน เซลจะทำราคาของแพ็คเกจ 6 เดือน และ 12 เดือน ให้ไม่ต่างกันมากเมื่อคำนวณราคาเฉลี่ยต่อเดือน เพื่อ Convince ลูกค้าให้เลือกบริการ 12 เดือนเพื่อความคุ้มค่า
- การหาลูกค้าเพื่อนำเสนอแพ็คเกจบริการ Google เป็นหลัก จะสามารถผลักดันแพ็คเกจบริการจัดทำเว็บไซต์ไปด้วยกันได้ ส่งผลให้สามารถไปถึงเป้าได้เร็วขึ้น
- เน้นการจูงใจลูกค้าด้วยการทำวิเคราะห์ธุรกิจ เป็นหลักโปรโมชั่นอื่นๆ เป็นเรื่องรอง

เมื่อได้สรุปข้อมูลรวมขึ้นมามีให้เห็นว่า การสกรีนลูกค้าตั้งแต่ขั้นต้น ช่วยให้การผลักดัน หรือนำเสนอแพ็คเกจที่มีระยะเวลาบริการนานขึ้นได้ง่ายขึ้น เป็นปัจจัยที่ช่วยทำให้ค่าเฉลี่ยบิลสูงกว่ากลุ่มอื่น

การทำแบบสอบถามแผนกเซล

ทำการรวบรวมข้อมูลที่เป็นเพิ่มเติม อาทิ อุปสรรคในการขาย ความเข้าใจที่เซลมีต่อตัวแพ็คเกจ หัวข้อที่ไม่มั่นใจในการนำเสนอ คู่แข่งที่มักโดนเปรียบเทียบ โดยจะทำการแบ่งข้อมูลออกตามตำแหน่งและอายุงานของเซล





4. Boosting High-Value Package (100K+)

เมื่อได้ข้อมูลตั้งต้นมา ทีมได้มีความต้องการผลักดันการขายไปสู่จุดที่บิลใหญ่ขึ้นโดยการ

1. ผลักดันการขายแพ็คเกจ 12 เดือนให้เป็นแพ็คเกจหลักของบริษัท
2. ผลักดันการขายแพ็คเกจที่มีมูลค่าเกิน 100K เพื่อเพิ่มค่าเฉลี่ยต่อบิลของทั้งแผนก

ใน Table: Billing เพิ่มคอลัมน์ `is_above_100K` โดยใช้ IFS และเลือก Data Type เป็น Boolean เพื่อดูว่าแพ็คเกจในบ้างที่มีมูลค่าเกิน 100K

<i>type with 100K</i>	<i>bundle_type</i>				
<i>is_above_100K</i>	Bundle	Single	Single: Google	Single: Website	Total Solution
0	55	218	346	283	1
1	168	2	15	15	6
Grand Total	223	220	361	298	7

parent_job_id	website_name	pay1_date	year	month	billing_total	is_above_100K	sales_name	bd_id	position
35357391		1/9/2023	2023	1	124,200.00	1			BDM
35357843		1/12/2023	2023	1	123,200.00	1			
35357836		1/15/2023	2023	1	146,200.00	1			BDM
35357901		1/16/2023	2023	1	117,000.00	1			BDM
35358068		1/19/2023	2023	1	130,900.00	1			BDM
35358120		1/20/2023	2023	1	149,800.00	1			BDM
35358388		1/25/2023	2023	1	173,800.00	1			BDM
35358237		1/27/2023	2023	1	127,000.00	1			
35358257		1/27/2023	2023	1	127,000.00	1			BDM
35358306		1/30/2023	2023	1	152,300.00	1			BDM
35358315		1/30/2023	2023	1	163,000.00	1			GM
35358331		1/31/2023	2023	1	142,800.00	1			AM
35358364		1/31/2023	2023	1	181,800.00	1			BDM

จากนั้นหาต่อว่าแพ็คเกจที่มีการขายเกิน 100K เป็นการขายอะไรบ้าง หรือจับคู่บริการแบบใดบ้าง เพื่อเลือกแพ็คเกจที่จะผลักดันเป็นแพ็คเกจหลักของบริษัท

การจับคู่แพ็คเกจรูปแบบ Bundle

	bundle_package	bundle_total	diff_add_on	billing_total	avg_billing_total	sold_total
1.	Expert-12 Months + ProDesign-Business 2	8,346,558.00	766,350.00	9,112,908.00	142,389.19	64
2.	Expert-12 Months + ProDesign-Business 1	3,072,200.00	208,730.77	3,280,930.77	131,237.23	25
3.	Expert-6 Months + ProDesign-Business 2	2,117,080.00	290,250.00	2,407,330.00	104,666.52	23
4.	Expert-6 Months + ProDesign-Business 1	1,688,930.00	140,000.00	1,828,930.00	91,446.50	20
5.	Expert-12 Months + ProDesign-Business 3	1,455,300.00	135,500.00	1,590,800.00	159,080.00	10
6.	Expert-12 Months + ProDesign-E-Commerce 2	1,209,300.00	98,300.00	1,307,600.00	145,288.89	9
7.	Expert-6 Months + ProDesign-E-Commerce 2	585,100.00	39,150.00	624,250.00	104,041.67	6
8.	Expert-6 Months + ProDesign-Business 3	605,700.00	73,700.00	679,400.00	113,233.33	6
9.	Expert-6 Months + WebDesign-Package 1	433,850.00	22,450.00	456,300.00	91,260.00	5
10.	Expert-12 Months + ProDesign-E-Commerce 3	792,000.00	136,830.00	928,830.00	185,766.00	5
11.	Expert-3 Months + ProDesign-Business 1	320,950.00	29,600.00	350,550.00	70,110.00	5
12.	Expert-3 Months + ProDesign-Business 2	219,190.00	31,450.00	250,640.00	83,546.67	3
13.	Expert-6 Months + WebDesign-Lead Page	239,250.00	81,100.00	320,350.00	106,783.33	3
14.	Expert-6 Months + WebDesign-Package 2	266,000.00	14,400.00	280,400.00	93,466.67	3
15.	Expert-6 Months + ProDesign-E-Commerce 1	271,900.00	20,100.00	292,000.00	97,333.33	3

จากตารางจะเห็นได้ว่าการจับคู่ในกลุ่ม Bundle Package ที่ขายดีที่สุดของบริษัท คือการจับคู่ในกลุ่ม ProDesign 2 + Expert 12M (28.7%) เฉลี่ยมูลค่าบิลอยู่ที่ 140K ตามมาด้วย ProDesign 1 + Expert 12M (11.2%) เฉลี่ยมูลค่าบิลอยู่ที่ 130K ซึ่งทั้ง 2 ตัว เป็นแพ็คเกจในกลุ่ม ProDesign (บริการจัดทำเว็บไซต์ Business) ทั้งคู่ แตกต่างกันที่ Tier ของแพ็คเกจ

การนำเสนอ Add-On

main_y/n: 0 (1) -

	package	sold_total ▾	total
1.	Language add on	294	2,521,250
2.	ITOPPLUS Smart Widget	199	404,600
3.	ITOPPLUS Smart Widget สำหรับลูกค้า Google Ads	166	27,850
4.	Domain Name .th	166	230,600
5.	GDN Design 13 Size With Package	160	1,291,300
6.	Domain Name	140	67,400
7.	Google Search Console Service	137	119,650
8.	GDN Design 6 Size With Package	104	563,300
9.	LINE Rich Menu Design and Connect With Package	97	498,800
10.	Rich Menu Design With Package	79	227,200

หาแพ็คเกจเสริมที่ขายดี โดยการฟิลเตอร์เลือก main_y/n เป็น 0 เพื่อแยกบริการที่ไม่ใช่บริการหลัก แต่สามารถสร้างรายได้ให้บริษัทได้สูง เพื่อใช้พัฒนาต่อยอดการบริการ

5. Implement Plan

การผลักดันการขายแพ็คเกจที่มีราคาสูงขึ้นจากกลุ่มปัจจุบัน

- category Google ผลักดันจากกลุ่ม Expert เป็น Premier
- category Website พัฒนาแพ็คเกจใหม่ที่มีมูลค่าสูงกว่าเดิม โดยใช้ข้อมูลการขายมาเป็นไอดีต่อยอด
- bundle_type ผลักดันการขายประเภท Bundle ที่มี AVG Billing สูง
- ได้มีการนำเสนอการผลักดันปริมาณการขายแพ็คเกจกลุ่ม Total Solution เพิ่มเติม ทว่าเนื่องจากทีมจัดทำยังไม่พร้อมรองรับงานปริมาณมาก และไม่มีข้อมูลการต่ออายุที่แน่ชัดจึงยังไม่เริ่มแผนนี้ และให้อ้างอิงการขายโดยยึดบริการเดิมของบริษัทไปก่อน

1. ได้มีการร่วมมือกับทีมเทรนนิ่งของบริษัทขอให้มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบการสอน โดยให้ใช้แพ็คเกจ Premier เป็นแพ็คเกจหลักของบริษัท แทนแพ็คเกจ Expert เดิม

2. เพิ่มเติมคลาสพิเศษเพื่อเสริมความเข้าใจในจุดขายของแพ็คเกจที่ต้องการผลักดันว่า ลูกค้าได้ Benefit อะไรมากกว่าการขายแพ็คเกจธรรมดา โดยใช้เนื้อหาจากข้อมูลที่ได้จากการทำแบบสอบถามแผนกเซล

3. มีการจัด Pitching Day / Sharing Session เป็นการแข่งกันนำเสนอ หรือแชร์วิธีการขายแพ็คเกจ Bundle เพื่อให้เซลคนอื่นๆ เข้าถึงเทคนิคการขายของแต่ละคน

4. สร้างเทมเพลตเพิ่มเติมเพื่อใช้เป็น Material ประกอบการขาย

4.1 เทมเพลตประเภท Bundle ที่เป็น Best-Seller ของบริษัท โดยใช้ข้อมูลจากรูปแบบการขายของเซลที่ปิดการขายได้มาเป็นต้นแบบ

4.2 เทมเพลตเจาะรายธุรกิจ โดยใช้ข้อมูลธุรกิจที่มีการต่ออายุกับทางบริษัทสูงมาใช้เป็นธุรกิจตั้งต้น สร้างเทมเพลตเพื่อผลักดันการขายแพ็คเกจระยะยาว โดยการวางไหมไลน์แคมเปญให้เห็นภาพ

5. พัฒนาแพ็คเกจ Website ใหม่ที่มีค่าเฉลี่ยบิลสูงขึ้น โดยใช้ข้อมูลการขายมาเป็นไอดีต่อยอด ได้จากแพ็คเกจในกลุ่ม ProDesign มาเป็น ProMax ที่เริ่มมีการใช้จริงช่วง Q4 ของปี 2024

อุปสรรคในการดำเนินการ

- การผลักดันแค่ 12 เดือนอาจทำให้สมดุลการต่ออายุเสีย เนื่องจากระยะเวลาในการได้เงินจากการต่ออายุ ถูกยึดออกไป จึงปรับให้มีการผลักดันการขายแพ็คเกจระยะเวลาบริการ 6 เดือนควบคู่ไปกับ 12 เดือน แต่เน้นไปที่กลุ่ม Premier ที่มีราคาสูงกว่ากลุ่ม Expert

6. Result

avg_billing	Year		
bundle_type	2023	2024	2025
Bundle	128,820.98	142,043.18	161,153.57
Single: Google	59,430.18	64,238.71	72,874.77
Single: Website	63,792.96	71,513.43	75,950.95
Total Solution	234,728.57	193,236.21	113,000.00
Grand Total	79,841.64	87,040.31	91,502.30
%diff_last_year		9.02%	5.13%
			On-Going

จากการผลักดันในช่วงที่ผ่านมา ส่งผลให้ขนาดของบิลในแต่ละประเภทกลุ่มสินค้าของบริษัทมีการเติบโตมากขึ้นในแต่ละ bundle_type โดยในปี 2024 เพิ่มขึ้นมา 9.02% จากปีก่อนหน้า และข้อมูล ณ ปัจจุบัน (05/2025) อยู่ในระหว่างดำเนินการ

ในปี 2025 ได้มีแผนที่จะเพิ่มเติมในส่วนของการผลักดันแพ็คเกจกลุ่ม Total Solution เพิ่มเติมเพื่อให้ Product Line หลากหลายมากขึ้น ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้มากขึ้น

ส่วนที่ยังต้องเก็บข้อมูลเพื่อลงรายละเอียดเพิ่มเติม

- ปริมาณการหา Lead / เซล / เดือน ไปจนถึงอัตราการเปลี่ยน List เป็น Pend และ Close
- ระยะเวลาการฟัมฟัก Leads สมมติฐานคือหากขนาดบิลใหญ่ขึ้น Decision Time ของลูกค้าจะยาวนานหรือไม่ หากเป็นจริง แปลว่าในแต่ละเดือนก็ยังคงมีการขายแพ็คเกจเล็กๆ ที่ขายง่าย เพื่อให้ยอดขายต่อเนื่อง ซึ่งส่งผลให้ค่าเฉลี่ยต่ำลงอีก
- การจับ Target กลุ่มธุรกิจที่เข้าไปนำเสนอ เป็นกลุ่มเป้าหมายที่ใหญ่พอ หรือมีงบประมาณสูงพอหรือไม่