

START YOUR ONLINE STORE...





New Authorized Seller For Mavis

Objective: want to draw traffic to store with promotion





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

ยาสีฟันมาร์วิสอควาติก 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

ยาสีฟันมาร์วิสอควาติก 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



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		χ^2	1.8

critical

3.841458821

p val

0.179712495



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 should test different between who are new to product and are not.



MARVIS



Lazada

THANK YOU



GROUP 4

ศิริพงษ์ มนต์ดา ภูริภัทร คณศ สมสกุล