



รายงาน

Final Group Project

โดย

|         |                  |              |
|---------|------------------|--------------|
| 6687015 | นางสาวฐิตารีย์   | กองแก้ว      |
| 6687019 | นางสาวดารากร     | แซ่ภู        |
| 6687031 | นางสาวพรปวีณ์    | ปฐมพรวิวัฒน์ |
| 6687057 | นางสาวสุธารทิพย์ | หลวงทิพย์    |
| 6687093 | นางสาวภัทรกร     | ต้นสมบูรณ์   |

เสนอ

รศ.ดร.วรสิทธิ์ ชูชัยวัฒนา

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชา

ITDS294 Fundamentals of Electronic Commerce System

คณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร มหาวิทยาลัยมหิดล

ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2567

## ที่มาและเหตุผลของธุรกิจในการใช้ระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์

### ที่มาของสำนักพิมพ์ Shueisha

สำนักพิมพ์ Shueisha ก่อตั้งขึ้นในปี พ.ศ. 2468 (ค.ศ. 1925) โดยมุ่งเน้นการผลิตและเผยแพร่สื่อสิ่งพิมพ์ประเภทหนังสือการ์ตูนและนิตยสารผ่านนิตยสาร *Weekly Shonen Jump* ซึ่งมีอิทธิพลต่อวงการมังงะทั้งในญี่ปุ่นและระดับโลก ผลงานเด่นของ Shueisha ได้แก่ Haikyu, One Piece, และ Naruto ในอดีตสำนักพิมพ์ใช้ช่องทางจำหน่ายแบบดั้งเดิม เช่น ร้านหนังสือและซูเปอร์มาร์เก็ต แต่ในปัจจุบัน ทางสำนักพิมพ์ได้มีการนำระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้

### เหตุผลในการนำระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์มาใช้

ในปัจจุบัน Shueisha ต้องปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคและตลาดที่กำลังเข้าสู่ยุคดิจิทัล โดยการใช้ระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์เพื่อ:

1. ขยายตลาดสู่ระดับโลก: ทำให้ Shueisha สามารถเข้าถึงผู้บริโภคทั่วโลกได้ง่ายขึ้น
2. รองรับการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมผู้บริโภคยุคใหม่: ผู้บริโภคในปัจจุบันหันมาใช้แพลตฟอร์มดิจิทัลเพื่อซื้อสินค้าและอ่านการ์ตูน
3. เพิ่มช่องทางรายได้จากสินค้าประเภทใหม่: การใช้ระบบออนไลน์ช่วยเปิดโอกาสให้ Shueisha ขายสินค้าประเภทใหม่ เช่น การอ่านการ์ตูนออนไลน์
4. ลดต้นทุนการจัดจำหน่าย: ลดค่าใช้จ่ายจากการจัดจำหน่ายผ่านร้านหนังสือและซูเปอร์มาร์เก็ต

### สถานการณ์ทางธุรกิจปัจจุบัน

ปัจจุบัน สำนักพิมพ์ Shueisha ยังคงเป็นผู้นำในอุตสาหกรรมการ์ตูนและพร้อมที่จะปรับตัวตามยุคสมัยเพื่อขยายตลาดไปทั่วโลก โดยการใช้ระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์เป็นเครื่องมือสำคัญในการขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลงนี้ ช่วยให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและยืดหยุ่น และเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจในยุคดิจิทัล

### มูลค่าทางตลาดของบริษัท Shueisha Inc.

Shueisha เป็นบริษัทเอกชน จึงไม่มีการเปิดเผยข้อมูลที่แน่ชัดเกี่ยวกับมูลค่าทางตลาดของบริษัทในรูปแบบสาธารณะ แม้ว่า Shueisha จะไม่เปิดเผยข้อมูลมูลค่าทางตลาดหรือรายได้รวมประจำปี แต่บริษัทมีรายได้ส่วนหนึ่งผ่านพันธมิตร เช่น Viz Media ซึ่งเป็นตัวแทนจำหน่ายในอเมริกาเหนือ โดย Viz Media มี

รายได้เฉลี่ยอยู่ระหว่าง 50-75 ล้านเหรียญสหรัฐต่อปี (ประมาณ 1,800 - 2,700 ล้านบาท) นอกจากนี้ Shueisha ยังสร้างรายได้เพิ่มเติมจากลิขสิทธิ์สินค้า การเผยแพร่ดิจิทัล และการผลิตอนิเมชันจากมังงะในเครือ ซึ่งสะท้อนถึงอิทธิพลทางเศรษฐกิจที่น่าประทับใจ

แหล่งอ้างอิงข้อมูลเพิ่มเติม

- <https://www.similarweb.com/company/shueisha.co.jp/#overview>
- <https://en.wikipedia.org/wiki/Shueisha>

## แผนธุรกิจ

### Customer Persona

#### USER PERSONA



**NAME** Somsri Tongpakao

**AGE** 22

**LOCATION** กรุงเทพฯ

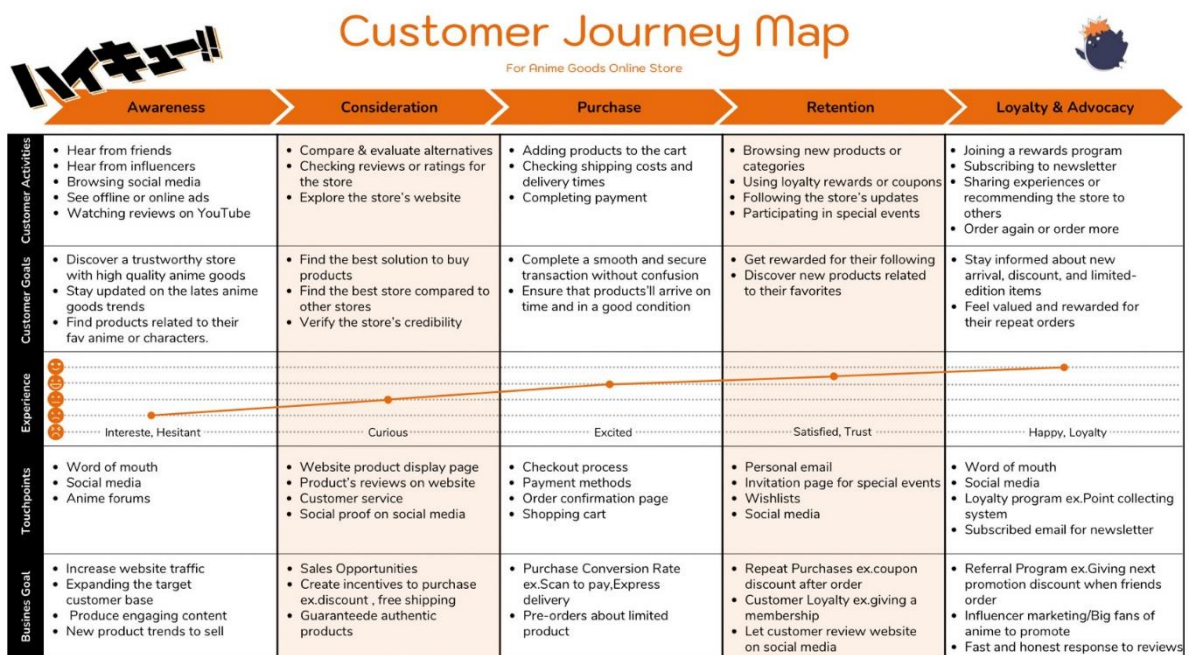
**OCCUPATION** พนักงานออฟฟิศเริ่มต้น

**EDUCATION** ปริญญาตรี

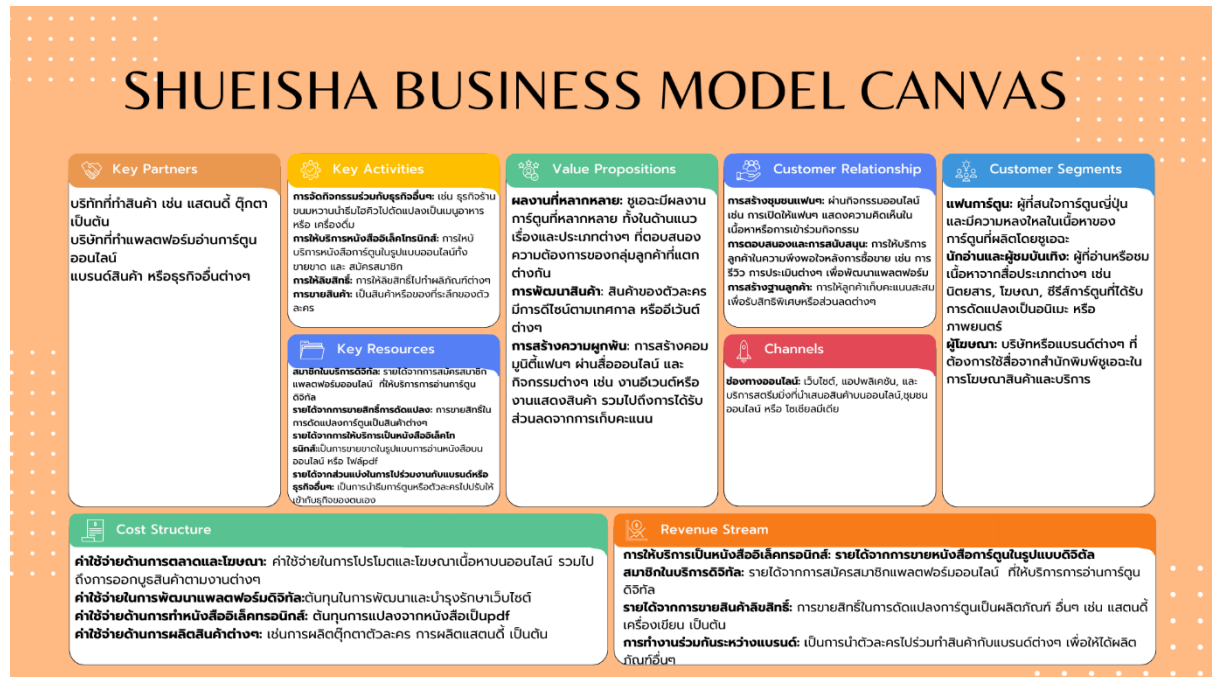
**STATUS** โสด มีรายได้ปานกลาง (ประมาณ 15,000-20,000 บาทต่อเดือน)

| Interests  | Goals  | Pain Points   |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- ชื่นชอบอนิเมะและมังงะ โดยเฉพาะ Haikyuu!!</li> <li>- สะสมสินค้าอนิเมะ เช่น พิกเกอร์ หนังสือ</li> <li>- กีฬา โดยเฉพาะวอลเลย์บอลที่ได้รับความนิยมจากอนิเมะ</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- สะสมสินค้าลิขสิทธิ์คุณภาพดี เช่น หนังสือหรือพิกเกอร์ตัวละคร</li> <li>- ค้นหาสินค้าในราคาที่เหมาะสม พร้อมบริการจัดส่งรวดเร็ว</li> <li>- รู้สึกเป็นส่วนหนึ่งของชุมชนแฟน Haikyuu!!</li> </ul>            | <ul style="list-style-type: none"> <li>- สินค้าบางชนิดหมดสต็อกเร็ว</li> <li>- ค่าจัดส่งสูงเมื่อสั่งซื้อสินค้าจากต่างประเทศ</li> <li>- การติดตามสินค้าล่าช้าหรือข้อมูลการจัดส่งไม่ชัดเจน</li> </ul>  |
| Motivations  | Challenges   | Needs & Expectations  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องการแสดงความเป็นแฟน Haikyuu!! ผ่านสินค้าและการสะสม</li> <li>- อยากสนับสนุนสินค้าลิขสิทธิ์เพื่อสร้างความภูมิใจ</li> <li>- เชื้อเชิญความทรงจำและแรงบันดาลใจจากอนิเมะกับสินค้า</li> </ul>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- หาสินค้าลิขสิทธิ์แท้ในราคาที่จับต้องได้</li> <li>- รอสินค้าหรือเดอลี่ที่ใช้เวลานาน</li> <li>- ไม่มั่นใจในความน่าเชื่อถือของร้านค้าออนไลน์</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- ต้องการสินค้าลิขสิทธิ์แท้ พร้อมหลักฐานยืนยัน</li> <li>- การบริการลูกค้าที่เป็นมิตรและพร้อมช่วยเหลือ</li> <li>- ระบบชำระเงินที่ง่ายและปลอดภัย เช่น โอนเงินผ่านธนาคาร บัตรเครดิต หรือเก็บเงินปลายทาง</li> </ul>                        |
| Technology & Social Media  | Content-type   | Brands & Influences   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>- ใช้ Twitter เพื่อติดตามข่าวสารอนิเมะ Haikyuu และเทรนด์สินค้าใหม่ ๆ</li> <li>- ดูวีวและการ์เปิดกล่องบน YouTube</li> <li>- เข้าร่วมกลุ่มแฟนคลับบน Facebook เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น</li> <li>- ช้อปออนไลน์ผ่าน Shopee, animate, หรือเว็บไซต์ทางการ</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- วีวสินค้า เช่น พิกเกอร์ หรือหนังสือ</li> <li>- วีดีโอ Unboxing และเปรียบเทียบสินค้า</li> <li>- โพสต์ภาพสินค้าพร้อมคำคมจากตัวละคร Haikyuu</li> <li>- ไปรับชิ้น Flash Sale และสินค้าลิมิเต็ด</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- แบนด์สินค้าอนิเมะชื่อดัง เช่น Banpresto, Good Smile Company, และ Bandai</li> <li>- Influencers ในวงการอนิเมะ เช่น นักวีวบน YouTube หรือ Instagram</li> <li>- ร้านค้าออนไลน์ที่น่าเชื่อถือ เช่น animate, Crunchyroll Store</li> </ul> |

### Customer Journey



## Business Model Canvas



## การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินและการลงทุน

### ปีที่ 1: ขยายฐานลูกค้าและสร้างการรับรู้เกี่ยวกับแพลตฟอร์ม

#### รายได้

ในปีแรกที่เพิ่งนำธุรกิจ e-commerce มาใช้จะมีรายได้จากการขายสินค้าลิขสิทธิ์เป็นส่วนใหญ่ รวมถึงการขายหนังสือ e-book และมีรายได้จากการสมัครสมาชิกบ้างเป็นส่วนน้อยเนื่องจากเป็นแพลตฟอร์มใหม่ รายได้จากการร่วมมือระหว่างแบรนด์ เช่นการคอลแลปตัวการ์ตูนกับสินค้าของแบรนด์อื่นๆ รายได้จากการทำการตลาด เช่น Affiliate ที่ได้มีการร่วมมือกับ influencers

- รายได้จากการขายสินค้า
- รายได้จากการขาย e-book
- รายได้จากการสมัครสมาชิก
- รายได้จากการคอลแลปสินค้าระหว่างแบรนด์
- รายได้จากการทำการตลาด

#### รายจ่าย

เนื่องจากเป็นปีแรกจึงต้องลงทุนไปกับการพัฒนาแพลตฟอร์มเพื่อให้มีความเสถียรและไม่เกิดปัญหา ลงทุนกับการผลิตสินค้าใหม่ๆ(เช่น e-book และสินค้าสะสม) รวมถึงการทำการตลาดเพื่อเพิ่มการรับรู้ให้แก่ลูกค้า เช่น การใช้แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียที่กลุ่มเป้าหมายอยู่เพื่อทำการโฆษณา, ร่วมมือกับ influencers ในการรีวิวสินค้าจากแพลตฟอร์ม, ลงทุนกับการตลาดแบบ SEM เพื่อเพิ่มการโฆษณาและการค้นหบบน google, ออกบูธเพื่อโปรโมทสินค้าและโฆษณาแพลตฟอร์ม

- ค่าใช้จ่ายในเรื่องของการลงทุนและพัฒนาแพลตฟอร์ม
- ค่าใช้จ่ายในการทำ E-book
- ค่าลงทุนในการผลิตสินค้าใหม่ๆ
- ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดและการโฆษณา
- ค่าใช้จ่ายในการออกบูธ

จากการคาดการณ์หากต้องการจ้าง web developer เพื่อสร้างแพลตฟอร์มใหม่สำหรับ e-commerce รวมถึงฟังก์ชันต่างๆในเว็บไซต์ คาดว่าค่าใช้จ่ายจะเกิน1ล้าน จึงประมาณการไว้ที่ 3 ล้าน

อ้างอิงค่าใช้จ่ายในการสร้างเว็บไซต์: <https://www.makewebeasy.com/th/blog/website-budget/>

จากการประมาณการค่าใช้จ่ายในการออกบูธ ซึ่งบริษัทผลิตทั้งสินค้าอนิเมะ และหนังสือหรือมังงะ ทำให้สามารถออกบูธได้ทั้งงานหนังสือ และงานอนิเมะ หรืองานญี่ปุ่น ซึ่งใน1ปีมีการจัดงานเหล่านี้ งานละประมาณ 2ครั้ง ครั้งละประมาณ1สัปดาห์ ทำให้คาดการณ์ค่าใช้จ่ายอยู่ที่ประมาณ 1.5 ล้าน

อ้างอิงค่าใช้จ่ายในการออกบูธ: <https://m.pantip.com/topic/32706362?>

## SHUEISHA COMPANY INCOME STATEMENT

For the Years Ended December 31, 2021

### รายได้

|                                       |                  |
|---------------------------------------|------------------|
| รายได้จากการขายสินค้า                 | 7,500,000 ฿      |
| รายได้จากการขาย e-book                | 3,500,000 ฿      |
| รายได้จากการสมัครสมาชิก               | 1,000,000 ฿      |
| รายได้จากการคอลแลปสินค้าระหว่างแบรนด์ | 2,000,000 ฿      |
| รายได้จากAffiliate                    | <u>375,000 ฿</u> |
| รายได้รวม                             | 14,375,000 ฿     |

### รายจ่าย

|  |                    |
|--|--------------------|
| ค่าใช้จ่ายในเรื่องของการลงทุนและพัฒนาแพลตฟอร์ม | 3,000,000 ฿        |
| ค่าใช้จ่ายในการทำ E-book                       | 1,500,000 ฿        |
| ค่าลงทุนในการผลิตสินค้า                        | 5,000,000 ฿        |
| ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดและการโฆษณา            | 3,600,000 ฿        |
| - ค่าใช้จ่ายในการลงทุน Affiliate               | 400,000 ฿          |
| ค่าใช้จ่ายในการออกบูธ                          | <u>1,500,000 ฿</u> |
| รายจ่ายรวม                                     | 15,000,000 ฿       |

|                   |                    |
|-------------------|--------------------|
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ | (625,000) ฿        |
| กำไร(ขาดทุน)สะสม  | <u>- ฿</u>         |
|                   | <u>(625,000) ฿</u> |



## ปีที่ 2: เพิ่มความน่าเชื่อถือ และสร้างความมั่นใจเพื่อเพิ่มอัตราการซื้อ

### รายได้

ในปีที่สองธุรกิจได้มีการมุ่งเน้นในด้านของการเพิ่มความน่าเชื่อถือในธุรกิจทำให้ยอดขายอัตราการซื้อสินค้าของทางแบรนด์เพิ่มมากขึ้นและทำให้ธุรกิจต่างๆสนใจที่จะร่วมมือในการผลิตสินค้าอื่นๆด้วยทำให้ในปีนี้ทางธุรกิจมีรายได้หลักคือ การซื้อสินค้า และ การคอลแลประหว่างธุรกิจอื่น นอกจากนี้ยังมีรายได้จากทางอื่นที่มีสัดส่วนเพิ่มมากขึ้นจากปีแรกเช่น การสมัครสมาชิก และ การขายแบบAffiliateที่เป็นการร่วมมือกับ Influencer เนื่องจากธุรกิจเป็นที่รู้จักและมีความมั่นใจในการซื้อมากขึ้น

- รายได้จากการขายสินค้า
- รายได้จากการขาย e-book
- รายได้จากการสมัครสมาชิก
- รายได้จากการคอลแลปสินค้าระหว่างแบรนด์
- รายได้จากการทำการตลาด

### รายจ่าย

เนื่องจากปีนี้ทางธุรกิจต้องการสร้างความน่าเชื่อถือของธุรกิจ ทำให้ทางธุรกิจมุ่งเน้นในการสร้างโฆษณาและการทำการตลาดให้ผู้คนเข้าถึงสินค้าได้ง่ายและรู้จักมากยิ่งขึ้น เช่นการติดป้ายบิลบอร์ดในสถานที่ต่างๆ การสร้างโฆษณา เป็นต้น จึงทำให้ค่าใช้จ่ายในการผลิตสินค้ามีอัตราเพิ่มมากขึ้นเพราะเนื่องจากสินค้าและบริการe-bookกลายเป็นที่ต้องการของตลาดมาก และมีการไปออกบูธในงานต่างๆเช่นงานหนังสือ งานอนิเมะ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์การโปรโมทและการพบเจอลูกค้าเพื่อสร้างความน่าเชื่อถือในอีกรูปแบบหนึ่ง และสุดท้ายคือค่าใช้จ่ายเกี่ยวกับแพลตฟอร์ม เนื่องจากเราไม่ต้องสร้างแพลตฟอร์มใหม่เลยมีเพียงค่าบำรุงรักษาและพัฒนาแพลตฟอร์ม ทำให้รายจ่ายในส่วนนี้น้อยลง

- ค่าใช้จ่ายในเรื่องของการลงทุนและพัฒนาแพลตฟอร์ม
- ค่าใช้จ่ายในการทำ E-book
- ค่าลงทุนในการผลิตสินค้าใหม่ๆ
- ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดและการโฆษณา
- ค่าใช้จ่ายในการออกบูธ

จากการคาดการณ์การสร้างโฆษณาต่างๆหรือการสร้างโฆษณาบนบิลบอร์ดมีราคาตั้งแต่60,000 บาท ไปจนถึง 1,000,000 บาทขึ้นไป แต่ทั้งนี้ก็ขึ้นอยู่กับป้ายบิลบอร์ด ขนาดเท่าไร ทั้งความกว้างและความยาว และยังไม่มีการรวมค่าใช้จ่ายระยะเวลาในการติดตั้ง, ตารางเมตร, ภาษีป้าย หากมีการรวมทั้งหมดแล้วจะอยู่ที่ประมาณ

3,000,000 บาท จึงตั้งบไว้ที่ประมาณ4,000,000ในหมวดของการสร้างโฆษณาและการทำการตลาดตามได้  
อ้างอิงเอาไว้

**อ้างอิงค่าใช้จ่ายในการสร้างโฆษณาบิลบอร์ด:** <https://thebrothersign.com/the-billboard-is/>

จากการคาดการณ์ค่าใช้จ่ายในการออกบูธในงานต่างๆ เช่น งานหนังสือ หรืองานอนิเมะ มีการจัดอย่างน้อย2-3  
ครั้งต่อ1ปี และมีค่าเช่าพื้นที่ ค่าอุปกรณ์ ค่าตกแต่ง ต่างๆจึงตั้งบไว้ที่ 1,615,000 บาทตามที่ได้อ้างอิงเอาไว้

**อ้างอิงค่าใช้จ่ายในการออกบูธ:** <https://www.exhibition-booth-design.com/th/price/> ,  
[https://www.facebook.com/ThaiFranchiseCenterFanPage/posts/เปิดสูตร-ออกบูธ-ทำไงให้กำไรทุก  
ครั้งการเข้าร่วมอีเว้นท์หรือออกบูธงานต่างๆ-มีข้อดี/897294252431741/](https://www.facebook.com/ThaiFranchiseCenterFanPage/posts/เปิดสูตร-ออกบูธ-ทำไงให้กำไรทุก<br/>ครั้งการเข้าร่วมอีเว้นท์หรือออกบูธงานต่างๆ-มีข้อดี/897294252431741/)

## SHUEISHA COMPANY INCOME STATEMENT

For the Years Ended December 31, 2022

### รายได้

|                                       |                  |
|---------------------------------------|------------------|
| รายได้จากการขายสินค้า                 | 8,000,000 ฿      |
| รายได้จากการขาย e-book                | 3,800,000 ฿      |
| รายได้จากการสมัครสมาชิก               | 1,500,000 ฿      |
| รายได้จากการคอลแลปสินค้าระหว่างแบรนด์ | 4,000,000 ฿      |
| รายได้จากAffiliate                    | <u>450,000 ฿</u> |
| รายได้รวม                             | 17,750,000 ฿     |

### รายจ่าย

|  |                    |
|--|--------------------|
| ค่าใช้จ่ายในเรื่องของการลงทุนและพัฒนาแพลตฟอร์ม | 1,000,000 ฿        |
| ค่าใช้จ่ายในการทำ E-book                       | 2,500,000 ฿        |
| ค่าลงทุนในการผลิตสินค้า                        | 7,500,000 ฿        |
| ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดและการโฆษณา            | 4,585,000 ฿        |
| - ค่าใช้จ่ายในการลงทุน Affiliate               | 500,000 ฿          |
| ค่าใช้จ่ายในการออกบูธ                          | <u>1,715,000 ฿</u> |
| รายจ่ายรวม                                     | 17,800,000 ฿       |

|                   |                    |
|-------------------|--------------------|
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ | (50,000) ฿         |
| กำไร(ขาดทุน)สะสม  | <u>(625,000) ฿</u> |
|                   | <u>(675,000) ฿</u> |

### ปีที่ 3: โปรโมทการตลาดและรักษฐานลูกค้า

#### รายได้

ในปีที่สาม ธุรกิจ SHUIESHA มีรายได้เพิ่มขึ้นมหาศาลจากการลงแรงเน้นไปที่การโปรโมทธุรกิจในรูปแบบการคอลแลประหว่างแบรนด์ ทำให้มียอดขายสินค้า, ยอดขาย e-book, รายได้จากการคอลแลปสินค้าระหว่างแบรนด์ และรายได้จากการทำการตลาดเช่น ร่วมมือกับอินฟลูเอนเซอร์ เพิ่มมากขึ้นอย่างรวดเร็ว นอกจากนี้ ในปีที่สามได้มีการลงทุนกับการรักษฐานสมาชิกโดยออกโปรโมชันหรือส่วนลดสำหรับสมาชิก ทำให้รายได้จากการสมัครสมาชิกเพิ่มขึ้นเป็นอย่างมากเช่นกัน แต่โดยสรุปแล้ว ในปีที่สาม รายได้หลักมาจาก รายได้จากการขายสินค้า และรายได้จากการคอลแลป

- รายได้จากการขายสินค้า
- รายได้จากการขาย e-book
- รายได้จากการสมัครสมาชิก
- รายได้จากการคอลแลปสินค้าระหว่างแบรนด์
- รายได้จากการทำการตลาด

#### รายจ่าย

ธุรกิจ SHUIESHA ได้นำประสบการณ์จากปีที่สองมาวิเคราะห์และทำให้ได้รู้ว่ารายได้ส่วนใหญ่เพิ่มขึ้นจากการที่เริ่มโปรโมททางการตลาดต่างๆ เช่น การนำสินค้าไปคอลแลประหว่างแบรนด์ และการโฆษณาโดยอาศัยเทรนด์ต่างๆ ในปีนั้นๆ ดังนั้นในปีที่สามจึงเป็นปีที่ธุรกิจ SHUIESHA ได้ทุ่มทุนมหาศาลในค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดและการโฆษณา โดยอาศัยการคอลแลประหว่างแบรนด์เป็นค่าใช้จ่ายหลัก และผลลัพธ์ที่ได้กลับมาก็เยอะเกินคาดการณ ทำให้มีการเสียค่าใช้จ่ายในการผลิตที่สูงตามไปด้วย อย่างไรก็ตาม ค่าใช้จ่ายที่ลดลงเป็นอย่างมากในปีนี้คือ ค่าใช้จ่ายในเรื่องของการลงทุนและพัฒนาแพลตฟอร์ม เนื่องจากในปีที่สาม แพลตฟอร์มและธุรกิจของ SHUIESHA ได้เริ่มเข้าสู่จุดที่มีความเสถียรมากขึ้น และเน้นการทดลองวิธีการใหม่ๆ ที่ช่วยเพิ่มรายได้ นอกจากนี้ หลังจากที่ผ่านมาสองปี ธุรกิจได้เริ่มมีฐานลูกค้ามากขึ้น ดังนั้นจึงมีการเพิ่มค่าใช้จ่ายให้การลงทุนเพื่อรักษฐานสมาชิกเพิ่มเข้ามา เช่น ค่าใช้จ่ายในการทำโปรโมชัน หรือ ค่าใช้จ่ายในการสร้างส่วนลดสำหรับสมาชิก

- ค่าใช้จ่ายในเรื่องของการลงทุนและพัฒนาแพลตฟอร์ม
- ค่าใช้จ่ายในการทำ E-book
- ค่าลงทุนในการผลิตสินค้าใหม่ๆ
- ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดและการโฆษณา
- ค่าใช้จ่ายในการออกบูธ

- ค่าลงทุนในการรักษาสถานลูกค้า

จากการคาดการณ์หากต้องการทำการตลาดโดยอาศัยการคอลแลปกับแบรนด์ต่างๆ แต่ละแบรนด์จะมีค่าใช้จ่ายสำหรับสินค้าที่ต้องการจะคอลแลปด้วย และจะพิจารณาบริษัทและสินค้าของเราว่ามีความน่าเชื่อถือมากน้อยแค่ไหน อย่างเช่น หากเป็นบริษัทใหม่และต้องการคอลแลปจะมีค่าใช้จ่ายในการคอลแลปที่มากกว่าบริษัทที่ใหญ่กว่า โดยในที่นี้ ตัวเลขค่าใช้จ่ายเกิดจากการคาดการณ์เท่านั้น หากแต่เป็นการคาดการณ์ที่อาศัยข้อมูลเกี่ยวกับการ co-branding ตามอ้างอิง

**อ้างอิงค่าใช้จ่ายในการลงทุนคอลแลประหว่างแบรนด์:**

[https://www.researchgate.net/publication/347801893\\_To\\_partner\\_or\\_not\\_A\\_study\\_of\\_co-branding\\_partnership\\_and\\_consumers'\\_perceptions\\_of\\_symbolism\\_and\\_functionality\\_toward\\_co-branded\\_sport\\_products](https://www.researchgate.net/publication/347801893_To_partner_or_not_A_study_of_co-branding_partnership_and_consumers'_perceptions_of_symbolism_and_functionality_toward_co-branded_sport_products)

การประมาณค่าลงทุนในการรักษาสถานลูกค้าได้อาศัยหลักการ CRC โดยนำ retention cost/retained customer = CRC per customer ซึ่งค่าของ retention cost ประกอบด้วยค่าใช้จ่ายลงทุน, ผลิต, การตลาด และค่าของ retained customer เกิดจากการประมาณ

**อ้างอิงค่าใช้จ่ายในการลงทุนรักษาสถานลูกค้า:** <https://fullenrich.com/glossary/customer-retention-cost>

## SHUEISHA COMPANY INCOME STATEMENT

For the Years Ended December 31, 2023

### รายได้

|                                       |                    |
|---------------------------------------|--------------------|
| รายได้จากการขายสินค้า                 | 10,000,000 ฿       |
| รายได้จากการขาย e-book                | 4,000,000 ฿        |
| รายได้จากการสมัครสมาชิก               | 2,500,000 ฿        |
| รายได้จากการคอลแลปสินค้าระหว่างแบรนด์ | 6,000,000 ฿        |
| รายได้จากAffiliate                    | <u>1,000,000 ฿</u> |
| รายได้รวม                             | 23,500,000 ฿       |

### รายจ่าย

|  |                    |
|--|--------------------|
| ค่าใช้จ่ายในเรื่องของการลงทุนและพัฒนาแพลตฟอร์ม | 500,000 ฿          |
| ค่าใช้จ่ายในการทำ E-book                       | 3,000,000 ฿        |
| ค่าลงทุนในการผลิตสินค้า                        | 8,000,000 ฿        |
| ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดและการโฆษณา            | 4,800,000 ฿        |
| - ค่าใช้จ่ายในการลงทุน Affiliate               | 700,000 ฿          |
| ค่าใช้จ่ายในการออกบูธ                          | 2,000,000 ฿        |
| ค่าลงทุนในการรักษาฐานลูกค้า                    | <u>1,500,000 ฿</u> |
| รายจ่ายรวม                                     | 20,500,000 ฿       |

|                   |                    |
|-------------------|--------------------|
| กำไร(ขาดทุน)สุทธิ | 3,000,000 ฿        |
| กำไร(ขาดทุน)สะสม  | <u>(675,000) ฿</u> |
|                   | <u>2,325,000 ฿</u> |

## แผนการโปรโมทแพลตฟอร์มE-commerce

### ปีที่ 1: ขยายฐานลูกค้าและสร้างการรับรู้เกี่ยวกับแพลตฟอร์ม

เป้าหมายหลัก:

- สร้างการรับรู้แบรนด์ (Brand Awareness)
- เพิ่มการเข้าชมและจำนวนผู้ใช้งานที่เพิ่มขึ้นบน Platform
- ขยายฐานลูกค้าที่สนใจในสินค้าของเรา

#### แผนการโปรโมท

##### 1.ทำการตลาดผ่านสื่อสังคมออนไลน์ (Social Media Marketing)

- ใช้แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดีย (Facebook, Instagram, TikTok, Twitter) เพื่อทำการโฆษณาสินค้า
- โพสต์คอนเทนต์เกี่ยวกับสินค้ามาใหม่ๆ เน้นการใช้contentที่น่าสนใจดึงดูดลูกค้า

##### 2.การร่วมมือกับ Influencers (Influencer Marketing)

- ร่วมมือกับอินฟลูเอนเซอร์ที่มีฐานแฟนคลับที่น่าสนใจมากขึ้นเช่น นักอ่านและผู้ชื่นชอบสินค้าอนิเมะ
- ให้รีวิวแพลตฟอร์มและสินค้า เพื่อให้แพลตฟอร์มของเราเป็นที่รู้จักมากขึ้น

##### 3.การออกบูธในงานอีเวนต์ (Event Marketing)

- ออกบูธในงานหนังสือและงานอนิเมะหรือกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับญี่ปุ่น
- จัดโปรโมชั่นพิเศษเฉพาะผู้ที่ลงทะเบียนสมัครสมาชิกผ่านงานอีเวนต์

##### 4.การโฆษณาแบบ SEM (Search Engine Marketing)

- การทำโฆษณา Google Ads เพื่อเพิ่มการค้นหาใน Google เช่น “สินค้าอนิเมะ,” “e-book มังงะ”

#### ดัชนีวัดความสำเร็จ (Key Performance Indicators: KPIs)

- จำนวนผู้เข้าชมรายเดือนเพิ่มขึ้น
- การรีวิวจากอินฟลูเอนเซอร์มี Engagement Rate มากกว่า 5%
- ยอดขายสินค้าในงานอีเวนต์คิดเป็น 20%-30% ของยอดขายในเดือนนั้น

## ปีที่ 2: เพิ่มความน่าเชื่อถือ และสร้างความมั่นใจเพื่อเพิ่มอัตราการซื้อ

เป้าหมายหลัก:

- เพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับแพลตฟอร์มของเรามากขึ้น
- ดึงดูดความสนใจให้กับลูกค้าที่ชื่นชอบสินค้าและอนิเมะญี่ปุ่น
- การสร้างพันธมิตรของธุรกิจ (Collaboration)

### แผนการโปรโมท

1. การโฆษณาและโปรโมทลงบนแพลตฟอร์มต่างๆ

-มีการโปรโมททั้งในด้าน online และ onsite เช่น ห้างสรรพสินค้า google

2. การคอลแลประหว่างธุรกิจอื่นๆ (Brand Collaboration)

-จัดแคมเปญคอลแลประหว่างแบรนด์ เช่น

ออกสินค้ารุ่นพิเศษหรือสินค้าลิมิเตดเพื่อเพิ่มยอดขายและความน่าสนใจให้กับสินค้า

3. การตลาดแบบ Affiliate

-การสร้างเครือข่ายพันธมิตร Affiliate โดยให้นักรีวิวหรือ website โปรโมทลงบนแพลตฟอร์มผ่านลิงก์ Affiliate และได้ผลตอบแทนเป็นค่าคอมมิชชั่น

### ดัชนีวัดความสำเร็จ (Key Performance Indicators: KPIs)

- อัตราการขายรวมเพิ่มขึ้น
- สินค้าที่ collab มียอดขายเฉลี่ยเพิ่มขึ้น 20-35%
- พันธมิตร Affiliate เพิ่มขึ้น 20-50 ราย



### ปีที่ 3: โปรโมทการตลาดและรักษฐานลูกค้า

เป้าหมายหลัก:

- การรักษาลูกค้าเดิมและเพิ่มลูกค้าใหม่ๆ
- เพิ่มยอดขายผ่านการคอลแลปสินค้าระหว่างแบรนด์

#### แผนการโปรโมท

1.การสร้างโปรโมชันหรือส่วนลดสำหรับสมาชิก

- เพื่อสร้างฐานลูกค้าเดิมและจัดแคมเปญโปรโมชันพิเศษ เช่น ส่วนลดสมาชิก, ของแถมสุดพิเศษสำหรับลูกค้าประจำ

2.ความร่วมมือกับอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer Collaboration)

- เน้นกลุ่มอินฟลูเอนเซอร์ที่มียอดติดตามสูงในแพลตฟอร์มใหม่ๆ เช่น TikTok Facebook และ YouTubeและให้อินฟลูเอนเซอร์กับสินค้ามากขึ้น เช่น การทำchallengeและ minigame ต่างๆ

3.ความร่วมมือกับแบรนด์อื่น (Brand Collaboration)

- ขยายความร่วมมือกับแบรนด์ที่มีชื่อเสียงมากขึ้นเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือและดึงดูดสินค้าที่น่าสนใจมากขึ้น

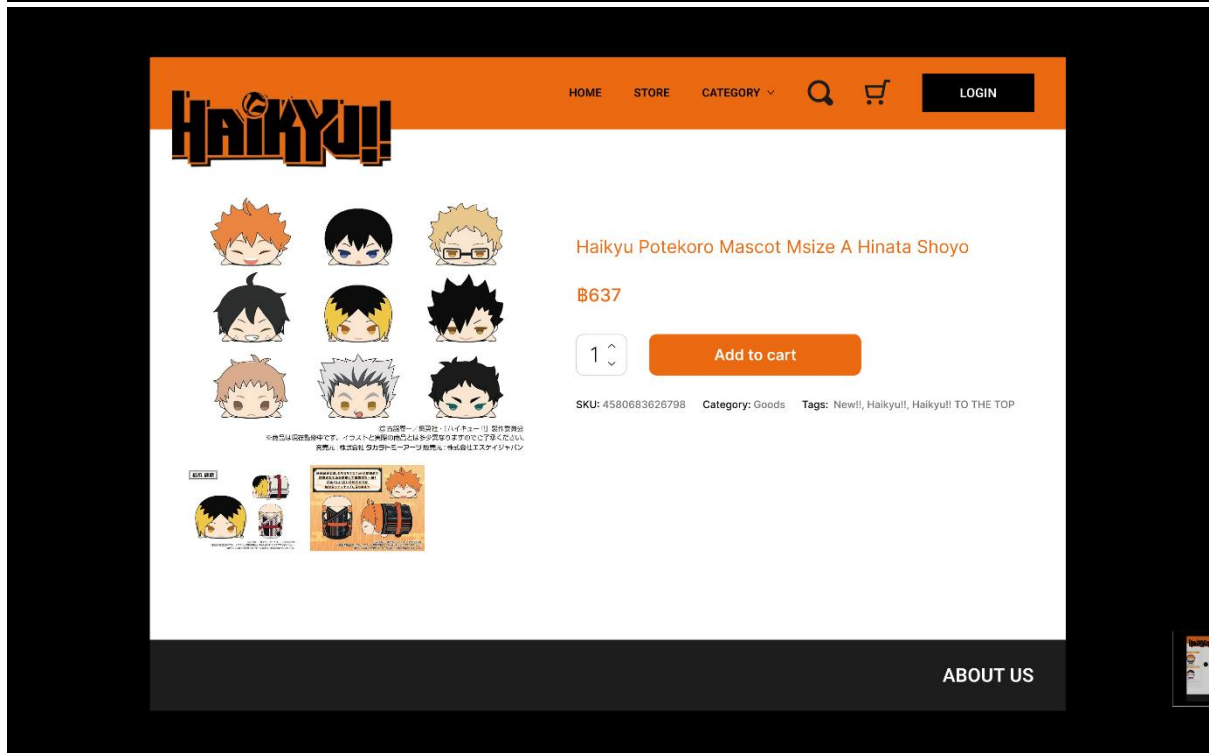
4.การออกบูธในงานอีเวนต์

- จัดบูธในงานที่เกี่ยวข้อง เช่น งานมังงะ, งานอนิเมะ และงานหนังสือเพื่อทำรายได้จากการทำการตลาด

#### ดัชนีวัดความสำเร็จ (Key Performance Indicators: KPIs)

- อัตราการกลับมาซื้อซ้ำ (Repeat Purchase Rate)
- ยอดการเข้าชมผ่านinfluencer คิดเป็น 20-35%จากผู้ชมทั้งหมด
- ยอดขายจากงานอีเวนต์คิดเป็น 30%-40% ของยอดขายในเดือนนั้น

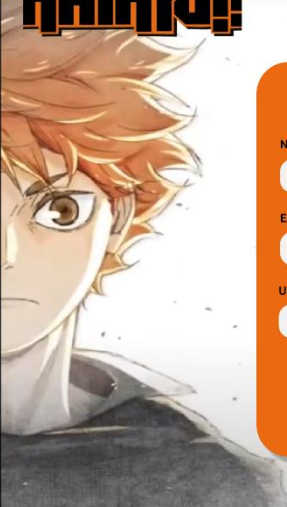
## Prototype



# Haikyuu!!

HOMESTORECATEGORY 🔍🛒

LOGIN



## Register

For Administrator

Name

First Name

Last Name

Email

Telephone Number

Email@abc.com

XXX-XXX-XXXX

Username

Password


Username

Password

Register

Administrator

ABOUT US



Search name of product ... 🔍

Categories

All ▾

Tag

☐ Haikyuu!! ☐ New ☐ Sale

Price

Min

 — 

Max

Rating

5 ★★★★★

4 ★★★★★☆

3 ★★★★★☆


2 ★★★★★☆


1 ★★★★★☆


Clear


Search


Popular Items




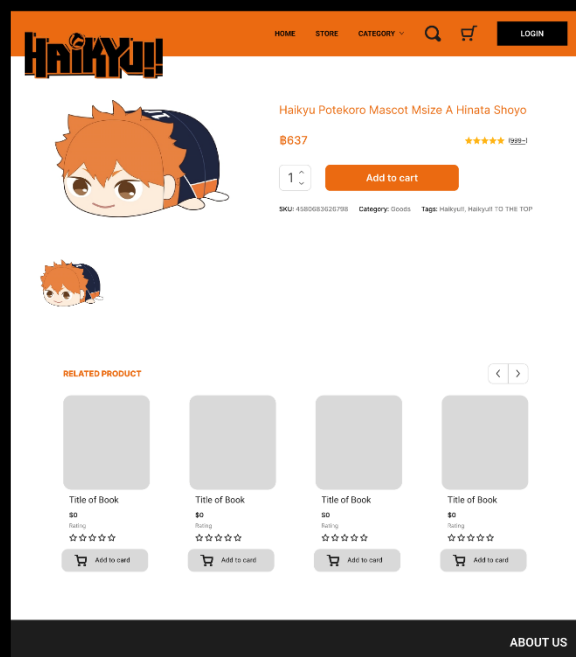
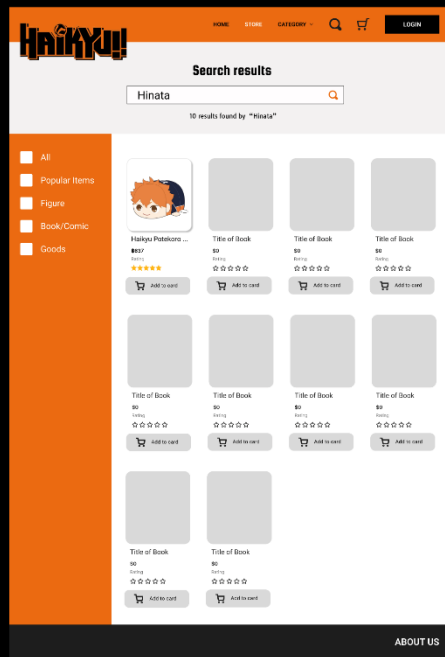












## สมาชิก



6687015

น.ส.จิตาธิ์ย์ กองแก้ว

รับผิดชอบ: Customer Journey Map,  
Income statement, Prototype



6687019

น.ส.ดารากร แซ่ญ

รับผิดชอบ: Prototype, Income statement,  
Business model canvas



6687031

น.ส.พรปวีณ์ ปฐมพรวิวัฒน์

รับผิดชอบ: Prototype, Journey Map,  
แผนการโปรโมทแพลตฟอร์มE-commerce



6687057

น.ส.สุธาทิพย์ หลวงทิพย์

รับผิดชอบ: Customer Personar, Prototype,  
แผนการโปรโมทแพลตฟอร์มE-commerce



6687093

น.ส.ภัทรกร ตันสมบุญ

รับผิดชอบ: Prototype, Income statement,  
ที่มาและความสำคัญ