















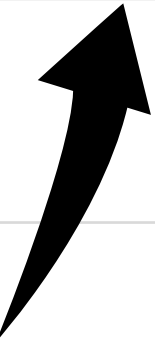



CUSTOMER JOURNEY

Channels	Aware	Interest	Purchase	Re-Purchase
YouTube		 <p>หาข้อมูลรีวิวจาก Beauty Blogger ทั้งในและต่างประเทศ</p>		
Google		 <p>เช็คโปรโมชั่นตาม Web Official และ Web E-Commerce ต่างประเทศที่ส่งไทย</p>		
Facebook	<p>เห็นกระแสรีวิวบร๊ชออนรุ่นใหม่ในกลุ่ม FB "รีวิวเครื่องสำอาง" ว่าใช้ดีและเป็น limited edition</p> 	 <p>เช็คราคาตามกลุ่มแม่ค้ารับหิ้วเครื่องสำอางต่างประเทศ</p>	<p>สั่งซื้อกับแม่ค้าในกลุ่มรับหิ้วที่น่าเชื่อถือ มีลูกค้ารายอื่นซื้อเป็นจำนวนมาก เพราะเทียบแล้วราคาโปรโมชั่นของต่างประเทศถูกกว่าแหล่งอื่นมากกว่า 30% แต่ต้องรอสินค้า 3 สัปดาห์</p> 	
Web Official		<p>เข้าไปเช็คสี เช็ครุ่นแต่ก็ไม่แน่ใจว่าสีไหนเหมาะกับตัวเอง</p> 		
Store		<p>ไปทดลอง Test สีของจริงที่เข้ากับตัวเอง และสอบถามโปรโมชั่นหน้าเคาเตอร์เพื่อเปรียบเทียบแต่กลัว BA คะยั่นจะยอให้ซื้อของ</p> 		 <p>ใช้แล้วชอบจึงติดตาม limited edition รุ่นใหม่ๆของ Brand ที่ออกมาในปีถัดและเปลี่ยนไปซื้อตามเคาเตอร์ไทยเวลามีโปรใหญ่ประจำปี</p>

Fixing Customer Journey with Data Analytics

Channels	Aware	Interest	Purchase	Re-Purchase
YouTube		 <p>หาข้อมูลรีวิวจาก Beauty Blogger ทั้งในและต่างประเทศ</p>	<p>ใช้ Google Analytics</p>	
Google		 <p>เช็คโปรโมชั่นตาม Web E-Commerce ทั้งในต่างประเทศและในไทย</p>	<p>ใช้ Facebook Insight</p>	
Facebook	<p>เห็นกระแสรีวิวบร๊ชออนรุ่นใหม่ในกลุ่ม FB "รีวิวเครื่องสำอาง" ว่าใช้ดีและเป็น limited edition</p> 	<p>เช็คราคาตามกลุ่มแม่ค้ารับหัวเครื่องสำอางต่างประเทศ</p> 	<p>สั่งซื้อกับแม่ค้าในกลุ่มรับหัวที่น่าเชื่อถือ มีลูกค้ารายอื่นซื้อเป็นจำนวนมาก เพราะเทียบแล้วราคาโปรโมชั่นของต่างประเทศถูกกว่าแหล่งอื่นมากกว่า 30% แต่ต้องรอสินค้า 3 สัปดาห์</p> 	
Web Official	<p>วิเคราะห์เทียบสีผิวของลูกค้าที่ซื้อไปใช้จริงว่าเลือกเฉดสีไหนแล้วทำเป็น Recommend color ใน Web</p> <p>*เก็บข้อมูลสีผิวลูกค้าในโปรไฟล์ Account</p>	<p>เข้าไปเช็คสี เช็ครุ่นแต่ก็ไม่แน่ใจว่าสีไหนเหมาะกับตัวเอง</p> 		<p>ทำ EDM แจ้งโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นให้ลูกค้าที่สนใจสินค้ากลับมาซื้อซ้ำ</p>
Store		<p>ไปทดลอง Test สีของจริงที่เข้ากับตัวเอง และสอบถามโปรโมชั่นหน้าเคาเตอร์เพื่อเปรียบเทียบแต่กลัว BA คะยั่นคะยอให้ซื้อของ</p> 		 <p>ใช้แล้วชอบจึงติดตาม limited edition รุ่นใหม่ๆของ Brand ที่ออกมาในปัดและเปลี่ยนไปซื้อตามเคาเตอร์ไทยเวลามีโปรใหญ่ประจำปี</p>