



รายงาน

เรื่อง โครงงานกลุ่มการพัฒนากระบวนการค้าอิเล็กทรอนิกส์

เสนอ

รศ. ดร. วรสิทธิ์ ชูชัยวัฒนา

จัดทำโดย

นางสาว ปัทสรินทร์	กมลจริยะฉัตร	รหัสนักศึกษา 6687036
นางสาว รวีพลอย	เจริญชัยประกิจ	รหัสนักศึกษา 6687042
นางสาว ธัญญารัตน์	วุฒิรุ่งเรืองสกุล	รหัสนักศึกษา 6687063
นาย สิริธีร์	กลิ่นบัว	รหัสนักศึกษา 6687102
นาย สิริวัฒน์	ศักดิ์สวัสดิกุล	รหัสนักศึกษา 6687103

คณะเทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร นักศึกษาชั้นปีที่ 2

มหาวิทยาลัยมหิดล

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชา ITDS294

Fundamentals of Electronic Commerce System

ภาคเรียนที่ 1 ปีการศึกษา 2567

คำนำ

รายงานฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาวิชารายวิชา ITDS294
Fundamentals of Electronic Commerce Systems โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาและทำความเข้าใจ
ในเรื่องการพัฒนาระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ เรียนรู้เกี่ยวกับระบบการค้าออนไลน์ และช่วยให้เข้าใจ
ถึงวิธีการขายสินค้าและบริการผ่านช่องทางดิจิทัล

คณะผู้จัดทำหวังว่า รายงานนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้อ่าน ในเรื่องการพัฒนาการค้า
อิเล็กทรอนิกส์ และสามารถนำความรู้ที่ได้ไปปรับใช้ในการศึกษาหรือการทำงานในอนาคต หากมี
ข้อเสนอแนะหรือข้อผิดพลาดประการใด คณะผู้จัดทำยินดีน้อมรับและขออภัยมา ณ ที่นี้

คณะผู้จัดทำ

สารบัญ

หัวข้อ	หน้า
ที่มาและเหตุผลของธุรกิจในการใช้ระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์	1
แผนธุรกิจ Customer Persona และ Customer Journey	4
การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินและการลงทุน	8
แผนการโปรโมทระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์	19
เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาและระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ต้นแบบที่ได้พัฒนา	22
หน้าที่รับผิดชอบของสมาชิกภายในกลุ่ม	32

ที่มาและเหตุผลของธุรกิจในการใช้ระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์

ที่มาและเหตุผลของธุรกิจ

ในปัจจุบันการใช้เทคโนโลยีและอินเทอร์เน็ตเข้ามามีอิทธิพลต่อชีวิตประจำวันของผู้คนเป็นอย่างมาก ไม่ว่าจะเป็นการติดต่อสื่อสาร การค้นหาข้อมูล การรับชมสื่อ Entertainment ต่างๆ การซื้อสินค้าหรือบริการออนไลน์ เป็นต้น และจากที่เทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาท ทำให้การทำกิจกรรมข้างต้นสะดวกสบายขึ้น ช่วยให้มีเวลามากขึ้น เนื่องจากใช้เวลาในการทำกิจกรรมข้างต้นน้อยลงสามารถนำเวลาที่เหลือไปทำกิจกรรมอื่นๆได้ และสามารถใช้งานหรือเข้าถึงได้จากทุกที่ทุกเวลา

แม้ว่าเป้าหมายในการใช้อินเทอร์เน็ตของแต่ละคนจะมีความแตกต่างกันตามทัศนคติและรสนิยม แต่การทำธุรกิจซื้อขายออนไลน์ก็เป็นอีกหนึ่งกิจกรรมที่น่าสนใจมาก ซึ่งเรียกในอีกชื่อว่า พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือ Electronic Commerce (E-Commerce) โดยมีจุดเด่น คือ การช่วยลดค่าใช้จ่ายของทรัพยากรที่จับต้องได้ เช่น พนักงานต้อนรับ อาคารร้านค้า คลังสินค้า เป็นต้น อีกทั้งยังเข้าถึงกลุ่มลูกค้าและจัดการข้อมูลธุรกิจได้ง่ายอีกด้วย โดยการทำ E-Commerce มีหลากหลายรูปแบบ แต่ที่ง่ายและแพร่หลายมากที่สุด คือ การขายสินค้าผ่าน Marketplace เป็นเว็บไซต์สื่อกลางการติดต่อซื้อขายที่รวบรวมสินค้าและร้านค้าจำนวนมาก เช่น Shopee Lazada ฯลฯ ด้วยความที่ง่ายต่อการจัดการและการเข้าถึง ลดค่าใช้จ่ายหน้าร้าน ทำให้มีผู้ขายใช้ช่องทางนี้เป็นจำนวนมาก

จากรายงานประจำปี 2566 ของ Thailand Digital Outlook ที่ผ่านมามีพบว่า การซื้อสินค้าในหมวดหมู่ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงามผ่านช่องทางออนไลน์ มีความนิยมเป็นอันดับ 3 ซึ่งคาดว่าจะมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอีกในอนาคต ทางคณะผู้จัดทำจึงมีความสนใจสินค้าในหมวดหมู่ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงาม โดเมนแบรนด์ที่ทางคณะผู้จัดทำได้เลือกศึกษา คือ Dr.PONG ซึ่งเป็นแบรนด์ที่ทำการขายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ในรูปแบบ Marketplace เป็นหลัก นอกจากนี้ Dr.PONG ยังมีหน้าเว็บไซต์ทางการที่รวบรวมสินค้าและให้ข้อมูลต่างๆของสินค้าอีกด้วย แต่จะไม่มีมีการซื้อขายภายในเว็บไซต์นั้น



รูปภาพที่ 1 : หน้าเว็บไซต์และเมนูสินค้า (<https://drpong.store/>)

แม้ว่าการขายสินค้าผ่าน Marketplace นั้นจะมีข้อดีมากมาย แต่เนื่องจากการขายสินค้าผ่าน Marketplace จำเป็นต้องเสียค่าธรรมเนียมในการขายสินค้า โดยปัจจุบัน Dr.PONG เป็น Mall seller ในช่องทาง Shopee ที่เป็นช่องทางหลักที่เป็นที่นิยมซึ่งเสียค่าธรรมเนียมในหมวดหมู่ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงามรวมภาษีมูลค่าเพิ่มเท่ากับ 10.70% ต่อชิ้น นอกจากนี้ค่าธรรมเนียมแล้ว การขายสินค้าใน Marketplace ยังเสี่ยงต่อการมีผลิตภัณฑ์ปลอมอีกด้วย ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อภาพลักษณ์ของแบรนด์และลดความน่าเชื่อถือลงอีกด้วย สุดท้ายจากการสืบค้นผ่านการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าบน Shopee พบว่ามีลูกค้าจำนวนหนึ่งที่ได้รับสินค้าไม่ตรงตามสีผิวของตนเอง ผลิตภัณฑ์ไม่เข้าสภาพผิว เนื่องจากไม่เห็นหรือได้ทดลองสินค้าจริง จึงทำให้สินค้าที่ได้รับไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้า

จากที่กล่าวมาข้างต้น ทางคณะผู้จัดทำจึงจะเพิ่มฟังก์ชันเพิ่มเติมในเว็บไซต์ทางการของ Dr.Pong คือ ฟังก์ชันการช่วยเลือกเครื่องสำอางหรือ skincare ให้เข้ากับสภาพผิว สีผิว อายุ ความเหมาะสมอื่นๆและความต้องการของลูกค้า อีกทั้งยังจะเปลี่ยนให้เว็บไซต์ทางการเดิมเป็นเว็บไซต์ที่สามารถซื้อขายได้อีกด้วย และทางคณะผู้จัดทำคาดหวังว่า การเพิ่มฟังก์ชันนี้จะช่วยให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่เข้ากับตนเองมากที่สุดและจะสามารถลดปัญหาจากการขายสินค้าผ่าน Marketplace ได้

วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

- เพื่อลดปัญหาจากการขายสินค้าผ่าน Marketplace ในเรื่องค่าธรรมเนียมและปัญหาสินค้าปลอม
- เพื่อช่วยให้ลูกค้าได้รับสินค้าที่เข้ากับตนเองมากที่สุด
- เพื่อศึกษาความเป็นไปได้และสร้างแผนดำเนินธุรกิจอย่างเป็นระบบ

ประเภทธุรกิจ

Dr.PONG เป็นธุรกิจเกี่ยวกับการผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมประเภทบำรุงร่างกาย ผิวพรรณและอื่นๆ ผลิตและจำหน่ายเครื่องสำอาง บริการให้คำแนะนำข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและการให้บริการต่างๆ

สินค้าและบริการหลัก คือ ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมประเภทบำรุงร่างกาย ผิวพรรณและอื่นๆ ผลิตภัณฑ์เสริมความงามเครื่องสำอาง และให้บริการให้คำแนะนำข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและการให้บริการต่างๆ

โอกาสทางการตลาด (Market Opportunity)

- ความแตกต่างจากคู่แข่ง

จากการสืบค้นผ่านการประเมินความพึงพอใจของลูกค้าบน Shopee พบว่ามีลูกค้าจำนวนหนึ่งที่ได้รับสินค้าไม่ตรงตามสีผิวของตนเอง ผลิตภัณฑ์ไม่เข้าสภาพผิว เนื่องจากไม่เห็นหรือได้ทดลองสินค้าจริง จึงทำให้สินค้าที่ได้รับไม่ตรงตามความต้องการของลูกค้า คณะผู้จัดทำจึงจัดทำฟังก์ชันเสริมสำหรับช่วยเลือกเครื่องสำอาง ซึ่งแตกต่างจากแบรนด์เครื่องสำอางอื่นๆ

- โอกาสใน E-Commerce

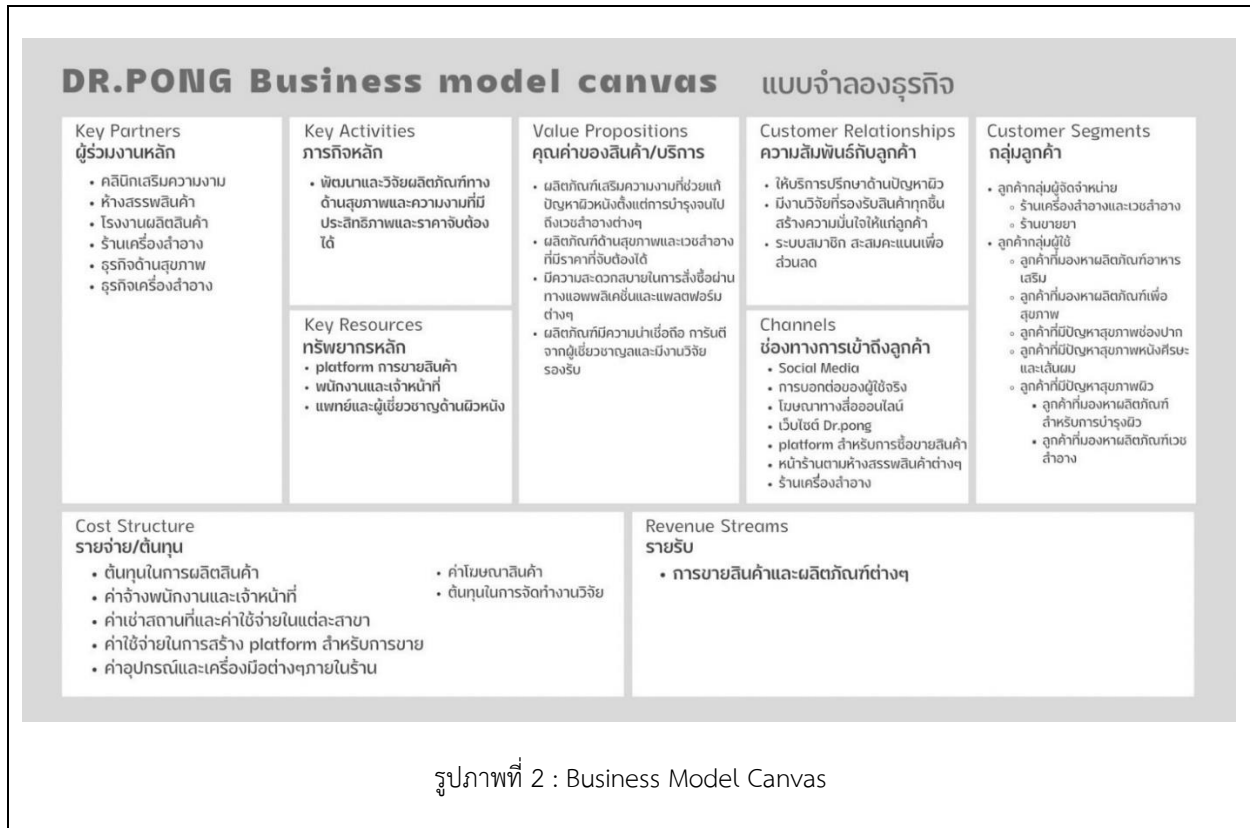
จากรายงานประจำปี 2566 ของ Thailand Digital Outlook พบว่าการซื้อสินค้าในหมวดหมู่ผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงามผ่านช่องทางออนไลน์ มีความนิยมเป็นอันดับ 3 ซึ่งคาดว่าจะมีแนวโน้มเติบโตขึ้นอีกในอนาคต และด้วยความที่ Dr.PONG เป็นแบรนด์ที่มีชื่อเสียงและน่าเชื่อถือ จึงทำให้แนวโน้มการเติบโตมีมากขึ้น

แหล่งอ้างอิง

- Dr.PONG. (2567). เว็บไซต์หลัก Dr.Pong สืบค้นเมื่อ 20 พฤศจิกายน 2567, จาก <https://drpong.store/>
- Shopee. (14 มิถุนายน 2567) ค่าธรรมเนียมการขายสำหรับร้านค้าทางการ Shopee Mall สืบค้นเมื่อ 22 พฤศจิกายน 2567, จาก <https://shopee.co.th/seller/>
- สิ้นน้ำภู เพิ่มสวัสดิ์. (9 มกราคม 2564). บทความ Marketplace คืออะไร? ทำไมใครๆ ก็ไปขาย? สืบค้นเมื่อ 27 พฤศจิกายน 2567, จาก www.tibdgloba.com
- สำนักงานคณะกรรมการดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม. (กันยายน 2566). เอกสารรายงานประจำปี 2566 Thailand Digital Outlook สืบค้นเมื่อ 27 พฤศจิกายน 2567, จาก <https://tdo.onde.go.th/>
- CIMB THAI. (28 เมษายน 2566). บทความสำรวจธุรกิจ E-Commerce ในไทย มีอะไรบ้าง และเปลี่ยนแปลงอุตสาหกรรมการค้าปลีกอย่างไร สืบค้นเมื่อ 27 พฤศจิกายน 2567, จาก <https://www.cimbthai.com/>

แผนธุรกิจ Customer Persona และ Customer Journey

Business Model Canvas



1. กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)

- 1.1. ลูกค้ากลุ่มผู้จัดจำหน่าย
- 1.2. ร้านเครื่องสำอางและเวชสำอาง
- 1.3. ร้านขายยา
- 1.4. ลูกค้ากลุ่มผู้ใช้
- 1.5. ลูกค้าที่มองหาผลิตภัณฑ์อาหารเสริม
- 1.6. ลูกค้าที่มองหาผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ
- 1.7. ลูกค้าที่มีปัญหาสุขภาพช่องปาก
- 1.8. ลูกค้าที่มีปัญหาสุขภาพหนังศีรษะและเส้นผม
- 1.9. ลูกค้าที่มีปัญหาสุขภาพผิว
- 1.10. ลูกค้าที่มองหาผลิตภัณฑ์สำหรับการบำรุงผิว
- 1.11. ลูกค้าที่มองหาผลิตภัณฑ์เวชสำอาง

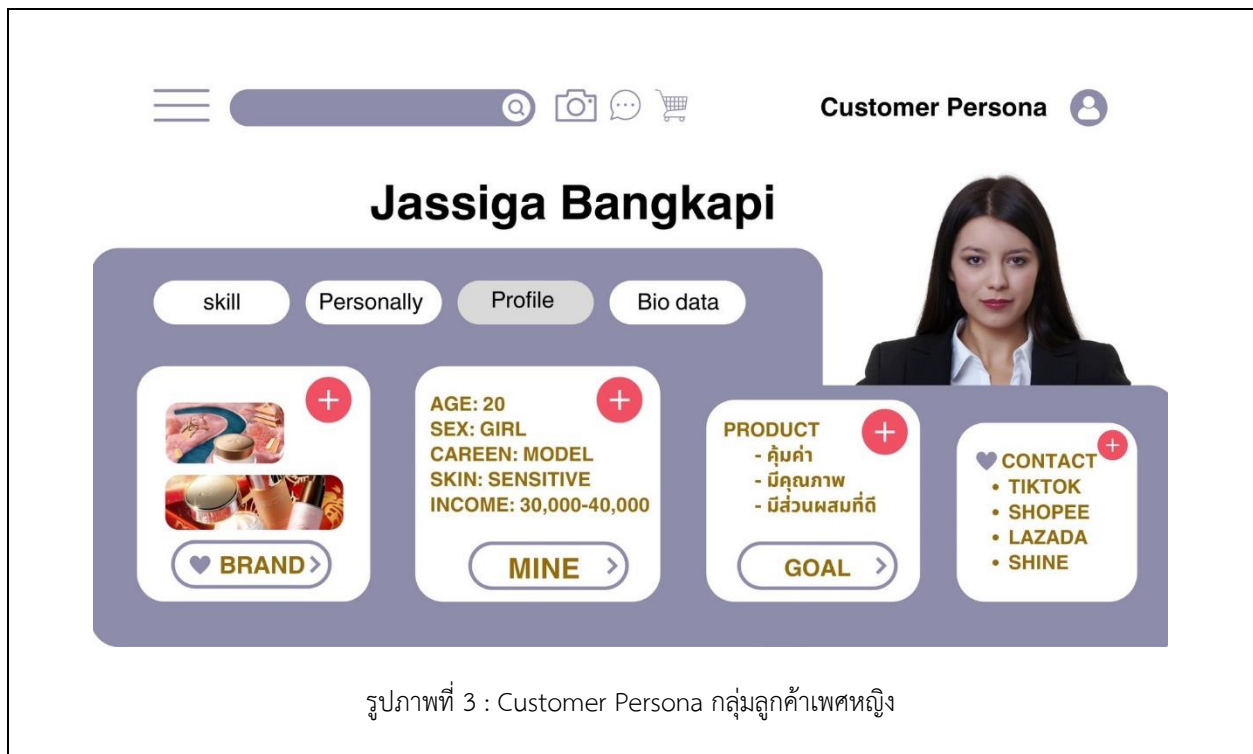
2. คุณค่าของสินค้า/บริการ (Value Propositions)

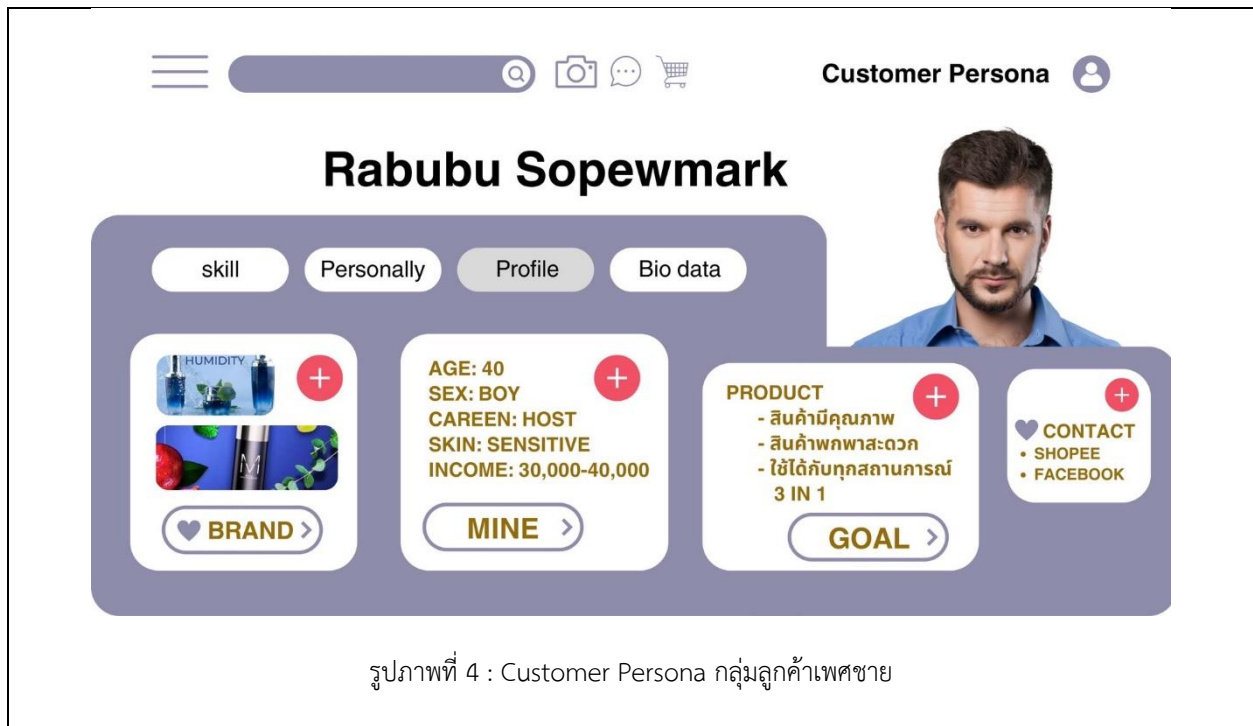
- 2.1. ผลิตภัณฑ์เสริมความงามที่ช่วยแก้ปัญหาผิวหนังตั้งแต่การบำรุงจนไปถึงเวชสำอางต่างๆ
 - 2.2. ผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพและเวชสำอางที่มีราคาที่จับต้องได้
 - 2.3. มีความสะดวกสบายในการสั่งซื้อผ่านทางแอปพลิเคชันและแพลตฟอร์มต่างๆ
 - 2.4. ผลิตภัณฑ์ที่มีความน่าเชื่อถือ การันตี จากผู้เชี่ยวชาญและมีงานวิจัยรองรับ
3. ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channels)
 - 3.1. Social media เช่น TIKTOK
 - 3.2. การบอกต่อของผู้ใช้จริง
 - 3.3. โฆษณาทางสื่อออนไลน์
 - 3.4. เว็บไซต์ Dr.pong
 - 3.5. platform สำหรับการซื้อขายสินค้า
 - 3.6. หน้าร้านตามห้างสรรพสินค้าต่างๆ
 - 3.7. ร้านเครื่องสำอาง
4. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)
 - 4.1. ให้บริการปรึกษาด้านปัญหาผิว
 - 4.2. มีงานวิจัยที่รองรับสินค้าทุกชิ้น สร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า
 - 4.3. ระบบสมาชิก สะสมคะแนนเพื่อใช้เป็นส่วนลด
5. รายรับ (Revenue Streams)
 - 5.1. การขายสินค้าและผลิตภัณฑ์ต่างๆ
6. ทรัพยากรหลัก (Key Resources)
 - 6.1. platform การขายสินค้า
 - 6.2. พนักงานและเจ้าหน้าที่
 - 6.3. แพทย์และผู้เชี่ยวชาญด้านผิวหนัง
7. ภารกิจหลัก (Key Activities)
 - 7.1. พัฒนาและวิจัยผลิตภัณฑ์ทางด้านสุขภาพและความงามที่มีประสิทธิภาพและราคาจับต้องได้
8. ผู้ร่วมงานหลัก (Key Partners)
 - 8.1. คลินิกเสริมความงาม
 - 8.2. ห้างสรรพสินค้า
 - 8.3. โรงงานผลิตสินค้า
 - 8.4. ร้านเครื่องสำอาง
 - 8.5. ธุรกิจด้านสุขภาพ
 - 8.6. ธุรกิจเครื่องสำอาง

9. รายจ่าย/ต้นทุน (Cost Structure)

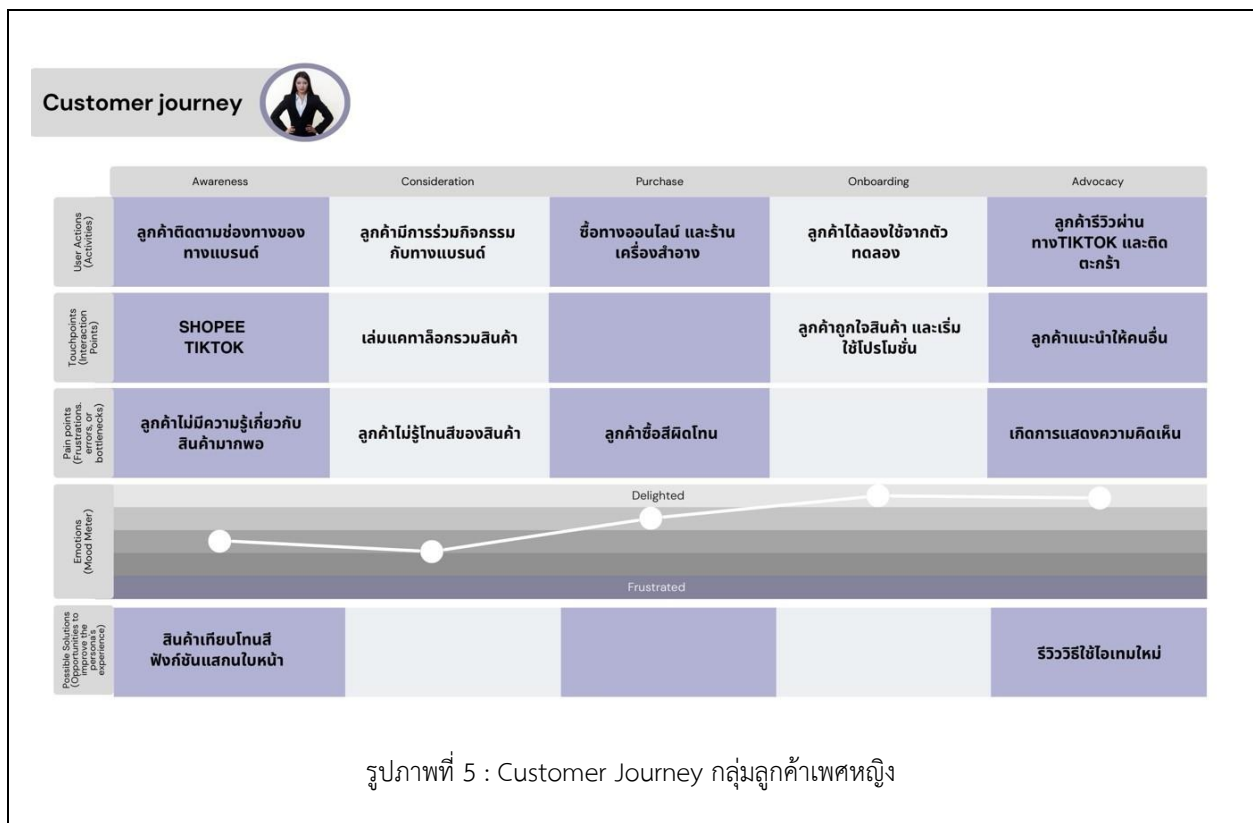
- 9.1. ต้นทุนในการผลิตสินค้า
- 9.2. ค่าจ้างพนักงานและเจ้าหน้าที่
- 9.3. ค่าเช่าสถานที่และค่าใช้จ่ายในแต่ละสาขา
- 9.4. ค่าใช้จ่ายในการสร้าง platform สำหรับการขาย
- 9.5. ค่าอุปกรณ์และเครื่องมือต่างๆภายในร้าน

Customer Journey





Customer Journey



การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินและการลงทุน

การคำนวณรายได้ต่อเดือนและต่อปีโดยประมาณ

จากการขายผลิตภัณฑ์ของ Dr.PONG โดยคำนวณจากยอดขายและราคาของสินค้า จากข้อมูลสินค้าขายดีบนแพลตฟอร์ม Shopee ภายใต้บัญชีบริษัท Dr.PONG ที่มียอดขายตั้งแต่ 1,000 ชิ้นต่อเดือนขึ้นไป

ลำดับ	สินค้า	ราคา	จำนวนชิ้น/เดือน	รายได้/เดือน	รายได้/ปี
วิตามินและอาหารเสริม					
1	Dr.PONG Triple C 1000 Vitamin C 1000mg	186.00	16,500.00	3,069,000.00	36,828,000.00
2	Dr.PONG Astaxanthin 6 mg AstaREAL	299.00	14,400.00	4,305,600.00	51,667,200.00
3	Dr.PONG Dietary supplement product ดอกเตอร์พังก์ ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม	299.00	6,100.00	1,823,900.00	21,886,800.00
4	Dr.PONG LOD 001 Meal Replacement (MRP) ผลิตภัณฑ์ทดแทนมื้ออาหาร (อาหารควบคุมหรือลดน้ำหนัก)	579.00	4,700.00	2,721,300.00	32,655,600.00
5	Dr.PONG Daily Omega 3 odourless fish oil 1000 mg plus vitamin E	299.00	4,500.00	1,345,500.00	16,146,000.00
6	Dr.PONG 100,000 mg Collagen Dipeptide Plus Ceramide from Rice Extract and Vitamin C คอลลาเจน ไดเปปไทด์ 100,000 มิลลิกรัม	299.00	3,800.00	1,136,200.00	13,634,400.00
7	Dr.PONG Undenatured collagen type II 40 mg คอลลาเจนสำหรับข้อเข่า ของแท้จากอเมริกา UC-II™	300.00	3,300.00	990,000.00	11,880,000.00
8	Dr.PONG GLUTA 250 SL กลูตาไธโอนเพื่อผิวกระจ่างใส สูตร Sublingual Glutathione กลูต้าไธโอน อมใต้ลิ้น ผิวขาวกระจ่างใส	479.00	3,100.00	1,484,900.00	17,818,800.00

9	Dr.PONG Jellylab Probiotic fiber jelly โพรไบโอติก ไฟเบอร์ เจลลี่ กลิ่น พรุณ Prune	299.00	1,800.00	538,200.00	6,458,400.00
10	Dr.PONG B Complex 1-6-12 Vitamin B1 B6 B12 วิตามินบีรวม บำรุงระบบประสาทและสมอง ช่วย คลายเครียด บูสต์เอนเอร์จี้ ให้ร่างกาย	149.00	1,600.00	238,400.00	2,860,800.00
11	Dr.PONG VC120 Vitamin C 120 mg candy วิตามินซี เม็ด Vit c SUGAR FREE 120 เม็ด	149.00	1,500.00	223,500.00	2,682,000.00
12	Dr.Pong ANA-X 30 อาหารเสริมยืด วงจรเส้นผม ลดผมร่วง เพิ่มจำนวน เพิ่มน้ำหนักเส้นผม	375.00	1,500.00	562,500.00	6,750,000.00
13	Dr.PONG COLLAGEN DIPEPTIDE PLUS GLUTATHIONE คอลลาเจน ไตเปปไทด์ และกลูต้า เพื่ผิวกระจ่าง ใส 3 รสชาติ	366.00	1,500.00	549,000.00	6,588,000.00
14	สูตรใหม่! Dr.PONG Whey Protein Isolate EIMD Chocolate Flavour by เวย์โปรตีน ไอโซเลท	299.00	1,400.00	418,600.00	5,023,200.00
15	Dr.Pong RDI100 daily multivitamin ดอกเตอร์พังก์ อาร์ดี ไอ100 เดลี่ มัลติวิตามิน	299.00	1,400.00	418,600.00	5,023,200.00
16	[SET] Dr.PONG Special Set : Set Gluta 250 + Astaxanthin	833.00	1,400.00	1,166,200.00	13,994,400.00
17	Dr.Pong ProAC อาหารเสริมลดสิ่ว ลดไขมัน ACTRISAVE™	570.00	1,200.00	684,000.00	8,208,000.00
18	Dr.PONG 3D EVERYDAY PROBIOTIC ปรับสมดุลลำไส้ บำรุงผิว เสริมระบบภูมิคุ้มกัน	379.00	1,100.00	416,900.00	5,002,800.00
รายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์อาหารเสริม				22,092,300.00	265,107,600.00

ลำดับ	สินค้า	ราคา	จำนวนชิ้น/ เดือน	รายได้/เดือน	รายได้/ปี
ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและบำรุงผิว					
1	Beutilab A2P Retouch Brightening Concealer/Peach Dark Spot Corrector คอนซีลเลอร์ หรือ คอเรคเตอร์สีพีช ปกปิด ใต้ตาคล้ำ	149.00	15,800.00	2,354,200.00	28,250,400.00
2	Dr.PONG serum รวมเซรั่ม ดร.พงค์	299.00	10,600.00	3,169,400.00	38,032,800.00
3	Dr.PONG 28D WHITENING DRONE deodorant spray สเปรย์ระงับกลิ่นกาย ผิวรักแร้กระจ่างใส 24 hours Odor control	224.00	7,900.00	1,769,600.00	21,235,200.00
4	Dr.PONG Y2B WHITENING COLOR SET (TOOTHPASTE+TOOTH GEL) ยาสีฟัน ฟอกฟันขาว ลดคราบเหลือง ปากสะอาด	169.00	7,700.00	1,301,300.00	15,615,600.00
5	Dr.PONG FLUORIDE TOOTHPASTE ยาสีฟันสมุนไพร 4 สูตร	149.00	6,300.00	938,700.00	11,264,400.00
6	Dr.PONG ZERO PORE blurring K-powder แป้งพัฟเบลอรูขุมขน MADE IN KOREA	224.00	5,700.00	1,276,800.00	15,321,600.00
7	Dr.PONG ACNE ACE LONGWEAR CUSHION cushion ลดสิว ยืนยันท่วงงานวิจัย ไม่อุดตัน	299.00	5,400.00	1,614,600.00	19,375,200.00
8	Dr.PONG 28D whitening drone serum เซรั่มผิวขาว ลดจุดด่างดำ ดอกเตอร์พงค์	299.00	5,100.00	1,524,900.00	18,298,800.00
9	BEUTILAB x Teletubbies Color-changing Jelly Blush บลัชออนเปลี่ยนสี	224.00	4,400.00	985,600.00	11,827,200.00
10	Dr.PONG 28D WHITENING DRONE PINKY/PEACHY LIP MASK ลิปมาสก์แก้ ปากคล้ำ ดูวบอิม	149.00	4,200.00	625,800.00	7,509,600.00
11	Beutilab CloudBrow Natural Fluffy Looking Tinted Mascara มาสคาร่า เปลี่ยนสีคิ้ว ล้อขนคิ้วแต่งฟู! กันน้ำ กัน เหงื่อ	149.00	4,100.00	610,900.00	7,330,800.00

12	BEUTILAB รวมสินค้าแม่คัพตัวตั้ง บิวตี้ แลป ซื้อม 1 แกรม 1 ลิป, บลัชออน, อายแช โดว์ แปรงแต่งหน้า	149.00	4,100.00	610,900.00	7,330,800.00
13	Dr.PONG Hyaluronic Ultra Light Sunscreen with Aquatide SPF50 PA+++ ครีมกันแดดหน้าสูตรอ่อนโยน	224.00	3,800.00	851,200.00	10,214,400.00
14	Dr.PONG ACNE ACE LONGWEAR CUSHION cushion ลดสิ่ว ยืนย่นด้วยงานวิจัย ผิวไม่อุดตัน	296.00	3,500.00	1,036,000.00	12,432,000.00
15	Beutilab La Souffle Soft Matte Lipstick ลิปแมตต์เนื้อซูฟเฟิ้ล ฟินิชซอฟต์ แมตต์ สีชดัดติดทน	149.00	3,100.00	461,900.00	5,542,800.00
16	Dr.PONG 9x herbal plus fluoride toothpaste ยาสีฟันสมุนไพร ลดเหงือก อักเสบ ลดกลิ่นปาก ป้องกันฟัน	149.00	2,900.00	432,100.00	5,185,200.00
17	Dr.PONG 28D WHITENING DRONE ACNE SERUM เซรั่มดูแลปัญหาสิ่ว	299.00	2,800.00	837,200.00	10,046,400.00
18	Beutilab H-TO-O Glowing Lip Tint ลิปทินท์เนื้อน้ำ ริมฝีปากฉ่ำวาว	149.00	2,800.00	417,200.00	5,006,400.00
19	[สบู่ลดสิ่วสูตรอ่อนโยน] Dr. PONG Natural Volcanic Sulphur 3% Soap with BHA 2% ดอกเตอร์พังก์ แนนทเซอร์รัล โวลเคนิก ซัลเฟอร์โซฟ	74.00	2,700.00	199,800.00	2,397,600.00
20	Beutilab EEE deep cleansing balm บาล์มลบแมคอัพ คลื่นหมดจดไม่ง้อสำลี ลบ ออกแม้เครื่องสำอางกันน้ำ	149.00	2,600.00	387,400.00	4,648,800.00
21	*** Dr.PONG P55 ACNE CLEAR FACE WASH เจลล้างหน้าสูตรอ่อนโยน สำหรับ คนเป็นสิ่ว	54.00	2,600.00	140,400.00	1,684,800.00
22	Dr.PONG MC1 WHITENING DRONE MELAS CLEAR SERUM เซรั่มดูแลผิวที่ เป็นฝ้า	299.00	2,600.00	777,400.00	9,328,800.00
23	พัฟสำหรับ Dr.PONG ACNE ACE Longwear Cushion (Puff)	29.00	2,600.00	75,400.00	904,800.00

24	Dr.PONG ACNE ACE 002 แป้งผสมรอง พื้น สูตรลดสิว - ZincPCA - Niacinamide - Tranexamic acid - Tea Tree oil	224.00	2,500.00	560,000.00	6,720,000.00
25	**** BEAUTILAB PEACH NECTAR Perfumed deodorant Spray	279.00	2,400.00	669,600.00	8,035,200.00
26	BEAUTILAB - A2P LIQUID MATTE LASTING LIP ลิปเนื้อแมท ติดทนชั้นสุด ไม่ ทำให้ปากแห้ง ไม่ตกร่อง	149.00	2,400.00	357,600.00	4,291,200.00
27	แชมพูลดผมร่วง Dr.PONG TSUTSUJI GENTLE SHAMPOO แชมพูลดผมร่วง เพิ่ม วอลุ่ม anti-hairloss shampoo	224.00	2,300.00	515,200.00	6,182,400.00
28	Dr.PONG Dry X Shampoo Hair Spray ทรายแชมพูลดผมมันทันที ผมหอมสะอาด สดชื่น	224.00	2,300.00	515,200.00	6,182,400.00
29	Dr.PONG 28H Whitening drone acne clear spot gel เจลแต้มสิว Niacinamide ZincPCA BHA ทดสอบ clinical efficacy ในคนจริง	134.00	2,200.00	294,800.00	3,537,600.00
30	*** Dr.PONG Acne Clear Glowing Toner โทเนอร์สำหรับคนเป็นสิว	279.00	2,000.00	558,000.00	6,696,000.00
31	Dr.PONG 28D whitening drone body serum เซรั่มผิวขาว สำหรับผิวขาว ลดจุด ด่างดำ Niacinamide+ Vit C +Arbutin	299.00	1,800.00	538,200.00	6,458,400.00
32	BEAUTILAB Anti-Aging Shimmering Body Oil บอดี้ออยล์บำรุงผิวโกลว์สวย นุ่ม ชุ่มชื้น ดูเปล่งประกาย	299.00	1,600.00	478,400.00	5,740,800.00
33	BEAUTILAB - AIRY DUO VELVET LIP ลิปทินท์เนื้อเวลเวท ติดทนนาน ปากไม่แห้ง ไม่ตกร่อง ปากอิมพู	149.00	1,600.00	238,400.00	2,860,800.00
34	Beautilab VampBlood Dark Lip Oil ลิ ปออยล์เปลี่ยนสีตามค่า pH ลดปากคล้ำ ปากชมพู	149.00	1,500.00	223,500.00	2,682,000.00

35	Beutilab A2P Waterproof Brow Pencil ดินสอเขียนคิ้วสูตรกันน้ำ สีชัด เขียนง่าย ติดทน	44.00	1,500.00	66,000.00	792,000.00
36	BEAUTILAB A2P High-Performing Sleek Black Liner & Brown Liner อายไลน์เนอร์เส้นเล็ก เขียนง่าย สำหรับมือใหม่	119.00	1,400.00	166,600.00	1,999,200.00
37	Dr.PONG RETINAL-X TIMELESS ANTI-AGING SERUM เซรั่มลดเลือนริ้วรอย	299.00	1,400.00	418,600.00	5,023,200.00
38	BEAUTILAB x Teletubbies Multi Function Brush แปรงแต่งหน้า	149.00	1,400.00	208,600.00	2,503,200.00
39	BEAUTILAB x Teletubbies Yellow Bright Color-changing Tone Up Sunscreen กันแดด	224.00	1,400.00	313,600.00	3,763,200.00
40	Dr.PONG ACNE ACE 001 แป้งไม่พ่นรองพื้น สูตรลดสิ่ว - ZincPCA - Niacinamide - Tranexamic acid - Tea Tree oil	224.00	1,200.00	268,800.00	3,225,600.00
41	Dr.PONG 28d whitening drone acne serum เซรั่มสำหรับคนเป็นสิ่วพร้อมลดรอย	299.00	1,200.00	358,800.00	4,305,600.00
42	BEAUTILAB HEAVENLY BLISS Perfumed Deodorant Spray สเปรย์ระงับกลิ่นกาย รักแร้ขาว กลิ่นหอมเย้ายวน	224.00	1,200.00	268,800.00	3,225,600.00
43	Beutilab La Souffle Eyeshadow Palette อายแชโดว์เนื้อซูเฟลล์ เนื้อนุ่ม สีชัด ติดทนนาน	149.00	1,200.00	178,800.00	2,145,600.00
44	Dr.PONG B3 Acne Clear Body Spray สเปรย์ฉีดสิ่วที่หลัง และลำตัว Niacinamide - BHA - ZincPCA	224.00	1,200.00	268,800.00	3,225,600.00
45	Dr.PONG 28D WHITENING DRONE PINKY LIP MASK ลิปมาสก์แก้ปากคล้ำ ปากชมพูดูอวบอิ่ม	149.00	1,200.00	178,800.00	2,145,600.00
46	Dr.PONG Acne ACE Super Soft Powder Puff พัพแป้งอัดแข็งสำรอง* สำหรับแพ็คเก็จรุ่นเก่า* Dr.PONG ACNE ACE	21.00	1,200.00	25,200.00	302,400.00

47	Dr.PONG 15C ANTIOXIDANT VITAMIN C SHAKE SHAKE SERUM เซรั่มวิตามินซีผสมสด บำรุงผิวใส	299.00	1,200.00	358,800.00	4,305,600.00
48	[SET] Dr.PONG Special Set : Set 28D + 911 เซตกู้ผิวหมอง คึ้นผิวใส	479.00	1,200.00	574,800.00	6,897,600.00
49	BEAUTILAB GlazyBomb Volumizing Glossy Lip ลิปโอยซ์เนื้อกลอส ฉ่ำวาว สีชัดติดทน เปาสบายปาก	149.00	1,200.00	178,800.00	2,145,600.00
50	Dr.PONG 711 PORELESS BLURRING SERUM เซรั่มบำรุงผิวมัน	299.00	1,100.00	328,900.00	3,946,800.00
51	ครีมกู้หน้า Dr.Pong Advanced Skin Detoxifying Cream ครีมกู้หน้าในตำนาน - ครีมพักหน้า ครีมบำรุงผิวหน้าใสแข็งแรง	375.00	1,100.00	412,500.00	4,950,000.00
52	Dr. PONG 123 Instant Clear Skin Softening Makeup Remover คลีนซิ่งสูตรหมดจด ลดสิ่ว ลบฝุ่น PM2.5 ยืนยันด้วยงานวิจัย	188.00	1,100.00	206,800.00	2,481,600.00
53	BEAUTILAB รวมเมคอัพตัวตั้ง ราคา 299.- บลัช Teletubbies , Pla-Too - Tam	224.00	1,000.00	224,000.00	2,688,000.00
54	BEAUTILAB รวมสินค้าเมคอัพเทเลทูปบี้สีทึบทึม่วง รองพื้นแดง กันแดดเหลือง	224.00	1,000.00	224,000.00	2,688,000.00
รายได้รวมจากการขายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางและบำรุงผิว				32,577,600.00	390,931,200.00

การประมาณจำนวนกลุ่มลูกค้า

การคำนวณจำนวนลูกค้าที่เข้ามาซื้อผลิตภัณฑ์ต่างๆของ Dr.Pong ในแพลตฟอร์ม Shopee โดยประมาณ

ค่าใช้จ่ายในการซื้ออาหารเสริมเฉลี่ยต่อครั้ง	ร้อยละ	ค่ามัธยฐาน	ค่ามัธยฐาน*ร้อยละ
500 - 1,000 บาท	42.30	750.00	317.25
1,001 - 1,500 บาท	23.40	1,250.50	292.62
1,501 - 3,000 บาท	15.50	2,250.50	348.83
น้อยกว่า 500 บาท	13.40	250.00	33.50
มากกว่า 3,000 บาท	5.40	3,000.00	162.00
ราคาเฉลี่ยในการซื้ออาหารเสริมต่อครั้งต่อคน			1,154.19
จากรายได้รวมของการขายผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร จากราคาสินค้าที่มีจำนวนการขายสินค้ามากกว่า 1,000 ชิ้นต่อเดือนของ dr.pong ผ่าน Shopee			265,107,600.00
จำนวนคนที่ซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารต่อปี โดยประมาณ			229,690.58

อ้างอิงจากการค้นคว้าอิสระ เรื่อง ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อเครื่องสำอางออนไลน์ กรณีศึกษาในเขตกรุงเทพมหานคร จากข้อมูลกลุ่มตัวอย่างกลุ่มคนที่เคยซื้อเครื่องสำอางออนไลน์ในเขตกรุงเทพมหานคร จำนวน 399 คน
http://www.mpa-mba.ru.ac.th/images/Project/treatise_bangkok14_09092021/6217950090.pdf

ราคาที่ใช้ซื้อเครื่องสำอางในระบอบออนไลน์ต่อครั้ง	จำนวน	ร้อยละ	ค่ามัธยฐาน	ค่ามัธยฐาน*ร้อยละ
ต่ำกว่า 1,000 บาท	174	43.6	500.00	218.00
1,000 - 2,000 บาท	150	37.6	1,500.00	564.00
2,001 -3,000 บาท	54	13.5	2,500.50	337.57
3,001 - 4,000 บาท	13	3.3	3,500.50	115.52
4,001 - 5,000 บาท	2	0.5	4,500.50	22.50
มากกว่า 5,000 บาท	6.00	1.50	5,000.00	75.00
ราคาเฉลี่ยในการซื้อเครื่องสำอางออนไลน์ต่อครั้งต่อคน			1,332.59	
จากรายได้รวมของการขายสินค้าเครื่องสำอางจากราคาสินค้าที่มีจำนวนการขายสินค้ามากกว่า 1,000 ชิ้นต่อเดือนของ dr.pong ผ่าน Shopee			390,931,200.00	
จำนวนคนที่ซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางต่อปี โดยประมาณ			293,362.72	

อ้างอิงจากการค้นคว้าอิสระ เรื่อง ปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารผ่านทาง mobile application ของผู้บริโภค จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 239 คน
https://ethesisarchive.library.tu.ac.th/thesis/2023/TU_2023_6502030304_18475_28245.pdf

จากการสำรวจ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ กลุ่มลูกค้าที่เคยใช้สินค้าของ dr.pong จำนวน 10 คน พบว่า ลูกค้ามีความคิดที่จะเลือกซื้อสินค้าผ่านทางช่องทางต่างๆ ดังนี้

ช่องทางในการซื้อสินค้า	จำนวน(คน)	ร้อยละ
แนวโน้มที่จะทดลองใช้เว็บไซต์	3	30
ซื้อผ่านหน้าร้าน	1	10
ซื้อผ่านแพลตฟอร์ม Shopee	6	60

จากการสำรวจ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ กลุ่มลูกค้าที่ไม่เคยใช้สินค้าของ dr.pong จำนวน 10 คน พบว่า ลูกค้ามีความคิดที่จะเลือกซื้อสินค้าผ่านทางช่องทางต่างๆ ดังนี้

ช่องทางในการซื้อสินค้า	จำนวน(คน)	ร้อยละ
แนวโน้มที่จะทดลองใช้เว็บไซต์	5	50
ซื้อผ่านแพลตฟอร์ม Shopee	5	50

การประมาณต้นทุน

- ด้านการพัฒนาเว็บไซต์

เว็บไซต์ Dr.PONG ที่จะทำการปรับปรุงจากเดิม มีแผนต้นทุนในการทำแพลตฟอร์มระยะเวลา 3 ปี ดังนี้

รายละเอียด	ปี1	ปี2	ปี3
ด้านการพัฒนา Website			
พัฒนาเว็บไซต์	1,000,000		
โฮสต์ระดับสูง (Cloud Server)	300000		
ระบบ AI และการวิเคราะห์ข้อมูล	500,000		
ออกแบบ UI/UX (แบบต้นทุนสูง)	300000		
QA/Tester	300000		
การบำรุงรักษารายปี	300000	300000	300000
ต้นทุนสุทธิ	2,700,000	300000	300000

ตารางแสดงค่าใช้จ่ายด้านการพัฒนาเว็บไซต์ 1-3 ปี

แหล่งอ้างอิง

- launchplatform. (2567). DEVELOP WEBSITE & MOBILE APPLICATION สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2567, จาก <https://www.launchplatform.co.th/>

- **ด้านแผนการตลาด**

เว็บไซต์ Dr.PONG ที่จะทำการปรับปรุงจากเดิม มีแผนการค่าตลาดในการทำแพลตฟอร์มระยะเวลา 3 ปี ดังนี้

ตารางแสดงค่าการตลาดในปีที่ 1-3			
รายละเอียด	ปี1	ปี2	ปี3
โฆษณาสำหรับออนไลน์			
ค่าออกแบบโฆษณา	7,900.00		
ค่าโปรโมท Instagram	92,448.00	92,448.00	92,448.00
ค่าโปรโมท Facebook	41,088.00	41,088.00	41,088.00
ค่าโปรโมท Tiktok	259,778.88	259,778.88	259,778.88
คูปองส่วนลด 1000 เมื่อสั่งสินค้าผ่านเว็บไซต์ ขั้นต่ำ 3000 (จำนวน 600 ใบ)	600,000.00	600,000.00	600,000.00
Influencers (Follower 5K - 30K) 6 คน	9,000.00		
ราคาเช่าตู้คือสัทซสกรีน 43 นิ้ว (ภาพแนวนอน) Windows 10 (Intel Core i5 - Ram 16 G - SSD 128)	232000		
รวม	1,242,214.88	993,314.88	993,314.88

ตารางแสดงค่าใช้จ่ายด้านแผนการตลาด 1-3 ปี

แหล่งอ้างอิง

- fastwork. (2567). การจ้างฟรีแลนซ์ในหมวด ออกแบบแบรนด์เนอร์ สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2567, จาก <https://fastwork.co/>
- fastwork. (2567). การจ้างฟรีแลนซ์ในหมวด influencer สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2567, จาก <https://fastwork.co/>
- workgroup. (2567). เช่าตู้คือสัทซสกรีน สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2567, จาก <https://workgroup.co.th/>
- Boost post function on Instagram, Facebook และ Tiktok

ตารางการคำนวณจำนวนของลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์และแพลตฟอร์ม Shopee ในแต่ละปี โดยคำนวณจากจำนวนลูกค้าโดยประมาณในตารางที่ 3 และตารางที่ 4 โดยคิดตามร้อยละของลูกค้าในตารางที่ 5 และ ตารางที่ 6 ซึ่งจำนวนคนที่ซื้อผ่านเว็บไซต์จะคิดเป็นร้อยละ 50 ของจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี และร้อยละ 30 ของจำนวนลูกค้าเดิม ในขณะที่จำนวนคนที่ซื้อผ่านแพลตฟอร์ม Shopee จะคิดเป็นร้อยละ 50 ของจำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้นในแต่ละปี และร้อยละ 60 ของจำนวนลูกค้าเดิม

		ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3	
	จำนวนลูกค้าเดิม	จำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น	จำนวนลูกค้าทั้งหมด	จำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น	จำนวนลูกค้าทั้งหมด	จำนวนลูกค้าที่เพิ่มขึ้น	จำนวนลูกค้าทั้งหมด
จำนวนคนซื้อเครื่องสำอาง	293,362	29,336	322,698	32,270	354,968	35,497	390,465
จำนวนคนซื้ออาหารเสริม	229,690	22,969	252,659	25,266	277,925	27,792	305,717

ซื้อผ่านเว็บไซต์						
จำนวนคนซื้อเครื่องสำอาง	14,668	102,677	16,135	118,812	17,748	136,560
จำนวนคนซื้ออาหารเสริม	11,485	80,392	12,633	93,024	13,896	106,921
ซื้อผ่านแพลตฟอร์ม Shopee						
จำนวนคนซื้อเครื่องสำอาง	14,668	190,685	16,135	206,820	17,748	224,569
จำนวนคนซื้ออาหารเสริม	11,485	149,299	12,633	161,931	13,896	175,828

ตารางการคำนวณจำนวนของลูกค้าที่ซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์และแพลตฟอร์ม Shopee ในแต่ละปี

แผนการเงินประเภทงบกำไรขาดทุน หรือ Income Statement

รายละเอียด	ปี 1	ปี 2	ปี 3
รายได้	626,185,059.11	760,574,504.07	842,732,959.99
หักค่าใช้จ่ายในการพัฒนาเว็บไซต์	2,700,000.00	1,100,000.00	1,100,000.00
หักค่าใช้จ่ายทางการตลาด	10,370,214.88	10,254,314.88)	10,254,314.88
หักต้นทุน	166,229,292.17	174,429,756.78)	183,040,244.62
กำไรสุทธิ	446,885,552.06	574,790,432.41	648,338,400.49
หักภาษี 20%	89,377,110.41	114,958,086.48	129,667,680.10
กำไรหลังหักภาษี	357,508,441.65	459,832,345.93	518,670,720.39
กำไรสะสม	357,508,442.65	817,340,788.58	1,336,011,508.97

ตารางแสดงกำไรขาดทุนในปีที่ 1-3

แผนการโปรโมทระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์

แผนการโปรโมทระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce)

เพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าที่เคยใช้งานผ่าน marketplace เข้ามาใช้งานระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ทางการของ Dr.PONG ที่ได้ทำการปรับปรุงใหม่ คณะผู้จัดทำได้วางแผนการโปรโมทผ่านช่องทางต่าง ๆ ในระยะเวลา 1 ปี อย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีรายละเอียดดังนี้

ช่องทางโปรโมท (Channels)

1. Social Media

โพสต์เนื้อหาเกี่ยวกับสินค้า การใช้งาน รีวิว หรือโปรโมชันในช่องทาง Social Media ได้แก่ Instagram Facebook และ TikTok โดยโพสต์สัปดาห์ละ 2 ครั้งตลอดปี

2. ความร่วมมือกับ Influencers

ร่วมมือกับ Influencers ในสาย Beauty ที่เน้นทำ Content เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์บำรุงและเสริมความงามอยู่แล้ว เพื่อดึงดูดผู้ติดตามของ influencer ท่านนั้นๆ ให้มาใช้งานฟังก์ชันใหม่ในเว็บไซต์และเป็นการเพิ่มกลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ให้ได้รู้จักกับ Dr.PONG อีกด้วย

3. การแนะนำฟังก์ชันใหม่และเว็บไซต์ผ่านหน้าร้าน

เพิ่มการติดตั้งอุปกรณ์เพื่อจำลองการใช้งานฟังก์ชันใหม่จากหน้าเว็บ ตามจุดที่ Dr.PONG เปิดให้ทดลองสินค้า จำนวน 29 จุด (ยกเว้นจุดที่อยู่ตาม BTS) เพื่อเป็นการโปรโมทฟังก์ชันใหม่ในเว็บไซต์

กิจกรรมส่งเสริมการตลาด (Key Activities)

1. โปรโมชัน

จัดโปรโมชันสำหรับลูกค้าที่ซื้อผ่านเว็บไซต์ คุปองส่วนลด 1000 บาท เมื่อซื้อขั้นต่ำ 3000 บาท ผู้ใช้ละ 1 คำสั่งซื้อ ต่อเดือน จำกัดจำนวนที่ 600 ใบ

2. จัดทำ Challenge บน Social Media

จัดทำ Challenge แจก gift vouchers (มูลค่า 300 บาท จำนวน 12 ใบ) สำหรับผู้ที่โพสต์ภาพหรือวิดีโอแนะนำการใช้งานฟังก์ชันใหม่และซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์ทางการของ dr.pong ผ่านการติดแฮชแท็ก #drpongโฉมใหม่เพิ่มความปัง บน Social Media ช่องทางต่างๆ ได้แก่ Instagram Facebook และ TikTok โดยโพสต์หรือคลิปที่มีการโปรโมทดีที่สุดจะได้รับ gift vouchers นี้ไป

ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)

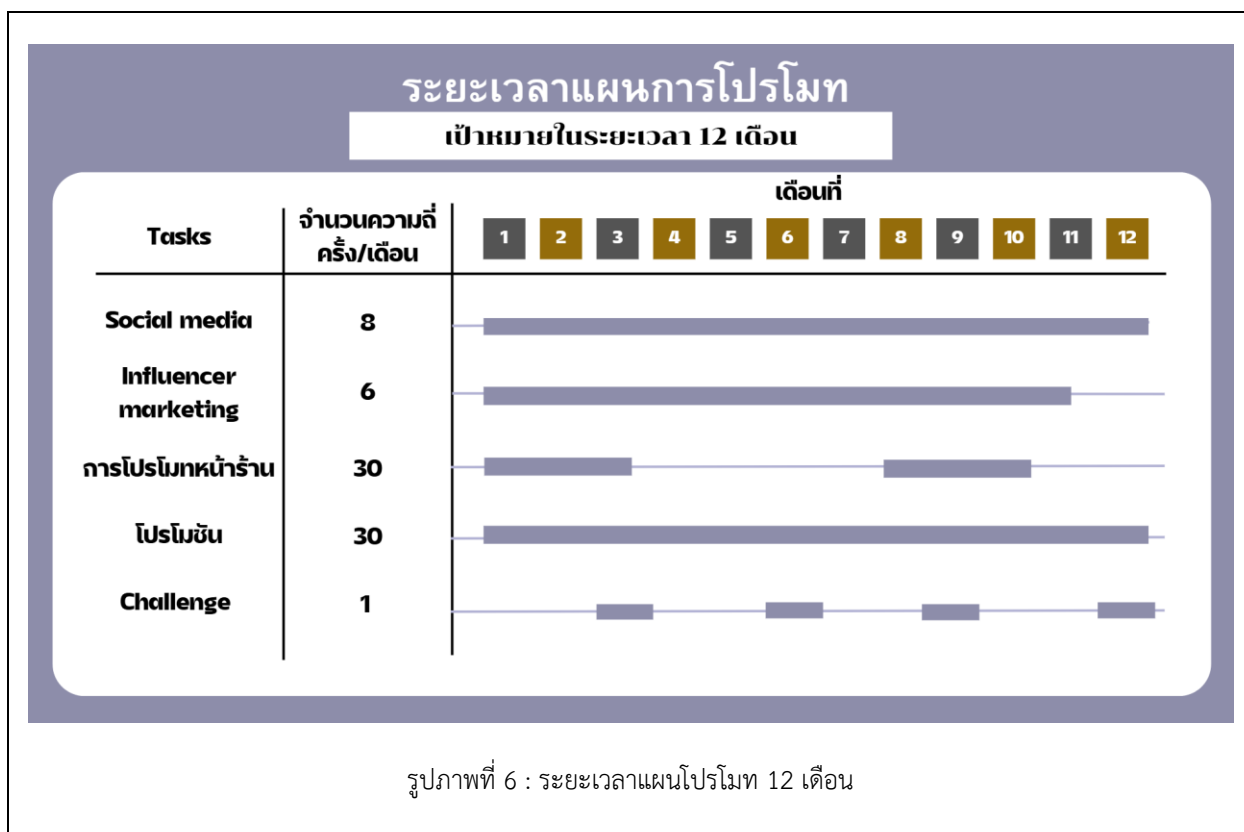
1. ให้บริการ Chatbot หรือแอดมินตอบคำถาม

เชื่อมต่อไปยังช่องทาง line@ ทางการของ Dr.PONG ที่มีอยู่แล้ว สำหรับการแจ้งปัญหาการใช้งานและให้คำแนะนำต่างๆ เกี่ยวกับการใช้งานเว็บไซต์ โดยให้บริการการตอบด้วย Chatbot หรือแอดมินตอบคำถาม

2. ช่องทางการติดตามคำสั่งซื้อ

ภายในเว็บไซต์จะมีระบบสำหรับติดตามคำสั่งซื้อ โดยจะแจ้งสถานะสินค้าและรายละเอียดต่างๆ ผ่านเว็บไซต์ อีกทั้งยังมีการส่ง Email เดือนอีกด้วย เพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจว่าการจัดส่งจะเป็นไปตามกำหนด

ระยะเวลาแผนการโปรโมท (Timeline)



แผนการโปรโมทระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ (E-commerce) โดยมีเป้าหมายในระยะเวลา 12 เดือน

Social Media

8 โพสต์ต่อเดือน (ทุกเดือน) ใช้เนื้อหาผสมผสานระหว่างโปรโมชัน รีวิวสินค้า การแนะนำฟังก์ชันใหม่ และการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า กำหนดโพสต์ทุกสัปดาห์ 2 ครั้ง

Influencer Marketing

เดือนเว้นเดือน (6 ครั้งต่อปี) ช่วงเวลา มกราคม, มีนาคม, พฤษภาคม, กรกฎาคม, กันยายน, พฤศจิกายน เลือก Influencers ที่สอดคล้องกับช่วงกิจกรรม เช่น เปิดตัวฟังก์ชันใหม่ในไตรมาสแรก หรือ Seasonal Sale

การโปรโมทหน้าร้าน

30 ครั้งต่อเดือน (6 เดือน) ช่วงเวลา มกราคม, กุมภาพันธ์, มีนาคม, สิงหาคม, กันยายน, ตุลาคม เพื่อมุ่งเน้นการแนะนำฟังก์ชันใหม่ในครึ่งปีแรก และกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์ในครึ่งปีหลัง

โปรโมชั่น

30 ครั้งต่อเดือน (ทุกเดือน) กิจกรรมลดราคาหรือแจกคูปองกระจายต่อเนื่องทั้งปี ปรับโปรโมชั่นให้เหมาะสมกับเทศกาลหรือโอกาสพิเศษ เช่น วันสงกรานต์ (เมษายน), กลางปี (มิถุนายน-กรกฎาคม), ปลายปี (พฤศจิกายน-ธันวาคม)

Challenge บน Social Media

เดือนละ 1 ครั้ง (4 เดือน) ช่วงเวลา มีนาคม, มิถุนายน, กันยายน, ธันวาคม เพื่อสร้างกิจกรรมที่กระตุ้นให้ผู้ใช้งานโพสต์และแนะนำเว็บไซต์ เช่น Challenge การแชร์รีวิวการใช้ฟังก์ชันใหม่ หรือแนะนำโปรโมชั่น

แหล่งอ้างอิง

- [สรุปแผน “ยิง Ad ตลอดทั้งเดือน” ได้ทั้งยอดขายและขยายเพจโต](#)
- <https://anga.co.th/advertising/how-much-for-hiring-advertising-agency/>

เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาและระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ต้นแบบที่ได้พัฒนา

เครื่องมือที่ใช้สร้างรายงานและสื่อการนำเสนอ

เครื่องมือที่ใช้สร้างรายงาน คณะผู้จัดทำเลือกใช้ Microsoft Word สำหรับเขียนรายละเอียดของโครงงาน และ Microsoft Excel สำหรับตารางการเงิน และเครื่องมือที่ใช้นำเสนอคณะผู้จัดทำเลือกใช้ Canva สำหรับออกแบบสื่อการนำเสนอ

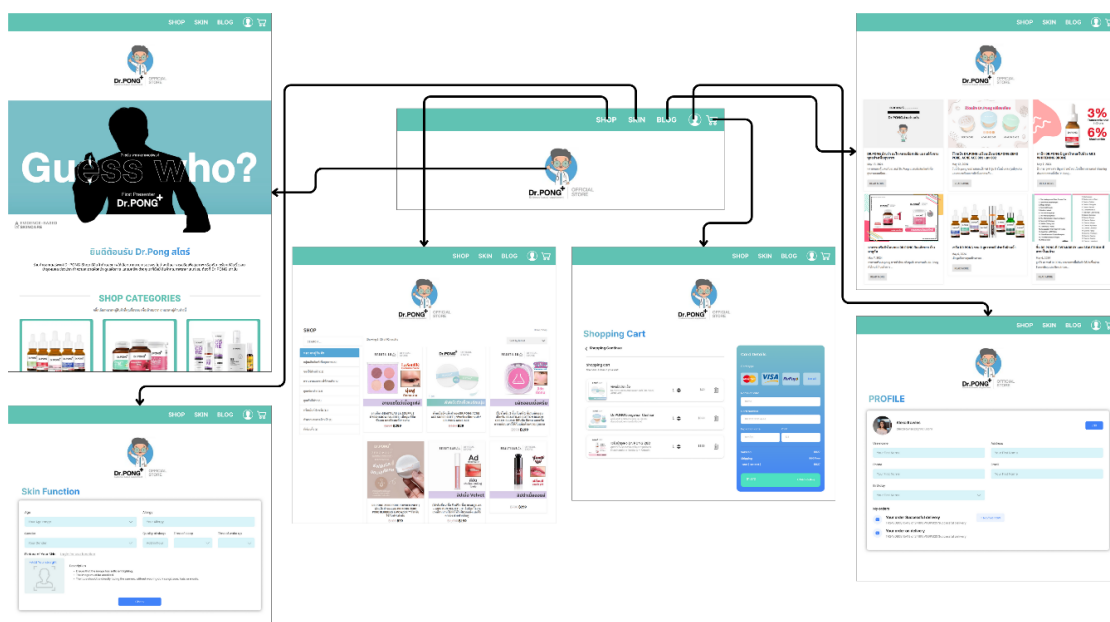
เครื่องมือที่ใช้พัฒนาระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์ต้นแบบ

สำหรับการพัฒนาเว็บไซต์ คณะผู้จัดทำเลือกที่จะพัฒนาต่อจากเว็บไซต์เดิมที่มีอยู่แล้ว โดยออกแบบเว็บไซต์เพิ่มเติมจากเว็บไซต์เดิมด้วย Figma และพัฒนาเว็บไซต์จากเดิมด้วยการเพิ่มส่วนต่างๆ ได้แก่ แถบนำทาง (Navigation bar) ฟังก์ชันช่วยแนะนำสินค้าให้เข้ากับสภาพผิว (Skin function) หน้าสำหรับบัญชีผู้ใช้ (Profile) หน้ารายละเอียดสินค้า (Details) หน้าตะกร้าสินค้า (Cart) ช่องทางการให้บริการ Chatbot หรือแอดมินตอบคำถาม ในส่วน footer ของเว็บไซต์

- แถบนำทาง (Navigation bar)

โดยแถบนำทาง (Navigation bar) จะเชื่อมโยงไปยังหน้าต่างๆ ดังนี้

- Logo Dr.PONG : เชื่อมไปยังหน้า Home
- SHOP : เชื่อมไปยังหน้า Shop
- SKIN : เชื่อมไปยังหน้า Skin function
- BLOG : เชื่อมไปยังหน้า Blog
- Profile icon : เชื่อมไปยังหน้า Profile
- Cart icon : เชื่อมไปยังหน้า Cart



รูปภาพที่ 7 : แถบนำทาง (Navigation bar)

- ฟังก์ชันช่วยแนะนำสินค้าให้เข้ากับสภาพผิว (Skin function)

หน้า Skin function มีไว้เพื่อช่วยแนะนำสินค้าให้เข้ากับสภาพผิว โดยรับข้อมูลอายุ ความแพ้หรืออาการแพ้ต่างๆ เพศ เวลาในการพักผ่อนต่อวัน เวลารับประทานอาหาร เวลาคืนนอน และสำหรับการอัปโหลดหรือแสดนภาพหน้าตรงเพื่อความแม่นยำสูงสุด จะต้องทำการเข้าสู่ระบบก่อนจึงจะสามารถใช้งานได้ แต่หากไม่ต้องการเข้าสู่ระบบผู้ใช้ก็ยังสามารถใช้งาน Skin function ต่อได้ แต่จะไม่สามารถ upload ภาพหน้าตรงได้

Dr. PONG+ OFFICIAL STORE

Skin Function

Age:

Allergy:

Gender:

Quality of sleep:

Time of sleep:

Time of wake up:

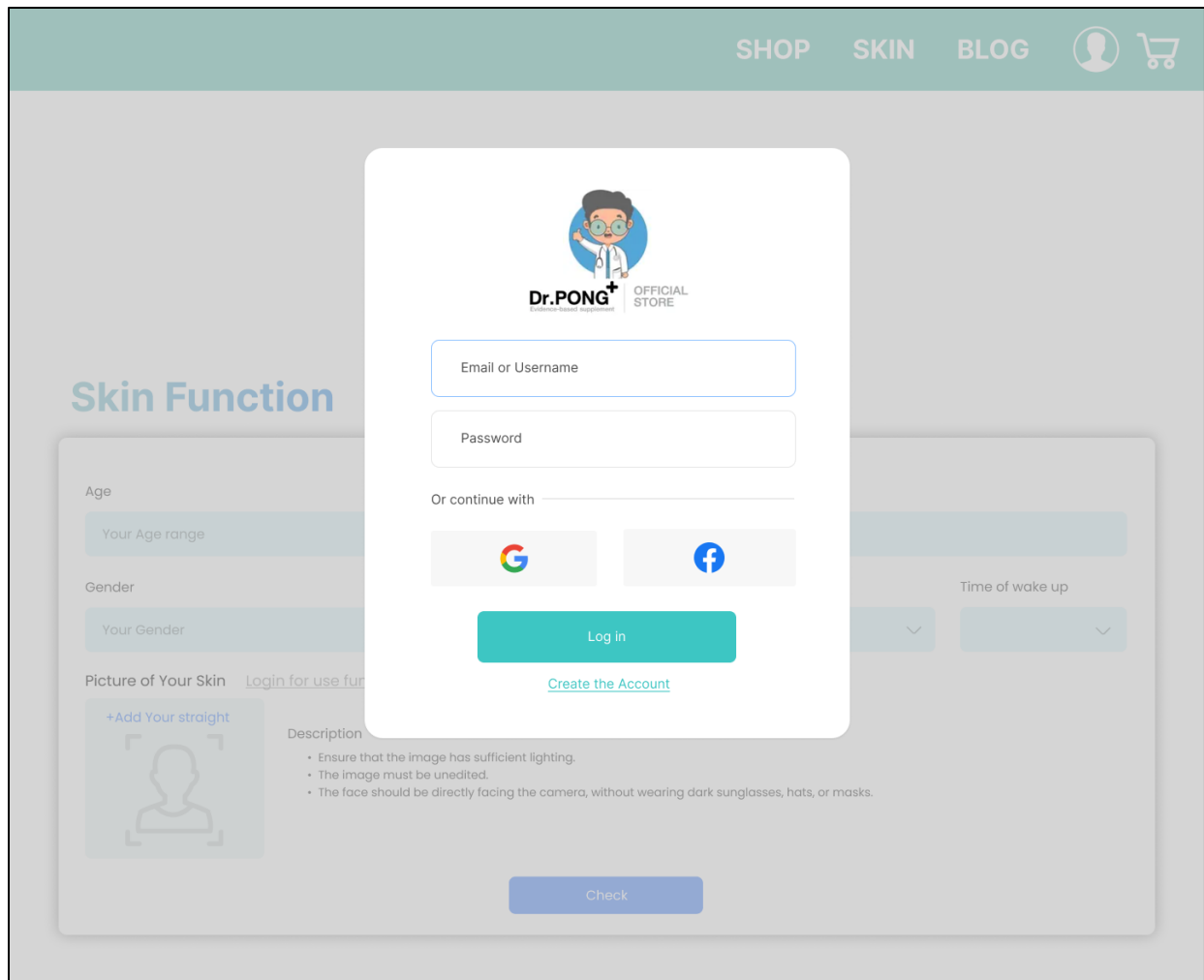
Picture of Your Skin [Login for use function](#)

+Add Your straight

Description

- Ensure that the image has sufficient lighting.
- The image must be unedited.
- The face should be directly facing the camera, without wearing dark sunglasses, hats, or masks.

รูปภาพที่ 8 : ฟังก์ชันช่วยแนะนำสินค้าให้เข้ากับสภาพผิว (Skin function)



รูปภาพที่ 9 : Pop-up สำหรับเข้าสู่ระบบ

เมื่อกดปุ่ม Check ระบบก็จะแสดงผลลัพธ์ของการวิเคราะห์และสินค้าแนะนำที่เข้ากับการวิเคราะห์แก่ผู้ใช้งาน

SHOP

SKIN

BLOG

Skin Function

Age

Your Age range

Allergy

Your Allergy

Gender

Your Gender

Quality of sleep

Add in hour

Time of sleep

Time of wake up

Picture of Your Skin

+Add Your straight

Description

- Ensure that the image has sufficient lighting.
- The image must be unedited.
- The face should be directly facing the camera, without wearing dark sunglasses, hats, or masks.

Check

Results

Content	Value
Content	56,635
Content	74,779
Content	19,027
Content	43,887
Content	8,142

Description

- Skin age : 22
- Fitzpatrick Scale : Type II (Fair)
- Skin condition : Dryness, Dark Spot, Dull

Product

คอลลาเจนไดเปปไทด์

DR.PONG 100,000 MG COLLAGEN DIPEPTIDE PLUS CERAMIDE สารสกัดจากข้าวและวิตามินซี

฿800 **฿399**

แก้ปัญหาคาหมองคล้ำ

DR.PONG 280 WHITENING DRONE SERUM ลดจุดด่างดำ รอยสิริ กระจางโศ ใน 28 วัน

฿1,000 **฿379**

ใหม่!

อันดับ 1 เซรั่มผิวขาว

ผิวขาว + ลดรอยด่างดำ

ผิวขาว 28 วันด้วย DR.PONG 280 WHITENING DRONE BODY SERUM ผิวขาว ลดจุดด่างดำ

฿1,000 **฿333**

รูปภาพที่ 10 : ผลลัพธ์ของการวิเคราะห์โดย Skin function

25


- หน้าสำหรับบัญชีผู้ใช้ (Profile)

หน้าสำหรับบัญชีผู้ใช้ (Profile) จะแสดงข้อมูลต่างๆของผู้ใช้งานตามที่ได้เก็บข้อมูลไป โดยจะสามารถแก้ไขข้อมูลที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ และ Email ได้ อีกทั้งยังแสดงข้อมูลคำสั่งซื้อพร้อมสถานะแก่ผู้ใช้งาน ซึ่งสามารถกดคำสั่งซื้อนั้นๆเพื่อติดตามสถานะได้ และสามารถประเมินความพึงพอใจหลังจากสินค้าจัดส่งสำเร็จได้อีกด้วย

SHOP SKIN BLOG

Dr.PONG⁺ OFFICIAL STORE
Evidence-based supplement

PROFILE

 **Alexa Rawles**
alexarawles@gmail.com [Edit](#)

Username
Your First Name


Address
Your First Name


Phone
Your First Name

Email
Your First Name

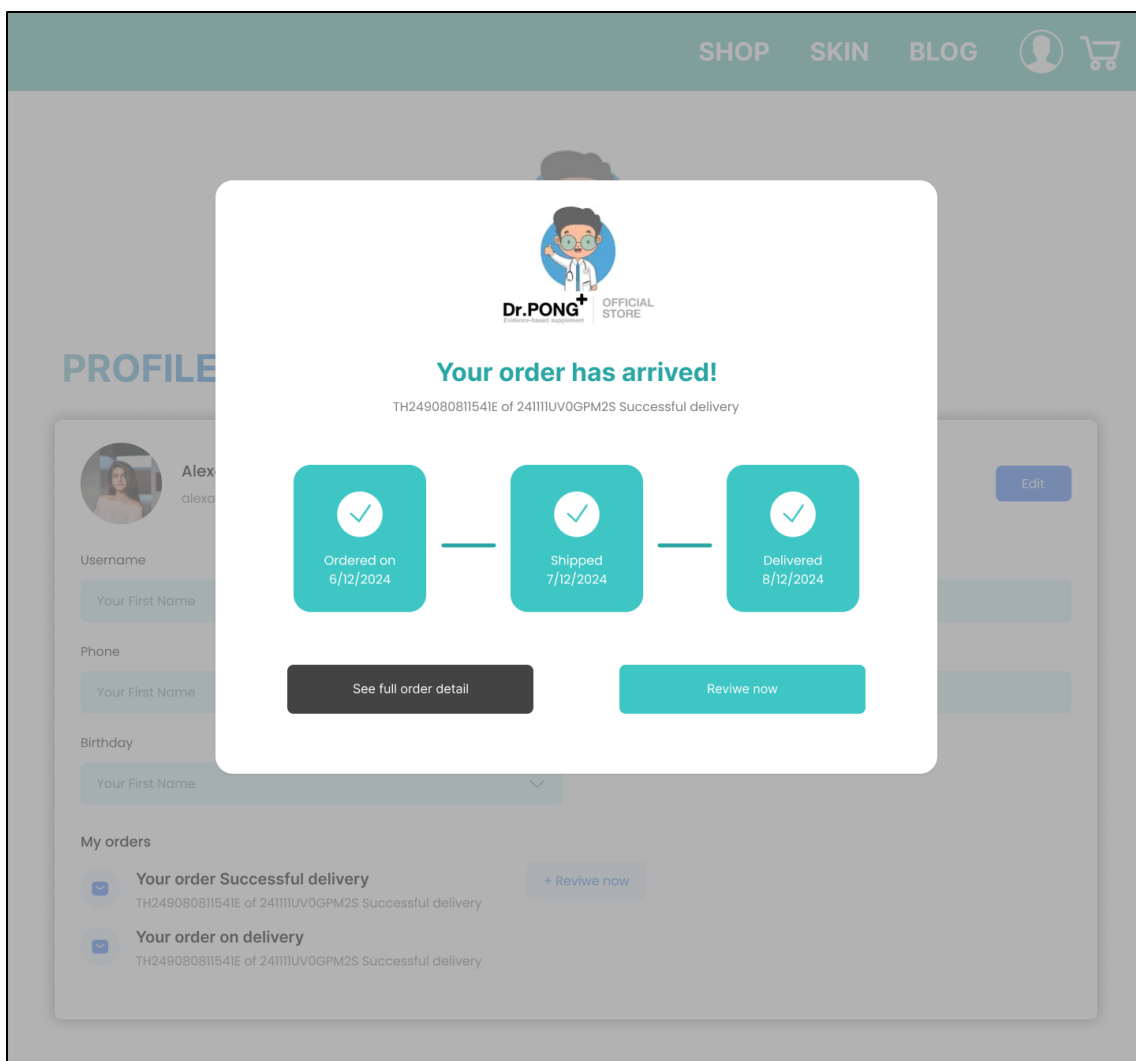
Birthday
Your First Name

My orders

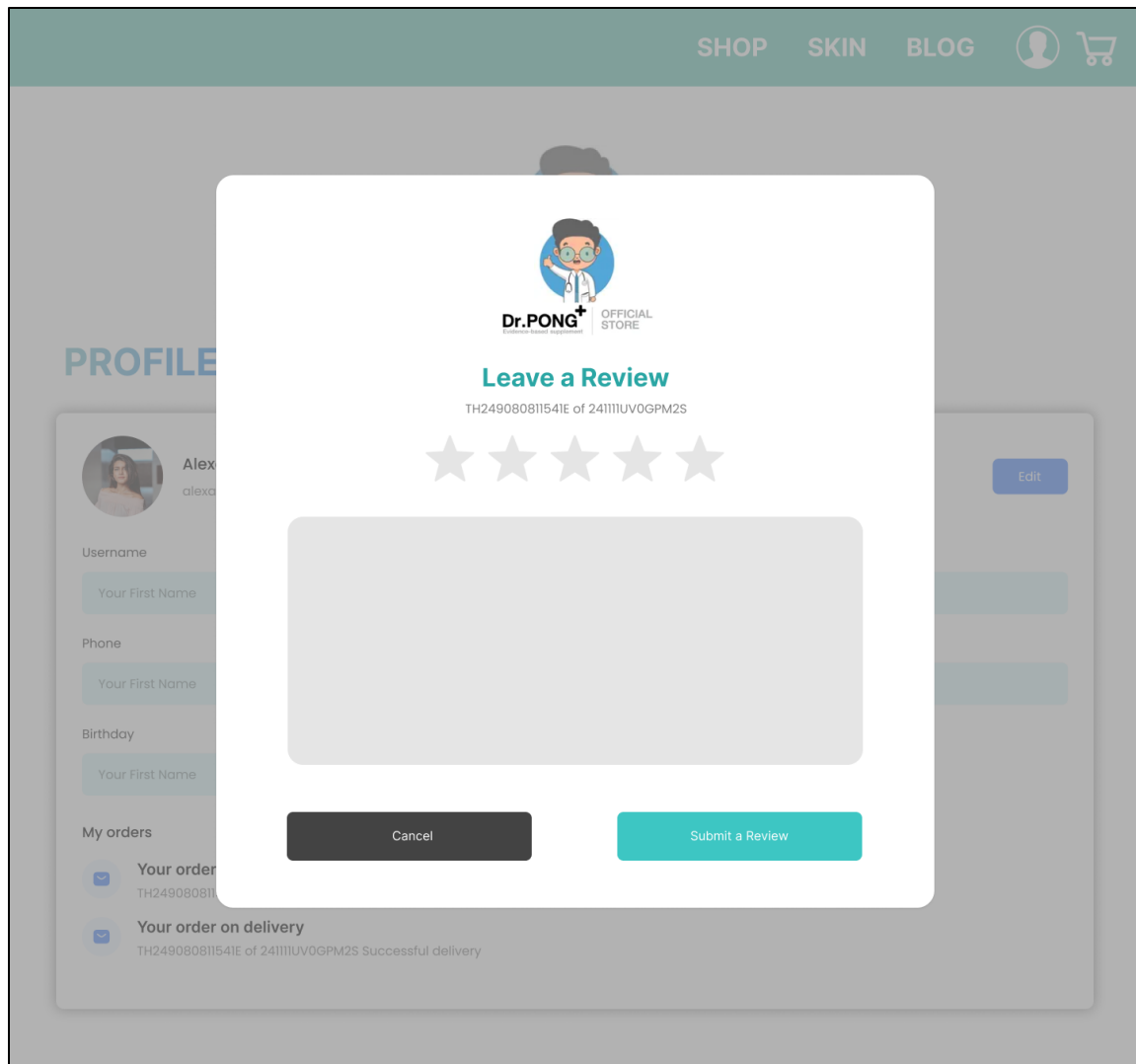
 **Your order Successful delivery**
TH249080811541E of 241111UV0GPM2S Successful delivery [+ Review now](#)

 **Your order on delivery**
TH249080811541E of 241111UV0GPM2S Successful delivery

รูปภาพที่ 11 : หน้าสำหรับบัญชีผู้ใช้ (Profile)



รูปภาพที่ 12 : Pop-up แจ้งสถานะของสินค้า



รูปภาพที่ 13 : Pop-up ประเมินความพึงพอใจของคำสั่งซื้อ

- หน้ารายละเอียดสินค้า (Details)

หน้ารายละเอียดสินค้า (Details) โดยจะแสดงรายละเอียดชื่อ ราคา รูปภาพ คำอธิบาย และรีวิวของสินค้านั้นๆ แก่ผู้ใช้งาน มีปุ่มสำหรับซื้อสินค้าทันทีซึ่งจะนำไปสู่หน้าตะกร้าสินค้าทันที และปุ่มสำหรับสำหรับเพิ่มสินค้าลงตะกร้าสินค้าและผู้ใช้งานสามารถที่จะเลือกซื้อสินค้าชิ้นอื่นๆได้ต่อ

SHOP

SKIN

BLOG

[Home](#) / [Shop](#) / [ความงามและของใช้ส่วนตัว](#) / [เครื่องสำอางสำหรับดวงตา](#) / [อายแชโดว์](#) / [จานสีตา Beautilab La Souffle Eyeshadow Palette: เนื้อนุ่ม สีสด ชัดเจน และติดทนที่ยาวนาน](#)

BEAUTILAB

OFFICIAL STORE

LaSoufflé

Eyeshadow Palette

01 FRESH FIORE

นุ่มฟู

ติดทนนาน

อายแชโดว์เนื้อฟูเฟล

งานสีตา BEAUTILAB LA SOUFFLE EYESHADOW PALETTE: เนื้อนุ่ม สีสด ชัดเจน และติดทนที่ยาวนาน

฿699 **฿299**

ลองพาเลทอายแชโดว์ LA SOUFFLE สุดฟูเฟล ที่มาพร้อมสีสดอ่อนโยนและความนุ่มนวล เสนอคุณที่เป็นธรรมชาติและโดดเด่นไปพร้อมกัน ด้วยคุณสมบัติที่ติดทนและสีที่ติดต่อได้อย่างดี สามารถผสมใช้สีเพิ่มเติมได้ตามใจชอบเพื่อสร้างลุคที่ทันสมัยและมีเอกลักษณ์ ในแบบของคุณได้อย่างง่ายดาย

Buy Now

Add to Cart

รายละเอียดของสินค้า

พาเลทอายแชโดว์ LA SOUFFLE ฟูเฟลเนื้อนุ่ม สีสด ติดทนนาน สร้างลุคเรียบหรูได้ลึ่ Classy ด้วยโทนสี Natural Warm Tone

Fresh Fiore
สีชมพูอ่อนโรยในสุดหวาน เพิ่มความนุ่มนวลให้ลุคดูมีเสน่ห์ ผสมกับสีน้ำตาลอย่างลงตัว และเนื้อฟูเฟลนุ่ม สกอตดวงตาด้วยขี้นเบอร์เบียน ให้แสงสว่างเรืองราวทุกมุม กดเพิกเฉยเพื่เป็น....

Review

Customer 1

★ 5

คุณภาพสินค้าดีมาก ส่งรวดเร็วเกินใจสุดๆ เหมือนร้านอยู่หน้าบ้านเลยคะ

Customer 2

★ 4

คุณภาพสินค้าดีมาก แต่ขอหัก 1 ดาว พักที่ส่งสินค้าไ้มาบลูกตั้งแต่ไปยังไม่ขึ้นเลย

Customer 3

★ 5

คุณภาพสินค้าดีมาก จัดส่งเร็วมาก สินค้าห่อมาอย่างดี ไม่มีอะไรเสียหายคะ

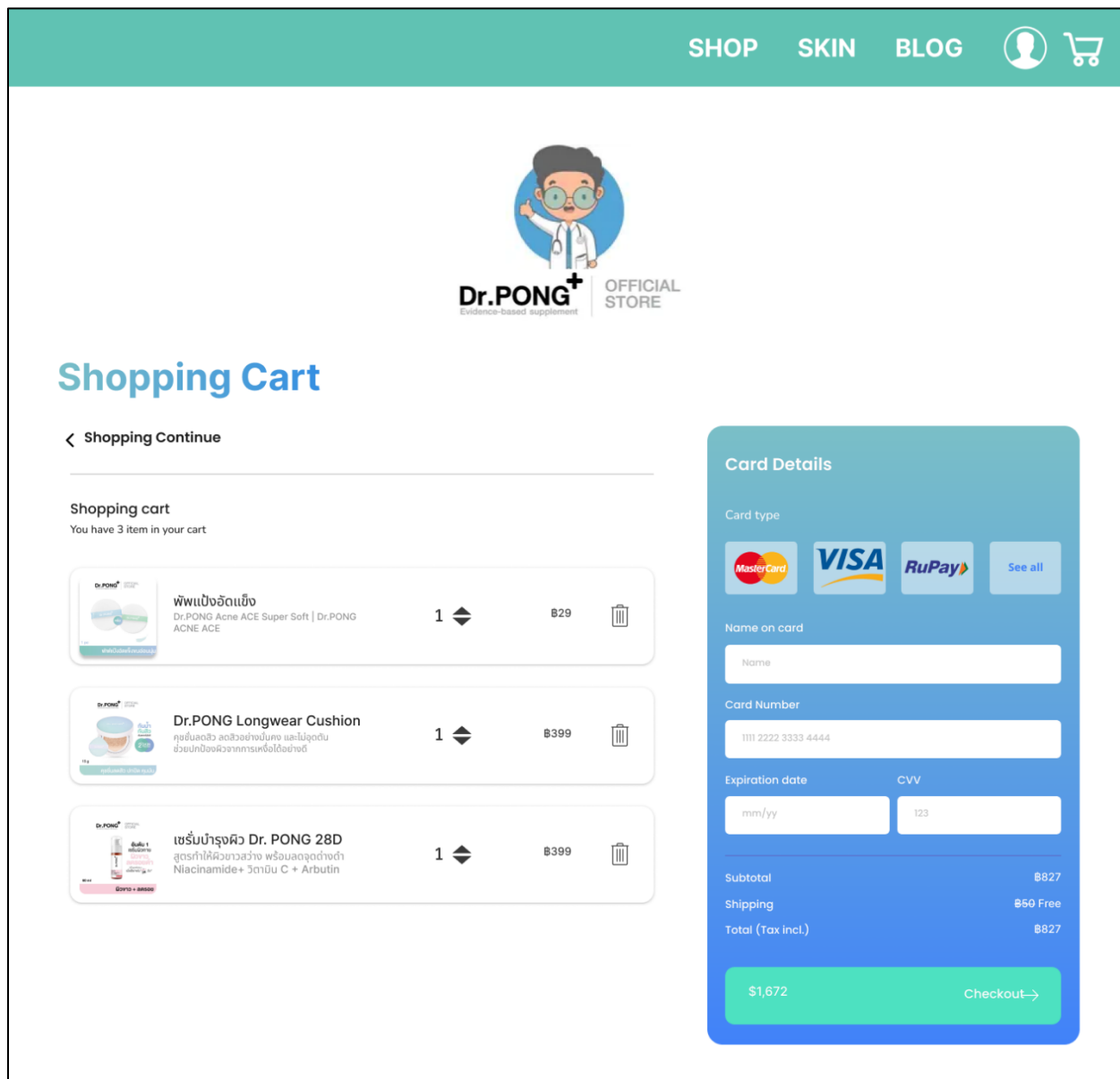
More Review

รูปภาพที่ 14 : หน้ารายละเอียดสินค้า (Details)

29

- ตะกร้าสินค้า (Cart)

หน้าตะกร้าสินค้า (Cart) เมื่อกดปุ่มซื้อสินค้าทันทีจะเชื่อมโยงมายังหน้าตะกร้าสินค้า แต่หากกดปุ่มใส่ตะกร้า จะสามารถเข้ามาดูสินค้าที่เพิ่มลงตะกร้าได้โดย Cart icon บนแถบนำทาง โดยในตะกร้าสินค้าสามารถเพิ่มลดจำนวนสินค้าหรือลบสินค้าได้ สำหรับการชำระเงินจะมีให้เลือกการชำระเงินหลากหลายรูปแบบตามความสะดวกของผู้ใช้งาน



รูปภาพที่ 15 : หน้าตะกร้าสินค้า (Cart)

- ส่วนท้าย (Footer)

ส่วนท้าย (Footer) มีการแก้ไขจากเดิม คือ การเพิ่มช่องทางการให้บริการ Chatbot หรือแอดมินตอบคำถาม โดยจะเชื่อมโยงไปยัง line@ ทางของ Dr.PONG สำหรับการรายงานปัญหาการใช้งานเว็บไซต์หรือตอบคำถามอื่นๆ โดยส่วน Footer นี้จะอยู่ในส่วนท้ายทุกๆ หน้าของเว็บไซต์



รูปภาพที่ 16 : ส่วนท้าย (Footer)

หน้าที่รับผิดชอบของสมาชิกภายในกลุ่ม

1. นางสาว ปกัสนรินทร์ กมลจริยะฉัตร รหัสนักศึกษา 6687036



หน้าที่รับผิดชอบ

- ออกความคิดเสนอแบรนด์สินค้า
- Costumer persona
- Customer journey
- Pitching Desk หน้า 1-4 และ 23-28

2. นางสาว รวีพลอย เจริญชัยประกิจ รหัสนักศึกษา 6687042



หน้าที่รับผิดชอบ

- Business Model Canvas
- การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินและการลงทุน
- ออกความคิดเสนอแบรนด์สินค้า
- Pitching Desk หน้า 17-22

3. นางสาว ธัญญารัตน์ วุฒิรุ่งเรืองสกุล รหัสนักศึกษา 6687063



หน้าที่รับผิดชอบ

- ที่มาและเหตุผลของธุรกิจในการใช้ระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์
- ออกความคิดเสนอแบรนด์สินค้า
- เครื่องมือที่ใช้ในการพัฒนาและระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์
ต้นแบบที่ได้พัฒนา
- แผนการโปรโมทระบบการค้าอิเล็กทรอนิกส์
- Income Statement แผนการโปรโมท
- รวมข้อมูลทุกอย่างและจัดทำรายงาน
- Pitching Desk หน้า 5-16

4. นาย สิริธีร์ กลิ่นบัว รหัสนักศึกษา 6687102



หน้าที่รับผิดชอบ

- การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ด้านการเงินและการลงทุน
- ออกความคิดเสนอแบรนด์สินค้า
- Pitching Desk หน้า 18-22

5. นาย สิริวัฒน์ ศักดิ์สวัสดิกุล รหัสนักศึกษา 6687103



หน้าที่รับผิดชอบ

- แผนการโปรโมทระบบการคำอิเล็กทรอนิกส์
- ออกความคิดเสนอแบรนด์สินค้า
- Pitching Desk หน้า 23-27