เช็ก
CZECH

ใช้ LINE OA ทำธุรกิจ เพิ่มยอดขาย หลายเท่า

ใน 13 วัน

เปิด เคล็ดไม่ลับ ที่จะเปลี่ยนแปลง
วิธีทำธุรกิจของคุณในโลกออนไลน์
ช่วยให้ **“ผู้ประกอบการ”** และ **“ร้านค้า”**
ปลดล็อกศักยภาพ สร้างยอดขาย
ให้ธุรกิจเติบโต แข็งแกร่ง

ดร.วศิน ตรีสินธุรส

ใช้ LINE OA ทำธุรกิจ

เพิ่มยอดขายหลายเท่า

ใน 13 วัน

ดร.วคิน ตรีสินธุรส
LINE Certified Coach 3 ปีซ้อน
ปี 2022 - 2024

ใช้ LINE OA ทำธุรกิจ เพิ่มยอดขายหลายเท่า ใน 13 วัน

ดร.วศิน ตรีสินธุรส

© ได้รับการอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558
ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดลิขสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

วศิน ตรีสินธุรส.
ใช้ LINE OA ทำธุรกิจ เพิ่มยอดขายหลายเท่า ใน 13 วัน.--กรุงเทพฯ : เช็ก, 2567.
288 หน้า.
1. การตลาดอินเทอร์เน็ต. 2. การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์. I. ชื่อเรื่อง.
658.872
ISBN 978-616-609-093-2

ที่ปรึกษากฎหมาย	อนันต์ แย้มเกษร น.บ. น.ม. นศ.ม.
บรรณาธิการอำนวยการ	ดาวพร สุทธิสมบูรณ์
บรรณาธิการบริหาร	กานดารินทร์ โชตินิวัฒน์ชัย
ผู้เขียน	ดร.วศิน ตรีสินธุรส
บรรณาธิการ	สหวัสส์ เฉลิมชัยวัฒน์
กองบรรณาธิการ	สิริพันธุ์ ศรีอรุณศักดิ์
	อังสณา ปรึกษา
พิสูจน์อักษร	สยุมพร ภูมิคอนสาร
ออกแบบปก	Cut-Off
ศิลปกรรม	Cut-Off

จัดพิมพ์โดย สำนักพิมพ์ เช็ก
ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด
81 อาคารเพชรประกาย ถนนเสรีไทย
แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510
โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 115 โทรสาร 0 2540 5568
Homepage : http://www.phetpraguy.com
E-mail : feelgoodbook@hotmail.com

พิมพ์ที่ บริษัท พี เอ็น เค แอนด์ สกายพริ้นติ้งส์ จำกัด
5 ซอยมาเจริญ 1 แยก 1 ถนนมาเจริญ
แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพฯ 10160

จัดจำหน่ายโดย บริษัท อมรินทร์ บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด
108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จงถนอม
ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย นนทบุรี 11130
โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9561-3
Homepage : http://www.nalin.com

ราคา 395 บาท

ตัวอย่าง

รู้จัก LINE for Business

ชุดเครื่องมือสำหรับทำธุรกิจที่ทรงพลัง

ธุรกิจที่ดี
ต้องมีการสื่อสาร

ในยุคดิจิทัลที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพมีบทบาทสำคัญในความสำเร็จของทุกๆ ธุรกิจ ไม่เพียงแต่ช่วยสร้างความสัมพันธ์ให้ใกล้ชิดมากยิ่งขึ้นระหว่างเรากับลูกค้าเท่านั้น แต่ยังช่วยเพิ่มการทำงานร่วมกันภายในองค์กรอีกด้วย อย่างไรก็ตาม ธุรกิจจำนวนมากยังคงเผชิญกับความท้าทายในเรื่องการสื่อสาร ซึ่งนำไปสู่การพลาดโอกาสและประสิทธิภาพการทำงานลดลง

ด้วยการมาถึงของช่องทางการสื่อสารดิจิทัลที่หลากหลาย ปัจจุบันธุรกิจต่างๆ จึงมีเครื่องมือมากมายที่พร้อมใช้เพื่อเอาชนะความท้าทาย ทางธุรกิจที่เติบโตอย่างรวดเร็ว

โซเชียลมีเดียมีความโดดเด่น
ในฐานะแพลตฟอร์มที่**ทรงพลัง**
ซึ่งสามารถส่งผลกระทบอย่างมาก
ต่อ**การเติบโตและความสำเร็จ**ของธุรกิจ

ตัวอย่าง

การสื่อสารที่ไม่เพียงพอในธุรกิจ จะทำให้เกิดอะไรขึ้นบ้าง

การสื่อสารที่ไม่เพียงพอหรือไม่ต่อเนื่องสามารถส่งผลเสียต่อธุรกิจของคุณได้ หากไม่มีช่องทางการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ ธุรกิจต่างๆ อาจประสบปัญหาในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จัดการกับข้อกังวลของลูกค้า และสร้างความใกล้ชิด (ทำให้ห่างเหินและหลงลืมไป) การขาดการสื่อสารนี้อาจส่งผลให้พลาดโอกาสในการขาย ความพึงพอใจของลูกค้าลดลง และชื่อเสียงของแบรนด์ลดลง นอกจากนี้ การขาดการสื่อสารภายในองค์กรอาจทำให้เกิดความเข้าใจผิด ความล่าช้า และประสิทธิภาพการทำงานลดลง

ผลกระทบของการสื่อสารที่ไม่มีประสิทธิภาพ :

1. **ขาดการมีส่วนร่วมของลูกค้า** : หากไม่มีช่องทางการสื่อสารที่เหมาะสม ธุรกิจจะพลาดโอกาสอันมีค่าในการมีส่วนร่วมกับกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งอาจส่งผลให้ความภักดีของลูกค้าลดลง การรับรู้ถึงแบรนด์ที่จำกัด และอาจทำให้สูญเสียลูกค้าไป
2. **การทำงานร่วมกันลดลง** : การสื่อสารที่ไม่มีประสิทธิภาพภายในองค์กรสามารถขัดขวางการทำงานร่วมกันระหว่างสมาชิกในทีม หากไม่มีช่องทางที่ชัดเจนในการแบ่งปันแนวคิด ข้อมูล และข้อเสนอแนะ โครงการอาจประสบกับความล่าช้า ความเข้าใจผิด และขาดการทำงานร่วมกัน

3. **ความพึงพอใจของลูกค้าลดลง :** เมื่อลูกค้าไม่สามารถสื่อสารความต้องการหรือข้อกังวลของตนกับธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ ระดับความพึงพอใจของพวกเขาก็อาจลดลง ซึ่งอาจนำไปสู่รีวิวเชิงลบ ชื่อเสียงที่เสียหาย และการสูญเสียผู้มีโอกาสเป็นลูกค้า
4. **รายได้ลดลง :** ช่องทางการสื่อสารที่ไม่มีประสิทธิภาพอาจทำให้เสียเวลาและความพยายามโดยเปล่าประโยชน์ หากไม่มีเครื่องมือสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ พนักงานอาจประสบปัญหาในการประสานงาน ส่งผลให้เกิดความล่าช้าและประสิทธิภาพการทำงานลดลง และสุดท้ายก็มีโอกาสที่ทำให้รายได้ของคุณลดลงด้วย

การสื่อสารในปัจจุบัน

1. **โซเชียลมีเดียเป็นตัวเปลี่ยนเกม :** โซเชียลมีเดียได้ปฏิวัติวิธีการสื่อสารของธุรกิจ ทำให้สามารถเข้าถึงผู้ชมจำนวนมากได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล มันกลายเป็นศูนย์กลางสำหรับการโต้ตอบกับลูกค้า การสร้างแบรนด์ และการสร้างโอกาสในการขาย โดยมีแพลตฟอร์มยอดนิยมที่ใช้กันอยู่ในปัจจุบัน เช่น Facebook, Instagram, X (Twitter) และ TikTok รวมไปถึง LINE เพื่อให้เจ้าของธุรกิจสามารถมอบสิ่งพิเศษในการเชื่อมต่อกับกลุ่มเป้าหมาย ส่งเสริมการมีส่วนร่วม และกระตุ้น Conversion ได้

2. **การสร้างตัวตนออนไลน์ที่แข็งแกร่ง :** เพื่อใช้ประโยชน์จากศักยภาพของโซเชียลมีเดีย ธุรกิจต่างๆ จะต้องสร้างตัวตนบนโลกออนไลน์ที่แข็งแกร่ง สิ่งนี้เกี่ยวข้องกับการสร้างโปรไฟล์ที่น่าสนใจ การแชร์เนื้อหาที่มีคุณค่ากับลูกค้า และการมีส่วนร่วมกับลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ ไม่ว่าจะเป็นการตอบคำถามของลูกค้าทันที

การจัดการข้อกังวลและการยอมรับความคิดเห็นสามารถสร้างความไว้วางใจและความน่าเชื่อถือ และเพิ่มชื่อเสียงของธุรกิจได้

3. **การมีส่วนร่วมและการโต้ตอบกับลูกค้า :** แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียช่วยให้ธุรกิจสามารถมีส่วนร่วมและโต้ตอบกับลูกค้าแบบเรียลไทม์ ด้วยการเข้าร่วมการสนทนา การตอบกลับความคิดเห็น และเริ่มการสนทนาอย่างจริงจัง ธุรกิจต่างๆ จึงสามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนได้เป็นอย่างดี

การมีส่วนร่วมในระดับนี้ไม่เพียงเพิ่มความภักดีของลูกค้าเท่านั้น แต่ยังทำให้ธุรกิจสามารถได้ข้อมูลที่แท้จริงของลูกค้าอีกด้วย

4. **การใช้ประโยชน์จากการโฆษณาบนโซเชียลมีเดีย :** การโฆษณาบนโซเชียลมีเดียทำหน้าที่เป็นเครื่องมืออันทรงพลังสำหรับธุรกิจในตอนนี้ ในการขยายการเข้าถึงและกำหนดกลุ่มเป้าหมายแบบเฉพาะเจาะจง ที่นิยมในปัจจุบันเช่น Facebook Ads, TikTok Ads, LINE Ads เป็นต้น ด้วยการใช้ตัวเลือกการกำหนดเป้าหมายขั้นสูง ธุรกิจต่างๆ สามารถเพิ่มการใช้จ่ายโฆษณาให้สูงสุด เพื่อให้มั่นใจได้ว่าข้อความจะเข้าถึงผู้คนที่เหมาะสมในเวลาที่เหมาะสม นอกจากนี้ แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียยังให้การวิเคราะห์และการรายงานโดยละเอียด

ช่วยให้ธุรกิจสามารถติดตามประสิทธิภาพของแคมเปญของตน และทำการตัดสินใจโดยอาศัยข้อมูล

5. **เครื่องมือสื่อสารการทำงานร่วมกัน :** นอกเหนือจากโซเชียลมีเดียแล้ว ช่องทางการสื่อสารดิจิทัลอื่นๆ เช่น อีเมล การส่งข้อความโต้ตอบแบบทันที เครื่องมือการจัดการโครงการ และแพลตฟอร์มการประชุมทางวิดีโอ ยังอำนวยความสะดวกในการทำงานร่วมกันอย่างราบรื่นภายในองค์กร

เครื่องมือเหล่านี้ช่วยให้พนักงานสามารถสื่อสาร แบ่งปันความคิด และทำงานร่วมกัน โดยไม่คำนึงถึงข้อจำกัดทางภูมิศาสตร์ ส่งเสริมประสิทธิภาพการทำงาน และนวัตกรรม

ทำความรู้จักกับ LINE Company : การเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ในชีวิตคนไทย

การสื่อสารกลายเป็นส่วนสำคัญในชีวิตของเราไปแล้ว ด้วยความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี แพลตฟอร์มอย่าง LINE จึงกลายเป็นผู้เปลี่ยนเกมในการเชื่อมต่อและโต้ตอบกับผู้อื่น LINE ซึ่งเป็นแอปส่งข้อได้รับความนิยมอย่างรวดเร็วในประเทศไทย โดยมีผู้ใช้งานมากกว่า 50 ล้านคนไปแล้ว โดยได้ปฏิวัติชีวิตของผู้คน ทั้งในชีวิตประจำวันและในทางธุรกิจ

สิ่งสำคัญอย่างหนึ่งของความสำเร็จของ **LINE** คือ **อินเทอร์เฟซที่ใช้งานง่าย** ทำให้สามารถเข้าถึงได้โดยคนทุกวัย ไม่ว่าจะเป็นการส่งข้อความ การโทรด้วยเสียงหรือวิดีโอ หรือการแชร์ไฟล์ต่างๆ LINE มอบประสบการณ์ที่ราบรื่น ความเรียบง่ายนี้ทำให้ไลน์เป็นแพลตฟอร์มที่คนไทยเข้าถึงได้ง่ายทั้งกับคนรัก ครอบครัว เพื่อน และเพื่อนร่วมงานทั้งใกล้และไกล

และด้วยฟีเจอร์อย่างสติกเกอร์และอิโมจิ LINE ได้เพิ่มความสนุกสนานและความคิดสร้างสรรค์ให้กับการสนทนา ยกระดับประสบการณ์การสื่อสารไปอีกระดับ และทำให้พวกเราทุกคนใช้งาน LINE ได้อย่างสนุกและเป็นธรรมชาติ

LINE ได้กลายเป็นส่วนสำคัญในชีวิตประจำวันของคนไทย โดยเปลี่ยนวิธีการเชื่อมต่อและรับข้อมูลข่าวสาร ผ่านบัญชีทางการของ LINE ที่มีชื่อว่า LINE Official Account (หลังจากนี้ จะเรียกว่า LINE OA) ของกลุ่มธุรกิจ ร้านค้า คนดัง และองค์กรต่างๆ สามารถเข้าถึงผู้ติดตาม ให้ข้อมูลอัปเดต โปรโมชัน และเนื้อหาที่มีคุณค่า พวกเราสามารถติดตามแบรนด์ ศิลปิน และบุคคลสาธารณะที่ชื่นชอบได้อย่างง่ายดาย พร้อมติดตามข่าวสารและกิจกรรมล่าสุดของร้านค้าร้านโปรดได้ การสื่อสารโดยตรงนี้ได้เชื่อมช่องว่างระหว่างธุรกิจและผู้บริโภค ส่งเสริมความรู้สึกมีส่วนร่วมและความภักดี

ผลกระทบที่สำคัญอีกประการหนึ่งของ LINE สามารถมองเห็นได้ในขอบเขตของอีคอมเมิร์ซ LINE เปิดตัว LINE Shopping แพลตฟอร์มครบวงจรที่ช่วยให้คนไทยได้เลือกซื้อสินค้าและบริการที่หลากหลายภายในแอป ตั้งแต่เสื้อผ้าและเครื่องประดับไปจนถึงอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์และของใช้จำเป็นในบ้าน ผู้ใช้สามารถเรียกดู เปรียบเทียบ และซื้อสินค้าได้ด้วยการแตะเพียงไม่กี่ครั้ง

ความสะดวกสบายนี้
ได้**เปลี่ยน**รูปแบบวิธีการจับจ่ายของคนไทย
ซึ่ง**ประหยัดเวลาและความพยายาม** ในขณะเดียวกัน
ก็มอบแพลตฟอร์มที่**ปลอดภัยและเชื่อถือได้**

นอกจากนี้ **LINE Pay** ซึ่งเป็นบริการกระเป๋าเงินดิจิทัลยังได้รับความนิยมในประเทศไทย ทำให้ผู้ใช้สามารถทำธุรกรรมได้อย่างราบรื่นภายในแอป คนไทยสามารถโอนเงินให้เพื่อนและครอบครัว จ่ายบิล และซื้อสินค้าได้อย่างง่ายดายผ่านบัญชี LINE ของพวกเขา ด้วยการยอมรับ LINE Pay ที่เพิ่มมากขึ้นจากร้านค้าต่างๆ ทำให้กลายเป็นวิธีการชำระเงินยอดนิยมสำหรับหลายๆ คน โดยมอบทั้งความสะดวกสบายและปลอดภัย

ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมา LINE ได้ก้าวเข้าสู่อาณาจักรแห่งความบันเทิงดิจิทัลด้วย LINE TV แพลตฟอร์มสตรีมมิ่งได้รับความนิยมอย่างมากในประเทศไทย โดยนำเสนอละคร รายการวาไรตี้ และภาพยนตร์ไทยมากมายให้เลือกเฟ้อ คนไทยสามารถเข้าถึงเนื้อหาโปรดได้ทุกที่ทุกเวลา เสริมสร้างความรู้สึกสนุกสนานและผ่อนคลายในชีวิต

โดยสรุปแล้ว LINE Company ได้เปลี่ยนแปลงชีวิตของคนไทยในหลายๆ ด้าน ตั้งแต่การยกระดับการสื่อสารกับคนที่รักไปจนถึงการอุดช่องว่างระหว่างธุรกิจและลูกค้า LINE ได้กลายเป็นส่วนหนึ่งที่ขาดไม่ได้ในชีวิตประจำวันในประเทศไทย ด้วยอินเทอร์เฟซที่ใช้งานง่าย บริการชอปปิ้งและชำระเงินแบบครบวงจร และตัวเลือกความบันเทิงที่หลากหลาย

LINE ยังคงกำหนดทิศทาง**ภูมิทัศน์ดิจิทัล**ในประเทศไทย ทำให้ผู้คนใกล้ชิดกันมากขึ้น และทำให้ชีวิตของพวกเขาสะดวกสบายยิ่งขึ้น

การเปิดรับ LINE กลายเป็นวิถีชีวิตของคนไทยอย่างแท้จริง

LINE For Business

ชุดเครื่องมือสำหรับธุรกิจ จาก LINE Thailand

LINE For Business

ชุดเครื่องมือครบวงจรที่นำเสนอโดย LINE ประเทศไทย นำเสนอโอกาสอันมีค่าสำหรับธุรกิจในการเชื่อมต่อ มีส่วนร่วม และขยายฐานลูกค้าของตน ด้วยการใช้ฟีเจอร์ต่างๆ ของ LINE ธุรกิจต่างๆ จะสามารถสร้างสถานะออนไลน์ที่แข็งแกร่ง ปรับปรุงการดำเนินงาน และส่งเสริมความภักดีของลูกค้าได้

1. LINE Official Account (OA) : รากฐานสำคัญของ LINE For Business คือ LINE Official Account (OA) เครื่องมือชิ้นนี้ช่วยให้ธุรกิจสามารถสร้างช่องทางการสื่อสารโดยตรงกับลูกค้าของคุณได้ ด้วยการแชร์ข้อมูลอัปเดต ให้การสนับสนุนลูกค้า และเสนอโปรโมชันเฉพาะบุคคล (ซึ่งเป็นสิ่งที่โดดเด่นมากใน LINE OA) ธุรกิจต่างๆ จึงสามารถรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าและแจ้งลูกค้าทราบและรวมไปถึงสร้างการมีส่วนร่วมได้

ตัวอย่าง

2. **LINE Shopping & LINE Point :** ด้วย LINE Shopping ธุรกิจต่างๆ สามารถเปลี่ยนบัญชีทางการของ LINE ให้เป็นแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซได้ ฟีเจอร์นี้ช่วยให้ธุรกิจต่างๆ สามารถแสดงผลิตภัณฑ์หรือบริการ ดำเนินการตามคำสั่งซื้อ และอำนวยความสะดวกในการทำธุรกรรมภายในแอป LINE ได้อย่างราบรื่น นอกจากนี้ ลูกค้าสามารถรับและแลกคะแนน LINE ปรับปรุงประสบการณ์การชอปปิ้งและกระตุ้นให้เกิดการซื้อซ้ำได้

3. **โฆษณา LINE :** เพื่อเพิ่มการมองเห็นแบรนด์และเข้าถึงผู้ชมที่กว้างขึ้น ธุรกิจสามารถใช้ประโยชน์จากโฆษณา LINE ได้ ฟีเจอร์นี้ช่วยให้ธุรกิจสามารถสร้างแคมเปญโฆษณาที่ตรงเป้าหมายซึ่งแสดงต่อผู้ใช้ LINE หลายล้านคน ไม่ว่าจะเป็นการโปรโมตผลิตภัณฑ์ใหม่ ดึงดูดผู้เข้าชมเว็บไซต์ หรือเพิ่มการรับรู้ถึงแบรนด์ LINE Ads มอบโซลูชันที่มีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มความสามารถทางการตลาดให้สูงสุด

4. **LINE Pay :** ทำให้ธุรกรรมการชำระเงินของลูกค้าง่ายขึ้นด้วย LINE Pay บริการชำระเงินทางมือถือที่ปลอดภัยและสะดวกสบายนี้ช่วยให้ผู้ใช้ทำการซื้อ โอนเงิน และแม้แต่แยกบิลได้อย่างง่ายดาย ด้วยการรวม LINE Pay เข้ากับธุรกิจ ผู้ประกอบการสามารถมอบประสบการณ์การชำระเงินที่ราบรื่นและเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า

5. LINE Family Club : เพื่อปลูกฝังความภักดีของลูกค้า ธุรกิจต่างๆ สามารถใช้โปรแกรมสมาชิก LINE Family Club ได้ โครงการริเริ่มนี้ช่วยให้ธุรกิจต่างๆ สามารถเสนอสิทธิประโยชน์และสิทธิพิเศษเฉพาะแก่ลูกค้า ส่งเสริมความรู้สึกเป็นเจ้าของและกระตุ้นให้เกิดธุรกิจซ้ำด้วยการดูแลชุมชนของลูกค้าประจำ ธุรกิจสามารถขับเคลื่อนการมีส่วนร่วมและส่งเสริมความสัมพันธ์ระยะยาวได้

6. Business Manager : เป็นเครื่องมือที่เพิ่งเปิดตัวได้ไม่นาน โดยออกแบบมาสำหรับเจ้าของธุรกิจที่มีธุรกิจในเครือของตนเองหลายธุรกิจ และมีความต้องการจะใช้ข้อมูลร่วมกัน โดยจะทำให้แต่ละธุรกิจสามารถนำข้อมูลที่มี ไปสร้างเป็นแคมเปญทางการตลาดที่ทรงพลังได้ไม่ยาก และสามารถเติบโตอย่างก้าวกระโดดได้ในระยะยาว

7. LINE Certified Coach : LINE Thailand ได้มีกระบวนการคัดเลือกโค้ชที่มีความสามารถจากทั่วประเทศเพื่อรองรับการให้คำปรึกษาทางด้านการตลาดออนไลน์ การใช้ LINE For Business Solution ต่างๆ เพื่อให้ธุรกิจของเจ้าของธุรกิจสามารถเติบโตได้ โดยกระบวนการคัดเลือกนั้น LINE Thailand จะทำการคัดเลือกอย่างเข้มข้นในแต่ละปี เพื่อให้ได้โค้ชที่มีความรู้ความสามารถมาสอนเจ้าของธุรกิจทุกคน ดังนั้นเจ้าของธุรกิจสามารถไว้ใจได้ถ้ามีโอกาสได้เรียนกับ LINE Certified Coach (ผู้เขียนเองก็เป็นหนึ่งในนั้น)

LINE For Business

ช่วยให้ธุรกิจในประเทศไทย

มีชุดเครื่องมือในการสร้าง เติบโต

และประสบความสำเร็จในยุคดิจิทัล

ด้วยการใช้ประโยชน์จาก

คุณสมบัติของ LINE

เช่น LINE Official Account, LINE Shopping & LINE Point, LINE Ads, LINE Pay, LINE Family Club, Business Manager และการสนับสนุนจาก LINE Certified Coach ธุรกิจต่างๆ จึงสามารถปรับปรุงการทำการตลาดออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขาย และสร้างความภักดีของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ก้าวหน้าล้ำหน้าคู่แข่งไปได้ไกลมากๆ

LINE
Certified
Coach

แค่มีสินค้าไม่พอ
ทำธุรกิจต้องรู้จัก
Funnels

Branding

สำคัญขนาดไหน

ในภาพรวมธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงในปัจจุบัน การสร้างแบรนด์มีความสำคัญมากขึ้นกว่าที่เคย มีบทบาทสำคัญในการกำหนดภาพลักษณ์ของบริษัท รวมไปถึงการดึงดูดลูกค้า สร้างการจดจำ และขับเคลื่อนการเติบโตของธุรกิจ ดังนั้นอาจจะเกิดปัญหาที่อาจเกิดขึ้นเมื่อละเลยการสร้างแบรนด์ได้ ซึ่งอาจจะเป็นสิ่งที่เจ้าของธุรกิจประสบแต่มองข้ามไป หรือไม่ทันได้คิดถึงเรื่องนี้มาก่อน เพราะมีหลายธุรกิจที่คิดว่ามีเพียงสินค้าหรือบริการแล้วลูกค้าจะเข้ามาเอง อาจจะมั่นใจจากสินค้าหรือบริการที่ดี

ตัวอย่าง

แต่ในยุคที่มีการแข่งขันสูงแบบนี้
การมีสินค้าหรือบริการที่ดี
เป็นเพียงสิ่งพื้นฐานที่ทุกธุรกิจควรมี

แต่เท่านั้นยังไม่เพียงพอ
ต่อการแข่งขันที่รุนแรง
เฉกเช่นในปัจจุบัน

ความสำคัญ ของการสร้างแบรนด์ :

การสร้างแบรนด์เป็นกระบวนการสร้างเอกลักษณ์และภาพลักษณ์ที่เป็นเอกลักษณ์สำหรับธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ หรือบริการ เป็นมากกว่าการสร้างโลโก้หรือสโลแกน มันครอบคลุมถึงการรับรู้ ค่านิยม และอารมณ์ที่เกี่ยวข้องกับแบรนด์ นี่คือเหตุผลว่าทำไมการสร้างแบรนด์จึงมีความสำคัญสำหรับธุรกิจ :

1. **การสร้างความแตกต่าง :** ในตลาดที่มีผู้คนหนาแน่น การสร้างแบรนด์ที่แข็งแกร่งช่วยให้ธุรกิจโดดเด่นจากคู่แข่ง ช่วยให้ลูกค้าจดจำและสร้างความแตกต่างให้กับแบรนด์จากแบรนด์อื่นๆ ซึ่งนำไปสู่การมองเห็นที่เพิ่มขึ้นและโอกาสในการขาย

2. **การสร้างความไว้วางใจและความภักดี :** แบรนด์ที่มีชื่อเสียงจะปลูกฝังความไว้วางใจและส่งเสริมความภักดีของลูกค้า การสร้างแบรนด์ที่สอดคล้องกันสร้างความรู้สึกคุ้นเคยและความน่าเชื่อถือ ทำให้ลูกค้ามีแนวโน้มที่จะเลือกแบรนด์ที่เชื่อถือได้มากกว่าทางเลือกอื่นที่ไม่รู้จัก

3. **การรับรู้ที่เพิ่มขึ้น :** การสร้างแบรนด์ที่มีประสิทธิภาพช่วยเพิ่มมูลค่าการรับรู้ของบริษัท เมื่อแบรนด์เกี่ยวข้องกับคุณภาพ นวัตกรรม และการบริการลูกค้าที่เป็นเลิศ ลูกค้ามักจะเต็มใจที่จะจ่ายเบี้ยประกันภัยสำหรับผลิตภัณฑ์หรือบริการของตน

ปัญหาที่อาจเกิดขึ้นจาก การละเลยการสร้างแบรนด์ :

หากการสร้างแบรนด์ไม่ได้รับการเอาใจใส่อย่างตั้งใจ ปัญหาหลายประการสามารถเกิดขึ้นได้ ซึ่งเป็นอุปสรรคต่อการเติบโตและความสำเร็จของธุรกิจ :

1. **ขาดความแตกต่าง :** หากไม่มีเอกลักษณ์ของแบรนด์ที่โดดเด่น ธุรกิจอาจต้องปรับหลายอย่างเพื่อสร้างความแตกต่างในตลาดที่มีการแข่งขันสูงแทบจะตลอดเวลา ซึ่งอาจนำไปสู่ความสับสนของลูกค้าและการสูญเสียโอกาสในการสร้างรายได้ในหลายๆ ครั้งได้ อาจจะทำให้ลูกค้าไปหาเจ้าอื่นที่ชัดเจนมากกว่า

2. **ข้อความที่ไม่สอดคล้องกัน :** การสร้างแบรนด์ที่ถูกละเลยอาจส่งผลให้เกิดข้อความที่ไม่สอดคล้องกันบนแพลตฟอร์มต่างๆ ทำให้เกิดความสับสนในหมู่ลูกค้า และสร้างผลกระทบกับแบรนด์

3. **การรับรู้แบรนด์ที่ต่ำลง ลูกค้าไม่จดจำ :** ภาพลักษณ์แบรนด์ที่อ่อนแอหรือเชิงลบอาจส่งผลให้ขาดความไว้วางใจและความภักดีของลูกค้า หากไม่มีการรับรู้ถึงแบรนด์ที่ชัดเจน และสุดท้ายลูกค้าจะลืมแบรนด์ของเราได้อย่างรวดเร็ว

ผลลัพธ์ของการสร้างแบรนด์ที่มีประสิทธิภาพ :

เมื่อเห็นแล้วว่าการลงทุนสร้างแบรนด์ส่งผลดีต่อธุรกิจเชิงบวกมากมาย และการไม่ลงทุนในการสร้างแบรนด์ส่งผลกระทบอย่างไร ธุรกิจต่างๆ จึงต้องมุ่งที่จะได้รับผลลัพธ์ที่ดีขึ้นในการดำเนินธุรกิจ การสร้างแบรนด์หลักๆ ในปัจจุบันมีอยู่ 2 รูปแบบคือการสร้างแบรนด์ของ CEO และการสร้างแบรนด์ขององค์กร :

การสร้างแบรนด์ของ CEO :

การสร้างแบรนด์ของ CEO เกี่ยวข้องกับการวางตำแหน่งผู้นำของบริษัทในฐานะผู้นำทางความคิดและผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรม นำมาซึ่งประโยชน์หลายประการ เช่น :

1. **ความน่าเชื่อถือที่เพิ่มขึ้น :** การสร้างแบรนด์ของ CEO ยิ่งเมื่อ CEO เป็นผู้มีอำนาจที่น่าเชื่อถือในอุตสาหกรรมของตน ยิ่งสะท้อนภาพลักษณ์เชิงบวกให้เห็นต่อบริษัทโดยรวม

2. **การมองเห็นที่เพิ่มขึ้น :** CEO ที่มีการสร้างแบรนด์ที่ดีสามารถดึงดูดความสนใจของผู้ฟังได้ และเพิ่มโอกาสในการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจด้วย และในหลายครั้งจะนำไปสู่การเพิ่มการมองเห็นให้กับแบรนด์อีกต่อหนึ่งด้วย

3. **สร้างความใกล้ชิดระหว่างลูกค้ากับผู้บริหาร :** ลูกค้าหรือผู้บริโภคจะเกิดความรู้สึกว่า CEO ไม่ได้อยู่ในระดับที่เข้าถึงยาก แต่เป็นผู้บริหารที่เข้าถึงได้ง่าย ก่อให้เกิดความไว้วางใจทั้งต่อตัวของทีมงานและตัวของบริษัทเอง

การสร้างแบรนด์องค์กร :

การสร้างแบรนด์องค์กรมุ่งเน้นไปที่การสร้างภาพลักษณ์โดยรวมและชื่อเสียงของบริษัทรวมไปถึงสินค้าและบริการด้วย การสร้างแบรนด์องค์กรที่มีประสิทธิภาพ จะทำให้เกิด :

1. **ความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า :** แบรนด์องค์กรที่ได้รับการยอมรับอย่างดี ส่งเสริมความรู้สึกไว้วางใจและความน่าเชื่อถือให้ลูกค้า นำไปสู่ความสัมพันธ์ระยะยาวและการสร้างโอกาสในการใช้บริการซ้ำ

2. **เกิดข้อได้เปรียบในการแข่งขัน :** การสร้างแบรนด์องค์กรที่แข็งแรงจะทำให้เกิดข้อได้เปรียบในการแข่งขันเป็นอย่างมาก เนื่องจากถ้าสินค้าและบริการมีความทัดเทียมกัน สิ่งที่ผู้บริโภคเลือกหลังจากนี้คือ การเชื่อถือในแบรนด์ ถ้าแบรนด์สามารถสร้างการจดจำในเชิงบวกได้ก็สามารถทำให้ลูกค้าเชื่อถือได้เช่นกัน

รูปแบบการสร้างแบรนด์ผ่านสื่อออนไลน์ :

ด้วยการ**เพิ่มขึ้น**

ของแพลตฟอร์มดิจิทัล

หรือ **Social Media**

กลายเป็นผู้เปลี่ยนเกมสำหรับการสร้างแบรนด์ โดยเฉพาะผู้ที่ปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว Social Media ต่างๆ รวมไปถึง LINE OA สามารถทำให้ธุรกิจ สื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำ

1. การสร้างแบรนด์บนโซเชียลมีเดีย : แพลตฟอร์ม เช่น Facebook, Instagram, X (Twitter) และ TikTok ช่วยให้ธุรกิจต่างๆ มีส่วนร่วมกับลูกค้า แบ่งปันเรื่องราวของแบรนด์ และสร้างความภักดีต่อแบรนด์ผ่านเนื้อหาที่น่าสนใจ แคมเปญที่มีส่วนร่วม และสามารถรับคำติชมจากลูกค้าได้

2. **การสร้างแบรนด์ผ่าน LINE OA :** LINE OA (บัญชีอย่างเป็นทางการ) ช่วยให้ธุรกิจมีช่องทางโดยตรงในการสื่อสารกับลูกค้า เสนอโปรโมชันเฉพาะบุคคล และให้การสนับสนุนลูกค้า ช่วยให้ได้รับประสบการณ์แบรนด์ที่เป็นส่วนตัวและโต้ตอบได้มากขึ้นเป็นอย่างมาก ข้อสำคัญคือสร้างความใกล้ชิดได้เป็นอย่างดี

การสร้างแบรนด์ที่มีประสิทธิภาพ
เป็นองค์ประกอบสำคัญของความสำเร็จทางธุรกิจ
ช่วยให้ธุรกิจสร้างความแตกต่าง
สร้างความไว้วางใจ และเพิ่มมูลค่าของการรับรู้
การละเลยการสร้างแบรนด์
อาจนำไปสู่**การสูญเสียโอกาสทางธุรกิจ**มากมาย

ด้วยการใช้ประโยชน์จากสื่อออนไลน์ โดยเฉพาะโซเชียลมีเดียและ LINE OA ธุรกิจต่างๆ จึงสามารถสร้างโอกาสในการสร้างแบรนด์และสร้างความผูกพันระหว่างแบรนด์ของเราและลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว

ทำไมเจ้าของธุรกิจต้องรู้จัก

Marketing Funnels

การรู้จัก **Marketing Funnels** เป็นสิ่งสำคัญสำหรับเจ้าของธุรกิจ

เพื่อให้เข้าใจกระบวนการที่ลูกค้าผ่าน
เมื่อมีความสนใจในผลิตภัณฑ์
หรือบริการของเรา ตั้งแต่ยังไม่รู้จัก
ไปจนถึง**เป็นลูกค้าที่แท้จริง**

ด้วยการเข้าใจ

Marketing Funnels

เจ้าของธุรกิจสามารถวางแผนและดำเนินกิจกรรมที่เหมาะสมในแต่ละขั้นตอนของกระบวนการการขาย เพื่อเพิ่มโอกาสในการแปลงลูกค้าที่สนใจเป็นลูกค้าจริง และสร้างความเชื่อมั่นในแบรนด์ได้ในแต่ละช่วงเวลา รวมถึงความผูกพันระหว่างเราและลูกค้า

ดังนั้น การรู้จัก Marketing Funnels เป็นสิ่งสำคัญที่เจ้าของธุรกิจควรมีเพื่อให้สามารถวางแผนและดำเนินกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสมในแต่ละช่วงเวลาของลูกค้า เพื่อเพิ่มโอกาสในการแปลงลูกค้าที่สนใจเป็นลูกค้าจริง และสร้างความเชื่อมั่นในแบรนด์

ดังนั้น ถ้าแบรนด์นำเสนอเพียงโปรโมชัน
อาจจะไม่ส่งผลไปในทางบวกเหมือนที่ต้องการ

เพราะในแต่ละช่วงเวลาของลูกค้า
ไม่ได้มีความจงรักภักดี
ในแบรนด์ที่เท่ากัน

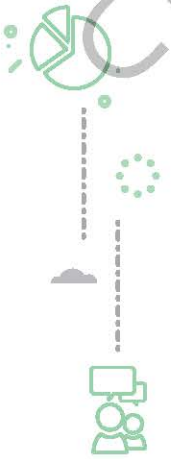
Marketing Funnels คืออะไร

Marketing Funnels

หรือกรวยการขาย

เป็นกระบวนการทางการตลาดที่ใช้ในการ **“คัดกรอง”** จากคนที่ไม่รู้จักในแบรนด์หรือสินค้าของเรา เปลี่ยนเป็นลูกค้าที่แท้จริงของเรา โดยในแต่ละขั้นตอนของการสื่อสารในรูปแบบของ Marketing Funnels นั้น มีหลายขั้นตอน ขึ้นอยู่กับความต้องการของธุรกิจนั้นๆ แต่หลักๆ จะมีอยู่ 6 ระดับ (บางธุรกิจอาจจะมีน้อยกว่า หรือมากกว่า ไม่ได้มีข้อกำหนดที่ตายตัว)

1. **การรับรู้ (Awareness) :** ขั้นตอนนี้คือการที่ลูกค้าเริ่มรับรู้ถึงแบรนด์หรือผลิตภัณฑ์ของคุณ ตั้งแต่แรก โดนส่วนใหญ่ในขั้นตอนนี้ ลูกค้าจะยังไม่รู้จักคุณ หรือรู้จักแบบผิวเผิน การสื่อสารสามารถทำได้ ผ่านโฆษณาในช่องทางต่างๆ, หรือการใช้ Social Media



ซึ่งในขั้นตอนนี้
ลูกค้าจะยังไม่สนใจในโปรโมชันเท่าไร
สิ่งที่เราควรสื่อสารคือ
บอกให้ลูกค้ารู้จักเรา
จะเหมาะสมกว่ามาก

2. **การสนใจ (Interest) :** หลังจากที่รู้จักแล้ว ลูกค้าเริ่มมีความสนใจและอยากทราบข้อมูลเพิ่มเติม เราสามารถนำเสนอบทความเชิงลึกเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการ เพื่อกระตุ้นความอยากซื้อสินค้าของลูกค้าได้ เช่น VDO ที่เป็นประโยชน์ต่อลูกค้า (ที่เกี่ยวกับสินค้าหรือบริการของเรา), หรือ แนะนำจุดเด่นของสินค้า เป็นต้น

3. **การพิจารณา (Consideration) :** ในขั้นตอนนี้ ลูกค้าเริ่มพิจารณาว่าจะซื้อสินค้าหรือใช้บริการของคุณหรือไม่ โดยการเปรียบเทียบกับแบรนด์อื่นๆ หรือหาข้อมูลเพิ่มเติม ดังนั้นนอกจากจะรู้จักแบรนด์ของเราและสินค้าของเราแล้ว

เราควรทำให้การพิจารณา

ได้เปรียบ และง่ายขึ้น

ด้วยการนำเสนอเนื้อหาที่เกี่ยวกับ VDO รีวิว,

การเปรียบเทียบสินค้า, หรือ Value Content

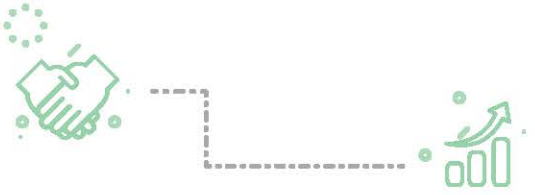
ที่แสดงถึงความเป็น Expert

ในอุตสาหกรรมที่เราอยู่อย่างละเอียด เป็นต้น

4. **การตัดสินใจ (Decision) :** ลูกค้าตัดสินใจว่าจะซื้อหรือไม่ซื้อ หมายความว่าตอนนี้แบรนด์ของเรากลายเป็นปัจจัยหลักๆ ที่ลูกค้าสนใจแล้ว ในขั้นตอนนี้อาจมีการให้ส่วนลด, ข้อเสนอพิเศษ, หรือการรับประกันเพื่อช่วยในการตัดสินใจของลูกค้าให้ง่ายขึ้นและไวขึ้น

5. **การซื้อ (Purchase) :** ลูกค้าทำการซื้อผลิตภัณฑ์หรือบริการของเราแล้ว โดยในขั้นตอนนี้ สิ่งที่เจ้าของธุรกิจควรทำคือ ควรจัดกระบวนการการซื้อสินค้าที่เรียบง่าย ปลอดภัย พร้อมการสนับสนุนที่ดี เพื่อให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ และความไว้วางใจในแบรนด์ของเรามากยิ่งขึ้นไปอีก

6. **การรักษาความสัมพันธ์ (Retention) :** หลังจากการซื้อ มักจะมีขั้นตอนในการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้า เพื่อสร้างความภักดีให้ลูกค้าอยู่กับเราไปนานๆ โดยสิ่งที่ต้องทำเพื่อรักษาฐานลูกค้าไว้ เช่น การให้บริการหลังการขายที่ดี, โปรแกรมสะสมคะแนน, โปรโมชันพิเศษสำหรับลูกค้าปัจจุบัน, หรือการสื่อสารอย่างต่อเนื่องเพื่อให้ลูกค้ากลับมาซื้ออีก



จะเห็นได้ว่า แค่มีสินค้าและบริการที่ดีไม่เพียงพอ แต่ต้องมีความเข้าใจถึงกระบวนการของลูกค้า ว่ากว่าจะเป็นลูกค้า มีเส้นทางอย่างไรบ้าง เพื่อจะได้นำเสนอเนื้อหาให้เหมาะสมกับแต่ละช่วงเวลาของลูกค้า

ลูกค้าใหม่หายาก

แต่การ**รักษา**ฐานลูกค้ายากกว่า

ดังนั้นถ้าเป็นลูกค้าของเราแล้ว

ต้องดูแลให้ดี

เพราะลูกค้าแต่ละคน

มีต้นทุนกว่าจะได้มา

Marketing Funnels กับ LINE

ในแต่ละขั้นของ Funnels

จะเห็นว่ามีรูปแบบการนำเสนอ และการลงมือที่แตกต่างกันอยู่บ้าง โดยคุณสามารถที่จะใช้เครื่องมือที่หลากหลายในการลงมือทำ (ซึ่งในหลายครั้ง การใช้ช่องทางที่หลากหลายก็ส่งผลที่ดีมากเช่นกัน) สำหรับชุด LINE For Bussiness ก็สามารถเลือกใช้เครื่องมือให้เหมาะสมในแต่ละขั้นของ Marketing Funnels ได้เช่นกัน

1. **การรับรู้ (Awareness)** : ในส่วนนี้สามารถใช้ LINE Voom หรือ LINE Ads ในการสร้างการรับรู้กับแบรนด์

2. **การสนใจ (Interest) :** การสร้างความสนใจก็สามารถที่จะใช้ LINE Voom หรือ LINE Ads ในการสร้างความสนใจเพิ่มเติมได้เช่นเดียวกัน และในบางกรณีเราอาจจะได้ว่าที่ลูกค้าจากการ "เพิ่มเพื่อน" มาแล้ว ก็ใช้การ Broadcast ใน LINE OA เป็นการกระตุ้นความสนใจได้

3. **การพิจารณา (Consideration) :** เมื่อลูกค้าอยู่กับเราสักพัก เราสามารถที่จะ Broadcast ส่วนที่น่าสนใจ หรือ VDO รีวิวไปยังลูกค้าได้โดยตรงเลย

4. **การตัดสินใจ (Decision) :** เพื่อเร่งการตัดสินใจ คุณสามารถ Broadcast โปรโมชันไปยังลูกค้าได้โดยตรง หรือใช้คูปองแบบจำนวนจำกัดเพื่อกระตุ้นการซื้อ

5. **การซื้อ (Purchase) :** การซื้อใน LINE OA คุณสามารถให้การซื้อง่ายขึ้นมากๆ ผ่านการซื้อบน Link ของ LINE Shopping หรือการออกออเดอร์ผ่าน Chat ซึ่งเป็น Features หนึ่งของ LINE Shopping เองก็สามารถทำได้อย่างรวดเร็วและปลอดภัย

6. **การรักษาความสัมพันธ์ (Retention) :** คุณสามารถติด Tag กับลูกค้าเพื่อให้ในทีมรู้ว่า ลูกค้าคนนี้ได้ซื้อไปแล้ว และทำให้การสื่อสารครั้งถัดไปจะเป็นการติดตามอย่างใกล้ชิดได้

คุณจะเห็นได้ว่าเฉพาะ LINE For Business ทั้งชุดเองก็สามารถทำธุรกิจได้ตั้งแต่แรกจนจบ LINE For Business จึงเป็นเครื่องมือที่ครบเครื่องและทรงพลังเครื่องมือหนึ่งในปัจจุบัน ที่ทุกธุรกิจควรปรับมาใช้งานเพื่อการก้าวหน้าเหนือคู่แข่ง

“The secret of getting ahead is getting started.”

- Mark Twain

“ความลับของการก้าวไปข้างหน้าคือการเริ่มต้น”

เริ่มกันเลยครับ

LINE
Certified
Coach

Chances are there

for those who could see them.

โอกาสมีอยู่เสมอ สำหรับคนที่มองเห็น

เปิดกลยุทธ์การ **“สร้าง”** และ **“ขยาย”** ธุรกิจได้ด้วยตัวคุณเองง่ายๆ ใน 13 วัน อาทิ

- รู้จัก LINE for Business ชุดเครื่องมือสำหรับทำธุรกิจที่ทรงพลัง
- แค่มีสินค้าไม่พอ ทำธุรกิจต้องรู้จัก Funnels
- สมัคร LINE OA พร้อมปรับแต่งให้เหมาะสม ตั้งค่าส่วนต่างๆ ให้พร้อมใช้งาน
- เข้าใจถึงการ Broadcast หัวใจของ LINE OA
- ข้อความแบบพิเศษที่ช่วยให้การขายง่ายขึ้นมาก Rich Message ส่งภาพที่มากกว่าภาพ
- การสร้างเมนูเพื่อช่วย Admin ใครๆ ก็ต้องมี Rich Menu ตัวช่วยขายชั้นดี
- เจาะหน้าจอ Chat และกำหนดกลุ่มเป้าหมายด้วย Tag

ฯลฯ อีกมาก ที่จะช่วยให้คุณเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย สร้างยอดขายให้เติบโตและยั่งยืน

ISBN 978-616-609-093-2
9 786166 090932
ราคา 395 บาท