



ONLINE × OFFLINE MART

New Concept E-Commerce

*Online × Offline Market
on Single E-Commerce App*



**Tailor Made E-Commerce Platform
for Brand Owner**

- × Publisher Version
- × Tutorial School Version
- × Retailer Version

Proposal for Thailand Paint Dealer Association

สร้างยอดขาย ออนไลน์โต 2 เท่า

ด้วย

Miix

ONLINE × OFFLINE MART



Tailor-Made E-Commerce Platform

คือระบบซื้อขายออนไลน์ที่สำเร็จรูป สร้างฟังก์ชันให้สอดคล้องกับการดำเนินธุรกิจของร้านค้าแต่ละราย
ด้วย Brand Website & Mobile App ของร้านค้า



คุ้มค่ายี่ ที่จะสร้าง เว็บ E-Commerce ของตัวเอง

ยุค Digital Age แบบนี้ร้านค้า และSME ต้อง Go Online เมื่อสามารถขายของได้ตลอด 24 ชั่วโมงและขายได้ทั่วประเทศ หรืออาจจะขายได้ทั่วโลกเลยด้วยซ้ำ แต่ก็อดคิดไม่ได้ว่า จะเปิดเว็บไซต์ e-Commerce เป็นของตัวเองเลยดีหรือไม่ จะคุ้มหรือไม่ มีหลักในการพิจารณาอย่างไร เพราะถ้าแบรนด์ใดจะลงทุนพัฒนาเว็บไซต์ e-Commerce ของตัวเองนอกจากการลงทุนพัฒนาระบบเว็บไซต์, การขาย และการจัดการสินค้า, ลองมาดูหลักการขั้นต้น ดังนี้

การพัฒนาเว็บไซต์และระบบหลังบ้าน

มีการประเมินคร่าวๆ ว่า เว็บ e-Commerce ที่มีการจัดการที่ดี ครบถ้วนสมบูรณ์ต้องใช้งบประมาณจำนวนมาก (500,000-10,000,000 บาท) ยังไม่รวมค่าจ้างคนดูแลเว็บ ค่าเช่าโฮสต์และบำรุงรักษารายเดือน ซึ่งถ้าเว็บดี ทำงานรวดเร็ว มีความน่าเชื่อถือ นั่นคือโอกาสในการเพิ่มยอดขาย

ขนส่งฉับไว เก็บเงินได้ทันใจ

การขนส่งและการเก็บเงินเป็นค่าใช้จ่ายของเว็บ e-Commerce เช่นเดียวกัน แต่ถ้ามีการลงทุนระบบที่ดีขนส่งสินค้าได้ปลอดภัย ถึงมือผู้รับอย่างปลอดภัยมีระบบเก็บเงินทั้งทางออนไลน์ หรือการมีออฟชั่นเสริมเก็บเงินปลายทาง มีส่วนช่วยให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อของออนไลน์มากขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มคนที่ไม่มีประสบการณ์ซื้อสินค้าออนไลน์



การตลาดต้องโดนใจ

แคมเปญการตลาดออนไลน์ เป็นสิ่งที่ช่วยเพิ่มยอดขายได้ดี เช่น Google Adwords, Facebook Marketing, dynamic re-targeting หรือแม้แต่ email และ sms บอกเลยว่าการแข่งขันตรงนี้ได้เดือด คู่แข่งเพียบ และใช้งบประมาณไม่น้อย ในธุรกิจ e-Commerce โดยเฉพาะในช่วง 2 ปีแรก ซึ่งเป็นการสร้างแบรนด์ สร้างฐานลูกค้าและเพิ่มจำนวนสมาชิก ต้องใช้เงินในการทำตลาดมากพอสมควร จนกระทั่งเมื่อลูกค้าเริ่มกลับมาซื้อซ้ำ ตอนนั้นรายได้จะเพิ่มขึ้นและค่าใช้จ่ายจะลดลง จุดนี้บอกเลยว่าต้องใช้เวลาและมองกันยาวๆ

ถ้าเตรียมตัวพร้อมแล้ว ลองมาดูกันว่า ถ้าพัฒนาเว็บ e-Commerce ของตัวเองจะมีข้อดีอะไรเกิดขึ้นบ้าง

1

มีข้อมูลลูกค้าเป็นของตัวเอง เป็นสิ่งที่สำคัญมากเพราะช่วยในเรื่องการตลาดและการขายในระยะยาวรวมถึงการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า

2

บริการจัดการแบรนด์ได้ดีกว่า มีเว็บเองช่วยให้บริหารจัดการแบรนด์สร้างภาพลักษณ์ได้ดี ลูกค้าจดจำแบรนด์ได้ มีอิสระจะการตลาดอะไรยังงี้ก็ได้

3

โอกาสสร้างกำไรที่ดีกว่า ขายในเว็บตัวเอง ก็เหมือนขายในร้านตัวเองไม่ต้องจ่ายค่าธรรมเนียมใดๆ ให้กับเว็บ Marketplace



แม้จะมีข้อดีมากมาย แต่จะพัฒนาเว็บไซต์ e-Commerce ก็ต้องคำนึงถึงปัจจัยต่อไปนี้ด้วย

- 1) แบนด์วิดท์คุณมีประเภทสินค้ามากน้อยแค่ไหน เช่น แบนด์วิดท์สำหรับการขายผ่านออนไลน์อาจไม่ดึงดูดใจเหมือนร้านขายของชำสะดวกซื้อ ดังนั้นต้องเพิ่มประโยชน์ให้กับลูกค้าหรือใช้ระบบสมาชิกเพื่อสะสมแต้มแต่ถ้ามีสินค้าหลากหลายชนิด การมีเว็บของตัวเองจะเป็นทางเลือกที่ดี
- 2) สินค้ามีราคาเท่าไร และมีการสั่งซื้อจำนวนเท่าใด สินค้าที่มีราคาต่ำ ไม่คุ้มที่จะลงทุนสร้างเว็บไซต์วันแต่จะมีกลยุทธ์การตลาดอื่นๆ มาเสริม เช่น การ Bundling, ระบบสมาชิก หรือการคิดค่าขนส่ง
- 3) ความจงรักภักดีต่อแบรนด์ เป็นปัจจัยที่ต้องพิจารณาว่าผู้บริโภคชื่นชอบ ติดตามและต้องการซื้อสินค้าจากแหล่งที่น่าเชื่อถือ

สรุปได้ว่า การมีหน้าร้านออนไลน์ ขายผ่าน e-Commerce เป็นสิ่งที่ทุกร้านต้องทำอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ แต่จะเลือกสร้างเว็บไซต์ของตัวเอง หรือจะขายผ่าน Marketplace เป็นสิ่งที่ต้องพิจารณาอย่างละเอียด

ที่มาบทความ <http://www.marketingoops.com/news/ecommerce/is-it-worth-for-web-ecommerce>

Trend E-Commerce 2016

“

Brand ต่างๆ จะหันมาทำ **Webstore** ของตัวเองมากขึ้น จากแต่เดิมที่ต้องขายสินค้าผ่าน Retail (ห้างสรรพสินค้า) หรือ Marketplace (ห้างสรรพสินค้าออนไลน์) แต่การทำ **Webstore** ของตัวเอง จะทำให้ขายสินค้าได้โดยตรง ได้รายได้ 100% และยังสามารถสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า และได้ข้อมูลลูกค้า จากแต่เดิม Retail และ Marketplac จะขายสินค้าแบบรวมๆ ขอส่วนแบ่งรายได้ และไม่แบ่งข้อมูลลูกค้าใดๆ ให้อย่างไรก็ตาม นั้นไม่ได้หมายความว่า Brand จะเลิกขายผ่าน Retail และ Marketplace นะ เพราะ Brand จะขายผ่านทุกช่องทาง แต่ถ้าอยากได้ราคาดีและสินค้ารุ่นพิเศษ ก็ต้องมาที่ **Webstore** ของ Brand นั้น

ดังนั้น Retail ต้องมุ่งหน้าสู่ Omni Channel เพื่อสร้างความได้เปรียบทางการค้า ผสมผสาน Offline กับ Online เข้าด้วยกัน ใช้ความได้เปรียบของการมีหน้าร้าน สร้างความแตกต่าง เช่น ซื้อผ่าน Online แต่มารับสินค้าที่จตุรัส หรือจะส่งไปที่บ้านก็ได้ ตามใจลูกค้า เช่น เคยไปห้างฯ ลองรองเท้าแล้วไม่มีเบอร์แต่ปรากฏว่ามีเบอร์ที่ต้องการอยู่ห้างฯ อีกสาขาหรือไม่ ด้วยระบบ Omni Channel ถ้ามาห้างฯ ลองแล้วไม่มีเบอร์ สามารถกดสั่งซื้อออนไลน์จากอีกสาขา แล้วให้ไปส่งที่บ้านได้เลย นี่คือนวัตกรรมที่จะเกิดขึ้น ”

Miix mart e-commerce platform တစ်ခု

-

Main Module on **Miix** mart

-
- The image displays a set of 10 distinct icons arranged in a grid-like fashion. Each icon is a flat design illustration in a vibrant color palette. The icons represent various concepts related to e-commerce and digital marketing:
- Icon 1 (Top Left):** A shopping bag with a clock, a tag, and a stack of coins. A blue box overlay contains the text "199 POINT", "99 POINT", and "59 POINT".
 - Icon 2 (Top Right):** A simple L-shaped dashed line with dots at the ends.
 - Icon 3 (Second Row, Left):** A shopping bag with a clock, a tag, and a stack of coins. A blue box overlay contains the text "199 POINT", "99 POINT", and "59 POINT".
 - Icon 4 (Second Row, Right):** A storefront labeled "Store" with a tablet and a smartphone displaying the store's interface. A speech bubble is next to the phone.
 - Icon 5 (Third Row, Left):** A briefcase with a clock and a tag. A blue box overlay contains the text "4% OFF" and "5% OFF".
 - Icon 6 (Third Row, Right):** A bar chart with five bars of increasing height, set against a background of horizontal lines.
 - Icon 7 (Bottom Left):** A blue box labeled "recommend" with two white circles and three horizontal lines. A clock shows "00:59" and a red coupon says "COUPON 50% 28% OFF".
 - Icon 8 (Bottom Right):** A simple L-shaped dashed line with dots at the ends.

ระบบชำระเงิน

1. โอนเงินผ่านระบบธนาคาร
2. บัตรเดบิต บัตรเครดิต ทั้ง **VISA** และ **MasterCard**
3. Paypal **PayPal**
4. เค้ายอมรับชำระเงินในร้านสะดวกซื้อ เช่น
 **Pay@Post** (บริการผ่านไปรษณีย์)
5. Couter Service ที่ 7-ELEVEN 
6. Line Pay 
7. Miix Coin (บริการผ่านบัญชี Miixmart ผู้ซื้อได้รับโบนัสเพิ่ม 1%)



หมายเหตุ

รายการที่ 2-6 มีค่าธรรมเนียมของบริษัทผู้ให้บริการระบบชำระเงิน เช่น PaySbuy , 2C2P , Pay@All โดยหักจากยอดขายร้านค้า 2-4%

รายการที่ 5,6 ทางบริษัทผู้ให้บริการระบบชำระเงินจะคัดเลือกร้านค้าที่เข้าร่วม ซึ่งหากมียอดชำระต่ำกว่า 2,000 บิลต่อเดือนทางเราแนะนำให้ใช้บริการผ่านบัญชีของ Miixmart

ระบบขนส่งสินค้า (Delivery) ที่รองรับ

สามารถกำหนดค่าขนส่งได้ทั้งแบบรายชิ้น แบบชั้นบันได้ แบบฟรี และยังสามารถพัฒนาให้เชื่อมต่อกับผู้ให้บริการ Logistics ได้แก่

1. ร้านค้าส่งของตัวเอง สามารถเลือกพิจารณาแบบเก็บเงินปลายทางได้
2. ไปรษณีย์ไทย 
3. At All หรือเรียกอีกชื่อหนึ่งว่า "ม้าขาว" รับส่งพัสดุขนาดเล็กผ่านร้าน 7-ELEVEN ทั่วประเทศ 
4. อื่นๆ ตามนโยบายของร้านค้า เช่น Kerry , DHL

KERRY
LOGISTICS



Internet Marketing ที่ระบบรองรับ

1. SEO ระบบ Miixmart เป็นมิตรต่อ Bot Search Engine ของ Google สามารถทำ SEO ให้ติดหน้าแรกของ การค้นหาด้วย Google ได้ง่าย

2. Google Adwords โฆษณาแบบซื้อคำ ค้นหา (Pay Per Click) ซึ่งให้ประสิทธิภาพสูงที่สุด ทั้งแบบข้อความ , Banner Video Youtube , Mobile App Promote

3. Google Analytics ทุก website จะมีการ ติดตั้ง GA เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลผู้เข้าใช้ Website และ Conversion Rate ดู พฤติกรรมของผู้มีแนวโน้มจะซื้อ

4. บริการใหม่ Google Retargeting ระบบรองรับการทำตลาดแบบติดตาม โดยเมื่อผู้เข้าชม website ของ Miixmart ออกจาก web ไปแล้ว หากไปใช้งาน website ที่เป็นพันธมิตรกับ Google จะเกิดการแสดงรายการสินค้าที่เคยเข้าชมใน web ของ Miixmart ปรากฏในหน้า web นั้นๆอีก ในทุกๆ web site

5. ผ่าน Social Network ระบบรองรับการ Share หน้าสินค้าทุกรายการสู่เครือข่ายสังคมออนไลน์ รวมทั้งให้คำปรึกษา ในการเพิ่มยอด Facebook Fanpage



ค่าใช้จ่าย?

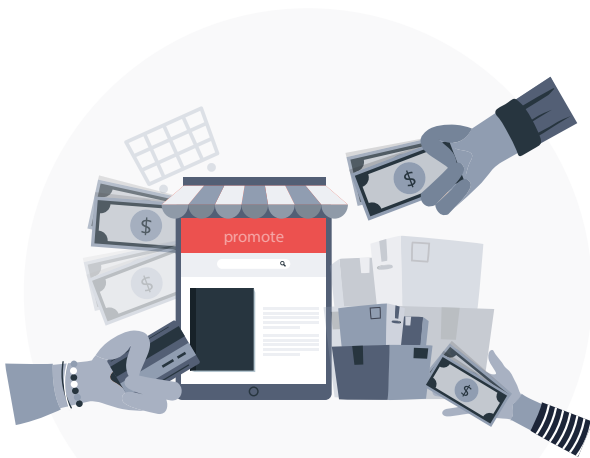
พัฒนาระบบให้ฟรี

1. ไม่มีค่าเปิดใช้งาน ไม่มีค่า Implement ค่าใช้บริการระบบจะเรียกเก็บจากยอดที่ขายได้ เพราะฉะนั้น ร้านค้าขายได้เราถึง เรียกเก็บค่าบริการเป็นจำนวน 3-7% สำหรับสินค้าทั่วไป และ 10-30% สำหรับ Digital Content

2. ค่าเช่า Server ร้านค้าขนาดใหญ่ที่มีสินค้า จำนวนมากมีค่าเช่า Server ปีละ 30,000 บาท ร้านค้าขนาดเล็กฟรีค่าเช่า Server



สรุป Win-Win กันทุกฝ่าย



ส่งของรวดเร็ว
เพราะส่งตรงจากร้านค้า

มีร้านค้า offline ให้ติดต่อ
มีการรับประกันซื้อแล้วได้ของ

ผู้ซื้อ Win

- ได้ซื้อจากร้านค้าโดยตรง
- มีสินค้าให้เลือกจำนวนมาก
จากร้านค้าทั้งกลุ่ม
- สามารถเลือกชำระเงิน
ได้หลายช่องทาง

WIN - WIN

ผู้ขาย Win

สามารถนำของใน stock
มา promote ขายได้

สามารถนำของที่ไม่มี
ใน Stock มาขายได้

ไม่ต้องลงทุนพัฒนาระบบ
ไม่ต้องจ้างคนดูแลระบบ
ขายได้ถึงค่อจ่ายค่าบริการ

เพิ่มกลุ่ม
ลูกค้ารายใหม่

save
ต้นทุนหน้าร้าน

save
ต้นทุน stock





by.

Bookdose Co., Ltd.

495 floor 6th, Bondstreet Rd., Nonthaburi 11120
Tel. 02 960 0010 Email: admin@bookdose.com

