

จากผลสำรวจพบว่าผู้ชายวัยทำงานในยุค 4.0 ได้แบ่งเงินออกเป็น 3 ส่วนคือ 25% สำหรับการออมเงิน, 45% กับการกินเที่ยวช้อปปิ้งและ 30% ในการจ่ายเพื่อสร้างภาพลักษณ์ให้ตัวเองดูดี โดยพวกเขาจะศึกษาข้อมูลอย่างรอบคอบรอบด้านโดยไม่เชื่ออะไรง่ายๆ เพื่อเลือกซื้อสิ่งที่ดีที่สุดให้ตัวเอง นอกจากนี้พวกเขายังมีความใจร้อน คืออยากได้อะไรต้องได้ทันที

กลุ่มของพวกเราจึงได้นำข้อมูลที่ค้นคว้ามาสร้างเป็นแคมเปญ พีเจอรี่ใหม่เพื่อดึงดูดให้ชายวัยทำงานหันมาช้อปปิ้งออนไลน์กับ Shopee มากขึ้น

9 อย่างไว:

บริการใหม่ที่จัดขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของนักช้อปปิ้งใจร้อน ตรงกับไลฟ์สไตล์ของกลุ่มผู้ชายวัยทำงานที่ชอบความว่องไว และเพิ่มโอกาสในการเปลี่ยน target group ให้เป็นลูกค้าของ Shopee

และสาเหตุที่เราเลือกให้บริการนี้ในวันพฤหัสบดีเนื่องจากผลสำรวจพฤติกรรมช้อปปิ้งออนไลน์พบว่าวันพุธเป็นวันที่คนไทยโดยเฉพาะผู้ชายวัยทำงานนิยมช้อปปิ้งในวันพุธมากที่สุด ขณะที่กำหนดช่วงเวลาการให้บริการของ Fast track เป็นช่วงเช้าเพื่อให้มั่นใจว่าร้านค้าและบริษัทขนส่งจะสามารถนำสินค้าจัดส่งได้ทันเวลา

9 ต่อไป:

9ต่อไปเป็นการจัดหมวดหมู่ใหม่โดยรวบรวมสินค้าเครื่องแต่งกายเช่น เสื้อสูท เสื้อเชิ้ต รองเท้าหนัง ตลอดจนกระเป๋าเอกสาร เพื่อการทำงานและความเป็นทางการโดยเฉพาะ แทนการจัดหมวดหมู่แบบเดิม ยกตัวอย่างเช่นหมวดหมู่เสื้อที่มีเสื้อทุกประเภทตั้งแต่ลำลองจนถึงทางการมาก มาเป็นหมวดหมู่ใหม่เพื่อให้ตรงกับจุดประสงค์ของคนทำงานและนักธุรกิจ หรือผู้ที่มองหาเครื่องแต่งกายที่เป็นทางการโดยเฉพาะ สร้างขึ้นเพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และเพิ่ม value ให้สินค้าของ Shopee

9 ละโล:

พบว่าในยุคใหม่ผู้คนหันมาใส่ใจกับสุขภาพ ผู้ชายไทยวัยทำงานเป็นวัยที่ออกกำลังกายมากที่สุด และ Work life balance เริ่มมีอิทธิพลมากต่อกลุ่มเป้าหมายนี้ เราจึงเสนอ Quest ใหม่ที่ให้พวกเขาได้สนุกสนานกับการออกกำลังกายรวมถึงได้ incentive ในการช้อปปิ้งออนไลน์กับ shopee โดยมี objective ที่จะเพิ่ม engagement กับกลุ่มเป้าหมายนี้

Private mode:

หนึ่งในสิ่งที่ผู้ชายวัยนี้ให้ความสำคัญเป็นอันดับต้นๆคือ ความเป็นส่วนตัว โหมดที่สามารถเปิดปิดได้ เปิดเมื่อต้องการป้องกันโฆษณาในสินค้าที่ไม่ต้องการหรือไม่อยากให้ระบบมีประวัติการค้นหา ระบบจะเสนอสินค้าแนะนำเหมือนปกติขณะใช้งาน แต่จะหายไปเมื่อกลับสู่โหมดธรรมดา แต่หากต้องการสั่งซื้อของ ระบบจะบันทึกข้อมูลและจะมีบันทึกในประวัติการชื้อขาย

ขณะเดียวกันเมื่อผู้ซื้อต้องการให้มีคำแนะนำ/โฆษณา หรือให้ระบบบันทึกประวัติ ก็สามารถเลือกที่จะไม่ใช้งานระบบนี้ได้เช่นกัน ระบบนี้สร้างขึ้นเพื่อจุดประสงค์ในการตอบโจทย์ในสิ่งที่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายต้องการ

S-Lifestyle:

คอลัมน์เพื่อติดตามข้อมูลข่าวสารที่น่าสนใจ ตามแต่ความสนใจของผู้ใช้งานแต่ละคน เป็นคอนเทนต์ตามไลฟ์สไตล์ และ รีวิวสินค้าที่น่าสนใจ ไปพร้อมกัน ยกตัวอย่างเช่น แนะนำอุปกรณ์สำหรับการไปแคมป์ เป็นต้น ผู้ใช้ Shopee ทุกคนที่ต้องการมีส่วนร่วมในการเขียน ก็สามารถเขียนบทความของตัวเองได้และลุ้นรับ Code 50% (ลดสูงสุด 300 บาท) ได้ เพื่อเพิ่ม customer engagement และเป็นการโปรโมทสินค้ากระตุ้นให้มีการซื้อขายไปในตัวอีกด้วย ตอบโจทย์กับผู้ขายวัยทำงานที่ขบค้นคว้าหาข้อมูลสินค้า และรีวิวก่อนการตัดสินใจซื้อ