

1) Shopee Family Account หรือ ผูกบัญชีครอบครัวเพื่อดีลที่ดีกว่าเดิม:

ฟีเจอร์ใหม่ทีนอกจากจะช่วยดึงดูดกลุ่มลูกค้าวัยที่ 45 ปีขึ้นไป โดยเริ่มจากคุณพ่อคุณแม่ให้มาใช้ช้อปปิ้งผ่านการแนะนำของลูกค้าแล้วยังช่วยส่งเสริมความสัมพันธ์ในครอบครัวอีกด้วย

- เงื่อนไข: โทรศัพท์หนึ่งเครื่องสามารถเชื่อมแอดเค๊าท์ครอบครัวได้เพียงครอบครัว
- วิธีการใช้งาน:
 - 1.ไปที่หน้า “ฉัน”
 - 2.แล้วกดเพิ่มสมาชิกครอบครัว ผ่านการสแกนคิวอาร์โค้ด หรือ กรอก referral code ที่ปรากฏบนหน้าจอ
 - 3.ปิดไปทางซ้ายเพื่อใช้งานโหมดครอบครัว เพื่อติดตามการซื้อของของครอบครัว สินค้าที่ครอบครัวถูกใจ และโค้ดพิเศษสำหรับผู้ใช้ในโหมดครอบครัวเท่านั้น (โดยการใช้งานของโหมดนี้จะมีฟังก์ชันที่เหมือนกับ โหมดปกติ)
 - 4.หากคุณต้องการซื้อของในทีคนในครอบครัวถูกใจเพียงกดไปที่ สิ่งที่ครอบครัวถูกใจ แล้วเพิ่มไปยังรถเข็นเมื่อกดเพิ่มสินค้าไปยังรถเข็นหน้าจอก็จะปรากฏให้เลือก สินค้าของฉัน หรือสินค้าของครอบครัว เพียงกดเลือกสินค้าของครอบครัว ก็สามารถทำการรายการตามปกติได้เลย
- เราจะเริ่มปล่อยฟีเจอร์นี้ในวันที่ 1 ก.ย.
- เมื่อทำการเชื่อมแอดเค๊าท์ภายในวันที่ 1-8 ก.ย. ทุกคนในแอดเค๊าท์ครอบครัวจะได้รับ welcome gift เป็นโค้ดส่วนลดสูงสุดถึง 90%* เพื่อใช้ไปซื้อของในวันที่ 9 ก.ย.

และเพื่อที่จะเพิ่มยอดขายระยะยาว เราจึงคิดว่าการส่งโค้ดพิเศษแบบลูกโซ่ให้ลูกค้านั้นเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่น่าสนใจ โดยจะระบุเงื่อนไขดังกล่าว

“เมื่อคุณพ่อหรือคุณแม่ซื้อสินค้าผ่านทางช้อปปิ้งในราคาที่กำหนดตามเงื่อนไข ลูกที่อยู่ในแอดเค๊าท์ครอบครัวจะได้รับโค้ดส่วนลดเพื่อนำไปซื้อสินค้าในโอกาสถัดไป เช่นเดียวกับเมื่อลูกซื้อสินค้าครบตามราคาที่กำหนด โค้ดก็จะเข้าไปอยู่ในบัญชีครอบครัว เพื่อให้คุณพ่อหรือคุณแม่ได้นำโค้ดที่ได้รับไปใช้โอกาสถัดไป” ทั้งนี้การแจกโค้ดจะดำเนินต่อไปเรื่อยๆ เมื่อผู้ซื้อทำตามเงื่อนไขที่ระบุไว้

- family wishlist หรือ สิ่งที่ครอบครัวถูกใจ เป็นฟีเจอร์ที่เมื่อคุณพ่อคุณแม่กดถูกใจสินค้าขึ้นไหน รายการนั้นจะปรากฏและเมื่อลูกซื้อรายการสินค้าที่คุณพ่อคุณแม่กดถูกใจก็จะได้รับโค้ดพิเศษ*
- family point เป็นการสะสมแต้มยอดซื้อจากแอดเค๊าท์ครอบครัว เมื่อแต้มรวมถึงที่กำหนดแต่ละชั้นก็จะสามารถปลดล็อกโค้ดส่วนลดพิเศษต่างๆ*ได้เลย เพื่อหลีกเลี่ยงการเห็นเป็นจำนวนเงินในการซื้อของทั้งหมด เราจึงกำหนดให้ “100 บาท มีค่าเท่ากับ 1 แต้ม” เป็นต้น

*ตามเงื่อนไขของบริษัท

2) Shopee Broadcast day:

รายการข่าวฉบับว่าได้รับความนิยมใจอย่างมากจากกลุ่มลูกค้าวัย 45 ปี ขึ้นไปและยังเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่จะสามารถเข้าถึงลูกค้าที่ไม่ได้ใช้สื่อออนไลน์ได้อีกด้วย โดยเราจะติดต่อกับรายการข่าวรายการหนึ่งเพื่อที่จะขอใส่คิวอาร์โค้ดไว้มุมทีวีในช่วงเวลาที่กำหนด ให้ผู้ชมทางบ้านสแกนโค้ดนี้และนำโค้ดสุดพิเศษไปใช้ภายในงานอีวันที่ย้อนวันวาน (Shopee Old Day) ที่เราจะจัดขึ้นในวันที่ 29 ส.ค. เท่านั้น นอกจากนี้เราจะเชิญฟรีเซ็นเตอร์วัยเก๋ามาพูดคุยถึงงานอีวันที่ย้อนวันวานเพื่อเป็นการเชิญชวนให้กลุ่มลูกค้าไปร่วมงานที่จะจัดขึ้น และแนะนำวิธีการใช้งานช้อปปิ้งปีคร่าวๆสักเล็กน้อยเพื่อเสริมความมั่นใจให้กับผู้ที่ยังไม่เคยใช้งานช้อปปิ้ง

วิธีใช้งาน: เมื่อคิวอาร์โค้ดปรากฏขึ้นมาตรงมุมหน้าจอ ให้ผู้ใช้งานสแกนหรือถ่ายรูปเก็บไว้เพื่อนำไปใช้ต่อภายในงานอีวันที่ย้อนวันวานเท่านั้น โดยโค้ดดังกล่าวจะเป็นไปตามเงื่อนไขที่บริษัทกำหนด

หมายเหตุ: หากมีการส่งต่อคิวอาร์โค้ดดังกล่าวจะไม่ส่งผลเสียกับทางช้อปปิ้งปี เนื่องจากถือเป็นการประชาสัมพันธ์งานอีวันที่ย้อนวันวาน (Shopee Old day) ภายในตัว เพื่อส่งเสริมการขายภายในงานดังกล่าวที่จะเกิดขึ้นได้อีกด้วย

3) ลดสนั่น ย้อนวันวาน:

เพราะเราตระหนักได้ว่าการสร้างความน่าเชื่อถือในการซื้อสินค้าออนไลน์นั้น จะได้รับก็ต่อเมื่อผู้ซื้อเกิดความเชื่อมั่นในระบบการชำระเงิน และสินค้าที่จะได้รับ

เราจึงตั้งใจที่จะจัดออฟไลน์อีวันท์ “ลดสนั่นย้อนวันวาน” เพื่อสร้างความมั่นใจและเชิญชวนให้ผู้ที่ไม่เคยซื้อสินค้าออนไลน์ให้หันมาใช้แอปพลิเคชัน shopee มากขึ้น รูปแบบการจัดงานคือ เราจะเชิญร้านค้าที่ได้รับความนิยมจากกลุ่มเป้าหมาย เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้า และของใช้ภายในบ้าน มาเปิดบูทขายสินค้า ในงานจะมีการแจกโค้ดพิเศษต่างๆมากมาย ซึ่งผู้ซื้อจะต้องซื้อสินค้าผ่าน shopee เท่านั้น แต่จะสามารถเลือกวิธีการรับสินค้าได้ ไม่ว่าจะรับสินค้าภายในงานหรือส่งฟรี นอกจากนี้ยังมีกิจกรรมอีกมากมายให้ผู้ร่วมงานได้มาร่วมสนุก ประกอบด้วย

1. Lucky bag : สำหรับผู้ที่ซื้อสินค้าภายในงานเมื่อนำสลิปมายื่นและเพิ่มเงิน 9/99/999 บาท จะได้รับสิทธิพิเศษในการสุ่มสินค้าชิ้นที่สอง ตามชั้นราคาของผู้ซื้อจ่ายเพิ่ม ทั้งนี้ผู้ซื้อสามารถระบุหมวดหมู่สินค้าเองได้ (หากผู้ซื้อจ่ายเพิ่ม 999 บาท ก็จะได้รับสินค้าที่มีมูลค่ามากกว่า ผู้ซื้อที่จ่ายเพิ่ม 9 บาท)

2. Top spender : สำหรับผู้ที่ซื้อสินค้ามูลค่ารวมสูงที่สุดภายในงานจะได้รับของรางวัลมูลค่ากว่า 1 แสนบาทไปใช้

3. การประมูลเสื้อ: สำหรับผู้ที่ประมูลได้ในราคาสูงสุดจะได้เสื้อที่มีลายเซ็นต์ของฟรีเซ็นเตอร์ทั้ง 3 ท่านไปเลย

4. Mini concert : สำหรับผู้ที่อยู่ในงานก็จะได้รับฟังเพลงเพราะๆจากฟรีเซ็นเตอร์เจ้าของเพลงฮิตในตำนานทั้ง 3 ท่านฟรีไปเลยและเมื่อคอนเสิร์ตจบ เราจะให้ทั้ง 3 ท่านเล่าประสบการณ์การใช้ช้อปปิ้งปีครั้งแรก แนะนำ และเชิญชวนให้ผู้ร่วมงานมาใช้ช้อปปิ้งปี เพื่อที่จะทำให้นักกลุ่มเป้าหมายของเรานั้นมั่นใจว่าแอปพลิเคชันของเรานั้นน่าเชื่อถือ และใช้งานง่ายสำหรับทุกวัย

และเพื่อป้องกันการแพร่กระจายของเชื้อ covid-19 เราจะทำการตรวจวัดอุณหภูมิทุกท่านก่อนเข้างาน บริการแอลกอฮอล์ไว้
หน้าทางเข้าและภายในงาน โดยผู้เข้างานจะต้องสวมหน้ากากอนามัยตลอดเวลา และเราจะ
กำหนดจำนวนผู้เข้าทั้งสิ้น 999 คนภายในงาน

4) Candy Crush X Shopee:

เราเชื่อว่าเกมที่น่าสนใจจะสามารถเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่จะดึงดูดให้ผู้ใช้งานจริงให้เข้ามาอยู่ในแอปพลิเคชัน shopee ได้นาน
และถี่มากขึ้น เราจึงเลือก co-branding กับ Candy crush เกมสที่ได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในกลุ่มเป้าหมายของเรา การ
นำเกมดังกล่าวมาใช้เพื่อประกอบกับการแจกโค้ดต่างๆ นอกจากจะสร้างความเพลิดเพลินให้ผู้เล่นแล้ว ยังทำให้ shopee เป็น
ที่พูดถึงในกลุ่มเป้าหมายของเราเพิ่มขึ้นอีกด้วย ซึ่งถือว่าการโปรโมทภายในตัว

และยังช่วยเพิ่มโอกาสให้ shopee ได้ยิงโฆษณา pop up เชิญชวนลูกค้ามาช้อปปิ้งมากขึ้นอีกด้วย

รายละเอียดเกี่ยวกับเกมส์: ใน 1 วันผู้เล่นจะได้รับหัวใจทั้งหมด 3 ดวง หากเล่นไม่ผ่านด่านจะต้องเสียหัวใจ 1 ดวงเพื่อจะเล่น
เกมส์ต่อ แต่หากว่าใช้หัวใจครบแล้ว 3 ดวงผู้เล่นสามารถขอให้เพื่อนๆ ส่งหัวใจให้ได้ผ่านการแชร์ลิงค์อีกทั้งสามารถส่งหัวใจให้
เพื่อนได้ด้วย ในทุกๆด่านปริศนาเช่น ด่านที่ 9, 19, 29,...จะมีโค้ดส่วนลดสูงสุด 90% ชอนอยู่และถ้าผู้เล่นสามารถผ่านด่านนั้นๆ
ไปได้ก็จะได้รับโค้ดส่วนลดไปเลย"