

## 1. Shopee Mom Community

คุณแม่ลูกอ่อนเป็นกลุ่มลูกค้าที่มี Involvement สูง จะหาข้อมูลเยอะ ดังนั้น การใช้เพียง Sales Promotion อาจไม่เพียงพอ พี่เจอรี่ใหม่นั้นนอกจากจะเหมาะสมกับแม่ๆแล้ว ยังสามารถพัฒนาต่อไปปรับใช้ต่อเพื่อกลุ่มลูกค้าอื่นๆได้ด้วย

### 1.1 คุณแม่แชร์เรื่องราว และรีวิวของในช้อปปี

#### Objective:

- เพื่อเพิ่มความมั่นใจกับการช้อปครั้งแรกของคุณแม่
- เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับช้อปปี
- เพิ่ม active user ที่ใช้งานในแอปพจนานขึ้นและมากขึ้น

#### Pain Point:

คุณแม่ต้องการซื้อของที่ดีที่สุดให้กับลูกแต่กลัวโดนของปลอมหรือของไม่ดี จะไม่เชื่อโฆษณาที่มาจากบริษัทโดยตรง เพราะรู้สึกว่าจะมีความพยายามที่จะขายของเกินไป และจะไม่เชื่อคนมั่วๆจากอินเทอร์เน็ต (กลุ่มเฟสบุ๊ก หรือพันทิป) ดังนั้นเราเลยคิดกลุ่มที่รวมแม่ๆเนื่องจาก “ไม่มีใครเข้าใจหัวอกแม่ได้เท่าแม่ด้วยกัน” และพฤติกรรมชอบคุยกับแม่ท่านอื่นๆ การลงทะเบียนเข้ากลุ่มต้องผ่าน Shopee Mom's Club ทำให้คุณแม่มีความมั่นใจและเชื่อถือคนในกลุ่มมากขึ้น และสะดวกกว่าการคุยในกลุ่มโซเชียลอื่นๆเนื่องจากจะสามารถกดซื้อสินค้าได้โดยตรงทันที

### 1.2 การแบ่ง tag ตามหัวข้อต่างๆ

#### Objective:

- อำนวยความสะดวกทำให้ customer journey ตั้งแต่การอ่าน หาข้อมูล evaluation และการซื้อ เป็นไปได้ง่ายและสะดวกที่สุด
- เพื่อเพิ่มยอดขายให้กับช้อปปี

#### Pain Point:

คุณแม่แทบไม่มีเวลา เราจึงคิด feature ย่อย ให้การหาข้อมูล และการซื้อ เป็นไปได้ง่ายและสะดวกที่สุด ซึ่งก็คือ การแบ่ง tag ตามหัวข้อต่างๆ เช่นตามช่วงวัยลูกน้อย ขายของ รีวิวของ หรือ ระบาย (หัวข้อสุดท้ายถูกคิดมาเพื่อแก้ pain point ที่คุณแม่ลูกอ่อนจะมีความเครียดและอาการซึมเศร้า)

### 1.3 Music and Podcast

*Objective:*

- เพื่ออำนวยความสะดวก
- เพิ่มความมั่นใจทำให้การซื้อสินค้าง่ายขึ้น

*Pain Point:*

คุณแม่ต้องเลี้ยงลูกแทบตลอดเวลาจึงได้มี feature เพลง เพื่อให้คุณแม่สามารถกล่อมลูกและซัฟไปได้ด้วย รวมถึง podcast ที่จะแนะนำข้อมูลต่างๆเพื่อให้มั่นใจในการซื้อสินค้ามากขึ้น

### 2. ลุ้นรับทุนการศึกษา 99,999 บาท

*Objective:*

- เพื่อเรียกความสนใจให้คนมาเข้าร่วมกิจกรรมและเข้าร่วมกลุ่ม
- เพิ่มผู้ซัฟไป
- เพิ่มคอนเท้นในกลุ่มเพื่อให้กลุ่มมีความ active

เงินรางวัลสูงสุด 99,999 บาท สามารถใช้ได้เพียงเทอมเดียวเท่านั้น และสามารถเก็บได้ 2 ปี สำหรับคุณแม่ที่ลูกอาจยังไม่เข้าเรียน ส่วนมากค่าเทอมเด็กอนุบาล (โรงเรียนดีๆ) ค่าเทอมสูงสุดประมาณ 4-5 หมื่นบาท

### 3. แจก personalised item

*Objective:*

- เพื่อให้มั่นใจว่าคนจะเข้าร่วมกิจกรรม
- เพิ่มผู้ซัฟไป
- เนื่องจากกิจกรรมลุ้นรับทุนการศึกษานั้นต้องมี effort สูง จึงต้องมีรางวัลเล็กๆที่สามารถได้รับเลยและ effort ต่ำ

เมื่อคุณแม่เข้าร่วมกลุ่ม (ต้องโหลดซัฟไป มีบัญชีซัฟไป และสมัคร mom's club) คุณแม่จะได้รับไอเทมตามอายุของลูกทันที

#### 4. แจกส่วนลด 50%

*Objective:*

- เพื่อให้มีแม่ๆเพิ่มขึ้นในกลุ่มเรื่อยๆ (ขยาย social network)
- เพื่อให้มีการซื้อครั้งแรกของแม่หลายๆท่าน
- เมื่อชวนแม่ๆคนอื่นเข้าร่วม ก็จะได้รับส่วนลด 50% เพิ่ม เพื่อซื้อสินค้าในช้อปปี

#### 5. Backyard Sale

*Objective:*

- เพื่อดึงคุณแม่เข้ามาในกลุ่มเพิ่ม
- เพิ่มกิจกรรมการซื้อขาย
- เพิ่ม seller และบางท่านอาจเป็น buyer ด้วยให้ช้อปปี

สินค้าแม่และเด็กส่วนมากจะใช้ไม่ได้นาน คุณแม่ส่วนมากจึงอยากขายต่อ แคมเปญนี้จะดึงแม่ๆท่านอื่นๆที่อาจไม่สนใจของฟรีและส่วนลด แต่สนใจที่จะขายของ เพื่อให้เข้ามาใช้ช้อปปี

#### 6. 9 Live Session

*Objective:*

- เพื่อดึงความสนใจคุณแม่ให้เข้ามาใช้ช้อปปี
- เพิ่มยอดขายสิ่งของในไลฟ์

หัวข้อไลฟ์ทุกอันถูกคิดขึ้นมาจาก pain point ต่างๆของคุณแม่ ไม่ว่าจะเป็นความเครียด หรือเรื่องการเก็บนม นอกจากนั้นแล้วจะมี surprise rewards เพื่อเพิ่มความน่าสนใจและความ mysterious ให้มีความสนุกมากยิ่งขึ้น

#### 7. Online Security

*Objective:*

- เพิ่มความมั่นใจให้คุณแม่ที่ยังกังวลเกี่ยวกับ ของไม่ดี มีปัญหาเรื่องเงิน หรือการเปิดเผยข้อมูลส่วนตัว

หัวข้อนี้ทางเราได้เอา Shopee Guarantee, Shopee Mall, และการเก็บเงินปลายทางที่ซื้อปุ๊บมีอยู่แล้วมาแสดงให้คุณแม่ดูในแคมเปญ

เราได้นำเสนอฟีเจอร์ของข้อปี่สามอันที่จะช่วยให้ผู้ใช้ได้รับความปลอดภัยจากการช้อปปิ้งออนไลน์มากขึ้น

- Shopee Guarantee: ช่วยลดความเสี่ยงของการที่ซื้อของออนไลน์แล้วไม่ได้รับของ เพราะระบบ Shopee Guarantee จะโอนเงินไปให้ผู้ขายก็ต่อเมื่อผู้ซื้อยืนยันว่าได้รับสินค้าแล้วเท่านั้น
- Shopee Mall: ช่วยเพิ่มความมั่นใจว่าของที่ซื้อจะมีคุณภาพและตรงตามที่สั่ง เพราะ Shopee Mall