

Lazada University

ทำอย่างไรให้คงความได้เปรียบในตลาดอี
คอมเมิร์ซ

11/06/2020



บทนำ

เมื่อธุรกิจ และแบรนด์ของคุณเติบโตขึ้น, เป็นเรื่องสำคัญที่ต้องแสดงให้เห็นว่าคุณยังอยู่ และยังคงเกี่ยวข้องกับชีวิตของพวกเขา

ในโมดูลนี้, คุณจะได้เรียนรู้ถึงเคล็ดลับในการคงความได้เปรียบบนพื้นที่อีคอมเมิร์ซ

สิ่งที่คุณจะได้เรียนรู้

1. เข้าใจถึงความสำคัญของความได้เปรียบในด้านธุรกิจ
2. นำเอาเคล็ดลับวิธีการคงความได้เปรียบในตลาดอีคอมเมิร์ซไปปรับใช้

เนื้อหา

1. ความได้เปรียบในการแข่งขันคืออะไร และทำไมจึงมีความสำคัญ?
2. 5 เคล็ดลับในการคงความได้เปรียบ

ความได้เปรียบในการแข่งขันคืออะไร

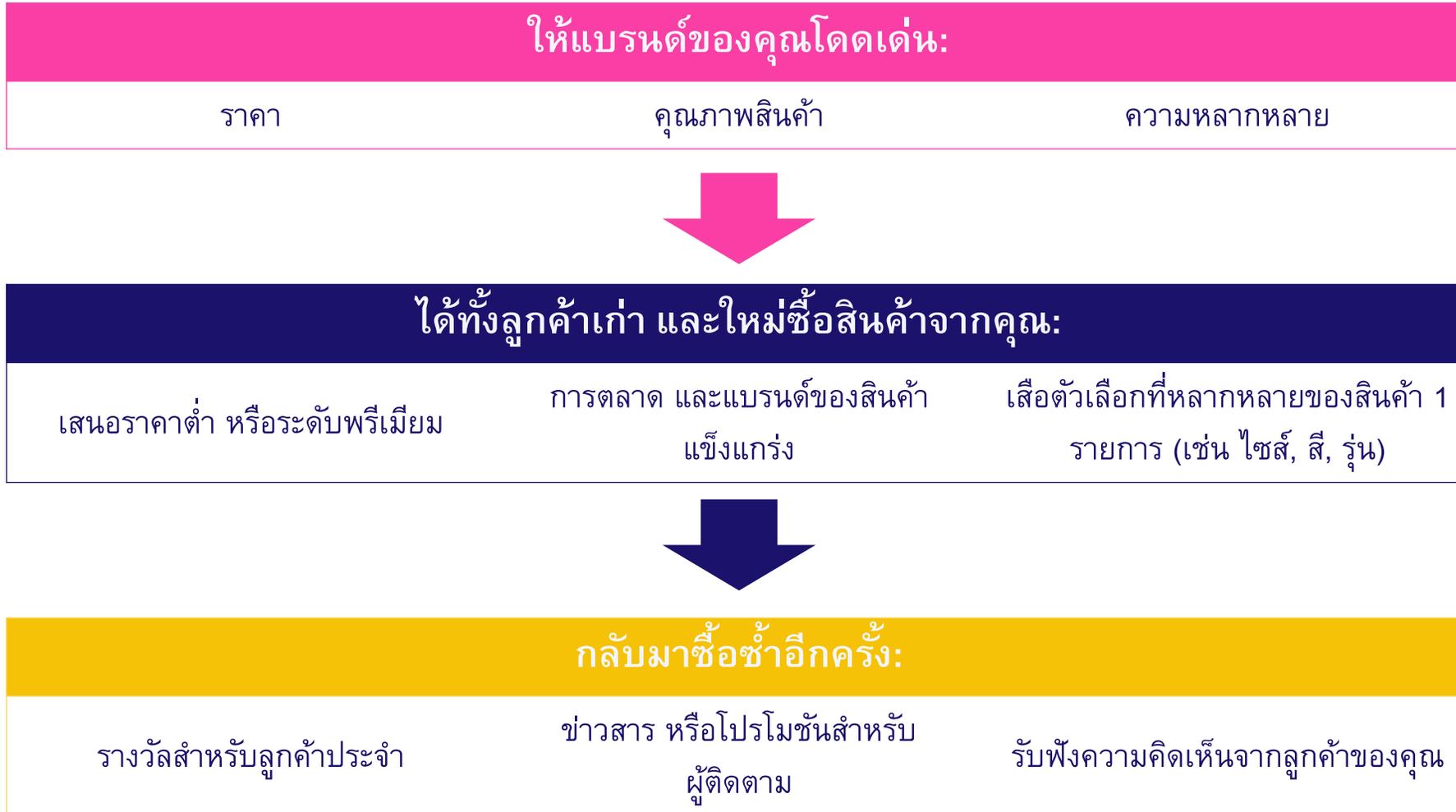
คือเงื่อนไข หรือสถานการณ์ที่ทำให้บริษัท หรือธุรกิจอยู่ในตำแหน่งที่ดี หรือเหนือกว่า

- ความได้เปรียบในการแข่งขันของแบรนด์ หรือสินค้าเป็นที่ต้องการของลูกค้ามากกว่าคู่แข่งรายอื่น ๆ
- คุณสามารถได้สิ่งนี้โดยการเสนอสิ่งที่ดีกว่าให้แก่ลูกค้า ไม่ว่าจะเป็น ราคาที่ต่ำกว่า หรือประโยชน์ที่มากกว่า และบริการที่พิเศษกว่าเพื่อบ่งบอกถึงต้นทุนที่สูงกว่า

แบรนด์	ราคาดี	คุณภาพสินค้า	ความหลากหลาย
แบรนด์ A	✓		
แบรนด์ B		✓	✓
แบรนด์ C	✓	✓	✓

ลูกค้ามีโอกาสค่อนข้างสูงที่จะทำการซื้อจากแบรนด์ที่สามารถมอบสิ่งต่าง ๆ ตามเช็คลิสต์ข้างต้น

ทำไมความได้เปรียบในการแข่งขันจึงมีความสำคัญ?



เนื้อหา

1. ความได้เปรียบในการแข่งขันคืออะไร และทำไมจึงมีความสำคัญ?
2. 5 เคล็ดลับในการคงความได้เปรียบ

5 เคล็ดลับในการคงความได้เปรียบ

เราเห็นผู้ขายใหม่จำนวนมาก และเริ่มต้นทำธุรกิจอีคอมเมิร์ซ

นี่คือเคล็ดลับบางส่วนที่คุณสามารถทำตามเพื่อธุรกิจของคุณ และการแข่งขันที่สูงขึ้น:

1

สร้างความเฉพาะตัว

2

อย่ารีบร้อนในการเปิดตัว
เว็บไซต์

3

ปลูกฝังความภักดีต่อแบรนด์

4

วางแผนเกี่ยวกับสินค้า และ
ราคาของคุณ

5

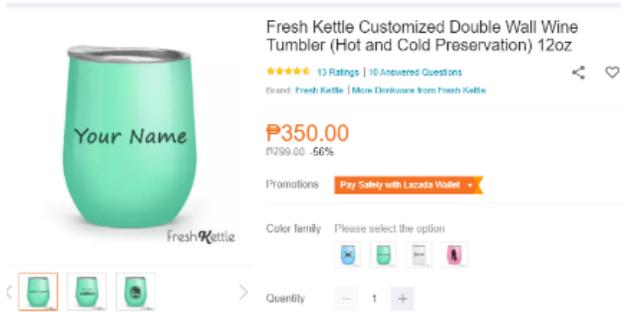
เรียนรู้อยู่เสมอ และเป็นผู้นำเท
รนด์

1. สร้างความเฉพาะตัว

ขายสินค้าที่คู่แข่งของคุณไม่สามารถเสนอให้ได้ (เช่น, สินค้าของคุณมีประโยชน์ต่อสุขภาพ หรือรักษาสິงแวดล้อม)

- เจาะตลาดเฉพาะกลุ่ม, หรือขายสินค้าแบบพิเศษ, คุณสามารถดึงดูดลูกค้า และลูกค้าประจำ
- ระบุข้อได้เปรียบอย่างน้อย 1 หรือ 2 ข้อสำหรับสินค้า

เฉพาะบุคคล/พิมพ์ชื่อที่ถ้วย



สินค้าที่สามารถปรับแต่งได้

สินค้าออร์แกนิก



สินค้าที่มีส่วนผสม
คุณภาพ

ใช้ซ้ำได้/เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

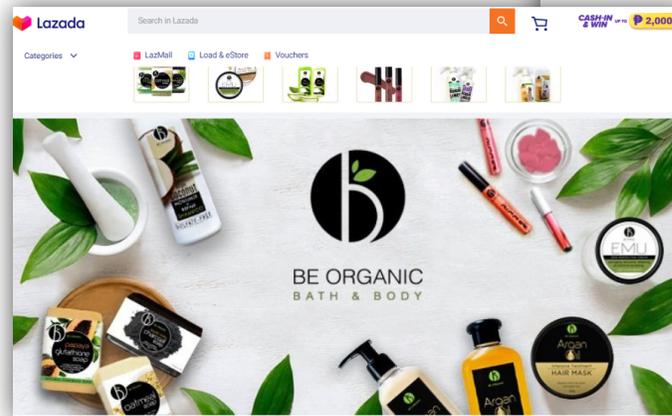
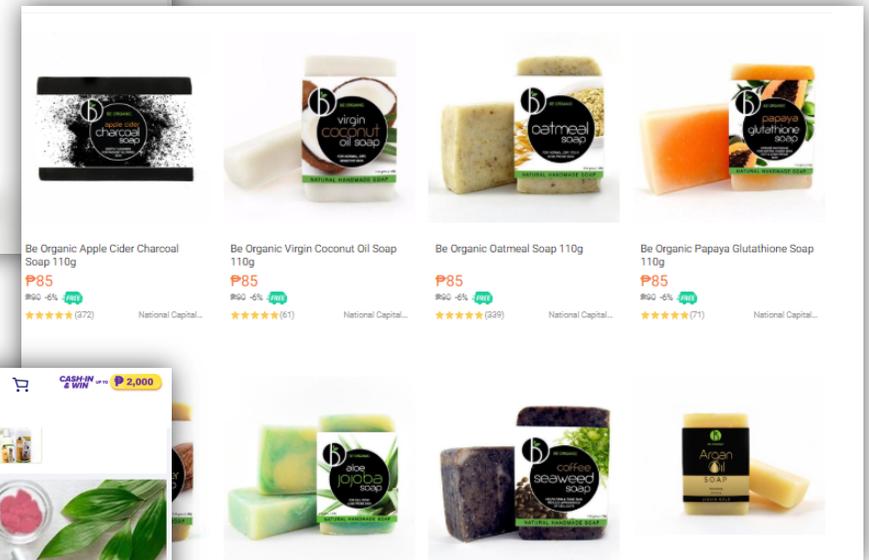
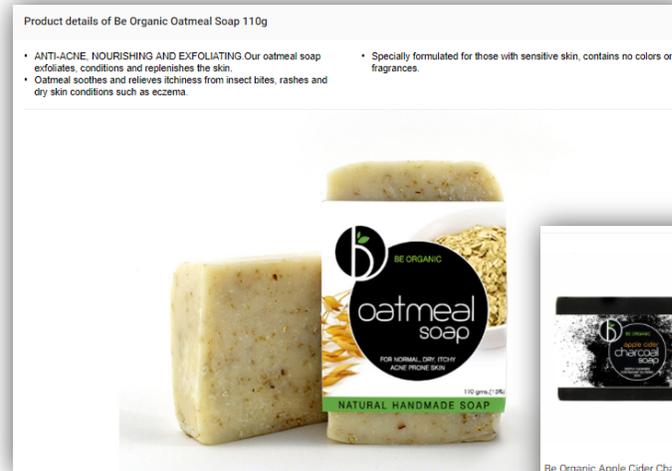


สินค้าที่สามารถใช้ซ้ำได้ และ/หรือเป็นมิตรต่อ
สิ่งแวดล้อม

1. สร้างความเฉพาะตัว

กรณีศึกษา: อาบน้ำ และขัดตัวด้วยออร์แกนิก

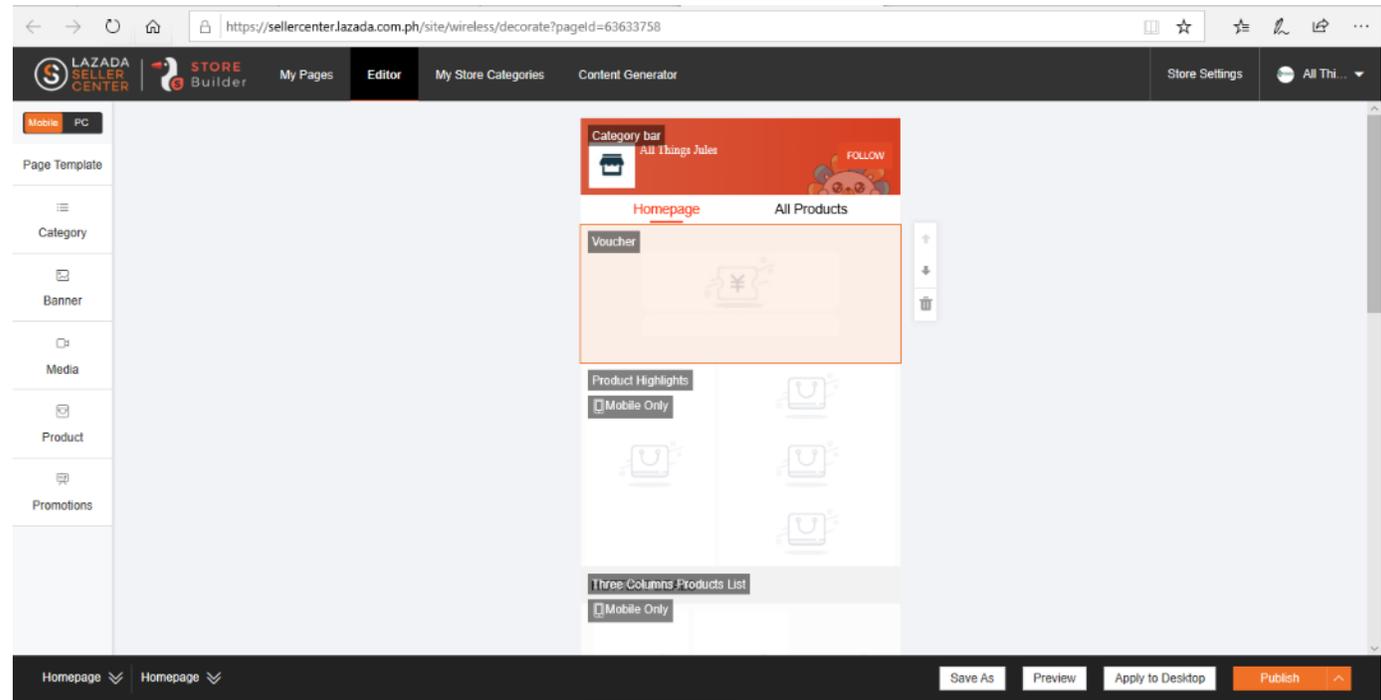
- ตลาดเฉพาะกลุ่ม: สินค้าออร์แกนิก
- สินค้าทุกรายการมีรายละเอียดเช่น:
 - ✓ สิ่งที่ดีที่สุดคือใช้สำหรับ
 - ✓ คอนเทนต์ที่บอกว่าออร์แกนิกมีประโยชน์ต่อร่างกาย



2. ย่ำรื้อร้อนในการเปิดตัวเว็บไซต์

ถ้าคุณยังไม่เคยมีเว็บไซต์เป็นของตัวเอง, ทำให้แน่ใจว่าคุณได้ทำร้านค้าบน Seller Center ดีแล้วด้วยเครื่องมือออกแบบร้านค้าก่อน

- เมื่อยอดขายของคุณลดลง และคุณรู้ว่าโมดูล และเลย์เอาท์ไหนที่ทำงานได้ดี, คุณสามารถวางแผนเพื่อปรับปรุงแบรนด์ของคุณให้ดีขึ้นได้อย่างอิสระ
- เว็บไซต์ของคุณเองสามารถเพิ่มความน่าเชื่อถือ และยอดเข้าชมจากภายนอกได้, อย่างไรก็ตาม ถ้าเว็บไซต์ทำได้ไม่ดีอาจทำให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ไม่ดีได้เช่นกัน



ใช้เครื่องมือออกแบบร้านค้าเพื่อปรับแต่งร้านค้าของคุณ เพื่อให้ลูกค้าประทับใจ และได้รับประสบการณ์การซื้อที่ดียิ่งขึ้น

2. อย่ารีบร้อนในการเปิดตัวเว็บไซต์

4 สิ่งที่คุณควรพิจารณาถ้าคุณต้องการเปิดตัวเว็บไซต์ของคุณเอง:



มีกลยุทธ์ด้านการตลาดที่แข็งแกร่ง

- ข้อความที่บ่งบอกถึงแบรนด์
- เป็นแพลตฟอร์มออนไลน์ที่ฟังก์ชันต่าง ๆ ครบ



เลือกเครื่องมือที่ช่วยให้คุณในการวิเคราะห์ข้อมูลต่าง ๆ:

- ประวัติการซื้อ/ขาย
- การรักษาสินค้าคงคลัง
- การตอบแชท
- การจัดการคำสั่งซื้อ



กำหนดประสบการณ์ของลูกค้าตั้งแต่ต้นจนจบ:

- พบกับแบรนด์ของคุณเป็นครั้งแรก
- เช็คเอาท์ และสั่งซื้อ



ตรวจสอบให้แน่ใจว่าคุณได้เลือกแพลตฟอร์มที่:

- รวดเร็ว
- แม่นยำ
- สามารถใช้กับมือถือได้

3. ปลุกฝังความภักดีต่อแบรนด์

ทำให้ลูกค้าเก๋ซื้อสินค้ากับคุณอีกครั้งแทนที่จะไปเลือกคู่แข่งของคุณ

- การมีลูกค้าเก่า และลูกค้าประจำที่ดี จะเป็นการช่วยโปรโมทแบรนด์ และสินค้าของคุณ และเป็นช่องทางที่ทำให้คุณได้ลูกค้าที่มีศักยภาพเพิ่มมากขึ้น
- มีส่วนร่วมกับลูกค้าของคุณด้วยการใช้แพลตฟอร์มที่แตกต่างกัน:
 - ✓ โซเชียลมีเดีย
 - ✓ บล็อก
 - ✓ รีวิวที่ดี
 - ✓ บริการตอบแชท



3. ปลุกฝั่งความภักดีต่อแบรนด์

2 ตัวอย่างที่คุณสามารถรักษาความภักดีต่อแบรนด์:

- ตอบกลับรีวิวของลูกค้า และเพิ่มความเป็นตัวตนของคุณเข้าไป เพื่อให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีกว่าแทนที่จะใช้คำพูดทั่วไป



by ditas A. Verified Purchase

05 Jan 2019

packed really well & delivery was prompt! also seller sent text regarding my other order which was really thoughtful. thank you, if it works well, u just earned a regular customer 😊

Volume (ml):30

👍 0



Response from Store - 1 year ago

Ditas, thank you so much for taking the time to leave this excellent review. We really appreciate it. Please follow us here on Lazada to get latest updates on our promos and products. Cheers!

👍 0



- ตอบคำถามลูกค้า และเสนอสินค้าอื่น ๆ ให้กับลูกค้าเพิ่มเติมตามสมควร



hi, is this safe for dogs?

Ma. V. - 15 Jul 2019

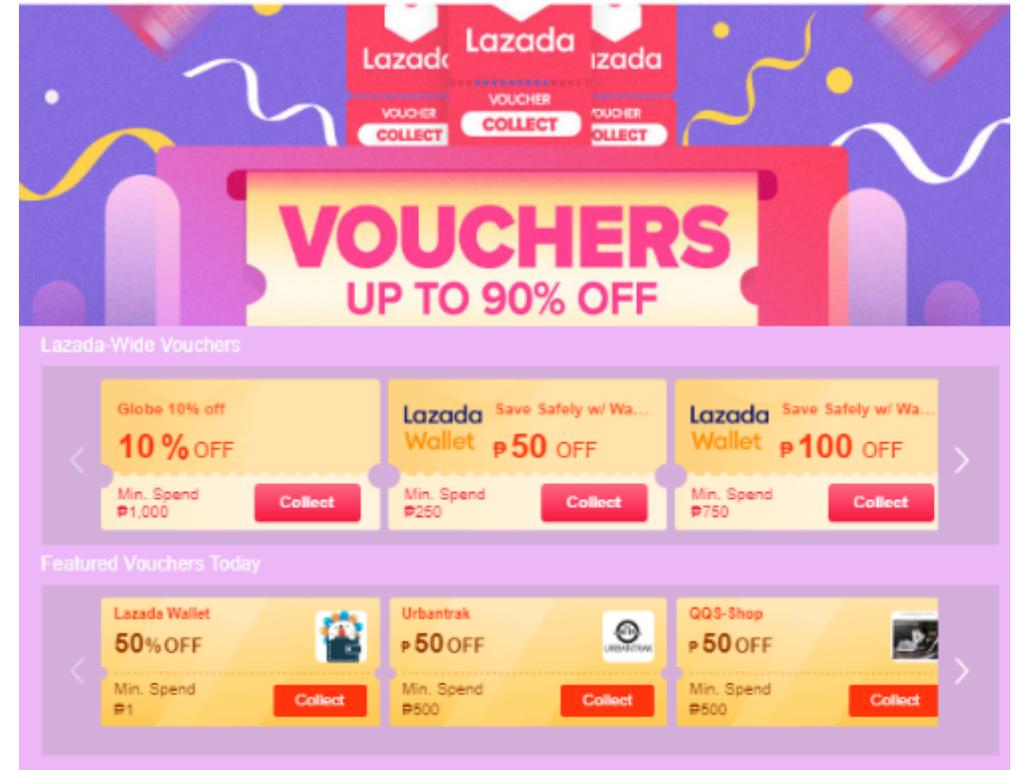


Hi Ma, we do not recommend spraying this item to dogs since they have strong sense of smell and might irritate them. Instead we suggest our Pet Deodorizer for dogs. Thank you.

Be Organic Bath & Body - answered within 13 hours

4. วางแผนเกี่ยวกับสินค้า และราคาของคุณ ใช้สินค้า และ/หรือราคาของคุณในการรักษา และเพิ่มลูกค้าใหม่ ๆ

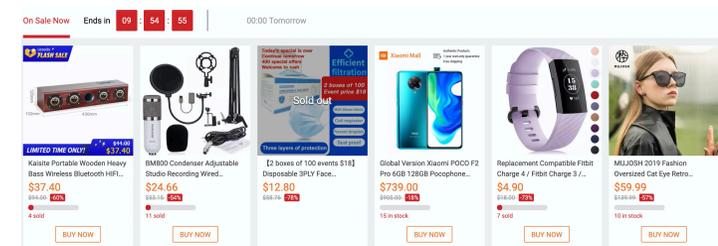
- ทำความคุ้นเคยกับสินค้า และราคาของคุณเพื่อให้การขายกับลูกค้าดีขึ้น
- ทำความเข้าใจวงจรชีวิตของสินค้าเพราะจะช่วยให้คุณจัดการขาย, กำหนดราคา, กำหนดกำไร, และอยู่เหนือคู่แข่งคนอื่น ๆ
- ในอีกมุมหนึ่ง, การวางแผนราคาที่ดีจะทำให้คุณค่าของสินค้าที่ลูกค้าได้รับดีตามไปด้วย
- เจาะลึก และทดสอบเพื่อดูว่าอะไรดีที่สุดสำหรับธุรกิจของคุณ!



4. วางแผนเกี่ยวกับสินค้า และราคาของคุณ

ตัวอย่างของวิธีการที่คุณสามารถปรับปรุงสินค้า และราคาให้ดีขึ้น:

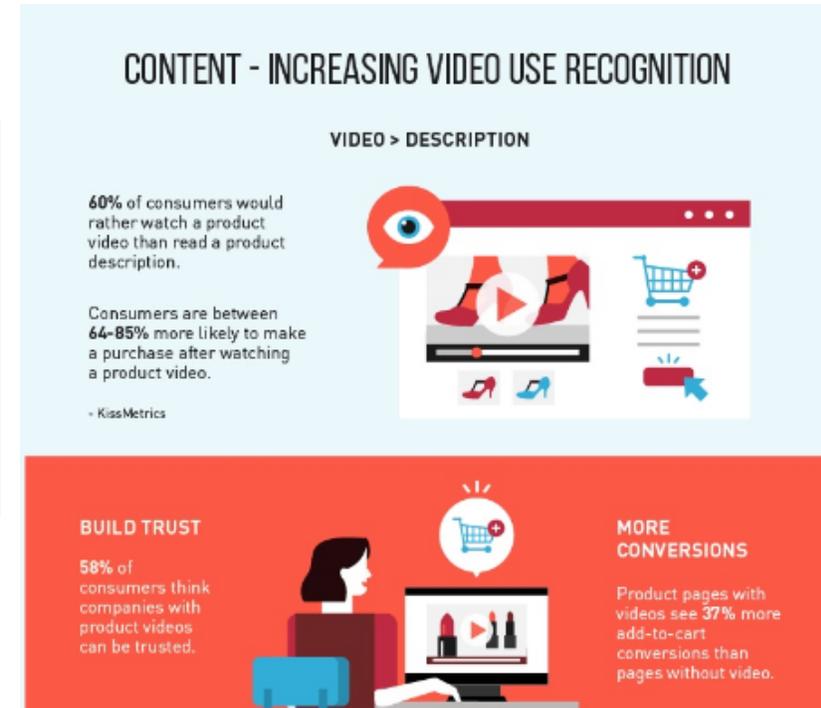
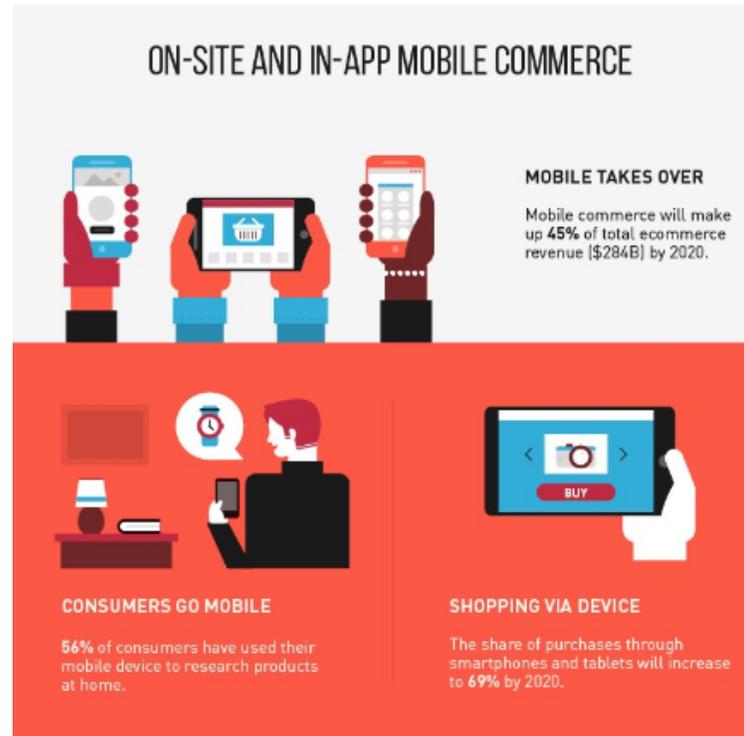
- รีวิวสินค้าของคุณเป็นระยะ ๆ และวางแผนในการเพิ่มรายการสินค้า
- อย่ามีจุดอ่อนในด้านสินค้า (ไม่มีสินค้าใหม่, จำนวนสินค้า และความหลากหลายของสินค้า)
- กำหนดกลยุทธ์ของราคาสำหรับแต่ละสินค้า และคุณสามารถจัดสรรงบประมาณบางส่วนเพื่อทำการโปรโมท
- ตรวจสอบให้แน่ใจว่าคุณได้ใส่ราคาที่ถูกต้องเพื่อป้องกันการยกเลิก
- ลดราคา, โปรโมชันทั้งร้าน, เข้าร่วมแฟลชเซลส์, เคลียร์สต็อก และเสนอการจัดส่งฟรี



5. เรียนรู้อยู่เสมอ และเป็นผู้นำเทรนด์

มีการอัปเดตเทรนด์ในปัจจุบัน และแนวโน้มในอนาคต ที่เกี่ยวข้องกับแพลตฟอร์ม และสินค้าของคุณอยู่เสมอ

- สิ่งนี้มีความสำคัญเพราะจะช่วยคุณ และแบรนด์ของคุณในการวางแผนต่อไป โดยเฉพาะการคาดการณ์ และขยายธุรกิจ
- เตรียมตัวให้พร้อมสำหรับการปรับกลยุทธ์ร้านค้า, สินค้า, ราคา, และการทำงาน เนื่องจากเทรนด์ และการเปลี่ยนแปลง

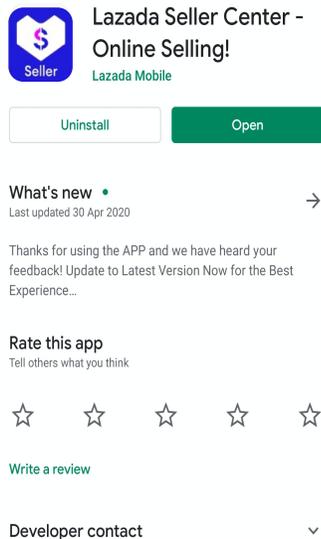
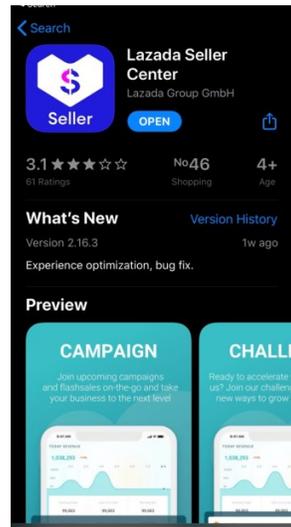


5. เรียนรู้อยู่เสมอ และเป็นผู้นำเทรนด์

ตัวอย่างของเทรนด์ประเภทต่าง ๆ:

เทคโนโลยีใหม่ ๆ

- แอปมีการอัปเดตเป็นระยะ ๆ เพื่อให้สามารถเข้ากับอุปกรณ์ได้ดียิ่งขึ้น
- ใช้ไลฟ์สตรีมเพื่อขายสินค้าของคุณ



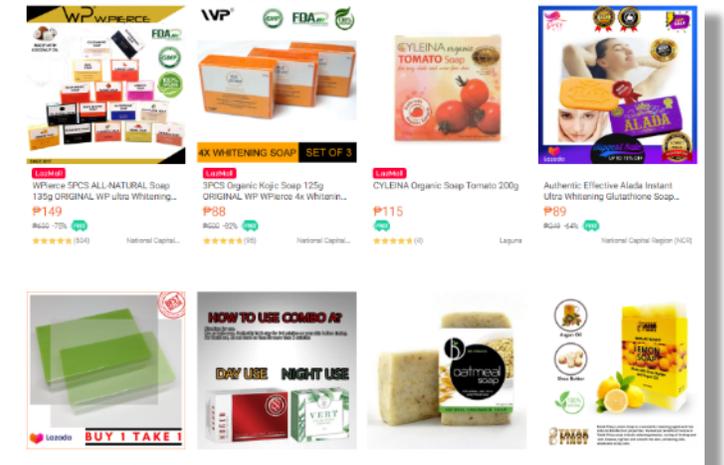
เทรนด์ตามฤดูกาล

- เช่น ลดกระหน่ำซัมเมอร์เซลส์
- เทศกาลต่าง ๆ



เทรนด์ที่กำลังเป็นที่นิยม

- การขายผ่านโซเชียล
- สินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม และนำกลับมาใช้ใหม่ได้
- เนื้อสัตว์ที่ทำมาจากพืช
- ความงาม และสุขภาพจิต



สรุปใจความสำคัญ

- ความได้เปรียบในการแข่งขันของแบรนด์มีความสำคัญเป็นอย่างยิ่งเพราะจะช่วยให้คุณโดดเด่นจากคู่แข่ง และทำให้ธุรกิจเติบโต
- เคล็ดลับ 5 อย่างที่จะช่วยคงความได้เปรียบในการแข่งขันคือ สร้างความเฉพาะตัว, อย่ารีบร้อนในการเปิดตัวเว็บไซต์, ปลูกฝังความภักดีต่อแบรนด์, วางแผนเกี่ยวกับสินค้า และราคาของคุณ, เรียนรู้อยู่เสมอ และเป็นผู้นำเทรนด์

BECOME A LAZADA SELLER TODAY!



 [Indonesia](#)



 [Malaysia](#)



 [Philippines](#)



 [Singapore](#)



 [Thailand](#)



 [Vietnam](#)

