jenosize
digital group

Unboxing Data Potential:

เปลี่ยนข้อมูลที่กระจัดกระจาย ให้เป็นยอดขายที่วัดผลได้

คัมภีร์การเชื่อมต่อ CRM, Stock และ Ads ไว้ในที่เดียว

บทนำ

เมื่อการยิงแอดแม่นอย่างเดียว ไม่เพียงพออีกต่อไปในปี 2025 สมรภูมิ E-Commerce และ Retail ของไทยไม่ได้แข่งกันที่ใครยิงแอดเก่งกว่า แต่แข่งกันที่ใครรู้ความจริงเร็วกว่า ตลาด E-commerce ไทยที่คาดการณ์ว่าจะแตะ 1 ล้านล้านบาท มาพร้อมกับความคาดหวังของผู้บริโภคที่สูงลิ่ว

ปัญหาที่องค์กรใหญ่กำลังเผชิญไม่ใช่การขาดแคลน Data แต่คือการมีข้อมูลมหาศาล แต่ถูกขังอยู่ใน Silos หรือระบบที่แยกขาดจากกัน ฝั่งการตลาดดู Dashboard หนึ่ง ฝั่งขายดูอีกระบบ และฝั่งคลังสินค้าดู Excel อีกไฟล์

"เมื่อ Stock ไม่คุยกับ Ads และ CRM ไม่รู้เรื่อง Inventory
สิ่งที่เกิดขึ้นคือหายนะทางการเงินซึ่งรุนแรงกว่าการที่โดนคู่แข่งแย่งลูกค้า"

Market Context
(Global & Local 2025)

95% ของคนไทยช้อปผ่านมือถือ และคาดหวังให้ตอบทันที

70% จะเปลี่ยนไปหาคู่แข่งทันทีหาก แบรนด์ตอบสนองไม่ได้หรือสินค้า หมดแต่โฆษณายังรันอยู่

แบรนด์ทั่วโลกที่เชื่อมต่อข้อมูลสามารถสร้าง ROI ได้สูงกว่าคู่แข่งถึง 3 เท่า

REF: Salesforce State of Marketing 2025

ทำไมการที่ข้อมูลไม่ Sync กันกำลังทำให้ธุรกิจคุณดิ่งเหว

ก่อนจะไปดูวิธีกอบโกยกำไร เราต้องอุดรอยรั่วที่กำลังทำให้เงินไหลออกทุกวินาที
นี่คือ 3 ความเสียหายหลักที่เกิดขึ้นเมื่อระบบของคุณทำงานแยกกัน

1. งบการตลาดที่ละลายแม่น้ำ

Retailers ทั่วโลกสูญเสียยอดขายกว่า $1.2 ล้านล้านเหรียญ จากปัญหาของหมดแต่ยังโฆษณาอยู่ เมื่อลูกค้าคลิกเข้ามาแล้วเจอของหมด หรือเจอสินค้าที่ไม่ตรงใจ ระบบ Algorithm ของแพลตฟอร์มจะปรับลด Quality Score ของแบรนด์ทันที ส่งผลให้คุณต้องจ่ายค่าโฆษณา (CPC) แพงขึ้นโดยไม่รู้ตัว

2. ความเสี่ยงในการเสียลูกค้าถาวร

52% ของผู้บริโภค พร้อมทิ้งแบรนด์ทันที หากได้รับสื่อสารที่ไม่ Personalize หรือไม่รู้ใจ และ 65% ของลูกค้าองค์กร (B2B) พร้อมเปลี่ยนเจ้าหากรู้สึกว่า Vendor ไม่มีความเป็นมืออาชีพในการจัดการข้อมูล

3. ต้นทุนแฝงของการจัดการ

ในองค์กรที่ยังใช้ระบบ Manual หรือระบบที่ไม่เชื่อมกัน พนักงานหน้าร้านต้องเสียเวลาเฉลี่ย 60 นาที/วัน/สาขา ในการเดินเช็คของและสั่งของเติมสต็อก

- Think about it หากคุณมี 100 สาขา คุณกำลังเสียเวลาทำงานไป 6,000 นาทีต่อวัน หรือเท่ากับสูญเสียแรงงานคนไปเปล่าๆ กว่า 12คนต่อวันเพียงเพื่อจัดการ Data ที่ควรจะเป็น Automation

Unboxing the Golden Triangle

ทางรอดเดียวคือการทำลายกำแพงระหว่างแผนก และสร้าง Ecosystem ที่ข้อมูลไหลเวียนเป็นเนื้อเดียวกัน นี่คือโมเดลการเชื่อมต่อที่ **Jenosize** พิสูจน์แล้วว่าสร้าง Impact ได้จริง

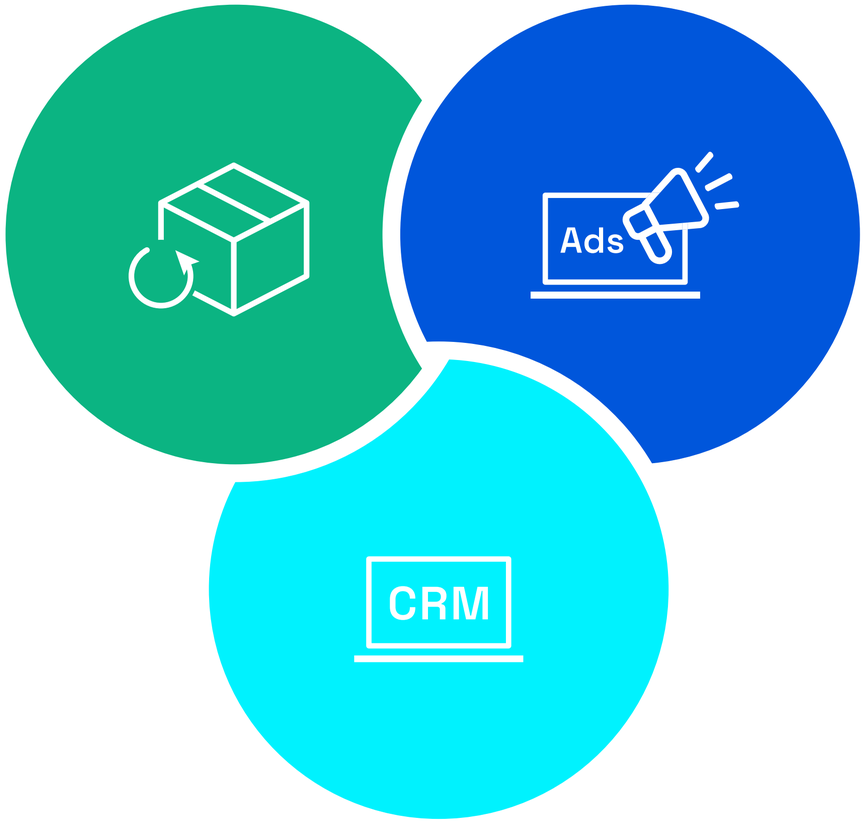
Stock → Ads

(Inventory-Driven Marketing)

Concept อย่ามัวแต่ยิงแอดสินค้าที่ขายหมดไปแล้วแต่จงรีบโฆษณาสินค้าที่ต้องระบาย

Mechanism ระบบที่ดี จะต้องสามารถเช็ค Inventory Real-time หากสินค้า A เหลือน้อยกว่า 10 ชิ้น

- → ระบบสั่งหยุดโฆษณาทันที หากสินค้า B ค้างสต็อกนานเพื่อประหยัดงบ
- → ระบบสั่งยิง Ads หาคนที่เคยสนใจสินค้าหมวด B พร้อมโปรโมชั่นเพื่อระบายของ)



Ads → CRM

(Acquisition to Retention)

Concept เปลี่ยนขาจรให้เป็นขาประจำ

Mechanism เมื่อลูกค้าคลิก Ads ระบบไม่เพียงแค่พาไปหน้าซื้อ แต่เก็บพฤติกรรมลง CDP (Customer Data Platform) เพื่อจัด Segment ทันที ทำให้การยิง Ads ครั้งต่อไปแม่นยำขึ้น หรือตามด้วยเสนอโปรโมชันต่อใน LINE OA เพื่อปิดการขาย

CRM → Stock

(Demand Forecasting)

Concept รู้ล่วงหน้าว่าลูกค้าจะซื้ออะไร ก่อนที่ลูกค้าจะรู้ตัว

Mechanism ใช้ AI วิเคราะห์ประวัติการซื้อซ้ำ เพื่อแจ้งเตือนฝ่ายจัดซื้อให้เติมของล่วงหน้า หรือแจ้งเตือนลูกค้าเมื่อถึงเวลาที่ต้องซื้อซ้ำเพื่อใช้งาน

REF: Salesforce State of Marketing 2025

Proven Success

The Jenosize Impact

หลักฐานความสำเร็จจากสนามจริง

ทฤษฎีอาจฟังดูดี แต่ตัวเลขไม่เคยโกหก
นี่คือผลลัพธ์จากการใช้ Data Integration Solution
ของ Jenosize ในระดับ Enterprise

Case Study

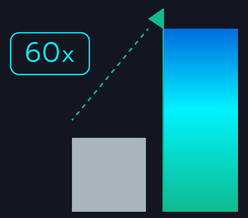
01

7-Eleven

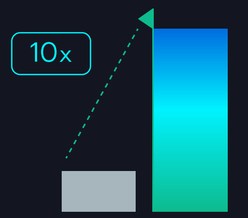
Challenge: การบริหารจัดการแคมเปญที่มีสินค้ามหาศาลและ ฐานลูกค้า All Member จำนวนมาก

Solution: เราเชื่อมโยง Stock > CRM > Ads เข้าด้วยกัน พร้อมใช้ AI Ordering

Result:



ROAS 60 เท่า
ลงเงินโฆษณา 1 บาท
ได้คืนกลับมา 60 บาท



Conversion Rate 21%
สูงกว่าค่าเฉลี่ยตลาด E-commerce (2-3%) ถึง 10 เท่า

ยอดสั่งซื้อเพิ่มกว่า **55,000 ออเดอร์** ต่อไตรมาส **บนช่องทางออนไลน์**

Case Study

02

Property Developer (Lalin Property)

Challenge: ได้ Lead เยอะแต่คุณภาพต่ำทีมขายปิดไม่ได้

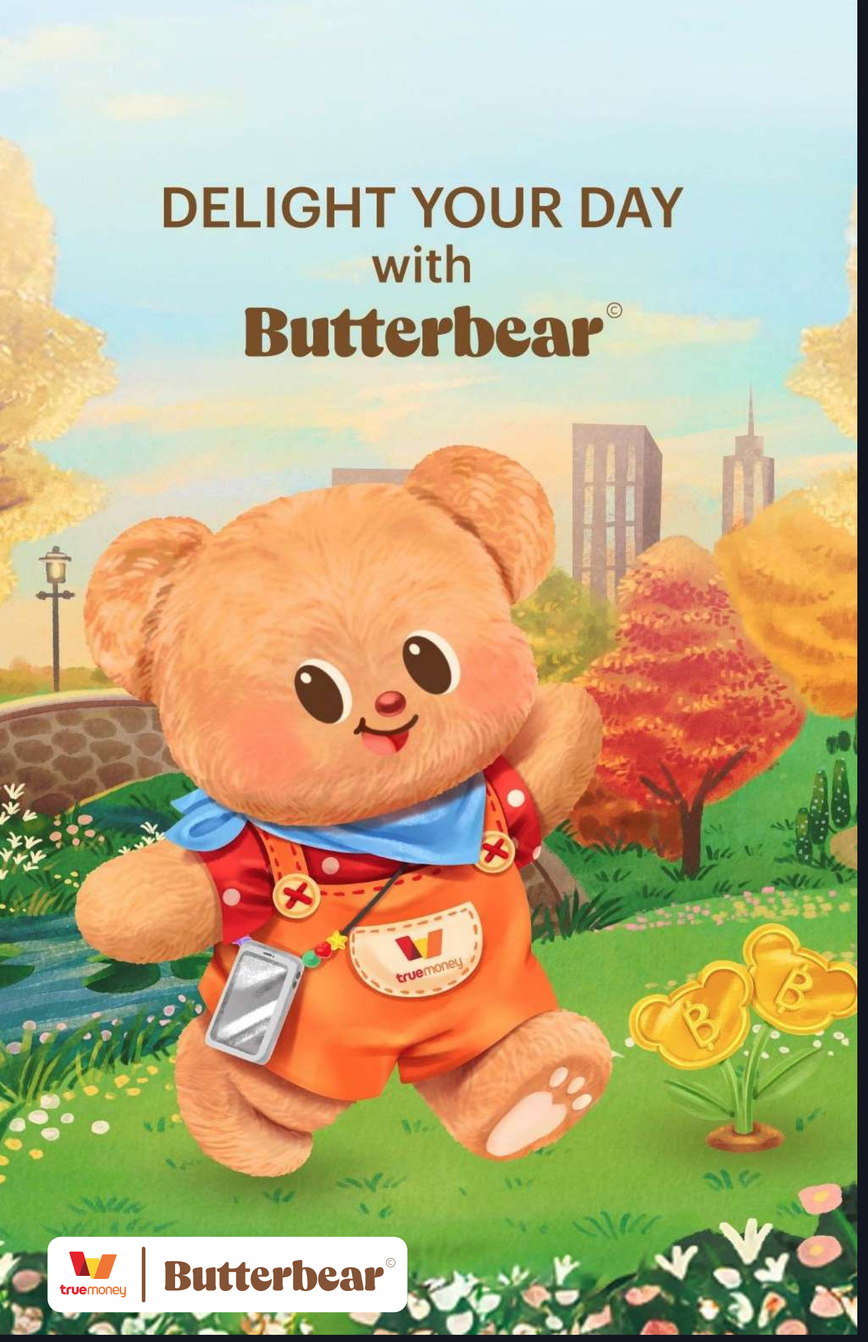
Solution: เชื่อม Ads > Sales Pipeline ใช้ Data จากทีมขายกลับมา Optimize โฆษณา

Result:

ลดต้นทุนต่อรายชื่อ (CPL)
ให้ต่ำลงได้สำเร็จ

เพิ่ม Quality Lead
(รายชื่อที่มีคุณภาพ) ที่ช่วยให้ทีมขายสามารถนำไปปิดจองได้จริง

เพิ่ม Conversion Rate
จากการยิงโฆษณา (Ads) ไปสู่ยอดขายจริงได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการเปลี่ยนจากการยิงแอดแบบหว่าน มาเป็นการเจาะลึกราย Segment



Case Study

03

Finance & Lifestyle
(TrueMoney x Butterbear)

Challenge: ต้องการสร้าง Awareness และ Conversion ในกลุ่มเป้าหมาย Mass

Solution: การใช้ Data Driven Targeting เจาะกลุ่มที่ใช่

Result:

1.52 ล้าน Clicks
คือตัวเลขที่เรากวาด Traffic เข้าแอปฯ มหาศาล

CPC
ต่ำกว่าตลาด 30%
Cost-Efficiency สามารถบริหารจัดการงบโฆษณาจนได้ต้นทุนต่อคลิก (CPC) ต่ำเพียง 0.59 บาท

CTR
สูงกว่าตลาด 60%
ทำอัตราการคลิกเข้าชมโฆษณา (CTR) ได้สูงถึง 2.2%

How to Build Your Data Command Center

Jenosize ไม่ได้นำเสนอแค่ Software
แต่คือ Ecosystem Integration ที่เปลี่ยนวิธีทำงานขององค์กรคุณ

01 รวมข้อมูล

รวมข้อมูลจากทุกทิศทาง
(POS หน้าร้าน, Website, App, LINE OA) มาเป็นโปรไฟล์เดียว

Benefit

รู้จักลูกค้าแบบ 360 องศา
ไม่ว่าจะทักมาจากช่องทางไหน

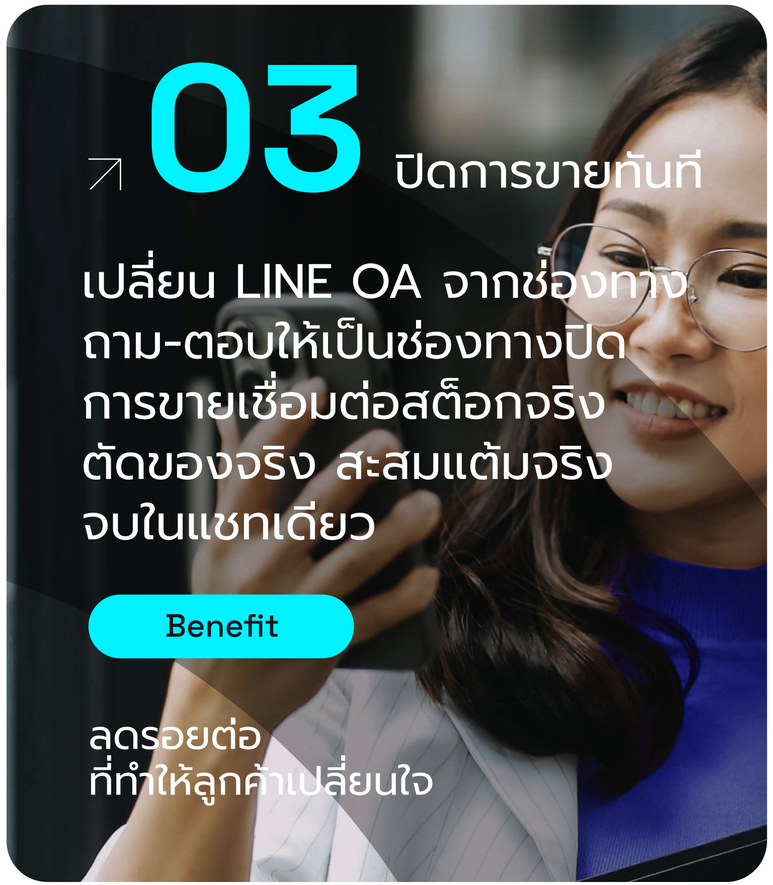
02 รันอัตโนมัติ

ตั้งค่า Automate Rule เช่น
ถ้าสต็อกเหลือเยอะให้ยิงแอด
หาลูกค้าเก่าที่ชอบสินค้านี้

Trigger Repurchase

ถ้าซื้อสินค้า A ไปครบ 30 วัน
ให้ LINE ทักไปเตือนซื้อซ้ำพร้อมคูปอง

03 ปิดการขายทันที



เปลี่ยน LINE OA จากช่องทาง
ถาม-ตอบให้เป็นช่องทางปิด
การขายเชื่อมต่อสต็อกจริง
ตัดของจริง สะสมแต้มจริง
จบในแชทเดียว

Benefit

ลดรอยต่อ
ที่ทำให้ลูกค้าเปลี่ยนใจ

jenosize
digital group

The Future belongs to the Connected

ในปี 2025 และปีต่อๆไปข้อมูลจะไม่ใช่แค่สินทรัพย์ แต่เป็นระบบไหลเวียนเลือดของธุรกิจ องค์กรที่ปล่อยให้ข้อมูลอุดตันอยู่ใน Silos จะเผชิญกับต้นทุนที่สูงขึ้นเรื่อยๆ ในขณะที่คู่แข่งวิ่งไปข้างหน้าด้วยความเร็วแสงการ Unboxing Data Potential ไม่ใช่เรื่องของการลงทุน IT มหาศาลเพียงอย่างเดียว แต่คือการ Unlock Value จากดาต้าที่คุณมีอยู่แล้วให้ทำงานประสานกัน

อย่าปล่อยให้ Data ของคุณนอนนิ่ง หรือปล่อยให้งบโฆษณาทำงานโดยไร้ทิศทาง เริ่ม Sync ข้อมูลของคุณวันนี้ ติดต่อ Jenosize เพื่อช่วยสร้าง S-Curve ใหม่ให้ธุรกิจคุณ

Email: hello@jenosize.com | Tel: 096-395-6526, 096-241-5629 | www.jenosize.com