

ธุรกิจรวม
อิเล็กทรอนิกส์

บทที่ 8

แนวคิดทางการตลาดสำหรับ
E-Commerce

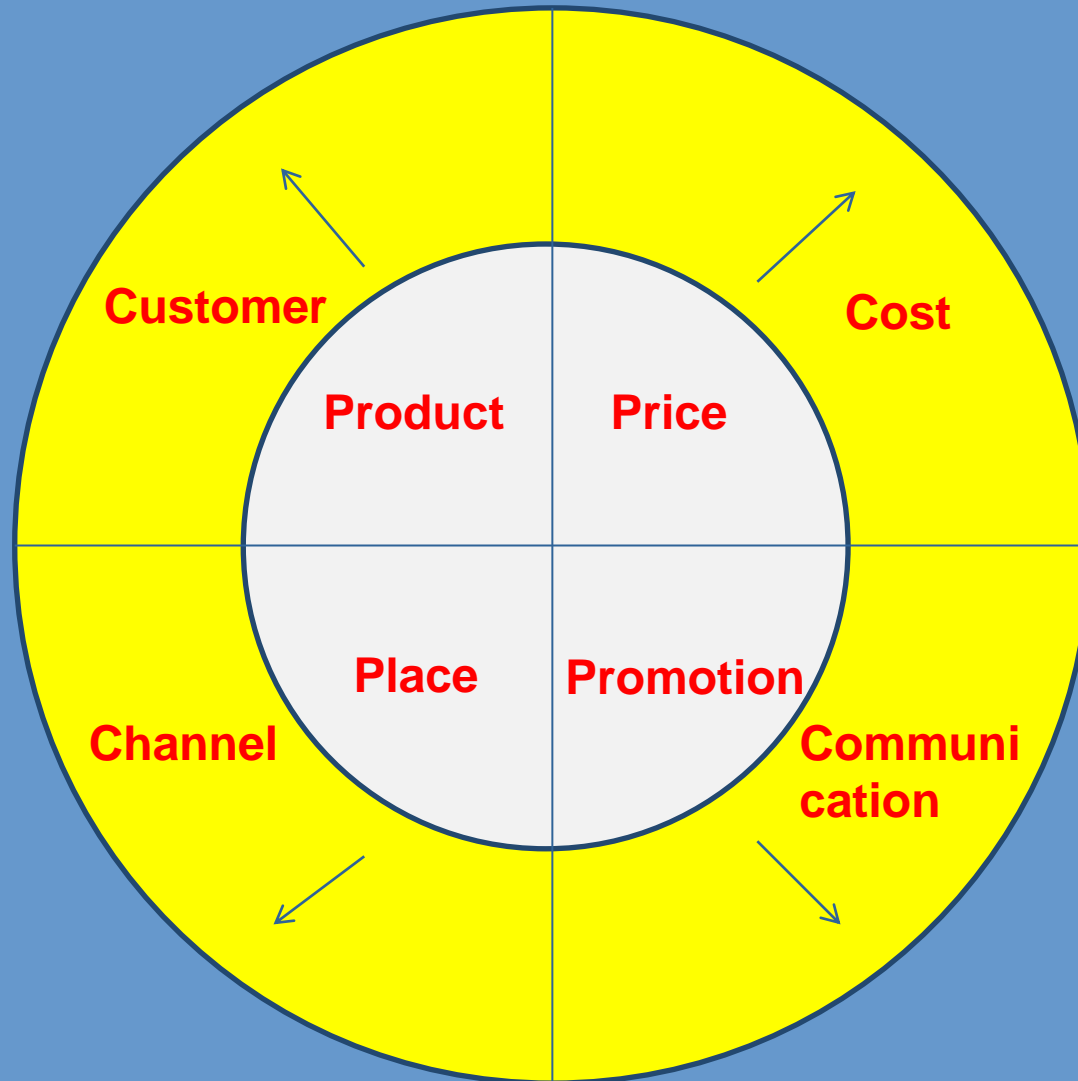


การตลาด 6P



- เนื่องจากอินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางการค้าในรูปแบบใหม่ จึงมีความแตกต่างที่สำคัญระหว่างการตลาดออนไลน์และการตลาดแบบดั้งเดิม ในส่วนนี้จะกล่าวถึงส่วนผสมทางการตลาดดั้งเดิม 4P และ 2P ใหม่ คือ **Personalization** และ **Privacy** เป็นแนวคิดที่ประยุกต์ใช้องค์ประกอบการตลาดดั้งเดิม บวกกับความสามารถพิเศษของเทคโนโลยี ทำให้เกิดองค์ประกอบการตลาดแบบใหม่ได้

4Ps vs 4Cs



6Ps Marketing Mix

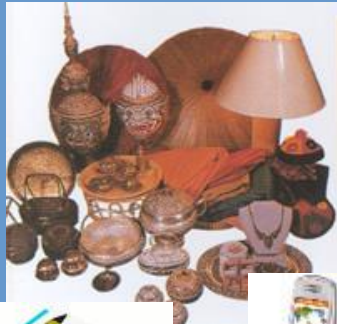


1. Product สินค้า
2. Price ราคา
3. Place สถานที่
4. Promotion โปรโมชั่น
5. Privacy ความเป็นส่วนตัว
6. Personalize การให้บริการแบบ
เฉพาะเจาะจงบุคคล

1. Product (สินค้า)



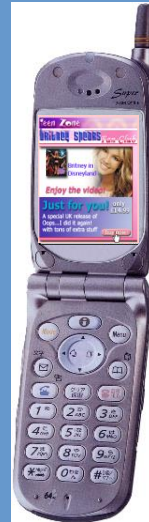
ประเภทของสินค้า



สินค้า (Goods)



เนื้อหา (Content)



บริการ (Service)

แนวคิด



- การซื้อขายสินค้าทางอินเทอร์เน็ต ลูกค้าไม่สามารถทดลองสินค้าได้ก่อน ลูกค้ามีแนวโน้มจะซื้อสินค้าจากร้านที่เขาเคยได้ยินชื่อมาก่อน หรือมีฉะนั้นสินค้านั้นจะต้องมีตราয়ี่ห้อ เพื่อจะได้มั่นใจในคุณภาพสินค้า หรือการจำหน่ายสินค้าที่มีลักษณะเฉพาะและไม่มีขายทั่วไปในช่องทางปกติ

ขายอะไรผ่าน E-Commerce น่าจะดี?



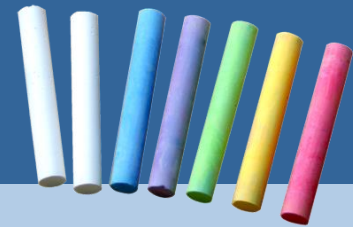
- ท่องเที่ยว จองโรงแรม
- สินค้าที่ไม่ต้องการ การจับต้อง และเป็นมาตรฐาน
เช่น เพลง, หนังสือ, ของขวัญ, อุปกรณ์คอมพิวเตอร์
- สินค้าประมูล
- บ้านและที่ดิน
- การบริการลูกค้า

ขายอะไรผ่าน E-Commerce น่าจะไม่ได้?



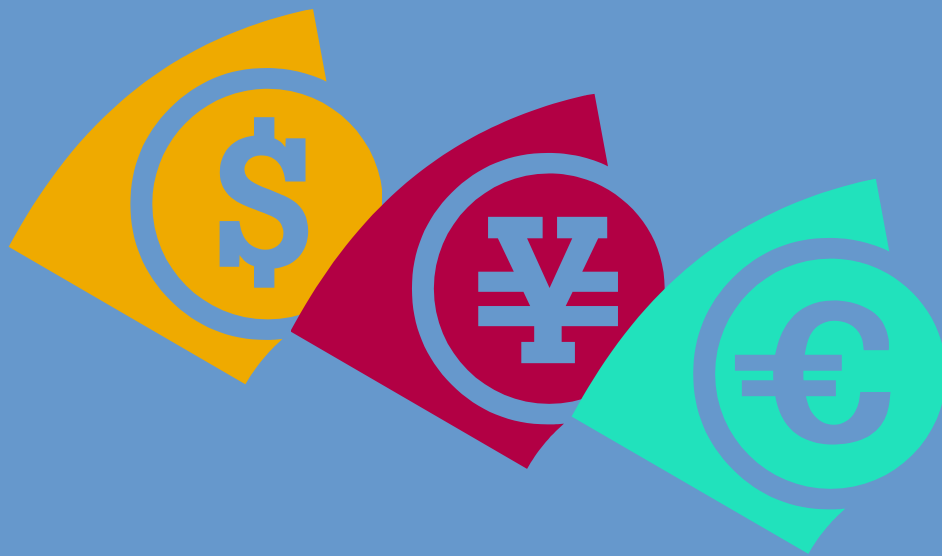
- สินค้าที่ต้องการ “การจับและทดสอบการซื้อ”
 - เสื้อผ้า ยกเว้น เสื้อยืด
- ของใหญ่ ของหนัก ขนส่งลำบาก
- ของชำ (อาหารสด) บางคนอาจซื้อ แต่อาจจะยากในการขนส่งและขาย

การหาสินค้ามาขายผ่านหน้าเว็บ



1. การซื้อสินค้ามาเก็บไว้
2. การนำสินค้าจากแคตตาล็อกมาขาย (จับเสือมือเปล่า)
3. การนำสินค้าจากพันธมิตรมาขาย
www.thaisecondhand.com/promotion

2. Price (ราคา)



แนวคิด



- จากการสำรวจพฤติกรรมผู้ซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตพบว่า ราคาไม่ใช่ปัจจัยหลักในการเลือกซื้อสินค้า ผู้ขายจึงควรเน้นการตั้งราคาให้เหมาะสมกับการเลือกซื้อสินค้า หมั่นตรวจสอบการเปลี่ยนแปลงราคาของคู่แข่งใกล้เคียง

2. Price (ราคา)



- ตั้งราคาที่เหมาะสม (เห็นคราตลาดและคู่แข่ง)
- สร้างความน่าสนใจ และความแตกต่าง
- กำหนดราคาเพื่อค่าขนส่งด้วย
 - ประเทศหรือสถานที่ส่ง (อาจจะรวมค่าจัดส่งเข้าไปในสินค้าเลย)

2. Price (ราคา)



- รวมเป็นแพ็คเพื่อให้ราคาดีขึ้น
- แสดงราคาเต็มและราคาส่วนลด 2,000 บาท

เหลือ **1,500** บาท

- ซื้อมเป็นคู่ (แพ็คเกจ)

Better Together

Buy this book with [Star](#) by Pamela Anderson today!



+



Total List Price: \$48.95
Buy Together Today: \$32.79

 Buy both now!



- จัด Promotion Package เพื่อทำให้เว็บไซต์น่าสนใจ

3. Place (สถานที่)



แนวคิด



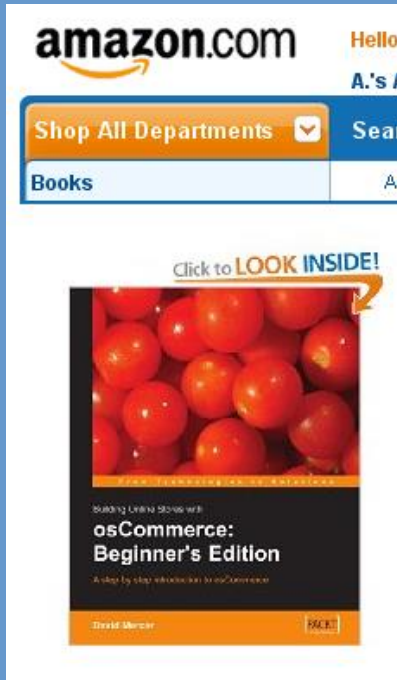
- สำหรับเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การหาทำเลเทียบได้กับการตั้งชื่อร้านค้า คือโดเมนเนม (Domain Name)
- ในอินเทอร์เน็ตนั้นไม่มีข้อจำกัดทางกายภาพ ร้านค้าอาจใส่ข้อมูลสินค้าบนเครื่องคอมพิวเตอร์ที่ตั้งอยู่ในประเทศไทย อเมริกา หรือ อินเดีย ได้ โดยลูกค้าไม่ได้สนใจมากนัก และส่วนใหญ่แล้วไม่ทราบด้วยซ้ำว่าเครื่องคอมพิวเตอร์ของร้านค้าอยู่ที่ประเทศใด แต่ลูกค้าเข้าสู่ร้านค้าโดยจดจำชื่อร้าน เช่น **Amazon.com** หรือ **Ebay.com** ชื่อร้านค้าเหล่านี้เปรียบเสมือนยี่ห้อสินค้า และชื่อเหล่านี้เป็นทรัพยากรที่มีอยู่จำกัดบนโลกอินเทอร์เน็ต เช่นเดียวกับทำเลทองย่านการค้า

3. Place (สถานที่)

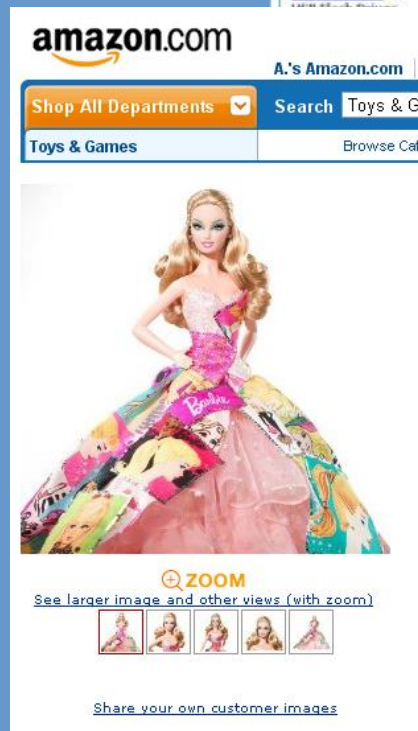


- Web Site
- โดเมนเนมที่จำง่าย
- ใช้งานง่าย / User Friendly
- ดาวนโหลดเร็ว
- ข้อมูลที่ชัดเจนน่าสนใจ
- ความปลอดภัยของข้อมูล
- ออกแบบสวยงาม

การสร้างเว็บเพื่อขายสินค้าให้ดีขึ้น

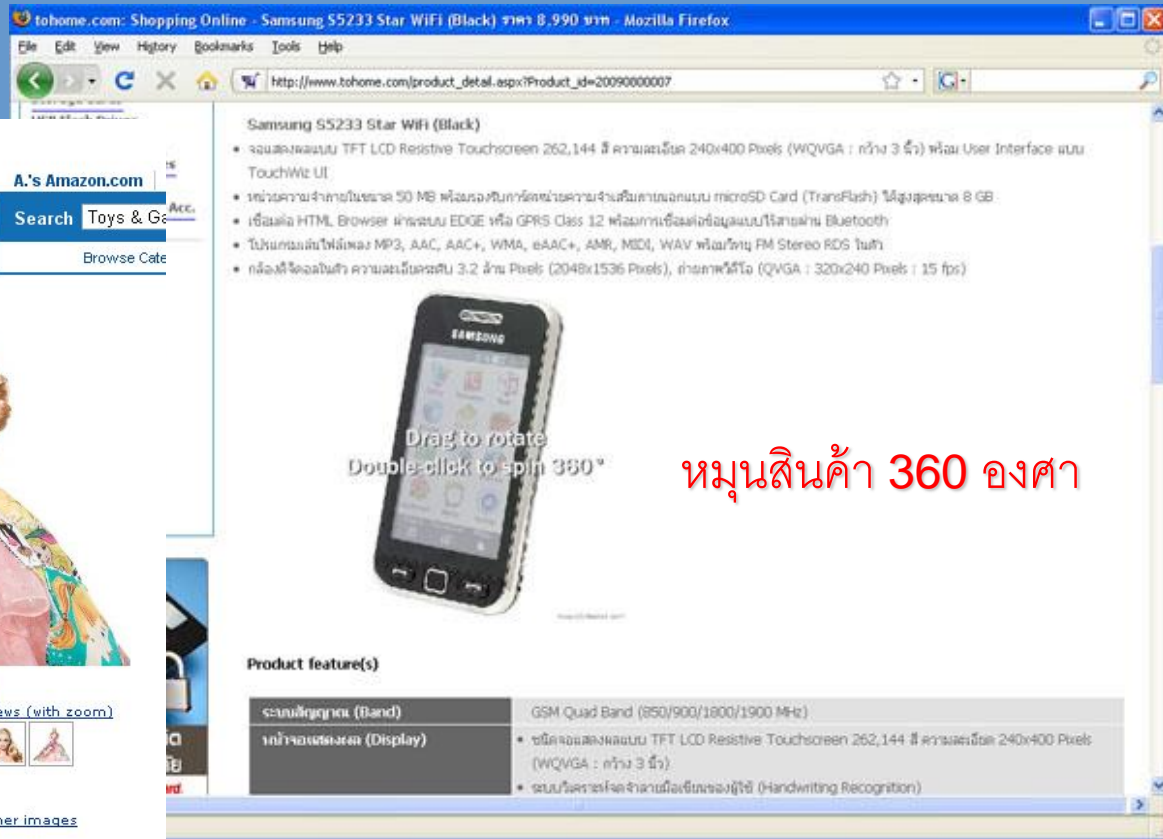


ดูภายในสินค้า



ขยายภาพ

ดูต่างมุม



หมุนสินค้า 360 องศา

4. Promotion (โปรโมชั่น)



แนวคิด



- การส่งเสริมการขายบนเว็บไซต์เป็นสิ่งจำเป็นเช่นเดียวกับการค้าปลีก โดยรูปแบบมีตั้งแต่การจัดชิงรางวัล การให้ส่วนลดพิเศษในเทศกาลต่าง ๆ รวมทั้งการโฆษณาประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้าเข้ามาเลือกสินค้าที่เว็บไซต์ นอกจากการโฆษณาประชาสัมพันธ์ในสื่อปกติ เช่น หนังสือพิมพ์ นิตยสาร วิทยุ โทรทัศน์ แล้ว ยังมีการโฆษณาด้วยรูปแบบที่เรียกว่าป้ายโฆษณาบนเว็บไซต์ (Banner Advertising) ซึ่งมีลักษณะคล้ายสื่อสิ่งพิมพ์ แต่จะแสดงบนเว็บไซต์อื่น

4. Promotion (โปรโมชัน)



- การทำสื่อโฆษณาออนไลน์ & PR
 - *Banner, Email*
- การทำ Up-Selling และ Cross-Selling สินค้า

ตัวอย่างโฆษณาทางอีเมล



Windows Live™ Home Profile People Mail Photos More MSN Search the web bing Nhee sign out

Hotmail 123@hotmail.com Reply Reply all Forward Available Options

Inbox (1032)

Junk (8)
Drafts
Sent
Deleted
Liverpool
Project (5)
Manage folders
Add an e-mail account

Related places
Today
Contact list
Calendar

facebook meet WindowsLive Privacy >

Amazon.com: \$5.00 for InStyle One-Year Subscription

From: Amazon.com (store-news@amazon.com)
Sent: Sun 9/20/09 10:16 AM
To: 123@hotmail.com (nhee123@hotmail.com)

Please [click here](#) if the e-mail below is not displayed correctly.

Let them choose from millions of items + [Amazon.com Gift Cards](#)

Your Amazon.com Today's Deals See All Departments

Dear Amazon.com Customer,

As someone who's shown an interest in women's magazines and books, you might like to know about a limited-time offer on *InStyle* magazine. Through September 26, get a one-year subscription for just \$5.00. This is a special price available only to Amazon customers--it's an extra \$18.88 off Amazon's normal low price.

Start a new subscription, renew an existing one, or give a gift--and pay just \$5.00 for a year of *InStyle* magazine.

\$5.00 for a year of InStyle

15th ANNIVERSARY SPECIAL ISSUE!
InStyle
500+ FRENCH FALL FASHION!
DO THEY REALLY WORK? 11 Miracle Beauty Products Tested
WHAT TO KNOW BEFORE YOU SHOP
THE ULTIMATE BOY-FRIENDLY DRESS

\$5.00 or Less at Checkout	\$8.00 or Less at Checkout	\$10.00 or Less at Checkout	\$15.00 or Less at Checkout
Country Living	SmartMoney	Food Network Magazine	O, the Oprah Magazine
SPIN	Entertainment Weekly	COSMO	Popular Mechanics

Find Great Deals on Millions of Items Storewide

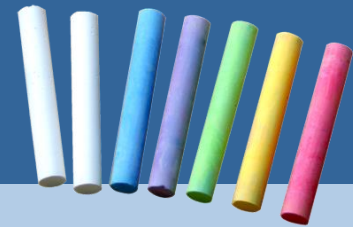
- Books
- Movies & TV
- Video on Demand
- Music
- MP3 Downloads
- Magazines
- Kindle
- Electronics
- Video Games
- Cell Phones & Service
- Computers & Software
- Sports & Outdoors
- Automotive
- Prime
- Toys & Games
- Baby
- Apparel
- Shoes
- Jewelry & Watches
- Beauty
- Gold Box
- Kitchen & Dining
- Home Improvement
- Grocery
- Patio, Lawn & Garden
- Health & Personal Care
- Gourmet Food
- Gift Cards

ศัพท์โฆษณาออนไลน์



- Ad Impression = จำนวนครั้งที่โฆษณาแสดง
- Visit (Page View) = จำนวนหน้าเว็บที่เข้าชม
- Click-Through = จำนวนครั้งที่โฆษณาถูกคลิก
- Page Impression = จำนวนครั้งที่เว็บเพจถูกเรียกแสดง
- Unique Visitors = นับจำนวนคนจากเลข ip

วิธีคิดค่าโฆษณาออนไลน์



- คิดค่าใช้จ่ายตามจำนวนครั้งที่แสดงโฆษณาโดยนับเป็นจำนวนหลักพันครั้ง หรือ CPM ซึ่งมาจากคำว่า Cost Per Thousand Impressions
- Pay Per Click คิดค่าใช้จ่ายตามจำนวนครั้งที่ลูกค้าคลิก

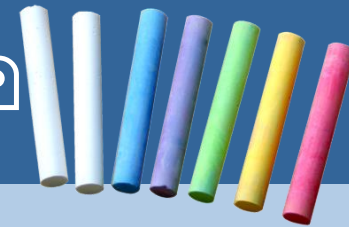
Online Direct Marketing



- E-mail Marketing
- Viral Marketing
 - การตลาดแบบบอกต่อ
 - Buzz Marketing, Word of Mouth Marketing
- SMS Marketing



ตัวอย่างอีเมลโฆษณาที่ใช้กลยุทธ์บอกต่อ



THA | ENG

SCB Easy Net ขอเสนอโปรโมชั่นสุดพิเศษ

เพียงแนะนำเพื่อนมาสมัคร SCB Easy Net รับไปเลยของรางวัลมากมายที่ไม่เคยมีมาก่อน

รับ/รับัตรกำนัลมูลค่า 100 บาท
เมื่อแนะนำเพื่อนทุกๆ 3 ท่าน มาสมัคร SCB Easy Net



=



5. Privacy (ความเป็นส่วนตัว)



แนวคิด



- เนื่องจากในเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ลูกค้าจะต้องให้ข้อมูลส่วนตัวแก่เว็บไซต์ ซึ่งไม่ควรถูกเผยแพร่โดยที่ลูกค้าไม่อนุญาต ข้อมูลส่วนตัวไม่ใช่แค่ หมายเลขบัตรเครดิต แต่รวมถึง ที่อยู่ เบอร์โทรศัพท์ หรืออีเมล ผู้ดูแลเว็บไซต์จำเป็นต้องสร้างระบบรักษาความปลอดภัยที่เชื่อถือได้ว่าข้อมูลเหล่านี้จะไม่ถูกโจรกรรมออกไปได้
- ทั้งนี้เรื่องของสิทธิส่วนบุคคลในข้อมูลต่าง ๆ จะเป็นสิ่งที่ต้องคำนึงถึง เนื่องจากปัจจุบันผู้ใช้อินเทอร์เน็ตเริ่มที่จะให้ความสำคัญมากขึ้น และพยายามให้ข้อมูลส่วนตัวน้อยที่สุดเท่าที่จะทำได้

5. Privacy (ความเป็นส่วนตัว)

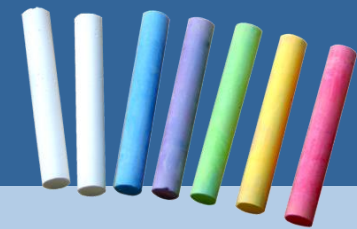


- การรักษาความเป็นส่วนตัว

Privacy Policy

- การเก็บข้อมูลส่วนตัว
 - *E-Mail* กับ *Spammer*
- แจ้งนโยบายการรักษาข้อมูลส่วนตัว

หน้าเว็บแสดงนโยบายการรักษาความเป็นส่วนตัว



Easy Health - Mozilla Firefox

File Edit View History Bookmarks Tools Help

http://www.easyhealth.org.uk/privacy.aspx

easyhealth.org.uk

Search Go

Home | Sound | Word size | Colour

About This Website

Health Leaflets

Short Films

Information For Patients

Information For Health Professionals

Useful People To Contact

Privacy Policy



This section sets out rules for keeping information confidential.

It is very important to Generate that people using this web-site have a right to privacy.

We follow rules on privacy.

We also have our rules on privacy from the Data Protection Act 1998 and the Directive on Privacy and

Done

6. Personalization

(การให้บริการแบบเฉพาะเจาะจงบุคคล)



- ให้บริการแบบเจาะจง
- การศึกษาพฤติกรรมของลูกค้า
- การใช้ Cookie

แนวคิด



- เทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตทำให้เว็บไซต์สามารถเก็บข้อมูลของลูกค้าแต่ละคนได้ และสามารถให้บริการแบบเจาะจงกับลูกค้าแต่ละรายได้ ตัวอย่างเช่น หากผู้ใช้เคยซื้อหนังสือจากเว็บไซต์ Amazon.com เมื่อเข้ามาที่เว็บไซต์นี้อีกครั้งหนึ่งจะมีข้อความต้อนรับ โดยแสดงชื่อผู้ใช้ขึ้นมา พร้อมรายการหนังสือที่เว็บไซต์แนะนำ ซึ่งเมื่อดูรายละเอียดจะพบว่า เป็นหนังสือในแนวเดียวกับที่เคยซื้อครั้งที่แล้ว เมื่อผู้ใช้สั่งซื้อหนังสือใด เว็บไซต์ก็จะทำการแนะนำต่อไปว่าผู้ที่สั่งซื้อหนังสือเล่มนี้ มักจะสั่งซื้อสินค้าต่อไปนี้ด้วย พร้อมแสดงรายการหนังสือหรือสินค้าแนะนำ เป็นการสร้างโอกาสการขายตลอด

Cookie



- เป็นไฟล์ข้อมูลขนาดเล็กที่บันทึกในเครื่องคอมพิวเตอร์ของคุณ
ลูกค้า เว็บไซต์จะสามารถรู้จักลูกค้าได้ทันทีเมื่อกลับมาที่
เว็บไซต์นี้อีกครั้งหนึ่ง โดยอ่านข้อมูลจาก **cookies** นี้เอง
จากนั้น เว็บไซต์จึงนำข้อมูลที่ระบุตัวตนของลูกค้าไป
สัมพันธ์กับฐานข้อมูลสินค้าที่ลูกค้าเคยซื้อแล้ว ซึ่งเก็บบน
เครื่องคอมพิวเตอร์ของร้านค้า พร้อมสร้างรายการแนะนำ
สินค้าที่เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย

One 2 One Marketing



เข้าถึงกลุ่มผู้ใช้บริการแบบคนต่อคนนี้ โดยมีการเก็บข้อมูลและพฤติกรรมของลูกค้าแต่ละคนของคุณก่อน ซึ่งการได้มาซึ่งข้อมูลเหล่านั้นมีหลายวิธี ได้แก่

- จากข้อมูลการสมัครสมาชิก
- จากพฤติกรรมการใช้บริการ



การเก็บลงระบบเก็บข้อมูลชั่วคราว (Session)

การเก็บข้อมูลลงในไฟล์คุกกี้ (Cookie)

การเก็บข้อมูลลง Log File หรือ ฐานข้อมูล (Database)



NIKE iD.

WOMEN'S NIKE SHOX ENERGIA ID (USD 110.00)
SHIPPING TAKES APPROX. 3 TO 4 WEEKS - U.S. SHIPPING ONLY



VIEW ANGLE:

1. START **DONE**

2. DESIGN **DONE**

3. PERSONALIZE **DONE**

Now that you've completed your design, it's time to get personal.

Personal ID color

WORK OUT **DISPLAY**

MAXIMIZE 4 CHARACTERS

I DON'T WANT TO PERSONALIZE IT

[PERSONALIZATION POLICY](#)

4. REVIEW

www.nike.com

Amazon



Amazon.com: Recommended For You - Microsoft Internet Explorer

Address: http://www.amazon.com/exec/obidos/tg/stores/your-store-home/-/0/bc/ref=od_vs_nav_pc/104-2851362-6136738

Shop in Jewelry & Watches

amazon.com

VIEW CART | WISH LIST | YOUR ACCOUNT | HELP

WELCOME PAWOOT'S STORE BOOKS APPAREL & ACCESSORIES ELECTRONICS TOYS & GAMES DVD TOOLS & HARDWARE SEE MORE STORES

RECOMMENDATIONS WISCARD IMPROVE YOUR RECOMMENDATIONS FRIENDS & FAVORITES LEARN MORE

Search All Products: [input type="text"] Browse: Books

Recommended for You > Computers

BROWSE RECOMMENDED

In Computers

All Categories [Add](#)

- Desktops
- Notebooks

Improve Your Recommendations

Pawoot, improve what we recommend to you by editing your collection:

- Items you own (4)
- Items on your Wish List (3)
- Items you've rated (6)
- Items you've marked "Not interested" (5)


Need Help?
Visit our [Help](#) area to

Your recommendations are based on [4 items you own](#) and more.

view [All](#) | [New Releases](#) | [Coming Soon](#) | [Bargains](#)

Browse top sellers!

Sorry, we have no recommendations just for you in this category today. Continue browsing popular selling items below or check back again with us soon.


- 

Sony VAIO VGN-A290 17" Notebook PC (Intel Pentium M Processor 735 (Centrino), 1 GB RAM, 100 GB Hard Drive, DVD +/-RW Double Layer Drive)
[Other products by Sony CI](#)

Average Customer Review: **★★★★☆**

Our Price: \$2,697.99 **Used & new** from \$400.00 [Add to cart](#) [Add to Wish List](#)

Rate this item: ☆☆☆☆☆ I own it Not interested

[See related items](#)
- 

Apple iBook Notebook 12" M9623LL/A (1.2 GHz PowerPC G4, 256MB RAM, 30GB Hard Drive, Combo Drive, Built-in AirPort Extreme)
[Other products by Apple Computer](#)

Our Price: \$999.99 **Used & new** from \$15.99 [Add to cart](#) [Add to Wish List](#)

เก็บข้อมูลพฤติกรรมผู้ใช้เอาไปทำอะไร ?



1. นำเสนอสิ่งที่ตรงใจลูกค้า เว็บไซต์ Amazon.com
2. อำนวยความสะดวก การจดจำ User Name หรือ Password
3. สร้างความเป็นกันเองและประทับใจให้กับลูกค้า
สวัสดีเมื่อ login, การส่งอีเมลล์ตรงชื่อผู้รับ, ส่งอีการ์ดหรือบัตรลดราคา
ร้านต่างๆ ในวันเกิดหรือวันพิเศษ
4. สร้างความเป็นส่วนตัว (Personalize) my.yahoo.com

CRM



- กฎ 80/20
- CLV (Customer Lifetime Value)

Customer Relationship Management

การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า



customer service




1-800-FLOWERS.COM® is the leading provider of thoughtful gifts, helping our customers connect with the important people in their lives, so it's important that our customers stay connected to us. To further assist you, we've provided answers to any inquiries you may have about our service:

4 WAYS TO GET ASSISTANCE

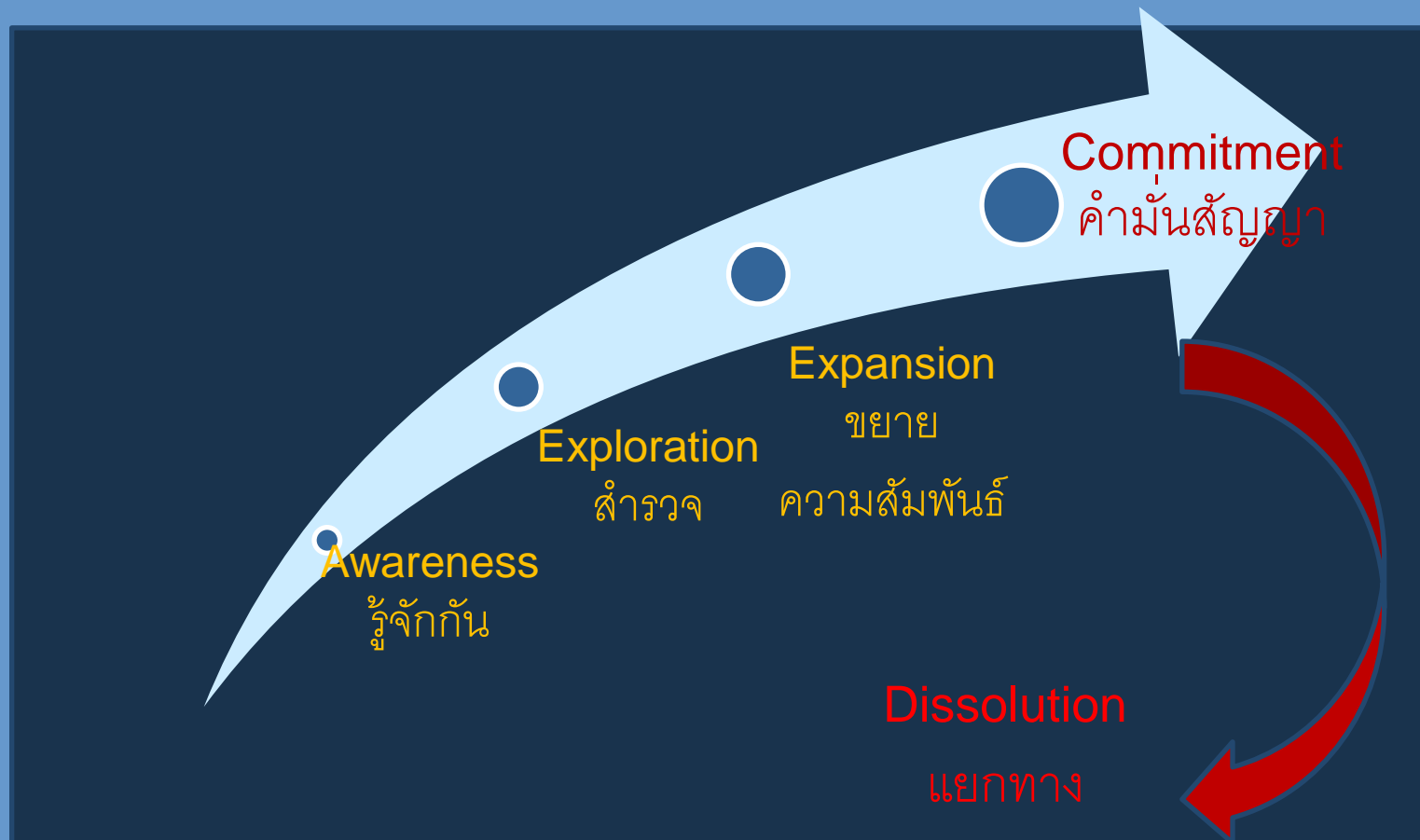
- #### Q & A

Please select from the options below
- Connect to our Online Customer Service [eQ&A Chat](#). 24 hours a day, seven days a week.
- Email us a completed [customer service form](#).
- Call us toll free at 1-800-468-1141

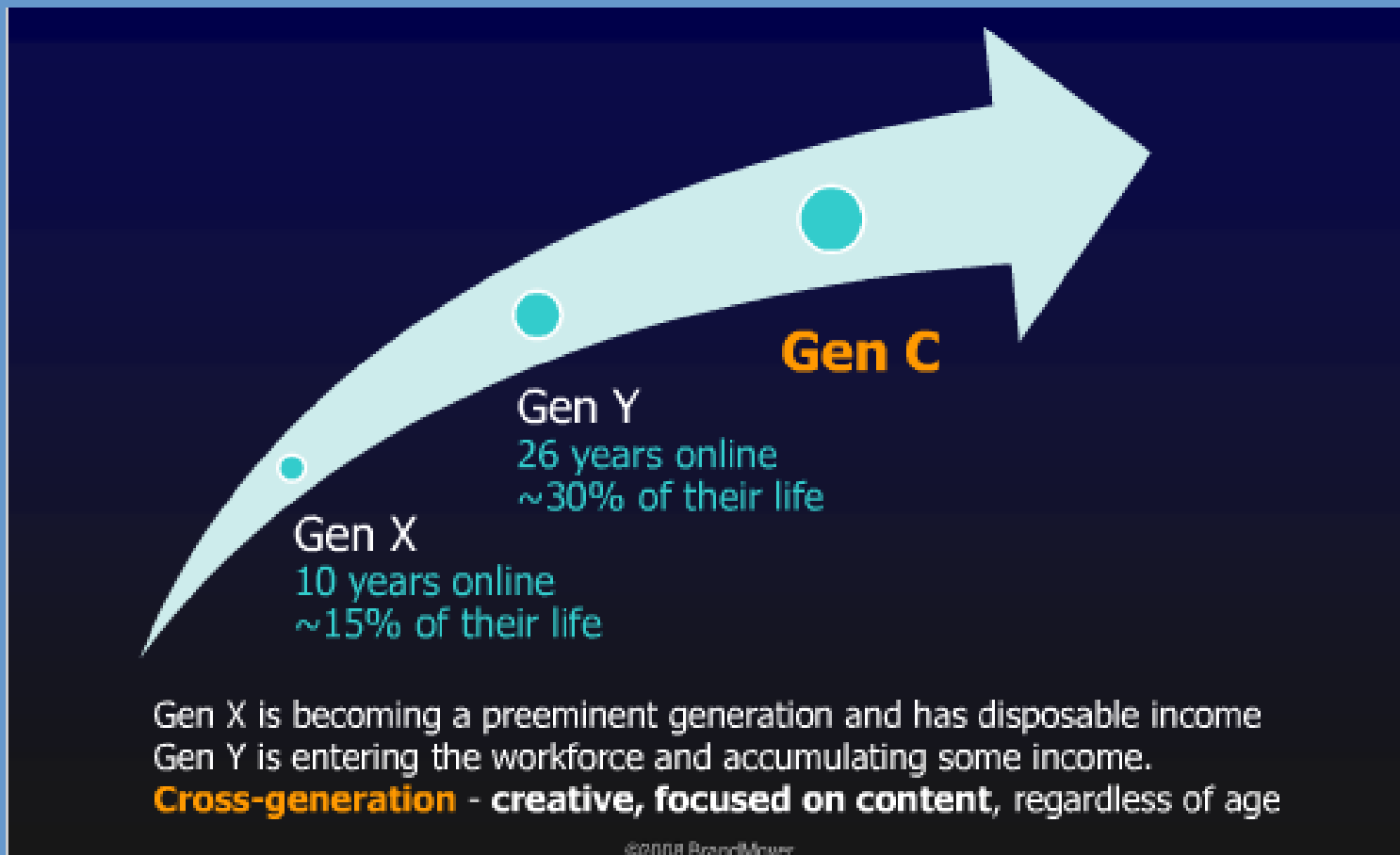
other services:

-  INTERNATIONAL DELIVERY
-  AFFILIATE PROGRAM
-  GIFT CERTIFICATE CENTER

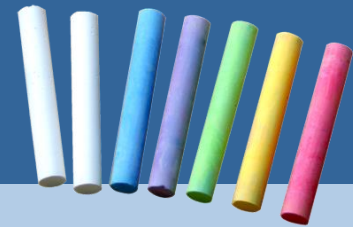
ระดับความสัมพันธ์ระหว่างเว็บไซต์กับลูกค้า



รู้จักกลุ่มลูกค้า



สิ่งที่ควรรู้เกี่ยวกับเว็บไซต์ของคุณ



- สถิติคนเข้าบริการเว็บไซต์ (จำนวน, ส่วนใดคนนิยม)
- ประวัติข้อมูลการซื้อ-ขาย
- ความคิดเห็นจากผู้ใช้

การเก็บข้อมูลสถิติผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์



- นำบริการเก็บสถิติ (Web Stat) ไปใช้กับเว็บคุณ

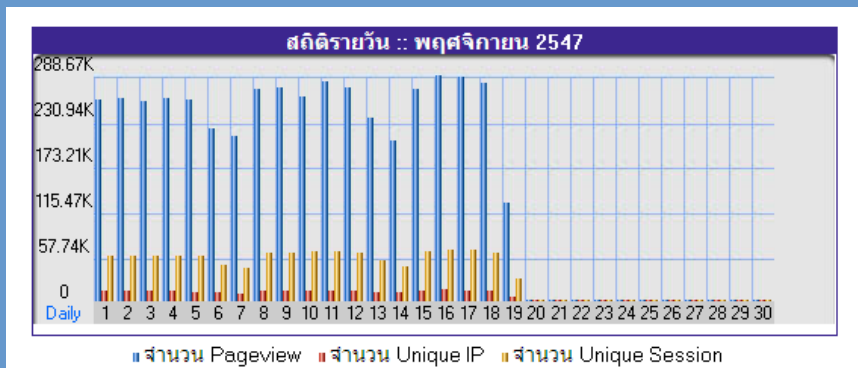
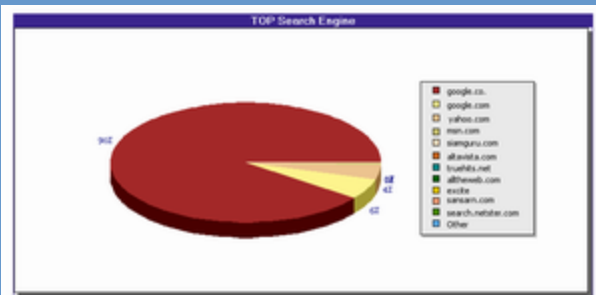
สมัครสมาชิก → ใส่วัด (Code) → นำไปติดที่เว็บ → เก็บข้อมูลสถิติ

- สถิติที่เก็บ
 - จำนวนคนเข้าเว็บไซต์ (ชั่วโมง, วัน, เดือน, ปี)
 - คนเข้ามาจากแหล่งไหน (ประเทศ, เว็บไซต์, Search Engine)
 - เข้าเว็บเราด้วยอะไร (เบราว์เซอร์, OS, ขนาดหน้าจอ ฯลฯ)
- ผู้ให้บริการฟรี!
 - www.Truehits.net (ของคนไทย)
 - www.nedstat
 - www.extremetracking.com

การศึกษาพฤติกรรมผู้ใช้งานผ่าน www.Truehits.net



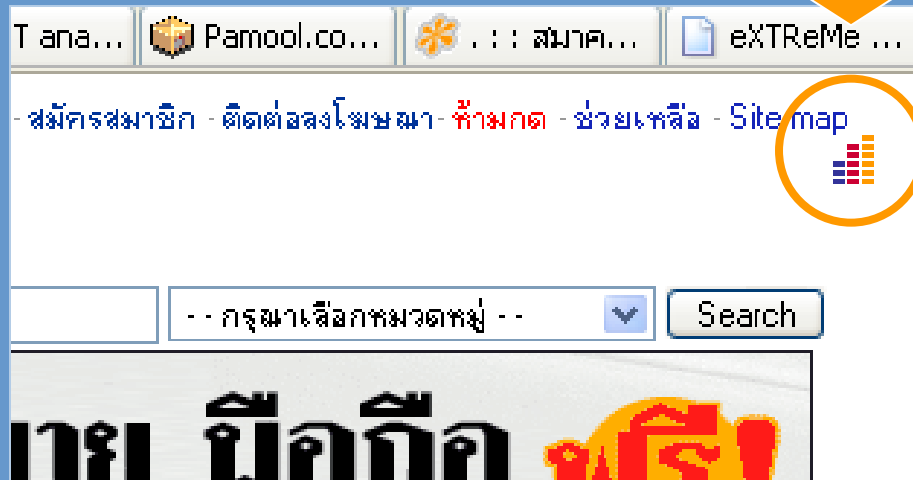
- เก็บข้อมูลผู้ที่เข้ามาเว็บไซต์ เชิงลึก (วันเวลา, ประเทศ)
- ดูข้อมูลเป็นตาราง กราฟ วิเคราะห์เชิงลึก



ตัวอย่างโค้ดเก็บสถิติ



```
<script language='javascript1.1'> page='HomePage';</script>  
<script language='javascript1.1' src='http://truehits.gits.net.th/data/a0000020.js'></script>
```



วิธีการรับความคิดเห็นจากผู้ใช้

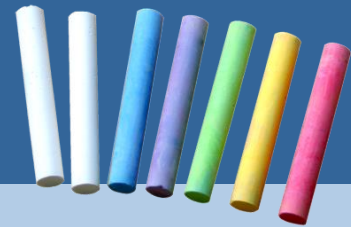


- เปิดเว็บบอร์ด, Guest Book
- E-Mail ไปสอบถาม (Mailing List)
- ทำแบบสำรวจความคิดเห็น (Poll & Vote)
- ศึกษาจากข้อมูลการใช้บริการ

แหล่งให้บริการฟรี!

www.thaimisc.com, www.dserver.org

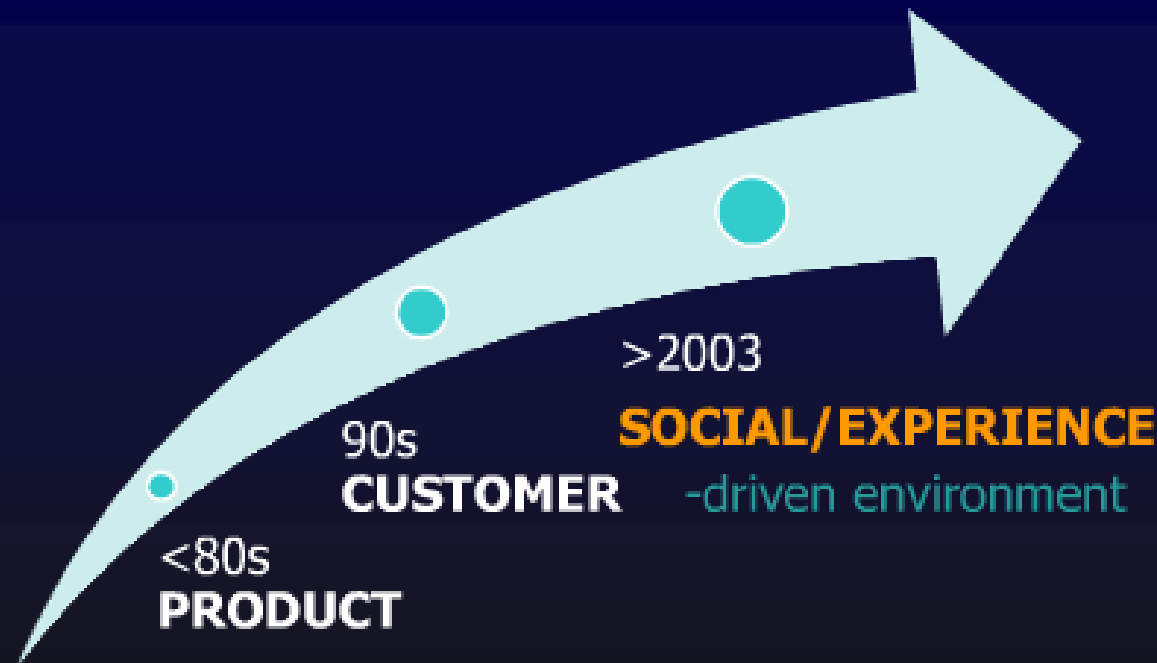
7Cs กับความสำเร็จของการทำเว็บไซต์



1. **C**ontext (รูปแบบของเว็บไซต์)
2. **C**ontent (เนื้อหา/ข้อมูล)
3. **C**ommunity (ชุมชน, สังคม)
4. **C**ustomization (การบริการเป็นรายบุคคล)
5. **C**ommunication (การสื่อสาร)
6. **C**onnection (การเชื่อมโยงกับเว็บไซต์อื่น)
7. **C**ommerce (การพาณิชย์)



THE BUSINESS WORLD HAS CHANGED



Companies used to focus on making new, better, or cheaper products. Now the game is to create wonderful and emotional **experiences**. The Knowledge economy is giving way to the **creative** economy.

กลยุทธ์การทำเว็บ



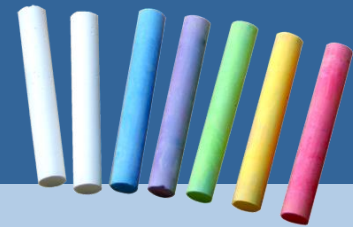
- คุณแตกต่างจากคนอื่น ๆ ไหม? (Differentiate) ถ้าไม่! คุณมีสิ่งไหนดีกว่า?
 - ผู้ทำคนแรกมักได้เปรียบกว่าคนอื่น ๆ
- ใช้ความคิดสร้างสรรค์ (Creative)
- ทำธุรกิจด้วยความเร็ว (ใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่)
 - การทำเว็บสำเร็จรูป (Dynamic Content/Web)
- การบริหารด้วยต้นทุนที่ต่ำ
- การร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจ

การสร้างแบรนด์



- 1. ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์
- 2. มีคุณค่าพอ
 - คุณค่าเชิงประโยชน์
 - คุณค่าเชิงอารมณ์
- 3. คุณค่านั้นได้ถูกรับรู้





10 วิธีการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับ เว็บไซต์ของคุณ

10 วิธีการสร้างความน่าเชื่อถือให้เว็บไซต์



1. มีชื่อโดเมนเนม เป็นของตนเอง
2. หลีกเลี่ยงการใช้เว็บ Hosting ฟรี.!
3. ออกแบบเว็บไซต์ที่น่าเชื่อถือ
4. การนำเสนอข้อมูลภายในเว็บไซต์ที่ใหม่ สดเสมอ
5. แสดงที่อยู่ข้อมูลจริง ที่สามารถติดต่อได้ง่าย

10 วิธีการสร้างความน่าเชื่อถือให้เว็บไซต์



6. อ้างอิงถึงผู้ที่เคยใช้บริการไปแล้ว (Testimonials)
7. การนำองค์กรที่มีความน่าเชื่อถือ หรือให้บริการ ช่วยยืนยันความมีตัวตนและน่าเชื่อถือของเว็บคุณ (จดทะเบียน E-Commerce, สมาคมผู้ดูแลเว็บไทย www.webmaster.or.th, Trust.org)
8. การนำรางวัล หรือข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับเว็บ หรือบริษัทคุณ มาแสดง
9. อ้างอิงถึงระยะเวลาที่คุณได้เปิดให้บริการมาแล้ว
10. ภายในเว็บไซต์ควรจะสะกดอักษรที่ถูกต้อง

