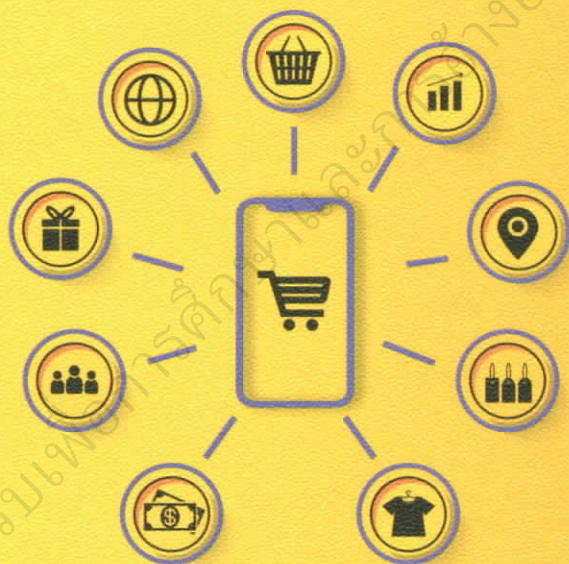


DATA THINKING

ทำธุรกิจให้รุ่ง ยอดขายพุ่งด้วยดาต้า



ถ้าขายออนไลน์คุณย่อมมี "ดาต้า" หลังบ้าน
แต่หยาบให้ให้เป็น ยอดขายก็โตได้อีกหลายเท่า!

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร



ห้องสมุดเทอร์



401016495

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

โครงการตลาดวันละตอน

คำนำสำนักพิมพ์

ในยุคที่คู่แข่งอยู่ถัดจากเราแค่พืดถัดไปบนหน้าจอ การทำธุรกิจแบบไม่รู้เรื่องดาต้าเลยค่อนข้างแน่นอนว่าจะทำให้คุณเสียเปรียบ และด้วยเหตุนี้หลายรายจึงถูกกลืนหายไปอย่างน่าเสียดาย

แต่เคยไหม...ดาต้าเราก็มี แต่กลับไม่รู้จะใช้ยังไง ไม่รู้ว่าต้องเริ่มจากตรงไหน คำตอบคือ...ต้องเริ่มจาก "คิด" อย่างมนุษย์ดาต้าให้เป็นก่อน

Data Thinking ทำธุรกิจให้รุ่ง ยอดขายพุ่งด้วยดาต้าเล่มนี้เป็นผลงานเล่มที่ 3 ของคุณหนู-ณัฐพล ม่วงท่า เจ้าของเพจการตลาดวันละตอน ที่ไม่ว่าจะเขียนหนังสือออกมาทีเล่ม ก็มีเคล็ดลับเด็ดๆ และเทรนด์ใหม่ๆ ในแวดวงการตลาดมาให้เราว่าไว้มัดตลอด ด้วยสไตล์การเขียนแบบเป็นกันเอง แถมยังย่อยเรื่องยากที่หลายคนส่ายหน้าอย่าง "ดาต้า" ให้กลายเป็นเรื่องง่ายและน่าตื่นเต้น

ใจหลักของหนังสือเล่มนี้คือ ทำยังไงก็ได้ให้ทุกคนเข้าถึงดาต้าที่มีอยู่รอบตัวและนำมาใช้ประโยชน์ได้ จึงออกมาเป็นหนังสือดาต้าฉบับอ่านง่ายเล่มนี้ ไม่ว่าจะคุณจะเป็นพ่อค้าแม่ขายออนไลน์ นักศึกษานักการตลาด หรือเจ้าของธุรกิจ ก็นำความรู้ที่ได้ไปต่อยอดเพื่อเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจของตนได้

ในเล่ม คุณจะได้เรียนรู้การใช้เครื่องมือทางการตลาดต่างๆ รวมทั้งวิธีดูข้อมูลหลังบ้านเฟซบุ๊กที่ช่วยให้รู้ว่าลูกค้าที่แท้จริงของคุณเป็นใคร อยู่ที่ไหน และนอกจากกดโลกเพจคุณแล้ว เขายังกดติดตามเพจไหนอีก พร้อมสารคดีวิธีตั้งดาต้าแบบง่ายๆ ที่ทำให้การลือกอินเข้าเฟซบุ๊กของคุณเปลี่ยนไปตลอดกาล รวมทั้ง Case Study ที่น่าสนใจจากแบรนด์ดังระดับโลกอย่าง NIKE และ McDonald's ไปจนถึงกลยุทธ์การตลาดแบบไทยๆ ที่ใครจะคิดละว่าวันหนึ่ง AI จะโทรทวงหนี้เราได้

ลองเปิดใจเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ แล้วคุณจะพบว่าชีวิตดีขึ้นได้แม้มีดาต้าเป็นตัวช่วย

howto

คำนำผู้เขียน

สำหรับคนที่หยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่าน ก่อนอื่นผมต้องขอบอกไว้ ณ ที่นี้เลยว่า "ขอบคุณมากครับ" หนังสือเล่มนี้เป็นเล่มที่ 3 ของผม ซึ่งคุณบางคนอาจไม่รู้ว่าผมเขียนหนังสือเกี่ยวกับดาต้ามาแล้วสองเล่ม เล่มแรกคือ *Personalized Marketing การตลาดแบบรู้ใจ* เป็นหนังสือที่เต็มไปด้วยเคสแนวทางการทำการตลาดแบบ Personalization มากมาย จากทั้งแบรนด์ไทยและต่างชาติ ตั้งแต่ขนมคุกกี้อของไทยที่ดูทั่วไปไม่น่าตื่นเต้น แต่พอหยิบ Personalization เป็นจุดขายด้วยการทำนายดวงผ่านคุกกี้ ก็ทำให้กลายเป็นเรื่องแปลกใหม่ ลูกค้าใหม่ก็อยากลอง ลูกค้าเก่าก็อยากกลับมาซื้อ หรือเคสเว็บ E-Commerce ไทยอย่าง JD Central ที่ฉลาดในการทำความเข้าใจการตลาดแบบ Personalization ด้วยการทำการตลาดเพื่อเก็บดาต้าจากลูกค้ามาก่อน จากนั้นค่อยเอาดาต้าที่ได้ไปทำการตลาดแบบรู้ใจกลับคืนสู่ลูกค้าแต่ละคน

บอกตรงๆว่าเคสของ JD Central ในเล่มแรกเป็นอะไรที่ผมชื่นชอบและประทับใจมาก ถึงขนาดเป็นหนึ่งในเคสสำคัญที่ผมหยิบไปใช้ในการสอนหรือบรรยายให้กับทุกบริษัท และนั่นก็เลยเป็นที่มาของหนังสือเล่มที่ 2 ของผม *Data-Driven Marketing การตลาดแบบฉลาดใช้ดาต้า*

ถ้าพูดกันในเชิงเนื้อหา หนังสือเล่มที่ 2 เป็นการย้อนกลับไปที่ก่อนเล่มแรก เพราะก่อนจะทำ Personalized Marketing หรือการตลาดแบบรู้ใจได้ คุณต้องเริ่มจากดาต้าหรือเอาข้อมูลมาวิเคราะห์ว่าตกลงแล้วลูกค้าของคุณแบ่งออกเป็นกี่กลุ่ม มีลักษณะพฤติกรรมความชอบต่างกันอย่างไร เพราะการที่คุณจะรู้ใจใครสักคนได้ ต้องเริ่มจากรู้จักเขาคนนั้นให้ดีก่อนจริงไหมครับ

หนังสือเล่มที่ 2 *Data-Driven Marketing การตลาดแบบฉลาดใช้ดาต้า* จึงเป็นการสอนวิธีเก็บดาต้าที่มาพร้อมกับ Canvas ต่าง ๆ มากมาย ทั้ง Data Collection Canvas ที่กลั่นออกมาจากประสบการณ์ส่วนตัวของผมเอง บวกกับแนะนำเครื่องมือในการเข้าถึงดาต้าแบบง่าย ๆ สำหรับนักการตลาดอย่าง Google Trends ที่ใช้ดูเทรนด์การค้นหาของคนไทย กับ Social Listening เครื่องมือในการเข้าถึงโพสต์หรือคอมเมนต์มากมายที่กระจัดกระจายอยู่บนโลกออนไลน์และโซเชียลมีเดีย แพลตฟอร์มต่าง ๆ

หนังสือเล่มที่ 2 จึงออกไปทาง howto นิด ๆ แต่กลับถูกใจหลายคน เพราะอ่านแล้วทำตามได้ทันที จนขายดีแรงหน้าเล่มแรก (ขออวดหน่อยนะครับ) และมาตอนนี้ก็คือหนังสือเล่มที่ 3 ซึ่งจะเป็นการเล่าย้อนกลับไปอีกสักนิดของพื้นฐานความเข้าใจเรื่องดาต้าทั้งหมดก่อนจะมาสู่การทำ Data-Driven Marketing ได้

เพราะการจะทำได้ให้ดีได้ก็ต้องเริ่มจากการเข้าใจแก่นและพื้นฐานอย่างถ่องแท้ ดังนั้นการจะทำ Data-Driven Marketing หรือได้ก็ต้องมาจากการเข้าใจเรื่องดาต้าเป็นอย่างดี

ถ้าใครเพิ่งหยิบหนังสือของผมอ่านเป็นครั้งแรกก็ไม่ต้องตกใจนะครับ ว่าตกลงฉันควรจะอ่านเล่มที่ 2 หรือเล่มที่ 1 ก่อนไหม ผมบอกได้เลยว่าคุณไล่อ่านจากเล่มที่ 3 ไปสู่เล่มที่ 2 แล้วก็เล่มที่ 1 ได้เลยครับ

แต่ถ้าจะให้ดีที่สุดคือซื้อทั้ง 3 เล่มไปพร้อมกัน ตั้งแต่ *Personalized Marketing การตลาดแบบรู้ใจ*, *Data-Driven Marketing การตลาดแบบฉลาดใช้ดาต้า* และ *Data Thinking ทำธุรกิจให้รุ่ง ยอดขายพุ่งด้วยดาต้า*

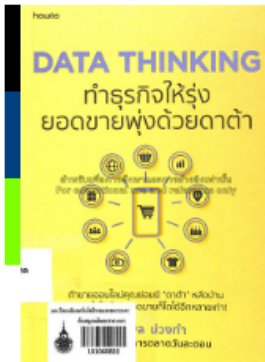
เล่มนี้ รับรองว่าเรื่องดาต้าที่เคยฟังดูเข้าใจและเข้าถึงยากจะกลายเป็นเรื่องง่ายอย่างไม่น่าเชื่อ คุณจะเข้าใจว่าดาต้าคืออะไร เราจะเอาดาตานั้นมาใช้งานได้อย่างไร และเรามีดาต้าของตัวเองอยู่ตรงไหนบ้าง เพื่อจะได้สร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้น หรือแม้แต่ทำธุรกิจได้มีประสิทธิภาพมากขึ้นครับ

เพราะหัวใจทั้งหมดของการทำธุรกิจคือการทำให้เรามีกำไรเพิ่มขึ้น และดาต้าจะก้าวเข้ามาเป็นหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจและการตลาดตั้งแต่วินาทีไปจนถึงวันหน้า จนกลายเป็นพื้นฐานของการทำงานทุกอย่างที่ทุกคนในศตวรรษที่ 21 ต้องเข้าใจ

ณัฐพล ม่วงท่า


สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ Walai Autolib

<https://lib.rmutp.ac.th/catalog/BibItem.aspx?BibID=b00107246>



Data thinking ทำธุรกิจให้รุ่ง ยอดขายพุ่งด้วยดาต้า / ณัฐพล ม่วงท่า.

Author ณัฐพล ม่วงท่า
Published กรุงเทพฯ : สานุก, 2564
Edition พิมพ์ครั้งที่ 2
Detail 189 หน้า : ภาพประกอบ ; 21 ซม
Subject การจัดการตลาด(+)
พฤติกรรมผู้บริโภค(+)
การตลาดอินเทอร์เน็ต(+)
การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์(+)

ISBN 9786161841249
ประเภทแหล่งที่มา  Book



สำหรับเพื่อการศึกษาและการอ้างอิงเท่านั้น