



DR.MOOKTRA THONGVES

BASIC MANAGEMENT Ecommerce



What is E-commerce?

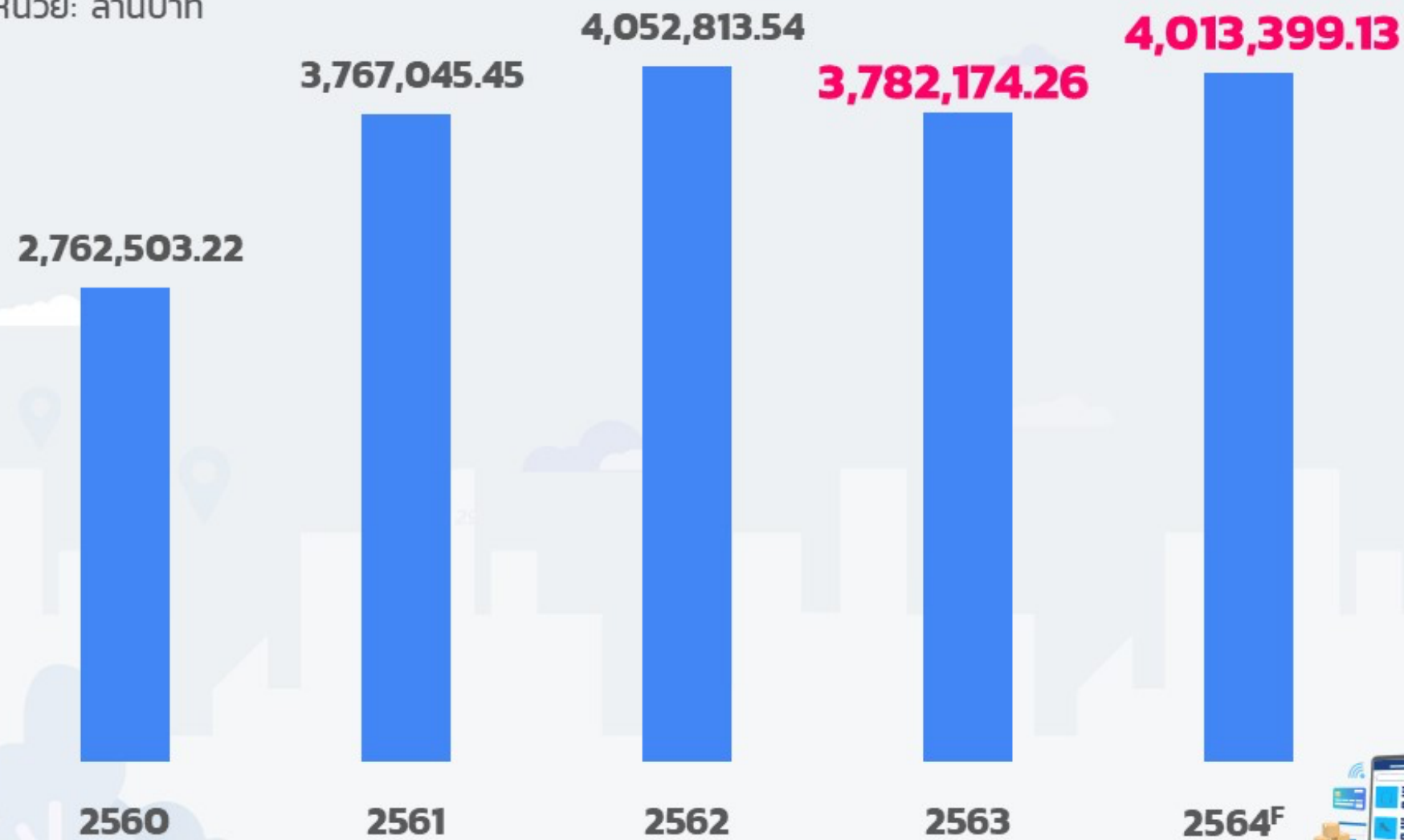
DR.MOOKTRA THONGVES





มูลค่า e-Commerce ปี 2560 – 2564^F

หน่วย: ล้านบาท



ETDA
www.etda.or.th



กระทรวงดิจิทัล
เพื่อเศรษฐกิจและสังคม



อัตราการเติบโตต่อปี

ปี 2561-2562 7.59%

ปี 2562-2563 6.68%

ปี 2563-2564 6.11%



เพิ่มขึ้น



ลดลง

อัตราการเติบโตเฉลี่ย
สะสมต่อปี (CAGR)
ปี 2560-2564^F

9.79%





Strength E-commerce



Strength E-commerce

low cost

labor costs

storefront

globe

rental fee

24 hours

interact
with
customers



E-commerceSale

What products can be sold through e-commerce?

The more differentiated and interesting the products sold, the more customers will be attracted. But if it's a product that other people sell as well, it may be difficult to sell. and must rely on marketing to help



Product



Digital Good



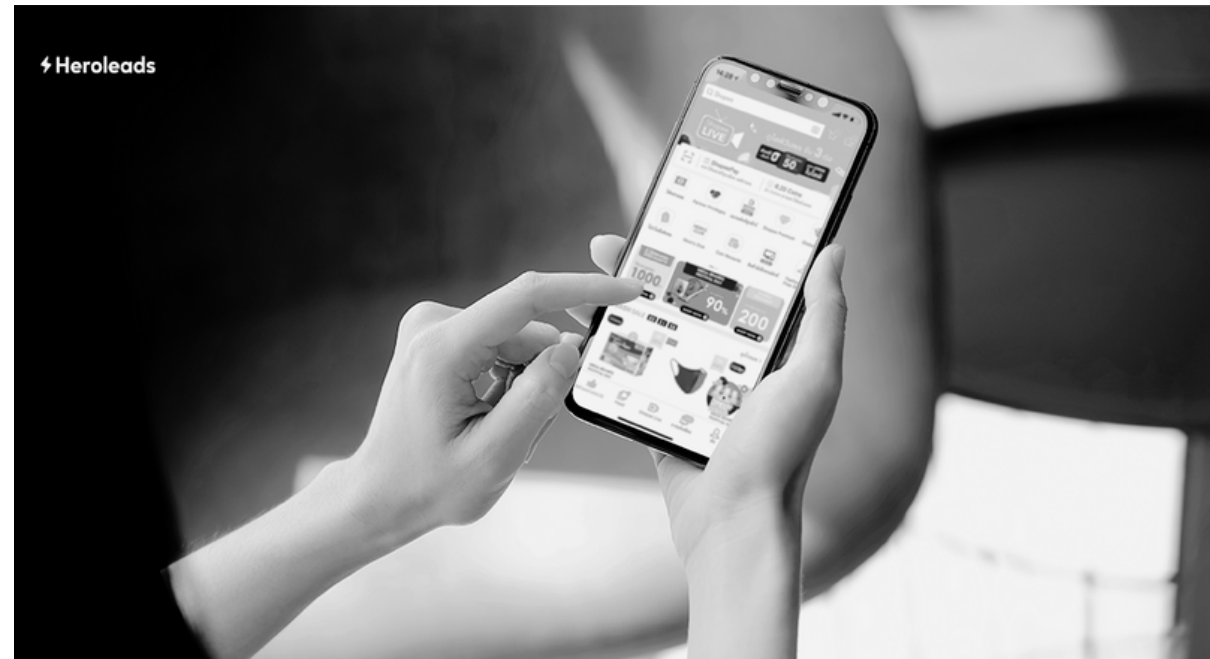
Service

E-commerce channels



01 Website

E-commerce or Brand.com

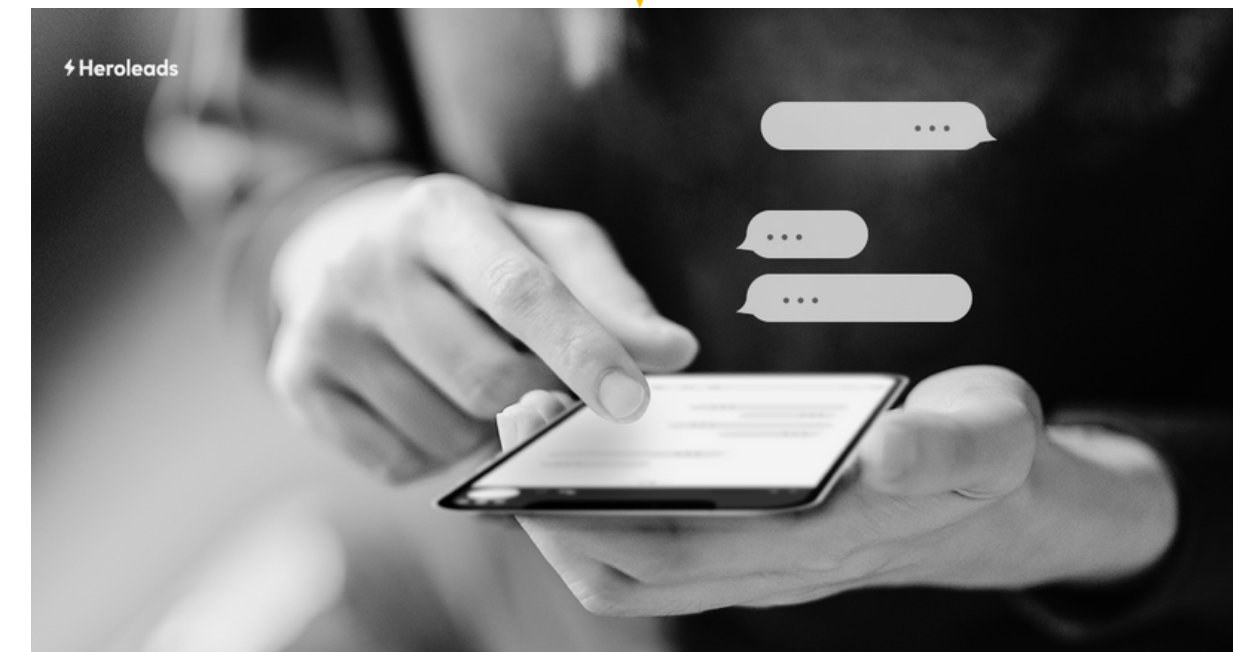
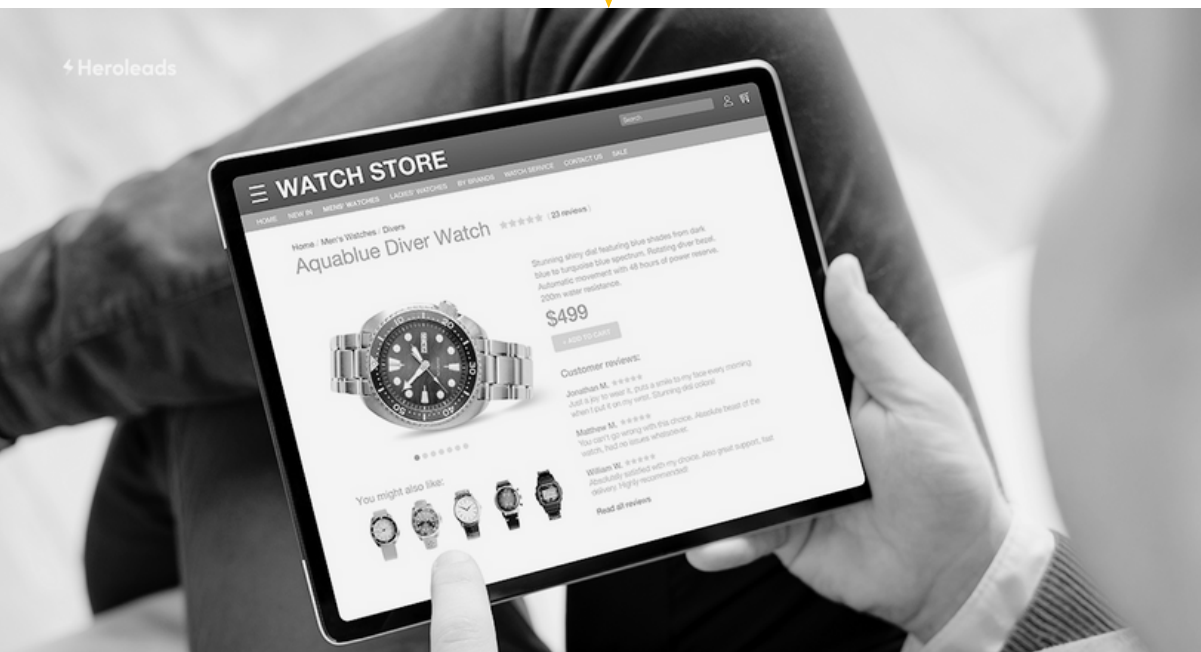


03 Social

Facebook, Instagram, Twitter, LINE

02 Marketplace

Lazada, Shopee, JD Central



กลุ่มลูกค้าทางธุรกิจออนไลน์



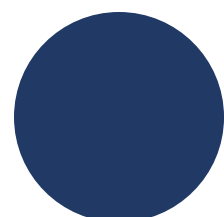
Business ผู้ทำการค้า



Customer ผู้บริโภค



Government รัฐบาล





	ธุรกิจ	รัฐบาล	ผู้บริโภค
ธุรกิจ	B2B	B2G	B2C
รัฐบาล	G2B	G2G	G2C
ผู้บริโภค	C2B	C2G	C2C

ประเภทของกลุ่ม การค้าทางธุรกิจ ออนไลน์

แบ่งตามความสัมพันธ์ของผู้
ซื้อขาย ได้ 9 ลักษณะ

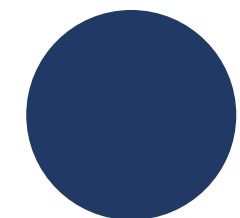




Business to Business

: B2B

- วัตถุประสงค์เพื่อการติดต่อค้าขาย เพื่อการจัดการการผลิตหรือวัตถุดิบ
- การส่งซื้อสินค้าสำหรับห้างสรรพสินค้าไปยังผู้ผลิต
- การส่งซื้อชิ้นส่วนที่ใช้ในงานอุตสาหกรรม
- ปริมาณและมูลค่าการซื้อขายต่อรายการค่าสูง
- ส่วนมากใช้ระบบ EDI (Electronic Data Interchange) และ Extranet
- เน้นการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างคู่ค้าก่อให้เกิดระบบ Just-in-time

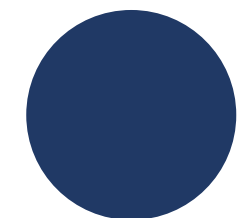




Business to Consumer

: B2C

- ธุรกรรมที่เกิดขึ้นระหว่างผู้ประกอบการกับผู้บริโภคโดยตรงส่วนใหญ่เป็นการค้าปลีก
- รายการค้ามีจำนวนมาก ปริมาณและมูลค่าการซื้อขายต่อรายการค้าต่ำ
- ใช้อินเทอร์เน็ตเป็นส่วนใหญ่
- เริ่ม หรือขยายฐานธุรกิจได้อย่างกว้างขวางทั่วโลก
- เหมาะอย่างยิ่งสำหรับผู้ประกอบการรายเล็กและระดับกลาง (SMEs)
- ส่วนมากใช้ World Wide Web และ e-Mail เน้นการออกแบบ Web Site ให้น่าสนใจ
- ต้องทำให้ผู้บริโภครู้จัก Web Site และเข้ามาเยี่ยมชมอย่างสม่ำเสมอ

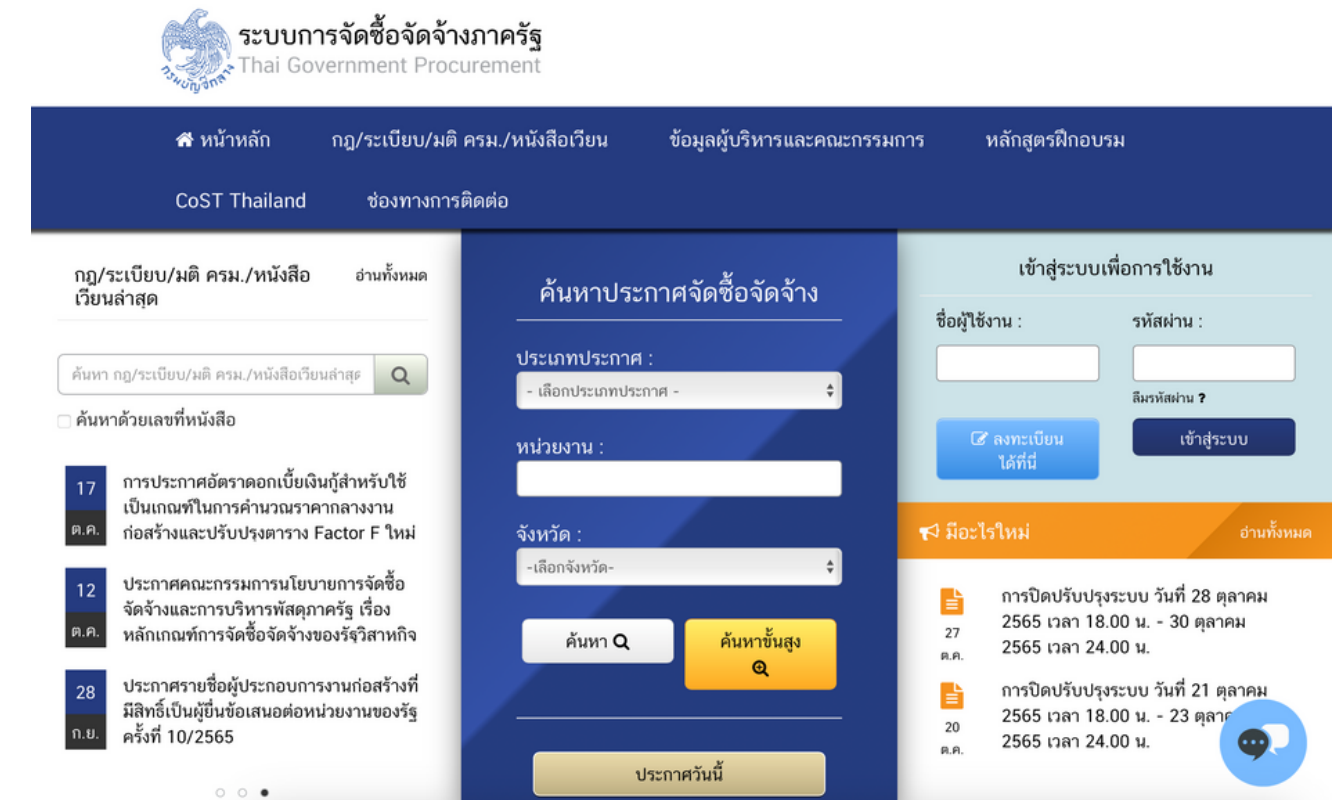




Business to Government : B2G

- เป็นธุรกรรมระหว่างภาคธุรกิจกับภาครัฐ
- ส่วนใหญ่จะเป็นเรื่องการจัดซื้อจัดจ้างภาครัฐ (Government Procurement)

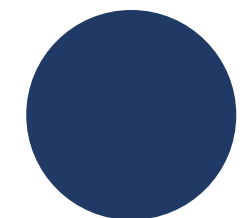
Dr. mooktra thongves



Type 3/9

<http://www.gprocurement.go.th>

DR.MOOKTRA THONGVES

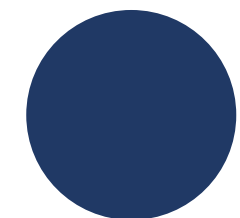
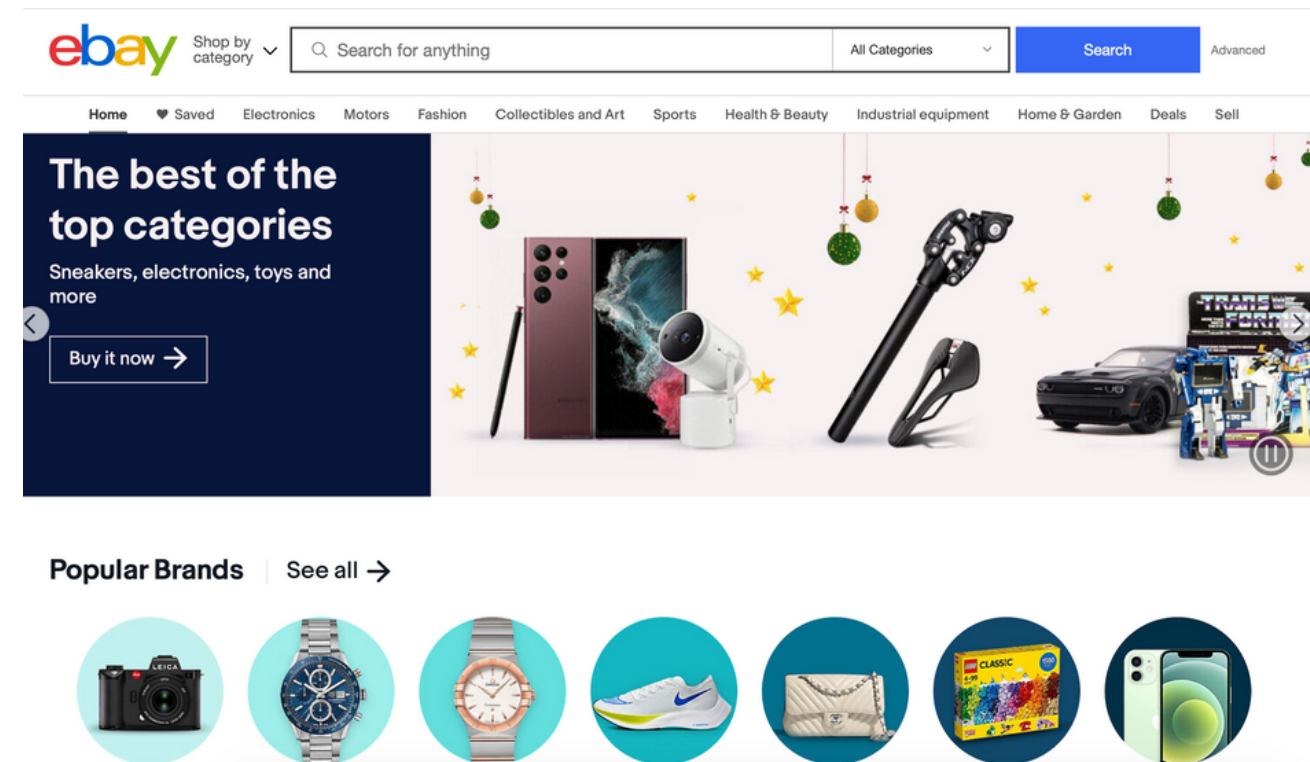




Customer to Customer

: C2C

- การซื้อขายตรงระหว่างกลุ่มผู้ซื้อ ลูกค้า หรือบุคคลทั่วไปกันเอง
- โฆษณาฝากขายไว้ใน Web site ที่เป็นศูนย์กลางการประมูลขายสินค้า
- สินค้ามือสอง

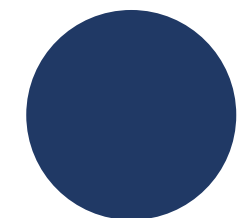




Consumer to Business

: C2B

- ธุรกรรมที่เกิดขึ้นโดยบุคคลทั่วไปที่ใช้ Internet เพื่อขายสินค้า หรือ บริการให้กับองค์กร หรือ บุคคลทั่วไปที่มองหาผู้ขาย เพื่อติดต่อ และทำธุรกรรมในรูปแบบ Online

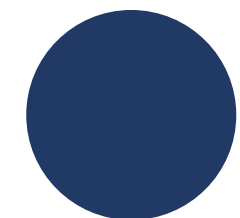




Consumer to Government

: C2G

การทำธุรกรรมของประชาชนทั่วไปกับรัฐบาล การ email เข้าไปยังหน่วยงานภาครัฐ หรือการร้องเรียนผ่านระบบ email ของพรรคการเมืองหรือผู้แทนราษฎร ปัจจุบันยังไม่ปรากฏเด่นชัด





Government to Business/Citizens

: G2B, G2C

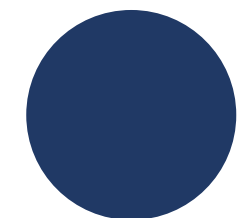
รูปแบบของหน่วยงานรัฐซื้อขายสินค้า บริการ หรือ สารสนเทศกับองค์กรเอกชน
หรือบุคคลทั่วไป

Dr. mooktra thongves



Type 7-8/9

DR.MOOKTRA THONGVES





Government to Government

: G2G

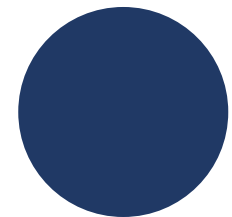
การทำธุรกรรมระหว่างภาครัฐด้วยกัน เช่น โครงการเปลี่ยนระบบการบริหารการเงินการคลังภาครัฐสู่ระบบอิเล็กทรอนิกส์ (Government Fiscal Management Information System :GFMIS) www.gfmis.go.th

Dr. mooktra thongves



Type 9/9

DR.MOOKTRA THONGVES





•กลุ่มเป้าหมายหลัก

กลุ่มลูกค้ากลุ่มใหญ่ที่ให้ความสนใจสินค้า ให้บริการเป็นกลุ่มที่ชัดเจน และให้ความสำคัญมากที่สุด



•กลุ่มเป้าหมายรอง

กลุ่มที่ให้ความสนใจสินค้า (กลุ่มย่อย) ค่อนข้างไม่แน่นอนในการให้ความสนใจสินค้า

การวางแผน ด้านการตลาด อิเล็กทรอนิกส์

การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย





การวางแผน ด้านการตลาด อิเล็กทรอนิกส์

การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย

- กลุ่มเป้าหมายขนาดใหญ่

กลุ่มลูกค้ามีทั้งในและต่างประเทศ ดังนั้นการจัดส่งมีทั้งในและต่างประเทศการออกแบบเว็บต้องมีความน่าเชื่อถือ ประชาสัมพันธ์คนทั่วโลก ระบบการสั่งซื้อต้องมีมาตรฐาน คนทั่วโลกให้การยอมรับ รวดเร็ว ตรงตามกำหนดเวลา

รูปแบบการชำระเงินใช้บัตรเครดิต มีการรักษาความปลอดภัย (SSL)





การวางแผน

ด้านการตลาด

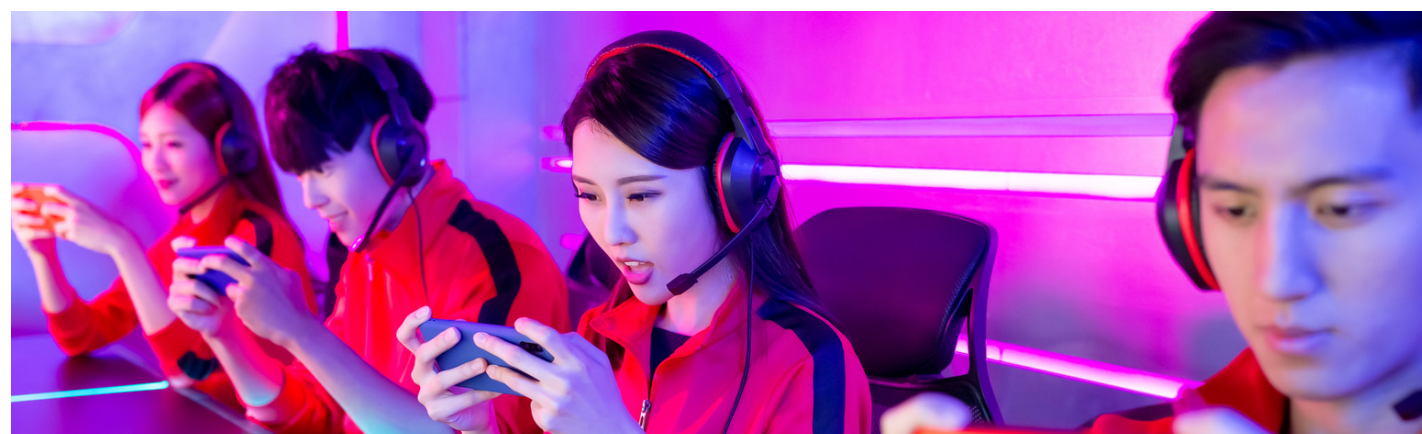
อิเล็กทรอนิกส์

การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย

•กลุ่มเป้าหมายเล็ก

กลุ่มลูกค้าเน้นการจัดส่งภายในประเทศ การออกแบบเว็บแบบง่าย ๆ สบายตา เนื้อที่ในการนำเสนอเว็บฟรี ใช้ระบบตะกร้าในการเก็บสินค้าถ้าสินค้ามีไม่มากใช้การส่ง order ทาง e-mail ชำระเงินผ่านบัญชี ธนาคารการจัดส่งโดยไปรษณีย์ในรูปแบบของพัสดุ หรือ EMS

การขยายขอบเขตธุรกิจอาจไม่มากนัก
ดังนั้นไม่จำเป็นต้องทำภาษาอังกฤษ





Q & A

BASIC MANAGEMENT

DR.MOOKTRA THONGVES