



เอกสารโครงการนวัตกรรมหรือสหพัฒน์ ประจำปี 2563 (ปีที่16) (ฉบับเต็ม)

ชื่อนวัตกรรมEra-won X Shopee Takeover Siam Square One

ประเภทนวัตกรรม

- ☐Product ☒Sales & Marketing ☐System & Process ☐Services & Personality
☐Energy Saving & Global Warming & Environment
☐Corporate Social Responsibility (CSR)
☐Petty Award

บริษัทเจ้าของนวัตกรรมคือฝ่ายขายออนไลน์ 2

ผู้สร้างนวัตกรรม

- 1)นางสาว เอื้ออารีย์ อาจดวงดี ตำแหน่ง Online Sale Executive
2) นางสาว ศิริวรรณ นัคเรศ ตำแหน่งOnline Sale Executive

สถานที่ติดต่อบริษัทธนุลักษณะ จำกัด มหาชน

โทรศัพท์02-294-2916 ต่อ 311 มือถือ(ต้องระบุ) -

E-mail : Siriwannakaret@gmail.com ,Uaoaree.niwkoi@gmail.com

(***ต้องมีลายเซ็นทุกครั้ง***)

ลงชื่อ.....ผู้อนุมัติ

รองกรรมการผู้จัดการ

บริษัท ธนุลักษณะ จำกัด (มหาชน)



1. นวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวดเคยได้รับ.....

- ☐ สิทธิบัตร เลขที่..... ☐ อนุสิทธิบัตร เลขที่.....
- ☐ รออนุมัติสิทธิบัตร / อนุสิทธิบัตร ☒ ยังไม่ได้จดสิทธิบัตร / อนุสิทธิบัตร
- ☒ รางวัลอื่นๆ (ระบุ)รางวัลยอดเยี่ยม ประเภท Sales & Marketing

“THANULUX INNOVATION AWARDS 2019

2. นวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวดเคยริเริ่มในบริษัทมาก่อนหรือไม่

- ☐ มีการริเริ่มมาก่อน ☒ ไม่เคยริเริ่มมาก่อน

- ☐ นำมาพัฒนาต่อยอดมาจาก (กรุณาเลือกตอบ)

- ☐ นวัตกรรมเดิมของบริษัทที่เคยคิดค้นด้วยตนเอง (โปรดระบุ)

.....

- ☐ นวัตกรรมที่มีการคิดค้นจากภายนอก (โปรดระบุ)

.....

3. สถานะของนวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวด

- ☐ กำลังทดลองใช้ ☐ ยังไม่วางตลาด

- ☒ นำมาใช้จริง ตั้งแต่วันที่ 27 เมษายน 2562 ☐ วางตลาด ตั้งแต่วันที่.....



บทคัดย่อ

แบรนด์ เอราวอน (era-won) บริษัทมหาชน จำกัด มหาชน ในเครือสหพัฒน์ผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายเสื้อผ้าแฟชั่น ภายใต้เครือสหพัฒน์ในกลุ่มคนรุ่นใหม่ ทั้งวัยที่กำลังศึกษาเล่าเรียน จนถึงวัยเริ่มต้นทำงาน กลยุทธ์การทำตลาดที่ประสบความสำเร็จของแบรนด์เอราวอนนั้นเกิดจากการกระจายสินค้าผ่านช่องทางอื่นๆ เพิ่มมากขึ้น นอกเหนือจากการขายสินค้าเฉพาะในห้างสรรพสินค้า ที่ปัจจุบันมีกระจายอยู่ตามห้างต่างๆ 27 สาขา โดยบริษัทได้วางขายสินค้าผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียในการขายสินค้าออนไลน์ ที่ถือว่าได้รับผลตอบรับที่ดี โดยได้ลูกค้าทั้งในกรุงเทพฯ และปริมณฑล รวมไปถึงยังได้ลูกค้าต่างจังหวัดอีกด้วย จึงยิ่งทำให้เกิดความนิยมในตัวสินค้าและผลิตภัณฑ์มากขึ้น

นวัตกรรม Era-won X Shopee Takeover Siam Square One ซึ่งเป็นครั้งแรกของแบรนด์ในเครือสหพัฒน์ ระหว่างแบรนด์era-won และ Shopee เพื่อเป็นการสร้างการขายรูปแบบใหม่ ที่ยังไม่มีเคยมีแบรนด์ไหนเคยทำมาก่อน ซึ่ง era-won เป็นแบรนด์แรกในเครือสหพัฒน์ที่เริ่มการขาย รูปแบบใหม่ ให้ดูน่าสนใจและให้ลูกค้าสนุกกับการซื้อสินค้าออนไลน์มากยิ่งขึ้นโดยลูกค้าสั่งซื้อสินค้าใน App Shopee และสามารถเข้ามารับสินค้านำร้านได้เลยซึ่งทางShopeeเข้ามา take over สาขา สยามสแควร์วัน เป็นระยะเวลา 1 วัน และสามารถเพิ่มยอดขาย รวมไปถึงแบรนด์เอรา-วอน มีลูกค้ารู้จักมากขึ้น

วิธีคิดที่นำไปสู่การสร้างนวัตกรรม

O2O = Online to Offlineเป็นการผสมผสานจุดแข็งของห้างร้านในออนไลน์และออฟไลน์เข้าด้วยกัน

- สามารถใช้ประโยชน์จากความสะดวกสบายในการจับจ่ายใช้สอยสินค้าและชำระเงินออนไลน์ รวมทั้งสามารถเก็บข้อมูลผู้บริโภคได้
- สามารถใช้จุดแข็งของหน้าห้างที่มีสินค้าจริงให้ลูกค้าได้สัมผัสเนื้อผ้าและทดลองสวมใส่สินค้า ก่อนตัดสินใจซื้อ
- ลูกค้ายังสามารถสั่งซื้อสินค้าออนไลน์และให้จัดส่งไปที่บ้านได้

รายละเอียด (หลักคิด/วิธีการพัฒนา / ปรับปรุง)

ในการทำนวัตกรรมด้านกิจกรรมส่งเสริมการขายของแบรนด์ เอราวอน (era-won) โดยได้แนวความคิดมาจากกิจกรรมการตลาดที่ต้องการเพิ่มยอดขายให้เติบโตขึ้น โดยใช้ O2O = Online to Offlineเป็นการผสมผสานจุดแข็งของห้างร้านในออนไลน์และออฟไลน์เข้าด้วยกันอีกทั้งต้องการให้แบรนด์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น โดยการเพิ่มความสะดวกสบาย ในการซื้อสินค้าออนไลน์ให้มากยิ่งขึ้น



จุดเด่น:

- ลูกค้าเข้าถึงได้ง่าย มีความสะดวกสบายในการสั่งซื้อสินค้าที่สามารถชำระเงินออนไลน์ได้รวดเร็ว และยังสามารถรับสินค้าที่หน้าร้าน หรือจัดส่งที่บ้านได้
- ทางแบรนด์ไม่ต้องลงทุนเยอะ แต่ได้รับผลการตอบรับที่ดีจากลูกค้า และยังทำให้ทางแบรนด์เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น โดยได้กลุ่มลูกค้าใหม่ๆ จากการจัดโครงการนี้
- สามารถเพิ่มยอดขายได้มากยิ่งขึ้น และลูกค้ารู้สึกสนุกกับการซื้อสินค้าออนไลน์

คำสำคัญMarketing , Shopee, Take Over

บทสรุป (ผลลัพธ์ที่ได้)

สร้างจุดแข็งของห้างร้านในออนไลน์และออฟไลน์โดยลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าออนไลน์และรับที่หน้าร้านได้เลยหรือให้จัดส่งไปที่บ้านก็ได้มีรูปแบบการชำระเงินออนไลน์ที่สะดวก ได้รับการตอบรับจากการจัดงานดีเยี่ยมจากลูกค้า เนื่องจากไม่เคยมีแบรนด์ไหนจัดทำมาก่อน อีกทั้งทางแบรนด์ได้รับยอดขายที่เพิ่มมากขึ้นกว่าทุกวันและลูกค้ารู้จักแบรนด์ era-won มากขึ้นทำให้ได้กลุ่มลูกค้าใหม่ๆ ที่ยังไม่รู้จักสินค้าของแบรนด์ได้ลองใช้