



Data First

Actionable Data Solutions

Data Transformation Consulting
Data Insight and Analysis
Customer Experience Management
Creative Solution & Communication
Commerce and Platform Solution

Data-Driven **Experience Agency**

We manage your customer experience with creative solutions to make a leap growth.



When **DATA** meets **CREATIVITY**, **Experiences are empowered.**

In the age of data first, leveraging data can help make a leap in business growth.

To springboard for your growth, we identify business challenges and cultivate a right set of data to uncover previously overlooked opportunities and unleash full business potentials

Data

Data First

Actionable Data Solutions

MarTech

Marketing
& Communication

Your **DATA** is calling
for **ACTION !**

Data **F**irst

- Actionable Data Solutions -

The Experience **SOLUTION**



Data Transformation Consultant

- Data Strategy
- Data Collecting
- 1st Party Data Management
- Customer Data Platform
- CRM and Loyalty Program

MarTech Tools :

- HolistiCA ; LINE CDP
- Nested ; ERP Platform



Customer Insight and Data Analysis

- Customer Insight
- Target Segmentation
- Social Listening Insight
- Search Insight
- Sales Insight
- Website Insight
- Other insight by Dataset

MarTech Tools :

- 1st CUBE ; Single-Source Data Solutions
- PaSEARCH ; Search Analysis



Creative Marketing Solution

- Marketing Plan
- Creative Communication Campaign
- Content Marketing



Commerce and Platform Solution

- eCommerce Strategy
- Commerce Channel Management
- LINE Specialist
- Performance Marketing (Media Ad and optimization)



Data First



คัดสรร คຸ້มค้ำ เพื่อคุณ บ้าน ที่ดิน คอนโด จาก BAM เท่านั้น

คำค้นหา

รหัสทรัพย์/เลขที่เอกสารสิทธิ์/โครงการ

ทำเลที่ตั้ง

กรุณาเลือก

ประเภททรัพย์สิน

กรุณาเลือก

ราคา

กรุณาเลือก



คำค้นหา ยอดนิยม

บ้านเดี่ยวกรุงเทพฯ

บ้านเดี่ยวนนทบุรี

บ้านเดี่ยวปทุมธานี

คุณสมบัติผู้เข้าร่วมโครงการ

- ลูกค้า BAM ที่ระดมเงินต้นไม่เกิน 10 ล้านบาท
- ประเภทสินเชื่อ/ผลิตภัณฑ์เป็นสินเชื่ออยู่อาศัย
- บุคคลธรรมดาอายุไม่เกิน 65 ปี สัญชาติไทยหรือต่างชาติ
- ลูกค้าที่ไม่เคยมีประวัติการผิดนัดชำระหนี้กับ BAM
- ไม่เคยมีหนี้สินอยู่ และ/หรือ ไม่เป็นลูกหนี้ร่วม/ผู้ค้ำประกัน/ผู้รับของใช้จำนำ ลูกหนี้ร่วมของ BAM
- ไม่เคยล้มละลาย

สิทธิประโยชน์การระดมเงินต้น

- ลูกค้าสามารถชำระหนี้ในอัตรา 80% ของราคาประเมินตามหลักเกณฑ์ของ BAM
- เชื้อดชำระดอกเบี้ยรวมไม่เกิน 30 วัน หรือพอชำระไม่เกิน 20 ปี ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับระยะเวลาบังคับชำระหนี้
- อัตราดอกเบี้ย - DT 1-2 DT 3-5 DT 6-10 DT 11-15 DT 16-20 DT 21-25 DT 26-30
- ค่าใช้จ่ายและค่าธรรมเนียมต่างๆ BAM เก็บประเมินราคา ค่าโอนประเมินที่ดินและค่าโอนค่าเช่า
- ค่าโอนที่ดิน
- ค่าธรรมเนียมการประเมินที่ดิน (ถ้ามี), ค่าโอนที่ดินของนิติบุคคลและค่าใช้จ่ายอื่น (ถ้ามี) (ถ้ามี)

โครงการ **BAM สุขใจ** ได้บ้านคืน

ระยะเวลาโครงการ วันที่ - 31 เม.ย. 2567

ชำระหนี้เพียง

80%

ของราคาประเมิน

ดอกเบี้ย

0%

บาท 2 ปี

ศูนย์ให้บริการออนไลน์ by BAM

ดาวน์โหลดแอปพลิเคชัน BAM หรือใช้เว็บไซต์

บริษัท บม จำกัด (มหาชน) 416 ถนนสุขุมวิท

www.bam.co.th

บริษัท บม จำกัด (มหาชน) 416 ถนนสุขุมวิท

Call center 02-6300-700



Data Transformation CONSULTANT

Industry : Financial and Real Estate

Scope of work :
Developed a strategic plan to transform the company into a data-driven organization. Collaborated with various teams, including operations, marketing, IT, sales, and CRM, to implement data workflow and execute effective campaigns for optimal performance.

Result :
Conversion rate increased by 60% (Website Registered)

- CDP
- Data Collection
- Lead Management
- Funnel Analysis
- Segmentation

Data First

SYSTEMA

แค่ลงทะเบียนที่

LINE @LIONFamily



มาเปลี่ยน...เพื่อชีวิตที่ดีกว่า

โยนของเก่าทิ้ง!

#วันเปลี่ยนแปรง

รับฟรี! 10,000 ด้าม

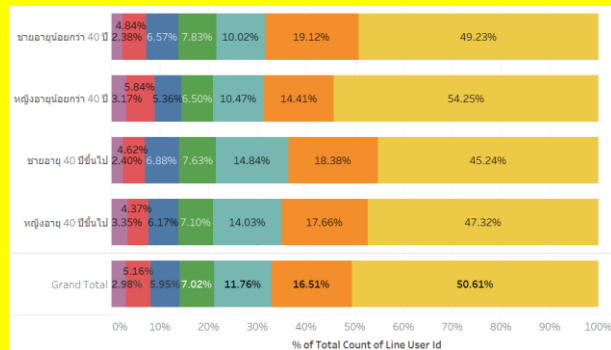
5 มี.ค. 66 วันเดียวเท่านั้น!

1st Party Data Collecting

Creating 20,000 customer profiles in just one day.

- Demographic
- Geographic
- Competitor Insight
- Product Behaviour
- ...

Transforming data into wisdom.



#วันเปลี่ยนแปรง



CRM Platform Management



1st Party Data Collecting


Understand customers' behaviour through their receipts !

CRM


Data Collection

Segmentation

Loyalty ซื้อบ่อย จ่ายหนัก มีแนวโน้มเป็นร้านค้า

Loyalty 

Shouldn't lose ยอดไม่เล็ก แต่ซื้อไม่บ่อยมาก

Shouldn't lose 

Sleepers ยอดเล็กซื้อไม่บ่อย และหายไปนาน

Sleeper 

Lost บิลเล็ก ส่งครั้งเดียวแล้วหายไปเลย

Lost 

kewpie 



Data First

Customer SEGMENTATION



In-Depth Customer

Behaviour: Clustering Model

อายุ

เพศ

ที่อยู่

สิทธิการรักษา

ค่าใช้จ่ายต่อ
ครั้ง

ประเภทการ
รักษา

Silver Skin Procedure

Young Earner High Income

Recommendation Solution
"Customize Content & Promotion by Segment"

Customer Insight for NPD

Challenge :

ฮอปโซดาเครื่องดื่มแนวใหม่ มีเทอร์พีน ทำให้ผู้ดื่มรู้สึกผ่อนคลาย
ต้องการทดลองตลาด เพื่อดูแลตอบรับของผู้บริโภค โดยใช้ช่องทาง
ออนไลน์ 100% ในการประชาสัมพันธ์ ขายสินค้า และให้ข้อมูลหลังการขาย

Solutions : (FUNNEL MANAGEMENT STRATEGY)

- Data-driven Campaign ทุกมิติ
- A/B Testing เพื่อเลือก Key Message และชิ้นงาน
- เลือก KOLs และวิธีการสื่อสารด้วย FB Audience Insight
- ปิดการขายด้วย Hybrid Chat (Chatbot + Human)

Conversion rate

27%

From Ad Clicks

Last Funnel
Conversion

92%

Chat started to sell closed



Hopster เครื่องดื่ม Hop Soda ช่วยทำให้รีเเลกซ์

Data First

HOPSTER X KKTOWN HOPSTER RELAX FEST



BEST

ADMAN X META AWARD
Best Collaboration
with Creator

BRONZE

SOCIAL & INFLUENCER
Food / Drink

BRONZE

ENTERTAINMENT
Talent

HOPSTER™ — K K TOWN — เล่าฮา พรีลิเกซ์

BACKGROUND & CHALLENGE
HOPSTER เป็นเครื่องดื่มที่ได้รับความนิยมสูงสุดในประเทศไทย...
IDEA
...
EXECUTION
...

103,562
UNIQUE VISITS ON THE EVENT

45,267
UNIQUE VISITS ON THE EVENT

50%
COMPLETE VIEW OF 2 HOURS THE STREAMING

567,666
ACCUMULATED MINUTE WATCHED

165%
GROWTH OF BUSINESS SALES

FESTIVAL ในโลกเสมือน

แห่งความรื่นเริง อันดับ 1 ของไทย



Data First



Data First



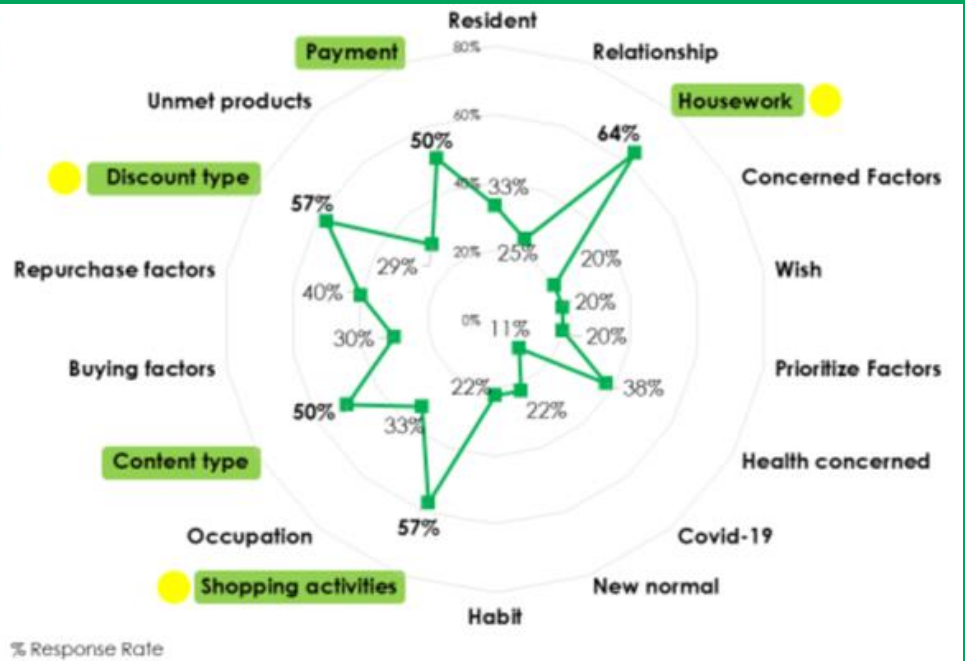
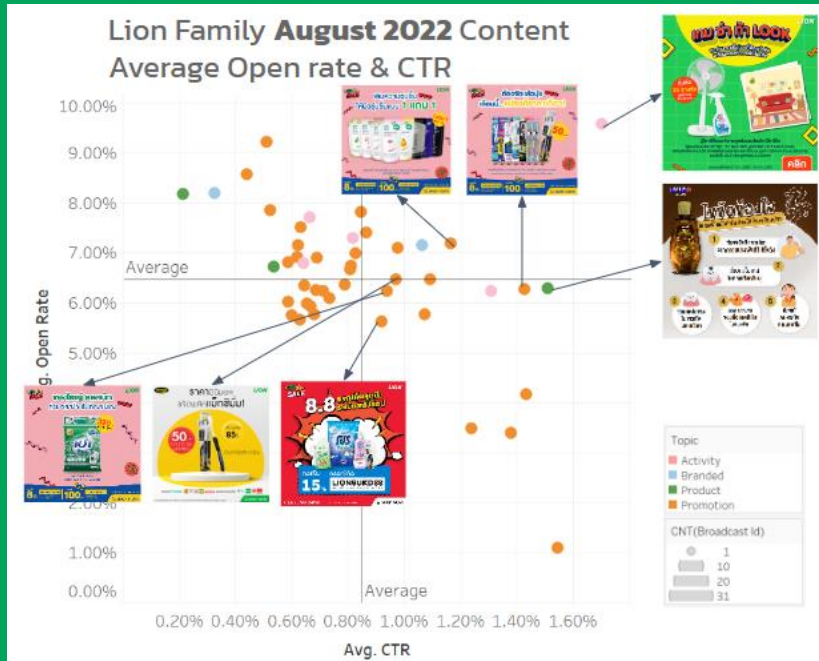
Consumer Insight

Know customer's persona from activity analysis

Data Collecting

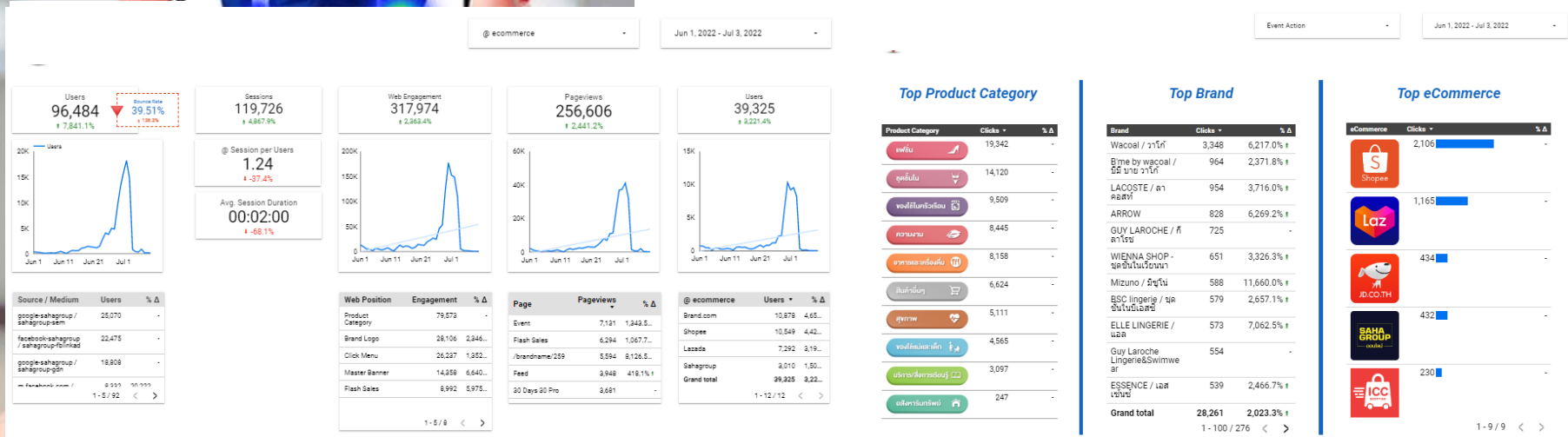
Online Research

Segmentation



Website Behaviour Insight

- Website Engagement Analysis
เข้าใจพฤติกรรมของผู้ใช้งานบนเว็บไซต์
- O2O Strategy (online to Offline to online)



Data-Driven CREATIVE Marketing Solution

Contextual marketing campaign

Personalization Ad

Location-based Ad

Creative Commerce

**KIREI KIREI
CARING ALERT
BRONZE X 4**

- DATA-ENHANCED CREATIVITY
- CREATIVE USE OF DATA
- AUDIENCE TARGETING & ENGAGEMENT
- SOCIAL BUSINESS & E-COMMERCE
- MADE FOR COVID-19

Data First
ACTIONABLE
DATA SOLUTIONS



BACKGROUND
ช่วงวิกฤตโควิด-19 กลับมาระบาดระลอกที่ 2 กระแสความตระหนกต่อสถานการณ์นี้สะท้อนผ่าน Search Volume ที่มากขึ้น และภายใต้ Search Volume นั้น มีกลุ่มคำกลุ่มคำหนึ่งที่มากขึ้นตามไปด้วยเช่นกัน มันซ่อนตัวอยู่ภายใต้กลุ่มคำค้นหาที่มีปริมาณมหาศาล ซึ่งกลุ่มคำที่ว่า คือ เจลล้างมือ ราคาถูก/ เจลแอลกอฮอล์ สดราคา/ สเปรย์แอลกอฮอล์ ราคาโรงงาน/ คิเรอิ โปรมโซน ทำให้เราพบว่าลูกค้าของเราเองก็มีข้อจำกัดทางการเงินเกิดขึ้น

Kirei Kirei Caring Alert

Empathy-driven Contextual Campaign



ส่วนลดจากใจ ห่วงใยพื้นที่เสี่ยง

CREATIVE IDEA
สร้าง Solution ใน Line Official Account ที่จะช่วยลูกค้าของเราในเวลาที่เราต้องการ ทั้งมิติของการช่วยเหลือเตือนให้ดูแลตนเองและครอบครัวได้ดีขึ้น และมีบริการช่วยเหลือให้ลูกค้าได้ประหยัคมากขึ้น โดยการมอบส่วนลดพิเศษให้มากขึ้นตามระดับความเสี่ยงโควิด-19 ของแต่ละพื้นที่

STRATEGY
สร้าง Empathy-driven Contextual Campaign เพื่อมอบ Special Offer แบบ Top-up ลดเพิ่มเติมอีกสลับเป็นจากโปรโมชันปกติให้กับลูกค้าและกลุ่มเป้าหมายที่อยู่ในพื้นที่เสี่ยง รวม 22 จังหวัด ผ่าน Line Official Account เป็นหลักและใช้เฟิชบุ๊กเป็นสื่อรองในการสร้างการรับรู้เสริมและสร้าง Traffic มาที่ไลน์

EXECUTION
เชื่อมต่อ Public Data ระดับพื้นที่ที่เสี่ยงโควิด-19 ที่คน.อภ.เขตถูกวนมาเชื่อมกับข้อมูลลูกค้าที่อยู่ในถังข้อมูล เพื่อส่ง Campaign In Alert ในแต่ละพื้นที่ แบบ Personalized และมอบ Special Offer แบบ Top-up ให้กับลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่เสี่ยง โดยทำการอัปเดตทุกสัปดาห์ และส่ง Alert พิเศษแบบ Customized ตามพื้นที่ พื้นที่ที่มีการเปลี่ยนแปลงระดับความเสี่ยงในทุกๆ วัน

HAPPY LUCKY BOX

กล่องสุ่มคุ้มถูกใจ



CAMPAIGN PERIOD : JAN 5 to FEB 15, 2021

BACKGROUND

Lapse User ในแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซที่สูงขึ้นเรื่อยๆ อัตราซื้อซ้ำก็ค่อยๆ ลดลง ต้องหาวิธีการที่จะทำให้ลูกค้าอยากกลับมาซื้ออีกครั้ง และมากกว่านั้นต้องกลับมาซื้อเป็นประจำด้วย

CREATIVE IDEA

Data x Creative Commerce สร้างประสบการณ์การซื้อสินค้าผ่าน Quiz ด้วยเกมสนุก Lucky Box ซึ่งออกแบบโดย AIML ที่ทำให้ผู้บริโภคตื่นเต้นที่จะจ่ายเงินเพื่อลุ้นที่จะได้สินค้าที่ต้องการและได้ทดลองสินค้าที่เจ้าไม่รู้ว่าก่อนว่าจะชอบ

BESTSELLER SKU, DESIGNED BY A.I.M.L.



Campaign Click **154K**

January 2021's **BESTSELLER** SKU with **49.89%** Sales Share

46% of Lucky Box Sales can brought 120 days Lapse Users back.

Line Commerce Sales increase **149.55%** ↑

Basket Size Increase **41.69%** ↑

STRATEGY

นำ Data ลูกค้าที่ซื้อเป็นประจำ มาสร้าง Model หาพฤติกรรมกรซื้อ สินค้าที่ซื้อความสลับพันมิตต่างๆ นำมาศึกษาจนรู้ว่าคนแต่ละกลุ่ม มีแนวโน้มจะชอบสินค้าแบบไหน และสินค้าที่มีแนวโน้มที่จะทำให้อ้อเป็นประจำก็จะเป็นอะไร จนได้ 12 Key Pattern มาสร้างเป็นเซตสินค้า 12 เซต ที่คน 12 แบบ น่าจะชอบ และสามารถดึงดูดให้ Lapse User กลับมาซื้อซ้ำ และกลับมาซื้อเป็นประจำได้ สื่อสารผ่านช่องทาง LINE LION Family เป็นหลัก

EXECUTION

สร้างรูปแบบการซื้อสินค้าสนุก ในช่องทาง Line ด้วย Interactive Rich Message รูปแบบ Quiz ที่สอดคล้องกับช่วงเทศกาลปีใหม่ ด้วยคำถามที่ออกแบบมาให้เชื่อมต่อกับโครงสร้างข้อมูลที่มีโดยทางข้อมูลเพศและอายุ และสิ่งที่ผู้ใช้ให้ความสำคัญ เพื่อทำการสุ่มให้ผู้ใช้ได้รับสินค้าที่อยากได้และสินค้าที่เหมาะสมกับผู้ใช้และเป็นสินค้าที่ถ้าผู้ใช้ซื้อได้จะต้องตั้งใจ และกลับมาซื้อซ้ำ

Data-Driven CREATIVE Marketing Solution

- Creative Commerce
- Prediction Model
- Zero Party Data Campaign

- Reviewers:**
- Aditwong Pang: Happy Lucky Box 2021... (Review content)
 - Salachong Somchunhom: (Review content)
 - Oranang Kittichaleemkhat: (Review content)
 - Sine Singhthil: (Review content)

Commerce Solution

Industry : FMCG

Challenge :

สินค้าอุปโภคบริโภคจัดเป็นหมวดสินค้าที่มีการแข่งขันด้านโปรโมชั่นสูง สามารถถูกกระตุ้นให้เปลี่ยนแบรนด์ได้ง่าย ด้วยสื่อโฆษณา ณ จุดขาย อีกทั้งผู้ซื้อส่วนใหญ่คือกลุ่ม Gen X ที่นิยมซื้อสินค้าผ่านทางออฟไลน์

Solutions :

ในเดือน ก.ค. ปี 2019 เอเจนซีได้ร่วมพัฒนาแพลตฟอร์มการสั่งซื้อผ่านช่องทาง LINE มุ่งเน้นการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค และนำมาออกแบบการสื่อสาร การใช้สื่อประชาสัมพันธ์ เพื่อเปลี่ยนพฤติกรรมการ Shopping ของผู้บริโภคให้สั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ที่สะดวกมากยิ่งขึ้น

Advanced Ads Solution :

Google Shopping Ads / Performance Max
Facebook Collaborative Ads (CPAS)
Google Search

ROAS
5X
From Ads Spend

Sale Growth
3X
From Last Month

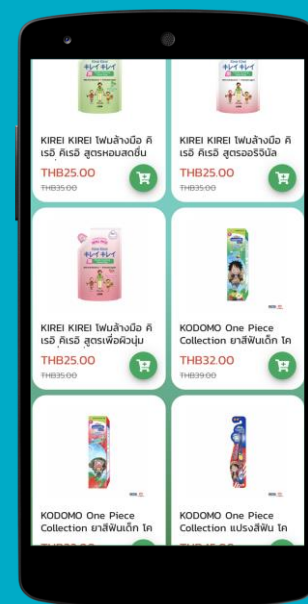
Visitors Growth
2.5X
From Last Month



สินค้าแนะนำ



สินค้าขายดี



กว่า 300 รายการ

Data First

LINE CRM and Commerce

Experience
Design

Data for
better
marketing

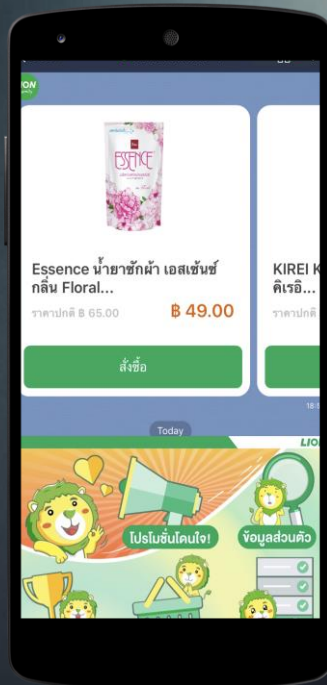
Data

Marketing
Activation

Lucky Draw



e-Commerce



CRM



Holistic Customer Analysis

LINE customer data platform is utilized for collecting, analyzing, and managing data from Line official accounts.

Data First

Our Experience



คิเรอิคิเรอิ
Kirei Kirei
#LEY #LEY

LION



DORCO



HolistiCA

Unlock potential of your data

Data Tools : CDP (Line Customer Data Platform)

Behavior Data

Collecting Engagement behavior for analyzing interests

First Party Data

Deep data exploration via questionnaire



Consent Management

Consent management system prior to data collection

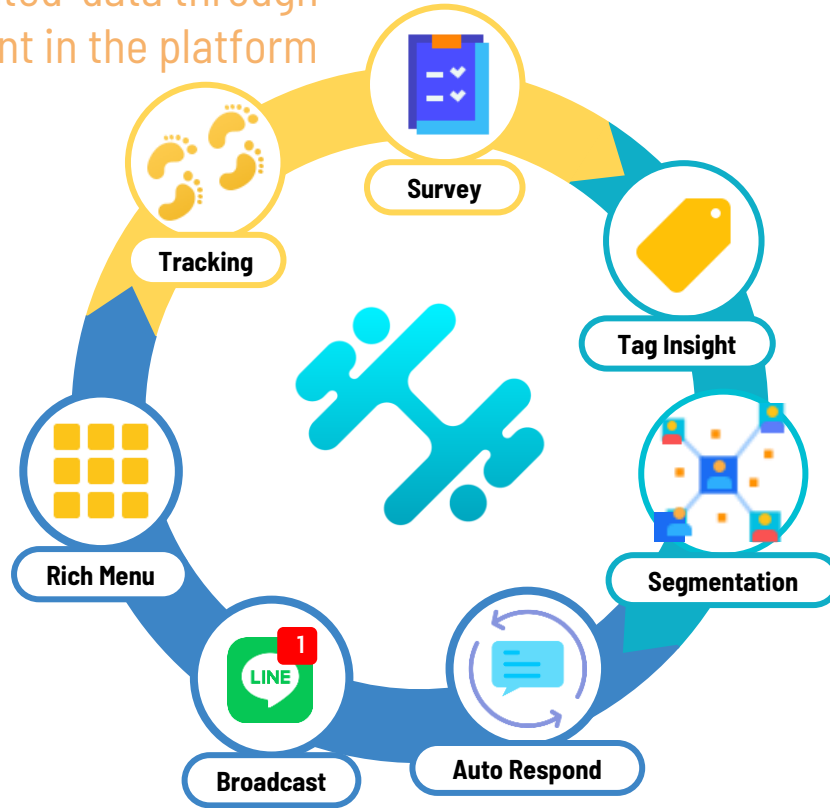
Personalization

Create special contents & rich menus for individuals

The 7 Core Features behind ACTION

Collect

Collect user generated-data through their engagement in the platform



Impressive ACTION

Make a surprise to users and convert them to your valued customers

Understand

Know user's behaviour and categorize your target segment in the platform