

PAIN

POINT



PAIN POINT

สำคัญอย่างไร?

สร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
— ตั้งใจผู้บริโภค —



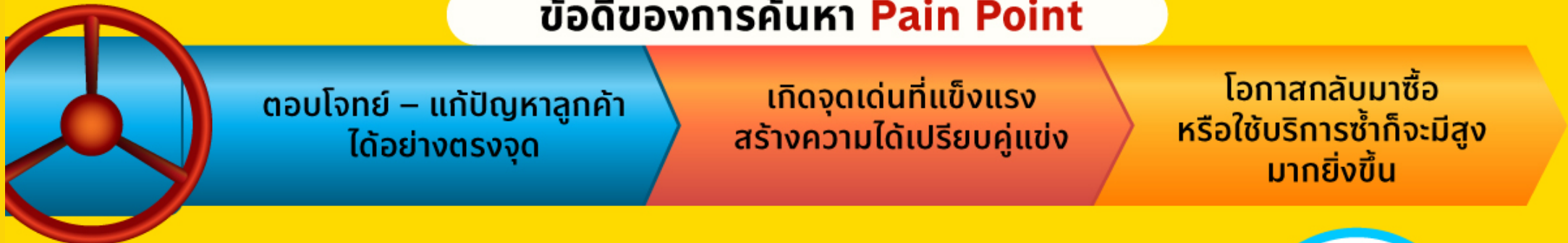
PAIN POINT

Pain Point คือ ปัญหาที่ลูกค้าเจอและต้องการแก้ไข หากผู้ประกอบการอยากได้เปรียบทางการแข่งขัน ต้องค้นหาให้ได้ว่าลูกค้ากำลังมีปัญหาเรื่องอะไร เพื่อนำเสนอทางออกหรือสินค้าในการแก้ปัญหานั้นได้

วิธีหา Pain Point ให้ตั้งใจผู้บริโภค



ข้อดีของการค้นหา Pain Point



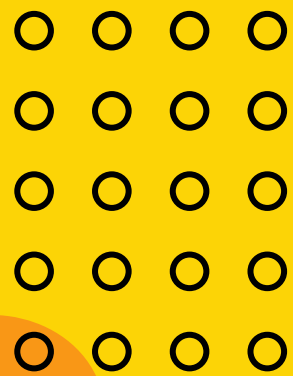
ตัวอย่างความสำเร็จ แนวคิดสร้างธุรกิจจาก Pain Point



ผู้ผลิตข้อต่อ PVC ‘**รุกันซิม วอเตอร์โฟว**’ นวัตกรรมหนึ่งเดียวในไทย จาก Pain Point ปัญหาน้ำรั่วซึมที่แก้ไม่หายขาด สู่แนวคิดสร้างธุรกิจ ช่วยแก้ปัญหาน้ำรั่วซึมได้แบบสะเด็ดน้ำ



ที่มา : บริษัท วอเตอร์ โฟว (2016) จำกัด ผู้ผลิตข้อต่อ PVC นวัตกรรมแก้ปัญหาน้ำรั่วซึม



PAIN POINT

ธุรกิจ FOOD DELIVERY

ค่าขนส่ง ที่บางที่แพงกว่าค่าอาหาร

เทียบฟอร์มบริการ App Food Delivery

Line Man **LINE MAN**

Grab Food **GrabFood**

Get Food **GET!**

ค่าบริการ

📍 เริ่มต้น 55 บาท คิดค่าบริการเพิ่มกิโลเมตรละ 9 บาท

📍 เหม่าจ่าย 10 บาท ในระยะทางที่กำหนด

📍 เหม่าจ่าย 10 บาท ในระยะทางที่กำหนด เก็บระยะทางคิดค่าบริการเพิ่มเป็นกิโลเมตร ตามช่วงเวลาการจราจร

จุดเด่น

📍 รับซื้ออาหารตามร้านรถเข็นที่ได้รับความนิยม

📍 ไม่จำกัดระยะทางให้บริการ

📍 ค่าบริการถูก

📍 มีแคมเปญโปรโมชันโค้ดส่วนลดให้กับลูกค้าอยู่เสมอ

📍 ค่าบริการถูก

📍 ราคาอาหารเท่ากับซื้อทานในร้าน

จุดด้อย

📍 ค่าบริการที่แพงเมื่อเทียบกับแพลตฟอร์มอื่น

📍 ค่าอาหารบางร้านแพงกว่าทานเองที่ร้าน

📍 ไม่มีแคมเปญส่วนลดมากนัก



PAIN POINT

ค้าส่งออนไลน์



ค้าส่งออนไลน์

แก้ปัญหาแม่ค้า e-Commerce

ปัญหา

การหาของขายในปัจจุบัน

เข้าไม่ถึง/ต่อรอง
ชีพพลายเออร์ไม่ได้

ต้องหาของ
ขายใหม่เรื่อยๆ

ไม่รู้จะสั่งของที่เว็บไหน

ผู้ผลิตจากจีน
ขายแข่งเอง

ขายตัดราคา

ไม่มีใบกำกับภาษี

เงินทุนไม่พอ

PAIN POINT คอนโดโดมึนนี้ขม

Condo
New

แนะนำ

คอนโดเลียงสัตว์ได้

ให้ได้อยู่สบาย
ร่วมกับเพื่อนตัวน้อย



ทราบกันดีอยู่แล้ว ว่าคอนโดส่วนใหญ่ มักไม่
ให้เลี้ยงสัตว์เลี้ยง เพราะสัตว์เลี้ยงมักจะนา
รักสำหรับแค่ไหน แต่ไม่ได้น่ารักสำหรับทุก
คน อาจจะทำให้สร้างความรำคาญ สร้างความไม่
สบายใจให้แก่ลูกบ้านท่านอื่น ทำให้ลูกบ้าน
มีปัญหา เลยก่เกิดเหตุการณ์เช่น ลูกบ้านบาง
คนต้องแอบเลี้ยง เลี้ยงแบบหลบๆ ซ่อนๆ
พอโดนจับได้ก็เป็นเรื่องเป็นราว ต้องพานอง
หมา นองแมวย้ายออกไปอีก ถ้าหากคอนโด
หรือ ที่พักอาศัยนั้น สามารถเจอปัญหา และ
ไปถึงปัญหานี้ ทำให้เสนอแผนทำโครงการ
คอนโดเลียงสัตว์ได้ ไม่ต้องแอบ มีพื้นที่
สำหรับสัตว์เลี้ยงโดยเฉพาะ ทำให้กลุ่มลูกค้า
ที่มีสัตว์เลี้ยง หันมาซื้อ และเป็นที่รู้จัก จน
โครงการขายหมดในระยะเวลารวดเร็ว

5 PAIN POINT

ที่ทำให้คุณอาจเสียลูกค้าคนสำคัญได้โดยไม่รู้ตัว

PAIN POINT

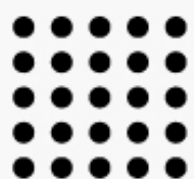
สำคัญอย่างไร?



- PAIN POINT ส่งผลโดยตรงถึงประสบการณ์ที่ลูกค้าได้รับ ซึ่งประสบการณ์ยอดเยี่ยมเหล่านี้เองก็ได้จุดประกายไอเดียจนเกิดเป็นธุรกิจใหม่ๆ ขึ้นมามากมาย ยกตัวอย่างเวลาที่เราจะติดต่อสอบถามปัญหาสินค้าหรือบริการแต่ก็ไม่ได้รับการตอบกลับสักที ไม่ก็ต้องบอกล่าปัญหาซ้ำๆ อย่างน่าเบื่อหน่าย ประสบการณ์ด้านลบที่มีต่อแบรนด์นี้เองที่ทำให้ลูกค้าหันไปใช้แบรนด์อื่นที่เป็นคู่แข่งแทนอย่างง่ายดาย
- ในขณะที่เดียวกันหากอีกแบรนด์สามารถแก้ PAIN POINT เหล่านี้ และทำให้ลูกค้าได้รับประสบการณ์ที่ดีได้ ก็จะมีแนวโน้มสูงมากกว่าลูกค้าจะกลับมาซื้อหรือใช้บริการซ้ำ แบรนด์นั้นจะได้เปรียบในฐานะการสร้างจุดเด่นด้านความแตกต่าง (DIFFERENTIATION) ได้ลูกค้ากลุ่มใหม่ที่มองว่าแบรนด์เก่าเป็นปัญหา อีกทั้งจากการวิจัยยังพบว่าลูกค้ายินยอมที่จะจ่ายเงินเพิ่มหากว่ามันคุ้มค่าให้พวกเขาได้รับประสบการณ์ที่ดียิ่งขึ้นอีกด้วย

01

ต้องรอ 
/ใช้เวลานานในการ
ติดต่อกับเจ้าหน้าที่



เรื่องของเวลายังคงเป็นอะไรที่สำคัญที่สุดเสมอ จากการสำรวจของ ZENDESK บริษัทซอฟต์แวร์ชั้นนำที่โดดเด่น เรื่องการสร้างประสบการณ์ลูกค้า ซึ่งได้ทำการวิเคราะห์ ข้อมูลจากการสำรวจเจ้าหน้าที่ CUSTOMER SERVICE 1,000 คน เจ้าหน้าที่บริหารด้านประสบการณ์ลูกค้า 300 คน หัวหน้าฝ่ายขาย 300 คน และลูกค้า 3,000 คนจากทั่วทุกมุมโลก พบว่า

การที่ต้องรอเป็นอะไรที่ลูกค้ามองว่า ทำให้ตนได้รับประสบการณ์ที่แย่มากที่สุด ไม่ว่าจะใครก็คงไม่อยากเป็นฝ่ายต้องรอกันทั้งนั้น จริงไหม?

02

ระบบตอบกลับ
อัตโนมัติที่ทำให้
เข้าถึงยาก

ลองนึกภาพว่าตัวคุณเองกำลังเผชิญ
ปัญหาที่ต้องการการแก้ไขเสียเดี๋ยวนั้น
แต่พอติดต่อไปหาเจ้าหน้าที่กลับเจอแต่
ระบบตอบกลับที่โมโนโทนเสียเหลือ
เกิน ก็พาให้รู้สึกเข้าถึงเจ้าหน้าที่ได้
ยากและเสียอารมณ์ได้ง่ายๆ

03

ต้องบอกข้อมูล
เต็มๆ ซ้ำๆ



ถือเป็นปัญหาอดฮิตเลยก็ว่าได้ ลูกค้า
มักมีความคาดหวังให้แบรนด์มีการ
ประสานงานกันเองภายใน ไม่ใช่ติดต่อ
ไปที่เจ้าหน้าที่คนหนึ่งที่แต่กลับถูกโยน
เรื่องไปอีกคนหนึ่ง แล้วก็ต้องคอยบอก
เล่าปัญหาเต็มๆ ซ้ำๆ

04

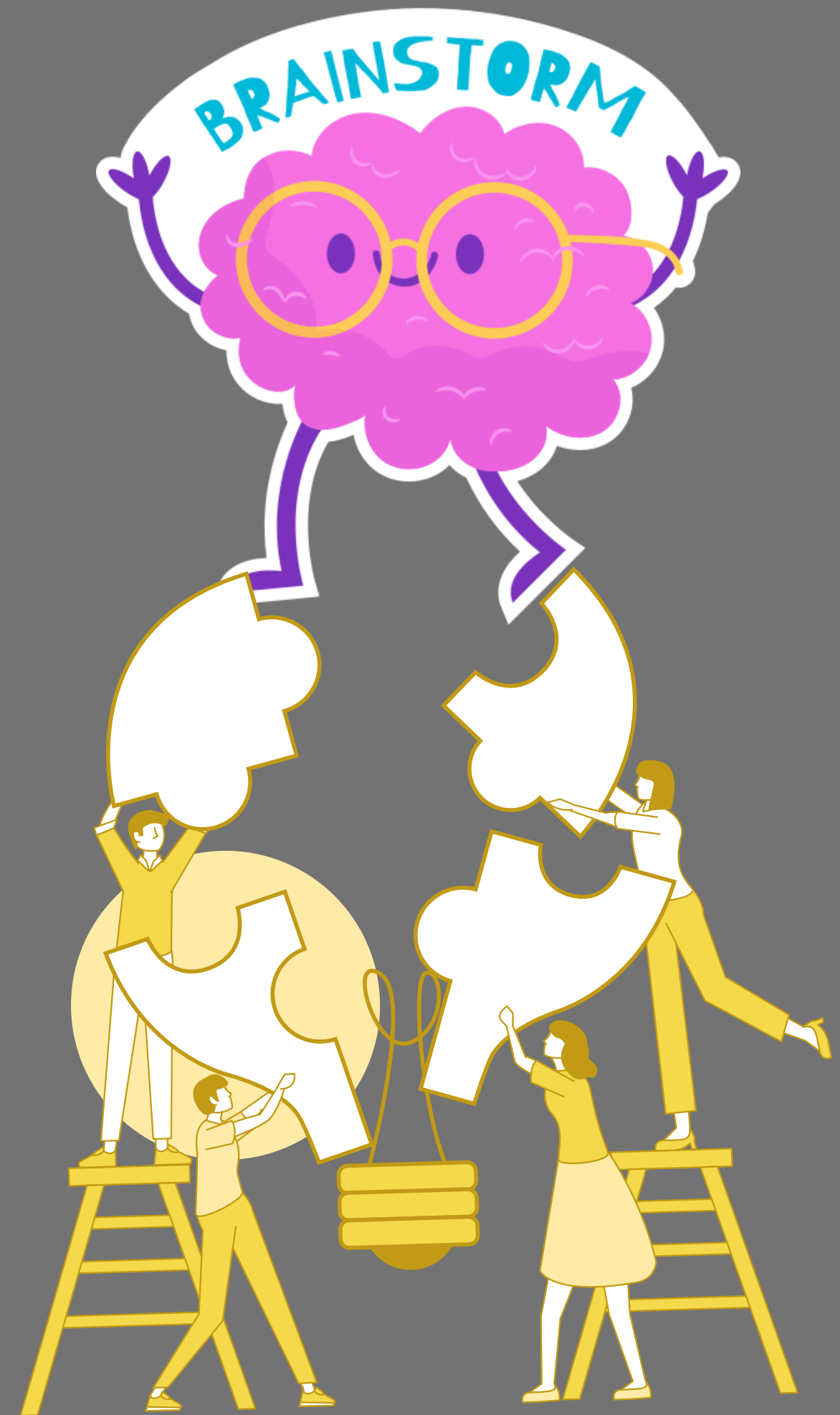
เจ้าหน้าที่ให้บริการ ไม่เป็นมิตร

เจ้าหน้าที่ให้บริการเป็นเหมือนด่านหน้าของแบรนด์ที่ช่วยให้ลูกค้าได้รู้จักกับแบรนด์มากยิ่งขึ้น หากได้รับการตอบกลับที่ไม่ดีจากที่อาจกำลังเป็นลูกค้าก็กลายเป็นขอรอดอยห่างไปไกลๆ ได้ ดังนั้นเจ้าหน้าที่ที่รับหน้าที่บริการลูกค้าจึงควรมุ่งมั่นถึงความเข้าอกเข้าใจในตัวลูกค้าให้มาก และตอบกลับอย่างประนีประนอมอยู่เสมอ

05

**เจ้าหน้าที่ที่ไม่มีข้อมูล
เพียงพอ** :

ไม่เพียงแต่การให้บริการให้เป็นมิตร
เท่านั้นที่ต้องใส่ใจ เพราะในเรื่องของ
ข้อมูลความรู้ก็สำคัญไม่แพ้กัน เพราะ
คงไม่มีใครที่ให้คำตอบที่ถูกต้องกับ
ลูกค้าได้มากไปกว่าเจ้าหน้าที่ที่รับผิดชอบ
รอบอีกแล้ว



PAIN POINT



ความลำบากของ TAXI



facebook.com/HuaiToon

©2015, HuaiToon

Uber





จำนวนผู้เข้าพักทั้งหมด
25,000,000+



เมือง
34,000+



ปราสาท
600+



ประเทศ
190+

ที่พักทั่วโลก

1,000,000+



airbnb

จุดเริ่มต้นของสตาร์ทอัพอย่าง AIRBNB ถูกเล่าขานกันมาด้วยอารมณ์ปรีมแรงบันดาลใจสอดใส่อารมณ์ขัน เรื่องเริ่มจากปี 2007 ขณะที่โจและไบรอันถึงแต่ด ไม่มีเงินจ่ายค่าห้องพักที่เขาอยู่ในย่านนคร SAN FRANCISCO จึงปิ้งไอเดียว่าจะแบ่งที่พักให้คนมาเช่า ฟูกนอนเป่าลมสามหลังพร้อมเตียงมือเช้า ด้วยการป่าวประกาศลงเว็บไซต์ พร้อมระบุแผนที่อย่างง่าย (AIRBEDANDBREAKFAST.COM - เตียงลมและมือเช้า ปัจจุบันโดเมนนี้ชี้ไปยัง AIRBNB.COM) ปรากฏว่ามีคนมาเช่าจริง

ตลาด “แม่บ้านออนไลน์” สตาร์ทอัพ ที่เติบโตได้อีก

• ภาพรวมตลาดแม่บ้านออนไลน์ และธุรกิจบริการอื่นๆ มีการเติบโตตามไลฟ์สไตล์คนเมือง ปัจจุบันมีการคาดการณ์ว่าตลาดนี้ มีมูลค่าสูงถึง **10,000** ล้านบาท

ปัจจุบัน ผู้ประกอบการแม่บ้านออนไลน์ ที่เป็นสตาร์ทอัพ ประมาณ **3-4** ราย



• ความต้องการใช้บริการของผู้บริโภคในกลุ่มนี้ มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง จึงมีช่องทางให้สตาร์ทอัพรายใหม่ เข้ามาในตลาดนี้ได้อีกมาก

• การเกิดขึ้นของแม่บ้านออนไลน์ ช่วยสร้างอาชีพ และยกระดับแรงงานไทย มีรายได้เพิ่ม

• ภาพรวมสตาร์ทอัพเมืองไทย ข้อมูลจากสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ ในปี 2561 มีเงินลงทุนในสตาร์ทอัพไทยอยู่ที่ **35 พันล้านบาท** เงินทุนจากภาครัฐอยู่ที่ **60,000 ล้านบาท** และอีก **20 พันล้านบาท** มาจาก Venture Capitals

In the Press

สมัครงานแม่บ้าน Knockdoor

มาร่วมเป็นส่วนหนึ่งของครอบครัว แม่บ้าน KnockDoor

ต้องการสมัคร: [สมัครแม่บ้าน KnockDoor](#)

• รายได้เฉลี่ยของแม่บ้านที่เป็นเครือข่ายของ Knock Door อยู่ที่เดือนละ **20,000** ล้านบาท

ผู้จัดการ info Graphics

PAIN POINT : แม่บ้าน

SALARY INVESTOR

7 แอปฯ “แม่บ้านออนไลน์”

บ้านสะอาดทันใจ แบบไม่เปลืองแรง!!

	ทำความสะอาดทั่วไป ราคาเริ่มต้น	รวมอุปกรณ์ ทำความสะอาด	พ่นฆ่าเชื้อโรค+ไวรัสโควิด ราคาเริ่มต้น
Knockdoor	450 บ./ 2 ชม. พื้นที่ไม่เกิน 35 ตร.ม.	✓	
Beneat	500 บ./ 2 ชม. พื้นที่ไม่เกิน 40 ตร.ม.	✓	2,000 บ. พื้นที่ไม่เกิน 40 ตร.ม.
bTaskee	528 บ./ 2 ชม. พื้นที่ไม่เกิน 55 ตร.ม.	✓	2,000 บ. พื้นที่ไม่เกิน 50 ตร.ม.
Seekster	549 บ./ 2 ชม. พื้นที่ 25-40 ตร.ม.	✓	2,150 บ. พื้นที่ 10-40 ตร.ม.
U-Sabai	550 บ./ 2 ชม. พื้นที่ไม่เกิน 20 ตร.ม.	✗	1,999 บ. ไม่ระบุขนาดพื้นที่
Servishero	599 บ./ 2 ชม. ไม่ระบุขนาดพื้นที่	✗	1,999 บ. ไม่ระบุขนาดพื้นที่
D04YOU	660 บ./ 3 ชม. ไม่ระบุขนาดพื้นที่	✓	

** เป็นราคาในเขตกรุงเทพฯและปริมณฑลเท่านั้น



KOFUKU CAT HOTEL

เมื่อความสุขของแมว คือ ความสบายใจของคุณ



S|P|

EP: 33

ป้ายยา
By รุ่ง

Kofuku
Cat Hotel
our guest happiness is our priority

Kofuku Cat Hotel

บริการโรงแรมฝากแมว
ที่สบายจนน้องแทบไม่อยากกลับ

PAIN POINT

คนรักแมว



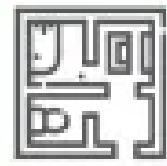
PAIN POINT

CONDOMINIUM

CONDO Solutions

ชอบแบบไหนก็มีให้เลือกครบ

ทั้ง “บิลท์อินและลอยตัว” ซอบสไตลไหน
ขนาดเท่าไร วัสดุและฟังก์ชันอะไร
ออกแบบให้มันใช่ ในสิ่งที่คุณเป็น



ครบทุกเรื่องตกแต่งได้ใบที่เดียว

จะปูพื้น ครอบฝ้า ย้ายปลั๊ก กำบังตกแต่ง
กรงกระจก เติมไฟประดับติด ฟลิ้มกับความร้อน
ผ้า่านวอลเปเปอร์ ล็อคประตูระบบดิจิทัล
พร้อมดูแลคุณด้วยทีมงานมืออาชีพ



อินทีเรียร์ดีไซน์เนอร์มืออาชีพ

มี Interior Designer ช่วยดูแลเรื่องออกแบบ
และการเลือกวัสดุ เพื่อให้คุณได้คอนโดที่สวยเป็น
เหมือนห้องตัวอย่าง



ครบวงจรด้วย Smart Home System

คอนรับไลฟ์สไตล์คุณด้วยระบบบ้านอัจฉริยะ
ไม่ว่าจะอยู่ที่ไหน ก็สามารถส่งคำสั่งเพื่อควบคุม
อุปกรณ์ไฟฟ้าต่างๆ ในบ้านได้อย่างง่ายดาย



มากกว่าผู้ช่วยส่วนตัว

มี Condo Decor Planner คอยให้คำปรึกษา
ช่วยติดตามงานบริหารจัดการเวลา
และวางแผนงานติดตั้งต่างๆ ให้คุณ



ปล่อยเช่าง่าย ขายต่อได้ราคา

มีแพ็คเกจพิเศษสำหรับนักลงทุน
ให้คุณหมดปัญหาความวุ่นวาย คอนโดเสร็จไว
ใช้ชีวิตได้ง่ายและสบายขึ้น



รู้ราคากันที

รวดเร็วทันใจ คำนวณราคาเบื้องต้นได้ทันที
หลังเลือกสไตล์การตกแต่ง



“วิธีคิดแบบ CONDO SOLUTIONS จาก SB DESIGN SQUARE คือ การฟรี เซนส์จุดเด่นในเรื่องของการเป็นผู้นำด้านการตกแต่งที่อยู่อาศัย และทีมงานมืออาชีพ อยู่ในมือ จูงใจลูกค้า ด้วยความสะดวกสบายที่ใครๆ ก็ยากจะปฏิเสธ”

4 ขั้นตอนการตกแต่งคอนโด



STEP 01

Inspire ด้วยการตกแต่งเหมือนห้องตัวอย่างมากถึง 6 สไตล์



STEP 02

รู้ราคาตกแต่งทันทีตามสไตล์ที่ชอบ



STEP 03

ออกแบบ fit กับพื้นที่ด้วยโปรแกรม Design Automation



STEP 04

ให้คุณสะดวก ง่าย ครบทุกเรื่องตกแต่ง พร้อมประสานงานติดตั้ง

สำหรับกลยุทธ์ CONDO SOLUTIONS คือธุรกิจใหม่ที่ SB DESIGN SQUARE มองว่าตลาดอุปกรณ์ตกแต่งและเฟอร์นิเจอร์สำหรับคอนโด ต้องเป็นอะไรที่ “มาที่เดียวจบ ครบวงจร” รวมถึงยังต้องช่วยแก้ PAIN POINT ของใครหลายคนที่ “ยิ่งแต่ง (คอนโด) ยิ่งเจ็บ” จนงบบานปลายไปเรื่อย เพราะของที่ซื้อมาอาจไม่เข้ากับแนวการแต่งห้อง ไม่สามารถตอบโจทย์เรื่องฟังก์ชันการใช้งาน และที่แย่ที่สุดคือการเสียเงินไปแล้วแต่กลับไม่ได้ห้องตามที่ตั้งใจไว้...

SB DESIGN SQUARE จึงขอเป็นเจ้าของแรกในตลาด พลิกวิธีคิดใหม่เพื่อเพิ่มทางเลือกให้คนอยากมีคอนโดในฝันเป็นไปง่ายยิ่งขึ้นกว่าเดิม พร้อมดูแลงานตกแต่งคอนโดตั้งแต่ต้นยันจบงาน เริ่มตั้งแต่การวางแผนเลือก MATERIAL รวมถึงดูแลในเรื่องการเลือกเฟอร์นิเจอร์แต่ละชิ้นที่สามารถตอบโจทย์ความต้องการและการใช้งานที่แตกต่างกันไปในแต่ละคน

รวมถึงมี INTERIOR DESIGNER ที่ทั้งวางแผนให้คำปรึกษาเรื่องสไตล์ และ CONDO DÉCOR PLANNER ช่วยติดตามงาน บริหารจัดการเวลาและงบประมาณที่ตั้งไว้แบบมืออาชีพ เปลี่ยนให้เรื่องยากๆ อย่างงานปูพื้น ครอบฝ้า ระบบไฟ ฟิล์มกันความร้อน ฝ้าบาน วอลเปเปอร์ เฟอร์นิเจอร์ลอยตัว-บิลต์อิน ฯลฯ ต่างๆ ก็พร้อมจบ



สไตล์ CLASSY URBAN

ราคาตกแต่งเริ่มต้น 5,500 บาท/ตร.ม. เรียบหรู ดูดี ด้วยวัสดุที่หลากหลาย บอกรสนิยมมีระดับ อบอุ่นแต่หรูหราด้วยสีเอิร์ธโทน ความหรูหราของลายหินอ่อนตัดสลับสีทองทำให้ดูมีลูกเล่นไม่หน้าเบื่อ พร้อมเฟอร์นิเจอร์ลายไม้ที่เข้ากันได้ดี



สไตล์ METRO LUXE

โดยมีราคาเริ่มต้นอยู่ที่ 5,600.- / ตร.ม. ห้องถูกตกแต่งให้ด้วยโทนสีเข้ม ตั้งแต่วอลเปเปอร์ ไปจนถึงเฟอร์นิเจอร์ ก็ยังเป็นไม้สีเข้ม แต่ฉีกกฎด้วยการใช้โซฟาสีแดงมาวางตัด เพื่อเพิ่มจุดดึงดูดสายตา ทำให้ห้องดูโดดเด่นยิ่งขึ้น