

ต้นน้ำฮัมบี เพิ่มสื่อโฆษณาในร้านค้าที่เทสโก้ โลตัส

เพิ่มประสบการณ์ใหม่ให้แก่ลูกค้า



- สื่อโฆษณาในห้างค้าปลีกสมัยใหม่ของ ต้นน้ำฮัมบี ได้รับมอบหมายให้ดูแลสื่อโฆษณา ณ จุดขายไปสู่ เทสโก้ โลตัสทุกสาขา จำนวนกว่า 1,800 แห่ง
- สื่อโฆษณาช่วยสร้างประสบการณ์ใหม่ในการจับจ่ายซื้อของและมีอิทธิพลต่อการตัดสินใจของลูกค้า รวมถึงช่วยขับเคลื่อนยอดขาย
- เปิดตัวบริการสื่อโฆษณา ณ จุดขายแบบใหม่ สำหรับแบรนด์สินค้าและตัวแทนสื่อโฆษณา



กรุงเทพ, ประเทศไทย – วันที่ 17 พฤศจิกายน พ.ศ. 2557: ต้นน้ำฮัมบี หนึ่งในบริษัทให้คำปรึกษาด้านการตลาดระดับโลกได้รับมอบหมายให้ดูแลสื่อโฆษณา ณ จุดขายไปสู่เทสโก้ โลตัสทุกสาขาจำนวนกว่า 1,800 แห่งทั่วประเทศเพื่อมอบโอกาสในการเชื่อมต่อกับลูกค้าและขับเคลื่อนการเติบโตของธุรกิจของเทสโก้ โลตัสและแบรนด์สินค้า

ผลิตภัณฑ์ในนาม “คอนเน็คทีมีเดีย (Connect Media)” นั้นเป็นการมอบโอกาสให้แก่แบรนด์สินค้าในการลดช่องว่างของการโฆษณาระหว่าง Above the Line และ Below the Line โดยการขยายแคมเปญไปในและโดยรอบร้านค้าในรูปแบบที่หลากหลายในลักษณะที่เป็นทั้งแบบดิจิทัลและไม่ใช่ดิจิทัล โดยเข้าไปกำหนดเป้าหมายจำนวนกลุ่มลูกค้าที่ทำการตัดสินใจซื้อสินค้าตลอดการใช้ สื่อต่างๆ เช่น จอแสดงผลแบบปฏิสัมพันธ์ จอแสดงผลแบบดิจิทัล และเทคโนโลยี Augmented Reality (AR) ที่ทำให้ภาพที่เห็นเป็นแบบ 3 มิติ คอนเน็คทีมีเดียนั้นช่วยมอบผลตอบแทนอันน่าเหลือเชื่อแก่ลูกค้า ณ จุดขาย อาทิ การพัฒนาผลกระทบของแบรนด์สินค้าและสร้างแรงบันดาลใจสำหรับการตัดสินใจของลูกค้า ณ จุดขาย

“สื่อมัลติมีเดียที่ลูกค้าได้พบเห็นในยุคปัจจุบันสื่อ จะอยู่รูปแบบใหม่ต่างๆ ที่หลากหลาย ซึ่งช่วยสร้างการมีส่วนร่วม ความน่าตื่นตาตื่นใจ ความพึงพอใจและยังเกิดประโยชน์ต่อผู้พบเห็น เนื่องด้วยต้นน้ำฮัมบี ซึ่งเป็นผู้จัดการสื่อในเทสโก้ โลตัส เอ็กซ์เพรสทั่วประเทศและได้สร้างผลจากงาน จากหลาย ๆ แคมเปญจนถึง ณ ปัจจุบัน อันทำให้ยอดขายและจำนวนคนเข้าร้านเพิ่มสูงขึ้นระหว่างร้อยละ 7 – 35 พวกเราจึงมีความยินดีที่จะขยายขอบเขตการทำงานของเราเข้าสู่ร้านค้าขนาดใหญ่ ครอบคลุมไปสู่เทสโก้ โลตัสทุกสาขา และเชื่อมั่นใจได้ว่า Connect Media จะ

สามารถมอบผลประโยชน์ที่คล้ายคลึงกันกับสื่อโฆษณาในเทสโก้ โลตัส เอ็กซ์เพรสอย่างแน่นอน” นายธีรเดช ดำรงค์ พลาสิทธิ์ หัวหน้างานคอนเน็คมีเดีย บริษัท ดันน์ฮัมบี (ประเทศไทย) จำกัด กล่าว

นายธีรเดช กล่าวต่อว่า “ประสบการณ์การจับจ่ายสินค้าของลูกค้าเป็นส่วนสำคัญอย่างมากของปรัชญา ดันน์ฮัมบีและ Connect Media คือปัจจัยสำคัญที่จะช่วยขับเคลื่อนให้ดันน์ฮัมบีประสบความสำเร็จในจุดมุ่งหมายที่ตั้งไว้ การทำงานร่วมกับเทสโก้ โลตัสในเรื่องร้านค้าปลีกขนาดใหญ่ (Hypermarket) ทำให้เราได้รับข้อมูลเชิงลึกที่มีประโยชน์มากขึ้นสำหรับแคมเปญของเราซึ่งจะมีผลต่อการทำงานและประโยชน์ที่ได้รับ นอกจากนี้ลูกค้ายังจะได้รับประโยชน์จากประสบการณ์การจับจ่ายที่ดีขึ้นกว่าเดิมด้วยข้อความที่จะจุดประกายการตัดสินใจของพวกเขา”

ดันน์ฮัมบี จึงได้แนะนำการบริการสื่อโฆษณาในร้าน ณ จุดขายแบบครบวงจรเพื่อสร้างความมั่นใจว่าการนำสื่อโฆษณามาใช้จะประสบความสำเร็จสำหรับแบรนด์สินค้าที่ต้องการสร้างความมั่นใจต่อการพัฒนาประสบการณ์การจับจ่าย โดยเริ่มต้นด้วยแนวทางที่ชัดเจนตั้งแต่ต้นจนจบสำหรับการบริหารจัดการแคมเปญ ดันน์ฮัมบีได้ใช้ความเชี่ยวชาญในด้านข้อมูลเชิงลึกซึ่งเกี่ยวกับลูกค้าและการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้คำแนะนำในด้านตัวเลือกที่เหมาะสมของสื่อได้อย่างถูกต้องและข้อความที่เหมาะสม รวมถึงการออกแบบวัสดุของสื่อเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าสื่อจะสามารถสร้างอิทธิพลต่อกลุ่มเป้าหมายได้อย่างสูงสุด นอกเหนือจากการให้บริการเชิงปฏิบัติการสำหรับการสร้างและติดตามแคมเปญอย่างครบถ้วนแล้ว แบรินด์ยังสามารถที่จะเข้าใจผลการดำเนินงานของแคมเปญอย่างไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนด้วยการประเมินผลของดันน์ฮัมบี

ในขั้นตอนนี้แพ็คเกจทั้งหมดของคอนเน็คมีเดีย อาทิ Category sponsorship, MOD sponsorship, Shelf, Off-shelf, Digital และ Integrated ที่ง่ายต่อการสร้างความเข้าใจและมีราคาย่อมเยาที่จะมอบโอกาสอันยอดเยี่ยมในการทำให้แบรนด์สินค้าโดดเด่นมากยิ่งขึ้น