

มิติใหม่ของการทำการตลาดบนเว็บไซต์ พร้อมแล้ว วันนี้ในประเทศไทย



เพิ่มผลตอบแทนให้ธุรกิจของคุณ ผ่านการสร้างความสัมพันธ์และระยะเวลาการใช้งานของผู้ใช้งานบนเว็บไซต์ที่นานขึ้น

ตั้งแต่ กุมภาพันธ์ 2559, เอฟ-โด้ด (ประเทศไทย) นำเสนอเครื่องมือล้ำสมัยในการทำการตลาดบนเว็บไซต์เป็นครั้งแรกในประเทศไทย ด้วยเทคนิคล้ำหน้านี้ เอฟ-โด้ด (ประเทศไทย) สามารถคิดค้นและพัฒนา CTA หรือ calls to action เครื่องมือดังกล่าวมีจุดประสงค์เพื่อการติดต่อสื่อสารและให้ความสำคัญกับการสร้างสัมพันธ์ระหว่างผู้ใช้งานกับเว็บไซต์ รวมถึงเป็นเครื่องมือที่สามารถเพิ่มประสิทธิภาพให้กับเว็บไซต์อย่างมากมาย

เอฟ-โด้ด (ประเทศไทย) เป็นสาขาของ บริษัท เอฟ-โด้ด ประเทศญี่ปุ่น ซึ่งประสบความสำเร็จอย่างยิ่ง จากการดำเนินการให้บริการเครื่องมือการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ในประเทศญี่ปุ่นในระยะเวลากว่า 10 ปีที่ผ่านมา เราได้ทำงานร่วมกับบริษัทชั้นนำมากกว่า 2,000 บริษัท ด้วยนวัตกรรมและเทคนิคในการเชื่อมโยงผู้ใช้เข้ากับเว็บไซต์ ด้วยเครื่องมือเฉพาะที่เรียกว่า CTAs (call to action) ปุ่มหรือป้ายแบนเนอร์ เอฟ-โด้ด พบวิธีการที่ดีกว่าในการสร้างสัมพันธ์กับผู้ใช้งาน รวมถึงสร้างประสบการณ์เฉพาะให้แก่ผู้ใช้งานตามวัตถุประสงค์ของแต่ละบุคคล เพื่อเป็นการกระตุ้นให้ผู้ใช้งานบรรลุจุดประสงค์ของเว็บไซต์ ไม่ว่าจะเป็นการลงทะเบียนสมัครเพื่อรับข่าวสาร การสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม เยี่ยมชมเว็บเพจแสดงรายการสินค้า หรือแม้กระทั่งการชำระเงินเพื่อสั่งซื้อสินค้า

การทำงานของเครื่องมือของ เอฟ-โด้ด จะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานบนเว็บไซต์ให้กับผู้ใช้งาน โดยทำการวิเคราะห์พฤติกรรมการเข้าเยี่ยมชมเว็บไซต์ของผู้ใช้งาน โดยสามารถวิเคราะห์จำนวนครั้งที่ผู้ใช้งานเข้าเยี่ยมชม ว่าผู้ใช้งานเคยเข้ามายังเว็บไซต์นี้มาก่อนหรือไม่ และถ้าหากผู้ใช้งานดังกล่าวเคยเข้ามายังเว็บไซต์แล้ว หน้าเว็บเพจไหนที่ผู้ใช้งานให้ความสนใจมากที่สุด นอกจากนี้เครื่องมือของเรายังสามารถดึงความสนใจของผู้ใช้งานเมื่อผู้ใช้งานกำลัง หรือต้องการจะกดออกจากหน้าเว็บไซต์ โดยเครื่องมือของเราจะแสดง CTA ที่มีเนื้อหาเฉพาะเจาะจงและเหมาะกับผู้ใช้งานคนดังกล่าวเพื่อดึงดูดความสนใจให้ผู้ใช้งานอยู่บนหน้าเว็บไซต์นานขึ้น การใช้งาน CTAs (call to action) ในลักษณะนี้ เอฟ-โด้ด สามารถขยายเวลาที่ผู้ใช้งานอยู่บนหน้าเว็บไซต์ได้นานขึ้น ทำให้ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ใช้งานและเว็บไซต์เพิ่มมากขึ้น รวมถึงผู้ใช้งานมีแนวโน้มในการใช้บริการและเปลี่ยนเป็นลูกค้า แฟนคลับ หรือ สมาชิกผู้ติดตามเว็บไซต์ในที่สุด

เทคโนโลยีนี้สามารถใช้ได้กับอุปกรณ์ทุกชนิด ทั้งคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต และสมาร์ทโฟน นอกจากนี้เครื่องมือของเรา

ยังฟังก์ชันการรายงานผล ทำให้ผู้ใช้เครื่องมือของเราสามารถตรวจสอบการทำงานของ CTA ผลลัพธ์จากการใช้งานว่าเว็บไซต์มีอัตราการสนทนาเพิ่มขึ้นอย่างไร มีประสิทธิภาพหรือไม่อย่างไร ด้วยฟังก์ชันการรายงานผลนี้ทำให้ผู้ใช้งานสามารถตรวจสอบข้อบกพร่องและปรับปรุงประสิทธิภาพการทำงานของเว็บไซต์ได้อย่างทันท่วงทีโดยไม่สูญเสียรายได้อีกด้วย

เอฟ-โด้ด เป็นอีกทางเลือกหนึ่งที่จะช่วยประหยัดเงินและเวลาในการเพิ่มจำนวนการสนทนาจากจำนวนผู้เข้าชมเว็บไซต์ และเปลี่ยนผู้เข้าชมเว็บไซต์ให้กลายเป็นลูกค้า หรือสมาชิกผู้ติดตามเว็บไซต์ เมื่อเครื่องมือของเราถูกติดตั้งลงบนเว็บไซต์แล้ว ลูกค้าหรือผู้ใช้งานสามารถจัดการการตั้งค่าได้ด้วยตนเอง และสามารถใช้งานได้อย่างอิสระตามความต้องการ และเนื่องจากเครื่องมือของเราจ่ายต่อการอัปเดตให้ทันสมัยอยู่เสมอ ทำให้ผู้ใช้งานไม่ต้องเสียเวลารวมถึงยังสามารถตระหนักถึงประสิทธิภาพของเว็บไซต์ที่เพิ่มขึ้นได้อย่างชัดเจน นำไปสู่ประสิทธิผลที่เพิ่มขึ้นในที่สุด “เอฟ-โด้ด ถือได้ว่าเป็นผู้ให้บริการเครื่องมือประเภทนี้เป็นรายแรกในประเทศไทย เรามีความยินดีอย่างยิ่งที่จะนำเสนอเทคโนโลยีล้ำสมัยสู่ตลาดนวัตกรรมในประเทศไทย นายยูอิชิ ชิมาดะ กรรมการผู้จัดการ เอฟ-โด้ด (ประเทศไทย) กล่าว

รายละเอียดและรูปภาพเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: มิทาส คอมมิวนิเคชั่น อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล

รักษิณา สุภัทท์นันท์กุล อีเมล: ruksina@midas-pr.com

โทร : 080-304-8870 เว็บไซต์: www.midas-pr.com

เกี่ยวกับ เอฟ-โด้ด (ประเทศไทย): กว่าสิบปีที่ผ่านมา, บริษัท เอฟ-โด้ด ประเทศญี่ปุ่นได้ให้บริการปรึกษาด้านการตลาด รวมถึงเริ่มให้บริการเครื่องมือสำหรับส่วนต่อประสานงานระหว่างผู้ใช้ที่สามารถเพิ่ม ROIs ให้กับเว็บไซต์ในประเทศญี่ปุ่น ด้วยเทคโนโลยีล้ำสมัยที่มีความสามารถเฉพาะนี้ เอฟ-โด้ด สามารถเพิ่มประสิทธิภาพให้กับเว็บไซต์ของลูกค้าของเราอย่างมากมาด้วยต้นทุนที่ต่ำ ทั้งด้านเวลาและงบประมาณ ด้วยเครื่องมือลักษณะเฉพาะนี้ เอฟ-โด้ดได้ให้บริการด้านการตลาดบนเว็บไซต์ให้แก่ลูกค้ามากกว่า 2000 รายในประเทศญี่ปุ่น และมีเป้าหมายในการขยายธุรกิจสู่ภูมิภาคอาเซียน โดยขยายสาขามายังประเทศไทยเป็นประเทศแรกเมื่อ เดือนกุมภาพันธ์ 2559 ที่ผ่านมา