

เอฟ-โค้ด ประเทศไทย มั่นใจปี 60 ครองตลาดการทำตลาดออนไลน์



บริษัท เอฟ-โค้ด (ประเทศไทย) จำกัด ได้เข้ามาดำเนินการในประเทศไทยเพียงแค่ 11 เดือนแต่กลับได้รับการตอบรับและส่วนแบ่งทางการตลาดเป็นอย่างดี โดยนวัตกรรมของและเครื่องมืออันล้ำสมัยในการทำตลาดบนเว็บไซต์สามารถดึงดูดลูกค้าระดับสูงหลายรายที่ต้องการจะปรับปรุงประสิทธิภาพของเว็บไซต์ให้เป็นไปตามเป้าหมายของเอฟ-โค้ด โดยใช้ Call to action (CTA) หรือเครื่องมืออันทันสมัยอื่นๆของพวกเขา

เอฟ-โค้ด (ประเทศไทย) เป็นสาขาของ บริษัท เอฟ-โค้ด ประเทศญี่ปุ่น เริ่มดำเนินการตั้งแต่ กุมภาพันธ์ 2559 ทางบริษัทได้นำเสนอเครื่องมือล้ำสมัยในการทำตลาดบนเว็บไซต์ซึ่งจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพของเว็บไซต์บริษัทได้หลายวิธี หนึ่งในสินค้าหลักของเอฟ-โค้ดคือ f-tra CTA ซึ่งช่วยลดอัตราการตีกลับและเพิ่มประสิทธิภาพในเว็บไซต์ เทคโนโลยีนี้สามารถนำไปปรับใช้กับการตั้งค่าได้หลายรูปแบบ เช่นสำหรับเว็บไซต์ที่ต้องการขอรับอีเมลล์จากผู้ใช้งานหรือเว็บไซต์ที่ต้องการเพิ่มยอดขายออนไลน์

สินค้านี้ได้สร้างความเปลี่ยนแปลงให้กับลูกค้ารายใหญ่ในประเทศไทยไปแล้วถึง 15 ราย ด้วยเวลาเพียงสิบเอ็ดเดือนแรกนี้ จึงถือได้ว่า เอฟ-โค้ด (ประเทศไทย) ประสบความสำเร็จอย่างมาก ในตลาดไทย ลูกค้าในตอนนี้ที่มีทั้งธุรกิจ อี-คอมเมิร์ซ ธนาคารและการเงิน องค์กรการกุศล และอื่น ๆ โดยพวกเขาเชื่อมั่นและไว้วางใจเทคโนโลยีจากเอฟ-โค้ดว่าจะสามารถพัฒนาเว็บไซต์ของเขาได้

ในปี 2560 นี้ เอฟ-โค้ดได้ตั้งเป้าหมายไว้ว่า จะขยายฐานลูกค้าให้ได้อย่างน้อย 100 บริษัทในหลากหลายประเภทธุรกิจ อาทิเช่น สถานพยาบาล ประกันภัย อสังหาริมทรัพย์ บริษัทจัดหางาน และอื่น ๆ เอฟ-โค้ดต้องการบรรลุกลุ่มเป้าหมายด้วยเทคโนโลยีล้ำสมัยและจุดมุ่งหมายที่ต้องการจะเพิ่ม อัตราconversion บนเว็บไซต์ ดังเช่นในกรณี 'f-tra CTA' and 'f-tra EFO (Entry Form Optimization)' ที่ถูกผลิตขึ้นจากจุดมุ่งหมายในการช่วยดึงดูดให้ผู้ใช้งานบรรลุวัตถุประสงค์ของเว็บไซต์

ในปัจจุบันมีแนวโน้มว่าการตลาดบนสื่อดิจิทัลจะเติบโตขึ้นอย่างไม่มีที่สิ้นสุด นอกจากนี้บริษัทต่างๆเองก็เริ่มให้ความสำคัญทำการตลาดแบบ Performance มากยิ่งขึ้น ดังนั้นทีมของเอฟ-โค้ดเชื่อว่าการค่อยๆเติบโตอย่างแข็งแกร่งนี้จะช่วยเพิ่มอัตราส่วนแบ่งการตลาดในปี2560ขึ้นไปอีก และช่วยให้ลูกค้าให้เข้าใจผลิตภัณฑ์ของเอฟ-โค้ดได้ดีมากขึ้น พวกเขาวางแผนจะจัดการสัมมนาเกี่ยวกับเครื่องมือทางการตลาดดิจิทัลเพื่อเปิดโอกาสให้คนทั่วไปได้เห็นถึงความสำคัญของเทรนด์การตลาดออนไลน์นี้

“พวกเรามีความยินดีอย่างยิ่งที่เอฟ-โด้ดได้รับผลตอบรับเป็นอย่างดีในปีแรกของการดำเนินงานในประเทศไทย และพวกเราก็ได้นำลูกค้า 15 รายก้าวผ่านความสำเร็จไปด้วยกัน เราหวังเป็นอย่างยิ่งว่าในอนาคตเราจะมีโอกาสได้ร่วมงานกับอีกหลายบริษัทเพื่อร่วมพัฒนาการตลาดดิจิทัลให้กับพวกเขา หลาย บริษัทเองก็เริ่มเล็งเห็นถึงคุณประโยชน์ของการนำเครื่องมือของเราไปใช้ และนี่คือเหตุผลว่าทำไมพวกเราถึงมั่นใจว่าเอฟ-โด้ดจะเติบโตขึ้นอย่างมั่นคงในปี 2560 และช่วยให้ลูกค้าของเราประสบความสำเร็จได้อย่างต่อเนื่อง” มร.ชิมาดะ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอฟ-โด้ด (ประเทศไทย) จำกัด กล่าว

รายละเอียดและรูปภาพเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ: มิทาส คอมมิวนิเคชั่น อินเตอร์เนชั่นแนล

รักษิณา สุภัทท์นันท์กุล อีเมล: ruksina@midas-pr.com

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

เกี่ยวกับ เอฟ-โด้ด (ประเทศไทย): กว่าสิบปีที่ผ่านมา, บริษัท เอฟ-โด้ด ประเทศไทยได้ให้บริการปรึกษาด้านการตลาด รวมถึงเริ่มให้บริการเครื่องมือสำหรับเพิ่มประสิทธิภาพในการสื่อสารระหว่างผู้ใช้งานและเว็บไซต์ให้กับเว็บไซต์ในประเทศไทยกว่า 2,000 ราย ด้วยเทคโนโลยีล้ำสมัยที่มีความสามารถเฉพาะนี้ เอฟ-โด้ด สามารถเพิ่มประสิทธิภาพให้กับเว็บไซต์ของลูกค้าอย่างมากมายด้วยต้นทุนที่ต่ำ ทั้งด้านเวลาและงบประมาณ เอฟ-โด้ดจึงขยายธุรกิจสู่ต่างประเทศ โดยเลือกประเทศไทยเป็นที่แรกเมื่อเดือนกุมภาพันธ์ 2559 ที่ผ่านมา