

LnwShop เผยตัวเลขยอดขายร้านค้าออนไลน์ราย ย่อย รวมมากกว่า 8 พันล้านบาท



ในวันที่ 13 ธันวาคมที่ผ่านมา LnwShop ผู้ให้บริการระบบจัดการร้านค้าออนไลน์ได้จัดงาน LnwShop ครบกันนะ เพื่ออัปเดตข้อมูลสถิติสำคัญที่ไม่ควรพลาดสำหรับผู้ประกอบการธุรกิจอีคอมเมิร์ซ รวมถึงประกาศจุดยืนการเป็นผู้ให้บริการระบบร้านค้าออนไลน์ครบวงจร ที่มีผู้ใช้งานระบบร้านค้าเป็นอันดับ 1 ในประเทศไทย โดยมีจำนวนร้านค้ามากกว่า 668,000 ราย

ผู้ซื้อกว่า 2 ล้านคนต่อวันยังชอบผ่านเว็บไซต์ร้านค้าปลีก

LnwShop เผยตัวเลขยอดขายผู้ประกอบการร้านค้าออนไลน์ในระบบเทพซ็อบ ตลอดระยะเวลา 8 ปีที่เปิดให้บริการ มียอดสูงถึง 8 พันล้านบาท จาก 8,803,454 ออเดอร์ ซึ่งในแต่ละวันผู้ซื้อที่เข้ามาร้านค้าปลีกในระบบของเทพซ็อบมีสูงถึง 2 ล้านคนต่อวัน และยังมีแนวโน้มการเติบโตที่มากขึ้นอย่างต่อเนื่อง

50% ของผู้ซื้อของออนไลน์มาจาก Google

อีกสถิติที่น่าสนใจสำหรับผู้ขายของออนไลน์คือผู้ซื้อของออนไลน์ที่หน้าเว็บนั้นมาจาก Google 50% จากการโฆษณา 19% การเข้าชมโดยตรง 17% และจาก Facebook 12% ซึ่งจะเห็นได้ว่า Google Search ยังคงเป็นช่องทางสำคัญสำหรับการขายของออนไลน์ และไม่สามารถมองข้ามได้

คุณณัฐวิทย์ ผลวัฒน์สุข LnwShop Co-Founder ได้กล่าวว่า “อีกเรื่องหนึ่งที่เทพซ็อบให้ความสำคัญคือ อัตราส่วนการเข้าถึงเว็บไซต์โดยตรง เพราะหมายความว่าผู้ขายสามารถสร้างแบรนด์ให้ลูกค้าติดใจในร้าน, กลับมาซื้อซ้ำ หรือแนะนำร้านต่อได้ ซึ่งนี่เป็นตัวเลขผู้เข้าชมส่วนที่ผู้ขายของออนไลน์ควรโฟกัสให้เติบโต และมีเปอร์เซ็นต์สูงที่สุด”

เทพซ็อบจับมือกูเกิลเปิดให้ลงโฆษณา Google Shopping ผ่านระบบ

LnwShop และ Google Thailand ได้เปิดให้ร้านค้าออนไลน์ในระบบของเทพซ็อบสามารถทำโฆษณาในรูปแบบ Google Shopping ผ่านระบบของเทพซ็อบได้โดยอัตโนมัติ ซึ่งการทำโฆษณาแบบนี้ กูเกิลได้ใช้ AI ที่ชื่อว่า SMART Shopping Campaign ในการเลือกแสดงผลโฆษณา และจากการทดสอบระบบร่วมกับเทพซ็อบในช่วงที่ผ่านมาพบว่า Google Shopping สามารถสร้าง Conversion Rate จากการลงโฆษณา ได้สูงถึง 11.75 เท่า

พร้อมประกาศจุดยืนเป็นผู้ให้บริการอีคอมเมิร์ซครบวงจร

ภายในงานดังกล่าว LnwShop ยังได้ประกาศจุดยืนการเป็นผู้ให้บริการระบบอีคอมเมิร์ซครบวงจร ด้วยความพร้อม

ของระบบจัดการด้านอีคอมเมิร์ซในทุกขั้นตอนการทำงาน พร้อมเปิดบริการใหม่ที่รองรับความต้องการที่หลากหลายของผู้ขายของออนไลน์ อาทิ LnwPickPick บริการระบบ Fulfillment เก็บ แพ็ค ส่ง, เว็บไซต์ LnwDropship.com เว็บรวมสินค้าสำหรับตัวแทนจำหน่าย, Shipping Exclusive การเชื่อมต่อระบบแพคเกจกับขนส่งชั้นนำของไทย รวมถึงการเชื่อมโยงการจัดการสต็อกกับเว็บมาร์เก็ตเพลสต่าง ๆ อาทิ Lazada, Shopee, MooHouz และ Facebook Marketplace

ตลาดอีคอมเมิร์ซของ SEA เติบโต 30%

ภายในงานยังได้มีการพูดถึงการเติบโตของมูลค่าตลาดอีคอมเมิร์ซของภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้จากรายงานของกูเกิ้ล ที่มีการเติบโตมากถึง 30% นอกจากนี้สำหรับตลาดอีคอมเมิร์ซในไทย ถึงแม้ว่าจะมีผู้ประกอบการรายใหญ่ อย่าง Marketplace ต่าง ๆ เข้ามาในตลาดมากขึ้น แต่ 65% ของผู้ซื้อยังคงซื้อผ่านร้านค้าปลีก โดยแบ่งเป็นหน้าเว็บไซต์ 25% และ Social Network 40%

5 กิจกรรมหลักที่คนไทยใช้เวลาบนอินเทอร์เน็ต คือ 1. Social Media 2. Information Search 3. Email 4. TV Viewing & Music Listening และ 5. Online Purchase - สรุปโดย Content Shifu เว็บไซต์ให้ความรู้ในสาย Digital Marketing

ทั้งนี้คุณปฐมพล แสงอุไรพร LnwShop Co-Founder ได้กล่าวว่า “สิ่งที่ผู้ขายของออนไลน์ควรตั้งคำถามกับตัวเอง นอกจากการเพิ่มช่องทางการขายให้มากที่สุด เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายแล้ว คำถามสำคัญคือทำอย่างไรผู้ซื้อจึงจะกลับมาซื้อซ้ำ เส้นทางที่ผู้ซื้อจะเข้ามาถึงสินค้าของคุณในครั้งต่อไปจะเป็นอย่างไร ส่วนมากแล้วการสร้างแบรนด์ สร้างการจดจำ สร้างพื้นที่ที่ลูกค้าสามารถกลับมาเจอร้านค้าได้เสมอจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ไม่ควรมองข้าม”

สำหรับใครที่ต้องการชมข้อมูลงานทั้งหมดสามารถเข้าชมได้ที่นี้ หรือศึกษาข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ LnwShop.com