

SHOWCASE

CROWD
ABOUT

Strategy for legal service

Product: สำนักกฎหมาย

Objective: วิเคราะห์ตลาดและลูกค้าในการออกแพ็คเกจบริการใหม่

REPORT AS OF : June , 2021

Challenges

ลูกค้าของเราซึ่งเป็นนักกฎหมายรุ่นใหม่ ต้องการหาแนวทางการเริ่มธุรกิจในรูปแบบที่ไม่เหมือนใคร เพราะสำหรับนักกฎหมายหน้าใหม่ การเริ่มธุรกิจที่ปรึกษากฎหมายไม่ใช่เรื่องง่ายโดยมีแนวคิดอยากขายแพ็คเกจบริการแบบรายปี Unlimited เนื่องจากลูกค้าเคยทราบว่าธุรกิจจำนวนมาก มีความต้องการปรึกษาเรื่องกฎหมายเล็กน้อยตลอดทั้งปี และรู้สึกรู้สึกว่าการว่าจ้างที่ปรึกษาฯ หลายครั้งต่อปีเป็นค่าใช้จ่ายที่แพงเกินไป

ดังนั้นลูกค้าจึงต้องการให้ Crowdabout ช่วยวิเคราะห์ตลาด และวิเคราะห์ลูกค้า เพื่อหาคำตอบว่าแพ็คเกจในรูปแบบ unlimited จะเป็นที่ต้องการในตลาดหรือไม่ และควรทำหรือไม่

**รูปแบบการให้บริการเป็นแพ็คเกจแบบ Unlimited
สมควรทำหรือไม่ บริษัทที่เป็นลูกค้าเป้าหมาย
จะต้องการจ่ายหรือไม่**

Desired outcomes

พฤติกรรมการใช้บริการที่ปรึกษา
กฎหมายของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ความเป็นไปได้ในการออกบริการที่
ปรึกษากฎหมายแบบ unlimited

SHOWCASE

CROWD
ABOUT

01

Customer insight

REPORT AS OF: June, 2024

Methodology

Quantitative Survey

- เก็บข้อมูลและความคิดเห็น จากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งประกอบไปด้วย กลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวนไม่ต่ำกว่า 100 คน

Qualitative Survey

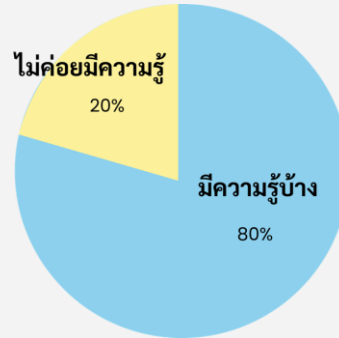
- สัมภาษณ์กลุ่มตัวอย่างผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมที่มีความแตกต่างกัน จำนวนไม่ต่ำกว่า 10 คน เพื่อทราบถึงมุมมอง ความคิด และพฤติกรรมการรับบริการให้คำปรึกษาทางกฎหมายของกลุ่มเป้าหมาย ไปจนถึงความคิดเห็นต่อบริการที่ต้องการนำเสนอ

Quantitative Survey Results:

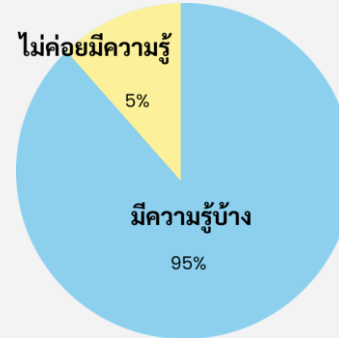
เก็บข้อมูลจากกลุ่มผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จำนวน 100 คนจาก 3 อุตสาหกรรม คือ การบริการ การค้า และอุตสาหกรรมการผลิต

ความรู้ทางกฎหมาย

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีความรู้เกี่ยวกับกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของตนอยู่บ้าง



การบริการ



การค้า



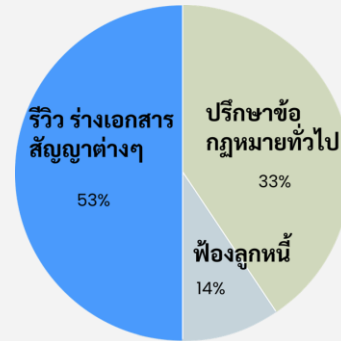
การผลิต

นอกจากนี้ ผู้ประกอบการกว่า 70% มองว่าการปรึกษาทางกฎหมายเบื้องต้นสามารถทำได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายอยู่แล้ว เช่น ปรึกษาเพื่อนหรือคนรู้จักที่มีความรู้ทางกฎหมาย การโทรไปขอคำปรึกษาเบื้องต้นจากสำนักกฎหมายต่างๆ หรือการค้นหาคำตอบผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Google

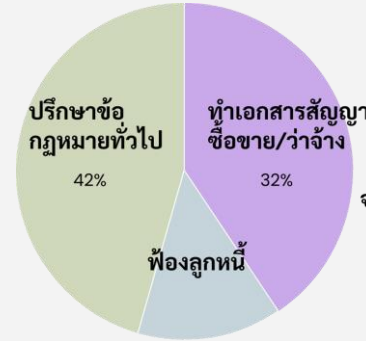
Quantitative Survey Results: มุมมองของกลุ่มลูกค้าต่อบริการ

โดยทั่วไปบริษัทฯ ไม่ได้มีความต้องการจ้างที่ปรึกษาทางกฎหมายบ่อยนัก ยกเว้นบริษัทบางประเภทธุรกิจจำเป็นต้องมีการทำเอกสารสัญญาบ่อยครั้ง บริการแบบ unlimited จึงอาจไม่เป็นที่ต้องการของตลาดนัก ยกเว้นว่าขอบเขตการให้บริการจะรวมถึงการทำเอกสารสัญญา

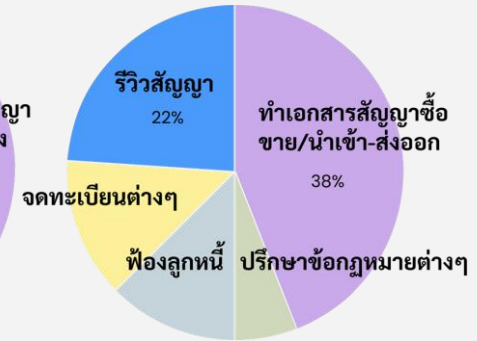
ใช้บริการกฎหมาย หรือ
ทนายเรื่องใดบ่อยที่สุด



การบริการ



การค้า



การผลิต

บริษัททั่วไปที่มีความสนใจในบริการดังกล่าว นอกเหนือจากบริษัทที่ต้องทำสัญญาบ่อยๆ คือ ธุรกิจ Startup ใหม่ ๆ ที่อาจที่มีความกังวลเรื่องการปรึกษาเกี่ยวกับกฎหมายในอนาคต เพราะอาจต้องมีการปรับรูปแบบและ model ของธุรกิจเรื่อย ๆ และมักมีการทำธุรกิจใหม่ จึงยังมีความคลุมเครือในเรื่องข้อกฎหมาย

Qualitative Results: มุมมองของกลุ่มลูกค้าต่อบริการ

เหตุผลที่ผู้ประกอบการจะสนใจในบริการ
แพ็คเกจที่ปรึกษากฎหมายรายปีแบบ Unlimited

1

เพื่อนหรือคนรู้จักที่เป็นทนายความเป็น
ที่ปรึกษาแนะนำ

2

ให้บริการในด้านอื่นๆด้วยนอกจากให้
คำปรึกษา เช่น ทำเอกสารต่าง ดำเนินการ
ยื่นเรื่องจดทะเบียน จัดตั้งต่างๆ

เหตุผลที่ทำให้ผู้ประกอบการไม่สนใจในบริการ
แพ็คเกจที่ปรึกษากฎหมายรายปีแบบ Unlimited

1

ถ้าให้บริการเฉพาะคำปรึกษาทาง
กฎหมาย สามารถหาคำตอบได้เองและ
ฟรีอยู่แล้ว

2

ราคาถูกเกินไปจนคนกังวลเรื่องคุณภาพ
และกังวลว่าจะครอบคลุมในทุกด้านที่
ต้องการปรึกษาหรือไม่



02

Recommendation

Recommendation

1.

ความน่าเชื่อถือและความเชี่ยวชาญเป็นสิ่งสำคัญ

กำหนดความชำนาญของบริษัทให้ชัดเจน ว่าชำนาญในกฎหมายด้านใด และสื่อสารออกไปในข้อความและ Branding เพื่อสร้างความแตกต่างและน่าเชื่อถือ เนื่องจากความผิดพลาดอันเนื่องมาจากข้อกฎหมาย หรือความผิดพลาดในการทำเอกสารสัญญาจะส่งผลให้เกิดความเสียหายมาก ลูกค้าจึงเลือกที่จะไม่รับความเสี่ยงเพียงเพื่อได้บริการที่ถูกลง

2.

นำเสนอบริการ Free Trial หรือให้ทดลองใช้บริการ

ควรมีการดึงดูดให้ลูกค้าได้ลองมาใช้บริการก่อน เช่นการให้ข้อเสนอปรึกษาปรึกษาฟรี กับลูกค้าเป้าหมาย เพื่อสร้างความคุ้นเคย และเพิ่มโอกาสที่ลูกค้าเป้าหมายจะมาใช้บริการในครั้งต่อไป

Recommendation

3.

ควรขายแพ็คเกจบริการในรูปแบบ Add-on ร่วมกับบริการอื่น

บริษัทที่ตั้งแล้ว และเคยใช้บริการกฎหมายมาแล้วจากที่อื่น ส่วนใหญ่มองว่าการปรึกษาทางกฎหมายเบื้องต้นสามารถทำได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายอยู่แล้ว ดังนั้นแพ็คเกจบริการที่ปรึกษาแบบ unlimited จึงจะสามารถขายได้ในรูปแบบเสริมร่วมกับบริการรูปแบบอื่น เช่น เสริมกับบริการหลักที่เกี่ยวกับการจัดทำเอกสารหรือสัญญา แต่ต้องมีการกำหนดขอบเขตการให้บริการที่ชัดเจน ว่ารวมหรือไม่รวมอะไร เพื่อความชัดเจนและปกป้องผลประโยชน์ของบริษัทฯ เอง

Contact Us

Direct Call

Tel: 097-364-6592

Line: @Crowdabout