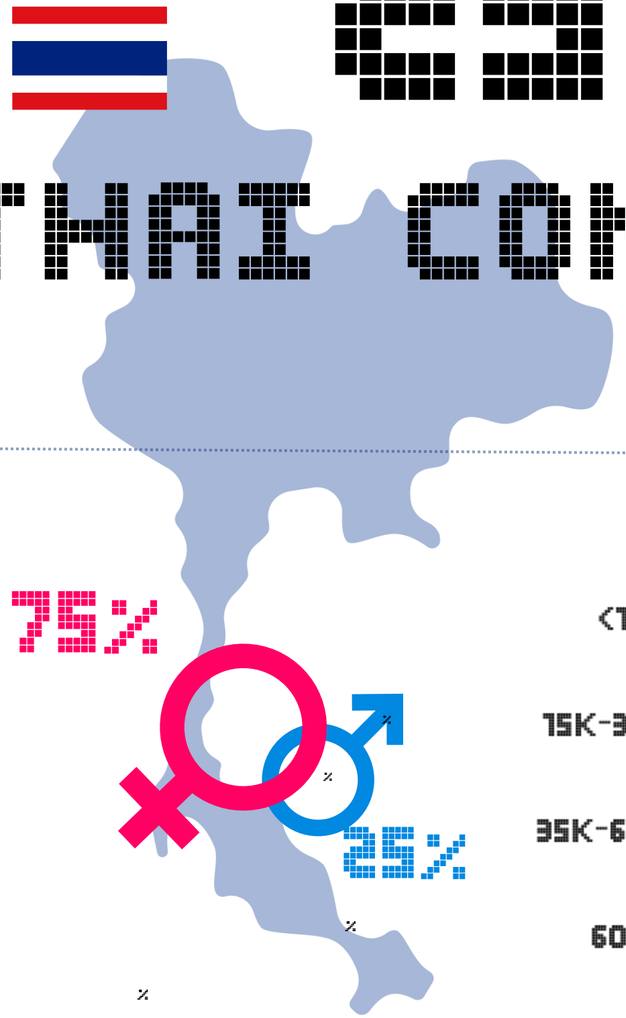
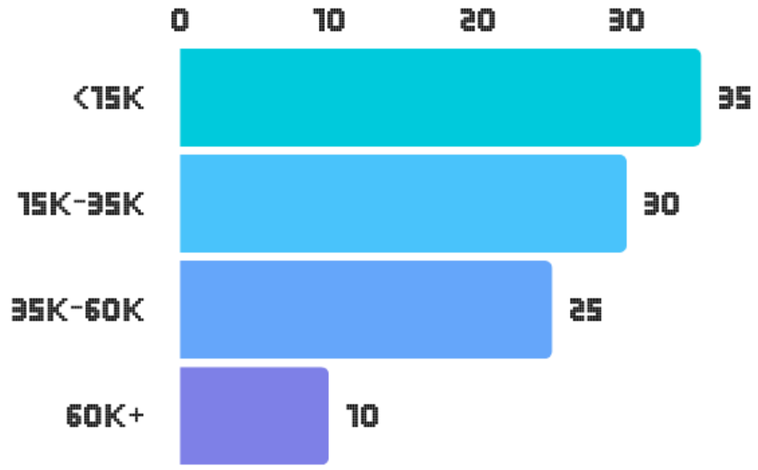
Industry leaders who trust us

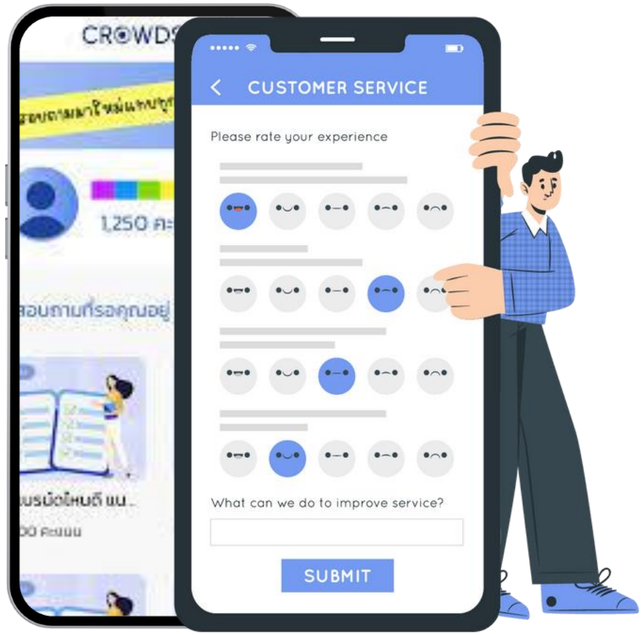
EMPOWER YOUR BUSINESS WITH CUSTOMER INSIGHTS

250K

THAI CONSUMERS







CROWDSTER

Thai consumer Panel

CROWD ABOUT

Know your customers better than before

through our consumer panel

with more than **250,000 real consumers**

Crowdabout ช่วยตอบ
ในสิ่งที่ธุรกิจจำเป็นต้องรู้

CROWDABOUT ช่วยตอบในสิ่งที่ธุรกิจจำเป็นต้องรู้

กางเกงใน และถุงเท้า แบบไหน สีไหน? ควรผลิตมาขายก่อน

QUANTITATIVE SURVEY

DATA ANALYSIS

ผู้ชายอายุ 25 - 40 ปี
อาศัยใน กทม และปริมณฑล
รายได้ 15K+

WORKING TIME: 5 DAYS

CROWDABOUT ช่วยตอบในสิ่งที่ธุรกิจจำเป็นต้องรู้

ต้องใช้คำโฆษณาว่าอะไร?

แม่ๆ ถึงจะอยากเปลี่ยนมาใช้สินค้าใหม่ของแบรนด์

QUANTITATIVE SURVEY

DATA ANALYSIS

ผู้หญิง อายุ 20 - 45 ปี
มีบุตรอายุระหว่าง 0 - 10 ปี
รายได้ 10K+

WORKING TIME: 5 DAYS

CROWDABOUT ช่วยตอบในสิ่งที่ธุรกิจจำเป็นต้องรู้

เครื่องดื่มใหม่ที่กำลังจะผลิต จะขายออกไหม?

ONLINE SENSORY TESTING

คนไทย อายุ 18 - 40 ปี
ซื้อเครื่องดื่มในกลุ่มที่มีส่วนผสมของนม ใน 7-11
มากกว่าสัปดาห์ละ 1 ครั้ง

WORKING TIME: 10 DAYS

CROWDABOUT ช่วยตอบในสิ่งที่ธุรกิจจำเป็นต้องรู้

อยากให้พนักงานมีส่วนร่วมในกิจกรรมมากขึ้น ต้องจูงใจพนักงานอย่างไร?

IN-DEPTH INTERVIEW

QUANTITATIVE SURVEY

พนักงานในองค์กร ที่ประจำใน กทม
จำนวน 500 คน

WORKING TIME: 20 DAYS

CROWDABOUT ช่วยตอบในสิ่งที่ธุรกิจจำเป็นต้องรู้

อะไรคือเหตุผลที่ทำให้ยอดขายที่ Makro ไม่ดี และต้องแก้ไขอย่างไร?

MYSTERIOUS SHOPPER

Makro 20 สาขาทั่วประเทศไทย

WORKING TIME: 8 DAYS

Crowdabout ช่วยคิด
หาทางให้ธุรกิจบรรลุตามจุดประสงค์

CROWDABOUT ช่วยคิด หาทางให้ธุรกิจบรรลุตามจุดประสงค์

อยากเป็นโรงพยาบาลเด็กอันดับ 1 ของประเทศไทย ต้องทำอย่างไร

CONSULTING PROJECT

1.DEFINE “THE GOAL”

โรงพยาบาลเด็กอันดับ 1 ของประเทศไทย
ในมุมมองของลูกค้า แปลว่าอะไร

2. COMPETITOR ANALYSIS

คู่แข่งคือใคร ได้เปรียบเสียเปรียบในด้านใด

3. GAP ANALYSIS

เรายังขาดอะไร ในส่วนใดอยู่บ้าง

4. ACTION MILESTONES

ควรต้องสร้าง ปรับปรุงอะไรก่อนหลัง
จึงจะคุ้มค่า ทันเวลา และก่อให้เกิดผลดี
ที่สุด

CROWDABOUT ช่วยคิด หาทางให้ธุรกิจบรรลุตามจุดประสงค์

อยากเพิ่มยอดขาย ผลิตภัณฑ์ 2 เท่าในปีนี้ ต้องทำอย่างไร

CONSULTING PROJECT

1.DISSECT REVENUE SOURCES

ทำความเข้าใจแหล่งที่มาของรายได้
ลูกค้า สินค้า และปัจจัยเกี่ยวเนื่อง

2. ROOT CAUSE ANALYSIS

วิเคราะห์หาเหตุผลที่ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้า
โดยการสำรวจสภาวะตลาด สำรวจความเห็นลูกค้า
และคู่แข่ง

3. RECOMMEND STRATEGY

วางกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ การตลาด และการ
ขาย
เพื่อเพิ่มยอดขายตามเป้าหมาย

Know you customers, Drive results

Contact us today

>