

บริษัท: แคมเปญเปิดตัว "HomeSense" Smart Home Hub

ลูกค้า (สมมติ): บริษัท เทคโนโลยี จำกัด · ส่งบริษัท 12 ต.ค. 2569 · ใช้ฝึกแยกโจทย์ใน Workshop 15

สิ่งที่ลูกค้าเขียนมา (ตามต้นฉบับ)

"อยากได้แคมเปญเปิดตัว HomeSense อุปกรณ์ smart home ตัวใหม่ กลุ่มเป้าหมายคนรุ่นใหม่มีบ้าน/คอนโด
ครั้งแรก งบรวม 1.5 ล้าน อยากให้มีทั้งวิดีโอเปิดตัว งานอีเว้นท์ที่สยาม และคอนเทนต์โซเชียลต่อเนื่อง 1 เดือน
เปิดตัวกลางเดือนธันวาคม ขอโทนพรีเมียมแต่เข้าถึงง่าย ห้ามใช้สีแดงเพราะชนกับคู่แข่งหลัก แล้วก็ CEO อยาก
ขึ้นพุดบนเวทีด้วย ขอ KV ที่ใช้ได้ทั้งป้าย LED หน้างานและ social"

ข้อมูลแบบ

- โลโก้ + CI สีนํ้าเงิน-เขียวมินต์
- สเปกสินค้า 1 หน้า · ราคาเปิดตัว 4,990 บาท
- รายชื่อ influencer ที่ลูกค้าอยากได้ 3 คน (ยังไม่ได้ติดต่อ)

โจทย์ฝึกในคลาส

- ให้ Agent แยกบริษัทนี้เป็น เป้าหมาย / กลุ่มเป้าหมาย / ข้อจำกัด / สิ่งที่ต้องส่งมอบ / คำถามที่ต้องถามลูกค้ากลับ
- เทียบกับ Marketing Trend ปัจจุบันแล้วเสนอ Big Idea 3 ทาง

