

THE SUBSCRIPTION MODEL WILL TRANSFORM BUSINESS AND LIVES

เทรนด์ 'SUBSCRIPTION MODEL'
กำลังจะพลิกโลกธุรกิจและเปลี่ยนชีวิตผู้คน

ภาวนา อรัญญิก

BOOKETING



เทรนด์ 'SUBSCRIPTION MODEL'
กำลังจะพลิกโลกธุรกิจและเปลี่ยนชีวิตผู้คน

THE SUBSCRIPTION MODEL
WILL TRANSFORM BUSINESS AND LIVES

ราคา

69 บาท

จำนวนหน้า

49 หน้า

บรรณาธิการ

ภาวนา อรัญญิก

หัวหน้ากองบรรณาธิการ

บัณฑิต โชคลิทธิกร

กองบรรณาธิการ

ปรัชญ์ พันแสงระวี

ออกแบบปก

CMYK BANGKOK

ศิลปกรรม

CMYK BANGKOK

CMYK.BANGKOK@GMAIL.COM

พิสูจน์อักษร

กัลชนา ทิชากร

บจ.มาร์เก็ตอินโฟ แอนด์ คอมมิวนิเคชั่น

3769/46 เจริญราษฎร์ 7 แขวง 7-6 บางโคล่

บางคอแหลม กรุงเทพฯ 10120

โทร. 093 9415294

EMAIL>>MARKETING.EDITOR@GMAIL.COM

คำนำ

ความจริงประการหนึ่งที่ภาคธุรกิจทั่วโลกต้องยอมรับ คือ ผู้บริโภคยุคใหม่ต้องการเข้าถึง “บริการ” ที่ตอบโจทย์การใช้ชีวิต แต่ไม่ได้ต้องการ “ครอบครอง” สะท้อนว่าผู้บริโภคชอบอิสระและอยากมีทางเลือกแบบไร้ขีดจำกัด ดังนั้นประโยคที่ว่า “Everything-as-a-service”

จึงอยู่ไม่ไกลเกินเอื้อมอีกต่อไป และเมื่อโจทย์นี้ปรากฏชัด ธุรกิจแบบ Subscription Services จึงก้าวเข้ามาและกำลังกลายเป็นกระแสหลักที่หลายธุรกิจต้องรีบหาโอกาส Transform ตัวเองเพื่อนำไปสู่ Subscription Model แม้ว่าจะท้าทายเพียงใดก็ตาม

CONTENT

- 004 คำนำ
- 007 Chapter 1 ถอดสมการ SUBSCRIPTION MODEL
- 010 - จุดแข็ง SUBSCRIPTION BUSINESS MODEL
- 012 Chapter 2 SUBSCRIPTION ECONOMY
- 016 Chapter 3 กลยุทธ์ SUBSCRIPTION เปลี่ยนพฤติกรรม
จากผู้ซื้อสู่ผู้ใช้บริการ
- 018 - 4 กลยุทธ์ง่าย ๆ เปลี่ยนพฤติกรรมจากผู้ซื้อสู่ผู้ใช้บริการ
- 020 Chapter 4 แกะรอยกลยุทธ์ Netflix ที่คู่แข่ง
ต้องยอมสยบ
- 021 - Netflix ทำคนไทยติด 'Subscription' ได้อย่างไร?
- 022 - เจาะกลยุทธ์ Subscription ในภาวะตลาดเดือด
- 026 Chapter 5 ทู วู้ชัสน์ พลิกเกมสู่ จากHybrid Content
สู่ Streaming Platform
- 027 - พลิกตำรา Subscription Model ฉบับทูวู้ชัสน์
- 029 - ทู วู้ชัสน์ เปลี่ยนเกม !! ลุยศึกสตรีมมิ่ง
- 031 - รายได้และฐานสมาชิกทูวู้ชัสน์

CONTENT

- 032 Chapter 6 โคเวย์พลิกขาดทุนเป็นกำไร MODEL ด้วย SUBSCRIPTION MODEL
- 033 - Koway จุดประกาย Subscription Model
- 034 - โคเวย์ เปลี่ยนหัว จากผู้ซื้อสู่ผู้ใช้บริการ
- 038 Chapter 7 Subscription Modes กำลังเปลี่ยน Perception ให้กับ The Coffee Club
- 040 - Subscription Model ทำยอดขายพุ่งลิ่ว
- 042 Chapter 7 Subscribe สะท้อนแนวคิด “LG has Everything”
- 042 - รูปแบบธุรกิจ LG Subscribe
- 044 - Subscription Model ต่อยอด LG สู่ Solution-centric
- 046 - คาค LG Subscribe ดันรายได้โตแบบก้าวกระโดด
- 047 - ธุรกิจที่นำ Subscription Model เข้ามาใช้ในไทย