

Week 1 — Marketing Foundation

Offer, customer, message, media, lead capture, nurturing, conversion, experience, repeat purchase, referral ကို တစ်မျက်နှာထဲမှာရှင်းတဲ့ နမူနာ။

ဖြည့်သွင်းသူ

နမူနာ ကျောင်းသား

လုပ်ငန်းအမည်

နမူနာ လုပ်ငန်း

နေ့စွဲ

၂၀၂၆ ဇူလိုင်

1

ပစ်မှတ်ဖောက်သည်

Yangon နဲ့ Mandalay မြို့တွေမှာ online မှာ skin care ဝယ်လေ့ရှိတဲ့ အသက် ၂၃-၃၈ အရွယ် working women များ။ Sensitive skin, oily skin ပြဿနာရှိပြီး trusted Myanmar explanation လိုချင်သူများ။

2

ဖောက်သည်အတွက် Message

“အသားအရေကို ပိုရှုပ်ထွေးအောင်မလုပ်ဘဲ၊ သင့် skin type နဲ့ ကိုက်တဲ့ routine ကို ခု မိနစ်အတွင်းရှေးပါ။”

3

အသုံးပြုမယ့် Channel

Facebook Page, TikTok, Messenger, Viber community. TikTok က awareness, Facebook post က education, Messenger က diagnosis + conversion ဖြစ်စေမယ်။

4

Lead ဖမ်းမယ့်စနစ်

Free “Skin Type Checklist” PDF, Messenger keyword “SKIN” ပို့ရင် auto reply + consultation form. Form ပြီးရင် sales team က ၂၄ နာရီအတွင်းပြန်ဆက်သွယ်မယ်။

5

ယုံကြည်မှုတည်ဆောက်မှု

၃ ရက် nurture sequence: Day 1 skin mistake, Day 2 ingredient explanation, Day 3 customer result + product routine recommendation.

6

ရောင်းချမှု Strategy

Messenger diagnosis → skin concern confirm → routine bundle recommend → before/after proof → payment + delivery instruction.

7

Customer Experience

ဝယ်ပြီး ၃ ရက်၊ ၇ ရက်၊ ၂၁ ရက် follow-up. Usage guide photo ပို့ပြီး skin reaction ရှိရင် support team ကပြန်ညွှန်ပေးမယ်။

8

ထပ်ဝယ်စေမယ့်စနစ်

၃၀ ရက် reorder reminder, empty-bottle photo discount, routine upgrade bundle, birthday coupon.

9

Referral စနစ်

Friend ၁ ယောက် refer လုပ်တိုင်း next order ၅% discount. Best customer review တွေကို monthly feature post တင်မယ်။