หนังสือพิมพ์
ประกาศ365
ราคา 10 บาท
ฉบับที่ 2848 วันที่ 02 กุมภาพันธ์ 2569 ใบอนุญาตพิมพ์เลขที่ สสช95/2560 ISSN 2586-9299

ชวนมารู้จัก Octopus CRM เครื่องมือที่ช่วยหา – เชื่อมโยง – สานสัมพันธ์ธุรกิจแบบ B2B บน LinkedIn

หากธุรกิจกำลังทุ่มงบยิงแอด Facebook จนค่า ROAS (Return on Ad Spend) ต่ำเตี้ยเรี่ยดิน หรือพยายามสร้างคลิปตลกสั้นๆ ใน TikTok เพื่อหวังสร้างการรับรู้ในวงกว้าง แต่พอถอยออกมาดูคู่แข่ง อู้หูว์....เขากำลังปิดดีลมูลค่า 7 หลักเงียบๆ บน “LinkedIn” โดยไม่ต้องเสียค่าโฆษณาแม้แต่บาทเดียว คงต้องกลับมานั่งทบทวนกันแล้วว่า สิ่งที่ทำมาทั้งหมดคุ้มค่าหรือเปล่า? ลองจินตนาการดูนะครับ ถ้า Social Media อื่นคือ งานปาร์ตี้ที่เต็มไปด้วยเสียงเพลงและความบันเทิง ขณะที่ LinkedIn คือ Business Club สุด Exclusive ที่รวบตัวของเหล่า CEO, ฝ่ายจัดซื้อ และเจ้าของกิจการตัวจริงเสียงจริงที่มีอำนาจการตัดสินใจกว่า 1 พันล้านคนทั่วโลก นั่นเพราะเป้าหมายของการเข้ามาที่ LinkedIn คือการเข้ามาเพื่อหาโอกาสทางธุรกิจ แต่ต่างจากภาพจำเดิมที่มองว่า LinkedIn มีไว้แค่ฝากประวัติรอให้มีบริษัทโทรมาเรียกตัวไปทำงาน นอกจากนี้ ยังมีข้อมูลชี้อีกว่า Conversion Rate ใน LinkedIn มีสูงกว่าแพลตฟอร์มอื่นถึง 3 เท่าโดยเฉพาะกลุ่ม B2B ซึ่งถ้าต้องไล่กด Connect กับกลุ่มเป้าหมายวันละ 50 คน พิมพ์ข้อความแนะนำตัวเดิมๆ รับรองว่าไม่ได้ผลตามที่ข้อมูลชี้แน่นอน แต่ก็มีเครื่องที่ช่วยให้เรื่องเหล่านั้นง่ายขึ้นด้วย “Octopus CRM” ไม่ใช่แค่โปรแกรมช่วยกดไลก์ แต่เป็นการทำ Lead Generation บน LinkedIn ที่ไม่ต้องเสียเวลาชีวิตไปกับทำงานเดิมๆ ซ้ำๆ

Octopus CRM เครื่องมือเชื่อมความสัมพันธ์ เพื่อให้เข้าใจ Octopus CRM มากที่สุด เครื่องมือนี้เปรียบเสมือน “เลขาฯ ส่วนตัว” ที่เจาะจงทำงานเฉพาะบน LinkedIn เท่านั้น แถมยังทำงานแบบ 24 ชั่วโมงตลอด 7 วัน ถ้าผู้ใช้งานไม่เหนื่อยล้าหรือป่วยไปเสียก่อน โดย Octopus CRM ได้รับการออกแบบมาเพื่อจัดการ Sales Funnel บน LinkedIn โดยเฉพาะ หน้าที่หลักจึงไม่ใช่แค่การ “เพิ่มเพื่อน” ไม่เหมือนการใช้ Bot ที่ทักไปขายแบบตรงๆ จนผู้ใช้รำคาญหนักหน่อยก็ด่าสวนกลับมา แต่ความฉลาดของ Octopus CRM คือการที่สามารถออกแบบ Customer Journey ได้ เช่น หากทักไปหาผู้ใช้ในรูปแบบที่ 1 แล้วเขาไม่ตอบ อีก 3 วันระบบจะเปลี่ยนวิธีทักไปหารูปแบบอื่นที่ไม่ซ้ำเดิม หรือหากมีการกดรับเป็นเพื่อนแล้ว ระบบสามารถส่งข้อความขอบคุณไปพร้อมแนบ Portfolio ทันที ทั้งหมดนี้เพียงตั้งค่าแค่ครั้งเดียว แล้วปล่อยให้ระบบทำงานอัตโนมัติ

เริ่มต้นใช้งาน Octopus CRM และสิ่งควรจำ สำหรับขั้นตอนการใช้งานก็ไม่ยากมากอย่างที่คิด ไม่จำเป็นต้องมีความรู้ด้านเทคนิคอะไรมากมาย แค่ต้องมีไอเดียในการทำการตลาด ซึ่งมีอยู่แล้วแน่นอน จากนั้นก็ลงมือใช้เครื่องมือ โดยขั้นแรกต้องทำการติดตั้งและสมัครเข้าใช้งาน แน่นอนว่าสามารถทดลองใช้งานก่อน 7 วันก่อนที่จะต้องเริ่มเสียค่าสมาชิก โดยไปที่ Chrome Web Store ค้นหา “Octopus CRM” แล้วกด Add to Chrome เมื่อทุกอย่างเสร็จแล้ว จะมีไอคอนปลาหมึกโผล่ขึ้นมาที่แถบเมนูของ LinkedIn เมื่อเข้าไปที่หน้า LinkedIn ทำการกด Search เพื่อค้นหาตำแหน่งงานหรือกลุ่มธุรกิจที่ต้องการเข้าถึง เช่น Marketing Manager ใน Bangkok หรือสามารถใช้ฟีเจอร์ LinkedIn Sales Navigator ใน LinkedIn ก็สามารถทำได้ หลังจากได้รายชื่อมาแล้ว กดที่ไอคอน Octopus CRM เลือกประเภทแคมเปญที่ต้องการ เช่น Connect, Message, Visit แล้วกด Transfer to CRM ระบบจะดึงรายชื่อเหล่านั้นเข้าไปในระบบหลังบ้านของ Octopus CRM โดยอัตโนมัติ

(ที่มา : MarketingOops!)

บริษัท กริตธาดา จำกัด

วันที่ 02 กุมภาพันธ์ 2569

เรื่อง ขอเชิญประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569
เรียน ท่านผู้ถือหุ้นของบริษัท

ด้วยคณะกรรมการของบริษัทได้มีมติให้เรียกประชุมวิสามัญผู้ถือหุ้น ครั้งที่ 1/2569 ในวันที่ 10 กุมภาพันธ์ 2569 เวลา 9:00 น. ณ ณ สำนักงานเลขที่ 769 ห้อง A4 ถนนเทพรัตน แขวงบางนาเหนือ เขตบางนา กรุงเทพมหานคร เพื่อพิจารณาเรื่องต่างๆ ตามระเบียบวาระดังต่อไปนี้

1. รับรองรายงานการประชุมครั้งที่ผ่านมา
2. พิจารณาการอนุมัติการจ่ายเงินปันผลของบริษัท
3. พิจารณาเรื่องอื่นๆ (ถ้ามี)

ดังนั้น จึงขอเรียนเชิญท่านผู้ถือหุ้นไปประชุมตามวันเวลา และสถานที่ดังกล่าวข้างต้น โดยพร้อมเพรียงกันด้วย จักขอบพระคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ
(นาย สิทธิโชค โตจิราการ)
กรรมการผู้มีอำนาจลงนาม

แบบ พ.๒

หนังสือสำคัญแสดงการจดแจ้งการพิมพ์
ตามพระราชบัญญัติจดแจ้งการพิมพ์ พุทธศักราช ๒๕๕๐

เลขทะเบียน สสช ๔๕ /๒๕๖๐

หนังสือสำคัญนี้ออกให้ไว้เพื่อแสดงว่า บริษัท ซัมเมอร์บี จำกัด โดย นางสาววรพรรณ เตชานุวัตร์
เลขประจำตัวประชาชน ๓ ๑๐๐๘ ๐๐๖๖๙ ๙๓ ๖ เชื้อชาติ ไทย สัญชาติ ไทย อายุ ๓๕ ปี อาชีพ นักธุรกิจ
ถิ่นที่อยู่บ้านเลขที่ ๔๖๗/๔ หมู่ที่ - ซอย - ถนน บางแวก
แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร
เป็น เจ้าของ หนังสือพิมพ์ชื่อ Prakard365 ประกาศ365
มีวัตถุประสงค์ เพื่อเผยแพร่ข่าวสารข้อมูลเกี่ยวกับ ด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจ บัญชี สังคม และลงประกาศ
ภาษาที่หนังสือพิมพ์จะออก ภาษาไทย
ชนิดของหนังสือพิมพ์ที่ออก เป็นแผ่น
ระยะเวลาที่ออกหนังสือพิมพ์ รายวัน
ชื่อสำนักงานของหนังสือพิมพ์ บริษัท ซัมเมอร์บี จำกัด
ตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร
ชื่อสำนักงานของผู้โฆษณา บริษัท ซัมเมอร์บี จำกัด
ตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร
ชื่อโรงพิมพ์ที่พิมพ์ บริษัท ซัมเมอร์บี จำกัด
ตั้งอยู่ ณ ที่ - เลขที่ ๔๖๗/๑ หมู่ที่ - ซอย -
ถนน บางแวก แขวง / ตำบล บางไผ่ เขต / อำเภอ บางแค จังหวัด กรุงเทพมหานคร

หนังสือพิมพ์ฉบับนี้ นางสาววรพรรณ เตชานุวัตร์ เป็นผู้พิมพ์
นางสาววรพรรณ เตชานุวัตร์ เป็นผู้โฆษณา
นางสาววรพรรณ เตชานุวัตร์ เป็นบรรณาธิการ
บริษัท ซัมเมอร์บี จำกัด เป็นเจ้าของกิจการหนังสือพิมพ์

ออกให้ตั้งแต่ วันที่ ๑๐ เดือน พฤศจิกายน พุทธศักราช ๒๕๖๐

(ลงชื่อ)

(นางสาวกนกอร ศักดาเดช)
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดแห่งชาติ
พนักงานเจ้าหน้าที่จดแจ้งการพิมพ์สำหรับจังหวัด กรุงเทพมหานคร