

คำถามสำหรับปรับปรุงเนื้อหาเว็บ moreminimore

ตอบข้อไหน ได้ก็ตอบ ข้อไหน ไม่รู้หรือ ไม่อยากตอบก็ข้ามไป พิมพ์สั้น ๆ ก็ได้ เช่น “A1: คนที่ทำเว็บแล้วดูแลต่อ ไม่ทิ้ง” พอแล้ว — เอาไปขยายต่อได้

กลุ่ม A — ตัวตน & ตลาด (ตอบก่อนแต่ปากกา)

เรื่องพื้นฐานที่ต้องชดก่อนเขียนอะไร — ถ้าตอบไม่ได้สักข้อ ก็เป็นสัญญาณว่าเว็บยังเขียนไม่ได้

A1 — คุณเป็นใครในมุมมองลูกค้า

ถ้าเพื่อนที่เป็น SME ถามว่า “ทำไมต้องจ้างมอร์มินิมอร์ ทั้ง ๆ ที่มีตัวเลือกเยอะ” คุณตอบยังงใจใน 1 ประโยค? (ไม่ใช่ประวัติ — เป็นสิ่งที่ทำให้คุณต่าง)

คำตอบ:

ในภาพรวม การทำงานของเราจะใช้ข้อมูลเป็นพื้นฐานในการวางแผนกลยุทธ์และการทำงาน เช่น สถิติคนที่เข้าเว็บ สถิติคนคลิกโฆษณา และสถิติยอดขายของสินค้าในมุมมองต่าง ๆ

แผนของเราจะไม่ได้จำกัดอยู่แค่ เว็บไซต์, Social media หรือ โฆษณา เท่านั้น แต่เราจะมองภาพรวม และวางแผนกลยุทธ์ในทุกช่องทางให้สอดคล้องกันทั้งหมด โดยจะเลือกใช้ช่องทางให้เหมาะสมกับสินค้า และ กลุ่มเป้าหมาย

ดังนั้นในกรณีของ Online Marketing รูปแบบกลยุทธ์ที่จะใช้ จะแตกต่างกันสำหรับแต่ละลูกค้า ถึงจะเป็นสินค้าที่ใกล้เคียงกันก็ตาม

ในกรณีของ การใช้ AI เราจะช่วยวางระบบการทำงานที่จะใช้งาน AI ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประหยัดเวลาในการทำงาน และรักษาความลับของธุรกิจให้มากที่สุด ผลลัพธ์ที่เราคาดหวังคือ พนักงาน 1 คนจะสร้างผลลัพธ์ของงานได้มากขึ้น หรือ มีเวลาว่างเพิ่มขึ้น เพื่อไปทำงานอื่น ได้ดีกว่าเดิม

ในกรณีของ Website development เราจะเน้นเว็บไซต์ที่สามารถขาย หรือ เพิ่มความน่าเชื่อถือ ให้สามารถขายสินค้าได้ง่ายขึ้น เป็นหลัก ตัวเว็บไซต์ที่เน้นให้มีความสวยงาม แต่จะไม่เสียความสามารถในการขาย และการสร้างความน่าเชื่อถือ ลูกค้าจะยังได้เซทบอท ที่สามารถปรับแต่งเว็บไซต์ของตัวเองได้เองด้วย

ในกรณีของ Tech consult คือเราจะช่วยดูเรื่องการวางระบบ IT hardware ให้กับลูกค้าด้วย โดยเฉพาะการทำระบบ Local LLM ส่วนตัวของลูกค้า โดยเราจะคำนึงถึงความคุ้มค่ากับประสิทธิภาพของ AI ที่ใช้ เพื่อให้ลูกค้าเกิดความคุ้มค่าต่อเงินลงทุนมากที่สุด

A2 — ลูกค้าที่คุณชอบทำงานด้วยที่สุด

เป็นแบบไหน? (ขนาด, อุตสาหกรรม, ลักษณะนิสัย, งบประมาณคร่าว ๆ)

คำตอบ:

SMEs ที่ต้องการคนช่วยดูเรื่อง Online marketing และระบบ IT

ลูกค้าที่ไม่มีความรู้เรื่อง IT มาก แต่จำเป็นต้องใช้ระบบ IT

A3 — ลูกค้าที่คุณไม่อยากรับ

เป็นแบบไหน? (จะเอาไปเขียนเป็นส่วน “ไม่เหมาะสม” ในเว็บ — ทำให้คนที่ใช้อยากคุยมากขึ้น และลดเคสที่เสียเวลา)

คำตอบ:

องค์กร ขนาดใหญ่ เราไม่ชอบ การเมืองเยอะ และต้องสร้างภาพลักษณ์เกินตัวเองมากไป

ลูกค้าที่สนใจแต่จะได้ของฟรี หรือ จ่ายน้อยระดับ พัน แต่คาดหวังงาน ระดับแสน

ลูกค้า กลุ่ม IT ทั้งหมด ถือเป็นคู่แข่งเกือบทั้งหมด ยกเว้น กลุ่มขาย software เฉพาะทาง เช่น ERP เป็นต้น

A4 — งานชิ้นที่ภูมิใจที่สุด

ชิ้นไหน และทำไม? (จะกลายเป็น portfolio flagship — อาจเล่าแบบเจาะลึก 1 หน้าเต็ม)

คำตอบ:

งานของ Dataroot ซึ่งดูแลการบริหารจัดการโฆษณา โดยในเดือนแรก สามารถเพิ่ม Impression ได้ 373% เพิ่มจำนวนคลิกได้ 114.2% โดยใช้งบโฆษณาลดลง 28.3% เพราะเราโฆษณาโดยวิเคราะห์และเจาะกลุ่มเป้าหมายเป็นหลัก ต่อมาได้ขยายช่องทางโฆษณามาใช้ Facebook ทำให้ได้ lead ใหม่เพิ่มอีก

A5 — งานชิ้นที่พังหรือเกือบพัง

เกิดอะไรขึ้น แก้งัง? (เอาไปเล่าเป็นบทเรียน — แบบนี้ลูกค้าจะเชื่อถือมากกว่า “ผลงานสวยหมด” เพราะดูจริงใจ)

คำตอบ:

การโฆษณากลุ่มคนที่สนใจเรื่องการเงินใน facebook จากสินค้าของลูกค้าที่มีน่าจะจับกลุ่มลูกค้าที่สนใจเรื่องการเงินและการลงทุนได้ เราจึงโฆษณาไปยังกลุ่มคนกลุ่มนี้ แต่สิ่งที่ได้คือ มีแต่คนสนใจมาขอกู้เงิน เพราะคิดว่า ลูกค้าเราเป็นสถาบันการเงิน ทำให้ต้องตัดกลุ่มลูกค้านี้ออกไป

เรื่องการขายสินค้าบน platform ดัง โดยไม่คำนึงถึงค่าธรรมเนียมและค่าใช้จ่ายแฝง ทำให้ขายสินค้าได้ แต่กำไรที่ได้น้อยมากจนไม่คุ้มเหนื่อย ต้องวางกลยุทธ์ด้านราคากันใหม่ และต้องหาข้อมูลค่าใช้จ่ายแฝงให้ครบ เพื่อคำนวณต้นทุนที่แท้จริง ให้ได้ และกำหนดราคาขายบน platform กันใหม่

A6 — SME ไทยทำพลาดเรื่องเดิมซ้ำ ๆ เรื่องอะไร

ช่วง 5 ปีที่ผ่านมา คุณเห็นอะไรซ้ำ ๆ? (คำตอบจะกลายเป็นเสียงของคุณในเว็บ + ไอเดียเขียน blog ได้อีกหลายเรื่อง)

คำตอบ:

การทำการตลาดโดยไม่ดูสถิติประกอบ และใช้การเดากลุ่มเป้าหมาย หรือ ใช้ประสบการณ์อย่างเดียว ทำให้เสียเวลาและเงินทุนไปกับค่าใช้จ่ายทางการตลาดในเรื่องเดิม ๆ อย่างเสียเปล่า

การทดลองตลาดใหม่ โดยไม่คำนึงถึงค่าใช้จ่ายแฝง และราคา ทำให้เมื่อเปิดราคาที่ทำให้ขาดทุนมาเพิ่มราคาที่หลัง ต้องเสียเวลาทำตลาดและเสียลูกค้าไปอย่างน่าเสียดาย

การใช้เทคโนโลยี โดยไม่รู้จักจริง และเชื่อตามคำคนขาย หลายครั้งจ่ายเงินแพงเกินกว่าที่จำเป็น เช่น การใช้ AI ระดับ Frontier กับทุกงาน ทั้ง ๆ ที่หลายงานใช้ AI ในระดับที่ถูกกว่าแทนได้ ช่วยประหยัดต้นทุนได้มากกว่าครึ่ง

การปิดใจใช้ระบบเก่า ที่ซ้ำหรือใช้ระบบ manual หมด ทั้ง ๆ ที่บางจังหวะสามารถใช้ระบบ Automation ได้แล้ว ทำให้เสียเวลาในการขอข้อมูล ส่งผลให้การตัดสินใจล่าช้า หรือ พลาดโอกาสในการขายไป หรือ ที่น่าเจ็บใจคือ การลืมนัดทีมงาน จนสุดท้าย เกิดปัญหา พายเรือวนในอ่าง อย่างไม่มีที่สิ้นสุด

กลุ่ม B — เสนอคุณค่า (ตอบก่อนเขียน service page)

เพื่อให้ service page แต่ละหน้า ไม่ซ้ำกัน และลูกค้าเห็นว่าต้องเลือกคุณยัง

B7 — บริการแต่ละตัวต่างกันตรงไหน

Web / Marketing / Automation / AI Consult — กระบวนการทำงานต่างกันยังไง? ไม่ใช่ “ส่งมอบอะไร” แต่ “ทำงานยังไง”

- Web (Astro/WordPress) — workflow เป็นยังไง ก็รอบ feedback ไข่ stack อะไร
- Marketing — ไข่ GA4 / Meta Pixel / SEO tools อะไร วัดผลยังไง
- Automation — ไข่ n8n / Make / Zapier / custom code เลือกยังไง
- AI Consult — ไข่ RAG / fine-tune / agent อะไร เหมาะกับ case ไหน

คำตอบ:

Web (Astro/WordPress)

กรณี Astro เราจะพัฒนาตาม requirement ที่ลูกค้าต้องการ โดยเว็บ Astro นั้นจะเป็นเว็บไซต์ที่ไม่มีความซับซ้อนมาก เน้นเว็บไซต์ที่สร้าง awareness และความน่าเชื่อถือ หรือ มีสินค้าไม่มาก ลูกค้าจะได้รับ chatbot AI ที่สามารถปรับแต่งเว็บไซต์ของตัวเองได้เองด้วย ระยะเวลาในการพัฒนาจะใช้เวลา 1-2 เดือน

กรณี Wordpress เราจะใช้พัฒนาในกรณีที่เว็บไซต์มีความซับซ้อนมาก และ requirement ของลูกค้ามีรายละเอียดมาก เช่น มี design มาให้และต้องทำให้เหมือนดีไซน์ โดยเว็บ Wordpress จะเป็นเว็บไซต์ที่จะมีการใช้ Database ร่วมด้วย รวมถึงมีระบบซับซ้อน เช่น E-commerce website เป็นต้น ลูกค้าจะสามารถเข้าหลังบ้านของระบบ เพื่อแก้ไขได้เอง แต่จะไม่มีระบบ chatbot AI แบบ Astro เพราะความซับซ้อนของโค้ด ระยะเวลาในการพัฒนาคือ 3-6 เดือน

Marketing Consult

เราเริ่มด้วยการวางระบบการเก็บข้อมูลก่อน คือ จะมีการตั้งค่า GA4, Meta Pixel เป็นต้น รวมถึงยอดขายจำแนกตามสินค้า, กลุ่มสินค้า และกลุ่มลูกค้า (ถ้าทำได้) จากนั้นก็จะเริ่มวางแผนกลยุทธ์เพื่อปรับปรุง Flow ทางการตลาด เช่น สินค้าที่จะโฆษณา บทความที่จะเขียน การปรับโค้ดเว็บไซต์ การขยายช่องทางการขาย ฯลฯ ทั้งนี้แผนกลยุทธ์ยังจะคำนึงถึงความรู้และความสามารถของทีมงานของลูกค้าด้วย ซึ่งถ้าทีมงานขาดความรู้ในบางด้าน ก็จะมีการสอนเพื่อเสริมความรู้ให้เหมาะสมด้วย ดังนั้นบริการนี้ นอกจากจะวางแผนกลยุทธ์ และให้คำแนะนำแล้ว ยังรวมถึงการให้ความรู้ที่จำเป็นกับทีมงานด้วย

Automation Consult

จะเริ่มจากการรับ requirement ที่ลูกค้าต้องการ และทำการศึกษา Workflow ปัจจุบันของลูกค้า เพื่อดูว่ามีขั้นตอนไหนที่สามารถทำ Automation ได้ จากนั้นก็จะเลือก Tool ให้เหมาะสม บางงานอาจจะใช้ n8n หรือ บางงานอาจจะเขียน script เพื่อใช้งานโดยเฉพาะ หรือ บางงานอาจจะใช้ AI วิเคราะห์ เป็นต้น บริการนี้ ลูกค้าจะเหมือนได้ AI Developer มาใช้งาน โดยจะเป็นงานที่ developer แอป หรือ code เฉพาะจุด ไม่ใช่ dev ที่เขียนแอปทั้งแอป

AI Consult

คือการวางระบบการใช้งาน AI ที่เหมาะกับองค์กร หรือตาม requirement ของลูกค้า โดยจะเน้น AI ที่ใช้งานภายในองค์กรเป็นหลัก วัตถุประสงค์หลัก ๆ ของบริการนี้คือ การเก็บข้อมูลความรู้และประสบการณ์ของพนักงาน ให้อยู่กับองค์กร (KM) นั่นเอง ทำให้ถ้าพนักงานมีการลาออก หรือ เปลี่ยนแปลง พนักงานคนใหม่ที่เข้ามา จะสามารถเรียนรู้งานเองได้ไว และลดการลองผิดลองถูก ลง ทำให้การทำงานไม่สะดุด ลดความผิดพลาด ในระยะยาว องค์กรจะพึงพนักงานที่มีความสามารถเฉพาะตัวน้อยลง เพราะข้อมูลการทำงานและรูปแบบงานของลูกค้า หรือ เครื่องจักร มีการเก็บเข้าคลังควา

มั่วอยู่ตลอด และ AI จะเป็นผู้ที่ช่วยให้คำปรึกษา และเตือนพนักงานใหม่ เหมือนพี่เลี้ยงนั่นเอง ในส่วนของผู้บริหาร ก็จะสามารถถามข้อมูลเชิงลึก หรือ ตั้งค่าให้ AI รายงานตามเวลา หรือ เหตุการณ์ที่กำหนด ได้ เปรียบเสมือนมีเลขาส่วนตัว ที่มีข้อมูลของบริษัทในมือ ซึ่งการใช้งานบริการนี้ จะเน้นเรื่องการรักษาความลับเป็นอันดับแรก และวางแผนใช้การใช้นั้น ประสานกับการทำงานของพนักงานปัจจุบันให้มากที่สุด โดยยังพนักงานคุยกับ AI มากเท่าไร ก็จะยิ่งเก็บข้อมูลเชิงลึกได้มากเท่านั้น

B8 — ถ้าทำได้อย่างเดียว ควรเริ่มจากอะไร

ลูกค้ามีงบจำกัด ทำได้อย่างเดียว — อันไหนคุ้มสุด? (ตอบตรง ๆ ตามจริง ไม่ใช่คำตอบที่ขายดีที่สุด — ความจริงใจตรงนี้จะกลายเป็นเครื่องมือปิดการขาย)

คำตอบ:

ถ้าลูกค้ามีเว็บไซต์แล้ว และมีกิจกรรมออนไลน์แล้ว Online Marketing Consult จะตอบโจทย์มากที่สุด แต่ราคาไม่ได้ถูกที่สุดนะ

ถ้าลูกค้ายังไม่มีเว็บไซต์ และยังไม่ได้มีกิจกรรมออนไลน์เลย ควรจะเริ่มจากการสร้าง website ก่อน ซึ่งเป็นบริการที่ถูกที่สุด

ถ้าลูกค้ามีงบจำกัดมาก มีเว็บไซต์แล้ว แต่เป็นเว็บแบบเก่า ไม่ได้ทำ SEO ก็ควรเริ่มจากสร้าง website ใหม่ก่อน

ถ้าลูกค้ามีงบจำกัด มียอดขายพอประมาณ แต่รู้สึกยุ่งมาก ไม่มีเวลา งานมีแต่ความผิดพลาด บริการ Automation ก็จะตอบโจทย์มากที่สุด

ถ้าลูกค้ามีระบบงานพร้อมเกือบหมด และต้องการ รีดยอดขาย หรือ ทำ KM เพื่อป้องกันปัญหาพนักงานลาออกแล้วงานสะดุด บริการ AI Consult จะตอบโจทย์ที่สุด

B9 — คิดค่าบริการยังไง

เหมาจ่าย / รายเดือน / เก็บตาม sprint / value-based? ช่วงราคาคร่าว ๆ ของแต่ละบริการ:

คำตอบ:

- ☐ Web Development — Astro เริ่มต้น 5000 บาท ส่วน Wordpress เริ่มต้น 30000 บาท ทั้งนี้ราคาจะขึ้นอยู่กับความซับซ้อนของ requirement ลูกค้าด้วย ลูกค้าที่ใช้บริการ host ของเราจะได้รับ chatbot AI ด้วยสำหรับ Astro ส่วน Wordpress เราจะแก้ไขเว็บไซต์ให้ฟรี ได้ 1-2 ครั้งต่อ 2 เดือน ค่าบริการ host จะเริ่มต้นที่ 5000 บาทต่อปี และถ้าลูกค้าต้องการใช้ ระบบ chatbot AI ที่สามารถสร้างบทความ หรือ เขียนโฆษณาได้ จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่ม 500 บาทต่อเดือนขึ้นไป ขึ้นอยู่กับว่า จะใช้ AI มากน้อยขนาดไหน?
- ☐ Marketing Consult -- เริ่มต้น 10000 ต่อเดือน ไม่รวมค่า host (เราไม่ต้องการโชว์ราคบนหน้าเว็บนะ)

- Automation Consult -- เริ่มต้น 10000 ต่อเดือน ไม่รวมค่า host (เราไม่ต้องการโฮว์ราคาบนหน้าเว็บนะ)
- AI Consult — เริ่มต้น 20000 ต่อเดือน ไม่รวมค่า host (เราไม่ต้องการโฮว์ราคาบนหน้าเว็บนะ)

B10 — คำถาม 5 ข้อที่ถามลูกค้าในการคุยครั้งแรก

ตอนคุยกันครั้งแรก คุณถามอะไรบ้าง? (จะเอาไปใส่หน้า Contact เป็น “ก่อนคุย เตรียมคำตอบพวกนี้มา” — คนที่อ่านแล้วตอบได้ = lead ที่มีคุณภาพ)

คำตอบ:

1. คุณขายอะไร?
2. คุณมีปัญหาอะไร หรือ จะใช้บริการไหนของเรา?

กลุ่ม C — ความน่าเชื่อถือ (ตอบก่อนเขียน About / Portfolio)

ทำให้ soloprenuer กลายเป็นข้อ ได้เปรียบ ไม่ใช่จุดอ่อน

C11 — เบื้องหลังการทำงานจริง

นั่งทำที่ไหน ใช้เครื่องอะไร stack/workflow แบบไหน — เล่าแบบที่คนอ่านแล้วเห็นภาพ “คนคนนี้จริงจัง”

คำตอบ:

ในการทำงาน เราจะมีทีมงานทั้งที่เป็น คน และ AI ด้วย ระบบ AI เราจะมี harness และ skills ที่เราใช้งานโดยเฉพาะ และเมื่อได้ผลลัพธ์ก็จะใช้ คน เพื่อรีวิวและตรวจสอบ bugs

ปกติ กรณีที่เป็นงานที่ปรึกษา เราจะคุยกับลูกค้า เพื่อรับ requirement และสิ่งที่คาดหวังก่อน จากนั้นเราจะนำมาวางระบบ โดยการสร้าง harness และ skills ที่เหมาะสมให้ ดังนั้นลูกค้าแต่ละราย จะมี AI ที่มีความสามารถไม่เหมือนกัน เช่น รูปแบบการเขียนโฆษณา สไตส์ในการคุย รูปแบบรายงานที่ต้องการ เป็นต้น ส่วน stack ภาษาที่ใช้ นั้น ก็จะขึ้นอยู่กับงาน ถ้าเป็นงานเว็บ ส่วนใหญ่ก็จะใช้ JS กับ php แต่ถ้าเป็นงานที่ปรึกษา ก็จะใช้ JS, Python, Rust ซึ่งขึ้นอยู่กับงาน

C12 — คำพูดลูกค้าที่จำไม่ลืม

เคยมีลูกค้าพูดอะไรที่ทำให้คุณจำได้? (quote แบบนี้แปะ portfolio 10 หน้า — ถ้ามีหลาย quote บอกมาหลาย ๆ อันได้)

คำตอบ:

จำไม่อัน เปิดตลาดใหม่ให้ที

ผลตอบรับดีเกินคาดแฮะ

ผมตามประชุม แต่ลูกค้าบอกว่า “ไม่ต้องหรรอก เพราะคนทักมาจนยุ่งไปหมดแล้ว”

พี่ คนโทรมาเพิ่มขึ้นครับ แกรมถามสินค้าที่ไม่เคยมีคนถามด้วย

C13 — กำลังเรียนรู้ / ทดลองอะไรอยู่

เช่น RAG, GEO, AI agent workflow, automation platform ใหม่ ๆ — ทำให้เห็นว่าคุณยังเดินหน้าไม่หยุดนิ่ง

คำตอบ:

การวางระบบ Harness และ AI Memory ใหม่ ๆ

การทดลองใช้ Model ที่ถูกกว่า เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ใกล้เคียง Model ราคาแพง

รูปแบบการตลาดใหม่ ๆ ที่จะเปลี่ยนแปลงไปในยุค AI เช่น SEO กับ GEO เป็นต้น รวมถึงความเสี่ยงที่คนจะเชื่อ AI จนไม่สนใจว่า ข้อมูลนั้นถูกหรือผิด

ช่องทางการขายใหม่ ๆ ที่นอกเหนือจากที่คนส่วนใหญ่ใช้ในปัจจุบัน

C14 — ตัวเลขจริง ๆ ตอนนี้

ไม่ต้องสวย แค่ให้ calibrate เสียงและระดับความกล้าในการ claim:

- ☐ ทำมาก็ปี
- ☐ ส่งมอบก็โปรเจกต์
- ☐ ลูกค้าซ้ำก็คน
- ☐ ราคาเฉลี่ยต่อโปรเจกต์
- ☐ (ไม่ต้องเอาลงเว็บ แคบอกผม)

คำตอบ:

8 ปี

10 กว่า projects

ลูกค้าไม่ซ้ำ แต่ส่วนใหญ่ถ้าใช้บริการแล้ว จะอยู่ยาว ไม่ต่ำกว่า 2 ปี

ราคาเฉลี่ย

เว็บไซต์ 5000 - 30000 ต่องาน

ที่ปรึกษา 10000-20000 ต่อเดือน

กลุ่ม D — มุมมอง & เสียง (ตอบก่อนเขียนทุกหน้า)

เสียงที่จดจำได้ = มุมมองที่ชัด ไม่ใช่ถ้อยคำที่สวยงาม

D15 — เรื่องที่ไม่เห็นด้วยในวงการ

AI/Web agency ทำอะไรที่คุณคิดว่าผิด / เกินจำเป็น / หลอกลูกค้า? (ความเห็นต่าง = เสียงที่จดจำได้ เช่น “เราไม่เชื่อว่า SME ต้องมี chatbot ทุกเว็บ”)

คำตอบ:

เราไม่เชื่อว่า เว็บที่สวยงาม และดูดี ดูหรู จะขายสินค้าได้ (บางเว็บดูรก ดูโบราณ แต่ขายได้ดีกว่าอีก)

AI ไม่สามารถใช้งานแทนได้ทุกเรื่อง แต่ถ้ารู้จักใช้ ก็จะประหยัด หรือ เปิดโอกาสใหม่ที่คาดไม่ถึง

ง่ายมาก ว่าจะได้ของที่มีคุณภาพเสมอไป

การทำเฟื่องมากเกินไป มักจะทำให้เกิดความจำเป็น

ทำในสิ่งที่คิดว่าถูกต้อง แต่ไม่เคยคิดว่า “สิ่งที่ถูกต้องนั้น” เป็นสิ่งที่ลูกค้าต้องการไหม?

อยากได้ระบบที่สัดยอด แต่เพิ่มงานให้พนักงาน สุดท้ายระบบก็ล่ม หรือ ไม่ได้ใช้ เท่ากับว่า เสียเงินเปล่า

D16 — 1 ประโยคที่อยากให้คนจำ

ถ้าเขียนเว็บได้แค่ 1 ประโยค อยากให้คนจำว่ามอร์มินิมอร์เป็นแบบไหน — ประโยคนั้นคืออะไร?

คำตอบ:

เป้าหมายของเราคือ การเพิ่มกำไรให้ลูกค้า

เพราะถ้าลูกค้ามีกำไรมากขึ้น ลูกค้าก็จะสามารถใช้บริการเราต่อไปได้

D17 — โทนเสียงที่อยากให้เว็บเป็น

เลือก 1-2 ข้อ (หรือผสม):

- ☐ □ ตรง ๆ ดุ ๆ (เหมือนคุยกับเพื่อน)
- ☐ □ สุภาพ มีอาชีพ (เหมือนที่ปรึกษา)
- ☐ □ ขำ ๆ มีอารมณ์ขัน
- ☐ □ เน้นข้อมูล ไม่มีน้ำ
- ☐ □ เล่าเรื่อง เป็นกันเอง
- ☐ □ อื่น ๆ (บอกมา)

คำตอบ:

ตรง ๆ แต่สุภาพ เน้นข้อมูล

D18 — เว็บไซต์ที่ชอบ / vibe ที่อยากได้

เว็บคู่แข่ง หรือเว็บต่างประเทศที่ชอบ vibe คล้าย ๆ — ส่งลิงก์มาก็อันก็ได้ พร้อมเหตุผลสั้น ๆ ว่าชอบอะไร

คำตอบ:

ไม่มีนะ สาเหตุที่ไม่มีมี เพราะเราต้องการความ unique ถ้าเอาของคนอื่นมาเป็นแบบจะถูกตีกรอบทางความคิดนะ

หลังได้คำตอบแล้ว จะทำอะไรต่อ

1. สรุป “เสียงของแบรนด์” ใน 1 หน้า (ไม่เกิน 10 ข้อ)
2. เขียน portfolio แต่ละชิ้นใหม่ — format: [ชื่อ]. [อุตสาหกรรม]. [ปัญหา]. [สิ่งที่ทำ]. [ตัวเลข]. [เวลา]
3. เขียน Home page copy ใหม่ — ลด 12 problem cards เหลือ 3-4 ที่เจ็บที่สุด พร้อมเฉลย
4. เขียน Service pages ใหม่ แยกตามเสียงและกระบวนการจริง
5. เขียน About page ใหม่ ให้ soloprenuer กลายเป็นข้อได้เปรียบ
6. เขียน FAQ จากคำถามที่ลูกค้าถามบ่อยจริง ๆ
7. วางแผน Blog topics 5 เรื่อง จากคำตอบ A6 + D15