

Coinance

**Creative Campaign &
Communication Plan**

This presentation is brought
to you by [Suriya Chanvipaswongse](#)

Brief

Coinance is a global digital asset platform that launched in Thailand in late 2023, aiming to lead in Web 3 and Blockchain technologies by collaborating with government agencies and obtaining proper licenses.

Coinance focuses on raising awareness and building trust in digital assets while attracting general users. However, it faces challenges from shaken confidence in cryptocurrencies and competition from Bitkub.



Situation Analysis

S.W.O.T.



S.W.O.T.

Strengths

- Coinance เป็นแพลตฟอร์มระดับโลกซึ่งมีสาขาในหลายประเทศ ทำให้มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีและการบริการ และมีความน่าเชื่อถือในระดับสากล
- การเปิดกระดานเทรดคริปโตในประเทศไทยได้ หมายความว่าต้องได้รับการรับรองจาก กสท. แล้ว เป็นอีกหนึ่งจุดแข็งของ Coinance ที่ได้รับการรับรองจากองค์การภาครัฐประเทศไทย
- ได้รับใบอนุญาตในการให้บริการต่างๆ ทำให้ผู้ใช้มั่นใจในความปลอดภัย

Weaknesses

- ความเชื่อมั่นในคริปโตเคอร์เรนซี (cryptocurrency) ถูกสั่นคลอนจากข่าวเชิงลบในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา โดยเฉพาะในเคสของเหรียญ LUNA และกระดานเทรดไทย ZIPMEX ที่ล้มละลาย
- คู่แข่งในประเทศ เช่น Bitkub ซึ่งมีชื่อเสียงและฐานลูกค้าที่มั่นคงอยู่แล้ว มี Volume ในการเทรดในแต่ละวันเป็นจำนวนมาก, InnovestX ที่มีธนาคารไทยพาณิชย์เป็นแบ็คอัพ, Orbix ที่เป็นบริษัทลูกของ ธ.ก.ส. ิกร

S.W.O.T.

Opportunities

- ความสนใจในเทคโนโลยี Web 3 และ Blockchain ที่กำลังเติบโต โดยเฉพาะในกลุ่มคนรุ่นใหม่ Gen Y - Z
- ความต้องการเรียนรู้และทำความเข้าใจเกี่ยวกับสินทรัพย์ดิจิทัล (digital assets) เพิ่มขึ้น
- ความเชื่อมั่นว่า บิทคอยน์จะเป็นช่วง Extreme Bull Run เพราะเพิ่งผ่านการ Halving มาในปีนี้

Threats

- ภาพลักษณ์และความเชื่อมั่นของคริปโตเคอร์เรนซีที่ไม่แน่นอน
- การแข่งขันที่รุนแรงจากผู้ให้บริการอื่นๆ ในตลาด
- สภาวะเศรษฐกิจโลก โดยเฉพาะเศรษฐกิจในประเทศไทยที่ยังไม่มีนโยบายกระตุ้นเศรษฐกิจที่ชัดเจนจากทางรัฐบาล อาจทำให้กลุ่มเป้าหมายระมัดระวังในการใช้เงินและการลงทุน

Competitor Analysis



Strength

- | | | | | |
|---|--|--|--|---------------------------------|
| • มี Volumeเทรด และผู้ใช้งานมากเป็นอันดับ 1 ของประเทศ | • มีธนาคารขนาดใหญ่ SCB เป็นเจ้าของกระดาน | • มีธนาคารขนาดใหญ่ กสิกร เป็นเจ้าของกระดาน | • มีจำนวนเหรียญให้เทรดมากที่สุดในประเทศไทย | • เป็นที่เดียวที่มีระบบ Futures |
|---|--|--|--|---------------------------------|

Weaknesses

- | | | | | |
|---|--|--|--|--|
| • ระบบเทรดมีปัญหาบ่อย
• UX/UI ไม่ Friendly | • ระบบใช้งานยาก
• ยังไม่มีเหรียญเป็นของตัวเองให้นักเทรดได้ลงทุน | • จำนวนเหรียญให้เทรดน้อย
• ยังไม่มีเหรียญเป็นของตัวเองให้นักเทรดได้ลงทุน
• Liquidity ต่ำ | • เปิดตัวช้ากว่ากระดานอื่น
• มีภาพลักษณ์ที่ไม่ดีกับคนรุ่นใหม่ที่น่าสนใจข่าวเศรษฐกิจ-การเมือง เพราะมีผู้ร่วมทุนเป็นบริษัท GULF | • Liquidity ต่ำ นักเทรดน้อยกว่ากระดานอื่นๆ |
|---|--|--|--|--|



Target Audience

- **กลุ่มผู้ใช้งานทั่วไปที่สนใจในเทคโนโลยีดิจิทัล:** ผู้ที่มีความสนใจและต้องการเรียนรู้เกี่ยวกับ Web 3, Blockchain และสินทรัพย์ดิจิทัล
- **นักลงทุนที่มองหาโอกาสใหม่:** นักลงทุนที่ต้องการขยายพอร์ตการลงทุนด้วยสินทรัพย์ดิจิทัล
- **องค์กรและภาครัฐกิจ:** ที่ต้องการนำเทคโนโลยี Blockchain มาประยุกต์ใช้ในการดำเนินงาน
- **นักลงทุนสถาบัน**

Insight

What TRADER wants?

- **ความต้องการความมั่นคงและปลอดภัย** : ผู้ใช้ต้องการแพลตฟอร์มที่เชื่อถือได้และมีการรับรองทางกฎหมาย
- **ความต้องการความรู้และการเข้าใจ** : ผู้ใช้ต้องการข้อมูลที่ถูกต้องและสามารถเข้าใจได้ง่ายเกี่ยวกับสินทรัพย์ดิจิทัล
- **ความต้องการด้านการโอนถ่าย** : ผู้ใช้ต้องการรับ-ส่งสินทรัพย์ดิจิทัลด้วยค่าบริการและค่าธรรมเนียมที่ถูก



Creative Campaign & Communication Plan



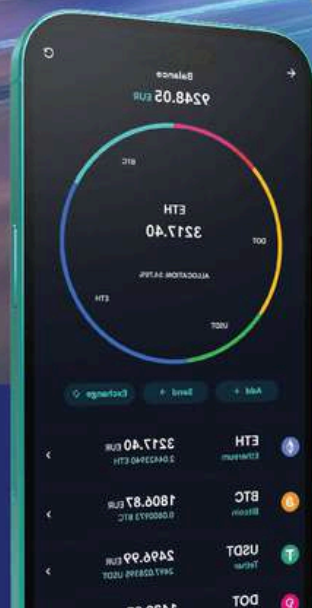


BIG IDEA

“Unlock the Future
with Coinance”

ปลดล็อก

อนาคตทางการเงินของคุณ



UNLOCK YOUR FINANCIAL FUTURE
COINANCE APP, AVAILABLE NOW ON APP STORE

คอนเซปต์ : "ปลดล็อกอนาคตทางการเงินของคุณ
ด้วย Coinance"

เน้นการเปิดโอกาสและการเข้าถึงเทคโนโลยีดิจิทัล
สินทรัพย์ที่ปลอดภัยและเชื่อถือได้

Insight

- ความต้องการความมั่นคงและปลอดภัย: ผู้ใช้ต้องการแพลตฟอร์มที่เชื่อถือได้และมีการรับรองทางกฎหมาย
- ความต้องการความรู้และการเข้าใจ: ผู้ใช้ต้องการข้อมูลที่ถูกต้องและสามารถเข้าใจได้ง่ายเกี่ยวกับสินทรัพย์ดิจิทัล



Communication Strategy Overview

1. Credibility

1. นำเสนอความเป็นแพลตฟอร์มระดับโลกที่มีประสิทธิภาพ
2. เน้นย้ำการทำงานร่วมกับภาครัฐและการปฏิบัติตามกฎหมายที่ กสท. กำหนด
3. แสดงมาตรฐานความปลอดภัยและการคุ้มครองผู้ใช้

2. Knowledge

1. สร้างเนื้อหาให้ความรู้เกี่ยวกับสินทรัพย์ดิจิทัล, เว็บ 3, และบล็อกเชน
2. จัดสัมมนาและเวิร์คช็อปทั้งออนไลน์และออฟไลน์
3. ร่วมมือกับสถาบันการศึกษาเพื่อส่งเสริมความรู้ด้านเทคโนโลยีการเงิน เพื่อปลูกฝังและเปิดตลาดใหม่กับนักลงทุนที่อายุน้อย

3. Experience

1. จัดกิจกรรมแจกเหรียญฟรี
2. สร้างโปรแกรมให้รางวัลสำหรับผู้ใช้ใหม่
3. จัดการแข่งขันการเทรดจำลอง โดยอาจให้ Airdrop เหรียญใหม่เป็นรางวัล

4. Differences

1. นำเสนอจุดเด่นของเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่เหนือกว่าคู่แข่ง
2. เน้นย้ำความเป็นแพลตฟอร์มระดับโลกที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทาง

5. Community

1. พัฒนาแพลตฟอร์มชุมชนออนไลน์สำหรับผู้ใช้
2. จัดกิจกรรมพบปะ (Meetup) สำหรับผู้สนใจในเทคโนโลยีสินทรัพย์ดิจิทัล
3. จัดกิจกรรมร่วมกับ Influencers ในวงการเทคโนโลยีและการเงิน

6. Channel

1. ใช้สื่อสังคมออนไลน์เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่หลากหลาย
2. สร้างวิดีโอสั้นที่น่าสนใจและเข้าใจง่าย
3. ลงโฆษณาในสื่อดิจิทัลที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีและการเงิน

7. Partner

1. ร่วมมือกับธนาคารและสถาบันการเงินเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ
2. สร้างความร่วมมือกับบริษัทเทคโนโลยีชั้นนำเพื่อพัฒนานวัตกรรมใหม่ๆ

8. Transparency

1. จัดทำรายงานความโปร่งใญ่และการตรวจสอบระบบอย่างสม่ำเสมอ
2. เปิดเผยข้อมูลการดำเนินงานและสภาพคล่องอย่างโปร่งใส



OMNI Channel

OMNI Channel คือการใช้ช่องทางการสื่อสารและการตลาด
หลายช่องทางร่วมกันอย่างเป็นระบบ เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับ
ประสบการณ์ที่เหมือนกันและเชื่อมโยงกันทุกช่องทาง ไม่ว่าจะเป็น
เป็นออนไลน์หรือออฟไลน์
บทบาทสำคัญของ Omni Channel ในการตลาดยุคนี้คือการ
สร้างประสบการณ์ที่ต่อเนื่องและเข้ากันกับผู้บริโภค ช่วยเพิ่ม
ความพึงพอใจและการมีส่วนร่วมกับแบรนด์

Coinance OMNI Channel

Website & App

- อัปเดตข้อมูลข่าวสาร, บทความ, และวิดีโอเกี่ยวกับ Web 3, Blockchain และสินทรัพย์ดิจิทัล
- มีฟีเจอร์การลงทะเบียนและการลงทุนที่ง่ายและปลอดภัย

Workshop & Webinars

- จัดงานสัมมนาออนไลน์และออฟไลน์เกี่ยวกับการลงทุนในสินทรัพย์ดิจิทัล
- สร้างความรู้และความเข้าใจให้กับผู้ใช้งานและผู้สนใจ

Social Media

- ใช้ Facebook, Twitter, Instagram และ TikTok เพื่อแชร์ข้อมูลข่าวสาร, บทความ, และวิดีโอที่เกี่ยวข้อง
- ตอบคำถามและสนทนากับผู้ใช้อย่างรวดเร็ว

Customer Service

มีทีมงานที่พร้อมให้บริการและตอบข้อสงสัยของลูกค้าทางโทรศัพท์, อีเมล, และแชทออนไลน์

Email Marketing

- ส่งข่าวสารและอัปเดตเกี่ยวกับการลงทุน, โปรโมชัน, และกิจกรรมต่างๆ
- จัดทำเนื้อหาที่มีคุณค่าและเฉพาะเจาะจงสำหรับกลุ่มเป้าหมาย

Partnerships

จัดกิจกรรมร่วมกับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชนในการจัดกิจกรรมต่างๆ รวมถึงโปรโมชัน

Coinance

1 Year Coinance Marketing Plan

Q1 : Awareness and Initial Engagement

• การสร้างเนื้อหา (Content Creation):

สร้างบทความและวิดีโอให้ความรู้เกี่ยวกับ Web 3, Blockchain และสินทรัพย์ดิจิทัล
เริ่มสร้างบล็อกและพอดแคสต์ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีและการลงทุน

• การสร้างความเชื่อมั่น (Trust Building):

ร่วมมือกับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชนในการจัด
สัมมนาและเวิร์กช็อปออนไลน์
ใช้บทสัมภาษณ์และกรณีศึกษาจากผู้ใช้งานจริงที่ประสบความสำเร็จในการลงทุนผ่าน Coinance

• การสร้างแคมเปญการตลาดออนไลน์ (Online Marketing Campaign):

ใช้ Influencers และ KOLs ในการโปรโมต
โปรโมตผ่านโซเชียลมีเดียและสื่อออนไลน์ต่างๆ
(Facebook, Twitter, Instagram, TikTok)

Q2 : Trust Building and Engagement

• การร่วมมือกับพันธมิตร (Partnership Collaborations):

ร่วมมือกับองค์กรภาครัฐและภาคเอกชนในการจัด
กิจกรรมและการรับรอง
จัดสัมมนาและเวิร์กช็อปออนไลน์ร่วมกับผู้เชี่ยวชาญใน
วงการ

• การตลาดแบบการแนะนำ (Referral Marketing):

สร้างโปรแกรมแนะนำเพื่อน (Referral Program) เพื่อให้
ผู้ใช้แนะนำเพื่อนมาใช้งานแพลตฟอร์ม
มอบรางวัลหรือโบนัสให้กับผู้ที่แนะนำเพื่อนสำเร็จ

• การสื่อสารเชิงรุก (Proactive Communication):

ส่งอีเมลข่าวสารและบทความใหม่ๆ ให้กับลูกค้าปัจจุบัน
และผู้ใช้
ให้การตอบคำถามผ่านช่องทางต่างๆ เช่น แชทสด,
โทรศัพท์, และอีเมล

OCT-DEC

JUL-SEP

APR-JUN

JAN-MAR

Q3 : Market Expansion

• การขยายการตลาดออนไลน์ (Online Marketing Expansion):

- ใช้โฆษณาบน Google Ads และ Social Media Ads เพื่อดึงดูดผู้ใช้ใหม่
- จัดโปรโมชั่นและแคมเปญลดราคาพิเศษสำหรับผู้ใช้ใหม่

• การตลาดผ่าน Omni Channel:

- เชื่อมโยงช่องทางการสื่อสารทั้งหมดเข้าด้วยกัน เพื่อสร้างประสบการณ์ที่เชื่อมถึงกันหมด
- ใช้ข้อมูลจากทุกช่องทางเพื่อวิเคราะห์และปรับปรุงการตลาด

• การสร้างคอนเทนต์เชิงลึก (Deep Content Creation):

- สร้างคู่มือการลงทุนและการใช้เทคโนโลยี Blockchain ให้ละเอียดและเข้าใจง่าย
- ทำวิดีโอตอนและไลฟ์สดในการบรรยายจากผู้เชี่ยวชาญ

Q4 : Sustainable Growth

• การรักษาลูกค้า (Customer Retention):

ใช้ Loyalty Program เพื่อให้รางวัลกับลูกค้าที่ใช้บริการต่อเนื่อง
สร้างความสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นผ่านการให้บริการที่ยอดเยี่ยมและการตอบสนองที่รวดเร็ว

• การวิเคราะห์และปรับปรุง (Analysis and Optimization):

วิเคราะห์ข้อมูลการตลาดและประสิทธิภาพของแคมเปญต่างๆ
ปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดตามผลวิเคราะห์เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่ดีขึ้น

• การขยายความร่วมมือ (Partnership Expansion):

สร้างพันธมิตรใหม่ๆ ในวงการเทคโนโลยีและการเงิน
จัดงานสัมมนาและกิจกรรมร่วมกับพันธมิตรเพื่อเพิ่มการ
รับรู้และความน่าเชื่อถือ

Thank You

A series of thin, light blue wavy lines that sweep across the bottom right portion of the image, creating a sense of movement and depth against the dark teal background.

A black and white portrait of Suriya Chanvipaswongse, a man with short dark hair, wearing a dark long-sleeved shirt, standing with his arms crossed and looking slightly to the right. The background is a plain, light-colored wall.

Suriya Chanvipaswongse

(Pond)

Over 20 years of experience in the advertising industry, I have built a robust career as an **Art Director** and Creative Manager. My journey began at **McCann Worldgroup**, where I developed my skills in visual communication and creative strategy. I then advanced to **Hakuhodo Bangkok**, working with a diverse range of clients, including those in the skincare, automotive, banking, and FMCG sectors.

Currently, I serve as a **Creative Director** at a leading Digital Agency. My role involves leveraging my extensive knowledge in Art Direction to drive innovative and effective marketing campaigns.

I have a keen interest in **Marketing, Fashion, Technology, Skincare, Social Media Marketing, Blockchain & Cryptocurrency, and AI Technology**. My expertise and passion for these fields allow me to stay at the forefront of industry trends and deliver exceptional results for my clients.



Get in touch!

Call or email for any information.

Phone Number

081-552-2283

Email Address

PondSuriya20@gmail.com

Portfolio

www.Forevier.com/Suriya3