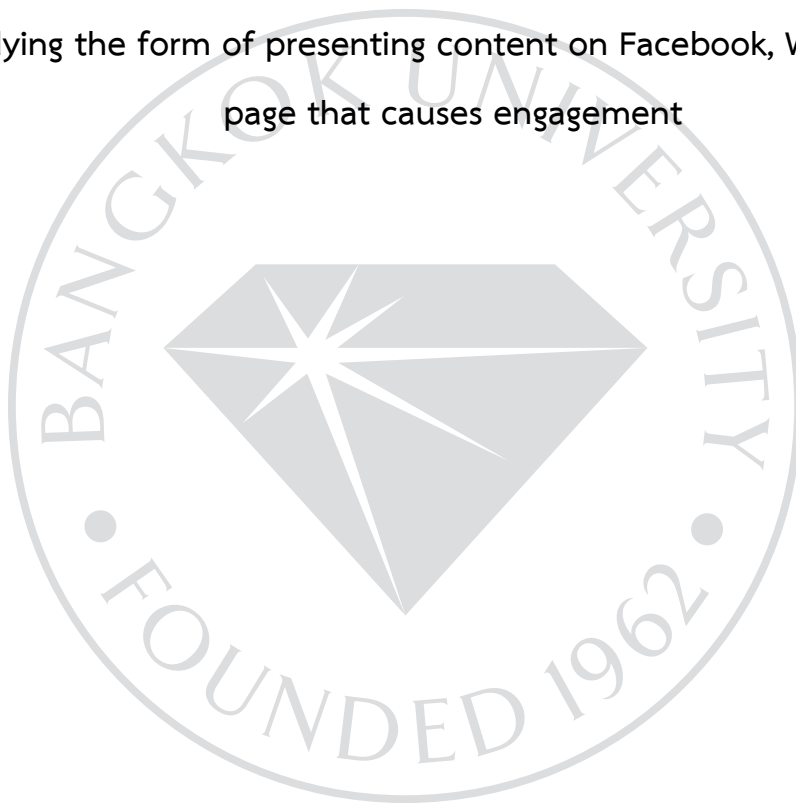


การศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหา บนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ที่ทำให้เกิด
Engagement

Studying the form of presenting content on Facebook, Watsons fan
page that causes engagement



การศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหา บนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ที่ทำให้เกิด Engagement

Studying the form of presenting content on Facebook, Watsons fan page that causes engagement



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
ปีการศึกษา 2562



©2562

วรวรรณ วาณิชยเสริมกุล

สงวนลิขสิทธิ์

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์

เรื่อง การศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหา บนเฟซบุ๊ก แพนเพจ Watsons ที่ทำให้เกิด
Engagement

ผู้วิจัย วรวรรณ วาณิชย์เสริมกุล

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา



(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชุตินา เกศดาอุรรัตน์)

ผู้เชี่ยวชาญ



(ดร.มนทิรา ธาดากำนวยชัย)



(ดร.สุชาดา เจริญพันธุ์ศิริกุล)

คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

8 มิถุนายน 2562

วรวรรณ วาณิชยเสริมกุล. ปริญญาโทเศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์, มิถุนายน 2562, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

ศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหา บนเฟซบุ๊ก แพนเพจ Watsons ที่ทำให้เกิด Engagement (209 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชุตินา เกศดาญรัตน์

บทคัดย่อ

การศึกษาเรื่อง “การศึกษาการนำเสนอรูปแบบเนื้อหา บนเฟซบุ๊กแพนเพจ Watsons ที่ทำให้เกิด Engagement ” โดยแบ่งการศึกษออกเป็น 3 ส่วน ตามวัตถุประสงค์ คือ 1. ศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหาการสื่อสารบน Facebook Fanpage Watsons 2. ศึกษาประเภทของเนื้อหา ที่ถูกนำเสนอบน Facebook Fanpage Watsons 3. ศึกษาปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหา ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 4. ศึกษาปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแพนเพจ Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชันขั้นที่สอง 1 บาทโดยการศึกษาตามหัวข้อวัตถุประสงค์ทั้ง 4 ที่กล่าวมานี้ จะทำให้รู้ว่ามีรูปแบบของเนื้อหาประเภทใด สามารถทำให้เกิดปฏิกริยาตอบกลับจากผู้อ่านได้สูงที่สุดซึ่งงานวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ใช้เครื่องมือลงรหัส สำหรับการวิเคราะห์เนื้อหา (Coding Sheet) เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561)

รูปแบบการนำเสนอเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons ที่ปรากฏมากที่สุดคือ รูปแบบเนื้อหาประเภทการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือการแนะนำการใช้งาน ส่วนปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อรูปแบบการนำเสนอเนื้อหาประเภทการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือการแนะนำการใช้งาน ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 พบว่ามีจำนวนน้อยกว่ารูปแบบเนื้อหาประเภทโปรโมชันส่งเสริมการขาย ในส่วนปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อรูปแบบการนำเสนอเนื้อหา ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชันขั้นที่สอง 1 บาท ก็มีรูปแบบเนื้อหาการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือการแนะนำการใช้งานมากที่สุดเช่นกัน และได้รับปฏิกริยาตอบกลับประเภท Like และ Share เป็นอันดับ 1 ต่างจากการนำเสนอในช่วงวันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน

ลักษณะเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons (การสร้าง Valueble Content) ที่ปรากฏมากที่สุดคือ ลักษณะเนื้อหาประเภทชัดเจนเข้าใจง่าย ส่วนปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อลักษณะการนำเสนอเนื้อหาประเภทชัดเจนเข้าใจง่าย ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 พบว่ามีจำนวนน้อยกว่าลักษณะเนื้อหาประเภทมีคุณภาพอาจจะเป็นเพราะลักษณะเนื้อหาประเภทมีคุณภาพจะต้องมีข้อความ รูปภาพ หรือวิดีโอ ประกอบกันเพื่อให้เกิด

ความเข้าใจง่ายส่วนปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อลักษณะการนำเสนอเนื้อหา ที่จัดอยู่ในแคมเปญ โปรโมชันขึ้นที่สอง 1 บาท มีลักษณะเนื้อหาชัดเจนเข้าใจง่ายปรากฏมากที่สุดเช่นเดียวกัน และได้รับ ปฏิกิริยาตอบกลับประเภท Like และ Share เป็นอันดับ 1 ต่างจากการนำเสนอในช่วงวันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561

ประเภทของเนื้อหาที่ถูกนำเสนอบน Facebook Fan page Watsons ที่ปรากฏมากที่สุดคือ เนื้อหาประเภท Video ส่วนปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อประเภทการนำเสนอเนื้อหา ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 พบว่ามีจำนวนน้อยกว่าประเภทเนื้อหา Photo ศึกษาพบว่า ประเภทเนื้อหา Video ปรากฏบนเฟซบุ๊กแพลนนั้มนั้นมีระยะเวลาสั้นๆ ก็จริง แต่ใน Video นั้น ปรากฏเพียงยี่ห้อผลิตภัณฑ์และพรีเซนเตอร์ ไม่ปรากฏข้อความหรือเนื้อหาเพื่ออธิบายสิ่งต่าง ๆ เลย ปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อประเภทการนำเสนอเนื้อหา ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชันขึ้นที่สอง 1 บาท มีประเภทเนื้อหา Video ปรากฏมากที่สุดเช่นเดียวกัน และก็มีค่าเฉลี่ยของปฏิกิริยาตอบกลับ อันดับสองด้วย

เพราะฉะนั้น จากผลการวิจัยทำให้ทราบว่า การสร้างรูปเนื้อหาในเฟซบุ๊กแพลนเพจ ประเภท ธุรกิจความงาม การสร้างเนื้อหาที่ผู้บริโภคให้ความสนใจและมีปฏิกิริยาตอบกลับมากที่สุด ควรคำนึงถึงการทำให้ลักษณะเนื้อหาที่มีคุณภาพ ด้วยการนำเสนอรูปแบบเนื้อหาแนะนำผลิตภัณฑ์หรือการแนะนำการใช้งานพร้อมสอดแทรกรูปแบบเนื้อหาโปรโมชันต่าง ๆ ตามระยะเวลาที่จัดขึ้นด้วย และ การใช้เนื้อหาประเภท รูปภาพหรือวิดีโอ เพื่อสร้างความน่าสนใจ ในคราวเดียวกัน

คำสำคัญ : รูปแบบเนื้อหา, ลักษณะเนื้อหา, ประเภทเนื้อหา, เฟซบุ๊กแพลนเพจ Watsons

Wanichsermkul, W. M.Com.Arts (Strategic Communications), June 2019, Graduate School, Bangkok University.

Studying the form of presenting content on Facebook, Watsons fan page that causes engagement. (209 pp.)

Advisor: Asst. Prof. Chutima Kessadayurat, Ph.D.

ABSTRACT

The study " Studying the form of presenting content on Facebook, Watsons fan page that causes engagement"by divided into 3 parts: 1. the purpose of the presentation, content, communication on the Facebook Fanpage Watsons 2. Study the types of content. Was presented on the Facebook Fanpage Watsons 3. study the reaction of the audience following the presentation. From 1 January to 30 June 2018 4. the reaction of the audience for the presentation of content on the Facebook fan page Watsons organized in campaign promotion, the second piece of Baht 1 Study based on objectives. all 4 of these Will know the form of the kind of content. Can cause a reaction from readers was the tallest of which this research. A Qualitative Research (Qualitative Research) using the code. For content analysis (Coding Sheet) (data from January 1 to June 30, 2018).

Presentation style content based on content marketing on Facebook Fanpage Watsons the most. Format, content type, referral or advice. The reaction of the audience following the presentation of the content, products, or recommendations for use. From 1 January to 30 June 2018 showed that less than a form of content promotion, promotion. The reaction of the audience following the presentation content. The promotional campaign is the second piece of Baht 1 was the format, content, products, or introducing the most active as well. And get the reaction of Like and Share is one of the presentations during January 1 to June 30 2018 Based on appearance, content marketing content on Facebook Fanpage Watsons (creating Valueble Content) displayed the most. Feature content is easy to understand the reaction of the audience to the manner of presentation of clear, easy

to understand. From 1 January to 30 June 2018 showed that there were fewer features content quality may be because of its content quality has to be text, images or video clips together to make it easy to understand the reaction of. the receivers feature the presentation. The promotional campaign is in two pieces, one baht a clear, easy to understand the content as much as possible. And get the reaction of Like and Share is one of the presentations during January 1 to June 30 2018

Type of content being offered on the Facebook Fan page Watsons the most. Video content of the reaction of the audience for this type of content. From 1 January to 30 June 2018 showed a lesser amount of content Photo study found that the type of Video Content on Facebook fans, it's a short time, but in the Video is the only brand and product application. presenter No error message or content to describe things that the audience's reaction to the statements of the presentation content. The promotional campaign is the second piece of content, a THB 1 Video appears much the same. It has an average of reaction with the second.

Thus, the findings suggest that the creation of content on the Facebook fan page. Beauty Business Creating content that consumers pay attention and react to most. Should take into account the nature of making quality content. The presentation format, content, products, or recommendations for use with depictions of form, content, promotions abroad. By the time held too. And use of content Photos or Videos To build interest In one

Keyword: Content format, Appearance, Content, Content type, Facebook fan page Watsons.

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาในระดับปริญญาโท และการค้นคว้าอิสระในครั้งนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความกรุณาจากผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชุติมา เกศดาอยู่รัตน์ อาจารย์ที่ปรึกษาการค้นคว้าอิสระ ซึ่งได้ให้ความรู้และคอยชี้แนะแนวทางในการแก้ไข ตรวจสอบข้อบกพร่อง อีกทั้งยังให้คำปรึกษาจนผลงานสำเร็จลุล่วงไปด้วยดี

รวมไปถึงต้องขอขอบคุณ เพื่อน ๆ ในสาขาวิชาการสื่อสารเชิงกลยุทธ์ ตลอดจน คณาจารย์ ที่คอยให้กำลังใจ และความช่วยเหลือ พร้อมให้คำแนะนำที่มีประโยชน์ต่อข้าพเจ้าเสมอมา

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณ ทุกคนในครอบครัว ที่เป็นแรงสนับสนุนทั้งทุนการศึกษา และกำลังใจ รวมถึงคอยดูแลชีวิตของข้าพเจ้าในทุก ๆ เรื่อง ซึ่งเป็นส่วนสำคัญทำให้ข้าพเจ้า มีกำลังใจในการดำเนินงานในครั้งนี้ได้สำเร็จอย่างที่ตั้งใจไว้

วรวรรณ วาณิชเสริมกุล



สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	จ
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ช
กิตติกรรมประกาศ	ณ
สารบัญตาราง	ฎ
สารบัญภาพ	ฏ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา	1
1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย	3
1.3 ขอบเขตของงานวิจัย	3
1.4 ระยะเวลาการศึกษา	4
1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัย	4
1.6 คำนิยามศัพท์	4
บทที่ 2 ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	
2.1 แนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ ประเภทเฟซบุ๊ก	5
2.2 แนวคิดเรื่องการตลาดแบบเน้นเนื้อหา (Content Marketing)	8
2.3 แนวคิดเรื่องการมีส่วนร่วมกับการสื่อสารเชิงเนื้อหาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Engagement)	10
2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง	12
บทที่ 3 ระเบียบวิธีวิจัย	
3.1 ประเภทของงานวิจัย	15
3.2 แหล่งข้อมูล	15
3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา	15
3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล	15
3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล	16
3.6 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวิจัย	16
3.7 การสรุปผลและอภิปรายผลการวิจัย	16

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 4 ผลการวิจัย	
4.1 รูปแบบการนำเสนอเนื้อหาการสื่อสารบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons	17
4.2 การนำเสนอประเภทของเนื้อหาการสื่อสารบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons	28
4.3 ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons	33
วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561	
4.4 ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons	37
ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชันชิ้นที่สอง 1 บาท	
บทที่ 5 สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล ข้อเสนอแนะ	
5.1 สรุปผลการวิจัย	42
5.2 อภิปรายผล	46
5.3 ข้อเสนอแนะเพื่อการนำไปใช้	48
5.4 ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัย	49
บรรณานุกรม	50
ภาคผนวก	52
ประวัติผู้เขียน	123
เอกสารข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิ์ในรายงานการค้นคว้าอิสระ	

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 4.1: การนำเสนอเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาที่นำเสนอ บนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons	17
ตารางที่ 4.2: การนำเสนอเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (การสร้าง Valueble Content) ที่นำเสนอบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons)	24
ตารางที่ 4.3: การนำเสนอประเภทของเนื้อหาตามแนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เทคนิคการนำเสนอข้อมูล) ที่นำเสนอบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons	28
ตารางที่ 4.4: ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา	34
ตารางที่ 4.5: ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (การสร้าง Valueble Content)	35
ตารางที่ 4.6: ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อประเภทเนื้อหา ที่ถูกนำเสนอบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (เทคนิคการนำเสนอ)	36
ตารางที่ 4.7: ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา	38
ตารางที่ 4.8: ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (การสร้าง Valueble Content)	39
ตารางที่ 4.9: ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เทคนิคการนำเสนอข้อมูล)	40
ตารางที่ 5.1: สรุปงานวิจัยโพสต์และปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อรูปแบบเนื้อหา ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons	42
ตารางที่ 5.2: สรุปงานวิจัยโพสต์และปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อลักษณะเนื้อหา ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons (การสร้าง Valueble Content)	43
ตารางที่ 5.3: สรุปงานวิจัยโพสต์และปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อประเภทเนื้อหา ตามแนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เทคนิคการนำเสนอ)	44
ตารางที่ 5.4: สรุปงานวิจัยโพสต์และปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อรูปแบบเนื้อหา ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons	45

สารบัญตาราง (ต่อ)

	หน้า
ตารางที่ 5.5: สรุปงานวิจัยโพสต์และปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อรูปแบบเนื้อหา ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons (การสร้าง Valueble Content)	45
ตารางที่ 5.6: สรุปงานวิจัยโพสต์และปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อประเภทเนื้อหา ตามแนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เทคนิคการนำเสนอ)	46



สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1: แพลตฟอร์ม Social Media ยอดนิยมทั่วโลก 2018	1
ภาพที่ 1.2: ส่วนแบ่งทางการตลาดความงามในปี 2561	2
ภาพที่ 1.3: Facebook Fan page Watsons	3
ภาพที่ 4.1: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจประเภทเนื้อหา ส่งเสริมและกระตุ้นการซื้อด้วยการแนะนำสินค้าหรือการแนะนำการใช้งาน	18
ภาพที่ 4.2: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจประเภทเนื้อหา แจ้งข่าวเกี่ยวกับบริษัท แจ้งข้อมูลทั่ว ๆ ไป	19
ภาพที่ 4.3: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจประเภทเนื้อหา โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	20
ภาพที่ 4.4: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจประเภทเนื้อหา เคล็ดลับ How to	21
ภาพที่ 4.5: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจประเภทเนื้อหา แฟชั่นความงาม	22
ภาพที่ 4.6: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจประเภทเนื้อหา กิจกรรม	23
ภาพที่ 4.7: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจประเภทเนื้อหา เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย	25
ภาพที่ 4.8: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจประเภทเนื้อหา ชัดเจนและเข้าใจง่าย	25
ภาพที่ 4.9: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจประเภทเนื้อหา มีประโยชน์	26
ภาพที่ 4.10: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจประเภทเนื้อหา มีคุณภาพ	27
ภาพที่ 4.11: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจเนื้อหาประเภท Photo	28
ภาพที่ 4.12: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจเนื้อหาประเภท Videos	29
ภาพที่ 4.13: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจเนื้อหาประเภท Link	30
ภาพที่ 4.14: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจเนื้อหาประเภท Gif	31
ภาพที่ 4.15: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจเนื้อหาประเภท อัลบั้มภาพ	32

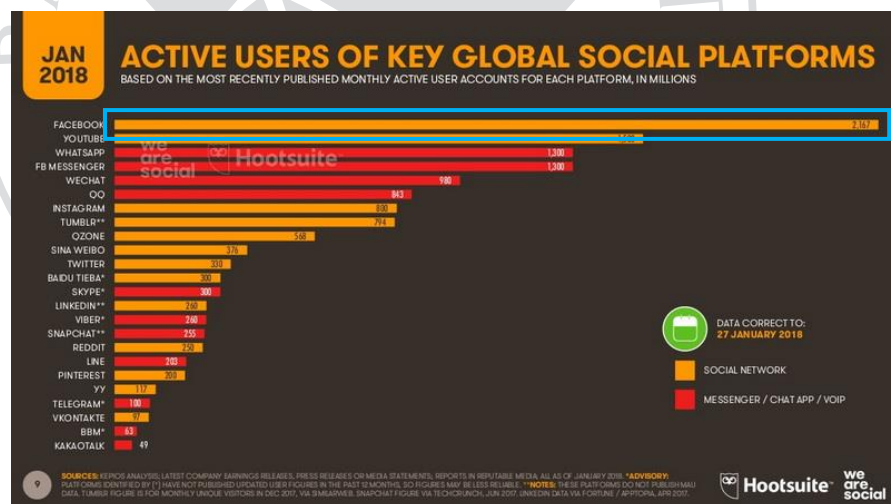
บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาและความสำคัญของปัญหา

ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีทำให้โซเชียลมีเดีย เป็นส่วนประกอบสำคัญอย่างหนึ่งในการทำธุรกิจช่วยให้ผู้บริโภคสนใจและเข้าใจแบรนด์มากขึ้น เพราะความสามารถในการนำเสนอหลายรูปแบบ เช่น รูปภาพ, วิดีโอ, GIF ส่วนที่สำคัญในการนำเสนอคือ เนื้อหา (Content) อีกทั้งยังสามารถใช้เป็นช่องทางในการพูดคุย ถาม-ตอบ ปัญหาต่าง ๆ ระหว่างผู้บริโภคกับแบรนด์ หรือระหว่างผู้บริโภคด้วยกัน แต่ในปัจจุบันโซเชียลมีเดียมีหลายแพลตฟอร์มทำให้การที่จะสื่อสารไปยังผู้บริโภคให้เกิดประสิทธิภาพและมีคุณค่ามากที่สุด จึงต้องอาศัยนักการตลาดหรือนักวางกลยุทธ์การตลาดทำการวิเคราะห์ช่องทางที่จะใช้สื่อสารกับผู้บริโภค เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดปฏิสัมพันธ์กับเนื้อหา นั้น ๆ ความรู้สึก และปฏิกิริยาตอบกลับจะส่งผลมายังแบรนด์มากที่สุด

ภาพที่ 1.1: แพลตฟอร์ม Social Media ยอดนิยมทั่วโลก 2018



ที่มา: brandbuffet. (2561). สถิติผู้ใช้ดิจิทัลทั่วโลก “ไทย” เสพติดเน็ตมากสุดในโลก-“กรุงเทพ” เมืองผู้ใช้ Facebook สูงสุด. สืบค้นจาก <https://www.brandbuffet.in.th/2018/02/global-and-thailand-digital-report-2018/>

เว็บไซต์ brandbuffet.in.th ได้รวบรวมข้อมูลการใช้ Social Media ปัจจุบันสื่อสังคมออนไลน์ที่นิยมสูงสุดในตอนนี้ คือ Facebook ด้วยเหตุนี้เองจึงทำให้ผู้ประกอบการหลายแบรนด์หัน

มาสนใจในการสื่อสารกับผู้บริโภคผ่าน สื่อสังคมออนไลน์ เพราะเป็นช่องทางที่ได้รับความนิยม แต่อย่างทีกล่าวไว้ข้างต้น Social Media เป็นเพียงช่องทางหนึ่งที่ใช้ในการสื่อสารในปัจจุบัน Facebook มีมากกว่าแค่ดไลกหรือแชร์ ยังมีสัญลักษณ์ในการมีส่วนร่วมอย่างอื่นได้แก่ ปุ่มรักเลย (Love), ปุ่มฮา ๆ (Laugh), ปุ่มว้าว (Wow), ปุ่มโกรธ (Mad) และปุ่มเศร้า (Sad) ให้สามารถแสดงออกได้มากยิ่งขึ้น แต่การที่จะทำให้เกิดการมีส่วนร่วมดังกล่าวต้องอาศัยเนื้อหา (Content) รูปแบบต่าง ๆ เพื่อดึงดูดความสนใจจากผู้บริโภค ให้เกิดปฏิสัมพันธ์กับเรื่องที่น่าสนใจ โดยสิ่งที่กล่าวมาจะถือว่าเป็น Engagement ของแบรนด์ จนหลายธุรกิจหันมาเลือกใช้เครื่องมือสื่อสารดังกล่าว ทำให้ผู้วิจัยสนใจที่จะศึกษาธุรกิจที่หันมาใช้เครื่องมือ Social Media Facebook เพื่อสื่อสารกับผู้บริโภค ว่ามีวิธีการใช้รูปแบบการนำเสนอแบบไหน และคอนเทนต์ไหนที่ตรงใจผู้บริโภคมากที่สุดจนทำให้เกิด Engagement ของแบรนด์นั้น ๆ

ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจและเศรษฐกิจฐานราก (ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ ธุรกิจและเศรษฐกิจฐานราก, 2561) กล่าวถึงแนวโน้มธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ในปี 2561 คาดว่าจะเติบโตได้ร้อยละ 3.8-4.0 จากมาตรการกระตุ้นการใช้จ่ายของ ภาครัฐ นอกจากนี้ยังขยายตัวจากการลงทุนเปิดสาขาใหม่รีโนเวตสาขาเดิมและการเพิ่มพื้นที่ให้เช่า ซึ่งจะช่วยให้รายได้ของผู้ประกอบการจะเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ตลาดความงามในปี 2561 เติบโต 6.5% จากผู้บริโภคที่หันมาใส่ใจในความงามภายนอกมากขึ้น โดยผลิตภัณฑ์ดูแลผิวพรรณยังคงเป็นตลาดใหญ่สุดด้วยสัดส่วนเกือบครึ่งหนึ่งของตลาดความงาม (Marketeer, 2561)

ภาพที่ 1.2: ส่วนแบ่งทางการตลาดความงามในปี 2561



ที่มา: Marketeer. (2561). ส่วนแบ่งทางการตลาดความงามในปี 2561. สืบค้นจาก <https://marketeeronline.co/archives/118113>

แบรนด์ที่ผู้วิจัยให้ความสนใจในการศึกษาการนำเสนอเนื้อหาการสื่อสาร นั้นคือแบรนด์ วัตสัน (Watsons) แบรนด์วัตสันมีผู้ติดตามให้ความสนใจในช่องทางออนไลน์อย่าง Facebook Fanpage Watsons มากถึง 8,991,903 (ณ วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2562)

ภาพที่ 1.3: Facebook Fanpage Watsonsthailand



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2562). *ตามไลน์เฟสบุ๊กแฟนเพจ วัดสัน ไทยแลนด์*. สืบค้นจาก <https://web.facebook.com/watsonsthailand/>

วัดสัน ผู้นำร้านเพื่อสุขภาพและความงาม ยอดขายอันดับหนึ่งในประเทศไทย ได้เปิดดำเนินการในประเทศไทยครั้งแรกในปี พ.ศ. 2539 โดย ปัจจุบัน ร้านวัดสันมีจำนวนสาขามากที่สุดกว่า 500 สาขาทั่วประเทศ ร้านวัดสันจำหน่ายสินค้าครอบคลุมตั้งแต่สินค้าอุปโภค บริโภคและสินค้าเพื่อสุขภาพและความงาม ด้วยความมุ่งมั่นในการนำเสนอผลิตภัณฑ์คุณภาพที่คุ้มค่าในเรื่องของราคา พร้อมมอบการบริการที่เป็นเลิศให้แก่ลูกค้าชาวไทยอย่างต่อเนื่องจึงได้รับการคัดเลือกให้เป็นหนึ่งในสุดยอดแบรนด์ชั้นนำแห่งปี (Superbrands Thailand) ติดต่อกันเป็นปีที่ 10 จากความโดดเด่นทางด้านความแข็งแกร่งของแบรนด์ ความน่าเชื่อถือ และการเป็นผู้นำในตลาด

1.2 วัตถุประสงค์ของงานวิจัย

- 1.2.1 ศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหาการสื่อสาร บน Facebook Fan page Watsons
- 1.2.1 ศึกษาประเภทของเนื้อหาที่ถูกนำเสนอบน Facebook Fan page Watsons
- 1.2.3 ศึกษาปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหา ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561
- 1.2.4 ศึกษาปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขึ้นที่สอง 1 บาท

1.3 ขอบเขตของงานวิจัย

เน้นศึกษาเกี่ยวกับเนื้อหาการสื่อสารรูปแบบการนำเสนอในการสื่อสารบน Facebook Fan page Watsons ที่ส่งผลต่อปฏิกิริยาตอบกลับด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) ในการมีส่วนร่วมการนำเสนอต่าง ๆ

1.4 ระยะเวลาการศึกษา

ผู้วิจัยเก็บข้อมูลเพื่อทำการศึกษารูปแบบการนำเสนอและวิเคราะห์ข้อมูล ตั้งแต่วันที่ 1 เดือน มกราคม 2561 ถึง วันที่ 30 มิถุนายน 2561

1.5 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับจากงานวิจัย

1.5.1 ได้ทราบถึงเนื้อหาและรูปแบบการนำเสนอที่ส่งผลให้เกิดปฏิกิริยาตอบกลับบน Facebook Fan page Watsons

1.5.2 ธุรกิจ Beauty Specialty Stores หรือธุรกิจใกล้เคียงสามารถนำผลการวิจัยครั้งนี้ ใช้เป็นส่วนหนึ่งในการวางแผน การนำเสนอเนื้อหา เพื่อสร้าง Engagement ให้กับแบรนด์

1.6 คำนิยามศัพท์

1.6.1 เฟซบุ๊กแฟนเพจ (Facebook Fanpage) หมายถึง ช่องทางการสื่อสารผ่าน โซเชียลมีเดีย (Social Media) ของ Watsons ใช้เพื่อนำเสนอสิ่งที่ต้องการสื่อสารไปยังผู้บริโภคที่สนใจและกด Like เพื่อติดตามการสื่อสารดังกล่าว

1.6.2 แฟนเพจ หมายถึง ผู้กดติดตาม (Follow) เฟซบุ๊กแฟนเพจของ Watsons

1.6.3 เนื้อหาการสื่อสาร หมายถึง ข้อมูลที่ Watsons นำเสนอผ่านสื่อเฟซบุ๊กแฟนเพจ (Facebook Fanpage) ที่มีวัตถุประสงค์ในการสื่อสารที่หลากหลาย หรือรูปแบบเนื้อหาที่แตกต่างกัน ออกไป และเทคนิคในการเขียนสร้างให้ได้เนื้อหาที่สื่อสาร รวมถึงการสร้างเนื้อหาตามพฤติกรรมมารับเนื้อหาของกลุ่มเป้าหมาย

1.6.4 การมีส่วนร่วม (Engagement) ในกรณีนี้หมายถึงการมีส่วนร่วมโดยทำการปฏิสัมพันธ์กับแบรนด์ต่อ เนื้อหาในเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ด้วยการกดปุ่มไลค์ (Like) ปุ่มรักเลย (Love) ปุ่มฮา ๆ (Laugh) ปุ่มว้าว (Wow) ปุ่มโกรธ (Mad) ปุ่มเศร้า (Sad) และการแชร์ (Share) บนเฟซบุ๊ก (Facebook)

บทที่ 2 ทฤษฎีและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

งานวิจัยเรื่อง “การศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหา บนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่ทำให้เกิด Engagement” ผู้วิจัยใช้ทฤษฎี แนวคิดงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

- 2.1 แนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ ประเภทเฟซบุ๊ก
- 2.2 แนวคิดเรื่องการตลาดแบบเน้นเนื้อหา (Content Marketing)
- 2.3 แนวคิดเรื่องการมีส่วนร่วมกับการสื่อสารเชิงเนื้อหาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Engagement)
- 2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 แนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ ประเภทเฟซบุ๊ก

เฟซบุ๊ก เป็นเครื่องมือสื่อสารที่ผู้ใช้งานสามารถใช้ติดต่อสนทนา ส่งรูปภาพ หรือวิดีโอต่าง ๆ พร้อมทั้งมีรูปแบบสำหรับการสร้างปฏิสัมพันธ์ที่หลากหลาย เช่น การกดถูกใจ (Like) รวมถึงสามารถใช้ในการแบ่งปันข้อมูลข่าวสาร (Share) และการแสดงความคิดเห็นต่าง ๆ โดยผู้ใช้งานมักมีวัตถุประสงค์การใช้งานที่แตกต่างกันไป เช่น เพื่อการติดต่อสื่อสาร เพื่อความบันเทิง เพื่อการให้กำลังใจ หรือต้องการมีกลุ่มเพื่อน ซึ่งปัจจุบันมีมากกว่าแค่ดลัคโลกหรือแฮร์ และยังมีสัญลักษณ์ในการมีส่วนร่วมอย่างอื่น ได้แก่ ปุ่มรักเลย (Love) ปุ่มฮา ๆ (HaHa) ปุ่มว้าว (Wow) ปุ่มโกรธ (Angry) ปุ่มเศร้า (Sad) ให้สามารถแสดงออกทางอารมณ์ได้มากยิ่งขึ้น (Quinn, 2016)

ปกรณ เอี่ยมศิริพกุล (ปกรณ เอี่ยมศิริพกุล, 2560) ได้ทำการเปรียบเทียบ Facebook Fan page ว่าเป็นการสร้างตัวตนให้กับแบรนด์หรือองค์กรต่าง ๆ ก็สามารถใช้ Facebook Fanpage ในสร้างอัตลักษณ์ ภาพลักษณ์ รวมถึงสื่อสารและประชาสัมพันธ์ ให้เป็นที่รู้จักสำหรับกลุ่มเป้าหมายต่าง ๆ ด้วย ยิ่งไปกว่านั้น Facebook Fan page นั้นมีลักษณะเฉพาะตัวที่สามารถเปรียบเทียบกับกับคนที่ใช้ชีวิตคนหนึ่งนั้นคือ

1. สามารถสื่อสารและให้ข้อมูล สามารถทำหน้าที่ในการสร้างปฏิสัมพันธ์กับกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. สามารถทำหน้าที่เพิ่มจำนวนของกลุ่มเป้าหมายในการเพิ่มจำนวนของสมาชิก เพื่อก่อให้เกิดความสำเร็จในการก่อตั้งเป็นเครือข่ายสังคมออนไลน์ได้
3. ทำหน้าที่ขายรวมถึงประชาสัมพันธ์และบอกกล่าวเกี่ยวกับแบรนด์หรือองค์กรไปยังสมาชิกที่มีความจงรักภักดีต่อสินค้า ตราสินค้าหรือบริการ

ดังนั้นสรุปได้ว่า Facebook Fan page นั้นคือวิธีการนำเสนอ เข้าถึง และสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายโดยมีจุดประสงค์ตามหลักที่แบรนด์หรือองค์กรได้ตั้งไว้ใน การสื่อสาร ทั้งนี้ประโยชน์หลักของ Facebook Fan page นั้นคือการที่สามารถสื่อสาร มีปฏิสัมพันธ์ พูดคุย และทำกิจกรรมกับกลุ่มเป้าหมายได้อย่างเป็นธรรมชาติและคล้ายคนที่มีชีวิต จึงทำให้หลายแบรนด์เลือกใช้ เพื่อเป็นช่องทางในการสื่อสาร เพื่อให้ตรงตามวัตถุประสงค์ทางการตลาด การประชาสัมพันธ์ จนเกิดเป็น Community

ประเภทของเนื้อหาและเทคนิคการนำเสนอข้อมูล

ปกรณ เอี่ยมศิริพกุล (ปกรณ เอี่ยมศิริพกุล, 2560) ได้ทำการศึกษาและจำแนกประเภทของเนื้อหาที่ได้ใช้ในการนำเสนอบน Facebook Fanpage สินค้าต่าง ๆ จำนวน 6 Fanpage โดยสามารถทำการจำแนกออกได้เป็น 4 ประเภทดังนี้

1. เนื้อหาประเภทข้อมูล (Product information) เนื้อหาประเภทนี้ประกอบด้วยเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับสินค้าความเป็นมาของตราสินค้าแบรนด์ (Brands) และบริษัทรวมทั้งกิจกรรมทางการตลาดเนื้อหาประเภทข้อมูลนี้มี เนื้อหาที่จะทำการแจ้งข่าวสาร สร้างการรับรู้หรือกระตุ้นการรับรู้ระหว่างผู้บริโภคกับแบรนด์
2. เนื้อหาประเภทการจัดกิจกรรม (Activities) เนื้อหาทำหน้าที่สร้างการมีส่วนร่วมระหว่างผู้บริโภคกับแบรนด์เพื่อให้เกิดการจดจำและประทับใจต่อผู้บริโภค
3. เนื้อหาประเภทการส่งเสริมการขาย (Promotion) เนื้อหาประเภทนี้มีเนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับโปรโมชั่น (Promotion) ทดลองสินค้า (Trials) คูปอง (Coupons) และรวมถึงข้อเสนอต่าง ๆ ที่เป็นผลประโยชน์ต่อผู้บริโภค
4. การส่งเสริมความรู้และกระตุ้นให้เกิดการซื้อหรือใช้ (Education and Urging Consumer's Buying) เนื้อหาประเภทนี้จะทำการให้ความรู้แก่ผู้บริโภคโดยเนื้อหานี้จะมีการสร้างความสนใจให้ผู้บริโภค พร้อมทั้งมีส่วนร่วมกับเนื้อหา ในเนื้อหาประเภทนี้จะมีคำถามประเภทคำถามหรือสถานะข้อความต่างที่ถูกสร้างขึ้นเพื่อให้เกิดการตอบสนองในเนื้อหานี้ ๆ ที่ทำการโพสต์ ยกตัวอย่างเช่น การโพสต์ถามคำถามหรือถามความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์นั้น ๆ

นอกจากประเภทของเนื้อหาทั้ง 4 ที่ได้จำแนกไปแล้ว (ปณมุก บุญญพิเชษฐ, 2554 อ้างใน ปกรณ เอี่ยมศิริพกุล, 2559, หน้า 9) ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการออกแบบสารในการประชาสัมพันธ์การตลาดผ่าน Facebook Fanpage และได้พบว่าเนื้อหาบน Facebook Fanpage นั้นสามารถทำการแบ่งออกด้วยการเป็น 5 ประเภท ได้แก่

1. การให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ (Product information)
2. การเสริมความรู้ (Education)
3. การให้ข้อมูลกิจกรรมพิเศษต่าง ๆ (Activity)
4. การส่งเสริมการขาย (Promotion)
5. การใช้บุคคลที่มีชื่อเสียงสนับสนุนผลิตภัณฑ์ (Endorsement)

จากที่ได้กล่าวมาจะเห็นได้ว่าเนื้อหาบน Facebook Fanpage ของแบรนด์สินค้าต่าง ๆ นั้น เกี่ยวเนื่องกับการให้เนื้อหาที่เกี่ยวข้องโดยตรงต่อกลุ่มเป้าหมายโดยการใช้การตลาดเชิงเนื้อหาเป็นกลยุทธ์ในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเพื่อสร้างความสัมพันธ์ให้เกิดการรับรู้ การจดจำ และความผูกพันต่อตราสินค้าจนนำไปสู่วัตถุประสงค์หลักในการทำการตลาด คือการซื้อสินค้านั้น ๆ ของผู้บริโภค

เทคนิคในการนำเสนอข้อมูลบน Facebook Fanpage

ปกรณ เอี่ยมศิริพกุล (ปกรณ เอี่ยมศิริพกุล, 2560) ในการทำการตลาดเชิงเนื้อหาให้ประสบความสำเร็จนั้นนอกจากตัวเนื้อหาที่จะต้องเป็นประโยชน์หรือสามารถสร้างความเชื่อมโยงระหว่างเนื้อหาและกลุ่มเป้าหมายได้อย่างดีแล้วนั้นเทคนิคในการนำเสนอข้อมูลนั้นก็มีความสำคัญเช่นกัน เพราะเทคนิคในการนำเสนอเนื้อหาเป็นสิ่งที่ช่วยสร้างการรับรู้ ดึงดูด และสร้างปฏิสัมพันธ์

ระหว่างเนื้อหาและผู้บริโภค ทั้งนี้ Facebook Fanpage และได้ระบุถึงเทคนิคการนำเสนอข้อมูลว่าประกอบไปด้วยเทคนิคการนำเสนอทั้งสิ้น 8 ประเภทย่อยด้วยกันได้แก่

1. วิดีโอ (Video) หมายถึง ภาพที่มีการเคลื่อนไหวซึ่งเกิดจากการแชร์จากแหล่งข้อมูลใดข้อมูลหนึ่งหรือเกิดจากการอัปโหลด (Upload) ขึ้นยัง Facebook
2. รูปภาพ (Photo) หมายถึง ภาพหรือรูปภาพที่มีองค์ประกอบและรูปแบบการนำเสนออยู่ในรูปแบบของรูปภาพและอาจจะมีตัวอักษรร่วมอยู่ด้วย
3. ลิงก์ (Link) หมายถึง ลิงก์ที่เชื่อมโยงไปยัง เว็บไซต์ (Website) แอปพลิเคชัน (Application) หรือการเชื่อมโยงของจุดหมายหนึ่งไปอีกจุดหมายหนึ่งบนระบบอินเทอร์เน็ต (Internet)
4. การเขียนบันทึก (Note) หมายถึง ข้อความหรือบันทึกต่าง ๆ ที่ได้ทำการจัดได้ระบุลงใน Facebook
5. การอัปเดตสถานะ (Status Update) หมายถึง ข้อความที่บ่งบอกถึงสถานะใดสถานะหนึ่งของผู้ที่เป็นเจ้าของ Facebook
6. การถามคำถาม (Questions) หมายถึง การสร้างระบบคำถามเพื่อจุดประสงค์ใดจุดประสงค์หนึ่ง เพื่อให้ผู้ที่มีส่วนร่วมสามารถทำการโหวตและนำผลลัพธ์จากการโหวตนั้นไปใช้ต่อ
7. กิจกรรม (Event) หมายถึง กิจกรรมที่ถูกตั้งขึ้นโดยมีรูปแบบทั้งรูปภาพ และข้อความโดยที่ผู้ทำการตั้งกิจกรรมสามารถทำการเชิญเพื่อให้ผู้ที่สนใจในกิจกรรมทำการเข้าร่วมได้
8. เหตุการณ์สำคัญ (Milestones) หมายถึง รูปแบบของการโพสต์ที่ระบุเรื่องราวสำคัญ ๆ ต่าง ๆ โดยมีวันที่ระบุ

สอดคล้องกับงานวิจัยของ (ปณมุก บุญญพิเชษฐ, 2554 อ้างใน ปกรณ์ เอี่ยมศิรินพกุล, 2559, หน้า 10) ที่ได้ทำการศึกษาเกี่ยวกับการออกแบบสารในการประชาสัมพันธ์การตลาดผ่าน Facebook Fanpage ซึ่งพบว่าเทคนิคการนำเสนอข้อมูลบน Facebook Fanpage นั้นมี 4 ประเภทย่อยด้วยกัน ได้แก่

1. รูปภาพ (Photo)
2. วิดีโอ (Video)
3. กระทำข้อความ (Text Posting)
4. แอปพลิเคชัน (Application)

จากแนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ จะเห็นได้ว่าเครือข่ายสังคมออนไลน์ กลายเป็นรูปแบบการสื่อสารที่สำคัญในยุคปัจจุบัน ซึ่งเชื่อมต่อหากันได้อย่างไร้พรมแดนและเป็นการสื่อสารสองทางโดยสามารถสื่อสารกับคนจำนวนมากได้ในเวลาเดียวกัน โดยเฉพาะ Facebook ซึ่งเป็นหนึ่งในประเภทเครือข่ายสังคมออนไลน์ที่คนไทยนิยมใช้มากที่สุด มีรูปแบบและเทคนิคในการสร้างความน่าสนใจที่หลากหลาย รวมถึงยังมีการวัดผลปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสาร ที่สามารถนำไปใช้เป็นข้อมูลต่อยอดสำหรับพัฒนาเนื้อหาให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายในอนาคต ทั้งนี้ผู้วิจัยได้นำแนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ในหัวข้อประเภทเนื้อหาและเทคนิคการพาดหัวเรียกความน่าสนใจ รวมถึงการปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารมาเป็นกรอบในการวิเคราะห์ข้อมูลต่อไป (สิริลดา นาคี, 2560)

2.2 แนวคิดเรื่องการตลาดแบบเน้นเนื้อหา (Content Marketing)

นักการตลาดให้ความสำคัญเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาด้วยการสื่อสารบนอินเทอร์เน็ตให้ประสบความสำเร็จและเสนอแนวทางสร้างให้เนื้อหาที่มีความโดดเด่นแตกต่างจากการตลาดของคู่แข่ง เพื่อเพิ่มคุณค่าและความน่าสนใจ ทำให้เกิดทัศนคติที่ดีต่อตราสินค้าจนเป็นแรงจูงใจในการซื้อสินค้า

สิริลดา นาคี (สิริลดา นาคี, 2560) กล่าวว่า ผู้บริโภคร้อยละ 90 ชอบการทำการตลาดเชิงเนื้อหาเพราะมีประโยชน์มากกว่าการนำเสนอรูปแบบอื่น ๆ และอีกร้อยละ 78 รู้สึกว่าสามารถช่วยสร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้กับตราสินค้าและผู้บริโภคอีกด้วย นอกจากนี้ยังสามารถทำให้ผู้บริโภคอยากซื้อสินค้าจากบริษัทที่สร้างการตลาดเชิงเนื้อหามากขึ้นอีกร้อยละ 61

สิริลดา นาคี (สิริลดา นาคี, 2560) ได้ให้นิยามของการตลาดแบบเน้นเนื้อหา (Content Marketing) ไว้ว่าเป็นเทคนิคด้านการตลาดรูปแบบหนึ่งโดยใช้การเผยแพร่และส่งต่อเนื้อหาที่มีคุณค่าต่อกลุ่มผู้อ่านซึ่งเป็นลูกค้าเป้าหมายโดยประเภทสื่อที่ได้รับความนิยมมีดังนี้

1. บทความ เนื้อหาเชิงข้อเขียนที่บันทึกลงในเว็บไซต์ หรือเขียนลงในเพจเฟซบุ๊กซึ่งเป็นที่ทั้งเนื้อหาในรูปแบบที่มีความยาวหรือในรูปแบบสั้น ๆ
2. กราฟฟิก คือการนำข้อเขียนยาว มีรายละเอียดเยอะ หรือเป็นสิ่งที่คนทั่วไปทำความเข้าใจได้ยาก มาสร้างเป็นกราฟฟิกให้ดูน่าสนใจและเข้าใจง่าย เช่น ในรูปแบบ Infographics ซึ่งกำลังได้รับความนิยมเป็นอย่างมากกระทั่งมีบริษัทที่รับเปิดสอนทำโดยเฉพาะ
3. วิดีโอ เป็นเนื้อหาอีกหนึ่งรูปแบบที่กำลังได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อย ๆ ทั้งในประเทศไทยรวมถึงในต่างประเทศโดยเฉพาะช่องทางที่ผ่าน Facebook หรือ Youtube ซึ่งสามารถทำรายได้และสร้างชื่อเสียงได้เป็นอย่างดี

สิริลดา นาคี (สิริลดา นาคี, 2560) ได้แนะนำหลักการสร้างเนื้อหาที่มีคุณค่า (Valuable Content) ในรูปแบบที่สามารถเข้าใจและทำตามได้ง่าย และสามารถนำไปต่อยอดเพิ่มเติมได้ดังนี้

1. มีประโยชน์ (Useful) โดยธรรมชาติมนุษย์จะคิดว่าสิ่งใดมีคุณค่า ก็ต่อเมื่อสิ่งต่าง ๆ เหล่านั้นได้ให้ประโยชน์กับเราไม่ว่าทางใดก็ทางหนึ่ง เนื้อหาก็คงกันต้องคำนึงถึงว่าเมื่อนำเสนอไปแล้ว จะก่อให้เกิดประโยชน์กับกลุ่มเป้าหมายหรือไม่ ตรงกับสิ่งที่เขาคาดหวังไว้หรือไม่ แทนการคิดว่าจะมีประโยชน์กับแบรนด์หรือไม่เพียงอย่างเดียว โดยคำว่าประโยชน์ในที่นี้ไม่ได้หมายถึงเนื้อหาวิชาการหรือมีสาระหนัก ๆ หากหมายถึงการให้ความรู้ การแนะนำ หรือการให้ความบันเทิงใด ๆ ก็ตาม
2. เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย สิ่งที่เราควรคำนึงเมื่อต้องการทำเนื้อหาที่ดีและมีประโยชน์ต่อกลุ่มเป้าหมายนั้น คือการพิจารณาว่าเนื้อหาต้องสื่อสารวัตถุประสงค์ได้อย่างชัดเจน และตอบได้ว่าเนื้อหาเหล่านั้นมีความเกี่ยวข้องหรือมีความเชื่อมโยงกับกลุ่มเป้าหมายอย่างไร เพราะไม่ว่าเราจะทำบทความออกมาได้ดีแค่ไหน หากสุดท้ายไม่สามารถเชื่อมต่อกับกลุ่มเป้าหมาย เนื้อหาเหล่านั้นก็จะถูกเพิกเฉยจากพวกเขาได้ทันที
3. ชัดเจน เข้าใจง่าย นอกจากต้องพิจารณาในการสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายแล้ว อีกปัจจัยที่สำคัญนั้นคือการสร้างเนื้อหาที่ทำให้ทุกคนที่ได้อ่านสามารถเข้าใจได้ทันทีว่าเราต้องการสื่อสาร หรือมีวัตถุประสงค์อะไร โดยต้องไม่นำบรรทัดฐานในการตัดสินใจแบบส่วนตัวมาพิจารณามากเกินไปกระทั่งทำให้เนื้อหาดูอ่านยาก มีความสลับซับซ้อน ซึ่งเป็นอีกจุดหนึ่งที่นักสร้างเนื้อหาหมักจะต้องเผชิญ

4. มีคุณภาพที่ดี เมื่อทำเนื้อหาที่มีประโยชน์และสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้แล้ว เรื่องคุณภาพของเนื้อหาที่เป็นอีกสิ่งที่ต้องให้ความสำคัญ ไม่ควรคัดลอกหรือนำลายน้ำตลอดจนข้อความมาโพสต์ลงเป็นของตัวเอง รวมถึงการใส่ใจในรายละเอียดเล็ก ๆ น้อย ๆ ไม่ว่าจะเป็นคุณภาพความคมชัดของรูปภาพ วิดีโอที่ใช้ถ่ายทำ มาตรฐานของโปรดัคชัน เพราะสิ่งเหล่านี้ส่งผลต่อประสบการณ์และความประทับใจที่ผู้อ่านจะจดจำจากเราไป

5. มีความเป็นต้นฉบับในรูปแบบของตัวเอง ผู้ที่ทำหน้าที่ผลิตเนื้อหาที่ดีจะต้องแสวงหาเอกลักษณ์หรือความเป็นต้นฉบับในแบบของตัวเองให้เจอ ซึ่งสามารถสะท้อนผ่านองค์ประกอบต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นสำนวนและลีลาการเขียน โครงสร้างของเนื้อหา เอกลักษณ์ในการถ่ายภาพ การใส่ลายน้ำในภาพถ่ายของตัวเอง เพื่อให้ผู้อ่านเกิดการจดจำทั้งยังเป็นการสร้างความแตกต่างที่ดีจากบรรดาคู่แข่ง

สรุปได้ว่า แนวคิดการตลาดแบบเน้นเนื้อหา (Content Marketing) ทำให้ทราบว่าการทำเนื้อหาเพื่อการสื่อสารต้องให้ความสำคัญกับคุณค่าของเนื้อหาสาร โดยสร้างเนื้อหาที่เป็นประโยชน์กับกลุ่มเป้าหมาย มีความน่าสนใจ ชวนติดตาม ทั้งนี้ต้องไม่ยืดเยื้อดื้อหรือรบกวนการรับชมเนื้อหาของผู้รับสารจนเกินไป ซึ่งผู้วิจัยได้นำแนวคิด Value Content มาเป็นกรอบในการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อให้ได้ผลลัพธ์ตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้

2.3 แนวคิดเรื่องการมีส่วนร่วมกับการสื่อสารเชิงเนื้อหาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Engagement)

การเข้ามาของอิทธิพลในการสื่อสารการตลาดผ่านสังคมออนไลน์ ทำให้ผู้บริโภครับรู้ข่าวสารที่แบรนด์ต้องการสื่อสารได้รวดเร็ว และทันสมัยอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะช่องทางเฟซบุ๊กแฟนเพจที่มีการนำเสนอการตลาดเชิงเนื้อหาได้หลากหลายรูปแบบ ผู้บริโภคสามารถใกล้ชิดกับแบรนด์ได้มากยิ่งขึ้น รวมถึงสามารถปฏิสัมพันธ์กับแบรนด์ผ่านทางเครือข่ายสังคมออนไลน์ได้อย่างสะดวกสบายและรวดเร็ว

คำว่ามีส่วนร่วม คือการที่ลูกค้าเข้ามามีส่วนร่วมปฏิสัมพันธ์กับแบรนด์ จนเกิดความผูกพันกับแบรนด์ ซึ่งเมื่อก้าวถึงในบริบทของการทำโฆษณาบนเฟซบุ๊กนั้น คำว่า การมีส่วนร่วม หรือ Engagement คือการกระทำทุกอย่างของกลุ่มเป้าหมาย (กลุ่มคนที่เห็น) ไม่ว่าจะเป็นการกดไลค์ (Like) คอมเมนต์ (Comment) และกดแชร์ (Share) ที่เกิดขึ้นกับการอัปเดตเนื้อหาขึ้น ๆ และปัจจุบัน (2560) ปุ่มสัญลักษณ์แสดงความรู้สึกได้มีมากกว่าการกดไลค์ โดยเฟซบุ๊กได้เปลี่ยนแปลงการแสดงผลอารมณ์ต่อเนื้อหาให้มากขึ้น ได้กล่าวไว้ว่า การมีปุ่ม สัญลักษณ์แสดงความรู้สึกให้ทั้ง ปุ่มไลค์ (Like) ปุ่มรักเลย (Love) ปุ่มฮาๆ (HaHa) ปุ่มว้าว (Wow) ปุ่มโกรธ (Angry) ปุ่มเศร้า (Sad) นั่นก็คือ “ปฏิกิริยา” หรือ “ปฏิสัมพันธ์” ต่อคอนเทนต์ที่คนกำลังเข้ามาอ่านเนื้อหานั้น และการมีส่วนร่วมเหล่านั้นจะบ่งบอก Insight ได้มากกว่าการกด Like ซึ่ง Insight และ Data ที่เกิดขึ้นมานี้ก็จะสามารถเอาไปวิเคราะห์ที่สามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์ได้มากมาย

นภมณฑ์ วงตระกูล (นภมณฑ์ วงตระกูล, 2560) ได้กล่าวถึง 7 เทคนิค เพิ่มการมีส่วนร่วมในหน้าแฟนเพจ Facebook สำหรับธุรกิจ ใน marketingoops.com ไว้ว่า เฟซบุ๊กเป็นเครื่องมือในการทำตลาดบนโลกออนไลน์ที่ได้รับความนิยมอย่างมาก ซึ่งสามารถสร้างได้ง่าย รวดเร็ว และฟรีทำให้

ผู้คนต่างพากันสร้างแฟนเพจขึ้นมาเพื่อโปรโมทสินค้าและบริการของแบรนด์ แต่การที่จะทำให้มีคนเข้ามามีส่วนร่วมในแฟนเพจของแบรนด์นั้น ต้องมีกลยุทธ์และเทคนิคในการโพสต์ เพราะต่อให้มีจำนวนคนที่กดไลก์หรือติดตามแฟนเพจสูง แต่บางครั้งก็กลับพบว่าผู้คนเหล่านั้นเข้ามามีส่วนร่วมกับโพสต์ของแบรนด์น้อยมาก ดังนั้นได้นำเสนอ 7 วิธีเพื่อเพิ่มการมีส่วนร่วมและเพิ่มโอกาสในการขายเพิ่มขึ้นด้วย

เทคนิคที่ 1 อย่าใช้เฟซบุ๊กส่วนตัว ปะปนกับเฟซบุ๊กแฟนเพจที่ใช้ทำธุรกิจ เพราะจะทำให้เราสามารถทำการลงโฆษณาได้โดยสามารถติดตั้งเป็น Facebook Business Manager ซึ่งสามารถเพิ่มผู้ดูแลหรือทีมงาน เข้าไปจัดการกับโฆษณาของแบรนด์ได้

เทคนิคที่ 2 เพิ่มภาพโปรไฟล์ที่จดจำได้ง่าย เพราะรูปจะเป็นสิ่งที่ผู้ใช้เห็นและจดจำได้ง่ายและแบรนด์ควรมีการตรวจสอบความชัดเจนของรูปโปรไฟล์ เพราะเฟซบุ๊กมักมีการเปลี่ยนแปลงขนาดที่แสดงผลอยู่เสมอโดยสามารถดูขนาดภาพต่าง ๆ ที่ใช้บนเฟซบุ๊กได้ Help center ของเฟซบุ๊ก

เทคนิคที่ 3 เลือกภาพหน้าปกที่ดึงดูดใจ เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่ใหญ่ที่สุดที่ผู้ใช้กดเข้ามาแล้วจะเห็นเป็นสิ่งแรก ซึ่งขนาดใหญ่ถึง 1 ใน 3 ของหน้าจอ ดังนั้นควรให้ความสำคัญเพื่อให้คนสามารถจดจำแบรนด์ได้ ซึ่งควรตรวจสอบขนาดของภาพที่ขึ้นกับจอแสดงผลในแต่ละช่องทางด้วยเช่นกัน ซึ่งภาพที่ดีควรใช้ภาพที่กระตุ้นให้เกิดการอยากซื้อสินค้าสามารถบอกธุรกิจของแบรนด์นั้นได้ แสดงความเป็นตัวตนของแบรนด์และมีการส่งสารด้วยศัพท์เฉพาะที่คุ้นเคยในกลุ่มลูกค้า และสร้างแรงบันดาลใจกระตุ้นความคิดสร้างสรรค์

เทคนิคที่ 4 เพิ่มปุ่ม Call-to-action (CTA) คือ ปุ่มที่จะส่งผู้เยี่ยมชมไปยังหน้าเว็บไซต์ตามจุดประสงค์ที่นักการตลาดต้องการให้กระทำ เช่น เพิ่มปุ่มลงทะเบียนที่สามารถกดเข้าไปในเว็บไซต์เพื่อลงทะเบียนได้ เพิ่มปุ่มการจอง หรือติดต่อสอบถาม เป็นต้น

เทคนิคที่ 5 กรอกข้อมูลพื้นฐานในหน้า About และเหตุการณ์สำคัญของบริษัท ซึ่งส่วนนี้จะเป็นส่วนที่ให้อัปเดตเพิ่มเติมสำหรับผู้ที่ใช้ที่กำลังให้ความสนใจอยู่ และหากตรงกับความต้องการหรือความสนใจของผู้ใช้ อาจทำให้กด Like และกดติดตามข่าวสารจากทางแฟนเพจด้วย

เทคนิคที่ 6 กำหนดระยะเวลาและความถี่ในการโพสต์ โดยแบรนด์ควรมีการวางแผนการอัปเดตเนื้อหาบนเพจ เพราะจะทำให้แบรนด์มีความน่าเชื่อถือมากขึ้น เพราะถ้าไม่มีการเคลื่อนไหว ระยะเวลา ผู้ที่เข้ามาในแฟนเพจจะไม่แน่ใจถึงสินค้าและบริการที่แบรนด์มีอยู่ หรือถ้ามีการ อัปเดตมากเกินไป ก็อาจจะทำให้แฟนเพจรู้สึกเหมือนถูกคุกคามและเลิกติดตามได้

เทคนิคที่ 7 ปักหมุดโพสต์สำคัญไว้บนสุดของหน้าแฟนเพจ ในช่วงที่เราต้องการให้เนื้อหาเกี่ยวกับการโปรโมทสินค้าใหม่ หรือกิจกรรมที่กำลังเกิดขึ้น หรือต้องการเน้นโพสต์นั้นเป็นพิเศษ ควรปักหมุดเพื่อให้โพสต์นั้นอยู่ด้านบนสุดเสมอ เพื่อให้คนที่เข้ามาได้พบกับข้อความนี้เป็นอันดับแรก

ซึ่งการในการวิจัยฉบับนี้ จะมุ่งเน้นการตลาดเชิงเนื้อหาในช่องทางเฟซบุ๊ก และยิ่งไปกว่านั้นจากการทบทวนแนวคิดในเรื่องการสื่อสารผ่านสังคมออนไลน์ ที่เฟซบุ๊กนั้นมีการปรับการเข้าถึงของเนื้อหาที่ส่งไปยังผู้ติดตามจากเดิมมาก การสร้างเนื้อหาในการสื่อสาร จึงมีความสำคัญอย่างมาก ในการจูงใจให้ผู้บริโภคติดตาม (follow) ซึ่ง (นภมณฑ์ วังตระกูล, 2560) ได้สรุป 7 ประเภท ของการทำตลาดเชิงเนื้อหาที่ช่วยดึง Engagement บน FACEBOOK ไว้ดังนี้

1. VIDEO CONTENT วิดีโอคอนเทนต์ถือได้ว่าได้รับความนิยมมากในช่วงปีที่ผ่านมา (2560) เพราะสามารถเล่าเรื่องราว เพื่อให้เห็นภาพ ได้ยินเสียง และเห็นการเคลื่อนไหว เข้าถึงอารมณ์ได้ดีกว่า ซึ่งการสร้างการตลาดเชิงเนื้อหาประเภทนี้ ต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ เพื่อให้คนเกิดความรู้สึกอยากแชร์ต่อ

2. PROMOTIONAL CONTENT คือ การทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย ลด แลก แจก แถม และสามารถสร้างกติกาในการให้ผู้บริโภคมีส่วนร่วมกับแบรนด์หรือองค์กรนั้น ๆ โดยการกดแชร์ โลก หรือ คอมเมนต์ได้

3. ALBUM CONTENT เป็นการเขียนเรื่องราวเกี่ยวกับแบรนด์หรือองค์กร ต้องการให้ข้อมูล ชี้แจงบางอย่าง หรือ อาจจะทำให้ความรู้ที่เป็นประโยชน์ ออกมาในรูปแบบรูปภาพหลาย ๆ รูปต่อ ๆ กัน เป็นอัลบั้มภาพ

4. REAL TIME CONTENT ทำการตลาดเชิงเนื้อหาโดยให้เกี่ยวข้องกับกระแสความนิยม ณ ขณะนั้น เพื่อให้แบรนด์มีภาพลักษณ์ที่ดี ดูกระฉับกระเฉง ก้าวทันต่อเหตุการณ์

5. QUESTION & OPINION CONTENT อาจใช้การตั้งคำถามหรือให้ผู้ติดตามได้แสดงความคิดเห็นออกมาในคอมเมนต์ใต้โพสต์ ซึ่งอาจจะทำออกมาให้ตัวอักษรอยู่บนรูปภาพ หรือใส่ในแคปชั่นก็ได้

6. TEXT QUOTE CONTENT เป็นรูปที่มีแต่ข้อความ หรือ อาจจะเป็นคำคม ข้อความ ที่มีภาพพื้นหลัง ซึ่งการทำการตลาดเชิงเนื้อหาประเภทนี้ สามารถเข้าใจง่ายและสามารถกระตุ้นให้ผู้ติดตามที่ถูกใจกดแชร์ได้ง่าย

7. SOLVABLE & BENEFICIAL CONTENT ข้อมูลในการตลาดเชิงเนื้อหาประเภทนี้จะเป็นการแก้ปัญหาหรือให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์กับผู้ติดตาม

2.4 งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

สิริลดา นาคี (2560) ศึกษารูปแบบเนื้อหาการสื่อสาร และการตอบสนองบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ ผลิตภัณฑ์ความงามกรณีศึกษา เฟซบุ๊กแฟนเพจ Oriental Princess Society, Merrezca และ BSC Cosmetology ผู้วิจัยแบ่งการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน ตามวัตถุประสงค์ คือ 1. เพื่อศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Oriental Princess Society, Merrezca และ BSC Cosmetology 2. เพื่อศึกษาปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสาร ต่อการนำเสนอเนื้อหาบน เฟซบุ๊กแฟนเพจ Oriental Princess Society, Merrezca และ BSC Cosmetology โดยการศึกษาตามหัวข้อ วัตถุประสงค์ทั้ง 2 ที่กล่าวมานี้ จะทำให้รู้ว่ารูปแบบของเนื้อหาประเภทใด สามารถทำให้เกิดปฏิกิริยาตอบกลับจากผู้อ่านได้สูงที่สุดซึ่งงานวิจัยครั้งนี้ เป็นการวิจัยเชิงปริมาณ (Quantitative Research) ใช้เครื่องมือลงรหัส สำหรับการวิเคราะห์เนื้อหา (Coding Sheet) (เก็บข้อมูลตั้งแต่วันที่ 1-31 สิงหาคม 2559) ผลการวิจัยพบว่า รูปแบบการสื่อสารกับปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหา ของผลิตภัณฑ์ความงาม บน เฟซบุ๊กแฟนเพจ Oriental Princess Society, Merrezca และ BSC Cosmetology นั้น มีการสื่อสารหลายรูปแบบที่เป็นไปในทิศทางเดียวกัน โดย

พบว่าแต่ละแบรนด์มีรูปแบบในการสื่อสารที่เหมือนกัน ดังหัวข้อต่อไปนี้ 1. มีวัตถุประสงค์ในการสื่อสารเพื่อให้ความรอบรู้ เป็นเนื้อหาที่มีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้อ่านได้รับทราบถึงข้อมูลความเป็นไปต่าง ๆ ซึ่งในงานวิจัยนี้จะเป็นการอัปเดตข้อมูลใหม่ ๆ ให้ผู้อ่านได้รับรู้ อาทิ สินค้าออกใหม่ สินค้าขายดี, สินค้าแนะนำ, รวมไปถึงเทรนด์การแต่งหน้าแบบใหม่ 2. ใช้กลยุทธ์การสร้างเนื้อหา และสร้างความสนใจ ผ่านแนวคิดการกระทำ ซึ่งเป็นเนื้อหาในลักษณะที่ไม่นิ่งเฉย มีการเคลื่อนไหวในการสื่อสารเพื่อดึงดูดความสนใจ โดยนำจุดเด่นในแต่ละเรื่องมาเล่าอย่างตรงไปตรงมา ซึ่งในงานวิจัยฉบับนี้หมายถึงการนำจุดเด่นในเรื่องของ โปรโมชัน หรือสิทธิพิเศษ รวมไปถึงคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ มาเน้นย้ำให้ผู้อ่านมีความรู้สึกสนใจและสร้างความสนใจ 3. ใช้การสร้างภาษาและลีลาการเขียนที่มีความถูกต้องชัดเจน โดยเป็นเนื้อหาในลักษณะที่ใช้ภาษาอย่างถูกหลัก และการเลือกคำมาใช้แสดงความหมายได้อย่างถูกต้อง ซึ่งงานวิจัยฉบับนี้จะเน้นเนื้อหาที่ ที่ใช้ การสะกดที่ถูกต้อง และมีข้อมูลอธิบายรายละเอียดชี้แจงครบถ้วนเพื่อสร้างความเข้าใจที่ถูกต้องแก่ผู้อ่าน 4. ใช้หลักการสร้าง Valuable Content ผ่านการนำเสนอเนื้อหาที่ เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายซึ่งเป็นเนื้อหาที่เกี่ยวข้องเชื่อมโยงกับกลุ่มเป้าหมายไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง ซึ่งในงานวิจัยฉบับนี้กลุ่มเป้าหมาย เป็นกลุ่มผู้หญิงที่สนใจในเรื่องความงามเครื่องสำอาง เพราะฉะนั้นการนำเสนอเนื้อหาที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายก็ต้องเป็นเรื่องเกี่ยวกับผู้หญิง ความงาม และเครื่องสำอางเพราะฉะนั้น การทำเนื้อหาบน เฟซบุ๊กแฟนเพจ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ความงาม ให้ประสบความสำเร็จ ผู้สื่อสาร ควรเน้นการสื่อสารผ่านภาษา และลีลาการเขียนที่เน้นความถูกต้องชัดเจนพร้อมกับใช้กลยุทธ์การสร้าง และสร้างความสนใจ ผ่านทางแนวคิดการกระทำ โดยใช้เนื้อหาในลักษณะที่ไม่นิ่งเฉย มีการเคลื่อนไหวในการสื่อสาร เพื่อดึงดูดความสนใจ โดยนำจุดเด่นในแต่ละเรื่อง มาเล่าอย่างตรงไปตรงมา และควรมีหลักในการสร้าง Valuable Content โดยใช้เนื้อหาที่เกี่ยวข้องเชื่อมโยงกับกลุ่มเป้าหมายไม่ทางใดก็ทางหนึ่งเป็นหลัก ซึ่งในงานวิจัยฉบับนี้กลุ่มเป้าหมาย เป็นกลุ่มผู้หญิงเพราะฉะนั้นการนำเสนอเนื้อหาเหมาะสม ก็ควรเน้นเรื่องเกี่ยวกับผู้หญิงเป็นหลัก อีกทั้งยังต้องคอยตรวจสอบปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารอยู่เสมอ เพื่อจะได้นำข้อมูลไปวิเคราะห์ และพัฒนาเนื้อหาให้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น

วณพพงษ์ นิมสุวรรณ และวีรพงษ์ พลนิกรกิจ (2556) ศึกษาเรื่องแนวคิดการใช้เครื่องมือสื่อสารในแฟนเพจบนเฟซบุ๊ก และทัศนคติ แรงจูงใจ ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจกดปุ่ม “ถูกใจ” ผลการศึกษาส่วนแรกแนวคิดการเลือกใช้ การออกแบบ และการกำหนดกลยุทธ์บนเครื่องมือสื่อสารของผู้ดูแลแฟนเพจในแฟนเพจบนเฟซบุ๊ก พบว่า แนวคิดหลักในการเลือกใช้คือ ความสามารถของเครื่องมือสื่อสารในการรองรับข้อมูลของสินค้าและบริการ, แนวคิดหลักในการออกแบบคือ การสร้างภาพลักษณ์ขององค์กร หรือแบรนด์สินค้าและบริการ และแนวคิดหลักในการกำหนดกลยุทธ์คือ กลยุทธ์ส่วนลด และการแจกของฟรี ผลการศึกษาส่วนที่ 2 ทัศนคติ และแรงจูงใจที่ส่งผลต่อการตัดสินใจกดปุ่ม “ถูกใจ” บนเครื่องมือสื่อสารในแฟนเพจบนเฟซบุ๊กของผู้บริโภค พบว่า ผู้บริโภค มีทัศนคติต่อคุณลักษณะ และการออกแบบเครื่องมือสื่อสารโดยรวมอยู่ในระดับมาก ส่วนแรงจูงใจด้านเหตุผลและ

อารมณ์ของผู้บริโภคที่มีต่อเครื่องมือสื่อสารโดยรวมอยู่ในระดับมาก จากทัศนคติและแรงจูงใจข้างต้น ส่งผลให้ผู้บริโภคมีพฤติกรรมการตัดสินใจกดปุ่ม “ถูกใจ” บนเครื่องมือสื่อสารในแพลตฟอร์มเฟซบุ๊ก ประเภทรูปภาพเป็นหลัก

ณัฐภณ กิตติพนธ์ชัย (2559) ศึกษาเรื่องการวิเคราะห์เนื้อหาสารและการตอบสนองบนเฟซบุ๊กเว็บท่องเที่ยว กรณีศึกษาเพจเฟซบุ๊กเว็บ Chillpainai ผลการศึกษาพบว่าทางเพจเน้นการนำเสนอเนื้อหาที่พิกในรูปแบบลิงก์ (Link) ซึ่งจะใช้รูปภาพ สถานที่เป็นหลัก ใช้การพาดหัวที่เน้นเรื่องความเด่น-สำคัญ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ความรอบรู้และ เป็นประโยชน์ ส่วนปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารมีต่อเนื้อหาประเภทรูปภาพมากที่สุด เฉพาะอย่างยิ่งการใช้รูปภาพที่กำลังนิยมคือแนวฮิปสเตอร์ (Hipster) โดยต้องเขียนอย่างชัดเจนและทำให้ผู้อ่าน รู้สึกเห็นภาพ รวมถึงเน้นความสดใหม่ ภายใต้ความเป็นต้นฉบับในแบบตัวเอง ดังนั้นหากต้องการทำเนื้อหาบนเฟซบุ๊กท่องเที่ยวให้ประสบความสำเร็จควรคำนึงถึงเนื้อหาที่ผู้บริโภคมีปฏิกริยาตอบกลับที่ดีเป็นสำคัญ



บทที่ 3

ระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ

การศึกษาวิจัยเรื่อง การศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหา บนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่ทำให้เกิด Engagement วัดดูประสงค์เพื่อ 1. ศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหาการสื่อสาร บน Facebook Fan page Watsons 2. ศึกษาประเภทของเนื้อหาที่ถูกนำเสนอบน Facebook Fan page Watsons 3. ศึกษาปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหา ตั้งแต่ วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 4. ศึกษาปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบน เฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชันขึ้นขึ้นที่สอง 1 บาท

3.1 ประเภทของงานวิจัย

ในการศึกษาวิจัยใช้ระเบียบวิธีวิจัยในรูปแบบระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis)

3.2 แหล่งข้อมูล

การวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยเลือกใช้การเก็บข้อมูลแบบปฐมภูมิ (Primary Data) จากเฟซบุ๊กแฟนเพจ ของ Watsons มียอดผู้ติดตามทั้งสิ้น 8,991,903 (ณ วันที่ 5 กุมภาพันธ์ 2562)

3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

เนื่องจากการศึกษาครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) เพื่อให้การเก็บข้อมูลในการศึกษาเป็นไปตามวัตถุประสงค์ ผู้วิจัยจึงได้มีการกำหนดเครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา คือ เครื่องมือลงรหัสสำหรับการวิเคราะห์เนื้อหา (Coding Sheet) เพื่อเก็บข้อมูลจากเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ทั้งนี้ผู้วิจัยได้นำแนวคิดและทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในบทที่ 2 มาใช้เป็นแนวทางในการสร้าง เครื่องมือลงรหัสสำหรับการวิเคราะห์เนื้อหา (Coding Sheet) ได้แก่

1. แนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ ประเภทเฟซบุ๊ก
2. แนวคิดเรื่องการตลาดแบบเน้นเนื้อหา (Content Marketing)
3. แนวคิดเรื่องการมีส่วนร่วมกับการสื่อสารเชิงเนื้อหาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Engagement)
4. งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

3.4 การเก็บรวบรวมข้อมูล

ผู้วิจัยเลือกเก็บข้อมูลจากในส่วนที่หนึ่งคือ เนื้อหา (Content) ที่ทำให้เกิดจำนวนการกดถูกใจ ปุ่มรักเลย (Love) ปุ่มฮา ๆ (Laugh) ปุ่มว้าว (Wow) ปุ่มโกรธ (Mad) ปุ่มเศร้า (Sad) และจำนวนการแชร์ (Share) ของเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2561 ถึง 30 มิถุนายน 2561 และส่วนที่ 2 คือ การแสดงความคิดเห็น ของโพสต์จำนวน 30 โพสต์ ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชันขึ้นที่สอง 1 บาท เพื่อนำมาลงรหัสสำหรับการวิเคราะห์เนื้อหา (Coding Sheet) และทำการวิเคราะห์ข้อมูลตามแนวคิดทฤษฎีต่อไป

3.5 การวิเคราะห์ข้อมูล

ในการวิจัยครั้งนี้ผู้วิจัยได้สร้างเครื่องมือลงรหัสสำหรับการวิเคราะห์เนื้อหา และได้นำได้ข้อมูลทั้งหมดมาบันทึกในตาราง (Coding Sheet) อีกทั้งยังได้นำแนวคิดทฤษฎีที่เกี่ยวข้องในบทที่ 2 มาเป็นแนวทางสำหรับการวิเคราะห์ข้อมูล

3.6 การตรวจสอบคุณภาพเครื่องมือวิจัย

ผู้วิจัยได้ทำการทดสอบความน่าเชื่อถือของเครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูลลงรหัสโดยวิธีการตรวจสอบค่าความเชื่อมั่น (Reliability of Coding Sheet) ซึ่งผู้วิจัยได้นำเครื่องมือลงรหัสไปให้ผู้ร่วมลงรหัสโดยผู้วิจัยได้อธิบายกรอบแนวคิดของทฤษฎี ที่จะนำมาใช้วิเคราะห์ให้ผู้ร่วมลงรหัสรับทราบอย่างละเอียด ปรากฏว่าได้ผลของการเก็บข้อมูลที่เหมือนกับผู้วิจัย เกินกว่า 80% ดังนั้นจึงถือว่าเครื่องมือในการลงรหัสในครั้งนี้สามารถเชื่อถือได้

3.7 การสรุปผลและอภิปรายผลการวิจัย

ข้อมูลงานวิจัยในครั้งนี้เป็นการนำเสนอในรูปแบบพรรณนาเชิงวิเคราะห์ (Descriptive Analysis) โดยวัตถุประสงค์ของการวิจัยในข้อที่ 1. ศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหาการสื่อสาร บน Facebook Fan page Watsons 2. ศึกษาประเภทของเนื้อหาที่ถูกนำเสนอบน Facebook Fan page Watsons 3. ศึกษาปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหา ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 4. ศึกษาปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชันขึ้นที่สอง 1 บาท

บทที่ 4

ผลการวิจัย

การวิจัยเรื่อง “การศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหา บนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่ทำให้เกิด Engagement ตามวัตถุประสงค์ 1. ศึกษาแบบการนำเสนอเนื้อหาการสื่อสาร บน Facebook Fan page Watsons 2. ศึกษาประเภทของเนื้อหาที่ถูกนำเสนอบน Facebook Fan page Watsons 3. ศึกษาปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหา ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 4. ศึกษาปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขึ้นที่สอง 1 บาท เพื่อให้เห็นถึงความแตกต่างของปฏิกิริยาการตอบกลับของผู้รับสารอย่างชัดเจนยิ่งขึ้น และผู้วิจัยจะนำข้อมูลมาลงรหัสสำหรับการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Marketing) ซึ่งเป็นการระเบียบวิธีการวิจัยเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) ใช้เครื่องมือลงรหัสสำหรับวิเคราะห์เนื้อหา (Coding Sheet) และทำการวิเคราะห์ข้อมูลตามแนวคิดทฤษฎีต่อไป

4.1 ส่วนที่ 1 รูปแบบการนำเสนอเนื้อหาการสื่อสารบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons จำนวน 328 post

ตารางที่ 4.1: การนำเสนอเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาที่นำเสนอบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons

รูปแบบเนื้อหา	แนวคิดที่ปรากฏ (ครั้ง)	คิดเป็นร้อยละ
1. การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน	204	35%
2. ข่าวเกี่ยวกับบริษัท	42	7.15%
3. โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	188	32.02%
4. เคล็ดลับ How to	42	7.15%
5. แฟชั่นความงาม	77	13.11%
6. กิจกรรม	34	6%
รวม	587	100

จากตารางที่ 4.1 รูปแบบเนื้อหาที่ถูกนำเสนอให้ผู้บริโภคได้รับชม ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 จำนวนทั้งหมด 328 โพสต์ รูปแบบเนื้อหาที่ปรากฏมากที่สุด คือ รูปแบบเนื้อหาการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 204 ครั้ง คิดเป็น 35% รองลงมา คือ รูปแบบเนื้อหา

โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 188 ครั้ง คิดเป็น 32.02% และรูปแบบเนื้อหาแพจันความงาม จำนวน 77 ครั้ง คิดเป็น 13.11%

1. การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือการแนะนำการใช้งาน เป็นการนำเสนอผ่านเนื้อหาประเภท รูปภาพหรือวิดีโอ เพื่อให้เห็นถึงตัวอย่างการใช้งานผลิตภัณฑ์ เป็นการสาธิต เช่น ผลิตภัณฑ์ลิปสติก หรือ บลัชออน จะมีการสาธิตเพื่อโชว์สีต่างๆ ของผลิตภัณฑ์ยี่ห้อนั้น ๆ พร้อมบอกถึงคุณสมบัติ ประเภทของสินค้า ลิปสติกเนื้อแมท รองพื้นเนื้อวาว บลัชออนประเภทครีมหรืออื่น ๆ ในส่วนของการ แนะนำการใช้งาน ในรูปแบบการนำเสนอเป็นการบอกถึงสีของผลิตภัณฑ์ดังกล่าว แนะนำว่าเหมาะกับ สีผิวแบบไหน หรือการแต่งหน้าแบบไหน เพื่อช่วยให้เข้าใจง่ายและกระตุ้นการซื้อผลิตภัณฑ์ ตาม ข้อความตัวอย่างประกอบว่า

“อีก 1 ไอเทมน่าสนใจที่วัดสั่นอยากให้ลอง! กับ Srichand x Asava Betta Duo Blush On ที่จะมาเปลี่ยนทุกวันของคุณให้สดใสยิ่งขึ้น ด้วยพาเลทปิดแก้ม 2 สี ทั้ง 3 พาเลท swatch ให้คุณ ดูชัดๆไปแล้ว 😍 พบกันที่ร้านวัดสั่น ราคา 450 บาทค่ะ 💕”



ภาพที่ 4.1: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา ส่งเสริมและกระตุ้นการซื้อด้วยการแนะนำสินค้าหรือการแนะนำการใช้งาน

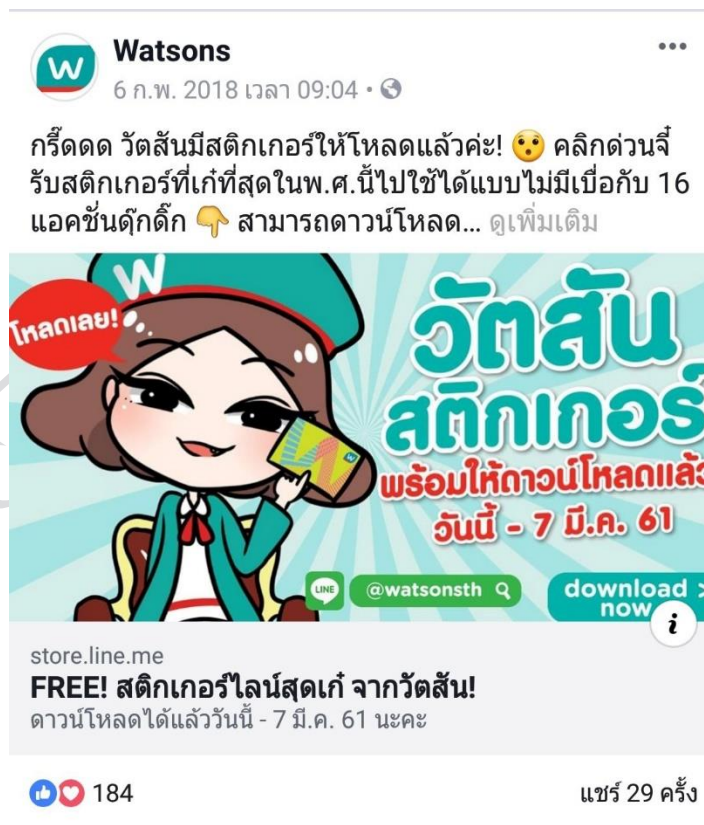


ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา ส่งเสริมและกระตุ้นการซื้อด้วยการแนะนำสินค้าหรือการแนะนำการใช้งาน. สืบค้นจาก <https://web.facebook.com/watch/?v=1746740645370105>

2. ชาวเกี่ยวกับบริษัท รายละเอียดเกี่ยวกับบริษัท วัดสัน ได้แก่ การเปิดสาขาใหม่ของร้านวัดสัน, แจ้งการมีสติ๊กเกอร์ (ไลน์) ให้โหลดฟรี, ประกาศรายชื่อผู้ร่วมสนุกจากกิจกรรม ตามข้อความตัวอย่างประกอบว่า

“กรร็ดด วัดสันมีสติ๊กเกอร์ให้โหลดแล้วคะ! 🙄 คลิกด่วนจี๋รับสติ๊กเกอร์ที่เก๋ที่สุดในปี.ศ.นี้ไปใช้ได้แบบไม่มีเบื่อกับ 16 แอคชั่นตุ๊กตัก 📁 สามารถดาวน์โหลดได้แล้ววันนี้ - 7 มี.ค. นี้เท่านั้นนะ คะ 💖 #Watsons#Watsonsth #Watsonsonline #Watsonsthailand”

ภาพที่ 4.2: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา แจ้งข่าวเกี่ยวกับบริษัท แจ้งข้อมูลทั่ว ๆ ไป



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา แจ้งข่าวเกี่ยวกับบริษัท แจ้งข้อมูลทั่ว ๆ ไป. สืบค้นจาก https://web.facebook.com/watsonsthailand/posts/1762246763819493?hc_location=ufi

3. โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย นอกจากรายละเอียดทางด้านชื่อผลิตภัณฑ์ ราคา ปริมาณ วันที่จัดโปรโมชั่น ยังมีรายละเอียดเกี่ยวกับการช้อปออนไลน์ ซึ่งรายละเอียดต่าง ๆ จะใช้ประโยชน์ในรูปแบบการเชิญชวน เช่น ห้ามพลาดเด็ดขาด !, วันสุดท้ายแล้วนะ, สายเมคอัพทางนี้, แวะมาเดินช้อปปิ้ง ฯลฯ ตามข้อความตัวอย่างประกอบว่า

“👀👀👀โค้งสุดท้าย โปรชั่นที่สอง 1 บาท ห้ามพลาดเด็ดขาด! 🌟แต่ยังไม่แรงเท่าโปร! รีบช้อปด่วน 22 ก.พ. - 28 มี.ค. 61 นี้เท่านั้น

👉 อยู่บ้านก็ช้อปออนไลน์ได้ >> <https://goo.gl/HApU15>

👉 ช้อปง่ายๆผ่านแอปวัตสัน >> <https://goo.gl/ZwACbF>

👉 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร >> <https://goo.gl/9cdX8z>

#watsonsth #ขึ้นที่สอง1บาท #โปรโมชั่น”



ภาพที่ 4.3: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา โปรโมชั่น
ส่งเสริมการขาย



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย. สืบค้นจาก https://web.facebook.com/watsonsthailand/posts/1812395285471307?hc_location=ufi

4. เคล็ดลับ How to เฟซบุ๊ก แฟนเพจ วัดสัน ให้บริการด้านสุขภาพ ความงาม ข้อมูลเคล็ดลับ How to จะมีทั้งด้านสุขภาพ ความงาม อาทิ เคล็ดลับ How to การออกกำลังกาย, การบริหารร่างกาย หรือด้านความงามเป็นเคล็ดลับ How to การแก้ไขเมื่อลิปสติกเลอะเสื้อผ้า, วิดีโอขั้นตอนการทำผมทรงต่าง ๆ รูปแบบเนื้อหา เคล็ดลับ How to แสดงให้เห็นถึงความเข้าถึงใจของผู้บริโภคมากขึ้น เสมือนเข้าใจถึงปัญหาในชีวิตประจำวัน พร้อมเสนอวิธีการแก้ไข ตามตัวอย่างข้อความประกอบ

“กริ๊ดดดดดด ลิปสติกเลอะ! มาดูทริคป้องกันไม่ให้เลอะลิปสติกกันดีกว่า พุดเลยว่า

ดี๊ยย  

ภาพที่ 4.4: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา เคล็ดลับ How to



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา เคล็ดลับ How to. สืบค้นจาก https://web.facebook.com/watsonsthailand/posts/1724105344300302?hc_location=ufi

5. แฟชั่นความงาม เป็นเรื่องราวเกี่ยวกับความสวย ความงาม แฟชั่นการแต่งกาย การเลือกสีเสื้อผ้า การเลือกสีคอนแทคเลนส์ให้เข้ากับการแต่งหน้า รวมถึงการสาธิตการแต่งหน้าในลุคต่าง ๆ การดูแลผิวหน้า-กาย ด้วยวิธีต่าง ๆ ตามตัวอย่างข้อความประกอบว่า

“ใส่คอนแทคเลนส์สีสวย ๆ ทั้งที ก็ต้องแต่งสีไปเลือกตาให้ match กันด้วยนะจ๊ะ”

ภาพที่ 4.5: โพสต์เฟชบุ๊กการนำเสนอบนเฟชบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา แฟชั่นความงาม



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟชบุ๊กการนำเสนอบนเฟชบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา แฟชั่นความงาม. สืบค้นจาก https://web.facebook.com/watsonsthailand/posts/1742828509094652?hc_location=ufi

6. กิจกรรม เป็นการนำเสนอกิจกรรมที่แบรนด์จัดขึ้น ร่วมกับสินค้าต่าง ๆ กิจกรรมร่วมสนุก ประเภท การตอบคำถามชิงรางวัล เพื่อรับของรางวัลไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์จากแบรนด์, คู่มือบางส่วนลด, โค้ดลดราคาสำหรับการช้อปออนไลน์ ตามข้อความตัวอย่างประกอบว่า

“ นอก #สมาชิกวัดสัน จะได้ข้อปฟินๆ 📝 กับโปรโมชันซื้อ 1 แถม 1 ⚡ ขอชวนแฟนเพจที่น่ารักมาร่วมกิจกรรม 🤗 วัดสันแจกราง! Big Bang Beauty ลุ้นรับ Gift Voucher ไปช้อปที่ร้านวัดสัน 500 บาท! วันละ 2 รางวัล 🍷

#กติกา ง่ายๆเพียง

- Like และ Share ภาพนี้
- Comment ตอบว่าสินค้าใน A หรือ B ร่วมโปรโมชัน #1แถม1 สำหรับสมาชิก
- ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัดสัน มูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน

■ ประกาศรายชื่อผู้โชคดีวันถัดไป (ยกเว้นกิจกรรมวันศุกร์จะประกาศวันจันทร์)

ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที่ 27 มิ.ย. 61 ได้แก่..

- คุณ Santi PK

- คุณ โอเค ช้าง

ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 🎉 ทั้ง 2 ท่านจะต้องส่งรายละเอียด ชื่อ-สกุล, เบอร์โทรศัพท์ ที่อยู่ในการจัดส่งของรางวัล มาที่ Inbox ของเพจวัดสัน ภายในวันที่ 5 ก.ค. 61 มิฉะนั้นจะถือว่าสละสิทธิ์ ขอขอบคุณทุกๆท่านที่ให้ความสนใจกิจกรรมในครั้งนี้ค่ะ 😊

หาคำตอบพร้อมรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ 📁

<http://bit.ly/2tKKb53>

ข้อปัดสันออนไลน์ง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน 🛒

ดาวน์โหลดฟรีได้แล้ววันนี้ที่ 📱 <https://goo.gl/ZwACbF>

*ของรางวัลจะจัดส่งภายใน 90 วัน

#กิจกรรมจากวัดสัน #watsonsth”

ภาพที่ 4.6: โพสต์เฟชบุ๊กการนำเสนอบนเฟชบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภเนื้อหา กิจกรรม



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟชบุ๊กการนำเสนอบนเฟชบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภเนื้อหา กิจกรรม. สืบค้นจาก https://web.facebook.com/watsonsthailand/posts/1925014934209341:0?hc_location=ufi

ตารางที่ 4.2: การนำเสนอเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (การสร้าง Valueble Content) ที่นำเสนอบนเฟชบุ๊กแฟนเพจ Watsons

ลักษณะเนื้อหา	แนวคิดที่ปรากฏ (ครั้ง)	คิดเป็นร้อยละ
1. การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย	273	28.31%
2. ชัดเจนเข้าใจง่าย	326	34%
3. ประโยชน์	49	5.08%
4. มีคุณภาพ	316	33%
รวม	964	100

จากตารางที่ 4.2 ลักษณะเนื้อหาที่ถูกนำเสนอให้ผู้บริโภคได้รับชม ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 จำนวนทั้งหมด 328 โพสต์ ลักษณะเนื้อหาที่ปรากฏมากที่สุดคือ ลักษณะเนื้อหา

ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 326 ครั้ง คิดเป็น 34% รองลงมาคือ ลักษณะเนื้อหามีคุณภาพ จำนวน 316 ครั้ง คิดเป็น 33% และลักษณะเนื้อหาการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 273 ครั้ง คิดเป็น 28.31%

1. เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ลักษณะเนื้อหาการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย คือเนื้อหาที่เกี่ยวข้องทางด้านสุขภาพ ความงามทั้งเพศหญิง-ชาย ลักษณะเนื้อหาต่าง ๆ จะทำให้ผู้บริโภครู้สึกว่าเป็นเรื่องราวใกล้ตัวหรือเรื่องที่ตนควรสนใจ ไม่ว่าจะเป็นความงาม สุขภาพ การดูแลผิวพรรณ การดูแลสุขภาพผม ตามข้อความตัวอย่างประกอบว่า

“ปกป้องคุณจากการตกเป็นเป้า ด้วย Dermaction Plus by Watsons Advanced Sun ที่ปกป้องผิวจาก UVA, UVB, Infrared และแสงสีฟ้า”

ภาพที่ 4.7: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย. สืบค้นจาก <https://web.facebook.com/watsonsthailand/videos/1757953664248803/?v=1757953664248803>

2. ชัดเจนและเข้าใจง่าย เป็นเนื้อหาที่มีรายละเอียดครบถ้วน เป็นรูป วิดีโอ พร้อมข้อความบอกรายละเอียดเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ เช่น การจัดโปรโมชั่นภายในเดือน ข้อความจะบอกรายละเอียด

ของแคมเปญโปรโมชั่นนั้น ๆ ไม่ว่าจะเป็น ชั้นที่สอง 1 บาท, ชั้นที่ 2 ลด 50%, หรือการซื้อสินค้า 3 ชิ้นในราคาพิเศษ ภายในรูป วิดีโอ จะบอกรายละเอียดวันที่เริ่มโปรโมชั่น-วันที่จบโปรโมชั่น การซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ ตามข้อความตัวอย่างประกอบว่า

“👉 #ชั้นที่สอง1บาท กลับมาแล้วค่ะทุกคนน 👉 เริ่มต้นวันด้วยโปรโมชั่นสุดคุ้มแห่งปีที่เราบอกเลยว่าพลาดไม่ได้! เพราะสินค้าร่วมรายการดี๊ดีมากกกก เยอะมากกกก เริ่มแล้ววันนี้-28 มี.ค. 61 นะคะ 😊

■โปรชั่นเพิ่มเติม <https://goo.gl/Tn1J11>

■ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ <https://goo.gl/pGjVjg>

■ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! <https://goo.gl/ZwACbF>

#1บาท #วัดสัน #ชั้นที่สอง1บาท #บาทเดียวก็เพียงพอได้ #รีบไปบอก”



ภาพที่ 4.8: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา ชัดเจนและเข้าใจง่าย



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทเนื้อหา ชัดเจนและเข้าใจง่าย. สืบค้นจาก <https://web.facebook.com/watch/?v=1779514208759415>

3. มีประโยชน์ (Useful) เฟซบุ๊ก แฟนเพจ วัดสัน ให้บริการด้านสุขภาพ ความงาม เนื้อหาที่มีประโยชน์สำหรับผู้บริโภคกลุ่มนี้ จะเป็นเนื้อหาเกี่ยวกับการดูแลตนเอง การออกกำลังกายในออฟฟิต เทคนิคการบำรุงขนตา หรือการบำรุงร่างกาย การเลือกทานอาหารที่ช่วยสร้างความสดชื่นให้แก่ร่างกาย ตามข้อความตัวอย่างประกอบว่า

“ใครยังไม่พร้อมไปทำงานยกมือขึ้น! 🙋 ปรับจูนกันด่วนๆ มาเติมพลังกันให้พร้อมทำงานพรุ่งนี้กันค่ะ ✨”

ภาพที่ 4.9: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภตเนื้อหา มีประโยชน์



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภตเนื้อหา มีประโยชน์. สืบค้นจาก https://web.facebook.com/watsonsthailand/posts/1725013314209505?hc_location=ufi

4. มีคุณภาพที่ดี เป็นเนื้อหาที่สามารถเข้าใจง่าย มีรูปภาพหรือวิดีโอประกอบ เพื่อให้เข้าถึงผลิตภัณฑ์ที่ต้องการจะสื่อ พร้อมรายละเอียดของสินค้า ชื่อ ราคา ปริมาณ สาขาที่มีการจำหน่ายหรือยกเว้นการจำหน่าย ตามข้อความตัวอย่างประกอบว่า

“ชั้นที่สอง 1 บาท ยังพิเศษไม่พอนะคะ 🙏 เรามีสินค้าแลกซื้อด้วยน้ำ เพียงซื้อที่ร้านวัดสัน
ครบ 250 บาทขึ้นไป รับสิทธิ์แลกซื้อลด 50% ไปเลย วันนี้ - 7 มี.ค. 61 ❤️

*จำกัดสิทธิ์แลกซื้อ 10 ชิ้น / 1 ใบเสร็จเท่านั้น

*สามารถแลกซื้อในวันที่ปรากฏในใบเสร็จเท่านั้น”

ภาพที่ 4.10: โปสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทยา มีคุณภาพ



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โปสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons ประเภทยา มีคุณภาพ. สืบค้นจาก https://web.facebook.com/watsonsthailand/posts/1781744218536414:0?hc_location=ufi

4.2 ส่วนที่ 2 การนำเสนอประเภทของเนื้อหาการสื่อสารบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons จำนวน 328 post

ตารางที่ 4.3: การนำเสนอประเภทของเนื้อหาตามแนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เทคนิคการนำเสนอข้อมูล) ที่นำเสนอบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons

ประเภทเนื้อหา	แนวคิดที่ปรากฏ (ครั้ง)	คิดเป็นร้อยละ
---------------	------------------------	---------------

1. เนื้อหาประเภท Photo	108	32.04%
2. เนื้อหาประเภท Videos	166	49.25%
3. เนื้อหาประเภท Link	43	13%
4. เนื้อหาประเภท Gif	12	3.56%
5. เนื้อหาประเภท อัลบั้มภาพ	8	2.37%
รวม	337	100

จากตารางที่ 4.3 ประเภทเนื้อหาที่ถูกนำเสนอให้ผู้บริโภคได้รับชม ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 ทั้งหมดจำนวน 328 โพสต์ ประเภทเนื้อหาที่ปรากฏมากที่สุดคือ เนื้อหาประเภท Video จำนวน 166 ครั้ง คิดเป็น 49.25% รองลงมาคือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 108 ครั้ง คิดเป็น 32.04% และเนื้อหาประเภท Link จำนวน 43 ครั้ง คิดเป็น 13%

1. เนื้อหาประเภท Photo การนำเสนอเนื้อหารูปภาพ บนเฟซบุ๊ก แพนเพจวัตสัน จะให้การนำเสนอผลิตภัณฑ์และราคาเป็นหลัก เพื่อให้ผู้บริโภคสามารถเข้าใจได้ในทันทีว่าเป็นสินค้าประเภทใด ราคาเท่าไร รวมถึงในการนำเสนอโปรโมชั่นจะมีการเน้นย้ำในส่วนขอวันที่มีโปรโมชั่น เพื่อให้เข้าใจอย่างทั่วถึง

ภาพที่ 4.11: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons เนื้อหาประเภท Photo



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons เนื้อหาประเภท Photo. สืบค้นจาก https://web.facebook.com/watsonsthailand/posts/1779682882075881?hc_location=ufi

2. เนื้อหาประเภท Videos คลิปภาพเคลื่อนไหวที่มีรายละเอียดของสินค้า ได้แก่ ชื่อสินค้า ปริมาณ ราคา วิดีโอที่มีการแนะนำการใช้งาน เช่น สินค้าประเภทลิปสติก ภายในวิดีโอจะสาธิตการใช้สินค้านั้นๆ นอกจากนั้น ยังมีองค์ประกอบอื่น ๆ (ทางด้านออฟเฟกซ์) ที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์อีกด้วย

ภาพที่ 4.12: โพสต์เฟชบุ๊กการนำเสนอบนเฟชบุ๊ก แฟนเพจ Watsons เนื้อหาประเภท Videos



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟชบุ๊กการนำเสนอบนเฟชบุ๊ก แฟนเพจ Watsons เนื้อหาประเภท Videos. สืบค้นจาก <https://web.facebook.com/watch/?v=1791541277556708>

3. เนื้อหาประเภท Link ที่ปรากฏบน เฟชบุ๊กแฟนเพจ วัดสัน จะเป็นเนื้อหาเกี่ยวเนื่องกับเรื่องสุขภาพ ความงาม ที่ได้รับการแชร์มาจากเว็บบล็อกของ Watsons เพื่อเผยแพร่ หรือ link Watsons Online shop ที่ช่วยให้ผู้บริโภคเข้าถึงได้อย่างรวดเร็ว

ภาพที่ 4.13: โพสต์เฟชบุ๊กการนำเสนอบนเฟชบุ๊ก แฟนเพจ Watsons เนื้อหาประเภท Link



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟชบุ๊กการนำเสนอบนเฟชบุ๊ก แฟนเพจ Watsons เนื้อหาประเภท Link. สืบค้นจาก https://web.facebook.com/watsonsthailand/posts/1848351248542377?hc_location=ufi

4. เนื้อหาประเภท Gif เป็นประเภทเนื้อหาที่เรียกว่าแฟ้มภาพเคลื่อนไหวโดยทางเพจเป็นผู้จัดทำขึ้นตามประเด็นที่ต้องการนำเสนอ โดยประเภทเนื้อหา Gif ต่างจาก Video ตรงที่มีความสั้นกว่ามาก หรือเป็นข้อความสั้น ๆ สามารถใช้เป็นเกมให้ผู้ติดตามเพจร่วมกิจกรรมได้

ภาพที่ 4.14: โพสต์เฟชบุ๊กการนำเสนอบนเฟชบุ๊ก แฟนเพจ Watsons เนื้อหาประเภท Gif



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟชบุ๊กการนำเสนอบนเฟชบุ๊ก แฟนเพจ Watsons เนื้อหาประเภท Gif. สืบค้นจาก https://web.facebook.com/watsonsthailand/videos/1732439723466864/?hc_location=ufi

5. เนื้อหาประเภท อัลบั้มภาพ เป็นการรวบรวมข้อมูลจากเจ้าของ Facebook Fanpage โดยจะมีเนื้อหาไปในทิศทางเดียวกันหรือเป็นการรวบรวมภาพเหตุการณ์ กิจกรรมที่ถูกจัดขึ้น เพื่อให้ผู้พบเห็นเกิดความเข้าใจได้โดยง่าย

ภาพที่ 4.15: โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons เนื้อหาประเภท อัลบั้มภาพ



ที่มา: Facebook Fanpage Watsonsthailand. (2561). โพสต์เฟซบุ๊กการนำเสนอบนเฟซบุ๊ก แฟนเพจ Watsons เนื้อหาประเภท อัลบั้มภาพ. สืบค้นจาก https://web.facebook.com/watsonsthailand/posts/1874442205933281?hc_location=ufi

4.3 ส่วนที่ 3 ปฏิบัติการตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561

4.3.1 ปฏิบัติการตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่ถูกนำเสนอ ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561

ตารางที่ 4.4: ปฏิบัติการตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา

รูปแบบเนื้อหา	Comment	Share	Like	Love	HaHa	Wow	Sad	Angry
1. การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน	3645	13040	103063	900	691	968	27	8
2. ข่าวเกี่ยวกับบริษัท	233	791	8979	132	8	126	15	1
3. โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	3791	12917	103413	838	543	958	26	7
4. เคล็ดลับ How to	564	16577	44812	287	21	475	10	2
5. แฟชั่นความงาม	1633	23257	83263	583	1677	1117	43	5
4. กิจกรรม	9404	5913	12839	161	21	32	22	-
รวม	16270	72549	356369	2901	2961	3676	143	23

จากตารางที่ 4.4 ปฏิบัติการตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 หากดูจากจำนวนผลรวม Comment, Share, Like, Love, HaHa, Wow, Sad และ Angry ทั้งหมด รูปแบบเนื้อหาที่มีผลปฏิบัติการตอบกลับมากที่สุดคือ รูปแบบเนื้อหาโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย รองลงมาคือ รูปแบบเนื้อหาการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน และรูปแบบเนื้อหาแฟชั่นความงาม

ปฏิบัติการตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา เมื่อพิจารณาจากจำนวน Like ในภาพรวมมีจำนวน 356396 ครั้ง อันดับแรกคือ โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 103413 ครั้ง รองลงมาคือ การแนะนำผลิตภัณฑ์สินค้าหรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 103063 ครั้ง และแฟชั่นความงาม จำนวน 83263 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Love ในภาพรวมมีจำนวน 2901 ครั้ง อันดับแรก คือ การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 900 ครั้ง รองลงมา คือ โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 838 ครั้ง และแฟชั่นความงาม จำนวน 583 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน HaHa ในภาพรวมมีจำนวน 2961 ครั้ง อันดับแรก คือ แฟชั่นความงาม จำนวน 1677 ครั้ง รองลงมา คือ การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 691 ครั้ง และ โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 543 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Wow ในภาพรวมมีจำนวน 3676 ครั้ง อันดับแรก คือ แฟชั่นความงาม 1117 ครั้ง รองลงมา คือ การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 968 ครั้ง และ โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 958 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Sad ในภาพรวมมีจำนวน 143 ครั้ง อันดับแรก คือ แฟชั่นความงาม จำนวน 43 ครั้ง รองลงมา คือ การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 27 ครั้ง และโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 26 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Angry ในภาพรวมมีจำนวน 23 ครั้ง อันดับแรก คือ การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 8 ครั้ง รองลงมา คือ โปรโมชันส่งเสริมการขาย จำนวน 7 ครั้ง และแพชั่นความงาม จำนวน 5 ครั้ง

ส่วนปฏิริยาตอบกลับแบบ Comment ในภาพรวมมีจำนวน 16270 ครั้ง อันดับแรก คือ กิจกรรม 9404 ครั้ง รองลงมา คือ โปรโมชันส่งเสริมการขาย จำนวน 3791 ครั้ง และการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 3645 ครั้ง

และปฏิริยาตอบกลับแบบ Share ในภาพรวมมีจำนวน 72549 ครั้ง อันดับแรก คือ แพชั่นความงาม จำนวน 23257 ครั้ง รองลงมา คือ เคล็ดลับ How to จำนวน 16577 ครั้ง และการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 13040 ครั้ง

ตารางที่ 4.5: ปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (การสร้าง Valueble Content)

ลักษณะเนื้อหา	Comment	Share	Like	Love	HaHa	Wow	Sad	Angry
1. การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย	13666	31365	140971	1219	802	1276	53	9
2. ชัดเจนเข้าใจง่าย	14871	42888	196350	1675	1017	2168	87	13
3. ประโยชน์	302	8133	24068	141	19	136	10	3
4. มีคุณภาพ	15224	42999	201394	1649	2460	2146	97	13
รวม	44063	125385	562783	4684	4298	5726	247	38

จากตารางที่ 4.5 ปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (การสร้าง Valueble Content) ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 หากดูจากจำนวนผลรวม Comment, Share, Like, Love, HaHa, Wow, Sad และ Angry ทั้งหมด ลักษณะเนื้อหาที่มีผลปฏิริยาตอบกลับมากที่สุดคือ ลักษณะเนื้อหา มีคุณภาพ รองลงมาคือ ลักษณะชัดเจนเข้าใจง่าย และลักษณะเนื้อหาการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

ปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (การสร้าง Valueble Content) เมื่อพิจารณาจากจำนวน Like ในภาพรวมมีจำนวน 562783 ครั้ง อันดับแรกคือ มีคุณภาพ จำนวน 201394 ครั้ง รองลงมาคือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 196350 ครั้ง และการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 140971 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Love ในภาพรวมมีจำนวน 4684 ครั้ง อันดับแรก คือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 1675 ครั้ง รองลงมา คือ มีคุณภาพ จำนวน 1649 ครั้ง และการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 1219 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน HaHa ในภาพรวมมีจำนวน 4298 ครั้ง อันดับแรก คือ มีคุณภาพ จำนวน 2460 ครั้ง รองลงมา คือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 1017 ครั้ง และการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 802 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Wow ในภาพรวมมีจำนวน 5726 ครั้ง อันดับแรก คือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 2168 ครั้ง รองลงมา คือ มีคุณภาพ จำนวน 2146 ครั้ง และการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 1276 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Sad ในภาพรวมมีจำนวน 247 ครั้ง อันดับแรก คือ มีคุณภาพ จำนวน 97 ครั้ง รองลงมา คือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 87 ครั้ง และการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 53 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Angry ในภาพรวมมีจำนวน 38 ครั้ง อันดับแรก คือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 13 ครั้ง และมีคุณภาพ จำนวน 13 ครั้ง รองลงมา คือ การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 9 ครั้ง

ส่วนปฏิกริยาตอบกลับแบบ Comment ในภาพรวมมีจำนวน 44063 ครั้ง อันดับแรก คือ มีคุณภาพ จำนวน 15224 ครั้ง รองลงมา คือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 14871 ครั้ง และการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 13666 ครั้ง

และปฏิกริยาตอบกลับแบบ Share ในภาพรวมมีจำนวน 125385 ครั้ง อันดับแรก คือ มีคุณภาพ จำนวน 42999 ครั้ง รองลงมา คือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 42888 ครั้ง และการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 31365 ครั้ง

ตารางที่ 4.6: ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อประเภทเนื้อหา ที่ถูกนำเสนอบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (เทคนิคการนำเสนอ)

ประเภทเนื้อหา	Comment	Share	Like	Love	HaHa	Wow	Sad	Angry
1. เนื้อหาประเภท Photo	12675	32224	128327	852	1456	1392	60	6
2. เนื้อหาประเภท Videos	2373	22070	78723	649	451	1136	16	7
3. เนื้อหาประเภท Link	563	2701	22849	345	373	199	18	1
4. เนื้อหาประเภท Gif	320	361	3241	25	191	18	9	-
5. เนื้อหาประเภทอัลบั้มภาพ	119	153	1147	18	-	21	1	-
รวม	16050	57509	234287	1889	2471	2766	104	14

จากตารางที่ 4.6 ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (เทคนิคการนำเสนอ) ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 หากดูจากจำนวนผลรวม Comment, Share, Like, Love, HaHa, Wow, Sad

และ Angry ทั้งหมด ประเภทเนื้อหาที่มีผลปฏิกิริยาตอบกลับมากที่สุดคือ เนื้อหาประเภท Photo รองลงมาคือ เนื้อหาประเภท Video และเนื้อหาประเภท Link

ปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (เทคนิคการนำเสนอ) เมื่อพิจารณาจากจำนวน Like ในภาพรวมมีจำนวน 234287 ครั้ง อันดับแรก อันดับแรก คือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 128327 ครั้ง รองลงมา คือ เนื้อหาประเภท Video จำนวน 78723 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Link จำนวน 22849 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Love ในภาพรวมมีจำนวน 1889 ครั้ง อันดับแรก อันดับแรก คือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 852 ครั้ง รองลงมา คือ เนื้อหาประเภท Video จำนวน 649 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Link จำนวน 345 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน HaHa ในภาพรวมมีจำนวน 2471 ครั้ง อันดับแรก อันดับแรก คือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 1456 ครั้ง รองลงมา คือ เนื้อหาประเภท Video จำนวน 451 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Link จำนวน 373 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Wow ในภาพรวมมีจำนวน 2766 ครั้ง อันดับแรก อันดับแรก คือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 1392 ครั้ง รองลงมา คือ เนื้อหาประเภท Video จำนวน 1136 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Link จำนวน 199 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Sad ในภาพรวมมีจำนวน 104 ครั้ง อันดับแรก อันดับแรก คือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 60 ครั้ง รองลงมา คือ เนื้อหาประเภท Link จำนวน 18 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Video จำนวน 16 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Angry ในภาพรวมมีจำนวน 14 ครั้ง อันดับแรก อันดับแรก คือ เนื้อหาประเภท Video จำนวน 7 ครั้ง รองลงมา คือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 6 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Link จำนวน 1 ครั้ง

ส่วนปฏิกิริยาตอบกลับแบบ Comment ในภาพรวมมีจำนวน 16050 ครั้ง อันดับแรก อันดับแรก คือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 12675 ครั้ง รองลงมา คือ เนื้อหาประเภท Video จำนวน 2373 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Link จำนวน 563 ครั้ง

และปฏิกิริยาตอบกลับแบบ Share ในภาพรวมมีจำนวน 57509 ครั้ง อันดับแรก อันดับแรก คือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 32224 ครั้ง รองลงมา คือ เนื้อหาประเภท Video จำนวน 22070 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Link จำนวน 2701 ครั้ง

4.4 ส่วนที่ 4 ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขั้นที่สอง 1 บาท

4.3.2 ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขั้นที่สอง 1 บาท

ตารางที่ 4.7: ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา

รูปแบบเนื้อหา	Comment	Share	Like	Love	HaHa	Wow	Sad	Angry
1. การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน	2479	6440	36679	364	418	310	8	2
2. ข่าวเกี่ยวกับบริษัท	-	9	79	13	-	13	-	-
3. โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	2479	6440	36679	364	418	310	8	2
4. กิจกรรม	2855	1742	3666	771	1	3	17	-
รวม	7813	14631	77103	1512	837	636	33	4

จากตารางที่ 4.7 ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขั้นที่สอง 1 บาท หากดูจากจำนวนผลรวม Comment, Share, Like, Love, HaHa, Wow, Sad และ Angry ทั้งหมด รูปแบบเนื้อหาที่มีผลปฏิกริยาตอบกลับมากที่สุดคือ รูปแบบเนื้อหาการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน และ โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย ที่มีจำนวนปฏิกริยาตอบกลับเท่ากัน รองลงมาคือ รูปแบบเนื้อหากิจกรรม

ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (ประเภทตามวัตถุประสงค์) เมื่อพิจารณาจากจำนวน Like ในภาพรวมมีจำนวน 77103 ครั้ง อันดับแรกคือ การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 36679 ครั้ง และโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 36679 ครั้ง รองลงมาคือ กิจกรรม จำนวน 3666 ครั้ง และข่าวเกี่ยวกับบริษัท จำนวน 79 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Love ในภาพรวมมีจำนวน 1512 ครั้ง อันดับแรก การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 364 ครั้ง และโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 364 ครั้ง รองลงมาคือ กิจกรรม จำนวน 771 ครั้ง และข่าวเกี่ยวกับบริษัท จำนวน 13 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน HaHa ในภาพรวมมีจำนวน 837 ครั้ง อันดับแรกคือ การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 418 ครั้ง และโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 418 ครั้ง รองลงมาคือ กิจกรรม จำนวน 1 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Wow ในภาพรวมมีจำนวน 636 ครั้ง อันดับแรกคือ การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 310 ครั้ง และโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 310 ครั้ง รองลงมาคือ ข่าวเกี่ยวกับบริษัท จำนวน 13 ครั้ง และกิจกรรมจำนวน 3 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Sad ในภาพรวมมีจำนวน 33 ครั้ง อันดับแรกคือ กิจกรรม จำนวน 17 ครั้ง รองลงมาคือ การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 8 ครั้ง และโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 8 ครั้ง

พิจารณาจากจำนวน Angry ในภาพรวมมีจำนวน 4 ครั้ง อันดับแรกคือ การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 2 ครั้ง และโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 2 ครั้ง

ส่วนปฏิริยาตอบกลับแบบ Comment ในภาพรวมมีจำนวน 7813 ครั้ง อันดับแรกคือ อันดับแรกคือ การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 2479 ครั้ง และโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 2479 ครั้ง และกิจกรรม จำนวน 2855 ครั้ง

และส่วนปฏิริยาตอบกลับแบบ Share ในภาพรวมมีจำนวน 14631 ครั้ง อันดับแรกคือ อันดับแรกคือ การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือแนะนำการใช้งาน จำนวน 6440 ครั้ง และโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย จำนวน 6440 ครั้ง รองลงมาคือ กิจกรรม จำนวน 1742 ครั้ง และข่าวเกี่ยวกับบริษัท จำนวน 9 ครั้ง

ตารางที่ 4.8: ปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (การสร้าง Valueble Content)

ลักษณะเนื้อหา	Comment	Share	Like	Love	HaHa	Wow	Sad	Angry
1. การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย	5208	8087	39844	368	419	305	25	2
2. ชัดเจนเข้าใจง่าย	5334	8182	40345	389	419	313	25	2
3. มีคุณภาพ	5323	8157	40040	373	419	306	25	2
รวม	15865	24426	120229	1130	1257	924	75	6

จากตารางที่ 4.8 ปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (การสร้าง Valueble Content) ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขึ้นที่สอง 1 บาท หากดูจากจำนวนผลรวม Comment, Share, Like, Love, HaHa, Wow, Sad และ Angry ทั้งหมด ลักษณะเนื้อหาที่มีผลปฏิริยาตอบกลับมากที่สุดคือ ลักษณะเนื้อหาชัดเจนเข้าใจง่าย รองลงมาคือ ลักษณะเนื้อหาที่มีคุณภาพ และลักษณะเนื้อหาการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

ปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (การสร้าง Valueble Content) เมื่อพิจารณาจากจำนวน Like

ในภาพรวมมีจำนวน 120229 ครั้ง อันดับแรกคือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 40345 ครั้ง รองลงมาคือ มีคุณภาพ จำนวน 40040 ครั้ง และการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 39844 ครั้ง

พิจารณาจาก Love ในภาพรวมจำนวน 1130 ครั้ง อันดับแรกคือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 389 ครั้ง รองลงมาคือ มีคุณภาพ จำนวน 373 ครั้ง และการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 368 ครั้ง

พิจารณาจาก HaHa ในภาพรวมจำนวน 1257 ครั้ง โดยแบ่งเป็น 3 ประเภทเนื้อหา คือ การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย, ชัดเจนเข้าใจง่าย และมีคุณภาพ ซึ่งมีจำนวนเท่ากันอย่างละ 419 ครั้ง

พิจารณาจาก Wow ในภาพรวมจำนวน 924 ครั้ง อันดับแรกคือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 313 ครั้ง รองลงมาคือ มีคุณภาพ จำนวน 306 ครั้ง และการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 305 ครั้ง

พิจารณาจาก Sad ในภาพรวมจำนวน 75 ครั้ง โดยแบ่งเป็น 3 ประเภทเนื้อหา คือ การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย, ชัดเจนเข้าใจง่าย และมีคุณภาพ ซึ่งมีจำนวนเท่ากันอย่างละ 25 ครั้ง

พิจารณาจาก Angry ในภาพรวมจำนวน 6 ครั้ง โดยแบ่งเป็น 3 ประเภทเนื้อหา คือ การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย, ชัดเจนเข้าใจง่าย และมีคุณภาพ ซึ่งมีจำนวนเท่ากันอย่างละ 2 ครั้ง

ส่วนปฏิกริยาตอบกลับแบบ Comment ในภาพรวมมีจำนวน 15865 ครั้ง อันดับแรกคือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 5334 ครั้ง รองลงมาคือ มีคุณภาพ จำนวน 5323 ครั้ง และการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 5208 ครั้ง

และส่วนปฏิกริยาตอบกลับแบบ Share ในภาพรวมจำนวน 24426 อันดับแรกคือ ชัดเจนเข้าใจง่าย จำนวน 8182 ครั้ง รองลงมาคือ มีคุณภาพ จำนวน 8157 ครั้ง และการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย จำนวน 8087 ครั้ง

ตารางที่ 4.9: ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เทคนิคการนำเสนอข้อมูล)

ประเภทเนื้อหา	Comment	Share	Like	Love	HaHa	Wow	Sad	Angry
1. เนื้อหาประเภท Photo	5008	7851	36161	235	19	265	25	2
2. เนื้อหาประเภท Videos	111	180	2232	27	4	28	-	-
3. เนื้อหาประเภท Link	20	50	1412	120	316	18	-	-
4. เนื้อหาประเภท Gif	204	123	1540	10	80	4	-	-
รวม	5343	8204	41345	392	419	315	25	2

จากตารางที่ 4.9 ปฏิกริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหา (เทคนิคการนำเสนอข้อมูล) ที่จัดอยู่ในแคมเปญ โปรโมชันชิ้นที่สอง 1 บาท หากดูจากจำนวนผลรวม Comment, Share, Like, Love, HaHa, Wow,

Sad และ Angry ทั้งหมด ประเภทเนื้อหาที่มีผลปฏิกิริยาตอบกลับมากที่สุดคือ เนื้อหาประเภท Photo รองลงมาคือ เนื้อหาประเภท Video และเนื้อหาประเภท Link

ปฏิกิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ตามแนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เทคนิคการนำเสนอข้อมูล) เมื่อพิจารณาจากจำนวน Like ในภาพรวมมีจำนวน 41345 ครั้ง อันดับแรกคือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 36161 ครั้ง รองลงมาคือเนื้อหาประเภท Video จำนวน 2232 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Gif จำนวน 1540 ครั้ง

พิจารณาจาก Love ในภาพรวมจำนวน 392 ครั้ง อันดับแรกคือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 235 ครั้ง รองลงมาคือเนื้อหาประเภท Link จำนวน 120 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Video จำนวน 27 ครั้ง

พิจารณาจาก HaHa ในภาพรวมจำนวน 419 ครั้งอันดับแรกคือ เนื้อหาประเภท Link จำนวน 316 ครั้ง รองลงมาคือเนื้อหาประเภท Gif จำนวน 80 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Photo จำนวน 19 ครั้ง

พิจารณาจาก Wow ในภาพรวมจำนวน 315 ครั้ง อันดับแรกคือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 265 ครั้ง รองลงมาคือเนื้อหาประเภท Video จำนวน 28 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Link จำนวน 18 ครั้ง

พิจารณาจาก Sad ในภาพรวมจำนวน 25 ครั้ง คือ เนื้อหาประเภท Photo

พิจารณาจาก Angry ในภาพรวมจำนวน 2 ครั้ง คือ เนื้อหาประเภท Photo

ส่วนปฏิกิริยาตอบกลับแบบ Comment ในภาพรวมมีจำนวน 5343 อันดับแรกคือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 5008 ครั้ง รองลงมาคือเนื้อหาประเภท Gif จำนวน 204 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Video จำนวน 111 ครั้ง

และส่วนปฏิกิริยาตอบกลับแบบ Share ในภาพรวมจำนวน 8204 อันดับแรกคือ เนื้อหาประเภท Photo จำนวน 7851 ครั้ง รองลงมาคือเนื้อหาประเภท Video จำนวน 180 ครั้ง และเนื้อหาประเภท Gif จำนวน 123 ครั้ง

บทที่ 5

สรุปผลการวิจัย อภิปรายผล ข้อเสนอแนะ

การศึกษาเรื่อง “การศึกษาการนำเสนอรูปแบบเนื้อหา บนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่ทำให้เกิด Engagement ” วัตถุประสงค์เพื่อ 1. ศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหาการสื่อสาร บน Facebook Fanpage Watsons 2. ศึกษาประเภทของเนื้อหาที่ถูกนำเสนอบน Facebook Fanpage Watsons 3. ศึกษาปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหา ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 4. ศึกษาปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชันขั้นที่สอง 1 บาทเพื่อให้เห็นถึงความแตกต่างของปฏิริยาการตอบกลับของผู้รับสารอย่างชัดเจนยิ่งขึ้น และผู้วิจัยจะนำข้อมูลมาสรุปผลการวิจัย อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ ดังนี้

5.1 สรุปผลการวิจัย

ผู้วิจัยจะทำการสรุปผลการวิจัยทั้งหมดอยู่ในตารางแสดงผลเดียวกัน เพื่อตอบวัตถุประสงค์ ทั้ง 3 ข้อ ได้แก่ 1. ศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหาการสื่อสารบน Facebook Fanpage Watsons 2. ศึกษาประเภทของเนื้อหา ที่ถูกนำเสนอบน Facebook Fanpage Watsons 3. ศึกษาปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหา ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 4. ศึกษาปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชันขั้นที่สอง 1 บาท

5.1.1 รูปแบบการนำเสนอเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 31 มิถุนายน 2561

ตารางที่ 5.1: สรุปจำนวนโพสต์และปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อรูปแบบเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons

รูปแบบเนื้อหา	แนวคิดที่ปรากฏ (ครั้ง)	คิดเป็นร้อยละ	จำนวนเฉลี่ยโพสต์ (ครั้ง)								
			Like	Love	HaHa	Wow	Sad	Angry	Comment	Share	Engage
1. การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือบริการ	204	35%	103063	900	691	968	27	8	3645	13040	122342
2. ข่าวเกี่ยวกับบริษัท	42	7.15%	8979	132	8	126	15	1	233	791	10285
3. โปรโมชันส่งเสริมการขาย	188	32.02%	103413	838	543	958	26	7	3791	12917	122488
4. เคล็ดลับ How to	42	7.15%	44812	287	21	475	10	2	564	16577	62748
5. แฟชั่นความงาม	77	13.11%	83263	583	1677	1117	43	5	1633	23257	111578
6. กิจกรรม	34	6%	12839	161	21	32	22	-	9404	5913	28392
รวม	587	100	356369	2901	2961	3676	143	23	16270	72549	457833

จากตารางที่ 5.1 ผลการศึกษาในเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ปรากฏสัดส่วนของเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ ที่พบมากที่สุดคือ รูปแบบเนื้อหาประเภทการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือการแนะนำการใช้งาน แต่ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารพบว่า มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่อันดับ 2 เมื่อวิเคราะห์ในส่วนของแต่ละประเภทปฏิริยาตอบกลับ ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด พบว่าปฏิริยาตอบกลับประเภท Love มีค่าสูงสุด ซึ่งยังถือว่าเป็นไปในทางที่ดี

รูปแบบเนื้อหาที่ปรากฏในเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่สองคือ รูปแบบเนื้อหาประเภทโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารพบว่ามีค่าเฉลี่ยสูงสุด เห็นได้จากประเภทของปฏิริยาตอบกลับ ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด คือประเภท like ที่ได้รับความสนใจสูงสุด

รูปแบบเนื้อหาที่ปรากฏในเฟซบุ๊กแฟนเพจอันดับที่สามคือ รูปแบบเนื้อหาประเภทแพชั่น ความงาม ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับสามเช่นเดียวกัน เมื่อวิเคราะห์ในส่วนประเภทปฏิริยาตอบกลับ ค่าเฉลี่ยที่สูงที่สุดคือ ประเภท share และ HaHa ซึ่งถือว่าเป็นไปในทางที่ดี

ตารางที่ 5.2: สรุปจำนวนโพสต์และปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อลักษณะเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons (การสร้าง Valueble Content)

ลักษณะเนื้อหา	แนวคิดที่ปรากฏ (ครั้ง)	คิดเป็นร้อยละ	จำนวนเฉลี่ยโพสต์ (ครั้ง)								
			Like	Love	HaHa	Wow	Sad	Angry	Comment	Share	Engage
1. การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย	273	28.31%	140971	1219	802	1276	53	9	13666	31365	189361
2. ชัดเจนเข้าใจง่าย	326	34%	196350	1675	1017	2168	87	13	14871	42888	63265
3. มีประโยชน์	49	5.08%	24068	141	19	136	10	3	302	8133	32812
4. มีคุณภาพ	316	33%	201394	1649	2460	2146	97	13	15224	42999	265982
รวม	964	100	562783	4684	4298	5726	247	38	44063	125385	551420

จากตารางที่ 5.2 ผลการศึกษาในเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ปรากฏสัดส่วนของเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจที่พบมากที่สุดคือ ลักษณะเนื้อหาประเภทชัดเจนเข้าใจง่าย ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับ พบว่ามีค่าเฉลี่ยอยู่ที่อันดับ 3 แต่เมื่อวิเคราะห์ในส่วนประเภทปฏิริยาตอบกลับ พบว่าประเภทของปฏิริยาตอบกลับที่มีค่าเฉลี่ยสูง นั่นคือ ประเภท Like และประเภท share ยังถือว่าเป็นไปในทางที่ดี

ลักษณะเนื้อหาที่ปรากฏในเฟซบุ๊กแฟนเพจอันดับที่สองคือ ลักษณะเนื้อหาประเภทมีคุณภาพ และในส่วนของปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารพบว่า มีค่าเฉลี่ยสูงสุดเป็นอันดับ 1 เมื่อวิเคราะห์ในส่วนประเภทปฏิริยาตอบกลับ พบว่าปฏิริยาตอบกลับประเภท Like และ share มีค่าเฉลี่ยสูงสุด

ลักษณะเนื้อหาที่ปรากฏในเฟซบุ๊กแฟนเพจปรากฏอันดับที่สามคือ ลักษณะเนื้อหาประเภทการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับ พบว่ามีค่าเฉลี่ยอยู่ที่อันดับ 2 เมื่อ วิเคราะห์ในส่วนประเภทปฏิริยาตอบกลับ พบว่าประเภทที่มีค่าเฉลี่ยสูง ใกล้เคียงกับอันดับ 1 และ 2 ยังเป็นประเภท Like comment share ซึ่งถือว่าเป็นไปในทางที่ดี

5.1.2 ประเภทเนื้อหาการนำเสนอตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 31 มิถุนายน 2561

ตารางที่ 5.3: สรุปจำนวนโพสต์และปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อประเภทเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เทคนิคการนำเสนอ)

ประเภทเนื้อหา	แนวคิดที่ปรากฏ (ครั้ง)	คิดเป็นร้อยละ	จำนวนเฉลี่ยโพสต์ (ครั้ง)								
			Like	Love	HaHa	Wow	Sad	Angry	Comment	Share	Engage
1. เนื้อหาประเภท Photo	108	32.04%	128327	852	1456	1392	60	6	12675	32224	176992
2. เนื้อหาประเภท Video	166	49.25%	78723	649	451	1163	16	7	2373	22070	105352
3. เนื้อหาประเภท Link	43	13%	22489	345	373	199	18	1	563	2701	26689
4. เนื้อหาประเภท Gif	12	3.56%	3241	25	191	18	9	-	320	361	4165
5. เนื้อหาประเภทอัลบั้มภาพ	8	2.37%	1147	18	-	21	1	-	119	153	1459
รวม	337	100	234287	1889	2471	2766	104	14	16050	57509	314657

จากตารางที่ 5.3 ผลการศึกษาในเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ปรากฏสัดส่วนของประเภทเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ (เทคนิคการนำเสนอ) ที่พบมากที่สุดคือ เนื้อหาประเภท Video ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับ พบว่ามีค่าเฉลี่ยอยู่ที่อันดับ 2 เมื่อวิเคราะห์ ในส่วนของประเภทปฏิริยาตอบกลับ พบว่าประเภทของปฏิริยาตอบกลับที่มีค่าเฉลี่ยสูงนั้นคือ ประเภท Wow ยังถือว่าเป็นไปในทางที่ดี

ประเภทเนื้อหาที่ปรากฏในเฟซบุ๊กแฟนเพจอันดับที่สองคือ ประเภทเนื้อหา Photo ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารพบว่า มีค่าเฉลี่ยสูงสุดเป็นอันดับ 1 เมื่อวิเคราะห์ในส่วนของประเภทปฏิริยาตอบกลับ พบว่าปฏิริยาตอบกลับประเภท Like มีค่าเฉลี่ยสูงสุด

ประเภทเนื้อหาที่ปรากฏในเฟซบุ๊กแฟนเพจอันดับที่สามคือ ประเภทเนื้อหา Link ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารพบว่า มีค่าเฉลี่ยสูงสุดเป็นอันดับ 3 เช่นเดียวกัน แต่เมื่อวิเคราะห์ในส่วนของประเภทปฏิริยาตอบกลับ พบว่าปฏิริยาตอบกลับประเภท Like และ Comment ยังมีค่าเฉลี่ยที่สูงอยู่ จึงถือว่าเป็นไปในทางที่ดี

5.1.3 รูปแบบการนำเสนอเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขึ้นที่สอง 1 บาท

ตารางที่ 5.4: สรุปจำนวนโพสต์และปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อรูปแบบเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons

รูปแบบเนื้อหา	แนวคิดที่ปรากฏ (ครั้ง)	คิดเป็นร้อยละ	จำนวนเฉลี่ยโพสต์ (ครั้ง)								
			Like	Love	HaHa	Wow	Sad	Angry	comment	Share	Engage
1. การแนะนำผลิตภัณฑ์หรือการแนะนำการใช้งาน	33	46	36679	364	418	310	8	2	2479	6440	46700
2. แจ้งข่าวเกี่ยวกับบริษัท	1	1.38	79	13	-	13	-	-	-	9	114
3. โปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	32	44.4	36679	364	418	310	8	2	2479	6440	46700
4. กิจกรรม	6	8.3	3666	771	1	3	17	-	2855	1742	9055
รวม	72	100	77103	1512	837	636	33	4	7813	14631	102569

จากตารางที่ 5.4 ผลการศึกษาในเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ปรากฏสัดส่วนของเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ ที่พบมากที่สุดคือ รูปแบบเนื้อหาประเภทการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือการแนะนำการใช้งาน ซึ่งสอดคล้องกับในส่วนของปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารพบว่า มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่อันดับ 1 เช่นเดียวกัน เมื่อวิเคราะห์ในส่วนของประเภทปฏิริยาตอบกลับ ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด พบว่าปฏิริยาตอบกลับประเภท Like และ Share มีค่าสูงสุด ซึ่งยังถือว่าเป็นไปในทางที่ดี

รูปแบบเนื้อหาที่ปรากฏในเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่สองคือ รูปแบบเนื้อหาประเภทโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารมีค่าเฉลี่ยอยู่ที่อันดับ 1 เช่นเดียวกัน เมื่อวิเคราะห์ในส่วนของประเภทปฏิริยาตอบกลับ ที่มีค่าเฉลี่ยสูงสุด พบว่าปฏิริยาตอบกลับประเภท Like และ Share มีค่าสูงสุด ซึ่งยังถือว่าเป็นไปในทางที่ดี

รูปแบบเนื้อหาที่ปรากฏในเฟซบุ๊กแฟนเพจอันดับที่สามคือ รูปแบบเนื้อหาประเภทกิจกรรม ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับมีค่าเฉลี่ยเป็นอันดับสามเช่นเดียวกัน เมื่อวิเคราะห์ในส่วนของประเภทปฏิริยาตอบกลับ ค่าเฉลี่ยที่สูงที่สุดคือ ประเภท Love ซึ่งถือว่าเป็นไปในทางที่ดี

5.1.4 ลักษณะการนำเสนอเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขึ้นที่สอง 1 บาท

ตารางที่ 5.5: สรุปจำนวนโพสต์และปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อรูปแบบเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons (การสร้าง Valueble Content)

ลักษณะเนื้อหา	แนวคิดที่ปรากฏ (ครั้ง)	คิดเป็นร้อยละ	จำนวนเฉลี่ยโพสต์ (ครั้ง)								
			Like	Love	HaHa	Wow	Sad	Angry	comment	Share	Engage
1. การเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย	36	32	39844	368	419	305	25	2	5208	8087	54258
2. ชัดเจนเข้าใจง่าย	39	34.5	40345	389	419	313	25	2	5334	8182	55009
3. มีคุณภาพ	38	33.7	40040	373	419	306	25	2	5323	8157	54645
รวม	113	100	120229	1130	1257	924	75	6	15865	24426	163912

จากตารางที่ 5.5 ผลการศึกษาในเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ปรากฏสัดส่วนของเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจที่พบมากที่สุดคือ ลักษณะเนื้อหาประเภทชัดเจนเข้าใจง่าย ซึ่งสอดคล้องกับในส่วนของปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารพบว่า มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่อันดับ 1 เช่นเดียวกัน เมื่อวิเคราะห์ในส่วนของประเภทปฏิริยาตอบกลับ พบว่าประเภทของปฏิริยาตอบกลับที่มีค่าเฉลี่ยสูง นั่นคือ ประเภท Like และประเภท Share ถือว่าเป็นไปในทางที่ดี

ลักษณะเนื้อหาที่ปรากฏในเฟซบุ๊กแฟนเพจอันดับที่สองคือ ลักษณะเนื้อหาประเภทมีคุณภาพ ซึ่งสอดคล้องกับในส่วนของปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารพบว่า มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่อันดับ 2 เช่นเดียวกัน เมื่อวิเคราะห์ในส่วนของประเภทปฏิริยาตอบกลับ พบว่าปฏิริยาตอบกลับประเภท Like และ share มีค่าเฉลี่ยสูงสุด

ลักษณะเนื้อหาที่ปรากฏในเฟซบุ๊กแฟนเพจปรากฏอันดับที่สามคือ ลักษณะเนื้อหาประเภทการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย ซึ่งสอดคล้องกับในส่วนของปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารพบว่า มีค่าเฉลี่ยอยู่ที่อันดับ 3 เช่นเดียวกัน เมื่อวิเคราะห์ในส่วนของประเภทปฏิริยาตอบกลับ พบว่าปฏิริยาตอบกลับประเภท Like และ share มีค่าเฉลี่ยสูงสุด

5.1.5 ประเภทเนื้อหาการนำเสนอตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขึ้นที่สอง 1 บาท

ตารางที่ 5.6: สรุปจำนวนโพสต์และปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อประเภทเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เทคนิคการนำเสนอ)

ประเภทเนื้อหา	แนวคิดที่ปรากฏ (ครั้ง)	คิดเป็นร้อยละ	จำนวนเฉลี่ยโพสต์ (ครั้ง)								
			Like	Love	HaHa	Wow	Sad	Angry	comment	Share	Engage
1. เนื้อหาประเภท Photo	16	41	36161	235	19	265	25	2	5008	7851	49566
2. เนื้อหาประเภท Video	17	43.6	2232	27	4	28	-	-	111	180	2582
3. เนื้อหาประเภท Link	3	7.7	1412	120	316	18	-	-	20	50	1936
4. เนื้อหาประเภท Gif	3	7.7	1540	10	80	4	-	-	204	123	1961
รวม	39	100	41345	392	419	315	25	2	5343	8204	56045

จากตารางที่ 5.6 ผลการศึกษาในเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ปรากฏสัดส่วนของประเภทเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ (เทคนิคการนำเสนอ) ที่พบมากที่สุดคือ เนื้อหาประเภท Video ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับ พบว่ามีค่าเฉลี่ยอยู่ที่อันดับ 2 เมื่อวิเคราะห์ ในส่วนของประเภทปฏิริยาตอบกลับ พบว่าประเภทของปฏิริยาตอบกลับที่มีค่าเฉลี่ยสูงนั้นคือ ประเภท Like ยังถือว่าเป็นไปในทางที่ดี

ประเภทเนื้อหาที่ปรากฏในเฟซบุ๊กแฟนเพจอันดับที่สองคือ ประเภทเนื้อหา Photo ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารพบว่า มีค่าเฉลี่ยสูงสุดเป็นอันดับ 1 เมื่อวิเคราะห์ในส่วนของประเภทปฏิริยาตอบกลับ พบว่าปฏิริยาตอบกลับประเภท Like และ Share มีค่าเฉลี่ยสูงสุด

5.2 อภิปรายผล

จากผลการวิจัยเรื่อง “การศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหา บนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่ทำให้เกิด Engagement” ตามวัตถุประสงค์ 1. ศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหาการสื่อสาร บน Facebook Fanpage Watsons 2. ศึกษาประเภทของเนื้อหาที่ถูกนำเสนอบน Facebook Fan page Watsons 3. ศึกษาปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหา ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 และ 4. ศึกษาปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อการนำเสนอเนื้อหา บนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขั้นที่สอง 1 บาท สามารถนำข้อมูลมาอภิปรายผลได้ ดังนี้

รูปแบบการนำเสนอเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons ที่ปรากฏมากที่สุดคือ รูปแบบเนื้อหาประเภทการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือการแนะนำการใช้งาน ผลการวิจัยสอดคล้องกับแนวคิดประเภทของเนื้อหาและเทคนิคการนำเสนอข้อมูล ที่ปรณ เอี่ยมศิรินพกุล (2559) พบว่าเนื้อหาบน Facebook Fanpage รูปแบบเนื้อหาการให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ เป็นกลยุทธ์ในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเพื่อสร้างความสัมพันธ์ให้เกิดการรับรู้ การจดจำ และความผูกพันต่อตราสินค้าจนนำไปสู่วัตถุประสงค์หลักในการทำการตลาด คือการซื้อสินค้านั้น ๆ ของผู้บริโภค ส่วนปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อรูปแบบการนำเสนอเนื้อหาประเภทการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือการแนะนำการใช้งาน ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 พบว่ามีจำนวนน้อยกว่า รูปแบบเนื้อหาประเภทโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคส่วนใหญ่จะให้ความสนใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือสินค้าที่มีราคาพิเศษมากกว่า ในส่วนของปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อรูปแบบการนำเสนอเนื้อหา ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขั้นที่สอง 1 บาทก็มีรูปแบบเนื้อหาการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือการแนะนำการใช้งานมากที่สุดเช่นกัน และได้รับปฏิริยาตอบกลับประเภท Like และ Share เป็นอันดับ 1 ต่างจากการนำเสนอในช่วงวันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน

เมื่อศึกษาพบว่า รูปแบบเนื้อหาประเภทการแนะนำผลิตภัณฑ์หรือการแนะนำการใช้งาน ที่ปรากฏเป็นการนำเสนอให้เห็นถึงผลิตภัณฑ์ สาธิตการใช้งาน และแจ้งราคาโปรโมชั่นในช่วงเวลาดังกล่าวทำให้เกิดความสนใจ

ลักษณะเนื้อหาตามแนวคิดเกี่ยวกับการตลาดเชิงเนื้อหาบน Facebook Fanpage Watsons (การสร้าง Valueble Content) ที่ปรากฏมากที่สุดคือ ลักษณะเนื้อหาประเภทชัดเจน เข้าใจง่าย ผลการวิจัยสอดคล้องกับแนวคิดการสร้างเนื้อหาที่มีคุณค่า (Valuable Content) ที่สิริลดา นาคี (2560) ได้แนะนำหลักการสร้างเนื้อหาที่มีคุณค่า (Valuable Content) ที่พบว่าลักษณะเนื้อหาที่ปรากฏบน Facebook Fanpage เป็นกลยุทธ์การทำการสื่อสารโดยสร้างเนื้อหาที่เป็นประโยชน์กับกลุ่มเป้าหมาย มีความน่าสนใจ ชวนติดตาม ทั้งนี้ต้องไม่ยืดเยื้อโฆษณาหรือรบกวนการรับชมเนื้อหาของผู้รับสารจนเกินไป ส่วนปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อลักษณะการนำเสนอเนื้อหาประเภทชัดเจนเข้าใจง่าย ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 พบว่ามีจำนวนน้อยกว่าลักษณะเนื้อหาประเภทมีคุณภาพ อาจจะเป็นเพราะลักษณะเนื้อหาประเภทมีคุณภาพจะต้องมีข้อความ รูปภาพ หรือวิดีโอ ประกอบกันเพื่อให้เกิดความเข้าใจง่าย จึงทำให้ได้รับปฏิริยาตอบกลับสูงหากต้องการให้ได้รับความสนใจ แปรนัยต่าง ๆ ควรจะต้องสร้างเนื้อหาที่มีคุณภาพให้เกิดความน่าสนใจตามแนวคิดเรื่องการตลาดแบบเน้นเนื้อหา (Content Marketing) (สิริลดา นาคี, 2560) ได้แนะนำหลักการสร้างเนื้อหาที่มีคุณค่า (Valuable Content) ในรูปแบบที่สามารถเข้าใจและทำตามได้ง่ายส่วนปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อลักษณะการนำเสนอเนื้อหา ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขั้นที่สอง 1 บาท มีลักษณะเนื้อหาชัดเจนเข้าใจง่ายปรากฏมากที่สุดเช่นเดียวกัน และได้รับปฏิริยาตอบกลับประเภท Like และ Share เป็นอันดับ 1 ต่างจากการนำเสนอในช่วงวันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน เมื่อศึกษาพบว่าการนำเสนอลักษณะเนื้อหาประเภทชัดเจนเข้าใจง่ายในช่วง ที่จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชั่นขั้นที่สอง 1 บาท ผู้นำเสนอใช้วิธีการแสดงรูปผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจน พร้อมระบุราคา สถานที่ มีการย้ำระยะเวลาที่จัดโปรโมชั่น หรือใช้การสร้างกิจกรรม ถาม-ตอบ เกี่ยวกับสินค้าต่าง ๆ ที่จัดโปรโมชั่น ขณะนั้น ด้วยภาษาที่ชัดเจน เข้าใจง่าย เพื่อเป็นการกระตุ้นความสนใจจากผู้บริโภค ตามแนวคิดเรื่องการมีส่วนร่วมกับการสื่อสารเชิงเนื้อหาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Engagement) 7 ประเภทของ CONTENT ของการตลาดเชิงเนื้อหาที่ช่วยดึง Engagement บน FACEBOOK (ณภณธ์ วัชรกุล, 2560)

ประเภทของเนื้อหาที่ถูกนำเสนอบน Facebook Fan page Watsons ที่ปรากฏมากที่สุดคือ เนื้อหาประเภท Video ผลการวิจัยสอดคล้องกับแนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ (เทคนิคในการนำเสนอข้อมูลบน Facebook Fanpage) ที่ปรณ เอี่ยมศิรินพกุล (2559) ที่มีรูปแบบและเทคนิคในการสร้างความน่าสนใจ ที่หลากหลาย เพื่อใช้สื่อสาร ให้เกิดความเข้าใจ หรือดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคได้ ส่วนปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อประเภทการนำเสนอเนื้อหา ตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม ถึง 30 มิถุนายน 2561 พบว่ามีจำนวนน้อยกว่าประเภทเนื้อหา Photo ศึกษาพบว่า ประเภทเนื้อหา Video ปรากฏบนเฟซบุ๊กแฟนหน้านั้นมีระยะเวลาสั้นๆ ก็จริง แต่ใน Video นั้น ปรากฏเพียงยี่ห้อ ผลิตภัณฑ์และพรีเซนเตอร์ ไม่ปรากฏข้อความหรือเนื้อหาเพื่ออธิบายสิ่งต่าง ๆ เลย อาจคล้ายกรณีลักษณะเนื้อหา หากต้องการให้เกิดความสนใจมากขึ้น ควรมีองค์ประกอบต่าง ๆ ของการนำเสนอให้ครบถ้วน เพื่อให้เกิดความน่าสนใจ ปฏิริยาตอบกลับของผู้รับสารต่อประเภทการนำเสนอเนื้อหา ที่

จัดอยู่ในแคมเปญโปรโมชันขั้นที่สอง 1 บาท มีประเภทเนื้อหา Video ปรากฏมากที่สุดเช่นเดียวกัน และก็มีค่าเฉลี่ยของปฏิริยาตอบกลับอันดับสอง ด้วยเหตุผลเดียวกับปฏิริยาตอบกลับในส่วนแรก คือ ปรากฏเพียงยี่ห้อผลิตภัณฑ์และพรีเซนเตอร์ ไม่ปรากฏข้อความหรือเนื้อหาเพื่ออธิบายสิ่งต่าง ๆ เลย และยังมีเวลาที่ยาวนานกว่า ทำให้ผู้บริโภคไม่เกิดความสนใจ ซึ่งในส่วนนี้ที่เป็นช่วงการจัดโปรโมชัน ขั้นที่สอง 1 บาท ประเภทเนื้อหา Photo จะได้รับความสนใจมากที่สุด เพราะการนำเสนอภายในภาพ นั้นมีองค์ประกอบครบถ้วน อาทิ ผลิตภัณฑ์ ราคา รวมถึงการนำเสนอเนื้อหา สุขภาพ ความงาม ถือ เป็นการให้ความรู้ที่เกี่ยวข้องกับสรรพคุณของผลิตภัณฑ์ที่กำลังจัดโปรโมชันอยู่เพื่อกระตุ้นการซื้อจากผู้บริโภค ตามประเภทของเนื้อหาและเทคนิคการนำเสนอข้อมูล

5.3 ข้อเสนอแนะเพื่อนำไปใช้

จากผลการวิจัย “การศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหา บนเฟซบุ๊กแฟนเพจ Watsons ที่ทำให้เกิด Engagement” สามารถนำผลการวิจัยไปใช้ได้ ดังนี้ การนำเสนอเนื้อหาบน เฟซบุ๊กแฟนเพจประเภท ความงามและสุขภาพ จากผลการวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้

1. พบว่าหากแบรนด์ต้องการนำเสนอให้น่าสนใจและให้ผู้บริโภคเกิดปฏิริยาตอบกลับ ผู้ส่งสารควรใช้หลักการสร้างเนื้อหาที่มีคุณค่า (Valuable Content)
2. แนวคิดเรื่องมีส่วนร่วมกับการสื่อสารเชิงเนื้อหาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Engagement) นั้นคือการนำเสนอข้อมูลให้ครบถ้วนด้วยวิธีการนำเสนอ ภาพ วิดีโอ ข้อความที่ถูกต้องชัดเจนและมีคุณภาพ รวมถึงเรื่องที่นำเสนอควรเป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับกลุ่มเป้าหมาย อาทิ ความงาม เครื่องสำอางค์ แฟชั่น การลดราคา และโปรโมชันให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค
3. ฝ่ายสื่อสารการตลาดของแบรนด์ต้องทำการเก็บรวบรวมข้อมูลหลังการนำเสนออยู่เสมอ เพื่อนำมาวิเคราะห์ข้อมูลใช้ในการนำเสนอที่ทำให้เกิด Engagement มากขึ้น
4. อาศัยการเก็บรวบรวมข้อมูลจากเฟซบุ๊กที่มีการนำเสนออย่างเดียวนั้นไม่เพียงพอ แบรนด์หรือฝ่ายสื่อสารการตลาดยังต้องเก็บข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภคจากช่องทางอื่น ๆ หรือเทรนด์ ต่าง ๆ ที่เป็นกระแสบนโลกออนไลน์ด้วย
5. ปัจจุบันแอปพลิเคชันเฟซบุ๊กแฟนเพจได้มีตัวช่วยอย่างการจ่ายเงินเพื่อโปรโมทเพจให้กับกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น กลยุทธ์และเครื่องมือต่าง ๆ เหล่านี้หากเลือกใช้ให้เข้ากับพฤติกรรมผู้บริโภคก็ จะเกิดประสิทธิภาพมากขึ้นด้วยเช่นกัน

5.4 ข้อเสนอแนะเพื่อการวิจัย

ข้อเสนอแนะในการทำวิจัยครั้งต่อไป ผู้วิจัยอาจลองศึกษาการนำเสนอเนื้อหาจากส่วนอื่นเพิ่มเติม เช่น โปรโมชันที่ถูกจัดขึ้นในช่วงเวลาอื่น ๆ หรือศึกษาการนำเสนอจากแบรนด์ที่มีลักษณะ

ใกล้เคียงกัน เพื่อมาเปรียบเทียบให้เห็นถึงความคิดเห็นและความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น เพื่อใช้เป็นกลยุทธ์ในการนำเสนอแก่ผู้บริโภคต่อไป



บรรณานุกรม

- นภมณฑ์ วังตระกูล, ปกรณ์ เอี่ยมศิรินพกุล และสิริลดา นาคี. (2560). *แนวคิดเครือข่ายสังคมออนไลน์ ประเภทเฟซบุ๊ก. สาขาวิชาการสื่อสารการตลาดดิจิทัล, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.*
- นภมณฑ์ วังตระกูล. (2561). *7 เทคนิค เพิ่มการมีส่วนร่วม. สาขาวิชาการสื่อสารการตลาดดิจิทัล, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.*
- นภมณฑ์ วังตระกูล. (2561). *7 ประเภทของ CONTENT. สาขาวิชาการสื่อสารการตลาดดิจิทัล, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.*
- นภมณฑ์ วังตระกูล. (2561). *แนวคิดเรื่องการมีส่วนร่วมกับการสื่อสารเชิงเนื้อหาผ่านเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Engagement). สาขาวิชาการสื่อสารการตลาดดิจิทัล, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.*
- ปกรณ์ เอี่ยมศิรินพกุล. (2560). *ประเภทของเนื้อหาและเทคนิคการนำเสนอข้อมูล. สาขาวิชาการสื่อสารการตลาดดิจิทัล, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.*
- ปกรณ์ เอี่ยมศิรินพกุล และสิริลดา นาคี. (2560). *เทคนิคในการนำเสนอข้อมูลบน Facebook Fanpage. สาขาวิชาการสื่อสารการตลาดดิจิทัล, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.*
- วฒนพงษ์ นิมสุวรรณ และวีรพงษ์ พลนิกรกิจ, 2556 *ศึกษาเรื่องแนวคิดการใช้เครื่องมือสื่อสารในแฟนเพจบนเฟซบุ๊ก และทัศนคติ แรงจูงใจ ที่ส่งผลต่อการตัดสินใจกดปุ่ม “ถูกใจ”. สาขาวิชาการสื่อสารการตลาดดิจิทัล, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.*
- สิริลดา นาคี. (2560). *แนวคิดการตลาดแบบเน้นเนื้อหา. สาขาวิชาการสื่อสารการตลาดดิจิทัล, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.*
- สิริลดา นาคี. (2560). *ศึกษารูปแบบเนื้อหาการสื่อสาร และการตอบสนองบนเฟซบุ๊กแฟนเพจ ผลิตภัณฑ์ความงามกรณีศึกษา เฟซบุ๊กแฟนเพจ Oriental Princess Society, Merrezca และ BSC Cosmetology. สาขาวิชาการสื่อสารการตลาดดิจิทัล, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.*
- สถิติผู้ใช้ดิจิทัลทั่วโลก “ไทย” เติบโตเร็วที่สุดในโลก-“กรุงเทพ” เมืองผู้ใช้ Facebook สูงสุด. (2561) สืบค้นจาก <https://www.brandbuffet.in.th/2018/02/>
- ส่วนแบ่งตลาดความงาม. (2561). สืบค้นจาก <https://marketeer online.co/archives/20713>
- หน้าใหม่ไลน์ของเฟซบุ๊กแฟนเพจ. (2561). สืบค้นจาก <https://web.facebook.com/watsons thailand/>

หลักการสร้างเนื้อหาที่มีคุณค่า (Valuable Content). (2562). สืบค้นจาก <https://www.nuttaputch.com/5-criteria-of-valuable-content/>





ภาคผนวก

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
1	1		happy new years 2018	
2	1		วันสุดท้ายแล้วจ้า 🤔 ใครที่ไม่ได้ไปเที่ยวไหนมา เดินช้อปปิ้งที่ร้านวัตสันได้น้ำ ริมมาตุ เครื่องสำอางลดสูงสุด 50% ไว้ไม่ค้อพชั่นรับวันเปิด งาน สวยๆไปค่า ✨ #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #เครื่องสำอาง #cosmetics	Sale 50 %
3	2		ใครยังไม่พร้อมไปทำงานยกมือขึ้น! 🙋 ปรับจูนกัน ด่วนๆ มาเติมพลังกันให้พร้อมทำงานพุงนี้กันค่ะ ✨	
4	2	True ID	ปีใหม่เวียนมาที เราก็มาเริ่มต้นออกกำลังกายกันอีก สักครั้งจะเป็นไรไป 5555 ทำให้ครบทั้งหมดนี้รับรอง ว่าเฟิร์มแน่นอน 🙌🙌 #GETACTIVE	
5	3	Cchan nel	กร๊อตดดดดด ลิปสติกเลอะ! มาดูทริคป้องกันไม่ให้เลอะ เลอะลิปสติกกันดีกว่า พูดเลยว่าดี๊ดี 🗨️ 🗨️	
6	4	นะกะ. com	เมื่อสาวออฟฟิตกับออฟฟิศซินโดรมเป็นของคู่กัน มัน ก็ต้องยืดสายคลายเส้นกันหน่อยค่ะ #ทำวันไปค่ะ	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
7	5		🍷 ชอบอะไร ใช้แบบไหน แชร่กันหน่อยยย 🍷 กับกิจกรรมแจกฟรีรับปีใหม่ 👉 กติกาง่ายๆเพียงแค แค่ Like & Share แล้วโพสต์คอมเมนต์ด้วยภาพสินค้า ตราวัตสันที่ใช้อยู่ พร้อมเหตุผลที่โดนใจ คอมเมนต์ไหนถูกใจกรรมการที่สุด 10 รางวัล รับเลย Gift Set Naturals by Watsons มูลค่ารางวัลละ 380 บาท 🔑 ร่วมสนุกกันได้ตั้งแต่ 5-7 มกราคม 2561 🔑 ประกาศผลวันที่ 12 มกราคม 2561 นะจ๊ะ	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
8	8	Watsons	ช้อปที่ร้านวัตสันวันนี้ 😊 อารมณ์ดีได้ถึงสอง! ช้อป #ที่ร้าน รับโค้ดส่วนลด 100 บาทท้ายใบเสร็จ เอามาใช้เป็นส่วนลดต่อ #ที่ออนไลน์ เมื่อช้อปครบ 500 บาทขึ้นไป วันนี้ - 14 ม.ค. 61 เท่านั้นจ้า *เฉพาะ 200 ท่านแรก/วัน เท่านั้น 🔑 ใช้โค้ดช้อปออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/mZCjfy 🔑 ช้อปผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสันออนไลน์ #คูปอง #โค้ดส่วนลด	
9	8	K Beauty Maker	หน้าผมลูกนี้แซ่บมากค่า 😊😊 มีความสายเกา สายฝ.รวบรวมกันแบบเบา ๆ	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
10	9	Watsons	สาวๆสายเมคอัพทางนี้เลยคะ 🧑💄 รับมาตำด่วน เครื่องสำอางที่วัตสัน เริ่มต้นเพียง 39 บาท 😍 ช้อปได้เพลีนๆ #ที่ร้านวัตสัน และ #ออนไลน์ แอดก็ต้องรีบตำบ้าง 8 - 14 ม.ค. 61 🛒 ช้อปออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/kkHgZi 📱 ช้อปได้ทุกที่ทุกเวลา แคมีแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสันออนไลน์ #เครื่องสำอาง	
11	9		เพียงแอด LINE @watsonsth วันนี้ รับไปเลย..คูปองส่วนลด 50% กับสินค้าที่เปลี่ยนไปทุกเดือน 😍 เพียงพิมพ์ 'คูปอง' และส่งมาที่ช่องแชท Watsons Thailand LINE Official และโชว์คูปองที่เคาท์เตอร์แคชเชียร์ทุกสาขาเพื่อรับส่วนลดมาเป็นเพื่อนกันน้า! ❤️ โพรฯนี้รับเลยลอรีอัล โฟม เพียง 79 บาท (ปกติ 149 บาท) รับมาใช้ รับมามาช้อป หมดเขต 24 ม.ค. 61 นี้ค่า	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
12	9	ผู้หญิง ต้อง Like	เอ๊บบ...แอดคิดว่าจะต้องมีอะไรผิดพลาดแน่ๆ 😊	
13	10		วันนี้เฮ 😊 ลดพิเศษเพิ่ม 10% สินค้าตราวัดสัน พิเศษสำหรับ #สมาชิกวัดสันเท่านั้น ช้อปด่วนที่ร้าน วัดสันทุกสาขาและออนไลน์ 10 ม.ค. 61 วันเดียว เท่านั้นน้ำ 🔑 ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/4sS6of 🔑 ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF	
14	11		มาเติมสีสันให้ชีวิต กับ Color Cosmetics Sale up to 50% ช้อปได้แล้ว #ที่ร้านวัดสัน หรือ #ผ่านทาง ออนไลน์ วันนี้ - 17 ม.ค. 61 ▪ ช้อปออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/AFPJSx ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF	Sale 50 %

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
15	11		เลิกงานเย็นนี้แวะมาเดินช้อปปิ้งเพลินๆ #ที่ร้านวัตสัน กันดีกว่า ลดสูงสุด 50% มีให้สาวๆ เลือกช้อปปิ้ง มากมาย วันนี้ - 17 ม.ค. 61 *เฉพาะสินค้าที่ร่วมรายการ  ช้อปปผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/AFPJSx  ช้อปปง่ายผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #4days	Sale 50 %

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
16	12		ประกาศรายชื่อผู้โชคดีที่ร่วมสนุกกับกิจกรรม "ชอบอะไร ใช้แบบไหน แชร่กันหน่อยยยย " ผู้โชคดีรับไปเลย Gift Set Naturals by Watsons จำนวน 10 รางวัล (รางวัลละ 1 เซ็ต) มูลค่า 380 บาท ผู้โชคดี 10 ท่าน ได้แก่ 1. Tularat Prasertsri 2. Parinya Few 3. Kancha Nar Phosai 4. Beebee Nara Chaihang 5. Chuleeporn Thongkaemkaew 6. เทินสระเกษ อภิชัย 7. Janenates Janeto 8. Kamonwan Tongdeetae 9. Jinny Chuleekorn 10. Sasiwimon Yaisuk ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีทั้ง 10 ท่านด้วยนะคะ	
17	13	Cat Dumb News	วันเด็กปีนี้มาย้อนวัยใสกลับไปเด็กอีกครั้ง ไหนใครทันอันไหนบ้างยกมือขึ้น	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
18	13		 ปกป้องผิวห่างไกลจากปัญหาริ้วรอย ด้วย Target Pro by Watsons ไปดูกันว่าความพิเศษมีอะไรบ้าง  ซื้อได้ที่ร้านวัดสันทุกสาขาหรือซื้อผ่านออนไลน์คลิก! >> https://goo.gl/jdsWxC  ซื้อผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัดสัน #ลดเลือนริ้วรอย	
19	14		วันหยุดชิวๆ มาเดินซื้อเครื่องสำอางราคาพิเศษเพลีนๆ Color Cosmetics ลดสูงสุด 50% #ที่ร้านวัดสัน กันได้น้า หรืออยู่บ้านก็ซื้อได้ #ผ่านทางออนไลน์ หมดเขต 17 ม.ค. 61 😊  คลิกซื้อออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/8i3nri  ซื้อง่ายๆผ่านทางแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัดสัน #เครื่องสำอาง #cosmetics	Sale 50 %

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
20	15		มันก็ต้องรีบซื้อหน่อยๆ Mega Sale ลดสูงสุด 50% ที่ร้านวัตสันทุกสาขาและออนไลน์ 👉 ซื้อออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/DWmfdq 👉 ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #megasale	Sale 50 %

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
21	16		📢 วัดสันชนวนทุกคนมาร่วมสนุกกับกิจกรรมจาก Plantur 39 ลุ้นรับ Plantur39 Phyto -Caffeine Shampoo ขนาดจริงไปใช้กันเลย . 👉 ร่วมสนุกกับกติกาง่ายๆ เพียงคอมเมนต์ใต้โพสต์นี้ ว่าสุขภาพผมของคุณ ตอนนี้เป็นอย่างไร พร้อมแชร์ภาพนี้เป็นสาธารณะ . เพียงเท่านี้ ก็ลุ้นรับของรางวัล Plantur39 Phyto - Caffeine Shampoo มูลค่า 459 บาท (รางวัลละ 1 ขวด) จำนวน 50 รางวัล ไปเลย . ร่วมสนุกได้ตั้งแต่ 16 - 18 ม.ค. 61 ประกาศผลพร้อมกัน 24 ม.ค. 61 . *ของรางวัลไม่สามารถเปลี่ยนเป็นเงินสดได้ *การตัดสินของกรรมการถือเป็นที่สุด	
22	16	Jelly.in.th	ใส่คอนแทคเลนส์สีสวย ๆ ทั้งที ก็ต้องแต่งสีเปลือกตาให้ match กันด้วยนะจ๊ะ	
23	17	Make-up & Hair	รวมทรงบันสวย ๆ สำหรับสาวผมยาวจัดไปค่ะซิส!	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
24	17		วัดสันขอรวิว...กับช่วงลองแล้วจะเลิฟ💖 ไอเทมใหม่! จากแบรนด์ Srichand X Asava Betta Eyeshadow มี 3 เฉดสีสุดเก๋ ไม่ว่าจะเป็น Into The Wood, Secret Garden และ Endless Summer แต่ละเฉดจะสวยแค่ไหนวัดสันจัดให้รีวิวแบบเต็มๆ รอข้อปที่วัดสันพร้อมกันเร็วๆนี้ ราคา 490 บาท #Watsonsth #watsonsthailand #วัดสัน #Srichand #ศรีจันทร์ Srichand ศรีจันทร์	
25	18		ช่วงเวลาแห่งความสุขของสาวๆมาแล้ว😍 ลดสูงสุด 50% Cosmetics Makeup Base ไอเทมเมคอัพที่ขาดไม่ได้ วันนี้ #ที่ร้านวัดสัน และ #ออนไลน์ ถึง 24 ม.ค. 61 ● ข้อปออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/r5xqwh ● ข้อปผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัดสัน #4days *เฉพาะสินค้าที่ร่วมรายการ	Sale 50 %

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
26	18		ปกปิดให้ผิวเนียนสวย ✨ Cosmetics Makeup Base ลดสูงสุด 50% ที่ร้านวัตสันและออนไลน์ 18 - 24 ม.ค. 61 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/r5xqwh ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #MakeupBase *เฉพาะสินค้าที่ร่วมรายการ	Sale 50 %
27	18		รู้ยังคะ? 📢 แอปฯวัตสันมีส่วนลดพิเศษด้วยนะ ดาวน์โหลดแอปฯ รับส่วนลดได้วันนี้ คลิกเลย! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #4days	
28	18		อีก 1 ไอเทมน่าสนใจที่วัตสันอยากให้ลอง! กับ Srichand x Asava Betta Duo Blush On ที่จะมาเปลี่ยนทุกวันของคุณให้สดใสยิ่งขึ้น ด้วยพาเลทปิดแก้ม 2 สี ทั้ง 3 พาเลท swatch ให้คุณดูชัดๆไปแล้ว 🥰 👉 พบกันที่ร้านวัตสัน ราคา 450 บาทค่ะ 🥰	
29	19	Sistace Beauty	อยากขนตายาว หนา ดกดำก็ต้องบำรุงกันหน่อย สะดวกสูตรไหนเลือกเลย :)	

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
30	20		ไม่ต้องบินไปไกลถึงญี่ปุ่นก็ชมซากุระสวย ๆ ได้นาจา แวะไปได้เลยที่ศูนย์อนุรักษ์พันธุ์กล้วยไม้รองเท้านารี อินทนนท์ เชียงใหม่ แถมยังได้ชมดอกไม้บานาพันธุ์ อีกหลากหลายชนิด พร้อมอากาศเย็นสบาย รีบไป เที่ยวกันเลยก่อนที่จะซากุระจะบ้ายบายจากต้นนะคะ 	
31	21		💧 มาเติมความชุ่มชื้นให้ผิวฉ่ำน้ำตั้งแต่ครั้งแรกที่ใช้ กับ Collagen by Watsons Hydro Balance ด้วย เทคโนโลยีจากเกาหลี Smart Water Channel ส่ง ตรงน้ำเข้าสู่ผิวอย่างล้ำลึกให้ผิวฉ่ำน้ำ เปล่งปลั่ง จน อุป้าต้องมอง หาซื้อกันได้แล้ววันนี้ที่ร้านวัตสันทุก สาขานะคะ พิเศษ 🎁 เมื่อซื้อ Collagen by Watsons (ที่ ร่วมรายการ) รับฟรี! คอลลาเจน บายวัตสัน มาสคาร่า มูลค่า 359 บาท จำนวน 1 ชิ้น วันนี้ - 24 ม.ค. 61 #Watsonsth #watsonsthailand #วัตสัน #คอลลา เจน #Collagen	
32	22		มาแล้วค่ะ! กับ Srichand x Asava Betta Liquid Lipstick ลิปปจุ่มเนื้อชาติน ที่มีให้เลือกถึง 20 เฉดสี!! มีวางจำหน่ายแล้วที่วัตสันสาขาที่มีเคาเตอร์ศรีจันทร์ ราคา 220 บาทค่ะ ❤️ หรือซื้อออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/S52kGx	

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
33	22	Watsons	อาหารที่ช่วยเพิ่มการเผาผลาญ 😊 ถือเป็นตัวช่วยเสริมการลดน้ำหนักของเราละ! #watsonshealthytips	
34	23		Mega Sale ลดสูงสุด 50% อีก 2 วันเท่านั้น! ช้อปรัวๆ #ที่ร้านวัดสัน หรือ #ออนไลน์  ช้อปออนไลน์ที่ >> https://goo.gl/CHxCvQ  ช้อปผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัดสันออนไลน์ #Megasale	Sale 50 %
35	23	Beauty Blogger	ตัวที่อปจากเกาหลีKR !!! หาซื้อที่วัดสันได้แล้วน้ำ  สำหรับ Peptide Volume Essence จาก Dr.Pepti Dr.PeptiThailand ครีมบำรุงผิวหน้าด้วยเปปไทด์เข้มข้น ช่วยฟื้นฟูผิว ช่วยลดเลือนริ้วรอย ยกกระชับผิว ให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว ปรับสีผิวให้สม่ำเสมอ ให้ผิวขาวกระจ่างใส อย่างเป็นธรรมชาติ ขนาด 50 และ 100 มล. ค่ะ 💕 ขายดีกว่าล้านขวด ช้อปออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/tR2efE	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
36	23	Watsons	จิ้งหะนี่ถ้ากำลังมองหา #คอนซิลเลอร์ ดีๆ ปกปิดได้เนียนเป๊ะและราคาเยอเมยา เรารวบรวมมาให้ถึง 16 ตัว! 🤩 จัดเต็มมากกกก ไปดูกัน 🖱	
37	23		มาแล้วค่ะลองแล้วจะเลิฟ ❤️ วันนี้วัดสันจัดให้แบบเต็มๆกับไอเทมใหม่จาก L'Oréal Paris X BALMAIN ลิปสติค ลอริอัล ตัลเลอร์ริช บัลแมง ลิมิเตดอี디션 คอลเลคชั่นสุดหรูที่จับมือกับดีไซเนอร์ระดับไฮเอนด์ อย่าง บัลแมง ปารีส เฉดสีสุดปังออกมาให้แฟนวัดสันกรีดถึง 12 เฉดสี คอลเลคชั่นเรดเบอร์นี่ไปตำกันได้ #ที่ร้านวัดสัน หรือ #ช้อปออนไลน์ ก็ได้นะจ๊ะ 🤩🌟 ▪ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/vE5bWn ▪ โหลดแอปฯ ช้อปได้ที่ >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัดสัน #cosmetics #lipstick #LorealxBalman #BALMAN	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
38	25		เริ่มแล้ววันนี้! วัดสันแจ่งแปดต้อนรับตรุษจีน มาช้อปฟิน...FUN กับคูปอง Watsons Lucky Deal ได้ #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา 25 ม.ค. - 21 ก.พ. 61 ▪ โพรชันเพิ่มเติม https://goo.gl/pPjBPr ▪ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/nXZRyr ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
39	25		ชวนทุกคนมาร่วม #ลุ้นเป็นผู้โชคดีรับผลิตภัณฑ์ Bio-essence Thailandไปใช้ฟรี!! Tanaka Bio-White Advance Whitening Cleanser ผลิตภัณฑ์ที่จะช่วยให้ผิวหน้าของคุณขาวกระจ่างใส อย่างเป็นธรรมชาติด้วยสารสกัดจากธรรมชาติอย่าง ทานาคา และ คามิเลีย กติกาง่ายๆเพียง 1. Like & Share โพสต์นี้ตั้งค่าเป็นสาธารณะ 2. คอมเมนต์ใต้โพสต์นี้ ตอบชื่อบล็อกเกอร์ 1 ท่านใน คลิปนี้ และตอบว่าทำไมคุณถึง “อยากลองใช้ Bio-essence Tanaka Bio White เพราะ.....” 🥰 เพียงเท่านี้ ก็ลุ้นรับของรางวัลจาก Bio-essence Tanaka Bio-White Advance Whitening Cleanser มูลค่า 220 บาท จำนวน 10 รางวัล (รางวัลละ 1 ชุด) ไปเลย ▪ ร่วมกิจกรรมได้ตั้งแต่วันนี้ - 27 ม.ค. 2561 ▪ ประกาศผลวันที่ 31 ม.ค. 61	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
40	25		สาว ๆ คนไหนที่เริ่มต้นตัวกับมลภาวะในเมืองจากข่าวที่ออกมาประกาศเตือนเมื่อ 2-3 วันที่ผ่านมา รู้มั๊ยคะว่านอกจากมลภาวะจะมีผลเสียต่อระบบทางเดินหายใจแล้ว มลภาวะต่างๆ ก่อตัวเป็นสารอนุมูลอิสระที่คอยทำลายผิวสวยของเราอีกด้วย ถึงเวลาแล้วที่สาว ๆ จะต้องตื่นตัวปกป้องผิวจากมลภาวะ Pure Beauty ได้นำคุณสมบัติ Anti Oxidant ของผลทับทิมมีผ่านกระบวนการหมักเพื่อประสิทธิภาพในการ Anti Pollution ปกป้องผิวจากมลภาวะ พร้อมช่วยฟื้นฟูผิวจากการโดนทำร้ายได้ดียิ่งขึ้น ให้ผิวแลดูอ่อนเยาว์ หาซื้อได้แล้ววันนี้ #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือ #ช้อปผ่านออนไลน์  ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/QdgHqD	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
41	26		เห็นโปรโมชันดีๆแล้วใจมันสั่น!  เลยชวนทุกคนมาแอบส่องร้านวัดสันกัน กับคู่มือส่วนลดจัดเต็มให้คุณไปเลือกสอยหลากหลายรายการ! คู่มือสามารถเลือกหยิบได้ที่หน้าร้าน หรือติดอยู่ที่ตัวสินค้าเลยจ้า! วันนี้ - 21 ก.พ. 61 นะคะ  ▪ โปรชันเพิ่มเติม https://goo.gl/pPjBPr ▪ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/nXZRyr ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF	
42	26		#เฉพาะที่วัดสันออนไลน์ ซื้อ 1 แถม 1! เมคอัพเบสจาก Cezzane' ตัวช่วยคุณมันสำหรับสาวๆ พร้อมช่วยให้เครื่องสำอางติดทนกว่า 8 ชม. ราคาปกติ 2ชิ้น 720 บาท ซื้อวันนี้จ่ายเพียง 360 บาทเท่านั้น! ▪ ซื้อได้ที่วัดสันออนไลน์ คลิก! >> https://goo.gl/jnrfbA ▪ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัดสันออนไลน์	
43	27	หมีมีหม้อ	เครื่องแน่นขนาดนี้จะรออะไรละคะ มาทำไข่ตุ๋นหม้อไฟกินให้อิ่มไปถึงเย็นเลยดีกว่า 	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
44	27		วันนี้รับทุนเลยค่าะ! SEP มาส์กราคาเพียง 19 บาท! ไป ต่าไปตุนได้ #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา วันนี้ - 21 ก.พ. 61 ▪ หรือซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/B8SP91 ▪ ซื้อผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #มาส์ก #SEPMask	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
45	28		ลองยัง ลองยัง...วัตสัน วิตามิน แอนด์ มินเอร์ล บอดีวอช เป็นเจลอาบน้ำที่ผสมวิตามินและแร่ธาตุเพื่อการบำรุงผิว ด้วยเทคโนโลยีการกักเก็บคุณค่าวิตามินอีในรูปแบบแคปซูลทำให้คงประสิทธิภาพบำรุงผิวได้ยาวนาน ผ่านการทดสอบแล้วว่าไม่ระคายเคือง เพราะปราศจาก Paraben, Soap และ ซิลิโคน ราคาพิเศษ 129 บาท จาก 159 บาท วันที่ 25 ม.ค. – 21 ก.พ. 61 เท่านั้นซื้อได้แล้ววันนี้ #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา ▪ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/9P899Q ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #วัตสัน #สินค้าวัตสัน	
46	28		อย่าลืมล้างแปรงหน้ากันนะสาวๆ 💧 อาจเป็นที่สะสมของแบคทีเรียและเป็นสาเหตุเกิดเป็นสิิวอุดตันได้น้า 🙄 #watsonsbeautytips	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
47	29		ข่าวดีสำหรับชาวสุโขทัย 🍉 วันที่ 31 ม.ค.นี้ เตรียมตัวให้พร้อม! ..วัตสันฉลองสาขาใหม่ ปีกชี สุโขทัย ...พบกับความพิเศษถึง 2 ต่อ 🤩 🍉 ต่อที่1 #สมาชิกวัตสัน ลดทันทีทั้งร้าน 10% 🍉 ต่อที่2 ซื้อครบ 500 บาท รับฟรี! ทิชชู แบบ พกพา 1 แพ็ค มูลค่า 69 บาท เตรียมตัวให้พร้อม ความคุ้มค่าแบบนี้ ❤️ ย้ำอีกครั้งความพิเศษแบบนี้ 31 ม.ค. วันเดียวเท่านั้น นะคะ! #watsons #newstores	
48	29		ช้อป #ที่ร้านวัตสัน วันนี้ รับฟรี! กระเป๋าลายน่ารัก ซัมเมอร์พาสเทล มูลค่า 300 บาทไปเลย เพียงแค่ซื้อ อปลินค้ายูนีลีเวอร์ครบ 399 บาทขึ้นไป มี 3 สายให้ เลือกสะสม น่ารักขนาดนี้ซัมเมอร์นี้ต้องไม่พลาดค่า ของมันต้องมีอะนะ 📦 😊 วันนี้ - 21 ก.พ. 61 ด่วนของมีจำนวนจำกัด #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #Unilever	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
49	30		เริ่มแล้ววันนี้! ลดสูงสุด 20% Cosmetics Month End Sale เครื่องสำอางลดแรง! ช้อปเลย #ที่ร้านวัตสัน หรือ #ช้อปผ่านออนไลน์ 🗑 👉 วันนี้ - 4 ก.พ. 61 ▪ ช้อปเลย คลิก! >> https://goo.gl/mSmAJ1 ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #cosmetics #เครื่องสำอาง	Sale 20 %
50	30		วัตสันชวนทุกคนมาร่วมสนุกกับกิจกรรมจาก Botanics Facial Mask มาส์กผสานคุณค่าจากธรรมชาติที่ได้รับการกรันตีจากเหล่าบล็อกเกอร์ ลุ้นรับ Botanics Facial Mask ทั้ง 4 สูตร 🥰🎁 พิเศษสุดสำหรับลูกค้าวัตสัน 20 ท่านที่จะได้รับ Botanics Facial Mask ไปใช้แบบฟรีๆ โดยทำตามกติกานี้ค่ะ 1. Like & Share วิดีโอนี้ไปที่ Facebook ของคุณ โดยเปิดเป็นสาธารณะ 2. แคปรูปโพสต์ที่แชร์ พร้อมตอบคำถาม “มาส์กที่ผลิตจากเส้นใยไผ่โอเซล มีข้อดีอย่างไร?” ได้โพสวิดีโอนี้ และใส่ #BotanicsFacialMask #คุณค่าธรรมชาติเพื่อผิวสวยของคุณ	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
51	30		พาทัวร์ร้านวัตสันช้อปปิ้งโปร Cosmetics Month End Sale ลดสูงสุด 20% หมดเขต 4 ก.พ. 61 นี้่น้า ▪ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/mSmAJ1 ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #cosmetics	Sale 20 %
52	30		 น้ำผึ้งมีประโยชน์มากกว่าที่เราคิดเยอะเลยนะ คะเนี่ย  #watsonsbeautytips	
53	31		วัตสันจัดให้อิเทมที่ลองแล้วจะเลิฟ  วันนี้ขอพา สาวๆไปส่องอิเทม Blush on น่ารักที่มีถึง 10 เฉดสี ด้วยกัน! กับอิเทม 4U2 Love me more  บลัชออนสุดน่ารักไปอีกชั้นเพราะมีให้สาวๆเลือกถึง 2 แบบ แบบเนื้อ Matte (M0 - M9) หรือ เนื้อ Shimmer (S0 - S9) ว่าส่องกันว่ามีเฉดไหนบ้าง หาซื้อได้แล้ววันนี้ #ที่ร้านวัตสัน ราคา 179 บาท #Watsonsth #watsonsthailand #วัตสัน #ลองแล้วจะเลิฟ	

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
54	31	Fah Sarika	ซัมเมอร์นี้ไม่มีไม่ได้แล้ว กระเป๋าสุดน่ารัก ขนาดคุณ Fah ยังเลิฟ เป็นเจ้าของกระเป๋าสุดน่ารัก Summer Pastel ฟรี! เพียงซื้อสินค้ายูนิลีเวอร์ครบ 399 บาท ขึ้นไป #เฉพาะที่ร้านวัดสันเท่านั้น หมดเขต 21 ก.พ. 61 นี่จะจ๊ะ ☺ ☂	
55	ได้		#ของใหม่อยากให้ลอง! Bioderma Reverse Pump หัวปั๊มแบบใหม่จากไบโอเดอร์มา สะดวกมากและเก็บมาก แค่ 3 สเต็ป เปิด ปั๊ม ป๊ิง! ก็เซตหน้าสะอาดใส อ่อนโยนต่อผิวสุดๆ มี 2 สูตร คือสีชมพู สูตร Sensible สำหรับผิวแพ้ง่าย และสีเขียว สูตร Sebium สำหรับผิวมันและผิวผสม โปรฯสุดคุ้ม 500 มล. เพียง 950 บาทเท่านั้น จากปกติ 1,190 บาท รีบมาลองกันได้ที่วัดสันทุกสาขานะคะ #IloveBiodermaH2O #BiodermaThailand #เปิดปั๊มป๊ิง #เพื่อผิวสุขภาพดีอย่างยั่งยืน #1stmicellarwater #SensibioH2O	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
56	ได้		#ของใหม่อยากให้ลอง! Bioderma Reverse Pump หัวปั๊มแบบใหม่จากไบโอเดอร์มา สะดวกมากและเก๋มาก แค่ 3 สเต็ป เปิด ปั๊ม บีบ! ก็เซ็ดหน้าสะอาดใส อ่อนโยนต่อผิวสุดๆ มี 2 สูตร คือสีชมพู สูตร Sensible สำหรับผิวแพ้ง่าย และสีเขียว สูตร Sebium สำหรับผิวมันและผิวผสม โปรฯสุดคุ้ม 500 มล. เพียง 950 บาทเท่านั้น จากปกติ 1,190 บาท รีบมาซอยกันได้ #ที่วัตสันทุกสาขา นะคะ  ช้อป Bioderma ราคาพิเศษที่วัตสันออนไลน์ คลิก! >> https://goo.gl/dbrLnL #Watsons #วัตสัน #IloveBiodermaH2O #BiodermaThailand #เปิดปั๊มบีบ #เพื่อผิวสุขภาพดี อย่างยั่งยืน #1stmicellarwater #SensibioH2O	
57	1		พบกับเมคอัพสุดน่ารักจาก Disney X USTAR คอลเลกชั่น บลูมมิ่ง ฟลาวเวอร์บลูม ได้ #ที่ร้านวัตสันที่เดียวเท่านั้น (เฉพาะสาขาที่จำหน่าย) ครบทุกไอเทม เมคอัพไม่ว่าจะเป็น eyeshadow, Lipstick, Loosepower แลมน่ารักน่าใช้ งานนี้พลาดไม่ได้แล้ว 	
58	1		ปกป้องคุณจากการตกเป็นเป้า ด้วย Dermaction Plus by Watsons Advanced Sun ที่ปกป้องผิวจาก UVA, UVB, Infrared และแสงสีฟ้า	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
59	1		สุดคุ้ม! ผลิตภัณฑ์ Skindom ช้อปได้ราคาเดียว 100 บาท!! พิเศษแรงเบอร์รี่ไม่ตุนไม่ได้ล้าหวว ไปด่วนค่ะ #ที่ร้านวัตสันเท่านั้น วันนี้ - 21 ก.พ. 61 หรือ จนกว่าสินค้าจะหมด	
60	1		พิเศษ ✨ #เฉพาะที่ร้านวัตสันเท่านั้น 🕒 ช้อป สินค้าครบ 250 บาทขึ้นไป ได้สิทธิ์แลกซื้อสินค้าใน ราคา 50% เท่านั้น! เริ่มแล้วนะจ๊ะ 25 ม.ค. - 7 ก.พ. 61 นี้นะคะ 👉 ดูสินค้าได้ที่ https://goo.gl/4uDGgC สินค้านี้มีจำนวนจำกัด / จำกัดสิทธิ์แลกซื้อ 10 สิทธิ์ / 1ใบเสร็จ	
61	1		มาแล้ว มาแล้ว รีวจัดเต็ม 📖 ไอเทมใหม่! Jetsetter Palette Collection จาก GIGI HADID X Maybelline New York ตลับเดียวสวยครบ พร้อม เฉดฉาย ราคา 1,290 บาท ไปดูกันว่าพาเลตนี้มีเฉด อะไรบ้าง ไปดูกันเลย ช้อปกันได้แล้ววันนี้ #ที่วัตสัน ออนไลน์ ▪ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/nTW3ZN ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสันออนไลน์ #GIGIXMaybelline	

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
62	4		วันสุดท้ายแล้วจ้า! ต้องรีบแล้วกับโปรโมชั่น เครื่องสำอาง ลดสูงสุด 20% ✨ ที่ร้านวัตสันวันนี้! อย่าอีกรอบหมดเขต 4 ก.พ. 61 นะคะ 📱 ซื้อออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/Ayi97n 📱 ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ วัตสัน https://goo.gl/ZwACbF	Sale 20 %
63	5		ปกป้องคุณจากการตกเป็นเป้า ด้วย Dermaction Plus by Watsons Advanced Sun ☀️ ที่ปกป้อง ผิวจาก UVA, UVB, Infrared และแสงสีฟ้า ที่เป็น สาเหตุสำคัญของการเกิดจุดด่างดำและริ้วรอยก่อนวัย ผลิตภัณฑ์เนื้อครีมบางเบาให้ความรู้สึกสบายผิว ไม่ เหนียวเหนอะหนะ ไม่เยิ้ม รีบไปซื้อไปก่อนจะตกเป็น เป้า #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์ ▪ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/oDyqRG ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #Dermasctionplusadvancedsun	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
64	6		😊ไอเทมเด็ดดวง! เอาใจขาช้อปออนไลน์ กับสินค้าราคาพิเศษ 🎁 ลดสูงสุด 70% รวมแบรนด์ไฮบอลานซ์ และยูเชอริน คลีนซิ่ง โฟม ช้อปครั้งนี้อย่างคุ้มค่าที่สุด ตั้งแต่วันที่ 6 - 8 ก.พ. 61 เท่านั้นนะจ๊ะ 📺 รับความเซอร์ไพรส์ต้อนรับเทศกาลแห่งความรัก รับเลยของขวัญสุดพิเศษมูลค่า 1,200 บาท เมื่อช้อปออนไลน์ครบ 1,400 บาทขึ้นไป รีบด่วนเฉพาะ 70 ท่านแรกเท่านั้น ช้อป คลิกเลย >> https://goo.gl/oQ6eyb ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! คลิกเลย >> https://goo.gl/ZwACbF #WatsonsOnline #WoWSale	
65	6	line.store	กรี๊ดดด วัตสันมีสติ๊กเกอร์ให้โหลดแล้วค่ะ! 🤩 คลิกด่วนจ้ะรับสติ๊กเกอร์ที่เก๋ที่สุดในพ.ศ.นี้ไปใช้ได้แบบไม่มีเพื่อกับ 16 แอคชั่นตุ๊กตัก 📺 สามารถดาวน์โหลดได้แล้ววันนี้ - 7 มี.ค. นี้เท่านั้นนะค่ะ 💖 #Watsons #Watsonsth #Watsonsonline #Watsonsthailand	
66	6		สติ๊กเกอร์วัตสันพร้อมให้ดาวน์โหลด	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
67	6	Watsons	จะคอมพลีตลุคทั้งที่จะขาดตัวช่วยอย่างแปร่งแต่งหน้าได้ยังไง มาค่ะ 🥰 ลดทันที 15%!! อุปกรณ์แต่งหน้าจาก Real Techniques ทั้งแปร่งและฟองน้ำรูปไข่ ดึงามเบอร์นี้จัดเลย #เฉพาะที่วัดสันออนไลน์เท่านั้น ของมันต้องมีนะคะ ❤️ หมดเขต 21 ก.พ. 61 นี้่น้า 🛒 ซื้อออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/1pNKzA 📱 ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัดสันออนไลน์ #realtechniques	
68	6		ออกกำลังกายจากอุปกรณ์มองหาจากสิ่งของรอบๆตัว จากนั้นไปการออกกำลังกายที่ทำที่ไหนเมื่อไหร่ก็ได้แล้วจ้า #watsonshealthytips	
69	8		จะทนใช้รองพื้นผิดเบอร์อยู่ทำไม? 🙄 มาค้นพบเฉดสีที่ “ฟิต” กับคุณ กับรองพื้น ฟิต มี แมท แอนด์ พอร์เลส ที่มีเฉดให้เลือกถึง 12 เฉดสี! รองพื้นที่เหมาะสำหรับทุกโทนสีผิว ซื้อได้แล้ววันนี้ที่วัดสันคลิกเลย! http://goo.gl/3RPpTg 🙌 #อะไรไม่เข้าไม่เอาจะคะซิส #ฟิตมี #makefithappen #maybellinethailand	

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
70	8		Crazy Friday 9 ก.พ.นี้ เจอกัน 📱 ลดเพิ่มทันที 10% 📱 เมื่อสาวๆซื้อสกินแคร์ บำรุงผิวหน้า อะไรก็ได้ที่ Watsons.co.th หรือซื้อผ่านโมบายแอปฯ! 📱 ลดแล้ว ลดอีก คุ่มขนาดนี้ ต้องรีบซื้อแล้วจ้า ซื้อด่วน ลดแค่ 24 ชม.เท่านั้น! --> https://goo.gl/RRdKeC โหลด App วัดส้น ฟรี! --> https://goo.gl/ZwACbF *โปรโมชั่นวันที่ 9 ก.พ. 61 เฉพาะซื้อออนไลน์เท่านั้น *เฉพาะสินค้าที่ร่วมรายการ	
71	8	Makeup artists Korea	มาแปลงร่างเป็นสโนไวท์ ให้เหมือนหลุดออกมาจากโลกดิสนีย์กันไปเลย 🌟💖	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
72	9		กิจกรรมสุดมันส์! กำลังจะเกิดขึ้นอีกครั้ง! ชวนเพื่อนมาจอยกับวัดสัน FITT WALK 2 มันส์ เบิร์น เดิน สนุก มาร่วมสนุกและทำความดีกับการเดินเพื่อสุขภาพ พร้อมออกสตั๊ปสุดมันส์! ค่าสมัคร 500 บาท รายได้ทั้งหมดโดยไม่หักค่าใช้จ่ายร่วมสมทบทุนมูลนิธิเด็กโรคหัวใจ พบกัน 3 มี.ค. 61 นี้ เวลา 17.00 - 19.30 น. ที่ สนามศุภชลาศัย 🔑 ติดตามรายละเอียดได้ที่ www.watsons.co.th/fittwalk2 หรือ 🔑 Call center : 02-017-5599 👉 สมัครได้แล้ววันนี้ - 23 ก.พ. 61 ที่ www.thaiticketmajor.com หรือเคาท์เตอร์ thaiticketmajor ทุกสาขา, โรงภาพยนตร์เมเจอร์ซีนีเพล็กซ์และอีจี้วี >> https://goo.gl/JijjeN	Fitt 2

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
73	9		 ต้อนรับตรุษจีน!  วัดสันใจดีแจกอังเปา! รับไปเลย 25 บาท!  ใช้เป็นส่วนลดในครั้งต่อไป เมื่อซื้อครบ 300 บาท และพิเศษ #สำหรับสมาชิก วัดสัน รับอังเปา 50 บาท ใช้เป็นส่วนลดในครั้งต่อไป เมื่อซื้อครบ 500 บาท  อย่าลืมไปช้อปกันนะ คะ  . หมดเขตรับคูปองได้ 16 ก.พ. 61 / สามารถใช้คูปอง ได้ถึง 21 ก.พ. 61	
74	10		 ต้อนรับตรุษจีน!  วัดสันใจดีแจกอังเปา! รับไปเลย 25 บาท!  ใช้เป็นส่วนลดในครั้งต่อไป เมื่อซื้อครบ 300 บาท และพิเศษ #สำหรับสมาชิก วัดสัน รับอังเปา 50 บาท ใช้เป็นส่วนลดในครั้งต่อไป เมื่อซื้อครบ 500 บาท  อย่าลืมไปช้อปกันนะ คะ  . หมดเขตรับคูปองได้ 16 ก.พ. 61 / สามารถใช้คูปอง ได้ถึง 21 ก.พ. 61	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
75	11	Watsons	วันสุดท้าย ⚡ ดีลพิเศษที่ห้ามพลาด 3 ไอเทมสุดฮอตราคาพิเศษ ✨ ช้อปเลยที่วัตสันออนไลน์ เท่านั้น 9 - 11 ก.พ. 61 🛒 ช้อปออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/U1yMgP 🛒 ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสันออนไลน์ #dealoftheweek	
76	11		#กล้วย 🍌 ผลไม้มากประโยชน์ที่เราไม่อยากให้คุณมองข้ามค่ะ 🍌 #watsonshealthytips	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
77	12		กิจกรรมออกกำลังกายสุดมันส์ที่สุด พลาดไม่ได้! กิจกรรม FITT WALK ปีที่ 2 มันส์ เดิน เบิร์นสนุก วัดสันชนวน คุณมาร่วมสนุกและทำความดีกับการเดินเพื่อสุขภาพ พร้อมออกสเต็ปสุดมันส์! ค่าสมัคร 500 บาท รายได้ทั้งหมดโดยไม่หักค่าใช้จ่ายร่วมสมทบทุนมูลนิธิเด็กโรคหัวใจฯ พบกัน 3 มี.ค. 61 นี้ เวลา 17.00 - 19.30 น. ที่สนามศุภชลาศัย 🔑 ติดตามรายละเอียดได้ที่ www.watsons.co.th/fittwalk2 หรือ 02-017-5599 👉 สมัครได้แล้ววันนี้ - 23 ก.พ. 61 ที่ www.thaiticketmajor.com หรือเคาท์เตอร์ thaiticketmajor ทุกสาขา, โรงภาพยนตร์เมเจอร์ซีนีเพล็กซ์และอีจีวี >> https://goo.gl/JijJeN	Fitt 2

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
78	12		ดาวนโหลดวัตสันแอปฯ วันนี้ 🌟 รับฟรี! คุปอง ส่วนลดสุดคุ้มมากมาย พิเศษแบบนี้เฉพาะที่วัตสัน แอปฯเท่านั้น 25 ม.ค. - 21 ก.พ. 61 😊 📱 ดาวนโหลดแอปฯ ได้ที่ >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสันออนไลน์ #วัตสันแอปฯ	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
79	13		เดินคนมันเหงา มาเดินกับวัดสันกันดีกว่า สนุกกว่า เยอะ! กับกิจกรรมสุดมันส์! FITT WALK 2 มันส์ เบิร์น เดิน สนุก มาร่วมสนุกและทำความดีกับการเดินเพื่อสุขภาพ พร้อมออกสตั๊ปสุดมันส์! ค่าสมัคร 500 บาท รายได้ทั้งหมดโดยไม่หักค่าใช้จ่ายร่วมสมทบทุนมูลนิธิเด็กโรคหัวใจ พบกัน 3 มี.ค. 61 นี้ เวลา 17.00 - 19.30 น. ที่ สนามศุภชลาศัย 🔑 ติดตามรายละเอียดได้ที่ www.watsons.co.th/fittwalk2 หรือ 📞 Call center : 02-017-5599 👉 สมัครได้แล้ววันนี้ - 23 ก.พ. 61 ที่ www.thaiticketmajor.com หรือเคาท์เตอร์ thaiticketmajor ทุกสาขา, โรงภาพยนตร์เมเจอร์ซีนีเพล็กซ์และอีจี้วี >> https://goo.gl/JijJeN	Fitt 2
80	13		เพื่อหน้าท้องที่แบนราบ มาออกกำลังกายไปด้วยกัน นะคะ! #watsonshealthytips	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
81	14		วันนี้ลดพิเศษ 10% สินค้าตราวัตสัน #เฉพาะสมาชิก วัตสันเท่านั้น รีบซื้อได้เลย #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์ ก็ได้เนะยูว์ 🥰 วันนี้เท่านั้น 14 ก.พ. 61 👉 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/azJF4n 👉 ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #สมาชิกวัตสัน #memberwatsons # สินค้าตราวัตสัน #watsonsbrand	
82	14		วันแห่งความรักทั้งที วัตสันมีอะไรดี ๆ มาให้สมาชิกวัต สันด้วยน้า 🥰 วันนี้ลดพิเศษ 10% สินค้าตราวัต สัน #เฉพาะสมาชิกวัตสันเท่านั้น รีบซื้อได้เลย #ที่ร้าน วัตสันทุกสาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์ ก็ได้เนะยูว์ 🥰 วันนี้เท่านั้น 14 ก.พ. 61 👉 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/azJF4n 👉 ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #สมาชิกวัตสัน #memberwatsons	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
83	14		นี่คือที่มาของคำว่า #ดีใจจนเนื้อเต้น 🤩 เมื่อแฟน เอ่ยปากชวนไปซื้อปวันนี้	
84	14		เตรียมสตั๊ปให้พร้อม! วอร์มร่างกายให้พิต! แล้วมา เจอกันกับกิจกรรมสุดมันส์! FITT WALK 2 มั่นส์ เบิร์น เดิน สนุก มาร่วมสนุกและทำความดีกับการเดิน เพื่อสุขภาพ ค่าสมัคร 500 บาท รายได้ทั้งหมดโดยไม่ หักค่าใช้จ่ายร่วมสมทบทุนมูลนิธิเด็กโรคหัวใจ พบกัน 3 มี.ค. 61 นี้ เวลา 17.00 - 19.30 น. ที่ สนามศุภชลาศัย 🔑 ติดตามรายละเอียดได้ที่ www.watsons.co.th/fittwalk2 หรือ 🔑 Call center : 02-017-5599 🏠 สมัครได้แล้ววันนี้ - 23 ก.พ. 61 ที่ www.thaiticketmajor.com หรือเคาท์เตอร์ thaiticketmajor ทุกสาขา, โรงภาพยนตร์เมเจอร์ซีนี เพล็กซ์และอีจีวี	Fitt 2
85	14		เมื่อหันไปทางไหนก็เห็นคนมีคู่...งานฟิลลิ่งต้องมาค่ะ 555 ใครเป็นแบบแอดบ้าง	
86	15		Watsons Lucky Deal ญาญ่า	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
87	15		#เฉพาะที่วัดสันเท่านั้น Let Me In Beauty ครีมและเซรั่มบำรุงผิวอย่างล้ำลึก สกัดจาก โสมป่า ต่อด้านริ้วรอยก่อนวัย พร้อมบำรุงผิวหน้ากระชับ เรียบลื่น บำรุงผิวหน้าให้แลดูขาวกระจ่างใส ลดเลือนจุดต่างดำ และรอยแผลเป็นจากสิว ซื้อเลยที่วัดสัน ราคา 1,050 และ 1,390 บาท ♡ ซื้อผ่านออนไลน์ >> https://goo.gl/wc5GJj ♡ ซื้อง่ายๆ ผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัดสัน #letmein #ศัลยกรรมเปลี่ยนชีวิต	
88	16		👩🏻 สวัสดีวันตรุษจีนค่ะ! 🏮 ขอให้ลูกค้าวัดสันทุกท่านคิดหวังสิ่งใดขอให้สมหวังสมปรารถนาในปีใหม่นี้ มีแต่ความสุขมั่งคั่ง โชคดีร่ำรวยตลอดปีนะคะ 💰 เฮง! เฮง! เฮง! จำ 🧧 #CNY2018	
89	16		ปีใหม่นี้ดวงจะเป็นอย่างไรน้า? 🧧 มาให้คุกกี้ทำนายกันค่ะ 🍪 คลิกเลย! เสร็จแล้วอ่านคำทำนายได้ที่ https://goo.gl/8K87Hy ขอให้ทุกคน โชคดีต้อนรับตรุษจีนปีนี้นะคะ 🍷	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
90	17	BK Mask official	สำหรับสาว ๆที่กำลังกังวลเรื่องสิ่ว จัดเลยค่า !! #ของมันต้องมี	
91	18		โฉมใหม่ไฉไลกว่าเดิม! มาส์กสุดปังจากวัดสัน Fruity Mask ดูแลผิวหน้าด้วยสารสกัดจากธรรมชาติ เพิ่มความชุ่มชื้นให้ผิว แผ่นมาส์กผลิตจากเยื่อไผ่ธรรมชาติที่สามารถย่อยสลายได้ ให้สัมผัสที่ละเอียดย่อน เนบสนิทพอดีกับผิวหน้า ราคาเพียง 59 บาท ช้อปเลยวันนี้ #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ช้อปผ่านออนไลน์ 😊👉 ▪ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/nNGiZY ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัดสัน #mask #มาส์ก	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
92	19		ความสนุกสุดพร้อม! ความมันส์จัดเต็ม! รอทุกคนอยู่ ห้ามพลาดกับกิจกรรมนี้ วัดสัน FITT WALK 2 มั่นส์ เบิร์น เดิน สนุก ออกกำลังกายและทำความดี ค่าสมัครเพียง 500 บาท รายได้ทั้งหมดโดยไม่หักค่าใช้จ่ายร่วมสมทบทุนมูลนิธิเด็กโรคหัวใจ พบกัน 3 มี.ค. 61 นี้ เวลา 17.00 - 19.30 น. ที่ สนามศุภชลาศัย 🔑 ติดตามรายละเอียดได้ที่ www.watsons.co.th/fittwalk2 หรือ Call center : 02-017-5599 📄 สมัครด่วน! หมดเขต 23 ก.พ. 61 ที่ www.thaiticketmajor.com หรือเคาท์เตอร์ thaiticketmajor ทุกสาขา, โรงภาพยนตร์เมเจอร์ซีนีเพล็กซ์และอีจี้วี่ คลิกเลย>> https://goo.gl/JijJeN	Fitt 2
93	19		เหลืออีก 3 วันเท่านั้น! 🎁 ใครมีคูปองอั่งเปารีบนำมาลดน้ำา คูปองส่วนลด 25 บาท ลดเลย! เมื่อซื้อปัสลินค่าครบ 300 บาทขึ้นไป คูปองส่วนลด 50 บาท (สำหรับสมาชิกวัดสัน) ลดเลย! เมื่อซื้อปัสลินค่าตั้งแต่ 500 บาท ขึ้นไป 😊 รีบด่วน 🏃👉 หมดเขต 21 ก.พ. 61 นี้ที่ร้านวัดสันทุกสาขา *เงื่อนไขเป็นไปตามที่บริษัทกำหนด	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
94	20		#น้ำผึ้ง ประโยชน์จากธรรมชาติที่มากกว่าความหวาน ☞ทำอะไรได้บ้างน้ำ? มาดูกันค่ะ ☺ # watsonsbeautytips	
95	21		☞ สิ้นสุดทุกการรอคอย!!! กลับมาอีกครั้งกับ โปรโมชั่นที่แรงสุดๆพุงนี้รู้กัน ☺	ขั้นที่ 2/1 บาท
96	22		ขั้นที่ 2/1 บาท	ขั้นที่ 2/1 บาท
97	22		☞ #ขั้นที่สอง1บาท กลับมาแล้วค่ะทุกคนน ☞ เริ่มต้นวันด้วยโปรโมชั่นสุดคุ้มแห่งปีที่เราบอกเลยว่า พลาดไม่ได้! เพราะสินค้าร่วมรายการเด็ดมากกกก เยอะมากกกก เริ่มแล้ววันนี้ - 28 มี.ค. 61 นะคะ ☺ . ▪โปรชั่นเพิ่มเติม https://goo.gl/Tn1J11 ▪ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/pGjVjg ▪ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #1บาท #วัดสัน #ขั้นที่สอง1บาท #บาทเดียวก็เพี้ยว ได้ #รีบไปบอก	ขั้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
98	22		#ขึ้นที่สอง1บาท กลับมาแล้ว ยิ่งใหญ่กว่าเดิม! 🎉 โปรสุดคุ้มแห่งปี! 🛒 ไอเทมดีๆเพียบ รีบพุ่งตัวไป # ที่ร้านวัตสันทุกสาขา วันนี้ - 28 มี.ค. 61 นะคะ 😊 ▪ โปรชั่นเพิ่มเติม https://goo.gl/Tn1J11 ▪ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/pGjVjg ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #1บาท #วัตสัน #WatsonsTH #Watsons #วัตสัน ออนไลน์ #ขึ้นที่สอง 1 บาท #บาทเดียวก็เพียงพอได้	ขึ้นที่ 2/1 บาท
99	22		โปรไฟลุก ขึ้นที่สอง 1 บาท ฮอตขนาดนี้ ไม่ซื้อไม่ได้ แล้ว พุ่งตัวไปเลยค่า ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือซื้อ ผ่านออนไลน์ วันนี้ - 28 มี.ค. 61 ▪ โปรชั่นเพิ่มเติม https://goo.gl/Tn1J11 ▪ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/pGjVjg ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #ขึ้นที่สอง1บาท #บาทเดียวก็เพียงพอได้ #โปรโมชัน # watsonsth #watsons	ขึ้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
100	22		ห้ามใจได้หรือคะ? 😊 ช้อปเลยไม่ต้องรอ! กับ #ขึ้นที่สอง1บาท กับสินค้าที่เราแวะมาให้ดูเป็นน้ำจิ้ม ของจริงเจอกันที่ร้านวัดสันทุกสาขานะคะ เริ่มแล้ววันนี้ - 28 มี.ค. 61 เท่านั้น ▪โปรชั่นเพิ่มเติม https://goo.gl/Tn1J11 ▪ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/pGjVjg ▪ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #บาทเดียวก็เพี้ยวได้	ขึ้นที่ 2/1 บาท
101	22		ขึ้นที่สอง 1 บาท ยังพิเศษไม่พอนะคะ 🙌 เรามีสินค้าแลกซื้อด้วยน้ำ เพียงช้อปที่ร้านวัดสันครบ 250 บาทขึ้นไป รับสิทธิ์แลกซื้อลด 50% ไปเลย วันนี้ - 7 มี.ค. 61 ❤️ *จำกัดสิทธิ์แลกซื้อ 10 ชิ้น / 1 ใบเสร็จเท่านั้น *สามารถแลกซื้อในวันที่ปรากฏใบใบเสร็จเท่านั้น	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
102	23		ห้ามใจได้หรรหะ? 😊 ซ้อปเลยไม่ต้องรอ! กับ #ชั้นที่สอง1บาท กับสินค้าที่เราแวะมาให้ดูเป็นน้ำจิ้ม ของจริงเจอกันที่ร้านวัดสันทุกสาขานะคะ เริ่มแล้ววันนี้ - 28 มี.ค. 61 เท่านั้น +D103 ▪ ไปรชั่นเพิ่มเติม https://goo.gl/Tn1J11 ▪ ซ้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/pGjVjg ▪ ซ้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #บาทเดียวก็เพี้ยวได้	ชั้นที่ 2/1 บาท
103	23		ซ้อปไม่เหลือเลยคะ ไม่เหลือเงินแล้วคะ 😊 ขอมือที่มล้มละลายหน่อยค่าา 🙏	ชั้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
104	23		มามาสักหน้ากันค่า! วัดสันชนทุกคนมาร่วมสนุกกับกิจกรรม "มาสักที่ใช่ สูตรไหนที่เลิฟ" ลุ้นรับ Watsons Fruit Mask ใหม่ ไปใช้ให้หน้าเป๊ะกันเลย เพียงทำตามกติกาง่ายๆ 📢 1. Like & Share โพสต์นี้ตั้งค่าเป็นสาธารณะ 2. แคปภาพสูตรมาสักที่คุณสนใจให้ตรงหน้าและบอกเหตุผลว่าเพราะอะไรคุณถึงอยากลองใช้สูตรนี้ คอมเมนต์ได้โพสต์นี้ เพียงเท่านี้ก็ลุ้นเป็นผู้โชคดีรับ Watsons Fruit Mask ใหม่ จำนวน 4 ชิ้น มูลค่า 236 บาท 10 รางวัล (รางวัลละ 1 เซ็ต) ไปเลย ▪ ร่วมสนุกได้ตั้งแต่วันนี้ - 25 ก.พ. 61 นี้แหละ ▪ ทีมงานจะเลือกผู้โชคดี 10 ท่านโดยเลือกจากท่านที่ทำถูกกติกาเท่านั้นค่ะ ▪ ประกาศผลพร้อมกันวันที่ 1 มี.ค. 61	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
105	23		#ขึ้นที่สอง1บาท ไอเทมผมสวยงามน่าช้อป ยิ่งช้อปยิ่งคุ้ม วันนี้ที่ร้านวัดสันทุกสาขาหรือช้อปผ่านออนไลน์ 22 ก.พ. - 28 มี.ค. 61 🛒 🎁 ■ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/DQgwhk ■ ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #ขึ้นที่สอง1บาท #บาทเดียวก็เพียงพอได้ #โปรโมชั่น #watsonsth #watsons	ขึ้นที่ 2/1 บาท
106	25		ใครไม่แคร์ สกินแคร์นะจ๊ะ 🙌 ห่วงใยผิวหน้ารวมถึง เงินในกระเป๋า เพราะ #ขึ้นที่สองแค่บาทเดียว มามะ มาลุ้นดูสินค้าดีงามที่พลาดไม่ได้ หมดเขต 28 มี.ค. 61 นี้น้า 🍷 ช้อปออนไลน์ก็ได้นะ ดูก่อนได้จ้า https://goo.gl/qVPEMy หรือช้อปผ่านแอปก็ง่ายเวอร์ โหลดเลย https://goo.gl/ZwACbF #ขึ้นที่สอง1บาท #watsonsth #ซื้อไปโปรถูก #บาท เดียวก็เพียงพอได้	ขึ้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
107	26		สุดยอดไอเทมประจำปี! 2018 ✨ การันตีด้วย รางวัล Health Wellness & Beauty Awards 🏆 ที่วัตสัน จะมีไอเทมปังๆตัวไหนบ้างไปส่องกัน ช้อป เลยรับความพิเศษ #ที่ร้านวัตสัน หรือ #ช้อปผ่าน ออนไลน์ 22 ก.พ. - 28 มี.ค. 61 พิเศษ! ✨ สมาชิกวัตสัน ช้อปสินค้าที่ได้รับรางวัล HWB Awards จะได้รับคะแนนสะสม 10 เท่า* ▪ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/dWBLGS ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #HWBAwards	
108	26		ใหม่! คัลเลอร์ริสต้า วัน-เดย์ สเปรย์ ไอเทมเปลี่ยนสี ผมสุดจี๊ดจาก L'oreal ให้ทุกคนสามารถเปลี่ยนสีผม ได้ง่ายๆด้วยตัวเอง แค่น้ำ จะวันไหนๆก็เปลี่ยนสีผมได้ ไม่มีเบื่อ ผมไม่เสีย ช้อปได้แล้ววันนี้ #ที่ร้านวัตสัน ✨😍 #LOrealParisTH #ColoristaTH #DoltYourWay	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
109	26		เลิกงานเย็นนี้ พุงตัวไปด่วนค่า เมคอัพจัดเต็ม #ที่วัดสัน ชั้นที่สอง 1 บาท! 🙏 22 ก.พ. - 28 มี.ค. 61 จัดเต็มเบอร์นี้จะพลาดได้ไง 🙏 ซ้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/8GvGra 🙏 ซ้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัดสัน #4days	ชั้นที่ 2/1 บาท
110	27		คุณ #มาส์ก ปีนี่สวยถึงปีหน้า 🙏 เพราะ #ชั้นที่สอง1บาท เท่านั้น! วันนี้เรารวบรวมมาส์กต่างๆ หลากหลายสูตรมาให้เลือกไปบำรุงให้ผิวฉ่ำไปเลย 🙏 หมดเขต 28 มี.ค. 61 นี้นะคะ 🙏 🌊 ดูลินค้าเพิ่มเติม https://goo.gl/pmiqLz 🌊 ซ้อปง่ายๆ ผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF	ชั้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
111	27		ย้าอีก แรงอีก! 🙏 วัดสันจัดเต็มไม่มีกั๊ก! #ขึ้นที่สอง 1บาท กับไอเทมเด็ดๆ คัดมาเน้นๆ เพื่อทุกคนเลยนะ คะ 🙏 รีบไปช้อปปิ้ง หมดเขต 28 มี.ค. 61 นี้ค่ะ 🙏 ▪ โปรโมชั่นเพิ่มเติม https://goo.gl/Tn1J11 ▪ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/pGjVjg ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF	ขึ้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
112	28		เอากาสสุดท้ายที่จะเติมมาจนสกน!! วันนรบสมครตวัน!! แล้วมาเจอกันในงานเดินออกกำลังที่มันส์ที่สุด กับกิจกรรม FITT WALK 2 มันส์ เบิร์น เเดิน สนุก 🏃 วัดสันชนวนคุณมาร่วมสนุกและทำความดีกับการเดินเพื่อสุขภาพพร้อมออกสเต็ปสุดมันส์! ค่าสมัคร 500 บาท รายได้ทั้งหมดโดยไม่หักค่าใช้จ่ายร่วมสมทบทุนมูลนิธิเด็กโรคหัวใจ แล้วมาเจอกัน 3 มี.ค. 61 นี้ เวลา 17.00 - 19.30 น. ที่สนามศุภชลาศัย 🔑 ติดตามรายละเอียดได้ที่ www.watsons.co.th/fittwalk2 หรือ Call center : 02-017-5599 👉 สมัครได้แล้ววันนี้ - 28 ก.พ. 61 ที่ www.thaiticketmajor.com หรือเคาท์เตอร์ thaiticketmajor ทุกสาขา, โรงภาพยนตร์เมเจอร์ซีนีเพล็กซ์และอีจี้วี >> https://goo.gl/JijJeN	Fitt 2
113	1		👏 ปัญหาเล็บแห้งที่เกิดขึ้นกับสาวๆ แก้ได้ด้วยตัวช่วยง่ายๆ กับ #มาสก์นิ้ว จาก Beauty Formulas ช่วยคืนความชุ่มชื้นให้เล็บของคุณด้วยสารสกัดจากธรรมชาติหลายชนิด 🧴 มาส์กทิ้งไว้ 30-60 นาที...รู้เรื่อง! วางจำหน่ายแล้วที่วัดสัน ราคา 99 บาท #ขึ้นที่ สอง1บาท หมดเขต 28 มี.ค. 61 นี้ หรือซื้อออนไลน์ที่ https://goo.gl/t9RL8X	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
114	2		จะแดดไหนๆ ก็เป็นเพื่อนกันได้ ☺ MizuMi กัน แดดสุดฮอต มี SPF 50++ อ่อนโยนต่อผิว หน้าร้อนนี้ ห้ามพลาด! พิเศษ! #เฉพาะที่วัดสันเท่านั้น #ขึ้นที่สอง 1บาท คัมเบอร์รี่ ต้องตุนแล้ว 22 ก.พ. - 28 มี.ค. 61 ☁️ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/z6o7qT ☺️ ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #วัดสัน #บาท เดียวก็เพียงพอได้ #โปรโมชั่น #watsonsth #watsons	
115	2		✨ น้ำตบที่มาแรงที่สุดในตอนนี้ ! การันตีด้วย รางวัลผลิตภัณฑ์ยอดเยี่ยมและยอดขายสูงสุด 2 ปี ซ้อนจากประเทศเกาหลี รีวิวล้นหลามในบล็อก Naver Korea ตอนนี้มีโปรแรง #ซื้อขึ้นที่สองได้ในราคา1 บาท ห้ามพลาด! #ขึ้นที่สองบาท หมดเขต 28 มี.ค. 61 นี่นะคะ ☺ SCINIC Thailand	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
116	2		ยิ่งฟัง ยิ่งสนุก กับเพลย์ลิสต์ #GETACTIVE2 ที่ JOOX Music 🎧 เพียงแค่พิมพ์ #GETACTIVE ในช่องค้นหา ก็สามารถมันส์ เบิร์น เดินสนุกไปกับอัลบั้มเพลงมันส์ๆได้แล้ว วัดสันอยากให้ทุกคนมา #GETACTIVE กัน 🙏 ยิ่งฟัง ยิ่งสนุก ซ้อมเบิร์น เดินสนุก แล้วมาเจอกันพรุ่งนี้นะคะ วันที่ 3 มี.ค. 61 คลิกฟังเพลงมันส์ๆ จังหวะโดนๆได้ที่ 📱 https://goo.gl/3igcg8	
117	2		#เฉพาะที่วัดสันออนไลน์เท่านั้น ไอเทมพิเศษชิ้นที่สอง 1 บาท ซื้อมาได้แค่ คลิก! 22 ก.พ. - 28 มี.ค. 61 ที่วัดสันออนไลน์ 👉 ซื้อมาผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/4zBLEP 👉 ซื้อมาง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #วัดสัน #shoponline #onlineexclusive	ชิ้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
118	3	Wongnai Beauty	อ้อเจ้า! โปรโมชั่นนี้จะพลาดได้ไง ชั้นที่สอง 1 บาท ไอเทมไหนโดนใจต้องรีบตุน วันนี้ไปเลยค่า ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือซื้อผ่านออนไลน์ส่งตรงถึงบ้าน 22 ก.พ. - 28 มี.ค. 61 เท่านั้นน้ำ ■ โปรโมชันเพิ่มเติม https://goo.gl/Tn1J11 ■ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/pGjVjg ■ ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #บาทเดียวก็เพี้ยวได้ #โปรโมชั่น #watsonsth #watsons	ชั้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
119	3		Virtual card ใช้สิทธิวัดสันการ์ตได้ง่ายๆ ผ่านมือถือของคุณ สะดวก ใช้ง่ายรวดเร็ว ทันใจ แนะนำให้ลอง... ☐ เช็ค/ สะสม/ แลกคะแนน ☐ ส่วนลดพิเศษ m coupon ☐ เช็คสิทธิประโยชน์ ☐ ขั้ปออนไลน์ 24 ชม. เฉพาะ สมาชิกวัดสันที่ลงทะเบียนแล้ว เท่านั้น ยังไม่ได้ลงทะเบียน วัดสันการ์ต 👉 ลงทะเบียนเลย คลิก! https://goo.gl/qfTNKH 👉 วิธีการใช้ Virtual card คลิก! https://goo.gl/YbqwxS #watsonsreward #watsonsmember #membersgetmore	
120	4	Glamrs	D I Y ทำที่ตั้งโทรศัพท์ด้วยอุปกรณ์ที่หาได้ง่าย ๆ	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
121	5		สัปดาห์นี้ต้องซื้อชิ้นที่สอง 1 บาท #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์ 22 ก.พ. - 28 มี.ค. 61 ■ โปรโมชั่นเพิ่มเติม https://goo.gl/Tn1J11 ■ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/pGjVjg ■ ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #บาทเดียวก็เพียงพอได้ #โปรโมชั่น #watsonsth #watsons	ชิ้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
122	5		กิจกรรมดีดีกับวัดสันมาแล้วว! 🎉 เป็นประจำทุก วันยาวไปกับกิจกรรม "ขึ้นไหน 1บาท ลองทายดู!" ร่วมสนุกกันได้ทุกวัน จันทร์ - ศุกร์ไปเลย 🤗 · #กติกาง่ายๆเพียง 💖 Like และ Share ภาพนี้ 💖 Comment ตอบคำถาม สินค้า A หรือ B ที่ ร่วมโปรโมชั่น #ขึ้นที่สอง1บาท 💖 ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัดสัน มูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน ประกาศ รายชื่อผู้โชคดีในวันพรุ่งนี้ค่ะ 😊 · ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที่ 2 มี.ค. 61 ได้แก่.. - คุณ Sarocha Prungkarn - คุณ Narong Phuanphun · ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 🎉	ขึ้นที่ 2/1 บาท
123	6		คันๆดูว่ากระเป๋เครื่องสำอางไม่สะอาดหรือเปล่าน่า?...ถึงแล้วทำความสะอาดกันแล้วจ้าสาว ๆ 😊	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
124	7		กิจกรรมดีดีกับวัดสันมาแล้วว! 🎉 เป็นประจำทุก วันยาวไปกับกิจกรรม "ขึ้นไหน 1บาท ลองทายดู!" ร่วมสนุกกันได้ทุกวัน จันทร์ - ศุกร์ไปเลย 🙌 #กติกาง่ายๆเพียง ♡ Like และ Share ภาพนี้ ♡ Comment ตอบคำถาม สินค้า A หรือ B ที่ ร่วมโปรโมชั่น #ขึ้นที่สอง1บาท ♡ ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัดสัน มูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน ประกาศ รายชื่อผู้โชคดีในวันพรุ่งนี้ค่ะ 😊 ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที่ 6 มี.ค. 61 ได้แก่.. - คุณ Jomjam Jantakon - คุณ Fairzaa Narookawa Jin ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 🎉 ทั้ง 2 ท่านจะต้องส่งรายละเอียด ชื่อ-นามสกุล ,เบอร์ โทรศัพท์ ที่อยู่ในการจัดส่งของรางวัล มาที่ Inbox ของเพจวัดสัน ภายในวันที่ 14 มี.ค. 61 มิฉะนั้นจะถือว่า สละสิทธิ์ ขอขอบคุณทุกๆท่านที่ให้ความสนใจ กิจกรรมในครั้งนี้นะคะ 😊	ขึ้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
125	7		ปัญหาผมร่วงแก้ได้! มาดูสาเหตุที่ทำให้ผมร่วงจากบล็อกเกอร์สาวสุดฮอต คุณ Mhoonoi พร้อมแนะนำผลิตภัณฑ์ที่ใครๆก็ปลื้ม AloEX ซื้อมได้แล้ววันนี้ #ที่ร้านวัตสัน หรือ #ซื้อมาออนไลน์ 😊 👉 ซื้อมาออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/UEdSbd 📱 ซื้อง่ายๆ ผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #AloEX #Brand	
126	9		กลับมาแล้วค่า !!! ก็ของมันต้องมี! ไอเทมดีที่ต้องโดนขึ้นที่สอง 1 บาท 🍷 เมคอัพแบรนด์ดังจากญี่ปุ่น JP CANMAKE cream cheek บรัชออนเนื้อครีมสีน่ารัก ❤️ ซื้อมาวันนี้ #ที่ร้านวัตสันออนไลน์เท่านั้น 5 - 11 มี.ค. 61 ไม่รีบไม่ได้แล้ว 😍 ซื้อมาออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/gawCph ★ ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัตสัน #โปรโมชั่น	ขึ้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
127	9	Makeup artists Korea	แจกความสดใสกันหน่อย! มาแต่งหน้าสีส้มแมนดาริน ได้ลุคสดชื่นสุด ๆ 🍷🍷	
128	12		ศัตรูผิวสวยมีเยอะ!! ตัวแม่ต้องมา VISTRA Astaxanthin ราชีนีแห่งสารต้านอนุมูลอิสระ ✨ แรงโดนใจกับโปรแลกซื้อสินค้าลด 50% จากราคาปกติ 399 บาท เหลือเพียง 199 บาท 😍 เมื่อซื้อที่ร้านวัตสันครบ 250 บาทขึ้นไป วันนี้ - 28 มี.ค. 61 ที่ร้านวัตสันทุกสาขา #Watsonsth #watsonsthailand #Vistra #brand	
129	12	Meitu	ใครชอบคิ้วทรงเกาหลีห้ามพลาดคลิปนี้นะคะ	
130	14	Make Up	เหมือนยกศิลปะมาไว้บนเล็บ ไอเดียทำเล็บอาร์ต ๆ ที่รับรองว่าไม่ซ้ำใคร สวยอลังการแบบนี้ให้สิบ สิบ สิบ ไปเลยจ้า	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
131	14		#ลองแล้วจะรัก ใหม่! ลิปสติกปัง! Super Stay Matte Ink! จาก Maybelline New York ลิปจูบไม่หลุด! 💋 ลิปจิ้มจุ่มเนื้อแมทแน่นติดทนนานถึง 16 ชั่วโมง จัดไปค่ะ! เติมครั้งเดียวอยู่! วัดสันจัดให้รีวิวจัดเต็มมา ดูกันว่าเนื้อจะแน่นขนาดไหน 😍 👉 ซื้อเลย 10 เกรดสีสุดแซ่ปที่ร้านวัดสัน (เฉพาะสาขาที่มีเคาท์เตอร์เมย์เบลลินเท่านั้น) หรือผ่านช้อปออนไลน์ก็ได้นะคะซิส 🔒 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/pmDwdi 💖 ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #Maybelline #brand	
132	17		มาค่ะ! บำรุงผิวให้ใสวิ๊งค์ ✨ กับผลิตภัณฑ์ Skinsista ทั้งไวท์เทนนิ่งครีม หรือจะมาสก์หน้าจาก หินฟูเขาไฟเซจู รีบเลยวันนี้ #ขึ้นที่สอง1บาท #เฉพาะที่วัดสันเท่านั้น 22 ก.พ. - 28 มี.ค. 61 🌸 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/S68mHS 📱 ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF 💖 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z	ขึ้นที่ 2/1 บาท

(ตารางมื่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
133	18		ซื้อกระจายเกินห้ามใจ  ที่วัดสันทุกสาขา กับ โปรโมชั่นที่สุดแสนจะคุ้ม #ขึ้นที่สอง1บาท รีบไปซื้อบนะจ๊ะ หมดเขต 28 มี.ค. 61  ▪ โปรโมชั่นเพิ่มเติม https://goo.gl/Tn1J11 ▪ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/pGjVjg ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #watsonsth #watsons	ขึ้นที่ 2/1 บาท
134	18		อยากมีผมนุ่มสลวยทำได้เองง่ายๆ ที่บ้าน  ทางนี้เลยค่า! ใหม่! Hair System by watsons ไอเทมตอบโจทย์ทุกปัญหาเส้นผม ให้ผมสวยครบสูตรเหมือนทำที่ร้านทำผมระดับพรีเมียม  ซื้อเลยวันนี้ #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์ ▪ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/AdPQgt ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #watsons	
135	19	Hey Diddle Diddle	อารมณ์ของเราเมื่อมีคนมาปลุกในเช้าวันจันทร์ #มันก็จะตาขวางๆหน่อยอะคะ 	

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
136	19	Watsons	คุณให้แน่น มาสก์ชิ้นที่สอง 1 บาท! 🛒 มาสก์ทุกวัน ให้ผิวดีแบบมีออร่า ช้อปเลยที่ร้านวัตสันและวัตสัน ออนไลน์ หมดเขต 28 มี.ค. 61 🌟 ▪ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/jwZ2qn ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #โปรโมชัน	ชิ้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
137	20		กิจกรรมดีดีกับวัดสันมาแล้วว! 🎉 เป็นประจำทุกวันยาวไปกับกิจกรรม "ขึ้นไหน 1บาท ลองทายดู!" ร่วมสนุกกันได้ทุกวันจันทร์ - ศุกร์ไปเลย 🙌 . #กติกาง่ายๆเพียง 💖 Like และ Share ภาพนี้ 💖 Comment ตอบคำถาม สินค้า A หรือ B ที่ร่วมโปรโมชัน #ขึ้นที่สอง1บาท 💖 ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัดสันมูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน ประกาศรายชื่อผู้โชคดีในวันพรุ่งนี้ค่ะ 😊 . ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที่ 19 มี.ค. 61 ได้แก่.. - คุณ Meng Meng Nan Saniam - คุณ Nun Ruamking . ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 🎉	ขึ้นที่ 2/1 บาท
138	20	อัลบั้ม	ภาพบรรยากาศสุดมันส์ 🙌 กับงาน Watsons Fitt Walk 2 มั่นส์ เบิร์น เติ่น สนุก ณ สนามศุภชลาศัย เมื่อวันที่ 3 มี.ค. 61 💖 กิจกรรมดีๆแบบนี้ ยังมีอีกเพียบ ติดตามแฟนเพจวัดสันไว้ละคะ 😊👍	Fitt 2

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
139	20		👩 โกยได้โกยจ้า นับถอยหลังกันได้เลย ⌚ กับ โปรโมชั่นสุดฮอต #ขึ้นที่สอง1บาท หมดเขต 28 มี.ค. 61 นี้แล้วนะคะ 😊 ขาดเหลืออะไรต้องรีบซื้อปนะจ๊ะ เดี่ยวจะหาว่าไม่เตือน 🙄 ▪ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/pGjVjg ▪ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF ▪แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #โปรโมชั่น	ขึ้นที่ 2/1 บาท
140	21	Note	ประกาศรายชื่อจากกิจกรรม Sunplay Ultra Lotion สูตรใหม่ พร้อม Summer Pool Float จำนวน 10 รางวัล	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
141	21		กิจกรรมดีดีกับวัดสันมาแล้วว! 🎉 เป็นประจำทุก วันยาวไปกับกิจกรรม "ขึ้นไหน 1บาท ลองทายดู!" ร่วมสนุกกันได้ทุกวันจันทร์ - ศุกร์ไปเลย 🙌 . #กติกาง่ายๆเพียง ❤️ Like และ Share ภาพนี้ ❤️ Comment ตอบคำถาม สินค้า A หรือ B ที่ ร่วมโปรโมชั่น #ขึ้นที่สอง1บาท ❤️ ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัดสัน มูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน ประกาศ รายชื่อผู้โชคดีในวันพรุ่งนี้ค่ะ 😊 . ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที่ 20 มี.ค. 61 ได้แก่.. - คุณ Prakin Siriwong - คุณ Duck Dukdic . ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 🎉	ขึ้นที่ 2/1 บาท
142	21	Women.trueid.net	ถ้าซิกแพคมันยังไม่พอ! จั๊นมาสร้างกล้ามเนื้อทอเลข 11 กันค่ะซิส #GETACTIVE	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
143	21	Scan-do.co m	ว้าว ฟินเวอร์เบอร์แรง 😍 อยู่ที่ไหนก็ช้อปปิ้งที่วัดสันได้ และรับคูปองส่วนลดพิเศษ #เฉพาะที่วัดสันแอปฯ เท่านั้น รีบโหลดเลย! แอดไม่อยากให้พลาด 🥰 ▪ โหลดฟรี! วัดสันแอปฯ https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #โปรโมชั่น	ขั้นที่ 2/1 บาท
144	22	Sistace Beauty	ไอเดียแต่งตาโทนสีน้ำตาลให้ลุคสวยคมส์สไตล์แบบสาวเกาหลี 🌟	
145	22		รับช้อป! 7 วันเท่านั้น!! ขั้นที่สอง 1 บาท 🌟 วันนี้ไปค่ะ #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ช้อปผ่านออนไลน์ ก็ได้นะคะซิส หมดเขต 28 มี.ค. 61 ▪ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/c9yxWe ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #โปรโมชั่น	ขั้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
146	22		💣💣💣 โคว์สุดท้าย โปรขึ้นที่สอง 1 บาท ห้าม พลาดเด็ดขาด! ⚡ แดดยังไม่แรงเท่าโปร! รีบซื้อ ด่วน 22 ก.พ. - 28 มี.ค. 61 นี้เท่านั้น 👉 อยู่บ้านก็ซื้อออนไลน์ได้ >> https://goo.gl/HApU15 👉 ซื้อง่ายๆผ่านแอปวัตสัน >> https://goo.gl/ZwACbF 🔑 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร >> https://goo.gl/9cdX8z #watsonsth #ขึ้นที่สอง1บาท #โปรโมชัน	ขึ้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
147	22		กิจกรรมดีดีกับวัดสันมาแล้วว! 🎉 เป็นประจำทุกวันยาวไปกับกิจกรรม "ขึ้นไหน 1บาท ลองทายดู!" ร่วมสนุกกันได้ทุกวันจันทร์ - ศุกร์ไปเลย 🙌 . #กติกาง่ายๆเพียง 💖 Like และ Share ภาพนี้ 💖 Comment ตอบคำถาม สินค้า A หรือ B ที่ร่วมโปรโมชัน #ขึ้นที่สอง1บาท 💖 ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัดสันมูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน ประกาศรายชื่อผู้โชคดีในวันพรุ่งนี้ค่ะ 🥳 . ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที่ 21 มี.ค. 61 ได้แก่.. - คุณ Phormoo Srifah - คุณ Rinjung Sila-on . ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 🎉	ขึ้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
148	22		ครั้งแรก! ขึ้นที่สอง 1 บาท 🧼 Dermaction Cleansing Water 💧 สัมผัสความสะอาดหมดจด แบบเต็มขั้น ด้วยนวัตกรรมไมเซลล์ และ น้ำประจุลบ โมเลกุลเล็กกว่าน้ำถึง 2.7 เท่า ซื้อพร้อมกันวันที่ 23 - 25 มี.ค. 61 รีบหน่อยเพราะ 3 วันเท่านั้น! 🛒 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/79ZfJt 📱 ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF 💡 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #โปรโมชั่น	
149	23		ใกล้แล้ว งานนี้ต้องซื้อเร็วๆ 😎 ก่อนเดินทาง ขึ้นที่สอง 1 บาท 🧼 เย็นนี้ฟุ้งตัวไปค่ะ #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์ 22 ก.พ. - 28 มี.ค. 61 ▪ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/nNLGo2 ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #โปรโมชั่น	ขึ้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
150	23		ฮู้วว 😬 ลดแรงจูงชนลูก! อยากไปสอยเดี๋ยวนี๊ เพราะความพิเศษแบบนี้ #3วันเท่านั้น ที่ร้านวัดสัน ทุกสาขา 📺 หมวดเขต 25 มี.ค. 61 เท่านั้นจะ ต้องรีบบบบ 🏃 👉 ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/Y1HCys 👉 ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #shoponline #วัดสัน #โปรโมชั่น	ขั้นที่ 2/1 บาท
151	24		5 วันสุดท้าย งานนี้ต้องช้อปรัวๆ 😎 ขั้นที่สอง 1 บาท 📺 เย็นนี้พุ่งตัวไปค่ะ #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ช้อปผ่านออนไลน์ 22 ก.พ. - 28 มี.ค. 61 ▪ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/nNLGo2 ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #โปรโมชั่น	ขั้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
152	24		เดินชิลๆ ช้อปเพลินๆ ในวันหยุด 🛒 กับไอเทมฮอต ราคาพิเศษ 3 วันเท่านั้น!! ช้อปเลย #ที่วัตสัน 23 - 25 มี.ค. 61 🥰 . ▪ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/fX9WnC ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #โปรโมชั่น	ชั้นที่ 2/1 บาท
153	25		ชั้นที่ 2/1 บาท	ชั้นที่ 2/1 บาท
154	25		🔥 SUPER SALE 🔥 วัตสันรวมทุกโปรเด็ดสูงสุดถึง 70% ให้ #ช้อปออนไลน์ ให้น่าใจ ช้อปสะดวก ส่งของถึงหน้าบ้าน คลิกเลย >> https://goo.gl/dMHtrK . 👉 ช้อปง่ายๆผ่านแอปวัตสัน >> https://goo.gl/ZwACbF . #watsonsth #watsonsonlineshoppingfever #รักเพื่อนแทคเพื่อนมาช่วยช้อปเนาะ	ชั้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
155	26		3 วันสุดท้าย! 🙌🙌 ชั้นที่สอง 1 บาท รับช้อปเลย #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ช้อปผ่านออนไลน์ 🔑 ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/2zyW8T 🔑 ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF 🔑 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z	ชั้นที่ 2/1 บาท
156	26		3 วันสุดท้าย!! 📣 ลดกระหน่ำสูงสุด 50% 😍 ผลิตภัณฑ์บำรุงและทำความสะอาดผิว ลอรีอัล ปารีส จัดมาเพียบ! ให้ได้ฟินกันถ้วนหน้า ทั้งครีมกันแดด, เดย์ ครีม, ไนท์ ครีม, สลึบปิ้ง มาสก์ ฟุ้งตัวไปช้อป ถ้วนๆ #ที่วัดสันทุกสาขา หมดเขต 28 มี.ค.61 เท่านั้น #Watsonsth #watsonsthailand #loreal # watsons #promotion #โปรดีบอกต่อ #รีวิ่ววัดสัน	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
157	26		จะโบกเยอะ หรือโบกหนาแค่ไหนก็ไม่กลัว แคใช้เดอมาแอกชั่น คลีนซิ่ง วอเตอร์  ทำความสะอาดได้ลึกกว่า ด้วยเทคโนโลยี Micell-ionized มี Micellar และ Anion โมเลกุลเล็กกว่าน้ำ 2.7 เท่า หาซื้อได้ #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือ #ช้อปผ่านออนไลน์ ▪ ดูรายละเอียดได้ที่ https://goo.gl/eDxXzE ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #dermactionplus #watsons	
158	26		 จะโบกหน้าทั้งวัน ใช้เดอมาแอกชั่น คลีนซิ่ง วอเตอร์  ทำความสะอาดได้ลึกกว่า ด้วยเทคโนโลยี Micell-ionized มี Micellar และ Anion โมเลกุลเล็กกว่าน้ำ 2.7 เท่า หาซื้อได้ #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือ #ช้อปผ่านออนไลน์ ▪ ดูรายละเอียดได้ที่ https://goo.gl/eDxXzE ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #dap #OB	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
159	26	Lady issue	วันจันทร์มันก็จะเหลือing ๆ หน่อยมา mix & match แต่งตัวสดใสต้อนรับซัมเมอร์นี้กัน 	
160	27		2 วันสุดท้าย!   ชั้นที่สอง 1 บาท รับซื้อได้เลย #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์  ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/2zyW8T  ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF  แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #โปรโมชั่น	ชั้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
161	27		วัดสันชนวนทุกคนมาร่วมสนุกกับกิจกรรม "EARTHs กลิ่นที่ใช่ กลิ่นที่ชอบในสไตล์ของคุณ พร้อมบอกเหตุผลว่าตัวหอมแล้วดียังไง" ลุ้นรับโลชั่นน้ำหอม 2 กลิ่น 2 สไตล์ ให้คุณได้เติมเสน่ห์ในตัวคุณชัดเจนยิ่งขึ้น มาร่วมเป็นสาวตัวหอมกับ EARTHs กันนะคะสาว ๆ ♡ แค่นี้ทำตามกติกาด้านล่างได้เลยค่ะ 1. Like & Share โปสนี้พร้อมตั้งค่าเป็นสาธารณะ 2. Vote กลิ่นที่คุณชอบ ระหว่าง Midnight Lady Crush สีม่วง หรือ De La Souffle สีชมพู พร้อมให้เหตุผลว่าทำไมถึงชอบกลิ่นนี้ในคอมเมนต์ใต้ภาพกิจกรรมนี้	
162	28		วันสุดท้าย! 🕒🕒 ชั้นที่สอง 1 บาท รีบซื้อเลย #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์ 🔑 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/2zyW8T 🔑 ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF 🔑 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z	ชั้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
163	28		กิจกรรมดีดีกับวัดสันมาแล้ววว! 🌸 วันนี้เป็นวัน สุดท้ายแล้วนะคะ สำหรับกิจกรรม "ขึ้นไหน 1 บาท ลองท่ายดู" 🙏 มาเล่นกันเยอะๆนะคะ 🌸 . #กติกาง่ายๆเพียง 💖 Like และ Share ภาพนี้ 💖 Comment ตอบคำถาม สินค้า A หรือ B ที่ ร่วมโปรโมชัน #ขึ้นที่สอง1บาท 💖 ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัดสัน มูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน ประกาศ รายชื่อผู้โชคดีในวันพรุ่งนี้ค่ะ 🌸 . ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที่ 27 มี.ค. 61 ได้แก่.. - คุณ Athitaya Neab Prasara-a - คุณ ศรายุทธ์ ตัณฑเทศ . ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 🌸	ขึ้นที่ 2/1 บาท

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
164	28		📢 จะบอกหน้าทั้งวัน ใช้เดอมาแอกชั่น คลื่นซิ่ง วอเตอร์ 🌊 ทำความสะอาดได้ลึกกว่า ด้วยเทคโนโลยี Micell-ionized มี Micellar และ Anion โมเลกุลเล็กกว่าน้ำ 2.7 เท่า หาซื้อได้ #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์ ▪ ดูรายละเอียดได้ที่ https://goo.gl/eDxXzE ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #Watsonsth #watsonsthailand #dap #OB	
165	28		📢 มาแล้วจ้าสำหรับ EglipsThailand เค้านเตอร์เครื่องสำอางสุดฮิตจากเกาหลี KR ทயอยเปิดแล้วนะคะ ไม่นานเกินรอ ล่าสุดไปซ้อปกันได้แล้วที่ #วัตสันสาขาเซ็นทรัลลาดพร้าว และ #สาขาซีคอนบางแค ชั้น B ส่วนสาขาอื่นๆเพิ่มเติมติดตามนะคะ แอดมินจะคอยอัปเดตให้ค่า ^^ แล้วเจอกันนะจ๊ะ 💕 #watsonsth #ของดีบอกต่อ #ของมันต้องมี #Eglips	
166	29		Buy 1 Get 1	Buy 1 Get 1

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
167	29		คอลเกตร่วมมือกับวัดสัน ขอเชิญทุกคนมาร่วมแชร์ไอเดียดีๆวิธีการประหยัดน้ำเนื่องในวันอนุรักษ์น้ำโลกง่าย ๆ เพียง Like และ Shared โพสต์นี้ ตั้งค่าเป็นสาธารณะ และแชร์วิธีประหยัดน้ำของคุณได้คอนเมนกิจกรรมนี้ พร้อมติด hashtag #Colgateช่วยกันประหยัดน้ำ #Watsons 🔑 50 วิธีประหยัดน้ำไหนโดนใจกรรมการ รับไปเลย Watsons Voucher มูลค่า 500 บาท จำนวน 50 รางวัล (รางวัลละ 1 ใบ) ▪ ร่วมสนุกได้ตั้งแต่ 29 มี.ค. - 11 เม.ย. 61 ▪ ประกาศชื่อผู้โชคดีวันที่ 17 เม.ย. 61	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
168	29		👑 ตลอดซัมเมอร์นี้มาลุ้นรับ Gift Voucher ไปช้อปคลายร้อนที่วัตสัน! 💰 เพียงร่วมสนุกกับกิจกรรม #คุปองนี้บอกทีลตก็บาท 📢 สามารถร่วมสนุกกันได้ทุกวันจันทร์ - ศุกร์เลยนะ 📅 เราจะประกาศรายชื่อผู้โชคดีในวันถัดไปค่ะ 😊 . #กติกา ง่ายๆเพียง ▪ Like และ Share ภาพนี้ ▪ Comment ตอบคำถามว่าสินค้าในภาพได้รับคุปองส่วนลดเท่าไรในโปรโมชัน Watsons Beauty in Summer (29 มี.ค. - 25 เม.ย. 61) ▪ ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัตสัน มูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน . ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที่ 28 มี.ค. 61 ได้แก่.. - คุณ Atith Visancosoll - คุณ Anya Raneee . ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 🎉	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
169	29		📢 โปรแรงทั้งที่ขอพามาทัวร์ค่ะ 🙏 ตะลุยกจัดเต็มไปดูกันว่ามีไอเทมไหนน่าซ้อปกันบ้าง ไปค่ะ! ดูเสร็จแล้วเย็นนี้ไปตำเลยที่ร้านวัตสันทุกสาขาหรือซ้อปผ่านออนไลน์ วันนี้ - 25 เม.ย. 61 ♡ ซ้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/JPa5pP ♡ ซ้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF ♡ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชัน	Buy 1 Get 1
170	30		1 แกรม 1! โปรฮอตสู้แดด 🧴 ออเจ้าคนใดยังไม่ได้ซ้อป วันนี้พุ่งตัวไปเลยคะ #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือ #ซ้อปผ่านออนไลน์ วันนี้ - 25 เม.ย. 61 คัมขนาดนี้ต้องตุน คำเดียวค่ะ! 🔑 ซ้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/b1Px8E 🔑 ซ้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF 🔑 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชัน	Buy 1 Get 1

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
171	30		1 แคม 1! โปรฮอตส์แดด  ออเจ้าคนไต่ยังไม่ได้ช้อป วันนี้พุ่งตัวไปเลยคะ #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ช้อปผ่านออนไลน์ วันนี้ - 25 เม.ย. 61 คุ่มขนาดนี้ต้องตุน คำเดียวค่ะ! . 🔑 ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/b1Px8E 🔑 ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF 🔑 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชัน	
172	30	Watsons	จับคู่ผู้สืวเสี้ยน ช้อ 1 ได้อีก 1!! ช้อปผลิตภัณฑ์ Biore' Pore Pack 10 ขึ้นรุ่นไหนก็ได้ รับฟรี! Men Biore' Pore Pack White Strip มูลค่า 115 บาทไปเลยฟรี!!   . วันนี้ - 1 เม.ย. 61 เท่านั้น . 👉 ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/qicSV2 👉 ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF 👉 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z	

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
173	31	Sistacafe	ออกกำลังกายแบบฉบับเด็กหอกก็มีซิคแพคได้นะเทอ #GETACTIVE	
174	2	Wongnai Beauty	มาเปลี่ยนสาวไซส์ L ให้กลายเป็นสาวไซส์ S กันเถอะ #GETACTIVE	
175	2		พบกับไอเทมสำหรับอ้อพล่อมามากมายได้ที่วัดสัน โปรโมชันดีๆเพียบ! จะซื้อปให้ตัวเอง หรือชวนแฟน มาซื้อปก็คุ้ม! หาซื้อได้แล้ววันนี้ #ที่ร้านวัดสัน หรือ # วัดสันออนไลน์ . 29 มี.ค. - 25 เม.ย. 61 . ■ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/p8oKLd ■ ซื้อผ่านวัดสันแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF ■ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #Watsonsth #watsonsthailand #watsons # โปรโมชัน	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
176	5		ว้าว ว้าว ให้สุดว้าว 😍 กับลิปติก Maybelline New York ลิป ฟลัช ลิปสติกเนื้อเซียร์ ให้ริมฝีปากอวบอุ้ม ดูสุขภาพดีเป็นธรรมชาติ 🗑 พิเศษ! ✨ วันนี้ ลดสูงสุด 48% ออเจ้าทั้งหลาย รีบมาซื้อ #ที่วัตสันออนไลน์ 2 - 8 เม.ย. 61 🛒 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ https://bit.ly/2EohoH6 📱 ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 💖 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชั่น	
177	5		ลองซิ...มีอะไรใหม่! 🧐 วัตสันจัดให้ วันนี้ขอหยิบมาส์กสุดน่ารัก มิว-นิค ซานริโอ สวิตตี้มาส์ก มารีวิวให้แฟนวัตสันได้ชมกัน ไปดูกันว่ามียูทูบอะไรบ้าง และช่วยให้หน้าชุ่มชื้น กระจ่ายไสขนาดไหน ไปดูกันเลย 🧐 ✨ พิเศษ! วันนี้ ซื้อ 1 แถม 1 ราคา 79 บาท 29 มี.ค. - 25 เม.ย. 61 #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชั่น	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
178	5		วันนี้วัตสันพาสาว ๆ มาค้นหาความลับของผิวสวยกับสาวเบลล่า-ราณี และ โป๊ป- ธนวรรธน์ ♡ ที่งาน Neutrogena Cleansing Revolution ที่ร้านวัตสัน สาขาสยามและสยามวัน ✨ บอกเลยว่าได้เคล็ดลับความสวย...แล้วก็ฟินมากด้วยค่าาาา 😊 😊 #watsonsth	
179	6		?? เคยไหม..ลืมพกบัตรวัตสันมา ?? จะสะสมคะแนนหรือแลกคะแนนทำยังไงดี? วันนี้เรามีเคล็ดไม่ลับมาบอก..สะดวกสบายยิ่งกว่าเดิม กับ Member virtual card ไปชมวิธีการและขั้นตอนในการใช้ Member Virtual card กันค่ะ 💎 โหลดวัตสันแอปพลิเคชัน ฟรี! คลิก https://goo.gl/ZwACbF แล้ว กดเข้าสู่ระบบด้วยหมายเลขสมาชิกและรหัสผ่านของคุณ · ให้สมาชิกซื้อที่วัตสันได้สะดวกยิ่งขึ้น ที่ร้านวัตสันทุกสาขา วัตสันออนไลน์ก็ซื้อได้ด้วยนะ #watsonsmember #membergetmore	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
180	6	Sista café	ล้างหน้าดีก็มีชัยไปกว่าครึ่งค่ะ ใครไม่อยากเป็นสิว ห้ามพลาด	
181	6		ปั่นจักรยานก็เป็นอีกทางเลือกสำหรับคนที่อยากออกกำลังกายนะค่ะ #watsonshealthytips	
182	7		วัดสันชนวนทุกคนมาแข็งแรง 💖 มีสุขภาพดีในวัน World Health Day 7 เม.ย. 61 กันค่ะ พิเศษ! 🌟 #เฉพาะวันนี้เท่านั้น ช้อปสินค้าในหมวดสุขภาพที่วัดสันออนไลน์ ลดเพิ่มอีก 10% 🔑 ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ >> https://goo.gl/VCCNmz 🔑 ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 🔑 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชั่น	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
183	7		มาแชร์กันนะ! เนื่องในวัน World Health Day 🌐 นี่เราอยากรู้จิงเลยอะ ว่า #เคล็ดลับดูแลสุขภาพของสาว ๆ มีอะไรบ้าง? จะยาก จะง่าย คอมเมนต์แบ่งปันกันมาได้เลยน้ำ 🙏 ▪ 10 เคล็ดลับที่ถูกริใจคณะกรรมการรับรางวัล Gift Voucher มูลค่า 200 บาทไปเลย 🙌 ▪ และถูกรับเลือกให้เผยแพร่เคล็ดลับดีๆต่อให้แฟน ๆ วัดสันท่านอื่นด้วยนะคะ 🙏 สามารถร่วมสนุกได้ตั้งแต่วันที่ - 9 เม.ย. 61 ประกาศเคล็ดลับที่ถูกริใจกรรมการวันที่ 11 เม.ย. 61 #กิจกรรมจากวัดสัน #watsonsth #GetActive #worldhealthday	
184	7		Buy 1 Get	Buy 1 Get 1
185	8	Mai Yom Auon	กินข้าวมันไก่อย่างสบายใจไม่กลัวอ้วน มันก็จะฟิน ๆ แบบนี้แหละ 🍗🍗	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
186	9		อีกหนึ่งสิทธิพิเศษที่ Watsons elite จะได้รับตลอดระยะเวลาการเป็น Watsons elite กับ elite workshop ที่เปิดประสบการณ์ให้ท่านได้ร่วมสนุกกับ Workshop หลากหลายด้าน กิจกรรมในครั้งนี้ Summer Cold Brew Tea Workshop เป็นการต้อนรับซัมเมอร์ที่จะถึง ด้วยคลาสการเบลนด์ชาและชิมชา พร้อมทั้งเรียนรู้ศาสตร์แห่งการเบลนด์ชาให้เหมาะกับสุขภาพ และเพื่อเพิ่มความสดชื่น สำหรับ Watsons elite ที่พลาดกิจกรรมดีๆ แบบนี้ ไม่ต้องเสียใจ เพราะเรายังมีกิจกรรมอื่นๆ ที่น่าสนใจอีกเพียบ สามารถรับข้อมูลข่าวสารได้ทางช่องทาง SMS หรือ email ที่ได้ลงทะเบียนไว้ โอกาสหน้าอย่าพลาดที่จะมาร่วมกิจกรรมสนุกๆกับเรานะคะ #watsonselite #watsonsmember #watsonsreward #membersgetmore	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
187	11	Watsons	ใกล้หยุดแล้วต้องรีบตุน! ช้อปที่วัตสันออนไลน์สิคะ กับสินค้าราคาพิเศษ ลดสูงสุด 70% 🤩 วันนี้ - 16 เม.ย. 61 นี่เท่านั้น ✨ 📱 ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 💖 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชั่น	
188	12	Watsons	มือก็ต้องดูแลไม่ต่างจากผิวหนังนะจ๊ะ มาดูเคล็ดลับได้ที่นี้เลยยย #watsonsbeautytips	
189	13		สวัสดีปีใหม่ไทย ๒๕๖๑ นะคะ 💖 ใครที่มีแพลนจะออกไปเล่นน้ำ ดูแลตัวเองดีๆ น้ำ เล่นน้ำอย่างระมัดระวัง และขอให้มีความสุขกันถ้วนหน้านะคะ 😊	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
190	13	Watsons	หยุดผมร่วง 🧐 สร้างผมใหม่ด้วย AloEX เซ็ตแชมพู + เซรั่มบำรุงรากผม เพียง 999 บาท (ปกติ 1,500 บาท) ซื้อวัตสันออนไลน์วันนี้ ส่งฟรีด้วยนะจ๊ะ! หมดเขต 16 เม.ย. 61 เท่านั้น ♡ 📱 ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 💖 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชั่น	
191	14		สงกรานต์ปีนี้ไปเล่นน้ำที่ไหนกันบ้างค้าา? 🌊 ขับขี่กันอย่างปลอดภัย เมาไม่ขับ เล่นน้ำกันอย่างระมัดระวังและดูแลสุขภาพกันด้วยนะคะ วัตสันเป็นห่วง จุ๊บบๆ 🥰	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
192	15		สงกรานต์ปีนี้ เล่นน้ำ 🌊 เล่นแป้ง จัดหนักขนาด ไหนก็หายห่วง 🤪 เพราะมีตัวช่วยคลีนผิวแบบล้ำลึก ด้วย Micellar และ Anion โมเลกุลเล็กกว่าน้ำ 2.7 เท่า 📣 เดอมาแอกชั่น พลัส บายวัตสัน คลีนซิง วอเตอร์ แอน Micellar คลีนซิงสูตรน้ำที่มี Anion โมเลกุลเล็กกว่าน้ำ 2.7 เท่า เช็ดทำความสะอาดล้ำลึก 🔑 หาซื้อได้แล้ว #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือ #ช้อปผ่านออนไลน์ 🔑 อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ >> http://bit.ly/2HvPewP #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #watsonsbrand	
193	16	หมู แข็งแรง	มือเย็นน้อยากกินอะไรพอม ๆ เบา ๆ แค่นี้ไม่ออก นี่เลยคะ 'เส้นบุกสุกก็กุ้ง' เมนูสุดฟินสำหรับสาว ๆ ใดเอท	
194	18		แดดแรงไปอีกกกก! อย่างนี้เราต้องรู้ทันแดดนะคะ จะได้สู้กับแดดได้แบบสู้สิ มาดูกัน #watsonsbeautytips	
195	19	Wongnai Beauty	อยากขนตายาวไม่ต้องพึ่งขนตาปลอม ทำเองก็ได้ด้วยวิธีง่าย ๆ มาดูกันเร็ว 📺	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
196	21		☀️🔒 อากาศร้อนทำร้ายผิวสุดๆ ไม่อยากหน้า หมอง อย่าลืมหาตัวช่วยฟื้นฟูบำรุงผิวที่หมองคล้ำจาก การโดนแดดแบบเร่งด่วน.. . Watsons Fruity Mask 🌸 และ Watsons Tencel Mask 🌸 ตัวช่วยให้ผิวกลับมาชุ่มชื้น มี ชีวิตชีวาได้อีกครั้ง โปรโมชัน ช้อป 1 แถม 1!! (คละสูตร ได้ในราคาเดียวกัน) . วันนี้ – 25 เม.ย. 61 #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา และ # ออนไลน์ 👉 ช้อปเลย คลิก! http://www.watsons.co.th/ 🔑 ช้อปง่ายผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 🔑 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #watsonsbrand	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
197	24	Watsons	#เฉพาะออนไลน์เท่านั้น รับฟรี! AloEx Hair Regrowth มูลค่า 590 บาท เมื่อซื้อครบ 1,800 บาท รับหน่วยเฉพาะ 200 ท่านแรกเท่านั้น 🏠🛒 . 23 - 29 เม.ย. 61 . ▪ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2HjX0ZS ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชั่น	
198	24		เตรียมไฮไลท์ในกรูขึ้นมา แล้วมาพาดให้ฉ่ำทะลุโลกไปด้วยกันนะคะ 🌟 #watsonsbeautytips	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
199	25		🛒 วันสุดท้ายแล้วววว ...มาลุ้นรับ Gift Voucher ไปช้อปคลายร้อนที่วัตสัน! 💰 เพียงร่วมสนุกกับกิจกรรม #คุปองนี้บอกทีลตก็บาท 📣 เราจะประกาศรายชื่อผู้โชคดีในวันถัดไปค่ะ . #กติกา ง่ายๆเพียง ▪ Like และ Share ภาพนี้ ▪ Comment ตอบคำถามว่าสินค้าในภาพได้รับ คุปองส่วนลดเท่าไรในโปรโมชั่น Watsons Beauty in Summer (29 มี.ค. - 25 เม.ย. 61) ▪ ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัตสัน มูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน . ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที่ 24 เม.ย. 61 ได้แก่.. - คุณ นิธิมา ดำมินเศก - คุณ Walaiphan Wardkheanchaikul . ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 🎉	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
200	25		SUMMER นี้   มาลุ้นรับผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ลดอาการผรุ้ง ผมบาง ผมหงอก และเร่งการเกิดใหม่ของเส้นผม เพื่อสุขภาพผมที่ดีกันนะคะ VISTRA REGOW สร้างความมั่นใจให้เส้นผมของทุกคนได้ทันที เพียงร่วมสนุกกับกิจกรรมแสดงความคิดเห็นใต้ภาพนี้   กติกาง่ายๆเพียง ▪ กด Like และ Share ภาพนี้ ตั้งค่าเป็นสาธารณะ ▪ พร้อม Comment ใต้โพสต์นี้ ว่า ถ้าหมดกังวลกับเรื่องผรุ้ง “คุณจะ.....กับผม” และใส่ Hashtag #VistraRegow เพียงเท่านี้ลุ้นเป็นผู้โชคดีรับไปเลย VISTRA REGOW จำนวน 20 รางวัล ไปเลย ▪ ร่วมสนุกได้ตั้งแต่ 25 - 27 เม.ย. 61 ▪ ประกาศชื่อผู้โชคดีวันที่ 1 พ.ค. 61	
201	26		วัดสัน Summer Buffet Party ซ้อปเพลิน...เมินร้อน 3 ชั้น 199 บาท และ 299 บาท คละได้ไม่มีเบื่อ วันนี้ - 23 พ.ค. 61  ซ้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2FfAzDg  ซ้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPYToY  แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY	199 // 299

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
202	27	Turn thinning to gold	ความสวยสร้างได้และก็ล้างออกได้เช่นกันค่ะ...แอดบอกเลย 🙌	
203	27		👤 มาค่ะ ได้ยวพาเดินดูว่าที่ร้านวัตสันโปรโมชันนี้มีอะไรบ้าง? ซ้อปเฟลีนสุดใจกับสินค้า 3 ชิ้นล่ะได้ราคา 199 และ 299 บาท 🛒 ปาร์ตี้เริ่มแล้วที่วัตสันทุกสาขา วันนี้ - 23 พ.ค. 61 น้า 📺 🛒 ซ้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2vFFQVb 📱 ซ้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY ❤️ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชัน #วัตสันบุฟเฟ่	199 // 299

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
204	27		มันก็จะฟินๆหน่อย 😍❤️ สมาชิกวัดสันซ้อปแรง ไอเทมราคาพิเศษลดเพียบกว่า 25% ไปดูกันมีไอเทม ไหนบ้างสัปดาห์นี้ หมดเขต 23 พ.ค. 61 👉 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2KdSRbD 📱 ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 📱 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons # โปรโมชั่น	
205	28		ครบรอบ 3 ปี #วัดสันออนไลน์ แจกเลยโค้ดส่วนลด 100 บาท!! สำหรับสมาชิกวัดสันที่ซื้อออนไลน์ครั้ง แรก คลิกซื้อเลย 2 วันเท่านั้น! 28 - 29 เม.ย. 61 👉 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2HZsKV5 📱 ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY ❤️ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons # โปรโมชั่น	

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
206	28		 ครบรอบ 3 ปีวัตสันออนไลน์ ฉลองหนักมาก จัดโปรพิเศษมากมายให้ทุกคนเป็น #คนสวย 2018 กดซื้อผ่านเว็บหรือดาวน์โหลดแอปฯ ก็ซื้อความสวยได้ทุกที่ทุกเวลา นี่แหละ! เคล็ดลับความสวยของสาวยุค 4.0 #WatsonsOnline3rdBirthday #คนสวย2018 อย่าลืมติดตามโปรดี โปรเด็ด ที่ www.watsons.co.th นะคะ	online BD3
207	28	Watsons	ของใหม่น่าลองประจำเดือนพฤษภาคมมีอะไรใหม่บ้างน้า ในวัตสันออนไลน์ คลิกเลย!   ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2Jtczii  ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY  แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชัน	
208	28	Spice	ไหนใครมือใหม่หัดออกกำลังกาย...ขอเสียงโหน่ยยย #GETACTIVE	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
209	29	line.me	แอดเลย! 📲 แอดไลน์เป็นเพื่อนกันวันนี้ รับไปเลยจ้าาา คุปองส่วนลด 100 บาท! เมื่อซื้อ เรฟลอน คัลเลอร์เบิร์สท์ แมท/แลคเกอร์ ลิปบาล์ม เพียง 189 บาท! (ปกติ 289 บาท) เพียงส่งคำว่า 'คุปอง' มาที่ช่องแชทใน Watsons Thailand Line Official Account เพื่อรับคุปองและโชว์ QR Code ให้พนักงานที่ร้านวัดสันทุกสาขา ❤️ หมดเขต 23 พ.ค. นี้ นะคะ 🙏	
210	29	Watsons	มาอีกแล้วจ้าา 📲 สิ้นเดือนแบบนี้ กับโปรโมชั่น #CosmeticsSale 📲 กับเครื่องสำอางราคาพิเศษมากมายหลายแบรนด์ 100% ยกขบวนกันมาลดสูงสุดกว่า 20% ที่ #วัดสันออนไลน์ วันนี้ - 6 พ.ค. 61 ยาวไปปป 🤩 ▪ ซื้อง่ายผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชั่น	
211	29		3 ชิ้น 199.- // 3 ชิ้น 299.-	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
212	30	Watsons	มาแล้วจ้า 🙋 ก่อนเข้าเดือนใหม่พฤษภาคม มาเช็คดวง 12 ราศีกันหน่อย ว่าราศีไหนฮอตสุดๆเรื่องงาน ราศีไหนความรักสุดหวาน 💖 โดยหมอช้าง . ประจำวันที่ 1 - 15 พ.ค. 61 . 👉 คลิก! เช็คดวง >> http://bit.ly/2I4izRJ 📱 โหลดแอปฯ เช็คดวง >> http://bit.ly/2GPYToY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #horo	199 // 299
213	1		น่ากินมากกกกก เลือกเมนูอาหารเข้าวันนี้ได้แล้ว! #watsonshealthytips	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
214	1		 วัดสันชนวนทุกคนมาร่วมสนุกกับกิจกรรมดีๆ จาก Moist Diane Botanical แชมพูและทรีทเม้นท์สูตร โบทานิคอลจากญี่ปุ่น JP ที่มีส่วนผสมจากธรรมชาติ กว่า 90% จึงทำความสะอาดเส้นผมและหนังศีรษะได้อย่างอ่อนโยน ไม่มีส่วนผสมของซิลิโคน พาราเบน และซัลเฟต พร้อมผสาน Argan Oil เข้าบำรุงเส้นผมอย่างล้ำลึกถึงภายใน รับประกัน! เส้นผมนุ่มลื่นทันทีหลังใช้ #เฉพาะที่วัดสันชนวน  กติกาง่ายๆ 1. กด Like Fanpage Moist Diane Thailand และ Watsons Thailand ก่อนนะคะ 2. กด Like & Share ภาพกิจกรรมนี้โดยตั้งค่าเป็นสาธารณะ 3. Capture ภาพ .gif ให้ได้ Moist Diane Botanical สูตรที่คุณอยากทดลองใช้พร้อมบอกเหตุผลสั้นๆ	
215	1		 อย่าลืมน้า! ช้อปครบทุกๆ 250 บาท คุณมีสิทธิ์ แลกซื้อสินค้าในราคา 50% คຸ້ມมากจริงๆ หมดเขต 9 พ.ค. 61 รีบไปช้อปกันนะจ๊ะ  * สินค้ามีจำนวนจำกัด / จำกัดสิทธิ์แลกซื้อ 10 สิทธิ์/ 1ใบเสร็จ	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
216	2		ฉลองครบรอบวัตสันออนไลน์ 3 ปี 🎉 งานนี้ลดสูงสุด 70% พร้อมโปรโมชั่นดีๆ ตลอดเดือน !!! กดซื้อผ่านเว็บหรือดาวน์โหลดแอปฯ ก็ซื้อความสวยได้ทุกที่ทุกเวลา นี่แหละ! เคล็ดลับความสวยของสาว 2018 👉 ซื้อผ่านออนไลน์ http://bit.ly/2FtEmgf 👉 โหลดแอปฯ ซื้อ http://bit.ly/2GPyToY #WatsonsOnline3rdBirthday #คนสวย2018	online BD3
217	3		ซัมเมอร์นี้มาปาร์ตี้กันที่วัตสัน 🏖️ 🎉 ซื้อ 3 ชิ้น ราคาเพียง 199 บาท และ 299 บาท ซื้อเพลินคละได้ไม่มีเบื่อ หมดเขต 23 พ.ค. 61 นี้นะคะ 😊 💖 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2w3eg4e 💖 ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 💖 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชั่น	199 // 299

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
218	3		📢 ลุ้นรับสิทธิเข้าร่วม Workshop มาร่วมโกงอายุให้ดูเด็ก กับ Workshop Vichy Baby Look Makeover แบบ Exclusive ที่จะเปลี่ยนลุคคุณให้ดูเด็กลง ทั้งเสื้อผ้า หน้า ผม และ อาหาร โดยแพชั่นกูรู/สไตลิสต์ชั้นนำของไทย อย่าง คุณหนู่ม อภิวัฒน์ , ผู้เชี่ยวชาญด้านทรงผม คุณโทนี่ ฐานิกร, เมคอัพอาร์ติสต์มือโปรจากแบรนด์ระดับโลก Lancome คุณปัญญปัญญา และ Foodie สุดพิต คุณสรณ์ eatwithsrnsorn . ซ้อปแล้วรีบมาแชร์ที่หน้าเพจวัดสันกันเยอะๆนะคะ แล้วไปรับทริคดีๆแบบโกงอายุจากเหล่ากูรูกัน กิจกรรมดีๆแบบนี้ #เฉพาะที่วัดสันเท่านั้น . กิจกรรมวันที่ 23 มิถุนายน 2561 เวลา 9.30 - 17.00 น. สถานที่ Bangkok Club, Sathorn City #Mineral89XWatsons	
219	3		Happy Birthday ลดเพิ่ม 15 % ทั้งเว็บ	online BD3
220	3		Happy Birthday ลดเพิ่ม 15 % ทั้งเว็บ	online BD3
221	4		Happy Birthday ลดเพิ่ม 15 % ทั้งเว็บ	online BD3

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
222	4		📢 วัดสันมาร่วมสนุกกับกิจกรรม 'ฉลองวัดสันออนไลน์ครบรอบ 3 ปี ทายซิ! โปรเริ่มวันไหน ถึงเมื่อไหร่?' ลุ้นรับ Watsons Gift Voucher มูลค่า 500 บาท ไปช้อปปิ้งให้ฟินกันเลย 💖 กติกาง่ายๆ เพียงแค่ 1. Like and Share กิจกรรมนี้ ตั้งค่าเป็นสาธารณะ 3. พร้อมตอบคำถามว่า 'วัดสันออนไลน์เพิ่มทั้งเว็บ 15% ทายซิโปรเริ่มวันไหนถึงเมื่อไหร่?' เพียงเท่านี้ ลุ้นรับ Watsons Gift Voucher มูลค่า 500 บาท จำนวน 10 รางวัล (รางวัลละ 1 ใบ) ▪ ระยะเวลาร่วมสนุก : 4 – 5 พ.ค. 61 ▪ ประกาศผลวันที่ 8 พ.ค. 61 #WatsonsOnline3rdBirthday #คนสวย2018	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
223	4	Sp Saypa n	อรัยยย 😊 เป็นเจ้าของแปรงสคู่น่ารักแบบคุณ สายป่านได้ เพียงซื้อที่ร้านวัดสัน ครบ 250 บาทขึ้น ไป สมาชิกวัดสันก็รับเลยสิทธิ์แลกซื้อในราคา 199 บาท จากราคาปกติ 399 บาทนะจ๊ะ 26 เม.ย. - 9 พ.ค. 61 เท่านั้น 😊 #Watsonsth #watsonsthailand #watsons # โปรโมชั่น	
224	5	Watso ns	วันเกิดทั้งที 🎂 วัดสันใจดี ลดเพิ่มทั้งเว็บ 15%! คุ่ม ในคุ่ม ไม่ซื้อไม่ได้แล้ว! เช็กลิสรายการแล้วซื้อเลย จ๊ะ คนสวย . 4 - 5 พ.ค. 61 . ❤️ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2FI57h5 ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY ❤️ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsOnline3rdBirthday #คนสวย2018	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
225	5		สาวๆผิวบอบบางต้องรัก!  กับแป้ง Reiscare ผลิตจากแป้งข้าวเจ้า ปราศจากส่วนผสมของ แป้งทัลคัม ไม่ก่อให้เกิดอาการแพ้ ราคาเพียง 39 บาท ซื้อได้เลย #ที่วัตสัน เลยค่ะ #watsonsth #watsonsrecommend	
226	6		ลดแรงมาก 55 %	
227	7	Scan- do.co m	โหดแอปฯ รับความฟินกับโปรโมชั่นมากมาย ที่วัต สันจัดให้  นลองครบรอบออนไลน์ 3 ปี  โหดเลย คลิก! http://bit.ly/2GPyToY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons # โปรโมชั่น	
228	7		3 ชิ้น 199.- // 3 ชิ้น 299.-	199 // 299
229	7	Beauty studio	จัดเต็มลุคสวยเก๋แล้ว 5 ลุค 5 สไตล์ ไม่ซ้ำกัน ให้สวย ปังทะลุปรอทไปเลยจ้า  	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
230	8		มีข่าวดีมาบอกอีกแล้วว  สำหรับโปรโมชั่นสุดคุ้ม กับ #1แถม1 กับสินค้ามากมาย หมดเขต 23 พ.ค. 61 นี่เท่านั้นน้า  ♡ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2rsBT0B ♡ ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY ♡ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชั่น	Buy 1 Get 1
231	9		 ฉลองวันสันออนไลน์ครบรอบ 3 ปี จัดโปรพิเศษมากมายให้ทุกคนเป็นคนสวย 2018  ติดตามโปรโมชั่นดี ๆ ตลอดทั้งเดือนพฤษภาคม 61 ได้ที่ http://www.watsons.co.th/ #WatsonsOnline3rdBirthday #คนสวย2018	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
232	10		สาวๆที่มีผิวแพ้ง่าย 😊 ต้องห้ามพลาด! Eucerin ร่วมกับ Watsons เปิดตัวผลิตภัณฑ์ใหม่ล่าสุด UltraSENSITIVE Q10X ครั้งแรกของนวัตกรรมครีมบำรุงผิวสำหรับผิวบอบบางแพ้ง่าย 🧴 บำรุงผิวชุ่มชื้น เสริมเกราะป้องกันผิว และช่วยลดริ้วรอย ต้านและลึกดูลดลง เริ่มต้นบำรุงผิวให้มีสุขภาพดีได้แล้ววันนี้ที่ร้านวัตสันเท่านั้นนะคะ 🥰 #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชั่น #watsonseucerin	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
233	11		ลุคที่สองของคุณแม่ชมมาแล้วว สวยสง่ามาก เอาพรม แต่งวันที่ 2 อย่างอยู่หมัดด้วยลุค “STARRY ANGEL” ความวิบวับ เปล่งประกายระดับ 10 เลอค่าในทุก องศา โดยเฉพาะเมคอัพแม่ ต้องดำ ดำ ดำ ตามแม่ # ที่วัตสัน อย่างด่วนนน!!! 1. Color Riche Cannes Limited Edition #999 Red Carpet ทาลิปแมทสีแดงเซอร์รีบริเวณ inner lip แล้วทาบบริเวณ outer lip ด้วย Metallic Addiction #630 Silver Spice ลิปเมทลลิกสีเงิน 2. True Match Even Perfecting Powder Foundation SPF 32PA+++ แป้งผสมรองพื้นเนื้อ อ่อนละเอียด เนรมิตผิวเนียนดั่งแพรไหม 3. Lash Paradise Mascara – มาสคาร่าแต่งชมพู สูตรใหม่ล่าสุดที่มอบขนตาหนาฟู มีมิติ รู้สึกดีทุกครั้ง ที่ปิด กันน้ำ 4. Infallible Gel Crayon 101 Back to Black - อายไลเนอร์เนื้อเจลในรูปแบบดินสอ สีดำ ติดทนนาน 24 ชม.	
234	11		น้ำอัญชันมะนาว เปรี๊ยะหวานสดชื่นโดนใจ ทำง่ายได้ เครื่องดื่มสีสวย ดับกระหายดีดี! # watsonshealthytips	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
235	12		แอดเลย! 📱 แอดไลน์เป็นเพื่อนกันวันนี้ รับไปเลย จ้าาา คูปองส่วนลด 100 บาท! เมื่อซื้อ เรฟลอน คัลเลอร์เบิร์สท์ แมท/แลคเกอร์ ลิปบาล์ม เพียง 189 บาท! (ปกติ 289 บาท) . เพียงส่งคำว่า 'คูปอง' มาที่ช่องแชทใน Watsons Thailand Line Official Account เพื่อรับคูปอง และโชว์ QR Code ให้พนักงานที่ร้านวัดสันทุกสาขา ♡ . หมดเขต 23 พ.ค. นี้แหละคะ 🙏	
236	13		👉 ดาวนโหลดวัดสันแอปวันนี้ คุ่มเวอร์วัง 🙏 นอกจากจะซื้อได้ง่ายได้ 24 ชม. ยังมีเมนู 'คูปอง' ที่ให้คุณรับส่วนลดฟรีๆไปใช้ #ที่ร้านวัดสัน วันนี้ - 23 พ.ค. 61 นี้เท่านั้นน่า โหลดเลย 📱 http://bit.ly/2GPyToY . 🛒 โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 📱 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons #โปรโมชั่น	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
237	14		🎉 ฉลองใหญ่อย่างต่อเนื่อง 🎉 ลด! หนัก! มาก! #วันนี้วันเดียว #ที่ออนไลน์เท่านั้น!! ห้ามพลาดไอเทม เด็ดลดสูงสุด 50%! รีบซื้อภายในเที่ยงคืนนี้! . 14 พ.ค. 61 . 🔑 ซื้อออนไลน์ได้ที่ >> http://bit.ly/2rAn7VH 🔑 ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 🔑 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsOnline3rdBirthday #คนสวย2018	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
238	14		 วัดสันชนร่วมสนุกกับกิจกรรมชวนเพื่อนสวยด้วย Faith in Face Mask ลุ้นรับ Faith in Face Mask ให้คุณไปแจกเพื่อนๆ กันแบบฟินๆ 😍 .  กติกาง่ายๆ ทำตามนี้เลย 1. เพียง Like & Share โพสต์นี้ตั้งค่าเป็นสาธารณะ 2. Comment และแท็กเพื่อน พร้อมบอกเหตุผลที่คุณอยากให้เพื่อนเลือกเข้ามาสักรหน้าของ Faith in Face ได้โพสต์นี้ . เพียงเท่านี้ก็ลุ้นรับของรางวัลสุดปังจาก Faith in Face ไปเลย ได้แก่ รางวัลผลิตภัณฑ์ Faith in Face Premium Foil Mask 2 ชิ้น และ Faith in Face Hydrogel Mask 2 (ชิ้นรางวัลละ 4 ชิ้น) รวม 10 รางวัล มูลค่ารางวัลละ 596 บาทค่ะ รวมมูลค่า 5,960 บาท . ■ ร่วมสนุกได้ตั้งแต่ 14 - 16 พ.ค. 61 ■ ประกาศผลวันที่ 18 พ.ค. 61	
239	14	Sista café	ไหนใครสายไหนรายงานตัวหน่อยเร็ว..แต่ถ้าชอบทั้งสองสายแอดก็ไม่ติดนะจ๊ะ	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
240	14		รีบไปซื้อปกกันน้ำ  เข้าวัดสันทุกสาขาแล้วมอง หาสติ๊กเกอร์สีม่วงๆ หยิบ 3 ชิ้นจะได้ทั้งตะกร้า ราคาเดียว 299 บาทเท่านั้น!  หมดเขต 23 พ.ค. 61 นี้นะคะ    ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2Kc63hj  ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY  แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #Watsonsth #watsonsthailand #watsons # โปรโมชั่น #วัดสันบุฟเฟ่	199 // 299
241	15	Cchan nel	ต่อไปไม่ต้องกลัวไป ให้เสียเซล์แล้ว	
242	15	Sista café	ระเบิดตุ้ม! เป็นโอวัลตินภูเขาไฟ หวานชื่นใจใครทำก็ อร่อย 	
243	16	ladyiss ue.co m	เพิ่มความแสบให้ดูดีมีชีวิตชีวาด้วยวิธีปิดแก้ม หลากหลายแบบจ้า 	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
244	17	Scan- do.co m	8.00น.วันนี้ แจกโค้ดส่วนลด 100 บาท เอาไปซื้อป คั่มๆที่แอปฯวัดสันเท่านั้น! พุงตัวโหลดแอปฯด่วนค๊ะ คลิกเลย --> http://bit.ly/2GPyToY . #WatsonsOnline3rdBirthday #คนสวย2018 . *โค้ดมีจำนวนจำกัด 500 โค้ด *สามารถเอาโค้ดได้ที่แอปฯวัดสัน *สำหรับซื้อ 8.00-24.00น. วันที่ 17 พ.ค.นี้เท่านั้น	
245	18	Watso ns	ดีลดี ไอเทมฮอต 📱 ราคาสุดร้อน สัปดาห์นี้ ซื้อป เลย #ที่ร้านวัดสัน และ #ออนไลน์ . 18 - 20 พ.ค. 61 . 👉 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2IIzSNz 👉 ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 👉 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #wspromotion	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
246	18	อัลบั้ม	รวมไอเดียดีๆ ในการดูแลสุขภาพได้ทุกวัน ที่ทุกคนทำตามได้ง่ายๆ จากแฟนวัตสัน ใครมีไอเดียดูแลสุขภาพน่าสนใจ มาแชร์กันได้น้าา  มามีสุขภาพดีกันนะค่ะ	
247	19		อยากมีผมนุ่มสลวยทำได้เองง่ายๆ ที่บ้าน  ทางนี้เลยคะ! ใหม่! Hair System by watsons ไอเทมตอบโจทย์ทุกปัญหาเส้นผม ให้ผมสวยครบสูตรเหมือนทำที่ร้านทำผมระดับพรีเมียม  ซ้อปเลยวันนี้ #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือ #ซ้อปผ่านออนไลน์ ▪ ซ้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ https://goo.gl/AdPQgt ▪ ซ้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://goo.gl/9cdX8z #WatsonsTH #WatsonsBrand	
248	19		#ของใหม่ชวนลอง  กับ Blackmores Natural Vitamin E Cream ครีมบำรุงให้ผิวชุ่มชื้น ฟันบำรุงผิวแห้งกร้าน  ใช้ได้ทั้งผิวหน้าและผิวกาย มีขายแล้วนะจ๊ะ #ที่วัตสัน ราคาเพียง 320 บาท #WatsonsTH #WSBlackmores	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
249	21		อันยอง KR มาแล้วววจ้าแบรนด์สุดปังจากเกาหลีมาถึง #ที่วัดสัน แล้ว EGLIPS แบรินด์ในตำนานที่ใครๆก็พูดถึงความ เป๊ะ! ของแป้งเบลอรูมขน อยากรู้ว่าเป็นยังไง มาทดสอบได้ #ที่ร้านวัดสัน6สาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์ ก็ได้เนาะจ๊ะ ✉️ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2lhshRF 📱 ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY #watsonsth #wseglips สาขาที่ซื้อได้ - สาขาซีคอนบางแค ชั้น B - สาขาเซ็นทรัลลาดพร้าว ชั้น B - สาขาเซ็นทรัลปิ่นเกล้า ชั้น 3 - สาขาเซ็นทรัลพระรามเก้า ชั้น 3 - สาขาเซ็นทรัลเฟสติวัล อีสต์วิลล์ ชั้น 3 - สาขาเซ็นทรัลเวิลด์ ชั้น 4	
250	21		เปิดแล้ว! 🏪 วัดสันสาขาเซ็นทรัลเวิลด์ ชั้น 4 ให้คุณไปซื้อให้จุใจ กับเค้เตอ์เครื่องสำอางที่จัดเต็มกว่า 40 แบรินด์ 🙌 มีอะไรบ้าง? ไปดูกันค่าา *ราคาสินค้าในภาพอาจมีการเปลี่ยนแปลง	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
251	22		เผยผิวสุขภาพดี! ด้วยไอเทม DIY จากสบู + ไบบวบ บอกเลยว่าง่ายมากกกกกก #watsonsbeautytips	
252	23		ใหม่! ✨ IN 2 IT ชาตินี แมตต์ ลิกวิด ลิป กับ 5 เฉดสีใหม่ ให้ลุคแมตต์เนียนนุ่มติดทนนาน ตากันได้ #ที่ร้านวัตสัน ราคา 179 บาทนะจ๊ะ ตั้งแต่วันที่ 24 พ.ค. - 27 มิ.ย. 61 #WatsonsTH #WSin2it	
253	24		👁️ งานนี้ต้องพามาทัวร์ วัตสัน Mid Year Sale ขึ้นที่สอง 60% 🛒 ลดพิเศษยิ่งกว่าใครกับโปรใหญ่ กลางปี เล็งสินค้าให้ดีแล้วเย็นนี้รีบซื้อ #ที่ร้านวัตสัน ทุกสาขา วันนี้ - 27 มิ.ย. 61 🛒 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2IK8S80 📱 ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 💕 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #WSpromotion #WSmidyearsale	mid year 2//60 %

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
254	24	Sista café	เอาใจคนเส้นตึงจากการนั่งทำงานหรือเล่นมือถือทั้งวัน มาคลายกล้ามเนื้อกันหน่อยดีกว่าจ้า 📱📱	
255	24		มาแล้วจ้า 📢 สินค้าแลกซื้อลด 50% เมื่อซื้อที่ร้านวัดสันครบ 250 บาทขึ้นไป ซื้อแล้วอย่าลืมแลกกันน้ำ 24 พ.ค. - 6 มิ.ย. 61 📌 ดูสินค้าเพิ่มเติมได้ที่ http://www.watsons.co.th/redemption #WatsonsTH #wspromotion	
256	25		สุดสัปดาห์นี้ต้องจัด! วัดสัน Mid Year Sale ขึ้นที่ สองลด 60% 📍 #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์ 24 พ.ค. - 27 มิ.ย. 61 🛒 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2IK8S80 📱 ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY ★ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #WSPromotion	mid year 2//60 %

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
257	25		"ผิวคุณ...เป็นแบบไหน??"  วัตสันชวนทุกคนร่วมสนุกกับกิจกรรมจาก BLACKMORES พร้อมค้นหาคำตอบที่ใช้สำหรับผิวคุณ ลุ้นรับเบลคมอร์ส เนเชอรัล วิตามิน อี ครีม ไปบำรุงผิวให้สวยสุขภาพดีกัน  เพียงทำตามนี้เลย 1. Like and Shared โพสต์กิจกรรมนี้ตั้งค่าเป็นสาธารณะ 2. เม้นท์ใต้โพสต์นี้ว่า “ผิวคุณมีลักษณะแบบไหน (เลือกคำตอบ A,B หรือ C) พร้อมแชร์วิธีการดูแลผิวง่ายๆ ในแบบฉบับของคุณ” 3. ติด #DiscoverTheRealNaturalEffect #Blackmores ลุ้นรับเบลคมอร์ส เนเชอรัล วิตามิน อี ครีม จำนวน 10 รางวัล* (รางวัลละ 1 ชุด)	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
258	25		ไหนใครออกกำลังภายในบ้านบ้าง  ยกมือขึ้น! ระบาย 3 วันเท่านั้น เสื้อโยคะวัดสันราคาพิเศษ 239 บาท ทำจาก PVC อย่างดี หนา 5 มม. ช่วยลดแรงกระแทกได้ดี น้ำหนักเบา ม้วนเก็บก็ง่าย กว้าง 61 ซม.ยาวถึง 187 ซม. ไม่ต้องกลัวแดด หรือฝนข้างนอกบ้านจะเป็นอุปสรรคให้ออกกำลังกายไม่ได้แล้ว ซ้อปเลย #ที่ร้านวัดสัน หรือ #ซ้อปผ่านออนไลน์  ▪ ซ้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2J9bW1f ▪ ซ้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPYtoY ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #WSbrand	
259	25	Sista café	สาว ๆ คนไหนที่ต้องใส่ส้นสูงนาน ๆ แล้วแอบหนักใจกลัวว่าจะน่องใหญ่  แอดมีวิธีบริหารเจ๋ง ๆ มาฝากกันค่ะ	
260	26		สาว ๆ ที่สวมใส่คอนแทคเลนส์อย่าลืมคำถึงความสะอาดเป็นอันดับแรกน้า #watsonsbeautytips	
261	26	Watsons	คุณภาพของการนอนก็ส่งผลกับความงาม ผิวพรรณต่างๆ ดังนั้นควรจัดห้องนอนให้ดีต่อการนอนน้า  #watsonsbeautytips	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
262	27	line.me	แอดไลน์ @watsonsth ลีคะ 🤗 นอกจะอัปเดตโปรโมชันก่อนใครแล้ว มีคูปองส่วนลดไปใช้ที่ร้านวัดสัน กับไอเทมเด็ดๆที่คัดมาให้คุณ 💕 เพียงส่งคำว่า 'คูปอง' มาที่ช่องแชทใน Watsons Thailand Line Official Account เพื่อรับคูปองและโชว์ QR Code ให้พนักงานที่ร้านวัดสันทุกสาขา 💕 หมดเขต 27 มิ.ย. นี้แหละคะ 🤗 #WSlinecoupon	
263	28	Watsons	ช้อปไอเทมพิเศษได้ที่วัดสันออนไลน์เท่านั้น อย่ามัวรอช้า คลิกช้อปเลย! 🛒 คลิกช้อป http://bit.ly/2J84NOr 📱 ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 💕 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #WSOnline #WSItemHot	
264	29		วันวิสาขบูชาปีนี้ เชิญชวนพุทธศาสนิกชนชาวไทยทุกคน ทำดี พุทธดี คิดแต่สิ่งดีๆ และร่วมทำบุญตักบาตร เวียนเทียนในวันสำคัญวันนี้ร่วมกันนะคะ 🙏	

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
265	29		วันนี้สาวๆ วางแผนกันรึยังคะว่าจะไปเวียนเทียนกันที่ไหนดี สำหรับใครที่ยังไม่มีแผน Trippointz Thailand มี 10 วัดในกรุงเทพฯ มาแนะนำ ค่ะ	
266	29		เริ่มแล้ววันนี้! เมออัปเดตเต็ม ลดสูงสุด 20% 🛒 วันนี้ที่ร้านวัดสันและออนไลน์ 29 พ.ค. - 3 มิ.ย. 61 *เฉพาะสินค้าที่ร่วมรายการ 🛒 ➡️ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2JabvUm 💖 ซื้อง่ายๆ ผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 💖 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #WSPromotion #WSCosmetics	
267	29		โปรแรง ! มาสคาร่าตัวแม่ไฮเปอร์เคิร์ล 99 บาท !! ที่วัดสัน 29 พ.ค. - 11 มิ.ย. นี้ เท่านั้น!!! ของเค้าดีจริง เพราะเป็นสูตรกันน้ำ ให้ขนตาหนา เงน เป๊ะ ปังตลอดวัน ใครมีแล้วก็ทุนได้เพราะใช้ได้ทุกวันรอดทุกลุค รีบไปตำก่อนของหมดนะซิส 🔑 พิกัด: วัดสันทุกสาขา #Hypercurl #มาสคาร่าตัวแม่ #Maybellinethailand	
268	29		น้ำครั้งที่ 2 ของน้ำชาข้าวอย่าเพิ่งทิ้งนะจ๊ะ! มีความดีงามซ่อนอยู่ #watsonsbeautytips	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
269	30		แอดไลน์ @watsonsth ลีคะ 🤗 นอกจะอัปเดตโปรโมชันก่อนใครแล้ว มีคูปองส่วนลดไปใช้ที่ร้านวัดสัน กับไอเทมเด็ดๆที่คัดมาเพื่อคุณ 💖 แอดเลย! 👉 http://bit.ly/2wrjiaZ . เพียงส่งคำว่า 'คูปอง' มาที่ช่องแชทใน Watsons Thailand Line Official Account เพื่อรับคูปอง และโชว์ QR Code ให้พนักงานที่ร้านวัดสันทุกสาขา 💖 . หมดเขต 27 มิ.ย. นี้นะคะ 🤗 #WSlinecoupon	
270	31		31 พฤษภาคม ของทุกปีเป็นวันงดสูบบุหรี่โลกนะคะ คำขวัญปีนี้ "บุหรี่ตัวร้าย ทำลายหัวใจ (Tobacco Break Heart)" บุหรี่ส่งผลให้หลอดเลือดหัวใจหดตัว เกิดการตีบตัน มีโอกาสเกิดหัวใจวายเฉียบพลันได้นะคะ มาร่วมรณรงค์ให้เลิกสูบบุหรี่ หรือเป็นกำลังใจให้ผู้ที่จะเลิกสูบบุหรี่กันคะ #WatsonsTH	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
271	1		ขึ้นที่สองลดกว่า 60%!! 🧐 ไอเทมคุณภาพจากวัดสัน หน้า ผม ผิว ครบ! ช้อปเลยวันนี้ #ที่ร้านวัดสันทุก สาขา หรือ #ช้อปผ่านออนไลน์ ก็ฟิน . หมดเขต 27 มิ.ย. 61 . 🔑 ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2J9ZiMd 🔑 ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 🔑 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #WSPromotion #WSbrand	mid year 2//60 %
272	1		ใกล้วันสำคัญที่ไร สิวก็มักจะโผล่ขึ้นมาให้ท้อแท้ใจ เป็นประจำ วันนี้เรามีเคล็ดลับเด็ดดูแลผิวให้สวยงามไร้ กังวลหรือคุณยังสามารถแชร์ผิวสวยใสไร้สิวของตัวเอง ได้ที่ http://www.cleothailand.com/laroche-posay-effgenbycleo #Effgen #LaRochePosayTH #FreeFromAcne #EffaclarTH #WatsonsTH	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
273	2		📢 มาแล้ว Recommended set สุดคุ้มสำหรับ จับจองเป็นเจ้าของกระเป๋าผ้า Watsons Green Tote Bag 🧼 Set ทำความสะอาด + ดูแลผิวหน้า ประกอบด้วย - วัดสัน เทนเซลมาร์สก์ มาร์สก์ดูแลผิวหน้าเนื้อเทนเซล แนบสนิทตลอดการมาร์สก์ ราคา 59 บาท ชื้อ 1 ฟรี 1 - วัดสัน โนส พอร์ สตรีป ชาร์โคล สุดคุ้ม 1 กล่อง 10 ชิ้น ราคา 109 บาท - วัดสัน คลีนซิ่ง วอเตอร์ เจนเทิล แอนด์ มายด์ เช็ด คลีนเครื่องสำอางหมดจด ราคา 299 บาท ลด 30% เฉพาะเมมเบอร์วัดสันเท่านั้น - วัดสัน สำลีแผ่นรีดข้าง 100 แผ่น ใช้ง่าย สะดวก ไม่ บาดหน้า ไม่เป็นขุย ราคารวม 516 บาท เมมเบอร์คุ้มกว่า 383.65 บาท	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
274	3		 มาแล้ว Recommended set สุดคุ้มสำหรับจับจองเป็นเจ้าของกระเป๋าผ้า Watsons Green Tote Bag  Set ทำความสะอาด + ดูแลผิวหน้า ประกอบด้วย - เอส เบลล่า บาย วิตสัน ขาวเวอร์ สครับ ทำความสะอาดผิวด้วยเม็ดขัดผิวธรรมชาติ ไม่บาดผิว เพื่อการขจัดเซลล์ผิวอย่างอ่อนโยน เผยผิวเนียนนุ่ม ราคา 190 บาท ขึ้นที่ 2 ลด 60% - กรีนเบลล่า บาย วิตสัน เอ็กซ์ทรา ไวท์ บอดี้ เซรั่ม เพื่อผิวแลดูกระจ่างใสด้วยราชินีอู่นาวจากอิตาลี ราคารวม 486 บาท ราคาเมมเบอร์ 467 บาท	
275	4	Met Daan Makeup	ว๊ิง ว๊ิง ว๊ิง บุมเมอร์แรง   มีใครว๊ิงได้มากกว่านี้ไหมจ๊ะ	
276	4		จะฝนหรือจะแดดก็ไม่กลัว  เพราะเรามีเคล็ดลับดีๆ ที่ช่วยให้พวกแก้มสีสวยติดทนทั้งวันมาฝากค่ะ # watsonsbeautytips 	
277	4	Mintchyy	ห้ามพลาดจ้า  เริ่มแล้ว Facebook [LIVE] ตามมาดู Beauty Blogger คนสวย คุณ mintchyy ที่วันนี้จะพาเราไปบุกวัดสันสาขา Central World ชั้น 4 มีอะไรน่าสนใจ ต้องดู 	

(ตารางมีต่อ)

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
278	5	Makeup Artists Korea	บ๊าจริง! ลูกนี้ตื่นมาก็สวยเลย เห็นแล้วโรคหัวใจต้องกำเริบ เลิฟ ละ ละ เลิฟ เลิฟยูว 	
279	5		หลีกเลี่ยงอาการออฟฟิศซินโดรมด้วยท่าบริหารง่ายๆ ที่โต๊ะทำงานตามนี้เลยคะ #watsonshealthytips	
280	6		ฟื้นฟูผิวหน้ารัวๆ ถ้าช่วงนี้ต้องนอนติดต่อกันหลายคืน   ต้องหาอะไรบำรุงจัดเต็ม  ให้กลับมาสดใสดังเดิม มาที่วัดสันติสุขะ (สินค้าราคาพิเศษหมดเขต 27 มิ.ย. 61) * ราคาสินค้าอาจมีการเปลี่ยนแปลง  ข้อป่ง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPYToY  แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #watsonsth #watsonspromotion	
281	6		พรุ่งนี้เรามีนัดกัน!  วันที่ 7 มิ.ย. ประมาณ 11.00 น. ชวนดู LIVE แอบตามดูว่าคุณไอซ์ PADIE  จะพาเราไปดูไอเทม #ดูแลผิว อะไรที่ร้านวัดสันติสุขะเซ็นทรัลเวิลด์ เคลียร์คิวไว้เลยนะจ๊ะ 	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
282	7	Padie	แจกความสดใสกับคุณไอซ์ PADIE 🌈 ที่ร้านวัดสัน สาขาเซ็นทรัลเวิลด์ชั้น 4 ร้านใหม่ ไฉไลกว่าเดิมมว้าก กกก 😊 ชวนมาดูค่ะว่า #สกินแคร์ ไหนที่บล็อกเกอร์แนะนำ 📌	
283	7		ซื้อ 1 แกรม 1! ไอเทมกันแดด EARTHs รับซื้อที่ร้าน วัดสันหรือซื้อผ่านออนไลน์ก็ได้นะซิส หมดเขต 27 มิ.ย. 61 เท่านั้น ไปตำด่วนจ้า 🛒👉 🛒 ซื้อไอเทม 1 แกรม 1 ได้ที่ http://bit.ly/2LvjGle 📢 ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 💖 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชันก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #WSPromotion #WSEarths #Earths	
284	8	Met Daan Makeup	ลุคสายฝอที่แท้จริง สายน้ำต สายโกลว์บอกเลยลุคนี้ฉ่ำ มงลงสุด ๆ ไปเลยค่า 📌	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
285	9		รู้หรือไม่? Cleansing Water ที่ทำความสะอาดได้ลึกกว่าทำงานยังไง  ก็ต้องมีโมเลกุลที่เล็กกว่าน้ำ ที่สามารถเช็ดเครื่องสำอางและสิ่งสกปรกได้ดีกว่า อย่าง Dermaction Cleansing Water นี่ไง มีหลายสูตรให้เลือกเลย แค่ 249 บาท  ช้อปได้ทั้ง #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา และ #ออนไลน์ ▪ คลิกเลย! http://bit.ly/2LyrKYK ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY	
286	9		ช้อปสินค้าราคาแรงๆกันไปแล้ว  อย่าลืมใช้สิทธิ์ในการแลกซื้อสินค้าในราคา 50% ที่เคาเตอร์แคชเชียร์วัดสันทุกสาขานะคะ เพียงแค่คุณมียอดซื้อทุก 250 บาทขึ้นไปก็รับสิทธิ์ไปเลยจ้า  วู้วว   ไม่เกิน 10 สิทธิ์ใน 1 ใบเสร็จ  หมดเขต 27 มิ.ย. 61 หรือจนกว่าของจะหมด	
287	9	Mei tu	แปลงร่างเป็นสาว SWAG แต่งหน้าให้แซ่บ เท่ ซ่า ไปกวนใจหนุ่ม ๆ กัน 	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
288	9		Recommended set  ชุดคัมสำหรับจับจองเป็นเจ้าของกระเป๋าผ้า Watsons Green Tote Bag ครั้งที่ 3 มาแล้วค่ะ ครั้งนี้มาในเซท... ดูแลสุขภาพช่องปาก ประกอบไปด้วย  - วัดสันแปรงสีฟันทริปเปิ้ลแอคชั่น ขนแปรงนุ่ม แพ็คชุดคัม 3 ด้าม ราคา 89 บาท ซื้อ 1 ฟรี 1 - วัดสัน เปปเปอร์มินต์ รีเฟรชซิง เม้าส์ สเปรย์ ราคา 79 บาท - วัดสันไหมขัดฟันรสมินต์เส้นกลมชนิดด้าม แพ็ค 3 ราคา 99 บาท ซื้อ 1 ฟรี 1 - วัดสัน คูล มินท์ เม้าท์วอช สูตรไม่มีแอลกอฮอล์ ไซส์บิก ขนาด 500มล.  ราคา 129 บาท ราคารวม 396 บาท เมมเบอร์ราคา 391.55 บาท	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
289	9		✳ บล็อกเกอร์ตัวแม่เค้าว่าดีย Maybelline Instant age rewind คอนซีลเลอร์หัวคุชชั่น ปกปิดได้ตาได้ดีเวอร์ จะรอยไหนเค้าเอาอยู่หมด 2 เฉดสีใหม่ ปิดได้ทุกสีผิว ลิมิเต็ด แพ็คเกจ #ที่วัดสันเท่านั้น ด่วนต้องตำ!!! แค่ 399 บาท หรือคลิกซื้อออนไลน์ที่ http://bit.ly/2joNLxd #Maybellinethailand #WatsonsTH #WSMaybelline	
290	10	Spice	โทนสี ash นี่ต้องยกให้เค้าจริง ๆ ไม่ว่าจะนานแค่ไหนก็ไม่ตกเทรนด์ ไหนใครชอบโทนนี้บ้าง 	
291	10		อย่าพลาด!! วันสุดท้าย! ช้อปที่ร้านวัดสันวันนี้ ช้อปครบทุก 600 บาท  รับคูปองท้ายใบเสร็จใช้แทนเงินสด 100 บาท เอามาช้อป  ในครั้งต่อไป #ที่ร้านวัดสัน เมื่อช้อปครบ 600 บาทขึ้นไป ✳ 8 - 10 มิ.ย. 61 ที่ร้านวัดสันทุกสาขา ย้ำอีกครั้ง วันนี้วันสุดท้ายนะค้า! #WatsonsTH #WSPromotion #WSCoupon #วัดสันคูปอง	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
292	11		ลดสูงสุด 80% 🛒 ไอเทมสุดฮอตจากญี่ปุ่นและเกาหลี ไม่ต้องหิ้วอีกต่อไป กดช้อปเลย #ที่ออนไลน์นะคะ . 11 - 17 มิ.ย. 61 . ● ช้อปออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2sMSa1P ● ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY #WatsonsTH #WSPromotion #WSOnline	
293	11		เตรียมตัวช้อปคอลเลกชันใหม่! ✨ ลิปจูบไม่หลุด Maybelline Super Stay Matte Ink UN-NUDE คอลเลกชันที่สายนู้ดต้องกรี๊ดกับ 10 เฉดสีใหม่ที่ยังคงความสตรองจริงติดนาน 16 ชั่วโมง ช้อปเลยวันนี้ #ที่ร้านวัตสัน (เฉพาะที่มีเคาท์เตอร์ Maybelline) และ #วัตสันออนไลน์ เท่านั้น 😍 . ช้อปออนไลน์ได้ที่ -> http://bit.ly/2JuXHEX . #WatsonsTH #WSPromotion #WSMaybelline #Maybelline #kissproofจูบไม่หลุด	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
294	12	Watsons	ร้องว่าวให้สุดเสียง 😄 ลดสูงสุด 50% 🛒 ไอเทมตราวัตสัน ขนมาใช้ช้อปกันจุใจ #เฉพาะที่ออนไลน์เท่านั้น . รับช้อป 3 วันเท่านั้น 12 – 14 มิ.ย. 61 . ▪ ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2y0Su2f ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #WSPromotion #WSOnline	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
295	12		ราคานี้ซื้อได้!  บอกเราหน่อยสิคะ ว่าสินค้าชิ้นที่สองเมื่อลด 60% แล้วเหลือเท่าไร? ...ตอบถูกลุ้นรับ Gift Voucher ไปช้อปปิ้งที่วัตสันเลย!  ร่วมสนุกกันได้ทุกวัน จันทร์ - ศุกร์ ประกาศรายชื่อผู้โชคดีในวันถัดไปค่ะ #กติกา ง่ายๆเพียง ▪ Like และ Share ภาพนี้ ▪ Comment ตอบว่าสินค้าใน A หรือ B คือราคาที่ถูกต้องกับโปรโมชั่น MID YEAR SALE ชิ้นที่สองลด 60% ▪ ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัตสัน มูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที่ 11 มิ.ย. 61 - คุณ Thanaporn Phanthakhot - คุณ Nan Sitanan ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 	
296	12		ถ้าคุณกำลังเบื่อการชงคอลลาเจนแบบเดิมๆ อยากให้ลองทำเป็นไอศกรีมดูค่ะ! เก้ไก่ได้คุณค่า  เพิ่มผลไม้ต่างๆเพิ่มวิตามินไปอีกกกก #watsonsbeautytips 	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
297	13		สมาชิกฟินเวอร์ วันนี้ช้อปไอเทมตราวัดสัน ลดพิเศษ 10%! ✨ ช้อปด่วน 13 มิ.ย. 61 เท่านั้น! #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือช้อปผ่านออนไลน์นะได้นะจ๊ะซิส • 💖 ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2JvFtmF 💖 ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 💖 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY • *สินค้าโปรโมชั่น 1 แคม 1 ไม่รวมรายการ *เฉพาะสินค้าที่ร่วมรายการ *เงื่อนไขเป็นไปตาม	
298	13		การนอนไม่ดี 🛌 ส่งผลกระทบเต็มๆกับปัญหาผิว มาดูเคล็ดลับนอนยังไงให้ตื่นมาสวย ✨ ใส่ไร้สิวกันค่ะ คุณสามารถแชร์ประสบการณ์ผิวสวยใส่ไร้สิวกของตัวเอง ได้ที่ http://www.cleothailand.com/laroche-posay-effgenbycleo • #Effgen #LaRochePosayTH #FreeFromAcne #EffaclarTH	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
299	14	Watsons	มาเช็คดวงให้อุ่นใจ ราศีไหนจะปังเรื่องอะไรบ้าง เช็คดวง 12 ราศี ประจำเดือนมิถุนายน กับหมอช้าง ระหว่างวันที่ 16 – 30 มิ.ย. 61 คลิก!  คลิกเช็คดวงได้ที่ http://bit.ly/2JLYzAS  เช็กผ่านแอปฯ โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY #WatsonsTH #WSHoro #WSดูดวง	
300	15		พิเศษสุด! 4 ชิ้น 100 บาท  ใครใช้อยู่ซื้อเพิ่ม มีอยู่ซื้อตุน ไม่มีลองสิแล้วจะรัก บำรุงอย่างเร่งด่วน ด้วยพลังจากธรรมชาติ โฉมใหม่ทั้ง 4 สูตร โลโคปิ่น, แต่งกว่า, คามูคามูและโอโลเวอร์ รับหน่วย 3 วันเท่านั้น 15-17 มิ.ย.61  ซื้อได้ทั้ง #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา และ #ออนไลน์ คลิก! ▪ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2t3hkZv ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY #WatsonsTH #WSPromotion #WSBrand #WSMask #มาสก์	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
301	15		ยุ่งจนลืมล้างหน้าก่อนนอน! เชื่อว่าสาวๆ หลายคนคงเคยเจอปัญหาเหล่านี้ ส่วนผลลัพธ์ที่ตามมาคือสิ่วหน้าสิ่วมาตุเคล็ดล้มการทำความสะอาดผิวก่อนนอนให้หน้าไม่มีสิ่วกันได้นี้ค่ะ 🙋 😊 คุณสามารถแชร์ประสบการณ์ผิวสวยใสไร้สิ่วของตัวเองได้ที่ http://www.cleothailand.com/laroche-posay-pi-seh ✨ วันนี้ Effaclar DUO[+] 40 มล. เพียง 790.- และ Effaclar Gel 200 มล. เพียง 590.- ▪ ซื้อได้เลยที่วัตสันออนไลน์ >> http://bit.ly/2t2bCrR ▪ ซื้อง่ายๆ ผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZL	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
302	15	Watsons	ลดสูงสุด 50% ไอเทมออนไลน์ ลดแรงสุดสัปดาห์นี้ ช้อปเลย #ที่ออนไลน์ . 15 - 17 มิ.ย. 61 .  ช้อปเลยที่ออนไลน์ คลิก! http://bit.ly/2HL1LLi  ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPYToY  แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #WSPromotion #WSOnline	
303	17		#วันสุดท้าย!! 🛒 คูปองส่วนลด 60 บาท 🛒 เมื่อแอดไลน์วัดสัน ใช้ลดเมื่อช้อปครบ 600 บาทขึ้นไป! #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หมดเขต 17 มิ.ย. 61 นี้! 😁 .  แอดด่วน แล้วพิมพ์คำว่า "คูปอง" รับส่วนลดแล้วรีบไปช้อป กดแอดไลน์เลย! https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #WSPromotion #WSOnline	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
304	18		🧐 มามาสก์หน้าให้ผิวฉ่ำแบบสาวเกาหลี Tencel by Watsons โฉมใหม่! ปรับแผ่นมาสก์ให้แนบ กระชับผิวหน้ามากขึ้น และสูตรใหม่ให้เลือกซื้อป ซื้อป ได้แล้ววันนี้ #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์ พิเศษ! ✨ วันนี้ ซื้อ 1 แถม 1 #ที่วัตสันออนไลน์ หมดเขต 27 มิ.ย. 61 เท่านั้น ราคา 49 บาท ▪ ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2JK3E0K ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY ▪ แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #WSPromotion #WSOnline #WSbrand #WSMask	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
305	19	Nongc hat	มาดูเร็วววว น้องฉัตรมาแซร์ วิธีการแต่งคิ้วให้เป๊ะปัง! จะมีทริคอะไรบ้างไปส่องกันเลย . พิเศษ! ✨ ลดสูงสุด 30% Browit ไอเทมคิ้ว # เฉพาะที่ออนไลน์เท่านั้น ✂️ ซื้อเลยที่ http://bit.ly/2t5S3yJ ✂️ ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY . ซื้อได้ที่ร้านวัดสัน สาขาตามนี้เลยจ้า สาขา ZEER RANGSIT 1 สาขา UNION MALL 1_GFL สาขา CENTRAL LADPRAO สาขา C.UBONRATCHATHANI สาขา CP TOWER สาขา RBS DEPT SUKHUMVIT สาขา CENTRAL WORLD 4FL #WatsonsTH #WSPromotion #WSBrowit #Browit	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
306	19		ราคานี้ซื้อ!  บอกเราหน่อยสิคะ ว่าสินค้านี้ขึ้นที่สองเมื่อลด 60% แล้วเหลือเท่าไร? ...ตอบถูกลุ้นรับ Gift Voucher ไปช้อปปิ้งที่วัดสันเลย!  ร่วมสนุกกันได้ทุกวัน จันทร์ - ศุกร์ ประกาศรายชื่อผู้โชคดีในวันถัดไปค่ะ . #กติกา ง่ายๆเพียง ▪ Like และ Share ภาพนี้ ▪ Comment ตอบว่าสินค้าใน A หรือ B คือราคาที่ถูกตรงกับโปรโมชั่น MID YEAR SALE ขึ้นที่สองลด 60% ▪ ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัดสัน มูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน . ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที 18 มิ.ย. 61 - คุณ Laongsri Wongsuwan - คุณ Alohaa Oil . ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
307	19		ແຄ່ນ ແຄ່ນ!! Item of the week กับ Le Sasha BRUSH 2 GO หวีไฟฟ้าที่มาแรงที่สุดในตอนนี้ #คนสวย2018 ต้องสวยได้แบบไร้สาย พกไปได้ทุกที่ :) ราคาปกติ 1,790 บาท 👉 มีขายแล้ววันนี้ที่วัดสันออนไลน์ >> http://bit.ly/2tije8H 👉 ช้อปผ่านแอปฯ โหลดฟรี! >> http://bit.ly/2GPyToY 🍷 ลดเพิ่ม 150 บาท เมื่อช้อปออนไลน์ครบ 1,800 บาท 💰 ใช้โค้ด 'WS1800' 🍷 ลดเพิ่ม 300 บาท เมื่อช้อปออนไลน์ครบ 2,500 บาท 💰 ใช้โค้ด 'WS2500' *โปรโมชั่นวันที่ 19 - 21 มิ.ย. 61 เท่านั้น	
308	19	นิตยสารชีวจิต	ใครไม่อยากลืมนึกถึงทุกครั้งไปฟิตเนสเช็คด่วนน ○ ×	
309	20		คีนี่นอนดึกใช้ไหม? 🏠 ต้องหาตัวช่วยดีๆ ฟันฟู ผิวกันหน่อย 🛒 ไอเทมน่าช้อป #ที่วัดสัน ช้อปเลย! 📢 ราคานี้หมดเขต 27 มิ.ย. 61 เท่านั้น #WatsonsTH #WSPromotion #Wsbrand	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
310	21	Feedy girly	มือใหม่หัดแต่งตา แต่งตาอย่างไรให้เจิดจรัสยั่วยั่ว อ้วหู้ว ผู้ตะลึง 🌟	
311	22		ประกาศรายชื่อผู้โชคดีในกิจกรรม "จะสวยให้สุดต้องหยุดที่อะไรถามใจเธอดู" ลุ้นรับมาส์กของทอง Super Serum Mask	
312	25		ราคานี้ซื้อได้! ✅ บอกเราหน่อยสิคะ ว่าสินค้าชิ้นที่สองเมื่อลด 60% แล้วเหลือเท่าไร? ...ตอบถูกลุ้นรับ Gift Voucher ไปช้อปปิ้งที่วัตสันเลย! 📣 ร่วมสนุกกันได้ทุกวัน จันทร์ - ศุกร์ ประกาศรายชื่อผู้โชคดีในวันถัดไปนะคะ . #กติกา ง่ายๆเพียง ▪ Like และ Share ภาพนี้ ▪ Comment ตอบว่าสินค้าใน A หรือ B คือราคาที่ถูกต้องกับโปรโมชั่น MID YEAR SALE ชิ้นที่สองลด 60% ▪ ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัตสัน มูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน . ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที่ มิ.ย. 61 - คุณ BaiFern LovelyFern - คุณ Sorravis Lapbenjakul . ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 🎉	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
313	25		📢 ใครก็ปลื้ม! จะโบกหน้าทั้งวัน ก็ไม่ห้วน ใช้เดอมาแอคชั่น คลีนซิ่ง วอเตอร์ 🧼 ทำความสะอาดได้ลึกกว่า ด้วยเทคโนโลยี Micell-ionized มี Micellar และ Anion โมเลกุลเล็กกว่าน้ำ 2.7 เท่า หาซื้อได้ #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือ #ช้อปผ่านออนไลน์ ▪ ดูรายละเอียดได้ที่ https://goo.gl/eDxXzE ▪ ช้อปง่ายๆผ่านแอปฯ โหลดฟรี! https://goo.gl/ZwACbF #WatsonsTH #Dermaction #cleansing #คลีนซิ่ง	
314	26		มาปลดปล่อยความมัน ปลดล็อคทุกกฎเกณฑ์ที่งานเปิดตัว Maybelline Super Stay Matte Ink Un-nude 📢 พบกับโปรโมชั่นและกิจกรรมสุดปังได้ตั้งแต่เวลา 12.00 น. ที่ Central Court เซ็นทรัลเวิลด์ 🗝️ 💋 เพียงซื้อลิป Super stay matte ink 7 เฉดสี ฟรี! กระเป๋า UN-NUDE Lippie มีจำนวนจำกัด ช้าอดหมดนะซิส! #MaybellineThailand #WatsonsTH #kissproof จูบไม่หลุด	
315	26		วันนี้ขอเมคอัพสวยฉ่ำด้วยเฉดพีช 🍑 สัมผัสพูนัวไปทั้ง ตา แก้ม และปาก บอกได้คำเดียวว่าต้องลองแต่งตามนะคะ! 🧐 #watsonsbeautytips	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
316	27		วันสุดท้าย! เย็นนี้รับช้อปด่วน! 🛒👉 ทั้งชั้นที่ 2 ลด 60% #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ช้อปผ่าน ออนไลน์ หมดเขต 27 มิ.ย. 61 ช้อปผ่านออนไลน์ได้ที่http://bit.ly/2KmQNBb ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPYToY 💖 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #WSPromotion #WSOnline #MidYaerSale	mid year 2//60 %

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
317	28		จัดเต็มความพิเศษ! วันนี้เท่านั้นสมาชิกวัดสันลดเพิ่มอีก 10%!! 🛒 เมื่อซื้อครบ 1,500 บาทขึ้นไป รับซื้อปด่วน #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ซื้อผ่านออนไลน์ . 28 มิ.ย. 61 เท่านั้น . 💖 อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ http://bit.ly/2MqYjYY 💖 ซื้อผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2KuV2ui 💖 ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY #WatsonsTH #WSPromotion #WatsonsMember #สมาชิกวัดสัน . 📌 เงื่อนไข • กรุณาแสดงแสดงสถานะสมาชิกวัดสัน เช่น วัดสันการ์ด, บาร์โค้ดวัดสันการ์ด, หมายเลขบัตรประชาชน เมื่อซื้อที่ร้านวัดสัน หรือ Log in ด้วยหมายเลขสมาชิกวัดสัน เมื่อซื้อที่วัดสันออนไลน์	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
318	28		🎉 Big Bang Beauty ไม่มี ไม่ได้! งานนี้จัดใหญ่ สำหรับสมาชิกวัดสัน ❤️ ให้ฟินกันถ้วนหน้า ชื้อ 1 แกรม 1! ลุ้นได้แต้ม 100,000 คะแนนทุกวัน! และลุ้นรับiPhoneX! รีบพุ่งตัวไปสมัครสมาชิก #ที่ร้านวัดสัน ทุกสาขา 28 มิ.ย. - 25 ก.ค. 61 📌 อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ http://bit.ly/2IruJAj ❤️ สมาชิกซื้อ 1 แกรม 1 ผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2IyN66d 📱 ชื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY #WatsonsTH #WSPromotion #ซื้อ1แกรม1 #สมาชิกวัดสัน #Watsonsmember	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
319	28		นอก #สมาชิกวัดสัน จะได้ซื้อปิ่นๆ 📺 กับ โปรโมชั่นซื้อ 1 แกรม 1 ⚡ ขอชวนแฟนเพจที่น่ารัก มาร่วมกิจกรรม 😊👉 วัดสันแจกราง! Big Bang Beauty ลุ้นรับ Gift Voucher ไปซื้อที่ร้านวัดสัน 500 บาท! วันละ 2 รางวัล 💖 . #กติกา ง่ายๆเพียง ▪ Like และ Share ภาพนี้ ▪ Comment ตอบว่าสินค้าใน A หรือ B ร่วม โปรโมชั่น #1แกรม1 สำหรับสมาชิก ▪ ตอบถูก...ลุ้นรับฟรี! Gift Voucher จากวัดสัน มูลค่า 500 บาท จำนวน 2 รางวัล/วัน ▪ ประกาศรายชื่อผู้โชคดีวันถัดไป (ยกเว้นกิจกรรม วันศุกร์จะประกาศวันจันทร์) ผู้โชคดีจากคำถามประจำวันที่ 27 มิ.ย. 61 ได้แก่.. - คุณ Santi PK - คุณ โอเค ช้าง ขอแสดงความยินดีกับผู้โชคดีด้วยนะคะ 🎉	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
320	28		🍰🍰 เย้! เปิดอย่างเป็นทางการแล้วจ้า รีบไปซื้อ ฝากันค่ะ! ที่วัดสันสาขาแหลมบาลีฮาย พัทยา (ตรง ข้ามหอนาฬิกา)! 🥳 . เฉพาะวันนี้เท่านั้น พิเศษ!! ลูกค้าวัดสัน พบความ พิเศษถึง 2 ต่อ 💖 #ต่อที่1 สมาชิกวัดสัน ลดทันทีทั้งร้าน 10% 💖 #ต่อที่2 ซื้อครบ 500 บาท รับฟรี! ทิชชู แบบ พกพา 1 แพ็ค มูลค่า 69 บาท . รีบหน่อย...เฉพาะวันที่ 28 มิ.ย. 61 วันเดียวเท่านั้น!! สาวๆห้ามพลาด ตอนนี้อยู่ทันนะคะ #watsonsnewstore #watsonsgrandopening	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
321	28		บำรุงผิวแบบเข้มข้น ✨ ใหม่! “เดอมาแอคชั่น อินเทนซ์ อัลทิเมท เซรัม” เซรัมที่อุดมไปด้วยนวัตกรรมส่วนผสมเหนือระดับ เพื่อผลลัพธ์ผิวสวยสมบูรณ์แบบ พร้อมตอบโจทย์ปัญหาผิวที่แตกต่าง 🔑 อ่านรายละเอียดเพิ่มเติม : http://bit.ly/2KiyRIs หาซื้อได้แล้ว #ที่ร้านวัตสันทุกสาขา หรือ #ซื้อออนไลน์ที่ http://bit.ly/2tJSTkk ▪ ซื้อง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY #WatsonsTH #WSPromotion #WSbrand #DAPIntenseUltimateSerum #Serum	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
322	28		บัตรวัดสันของใครของใครก็หวงเนอะ 🙄 เอาไว้ช้อป 1 แกรม 1 #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หมดเขต 25 ก.ค. 61 นี่นะจ๊ะ ตอนนี้ยังได้ลุ้นรับแต้ม และ iPhoneX ด้วยนะ พุงตัวไปด่วนค่ะ! 📌 อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ http://bit.ly/2IruJAj  สมาชิกช้อป 1 แกรม 1 ผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2IyN66d  ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY #WatsonsTH #WSPromotion #ซื้อ1แกรม1 #สมาชิกวัดสัน #Watsonsmember	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
323	29		ช้อปด่วน!! 📣 3 วันเท่านั้น!! 5 ชิ้น 100 บาท!! Watsons Tencel Mask สูตรใหม่ ✨ มีให้เลือกถึง 6 สูตร 29 มิ.ย. – 1 ก.ค. 61 ช้อปเลย #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา หรือ #ช้อปออนไลน์ 🛒 คลิก! ช้อป http://bit.ly/2KpvP1c 📱 ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY 💖 แอดไลน์เป็นเพื่อนกัน รับโปรโมชั่นก่อนใคร https://bit.ly/2ufRZLY #WatsonsTH #Watsonsbrand #WSPromotion #Mask	
324	29		ช้อปว่าคุ้มแล้ว แต่แจกคุ้มกว่า! 🎁 ระเปิดความพิ นครั้งยิ่งใหญ่! 🎁 #สมาชิกวัดสัน ช้อ 1 แคม 1 ชั อปแล้วยังได้ลุ้นรับของรางวัลมากมาย!! ✅ ลิสไอเทมแล้วไปช้อปกัน #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา วันนี้ - 25 ก.ค. 61 🔑 ดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ http://bit.ly/2lrwAJj #WatsonsTH #WSPromotion #BigBangBeauty	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
325	29		 Big Bang Beauty ไม่มี ไม่ได้! งานนี้จัดใหญ่ สำหรับสมาชิกวัดสัน  ให้พินกันถ่วนหน้า ช้อ 1 แกรม 1! ลุ้นได้เต็ม 100,000 คะแนนทุกวัน! และลุ้นรับiPhoneX! รีบพุ่งตัวไปสมัครสมาชิก #ที่ร้านวัดสันทุกสาขา 28 มิ.ย. - 25 ก.ค. 61  อ่านรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ http://bit.ly/2lrUJAj  สมาชิกช้อป 1 แกรม 1 ผ่านออนไลน์ได้ที่ http://bit.ly/2KqOWve  ช้อปง่ายๆผ่านแอปพลิเคชัน โหลดฟรี! http://bit.ly/2GPyToY #WatsonsTH #WSPromotion #ช้อ1แกรม1 #สมาชิกวัดสัน #Watsonsmember	
326	30	STCoo king	โซว์ฝีมือมัดใจโอปป้าให้อยู่มัดด้วย  กิมจิ ผักกาดขาวโฮมเมด รับรองเลยว่าโอปป้าต้องร้อง บูม บาย่า	
327	30		สุดสัปดาห์ก็จะฟินแบบนี้แหละค่ะ  เมื่อมาช้อปที่ร้านวัดสัน  แต่ตั้ง 29 มิ.ย. - 1 ก.ค. 61 กับสินค้าราคาพิเศษเพียบ! รีบมาช้อปนะจ๊ะ   ช้อปออนไลน์ คลิก http://bit.ly/2NbUZlU  หรือช้อปผ่านแอปฯก็ง่ายเวอร์ https://goo.gl/ZwACbF	

จำนวน	วัน	จาก	ข้อความ	Campaign
328	ได้		รับฟรี!!!! วัดสันขวามาร่วมสนุกกับกิจกรรมจาก " Bio-essence " กับไอเทมดับความหิวร้อน!!! อากาศแบบประเทศไทยใครๆก็...#หิวร้อน 🍷 สเปรย์น้ำแร่ ไบโอ-เอสเซนส์ มิราเคิล ไบโอ วอเตอร์ เปลี่ยนหน้ายักษ์ให้เป็นน่ารัก เติมความสดชื่นให้ผิวชุ่มชื้นตลอดวัน 🔑 กติการ่วมสนุกง่ายๆ เพียง 1. Like & Share กิจกรรมนี้ ตั้งค่าเป็นสาธารณะ 2 เขียนแคปชั่น และแท็กเพื่อน 1คน ที่มักจะ #หิวร้อน เพราะอากาศบ้านเรา ที่อยากให้ลองใช้สินค้า พร้อมบอกคุณสมบัติสินค้าข้อใดที่เหมาะสมกับเพื่อนของคุณ 3. Capture ภาพหน้าจอมา post ใน comment นี้ เพื่อยืนยันว่าทำถูกต้องตามกติกา	

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ-นามสกุล วรวรรณ วาณิชย์เสริมกุล

อีเมล worawan.wnsk@gmail.com

ประวัติการศึกษา ปริญญาตรี คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร



มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ข้อตกลงว่าด้วยการอนุญาตให้ใช้สิทธิในวิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์

วันที่ 7 เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2562

ข้าพเจ้า (นาย/นาง/นางสาว) วรวรรณ วณิชชีสรังกุล อยู่บ้านเลขที่ 65/202
ซอย - ถนน กทาว์ ตำบล/แขวง หน้าเมือง
อำเภอ/เขต เมือง จังหวัด ราชบุรี รหัสไปรษณีย์ 70000
เป็นนักศึกษาของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ รหัสประจำตัว 7610300852
ระดับปริญญา ☐ ตรี ☒ โท ☐ เอก
หลักสูตร นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชา การสื่อสารเชิงกลยุทธ์ คณะ นิเทศศาสตร์
ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ” ฝ่ายหนึ่ง และ

มหาวิทยาลัยกรุงเทพ ตั้งอยู่เลขที่ 119 ถนนพระราม 4 แขวงพระโขนง เขตคลองเตย
กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งต่อไปนี้จะเรียกว่า “ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ” อีกฝ่ายหนึ่ง

ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ และ ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ ตกลงทำสัญญากันโดยมีข้อความดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิขอรับรองว่าเป็นผู้สร้างสรรค์และเป็นผู้มีสิทธิแต่เพียงผู้เดียวในงานสารนิพนธ์/
วิทยานิพนธ์หัวข้อ การศึกษารูปแบบการนำเสนอเนื้อหา บนแพลตฟอร์มทวิตเตอร์ Watsons ที่ก่อให้เกิด Engagement

ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร นิเทศศาสตรมหาบัณฑิต ของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ
(ต่อไปนี้จะเรียกว่า “สารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์”)

ข้อ 2. ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิตกลงยินยอมให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิโดยปราศจากค่าตอบแทนและไม่มี
กำหนดระยะเวลาในการนำสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการทำซ้ำ ดัดแปลง เผยแพร่
ต่อสาธารณชน ให้เข้าต้นฉบับหรือสำเนา งาน ให้ประโยชน์อันเกิดจากลิขสิทธิ์แก่ผู้อื่น อนุญาตให้ผู้อื่นใช้
สิทธิโดยจะกำหนดเงื่อนไขอย่างหนึ่งอย่างใดด้วยหรือไม่ก็ได้ ไม่ว่าทั้งหมดหรือเพียงบางส่วน หรือการ
กระทำอื่นใดในลักษณะทำนองเดียวกัน

ข้อ 3. หากกรณีมีข้อขัดแย้งในปัญหาสิทธิในสารนิพนธ์/วิทยานิพนธ์ระหว่างผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิกับ
บุคคลภายนอกก็ดี หรือระหว่างผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิกับบุคคลภายนอกก็ดี หรือมีเหตุขัดข้องอื่นๆ
เกี่ยวกับลิขสิทธิ์ อันเป็นเหตุให้ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิไม่สามารถนำงานนั้นออกทำซ้ำ เผยแพร่ หรือโฆษณา
ได้ ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิยินยอมรับผิดชอบและชดเชยค่าเสียหายแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิในความเสียหาย
ต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นแก่ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิทั้งสิ้น

สัญญาฉบับนี้ทำขึ้นสองฉบับ มีข้อความเป็นอย่างเดียวกัน คู่สัญญาได้อ่านและเข้าใจข้อความในสัญญาฉบับนี้โดยละเอียดแล้ว จึงได้ลงลายมือชื่อให้ไว้เป็นสำคัญต่อหน้าพยาน และเก็บรักษาไว้ฝ่ายละฉบับ

ลงชื่อ.....จรรยา.....ผู้อนุญาตให้ใช้สิทธิ
(จรรยา วัฒนศิริมาตุ)

ลงชื่อ.....อภัย.....ผู้ได้รับอนุญาตให้ใช้สิทธิ
(อาจารย์อภิญญา จุลพิสิฐ)
ผู้อำนวยการสำนักหอสมุดและพื้นที่การเรียนรู้

ลงชื่อ.....สุชาดา.....พยาน
(ดร.สุชาดา เจริญพันธุ์ศิริกุล)
คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย

ลงชื่อ.....ปณ ๒๓.....พยาน
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ดร.ปฐมา สตะเวทิน)
ผู้อำนวยการหลักสูตร/ ผู้รับผิดชอบหลักสูตร