

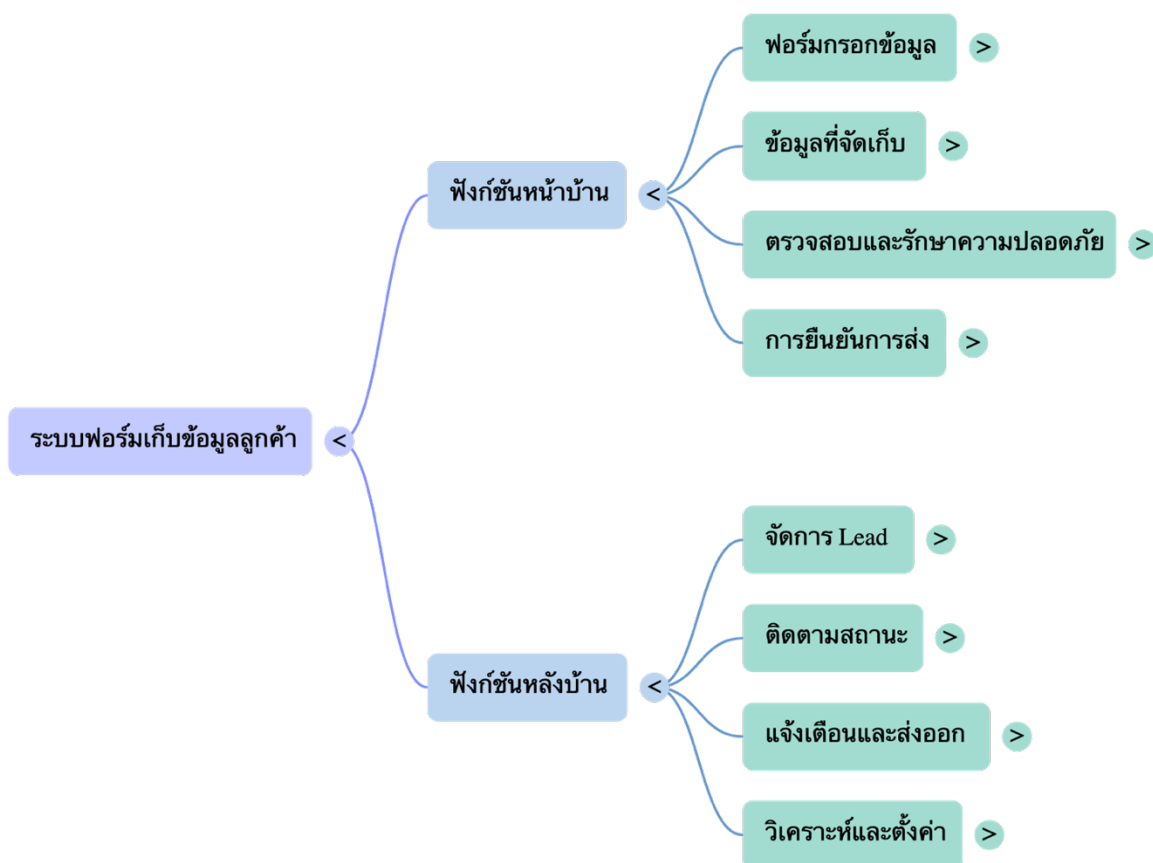
## ระบบฟอร์มเก็บข้อมูลลูกค้า (Lead Form System)

ระบบฟอร์ม Lead เก็บข้อมูลลูกค้า ช่วยรวบรวมข้อมูลผู้สนใจสินค้าและบริการได้อย่างเป็นระบบ พร้อมข้อมูลสำคัญสำหรับการติดต่อกลับและปิดการขายได้รวดเร็ว ออกแบบให้ใช้งานง่าย ปลอดภัย และช่วยเพิ่มคุณภาพ Lead เพื่อเพิ่มโอกาสทางธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ

### 1. OBJECTIVES

- ✓ รวบรวมข้อมูลผู้สนใจอย่างเป็นระบบ
- ✓ เพิ่มคุณภาพ Lead ให้ทีมขาย
- ✓ ลดข้อมูลสแปมและข้อมูลไม่สมบูรณ์
- ✓ เพิ่มความเร็วในการติดต่อลูกค้า
- ✓ รองรับการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อเพิ่ม Conversion

### 2. SYSTEM OVERVIEW



### 3. SYSTEM FUNCTIONS

#### 3.1 ฟังก์ชันหน้าบ้าน (USER EXPERIENCE)

##### 1). รูปแบบการกรอกข้อมูลผู้สนใจ

แบบฟอร์มใช้งานง่าย รองรับการอุปกรณ์

- รองรับการใช้งานบนมือถือ แท็บเล็ต และคอมพิวเตอร์
- ออกแบบ UI ให้เข้าใจง่าย ลดความซับซ้อนในการกรอกข้อมูล
- แสดงช่องข้อมูลที่จำเป็นอย่างชัดเจน

ข้อมูลที่สามารถจัดเก็บ

- ชื่อ – นามสกุล
- เบอร์โทรศัพท์
- อีเมล
- ยี่ห้อรถ / รุ่นรถ
- จังหวัด / พื้นที่ใช้งาน
- สถานะประกันเดิม
- ความสนใจเพิ่มเติม / หมายเหตุ

##### 2). ระบบตรวจสอบความถูกต้องของข้อมูล

- ตรวจสอบรูปแบบเบอร์โทรและอีเมลอัตโนมัติ
- กำหนดช่องข้อมูลบังคับ
- ป้องกันการส่งข้อมูลไม่ครบ

##### 3). ระบบยืนยันเงื่อนไขก่อนส่งข้อมูล

- ลูกค้านำต้องกดยอมรับเงื่อนไขก่อนส่งข้อมูล
- รองรับการแสดง PDPA Consent
- เพิ่มความน่าเชื่อถือและป้องกันข้อร้องเรียน

##### 4). ระบบป้องกันสแปมและบอท

- ป้องกัน Bot และ Spam ด้วย Cloudflare Protection
- ลดการโจมตีฟอร์มและข้อมูลปลอม
- เพิ่มความปลอดภัยของระบบ

##### 5). หน้าขอบคุณและการยืนยันการส่งข้อมูล

- แสดงข้อความยืนยันหลังส่งข้อมูลสำเร็จ
- แจ้งขั้นตอนถัดไปให้ลูกค้าทราบ
- รองรับการ Redirect ไปยังหน้าโปรโมชัน / LINE / Website

## 3.2 ฟังก์ชันหลังบ้าน (ADMIN MANAGEMENT)

### 1). ระบบจัดการข้อมูล Lead

- ดูรายการ Lead ทั้งหมด
- ค้นหาและกรองข้อมูลตามเงื่อนไข
- จัดเรียงข้อมูลตามวันที่หรือความสนใจ
- ดูรายละเอียดข้อมูลลูกค้าแบบครบถ้วน

### 2). ระบบสถานะและการติดตาม Lead

- กำหนดสถานะ Lead เช่น
  - ใหม่ (New)
  - กำลังติดต่อลูกค้า
  - สนใจ
  - ปิดการขายสำเร็จ
  - ไม่สนใจ
- บันทึกหมายเหตุเหตุการณ์ติดตามลูกค้า
- ติดตามประวัติการติดต่อ

### 3). ระบบแจ้งเตือน Lead ใหม่แบบเรียลไทม์

- แจ้งเตือนผ่าน LINE OA (optional)
- แจ้งเตือนผ่าน Email
- แจ้งเตือนผ่าน CRM หรือระบบภายใน (optional)

### 4). ระบบส่งออกข้อมูล

- ส่งออกข้อมูลเป็น Excel / CSV
- เชื่อมต่อ Google Sheets อัตโนมัติ (optional)
- รองรับการเชื่อมต่อ CRM (optional)
- รองรับ API สำหรับระบบอื่น (optional)
- รองรับ Automation ผ่าน n8n / Zapier (optional)

### 5). Dashboard และสถิติ Lead (optional)

แสดงข้อมูลเชิงวิเคราะห์ เช่น

- จำนวน Lead รายวัน / รายเดือน
- แหล่งที่มาของ Lead
- ความสนใจยอดนิยม
- อัตราการปิดการขาย

### 6). ระบบจัดการฟอร์ม (optional)

- เพิ่ม/แก้ไขฟิลด์ข้อมูล
- กำหนด Required Field
- เปลี่ยนข้อความและคำอธิบายฟอร์ม

- รองรับการสร้างหลายฟอร์มตามแคมเปญ

#### 7). ความปลอดภัยและการจัดการสิทธิ์ผู้ใช้งาน

- กำหนดสิทธิ์ผู้ดูแลระบบ (optional)
- จัดเก็บข้อมูลบน Cloud อย่างปลอดภัย
- รองรับ PDPA และการจัดการข้อมูลส่วนบุคคล (optional)

#### 4. BUSINESS BENEFITS

- ✓ เพิ่มคุณภาพ Lead และโอกาสปิดการขาย
- ✓ ติดต่อกลับได้เร็วขึ้นด้วยแจ้งเตือนแบบเรียลไทม์
- ✓ ลด Lead ปลอม/สแปม และข้อมูลไม่ครบ
- ✓ จัดการ Lead เป็นระบบ ช่วยทีมขายทำงานมีประสิทธิภาพ
- ✓ รองรับการวิเคราะห์และเชื่อมต่อระบบ (เช่น CRM/Automation) เพื่อเพิ่ม Conversion

#### สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

โทรศัพท์ : 084-909-6262 | อีเมล : pae@mayavadee.com | เว็บไซต์ : www.mayasoft.co.th