



เริ่มต้นใช้งาน Adobe Commerce

วิธีเปลี่ยนไปใช้ Adobe Commerce อย่างไร้รอยต่อ
เพื่อเร่งการเติบโต เพิ่มความเร็วในการออกสู่ตลาด
และกระตุ้นยอดขาย B2B และ B2C



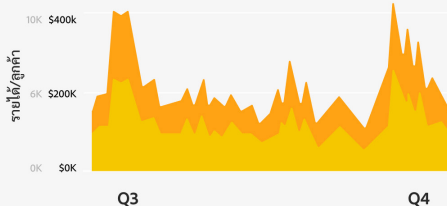
Isaac Tores
ผู้ซื้อ B2C



Nadia Chau
ผู้ซื้อ B2C

รายงานเทรนด์ธุรกิจ

● ลูกค้าใหม่ ● รายได้



บทนำ

ประสบการณ์อีคอมเมิร์ซในปัจจุบันครอบคลุมอุปกรณ์ แพลตฟอร์ม และช่องทางหลากหลายกว่าที่เคย แบนด์ต่างเผชิญกับแรงกดดันที่เพิ่มขึ้นในการนำเสนอตัวเองในทุกที่ที่ลูกค้าอยู่ พร้อมมอบประสบการณ์เฉพาะบุคคลซึ่งสอดคล้องกับผู้ซื้อตลอดกระบวนการตัดสินใจซื้อ ในขณะเดียวกัน ธุรกิจต่างๆ มักประสบปัญหาเกี่ยวกับระบบที่ไม่เชื่อมโยงกัน ข้อมูลที่กระจัดกระจาย และทีมที่ทำงานแยกกัน ส่งผลให้เกิดประสบการณ์ลูกค้าที่ไม่เป็นส่วนตัวซึ่งไม่สามารถดึงดูดผู้ซื้อได้ ด้วยการจัดการกับความท้าทายเหล่านี้โดยตรง ธุรกิจสามารถปลดล็อกโอกาสในการเติบโตและเสริมสร้างความภักดีของลูกค้าได้

ความท้าทายด้านอีคอมเมิร์ซที่พบบ่อย

- **ระบบนิเวศที่กระจัดกระจาย:** การจัดการแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซหลายแพลตฟอร์มทำให้เกิดความไร้ประสิทธิภาพและต้นทุนที่เพิ่มขึ้น
- **ปัญหาด้านความสามารถในการขยายการรองรับ:** โซลูชันจำนวนมากมีปัญหาในการรองรับความต้องการของธุรกิจที่กำลังเติบโตหรือความซับซ้อนของการดำเนินงานแบบ B2B และ B2C
- **อุปสรรคในการนำเสนอเฉพาะบุคคล:** การขาดข้อมูลที่ผสมผสานเป็นหนึ่งเดียวทำให้ธุรกิจไม่สามารถมอบประสบการณ์ที่ปรับแต่งตามที่คุณสมบัติคาดหวัง
- **ความต้องการด้านประสิทธิภาพ:** ความเร็วของเว็บไซต์ที่รวดเร็วเป็นสิ่งสำคัญ โดย [70% ของผู้เข้าชม](#) เน้นย้ำว่าเวลาในการโหลดมีผลต่อการตัดสินใจซื้อของตน

สิ่งที่คุณคาดหวังได้หลังจากใช้งาน Adobe Commerce

Adobe Commerce ช่วยให้ธุรกิจอีคอมเมิร์ซสร้างประสบการณ์การช้อปปิ้งออนไลน์เฉพาะบุคคลที่ขยายการรองรับได้ภายในแพลตฟอร์มเดียว ด้วย Adobe Commerce ธุรกิจสามารถเปิดตัวประสบการณ์การค้าเฉพาะบุคคลที่ผสมผสานเป็นหนึ่งเดียวอย่างรวดเร็วทันใจได้

Adobe Commerce ช่วยให้แบรนด์อีคอมเมิร์ซ

- ✓ เพิ่มการเข้าถึง ปริมาณการเข้าชม และอัตรา conversion
- ✓ ปรับปรุงการนำเสนอเฉพาะบุคคล
- ✓ เร่งการขยายตัวสู่ตลาดใหม่ๆ
- ✓ รองรับกระบวนการตัดสินใจซื้อสำหรับ B2B ที่ซับซ้อน

คู่มือนี้จะสำรวจว่าองค์กรสามารถเริ่มต้นใช้งาน Adobe Commerce เพื่อรับมือกับความท้าทายเหล่านี้สำหรับผู้บริโภคและผู้ซื้อ B2B ทั่วโลกได้อย่างไร ไม่ว่าคุณจะเริ่มต้นเส้นทางอีคอมเมิร์ซครั้งใหม่หรือกำลังเปลี่ยนจากแพลตฟอร์มอื่น คู่มือนี้จะเตรียมความพร้อมให้คุณสู่ความสำเร็จในการใช้งาน Adobe Commerce

ขับเคลื่อนการเติบโตและ engagement

61%

ของลูกค้าเต็มใจที่จะใช้ง่าย
มากขึ้นกับบริษัทที่นำเสนอ
บริการเฉพาะบุคคล
ที่มา: [Medallia](#)

2 เท่า

ผู้นำด้านประสบการณ์สามารถบรรลุ
การเติบโตทางธุรกิจได้สูงขึ้น 2 เท่า
และมี engagement เพิ่มขึ้น 20%-30%
โดยการมอบประสบการณ์
personalized commerce
ที่มา: [McKinsey & Company](#)

คำถามที่ควรถามเมื่อเริ่มต้นใช้งาน

ก่อนที่จะเปลี่ยนไปใช้ Adobe Commerce การประเมินความพร้อมของคุณและการวางแผนอย่างมีประสิทธิภาพเป็นสิ่งสำคัญ เพื่อให้ทีมและทั้งองค์กรทำงานเป็นไปในทิศทางเดียวกัน ควรพิจารณาคำถามสำคัญต่อไปนี้ก่อนดำเนินการตามขั้นตอนที่ระบุไว้ด้านล่าง

1. **ใครเป็นผู้มีส่วนได้ส่วนเสียบ้าง** ตัดสินใจว่าใครจะมีส่วนร่วมในกระบวนการนี้ ระบุผู้มีอำนาจตัดสินใจและผู้มีส่วนรวมหลักทั่วทั้งองค์กรของคุณ
2. **มีเป้าหมายทางธุรกิจอะไรบ้าง** กำหนดลำดับความสำคัญของคุณ ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มรายได้ การขยายตัวสู่ตลาดใหม่ๆ หรือการปรับปรุงความพึงพอใจของลูกค้า
3. **มีงบประมาณเท่าไร** ทำความเข้าใจการลงทุนที่จำเป็นและ ROI ที่อาจเกิดขึ้น
4. **ระยะเวลาเป็นอย่างไร** กำหนดเป้าหมายย่อยที่ชัดเจนเฉพาะสำหรับองค์กรของคุณและเป้าหมายหลักเพื่อให้กระบวนการใช้งานเป็นไปอย่างราบรื่น

4 ขั้นตอนสู่การใช้งาน Adobe Commerce อย่างประสบความสำเร็จ



ขั้นตอนที่ 1:
การวางแผน



ขั้นตอนที่ 2:
การพัฒนา



ขั้นตอนที่ 3:
การเปิดตัว



ขั้นตอนที่ 4:
การบำรุงรักษา

ระยะเวลาในการเริ่มต้นใช้งาน Adobe Commerce เป็นอย่างไร

ระยะเวลาในการใช้งานจะแตกต่างกันไปและขั้นตอนในกระบวนการอาจทับซ้อนกัน แต่กระบวนการอาจใช้เวลานานถึง 40 สัปดาห์ [Adobe Professional Services](#) ทำหน้าที่เป็นเพื่อนคู่คิดคอยแนะนำคุณตลอดการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจของคุณ โดยเสนอบริการให้คำปรึกษาด้านกลยุทธ์ ความช่วยเหลือในการ deploy และการเริ่มต้นใช้งานสำหรับลูกค้า

1. การวางแผน

ขั้นตอนการวางแผนเริ่มต้นด้วยการออกไอเดียและให้ทิศทางที่ชัดเจนสำหรับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ทีมงาน และผู้จัดการโปรเจกต์ เพื่อจัดการขั้นตอนการใช้งานทั้งหมดอย่างมีประสิทธิภาพ ในระหว่างขั้นตอนนี้ คุณจะระบุเป้าหมายให้ชัดเจน วางรากฐานเพื่อให้ทันตามกำหนดเวลา และจัดลำดับความสำคัญของงานที่จำเป็นซึ่งจะช่วยให้คุณบรรลุเป้าหมายได้

ขั้นตอนการวางแผนควรประกอบด้วยขั้นตอนต่อไปนี้

- **พัฒนาแผนงานโดยละเอียด:** กำหนดขอบเขต งบประมาณ และระยะเวลาเพื่อช่วยให้คุณดำเนินการตามข้อกำหนดทางธุรกิจของคุณได้อย่างต่อเนื่อง พัฒนาไอเดียที่ชัดเจนถึงสิ่งที่คุณต้องการจากแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซและสิ่งที่คุณควรมีเพื่อให้คุณสามารถจัดลำดับความสำคัญได้อย่างเหมาะสม ทราบว่าคุณเต็มใจที่จะใช้จ่ายเท่าไรและเมื่อไรที่คุณต้องการให้ทุกอย่างพร้อมใช้งาน
- **กำหนดความสำเร็จ:** ระบุเป้าหมายทางธุรกิจเบื้องต้นของคุณให้ชัดเจน สร้างกรอบการกำกับดูแลภายใน และกำหนดตัวชี้วัดความสำเร็จที่คุณต้องการมุ่งเน้น
- **เข้าใจข้อมูลของคุณ:** ระบุหรือสร้างกลยุทธ์ข้อมูลที่จะแนะนำวิธีจัดการและใช้ข้อมูลของคุณทั้งในปัจจุบันและอนาคต องค์ประกอบหนึ่งของการดำเนินการนี้จะเกี่ยวข้องกับการรับรองและรักษา [การปฏิบัติตามข้อกำหนด PCI](#)
- **ทำซ้ำ:** เตรียมพร้อมที่จะทำซ้ำและปรับเปลี่ยนเพื่อวางกลยุทธ์ สร้าง และทดสอบเมื่อคุณดำเนินการและทำแต่ละขั้นตอนเสร็จสิ้น

2. การพัฒนา

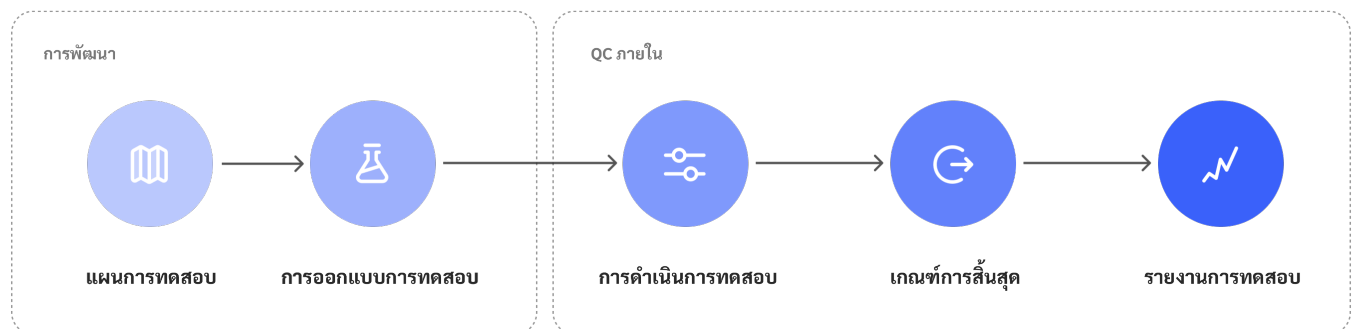
เมื่อมีแผนที่ชัดเจนแล้ว คุณจะเข้าสู่ขั้นตอนการพัฒนา ในระหว่างขั้นตอนนี้ คุณจะออกแบบแพลตฟอร์มใหม่ ระบุโซลูชันสำหรับทุกแง่มุมของเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซ และวางแผนการทำงานแบบ sprint ตลอดขั้นตอนนี้ คุณจะทำงานเพื่อผสมผสานระบบหลักที่จะช่วยคุณจัดการแพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ รวมถึงระบบการจัดการงาน เครื่องมือการทำงานร่วมกัน และที่เก็บโค้ด

ขั้นตอนการพัฒนาควรประกอบด้วยขั้นตอนต่อไปนี้

- **สร้างโครงสร้างพื้นฐานเพื่อปรับปรุงกระบวนการพัฒนา:** สร้างและกำหนดค่าโครงสร้างพื้นฐานที่จำเป็นเพื่อรองรับเวิร์กโฟลว์การพัฒนา การทดสอบ และการใช้งานจริง โครงสร้างพื้นฐานที่เหมาะสมช่วยให้คุณก้าวเข้าสู่ตลาดใหม่ๆ ได้อย่างไร้อยู่ต่อไปในขณะที่มุ่งเน้นการแก้ไขปัญหาทางธุรกิจ
- **ตั้งค่าสภาพแวดล้อม:** ตั้งค่าสภาพแวดล้อมการพัฒนา การทดสอบก่อนใช้งานจริง และการใช้งานจริงของ Adobe Commerce ชุดเครื่องมือเริ่มต้นการผสมรวมประกอบด้วยชุดเทมเพลต สคริปต์การเริ่มต้นใช้งาน และแนวปฏิบัติที่ดีที่สุดด้านสถาปัตยกรรม ซึ่งช่วยลดความซับซ้อนในการสร้างการผสมรวมแบบขับเคลื่อนด้วยเหตุการณ์กับระบบวางแผนทรัพยากรขององค์กร ระบบบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า ระบบข้อมูลผลิตภัณฑ์ และอื่นๆ เพื่อผลลัพธ์ที่ดีที่สุด ควรใช้ Continuous Integration และ Continuous Delivery (CI/CD) เพื่อปรับปรุงการเปลี่ยนแปลงและการ deploy โค้ด
- **ปรับแต่ง Adobe Commerce:** ทำงานร่วมกับทีมข้ามสายงานเพื่อสร้างและปรับแต่ง Adobe Commerce ให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ล่วงหน้าขององค์กรคุณ ตัวอย่างเช่น หากการเพิ่ม engagement และความภักดีของลูกค้าเป็นสิ่งสำคัญที่สุด คุณจะต้องแน่ใจว่าทีมที่เหมาะสมมีส่วนร่วมในการตั้งค่าและการใช้งานฟีเจอร์ของ Adobe Commerce ซึ่งช่วยสร้างประสบการณ์หน้าร้านที่ยืดเยื้อ โดยจะรวมถึงการพัฒนาหน้าร้านที่เหมาะสมกับกลยุทธ์สถาปัตยกรรมและรูปแบบการดำเนินงานของคุณ การวางรากฐานในการนำ commerce boilerplate กับ drop-ins มาใช้เพื่อสร้างและจัดการหน้าเว็บอย่างรวดเร็ว ตลอดจนการใช้เครื่องมือ AI ใน Adobe Commerce เพื่อนำเสนอการขายสินค้าให้เฉพาะบุคคล

กิจกรรมการควบคุมคุณภาพในวงจรของโปรเจกต์

การควบคุมคุณภาพเป็นสิ่งสำคัญในทุกขั้นตอนของการใช้งาน Adobe Commerce เพื่อให้การเปลี่ยนแปลงราบรื่นและประสบความสำเร็จในระยะยาว กราฟิกนี้จะสรุปกิจกรรมการควบคุมคุณภาพที่สำคัญในวงจรของโปรเจกต์ ซึ่งช่วยให้คุณลดความเสี่ยง เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน และมอบประสบการณ์ลูกค้าที่ไร้รอยต่อ



3. การเปิดตัว

หลังจากขั้นตอนการพัฒนา ก็ถึงเวลาเปิดตัว Adobe Commerce ในระหว่างขั้นตอนการเปิดตัว คุณต้องทดสอบระบบอย่างเข้มงวดเพื่อให้ทุกอย่างทำงานได้อย่างเหมาะสม แน่ใจว่าสมาชิกทีมที่ถูกต้องมีสิทธิ์เข้าถึง และยืนยันว่าลูกค้าของคุณสามารถใช้ระบบของคุณได้โดยไม่มีปัญหาใดๆ

ขั้นตอนการเปิดตัวควรประกอบด้วยขั้นตอนต่อไปนี้

- **ตรวจสอบความพร้อมในการใช้งานจริง:** เตรียมพร้อมสำหรับการใช้งานจริงโดยทำการทดสอบอย่างเข้มงวดและ[ทำรายการตรวจสอบก่อนเปิดตัว](#) เพื่อให้การเปิดตัวราบรื่น คุณต้องจัดทำแผนความพร้อมในการใช้งานจริงร่วมกับทีมไอทีและพาร์ทเนอร์การผสานรวม ก่อนเปิดตัว ยืนยันว่าการ deploy โค้ดและการทดสอบใช้งานได้ทั้งในสภาพแวดล้อมการทดสอบก่อนใช้งานจริง และการใช้งานจริง
- **รับการสนับสนุนจากผู้เชี่ยวชาญ Adobe Commerce:** ทำงานร่วมกับเจ้าหน้าที่ Adobe Professional Services ที่สามารถช่วยตอบคำถามและแก้ไขปัญหาได้ หากคุณพบปัญหาใดๆ ในกระบวนการเปิดตัว วิธีที่เร็วที่สุดในการรับการสนับสนุนอย่างทันท่วงทีคือการ[ใช้ฐานความรู้เกี่ยวกับการสนับสนุน Adobe Commerce](#)
- **เฝ้าสังเกตประสิทธิภาพและข้อเสนอแนะ:** ติดตามประสิทธิภาพและข้อเสนอแนะของลูกค้าเพื่อปรับให้เหมาะสมหลังเปิดตัว [การแจ้งเตือนสถานะ](#)และ[การสังเกตสำหรับ Adobe Commerce](#) ช่วยตรวจสอบประสิทธิภาพของเว็บไซต์ Adobe Commerce ของคุณและวินิจฉัยปัญหาได้อย่างรวดเร็ว



4. การบำรุงรักษา

เมื่อคุณเปิดตัวเว็บไซต์อีคอมเมิร์ซใหม่ด้วย Adobe Commerce แล้ว คุณจะต้องวางแผนการสนับสนุนเป็นประจำสำหรับการบำรุงรักษาอย่างต่อเนื่อง การสนับสนุนนี้ทำให้เว็บไซต์ทำงานได้อย่างเหมาะสมที่สุด และจะช่วยให้คุณสามารถอัปเดตได้เมื่อความต้องการของลูกค้าเปลี่ยนแปลงหรือเมื่อมีฟีเจอร์ใหม่ๆ ให้ใช้งาน แม้ว่าความต้องการในการพัฒนาของคุณอาจลดลงหลังจากขั้นตอนการเปิดตัว แต่สิ่งสำคัญคือต้องมีทีมคอยให้การสนับสนุนการบำรุงรักษาเบื้องต้นอย่างต่อเนื่อง

ขั้นตอนการบำรุงรักษาควรประกอบด้วยขั้นตอนต่อไปนี้

- **ปรับ Adobe Commerce ให้เหมาะสมกับการเติบโต:** สร้างการสนับสนุนการใช้งานจริงเพื่อดูแลการอัปเดต การเพิ่มประสิทธิภาพ และการแก้ไขปัญหา เมื่อธุรกิจของคุณเติบโตขึ้น Commerce มีความยืดหยุ่นในการปรับแต่งเว็บไซต์ของคุณเพื่อให้ตอบสนองความต้องการของธุรกิจและลูกค้าของคุณได้ดีที่สุด
- **ปรับปรุงประสิทธิภาพตามข้อเสนอแนะ:** ใช้ข้อเสนอแนะของลูกค้าและการวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงประสิทธิภาพของเว็บไซต์ของคุณอย่างต่อเนื่อง ควบคู่ไปกับการดูแลความปลอดภัย ประสิทธิภาพ คุณภาพ และการแก้ไขข้อบกพร่องในแผนการบำรุงรักษาเป็นประจำของคุณ
- **ก้าวล้ำเป็นผู้นำด้วยการอัปเดตเชิงรุก:** มุ่งเน้นการพัฒนาแบรนด์ของคุณด้วยการสนับสนุนอีคอมเมิร์ซเชิงรุก อาจดูขัดกับสัญชาตญาณ แต่การอัปเดตแพลตฟอร์มเป็นประจำนั้นง่ายกว่าการอัปเดตนานๆ ครั้ง เพราะการปล่อยปละละเลยจะทำให้เกิดปัญหาทางเทคนิคสะสมมากขึ้น

เริ่มต้นใช้งาน Adobe Commerce

Adobe Commerce ช่วยให้ธุรกิจปรับโฉมกลยุทธ์อีคอมเมิร์ซของตน โดยมอบประสบการณ์หน้าร้านที่ยืดหยุ่นสำหรับลูกค้าทั้ง B2B และ B2C ไม่ว่าคุณจะทำเพียงเริ่มต้นหรือกำลังให้ความสำคัญกับการเติบโตและการเปลี่ยนแพลตฟอร์มมาเป็น Adobe Commerce คู่มือนี้จะนำคุณไปสู่เส้นทางความสำเร็จ

[เรียนรู้วิธีที่ Coca-Cola ใช้ Adobe Commerce เพื่อมอบประสบการณ์อีคอมเมิร์ซที่เฉพาะบุคคลมากขึ้น และเพิ่ม engagement ของลูกค้า](#)

ดูข้อมูลเพิ่มเติม



Adobe

Adobe, the Adobe logo, and Adobe Commerce are either registered trademarks or trademarks of Adobe in the United States and/or other countries.

© 2025 Adobe. All rights reserved.