



THINK LIKE STARTUPS

EMPOWERING SALES TRANSFORMATION





BUILKONE

BUILK ONE GROUP CO., LTD.



Business Model :
- Enterprise Solutions
- Software-as-a-Service
- Project-based
- Transaction-based

BUILK ASIA CO., LTD.



Business Model :
- B2B e-commerce
- Commission-based

SCG BUILK ONE PHILIPPINES INC.

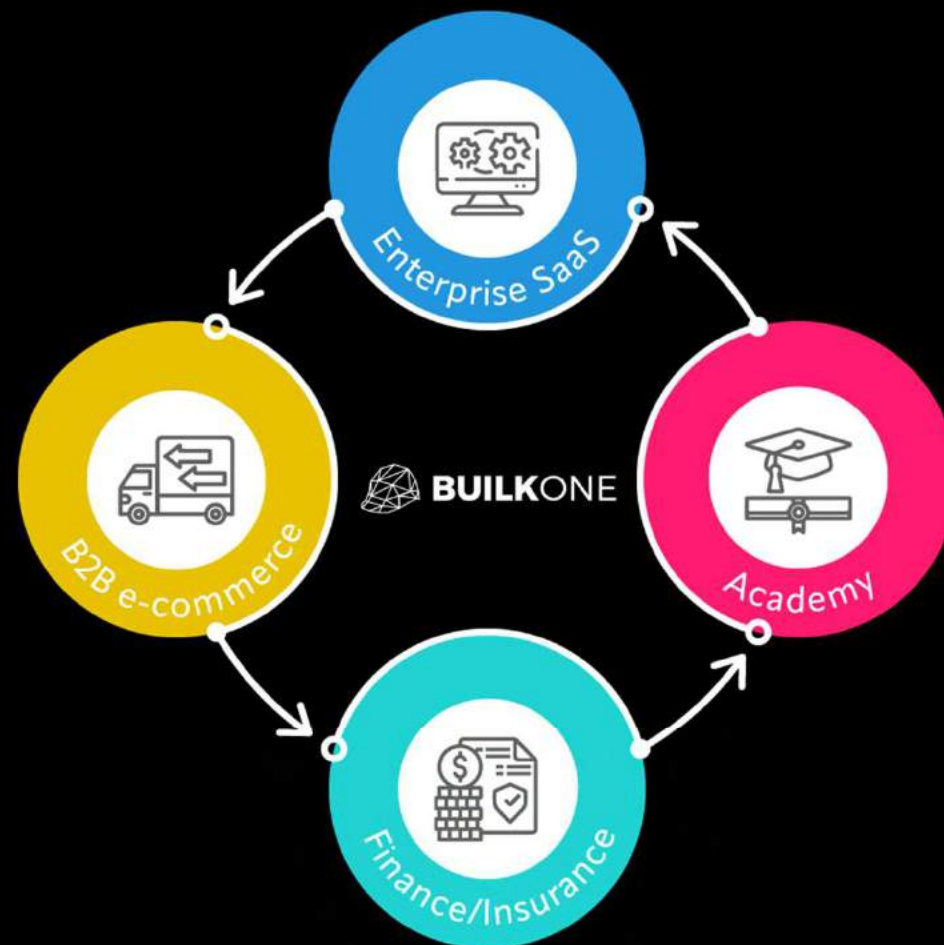


Business Model :
- B2B e-commerce
- Software-as-a-Service

Our Investors



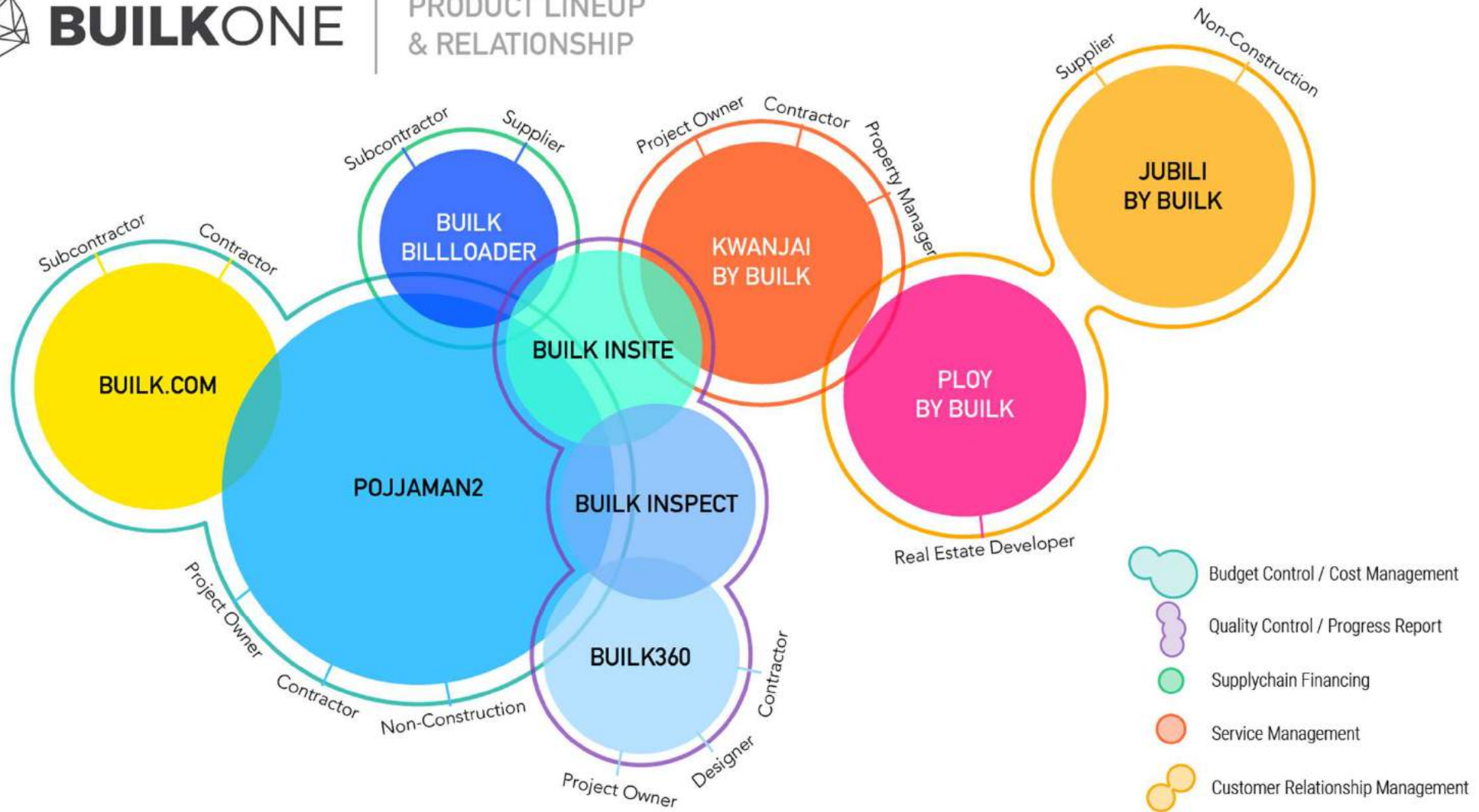
Who are we?





BUILKONE

PRODUCT LINEUP & RELATIONSHIP





Construction & Real Estate
Sector



ONE BANGKOK



ASSET
wise



ASSETFIVE

And more than 35,000 construction SMEs



BUILKONE

Non-Construction
Sector



THE MEGAWATT
A BETTER TOMORROW



B2B Business



ใช้ระยะเวลาในการ
ปิดการขาย



เกี่ยวข้องกับหลายแผนก



มีการวางแผนและ
กระบวนการตัดสินใจ



CONSTRUCTION INDUSTRY

WHO IS YOUR TARGET?

1



Home Owner /
Resident

2



Real Estate
Developer

3



Designer
Architect
Engineer

4



Project
Management
Consultant

5



Contractor

6



Subcontractor

7



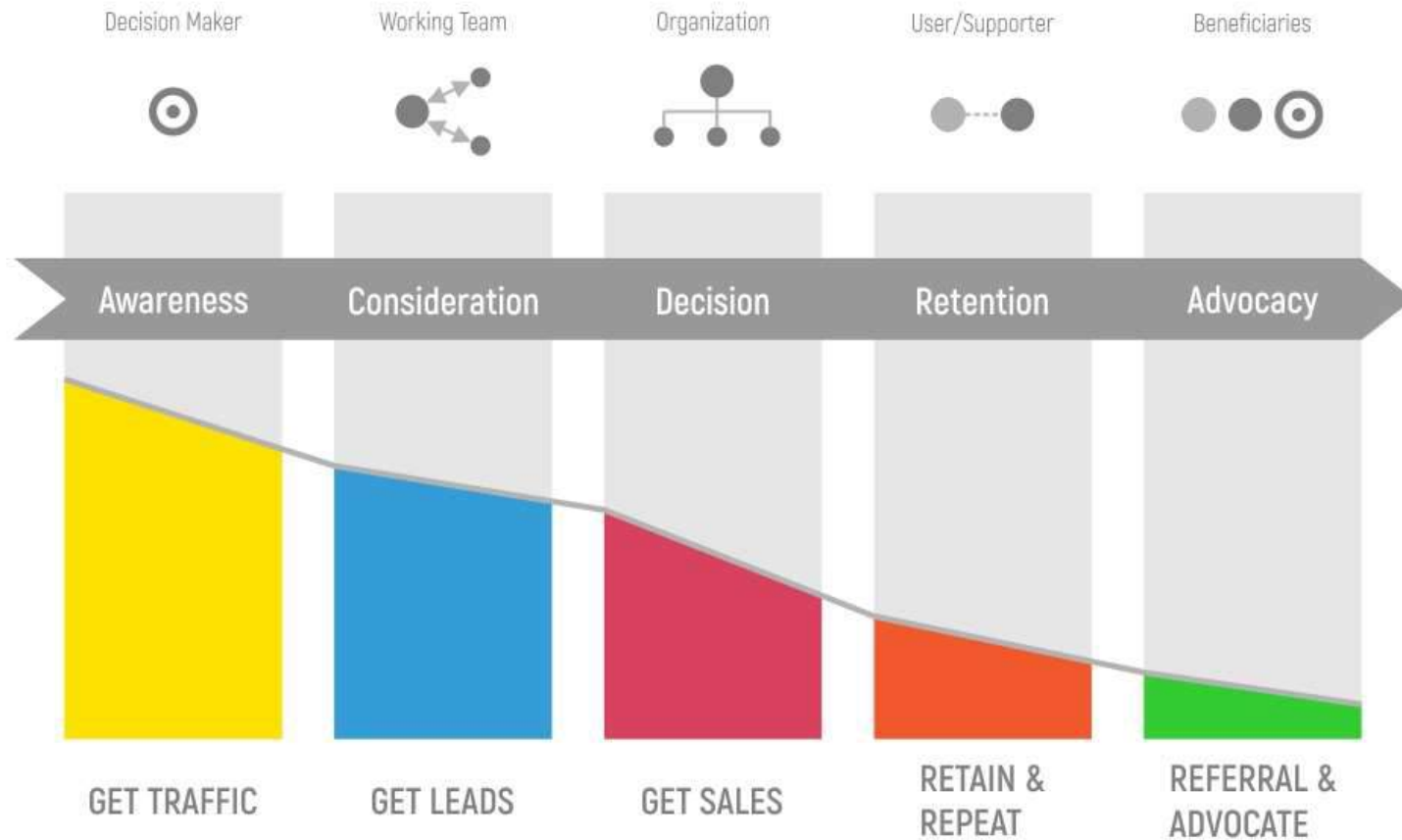
Material
Supplier

8



Manufacturer

B2B Customer Journey





GET TRAFFIC

- Email Marketing
- Newsletter
- Blog Posts
- Social Media Updates
- Infographics
- Slideshares
- Seeding
- Knowledge Sharing
- White Papers
- Checklists



GET LEADS

- Email Marketing
- Case Studies
- Testimonials
- Offline Events
- Trade shows
- Reviews



GET SALES

- Sales Conversation
- Demos
- Free Consultations
- Workshops
- Free Trial
- Quotes/Proposals



RETAIN & REPEAT

- Social Media Updates
- Email Marketing
- Videos/Live Streaming
- Blog Posts
- Case Studies



REFERRAL & ADVOCATE

- Social Media Engagement
- Referral Program
- Events

M A R K E T I N G A C T I V I T I E S

SMEs vs STARTUPS

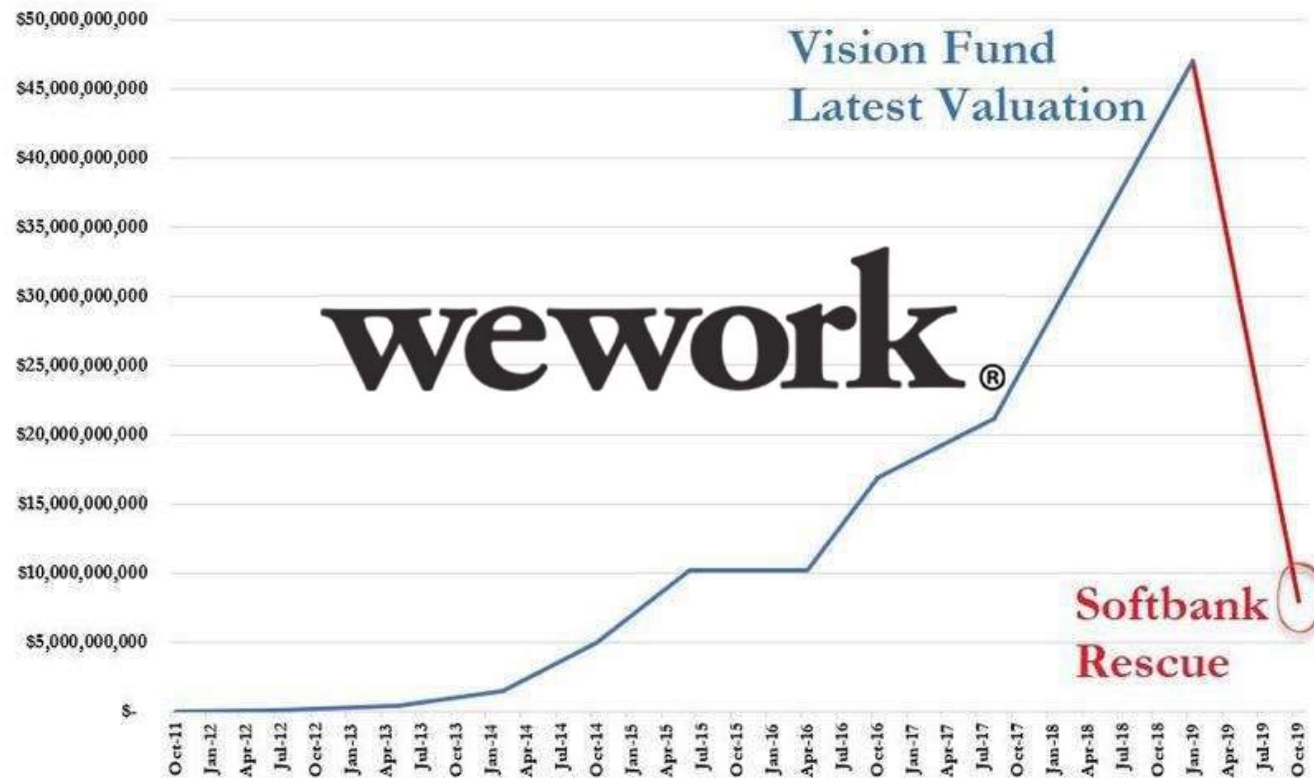


- Known Product
- Known Customer
- Known Profit

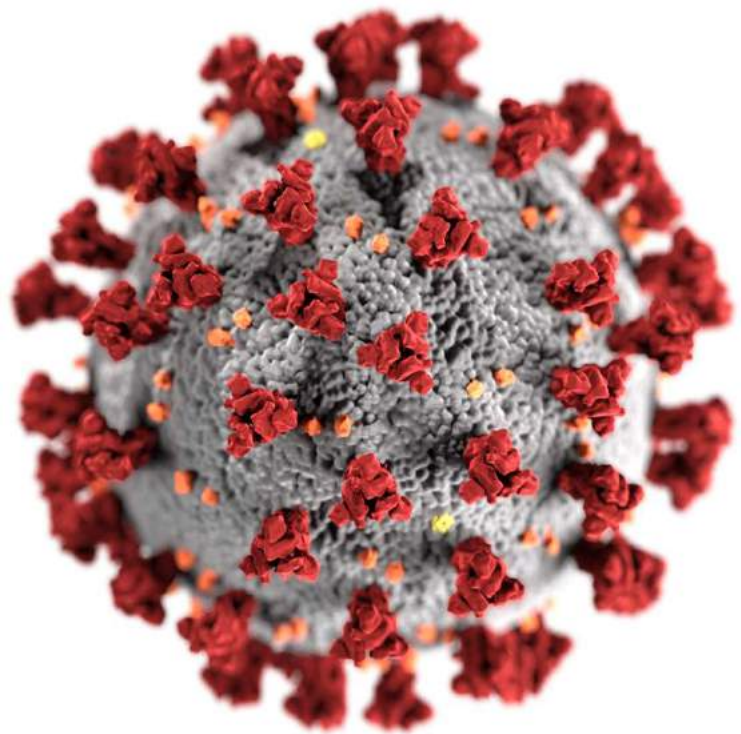


- Identified Problem
- Scalable & Repeatable
- Innovation-Driven

WeWork 'Valuation'



2019



2020



ANSOFF Matrix





B2B SALES TRANSFORMATION

ใครเปลี่ยน?

เปลี่ยนเพื่อใคร?

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

CRM





ชอบ

ไม่เกีย่ง

ยอดลัทธิปัญญะ
งานนี้ก็ส่งร่ายไปให้ทำนุ
ติดต่อกันอย่างเนืองนิจ
เหลือแต่หน้าตาดีมีเฉพาะ
บอกกันไว้ว่าทุกวันนี้



โค้ชทีมขายด้วยข้อมูล

B2B CRM

เครื่องมือพัฒนาศักยภาพทีมขาย

Sales Funnel



SALES MANAGEMENT KNOWLEDGE (2)

Customer Status



แจ้งเตือนการแจ้งเตือน

สถานะลูกค้า

	ลูกค้าเป้าหมาย กลุ่มลูกค้าที่มีการติดต่อภายใน 30 วันก่อนสิ้นปี ควรมีการติดตาม ประมาณ 1 ครั้งต่อเดือน	
	แจ้งเตือนตามระยะเวลาทุก 2 เดือน จำนวนสูงสุด 3 รายการ	
	ลูกค้าใหม่ กลุ่มลูกค้าที่มีการติดต่อภายใน 30 วัน ควรมีการติดตามใกล้ชิด เพื่อเปลี่ยนเป็นลูกค้าประจำ ติดตาม ประมาณ 2 ครั้งต่อเดือน	
	แจ้งเตือนตามระยะเวลาทุก 1 เดือน จำนวนสูงสุด 3 รายการ	
	ลูกค้าประจำ  ตั้งค่า กลุ่มลูกค้าที่มีการติดต่อ 3 ครั้งขึ้นไป ควรมีการดูแลเป็นพิเศษ ติดตามอย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	
	แจ้งเตือนตามระยะเวลาทุก 1 เดือน จำนวนสูงสุด 3 รายการ	
	ลูกค้าหาย  ตั้งค่า กลุ่มลูกค้าที่ไม่มีการติดต่อภายในระยะเวลา 3 เดือน ควรมีการติดตามเป็นพิเศษ อย่างน้อย 1 ครั้งต่อเดือน	
	แจ้งเตือนตามระยะเวลาทุก 1 เดือน จำนวนสูงสุด 5 รายการ	

SALES MANAGEMENT KNOWLEDGE (3)

Hotness



การติดตามครั้งถัดไป

ความสำคัญ *

แผนการติดตาม *

1 | โปรดเลือกรูปแบบการติดต่อ | 14-03-2020

เพิ่มการแจ้งเตือน

ผู้รับผิดชอบ *

Petai Padungtin | แจ้งเตือนทางอีเมล

หมายเหตุการติดตามครั้งถัดไป *

ต้องการช่วยในการติดตามเรื่องถัดไป?

บันทึก | บันทึก

JUBILI | บริการงานขาย | ไทย | ไทย

เสนอราคา

พนักงานขาย : อชานนภ (เอช) ชนเดญ

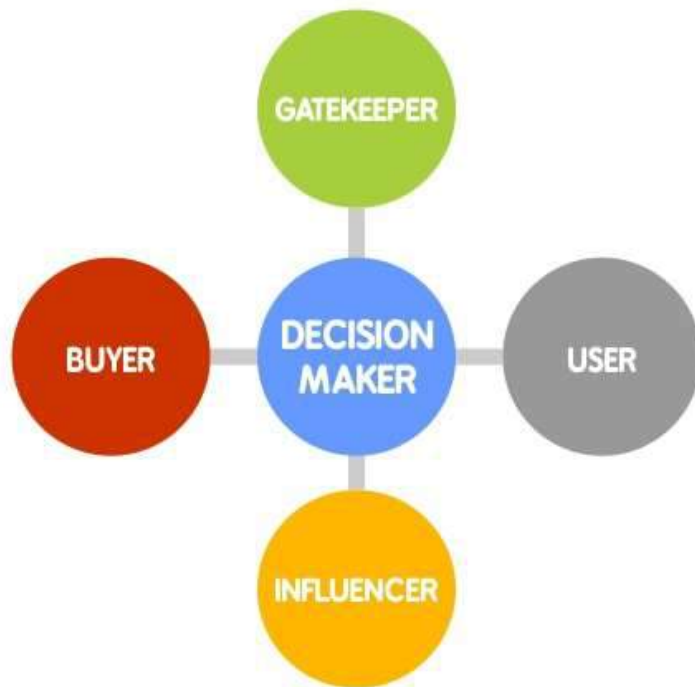
สถานะ	หมายเลขใบเสนอราคา	ลูกค้า	พนักงานขาย	ความคืบหน้า
📞	Q#200511-0001-C	บริษัท อนันดา ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด (มหาชน)	อชานนภ (เอช)	🔴🔴🔴🔴🔴
📞	Q#200507-0002-B	บริษัท เบริมเมอร์ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	อชานนภ (เอช)	🔴🔴🔴🔴🔴
📞	Q#200413-0007-A	บริษัท โอริสทรี จำกัด (สำนักงานใหญ่)	อชานนภ (เอช)	🔴🔴🔴🔴🔴
📞	Q#200515-0003-B	บริษัท ลาภในการโยธา จำกัด	อชานนภ (เอช)	🔴🔴🔴🔴🔴
📞	Q#200505-0005-B	บริษัท จอ.ส.พ. พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด (มหาชน)	อชานนภ (เอช)	🔴🔴🔴🔴🔴
📞	Q#200513-0001-B	บริษัท ศรีสมเด็จ พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด	อชานนภ (เอช)	🔴🔴🔴🔴🔴
📞	Q#200513-0007-E	บริษัท วัชร วัสดุก่อสร้าง จำกัด	อชานนภ (เอช)	🔴🔴🔴🔴🔴
📞	Q#200515-0001-B	บริษัท โอ.บี. วัสดุก่อสร้าง จำกัด	อชานนภ (เอช)	🔴🔴🔴🔴🔴
📞	Q#200427-0001-E	บริษัท เอเชีย อินเทลลิเจนซ์ จำกัด	อชานนภ (เอช)	🔴🔴🔴🔴🔴

<https://jubili.buil.com/jubsa/quotation/detail/120372>

2015 - 2019 © BULK ONE

SALES MANAGEMENT KNOWLEDGE (4)

Decision Making Unit for B2B Customers



🔍 ความสัมพันธ์ลูกค้า

80% ความสมบูรณ์ของข้อมูล

📈 การจัดอันดับ / ดูรายงาน

10/2,374

สร้างเมื่อ

07 Jan 2020

ผู้รับผิดชอบ

ทศกร (ค) อินเณศ

👤 ชื่อผู้ติดต่ออื่น

Panupun Jungtraksa Buyer

คุณเจียน วรินทร์ - Executive Director DecisionMaker

คุณวิฐ ศุภวิฐ ชัยกล้าหาญ - Executive Director - R&D Influencer

คุณพนธดา ชูชื่น - Senior Secretary Gatekeeper

SALES MANAGEMENT KNOWLEDGE (5)

Sales Equation



🏆 เป้าหมาย	
โอกาส	71.23% 3,291 / 4,620
ยอดขาย (รายได้)	49.99% 138,531,352.63 / 277,142,857.14
กำไร(%)	56.22% 2,337,199.06 / 4,157,142.86



จำนวนลูกค้าเคลื่อนไหว	กิจกรรม	ยอดขาย (1,084)	โอกาสขาย (99) 📈
288 / 5,452	3,554	THB 138,531,352.63	THB 26,929,043.70
เฉลี่ย THB 127,796.45			เฉลี่ย THB 272,010.54
📈 0.35% 287	📈 3.95% 3,419	📉 -15.64% ช่วงก่อน THB 164,212,180.08	📈 28.62% ประมาณการ THB 7,706,190.18

Sales KPIs

Measure what matters

🏆 เป้าหมายวันนี้: กรุณาเลือก

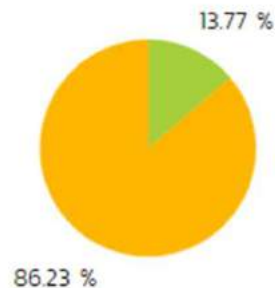
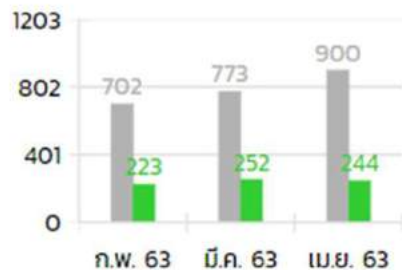


📊 งานติดตาม (210)

มุมมอง: งานติดตามทั้งหมด

งานติดตามที่เกินกำหนด (178)

กิจกรรม (ครั้ง)	900 ▲	ลูกค้าใหม่	4,044,625.46	WON SO (บาท)	30,102,050.36 ▲
WIN (ครั้ง)	244 ▼	ลูกค้าประจำ	25,328,250.02	PAID SO (บาท)	22,205,077.90 ▲



🏆 เป้าหมาย

โอกาส

71.23%

3,291 / 4,620

ยอดขาย (รายได้)

49.99%

138,531,352.63 / 277,142,857.14

กำไร(%)

56.22%

2,337,199.06 / 4,157,142.86

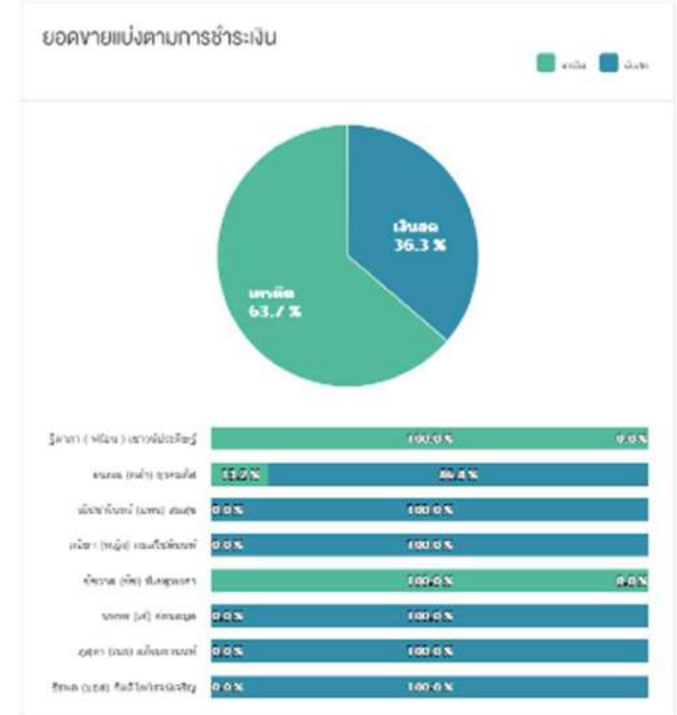
Sales KPIs (2)

Measure what matters

อันดับยอดขายแบ่งตามพนักงาน

พนักงาน กับ

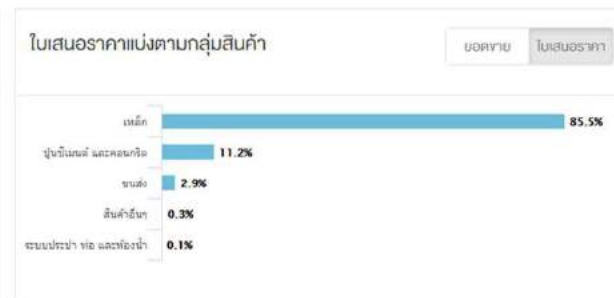
ภริษา (หญิง) กมลโชตินนท์	68.54 % THB 343,766.80	▼
ธนภณ (กล้า) ยุวคนกิส	15.04 % THB 75,416.40	▼
ณิชาธิรินทร์ (แพน) สมสูง	6.44 % THB 32,288.45	▼
บพพร (เอ๋) อ่อนสมูล	5.06 % THB 25,395.20	▼
ภูสุภา (เบย) อภิรมยานนท์	4.57 % THB 22,926.00	▼
ธีรพล (บอส) ทิศติโพธิ์โรจน์เจริญ	0.36 % THB 1,800.00	▼



อันดับยอดขายแบ่งตามทีม

พนักงาน กับ

ทีม Retail (6 คน)	95.07 % THB 476,886.85	▼
ทีม Project (1 คน)	4.57 % THB 22,926.00	▼
ทีม Customer Success & High Margin (1 คน)	0.36 % THB 1,800.00	▼



จำนวนลูกค้า
เคลื่อนไหว

60 / 7,633

↑ 22.45% 49

กิจกรรม

2,004

↑ 38.78% 1,444

THB

ยอดขาย (65)

6,029,251.02

เฉลี่ย 92,757.71

↑ 112.31% ช่วงก่อน 2,839,790.00

THB

ยอดขายรอส่ง (45)

18,878,656.01

เฉลี่ย 419,525.69

รอส่ง 14.31%

THB

รอชำระเงิน (41)

5,531,985.02

เฉลี่ย 134,926.46

ค้างรับ (วิน) 12

THB

โอกาสขาย (492)

312,656,054...

เฉลี่ย 635,479.78

44.52% ~ 139,196,194.94

เป้าหมาย

ลูกค้าใหม่

122.84%

199 / 162

โอกาส

100.00%

123 / 123

ยอดขาย (รายได้)

92.11%

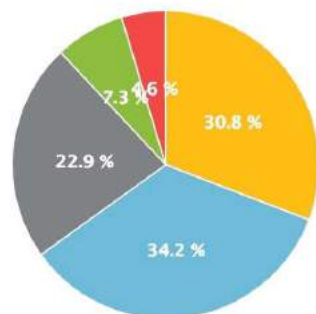
6,029,251.02 / 6,545,454.55

กำไร(%)

100.00%

6,029,251.02 / 0

สถานะงาน



โอกาสใหม่ เสนอราคา ต่อรองราคา

LOST WIN

ชื่อ (47)	กิจกรรม	โอกาสใหม่	เสนอราคา	ต่อรองราคา	Lost	Win
อาทิตย์ (ชั้น) คำทองกลาง	402	0	0	0	0	0
จิรพัฒน์ (ท็อป) เฉลิมบงกช	385	6	28	13 (4)	5	5
วรรณมน(เจน) มินขาว	242	36	53	36 (19)	28	2
พรสุดา (แพร) เกียนทอง	206	24	24	12 (10)	1	7
บุญยอร์ (ออม) ไพฑูริกุล	191	13	10	31 (10)	0	1
รวมทั้งหมด	2004	273	303	203(78)	41	65

กระบวนกรขาย

ความเคลื่อนไหว 01 MAY 2022- 25 MAY 2022

รูปภาพกิจกรรมล่าสุด

Live! Chat

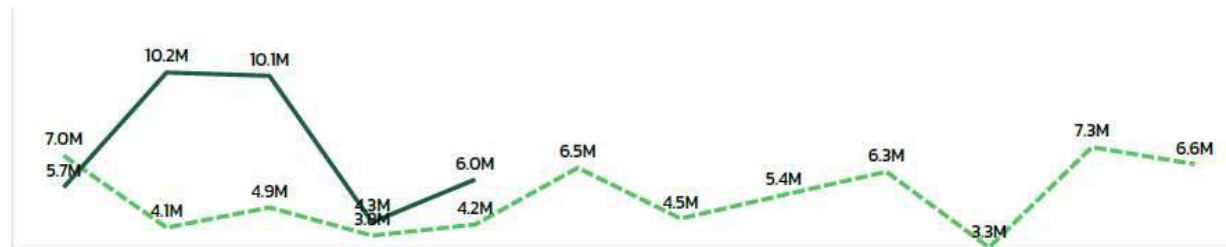
ยอดขายรวมปี 2021 THB 64,058,567.00 (THB/ISO) 74,834.77	ยอดขายรวมปี 2022 YTD THB 36,446,281.00 (THB/ISO) 87,811.25
--	--

Annual Sales Report

บริษัท บิลค์ วัน กรุ๊ป จำกัด (สำนักงานใหญ่)
ปี 2022 เทียบกับ ปี 2021

ยอดขาย (THB)

--- ยอดขายปี 2021 — ยอดขายปี 2022

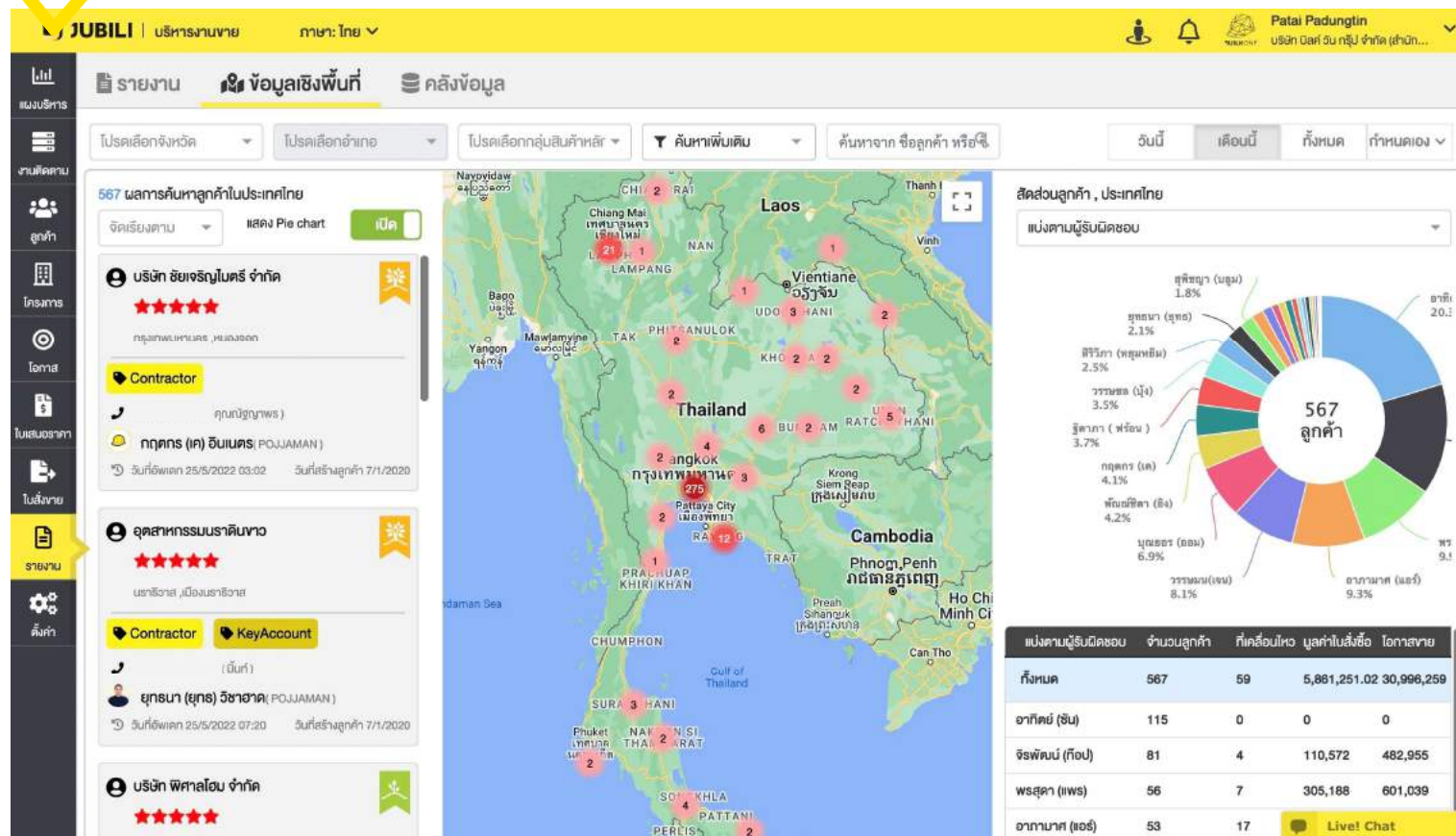


หน่วย : THB	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
ยอดขาย 2021	8,964,884	4,126,427	4,921,008	3,809,949	4,248,980	6,485,137	4,484,818	5,415,997	8,331,232	3,343,451	7,302,454	6,827,252
ยอดขาย 2022	5,719,172	10,246,974	10,115,599	4,340,285	6,024,251							
%YoY	-17.9 %	148.4 %	105.6 %	13.9 %	41.8 %							
ยอดขาย/ISO 2021	88,163	54,281	76,890	55,216	83,387	101,330	70,075	87,354	95,827	42,322	89,547	108,643
ยอดขาย/ISO 2022	63,546	104,560	123,360	52,930	94,128							
%YoY	-27.9 %	92.8 %	60.4 %	-4.1 %	48.5 %							
จำนวนลูกค้า 2021	88	81	57	51	56	60	52	57	61	65	92	59
จำนวนลูกค้า 2022	78	90	89	62	59							
%YoY	14.7 %	47.5 %	21.1 %	21.6 %	5.4 %							

3 อันดับลูกค้า (2022)	บริษัท โต เอส ไซ เล็น	บริษัท ฮาร์เบอร์ แอนด์	บริษัท อินดิโอเอส เอ	THAI NISHIMATSU	บริษัท เอส เอส ไซ ดี							
	บริษัท โตต้า สอย	บริษัท นิสชิน	บริษัท ทาเนวโรน	บริษัท เอสซี ดีเคอีบี	บริษัท คิว คิว ประสาท							
	บริษัท คอแลอว์ทึ่ม	บริษัท 5 45 กรุ๊ป	บริษัท เอส แอนด์ เอส	บริษัท ซีเออีเอ็มเอซี	บริษัท ซีเออีเอ็มเอซี							
3 อันดับกลุ่มสินค้า (2022)	PJM Yearly	PJM Implement -	PJM Implement -	PJM Yearly	PJM Implement -							
	PJM Implement -	PJM License -	PJM License -	BULK 360	PJM License -							
	PJM License -	PJM Service Other -	Other	PJM Yearly	PJM Yearly							
3 อันดับพนักงานขาย (2022)	วรรณบงกช นันทา	วรรณบงกช นันทา	วรรณบงกช นันทา	วรรณบงกช (รุ่ง) เสือ	บุญสม (อาน) โพธิ์							
	อากาซาก (เออี) จันทร	อากาซาก (เออี) จันทร	บุญสม (อาน) โพธิ์	อานพ (อาน) ฐณ	อากาซาก (เออี) จันทร							
	พรสุดา (พร) เกียน	อากาซาก (เออี) จันทร	Kotchaphon	พรสุดา (พร) เกียน	พรสุดา (พร) เกียน							

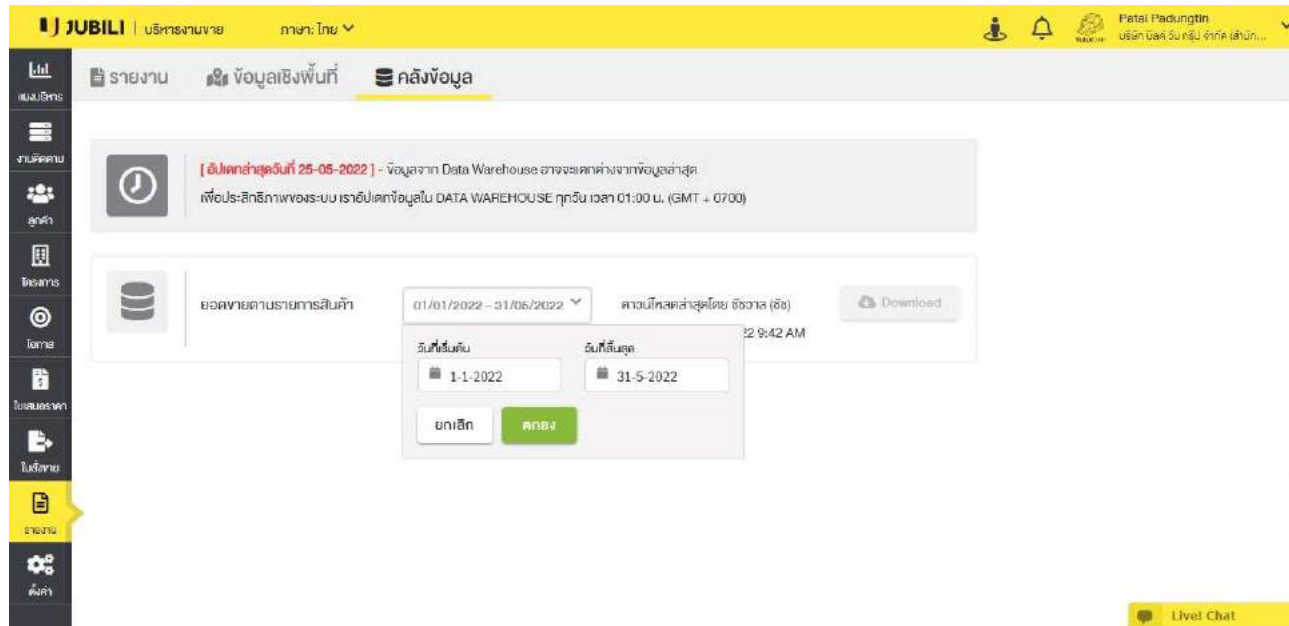
Geospatial Data

Your customer data on the map



Data Warehouse

Customize you reports & connect to marketing automation tools





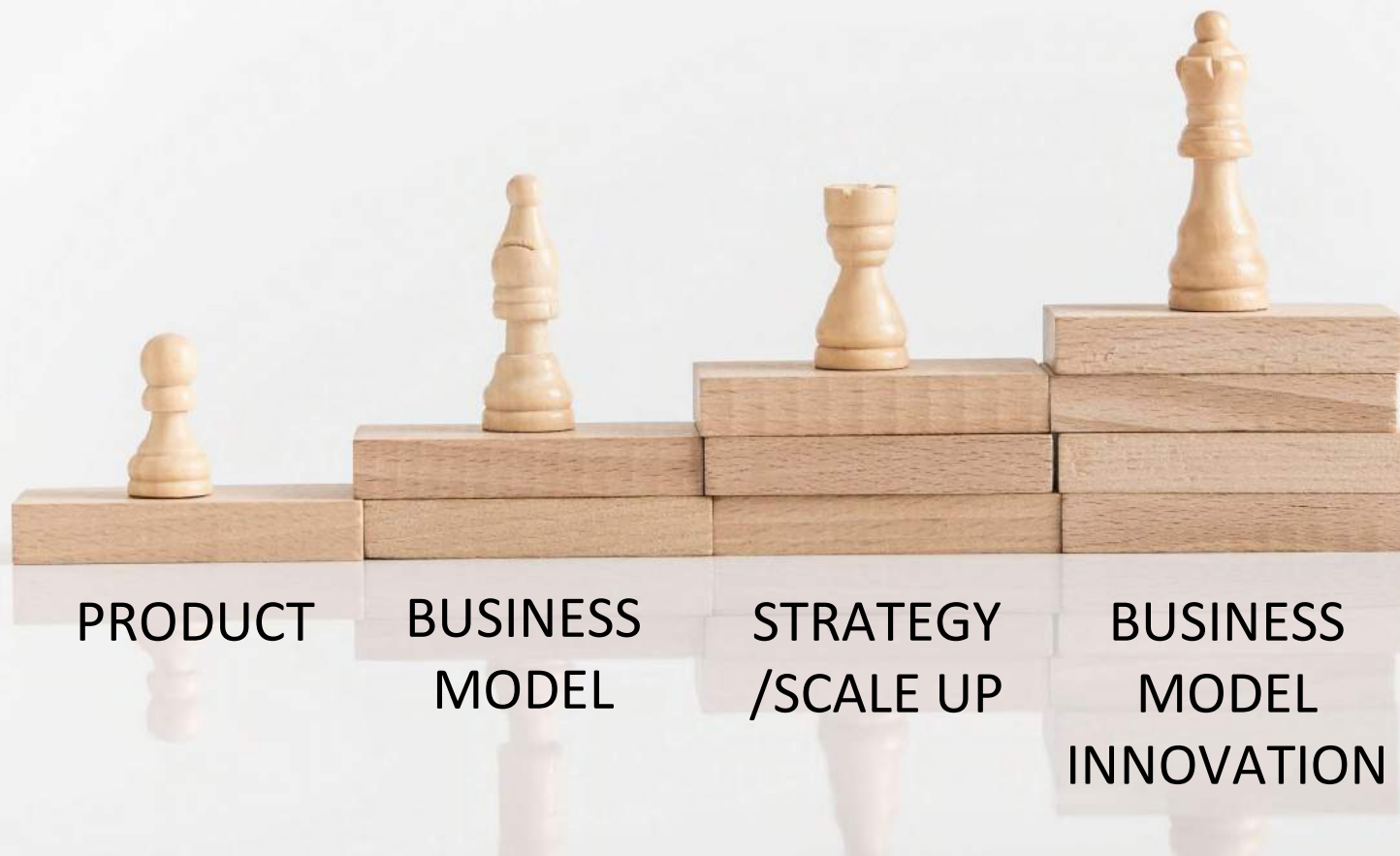
B2B CRM เพื่อพัฒนาศักยภาพทีมขาย

20% DISCOUNT
FOR KRUNGSRI CUSTOMERS
within JULY 31, 2023



Infinite Game

INVINCIBLE BUSINESS





THINK LIKE STARTUPS

THANK YOU



