

<p>ช่วงเริ่มต้น Before (Prospect)</p>	<p>1. กลุ่มเป้าหมาย</p>	<p>2. ข้อความถึงกลุ่มเป้าหมาย</p>	<p>3. ช่องทางการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย</p>
<p>ช่วงระหว่าง During (Lead)</p>	<p>4. เก็บเกี่ยวผู้สนใจ</p>	<p>5. พุ่มพีกกลุ่มผู้สนใจ</p>	<p>6. กลยุทธ์ปิดการขาย</p>
<p>ช่วงหลัง After (Customer)</p>	<p>7. มอบประสบการณ์ระดับโลกให้ลูกค้า</p>	<p>8. เพิ่มมูลค่าทั้งชีวิตที่ลูกค้ามีต่อแบรนด์</p>	<p>9. จัดการและกระตุ้นการบอกต่อ</p>