

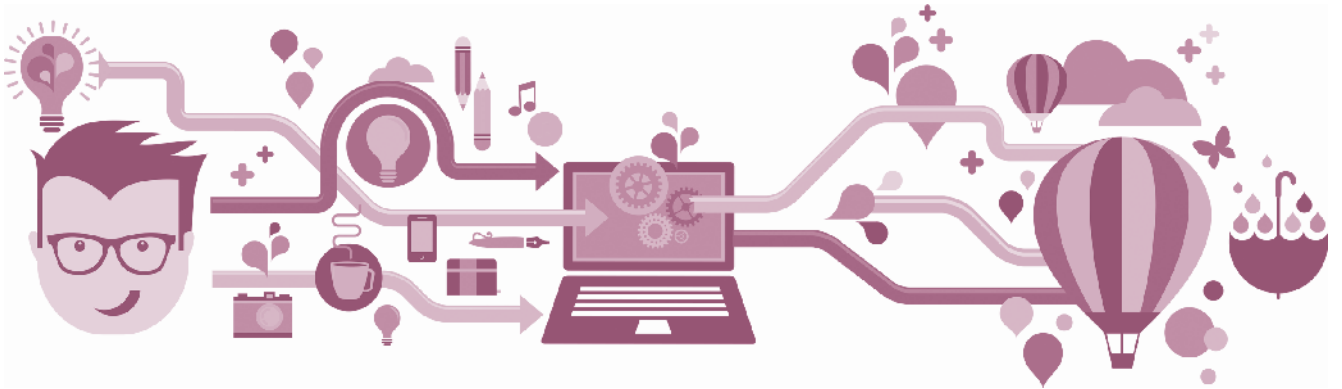
ดร.สุทธิชัย วัฒนโรจน์

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.พีเชนโลก

www.drsuthichai.com

อาวุธทางการตลาด

คือการสร้างไอเดีย



ปคนกล่าวไว้ว่า การแข่งขันทางธุรกิจในยุคปัจจุบัน ใครมีเงินทุนเป็นจำนวนมาก ใครที่ทำธุรกิจขนาดใหญ่ย่อมได้เปรียบธุรกิจขนาดเล็ก การทำธุรกิจจึงเปรียบเสมือนปลาตัวใหญ่กินปลาตัวเล็ก แต่ในทางกลับกัน ปลาตัวเล็กก็ได้เปรียบปลาตัวใหญ่ คือ ปลาตัวเล็กว่ายน้ำได้ไวกว่า

การทำธุรกิจในยุคปัจจุบัน หากว่าคุณเป็นปลาตัวเล็ก หรือทำธุรกิจขนาดเล็ก คุณสามารถแข่งขันกับธุรกิจขนาดใหญ่ได้อย่างแน่นอน บริษัทแอปเปิ้ล ของสตีฟ จอบส์ ในอดีตเป็นเพียงบริษัทเล็กๆ เมื่อเทียบกับบริษัท IBM ในอดีต แต่บริษัทเล็กๆ ของสตีฟ จอบส์ ก็สามารถเอาชนะ บริษัท IBM ได้ ก็เพราะการสร้างไอเดียแปลกๆ ใหม่ๆ เข้าสู่การคอมพิวเตอร์ วงการโทรศัพท์มือถือ ดังเราจะเห็นได้จากสินค้าตระกูล I (Ipad, Iphone, Ipod, Itune)

การสร้างไอเดียหรือความคิดใหม่ๆ ในโลกของการแข่งขันทางการตลาดในยุคปัจจุบัน ไอเดียหรือความคิดใหม่ๆ มีความสำคัญมาก เพราะโลกยุคปัจจุบัน เป็นโลกของการนำเสนอไอเดียใหม่ๆ ผู้ที่สามารถนำเสนอไอเดียให้เป็นที่รู้จัก และไอเดียนั้นเป็นที่ยอมรับ เขาผู้นั้นมักจะเป็นผู้ที่ชนะ

เราจะสังเกตได้จากวงการโทรทัศน์ ซึ่งเป็นสื่อมวลชนขนาดใหญ่ อีกทั้งเป็นตัวกลางที่ใช้สื่อเพื่อนำเสนอไอเดียให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง การโฆษณาในโทรทัศน์เป็นตัวอย่างที่ชัดเจนในการสร้างสรรค์ไอเดียใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา มีโฆษณาใหม่ๆ เกิดขึ้นทุกวัน

ในอุตสาหกรรมวงการโฆษณาจะเริ่มจากการซื้อโฆษณาในโทรทัศน์ เพื่อนำเสนอขายสินค้าตอนช่วงละคร ช่วงรายการเกมส์โชว์ ซึ่งเป็นช่วงที่ชัดเจนหวัะการชมรายการนั้นๆ อย่างต่อเนื่อง เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าแล้ว ก็จะเกิดกำไร แล้วจึงนำเงินเหล่านั้นมาซื้อโฆษณาเพิ่มอีก

เช่นกันสินค้าต่างๆ ประสบความสำเร็จ ก็ต้องมีการใช้ไอเดียในการออกแบบตัวสินค้า ตัวบรรจุภัณฑ์ หากว่าสินค้ามีความเหมือนกัน ลูกค้ำก็มักจะไม่มี ความสนใจ ตัวอย่างง่ายๆ เมื่อเราขับรถไปต่างจังหวัดเราเห็นควายแต่ละตัว เหมือนกัน เราก็มักจะขับรถผ่านไปโดยไม่สนใจ แต่ถ้าควายตัวนั้นมีสีม่วง มันก็อาจจูงใจให้เราจอดรถพักเพื่อมองควายสีม่วงตัวนั้น แต่ถ้าในอนาคตควายมีสีม่วงมีเป็นจำนวนมาก เราก็อาจจะเบื่อแล้วไม่สนใจมันอีกต่อไป





ตัวสินค้าก็เช่นกัน สินค้าตัวไหนมีไอเดียแปลกใหม่ เมื่อเข้าตลาดก็มักจะติดอันดับยอดขายอันดับต้นๆ ของวงการเดียวกัน แต่เมื่อเวลาผ่านไปยอดขายก็จะลดลง เพราะสินค้าที่ออกใหม่ๆ จะมีความสด ความใหม่ ความทันสมัย ความเท่ ซึ่งสินค้าที่ออกใหม่ส่วนใหญ่ เตาะตาจนลูกค้าต้องสนใจ ลูกค้านบางคนถึงกับอุทาน “อ้อ...สินค้าแบบนี้มีด้วยหรือ”

แม้แต่การโฆษณาใน Facebook หรือใน Line ก็เช่นกันก็ต้องมีการใช้ไอเดียในการโฆษณา ไม่ใช่การนำเสนอขายไปแบบตรงๆ แต่ต้องมีไอเดียในการโฆษณา เช่น รับผิดชอบไว้เพื่อชื่องง ลูกคาก็มักจะไม่น่าสนใจ แต่ถ้าเราสื่อสารให้เขารู้ว่า เขาจะได้รับผลประโยชน์อะไรบ้าง ลูกคาก็มักจะมีความสนใจมากกว่า ตัวอย่าง “ช่วงกันยายนนี้ไปทัวร์ช้อปปิ้งกับเรา สินค้าแบรนด์เนมลดราคาทั้งเกาะชื่องง” เป็นต้น

ไอเดียในการสร้างสินค้าให้ออกมาแปลกๆ ใหม่ๆ ก็มีความสำคัญ สินค้าประเภทสปู ถ้าเราเข้าไปซื้อสปูตามห้างสรรพสินค้า เราก็เห็นสปูมีรูปลักษณะต่างๆ ไป กลม สี่เหลี่ยม แต่ในยุคปัจจุบันถ้าเราสร้างสรรค์ไอเดียแปลกๆ ใหม่ๆ สปูอาจจะกลายเป็นรูปผลไม้ต่างๆ เช่น รูปมะม่วง รูปทุเรียน รูปมังคุด รูปแอปเปิ้ล ฯลฯ

สำหรับกระบวนการจัดการกับไอเดีย

1. ถ้าเกิดไอเดีย เราควรจดหรือร่างไอดีนั้นๆ ลงในสมุดหรือจะวาดเป็นภาพได้ยิ่งดี
2. เราต้องหาข้อมูลเพิ่มเติม ต้องศึกษาความเป็นไปได้ของไอดีว่า เราสามารถเพิ่มเติมอะไรลงไปบ้าง ควรปรับไอดีหรือแก้ไขอย่างไรให้มันดีขึ้น
3. เราต้องมีการวางแผนในการทำไอดีของเราให้ออกมา

เป็นรูปธรรม โดยมีการวางแผนเป็นขั้น เป็นตอน และวิธีการต่างๆ ที่จะนำไปใช้จริงได้

4. เราต้องมีการนำเสนอไอดีออกมา คือ นำไปใช้นั่นเอง เราต้องมีเทคนิคในการสื่อสารเพื่อให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อว่า ไอดีของเราดีจริง

5. เราต้องมีการปรับปรุงแก้ไขไอดี เมื่อเรานำเอาไอดีไปใช้จริง มีการนำเสนอไอดีแล้ว ถ้าเกิดผลออกมาไม่ดี เราก็ควรนำเอาไอดีนั้นมาพัฒนา แก้ไข เพื่อนำเอาไปต่อยอด และสร้างสรรค์ไอดีใหม่ๆ ต่อไป

สำหรับการคิดไอดีใหม่ๆ ไม่ใช่เรื่องยาก กล่าวคือ เราต้องเป็นคนที่มีใจเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา และต้องออกไปเยี่ยมชมงานโชว์งานการแสดงต่างๆ ในวงการที่เราสนใจ เราต้องหาหนังสือต่างๆ ที่เกี่ยวข้องมาอ่าน เราต้องทำความรู้จักกับคนในวงการเดียวกันเพื่อสอบถามเพื่อหาข้อมูลเพื่อที่จะได้ช่วยเหลือกันในอนาคต

ดังนั้น การสร้างไอดีใหม่ๆ จึงมีความสำคัญ หลายคนได้นำเอาไอดีของคนอื่นมาปรับเปลี่ยนเพียงแค่เล็กน้อยแล้วสร้างความแตกต่างก็สามารถสร้างเงินได้อย่างมากมายมหาศาล

ฉะนั้น ในโลกของการแข่งขันในยุคนี้ เป็นโลกทุนนิยมเสรี ใครสามารถมี และสร้างไอดีใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา ใครสามารถนำเอาไอดีไปใช้ได้ก่อนคนอื่นฯ ใครสามารถสร้างความแปลกใหม่ให้กับวงการตลาดอยู่ตลอดเวลา ย่อมมีความได้เปรียบในการแข่งขัน เมื่อเทียบกับคู่แข่งที่ขายแต่ของเก่าๆ ไม่ยอมสร้างสรรค์ไอดีใหม่ๆ อย่างแน่นอน