

Attraction Marketing

การตลาดแบบดึงดูด

ดร.สุทธิชัย ปัทมโรจน์

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.เกษมบัณฑิต

www.dr.suthichai.com



การตลาดแบบ Attraction Marketing เป็นการตลาดที่ดึงความสนใจของผู้บริโภคของผู้มุ่งหวัง ให้มาขอซื้อสินค้าหรือมาขอทำธุรกิจเครือข่ายกับเรา โดยที่เราไม่ต้องไปเสนอขอให้เขา มาทำธุรกิจเครือข่ายหรือซื้อสินค้าจากเรา ซึ่งแตกต่างจากแนวคิดเดิมๆ ที่ต้องไปเสนอขายสินค้าหรือนำเสนอขายธุรกิจเครือข่าย ซึ่งทำให้เกิดความน่าเบื่อหน่าย ความน่ารำคาญ จากลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง จากพฤติกรรมการตามต่อ ตามจ้อของเรา

แต่ทั้งนี้ก็ไม่ใช่ว่า เมื่อใช้การตลาดแบบ Attraction Marketing คนจะไม่ปฏิเสธหรือถูกโดนปฏิเสธจากลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง เพราะเป็นธรรมชาติงานขายหรืองานนำเสนอจะต้องมีทั้งการตอบรับ และการถูกปฏิเสธ

การตลาดแบบ Attraction Marketing ส่วนใหญ่มักจะทำกันในโลกอินเทอร์เน็ตหรือโลกออนไลน์ เพราะโลกออนไลน์มีลักษณะเป็น Mass สูง เป็นโลกของ Social ที่ทันสมัย แต่คนจำนวนมากมักคิดว่า ถ้าอย่างไร เราต้องโพสต์หรือส่งข้อความของบริษัทของเรา สินค้าของเรา ตัวเราหลายๆ คนเขาจะได้เข้ามาซื้อหรือเข้ามาติดตาม

แต่จริงๆ แล้ว การตลาดแบบ Attraction Marketing จะต้องมี การนำเสนอ Content และการนำเสนอ Profile ที่น่าสนใจ จึงจะ

สามารถดึงดูดผู้คนรวมทั้งลูกค้า และผู้มุ่งหวังมาให้สนใจเรามากกว่า การโพสต์หรือการส่งข้อความเป็นจำนวนมาก แต่ไม่มีความแตกต่าง ไม่มีความน่าดึงดูด ให้กลุ่มเป้าหมายเข้ามาสนใจ

กล่าวคือ เราจะต้องสร้างมูลค่าให้กับตัวเราเองเสียก่อน การสร้าง Brand จึงเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่จะต้องนำมาใช้ เพราะการสร้าง Brand จะเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือ สร้างความจดจำ สร้างความศรัทธาภายในใจของกลุ่มเป้าหมาย จนกระทั่งกลุ่มเป้าหมายอยากที่จะซื้อสินค้าหรืออยากจะทำางานร่วมกับเรา

การรู้จักกลุ่มเป้าหมายจึงเป็นเรื่องที่มีความสำคัญในการทำการตลาดแบบ Attraction Marketing ให้ประสบความสำเร็จ เช่นในตลาดแคมพูมีหลายยี่ห้อ เราต้องรู้ก่อนว่า กลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าของเราคือใคร คนที่มีผมเสีย ผมแตกปลายใช่หรือไม่ คนที่มีผมเป็นรังแคใช่หรือไม่ คนที่มีผมร่วงใช่หรือไม่ คนที่เป็นเด็กใช่หรือไม่ เมื่อเรารู้กลุ่มเป้าหมายแล้ว เราจึงสามารถทำการตลาดแบบดึงดูด กลุ่มเป้าหมายของเราได้สำเร็จ ไม่ใช่ดึงดูดทุกกลุ่มเข้ามา เพราะถ้าทำเช่นนั้น ก็จะเป็นการสิ้นเปลืองเงินทอง สิ้นเปลืองเวลา สิ้นเปลืองงบประมาณ สิ้นเปลืองทรัพยากรต่างๆ โดยใช่เหตุ



การสร้างการตลาดแบบดึงดูดมีองค์ประกอบดังนี้

1. การสร้าง Brand โดยผ่านเครื่องมือออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นผ่านเว็บไซต์ และ Social Media เช่น Youtube, twitter, Facebook, Line, Blog ฯลฯ
2. การสร้างช่องทางการสื่อสารให้แก่ผู้มุ่งหวังหรือลูกค้า ให้สามารถติดต่อกับเราได้ และเราก็สามารถติดต่อเขาได้ เช่น E-mail พุดคุยผ่าน Facebook, Massager, Line, E-mail, Instagram เป็นต้น
3. การสร้างหรือรวบรวมข้อมูลต่างๆ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการทำการตลาด ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลของลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง (กล่าวคือเราต้องรู้จักกลุ่มเป้าหมายของเราด้วย) ข้อมูลของบริษัทของสินค้า ข้อมูลบทความ ความรู้ต่างๆ เคล็ดลับการทำงานให้ประสบความสำเร็จ เป็นต้น
4. การสร้างหรือการส่งมอบสิ่งดีๆ ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลข่าวสาร ความรู้ เคล็ดลับต่างๆ ผ่านช่องทางการสื่อสารที่ได้มีการเตรียมไว้ และเมื่อลูกค้าหรือผู้มุ่งหวังต้องการติดต่อก็สามารถตอบหรือหาข้อมูลต่างๆ ส่งไปได้

แล้วธุรกิจใดเหมาะที่จะนำ Attraction Marketing การตลาดแบบดึงดูดมาใช้มากที่สุด สำหรับในความคิดของกระผม ธุรกิจเครือข่ายครับหรือธุรกิจที่ต้องการสมาชิกเป็นจำนวนมากๆ ยอดขายมากๆ ซึ่ง Attraction Marketing การตลาดแบบดึงดูด สามารถช่วยได้ ดังเราจะสังเกตเห็นว่า หลายเว็บไซต์ของธุรกิจเครือข่าย มักจะมีการนำเสนอ Content และการนำเสนอ Profile ที่น่าสนใจ เพื่อดึงดูดผู้คนให้เข้ามาอ่าน เข้ามาดู และอีกหลายเว็บไซต์ ก็จะมีการเปิดโอกาสให้คนที่สนใจ ฝากเบอร์โทรศัพท์ อีเมล (Email Marketing) เพื่อติดต่อกลับ หากว่าสนใจในตัวของบริษัท สินค้า หรือบริการด้วย

ซึ่ง Email Marketing เป็นส่วนหนึ่งของ Attraction Marketing พวกเราลองไปศึกษาเพิ่มเติม เพราะการใช้ Email Marketing อย่างมีประสิทธิภาพ จะช่วยเพิ่มการดึงดูดได้มากยิ่งขึ้น เราจะไม่ต้องเสียเวลาเดินทางไปหาลูกค้า เพื่อคุยเกี่ยวกับข้อมูลต่างๆ เราจะรู้ว่า กลุ่มเป้าหมายของเราคือใคร (คนที่สนใจธุรกิจของเราหรือตัวเราจริงๆ) ยิ่งบริษัทใดมีรายชื่อลูกค้ามาก การไปพุดคุยต่อตัวต่อ ยิ่งทำได้อย่างยากลำบาก เสียเวลา เสียเงินทอง เสียค่าใช้จ่ายต่างๆ การใช้ Email Marketing จึงเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้ติดต่อลูกค้าได้ง่าย สะดวก รวดเร็ว ประหยัดค่าใช้จ่าย

ซึ่งตอบสนองในโลกยุคออนไลน์หรือในโลกยุคนี้ ซึ่งแตกต่างจากในอดีต ที่พนักงานขายหรือผู้นำธุรกิจเครือข่ายจะต้องเดินทางไปพุดคุยตัวต่อตัว หรือโทรศัพท์พุดคุยกัน หากมีจำนวนไม่มากก็ไม่พามามีปัญหา แต่ถ้ามีเป็นจำนวนมากหลายพันคน หลายหมื่นคน คงลำบากที่จะติดต่อ

สำหรับธุรกิจเครือข่ายหลายบริษัทที่มีการทำการตลาด Attraction Marketing อย่างมีประสิทธิภาพ มักจะวางระบบไว้อย่างดี ทำให้มีการปิดการขายหรือมีการปิดรับสมัครคนเข้าในเครือข่ายได้เป็นจำนวนมาก

โดยสรุปแล้ว การทำ Attraction Marketing การตลาดแบบดึงดูด เป็นเครื่องมือเครื่องมือหนึ่งในการทำการตลาด และถ้าต้องการทำอย่างได้ผล เราจะต้องรู้จักกลุ่มเป้าหมายของเราเสียก่อน เราจะต้องสร้างความแตกต่าง เราจะต้องสร้างความจดจำ เราจะต้องหาช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมาย เราจะต้องมอบสิ่งที่ดีๆ ให้แก่กลุ่มเป้าหมาย จนกระทั่งกลุ่มเป้าหมายมาติดต่อเราเอง ขอความรู้จากเรา ขอคำแนะนำ ขอคำปรึกษาจากเรา ขอซื้อสินค้าจากเราหรือพุดง่ายๆ คือ เราได้หัวใจของกลุ่มเป้าหมายนั่นเอง

