



อาวุธทางด้านการตลาด

ที่นักการตลาดต้องรู้

ดร.สุทธิชัย ปัทมโรจน์
 อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.พิษณุโลก
www.dr.suthichai.com

นัก การตลาดที่ประสบความสำเร็จมักจะเป็นคนที่แสวงหาความรู้อยู่ตลอดเวลา เขาจะหาเครื่องมือใหม่ๆ และองค์ความรู้ใหม่ๆ หรือศึกษาแกนความรู้ทางด้านการตลาดเพื่อนำเอาไปประยุกต์ใช้ ในบทความนี้จะกระผมขอแนะนำเกี่ยวกับอาวุธทางด้านการตลาด ที่นักการตลาดต้องรู้ มีดังนี้

1. **จงสร้างความแตกต่าง** จงสร้างความแปลกใหม่ให้กับตลาดอยู่ตลอดเวลา เราจะสังเกตว่าในการแข่งขันทางธุรกิจเกือบทุกประเภท ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของสินค้า บริการ มักจะมีความคล้ายคลึงกัน แต่นักการตลาดที่ประสบความสำเร็จเขาจะสร้างความแตกต่าง ความแปลกใหม่อยู่ตลอดเวลา จึงทำให้บริษัทหรือองค์กร สินค้า ผลิตภัณฑ์ บริการของเขาเป็นที่น่าสนใจของลูกค้าหรือผู้บริโภค อีกทั้งยังเป็นการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันอีกด้วย

2. **จงใช้สื่อเพิ่มมากขึ้น** ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมักจะมีนักการตลาดคอยวางแผนงานให้โดยเฉพาะเขาจะแนะนำให้ผู้บริหารลงทุนใช้สื่อเพื่อที่จะสื่อสารให้ลูกค้า และผู้บริโภค รวมทั้งประชาชนเป็นจำนวนมากได้รับรู้ และรู้จักสินค้า ผลิตภัณฑ์ บริการของตนให้มากขึ้น เราคงต้องยอมรับว่า ธุรกิจนำอันดับโลก ได้ (ได้ลงทุนกับการโฆษณาเป็นจำนวนมากมายมหาศาล บริษัท นีลเสน ประเทศไทย จำกัด รายงานภาพรวมอุตสาหกรรมโฆษณาทั้งปี 2556 ว่า ได้ใช้งบการตลาดสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งถึง 1,193 ล้าน 4 แสน 3 หมื่น

บาท) นี่ยังไม่นับงบประมาณที่ได้ใช้ในการโฆษณาทั่วทั้งโลก ฉะนั้นจึงไม่น่าแปลกใจเลยที่ได้ จึงมียอดขายเพิ่มขึ้นทุกๆ ปี และมีส่วนแบ่งการตลาดมาเป็นอันดับหนึ่งโดยตลอด

3. **จงกล้าที่จะเปลี่ยนแปลง** โลกของการแข่งขัน เช่นยุคปัจจุบันมักมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา นักการตลาดจะต้องกล้าที่จะเปลี่ยนแปลง เพราะถ้าเราไม่เปลี่ยนแปลงแต่โลกของการแข่งขันเปลี่ยน เราก็จะอยู่กับที่ แล้วในที่สุดเราก็จะสูญเสียส่วนแบ่งการตลาดไปในที่สุด บริษัท IBM คอมพิวเตอร์ บริษัทยักษ์ใหญ่ในอดีตต้องสูญเสียส่วนแบ่งการตลาดให้แก่ บริษัทขนาดเล็กของ



สติฟ จอบส์ เนื่องจากแนวความคิด สติฟ จอบส์ เขาเคยบอกว่า “เขาจะเปลี่ยนแปลงโลก” ในขณะที่บริษัท IBM คอมพิวเตอร์ เปลี่ยนแปลงอย่างช้ามาก ดังนั้น นักการตลาดจำเป็นต้องมีความทะเยอทะยานอยากเป็นที่ 1 อยากที่จะเปลี่ยนแปลงวงการที่ตนเองแข่งขันอยู่ตลอดเวลา

4. จงสร้างแบรนด์ เมื่อกล่าวถึง KFC ท่านคิดถึงอะไร หลายคนบอกว่า คิดถึงผู้พัน KFC คิดถึงไก่ทอด เมื่อกล่าวถึง Nike ท่านคิดถึงอะไร หลายคนบอกว่าคิดถึงรองเท้า คิดถึงคำว่า Just do it และ คิดถึงเครื่องหมายถูก และเมื่อกล่าวถึง Volvo ท่านคิดถึงอะไร หลายคนบอกว่า คิดถึงรถที่มีความปลอดภัยสูง

เราจะเห็นได้ว่า การสร้างแบรนด์มีความสำคัญมากในการทำการตลาดขององค์กร นักการตลาดจะต้องรู้จักการสร้างแบรนด์ให้แก่ตัวเอง องค์กร สินค้า ผลิตภัณฑ์ บริการ เพื่อก่อให้เกิดกำไร การสร้างแบรนด์ทำให้เกิดผลดีในระยะยาว ฉะนั้น นักการตลาดที่เก่งหรือนักการตลาดมืออาชีพ จึงต้องคำนึงเรื่องของการสร้างแบรนด์ มาเป็นอันดับต้นๆ

5. จงยึดแนวความคิด “ยิ่งให้ยิ่งรวย” มหาเศรษฐีโลกเป็นจำนวนมาก มักเป็นผู้ให้มากกว่าเป็นผู้รับ พวกเขาจะมีความสุขจากการให้มากกว่าการรับ และเป็นสิ่งที่แปลกประหลาดอย่างหนึ่ง มหาเศรษฐีโลกเหล่านี้ชอบที่จะบริจาคเงินที่ตนเองหามาได้เป็นจำนวนมากๆ แก่สาธารณกุศล แต่ยิ่งให้แทนที่ทรัพย์สินเหล่านั้นจะหมดไป พวกเขาเหล่านั้นกลับได้ทรัพย์สินเงินทองคืนมาจากแหล่งอื่นๆ รวมทั้งทำให้พวกเขาเป็นที่รู้จักไปทั่วโลก

นักการตลาดที่ประสบความสำเร็จเขาจะคิดว่า สินค้า ผลิตภัณฑ์ บริการของเขาจะให้อะไรแก่ลูกค้า และผู้บริโภค หลายองค์กรหลายบริษัท จึงมีการทำ CSR หรือ Corporate Social Responsibility (CSR) ซึ่งหมายถึง ความรับผิดชอบต่อสังคม การช่วยเหลือสังคม ซึ่งคือการดำเนินกิจการภายใต้หลักจริยธรรม และการบริหารงานที่ดี เพราะหากว่าลูกค้าหรือประชาชนทั่วโลกได้เห็นคุณงามความดีของมหาเศรษฐีที่ได้ทำไป ประชาชนทั่วโลกก็จะซื้อสินค้า และอุดหนุนสินค้าหรือบริการด้วยความพอใจ อีกทั้งยังช่วยสนับสนุน ส่งเสริม สินค้าต่างๆ ของมหาเศรษฐีอีกด้วย จึงเท่ากับว่าสิ่งที่มหาเศรษฐีได้ให้ไป ก็ได้ส่งผลมาเป็นการซื้อสินค้า และบริการที่เพิ่มขึ้นนั่นเอง

6. จงจับกระแสทางการตลาดให้ได้ นักการตลาดที่ล้ำหลังไม่ยอมเปลี่ยนแปลงมักจะพ่ายแพ้ต่อการแข่งขัน ยุคปัจจุบันเป็นโลกยุคอินเทอร์เน็ต นักการตลาดหรือเจ้าของกิจการที่จับกระแสได้ก็มักจะมีผลิตภัณฑ์ สินค้า บริการ ผ่านอินเทอร์เน็ต จึงสร้างความมั่งคั่งร่ำรวยให้แก่ตนเอง และบริษัทของตนเอง เช่น Facebook, Twitter, Line, Instagram, แอป และเกมต่างๆ ดังนั้นนักการตลาดจะต้องทันเหตุการณ์ ทันต่อกระแสของการแข่งขันของโลก



7. จงเป็นนักยุทธวิธี และรู้จักประยุกต์ยุทธวิธีต่างๆ ไปใช้ ในงานทางด้านการตลาด หลายคนคงได้อ่านหนังสือ 3 ก๊กของจีน เราจะเห็นได้ว่าในประวัติศาสตร์ของจีนมีอยู่หลายก๊ก จนกระทั่งเหลือแค่ 3 ก๊ก ซึ่งทั้ง 3 ก๊ก ต่างก็มียุทธวิธีที่คิดค้นแผนการต่างๆ ในการรบ นักการตลาดก็เช่นกัน ควรศึกษายุทธวิธีต่างๆ เพื่อนำเอาไปใช้ในงาน เช่น ยุทธวิธีในการรุก และการตั้งรับทางการตลาด ยุทธวิธีการพลิกวิกฤตให้เป็นโอกาสของ ยุทธวิธีแห่งการสร้างสรรค ยุทธวิธีขยายฐานลูกค้าของตนเองตลอดเวลา เป็นต้น

แต่ทั้งนี้ นักการตลาดที่ได้ชื่อว่าเก่งหรือเชี่ยวชาญด้านการตลาด เขามักจะเป็นนักการตลาดที่ไร้กระบวนการทำ กล่าวคือ ไม่ติดยึดในหลักการหรือยุทธวิธีหรือหลักทฤษฎี มากจนเกินไป แต่จะเป็นนักปฏิบัติที่สามารถยืดหยุ่น ปรับตัวให้เข้ากับสถานการณ์ต่างๆ ได้ มีลูกเล่น ลูกล่อ ลูกชน มีการรุก และการตั้งรับในทุกโอกาส อีกทั้งจะไวต่อสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไปโดยเฉพาะเรื่องของความต้องการของลูกค้า

ท่านผู้อ่านก็สามารถเป็นสุดยอดนักการตลาดได้ หากรู้จักเอาอาวุธทางด้านการตลาดไปใช้ และทำการฝึกฝน พัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง ไม่หยุดนิ่ง อาวุธทางการตลาดข้างต้น จึงเป็นแนวทางที่ท่านสามารถนำไปใช้หรือนำไปปฏิบัติได้ ขอให้ท่านประสบความสำเร็จในการเป็นสุดยอดนักการตลาด 