

การตลาดบนความคิดสร้างสรรค์

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุทธิชัย ปิณฑโรจน์
อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.พิษณุโลก
www.drsuthichai.com

ยุค ปัจจุบันความคิดสร้างสรรค์เป็นสิ่งที่มีความจำเป็น และมีความสำคัญมาก ไม่เว้นแม้กระทั่ง การทำการตลาด สังคมไทยจึงมีความต้องการนักสร้างสรรค์สิ่งแปลกๆ ใหม่ๆ อีกจำนวนมาก เพื่อที่จะผลิตสินค้าและบริการใหม่ๆ ออกสู่ตลาด ดังนั้น การประกอบอาชีพในอนาคต ใครที่มีความสามารถในการสร้างสรรค์งานจะหางานทำได้ง่าย และได้รับค่าตอบแทนสูงกว่าคนที่ไม่มีความคิดสร้างสรรค์

การสร้างไอเดียหรือความคิดใหม่ๆ ในโลกของการแข่งขันทางการตลาดในยุคปัจจุบัน ไอเดียหรือความคิดใหม่ๆ มีความสำคัญมาก เพราะโลกยุคปัจจุบัน เป็นโลกของการนำเสนอไอเดียใหม่ๆ ผู้ที่สามารถนำเสนอไอเดียให้เป็นที่รู้จัก และไอเดียนั้นเป็นที่ยอมรับ เขานั้นมักจะเป็นผู้ที่ชนะ

ธุรกิจเล็กชนะธุรกิจใหญ่ ด้วยความคิดสร้างสรรค์ โดยต้องทำตัวเป็นผู้นำนวัตกรรมหรือเป็นผู้นำความคิดใหม่ๆ เช่น บริษัทของ สตีฟ จ๊อบส์ บริษัทของบิล เกตส์ บริษัทของมาร์ก ซักเคอร์เบิร์ก บริษัทของแจ๊ค หม่า สมัยอดีต เป็นบริษัทเล็กๆ ธุรกิจเล็กๆ แต่ด้วยการเป็นผู้นำนวัตกรรมหรือเป็นผู้นำความคิดสร้างสรรค์ใหม่ๆ ไอเดียใหม่ๆ จึงทำให้บริษัทเหล่านี้ เติบโตเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ในระดับโลกเลยทีเดียว

Think Different หรือคิดต่าง ก็เป็นอีกสิ่งหนึ่งที่มีการพูดถึงกันมากและมีความสำคัญมากๆ สำหรับคนที่ทำงานด้านการตลาด สตีเวน จอบส์ (Steve Jobs) ผู้ก่อตั้งแอปเปิลคอมพิวเตอร์ หรือบริษัทแอปเปิล (Apple: Company Co-founder Steve Jobs Has Died) เขาให้ความสำคัญมากๆ เกี่ยวกับการคิดต่าง หรือ Think Different บริษัทๆ ถึงกับออกโฆษณาตามสื่อต่างๆ เกี่ยวกับแนวความคิดนี้ และมีคนเคยถามว่า ทำไมเขาให้ความสำคัญเกี่ยวกับการคิดต่างหรือ Think Different แต่มีการวิจัยตลาดหรือการหาความต้องการของลูกค้าได้น้อยมาก

เขาตอบว่า ในบางครั้งลูกค้าก็ไม่วู้ดว่าตนเองต้องการอะไร พร้อมทั้งยกตัวอย่างว่า สมัยของเฮนรี ฟอร์ด คนเรายังไม่มีรถยนต์ใช้ แต่ใช้ม้า ใช้ช้าง ใช้วัว ใช้เกวียน ในการเดินทาง ถ้าหากเฮนรี ฟอร์ด ทำการวิจัยทางการตลาดว่า ลูกค้ามีความต้องการอะไร ลูกค้ามักจะตอบกลับว่า เขาต้องการม้าที่วิ่งได้ไวที่สุด เขาต้องการเกวียนที่มีประสิทธิภาพที่สามารถบรรทุกของได้เป็นจำนวนมากๆ

ผู้ชนะคือผู้ที่กำหนดเกมส์ให้ผู้อื่นเล่น แต่ผู้พ่ายแพ้มักเล่นตามเกมส์ของผู้อื่น ทำไมคนที่เขื่อนักการตลาดจะต้องมีความคิดต่างหรือ Think Different หรือความคิดสร้างสรรค์ ก็เพราะการคิดต่าง

และความคิดสร้างสรรค์จะทำให้เกิดสินค้าใหม่ๆ กลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ การแก้ไขปัญหาในรูปแบบใหม่ๆ จึงทำให้องค์กรของตนเองหรือหน่วยงานของตนเอง ก้าวหน้ามากกว่าที่จะทำตามหรือลอกเลียนแบบสินค้า กลยุทธ์การตลาดของบริษัทคู่แข่ง

แม้แต่การโฆษณาใน Facebook หรือใน Line ก็เช่นกันก็ต้องมีการใช้ไอเดียในการโฆษณา ไม่ใช่การนำเสนอขายไปแบบตรงๆ แต่ต้องมีไอเดียในการโฆษณา เช่น รับผิดชอบไปเที่ยวฮ่องกง ลูกค้าก็มักจะไม่น่าสนใจ แต่ถ้าเราสื่อสารให้เขารู้ว่า เขาจะได้รับผลประโยชน์อะไรบ้าง ลูกค้าก็มักจะมีความสนใจมากกว่า ตัวอย่าง “ ช่วงกันยายนนี้ไปทัวร์ฮ่องกงกับเราสินค้าแบรนด์เนม ลดราคาทั้งเกาะฮ่องกง” เป็นต้น

ไอเดียในการสร้างสินค้าให้ออกมาแปลกๆ ใหม่ๆ ก็มีความสำคัญ สินค้าประเภทสบู่ ถ้าเราเข้าไปซื้อสบู่ตามห้างสรรพสินค้า เราก็จะเห็นสบู่มีรูปลักษณะต่างๆ ไป กลม สี่เหลี่ยม แต่ในยุคปัจจุบันถ้าเราสร้างสรรค์ไอเดียแปลกๆ ใหม่ๆ สบู่อาจจะเป็นรูปผลไม้ต่างๆ เช่น รูปมะม่วง รูปทุเรียน รูปมังคุด รูปแอปเปิ้ล ฯลฯ

เราจะพัฒนาความคิด ไอเดีย ใหม่ๆ จากอะไร นาย Dee Hock กล่าวถึง ประเด็นนี้ว่า “ปัญหาไม่ได้อยู่ที่การป้อนความคิดแปลกๆ ใหม่ๆ ใส่เข้าไปในหัวสมองของเรา หากแต่อยู่ที่การจำกัดความคิดเก่าๆ ออกไปต่างหาก หัวสมองของเราก็เหมือนกับห้องที่เต็มไปด้วยเฟอร์นิเจอร์เก่าๆ ล้าสมัย เพราะฉะนั้น ก่อนที่เราจะเอาเฟอร์นิเจอร์ใหม่ใส่เข้าไป เราก็ต้องย้ายเฟอร์นิเจอร์เก่าออกไปจากห้องนี้ให้หมด” กล่าวคือ นาย Dee Hock ได้แนะนำให้ลืมนอดีตไปบ้าง ไม่ควรนำอดีตมาใส่ในสมอง เพราะหากนำมาใส่มากๆ ก็จะทำให้เราคิดสิ่งใหม่ๆ สิ่งแปลกๆ สิ่งสร้างสรรค์ไม่ออก

สำหรับกระบวนการจัดการกับไอเดีย

1. ถ้าเกิดไอเดีย เราควรจดหรือร่างไอดีอันนั้นๆ ลงในสมุด หรือจะวาดเป็นภาพได้ยิ่งดี



2. เราต้องหาข้อมูลเพิ่มเติม ต้องศึกษาความเป็นไปได้ของไอเดียว่าเราสามารถเพิ่มเติมอะไรลงไปได้บ้าง ควรปรับไอเดียหรือแก้ไขอย่างไรให้มันดีขึ้น

3. เราต้องมีการวางแผนในการทำไอเดียของเราให้ออกมาเป็นรูปธรรม โดยมีการวางแผนเป็นขั้น เป็นตอน และวิธีการต่างๆ ที่จะนำไอเดียไปใช้จริงๆ ได้

4. เราต้องมีการนำเสนอไอเดียออกมา คือ นำไปใช้นั่นเอง เราต้องมีเทคนิคในการสื่อสารเพื่อให้ผู้ฟังเกิดความเชื่อว่า ไอเดียของเราดีจริง

5. เราต้องมีการปรับปรุงแก้ไขไอเดีย เมื่อเรานำเอาไอเดียไปใช้จริง มีการนำเสนอไอเดียแล้ว ถ้าเกิดผลออกมาไม่ดี เราก็ควรนำเอาไอดีอันนั้นมา พัฒนา แก้ไข เพื่อนำเอาไปต่อยอด และสร้างสรรค์ไอดีใหม่ๆ ต่อไป

สำหรับการคิดไอเดียใหม่ๆ ไม่ใช่เรื่องยาก กล่าวคือ เราต้องเป็นคนที่มีสนใจเรียนรู้อยู่ตลอดเวลา และต้องออกไปเยี่ยมชมงานโชว์ งานการแสดงต่างๆ ในวงการที่เราสนใจ เราต้องหาหนังสือต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับมาอ่าน เราต้องทำความรู้จักกับคนในวงการเดียวกันเพื่อสอบถามเพื่อหาข้อมูลเพื่อที่จะได้ช่วยเหลือกันในอนาคต

ดังนั้น การสร้างไอดีใหม่ๆ จึงมีความสำคัญ หลายคนได้นำเอาไอดีของคนอื่นมาปรับเปลี่ยนเพียงแค่อะเล็กละน้อยแล้วสร้างความแตกต่างก็สามารถสร้างเงินได้อย่างมากมายมหาศาล

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