



พัฒนาธุรกิจด้วย เว็บเทคโนโลยี

ต่อจากฉบับที่แล้ว

สวัสดิ์

ครับท่านผู้อ่าน ไม่ทราบว่าจะเกิดอะไรขึ้นกับโลกนี้แน่ครับ มากันไม่ขาดสายเลย ทั้งภาวะทางเศรษฐกิจ ภาวะทางธรรมชาติ ล่าสุดก็ใช้หวัดสายพันธุ์ใหม่ 2009 ไม่แน่ว่าจะเรียงเป็นปีไปเรื่อยๆ เหมือนการตั้งชื่อพายุกหรือเปล่า แต่ขออย่าให้รุนแรงขึ้นเรื่อยๆ เลยนะครับ

มาต่อกันในเรื่องมุมมองของตลาดผสมผสานแบบใหม่ที่มีการตลาดยุคออนไลน์ หรือการทำ E-Business ในลักษณะพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

3. สินค้าหรือบริการที่ออกแบบลักษณะเฉพาะ (Cosmetic/unique Customizers) ลูกค้าเปลี่ยนไป เนื่องจากการใช้ชีวิตเปลี่ยนไป เช่น บ้านเล็กลง คนใจร้อนขึ้น การนำเสนอสินค้า หรือบริการ ที่ต้องคำนึงถึงความแตกต่างในหลายๆ ด้าน หรือการนำเสนอ Innovative idea มาปรับสินค้าและบริการ เพื่อให้เกิดมาตรฐานใหม่ รูปลักษณะใหม่ คุณค่าใหม่ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้าที่มีเอกลักษณ์และความต้องการต่างกัน โดยการนำเสนอสินค้าหรือสร้างรูปแบบการบริการให้แต่ละร้านมีเอกลักษณ์ต่างกันออกไป โดยใช้เว็บเทคโนโลยีเข้ามาช่วย

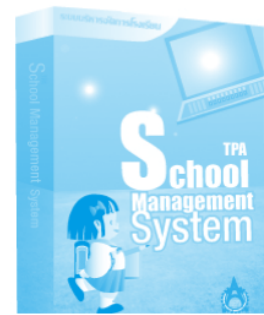
4. มีรูปแบบความต้องการสินค้า หรือบริการที่ชัดเจนอยู่แล้ว (Transparent Customizers) การทำธุรกิจผ่าน E เทคโนโลยี ต้องหาวิธีตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายที่แต่ละคนมักมีพฤติกรรมในการใช้สินค้า หรือบริการเป็นเอกลักษณ์ส่วนตัว ซึ่งบริษัทสมัยใหม่และการตลาดออนไลน์อาจหาข้อมูลเหล่านี้ได้จากการรวบรวมข้อมูลพฤติกรรม การซื้อและการใช้สินค้าของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย จากนั้นจึงนำเสนอสินค้า หรือบริการให้สอดคล้องกับความต้องการต่อไป โดยไม่จำเป็นต้องสำรวจหาข้อมูลเพิ่มเติมอีก เพราะกลุ่มลูกค้าเป้าหมายประเภทนี้มีความต้องการที่ชัดเจนอยู่แล้ว

การจะตอบสนองพฤติกรรมของลูกค้าตามแนวทางที่ได้กล่าวมาแล้ว คือ 1. ลูกค้าและผู้ผลิต ออกแบบสินค้า หรือบริการร่วมกัน 2. การปรับเปลี่ยนมาตรฐานของสินค้า หรือบริการได้และข้อ 3-4 จากด้านบนนั้น บริษัทจะต้องเริ่มที่ปรับโครงสร้างแนวคิดการทำงาน โดยเปลี่ยนแนวคิดเชิงรับ เช่น การลดต้นทุนก็เริ่มสะท้อนบ้างแล้วจากภาคอุตสาหกรรมซึ่งมีแนวโน้มฟื้นตัว แต่ไม่สามารถปรับตัวทันตามตลาดได้รวดเร็ว เพราะใช้นโยบายเชิงรับมาเป็นการลงทุนใน R&D ซึ่งมีการพิสูจน์ในหลายประเทศแล้ว เช่น เกาหลี ที่จะแข่งหน้าญี่ปุ่น โดยการลงทุนใน R&D จะทำให้เกิดด้านบวกอย่างมาก ดังนั้น การจะอยู่รอดในธุรกิจสร้าง Competitiveness อย่างต่อเนื่อง บริษัทต้องเริ่มทำการศึกษาที่แท้จริงเพื่อตอบโจทย์

- การฝึกกำลังด้วยการผ่านความร่วมมือของธุรกิจที่มีลักษณะแบบออนไลน์และออฟไลน์ เพื่อให้เกิดการส่งเสริมการขายของทั้งสองธุรกิจ
- ง่ายต่อการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายในทุกที่ทุกเวลาและทุกโอกาส
- เข้าถึงกลุ่มลูกค้านั้นเป็นตอบสนองความต้องการแบบเฉพาะเจาะจงได้มากขึ้น (Customize)

¹ อ้างอิงจาก หนังสือการตลาดลูกผสม

ประจักษ์ เอ็ดจิม
Web Based Business Development Department



ระบบบริหารจัดการโรงเรียนอย่างครบวงจร



ระบบทดสอบออนไลน์ รองรับทั้ง Internet และ Intranet ใช้ในการวัดระดับขีดความสามารถของบุคลากร

ติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจและเทคโนโลยีเว็บ ส.ส.ท. เราจะมี Solution หรือบริการตามที่คุณวางแผนไว้อยู่แล้วก็ได้ โทร. 0 2717 3000 ต่อ 524 หรือ www.tpa.or.th, www.ThaiJapanMarket.com, www.tpa.or.th/industry

อ่านต่อฉบับหน้า