

# พัฒนาธุรกิจด้วย เว็บเทคโนโลยี

## สวัสดิ์

ครับท่านผู้อ่าน จากฉบับที่แล้วเราได้พูดถึงการนำเทคโนโลยีมาใช้โดยการคิดนอกกรอบ (Divergent) และเข้าใจหลักการ

**Convergence Marketing** หรือโลกแห่งตลาดแนวพลิกผัน ในการเข้าสู่กลุ่มเป้าหมายของท่าน ประธานาธิบดีโอบามาที่การตลาดแบบเดิมอาจจะลืมนำ หรือคาดไม่ถึงว่ามนุษย์ได้เปลี่ยนไปมากแล้ว จากอิทธิพลของเทคโนโลยี

การนำเครื่องมือ หรือแนวคิดใดๆ มาใช้เราก็ควรจะต้องหาสถิติมาประกอบด้วย เพื่อจะใช้เป็นเครื่องมือพื้นฐานในการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายของธุรกิจและก่อนที่ผมจะพูดถึงเทคโนโลยี Collaboration แนวใหม่ เรามาดูสถิติกันก่อนนะครับ

จากสถิติในปี 2008 เรามีผู้ใช้บริการอินเทอร์เน็ตถึง 16,100,000 คน จากประชากร 70 กว่าล้านคนไม่นับผู้อพยพต่างชาติ หากเมื่อเทียบดูเห็นว่ายังน้อยเมื่อเทียบกับจำนวนประชากรและเทียบกับประเทศพัฒนาแล้วที่อัตราของเขาสูงกว่าเรามาก แต่อย่างไรก็ตามอัตราการเพิ่มนั้นสูงมาก คือ เป็นอัตราที่ในระดับเกือบ 20% ทุกปี ดังนั้น เราจะประมาณกลุ่มลูกค้าที่เข้าถึงอินเทอร์เน็ตเหล่านี้ไม่ได้

นอกจากนั้นแล้วกลุ่มที่ใช้อินเทอร์เน็ตกลุ่มนี้จัดอยู่ในกลุ่มที่เรียกว่า Generation X and Y ซึ่งก็คือกลุ่ม Generation X ระหว่างปี 1965-1980 และ Generation Y เกิดระหว่างปี 1981-2000 ถือว่าเป็นกลุ่มที่อยู่ในความหมายของผู้บริโภคแนวพลิกผันที่เราต้องหาวิธีการใหม่มาจัดการและวางแผนการตลาดผสมเทคโนโลยีเข้าช่วย

สถิติอีกอันหนึ่งที่น่าสนใจ คือ ในอเมริกาสัดส่วนของคนสองกลุ่มนี้สูงถึง 70% ของประชากรทั้งหมด ดังนั้น เราจะต้องเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้ากลุ่มนี้ก่อนถึงจะประยุกต์ใช้เทคโนโลยีมาประกอบในการทำธุรกิจ

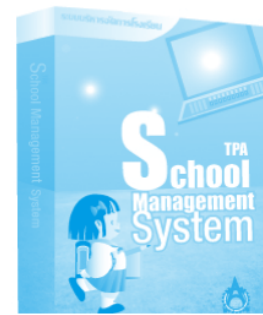
โดยสิ่งที่เราต้องตระหนักเป็นอย่างแรกสำหรับคนสองกลุ่มนี้ คือ เป็นกลุ่มคนที่เกิดมาพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงและเติบโตของเทคโนโลยี เช่น อินเทอร์เน็ต มือถือและการสื่อสารผ่านอิเล็กทรอนิกส์ในหลากหลายรูปแบบ ดังนั้นพฤติกรรมที่ได้รับจากเทคโนโลยีก็จะสอดคล้องไปกับความเร็วของเทคโนโลยีที่เกิดขึ้นมาก็คือในด้านลบ พวกเขาเหล่านี้จะใจร้อนขึ้น ต้องการอะไรก็ตามในเวลาจำกัดและบริการที่มีเทคโนโลยีเข้ามาประกอบ ดังนั้น หากท่านทำธุรกิจแล้วยังต้องให้คนเหล่านี้ “รอ” รับประกันได้เลยครับ รอรวันล้มไม่ได้เลย

นอกจากนี้แล้วพฤติกรรมด้านอื่นๆ ที่ควรจะต้องเข้าใจ คือ กลุ่มลูกค้าสมัยใหม่นี้ต้องการบริการอะไรก็ได้ที่สามารถแลกเปลี่ยนกันได้ในเชิงข้อมูลเพื่อแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในการใช้สินค้าและบริการนั้น ดังนั้น ธุรกิจอาจจะต้องเปิดช่องทางในลูกค้ากลุ่มนี้สามารถสื่อสารกันได้เพื่อที่จะสร้างสังคมของสินค้าและบริการของตนเอง ซึ่งจะมีประโยชน์อย่างมากในการนำข้อมูลเหล่านั้นกลับมาพัฒนาธุรกิจ

ฉบับหน้ามาติดตามกันต่อในเรื่องพฤติกรรมด้าน **Adaptive Customizes** และเทคโนโลยีที่เราต้องเข้าใจ

## ประจักษ์ เอ็ดจิว

Web Based Business Development Department



ระบบบริหารจัดการโรงเรียนอย่างครบวงจร



ระบบทดสอบออนไลน์ รองรับทั้ง Internet และ Intranet ใช้ในการวัดระดับขีดความสามารถของบุคลากร

ติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ ฝ่ายพัฒนาธุรกิจและเทคโนโลยีเว็บ ส.ส.ท. เราอาจจะมี Solution หรือบริการตามที่คุณวางแผนไว้อยู่แล้วก็ได้ โทร. 0 2717 3000 ต่อ 524 หรือ [www.tpa.or.th](http://www.tpa.or.th), [www.ThaiJapanMarket.com](http://www.ThaiJapanMarket.com), [www.tpa.or.th/industry](http://www.tpa.or.th/industry)

อ่านต่อฉบับหน้า

<sup>1</sup> อ้างอิงจาก หนังสือการตลาดลูกผสม