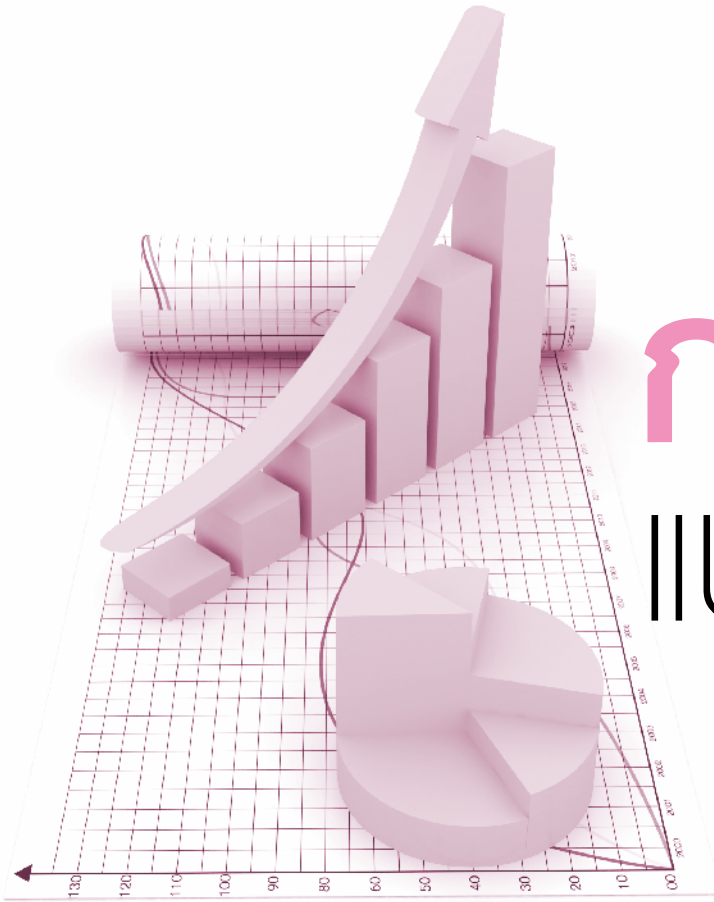


การส่งเสริม

การตลาด  
แบบกองโจรดร.สุทธิชัย วัฒนโรจน์  
www.drsuthichai.com

กว่า

ในบทความนี้ จึงอยากนำเสนอ **การส่งเสริมการตลาดแบบกองโจร** เพื่อให้บริษัท หรือองค์กรขนาดเล็กๆ ซึ่งมีงบประมาณจำกัดใช้เป็นแนวทางในการต่อสู้ในการแข่งขันทางการตลาด มีดังนี้

การส่งเสริมการตลาด เมื่อเรามีสินค้าดี บริการดี แต่หากลูกค้าไม่ทราบ ไม่รู้จัก สินค้า บริการนั้นๆ ก็มีคุณค่าน้อยกว่า สินค้า บริการของผู้แข่ง ซึ่งสินค้าของผู้แข่งอาจมีคุณภาพน้อยกว่าของเราก็ได้ สิ่งนี้คือสิ่งที่เกิดขึ้นภายในใจของผู้บริโภค ดังนั้น ในการทำงานด้านการตลาด เราผู้จ้กลูกค้ายังไม่เพียงพอ แต่สิ่งที่สำคัญก็คือ ลูกค้าจะต้องรู้จักตัวเราด้วย หากลูกค้ารู้จักเรา เขาก็จะหาทางซื้อสินค้าของเรา แต่ในทางกลับกันหากลูกค้าไม่รู้จักเรา เขาก็ไม่มีความต้องการในการซื้อสินค้า การส่งเสริมการตลาดจึงมีความจำเป็น

**1.1 การโฆษณามีความสำคัญในการทำการส่งเสริมการตลาด** แต่การโฆษณาที่ดีต้องโฆษณาซ้ำๆ หลายๆ ครั้ง เพื่อให้ลูกค้าเกิดความทรงจำที่ดี **แต่หากบริษัท หรือองค์กรเรามีงบประมาณน้อยจะทำอย่างไร**

เพราะการโฆษณาในแต่ละครั้ง ต้องเสียค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนมาก นักการตลาดแบบกองโจรจะใช้วิธีการ คือ **ลงโฆษณาครั้งเดียว** เช่น ทางหนังสือพิมพ์แล้วเก็บภาพ ข้อมูล รายละเอียดต่างๆ ถ่ายเอกสาร แล้วทำการเผยแพร่ไปยังลูกค้าเป้าหมายโดยตรง อาจจะเป็นทางไปรษณีย์ ร้านค้า สถานประกอบการธุรกิจต่างๆ ที่ขายสินค้าของเราและหากเป็นไปได้ก็ควรตัดเก็บภาพข้อมูลต่างๆ ใส่กรอบติดไว้โชว์ภายในบริษัทของตนเองด้วย หากทำได้ในลักษณะนี้ ก็จะทำให้

**โลก** ยุคปัจจุบันเราต้องยอมรับว่าเป็นยุคของการแข่งขัน ยุคของทุนนิยมและเป็นยุคของการนำเอาการตลาดมาใช้กับวงการต่างๆ มากขึ้นกว่าในอดีต ไม่ว่าจะเป็น วงการการเมือง วงการศาสนา วงการธุรกิจ วงการราชการ ฯลฯ

องค์กรใด หน่วยงานใด หากมีงบประมาณมากๆ องค์กรนั้น หน่วยงานนั้น มักได้เปรียบในการทำการตลาด โดยเฉพาะสมรรถนะทางธุรกิจที่มีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง ดูเด็ด มีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วด้วยเหตุนี้จึงทำให้หลายองค์กรต้องล้มหายตายจากไป ทั้งๆ ที่ในอดีตองค์กรเหล่านี้ ล้วนแต่เป็นองค์กรชั้นนำ หรือมีส่วนแบ่งเป็นอันดับ 1 ของวงการนั้นๆ เลยทีเดียว

ตัวอย่าง ในอดีตหลายท่าน คงได้มีโอกาสได้ใช้ฟิล์มสีและฟิล์มขาวดำในการถ่ายรูป ซึ่งยี่ห้อที่มีชื่อเสียงมากที่สุดคง Kodak แต่ถามว่าตอนนี้ **Kodak อยู่ที่ไหนของตลาด** หลายท่านตอบไม่ได้ ก็เนื่องจากปัจจุบันลูกค้าได้เปลี่ยนมาใช้ระบบกล้องดิจิตอลกันทั่วโลก อีกทั้งมีคู่แข่งรายใหม่ถึงแม้จะเล็กกว่าแต่ก็สามารถได้กำไรและเจริญเติบโตทางการตลาดได้ดีกว่า Kodak เสียอีก **จากกรณีของบริษัท Kodak ทำให้เรารู้ว่า การไม่ยอมปรับตัวอย่างรวดเร็วต่อการแข่งขันทำให้เกิดความสูญเสียอย่างมหาศาล** อีกทั้งบริษัทเล็กๆ ก็สามารถทำการตลาดได้ดีกว่าหากว่าบริษัทนั้นๆ มีกลยุทธ์ ยุทธวิธีที่ดีกว่าและมีประสิทธิภาพ



ประหยัดงบประมาณไปได้มากกว่า การลงโฆษณาในหนังสือพิมพ์ หลายๆ ฉบับ ซ้ำไปซ้ำมา ทำให้เสียค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนมาก หรือการทำโฆษณาทางโทรทัศน์โดยโฆษณาไม่กี่ตอน แต่เราสามารถนำไปลงในสื่ออินเทอร์เน็ต อีกทั้งนำไปเปิดก่อนที่จะแนะนำตัวสินค้า เปิดตอนก่อนที่จะอบรม สัมมนาได้อีกด้วย

**1.2 ใบบลิว** มีต้นทุนที่ถูกกว่า ต่ำกว่าการทำโบรชัวร์ ใบบลิวสามารถลงข้อมูลได้เป็นจำนวนมาก มีความคล่องตัวในการแจกจ่าย ท่านสามารถติดใบบลิวตามป้ายรถเมล์ ติดตามมุมตึก ติดตามป้ายประกาศต่างๆ ฯลฯ ปัจจุบันโรงพิมพ์มีความทันสมัยมาก ทำให้ต้นทุนต่อหน่วยในการทำใบบลิวถูกมากๆ ซึ่งเนื้อหาภายในท่านควรทำการนำเสนออย่างง่าย ๆ นำเสนอสินค้าและบริการของท่านในราคาพิเศษ ควรกำหนดระยะเวลาสิ้นสุดในการซื้อ หรือการให้บริการ

ท่านคงเห็นได้แล้วว่า ใบบลิวเป็นเครื่องมืออีกตัวหนึ่งในการทำการส่งเสริมการตลาดแบบกองโจรของธุรกิจขนาดเล็กซึ่งธุรกิจขนาดใหญ่อาจมองข้าม

**1.3 บทความและทำเป็นหนังสือขาย** เป็นเครื่องมือในการสร้างความน่าเชื่อถือ หากบริษัท องค์กรของท่าน สามารถเขียนบทความเป็นประจำลงในสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ วารสาร หรือแม้แต่งานในอินเทอร์เน็ต เพราะการเขียนบทความเผยแพร่ ให้ความรู้เกี่ยวกับคุณค่าของสินค้า บริการ ของบริษัท มักไม่เสียค่าใช้จ่าย เนื่องจากหลายสิ่งพิมพ์ต้องการเผยแพร่ความรู้ การเขียนบทความหากท่านเขียนได้ดี และมีคนสนใจเป็นจำนวนมาก ในอนาคตท่านสามารถรวบรวมทำเป็นหนังสือ ขายได้อีกทางหนึ่ง ซึ่งการทำหนังสือก็จะสร้างรายได้ สร้างความน่าเชื่อถือเพิ่มมากขึ้น เพราะหนังสือที่ขายเหล่านั้นก็จะวางขายตามร้านขายหนังสือชั้นนำ (ซีอีโอ ร้านนายอินทร์ ศูนย์หนังสือฯ ฯลฯ)

**1.4 การสอนการบรรยาย** เป็นอีกวิธีหนึ่งที่ทำให้ลูกค้า ผู้บริโภคเกิดความศรัทธาในตัวคุณและบริษัทของคุณ คุณสามารถสอน หรือบรรยายให้แก่องค์กร หรือสถานที่ต่างๆ เช่น มหาวิทยาลัย วิทยาลัย ชุมชน องค์กร หน่วยงาน ฯลฯ เพื่อให้ลูกค้า หรือผู้บริโภค เห็นว่าคุณเป็นผู้เชี่ยวชาญในวงการนั้นๆ การสอนการบรรยาย ทำให้คุณไม่เสียค่าใช้จ่ายในการทำตลาด แต่สิ่งที่สำคัญ คุณควรระวังและไม่ควรทำดังนี้ อย่าใช้สถานที่ที่คุณบรรยายในการขายสินค้าและบริการ แต่จงให้ข้อมูลที่ให้คุณค่าแทน คุณจำเป็นต้องมีความสามารถในการพูดอยู่บ้าง เพราะสินค้าดี แต่คนพูดไม่ดีก็ทำให้สินค้านั้นอาจไม่ดี แต่

ในทางกลับกัน หากสินค้าไม่ดี แต่คนพูดดี ก็อาจทำให้สินค้านั้นดีขึ้นมาได้ อย่าลืมให้เบอร์โทรศัพท์หรือสถานที่ติดต่อ เพราะหากมีคนพึงสนใจเขาก็จะสามารถโทรศัพท์มาปรึกษาถามซื้อสินค้าของคุณได้และถ้าหากคุณคิดว่าคุณสามารถถ่ายทอดได้เป็นอย่างดี คุณก็ควรถ่ายภาพจากกล้องเคลื่อนไหว หรือบันทึกวิดีโอ เพื่อนำมาลงในสื่ออินเทอร์เน็ตได้อีกด้วย ก็จะเป็นเครื่องมือประชาสัมพันธ์ได้อีกทางหนึ่งเลยทีเดียว

**1.5 เข้าเป็นสมาชิกของชมรม สมาคม สโมสรต่างๆ** การเข้าเป็นสมาชิกของกลุ่ม องค์กรต่างๆ เหล่านี้จะทำให้คุณมีฐานลูกค้ามากขึ้น อีกทั้งมีคนให้ความช่วยเหลือ ส่งเสริม อุดหนุนสินค้าของคุณหลายคนอาจมองข้าม แต่หลายคนได้ประโยชน์จากการเข้ากลุ่มเหล่านี้ เพราะบางธุรกิจใช้สนามกอล์ฟ ในการติดต่อเจรจาทางการค้าและหากคุณเป็นคนที่มีความรู้ความสามารถ หากสมาชิกของกลุ่มเลือกคุณให้เป็นประธาน นายกสมาคม นายกสโมสร ก็จะยิ่งทำให้คุณมีโอกาสขายสินค้าและบริการได้มากยิ่งขึ้นกว่าเดิม ทั้งนี้เพราะภาพลักษณ์ของคุณจะดูดีในสายตาของผู้บริโภค หรือคนที่พบเห็น

**การทำกรส่งเสริมทางการตลาดแบบกองโจรนี้ คุณจะ ต้องทราบและคุณจะต้องยึดหลักปฏิบัติดังนี้**

**1. คุณจะต้องมีความอดทน** เนื่องจากงบประมาณมีจำกัด งบประมาณมีจำนวนน้อย คุณจะต้องออกแรงมากกว่า คู่แข่งขันที่มีงบประมาณมากกว่า ดังนั้นคุณจำเป็นต้องอดทน ทำงานหนัก ทำงานมากกว่าคู่แข่ง ทุ่มเทมากกว่าคู่แข่ง

**2. คุณต้องใช้ความคิดให้มากกว่าคู่แข่ง** หากคุณมีโอกาสดูภาพยนตร์ที่เกี่ยวกับการทำสงคราม เช่น 3 ก๊ก การต่อสู้ในสงครามโลกครั้งที่ 1 และ ครั้งที่ 2 คุณจะเห็นภาพชัดเจนว่า บางครั้ง ฝ่ายที่มีทหารมากกว่าก็ไม่จำเป็นจะต้องได้รับชัยชนะเสมอไป แต่ตรงกันข้ามฝ่ายที่มีทหารน้อยกว่าจำเป็นจะต้องคิดให้มากขึ้น วางแผนให้มากขึ้น ทำการบ้านให้มากขึ้น ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ ยุทธวิธี ตลอดเวลาตามสถานการณ์ในการต่อสู้นั่นเอง

**3. คุณจำเป็นจะต้องมีความสม่ำเสมอ** การส่งเสริมการตลาดเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นอย่างยิ่งในการแข่งขัน แต่จะต้องทำอย่างสม่ำเสมอ ไม่ใช่ทำๆ หยุดๆ เพราะการจะสร้างภาพ หรือสร้างแบรนด์ให้เกิดขึ้นภายในใจของลูกค้ามันต้องอาศัยความสม่ำเสมอและต้องใช้ระยะเวลาพอสมควร

**4. ความมั่นใจในตนเอง** หลายคนมีความคิดที่ดี หลายคนมีการวางแผนที่ดี แต่หากคนๆ นั้น ไม่มี ความมั่นใจในตนเองเสียแล้ว เขาก็คงทำอะไรสำเร็จได้ยาก การส่งเสริมการตลาดแบบกองโจรก็เช่นกัน การต่อสู้กับคู่ต่อสู้ที่แข็งแกร่งกว่า ใหญ่กว่า เงินงบประมาณมากกว่า หากคุณไม่มีความเชื่อมั่นและคิดว่าต่อสู้ไม่ได้ คุณก็จะไม่สามารถชนะคู่แข่งได้ ทั้งนี้ แต่คุณคิดก็เห็นได้แล้วว่า คุณแพ้หรือชนะ จงเชื่อมั่นในตนเองแล้วคุณจะเป็นผู้ชนะในการแข่งขัน

สำหรับข้อความข้างต้นจึงเหมาะสำหรับผู้อ่านที่เป็นเจ้าของกิจการที่มีงบประมาณในการส่งเสริมการตลาดที่มีเงินจำนวนน้อย นักการตลาดของบริษัทเล็กๆ นักศึกษา นิสิตและคนทั่วไปที่สนใจเรื่องของการตลาด เพราะทุกๆ คนสามารถเป็นนักการตลาดได้อย่างแน่นอนครับ

