การตลาดเชิงสร้างสรรค์

ดร.สุทธิชัย ปัญญโรจน์
www.drsuthichai.com

ปัจจุบันความคิดสร้างสรรค์เป็นสิ่งที่มีความจำเป็นและมีความสำคัญมากกับสังคมยุคปัจจุบัน ไม่เว้นแม้กระทั่งการทำการตลาด เราจะเห็นได้ว่า สินค้าใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างมากมาย ก็เนื่องมาจากมีคนคิดสร้างสรรค์นั่นเอง

สังคมไทยจึงมีความต้องการนักสร้างสรรค์สิ่งแปลกๆ ใหม่ๆ อีกจำนวนมาก อีกทั้งการประกอบอาชีพในอนาคต ใครที่มีความสามารถในการสร้างสรรค์งานจึงสามารถได้รับค่าตอบแทนเป็นจำนวนมาก

การตลาดเชิงสร้างสรรค์ จึงเป็นแนวโน้มของการทำงานในอนาคต ซึ่งในอนาคตจะเป็นยุคแห่งการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วและไม่หยุดนิ่ง หากเรามองกลับไปยังยุคอดีตเราจะเห็นว่า สินค้าหลายๆ ตัวได้หายไปจากการแข่งขันในยุคปัจจุบัน เช่น

- การใช้บริการโทรเลขได้เป็นประวัติศาสตร์ไปแล้ว เด็กยุคใหม่จะไม่รู้จักอีกต่อไป สาเหตุก็มาจาก มีผู้ใช้บริการน้อย เทคโนโลยีมีความทันสมัย มีโทรศัพท์มือถือ มีระบบอินเทอร์เน็ต อีเมล์ต่างๆ มารองรับ อีกทั้งมีต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่สูง ฉะนั้นการบริการโทรเลข จึงได้หยุดให้บริการนับตั้งแต่วันที่ 1 พฤษภาคม 2551
- การใช้เครื่องพิมพ์ดีด ก็มีจำนวนที่ลดน้อยลง โรงงานผลิตจึงต้องลดจำนวนผลิต บางแห่งมีการปิดตัวไปเลยก็มี สาเหตุหนึ่งเกิดจากการสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ออกมาแทนที่ ไม่ว่าจะเป็นเครื่องคอมพิวเตอร์ เครื่อง Ipad โทรศัพท์บางรุ่นบางยี่ห้อก็สามารถใช้พิมพ์งานได้อย่างสบาย

ดังนั้น เมื่อเราเข้าสู่ยุคของการแข่งขันที่เสรีและรวดเร็ว บริษัท ห้างร้าน หน่วยงานต่างๆ ก็คงต้องพยายามสร้างสรรค์ตัวสินค้า ตัวผลิตภัณฑ์และการทำการตลาดอย่างสร้างสรรค์มากขึ้น เพื่อให้ทันสมัย ทันเหตุการณ์ ทันต่อการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตลอดเวลา

หากพูดไปแล้ว การสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ แปลกๆ ไม่ใช่เรื่องยาก ทุกๆ คนสามารถทำได้ เพียงแต่ต้องใช้ความคิด ความพยายาม ความกล้าที่จะทำ

การตลาดเชิงสร้างสรรค์ (Creative Marketing) จึงเป็นการนำเอาความคิดสร้างสรรค์มาประยุกต์เพื่อทำการตลาด หรือสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดที่มีความแปลกใหม่มากขึ้น หรือมีการนำเอาลูกเล่นการตลาดที่มีความแปลกใหม่กว่าคู่แข่งมานำเสนออยู่ตลอดเวลา

ทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกที่ได้รับความแปลกใหม่อยู่เสมอ

มีคนหลายคนมักถามผมว่า ทำไมผมจึงให้ความสำคัญ ให้ความสนใจ เกี่ยวกับเรื่องการตลาดเชิงสร้างสรรค์ในช่วงจังหวะนี้ คำตอบคือ มีหลายปัจจัยที่ทำให้เกิดความสนใจ เช่น

1. สินค้ามีอายุที่สั้นลง เช่น หากเราสังเกตสินค้าหลายๆ ประเภท ไม่ว่าจะเป็นโทรศัพท์มือถือ หากใช้ได้ไม่นานก็มีอันต้องตกรุ่น ธุรกิจเพลงออกมาได้ไม่นาน ติดตลาดได้ไม่นาน ก็มีอันต้องปิดตัวหรือออกนอกตลาดไป ธุรกิจภาพยนตร์ มีอายุการฉายเพียงไม่กี่วัน ก็มีภาพยนตร์ใหม่ๆ ออกมาแข่งขันกันอย่างมากมาย เป็นต้น

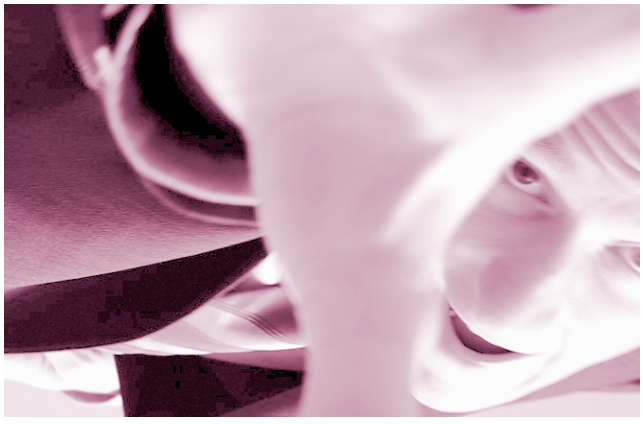
2. สินค้าในยุคนี้เป็นเรื่องของการประหยัดต้นทุน หรือใครลดต้นทุนมากกว่าคนนั้นได้เปรียบ การลดต้นทุนนี้ เป็นสาเหตุหนึ่งที่ให้ธุรกิจจำนวนมากที่ไม่มีความสามารถในการปรับตัวต่อการแข่งขันต้องล้มหายตายจากไป การสร้างสรรค์งานใหม่ๆ หรือการทำการตลาดเชิงสร้างสรรค์จึงเป็นปัจจัยอย่างหนึ่งในการต่อสู้กับคู่แข่งขันได้ เช่น สินค้าหลายตัวแข่งกันลดราคาสินค้า แต่หากเราสามารถสร้างสรรค์สิ่งใหม่ๆ ได้ เราไม่ต้องลดราคา ในขณะเดียวกัน เราสามารถเพิ่มราคาของสินค้าได้ด้วย

3. สินค้ายุคเทคโนโลยี ปัจจุบัน เทคโนโลยีมีความทันสมัย เทคโนโลยีสามารถทำให้คนเราทำงานได้มากขึ้น ง่ายขึ้น รวดเร็วขึ้น อีกทั้งราคาก็ถูกกว่าสมัยอดีต จึงทำให้เกิดการแข่งขันกันอย่างมีประสิทธิภาพ เช่น ปัจจุบัน เราสามารถทำวิทยุชุมชนได้อย่างง่ายดาย หากมีโปรแกรมการจัดรายการ มีเครื่องส่ง มีเสาวิทยุ มีคอมพิวเตอร์ที่สามารถบันทึกเพลงได้เป็นล้านๆ เพลง ซึ่งแตกต่างจากในอดีตที่ผู้จัดรายการ หรือเจ้าของสถานีวิทยุต้องหาซื้อแผ่นเสียงเป็นจำนวนมากเพื่อนำมาเปิด การผลิตรายการทางโทรทัศน์ก็เช่นกัน ทำได้อย่างง่ายดาย มีราคาถูก ใครก็สามารถทำได้ เรียนรู้ได้ อย่างกว้างขวางกว่าในอดีต เป็นต้น

4. สินค้ามีการเสนอขายในระดับโลกมากขึ้น เช่น KFC กาแฟ Starbucks รถยนต์ Toyata McDonald's หรือแม้แต่ห้างสรรพสินค้า เช่น Makro Lotus ก็มีการเปิดตัวแข่งขันไปทั่วโลก เป็นต้น ในขณะเดียวกันสินค้าท้องถิ่นที่ขายเป็นเวลานานในอดีตก็มีอันต้องปิดตัวไปเป็นจำนวนมาก

5. สินค้านำเข้าและสินค้าส่งออก มีราคาที่เปลี่ยนแปลง ไม่อยู่นิ่ง อย่างรวดเร็ว ก็เนื่องมาจากปัจจัยต่างๆ เช่น อัตราแลกเปลี่ยนค่าเงินต่างๆ สภาวะการเปลี่ยนแปลงของเศรษฐกิจภายในประเทศและสภาวะเศรษฐกิจโลก สภาวะการเมืองภายในประเทศและต่างประเทศ เป็นต้น

ดังนั้น จากปัจจัยข้างต้นนี้ จึงทำให้การตลาดเชิงสร้างสรรค์เป็นสิ่งที่สามารถสนองตอบความต้องการของตลาดได้อย่างเหมาะสม เพราะการตลาดเชิงสร้างสรรค์ มีความยืดหยุ่นมีการสร้างนวัตกรรมแปลกๆ ใหม่ๆ อย่างทันเหตุการณ์ทันสมัยอยู่ตลอดเวลา



นักการตลาดที่ต้องการเป็นนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์จึงต้องมีการปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงและมีคุณสมบัติ มีความสามารถ ที่มีความหลากหลายมากขึ้น เช่น

1. มีความสามารถในการพัฒนาช่องทางการตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายเพื่อสนับสนุนการตลาดเชิงสร้างสรรค์

2. มีความสามารถในการออกแบบสินค้า ออกแบบผลิตภัณฑ์และออกแบบการบริการในลักษณะเชิงสร้างสรรค์

3. มีการประชาสัมพันธ์ การใช้สื่อ มีการใช้กิจกรรมเพื่อการตลาดเชิงสร้างสรรค์ได้

4. มีการเรียนรู้ ปรับตัว พัฒนาตนเอง ต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก

5. มีการรวบรวม ข้อมูลต่างๆ ที่สามารถนำมาใช้ในการทำงานและสามารถวิเคราะห์ได้

6. มีความสามารถทางการตลาด สามารถสร้าง Brand ส่วนบุคคล Brand สินค้า Brand ของบริษัทได้

7. มีความสามารถในการปรับ การประยุกต์ใช้การตลาดเชิงสร้างสรรค์ กับศาสตร์ต่างๆ ได้ เช่น การศาสนา การเมือง วัฒนธรรม การท่องเที่ยว การประชาสัมพันธ์ การบริหารได้

8. มีกลยุทธ์ที่ไร้กระบวนท่ามากขึ้น กล่าวคือ เรียนรู้กลยุทธ์การตลาด เป็นจำนวนมากและมีความสามารถปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ทางการตลาดได้ทันต่อเหตุการณ์

9. มีการวางแผน มีการลงมือทำ มีการปรับปรุง ตรวจสอบแก้ไข ปรับเปลี่ยนแผนตลอดเวลา

10. มีความกล้า มีลูกบ้าบ้าง กล่าวคือ หากท่านต้องการเป็นที่จดจำและประสบความสำเร็จในระดับสูง ท่านต้องทำตัวท่านต้องคิดให้ประหลาด แปลกๆ ใหม่ๆ บ้าๆ บอๆ บ้าง

ทั้งหมดนี้เป็นปัจจัย หรือคุณสมบัติที่ท่านควรมีในตัวท่านเอง หากว่าท่านต้องการเป็นนักการตลาดเชิงสร้างสรรค์ จงพัฒนาตนเองในทุกๆ ด้าน จงกล้าที่จะคิด จงกล้าที่จะลงมือทำ จงกล้าที่จะก้าวไปข้างหน้า อย่าได้เกรงกลัวต่ออุปสรรค ขวากหนามต่างๆ และจงกล้าที่จะล้มเหลว แล้วท่านจะประสบความสำเร็จดังที่ท่านปรารถนา