

# การตลาดขั้นเทพ

ดร.สุทธิชัย ปิณฑโรจน์

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.เกษมบัณฑิต

www.drsuthichai.com

**เรา** ต้องยอมรับว่าการขายสินค้า ผลิตภัณฑ์ ในยุคนี้ต้องเผชิญกับคู่แข่งเป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นคู่แข่งภายในประเทศ และคู่แข่งภายนอกประเทศที่สามารถเข้ามาขายสินค้าภายในประเทศได้อย่างเสรีมากขึ้น ทำอย่างไรถึงจะขายสินค้า ผลิตภัณฑ์ได้เพิ่มขึ้น นี่คือคำถามที่บรรดาเจ้าของกิจการมีความต้องการ

สำหรับการที่จะขายสินค้าได้เพิ่มขึ้นนั้น จึงต้องอาศัยเรื่องของการตลาดเข้ามาช่วย **การตลาดขั้นเทพ** จึงมีเนื้อหาที่จะทำให้คุณมีลูกค้ามากขึ้น และลูกค้าจะตัดสินใจซื้อสินค้าของคุณเพิ่มมากขึ้น ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

**1. คุณต้องใช้สื่อเพิ่มมากขึ้น** เราคงต้องยอมรับว่า ธุรกิจนำอัดลม โค้ก (ได้ลงทุนกับการโฆษณาเป็นจำนวนมากมายมหาศาล

บริษัท นีลเส็น ประเทศไทย จำกัด รายงานภาพรวมอุตสาหกรรมโฆษณาทั้งปี 2556 ว่า โค้ก ได้ใช้งบการตลาดสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งถึง 1,193 ล้าน 4 แสน 3 หมื่นบาท) นี่ยังไม่นับงบประมาณที่โค้กใช้ในการโฆษณาทั่วทั้งโลก ฉะนั้นจึงไม่น่าแปลกใจเลยที่โค้ก มียอดขายเพิ่มขึ้นทุกปี และมีส่วนแบ่งการตลาดมาเป็นอันดับหนึ่งโดยตลอด

**2. คุณต้องกระตุ้นจิตใจ กระตุ้นอารมณ์ให้คนอยากซื้อ** เราจะเห็นโฆษณาต่างๆ ในโทรทัศน์ ที่กระตุ้นให้คนอยากทดลองหรืออยากลองใช้ โฆษณาของสินค้าบางตัว ใช้ดาราชื่อดังแสดง แต่ในความเป็นจริงแล้ว ดาราชื่อดังไม่เคยใช้สินค้านั้นๆ ด้วยซ้ำไป ดังเราจะเห็นได้จากสื่อต่างๆ ที่ปรากฏ อีกทั้งในปัจจุบันยังได้มีการนำคนดังในวงการต่างๆ เช่น วงการการเมือง วงการการศึกษา วงการการกีฬา ฯลฯ มานำเสนอสินค้าอีกด้วย

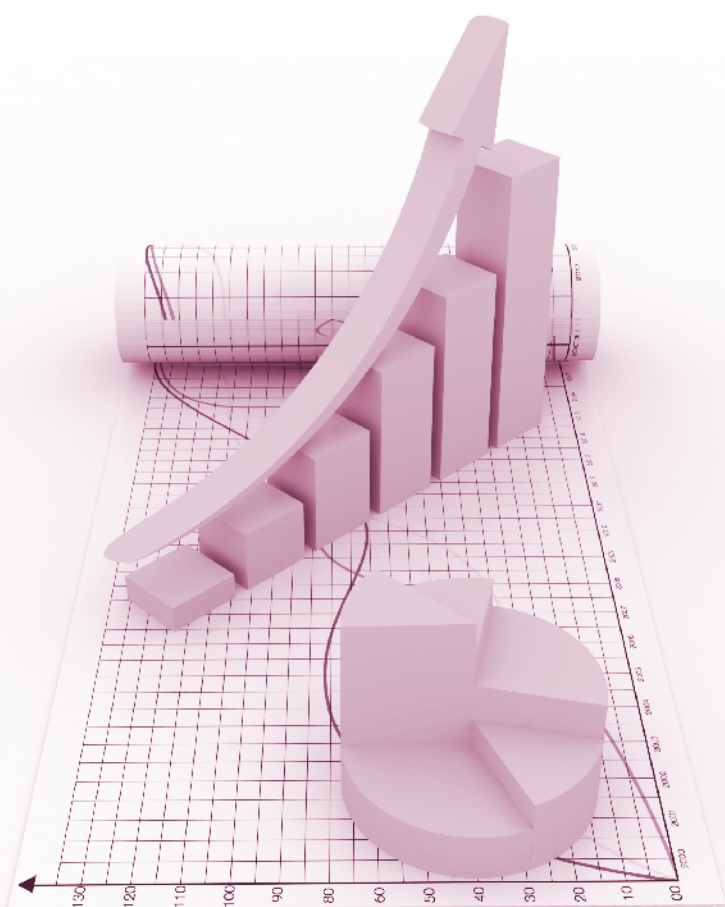
**3. คุณต้องมีกรแจกฟรีหรือลดสินค้า เป็นบางช่วง** คนเราส่วนใหญ่มักชอบของฟรี หรือชอบซื้อสินค้าลดราคา บางคนซื้อไปเป็นจำนวนมากๆ เกินความจำเป็น ฉะนั้นการแจกฟรีหรือการลดสินค้า ก็ถือว่าเป็นการกระตุ้นลูกค้าให้ตัดสินใจซื้อสินค้าอีกวิธีหนึ่ง เพียงแต่ต้องมีการวางแผนงานว่าจะแจกฟรีหรือลดสินค้าในช่วงเดือนใดของปี

**4. คุณต้องนำเสนอความกลัว** บริษัทประกันชีวิตได้กระตุ้นให้คนซื้อกรมธรรม์ประกันชีวิต ก็ด้วยการนำเสนอเรื่องของความตาย ความเจ็บป่วย อุบัติเหตุ ซึ่งก็ได้ผลดีสำหรับลูกค้าบางส่วน ที่มีความกังวลใจเกี่ยวกับเรื่องดังกล่าว

**5. คุณต้องกระตุ้นความภาคภูมิใจ** รถยนต์ราคาแพงบางยี่ห้อ ราคาเป็นล้านบาทขึ้นไป และไม่ยอมลดราคา แต่ก็มีคนแห่ไปซื้อขับเป็นจำนวนมาก เพราะคนซื้อเกิดความภาคภูมิใจที่ได้ใช้ ถึงแม้จะต้องจ่ายเงินไปด้วยราคาสูงก็ตาม หรือไวน์บางขวดราคาเป็นแสนๆ แต่ก็มีคนซื้อกินกัน เนื่องมาจากเกิดความภาคภูมิใจที่ได้กินไวน์ในราคาแพง อีกทั้งยังนำไปอวดหรือนำไปคุยกับเพื่อนๆ ได้อีกด้วย

**6. คุณต้องกระตุ้นด้วยการชิงโชค** ลูกค้าหลายๆ คนเกิดความโลภเกิดความอยากได้รางวัล เมื่อมีการชิงโชค จึงพยายามซื้อสินค้าเป็นจำนวนมาก เพื่อที่จะได้ส่งชิ้นส่วนไปชิงรางวัล การชิงโชคนี้สอดคล้องกับนิสัยที่ชอบเสี่ยงโชคของคนไทย อีกทั้งทำได้ง่าย เป็นการกระตุ้นยอดขายได้อย่างรวดเร็วในช่วงที่มีการชิงโชค

**7. คุณต้องสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า** ลูกค้าเป็น



จำนวนมากมักอุดหนุน สินค้า ผลิตภัณฑ์กับผู้ขายหรือเจ้าของที่ตนเอง รู้จัก มากกว่าอุดหนุนสินค้ากับคนอื่นที่ตนเองไม่รู้จัก ฉะนั้นหากคุณ ต้องการขายสินค้าได้มากขึ้น คุณควรสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ของคุณ หลายบริษัทใหญ่ๆ ได้นำระบบ การบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management: CRM) มาใช้

**8. คุณต้องกระตุ้นยอดขายด้วยการบริการ** หากว่าการ บริการของคุณดีกว่าคู่แข่ง ลูกค้ารายเก่าก็มักจะโฆษณาแบบปาก ต่อปากให้แก่สินค้าของคุณ แต่ตรงกันข้ามถ้าหากว่าการบริการของคุณไม่ดี ลูกค้าก็จะโฆษณาแบบปากต่อปากให้แก่สินค้าของคุณ แต่ โฆษณาให้ในทางลบ ซึ่งอาจทำให้ยอดขายของคุณตกในเวลาต่อมา

**9. คุณต้องนำเสนอคุณประโยชน์ของสินค้าของคุณ** สินค้า หลายตัวมีประโยชน์มาก เช่น วัคซีนโรคต่างๆ ได้เป็นอย่างดี เมื่อสินค้า มีคุณประโยชน์มาก จึงทำให้นกอยากซื้อสินค้าเพื่อนำเอาไปใช้ การนำ เสนอคุณประโยชน์จึงเป็นอีกทางหนึ่งในการทำให้สินค้าของคุณขายดี จงหาคุณประโยชน์ของสินค้าเพื่อกระตุ้นยอดขาย

**10. คุณต้องกระตุ้นโดยใช้คำพูดที่ทรงพลัง และจูงใจ** เช่น คุณสามารถให้เงินทำงานแทนคุณได้ จงสร้างระบบแล้วให้ระบบ ทำงานแทนคุณ รวยลูกเดียว (ส่วนใหญ่คำพูดเหล่านี้ใช้มากในการ ทำธุรกิจเครือข่าย) สำหรับคำพูดที่ทรงพลังในการขายสินค้า คือ ดี ที่สุด เร็วที่สุด เยี่ยมที่สุด ถูกที่สุด เป็นต้น

**11. คุณต้องสร้างเรื่องราว หลายธุรกิจมักจะมีเรื่องราว** โดยเฉพาะแหล่งท่องเที่ยวหรือสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ทำให้เกิดธุรกิจที่มีความ เชื่อมโยงต่อกัน เช่น ธุรกิจขายของฝาก ของที่ระลึก ธุรกิจขนส่ง นักท่องเที่ยว ธุรกิจถ่ายภาพ เป็นต้น

**12. คุณต้องสร้างความแตกต่างของสินค้า** สินค้าเหมือนๆ กัน มักขายได้ในราคาเท่ากันหรือมีราคาถูกกว่าราคาตลาด แต่หากว่า คุณสามารถสร้างความแตกต่างให้เกิดขึ้นกับสินค้าได้ สินค้าของคุณ จะเป็นที่น่าสนใจ น่าดึงดูดใจให้คนมาซื้อ อีกทั้ง ยังขายได้ในราคา แพงกว่าราคาตลาดอีกด้วย

**13. คุณต้องเพิ่มช่องทางการตลาดของคุณให้มากยิ่งขึ้น** เช่น การขายผ่านทางโทรศัพท์มือถือ การบริการผ่านทางโทรศัพท์มือถือ ในยุคปัจจุบันโทรศัพท์มือถือถือกลายเป็นสื่อโฆษณา และช่องทางใน การจัดจำหน่าย โทรศัพท์มือถือถือสามารถทำอะไรได้หลายอย่าง ถ่าย รูป ดูหนัง ฟังเพลง ดู Social Media ดูข้อมูลต่างๆ ได้ อีกด้วย

**14. คุณต้องสร้างแบรนด์ (Brand) ให้แข็งแกร่ง** แบรนด์เป็น เครื่องมือหนึ่งทางการตลาดที่ได้รับความนิยม และมีการพูดถึงกันมาก แบรนด์ทำให้สินค้านั้นเกิดความยั่งยืนกว่าสินค้าที่ไม่ได้สร้างแบรนด์ แบรนด์ทำให้สินค้านั้น ขายได้ดี ขายได้มากกว่าสินค้าที่ไม่ได้มีการ สร้างแบรนด์

# ON SALE NOW!

**15. คุณต้องสร้างนวัตกรรมใหม่** สตีฟ จอบส์ เป็นตัวอย่าง ที่ดีในเรื่องนี้ สินค้าตระกูล I เป็นที่นิยมของตลาดก็เนื่องมาจาก สตีฟ จอบส์ เป็นผู้คิดริเริ่มหาสิ่งแปลกๆ ใหม่ๆ ให้กับวงการ ฉะนั้น สินค้าที่ มีนวัตกรรมใหม่ๆ จึงเป็นที่ต้องการของตลาด เพราะสินค้าภายใน ตลาดมีความคล้ายคลึงกันหรือมีความเหมือนกันเป็นจำนวนมาก

**16. คุณต้องรู้จักจังหวะ** จังหวะเป็นสิ่งที่มีความสำคัญเป็น อันมาก สำหรับการสร้างยอดขายสินค้า ช่วงใดที่เศรษฐกิจตกต่ำ แน่นนอน ยอดขายสินค้าน่าจะมีโอกาสขายได้น้อยกว่า สินค้าที่ขายใน ช่วงเศรษฐกิจดี ฉะนั้น การหาจังหวะในการลงทุน จังหวะในการขาย สินค้าตามแนวโน้มทางเศรษฐกิจ จึงเป็นสิ่งที่จะต้องศึกษา หาข้อมูลก่อน ที่จะลงทุนจริงๆ

**17. คุณต้องใช้การตลาดออนไลน์เขย่า** ปัจจุบันธุรกิจขนาด เล็กขนาดกลาง สามารถทำการตลาดได้ด้วย Social Media, Face- book Marketing, Twitter Marketing, Youtube, Game Marketing เช่นเดียวกับธุรกิจขนาดใหญ่ เนื่องจากเทคโนโลยีปัจจุบันมีความทันสมัยเป็นอันมาก

**18. คุณต้องไม่สร้างชื่อเสียงให้แก่สินค้าของคุณ** สินค้าหลาย ตัวเมื่อมีเรื่องมีราวที่ไม่ดี สินค้าไม่มีคุณภาพ ใช้แล้วเป็นอันตราย จึง ทำให้ลูกค้าไม่ซื้อสินค้านั้นอีกต่อไป เลยทำให้ประสบกับการขาดทุน ฉะนั้น ควรระวังเรื่องที่ทำให้เกิดการเสียชื่อเสียงแก่สินค้าและบริษัท

**19. คุณต้องมีการปรับแผนการตลาดของคุณเพื่อให้เข้ากับ ประเทศ วัฒนธรรมนั้นๆ** ศาสตร์ทางด้านการตลาดเป็นทั้งศาสตร์ คือเรียนรู้ได้ เป็นทั้งศิลป์ คือ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้ ตาม สถานการณ์ ดังนั้น ศาสตร์ทางการตลาดจึงไม่อยู่นิ่งกับที่ เป็นศาสตร์ ที่ต้องเคลื่อนไหวเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ผู้ใช้ศาสตร์ด้านนี้จึงต้อง มีการปรับเปลี่ยนอยู่ตลอดเวลาจึงจะประสบความสำเร็จในการ ทำการตลาด

ฉะนั้นการที่จะขายสินค้าได้เพิ่มมากขึ้น การที่จะขยายสินค้า ให้ได้มากขึ้น จึงต้องอาศัยการตลาดเข้ามาช่วย ข้อความในบทความ เรื่อง การตลาดขั้นเทพ จึงเป็นข้อมูลหนึ่งที่เราสามารถนำไปอ่าน นำเอาไปศึกษา และนำไปใช้ อีกทั้ง ท่านผู้อ่านควรที่จะมีการ ค้นคว้า และศึกษาเพิ่มเติม ท่านผู้อ่านจึงจะประสบความสำเร็จใน เรื่องการตลาด 