Marketing Mindset

ดร.สุทธิชัย ปัญญโรจน์
อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.พิษณุโลก
www.drsuthichai.com

คนที่ประสบความสำเร็จในวงการต่างๆ เขามักจะมี Mindset เป็นของตนเอง เช่น มหาเศรษฐีโลก เขาก็จะมีความคิดที่ยิ่งใหญ่ มีความคิดแบบอภิมหาเศรษฐี ซึ่งแตกต่างกับ คนทำงานใช้แรงงาน เช่น กรรมกร ลูกจ้าง เขาก็จะมีความคิดแบบคนใช้แรงงานหาเช้ากินค่ำ ความคิดแบบลูกจ้าง

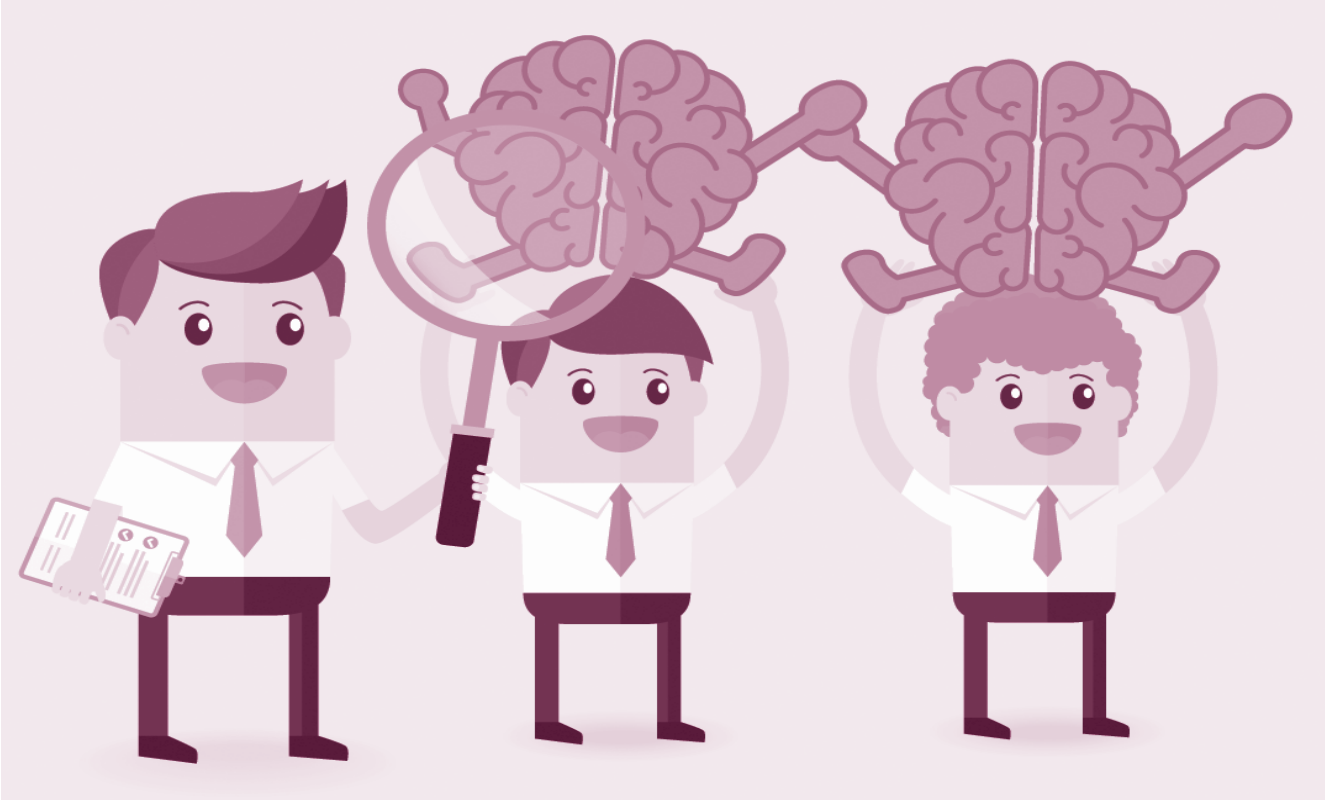
โดนัลด์ ทรัมป์ หรือดีที อภิมหาเศรษฐีวัย 69 ปี ผู้ประกาศตนชิงตำแหน่งประธานาธิบดีของสหรัฐอเมริกา เขาอยู่ในวงการอสังหาริมทรัพย์ เขาใช้ชีวิตที่คุ้มค่ามากมีอยู่หลายครั้งที่ธุรกิจของเขาประสบปัญหาถึงขั้นล้มละลาย แต่เขาก็สามารถพลิกฟื้นธุรกิจของเขาขึ้นมาใหม่ได้ มีคนวิเคราะห์ว่า ทำไมเขาจึงประสบความสำเร็จ อย่างยิ่งใหญ่ ความจริงมีหลายเหตุผล แต่มีเหตุผลหนึ่งที่สำคัญก็ คือ เขาเป็นคนมี Mindset แบบอภิมหาเศรษฐีนั่นเอง

แล้ว Marketing Mindset คืออะไร Marketing Mindset คือ ความคิด ความเชื่อ ทางการตลาดที่ส่งผลต่อพฤติกรรมต่อการกระทำของบุคคลนั้นๆ ซึ่งความคิด ความเชื่อ Mindset ของแต่ละคนจะไม่เหมือนกัน

Mindset จึงเหมือนกับแบบแปลนบ้าน ก่อนที่จะสร้างบ้าน เราควรมีแบบแปลนบ้านเสียก่อน ไม่ใช้คิดจะปลูกบ้าน สร้างบ้านก็สร้างเลย ถ้าทำเช่นนี้ อาจจะทำให้เกิดการผิดพลาดในการก่อสร้างได้ แล้วผลที่ตามมาก็คือ ต้องเสียเวลา เสียเงินทอง ในการแก้ไขปรับปรุง เพื่อให้เป็นไปตามความต้องการของตนเอง แต่ถ้าเรามีแบบแปลนบ้าน เราก็จะสร้างบ้านได้ตามแผนหรือแบบแปลน ทำให้ไม่เสียเวลา ไม่เสียค่าใช้จ่ายที่มากขึ้น

Marketing Mindset จึงมีความสำคัญ ถ้าใครมี Marketing Mindset ที่ผิด เขาก็จะเกิดความผิดพลาดในการทำงานด้านการตลาด และต้องเสียเวลาแก้ไข ปัญหาต่างๆ ที่เกิดขึ้น ฉะนั้น ก่อนที่จะเป็นนักการตลาดที่ดี และประสบความสำเร็จ นักการตลาดควรมี Marketing Mindset เป็นของตนเองเสียก่อน ซึ่ง Marketing Mindset ของแต่ละคนนั้นอาจจะไม่เหมือนกัน แต่สำหรับกระผม Marketing Mindset มีดังนี้

1. การตลาด คือ การตอบสนองความต้องการของลูกค้า ซึ่งการทำการตลาด นักการตลาดจะต้องเข้าใจความต้องการของลูกค้าก่อนว่าลูกค้าต้องการอะไร ซึ่งต้องอาศัยการวิเคราะห์ การวิจัยทางการตลาดการลงพื้นที่ไปสำรวจความต้องการของลูกค้า แล้วจึงทำการวางแผนการทำการตลาด แล้วลงมือปฏิบัติต่อไป
2. การตลาดเป็นทั้งศาสตร์ และศิลป์ นักการตลาดต้อง



เข้าใจก่อนว่า การตลาดเป็นทั้งศาสตร์ คือ สามารถเรียนรู้ได้จากตำรา หนังสือ การเข้ารับการอบรม แต่จะเก่งหรือไม่เก่ง แต่จะนำเอาหลักวิชาการทางด้านตลาดไปใช้ได้อย่างประสบความสำเร็จหรือล้มเหลว กระผมคิดว่าขึ้นอยู่กับศิลป์ ซึ่งศิลป์ก็คือ การประยุกต์ใช้ศาสตร์นั้นเอง เราจะเห็นได้ว่า คนที่เรียนหนังสือเก่งสอบได้เกียรตินิยมทางด้านการตลาด เมื่อนำหลักวิชาการทางด้านการตลาดไปปฏิบัติ อาจพ่ายแพ้การแข่งขันทางด้านการตลาดกับ คนที่เรียนหลักวิชาการทางด้านการตลาดน้อยกว่าก็ได้ ทั้งนี้ ก็เนื่องมาจากการประยุกต์ใช้นั้นเอง คนที่เรียนวิชาการตลาดมาน้อยกว่าสามารถประยุกต์ใช้เก่งกว่าหรือมีศิลป์ในการประยุกต์ใช้มากกว่านั้นเอง

3. การตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ไม่นิ่ง ฉะนั้น นักการตลาดที่ดีจะต้องไวต่อการปรับตัว ไวต่อการแข่งขัน หลักวิชาการตลาด เรื่องหนึ่งในอดีตอาจใช้ได้ผลในยุคสมัยหนึ่ง แต่เมื่อยุคสมัยเปลี่ยน นักการตลาดที่ดีจะต้องมีการปรับตัวต่อสถานการณ์นั้นๆ

4. การตลาดที่ดีควรมีการวางแผนก่อนลงมือปฏิบัติจริง เพราะถ้าไม่มีการวางแผนการตลาดที่ดี นักการตลาดก็จะขาดทิศทางในการทำงาน ซึ่งการวางแผนที่ดีควรประกอบไปด้วย เรื่องของการวิเคราะห์ลูกค้า การวิเคราะห์สถานการณ์ การตั้งวัตถุประสงค์ การตั้งเป้าหมาย การวางแผนในการทำงาน การประเมินผล และการปรับปรุงแก้ไขการทำงานด้านการตลาด

5. การตลาดที่ดีที่สุดต้องรู้จักยืดหยุ่น เนื่องจากการตลาดมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา การตลาดเป็นศิลป์ ฉะนั้น นักการตลาดจึงจำเป็นจะต้องยืดหยุ่น เมื่อมีการวางแผนที่ดีแล้ว แต่เมื่อนำไปปฏิบัติ สถานการณ์อาจเกิดความพลิกผัน เปลี่ยนแปลง ฉะนั้น นักการตลาดระดับเซียนจึงต้องเรียนรู้ และรู้จักการยืดหยุ่น ไม่ว่าจะเป็นการปรับเปลี่ยน แผนที่วางไว้ให้เข้ากับสถานการณ์หรือการนำแผนการณ์ใหม่ๆ มาใช้เมื่อสถานการณ์เกิดการเปลี่ยนแปลง

6. การตลาดที่ดีไม่ใช่การเน้นที่การขาย แต่การตลาดที่ดีคือการทำอย่างไรให้ลูกค้าเกิดการอยากที่จะซื้อสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ การขายคือการที่บริษัทหรือเจ้าของสินค้า พยามยามให้สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของตนเองกระจายตัวออกไปให้ถึงมือลูกค้า แต่การตลาดที่ดีคือทำอย่างไรให้ลูกค้าอยากที่จะซื้อสินค้า และบริการ ถ้าเปรียบเทียบกับกลยุทธ์การ ผลักกับการดึงในวิชาการทางด้านการตลาด การขายคือการใช้กลยุทธ์การผลัก แต่การตลาดคือการใช้กลยุทธ์การดึง

7. การตลาดที่ดีต้องมีการสร้าง Brand การสร้าง Brand คือ หัวใจอย่างหนึ่งของการทำงานทางด้านการตลาด ซึ่งจะทำให้เกิดการจดจำ เกิดการซื้อซ้ำ ดังจะเห็นได้จาก Brand ดังๆ อย่าง Coca-Cola หรือ Red Bull ซึ่งประสบความสำเร็จทางด้านการตลาดจากการสร้าง Brand เป็นต้น

ฉะนั้น นักการตลาดที่เก่ง นักการตลาดที่ประสบความสำเร็จ นักการตลาดระดับเซียน จึงควรมี Mindset ทางด้านการตลาดเป็นของตนเอง เพื่อใช้เป็นเครื่องมือ และหลักการในการทำงานทางด้านการตลาด โดยส่วนตัวกระผมเชื่อว่านักการตลาดที่มี Mindset เป็นของตนเอง จะตัดสินใจ จะทำงาน จะออกแบบ ทางด้านการตลาดได้ดีกว่า นักการตลาดที่ไม่มีหลักการหรือ Mindset เป็นของตนเอง