



ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.สุทธิชัย ปิณฑุโรจน์
 อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.พิษณุโลก
www.drsuthichai.com

สำหรับ บทความฉบับนี้ของกระผม อยากที่จะเขียนถึงเรื่องของ **แนวคิด** หรือ**มุมมองความคิด**ทางการตลาด ซึ่งได้เขียนเป็นข้อๆ ไม่ยาวจนเกินไป แต่มีความสำคัญมากสำหรับผู้ศึกษาหรือทำงานทางการตลาด มีดังนี้

1. การตลาดเป็นเรื่องของการลงทุน หลายองค์กรในอดีต เช่น บริษัท ห้างร้าน โรงงาน ได้ปิดกิจการไปก็เพราะมีแต่เน้นเรื่องของการผลิต กล่าวคือ ต้องผลิต สินค้า ผลิตภัณฑ์ออกมาเป็นจำนวนมากๆ โดยไม่ยอมลงทุน ทำการตลาด เช่น ลงทุนทำการวิจัย การตลาด, ลงทุนสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อสนองความต้องการของลูกค้า, ลงทุนโฆษณา ประชาสัมพันธ์, ลงทุนทำกลยุทธ์ 4P ฯลฯ จึงทำให้ขายสินค้า ผลิตภัณฑ์ หรือบริการ ไม่ได้ แล้วในที่สุดก็ต้องปิดกิจการไป แต่ในยุคปัจจุบัน บริษัท ห้างร้าน ต่างๆ ให้ความสำคัญกับการลงทุนทางการตลาดมาเป็นอันดับต้นๆ ฉะนั้น การตลาดจึงเป็นเรื่องที่มีความจำเป็น และมีความสำคัญในการที่จะต้องลงทุน

2. การตลาดเป็นที่ใช้เวลาในการทำการตลาด นักการตลาดต้องทราบเสียก่อนว่า กว่าสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ตัวหนึ่งจะเป็นที่นิยมของตลาดหรือมีส่วนแบ่งการตลาดที่มาก ต้องใช้เวลาในการทำการตลาด เช่น โค้ก (เครื่องหมายการค้าจดทะเบียนของบริษัทโคคา-โคล่าในสหรัฐอเมริกา ตั้งแต่วันที่ 27 มีนาคม ค.ศ.1944)

ปัจจุบันมีอายุ 75 ปี ซึ่งกว่า โค้ก จะมียอดขายอันดับหนึ่งโดยมียอดขายรวมทั้งทั่วโลก โค้กต้องใช้เวลาในการทำการตลาด เช่น ลงทุนในการโฆษณา การประชาสัมพันธ์ การส่งเสริมการขาย ลด แลก แจก แถม ฯลฯ

3. การตลาดไม่ใช่แค่ 4P หรือไม่ใช่แค่การส่งเสริมการตลาด แต่การตลาดมีมากกว่านั้น เช่น จะต้องมีการวิจัยทางการตลาด จะต้องมีความรู้ของภาวะที่พฤติกรรมของผู้บริโภค จะต้องมีความรู้ของกฎหมาย วัฒนธรรม ประเพณี ศาสนา ของประเทศหรือของพื้นที่ที่เราจะทำการตลาด เป็นต้น อีกทั้งศาสตร์ และศิลป์ทางการตลาดมีการเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาไม่หยุดนิ่ง

4. การตลาดในยุคปัจจุบัน และอนาคต มีความจำเป็นต้องสร้างนวัตกรรม นวัตกรรมจึงเป็นเรื่องที่มีความสำคัญในทุกวงการ หากว่าท่านมีความต้องการที่จะประสบความสำเร็จในการทำการตลาดสมัยใหม่ เช่น การสร้างนวัตกรรมเพื่อพัฒนาธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์, การสร้างนวัตกรรมเพื่อพัฒนาธุรกิจยานยนต์, การสร้างนวัตกรรมเพื่อพัฒนาธุรกิจการเงินการธนาคาร, การสร้างนวัตกรรมเพื่อพัฒนาธุรกิจด้านการเกษตรกรรม เป็นต้น

5. การตลาดสมัยใหม่ให้ความสำคัญกับการสื่อสารในโลกออนไลน์หรือโลกเสมือน แต่ไม่ควรทุ่มงบประมาณหรือ

ให้นำหนัก 100% แต่ควรจัดงบประมาณในการทำการตลาดในด้านอื่นๆ บ้าง การตลาดสมัยใหม่ เป็นเรื่องของการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ไม่หยุดนิ่ง นักการตลาดสมัยใหม่ จึงต้องมีการปรับตัวอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ทันกับสถานการณ์ในตลาด การตลาดสมัยใหม่ เป็นเรื่องที่ต้องคำนึงถึงความต้องการของลูกค้าเป็นด้านหลัก และการตลาดสมัยใหม่ ควรสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน

6. การตลาดที่ดีต้องมีแฟนคลับ พลังของแฟนคลับ เป็นพลังที่สามารถเพิ่มยอดขาย เพิ่มรายได้ เพิ่มการขยายตลาดได้อย่างมหาศาล ดังตัวอย่างกีฬาฟุตบอล ทีมดังๆ ของสโมสรต่างๆ นอกจากจะมีรายได้มาจากการโฆษณา การซื้อขายนักเตะแล้วยังสามารถขายสินค้าประเภทต่างๆ ให้กับแฟนคลับอีกด้วย ซึ่งรายได้จากการขายนี้สามารถเพิ่มยอดขายได้อย่างมากมายมหาศาล อีกทั้งสินค้าเหล่านี้ ยังสามารถใช้เป็นสื่อทำการประชาสัมพันธ์ทีมของสโมสรฟุตบอลได้อีกด้วย

7. การตลาดกับการดึงความสนใจ Attraction Marketing เป็นการตลาดทำการตลาดที่ดึงความสนใจของผู้บริโภคของผู้มุ่งหวัง ให้มาขอซื้อสินค้าหรือมาขอทำธุรกิจเครือข่ายกับเรา โดยที่เราไม่ต้องไปเสนอขอให้เขามาทำธุรกิจเครือข่ายหรือซื้อสินค้าจากเรา ซึ่งแตกต่างจากแนวคิดเดิมๆ ที่ต้องไปเสนอขายสินค้าหรือนำเสนอขายธุรกิจเครือข่าย ซึ่งทำให้เกิดความน่าเบื่อหน่าย ความน่ารำคาญจากลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง จากพฤติกรรมตามตื้อ ตามน้อของเรา

8. การตลาดกับ Brand หรือ แปรนด์ มีความสำคัญอย่างมากต่อการทำการตลาด การขาย การสร้างธุรกิจ เพราะ Brand จะทำให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันด้านธุรกิจในระยะยาว ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของราคา เรื่องของคุณค่าทางด้านจิตใจ การเชื่อถือการ

ไว้วางใจ จนกระทั่งลูกค้าเกิดการซื้อซ้ำ และเกิดความศรัทธาใน Brand ตรงกันข้าม ถ้าหากธุรกิจใดไม่สร้าง Brand ไม่ให้ความสำคัญเกี่ยวกับเรื่องของ Brand ธุรกิจนั้น องค์กรนั้น ก็จะเสียเปรียบทางการแข่งขันในระยะยาวได้ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของการกำหนดราคา ลูกค้าไม่มีความเชื่อถือ ไม่ไว้วางใจ และสามารถเปลี่ยนใจไปบริโภคอุปโภค หรือใช้บริการกับสินค้าบริษัทอื่นได้ตลอดเวลา

9. การตลาดกับการนำบุคคลดัง มาช่วย Celebrity Marketing (เซเลบริตี้ มาร์เก็ตติ้ง) คือ การนำบุคคล คนดัง คนมีชื่อเสียง เช่น ดารา นักร้อง นักการเมือง นักสื่อสารมวลชน นักกีฬาชื่อดัง มาช่วยในการทำการตลาด เพราะบุคคล คนดัง มักจะเป็นที่รู้จักของสาธารณชนอยู่แล้ว จึงไม่ต้องเสียเวลาในการแนะนำตัว อีกทั้ง บุคคล คนดัง มักจะมีแฟนคลับหรือคนที่ติดตามผลงานอยู่เป็นจำนวนมาก

10. การตลาดกับ Digital Marketing คือ อะไร Digital Marketing คือ การทำธุรกิจ การขายสินค้า การทำการตลาดเชิงสร้างสรรค์ผ่านช่องทางในโลก Internet และ Technology โดยใช้ Social Network เป็นเครื่องมือทางการตลาด

Digital Marketing Trend แนวโน้ม และภาพรวมในตลาดดิจิทัล มีงานสำรวจของ Morgan Stanley Research ในปี 2010 มีผู้ใช้สื่อ Social Network ผ่าน WebSite ต่างๆ มีจำนวนเกือบ 900 ล้านล้านคน และมีอัตราการเพิ่มขึ้นเกือบ 40% ต่อปีเลยทีเดียว

ข้อความข้างต้น มีความสำคัญกับการทำการตลาดซึ่งนักการตลาด นักศึกษาทางด้านการตลาดมีความจำเป็นจะต้องไปศึกษาเพิ่มเติม เพื่อที่จะได้นำเอาไปประยุกต์ใช้หรือเกิดความรู้ทางด้านการตลาดที่มากขึ้น 

