

100 กลยุทธ์ ติดอาวุธเพิ่มยอดขาย

ในภาวะเศรษฐกิจซบเซาที่ส่งผลให้ผู้บริโภคมีแนวโน้มที่จะลดการจับจ่ายใช้สอย หากคุณเป็นเจ้าของหรือคนทำงานในกิจการร้านค้าโดยเฉพาะร้านเล็กๆ ที่ได้รับผลกระทบ ทั้งจำนวนลูกค้าลดลงหรือลูกค้าซื้อสินค้าน้อยลง ก็คงจำเป็นต้องมองหาไอเดียหรือวิธีการส่งเสริมการขาย เพื่อให้ร้านสามารถอยู่รอด และเติบโตได้ในภาวะเช่นนี้

เล่าเรื่องหนังสือฉบับนี้ ก็ขอแนะนำหนังสือ **“100 กลยุทธ์ติดอาวุธเพิ่มยอดขาย”** ซึ่งรวบรวม 100 ไอเดีย เพื่อความสำเร็จอย่างยั่งยืนของธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจอาหาร และธุรกิจบริการ ด้วยวิธีการส่งเสริมการขายที่ดึงดูดลูกค้า โดยเน้นการทำให้ลูกค้ามีประสบการณ์ที่เกินกว่าความคาดหวังในรูปแบบที่ไม่จำเจ ด้วยการอ่านใจลูกค้าและทำให้ลูกค้า ภูมิใจ – ไว้วางใจ – ชื่นใจ

“100 กลยุทธ์ ติดอาวุธเพิ่มยอดขาย” เล่มนี้ เขียนโดยคณะผู้เขียน 9 คน ซึ่งเป็นผู้มีประสบการณ์จากการบริหารธุรกิจหลากหลายประเภท ซึ่งไม่ใช่เพียงแค่การรวบรวม 100 ไอเดียเท่านั้น แต่ยังเน้นเรื่องความต้องการทางจิตวิทยาของลูกค้าแต่ละกลุ่ม ตั้งแต่ระดับลูกค้าใหม่ จนถึงระดับแฟนประจำ และให้คำอธิบายแต่ละขั้นตอนที่เกี่ยวข้องด้วย เพื่อให้ผู้อ่านสามารถพิจารณาได้ว่า ควรใช้อาวุธในการส่งเสริมการขาย 100 หัวข้อนี้ในขั้นตอนใดของการสร้างลูกค้าระดับแฟนประจำ ซึ่งได้แก่

- ขั้นตอนที่ 1 หาลูกค้าใหม่ที่อาจเข้ามาที่ร้าน และพัฒนาเป็นลูกค้าที่ทดลองเข้ามาที่ร้าน
- ขั้นตอนที่ 2 เมื่อลูกค้าลองมาที่ร้านแล้ว ส่งเสริมให้กลายเป็นลูกค้าที่กลับมาที่ร้านอีก
- ขั้นตอนที่ 3 ส่งเสริมให้ลูกค้าที่ทดลองเข้ามาที่ร้าน และลูกค้าที่กลับมาที่ร้านอีก กลายเป็นลูกค้าประจำ
- ขั้นตอนที่ 4 สร้างกลุ่มแฟนประจำร้าน และส่งเสริมการบอกต่อข้อมูลแบบปากต่อปาก
- ขั้นตอนที่ 5 ดึงดูดลูกค้าเดิมที่เสียหายไปให้กลับมาที่ร้านอีก

ใน “100 กลยุทธ์ ติดอาวุธเพิ่มยอดขาย” เล่มนี้จะบอกว่า ไอเดียการส่งเสริมการขายแต่ละข้อใน 100 ไอเดีย นั้น เหมาะกับขั้นตอนใดบ้าง เพื่อให้ผู้อ่านสามารถเลือกไปใช้ได้เหมาะสมกับเป้าหมายของร้านว่ากำลังต้องการสร้างลูกค้าในกลุ่มใดหรือประสบปัญหาจากลูกค้ากลุ่มใดอยู่ โดยไอเดียหลายข้อใน “100 กลยุทธ์ ติดอาวุธเพิ่มยอดขาย” ก็สามารถปรับใช้ได้กับลูกค้าหลายกลุ่ม ตั้งแต่กลุ่มลูกค้าใหม่ที่มาที่ร้านเป็นครั้งแรก จนถึงลูกค้าที่กลับมาซื้อซ้ำหรือใช้บริการซ้ำได้ด้วย

หากร้านค้าคุณกำลังประสบปัญหา ขอให้ลองอ่าน “100 กลยุทธ์ ติดอาวุธเพิ่มยอดขาย” แล้วคุณจะพบว่า การส่งเสริมการขาย ไม่ได้มีแต่การลดราคา และการแข่งขันกับร้านอื่นๆ ก็ได้มีเพียงวิธีการลดราคาเท่านั้น

รายละเอียด



100 กลยุทธ์ ติดอาวุธเพิ่มยอดขาย

ผู้เขียน Toshiyuki Iwamoto

ผู้แปล ดลจิต ประดิษฐ์รังษ

ราคา 250 บาท / 344 หน้า

ISBN 9789744436603

(ស) ករណីគ្រឹះ
(ខ) ករណីបន្ត

อาทิพย์ นิ่มนวล

สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ นครเซี่ยงไฮ้

ภาษาญี่ปุ่นถ้าจะยากก็จะยากที่ “คำกริยา” นี่แหละครับ เพราะเป็นภาษาหนึ่งที่ต้องมีการผันรูปไปตามการใช้งาน ต้องคำนึงเรื่องกาลเวลา ปัจจุบัน อดีต อนาคต ต้องคำนึงว่าจะใช้กับใคร คนคนนั้น อารูโสมากกว่าใหม่ ถ้ามากกว่าก็ต้องผันคำกริยาให้เป็นรูปยกย่อง ส่วนคำกริยาของตัวคนพูดที่อารูโสน้อยกว่าก็ต้องผันเป็นรูปถ่อมตัว แทน ไหนจะมีการผันคำกริยารูปสุภาพไปอีก นี่คือส่วนหนึ่งเท่านั้น เพราะหนังสือเล่มใหม่ล่าสุดของสำนักพิมพ์ภาษาและวัฒนธรรมในฉบับนี้จะขอแนะนำคำกริยาอีกหมวดหมู่หนึ่งที่เรียกว่า “สกรรมกริยา และอกรรมกริยา” ในภาษาญี่ปุ่น ในหนังสือที่มีชื่อว่า “สกรรมกริยา • อกรรมกริยาภาษาญี่ปุ่นไม่ยาก”

แค่พูดถึงสกรรมกริยา และอกรรมกริยาก็ดับสนตั้งแต่ข้อแล้ว เอาจาวคืออะไร และต่างกันยังไงก่อนดีกว่า สรุปคร่าวๆ ก็คือว่า “สกรรมกริยา” ก็คือคำกริยาที่ต้องมีกรรมมารองรับ เช่น ซื้อมาซื้อเฉยๆ ไม่ได้ ยังรู้สึกว่าการขายยังไม่สมบูรณ์ ต้องบอกด้วยว่าซื้ออะไร ซื้อข้าว ซื้อน้ำ ฯลฯ “อกรรมกริยา” ก็คือคำกริยาที่ไม่ต้องมีกรรมมารองรับ เช่น ริ้ง ริ้งก็คือริ้ง ร่วงนะร่วงนะแฮมทาโร่ ไม่ต้องระบุว่าร่วงแล้ว ยังไง เป็นต้น แต่ในหนังสือ “สกรรมกริยา • อกรรมกริยาภาษาญี่ปุ่นไม่ยาก” จะช่วยไขความกระจ่างของคำเหล่านี้ในภาษาญี่ปุ่นให้เป็นเรื่องง่ายสำหรับทุกคน เริ่มจากการเรียนรู้ความแตกต่างของสกรรมกริยา และอกรรมกริยาในภาษาญี่ปุ่นกันก่อน นอกจากนี้ทั้ง 2 อย่างจะต่างกันในความหมายแล้ว การใช้คำช่วยก็จะแตกต่างกันด้วย ซึ่งสามารถใช้เป็นหลักหนึ่งในการสังเกตความแตกต่างเพื่อการเลือกใช้งานที่ถูกต้องได้

อีกสิ่งที่เป็น **ไฮไลท์** ของหนังสือเล่มนี้เลยก็คือ การเปรียบเทียบ ความหมาย และวิธีการใช้งานสกรรมากรียา และอกรรมากรียาที่เป็น “คู่กัน” จำนวนกว่า 222 คำ วิธีนี้จะช่วยให้เห็นภาพการใช้งานที่ แตกต่างกันได้อย่างชัดเจนที่สุด เพราะคำกริยาบางคู่หน้าตาคล้ายคลึงกัน มากถึงมากที่สุด จนดูเินๆ เหมือนจะเป็นคำเดียวกันด้วยซ้ำ แต่เมื่อนำมาจับคู่แล้วเปรียบเทียบทั้งความหมาย และวิธีการใช้งานก็จะช่วยให้เห็นภาพมากขึ้น และเพื่อให้เห็นความแตกต่างที่สมบูรณ์ยิ่งขึ้น

ในหนังสือยังมีภาพประกอบ และตัวอย่างประโยคแสดงการใช้งานจริงให้ด้วยอีกกว่า 540 ตัวอย่าง ! สามารถอ่านไปดูภาพประกอบเพิ่มความเข้าใจควบคู่กันไปได้อย่างไม่น่าเบื่อ นอกจากนี้ ในระหว่างบทเรียนก็จะมีแบบฝึกหัดบททวนความจำ และความเข้าใจ ให้เป็นระยะ ๆ รวมถึงมีตารางสรุปสักรัศมีกริยา และอกรรมกริยาที่เป็นคู่กัน และที่เป็นคำตรงข้ามกันอยู่ที่ท้ายเล่ม สำหรับบททวนสิ่งที่ได้เรียนรู้มาทั้งหมดนั่นเอง

หนังสือ **“สกรรกรรียา • อกรรมกรรียาภาษาญี่ปุ่นไมยกา”**
เหมาะสำหรับผู้เรียนภาษาญี่ปุ่นในระดับต้นถึงระดับกลางตอนต้นไว้
ทบทวนความรู้ ซึ่งเป็นระดับที่น่าจะได้เจอกับความสับสนหรือความ
ไม่แน่ใจเวลาที่เรียนเรื่องสกรรกรรียา และอกรรมกรรียาอย่างเรียงไม่
ได้ และเมื่อสับสนแล้วก็พลอยทำให้เลือกใช้ได้ไม่ถูกต้องด้วย หนังสือ
เล่มนี้ก็จะมาช่วยไขความกระจ่างให้กับผู้เรียนระดับต้นได้เป็นอย่างดี
สามารถหาซื้อได้แล้ววันนี้ตามร้านหนังสือทั่วไป ศูนย์หนังสือ สส.ท.
ทั้ง 2 สาขา (สุขุมวิท 29 และพัฒนาการ 18) หรือสั่งซื้อผ่านช่องทาง
ออนไลน์ต่าง ๆ ทั้ง www.tpabook.com และ Shopee (ค้นหาร้านค้า
tpabookcentre)

รายละเอียด



สกรรมากริยา • อกรรมากริยาภาษาญี่ปุ่นไม่ยาก

ผู้เขียน สุภา ปัทมานันท์

ราคา 225 บาท

ISBN 978-974-443-782-2

หมวด ภาษาญี่ปุ่น (เสริมทักษะ)