



เมื่อโลกเปลี่ยน การโฆษณาทางการตลาด ก็ต้องเปลี่ยน

พค.ดร.สุทธิชัย วัฒนโรจน์

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.พิษณุโลก

www.drsuthichai.com

โลกยุคนี้ เป็นโลกยุคอินเทอร์เน็ต โลกยุคออนไลน์ โลกยุคโซเชียลมีเดีย ซึ่งทำให้คนเป็นจำนวนมากใช้กัน อีกทั้งยังใช้ได้ง่ายมากกว่าในอดีต ซึ่งในยุคก่อน (อินเทอร์เน็ตเริ่มนำมาใช้ใหม่ ๆ) ถ้าจะใช้ก็ต้องใช้คอมพิวเตอร์ซึ่งมีข้อจำกัดมาก ทั้งเรื่องของราคา การพกพา ขนาดความใหญ่ ความหนัก แต่ยุคปัจจุบันเราสามารถใช้ได้บนโทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟน ที่ทั้งราคาถูก การพกพาสะดวก น้ำหนักร่น เบา สามารถเปิดใช้ได้อย่างรวดเร็วกว่าคอมพิวเตอร์ อีกทั้งยังมีเครื่องมือต่าง ๆ ให้ใช้มากมาย เช่น กล้องถ่ายรูป ถ่ายวิดีโอที่อัดเสียง โหมบายแบงก์กิ้ง การโทรศัพท์เข้าออก อีกทั้งมีแอปต่าง ๆ ให้ดาวน์โหลดมาใช้ได้อย่างมากมาย

ในอดีต หากว่าต้องการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ธุรกิจ หรือทางการตลาด เราจำเป็นต้องลงโฆษณาในสื่อโทรทัศน์ วิทยุกระจายเสียง หนังสือพิมพ์ ซึ่งต้องเสียค่าใช้จ่ายแพงมาก แต่ยุคปัจจุบัน โลกเปลี่ยน ดังเราจะเห็นได้ว่าเรามีการโฆษณาทางการตลาดในสื่อหลัก อย่างโทรทัศน์ วิทยุกระจายเสียง หนังสือพิมพ์ ลดน้อยลง และเราจะเห็นว่า บริษัท องค์กรต่าง ๆ จะหันมาใช้สื่อออนไลน์ในอินเทอร์เน็ตมากยิ่งขึ้นเรื่อย ๆ ตามจำนวนผู้ใช้มือถือสมาร์ทโฟนซึ่งขายดีมากในยุคปัจจุบัน เพราะบางคนก็ไม่ได้มีมือถือสมาร์ทโฟนเพียงแค่เครื่องเดียว แต่ปัจจุบันคนคนเดียวมี 2-4 เครื่องด้วยซ้ำไป

เมื่อคนใช้สื่อออนไลน์มาก จึงทำให้ต้องมีเครื่องมือในการใช้เพื่อให้เกิดคุณภาพในการใช้ เช่น ปัจจุบัน หากลูกค้าต้องการรู้อะไร เขาก็สามารถไปค้นหาใน Google Search ได้ ซึ่งทำให้บริษัท Google

จัดหาข้อมูล และเครื่องมือให้ บริษัท องค์กร และลูกค้า สามารถค้นหา หรือมาเจอกันได้ง่ายมากขึ้น Google Search จึงเป็นเครื่องมือหรือช่องทางสำคัญ

Google Search สามารถนำมาใช้เป็นเครื่องมือทางการตลาดได้ เช่น การโฆษณาบน Google Search ทำให้เกิดการสร้างแบรนด์สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ ทำให้ใช้เป็นช่องทางในการจัดจำหน่าย ซึ่งทำให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ตรงมากกว่าสื่อหลักในอดีต (โทรทัศน์ วิทยุกระจายเสียง หนังสือพิมพ์) เพราะคนที่ดูหรืออ่านสื่อหลักในอดีต อาจจะไม่ใช่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเลยก็ได้ เพราะกระจายไปในวงที่กว้างมาก แต่ Google Search ทำได้ดียิ่งกว่า





Google Ads คืออะไร Google Ads ก็คือ การโฆษณาที่แสดงผ่านหน้า Google โดยการค้นหาของลูกค้าหรือผู้ใช้ Google ซึ่งจำเป็นจะต้องใช้ “คีย์เวิร์ด” โดย Google จะคิดค่าโฆษณาจากการคลิกหรือการค้นหา (Pay Per Click) ในการเข้าชมของลูกค้าหรือผู้ค้นหา จึงทำให้การลงโฆษณา Google Ads สามารถทำการโปรโมทเว็บไซต์ของเราหรือโปรโมทแบรนด์สินค้าของเราเพื่อให้ลูกค้าหรือผู้ค้นหาได้รู้จักและตรงกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น

ซึ่งตำแหน่งในการค้นหาใน Google ของเราจะขึ้นในหน้าแรกและจะอยู่อันดับที่ 1, 2 และ 3 ซึ่งจะทำให้ผู้ค้นหาหรือลูกค้า ค้นหาเราเจอได้มากกว่าเราลงโฆษณาใน Google Ads โดย Google จะคิดค่าโฆษณาตามจำนวนการคลิกเข้าไปดูของลูกค้าหรือผู้ใช้ มาตรังนี้หลายคนคงกังวลใจว่า ถ้าเกิดมีการกลั่นแกล้งกัน โดยการคลิกซ้ำจะทำให้เราต้องเสียเงินค่าโฆษณามากขึ้นไหม คำตอบคือ Google มีระบบการตรวจจับ ID จึงทำให้รู้ว่ามีคนเดิมดูซ้ำ เพื่อที่จะได้ไม่ต้องทำให้เกิดการเสียค่าโฆษณาหรือค่าใช้จ่ายซ้ำนั่นเอง

แล้ว Google จะจัดเก็บเงินเวลาไหน Google จะเก็บค่าโฆษณาทุก ๆ 15 วัน และ 30 วัน หรือถ้าหากลูกค้าต้องการเป็นรายสัปดาห์ ก็สามารถเข้าไปแจ้งใน Google ได้



มาถึงการลงโฆษณาใน YouTube ก็เป็นอีกเครื่องมือหนึ่งที่น่าสนใจ เพราะคนจะดูช่องไหน ดูคลิปวิดีโอไหน ย่อมต้องมีความสนใจในสิ่งนั้น และการเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเดิม และค้นหาลูกค้าใหม่ ๆ ทำได้ อย่างง่ายดาย อีกทั้ง YouTube ยังมีข้อมูลให้เราวิเคราะห์ เช่น ทำให้เราทราบกลุ่มเป้าหมายได้ดีขึ้นไม่ว่ากลุ่มเป้าหมายลูกค้าของเราเวลาในการดูเวลาไหน กลุ่มเป้าหมายเป็นชายหรือหญิง อายุเท่าไรที่ดูคลิปที่เราโฆษณา ซึ่งถ้าเรารู้ข้อมูลพื้นฐานเหล่านี้ ก็จะทำให้เราโฆษณาได้ตรงตามกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ

ปลาตัวเล็ก สามารถเอาชนะ ปลาตัวใหญ่ ปัจจุบัน บริษัท องค์กร ห้างร้าน สามารถทำช่องของเราเองได้ใน YouTube ซึ่งต้องอาศัย เรื่องของการสร้างสรรค์ มากกว่าการใช้เงินเป็นจำนวนมากมายมหาศาลในการทุ่มทุนสร้างโฆษณาในโทรทัศน์ ดังเช่นในอดีตที่ผ่านมา แต่ปัจจุบัน บริษัท องค์กร ห้างร้าน ขนาดเล็ก สามารถเอาชนะ บริษัท องค์กร ห้างร้านขนาดใหญ่ที่มีเงินมากกว่าหรือมีทุนมหาศาล เพราะคลิปวิดีโอจำนวนมาก ลงทุนสร้างเพียงแค่ใช้เงินเล็กน้อย แต่คนดูเป็นจำนวนหลายล้านครั้ง แต่ตรงกันข้ามบริษัทขนาดใหญ่ ทำโฆษณาใน YouTube ใช้เงินเป็นจำนวนมาก แต่มีคนดูเพียงไม่กี่แสนครั้ง



โดยสรุป การโฆษณาในสื่อออนไลน์ในปัจจุบันมีมากกว่า Google และ Youtube เช่น การโฆษณาในสื่อ tiktok ads ซึ่งกำลังเป็นที่นิยมเล่นกันในปัจจุบัน การโฆษณาในสื่อ line ads หรือแม้แต่การโฆษณาในเว็บไซต์ต่าง ๆ ทั้งนี้ คงต้องขึ้นอยู่กับแต่ละบริษัท หรือองค์กรที่ต้องการจะลงโฆษณาในสื่อ ต้องวิเคราะห์กันหลายปัจจัย ไม่ว่าจะเป็นเรื่องงบประมาณ เรื่องของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เรื่องของความนิยมของสื่อ เรื่องของเนื้อหาของเราจะทำเป็นรูป วิดีโอ เสียง หรือบทความให้สัมพันธ์ สอดคล้องกับสื่อที่เราจะโฆษณาด้วย เป็นต้น