



พ.ศ.ดร.สุทธิชัย ปัทมโรจน์

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.พะเยา

www.drsuthichai.com

Digital Marketing

ใน ยุคปัจจุบันนี้ การทำการตลาดรูปแบบ Digital Marketing มีความสำคัญ และมีความจำเป็นเป็นอย่างยิ่ง แล้วอะไรคือ Digital Marketing

Digital Marketing คือ การทำการตลาดรูปแบบหนึ่ง ที่ใช้เทคโนโลยีต่าง ๆ เข้ามาช่วยในการทำการตลาด พร้อมใช้หลักการของ Marketing เพื่อให้ข้อมูล ข่าวสาร ผลิตภัณฑ์ สินค้า เข้าถึงบริโภคหรือลูกค้า ได้อย่างรวดเร็ว และมากยิ่งขึ้น ดังจะเห็นได้จากสื่อโซเชียลช่องทางต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็น Online Video, Display Ads และ Social Media Posts เป็นต้น

เนื่องจาก ยุคปัจจุบัน โลกของเราไม่หยุดนิ่ง และมีการเคลื่อนไหวที่รวดเร็วมาก โดยผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต อีกทั้ง โลกแห่งการสื่อสารมีเครื่องมือที่สำคัญ และมีความจำเป็นก็คือ โทรศัพท์มือถือ ซึ่งสามารถทำอะไรต่าง ๆ ได้หลายอย่างในโทรศัพท์มือถือหรือสมาร์ทโฟน (smartphone) เช่น เราสามารถซื้อขายสินค้าผ่านสมาร์ทโฟน smartphone, สามารถถ่ายรูป, สามารถบันทึกเสียง, สามารถบันทึกภาพวิดีโอ และสามารถใช้อุปกรณ์ต่าง ๆ ผ่าน Application (แอปพลิเคชัน) ได้

Live Streaming หรือ การ Live ขายของ หรือไลฟ์สด เป็นเครื่องมืออีกตัวหนึ่งที่นิยมใช้กันในสมัยนี้ และพวกเราที่คุ้นเคยกันกลายเป็นช่องทางการจับจ่าย ซื้อของ ขายของที่สำคัญ และสามารถใช้เป็นช่องทางในการสร้าง Entertainment ได้อีกด้วย เช่น การหาเรื่องราวที่ลูกค้าสนใจมาพูด มานำเสนอ รวมถึงการดูสินค้า

ใหม่ ๆ ดูรีวิวมลผลิตภัณฑ์ เดียวนี้ไม่ว่าธุรกิจขนาดเล็ก หรือขนาดใหญ่ ก็มักจะมีการไลฟ์สดเพื่อขายของกันมากยิ่งขึ้น

QR Code ทำได้ง่าย สร้างฟรี เพื่อเอาไปใช้ในธุรกิจกัน! แล้ว QR Code หรือ คิวอาร์โค้ด คืออะไร QR Code ย่อมาจากคำว่า Quick Response Code คือ บาร์โค้ดที่ทำหน้าที่เป็นเหมือนฉลากเมื่อสแกนเข้าไปแล้วก็จะอ่านข้อมูลต่าง ๆ ซึ่งข้อมูลจะอยู่ในรูปแบบของเว็บไซต์ หรือแอปพลิเคชันต่าง ๆ ซึ่งการทำคิวอาร์โค้ดนั้นง่ายมาก เช่น QR Code เพจ QR Code เว็บไซต์, QR Code ข้อความ (ให้แสดงความคิดเห็น หรือการตอบคำถามต่าง ๆ หลังจกสแกน QR Code) เป็นต้น

SEO หรือ Search Engine Optimization จะช่วยให้ยอดขายพุ่งได้ การทำ SEO เป็นสิ่งที่มีความจำเป็น เพราะจะทำให้เว็บไซต์ของคุณติดอันดับดี ๆ บน Search Engine ของ Google หากว่าเว็บไซต์ของคุณขึ้นอันดับ 1 ของ Google ก็ยิ่งทำให้ยอดขายหรือทำให้คนค้นหาเว็บไซต์ของเราได้ง่ายยิ่งขึ้น

สำหรับวิธีการทำ SEO นั้น ต้องใช้เวลาพอสมควร ต้องทำกันหลายวิธี บางธุรกิจอาจใช้เวลา 3-6 เดือนในการทำให้ติดหน้าแรกของ Google (แต่ยังไม่ใช้ตำแหน่งแรกของหน้าแรก) บางธุรกิจที่การแข่งขันกันสูง ๆ ซึ่งใคร ๆ ก็อยากติดหน้าแรกของ Google ก็อาจใช้เวลา 6-12 เดือน ได้เหมือนกัน บางธุรกิจทำ SEO แต่ก็ไม่เคยติดหน้าแรกของ Google เลยก็มี และหลายธุรกิจก็ไม่อยากเสียเวลาทำด้วยตนเอง แต่มีเงินทุน ก็อาจจะใช้เงินจ้างทำ SEO ก็มี เช่น

Marketer คุณเป็นได้

ลองค้นหา Google พิมพ์คำว่า “รับทำ SEO” ก็จะขึ้น pacymedia.com, seo.co.th, fastwork.co เป็นต้น

Email ก็เป็นอีกช่องทางหนึ่ง ในการสร้างยอดขาย และช่วยให้แบรนด์สามารถติดต่อกับลูกค้าได้ง่าย และมีต้นทุนในการส่งต่ำมาก เราสามารถส่งข้อมูล ข่าวสาร ความเคลื่อนไหว ของสินค้า บริการ ขององค์กร โปรโมชั่น ส่วนลด และสามารถนำเสนอข้อเสนอพิเศษแก่ลูกค้าโดยผ่านอีเมลได้โดยตรง

Video บน YouTube เป็นการตลาดออนไลน์ที่กำลังมาแรงอย่างมาก ๆ ในตอนนี้ และบางคนสามารถสร้างรายได้โดยผ่าน YouTube ได้ อีกด้วย เรียกได้ว่าเป็นโอกาสที่ดีที่จะเริ่มทำการตลาดบน Youtube โดยผ่าน Video ยิ่งมียอดวิวมาก ก็ยิ่งสร้าง Brand Awareness ได้รวดเร็วยิ่งขึ้น หรือบางธุรกิจอาจจะซื้อ Ads เพื่อให้คนได้มีโอกาสได้เข้ามาดู Video ได้มากยิ่งขึ้น

Content หรือเนื้อหา ก็มีความสำคัญ การสร้างคอนเทนต์หรือเนื้อหาที่มุ่งเน้นการให้ความรู้ มุ่งให้ประโยชน์ มุ่งแสดงถึงความ เป็นห่วงเป็นใยลูกค้า หรือตอบคำถาม ที่ลูกค้าสงสัยหรือต้องการรู้ ก็เป็นอีกกลยุทธ์ที่ทำให้ลูกค้ามีความผูกพันกับธุรกิจหรือเรา บางธุรกิจสร้าง Content หรือเนื้อหา มุ่งที่จะขายสินค้าอย่างเดียว อย่างนี้ลูกค้าอาจจะหนีหายไปเลยก็ได้ แต่หลายแบรนด์หรือหลายธุรกิจเน้นการแสดงความจริงใจ และให้ความรู้ที่ถูกต้องกับลูกค้า แทน อย่างนี้ลูกค้าจะชื่นชอบ และอยากที่จะคบหามากกว่า ซึ่งการสร้าง Content หรือ เนื้อหา สามารถสร้างได้ใน บล็อกโพสต์ กราฟิค อีบุ๊ก พอดแคสต์ หรือรูปแบบของวิดีโอก็ได้ทั้งสิ้น บนช่องทาง Youtube Facebook



อ่านมาถึงตรงนี้แล้ว ท่านผู้อ่านคงคิดว่า ทุกอย่างต้องเป็นดิจิทัล (ช่องทางออนไลน์) ช่องทางออฟไลน์ไม่จำเป็นแล้วใช่ไหม คำตอบคือ ช่องทางออฟไลน์ยังจำเป็นอยู่ครับ ทุกอย่างขึ้นอยู่กับธรรมชาติของธุรกิจหรือรูปแบบหรือประเภทของธุรกิจ และของลูกค้าด้วย เพราะลูกค้าจำนวนมาก ยังอยากที่จะไปดู ไปสัมผัส ไปดมกลิ่น ไปรับประทาน ที่ร้านหรือเลือกซื้อ เลือกดูในสถานที่จริง ๆ ดังนั้น เราก็ยังคงต้องทำการตลาดแบบผสมผสานกัน ระหว่างช่องทางออนไลน์กับออฟไลน์ไปพร้อมกันครับ

พอสรุปได้ว่า Digital Marketing นั้นไม่สามารถทำให้เห็นผลลัพธ์ได้ในชั่วข้ามคืนเดียว ดังเช่นมีคำกล่าวที่ว่า กรุงโรมไม่ได้สร้างเสร็จภายในวันเดียวฉันใด การทำ Digital Marketing ก็ไม่สามารถทำได้สำเร็จภายในค่าคืนเดียวฉันนั้น ซึ่งต้องใช้เวลา ต้องใช้เงินลงทุน ต้องอาศัยความอดทน ความสม่ำเสมอ การลงมือปฏิบัติอย่างจริงจัง และการเรียนรู้เทคนิคหรือเครื่องมือใหม่ๆ จึงจะประสบความสำเร็จ

