

Digital Marketing

การตลาดออนไลน์



พค.ดร.สุทธิชัย ปัทมโรจน์

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.พิษณุโลก
www.drsuthichai.com

Digital Marketing การตลาดออนไลน์ เป็นหัวข้อของบทความในวันนี้ ที่กระผมขอแนะนำ โลกยุคนี้เป็นโลกยุคออนไลน์ หากไม่พูดถึง ก็คงล้ำสมัย เพราะคนหันมาใช้เทคโนโลยีออนไลน์โดยผ่านโทรศัพท์มือถือมากขึ้นในทุก ๆ วัน จนกระทั่งโทรศัพท์มือถือถือว่าเป็นอะไรหลาย ๆ อย่างในชีวิตประจำวัน เช่น เป็นเพื่อนเวลาเหงา, เป็นครูอาจารย์ในการหาความรู้, เป็นความสนุกสนาน (เล่นเกมส์ ดูหนัง ฟังเพลง), เป็นธนาคาร และเป็นเครื่องมือในการทำธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจออนไลน์

เครื่องมือในการทำธุรกิจ ออนไลน์ในปัจจุบันที่นิยมกัน คงหนีไม่พ้น

1. เครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ - Facebook for Business
2. เครื่องมือทำให้ธุรกิจเติบโตบน TikTok
3. เครื่องมือการเพิ่มยอดโดยผ่านเว็บไซต์
4. เครื่องมือการตลาดโดยผ่าน Youtube
5. เครื่องมือออนไลน์โดยผ่าน Instagram
6. เครื่องมือออนไลน์โดยผ่าน E-mail
7. เครื่องมือออนไลน์ Twitter

โดยเครื่องมือต่าง ๆ ที่เป็นที่นิยม สามารถทำงานโดยผ่านโทรศัพท์มือถือสมาร์ทโฟน ได้อย่างง่ายดาย สะดวก รวดเร็ว และยังมีอีกหลายเครื่องมือที่สามารถทำได้ในโลกออนไลน์ ซึ่งการทำ Digital Marketing จะช่วยในการโปรโมทสินค้า และเพิ่มการรับรู้ให้กับกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมากมาย อีกทั้งยังช่วยเพิ่มยอดขาย แต่ในการทำ Digital Marketing ให้ประสบความสำเร็จนั้น จำเป็นจะต้องมี การวางแผนอย่างเป็นระบบ และจะต้องมีการวางแผนกลยุทธ์ที่ดี เพราะถ้าไม่มีแผน เราก็จะไม่รู้ว่าเราจะเดินหน้าไปทิศทางใด

อีกทั้งควรใช้เครื่องมือต่าง ๆ ทุกเครื่องมือแบบผสมผสานกัน ให้สอดคล้องไปในทิศทางเดียวกัน โดยผ่านการวางแผนการใช้เครื่องมืออย่างเป็นระบบ เพราะจะทำผ่านแค่เครื่องมือใดเครื่องมือเดียว คงจะไม่ประสบความสำเร็จได้ในยุคปัจจุบัน เช่น ทำการตลาดผ่านแค่ Facebook อย่างเดียว โดยไม่ใช้เครื่องมืออื่น (Twitter, E-mail, Youtube, Instagram)

สำหรับข้อมูลการใช้เครื่องมือออนไลน์ เมื่อวันที่ 3 มิถุนายน 2564 มีดังนี้ Facebook 51 ล้านบัญชี (84.9% ของจำนวนประชากรอายุ 13 ปีขึ้นไป) Instagram 16 ล้านบัญชี (26.6% ของจำนวนประชากรอายุ 13 ปีขึ้นไป) YouTube 37.3 ล้านบัญชี (54.3% ของจำนวนประชากรอายุ 13 ปีขึ้นไป) Twitter 7.35 ล้านบัญชี (12.2% ของจำนวนประชากรอายุ 13 ปีขึ้นไป)

วางแผนกลยุทธ์ Digital Marketing มีดังนี้

กลยุทธ์ที่ 1 การเข้าใจ และเข้าถึงพฤติกรรมของผู้บริโภค

ความเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้าหรือผู้บริโภคมีความสำคัญมาก เพราะจะทำให้ผู้ประกอบการหาวิธีการในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า หรือผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ ดังขุนวุได้กล่าวไว้ว่า ในการทำสงครามต้อง “รู้เขารู้เรา”

กลยุทธ์ที่ 2 สร้างแบรนด์ของสินค้าหรือผลิตภัณฑ์

การสร้างแบรนด์ของสินค้า มีความสำคัญมากในการทำธุรกิจยุคปัจจุบัน เพราะแบรนด์จะทำให้เพิ่มมูลค่าของตัวสินค้าของบริษัท แบรนด์จะทำให้เกิดความน่าเชื่อถือในตัวสินค้า บริการ และบริษัท ห้างร้าน แบรนด์จะทำให้เกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน

กลยุทธ์ที่ 3 จงสร้าง Content ให้ผู้ชมติดตามหรือชวนติดตาม

การสร้าง Content มีความสำคัญมาก เราจะสังเกตเห็นว่า คลิปบางคลิป โฆษณาบางตัว คนดูน้อยมากทั้ง ๆ ที่ลงทุนสร้างหรือทำด้วยเงินจำนวนมากมายหลายล้าน ตรงกันข้ามกับ คลิปบางคลิป โฆษณาบางตัว ลงทุนน้อยมากหรือแทบจะไม่ได้ลงทุน แต่มีคนติดตามดูมากมายมหาศาล ดังนั้น นักการตลาดที่เก่ง มักจะมี Content แปลก ๆ ใหม่ ๆ ขึ้นมาตลอดเวลา เพื่อให้คนติดตามดู

ซึ่งเราสามารถเข้าไปเช็คได้ในการค้นหา ใน Google, ใน Youtube ถ้าหาก Content ของเราเป็นที่นิยม คนดูมาก ๆ คลิปของเรา บทความของเรา Content ของเรา ก็จะขึ้นในหน้าแรก

ดังนั้น นักการตลาดจำเป็นจะต้องทำ SEO (Search Engine Optimization) เพราะการขึ้นในหน้าแรกของ Google หรือ Youtube จะทำให้คนดูคลิปหรือ Content ของเรามากขึ้น กล่าวคือมากกว่า การที่ค้นหาใน Google, ใน Youtube แล้วคลิปของเรา บทความของเรา Content ของเราขึ้นในหน้า 10 ของการค้นหา

กลยุทธ์ที่ 4 จงสร้างสรรค์สิ่งใหม่ ๆ ตลอดเวลา

การสร้างสรรค์นี่เป็นสิ่งที่ดี นักการตลาดต้องมีความคิดสร้างสรรค์ตลอดเวลา ไม่ควรหยุดนิ่ง เช่น สร้างสรรค์สินค้า บริการ ใหม่ ๆ ออกมา, สร้างสรรค์โฆษณาประชาสัมพันธ์ใหม่ ๆ ออกมา สร้างสรรค์การทำงานใหม่ ๆ, สร้างสรรค์ลูกเล่นทางการตลาด ใหม่ ๆ ออกมาให้สอดคล้องกับเหตุการณ์

สร้างชุมชน เครือข่าย แฟนคลับ คนติดตาม มีความจำเป็นมากในโลกออนไลน์ ธุรกิจขนาดใหญ่จำนวนมากจ่ายเงินเพื่อสร้างชุมชน เครือข่าย แฟนคลับ คนติดตาม เพราะถ้ามีผู้ชมมากขึ้น โอกาสในการทำธุรกิจก็จะมีมากขึ้น เช่น Facebook Group, Line Group จะช่วยในการสื่อสารกับสมาชิกในกลุ่ม เพื่อตอบคำถาม หรือข้อร้องเรียน และเพื่อขายของให้ได้มากขึ้น

ดังนั้น นักการตลาดที่ดี จำเป็นจะต้องมีการกำหนด Digital Marketing Strategy เพราะหากไม่มีการกำหนดหรือวางแผนการทำงาน จะทำให้ การทำงานไม่มีทิศทาง ปล่อยล่องลอยไปตามยถากรรม และจะไม่พบการจุดหมายหรือความสำเร็จ ไม่สามารถสร้างรายได้ที่ยั่งยืนได้ในอนาคต

ฉะนั้น นักการตลาดที่ดี จำเป็นจะต้องมีกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ หรือ Digital Marketing Strategy

