

การสร้างไอดี

ให้เป็นสินค้าและบริการให้ขายดี

ผศ.ดร.สุทธิชัย วัฒนโรจน์

อาจารย์ประจำบัณฑิตวิทยาลัย ม.พิษณุโลก
www.drsuthichai.com

ทำ อย่างไร ให้สินค้า และบริการขายได้ดี คำตอบคือ มีหลายปัจจัย แต่ปัจจัยหนึ่งที่สำคัญก็คือ ไอดี ซึ่งการสร้างไอดี จำเป็นจะต้องอาศัยความคิดที่สร้างสรรค์ ความคิดแบบแกะดำ ความคิดที่นอกกรอบ เพื่อให้สินค้าและบริการออกมาแตกต่างกับสินค้าและบริการของคู่แข่ง

สำหรับการสร้างไอดีให้กับสินค้าและบริการให้ขายดีนั้น ต้องอาศัยปัจจัยที่สำคัญในการทำให้สินค้าและบริการขายได้ดี ซึ่งต้องอาศัยข้อมูลในการสร้างไอดี 6 อย่างดังนี้

1. การหาความต้องการของตลาดหรือวิจัยตลาดก่อนสร้างไอดี

ก่อนอื่นเราต้องรู้ก่อนว่า ลูกค้านของเราเป็นบุคคลกลุ่มไหน อยู่ในช่วงอายุเท่าไร เพศอะไร วัยไหน มีช่วงรายได้เท่าไร ดังนั้นก่อนที่จะออกไอดี เราจำเป็นต้องข้อมูลของกลุ่มเป้าหมายก่อน อาจจะต้องเสียเวลาในการรวบรวมข้อมูล หรือออกไปทำวิจัยตลาดก่อน เพื่อจะได้ออกแบบสินค้าและบริการให้ตรงใจกลุ่มเป้าหมายได้



2. ออกแบบต้นแบบของสินค้าและบริการ หรือจำลองสินค้าต้นแบบออกมาก่อนสัก 1 ชิ้น

การสร้างต้นแบบ หรือการจำลองสินค้าและบริการ ออกมาก่อน เพื่อออกนำมาใช้จริง ๆ เพราะถ้าไม่มีการออกแบบแล้ว ลงทุนทำสินค้าออกมาเป็นล้าน ๆ ชิ้น เราไม่สามารถเปลี่ยนแปลงได้ ดังนั้น ถ้าเรามีสินค้าต้นแบบ เราก็จะเห็นภาพบรรจุภัณฑ์ เห็นภาพตัวสินค้าชัดเจนขึ้น

บรรจุภัณฑ์หรือตัวต้นแบบสินค้า จึงมีความสำคัญ เช่น บางยุคมีการรณรงค์ลดใช้ถุงพลาสติก ถ้าเราต้องการเพิ่มยอดขายสินค้า และส่งเสริมแบรนด์ เราก็ควรออกแบบบรรจุภัณฑ์ เป็นกระเป๋าสวย ๆ แล้วใส่โลโก้ เข้าไป

3. ต้องทำให้แน่ใจว่า สินค้าและบริการของเรา เมื่อทำออกมาแล้วต้องใช้ได้จริง

ต้นแบบสำคัญก็จริง แต่ก็ไม่ควรจะจะต้องทำให้สมบูรณ์แบบไม่มีที่ติ เพราะสินค้าหรือของทุกอย่าง มีข้อดี และข้อเสีย มีจุดด้อย และจุดแข็ง ดังนั้น อย่าไปกังวลมากเกินไปว่า สินค้าของเราต้องทำออกมาดีจนไม่มีที่ติ แต่สิ่งที่สำคัญสินค้าและบริการนั้น ควรต้องนำมาใช้ได้จริง ๆ ด้วย

4. ต้องมาวางแผนพัฒนาสินค้า เพื่อต่อยอดสินค้าที่เราออกแบบ

แน่นอน สินค้าที่เราออกแบบ หรือวางไอเดีย เมื่อนำออกมาใช้ อาจจะต้องมีข้อที่ต้องปรับปรุง ดังนั้น จึงวางแผนพัฒนาสินค้าเพื่อต่อยอดสินค้าของตน เพราะการวางแผนพัฒนาสินค้าจะทำให้สินค้าของเราดียิ่งขึ้นกว่าเดิม และเกิดการพัฒนาขึ้น

5. เอาตัวต้นแบบ ไปทดสอบหรือทดลอง

เราสร้างไอเดียสินค้าหรือบริการ ถ้าจะให้ดี ควรค่าเอาไปทดสอบหรือทดลอง ให้กลุ่มเป้าหมายใช้ก่อน หรือทดลองขายให้กับกลุ่มเป้าหมายก่อนว่า กลุ่มเป้าหมายเกิดความพึงพอใจ หรือมีความชอบหรือไม่ชอบอย่างไร กับสินค้าที่เราออกแบบ เพื่อที่จะนำสินค้าและบริการ ออกไปต่อยอดในการพัฒนาสินค้าต่อไป

6. เก็บข้อมูลเกี่ยวกับข้อร้องเรียน และความคิดเห็นในการปรับปรุง เพื่อนำไปพัฒนาต่อไป

หลังปล่อยสินค้า และบริการจริง ๆ ลงสู่ตลาด ควรเก็บข้อมูลกับกลุ่มเป้าหมายหรือกลุ่มลูกค้า ว่าลูกค้ามีความคิดเห็นอย่างไรต่อ สินค้าและบริการของเรา เพื่อที่จะได้นำเอาไปปรับปรุง และ

พัฒนาสินค้าและบริการ ให้สอดคล้องกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายต่อไป

ทั้งนี้ การสร้างไอเดียให้เป็นสินค้าและบริการให้ขายดี จำเป็นจะต้องอาศัยปัจจัยอื่น ๆ อีกมากมาย เช่น

1. เรื่องของราคา สินค้าและบริการ ว่าแพงไปไหม ถูกไปไหมเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

2. ช่องทางในการจัดจำหน่ายหรือความสะดวกสบายในการใช้บริการ/ซื้อ ไม่ไกลจนเกินไปกับกลุ่มเป้าหมาย

3. คุณภาพของสินค้าและบริการ ต้องดี ใช้แล้วคุ้มค่ากับราคาหรือเงินที่ใช้ไป

4. มีสินค้าและบริการพร้อมส่งหรือบริการได้ในทันที เหมือน 7-11 ที่มีบริการ 24 ชั่วโมง สามารถไปซื้อเมื่อไรก็ได้

5. มีความน่าเชื่อถือในตัวสินค้าหรือบริการ มีการสร้างแบรนด์อยู่ตลอดเวลา รวมถึงแหล่งการผลิต เช่น การผลิตจากประเทศจีน กับการผลิตจากประเทศญี่ปุ่น ผู้ซื้อส่วนใหญ่มั่นใจ สินค้าและบริการที่ผลิตจากประเทศญี่ปุ่นมากกว่า

6. ใช้แล้วมีความปลอดภัย เช่น สินค้าที่มีความเกี่ยวข้องกับสุขภาพ ความสวยงาม อุปกรณ์ไฟฟ้า ฯลฯ สินค้าพวกนี้ต้องคำนึงถึงปัจจัยเรื่องความปลอดภัยเป็นหลัก

