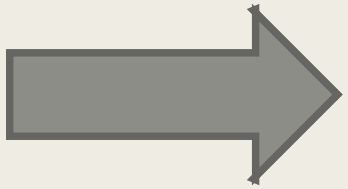
การตลาด

การสร้างความแตกต่าง เพื่อความเป็นหนึ่ง

การตลาดแบบเดิม คงไม่เพียงพอ

- 1. Product
- 2. Price
- 3. Place
- 4. Promotion



Packaging
Positioning
Pr
Pass – along
Permission

ความน่าเบื่อของผลิตภัณฑ์ และระบบตลาดแบบเดิมๆ

- ไม่พัฒนา หรือปรับปรุงผลิตภัณฑ์
- ไม่สนใจการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น
- กระแสการเปลี่ยนแปลง (พฤติกรรม)
- การแสวงหาสินค้าใหม่ทดแทนเสมอ และตลอดเวลา

การเปลี่ยนแปลงที่ไม่ตรงจุด ... ไม่ถาวรตลอดไป

- เปลี่ยนแค่ ฤดูกาล / เปลี่ยนแค่รูปแบบ
- เปลี่ยนแค่ตัวผลิตภัณฑ์
- เปลี่ยนแล้วลูกค้าจับได้

เรื่องจริงที่เกิดขึ้นกับการเปลี่ยนแปลงของระบบตลาด

- ตลาดเปลี่ยนแปลงเร็ว
- การเข้า และออกของตลาดเร็ว (ระบบการสื่อสาร)
- การเกิดขึ้นของสินค้าทดแทน
- การเข้าถึงแหล่งข้อมูล

การสร้างความโดดเด่นที่เป็นศิลปะที่จับต้องได้ในตลาด

- สิ่งที่ “โดดเด่น” คือ “สิ่งที่น่าจับตามองเป็นพิเศษ” แปลกใหม่

“การตลาดที่โดดเด่น คือ ศิลปะในการสร้างความน่าจับตามองให้กับสินค้า หรือบริการของคุณตั้งแต่แรก ...

การสร้างความท้าทายให้กับผู้บริโภค

- ร้ายขายยาที่ย้ายตัวเองเข้าไปอยู่ใน 7-11
- อาหารแช่แข็ง ที่ทุกบ้านต้องมีติดตู้เย็นไว้
- การทำงานของมนุษย์ปัจจุบันที่มีตลอด 24 ชม.
- การจ่ายชำระเงินผ่านช่องทาง อิเล็กทรอนิกส์
- ไม่จำเป็นต้องไปธนาคารอีกต่อไป

ปรับ เพื่อเปลี่ยน เปลี่ยนเพื่อเข้าถึง

เดิม ๆ

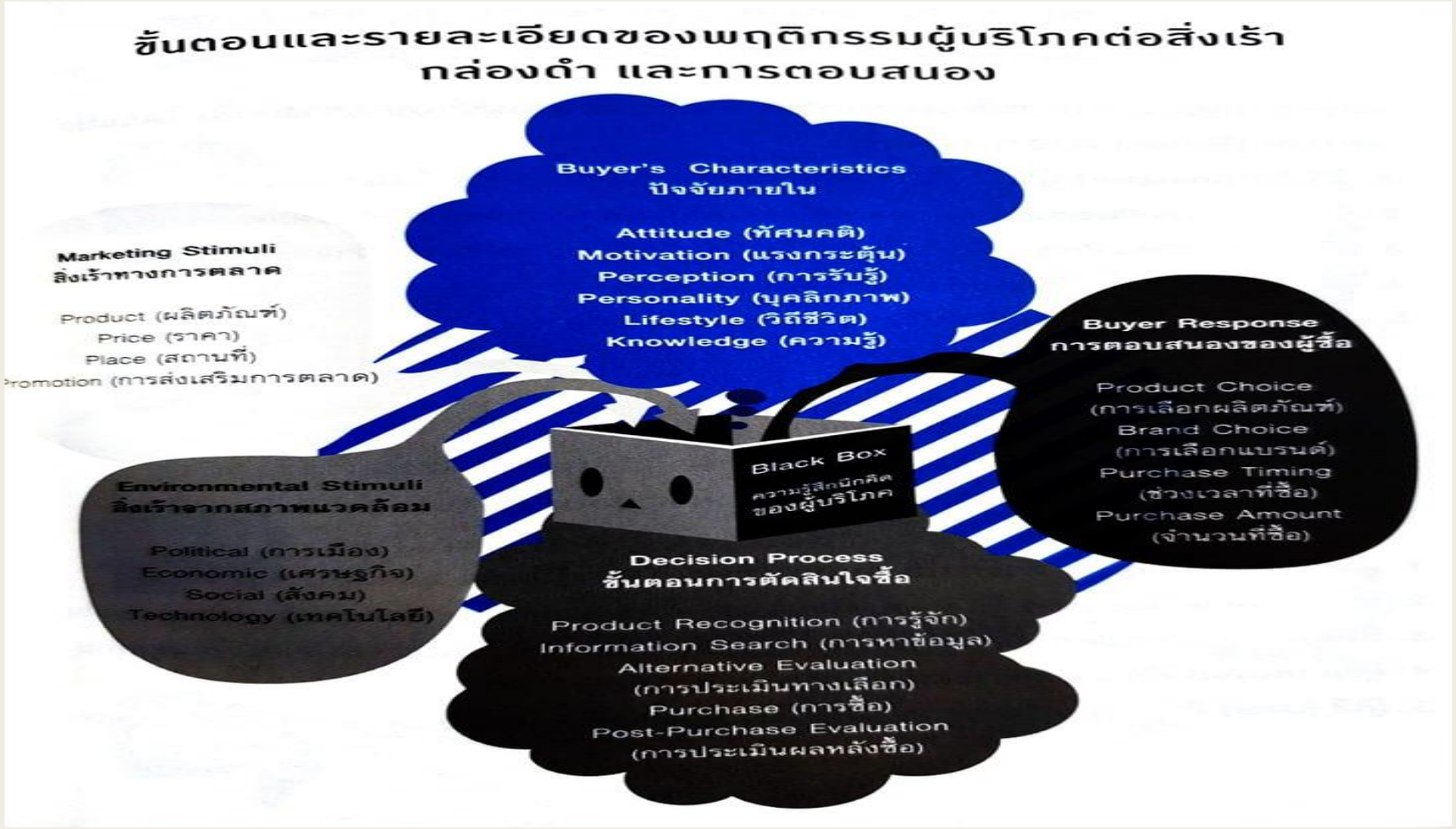
“สร้างผลิตภัณฑ์ที่ธรรมดา ... แล้วนำมารวมกับกลยุทธ์การตลาดที่ทันสมัย”

ใหม่

“สร้างผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่น ให้แก่คนที่กำลังมองหา”

เล็งให้ถูกจุด และตรงกับปัญหาอย่างแท้จริง

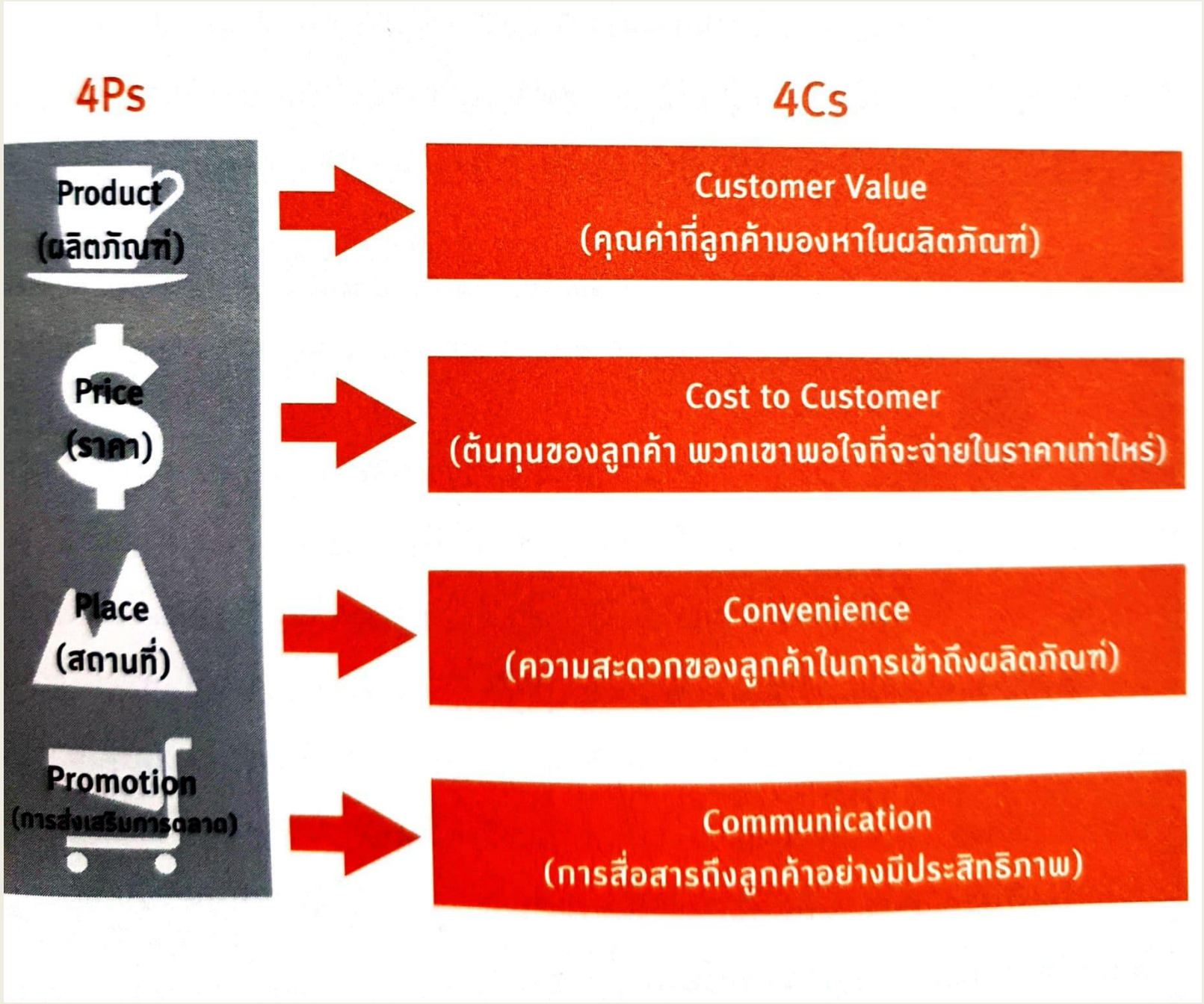
รายละเอียดการเจาะใจของลูกค้า



การสร้างกลยุทธ์การตลาด

SO ใช้จุดแข็งเพื่อใช้ประโยชน์จากโอกาส	WO ใช้ประโยชน์จากโอกาส โดยการลดจุดอ่อน
ST ใช้จุดแข็งเพื่อหลีกเลี่ยงอุปสรรค	WT ลดจุดอ่อนและหลีกเลี่ยงอุปสรรค

ต้องรู้เพื่อเปลี่ยน



เปลี่ยนเพื่อต่อสู่ ... สู่ธุรกิจที่เป็นหนึ่ง

คุณค่าที่ลูกค้ามองหา ... ลูกค้าต้องการอะไร แก้ปัญหาได้จริง
ต้นทุนของลูกค้า .... ความเต็มใจจะจ่าย และสิ่งที่คาดหวังว่าต้องได้
ความสะดวกของลูกค้าในการเข้าถึง ... หาเจอง่าย
การสื่อสารที่ชัดเจน ... ตรงไปตรงมา ใช้คำพูดที่ชัดเจน