



basic Marketing

การตลาดเข้าใจง่ายกว่าที่คุณคิด



Menu	
4Ps	฿ 150
STP	฿ 550
IMC	฿ 999
CEM	฿ 1,234
CSR	฿ 2,020
Branding	฿ 5,001
Blue Ocean Strategy	฿ 9,870

เพราะการตลาด เรียนรู้จากตัวอย่างจริง เข้าใจง่ายกว่าอ่านจากทฤษฎี

นักเขียน วัชรพล ไผ่ไพโรจน์ บรรณาธิการ ชน- เทศทอง

Contents

basic marketing



พึงใจ
ทำไรงาน

023 Shortcut : Basic Marketing

023ความหมายของการตลาด

024ความต้องการของธุรกิจและผู้บริโภค

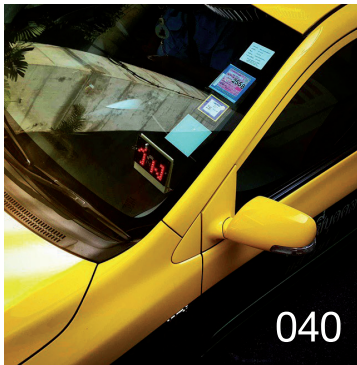
025ความสำคัญของการตลาด



ฮิปสเตอร์ใหม่:

037 Shortcut : Basic Marketing

037ความแตกต่างของการตลาดและการขาย



แก๊งค์... โคตรสะเดก

045 Shortcut : Basic Marketing

045แนวความคิดทางการตลาด



ตรรกะ: นักการตลาด

056 Shortcut : Basic Marketing

056ทฤษฎีการแบ่งกลุ่มการตลาด STP Marketing

057S = การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation)

059T = การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Target Market)

064 การเลือกตลาดเป้าหมาย (Target Market Selection)

069P = การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Product Positioning)



สร้าง “จุดแข็ง” ยุคพินเกลื่อนเมือง

081 Shortcut : Basic Marketing

081Red Ocean & Blue Ocean

082 สิ่งแวดล้อมทางการตลาด (Marketing
Environment)

085SWOT Analysis



แผน... ที่ไม่มี วันเลิกรา

097 Shortcut : Basic Marketing

097Mix : 4Ps



นวัตกรรมนำพา ความสำเร็จ

107 Shortcut : Basic Marketing

107Tangible & Intangible

109คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ (Product Attribute)

110องค์ประกอบของผลิตภัณฑ์ (Product
Component)



114

วงจรรีวิวิต
ผลิตภัณฑ์

120 Shortcut : Basic Marketing

120วงจรรีวิวิตผลิตภัณฑ์



126

“ราคา” จิตวิทยาที่
คนซื้อไม่รู้ นักการตลาดต้องรู้

130 Shortcut : Basic Marketing

130วัตถุประสงค์ในการกำหนดราคา

132ตัวอย่างการตั้งราคาที่นิยม

142



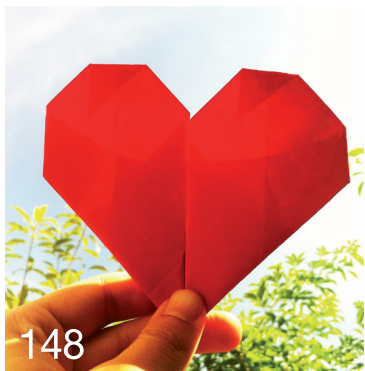
ลงทุนน้อย
ได้มาก

141 Shortcut : Basic Marketing

141วัตถุประสงค์ของการส่งเสริมการตลาด

142เครื่องมือในการสื่อสารทางการตลาด (Promotion Mix)

143ลักษณะการส่งเสริมการขาย



148

โมไซค์แคใจบริการ
แต่คือ “ไซค์หัวใจบริการ”

155 Shortcut : Basic Marketing

155หน้าที่ของพนักงานขาย



158

Data
Data Data

163 Shortcut : Basic Marketing

1636W1H เครื่องมือวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค

179



คนซื้อไม่ได้ใช้
คนใช้ไม่ได้ซื้อ

178 Shortcut : Basic Marketing

178ผู้มีอิทธิพลในการซื้อมีใครบ้าง (Whom)



ตีเพื่อก่อ

186 Shortcut : Basic Marketing

186กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค
(Purchase Decision Process)



ไอศกรีมญี่ปุ่น... (ท) กินยาก

200 Shortcut : Basic Marketing

200การทดสอบตลาด (Market Test)

201Through the Line ทางสายกลางทรงพลัง

202Above the Line + Below the Line = Trough
the Line



ผ่า “ปั่น”

**“Every Business is a service business.
Does your service put a smile on the
customer face?”**

ทุกธุรกิจเป็นการบริการ ธุรกิจของคุณทำให้เกิด
รอยยิ้มบนใบหน้าลูกค้าหรือเปล่า

- Philip Kotler -

ฟังใจ

กำโรงงาม »

ยายผมเคยเล่าว่าที่เลี้ยงลูกทั้ง 6 คนมาได้ก็
เพราะอาชีพแม่ค้าหาบเร่แถวปากคลองตลาด

ของที่เอามาขายก็ไปรับมาจากสวนที่ขายต่อใน
ราคาทุนอีกที สลับสับเปลี่ยนหมุนเวียนกันไป

บางครั้งก็เป็นมะพร้าว มะละกอ ส้ม ฝรั่ง ไม่
ได้ขายจำเพาะเจาะจง

ขายเหมือนๆ ชาวบ้านคนอื่น

แต่สิ่งที่ยายมีคือ หัวคิดทางการตลาด

ผมเชื่ออย่างนั้น...



ใบโลกรธุรกิจคงไม่มีใครอยากได้เงิน แต่กลับนั่งเวยรอโชชะระต่านำพาลูกค้ามาให้

ยายผมก็เช่นกัน...

ยายเล่าว่าเวลาขายของจะจัดเรียงหาบที่ใส่ผลไม้อย่างเป็นระเบียบ แยกเป็นกอง แถมยังเฉาะๆ หั่นๆ วางไว้ให้ลูกค้าได้ชิมก่อนตัดสินใจซื้อ ใครพอใจในรสชาติก็ซื้อ ใครบอกไม่อร่อยก็ไม่ว่ากัน ลูกค้าคนไหนซื้อมาก็แถมให้ หรือใครต่อราคาแล้วเห็นว่ายังพอได้กำไรก็ยอมลด

ขายไปปากก็ตะโกนเรียกลูกค้ารายอื่นไปเรื่อย
ตอนเด็กฟังยายเล่าก็เพลิดเพลินไปตามประสา
โตขึ้นก็คิดได้ว่าการทำการตลาดนั้นมีมานานแล้ว เพียงแต่คนทำไม่รู้ว่าตัวเองกำลังทำการตลาดอยู่เท่านั้นเอง

โดยส่วนตัวผมคิดว่าจริงๆ แล้วการตลาดเป็นเรื่องที่ใครก็ทำได้
แต่จะได้ผลดีที่สุดต้องทำแบบมีแผน
คำนึงถึงความต้องการของผู้บริโภคเป็นหลัก และที่สำคัญคือ ต้องศึกษากิจการทางการตลาดที่กระแทกใจกลุ่มเป้าหมายให้ “เห็น เข้าใจ และไปซื้อ”



ทำอะไรให้คนเห็น



นำตะกร้าหาบแร่ที่มีไปวางขายยังปากคลองตลาด ที่เป็นตลาดกลางการค้าในยุคปี พ.ศ. 2498



ทำอะไรให้คนเข้าใจ



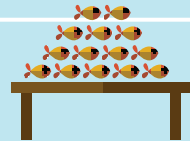
ตะโกนบอกลูกค้าว่าขายอะไร



ทำอะไรให้คนซื้อ



จัดเรียงสวยงาม พุดจาเชื้อเชิญให้เลือกซื้อ



ท้าววิเคราะห์ดีๆ สิ่งที่ยายของพมทำนั้นเข้าองค์ประกอบ Marketing Mix หรือส่วนประสมทางการตลาดตามทฤษฎี 4Ps คือ มีสินค้า มีการตั้งราคา มีสถานที่จัดจำหน่าย และสุดท้ายยังมีโปรโมชั่นลดแลกแจกแถม

อาจเป็นเพราะในอดีตการแข่งขันในตลาดยังไม่สูงอย่างทุกวันนี้ ยายจึงหาบตะกร้าเปล่ากลับบ้าน มีเงินไปซื้อขนมให้ลูกกินได้ทุกวัน

หรือบางครั้งอาจเป็นเพราะยายมีหัวการตลาดมากกว่าแม่ค้าคนอื่น ๆ ก็เป็นไปได้

ยายผลอวางแผนกิจกรรมทางการตลาดมาอย่างดี ทั้งในแง่การตั้งราคา การเลือกสถานที่จัดจำหน่าย หรือแม้แต่การจัดโปรโมชั่น จนที่สุดก็ได้ “ผลกำไร” กลับมาอย่างง่ายดาย

นี่คือหลักคิดง่ายๆ ของการตลาด

เหมือนกับที่คณะกรรมการสมาคมการตลาดแห่งสหรัฐอเมริกา ให้นิยามของการตลาดไว้ว่า...

“การตลาดเป็นการปฏิบัติทางธุรกิจเกี่ยวกับกิจกรรมต่างๆ ในการทำให้สินค้าและบริการผ่านจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค หรือผู้ใช้ให้ได้รับความพึงพอใจ ขณะเดียวกันก็บรรลุวัตถุประสงค์ของกิจการ”

ไม่ว่าใครก็อยากได้ของดี คู่กับเงินที่เสียไป

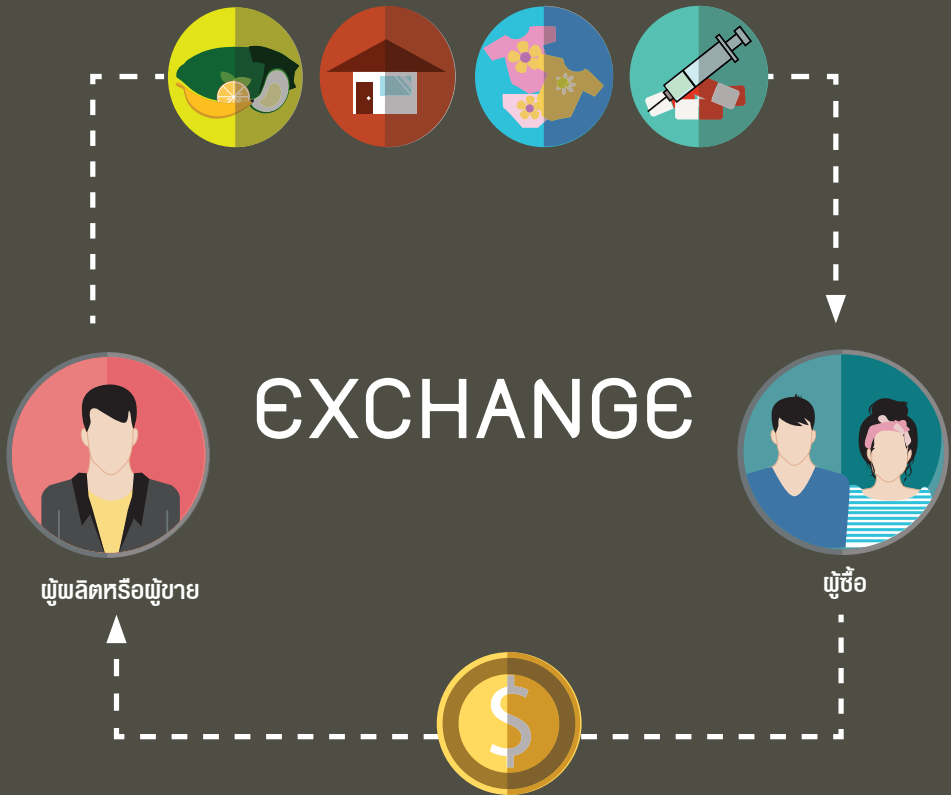
ยิ่งของสิ่งนั้นไม่ใช่การได้มาฟรีๆ

การตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค ถือเป็นกุญแจสำคัญที่ทำให้ธุรกิจอยู่รอดเลยละครับ

Shortcut : Basic Marketing

ความหมายของการตลาด

“การตลาด” หมายถึง การเสนอขายสินค้าหรือบริการให้กับผู้บริโภคเพื่อผลกำไรของบริษัท โดยอาศัยกิจกรรมทางการตลาด อาทิ การวางแผนการตลาด กลยุทธ์การตั้งราคา กิจกรรมส่งเสริมการขาย การจำหน่ายสินค้า ทั้งนี้ก็เพื่อสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้แก่ลูกค้า



ความต้องการของ

ธุรกิจและผู้บริโภค



ผู้ผลิตหรือผู้ขาย



ผู้ซื้อหรือผู้ใช้

ความสำคัญของ การตลาด

ขยายความเข้าใจ



ความสำคัญ
ต่อตัวบุคคล



ความสำคัญต่อ
องค์กร
ธุรกิจ



ความสำคัญต่อ
เศรษฐกิจและ
สังคม



ความสำคัญต่อตัวบุคคล เป็นความสำคัญที่เกิดขึ้นกับบุคคลแต่ละบุคคล ดังนี้



ทำให้ผู้บริโภคเกิดความพึงพอใจจากสินค้าและบริการ



สร้างความรู้เกี่ยวกับสินค้าให้กับผู้บริโภค



สร้างอาชีพ เช่น พนักงานขาย นักวิจัยตลาด หรือนักประชาสัมพันธ์



สร้างรายได้ให้กับบุคคล



นำไปใช้ในชีวิตประจำวัน เช่น นำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจส่วนตัว

ความสำคัญต่อองค์กรธุรกิจ



สร้างรายได้ให้องค์กร



ช่วยสร้างมูลค่าให้ตัวสินค้า ส่งผลให้องค์กรมีรายได้เพิ่มขึ้น



ช่วยลดต้นทุนการผลิตสินค้า



ช่วยพัฒนาสินค้าเพื่อให้ตอบสนองต่อความพึงพอใจของลูกค้าอย่างสูงสุด

ความสำคัญต่อเศรษฐกิจและสังคม

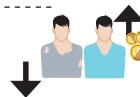


สร้างรายได้ให้กับประเทศ



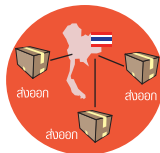
ช่วยให้เกิดการจ้างงาน ประชาชนมีอำนาจในการจับจ่ายใช้สอยเพิ่มขึ้น

ยกระดับคุณภาพชีวิตประชาชน จากการคิดค้นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่มีคุณภาพ และตอบสนองต่อความต้องการของประชาชน



ทำให้เกิดการหมุนเวียนของปัจจัยการผลิต

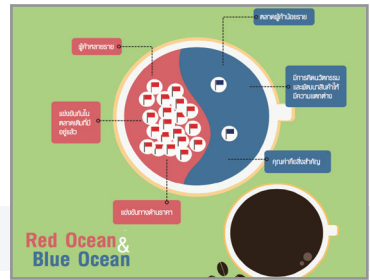
ช่วยขยายตลาดให้กว้างขึ้น จากในประเทศเป็นระดับระหว่างประเทศ และระดับโลก



**“Style is a way to say WHO YOU ARE
without having to speak.”**

สไตล์คือ หนทางที่บ่งบอกความเป็นตัวคุณ
โดยไม่ต้องอาศัยคำพูดใดๆ

- Rachel Zoe -



- ☕ ความหมายและความสำคัญของการตลาด
- ☕ ทฤษฎีการแบ่งกลุ่มการตลาด
- ☕ Red Ocean & Blue Ocean, 4Ps, SWOT Analysis, 6W1H
- ☕ วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์
- ☕ กระบวนการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค



basic Marketing

การตลาดเข้าใจง่ายกว่าที่คุณคิด

นักเขียน นวิพพล ไยไฟโรจน์
บรรณาธิการ ชนะ เทกทอง



จัดทำจำหน่ายโดย **IDC PAPER**
ISBN 885-916-100-450-9

235 บาท