

MARKETING 2027

การตลาดจะไม่เหมือนเดิม

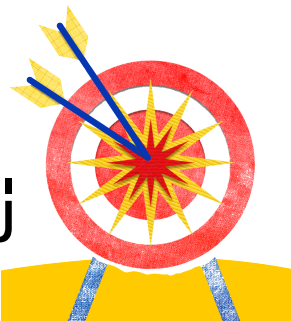
อย่ารอให้ถึงปี 2027 แล้วค่อยปรับตัว
เริ่มทบทวน 7 เรื่องสำคัญของการตลาดได้ตั้งแต่วันนี้



1 เข้าใจลูกค้าลึกขึ้น

อย่าดูแค่ “ใครซื้อ” แต่ต้องรู้ว่า
ทำไมลูกค้าถึงซื้อ และอะไรทำให้เขาไม่ซื้อ
ลองเริ่มจาก → สัมภาษณ์ลูกค้าเก่า 5-10 ราย

3 จัดกลุ่มลูกค้าใหม่



ลูกค้าแต่ละกลุ่มมีความต้องการและกำลังซื้อไม่เหมือนกัน
ลองเริ่มจาก → แบ่งลูกค้าเป็น 3-5 กลุ่ม
แล้วกำหนดข้อเสนอให้เหมาะกับแต่ละกลุ่ม

5 สร้างลูกค้าเก่าให้กลับมา

การหาลูกค้าใหม่มีต้นทุน การรักษาความสัมพันธ์
กับลูกค้าเดิมจึงสำคัญไม่แพ้กัน

ลองเริ่มจาก
→ การหาลูกค้าใหม่มีต้นทุน การรักษา
ความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิมจึงสำคัญไม่แพ้กัน

7 ทดลองเล็ก ปรับเร็ว

ไม่จำเป็นต้องใช้งบก้อนใหญ่เพื่อทดสอบทุกอย่าง
ลองเริ่มจาก → เลือก 1 กลุ่มลูกค้า
+ 1 ข้อเสนอ + 1 ช่องทาง แล้วทดลองและวัดผล



2 ทบทวนจุดขายของธุรกิจ

ลูกค้ามีเหตุผลอะไรที่ต้องเลือกเราแทนคู่แข่ง?

ลองเริ่มจาก
→ เขียนจุดแตกต่าง ของธุรกิจให้ชัดใน 1 ประโยค

4 ทำให้ช่องทางการขายเชื่อมกัน

Website Facebook LINE หน้าร้าน ฝ่ายขาย
และบริการหลังการขาย ต้องให้ข้อมูลไปในทิศทางเดียวกัน

ลองเริ่มจาก
→ ลองติดต่อธุรกิจตัวเองในฐานะ “ลูกค้า” ตั้งแต่ต้นจนจบ



6 วัดผลให้ถึงยอดขาย

อย่าหยุดที่ยอด Like หรือ Reach

ลองเริ่มจาก → กำหนดตัวเลขที่ต้องการเห็นตั้งแต่
คนเห็น → คนสนใจ → คนติดต่อ → คนซื้อ → ซื้อซ้ำ

อย่ารอให้ตลาดเมคินห์ แล้วค่อยปรับตัว

กลยุทธ์ที่ดี...
ไม่ได้ทำให้ธุรกิจพร้อมสำหรับวันนี้เท่านั้น
แต่ต้องพร้อมสำหรับสิ่งที่จะเกิดขึ้นวันพรุ่งนี้