

สรุปองค์ความรู้ การตลาดนอกกะลา
วันที่ 21 มีนาคม 2560
วิทยากร คุณโยธิน รุ่งเจริญ
เวลา 13.00 – 17.00 น.

- การตลาดนอกกะลา คือ การสร้างความเชื่อให้ลูกค้า
- การตลาดในปัจจุบัน คือ การทำให้ลูกค้าเชื่อโดยใช้แนวคิดว่าการตลาดไม่ใช่เรื่องบังเอิญแต่เป็นความตั้งใจ ทำอย่างไรให้ลูกค้าเชื่อทั้ง ๆ ที่รู้ ซึ่งเป็นกลยุทธ์ขายความเชื่อ นอกเหนือจาก Benefit (ผลประโยชน์) ที่ได้รับโดยให้มีคนคอยสนับสนุนความเชื่อ ดังนั้นการตลาดเป็นเรื่อง 100% ไม่มีฟลุ๊ค
- การสร้างความเชื่อ คือ การทำตลาดทำให้ลูกค้าหมาย คุณค่า มากกว่า ต้นทุน

- สินค้าบางอย่างต้องการให้คนเห็นแล้วจำได้ และเชื่อว่าต้องเป็นแบบนี้ เช่น การใส่ทองแล้วแสดงถึงความร่ำรวย การขับเบนซ์ต้องมีฐานะ ซึ่งเป็นการสอนและสร้างขึ้นมา
- การตัดสินใจซื้อสินค้าคนส่วนมากเลือกจาก Pomotion (มีผลงานวิจัยรองรับ)
- การตลาดที่ดีอย่าให้เกิดการเปรียบเทียบ เพราะการเปรียบเทียบจะทำให้เกิดความลังเล และอาจทำให้ไม่เกิดการซื้อทันที

- การตลาดส่วนใหญ่จะเล่นกับความผูกพันของลูกค้า บางอย่างถูกฝังไว้ในแกนสมอง ให้คิดนอกกรอบบ้างเพราะสมองซีกซ้ายโดยธรรมชาติคิดความเป็นเหตุผลส่วนสมองซีกขวาจะคิดสร้างสรรค์

- แรงบั่นดาลใจ คือ การปลุกความคิดที่ไม่ออกไป และเพิ่มให้โอกาสสำหรับเด็กทุกครั้งสิ่งสำคัญของคน คือ ห้ามตัดสินคนอื่นและตนเองแต่ต้องสร้างความฝันให้เขา Anything your can

นักการตลาดที่ดี จะต้อง...

1. รู้จักฟังและคิด
2. วิเคราะห์ให้เป็น
3. ยึดกฎเกณฑ์ กติกา
4. มีเป้าหมาย
5. มีแรงบันดาลใจสร้างพลัง
6. สื่อสารกับผู้บริโภค