

Welcome to Marketing 101!

ก้าวแรกสู่โลกการตลาด

บทเรียนฉบับย่อยง่าย ฉบับ ปวช. 1 โดย ครูทราย วิทยาลัยเทคนิคสารภี



พร้อมจะเปลี่ยนทฤษฎีในหนังสือ ให้เป็นสกิลติดตัวหรือยังคะน้องๆ?
ถ้าพร้อมแล้ว... ลุยกันเลย!

การขาย (Selling) คืออะไร?

- 💰 **เอาของไปแลกเงิน:** การโอนกรรมสิทธิ์สินค้าเพื่อแลกกับเงินตรา
- 🤝 **กระบวนการจูงใจ:** การสื่อสารและโน้มน้าวให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ
- 🚀 **เน้นผลักดัน (Push):** พยายามนำเสนอสิ่งที่เรามีให้ลูกค้า



สรุปง่ายๆ นะคะ การขาย
คือการทำยังไงก็ได้ให้ของในมือเรา
เปลี่ยนเป็นความพึงพอใจของลูกค้า
และรายได้ของเราค่ะ!



แล้ว การตลาด (Marketing) ล่ะ?

ปรมาจารย์ Peter Drucker
บอกไว้ว่า การตลาดที่ดี
จะทำให้การขายแทบไม่จำเป็นเลยล่ะ!
เพราะลูกค้าจะรุมซื้อเองค่ะ



ตอบสนองความต้องการ:
หาสิ่งที่ลูกค้าอยากได้ แล้ว
สร้างของไปตอบโจทย์



เน้นดึงดูด (Pull):
ทำให้ลูกค้าอยากเดินเข้ามาหาเราเอง



ครอบคลุมทุกสเต็ม:
ตั้งแต่คิดค้นสินค้า ตั้งราคา
หาที่ขาย ยันโปรโมชั่น (4Ps)





ทำไมเราต้องทำการตลาด?



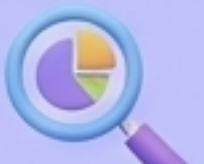
สร้างการรับรู้:
ทำให้คนรู้ว่า
เรามีตัวตน



ปั้นแบรนด์:
สร้างชื่อเสียง
และภาพจำ



เจาะเป้าหมาย:
หาคนที่ "ใช่"
ให้เจอ



รู้ทันคู่แข่ง:
วิเคราะห์ตลาดและ
คู่แข่งอยู่เสมอ



สร้างฐานแฟนคลับ:
สร้างฐานลูกค้าไว้รอ
ตั้งแต่ของยังไม่ขาย!





ศึกประชัน: การขาย VS การตลาด (ยกที่ 1) 🥊

การขาย (Selling)

🛒 ผลักดันสินค้าที่มีอยู่สู่ตลาด (Push)

🏭 ภายในสู่ภายนอก (Inside-Out)
เริ่มจากโรงงานหาคนซื้อ

🔍 แนวคิด (Concept)

🔍 มุมมอง (Perspective)

การตลาด (Marketing)

🌐 สร้างความต้องการจากผู้บริโภค (Pull)

🌐 ภายนอกสู่ภายใน (Outside-In)
เริ่มจากลูกค้าหาของมาตอบโจทย์





ศึกประชัน: การขาย VS การตลาด (ยกที่ 2) 🥊

การขาย (Selling)

กิจกรรมหลัก (Activities)

💡 ติดต่อตรง, เจรจาท่อง, ปิดยอด

เป้าหมาย & วัตถุประสงค์ (Goals & KPIs)

🏃 ระยะสั้น (Short-term) /
วัตถุประสงค์ "ยอดขาย" และ "ปิดการขาย"



การตลาด (Marketing)

กิจกรรมหลัก (Activities)

📊 วิจัยตลาด, วางแผน 4Ps,
สร้างความสัมพันธ์

เป้าหมาย & วัตถุประสงค์ (Goals & KPIs)

🌳 ระยะยาว (Long-term) / วัตถุประสงค์
"ความพึงพอใจ" และ "ความภักดี"

🔔 **จำง่ายๆ ค่ะ: ขาย=ระยะสั้นเน้นยอดขาย |
ตลาด=ระยะยาวเน้นซื้อซ้ำและรักแบรนด์ 💖**

วิวัฒนาการแนวคิดการตลาด

(ยุค 1-2)



2

ยุคเน้นผลิตภัณฑ์ (Product Concept)

- แข่งกันทำของดีมีคุณภาพ
ลูกค้าชอบของดีที่สุด!



ยุคเน้นการผลิต (Production Concept)

- ผลิตเยอะๆ ต้นทุนต่ำๆ
คนซื้อหมดเพราะของขาดตลาด
(Demand > Supply)



วิวัฒนาการแนวคิด การตลาด 🚀 (ยุค 3-4)

ยุคเน้นการขาย (Selling Concept)

- ของเริ่มเหมือนกันหมด
ต้องจัดโปรโมชั่น!
ลดแลกแจกแถม!
(Push ยุคทอง)



3



4


ยุคเน้นการตลาด (Marketing Concept)

- ไม่ยึดเหยียดของแล้ว!
แต่หันไป "วิจัยตลาด"
ดูว่าลูกค้าต้องการอะไร
แล้วทำสิ่งนั้นมาขาย
(จุดกำเนิด Outside-In)




ยุคที่ 5: แนวคิดมุ่งเน้นสังคม (Social Concept)

ยุคนี้แค่ลูกค้าพอใจไม่พอ
ธุรกิจต้องรักษ์โลกและดูแลสังคมด้วย!

 **Refill (เติม):**
ผลิตแบบถูกเติม
ประหยัดบรรจุภัณฑ์



 **Reuse (ใช้ซ้ำ):**

ของที่เอาไปทำประโยชน์อื่นต่อได้



 **Recycle**

(นำกลับมาใช้ใหม่):

พลาสติก/กระดาษที่หลอมทำใหม่ได้



ยุคล่าสุด: แนวคิดเชิงนวัตกรรม (Innovation Concept) ⚡

นวัตกรรมไม่ได้แปลว่า "สินค้าล้ำ" อย่างเดียว
แต่คือความล้ำในทุกขั้นตอน (4Ps + Process)!

Case Study: Amazon Go & Dash Cart

- 🛒 **Smart Cart:** รถเข็นอัจฉริยะหยิบของใส่แล้วคิดเงินอัตโนมัติไม่ต้องต่อคิวจ่ายเงิน!
- 💡 **Takeaway:** นี่คือนวัตกรรมด้านกระบวนการ (Process) ที่ทำให้ลูกค้าสะดวกสบายขีดสุด



บทสรุปฉบับครุทราาย: เคล็ดลับนักการตลาด ปวช. 1 🎓

🔥 จำไว้ว่า: การขายเป็น "ส่วนหนึ่ง" ของการตลาด

🔥 การตลาดที่ยอดเยี่ยม จะปูพรมให้ลูกค้าอยากได้ของ จนนักขายทำงานง่ายนิดเดียว

🔥 จาก "ผลัก (Push)" สู่ "ดึงดูด (Pull)" และจบที่ "นวัตกรรม (Innovation)"



การตลาด
(Marketing)

การขาย
(Selling)

เข้าใจหลักการนี้ น่องๆ ก็พร้อมจะไปลุยสร้างยอดขายและปั้นแบรนด์ปังๆ ในอนาคตแล้วค่ะ!
ไว้เจอกันบทเรียนหน้านะคะ 💕💕