

# การตลาดและการขาย: วิวัฒนาการ 1.0 ถึง AI

วิวัฒนาการ 1.0 ถึง AI

ยุค 1.0

ยุค AI

อุตสาหกรรม  
การผลิต

ปัญญาประดิษฐ์  
และเทคโนโลยีอัจฉริยะ

รุ่งทิวา สลากัน

สอนโดย **ครูรุ่งทิวา สลากัน**  
แผนกวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาสุรินทร์

# ยินดีต้อนรับ สู่โลกการตลาด!



เข้าใจความแตกต่าง  
ของการตลาดและการขาย  
และเจาะลึกวิวัฒนาการ  
ในแต่ละยุค

📜 📢 🖥️ 📱 →



😊 เรียนจบแล้วนักเรียน  
จะมองการตลาดเปลี่ยนไป!

# เส้นทางความรู้ในเล่มนี้

4

การตลาด  
ยุค AI

3

ยุค 3.0  
และ 4.0

2

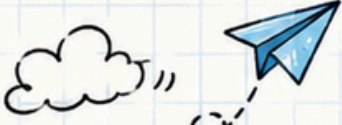
ยุค 1.0  
และ 2.0

1

การตลาด  
VS การขาย

พร้อมแล้ว  
ไปเริ่มกันเลย!

ไปเรียนรู้  
ด้วยกัน  
นะครับ!



# การขาย และ การตลาด

## ต่างกันอย่างไร?

### การขาย

เน้นขายสินค้าที่มีอยู่

### การตลาด

เน้นหาความต้องการลูกค้า



- ✓ โฟกัสที่สินค้าและยอดขาย
- ✓ นำเสนอสินค้าและปิดการขาย
- ✓ เป้าหมายคือ ขายให้ได้
- ✓ เกิดขึ้นช่วงท้ายของกระบวนการ



- ✓ โฟกัสที่ลูกค้าและความต้องการ
- ✓ สร้างคุณค่าและความสัมพันธ์
- ✓ เป้าหมายคือ ความพึงพอใจและความภักดี
- ✓ เริ่มตั้งแต่มองการผลิตและดูแลหลังการขาย



การขายจบเมื่อได้เงิน



การตลาดเริ่มก่อนผลิตและดูแลหลังการขาย



# จากยุคโรงงาน สู่มยุคเลือกซื้อ

## ยุค 1.0 เน้นผลิตจำนวนมาก



โรงงานเป็นศูนย์กลาง  
ผลิตตามกำลังการผลิต



เน้นปริมาณ ลดต้นทุน  
ให้มากที่สุด



สินค้าคล้ายกัน  
เลือกไม่ได้มากนัก



ลูกค้าไม่มีสิทธิ์เลือก  
ซื้อเท่าที่มี



ว้าว

## ยุค 2.0 เริ่มฟังเสียงผู้บริโภค



ฟังเสียง ความต้องการ  
และความคาดหวังของลูกค้า



พัฒนาสินค้าและบริการ  
ให้ตรงใจลูกค้า



มีความหลากหลาย  
เลือกได้ตามไลฟ์สไตล์



สร้างความพึงพอใจ  
และความผูกพันกับลูกค้า

ยุค 2.0 คือจุดเริ่มต้นของการแข่งขันเพื่อเอาใจลูกค้า

# การตลาดยุคจิตวิญญาณ และ ดิจิทัล

ยุค 3.0

ยุคเน้นคุณค่าและสังคม

ยุค 4.0

ยุคดิจิทัลและข้อมูล

ทำธุรกิจ  
ต้องดูแล  
โลกและสังคม



ออนไลน์  
เชื่อมต่อ  
ทุกที่ทุกเวลา



เมื่อเทคโนโลยีมาเจอกับ

ความต้องการที่เป็นมนุษย์มากขึ้น

# ยุค 5.0 และ AI

## การตลาดยุค 5.0: มนุษย์ + AI



**สรุป:** เทคโนโลยีต้องทำชีวิตมนุษย์ให้ดีขึ้น ไม่ใช่แค่การขาย

# ทำไมต้องมี การตลาด?

สร้างชื่อเสียง



เพิ่มยอดขาย



อยู่รอดอย่างยั่งยืน



ช่วยให้ธุรกิจ  
ไม่ถูกลืม



ช่วยให้ขายของ  
ได้ตรงกลุ่ม

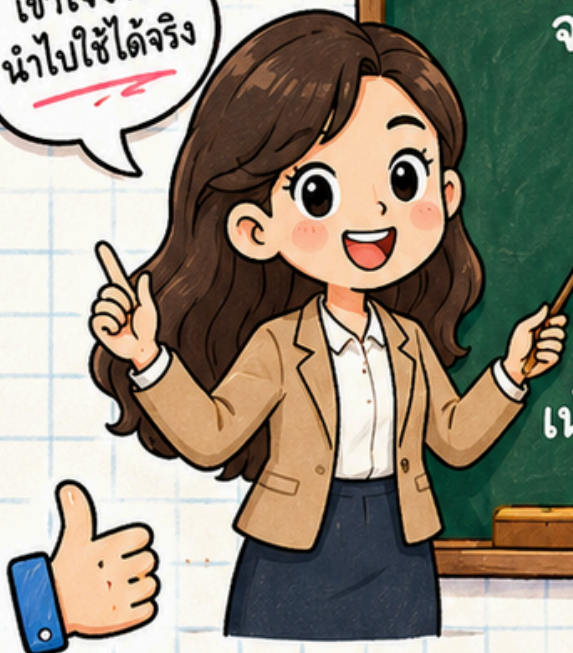


การตลาดคือหัวใจที่ทำให้  
ธุรกิจ เติบโตไปได้ ในระยะยาว



# สรุปบทเรียน: หัวใจของการตลาด

เข้าใจง่าย  
นำไปใช้ได้จริง



เรียนจบแล้ว  
เก่งมาก!

ยอดเยี่ยม!

## 1.0 เน้นของ



สินค้าเป็นศูนย์กลาง  
เน้นผลิตและขาย

## 2.0 เน้นคน



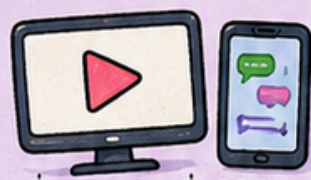
เข้าใจลูกค้า  
สร้างความสัมพันธ์

## 3.0 เน้นใจ



สร้างคุณค่าทางใจ  
ความผูกพันและความเชื่อใจ

## 4.0 เน้นจอ



เชื่อมต่อผ่านสื่อดิจิทัล  
เข้าถึงทุกที่ ทุกเวลา

## 5.0 หุ่นยนต์เข้าใจคน



เทคโนโลยีอัจฉริยะ  
ที่เข้าใจและดูแลผู้คนอย่างแท้จริง

สรุป: การตลาดคือการสร้างคุณค่าที่ยั่งยืน

# มาลองทดสอบ ความรู้กัน!



1. ยุค 1.0 เน้นอะไร?

2. AI อยู่ในยุคไหน?



จัดทำโดย ครูรุ่งทิwa สลากัน  
แผนกวิชาการตลาด วอศ.สุรินทร์

ขอให้สนุกกับการเรียนการตลาดนะคะ!