

# บทบาทและ ความสำคัญ ของการตลาด



การจัดจำหน่าย



การวางแผน  
ทางการตลาด



วิเคราะห์  
ตลาด



การส่งเสริม  
การตลาด



ลูกค้า  
เป็นศูนย์กลาง



สอนโดย **ครูรุ่งทิวา สลากัน**

แผนกวิชาการตลาด วิทยาลัยอาชีวศึกษาสุรินทร์

# เส้นทางสู่โลกการตลาด

1

บทบาทหลัก  
ของการตลาด



2

เจาะลึก: วิจัย  
สื่อสาร กระจายสินค้า



3

ความสำคัญ:  
หัวใจของธุรกิจ



4

บทสรุปและเช็กลิสต์

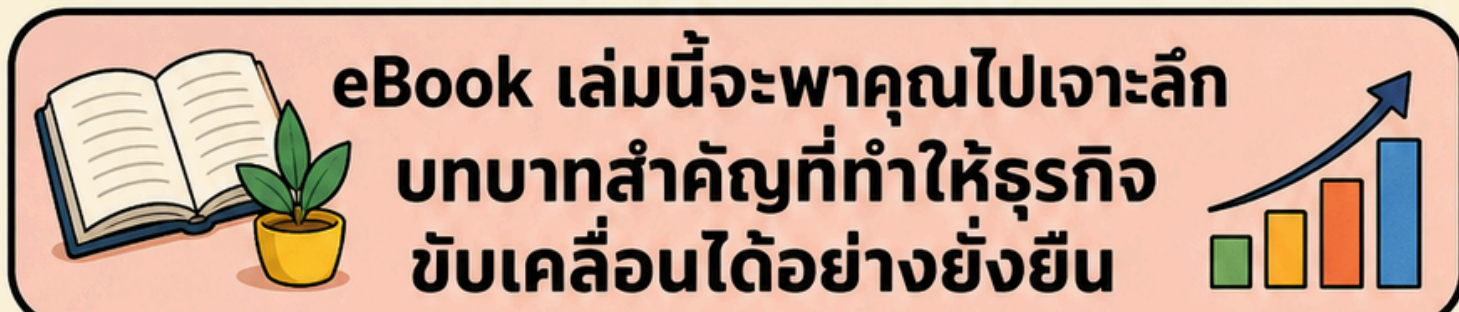
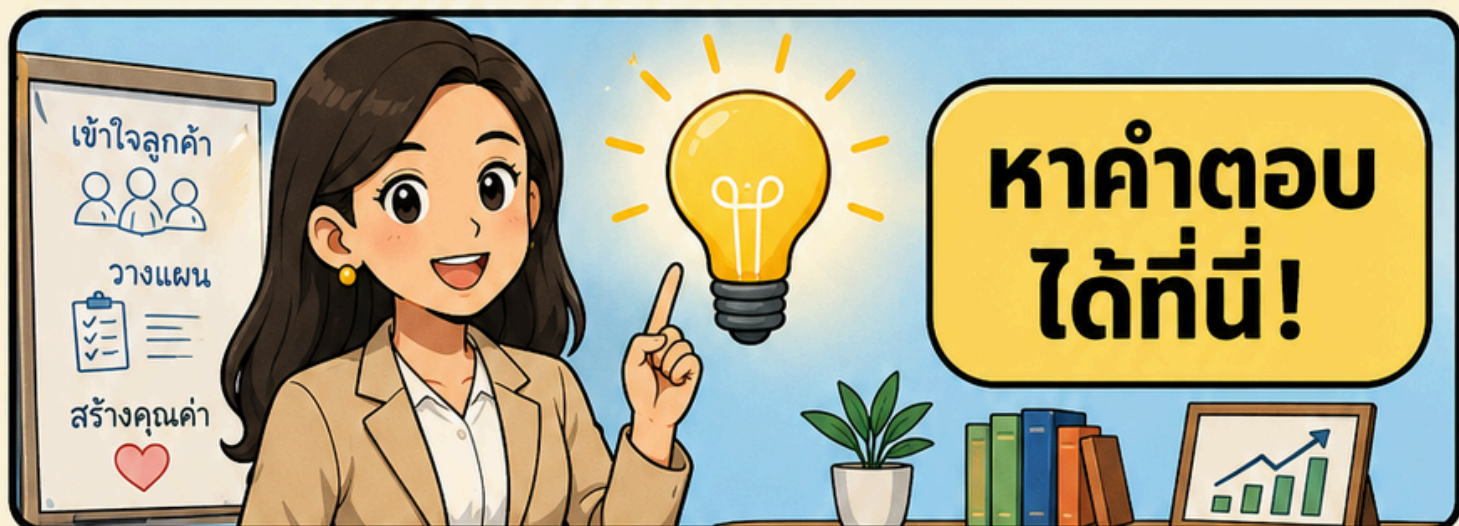


เข้าใจการตลาด  
เข้าใจลูกค้า  
สร้างคุณค่าให้ธุรกิจ  
เติบโตอย่างยั่งยืน!

เริ่มต้นวันนี้  
ก้าวสู่การเป็น  
นักการตลาด  
มืออาชีพ!



# ทำความเข้าใจ... การตลาด



# ความสำคัญ: การตลาดกำหนดอนาคต

ไม่มีการตลาด = เจียบเหงา



มีการตลาดที่ดี = เต็มโต



ต่อให้สินค้ามีคุณภาพดีแค่ไหน  
หากขาดการตลาดที่มีประสิทธิภาพ ก็อาจขายไม่ได้



# บทบาทที่ 1: วิจัยและพัฒนา

1

ฟังเสียงลูกค้า



2

เก็บข้อมูลจริง



3

คิดค้นไอเดียใหม่



4

ผลิตภัณฑ์ใหม่!



วิเคราะห์ความต้องการของตลาด  
เพื่อนำข้อมูลมาสร้างหรือปรับปรุงผลิตภัณฑ์  
ให้ตรงใจลูกค้ามากที่สุด



# บทบาทที่ 2: **สื่อสารคุณค่า**

**1** สินค้าดีแต่ไม่มีใครรู้



**2** บอกเล่าเรื่องราว



**3** ลูกค้าสนใจ แห่เข้าร้าน



**บอกเล่าจุดเด่นของสินค้าผ่าน  
โฆษณาและคอนเทนต์  
เพื่อให้ผู้บริโภครู้ว่าสินค้าชิ้นนี้  
มีประโยชน์อย่างไร**

# บทบาทที่ 2: สื่อสารคุณค่า

## 1 สินค้าดีแต่ไม่มีใครรู้



## 2 บอกเล่าเรื่องราว



## 3 ลูกค้าแห่เข้ามา



# สรุป

บอกเล่าจุดเด่นของสินค้าผ่านโฆษณาและคอนเทนต์ เพื่อให้ผู้บริโภครู้ว่าสินค้าชิ้นนี้มีประโยชน์อย่างไร

- เน้นจุดเด่น
- สื่อสารชัดเจน
- เข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย
- สร้างความเชื่อมั่น
- เพิ่มยอดขาย

# บทบาทที่ 3: กระจายสินค้า

## 1 จัดเตรียมแพคเกจ



## 2 จัดส่งรวดเร็ว



## 3 ถึงมือผู้รับปลอดภัย



วางแผนการขนส่งและช่องทางจัดจำหน่าย  
ให้ลูกค้าเข้าถึงสินค้าหรือบริการได้  
อย่าง **สะดวกและรวดเร็วที่สุด**



# บทบาทที่ 4: สร้างความสัมพันธ์

1

ใส่ใจดูแล

รับฟัง  
เข้าใจ  
พร้อมดูแล

ลูกค้าสำคัญ  
สำหรับเรา  
เสมอค่ะ



2

มอบสิทธิพิเศษ

ขอบคุณ  
ที่เป็นลูกค้าคนพิเศษ  
ของเรานะคะ! ♥

บัตรสะสมแต้ม



3

เกิดความภักดี

แบรนด์เรา

เชื่อมั่น • ไว้ใจ • ผูกพัน



4

กลับมาซื้อซ้ำและบอกต่อ

ดีจริง! ประทับใจมาก  
ต้องมาซื้ออีกแน่นอน  
แถมแนะนำต่อด้วยค่ะ! ♥

น่าสนใจจัง!  
เดี๋ยวลองบ้าง  
ดีกว่า ♥



การตลาดช่วยดูแลลูกค้าให้เกิด  
ความผูกพันและภักดีต่อแบรนด์ในระยะยาว



# 4 พลังสำคัญของการตลาด

1 สร้างยอดขายและกำไร



2 สร้างการจดจำแบรนด์ให้โดดเด่น



3 สร้างคุณค่าและแก้ปัญหาให้ผู้บริโภค



4 กระตุ้นการผลิตและขับเคลื่อนเศรษฐกิจภาพรวม



การตลาดช่วยเพิ่มยอดขาย ทำให้แบรนด์เป็นที่จดจำ  
สร้างคุณค่าให้ลูกค้า และขับเคลื่อนเศรษฐกิจให้เติบโต

# ★ 4 พลังสำคัญของการตลาด ★

1 สร้างยอดขายและกำไร



2 สร้างการจดจำแบรนด์ให้โดดเด่น



3 สร้างคุณค่าและแก้ปัญหให้กับผู้บริโภค



4 กระตุ้นการผลิตและขับเคลื่อนเศรษฐกิจภาพรวม



การตลาดช่วยสร้างยอดขาย สร้างแบรนด์  
สร้างคุณค่าให้กับผู้บริโภค และ  
ขับเคลื่อนเศรษฐกิจโดยรวม

# บทสรุปจากครูรุ่งทิภา



- ✓ วิจัยและเข้าใจลูกค้า
- ✓ สื่อสารคุณค่าได้ตรงจุด
- ✓ กระจายสินค้าได้รวดเร็ว
- ✓ สร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน

การตลาดไม่ใช่  
แค่การขาย

แต่คือหัวใจสำคัญ  
ที่ขับเคลื่อนธุรกิจ

และเศรษฐกิจ

ให้เติบโต  
อย่างยั่งยืน

