

การตลาดสีเขียว: สร้างแบรนด์ด้วยความจริงใจ สไตล์ เอสเอ็มอี ยุคใหม่



แผนวิชาการตลาด
วิทยาลัยอาชีวศึกษา
สุรินทร์

สอนโดย
ครูรุ่งทิวา
สลากัน



คู่มือสร้างยอดขายอย่างยั่งยืน
ด้วยจรรยาบรรณและความซื่อสัตย์



ทำไมต้อง...การตลาดสีขาว?

เน้นกำไรระยะสั้น

เน้นความจริงใจระยะยาว

ยอดวันนี้ดี
แต่พรุ่งนี้ล่ะ?

ลูกค้าไม่กลับมา
เลย...

✓ สินค้าดี
บริการจริงใจ

✓ ลูกค้าเชื่อใจ
บอกต่อ

ลูกค้า
ประจำ

ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ!

✓ การตลาดที่ยั่งยืนไม่ได้เริ่มที่การโฆษณาเกินจริง
แต่เริ่มจากความซื่อสัตย์ที่กินใจลูกค้า



เส้นทางสู่... นักการตลาดสีขาว

1 เสาหลักแห่งความซื่อสัตย์

2 หยุด! การโฆษณาเกินจริง

3 ความรับผิดชอบต่อผู้บริโภค

4 กรณีศึกษา: พลิกวิกฤตด้วยความจริง

เรียนรู้และเติบโตไปด้วยกัน
ใน 4 บทเรียนสำคัญ

เสาหลักที่ 1: ซื่อสัตย์ โปร่งใส ไม่หมกเม็ด



ราคาชัดเจน



เงื่อนไข
ตรงไปตรงมา



รายละเอียดราคา	
สินค้า	1,200 บาท
ค่าจัดส่ง	80 บาท
ค่าบริการ	120 บาท
รวมทั้งหมด	
	1,400 บาท

เงื่อนไขการให้บริการ	
	รับประกันสินค้า 30 วัน
	เปลี่ยนสินค้าได้ภายใน 7 วัน (กรณีสินค้ามีปัญหา)
	บริการหลังการขาย
	ไม่พ้อใจ ยินดีคืนเงิน



รักษา
ความลับลูกค้า



ความโปร่งใส คือคาถาวิมลที่ทำให้ลูกค้า**เชื่อใจ**
และไม่มีวันเปลี่ยนใจไปจากแบรนด์ของคุณ



เสาหลักที่ 2:

พูดความจริง ไม่เวอร์เกินจริง

โฆษณาเกินจริง
(ปังไว)



ระวังเสียชื่อเสียง!

ข้อมูลจริง พิสูจน์ได้
(ปังยาว)



ลูกค้ารีวิวให้เอง!



การบอกข้อเท็จจริงและคุณสมบัติที่
ตรวจสอบได้ คือเกราะคุ้มกันแบรนด์
ที่ดีที่สุดในยุคโซเชียล



เสาหลักที่ 3:

ธุรกิจเขียว

รักษ์โลก
รักชุมชน

1

ลดขยะ
และมลพิษ



2

ทำตาม
กฎหมาย
สิ่งแวดล้อม



เด็กรุ่นใหม่และผู้บริโภคยุคนี้
เลือกสนับสนุนแบรนด์ที่แคร์โลก
ไม่ใช่แคร์แค่ผลกำไร





เช็กลิสต์ด่วน!



แบรนด์คุณจริงจังระดับไหน?



✓ บอกราคาและเงื่อนไขครบถ้วน ไม่ซ่อนเร้น



✓ สินค้าตรงปก สรรพคุณไม่เกินจริง



✓ มีระบบดูแลหลังการขายและรับฟังคำติชม



✓ ร่วมลดขยะหรือใส่ใจสิ่งแวดล้อมในกระบวนการ



ยิ่งดีถูกมาก ยิ่งแสดงว่า
แบรนด์ของคุณพร้อมเติบโตอย่างยั่งยืน
และมีฐานแฟนที่เหนียวแน่น





กรณีศึกษา: เมื่อเกิดข้อผิดพลาด ต้องทำอะไร?



ทำไมถึง
 เป็นแบบนี้!?

1. ยอมรับ ความจริงทันที

ยอมรับว่ามีข้อผิดพลาด
 ไม่โทษใคร ไม่บ่ายเบี่ยง
 กล้ายอมรับคือจุดเริ่มต้น
 ของการแก้ไข

2. แกล้งแก้ไข และชดเชย

สื่อสารอย่างตรงไปตรงมา
 ขอโทษจากใจจริง
 แจ้งแนวทางการแก้ไข
 และชดเชยอย่างเหมาะสม



ผมต้องขอภัย
 ในความผิดพลาดที่เกิดขึ้น
 เราจะเร่งแก้ไขอย่างเต็มที่
 และชดเชยทุกท่านอย่าง
 เหมาะสมครับ



แก้ไข
 แน่นนอน!



ชดเชย
 แน่นนอน!



ด้วยความ
 จริงใจ

เราเชื่อใจคุณ!



3. ได้ใจลูกค้า มากกว่าเดิม

ความจริงใจและการแก้ไขที่ดี
 ทำให้ลูกค้าเชื่อใจและสนับสนุน
 มากกว่าเดิม กลายเป็นพลังบวก
 ที่ยั่งยืนในระยะยาว

เมื่อทำผิด การยืดออกยอมรับและแก้ไขอย่างจริงใจ
 ดีกว่าการปกปิดและโกหกเสมอ



สร้างสรรค์ สังคมการตลาดสีเขียวร่วมกัน

ผู้สอน:
ครูรุ่งทิวา
สลากัน



แผนกวิชาการตลาด
วิทยาลัยอาชีวศึกษาสุรินทร์

มุ่งมั่นปั้นนักการตลาด
รุ่นใหม่ที่มีจรรยาบรรณ



ขอขอบคุณทุกท่านที่ร่วมเดินทาง
และขอให้ทุกธุรกิจเติบโตด้วย
ความซื่อสัตย์และความจริงใจค่ะ



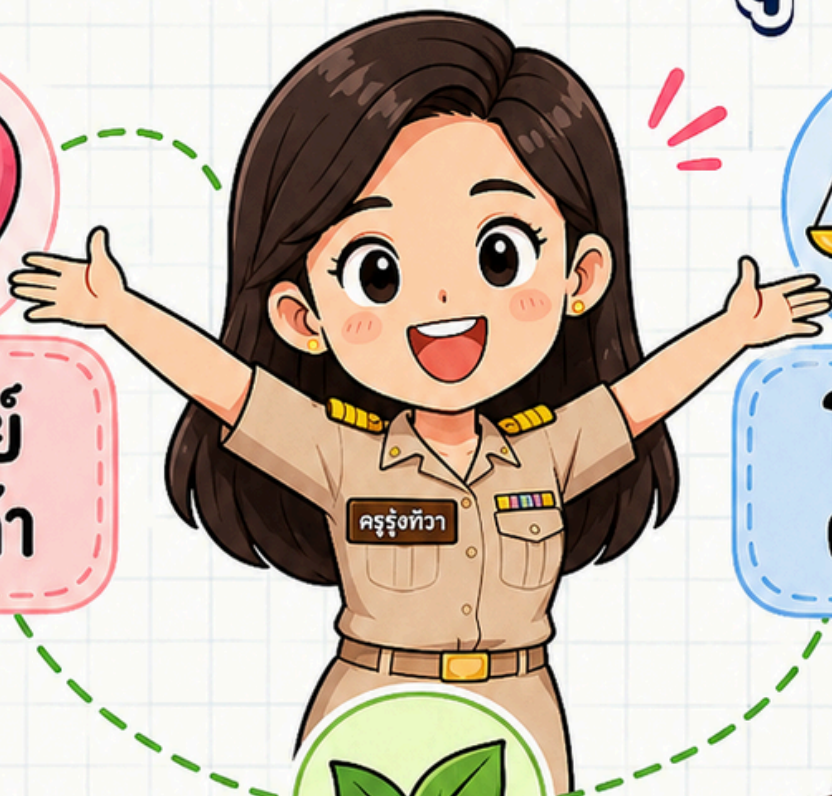
บทสรุป:



ความจริงใจคืออาวุธลับ ที่ทรงพลังที่สุด



ซื่อสัตย์
ต่อลูกค้า



โฆษณา
ตามจริง



รับผิดชอบ
ต่อโลก



การตลาดสีขาวไม่ใช่แค่ทางเลือก
แต่เป็นทางรอดเดียวของ SME ยุคใหม่
ที่จะเติบโตได้อย่างสง่างามและยั่งยืน

