

# กลยุทธ์เด็ด 'กระชากใจ' พูบรีโอก

## Highlights Product

การทำตลาดอย่างองที่การทาคนดังมาขายของ เพียงอย่างเดียว ต้องหาจุดขายของสินค้ามานำเสนอ เพื่อเกิดแรงหนุนให้สินค้ามีจุดยืนและจุดเด่น และจะยังนำเสนอใจถ้ามีคนดังๆ มาพูดจุดดีจุดเด่นนั้นได้ สินค้าจะมีการพูดถึงในระยะยาวได้ดีกว่าสินค้าที่แค่ทาคนดังมา เป็นจุดนำเสนอใจของสินค้า โดยพูบรีโอกไม่มีการรับรู้หรือจดจำสินค้านั้นๆ เลย สินค้านั้นจึงแน่ๆ ค่ะ! (ไอ้โห! เก련มาชะงักการ ตบท้ายแบบชวนจามหัว ชงัน ยัยน่ม)



ปณิตดา วงศ์ผู้ดี

นางสาวไทย และทูตวัฒนธรรม และการท่องเที่ยวไทย ปี 2543  
นางแบบ นักแสดง พิธีกร ผู้ประกาศข่าว นักเขียน และนักแข่งรถชื่อดัง  
ดีกรีปริญญาตรี  
บริหารธุรกิจมหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ และปริญญาโท  
บริหารธุรกิจระหว่างประเทศ มหาวิทยาลัยอวลองกอง ประเทศออสเตรเลีย  
ปัจจุบันกำลังศึกษาต่อระดับปริญญาเอก สาขาวิชาด้านบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต



## จุดเด่นของสินค้า

ที่จะมาเป็นจุดขายได้มีอะไรบ้าง?!?!?

**1** คุณสมบัติของสินค้า แน่นอนว่าคุณสมบัติของสินค้าหลักๆ และรองๆ จะเป็นตัวขายที่น่าสนใจที่สุด เพราะคนเค้าจะซื้อก็เพราะเค้าต้องการสินค้านั้นมาเติมเต็มชีวิต ดังนั้นเราต้องหาคุณสมบัติหลัก และคุณสมบัติรอง เพื่อเป็นตัวชี้้นำในการขาย ซึ่งจากคุณสมบัตินี้จะเป็นตัวนำไปสู่การหา Segment เช่น พวกกลุ่มลูกค้าที่จะซื้อสินค้าหรือกลุ่มคู่แข่งที่ต้องต่อสู้ แล้วนำไปสู่การสร้างสโลแกนเพื่อใช้ในสื่อโฆษณาอย่าง ออกฟูร์พิด, ดีที่สุด, หนึ่งในเดียวที่คุณวางใจ เป็นต้น

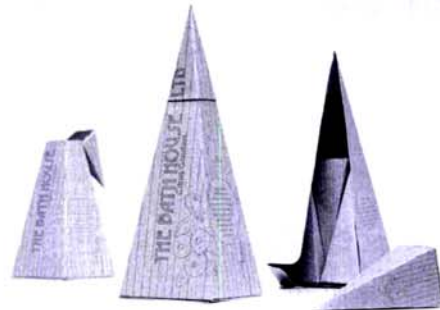


**2** ส่วนผสมหรือส่วนประกอบ (Ingredients) สุดแสนจะสำคัญในส่วนนี้เช่นกัน จะเป็นข้อได้เปรียบที่เห็นภาพชัดกว่าการบอกแค่คุณสมบัติของสินค้าซะอีก อย่างข้อนี้จะต้องบอกว่า ต้องศึกษาอย่างดี อย่าให้กลายเป็นโฆษณาเวอร์เกินจริง! เพราะอย่างคอลลาเจนที่ขายกันเกลื่อนตลาด มีบางยี่ห้อเขียนเวอร์เกินจริง แป๊ะป้ายบนกล่องว่ามีคอลลาเจน 10,000 มิลลิกรัม ซึ่งปริมาณที่ใส่ในบรรจุภัณฑ์จริงๆ มีแค่ 5,000-6,000 มิลลิกรัมเท่านั้น ส่วนที่ใส่จนครบ 10,000 มิลลิกรัมเป็นส่วนผสมอื่นๆ ที่ใส่เสริมประสิทธิภาพ หรือสร้างจุดขายหรือจุดดึงดูดเสริมให้สินค้า แต่ไม่ได้เขียนให้ชัดเจนหรือเขียนให้กำกวม เพื่อให้สินค้าดูน่าสนใจคะ



**3** ราคา (Price) เป็นอีกจุดขายที่เป็นตัวดึงดูดลูกค้าได้ดีมากๆ อย่างเสื้อผ้าทางจะติดป้าย 199.- มากกว่าที่จะติด 200.- บาท ชาติไปบาทเดียวราคาถูกกว่าสองร้อยบาทเต็ม หรือล่าสุดที่ไปเห็นป้ายบิลบอร์ดขายข้าวสารแบบหลับหูหลับตาขาย เขียนบนป้ายว่า "ขายทั้งน้ำตา" เฮ้ย! อะไรจะขนาดนั้น นี่จะเลหลังเทขายปิดร้านกันหรืออย่างไร ที่ไหนได้คนท้องกินบอกว่า "อ้อ! ไม่ใช่หรอก แค้แค่ขายแบบซื้อหนึ่งแถมหนึ่ง แค่นั้นค่า" (อ้าว! นี่แค่ซื้อ 1 แถม 1 ยังขายทั้งน้ำตา แล้วนี้ถ้าขายแบบลด 80% มีหวังต้องขายบ้านขายรถด้วยแน่แท้ แหม! อะไรจะขนาดนั้นพี่! แต่ก็ถือว่าได้ผลนะคะ เพราะพอเห็นป้ายเล่นเอาม่ั่นดูคอเทหนัก 555)

**4** นวัตกรรม (Innovation) มีหลายครั้งที่สินค้ามันก็เป็นแบบเดิมๆ ใส่ส่วนผสมเดิมๆ แต่พอมีนวัตกรรมใหม่ อย่าง นาโน เทคโนโลยี (ที่จะทำให้ส่วนผสมนั้นๆ มีอนุภาคที่เล็กมากกกก! จนสามารถแทรกซึมเข้าสู่ชั้นผิวได้ลึกกว่าเดิม) หรือ freeze dried (อบแห้งจากการที่ไปแช่แข็งก่อนแล้วไปอบเพื่อลดความชื้นออกจากวัตถุดิบ ทำให้คงคุณค่าทางสารอาหารและรสชาติได้มากกว่าเดิม) พอได้พัฒนาสินค้ามันด้วยเทคโนโลยีใหม่แล้ว บางผลิตภัณฑ์ถึงขนาดปรับบรรจุภัณฑ์ไปเลยก็มีเพื่อให้ดูใหม่ดูทันสมัยมากขึ้น



**5** บรรจุภัณฑ์หรือหีบห่อ (Packaging) บอกตามตรงว่ามีหลายครั้งที่เลือกซื้อสินค้าจากบรรจุภัณฑ์ โดยเฉพาะสินค้าพวกน้ำหอม อันไหนขวดสวยๆ เก๋ๆ หยิบมาโดยที่ก็ไม่ได้ประทับใจกลิ่นอะไรมากมาย แต่อยากได้เพราะขวดสวยอะคะ ดังนั้นสินค้าพวกน้ำหอมและเครื่องสำอางค์จะลงทุนพวกขวดที่ใส่กับค่าโฆษณามากกว่าค่าวิจัยพัฒนาซะอีก สารภาพมาซะดีๆ ว่าคุณเป็นอีกคนหนึ่งรีเปลาที่เคยซื้อเหล่าน้ำหอมไปตั้งโชว์ไว้เฉยๆ โดยไม่เคยได้กินรีใช้มันเลย

อ้อ! แลละ! ยังไม่ครบทุกจุดเลยเหลืออีกเพียงที่น่าสนใจนั่นไว้ครั้งหน้าละกันที่จะมาบอกเพิ่มเรื่องจุดน่าขายของสินค้าของคุณ

ขอเตือนไว้อย่างเดียวว่า การขายสินค้าตามแนวชาวบ้านมันมันปลอดภัยต่อการแจ้งจับ มันคิดง่าย แต่มันไม่เป็นที่น่าจดจำและกระซอกหัวใจของคนซื้อให้ยอมควักเงินในกระเป๋าเข้ามาซื้อของเราได้ ร่ำรวยๆ นะคะทุกคน เฮ้ๆ WI