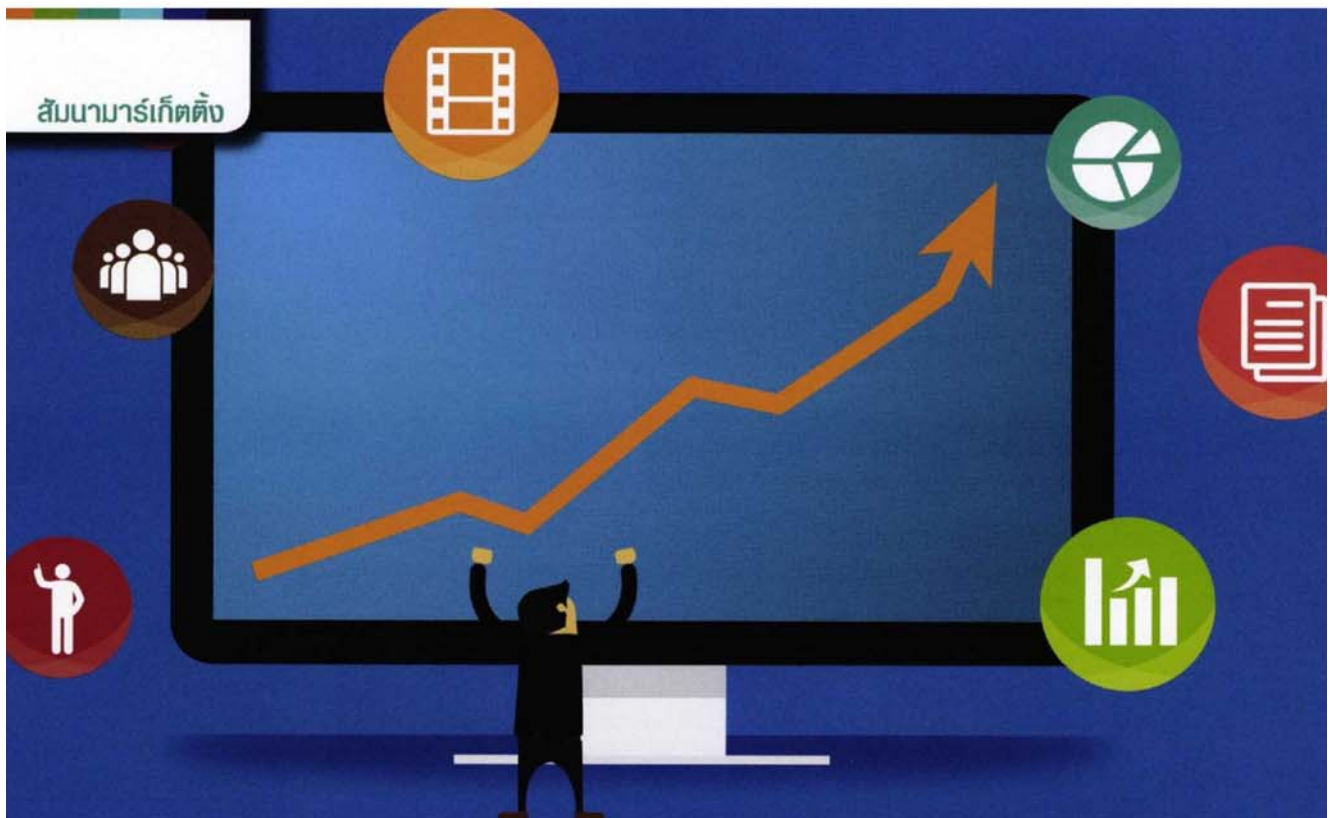




การตลาดแบบ Content Marketing ยังไม่เสื่อมมนต์ขลัง

ดนัย จันทร์เจ้าฉาย

[HTTP://TWITTER.COM/DC_DANAI](http://twitter.com/dc_danai)



อดีตนักเรียนทุนเเอฟเอเอสสหรัฐอเมริกา
ก่อนจบปริญญาตรีเกียรตินิยมเหรียญทอง

สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยอัสสัมชัญ
ปริญญาโทการตลาด ภาควิชาภาษาอังกฤษ (MIM)
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์และ
มหาวิทยาลัยโกเธนเบิร์กประเทศสวีเดน



นิตยสารชื่อดัง Forbes ฉบับเดือนกรกฎาคมที่ผ่านมา ยกให้การตลาดแบบ Content Marketing เป็นเทรนด์การตลาดออนไลน์ที่เหนือกว่าทุกกลยุทธ์ในปี 2557 มีการคาดการณ์ว่า การตลาดแบบ Content Marketing จะขยายตัวมากขึ้นในอนาคต จากรายงานที่ชื่อว่า "B2B Content Marketing : 2014 Benchmarks, Budgets, and Trends - North America" ที่ระบุว่าร้อยละ 58 ของนักการตลาดมีแผนที่จะอัดฉีดงบประมาณสำหรับกลยุทธ์การตลาดนี้เพิ่มขึ้นอีกในตลอด 1 ปีข้างหน้า

นักการตลาดคอนเท้นท์มาร์เก็ตติ้งชื่อดัง Seth Godin ซึ่งเป็นทั้งนักเขียนและวิทยากรกล่าวว่า "คอนเท้นท์มาร์เก็ตติ้ง คือ การตลาดทั้งหมดที่เหลืออยู่" ซึ่งนักการตลาดอีกหลายคนเห็นด้วยกับคำกล่าวนี้นี้ และยอมรับว่ากลยุทธ์การตลาดแบบเดิมๆ กำลังจะถูกแทนที่อย่างรวดเร็วด้วยการตลาดคอนเท้นท์มาร์เก็ตติ้ง

ทั้งนี้ เรายอมรับว่าปัจจุบันถือเป็นยุคที่ผู้บริโภคเป็นใหญ่ การตลาดแบบคอนเท้นท์มาร์เก็ตติ้งจึงเป็นแนวโน้มที่ยังคงมาแรง ต่างจากการตลาดแบบดั้งเดิม เช่น โฆษณาทางทีวีหรือนิตยสาร เพราะการตลาดแบบนี้ถือว่าเป็นการบูรณาการสื่อทุกแขนงเข้าด้วยกัน ไม่ว่าจะเป็นการโพสต์บล็อก โซเชียลมีเดีย ไปจนถึงการ

แชร์วิดีโอ และอีกมากมาย เพื่อช่วยสร้างการรับรู้ในแบรนด์ตอกย้ำความจงรักภักดีในหมู่ผู้บริโภคและดึงดูดลูกค้าอีกด้วย

เราทำความรู้จักกับ Content Marketing กันครับ

หลายคนคงทราบแล้วว่า Content Marketing คือ การสร้างเนื้อหาต่างๆ เพื่อวัตถุประสงค์ต่อการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ ซึ่งจะมีข้อแตกต่างจากเนื้อหาเพื่อโฆษณา โดย Content Marketing เป็นการนำเสนอเนื้อหาสาระเกี่ยวกับหัวข้อนั้นๆ ในลักษณะที่เป็นเชิงลึกสำหรับนำเสนอผ่านสื่อออนไลน์ หรือเพื่อให้แสดงผลปรากฏบน

Search Engine โดยมีผู้อ่านเป็นเป้าหมายหลักในการนำเสนอ

ความสำคัญของ Content Marketing ก็คือ Content กลายเป็นส่วนประกอบที่สำคัญที่สุดสำหรับการผลิตสื่อออนไลน์ในปัจจุบัน จากคำกล่าวที่ว่า "Content is King" บ่งบอกได้ถึงคุณค่าของการสร้าง Content ที่มีคุณภาพ ซึ่งจะส่งผลเสริมเว็บไซต์ให้มีคุณภาพยิ่งขึ้นเช่นกัน

ปัจจัยในการจัดทำ Content ที่มีคุณภาพ คือ ความสามารถในการสร้างสรรค์ Content ในเชิงลึก โดยนำเสนอประเด็นที่น่าสนใจในการจัดทำเว็บไซต์ อันประกอบไปด้วยประเด็นหลัก ประเด็นรอง การแตกประเด็น และหัวข้อต่างๆ รวมทั้งการเจาะลึกในประเด็นนั้นๆ ให้เกิดความน่าสนใจ และเป็นที่ต้องการของผู้อ่าน

ในชีวิตประจำวัน เราจะพบเห็นโฆษณามากมายรอบตัวเรา โดยโฆษณาเหล่านี้มักจะเน้นไปที่การขายของหรือบริการต่างๆ ไม่ว่าโฆษณานั้นจะออกมาในรูปแบบใด แต่สุดท้ายก็มักจะลงเอยที่การหว่านล้อมให้เราเลือกซื้อสินค้าหรือบริการเหล่านั้น

ในทางกลับกัน Content Marketing จะเป็นการนำเสนอ "Content" ซึ่งก็คือ "เนื้อหาที่มีประโยชน์" ให้กับผู้บริโภค โดยมีจุดประสงค์หลักคือ เพื่อทำให้ผู้บริโภครู้สึกประทับใจจนสามารถจดจำ Brand สินค้าได้ และเกิดความจงรักภักดีใน Brand สินค้า (Brand Loyalty) ในที่สุด

จริงๆ แล้วเป้าหมายหลักๆ ของ Content Marketing ก็คือการขายอยู่ดี เพียงแต่ว่าเน้นไปที่การสร้างภาพลักษณ์ที่ดีในสายตาของผู้บริโภคให้ได้ก่อน แล้วเมื่อนั้นผู้บริโภคก็จะเลือกซื้อสินค้าหรือบริการของเราเองโดยที่เราไม่จำเป็นต้องไปจูงใจอะไรมากนัก

หัตถ์เรามาดูรูปแบบต่างๆ ของ Content Marketing กันครับ



บทความ

ใครๆ ก็ชอบอ่านเนื้อหาดีๆ มีประโยชน์มากกว่าอ่านเนื้อหาที่มีแต่ข้อความโฆษณาขายของ การจะทำให้ผู้บริโภคประทับใจ เราอาจใช้วิธีเขียนบทความเกี่ยวกับสิ่งที่ผู้บริโภคกำลังให้ความสนใจอยู่ ให้เราดูว่าเนื้อหาอะไรกำลังเป็นที่นิยมในขณะนั้น และยังไม่เคยมีใครเขียนมาก่อนหรืออาจมีคนเขียนแล้วแต่ยังไม่ดีพอวิธีนี้ถือเป็นการตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่ได้ผลดีมาก และถ้าเราสามารถทำได้อย่างสม่ำเสมอ ผู้บริโภคก็จะเกิดความประทับใจในตัวเรา แต่อย่าลืมว่าเนื้อหาที่เราเลือกมานั้นจะต้องสื่อไปถึง Brand ของเราได้ด้วย



รูปภาพ / Infographics

คนเราไม่ชอบอ่านเนื้อหาอะไรยาวๆ บางทีการใช้รูปภาพที่สามารถสื่อความหมายได้อย่าง Infographics กลับสามารถสื่อสารกับผู้บริโภคได้ดีและรวดเร็วกว่า เรามักจะเห็นหลายๆ บทความที่ใช้ Infographics ในการทำให้ผู้บริโภคเข้าใจภาพรวมของเนื้อหาที่เข้าใจยากหรือซับซ้อน โดยเฉพาะพวกเนื้อหาเกี่ยวกับแผนภาพหรือการเปรียบเทียบสถิติอะไรบางอย่าง นอกจากนั้นวิธีนี้ยังสามารถใช้สื่อสิ่งพิมพ์เข้ามาช่วยดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคได้อีกด้วย



วิดีโอ

อีกรูปแบบหนึ่งที่น่าสนใจมาก คือการใช้วิดีโอ สมมุติธุรกิจของเราเป็นการสอนทำเว็บไซต์ออนไลน์ เราก็อาจจะสร้างวิดีโอสอนการทำเว็บไซต์ที่เป็นคอร์สในระดับเริ่มต้นมาให้ผู้บริโภคได้ดูกันฟรีๆ ก่อน เมื่อผู้บริโภคได้รับความรู้โดยไม่เสียเงินเลยสักบาท เขาก็จะรู้สึกประทับใจและบอกต่อๆ กันไปเอง ซึ่งจะช่วยให้เรามีโอกาสที่จะได้ลูกค้าที่ต้องการจะเรียนคอร์สระดับที่สูงขึ้นถึงแม้ว่าการใช้วิดีโอในการทำ Content Marketing จะมีข้อเสียตรงต้นทุนที่ค่อนข้างจะเยอะกว่ารูปแบบอื่นๆ แต่ข้อเสียนี้ก็กลับกลายเป็นข้อดีตรงที่ผู้บริโภคจะเห็นถึงความพยายามที่จะนำเสนอเนื้อหาที่มีประโยชน์ของเรา



Social Media

อีกรูปแบบหนึ่งที่เราเองข้ามไม่ได้เลยก็คือ Social Media เพราะถือเป็นช่องทางที่สามารถสื่อสารกับผู้บริโภคได้อย่างรวดเร็วมากที่สุดของทางหนึ่ง ให้เราสร้างแฟนเพจของ Brand ขึ้นมา แล้วคอยอัปเดตข่าวสาร คอยตอบคำถาม ให้ความช่วยเหลือเวลาที่มีผู้บริโภคสงสัยอะไรด้วยถ้อยคำที่แสดงถึงความยินดีและจริงใจ เพียงเท่านี้ เราก็จะสามารถสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับ Brand ของเราได้แล้วละครับ

แล้วการทำ Content Marketing จะได้อะไร ?

ผู้คนจดจำเราได้

ประโยชน์ที่เห็นชัดๆ ที่สุดของการทำ Content Marketing ก็คือ ทำให้ผู้บริโภครู้จัก Brand ของเรายิ่งขึ้นในโลกใบนี้ หลายๆ คนอาจไม่เคยได้ยินชื่อ Brand ของเรามาก่อน แต่เขาารู้จักเราจากการบอกต่อๆ กัน หรือจากการแชร์เนื้อหาของเราผ่านทาง Social Media

ลูกค้ารักเรา

เมื่อสร้าง Brand Awareness ได้แล้ว สิ่งที่เราควรสร้างต่อมาก็คือ Loyalty หรือความจงรักภักดีที่ผู้บริโภคมีให้กับเรา ดังนั้นเราควรแน่ใจว่าเนื้อหาที่เราสร้างขึ้นมานั้นมีประโยชน์กับผู้บริโภคจริงๆ ไม่ใช่แค่จะขายของทำเฉยๆ ได้ลูกค้าเพิ่ม / คนเข้าเว็บมากขึ้น

เพราะผู้บริโภคสามารถจดจำ Brand ของ

เราได้แล้ว และก็ยังรักเราอีกด้วย จึงมีแนวโน้มว่าเราจะได้ลูกค้าเพิ่มมากขึ้น และหากเรามีเว็บไซต์หรือแฟนเพจ การที่มีลูกค้าเพิ่มขึ้นย่อมจะทำให้ Traffic ของเว็บไซต์เราเพิ่มสูงขึ้นตามไปด้วย การประชาสัมพันธ์ข่าวสารอะไรก็จะสามารถทำได้สะดวก

ยอดขายเพิ่มขึ้น

สุดท้ายแล้วเงินก็ไม่หนีไปไหน เมื่อเราสามารถทำให้ผู้บริโภคยินยอมจ่ายเงินให้เราได้อย่างเต็มที่ที่สุด โดยที่เราไม่จำเป็นต้องไปโฆษณาอะไรมากมายเลย

เปรียบเทียบ Content Marketing VS Advertising

การโฆษณาในรูปแบบเดิมๆ นั้นจะเน้นไป

ที่การขายเสียส่วนใหญ่จนอาจไปทำให้ผู้บริโภคบางคนไม่ชอบเพราะรู้สึกว่าการถูกหว่านล้อมอยู่ แต่มันก็มีข้อดีอยู่เหมือนกันตรงที่จะเห็นผลค่อนข้างเร็วหากคอยทำอยู่เรื่อยๆ ส่วนการทำ Content Marketing นั้นจะไม่ได้เน้นที่การขายเป็นหลัก แต่จะให้ความสำคัญกับการสร้างความเชื่อมั่นใน Brand สินค้าให้กับผู้บริโภคโดยการให้ความรู้จากเนื้อหาที่มีประโยชน์ ถึงแม้ว่าการทำ Content Marketing อาจจะเห็นผลได้ช้ากว่าการโฆษณาแบบตรงๆ แต่ผลที่ได้กลับมานั้นคุ้มค่าและยั่งยืนกว่า

เห็นถึงประสิทธิภาพของกลยุทธ์การตลาดแบบ Content Marketing กันแล้ว ธุรกิจของคุณน่าจะเลือกใช้วิธีนี้หรือยัง อย่าคิดนานล่ะครับ!!! M