

# ไอเดียกลยุทธ์ แจกของพรีเมียมจากฮานอย

สายตรงจากฮานอย ประเทศเวียดนามค่ะ บุ่มได้มีโอกาสร่วมงานเปิดตัวห้างโรบินสันของเมืองไทย ที่มาเปิดสาขาที่ฮานอย โดยที่สินค้าของบุ่มเองที่ทำร่วมกับ บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ที่เป็นเครื่องสำอางได้มาเปิดเคาน์เตอร์ที่นี่ด้วย บรรยากาศเต็มไปด้วยความคึกคัก คนฮานอย มารอเข้าห้างก่อนจะมีพิธีเปิดงานซะอีก มีผู้ใหญ่ทั้งจากไทยและเวียดนามมาร่วมงานกันอย่างคับคั่ง แค่นับจากช่วงถ่ายภาพตอนพิธีเปิดงาน แค่อุ๊ยใหญ่ที่ต้องเชิญขึ้นมาถ่ายรูปก็ปาไปตั้งสามรอบแน่นอนๆ ทั้งชาวไทย เวียดนาม และฝรั่งเศส เยอะแยะเต็มไปหมด บรรยากาศการตกแต่งภายในห้าง รูปแบบยังเหมือนในไทย ไม่ต่างกัน



ปมิดดา วงศ์ฟูตตี้

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



แต่สิ่งที่ต่างคือ ของแจกแขกในงานที่บุ่มรู้สึกตื่นเต้นและให้ความสนใจมากเป็นพิเศษ นั่นก็คือ 'หมวกกันน็อก'! ใช่ค่ะ หมวกกันน็อก บุ่มเขียนไม่ผิดหรอกค่ะ เป็นหมวกกันน็อกใบเล็กๆ น่ารัก ฟันสีเขี้ยวตองของ Robinson พร้อมชื่อห้างตรงขอบข้างหูทั้งสองข้าง ใครสวมใส่หมวกก็จะเป็นการพิอาร์ห้างไปในตัว เริดจะตาย! ด้วยความสงสัยของบุ่มว่าทำไมทางห้าง Robinson ถึงแจกหมวกกันน็อก ทั้งที่แขกที่มานิสู่ท นังรดกันมาเป็นทิวแถว ส่วนแขกต่างประเทศอย่างบุ่มได้ผ้าคลุมไหล่ที่ใหญ่ตั้งผ้าห่มมาเป็นของขวัญแทนใจ

เจ้าหน้าที่ห้างบอกว่า เพราะคนที่เวียดนามซื้อมอเตอร์ไซค์กันเยอะ ส่วนใหญ่ ของชำร่วยสามอันดับแรกที่มีแจกที่เวียดนาม คือ



1. หมวกกันน็อก
2. ปลอกแขน
3. หน้ากากครอบปากและจมูก

อุปกรณ์หลักๆ ที่ใช้เมื่อเดอริสค์ซึ่งทางห้างโรบินสันได้ทำเป็นของขวัญพรีเมียมไว้ให้ลูกค้าได้แลกซื้อได้ในราคาถูก จากราคา 105.- บาท สามารถแลกซื้อได้เพียง 45.- บาทเท่านั้น เริดปะล่ะ

ดังนั้น พอมาคิดถึงเมืองไทย ว่าเราควรจะทำของขวัญพรีเมียมเป็นอะไรได้บ้าง

กระดิกน้ำ??? พัดลม??? หูฟังสำหรับโทรศัพท์มือถือ??? เคสโทรศัพท์ที่มีโลโก้? ม่านบังแดดในรถ? อะไรก็ได้ที่สามารถพิมพ์โลโก้บริษัทของเราบนสินค้าพรีเมียมได้ยิ่งดีของขวัญพรีเมียมที่สมควรเป็นของที่ถูกค่านำไปใช้ได้จริงๆ เดินถือไปถือมา เดินอวดผู้คนได้ยิ่งดี ถือว่าเป็นการพรีอริโลโก้ของเราไปในตัว

อย่าง 'งานแต่งงาน' คู่แต่งงานมักนึกถึงความสวยงามหรูหรา ส่วนใหญ่มักชอบให้เครื่องแก้วสวยๆ ที่ไว้ใส่พริกไทยกับเกลือ, ตะเกียบ หรือพัด ทำไมไม่ลองแจกอะไรใหม่ๆ บ้าง นึกดูดีๆ เรามักไม่ได้ใช้ของชำร่วยงานแต่งงาน ดั่งเก็บไว้ในมุมมืดที่บ้านมากกว่า ใครจะกล้าใช้ของที่มีชื่อบ่าวสาวปะหราขนาดนั้น เรื่องนี้มองได้สองมุมนะคะ อย่างแรกถ้าเค้าไม่ได้ใช้จริงๆ และด้วยสภาวะเศรษฐกิจแบบนี้ บ่นว่าเราสู้แจกของที่ราคาต้นทุนไม่ต้องสูงนัก แต่มีคุณค่าทางจิตใจยังดีกว่า อย่างน้ำตาลก้อน, ผลึกน้ำตาลเคลือบกันสวยๆ หรือน้ำผึ้ง น่าจะดีกว่าไหม ดีกว่าให้อะไรไปแล้วคนเค้าเอาไปทิ้ง รืออีกมุมหนึ่งก็คือ ถ้าเราพอจะมีงบเราสู้พิมพ์เสื้อที่มีโลโก้เราคู่กันแจกไปเลยดีกว่า free size ใส่ได้ทุกคน เพราะถ้าเป็นเสื้อยืด ต่อให้เป็นลายที่ไม่รู้จัก อ่านไม่ออก แต่ถ้าผ้าเนื้อดีสีถูกใจลายไม่ระห่ำจนเกินไป เราก็ใส่กันทุกคน แดมใส่หลายครั้งได้ด้วย

แต่พอพูดถึงของขวัญพรีเมียม บ่นก็พลอยนึกถึง 'ห้างแว่นท็อปเจริญ' ที่มีจะมีโฆษณาแจกของแลกของแถมแปลกๆ ใหม่ๆ แดมไม่น่าจะไปกันได้ ชื่อแว่นแจกร่ม แจกเสื้อ แจกนาฬิกา สารพัดแจก ชื่อแว่นแจกแว่นโฆษณาเน้นแนวฮาๆ ขำๆ จนบางทีดูเหมือนเน้นขายของแจกมากกว่าขายแว่น แต่ก็ได้ผลกับห้างแว่นท็อปเจริญ ดังเป็นพลุดอก ขยายสาขา



แข่งกับเซเว่น ทั้งๆ ที่คนเราจะซื้อแว่นแต่ละที่ใช้เวลาเป็นปี บางคนทั้งชีวิตมีอันเดียวด้วยซ้ำ หลังๆ เซเว่นก็ใช้ของขวัญพรีเมียมเป็นตัวกระตุ้นยอดขาย ชื่อของในเซเว่นขึ้นนั้นขึ้นนี้ จะได้สแตมป์เซเว่นก็ดวงก็ว่าไป เอาไว้สะสมไว้แลกของสมนาคุณ ที่ซืาก็คือของแต่ละชิ้นถ้าไปซื้อเองน่าถูกกว่าของที่ซื้อมาตั้งเยอะ แต่ก็อย่างว่า มันไม่สนุกและสะใจเท่ากับของที่พยายามแลกมาด้วยตัวเอง

'ของพิเศษ' เราก็ทำให้พิเศษจริงๆ เราถึงจะได้ลูกค้าที่อยากได้ของเราไปใช้จริงๆ ไม่วางทิ้ง เสียตายของ เสียตายงบ

เสียตายเวลา แดมดีไม่ดีเราจะเสียลูกค้าด้วย ของแจกของแถมไม่ใช่สักแต่ว่าหลับหูหลับตาแจกนะคะ แล้วยังเป็นของขวัญ คนยังไม่เห็นค่า ยกตัวอย่าง แคตตาล็อกเซเว่น รายระดับนั้นจะแจกฟรีก็ได้ เค้าคิดราคา 10.- บาท ทำไม? เพราะถ้าเป็นของขวัญ คนจะยังโยนทิ้งแบบไร้ค่านะสิคะ ดังนั้น ผู้หญิงเราต้องทำตัวให้มีค่านะคะ จะได้ไม่โดนทิ้ง 555 ฃ