กลยุทธ์การตลาดออนไลน์เบื้องต้นที่จำเป็นต่อคนรุ่นใหม่ในการต่อยอดความรู้ด้านธุรกิจ

นำเสนอเมื่อ : 21 ต.ค. 2565

ในการทำธุรกิจยุคปัจจุบันปฏิเสธไม่ได้ว่าโลกออนไลน์ถือเป็นช่องทางสำคัญที่จะช่วยให้เกิดการเติบโตได้อย่างรวดเร็ว แต่เหนือสิ่งอื่นใดต้องมาพร้อมกับความยั่งยืนและการเรียนรู้เพื่อปรับตัวอยู่เสมอ
ยิ่งเป็นคนรุ่นใหม่ไฟแรงด้วยแล้วบางทีการเชื่อมั่นในตัวเองไม่ใช่คำตอบทั้งหมด
และหนึ่งในกลยุทธ์การตลาดออนไลน์เบื้องต้นที่อยากแนะนำให้ทุกคนได้รู้จักคือ Pull Strategy หรือกลยุทธ์การดึง เช่น การทำ Google Ads ไปจนถึง บริการทำ SEO และ Push Strategy กลยุทธ์การผลัก เช่น การทำ Influencer ซึ่งจะเป็นแบบไหน มาศึกษากันกับครูบ้านนอกเลย

Pull Strategy กลยุทธ์การตลาดออนไลน์เพื่อดึงลูกค้าให้เข้าหา

Pull Strategy คือ อีกรูปแบบหนึ่งของกลยุทธ์การตลาดออนไลน์
ที่มีจุดประสงค์สำคัญในการดึงลูกค้าให้เข้ามาหาสินค้าและบริการของตนเองมากที่สุด
ซึ่งเป็นหลักการเบื้องต้นที่พบเห็นได้บ่อยมาก ๆ ในช่วงนี้

โดยธุรกิจต้องใช้เครื่องมือการตลาดออนไลน์ที่มีเพื่อสร้างการรับรู้และกระตุ้นความรู้สึกให้ผู้บริโภคอยากเข้าหาเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ และลองซื้อใช้งาน หากประทับใจยอมเกิดการซื้อซ้ำและเปลี่ยนเป็น Brand Loyalty ในอนาคตไม่ยาก

ในส่วนของกลยุทธ์ที่ใช้กับ Pull Strategy ผ่านการตลาดออนไลน์หลัก ๆ แล้วจะมีอยู่หลายประเด็นเช่นกัน
ซึ่งขอแยกออกให้ชัดเจน ดังนี้

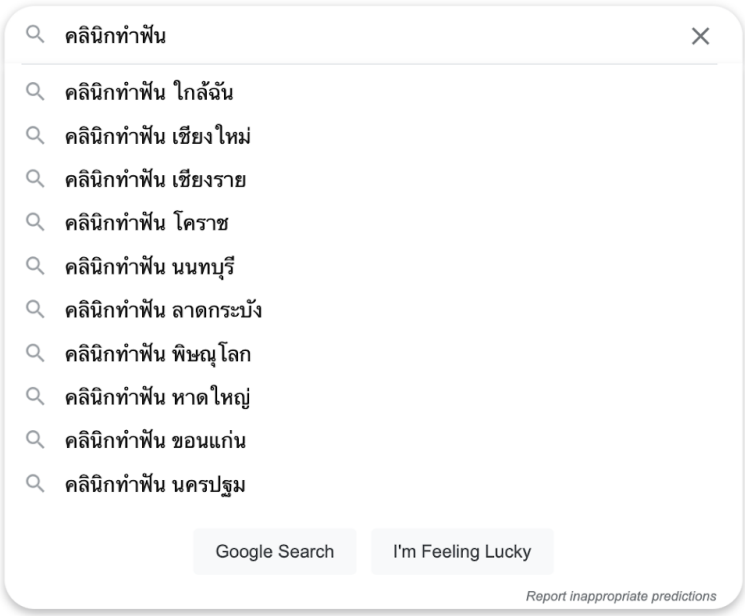
1 การทำ PPC หรือ Pay Per Click หรือจะเรียกการทำ Google Ads

Google Ads หรือ การทำ Search Marketing คือ ลักษณะของการตลาดออนไลน์ผ่านรูปแบบของ Search Engine ทุกรูปแบบเพื่อให้ลูกค้ารู้จัก รับรู้ และเข้าหามากที่สุด

โดยธุรกิจต้องจ่ายเงินเพื่อการโฆษณาบนเว็บ Search Engine อย่าง Google
โดยเมื่อมีคนคลิกเข้ามาธุรกิจก็ต้องเสียเงินให้กับผู้บริการ
จุดเด่นสำคัญคือ เว็บไซต์ของคุณจะมักขึ้นหน้าแรกและอยู่ด้านบนเสมอ สังเกตง่าย ๆ คือ มีคำว่า Ad หรือ โฆษณาอยู่ด้านหน้า ลูกค้าจึงพบเห็นทันทีเมื่อใช้คำ Search ที่ตรงกับ Keyword ของคุณ
แต่หากค่าโฆษณาของคุณหมด โฆษณาก็จะหยุดแสดง

2 การทำ SEO หรือ Search Engine Optimization

การทำ SEO คือการทำให้เว็บไซต์ขึ้นหน้าแรกบน Google เช่นเดียวกัน ต่างกับ PPC ตรงที่ SEO จะไม่ใช่การโฆษณา แต่จะเป็นการปรับแต่งเว็บไซต์เชิงเทคนิค ซึ่งมาเทคนิคเยอะมาก
นับเป็นวิธีที่กำลังมาแรงและยอดฮิตมาก ๆ ในยุคปัจจุบัน



โดยปัจจุบันมีผู้ให้บริการรับทำ SEO อยู่มากมายที่พร้อมให้ความช่วยเหลือ เพราะวิธีนี้จะไม่ได้เป็นการลงโฆษณางาย ๆ เหมือนการทำ PPC แต่ต้องอาศัยประสบการณ์และความเชี่ยวชาญพอสมควร

ในการใช้กลยุทธ์การตลาดออนไลน์แบบ SEO จะต้องศึกษารายละเอียดให้ครบถ้วน เพราะสิ่งที่ต้องทำจะมีคอนข่างเยอะ เช่น ต้องมีฝ่ายสำหรับเขียนบทความ, ฝ่ายดูแลเนื้อหาบนเว็บไซต์, โปรแกรมเมอร์ที่คอยปรับแต่งเว็บไซต์ให้เป็นไปตามคุณภาพที่ Search Engine ต้องการ ไปจนถึงการสร้าง External Link และเทคนิคอื่น ๆ โดยสิ่งที่สำคัญคือการสร้างเนื้อหาที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ใช้มากที่สุด

3 Inbound Marketing

กลยุทธ์การตลาดแบบ Inbound คือ รูปแบบการตลาดพื้นฐานของ Pull Strategy ซึ่งการทำ Google Ads และ SEO ก็ถือว่ายังอยู่ในส่วนของกลยุทธการตลาดแบบ Inbound เหมือนกัน

หลัก ๆ จะต้องอาศัยสร้างแรงดึงดูดให้ลูกค้าพบเห็น ประทับใจ และอยากติดตามซื้อสินค้าหรือบริการของธุรกิจ ส่วนใหญ่เมื่อเข้าสู่โลกออนไลน์มักเป็นแนวทาง Content ที่ตรงกับจุดประสงค์ของแบรนด์หรือสินค้าหรือบริการนั้น ๆ ขณะที่ช่องทางก็เลือกได้ตามชอบ เช่น ทำ Blog ให้ความรู้, การใช้ Social Media เพื่อให้เกิด Engagement การคอมเมนต์ การแชร์ หรือมาในรูปแบบวิดิโอผาน YouTube ก็น่าสนใจไม่แพ้กัน

Push Strategy กลยุทธ์การตลาดแบบผลักให้เข้าถึงลูกค้า

ต่อกันด้วยกลยุทธ์อีกประเภทของคนทำธุรกิจออนไลน์ควรรู้เอาไว้ Push Strategy คือ แนวทางการตลาดแบบผลักหลักพื้นฐานแบบเข้าใจงาย ธุรกิจพยายามผลักให้กับคนกลาง หรือเครื่องมือออนไลน์ต่าง ๆ ให้ลูกค้าเกิดการรับรู้และสนใจ จากนั้นก็ใช้ช่องทางดังกลาวเป็นผู้ขายสินค้า / บริการของคุณอีกทอดก็ไม่มีปัญหา ในอดีตธุรกิจมักใช้คนกลาง เช่น ร้านค้าส่ง, ร้านค้าปลีก หรือพ่อค้าคนกลางเป็นสำคัญ ทว่าปัจจุบันก็มีการปรับเทคนิคเล็กน้อยเพื่อให้สอดคล้องกับยุคสมัย เช่น ทำโปรโมชั่นกับแม่ค้าออนไลน์ หรือการใช้ Influencer เพื่อให้แบรนด์เป็นที่รู้จักในวงกว้าง โดยจะขอยกตัวอย่างกลยุทธ์ ดังนี้

1. การใช้ Social Media

รูปแบบจะคล้ายกับ Inbound Marketing แต่สิ่งที่ต่างคือ มักเน้นเนื้อหาให้ความรู้ สร้างแรงบันดาลใจ

หรือไม่ได้เป็นการขายออกนอกหน้าจนเกินไป เพราะจุดประสงค์หลักไม่ใช่กรดึงลูกค้าเข้าหา
แต่อยากผลักดันด้านความคิดและเกิดการจดจำแบรนด์ จากนั้นลูกค้าก็จะเริ่มรู้จัก บอกต่อ มีการแชร์
และในที่สุดก็เข้าหา

2. การใช้ Influencer
Influencer ถือเป็นกลยุทธ์ที่ได้รับความนิยมมากในปัจจุบัน
เพราะถ้าเทียบแล้วพวกเขาก็เหมือนคนกลางที่นำเอาสินค้า / บริการของคุณไปโฆษณา ประชาสัมพันธ์
ซึ่งโอกาสจะได้กระแสตอบรับมักดีมาก เนื่องจากคนกลุ่มนี้จะมีแฟนคลับสวนตัวที่ให้ความเชื่อถือของตัว Influencer
คนนั้นอยู่แล้ว เอาแค่หยิบของชิ้นไหนมาบอกต่อแฟนคลับก็พร้อมซื้อใช้งาน
และถ้าหากชอบก็เกิดการซื้อซ้ำซึ่งคราวนี้จะไม่เกี่ยวกับคนกลาง แต่ธุรกิจจะได้ลูกค้าที่เป็น Brand Loyalty
มากขึ้นไปด้วย

3. การให้โปรโมชั่นกับตัวแทนจำหน่าย
ยังคงเป็นกลยุทธ์ Push Strategy ที่ได้รับความนิยม หลัก ๆ คือ ไม่ได้ให้โปรกับลูกค้าคนสุดท้ายโดยตรง
แต่เป็นการให้แม่ค้านำไปสร้างโปรโมชั่นของตนเองได้ต่อ
นั่นเท่ากับพวกเขาต้องซื้อคุณแล้วไปขายให้กับลูกค้าอีกทอดนั่นเอง ธุรกิจก็ไม่ต้องเหนื่อยใช้ช่องทางต่าง ๆ
ให้ปวดหัวด้วย

ใครที่ทำธุรกิจในยุคออนไลน์ การนำเอากลยุทธ์ดี ๆ เหล่านี้ไปใช้งานกันดูได้
เชื่อว่าจะช่วยเพิ่มโอกาสแห่งความสำเร็จ และก้าวขึ้นสู่การเป็นผู้นำ มีลูกค้าติดตามและซื้ออย่างต่อเนื่องไม่ยากเลย

สำหรับใครที่สนใจสอบถามเรื่องกลยุทธ์การตลาดไปจนถึงการทำ SEO สามารถติดต่อ บริษัท เพซี่ มีเดีย จำกัด
(Pacy Media Co., Ltd.) ที่ www.pacymedia.com อีเมล support@pacymedia.com หรือ LINE OA :
@pacymedia