



“สร้างแบรนด์...ยากมัย”

เริ่มแรกต้องเข้าใจองค์ประกอบของการสร้างแบรนด์ก่อน เราใช้สูตร 3 สิ่งที่ต้องสร้างก็คือ สินค้า บรรยากาศ สื่อ ฟังดูเหมือนง่าย ก็เพราะชอบพูดให้ง่าย ถึงอย่างไร สิ่งแรกที่ต้องสร้างก็คือสินค้า เห็นอยู่ประจำก็คือ เจ้าของธุรกิจพอลินค้าผลิตเสร็จ ก็เริ่มการขายเลย ทำสื่อโน่นนี่ โปรก็แล้ว จากนั้น สักพักก็เริ่มคิด...เกิดอะไรขึ้น ทำไมไม่เห็นได้ผลเลย ก็ทำทุกอย่างตามที่ตำราบอกแล้วนี่

ตำราบอก...“อะไร” แต่ที่เจ้าของธุรกิจต้องทำคือ...“อย่างไร”...ไม่ใช่ยังงี้ก็ได้ อ่านแล้วงมมัยนะ เคยลองทบทวนหรือเปล่าว่าแท้ที่จริงคุณขายอะไร ถ้ายังตอบแค่ ขายครีม ขายรองเท้า ขายบ้าน ต้องทำการบ้านใหม่แล้ว อย่าเพิ่งกระโดดไปทำเรื่องสื่อเลย หลายคนคิดว่า สื่อช่วยแก้ไขสถานการณ์ได้ เช่น เปิดธุรกิจขายครีม เน้นทางออนไลน์ ทำไปทำไมไม่เวิร์คเท่าไร มีเพื่อนแนะนำให้ปรับปรุงเฟสบุ๊ค ก็ทำตาม...ใช้เงินเยอะขึ้น แต่ผลลัพธ์ไม่ได้สักเท่าไร สรุป เฟสบุ๊ค เว็บไซต์ หน้าร้าน ตัวแถมมันเป็นช่องทางที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย แต่ไม่ได้หมายความว่า ถ้าเราใช้ช่องทางดังกล่าวแล้ว เราจะได้ผลลัพธ์อย่างหวังนะ มีช่องทางที่จะสื่อไปถึงลูกค้าก็จริง แต่ถ้าสินค้าไม่ผ่าน ก็จบ... เห็นมัย มันวกกลับไปทีสิ่งแรก...สินค้า

ยกตัวอย่าง ตอนนี้เรามีโปรเจคสร้างภาพลักษณ์ให้ 2 สินค้าในสังคมออนไลน์ เป็นสินค้าประเภทเดียวกัน แต่ต่างกลุ่มเป้าหมาย งบที่ใช้ก็ต่างกัน ใช้ช่องทางสื่อเหมือนกันเพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย แต่เราก็เริ่มต้นที่ปรับปรุงคอนเซ็ปต์สินค้าใหม่ของทั้ง 2 แรนด์ก่อนที่จะไปต่อเรื่องอื่นๆ และการทำงานก็ไม่ใช้วันเดียวจบ โดยประมาณ ต้องเฝ้าดูความเป็นไป... หมายความว่า พอวางแผนแล้วก็ลงมือทำ เฝ้าดู 2 อาทิตย์ ปรับจูนโน่นนี่ กว่าจะลงตัวก็เกือบเดือน

สรุปว่า ยากมัย เราว่าไม่ถึงกับยากหรอก เรียนรู้ หัดทำกันได้ แต่ที่น่าจะถามมากกว่าก็คือ...มีเวลามัย...ต่างหาก^^

ที่มา: <https://www.facebook.com/conceptalliance>

โดย: งานประชาสัมพันธ์ NUBIC