

ขายอะไรให้ใครเพราะอะไร

สวัสดิ์ค่ะทุกท่าน 1 ปีผ่านไปเร็วมาก ตอนนี้เดือน พ.ย. แล้ว เมืองไทยก็เข้าสู่ฤดูหนาวมีลมเย็นๆ แล้ว Essay เดือนนี้คือ “ขายอะไรให้ใครเพราะอะไร”

เมื่อวันก่อนดิฉันได้พูดคุยกับเพื่อนคนหนึ่งที่ทำธุรกิจส่วนตัว เขาบอกว่า “ฉันไม่รู้วิธีว่าจะหาลูกค้าได้อย่างไร”

ดิฉันจึงตอบไปว่าให้ลองถามตัวเองดูก่อน

“อยากได้ลูกค้าแบบไหน”

“สินค้า (บริการ) ของเราเป็นที่ต้องการของคนแบบไหน”

“ทำไมถึงต้องการ”

และ “จุดขาย (=ความแตกต่างกับที่อื่น) คืออะไร”

ถ้าตอบคำถามทั้งหมดนี้ไม่ได้ อาจจะเรียกลูกค้าได้ยาก

อันดับแรกต้องคิดก่อนว่าลูกค้าจะเป็น “บุคคล” หรือ “นิติบุคคล” คนที่ใช้สินค้า (บริการ) ของเราเป็น “คนแบบใด” และ “เหตุใดจึงใช้สินค้านี้”

การลงโฆษณาไม่ใช่ว่านี่จะลงที่ไหนก็ลง การโพสต์ข้อมูลลงใน blog หรือ Facebook ก็เช่นกัน เมื่อไปงานชุมนุมสักงานแล้วลงรูปใน Facebook หรือ blog ถ้าผิด Target (=เป้าหมายที่อยากให้เป็นลูกค้า) ที่ทำไปทั้งหมดก็ไม่มี ความหมาย

งานของดิฉันเกี่ยวข้องกับนิติบุคคล 100% จึงไม่ใช่ blog หรือโซเชียลเน็ตเวิร์กเป็นเครื่องมือในการหาลูกค้า ไม่ว่าตัวดิฉันเองจะเป็นอย่างไร สิ่งที่สำคัญในธุรกิจคือเนื้อหาของบริษัท ดิฉันจึงเน้น “คุณภาพของงาน” และ “ระดับของพนักงาน (ความสามารถ คำพูด และการกระทำ)” ซึ่งเป็นส่วนประกอบของธุรกิจ สำหรับผู้ที่มีธุรกิจอย่างใดอย่างหนึ่งไม่ว่าจะเป็นบริษัทหรือบุคคลธรรมดา ขอให้ท่านลองคิดว่า “กลุ่มเป้าหมายอยู่ที่ใด”, “สินค้าของเราคืออะไร” และ “เพราะอะไรสินค้านั้นจึงเป็นที่ต้องการ” เมื่อนั้นท่านก็จะได้พบคำตอบเองค่ะ

ดิฉันหวังว่าเรื่องนี้จะประโยชน์ต่อทุกท่านนะคะ