

“ตลาด” อยู่ที่ไหน ?

วีระยุทธ เชื้อไทย
รองผู้อำนวยการ
สำนักบริการผู้ประกอบการ

“หาตลาดยังงัยครับอาจารย์ ?” คำถามที่ผมมักจะพบเสมอในการบรรยายให้ความรู้เกี่ยวกับกลยุทธ์ธุรกิจในเกือบทุกที่ครับ โดยเฉพาะที่ไหนที่เจอกับผู้ประกอบการรายย่อย บางท่านบอกผมมีความรู้เกี่ยวกับสินค้าชนิดนี้ดีมาก ๆ ชุมชนของผมรวมกันผลิตได้คุณภาพมาก ๆ แต่ไม่มีตลาด อาจารย์ช่วยแนะนำตลาดหน่อยสิครับ...

ผมคงไม่กล่าวถึงทฤษฎีทางการตลาดที่แสนจะคลาสสิกอย่าง 4P (Product : สินค้า / Promotion : การส่งเสริมการขาย / Price : ราคา / Place : ช่องทางการจำหน่าย) ลองคิดกันเล่น ๆ ว่าใน 4P (ที่ผมจะไม่กล่าวแต่ก็อดไม่ได้) P ตัวไหนสำคัญที่สุดครับ ...(ตึกตอก...ตึกตอก...) คำตอบคือ Place ช่องทางการจำหน่ายครับ โดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็ก ดังนั้นเราต้องคิดเรื่องนี้ก่อนในทางธุรกิจจริง ๆ หลายธุรกิจดังก็คิดเรื่องนี้ก่อน ผลิตภัณฑ์ชาเขียวของ คุณตัน ก็เริ่มจากช่องทางการตลาด ผลิตภัณฑ์สำหรับย่าแก่่น้อยก็เริ่มจากช่องทางการตลาด คือวางขายในร้านสะดวกซื้อครับ เล็กลงมาหน่อยและดังสุดตอนนี้ โกะข้าวมันไก่ ของดารา พิธีกรดังโงะดีอารามบอย แห่งรายการทูไนท์โชว์ ก็ให้ความสำคัญกับการเลือกช่องทางการจำหน่ายก่อน ครับ

เฉพาะ Place ช่องทางการจำหน่าย เขาก็มีกลยุทธ์กันแล้ว เมื่อเราผลิตสินค้าได้ สิ่งที่เราต้องมองต่อมาก็คือ “ขายใคร” คนกลุ่มไหน ? เพราะคนแต่ละกลุ่มมีพฤติกรรมการใช้ชีวิตไม่เหมือนกัน เขาเหล่านั้นไปในที่ต่างกัน “รสนิยม” แตกต่างกัน ถ้าเราจะตอบคำถามนี้ ต้องรู้ตั้งแต่ของที่ผลิตขาย ผู้ชาย ผู้หญิง ช่วงอายุขนาดไหน เป็นต้น เพื่อ เราจะได้นำมาวิเคราะห์ เลือกจุดขาย หรือช่องทางการจำหน่าย ครับ ตัวอย่าง โกะข้าวมันไก่ เขาบอกว่าเขาจะขายคนทำงาน ดังนั้น กลุ่มที่เขาต้องการคือ คนวัยทำงาน เขาจึงเลือกทำเลใกล้ตึกสำนักงานทั้งหลาย ปรากฏว่าได้ผลครับ รายได้ต่อสาขาเป็นที่น่าพอใจ นี่เป็นตัวอย่างในการเลือกช่องทางการจำหน่าย คำถาม “คุณรู้หรือไม่ว่าใครคือกลุ่มเป้าหมายของคุณ และเขาเหล่านั้นใช้ชีวิตกันที่ไหน ?

จุดเริ่มต้นความสำเร็จมาจากการวิเคราะห์ช่องทางการตลาด หรือสถานที่ขายก่อนครับ ไม่ใช่การมุ่งผลิตหรือ Production หัวใจของตลาดอยู่ที่การเลือก “ทำเล” ดังนั้นสินค้าของท่านเหมาะกับตลาดแบบไหน ตลาดทั่วไปหรือตลาดสด ตลาดแบบย่อนยุค ตลาดแบบห้างสรรพสินค้าแต่ละเกรด แต่ละตลาดมีบุคลิกเฉพาะตัว “เลือกตลาดก่อนครับ...แล้วจึงพัฒนาการผลิตทำสินค้าให้มีคุณภาพด้วยต้นทุนต่ำ ตั้งราคาให้เหมาะสมกับตลาด” ความสำเร็จจึงจะตามมา ตลาดจึงอยู่ที่...การเลือกวิเคราะห์ ทำเล... ขอให้ท่านผู้อ่านประสบความสำเร็จในการประกอบการครับ มีข้อข้องใจในการทำธุรกิจ โทร 1301 สสว. Call center ยินดีให้บริการครับ

