

SME

STANDBY

VOLUME 02/1 | Sep-Oct 2023



เสริมธุรกิจ SME ให้แกร่ง
ด้วยเทคโนโลยี
Spatial Computing

Free magazine
for SME entrepreneurs
presented by



จัดทำโดย

ฝ่ายบริหารการตลาดธุรกิจไมโครเอสเอ็มอี

ธนาคารไทยเครดิต จำกัด (มหาชน)

123 อาคารไทยประกันชีวิต ถนนรัชดาภิเษก

แขวงดินแดง เขตดินแดง กรุงเทพมหานคร 10400

Call Center: 0 2697 5454

Website: <https://sme.thaicreditbank.com>

คณะที่ปรึกษา

วิญญู ไชยวรรณ

รอยย์ ออกุลสตินัส กุณารา

นาริส กฤตวรานนท์

บรรณาธิการบริหาร

ศันสนีย์ เจริญตระกูล

กองบรรณาธิการ

เบญจวรรณ มีวอน

กฤตวิทย์ วิชัยคำมาตย์

นพัตร์ พลอำมาตย์

กัลย์ธิดา ชาตินันท์กฤษ

กราฟิกดีไซน์เนอร์

พิชามล พระโนราช

สุกฤษฎี สมบูรณ์

EDITOR'S TALK

ปฏิเสธไม่ได้ว่าปัจจุบันเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทกับชีวิตประจำวันของเราในหลายด้าน รวมถึงการสร้างธุรกิจที่ SME สามารถเริ่มต้นธุรกิจของตัวเองได้ง่ายๆ เพียงแค่ใช้โทรศัพท์มือถือในการสร้างธุรกิจผ่านแพลตฟอร์มต่างๆ ซึ่งเมื่อเทคโนโลยีถูกพัฒนาให้ก้าวไปอย่างไม่หยุดยั้งมากเท่าไร SME ก็ยิ่งต้องก้าวตามให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงเพื่อสร้างโอกาสในการทำธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

SME STANDBY โดย ธนาคารไทยเครดิต ฉบับนี้ เราจะพาทุกท่านไปทำความรู้จักและอัปเดต เทรนด์เทคโนโลยีใหม่ๆ อย่าง Spatial Computing เทคโนโลยีที่ผสมผสานระหว่างเทคโนโลยีโลกเสมือนและโลกจริงเข้าไว้ด้วยกัน และรู้จักการใช้เทคโนโลยีอย่าง Predictive Marketing ซึ่งเป็นกลยุทธ์ในการทำตลาดที่จะช่วยให้คุณอ่านความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงจุด นอกจากนี้ ยังมีเทรนด์ที่น่าสนใจในโลกธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องของ Workation Life Style วิธีจัดการต้นทุนพลังงานไฟฟ้าที่สูงขึ้น หรือเทรนด์ธุรกิจเครื่องหอมที่กำลังมาแรง รวมถึงสาระความรู้และเคล็ดลับดีๆ ในการทำธุรกิจอีกมากมาย

ทุกท่านสามารถติดตามนิตยสาร SME STANDBY ได้เป็นประจำทุกๆ 2 เดือน โดยสามารถอัปเดตและติดตามอ่านได้ผ่านช่องทาง STANDBY Community ของ Thai Credit SME กล่าวให้

ขอให้ทุกท่านเพลิดเพลินกับการอ่าน
กองบรรณาธิการ SME STANDBY



SME กล้าให้

STAND  BY

เคียงข้าง SME

CONTENTS

สารบัญ

01 News Update

ธนาคารไทยเครดิตยกระดับสถานะเป็นธนาคารพาณิชย์เต็มรูปแบบ	6
ธนาคารไทยเครดิตเปิดตัวหนังสือพิมพ์ใหม่ตอกย้ำปรัชญา Everyone Matters ทุกคนคือคนสำคัญ	8

02 SME Trendy

ปลดล็อกพลังของ MarTech สำหรับ SME กับ 3 เรื่องที่คุณต้องรู้	10
จับจุด Workation Life Style ต่อยอดธุรกิจให้ SME	12
จัดการค่าไฟให้อยู่หมัด วิธีปรับตัวสำหรับธุรกิจ SME ไทย	14
เครื่องหอม เทรนด์ธุรกิจมาแรงสำหรับ SME	16

03 Cover Story

เสริมธุรกิจ SME ให้แข็งแกร่ง ด้วยเทคโนโลยี Spatial Computing	18
--	----

04 SME Success Story

World Reward Solution จับเคสเปลี่ยนธุรกิจด้วย Passion สู่การเป็นผู้นำไลฟ์สไตล์ชอร์วิส	24
--	----

05 SME Playbook

Blue Ocean Strategy กลยุทธ์ช่วย SME เกิดแบบเจดจรัส	28
Predictive Marketing วิธีการตลาดให้เหมือนเข้าไปนั่งอยู่ในใจลูกค้า	30
เคล็ดไม่ลับ ช่วย SME บั่นแบนด์ให้ดังสนั่น TikTok	32



ธนาคารไทยเครดิต ยกระดับสถานะเป็นธนาคารพาณิชย์เต็มรูปแบบ

ธนาคารไทยเครดิต เพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน) ประกาศยกระดับสถานะเป็นธนาคารพาณิชย์เต็มรูปแบบ พร้อมเปลี่ยนชื่อเป็น “ธนาคารไทยเครดิต จำกัด (มหาชน)” ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2566 เป็นต้นไป เพื่อรองรับศักยภาพการเติบโตทางธุรกิจ พร้อมมอบประสบการณ์บริการทางการเงินที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเต็มประสิทธิภาพมากขึ้น โดยยังคงมุ่งมั่นสนับสนุนสินเชื่อให้แก่ผู้ประกอบการรายย่อยที่ขาดโอกาส เพื่อสร้างการเติบโตและยกระดับคุณภาพชีวิตที่ดีอย่างยั่งยืน ตามปรัชญา “Everyone Matters ทุกคนคือคนสำคัญ”

คุณวิญญู ไชยวรรณ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารไทยเครดิต จำกัด (มหาชน) กล่าวว่า “ธนาคารไทยเครดิตมุ่งมั่นที่จะเป็นธนาคารพาณิชย์อันดับหนึ่งในการให้บริการสินเชื่อแก่ผู้ประกอบการรายย่อยและลูกค้าบุคคล รวมไปถึงความมุ่งมั่นที่จะช่วยเหลือลูกหนี้ในระบบให้เข้าถึงสินเชื่อในระบบได้ เพื่อช่วยแก้ปัญหาเศรษฐกิจและสังคมในประเทศอย่างต่อเนื่อง ซึ่งสอดคล้องกับปรัชญาการดำเนินธุรกิจของธนาคาร “Everyone Matters ทุกคนคือคนสำคัญ” การยกระดับธนาคารไทยเครดิตเป็นธนาคารพาณิชย์เต็มรูปแบบจะช่วยรองรับการเติบโตอย่างรวดเร็วของธนาคาร เต็มเต็มศักยภาพของธนาคารให้สามารถเดินตามพันธกิจที่วางไว้ และสามารถตอบสนองความต้องการด้านบริการทางการเงินของลูกค้าได้อย่างครอบคลุมยิ่งขึ้น อีกทั้งยังช่วยเพิ่มโอกาสการแข่งขันทางธุรกิจให้กับธนาคารด้วย”

ทั้งนี้ ภายหลังจากการยกระดับเป็นธนาคารพาณิชย์เต็มรูปแบบ ตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2566 เป็นต้นไป ธนาคารได้เปลี่ยนชื่อภาษาไทยเป็น ธนาคารไทยเครดิต จำกัด (มหาชน) ชื่อภาษาอังกฤษเป็น Thai Credit Bank Public Company Limited พร้อมเปลี่ยนตราสัญลักษณ์ และเปลี่ยนชื่อช่องทางการสื่อสารต่างๆ ของธนาคาร อาทิ เว็บไซต์ ใช้ URL www.thaicreditbank.com IWFจ Facebook ใช้ชื่อ Thai Credit Bank และ YouTube ใช้ชื่อ Thai Credit Bank

ธนาคารไทยเครดิต จำกัด (มหาชน) ยกระดับเป็นธนาคารพาณิชย์เต็มรูปแบบ ตั้งแต่วันที่ 1 ก.ย. 66 เป็นต้นไป

โดยธนาคารได้เปลี่ยนชื่อ ตราสัญลักษณ์ และเปลี่ยนชื่อช่องทางการสื่อสาร
ของธนาคาร โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้


➔


❌ เดิม		✅ ใหม่	
ชื่อบริษัท			
ภาษาไทย	ธนาคารไทยเครดิต เพื่อรายย่อย	ภาษาไทย	ธนาคารไทยเครดิต
ภาษาอังกฤษ	Thai Credit Retail Bank	ภาษาอังกฤษ	Thai Credit Bank
ช่องทางการสื่อสาร			
Website	www.tcrbank.com	Website	www.thaicreditbank.com
Facebook	Thai Credit Bank ธนาคารไทยเครดิต เพื่อรายย่อย	Facebook	Thai Credit Bank
YouTube	TCRB Thailand	YouTube	Thai Credit Bank
ช่องทางอื่นๆ			
SMS	TCRBank	SMS	Thai Credit
SMS (alpha)	TCR Digital	SMS (alpha)	THAI CREDIT
ระบบ ITMX	TCRB	ระบบ ITMX	TCRB

เกี่ยวกับธนาคารไทยเครดิต จำกัด (มหาชน)

ธนาคารไทยเครดิต จำกัด (มหาชน) เริ่มเปิดดำเนินการอย่างเป็นทางการในวันที่ 18 มกราคม 2550 ในฐานะธนาคารพาณิชย์เพื่อรายย่อย ภายใต้ชื่อ ธนาคารไทยเครดิต เพื่อรายย่อย จำกัด (มหาชน) โดยเป็นธนาคารไทยที่ได้รับใบอนุญาตแห่งแรกและแห่งเดียวที่มุ่งเน้นให้บริการสินเชื่อธุรกิจไมโครเอสเอ็มอี (MSME) และสินเชื่อรายย่อย และไมโครเครดิตเพื่อคนค้ำกาย (Nano and Micro Finance) แก่กลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยซึ่งเป็นรากฐานที่สำคัญของประเทศ แต่ยังไม่สามารถเข้าถึงบริการทางการเงิน ไม่ว่าจะเป็นเจ้าของกิจการแผงลอย ร้านค้าขนาดเล็กและขนาดกลาง ตลอดจนผู้ประกอบการเอสเอ็มอีและไมโครเอสเอ็มอี ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนในระบบ เพื่อช่วยยกระดับคุณภาพชีวิตของประชากรแบบยั่งยืนและมีส่วนช่วยเหลือเศรษฐกิจและสังคม ปัจจุบันได้ยกระดับเป็นธนาคารพาณิชย์เต็มรูปแบบตั้งแต่วันที่ 1 กันยายน 2566 เป็นต้นไป ภายใต้ชื่อ ธนาคารไทยเครดิต จำกัด (มหาชน)



ธนาคารไทยเครดิต เปิดตัวหนังสือโฆษณาใหม่ตอกย้ำปรัชญา Everyone Matters ทุกคนคือคนสำคัญ

ธนาคารไทยเครดิต จำกัด (มหาชน) เปิดตัวภาพยนตร์โฆษณาใหม่ สะท้อนภาพวิถีชีวิตและการประกอบธุรกิจที่เรียบง่ายของผู้ประกอบการรายย่อย โดยมีธนาคารไทยเครดิตคอยอยู่เคียงข้างในทุกที่ พร้อมสนับสนุนธุรกิจของผู้ประกอบการทุกคน ตอกย้ำปรัชญา “Everyone Matters ทุกคนคือคนสำคัญ”

คุณวิญญู ไชยวรรณ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร ธนาคารไทยเครดิต จำกัด (มหาชน) เผยถึงที่มาของการทำภาพยนตร์โฆษณาครั้งนี้ว่า “ผู้ประกอบการรายย่อยเป็นรากฐานที่สำคัญในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคม แต่หลายครั้งก็ถูกหลงลืมหรือมองข้ามไป ภาพยนตร์โฆษณาชิ้นนี้เป็นการตอกย้ำว่า ธนาคารไทยเครดิตมองเห็นและเข้าใจถึงวิถีชีวิตและการทำธุรกิจของผู้ประกอบการรายย่อย พร้อมทั้งจะเคียงข้างเพื่อส่งเสริมให้ผู้ประกอบการรายย่อยสามารถดำเนินธุรกิจและมีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีอย่างยั่งยืน สอดคล้องกับปรัชญาการดำเนินธุรกิจ Everyone Matters ทุกคนคือคนสำคัญ ที่ธนาคารยึดมั่นปฏิบัติมาโดยตลอด”



สำหรับเนื้อหาภาพยนตร์โฆษณาใหม่ของธนาคารไทยเครดิต เล่าถึงชีวิตที่เรียบง่ายแต่มีความสุขของครอบครัวเจ้าของธุรกิจลูกชิ้นปลาเล็กๆ ผู้ขยันขันแข็ง เมื่อธุรกิจดำเนินมาได้ดีถึงจุดหนึ่ง เจ้าของธุรกิจเริ่มคิดถึงการขยายกิจการ ธนาคารไทยเครดิตก็พร้อมสนับสนุนสานฝันของผู้ประกอบการให้เป็นจริง โดยเปิดตัวผ่านช่องทางออนไลน์ โดยสามารถรับชมภาพยนตร์โฆษณาใหม่ของธนาคารไทยเครดิต ได้ทางเพจ Facebook: Thai Credit Bank ธนาคารไทยเครดิต จำกัด มหาชน และทาง YouTube: Thai Credit Bank

ปลดล็อกพลังของ MarTech สำหรับ SME กับ 3 เรื่องที่คุณต้องรู้

ในยุคปัจจุบันที่เทคโนโลยีดิจิทัลมีบทบาทสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจและเศรษฐกิจในภาพรวม การใช้เทคโนโลยีการตลาด (Marketing Technology หรือ MarTech) กลายเป็นเครื่องมือสำคัญสำหรับธุรกิจขนาดเล็กลงและกลาง (SME) ในด้านการเชื่อมต่อและสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการตลาดและเพิ่มรายได้ให้กับธุรกิจได้มากขึ้นอีกด้วย



เลือกเครื่องมือ MarTech ที่เหมาะสม

ปัจจุบันเครื่องมือ MarTech ในตลาดมีอยู่มากมายหลายประเภท อาทิ แพลตฟอร์มการตลาดอัตโนมัติ ระบบการจัดการความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM) เครื่องมือวิเคราะห์ข้อมูล ซึ่งเจ้าของธุรกิจ SME สามารถเลือกเครื่องมือ MarTech ที่เหมาะสมตามความต้องการของธุรกิจและเป้าหมายการตลาดของคุณ เช่น ระบบ CRM สามารถช่วยให้ธุรกิจ SME จัดการการสื่อสารกับลูกค้า และสร้างความสัมพันธ์ที่ยาวนานได้

เข้าใจความต้องการธุรกิจของคุณ

ก่อนอื่นเจ้าของธุรกิจ SME ควรทำความเข้าใจความต้องการของธุรกิจตนเอง สามารถระบุกลุ่มเป้าหมายและเป้าหมายการตลาดของคุณได้ จากนั้นจึงพิจารณาประเภทเครื่องมือ MarTech ที่เหมาะกับโมเดลธุรกิจของคุณที่สุดโดยพิจารณาจากงบประมาณและทรัพยากรที่มีอยู่ในราคาที่เหมาะสมและใช้งานง่าย

นำเครื่องมือ MarTech มาใช้ตามแผนกลยุทธ์

ใช้เครื่องมือ MarTech ที่เหมาะสมได้แล้วก็นำมาใช้ตามแผนกลยุทธ์ที่กำหนดไว้ โดยมีการกำหนดเป้าหมายและวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน กำหนดตัวชี้วัดหลัก และตรวจสอบผลการใช้งานอย่างสม่ำเสมอ ที่ขาดไม่ได้เลยก็คือ เจ้าของธุรกิจ SME ควรเตรียมความพร้อมให้พนักงานรู้จักและสามารถใช้เครื่องมือ MarTech ได้อย่างมีประสิทธิภาพด้วย



สรุปแล้ว MarTech สามารถสร้างความเปลี่ยนแปลงสำคัญให้กับธุรกิจ SME ที่ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพด้านการตลาดและส่งเสริมการเติบโตทางธุรกิจได้ หากคุณเข้าใจความต้องการของธุรกิจตนเองเป็นอย่างดี แล้วเลือกเครื่องมือ MarTech ที่เหมาะสมและนำไปใช้อย่างชาญฉลาด ก็จะช่วยให้อธุรกิจ SME ของคุณบรรลุเป้าหมายและสามารถแข่งขันในตลาดในยุคดิจิทัลได้อย่างแข็งแกร่ง

จับจุด Workation Life Style ต่อยอดธุรกิจให้ SME

เชื่อว่ามนุษย์เงินเดือนส่วนใหญ่มีความฝันที่อยากมีธุรกิจเป็นของตัวเอง โดยอาจจะเริ่มต้นจากสิ่งที่ตัวเองรักและถนัดก่อน แน่นอนว่าการทำธุรกิจคงไม่ใช่เรื่องยากมากนัก แต่การทำให้ธุรกิจอยู่รอดและประสบความสำเร็จได้นั้น เป็นเรื่องที่ยากยิ่งกว่าหลายเท่า เพราะการทำธุรกิจในยุคปัจจุบันมีหลายปัจจัยที่เข้ามาเกี่ยวข้อง ทั้งเรื่องของภาวะเศรษฐกิจ คู่แข่ง กำไรที่ตึง หรือแม้แต่ตัวของสินค้าเองก็มีส่วนด้วยเช่นกัน ดังนั้นก่อนที่เราทุกคนจะลุยทำตามความฝัน ลองมาเช็กกันก่อนว่าการทำธุรกิจให้อยู่รอดและประสบความสำเร็จได้นั้น เราจะต้องมีความรู้เบื้องต้นในเรื่องอะไรบ้าง...



ต้องรู้ว่าเราอยากทำอะไร

เรามักมีสิ่งที่ชอบและอยากทำมากมายไปหมด เพราะคิดว่าอันนั้นก็ดี อันนี้ก็ใช่ อยากลองทำหลายๆ อย่าง แต่ในทางธุรกิจเราอาจจำเป็นต้องเลือกอย่างใดอย่างหนึ่งเพื่อเป็นแนวทางที่ชัดเจนและอาจต้องใช้เวลาในการศึกษาปัจจัยอื่นๆ อีกมาก ดังนั้น ถ้าอะไรที่เราไม่ได้รักหรือชอบจริงๆ เราควรต้องหยุดเพื่อทบทวนและตอบตัวเองให้ได้ก่อนว่า เราอยากทำอะไร เมื่อหาคำตอบได้แล้ว จึงค่อยเริ่มลงมือทำ

ลูกค้าของเราคือใคร

หลังจากที่เรารู้แล้วว่าอยากทำอะไร มีเงินทุนพร้อมไหม คำถามถัดมาก็คือ เราจะขายให้ใคร ลูกค้าคือใคร และเขาพร้อมจะควักเงินซื้อสินค้าของเราหรือไม่ สินค้าเราจำเป็นกับเขาอย่างน้อยแค่ไหน วิเคราะห์และศึกษาลูกค้าให้ดี ๆ เพราะบางครั้ง แม้ว่าสินค้าของเราจะดีแค่ไหน ถ้าไม่มีคนซื้อ ไม่ตอบใจยกยูกค้า สุดท้ายธุรกิจของเราก็อาจจะไปต่อไม่ได้ เพราะฉะนั้น ถ้าอยากให้ธุรกิจเติบโตและไปได้ไกล ต้องจำไว้เสมอว่าลูกค้าสำคัญที่สุด

เตรียมใช้งานแผนธุรกิจให้พร้อม

การเดินทางที่ไร้เข็มทิศย่อมไปไม่ถึงจุดหมายปลายทาง การทำธุรกิจก็เช่นกัน เจ้าของธุรกิจควรให้ความสำคัญกับเงินทุนและการจัดทำแผนธุรกิจ เพราะแผนธุรกิจจะเป็นเสมือนบันไดให้เราได้ก้าวเดินไปสู่จุดหมายปลายทาง และถ้าทำด้วยแผนธุรกิจของเราเองก็จะช่วยให้เรารู้ถึง จุดอ่อน จุดแข็ง และสถานะทางการเงินของธุรกิจเรา ดังนั้น หากคิดจะเป็นเจ้าของกิจการ เราต้องไม่ลืมทำแผนธุรกิจให้ชัดเจน

ต้องเป็นนักการตลาดที่ดี

หมั่นสำรวจความต้องการของตลาด ลูกค้า และคู่แข่งอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเราจะได้นำข้อมูลเหล่านั้นมาปรับปรุงสินค้าและบริการของเรา แต่เราต้องยึดหลักของความเหมาะสมและความพร้อมด้วย เพราะธุรกิจของเราควรมีจุดยืนและจุดเด่นที่แตกต่างจากคู่แข่ง เราต้องหมั่นศึกษาหาความรู้ และมองหาเทคโนโลยีใหม่ๆ อยู่เสมอ ไม่ใช่เพื่อนำมาพัฒนาแค่ตัวสินค้าเท่านั้น แต่ต้องนำมาปรับใช้ในการบริหารจัดการธุรกิจของเราด้วยเพื่อจะได้เดินหน้าไปพร้อม ๆ กัน



จัดการค่าไฟให้อยู่หมัด

วิธีปรับตัวสำหรับธุรกิจ SME ไทย

ปัจจุบันราคาพลังงานไฟฟ้าในประเทศไทยมีการปรับตัวสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ส่งผลให้ต้นทุนของธุรกิจขนาดกลางและขนาดเล็ก (SME) สูงขึ้นตามไปด้วย ซึ่งถ้ามากไปก็จะส่งผลต่อกำไรและผลการดำเนินงานโดยรวมของธุรกิจได้ ดังนั้น กลยุทธ์ที่จะช่วยให้ธุรกิจ SME ลดผลกระทบจากราคาพลังงานไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้น เพื่อรักษาต้นทุนธุรกิจไม่ให้สูงจนเกินไปจะมีอะไรบ้าง

ตรวจสอบการใช้พลังงาน

สิ่งแรกที่ผู้ประกอบการธุรกิจ SME ควรทำคือ ตรวจสอบการใช้พลังงานในธุรกิจ ซึ่งจะช่วยให้ระบุจุดที่ใช้พลังงานจำนวนมากได้แล้ว ค่อยเริ่มหาวิธีแก้ไขจากจุดนั้น เช่น การตรวจสอบระบบไฟฟ้าสาธารณะ ระบบทำความร้อน ระบบทำความเย็น ระบบระบายอากาศ รวมถึงการใช้เครื่องมือและอุปกรณ์ต่างๆ

หันมาใช้พลังงานทดแทนหรือพลังงานทางเลือก

ปัจจุบันธุรกิจ SME สามารถพิจารณาการนำเข้าแหล่งพลังงานทดแทนได้ เช่น แผงโซลาร์เซลล์ หรือเครื่องกำเนิดพลังงานจากลม ในช่วงแรกของการลงทุนติดตั้งอาจดูเป็นค่าใช้จ่ายที่สูง แต่พลังงานทดแทนจะช่วยลดการใช้พลังงานจากแหล่งพลังงานแบบดั้งเดิมที่มีราคาสูงขึ้นเรื่อยๆ และช่วยประหยัดค่าใช้จ่ายในระยะยาวได้

นำเสนอมาตรการประหยัดพลังงาน

เมื่อผู้ประกอบการธุรกิจ SME สามารถระบุพื้นที่ที่ใช้พลังงานจำนวนมากได้แล้ว ก็มาถึงขั้นตอนการออกมาตรการประหยัดพลังงาน เช่น การเปลี่ยนมาใช้หลอดไฟที่ประหยัดพลังงาน อัปเดตเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ประหยัดพลังงาน และติดตั้งเซนเซอร์เคลื่อนไหวเพื่อควบคุมการใช้งานแสงสว่างและระบบอื่นๆ

จัดแคมเปญรณรงค์และฝึกอบรมพนักงาน

ความร่วมมือจากพนักงานเป็นอีกส่วนสำคัญที่จะช่วยให้มาตรการประหยัดพลังงานมีประสิทธิภาพ ผู้ประกอบการธุรกิจ SME ควรฝึกอบรมพนักงานเรื่องการประหยัดพลังงาน หรืออาจจัดแคมเปญรณรงค์การใช้พลังงานอย่างรู้คุณค่าให้เป็นวัฒนธรรมขององค์กร เช่น ปิดไฟและอุปกรณ์เมื่อไม่ใช้งาน ใช้แสงธรรมชาติแทนแสงไฟฟ้า และตั้งอุณหภูมิเครื่องปรับอากาศไม่ให้ต่ำเกินไปเพื่อลดการใช้พลังงาน





เครื่องหอม เทรนด์ธุรกิจมาแรง สำหรับ SME

การสร้างบรรยากาศให้บ้านด้วยเครื่องหอม ไม่ว่าจะเป็นเทียนหอม กำยานหอมกระจายกลิ่น รวมไปถึงน้ำมันหอมระเหย นอกจากจะช่วยให้บ้านมีกลิ่นหอม น่าอยู่มากขึ้นแล้ว ก็ยังช่วยสร้างอารมณ์และความรู้สึก ผ่อนคลาย จึงไม่แปลกที่เครื่องหอมจะเป็นที่สนใจและกลับมาเป็นธุรกิจที่มาแรงอีกครั้ง

ไม่จำเป็นแต่ดีต่อใจ

เพราะสินค้าประเภทนี้ไม่ใช่สินค้าพื้นฐาน แม้จะไม่จำเป็นแต่ถือว่าดีต่อใจหากได้ใช้งาน โดยส่วนใหญ่มักถูกซื้อด้วยความรู้สึกหรือความชื่นชอบอะไรบางอย่างในตัวสินค้า ซึ่งไม่สามารถอธิบายออกมาเป็นคำพูดได้ และแน่นอนว่าเมื่อตัดเรื่องเหตุผลหรือความจำเป็นในการซื้อออกไป ก็ไม่ใช่เรื่องยากในการที่เราจะปิดการขายสินค้า

ไม่ต้องซื้อให้หมดก็ซื้อใหม่ได้

ว่ากันว่าหากมนุษย์มีความรู้สึกมากมายเพียงใด กลิ่นที่แตกต่างกันไปก็ย่อมสามารถสร้างบรรยากาศได้มากมายเช่นนั้น สินค้าประเภทเครื่องหอมจึงไม่ได้เป็นสินค้าที่ต้องรอให้ใช้หมดแล้วถึงค่อยซื้อใหม่แต่เป็นสินค้าที่ซื้อใหม่ได้เรื่อยๆตามอารมณ์ที่ปรารถนา และนั่นเป็นโอกาสที่ทำให้คุณสามารถขายสินค้าประเภทนี้ได้เรื่อยๆ トラบใดก็ตามที่คุณมีเครื่องหอมที่สามารถสร้างประสบการณ์ต่ออารมณ์ในรูปแบบใหม่ เท่าที่คุณจะรังสรรค์มันขึ้นมาได้

ต่อยอดเป็นผลิตภัณฑ์ได้หลากหลาย

ในปัจจุบันเครื่องหอมมีการถูกนำไปประยุกต์ใช้มากกว่าแค่การจุดหรือตั้งไว้เพื่อให้ได้รับกลิ่นหอม หรือสร้างบรรยากาศเท่านั้น ยังมีการนำเครื่องหอมมาประยุกต์หรือผนวกเข้ากับสินค้าจำเป็นพื้นฐานในชีวิต เพื่อสร้างจุดขายให้กับสินค้าอีกด้วย เช่น สเปร์ยดับกลิ่น ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับผิวกาย เป็นต้น

Key Success

Creativity ต้องมี

แน่นอนว่าหากทำธุรกิจเครื่องหอม การมีสินค้ากลิ่นใหม่ๆ หรือสินค้าที่ไม่เหมือนที่อื่น ให้ประสบการณ์ที่แตกต่างกันออกไป จะช่วยทำให้สินค้าของคุณมีจุดเด่นและเป็นที่ต้องการ ดังนั้นเพื่อเป็นการสร้างความประทับใจต่อสินค้าประเภทนี้ การสร้างสรรค์เพื่อให้เกิดความแตกต่างจึงมีความจำเป็นมาก

Story ต้องมา

การมีเรื่องราวของสินค้าจะช่วยทำให้ลูกค้าสามารถจินตนาการถึงประสบการณ์หรือความรู้สึกที่ได้รับเมื่อใช้สินค้าของเรา เมื่อลูกค้ามีภาพที่ชัดเจนจากการเล่าเรื่องราวที่มากขึ้น ก็ไม่ยากเลยที่เขาเหล่านั้นจะลองซื้อสินค้าไปใช้หรืออาจบอกเล่าเรื่องราวสินค้าต่อไปยังคนรอบข้างซึ่งสามารถสร้างโอกาสทางการขายได้อีกด้วย

Position ต้องชัดเจน

เมื่อลูกค้าซื้อสินค้าของคุณไปใช้นั้น แสดงว่าลูกค้าย่อมต้องการและคาดหวังที่จะได้รับประสบการณ์นั้นๆ การรักษาจุดยืนของสินค้าจึงเป็นเรื่องที่คุณควรตระหนักเป็นอย่างยิ่ง ไม่ว่าจะเป็คุณภาพของสินค้า เรื่องราวของสินค้าแต่ละชั้น ควรไปในทิศทางเดียวกัน ในที่นี้อาจรวมถึงภาพลักษณ์ของแบรนด์สินค้าอีกด้วย





เสริมธุรกิจ SME ให้แกร่ง ด้วยเทคโนโลยี Spatial Computing

“ยุคสมัยแห่ง Spatial Computing มาถึงแล้ว”

คำประกาศของ Apple ที่สิ้นสะเทือนวงการเทคโนโลยีจากหลังจากที่ Apple ได้เปิดตัวสินค้าใหม่ ที่มีชื่อว่า Apple Vision Pro ในงาน WWDC 2023 ที่เพิ่งผ่านพ้นมาไม่นานนี้ Apple Vision Pro คือผลิตภัณฑ์ที่ถูกพัฒนาออกมาในรูปแบบของแว่นตา mixed reality โดยมีจุดเด่น คือ การผสมผสานเนื้อหาดิจิทัลเข้ากับโลกแห่งความเป็นจริงได้อย่างราบรื่น เพื่อให้ผู้ประกอบการและเจ้าของธุรกิจ SME ได้นำเทคโนโลยีไปปรับใช้เพื่อเพิ่มประสบการณ์และประสิทธิภาพให้กับธุรกิจ SME ได้อย่างทันก่วงที่



Spatial Computing คือ การใช้เทคโนโลยีที่ผสมผสานระหว่างเทคโนโลยีโลกเสมือน หรือ Virtual Reality และโลกจริง หรือ Real World เข้าด้วยกัน เพื่อช่วยให้ผู้ใช้งานสามารถสร้างประสบการณ์ในการแปลงสภาพแวดล้อมและวัตถุที่เป็นเสมือนจริงในโลกคอมพิวเตอร์ไปยังโลกจริงได้อย่างพร้อมกัน โดยใช้เทคนิคการระบายแสง การตรวจจับตำแหน่ง และการควบคุมการเคลื่อนไหว เพื่อให้ผู้ใช้สามารถมองเห็นวัตถุเสมือนจริงที่ปรากฏในพื้นที่จริง ตรงจุดนี้เองทำให้เกิดประสบการณ์ที่เกิดขึ้นจากเทคโนโลยี Spatial Computing มีความสมจริงมากขึ้น รวมถึงให้ประสบการณ์การใช้งานที่สะดวกสบายและตอบสนองต่อผู้ใช้ได้ดี ตัวอย่างของ Spatial Computing ได้แก่ การใช้งานแว่น VR หรือ AR เพื่อแสดงภาพสามมิติในพื้นที่จริง

AR หรือ Augmented Reality

เป็นเทคโนโลยีที่ผสมผสานระหว่างโลกเสมือนจริง และสารสนเทศดิจิทัล โดยใช้อุปกรณ์ที่มีการแสดงผลเพิ่มเติม เช่น สมาร์ทโฟนหรือแว่นตา AR เพื่อเพิ่มข้อมูล และตัวอย่างจากโลกเสมือนจริง ที่อยู่รอบตัว ซึ่งสามารถนำมาใช้ในหลายสาขาอาชีพ เช่น การแสดงสินค้าในร้านค้า, การศึกษา, การท่องเที่ยว, และการฝึกซ้อม

VR หรือ Virtual Reality

เป็นเทคโนโลยีที่สร้างโลกเสมือนจริงที่สมจริงมากที่สุด ผู้ใช้สวมใส่หรือใส่หน้ากาก VR เพื่อได้รับประสบการณ์ที่เกี่ยวข้องกับโลกเสมือนจริง ที่สร้างขึ้น เช่น การเล่นเกมที่รู้สึกเหมือนอยู่ในโลกเสมือนจริง การศึกษาในสถานที่ ซึ่งไม่สามารถเข้าได้จริง หรือ การฝึกซ้อมในสถานการณ์ที่อันตราย



ข้อมูล / คุณสมบัติ	AR หรือ Augmented Reality	VR หรือ Virtual Reality
ความหมาย	การผสมผสานความเป็นจริงในโลกที่มองเห็น	การสร้างโลกเสมือนจริงแบบเสมือนจริง
การตัดสินใจ	เกิดขึ้นในโลกจริง	เกิดขึ้นในโลกเสมือนจริง
การนำเสนอข้อมูล	เพิ่มข้อมูลลงในโลกจริง	สร้างโลกเสมือนจริงแบบเต็มรูปแบบ
การตอบสนองกับสิ่งแวดล้อม	ปรับปรุงข้อมูลในโลกจริง	สร้างสิ่งแวดล้อมเสมือนจริง
การใช้งาน	ใช้บนอุปกรณ์เคลื่อนที่	ใช้บนอุปกรณ์เสมือนจริง
ตัวอย่างการใช้งาน	แอปพลิเคชันเกม, การซื้อสินค้าแบบอัตโนมัติ	การเยี่ยมชมสถานที่เชิงประวัติศาสตร์, การฝึกอบรม
ข้อดี	มีความสัมพันธ์กับโลกจริง	สร้างประสบการณ์ที่สมจริง
ข้อเสีย	จำกัดในการสร้างโลกเสมือนจริงแบบเต็มรูปแบบ	จำกัดในการติดต่อกับโลกจริง

จากตารางข้อมูลและคุณสมบัติด้านบน เราจึงสามารถสรุปได้ง่ายดังนี้ เทคโนโลยี AR เหมาะกับการใส่เทคโนโลยีหรือสิ่งที่ต้องการให้มองเห็นเพิ่มเข้าไปในโลกของความเป็นจริง ส่วนเทคโนโลยี VR เหมาะสำหรับการสร้างโลกเสมือนจริงอีกใบ โดยผู้ใช้งานจะรู้สึกเหมือนเข้าไปอยู่ในโลกเสมือนจริง ทั้งนี้ธุรกิจ SME สามารถนำเทคโนโลยี Spatial Computing มาประยุกต์ใช้เป็นอีกหนึ่งตัวเสริมเพื่อเพิ่มจุดแข็งในการแข่งขันในตลาดตามตัวอย่างบางส่วนดังต่อไปนี้



ธุรกิจ SME ด้านการท่องเที่ยว

สามารถใช้ VR เพื่อให้ลูกค้าสามารถสัมผัสประสบการณ์การท่องเที่ยวในสถานที่ต่างๆ ได้อย่างเสมือนจริง แม้จะไม่ได้อยู่ในสถานที่นั้นจริงๆ ก็ตาม

ธุรกิจ SME ด้านการศึกษา

สามารถใช้ VR เพื่อให้ผู้เรียนได้สัมผัสกับสถานการณ์และประสบการณ์ที่ไม่สามารถเข้าถึงได้ง่ายและเพิ่มประสิทธิภาพในการเรียนการสอน





ธุรกิจ SME ด้านสื่อสารและการตลาด

สามารถใช้ AR เพื่อสร้างประสบการณ์โฆษณาที่มีความสะท้อนกับกลุ่มเป้าหมายและเพิ่มความสนใจในสินค้าหรือบริการ



ธุรกิจ SME ด้านการนำเสนอสินค้า

สามารถใช้ VR หรือ AR เพื่อให้ลูกค้าสามารถทดลองใช้งานหรือดูสินค้าได้ก่อนการซื้อจริง ทำให้มีประสบการณ์การชื้อที่น่าสนใจและเพิ่มโอกาสในการขายสินค้า



ธุรกิจ SME ด้านการศึกษาและอบรม

สามารถใช้ VR เพื่อฝึกทักษะและการฝึกอบรมในสถานการณ์ที่เสมือนจริงและให้ประสบการณ์การเรียนรู้ที่มีคุณภาพสูง

World Reward Solutions

“ จับเคลื่อนธุรกิจด้วย Passion
สู่การเป็นผู้นำไลฟ์สไตล์เซอร์วิส
ระดับพรีเมียม ”



คุณจักรพันธ์ รัตนเพชร

ผู้ร่ำหวอดในสายงานบริการกว่า 15 ปี ก่อนจะนำความรู้และประสบการณ์ทั้งหมดมาบุกเบิกธุรกิจไลฟ์สไตล์เซอร์วิสระดับพรีเมียมแบบครบวงจรในประเทศไทย ภายใต้ชื่อบริษัท เวิลด์ รีวอร์ด โซลูชัน หรือ WRS Group จนกลายเป็นที่ยอมรับจากบริษัทชั้นนำ และยังได้รับความไว้วางใจให้ดูแลงานใหญ่ระดับภูมิภาคอย่าง APEC CEO Summit 2022 รวมถึงการต้อนรับแขกคนสำคัญจากประเทศซาอุดีอาระเบีย



จุดเริ่มต้นของธุรกิจไลฟ์สไตล์เซอร์วิส

ด้วยความที่ตัวผมเองมีประสบการณ์การทำงานในสายงานอำนวยความสะดวกและसानสัมพันธ์ลูกค้า (Concierge and Loyalty Program) มากกว่า 15 ปี ผมมองเห็นโอกาสในการนำธุรกิจนี้เข้ามาตั้งในประเทศไทย จึงริเริ่มก่อตั้งเป็นบริษัท เวิลด์ รีวอร์ด โซลูชัน หรือ WRS Group ให้บริการด้านการจัดการสิทธิประโยชน์ให้กับลูกค้าที่เป็นกลุ่มองค์กรชั้นนำทั้งในไทยและต่างประเทศ โดยลูกค้าของเราจะเป็นกลุ่มที่เรียกว่า High Net Worth Individual หรือลูกค้าที่มีความมั่งคั่ง เป็นกลุ่มไฮเอนด์

ความท้าทายของงานบริการระดับพรีเมียม

ความท้าทายของธุรกิจบริการ คือ การแข่งขันกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งแน่นอนว่าไม่มีขีดจำกัด โดยเฉพาะลูกค้าของเราซึ่งเป็นกลุ่มไฮเอนด์ เขาต้องการการดูแลที่พิถีพิถัน รวมไปถึงต้องการมืออาชีพในการให้บริการ ดังนั้น เราจึงต้องหมั่นเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ปรับตัวให้ทันสมัย ทันต่อสถานการณ์อยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะตอบโต้และตอบสนองลูกค้าของเราได้อย่างต่อเนื่องกันทั่วทุกที่ครับ



สร้างความเชื่อมั่นในกลุ่มลูกค้าไฮเอนด์

กว่า 80 เปอร์เซ็นต์ของลูกค้าเวิลด์ รีวอร์ด โซลูชัน เป็นกลุ่มธุรกิจการเงินและการธนาคาร (Financial and Banking) เราจึงต้องสร้างความเชื่อมั่นและความน่าเชื่อถือเป็นอย่างมากในการบริการ โดยเฉพาะเรื่องการรักษาความลับของลูกค้า พนักงานของเราจะต้องดูแลข้อมูลความลับของลูกค้าถึงที่สุด สิ่งเหล่านี้ทำให้ เวิลด์ รีวอร์ด โซลูชันได้รับความไว้วางใจและเป็นที่ยอมรับอย่างมากในประเทศไทยตลอด 5 ปีที่ผ่านมา และมีโอกาสเติบโตอย่างมากในต่างประเทศด้วย โดยเราตั้งเป้าที่จะขยายสาขาของเรามากกว่า 10 สาขาในทวีปเอเชีย ภายในปี 2568 และเป็นบริษัทด้านการอำนวยความสะดวกและกิจกรรมไลฟ์สไตล์ที่ดีที่สุดของเอเชีย

เคล็ดลับความสำเร็จ

หัวใจสำคัญในการบริหารธุรกิจให้ประสบความสำเร็จสำหรับ เวลด์ รีเวอร์ด โซลูชั่น มีแกนหลักอยู่ 3 อย่างด้วยกัน อย่างแรกคือ Passion ในการทำงาน เราจะต้องมี Passion ที่จะทำงานให้ประสบความสำเร็จ รวมไปถึงพนักงานทุกคนก็ต้องมี Passion และมีเป้าหมายเดียวกันที่จะต้องบรรลุวัตถุประสงค์ที่เราทำไปด้วยกัน อย่างที่ 2 คือ การสร้างคน การสร้างพนักงานที่มีประสิทธิภาพ มีใจรักในการให้บริการอย่างเต็มรูปแบบ และอย่างสุดท้ายคือ การบริหารในเรื่องของเทคโนโลยี การนำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยให้งานของเราสามารถก้าวกระโดดไปอย่างรวดเร็วมากยิ่งขึ้นในทุกๆ ขั้นตอนที่เราทำ



“ ความท้าทายของธุรกิจบริการ คือ การแข่งขันกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งแน่นอนว่าไม่มีขีดจำกัด เราจึงต้องเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ อยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะตอบโจทย์และตอบสนองลูกค้าของเราได้อย่างต่อเนื่อง ”

จักรพันธ์ รัตนเพชร
ผู้ก่อตั้งบริษัท เวลด์ รีเวอร์ด โซลูชั่น

ภารกิจครั้งสำคัญ

การประชุมผู้นำเขตเศรษฐกิจเอเปคในปี 2565 ที่ผ่านมา เวลด์ รีวอร์ด โซลูชันได้รับโอกาสครั้งสำคัญในการดูแลงาน APEC CEO Summit 2022 โดยรับหน้าที่จัดทำแอปพลิเคชันให้กับผู้เข้าร่วมงานทั้งหมดกว่า 2,000 ราย ที่เข้ามายังประเทศไทย รวมถึงการต้อนรับที่สนามบิน การจัดรถรับส่ง ที่พัก หรือการจองร้านอาหารต่างๆ และที่สำคัญที่สุด เราได้รับหน้าที่ดูแลแขกระดับ VVIP ของประเทศชาติอาาระเบียตั้งแต่ กลุ่มพระราชวงศ์ กลุ่มรัฐบาล และข้าราชการระดับสูง กลุ่มซีอีโอผู้มีชื่อเสียง และทีมงานสนับสนุนทั้งหมดกว่า 800 คน ซึ่งเป็นคณะที่ใหญ่ที่สุดตั้งแต่ประเทศไทยได้ต้อนรับกลุ่มประเทศชาติอาาระเบียกลับมาอีกครั้ง เรียกได้ว่าเป็นงานที่ท้าทายและมีความสำคัญมาก เราต้องเตรียมความพร้อมและมีความเป็นมืออาชีพอย่างยิ่ง

ไทยเครดิต STANDBY

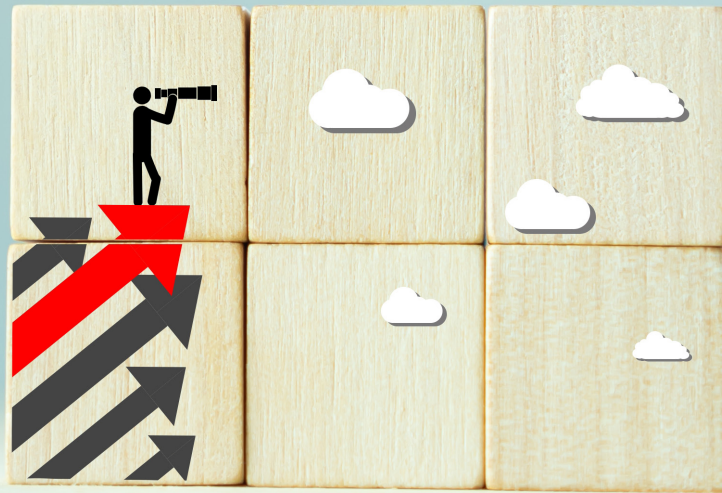
เงินทุนเป็นสิ่งสำคัญทำให้ธุรกิจสามารถเติบโตได้ หรือช่วยปรับปรุงธุรกิจของเราให้ดีขึ้น ธนาคารไทยเครดิตเป็นเสมือนเพื่อนที่คอยอยู่เคียงข้าง เวลด์ รีวอร์ด โซลูชัน มาตั้งแต่ตอนเริ่มต้น จนถึงวันหนึ่งที่ธุรกิจเราพร้อมที่จะเติบโต ธนาคารก็เข้ามาเป็นที่ปรึกษาในเรื่องของเงินทุน หรือแม้แต่ในช่วงวิกฤต ธนาคารอยู่เคียงข้างเราเสมอมา และทำให้ เวลด์ รีวอร์ด โซลูชัน ในวันนี้เรียกได้ว่าเป็นหนึ่งในธุรกิจที่อยู่ชั้นนำและแถวหน้าของประเทศไทย



Blue Ocean Strategy

กลยุทธ์ช่วย SME เกิดแบบเจดจรัส

ธุรกิจ SME ในประเทศไทยนั้นถือเป็นตลาดที่มีการเติบโตอย่างรวดเร็วและมีจำนวนธุรกิจในตลาดเป็นจำนวนมาก แน่นอนว่าเมื่อมีผู้เล่นมาก การแข่งขันก็ยิ่งสูงขึ้นเป็นเงาตามตัว สิ่งเดียวที่จะช่วยให้ธุรกิจ SME ของคุณโดดเด่นเจดจรัสเหนือใคร คือความมีเอกลักษณ์ พัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการ พารธุรกิจของคุณไปอยู่ในจุดที่คู่แข่งน้อยและส่งเสริมให้คุณโดดเด่น และนั่นแหละคือกลยุทธ์ Blue Ocean



กลยุทธ์ Blue Ocean คืออะไร?

แนวคิดและกลยุทธ์ทางธุรกิจที่เน้นการสร้างตลาดใหม่แทนที่จะแข่งขันในตลาดที่เต็มไปด้วยคู่แข่งอยู่แล้ว ซึ่งการดำเนินกลยุทธ์ใน Blue Ocean จะเน้นการสร้างนวัตกรรมและการเปลี่ยนแปลงเพื่อสร้างตลาดใหม่ที่ไม่มีใครเคยมีอยู่ ส่งผลให้ธุรกิจมีโอกาสเติบโตและความสำเร็จในระยะยาว เนื่องจากการแข่งขันในตลาดนั้นยังไม่สูงมากนัก สำหรับธุรกิจ SME ที่สนใจสร้างความแตกต่างด้วยกลยุทธ์ Blue Ocean สามารถเริ่มต้นได้ง่ายโดยยึดหลักดังต่อไปนี้

วิเคราะห์ตลาด

(Market Research and Analysis)

ธุรกิจ SME ควรวิจัยและการวิเคราะห์ตลาดอย่างละเอียดเพื่อช่วยให้เราทราบความต้องการของลูกค้าและค้นพบช่องว่างในตลาดโดยเน้นความต้องการของลูกค้าเป็นศูนย์กลาง “Customer Centric” ข้อมูลเหล่านี้จะช่วยให้ธุรกิจ SME ของคุณสามารถค้นพบโอกาสในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์ที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ผสมความร่วมมือ

(Collaborative Innovation)

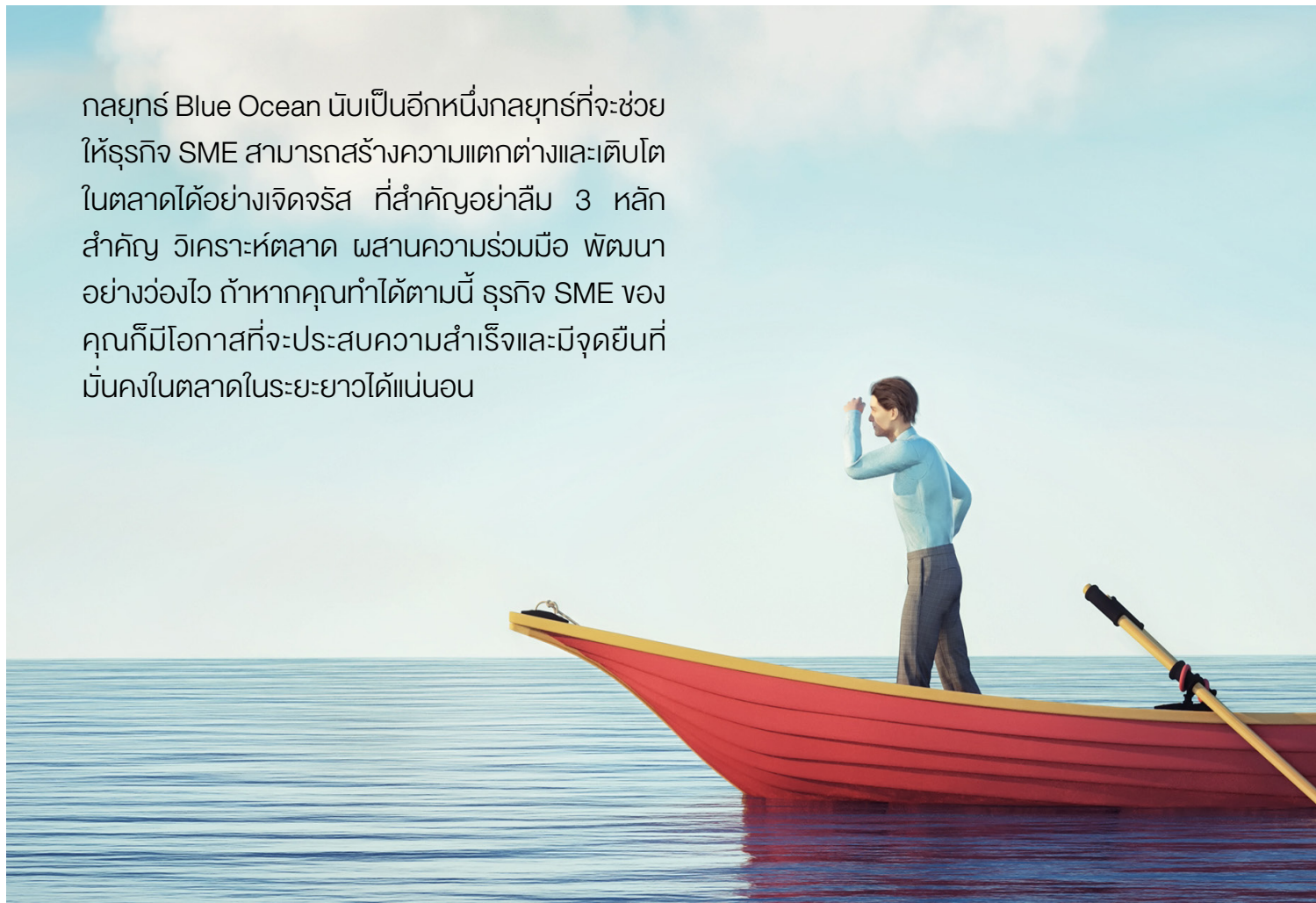
เมื่อมีข้อมูลการวิจัยตลาดเบื้องต้นแล้ว คุณควรสร้างความร่วมมือกับองค์กรภายนอกแลกเปลี่ยนข้อมูลความต้องการของกลุ่มลูกค้าสำหรับใช้สร้างนวัตกรรม การทำเช่นนี้จะช่วยให้คุณได้รับข้อมูลและแนวความคิดที่หลากหลายอาจรวมไปความสร้างสรรค์ที่จะเกิดขึ้นได้อีกด้วย

พัฒนาอย่างว่องไว

(Agile Product Development)

เมื่อเรามีทุกอย่างที่จำเป็นครบหมดแล้ว การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ว่องไวช่วยให้ธุรกิจ SME เป็นอีกหนึ่งสิ่งที่จะช่วยเกิดและเจดจรัสในสมรภูมิ Blue Ocean จงท่องไว้เสมอว่า พร้อมก่อน ทำก่อน เกิดก่อน โอกาสชนะย่อมมากกว่าเสมอ

กลยุทธ์ Blue Ocean นับเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ที่จะช่วยให้ธุรกิจ SME สามารถสร้างความแตกต่างและเติบโตในตลาดได้อย่างเจดจรัส ที่สำคัญอย่าลืม 3 หลักสำคัญ วิเคราะห์ตลาด ผสมความร่วมมือ พัฒนาอย่างว่องไว ถ้าหากคุณสามารถทำตามนี้ ธุรกิจ SME ของคุณก็มีโอกาสที่จะประสบความสำเร็จและมีจุดยืนที่มั่นคงในตลาดในระยะยาวได้แน่นอน



Predictive Marketing

วิธีการตลาดให้เหมือนเข้าไปนั่งอยู่ในใจลูกค้า

เคยสงสัยกันบ้างมั๊ยว่า ทำไม? ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ถึงได้ขายดี มีสินค้าที่ตรงใจลูกค้า จนทำให้เกิดการซื้อซ้ำ และกลายเป็นกลุ่มลูกค้าประจำของสินค้านั้นๆ ในที่สุด นั่นเป็นเพราะธุรกิจเหล่านั้น ใช้เทคนิคในการทำการตลาดที่เรียกว่า Predictive Marketing หรือ การทำการตลาดแบบคาดการณ์พฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายล่วงหน้า มาเป็นเครื่องมือเพื่อวิเคราะห์พฤติกรรมของลูกค้า เพื่อค้นหาความชอบ ความชื่นชอบ เพื่อผลิตสินค้าและบริการให้ออกมาตรงใจกับกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุดนั่นเอง



Predictive Marketing คืออย่างไร

ช่วยให้ SME รู้ถึงความต้องการของลูกค้ายุ่มเป้าหมาย

ว่าต้องการสิ่งใด ทั้งในเรื่องของสินค้า บริการ รวมถึงอาจจะเป็นสิ่งที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้กับเขาในช่วงเวลานั้นด้วย

ช่วยในการรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลในเชิงลึก

เพื่อใช้ในการทำการตลาดให้ดีขึ้น เข้าใจพฤติกรรมของลูกค้ามากขึ้น และยังช่วยในการจัดการงบประมาณวางแผนแคมเปญ สร้างฐานลูกค้าใหม่ๆ เพิ่มการมีส่วนร่วมและแบ่งกลุ่มลูกค้าได้ง่ายขึ้น

ทำให้ SME สามารถทำนายได้ว่าที่ผ่านมานั้นเกิดอะไรขึ้นบ้างและจะเกิดอะไรต่อไป

โดยการคาดการณ์จากข้อมูล อาทิ เพศ อายุ ความสนใจ เพื่อนำมากำหนด Segment ตลาด เช่น ช่วงอายุเมื่อเทียบกับช่วงเวลา และความถี่ในการซื้อสินค้ากลุ่มเป้าหมายลูกค้าใหม่ที่มีลักษณะคล้ายกับลูกค้าปัจจุบัน คาดการณ์การกำหนดคอนเทนต์และการซื้อโฆษณาให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการผลิตสินค้า บริการ การบริหารจัดการด้านต่างๆ



ทำ Predictive Marketing ได้อย่างไร

SME สามารถทำ Predictive Marketing ได้ด้วยการใช้ เทคโนโลยี Machine Learning และ Artificial Intelligence เข้ามาเป็นเครื่องมือช่วยในการรวบรวมข้อมูลและวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าจากฐานข้อมูลที่ทาง SME มีอยู่ในเชิงลึก เพื่อใช้ในการทำการตลาดให้ดีขึ้น เข้าใจพฤติกรรมของลูกค้ามากขึ้น แต่ที่สำคัญไปกว่านั้น SME จะต้องไม่ลืมและระมัดระวังด้วยว่า ทุกข้อมูลที่ลูกค้าให้มา จะต้องปกปิดเป็นความลับไม่ให้มีการรั่วไหลไปยังบุคคลภายนอกเด็ดขาด

อย่างที่รู้กันดีว่าการแข่งขันในโลกธุรกิจไม่มีใครจะประสบความสำเร็จมาได้ง่ายๆ เพราะคำว่า โชคช่วยเท่านั้น แต่เบื้องหลังของความสำเร็จนั้นคือ การแข่งขันการด้วยเทคโนโลยี การใช้ข้อมูลที่มีให้เป็นประโยชน์ ซึ่งหลังจากที่ได้รู้ถึงเคล็ดลับดีๆ อย่างนี้แล้วคงจะช่วยให้ SME มองเห็นภาพการทำตลาดในอนาคต และนำวิธีการทำ Predictive Marketing ไปเป็นอาวุธลับเพื่อพัฒนาสินค้าของตัวเอง และทำการตลาดได้อย่างตรงจุด จนเหมือนเข้าไปนั่งอยู่ในใจลูกค้าและประสบความสำเร็จกันแบบจุดไม่อยู่กันเลยทีเดียว

เคล็ดลับไม่ลับช่วย SME ปั้นแบรนด์ให้ดังสนั่น TikTok



วินาทีนี้เรียกได้ว่าไม่มีแพลตฟอร์มใดจะดังไปกว่า TikTok ที่เป็นต้นกำเนิดของกระแสฮิตมากมาย อีกทั้งยังเป็นเครื่องมือที่สามารถสร้างแบรนด์ธุรกิจของ SME ให้เติบโต และเป็นที่ยอมรับได้ในเวลาอันรวดเร็ว ซึ่งเคล็ดลับไม่ลับที่จะช่วยปั้นแบรนด์และธุรกิจของ SME ให้ดังสนั่นผ่าน TikTok ก็มีดังนี้

สร้างคอนเทนต์ให้น่าสนใจ

เป็นไปตามความสนใจของกลุ่ม เช่น สร้างวิดีโอเต้น เพื่อนำสินค้า, สร้างวิดีโอสอนทำอาหาร เพื่อนำอุปกรณ์เครื่องครัว, วิดีโอที่สร้างความสนุกโดยสอดแทรกชื่อแบรนด์ หรือ สโลแกนเข้าไป

ตามเทรนด์ให้ทัน

การใช้แนวคิดหรือเทรนด์ที่กำลังได้รับความนิยมใน TikTok เพื่อสร้างเนื้อหาที่เข้ากับความสนใจของผู้ใช้และเพิ่มโอกาสให้แบรนด์หรือธุรกิจของคุณเป็นที่รู้จักมีแสงส่องลงมา เผลอๆ อาจจะกลายเป็นกระแสไวรัลในช่วงนั้นๆ เลยก็ได้ ทั้งนี้คุณควรคำนึงถึงเนื้อหา และเทรนด์ที่นำมาสร้างด้วยว่าจะส่งเสริมภาพลักษณ์ในเชิงบวกต่อแบรนด์หรือธุรกิจของคุณด้วยหรือไม่

ใช้โฆษณาเป็นตัวช่วย

หากคุณต้องการเพิ่มความน่าสนใจให้คนรู้จักแบรนด์หรือธุรกิจมากขึ้น คุณสามารถใช้โฆษณาบน TikTok เพื่อเติมเต็มการตลาดหรือคุณอาจเลือกใช้กลุ่ม influencer หรือเหล่าคนดังบน TikTok ช่วยทำ Challenge สร้างคอนเทนต์ที่สอดคล้องกับคอนเทนต์หลักของคุณ ก็จะช่วยให้กลุ่มเป้าหมายมีโอกาสเห็นโฆษณาของคุณและมีความเชื่อมั่นในแบรนด์หรือธุรกิจมากขึ้น

เข้าใจกฎของ Tiktok

แน่นอนว่าทุกแพลตฟอร์มย่อมมีกฎระเบียบที่เราควรปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดดังนั้นคุณควรศึกษากฎระเบียบให้เข้าใจและมั่นใจว่าคุณจะไม่ละเมิดกฎของ TikTok ไม่เช่นนั้น คุณอาจได้รับบทลงโทษซึ่งแน่นอนว่าไม่ดีต่อภาพลักษณ์แบรนด์และธุรกิจของคุณแน่

เลือกใช้เพลงให้เป็น

เพลงถือเป็นอีกหนึ่งองค์ประกอบสำคัญสำหรับคอนเทนต์บน TikTok อาจเลือกใช้เพลงที่กำลังเป็นกระแสหรือได้รับความนิยมในช่วงเวลานั้น เพื่อช่วยทำให้เนื้อหาของคุณมีความน่าสนใจและได้รับความนิยมมากขึ้น



THAI CREDIT BANK SME กล้าให้

STAND BY

community



สาระความรู้ แรงบันดาลใจ ความบันเทิง
ครบจบที่นี้ เพื่อ SME



sme.thaicreditbank.com



Thai Credit Bank SME กล้าให้



Thai Credit Bank SME กล้าให้



Thai Credit SME กล้าให้



สแกนคิวอาร์โค้ด
เพื่ออ่านรายละเอียด



สินเชื่อ SME กล้าให้ สำหรับแพทย์

ไทยเครดิตกล้าให้พร้อมพนักค้นคลินิกของคุณ
ด้วยสินเชื่อ SME กล้าให้ สำหรับแพทย์และทันตแพทย์



ติดตามความเคลื่อนไหวของเราได้ที่



สแกนคิวอาร์โค้ด
เพื่ออ่านรายละเอียด

SME

STANDBY

VOLUME 02/1 | Sep-Oct 2023