

50 ไอเดียการตลาด

50 IDEAS FOR MARKETING

50 ไอเดียการตลาด ที่คุณหยิบไปใช้ได้วันนี้

คู่มือนี้ผมทำขึ้นมาแถมให้ เพราะหลายคนบอกว่าอยากจะเปิดช่องทางการขายใหม่ๆ อยากจะลองวิธีทำการตลาดใหม่ๆ ดูบ้าง แต่เนื่องจากว่าข้อแม้ของแต่ละธุรกิจมันไม่เหมือนกัน ผมก็เลยรวบรวมทุกอย่างไว้อยู่ในคู่มือเดียวกันเลย คุณจะก็สามารถนำกลับไปศึกษาและพิจารณาเพื่อปรับให้เหมาะกับกรณีของตัวเองได้

1. เพิ่มป้ายทั้งในและนอกร้าน
2. รักษาความสะอาดในร้านไว้ให้ดี
3. ตกแต่งร้านและทาสีร้านใหม่
4. ทดสอบเพิ่มเวลาทำการบ้าง
5. อบรมมารยาทพนักงานอย่างต่อเนื่อง
6. ดูเรื่องไฟและแสงทั้งในและนอกร้าน
7. ใส่ใจกับ 'ที่นั่งรอ' ของลูกค้า
8. พัฒนาพื้นที่จอดรถ
9. จ้างบริษัททำความสะอาด
10. แปะใบรับรองหรือหนังสือรับรองต่างๆ

ของที่ใช้ทำการตลาด

11. ตั้งเป้าหมายการตลาดในแต่ละเดือน แล้วก็จดตัวเลขไว้
12. ตั้งงบการตลาดสำหรับปีนี้ไว้
13. วางรายละเอียดข้อความที่อยากจะส่งให้ลูกค้าทุกอาทิตย์
14. จัดเตรียมโบรชัวร์และแผ่นพิมพ์ด้านการตลาด
15. ทำรายการของขวัญให้กับลูกค้าที่สำคัญ
16. เขียนข้อความขอบคุณลูกค้าที่สำคัญ
17. จะทำหนังสือเพื่อให้ข้อมูลเกี่ยวกับสิ่งที่คุณขาย
18. ทำของเล็กๆน้อยๆเพื่อแจกลูกค้าใหม่
19. ให้คนรู้จักมาใช้งานฟรีเพื่อแลกกับรีวิว
20. ทำนามบัตรแจกลูกค้า
21. ทำนามบัตรให้พนักงานที่เจอลูกค้า
22. ทำคูปองส่วนลด
23. ติดต่อสื่อเพื่อขอประชาสัมพันธ์ฟรีๆ
24. ลองส่งไปรษณีย์หาลูกค้าดูบ้าง
25. ซ้อมรายชื่อลูกค้าและข้อมูลติดต่อ

การตลาดออนไลน์

26. ออกแบบเว็บไซต์ให้คนที่ไม่รู้จักรักมาก่อนเลยสามารถใช้งานได้ง่าย
27. เขียนบทความออนไลน์เกี่ยวกับสินค้าของคุณลงไปในเว็บไซต์
28. สร้างตัวตนผ่านโซเชียลมีเดียต่างๆ
29. จัดเตรียมข้อความที่อยากจะใช้โพสต์บนโซเชียลมีเดียต่างๆในแต่ละเดือน

30. ทำหน้าในเว็บไซต์ที่ให้ข้อมูลเยอะๆ และแนะนำให้ลูกค้าเข้าไปอ่านเพิ่มเติม
31. ทำ LINE Official Account
32. เริ่มเก็บอีเมลลูกค้า
33. ส่งอีเมลให้ลูกค้าทุกอาทิตย์ เพื่อให้ลูกค้า และขายบ้างเป็นบางเวลา
34. นำเว็บไซต์ของคุณไปใส่ไว้ในสื่อพิมพ์ที่คุณทำมาทั้งหมด
35. ลองดูว่ามี Influencer เจ้าเล็กในโลกออนไลน์ที่สามารถช่วยคุณได้หรือเปล่า

สินค้าและบริการ

36. วางแผนสินค้าบริการใหม่
37. พัฒนาสินค้าบริการเก่า
38. ไปลองเดินร้านคู่แข่งเพื่อหาไอเดีย
39. หาวิธีทำให้บริการเร็วขึ้น
40. ทำให้ลูกค้าจ่ายเครดิตการ์ดได้
41. ทำโปรแกรมให้ลูกค้าแนะนำกันเอง
42. ลงเรียนวิชาการตลาด
43. ทำแบบสอบถามหรือสัมภาษณ์ลูกค้า
44. ลองขายด้วยตัวเองดู

ลูกค้าสัมพันธ์

45. หาวิธีให้ลูกค้าผ่อนจ่าย
46. สอบถามลูกค้าว่าได้ยินธุรกิจเรามาจากไหน
47. ลองหากลุ่มลูกค้าที่คุณอาจจะมองข้ามไปก่อนหน้านี้
48. ให้รางวัลลูกค้าที่กลับมาซื้อซ้ำ
49. หาวิธีตอบลูกค้าหรือโทรกลับมาหาลูกค้าให้เร็วขึ้น
50. หาวิธีเก็บข้อมูลลูกค้าให้ละเอียดมากขึ้น

อื่นๆ (แถม)

51. ถามความคิดเห็นพนักงานเรื่องการพัฒนาระบบงานต่างๆ
52. ทำคู่มือให้พนักงานอ้างอิงได้
53. ลองติดต่อสภากาชาดแห่งประเทศไทย
54. ลองติดต่อเข้าไปสอนในมหาลัยเพื่อสร้างชื่อเสียง
55. ลองทำโฆษณาออนไลน์ในงบประมาณที่น้อยๆก่อน