

# Mr. Kulachatr Chatrakul Na Ayudhya

(กุลฉัตร ฉัตรกุล ณ ออยุธยา)

## My Academic Profile

- B.Sc in Chemical Industrial CMU (Ceramics Technology ) , 1992
- MBA in Marketing PYU , 1998
- MITM (Master of Information Technology and Management) , CMU , 2004

## My Office :

Information System Department  
Business Administration Faculty  
Payap University



081-7164882

[kulachatrakul@gmail.com](mailto:kulachatrakul@gmail.com)

Kulachatr C. Na Ayudhya Add Friend : Kulachatrakul

**อ.เทวี เนตีสิงหา**

(Tavee Netisingha)

: Lecturer

การศึกษา

- MA.TESOL

Payap University

การทำงาน

-Siritthape Language  
Institution

-Runway Academy

081-2885766

Tavee\_netisingha@yahoo.com





# ภาพรวมการตลาด และความสำคัญของการตลาด

โดย

อ.กุลฉัตร ฉัตรกุล ณ อยุธยา

# ส่วนที่ 1

## ภาพรวมการตลาด



# “Mini Market”

เตรียมสินค้าและกลยุทธ์การขาย  
พร้อมสมมติราคาขึ้นเอง

**3 นาที**

เป็นสินค้าของตนเอง  
หรือเตรียมขึ้นใหม่

ผู้ซื้อ 3 คน  
มีเงินรวมกัน 100บาท

ตลาดเปิด / ทำการซื้อขาย

**5 นาที**

ใช้เงินจริงในการซื้อ-ขาย  
(เสร็จกิจกรรมคืนของ / คืนเงิน)



# ประมวลผลกิจกรรม

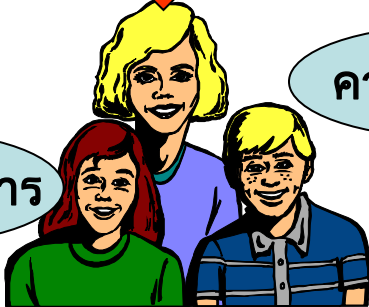
- แลกเปลี่ยนเรียนรู้ (Sharing Process)
  - รู้สึกอย่างไรบ้างกับกิจกรรมนี้
  - ใครขายได้บ้าง ใครขายไม่ได้
- วิเคราะห์ (Analyzing)
  - เพราะอะไรจึงขายได้/ไม่ได้
  - เพราะอะไรจึงซื้อ/ไม่ซื้อ
- สรุปประเด็นที่ได้จากกิจกรรม (Generalizing)
  - ท่านคิดว่าท่านได้อะไรจากกิจกรรมนี้

ความพึงพอใจ

# ภาพรวมการตลาด

ความจำเป็น

ความต้องการ

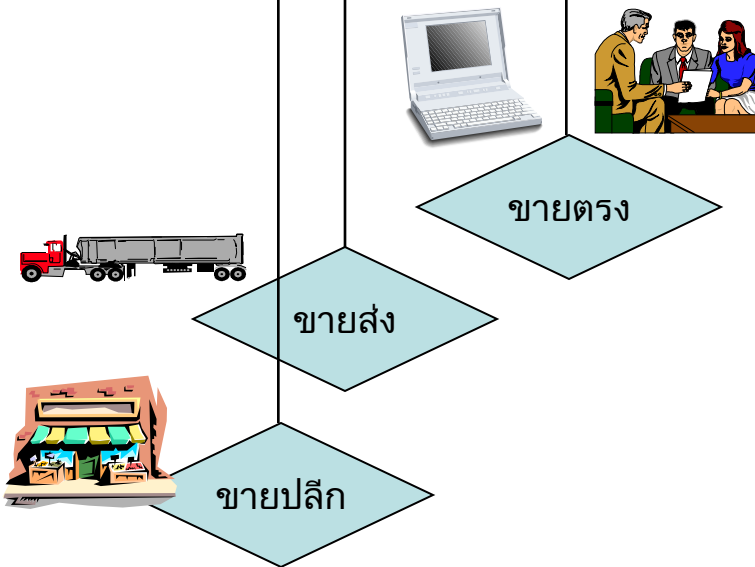


ภูมิปัญญาท้องถิ่น + สิ่งปั้งชีทางภูมิศาสตร์

## ผู้ประกอบการ

ต้องแสวงหาความจำเป็นของและ  
ความต้องการของตลาด

ลูกค้า /  
กลุ่มเป้าหมาย  
"Marketing Channel"



ผลิตภัณฑ์+บริการ

ลูกค้าต้องการ

การตั้งราคา

ลูกค้าซื้อได้

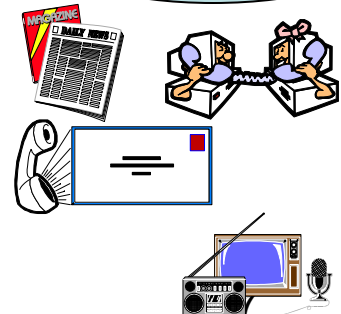
การกระจายสินค้า

ลูกค้าหาซื้อง่าย

การส่งเสริมการตลาด

ลูกค้าทราบข่าวสาร

- การโฆษณา
- การใช้พนักงานขาย
- ลดแลกแจกแถม
- การประชาสัมพันธ์
- การจัดกิจกรรมทางการตลาด



Kulachatr C. Na Ayudhya

# 4 P's

Product

Price

Place

Promotion





# แนวความคิดการตลาดปัจจุบัน

- **ความสำเร็จของธุรกิจขึ้นอยู่กับ**
  - ทำความ รู้จักลูกค้า (Know)
  - การ วิเคราะห์ความต้องการ ของลูกค้า (**Analyze**)
  - สามารถ ตอบสนองความต้องการ ของลูกค้าได้ (**Response**)
  - จนลูกค้าเกิด ความพึงพอใจ (Satisfy)
- **ความพึงพอใจของลูกค้าเป็นปัจจัยแห่งความสำเร็จของธุรกิจ**
  - ก่อให้เกิดการ ซื้อซ้ำ (Repeat Purchasing)
  - ก่อให้เกิดความ ภักดีในตราห้ (Brand Loyalty)
  - เกิดการ บอกต่อ (Viral Marketing) "*พิชัยสงคราม*"

# สุดยอดการตลาด ด้วยปรัชญา “กระบี่อยู่ในใจ”

ในตำราพิชัยสงครามของซุนวูได้ระบุไว้ว่ายุทธศาสตร์  
การสงครามหรือศิลปะการรบที่ดีที่สุด คือ

**“รบโดยไม่รบ หรือทำการศึกโดยไม่ใช้กระบี่”**

“การตลาดที่ดีที่สุดคือไม่ต้องทำการตลาด”

การบอกต่อจึงเป็นสุดยอดของการตลาด

*(Word of Mouth Viral Marketing)*

เป็นการสื่อสารทางการตลาดที่มีประสิทธิผลสูงสุด

ธุรกิจจะไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายแต่อย่างใด



Sun Tzu ; Sūn Zǐ;  
(c. 6th century BC)  
Chinese General  
military strategist

# ทัศนคติ(ชาติ) ของมนุษย์

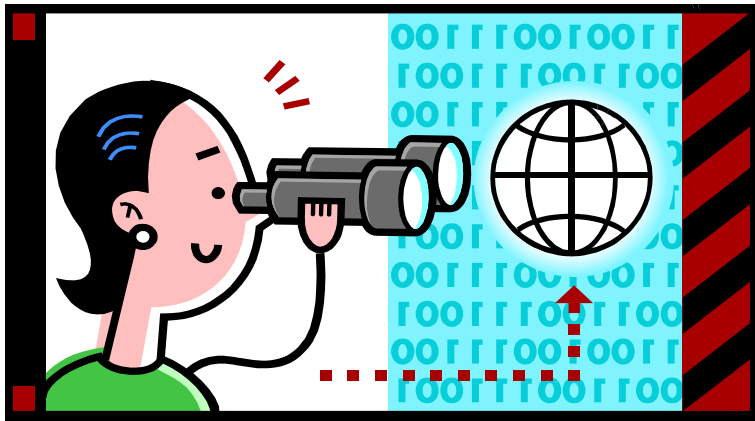
พอใจ → ซื่อซ้า...มักดี...บอกต่อ (เฉพาะคนที่รัก)

แต่ถ้า.....

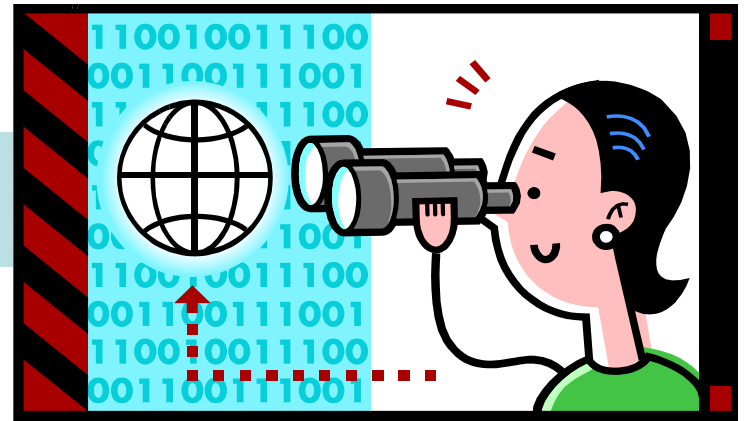
## “ไม่พอใจ”

“เลิกซื่อ” และ “บอกต่อ” (10บ้าน)

# ความเป็นจริงของ ธุรกิจเกี่ยวกับการตลาด



หรือว่า

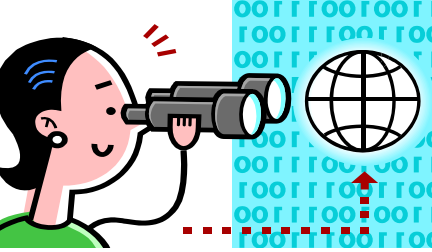


เราหาลูกค้าไม่พบ ?

ลูกค้าหาเราไม่พบ ?

## “Hide & Seek”

ตัวอย่างการแสวงหาลูกค้า  
ด้วยวิธีการเชิงวัฒนธรรม  
ศาสนาและความเชื่อ



ประเทศหนึ่งในแถบรัสเซียตอนใต้ เช่น อาเซอร์ไบจัน อุซเบกิสถาน ทาจิกิสถาน เติร์กเมนิสถาน ฯลฯ มีปัญหาเรื่องยุง เหลือบ รั้น ไร และค้นพบต่อไปอีกว่า ประเทศหนึ่งในกลุ่มนั้นเคร่งศาสนาไม่ทำ บาบด้วยการฆ่าสัตว์เหล่านั้นให้ตาย



### Marketing Information

ผลิตสินค้า

### ภูมิปัญญาด้านสมุนไพรไทย

มีการใช้สมุนไพรทำยาไล่แมลง เหล่านั้นโดยไม่ได้ทำให้ตาย



ช่องทางจำหน่าย



สินค้าตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

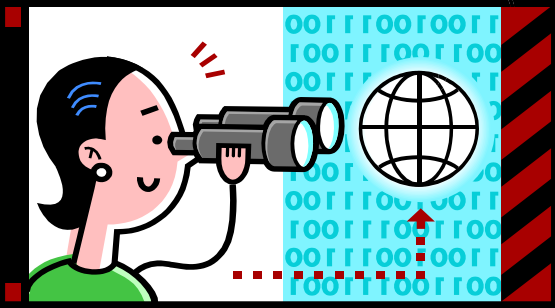


# วิธีหาลูกค้าให้พบ

ลูกค้าให้ข้อมูลย้อนกลับ เกี่ยวกับความชอบ ไม่ชอบ เพื่อการ ปรับปรุงคุณภาพผลิตภัณฑ์ต่อไป



ตัวอย่างการแก้ปัญหา  
Hide & Seek  
ด้วยวิธีการเชิงพฤติกรรม  
และไลพ์สไตรัล



Search and apply Fair Trade or suitable exhibition



วิธีทำให้ลูกค้าพบเรา Inside out / Outside in

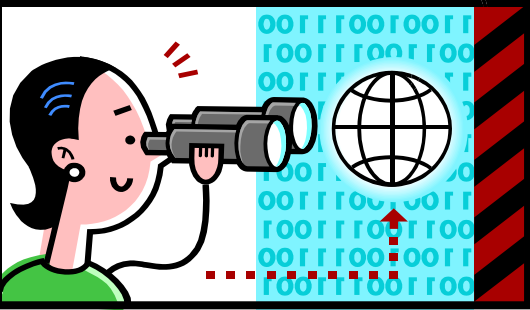


**TIFF 2012**  
Furniture Decor & Lifestyle

**FILL GREEN  
FEEL GOOD**

THAILAND INTERNATIONAL FURNITURE FAIR 2012

Trade 14-16 March 2012 (10.00-18.00 hrs.)  
Public 17-18 March 2012 (10.00-21.00 hrs.)  
BITEC Bangkok Thailand  
[www.thailandfurniturefair.com](http://www.thailandfurniturefair.com)  
[www.thaitradefair.com](http://www.thaitradefair.com)



ศึกษาแนวโน้มแฟชั่น ลีลัน รูปแบบ (Style)  
 ความนิยมในสินค้า ณ ประเทศเป้าหมาย  
[www.marketresearch.com](http://www.marketresearch.com)

เซรามิกอุตสาหกรรม

# วิธีทำให้ลูกค้าพบเรา

**Oriented Style ; Angkor , Chinese , Japan**  
**Size : Big Product**  
**Attribute : for in home decoration**  
**Colour : Warm**



**Presentation**

ได้ข้อมูลผู้บริโภคและความต้องการ  
 แล้วพยายามทำให้ลูกค้าพบเรา  
 โดยการใช้ e-Marketing เป็น  
 เครื่องมือสื่อสารทางการตลาด

## Design and Production

