

เทคนิคการทำแบรนด์สินค้าให้ติดตลาด



จิรารัตน์ จันทวัชรากร

สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

ขั้นตอนการสร้างแบรนด์สินค้าให้ติดตลาด

1. รู้เขา รู้เรา

ทำสำรวจเพื่อตรวจสอบแนวคิดเกี่ยวกับสินค้าของกลุ่มเป้าหมาย ความประทับใจความชอบ ความชัดเจนของไอเดีย การใช้สินค้า ราคาที่ ตั้งใจซื้อ ความเป็นไปได้ในการซื้อ การยอมรับในคุณสมบัติของสินค้า(หีบ ห่อ กลิ่น ตัวสินค้า บรรจุภัณฑ์)

2. เข้าใจพฤติกรรมผู้บริโภค

ทำความเข้าใจว่าลูกค้าเป้าหมาย ซื้อสินค้าอย่างไร ใช้อย่างไร ชอบแบบไหน ซื้อที่ไหนถ้าสินค้าที่จะซื้อไม่มีขายมีสินค้าที่ทดแทนได้หรือไม่ อะไรเป็นปัจจัยในการตัดสินใจสุดท้ายในการซื้อ ฯลฯ

3. การกำหนดตำแหน่งยุทธศาสตร์ของแบรนด์

อะไรที่ลูกค้ามองหา / อะไรในใจของลูกค้าที่อาจเป็นของเรา ศึกษาการเชื่อมโยงปัจจัยที่มีคุณค่าประโยชน์ใช้สอยและคุณค่าทางอารมณ์

4. กำหนดบุคลิกภาพของแบรนด์

5. การสร้างองค์ประกอบสินค้า

ชื่อตราสินค้า / โลโก้และสัญลักษณ์ / สโลแกน / หีบห่อ

เทคนิคการทำแบรนด์สินค้าให้ติดตลาด

1. ผลิตภัณฑ์ต้องมีคุณภาพดีจริง => ปากต่อปาก
2. สร้างบุคลิกให้โดดเด่นมีเอกลักษณ์
3. บูรณาการเครื่องมือทางการตลาด
4. โฆษณาผ่านสื่ออย่างครอบคลุมและเข้าถึง
5. จัดงานและทำกิจกรรมเพื่อสังคม

การสร้างความรักที่ดี

สะสมแต้มแลกฟรี
 เฉพาะสมาชิกบัตร 7-Eleven Value Card (ทุกแบบ)
 และบัตร Smart Purse (ส่วน สินค้ามีจำนวนจำกัด)

1. **2,900** แต้ม
 กระบอกน้ำใสร้อนเย็น พร้อมฝาปิด พร้อม 1 กระป๋องน้ำผลไม้ (U 4.5 4 5.5)

2. **2,000** แต้ม
 มาลาชาชงเย็น ชุดที่ 120 บาท

3. **7,900** แต้ม
 กล่องบรรจุภัณฑ์ใสร้อนเย็น ชุดที่ 595 บาท

ดูรายละเอียดที่ www.7-eleven.com

ตั้งแต่วันนี้!!! 26 ธ.ค. - 25 ธ.ค. 51

- *สินค้าที่มาร่วมรายการได้แก่ เครื่องดื่มแอลกอฮอล์ทุกชนิด, บุหรี่ทุกชนิด, บัตรโทรศัพท์, บัตรเติมเงินทุกชนิด, แอปพลิเคชัน, ไม้, บัตรเงินฝาก, สบู่เติมเต็ม 7-Top Up, บัตรเกมส์, บัตรอินเทอร์เน็ตทุกชนิด, สินค้าการรถ, แฟชั่นเสื้อผ้าทุกชนิด, เครื่องมือช่าง, น้ำพริกสำเร็จรูป, ขนมเค้ก, ขนมปัง, ขนม, สินค้า 7-Catalog
- *เนื่องจากบัตรสมาชิก 7-Eleven Value Card เป็นระบบออนไลน์แบบเติมเงิน ดังนั้นท่านสามารถเติมเงินบัตรสมาชิกได้ตลอดเวลาที่ร้านสะดวกซื้อ 7-Eleven ทุกสาขา
- *ปริมาณของสินค้าที่นำมาแลกขึ้นอยู่กับจำนวนแต้มและมูลค่าของสินค้าที่แลก
- *สินค้า ขอสงวนสิทธิ์ในการเปลี่ยนแปลงรายการส่งเสริมการขาย โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า (โปรดติดตามข่าวสารบนการพิมพ์ สินค้าขาดหรือสินค้าหมดก่อนกำหนด)
- *พิจารณารายละเอียดเพิ่มเติมได้จากสื่อภายในร้าน และศูนย์บริการสมาชิก 7-Eleven Value Card โทร. 02-711-7777



Heha
 เฮฮา ทริป
<http://tripheha.multiply.com>

สะสมแต้ม

ส่วนลด 20% นรี!

Heha Trip

** ดูรายละเอียดการใช้บัตรได้ที่ <http://tripheha.multiply.com>

พุดดิ้งฟรี
ชาพุดดิ้งใส้อัญชวย
 มูลค่า 16.99 บาท

วันนี้ - 31 ต.ค. 2555
 เฉพาะสาขาเซ็นทรัลพลาซ่า ดิเรกต้า
 เซ็นทรัลพลาซ่า Sukhvi BBO

ชั้น G

Loyalty Programs

Rewards
 10% OFF Photo Processing
 Reward Card

SALE

คณะบริหารธุรกิจ สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า



คณะบริหารธุรกิจ สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

ช่องทางสื่อสารและทำ CRM ยุคใหม่



คณะบริหารธุรกิจ สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

ระยะเวลาว่างจำหน่าย / มีปริมาณจำกัด



คณะบริหารธุรกิจ สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

ตลาดเฉพาะ “ซื้อ...โดยไม่คำนึงถึงราคา”



คณะบริหารธุรกิจ สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

สร้างเครือข่าย “เพิ่มลูกค้า...เพิ่มยอดขาย”



คณะบริหารธุรกิจ สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

สร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า



คณะบริหารธุรกิจ สถาบันการจัดการปัญญาภิวัฒน์

ให้ความสำคัญ “ปากต่อปาก”





ขอขอบคุณค่ะ

