

กลยุทธ์การตลาดนักขาย เพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)



วิธีการเพิ่มยอดขายให้ยอดแต่ละล้านเร็ว
แนวทางขายที่สร้างตลาดในปัจจุบัน
ยุทธวิธีทางการตลาดเพื่อโอกาสในการขาย
สูตร4ท.5ย.6ส.การขายแบบมืออาชีพ
10P,10Mและ10Sสำหรับสร้างยอดขายที่พรั่งพรู

สมชาติ กิจयरรง

“ติดต่อกัน ออกขายมาก มีโอกาสขายได้มาก”

“พูดน้อยไป หรือพูดมากเกินไป ก็อาจจะขายไม่ได้”

“คนพูดเก่ง มีใช้คนขายเก่งเสมอไป”

“นักพูด มีใช้นักขาย และนักขายก็มีใช้นักพูด”

“แต่นักขาย “จำเป็นต้องรู้จักใช้” คำพูด

“ขายตัวเอง (ก่อน) ขายสินค้าเสมอ”

“นักขายที่มีชื่อ ต้องซื้อสัตย์ต่ออาชีพของตนเอง”

“นักขายที่ดี ต้องมีทั้งคุณภาพ และคุณธรรม”

“เขาก็คน เราก็คน ทำไมเราจะทำตัวเขาไม่ได้”

“น้ำขึ้นให้รีบตัก อย่าชักช้า ถ้าลูกค้าสนใจ”

“อย่าปล่อยให้ลูกค้าต้อหูด ถ้าลูกค้าหยุดซื้อ”

“กำหนดเป้าหมายสำหรับตัวคุณเองหรือยัง”

“ใครจะช่วยคุณ ถ้าหากคุณไม่ช่วยตัวเองก่อน”

“คนเก่งทางการขายนั้นใช้ “พรแสวง” มากกว่า “พรสวรรค์”

“คนเก่ง ไม่ใช่เก่งแต่ฝีปาก แต่ต้องเก่งฝีมือด้วย”

สถาบันส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร(IBC GROUP)

กลยุทธ์การตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย (Sales marketing strategies to generate sales)

ราคา-200-บาท

ข้อมูลบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

-ตื่นเช้าเพื่อใช้เวลาโฟกัสในช่วงที่สมองสดที่สุด

ช่วงเช้าเป็นเวลาที่สมองจะทำงานได้ดีที่สุด

-เริ่มต้นวันด้วยงานที่สำคัญที่สุด(Eat The Frog)

ทำงานยากที่สุดก่อน แล้วงานอื่นจะง่ายขึ้นเอง

ISBN(E-BOOK)-978-616-94714-8-6

บรรณาธิการต้นฉบับ สมชาติ กิจยรรยง

ศิลปกรรม/ออกแบบปก นางสาววิวรรณ ไชยวัชรนนท์

พิสูจน์อักษรโดย นางสาววิวรรณ ไชยวัชรนนท์

อีเมล skillupinter@gmail.com

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดยสมชาติ กิจยรรยง

399 ถ.ลาดพร้าว121 คลองจั่น บางกะปิ กทม.10240

คำนำ

กลยุทธ์การตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)

ในการประกอบการธุรกิจนั้น ผู้ประกอบการผู้บริหารผู้นำ หรือนักการตลาดนักขายจะต้องปรับตัวและติดตามกระแสต่างๆอยู่เสมอ เพื่อให้ธุรกิจนั้นสามารถดำเนินต่อไปได้ โดยสิ่งสำคัญในการทำธุรกิจแน่นอนว่าจะต้องเป็นการเพิ่มยอดขายหรือการกระตุ้นยอดขาย เพื่อให้เกิดกำไร ผู้บริหารนั้นจะต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและบริการ เพื่อให้ลูกค้าสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง หากมีเพียงคุณภาพของสินค้าและบริการแต่ขาดกลยุทธ์ทางการตลาดที่ดี สินค้าและบริการที่คุณภาพดีเหล่านั้นก็อาจไม่เข้าสู่มือของลูกค้าได้ งานเขียนชุดนี้จึงจะพามาเรียนรู้แนวทางต่างๆ ที่จะช่วยให้การเพิ่มยอดขายแต่ละหลักล้านนั้นเป็นไปได้ไม่ยากและช่วยกระตุ้นยอดขายให้สูงขึ้นตามทีคาดหวัง

การเพิ่มยอดขายด้วยการวางกลยุทธ์ทางการตลาดเป็นสิ่งจำเป็น เพราะหากว่ามีคุณภาพสินค้าและบริการที่ดีแต่ไม่สามารถทำให้เป็นที่รู้จักหรือส่งสินค้าและบริการนั้นสู่สายตาของลูกค้าได้ การเพิ่มยอดขายก็จะเป็นไปได้ยากและทำให้ธุรกิจนั้นเติบโตได้ยาก นอกจากการพัฒนาคุณภาพแล้ว การสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดจึงเป็นวิธีเพิ่มยอดขายที่ดี ซึ่งการเพิ่มยอดขายนั้นสามารถทำได้หลายวิธี ทั้งการเพิ่มการโฆษณาเพื่อให้สินค้าและบริการได้เข้าสู่สายตาของลูกค้า

ในจำนวนที่มากขึ้นและกว้างขึ้น หรือการปรับวิธีการดำเนินงานให้ดีขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า หากอาศัยปัจจัยดังกล่าวข้างต้นแล้วขาดซึ่งการพัฒนาพลังทีมงานการตลาดหรือนักขายแล้วก็จะขาดการเติมให้เต็มซึ่งศักยภาพของธุรกิจไปก็ได้ การพัฒนาพลังทีมขายโดยผู้ประกอบการหรือผู้บริหารเป็นผู้ที่ริเริ่ม และผลักดันก็ย่อมที่จะมีทางลัดไปสู่ความสำเร็จในระยะเวลาอันสั้นได้แน่นอน การจัดการตลาดยุคใหม่ เป็นกระบวนการทางการตลาด (MARKETING PROCESS) ประกอบด้วยการวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด การพัฒนากลยุทธ์การตลาด การวางแผนโปรแกรมการตลาด และการบริหารความพยายามทางการตลาด เพื่อสร้าง และรักษาการแลกเปลี่ยนสิ่งที่มีประโยชน์กับผู้ซื้อที่เป็นเป้าหมายเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ทางธุรกิจขององค์กร

การตลาดมิได้มีไว้เพื่อตอบสนองความต้องการลูกค้าเท่านั้น แต่การตลาดหรือการทำสงครามทางการขาย โดยมีคู่แข่งเป็นศัตรูที่สำคัญ และมีลูกค้าเป็นผู้ตัดสินที่จะเลือกที่จะซื้อสินค้า หรือบริการจากใคร เมื่อไหร่ ที่ไหน และอย่างไร ความสำคัญจึงเป็นหน้าที่ของผู้ที่ดำเนินกระบวนการ และกิจกรรมทางการตลาด ซึ่งจะต้องสามารถเข้าใจและวิเคราะห์ภาพรวมทางการตลาดในปัจจุบันและอนาคตได้อีก ทั้งศึกษาข้อมูล กำหนดกลยุทธ์วิธีมาเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการตั้งรับ หรือการรุก โดยใช้การสื่อสารทาง

การตลาดและผสมผสาน มีการจัดตั้งองค์กรทีมขายและทีมการตลาดที่
เข้มแข็ง และสามารถทบทวนปรับเปลี่ยน แก้ไขปัญหาทางการตลาด
ได้อย่างทันท่วงที หนังสือกลยุทธ์การตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย
จึงเหมาะกับผู้บริหารงานตลาดผู้บริหารงานขายและนักขายทุกระดับ
เพื่อสร้างยอดขายเจริญเติบโตต่อไปไม่หยุดยั้ง

ด้วยความปรารถนาดี
สมชาติ กิจยรรยง

สารบัญกลยุทธ์การตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 1 วิธีการเพิ่มยอดขายให้ยอดแต่ละล้านเร็ว	1
(How to increase sales to reach a million quickly)	
ความสำคัญของการกระตุ้นยอดขาย	1
10 วิธีการเพิ่มยอดขายให้ยอดแต่ละล้าน	2
 บทที่ 2 คุณลักษณะของนักขายเพื่อสร้างตลาดในปัจจุบัน	 11
(Characteristics of sellers to create today's market)	
หน้าที่และความรับผิดชอบของนักขาย	11
ความรู้ที่พนักงานขายควรมี	14
บุคลิกลักษณะกริยาท่าทางพนักงานขาย	16
ลักษณะของนักขายอย่างสร้างสรรค์	18
 บทที่ 3 ก่อนลงสู่สนามการขาย	 24
(Before entering the sales field)	
สูตร CPCPHOTO คู่เวทีการขาย	24

สารบัญกลยุทธ์การตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 4 ลักษณะของSALESMANSHIP	31
(Characteristics of SALESMANSHIP)	
คุณสมบัติของS-A-L-E-S-M-A-N-H-I-P	31
บทที่ 5 ผู้ยุคใหม่ทางการตลาดเพื่อการขาย	36
(Entering a new era in marketing for sales)	
แนวทางการยืนหยัดอยู่บนเส้นทางการขายได้อย่างมีอาชีพ	36
บทที่ 6 เทคนิคการทำงานขายให้ง่ายขึ้น	42
(Techniques for making sales work easier)	
ข้อเสนอแนะการทำงานขายให้ง่ายขึ้น	42
บทที่ 7 การขายที่สร้างสรรค์กับการสร้างแรงจูงใจสินค้า	48
(Creative sales with product incentives)	
แนวทางการขายแบบสร้างสรรค์	48
ขายผลประโยชน์ให้กับลูกค้า	50

สารบัญกลยุทธการตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 8 การตลาดเพื่อการขายสำหรับนักขาย	58
(Sales marketing for sellers)	
การขายมีความหมายในนานาทัศนะ	58
การตลาด ก็มีความหมายอยู่หลายประการ.	59
คำว่า การบริการก็พอจะให้ความหมายได้ว่า	60
รู้จักกับส่วนประกอบการตลาด	60
กระบวนการในการขาย	61
เทคนิคการให้บริการสมัยใหม่	62
กลยุทธ์การขายสมัยใหม่	63
ศึกษาข้อมูล	63
กำหนดδυวิธี	64
ดำเนินการตามแผน	66
การวัดผล	66
การวิเคราะห์ก่อนออกขาย	67
บทที่ 9 ยุทธวิธีทางการตลาดเพื่อโอกาสในการขาย	74
(Marketing tactics for leads)	
ยุทธวิธีทางการตลาดที่ควรกระทำ	74

สารบัญกลยุทธ์การตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)

เรื่อง	หน้า
ศึกษาตลาด	74
สร้างฐานของลูกค้า	75
ขยายกลุ่มลูกค้าเก่า	77
ปกป้องลูกค้าเก่า	82
บทที่ 10 กลยุทธ์การตลาดเพื่อการขายในยุคปัจจุบัน	85
(Marketing strategies for sales in today's era)	
เทคนิคและยุทธวิธีที่พึงมีและใช้	85
6 W กลุ่มเป้าหมายของสินค้าเราในตลาด	87
วิธีกำหนดจุดมุ่งหมายของคุณ	89
บทที่ 11 เทคนิคในการวางแผนการขาย	94
(Techniques for planning sales)	
วางแผนในการหาลูกค้าหรือผู้มุ่งหวัง	94
ตั้งเป้าหมายในการทำงาน	95
วางแผนงานให้บรรลุเป้าหมาย	96
บริหารเวลาสำหรับนักขาย	97
วางแผนการเดินทางและเส้นทางเดิน	99

สารบัญกลยุทธ์การตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 12 กลยุทธ์ทางการตลาดสมัยใหม่สำหรับนักขาย	100
(Modern marketing strategies for sellers)	
ความต้องการลูกค้าที่เปลี่ยนแปลงไป	100
พื้นฐาน 4P กับส่วนประสมทางการตลาด	103
วิถีชีวิตของบุคคลสมัยใหม่	107
บทที่ 13 กระบวนการขั้นตอนในการเสนอขาย	110
(Process steps in making an offer)	
กระบวนการขาย 8 ขั้นตอน	110
กลยุทธ์เทคนิคและศิลปะในการขายที่เปลี่ยนแปลง	111
บทที่ 14 เทคนิคการแสวงหาและคัดเลือกผู้มุ่งหวัง	119
(Techniques for seeking and selecting prospects)	
กลุ่มเป้าหมายที่กลายมาเป็นลูกค้า	119
สูตร prospect & prospecting	120
PROSPECT	121

สารบัญกลยุทธ์การตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 15 ข้อเตือนใจเมื่อขายส่งยังร้านค้า	125
(Reminders when wholesale to stores)	
สิ่งที่ผู้แทนขาย/นักขายจำเป็นต้องทราบ	125
ลูกค้าหรือร้านค้าเขาต้องการอะไร	127
ผู้แทนขายหรือนักขายควรจะปรับปรุงบุคลิกภาพอย่างไร	128
การเตรียมตัวพบลูกค้า	129
ก่อนออกตลาดแต่ละครั้งอย่าลืม	129
การเลือกร้านค้า	130
วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	131
หน้าที่ของพวกเราในขณะที่ติดต่อกับลูกค้า/ร้านค้า	131
สิ่งที่นักขายส่งต่างจังหวัด ควรระลึกเมื่อเข้าบริษัท	132
อย่าทำอย่างนี้	133
 บทที่ 16 เทคนิคการขายตนเองก่อนขายสินค้า	 137
(Techniques for selling yourself before selling products)	
หลักในการขายตนเอง เพื่อสร้างความเชื่อถือและเชื่อมั่น	137
คาถาบทหนึ่งที่ใช้กันอยู่เป็นประจำ	139
วิธีการสร้างเสน่ห์	143

สารบัญกลยุทธ์การตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 17 ลูกค้าเก่ากับลูกค้าใหม่จะติดต่ออย่างไร	145
(How do old and new customers contact?)	
การเตรียมตัวเตรียมใจไปพบลูกค้ารายใหม่	145
การเตรียมตัวไปพบลูกค้าเก่า	147
สิ่งต่อไปนี้เป็นสิ่งที่ท่านจะต้องเตรียมพร้อมเสมอ	148
ทำไมลูกค้าจึงเปลี่ยน	149
 บทที่ 18 คิดแล้วขายก็คือขายความคิด	 150
(Thinking and selling is selling ideas)	
เทคนิคในการเสนอแนะ	150
หลักการขายความคิด พิชิตอุปสรรค	152
ปัญหาลูกค้าและแนวทางแก้ไข	153
 บทที่ 19 กลยุทธ์การขายให้ชนะคู่แข่ง	 158
(Sales strategies to beat competitors)	
ข้อเสนอแนะต่างๆให้นักขายสู่เป็นผู้พิชิต	159

สารบัญกลยุทธการตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 20 กิจวัตรประจำวันของนักขายที่จะประสบความสำเร็จ	169
(Daily routines for salespeople to be successful)	
ไปทำงาน-ออกไปพบลูกค้า	169
เมื่อถึงที่อยู่หรือที่ทำงานของลูกค้า	170
ต่อหน้าลูกค้า-เปิดฉากการขาย	170
ต่อหน้าลูกค้า จงอย่ากระทำในสิ่งต่อไปนี้	171
กลับเข้ามาถึงที่ทำงานของตน	172
กฎ 10 ประการในการครองใจลูกค้าไว้ตลอดไป	173
บทที่ 21 พฤติกรรมการซื้อขายของลูกค้า	174
(Customer purchasing behavior)	
พฤติกรรมของลูกค้าขึ้นอยู่กับอะไร	174
สาเหตุที่ทำให้ผู้ซื้อไม่พอใจ	178
การตัดสินใจซื้อของลูกค้า	178
แรงจูงใจที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	179

สารบัญกลยุทธ์การตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 22 การแย่งลูกค้าจากคู่แข่ง	186
(Stealing customers from competitors)	
กลยุทธ์ไว้เทียมทานในการแข่งขัน	187
บทที่ 23 สูตร 4ท.5ย.6ส.เพื่อการขายแบบมืออาชีพ	191
(Formula 4T.5Y.6S. for professional sales)	
สูตร 4ท.ของการขายแบบมืออาชีพ	191
สูตร 5ย. กับลูกค้าขณะทำการเสนอขาย	195
สูตร 6ส.เพื่อการทำงานที่ดีและต่อเนื่อง	196
บทที่ 24 ยุทธวิธีการตลาดที่จะทำให้ลูกค้ายอมสยบกับการเสนอ	199
(Marketing strategies that will make customers agree to the offer)	
8 ยุทธวิธีที่จะทำให้ลูกค้ายอมสยบ	199

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

๑๐๐

(Sales marketing strategies to generate sales)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 25 ศาสตร์และศิลป์ในการอ่านลูกค้าจากภาษาท่าทาง	204
(The art and science of reading customers from their body language)	
การแสดงออกทางใบหน้า	204
กิริยาการเดิน	205
นักขายกับการทำให้ลูกค้าแสดงออกในท่าทางที่ดี	206
องค์ประกอบสนับสนุนการขาย	206
การทำให้ลูกค้ายอมรับในขั้นต้น	206
การนั่ง/ระยะห่างที่ดี	207
กิริยาท่าทางต่างๆที่แสดงความหมาย	207
กิริยาท่าทางในทางสร้างสรรค์	211
สัญญาณซื้อ (ภาษาท่าทาง)	213
บทที่ 26 สร้างสิ่งที่จะจูงใจให้กับผู้ใช้บริการลูกค้า	214
(Create things that will motivate customers to use their services)	
สิ่งที่จะจูงใจซื้อด้านเหตุผล	214
สิ่งจูงใจซื้อ ด้านอารมณ์	217
สิ่งที่จะจูงใจซื้อเพราะร้านค้า/องค์กร	220
สิ่งจูงใจจากบุคคลอื่นๆ	223

สารบัญกลยุทธ์การตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 27 จะจูงใจด้วยอารมณ์หรือเหตุผลให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อ	231
(Will influence with emotion or reason to make customers decide to buy)	
สาเหตุของการซื้อสินค้าและบริการของลูกค้า	232
ทางเหตุผล	232
ทางอารมณ์	233
สาเหตุสิ่งจูงใจซื้อเพราะร้านค้า/องค์กร	234
10P เพื่อชัยชนะถ้าจะแข่งขันกัน	235
10M เพื่อการดำเนินธุรกิจต่างๆ	238
10-S สร้างความสำเร็จในอาณาจักรเครือข่ายต่างๆ	242
บทที่ 28 ลูกค้าหลากหลายชนิดกับการปิดการขาย	249
(Various types of customers and closing sales)	
ลักษณะของลูกค้า 16 แบบกับข้อแนะนำนักขาย	249

สารบัญกลยุทธ์การตลาดนักขายเพื่อสร้างยอดขาย

(Sales marketing strategies to generate sales)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 29 เหตุที่ขายไม่ได้เพราะสิ่งใดต่อไปนี้	258
(The reason for not being able to sell is which of the following)	
การที่พนักงานขายขายของสินค้าหรือบริการไม่ได้นั้น เพราะสิ่งต่างๆ	258
บทที่ 30 การวิเคราะห์และประเมินผลงานภายหลังการขาย	265
(Analysis and evaluation of post-sale work)	
การวิเคราะห์ตัวเองเมื่ออยู่ในสนามการขายเป็นข้อๆ	265

บทที่ 1 วิธีการเพิ่มยอดขายให้ยอดแตะล้านเร็ว

(How to increase sales to reach a million quickly)

ในการทำธุรกิจนั้น ผู้ประกอบการจะต้องปรับตัวและติดตามกระแสต่างๆ อยู่เสมอ เพื่อให้ธุรกิจนั้นสามารถดำเนินต่อไปได้ โดยสิ่งสำคัญในการทำธุรกิจแน่นอนว่าจะต้องเป็นการเพิ่มยอดขายหรือการกระตุ้นยอดขายเพื่อให้เกิดกำไร ผู้ประกอบการจะต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพของสินค้าและบริการ เพื่อให้ลูกค้าสนับสนุนอย่างต่อเนื่อง หากมีเพียงคุณภาพของสินค้าและบริการแต่ขาดกลยุทธ์ทางการตลาดที่ดี สินค้าและบริการที่คุณภาพดีเหล่านั้นก็อาจไม่เข้าสู่มือของลูกค้าได้ บทความนี้จะพามาเรียนรู้แนวทางต่างๆ ที่จะช่วยให้การเพิ่มยอดขายแตะหลักล้านนั้นเป็นไปได้ไม่ยากและช่วยกระตุ้นยอดขายให้สูงขึ้นตามที่คาดหวัง

ความสำคัญของการกระตุ้นยอดขาย

การเพิ่มยอดขายด้วยการวางกลยุทธ์ทางการตลาดเป็นสิ่งจำเป็น เพราะหากเรามีคุณภาพสินค้าและบริการที่ดีแต่ไม่สามารถทำให้เป็นที่รู้จักหรือส่งสินค้าและบริการนั้นสู่สายตาของลูกค้าได้ การเพิ่มยอดขายก็จะเป็นไปได้ยากและทำให้ธุรกิจนั้นเติบโตได้ยาก นอกจากการพัฒนาคุณภาพแล้ว การสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดจึงเป็นวิธีเพิ่มยอดขายที่ดี

10 วิธีการเพิ่มยอดขายให้ยอดแต่ละล้าน

การเพิ่มยอดขายนั้นสามารถทำได้หลายวิธี ทั้งการเพิ่มการโฆษณาเพื่อให้สินค้าและบริการได้เข้าสู่สายตาของลูกค้าในจำนวนที่มากขึ้นและกว้างขึ้น หรือการปรับวิธีการดำเนินงานให้ดีขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

1. ใช้โซเชียลมีเดียทุกช่องทางให้เกิดประโยชน์

วิธีเพิ่มยอดขายอย่างแรกที่สำคัญมากในยุคของเทคโนโลยีที่ทุกคนให้ความสนใจสื่อสังคมออนไลน์ คือการเพิ่มยอดขายจากช่องทางโซเชียลมีเดีย การใช้โซเชียลมีเดียให้เกิดประโยชน์ไม่ว่าจะเป็นทาง Facebook, Instagram, TikTok, Line OA หรือสร้าง Website ขึ้นก็จะช่วยให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่ายและเพิ่มความสะดวกสบายในการค้าขาย

Facebook

Facebook คือสื่อสังคมออนไลน์ขนาดใหญ่ที่มีมานาน การทำกลยุทธ์ทางการตลาดโดยการอัปเดตสินค้าและบริการผ่านทาง Facebook จะเหมาะกับกลุ่มลูกค้าที่สามารถใช้เวลาในการอ่านโพสต์ได้ เนื่องจากคอนเทนต์บน Facebook มีจุดเด่นที่สามารถเขียนข้อความได้ยาว แต่ที่สำคัญจะต้องมีการเขียนคอนเทนต์ที่ดึงดูดเพื่อให้ลูกค้าอ่านต่อ อาจจะใช้รูปภาพประกอบเพื่อให้นักลูกค้าสนใจ ซึ่งเวลาที่เหมาะสมต่อการอัปเดตบน Facebook คือวันจันทร์ วันพุธ และวันศุกร์ ในเวลาช่วง 7 โมงเช้าหรือช่วงบ่ายไปจนถึงเย็นประมาณ 15:15-19:00

น. เนื่องจากเป็นเวลาที่มีคนเข้าใช้ Facebook มากที่สุด ควรหลีกเลี่ยงช่วงวันหยุด เนื่องจากลูกค้าจะสนใจกิจกรรมอื่นๆ มากกว่าการเล่น Facebook

Instagram

Instagram คือช่องทางการเพิ่มยอดขายที่เหมาะสมสำหรับผู้ที่มีความโดดเด่นทางด้านภาพถ่าย หากสินค้าและบริการสามารถถ่ายภาพออกมาได้สวยงามดึงดูด มองแล้วสามารถเข้าใจได้อย่างรวดเร็ว เหมาะต่อการทำกลยุทธ์การเพิ่มยอดขายผ่านทาง Instagram เนื่องจากเป็นสื่อออนไลน์ที่โดดเด่นในเรื่องของรูปภาพมากกว่าการเขียนคำบรรยาย มีกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายโดยเฉพาะกลุ่มวัยรุ่นไปจนถึงวัยทำงาน โดยการเพิ่มยอดขายผ่านการอัปเดต Instagram ควรทำในช่วงเช้า 09:00-09:30 น. และช่วงค่ำ 19:00 น. เป็นต้นไป เพราะเป็นช่วงเวลาที่ลูกค้ามีเวลาว่างจากการทำงานมาเข้าสื่อออนไลน์

TikTok

TikTok เป็นอีกหนึ่งพื้นที่โซเชียลมีเดียที่กำลังมาแรง โดยความโดดเด่นอยู่ที่คอนเทนต์วิดีโอสั้นๆ ใช้เวลาไม่นานในการดู จึงเหมาะต่อการเพิ่มยอดขายด้วยการทำคอนเทนต์สั้นๆ ที่ดึงดูด ไม่ควรใช้เวลานานเพราะกลุ่มลูกค้าใน TikTok เน้นการปิดหน้าต่างใหม่ไฉไลอย่างรวดเร็ว จึงควรดึงดูดด้วยเพลงหรือการแสดงสินค้าและบริการที่เข้าใจได้ง่ายภายในเวลาอันสั้น จุดหนึ่งที่ทำให้ TikTok แตกต่างจากโซเชียลมีเดียอื่นๆ คือเป็นแอปพลิเคชันที่เน้นการพักผ่อนมากกว่าการติดต่อสื่อสารอย่าง Facebook หรือ Instagram การอัปเดตคอนเทนต์

เพื่อเพิ่มยอดขายใน TikTok จึงควรทำในช่วง 10:00 น. หรือช่วงค่ำ 20:00-23:00 น. ซึ่งเป็นช่วงเวลาพักผ่อน

Line OA

Line OA หรือ Line Official Account เป็นช่องทางที่ทำให้การติดต่อค้าขายนั้นสะดวกมากขึ้น เพราะสามารถสอบถามรายละเอียดของสินค้าและบริการกับทางแบรนด์ได้โดยตรง อีกทั้งยังมีฟังก์ชันการประกาศที่ช่วยให้ทำการโฆษณาหรืออัปเดตสินค้าและบริการ ไปหากลุ่มลูกค้าได้โดยตรง การที่คอยตอบหรืออัปเดตความเคลื่อนไหวของแบรนด์ผ่านทาง Line OA อย่างสม่ำเสมอจะช่วยให้ลูกค้ายังสนับสนุนสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่องได้

Website

Website เฉพาะของแบรนด์เป็นสิ่งที่มีผลต่อภาพลักษณ์ของแบรนด์ เพราะได้รวบรวมข้อมูลที่จำเป็นทุกอย่างให้กับลูกค้า โดยลูกค้าสามารถหาข้อมูลได้ง่าย เพื่อประกอบการตัดสินใจก่อนทำการซื้อสินค้าและบริการ นอกจากนี้ Website ยังเป็นช่องทางที่มีฟังก์ชันมากมายให้สามารถโฆษณาและทำการขายไปจนถึงปิดการขายได้อย่างครบครัน จึงช่วยเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าได้มากอีกด้วย โดยการทำ Website ยังเป็นพื้นที่สำหรับการทำบทความ SEO ซึ่งจะช่วยให้ Website มีคำค้นหาที่ลูกค้ามักจะใช้เพื่อเข้าถึงสินค้าและบริการ จึงเป็นการกระตุ้นยอดขายได้จากการค้นหาให้สินค้าและบริการของแบรนด์ขึ้นเป็นอันดับต้นๆ ของคำค้นหาของลูกค้าและเป็นแบรนด์ต้นๆ ที่ลูกค้าจะตัดสินใจเลือกด้วย

2. ทำคอนเทนต์ที่น่าสนใจ ดึงดูดลูกค้า

การเปิดช่องทางโซเชียลมีเดียที่เข้าถึงกลุ่มลูกค้าและมีการอัปเดตในช่วงเวลาที่เหมาะสมนั้น จะต้องทำควบคู่ไปกับการคิดคอนเทนต์ที่น่าสนใจมากพอที่จะดึงดูดลูกค้า เพราะหากมีการอัปเดตสม่ำเสมอแต่ไม่ใช่คอนเทนต์ที่สามารถกระตุ้นความสนใจของลูกค้าได้ก็จะมีผลต่อการเพิ่มยอดขาย การทำคอนเทนต์ที่น่าสนใจจะต้องมาจากกระแสสังคมในช่วงนั้น เพื่อให้คอนเทนต์ของแบรนด์นั้นสดใหม่ต่อความสนใจของลูกค้าและเป็นการใช้คำค้นหาที่ผู้คนกำลังให้ความสนใจมาทำคอนเทนต์รูปแบบต่างๆ ให้เป็นประโยชน์ได้อีกด้วย โดยควรหลีกเลี่ยงคำในแง่ลบหรือการเสียดสีเพื่อไม่ให้ภาพลักษณ์ของแบรนด์เป็นไปในทางลบ ที่สำคัญคือจะต้องไม่มาจากการลอกเลียนแบบคอนเทนต์ของแบรนด์อื่น

รูปภาพ

รูปภาพเป็นปัจจัยหนึ่งที่จะช่วยให้การทำกลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อการเพิ่มยอดขายนั้นง่ายขึ้น เพราะผู้คนมักให้ความสนใจที่รูปภาพมากกว่าตัวอักษร การออกแบบกราฟิกต่างๆ ที่เป็นรูปภาพจะเหมาะต่อหลายช่องทางโดยเฉพาะ Instagram, Facebook และการอัปเดตทาง Line OA ที่เน้นการดึงดูดด้วยรูปภาพเป็นหลัก รูปภาพที่สวยงามหรือโดดเด่นจะช่วยจับความสนใจให้ลูกค้าเข้ามาสนใจสินค้าและบริการของแบรนด์มากขึ้น

คลิปวิดีโอ

คลิปวิดีโอเป็นอีกหนึ่งคอนเทนต์ที่เหมาะสมต่อการทำกลยุทธ์ การค้าเพื่อการค้าเพิ่มยอดขาย โดยเฉพาะในช่องทาง TikTok ที่เป็น โซเชียลมีเดียที่เน้นการลงคลิปวิดีโอเป็นหลัก เมื่อมีการทำคลิปวิดีโอ สั้นๆ โดยนำกระแสสังคมที่กำลังอยู่ในความสนใจมาใช้ก็จะช่วยให้ เกิดความสนใจในสินค้าและบริการได้มากขึ้น และยังเป็นคอนเทนต์ที่ เกิดการแพร่กระจายสู่ลูกค้าได้มากและกว้างขวางด้วย

บทความ

บทความเป็นรูปแบบคอนเทนต์ที่เหมาะสมต่อการทำ Website และการเผยแพร่บน Facebook โดยการสร้างบทความจะช่วยเพิ่มยอด การเข้าถึงสินค้าและบริการจากคำค้นหาลูกค้าได้มาก การอัปเดต บทความที่น่าสนใจและมีประโยชน์ต่อลูกค้าจะช่วยให้อินค้าและบริการของแบรนด์ขึ้นมาเป็นตัวเลือกอันดับต้นๆ เมื่อมีการค้นหาจาก ลูกค้า จึงเป็นคอนเทนต์ที่ช่วยกระตุ้นยอดขายได้ดีอีกช่องทางหนึ่ง

3. โปรโมทร้านค้า อย่าได้เจียบ

กลยุทธ์ทางการตลาดที่เป็นวิธีเพิ่มยอดขายอย่างได้ผลคือการ โปรโมทแบรนด์สินค้าและบริการเพื่อให้เข้าสู่สายตาของกลุ่มลูกค้าให้ได้มากที่สุด เนื่องจากจะทำให้สินค้าและบริการของแบรนด์นั้นไม่ หายไปจากความต้องการของลูกค้าและเป็นที่ยกถึงอยู่เสมอ บางครั้ง อาจต้องมีการเพิ่มงบประมาณในการยิงโฆษณาเข้าสู่กลุ่มลูกค้าใน ช่องทางต่างๆ เพื่อกระตุ้นความสนใจ หรืออาจใช้การโปรโมทผ่านอิน

ฟลูเอนเซอร์ที่ตรงกับภาพลักษณ์และสินค้าของแบรนด์เพื่อให้แบรนด์
ได้ถูกพูดถึง

4. โลฟสด ขายของ

ตั้งแต่ช่วงยุค Covid-19 นั้น ช่องทางหนึ่งที่เข้ามามีอิทธิพลต่อ
ความสนใจของลูกค้าเป็นอย่างมากคือการไลฟ์สด เพราะจะทำให้
ลูกค้าได้เห็นสินค้าแบบเรียลไทม์และสามารถพูดคุยกับผู้ขายได้
โดยตรง การกระตุ้นยอดขายผ่านการไลฟ์สดจึงเป็นอีกความ
สนุกสนานที่จับความสนใจของกลุ่มลูกค้าได้ดี

วิธีเตรียมในการไลฟ์สด

ในการเตรียมการไลฟ์สด มีวิธีดังนี้

- เตรียมสินค้าที่ต้องการนำเสนอให้ชัดเจนและเป็นระบบ ให้
ง่ายต่อการสั่งซื้อของลูกค้า
- ตรวจสอบสัญญาณอินเทอร์เน็ตให้เสถียรเพื่อไม่ให้เกิดการไลฟ์
สดขาดตอนและป้องกันการสั่งซื้อตกหล่น
- เตรียมบทพูดหรือการขายที่มีเอกลักษณ์ให้ดึงดูดความสนใจ
ของลูกค้าให้ดูไลฟ์อย่างต่อเนื่อง และจะต้องมีการแก้ปัญหาเฉพาะ
หน้าในการตอบสนองและพูดคุยกับลูกค้าได้อย่างราบรื่น
- เตรียมทีมที่จะช่วยรับการสั่งซื้อจากลูกค้า
- อยู่ในสถานที่ที่เหมาะสมต่อการไลฟ์และไม่มีเสียงรบกวน

5.มีความไวในการตอบสนองและตอบด้วยความใส่ใจ

ส่วนสำคัญที่เป็นการเพิ่มยอดขายให้กับแบรนด์ได้เป็นอย่างดีคือการบริการ ต้องคอยตรวจสอบแชทจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอและตอบข้อความจากลูกค้าอย่างรวดเร็วเพื่อไม่ให้ลูกค้าหมดความสนใจและรู้สึกว่าได้รับความใส่ใจจากผู้ขายเป็นอย่างดี ในการตอบข้อความจะต้องสุภาพและชัดเจน พร้อมต่อการไขข้อสงสัยของลูกค้าเพื่อให้ลูกค้าสบายใจและเกิดความไว้วางใจในการซื้อสินค้าและบริการมากขึ้น

6.มีช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย เตรียมพร้อมบริการลูกค้า

ในปัจจุบันที่เป็นยุคของสังคมไร้เงินสด ในการค้าขายจึงให้ความสำคัญต่อช่องทางการจ่ายเงินมาก เนื่องจากผู้คนไม่พกเงินสด นิยมใช้การโอนเงินผ่านทางธนาคารหรือการสแกนคิวอาร์โค้ดเป็นหลัก การค้าขายจากหน้าร้านหลายครั้งที่ประสบปัญหาลูกค้าไม่สามารถทำการซื้อขายได้เพราะไม่มีช่องทางการจ่ายเงินผ่านทางการโอนหรือการสแกนจ่าย ดังนั้นจึงควรเปิดช่องทางการจ่ายเงินที่รองรับความต้องการของลูกค้าให้ลูกค้าสะดวกมากที่สุด ไม่ว่าจะเป็นการโอนจ่ายผ่านอินเทอร์เน็ตแบงก์กิง การสแกนจ่ายผ่านคิวอาร์โค้ด การใช้บัตรเครดิต เป็นต้น

7. มีของพร้อมส่ง ส่งไว ปิดการขายเร็ว

เมื่อลูกค้าทำการซื้อขายย่อมต้องการสินค้าอย่างรวดเร็ว การเพิ่มยอดขายที่ดีวิธีหนึ่งคือการเตรียมสินค้าให้พร้อมอยู่เสมอ การที่ผู้ค้าขายมีสินค้าที่พร้อมส่งและสามารถจัดส่งสินค้าให้ถึงมือลูกค้าได้อย่างรวดเร็วจะเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีและเพิ่มความน่าไว้วางใจต่อลูกค้า จึงทำให้ลูกค้ามีการอุดหนุนอย่างต่อเนื่องได้

8. ติดตามผลลัพธ์ ดูแลหลังการขาย ขอรีวิวจากลูกค้า

ภาพลักษณ์ของแบรนด์ไม่ได้มีแค่ช่วงของการทำการขาย แต่ยังคงให้ความสำคัญกับการบริการหลังการขายอีกด้วย การให้ความใส่ใจกับลูกค้าด้วยการติดตามความพึงพอใจและรับความคิดเห็นของลูกค้าจะช่วยให้สามารถนำมาปรับปรุงการขายและเป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่มีความใส่ใจ นอกจากนี้ การนำเอาความคิดเห็นของลูกค้ามาทำเป็นคอนเทนต์ที่ช่วยรับรองคุณภาพของสินค้าและการบริการที่ดีก็จะช่วยเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้าใหม่ที่กำลังสนใจได้ดีอีกด้วย

9. ใช้ของพรีเมียมในการเพิ่มยอดขาย

เทคนิคนี้เป็นการโปรโมทแบรนด์ให้อยู่ในกระแสและสร้างภาพจำให้กับแบรนด์ได้มากคือของพรีเมียม การเพิ่มยอดขายด้วยการทำโปรโมชั่นของพรีเมียมที่สกรีนโลโก้แบรนด์ เพื่อให้เป็นที่จดจำร่วมกับการทำโปรโมชั่นของแถมต่างๆ จะช่วยกระตุ้นยอดขายและเกิดการจดจำแบรนด์ได้ โดยของพรีเมียมที่นิยมใช้เพื่อทำกลยุทธ์ทางการตลาด เช่น กระบอกน้ำ เสื้อผ้า สมุด อุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ หรือกระเป๋าผ้า ซึ่งหากกำลังมองหาของพรีเมียมเพื่อกระตุ้นยอดขาย

ทุกข้อที่ท่านนักขายตอบปฏิเสธว่าไม่ ไม่มี หรือไม่เช่นนั้น
ท่านจะมีแนวทางพัฒนา ปรับปรุง เข้าใจอย่างไร จะหาคำตอบสำหรับ
ตัวท่านเองให้ได้สำหรับการขายโอกาสต่อไป

ตอบยาก