

Brands (แบรนด์)

สินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูงสุดของบริษัท



| ຈະລັກການຕາດຈາກ A-Z

แบรนด์ ไม่ใช่ชื่อและเครื่องหมายการค้า
เท่านั้น แต่เป็นสินทรัพย์ที่มีมูลค่าสูงสุดของ
บริษัท เพาะะแบรนด์ เป็นตัวกำหนดการสร้าง
ความภักดีต่อสินค้า ให้ผู้บริโภค มีการเจาะจงให้
เลือกสินค้าที่ตนได้มาก แบรนด์ที่นี้ได้มีการพัฒนา
ขึ้นมาเป็นแบรนด์ชั้นเยี่ยม

ทุกสิ่งทุกอย่างล้วนเป็นแบรนด์ทั้งนั้น ทั้ง
ได้แก่ เพดเด็กซ์ รถพอร์ช นครนิวยอร์ก อเมริกา
มาดอนนา และคุณภาพคน ใช่แล้ว คุณนั้นจะ
แบรนด์ก็อตถูกหากที่รวมเอาความหมายและ
ความเกี่ยวพันไว้ด้วยกัน แต่แบรนด์ที่ยังไหญ
จะเป็นมากกว่านั้น เพราะเป็นตัวสร้างสีสันและ
เสียงสะท้อนให้กับสินค้าหรือบริการ

รัศเมธ แชนลิน ผู้บริหารสูงสุดของหันนิคส์
โกรเวอร์ ตั้งข้ออุ้มเกตกว่า “สัมภึคก็อ้ม... ก็คือ
สัมหนึ่งผล ถ้าไม่มีบังเอญว่าเป็นสัมชั้นคิสต์ ซึ่ง
เป็นเชื้อที่ผู้บริโภคมากถึง 80% รู้จักและเชื่อมั่น”
เรารายจากล่าวถึงสตาร์บัคส์ได้อย่างเดียวกันน่าว่า
“โลเก้นมีกาแฟ และมีกาแฟสตาร์บัคส์”

ແບຣນດີສໍາຄັງທ່ວຍໄນ້ ໂຮເບຍໂຣໄ ໂກອີເຊເຕ້າ
ຜູ້ບໍລິຫານສູງສຸດຂອງໂຄໂກ - ໂຄສ່າຜູ້ລ່ວງລັບໄປແລ້ວ
ໃຫ້ຄວາມເທິງໄວ້ວ່າ "ໂຮງໝານແລະເຄື່ອງມືອອນເຮາ
ຈາກຖຸກພາວອດໄປໃນວັນພຽງນີ້ ແຕ່ຄຸນແພບໄໝຈ່າຍ
ແຕະຕ້ອງຄຸນຄ່າຂອງບໍລິຫານໄດ້ ທັງໝາດນີ້ລ່ວມອຸງ
ໃນຫຼືເສີ່ງຂອງແບຣນດີແລະອົງຄົດຄວາມຮັ້ງໝາດ

ของบริษัท” หนังสือเล่มหนึ่งของจุฑันลัน แอนด์ จุฑันลัน ช่วยยืนยันในเรื่องนี้ว่า “ซึ่งและเครื่องหมายการค้าของบริษัทเป็นลิขสิทธิ์ที่มีมูลค่าที่สุด”

บริษัทต่างต้องทำงานอย่างหนักเพื่อสร้างแบรนด์ เดวิด โอลิลี่ ยืนยันเรื่องนี้ได้ “คราวที่ไหนก็สามารถเจรจาต่อรองได้ แต่การสร้างแบรนด์ต้องใช้ทั้งความปราดเปรื่อง ความเชื่อมั่น ตลอดจนความมีมนุษย์”

สัญญาณที่บ่งบอกความเป็นแบรนด์ชั้นเยี่ยมคือ ต้องดูว่าแบรนด์นั้นๆ สร้างความภักดีต่อสินค้าและการเจาะจงให้เลือกสินค้าได้มากขนาดไหน ชาร์ลีย์-เดวิดสัน เป็นแบรนด์ชั้นเยี่ยม เพราะเจ้าของรอมอเตอร์ไซค์ชาร์ลีย์-เดวิดสัน แทบไม่เคยเปลี่ยนไปใช้ที่อื่นเลย เช่น เดิมกับผู้ใช้อิเกิล แมคคอนฟอช ที่ไม่ยอมเปลี่ยนไปใช้ไม่ใช่โคงซอร์ฟท์

แบรนด์ที่รู้จักกันดียังสร้างผลกำไรได้มาก
กว่า จุดหมายของการสร้างแบรนด์ตามความเห็น
ของคนหนึ่งเบรียบประคานให้คือ “การหาเงิน¹
จากลิสต์ให้ได้มากกว่าที่ควรจะได้” แต่นี่เป็น
มุมมองแคบๆ ในเรื่องของประโยชน์ที่แบรนด์ ซึ่ง
ได้รับความเชื่อถือมีให้กับผู้บริโภค เพียงแค่ชื่อ²
แบรนด์ก็พอจะคาดหวังถึงคุณภาพและคุณ-
ลักษณะของผลิตภัณฑ์และบริการที่จะได้รับ ซึ่ง
สำคัญมากกับเงินที่ต้องจ่ายเพิ่มไป

แบรนด์ช่วยให้ผู้คนประทับใจเวลาขึ้น เพียง
เห็นก็ถือว่าเป็นสิ่งที่คุ้มค่าแล้ว ในอัล ฟิตซ์



เจอรัลต์ ประธานของยูนิลิเวอร์ ให้ข้อสังเกตว่า “แบรนด์เป็นศูนย์รวมแห่งความเชื่อถือที่มีความสำคัญ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในหัวใจลูกค้าที่มีตัวเลือกเป็นจำนวนมากราช ในขณะที่ผู้คนต้องการที่ให้ไว้วัตถุความเป็นอยู่สละภาระเริ่มขึ้น”

แบบนี้ก็เหมือนการท่าสัญญาบันลอกคำว่า
จะให้อะไรกับลูกค้าได้บ้าง สัญญานี้ให้ไว้ต้อง^{เป็นไปอย่างเชื่อถือ} ตัวอย่างเช่น ในเดือน ๖ เดือน
ห้องพักที่ล่องอดจะอันราคากำยั้ด รวมไปถึง^{บริการชั้นดี} แต่ไม่ได้หมายความว่าท่านจะมีการ
ประดับประดาเครื่องอย่างหรูหรารึมีห้องน้ำ^{ใหญ่} ให้เหมือนในโรงแรม

จะสร้างแบรนด์ได้อย่างไร ความคิดที่ว่า
โฆษณาเป็นตัวสร้างแบรนด์เป็นเรื่องที่ผิด เพราะ
โฆษณาเป็นเพียงแค่การถึงความสนใจมาสู่
แบรนด์ เป็นเพียงแค่การสร้างภาระความสนใจ
และการพัฒนาแบรนด์ให้เกิดขึ้นเท่านั้น การสร้าง

“

การสร้างแบรนด์ด้วยโฆษณาเป็นเรื่องที่ต้องมี
โฆษณาเป็นเพียงแค่การตั้งความสนใจสู่แบรนด์
และเพื่อสร้างกระแสความสนใจ
และการพูดถึงแบรนด์ให้เกิดขึ้นเท่านั้น
การสร้างแบรนด์เกิดขึ้น
ทำขึ้นได้อย่างเป็นระบบโดยการผสมผสาน
ของเดื่องมือที่หลากหลาย
จากการโฆษณา ประชาสัมพันธ์
การให้ความสนับสนุนในรูปแบบต่างๆ
การจัดอิเวนท์ งานสังคม งานสโนร์
ตัวแทนจำหน่ายของบริษัทฯ ฯลฯ

แบรนด์เกิดขึ้นอย่างเป็นระบบโดยการผสมผสานของเครื่องมือที่หลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ การให้ความสนับสนุนในรูปแบบต่างๆ การจัดอิเวนท์ งานสังคม งานสโนร์ ตัวแทนจำหน่ายของบริษัทฯ ฯลฯ

ความท้าทายจริงๆ ไม่ได้อยู่ที่ตัวแทนของโฆษณา แต่อยู่ที่ว่าจะทำอย่างไรเพื่อให้สื่อพูดถึงแบรนด์ ผู้สื่อสารภายในสื่อต้องจำลองทางผลิตภัณฑ์ หรือบริการที่นำเสนออยู่เสมอ เช่น เครื่องปั๊มน้ำ ไฟฟ้า ต้องพยายามสร้างสิ่งที่ประทับใจให้กับผู้ใช้งาน ต้องมีชื่อที่ติดทุกplace และบอกเล่าเรื่องราวที่น่าตื่นเต้น ถ้าสื่อสิ่งพิมพ์และโทรทัศน์ทำข่าวเรื่องแบรนด์ให้กับเรา ผู้คนก็จะรับรู้และบอกต่อๆ กันไป การรับรู้เรื่องแบรนด์จากปากผู้อื่นจะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้เกิดขึ้น ต่างจากการรักษาแบรนด์ผ่านทางโฆษณาที่ถูกกลบเลือนไปจากความทรงจำได้ง่าย เป็นผลมาจากการคอมมูนิเคชันที่มีต่อโฆษณา

พึงระวังว่าอย่าโฆษณาแบรนด์แต่ให้สร้างไว้ในแบรนด์ ท้ายที่สุดแบรนด์จะได้นับการสร้างสรรค์ซึ่งมาแรงจากผู้อื่นของพนักงานในบริษัทซึ่งมองประสมการณ์ได้ให้กับลูกค้า มองประสมการณ์ในการสัมภาษณ์แบรนด์สอดคล้อง

เพราะว่าแบรนด์ที่ยิ่งใหญ่จะเล่นกับความรู้สึกของผู้คนอยู่ตลอดเวลา

ยิ่งไปกว่านั้นในอนาคตข้างหน้าแบรนด์ที่ยิ่งใหญ่ต้องแสดงความรับผิดชอบต่อสังคม ต้องมีความท่วงใจต่อผู้คนและสังคมโลก

บริษัทฯ เป็นต้องคิดให้ถ้วนถี่ว่าแบรนด์ของตัวเองมีความหมายอย่างไร โฉนด เบอร์เกอร์คิง คิตตี้แลค ควรจะหมายถึงอะไร แบรนด์ต้องมีบุคลิก ต้องพัฒนาและเติบโตขึ้นเดียวกับชีวิตของตัวเดิม ซึ่งซึ่งมีข้อผิดพลาดของบริษัท

ริชาร์ด แบรนสัน สร้างเบอร์จินให้เป็นแบรนด์แห่งความสนุกสนาน และเติมไปด้วยความคิดสร้างสรรค์ คุณสมบัติเหล่านี้ได้รับการนำเสนอผ่านกิจกรรมทางการตลาดของเบอร์จิน เพื่อยืนยันว่าเบอร์จิน 例外แลนดิก จะมีบริการรวด การแสดงของวงดนตรีร็อก มีคาลิโน พนักงานน่ารัก ใจดี ยังเป็นคนที่สนุกสนานร่าเริง ชอบพูดคุยกับผู้โดยสาร ในขณะที่ริชาร์ด แบรนสัน ใช้ริชาร์ด ประชาสัมพันธ์เพื่อนำเสนอความกล้าของตัวเองออกมาก เช่น ความพยายามบินรอบโลกด้วยบอลลูน ไม่เท่านั้น ยังแต่งตัวในชุดเจ้าสาวเพื่อเปิดตัวเบอร์จิน ไบร์ด (ธุรกิจชุดเจ้าสาวของเขารอง) ■

อ่านต่อฉบับหน้า

”

กับสิ่งที่ให้สัญญาไว้หรือไม่ นี่ก็เป็นเหตุผลว่า ทำไมบริษัทต่างๆ จึงต้องมองประสมการณ์ในการสัมภาษณ์แบรนด์ตามที่สัญญาไว้

การเลือกชื่อแบรนด์ที่ดีมีส่วนในเรื่องนี้ได้ครั้งหนึ่งมีการแสดงภาพหญิงสาวสวยสองนางให้ผู้บริโภคกลุ่มนี้งดูเพื่อให้ลงความเห็นว่า โครงสร้างว่ากัน ผลการลงคะแนนออกมากไม่แตกต่างกันมากนัก หลังจากนั้น ผู้ทดสอบได้ตั้งชื่อสาวสวยคนหนึ่งว่าเจนนิเฟอร์ อิกคนว่า เกอร์ธรูด ทำให้ผู้หญิงที่ถูกตั้งชื่อว่า เจนนิเฟอร์ ได้รับคะแนนสูงถึง 80% ในท้ายสุด

แบรนด์ที่ยิ่งใหญ่เป็นหนทางเดียว นำไปสู่การสร้างผลกำไรที่ยั่งยืน และสูงเกินกว่าเกณฑ์เฉลี่ยทั่วไป นอกเหนือไปจากผลประโยชน์ที่สมควรจะได้รับ แบรนด์ที่ยิ่งใหญ่ยังสร้างผลประโยชน์ในด้านความรู้สึกให้เกิดขึ้นด้วย มีผู้จัดการแบรนด์มายามที่ให้ความสนใจเพียงแค่ผลประโยชน์ที่ได้รับ คุณลักษณะของแบรนด์ ราคา และแผนโปรโมชั่น

สิ่งต่างๆเหล่านี้ มีผลเพียงน้อยนิดต่อการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างแบรนด์กับลูกค้า