

## โพสต์เอเอ็มอีมือโปร

-อ...ธานี

### บริหาร 'แบรนด์' แบบเจ้าของ

ในระยะหลังมานี้ ท่านผู้อ่านอาจจะได้เห็น เจ้าของกิจการ หรือผู้บริหาร กลายมาเป็น "ฟรีเชนเตอร์" สินค้ากันมากขึ้น

อย่างที่เห็นชัดเจนกลายเป็นเอกลักษณ์ประจำแบรนด์ไปแล้ว ก็มีหลายท่าน เช่น คุณตัน ภาสกรนที บิ๊กบอสแห่งไอซีซี หันไปด้านธุรกิจการบิน ก็ได้เห็นหน้าคุณพาสี สารสิน ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร นกแอร์ ออกมายิ้มแป้นกับโฆษณาตัวใหม่ๆ อยู่เรื่อยๆ หรือก่อนหน้าโน้น สมัยที่คุณซิคเว่ เบรกเก้ และคุณวิชัย เวย์นจรงค์กุล ร่วมกันเป็นประธานเจ้าหน้าที่บริหารของ ดีแทค ก็วนเวียนมาถ่ายโฆษณาสนุกๆ กันบ่อยๆ

คนเหล่านี้ เป็นทั้งผู้บริหารกิจการ และเป็นทั้งผู้สร้างแบรนด์ที่สำคัญ

เช่นเดียวกับคนที่เราอาจจะไม่ค่อยเห็นตัวจริงเสียงจริงกันบ่อยนัก อย่างกรณี คุณวิจิต อดุลสาหิจิต บรรณาธิการชาย หั่วเราะ ที่มาในรูปแบบลายเส้นการ์ตูน ก็เป็นอีกหนึ่งภาพที่เห็นเมื่อไหร่ เราก็จะนึกถึง "แบรนด์" ขึ้นมาทันที หรือหากข้ามไปมองแบรนด์ที่มาจากต่างประเทศ ผมก็เชื่อว่า เมื่อไหร่ก็ตามที่เห็นหน้าผู้พันแซนเตอร์ คนส่วนใหญ่ก็จะนึกถึงเคเอฟซี ฯลฯ

เปรียบเสมือนกับว่า พวกเขาเป็นตัวแทนของแบรนด์ไปแล้วครับ

ทุกกรณีที่ผมกล่าวมานี้ เป็นคำตอบได้อย่างดี สำหรับคำถามที่ว่า เจ้าของ หรือผู้บริหาร จะมีส่วนในการสร้างแบรนด์ได้อย่างไร

โดยทั่วไปแล้ว การสร้างแบรนด์สามารถทำได้หลายแบบครับ ทั้งกิจกรรมการตลาด การสร้างการจดจำด้วยกิจกรรมต่างๆ การทำประโยชน์เพื่อสังคม การโฆษณา ฯลฯ และสำหรับผู้บริหารรุ่นเก่าๆ มักจะไม่ค่อยอยากให้ตัวเองเป็นส่วนหนึ่งของการสร้างแบรนด์ แต่จะเน้น

ไปที่การทำกิจกรรมต่างๆ มากกว่าที่จะออกหน้ามาสร้างแบรนด์เอง

แต่ในระยะหลัง การที่ผู้บริหารออกโรงมาสร้างแบรนด์ โดยใช้ตัวเองเป็นฟรีเชนเตอร์นั้น นอกจากจะช่วยในการสร้างการจดจำได้เป็นอย่างดีแล้ว การที่ผู้บริหารออกมาเอง ก็จะเป็นการใช้จิตวิทยาทางการตลาดอย่างหนึ่ง ที่เป็นการตอกย้ำว่า สินค้ามีคุณภาพดีจริงๆ ไม่อย่างนั้นก็คงไม่กล้าออกโรงมาเป็นฟรีเชนเตอร์เอง

หากจะว่าไป เจ้าของกิจการแบบไทยๆ ของเราก็ใช้กลยุทธ์นำ "เจ้าของ" มาเป็นแบรนด์มานานแล้ว แต่อาจจะไม่ค่อยได้นึกถึงว่าเป็นกลยุทธ์การตลาดอย่างหนึ่ง แต่เมื่อเวลาผ่านไป เจ้าของหรือ "ชื่อ" ของเจ้าของ ก็ได้กลายมาเป็นแบรนด์ที่สำคัญ เช่น ร้านขนมหม้อแกงแม่กิมไล้ แห่งเมืองเพชรบุรี กะหรี่ปั๊ปปูรี คุกกี้แห่งมวกเหล็ก ฯลฯ

แม้เราจะไม่เคยเห็น ไม่รู้จักว่าแม่กิมไล้ หรือคุกกี้ มีหน้าตาอย่างไร แต่แค่ได้ยินชื่อ ก็รู้ว่าขนมของเขาร่อยจริง เพราะเกิดการสร้างชื่อที่สะสมมานาน และเป็นตัวอย่างอันดีว่า ไม่จำเป็นต้องเป็นกิจการระดับร้อยล้าน พันล้าน แม้จะเป็นกิจการขนาดกลาง ขนาดเล็ก ก็สามารถให้เจ้าของมีส่วนร่วมในการสร้างแบรนด์ได้

เห็นอย่างนี้แล้ว ท่านๆ ผู้บริหาร หรือเจ้าของกิจการอาจจะลองมองดูนะครับว่า ตัวท่านเองจะสามารถมีส่วนร่วมในการสร้าง และการบริหารแบรนด์ได้อย่างไร ซึ่งสามารถทำได้หลากหลายรูปแบบ เช่น การใช้ชื่อของตัวเองมาเป็นแบรนด์ การใช้ภาพวาดของตัวเองมาเป็นตราสินค้า ฯลฯ เหล่านี้ก็จะสามารถสร้างการจดจำในตราสินค้าได้ ก่อนที่จะพัฒนาจากการเป็นเพียงตราสินค้า มาเป็นแบรนด์ที่

อยู่ในใจผู้บริโภคได้ต่อไป ซึ่งต้องเริ่มมาจากจุดเริ่มต้นที่สำคัญที่สุดก่อน นั่นคือ การทำอะไรให้ลูกค้าจำได้และจำง่าย

นอกจากนั้น เจ้าของ หรือผู้บริหาร ยังสามารถช่วยสร้างแบรนด์ด้วยวิธีการอื่นๆ เช่น การพบปะพูดคุยกับลูกค้า หรือคู่ค้า การออกงานต่างๆ โดยนำพาทักษะและสินค้าคิดค้นไปด้วย เช่น กรณีที่ท่านได้รับเชิญให้ไปบรรยายให้นักศึกษาฟัง บางท่านอาจจะเห็นว่า ไม่มีประโยชน์อะไร เสียเวลาเปล่าๆ แต่อันที่จริง นอกจากจะได้เป็นวิทยาทานแล้ว ตัวท่านเองจะเป็นเครื่องโฆษณาสินค้าผ่านการไปบรรยายนั้นๆ ที่นักศึกษาผู้ฟังจะได้พบ ได้เข้าใจในแนวคิด ซึ่งนำพาไปถึงการรู้จักสินค้าได้ในที่สุด

เช่นเดียวกับกรณีที่อาจจะมีส่วนช่วยมาติดต่อกับสื่อมวลชน ผู้บริหารบางท่านก็กลัวจะเสียเวลาทำงาน ทั้งๆ ที่การให้ข่าวกับสื่อมวลชน จะเป็นการช่วยสร้างการจดจำในตราสินค้าได้อย่างดีอีกวิธีหนึ่ง แถมยังเป็นการสร้างในวงกว้างด้วย ท่านผู้บริหาร หรือเจ้าของกิจการ จึงไม่ควรเขินอายกับเรื่องแบบนี้ แต่ควรยินดี และพร้อมเสมอที่จะตอบรับ

นอกจากผู้บริหาร หรือเจ้าของกิจการที่ไม่ว่าจะไปไหนก็ควรจะมี "แบก" ตราสินค้าติดตัวไปเพื่อสร้างความจำให้คุณคนแล้ว พนักงานในองค์กร ก็มีส่วนร่วมในการสร้างการจดจำได้เหมือนกัน ไม่ว่าจะเป็นการใส่เสื้อผ้าที่เป็นแบบฟอร์มตราสินค้า การหมั่นพูดแนะนำให้ผู้รู้จักบ่อยๆ ซึ่งจะทำอย่างนี้ได้ ทุกคนในองค์กรจะต้องมีความรัก ความมั่นใจในสินค้าของตนเองก่อน ซึ่งย้อนกลับไปที่ผู้บริหาร หรือเจ้าของ ที่จะเป็นคนสำคัญในการสร้างความคิดเช่นนี้ให้กับทุกคนในองค์กร

แล้วทุกคนก็จะช่วยสร้าง และบริหารแบรนด์ได้ในที่สุดครับ ○