



Contemporary Branding: Powering Your Brand Ideas

๘ โอลิเวอร์ วิธเทร
บริษัท อิงก์แอนด์ควิแคม แบรินค. จำกัด

Digital Marketing หนึ่งในเครื่องมือการตลาดที่กำลังมาแรงที่สุดของยุคนี้ด้วยการพัฒนาที่ใหญ่ยิ่งของเทคโนโลยีดิจิทัล ประกอบกับการขับของพฤติกรรมการใช้อินเทอร์เน็ตของคนไทย ซึ่งเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว ทำให้ในปีที่ผ่านมา มีการใช้จ่ายงบการตลาดผ่านสื่อดิจิทัลเติบโตขึ้นถึง 400% และคาดว่าจะโต 100% ในปีนี้ โดยสินค้าอุปโภคบริโภคมาค่อมและเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ใช้เงินกับสื่อดิจิทัลมากที่สุด

สร้าง Experiences ให้ลูกค้าใหม่ จากประโยชน์ของ "Tips"

วิธีนี้เป็นการนำเสนอข้อมูลให้กับลูกค้าเมื่อเข้ามาถึงร้านของเรา เช่น เมนูอาหารยอดฮิต, สินค้ามาใหม่ หรือโปรโมชั่นพิเศษที่กำลังจัดรายการอยู่ ถือเป็นคำแนะนำร้านได้อย่างแนบเนียนและไม่ทำให้ลูกค้ารู้สึกว่าเป็นการโฆษณา ยกตัวอย่างเช่น History Channel โปรโมทซีรีส์ประวัติศาสตร์อเมริกา ร่วมกับ Foursquare โดยมีการเพิ่ม Tips เกี่ยวกับประวัติศาสตร์ที่น่าสนใจในแต่ละ

เพิ่มโอกาสทางธุรกิจ ตามติดกระแสโซเชียลดิจิทัล

จากการศึกษารวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับแนวโน้มตลาดและไอเดียแปลกใหม่ที่น่าสนใจในการทำตลาดผ่านการใช้สื่อดิจิทัลต่างๆ จากทั้งในและต่างประเทศ พบว่าเคล็ดลับไม่ลับแต่ที่น่าสนใจสำหรับการทำ Digital Marketing สมัยใหม่ ประกอบด้วย

มัดใจผู้บริโภคให้อยู่หมัดด้วย Location Based Marketing

GPS Mobile กลายเป็นลูกเล่นใหม่ที่ถูกพัฒนาเป็น Social network สุดฮิตในต่างประเทศ หรือที่เรียกว่า Location Based Social network นับเป็นช่องทางการสื่อสารแบบใหม่ที่สามารถสร้างสรรคความสนุกและใกล้ชิดกับแบรนด์ให้กับผู้บริโภคได้มากกว่าเดิมโดยผู้ใช้สามารถบอกพิกัด หรือสถานที่ที่เราอยู่นั้นได้นอกเหนือจากการโพสต์หรือแชร์ข้อความต่างๆ

ด้วยกระแสการเติบโตของ Foursquare หนึ่งใน Location Based Social network ที่มีผู้ใช้เพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็วทั่วโลกและในประเทศไทย โดยมีแนวโน้มว่าจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ก่อให้เกิด Social Network ในรูปแบบนี้เกิดขึ้นใหม่อีกหลายตัวด้วยกัน เช่น Gowalla, Yelp และ Google Latitude เป็นต้น ด้วยจำนวนตัวเลขของผู้ใช้ที่สูงขึ้น ถือเป็นโอกาสที่ดีที่แบรนด์ไทย ควรจะใช้สิ่งนี้เป็นประโยชน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งธุรกิจร้านค้าถือเป็นเครื่องมืออันดับที่ช่วยกระตุ้นการซื้อช่วยให้แก่ร้านค้าได้อย่างเหลือเชื่อ

สถานที่ที่ผู้ใช้ไปหากผู้ใช้สนใจอยากข้อมูลเพิ่มเติมก็สามารถคลิกเว็บไซต์ของ History Channel เพื่อสั่งซื้อทีวีได้

Add Special Promotion สำหรับลูกค้าที่แวะมาบ่อยๆ

ถือเป็นอีกหนึ่งวิธีง่ายๆที่สามารถเพิ่มยอดขายให้กับร้านค้าเพียงแค่ดูมือถือแสดงหลักฐานว่าคุณเป็นผู้ใช้สูงสุดที่ภานที่ (Mayor) ก็จะได้รับข้อเสนอพิเศษจากทางร้านค้าไปทันที ยกตัวอย่างเช่น ลูกค้าที่เข้ามา Check-in ที่นั่นเป็นครั้งแรก รับส่วนลด 30% ทันทีสำหรับเมนูที่สั่ง, ลูกค้าที่เป็น Mayor ได้รับกาแฟแก้วแรกฟรี หรือทุกคนที่เข้ามา Check-in ที่มีสิทธิ์ร่วมลุ้นสินค้าฟรี เป็นต้น

สร้าง Awareness & Brand Loyalty ผ่าน Brands Badge

Badges คือ เหรียญรางวัลสำหรับผู้ใช้ Foursquare ที่เข้าไปทำการ Check-in ที่ใดที่หนึ่งบ่อยๆ ถือเป็นเครื่องมือหนึ่งที่กระตุ้นให้เกิดการใช้ Foursquare มากขึ้น เป็นเหมือนของสะสมที่ผู้ใช้ต้องใช้ความเพียรพยายามด้วยเหตุนี้แบรนด์ไทยจึงไม่ควรพลาดที่จะนำมาทำการตลาดล่อใจผู้บริโภค การทำ Location Based Marketing ไม่เพียงแต่เป็นวิธีง่ายๆ ในการอัพเดทข้อมูลใหม่ๆ ให้กับลูกค้าในละแวกนั้นแต่ยังสามารถโน้มน้าวใจลูกค้าให้เข้ามาที่ร้านได้มากขึ้นด้วย