

รวย...เพราะสร้างแบรนด์

ราช รัมัญ

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ราช รัมัญ

รวย...เพราะสร้างแบรนด์-- กรุงเทพฯ : ปราชญ์, 2556.

160 หน้า

1. การสร้างชื่อตราผลิตภัณฑ์. I. ชื่อเรื่อง.

658.827

ISBN : 978-616-7530-26-0

จัดพิมพ์โดย

 ปราชญ์ สำนักพิมพ์

บริษัท เพชรประกาย จำกัด

8 อาคารเพชรประกาย ถนนรามอินทรา

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0 2917 9955 # 204 โทรสาร 0 2917 9570

พิมพ์ที่

บริษัท คอนเซ็ปท์พริ้นท์ จำกัด

42 ซอยจันทน์ 43 แยก 3 ถนนจันทน์

แขวงทุ่งวัดดอน เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

จัดจำหน่ายโดย



บริษัท อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์ จำกัด

108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรรม

ต.มหาสวัสดิ์ อ.บางกรวย จ.นนทบุรี 11130

โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9561-3

Homepage : <http://www.naiin.com>

ราคา 140 บาท

สำนักพิมพ์

ปราชญ์

รอบรู้สู่ปัญญา ด้วยปรัชญาแห่งปราชญ์

ประธานที่ปรึกษาากิตติมศักดิ์

เผด็จ ฐรีปติภาน (พญาไม้)

ที่ปรึกษาสำนักพิมพ์

ไพวงษ์ เตชะณรงค์

พล.ต.ท.ภาณุ เกิดลาภผล

พล.อ.ต.ฐรีทัต จันทรแก้ว

พ.อ.ม.ล.ภาณพ ภาณุมาศ

เอนก หุตังคบดี

ปรีชา บุญยภิดา

ที่ปรึกษากฎหมาย

ชนินทรวิชัย สาธุรักษ์ (น.บ.)

บรรณาธิการบริหาร

ราช รามัญ

บรรณาธิการ

อณฺฏณ เชื้อไทย

ผู้ช่วยบรรณาธิการ

ภักจิรา พุกการ

บรรณาธิการ

นันทิชา อัยลา

ผู้เขียน

ราช รามัญ

ศิลปกรรม

บริษัท คีย์ ริชเนสส์ จำกัด

ออกแบบปก

บริษัท คีย์ ริชเนสส์ จำกัด

© สงวนลิขสิทธิ์ ห้ามทำการลอกเลียนไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือ

นอกจากจะได้รับอนุญาตจาก ปราชญ์ สำนักพิมพ์

คำนำ

สำนักพิมพ์



รวย...เพราะสร้างแบรนด์

เป็นอีกหนึ่งผลงาน...ในแนวของการตลาดยุคใหม่

เพื่อเป็นอีกหนึ่งแนวทางของการทำการค้า...จากหลักคิด วิธีทำ...
ที่ได้รับการต่อยอดและ

ฝึกฝนจากประสบการณ์จริง...ที่ผู้เขียนได้ลงแรงสมอง แรงกาย
ทุ่มเท เพื่อสร้างความแข็งแกร่ง...ต่อบทความหลายๆ บทในเล่มนี้...

หนทางของการสร้างแบรนด์ มีหลากหลายรูปแบบวิธี...แต่ละวิธี
ล้วนแต่มีเคล็ดลับสุดยอดของวิชาอยู่...

ไม่ว่าคุณจะทำการค้าอะไร...ก็สามารถ...สร้างแบรนด์ได้
เพราะการสร้างแบรนด์..อยู่ที่วิธีคิด อยู่ที่วิธีทำ...ไม่ได้อยู่ที่
พื้นฐานของฐานะ

สตีฟ จอบส์ พ่อแม่ทิ้ง เป็นเด็กกำพร้า ไปอยู่กับชาวนา เรียนไม่
จบมหาวิทยาลัย

แต่ทำไมเป็นอัจฉริยะของโลกได้...เพราะเขาสร้างแบรนด์ของเขา
จากสมอง นั่นเอง

อ่านแล้วไฟลุกท่วมหัว..ไอเดียเกิด สร้างแบรนด์ทำอย่างไร...

ภคจิรา พุกาธร

แค่เหมือน คำนำ...ผู้เขียน



กบดาน...หาความรู้เพิ่ม... หลังจากเดินสายพูดๆ ตามมหาวิทยาลัย

อ่านหนังสือสามวันเล่ม.. เหมือนวัฏกระหายหญ้า....
หลายสิ่งอย่างกระแทกเข้ามาในชีวิต...ทำให้คิดได้
ปริญญา..ไม่ใช่คำตอบสุดท้ายของชีวิตจริงๆ
บางคนไม่มี...แต่ฉลาดโคตร...
บางคนมีก็เหมือนไม่มี...เพราะโง่เหมือนเดิม...
บางคนจบปริญญาโท มันก็โง่ซ้ำซาก โง่แบบคงเส้นคงวา...
ไม่เคยคิดพัฒนาตนเอง...จบมาก็แค่ไม่ให้อายุผีเท่านั้น

เศรษฐกิจพ่นล้านหมื่นล้านเมืองไทยในปัจจุบัน...มีกี่คนที่จบปริญญา
โดยมากมาจาก ป.4 อย่างดีก็แค่ ม.3 พ่อแม่จน...แต่กูจะรวย

เพราะความจนไม่ใช่กรรมพันธุ์

การคิดทำในสิ่งที่แตกต่าง..และ ดีกว่า รอบที่ไหน...ชนะที่นั่น
การสร้างแบรนด์...เป็นสิ่งที่สำคัญของการทำการค้า...จะขายจึก
ขายปาต่องโก๋ ขายข้าวแกง ขายอะไรไม่ว่าเล็กหรือใหญ่
ไม่สร้างแบรนด์...ขายให้ตายไปชาติหนึ่ง...ก็ไม่มีทางพบกับคำว่า
รวย...

ราช รมัญญ

สารบัญ

- 08 บทนำ
- 14 เริ่มจากเล็ก...ไปหาใหญ่ทั้งนั้น
- 32 การค้าขาย...สร้างแบรนด์ ต้องมีแนวคิดที่ถูกต้อง
- 38 8P ทฤษฎีแห่งการตลาดและการสร้างแบรนด์
- 42 จะให้แบรนด์สร้างเม็ดเงิน หรือ จะใช้เม็ดเงินสร้างแบรนด์
- 50 ความลงตัวของความเป็นแบรนด์นั้นๆ
- 60 การสร้างแบรนด์ในแนวของการตลาด
- 66 โฆษณา
- 70 ประชาสัมพันธ์
- 74 ส่งเสริมการขาย
- 79 ราคาของสินค้า
- 84 Model ใหม่...ที่ต้องคิด เพื่อสร้างแบรนด์ให้ติดตลาด
- 90 อย่าทนอยู่...กับ แรนด์และธุรกิจที่ไม่รอด
- 94 เพราะคำตอบสุดท้าย....ของการทำธุรกิจ...อยู่ที่ตัวเลข
- 98 บะหมี่เกี๊ยว ก็สร้างแบรนด์ได้
- 106 ภูมิใจในแบรนด์

- 112 ...เริ่มต้นวิธีคิด... ใจหทัยของชีวิตเริ่มจากที่ตัวคุณ
- 118 สร้างแบรนด์...ไว้ต้อนรับอาเซียน
- 122 ตลาดอาเซียนใหญ่...สร้างแบรนด์ได้..รวยแน่นอน
- 132 สร้างแบรนด์สำเร็จ...แบบสตีฟ จอบส์
- 140 เรียนรู้ความผิดพลาดจาก..แบรนด์ที่เคยสำเร็จ
- 144 เปลี่ยนกลยุทธ์หวังจะฟื้นคืนความเป็นหนึ่ง...
- 148 ใครทำโกดัก...หายนะ....
- 152 สรุบทบทแห่งความสำเร็จ...ในการสร้างแบรนด์
- 156 ความสำเร็จ...ไม่เกี่ยวกับอายุ





บทนำ

รวยเพราะแบรนด์...ด้วยหลัก 8P เป็นแนวคิด ของการสร้างแบรนด์ ยุคใหม่

ผมได้ความรู้และแนวคิดนี้

มาจาก อาจารย์ มานิต รัตนสุวรรณ ปรมาจารย์การตลาด
อันดับต้นๆ ของเมืองไทย...ที่รู้จัก รู้จริง และ รู้กว้าง....
การทำธุรกิจ...ไม่ว่าจะมีขนาดของธุรกิจเท่าไร...

ทุกอย่าง

ต้อง

มี

การ

ตลาด

ทั้งสิ้น

การตลาดง่ายๆ เริ่มจาก แม่ค้าขายของ
ขายดีเพราะว่า อร่อย ราคาถูก ที่ขายอยู่ในทำเลที่ดี
ไม่ว่าคุณ จะขายโจ๊ก ขายข้าวแกง ขายก๋วยเตี๋ยว

ทุกอย่างต้องมีการตลาดทั้งสิ้น
ชีวิตจริงของเรา...อยู่กับภาวะแวดล้อม
ของคำว่า การตลาด ตั้งแต่ตื่นนอน จนเข้านอนโดยไม่รู้ตัว

ดังนั้นเมื่อเราคิดจะทำธุรกิจ จะค้าขาย
เราต้องเตือนเสมอว่า...
การตลาดต้องมี...ถ้าหากไม่มีการตลาด

รับรองได้ว่า...

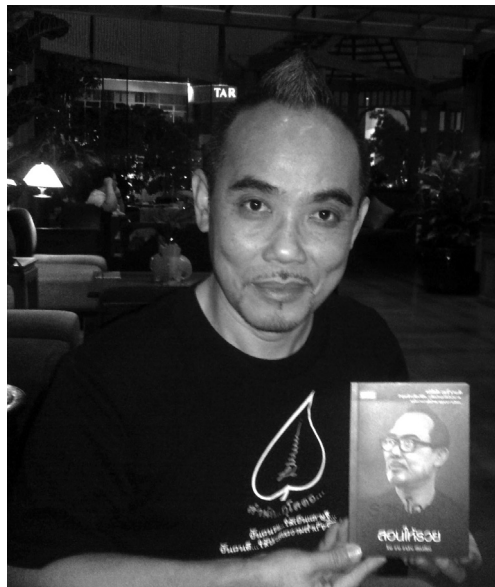
ไป

ไม่รอด

จบ

ไม่มี

แฉ...



เมื่อขึ้นชื่อว่า ทำการค้า ทุกชนิด

คำว่า การตลาด มีส่วนสำคัญมาก....

คำว่า การตลาด ก็ไม่ได้หมายถึง
อะไรที่แคบๆ เช่น รูปแบบสวย ของแปลกใหม่
มีคุณภาพดี แต่ยังต้องรวมไปถึง
การประชาสัมพันธ์ การโฆษณา
(ลักษณะของการประชาสัมพันธ์กับโฆษณานี้แตกต่างกันครับ)
รวมไปถึงของการผลิต
และไปจนถึงการขนส่งกระจายสินค้าให้ทันเวลา

ที่สำคัญสุด ๆ การวางสินค้าเอาไว้ที่หน้าร้าน

ที่สำคัญที่สุด
ผู้บริโภคนอกจากได้ประโยชน์จากสินค้าแล้ว....
ต้องได้ความสุขด้วย

หลายคนที่ทำอาชีพการค้าขาย...
แล้วบ่นว่าสินค้าของตัวเองขายไม่ค่อยได้...

คำตอบสุดท้าย คือ
ไม่มีการตลาดที่ดีนั่นเอง

โลกของการค้า...ในระบบทุนนิยม ...
ต้องเอาการตลาดนำ....ต้องเอาความรู้ลึก
ความต้องการของผู้บริโภคหรือลูกค้าเป็นตัวนำ....

เพราะหากตราบใด...ที่ใช้ความรู้ลึกลำนำ...
ผลลัพธ์ที่ได้...ย่อมไม่แตกต่างกับคำบ่น
ที่เคยบ่นกันมาเป็นเวลานาน....
ต้องคิดกลับจากการที่ชอบบ่น...

กลับมาตั้งคำถามให้กับตัวเอง
หาคำตอบว่า
จะอย่างไร....ขายได้....

แต่หากไปตั้งคำถามให้ตัวเองว่า...

ทำไม..

จึงขายไม่ได้...

อันเป็นการตั้งโจทย์ที่ผิด...

เพราะเป็นการตั้งคำถามที่ไปแสวงหาความผิด...
ไปหาต้นตอที่ทำผิด เพื่อแก้ไข...อันนี้ไม่ใช่หลักคิด
ของนักบริหารมืออาชีพ และ นักการตลาดมืออาชีพ
สิ่งที่ผ่านมาแล้ว...ให้มันผ่านไป...เรามาตั้งโจทย์กันใหม่ว่า

...ต่อไปนี้

จะทำอย่างไร...

ให้สินค้าเราขายได้....

กับการตั้งโจทย์ถามตัวเองว่า

...ทำไม...สินค้าเรา จึงขายไม่ได้...

คำถามไหน...เป็นการเดินหน้าเพื่อการพัฒนา...

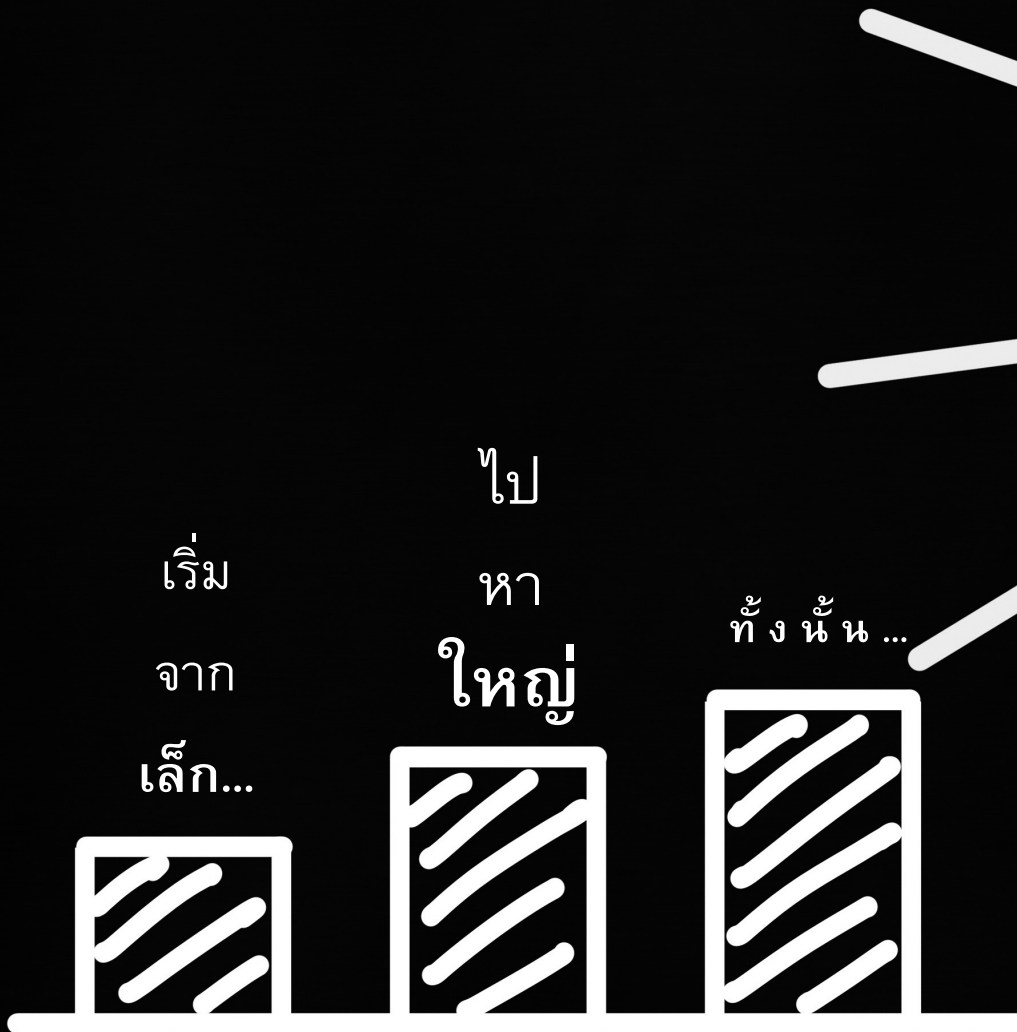
คำถามไหน...เป็นการพินิจหยหาตะเข็บ...

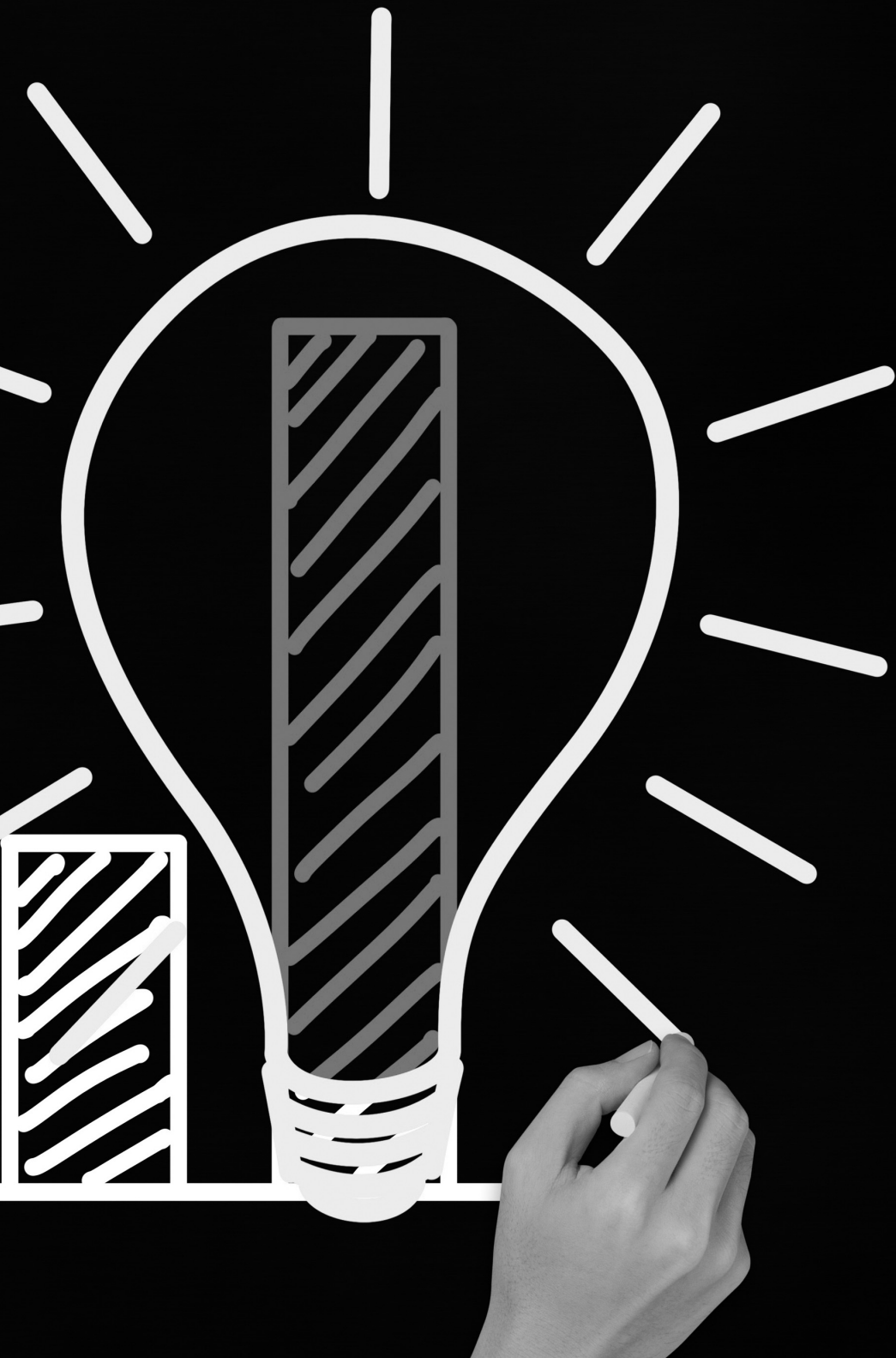
หรือเราจะพูดแรงๆ ว่าเป็นการถอยหลังเข้าคลองก็ไม่ผิด...

คุณคงอยากรู้แล้วว่า...

แนวคิด และ วิธีทำ..เขาทำกันอย่างไร....

อย่ารอช้า...พลิกหน้าต่อไปอ่านโดยพลัน...





การค้าทุกอย่าง...ไม่มีใครเริ่มจากใหญ่...มาก่อน...
ทุกคนล้วนเริ่มจากเล็กทั้งสิ้น...

ใครที่มาถึงก็ลงมือสร้างใหญ่ คิดใหญ่ ไม่คิดเล็ก

...เรียบร้อยโรงเรียนจีนทุกราย...

สมัยวัยละอ่อน...ผมชอบไปเที่ยวห้างไคมารู

คนสมัยนี้ไม่รู้จักแล้ว....

ที่นั่นเป็นห้างสรรพสินค้า

มีบันไดเลื่อนเป็นแห่งแรกของประเทศไทย....

ห้างเซ็นทรัล

...ทำอย่างไร จึงอยู่อย่างมั่นคง....ขยายกิจการ
มาได้ถึงทุกวันนี้

สิ่งหนึ่งที่ผมเชื่อเหลือเกิน คือ การตลาด

เป็นหลักวิชาที่เกิดขึ้นจากสามัญสำนึก

ที่ไม่จำเป็นต้องไปนั่งเรียนในห้องก็ได้....

คนหนึ่งคน...หาบข้าวแกงมาขาย....
โอโฮ...ขายดีทุกวัน...ขายไม่นานก็หมด
ขายดีมาก...ออกมาวางไม่นานก็หมด...

หากเราเอาความรู้ในด้านการตลาดมาจับ...
จะรู้เองได้ทันทีว่า...เพราะอะไร...

แล้วถามว่า...แม่ค้าคนนั้น
รู้เรื่องวิชาการตลาดไหม...ไม่รู้
แต่เขารู้เรื่องสามัญสำนึกกว่า...
ต้องทำอาหารที่อร่อยขาย....(คุณภาพ)
ต้องขายราคาที่ไม่แพง...ปริมาณพอสมควร
ต้องขายในที่มีคนมากๆ (ทำเล)
ต้องสะอาด...ใช้ของดีมาปรุง (การผลิต)
ออกมาขายตรงเวลา
(การนำเสนอสินค้าถึงผู้บริโภคทันเวลาที่ต้องการ โลกจิตติกส์)

ขยายให้เห็นแค่นี้ก่อน...
เป็นไงครับ...
ถามว่า แม่ค้าขายข้าวคนนั้นเขารู้เรื่องของ
การตลาดหรือไม่

ไม่รู้ครับ....
แต่สิ่งที่เขาทำตรงกับหลักวิชาการตลาด...

เพราะว่า...

การตลาดเป็น สามัญสำนึก นั่นเอง

สิ่งที่ตามจากการที่เป็นแม่ค้า...หาบของขาย...
แล้วสมมุติชื่อ ต้ม ใครๆ ก็เรียกว่า ข้าวแกงแม่ต้ม
ประโยคนี้จึงกลายเป็นแบรนด์ไปโดยปริยาย...

ข้าวแกงแม่ต้ม

ไม่ต่างไปจาก ร้านเจ้ไข่...

ขายอาหารทะเลสดๆ อยู่ริมคลองประปา

ลูกค้าแน่นเพียบ...

ไม่จริงไม่มีที่นั่งแน่นนอน...เมื่อก่อนหาบขายครับ...

ขายไปขายมาเดี๋ยวนี้ มีห้องแถวริมถนนกว่า 8 ห้อง

ชื่อร้าน คือ เจ้ไข่

นี่ไงครับ...แบรนด์