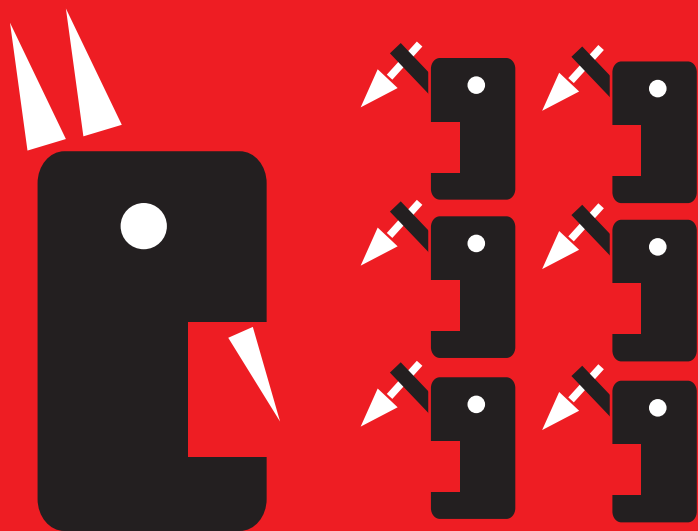


ปีศาจกลยุทธ์



STRATEGY
DEVIL

DAMRONG PINK OON

RESTER

ปีศาจกลยุทธ์

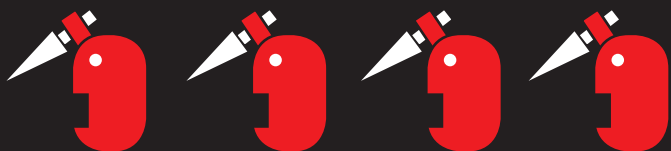
ดำรง ทัศนคุณ



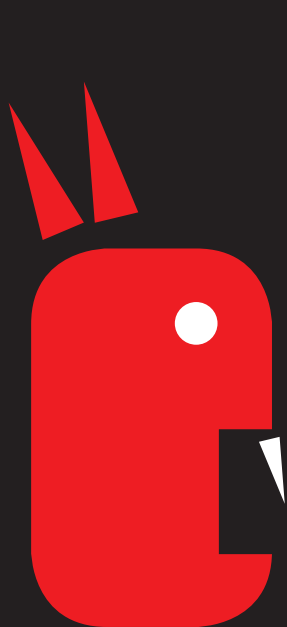
หากเรา **ตัวเล็กกว่า** คู่แข่ง

จงเสาะหา **พรรคพวก**

ที่ทำให้เราดูแข็งแกร่งกว่า



ดำรงคิ พินคุณ



กลยุทธ์

ไม่ใช่แค่ **ชนะ**

แต่ต้อง **กินให้เกลี้ยง**

HOT STRATEGY

Sales Policy นโยบายการขาย

Marketing Policy นโยบายการตลาด

Strategsu Talent อัจฉริยะกลยุทธ์

Promotion is good ??? โปรโมชั่นดีจริงหรือ ???

Independent Customer (ลูกค้าที่ซื้อโดยไม่สนใจโปรโมชั่น)

Information Customer (ลูกค้าที่ซื้อโดยสนใจโปรโมชั่น)

Promotion Fever Customer(ลูกค้าที่ซื้อเฉพาะช่วงโปรโมชั่น)

Occassional Customer (ลูกค้าที่ซื้อตามโอกาส)

Opportunity Analysis (การวิเคราะห์โอกาส)

Broad Vision (วิสัยทัศน์)

Vacant Opportunity (โอกาสว่าง)

Free Opportunity (โอกาสอิสระ)

Opportunity Chance (แสวงหาโอกาส)

Zero Opportunity (โอกาสเป็นศูนย์)

Less Opportunity (โอกาสน้อย)

Medium Opportunity (โอกาสปานกลาง)

High Opportunity (โอกาสมาก)

Bigger Opportunity (โอกาสมากกว่าคู่แข่ง)

Equal Opportunity (โอกาสเท่ากับคู่แข่ง)

Smaller Opportunity (โอกาสน้อยกว่าคู่แข่ง)

กลยุทธ์ สนามรบ

Consumer Focus การเลือกลูกค้าเป็นสนามรบ

Product Focus การเลือกสินค้าเป็นสนามรบ

Production Focus การผลิตคือสนามรบ

Competition Focus การแข่งขันเป็นสนามรบ

Marketing Focus การตลาดเป็นสนามรบ

Services Focus การบริการคือสนามรบ

Goods Positioning การวางตำแหน่งสินค้า

Right Positioning การวางตำแหน่งสินค้าถูกต้อง

Wrong Positioning การวางตำแหน่งสินค้าที่ผิด

Confused Positioning การวางตำแหน่งสินค้าสับสน

Profit Strategy กลยุทธ์สร้างกำไร

Market Share Strategy กลยุทธ์เพิ่มส่วนแบ่งการตลาด

Stakeholder Strategy กลยุทธ์เน้นผู้เกี่ยวข้อง

Leader Strategy กลยุทธ์ผู้นำ

Policy Strategy กลยุทธ์นโยบายธุรกิจ

Customer Strategy กลยุทธ์เน้นลูกค้า

Distributor Strategy กลยุทธ์ผู้จัดจำหน่าย

Promotion Strategy กลยุทธ์ส่งเสริมการขาย

NEW STRATEGY

Image Strategy กลยุทธ์ภาพลักษณ์

Target Group Strategy กลยุทธ์กลุ่มเป้าหมาย

Financial Strategy กลยุทธ์การเงิน

Process Strategy กลยุทธ์กระบวนการทำงาน

Quality Strategy กลยุทธ์คุณภาพเยี่ยม

System Strategy กลยุทธ์ระบบมาตรฐาน

Cost Strategy กลยุทธ์ต้นทุนต่ำ

Development Strategy กลยุทธ์พัฒนาอย่างต่อเนื่อง

Partner Strategy กลยุทธ์หุ้นส่วน

Product Line Strategy กลยุทธ์เพิ่มสินค้าใหม่

Technology Strategy กลยุทธ์ด้านเทคโนโลยี

Health Strategy กลยุทธ์ด้านสุขภาพ

Services Strategy กลยุทธ์บริการสุดยอด

Fashion Strategy กลยุทธ์แฟชั่น

Love Brand Strategy กลยุทธ์สร้างความรักแบรนด์

Speed Strategy กลยุทธ์ความเร็ว

User Friendly Strategy กลยุทธ์ความง่าย

Differentiation Strategy กลยุทธ์ที่แตกต่าง

กลยุทธ์ รวมพลัง

Marketing Gap Strategy กลยุทธ์การหาช่องว่างการตลาด

Brand Strategy กลยุทธ์การสร้างแบรนด์

Perfect Team Strategy กลยุทธ์การร่วมมือ

Value Creation Strategy กลยุทธ์การสร้างคุณค่า

Improve Product Strategy กลยุทธ์ปรับปรุงคุณภาพสินค้า

Brand Value Strategy กลยุทธ์แบรนด์สำเร็จ

Change Strategy กลยุทธ์พัฒนาทุกสิ่ง

Improve Marketing Strategy กลยุทธ์พัฒนาการตลาด

Personal Synergy กลยุทธ์การรวมพลังกลุ่มคน

Corporate Synergy กลยุทธ์การรวมพลังองค์กร

Government Synergy กลยุทธ์การรวมพลังรัฐบาล

Country Synergy กลยุทธ์การรวมประเทศ

Synergy Strategy กลยุทธ์การรวมพลัง

Linear Synergy การรวมพลังแบบเส้นตรง

Cycle Synergy กลยุทธ์การรวมพลังแบบวงกลม

Plus Synergy กลยุทธ์การรวมตัวแนวบวก

Complex Synergy กลยุทธ์การรวมตัวแบบซับซ้อน

สารบัญ

A) STRATEGY TALENT กลยุทธ์อัจฉริยะ	10
B) GOOD PROMOTION โปรโมชั่นทำให้สินค้าขายได้จริงหรือ ???	18
C) OPPORTUNITY ANALYSIS การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ	26
D) COMPETITION FOCUS เทคนิคการเลือกสนามรบ	38
E) GOODS POSITIONING กลยุทธ์การวางตำแหน่งสินค้า	54
F) SUCCESS STRATEGY กลยุทธ์ที่ประสบความสำเร็จ	72
G) ACTIVE STRATEGY กลยุทธ์ที่ได้ผลลัพธ์ดีเสมอ	100
H) BRAND LOYALTY การสร้างความรักในแบรนด์	108

J) VALUE CREATION การสร้างคุณค่าให้ผลิตภัณฑ์	122
K) BRAND SUCCESS ความสำเร็จด้านองค์กร และ การตลาด	130
L) SIMILAR MARKET กลุ่มการตลาดที่เหมือนกัน	142
M) SYNERGY STRATEGY กลยุทธ์การรวมพลัง	148
N) SYNERGY STYLE เทคนิคการรวมพลังสร้างกลยุทธ์ใหม่	158
P) CONSUMER INSIGHT ข้างในหัวใจลูกค้า	164
Q) LOW PRICE STRATEGY ทำไมต้องขายสินค้าราคาต่ำกว่าทุน ???	172

A large, stylized red outline letter 'A' centered in the upper half of the image.

**STRATEGIC
TALENT**

อัจฉริยะ
กลยุทธ์

STRATEGIC TALENT

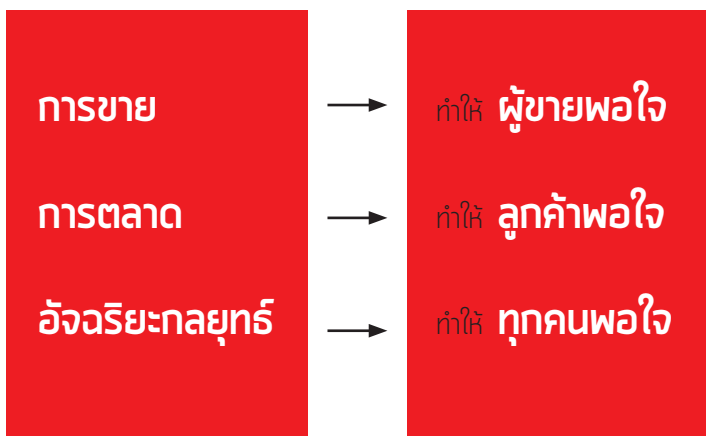
กลยุทธ์ระดับอัจฉริยะ

สิ่งที่ทำให้ **นักกลยุทธ์ขั้นเทพ**
แตกต่างจาก **นักกลยุทธ์ทั่วไป**

คนส่วนใหญ่มักจะเห็นแผนงานการตลาดมากมาย
อาจจะเป็น Direct Mail (จดหมายขายสินค้าที่ส่งถึงลูกค้า)
ที่ส่งมาถึงที่บ้านเดือนละ 100 ฉบับ
แต่จะมีที่ฉบับที่ลูกค้าเปิดอ่าน และมีที่ฉบับที่ลูกค้าเลือกซื้อจริง

การใช้เงินสิ้นเปลืองโดยไม่จำเป็น เกิดขึ้นซ้ำแล้วซ้ำเล่า
หลักการใช้กลยุทธ์มีหลายระดับ นักการตลาดที่แยกไม่ออก
เป็นเพียง **นักกลยุทธ์ห่วยๆ** โดยที่มันไม่ส่งผลอะไรเลย
กับสิ่งที่ลงมือทำลงไป แต่การที่จะสร้างผลงานที่สุดยอดเยี่ยม
ต้องใช้ **“ความคิดที่ยอดเยี่ยม + ฝีมือที่สุดยอด”** เท่านั้น
จึงจะได้ **“ผลลัพธ์ที่สุดยอดอย่างแท้จริง”**

นโยบายการขาย แตกต่างกับ นโยบายการตลาด
และ อัจฉริยะด้านกลยุทธ์ อย่างไร ???



1

Strategic TALENT

SALES POLICY

การขาย

ผลิต และ ขาย

เน้นวิธีการขาย

กังวลยอดขาย

ผลลัพธ์ระยะสั้น

ทำแล้วค่อยคิด



MARKETING POLICY

การตลาด

ผลิตตามลูกค้าต้องการ

เน้นการวิจัยตลาด

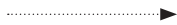
กังวลกลยุทธ์การตลาด

ผลลัพธ์ระยะยาว

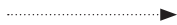
คิดก่อนทำ

STRATEGIC TALENT

อัจฉริยะกลยุทธ์



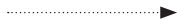
สร้างสรรค์ผลงานเลิศ



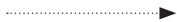
อิสระ + ปรับเปลี่ยนได้
ตามสถานการณ์



วางแผนก่อนเกิด
เหตุการณ์



มองการณ์ไกล



คิดล่วงหน้า 3 ชั้น

ความแตกต่าง ระหว่าง

การขาย กับ การตลาด และ

อัจฉริยะกลยุทธ์ ทำให้เห็นว่า

เคล็ดลับทั้งหมดอยู่ที่ การวางแผนล่วงหน้า
ที่ไกลกว่ากันหลายเท่า

อัจฉริยะกลยุทธ์ (Strategic Talent)

สามารถมองข้ามไปยังอนาคตได้ไกลกว่า

ไม่ใช่เพราะว่า เขาเก่งกว่า แต่เป็นเพราะว่า

การคิด + การคิดล่วงหน้า + การคาดการณ์

อัจฉริยะทางกลยุทธ์ (Strategic Talent)

เป็นเหมือน “นักปราชญ์ในสมัยอดีต”

แต่กลายเป็น “**นักปราชญ์ในสมัยปัจจุบัน**”

ที่สามารถคาดการณ์ล่วงหน้าได้ ด้วยกลยุทธ์ธุรกิจ

การวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ ได้อย่างละเอียด

และแม่นยำ ดังนั้นการคาดการณ์จึงเป็นไปได้

ตามแผนการอย่างไม่ต้องใช้การเดาสุ่ม

และสิ่งที่ทำได้เป็นการคาดการณ์อย่างที่มีเหตุผล

B

GOOD
PROMOTION

ทุกคนซื้อสินค้า
ในช่วงโปรโมชั่น
เท่านั้นหรือ
???