

5 สเตปค้นหา สร้างแบรนด์รุ่ง! มัดใจลูกค้า



5 สเตปสร้างแบรนด์รุ่ง! มัดใจลูกค้า

การสร้างแบรนด์ หรือทำแบรนด์ดี๊จ ถือว่าเป็นหนึ่งในหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจในยุคนี้ เพราะการมีสินค้าดีอย่างเดียวอาจไม่เพียงพอ การมีเรื่องราวประกอบ เพื่อให้ทราบถึงต้นกำเนิดที่มาของสินค้า คุณภาพวัตถุดิบ ความแตกต่างเฉพาะตัว สิ่งเหล่านี้ คือ คุณค่าที่จะช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า แบรนด์ หรือธุรกิจได้ และต่อไปนี่ คือ 5 สเตปของการสร้างแบรนด์ให้รุ่ง

SME Thailand



รู้จัก

เปิดตัว เพื่อให้รู้ว่า มีตัวตน

อันดับแรกก่อนที่จะเริ่มต้นสร้างแบรนด์ เราต้อง**ทำสินค้าให้เป็นที่รู้จักก่อน** เพื่อให้รับรู้ว่ามีสินค้าตัวนี้อยู่บนโลก เพราะต่อให้ของดีแค่ไหน แต่ไม่มีใครรู้จัก ก็เท่ากับปิดตายโอกาสของตัวเอง โดยอาจเริ่มต้นด้วยการกระจายสินค้าออกไปวางขายตามช่องทางต่างๆ โฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ ฯลฯ ให้ผู้บริโภคได้พบเห็นและรู้จักมากขึ้น ส่วนจะชอบไม่ชอบ ถูกใจหรือไม่ถูกใจอย่างไรนั้น ไว้ว่ากันอีกที

SME Thailand



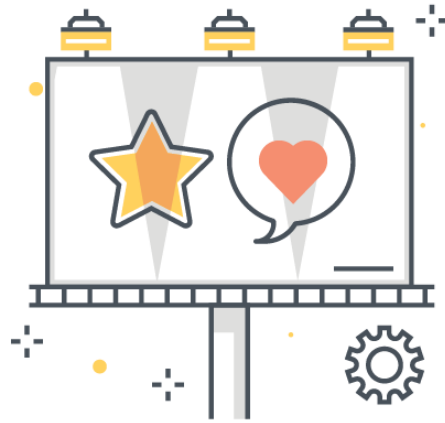
ชอบ

หาจุดร่วม

เชื่อมต่อประสบการณ์ที่ดี

เมื่อตัวสินค้าหรือแบรนด์เป็นที่รู้จักมากขึ้นแล้ว อันดับต่อไป คือ ผู้ประกอบการต้อง **ทำให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเกิดความนิยมชมชอบในสินค้านั้นๆ ให้ได้** โดยอาจจับจุดพฤติกรรมของลูกค้าว่าชื่นชอบอะไร ใช้สินค้าแบบไหน ฯลฯ จากนั้นพยายามหาจุดเชื่อมต่อ เพื่อนำเสนอสินค้าเข้าไปด้วยวิธีการที่แยบยล เพราะหากเมื่อใดก็ตามที่ลูกค้ามีความชื่นชอบและความสนใจ เป็นไปในทิศทางเดียวกันกับแบรนด์แล้ว ก็ไม่ยากที่เขาจะเปิดใจรับสินค้าของเราได้

SME Thailand



รัก

ตอกย้ำให้ชอบมากขึ้น
จนเปลี่ยนเป็นความรัก

เมื่อลูกค้าเปิดใจยอมรับแบรนด์มากขึ้นแล้ว สิ่งต่อไปที่ผู้ประกอบการต้องทำ คือ **สร้างความเชื่อมั่น มั่นใจให้กับลูกค้า** โดยตอกย้ำให้เห็นถึงตัวตนของแบรนด์ เพิ่มการรับรู้ให้มากขึ้น สร้างกิจกรรม โดยผ่านช่องทางสื่อสารต่างๆ ทำให้ลูกค้ารู้สึกว่ายิ่งได้สัมผัสมากขึ้นเท่าไร ก็ยิ่งชื่นชอบมากขึ้นเท่านั้น และจากความชอบอาจเปลี่ยนความรู้สึกจนกลายเป็นการหลงรักแบรนด์ขึ้นมาได้ เมื่อถึงจุดนั้นไม่เพียงแต่ปริมาณลูกค้าเพิ่มขึ้น แต่อาจหมายถึงการบอกต่อ การเป็นพวกเดียวกันกับแบรนด์ก็เป็นได้

SME Thailand



ใช้

สร้างความแตกต่าง
เพื่อให้ตัดสินใจซื้อได้ไม่ยาก

เมื่อเราสร้างทุกสิ่งทุกอย่างให้ถูกใจผู้บริโภค จนเกิดเป็นความชื่นชอบ รัก และไว้วางใจกัน
เกิดขึ้นได้แล้ว สเตปต่อไปที่ต้องทำ คือ **พยายามชูความแตกต่างและเอกลักษณ์ของตัวเอง**ขึ้นมา
เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น เพราะมีพื้นฐานความชื่นชอบเป็นทุนเดิมอยู่แล้ว

บทสรุปจบท้าย แต่ไม่ท้ายสุด หลังจากที่เราค่อยๆ บ่มเพาะจากการสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก จนเกิดเป็นความชอบ แปรเปลี่ยนกลายเป็นความรัก จนนำไปสู่การตัดสินใจซื้อในที่สุด และเมื่อได้ทดลองใช้แล้ว พบว่าดีจริงสมกับที่คิดไว้ ก็ไม่ยากที่จะทำให้เกิดความจงรักภักดีกับแบรนด์ขึ้นมาได้ จนกลายเป็นลูกค้าประจำ ให้การสนับสนุน ไปจนถึงเป็นปากเป็นเสียงแทนแบรนด์ตัวเอง โดยธรรมชาติ

และนี่ก็คือ 5 สเตปในการสร้างแบรนด์ รู้จัก ชอบ รัก ใช้ ภักดี ที่ไม่ว่านำไปใช้เมื่อไหร่ ก็ประสบความสำเร็จเมื่อนั้น

ที่มา : smethailandclub

<https://www.smethailandclub.com/marketing-4584-id.html>