

## 7 หลักการตลาดที่สำคัญในยุคดิจิทัล ในปี 2021

### 1. การปรับตัวให้ทันกระแสที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว

หลายคนคงทราบกันดีว่า กระแสนิยม หรือเทรนด์ (trend) นั้นมีการเปลี่ยนแปลงที่ไม่คงที่ ในช่วงการแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ผ่านมาจนถึงตอนนี้ ถือเป็นยุค **New Normal** ที่เปลี่ยนแปลงทั้งพฤติกรรมของผู้บริโภค และกระแสนิยมของสินค้า-บริการต่างๆบนออนไลน์ ทำให้นักการตลาดต้องมีการวางแผนปรับตัวที่ดีที่สุด ให้พร้อมรับกับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นเหล่านี้ด้วย **ความไวและความรวดเร็วให้มากกว่าคู่แข่ง**

---

### 2. การศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค/ลูกค้าให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า

การเจาะกลุ่มลูกค้าให้ตรงกลุ่มเป้าหมายของการทำการตลาด คือ กลยุทธ์ที่สำคัญต่อการทำการตลาด เพื่อการเพิ่มยอดขาย-สร้างรายได้ เพราะเมื่อรู้ความต้องการของลูกค้าแล้ว

---

### 3. การใช้ช่องทางทำการตลาดให้หลากหลาย

อธิบายอย่างง่ายๆ คือ **ไม่ควรพึ่งการทำการตลาดช่องทางเดียว** ตัวอย่างเช่น การมีเว็บไซต์เป็นหลักในการสร้างความเชื่อมั่นให้กับบริษัท และมีโซเชียลมีเดียอย่าง Facebook Page ในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า หรือผู้ที่สนใจในธุรกิจ เป็นต้น

---

### 4. การเพิ่มการสร้างคอนเทนต์นั้นสำคัญต่อการสร้างปฏิสัมพันธ์กับผู้ใช้งาน

(user) / ผู้ติดตาม (follower) เพราะการทำคอนเทนต์ไม่ใช่เพียงการเขียนบทความบนเว็บไซต์ แต่ยังรวมไปถึงการสร้างคอนเทนต์รูปภาพ วิดีโอ ภาพเคลื่อนไหว หรือคอนเทนต์บนโซเชียลมีเดียอื่นๆ ซึ่งสำคัญต่อการทำการตลาดผ่านเว็บไซต์และโซเชียลมีเดียเป็นอย่างมาก เพราะถ้าคอนเทนต์ที่น่าสนใจ จะทำให้เกิดการบอกต่อ หรือแชร์ต่อไปยังผู้อื่นได้เพิ่มขึ้น

---

### 5. การอัปเดตข้อมูลข่าวสาร/ความรู้ ถือเป็นสิ่งสำคัญในการเพิ่มการรับรู้ต่อแบรนด์ หรือองค์กร และยังสามารถช่วยสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าได้อีกด้วย

อ่านเพิ่มเติม: บทสรุปสำคัญของ Digital Trends 2020 ของไทยกับการปรับตัว  
ของนักการตลาดออนไลน์

- 
6. **เมื่อมีงบประมาณที่เพียงพอสามารถทำการลงทุนกับ Paid Media หรือการโฆษณาบนออนไลน์ในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็น Google Ads, Facebook Ads เป็นต้น ซึ่งควรมีการวางแผนการใช้จ่ายไปกับการโฆษณาให้ดี เพื่อการควบคุมงบประมาณที่มีอย่างจำกัดได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น**

---

  7. **การตั้งเป้าหมาย หรือผลลัพธ์ และประเมินผล เป็นสิ่งที่ควรทำในการวางแผนทำการตลาดในทุกรูปแบบ เพราะนอกจากจะช่วยในการกำหนดเป้าหมายการทำงานในครั้งต่อไป ยังช่วยให้สามารถวิเคราะห์ได้ว่าการใช้จ่าย-รายได้ที่ได้มาตรงเป้าหมาย หรือ KPIs ที่กำหนดไว้ได้หรือไม่ ถือเป็นความท้าทายในการทำการตลาดเป็นอย่างมาก**

ที่มาของข้อมูล: <https://accesstrade.in.th/7->

%E0%B8%AB%E0%B8%A5%E0%B8%B1%E0%B8%81%E0%B8%81%E0%B8%B2%E0%B8%A3%E0%B8%95%E0%B8%A5%E0%B8%B2%E0%B8%94-2020/