

เรดดีแพลนเน็ตเผย วิธีทำตลาดออนไลน์ สื่อสาร สินค้าและกิจกรรมอย่างเหมาะสม



เรดดีแพลนเน็ตเผย วิธีทำตลาดออนไลน์ สื่อสารสินค้าและกิจกรรมอย่างเหมาะสม

กรุงเทพ, 2 พฤศจิกายน 2559 – เรดดีแพลนเน็ต (www.readyplanet.com) ผู้ให้บริการเว็บไซต์สำเร็จรูปรายแรกในประเทศไทย และผู้ให้บริการด้านการตลาดออนไลน์แบบครบวงจร เผยวิธีการทำการตลาดออนไลน์ สื่อสารสินค้าและกิจกรรม สะท้อนกลับมาสู่ภาพลักษณ์ที่ดี และช่วยสร้างความแตกต่างให้กับแบรนด์ ในช่วงเวลานี้

นายบุรินทร์ เกสดีมณี ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายปฏิบัติการ บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด กล่าวว่า “สถานการณ์ในช่วงนี้ เป็นบรรยากาศของการโน้มรำลึกถึงพระมหากษัตริย์คุณ แต่ผู้บริโภคเองก็ยังคงมีความต้องการในสินค้าหรือบริการ เพื่อเป็นการดำเนินตามแนวทางเศรษฐกิจพอเพียงที่ “พอ” ได้วางเอาไว้ แแบรนด์จึงควรดำเนินการทางการตลาดต่อไปเพื่ออำนวยความสะดวกแก่ลูกค้าที่ต้องการสินค้า และทำแคมเปญโฆษณาตามความเหมาะสม แสดงความมีส่วนร่วมในการทำความคิด และสื่อสารแบรนด์ไปในแนวทางที่สมควร”

นายบุรินทร์กล่าวเพิ่มเติมว่า “ในช่วงเวลาสำคัญ ที่ประชาชน รวมถึงผู้ประกอบการทั่วประเทศ ต่างร่วมกันแสดงความไว้อาลัย ด้วยการงดกิจกรรมรื่นเริง กิจกรรมส่งเสริมการขายและแต่งกายด้วยเสื้อผ้าในโทนสีสุภาพ สำหรับผู้ประกอบการบนโลกออนไลน์ก็ได้มีการปรับหน้าเว็บไซต์ให้เป็นโทนสีขาว เทา และดำ รวมทั้งหยุดโฆษณาเพื่อโปรโมทสินค้าหรือธุรกิจที่หลากหลายแพลตฟอร์ม นอกเหนือจากนั้น สื่อสังคมออนไลน์อันดับ 1 เช่น Facebook ได้ประกาศหยุดการโฆษณาในประเทศไทย ตั้งแต่วันที่ 14-20 ตุลาคมที่ผ่านมา เพื่อเป็นการแสดงความไว้อาลัย และรำลึกถึงพระมหากษัตริย์คุณ สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการทำการตลาดออนไลน์ เพื่อสื่อสารสินค้า นอกจากจะมีการปรับแต่งเว็บไซต์ให้อยู่ในโทนสีดังกล่าวข้างต้นแล้ว ท่านยังสามารถสื่อสารสินค้าและทำกิจกรรมการตลาดออนไลน์อย่างเหมาะสมกับช่วงเวลาได้ โดยผมจะขอยกตัวอย่างผู้ประกอบการออนไลน์ 2 กลุ่ม คือ

กลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจที่มีสินค้าหรือบริการที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภคในช่วงเวลานี้ เช่น ธุรกิจเสื้อผ้า ท่านสามารถนำเสื้อผ้าสีดำ หรือสีสุภาพมาจัดวางที่หน้าแรกของเว็บไซต์ หรือโพสต์บนหน้าเพจ เพื่อให้ลูกค้าพบเห็นได้ง่าย รวมถึงอาจแนะนำให้ความรู้เกี่ยวกับการแต่งกายที่ถูกกาลเทศะในลักษณะที่ไม่ส่งเสริมการขายสินค้ามากเกินไปในเว็บไซต์ หรือบนเฟซบุ๊กเพจของท่าน

นอกจากนั้น ธุรกิจที่มีสินค้าหรือบริการที่เป็นที่ต้องการของลูกค้าในขณะนี้ สามารถทำโฆษณาในรูปแบบ Search

เพื่อให้ลูกค้าค้นหาเว็บไซต์ของท่านเจอได้ง่ายขึ้น ตัวอย่างเช่น จากสถิติของ Google Keyword Planner พบว่า เดือนกันยายน มีการค้นหาคำว่า “เสื้อยืดสีดำ” 1,300 ครั้งต่อเดือนหรือ 43 ครั้งต่อวัน และพบจาก Google Trends ว่า การค้นหาคำว่า “เสื้อยืดสีดำ” บน Google เพิ่มขึ้นโดยเฉลี่ย 20 เท่า หลังจากวันที่ 13 ตุลาคม ดังนั้น หากธุรกิจของท่านคือร้านขายเสื้อยืดออนไลน์ จากเดิมที่ใช้คำค้นหา (Keyword) คำว่า “เสื้อผ้าแฟชั่น” อาจปรับคีย์เวิร์ดเป็น “เสื้อยืดสีดำราคาส่ง” “เสื้อยืดสีดำ” เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับผู้สนใจซื้อให้สามารถพบท่านได้ง่ายขึ้น ส่วนธุรกิจอื่น ๆ เช่น ธุรกิจหนังสือออนไลน์ อาจใช้คีย์เวิร์ด “หนังสือพระราชนิพนธ์” “หนังสือในหลวง” หรือหากท่านทำธุรกิจร้านดอกไม้ อาจเลือกใช้คีย์เวิร์ด “รับจัดช่อดอกไม้ถวายความอาลัย” เป็นต้น เพื่ออำนวยความสะดวกให้ผู้ซื้อพบท่านได้ง่ายขึ้นเช่นกัน

สำหรับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจที่อาจไม่ได้มีสินค้าหรือบริการที่เกี่ยวข้อง วิธีการสื่อสารสินค้าหรือแบรนด์อาจไม่ใช่ในลักษณะของการขายสินค้าโดยตรง แต่เป็นการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีต่อแบรนด์ในใจของผู้บริโภคแทน เช่น ร่วมมือกับภาครัฐในการช่วยเหลือกิจกรรมสังคมที่เป็นประโยชน์ ด้วยการเข้าร่วมกระทรวงการท่องเที่ยวในการสนับสนุนให้เกิดการเดินทางไปเยี่ยมชมโครงการพระราชดำริ เป็นต้น ซึ่งกิจกรรมเหล่านี้ไม่เพียงแต่ช่วยให้ประชาชนได้รำลึกถึงพระมหากรุณาธิคุณเท่านั้น แต่ยังช่วยส่งเสริมการท่องเที่ยวโดยรวมของประเทศอีกด้วย

เกี่ยวกับเรดดีแพลนเน็ต (www.readyplanet.com)

เรดดีแพลนเน็ต เป็นบริษัทจดทะเบียนในไทย ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี พ.ศ. 2543 โดยเริ่มต้นจากเป็นผู้ให้บริการระบบเว็บไซต์สำเร็จรูปแห่งแรกในประเทศไทย สนับสนุนให้ผู้ประกอบการสามารถมีเว็บไซต์ได้ด้วยตัวเองเพื่อสร้างและขยายธุรกิจบนโลกดิจิทัลได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปัจจุบันบริษัทได้พัฒนาธุรกิจเป็นผู้ให้บริการด้านการตลาดดิจิทัลแบบครบวงจร ประกอบไปด้วยบริการเว็บไซต์พร้อมใช้ บริการโฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์ม Google, Facebook, Baidu, Alibaba บริการฝึกอบรมการตลาดดิจิทัล บริการการตลาดดิจิทัลสำหรับธุรกิจขนาดใหญ่ และล่าสุดเปิดตัวบริการโมบายล์แอปพร้อมใช้เพื่อธุรกิจ ในชื่อ Shappy เมื่อเดือนพฤศจิกายน 2558

เรดดีแพลนเน็ตมีผู้บริหารและบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญด้านการตลาดดิจิทัลมากกว่า 16 ปี ให้บริการด้วยความเป็นมืออาชีพ สนับสนุนธุรกิจให้ประสบความสำเร็จอย่างต่อเนื่องมาโดยตลอด ปัจจุบันมีลูกค้าที่ใช้บริการอยู่มากกว่า 16,000 ธุรกิจ

ติดต่อข้อมูลประชาสัมพันธ์:

สุชาย เฉลิมชนศักดิ์

บริษัท พีซี แอนด์ แอสโซซิเอตส์ คอนซัลติ้ง จำกัด

โทร: 02 971 3711

อีเมล: suchai@pc-a.co.th