

ไทยสไตล์ ขายได้ทั่วโลก



ไทยสไตล์ ขายได้ทั่วโลก

ตลาดโลก เป้าหมายสำคัญของผู้ประกอบการไทยกลายเป็นทั้ง ‘ยาขม’ และ ‘ขนมหวาน’ เกิดเป็นข้อสงสัยว่าเคล็ดลับอะไรบ้างที่ทำให้สินค้าไทยสามารถครองใจคนต่างชาติได้

- สร้างแบรนด์ให้เป็นที่รัก

“โมเดลที่จะทำให้ซอฟต์แวร์ไทยเติบโตในตลาดโลก เราต้องทำสินค้าและบริการของเราให้ดีขึ้นกว่าที่เคยเป็นอยู่เสมอ ต้องไปในที่ที่สินค้าและบริการของเราจะไปกระทบกับไลฟ์สไตล์ของเขาได้ หรือต้องเลือกประเทศที่คิดว่าเขาจำเป็นต้องใช้ของเราแน่ๆ อาจเริ่มที่ตลาดเล็กๆก่อนก็ได้ เราต้องออกแบบสินค้าและบริการของเราให้ตอบสนองได้ตั้งแต่ต้นน้ำถึงปลายน้ำ และที่สำคัญที่สุด เราต้องทำแบรนด์ให้แข็งแรงและน่าเชื่อถือให้ได้ ซึ่ง Airbnb เคยกล่าวว่าเป็นคนชอบเราล้านคน ยังไม่สำคัญเท่าร้อยละคนที่รักเราจริงๆ”

พรทิพย์ กองชุน กรรมการอำนวยการฝ่ายปฏิบัติการและผู้ร่วมก่อตั้ง Jitta.com

- พันธมิตรธุรกิจ

“กลยุทธ์การตลาดสำคัญของห้าตะขาบ คือ ให้ความไว้วางใจในคู่ค้าเป็นอันดับแรก และการลงไปดูตลาดร่วมกันกับคู่ค้าด้วย อีกทั้งต้องศึกษาวัฒนธรรมของลูกค้านั้นๆ ให้ดีด้วย ปัจจัยหลักๆ ในการเลือกคู่ค้าในแต่ละประเทศของห้าตะขาบ สิ่งแรกคือความซื่อสัตย์ สองคู่ค้าอยู่ในอุตสาหกรรมยา และประการสุดท้ายเรื่องของเงินทุนรูปแบบการโฆษณาสินค้าของแต่ละประเทศจะแตกต่างกันออกไป”

ไพบุลย์ สิมะวรา ผู้จัดการต่างประเทศ บริษัท ห้าตะขาบ จำกัด

เหล่านี้คือตัวอย่างแนวคิดสตาร์ทอัพและนักธุรกิจรุ่นเก่าของไทย กับมุมมองว่าทำอย่างไรสินค้าไทยจะเจาะตลาดโลกได้อย่างรวดเร็วและยั่งยืน ยังมีข้อคิดและความเห็นอีกมาก รอให้ทุกคนเข้ามาออกกำลังกายสมอง ในงานสัมมนา **มหกรรมความรู้ครั้งที่ 5 (OKMD Knowledge Festival) “มันส์สมอง | พื้นที่แห่งความรู้ในศตวรรษที่ 21”** วันเสาร์ที่ 10 ธันวาคม 2559 ตั้งแต่เวลา 11.30 – 18.00 น. ณ โรงแรมเคแอมเพ็กซ์สยามพินเนต ชั้น 7 ศูนย์การค้าสยามสแควร์วัน กรุงเทพฯ พบกับหัวข้อสัมมนา “ทักษะการสื่อสารและการตลาดที่นำเราสู่ตลาดโลก” (Marketing and Communication Skills to Reach the Market) โดย เชฟเอียน พงศ์วิรัช เจลิมกิตติชัย ที่ขอเปลี่ยนบทบาทมาปรุง ‘อาหารสมอง’ ให้ทุกคนได้ชิม