

7 เทรนด์การตลาดออนไลน์ปี 2014 แรงแน่! คุณ ทรงยศ คันธมานนท์ ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร และผู้ ก่อตั้ง ReadyPlanet.com



ในปีที่ผ่านมา การก้าวไปข้างหน้าอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยีและการเปิดตัวเครือข่าย 3G ในประเทศไทยอย่างเป็นทางการ ส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงต่อแวดวงธุรกิจในหลายๆ ด้าน รวมไปถึงวงการโฆษณาในประเทศไทย ที่เราจะได้ยินคำว่า “การตลาดออนไลน์ (Online Marketing)” กันมากขึ้น และมีโอกาสได้เห็นแคมเปญโฆษณารูปแบบใหม่ๆ ที่ทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้รวดเร็ว และตรงจุดมากขึ้น



แล้วในปี 2014 นี้ละ...รูปแบบการตลาดออนไลน์จะเปลี่ยนไปในทิศทางไหน อะไรเป็นสิ่งที่นักการตลาดยุคใหม่ควรหันมาให้ความสนใจและนำไปปรับใช้กับธุรกิจเพื่อให้เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคบนโลกออนไลน์ในปัจจุบันได้อย่างเหมาะสม

1.) โดเมนเนมนามสกุลใหม่กำลังจะมา ผู้บริโภคจะเข้าถึงเว็บไซต์ได้ตรงความต้องการมากขึ้น – ปัจจุบันคนไทยนิยมจดโดเมนเนมเป็น .com หรือ .co.th แต่ในปัจจุบันองค์กร ICAAN ได้มีการเสนอทางเลือกให้ผู้ที่ต้องการทำเว็บไซต์สามารถเลือกจดโดเมนเนมนามสกุลใหม่ หรือ New Top Level Domains ได้ตามวัตถุประสงค์หรือลักษณะธุรกิจที่หลากหลายโดยตั้งแต่ปี 2014 นี้เป็นต้นไป จะมีการเปิดให้บริการโดเมนเนมนามสกุลใหม่ๆ อีกมากกว่า 1,000 นามสกุล

ยกตัวอย่างเช่น หากคุณทำเว็บไซต์ที่เกี่ยวกับการให้บริการ ก็สามารถจดทะเบียนเป็น .Design .Insurance .Service .Consulting หรือหากทำเว็บไซต์ช้อปปิ้ง ก็สามารถจดทะเบียนเป็น .Shop .Sale .Free .Buy .Camera ได้เลย ซึ่งข้อดีของการจดโดเมนรูปแบบใหม่นี้ จะช่วยในการสื่อสารกับลูกค้าได้ง่ายและตรงจุดมากขึ้น รวมทั้งจะมีส่วนช่วยในการเพิ่มโอกาสที่จะทำให้เว็บติดอันดับใน Search Engine ได้ดีขึ้น จากคีย์เวิร์ดที่อยู่ในชื่อโดเมนเนม เช่น ชื่อกล้องถ่ายรูป ก็พิมพ์ ‘digital camera’ เว็บไซต์ที่จดโดเมนด้วย .camera จะมีโอกาสติดอันดับที่ดีขึ้นใน Search Engine

2.) ผลลัพธ์จากการค้นหาบน Google จะมีสีส้มมากขึ้น – ในปี 2014 นี้ การแสดงผลการค้นหาข้อมูลต่างๆ บน

Search Engine อย่าง “Google” จะไม่ได้มีแค่ชื่อเว็บไซต์ คำอธิบาย และลิงค์เป็นตัวอักษรอีกต่อไป แต่จะเริ่มมีการนำเสนอผลลัพธ์การค้นหาด้วยรูปแบบข้อมูลที่หลากหลายมากขึ้น เช่น ภาพประกอบ, คะแนนรีวิว, ปุ่มแชร์ผลลัพธ์การค้นหาไปยัง Google+ รวมทั้งข้อมูลอัปเดตล่าสุดจาก Google+ Business Page

ดังนั้น ธุรกิจออนไลน์จึงไม่ควรพลาดโอกาสในการสร้างข้อมูลที่จะช่วยเสริมสร้างความโดดเด่นให้กับเว็บไซต์ของท่านในผลลัพธ์การค้นหาของ Google ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มจำนวนผู้ชมเว็บไซต์ให้มากยิ่งขึ้น

3.) โขเขียนมีเดียจะมีผลต่อการค้นหาบน Google มากขึ้น – เป้าหมายหนึ่งของ Search Engine ยักษ์ใหญ่อย่าง Google นั่นก็คือ การที่ทำให้ผู้ใช้ Google นั้นได้รับข้อมูลที่เกี่ยวข้องมากที่สุดซึ่งข้อมูลนั้นก็ควรจะมีคุณภาพของเนื้อหาที่ดีที่สุดด้วยเช่นกัน เพราะฉะนั้นจึงมีการนำจำนวนการแชร์ การ Like หรือจำนวนครั้งที่ content นั้นถูกเปิดชมเข้ามาเป็นส่วนร่วมในการจัดอันดับบน Google ด้วย ยิ่งมีคน Share ข้อมูลนั้นมาก ๆ ก็หมายความว่าคุณภาพของข้อความนั้นก็จะสูงตามไปด้วย จึงไม่เป็นเรื่องบังเอิญที่ว่า ผลการค้นหาส่วนใหญ่ที่ติดอันดับต้นๆ ตามธรรมชาติ (SEO) นั้น จะเป็นเว็บไซต์หรือบทความที่ถูกแชร์กันต่อๆ อย่างแพร่หลาย

และในปี 2014 นี้ก็เชื่อได้ว่า กิจกรรมการ Share และ Like บนหน้าเว็บไซต์เหล่านี้ จะมีผลในการจัดอันดับที่มากขึ้น หรืออาจจะมากกว่าคะแนนที่ได้รับจากการสร้าง Link เข้ามาจากเว็บไซต์อื่นๆ อย่างที่ผ่านมา

4.) การทำตลาดผ่านเครื่องมือการค้นหาเว็บไซต์ Baidu จะได้รับความนิยมมากขึ้น – นอกจาก Google แล้วยังมี Search Engine อีกหนึ่งค่ายที่ในปี 2014 จะเข้ามาบุกตลาดในไทยนั่นคือ Baidu ซึ่งเป็น Search Engine อันดับหนึ่งของประเทศที่มีประชากรมากเป็นอันดับหนึ่งของโลกคือ จีน นั่นเอง โดย Baidu ได้ส่งเว็บไต์แรกทอรี่ ที่ชื่อว่า th.hao123.com เข้ามาในไทยได้ระยะหนึ่งแล้ว

ดังนั้นจึงเป็นที่น่าจับตามองว่า อีกเทรนด์ของการทำการตลาดออนไลน์ในปี 2014 นี้ คือการเข้ามาของ Search Engine ค่ายต่างๆ ที่จะเป็นประโยชน์ต่อเจ้าของธุรกิจออนไลน์ เพราะผู้ใช้จะมีช่องทางในการค้นหาข้อมูลเพื่อมาเจอเว็บไซต์ของท่านได้มากขึ้นและยังสามารถเพิ่มฐานลูกค้าได้มากขึ้นอีกด้วย

5.) Multi Screen Trend ยังมาแรง และจะปรับการแสดงผลเนื้อหาให้เหมาะกับทุกหน้าจอ – ด้วยอุปกรณ์

สื่อสารทั้ง Smartphone และ Tablet ที่มีหลายรุ่น หลายระดับราคาให้ผู้บริโภคจับจองเป็นเจ้าของได้ง่ายขึ้น รวมถึงพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบัน ที่ต้องการบริโภคข่าวสารแบบ Real Time ทุกที่ทุกเวลาผ่านอุปกรณ์ต่างๆ หลากหลาย เช่น บางคนเห็นโฆษณาบน computer แต่เข้ามาร่วมกิจกรรมด้วย Smartphone ระหว่างเวลาว่างขณะเดินทาง เป็นต้น

ดังนั้น การปรับตัวให้รับกับ Multi Screen Trend ด้วยการพัฒนา “เนื้อหา” ให้รองรับกับ “พฤติกรรม” ของผู้บริโภคที่ “เปลี่ยนไป” ในแต่ละหน้าจอ ไม่เพียงแต่สำคัญ แต่เป็นสิ่งที่จำเป็น เพราะถ้าธุรกิจที่ยังไม่ปรับตัว ท่านก็จะสูญเสียลูกค้าที่นับวันจะหันมาใช้มือถือและแท็บเล็ตในการใช้อินเทอร์เน็ตไปอย่างน่าเสียดาย

6.) ยุคทองของการทำโฆษณาติดตามรายบุคคล (Retargeting Ads) - การทำโฆษณาออนไลน์ในปี 2014 จะก้าวผ่านจากยุคที่มีเพียงการตีโฆษณาแบนเนอร์ไปฝากไว้ตามเว็บใดเว็บหนึ่งต่างๆ เข้าสู่ยุคการทำโฆษณาขั้นสูงที่มีความซับซ้อนและมีความสามารถที่มากขึ้นมากเช่น การทำ Retargeting Ads เป็นกลยุทธ์ที่ใช้ได้ผลมากในช่วงหลังมานี้ โดยทั่วไปเมื่อผู้เข้าชมคลิกเข้าชมเว็บไซต์ ผ่าน “Web Browser” จะเกิด Cookies (ข้อมูลขนาดเล็ก) จะถูกส่งไปเก็บไว้ในเบราว์เซอร์ของท่านเพื่อทำการเก็บข้อมูลว่าได้เคยเข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์นั้นๆ แล้ว และเมื่อท่านเปิดเว็บไซต์อื่นๆ ท่านก็จะมีโอกาสเห็นโฆษณาของเว็บไซต์เดิมที่ท่านเคยเข้าไปเยี่ยมชมมาปรากฏอยู่ เพื่อจะจูงใจให้ท่านคลิกและกลับไปชมเว็บไซต์อีกครั้ง

ซึ่งการทำโฆษณาให้เห็นซ้ำ จะทำให้แบรนด์หรือผลิตภัณฑ์นั้น ไปอยู่ในอันดับต้นๆ ของจิตใจผู้บริโภค และเป็นที่แน่นอนว่า ยิ่งค่าคุ้นเคยกับแบรนด์นั้นมากขึ้นเท่าใด เขาก็จะมีความเชื่อใจและผูกพัน ซึ่งจะนำไปสู่การซื้อสินค้านั้นได้

7.) Line จะทำได้มากกว่า Chat และขายสติ๊กเกอร์ – ถึงเวลาค้าขายบนไลน์กันแล้ว การถือกำเนิดของ “Line” แอปพลิเคชันแชทยอดนิยม ได้เข้ามามีอิทธิพลกับการทำการตลาดออนไลน์ ซึ่งเทียบรัศมีความนิยมกับ Social Network อย่าง Facebook ได้อย่างสูสี

ดังนั้น คนทำธุรกิจออนไลน์ต้องสนใจและหาโอกาสที่จะนำเสนอสินค้าและบริการไปยังลูกค้ากลุ่มผู้ใช้ Line เพื่อเพิ่มฐานลูกค้าให้กับธุรกิจ ควบคู่ไปกับเครื่องมือ Social Media ที่หลากหลายไปพร้อมๆ กัน จะทำให้เพิ่มการรับรู้ในการจดจำของแบรนด์และเป็นการสร้างยอดขายได้อีกช่องทางที่ผู้ทำธุรกิจออนไลน์ไม่ควรพลาด

