

บทที่ 2

รูปแบบในการดำเนินธุรกิจ

การทำธุรกิจตามแนวคิด Tryvertising ผ่านช่องทางเว็บไซต์ คือ การทำ Tryvertising ที่อยู่ในรูปของการแจกสินค้าตัวอย่างผ่านช่องทางเว็บไซต์ให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเพื่อให้ลูกค้าได้ทดลองใช้สินค้าและมีประสบการณ์ตรงกับสินค้านั้นๆ จนเกิดการตัดสินใจซื้อสินค้านั้นๆ ซึ่งในด้านของลูกค้าที่เป็นสมาชิกเว็บไซต์นั้นก็จะมองว่าเว็บไซต์เราเป็นตัวเลือกที่ดีในการหาข้อมูลและทดลองสินค้าตัวอย่างก่อนการตัดสินใจซื้อ สำหรับเจ้าของตราสินค้านั้น จะมองว่าเว็บไซต์ เราเป็นช่องทางที่จะให้เจ้าของตราสินค้าได้มีการสื่อสารทางการตลาดไม่ว่าจะเป็นการนำเสนอข้อมูล การแจกสินค้าตัวอย่าง พร้อมทั้งนำเสนอโปรโมชั่นไปสู่กลุ่มเป้าหมายที่ใช่จริงๆ ของตราสินค้านั้นๆ ซึ่งจะทำให้เกิดการตัดสินใจซื้อในที่สุด โดยสามารถอธิบายรูปแบบในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

วิธีการดำเนินธุรกิจโดยใช้เว็บไซต์เป็นเครื่องมือหลักในการดำเนินงาน โดยเว็บไซต์ดังกล่าวนี้จะเป็นที่รวบรวมพร้อมทั้งแจกสินค้าตัวอย่าง (Product Sampling) ให้กับสมาชิกของเว็บไซต์ อีกทั้งยังเป็นช่องทางสำหรับการโฆษณาสินค้าต่างๆ ให้กับเจ้าของตราสินค้า รวมทั้งยังเป็นที่รวบรวมข้อมูลที่สำคัญ กิจกรรมต่างๆ ที่เป็นประโยชน์กับเหล่าสมาชิกของเว็บไซต์อีกด้วย

กลุ่มสินค้าตัวอย่างที่เข้าร่วมกิจกรรมภายในเว็บไซต์เพื่อนำสินค้าตัวอย่างมาแจกนั้นสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ ผลิตภัณฑ์สำหรับความสวยงาม และ ผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการใช้ชีวิตประจำวันของกลุ่มเป้าหมายหลักของเว็บไซต์ที่เน้นกลุ่มผู้หญิงคนทำงาน อายุตั้งแต่ 20 - 40 ปีขึ้นไป เช่น เครื่องสำอาง ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าและผิวกาย ผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผม เป็นต้น ซึ่งทางบริษัทจะทำการติดต่อไปยังเจ้าของตราสินค้าต่างๆ ที่สนใจที่จะทำการตลาดตามแนวคิด Tryvertising ผ่านทางเว็บไซต์ โดยในช่วง 3 เดือนแรกทางเว็บไซต์จะให้เจ้าของผลิตภัณฑ์สามารถทดลองแจกสินค้าตัวอย่างผ่านทางเว็บไซต์ได้ฟรี

สิ่งที่บริษัทที่เป็นเจ้าของสินค้าจะได้รับจากการนำสินค้ามาลงที่เว็บไซต์ คือ บริษัทเจ้าของผลิตภัณฑ์สามารถนำเสนอข้อมูลและแจกสินค้าตัวอย่างได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายของบริษัท เมื่อเทียบกับการแจกสินค้าตัวอย่างด้วยวิธีอื่นที่มักเน้นการแจกสินค้าตัวอย่างจำนวนมากแต่อาจจะไม่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายของผลิตภัณฑ์อย่างแท้จริง นอกจากนั้นบริษัทยังได้รับผลสำรวจเกี่ยวกับความพึงพอใจของผลิตภัณฑ์เบื้องต้นที่สมาชิกได้ทดลองใช้สินค้าตัวอย่างดังกล่าว เพื่อให้คำแนะนำเกี่ยวกับสินค้าตัวอย่างที่ได้ทดลองใช้ไป นอกเหนือจากการแจกสินค้าตัวอย่างแล้วบริษัทเจ้าของ

ผลิตภัณฑ์ยังได้โฆษณาเกี่ยวกับตัวผลิตภัณฑ์ผ่านทางเว็บไซต์ซึ่งเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการสื่อสารทางการตลาด เช่น การนำเสนอโปรโมชั่นใหม่ๆ ซึ่งจะส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อในที่สุด

สำหรับรูปแบบการแจกสินค้าตัวอย่างผ่านทางเว็บไซต์นั้นจะเป็นการแจกสินค้าตัวอย่างไปยังกลุ่มเป้าหมายควบคู่ไปกับการให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อการตัดสินใจซื้อ เพื่อเป็นการสร้างประสบการณ์ที่ดีในการทดลองใช้สินค้า ซึ่งตรงตาม Concept ของ “Tryvertising” อย่างที่ได้กล่าวมาแล้ว สินค้าตัวอย่างที่ทางเว็บไซต์จะทำการแจกไปนั้น ทางเว็บไซต์จะมีการ mapping ระหว่างกลุ่มเป้าหมายของบริษัทและข้อมูลสมาชิก (Member Profile) ให้ตรงกันเพื่อทำการแจกสินค้าตัวอย่างให้เหมาะสมกับคุณสมบัติของสมาชิกท่านนั้นและตรงกับกลุ่มเป้าหมายของเจ้าของผลิตภัณฑ์นอกจากสมาชิกของเว็บไซต์จะได้สินค้าตัวอย่างแล้ว ยังจะได้รับรู้ข้อมูลข่าวสารต่างๆ ที่เป็นประโยชน์ อีกทั้งยังได้ร่วมกิจกรรมต่างๆ ที่ทางเว็บไซต์จัดทำขึ้นโดยเฉพาะกับสมาชิกท่านนั้น

เว็บไซต์ Freesampling จะมีระบบการสะสมคะแนนเพื่อแลกสินค้าตัวอย่าง มากไปกว่านั้นคะแนนสะสมสามารถนำไปแลกของรางวัล และการเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ ที่เหมาะกับ Lifestyle ของสมาชิก คะแนนสะสมของสมาชิกจะมาจากกิจกรรมต่างๆ ที่สมาชิกเข้ามาร่วมทำภายในเว็บไซต์ Freesampling ไม่ว่าจะเป็นการตอบแบบสอบถาม การให้คำแนะนำหรือความคิดเห็นต่างๆ ตามผลิตภัณฑ์ หรือการตั้งกระทู้

การสร้างเว็บไซต์ Freesampling ให้เป็นที่รู้จักกับกลุ่มเป้าหมายสามารถทำได้โดยการสร้างแบรนด์และทำกิจกรรมทางการตลาด โดยวัตถุประสงค์ในการทำกิจกรรมทางการตลาดเบื้องต้น คือ การสร้าง Brand Awareness ของเว็บไซต์ Freesampling เพื่อเพิ่มจำนวนสมาชิกของเว็บไซต์ และสร้างการรับรู้ถึงการมีแหล่งชุมชนใหม่บนสื่อออนไลน์ ทั้งในรูปแบบของ Above The Line และ Below The Line โดยในส่วนของ Above The Line นั้น เราจะใช้สื่อต่างๆ ในการลงโฆษณา ได้แก่ Magazine BTS และการทำ Online Marketing ส่วน Below The Line นั้น เราต้องทำการแนะนำ Website ไปยังกลุ่มลูกค้าโดยร่วมกับบัตรเครดิต เช่น HSBC UOB โดยจะเลือกเฉพาะกลุ่มลูกค้าที่ตรงตามกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ก็จะมีกิจกรรมเพื่อทำกิจกรรมในการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ รวมถึงการรับสมัครสมาชิกในสถานที่ต่างๆ เช่น สำนักงานย่านสาทร สีลม และทำการประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ของเราผ่าน เว็บไซต์อื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง การทำกิจกรรมต่างๆ ร่วมกับเหล่าสมาชิกเพื่อเป็นการสร้างความรู้สึกและประสบการณ์ที่ดีให้กับเหล่าสมาชิก

แนวทางในการดำเนินธุรกิจข้างต้นจะช่วยให้เว็บไซต์ Freesampling สามารถเพิ่มจำนวนสมาชิกได้อย่างต่อเนื่องและสร้างการรับรู้ของแบรนด์ไปยังกลุ่มเป้าหมายได้ แต่สิ่งสำคัญอีก

ประการในการทำธุรกิจนั้น จำเป็นจะต้องให้ความสำคัญกับการวิเคราะห์ถึงสภาพของตลาดและ
คู่แข่งซึ่งจะทำการวิเคราะห์ในบทต่อไป