

# การพัฒนาระบบงานขายเชิงกลยุทธ์

## DAY 2: การวิเคราะห์และสร้างโอกาสทางการขาย



โดย

อาจารย์ปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูลย์

Executive Coach

Leadership and Strategic Development Consultant








[www.pakornblog.com](http://www.pakornblog.com)

# ตรวจสอบสุขภาพ : หลุมพรางที่ติดอยู่

- ❖ เป้าหมายไม่ชัดเจน และคิดว่าทำไม่ได้
- ❖ ไม่มีแผนการทำงานอย่างเป็นระบบ
- ❖ กังวลกับยอดขายจนกลายเป็นความเครียด
- ❖ ท้อถอยกับงานขาย ไม่มีทางออกของปัญหา
- ❖ มองไม่เห็นลูกค้ารายใหญ่ของตัวเอง (Blue Print)
- ❖ ไม่ให้ความสำคัญกับ Sale Pipeline เท่าที่ควร
- ❖ ขาดระเบียบวินัยในการทำงานของตัวเอง
- ❖ กระตุ้นตัวเองให้กระตือรือร้นไม่ได้เท่าที่ควร



## การเอาชนะหลุมพรางของตัวเอง

-  หลุมพรางที่เจออยู่
-  เอาชนะได้โดยวิธีใด ?
-  การให้คำปรึกษาเบื้องต้น
-  แผนงานที่จะนำไปปฏิบัติ
-  คาดหวังผลลัพธ์ในเรื่องใด ?

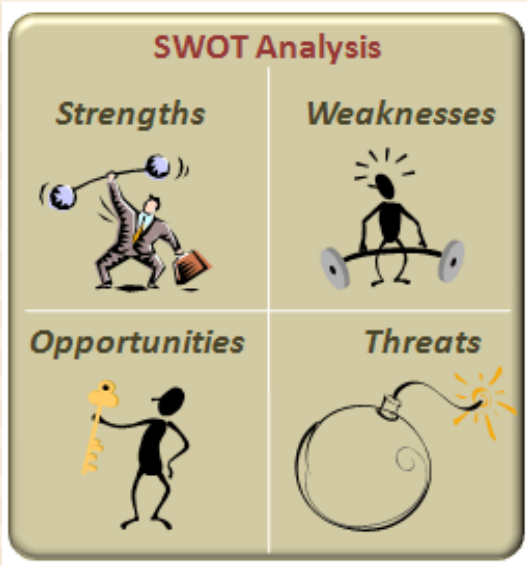
# วิเคราะห์สภาวะการแข่งขัน

- ➔ การวิเคราะห์ SWOT
- ➔ คู่แข่งรายสำคัญ
- ➔ ตารางการวิเคราะห์ ตลาด-สินค้า
- ➔ ตารางการวิเคราะห์เชิง BCG Matrix
- ➔ สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน



# Workshop 2

## กำหนดกลยุทธ์ SO



★ วิเคราะห์ SWOT

★ คึงจุดเด่น ร่วมกับ โอกาสทางการขาย

★ กำหนดกลยุทธ์ เพื่อนำไปปฏิบัติ

“ค้นหาจุดเด่นที่เรามี แต่คู่แข่งมันไม่มีให้เจอ”



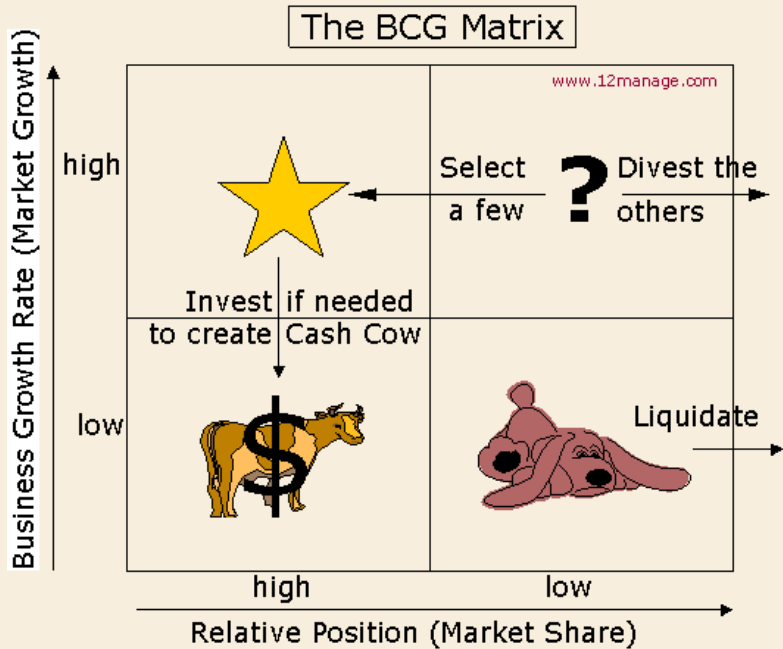
## กำหนดกลยุทธ์เจาะตลาด

- ▶▶ วิเคราะห์ตาราง ตลาด-สินค้า
- ▶▶ ค้นหาโอกาสทางการขายที่ละเอียด
- ▶▶ กำหนดกลยุทธ์เจาะตลาด
- ▶▶ ประเมินความคุ้มค่าที่จะได้รับ
- ▶▶ วางแผนปฏิบัติงานพอสังเขป

“โอกาสทางการขาย มีอยู่รอบๆตัวเรา”

# Workshop 4

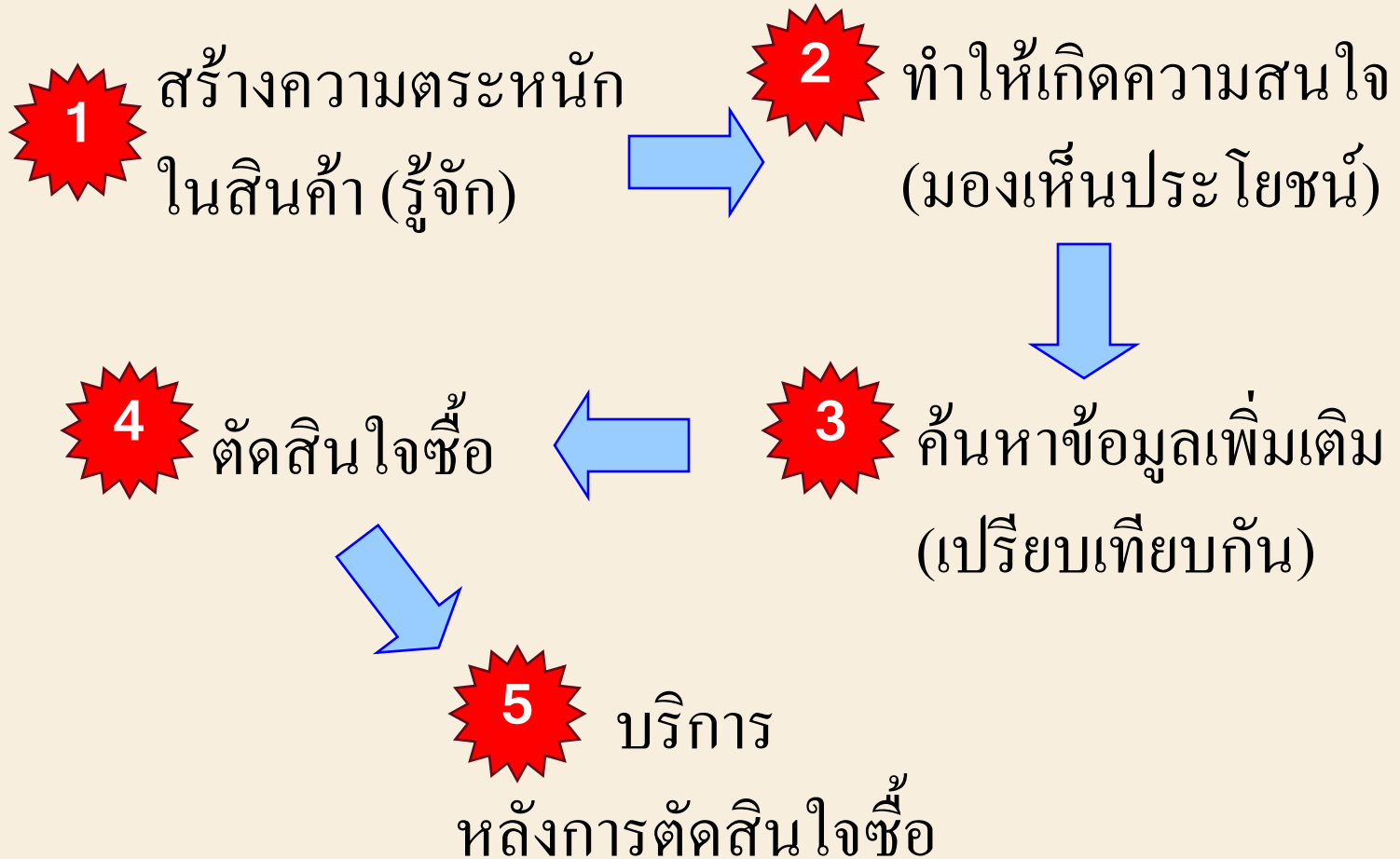
## กำหนดกลยุทธ์ Solution หลัก



- วิเคราะห์ตาราง BCG Matrix
- ค้นหา Solution ที่เป็นดาวเด่น
- กำหนดกลยุทธ์หลักด้านเชิงรุก
- วางแผนปฏิบัติงานพอสังเขป

“การจัดลำดับความสำคัญ ของกลยุทธ์ ที่คุ้มค่า ย่อมดีกว่า”

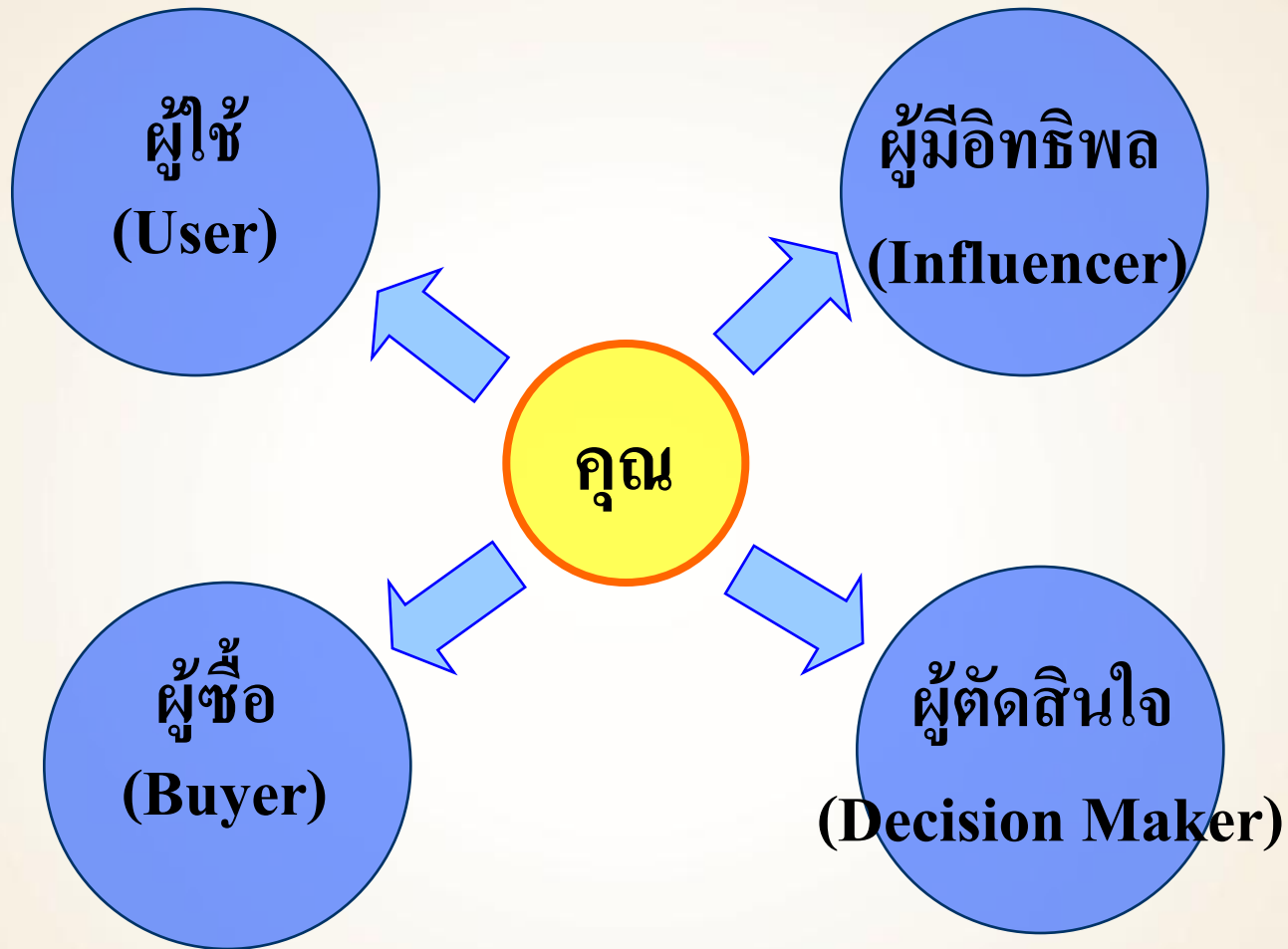
# เรียนรู้กระบวนการตัดสินใจซื้อ



“ลูกค้าต้องผ่านกระบวนการนี้ครบจึงเกิดการซื้อ”



# กลุ่มบุคคลที่ต้องติดต่อในองค์กรลูกค้า



**“คุณติดต่อครบทุกกลุ่มหรือไม่”**

## Workshop 5

# การบริหารลูกค้าองค์กร

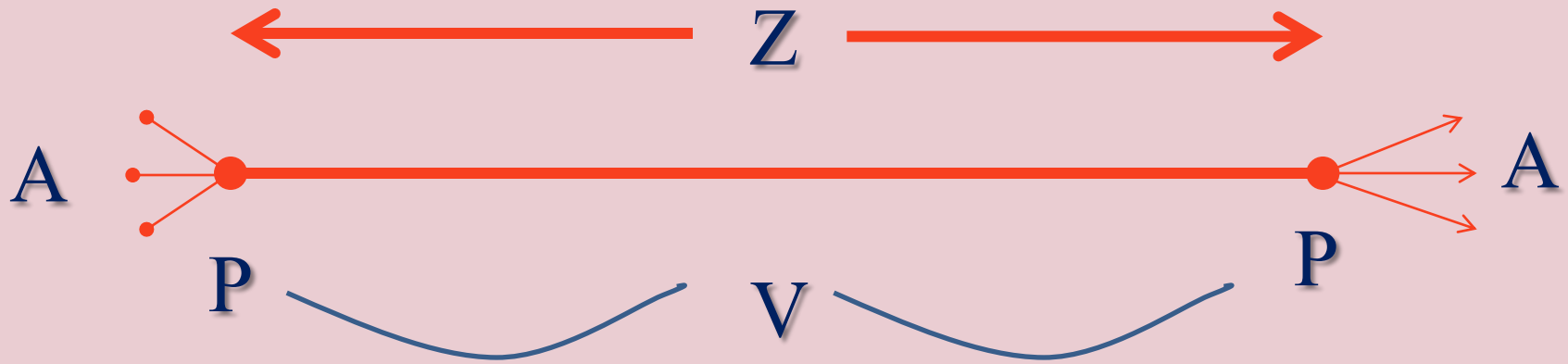
- ★ บริษัทลูกค้าที่ติดต่อชื่อ .....
- ★ ผู้ใช้รู้สึกอย่างไรกับสินค้า/บริการของบริษัท?
- ★ ผู้มีอิทธิพลให้การสนับสนุนเรามากแค่ไหน?
- ★ ผู้ตัดสินใจซื้อใช้เงื่อนไขที่เราได้เปรียบในการตัดสินใจหรือไม่?
- ★ ผู้ซื้อให้ข้อมูลในกระบวนการซื้อครบถ้วนหรือไม่?
- ★ คุณคิดว่าสามารถปิดการขายได้ก็เปอร์เซ็นต์?

# คำถามที่ต้องหมั่นถามอยู่เสมอ

1. ลูกค้าของเรา คือ ใคร
2. คุณค่าตามความรู้สึกลูกค้าคืออะไร
3. คู่แข่งของเราเป็นใคร
4. ทำไมลูกค้ากลุ่มเป้าหมายหลักจึงซื้อของจากคู่แข่ง
5. ความได้เปรียบเชิงการแข่งขันของเราคืออะไร
6. เราต้องทำอะไรที่แตกต่างไปจากเดิม เพื่อดึงดูดลูกค้าเพิ่มขึ้น
7. คุณค่าที่คุณนำเสนอให้แก่ลูกค้าคืออะไร

**“ ทดลองตอบคำถามเหล่านี้กันหน่อยครับ ”**

# เทคนิคการเจรจาต่อรองอย่างเหนือชั้น



**“รู้ลูกค้า...รู้ตัวเรา...พิชิตยอดขาย”**

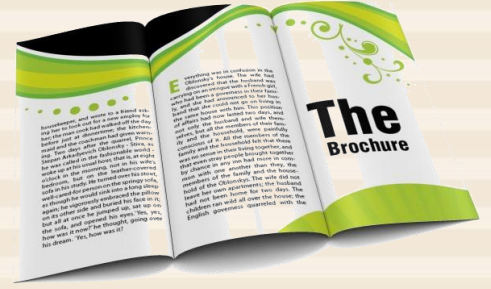
## Workshop 6

# บทพูดเพื่อการเจรจาต่อรองอย่างสร้างสรรค์

- บทพูดสำหรับลูกค้าขอลดราคา
- บทพูดสำหรับลูกค้าเปรียบเทียบกับคู่แข่ง
- บทพูดสำหรับลูกค้าขอ Promotion พิเศษ
- บทพูดสำหรับลูกค้าคุยเรื่องการชำระเงิน
- บทพูดสำหรับลูกค้าไม่ตัดสินใจซื้อ

หมายเหตุ: กรอกแบบฟอร์มให้ครบถ้วน

# เครื่องมือประกอบการนำเสนอขาย



- ❖ Brochure (เอกสารแนะนำสินค้า)
- ❖ Company Profile (เอกสารแนะนำภาพรวม)
- ❖ Presentation (การนำเสนอ โดย Notebook)
- ❖ Proposal (เอกสารนำเสนอราคา)
- ❖ เอกสารการตลาดอื่นๆ
- ❖ เอกสารทางด้าน Solution ที่เป็นประโยชน์



# กิจกรรมส่งเสริมการขายที่สำคัญ



- ❖ การทำ Direct Mail, Mailing List
- ❖ การสร้างทีมงาน Tele-Marketing
- ❖ การจัดสัมมนาความรู้ต่างๆ
- ❖ การจัดกิจกรรม ณ จุดขาย (Booth)
- ❖ การจัดการงานบริการ
- ❖ การพบปะผู้บริหารกับลูกค้า
- ❖ การท่องเที่ยวประจำปี (กิจกรรมสนทนาการ)



# หลักการบริหารงานขายลูกค้าองค์กรขนาดใหญ่

- มุ่งเน้นสร้างความสัมพันธ์
- เข้าใจถึงบุคคลทุกกลุ่ม
- รู้โครงสร้างองค์กรที่เกี่ยวข้อง
- ดำเนินการตามขั้นตอนการจัดซื้อ
- เชี่ยวชาญเรื่อง Entertain
- ทำงานแบบนักขายเชิงกลยุทธ์





# หลักการบริหารงานขายลูกค้าน้องค์กรทั่วไป

- มุ่งเน้นการบริการ
- เข้าถึงบุคคลระดับตัดสินใจ
- นำเสนอสินค้าที่มีคุณค่าตรงตามต้องการ
- ดำเนินงานขายเชิงรุกแบบครบเครื่อง
- เชี่ยวชาญเรื่องการนำเสนอสินค้าและบริการ
- ทำงานแบบนักขายผู้เชี่ยวชาญ



# บทบาทนักขายในฐานะที่ปรึกษา

- สร้างภาพลักษณ์ที่ปรึกษา (ผู้เชี่ยวชาญ)
- นำเสนอเฉพาะสิ่งที่มีคุณค่า (ลูกค้าต้องการ)
- สร้างเวทีการแข่งขันของตัวเอง (จุดเด่นของเรา)
- บริหารงานขายอย่างมีระบบ (วางแผนงานชัดเจน)
- คุณไม่ใช่ นักขาย ทั่วไป (ความภาคภูมิใจ)

# ทัศนคติเชิงบวกในเรื่องต่างๆ (จับคู่)

- 📢 งานขายให้ประโยชน์อะไร ?
- 📢 ลูกค้าช่วยเหลือคุณเรื่องอะไรบ้าง ?
- 📢 หัวหน้าช่วยเหลือคุณเรื่องอะไรบ้าง ?
- 📢 บริษัทช่วยเหลือคุณเรื่องอะไรบ้าง ?
- 📢 เพื่อนร่วมงานช่วยเหลือคุณเรื่องอะไรบ้าง ?









แลกเปลี่ยนสิ่งที่ได้รับจากการฝึกอบรม

เรื่องที่ได้รับ

เรื่องที่ชอบ

เรื่องที่จะนำไปใช้ทันที

# นักขายเชิงกลยุทธ์

-  กำหนดเป้าหมาย
-  วางแผนงานอย่างมีระบบ
-  สร้างโอกาสทางการขายอย่างต่อเนื่อง
-  ทำงานขายเชิงกลยุทธ์

ขอให้โชคดี ร่ำรวย สวัสดิครับ