



## ทำรับแผนการตลาด (Marketing Plan)

### ทำความรู้จักกันก่อนว่า แผนการตลาดคืออะไร

แผนการตลาด (Marketing Plan) คือสิ่งที่กำหนดการดำเนินการทางด้านตลาด กำหนดความอยู่รอดและอยู่ได้ตลอดจนเป็นแนวทางความเจริญทางธุรกิจ แต่เมื่อขาดธุรกิจจะขาดแนวทางในการปฏิบัติทางการตลาดจะส่งผลกระทบต่อด้านต่างๆ ตามมา เช่นผลกระทบต่อด้านการเงิน การผลิต ระบบการจัดการธุรกิจ กล่าวคือเมื่อสินค้าขายไม่ได้ก็ขาดเงินมาหมุนเวียนในกิจการ การผลิตสินค้าก็ไม่สามารถทำต่อเนื่องได้เช่นกันการดำเนินธุรกิจจะไม่เป็นไปตามระบบ เพราะฉะนั้นจึงกล่าวได้ว่าแผนการตลาดคือหัวใจสำคัญของธุรกิจ

แผนการตลาด (Marketing Plan) เป็นส่วนที่สรุปใจความสำคัญ ๆ ของแผนธุรกิจ (Business Plan) ทั้งหมด อีกทั้งยังเป็นจุดเริ่มต้นของธุรกิจเป็นตัวสะท้อนถึงความเป็นไปได้ของธุรกิจ เพื่อความเด่นชัดควรกำหนดแผนการตลาด ให้ละเอียดถี่ถ้วน

นอกจากนั้นแล้วแผนการตลาดเป็นการอธิบายให้ผู้ที่มีส่วนได้เสีย ดังนั้นแผนการตลาดควรมี สินค้าหรือบริการ กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย จุดแข็ง โอกาส จุดอ่อนและอุปสรรคของธุรกิจขนาดย่อมที่เจ้าแกกำลังจะทำ นโยบาย กลยุทธ์ กลวิธีที่ดำเนินสู่เป้าหมายทางการตลาด ตลอดจนการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

ฉะนั้นคนที่ทำธุรกิจควรตระหนักและให้ความสำคัญของแผนการตลาดมากที่สุดเพราะคือการหาลูกค้าเพื่อกิจการ การเขียนแผนการตลาดควรที่จะเขียนแบบตรงไปตรงมา ไม่คลุมเครือ บอกจุดแข็งจุดอ่อนอย่างชัดเจนและแผนสำรองหากเกิดสถานการณ์ไม่คาดคิดที่อาจเกิดขึ้น เพื่อแสดงความจริงใจแก่ผู้ร่วมลงทุนและการขอสินเชื่อจากสถาบันการเงิน

หลังจากเราได้ตัดสินใจว่าจะอยู่ในธุรกิจใดแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือเริ่มวิเคราะห์เกี่ยวกับการตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย พฤติกรรมการบริโภคและแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงไปในอนาคต แผนการตลาดจะช่วยให้ทราบว่าลูกค้าเป้าหมายกลุ่มใดที่จะซื้อสินค้าจากกิจการตลอดจนทราบปริมาณการซื้อสรุปออกมาเป็นเป้าหมายทั้งนี้ควรกำหนดตัวเลขออกมาให้ชัดเจนอย่างมีหลักการ

สำหรับในการเขียนแผนการตลาด มีหลายหน่วยงานที่แสดงรายละเอียดไว้แตกต่างกัน แต่ข้อมูลที่จำเป็นจะต้องมี คือ

1.สินค้าและบริการ (Products and Service) ควรกล่าวว่าการวางตำแหน่ง (Positioning) สินค้าหรือบริการว่าอยู่ตำแหน่งราคาใด จับตลาดเป้าหมายลูกค้าระดับใด การสร้างภาพลักษณ์ที่มีระดับในใจของลูกค้า

2.ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ทั้งเป้าหมายหลักและเป้าหมายรอง กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อธิบายถึงลักษณะทางการตลาด กลุ่มลูกค้าหลัก การวางแผนการเข้าถึงลูกค้า การสร้างความพึงพอใจ3. กำหนดขอบเขตธุรกิจหรือขอบเขตการตลาด (Market Size)

4. การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation) ทราบว่า กิจการตนเองมีลูกค้าอยู่มากแค่ไหนเมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่ง

5.การกำหนด กลยุทธ์ กลวิธีทางการตลาดและกิจกรรมทางการตลาด

6.ความได้เปรียบเชิงการแข่งขันทางธุรกิจ และขีดความสามารถทางการแข่งขันของตัวผลิตภัณฑ์หากมีจุดเด่นมีลักษณะเฉพาะตัวความแตกต่างจากคู่แข่งขึ้นเป็นที่ต้องการของลูกค้า กลุ่มเป้าหมายและความได้เปรียบต่อคู่แข่งในด้านภาพรวมของตลาด ช่องทางการจัดจำหน่าย

### คุณลักษณะที่ดีของแผนการตลาด

1. แผนการตลาดจะต้องมีความน่าเชื่อถือเพราะ แผนการตลาดเป็นส่วนหนึ่งของแผนธุรกิจ ที่แสดงความสามารถที่จะทำกำไรให้ธุรกิจนั้นผู้จัดทำจะต้องใส่ใจเรื่อง ความเป็นไปได้และ จะต้องสอดคล้องกับแผนอื่น ๆ เช่น แผนการผลิตสินค้าแผนการเงินควรมีความสอดคล้องสัมพันธ์กันเป็นไปในแนวทางเดียวกัน

2. แผนการตลาดต้องอ่านแล้วเข้าใจง่าย แผนการตลาดจะต้องทำให้ผู้อ่านเข้าใจ ความหมายและคำจำกัดความในแผนที่เราจะสื่อออกไปเช่นจะเพิ่มยอดขายร้อยละ 5 จะต้อง อธิบายให้ชัดเจนว่าทำไมจึงมั่นใจ ตัวเลขร้อยละ 5 มาจากไหนและสามารถประสบความสำเร็จได้หรือไม่ เพื่อสร้างขวัญและกำลังใจแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการที่จะเริ่มดำเนินการธุรกิจ ผู้มีส่วนได้

ส่วนเสียหายถึง คน กลุ่มคนและสิ่งแวดล้อมที่อยู่รอบ กิจกรรมหรือธุรกิจที่จะได้รับประโยชน์หรือเสียประโยชน์จากการผลการดำเนินการทางธุรกิจ

3. แผนการตลาดต้องให้ความสำคัญกับอนาคตของธุรกิจ เนื่องจากธรรมชาติธุรกิจจะมีเรื่องคนเข้ามาเกี่ยวข้องมาก ซึ่งจะต้องให้มีแผนเกี่ยวกับคนเช่นกัน ตั้งแต่การเลือกลูกค้าจ้างการพัฒนาบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถเพิ่มขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าซึ่งจะมีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา

4. สามารถสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน ในแผนการตลาดจะแสดงจุดแข็ง ที่กิจการมี และ พิจารณามีลักษณะเฉพาะที่สามารถสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขันเหนือคู่แข่งได้หรือไม่

แผนการตลาดเป็นส่วนหนึ่งในแผนธุรกิจ คือหัวใจแผนธุรกิจที่ผู้ประกอบการต้องแสดงให้ทุกฝ่ายเห็นว่าตนเองมีหลักการ มีเทคนิคในการวางแผนการทำการกิจการ ฉะนั้นใครคิดจะเขียนต้องเขียนอย่างรอบคอบ ใส่ใจรายละเอียดแต่คนไหนที่คิดจะทำธุรกิจแล้วติดขัดเขียนไม่ได้ ไม่ทราบจะเริ่มจากไหนดี คลิกจ้างเขียนแผนการตลาด ที่ [www.thesis.in.th](http://www.thesis.in.th)

**หมายเหตุ บริษัท THESIS IN TH CO.,LTD. จำกัด รับปรึกษา รับทำ รับแก้ไข งานวิจัย สารนิพนธ์ วิทยานิพนธ์ ดุษฎีนิพนธ์ ทุกสถาบันการศึกษา ทุกสาขาวิชา ราคารนักศึกษา ที่งานมีอาชีพ บริการด้วยใจ ปรึกษาฟรี**

**Keywords :** รับทำสารนิพนธ์ รับทำวิทยานิพนธ์ รับทำดุษฎีนิพนธ์ รับทำวิจัย รับทำงานวิจัย รับจ้างทำวิจัย รับจ้างทำสารนิพนธ์ รับจ้างทำวิทยานิพนธ์ รับจ้างทำดุษฎีนิพนธ์ รับทำ thesis รับทำสารนิพนธ์ราคาถูก รับทำวิทยานิพนธ์ราคาถูก รับทำดุษฎีนิพนธ์ราคาถูก รับทำวิจัย ป.โท รับทำวิจัย ป.เอก รับทำวิจัย ราคา รับทำวิจัยเ รับทำสารนิพนธ์เ รับทำวิทยานิพนธ์เ รับทำดุษฎีนิพนธ์เ การทำ is จ้างทำ is จ้างทำวิจัย จ้างทำสารนิพนธ์จ้างทำวิทยานิพนธ์ จ้างทำงานวิจัย จ้างทำวิจัยราคา จ้างทำวิจัยราคาประหยัด จ้างทำวิจัยราคาเท่าไหร่ ทำวิจัย ทำสารนิพนธ์ ทำวิทยานิพนธ์ ทำดุษฎีนิพนธ์ ทำปริญญาานิพนธ์ รับทำ วิจัย รับทำ สารนิพนธ์ รับทำ วิทยานิพนธ์ รับทำ ดุษฎีนิพนธ์ ทำผลงาน ทำผลงานปรับระดับ ทำผลงานปรับตำแหน่ง การทำผลงานเลื่อนวิทยฐานะ รับทำแผนการตลาด รับทำแผนธุรกิจ

**Admin THESIS IN TH**

## ในการนี้ Admin THESIS IN TH -ขอประกาศว่า

ข้อมูลปรากฏในบทความนี้เป็นลิขสิทธิ์ของ บริษัท ธีซิส อิน ทีเอช จำกัด (บริษัทฯ) ห้ามผู้ใดทำซ้ำ คัดลอก ลอกเลียน ดัดแปลง ปลอมแปลง จัดเผยแพร่ เข้าครอบครอง เรียกถึงข้อมูล บันทึก ส่งผ่าน หรือ กระทำการใดๆ เกี่ยวกับสิทธิและทรัพย์สินทางปัญญาของ บริษัทฯ โดยไม่ชอบด้วยกฎหมาย หรือโดยไม่ได้ รับอนุญาตอย่างเป็นทางการจาก บริษัทฯ หรือโดยก่อให้เกิดความเสียหายแก่ บริษัทฯ อันเป็นการกระทำ ความผิดทางอาญา ซึ่งต้องได้รับโทษ ตามพระราชบัญญัติทรัพย์สินทางปัญญาฯ และกฎหมายอื่นที่เกี่ยวข้อง

อีกทั้งเป็นการกระทำละเมิดต่อ บริษัทฯ ซึ่ง บริษัท ธีซิส อิน ทีเอช จำกัด สงวนสิทธิในการยับยั้งการ กระทำนั้นในทันที และจะดำเนินการทางกฎหมายต่อผู้กระทำละเมิดอย่างเด็ดขาดโดยไม่มีข้อยกเว้น



ข้อมูลการติดต่อ

ศูนย์ลูกค้าสัมพันธ์ : 08-1144-5656

WEBSITE : [www.thesis.in.th](http://www.thesis.in.th)

E Mail : [thesis.in.th@hotmail.com](mailto:thesis.in.th@hotmail.com)

Facebook : [facebook.com/thesis.in.th](https://facebook.com/thesis.in.th)

Line : <https://lin.ee/JIxXKMt>



[www.thesis.in.th](http://www.thesis.in.th)

# THESIS IN TH CO., LTD.