

# กล่องลูกฟูกกับกลยุทธ์ทางการตลาด



ในปัจจุบันกล่องลูกฟูกได้รับการยอมรับอย่างยิ่งต่อความสำเร็จต่อธุรกิจ และได้ถูกกำหนดให้เป็น 5 ของกลยุทธ์การตลาด ซึ่งประกอบด้วย

- P1 = Product
- P2 = Place
- P3 = Price
- P4 = Promotion
- P5 = Packaging

ในการตลาดสมัยใหม่ การเลือกใช้บรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมมีความสำคัญไม่ยิ่งหย่อนกว่า P อื่น ๆ โดยมีความสัมพันธ์สรุปได้ดังนี้

## โครงสร้างทางการตลาด

ลักษณะโครงสร้างทางการตลาดได้ผลักดันให้เกิดการแข่งขันสูง เช่น การสร้างความแตกต่างของสินค้าให้เด่นชัด บรรจุภัณฑ์ที่จัดเป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งที่ช่วยในเรื่องนี้ได้ เพราะช่วยสร้างรูปแบบของสินค้าให้ดูแตกต่างจากสินค้าของคู่แข่ง หรือสร้างความแตกต่างตามกลุ่มผู้ซื้อเป้าหมายหรือตามปริมาณบรรจุภัณฑ์ก็ได้

## แรงจูงใจในการซื้อ

ผู้ซื้อส่วนใหญ่มักซื้อสินค้าโดยไม่มีการวางแผนล่วงหน้า ซึ่งเป็นผลมาจากสิ่งกระตุ้นที่เกิดขึ้นในสภาพแวดล้อมการขาย ณ ขณะนั้น เช่น การแสดงตัวของสินค้าบนชั้นวางขาย การประกาศชักชวน ด้วยเหตุนี้นักการตลาดจึงได้พยายามสร้างแรงจูงใจจากผู้ซื้อ โดยใช้บรรจุกภัณฑ์เป็นสิ่งกระตุ้นชักนำให้ผู้พบเห็นสนใจ หยิบสินค้าไปพิจารณาอย่างใกล้ชิดรวมทั้งการอ่านข้อมูลและตัดสินใจซื้อสินค้านั้นในที่สุด

## ระบบการขาย

เป็นที่น่าสังเกตว่าระบบการขายสมัยใหม่ (Modern Trade) ได้เป็นที่นิยมเพิ่มขึ้น ระบบนี้ผู้ซื้อมีอิสระในการเลือกและตัดสินใจซื้อสินค้าโดยปราศจากพนักงานขาย ดังนั้นบรรจุกภัณฑ์จะต้องทำหน้าที่เสมือนพนักงานขาย โดยสามารถสร้างความพึงพอใจและความมั่นใจในการซื้อ กระตุ้นการขายและสื่อภาพพจน์ของสินค้านั้นรวมทั้งช่วยให้ผู้บริโภคจดจำสินค้านั้น

## ความสะดวกสบายของผู้ซื้อ

มาตรฐานการครองชีพที่สูงขึ้นส่งผลให้ผู้ซื้อมีกำลังซื้อสูงขึ้นตามไปด้วย รวมทั้งวิถีชีวิตของประชาชนในเมืองใหญ่ที่เร่งรีบทำให้ ผู้ซื้อมักคำนึงถึงความความสะดวกสบายที่สินค้านั้นจะอำนวยความสะดวก จะไม่พิจารณาเฉพาะคุณภาพของสินค้าเพียงอย่างเดียว ความสะดวกสบายในการใช้สอยของบรรจุกภัณฑ์ เช่น ใช้งานสะดวก เปิด-ปิดง่าย และยังสามารถปิดซ้ำได้

## การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ

เป็นที่ยอมรับแล้วว่าความสำเร็จของสินค้าขึ้นกับการส่งเสริมการขาย การโฆษณาจัดว่าเป็นสื่อที่ใช้ในการส่งเสริมการขาย การโฆษณาจัดว่าเป็นสื่อที่ใช้ในการส่งเสริมการขายที่นิยมอย่างแพร่หลาย รูปลักษณ์และสีสันทันของบรรจุกภัณฑ์และตราสินค้าที่พิมพ์อยู่ที่บรรจุกภัณฑ์ถูกใช้เป็นเครื่องมือในการบอกถึงภาพพจน์ของสินค้า รวมทั้งช่วยให้ผู้บริโภคจดจำสินค้านั้น

## การส่งเสริมการขาย

บรรจุกภัณฑ์เป็นวิธีหนึ่งที่สามารถใช้ผสมผสานกับการส่งเสริมการขายวิธีอื่น ๆ ให้ประสบความสำเร็จ เช่น การออกแบบกล่องลูกฟูกให้ใช้ประโยชน์อื่นได้อีกเมื่อใช้สินค้าหมดแล้ว การออกแบบบรรจุกภัณฑ์สำหรับผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกันให้เป็นชุด เช่น การออกแบบกล่องที่บรรจุทั้งแปรงสีฟันและยาสีฟันไว้ด้วยกัน เป็นต้น.../\*

Cr. [kasbox.com](http://kasbox.com)