



มหาวิทยาลัยราชภัฏนครปฐม  
Nakhon Pathom Rajabhat University



# การวิเคราะห์สุขภาพแวดล้อม การตลาดดิจิทัล

อ.ดร.ธีรเดช ทิวถนอม

- สภาพแวดล้อมทางการตลาดดิจิทัลคือ
- รู้เขา รู้เรา รบร้อยครั้ง ชนะร้อยครั้ง
- SWOT

**SWOT คือ** เทคนิคอย่างหนึ่งที่นำมาใช้ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอก เพื่อนำผลที่ได้ในรูปแบบของจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคาม มากำหนดเป็นกลยุทธ์ที่ใช้ในการวางแผน และพัฒนา



- ธุรกิจโดยทั่วไปในยุคนี้ค่อนข้างจะมุ่งเน้นไปถึงเรื่องของ การลงมือปฏิบัติมากกว่า อย่างเช่น การยิงแอดโฆษณา Facebook การทำเว็บ และ การเปิดเพจขายของ แต่ในทางกลับกัน swot คือ เครื่องมือในการพัฒนากลยุทธ์เพื่อเอาไปลงมือปฏิบัติ

- SWOT จะช่วยให้ธุรกิจที่มีการทำการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์สามารถตัดสินใจถึงองค์ประกอบทั้ง 4 อย่าง ในรูปแบบการคิดวิเคราะห์อย่างมีหลักการ เมื่อสามารถวางกลยุทธ์ได้อย่างมีหลักการแล้ว การดำเนินกิจการทางธุรกิจก็สามารถประสบความสำเร็จได้ดีกว่า เห็นมุมมองในเรื่องของการวิเคราะห์กลยุทธ์และมันยังทำให้เราแน่ใจได้ว่า ธุรกิจจะไม่ไปตกอยู่ในมุมมืดของจุดอ่อนและอุปสรรคที่เกิดขึ้นระหว่างการทำธุรกิจ

- Digital Marketing สามารถนำ swot analysis ไปประยุกต์ใช้และจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องใช้มันก่อนที่จะเริ่มต้นธุรกิจเพื่อช่วยให้เข้าใจ ว่าจุดยืนของธุรกิจและความแตกต่าง รวมถึงโอกาสในอุตสาหกรรมที่คุณกำลังอยู่เป็นแบบไหน

- **จุดเด่นและโอกาส** คือ ปัจจัยทางด้านบวกสำหรับธุรกิจ ในขณะที่ **จุดอ่อนและอุปสรรค** คือ ปัจจัยด้านลบ ด้วยคำศัพท์และความหมายในตัวเองก็สามารถอธิบายได้อย่างค่อนข้างละเอียดถึงแต่ละปัจจัย แต่ในการนำมาวิเคราะห์ จำเป็นจะต้องมีการรวบรวมปัจจัยทั้งหลายเพื่อประกอบการพิจารณา โดยดูทั้งปัจจัยที่เกิดขึ้นภายในธุรกิจของคุณ รวมถึง ปัจจัยที่ไม่สามารถควบคุมได้ที่เกิดขึ้นภายนอกธุรกิจ



- **จุดแข็ง Strengths** คือ ปัจจัยที่สามารถควบคุมได้และเกิดขึ้นภายใน Internal Factors ตัวอย่างเช่น บุคลากรที่มีความสามารถในองค์กรของคุณ ส่วนอีกปัจจัยภายในนั้นก็ คือ **จุดอ่อน Weaknesses** ตัวอย่างเช่น ความไม่เข้มแข็งในช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านตัวแทน

- ปัจจัยภายนอก External Factors ตัวอย่างเช่น **โอกาสทางธุรกิจ Opportunities** ที่มีอิทธิพลมาจากการสนับสนุน จากทางภาครัฐ และ **อุปสรรคที่เกิดขึ้น Threats** โดยเป็นผลมาจาก สภาพภูมิอากาศ และภัยธรรมชาติที่เกิดขึ้น โดยไม่สามารถคาดการณ์ไว้ก่อน

## 5 ขั้นตอนที่ swot analysis จะสามารถนำไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ ในการทำการตลาดออนไลน์ Digital Marketing

### 1. การวิเคราะห์หาจุดแข็งของธุรกิจ

- ธุรกิจหรือกิจการของคุณดีกว่าคนอื่นอย่างไร
- อะไรคือข้อได้เปรียบทางธุรกิจ ที่คุณสามารถ นำมาต่อยอดได้
- อะไรคือคุณภาพหรือแหล่ง วัตถุดิบ ราคาถูก ที่คุณมี แต่คนอื่นไม่มี
- ปัจจัยไหนที่เป็นผลให้ เกิดการปิดการขาย
- อะไรที่คู่แข่งของคุณมองว่า นั่นคือจุดแข็งของธุรกิจคุณ
- อะไรคือจุดขายที่แตกต่างของธุรกิจของคุณ

5 ขั้นตอนที่ swot analysis จะสามารถนำไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ  
ในการทำการตลาดออนไลน์ Digital Marketing

## 2. การวิเคราะห์หาจุดอ่อนของธุรกิจ

- อะไรคือกระบวนการภายในที่ต้องได้รับการปรับปรุง
- อะไรที่ลูกค้าของคุณ แนะนำว่าคุณควรปรับปรุง
- อะไรคือปัจจัยที่ ส่งผลให้ ยอดขายตก
- อะไรที่คู่แข่งของคุณมองว่านั่นเป็นจุดอ่อนของธุรกิจของคุณ
- อะไรคือกิจกรรมที่ธุรกิจของคุณควรหลีกเลี่ยง

5 ขั้นตอนที่ swot analysis จะสามารถนำไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ  
ในการทำตลาดออนไลน์ Digital Marketing

### 3. หาโอกาสทางธุรกิจ

- มีกระแสที่น่าสนใจที่สามารถเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของคุณ อยู่ใน  
ในตอนนี้หรือไม่
- มีโอกาสดี ๆ อะไรบ้างที่กำลังรอคุณอยู่ภายนอกหน้า

5 ขั้นตอนที่ swot analysis จะสามารถนำไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ  
ในการทำตลาดออนไลน์ Digital Marketing

### 4. หาอุปสรรคหรือภัยคุกคามที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจคุณ

- อะไรที่เป็นกำแพงกั้นขวางธุรกิจของคุณ
- มีกฎหมายหรือเงื่อนไขของทางภาครัฐอะไรบางอย่างที่อาจส่งผลไม่ดีต่อธุรกิจของคุณ
- การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี อะไรบางอย่างที่อาจทำให้ สินค้าของคุณล้าสมัย
- คู่แข่งของคุณกำลังทำได้ดีกว่าในเรื่องของตัวผลิตภัณฑ์หรือบริการหรือไม่
- กระแส เงินสดของคุณ ดีกว่าหรือแย่กว่าเมื่อเปรียบเทียบกับหนี้เสีย

5 ขั้นตอนที่ swot analysis จะสามารถนำไปใช้อย่างมีประสิทธิภาพ  
ในการทำการตลาดออนไลน์ Digital Marketing

5. พัฒนาและปรับปรุงกลยุทธ์

***THE END***