

# วิธีสร้างมูลค่าของผลิตภัณฑ์และบริการให้เหนือกว่าด้วยนวัตกรรม

ผศ.ดร.วิริยา บุญมาเลิศ

○ ในยุคนี้ภาคธุรกิจที่ทำหน้าที่ผลิตสินค้าหรือให้บริการนั้น จะคิดเพียงแต่ว่าจะต้องผลิตสินค้าให้ได้ปริมาณเยอะ ๆ ควบคู่ไปกับเรื่องของคุณภาพ หรือภาคธุรกิจบริการจะมุ่งเน้นแต่การให้บริการที่ดี สร้างความประทับใจให้กับลูกค้าเพียงอย่างเดียว ก็เห็นที่ว่าจะไม่เพียงพอกับตลาดการแข่งขันที่มีความดุเดือดมากขึ้น การนำเอานวัตกรรมเข้ามาประยุกต์ใช้เพื่อให้สินค้าและบริการมีมูลค่าเพิ่มมากขึ้นจึงเป็นสิ่งสำคัญ ที่จะทำให้ธุรกิจพัฒนา เติบโตก้าวหน้าพร้อมสำหรับการแข่งขันในตลาดปัจจุบัน และพร้อมที่จะรองรับการต่อยอดพัฒนาธุรกิจให้เดินหน้าต่อไปในอนาคตได้

# ความหมายของนวัตกรรม

- นวัตกรรม คือ ความคิดหรือการกระทำสิ่งใหม่ ซึ่งถือเป็นแนวคิดเชิงกลยุทธ์ที่ทำให้เกิดการแข่งขัน สร้างสรรค์ พัฒนาสิ่งที่มีอยู่ให้ดีขึ้น หรือในบางครั้งก็เป็นการเปลี่ยนแปลงรูปแบบของสิ่งที่มีอยู่เดิมไปอย่างสิ้นเชิง เพื่อให้สร้างโอกาสทางการตลาดใหม่ ๆ หรือเพื่อให้สิ่งที่มีอยู่เปลี่ยนแปลงไปตามยุคสมัยและสภาพการณ์ที่เปลี่ยนแปลงไป ซึ่งนวัตกรรมเป็นสิ่งที่ภาคธุรกิจและผู้ประกอบการนิยมนำมาใช้ในการเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์และบริการ

# นวัตกรรมผลิตภัณฑ์

- เป็นการปรับปรุงพัฒนาเพื่อให้เกิดสินค้าใหม่ หรือเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าเดิม อาทิเช่น การเพิ่มประสิทธิภาพการใช้งานให้กับสินค้าในการใช้งาน ปรับเปลี่ยนวิธีการใช้งานให้ง่ายขึ้น ยืดอายุการใช้งานให้ยาวนานกว่าเดิม เพื่อเป็นการสร้างความแตกต่าง นำไปสู่การสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงจุด เพื่อให้ลูกค้าเห็นคุณค่าของสินค้า และยินดีที่จะเสียเงินซื้อสินค้าเหล่านั้น ถึงแม้จะมีราคาสูงขึ้นก็ตาม

# นวัตกรรมบริการ

- นวัตกรรมบริการเป็นการปรับปรุงงานบริการเพื่อให้สนองให้ลูกค้าเกิดความพอใจในบริการนั้น ๆ ได้มากที่สุด ไม่ว่าจะเป็นการนำเสนอทางเลือกของการบริการที่หลากหลาย มีความเหมาะสม อำนวยความสะดวกและทำให้ผู้ใช้บริการรู้สึกถึงคุณค่าของบริการนั้น ๆ

# การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

## : การสร้างมูลค่าให้กับบริการ

โดยการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าสามารถโอน จ่าย ชำระค่า  
สินค้าและบริการผ่านระบบออนไลน์ ซึ่งถือเป็นการอำนวยความสะดวก  
สะดวกให้ผู้ใช้บริการสามารถใช้บริการด้านการเงินของธนาคารได้  
อย่างสะดวกรวดเร็ว ผ่านเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตหรือผ่านทาง  
สมาร์ทโฟนโดยไม่ต้องเสียเวลาเดินทางไปยังสาขาของศูนย์บริการ  
แต่อย่างใด

# การประยุกต์ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

## : การสร้างมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์

ตัวอย่างเช่น การออกแบบบรรจุภัณฑ์ข้าวสารให้มีความสวยงามและพัฒนาประสิทธิภาพ เพื่อให้สามารถจัดเก็บและยืดอายุของข้าวสารได้นานยิ่งขึ้น โดยใช้ถุงพลาสติกแบบสุญญากาศที่ทั้งสวยงาม และสามารถรักษาสีน้ำตาลให้มียอายุและระยะเวลาการจำหน่ายได้นานยิ่งขึ้น หรืออีกหนึ่งตัวอย่างที่เห็นได้ชัดก็คือ การเพิ่มมูลค่าให้กับหนังสือพิมพ์โดยนำเอานวัตกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศเข้ามาเปลี่ยนข้อมูลรูปแบบกระดาษให้อยู่ในรูปแบบเนื้อหาในหน้าเว็บไซต์ หรือแม้กระทั่งแอปพลิเคชันในโทรศัพท์มือถือ ซึ่งเป็นการเปลี่ยนรูปแบบของผลิตภัณฑ์เดิมไปอย่างสิ้นเชิง โดยผู้ใช้สามารถเรียกดูหรือเปิดอ่านหนังสือผ่านอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์เมื่อไหร่ก็ได้ตามที่ต้องการ

# 4

## วิธีสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า



# 1

## เพิ่มคุณสมบัติเด่นให้กับสินค้า

การเพิ่มคุณสมบัติเด่นให้กับสินค้าของคุณ จะทำให้ผู้บริโภคหันมาให้ความสนใจในสินค้าของคุณมากยิ่งขึ้น เช่น หากคุณทำผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้า คุณอาจจะใช้ส่วนผสมซึ่งเป็นสารสกัดอันทรงคุณค่าจากธรรมชาติมาเป็นคุณสมบัติเด่นให้แก่ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวหน้าของคุณ หรือหากคุณทำสินค้าเกี่ยวกับของใช้สำหรับเด็ก ก็อาจจะเพิ่มคุณสมบัติเด่นในเรื่องของการเสริมสร้างพัฒนาการที่ดีให้กับเด็กลงไปด้วย สิ่งนี้เองจะทำให้ผู้บริโภคเกิดความมั่นใจ และพร้อมที่จะซื้อสินค้าของคุณได้โดยง่าย

ครีมสาหร่ายผสมดีเอ็นเอ  
Seaweed & DNA Cream



# 2

## สร้างความคุ้มค่าให้กับสินค้า

การจัดโปรโมชั่น หรือสร้างความคุ้มค่าให้กับสินค้าของคุณ ถือเป็นการกระตุ้นยอดขายและสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าของคุณได้เป็นอย่างดี เนื่องจากจะทำให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจ และหันมาซื้อสินค้าของคุณได้ง่าย เช่น หากคุณขายอาหารเสริมบำรุงสุขภาพในราคากระปุก 1,990 บาท คุณอาจจะจัดโปรโมชั่นกระตุ้นยอดขายเป็น ซื้อสินค้าชิ้นที่ 2 ในราคาลด 50 เปอร์เซ็นต์ก็ได้ หรือหากคุณขายเฟอร์นิเจอร์ คุณอาจจะจัดโปรโมชั่น ซื้อสินค้าภายในร้านครบ 10,000 บาท บริการจัดส่งฟรีพร้อมจับฉลากลุ้นรางวัลใหญ่

ซื้อสินค้า 2 ชิ้นเลย  
**B1**  
BUY ONE GET ANOTHER ONE FOR

ชิ้นแรกราคาปกติ  
**ชิ้นที่สอง 1 บาท\***

\*เฉพาะสินค้าที่ร่วมรายการ

	สินค้าเสริมสุขภาพ 100 ml. 199.-	129.-
	น้ำยาทำความสะอาด 500 ml. 107.-	107.-
	น้ำยาทำความสะอาด 500 ml. 157.-	157.-
	สินค้าเสริมสุขภาพ 100 ml. 289.-	289.-

# 3

## ใช้หลักความต้องการของตลาด และคำสั่งการผลิตสินค้า

การใช้หลักความต้องการของตลาดและคำสั่งการผลิตสินค้า หรือหลักดีมานด์-ซัพพลาย (Demand-Supply) ในการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า โดยควรผลิตสินค้าให้แตกต่างจากเจ้าอื่นๆในห้องตลาด เพื่อที่จะทำให้สินค้าได้ราคาดี และดูโดดเด่นในสินค้ากลุ่มเดียวกัน ซึ่งจะช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าของคุณได้ไม่น้อยเลยทีเดียว

# 4 เปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ หรือ หีบห่อบรรจุภัณฑ์

การเปลี่ยนแปลงบรรจุภัณฑ์ หรือ หีบห่อบรรจุภัณฑ์ให้ทันสมัย สามารถสื่อถึงแบรนด์และผลิตภัณฑ์ของคุณได้เป็นอย่างดี จะเป็นตัวช่วยเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้าของคุณได้ อย่างบรรจุภัณฑ์ประเภทถุงต่างๆ ทั้งถุงแก้ว, ถุงแก้วใส OPP, ถุงร้อน PP, ถุงเย็น LDPE & LLDPE, ถุงพลาสติกชนิดมีหูหิ้ว, ลามิเนต Laminated Plastic bags ฯลฯ



เพิ่มมูลค่าสินค้าได้ง่ายๆด้วย  
“บรรจุภัณฑ์”



# ชาเขียว

ปัจจุบันผลิตภัณฑ์ในท้องตลาดเกิดการแข่งขันสูงทั้งการแข่งขันโดยตรงระหว่างผลิตภัณฑ์ ที่มีคุณสมบัติเหมือนกันแต่ต่างผู้ผลิต หรือการแข่งขันโดยอ้อมจากผลิตภัณฑ์ที่สามารถใช้ทดแทนกันได้ เช่น ชาเขียวบรรจุขวด นอกจากต้องแข่งขันกันในการตั้งผู้บริโภครู้กับชาเขียวประเภทเดียวกันทั้งที่มีระดับราคาต่ำกว่า ระดับราคาเท่ากัน และ ระดับราคาสูงกว่าแล้ว ยังจะต้องแข่งขันกับผลิตภัณฑ์อื่นๆ ที่สามารถดับกระหายได้เหมือนกัน เช่น กาแฟ น้ำผลไม้ น้ำอัดลม หรือ แม้กระทั่งนม ซึ่งผู้บริโภครู้อาจจะตัดสินใจซื้อเพื่อทดแทนได้ โดยการตัดสินใจซื้อสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของลูกค้ามิได้ขึ้นอยู่กับชนิดและคุณภาพของสินค้าเพียงอย่างเดียว หากแต่ยังขึ้นอยู่กับรูปแบบและภาพลักษณ์ของบรรจุภัณฑ์จูงใจภายนอกของสินค้านั้นด้วย ทำให้บรรจุภัณฑ์มีบทบาทสำคัญยิ่งต่อการจำหน่ายสินค้าและผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ



**บรรจุกฎหมายจึงเปรียบเสมือนพนักงานขายที่ช่วยในการเพิ่ม ปริมาณการขาย และเพิ่มมูลค่าของสินค้า ดังนั้นผู้บริโภคให้ ความสำคัญแก่บรรจุกฎหมายอย่างมาก ทั้งในด้าน รูปลักษณ์ ความสวยงาม การใช้ประโยชน์ และ ข้อมูลที่อยู่บนบรรจุ ภัณฑ์**

**การออกแบบบรรจุภัณฑ์ที่ดี มีความแข็งแรง สวยงาม ตรงตามที่ลูกค้าต้องการ ก็จะสร้างความสามารถในการดึงดูดลูกค้าให้มาสนใจ และทดลองใช้สินค้าได้ ซึ่งก็จะทำให้เกิดการซื้อซ้ำอีกจนเกิดความภักดีในตัวสินค้าได้ ส่งผลต่อการเพิ่มยอดขาย**



# **ประโยชน์ของ บรรจุกภัณฑ์**

## **1. ด้านการตลาด**

กระบวนการที่ทำให้มีการสนองความต้องการของลูกค้า ก่อให้เกิด การ ซื้อ – ขาย โดยมีผลกำไร หน้าที่ และประโยชน์ของบรรจุกภัณฑ์ ในด้านการตลาดไม่ว่าจะเป็น มีประโยชน์ต่อการใช้สอย , กระตุ้นการ ซื้อ , ความสวยงามดึงดูดใจผู้ซื้อและผู้บริโภค , บรรจุกภัณฑ์ช่วย สร้างภาพพจน์ที่ดีต่อผู้ซื้อ

**ประโยชน์ของ**

## **บรรจุกภัณฑ์ 2. ด้านกระบวนการผลิต**

กระบวนการผลิต กลวิธี หรือศิลปะการทำการใช้เพื่อให้เกิดความสะดวกสบาย หรือใช้เพื่อแก้ปัญหาต่างๆ ถ้ากล่าวถึงหน้าที่และประโยชน์ทางด้านเทคนิคของบรรจุกภัณฑ์ก็จะทำหน้าที่และ ประโยชน์ทางด้านเทคนิคของบรรจุกภัณฑ์ก็จะทำหน้าที่และ ประโยชน์ หลายประการ ไม่ว่าจะเป็น สร้างความสะดวกสบาย สำหรับการขนส่งผลิตภัณฑ์ หรือสินค้า , ใช้ป้องกันความเสียหายต่างๆที่จะ เกิดขึ้นกับผลิตภัณฑ์ หรือสินค้า , ใช้รองรับ หรือห่อหุ้มผลิตภัณฑ์หรือสินค้า เป็นต้นใจผู้ซื้อและผู้บริโภค , บรรจุกภัณฑ์ช่วยสร้างภาพพจน์ที่ดีต่อผู้ซื้อ

# งานมอบหมายขั้นสุดท้าย : งานคู่ 2 คน

1. ให้นักศึกษาดูรายการ ดาราวานสำราญใจ 1 เรื่อง แล้วสรุปการสร้างคุณค่าให้ชุมชน/ผลิตภัณฑ์/บริการ
2. สรุปและจัดทำในรูปแบบโปสเตอร์หรือโบชัวร์ พร้อมอัดคลิปความยาวไม่เกิน 3 นาที
3. จัดส่งในวันอังคารที่ 9 มีนาคม 2564