

Course: Small Business Management

week12 - Marketing for Competitive Advantage

Souphanouvong University, Lao PDR

Stamy OUNPHOUVONG

Stamy@su.edu.la

ວິຊາ ການບໍລິຫານທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

ອາທິດທີ 12 - ການຕະຫຼາດເພື່ອຄວາມໄດ້ປຽບທາງການແຂ່ງຂັນ

ມະຫາວິທະຍາໄລ ສຸພານຸວົງ

ສະຕາມີ ອຸ່ນພູວົງ

ບົດທີ 9 (Chapter 9)

ການຕະຫຼາດເພື່ອຄວາມໄດ້ປຽບທາງການແຂ່ງຂັນ

Marketing for Competitive Advantage

ທົບທວນຄືນ/Reviews

- ❖ ຈາລິຍະທຳທາງທຸລະກິດໝາຍເຖິງຫຍັງ?
- ❖ ຄຸນລັກສະນະຈາລິຍະທຳໃນສັງຄົມລາວມີຄືແນວໃດ?
- ❖ ຈາລິຍະທຳຜູ້ບໍລິຫານ, ພະນັກງານປະກອບມີຫຍັງແດ່?
- ❖ ຫຼັກການພື້ນຖານຂອງຈາລິຍະທຳທາງທຸລະກິດມີຫຍັງແດ່?

1

ການຕະຫຼາດທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

ການຕະຫຼາດທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ

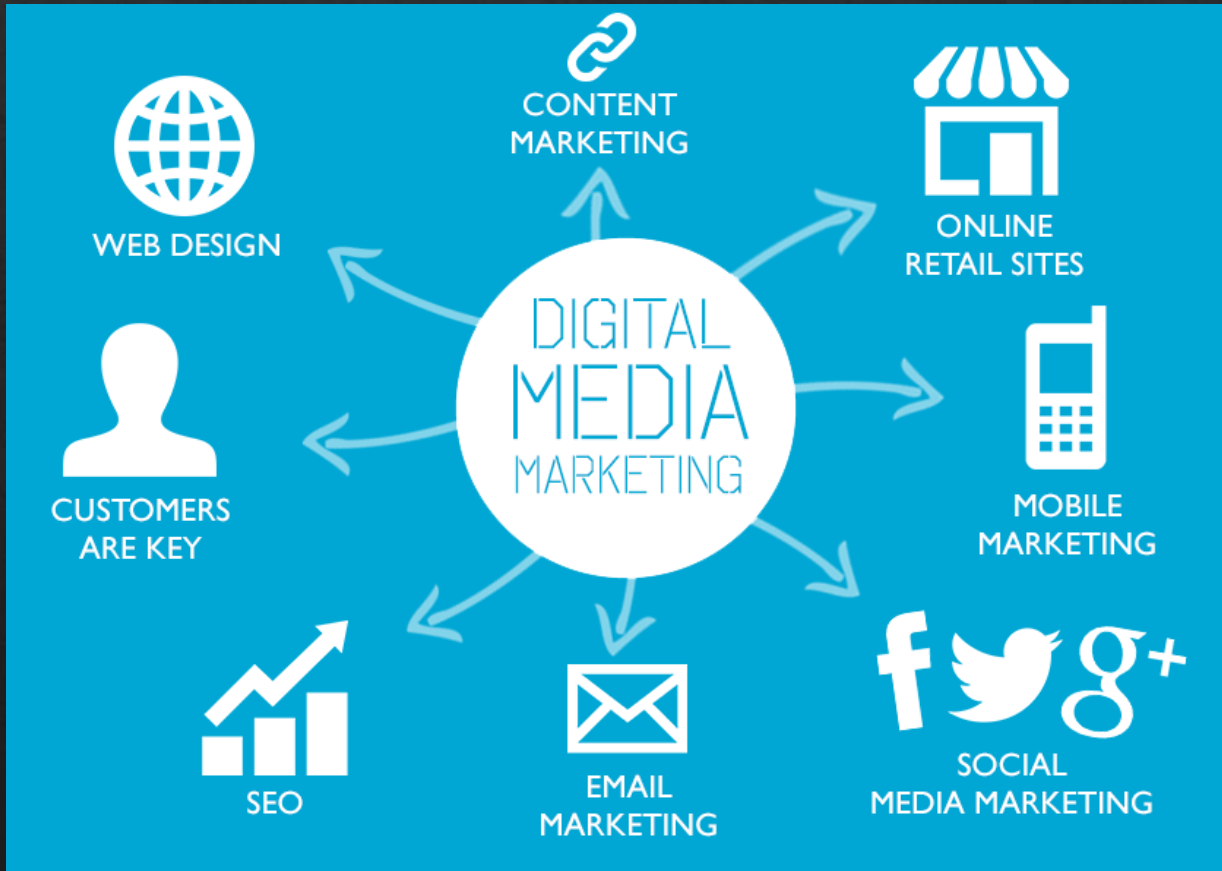
ຫມາຍເຖິງກິດຈະກຳຍຸດທະສາດ ແລະ ຂະບວນການທີ່ມີຈຸດປະສົງເພື່ອສົ່ງເສີມຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການທີ່ສະເໜີໂດຍທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍໃຫ້ກັບກຸ່ມເປົ້າຫມາຍ.

ການໂຄສະນາ ມີບົດບາດສຳຄັນໃນແຜນການຕະຫຼາດທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍທີ່ມີປະສິດທິພາບ. ເນື່ອງຈາກວ່າມັນສາມາດຊ່ວຍສ້າງຄວາມຮັບຮູ້ຂອງຢີ່ຫໍ້ ແລະ ສ້າງໂອກາດທາງການຂາຍ, ເຮັດໃຫ້ການຂາຍເພີ່ມຂຶ້ນແລະການເຕີບໂຕຂອງທຸລະກິດ.

ການຕະຫຼາດທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍແມ່ນຫຍັງ?

``ການຕະຫຼາດທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ ເປັນການປະສົມປະສານຂອງທຸກໆ
ປະເພດຂອງຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດ, ການວິເຄາະ ແລະ ການປະຕິບັດທີ່ເຮັດ
ໃຫ້ຜົນໄດ້ຮັບສໍາລັບທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍ``

ການຕະຫຼາດທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍແມ່ນຫຍັງ?



ປະກອບມີທຸກສິ່ງທຸກຢ່າງຈາກການໂຄສະນາດິຈິຕອນ ແລະ ການຕະຫຼາດອອນໄລນ໌ ກັບແຜນການຕະຫຼາດ ມີເຄື່ອງມືການຕະຫຼາດຈຳນວນຫຼາຍທີ່ທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍສາມາດນຳໃຊ້ເພື່ອເພີ່ມການຮັບຮູ້ຂອງຍີ່ຫໍ້ ແລະ ຈຸດປະກາຍຄວາມສົນໃຈໃນເວລາທີ່ເຂົ້າເຖິງລູກຄ້າທີ່ມີທ່າແຮງ.

2

ການຕະຫຼາດເພື່ອຄວາມໄດ້ປຽບທາງການແຂ່ງຂັນ

ຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນແມ່ນຫຍັງ?

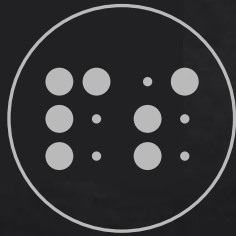
ຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ (Competitive Advantage) ແມ່ນລັກສະນະຂອງທຸລະກິດທີ່ດຶງດູດ ແລະ ເຂົ້າເຖິງລູກຄ້າຫຼາຍກວ່າຄູ່ແຂ່ງ. ນີ້ເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດມີຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນຫຼາຍກວ່າທຸລະກິດອື່ນໆໃນຕະຫຼາດ ແລະ ສາມາດຕອບສະຫນອງຄວາມຕ້ອງການບາງຢ່າງສໍາລັບລູກຄ້າທີ່ຄູ່ແຂ່ງບໍ່ມີ ຫຼື ບໍ່ສາມາດສະເຫນີ.

ບໍ່ວ່າຈະເປັນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍຕໍ່າກວ່າ, ບໍລິການພິເສດກວ່າ ຫຼື ຜະລິດຕະພັນທີ່ດີກວ່າ ລວມທັງການຕະຫຼາດທີ່ເຂັ້ມແຂງ ແລະ ອື່ນໆ.

ປະເພດຂອງຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ



ສ້າງຄວາມແຕກຕ່າງ
(Differentiation)



ການເປັນຜູ້ນຳທາງດ້ານ
ຕົ້ນທຶນ (Focus
Advantage)



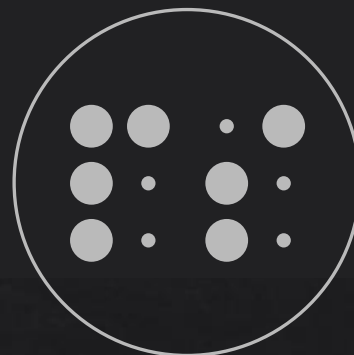
ຄວາມໄດ້ປຽບດ້ານເປົ້າ
ໝາຍ (Cost
Leadership)



ປະເພດຂອງຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

ຄວາມແຕກຕ່າງດ້ານການແຂ່ງຂັນ ໝາຍ ເຖິງວິທີ
ການປັບແຕ່ງຍຸດທະສາດທຸລະກິດເພື່ອສ້າງຄວາມ
ແຕກຕ່າງຂອງຜະລິດຕະພັນ ຫຼື ການບໍລິການ
ລະຫວ່າງທຸລະກິດຂອງທ່ານແລະ ຄູ່ແຂ່ງ. ໂດຍໃຊ້
ຄວາມຊຽວຊານສະເພາະ ຍົກຕົວຢ່າງ, ການຜະລິດ
ຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ ສ້າງເຕັກໂນໂລຢີ
ໃຫມ່ ຫຼື ຮູບພາບຍີ່ຫໍ້ທີ່ເປັນເອກະລັກ ແລະ ອື່ນໆ.

ສ້າງຄວາມແຕກຕ່າງ
(Differentiation)



ປະເພດຂອງຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

ວິທີການຫຼຸດຜ່ອນຄ່າໃຊ້ຈ່າຍໃນການຜະລິດ ແລະ ສະເຫນີລາຄາໃຫ້ລູກຄ້າຕໍ່າກວ່າຄູ່ແຂ່ງຈະໃຫ້ທຸລະກິດໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນຫຼາຍກວ່າເກົ່າ.

ການເປັນຜູ້ນຳທາງດ້ານຕົ້ນທຶນ
(Focus Advantage)



ປະເພດຂອງຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

ການກຳນົດເປົ້າໝາຍຜະລິດຕະພັນ,
ບໍລິການ ຫຼື ການຕະຫຼາດເພື່ອເຂົ້າເຖິງກຸ່ມເປົ້າ
ໝາຍສະເພາະ ແລະ ໃຫ້ບໍລິການໂດຍກົງ
ຕາມຄວາມຕ້ອງການ ເພື່ອສ້າງຄວາມພໍໃຈ
ຂອງລູກຄ້າ ແລະຄວາມສັດຊື່ທີ່ຍິ່ງໃຫ້ຫຼາຍກວ່າ
ເກົ່າ.

ຄວາມໄດ້ປຽບດ້ານເປົ້າໝາຍ
(Cost Leadership)



6 ຕົວຢ່າງຂອງຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

- ◇ Product quality
- ◇ Pricing
- ◇ Customer service
- ◇ Marketing
- ◇ Distribution networks
- ◇ Innovation

6 ຕົວຢ່າງຂອງຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

◆ ຄຸນນະພາບຜະລິດຕະພັນ/Product quality

ທຸລະກິດທີ່ສະເຫນີຜະລິດຕະພັນທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງກວ່າຄູ່ແຂ່ງສາມາດໄດ້ຮັບປະໂຫຍດຫຼາຍກວ່າເກົ່າ. ການນຳໃຊ້ການຄົ້ນຄວ້າ ຫຼື ເຕັກໂນໂລຊີເພື່ອພັດທະນາຜະລິດຕະພັນໃຫ້ດີຂຶ້ນ ຫຼື ຜະລິດຜະລິດຕະພັນຈາກວັດສະດຸທີ່ມີຄຸນນະພາບສູງ.

6 ຕົວຢ່າງຂອງຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

◆ ລາຄາ/Pricing

ບໍ່ມີການປະຕິເສດວ່າລາຄາຕໍ່າສາມາດສະຫນອງຜົນປະໂຫຍດດ້ານການແຂ່ງຂັນສໍາລັບທຸລະກິດສະເຫມີ. ນີ້ແມ່ນຄວາມຈິງໂດຍສະເພາະຖ້າປັດໄຈອື່ນໆ ເຊັ່ນ: ຄຸນນະພາບ, ບໍ່ມີຕໍາແຫນ່ງທີ່ດີທີ່ຈະແຂ່ງຂັນ. ດັ່ງນັ້ນ, ບໍລິສັດທີ່ສາມາດຜະລິດຜະລິດຕະພັນລາຄາຖືກ ແລະ ຂາຍໃນລາຄາຕໍ່າກວ່າຄູ່ແຂ່ງຂອງພວກເຂົາຈະໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດ.

6 ຕົວຢ່າງຂອງຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

◆ ການບໍລິການລູກຄ້າ/Customer service

ຄຸນນະພາບ ແລະ ຜົນປະໂຫຍດເພີ່ມເຕີມສໍາລັບການບໍລິການລູກຄ້າສາມາດຊ່ວຍໃຫ້ທຸລະກິດໄດ້ຮັບຜົນປະໂຫຍດດ້ານການແຂ່ງຂັນ ເຊັ່ນ: ທະນາຄານທີ່ມີຕູ້ ATM ຫຼາຍ. ຈະເຮັດໃຫ້ລູກຄ້າສາມາດໃຊ້ບໍລິການໄດ້ງ່າຍຂຶ້ນ ແລະ ອື່ນໆ.

6 ຕົວຢ່າງຂອງຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

◇ ການຕະຫຼາດ/Marketing

ແນ່ນອນ, ຍຸດທະສາດການຕະຫຼາດທີ່ດີ ແລະ ມີປະສິດຕິຜົນ
ຈະເປັນທາງຍາວໄປສູ່ການສົ່ງເສີມຄວາມສັດຊື່ຕໍ່ຍີ່ຫໍ້ຂອງລູກຄ້າ.

6 ຕົວຢ່າງຂອງຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

◆ ເຄືອຂ່າຍການແຜ່ກະຈາຍ/**Distribution networks**

ການສ້າງເຄືອຂ່າຍຊ່ອງທາງການຈັດຈຳໜ່າຍ ຫຼື ສະຖານທີ່ຈຳໜ່າຍ ເຮັດໃຫ້ຍີ່ຫໍ້ທຸລະກິດມີຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ. ເນື່ອງຈາກວ່າມັນສາມາດເຂົ້າເຖິງກຸ່ມລູກຄ້າຫຼາຍຂຶ້ນ

6 ຕົວຢ່າງຂອງຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

◆ ນະວັດຕະກຳ/Innovation

ການພັດທະນານະວັດຕະກຳ ຫຼືເທກໂນໂລຢີໃໝ່ເພື່ອສ້າງ
ຜະລິດຕະພັນໃໝ່ຈະເຮັດໃຫ້ທຸລະກິດມີຄວາມໄດ້ປຽບໃນການ
ແຂ່ງຂັນຫຼາຍກວ່າບໍລິສັດອື່ນໆ. ນີ້ແມ່ນຕົວຢ່າງທີ່ພວກເຮົາມັກຈະ
ເຫັນຈາກການເລີ່ມຕົ້ນເຕັກໂນໂລຢີ. ແລະບໍລິສັດລົດຍົນ

3

ວິທີການຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

❖ ວິທີການຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

1



Source of image:

<https://members.asicentral.com/news/magazines/counselor/october-2019/power-50-2019-no-15-jeff-bezos-amazon/>

ທຳອິດແມ່ນ **ກ້າທີ່ຈະສຽງທີ່ສ້າງສັນ**. ທຸລະກິດ
ຄວນສະໜັບສະໜູນການ **ສ້າງແນວຄວາມຄິດ
ໃໝ່** ແລະ ການທົດລອງການວາງແນວຄວາມ
ຄິດທີ່ແຕກຕ່າງກັນເຂົ້າໄປໃນການປະຕິບັດ. ເຖິງ
ແມ່ນວ່າຄວາມຄິດມັກຈະເບິ່ງຄືວ່າແປກ, ທຸກ
ຄົນຫົວຂວັນ ແລະເຍາະເຍີ້ຍວ່າມັນເປັນໄປບໍ່ໄດ້.

“ການປະດິດສິ່ງໃໝ່ໆມັກຈະເຮັດໃຫ້ພວກເຮົາເບິ່ງແປກໃນສາຍຕາຂອງຄົນ
ອ້ອມຂ້າງພວກເຮົາ” Jeff Bezos, ຜູ້ກໍ່ຕັ້ງ Amazon.com ທີ່ມີຊື່ສຽງ

❖ ວິທີການຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

2

- ❖ ເຕັກນິກທີ່ສອງແມ່ນ ຢ່າຫລົງໄຫລພຽງແຕ່ການເພີ່ມຂະໜາດທຸລະກິດ . ຄວນສຸມໃສ່ການສ້າງເອກະລັກຫຼາຍຂຶ້ນ. ທຸລະກິດສືບຜົນສໍາເລັດສ່ວນຫຼາຍ ມັກຈະຄິດວ່າການຂະຫຍາຍຕົວຢ່າງຕໍ່ເນື່ອງ ຫຼື ຂະໜາດທຸລະກິດທີ່ໃຫຍ່ກວ່າ ຖືວ່າເປັນປັດໄຈຄວາມສໍາເລັດ.
- ❖ ແຕ່ໃນຄວາມເປັນຈິງ ຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ ມັນບໍ່ໄດ້ຂຶ້ນກັບຂະໜາດທຸລະກິດຢ່າງດຽວ. ຂະໜາດທີ່ໃຫຍ່ກວ່າ ແຕ່ຖ້າທຸກສິ່ງທຸກຢ່າງຂາດຄວາມໂດດເດັ່ນ ມັນຈະສ້າງພາລະການດໍາເນີນງານທີ່ສູນເສຍໄປ,
- ❖ ດັ່ງນັ້ນ, ສຸມໃສ່ການເປັນເອກະລັກເພື່ອຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການ ທີ່ມີຄວາມພິເສດ ແລະແຕກຕ່າງກັນແທ້ໆແມ່ນສິ່ງທີ່ຈະສ້າງຄວາມຫມັ້ນຄົງຫຼາຍຂຶ້ນໃນການແຂ່ງຂັນ.

❖ ວິທີການຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

2

ຕົວຢ່າງ: **Wall-Mart**, ຮ້ານຄ້າປີກທີ່ໃຫຍ່ທີ່ສຸດຂອງໂລກ ເລີ່ມຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນຂອງພວກເຂົາ ໂດຍບໍ່ພຽງແຕ່ອີງໃສ່ຂະໜາດທຸລະກິດ ແຕ່ພວກເຮົາສຸມ ໃສ່ການເຮັດໃຫ້ **Wall-Mart** ກາຍເປັນທຸລະກິດບໍລິການທີ່ ເອົາໃຈໃສ່ ແລະ ເປັນມິດກັບສິ່ງແວດລ້ອມ. ລວມທັງການ ເປັນຄົນກາງໃນການນໍາສະເຫນີຜະລິດຕະພັນທີ່ສິ່ງເສີມ ສຸຂະພາບ ແລະ ບໍ່ທໍາລາຍສິ່ງແວດລ້ອມ

❖ ວິທີການຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

3

ເຕັກນິກທີສາມ ແມ່ນບໍ່ພຽງແຕ່ສຸມໃສ່
ການແຂ່ງຂັນ. ທ່ານກໍ່ຄວນຊອກຫາ
ຕະຫຼາດໃຫມ່ເພື່ອຍຶດເອົາໂອກາດການ
ຂະຫຍາຍຕົວ.



Source of image:

<https://storyset.com/illustration/marketplace/pana>

❖ ວິທີການຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

4



ເຕັກນິກສີ່ແມ່ນ ສຸມໃສ່ **ລູກຄ້າ** ບໍ່
ແມ່ນ**ຄູ່ແຂ່ງ** ນີ້ອາດຈະເປີດເຜີຍການ
ພັດທະນາໂອກາດທາງທຸລະກິດທີ່ມີ
ຄວາມຕ້ອງການຢ່າງຫຼວງຫຼາຍໃນ
ຕະຫຼາດ

Source of image: <https://storyset.com/illustration/customer-relationship-management/bro>

❖ ວິທີການຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນ

4



ບໍລິສັດ Caterpillar ທີ່ມີຜະລິດຕະພັນອຸປະກອນຫນັກທີ່ມີຊື່ສຽງ. ໂດຍເນັ້ນໃສ່ການຕອບສະໜອງຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກຄ້າໃຫ້ໄດ້ສູງສຸດ. ຈົນກ່ວາການບໍລິການທີ່ດີເລີດແມ່ນບັນລຸໄດ້ ທີ່ບໍລິສັດສັນຍາ ບໍ່ວ່າລູກຄ້າຈະຢູ່ໃສໃນໂລກ. ສາມາດສົ່ງຊື່ນສ່ວນໃຫ້ການບໍລິການພາຍໃນ 24 ຊົ່ວໂມງ.

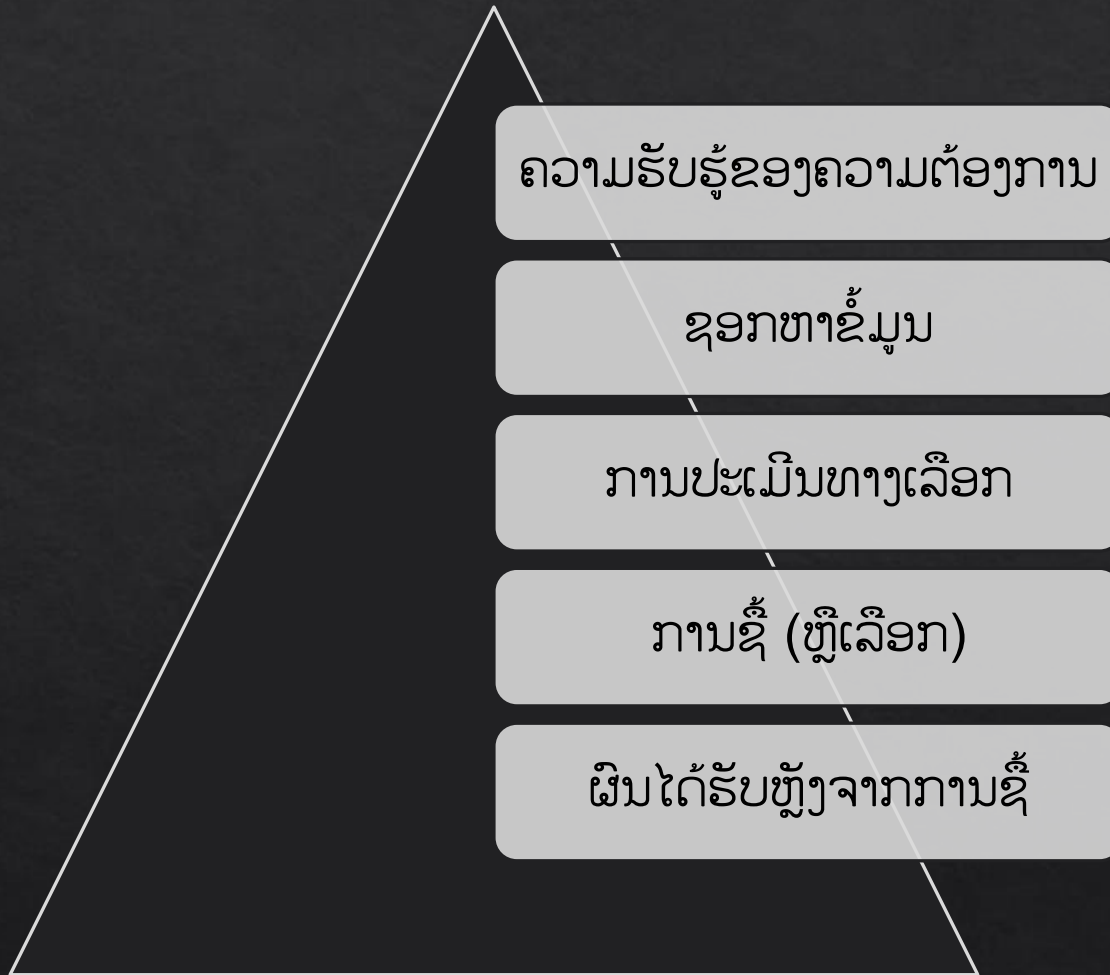
Source of image:

<https://www.nbcnews.com/business/economy/caterpillar-cutting-5-000-jobs-end-next-year-n432926>

4

ຄວາມເຂົ້າໃຈໃນພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ

ຄວາມເຂົ້າໃຈໃນພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ



*ແບບຈຳລອງຂອງ Engel
Kollat Blackwell (EKB)*

ພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ມັນມີຄວາມສຳຄັນແນວໃດ?

- ◆ ຄວາມແຕກຕ່າງຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ
- ◆ ການຮັກສາຜູ້ບໍລິໂພກ
- ◆ ອອກແບບລາຍການການຕະຫຼາດທີ່ກ່ຽວຂ້ອງ
- ◆ ຄາດຄະເນແນວໂນ້ມຕະຫຼາດ
- ◆ ການແຂ່ງຂັນ
- ◆ ການພັດທະນາຜະລິດຕະພັນໃໝ່
- ◆ ການປັບປຸງການບໍລິການລູກຄ້າ

ການວິໄຈຕະຫຼາດ

ລະບຸບັນຫາ

ພັດທະນາແຜນການ

ລວບລວມຂໍ້ມູນ

ວິເຄາະຂໍ້ມູນ

ສະຫລຸບລາຍງານຜົນ

ວຽກບ້ານ/Home work

- 1) ການຕະຫຼາດທຸລະກິດຂະໜາດນ້ອຍແມ່ນຫຍັງ?
- 2) ຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນແມ່ນຫຍັງ?
- 3) ວິທີການຮັກສາຄວາມໄດ້ປຽບໃນການແຂ່ງຂັນປະກອບມີຫຍັງແດ່?
- 4) ພຶດຕິກຳຂອງຜູ້ບໍລິໂພກ ມັນມີຄວາມສຳຄັນແນວໃດ?

Reference

- ◆ Thongvanh, S. (2007). *Small Business Management*. published by the Faculty of Economics and Business Management, National University.
- ◆ Masterclass. (2023, April, 14). What Is Competitive Advantage. Retrieved from [www.thebizhub.la: https://www.masterclass.com/articles/what-is-competitive-advantage](https://www.masterclass.com/articles/what-is-competitive-advantage)

ຂອບໃຈ Thank you