

สคริปต์ภาพยนตร์เรื่อง การตลาดผ่านเว็บบอร์ด

คำอธิบายเบื้องหลัง

หวังหยาง เป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดคนใหม่ของร้าน Jeep Auto 4S หน้าหลักของเขา คือการประชาสัมพันธ์และโปรโมตแบรนด์รถยนต์ เมื่อวันเมย์เคย์ใกล้เข้ามาถึง บริษัทอยู่กับการเตรียมตัวเข้าร่วมงานแสดงรถยนต์ และหัวหน้าก็ขอให้ฝ่ายการตลาดช่วยประชาสัมพันธ์และโปรโมตงานแสดงรถยนต์ที่จะจัดขึ้นในวันที่ 1 พฤษภาคมนี้ ซึ่งงานหลักของหวังหยางคือการทำการตลาดผ่านเว็บบอร์ด แต่เขาไม่มีความรู้ด้านนี้เลย ในขณะที่เขาไม่รู้จะไปต่ออย่างไรดี หวังหยางก็นึกขึ้นได้ว่ามีเพื่อนร่วมงานคนหนึ่งชื่อ หลี่เจ้อ ซึ่งตอนนี้ลาออกไปแล้ว เขาเคยทำหน้าที่นี้มาก่อน เขาน่าจะรู้จักแอปพลิเคชันของแพลตฟอร์มออนไลน์มากมาย ดังนั้นหวังหยางจึงไปขอคำแนะนำจากหลี่เจ้อ (ไม่ต้องอ่าน)

สถานการณ์ที่ 1:

(หวังหยางโทรหาหลี่เจ้อในสำนักงาน)

หวังหยาง: Hi, ไม่เจอกันนานเลยนะพี่ ช่วงนี้ทำอะไรอยู่หรือ?

หลี่เจ้อ : โอ้เดี๋ยวนี้อ ถ้าไม่มีเรื่องก็คงไม่โทรหาฉันสินะ ต้องมีเรื่องไม่ดีเกิดขึ้นแน่เลย ว่ามา อยากให้ฉันช่วยอะไรแก่?

หวังหยาง: ลูกพี่หลี่เจ้อรู้ใจจริง ๆ นี่ก็ใกล้ถึงวันเมย์เคย์แล้ว บริษัทต้องการประชาสัมพันธ์และโปรโมตงานวันเมย์เคย์บนเว็บบอร์ด แต่ผมไม่เคยทำมาก่อน ซึ่งพวกเราใคร ๆ ก็รู้ว่าพี่เป็นคนผู้เชี่ยวชาญงานนี้มากที่สุด เพราะฉะนั้นผมเลยมาขอคำแนะนำจากพี่ พຽນนี้เข้าว่างไหมครับ ผมเลี้ยงกาแฟ

หลี่เจ้อ : เจอกันที่ร้านกาแฟได้ดีสำนักงานละกัน พຽນนี้ตอนสิบโมงเช้าฉันว่างพอดี

หวังหยาง: (พยักหน้าด้วยความดีใจ) โอเคครับ ตามนี้นะพี่ พี่งี้เจ๊อ๋อครับ

สถานการณ์ที่ 2:

(หน้าจอแสดงเวลา 10 นาฬิกา ของวันรุ่งขึ้น หวังหยางนั่งรอหลี่เจ๋ออยู่ในร้านกาแฟที่ชั้นล่าง พร้อมกับแล็ปท็อปของตัวเอง)

หวังหยาง: (มองเห็นหลี่เจ๋อกำลังเดินเข้ามา) พี่หลี่เจ๋อ รู้สึกเกรงใจจังเลย วันหยุดแบบนี้ยังนัดพี่ออกมาอีก ผมจำได้ว่าเมื่อก่อนตอนที่พี่ยังทำงานอยู่ในบริษัท พี่เป็นคนรับผิดชอบการโปรโมตเว็บไซต์ของบริษัทใช่ไหม พี่น่าจะมีความรู้เกี่ยวกับการตลาดผ่านเว็บไซต์ พี่ช่วยอธิบายการตลาดผ่านเว็บไซต์ให้ฟังหน่อยได้ไหมครับ?

หลี่เจ๋อ : จริง ๆ แล้วก็ไม่ได้ยากอะไร ถ้านายต้องการทำการตลาดผ่านเว็บไซต์ อันดับแรกเราต้องเลือกเว็บไซต์ที่เหมาะสม เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายมองเห็นเนื้อหาทางการตลาดของนายมากขึ้น เหมือนเป็นการยิงปืนนัดเดียวได้นกสองตัว

หวังหยาง: พี่พูดถูกครับ ก่อนที่จะนัดพี่ออกมา ผมลองค้นหาเว็บไซต์ในเน็ตบ้างแล้ว เช่น Tianya, Maopu, Baidu Tieba, Autohome, Yiche.com แต่ไม่แน่ใจว่าเว็บไซต์ไหนเหมาะกับการโปรโมตกิจกรรมของบริษัทที่สุด

หลี่เจ๋อ : ง่ายมาก นายลองคิดดูนะ ก่อนที่นายจะซื้อรถ นายต้องทำการเปรียบเทียบและสำรวจข้อมูลกับเนื้อหาโปรโมชันของบริษัทรถยนต์ยี่ห้อต่าง ๆ จากอินเทอร์เน็ตก่อนใช่ไหม? เพราะฉะนั้นเราสามารถเริ่มต้นจากความคิดของผู้ใช้และเลือกเว็บไซต์ที่มีการรวบรวมข้อมูลรถยนต์ที่ค่อนข้างครบถ้วน เช่น Autohome, Aika Auto, Yiche.com, Auto Forum, Autonews.com, Car Quality.com เป็นต้น

(หน้าจอแสดง หวังหยางกำลังจดบันทึกสิ่งที่หลี่เจ๋อพูดลงในสมุด และเปิดคอมพิวเตอร์ เรียกดูแพลตฟอร์มการตลาดในเว็บไซต์ต่าง ๆ ที่ หลี่เจ๋อ พูดมา)

หวังหยาง: คุณนี้สิครับพี่ ผมเห็นมีข้อมูลและโพสต์เยอะแยะมากมายเกี่ยวกับคอมพาสใหม่ของ JEEP ใน Aika Auto และมียอดวิวสูงมากด้วย พอได้เลยครับ ผลิตภัณฑ์หลักของงานครั้งนี้ก็เป็น คอมพาสใหม่ของรถ JEEP เหมือนกัน ผมตัดสินใจเลือก Aika Auto เป็นเว็บบอร์ดประชาสัมพันธ์ หลักของบริษัทครับ พี่ช่วยอธิบายการเผยแพร่เนื้อหาการตลาดบน Aika Auto Forum ได้ไหมครับ

(หน้าจอแสดง หวังหยางเปิดข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับJEEP บนรถ Aika ให้หลี่เจี๋ยดู)

หลี่เจี๋ย : ได้เลย , นายมีบัญชีของ Aika Auto Forum หรือเปล่า? ถ้าไม่มี ก็ลงทะเบียนก่อน ซึ่ง ลงทะเบียนง่ายมาก แค่คลิก "ลงทะเบียน" ในหน้าแรกของ Aika Auto จากนั้นก็เลือกลงทะเบียน ด้วยหมายเลขโทรศัพท์ หรือจะใช้บัญชี WeChat, บัญชี Weibo, บัญชี QQ, บัญชี Baidu เข้าสู่ระบบ โดยตรงก็ได้

(หน้าจอแสดง หวังหยางลงทะเบียนเปิดบัญชี Aika Auto Forum และตั้งค่าข้อมูลพื้นฐานพร้อมกับ

กรอกข้อมูลที่เกี่ยวข้องตามคำแนะนำของหลี่เจี๋ยจนสำเร็จ)

หวังหยาง: ตอนนี้ผมมีบัญชีของ Aika Auto แล้ว พี่บอกผมหน่อยว่าต้องทำยังไงต่อ? และต้องระวัง อะไรบ้าง?

หลี่เจี๋ย : พอนายมีบัญชีเว็บบอร์ดแล้ว ต่อไปคือการวางแผนเนื้อหาเว็บบอร์ด การวางแผนเนื้อหา เว็บบอร์ดประกอบด้วย การวิเคราะห์กลุ่มผู้ใช้ การวางแผนหัวข้อเนื้อหา และการกำหนดรูปแบบ การแสดง สำหรับผู้ใช้งานหลักของ JEEP น่าจะเป็นกลุ่มผู้ชายที่ชอบการเดินทาง ส่วนข้อมูล รายละเอียดอย่างอื่น นายลองไปศึกษาทำความเข้าใจจากข้อมูลผู้ใช้ของบริษัทละกัน ขั้นตอนต่อไป คือ การกำหนดหัวข้อและการเลือกรูปแบบการแสดงผลเนื้อหา ตัวอย่างเช่น งานของบริษัทครั้งนี้ตรงกับวันแรงงาน เพราะฉะนั้นนายจะต้องรวมผลิตภัณฑ์ของบริษัทเข้ากับกิจกรรมวันแรงงาน เพื่อใช้เป็นหัวข้อหรือธีมในครั้งนี้ ส่วนการเลือกรูปแบบการแสดงผลเนื้อหา นายสามารถเลือกได้ทั้งข้อความ รูปภาพ วิดีโอ และรูปแบบอื่น ๆ บน Aika Auto Forum ได้ตามต้องการเลย

(หน้าจอแสดง หวังหยางกำลังจดบันทึกสิ่งที่หลี่เจี๋ยพูดลงในสมุด)

หวิงหยาง: ฟังที่ฟังแล้ว ผมว่าผมพอจะคิดออกแล้วครับ แล้วหลังจากวางแผนเนื้อหาเสร็จแล้ว ก็เริ่มสร้างเนื้อหาได้เลยใช่ไหม พี่บอกหน่อยว่าผมต้องระมัดระวังอะไรบ้างในขั้นตอนการสร้างเนื้อหา?

หลี่เจ้อ : จริง ๆ ก็มีสิ่งที่จะต้องระมัดระวังหลายอย่างอยู่ อย่างแรกเลยก็คือหัวข้อกระทู้ที่เราจะเผยแพร่ในเว็บบอร์ดจะต้องเตะตาคนดู สามารถดึงดูดความสนใจของผู้ใช้ได้ และต้องทำให้พวกเขาเกิดความอยากรู้อยากอ่านเนื้อหาของเราเพื่อให้โพสต์ของเรามียอดวิวเพิ่มขึ้น ต่อมาก็คือคุณภาพของเนื้อหา เป็นสิ่งที่จะทำให้ลูกค้าตัดสินใจว่าจะติดตามบัญชีของนายต่อไปหรือไม่ ดังนั้นต้องพยายามทำให้เนื้อหา มีความสอดคล้องกับหัวข้อมากที่สุด และเนื้อหาต้องสื่อถึงความสำคัญหรือความเกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์กับผู้ใช้อย่างมากที่สุดด้วย สำหรับวิธีการทำ ให้คลิกที่คำว่า "กระทู้" ที่อยู่ใต้ "เว็บบอร์ด" ในแถบนำทางด้านซ้ายในหน้า จากนั้นคลิก "โพสต์ทันที" ที่มุมขวามือ แล้วเลือกเผยแพร่ไปยังคอมพาสของเว็บบอร์ด แค่นี้ก็เสร็จเรียบร้อยแล้ว

(หน้าจอแสดง หวิงหยางเขียนเนื้อหาโพสต์ตามคำแนะนำของหลี่เจ้อจนเสร็จ)

หวิงหยาง: แคการเขียนกระทู้ต้องมีความรู้เยอะขนาดนี้เลยหรือนะ ผมต้องตั้งใจศึกษาหาความรู้ให้มากกว่านี้แล้วละ

หลี่เจ้อ : นี่ยังไม่หมดนะ หลังจากเผยแพร่กระทู้แล้ว นายจะปล่อยเอาไว้เฉยๆ ไม่ได้ ถ้านายอยากให้มีคนดูกระทู้นายเยอะ ๆ จะอาศัยแค่คนยอดวิวจากเว็บบอร์ดเท่านั้นไม่ได้ นายจะต้องใช้แพลตฟอร์มโซเชียลอื่น ๆ เข้ามาช่วยด้วย

หวิงหยาง: เออจริง กดเผยแพร่ไปแล้วเราก็ต้องการให้มีคนดูเยอะ ๆ ด้วย กิจกรรมของเราจึงจะสัมฤทธิ์ผล เมื่อสักครู่นี้เพิ่งพูดถึงการใช้แพลตฟอร์มโซเชียลเข้ามาช่วยเพิ่มยอดวิว พี่ช่วยขยายความหน่อยได้ไหมครับ?

หลี่เจ้อ : แพลตฟอร์มโซเชียลยอดนิยมในปัจจุบัน เช่น Weibo, WeChat, ชุมชน และแอปพลิเคชันโซเชียลอื่น ๆ อีกมากมาย ขอยกตัวอย่าง WeChat ละกัน การโปรโมตใน WeChat แบ่งออกเป็น 2

ประเภท ประเภทแรก คือ โมเมนต์ หรือก็คือการนำลิงค์ของกระทู้ที่เราสร้างไปโพสต์ในโมเมนต์ของ WeChat แล้วให้เพื่อน ๆ ช่วยกันแชร์ไปยังฟีดข่าวของตัวเองหรือแชร์ไปยังกลุ่มทางโซเชียลอื่น ๆ ส่วนอีกประเภท คือ การใช้บัญชีสาธารณะทำการโปรโมท นายสามารถสมัครเปิดบัญชีสาธารณะของ WeChat แล้วโพสต์เนื้อหาที่เกี่ยวข้องหรือลิงค์ของกระทู้เพื่อเรียกยอดวิวได้ และอีกช่องทางคือ นายสามารถค้นหาบัญชีสาธารณะยอดนิยมที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์ จากติดต่อบ้านเพื่อขอโพสต์ข้อมูลเรียกยอดวิวก็ได้

หวังหยาง: ฟังพี่พูดแล้ว ผมเริ่มมองเห็นแนวทางชัดเจนแล้วครับ นี่เราเตรียมการเยอะขนาดนี้แล้วหวังว่าจะได้ผลลัพธ์ที่น่าพอใจนะครับ

หลี่เจ้อ : ถ้านายอยากให้การโปรโมทเห็นผลชัดเจนขึ้น นายก็ต้องคอยบำรุงรักษาเนื้อหาเว็บบอร์ดให้ดี หลังจากเผยแพร่กระทู้แล้ว นายจะต้องติดตามจำนวนการคลิกเข้ามาดูและการตอบกลับในกระทู้เสมอ และยังต้องวิเคราะห์ข้อมูลแบบเรียลไทม์ด้วย เมื่อไหร่ที่จำนวนการคลิกและการตอบกลับน้อยเกินไป นายจะต้องปรับกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์ทันที เพื่อหลีกเลี่ยงการจม

หวังหยาง: แล้วผมต้องบำรุงรักษาเนื้อหาบนเว็บบอร์ดอย่างไรครับ?

หลี่เจ้อ : ฉันจะบอกเทคนิคการบำรุงรักษาเนื้อหาบนเว็บบอร์ดให้นาย ซึ่งนายจะต้องเลือกใช้ตามสถานการณ์จริง วิธีการบำรุงรักษาที่ใช้กันทั่วไปมีอยู่ 3 วิธี วิธีที่ 1 คือช่วยตอบคำถามข้อสงสัยของผู้ใช้ การตอบคำถามจากชาวนีตในเว็บบอร์ดสามารถเพิ่มคะแนนประสบการณ์หรือคะแนนสะสมได้ วิธีที่ 2 การตอบกลับคอมเมนต์และโต้ตอบกับชาวนีต และวิธีที่ 3 หลังจากนายเผยแพร่กระทู้แล้ว นายควรเชิญเพื่อนในเว็บบอร์ดให้เข้าร่วมหัวข้อสนทนา เพื่อเพิ่มยอดวิวให้กระทู้ของนาย

หวังหยาง: ผมคิดไม่ผิดเลยที่มามาที่ แคปเปเดียฟี่ก็ช่วยเรียบเรียงแนวความคิดการตลาดเว็บบอร์ดให้ผมได้แล้ว เอาไว้ถ้ามีอะไรที่ไม่เข้าใจจะมามาหาใหม่ะครับพี่ ขอบคุณมากครับ!

หลี่เจ้อ : คนกันเอง ไม่ต้องเกรงใจ!

[จบ]