

# การตลาดบนอินเทอร์เน็ต

อ. วรวิทย์ เจริญอักษร\*

## บทคัดย่อ

บทความนี้มีเนื้อหาเกี่ยวกับการทำการตลาดบนอินเทอร์เน็ต โดยได้กล่าวถึงการทำตลาดของธุรกิจ E-Commerce และได้อธิบายถึงการโฆษณาบนอินเทอร์เน็ตผ่านเสิร์ชเอนจิน (Search Engine) ทั้งนี้ได้ยกตัวอย่างการทำโฆษณาบน Google ซึ่งเป็นเว็บไซต์ที่ผู้ค้นหาข้อมูลนิยมเข้ามาค้นหาภายในเว็บไซต์นี้

## คำสำคัญ

การตลาดบนอินเทอร์เน็ต    โฆษณาทางอินเทอร์เน็ต  
E-Commerce    GoogleAdwords

## บทนำ

การทำการตลาดบนอินเทอร์เน็ตเป็นสิ่งที่ต้องคำนึงถึงและมีความจำเป็นอย่างมากในการทำธุรกิจทั้งนี้เพราะมีจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตมากขึ้น ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่และสามารถเผยแพร่ข่าวสารสู่สาธารณชนได้สะดวกและรวดเร็วรวมทั้งเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทั้งในและต่างประเทศโดยไม่มีค่าใช้จ่ายมากนัก การนำเสนอสามารถส่งผ่านข้อมูลทั้งตัวอักษร รูปภาพ และเสียง หลายคนอาจคิดว่า อินเทอร์เน็ตไม่ใช่สื่อที่ดีในการทำโฆษณา แต่ปัจจุบันพบว่าโฆษณาบนอินเทอร์เน็ตเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องซึ่งอาจมากกว่าสื่อวิทยุหรือโทรทัศน์เสียอีก การโฆษณาได้เปลี่ยนแปลงไปจากอดีตอย่างมากทั้งนี้เพราะอินเทอร์เน็ตได้เข้ามามีบทบาทในการทำการตลาด

จากข้อมูลพบว่าการรับรู้ชื่อเว็บไซต์ที่ได้ผลมากที่สุดคือการใช้ เสิร์ชเอนจิน (Search Engine) รองลงไปคือ การเดาชื่อเว็บไซต์ การรับรู้จากสื่อโฆษณาออนไลน์ เช่น แบนเนอร์ ส่วนสื่ออื่นๆ ที่ใช้ในการโฆษณาได้รับความนิยมรองๆ ลงไป (การสนับสนุนเสิร์ชเอนจิน, ม.ป.ป.) ปกติเสิร์ชเอนจินถือว่าเป็นเว็บไซต์ที่มีอิทธิพลอย่างมากต่อธุรกิจ Ecommerce เนื่องจากเป็นเครื่องมือสำคัญที่นักท่องเที่ยวอินเทอร์เน็ตใช้ในการค้นหาข้อมูลของสินค้าต่างๆ

หลังจากเราได้พัฒนาเว็บไซต์ของสินค้าเรียบร้อยแล้วการทำให้เว็บไซต์สินค้าของเราไปอยู่ในฐานข้อมูลของเสิร์ชเอนจินได้ถือว่าเป็นความสำเร็จในการโฆษณาไปในระดับหนึ่งแต่จะให้ดียิ่งขึ้นต้องให้ไปอยู่ในตำแหน่งที่คนส่วนใหญ่เห็นเว็บไซต์ของเรามากที่สุด นั่นคือ ลำดับต้นๆ ของการค้นหาแต่ละครั้ง หรือไม่ก็อยู่ในลำดับสุดท้ายของหน้าแรก หากค้นหาแล้วเว็บไซต์ของเราไม่อยู่ในลำดับต้นๆ ก็ยากต่อการได้ลูกค้าจากฐานข้อมูลของเสิร์ชเอนจิน การตลาดบนอินเทอร์เน็ตผ่านวิธีการโฆษณาเว็บไซต์ก็จะคล้ายกับการตลาดในโลกของความเป็นจริง กล่าวคือ สมมุติว่าตอนนี้เว็บไซต์ได้ทำการพัฒนาเรียบร้อยแล้ว งานต่อไปคือ การทำให้ลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมร้านค้าของเรานั้นเอง ซึ่งผู้พัฒนาเว็บไซต์ต้องเข้าใจก่อนว่าเมื่อเปิดร้านค้าออนไลน์ขึ้นมาแล้วก็ต้องมีฝ่ายประชาสัมพันธ์ทำหน้าที่ติดต่อเข้าพบลูกค้าเพื่อให้ลูกค้ารู้ว่าเราจำหน่ายสินค้าอะไรแล้วจะติดต่อเราได้อย่างไร ปัจจุบันการทำการตลาดของผู้ประกอบการไทยไม่ได้มีแค่สื่อสิ่งพิมพ์แต่ผู้ประกอบการสามารถทำการตลาดและการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ซึ่งกำลังได้รับความนิยมอย่างมาก อาจจะเป็นการโฆษณาในแบนเนอร์ผ่านเว็บไซต์ที่มีชื่อเสียง อาทิ เว็บไซต์ (sanook.com) ซึ่งเป็นเว็บไซต์ที่ผู้เข้าชมมากที่สุดในประเทศไทย (Top 10 active website (By IP), 2008)

\* หัวหน้าภาควิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยพายัพ

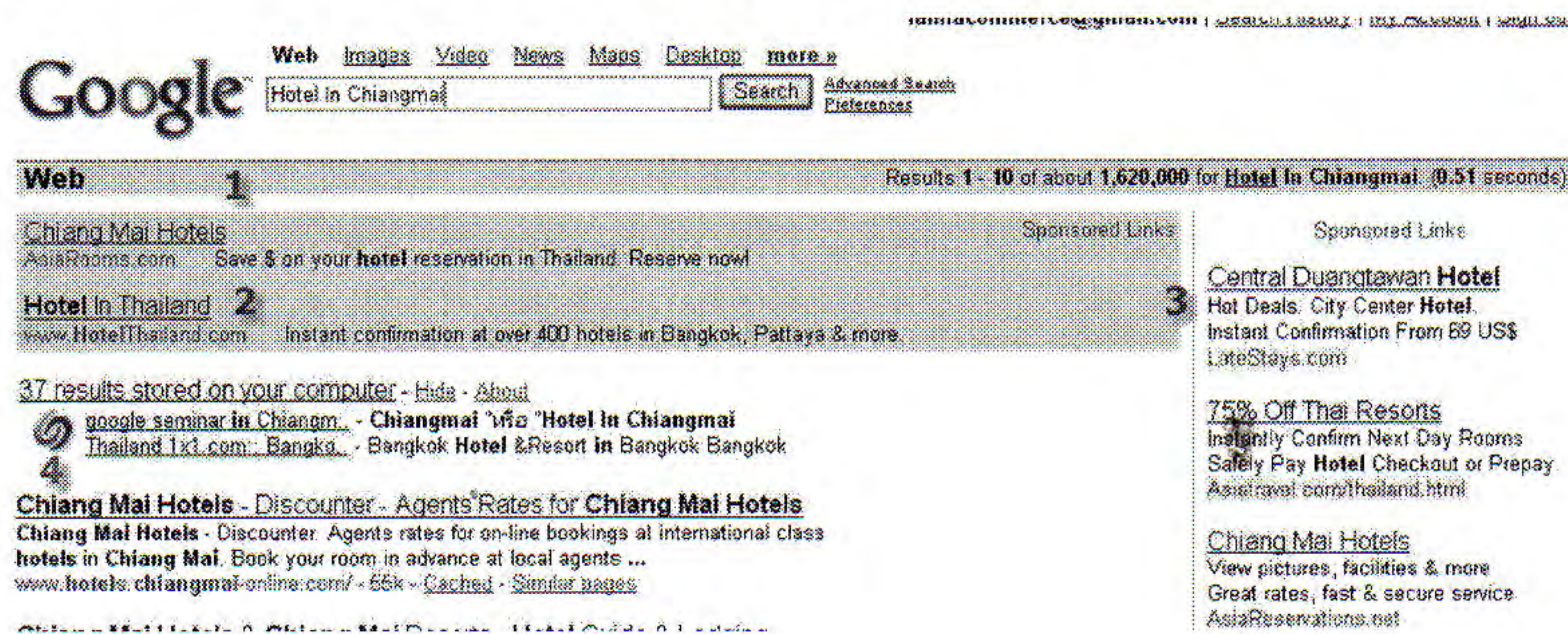


ปัจจุบันมีเว็บไซต์ที่เกิดขึ้นใหม่จำนวนมากแต่ที่ปิดตัวลงไปก็มีมาก สาเหตุหลัก คือ การขาดความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับการทำการตลาดบนอินเทอร์เน็ต หลายคนอาจคิดว่าเปิดเว็บไซต์แล้วลูกค้าจะทยอยเข้ามาเว็บไซต์ หลังจากเยี่ยมชมเว็บไซต์แล้วผู้ชมก็จะเข้ามาซื้อสินค้า สิ่งที่ถูกกล่าวมานั้นเป็นความเข้าใจที่ถูกต้องเพียงบางส่วนเท่านั้นเพราะการสร้างเว็บไซต์ของบริษัทนั้นก็คล้ายกับการสร้างร้านอยู่ในซอยตัน หลายคนพลาดไปกับการลงทุนพัฒนาเว็บไซต์ให้สวยหรู เทคโนโลยีล่าสุด และมีระบบการขายที่ดีเลิศ แต่ขาดการโฆษณาเว็บไซต์ที่ดีจึงทำให้ร้านค้าออนไลน์นั้นๆไม่สามารถเข้าถึงลูกค้าได้มากนัก ก่อนที่ผู้ประกอบการจะเข้ามาในธุรกิจออนไลน์ ต้องตอบคำถามให้ได้เสียก่อนว่าทำไมเราต้องมีเว็บไซต์ ลูกค้าเราคือใคร และจะใช้วิธีการใดที่จะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

หากไม่มีการทำการตลาดด้วยวิธีการต่าง ๆ ลูกค้าก็จะไม่เห็นร้านค้าของเราเลยแม้จะมีคนเห็นบ้างแต่อาจเข้ามาแต่ผ่านออกไปอย่างง่ายดาย ฉะนั้นการโฆษณาเว็บไซต์ให้เป็นที่รู้จักก็จะเป็นการเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าเว็บไซต์ที่สร้างไม่มีคนรู้จักและไม่มีคนเข้ามาภายในเว็บไซต์ก็อาจทำให้เว็บไซต์ปิดตัวลงในที่สุดและสิ่งที่จะต้องคำนึงถึงอีกประการหนึ่ง คือ เนื้อหาเพราะหากเนื้อหาภายในเว็บไซต์ไม่ดีจริง ลูกค้าก็หนีไปเหมือนกัน

### เชิร์ชเอนจิน (Search Engine) กับการโฆษณาบนอินเทอร์เน็ต

คนไทยมักใช้อินเทอร์เน็ตในการค้นหาข้อมูลผ่านเชิร์ชเอนจิน ซึ่งเชิร์ชเอนจินที่นิยมใช้ในการค้นหาข้อมูลมากที่สุดในประเทศไทย คือ [www.Google.com](http://www.Google.com) (ตราวุทธิ์ เหลืองสมบูรณ์, ม.ป.ป.) และการโฆษณาใน Google มีอัตราค่าโฆษณาต่อครั้งค่อนข้างต่ำเมื่อเปรียบเทียบกับโฆษณาในรูปแบบอื่นๆ โดยการชำระค่าโฆษณาขึ้นอยู่กับจำนวนคลิก หรือจำนวนครั้งของการแสดง โดยผู้ที่ลงโฆษณาเหล่านี้จะต้องชำระค่าโฆษณา กับ Google ตามจำนวนครั้งเมื่อมีโฆษณาปรากฏหรือเมื่อมีคนเข้ามาคลิกโฆษณาบนหน้าเว็บไซต์ ดังนั้นการโฆษณาผ่าน Google จึงมีค่าใช้จ่ายในระดับปานกลาง เปรียบเสมือนเราพิมพ์โบรชัวร์ที่มีคุณภาพแจกให้ลูกค้า



ภาพที่ 1 ตัวอย่างการค้นหาข้อมูลในเว็บกูเกิล  
ที่มา [www.Google.com](http://www.Google.com)

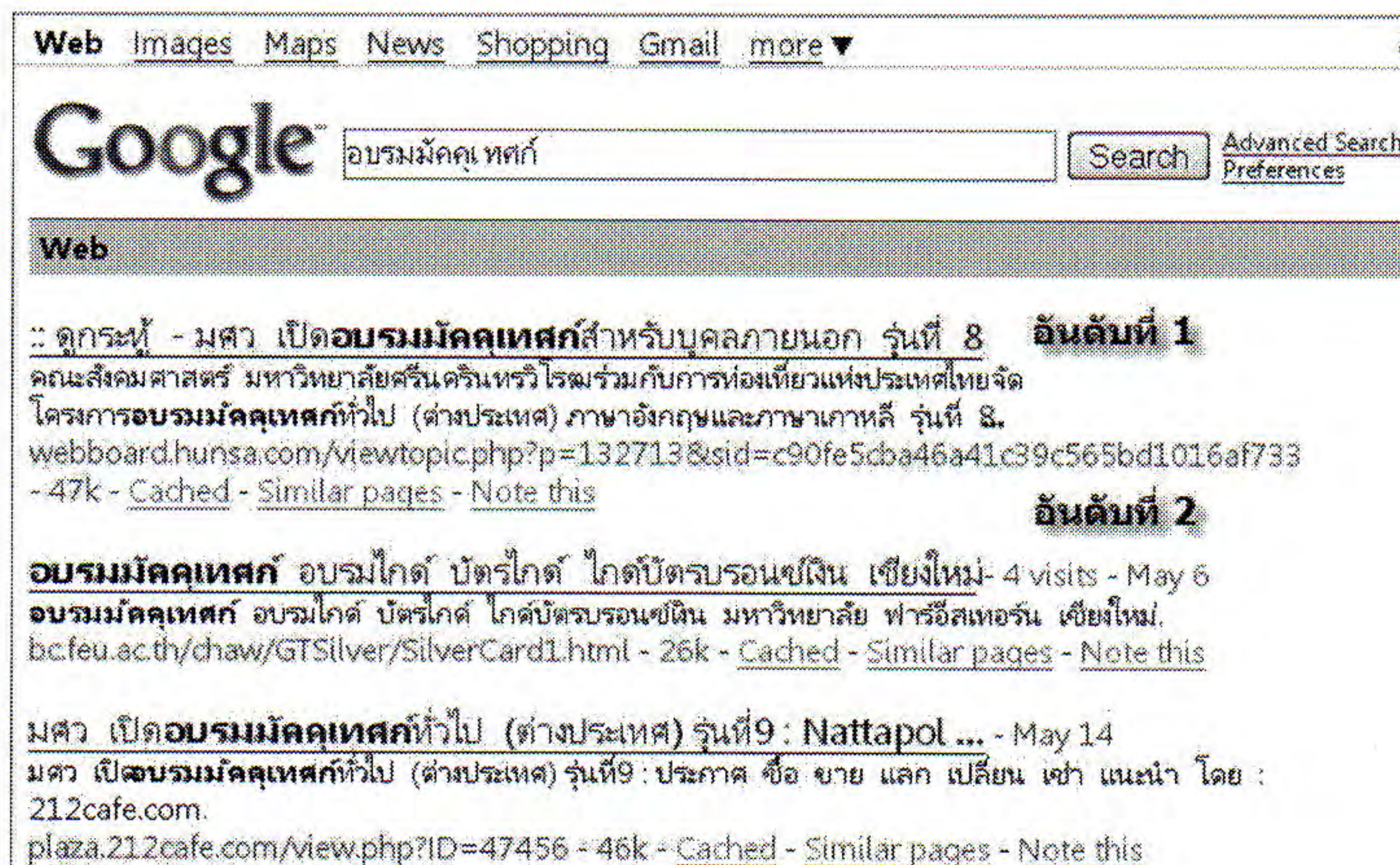
จากภาพที่ 1 ลองนึกดูว่า หากมีคนต้องการค้นหาโรงแรมในเชียงใหม่ เขาก็จะมีคำถามในใจอย่างไร เขาคงไม่ต้องการเห็นแค่รูปของโรงแรม แต่ต้องการทราบข้อมูลการจอง ราคา และวิธีการจองห้องพักของโรงแรมนั้นๆเมื่อโรงแรมต้องการโฆษณาเกี่ยวกับโรงแรมที่ตั้งในเชียงใหม่ก็สามารถเข้าไปทำการลงโฆษณาในส่วนผู้สนับสนุนเว็บไซต์ของเชิร์ชเอนจินต่างๆ ได้ ซึ่งในที่นี้จะยกตัวอย่างของเว็บ Google ซึ่งมีค่าใช้จ่ายไม่สูงมากนัก (ดูภาพหมายเลขที่ 1 และ 2 ของผู้สนับสนุน Sponsored Link)



ตัวอย่าง เช่น ผู้ใช้ค้นหาจากคำสำคัญ (Keyword) ของกิจการเปิดขายห้องพักในเชียงใหม่ เราก็ต้องทำให้หน้าเว็บไซต์ของธุรกิจเราติดคีย์เวิร์ด (Keyword) ที่เหมาะสม คีย์เวิร์ดควรเป็นคำที่ง่ายๆ และเป็นคำที่มีคนทั่วไปใช้ในการค้นหา ตัวอย่าง เช่น เราค้นหาคำว่า "Resort in Chiangmai" หรือ "Hotel in Chiangmai" แล้วเว็บไซต์ของเราแสดงผลในหน้าแรกของ Google ได้ โอกาสในการขายห้องพักก็จะมีสูงมากขึ้น และ ทำให้กลุ่มลูกค้าเห็นเว็บไซต์โรงแรมของเราได้เพราะกลุ่มเป้าหมายเข้าถึงเว็บไซต์ของเราได้ตรงกลุ่มตามคีย์เวิร์ดที่ค้นหานั้นเอง

เมื่อเราทำการโฆษณาไปสักระยะหนึ่ง จนกระทั่งมีลูกค้าเข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ของเราจำนวนมากพอที่ Google เห็นว่า เว็บไซต์ของเรามีคุณภาพ มีคนเข้ามาเยี่ยมชมจำนวนมาก อาจไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการโฆษณา โดยเว็บไซต์ของเราจะไปปรากฏในบริเวณพื้นที่แสดงผลด้านซ้ายของหน้าจอซึ่งเป็นพื้นที่แสดงผลการค้นหาภายหลังค้นหาข้อมูล ทำให้เราสามารถโฆษณาได้โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายเพิ่มอีกเลย

ตัวอย่าง เช่น กรอก "อบรมมัคคุเทศก์" ในหน้าเว็บ www.google.com เราก็สามารถเห็นลิงก์เว็บไซต์ของอบรมมัคคุเทศก์ที่มหาวิทยาลัยฟาร์อีสเทอร์นเป็นอันดับที่ 2 ของการค้นหาซึ่งผู้โฆษณาไม่ต้องเสียค่าโฆษณาเพิ่มเติม ผู้สนใจสามารถเข้าไปยังลิงก์ของหน้าเว็บไซต์ที่ทำการโฆษณาเกี่ยวกับ อบรมมัคคุเทศก์ได้ทันที



ภาพที่ 2 แสดงผลการค้นหาข้อมูลในกูเกิลที่ไม่เสียค่าโฆษณา  
ที่มา www.Google.com

### ขั้นตอนการทำโฆษณาบนเว็บไซต์ Google

1. สมัครสมาชิกของ Google Adwords ที่เว็บ <http://adwords.google.com>
2. เลือกประเทศที่เราต้องการให้กูเกิลแสดงผลการค้นหา และโฆษณาของเรา
3. ใส่ข้อความโฆษณา ที่ต้องการให้แสดง เช่น "ห้องพักเปิดใหม่ จองด่วนสะอาด สะดวกสบาย ปลอดภัย ฟรี! อาหารเช้า & Wi-Fi" พร้อมชื่อเว็บไซต์ เมื่อผู้สนใจอ่านแล้วสนใจสินค้าก็จะคลิกก็จะไปยังหน้าเว็บไซต์จองห้องพักได้ทันที

**ห้องพักเปิดใหม่ จองด่วน**  
สะอาด สะดวก สบาย ปลอดภัย  
ฟรี! อาหารเช้า & Wi-Fi  
[www.chiangmaiwhitechalet.com](http://www.chiangmaiwhitechalet.com)

4. ตรวจสอบว่าการเขียนคำโฆษณาไม่ผิดกฎของ Google
5. เลือกสกุลเงินที่ต้องการชำระเงินให้แก่ Google
6. ผู้ที่ยังไม่เคยสมัคร หรือ ผู้ใช้บริการครั้งแรก ต้องกรอกรายละเอียดข้อมูลส่วนตัวและเลขที่ของบัตรเครดิตสำหรับใช้บริการ
7. ติดตามและวัดผลการโฆษณา





**หมายเหตุ** หากไม่มีบัตรเครดิต หรือไม่อยากใช้บัตรสำหรับธุรกรรมออนไลน์ ท่านสามารถสมัครบัตร e Web Card ของธนาคารกสิกรไทยได้ซึ่งเป็นบัตรเครดิตเสมือนจริงที่สามารถกำหนดเปลี่ยนแปลงวงเงินที่สามารถใช้ได้ตลอดเวลา

## สรุป

การทำการตลาดบนอินเทอร์เน็ตสามารถทำได้หลายรูปแบบแต่เราจะทำสำเร็จได้หรือไม่ขึ้นอยู่กับว่าเราจะใช้วิธีไหนในการทำเว็บให้ไซด์ของเราเป็นที่รู้จักของคนส่วนใหญ่ ซึ่งกลยุทธ์ของการโฆษณาบน Google ก็เป็นวิธีหนึ่งที่สามารถทำให้ธุรกิจของคุณประสบความสำเร็จ แต่ก็มีอีกหลายวิธีที่ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการโฆษณาเลย ได้แก่ การแลกเปลี่ยนกับเว็บไซต์อื่น การเขียน META TAG การสร้างเครือข่ายกับเว็บไซต์ของคุณ การโฆษณาบนอินเทอร์เน็ตจะเสียค่าใช้จ่ายที่ต่ำเมื่อเทียบกับสื่ออื่นๆ และทำให้คนทั่วโลกสามารถเห็นโฆษณาของเรา การโฆษณาโดยใช้โบรชัวร์ก็ถือว่าเป็นต้นทุนที่ต่ำพอๆกันแต่การโฆษณาบนอินเทอร์เน็ตจะทำให้ผลตอบแทนดีกว่าโบรชัวร์มาก แต่ก่อนที่จะทำการโฆษณาต้องเตรียมความพร้อมด้านงบประมาณ ศึกษาวิธีการเขียนโฆษณาให้เหมาะสม เตรียมคำโฆษณาให้พร้อมก่อนลงโฆษณา หลายคนที่ไม่เคยทำโฆษณาบนอินเทอร์เน็ตมาก่อนแล้วมาลองเริ่มต้นทำการโฆษณาด้วยตนเองมักทำด้วยความผิดพลาด โดยส่วนใหญ่มักจะมาจากการเขียนข้อความโฆษณาที่ผิดพลาดซึ่งอาจทำให้ต้องเสียค่าโฆษณาสูง เพราะผู้โฆษณาไม่เตรียมข้อมูลให้พร้อมก่อนลงมือทำ การเขียนโฆษณาที่ผิดพลาดทำให้บางครั้งคนที่คลิกมาที่เว็บไซต์ไม่ใช่คนที่สนใจเว็บไซต์ของเราส่งผลให้ต้องเสียค่าใช้จ่ายต่อคลิกสูงเกินจริง

## เอกสารอ้างอิง

- จตุพล ทานาถทัย. (2550). **Search Engine Marketing 2.0**. กรุงเทพฯ : มิตรภาพการพิมพ์และสตีวดีโอ.
- ตราวุทธิ์ เหลืองสมบูรณ์. (2550). **Google adwords โปรโมทเว็บไซต์ให้ดังศาสตร์**. สมุทรปราการ : พงษ์วารินการพิมพ์.
- ตราวุทธิ์ เหลืองสมบูรณ์. (2550). **Google Marketing Me Rich: สร้างความร่ำรวย...ด้วย Google**.  
สมุทรปราการ: พงษ์วารินการพิมพ์.
- ตราวุทธิ์ เหลืองสมบูรณ์. (2550). **Start online business, start with google rich**.  
สืบค้นเมื่อ 20 สิงหาคม 2551 จาก,  
<http://www.etranslate.biz/thai/services/search-engine-promotion.asp>
- เทรซี่, โจ. (2544). **กลยุทธ์การตลาดให้กับเว็บไซต์ [Web marketing applied]**. (ณัฐพงศ์ พันธเกียรติไพศาล, ผู้แปล). กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ประสิทธิ์ วรรณตราวณิช. (2543). **Marketing dot com**. กรุงเทพฯ : ด้านสุขภาพการพิมพ์.
- วีระศักดิ์ เจริญศิริสุททิกุล. (2544). **Internet Marketing ก้าวสู่ความสำเร็จบนธุรกิจ.com**. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- ศุภชัย สุขะนินทร์. (2543). **ง่ายๆ กับธุรกิจการค้าบนอินเทอร์เน็ต**. กรุงเทพฯ : ซีเอ็ดดูเคชั่น.
- Davis, Harold. (2006). **Google advertising tools : cashing in with AdSense, AdWords, and the Google APIs**. Tokyo: O'Reilly.
- Goodman, Andrew. (2005). **Winning Results with Google AdWords**. New York: McGraw-Hill.
- Jacobson, Howie. (2007). **AdWords for Dummies (For Dummies (Computer/Tech))**. Indianapolis, IN: Wiley.