



ชนะ วณิชพันธ์

เจาะตลาดผ่านวิทยาศาสตร์สมอง

ในยุค Internet of Things ที่การขายสินค้ารูปแบบเดิมๆ ซบเซาลงทุกวัน โลกเปลี่ยนแปลง ผู้คนเปลี่ยนไป สื่อต่างๆ เชื่อมต่อกันได้ในเสี้ยววินาที กลยุทธ์การขายแบบ ‘Neuro-Selling’ ซึ่งถอดรหัสการตัดสินใจซื้อของลูกค้าโดยตรง จึงเป็นเทคนิคการขายล่าสุดที่น่าจับตา เพราะไม่เพียงตอบโจทย์ความต้องการเฉพาะบุคคล หากแต่ยังเป็นเทคนิคเดียวที่มีหลักการทางวิทยาศาสตร์รองรับ สามารถให้วัดผลเป็นตัวเลขวทางเศรษฐกิจได้อย่างชัดเจน ด้วยเหตุนี้เอง ‘คุณชนะ วณิชพันธ์’ ประธานกรรมการบริหารบริษัท Ultimate Success Partners ผู้หลงใหลในงานสัมมนาด้านการพัฒนาธุรกิจและการจัดหาวิทยากรชั้นนำระดับโลก จึงดำเนินการนำเข้าหลักสูตรต่างๆ ภายใต้แนวคิด ‘Neuro-Selling’ เพื่อเสริมอาวุธให้ผู้ประกอบการไทยสามารถพัฒนาการตลาดของตนไปสู่ระดับสากลจนเป็นผลสำเร็จ

“ผมเริ่มอ่านหนังสือแนวพัฒนาตัวเองตั้งแต่เรียนจบมหาวิทยาลัยเล่มแรกชื่อ Goals! เขียนโดย Brian Tracy ภู่วุฒิปริญญาตรีทางธุรกิจให้กับบริษัทชั้นนำทั่วโลก เขาบอกว่าคนที่ประสบความสำเร็จต้องตั้งเป้าหมาย ตอนนั้นผมเลยตั้งเป้าว่า อายุ 30 ต้องเป็นผู้บริหารระดับสูงในบริษัทขนาดใหญ่ ได้เงินเดือน 100,000 พออายุ 30 จังๆ กลับมาดูเป้าหมายที่เขียนไว้ ปรากฏว่าเราได้เกินกว่าเป้าไปเยอะ ผมผ่านการทำงานในองค์กรใหญ่ระดับ Fortune 500 มีตั้งแต่ Tesco Lotus, Unilever, Phillips Petroleum และ ปตท.” คุณชนะเกริ่นถึงที่มาที่ไปของความสนใจในการพัฒนาธุรกิจต่างๆ

“แต่ปีหลังๆ ของการทำงาน ผมเริ่มรู้สึกเบื่อกับการใช้ชีวิตซ้ำๆ ลืมตาตื่นนอนแต่ไม่อยากจะลุกขึ้นจากเตียง ผ่านไปหนึ่งชั่วโมงก็ยังไม่มีความกระตือรือร้นไปทำงาน จนไปพบคุณหมอและได้ทราบว่าเราอยู่ในภาวะ ‘Self-Crisis’ คือสิ่งที่เราทำอยู่ไม่ตรงกับสิ่งที่ชอบ” สุดท้ายผมเจองานสัมมนาที่ทำให้เราได้ค้นลึกไปในจิตใจว่าจริงๆ แล้วแพสชั่นของตัวเองคือการเป็นผู้สอน เพราะช่วงเวลาที่ได้ฝึกสอนน้องในมหาวิทยาลัยให้มีความรู้ในการเตรียมตัวสอบเข้าให้เด็กๆ ม.ปลาย เป็นช่วงชีวิตที่แฮปปี้ที่สุด ยิ่งพอเด็กๆ เอนทรานซ์ติดแล้วมาขอบคุณ ผมยิ่งรู้สึกเหมือนได้รับการเติมเต็ม

“หลังจากเข้าสัมมนาหลายๆ งานและนำมาใช้กับการทำงานและเรื่องส่วนตัว ผลลัพธ์ก็เกิดขึ้นมันดีมาก ทุกเสาร์อาทิตย์ ผมจึงลงเรียนในหลักสูตรที่เกี่ยวกับการพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่อง หลักสูตรในไทยเรียนหมดแล้ว ก็ออกเดินทางไปต่างประเทศ จนถึงจุดหนึ่งก็สังเกตเห็นว่ามีเครื่องมือทางการตลาดดีๆ อีกมากมายที่ไม่ได้ถูกนำมาใช้ขยายศักยภาพของธุรกิจไทย ผมจึงลาออกจากตำแหน่งผู้บริหารระดับสูง และก่อตั้งบริษัท Ultimate Success Partners ขึ้นมา”

The Ultimate Success Partners ประกอบธุรกิจ 3 ด้านด้วยกัน คือ 1. นำเข้าหลักสูตรและจัดงานบรรยายโดยวิทยากรระดับโลก 2. พัฒนาหลักสูตรและวิทยากรไทยให้มีศักยภาพระดับสากล โดยเฉพาะบริษัทในญี่ปุ่นซึ่งให้การยอมรับในหลักสูตรของบริษัทเป็นอย่างมาก 3. เป็นที่ปรึกษาทางด้านธุรกิจ โดยนำความรู้และประสบการณ์จริงจากการลงสนามในหลายๆ ประเทศมาดูแลธุรกิจของผู้ประกอบการ

คุณชนะกล่าวว่า ในยุคที่ลูกค้าเปลี่ยนแปลงพฤติกรรม การซื้อสินค้าอย่างรวดเร็ว 4 ทักษะใหม่ที่ผู้ประกอบการควรให้ความสนใจ คือ ความรู้ด้านจิตวิทยา การสร้างทีม การสื่อสารด้วยวิดีโอ และ Neuro-Selling ศาสตร์การขายซึ่งประยุกต์มาจากการเรียนรู้วิทยาศาสตร์ด้านสมอง (Neuroscience)

“10 - 20 ปีที่แล้ว การตลาดเป็นยุคของ Psychology แต่ในช่วง 5 - 10 ปีนี้เป็นยุคของ Neuro-Selling ซึ่งหนึ่งในเครื่องมือที่ผมนำมาใช้และก่อให้เกิดประสิทธิภาพมากที่สุดก็คือ ‘B.A.N.K’ หลักสูตรซึ่งคิดค้นโดยแล็บสมองในสหรัฐฯ หลักสูตรนี้จะอธิบายถึงกลไกและรูปแบบการตัดสินใจของผู้คนแต่ละประเภท เช่น เวลาคุณอยู่ในร้านอาหาร สิ่งแรกที่สมองจะสั่งให้สายตาของคนกลุ่ม A ไปจับจ้องคือราคา ในขณะที่คนกลุ่ม B จะพิจารณาภาพเป็นหลัก กลุ่ม C ให้

ความสนใจเกี่ยวกับรายละเอียดของอาหารเป็นพิเศษ ส่วนคนกลุ่ม D จะพยายามมองหาป้ายโปรโมชั่น ทั้งที่ถือเมนูอยู่ในมือ คนทุกคนเป็นส่วนผสมของ 4 รูปแบบ ขึ้นอยู่กับว่าแต่ละคนใช้รูปแบบไหนมากที่สุดก็จะมีแนวโน้มจะใช้รูปแบบนั้นซ้ำๆ ถ้าเราเข้าใจรูปแบบการตัดสินใจของลูกค้าก็จะสามารถออกแบบธุรกิจสำหรับกลุ่มเป้าหมายแต่ละกลุ่มได้อย่างชัดเจน”

Neuro-Selling เป็นกลยุทธ์ธุรกิจสมัยใหม่ที่บริษัทยักษ์ใหญ่อย่าง Google และ Facebook นำมาใช้ เพราะสามารถวัดผลการขายผ่านตัวเลขทางธุรกิจได้ทุกตัว เหมาะกับทุกสินค้าและบริการ ไม่ว่าจะเป็นออนไลน์หรือออฟไลน์

“ผมได้ลิขสิทธิ์ของหลักสูตรนี้มาขายตลาดในเอเชีย Neuro-Selling เป็นกรอบออกแบบกลยุทธ์ที่สื่อสารไปยังสมองชั้นในหรือส่วนที่แสดงสัญชาตญาณ เพราะโดยธรรมชาติ เราใช้สัญชาตญาณในการตัดสินใจซื้อแล้วค่อยใช้สมองชั้นนอกที่ควบคุมด้านตรรกะมาอธิบายเหตุผล โดยหลังจากผู้ประกอบการเข้าอบรมหลักสูตรนี้ พบว่ายอดขายเพิ่มขึ้นเฉลี่ยสูงถึง 300%”

มาถึงตรงนี้หลายคนอาจสงสัยว่า ความรู้เหล่านี้สามารถหาอ่านจากตำราหรือดูยูทูบเอาได้หรือไม่ การเข้าเรียนในคลาสสัมมนาสำคัญแค่ไหน คุณชนะจึงให้ความเห็นว่า “จากประสบการณ์ที่ได้เข้าอบรมและสัมมนาเกี่ยวกับเรื่องหลักสูตร ผมค้นพบว่าเนื้อหาที่อยู่ในยูทูบนั้นมีแค่ 20% จากความรู้ที่วิทยากรสามารถถ่ายทอดได้ ส่วนเนื้อหาในหนังสือก็อาจไม่ทันกับเหตุการณ์เพราะกว่าจะผ่านกระบวนการเขียนกระบวนการตีพิมพ์ ผมจึงชอบเข้าเรียนสัมมนาจากผู้สอนโดยตรง และลงเรียนถึงระดับสุดท้ายของผู้สอนแต่ละคนอย่าง Brian Tracy ผมคิดว่าเราต้องเรียนให้ถึงระดับ Private Consult หรือให้คำปรึกษาตัวต่อตัว เพราะคนเหล่านี้จะมีเทคนิคบางอย่างซึ่งไม่ได้เปิดเผยในหนังสือ”

Ultimate Success Partners เป็นบริษัทไทยที่สามารถเชิญวิทยากรระดับโลกมาบรรยายได้อย่างน่าอัศจรรย์ หนึ่งในนั้นคือหมาป่าแห่ง Wall Street “วิทยากรที่เราเหนื่อยและลุ้นระทึกมากกว่าจะเชิญมาได้ น่าจะเป็น Jordan Belfort เขาเป็นอดีตโบรกเกอร์ที่เก่งที่สุดใน Wall Street หลังวิกฤติแล้วก็ฟื้นคืนชีพ ตลาตหุ้นล้มทั้งโลก เขาออกไปสร้างทีมขายทีมใหม่ในเมืองเล็กๆ ของสหรัฐฯ Jordan ฝึกทักษะการขายให้กับคนที่ไม่มีความรู้ด้านการเงินแม้แต่น้อย เช่น คนขับรถบรรทุกช่างไม้ คนขายของเด็กเล่น ฯลฯ จนคนเหล่านี้สามารถขายหุ้นให้หนักลงทุนใน Wall Street ได้ และกลายเป็นทีมขายที่ใหญ่ที่สุดในที่สุด จนปัจจุบันก็ยังไม่มีบริษัทไหนโค่นสถิติทีมขายนี้ได้ “ไม่ว่าจะด้วยยอดขาย รายได้ หรือคอมมิชชั่น” คุณชนะผู้ผ่านหลักสูตรของ Jordan เป็นคนแรกในประเทศไทย เล่าถึงวิทยากรที่หาตัวจับได้ยากที่สุดคนหนึ่งของโลก

“โชคดีที่ผมรู้จักเขาเป็นการส่วนตัว เพราะเคยนั่งข้างกันตอนเรียนวิชาพรีเซนเทชันเวทีกับอาจารย์ Juel Bauer อีกอย่างผมเคยเทรนกับ Jordan และมีโอกาสได้ทำงานร่วมกับเขา แต่กว่าจะได้คือ Jordan มาบรรยายในไทยก็ไม่ใช่เรื่องง่าย แถมใกล้วันจัดงานยังเกิดเหตุระเบิดที่ราชประสงค์ กว่าจะได้คิวใหม่ ขยายบัตรใหม่จึงไม่ใช่เรื่องง่าย”

ไม่เพียงเท่านั้นยังมี Robert Kiyosaki ผู้แต่งหนังสือ ‘พ่อรวยสอนลูก’ มาเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัท ล่าสุด The Ultimate Success Partners ยังได้ลิขสิทธิ์การเปิดตัวโปรแกรมฉลองครบรอบ 20 ปี พ่อรวยสอนลูก เป็นเจ้ากรมในเอเชีย “แม้จะเป็นหนังสือด้านการเงินการลงทุนส่วนบุคคลที่ตีตลาดตลอดกาล แต่ Robert เองก็บอกว่าเนื้อหาในหนังสือกว่าครึ่งใช้ไม่ได้แล้วกับธุรกิจในยุคนี้ สิ่งที่ยังคงนำมาใช้ได้คือ Mindset แต่เทคนิคนั้นไม่เหมือนเดิมอีกต่อไป โปรแกรมนี้จะจัดขึ้นในวันที่ 13 - 14 ตุลาคม นี่จึงเป็นการอัปเดตการลงทุนสำหรับธุรกิจใหม่ๆ ในศตวรรษที่ 21” คุณชนะกล่าวถึงท้าย

ผู้อ่านท่านใดสนใจรายละเอียดเกี่ยวกับหลักสูตรหรืองานสัมมนาต่างๆ สามารถคลิกเข้าไปดูเพิ่มเติมได้ที่ www.meetchana.co