

## บทความลงคอลัมน์เดียว

### วันธรรมดาที่ไม่ธรรมดา

ปัจจุบัน การจัดโปรโมชั่น ลด แลก แจก แถม ถือเป็นเครื่องมือสำคัญในการทำตลาดไปแล้ว เพราะเป็นกลยุทธ์หนึ่งที่ช่วยกระตุ้นกำลังซื้อของผู้บริโภคได้เป็นอย่างดี หรืออย่างน้อยก็จูงใจให้ลูกค้าเข้ามาใช้บริการได้มากกว่าปกติ ซึ่งจะเห็นได้ว่า โปรโมชั่นพิเศษต่างๆ จะถูกจัดขึ้นในวันธรรมดาเป็นส่วนใหญ่ เพราะยอดขายในวันธรรมดามีจำนวนน้อยกว่าในช่วงวันเสาร์-วันอาทิตย์

แต่ในช่วงวันธรรมดาดังกล่าว ผู้ประกอบการในหลายๆ ธุรกิจมักเลือกจัดโปรโมชั่นพิเศษต่างๆ ในพืชมากกว่าวันอื่นๆ เช่น การจัดเลดี้ไนท์ของสถานบันเทิงทุกคืนวันพุธ หรือการลดราคา 25% ของร้าน S&P เบเกอร์รี่ เป็นต้น เหตุผลคือ การจัดโปรโมชั่นในวันจันทร์กับวันอังคารอาจจะทำให้เกิดปัญหาด้านกำลังการผลิตสินค้าหรือบริการ เนื่องจากต้องเร่งผลิตจำหน่ายสินค้าหรือบริการในวันเสาร์-วันอาทิตย์ ซึ่งเป็นวันที่ขายดีในรอบสัปดาห์ ทำให้สินค้าหมดและต้องให้พนักงานสลับกันหยุดพักในวันจันทร์หรืออังคาร ส่วนวันหยุดที่สับกับศุกร์เป็นที่ขายดีรองจากวันเสาร์-วันอาทิตย์ จึงไม่นิยมจัดโปรโมชั่นพิเศษต่างๆ

อย่างไรก็ตาม การเลือกจัดโปรโมชั่นในวันธรรมดานั้น ไม่มีสูตรสำเร็จว่าต้องจัดขึ้นในวันใด ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับความสะดวกหรือความเหมาะสมของผู้ประกอบการหรือของธุรกิจ จึงขอให้ท่านพิจารณาตามความเห็นสมควรว่าควรจะเป็นวันใดตั้งแต่วันจันทร์-วันศุกร์ และท่านจะพบกับความมหัศจรรย์ของวันธรรมดาที่ไม่ธรรมดา

อาจารย์ศราวุฒิ บุษหมั่น

อาจารย์สาขาการตลาด มหาวิทยาลัยภาคกลาง