



วิธีการเริ่มต้นสร้างแบรนด์ บทที่ 1

หลังจากทำความเข้าใจกับความสำคัญของแบรนด์ในการขายอีคอมเมิร์ซข้ามพรมแดนแล้ว หากท่านตัดสินใจที่เริ่มต้นสร้างแบรนด์ ก็คงจะพบกับคำถามที่สงสัยหนึ่งข้อคือ การเริ่มต้นสร้างแบรนด์ควรทำอย่างไร? ในบทนี้ เราจะเริ่มต้นจากแนวคิดโดยรวมในการสร้างแบรนด์ กำหนดจุดยืนของแบรนด์และระบบการมองแบรนด์ และการเตรียมตัวเบื้องต้นอื่นๆ

1. แนวคิดโดยรวมสำหรับการสร้างแบรนด์ในต่างประเทศ

ในขั้นตอนการสร้างแบรนด์ของผู้ขาย ต้องพัฒนาตามขั้นตอนของแบรนด์ที่แตกต่างกัน และปรับแผนการพัฒนาแบรนด์ให้สอดคล้องตามเวลา โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือ เมื่อต้องเผชิญกับเว็บไซต์ในต่างประเทศที่ไม่คุ้นเคย ยังต้องมีการวางแผนที่ดี บทนี้จะเริ่มต้นจากแนวคิดโดยรวมของการสร้างแบรนด์ในต่างประเทศ เพื่อให้ผู้ขายได้เรียนรู้ประสบการณ์เบื้องต้นของการสร้างแบรนด์แนวปฏิบัติในการสร้างแบรนด์เป็นรากฐานทางทฤษฎีที่ดี

1.1 <u>แนวคิดโดยรวมสำหรับการสร้างแบรนด์ในต่างประเทศ</u>	3
---	---

สื่ออิเล็กทรอนิกส์นี้มีเนื้อหาอยู่ทั้งหมด 2 บท หากคุณต้องการเรียนรู้เพิ่มเติมในบทอื่น ๆ กรุณาดูที่หน้าเนื้อหาที่เกี่ยวข้อง เพื่อค้นหาบทเรียนที่คุณต้องการเรียนรู้



1.1. แนวคิดโดยรวมสำหรับการสร้างแบรนด์ในต่างประเทศ

แบรนด์ถือเป็นบทบาทที่สำคัญในการขายอีคอมเมิร์ซข้ามพรมแดน เพราะฉะนั้นการเริ่มต้นสร้างแบรนด์ควรทำอย่างไร? โดยทั่วไปแนวคิดโดยรวมสำหรับการสร้างแบรนด์ในต่างประเทศคือ:



เพิ่มจำนวนการแสดงผลและการขายสินค้าอื่นๆ ของแบรนด์

กำหนดลักษณะพิเศษของสินค้าและแบรนด์ให้ชัดเจน

สร้างภาพลักษณ์ของแบรนด์ได้ตามตำแหน่งการตลาดที่วางไว้



สร้างแบรนด์ที่มีชื่อเสียงระดับสากลแห่งแรกของท่านให้ประสบความสำเร็จ



เริ่มต้นจากการขาย การสร้างแบรนด์แบบรอบด้าน

ในขั้นตอนการสร้างแบรนด์ของผู้ขาย ต้องพัฒนาตามขั้นตอนของแบรนด์ที่แตกต่างกัน และปรับแผนการพัฒนาแบรนด์ได้ตลอดเวลา โดยเฉพาะอย่างยิ่งคือ เมื่อต้องเผชิญกับเว็บไซต์ในต่างประเทศที่ไม่คุ้นเคย ยังต้องมีการวางแผนที่ดี **หยางเหมิง ผู้ก่อตั้ง Anker Innovations** เคยระบุไว้ในการประชุมสุดยอดอีคอมเมิร์ซข้ามพรมแดนของร้าน Amazon ทั่วโลกปี 2019 การสร้างแบรนด์ในต่างประเทศแบ่งออกเป็น 3 ขั้นตอน:



- 1 สร้างช่องทางให้กับแบรนด์และทำยอดขายสะสมตั้งแต่แรกเริ่ม
- 2 พัฒนาแบรนด์ กระตุ้นการโปรโมทเพื่อการเยี่ยมชม
- 3 บริหารจัดการแบรนด์และพัฒนาผลิตภัณฑ์ด้วยนวัตกรรมใหม่

เมื่อผู้ขายสร้างแบรนด์ สามารถอ้างอิงแนวคิดโดยรวมสำหรับการสร้างแบรนด์ในต่างประเทศดังต่อไปนี้:



ถ่ายทอดขายเบื้องต้น สะสมชื่อเสียงจากแบรนด์

ก่อนอื่น ผู้ขายควรรู้ขั้นตอนเบื้องต้นของการสร้างแบรนด์ในต่างประเทศต้องให้ความสำคัญกับ**ยอดขายผลิตภัณฑ์** เลือกอีคอมเมิร์ซข้ามพรมแดนเป็นขั้นตอนแรกในการไปต่างประเทศ สามารถช่วยให้ผู้ขายสะสมยอดขายได้อย่างรวดเร็ว และครองส่วนแบ่งการตลาดที่แน่นอน จากนั้นด้วยผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง และระบบการบริการหลังการขายที่สมบูรณ์แบบ จะทำให้ผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อแบรนด์ค่อยๆ ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภค ซึ่งมีอิทธิพลต่อความคิดในการบริโภคและการสร้างภาพลักษณ์ จนกลายเป็นที่จดจำในการซื้อซ้ำของผู้บริโภค กระตุ้นยอดขายของผลิตภัณฑ์



ใช้เครื่องมือการขายทำการโปรโมท และปรับผลิตภัณฑ์และแบรนด์ในทันที

ประการที่สองผู้ขายสามารถขยายอิทธิพลของแบรนด์ด้วย**เครื่องมือการขายเฉพาะสำหรับแบรนด์** ทำให้ผู้คนจำนวนมากเข้าใจแบรนด์ของตนเองมากขึ้น เมื่อซื้อซ้ำใน Amazon โดยทั่วไปผู้บริโภคจะเข้าสู่หน้าสินค้าที่ผู้ขายจำหน่ายด้วยคีย์เวิร์ดสินค้า ถ้าต้องการให้ผู้บริโภคเห็นและคุ้นเคยกับชื่อแบรนด์ของตนเอง ผู้ขายต้องพัฒนาหน้ารายละเอียดสินค้าร้านหลักแบรนด์และอื่นๆ อย่างต่อเนื่อง สร้างความประทับใจให้กับผู้บริโภคที่มีต่อแบรนด์ให้มากขึ้น ผู้ขายยังสามารถ**ซื้อโฆษณาคีย์เวิร์ดของแบรนด์**หรือ**โฆษณาการแสดงผลแบรนด์**เริ่มต้นคำแนะนำทางจิตวิทยาของแบรนด์ในขั้นตอนของการค้นหาผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค และสร้างการรับรู้ถึงแบรนด์หลังจากที่แบรนด์มีกลุ่มผู้บริโภคที่แน่นอน ผู้ขายสามารถใช้ข้อมูลแบรนด์ที่ Amazon ให้ทำการวิเคราะห์คุณลักษณะของผู้ซื้อที่ชื่อแบรนด์ของตนเองและผลิตภัณฑ์คู่แข่งของแบรนด์ เพื่อ**การปรับปรุงการกำหนดตำแหน่งของแบรนด์กับสินค้า** ให้ผู้บริโภคซื้อผลิตภัณฑ์แบรนด์ของตนเองผ่านการดึงดูดของการตลาดที่แม่นยำขึ้น



การคุ้มครองแบรนด์ หลีกเลี่ยงการละเมิดและขายลอกเลียนแบบ

สิ่งที่สำคัญคือ: นอกจากยอดขาย จำนวนการเยี่ยมชม ช่วงแรกของการเติบโตของแบรนด์ก็ห้ามละเลย**การคุ้มครองแบรนด์** ผู้ขายจะต้องเตรียมตัวในช่วงแรกให้ดี สร้าง "กำแพงป้องกัน" สำหรับการสร้างยอดขายแบรนด์ผ่านการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า การจดทะเบียนแบรนด์ Amazon การขอสิทธิบัตร และวิธีอื่นๆ หลีกเลี่ยงปัญหาการละเมิดลิขสิทธิ์และการขายลอกเลียนแบบให้มากที่สุดในช่วงต้นการพัฒนาและขายแบรนด์

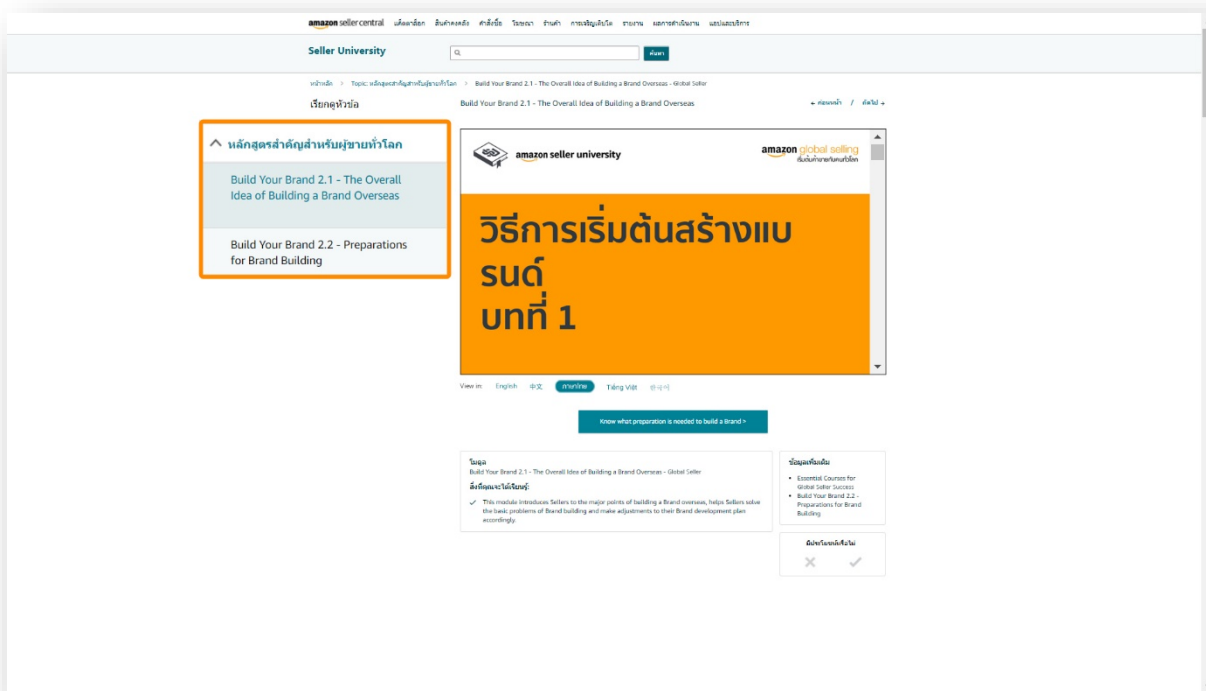
เพื่อนำแนวคิดข้างต้นไปสู่การปฏิบัติในการสร้างแบรนด์ได้ดียิ่งขึ้น เราจะแนะนำวิธีการเตรียมการเฉพาะสำหรับการสร้างแบรนด์ในเนื้อหาต่อไป

เนื้อหาที่เกี่ยวข้อง

วิธีการเริ่มต้นสร้างแบรนด์

- แนวคิดโดยรวมสำหรับการสร้างแบรนด์ในต่างประเทศ
- ขั้นตอนเบื้องต้นที่จำเป็นสำหรับการสร้างแบรนด์

เส้นทางการค้นหาหลักสูตร : Amazon Seller Central > ผลการดำเนินงาน > Seller University > ค้นหาชื่อหลักสูตร
ลิงก์ด่วน: Amazon Seller University [เว็บไซต์ในอเมริกาเหนือ](#), [เว็บไซต์ในยุโรป](#), [เว็บไซต์ในญี่ปุ่น](#)



ทำความเข้าใจบทเรียนอื่นที่เกี่ยวข้อง :

- ต้องการทำความเข้าใจว่าทำไมจะต้องลงทะเบียนแบรนด์ Amazon? ค้นหา “ ความรู้พื้นฐานของแบรนด์ ”
- ต้องการทำความเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินการหลักของการสร้างแบรนด์ Amazon? ค้นหา “เส้นทางของแบรนด์ ”

ข้อเสนอแนะในการเรียนรู้

หากท่านคิดว่าเนื้อหาที่เกี่ยวข้องจะเป็นประโยชน์สำหรับท่าน กรุณาคลิก “✓” เปิดไฟที่มุมขวาของเพจเพื่อแสดงความเห็น ขอบขอบคุณค่ะ!

The screenshot shows the Amazon Seller University interface. The main content area displays the title "วิธีการเริ่มต้นสร้างแบรนด์ ตอนที่ 1" (How to Start Building a Brand Part 1). A callout box on the left highlights the "หลักสูตรสำคัญสำหรับผู้ขายทั่วโลก" (Key course for global sellers). A callout box on the right highlights the "มีประโยชน์หรือไม่" (Is it useful?) feedback prompt, showing a green checkmark being selected. A smaller callout box at the bottom right shows the "มีประโยชน์หรือไม่" prompt with a green checkmark selected.