



**ฮาวทู สตาร์ทอัพ**  
• วิสวา สอรรคพิทักษ์  
ผู้อำนวยการฝ่ายสื่อสารการตลาด มหาวิทยาลัยสุโขทัยธำมาศ  
CMO usbin La Nature จำกัด  
werapol.swk@dpu.ac.th

## Startupกับการสร้างรายได้แบบเนียนๆ

“เป็นทุกอย่างให้เธอแล้ว แม้ว่าเธอไม่เคยเป็นอะไรกับฉันเลย ฉันคงไม่มีสิทธิ์ จะคิดอะไรไปมากกว่านี้ ได้อยู่ตรงนี้ ก็ดีแค่นี้” เช็คความวัยรุ่น #ตะมุตะมิ ของท่านด้วยเพลงนี้ครับ กำลังดังเปรี้ยงปร้างในสยามประเทศขณะนี้ ผลงานของ Room39 ที่มีน้องหอมหรือหน้ากากหูเรียนร้องด้วย ลองไปหาฟังใน Joox คลังเพลงอันดับ 1 ของประเทศไทยตอนนี้

ช่วงนี้ Joox มาแรงจริงๆ แต่ฟังเฉยๆ ก็จะถูกธรรมดาไป ต้อง VIP ถึงจะเจ๋งครับ วิจัยล่าสุดคือ แชรเพลงประจำวันไปยิง Facebook หรือ We Chat ก็จะได้ VIP 1 วัน ฟรี แต่ถ้าชวนเพื่อนมาลงทะเบียนวันนี้ได้ VIP 30 วันเลย เป็นกลยุทธ์ Member get Member (MGM) แต่ลูกค้าหลายคนก็ยอมเสียเงินเพื่อเป็น VIP เพราะจะได้ฟังเพลงมากขึ้น (บางเพลงลูกค้าทั่วไปฟังไม่ได้) ฟังเพลงที่มีคุณภาพเสียงละเอียดมากขึ้น (หูเหพออย่างเราฟังเพลงบีบอัดมากๆ มันระคายหู) ฟังเพลงแบบไม่มีโฆษณา คั่น และที่สำคัญดาวน์โหลดมาฟังแบบออฟไลน์ได้ด้วย โมเดลนี้น่าสนใจในระดับ เขาเรียกว่า “Freemium” มาจากคำว่า Free+ Premium คือให้บริการลูกค้าโดยทั่วไปฟรี แต่ถ้าต้องการบริการพิเศษก็ต้องจ่ายเพิ่ม Application ทั้งหลายใช้แบบนี้กันเยอะมาก Startup ทั้งหลายนำไปปรับใช้ดูก็ได้ในระดับจริงๆ แล้วก็คล้ายกับกลยุทธ์ราคาแบบ “Captive Product Pricing”

กลยุทธ์นี้มีการใช้กันมานานมาก คนไทยคุ้นเคยกันดี (โดนกันมาทุกคนนั่นแหละ) เพียงแต่อาจจำชื่อกลยุทธ์กันไม่ค่อยได้ ความหมายก็คือ การตั้งราคาให้สินค้าหลักมีราคาต่ำมากๆ หรืออาจจะให้ฟรีด้วยซ้ำ แล้วค่อยไปคิดเงินเพิ่มจากสินค้าที่ต้องซื้อมาใช้ประกอบกัน แนนอนหากำไรจากสินค้าซื้อประกอบนี้แหละ ตัวอย่างคลาสสิกที่สุดคือ มิดโคนหวูด ที่ราคาตัวมิดโคนหวูดไม่แพง แต่เวลาเปลี่ยนใบมีดแต่ละครั้งนี่

หน้ามีดเลย เดียวนี้มีแบบ 2, 3, 4 ใบมีดเสียด้วย แปรงสีฟันไฟฟ้าก็เช่นกัน เดียวนี้ตัวแปรงราคาถูกลงมาก แกรมหัวแปรงอีก 1 อัน แต่แปรงแบบนี้ยังแปรงก็ยังมี มัน หัวแปรงก็เลยบานเร็ว พอไปซื้อหัวแปรงเปลี่ยนก็หน้ามีดอีกเช่นกัน ลองคิดถึงสินค้าที่ใช้กลยุทธ์ราคาเหล่านี้สิครับ Printer กับหมึก, Game Console กับดิลล์, Cloud Service กับพื้นที่ความจุ หรือแม้แต่

บัตรเข้าชมสวนสนุกก็ตาม เวลาไปสวนสนุกที่ต่างประเทศ จ่ายเงินเพิ่มอีกมาก ไหนจะ Speed Pass เพราะซีเกียจรอคิว ไหนจะค่าอาหารที่แพงติดระดับโลก (และไม่ค่อยอร่อยด้วย) รวมไปถึงจ่ายค่าถ่ายรูปกับคาเฟ่แรกเตอร์ตัวการ์ตูนทั้งหลาย ก็มันน่ารักนี่นา ใครจะอดใจไหว เรียกว่าบางที่ค่าใช้จ่ายที่จ่ายเพิ่มมากกว่าค่าบริการผ่านประตูเสียอีก

Startup นักกลยุทธ์แบบนี้ไปใช้ได้ระดับ เพราะการให้ Free Trial ทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าหรือโหลด App ของเราได้ง่ายจะให้ฟรีที่สัปดาห์ ที่เดือน หรือที่ปีก็ตามสะดวก แต่ต้องไม่ลืมว่าการสร้างรายได้ของเราหรือ Revenue Model ของเรามาจากไหน และมาจากที่ทาง บางครั้งอาจจะมาจาก Subscription หรือการสมัครของลูกค้า บางครั้งอาจจะมาจาก Sponsor หรือการขายโฆษณา บางครั้งอาจจะมาจากการ Upgrade เป็นVIP ก็ได้

กลยุทธ์ราคามีหลายแบบครับ และนับวันจะยิ่งมีเงื่อนงำต่างๆ มากขึ้น นักการตลาดที่ดีก็จะรู้จักใช้วิธีการต่างๆ ในการตั้งราคา กลยุทธ์ราคาอาจใช้ร่วมกับกลยุทธ์อื่นๆ เพื่อให้เห็นผลมากขึ้น เช่นการออกสินค้าแบบ Limited Edition แล้วตั้งราคาแบบ Premium Price ก็ดึงดูดลูกค้าบางกลุ่มได้ไม่ยาก สำหรับผู้บริโภคเองก็ต้องศึกษาเพื่อที่จะรู้เท่าทัน จะได้บริโภคได้อย่างฉลาด แต่หลายครั้งที่เราคิดละเอียดดีแล้ว แต่ก็ยังซื้อสินค้านั้นกลับมาบ้านเฉยเลย ก็เดี๋ยวนี้การตั้งราคามันเนียนขึ้นจริงๆ นี่นา #งงแดงได้ ■

