

รายการ รอบรู้ธุรกิจ กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ตอนที่ 19 ศิลปะการจัดวางสินค้าอย่างมืออาชีพ โดย กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

ศิลปะการจัดวางสินค้าอย่างมืออาชีพ

แม้สินค้าจะมีคุณภาพดีมากเพียงไรก็ตาม แต่ถ้าการนำเสนอไม่น่าสนใจก็ทำให้การขายไม่ประสบความสำเร็จ เพราะฉะนั้นเมื่อมีสินค้าที่ดีก็จะต้องรู้จักการนำเสนอให้ลูกค้าได้รู้ได้เห็นหรือก็คือการจัดวางสินค้า (Display)

ทั้งนี้สามารถจัดแบ่งการจัดวางสินค้าออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. **การกำหนดตำแหน่งการจัดวางสินค้า (Fixed Display) เพื่อแสดงจุดยืนของสินค้า** เป็นการตกแต่งโดยไม่ต้องทำให้ลูกค้าหยิบจับหรือเคลื่อนย้ายสิ่งใด ๆ เลย เป็นการตกแต่งเพื่อให้เห็นเป็นเรื่องราวเกี่ยวข้องกับตัวสินค้า อาทิเช่น การตกแต่งเพื่อแสดงเสื้อผ้าสำหรับฤดูร้อน ก็อาจนำเอาทราย ก้อนหิน ร่มชายหาด เก้าอี้ชายหาดแบบพับนอนได้ และตุ๊กตาจำพวกสัตว์ทะเล มาใช้ตกแต่งเพื่อแสดงบรรยากาศแบบชายหาด จากนั้นก็นำเอาเสื้อผ้ามาพาดไว้ตามสิ่งต่าง ๆ ดังที่กล่าวไว้ เพื่อแสดงให้ลูกค้าเข้าใจว่าเป็นเสื้อผ้าที่เหมาะสมสำหรับใส่ในฤดูร้อน โดยเฉพาะการใส่ไปท่องเที่ยวชายหาด วัตถุประสงค์ของการตกแต่งประเภทนี้คือต้องการแสดงบุคลิกของสินค้า ต้องการแสดงเรื่องราวของสินค้า ต้องการแสดงจุดขายของสินค้า เพื่อสร้างความน่าสนใจในตัวสินค้า

2. การจัดวางสินค้าคงคลัง (Stock Display) เพื่อการนำเสนอสินค้าที่จะขาย เป็นการจัดวางสินค้าเพื่อให้ลูกค้าสามารถหยิบซื้อได้ เช่น การจัดเรียงวางผ้าขนหนูบนชั้นวางโดยเรียงจากสีอ่อนไล่เรียงไปหาสีเข้ม จากสีหนึ่งไปยังอีกสีหนึ่ง โดยลูกค้าสามารถเลือกหยิบซื้อได้จากสินค้าที่จัดเรียงวางไว้ วัตถุประสงค์ของการตกแต่งเน้นความหลากหลาย เน้นของที่มีให้เลือก เน้นหยิบต้องได้ และเน้นหยิบง่าย การตกแต่งสินค้าที่มีความหลากหลายและมีจำนวนมากจะช่วยด้านจิตวิทยาที่ทำให้ลูกค้าเห็นว่าเป็นสินค้าที่ขายดี จึงมีการจัดวางสินค้าไว้มาก และด้วยประโยชน์ดังกล่าวจึงเป็นที่มาของการแย่งชิงพื้นที่จัดวางสินค้าในห้างหรือที่เรียกว่า Facing

องค์ประกอบสำคัญของการจัดวางสินค้าก็คือข้อความโฆษณาในร้านหรือข้อความที่แสดงไว้ ณ จุดที่ขาย หรือ Point of Purchase : POP เช่น การใช้กล่องไฟ การติดสติ๊กเกอร์ การปิดโปสเตอร์ การแขวนป้ายหมุนได้ (Hanging Mobile) การแขวนธงราว การใช้ Shelf-Talker เป็นต้น เป็นการสร้างจุดสนใจเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าเข้ามาดูหรือเยี่ยมชมสินค้า เพราะยังมีลูกค้ามาดูมาเยี่ยมชมสินค้ามากจะยิ่งสร้างโอกาสที่จะขายสินค้าได้มากขึ้นตามไปด้วย

