



การวางแผนการจัดแสดงสินค้า

แนวคิด

การจัดแสดงสินค้าที่มีประสิทธิภาพ รวดเร็ว และไม่สิ้นเปลืองงบประมาณไปโดยเปล่าประโยชน์ มักเป็นการจัดแสดงสินค้าที่มีการวางแผนล่วงหน้าเป็นอย่างดี เพราะการวางแผนหมายถึง การที่ผู้จัดแสดงได้มีการเตรียมการล่วงหน้าในทุกด้าน ทำให้โอกาสผิดพลาดน้อยลง หรืออาจจะไม่มีเลย นอกจากนี้ ประโยชน์ของการวางแผนอีกอย่างหนึ่งคือ ทำให้ผู้จัดมองเห็นภาพการจัดแสดงชัดเจนขึ้น หากยังมีข้อบกพร่องหรือต้องการแก้ไขสิ่งใดก็สามารถแก้ไขได้ทันเวลา

สาระการเรียนรู้

1. ปัจจัยที่ควรพิจารณาในการวางแผนการจัดแสดงสินค้า
2. การวางแผนการจัดแสดงสินค้า

ผลการเรียนรู้ที่คาดหวัง

1. แสดงความรู้เกี่ยวกับปัจจัยที่ควรพิจารณาในการวางแผนการจัดแสดงสินค้าได้
2. อธิบายและวางแผนการจัดแสดงสินค้าได้



ปัจจัยที่ควรพิจารณาในการวางแผน การจัดแสดงสินค้า

การจัดแสดงสินค้า เป็นเครื่องมืออย่างหนึ่งของการส่งเสริมการขาย ซึ่งช่วยให้ผู้บริโภคสนใจสินค้าและตัดสินใจซื้อ ผลที่ตามมาคือ ยอดขายของร้านค้าเพิ่มขึ้นด้วย ดังนั้น ในการจัดแสดงสินค้าแต่ละครั้ง ผู้จัดจะต้องมีการวางแผนและเตรียมการเป็นอย่างดี เพื่อให้การจัดแสดงครั้งนั้นสัมฤทธิ์ผลและคุ้มกับค่าใช้จ่ายที่จ่ายไป การวางแผนการจัดแสดงสินค้าจึงควรพิจารณาปัจจัยต่างๆ ดังนี้

① ศึกษากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลูกค้าที่แตกต่างกันด้วย เพศ วัย การศึกษา ระดับรายได้ อาชีพ จะมีสิ่งเร้าให้เกิดการตัดสินใจซื้อที่แตกต่างกันออกไป ดังนั้น ก่อนจัดแสดง ผู้จัดแสดงต้องศึกษาลักษณะของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเสียก่อน



การจัดแสดงสินค้าสำหรับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นวัยรุ่น

② ศึกษาลักษณะของสินค้า

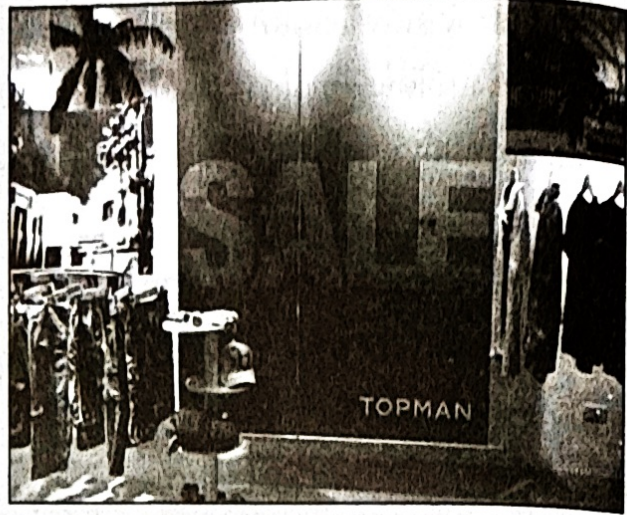
ผู้จัดแสดงจะต้องศึกษาด้านรูปร่าง รูปราง สี สัน คุณสมบัติ ประโยชน์ใช้สอย จุดเด่น ตลอดจนลักษณะการใช้งานของสินค้าที่จะนำมาจัดแสดง เพื่อใช้เป็นแนวทางในการออกแบบ การจัดแสดงได้อย่างเหมาะสมและสวยงาม เช่น การนำผลไม้ปลอมมาใช้เป็นวัสดุตกแต่ง การจัดแสดง น้ำหอมที่มีกลิ่นผลไม้หรือส่วนผสมของผลไม้



การจัดแสดงสินค้าที่สอดคล้องกับคุณสมบัติของสินค้า

③ ช่วงเวลาของการจัดแสดง

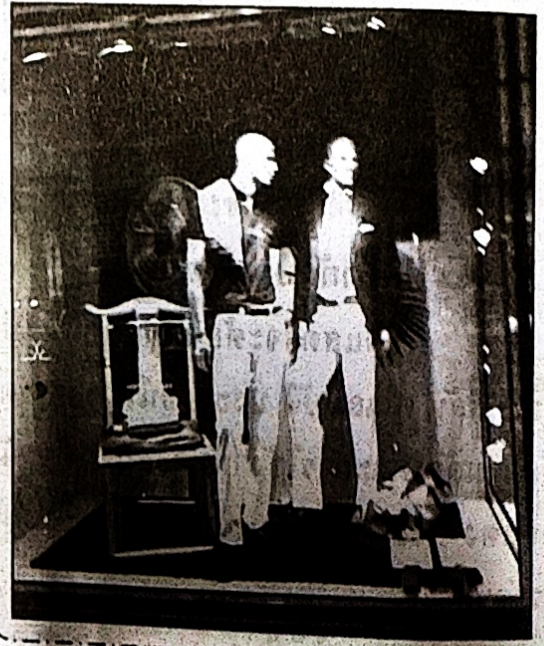
ช่วงเวลาเป็นอีกอย่างหนึ่งที่ผู้จัดแสดงไม่ควรมองข้าม เพื่อจะได้วางรูปแบบการจัดให้สอดคล้องกับช่วงเวลานั้นๆ เป็นการเพิ่มความน่าสนใจให้มากยิ่งขึ้น ช่วงเวลาในการจัดแสดง เช่น วันคริสต์มาส ปีใหม่ วันแห่งความรัก ฉลองครบรอบปี ลดราคาประจำปี ต้อนรับเปิดเทอม เป็นต้น



การจัดแสดงสินค้าช่วงลดราคาประจำปี

④ จุดเด่นของการจัดแสดง

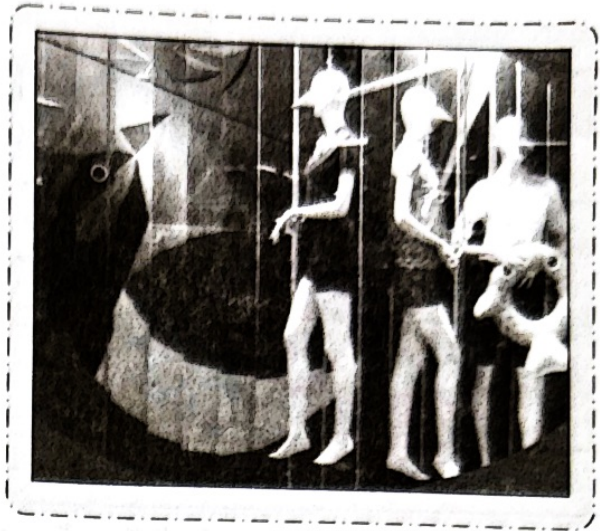
ผู้จัดแสดงจะต้องคำนึงอยู่เสมอว่า การแสดงสินค้านั้นจะต้องมีจุดเด่นเพียงจุดเดียวนั้นก็คือตัวสินค้า ดังนั้นในการจัดแสดงควรให้ความสำคัญกับสินค้าเพียงประเภทเดียว ไม่นำสินค้ามากมายหลายประเภทมาจัดวางจนผู้บริโภคไม่สามารถทราบได้ว่าสินค้าที่ต้องการนำเสนอ นั่นคือสินค้าประเภทใด



การจัดแสดงสินค้าต้องมีจุดเด่นเพียงจุดเดียว

๕ ควรนำหลักศิลปะมาช่วยในการจัดแสดงสินค้า

หลักศิลปะมีประโยชน์มากในการจัดแสดงสินค้า การนำหลักศิลปะเข้ามาช่วยทำให้งานออกมาดูกลมกลืน สวยงาม น่ามอง จนสามารถเรียกร้องความสนใจจากผู้บริโภคได้ หลักศิลปะ เช่น การใช้สี การตกแต่ง รูปร่าง รูปทรง ขนาดและสัดส่วน การจัดวาง เป็นต้น



การจัดแสดงสินค้าอย่างมีศิลปะ

๖ วัสดุอุปกรณ์ประกอบการจัดแสดง

ตามที่กล่าวมาแล้วข้างต้นว่า ในการจัดแสดงสินค้านั้นจุดเด่นจะมีเพียงจุดเดียวคือตัวสินค้าที่ต้องการนำเสนอ ดังนั้น วัสดุที่นำมาตกแต่งหรือประกอบการจัดแสดงจะต้องไม่มากเกินไป จนเรียกร้องความสนใจไปจากตัวสินค้า



วัสดุที่นำมาตกแต่งต้องไม่เด่นกว่าสินค้า

๗ เครื่องหมายการค้า สัญลักษณ์ ป้ายราคา

บางครั้งการจัดแสดงสินค้า สามารถดึงดูดและกระตุ้นความสนใจของผู้บริโภคได้แล้ว แต่ผู้บริโภคยังลังเลใจในการตัดสินใจซื้อ อาจจะเนื่องจากขาดข้อมูลบางอย่าง สิ่งที่จะให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าแก่ผู้บริโภคได้ ได้แก่ เครื่องหมายการค้า สัญลักษณ์ และป้ายราคา ถึงแม้ว่าจะมองดูเป็นสิ่งเล็กน้อย แต่ก็สามารถช่วยให้ลูกค้าเกิดการตัดสินใจซื้อที่เร็วขึ้น



การจัดแสดงสินค้าที่แจ้งข้อมูลจะช่วยให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อเร็วขึ้น
(ที่มา <https://www.promotiontoyou.com>)

8 ความสามารถในการจัดแสดง

เจ้าของร้านบางรายขาดความรู้ ความสามารถด้านการจัดแสดงสินค้า หากฝืนทำทั้งที่ไม่มีคุณสมบัติ ผลที่ออกมาคือ เสี่ยงงบประมาณแล้วยังไม่ได้รับประโยชน์อะไรเลย คือ ไม่สามารถเรียกร้องความสนใจ หรือไม่สามารถสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นได้ ดังนั้น หากเจ้าของร้านขาดความรู้ ความสามารถด้านการจัดแสดง ก็ควรที่จะปรึกษามัณฑนากร หรือผู้ออกแบบที่มีความรู้จะคุ้มค่ากว่า อย่างไรก็ตาม เมื่อมีการจัดแสดงสินค้าที่สามารถดึงดูดและกระตุ้นความสนใจของผู้บริโภคได้แล้ว ก็ไม่ควรลืมเรื่องการจัดเตรียมสินค้าให้มีปริมาณเพียงพอกับความต้องการของลูกค้าที่จะมีเพิ่มขึ้นมากกว่าเดิมหลังจากมีการจัดแสดงสินค้าแล้ว



การวางแผนการจัดแสดงสินค้า

การวางแผนการจัดแสดงสินค้า ประกอบด้วยขั้นตอนต่างๆ ดังนี้

1 กำหนดปฏิทินการจัดแสดงสินค้า

การกำหนดปฏิทินการจัดแสดงสินค้า คือ การกำหนดช่วงเวลาที่จะจัดแสดงสินค้า โดยเฉพาะอย่างยิ่งการจัดแสดงสินค้าในหน้าต่างโซเชียลมีเดีย จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีการกำหนดช่วงเวลา เพราะการจัดแสดงในหน้าต่างโซเชียลมีเดียจะต้องทันสมัย เข้ากับเหตุการณ์จึงจะสามารถเรียกร้องความสนใจได้ดี

ปฏิทินการจัดแสดงสินค้าประจำปี

เดือน	เหตุการณ์	สี	สัญลักษณ์
มกราคม	วันปีใหม่	ชมพู เขียว ขาว	ขนมเค้ก ของขวัญ บัตรอวยพร
	วันเด็ก	ชมพูอ่อน ฟ้ายอ่อน เหลืองอ่อน ขาว	รูปเด็ก
กุมภาพันธ์	วันมาฆบูชา	เหลือง ขาว เขียวอ่อน	ภาพพุทธประวัติ พระสงฆ์ ดอกไม้ รูปเทียน
	วันตรุษจีน	แดง ทอง เงิน	สิงโต มังกร ป้ายอวยพร
	วันแห่งความรัก	แดง ขาว	ดอกกุหลาบแดง หัวใจ ลูกศร คิวปิด
มีนาคม	ฤดูพืกร้อน	ส้ม เหลือง เขียวใบไม้	กระเป๋าเดินทาง ชุดว่ายน้ำ ชายหาด
เมษายน	วันจักรี	เหลือง เขียว ขาว	เครื่องหมายจักรีวงศ์ ฉัตรทอง
	วันสงกรานต์	เหลือง ส้ม เขียว	นางสงกรานต์ พวงมาลัย ชันเงิน
พฤษภาคม	วันฉัตรมงคล	ทอง เหลือง ขาว	พระบรมฉายาลักษณ์พระบาทสมเด็จพระวชิรเกล้าเจ้าอยู่หัว ฉัตรทอง
	วันวิสาขบูชา	เหลือง ขาว เขียวอ่อน	ภาพพุทธประวัติ พุ่มบูชา ดอกไม้ รูปเทียน
	การเปิดเทอม	น้ำเงิน ขาว เขียว แดง	เครื่องแบบนักเรียน หนังสือ
	วันแรงงาน	ส้ม น้ำตาลอมส้ม	ชายฉกรรจ์ จอบ เสียม
มิถุนายน	ฉลองความสำเร็จ การศึกษา	เขียว เหลือง ส้ม น้ำเงิน	เสื้อครุย ช่อดอกไม้ หนังสือ
	วันทหารผ่านศึก	แดง ขาว น้ำเงิน	ธงชาติ ดอกป๊อปปี
กรกฎาคม	วันเข้าพรรษา	เหลือง ส้ม เขียว ฟ้าย	ภาพวัด พระสงฆ์ บาตร ผ้าไตร
สิงหาคม	วันเฉลิม พระชนมพรรษา สมเด็จพระบรม- ราชชนนีพันปีหลวง (วันแม่)	ทอง เหลือง ฟ้าย ขาว	พระบรมฉายาลักษณ์สมเด็จพระบรม- ราชชนนีพันปีหลวง พระปรมมาภิไธยย่อ ดอกมะลิ

เดือน	เหตุการณ์	สี	สัญลักษณ์
ตุลาคม	วันปิยมหาราช	ทอง เหลือง ขาว น้ำเงิน	พระบรมรูปทรงม้า พระเกี้ยว พวงมาลา
	เทศกาลไหว้ พระจันทร์	แดง ส้ม เหลือง	ดวงจันทร์ ขนมเป็ย๊ะ กระดาษทอง กระดาษเงิน กระดาษแดง
พฤศจิกายน	วันลอยกระทง	เขียว ส้ม เหลือง	นางนพมาศ กระทง
	ต้อนรับเปิดเทอม	น้ำเงิน ขาว เขียว แดง	เครื่องแบบนักเรียน หนังสือ
ธันวาคม	วันคล้ายวัน พระบรมราชสมภพ ของพระบาทสมเด็จพระ พระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดช มหาราช บรมนาถ บพิตร (วันพ่อ)	ทอง เหลือง แดง ขาว	พระบรมฉายาลักษณ์พระบาทสมเด็จพระ พระบรมชนกาธิเบศร มหาภูมิพลอดุลยเดชมหาราช บรมนาถบพิตร ธงชาติ พระปรมาภิไธยย่อ
	วันพระราชทาน รัฐธรรมนูญ	แดง ขาว น้ำเงิน เหลือง	ธงชาติ
	วันคริสต์มาส	แดง ขาว เขียว	ซานตาคลอส ระฆัง ต้นคริสต์มาส เทียน

② เลือกสินค้าที่จะใช้ในการจัดแสดง

การเลือกสินค้าเป็นขั้นตอนสำคัญของการจัดแสดง เพราะการจัดแสดงสินค้าแต่ละครั้งจะมีการกำหนดวัตถุประสงค์ เช่น เพื่อเพิ่มยอดขาย เพื่อสร้างค่านิยม เพื่อแสดงสินค้าที่มีขายในร้าน หากเลือกสินค้าไม่เหมาะสมก็จะไม่บรรลุตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ นอกจากจะต้องเลือกว่าสินค้าใดเป็นสินค้าหลัก สินค้าใดเป็นสินค้ารองแล้ว หลักทั่วไปในการพิจารณาเลือกสินค้าที่ใช้ในการจัดแสดงมีดังนี้

- 2.1 เป็นสินค้าที่เป็นที่ต้องการของผู้บริโภค
- 2.2 เป็นสินค้าที่อยู่ระหว่างการโฆษณา
- 2.3 เป็นสินค้าที่มีลักษณะแปลกใหม่ รูปแบบ สี สัน สะดุดตา
- 2.4 เป็นสินค้าที่ทันสมัย เข้ากับเหตุการณ์ปัจจุบัน
- 2.5 เป็นสินค้าที่สร้างกำไรให้ร้านค้าสูง

- 2.6 เป็นสินค้าที่เหมาะสมกับร้านค้า
- 2.7 เป็นสินค้าที่เหมาะสมกับบรรยากาศในการจัดแสดงสินค้าครั้งนั้น
- 2.8 เป็นสินค้าที่ต้องการแนะนำเข้าสู่ตลาด
- 2.9 เป็นสินค้าที่มีขายในร้านค้า และมีปริมาณเพียงพอสำหรับความต้องการของลูกค้า

3 กำหนดตำแหน่งวางสินค้า

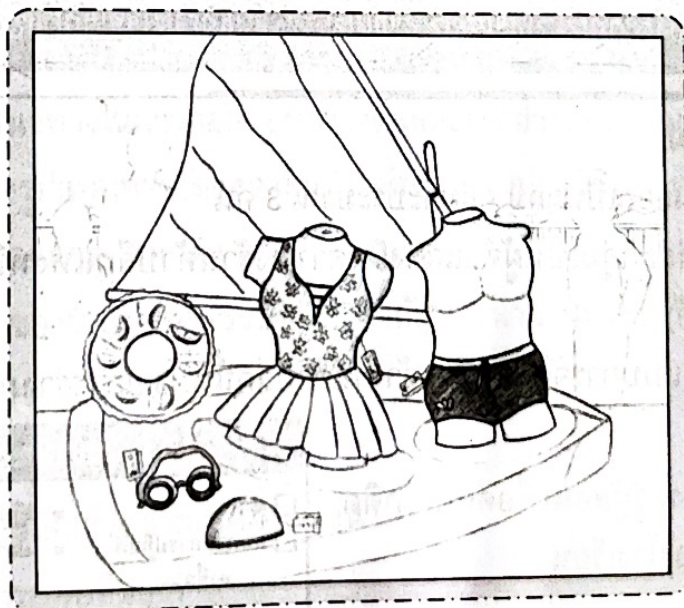
หลังจากเลือกสินค้าในการจัดแสดงสินค้าแล้ว ผู้จัดแสดงจะต้องมีการออกแบบว่า สินค้าชนิดใดควรจัดวางในแนวนอน สินค้าชนิดใดควรจัดวางในแนวตั้ง หรือควรจัดวางตรงจุดใด จะใช้วัสดุอุปกรณ์ตกแต่งชนิดใด เช่น ถ้าเป็นสินค้าประเภทเสื้อผ้า วัสดุอุปกรณ์ควรจะเป็นหุ่นโชว์ ทั้งตัว ครึ่งตัว หรือเฉพาะส่วน จึงจะเหมาะสม

4 การเตรียมพื้นที่

เป็นการเตรียมพื้นที่สำหรับจัดวางสินค้า รวมไปถึงการออกแบบพื้นผิว พื้นหลัง การเลือกสีที่ใช้ประกอบ และเลือกลักษณะของแสง เป็นต้น

5 การร่างภาพ

เมื่อกำหนดแนวความคิดในการจัดแสดงสินค้าและเลือกสินค้าได้เหมาะสมแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือ การร่างภาพ ซึ่งเป็นการนำหลักการออกแบบ และหลักศิลปะมาประยุกต์ใช้ประโยชน์ของการร่างภาพคือ ผู้จัดแสดงสามารถทราบแนวในการจัดแสดงสินค้า หากเห็นว่าจุดใดยังไม่เหมาะสมก็สามารถแก้ไขได้ก่อนที่จะลงมือจัด อีกทั้งยังเป็นการช่วยประหยัดเวลาในการทำงาน เพราะเมื่อมีการร่างภาพผู้จัดจะทราบว่าต้องใช้สินค้าใด วัสดุตกแต่งใด สีใด และส่วนประกอบอื่นใดอีกบ้าง จึงได้มีการจัดเตรียมสิ่งเหล่านี้ไว้ล่วงหน้าแล้ว



การร่างภาพ

หลังจากที่วางแผนการจัดแสดงสินค้าตั้งที่กล่าวมาแล้วจึงลงมือปฏิบัติ หรือลงมือจัดแสดงสินค้า การวางแผนล่วงหน้า ทำให้กิจกรรมการจัดแสดงรวดเร็วขึ้น เพราะการวางแผนก็เท่ากับว่าเป็นการเตรียมการล่วงหน้าไว้แล้ว ไม่ว่าจะเป็นในด้านการจัดวางสินค้า หรืออุปกรณ์ตกแต่ง เพียงแต่นำสิ่งเหล่านั้นมาจัดวางตามรูปแบบที่ร่างภาพไว้ เวลาในการจัดแสดงสินค้านั้นควรเป็นเวลาที่ไม่มีลูกค้าผ่านไปมา ซึ่งอาจจัดในช่วงเวลาที่ปิดร้านแล้ว หรือช่วงกลางคืน สิ่งที่ผู้จัดแสดงนิยมกระทำกันก็คือ ระหว่างการจัดแสดงจะนำผ้ามาปิดบริเวณที่จัดแสดงไว้ก่อน จะเปิดออกก็ต่อเมื่อการจัดแสดงสินค้านั้นสมบูรณ์แล้ว

รูป

กิจกรรมอย่างหนึ่งที่ผู้จัดแสดงจะต้องกระทำก่อนลงมือจัดแสดงสินค้า คือ การวางแผน ในการวางแผนการจัดแสดงสินค้ามีปัจจัยที่จะต้องคำนึงถึงหลายประการด้วยกัน ได้แก่ จะต้องศึกษากลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ศึกษาลักษณะของสินค้า เช่น จุดเด่น ลักษณะของสินค้า การใช้งาน เป็นต้น ช่วงเวลาของการจัดแสดง จุดเด่นของสินค้า การนำหลักศิลปะเข้ามาช่วย การเลือกวัสดุ อุปกรณ์ประกอบการจัดแสดง เครื่องหมายการค้า และความสามารถในการจัดแสดง ในการวางแผนการจัดแสดงสินค้านั้นจะต้องมีการกำหนดปฏิทินการจัดแสดงสินค้าว่า ในแต่ละเดือนมีวันสำคัญใดบ้าง แต่ละวันสำคัญควรเลือกสีใด และจะต้องมีสัญลักษณ์ใดประกอบ ต้องเลือกตำแหน่งการจัดวางสินค้าว่าจะวางแนวตั้งหรือแนวนอน ต้องมีการจัดเตรียมพื้นที่ และสิ่งสำคัญก่อนลงมือจัดแสดงจะต้องร่างภาพเพื่อจะได้ทราบตำแหน่งในการจัดที่แน่นอน เตรียมวัสดุอุปกรณ์ได้เพียงพอ และทำให้การจัดแสดงรวดเร็วขึ้น



กิจกรรมเสริมประสบการณ์การเรียนรู้

การดำเนินกิจกรรม

1. แบ่งนักเรียนออกเป็นกลุ่ม กลุ่มละประมาณ 3 คน
2. สมมุติว่าแต่ละกลุ่มเป็นผู้จัดแสดงสินค้าของร้านค้าปลีกแห่งหนึ่ง (เป็นร้านขายสินค้าใดก็ได้)
3. ช่วยกันออกแบบการจัดแสดงสินค้านั้น โดยการร่างภาพลงในกระดาษขนาด A4
4. นำผลงานส่งครูผู้สอนเพื่อคัดเลือกติดป้ายนิเทศของโรงเรียน

สรุปผลการปฏิบัติ

- ผ่าน = ปฏิบัติได้ถูกต้องตามคำชี้แจง
 ทบทวนการปฏิบัติ = ไม่สามารถปฏิบัติตามคำชี้แจงได้
 ลงชื่อ ผู้ประเมิน
 / /