Gartner Business Quarterly

ไตรมาสที่สาม ปี 2025

เติบโตใน

โลกที่ผันผวน

» ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของคุณเพื่อเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยภาษีศุลกากร

» ความผิดพลาดจากการลดต้นทุน 6 ประการที่คุณต้องหลีกเลี่ยง



Gartner®

สารบัญ

» จากประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายวิจัย

03 เติบโตอย่างมั่นคงในโลกที่ผันผวน

» ฝ่าย

05 แนวโน้มล่าสุดของไตรมาสที่ 3 ปี 2025: ข้อมูลใหม่ ๆ ที่น่าสนใจ

46 สรุปสั้น ๆ: บทสรุปแบบกระชับจากงานวิจัยล่าสุด

» บทความเด่น

10 ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของคุณเพื่อเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยภาษีศุลกากร

15 กลั่นกรองสาระสำคัญจากการเปลี่ยนนโยบายของสหรัฐฯ อย่างรวดเร็วเพื่อมุ่งเน้นที่ลำดับความสำคัญทางธุรกิจ

23 สร้างกลยุทธ์ตราสินค้าที่ยืดหยุ่นแทนการตอบโต้เฉพาะหน้าในยุคผันผวน

28 ความผิดพลาดจากการลดต้นทุน 6 ประการที่คุณต้องหลีกเลี่ยง

34 วิธีอุดช่องว่างทางทักษะระดับใหญ่ (แม้ในยามที่มีข้อจำกัดด้านทรัพยากร)

40 5 สิ่งที่ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายสารสนเทศควรทำเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงทางนโยบายของรัฐบาลสหรัฐฯ

เติบโตอย่างมั่นคงในโลกที่ผันผวน



Chris Howard
ประธานเจ้าหน้าที่ฝ่ายวิจัย

แรงปะทะกำลังถาโถมเข้าสู่เศรษฐกิจทั่วโลก แรงกดดันระดับมหภาคที่ไม่สอดประสานเหล่านี้ทำให้รายได้ลดลงอย่างรุนแรง ทำให้ความร่วมมือระหว่างองค์กรสั่นคลอน ทำให้ตลาดสับสนและสั่นคลอนความเชื่อมั่นของผู้บริโภค ทำไมเครื่องบินจึงไม่แตกออกเมื่อเผชิญกับแรงปะทะ การออกแบบที่ยืดหยุ่น การทดสอบนับพันชั่วโมง การจำลองสถานการณ์และการเตรียมรับมือกับเหตุการณ์นับไม่ถ้วน *Gartner Business Quarterly* ฉบับนี้ให้คำแนะนำสำหรับผู้บริหารระดับสูงที่สามารถนำไปปฏิบัติได้จริงในในหลากหลายมิติเพื่อปรับองค์กรให้พร้อมรับมือกับการเปลี่ยนแปลงในโลกที่ผันผวน

เมื่อเผชิญกับความท้าทายในการคาดการณ์ถึงการดำเนินการของฝ่ายบริหารของสหรัฐฯ ทีมบริหารต้องพยายามที่จะแยกนโยบายที่สำคัญออกจากกรณีที่ไม่เกี่ยวข้อง พวกเขาต้องการความยืดหยุ่นและการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ (ซึ่งกันและกันและกับคณะกรรมการบริหารและพนักงาน) ที่หยั่งรากลงไปในการวางแผนรับมือสถานการณ์ต่าง ๆ นโยบายภาษีศุลกากรและการค้าที่เปลี่ยนแปลงจากสหรัฐฯ กำลังเปลี่ยนแปลงห่วงโซ่อุปทานอย่างฉับพลันและอาจจำเป็นต้องมีการทบทวนกลยุทธ์องค์กรในวงกว้าง

สถานการณ์ที่มีความไม่แน่นอนสูงจำเป็นต้องมีการพยากรณ์ที่มีความละเอียดสูง การสื่อสารของแบรนด์ที่สอดคล้องและการกำหนดงบประมาณที่ยืดหยุ่น เมื่อพูดถึงงบประมาณ องค์กรจำเป็นต้องยกระดับความพยายามในการวางกลยุทธ์ด้านการลงทุน ซึ่งรวมถึงแต่ไม่จำกัดเพียงการบริหารต้นทุนอย่างมีประสิทธิภาพ และเมื่อข้อจำกัดด้านต้นทุนเพิ่มขึ้น พวกเขาควรพยายามที่จะอุดช่องว่างทางทักษะในแรงงานของพวกเขาด้วยการจ้างงานโดยพิจารณาจากศักยภาพมากกว่าความชำนาญ

ทั้งหมดนี้กำลังเกิดขึ้นขณะที่ปัญญาประดิษฐ์ก็เข้ามามีบทบาทในการทำงานมากขึ้น แรงกดดันทางเศรษฐกิจจะผลักดันให้โครงการนำร่องด้านปัญญาประดิษฐ์ที่ดีที่สุดมาใช้จริง และผู้นำระดับบริหารต้องมองเลยจากผลิตภาพรายบุคคลไปสู่คุณค่าขององค์กรในระดับกว้าง การเป็นผู้นำองค์กรจะต้องใช้ประโยชน์จากนวัตกรรม เช่น ปัญญาประดิษฐ์ซึ่งทำให้พวกเขาเติบโตในยุคแห่งความผันผวนเหล่านี้ ผู้ที่ล้าหลังจะไม่สนใจในโอกาสเหล่านี้และทำให้พวกเขาล้าหลังไปไกลยิ่งกว่าเดิม

พร้อมหรือยังที่จะเอาตัวรอดจากแรงปะทะเหล่านี้ อ่านต่อเพื่อศึกษาข้อมูลเพิ่มเติม

ปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ของคุณเพื่อเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยภาษีศุลกากร

โดย Suzie Petrusic และ Sean Kumar

นโยบายภาษีศุลกากรและการค้านำความท้าทายแบบฉับพลันมาให้กับองค์กรและยังอาจเปลี่ยนตำแหน่งในการแข่งขันของพวกเขาด้วย ผู้นำระดับบริหารต้องประเมินความสามารถขององค์กร คู่แข่งและลูกค้าใหม่และปรับเปลี่ยนการลงทุนตามลำดับเพื่อความอยู่รอดและเติบโต

ความไม่แน่นอนของภาษีศุลกากรทำให้เกิดภาวะเศรษฐกิจถดถอยที่ไม่ปกติ ในช่วงภาวะเงินฝืดครั้งใหญ่ตั้งแต่ปี 2007 ถึง 2009 และช่วงโควิด-19 ในปี 2020 รัฐบาลในเศรษฐกิจชั้นนำพยายามอัดฉีดทรัพยากรเพื่อความมีเสถียรภาพ ในทางตรงกันข้าม ปัจจุบันนี้ นโยบายภาษีศุลกากรและการค้ากำลัง*สกัดเอา*ทรัพยากร ซึ่งเป็นการเพิ่มความรุนแรงของแรงกดดันที่หลายองค์กรระดับโลกต้องเผชิญและสร้างความเปลี่ยนแปลงให้กับห่วงโซ่อุปทานข้ามพรมแดนที่ซับซ้อนของพวกเขาด้วย

ผลลัพธ์ที่มีแนวโน้มเกิดขึ้นคือ เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยภาษีศุลกากรมีการแข่งขันอย่างรุนแรง ทำให้องค์กรมีแนวโน้มที่จะสร้างความเติบโตด้วยการแย่งส่วนแบ่งตลาดจากคู่แข่ง นอกจากนี้ การวางโครงสร้างใหม่ของเศรษฐกิจระดับโลกยังก่อกวนกลไกการแข่งขันภายในตลาดที่มีอยู่และข้อได้เปรียบของบริษัทชั้นนำ ซึ่งส่วนใหญ่เกิดจากการออกแบบห่วงโซ่อุปทานของบริษัทเหล่านี้ ภาษีศุลกากรเปิดโอกาสให้องค์กรอื่น ๆ ได้รับส่วนแบ่งตลาดจากบริษัทใหม่โดยการให้ข้อได้เปรียบด้านการแข่งขันใหม่

เป็นที่เข้าใจได้ว่าผู้นำระดับบริหารจะมุ่งเน้นไปที่การลดผลกระทบจากภาษีศุลกากรที่เกิดขึ้นในทันทีกับองค์กรของพวกเขา เช่น การบริหารต้นทุนและซัพพลาย แต่หากขาดมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจเชิงนโยบายที่เข้มข้นหรือการลดภาษีศุลกากรอย่างยั่งยืนแล้ว พวกเขายังต้องคำนึงถึงผลกระทบของภาษีศุลกากรต่อเศรษฐกิจในวงกว้างด้วย ซึ่งหมายความว่าการทบทวนกลยุทธ์องค์กรเพื่อคงไว้ซึ่งความสามารถทางการแข่งขันและการเติบโต

พิจารณาจุดได้เปรียบทางการแข่งขันขององค์กรของคุณ

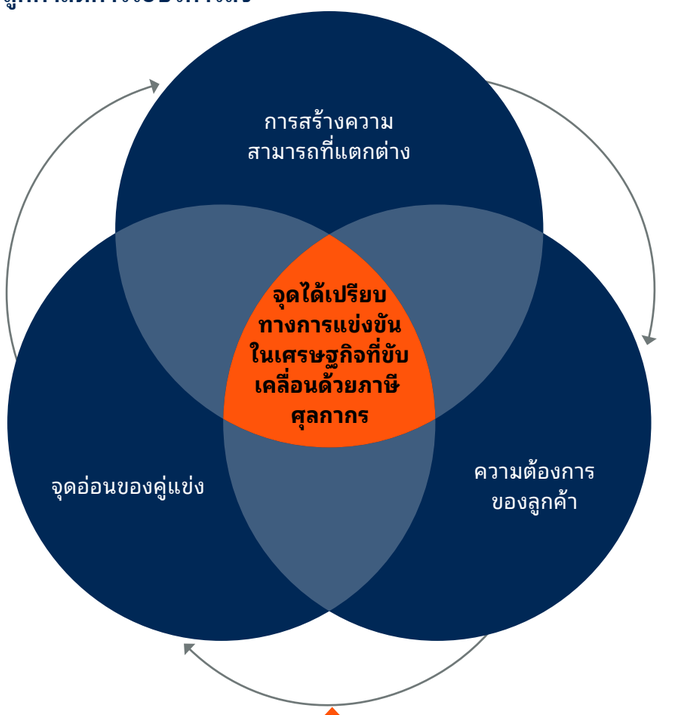
ณ จุดนี้คือทางแยกระหว่างความสามารถที่แตกต่าง ความต้องการของลูกค้าและจุดอ่อนของคู่แข่ง นั่นคือจุดที่คุณสามารถดึงเอาส่วนแบ่งการตลาดจากผู้อื่น (ดูภาพที่ 1)

การค้นหาจุดได้เปรียบของคุณจะเป็นความท้าทายแม้ในช่วงเวลาที่การเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นอย่างช้า ๆ เมื่อทั้งสามปัจจัยกำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว งานนี้ก็ยังคงเป็นงานหนักในปัจจุบัน

ในเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยภาษีศุลกากร ควรประเมินองค์กรใหม่ในด้านต่อไปนี้:

- **ความสามารถขององค์กร** และประเมินว่าข้อได้เปรียบในการแข่งขันกำลังย้ายจากจุดหนึ่งไปอีกจุดหนึ่งหรือไม่
- **คู่แข่ง** และประเมินว่าตำแหน่งของคู่แข่งเปลี่ยนแปลงหรือไม่และเปลี่ยนแปลงอย่างไร
- **ลูกค้า** และประเมินว่าภาษีศุลกากรมีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนแปลงความต้องการของพวกเขาทั้งในปัจจุบันและอนาคตอย่างไร

» ภาพที่ 1. พิจารณาจุดได้เปรียบทางการแข่งขันของคุณในเวลาที่ลูกค้าลดการใช้บริการลง



ที่มา Gartner

สำหรับบางองค์กร ความอยู่รอดคือเป้าหมายหลัก องค์กรอื่นมุ่งสูงกว่านั้นและค้นหาหนทางที่จะเติบโต แม้ในยามที่เผชิญแรงต้าน

ประเมินความสามารถของตัวคุณเองอย่างพินิจพิเคราะห์

อยู่รอดด้วยแกนกลางหลักในเชิงแข่งขันของคุณ

การพัฒนาความสามารถใหม่อย่างรวดเร็วที่จะทำให้คุณทันสมัยเป็นสินทรัพย์สำคัญในทุกช่วงเวลา ในตลาดที่ขับเคลื่อนด้วยภาษีศุลกากรที่มีการแข่งขันสูง ให้เริ่มด้วยจุดแข็งของคุณและมองหาโอกาสจากตรงนั้น แทนที่จะเริ่มต้นด้วยลูกค้าแล้วค่อยทำงานย้อนกลับมา พัฒนากระบวนการเชิงโครงสร้างโดยการใช้ปัจจัยนำเข้าจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในกลุ่มผู้บริหารระดับสูงเพื่อทำความเข้าใจอย่างสมบูรณ์โดยไม่มีอคติถึงสิ่งที่องค์กรของคุณทำได้ดีที่สุด ขีดความสามารถหลักเหล่านี้อาจรวมถึงความเชี่ยวชาญทางเทคโนโลยีที่เป็นเอกลักษณ์หรือความรู้เฉพาะทางที่เกี่ยวข้องกับความผันผวนของภาษีศุลกากร เช่น การออกแบบเครือข่ายห่วงโซ่อุปทาน

อย่ากลัวที่จะใช้เงินหรือลงทุนในการพัฒนาองค์กรของคุณเอง หากคุณเลือกที่จะเก็บเงินลงทุนไว้ โปรดมั่นใจว่าคุณเลือกทางนี้ไม่ใช่เพราะความกลัว แต่เพราะเหตุผลทางธุรกิจที่ดี ใช้ประโยชน์จากความสามารถภายในเพื่อขับเคลื่อนนวัตกรรมและการขยายตัว

เติบโตผ่านการขยายความสามารถทางการแข่งขัน

การระบุถึงขีดความสามารถหลักขององค์กรสามารถนำพาองค์กรออกไปสำรวจโอกาสทางตลาดใหม่ ๆ หรือเพิ่มประสิทธิภาพของข้อเสนอที่มีอยู่ พิจารณาทั้งปัจจัยที่ “ควรทำ” (ไม่ว่าการตอบแทนทางการเงินที่เป็นไปได้จะคุ้มค่าการลงทุนหรือไม่ก็ตาม) และปัจจัยที่ “สามารถทำได้” (ไม่ว่าองค์กรของคุณจะมีความสามารถที่จำเป็นต่อการเอาชนะหรือไม่ก็ตาม) เพื่อระบุถึงจุดที่ควรลงทุนเป็นลำดับแรก คัดกรองตลาดที่มีศักยภาพโดยคำนึงถึงขีดความสามารถหลักของคุณในการระบุถึงเส้นทางการเติบโตในพื้นที่ใกล้เคียงที่สอดคล้องกับศักยภาพขององค์กรและระดับความเสี่ยงที่ยอมรับได้ ลงทุนในงานวิจัยและพัฒนา โดยมุ่งเน้นไปยังจุดที่บริษัทของคุณจะให้คุณค่าที่เป็นเอกลักษณ์

สิ่งที่ผู้นำระดับบริหารควรทำ

ประเมินความสามารถที่เติบโตเต็มที่แล้วขององค์กรของคุณและมองหาโอกาสในการลงทุนในช่วงที่มีการเปลี่ยนแปลงจากการขับเคลื่อนด้วยภาษีศุลกากร

- ผู้นำฝ่าย**การวิจัยและพัฒนา**ควรประเมินผลิตภัณฑ์และบริการซึ่งสร้างข้อได้เปรียบใหม่ ร่วมกับความคล่องตัวขององค์กรในนวัตกรรมและระยะเวลานำสินค้าสู่ตลาด
- ผู้นำฝ่าย**การตลาดและการขาย**ควรมองหาความสามารถที่จะขับเคลื่อนข้อเสนอขององค์กรเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน รวมถึงในตลาดใหม่ ๆ
- ผู้นำฝ่าย**ห่วงโซ่อุปทาน**ควรตรวจสอบความสามารถในการแข่งขันด้านต้นทุนขององค์กร โดยเฉพาะเมื่อพิจารณาถึงผลกระทบด้านต้นทุนจากภาษีศุลกากรใหม่ และประเมินความสามารถขององค์กรในการใช้ความสัมพันธ์ในห่วงโซ่คุณค่าให้เกิดข้อได้เปรียบ พวกเขายังต้องค้นหาทางที่จะใช้ความเป็นเลิศในเชิงปฏิบัติงาน ซึ่งบางทีอาจอยู่ในการจัดการการค้าระดับโลกหรือในการจัดการความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ผ่านความผันผวนในปัจจุบัน
- ผู้นำฝ่าย**ทรัพยากรบุคคล**ควรมองหาคุณสมบัติที่เป็นเอกลักษณ์ของแรงงานขององค์กรหรือวัฒนธรรม และประเมินความสามารถขององค์กรในการรักษาหรือดึงดูดบุคลากรผู้มีความสามารถใหม่ ๆ

ติดตามการเคลื่อนไหวและตำแหน่งของคู่แข่ง

เอาตัวรอดด้วยการติดตามการแข่งขัน

พื้นฐานยังคงเหมือนเดิม ระบุคู่แข่งหลักเพื่อพิจารณาอย่างละเอียด รวบรวมและวิเคราะห์ข้อมูล และใช้ประโยชน์จากจุดอ่อนของคู่แข่งเพื่อสร้างความแตกต่าง สิ่งที่เปลี่ยนแปลงไปคือคุณได้ตรวจสอบคู่แข่งบ่อยแค่ไหนและ*คู่แข่งรายใด*ที่คุณรวมเข้าไปอยู่ในเรดาร์ตรวจสอบคู่แข่งของคุณบ้าง

อาศัยการประเมินความสามารถของคุณในการมองหาคู่แข่งที่ไม่ใช่รายเดิมที่อาจมีเป้าหมายแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดของคุณ ตัวอย่างเช่น คุณอาจค้นพบองค์กรขนาดกลางที่มีความสามารถในการผลิตของสหรัฐฯ ซึ่งปัจจุบันมีข้อได้เปรียบด้านราคากว่าสินค้านำเข้าและกำลังหาทางเพิ่มยอดขายของพวกเขา แม้ว่าบริษัทเหล่านี้จะไม่ใช่คู่แข่งเดิมของคุณ แต่ข้อจำกัดด้านความสามารถอาจเป็นปัจจัยเดียวที่ป้องกันไม่ให้พวกเขาแย่งตำแหน่งทางการตลาดของคุณไปได้

เติบโตผ่านข้อมูลเชิงลึกด้านการแข่งขัน

พยายามระบุและใช้จุดอ่อนที่เป็นไปได้ในกลยุทธ์คู่แข่งซึ่งเกิดขึ้นจากภาษีศุลกากร เช่น การพึ่งพาตลาดที่ได้รับผลกระทบสูงหรือความไร้ประสิทธิภาพของห่วงโซ่อุปทาน ประเมินความสามารถของคู่แข่งซึ่งอ่อนแอเป็นพิเศษ เช่น ความร่วมมือกับพันธมิตรที่มีมุมมองใหม่ ๆ โครงการพันธมิตรช่องทางการจำหน่าย จุดเด่นด้านเทคโนโลยีหรือกลยุทธ์ราคา พิจารณาการประสานร่วมกับหรือการหาแนวร่วมที่เป็นองค์กรขนาดเล็กกว่าหรือการสร้างพันธมิตรเชิงกลยุทธ์หรือความร่วมมือเพื่อสร้างความแข็งแกร่งให้กับตำแหน่งของคุณ

สิ่งที่ผู้นำระดับบริหารควรทำ

ข้อมูลเชิงลึกด้านการแข่งขันในเศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยภาษีศุลกากรต้องอาศัยการเก็บรวบรวมข้อมูลที่มีรายละเอียดเชิงลึกบ่อยครั้งขึ้น ความคล่องตัวเชิงกลยุทธ์และความร่วมมือที่ดีกับกลุ่มผู้บริหารระดับสูง

- **ฝ่ายการตลาดและฝ่ายขาย**ควรติดตามอุปสงค์แบบเรียลไทม์อย่างจริงจังและเฝ้าระวังการเพิ่มขึ้นหรือการลดลงของราคาจากคู่แข่ง
- **ฝ่ายห่วงโซ่อุปทาน**ควรติดตามการปรับเปลี่ยนและความเปลี่ยนแปลงของเครือข่ายของคู่แข่งซึ่งอาจสร้างจุดอ่อนหรือข้อได้เปรียบ
- **ฝ่ายวิจัยและพัฒนา**สามารถวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนของคู่แข่งและติดตามการยื่นสิทธิบัตร
- **ฝ่ายการเงิน**สามารถประเมินแรงกดดันด้านการเงินและวิเคราะห์การจัดสรรเงินทุนของคู่แข่งเพื่อมองหาจุดอ่อน

วิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า

เอาตัวรอดผ่านความเหนียวแน่นในการแข่งขัน

การรับรู้ถึงความต้องการของลูกค้าและความอ่อนไหวเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างแน่นอน แต่ตอนนี้คุณต้องทำความเข้าใจถึงการเปลี่ยนแปลงของสิ่งเหล่านี้ซึ่งเป็นผลมาจากความผันผวนของภาษีศุลกากร เมื่อถึงเวลาที่เหมาะสม บอกให้ลูกค้าทราบถึงวิธีที่คุณกำลังตอบโต้กับภาษีศุลกากร ให้ข้อมูลที่ชัดเจนเกี่ยวกับวิธีที่การเก็บภาษีจะส่งผลกระทบต่อองค์กรของคุณและเครือข่ายห่วงโซ่อุปทานขององค์กรในระดับกว้าง

มองหาหนทางที่จะเพิ่มความแข็งแรงให้กับความสัมพันธ์ระหว่างคุณกับลูกค้าของคุณ ตัวอย่างเช่น พิจารณาว่าคุณสามารถใช้ความเชี่ยวชาญของคุณในการออกแบบเครือข่ายห่วงโซ่อุปทานเพื่อช่วยในการจัดทำเอกสารและชี้แจงถึงภาษีศุลกากรที่พวกเขาจะต้องจ่าย พยายามสร้างคุณค่าร่วมกับลูกค้าของคุณ ซึ่งบางทีอาจผ่านความร่วมมือในการพัฒนาความสามารถในภูมิภาคใหม่เพื่อลดผลกระทบของภาษีศุลกากรต่อต้นทุน

เติบโตผ่านความใกล้ชิดกับลูกค้าในเชิงแข่งขัน

มุ่งไปที่การคาดการณ์ถึงความต้องการของลูกค้าในอนาคตและวางตำแหน่งข้อเสนอของคุณในสภาวะเศรษฐกิจที่การเติบโตต้องอาศัยการแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดหรือเงินในกระเป๋าของลูกค้า สร้างโอกาสสำหรับข้อได้เปรียบทางการแข่งขันโดยการทำความเข้าใจถึงวิธีที่ลูกค้าได้รับคุณค่าและระบุจุดที่ลูกค้ายังไม่ได้รับการตอบสนองในปัจจุบัน ระบุถึงความต้องการที่เปลี่ยนแปลงไปและเน้นไปที่ความต้องการที่มีแนวโน้มอยู่ได้ยาวนานท่ามกลางความผันผวนของภาษีศุลกากร

ตัวอย่างเช่น ลูกค้าที่ประสบกับแรงกดดันด้านผลกำไรเนื่องจากภาษีศุลกากรของวัตถุดิบที่เพิ่มขึ้นอาจเปิดรับบริการที่มีความคล่องตัวมากขึ้นหรือพิจารณาทางเลือกของผลิตภัณฑ์ต้นทุนต่ำที่ผลิตจากวัสดุราคาถูกกว่า

พิจารณาการเพิ่มคุณค่าโดยการขยายข้อเสนอบริการของคุณ ตัวอย่างเช่น ลูกค้าแบบ B2B มีความต้องการข้อมูลเกี่ยวกับแหล่งวัตถุดิบของซัพพลายเออร์ของพวกเขามากขึ้นเพื่อลดต้นทุนและปฏิบัติตัวให้สอดคล้องกับภาษีศุลกากรใหม่ เน้นไปที่คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ที่เป็นเอกลักษณ์หรือคุณประโยชน์ที่เหมาะสมกับราคาที่สูงขึ้นเพื่อเสริมความแข็งแกร่งให้กับตำแหน่งของคุณโดยไม่ต้องพึ่งพามาตรการลดต้นทุนเพียงอย่างเดียว

สิ่งที่ผู้นำระดับบริหารควรทำ

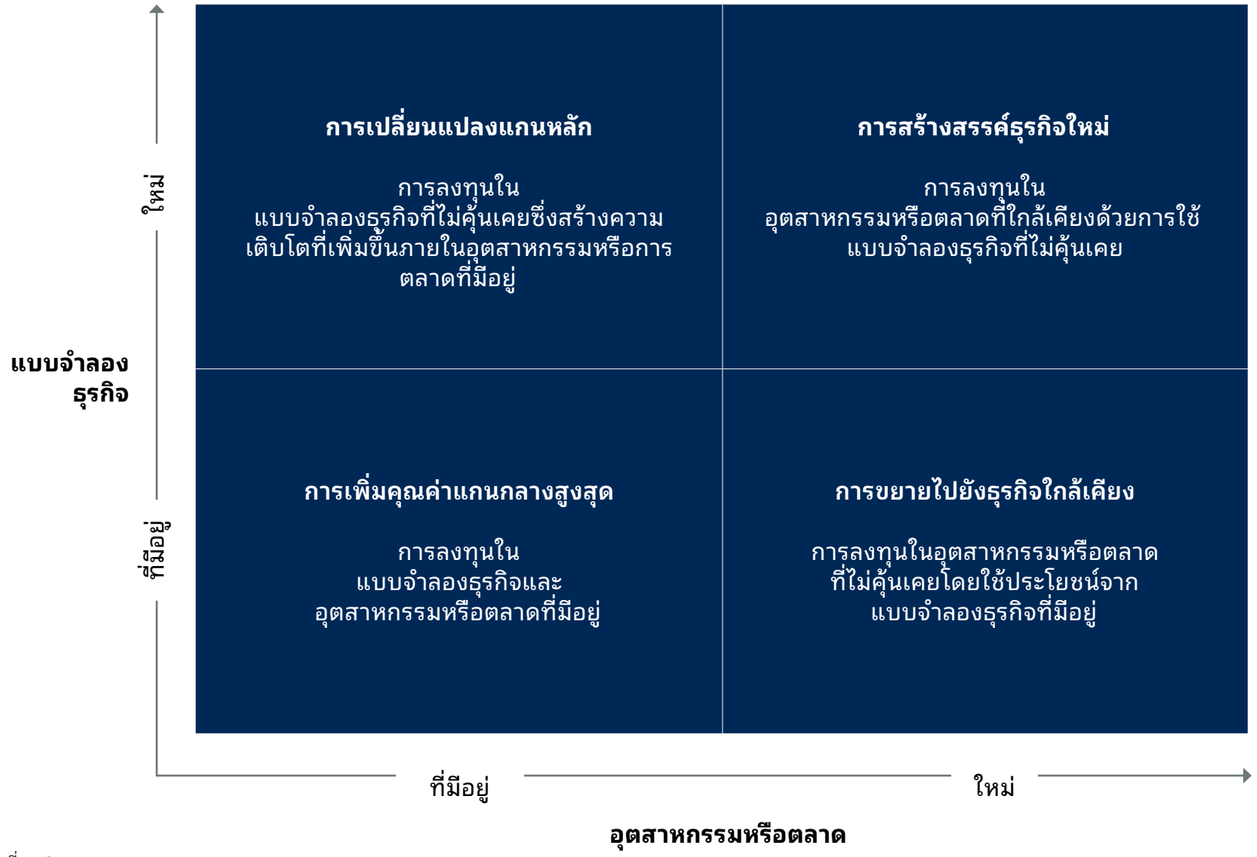
แสดงถึงความเห็นอกเห็นใจและความเข้าใจในลูกค้า เพิ่มความโปร่งใสในจุดที่มีความอ่อนไหว เชิงกลยุทธ์และลงทุนในการบริหารความสัมพันธ์ระยะยาว

- ผู้นำฝ่าย**บริการและประสบการณ์ลูกค้า**ควรรับรู้ถึงข้อควรคำนึงที่เกี่ยวข้องกับภาษีศุลกากรของลูกค้าในเชิงรุก
- **ฝ่ายการตลาด**ควรร่างข้อความที่เน้นย้ำถึงคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับเมื่อราคาสูงขึ้น และยังควรรับรู้ถึงการเปลี่ยนแปลงของความต้องการและดำเนินการวิเคราะห์ความอ่อนไหวของราคา
- ผู้นำ**ฝ่ายขาย**จะต้องเตรียมพนักงานขายเพื่อใช้ภาษาให้เหมาะสมในการอธิบายถึงการขึ้นราคาและนำเสนอทางเลือกให้กับลูกค้า
- **ฝ่ายการเงิน**สามารถสนับสนุนลูกค้าด้วยการจ่ายเงินที่เป็นไปได้และทางเลือกด้านการเงิน
- **ฝ่ายห่วงโซ่อุปทาน**สามารถเสริมความเชื่อมั่นและความภักดีของลูกค้าได้ผ่านการให้บริการเพิ่มเติม

ปรับเปลี่ยนพอร์ตการลงทุนของคุณเพื่อความอยู่รอดและการเติบโต

เมื่อคุณได้ระบุถึงจุดได้เปรียบทางการแข่งขันของคุณแล้ว พิจารณาว่าจำเป็นต้องลงในอุตสาหกรรมหรือตลาดใหม่ที่ใกล้เคียงกันหรือในแบบจำลองทางธุรกิจใหม่ (ดูภาพที่ 2) และปรับเปลี่ยนพอร์ตการลงทุนของคุณตามลำดับ

ภาพที่ 2. เมตริกซ์โอกาสในการเติบโตของ Gartner



ที่มา Gartner

เป็นลูกค้าหรือไม่ พูดคุยกับผู้เชี่ยวชาญ เพื่อตอบสนองได้อย่างทันท่วงที ดำเนินงานได้อย่างรวดเร็วและบรรลุภารกิจหลักที่มีความสำคัญต่อองค์กร

ลูกค้าของ Gartner สามารถเข้าถึงวารสารฉบับเต็มได้ที่นี่

เข้าถึง Gartner Content Caveat

อาจไม่มีเนื้อหาบางส่วนตามสถานะการเป็นสมาชิก Gartner ในปัจจุบันของคุณ

© 2025 Gartner, Inc. และ/หรือบริษัทในเครือ สงวนลิขสิทธิ์ Gartner เป็นเครื่องหมายที่จดทะเบียนของ Gartner, Inc. และบริษัทในเครือ ห้ามทำซ้ำหรือแจกจ่ายสิ่งพิมพ์นี้ในรูปแบบใด ๆ เว้นแต่จะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจาก Gartner ซึ่งประกอบด้วยความคิดเห็นขององค์กรวิจัยของ Gartner ซึ่งไม่ควรตีความว่าเป็นข้อเท็จจริง แม้ว่าข้อมูลที่มีอยู่ในเอกสารเผยแพร่ฉบับนี้ได้มาจากแหล่งข้อมูลที่เชื่อถือได้ แต่ Gartner ปฏิเสธการรับประกันใด ๆ ทั้งสิ้นเกี่ยวกับความถูกต้อง ความสมบูรณ์ หรือความเพียงพอของข้อมูลดังกล่าว แม้ว่าการวิจัยของ Gartner อาจกล่าวถึงปัญหาทางกฎหมายและการเงิน แต่ Gartner ไม่ได้ให้คำแนะนำทางกฎหมายหรือการลงทุนและไม่ควรตีความหรือใช้การวิจัยในลักษณะดังกล่าว การเข้าถึงและการใช้สิ่งพิมพ์นี้ของคุณได้รับการกำกับดูแลโดยนโยบายการใช้งานของ Gartner Gartner มีความภาคภูมิใจในชื่อเสียงด้านความเป็นอิสระและความเป็นกลาง การวิจัยเป็นการดำเนินการอย่างอิสระจากองค์กรวิจัยโดยไม่มีข้อมูลหรืออิทธิพลจากบุคคลภายนอกใด ๆ สำหรับข้อมูลเพิ่มเติม โปรดดู “หลักการชี้นำเกี่ยวกับความเป็นอิสระและความเป็นกลาง”

ลิงก์บุคคลภายนอกใด ๆ ในที่นี้จัดทำขึ้นเพื่อความสะดวกของคุณ และไม่ถือเป็นการรับรองโดย Gartner เราไม่สามารถควบคุมเนื้อหาของบุคคลภายนอกได้ และไม่รับผิดชอบต่อเว็บไซต์ เนื้อหา หรือความพร้อมใช้งานของเว็บไซต์เหล่านี้ เมื่อคลิกบนลิงก์ของบุคคลภายนอกใด ๆ ในนี้ ถือว่าคุณรับทราบว่าคุณได้อ่านและเข้าใจข้อสงวนสิทธิ์นี้แล้ว

829882

Gartner®