

บทที่ 5

กรณีศึกษา Campaign โฆษณาทางวิทยุ

ของสินค้า AT & T Directories

เจ้าของผลิตภัณฑ์ : บริษัท AT & T Directories

ตัวแทนการโฆษณา : บริษัท SSC & B: LINTAS (BANGKOK)

AT & T เป็นบริษัทที่ดำเนินกิจการด้านการบริการโทรศัพท์และโทรคมนาคมในอเมริกามานานถึง 103 ปี และเป็นบริษัทที่ใหญ่ที่สุดในอเมริกา มีพนักงานกว่าหนึ่งล้านคน ตั้งแต่เริ่มมีการใช้โทรศัพท์เป็นต้นมา AT & T หรือ American Telephone & Telegraph เป็นบริษัทที่ได้รับสิทธิพิเศษให้ผูกขาดการดำเนินกิจการโทรศัพท์ทั้งหมดในอเมริกาแต่เพียงผู้เดียว ทั้งการผลิต และติดตั้งอุปกรณ์ การจัดบริการอื่นๆ ทั้งหมดทำให้ AT & T ขยายกิจการออกไปได้อย่างกว้างขวางและมั่นคง มีหน่วยงานในสังกัดหลายหน่วย จุดมุ่งหมายของ AT & T ตลอดเวลาที่ผ่านมาก็คือ : การจัดบริการโทรศัพท์ให้ทั่วถึง โดยมีคุณภาพดีและในราคาพอสมควร

สำหรับในเมืองไทย บริษัท AT & T ในนามของ บริษัท AT & T Directories (ประเทศไทย) ได้เริ่มเข้ามามีบทบาทในวงการธุรกิจบ้านเราเมื่อไม่นาน โดยเข้ามาช่วงชิงการเป็นผู้จัดพิมพ์สมุดโทรศัพท์ขององค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย และสมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง (Yellow Pages) ไปจากบริษัทเก่าที่เคยเป็นผู้จัดพิมพ์มาทุกปี คือ บริษัท จีทีอี (GTE) นอกจากนี้ AT & T ยังมีโรงงานผลิตอุปกรณ์สารกึ่งตัวนำเพื่อการส่งออก ส่วนด้านคอมพิวเตอร์นั้น AT & T ได้มอบหมายให้บริษัท แอคโนคอมพิวเตอร์ เป็นตัวแทนจำหน่ายทั้งไมโคร และมินิคอมพิวเตอร์ แต่เพียงผู้เดียวในประเทศไทย

แผนงานโฆษณาสินค้า AT & T ทางวิทยุ

สินค้า : สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง (Yellow Pages)

ลักษณะสินค้า : สินค้าประเภทบริการ

สภาพตลาดและคู่แข่ง : เป็นการผูกขาด เนื่องจาก AT & T ได้สิทธิในการจัดพิมพ์สมุด

โทรศัพท์หน้าขาวและหน้าเหลือง จากองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย แต่เพียงผู้เดียว แต่เนื่องจาก GTE ซึ่งเป็นบริษัทเดิมที่เคยจัดพิมพ์สมุดโทรศัพท์มาก่อนแล้ว ยังจัดทำแข่งกับ AT & T อยู่ แม้ว่าจะไม่ได้รับการรับรองจากองค์การโทรศัพท์ก็ตาม GTE จึงเป็นคู่แข่งชั้นรายเดียวของ AT & T

เป้าหมายทางการตลาด

1. เพื่อสร้างความรู้จักในตัวสินค้าแก่ร้านค้า และผู้ซื้อ ผู้ลงโฆษณา
2. ต้องการสร้างความเชื่อมั่นให้กับตัวสินค้า โดยทำให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่นในการลงโฆษณาในสมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง และทำให้ผู้ใช้เกิดความมั่นใจในคุณภาพและข้อดีตามที่อ้างอิง

กลุ่มเป้าหมาย

บริษัท ห้างร้านทั่วไป

วัตถุประสงค์และกลยุทธ์การโฆษณา

- วัตถุประสงค์**
1. ต้องการให้ลูกค้าทราบถึงข้อดีของตัวสินค้า เพื่อเป็นการสร้างภาพพจน์ให้กับสินค้า
 2. ชักชวนให้ลูกค้ามาใช้บริการของ AT & T แต่เพียงผู้เดียว

จุดแข่งที่ได้เปรียบ GTE

1. มีจำนวนเลขหมายมากกว่า ถูกต้อง และทันสมัยกว่า จากองค์การโทรศัพท์แห่งประเทศไทย
2. มีการกระจายของตัวเลขไปยังกลุ่มเป้าหมายได้อย่างทั่วถึง ถึง 1 ล้านแห่ง เนื่องจากเป็นการแจกความคู่กันไปกับเล่มข่าว
3. เข้าถึงหน่วยงานของรัฐบาล ทำให้การติดต่อเป็นไปได้อย่างรวดเร็ว
โอกาสในการใช้บริการของ AT & T มีมาก

กลยุทธ์การโฆษณา

จุดขาย : จากจุดแข่งที่ได้เปรียบถึง 3 ข้อของ AT & T ได้นำไปสู่การพิจารณาคัดเลือกจุดขายที่เด่นชัดที่สุดเพียงข้อเดียว คือ การมีเลขหมายที่ถูกต้อง

แนวทางที่จะนำเสนอ : จะเป็นการมองปัญหา 2 ด้าน คือ ในทางตรงและในมุมกลับ คือ

1. การต่อผิด
2. การต่อไม่ผิด

แนวทางที่เลือกคือ การต่อผิด ซึ่งสามารถสะท้อนปัญหาของการใช้บริการเลขหมายทางสมุดโทรศัพท์หน้าเหลืองในกรณีที่เป็นของคู่แข่ง ซึ่งไม่ใช่ AT & T ได้ เนื่องจากผู้ใช้บริการทางโทรศัพท์ มักจะประสบปัญหาเหล่านี้ได้ในชีวิตประจำวัน ปัญหาการต่อเบอร์ผิด จึงเป็นแนวทางการนำเสนอปัญหาของสินค้าได้ในมุมกลับกัน

รูปแบบการนำเสนอ : เป็นการสนทนากันทางโทรศัพท์ โดยอาศัยอารมณ์ขันในการโฆษณา เข้าช่วย เพื่อให้ดูน่าสนใจยิ่งขึ้น เป็นการนำเสนอโดยการนำจุดด้อยของคู่แข่งมาเป็นจุดแข็งของโฆษณา เหตุการณ์จำลองที่สมมติขึ้นมานี้เป็นในลักษณะของ Realistic ที่ค่อนข้าง Surrealistic คือ เป็นเหตุการณ์ที่เกิดขึ้นได้ยาก แต่มีโอกาสเกิดขึ้นได้ โดยนำเสนอใน 6 เหตุการณ์ต่อไปนี้ คือ

1. "สั่งอาหาร"
2. "จองตั๋ว"
3. "ดอกไม้"
4. "จองห้อง"
5. "หาหมอ"
6. "ก๋วยเตี๋ยว"

โดยจะนำเสนอในช่วงแรกก่อนเพียง 4 ตัว โดยออกอากาศสลับไปเรื่อยๆ แล้วจึงตามมาด้วยชุด "ก๋วยเตี๋ยว" และ "หาหมอ" ระยะเวลาของ Campaign ตั้งแต่ สิงหาคม 31- กุมภาพันธ์ 32 รวม 6 เดือน โดยในทุกสปอตจะปิดท้ายด้วย Campaign line ที่ว่า "หมคมัญหาเบอร์ผิด ธุรกิจรุดหน้า โฆษณาในสมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง AT & T" และต่อด้วย Jingle ที่เป็น Slogan ในตอนท้ายที่ว่า "เพื่อธุรกิจรุดหน้า AT & T"

จากการประกวดผลงานโฆษณาของสมาคมผู้กำกับศิลป์แห่งประเทศไทย ครั้งที่ 2 เมื่อปี 2529 Campaign โฆษณาทางวิทยุของ AT & T สามารถติดอันดับ TOP THREE ของทั้ง 2 รางวัลคือ Best Radio และ Best Copy Writing งานได้รับรางวัล BAD AWARD 1987 จากสมาคมผู้กำกับศิลป์แห่งประเทศไทย (Bangkok Art Director's Association) ถึง 2 รางวัล ดังนี้คือ Best Radio และ Best Copy Writing

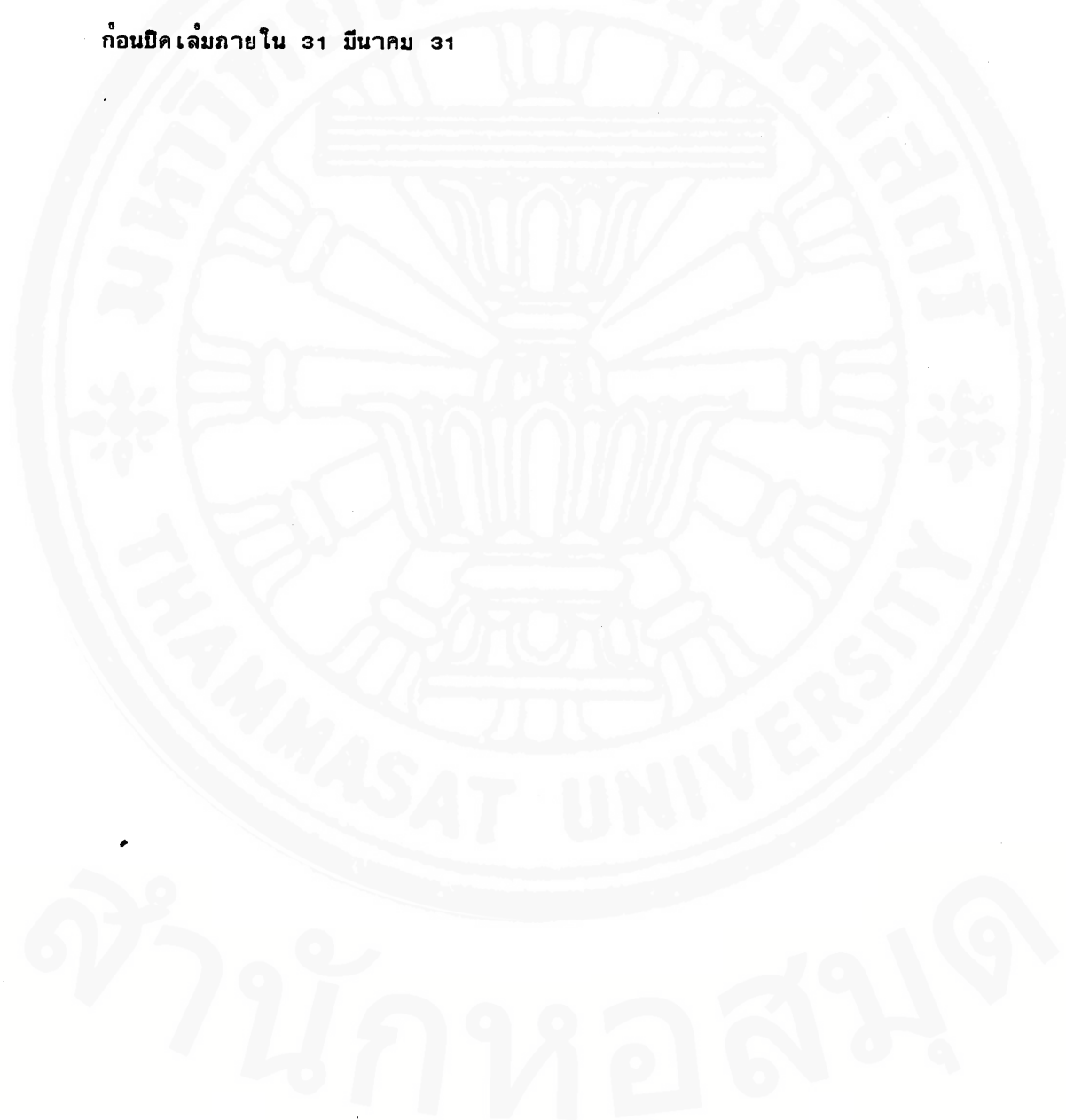
Best Radio

1. "ก๋วยเตี๋ยว"
2. "หาหมอ"
3. "จองห้อง"

Best Copy Writing

1. "จองห้อง"
2. "ก๋วยเตี๋ยว"
3. "ดอกไม้"

เมื่อ Campaign โฆษณาทางวิทยุ ประสบความสำเร็จอย่างสูง เป็นที่ชื่นชอบของผู้ฟัง จากนั้นจึงได้ผลิตภาพยนตร์โฆษณาทางโทรทัศน์ออกมาด้วยกัน 2 ชุดคือ ชุด "จองห้อง" และชุด "ดอกไม้" โดยออกมาเสริมสปอตวิทยุในช่วงเดือนที่ 3-5 เป็นเวลา 3 เดือน ในช่วงสุดท้ายของ Campaign มกราคม-กุมภาพันธ์ 31 AT & T ได้ออกสปอตวิทยุออกมาอีก 1 ตัว คือ ชุด "สารภาพรัก" เป็นชุดสุดท้าย เพื่อเร่งเร้าให้ลูกค้ารีบมาลงโฆษณาในสมุดโทรศัพท์ของ ก่อนปิดเล่มภายใน 31 มีนาคม 31



Radio Script

บริการ: สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง เอทีแอนด์ที ผู้ออกความคิดโฆษณา: กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์
 เจ้าของบริการ: เอทีแอนด์ที ไคเรคทอรี ผู้กำกับ: สมเดช บริสุทธิ์/กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์
 ตัวแทนโฆษณา: ลินดาส ผู้เขียนบทโฆษณา: กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์

สั่งอาหาร : 30 วินาที

(SFX: กริ่ง ๆ ๆ ๆ)
 คนชาย ฮัลโหล
 ชาย สั่งอาหารหน่อยครับ
 คนชาย ครับ
 ชาย เอาทูจลามาหม้อไฟ, ปูอบหม้อดิน, ผัดสี่สหาย, แล้วก็ผัดเนื้อแก๊ง
 ส่งที่ออฟฟิส ชั้น 8 นะ อ้อ ขอข้าวซ้อมมือ 2 จานด้วย
 คนชาย ข้าวซ้อมมือไม่มี มีแต่ข้าวเปลือก ยังไง
 ชาย อ้าว! ทำไมล่ะ
 คนชาย ผมขายอาหารนก นกคุณกินหุบปลายจลามา เறอ?
 ชาย อ้าว... ตาย... ขอโทษค่อผิด
 คนชาย ว่า! อะไรไม่รู้
 โฆษก หมดปัญหาเบอร์ผิด ธุรกิจรุดหน้า โฆษณาในสมุดโทรศัพท์
 หน้าเหลือง AT & T
 จิงเกิ้ล เพื่อธุรกิจรุดหน้า... AT & T

บริการ: สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง เอทีแอนด์ที ผู้ออกความคิดโฆษณา: กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์
 เจ้าของบริการ : เอทีแอนด์ที ไคเรคทอรี ผู้กำกับ: สมเดช บริสุทธิ์/กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์
 ตัวแทนโฆษณา: ลินดาส ผู้เขียนบทโฆษณา: กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์

หาหมอ : 30 วินาที

หญิง หัวดีค๊ะ คุณหมอ อยู่มีค๊ะ
 ชาย คุณหมอ? แหม! คุณมีสุขภาพจัง
 หญิง คุณหมอ ว่างหรือเปล่าค๊ะ
 ชาย ว่าง! คงว่างครับ เห็นว่ายน้าเล่นอยู่
 หญิง ดี! งั้นเดี๋ยวไปพบนะคะ ปวดหัว จะให้คุณหมอตรวจให้หน่อย
 ชาย เอ่อ! คือเค้าว่ายน้าอยู่กับคุณตุกขุมม่อเดียวกันเลย
 หญิง เอ้! นั่นคลินิก คุณหมอ...
 ชาย ที่นี่ อัครเดชชัย พันธุ์ปลาครับ ปลาหมอเราอ้วนทุกตัวเชียว
 หญิง ว้าย! (สปก. ว่างหู)
 ชาย (จ๋อย) อู๊! แหม! ขายไม่ออกเลย ปลาคราฟท์ก็เหลือเยอะ อืม! แย่!
 โฆษกชาย หมดปัญหาเบอร์ผิด ธุรกิจรุดหน้า โฆษณาในสมุดโทรศัพท์
 หน้าเหลือง AT & T
 จิงเกิ้ล เพื่อธุรกิจรุดหน้า... AT & T

บริการ: สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง เอทีแอนด์ที ผู้ออกความคิดโฆษณา: กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์
 เจ้าของบริการ: เอทีแอนด์ที ไคเรคทอรี่ ผู้กำกับ: สมเดช บริสุทธิ์/กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์
 ตัวแทนโฆษณา: ลินดาส ผู้เขียนบทโฆษณา: กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์

ก๊วยเตี้ยว : 30 วินาที

(SFX: กริ่ง ๆ ๆ ๆ)

ชาย 1 ฮัลโหล
 ชาย 2 เร็วๆ น้อยสิ สั่งเส้นไว้ตั้งนานแล้วนะ ยังไม่ได้เลย
 เอาเส้นเล็ก, เส้นใหญ่อย่างละ 2 โหลนะ
 ชาย 1 2 โหล? ส่วนมากขายเป็นตัน
 ชาย 2 นี่ ล้ออย่ามาพูดเล่นนะ ไม่มีเส้นจะผัดแล้วนะ เร็ว! ลูกค้า...
 มายืนรอกันเยอะแยะนะ ล้อรสั่งมาให้อีวนา! (โมโห)
 ชาย 1 คือ อ้าวขายแต่แบบเส้นกลมกับแบบข้ออ้อย
 ชาย 2 ไอ้ทยา เหล็กข้ออ้อย อูย...ย!!
 ชาย 1 ซื้ข้าวตำ...โทรมาอะไรวะ (สปก. วางหู) อาตี เอาเหล็กแม่ป
 ขึ้นรถเลยนะ!
 โฆษกชาย ทมดปัญหาเบอร์ผิด ธุรกิจจุดหน้า โฆษณาในสมุดโทรศัพท์
 หน้าเหลือง AT & T
 จิง เกิ้ล เพื่อธุรกิจจุดหน้า AT & T

บริการ: สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง เอทีแอนด์ที ผู้ออกความคิดโฆษณา: กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์
 เจ้าของบริการ: เอทีแอนด์ที ไคเรคทอรี่ ผู้กำกับ: สมเดช บริสุทธิ์/กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์
 ตัวแทนโฆษณา: ลินดาส ผู้เขียนบทโฆษณา: กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์

จงดัว : 30 วินาที

หญิง ฮัลโหล สวัสดิ์ค๊ะ
 ชาย สวัสดิ์ค๊ะรับ คือ..ผมอยากจงดัว 2 ที เอาตรงกลางๆนะ
 ชาย เอ...ตรงกลางนี่ จะเห็นวิวชัดมั๊ยครับ?
 หญิง นิ่งตรงไหนก็เห็นเหมือนกันแหละ ของเราจอดีงอ้อ..เรื่องนี้
 ไม่มีวิวหรอกค๊ะ เป็นหนังเด็ก 2 คน อยู่แต่ในบ้าน ไม่ได้ไปไหน
 ชาย เอ่อ...คือยังไง งงแล้ว ผมจะซื้อตัวเครื่องบิน
 หญิง อ้อ...ที่นี่ ห้องจงดัวโรงหนังค๊ะ
 ชาย อูย...ตาย โรงหนังเทรอ จะซื้อ..เครื่องบินนะ
 หญิง เฮ้อ!
 โฆษก ทมดปัญหาเบอร์ผิด ธุรกิจจุดหน้า โฆษณาในสมุดโทรศัพท์
 หน้าเหลือง AT & T
 จิง เกิ้ล เพื่อธุรกิจจุดหน้า...AT & T

บริการ: สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง เอทีแอนด์ที ผู้ออกความคิดโฆษณา: กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์
 เจ้าของบริการ: เอทีแอนด์ที โดเรคทอรี่ ผู้กำกับ: สมเดช บริสุทธิ์/กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์
 ตัวแทนโฆษณา: ลินดาส ผู้เขียนบทโฆษณา: กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์

ดอกไม้ : 30 วินาที

(สปก. ครึ่ง ๆ ๆ ๆ)
 ชาย 1 ฮัลโล่ วัตต์ดีครับ เอ้อ...ช่วยหาดอกไม้ให้ผมสักช่อหนึ่ง
 คือจะไปให้แฟนผมครบรอบ 1 ปี ที่เป็นแฟนกัน เอาหอมๆ
 นะครับ เข้าชื่อแล้วผูกโบว์รูปหัวใจ ทั้งปลายยาวๆ น้อยนะครับ
 เจ้าของร้าน โบว์...ไม่ได้เรียกโบว์ เรียกสายชนวน แล้วก็ไม่ค่อยหอมเท่าไร
 กลิ่นดินประสิว
 ชาย 1 โทษนะฮะ
 เจ้าของร้าน ที่นี่ร้านช่อชลุคดอกไม้ไฟ
 ชาย 1 อ้ายตาย...ขอโทษ...คือผิด
 เจ้าของร้าน (วางหู) คือผิดยันเลยเชียว
 โฆษก หมคมปัญหา เบอร์ผิด ธุรกิจรูดหน้า โฆษณาในสมุดโทรศัพท์
 หน้าเหลือง AT & T
 จิงเกิ้ล เพื่อธุรกิจรูดหน้า...AT & T

บริการ: สมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง เอทีแอนด์ที ผู้ออกความคิดโฆษณา: กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์
 เจ้าของบริการ: เอทีแอนด์ที โดเรคทอรี่ ผู้กำกับ: สมเดช บริสุทธิ์/กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์
 ตัวแทนโฆษณา: ลินดาส ผู้เขียนบทโฆษณา: กฤษณ์ชัย ศิลป์วิสุทธิ์

จองห้อง : 30 วินาที

(SFX: ครึ่ง ๆ ๆ ๆ)
 ชาย 1 วัตต์ดีครับ
 ชาย 2 วัตต์ดีครับ ผมต้องการจองห้อง เอาแบบบรรยากาศดีๆนะครับ
 ชาย 1 บรรยากาศดีๆ เทรอ?
 ชาย 2 ครับ...เอาห้องสูทแล้วกัน พิเศษหน่อย สำหรับฉลองครบรอบวัน
 แต่งงานของผม
 ชาย 1 ห้องสูทเทรอ? ยังไงนะ? (งงๆ)
 ชาย 2 ก็ผมหมายถึงห้อง VIP ไงครับ
 ชาย 1 ไม่มี ที่นี่มีแค่ห้อง ICU
 ชาย 2 อู๊ย! เทรอ...ขอโทษ!
 ชาย 1 เอานั่น ไปรีบหน่อยสิ ห้อยร่องแรงมาเชียว (SFX: Ambulance)
 โฆษก หมคมปัญหา เบอร์ผิด ธุรกิจรูดหน้า โฆษณาในสมุดหน้าเหลือง AT & T
 จิงเกิ้ล เพื่อธุรกิจรูดหน้า AT & T