

กิตติกรรมประกาศ

สภาวะการณปัจจุบัน ธุรกิจต่าง ๆ อยู่ภายใต้ภาวะการแข่งขันที่รุนแรง การส่งเสริมการตลาดโดยวิธีการต่าง ๆ โดยเฉพาะการโฆษณา และการส่งเสริมการขายก็ยิ่งเข้ามามีบทบาทสำคัญเป็นเงาตามตัว เพื่อช่วงชิงส่วนครองตลาดด้วยวิธีประหยัดที่สุดและได้กำไรสูงสุดในเวลาอันรวดเร็ว

ในการที่จะเป็นนักโฆษณาที่ดีนั้นมิใช่ว่าจะต้องเป็นผู้ที่มีความรู้ทางด้านกรโฆษณาเพียงอย่างเดียว แต่จะต้องเป็นผู้รอบรู้ทั้งทางด้านอื่น ๆ อย่างกว้างขวางด้วย ได้แก่ การตลาด พฤติกรรมผู้บริโภค จิตวิทยา เป็นต้น และการส่งเสริมการขายก็เป็นเครื่องมือส่งเสริมการตลาดชนิดหนึ่งซึ่งต้องใช้ร่วมกันกับการโฆษณาซึ่งเป็นบทบาทในการก่อให้เกิดพฤติกรรมการซื้ออย่างได้ผล ดังนั้นสารนิพนธ์ฉบับนี้จึงได้รวบรวมกลยุทธ์การแจกของตัวอย่าง และคูปอง จากหนังสือ วารสาร และบทความจากหลายแหล่ง เพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ที่ต้องการศึกษา

ผู้เขียนขอขอบพระคุณ คุณชาลี พงษ์สมบูรณ์, คุณดวงจันทร์ พงษ์สมบูรณ์ และทุก ๆ ท่าน ในบริษัท จินอาย จำกัด ที่เปิดโอกาสและให้คำแนะนำให้ผู้เขียนได้เข้าใจการดำเนินงาน และการทำงานภาคปฏิบัติของธุรกิจโฆษณา

ขอขอบพระคุณ อาจารย์ พรทิพย์ ลัมปัดตะวนิช ที่กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำ และตรวจแก้สารนิพนธ์จนเสร็จสมบูรณ์ มา ณ ที่นี้

นุชรี การผลดี

ท่านักหอสมุด