



บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

สำนักหอสมุด

บทที่ 5

บทสรุป และข้อเสนอแนะ

ในการจะทำธุรกิจประเภทหนึ่งให้ประสบความสำเร็จได้ตามความต้องการนั้น ผู้ลงทุนทำธุรกิจการค้าต้องมีความเข้าใจ และรู้พื้นฐานทุกด้านของธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นทางด้าน การวางโครงสร้าง นโยบายการดำเนินงาน และโดยเฉพาะการเข้าถึงตลาดการค้า ซึ่งนักการตลาดถือว่าเป็นหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจเลยทีเดียว เพราะตลาดการค้าเป็นขั้นตอนที่จะทำให้ตัวสินค้าเป็นที่รู้จักโดยทั่วไป ซึ่งจำเป็นต้องอาศัย การโฆษณาโดยใช้สื่อหลายๆ ชนิด เช่น หนังสือพิมพ์ วิทยุ โทรทัศน์ ทีวี ไลน์ แผ่นพับ เป็นต้น แต่การโฆษณาด้วยวิธีต่างๆ เหล่านี้ กลุ่มลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายจะกว้างเกินไป ไม่แน่นอน และไม่เป็นการเจาะจง ทำให้เกิดการเสียเปล่า (Waste) ของงบประมาณทางการตลาดเป็นจำนวนมากโดยใช้เหตุ

ในปัจจุบันนี้ สื่อโฆษณาประเภทต่างๆ มีการพัฒนาอย่างมากทั้งด้านรูปแบบที่หลากหลาย และด้านประสิทธิภาพ เพื่อให้การโฆษณาได้รับผลคุ้มค่าสูงสุด แต่ก็ยังไม่สามารถครอบคลุม และเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่มีอยู่อย่างมากมายได้ ในขณะที่เนื้อที่และเวลาของสื่อต่างๆ ที่มีอยู่อย่างจำกัด ทำให้สื่อโฆษณามีราคาสูงมาก ประกอบกับเศรษฐกิจของประเทศที่กำลังฝืดเคือง จึงเป็นสาเหตุให้นักโฆษณาต้องพยายามใช้สื่อโฆษณาที่จะทำให้งานโฆษณาเกิดประสิทธิภาพสูงสุด ช่วยในการสร้างสรรค์งานโฆษณาให้มีความดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้มากที่สุด และพยายามใช้ สื่อเฉพาะ ที่มีการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายให้ได้มากที่สุด

สื่อโฆษณาที่ยังคงมาแรง บุคคลได้ถูกเป้าหมาย และแม่นยำที่สุด เพราะเป็นสื่อโฆษณาโดยตรง ก็คือ สื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์ (Direct mail) ซึ่งเป็นรูปแบบวิธีการโฆษณาที่สำคัญชนิดหนึ่ง กล่าวโดยสรุปก็เนื่องจากว่า สื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์ เป็นวิธีการโฆษณาที่เห็นผลง่าย และน่าเชื่อถือที่สุด สามารถระบุชื่อกลุ่มเป้าหมายเป็นรายบุคคลที่แน่นอนได้ เป็นรูปแบบการโฆษณาที่ “สัมผัสถึงตัว” จึงมีลักษณะพิเศษที่แตกต่างจากการโฆษณาด้วยสื่อมวลชน

และถึงแม้ว่า สื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์ จะมีข้อดีอยู่หลายประการ แต่ปัญหาที่นักโฆษณาจะพบได้ นั่นคือ เรื่องค่าใช้จ่ายของสื่อที่ถือว่าสูงมาก โดยเฉพาะเมื่อเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายต่อหัว (Cost per reader) กับสื่อมวลชน หรือแม้แต่สื่อโฆษณาโดยตรง

อื่นๆ เช่น สื่อโฆษณาโดยตรงทางหนังสือพิมพ์ สื่อโฆษณาโดยตรงทางโทรทัศน์ เป็นต้น หากจะทำโฆษณาสินค้าชิ้นหนึ่งๆ นักโฆษณาจะส่งแผ่นพับ จดหมาย ใใส่ซองส่งลูกค้า ซึ่งจะมียุทธศาสตร์ค่าแผ่นพับ ค่ารายชื่อ ค่าพิมพ์รายชื่อ จดหมาย ค่าซองจดหมาย ค่าตราไปรษณียากร (Stamp) ซึ่งอาจเสียค่าใช้จ่ายถึงหัวละ 8-10 บาท ซึ่งนับว่าสูงมาก นอกจากนี้สื่อโฆษณาแบบนี้จะประสบความสำเร็จได้ต้องขึ้นอยู่กับคุณภาพของรายชื่อที่ส่งไปเป็นสำคัญ ว่าเป็นกลุ่มเป้าหมายที่แท้จริงหรือไม่ ดังนั้นจึงอาจเกิดความสูญเปล่า (Waste) ได้ง่าย หากรายชื่อที่ทำการส่งไป ไม่ใช่กลุ่มเป้าหมายที่แท้จริง

การจัดทำสื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์นั้น นักโฆษณาจำเป็นต้องให้ความสำคัญกับรายชื่อของกลุ่มเป้าหมายที่จะทำการจัดส่งชิ้นงานโฆษณาไปให้ เพื่อให้การจัดทำสื่อชิ้นนั้น ประสบความสำเร็จ เกิดประสิทธิภาพสูงสุดตรงตามที่ตั้งไว้ นอกจากนี้ การจัดทำสื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์นั้น ข้อความโฆษณายังเป็นปัจจัยสำคัญที่ต้องทำให้ผู้รับเกิดความรู้สึกหรือเกิดการกระทำอย่างใดอย่างหนึ่ง ตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้ เช่น เกิดความสนใจ เกิดการซื้อใช้ เกิดการใช้ซ้ำ เป็นต้น และเพื่อให้สื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์ประสบความสำเร็จ นักโฆษณาควรมีความตั้งใจ เอาใจใส่ต่อชิ้นงานโฆษณาที่จัดทำขึ้น มิใช่จัดทำขึ้นเพื่อต้องการขายสินค้าเพียงอย่างเดียว แต่ควรใส่ใจกับงานที่ทำ และควรทำตัวเองให้เป็นเสมือนผู้รับในการพิจารณาชิ้นงานแต่ละชิ้น เพื่อให้เข้าใจถึงความคิด ความรู้สึกของผู้รับ และจะสามารถทำให้สื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์สามารถตอบสนองความต้องการที่แท้จริงของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายได้อย่างเต็มที่อีกด้วย

บทบาทและผลสำเร็จของสื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์ ได้รับความสนใจเสมอมา นอกจากสาเหตุหลัก จากลักษณะพิเศษที่มีอยู่ในตัวของสื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์แล้ว ยังประกอบกับเหตุผลของยุคสมัยด้วย ด้วยอารยธรรมที่ก้าวหน้าทำให้มนุษย์ได้ประดิษฐ์อุปกรณ์ที่ทันสมัย และมีประสิทธิภาพมากมายเพื่อให้คนได้ใช้ประโยชน์ เช่น คอมพิวเตอร์ ดาวเทียม เครื่องขายของอัตโนมัติ เป็นต้น ทำให้นับวันความเป็นมนุษย์เริ่มลดน้อยลงเรื่อยๆ เพราะมีอุปกรณ์อัตโนมัติมาทำงานแทน คนจึงขาดการตกทายปราศรัยอย่างสนิทสนมเช่นแต่ก่อน จากสภาวะสังคมในยุคปัจจุบันดังกล่าว ทำให้รูปแบบการโฆษณาที่มีความเป็นมนุษย์ที่สุดได้เกิดขึ้น นั่นคือ สื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์ เพราะสื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์ สามารถเจาะเข้าถึงตัวบุคคล ทำให้นักการตลาดต้องทำการศึกษาค้นคว้ากลุ่มเป้าหมายแต่ละคน ในลักษณะต่างๆ ให้ลึกซึ้ง เพื่อให้การใช้สื่อโฆษณา

โดยตรงทางไปรษณีย์ได้ผล ดังนั้น สื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์จึงได้รับความสนใจอย่างมากในสังคมที่ขาดความเป็นมนุษย์ เช่นทุกวันนี้

การเสียเงินค่าวัสดุก่อนมहीมา เพื่อนำไปประดิษฐ์สิ่งอำนวยความสะดวกต่างๆ เพื่อเอาใจลูกค้า หรือผู้บริโภครวมเป้าหมาย เป็นวิธีที่ใช้ได้ผลก็จริง แต่การเสียค่าใช้จ่ายเพียงน้อยนิด ก็สามารถจัดทำสื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์ ที่เข้าถึงจิตใจของผู้รับได้เป็นอย่างดี รูปแบบของการโฆษณาแบบสื่อโฆษณาโดยตรงทางไปรษณีย์นี้ จึงยังมีความจำเป็นที่ควรจะได้รับการศึกษาค้นคว้า และนำมาใช้ให้แพร่หลายยิ่งขึ้นต่อไป

สำนักหอสมุด