

บทที่ 5

สรุปอภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

จังหวัดเชียงใหม่ในปัจจุบันมีการเจริญเติบโตเป็นอย่างมาก โดยจะเห็นจากการที่มีห้างสรรพสินค้าต่างๆ เกิดขึ้นอย่างมากมาย และเป็นเมืองที่มีนักท่องเที่ยวที่มีความหลากหลายทางเชื้อชาติ ทำให้การเจริญเติบโตทางธุรกิจก็เพิ่มมากขึ้นด้วย ซึ่งธุรกิจที่จะเจริญเติบโตได้ดี ต้องอาศัยการโฆษณาสินค้าและบริการ ซึ่งจังหวัดเชียงใหม่ก็นับว่ามีบริษัทโฆษณายู่มากมาย และมีการเจริญเติบโตทางธุรกิจโฆษณาสูง ดังนั้นการศึกษา “การดำเนินงานธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่” จะเป็นส่วนประกอบที่สร้างรูปแบบและการดำเนินงาน การให้บริการเป็นแบบแผนแก่บริษัทโฆษณาอื่นได้

การศึกษาเรื่อง “การดำเนินงานธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่” มีวัตถุประสงค์ดังนี้

1. เพื่อศึกษารูปแบบและโครงสร้างของธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่
2. เพื่อศึกษาการดำเนินงานของธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่
3. เพื่อศึกษาปัญหา อุปสรรคและแนวทางการแก้ไขในการดำเนินธุรกิจโฆษณาใน

จังหวัดเชียงใหม่

สรุปผลการวิจัย

การวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยการสัมภาษณ์กับเจ้าของธุรกิจและผู้บริหารของธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่ และแบบบันทึกเอกสาร จำนวน 10 บริษัทโดยจำแนกตามกลุ่มการให้บริการและสื่อความเชี่ยวชาญ ได้นำเสนอผลการวิจัยออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

1. รูปแบบและโครงสร้างของธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่
2. การดำเนินงานของธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่
3. ปัญหา อุปสรรคและแนวทางการแก้ไขในการดำเนินธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่

1. รูปแบบและโครงสร้างของธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่ จากการศึกษาพบว่า ธุรกิจโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสิ่งพิมพ์และสื่อกลางแจ้ง บริษัทแรกๆ เริ่มต้นจากห้างหุ้นส่วน จำกัด ศรีสมเพชร ธุรกิจ ซึ่งได้เริ่มธุรกิจโฆษณาจากการจัดงานประกวดต่างๆ ในจังหวัดเชียงใหม่ ในปี พ.ศ.2505 และได้เริ่มผลิตสื่อประเภทป้ายโฆษณาต่อมา ต่อมาได้ห้างหุ้นส่วนจำกัดสุชาติโฆษณา ซึ่งก่อตั้งในปี พ.ศ.2528 และบริษัทเชียงใหม่คหสารโฆษณา ซึ่งก่อตั้งในปี พ.ศ.2528 นับว่า 3 บริษัทนี้เป็นบริษัทแรกๆ ที่ให้บริการผลิตสื่อกลางแจ้งในจังหวัดเชียงใหม่ ต่อมาในปี พ.ศ.2534 ก็ได้มีบริษัทรวมป้ายแอนดี้ดีไซน์เกิดขึ้น โดยการออกแบบโฆษณาในช่วงแรกจะใช้การวาดเป็น lay out ออกมาแล้วจึงนำมาวางสีน้ำมัน ลงบนป้ายโฆษณาที่ต้องการ เช่น ไม้อัด ป้ายผ้า เป็นต้น ซึ่งในการวาดสีน้ำมันลงบนป้ายประเภทต่างๆ ทั้งป้ายคัดเออร์ท ป้ายผ้าต่างๆ ต้องใช้ช่างฝีมือ ที่มีประสบการณ์ และมีความเชี่ยวชาญเป็นอย่างมากในการวาดและลงสี ในช่วงปี พ.ศ.2545 มีการพัฒนาการทำโฆษณาก็มีการพัฒนามากขึ้น โดยใช้การออกแบบจากคอมพิวเตอร์และใช้เครื่องจักรที่ทันสมัยในการพิมพ์แผ่นป้ายต่างๆ และผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ได้สะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น จึงเกิดบริษัทวิชายน์ มีเดีย จำกัด บริษัท นอร์ทเทิร์นอาร์ต จำกัด และบริษัท อิมแพคมีเดียแอนด์คอมมิวนิเคชั่น จำกัด เกิดขึ้นตามลำดับ แต่ด้วยภาวะทางเศรษฐกิจที่เกิดภาวะฟองสบู่แตกจึงต้องมีการให้บริการที่ครบวงจรมากขึ้นเพื่อความอยู่รอดของบริษัท ดังนั้นบริษัทธุรกิจโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อกลางแจ้งดังกล่าว ก็ไม่ได้ให้บริการเพียงผลิตสื่อที่เกี่ยวข้องกับการพิมพ์ บริษัทที่มีความเชี่ยวชาญทางสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อกลางแจ้งได้แก่ บริษัทห้างหุ้นส่วนจำกัด ศรีสมเพชร ธุรกิจ บริษัท วิชายน์ มีเดีย จำกัด บริษัทรวมป้ายแอนดี้ดีไซน์ จำกัด และ บริษัทนอร์ทเทิร์นอาร์ต จำกัด ได้มีฝ่ายที่ให้บริการเกี่ยวกับการจัดกิจกรรมพิเศษเพิ่มขึ้นมา เพื่อให้การบริการลูกค้าแบบครบวงจรมากยิ่งขึ้น แต่ห้างหุ้นส่วนจำกัดสุชาติโฆษณา บริษัท เชียงใหม่คหสารโฆษณา จำกัด และบริษัท อิมแพคมีเดียแอนด์คอมมิวนิเคชั่น จำกัด ก็จะมีบริษัทที่องค์กรขนาดเล็กซึ่งเรียกกางๆ ว่าซัพพลายเออร์ (suppliers) หรือพนักงานชั่วคราว (freelance) ทำหน้าที่ในการจัดกิจกรรมพิเศษ ตั้งแต่คิดรูปแบบงานจนกระทั่งการจัดงาน จะมีให้บริการซึ่งแล้วแต่ลูกค้ามีความต้องการจัดกิจกรรมพิเศษหรือไม่ โดยบริษัทจะมีหน้าที่ในการบริหารจัดการ และควบคุมงานของซัพพลายเออร์ตามที่ได้ตกลงกับลูกค้าไว้ ซึ่งทุกธุรกิจโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อกลางแจ้ง กลุ่มตัวอย่าง มีการพัฒนาและให้บริการลูกค้าแบบครบวงจร และเพิ่มการบริการให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าให้มากขึ้น

ธุรกิจโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อวิทยุ ได้แก่ บริษัทดนตรีสี่สັນจำกัด ซึ่งก่อตั้งในปี พ.ศ.2534 เริ่มต้นจากการได้รับสัมปทานสื่อวิทยุกระจายเสียงจากรัฐบาล ซึ่งเป็นสื่อแรกที่มีบทบาทในการดำเนินธุรกิจการโฆษณาของบริษัทดนตรีสี่สັນ โดยเริ่มจากการหาสปอนเซอร์มาลงโฆษณา เขียนบทโฆษณา และผลิตสปอตโฆษณาทางวิทยุ นับเป็นสื่อแรกๆ ที่ให้บริการ จากนั้น

บริษัท คนตรีสีตัน จำกัด ได้เริ่มขยายฐานธุรกิจ ไปยังช่องทางในการให้บริการด้านสื่อต่างๆ ให้มากขึ้น เช่น สื่อนอกสถานที่ สื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ ฯลฯ โดยอาศัยพันธมิตรทางธุรกิจคอยให้ความช่วยเหลือในด้านต่างๆ ต่อมาในช่วงปี พ.ศ.2550 สื่อกิจกรรมพิเศษด้านการตลาด รวมไปถึงการวางแผนประชาสัมพันธ์สินค้า วางแผนสื่อแบบครบวงจร หรือการประชุมสัมมนา ได้เข้ามามีบทบาททางการโฆษณามากยิ่งขึ้น ทางบริษัทคนตรีสีตัน จึงได้เพิ่มการให้บริการด้านสื่อกิจกรรมเพิ่มขึ้น ทำให้บริษัทคนตรีสีตันเป็นบริษัทที่รับทำโฆษณาแบบครบวงจร เป็นการเพิ่มการบริการให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้ามากขึ้น

ธุรกิจโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อกิจกรรม ได้แก่ ห้างหุ้นส่วนจำกัดเยสทู๊ด โอเดีย ห้างหุ้นส่วนจำกัด รักดี ศรีเอชชั่น จะเป็นบริษัทที่มีขนาดเล็ก โดยเริ่มจากการเป็นพนักงานของบริษัทโฆษณาขนาดใหญ่ในจังหวัดเชียงใหม่ หลังจากนั้นจึงได้แยกตัวออกมาจัดตั้งบริษัทเป็นของตัวเอง ส่วนใหญ่จะเน้นงานการจัดกิจกรรมพิเศษเป็นหลัก เช่นการเปิดตัวสินค้า การจัดกิจกรรมทางการตลาด หรือการประชุมสัมมนา และมีการให้บริการสื่อต่างๆเช่นสื่อสิ่งพิมพ์ สื่อวิทยุ สื่อกลางแจ้ง แต่จะไม่มีช่องทางสื่อเป็นของตัวเอง แต่จะมีบริษัทที่เป็นพันธมิตร ทั้งบริษัทเล็ก และบริษัทใหญ่ ทางด้านสื่อต่างๆในจังหวัดเชียงใหม่ มาช่วยในการผลิต ติดตั้งในส่วนงานต่างๆ และบริษัทธุรกิจโฆษณาจะทำหน้าที่ในการบริหารจัดการ และควบคุมงานต่างๆ ตามที่ได้ตกลงกันไว้ และในกรณีที่ความต้องการที่จะลงสื่อโฆษณา ทางบริษัทโฆษณาจะซื้อพื้นที่สื่อจากบริษัทที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อต่างๆ ในราคาพิเศษ

โครงสร้างของบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อโฆษณากลางแจ้ง ได้แก่ ห้างหุ้นส่วนจำกัด สุชาติโฆษณา บริษัท อิมแพคมีเดียแอนด์คอมมิวนิเคชั่น จำกัด ห้างหุ้นส่วนจำกัด ศรีสมเพชร ธุรกิจ บริษัท เชียงใหม่คสสารโฆษณา จำกัด บริษัทวิชยานัมมีเดีย จำกัด บริษัทรวมป้ายเอนด์ดีไซน์ จำกัด และ บริษัท นอร์ทเทิร์นอาร์ต จำกัด มีโครงสร้างแบบแบ่งฝ่าย ตามหน้าที่ที่รับผิดชอบ และมีการให้บริการแบบครบวงจร(full service agency) โดยให้บริการรับออกแบบสร้างสรรค์ผลิตชิ้นงานโฆษณา บริการการวางแผนสื่อโฆษณา และยังมีบริการรับจัดงานด้านสื่อสารการตลาด การส่งเสริมการขายและเปิดตัวสินค้า และบริการให้เช่าพื้นที่สื่อโฆษณา และสื่อที่ให้บริการประเภทสิ่งพิมพ์ได้แก่ หนังสือพิมพ์ (newspaper) นิตยสาร (magazine) ใบปลิว (leaflet handbill) และแผ่นพับ (folder) สื่อโฆษณาประเภทอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ สื่อโทรทัศน์ (television) สื่อวิทยุ (radio) สื่อโฆษณาประเภทนอกสถานที่ (outdoor advertising) ได้แก่ สื่อป้ายโฆษณา สื่อโฆษณาเคลื่อนที่ (transit advertising)

โครงสร้างของบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อวิทยุ คือบริษัท คนตรีสีตัน จำกัด มีโครงสร้างแบบแบ่งฝ่ายตามหน้าที่ที่รับผิดชอบ และมีการให้บริการแบบครบวงจรโดยมี

ให้บริการรับออกแบบสร้างสรรค์ผลิตชิ้นงานโฆษณา บริการการวางแผนสื่อโฆษณา และยังมีการบริการรับจัดงานด้านสื่อสารการตลาด การส่งเสริมการขายและเปิดตัวสินค้า และบริการให้เช่าพื้นที่สื่อโฆษณา นอกจากนี้ยังมีการให้บริการประเภทสิ่งพิมพ์ได้แก่ หนังสือพิมพ์ (newspaper) นิตยสาร (magazine) ใบปลิว (leaflet handbill) แผ่นพับ (folder) สื่อโฆษณาประเภทอิเล็กทรอนิกส์ได้แก่ สื่อโทรทัศน์ (television) สื่อวิทยุ (radio) สื่อโฆษณาประเภทนอกสถานที่ (outdoor advertising) ได้แก่ สื่อป้ายโฆษณา สื่อโฆษณาเคลื่อนที่ (transit advertising)

โครงสร้างของบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อกิจกรรมพิเศษ ได้แก่ ห้างหุ้นส่วนจำกัด รักดี ศรีเขื่อน ห้างหุ้นส่วนจำกัด เยส กู๊ด ไอเดีย มีโครงสร้างแบบแบ่งฝ่ายตามหน้าที่รับผิดชอบ และมีการให้บริการแบบครบวงจร (full service agency) โดยให้บริการรับออกแบบสร้างสรรค์ผลิตชิ้นงานโฆษณา บริการการวางแผนสื่อโฆษณา และยังมีการบริการรับจัดงานด้านสื่อสารการตลาด การส่งเสริมการขายและเปิดตัวสินค้า และบริการให้เช่าพื้นที่สื่อโฆษณา โดยสื่อที่ให้บริการเช่น สื่อประเภทสิ่งพิมพ์ได้แก่ หนังสือพิมพ์ (newspaper) นิตยสาร (magazine) ใบปลิว (leaflet handbill) แผ่นพับ (folder) สื่อโฆษณาประเภทอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ สื่อโทรทัศน์ (television) สื่อวิทยุ (radio) สื่อโฆษณาประเภทนอกสถานที่ (outdoor advertising) ได้แก่ สื่อป้ายโฆษณา สื่อโฆษณาเคลื่อนที่ (transit advertising)

ลูกค้าที่มาใช้บริการส่วนมากที่มารับบริการบริษัทโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่ ทั้งหมด ส่วนมากจะเป็นกลุ่มธุรกิจในพื้นที่ที่มีงบประมาณสูงประเภทอสังหาริมทรัพย์ บ้าน คอนโด เป็นต้น และยังมีหน่วยงานของภาครัฐและส่วนท้องถิ่นเข้ามาใช้บริการด้วย

2. การดำเนินงานของธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่ กระบวนการโฆษณาของบริษัทโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อโฆษณากลางแจ้งเริ่มจากการรับข้อมูลจากลูกค้าของฝ่ายการตลาด หรือฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ที่มีหน้าที่รับผิดชอบตามที่บริษัทต่างๆกำหนดไว้ หลังจากนั้นจึงนำข้อมูลที่ได้จากลูกค้ามาประชุมแบ่งงานตามหน้าที่ โดยฝ่ายออกแบบจะทำหน้าที่ในการคิดแนวความคิดของตนและสร้างสรรค์ออกมาเป็นภาพ lay out เพื่อนำเสนอต่อลูกค้า เมื่อลูกค้ามีความพึงพอใจจึงทำการวางแผนสื่อ ในขั้นตอนการวางแผนสื่อส่วนมากลูกค้าจะมีการวางแผนสื่อโฆษณาล่วงหน้าอยู่แล้วว่าต้องการที่จะใช้สื่ออะไร แล้วจึงให้บริษัทโฆษณาทำหน้าที่ออกแบบและทำโฆษณาเพื่อไปเผยแพร่ตามจุดที่ต้องการ แต่ถ้าลูกค้าไม่ได้มีการวางแผนสื่อล่วงหน้า ทางบริษัทต่างๆก็จะมีคำแนะนำในการวางแผนสื่อให้กับลูกค้าโดยพิจารณาจากกลุ่มเป้าหมายและวัตถุประสงค์ในการโฆษณาของลูกค้า แล้วจึงเลือกสื่อและเวลาที่จะใช้ในการโฆษณา เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด แล้วจึงผลิตสื่อ และติดตั้งสื่อโฆษณาตามที่ลูกค้าได้กำหนดไว้ต่อไป

บริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อวิทยุ เริ่มจากการรับข้อมูลจากลูกค้าของฝ่ายการตลาด หรือฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ที่มีหน้าที่รับผิดชอบตามที่บริษัทต่างๆกำหนดไว้ หลังจากนั้นจึงนำข้อมูลที่ได้จากลูกค้ามาประชุมแบ่งงานตามหน้าที่ โดยฝ่ายออกแบบจะทำหน้าที่ในการคิดแนวความคิดของตนและสร้างสรรค์ออกมาเป็นบท (spot) เพื่อนำเสนอต่อลูกค้า แล้วจึงเอาบทที่ได้มาอัดและใส่เสียงประกอบเพื่อนำเสนอลูกค้าอีกครั้ง เมื่อลูกค้ามีความพึงพอใจจึงทำการวางแผนสื่อ ขั้นตอนการวางแผนสื่อ จะให้คำแนะนำในการวางแผนสื่อให้กับลูกค้าโดยพิจารณาจากกลุ่มเป้าหมายและวัตถุประสงค์ในการโฆษณาของลูกค้า แล้วจึงเลือกสื่อและเวลาที่จะใช้ในการโฆษณา เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด และผลิตspot ให้มีความสมบูรณ์ แล้วจึงเผยแพร่ออกอากาศ

กระบวนการโฆษณาของบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อกิจกรรมพิเศษเริ่มจากการรับข้อมูลจากลูกค้าของฝ่ายการตลาด หรือฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ ที่มีหน้าที่รับผิดชอบตามที่บริษัทต่างๆกำหนดไว้ หลังจากนั้นจึงนำข้อมูลที่ได้จากลูกค้ามาประชุมแบ่งงานตามหน้าที่ โดยฝ่ายออกแบบจะทำหน้าที่ในการคิดแนวความคิดของตนและสร้างสรรค์ออกมาเป็นแผนงาน แบบงานต่างๆ เพื่อนำเสนอต่อลูกค้า เมื่อลูกค้ามีความพึงพอใจจึงทำการวางแผนสื่อโฆษณา ในขั้นตอนการวางแผนสื่อซึ่งจะพิจารณาจากกลุ่มเป้าหมายและวัตถุประสงค์ในการโฆษณาของลูกค้า แล้วจึงเลือกสื่อโฆษณา สถานที่และเวลา เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุด แล้วจึงทำการผลิตสื่อ แล้วจึงติดตั้งสื่อโฆษณาและจัดกิจกรรมตามที่ลูกค้าได้กำหนดไว้

การคิดค่าบริการของบริษัทโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่ที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อโฆษณากลางแจ้ง จะคิดในรูปแบบค่าธรรมเนียม โดยจะมีการคิดในอัตรา 5-20% ตามลักษณะความยากง่าย ของงานที่ลูกค้าต้องการ บริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อวิทยุ จะคิดในรูปแบบค่าธรรมเนียมโดยจะมีการคิดในอัตรา 20% และมีการถามงบประมาณจากลูกค้าก่อนเพื่อที่จะกำหนดงานได้พอดีกับงบที่ลูกค้ามี และบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อกิจกรรมพิเศษ คิดในรูปแบบค่าธรรมเนียมโดยจะมีการคิดในอัตรา 10-20% จากราคายอดรวมของการจัดกิจกรรมและการใช้สื่อต่างๆ

3. ปัญหา อุปสรรคและแนวทางการแก้ไขในการดำเนินธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่

3.1 ปัญหา อุปสรรคของบริษัทโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่

3.1.1 ปัญหา อุปสรรคของบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อโฆษณากลางแจ้ง ได้แก่ คู่แข่งขันมีเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทั้งบริษัทใหญ่ และบริษัทเล็กอีกมากมาย ปัญหาในเรื่องราคา เพราะยังมีธุรกิจป้ายเพิ่มมากขึ้น เรื่องราคาก็จะเป็นจุดที่ลูกค้าใช้ในการตัดสินใจมากที่สุด บางครั้งก็มีการตัดราคากันเกิดขึ้น การจ่ายเงินของลูกค้าไม่ตรงเวลา ด้านเครื่องจักรในการ

ดำเนินงานมีปัญหา ทำให้ล่าช้า ปัญหาเรื่องการผลิตสื่อ เช่น พิมพ์งานผิด สีเพี้ยน การขาดฝีมือแรงงานและแรงงานขาดทักษะช่าง และสื่อโฆษณาบางจุดมีการชำรุดหรือไฟดับ

3.1.2 ปัญหา อุปสรรคของบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อวิทยุ ได้แก่ ลูกค้ายางงานมีการเลื่อน แต่ส่วนมากจะเป็นเหตุของภาวะบ้านเมืองที่ไม่สามารถแก้ปัญหาได้ จึงต้องเลื่อนงานออกไป สื่อวิทยุ มีข้อจำกัด ผู้ฟังเข้าถึงได้ง่ายแต่ก็มีข้อจำกัดในการเข้าถึง การวางแผนสื่อที่อาจจะวางแผนพลาด

3.1.3 ปัญหา อุปสรรคของบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อกิจกรรมพิเศษ คือ ปัจจุบันคู่แข่งเพิ่มขึ้นมาก การจัดตั้งบริษัทเกิดขึ้นง่าย โดยการรวมทีมแล้วก็เปิดบริษัท จดทะเบียน และสามารถทำงานได้เลย การแข่งขันด้วยวิธีการดัดราคา และลดคุณภาพงาน ลูกค้ายังมีความคาดหวังในงานไว้อย่างสูง และในการทำงานกับลูกค้ามากกว่า 2 คนขึ้นไปมักจะไม่มีความคิดไม่ตรงกัน

3.2 แนวทางแก้ไขในการดำเนินธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่

3.2.1 แนวทางแก้ไขในการดำเนินธุรกิจโฆษณาของบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อโฆษณากลางแจ้ง ได้แก่ คู่แข่งขัน เป็นสิ่งที่ทำให้เราต้องมีความกระตือรือร้นในการทำงานให้มีประสิทธิภาพและทำงานให้ดียิ่งขึ้น ต้องมีการวางแผนในกระบวนการผลิตเพื่อส่งงานให้ลูกค้าได้ทันเวลา ต้องมีการตรวจสอบงานก่อนที่จะส่งให้กับลูกค้า ถ้าบริเวณหน้างานมีปัญหาต้องรีบแก้ไขและโทรแจ้งลูกค้า และรีบทำงานให้เสร็จทันเวลา มีการพัฒนาพนักงานให้ได้เรียนรู้ในส่วนงานหลายๆอย่าง รับสมัครช่างฝีมือเพิ่มเติม และเมื่อลูกค้ามีการจ่ายเงินช้า ฝ่ายบัญชีต้องจัดการให้ลูกค้ามาชำระเงินตามกำหนด

3.2.2 แนวทางแก้ไขในการดำเนินธุรกิจโฆษณาบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อวิทยุ ได้แก่ ในการเลื่อนงาน ต้องคอยหมั่นเช็กงานกับลูกค้าว่าจะทำอะไรต่อไป สื่อวิทยุต้องมีความหลากหลายมากขึ้น และการวางแผนสื่อให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ตอบโจทย์ลูกค้าให้ถูกกลุ่ม

3.2.3 แนวทางแก้ไขในการดำเนินธุรกิจโฆษณาของบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อกิจกรรมพิเศษ ได้แก่ เลือกธุรกิจที่ีดีคุณภาพงานเป็นหลัก เน้นคุณภาพงาน และทำงานให้ดีที่สุดและรักษาดูแล ลูกค้าเดิมไว้และหาตลาดใหม่เพิ่มเรื่อยๆ เมื่อลูกค้ามีความคาดหวังกับงานไว้อย่างสูง เราต้องคุยกับลูกค้าด้วยเหตุผล และหาทางแก้ไขตลอดเวลา ส่วนเรื่องความคิดไม่ตรงกัน ต้องคุยกันและปรับความเข้าใจกันให้ได้ก่อนที่งานจะเริ่ม เพื่อความราบรื่นของงาน

3.3 แนวทางการในการดำเนินธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่

3.3.1 แนวทางการในการดำเนินธุรกิจโฆษณาในอนาคตของของบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อสิ่งพิมพ์และสื่อ โฆษณากลางแจ้ง ได้แก่ การขยายรูปแบบสื่อพื้นฐานไป

เรื่อยๆ ตามสภาวะเศรษฐกิจ มีการพัฒนาบุคคลและทรัพยากรในบริษัทให้พัฒนามากขึ้น และแนวโน้มการโฆษณาในอนาคตยังพัฒนาไปได้อีกมาก อาจจะมีการโฆษณาโดยระบบขนส่งมวลชน เป็นต้น และมีการพัฒนาป้ายต่างๆ และเพิ่มป้ายประเภทLED มากขึ้น และผลิตรายการวิทยุจะมีการพัฒนาเป็นระบบดิจิทัลและพัฒนาในส่วนองงานexhibition เป็นผู้นำเกี่ยวกับการจัดงานในภาคเหนือ โดยทางบริษัทมีศักยภาพพร้อมทั้งการวางแผนสื่อ การจัดทำสื่อ สถานที่ และการจัดการต่างๆ โดยในการจัดงานแต่ละครั้งจะมีการเปิดให้เข้าพื้นที่ในการจัดงาน เพื่อออกบูทในการนำเสนอสินค้า บริการและการขายผลิตภัณฑ์ของผู้ค้า

3.3.2 แนวทางการในการดำเนินธุรกิจโฆษณาในอนาคตของบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อวิทยุ ได้แก่ การสร้างคนรุ่นใหม่ที่มีฝีมือและคุณภาพ คือทุกวันนี้ต้องฝึกฝนให้มีศักยภาพมากยิ่งขึ้น และมีการผลิตรายการสั้นๆ โดยเผยแพร่ทางสื่อออนไลน์ เพื่อที่จะต่อยอดงานจากรายการวิทยุ

3.3.3 แนวทางการในการดำเนินธุรกิจโฆษณาในอนาคตของบริษัทโฆษณาที่มีความเชี่ยวชาญด้านสื่อกิจกรรมพิเศษ ได้แก่ เน้นคุณภาพของผลงาน มีการสร้างสรรค์ผลงาน ให้มีความแปลก ใหม่ ใหญ่ ดึง ตื่น ตื่น ตื่น ทำในสิ่งที่เป็นไปได้ รักษาสิ่งที่จะต้องงานที่ทำให้ลูกค้า และติดตาม หาข้อมูลใหม่อยู่เสมอ เพื่อปรับและสร้างสรรค์งานต่อไป และอยากจะเริ่มทำmedia house มีจุดติดตั้งป้ายโฆษณาเป็นของตัวเอง และป้ายLED เพราะคิดว่าสื่อป้ายโฆษณาน่าจะเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุดในตอนนี

อภิปรายผล

1. รูปแบบและ โครงสร้างของธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่ การศึกษาโครงสร้างการทำงานของบริษัทโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่ ทุกบริษัทมีโครงสร้างการทำงานแบบแบ่งฝ่ายตามหน้าที่ โดยสอดคล้องกับ ชาติพัฒน์ เอี่ยมนิริศร์และสุวัฒนา วงษ์กะพันธ์ (2543) ได้กล่าวว่าโครงสร้างการทำงานของบริษัทตัวแทนโฆษณาแบบฝ่าย (department type) โครงสร้างของบริษัทตัวแทนโฆษณาแบบฝ่ายนี้ เป็นโครงสร้างเพื่อการบริหารงาน จะแบ่งตามหน้าที่และความรับผิดชอบของงาน

บริษัทธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่ มีลักษณะการให้บริการแบบครบวงจร (full service agency) โดยสอดคล้องกับองอาจ ปทุมานิช(2550) ได้กล่าวไว้ว่า แนวคิดตัวแทนโฆษณาที่ให้บริการทุกด้าน เป็นบริษัทตัวแทนที่ให้บริการแก่ลูกค้าครบถ้วนทุกด้านในการติดต่อสื่อสารทางการตลาด ประกอบด้วย การวางแผนการสร้างและการผลิตงานโฆษณา การวิจัยและการเลือกซื้อสื่อ

การวางแผนและผลิตงานโฆษณา การส่งเสริมการขาย การฝึกอบรม การขาย การจัดวัสดุในการจัดแสดงสินค้า การประชาสัมพันธ์ ฯลฯ เป็นต้น

ธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่มีการให้บริการสื่อโฆษณาประเภทนอกสถานที่ สื่อโฆษณาประเภทสิ่งพิมพ์และสื่อโฆษณาประเภทอิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งสอดคล้องกับแนวคิดกับดารา ที่ปะปาล (2546) ได้กล่าวไว้ว่า แนวคิดสื่อโฆษณาประเภทนอกสถานที่ (outdoor advertising) โฆษณาที่ใช้ป้ายโฆษณาในรูปแบบต่างๆ โดยอาจติดตั้งอยู่กับตัวอาคาร บนหลังคาตึก บริเวณข้างทาง ตรงหัวมุมถนน หรือบริเวณย่านชุมชนที่มีผู้คนสัญจรเดินผ่านไปมาจำนวนมาก และสื่อโฆษณาประเภทสิ่งพิมพ์ ได้แก่ หนังสือพิมพ์ นิตยสาร (magazine) ใบปลิว (leaflet handbill) แผ่นพับ (folder) เอกสารเย็บเล่ม (brochure) และ สื่อโฆษณาประเภทอิเล็กทรอนิกส์ ได้แก่ สื่อโทรทัศน์ (television) สื่อวิทยุ (radio) และสื่ออินเทอร์เน็ต (internet)

ธุรกิจส่วนใหญ่ที่มาใช้บริการโฆษณาจะเป็นธุรกิจเกี่ยวกับอสังหาริมทรัพย์ ซึ่งมีสอดคล้องกับงานวิจัยของอัญชลี หงษาครประเสริฐ (2535) “ความต้องการใช้บริการของบริษัทตัวแทนโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่” ผลการวิจัยพบว่าธุรกิจที่มีความต้องการใช้บริการจากบริษัทตัวแทนโฆษณา คือ ธุรกิจบริการและธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ มีความต้องการใช้บริการมากกว่าธุรกิจอุตสาหกรรมและพาณิชยกรรม สาเหตุที่ต้องการใช้บริการบริษัทโฆษณา เนื่องจากบริษัทตัวแทนโฆษณามีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ และมีความรู้มากกว่า สามารถทำได้ดีกว่าธุรกิจทำเอง

2. การดำเนินงานของธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่ ธุรกิจโฆษณากลุ่มตัวอย่างมีกระบวนการสร้างสรรค์สื่อโฆษณาที่สอดคล้องกับแนวคิดของ ชีรพล ภูริต (2553) ได้กล่าวไว้ว่า พื้นฐานในการสร้างสรรค์งานโฆษณานั้น การสร้างสรรค์งานโฆษณาต้องอาศัยข้อมูลพื้นฐาน 2 ประการ คือ ข้อมูลทางการตลาด และข้อมูลทางพฤติกรรมศาสตร์ ซึ่งข้อมูลทั้งสองประการนี้จะป็นข้อมูลที่มีลักษณะทางวิทยาศาสตร์ สำหรับการสร้างสรรค์งานโฆษณา โดยจะเป็นข้อมูลเชิงประจักษ์ที่มีการเก็บรวบรวมอย่างเป็นระบบและมีเหตุผลน่าเชื่อถือ ทั้งที่เกี่ยวข้องกับตัวผลิตภัณฑ์ ตลาดผู้บริโภคสื่อต่างๆ และพฤติกรรมกรับสื่อของกลุ่มเป้าหมาย เป็นต้น จากนั้นจึงนำข้อมูลนี้ไปสร้างสรรค์เป็นงานโฆษณาอันเป็นส่วนที่เกี่ยวข้องกับงานศิลปะต่อไป โดยแนวความคิดโฆษณาไม่จำเป็นต้องเป็นสิ่งประดิษฐ์ใหม่เสมอไป หากแต่ขอให้แนวความคิดนี้เป็นแนวทางการสื่อสารข้อมูลของผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภคเป้าหมายอย่างที่ไม่ธรรมดา และไม่เคยมีใครทำมาก่อน ด้วยรูปแบบหรือการสร้างความสัมพันธ์ระหว่างแนวความคิดต่างๆ อย่างเป็นระบบที่ดูเรียบง่าย ไม่ซับซ้อน และมีใจความหลักเพียงใจความเดียว ทำให้ผู้บริโภคสามารถทำความเข้าใจหรือตีความข่าวสารนั้นได้ง่ายๆ ในเวลาอันจำกัด

ธุรกิจโฆษณากลุ่มตัวอย่างมีกระบวนการผลิตสื่อโฆษณาที่สอดคล้องกับแนวคิดของ วศิน เศษะธิติ (2530) ได้กล่าวไว้ว่า กระบวนการผลิตงานโฆษณาเป็นการทำงานแบบคณะบุคคลที่ต้องเสริมซึ่งกันและกัน ให้ได้ชิ้นงานเพื่อเผยแพร่สู่สาธารณชน บริษัทโฆษณาต้องแข่งขันกันนำเสนองานเพื่อให้ผู้บริโภคเลือก มีการรับข้อมูลจากลูกค้าหรือบริษัทผู้โฆษณา มีการศึกษาค้นคว้าต่อจนได้ข้อมูลเพียงพอให้ฝ่ายสร้างสรรค์ได้ออกแบบโฆษณาและนำไปสู่การผลิตชิ้นงานโฆษณาต่อไป

ธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่กลุ่มตัวอย่างมีกระบวนการวางแผนสื่อโฆษณา โดยงานของผู้วางแผนสื่อโฆษณาจะเริ่มต้นจริงๆ เมื่อได้แผนการตลาดมาถึง คือ การกำหนดวัตถุประสงค์ของการใช้สื่อ ซึ่งจะต้องสนับสนุนวัตถุประสงค์ทางการตลาดของสินค้า วัตถุประสงค์ของการใช้สื่อ โดยรวมถึงการกำหนดกลุ่มเป้าหมาย จำนวนกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการเข้าถึง และพื้นที่ในสื่อที่จะวางโฆษณาด้วย จากวัตถุประสงค์การใช้ของการใช้สื่อ ซึ่งผู้วางแผนจะกำหนดเกี่ยวกับกลยุทธ์การใช้สื่อ ซึ่งจะสอดคล้องกับวัตถุประสงค์ของการใช้สื่อที่ได้กำหนดขึ้น เมื่อกำหนดกลยุทธ์แล้ว ผู้วางแผนสื่อโฆษณาก็จะกำหนดกลวิธีการใช้สื่อ คือการเลือกชนิดของสื่อ ที่จะนำสารโฆษณาไปยังกลุ่มเป้าหมาย หลักการในการเลือกชนิดของสื่อที่สำคัญเพื่อให้การวางแผนสื่อโฆษณาเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด สอดคล้องกับแนวคิดของ กัญญณิพัฏฐ วงศ์สุเมธรัตน์ (2549 : 317) ได้กล่าวไว้ว่า การวางแผนสื่อโฆษณาจะต้องเริ่มต้นจากการทำความเข้าใจเกี่ยวกับตลาดปัญหาด้านการตลาด หรืออีกนัยหนึ่งคือการมองภาพรวมขององค์กร งานและสินค้าให้เข้าใจก่อน จึงจะเริ่มกำหนดแผนได้

ธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่ กลุ่มตัวอย่างมีระบบการคิดค่าบริการในรูปแบบค่าธรรมเนียม โดยมีอัตราการคิดค่าโฆษณา ตั้งแต่ 10-20% ซึ่งมีความสอดคล้องกับแนวคิดของ นภวรรณ คณานุรักษ์และกัญช์ อินทรโกเศศ (2546) ได้กล่าวไว้ว่า ค่าธรรมเนียมจัดว่าเป็นค่าบริการที่ตัวแทนโฆษณาเรียกเก็บจากลูกค้าหรือผู้โฆษณา ซึ่งวิธีการเก็บค่าธรรมเนียมแบ่งออกเป็น 2 วิธี คือ ค่าธรรมเนียมและค่าตอบแทน (commission fee) เป็นการเก็บค่าธรรมเนียมพื้นฐานบริการรายเดือนจากลูกค้าและค่าตอบแทนจากสื่อโฆษณา และค่าธรรมเนียมที่เกี่ยวข้องกับงานโดยตรงและมักจำเป็น ค่าธรรมเนียมที่เรียกเก็บเป็นค่าบริการอื่นๆ

3. ปัญหา อุปสรรคและแนวทางการแก้ไขในการดำเนินธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่

3.1 ปัญหา อุปสรรคในการดำเนินธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่

ด้านคู่แข่ง : ปัญหาส่วนใหญ่ที่เกิดคือมีบริษัทคู่แข่งเพิ่มขึ้นเป็นจำนวนมาก ไม่ว่าจะเป็นบริษัทใหญ่ๆหรือเล็กๆเกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก และมักจะเสนอราคาที่ต่ำกว่า

ด้านผู้โฆษณา : ปัญหาที่เกิดขึ้นจะเป็นการที่ลูกค้ามีการจ่ายเงินค่าโฆษณาที่ช้า

ด้านสื่อโฆษณา : มีขีดจำกัดในการใช้สื่อบางครั้งสื่อใหม่ๆที่เข้ามา ก็ยังใช้ในจังหวัดเชียงใหม่ไม่ได้ ด้านการสร้างสรรค์ : ความคิดของฝ่ายสร้างสรรค์ไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า

ด้านการผลิตสื่อ : กระบวนการผลิต ที่ลูกค้าออกแบบงานมา แล้วมีการจินตนาการมากเกินไป โดยที่ไม่ได้คำนึงถึงวัสดุที่จะใช้ผลิตชิ้นงาน บางครั้งเครื่องจักรในการผลิตมีการชำรุดและยังขาดฝีมือแรงงาน แรงงานขาดทักษะช่าง

3.2 แนวทางการแก้ไขในการดำเนินธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่

ด้านคู่แข่ง : เมื่อมีการตัดราคากันเกิดขึ้น ก็ต้องไม่ไปตัดราคาแข่งกับคู่แข่ง แต่จะมีการรักษาคุณภาพที่ดี เพื่อให้เป็นที่น่าประทับใจ

ด้านผู้โฆษณา : แผนการเงินจะมีวิธีการให้ลูกค้าประจำวางเครดิตก่อนล่วงหน้า ก่อนที่จะทำโฆษณา

ด้านสื่อโฆษณา : มีคำแนะนำในการใช้วัสดุต่างๆให้แก่ลูกค้า และมีการให้คำแนะนำในส่วนของการออกแบบด้วย

ด้านการสร้างสรรค์ : มีการสร้างความเข้าใจ ในเรื่องแนวคิดระหว่างผู้สร้างสรรค์กับลูกค้า

ด้านการผลิตสื่อ : ดูแลรักษาเครื่องจักรในการผลิตให้พร้อมใช้งานอยู่เสมอและมีการพัฒนาช่างฝีมือแรงงานอยู่เสมอ

3.3 แนวทางการในการดำเนินธุรกิจโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่

3.3.1 ในอนาคตจะมีการปรับปรุงเทคโนโลยีในการผลิต เพราะเทคโนโลยีมีการพัฒนาขึ้นเรื่อยๆ และมีการพัฒนาสื่อที่จะใช้เพิ่มขึ้นในอนาคต การใช้สื่อป้ายรูปแบบใหม่ เช่น ป้ายLED และมีการผลิตรายการสั้นๆ โดยเผยแพร่ทางออนไลน์

3.3.2 สร้างคนรุ่นใหม่ที่มีฝีมือและคุณภาพ

ข้อเสนอแนะ

งานวิจัยครั้งนี้จะเป็นประโยชน์แก่ นักธุรกิจ และผู้ที่สนใจเกี่ยวกับธุรกิจโฆษณาใน จังหวัดเชียงใหม่ สามารถนำไปเป็นแนวทางในการวางแผนในการพัฒนาธุรกิจโฆษณาในจังหวัด เชียงใหม่ ในเรื่องของรูปแบบและ โครงสร้าง การดำเนินงาน และนำเอาปัญหาและอุปสรรคที่ได้ จากการศึกษามาเป็นแนวทางในการแก้ไขธุรกิจที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตได้ด้วย

การศึกษาวิจัยในครั้งนี้ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ในการศึกษาเกี่ยวกับการ โฆษณาหรือ บริษัทโฆษณาในเชียงใหม่ในเรื่องของรูปแบบและ โครงสร้างการดำเนินงานธุรกิจโฆษณา

ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป

1. การศึกษาวิจัยเรื่องรูปแบบและการดำเนินงาน ของบริษัท โฆษณาที่ก่อตั้งในช่วงปี พ.ศ.2550 จนถึงปัจจุบัน
2. ศึกษาเรื่องความแตกต่างของบริษัทผู้ผลิตสื่อโฆษณา บริษัทโฆษณาที่ให้บริการด้าน การจัดกิจกรรมทางการตลาด และบริษัทโฆษณาที่ให้บริการแบบครบวงจรในจังหวัดเชียงใหม่
3. ศึกษาสถานการณ์ของสื่อใหม่ในการโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่ และในปัจจุบันว่ามี การใช้สื่อใหม่ประเภทใดที่ได้มีการนำมาใช้ในการทำโฆษณาในจังหวัดเชียงใหม่
4. ศึกษาความแตกต่างของบริษัทโฆษณาท้องถิ่น และบริษัทโฆษณาจากส่วนกลาง (กรุงเทพฯ) ในเรื่องของรูปแบบและ โครงสร้าง กระบวนการ และการดำเนินงานของธุรกิจโฆษณา