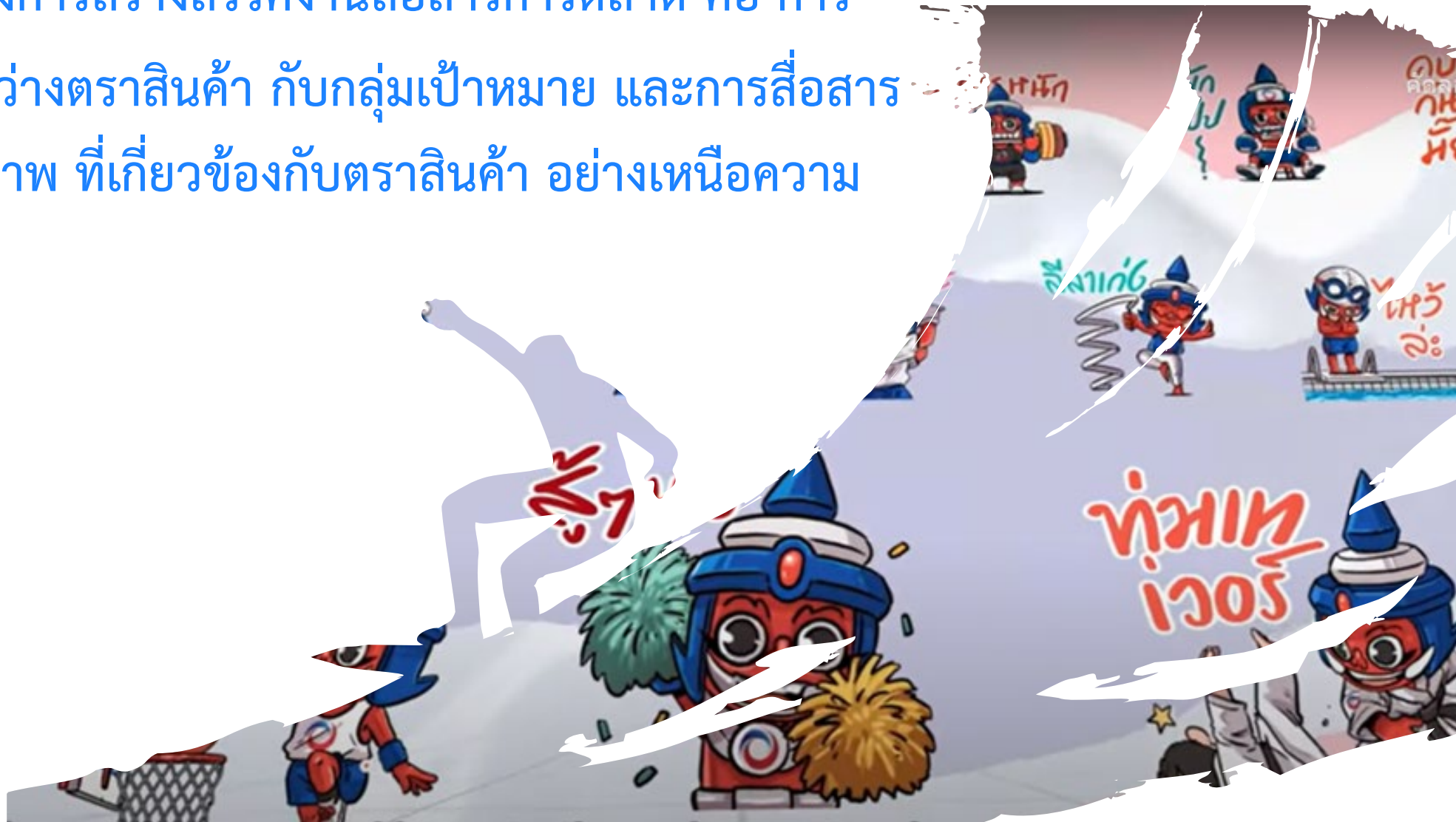




บทที่ 5 กลยุทธ์การจูงใจในงานสื่อสารการตลาด

สิ่งสำคัญ ของการสร้างสรรค์งานสื่อสารการตลาด คือ การ
เชื่อมโยงกันระหว่างตราสินค้า กับกลุ่มเป้าหมาย และการสื่อสาร
ด้วยข้อความ/ ภาพ ที่เกี่ยวข้องกับตราสินค้า อย่างเหนือความ
คาดหมาย





การจูงใจ

ด้วยเหตุผล

ด้วยอารมณ์

การแบ่งแยกการจูงใจเป็น 2 ประเภทดังกล่าว
นี้ เพื่อประโยชน์ในแง่ของการศึกษา แต่ใน
ความเป็นจริงแล้ว งานสื่อสารการตลาดทุก
ประเภทจะประกอบด้วย การจูงใจทั้งด้าน
เหตุผลและด้านอารมณ์ร่วมกันเสมอ

รูปแบบการจูงใจ

01 การจูงใจด้วยราคาหรือคุณค่า
(price or value appeals)

02 การจูงใจด้วยคุณภาพ
(quality appeals)

03 การจูงใจด้วยบุคคลที่ใช้สินค้ารับรอง
(celebrity appeals)

07 การจูงใจด้วยการตลาดที่แปลกใหม่
(novelty appeals)

04 การจูงใจด้วยความกลัว
(fear appeals)

05 การจูงใจด้วยอารมณ์ทางเพศ
(sex appeals)

06 การสื่อสารเพื่อจูงใจจิตใต้สำนึก
(subliminal advertising)





ตัวอย่าง



realme c2

ที่สุดแห่งความคุ้มค่า

RAM 3 GB
ROM 32 GB

แบตเตอรี่
4000 mAh

กล้องหลังคู่ AI
13+2 ล้านพิกเซล

ราคาเพียง

3,999 บาท

realme C2 โทรศัพท์มือถือแอนดรอยด์รุ่นใหม่ที่ยอดเยี่ยมมาจาก realme C1 พร้อมสโลแกน “King of Entry Level – ที่สุดแห่งความคุ้มค่า” สมาร์ทโฟนรุ่นเล็กแต่สเปคจัดเต็มเกินราคา ใครก็สามารถเป็นเจ้าของได้ ราคาเปิดตัวในไทยราคาเพียง 3,999 บาท



การจูงใจด้วยราคาหรือคุณค่า
(price or value appeals)

คุ้มเต็มมือ
คุ้มค่าและคุ้มครอง

5 INSURANCE
MAINTENANCE
WARRANTY
ASSISTANCE

การจูงใจด้วยคุณภาพ
(quality appeals)



การจูงใจด้วยคุณภาพ (quality appeals)



DOUBLE GOOSE
ตราห่านคู่

ถึง คุณ...คนธรรมดา

เรารู้ว่าคุณเหนื่อยกับการใช้ชีวิตในฐานะคนธรรมดา ที่ไม่โดดเด่นหรือพิเศษแบบคนอื่น ๆ ถึงแม้จะตั้งใจใช้ชีวิตแค่นั้น ชีวิตก็อาจจะรู้สึกล้าชอยู่เสมอ

ห่านคู่อยากบอกว่า ถ้าคุณรู้สึกเหนื่อย เราจะเป็ความสบายใจให้กับคุณ อยู่เคียงคู่คุณ ในช่วงเวลาธรรมดาของชีวิต เราอยู่ง่าย อยู่ทน ไม่ต้องดูแลมากมาย และจะคอยเป็นพื้นที่ ที่คุณสามารถเป็นตัวของตัวเองได้เสมอ ขอเพียงแค่คุณอย่ารู้สึกผิดกับการเป็นคนธรรมดา ก็พอ เพราะเราเชื่อว่าในความธรรมดา คุณได้ทำมาดีในแบบของตัวเองแล้ว

ห่านคู่
เสื้อยืดธรรมดา



นินยาง

ถึง ห่านคู่...เสื้อยืดธรรมดา

ขอบคุณที่เข้าใจคนธรรมดา เราเคยเหนื่อยกับการตอบคำถามว่าเราเื่ออะไรพิเศษ จุดเด่น เป็นยังไง เพราะเราก้เป็นรองเท้าธรรมดา ไม่หวือหวา ไม่ทันสมัย ไม่พิเศษ

ขอบคุณที่ให้กำลังใจคนที่ไม่มีตัวตน คนที่นั้งดูเพื่อนซ้อมดนตรี ตัวสำรองที่ไม่เคยได้ลง ตัวประกอบในละครเวที คนคุมบุทหร่างๆ ในงานโรงเรียน คนที่มีอะไรก็บนโซเซียล เมื่อดอกไม้ยังบานไม่พร้อมกัน ชีวิตคนเราก้ใช้เวลาเติบโตไม่เท่ากัน

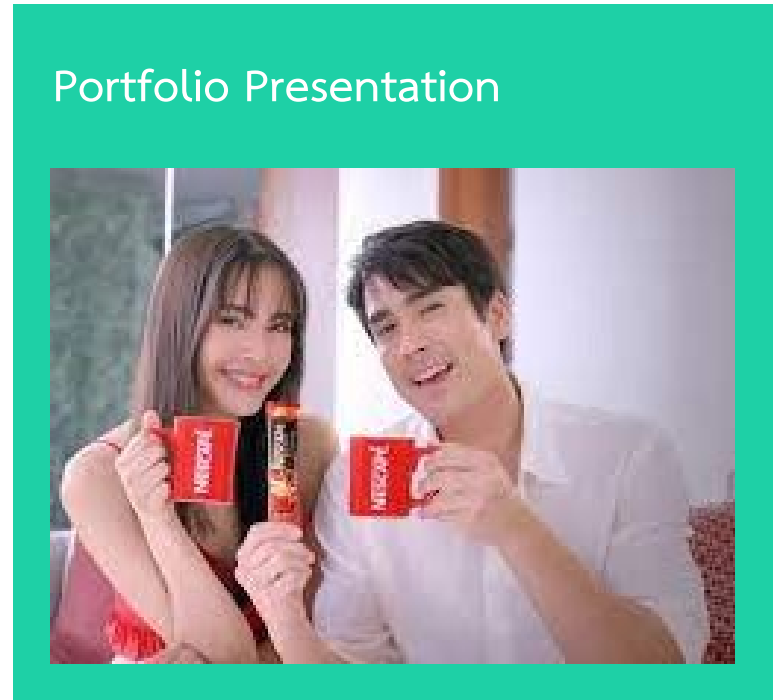
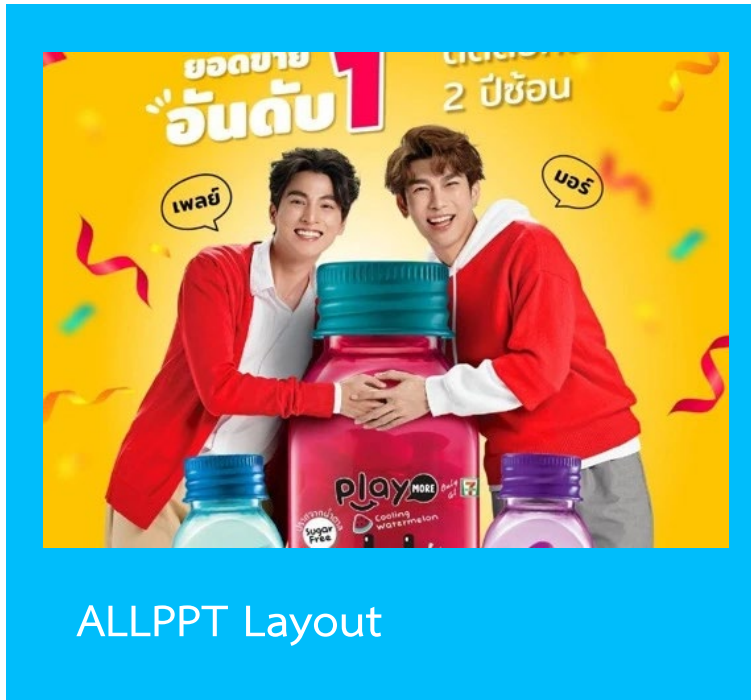
ธรรมดา ไม่เห็นเป็นไรเลย

นินยาง
รองเท้าธรรมดา

“It’s to your comfort to wear our ‘Double Goose’ underwear the best of it’s kind you can find in the market”

ข้อความนี้ ประกอบด้วยภาษาจีน และภาษาอังกฤษ ในความหมายโดยรวมก็คือ “ทำให้ดีที่สุดในแบบของเรา”
“เสื้อยืดธรรมดาที่ทำมาดี”

“นี่คือจดหมายธรรมดาจากนินยาง ที่อยากให้ห่านคู่อ่านแล้วรู้สึก
ชื่นใจ เราอยากบอกว่า #ขอบคุณห่านคู่”



การจูงใจด้วยบุคคลที่ใช้สินค้ารับรอง
(celebrity appeals)



About 440,000 Americans die each year from diseases related to smoking,
90% of them started as teen smokers.

การจูงใจด้วยความกลัว
(fear appeals)

truth
THE TRUTH.COM



การจูงใจด้วยอารมณ์ทางเพศ
(sex appeals)

ใหม่ Benice MEN ACTIVE
ครีมอาบน้ำ
ป๊อซ เมน-แอคทีฟ

**ผู้หญิงร่อยทั้งร่อย
ตาใจ**

ผู้ชายวันนี้ แค่สะอาดไม่พอ ต้องพิถีพิถัน
ครีมอาบน้ำ ป๊อซ เมน-แอคทีฟ อัลติเมท กลิ่น สูตรผิวละอองล้ำลึก ป้องกันผิว
• ผิวเนียนเรียบเนียนห้ • ป้องกันผิว • ลดพดผ่น • ละออด เป็น ลอดชื่น

ให้คุณแอคทีฟได้ กับทุกกิจกรรม

ติดตามกิจกรรมแอดทิฟๆ ได้ที่ www.facebook.com/BeniceMenActive

ดูรายละเอียดบน
เว็บไซต์เท่านั้น

ดูรายละเอียดที่
ปัองกันผิว



การสื่อสารเพื่อจูงใจจิตใต้สำนึก
(subliminal advertising)





กลิ่นไก่สะเทือนสวรรค์!!

KFC เดบิวต์รูปเจนใหม่ “กลิ่นไก่ทอดสุดหรูผู้พัน”

MARKETINGOOPS.COM



KFC สร้าง Seasoning Marketing

ทำให้แบรนด์เข้าไปอยู่ใน culture ในความสนใจของผู้คนผ่าน Seasoning สำคัญอย่างตรุษจีน โดยต้องสร้างความหมายในแบบของ KFC ซึ่งต้องไม่ธรรมดาและสร้างความ excite ให้กับแฟนของผู้พันด้วย

การจูงใจด้วยการตลาดที่แปลกใหม่ (novelty appeals)