

บทสรุป อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

สรุปผลการวิจัย

ในช่วงสภาวะเศรษฐกิจปกติ ผู้ประกอบการต่างเร่งแนะนำโครงการใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดกันอย่างมากมาย ด้วยการเปิดตัวอย่างยิ่งใหญ่ เพื่อให้เกิดความน่าสนใจและช่วงชิงลูกค้าให้ได้มากที่สุด การบริหารงานในด้านต่างๆ นับเป็นเรื่องง่าย เนื่องจากมีปัจจัยเสริมในหลายๆ ด้าน ส่งผลให้ธุรกิจเติบโตและขยายตัวอย่างรวดเร็ว ขณะที่ปัญหาด้านการผลิตสินค้าที่มีเพิ่มมากขึ้นจนเกินความต้องการของผู้บริโภคได้เริ่มก่อตัวมากขึ้นจากการสะสมในอดีตที่ผ่านมา แต่ก็ยังมีได้ส่งผลกระทบต่อในทันที เนื่องจากสภาวะการตลาดและเศรษฐกิจยังคงเอื้ออำนวย จนกระทั่งสภาวะเศรษฐกิจเข้าสู่ยุคถดถอยและส่งกระทบในวงกว้าง ปัญหาต่างๆ ที่สะสมมาจึงเกิดขึ้นอย่างรุนแรงและรวดเร็ว จนทำให้ผู้ประกอบการบางรายถึงกับต้องปิดกิจการ ภาวะเช่นนี้ส่งผลให้มีการปรับตัวในด้านต่างๆ การบริหารงานเน้นให้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น ทั้งในด้านการพัฒนาบุคลากรให้สามารถปฏิบัติหน้าที่ได้อย่างเต็มประสิทธิภาพ การใช้งบประมาณอย่างระมัดระวังและคุ้มค่ามากที่สุด รวมทั้งการบริหารจัดการโฆษณาให้เหมาะสมและสอดคล้องกับสถานการณ์ที่เป็นอยู่

หลายๆ โครงการสร้างโอกาสให้กับตัวเองด้วยการใช้การโฆษณา ทำให้การโฆษณามีบทบาทอย่างมากในการช่วยส่งเสริมการตลาดให้กับธุรกิจนี้ การกำหนดกลยุทธ์การโฆษณาในอดีตคือช่วงที่สภาวะเศรษฐกิจยังเป็นปกติ โดยส่วนใหญ่จะเน้นเรื่องของการสร้างยอดขายควบคู่กับการสร้างภาพลักษณ์ มีการใช้งบโฆษณาจำนวนมาก การสร้างสรรคโฆษณาจะเป็นในลักษณะของการขายสินค้าโดยเน้นอารมณ์ (soft sell) โดยใช้เนื้อหาเพื่อจูงใจด้านอารมณ์มากกว่าเหตุผล และมีการนำเทคนิคการผลิตเข้ามาเสริมให้โฆษณาดูสมบูรณ์แบบและสวยงามมากขึ้น สื่อโฆษณาที่ใช้เน้นผสมผสานเกือบทุกสื่อ เพื่อครอบคลุมกลุ่มเป้าหมายให้มากที่สุด โดยใช้ทั้งสื่อมวลชนและสื่อเฉพาะร่วมกัน สำหรับในช่วงที่สภาวะเศรษฐกิจเริ่มถดถอยกลยุทธ์การโฆษณาได้ปรับเปลี่ยนไป โดยส่วนใหญ่จะเน้นการส่งเสริมด้านยอดขายมากกว่าภาพลักษณ์ งบการโฆษณาถูกตัดลดลง กลยุทธ์การโฆษณาในช่วงนี้จะกระทำโดยการเพิ่มประสิทธิภาพในการวางแผนงานภายใต้งบประมาณที่มีอยู่อย่างจำกัด ลักษณะการสร้างสรรคงานโฆษณาจะเน้นการให้ข้อมูลเพื่อจูงใจด้านเหตุผลมากขึ้น และมีลักษณะเป็นการขายโดยเน้นขายตัวสินค้า (hard sell) การใช้สื่อก็มีการพิจารณามากขึ้นโดยจะไม่หวานสื่อเหมือนในช่วงก่อนหน้านี้ แต่จะเน้นการใช้สื่อเพื่อเจาะกลุ่มเป้าหมายโดยตรง รวมทั้งลดปริมาณการใช้สื่อ ชนิดของสื่อและความถี่ให้น้อยลงด้วย

อภิปรายผล

ผลที่ได้รับจากการวิจัยในครั้งนี้เป็นผลที่เป็นไปตามความคาดหมาย ดังที่ผู้ประกอบการโครงการที่อยู่อาศัยได้ปรับตัวให้สอดคล้องและเหมาะสมกับสถานการณ์ ซึ่งเป็นไปตามแนวทางที่ควรจะเป็น เพื่อความอยู่รอดของตัวเอง ทั้งนี้ผู้ประกอบการบางรายที่ไม่แข็งแกร่งพอก็จะล้มหายตายจากไปโดยที่ยังไม่ทันได้ปรับตัวก็มีให้เห็นตามข่าวคราวในสื่อมวลชนต่างๆ เนื่องจากผลกระทบทางเศรษฐกิจได้ส่งผลในวงกว้างและรุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆ ตั้งแต่ช่วงประมาณปลายปี 2539 โดยเฉพาะอย่างยิ่งในธุรกิจที่อยู่อาศัยที่ได้รับผลกระทบอย่างรุนแรงมากกว่าธุรกิจประเภทอื่นๆ เนื่องจากต้องใช้เงินทุนสูง ประกอบกับปัญหาของธุรกิจเองที่มีมากเกินไปเกินความต้องการในตลาด เมื่ออยู่ในภาวะวิกฤตผู้ประกอบการต่างก็ต้องเร่งปรับตัวเพื่อความอยู่รอด

จากเดิมธุรกิจนี้มีการใช้โฆษณากันอย่างมหาศาลส่งผลให้บริษัทตัวแทนโฆษณาเจริญรุ่งเรือง เพราะเป็นธุรกิจที่ครองอันดับการใช้บสูงสุดเป็นอันดับหนึ่งมาโดยตลอด เมื่อเกิดภาวะทางเศรษฐกิจที่ย่ำแย่ผู้ประกอบการต่างพากันประหยัดต้นทุนในทุกๆ เรื่อง โดยเฉพาะงบโฆษณา ซึ่งถูกตัดลดลงเป็นอันดับแรกเนื่องจากผู้ประกอบการมองว่าแม้จะโฆษณาให้ยิ่งใหญ่เหมือนในอดีตก็ไม่สามารถทำให้ยอดขายกระเตื้องได้มากเหมือนเดิม เนื่องจากขาดปัจจัยเสริมหลายประการ ดังนั้นผู้ประกอบการจึงเห็นควรที่จะต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การโฆษณา

การปรับตัวครั้งนี้สะท้อนออกมาภายใต้งบประมาณที่มีอยู่อย่างจำกัด เมื่อมีงบเหลือน้อยการทำโฆษณาจึงถูกตัดทอนในรายละเอียดให้เหลือเฉพาะสิ่งที่จำเป็นจริงๆ คือบอกในรายละเอียดที่ผู้ซื้อต้องการทราบและต้องสามารถสร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ซื้อได้ จึงเป็นวิธีการโฆษณาที่เน้นเหตุผลมากขึ้น เมื่อวิธีการในการทำโฆษณาเปลี่ยนไปจึงเป็นการเปลี่ยนให้สอดคล้องกับปริมาณงบที่มีอยู่ และเนื่องจากวิธีการโฆษณาแบบเดิมที่เคยใช้เมื่อครั้งเศรษฐกิจยังเป็นปกตินั้นไม่สามารถใช้ให้ได้ผลในสภาวะเศรษฐกิจถดถอย ทั้งนี้เจ้าของสินค้าและผู้ซื้อเองต่างก็ไม่มีอารมณ์ร่วมกับการโฆษณาที่เน้นการสร้างฝันและจินตนาการ ซึ่งเป็นกลยุทธ์การโฆษณาที่ดีและใช้ได้เหมาะสมในช่วงสภาวะเศรษฐกิจปกติ เพราะผู้คนต่างก็มีกำลังซื้อ แต่เมื่อกำลังซื้อลดต่ำลง กลยุทธ์จึงต้องเปลี่ยนไป

นับเป็นการปรับตัวครั้งสำคัญของธุรกิจ เพราะวิกฤตทางเศรษฐกิจในครั้งนี้ถือเป็นครั้งแรกที่ส่งผลกระทบรุนแรงที่สุด และเป็นครั้งแรกที่ธุรกิจที่อยู่อาศัยอยู่ในภาวะตกต่ำที่สุด ทำให้เห็นว่าโฆษณาของธุรกิจนี้แตกต่างไปจากเดิม รวมทั้งเกิดแนวทางในการทำโฆษณาในแบบที่ไม่เคยทำมาก่อน เช่น การรวบรวมโครงการแต่ละโครงการของบริษัทมาโฆษณาไว้ในหน้าเดียวกันคล้ายกับรูปแบบการขายสินค้าของซูเปอร์มาร์เก็ต หรือแม้แต่การประหยัดต้นทุนด้วยการตัดทอนรายละเอียดด้านเทคนิคในการผลิต การลดต้นทุนด้านสื่อโฆษณา ซึ่งเป็นการปรับตัวที่มีความเหมาะสม

งานวิจัยครั้งนี้แสดงให้เห็นถึงความแตกต่างของการกำหนดกลยุทธ์โฆษณาในสองสภาวะ เพื่อให้เห็นแนวทางการปรับตัวซึ่งนับเป็นตัวอย่างของการปรับตัวอย่างรุนแรง แสดงถึงการดิ้นรนเพื่อความอยู่รอด และถือเป็นการบันทึกการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น เนื่องจากประเทศชาติไม่เคยประสบกับสภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำอย่างนี้มาก่อน จึงเป็นความทรงจำ เพราะไม่แน่ว่าสภาวะเช่นนี้อาจเกิดขึ้นอีก การศึกษาครั้งนี้จึงนับเป็นบทบาทสำคัญสำหรับผู้ที่ต้องการจะเข้ามาลงทุนในธุรกิจนี้ได้มองเห็นและนำมาใช้เป็นแนวทางของประสบการณ์หรือแม้แต่ผู้ที่อยู่ในธุรกิจเองที่ได้มีการปรับตัวไปบ้างแล้ว ให้มองเห็นแนวทางต่างๆ เพื่อปรับใช้กับตัวเองต่อไป

ข้อเสนอแนะ

1. ควรศึกษาเพิ่มเติมเรื่องข่าวสารเกี่ยวกับโครงการที่อยู่อาศัยทางสื่อมวลชนต่างๆ ในช่วงเวลาเดียวกัน คือในช่วง ปี พ.ศ.2536 ถึง พ.ศ.2540 ว่าผู้ประกอบการได้ให้ข่าวสารในรูปแบบใด มีเนื้อหาเกี่ยวกับอะไร หรือมีวิธีการนำเสนออย่างไร เพื่อศึกษาว่าในช่วงสภาวะที่แตกต่างกัน ลักษณะต่างๆ เหล่านี้แตกต่างกันหรือไม่ อย่างไร
2. การศึกษาครั้งนี้มุ่งศึกษาในส่วนของผู้ส่งสารโฆษณา ได้แก่ ผู้ประกอบการหรือเจ้าของโครงการและผู้ทำโฆษณาซึ่งเป็นผู้กำหนดแผนงานโฆษณา และมุมมองของผู้ที่มีบทบาทเกี่ยวข้อง แต่ไม่ได้ศึกษาผู้รับสารโฆษณาซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายโดยตรง จึงน่าจะมีการศึกษาเพิ่มเติมว่ากลุ่มเป้าหมายเหล่านี้มีความคิดเห็นหรือมีทัศนคติต่อวิธีการโฆษณาที่ได้รับอย่างไร
3. ควรมีการศึกษาเพิ่มเติมถึงช่วงที่เศรษฐกิจกลับเข้าสู่สภาวะปกติเหมือนเดิมอีกครั้งว่าโครงการที่อยู่อาศัยจะมีวิธีการกำหนดกลยุทธ์การโฆษณากลับไปเป็นในแนวทางเดิมหรือไม่ หรืออาจไม่สามารถใช้กลยุทธ์แบบเดิมเหล่านั้นได้อีก อันเนื่องมาจากการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ทั้งของผู้ประกอบการและผู้บริโภค ซึ่งอาจทำให้มีการเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์การโฆษณาไปในแนวทางใหม่
4. งานวิจัยครั้งนี้สามารถนำไปเป็นแนวทางในการศึกษากลยุทธ์การโฆษณาของธุรกิจประเภทอื่นภายใต้สภาวะเดียวกันว่ามีวิธีการอย่างไร