

## บทที่ 2

### บททวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

รายงานผลการดำเนินรายงานสหกิจศึกษาเรื่อง “ขั้นตอนการจัดทำสตู๊ปสินค้า เย็น เย็น น้ำจับเลี้ยง เพื่อโปรโมทสินค้าผ่านรายการบ๊อบอล” มุ่งศึกษากระบวนการจัดทำสตู๊ปในการทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้องกับผู้ศึกษาในเรื่องต่อไปนี้คือ

**สตู๊ป** คือการกำหนดประเด็นเรื่องที่น่าสนใจ กำหนดเรื่องราว เนื้อหา เป้าหมาย จนไปถึงการวางแผนเพื่อที่จะนำเสนอ และทีมงานที่จะไปสัมภาษณ์แล้ว ข้อมูลที่ได้มานั้นเพียงพอกับความต้องการไว้ตามแผนหรือไม่และสรุปออกมาเพื่อที่จะทำการออกอากาศจริง

การเขียนสตู๊ปนั้นเป็นอีกรูปแบบหนึ่งของการเล่าเรื่องราวที่กำลังได้รับความนิยมกันในปัจจุบัน บนพื้นที่สื่อหนังสือพิมพ์รวมไปถึงสื่อออนไลน์โดยสตู๊ปนั้นจะสามารถบอกเล่าเรื่องราวได้ละเอียดว่าเนื้อหาข่าวธรรมดา ผู้อ่านสามารถเห็นภาพรวมของเรื่องราวที่เล่าผ่านสตู๊ปได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น ลักษณะคล้ายกับการเขียนสารคดี แต่ว่ามีความกระชับและสั้นกว่า โดยผู้เขียนจะต้องมีทักษะทั้งการเขียนและการใช้ภาษาในการดำเนินเรื่องราวในการถ่ายทอดออกมาได้เป็นอย่างดี สตู๊ปเรื่องหนึ่ง ๆ จะมีความยาวประมาณ 4 หน้ากระดาษ A4 เมื่อเราต้องการจะเขียนสตู๊ปขึ้นมาสักเรื่องหนึ่ง อันดับแรกคือจะต้องพิจารณาว่าเราต้องการจะเล่าเรื่องอะไร โดยยึดเนื้อหาจากประเด็นที่กำลังเป็นที่สนใจในขณะนั้นและเป็นประโยชน์กับผู้ที่ได้อ่านหรือได้รับฟัง เมื่อกำหนดเรื่องราวที่ต้องการจะเขียนสตู๊ปได้แล้ว จึงนำเรื่องที่เราต้องการจะเขียนมาทำการตั้งประเด็นเกี่ยวกับเนื้อหาที่ต้องการจะเล่า ทำการวางโครงเรื่อง โดยการเรียงเรียงประเด็น ก่อน หลัง ตอนต้น ตอนกลาง ตอนท้าย พิจารณาคูความสำคัญของเนื้อหาที่มีความสำคัญมากไปหาน้อย โดยขั้นตอนการเขียนสตู๊ป จะประกอบไปด้วย

1. **กำหนดประเด็น** ในการเขียนสตู๊ป จำเป็นต้องทำการคิดประเด็นของเนื้อหาที่เราต้องการนำเสนอ โดยจะต้องเป็นเรื่องที่มีความสำคัญ และมีความน่าสนใจ หรืออาจจะเป็นเรื่องราวที่กำลังเป็นที่นิยมในปัจจุบันก็ได้

2. **ตั้งหัวข้อสตู๊ป** ทำการกำหนดจุดประสงค์ เลือกโจทย์ที่ต้องการ กำหนดโครงเรื่องให้สอดคล้องกับเป้าหมาย กำหนดข้อความพาดหัวข่าว เพื่อบอกให้ผู้อ่านทราบได้ว่าเราต้องการให้อ่านในเรื่องเกี่ยวกับอะไร เรื่องนี้มีความสำคัญมากแค่ไหน มีความน่าสนใจมากเพียงใด ซึ่งการพาดหัวข่าวที่ดีนั้นจะต้องสามารถสรุปใจความสำคัญของเนื้อหาได้ทั้งหมด

3. **การวางแผนการทำงาน** เมื่อกำหนดหัวข้อได้เป็นที่เรียบร้อยแล้ว ขั้นตอนถัดมาคือการวางแผนการทำงาน โดยเราต้องกำหนดแผน จัดตั้งทีมงาน เตรียมข้อมูล เตรียมงบประมาณที่ต้องใช้จ่าย ทำการประชุมเพื่อวางแผนงาน จากนั้นจึงสรุปข้อมูลที่จะต้องใช้ในสตู๊ป เช่น แหล่งข้อมูลอ้างอิง ที่มา คนที่จะเข้า

ไปสัมภาษณ์ การถ่ายภาพประกอบ ต้องทำการกำหนดแนวทางในการเขียน การทำงาน ตรวจสอบความครบถ้วนของข้อมูล และจัดแบ่งงานให้เหมาะสม

**4. ทำการเก็บข้อมูล** เมื่อวางแผนการทำงานเรียบร้อยแล้ว ก็เป็นในส่วนของการลงพื้นที่เพื่อเก็บข้อมูลสำหรับตอบคำถามและเพิ่มเติมในส่วนที่ยังขาดหายไป โดยยึดจากโครงเรื่องที่ได้กำหนดเอาไว้บุคคลที่กำหนดไว้เพื่อทำการสัมภาษณ์ จะต้องเป็นบุคคลที่มีความรู้ หรือมีความเชี่ยวชาญ หรือมีความเกี่ยวข้องในเรื่องนั้น ๆ

**5. การเรียบเรียงข้อมูลที่ได้มา** เมื่อเราทำการลงพื้นที่เพื่อเก็บรวบรวมข้อมูลและบทสัมภาษณ์ต่าง ๆ รวมไปถึงข้อเท็จจริง ข้อคิดเห็น ความรู้สึก ข้อชี้แนะ ให้นำข้อมูลที่ได้มาทำการเรียบเรียง โดยเริ่มจากส่วนไหนก่อนก็ได้ แต่ถ้าหากอยากให้อ่านแล้วมีความน่าสนใจ จะต้องทำการเรียบเรียงข้อมูลในเรื่องที่อยู่ใกล้ตัวมากที่สุดก่อน โดยใช้ตัวละครที่มีความใกล้ชิดหรือได้รับผลกระทบโดยตรงจากเรื่องนั้น ๆ

จากนั้นจึงค่อยนำเสนอประเด็นในภาพรวม เพื่อนำไปสู่การอธิบายโดยใช้ข้อมูลหรือทฤษฎีอ้างอิง จากนั้นจึงลงไปสู่แนวทางแก้ไข และจบด้วยอนาคตที่น่าจะเกิดขึ้นว่าเป็นอย่างไร

**6. สรุปเนื้อหา** เมื่อนำเสนอข้อมูลของเราเป็นที่เรียบร้อยแล้ว การสรุปเนื้อหาถือเป็นส่วนที่สำคัญ เพราะต้องบอกคนดูและบอกตัวเราได้ว่าเนื้อหาที่เราได้นำเสนอไปนั้น ตอบโจทย์ที่เราได้ตั้งเอาไว้ในตอนแรกหรือไม่อย่างไร เมื่อได้ทุกอย่างตอบโจทย์ตามที่ต้องการแล้ว จึงลงมือเขียนสคริปต์เพื่อเล่าเรื่องราว ภาษาที่ใช้ในการเขียนสคริปต์ไม่มีกฎเกณฑ์ที่ชัดเจน เป็นการเขียนที่ไม่เป็นทางการมากเท่าการเขียนข่าวหรือสารคดี เพราะจะเป็นในลักษณะของการเขียนเล่าเรื่องราว ที่อาจมีการสอดแทรกความรู้สึกนึกคิดของผู้เขียนเข้าไปในระหว่างเนื้อหา โดยใช้คำพูดหรือประโยคที่เป็นสำนวนของผู้เขียนสคริปต์เอง

แต่ในบางเนื้อหา ก็อาจต้องใช้ภาษาที่ค่อนข้างเป็นทางการ หรือใช้ภาษาพูดที่ค่อนข้างสุภาพ หรือเป็นทางการพอสมควร ไม่ใช่ภาษาพูดในลักษณะที่ใช้กันของดีเจตามสถานีวิทยุต่าง ๆ

ซึ่งในการนำเสนอเนื้อหาสคริปต์ มักจะขึ้นต้นอย่างไม่อ้อมค้อม แต่ขึ้นต้นด้วยประเด็นที่ต้องการนำเสนอไปเลย เช่น ขึ้นต้นด้วยคำถาม บุคคล เหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ซึ่งต้องเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นจริงและมีแหล่งข้อมูลอ้างอิง เช่นตัวบุคคล หนังสือ หรืออาจเป็นเรื่องราวที่ผู้เขียนประสมมาด้วยตนเองก็ได้

หากต้องการให้สคริปต์ของเรามีความน่าสนใจ หรือได้รับความสนใจจากผู้คนมากยิ่งขึ้น เราอาจจะหยิบยกประเด็นที่ผู้คนให้ความสนใจ หรือเหตุการณ์ที่กำลังเกิดขึ้นและเป็นที่กำลังถกเถียง ณ ขณะนั้น ๆ ขึ้นมาเขียนสคริปต์

ซึ่งเราสามารถเข้าไปดูแนวโน้ม ทิศทาง หรือเหตุการณ์ต่าง ๆ ได้โดยใช้ช่องทาง Social media ต่าง ๆ  
หมั่นเข้าไปสังเกตการณ์ และคอย update ติดตามข่าวสารและสถานการณ์ต่าง ๆ อยู่อย่างสม่ำเสมอ

**สรุป** เข้าถึงจาก : <http://www.norden.co.th/blog/to-write-scoop/>

**การโปรโมท** หมายถึงการประชาสัมพันธ์หรือการโฆษณาผลงานใหม่ๆ ของสินค้าหรือ บริการ เพื่อที่จะให้ผู้บริโภคนั้นติดตามและใช้บริการมากขึ้น เช่น ศิลปินทำเพลงขึ้นมาใหม่จึงทำการ โปรโมท เพลงอัลบั้มตัวเองผ่านรายการทีวีหรือสถานีวิทยุต่างๆ และช่องทางการดาวน์โหลด

**1.เข้าใจเป้าหมาย กลุ่มลูกค้า :** ต้องเข้าใจและรู้ถึงลักษณะพิเศษส่วนบุคคล ของเป้าหมายที่เราจะทำการ โน้มน้าวหรือกลุ่มเป้าหมาย เช่น วัยรุ่นอาจจะล่อใจด้วยความทันสมัย, คนมีอายุอาจจะใช้ความมั่นคงและเรียบง่ายเข้าสู่, วัยทำงานอาจจะใช้เรื่องความคุ้มค่าและอนาคตเข้าไปดึงดูดแทน

**2.ความน่าเชื่อถือ :** การแต่งกาย การนำเสนอ หรือชื่อเสียงของกลุ่มบุคคลหรือ ผู้พูดมีส่วนสำคัญในการ ใช้โฆษณา โน้มน้าวจิตใจของผู้คนได้เช่น ใช้ดาราสวยๆขายโปรโมทขายสินค้าความสวยความงาม,ใช้นักกีฬา ดังๆที่ประสบความสำเร็จมาโฆษณาอุปกรณ์กีฬาหรือยาที่เกี่ยวข้องกับกีฬา,ใช้คุณแม่ที่มีชื่อเสียง (อาจจะเปนครา นักร้อง)มาโฆษณานมผงเด็ก,ใช้คนที่สังคมเห็นว่าฉลาดและเก่งมาโปรโมทสินค้าอาหารเสริมบำรุงสมอง

**3.การนำเสนอ :** พยายามอย่านำเสนอโดยชี้ประเด็นให้คนบางส่วนไม่พอใจ หมายถึงการกล่าวหา อ้างอิง พูดถึงบุคคลหรือ คนอื่น ให้เสื่อมเสียเพราะมีโอกาสที่ผลิตภัณฑ์หรือสินค้าและบริการของคุณ ถูกมองไปในแง่ลบของคนกลุ่มนั้นและอาจจะมีการเอาเรื่องหรือ โฆษณาชวนเชื่อเพื่อทำลายสินค้าและบริการของคุณทำให้ เสียชื่อเสียงได้

**4.สร้างประโยคเด็ด :** ประโยคคำพูด ที่ทำให้คนสนใจและเป็นเหมือนคำคมในสินค้าเราให้คนจดจำและ ชอบ เป็นเหมือนสโลแกนของสินค้าคุณคนจะได้ติดตามและนึกถึง เช่น Dtac ง่ายสำหรับคุณ, โตชิบา นำสิ่งที่ดีสู่ชีวิต,เบอร์ดี 1 ในใจคุณ เป็นต้น

**5.ภาพลักษณ์ :** มันเหมือนจะคล้ายกับความน่าเชื่อถือแต่ไม่ใช่ครับ ภาพลักษณ์ในที่นี้หมายถึง ภาพลักษณ์ รูปแบบ และลักษณะของสินค้าและบริการของเราที่บ่งบอรรถกัณฑ์ สถานที่จำหน่าย ความน่าสนใจ ไอเดีย ของการบรรจุสินค้าทั้งหลาย หรือถ้าเป็นการโฆษณา สถานที่เช่น ร้านอาหาร โรงแรม อะไรจำพวกนี้ก็ต้อง นำเสนอจุดเด่นในการขายเช่น โรงแรม 5 ดาว ได้รับมาตรฐาน ร้านค้าร้านอาหารก็ต้องอร่อย

สะดวก คู่มือในสายตาค้นทั่วไปแลดูน่าใช้บริการอย่าดีแค่โฆษณาชวนเชื่อ เพราะถ้าทั้ง โปรโมทดีและ คุณภาพดีคุณจะได้ลูกค้าประจำพร้อมการบอกต่อปากต่อปาก

**6.ปากต่อปาก :** เรื่องการพูดต่อกันปากต่อปากถ้าคุณให้บริการที่ดีมีประสิทธิภาพได้มาตรฐาน ก็จะได้การโปรโมทโฆษณาให้ฟรีและในด้านที่ดีบอกปากต่อปากไปเรื่อยๆ แต่ถ้าคุณทำไม่ได้ไร้มาตรฐานบริการแย่สินค้าห่วยไร้ประโยชน์เขาก็จะโฆษณาให้คุณฟรีๆเหมือนกันแต่เป็นด้านลบที่นี้งานเข้าแน่นอนภาพลักษณ์ที่พูดถึงในข้อที่ 5 ก็จะเสียตามไปด้วยบางคนก็เก็บข้อมูลเป็นความรู้รอบตัวเอาไว้บอกต่อคนอื่นได้เช่น เนี่ยมีพี่ที่ทำงานเล่าว่าร้าน ....บริการห่วยแตก สู้ร้าน .. ไม่ได้เลย ถ้าคุณจะไปกินอาหารผมว่าร้านที่ 2 เหมาะกว่าเพราะบริการดีกว่าลองไปดู

**7. ทำให้เป็นกระแส :** ส่วนใหญ่จะเป็นในทางที่ดีคนเราทั่วไปฮิตติดกระแสชอบอยู่แล้วถ้าทำให้สินค้าของเราเป็นที่พูดถึงโดยคนหมู่มากเป็นกระแสสังคม ก็จะเป็นการโฆษณาที่ต่อยอดได้มากขึ้น ไปอีกทำให้มีคนอยากรู้อยากลองว่ามันจะเป็นอย่างไร

**8.รักษามาตรฐาน :** ทั้งฮิตติดกระแส ภาพลักษณ์ดี ก็มีการบอกปากต่อปากเพราะคุณภาพดี สุดท้ายเลยคือรักษามาตรฐานคุณภาพของตัวเองให้คงที่และจะเป็นการดีถ้าทำให้มันมีมาตรฐาน สูงขึ้นไปทั้งสินค้า และงานบริการ จะสามารถรักษามาตรฐานลูกค้าเดิมและเพิ่มลูกค้าใหม่ได้เป็นอย่างดีทีเดียว

การโปรโมท เข้าถึงจาก : <http://www.seoooh.wordpress.com/2013/05/08/การ-โปรโมท>

โดยสรุปแล้วสตอรี่คือเป็นการนำเสนอเรื่องราวประเด็นที่น่าสนใจอย่างกระชับ สื่อสารเข้าใจง่าย โดยผลิตผ่านสื่อต่างๆ ในการผลิตสตอรี่มาแต่ละครั้งต้องมีการวางแผนการทำงาน ไม่ว่าจะเป็นการกำหนดประเด็นตั้งหัวข้อสตอรี่ การเก็บข้อมูล และสรุปเนื้อหา ไปจนถึงกระบวนการผลิตสตอรี่ การเขียนสตอรี่นั้นเป็นอีกรูปแบบหนึ่งของการเล่าเรื่องราว โดยสตอรี่นั้นจะสามารถบอกเล่าเรื่องราวได้ละเอียดว่าเนื้อหาข่าวธรรมดา ผู้อ่านก็จะสามารถเห็นภาพรวมของเรื่องราวที่เล่าผ่านสตอรี่ได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น มีความกระชับและสั้น ซึ่งในการนำเสนอเนื้อหาสตอรี่ มักจะขึ้นต้นอย่างไม่อ้อมค้อม แต่ขึ้นต้นด้วยประเด็นที่ต้องการนำเสนอไปเลย เช่น ขึ้นต้นด้วยคำถาม บุคคล เหตุการณ์ที่เกิดขึ้น ซึ่งต้องเป็นเรื่องที่เกิดขึ้นจริงและมีแหล่งข้อมูลอ้างอิง อีกทั้งการสร้างสรรค์สตอรี่ต้องมีประโยคเด็ดคำพูด ที่ทำให้คนสนใจและเป็นเหมือนคำคมในสินค้าเราให้คนจดจำและชอบ เป็นเหมือนสโลแกนของสินค้า ทำให้ผู้บริโภคคิดดู ฟังแล้วจำได้ง่าย

การโปรโมท เป็นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ของสินค้าหรือ บริการ ในรูปแบบต่างๆ เพื่อให้ผู้บริโภคติดตามและใช้บริการและเป็นที่ยอมรับมากขึ้น ซึ่งการโปรโมทต้องคำนึงถึงกลุ่มเป้าหมายที่เราจะทำการโน้มน้าว การนำเสนอให้ดูน่าสนใจและชวนติดตาม ต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการโปรโมท วิธีการโปรโมทที่หลากหลายรูปแบบ ก็อาจจะเป็นที่สนใจแต่ผลที่ได้กลับมานั้น บางวิธีการอาจไม่เป็นที่น่าสนใจ และในหลายธุรกิจก็อาจจะสูญเสียเงินลงทุนจำนวนมากเพื่อนำมาใช้ในการวางแผนและคิดค้นวิธีในการโปรโมทสินค้า การสร้างภาพลักษณ์ที่ดีจำเป็นต้องนำเสนอจุดเด่นในการขาย เอาจุดเด่นมานำเสนอ เพราะถ้าทั้งโปรโมทดีและคุณภาพดีก็จะได้ลูกค้าประจำพร้อมการบอกต่อปากต่อปาก ถ้าให้บริการที่ดีมีประสิทธิภาพได้มาตรฐาน ก็จะได้การโปรโมทโฆษณาให้ฟรีและในด้านที่สืบบอกปากต่อปากไปเรื่อยๆนั่นเอง