

การวิเคราะห์รูปแบบการนำเสนอและกลยุทธ์สารเพื่องานสื่อสารการตลาดผ่านบล็อก

พินคลักษณ์ ไวยณาก



งานนิพนธ์ที่เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรนิเทศศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาสื่อสารการตลาด

คณะมนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์ มหาวิทยาลัยบูรพา

เดือนมกราคม 2557

ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยบูรพา

คณะกรรมการควบคุมงานนิพนธ์และคณะกรรมการสอนงานนิพนธ์ ได้พิจารณา  
งานนิพนธ์ของ พิมลภัทร์ ไวยณังค์ ฉบับนี้แล้ว เห็นสมควรรับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตาม  
หลักสูตรนิเทศศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาสื่อสารการตลาด ของมหาวิทยาลัยบูรพาได้

คณะกรรมการควบคุมงานนิพนธ์

นาย \_\_\_\_\_ พงษ์ \_\_\_\_\_ อาจารย์ที่ปรึกษาหลัก  
(ดร.สุชาดา พงศ์กิตติวิญญูลย์)

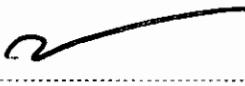
คณะกรรมการสอนงานนิพนธ์

นาย \_\_\_\_\_ พงษ์ \_\_\_\_\_ ประธาน  
(ดร.สุชาดา พงศ์กิตติวิญญูลย์)

นาย \_\_\_\_\_ พงษ์ \_\_\_\_\_ กรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนพนุช ปัญญาโภรณ์)

นาย \_\_\_\_\_ พงษ์ \_\_\_\_\_ กรรมการ  
(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.จิตาภา สารพัฒน์ ไชยปัญญา)

คณะกรรมการนิเทศศาสตร์และสังคมศาสตร์ อนุมัติให้รับงานนิพนธ์ฉบับนี้เป็นส่วนหนึ่งของการ  
ศึกษาตามหลักสูตรนิเทศศาสตร์มหาบัณฑิต สาขาวิชาสื่อสารการตลาด ของมหาวิทยาลัยบูรพา

  
..... คณะกรรมการนิเทศศาสตร์และสังคมศาสตร์  
(ดร.นุชรัตน์ นุชเกิด)  
วันที่ 7 เดือน สิงหาคม พ.ศ. 2557

## ประกาศคุณภาพ

งานนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จ ได้ด้วยความกรุณาของอาจารย์ ดร.สุชาดา พงศ์กิตติวุฒิ ที่ได้รับเป็นอาจารย์ที่ปรึกษา และได้เคยช่วยเหลือให้คำแนะนำในการตรวจแก้ไขและพัฒนาข้อบกพร่องต่าง ๆ จนกระทั่งงานสารนิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ ดร. ชนพนุช ปัญญาโภรณ์ และอาจารย์ ดร. จิตดาวา สารพัฒนกิ ใช้ปัญหา ผู้ให้การสนับสนุนทุกท่าน เป็นอย่างสูง

ขอขอบคุณคณาจารย์ ตลอดจนเจ้าหน้าที่ผู้ประสานงานภายในคณะนิเทศศาสตร์ที่คอยให้ความช่วยเหลือ อำนวยความสะดวกในการติดต่อประสานงานต่าง ๆ ให้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี ขอขอบคุณคุณอัมติชัย แท่นทอง และเพื่อน ๆ นิสิตปริญญาโทรุ่น 4 ทุกคน ที่เคยช่วยเหลือทุกอย่างทั้งให้กำลังใจ ขอขอบคุณทุกความห่วงใย และความช่วยเหลือด้วยดีตลอดมา

ขอกราบขอบพระคุณคุณพ่อ คุณแม่ และครอบครัว ไวยณางค์ทุกคนที่เป็นแรงผลักดัน สำคัญ ส่งเสริม สนับสนุนผู้วิจัยเสมอมา

ท้ายที่สุดผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่างานวิจัยฉบับนี้จะเป็นประโยชน์ไม่น่าก็น้อยสำหรับผู้ที่สนใจในการนำข้อมูลที่ได้จากการวิจัยชิ้นนี้ไปเป็นแนวทางในการพัฒนาสื่อทางการตลาด หรือศึกษาเพิ่มเติมต่อไปในอนาคต

พิมลภัทร์ ไวยณางค์

55920355: สาขาวิชา: สื่อสารการตลาด; นศ.ม. (สื่อสารการตลาด)

คำสำคัญ: รูปแบบการนำเสนอ/ กลยุทธ์สาร/ การสื่อสารการตลาด/ บล็อก

**พิมลภัทร์ ไวยณะค์: การวิเคราะห์รูปแบบการนำเสนอและกลยุทธ์สารเพื่องานสื่อสาร  
การตลาดผ่านบล็อก (PATTERN ANALYSIS AND PRESENTATION MESSAGE  
STRATEGIES FOR MARKETING COMMUNICATION BLOGS) คณะกรรมการควบคุมงาน  
นิพนธ์: สุชาดา พงศ์กิตติวิจัย, Ph.D. 126 หน้า. ปี พ.ศ. 2557.**

การวิจัยครั้งนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษารูปแบบการนำเสนอของบล็อก และกลยุทธ์สารที่ใช้ในบล็อก  
ของบล็อกสาขาไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ ที่ได้รับรางวัลชนะเลิศขันดับ 1-3 จากผลการตัดสิน Thailand blog  
awards 2012 รวมทั้งสิ้น 6 บล็อก ทั้งหมด 372 ชุดข้อมูลคร่าวองมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล คือ แบบวิเคราะห์เนื้อหา

ผลกระทบที่เปรียบเทียบ ด้านรูปแบบการนำเสนอระหว่างบล็อกสาขา ไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้  
พบว่า ด้านประเภทของสื่อ ทั้งสาขา ไอที และช้อปปิ้งบิวตี้ ใช้สื่อประเภทภาพมากที่สุด สำหรับการใช้สื่อวิดีโอ  
สาขาช้อปปิ้งและบิวตี้มีการใช้มากกว่าสาขา ไอที ด้านประเภทการนำเสนอ สาขา ไอที ใช้การสารคดิวิชีการใช้สินค้า  
หรือบริการมากที่สุด ในขณะที่ สาขาช้อปปิ้งและบิวตี้ ใช้การนำเสนอแบบภาพพรีเซ็นเตชันมากที่สุด ด้านประเภท  
การวางแผนของสื่อ สาขา ไอที ใช้การวางแผนของสื่อด้านข้อมูลมากที่สุด ด้านสาขาช้อปปิ้งและบิวตี้ ใช้  
การวางแผนของสื่อตรงกับความน่าเพียงฐานะเดียว ด้านการใช้ภาษา อังกฤษ สาขาช้อปปิ้งและบิวตี้ใช้  
ภาษาอังกฤษโดยเฉลี่ยมากกว่าสาขา ไอที

ด้านการวิเคราะห์ที่เปรียบเทียบ ด้านกลยุทธ์สารพบว่า ด้านกลยุทธ์การกำหนดวัตถุประสงค์ พบว่า  
สาขา ไอที และสาขา เซ็ปปิ้งบิวตี้ ใช้กลยุทธ์การสารคดิ มากที่สุด ด้านกลยุทธ์ด้านแหล่งสาร (Source strategy) ทั้ง  
สองสาขาใช้แหล่งสารที่มีเอกลักษณ์ทางการณ์ตรงกันที่สุด ด้านการตั้งชื่ออาหาร สาขา ไอที ใช้การตั้งชื่อ  
บทความแบบสรุปสาระสำคัญมากที่สุด ด้าน ภาษา เซ็ปปิ้งและบิวตี้ ใช้การตั้งชื่อบทความแบบเรียงร้อย  
ความสนใจด้วยการตั้งชื่อเล่นๆ ด้วยลักษณะที่ไม่คุ้นหรือการเล่นคำมากที่สุด ด้านการนำเสนอเนื้อหา ทั้งสองสาขา  
ใช้การอธิบายวิธีการใช้งานของสินค้า สารคดิการใช้งานมากที่สุด ด้านการนำเสนอเนื้อหาตามหลัก 4 P (Marketing  
Mix) ทั้งสองสาขาใช้การนำเสนอเนื้อหา ประเภทบทความด้านเกิดภัยทันท่วงที่สุด ด้านการสารคดิสินค้า  
(Demonstration) สาขา ไอที ใช้การสารคดิเชิงปฏิบัติการมากที่สุด สำหรับสาขาช้อปปิ้งและบิวตี้ ใช้การอธิบายมากที่สุด  
ด้านรูปแบบบทความ บทความที่ทั้งหมดของสาขา ไอที เป็นบทความที่นำเสนอข้อมูลด้านคุณภาพดี เนื้อหาเดียว แต่สำหรับ  
สาขาช้อปปิ้งและบิวตี้ แม้ว่าบทความส่วนใหญ่จะนำเสนอข้อมูลด้านเดียว แต่ก็มีบทความถึงหนึ่งในสี่  
ที่นำเสนอข้อมูลทั้งสองด้าน

55920355: MAJOR: MARKETING COMMUNICATIONS; M.COM.Arts (MARKETING COMMUNICATION)

KEYWORDS: ANALYSIS OF PRESENTATION PATTERNS/ MESSAGE STRATEGIES/ MARKETING COMMUNICATION/ BLOGS

PIMOLPAT WAIYANANG: PATTERN ANALYSIS AND PRESENTATION MESSAGE STRATEGIES FOR MARKETING COMMUNICATION BLOGS, ADVISORY COMMITTEE: SUCHADA PONGKITTIBOON, Ph.D. 126 P. 2014.

The purpose of this research was to study presentation patterns and message strategies in blogs of IT products and beauty shop products that won the first-third place from Thailand blog awards 2012. There were 6 blogs and 372 data sets totally. Tool that used to collect data was content analysis.

The results of comparative analysis in presentation patterns between IT product blogs and beauty shop product blogs revealed that in media, both of IT product blogs and beauty shop product blogs using photos the most. For videos, beauty shop product blogs used them more than IT product blogs. In presentation, IT product blogs used product/service demonstrations the most. But beauty shop product blogs used photos of their product presenters the most. In media positioning, IT product blogs positioned their media in the left side of their blogs the most but beauty shop product blogs positioned their media in the middle of their blogs only. In using English language, averagely beauty shop product blogs used English more than IT product blogs.

The results of comparative analysis in message strategies found that strategy in setting objectives found that both IT product blogs and beauty shop product blogs used demonstration the most as their strategy. In source strategy, they both used direct experience the most. In giving title of their message, IT product blogs used their titles to summarize their messages the most. And beauty shop product blogs used their titles to draw attention the most by using weird names or unfamiliar phrases or wordplays as their strategy. In content presentation, they both used explanations or demonstrations on how to use their products the most. In content presentation with the 4Ps or marketing mix, they both used strategy in product articles the most. In product demonstration, IT product blogs used demonstration workshop on how to use their products the most but beauty shop product blogs used explanation on how to use their products the most. In article patterns, the articles of IT product blogs presented good information about their products only. For beauty shop product blogs, even most of their articles presented good information about their products, though a quarter of their articles presented both good and bad information.

## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	๑
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ .....	๒
สารบัญ.....	๓
สารบัญตาราง.....	๔
สารบัญภาพ.....	๕
บทที่	
1 บทนำ.....	1
ที่มาและความสำคัญของปัญหา .....	1
คำถามของการวิจัย.....	4
วัตถุประสงค์การวิจัย.....	4
ขอบเขตของการวิจัย .....	4
นิยามศัพท์ที่ใช้ในการวิจัย.....	4
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ .....	5
2 เอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	6
กลยุทธ์การสร้างสาร (Message strategy).....	6
แนวคิดเกี่ยวกับการใช้ภาษาเพื่อการสื่อสาร .....	15
แนวคิดเกี่ยวกับลีดอฟ .....	16
แนวคิดเกี่ยวกับการสื่อสารการตลาดผ่านบล็อก.....	20
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง .....	22
3 ระเบียบวิธีวิจัย .....	26
กลุ่มเป้าหมายในการศึกษา .....	26
ระยะเวลาในการเก็บข้อมูล.....	29
เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย .....	29
ขั้นตอนในการสร้างเครื่องมือ .....	31
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	31
การนำเสนอข้อมูล.....	32
4 ผลการศึกษา.....	34

## สารบัญ (ต่อ)

บทที่	หน้า
กลยุทธ์ด้านรูปแบบการนำเสนอและกลยุทธ์สารของสาขาไอที .....	34
กลยุทธ์ด้านรูปแบบการนำเสนอและกลยุทธ์สารของสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	64
การเปรียบเทียบรูปแบบการนำเสนอและกลยุทธ์สารระหว่างนักอภิสานษาไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	102
<b>5 สรุปการวิจัย อกิจกรรม และข้อเสนอแนะ .....</b>	<b>111</b>
สรุปผลการศึกษา .....	111
อกิจกรรม .....	113
ข้อเสนอแนะทั่วไป .....	118
ข้อเสนอแนะในการวิจัยครั้งต่อไป .....	119
บรรณานุกรม .....	120
ภาคผนวก .....	123
ประวัติย่อของผู้วิจัย .....	126

## สารบัญตาราง

ตารางที่	หน้า
3-1 ประเภท สาขา ไอที .....	26
3-2 ประเภทสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	28
3-3 วิธีวิจัย .....	32
4-1 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับรูปแบบการนำเสนอด้านประเภทของสื่อจากบล็อก สาขา ไอที (n=113) .....	35
4-2 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับรูปแบบการนำเสนอด้านประเภทของการนำเสนอสื่อ จากบล็อกสาขา ไอที (n=113) .....	36
4-3 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับรูปแบบการนำเสนอด้านการวางแผนตำแหน่งของสื่อจาก บล็อกสาขา ไอที (n=113) .....	39
4-4 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับรูปแบบการนำเสนอด้านการใช้ภาษาอังกฤษสาขา ไอที (n=979) (Min=0, Max=20) .....	42
4-5 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการกำหนดค่าตั้งแต่เริ่มต้นไปสิ้นสุดจากบล็อก สาขา ไอที (n=113) .....	43
4-6 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ประเภทกลยุทธ์ด้านแหล่งสาร (Source strategy) จากบล็อกสาขา ไอที (n=113) .....	47
4-7 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการตั้งชื่อเรื่องที่ความจากบล็อกสาขา ไอที (n=113) .....	50
4-8 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการนำเสนอเนื้อหาจากบล็อกสาขา ไอที (n=113) .....	51
4-9 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการนำเสนอเนื้อหาตามหลัก 4 P (Marketing mix) จากบล็อกสาขา ไอที (n=113) .....	58
4-10 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการสาธิตสินค้า จากบล็อกสาขา ไอที (n=113) .....	61
4-11 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์ด้านเนื้อหาด้านรูปแบบที่ความจากบล็อกสาขา ไอที (n=113) .....	63
4-12 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับรูปแบบการนำเสนอด้านประเภทของสื่อจากบล็อก สาขาห้องเรียน (n=259) .....	65

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-13 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับรูปแบบการนำเสนอด้านประเภทของการนำเสนอสื่อ จากบล็อกสาขา ช้อปปิ้งบิวตี้ (n=259).....	67
4-14 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับรูปแบบการนำเสนอด้านการวางแผนของสื่อจาก บล็อกสาขา ช้อปปิ้งบิวตี้ (n=259).....	70
4-15 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับรูปแบบการนำเสนอการใช้ภาษาอังกฤษจากบล็อกสาขา ช้อปปิ้งบิวตี้ (n=3144) (Min=0, Max=20) .....	72
4-16 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการกำหนดวัตถุประสงค์จากบล็อก สาขาช้อปปิ้งบิวตี้ (n=259).....	73
4-17 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ประเภทกลยุทธ์ด้านแหล่งสาร (Source strategy) จากบล็อกสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ (n=259).....	78
4-18 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร การตั้งชื่อบริษัทจากบล็อกสาขาช้อปปิ้ง บิวตี้ (n=259).....	81
4-19 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการนำเสนอเนื้อหาจากบล็อกสาขา ช้อปปิ้งบิวตี้ (n=259).....	83
4-20 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการนำเสนอเนื้อหาตามหลัก 4 P (Marketing mix) จากบล็อกสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ (n=259).....	89
4-21 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการสาธิตสินค้า จากบล็อกสาขาช้อปปิ้ง บิวตี้ (n=259).....	95
4-22 จำนวน และร้อยละเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการสาธิตสินค้า จากบล็อกสาขาช้อปปิ้ง บิวตี้ (n=259).....	100
4-23 จำนวน และร้อยละการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบการนำเสนอ ประเภท ของสื่อจากบล็อกสาขา ไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	102
4-24 จำนวน และร้อยละการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบการนำเสนอ ประเภท ของการนำเสนอสื่อ จากบล็อกสาขา ไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	103
4-25 จำนวน และร้อยละการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบการนำเสนอ ประเภท การวางแผนของสื่อ จากบล็อกสาขา ไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	103

## สารบัญตาราง (ต่อ)

ตารางที่	หน้า
4-26 จำนวน และร้อยละการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับรูปแบบการนำเสนอ ประเภท การใช้ภาษาอังกฤษ จากบล็อกสาขา ไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	104
4-27 จำนวน และร้อยละการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านกลยุทธ์ การกำหนดครัวเรือนประสงค์ จากบล็อกสาขา ไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	104
4-28 จำนวน และร้อยละการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านกลยุทธ์แหล่งสาร จากบล็อกสาขา ไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	105
4-29 จำนวน และร้อยละการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการตั้งชื่อ <sup>*</sup> นบทความจากบล็อกสาขา ไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	106
4-30 จำนวน และร้อยละการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการนำเสนอ เนื้อหาจากบล็อกสาขา ไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	107
4-31 จำนวน และร้อยละการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการนำเสนอ เนื้อหาตามหลัก 4 P (Marketing mix) จากบล็อกสาขา ไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	108
4-32 จำนวน และร้อยละการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านการสารสินค้า จากบล็อกสาขา ไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	109
4-33 จำนวน และร้อยละการเปรียบเทียบข้อมูลเกี่ยวกับกลยุทธ์สาร ด้านรูปแบบบทความ จากบล็อกสาขา ไอที และสาขาช้อปปิ้งบิวตี้ .....	109

## สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
4-1 รูปแบบการนำเสนอของสื่อประเภทภาพ บล็อก Loongchat .....	35
4-2 รูปแบบการนำเสนอของสื่อประเภทวิดีโอ บล็อก Kokoyadi.....	36
4-3 ประเภทของการนำเสนอสื่อด้านสาขาวิชาระบบใช้สินค้าหรือบริการ บล็อก Loongchat .....	37
4-4 การนำเสนอสื่อด้านภาพพรีเซ็นเตอร์ บล็อก Daydev .....	38
4-5 การนำเสนอสื่อด้านภาพก่อนและหลังการใช้สินค้าหรือบริการ บล็อก Loongchat .....	39
4-6 การวางแผนของสื่อทางด้านซ้าย บล็อก Kokoyadi .....	40
4-7 การวางแผนของสื่อตรงกับกลางหน้า บล็อก Daydev .....	41
4-8 การใช้ภาษาอังกฤษระดับปานกลาง บล็อก Daydev .....	42
4-9 การใช้ภาษาอังกฤษระดับพื้นฐาน บล็อก Kokoyadi.....	43
4-10 กลยุทธ์ด้านการกำหนดวัตถุประสงค์ประเภทกลยุทธ์การตลาด บล็อก Loongchat .....	44
4-11 กลยุทธ์ด้านการกำหนดวัตถุประสงค์ประเภทกลยุทธ์การแสดงอารมณ์ความรู้สึก บล็อก Kokoyadi .....	45
4-12 กลยุทธ์ด้านการกำหนดวัตถุประสงค์ประเภทกลยุทธ์การให้ความรู้ บล็อก Daydev .....	45
4-13 กลยุทธ์ด้านการกำหนดวัตถุประสงค์ประเภทกลยุทธ์การให้ข้อมูลข่าวสาร บล็อก Kokoyadi.....	46
4-14 กลยุทธ์ด้านแหล่งสาร ประเภทประสบการณ์ต่าง บล็อก Loongchat .....	47
4-15 กลยุทธ์ด้านแหล่งสาร หาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลอื่นที่น่าเชื่อถือ/ งานวิจัย บล็อก Kokoyadi .....	48
4-16 กลยุทธ์ด้านแหล่งสาร ประเภทการใช้ผู้เชี่ยวชาญ บล็อก Kokoyadi .....	49
4-17 กลยุทธ์การตั้งชื่อองค์ความหมายสรุปสาระสำคัญ บล็อก Daydev .....	50
4-18 กลยุทธ์การตั้งชื่อองค์ความหมายเรียกร้องความสนใจด้วยการตั้งชื่อแปลกดialect ฯ ด้วยวิธีที่ ไม่คุ้นหูกาเรเด่นคำ บล็อก Kokoyadi .....	51
4-19 การนำเสนอเนื้อหาประเภทเทคนิคบริษัทในการใช้งานของสินค้า สาขาวิชาการใช้งาน บล็อก Kokoyadi.....	53
4-20 การนำเสนอเนื้อหาประเภททความแสดงอารมณ์ความรู้สึก บล็อก Kokoyadi .....	54
4-21 การนำเสนอเนื้อหาเชิงสารคดีโดยให้ความรู้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์หรือบริการ บล็อก Loongchat.....	55

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาคที่	หน้า
4-22 การนำเสนอเนื้อหาประเภททความเชิงวิชาการ โดยให้ความรู้ผลิตภัณฑ์หรือบริการ บล็อก Kokoyadi .....	56
4-23 การนำเสนอเนื้อหาเชิงให้ข้อมูลเพิ่มเติมหรือมีการอ้างอิงจากแหล่งข้อมูลที่น่าเชื่อถือ บล็อก Kokoyadi .....	57
4-24 การนำเสนอเนื้อหาตามหลัก 4 P (Marketing mix) ประเภท บทความด้านผลิตภัณฑ์ บล็อก Daydev .....	59
4-25 บทความด้านอื่น ๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับหลัก 4 P (Marketing mix) บล็อก Kokoyadi.....	60
4-26 การสาธิตสินค้า ประพกการสาธิตเชิงปฏิบัติการ บล็อก Daydev .....	62
4-27 การสาธิตสินค้า ประพกการอธิบาย บล็อก Kokoyadi .....	63
4-28 รูปแบบบทความแบบผลิตภัณฑ์ในด้านเดียว บล็อก Kokoyadi .....	64
4-29 รูปแบบการนำเสนอของสื่อประเภทภาพ บล็อก PuPe .....	65
4-30 รูปแบบการนำเสนอของสื่อไร้เกทเวย์ ไอ เอล็อก PuPe .....	66
4-31 การนำเสนอสื่อด้านภาพพรีเซ็นเตอร์ บล็อก erk-erk .....	68
4-32 การนำเสนอสื่อด้านสาธิตวิธีการใช้สินค้าหรือบริการ บล็อก Kirarista .....	69
4-33 การนำเสนอสื่อด้านภาพก่อนและหลังการใช้สินค้าหรือการ บล็อก PuPe .....	70
4-34 การวางแผนผังของสื่อตรงกับกลางหน้า บล็อก PuPe .....	71
4-35 การใช้ภาษาอังกฤษในระดับปานกลาง บล็อก Kirarista .....	72
4-36 กลยุทธ์ด้านการกำหนดวัตถุประสงค์ประเภทกลยุทธ์การสาธิต บล็อก PuPe.....	74
4-37 กลยุทธ์ด้านการกำหนดวัตถุประสงค์ประเภทกลยุทธ์การให้ข้อมูลข่าวสาร บล็อก erk-erk .....	75
4-38 กลยุทธ์ด้านการกำหนดวัตถุประสงค์ประเภทกลยุทธ์การ ให้ความรู้ บล็อก Kirarista.....	76
4-39 กลยุทธ์ด้านการกำหนดวัตถุประสงค์ประเภทกลยุทธ์การแสดงความสนใจความรู้สึก บล็อก erk-erk .....	77
4-40 กลยุทธ์ด้านแหล่งสาร ประเภทประสบการณ์ตรง บล็อก erk-erk .....	78
4-41 กลยุทธ์ด้านแหล่งสาร ประเภทการใช้ผู้เชี่ยวชาญ บล็อก erk-erk .....	79
4-42 กลยุทธ์ด้านแหล่งสาร หาข้อมูลเพิ่มเติมจากแหล่งข้อมูลอื่นที่น่าเชื่อถือ/ งานวิจัย) บล็อก erk-erk .....	80

## สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาคที่	หน้า
4-43 กลยุทธ์การตั้งชื่อทความแบบเรียกร้องความสนใจด้วยการตั้งชื่อแปลกดๆ ด้วยว่าดีที่ไม่คุ้นหรือการเล่นคำ บล็อก erk-erk.....	81
4-44 กลยุทธ์การตั้งชื่อทความแบบการตั้งตามชื่อของสินค้าและบริการ บล็อก Kirarista .....	82
4-45 กลยุทธ์การตั้งชื่อทความแบบสรุปสาระสำคัญ บล็อก erk-erk.....	82
4-46 กลยุทธ์การนำเสนอเนื้อหาประเภทอธิบายวิธีการใช้งานของสินค้า สาธิตการใช้งาน บล็อก Kirarista.....	84
4-47 กลยุทธ์การนำเสนอเนื้อหาประเภททความแสดงอารมณ์ความรู้สึก บล็อก Kirarista.....	85
4-48 กลยุทธ์การนำเสนอเนื้อหาทความเชิงสารคดี โดยให้ความรู้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ หรือบริการ บล็อก erk-erk.....	86
4-49 กลยุทธ์การนำเสนอเนื้อหาประเภททความเชิงวิชาการ โดยให้ความรู้ผลิตภัณฑ์หรือบริการ.....	87
4-50 กลยุทธ์การนำเสนอเนื้อหาประเภทให้ข้อมูลเพิ่มเติมหรือมีการอ้างอิงจากแหล่งข้อมูล ที่น่าเชื่อถือ บล็อก erk-erk .....	88
4-51 การนำเสนอเนื้อหาตามหลัก 4 P (Marketing mix) ประเภททความด้านผลิตภัณฑ์ บล็อก PuPe.....	90
4-52 การนำเสนอเนื้อหาตามหลัก 4 P (Marketing mix) ประเภททความด้านราคา บล็อก erk-erk .....	91
4-53 การนำเสนอเนื้อหาตามหลัก 4 P (Marketing mix) ประเภททความด้านอื่น ๆ บล็อก Kirarista.....	92
4-54 การนำเสนอเนื้อหาตามหลัก 4 P (Marketing mix) ประเภททความด้านช่องทาง การจัดจำหน่าย บล็อก Kirarista.....	93
4-55 การนำเสนอเนื้อหาตามหลัก 4 P (Marketing mix) ประเภททความด้านการส่งเสริม การตลาด บล็อก PuPe .....	94
4-56 การสาธิตสินค้า ประเภทการอธิบาย บล็อก erk-erk.....	96
4-57 การสาธิตสินค้า ประเภทการสาธิตเชิงปฏิบัติการ บล็อก PuPe .....	97
4-58 การสาธิตสินค้า ประเภทก่อนใช้ หลังใช้ บล็อก erk-erk.....	98
4-59 การสาธิตสินค้า ประเภทการสาธิตเชิงเปรียบเทียบ บล็อก PuPe .....	99

### สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่	หน้า
4-60 รูปแบบบทความประทึกแบบผลิตภัณฑ์ในด้านเดียว บล็อก PuPe .....	100
4-61 รูปแบบบทความประทึกแบบข้อเด่นและกล่าวถึงข้อดีอย่างด้วย บล็อก PuPe.....	101