



ข่าวประชาสัมพันธ์
มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ

114 สุขุมวิท 23 แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์ 0-2649-5005 ภายใน 5666
โทรศัพท์/โทรสาร 0-2258-0311

ข่าวจากหนังสือพิมพ์สยามรัฐ ฉบับประจำวันที่ 4 เดือนธันวาคม พ.ศ.2551 หน้า 17

ศูนย์สารสนเทศและการประชาสัมพันธ์ ได้จัดระบบข่าวสื่อสิ่งพิมพ์ สนใจดูที่ <http://news.swu.ac.th/newsclips/>

หญิงแกร่งหัวใจนักสู้ นำบทเรียนมาเป็นกลยุทธ์

ข่าววันที่ 3 ธันวาคม 2551 แหล่งข่าวจาก สยามรัฐ



หญิงแกร่งหัวใจนักสู้
นำบทเรียนมาเป็นกลยุทธ์

คลื่นหน้าปัดวิทยุในปัจจุบันถือว่าแข่งขันกันสูงมาก ทั้งเรื่องคุณภาพรายการ การจัดอีเวนต์มาร์เก็ตติ้ง และที่กลายเป็นแม่เหล็กที่บรรดาศิลปินวิทยุระดับแนวหน้าจะมองข้ามไม่ได้ นั่นคือ ดีเจ ยุคนี้ไม่ใช่ขายแค่เพียงเสียง และลีลาในการจัดรายการเท่านั้น แต่รวมถึงรูปร่างหน้าตา บุคลิกต้องโดนตาโดยใจ จึงเป็นส่วนผสมของความสำเร็จที่จะเรียกเรตติ้งคนฟังใหม่ๆ และรักษาฐานลูกค้าเก่าเอาไว้

ทิพสรารัตน์ ชีระพงษ์พันธ์ กรรมการผู้จัดการบริษัท มีเดีย เลิฟเวอร์ จำกัด ในฐานะผู้บริหารของคลื่นลูกทุ่ง 88.5 เอฟเอ็ม ให้สัมภาษณ์ว่า กลยุทธ์การตลาดที่เรียกความสำเร็จในด้านคนฟัง เกิดจากการวางนโยบายที่มีกลุ่มเป้าหมายชัดเจน ทำให้ได้รับแฟนเพลงกลุ่มใหม่ที่สนใจลูกทุ่ง ที่งานทุกคนต่อสู้ เพื่อให้คลื่น 88.5 แตกต่าง เราต้องการให้คลื่นนี้เป็นคลื่นลูกทุ่งร่วมสมัยที่ขีดเส้นไว้ไม่ต่ำกว่าปี 2530 บวกเพลงเพื่อชีวิต

สำหรับคอนเซ็ปท์ของเราคือ ลูกทุ่งอารมณ์ดี 24 ชั่วโมง ในโลกปัจจุบันนี้แต่ความเครียด จึงดึงความเป็นไทยออกมามากกว่า คือเพลงลูกทุ่งนั่นเอง เนื้อเพลงของเพลงลูกทุ่งส่วนมากจะเกี่ยวกับชีวิตประจำวัน เราจึงเลือกเปิดเพลงตามช่วง เริ่มจากทุกต้นชั่วโมงวันจันทร์-ศุกร์ เราเรียกว่าเพลงฮิตไม่ติดเบรก โดยเปิด 3 เพลงรวด เพลงที่เปิดส่วนมากจะเป็นเพลงที่ฮิตอยู่ในขณะนั้น และจะเปิดเพลงตามทีชอมา ค่ายเล็กๆ เราก็เปิดเพลงให้ ไม่ใช่ที่เราจะเลือกเปิดเฉพาะเพลงของค่ายใหญ่เท่านั้น

นอกจากนี้ยังมีช่วงแกะกล่องลองฟัง คือเราเปิดโอกาสให้ศิลปินทุกคนทั้งเก่าใหม่ นำเพลงมาเผยแพร่ได้ เพียงแต่ขอให้เพลงดีมีคุณภาพเป็นยืนดีสนับสนุนแบบไม่แบ่งค่าย ส่วนผลงานของแต่ละศิลปินจะต่อยอดได้เพียงใดก็ต้องขึ้นอยู่กับกระแสคนฟังเป็นหลัก ช่วงเพลงชีวิตฮิตได้ใจ เพลงฮิตติดมันเน้นจังหวะสนุกๆ และเพลงฮิตคิดถึง(ต้องลากเสียงด้วย)เป็นเพลงประมาณปี 2530 โดยใน 1 ชั่วโมงเรามีหมด แต่ไม่เป็นสังขยาเราแบ่งชัดเจน

แนวคิดการเปิดเพลงดังกล่าว ทำให้ได้รับแฟนเพลงกลุ่มใหม่ที่สนใจลูกทุ่ง รวมถึงกลยุทธ์การจัดรายการ

ของนักจัดรายการในช่วงต่างๆ ประสบความสำเร็จเป็นอย่างดี กลุ่มคนฟังต้องไม่ใช่คนแก่มาก เพลงเก่ามาริมิกซ์ก็เปิดได้ โดยรวมรายการของเราต้องหลากหลาย

ขณะที่ดีเจของคลื่นเราจะพูดแบบพอดี โดยเป็นคนเลือกเอง พิจารณาจากไหวพริบในการจัดรายการ พูดสุภาพ และจะฟังดีเจทุกช่วงจัดรายการหากพูดไม่ดีจะโทรเข้ารายการทันที ที่ห้องส่งจะมีโทรศัพท์อยู่เครื่องหนึ่ง เป็นเบอร์เฉพาะ เสียงดังขึ้นมาเมื่อไหร่ดีเจที่จัดรายการอยู่ในช่วงนั้นถูกวิจารณ์ได้เลย ไม่ใช่จับผิด แต่ต้องการแก้จุดบกพร่อง คลื่นวิทยุถ้าอยู่หนึ่งคือตาย ช่วง 3 เดือนแรกเรียกว่าฟังเกือบตลอด 24 ชั่วโมง

ในสวนดีเจแต่ละคนของคลื่นตอนนี้มีอยู่ 12 คน แต่ละคนมีแฟนคลับของตัวเองมากขึ้นทุกวัน เป็นดีเจหน้าใหม่ทั้งหมด กว่าจะลงตัวก็มีเปลี่ยนบ้าง ช่วงนี้ค่อนข้างจะลงตัวแล้ว ต่อไปจะเน้นกิจกรรม ตอนนี้เรามีรถคลื่นทะเล ทะลวงไปจัดสดตามตลาดสด หรือฉันทนาปาร์ตี้ไปยังกิจกรรมในย่านที่มีโรงงานเยอะ เรียกว่ากิจกรรมจะจัดแทบทุกสัปดาห์ เป็นยุทธการป่าล้อมเมือง

ส่วนปัญหาเรื่องการทำงาน เรื่องนี้ไม่มีปัญหาเลย เพราะเราทำงานแบบระบบครอบครัว ถ้ามีอะไรกันก็เหมือนคนในครอบครัวสั่งสอนกัน แบบพี่สอนน้อง แม่สอนลูกอย่างนั้นมากกว่า

เส้นทางบนถนนสายนี้ไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบ บางครั้งสะดุด บางครั้งราบรื่น บอสสาวคนเก่งกล่าวว่า ธุรกิจบันเทิงต้องออกตัวก่อนเลยว่าเป็นธุรกิจที่เหนื่อย เพราะต้องบริหารงานเพื่อสร้างมวลชน อันดับแรกความแตกต่างระหว่างบันเทิงกับธุรกิจอื่น คือธุรกิจบันเทิงเราต้องมีความเข้าใจ และต้องเข้าใจ ความต้องการของมวลชน ต้องเข้าใจว่าเขาต้องการอะไร ต่างกับธุรกิจอื่นตรงที่ว่า ธุรกิจบันเทิงจะเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา เราต้องทันกับความเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ เรื่องของกลยุทธ์นี้ต้องมองไว้หลายๆ ชั้น ไม่ถึงกับคิดมาก แต่ต้องพลิกแพลงให้ทันกับความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น คือต้องพร้อมรับมือทุกสถานการณ์

กุญแจความสำเร็จ คือความเข้าใจ ที่ต้องตั้งใจทำให้ดีกว่า คนฟังต้องการอะไร แล้วก็มาปรับตัวเรา ต้องสนองตอบต่อความต้องการเหล่านั้น อนาคตสำหรับมีเดีย เลิฟเวอร์แล้ว ยังคงอยู่ในธุรกิจบันเทิง เอฟเอ็ม 88.5 นี้ แม้จะประสบความสำเร็จแล้วในระดับหนึ่ง แต่ต้องพัฒนาให้ดีขึ้น ทุกวันนี้ยังคิดเป็นการบ้านอยู่ ทั้งเรื่องเพลงเรื่องกิจกรรม คิดตลอด เพื่อเราจะได้ก้าวนำคนอื่นอยู่ตลอด เรียกว่าคิดเพื่ออนาคต ข้างหน้าถ้าจะมีธุรกิจอะไรใหม่ หรือจะทำอะไร ถ้าฐานเรานั้นคงแล้วก็ก้าวไปได้สบายๆ ที่คิดทุกวันนี้ เป็นการรองรับสำหรับวันข้างหน้า ต้องพร้อมเพื่อการเดินไปข้างหน้า ที่สำคัญต้องมั่นคง

เด็กสาวจากเมืองจันทน์ด้วยหน้าตาที่โดดเด่นจนได้รับเลือกให้เป็นดรัมเมเยอร์ของโรงเรียนตั้งแต่ประถมจนมัธยม โดยเล่นละครและรำของโรงเรียนทุกปี ชอบด้านนี้ ก่อน**เรียนต่อระดับปริญญาตรีที่ มศว ประสานมิตร บางแสน ด้านการแสดงและภาษาอังกฤษ** ได้มีโอกาสเป็นพิธีเซ็นเตอร์โฆษณาหลายชิ้น จนมีเงินเก็บเป็นกอบเป็นกำจากนำพิกน้ำแรงในวงการบันเทิง

สาวราศีพิจิกเล่าย้อนก่อนก้าวเข้าสู่วงการคลื่นวิทยุว่า จบออกมาได้เป็นครูที่โรงเรียนสุรศักดิ์มนตรี สอนภาษาอังกฤษ จากนั้นได้แต่งงานจีลาออกมาเลี้ยงลูกจนลูกโตจนเข้าเรียน จึงคิดว่าน่าจะทำงานอีกครั้ง และมีหลายบริษัทชวนให้ไปทำงานด้วย พอดีคุณสุรชัย เซษลู่โชติศักดิ์ หรือเฮียฮ้อ ซึ่งรู้จักกันมานานแล้วชวนให้เข้ามาทำงาน จึงตกลงเข้ามาเป็นที่ปรึกษาให้อาร์เอส

การทำงานไม่มีปัญหา เพราะเป็นคนที่มีเพื่อนเยอะหลากหลายวงการ เป็นคนที่ไม่เอาเปรียบใครและไม่ให้ใครมาเอาเปรียบ มีจุดยืน นิสัยส่วนตัวเป็นคนเรียบง่ายไม่ถือตัว รักใคร่รักจริง ยิ้มง่าย เข้ากับคนง่าย และไว้ใจคนง่าย ธุรกิจจึงเดินหน้าไปได้ด้วยดี เฮียฮ้อให้เกียรติในการทำงาน ตอนนั้นอาร์เอสมีรายการเยอะมาก เรียกว่าอยู่ในช่วงขาขึ้น เราก็บริหารงานทุกอย่างออกมาดี เรียกว่าประสบความสำเร็จสูงมาก

ผู้บริหารคนเก่งบอกว่า พอถึงจุดหนึ่งก็มานั่งคิดถึงตัวเองว่า ถึงเวลาแล้วที่จะเดินด้วยลำแข้งของตัวเอง จึงลาออกจากอาร์เอส ตอนนั้นไม่มีปัญหาอะไรจากกันด้วยดี และมาทำรายการโทรทัศน์ที่ช่อง 5 ทำอยู่หลายรายการ ผลตอบรับเป็นไปด้วยดี พร้อมมองเห็นช่องว่างในตลาดเพลงลูกทุ่งที่ตอนนั้นมีคลื่นเดียว เหมือนผูกขาด คนลูกทุ่งไม่มีตัวเลือก คิดว่าตลาดลูกทุ่งเราสามารถเข้าไปแชร์ได้ เพราะคอนเซ็ปต์ที่คิดไม่เหมือนกัน เราเป็นเพลงลูกทุ่งร่วมสมัย และเพลงเพื่อชีวิต เปิดเพลงไม่ต่ำกว่าปี 2530

เมื่อปี 2550 กองทัพเรือได้เปิดประมูลคลื่น 88.5 บริษัทจึงได้เข้าร่วมประมูลด้วย โดยเราเสนอเปิดเพลงลูกทุ่งในรูปแบบดังกล่าว และชนะการประมูล เริ่มออกอากาศครั้งแรกเมื่อวันที่ 1 ต.ค.2550 บริษัทเราลงทุนสูงมาก ค่าใช้จ่ายเดือนละไม่ต่ำกว่า 6 ล้านบาท ทั้งค่าเครื่องมือ เงินเดือนดีเจและพนักงาน รวมทั้งค่าลิขสิทธิ์เพลงด้วย ตอนนั้นค่ายเพลงคิด 2.5% จากรายรับ โดน 2 ค่ายใหญ่ก็ 5% เรียกว่าแพงมาก เดือนแรกๆ ยอมรับว่าเหนื่อยแต่ไม่ท้อ เพราะเรายังใหม่ไม่มีสปอนเซอร์ เราอดทนและให้ผลงานเป็นเครื่องพิสูจน์

กลิ่นอายของ 88.5 เอฟเอ็ม จะออกมาเป็นเหมือนกับเพลงสตริงแบบป๊อป คือฟังสบาย แต่นี่จะเป็นลูกทุ่งแบบป๊อป ซึ่งได้รับการตอบรับอย่างดี ผ่านไป 4 เดือนคลื่น 88.5 ลูกทุ่งไทยแลนด์ เรตติ้งของคลื่นไต่จากอันดับ 17 มาอยู่อันดับ 4 จากการสำรวจของเนลสัน มีเดีย และผ่านมาถึงวันนี้เราอยู่อันดับ 2 ของกลุ่มอายุ 30 ปีขึ้นไป เราถือว่าเราแข่งกับตัวเองไม่ได้แข่งกับคนอื่น

การกล้าพัฒนาสิ่งใหม่ให้เกิดขึ้นอยู่ตลอดเวลา นับว่าไม่ใช่เรื่องง่ายๆ หลายครั้งที่ต้องเจอความเหนื่อยล้า บางครั้งต้องเจอปัญหาจนท้อแท้ แต่สำหรับ "ทิพสรวาล" เพียงแต่ลงมือทำในสิ่งที่รัก ต่อให้งานนั้นยากเพียงใด

สุดท้ายก็ผ่านไปได้ด้วยดี เพื่อให้คลื่น 88.5 ลูกทุ่งไทยแลนด์ คลื่นลูกทุ่งอารมณ์ดี 24 ชั่วโมงอยู่ในใจของผู้ฟัง
ตลอดไป...
