

ในบางครั้งก็อยากสร้างสรรค์งานโฆษณาที่ดี อยากนำเสนอความคิดที่ทำลายตัวเอง และอยากให้ความแปลกใหม่เกิดขึ้นในงาน จึงมองย้อนกลับไปในเรื่องที่ไม่เคยมีการสร้างสรรค์มาก่อน และคิดว่าหากเราสามารถสร้างสรรค์งานโฆษณาจากจุดๆนั้น อาจเป็นการนำเสนอแนวความคิดที่แปลกใหม่สู่สายตาผู้คนให้เห็นถึงมุมมองที่แตกต่างในงานโฆษณา

เมื่อเริ่มเข้าสู่ยุคเศรษฐกิจตกต่ำ กิจการบริษัทห้างร้านจำนวนไม่น้อยที่ต้องปิดตัวลงลง ตั้งแต่ระดับเล็กๆอย่างร้านขายของชำจนไปถึงระดับชาติอย่างบริษัทเงินทุนหลักทรัพย์ทั้งหลายที่ปิดกิจการตามกันไปด้วยภัยเศรษฐกิจ เหตุการณ์เหล่านั้นได้เป็นเหมือนชนวนทางความคิดให้ตั้งคำถามขึ้นว่า ยังมีกิจการใดที่จะมีกำไรมากขึ้นในขณะที่ธุรกิจโดยรวมอยู่ในภาวะขาดทุน กิจการที่กำลังจะกล่าวถึงนี้คือ “โรงรับจำนำ”

ทำไมโรงรับจำนำถึงสามารถมีกำไรที่สูงขึ้น ในขณะที่เศรษฐกิจแย่ลง? เพราะกิจการของโรงรับจำนำเป็นการให้กู้ยืมเงิน โดยอาศัยหลักประกันเป็นสังหาริมทรัพย์ เมื่อคนไม่มีรายได้แต่รายจ่ายกลับมีมากขึ้น โรงรับจำนำก็เป็นทางออกที่ดีอีกทางหนึ่ง เพื่อที่จะขาดทุกขฤๅษะหน้า และเมื่อไหร่ที่มีเงินมาไถ่ ก็จะได้ทรัพย์สินนั้นคืน ดังนั้นการบริการของโรงรับจำนำจึงเป็นระบบการกู้ยืมเงินที่เป็นพื้นฐานที่สุด และสามารถเข้าถึงคนหลายระดับ เป็นระบบกู้ยืมทางการเงินที่เกิดขึ้นเป็นชนิดแรก และยังสามารถดำเนินกิจการตลอดมา โรงรับจำนำแห่งแรกดำเนินการโดยชาวไทยเชื้อสายจีน ต่อมากิจการนี้เกิดกำไรอย่างมาก จนบางครั้งเกิดการฉ้อโกง เอารัดเอาเปรียบกับประชาชน เนื่องจากเวลานั้นยังไม่มีกฎหมายมาควบคุมอัตราดอกเบี้ย ผู้รับจำนำบางรายจึงกำหนดอัตราดอกเบี้ยสูงจนเกินไป ปัจจุบันมีกฎหมายควบคุมแล้วถึงอัตราดอกเบี้ยจำนำแล้ว จึงได้เกิดมาตรฐานเดียวกันขึ้นมาคือดอกเบี้ยห้ามเกินร้อยละ 2 ต่อเดือน แต่ยังมีโรงรับจำนำอีกประเภทที่ก่อตั้งขึ้นมาเพื่อช่วยเหลือประชาชนอย่างแท้จริง ดำเนินการโดยกรุงเทพมหานคร เรียกว่า “สถานธนาถบาล” ที่นี่ก็เป็นเหมือนโรงรับจำนำทั่วไป แต่กลับคิดดอกเบี้ยในอัตราที่ต่ำกว่า คือเงิน 100 บาทคิดดอกเบี้ยเพียง 0.95 บาทต่อเดือน เป็นอัตราที่ต่ำกว่าโรงรับจำนำเอกชนอยู่มาก โรงรับจำนำจัดเป็นงานสังคมสงเคราะห์ประเภทหนึ่ง เพื่อช่วยเหลือประชาชนผู้มียาได้น้อยที่ประสบความเดือดร้อนทางการเงิน ดังนั้นการคิดดอกเบี้ยที่ต่ำถือเป็นการช่วยเหลือ โดยไม่ได้มีเป้าหมายเพื่อการแสวงหาผลกำไรเกินควร ถึงแม้ว่ากรณีอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่า ก็ไม่ได้หมายความว่าสามารถดึงดูดประชาชนให้หันมาใช้บริการในสถานธนาถบาลเพิ่มขึ้น อัตราส่วนลูกค้าที่ใช้บริการโรงรับจำนำนิยมใช้บริการกับโรงรับจำนำของเอกชนมากกว่า ทั้งนี้อาจเป็นเพราะโรงรับจำนำ เอกชน มีการคิดราคาที่สูงกว่าเพื่อการผ่อนดอกเบี้ยที่มีจำนวนมากขึ้นตามจำนวนเงินต้น โดยวิธีดังกล่าวล้วนเป็นวิถีทางการธุรกิจเพื่อให้ได้ผลกำไรสูงที่สุดเท่านั้น

เมื่อทราบถึงปัญหาและที่มาของปัญหาแล้ว จึงมาถึงขั้นตอนของแนวทางการแก้ไขปัญหา โดยการสรุปผลที่ได้จากข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ทัศนคติของลูกค้า ปัญหาที่ สถานธนาถบาล กรุงเทพมหานคร ต้องการจะแก้ไขคือการเพิ่มจำนวนลูกค้าให้มากขึ้น ซึ่งเป็นปัญหาที่ถูกยกมาวิเคราะห์เพื่อแก้ไขด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์ เป็นหลักของบทความการศึกษาของศิลปนิพนธ์ชิ้นนี้ ที่จะนำเสนอทางออกที่ได้ผลจริงด้วยการโฆษณาประชาสัมพันธ์