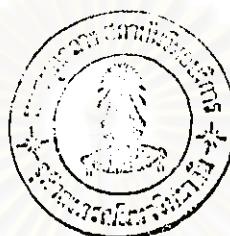


กลยุทธ์การสร้างบุคลิกของตราสินค้า เชมพูเพื่อความสวยงาม



นางสาวสุมนต์พิพิธ ตันอธิคม

สถาบันวิทยบริการ

วิทยานิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตรปริญญาในสาขาศาสตรมหาบัณฑิต

สาขาวิชาการโฆษณา ภาควิชาการประชาสัมพันธ์

คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ปีการศึกษา 2542

ISBN 974-334-286-9

ลิขสิทธิ์ของจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

๒๑๙.๔. ๒๕๔๔

I19268164

BRAND PERSONALITY STRATEGY OF BEAUTY SHAMPOO

Miss Sumontip Tan-atikom

สถาบันวิทยบริการ

A Thesis Submitted in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of Master of Arts in Advertising

Department of Public Relations

Faculty of Communication Arts

Chulalongkorn University

Academic Year 1999

ISBN 974-334-286-9

หัวข้อวิทยานิพนธ์	กลยุทธ์การสร้างบุคลิกของトラลินค้าแม่ปูเพื่อความสวยงาม
โดย	นางสาวสุมนต์กิจพย์ ตันอธิกม
ภาควิชา	การประปาสามัคพันธ์
อาจารย์ที่ปรึกษา	รองศาสตราจารย์ รุ่งนภา พิตรปรีชา

คณบดีเทคโนโลยี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย อนุมัติให้บังคับใช้ในปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๔

 .. คณบดีคณบดีนิเทศศาสตร์
(รองศาสตราจารย์ จุ่มพล วงศ์คำดี)

คณะกรรมการสอบบวทบานิพนธ์

 ประชานกรรมการ
(นายสารวิจารย์ ดร. บุล ย์นุรงค์กิจ)

..... อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์ ดร. สรวุฒิ อนันตพาติ
กิตติมศักดิ์ นิตย์ศรีสุข การมีการ

สมนต์พิพัฒน์ ตันอธิคม : กลยุทธ์การสร้างบุคลิกของตราสินค้า เช่น หมูเพื่อความสวยงาม (Brand Personality Strategy of Beauty Shampoo) อ. ทีมรีกษา : รองศาสตราจารย์ รุ่งนภา พิตุราปรีชา, 230 หน้า. ISBN 974-334-286-9

การศึกษาวิจัยครั้งนี้วัดถูกประสิทธิ์เพื่อศึกษาถึงกลยุทธ์การสร้างบุคลิกของトラสินค้าชุมชนเพื่อความสวยงาม แล้วเพื่อศึกษาถึงบุคลิกของトラสินค้าชุมชนเพื่อความสวยงามที่ถูกกำหนดโดยอกมาในเชิงงานโดยเฉพาะ การศึกษาวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์แบบเจาะลึก นักโภชนาในฐานะผู้สร้างบุคลิกของトラสินค้าชุมชนเพื่อความสวยงาม 5 トラสินค้า ได้แก่ ชั้นชีล แพนกีน ออร์แกนิกส์ ลักษ์ ชูปอร์ชิค และลาร์ฟ ส จำนวนทั้งหมด 13 คน ปะจอยบันการศึกษาไว้เครื่องหมายเดียว ของภายนอกใช้ชื่อคนเข้าถูกใจเป็นเครื่องมือในการสร้างบุคลิกของトラสินค้าชุมชนเพื่อความสวยงามที่ออกแบบในช่วง 1 ปี คือ ตั้งแต่เดือนมกราคม - ธันวาคม พ.ศ. 2542 จำนวนทั้งหมด 35 เรื่อง

ผลจากการวิจัยพบว่าการดำเนินกลยุทธ์การสร้างบุคลิกของตราสินค้า เช่นพูดเพื่อความสวยงามส่วนใหญ่เริ่มต้นจากหัวข้อที่นักออกแบบการวิจัยเพื่อเชื่อมโยงบุคลิกของตราสินค้า ไปสู่ขั้นตอนการกำหนดบุคลิกของตราสินค้า และสิ้นสุดที่หัวข้อที่นักออกแบบการนำเสนอเนื้อหาบุคลิกของตราสินค้า โดยในขั้นตอนการวิจัยเพื่อเชื่อมโยงบุคลิกของตราสินค้านั้น ตราสินค้า เช่นพูดเพื่อความสวยงามที่ดำเนินขั้นตอนนี้ส่วนใหญ่ใช้วิธี การวิจัยเชิงคุณภาพ 2 แนวทางร่วมกัน คือ การใช้ตัวชี้วัดเพื่อประเมินประสิทธิภาพและกระบวนการนี้เป็นการให้ผู้บริโภคเพื่อประเมิน ตราสินค้าเข้ากับผู้คน สำหรับในขั้นตอนการกำหนดบุคลิกของตราสินค้านั้น ตราสินค้า เช่นพูดเพื่อความสวยงามที่ดำเนินขั้นตอนนี้ส่วนใหญ่มีการนำเอาบุคลิกของตราสินค้าที่ได้จากการเชื่อมโยงในขั้นตอนแรกไปเปรียบเทียบกับกับการประเมินบุคลิกของผู้บริโภคกลุ่ม เป้าหมายทั้งบุคลิกที่แท้จริงและบุคลิกที่อย่างเป็น และครึ่งหนึ่งของตราสินค้า เช่นพูดเพื่อความสวยงาม มีการทบทวนและแก้ไขในมุมมองสังคม สำหรับในขั้นตอนการนำเสนอเนื้อหาบุคลิกของตราสินค้านั้น พนักงานตราสินค้าส่วนใหญ่ได้ใช้ส่วนประกอบบางๆ ของโฆษณาที่สำคัญ เช่น สถาปัตยกรรม บุคลิกของตราสินค้าในภาพโฆษณา ให้แก่ Endorser, User Imagery, Executional Elements และ Symbols ยกเว้นไม่ได้ใช้ Consistency

ผลจากการวิเคราะห์บุคลิกของตราสินค้าแฟร์เมปูเพื่อความสวยงามที่ถูกถ่ายทอด
ออกมาในภาพนักรถโฆษณา พบร่วมกับตราสินค้าเพื่อความสวยงามส่วนหนึ่งสามารถนำเสนอบุคลิกของตรา
สินค้าตรงตามที่กำหนดไว้ อีกส่วนหนึ่งสามารถนำเสนอบุคลิกของตราสินค้าตรงตามที่กำหนดไว้ไม่ครบถ้วน
และนำเสนอบุคลิกของตราสินค้าที่ไม่ได้กำหนดไว้เพิ่มเข้ามา และเมมเปรียห์นั้นตราสินค้าท่านั้นที่ไม่สามารถ
นำเสนอบุคลิกของตราสินค้าตามที่กำหนดไว้

ภาควิชา การประปาสัมพันธ์
สาขาวิชา การโรงแรม
ปีการศึกษา 2542

ຄາຍເມືອງຫຼອນນິຕີຕະຫຼາມກົມພາ ເຊັ່ນວິທະຍາ
ຄາຍເມືອງຫຼອກຈາກຍົກເລີກ ເຖິງ ປຶກປົງ
ຄາຍເມືອງຫຼອກຈາກຍົກເລີກກ່ຽວກັບ

418 53275 28 : MAJOR ADVERTISING
KEY WORD : BRAND PERSONALITY
SUMONTIP TAN-ATIKOM : BRAND
PERSONALITY STRATEGY OF BEAUTY
SHAMPOO. THESIS ADVISOR : ASSOC. PROF.
RUNGNAPAR PITPREECHA. 230 PP. ISBN
974-334-286-9

The purposes of this research are to study about brand personality strategy of beauty shampoo and to study about brand personality of beauty shampoo projected on the advertisement. The research methodology was the qualitative research by interviewing 13 advertising professionals involving brand personality strategy of 5 beauty shampoos i.e. Sunsilk, Pantene, Organics, Lux Super Rich and Lavenus comprising of analyzing the content of 35 TVCs., as tool in building brand personality of beauty shampoo, airing in 1 year from January to December 1999.

The result shows that the implementing a brand personality strategy of most beauty shampoos processes from researching brand personality association, targeting a brand personality and executing brand personality. In the first step, most processing this use 2 methods of the qualitative research together; namely, free association including asking consumers to relate brands to people. In the second step, most processing this compare brand personality association obtained through the first step to the target consumer 's ratings of their own personality, both actual and aspired-to. Half researches about the social trend. In the last step, all use the key advertising elements supporting brand personality in TVCs i.e. endorser, user imagery, executional elements and symbols except consistency.

The findings of the content analysis are that some executes the brand personality specified, other executes the brand personality incomplete and unspecified instead and only one executes the brand personality unspecified.

ภาควิชา.....ภาควิชานักศึกษา.....
สาขาวิชา.....ภาควิชานักศึกษา.....
ปีการศึกษา.....2542.....

ลายมือชื่อนักศึกษา.....(ลงชื่อ).....
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....(ลงชื่อ).....
ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....(ลงชื่อ).....

กิตติกรรมประกาศ

กราบขอบพระคุณคุณแม่นิพิพ ตันอธิคม ผู้ชื่นชอบความรักให้แก่ผู้วิจัยอย่างไม่เคยขาดจากพร่องมาตลอดชีวิต กราบขอบพระคุณที่แรมเม่ นางสุมิตรา อุชิน ที่ได้สุปการผู้วิจัยในการศึกษาเรื่องปริญญาตรีตลอด 4 ปีเต็ม ผู้ชื่นชมลักษณะที่ทำให้ผู้วิจัย มีโอกาสที่ดีที่จะดำรงชีวิตอยู่ได้ในสังคม ขอบพระคุณที่ใหญ่ นางสุนมา นิตยะภูต ที่เคยห่วงใย ขอบคุณตัวอย่างการต่อสู้เพื่อที่จะมีชีวิตอยู่รอดของน้องในเมือง นางสาวสุก้าพร ตันอธิคม ที่ประสบอุบัติเหตุทางรถยนต์ รวมทั้งขอบคุณเหล่าน่าที่น่ารักทุกคน

กราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ รุ่งมา พิตรปรีชา อาจารย์ที่ปรึกษา ผู้ชื่นสนับสนุนให้ผู้วิจัยทำวิทยานิพนธ์ ผู้ชื่นเสียสละเวลาให้คำแนะนำในการทำวิทยานิพนธ์ และยังเป็นผู้ชื่นให้คำปรึกษาในเรื่องชีวิตส่วนตัว กราบขอบพระคุณรองศาสตราจารย์ ดร. ยุบล เมืองจังคกิจ ประธานสอบวิทยานิพนธ์ และอาจารย์ ดร. สารุช อนันดาดี กรรมการสอบวิทยานิพนธ์ ผู้ชื่นร่วมกันช่วยให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์อย่างดีอีก

ขอขอบคุณนักโฆษณาทุกท่านที่ได้เสียสละเวลาในการให้สัมภาษณ์อย่างมีคุณค่ามากถ้า ขอขอบคุณการอนุเคราะห์ไฟต์บอร์ดของภาพยกทรัพย์โฆษณาทั้งหมดจากคุณพงุ ยินสุชา เลขานุ ครีเอทีฟ เจดับเบลิวที คุณแป๊ะ เลขานุ ฝ่ายบริหารงานคุกค้าเกรย์ คุณสรวงสุดา มนัสบุญเพิ่มพูน Assoc. CD เด่นท์สุ นอกจากนี้ ต้องขอขอบคุณเด็นกาน ยกมาพันธุ์ Art Director เจดับเบลิวที คุณโซเชนา เดลิมรัตน์โจน์ Copywriter เจดับเบลิวที คุณเดียว Account Director เกรย์ ผู้ชื่นทำให้ได้สัมภาษณ์นักโฆษณาที่รับผิดชอบแคมเปญ แผนทีม รวมทั้งคุณสรวงสุดาอีกด้วยที่ทำให้ได้สัมภาษณ์นักโฆษณาที่รับผิดชอบแคมเปญไว้แล้ว

อีกทั้งขอขอบคุณผู้บริหารระดับสูงของบริษัท นิวส์คลิก จำกัด ที่ได้ให้เวลาในการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้แก่ผู้วิจัยอย่างเต็มที่ และขอบคุณพี่ๆ เพื่อนๆ น้องๆ ที่นิวส์คลิก ทุกคนที่ห่วงใยโดยถูกต้องความถูกต้องความล้ำเรื่องของการศึกษาในครั้งนี้

ท้ายที่สุดนี้ขอขอบคุณที่แพท นายพัฒนา เพิ่มบุญ ผู้ชื่นเป็นแรงผลักดันให้ผู้วิจัยฝึกพัฒนาความยกระดับภาษาของการทำวิทยานิพนธ์ฉบับนี้ลงได้อย่างล้ำเรื่องลุกคั่งด้วยดี...

สุวนันท์กิจย์ ตันอธิคม

สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย.....	๑
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ.....	๒
กิตติกรรมประกาศ.....	๓
สารบัญ.....	๔
สารบัญภาพ.....	๕
บทที่ ๑ บทนำ.....	๑
ที่มาและความสำคัญของปัจจุบัน.....	๑
วัตถุประสงค์ของการวิจัย.....	๑๐
ปัญหานำวิจัย.....	๑๐
ขอบเขตของการวิจัย.....	๑๑
นิยามศัพท์.....	๑๑
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	๑๒
บทที่ ๒ แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	๑๓
แนวคิดการกำหนดกลยุทธ์การสื่อสารการตลาดทั่วโลก.....	๑๓
แนวคิดที่ยกับบุคลิกของตราสินค้า.....	๑๕
ทฤษฎีลัญญาภัย.....	๒๗
งานวิจัยที่เกี่ยวข้อง.....	๓๔
บทที่ ๓ ประเมินวิธีวิจัย.....	๓๖
รูปแบบการวิจัย.....	๓๖
แหล่งข้อมูล.....	๓๖
เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล.....	๔๐
การทดสอบความน่าเชื่อถือของเครื่องมือ.....	๔๑
ขั้นตอนในการดำเนินการวิจัย.....	๔๑

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
การวิเคราะห์ข้อมูล.....	42
บทที่ 4 ผลการวิเคราะห์ข้อมูล.....	44
ส่วนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้นในการพัฒนากลยุทธ์การสร้างบุคลิกของคราสินค้า แนวพูดเพื่อความสวยงาม.....	45
ส่วนที่ 2 กลยุทธ์การสร้างตราสินค้าแนวพูดเพื่อความสวยงาม.....	51
ส่วนที่ 3 การวิเคราะห์บุคลิกของคราสินค้านแนวพูดเพื่อความสวยงาม ที่ถูกตั้งใจออกแบบในภาพนวนิยาย.....	77
บทที่ 5 สรุปผล ภารกิจปลายผล และข้อเสนอแนะ.....	204
รายการอ้างอิง.....	220
ภาคผนวก.....	227
ประวัติผู้เขียน.....	230

**สถาบันวิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย**

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 4.1 ข้อมูลเบื้องต้นในการพัฒนากลยุทธ์การสร้างบุคลิกของตราสินค้าแชมพูเพื่อความสวยงาม.....	50
ตารางที่ 4.2 กลยุทธ์การสร้างบุคลิกของตราสินค้าแชมพูเพื่อความสวยงาม.....	52
ตารางที่ 4.3 ขั้นตอนของการทำวิจัยเพื่อเชื่อมโยงบุคลิกของตราสินค้าแชมพูเพื่อความสวยงาม.....	57
ตารางที่ 4.4 ขั้นตอนของการกำหนดบุคลิกของตราสินค้าแชมพูเพื่อความสวยงาม.....	61
ตารางที่ 4.5 ขั้นตอนของการนำเสนอบุคลิกของตราสินค้าแชมพูเพื่อความสวยงาม.....	76
ตารางที่ 4.6 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Blooming.....	81
ตารางที่ 4.7 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง The Creator-Fruitamin.....	84
ตารางที่ 4.8 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Pure.....	87
ตารางที่ 4.9 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง More.....	90
ตารางที่ 4.10 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Living Proof.....	94
ตารางที่ 4.11 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Promotion.....	97
ตารางที่ 4.12 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Season.....	100
ตารางที่ 4.13 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง World Hair Festival.....	104
ตารางที่ 4.14 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Instant Beauty.....	107
ตารางที่ 4.15 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Soft.....	111
ตารางที่ 4.16 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Close-Up.....	117
ตารางที่ 4.17 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Sun & Sachet.....	121
ตารางที่ 4.18 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Mystery.....	124
ตารางที่ 4.19 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Reveal.....	128
ตารางที่ 4.20 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง 7 Wonders.....	132
ตารางที่ 4.21 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Shampoo.....	136
ตารางที่ 4.22 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Fragrance.....	139
ตารางที่ 4.23 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen ตรีมีชนาเรื่อง Chung.....	142

สารบัญตาราง (ต่อ)

หน้า

ตารางที่	4.24 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Sister.....	145
ตารางที่	4.25 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Heavy Weight.....	149
ตารางที่	4.26 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Wet Hair.....	152
ตารางที่	4.27 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Life Source.....	155
ตารางที่	4.28 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Falling Hair....	158
ตารางที่	4.29 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Introductory.....	161
ตารางที่	4.30 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Karaoke.....	165
ตารางที่	4.31 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง ดาวໂອໄซ.....	168
ตารางที่	4.32 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง ดาวໂອໄซ- ประจำผล.....	171
ตารางที่	4.33 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Dawn II.....	176
ตารางที่	4.34 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Hug.....	181
ตารางที่	4.35 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Mind & Natural.....	184
ตารางที่	4.36 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง More.....	187
ตารางที่	4.37 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Attractive Look.....	191
ตารางที่	4.38 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Lavenus Change & Challenge.....	194
ตารางที่	4.39 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Congratulations.....	197
ตารางที่	4.40 ลำดับในการสร้างความหมายของภาพ yen เรื่อง Hair Consult...201	
ตารางที่	4.41 ความสัมพันธ์ระหว่างบุคลิกภาพของトラลินค์ที่ถูกกำหนดและบุคลิกของ トラลินค์ที่ถูกนำเสนอของแกรมพูเพื่อความสวยงาม.....203	

สารบัญแผนภาพ

	หน้า
แผนภาพที่ 1.1 ส่วนแบ่งของตลาดและพูจាแนวตามบริษัทผู้ผลิต.....	2
แผนภาพที่ 1.2 ส่วนแบ่งของตลาดและพูจាแนวตามเชิงมkt.....	3
แผนภาพที่ 1.3 ส่วนแบ่งของตลาดและพูจាแนวตามเชิงมkt เพื่อความสวยงาม.....	3
แผนภาพที่ 2.1 โครงสร้างของเอกลักษณ์.....	15
แผนภาพที่ 2.2 ความรู้เกี่ยวกับตราสินค้า.....	18
แผนภาพที่ 2.3 กลุ่มนิคติกของตราสินค้า.....	21
แผนภาพที่ 4.1 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง Blooming.....	81
แผนภาพที่ 4.2 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง The Creator - Fruitamin.....	84
แผนภาพที่ 4.3 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง Pure.....	87
แผนภาพที่ 4.4 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง More & More..	90
แผนภาพที่ 4.5 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง Living Proof..	94
แผนภาพที่ 4.6 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง Promotion.....	97
แผนภาพที่ 4.7 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง Season.....	100
แผนภาพที่ 4.8 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง World Hair Festival.....	104
แผนภาพที่ 4.9 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง Instant Beauty.....	107
แผนภาพที่ 4.10 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง Soft.....	111
แผนภาพที่ 4.11 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง Closee-Up....	117
แผนภาพที่ 4.12 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง Sun & Sachet.....	121
แผนภาพที่ 4.13 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง Mystery.....	124
แผนภาพที่ 4.14 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง Reveal.....	128
แผนภาพที่ 4.15 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง 7 Wonders..	132
แผนภาพที่ 4.16 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพ yen tröizena เรื่อง Shampoo....	136.

สารบัญแผนภาพ (ต่อ)

หน้า

แผนภาพที่	4.17 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Fragrance.....	139
แผนภาพที่	4.18 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Chung.....	142.
แผนภาพที่	4.19 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Sister.....	145
แผนภาพที่	4.20 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Heavy Weigh.....	149
แผนภาพที่	4.21 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Wet Hair.....	152
แผนภาพที่	4.22 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Life Source.....	155
แผนภาพที่	4.23 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Falling Hair.....	158
แผนภาพที่	4.24 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Introductory.....	161
แผนภาพที่	4.25 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Karaoke.....	165
แผนภาพที่	4.26 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง ควรโถให้.....	168
แผนภาพที่	4.27 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง ควรโถให้- ประจำคุณ.....	171
แผนภาพที่	4.28 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Dawn II.....	176
แผนภาพที่	4.29 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Hug.....	181
แผนภาพที่	4.30 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Mind & Natural.....	184
แผนภาพที่	4.31 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง More.....	187
แผนภาพที่	4.32 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Attractive Look.....	191
แผนภาพที่	4.33 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Lavenus Change & Challenge.....	194
แผนภาพที่	4.34 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Congratulation.....	197
แผนภาพที่	4.35 ความหมายทางสัญญาณวิทยาของภาพนตรีโฆษณาเรื่อง Hair Consult.....	201