

## ‘ซีทรู’ รัมนวันการตลาดสัญจร’5 ม.หาดใหญ่เชิญทั้งรัฐ/เอกชนทะเลาะลวงลูกค้า

6 พฤศจิกายนที่ผ่านมา มหาวิทยาลัยหาดใหญ่ ให้สัมภาษณ์สื่อมวลชนเกี่ยวกับการจัดงาน “วันนักการตลาดสัญจร ภาคใต้ ครั้งที่ 5 ประจำปี 2551” หรือ Southern Marketing Day 2008 ที่จะขึ้นในวันที่ 22 พฤศจิกายนนี้ ณ รร.บี.พี.แกรนด์ ทาวเวอร์ เวลา เวลา 08:00 - 17.00 น.

วันนักการตลาดสัญจร ภาคใต้ เป็นโครงการที่สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทยร่วมจัดกับมหาวิทยาลัยหาดใหญ่เป็นประจำต่อเนื่องทุกปี โดยปีนี้จัดเป็นครั้งที่ 5 แต่ละปีจะมีวิทยากรด้านการตลาดชื่อดังระดับประเทศ มาให้ความรู้แก่ชาวหาดใหญ่

**อาจารย์วิวัฒน์ จันทร์กิงทอง** รองหัวหน้าสาขาวิชาการตลาด มหาวิทยาลัยหาดใหญ่ เปิดเผยว่า วัตถุประสงค์ในการจัดงานก็เพื่อเพิ่มพูนความรู้ทักษะและกลยุทธ์ทางการตลาดที่ทันสมัยให้กับกลุ่มเป้าหมาย เพื่อนำไปใช้ในการประกอบธุรกิจหรืออาชีพของตนเอง เพื่อให้ผู้มีอาชีพที่เกี่ยวข้องกับการตลาด ได้มีโอกาสแสดงความคิดเห็นและแลกเปลี่ยนประสบการณ์ พร้อมทั้งแนะแนวทางสำหรับผู้ที่จะมุ่งประกอบอาชีพทางการตลาด. ด้วยการยกระดับมาตรฐานวิชาชีพทางการตลาดให้สูงขึ้น เพื่อส่งเสริมหลักการและการปฏิบัติของการตลาดในหมู่ผู้ประกอบการท้องถิ่นภาคใต้ให้ก้าวหน้าด้วยการปรับปรุงความสามารถต่างๆ ไป การศึกษาความรู้ทางวิชาการและสมรรถภาพของผู้ที่มีหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการตลาด เพื่อตอบสนองนโยบายของมหาวิทยาลัยหาดใหญ่ ในการให้บริการวิชาการแก่สังคม เพื่อพัฒนาสังคมให้มีความก้าวหน้า

ซึ่งงานวันนักการตลาดฯ ครั้งนี้มีวิทยากรมาให้ความรู้ทั้งหมด 4 ท่าน ได้แก่ **คุณมานิต รัตนสุวรรณ** ที่ปรึกษาภาคใต้ สภาสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย ประธานกรรมการ บริษัท มงคลเศรษฐกิจ เอสเตท จำกัด **ดร.ลักขณา ลีละยุทธโยธิน** ประธานกรรมการบริหาร ภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท เซเรบอส (ประเทศไทย) จำกัด **คุณชนิด สุวรรณพรินทร์** ผู้จัดการทั่วไป สายงานการตลาด บริษัท กรีนสปอต จำกัด และ **คุณเกรียงไกร กาญจนะโภคิน** ประธานเจ้าหน้าที่บริหารร่วมบริษัท อินเด็กซ์ อีเว้นท์ เอเจนท์ จำกัด (มหาชน) สำหรับ Theme ของงานคือ “ซีทรู” การ

ตลาดแบบทะเลาะลวง คือการทำการตลาดแบบเชิงรุก ที่ไม่ใช่แบบเชิงรับเหมือนการตลาดรูปแบบเก่า ซึ่งซีทรู เป็นการทำการตลาดที่ต้องรุกเข้าไปถึงจิตใจลูกค้า แสดงถึงความเข้มข้นของการตลาด เป็นการทำการตลาดที่จะทำให้ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จ เพราะจะสามารถครองใจลูกค้าได้อย่างยั่งยืน เป็นการสื่อสารการตลาดแบบครบวงจรที่ทำให้ลูกค้า รู้จัก จดจำ และประทับใจ

งานสัมมนาครั้งนี้แบ่งเป็น 5 หัวข้อคือ เกาะกระแสเศรษฐกิจ 2008, CRM: เคล็ดลับการครองใจลูกค้าอย่างยั่งยืน, IMC: สื่อสารการตลาดอย่างไรให้โดนใจลูกค้า, Below-the-Line-Marketing Strategy: กลยุทธ์การตลาดแบบถึงลูกถึงคน และเสวนาตอบปัญหาเรื่อง “กลยุทธ์การตลาดเพื่อทางรอดธุรกิจ”

อาจารย์วิวัฒน์ ยังกล่าวว่า การตลาดเป็นสิ่งที่สามารถปรับเปลี่ยนให้ตรงกับพฤติกรรมของผู้บริโภคได้ตลอดเวลา ซึ่งถ้าเรารู้จักใช้ความรู้การตลาดให้เป็น จะสามารถผ่านพ้นวิกฤตต่างๆ ไปได้โดยง่ายแบบพลิกฝ่ามือเลยทีเดียว เพียงแต่ขอให้เรารู้ให้จริง และนำไปใช้ให้เป็นและถูกต้องเท่านั้นเองความสำเร็จก็จะอยู่ไม่ไกล เพราะ “การตลาดไม่มีวันตาย สามารถแก้ไขวิกฤตที่ไม่ดี ให้ดีได้เสมอ” การเพิ่มพูนความรู้กลยุทธ์ทางธุรกิจการตลาดอยู่เสมอก็เป็นอีกสิ่งหนึ่งที่มีความสำคัญ เพราะการที่เราได้รับข้อมูลความรู้ใหม่ๆ อยู่เสมอ จะทำให้เราเป็นคนก้าวทันความเปลี่ยนแปลงที่เป็นอยู่ได้ตลอดเวลา ไม่ล้าสมัย สามารถตั้งรับกับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นได้ทันไม่ว่าในกรณีใดๆ และจะประสบความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ และการดำรงชีวิต

ทางมหาวิทยาลัยได้ประชาสัมพันธ์ทางสื่อทุกชนิด เช่น วิทยุ หนังสือพิมพ์ แผ่นพับ โฟวี่ง และป้ายโฆษณาโดยเชิญชวนให้เข้าร่วมสัมมนาทั้งภาครัฐและเอกชนทั้ง 14 จังหวัดภาคใต้ โดยที่ผ่านมาการจัดงาน “วันนักการตลาด” ทั้ง 4 ครั้ง ก็ได้รับการตอบรับที่ดีจากผู้ประกอบการและประชาชนทั่วไป เพราะสิ่งที่ได้รับจากงานสัมมนาในครั้งนี้สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับธุรกิจของผู้เข้าร่วมสัมมนาได้จริงๆ หรือแม้กระทั่งผู้ที่ไม่ได้ประกอบธุรกิจก็สามารถนำเคล็ดลับต่างๆ ที่ได้จากในงานไปประยุกต์ใช้ได้ในชีวิตประจำวัน ■