



# Immortal Marketing-ตลาดไม่มีวันตาย ร่วมค้นหา 'องค์ความรู้' วันนักการตลาด 50

สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย ร่วมกับ มหาวิทยาลัยมหิดล จัดการ "วันนักการตลาดสัญจร...ภาคใต้" ครั้งที่ 4 ประจำปี 2550 เสริมสร้างความรักลือฤทธิ์ การตลาดสมัยใหม่แก่ผู้ประกอบการ ชูสติแดน "ธุรกิจพบความ มีคน การตลาดเป็นแสงสว่างส่องทาง วันนักการตลาดสัญจร...ภาคใต้ทางรอดของธุรกิจ"

กิจกรรมดังกล่าวจัดขึ้นในวันที่ 18 สิงหาคม 2550 ณ ห้องสมิหลา 1 โรงแรมพีที สมิหลา บีช รีสอร์ท นางสิริกาญจน์ พิมพ์ศิไพศาล หัวหน้าสาขา วิชาการตลาด คณะบริหาร ธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล กล่าว ว่า สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย ให้ การสนับสนุนงบประมาณในการจัดโครงการเกี่ยวกับการตลาด มาตั้งแต่ปี พ.ศ.2546 อย่างต่อเนื่อง สำหรับโครงการ นักการตลาดสัญจรนี้ จัดขึ้นเป็นครั้งที่ 4 เพื่อให้ความรู้ด้าน การตลาดแก่ชุมชน



ปรกรณ ลิมโยธิน



สิริกาญจน์ พิมพ์ศิไพศาล



วิรัตน์ จันทรงทอง

"ที่กรุงเทพฯมีการจัดกิจกรรมลักษณะนี้บ่อยมาก แต่มีค่าใช้จ่ายสูงมากเช่นกัน การที่เรายจัดครั้งนี้ให้ความรู้ที่ภาคใต้ ปีละ 1 ครั้งถือเป็นโอกาสดีสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการแสวงหาความรู้ด้านกลยุทธ์ทางการตลาดในครัวเรือน"

นายวิรัตน์ จันทรงทอง รองหัวหน้าสาขาวิชาการตลาดกล่าวว่า ภูมิปัญญาเชิงการตลาดคือการตลาดเพื่อทางธุรกิจ ซึ่งมาเรื่อยๆจนปีเมื่อปี 2548 จะเป็นเรื่อง "ขับเคลื่อนธุรกิจ สู่วิกฤติ 2005" เพื่อช่วยเหลือกิจการตลาดของภาคใต้ให้สามารถ ดำรงอยู่ได้ แต่ตอนนี้เป็นภาพเศรษฐกิจร้ายแรง ยิ่งกว่าตอนนั้นมาก ถือเป็นวิกฤติสุดๆ จึงเลือกการพูดคุยในหัวข้อ ซึ่งตรงกับสถานการณ์ในปัจจุบัน โดยใช้กลยุทธ์ Immortal Marketing เป็นการตลาดที่มีวันตาย เพราะปัจจุบันภาวะเศรษฐกิจเผชิญปัญหาหนัก

"วิทยากรที่เราเชิญมานั้น เป็นผู้ที่มีความรู้และประสบการณ์ด้านการตลาดมากมาย อาทิ คุณสมบุญ ประสิทธิ์รัฐตระกูล ประธานอำนวยการ บริษัท ดีแอสแอนด์ จำกัด หรือ คุณฤทธิ์ วีระโกเมน กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอ็มเค เวิลด์วอร์ช จำกัด

ซึ่งรู้จัก กันดีว่า มีกลยุทธ์ทางการตลาดที่ดีมาก" นายวิรัตน์ กล่าว

ส่วนผู้เข้าร่วมสัมมนานั้น จะเน้นหลากหลายกลุ่มด้วยกัน อาทิ นักธุรกิจ ผู้ประกอบการ นักศึกษา อาจารย์ หรือผู้ที่เกี่ยวข้อง ในโครงการธุรกิจ วันจำนวน 400 คน โดยชำระค่าเข้าร่วมโครงการเพียง 400 บาทเท่านั้น ทั้งนี้ ผู้ประกอบการที่สนใจเข้าร่วมสัมมนาสามารถสมัครได้ฟรีๆ ประจาสัมมนาที่มหาวิทยาลัยมหิดล

"เราจัดกิจกรรมครั้งนี้ไม่ได้หวังผลกำไรใดๆ แต่เรามีความตั้งใจในการช่วยเหลือผู้ประกอบการและนักธุรกิจในชุมชนมากกว่า" นายวิรัตน์ กล่าวและว่า

การจัดโครงการครั้งนี้ คาดหวังว่าจะช่วยเสริมสร้าง ความรู้ด้านการตลาดแก่ผู้ประกอบการนำความรู้ไปปรับประยุกต์ใช้กับธุรกิจของตนให้รอดพ้นวิกฤติไปได้ เพราะขณะนี้ภาคใต้ไม่มีธุรกิจที่ระลอกตัวออกมาที่ปิดกิจการก็มีมากเข้ามาก การจัดครั้งนี้เป็นการนำกลยุทธ์ใหม่เข้ามา นายวิรัตน์ กล่าวอีกว่า ภาคใต้มีจุดอ่อน

ทางการ ตลาดที่พบคือ ภาคใต้เป็นเมืองเศรษฐกิจ แต่องค์ความรู้ หรือแนวทางการตลาดใหม่ๆ นั้นไม่สามารถเข้าถึงหรือ เข้าถึง ช้ากว่าภาคอื่นๆ การจัดงานครั้งนี้ ทำให้รู้ข้อมูลใหม่นำมากำหนดกลยุทธ์ เพราะการตลาดเดิมๆ ไม่สามารถตอบสนอง ความต้องการของผู้บริโภคได้อีกแล้ว เดิมมีขายคอนมี้ต้องเดิน เข้าหาผู้ซื้อเป็นการตลาดเชิงรุก

ทั้งนี้ โครงการที่สมาคมการตลาด ให้การสนับสนุนมี 3 โครงการ อาทิ โครงการ Train the Trainer ซึ่งจัดเป็นครั้งที่ 2 เน้นกลุ่มอาจารย์ผู้สอนในสวนธุรกิจและการตลาดระดับ อาชีวศึกษาทั่วภาคใต้สถาบันการศึกษาละ 3 คน จัดอบรมในวันที่ 17 ส.ค.นี้ โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

นอกจากนี้ มีโครงการ G-MAT หรือ โครงการนักการตลาดรุ่นเยาว์ เป็นความร่วมมือระหว่าง

สมาคมการตลาดฯและมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ วิทยาเขตหาดใหญ่ เน้นกลุ่มนักศึกษาจำนวน 500 คน อีกด้วย

ด้าน นายปรกรณ ลิมโยธิน รองคณบดีคณะบริหาร ธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล กล่าวว่า พันธกิจด้านวิชาการ ของมหาวิทยาลัย เป็นบทบาทของสถาบันอุดมศึกษาที่สังคม คาดหวัง องค์ความรู้ทางการตลาด ใน ปัจจุบันเป็นสิ่งจำเป็น มาจากการจัดโครงการนี้เป็นสิ่งที่มหาวิทยาลัยทำอย่างต่อเนื่องเพื่อเสริมความรู้แก่ชุมชนมากขึ้น

"สำหรับนักศึกษาเน้นความรู้ด้านตลาดถือว่ากว้างมาก และ พัฒนาไปเร็ว การแสวงหาความรู้ในท้องถิ่นเพียงอย่างเดียว ไม่เพียงพอ การรับฟังความรู้และประสบการณ์จากวิทยากร ทำให้นักศึกษาไม่มึนมองใหม่ๆ แต่ยกต่อเหตุสุดได้มากขึ้น" นายปรกรณ กล่าว ■