

**มติไทย**  
หนังสือพิมพ์ไทยเพื่อคนไทย  
www.maitthai.co.cc  
e-mail : newmatthai@yahoo.co.th

ปีที่ 15 ฉบับที่ 287 วันที่ 1-15 ธันวาคม 2551 ราคา 15 บาท

## สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย จับมือกับ ม.หาดใหญ่ จัดวันนักการตลาดสัญจร...ภาคใต้ ครั้งที่ 5

สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย ร่วมกับ มหาวิทยาลัยหาดใหญ่ จัดกิจกรรมวันนักการตลาดสัญจร ครั้งที่ 5 ภายใต้หัวข้อ “การตลาดแบบทะลุทะลวง” ที่โรงแรมบีพี แกรนด์ทาวเวอร์หาดใหญ่ ที่ผ่านมา

สำหรับกิจกรรมวันนักการตลาดสัญจร ซึ่งเป็นกิจกรรมต่อเนื่อง โดยเป็นการให้ความรู้ในเรื่องการตลาด ซึ่งนับวันยิ่งต้องมีการพัฒนาทั้งในด้านของตัวบริษัท หรือองค์กร สินค้า รวมไปถึงคุณภาพต่าง ๆ เพื่อเป็นการให้เข้าไปถึงหัวใจของกลุ่มลูกค้า ดังนั้นผู้บริหารทุกคนก็ควรมีการเสริมทักษะยุทธวิธีต่าง ๆ เพื่อให้ทันเกมทางการตลาดในปัจจุบัน ซึ่งการตัดสินใจทางการเป็นต้นบ้างที่ไว้ว่าธุรกิจของคุณ “อยู่รอด” หรือ “ปิดตัวลง”

วันนักการตลาดสัญจร ครั้งที่ 5 ได้รับความเกียรติจาก รศ.ดร.วัน เดชพิชัย อธิการบดีมหาวิทยาลัยหาดใหญ่ ได้กล่าวต้อนรับ และคุณมานิตรัตน์สุวรรณ ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์ สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย ประธานกรรมการบริษัท มงคลเสริมฐี เอทเทค จำกัด ให้เกียรติเป็นประธานเปิดงาน และร่วมเสวนาให้ความรู้ในครั้งนี้ด้วย นอกจากนี้ยังมีกลุ่มนักธุรกิจ เจ้าของกิจการ พนักงานการตลาด และบุคลากรทั่วไปให้ความสนใจจำนวนมาก

ธุรกิจในปัจจุบัน ฉายังใช้กลยุทธ์ทางการตลาดแบบเดิมๆ รับรองว่าธุรกิจของคุณอาจจะไปไม่ถึงฝั่งฝันแน่ ดังนั้นจึงจำเป็นต้องแสวงหายุทธวิธี กลยุทธ์ใหม่ ๆ เพื่อสร้างข้อได้เปรียบและความแปลกใหม่กับตลาด

การเสวนาในครั้งนี้คุณมานิตรัตน์สุวรรณ ที่ปรึกษากิตติมศักดิ์ สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย ประธานกรรมการบริษัท มงคลเสริมฐี เอทเทค จำกัด ได้ให้เกียรติร่วมเสวนาและให้ความรู้ในเรื่องภาวะกระแสเศรษฐกิจ 2008 , แนวโน้ม

เศรษฐกิจ , ทิศทางออกหรือทางตัน , การปรับตัวของผู้ประกอบการ ซึ่งปัจจุบันนี้มองว่าธุรกิจยุคโลกาภิวัตน์ มีการขยายตัวของธุรกิจค้าปลีกค้าส่งมากขึ้น หรือที่เรียกว่า “Modern Trade” เช่น Tesco Lotus , Express , Makro , 7-eleven , Family Mart , Watson ฯลฯ ซึ่งมีการขยายตัวอย่างรวดเร็วแน่นอนอาจอมส่งผลกระทบต่อร้านค้าหรือ SME ในเวลา

ดังนั้นการอยู่รอดของ SME จะต้องลดต้นทุน ลดค่าใช้จ่ายที่สิ้นเปลือง ตองรัดเข็มขัด รักษาสภาพคล่อง การเก็บเงินสดไว้หมัก รักษาความสัมพันธ์กับธนาคาร รู้จักพอ รู้จักสร้างเครือข่าย Networking การคิดธุรกิจใหม่ การใช้กลยุทธ์ Rething Re-engineerring , Innovation และตอนนี้องว่ากลยุทธ์ทางการตลาดที่เหมาะสมกับยุคนี้ คือ การใช้กลยุทธ์ CRM (Customer Relation Management) การรักษาฐานลูกค้าเก่า โกลด์ลูกค้าใหม่มากขึ้นกว่าเดิม ทบทวนธุรกิจของตน หาวิธีการใหม่ มุมมองใหม่ การนำ 8 P มาเปลี่ยนทัศนคติ ไม่ว่าจะเป็นกลยุทธ์สินค้า ราคา การจัดจำหน่าย การโฆษณาส่งเสริม สำนวจความคงการของลูกคา การนำเสนอสินค้า การมองให้ครบวงจรและการคิดถึงสังคมที่เกี่ยวข้อง แน่แน่นอนว่านักกลยุทธ์เหล่านี้ไปปรับใช้ธุรกิจของท่านก็จะสามารถอยู่ได้ตลอดรอดฝั่ง

นอกจากนี้ทาง ดร.ลักขณา ลิขะยุทธโยธิน ประธานกรรมการบริหารภาคพื้นเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ บริษัท เซเรบอส (ประเทศไทย) จำกัด ซึ่งเป็นหนึ่งในผู้ร่วมเสวนา โดยจะให้ความรู้ในเรื่อง

ของการเจาะลึก รุ้จริง จัดเจน...พฤติกรรมผู้บริโภค และ CRM : เคล็ดลับการครองใจลูกค้าอย่างยั่งยืนแน่นอนว่าพฤติกรรมของผู้บริโภคย่อมเปลี่ยนแปลงไปตามกาลเวลา บางครั้งผู้บริโภคใช้สินค้าตัวนี้อยู่ แต่มาวันหนึ่งผู้บริโภคได้เปลี่ยนพฤติกรรมไปใช้สินค้าชนิดเดียวกัน แต่คนละบริษัท ซึ่งเห็นได้ชัดว่าพฤติกรรมผู้บริโภคได้เปลี่ยนไปแล้ว อาจเกิดจากการได้รับหรือเห็นเป็นประจำ หรืออาจจะเกิดจากการต้องการสิ่งใหม่ ๆ เหล่านี้เป็นต้น



ด้านคุณชนิด สุวรรณพรินทร์ ผู้จัดการทั่วไป สายงานการตลาด บริษัท กรีนสปอต จำกัด ได้ให้ความรู้ในเรื่อง IMC : สื่อสารการตลาดอย่างไร ให้โดนใจลูกค้า ซึ่งเมื่ออดีตจะมีสินค้าเดียวสำหรับทุกคน แต่ในปัจจุบันนี้ไม่ใช่แล้ว จะมีสินค้าเฉพาะกลุ่มของลูกค้า เช่น เมื่อก่อนจะมีไวตามิลค่น้ำนมถั่วเหลืองเพียงชนิดเดียว แต่สามารถบริโภคได้เกือบทุกกลุ่ม แต่ในปัจจุบันนี้ได้มีการผลิตเฉพาะกลุ่ม เช่น ไวตามิลค วิ-ชอย , ไวตามิลค เอ , ไวตามิลคโลว์คาร์บ , ไวตามิลคยูโก



รศ.ดร.วัน เดชพิชัย อธิการบดีมหาวิทยาลัยหาดใหญ่

ดังนั้นการสื่อสารจึงเป็นส่วนหนึ่งในการทำการตลาด โดยการออกสื่อสารตามสื่อต่าง ๆ เช่น โทรทัศน์ วิทยุ สื่อสิ่งพิมพ์ ซึ่งแต่ละสื่อก็จะมีความแตกต่างกันไป เช่น สื่อทางโทรทัศน์ เป็นการสื่อสาร 360 องศา ซึ่งจะต้องมีความหรือภาพที่ทันสมัยและได้ใจความ ดังเช่น “อ้อย..เขมขุ่น อิมสบายท้อง”

นอกจากนี้ยังมีการสื่อสารการตลาดกับกลุ่มเป้าหมาย โดยการทำการส่งเสริมการขายให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย เช่น การนำฝาของไวตามิลคมาที่มี Caltex โดยฝาทอง 1 ฝา มีมูลค่า 1 บาท โดยเมื่อเติมน้ำมันที่ปั๊ม Caltex ฝาทอง 1 ฝา ลดค่าน้ำมันได้ 1 บาท . หลอดไวตามิลคยูเอชที ขนาด 250 มล. ทุกยูมิลค 1 บาท นำไปใช้ซื้อสินค้าที่ 7-eleven ทุกสาขาในคนไทยมีสุขภาพดี ซื้อสินค้าได้ในราคาที่ประหยัดขึ้น พร้อม...ในทุกกิจกรรมของชีวิตได้ง่ายขึ้น “พร้อม...ก็ทำได ไวตามิลค” โดยการจัดการกิจกรรมส่งเสริมการขายก็จะเป็นอีกกลยุทธ์หนึ่งที่สามารถทำให้ธุรกิจของคุณอยู่รอด.