

ทีเส็บเผยกลยุทธ์กระตุ้นตลาดประชุมอินเซนทิฟแดนมังกร เห็นลูกค้าไมซ์คุณภาพ เจาะเมืองเศรษฐกิจใหม่



22 มีนาคม 2560 เชียงไฮ้ สาธารณประชาชนจีน – สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ ทีเส็บ เปิดแผนตลาดและส่งเสริมการขายธุรกิจการประชุมและอินเซนทิฟสำหรับกลุ่มไมซ์ประเทศจีน ซึ่งเป็นตลาดอันดับ 1 ของกลยุทธ์เจาะกลุ่มเป้าหมายคุณภาพ เดินหน้ารุก 4 ตลาดใหม่ พ่วง 3 โปรโมชันส่งเสริมการขาย ตั้งเป้าหมายเติบโตร้อยละ 5

นางสาวนุช หอมรสสุคนธ์ ผู้อำนวยการฝ่ายการประชุมและการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล ทีเส็บ เปิดเผยว่า ตลาดจีนเป็นตลาดหลักที่ทีเส็บให้ความสำคัญอย่างมากเพราะเป็นตลาดอันดับ 1 ของนักท่องเที่ยวกลุ่มไมซ์ที่มายังประเทศไทย ในปี 2559 ประเทศไทยต้อนรับนักท่องเที่ยวกลุ่มไมซ์ 1,273,465 คน สร้างรายได้ 102,936 ล้านบาท ในจำนวนนี้คิดเป็นนักท่องเที่ยวกลุ่มไมซ์จีน จำนวน 127,390 คน สร้างรายได้ 10,252 ล้านบาท สำหรับตลาดไมซ์อื่นๆ ที่รองจากตลาดจีน ได้แก่อินเดีย สิงคโปร์ มาเลเซีย ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา ฮองกง เกาหลี อินโดนีเซีย และเวียดนาม

ในส่วนของธุรกิจไมซ์ในองค์กรรวมทั้ง ตลาดการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล หรือ อินเซนทิฟ มีสัดส่วนของจำนวนนักท่องเที่ยวไมซ์จากจีนมากที่สุด ดังนั้นในส่วนของกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาดและการขายเพื่อเจาะไมซ์จีนในปี 2560 ทีเส็บจึงดำเนินการผ่าน 3 กลยุทธ์หลัก

กลยุทธ์แรก เจาะกลุ่มเป้าหมายที่มีคุณภาพ และอุตสาหกรรมสำคัญ แบ่งเป็น 3 ลักษณะ ประเภทแรก กลุ่มเมกะไซส์ ที่มีจำนวนนักท่องเที่ยวกลุ่มไมซ์ 2,000 รายขึ้นไป เน้นกลุ่มธุรกิจขายตรง ประกัน เทคโนโลยีสารสนเทศ โทรคมนาคม ไอทียานยนต์ ประเภทที่ 2 กลุ่มการจัดประชุมองค์กร โดยมีลักษณะเป็นการประชุมบอร์ด ประชุมประจำปี ประชุมระดับภูมิภาค ในธุรกิจการธนาคารและการเงิน ยานยนต์ เทคโนโลยีสารสนเทศ โทรคมนาคม และเภสัชภัณฑ์ และประเภทที่ 3 กลุ่มท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัลในระดับพรีเมียม ซึ่งเป็นกลุ่มขนาดเล็กแต่มีอัตราการใช้จ่ายต่อหัวสูง ในธุรกิจขายตรง เทคโนโลยีสารสนเทศ โทรคมนาคม และยานยนต์

กลยุทธ์ที่สอง เจาะตลาดเมืองหลักและเมืองใหม่ในจีน โดยเมืองหลัก ได้แก่ ปักกิ่ง เชียงไฮ้ และกวางโจว ขณะที่เมืองใหม่มุ่งเจาะตลาดที่ เซินเจิ้น เนื่องจากเป็นเมืองที่ตั้งของธุรกิจขายตรง หางโจว เป็นหนึ่งในศูนย์กลางเศรษฐกิจที่สำคัญของมณฑลเจ้อเจียงถือเป็นเมืองที่ใหญ่และรวยที่สุด อีกทั้งยังเป็นฐานที่ตั้งของธุรกิจไอทีและธุรกิจทางการ

เงินที่สำคัญ ซิงเต่า เป็นเมืองที่ตั้งของธุรกิจขายตรง และธุรกิจซึ่งที่เสียบมีการวางแผนดำเนินงานในลักษณะ Sales Call โดยผู้แทนทางการตลาดของที่เสียบที่ประจำอยู่ในประเทศจีน

กลยุทธ์ที่สาม บูรณาการกิจกรรมการตลาดและส่งเสริมการขาย ส่งเสริมความร่วมมือในด้านต่างๆ ระหว่างคู่ค้าทางอุตสาหกรรมที่สำคัญ เพื่อช่วยเพิ่มโอกาสทางการตลาดและนำเสนอกิจกรรมที่หลากหลายสำหรับนักเดินทางกลุ่มไมซ์ผ่าน 3 กิจกรรมหลัก ได้แก่ การเข้าร่วมงานเทรดโชว์ IT&CM China 2017 งาน Thailand MICE Roadshows ที่ปักกิ่งและกวางโจวในเดือนมีนาคม และการจัดกิจกรรมการขายในตลาดใหม่อย่างชิวโจวและบริษัทรายใหญ่ของจีน

พร้อมกันนี้ ยังวางแผนกระตุ้นการตลาดผ่านโปรโมชั่นแคมเปญอย่างต่อเนื่อง ได้แก่ แคมเปญ Thailand BIG Thanks ซึ่งถือเป็นแคมเปญที่ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากตลาดจีน โดยสนับสนุนทางการเงินจำนวน 2 ล้านบาท ให้กับนักเดินทางกลุ่มไมซ์ในกลุ่มอินเซนทิฟ ที่มีผู้เข้าร่วมงานที่มีขนาดตั้งแต่ 2,000 คนขึ้นไป และพำนักในประเทศไทยอย่างน้อย 3 คืน แคมเปญ Meet Double Cities สนับสนุนการเดินทางที่มีจำนวนนักเดินทางกลุ่มไมซ์จากต่างประเทศอย่างน้อย 200 คน มีการพำนักในประเทศไทยอย่างน้อย 4 คืน และมีการเดินทางมากกว่า 1 จุดหมายปลายทาง โดยที่เสียบจะให้การสนับสนุนงบประมาณเป็นจำนวนเงินสูงสุด 100,000 บาท และ แคมเปญ Meet Sustainable Way สนับสนุนการเดินทางที่มีจำนวนนักเดินทางกลุ่มไมซ์จากต่างประเทศอย่างน้อย 200 คน มีการพำนักในประเทศไทยอย่างน้อย 3 คืน และมีการจัดกิจกรรม CSR ในกำหนดการจัดงาน หรือจัดงานในสถานที่ที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน Thailand MICE Venue Standard (TMVS) โดยที่เสียบจะให้การสนับสนุนงบประมาณเป็นจำนวนเงินสูงสุด 100,000 บาท

สำหรับงานไฮไลต์ไมซ์สำคัญที่จะเกิดขึ้นในกลุ่มธุรกิจการประชุมและการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัลจากประเทศจีนในปีงบประมาณ 2560 ได้แก่ การประชุมและอินเซนทิฟของกลุ่มบริษัทใหญ่ในประเทศจีน อาทิ Infinitus (China) Overseas Training, Shenzhen Qi Li Enron Management Consulting Co., Ltd., Anran Nanometer Industry Development Co., Ltd, EZ Go Luck Study Tour in Thailand, 3SBio Inc. Annual Meeting and Nature International BKK-PTY 6D5N Incentives

“ตามแผนการตลาด ที่เสียบได้เข้าร่วมออกแสดงบูธนิทรรศการประเทศไทยในงานเทรดโชว์ระดับภูมิภาค IT&CM China 2017 พร้อมนำผู้ประกอบการไมซ์ไทยจำนวน 13 ราย ทั้งในกลุ่มโรงแรม ศูนย์นิทรรศการและการประชุม และบริษัทบริหารจัดการการดำเนินงานภาคพื้นดิน เข้าร่วมนำเสนอสินค้าและบริการด้านไมซ์แก่ลูกค้าไมซ์ในภูมิภาคเอเชีย พร้อมกันนี้ยังมีกิจกรรมที่เปิดโอกาสให้กลุ่มผู้ซื้อได้สัมผัสกับกิจกรรมเพื่อประชาสัมพันธ์ศักยภาพ ความพร้อม และจุดขายของประเทศไทยผ่านกิจกรรมต่างๆ อาทิ การวาดระบายสีรูปแบบล้านนา การทำสลักคุณ การทำเครื่องเงินแบบล้านนา และการสัมผัสมุมมองประเทศไทยผ่านภาพวิดีโอเสมือนจริง 360 องศา ที่นำเสนอชีวิตคนเมืองของกรุงเทพมหานคร ความสวยงามของธรรมชาติทางภาคใต้ของภูเก็ตและเกาะสมุย ประวัติศาสตร์อันยาวนาน และวัฒนธรรมทางภาคเหนืออย่างเชียงใหม่ เชียงราย ซึ่งแต่ละสถานที่ที่จะแสดงสิ่งอำนวยความสะดวกของอุตสาหกรรมไมซ์ด้วย

#####

เกี่ยวกับทีเส็บ

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ ทีเส็บ เป็นหน่วยงานภาครัฐชั้นนำที่มีบทบาทในการพัฒนาและเชื่อมโยงความสำเร็จของการจัดงานเชิงธุรกิจ เริ่มดำเนินการตั้งตั้งแต่ปี พ.ศ.2547 ภายใต้กระบวนการที่ผู้ขับเคลื่อนความสำเร็จ (Growth Driver) มุ่งเน้นสู่การเป็นพันธมิตรทางธุรกิจที่จุดประกายความคิดสร้างสรรค์ สร้างแรงบันดาลใจสู่การจัดงานเชิงธุรกิจครอบคลุมทุกความต้องการที่แตกต่าง สู่ความสำเร็จที่เป็นหนึ่งเดียว นอกจากนี้ ทีเส็บยังมุ่งเน้นการพัฒนาประสานเครือข่ายความร่วมมือ เปิดศักราชใหม่ในการต่อยอดและสร้างโอกาสทางธุรกิจ เพื่อวางรากฐานการเติบโตในระยะยาว อันจะนำไปสู่ความสำเร็จที่ยั่งยืน ตั้งแต่ระดับประเทศ ระดับภูมิภาค และระดับโลก

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมกรุณาติดต่อ

ส่วนงานสื่อสารองค์กร สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

นางสาวอริสรา ธนุแสง ผู้จัดการอาวุโส โทรศัพท์ 02-694-6095 อีเมล arisara_t@tceb.or.th

นางสาวฐิติวัลยา ไทยมงคลรัตน์ ผู้จัดการ โทรศัพท์ 02-694-6103 อีเมล titiwanlaya_t@tceb.or.th

นางสาวขวัญชนก อุดทน ผู้ปฏิบัติการ โทรศัพท์ 02-694-6096 อีเมล kwanchanok_o@tceb.or.th

นางสาวปณิศา มุลาลินน์ ผู้ปฏิบัติการ โทรศัพท์ 02-694-6091 อีเมล paniyada_m@tceb.or.th