MICE MOVES

ดิจิทัลแม็กกาซีนสำหรับผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมไมซ์

สิงหาคม 2561

ดร.อรรชกา สีบุญเรือง

เปิดวิสัยทัศน์ ประธานกรรมการ ทีเส็บ คนใหม่

พร้อมขับเคลื่อน ธุรกิจไมซ์ไทยสู่ระดับสากล

www.businesseventsthailand.com

ธุรกิจไมซ์ (MICE หรือ Business Events) ประกอบด้วย การประชุม (Meetings) การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล (Incentives) การประชุมนานาชาติ (Conventions) และการแสดงสินค้านานาชาติ (Exhibitions) เป็นหนึ่งในสาขาธุรกิจที่ขยายตัวและก้าวหน้าอย่างไม่หยุดยั้ง โดยในสามไตรมาสของปีงบประมาณ (ตุลาคม 2560 – มิถุนายน 2561) มีนักเดินทางกลุ่มไมซ์มาเยือนประเทศไทยถึง 910,912 คน และสร้างรายได้ให้กับเศรษฐกิจถึง 68,898 ล้านบาท

ทีเส็บไม่หยุดยั้งที่จะจับมือกับภาครัฐและเอกชนเพื่อดำเนินงานอย่างเข้มข้นขึ้น มุ่งสร้างเสริมและสนับสนุนงานที่สอดคล้องกับยุทธศาสตร์สำคัญของประเทศได้แก่ กลุ่มอุตสาหกรรมตามนโยบายประเทศไทย 4.0 ผลักดันให้เกิดการจัดงานกระจายสู่ภูมิภาคในเมืองไมซ์ซิตี้และเมืองรองที่มีศักยภาพ ส่งเสริมและพัฒนาการใช้นวัตกรรมควบคู่กับข้อมูลอัจริยะตามเทรนด์ธุรกิจไมซ์โลก เป็นต้น

ในช่วงเวลาปลายปีนี้ ประเทศไทย ยังได้รับความไว้วางใจให้เป็นสถานที่จัดงาน ไมซ์ที่สำคัญอีกหลายงาน เช่น งาน Food and Hotel Thailand 2018 วันที่ 5 – 8 ก.ย. 2561 ที่ไบเทค บางนา งาน CEBIT ASEAN Thailand 2018 ซึ่งเป็นงานแสดงสินค้าใน อุตสาหกรรมเทคโนโลยีสารสนเทศและ ดิจิทัล วันที่ 18 – 20 ต.ค. ที่อิมแพค เมืองทอง ธานี และงาน Worlddidac Asia 2018 หรือ งานแสดงสื่อการสอนใหม่และการประชุม วิชาการนานาชาติ วันที่ 10–12 ต.ค. ที่ศูนย์การประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ งานต่าง ๆ เหล่านี้สะท้อนความสามารถทางการแข่งขันด้านไมซ์ของไทย ได้เป็นอย่างดี ซึ่งท่านจะสามารถติดตาม เพิ่มเติมได้ที่เว็บไซต์ขององค์กร และช่องทางสื่อสารประชาสัมพันธ์ต่าง ๆ

จิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา
ผู้อำนวยการ
สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุม
และนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ ทีเส็บ

MICE MOVES

คณะที่ปรึกษา

จิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา ผู้อำนวยการ สสปน.

นิชาภา ยศวีร์ รองผู้อำนวยการ สายงานธุรกิจ

บรรณาธิการอำนวยการ

จิดาภา จุลกศิลป์

เลขากองบรรณาธิการ | ประสานงานทั่วไป

จุฑาทิพย์ สุบรรณครุฑ

ศิลปกรรม

บริษัท มายด์ มีเดีย เซ็นเตอร์ จำกัด

ติดต่อกองบรรณาธิการ:

โทร: +66 (0)2694 6000

อีเมล: info@tceb.or.th

จัดทำโดย

สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน)

ชั้น 25 & 26 อาคารสยามพิวรรธน์ทาวเวอร์ เลขที่ 989 ถนนพระราม 1

เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330 โทร : +66 2 694 6000

แฟกซ์ : +66 2 658 1411

สามารถดาวน์โหลดนิตยสารดิจิตอล ได้ที่ www.businesseventsthailand.com

TCEB

MICE MOVES

สารบัญ
CONTENTS

COVER STORY 6

เปิดวิสัยทัศน์ประธานกรรมการ ทีเส็บ คนใหม่ พร้อมขับเคลื่อนธุรกิจไมซ์ไทย สู่ระดับสากล

MICE MOVES

8 ทีเส็บ สร้าง MICE ECOSYSTEM ให้อุตสาหกรรมธุรกิจการประชุมและการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล พร้อมจัดงาน TIME 2018

MICE MORE

ทีเส็บเปิดตัวแคมเปญสื่อสารการตลาด THAILAND MICE VENUE STANDARDS 11

อุตสาหกรรม "ไมซ์ไทย" เติบโตรับไทยแลนด์ยุค 4.0 - อีอีซี 13

MICE DESTINATION

15 ทีเส็บจัดงาน THAILAND DOMESTIC MICE MART 2018 เปิดเวทีสร้างโอกาสธุรกิจให้ผู้ประกอบการไมซ์ครบวงจร กระตุ้นการตลาด พัฒนาศักยภาพไมซ์สู่ภูมิภาค

MICE COMMUNITY

17 ทีเส็บเปิดมิติใหม่ไมซ์เพื่อชุมชน

MICE INTELLIGENT

20 "ทีเส็บ" ดึงบายเออร์บุกงาน TDMM เชียงใหม่ ชู "7 อัศจรรย์แห่งล้านนา" เพิ่มมูลค่าตลาดไมซ์

MICE CAMPAIGN

22 บางกอกแอร์เวย์สจับมือทีเส็บจัดทริปแนะนำเชียงใหม่ เจาะตลาดนักเดินทางธุรกิจกลุ่ม CLMV ผ่านแคมเปญ

MICE NEWS

24 NIA จับมือ TCEB พัฒนานวัตกรรมสร้างอุตสาหกรรมไมซ์ไทยสู่ยุค INNOVATION

MICE YOUR BOOK

26 ทีเส็บ เปิดตัวพ็อกเก็ตบุ๊ก "MICE ไม่ได้แปลว่าหนู" เล่าเรื่องไมซ์ผ่านมุมมองและประสบการณ์จริง

MICE TREND

28 VR MARKETING: BRANDING PLATFORM ใหม่ที่ไม่ควรมองข้าม

MICE EDUCATION

29 โครงการ MICE STUDENT CHAPTER และหลักสูตรการจัดงานอีเว้นท์ (EVENT 101)

เปิดวิสัยทัศน์ประธานกรรมการ ทีเส็บ คนใหม่ พร้อมขับเคลื่อนธุรกิจไมซ์ไทยสู่ระดับสากล

ดร.อรรชกา สีบุญเรือง
ประธานกรรมการ ทีเส็บ

ถือเป็นก้าวสำคัญอันน่าสนใจยิ่งของสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ ทีเส็บ สำหรับการดำรงตำแหน่งประธานกรรมการคนใหม่ **ดร.อรรชกา สีบุญเรือง** ผู้ที่มีประสบการณ์ด้านงานบริหารจัดการองค์กรต่างๆ มาแล้วมากมาย

ดร.อรรชกา เริ่มต้นให้สัมภาษณ์ว่า ปัจจุบันธุรกิจไมซ์มีผลกระทบในเชิงบวกต่อเศรษฐกิจไทย มีตัวเลขการเติบโตที่สูงขึ้นเรื่อยๆ ทีเส็บได้วางกลยุทธ์เพื่อต่อยอดรับการขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยภาพรวมของธุรกิจไมซ์ในประเทศไทยนั้นนับว่ามีผลกระทบที่ดีต่อเศรษฐกิจของประเทศ ในแต่ละปีมีจำนวนนักเดินทางกลุ่มไมซ์เข้าสู่ประเทศไทยมากกว่า 1 ล้านคน สร้างรายได้ให้กับประเทศกว่า 1 แสนล้านบาท และประเทศไทยมีรายได้จากธุรกิจไมซ์ทั้งในและต่างประเทศ ประมาณ 150,000 ล้านบาท สร้างอัตราจ้างแรงงานประมาณ 164,000 ตำแหน่ง และมูลค่าภาษีจากธุรกิจประมาณ 10,500 ล้านบาท

"ทีเส็บ เองมีแนวทางการดำเนินงานที่ชัดเจน ทั้งการกำหนดยุทธศาสตร์ไมซ์ตามแผนแม่บทระยะ 5 ปี (2560 – 2564) ประธานและคณะกรรมการ จึงทำหน้าที่ในการกำกับเชิงนโยบายและสนับสนุนให้การทำงานเป็นไปอย่างราบรื่นตรงตามเป้าหมาย โดยให้แนวทาง 5 ประเด็นสำคัญก็คือ ประเด็นแรก เน้นพัฒนางานและกิจกรรมใหม่ และทำงานเชิงคุณภาพมากขึ้น โดยการขับเคลื่อนจะต้องเน้นการทำงานเชิงรุกที่มีเป้าหมายเจาะจง มุ่งเน้นผลลัพธ์ในเชิงคุณภาพ และเร่งรัดให้มีการสร้างงานและกิจกรรมไมซ์มากขึ้น ซึ่งจะต้องศึกษาข้อมูล และดึงงานใหม่ๆ มาสู่ประเทศไทยมากขึ้น เพื่อสร้างแลนด์มาร์คให้ไทยเป็นศูนย์รวมแห่งการจัดประชุมและการแสดงสินค้าระดับนานาชาติ ประเด็นที่สอง การบูรณาการการทำงานร่วมกันระหว่าง

ทีเส็บ และผู้ประกอบการ ทีเส็บเป็นหน่วยงานที่มีความคล่องตัว มีบุคลากรที่มีความสามารถรอบด้าน จึงต้องเดินหน้าทำเรื่องๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อประเทศและผู้ประกอบการ โดยพร้อมที่จะดำเนินการสนับสนุนกับภาคเอกชนอย่างใกล้ชิดและต่อเนื่อง เพื่อให้อุตสาหกรรมไมซ์ได้ประโยชน์มากที่สุด

ประเด็นที่สาม การเพิ่มบทบาทในการสนับสนุนผู้ประกอบการให้มีความพร้อม และสร้างศักยภาพทางการแข่งขัน สนับสนุนและผลักดันให้มีการผลิตบุคลากรเพื่อรองรับอุตสาหกรรมไมซ์ในอนาคต ตลอดจนการฝึกอบรมพัฒนาผู้ประกอบการวิชาชีพไมซ์ในประเทศ เพื่อยกระดับมาตรฐานสู่ระดับสากล ประเด็นที่สี่ การใช้กิจกรรมไมซ์เป็นตัวผลักดันและสร้างโอกาสของอุตสาหกรรมเป้าหมายภายใต้นโยบายไทยแลนด์ 4.0 โดยเราต้องศึกษาข้อมูลงานไมซ์ในกลุ่มอุตสาหกรรมดังกล่าวของโลกว่ามีอะไรบ้าง งานอะไรมาแล้วบ้าง และงานใหม่ที่มีศักยภาพที่ยังไม่มามีอะไรบ้าง เพื่อไปดึงมาจัดในประเทศไทย ซึ่งจะช่วยสร้างโอกาสที่ดีให้ผู้ประกอบการไทยด้านการตลาดและการลงทุน อีกทั้งเกิดการแลกเปลี่ยนความรู้และถ่ายทอดเทคโนโลยีใหม่ๆ

ประเด็นสุดท้าย การเร่งพัฒนาและกระจายความเจริญและความรู้สู่ภูมิภาค โดยอาศัยการส่งเสริมเรื่องของเมืองไมซ์ซิตี้ ที่เน้นทั้งการพัฒนางานและกิจกรรมใหม่ รวมถึงเตรียมความพร้อมด้านสถานที่จัดงานตามจุดอื่นๆ ให้มีศักยภาพรองรับได้ต่อไป รวมถึงการสร้างเวทีให้ภาครัฐและภาคเอกชนร่วมกัน ผลักดันให้เกิดการแสดงสินค้าใหม่หรือยกระดับการแสดงสินค้าในภูมิภาคโดยอาศัยคณะทำงานขับเคลื่อนคณะทำงานร่วมภาครัฐ ภาคเอกชน เพื่อพัฒนาอุตสาหกรรมแสดงสินค้าไทย (EMTEX)"

ปิดท้ายนี้ ดร.อรรชกา ยังได้กล่าวถึงความคาดหวังและเป้าหมายในการขยับอันดับ ยกระดับธุรกิจไมซ์ไทยไว้อย่างน่าฟังว่า *"ปัจจุบัน สมาคมการประชุมนานาชาติระดับโลก หรือ ICCA ได้จัดให้ประเทศไทยมีจำนวนการจัดประชุมสูงสุดของอาเซียนถึง 163 งาน และเป็นอันดับที่ 6 ของภูมิภาคเอเชีย ซึ่งในปี 2564 มีเป้าหมายดำเนินงานร่วมกับทุกภาคส่วนผลักดันให้ไทยขยับขึ้นไปอยู่ในอันดับที่ 5 ของภูมิภาคเอเชียให้จงได้*

ด้านสมาคมการแสดงสินค้านานาชาติระดับโลก หรือ UFI ได้จัดอันดับให้ประเทศไทยเป็นอันดับ 1 ของภูมิภาคอาเซียน ในด้านพื้นที่ขายสุทธิของการจัดงานแสดงสินค้า และนับเป็นอันดับที่ 7 ของภูมิภาคเอเชีย โดยในปี 2564 เราพร้อมสนับสนุนเต็มที่เพื่อให้ไทยเราก้าวขึ้นสู่อันดับที่ 6 ของภูมิภาคเอเชีย"

ทีเส็บ สร้าง MICE ECOSYSTEM ให้อุตสาหกรรมธุรกิจการประชุมและการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล พร้อมจัดงาน TIME 2018

19 มิถุนายน 2561 กรุงเทพฯ: สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ ทีเส็บ สร้าง MICE ECO System ให้ธุรกิจไมซ์ ผ่าน platform งาน Thailand Incentive & Meeting Exchange 2018 (TIME 2018) สร้างการเจรจาธุรกิจระหว่างผู้ประกอบการไมซ์ในประเทศและต่างประเทศ โดยเจาะตลาดระยะไกล (Long Haul) จาก 3 ทวีป ยุโรป อเมริกาเหนือ และโอเชียเนีย

นางนิชาภา ยศวีร์ รองผู้อำนวยการสายงานธุรกิจ ทีเส็บ กล่าวว่า *"ธุรกิจการจัดประชุมและการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล (Meetings & Incentives) หรือ MI เป็นธุรกิจสำคัญที่สร้างรายได้ประมาณร้อยละ 50 ให้แก่อุตสาหกรรมไมซ์ของประเทศไทย โดยมีอัตราการเติบโตสูงสุดในครึ่งแรกของปีงบประมาณ กลุ่ม Meetings (M) มีจำนวนนักเดินทาง 150,849 คน เติบโต 11.81% และกลุ่ม Incentives (I) มีจำนวนนักเดินทางกลุ่มไมซ์ 176,005 คน เติบโตสูงสุดถึง 21.63% โดยการขับเคลื่อนตลาด MI ในปีนี้และปี 2562 เน้นการสร้างระบบ MICE Eco System หรือระบบนิเวศน์ให้แก่ธุรกิจไมซ์ สร้างความเกื้อหนุนและส่งเสริมในทุกปัจจัยและกลุ่มเป้าหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเพื่อบูรณาการงานอย่างสอดประสานและเอื้อประโยชน์ซึ่งกันและกันใน 3 แนวทาง ประกอบด้วย 1. ส่งเสริมไมซ์ โดยเฉพาะธุรกิจ MI ให้เกิดการจัดงานที่สนับสนุนอุตสาหกรรม 4.0 ทั้งด้านโทรคมนาคม ยานยนต์ สุขภาพและบริการ เพื่อขยายความแข็งแกร่งของอุตสาหกรรมหลักของประเทศผ่านการประชุม 2. ส่งเสริมการจัดประชุมในพื้นที่เมืองไมซ์ซิตี้และเมืองที่มีศักยภาพ อาทิ เขตเศรษฐกิจพิเศษ EEC, หัวหิน ประจวบคีรีขันธ์, เชียงราย, เกาะสมุย สุราษฎร์ธานี สนับสนุนการสร้างทรัพยากรในพื้นที่ให้พร้อมรองรับการจัดงาน สร้างงานและรายได้ให้ประชาชน พัฒนาระบบนิเวศน์ไมซ์ในภูมิภาค ตามนโยบายรัฐบาล 3. สร้างความแข็งแกร่งให้แก่ผู้ประกอบการไมซ์ไทย ให้พัฒนาศักยภาพของสินค้า บริการ รวมทั้งการตลาดและการขาย โดยทีเส็บทำหน้าที่เป็นผู้สร้างเวทีไมซ์ส่งเสริมผู้ประกอบการ อาทิ การสร้างเวทีให้ความรู้ เวทีเจรจาธุรกิจกับลูกค้าต่างประเทศ สร้าง Demand และ Supply ที่เกื้อหนุนกันของธุรกิจ"*

งาน TIME 2018 แบ่งออกเป็น 3 กิจกรรมได้แก่ 1. Knowledge Exchange ภายใต้คอนเซ็ปต์ Element of Thailand ในวันที่ 19 มิถุนายน โดยเวทีนี้จะให้ความรู้ เสริมสร้างศักยภาพการแข่งขันให้ผู้ประกอบการไทย สร้างความเข้าใจในตลาดระยะไกล (Long Haul) 3 ตลาดหลัก คือ ออสเตรเลีย รวมถึงโอเชียเนีย อเมริกา และยุโรป เรื่องอุตสาหกรรมไมซ์ในแต่ละภูมิภาค เทรนด์และความต้องการจัดกิจกรรมไมซ์ รวมถึงเรื่องการเมือง เศรษฐกิจ การท่องเที่ยว กฎระเบียบ องค์ประกอบแวดล้อม เจาะลึกข้อมูลเกี่ยวกับการตัดสินใจของกลุ่มลูกค้าองค์กรในการเลือกสถานที่การจัดงานประชุมและการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล

2. Business Exchange กิจกรรมการเจรจาธุรกิจ ในช่วงบ่ายวันที่ 19 มิถุนายน มีการปรับเปลี่ยนรูปแบบกิจกรรมเพื่อให้น่าสนใจยิ่งขึ้น โดยเรียกกิจกรรมนี้ว่า Social Club ให้เป็นการสร้างเครือข่ายธุรกิจ ที่เปิดโอกาสให้กลุ่มผู้ซื้อ (Buyer) จำนวน 30 ราย จากประเทศในกลุ่ม Long Haul ได้พบปะเจรจาธุรกิจกับผู้ขายซึ่งเป็นผู้ประกอบการไมซ์ไทย โดยสร้างประสบการณ์เจรจาธุรกิจรูปแบบใหม่ โดยแบ่งพื้นที่การจัด Social Club ออกเป็น 4 รูปแบบที่สะท้อนจุดขายของประเทศไทย ทั้งรูปแบบชายหาด (Beach) ซึ่งเป็นการจำลองบรรยากาศการจัดประชุมในพื้นที่ชายหาด รูปแบบธรรมชาติ (Nature) จัดงานแบบสัมผัสธรรมชาติอย่างยั่งยืน, รูปแบบวัฒนธรรม (Culture) ชูจุดขายโชว์เอกลักษณ์ประเพณี และรูปแบบเมือง (City) สะท้อนการจัดงานไมซ์ระดับมืออาชีพในเมืองใหญ่ เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเห็นความเป็นเอกลักษณ์ของแต่ละจุดหมายปลายทาง และเข้าใจลักษณะการจัดงานที่รองรับได้หลากหลายความต้องการในประเทศ

3. Experience Exchange ภายใต้แนวคิด Global Exchange for Change กิจกรรมการแลกเปลี่ยนประสบการณ์ (Familiarization Trip) ระหว่างวันที่ 20-23 มิถุนายน 2561 ให้แก่กลุ่มลูกค้า Long Haul ต่างประเทศกว่า 30 ราย ณ เกาะสมุย จ.สุราษฎร์ธานี เพื่อแสดงศักยภาพของเกาะสมุยในการรองรับกลุ่ม MI ขนาด 50-100 คน เน้นความหรูหรามีระดับ (Luxury) กิจกรรมนี้จะสร้างประสบการณ์ตรงให้กับผู้เข้าร่วมกิจกรรม เพื่อสร้างให้เกิดการเข้าถึงกลุ่มผู้ซื้ออย่างมีประสิทธิภาพ ขยายผลทางธุรกิจ รวมถึงสร้างโอกาสในการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายให้แก่ผู้ประกอบการไทยในพื้นที่ สามารถนำเสนอศักยภาพความพร้อม การแสดงสินค้าและบริการใหม่ ๆ ที่มีเอกลักษณ์ความโดดเด่น นอกเหนือจากนี้ยังมีกิจกรรมเพื่อสังคม (CSR) ควบคู่ไปกับกิจกรรมเสริมสร้างความสามัคคี (Team Building) ซึ่งหลังจากกิจกรรมครั้งนี้ ทีเส็บมั่นใจว่า เกาะสมุยจะถูกเลือกเป็นจุดหมายปลายทางเพิ่มมากขึ้นสำหรับกลุ่มพรีเมียมขนาดกลางและขนาดเล็ก ทั้งนี้คาดว่าจากการจัดกิจกรรม TIME 2018 จะสามารถสร้างรายได้ให้แก่เศรษฐกิจของประเทศ ประมาณ 170 ล้านบาท

นางนิชาภา กล่าวต่อไปว่า นอกจากกิจกรรม TIME 2018 ที่มุ่งเน้นกับกลุ่ม Long Haul เป็นหลักแล้ว ปีนี้ทีเส็บยังเตรียมโปรโมชั่นการตลาดสำหรับกลุ่ม MI ได้แก่ Campaign "Meet by Design" ซึ่งการสนับสนุนจะแบ่งตามวัตถุประสงค์ รูปแบบของกิจกรรม และขนาดของกลุ่มนักเดินทางที่เข้าร่วมงานที่จะเกิดขึ้น อาทิ Meet Now สนับสนุนกิจกรรมเพื่อสร้างความประทับใจและอำนวยความสะดวกให้กับงานที่มีผู้เข้าร่วมงานชาวต่างชาติจำนวน 50 คนขึ้นไป และมีระยะเวลาพำนักในประเทศไทยอย่างน้อย 3 คืน Meet SMART

สนับสนุนงบประมาณ สูงสุด 100,000 บาทต่องาน สำหรับนักเดินทางกลุ่ม MI ที่ดำเนินธุรกิจใน 5 อุตสาหกรรมหลักภายใต้นโยบาย Thailand 4.0 โดยต้องมีผู้เข้าร่วมงานชาวต่างชาติจำนวน 50 คนขึ้นไป และมีระยะเวลาการจัดประชุมอย่างน้อย 2 วัน ณ สถานที่จัดงานที่ได้รับมาตรฐานสถานที่จัดงานประเทศไทย (Thailand MICE Venue Standard) นอกจากนี้ กิจกรรมการตลาดและการขายที่กระตุ้นธุรกิจ MI ในตลาด Long Haul ในปี 2561 ประกอบด้วย การสร้างพาวิลเลียนและพาผู้ประกอบการไทยเข้าร่วมงานเทรดโชว์ IMEX Frankfurt 2018 เยอรมนี งาน IMEX America 2018 อเมริกา งาน IBTM World 2018 สเปน เพื่อสร้างโอกาสทางการขายและการตลาด ประกอบด้วย งานที่กรุงปารีส ประเทศฝรั่งเศส รวมถึงในเมืองซิดนีย์และเมลเบิร์น ประเทศออสเตรเลีย นอกจากนี้ยังมีการเดินสายจัดกิจกรรม Sales Mission ที่อเมริกาตอนกลางฝั่งตะวันตก (Midwest) เมืองแดลลัส เมืองมินนีแอโพลิส และนครชิคาโก

สำหรับงานไมซ์ที่เข้ามาจัดในประเทศไทยจากตลาดระยะไกล (Long Haul) โดยมาจัดงานประชุมองค์กรในปี 2561 มีตัวอย่างงานเด่นๆ เช่น จากออสเตรเลีย ซึ่งมาจากอุตสาหกรรมไอทีและการสื่อสาร ได้แก่ คณะจากบริษัท Beyond Trust จำนวน 100 คน และจาก Business Blueprint อีก 180 คนที่ภูเก็ต อีกงานเด่น คือ งาน Autodesk Otx APAC มีผู้เข้าร่วม 700 คนที่กรุงเทพฯ และกลุ่มจากบริษัท Vodaphone อีก 144 คน มาเข้าร่วมการเดินทางเพื่อเป็นรางวัลที่เกาะสมุย นอกจากนี้ ยังมีจากทวีปยุโรป ได้แก่ บริษัท Colt Technologies Services จำนวน 160 คนที่กรุงเทพฯ และกระบี่ ส่วนอีกกลุ่มสำคัญจากสหรัฐอเมริกา ได้แก่งาน IBM AP Cloud Fast Start มีผู้เข้าร่วม 1,100 คน มาจัดงานประชุมองค์กรที่กรุงเทพฯ

"ด้านภาพรวมอุตสาหกรรมไมซ์ในครึ่งปีงบประมาณ 2561 มีจำนวนนักเดินทางกลุ่มไมซ์เดินทางมาประเทศไทย รวม 547,623 คน สร้างรายได้คิดเป็น 42,854 ล้านบาท โดยกลุ่มประชุมและการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล (MI) มีอัตราการขยายตัวสูงสุดเมื่อเทียบกับธุรกิจไมซ์อื่นๆ ได้แก่ กลุ่มการประชุม (M) มีจำนวนนักเดินทาง 150,849 คน เติบโตขึ้นร้อยละ 11.81 สร้างรายได้ 14,574 ล้านบาท เติบโตขึ้นร้อยละ 4.95 กลุ่มการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล (I) มีจำนวนนักเดินทาง 176,005 คน เติบโตขึ้นร้อยละ 21.63 สร้างรายได้ 10,282 ล้านบาท เติบโตร้อยละ 15.67 นับเป็นธุรกิจที่สร้างรายได้เข้าประเทศไทยที่น่าจับตามอง โดยทีเส็บได้บูรณาการแผนส่งเสริมการตลาดและการขายอย่างเข้มข้น เพื่อดึงนักเดินทางและสร้างรายได้จากกลุ่ม MI ตลอดปีนี้ และปี 2562" นางนิชาภา กล่าวสรุป

สำหรับปีงบประมาณ 2561 นี้ ทีเส็บคาดว่าจะมีภาพรวมนักเดินทางกลุ่มไมซ์ต่างประเทศ เดินทางเข้ามาในประเทศไทย 1,327,000 คน สร้างรายได้ 124,000 ล้านบาท โดยเป็นนักเดินทางกลุ่ม MI จำนวน 596,000 คน ซึ่งคาดการณ์ว่าตลาด MI จะเติบโตร้อยละ 7 โดยกลุ่มตลาด Long Haul จะเติบโตขึ้นร้อยละ 5

ทีเส็บเปิดตัวแคมเปญสื่อสารการตลาด THAILAND MICE VENUE STANDARDS 2018

ทีเส็บ เร่งผลักดันยกระดับมาตรฐานสถานที่จัดงานประเทศไทยต่อเนื่อง หลังจากได้รับการตอบรับอย่างดีจากผู้ประกอบการไมซ์ ชูแคมเปญสื่อสารการตลาด Thailand MICE Venue Standards 2018 เน้นขับเคลื่อนเจาะตลาดผ่านเครือข่ายดิจิตอล มุ่งสร้างการรับรู้และจดจำตราสัญลักษณ์รับรองมาตรฐานสู่สาธารณะ ตั้งเป้าหมายปีนี้มีสถานประกอบการไมซ์ไทยผ่านการรับรองมาตรฐาน 175 แห่งทั่วประเทศ เพิ่มความมั่นใจนานาชาติเลือกประเทศไทยเป็นสถานที่จัดงาน

นายจิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ ทีเส็บ เปิดเผยว่า ทีเส็บมีพันธกิจหลักในการขับเคลื่อนอุตสาหกรรมไมซ์ให้เป็นหนึ่งในภาคเศรษฐกิจที่ช่วยสร้างรายได้ให้แก่ประเทศ และสามารถแข่งขันกับนานาชาติ สอดคล้องกับนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการให้อุตสาหกรรมไมซ์เป็นเครื่องมือกระตุ้นเศรษฐกิจภายในประเทศ และกระจายรายได้สู่ท้องถิ่น

"ในปีนี้ ทีเส็บมีนโยบายส่งเสริมภาพลักษณ์ของประเทศไทยในการเป็นจุดหมายปลายทางของการจัดประชุม สัมมนา และงานแสดงสินค้า โดยมุ่งเน้นขยายการรับรู้และจดจำตราสัญลักษณ์รับรองมาตรฐานสถานที่จัดงานประเทศไทย หรือ Thailand MICE Venue Standards (TMVS) ไปยังกลุ่มเป้าหมายและสาธารณชนให้มากขึ้น ด้วยจุดมุ่งหมายที่จะรณรงค์ให้เกิดการพัฒนายกระดับคุณภาพบริการของสถานประกอบการไมซ์ทั่วประเทศ และช่วยเพิ่มความมั่นใจแก่ผู้จัดงาน รวมถึงผู้ใช้บริการทั้งในและต่างประเทศ ผ่านแคมเปญสื่อสารการตลาด Thailand MICE Venue Standards 2018 ซึ่งจะเน้นการนำเสนอผ่านเครือข่ายดิจิตอลรับกับกระแสการสื่อสารในโลกยุคใหม่ และนโยบายขับเคลื่อนประเทศภายใต้วิสัยทัศน์ Thailand 4.0 ของรัฐบาล ที่มุ่งเน้นในเรื่องของเทคโนโลยี ความคิดสร้างสรรค์และนวัตกรรม" นายจิรุตถ์ กล่าว

ภายใต้แคมเปญ Thailand MICE Venue Standards 2018 จะมุ่งสื่อสารถึงกลุ่มเป้าหมายผ่านกลยุทธ์หลัก คือ 4 สร้าง 1 สานสัมพันธ์ ได้แก่ สร้างการรับรู้เกี่ยวกับโครงการ สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับไมซ์ไทย สร้างความเชื่อมั่นให้กับผู้ใช้บริการ สร้างความเข้าใจในภารกิจและวิสัยทัศน์ขององค์กร โดยสาน

สัมพันธ์ที่ดีกับหน่วยงานพันธมิตรตลอดจนกลุ่มผู้ประกอบการภายใต้แนวคิดหลัก "มั่นใจในคุณภาพระดับสากล ด้วยมาตรฐานสถานที่จัดงานประเทศไทย" ส่งเสริมให้เกิดการจดจำและเชื่อมั่นในตราสัญลักษณ์รับรองมาตรฐาน TMVS เพื่อยืนยันความพร้อม สร้างความน่าเชื่อถือและภาพลักษณ์ที่ดีของสถานที่จัดงานไมซ์ที่มีความหลากหลาย มีมาตรฐานระดับสากล และเป็นเครื่องมือที่จะช่วยต่อยอดสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการไมซ์ไทย วางรากฐานการเติบโตในระยะยาว นำไปสู่ความสำเร็จที่ยั่งยืน ผ่านสื่อโซเชียลมีเดียเป็นหลักในหลากหลายรูปแบบทั้งวิดีโอ Youtube, Instagram, Google Display Network, Content Facebook Introduce, Landing Page, Email Marketing (EDM) ซึ่งเป็นระบบรายงานแบบเรียลไทม์ (Real-time) แสดงผลผู้เปิดอ่านและการคลิกจากผู้ที่เข้าใช้บริการ

นอกจากนี้ ยังได้จับมือกับสองพันธมิตรสื่อออนไลน์ด้านอีเวนท์ ได้แก่ ซิปอีเว้นท์ (ZipEVENT) ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่รวบรวมงานอีเว้นท์ทั้งหมดที่เกิดขึ้นในประเทศไทย เพื่อให้ผู้ใช้งานสามารถเข้ามาดูงานอีเว้นท์ที่ตนเองสนใจ โดยระบบจะแนะนำงานที่เหมาะสมให้กับผู้ที่ใช้งาน และ อีเว้นท์บานาน่า (Event Banana) เป็นแพลตฟอร์มออนไลน์มาร์เก็ตเพลส สำหรับค้นหาและจองสถานที่จัดงาน ห้องสัมมนา และอีเว้นท์ต่าง ๆ ได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ซึ่งทั้งสองแพลตฟอร์มได้รับความนิยมเป็นอย่างมากในกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ ยังมีสื่อโฆษณาและประชาสัมพันธ์อื่น ๆ เริ่มต้นระหว่างเดือนกรกฎาคม-มีนาคมปีหน้าอีกด้วย

โดยจากแคมเปญสื่อสารการตลาด Thailand MICE Venue Standards 2018 คาดว่าจะเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายที่รับรู้แคมเปญได้ถึง 1,000,000 คน และมีการสื่อสารด้วยความถี่ 7,000,000 ครั้งเพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย

นายจิรุณต์ กล่าวต่อไปว่า อุตสาหกรรมไมซ์เป็นธุรกิจบริการแขนงหนึ่ง และการมีมาตรฐานรับรองเป็นเรื่องที่สำคัญอย่างยิ่ง ทีเส็บจึงได้ริเริ่มมาตรฐาน TMVS มาตั้งแต่ปี พ.ศ. 2557 โดยการดำเนินงานที่ผ่านมาในภาพรวมถือว่ามีความก้าวหน้าไปตามลำดับ และได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากผู้ประกอบการสถานที่จัดงานไมซ์ที่เข้าร่วมโครงการ ปัจจุบันนี้มีผู้ประกอบการสถานที่จัดงานไมซ์ไทยได้รับการรับรองมาตรฐาน TMVS ประเภทห้องประชุม และประเภทสถานที่จัดงานแสดงสินค้า จำนวนทั้งสิ้น 315 แห่ง 791 ห้องจากทั่วประเทศ และปีนี้นับเป็นปีแรกที่ทีเส็บได้เพิ่มการตรวจประเมินมาตรฐานสถานที่จัดงานประเทศไทยประเภทสถานที่จัดกิจกรรมพิเศษ หรือ Special Event Venue เพื่อรองรับการขยายธุรกิจที่ต้องการสถานที่จัดงานอันเกิดจากวาระโอกาสพิเศษ อาทิ งานเพื่อความบันเทิง หรืองานที่เกี่ยวข้องกับประวัติศาสตร์ วัฒนธรรมและประเพณี เพื่อสร้างประสบการณ์ใหม่ๆ ให้กับผู้เข้าร่วมงาน ซึ่งการจัดกิจกรรมพิเศษเหล่านี้ จะส่งผลให้เกิดการกระจายรายได้สู่ภาคส่วนต่างๆ ในทุกภูมิภาคของประเทศตรงตามนโยบายของรัฐบาล ทั้งยังเป็นการกระตุ้นการพัฒนายกระดับคุณภาพอุตสาหกรรมไมซ์ของประเทศให้ไปในทิศทางเดียวกันอีกด้วย

อุตสาหกรรม "ไมซ์ไทย" เติบโตรับไทยแลนด์ยุค 4.0 – อีอีซี

หลาย ๆ หน่วยงานต่างประเมินภาพรวมของอุตสาหกรรมการจัดประชุม สัมมนา ท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล และจัดแสดงสินค้า (MICE: ไมซ์) ในปีนี้ว่า มีทิศทางการเติบโตที่ดี แม้แนวโน้มของธุรกิจนี้จะมีการแข่งขันเพิ่มสูงขึ้นในทุก ๆ ปี

โดยโจทย์สำคัญของอุตสาหกรรมไมซ์ไทยคงหนีไม่พ้นสภาพตลาดที่เปลี่ยนไป โดยเฉพาะปัจจัยการก้าวสู่สังคมเศรษฐกิจดิจิทัลแบบเต็มรูปแบบ และการพัฒนาตลาดให้สอดรับกับนโยบายขับเคลื่อนเศรษฐกิจของภาครัฐ ไม่ว่าจะเป็นเรื่องหลักๆ อย่างไทยแลนด์ 4.0 และโครงการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี)

"ศุภวรรณ ตีระรัตน์" รองผู้อำนวยการสายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจ สำนักงานส่งเสริมการประชุมและนิทรรศการ (ทีเส็บ) บอกว่า ประเทศไทยตั้งอยู่ในเอเชียซึ่งเป็นภูมิภาคที่มีการเติบโตทางเศรษฐกิจดี ส่งผลให้อุตสาหกรรมไมซ์ขยายตัวตามไปด้วย ทีเส็บจึงมุ่งส่งเสริมการจัดงานไมซ์ที่สอดรับกับนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการขับเคลื่อนประเทศในยุค 4.0 โดยเฉพาะอุตสาหกรรมในกลุ่ม S-curve ผ่านการประมูลสิทธิ์การจัดงานประชุมสัมมนาและอีเวนต์ขนาดใหญ่ อาทิ งานประชุมด้านการแพทย์และดิจิทัล

โดยล่าสุดสามารถดึงงานแข่งขัน "เวิลด์ โรโบ คัพ 2021" มาได้ นอกจากนี้ยังดึงรายการแข่งขันกีฬา เช่น มาราธอน และมอเตอร์ไบก์ เข้ามาเพิ่มเติม ขณะเทรนด์ที่น่าจับตาคือการจัดงานเกี่ยวกับผู้สูงวัย

สำหรับปีนี้ทีเส็บคาดการณ์เป้าหมายการดำเนินงานไว้ว่า จะมีนักเดินทางกลุ่มไมซ์เข้ามาในไทยประมาณ 36 ล้านคน สร้างรายได้กว่า 1.74 แสนล้านบาท จากตลาดทั้งในและต่างประเทศ และคาดว่าภาพรวมในปี 2562 จะเติบโต 6-10% โดยแนวโน้มการเดินทางส่วนใหญ่จะเป็นตลาดภายในเอเชียด้วยกัน

"นิชาภา ยศวีร์" รองผู้อำนวยการ ทีเส็บ กล่าวว่า หนึ่งในงานที่ทีเส็บอยู่ระหว่างการเจรจากับเจ้าของลิขสิทธิ์อยู่ขณะนี้ คือการจัดงานแอร์โชว์หรือเอ็กซิบิชั่นด้านอุตสาหกรรมการบินรายการใหญ่ระดับท็อป 3 ของโลก เพื่อให้มาจัดงานครั้งแรกในเอเชียที่ไทยใน 3 ปีข้างหน้า สอดรับกับโครงการอีอีซีที่มุ่งผลักดันสนามบินอู่ตะเภาให้เป็นศูนย์กลางการเดินทางและเป็นศูนย์กลางการซ่อมบำรุงเครื่องบินระดับนานาชาติ โดยตั้งเป้าให้ยิ่งใหญ่ในระดับเอเชีย และเหนือกว่างานสิงคโปร์แอร์โชว์ที่มีอยู่ ทั้งนี้ คาดว่าจะใช้เวลาประมาณ 3 ปีในการผลักดันให้สำเร็จ ซึ่งต้องได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐมาร่วมขับเคลื่อนโครงการนี้

ด้าน "ทาลูน เทง" นายกสมาคมการแสดงสินค้า (ไทย) บอกว่า แนวโน้มของตลาดจัดแสดงสินค้าแบบธุรกิจต่อธุรกิจ (บีทูบี) มีการเติบโต 6–10% ต่อปี ทั้งในเชิงพื้นที่การจัดงาน อย่างไบเทค บางนา และอิมแพ็คได้ขยายพื้นที่การจัดงานเพื่อรองรับดีมานด์การจัดแสดงสินค้า ซึ่งไทยถือเป็นผู้นำในตลาดอาเซียนอยู่แล้ว

โดยเทรนด์ของงานแสดงสินค้าในตอนนี้จะมุ่งสู่ "กลุ่มความสนใจเฉพาะ" หรือนิชมาร์เก็ตมากขึ้น เพื่อให้ตรงตามความต้องการ สำหรับประเภทงานที่มีการจัดมากขึ้น มีทั้งด้านอุปกรณ์ไฟฟ้า พลังงานทดแทน รวมถึงด้านเครื่องจักรกลและเทคโนโลยีสำหรับอุตสาหกรรม ซึ่งคาดว่าจะมีเพิ่มมากขึ้นเพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจ จากนโยบายพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (อีอีซี)

ขณะที่ "เสริมคุณ คุณาวงศ์" ซีอีโอค่ายซีเอ็ม ออร์กาไนเซอร์ (ซีเอ็มโอ) ในฐานะนายกสมาคมธุรกิจสร้างสรรค์การจัดงาน เสริมว่า ธุรกิจการจัดอีเวนต์เป็นหนึ่งในตลาดไมซ์ ปัจจุบันตลาดการจัดอีเวนต์มีมูลค่ากว่า 1.4 หมื่นล้านบาท ยอดขายของบริษัทจัดอีเวนต์ระดับท็อป 3 ของไทยอยู่ที่ประมาณ 1,500 ล้านบาท โดยมูลค่าการจัดอีเวนต์ในแต่ละงานเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 150 ล้านบาท

สำหรับเทรนด์การจัดอีเวนต์ในปีนี้ส่วนใหญ่เป็นอีเวนต์เกี่ยวกับ 3 กลุ่มธุรกิจหลักคือ 1.รถยนต์ เพราะมีกิจกรรมการตลาดที่เกี่ยวข้องกับรถยนต์จำนวนมาก ซึ่งไทยเองก็เป็นผู้นำในตลาดอาเซียน 2.เกษตรกรรม มีการกระตุ้นการขายสินค้าเกษตร เพื่อรองรับกำลังซื้อของตลาดระดับกลาง–บนซึ่งค่อย ๆ ดีขึ้น และ 3.สินค้าทางการเงิน ทั้งอีเวนต์กระตุ้นให้เกิดการกู้ยืมและปรับโครงสร้างหนี้ (รีไฟแนนซ์)

"สุเมธ สุทัศน์ ณ อยุธยา" นายกสมาคมส่งเสริมการประชุมนานาชาติ (ไทย) บอกว่า ไทยยังคงเป็นจุดหมายที่หอมหวนของนักเดินทางไมซ์ โดยสมาคมประเมินปีนี้ตลาดการประชุมสัมมนา และท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล (อินเซนทีฟ) ไว้ว่า น่าจะเติบโต 6% เมื่อเทียบกับปีที่แล้ว เมื่อเจาะเฉพาะการจัดประชุมของตลาดองค์กรมีเข้ามาอย่างต่อเนื่อง โดยมีบริษัทระดับนานาชาติที่มีสำนักงานในภูมิภาคนี้นิยมใช้กรุงเทพฯเป็นจุดหมายของการประชุม

ขณะที่ตลาดอินเซนทีฟจากเอเชียมีกระแสการเดินทางเติบโตแบบก้าวกระโดด โดยเฉพาะจากธุรกิจขายตรง (MLM) เช่นจากประเทศจีน ซึ่งนิยมจัดกลุ่มเดินทางตั้งแต่ 1,000–10,000 คนมาไทย จึงหนุนให้ภาพรวมของตลาดอินเซนทีฟหวือหวากว่าตลาดยุโรปและสหรัฐอเมริกา

ทีเส็บจัดงาน THAILAND DOMESTIC MICE MART 2018

เปิดเวทีสร้างโอกาสธุรกิจให้ผู้ประกอบการไมซ์ครบวงจร กระตุ้นการตลาด พัฒนาศักยภาพไมซ์สู่ภูมิภาค

เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม พ.ศ.2561 สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ 'ทีเส็บ' จัดงาน Thailand Domestic MICE Mart ที่เชียงใหม่และกรุงเทพฯ เน้นรูปแบบใหม่แบบ B2C เพื่อนำเสนอแพ็กเกจการประชุมสัมมนาให้กับลูกค้าพร้อมๆ กับให้เป็นแหล่งเรียนรู้ แลกเปลี่ยน และสร้างโอกาสธุรกิจให้ผู้ประกอบการไมซ์ครบวงจร โดยในปีนี้จะเริ่มที่เชียงใหม่และกรุงเทพมหานคร

นายกฤษณ์ ธนาวณิช รองผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่เป็นประธานเปิดงาน Thailand Domestic MICE Mart 2018 พร้อมด้วยนายสราญโรจน์ สุทัศน์ชูโต ผู้อำนวยการฝ่ายส่งเสริมการตลาดในประเทศ สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ ทีเส็บ ดร.ไพรัช พิบูลย์รุ่งโรจน์ ผู้อำนวยการศูนย์ความเป็นเลิศด้านไมซ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ Chiang MICE หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง และตัวแทนผู้ประกอบการ ร่วมงาน

นายสราญโรจน์ สุทัศน์ชูโต ผู้อำนวยการฝ่ายส่งเสริมการตลาดในประเทศ เปิดเผยว่า เพื่อเป็นเวทีสำคัญทางการตลาดในการส่งเสริมโอกาสและพัฒนาศักยภาพไมซ์สู่ภูมิภาค ให้ผู้ประกอบการไมซ์ได้มีโอกาสนำเสนอสินค้า และบริการไมซ์ในประเทศ สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ(องค์การมหาชน)– ทีเสบ ร่วมกับ ศูนย์ความเป็นเลิศด้านไมซ์ มหาลัยวิทยาลัยเชียงใหม่ (Chiang MICE) จัดงาน Thailand Domestic MICE Mart หรือ TDMM2018 ซึ่งจัดต่อเนื่องเป็นครั้งที่ 5 แล้ว โดยภายในงานมีกิจกรรมที่น่าสนใจ อาทิ งานสัมมนาเพื่อส่งเสริมความรู้และพัฒนาศักยภาพ ผู้ประกอบการไมซ์ กิจกรรมเจรจาธุรกิจ (Trade Meet) และงานเลี้ยงรับรอง

โดยมีจำนวนผู้ขายกว่า 50หน่วยงาน และจำนวนผู้ซื้อกว่า 100 คน และไทยเป็นที่หนึ่งผู้นำในอาเซียนของอุตสหกรรมไมซ์ และเพื่อกระตุ้นให้ผู้ประกอบการในภูมิภาคก้าวทันอุตสาหกรรมไมซ์และแนวโน้มของตลาด ในประเทศ ทีเส็บจะพัฒนางาน Thailand Domestic MICE Mart ในปีนี้ หรือ TDMM 2018 ให้มีรูปแบบใหม่ แตกต่างกว่าทุกครั้ง จากเดิมที่เป็นงานปิดและเป็นงาน B2B ให้มีลักษณะเป็นงาน B2C โดยจัดตั้งพื้นที่ใหม่เรียกว่า ไทยประชุมไทย รองรับงานแบบ B2C ของงาน TDMM 2018 และเข้าไปจัดตั้งไว้ภายในงานไทยเที่ยวไทย ในเดือนกันยายนนี้ เพื่อนำเสนอแพ็กเกจการประชุมสัมมนาให้กับลูกค้าพร้อมๆ กับให้เป็นแหล่งเรียนรู้ แลกเปลี่ยน และสร้างโอกาสธุรกิจให้ผู้ประกอบการไมซ์ครบวงจร โดยในปีนี้จะเริ่มที่เชียงใหม่และกรุงเทพมหานคร

ทั้งนี้ตลาดไมซ์ในประเทศในปี 2560 มีมูลค่ากว่าห้าหมื่นล้านบาท ทั้งงานแสดงสินค้า การประชุมองค์กรและสมาคมต่างๆ และการเดินทางเพื่อเป็นรางวัล แต่รายได้กว่าร้อยละ 80 ยังคงมาจากงานที่เกิดขึ้นในกรุงเทพมหานคร ปีนี้ทีเส็บจึงเปิดกลยุทธ์ดันธุรกิจไมซ์สู่ภูมิภาคเริ่มจาก ผลักดันงานเทรดโชว์ออกสู่เมืองไมซ์ ได้แก่ เชียงใหม่

พัทยา ขอนแก่น และภูเก็ต ขยายสู่การจัดประชุมในเมืองที่มีศักยภาพใกล้เคียง เช่น เชียงราย ระยอง อุดรธานี อุบลราชธานี กระบี่ และส่งเสริมกิจกรรมท่องเที่ยวหลังจบงาน ณ เมืองรองที่เข้าถึงจากเมืองไมซ์ได้สะดวก เช่น ลำปาง จันทบุรี หนองคาย ร้อยเอ็ด พังงา เป็นต้น

โดยปีนี้จะเริ่มที่เชียงใหม่และกรุงเทพมหานคร ซึ่งการส่งเสริมธุรกิจไมซ์ ได้เปิดตัว 7 มหัศจรรย์แห่งล้านนา สัมผัสประสบการณ์ 7 wonder ได้แก่สุดยอดวิถีผู้กล้าล้านนา หรือการท่องเที่ยวแบบแอดเวนเจอร์ ชาล้านนา ข้าวล้านนา ผ้าไหมล้านนา วิถีสุขภาพล้านนา อาหารล้านนา และฮาลาลล้านนา เพื่อใช้สำหรับนำเสนอเป็นจุดขายใหม่ต่อไป

ด้าน นายกฤษณ์ ธนาวณิช รองผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่ กล่าวว่า เชียงใหม่เป็นจังหวัดที่มีประวัติศาสตร์อันยาวนาน มีแหล่งท่องเที่ยวที่มีความหลากหลาย ทั้งแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศน์ และแหล่งท่องเที่ยวชุมชน ทั้งยังมีความโดดเด่นทางวัฒนธรรมล้านนา ที่สามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวได้เป็นจำนวนมากในแต่ละปี มีโรงพยาบาลในพื้นที่เป็นจำนวนมาก และมีค่ารักษาที่คุ้มค่ากว่าการรักษาพยาบาลในต่างประเทศ เป็นศูนย์กลางการศึกษาทางภาคเหนือ โดยมีสถานศึกษาชั้นนำจำนวนมาก มีศูนย์ประชุมที่รองรับการจัดกิจกรรมระดับนานาชาติ นอกจากนี้ยังมีสถานที่พักที่ได้มาตรฐานจำนวนมาก หลายระดับและมีการให้บริการที่ดี และที่สำคัญสามารถเดินทางเข้าสู่ตัวเมืองได้สะดวกรวดเร็ว มีจำนวนสายการบินจำนวนมาก

จังหวัดเชียงใหม่ในฐานะที่เป็นเมืองเป้าหมายให้เป็นเมืองไมซ์ซิตี้ ได้ตระหนักถึงความจำเป็นในการเตรียมความพร้อมในการพัฒนา เพื่อเป็นกลไกและเครื่องมือในการขับเคลื่อนการพัฒนาด้านต่างๆ ที่จะสนับสนุนอุตสาหกรรมการจัดการประชุมของประเทศ เพิ่มรายได้เข้าประเทศ รวมทั้งเพื่อขับเคลื่อนอุตสาหกรรมการจัดประชุมของประเทศไทยให้ก้าวสู่จุดหมายปลายทางในระดับเอเชียต่อไป

ทีเส็บเปิดมิติใหม่ไมซ์เพื่อชุมชน

ทีเส็บ เปิดพื้นที่ดึงชุมชนสหกรณ์ จับคู่เจรจาต่อยอดธุรกิจกับเอกชน และหน่วยงานภาครัฐ ตามนโยบายให้ไมซ์ช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจชุมชน

ดร.อรรชกา สีบุญเรือง ประธานกรรมการส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ เปิดเผยว่า การส่งเสริมตลาดอุตสาหกรรมไมซ์ภายในประเทศปีนี้ ทีเส็บมีแนวทางในการผลักดันให้เกิดความร่วมมือระหว่างภาครัฐ เอกชน และชุมชน 3 ประสานประชารัฐ เพื่อให้อุตสาหกรรมไมซ์เป็นกลไกหลักในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจและช่วยกระจายรายได้สู่ท้องถิ่นตามนโยบายรัฐบาล

"ทีเส็บเล็งเห็นว่า ชุมชนสหกรณ์ซึ่งมีอยู่ทั่วประเทศ เป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีศักยภาพทั้งในด้านการเป็นจุดหมายปลายทางใหม่รองรับการจัดงานไมซ์ (การจัดประชุม งานแสดงสินค้า และการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล) และการร่วมกันพัฒนาเศรษฐกิจในภูมิภาค" ดร.อรรชกา กล่าว

นายจิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา ผู้อำนวยการ ทีเส็บ กล่าวว่า ทีเส็บได้ร่วมกับกรมส่งเสริมสหกรณ์ จัดโครงการ "ไมซ์เพื่อชุมชน" ขึ้นเพื่อสนับสนุนให้ชุมชนท้องถิ่นที่มีความพร้อมได้พัฒนาสู่การรองรับธุรกิจการจัดงานไมซ์ โดยเฉพาะในเรื่องของการเป็นสถานที่ศึกษาดูงาน กิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้ร่วมกับชุมชนหรือจัดกิจกรรมพิเศษตามวาระโอกาสขององค์กรธุรกิจต่าง ๆ ด้วยจุดแข็งด้านความคิดสร้างสรรค์บนพื้นฐานทรัพยากรและอัตลักษณ์ของแต่ละชุมชน ซึ่งจะสามารถเป็นช่องทางใหม่ด้านรายได้แก่สหกรณ์

ทีเส็บและกรมส่งเสริมสหกรณ์จึงได้คัดสรรสหกรณ์ที่มีศักยภาพ 35 แห่ง ให้เป็นพื้นที่นำร่องโดยจะจัดทำเป็นคู่มือสถานที่จัดงานไมซ์เพื่อชุมชน เผยแพร่ประชาสัมพันธ์ไปยังกลุ่มตลาดเป้าหมายผ่านสื่อต่าง ๆ ทั้งออฟไลน์และออนไลน์ ซึ่งจากการนำคณะผู้แทนองค์กรธุรกิจและสื่อมวลชนไปเยี่ยมชมชุมชน ณ สหกรณ์การเกษตรบ้านลาด จำกัด จ.เพชรบุรี และสหกรณ์โคนมมวกเหล็ก จำกัด จ.สระบุรี ปรากฏว่าได้รับการตอบรับจากผู้เข้าร่วมงานเป็นอย่างดี และสร้างความตื่นตัวให้กับชุมชนในการเป็นสถานที่จัดงานไมซ์เป็นอย่างมาก

ในการนี้ยังร่วมมือกันจัดกิจกรรม Table Top Sale ซึ่งเป็นการจับคู่เจรจาธุรกิจระหว่างผู้แทนจากองค์กรธุรกิจชั้นนำ มูลนิธิต่างๆ สถานศึกษา สถาบันการเงิน รวมกว่า 100 ราย มาพบปะเจรจากับผู้แทนชุมชนสหกรณ์กว่า 16 แห่ง ที่มาร่วมออกบูธในงาน “ไมซ์เพื่อชุมชน มิติใหม่อุตสาหกรรมไมซ์ไทย” เพื่อร่วมกันแสวงหาโอกาสที่จะแบ่งปันองค์ความรู้ ช่วยต่อยอดการพัฒนาสินค้าและบริการของชุมชน

"แนวทางนี้จะนำเอางานเพื่อสังคมของภาคเอกชน ไปสู่กลุ่มเป้าหมายที่สำคัญ สามารถนำความรู้ เช่นการผลิต การตลาด บรรจุภัณฑ์ หรือแม้แต่ทุน ไปช่วยเพิ่มความเข้มแข็งแก่สหกรณ์ ซึ่งชนบทก็จะพัฒนาขึ้นตามมา"

ด้านนายพิเชษฐ์ วิริยะพาหะ อธิบดีกรมส่งเสริมสหกรณ์ กล่าวว่า ความร่วมมือในการจัดทำโครงการ “ไมซ์เพื่อชุมชน” ครั้งนี้ มีเป้าหมายในการร่วมกันพัฒนาเศรษฐกิจระดับฐานรากให้มีความเข้มแข็ง ตามนโยบายของรัฐบาลที่ต้องการกระตุ้นเศรษฐกิจและเร่งกระจายรายได้สู่ชุมชนต่างๆ โดยใช้กลไกสหกรณ์เป็นตัวขับเคลื่อน

"การส่งเสริมให้เกิดการศึกษาดูงานและการท่องเที่ยวในชุมชนต่างๆ นับเป็นอีกช่องทางหนึ่งที่จะช่วยเสริมสร้างรายได้ให้กับชาวบ้านได้ โดยมีสหกรณ์เป็นศูนย์กลางของชุมชน ทำหน้าที่นำเสนอเรื่องราวประวัติศาสตร์ความเป็นมาของพื้นที่นั้นๆ ให้มีความน่าสนใจ รวมถึงรวบรวมสินค้าพื้นบ้านที่เป็นเอกลักษณ์ของท้องถิ่น ทั้งสินค้าประเภทอาหาร ขนมพื้นบ้าน สินค้าเกษตรแปรรูปและอื่นๆ ที่ชุมชนภาคภูมิใจมาเล่าสู่ผู้ที่เข้าไปศึกษาดูงาน ให้ประทับใจ"

ขณะนี้ กรมส่งเสริมสหกรณ์ได้เตรียมความพร้อมสหกรณ์นำร่อง 35 แห่งที่เข้าร่วมโครงการนี้ โดยรวบรวมข้อมูลเรื่องราวต่างๆ และสินค้าของดีแต่ละชุมชนมาเป็นจุดขายและดึงดูดให้หน่วยงานต่างๆ ไปเยี่ยมชมและเกิดการบอกต่อเรื่องราวเหล่านั้นขยายออกไปในวงกว้าง

กรมส่งเสริมสหกรณ์ยังจะนำโครงการ “ไมซ์เพื่อชุมชน” มาเป็นส่วนหนึ่งในการยกระดับสหกรณ์ให้เกิดความเข้มแข็ง ภายใต้โครงการ 1 อำเภอ 1 สหกรณ์การเกษตร เพื่อให้สหกรณ์เปิดรับประสบการณ์ ความรู้ แนวความคิดใหม่ๆ จากภาคเอกชน เพิ่มความเข้มแข็ง เป็นที่พึ่งแก่สมาชิกในชุมชน

“ไมซ์เพื่อชุมชน เป็นส่วนหนึ่งของการส่งเสริมอุตสาหกรรมไมซ์ภายในประเทศของทีเส็บ ซึ่งจะเสริมให้เราบรรลุเป้าหมายนักเดินทางไมซ์ในประเทศไม่ต่ำกว่า 29 ล้านคน สร้างรายได้ให้ประเทศ 62,000 ล้านบาท” ดร.อรรชกา กล่าวสรุป

ทีเส็บปลุกเทรนด์ตลาดมิติใหม่ไมซ์เพื่อชุมชน
ลุยขับเคลื่อน 3 แผนใหญ่ต่อยอดรายได้ทั่วไทย

ทีเส็บเปิดมิติใหม่ "ไมซ์เพื่อชุมชน" ปลุกตลาดทุกภาคส่วนทั้งรัฐและเอกชนตั้งโต๊ะจับคู่เจรจาต่อยอดธุรกิจสหกรณ์ชุมชนทั่วไทย "ผอ.จิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา" ลั่นเดินหน้าขับเคลื่อนไมซ์ในประเทศ

นางอรรชกา สืบุญเรือง ประธานกรรมการส่งเสริมการจัดประชุมปละนิทรรศการ เปิดเผยว่า ได้ให้นโยบายสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) "สสปน./TCEB" ส่งเสริมตลาดอุตสาหกรรมไมซ์ในประเทศครอบคลุมการจัดประชุม งานแสดงสินค้า การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล กระตุ้นการขยายเศรษฐกิจฐานรากให้เข้มแข็งพึ่งพาตนเองได้ โดยล่าสุดได้เปิดตัวโครงการ "ไมซ์เพื่อชุมชน" ร่วมกับทางกรมส่งเสริมสหกรณ์ นำผลิตภัณฑ์ชุมชนเครือข่ายสหกรณ์ทั่วประเทศเข้ามาร่วมเป็นสถานที่รองรับตลาดไมซ์ในประเทศ เนื่องจากในปี 2561 ทีเส็บสามารถทำให้ไมซ์ในประเทศสร้างรายได้กระจายสู่ทั่วประเทศได้กว่า 62,000 ล้านบาท จากตลาดไมซ์ในประเทศปีละประมาณ 29 ล้านคน

นายจิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา ผู้อำนวยการ สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมปละนิทรรศการ (องค์การมหาชน) "สสปน./TCEB) เปิดเผยว่าริเริ่มการจัดประชุมเมืองไทยในโครงการพระราชดำริมาตั้งแต่ปี 2550 จนกระทั่งปี 2561 ได้นำร่องต่อยอดโครงการ "ไมซ์เพื่อชุมชน" ร่วมกับกรมส่งเสริมสหกรณ์ เริ่มตั้งแต่เดือนกรกฎาคม 2561 บุกเบิกนำสมาชิกบริษัทขนาดใหญ่ในเครือข่ายอนาคตไทยลงพื้นที่จัดกิจกรรมสัมมนาเชิงปฏิบัติการและสำรวจผลิตภัณฑ์สินค้าท้องถิ่นของชุมชนสหกรณ์การเกษตรบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี และเมื่อวันที่ 7 สิงหาคม 2561 นำสื่อมวลชนร่วมสำรวจและทำกิจกรรมในสหกรณ์โคนมมวกเหล็ก จังหวัดสระบุรี จากนั้นวันที่ 23 สิงหาคม 2561 จัดเวที "ไมซ์เพื่อชุมชน มิติใหม่อุตสาหกรรมไมซ์" โดยเชิญผู้บริหารหน่วยงานเกี่ยวข้องภาครัฐและเอกชน เปิดเวทีเสวนา พร้อมกับจัดตั้งโต๊ะจับคู่เจรจาธุรกิจ (Table top sale) ระหว่างกลุ่มผู้แทนผู้ที่จะนำตลาดไมซ์ลงพื้นที่ ได้แก่ องค์กรธุรกิจชั้นนำ มูลนิธิต่าง ๆ สถานศึกษา สถาบันการเงิน รวมกว่า 100 ราย มาพบกับตัวแทนชุมชนสหกรณ์ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ขายเจ้าของสินค้ากว่า 16 แห่ง เพื่อแสวงหาโอกาส แบ่งปันองค์ความรู้ช่วยต่อยอดการพัฒนาสินค้าและบริการของชุมชน ทีเส็บตั้งเป้าให้เกิดมิติใหม่ของอุตสาหกรรมไมซ์ในประเทศ โดยเตรียมเดินหน้า 3 แผนหลัก ประกอบด้วย

แผนที่ 1 การนำตลาดกลุ่มบริษัทขนาดใหญ่และหน่วยงานต่าง ๆ เข้าไปหาชุมชนทั่วประเทศ ซึ่งทาง TCEB ได้จัดแพกเกจสนับสนุนงบประมาณให้องค์กรต่าง ๆ ที่นำพนักงานไปจัดไมซ์ตามชุมชนเมืองรองทั่วประเทศ รวมทั้งยังร่วมกับสมาคมธุรกิจนำเที่ยวในประเทศ สำรวจเส้นทางการโปรโมตไมซ์เพื่อชุมชน ควบคู่กันไปด้วย

แผนที่ 2 จัดทำมาตรฐานห้องประชุม โดยจะจัดส่งหน่วยงานที่มีองค์ความรู้ทางด้าน Thailand MICE Venue Standard เข้าไปให้คำแนะนำแก่ชุมชน

แผนที่ 3 จัดทำเอกสารคู่มือแนะนำสถานที่ให้ฟรีแก่เอกชนที่จะนำไมซ์ไปจัดในชุมชน เปิดช่องทางการเข้าถึงข้อมูลออนไลน์ทาง

ตลอดปี 2561 เป็นต้นไป TCEB จะผนึกความร่วมมือกับทุกฝ่ายขับเคลื่อนไมซ์เพื่อชุมชนให้กลายเป็นพลังสร้างความยั่งยืนให้แก่ชุมชนท้องถิ่นสามารถมีตลาดเข้าไปอุดหนุนสินค้าและบริการที่จะช่วยเพิ่มความเข้มแข็งเศรษฐกิจฐานราก กระจายรายได้สู่ชุมชน ลดความเหลื่อมล้ำ สร้างงาน สร้างอาชีพ เพิ่มรายได้ด้วยมิติใหม่ไมซ์ในประเทศ

"ทีเส็บ" ดึงบายเออร์บุกงาน TDMM เชียงใหม่ ชู "7 อัศจรรย์แห่งล้านนา" เพิ่มมูลค่าตลาดไมซ์

"ทีเส็บ" เปิดฉากงาน TDMM 2018 เชียงใหม่ ดึงบายเออร์ทั้งหน่วยงานรัฐ-เอกชนพบผู้ขาย หนุนไทยประชุมไทย หวังกระตุ้นตลาดไมซ์ในประเทศ ชู "7 อัศจรรย์แห่งล้านนา" แม็กเนทใหม่ เพิ่มมูลค่าตลาดไมซ์

ผู้สื่อข่าวรายงานจากจังหวัดเชียงใหม่ว่า วันนี้ (15 สิงหาคม 2561) สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ ทีเส็บ ได้จัดงาน Thailand Domestic MICE Mart 2018 หรือ TDMM 2018 ณ ศูนย์ประชุมนานาชาติคุ้มคำ จังหวัดเชียงใหม่ โดยมีนายกฤษณ์ ธนาวณิช รองผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่ เป็นประธานเปิดงาน

นายสราญโรจน์ สุทัศน์ชูโต ผู้อำนวยการฝ่ายส่งเสริมการตลาดในประเทศ สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ ทีเส็บ เปิดเผยว่า ทีเส็บ ร่วมกับ ศูนย์ความเป็นเลิศด้านไมซ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (Chiang MICE) จัดงาน Thailand Domestic MICE Mart 2018 หรือ TDMM 2018 ซึ่งเป็นการจัดต่อเนื่องเป็นปีที่ 5 โดยภายในงานมีกิจกรรมเจรจาธุรกิจ (Trade Meet) ระหว่างผู้ซื้อ (Buyer) และผู้ขาย (Seller) ซึ่งมีจำนวนผู้ขายมากกว่า 50 หน่วยงาน อาทิ โรงแรม รีสอร์ท ศูนย์ประชุม สถานที่ท่องเที่ยว สายการบิน และธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับด้านไมซ์ ขณะ

ที่ได้นำผู้ซื้อจากทั้งหน่วยงานรัฐและเอกชนทั่วประเทศกว่า 100 ราย เข้าร่วมเจรจาธุรกิจในครั้งนี้ และได้เปิดตัว 7 อัศจรรย์แห่งล้านนา ซึ่งเป็นจุดขายใหม่ที่จะเข้ามาส่งเสริมธุรกิจไมซ์ของเชียงใหม่และภาคเหนือให้มีความน่าสนใจมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งจะช่วยเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจของไมซ์ให้เพิ่มสูงขึ้นได้

ทั้งนี้ วัตถุประสงค์สำคัญของการจัดงานคือ เพื่อกระตุ้นให้ผู้ประกอบการในภูมิภาคก้าวทันอุตสาหกรรมไมซ์ และส่งเสริมให้มีการจัดประชุมสัมมนาในประเทศให้มากขึ้น โดยได้พัฒนางาน TDMM 2018 ให้มีรูปแบบแตกต่างกว่าทุกครั้ง จากเดิมเป็นงานปิดแบบ B2B (Business to Business) ที่เป็นการขายให้กับองค์กรภาคธุรกิจ ซึ่งในปีนี้ได้ปรับรูปแบบการจัดงานเป็น B2C (Business to Consumer) เน้นการขายให้กับลูกค้าที่เป็นผู้บริโภคทั่วไป โดยจัดตั้งพื้นที่ใหม่ในรูปแบบ “ไทยประชุมไทย” รองรับงานแบบ B2C และเตรียมเข้าไปจัดตั้งไว้ภายในงานไทยเที่ยวไทยในช่วงเดือนกันยายน 2561 นี้ เพื่อนำเสนอแพ็กเกจการประชุมสัมมนาให้กับลูกค้าและเป็นการสร้างโอกาสทางธุรกิจให้ผู้ประกอบการด้านไมซ์ได้ครบวงจร

นายสราญโรจน์ กล่าวว่า ปี 2560 มูลค่าตลาดไมซ์ในประเทศไทย มีมูลค่ามากกว่า 50,000 ล้านบาท แต่รายได้ราว 80% ยังคงกระจุกตัวอยู่ที่กรุงเทพมหานคร ดังนั้น ในปีนี้จึงเร่งผลักดันธุรกิจไมซ์สู่ภูมิภาคให้มากขึ้น โดยเป้าหมายคือขายสินค้ากลุ่มไมซ์ในเมืองหลักและเที่ยวเมืองรอง พร้อมขายแพ็กเกจร่วมกับกลุ่มจังหวัด โดยผลักดันงานเทรดโชว์ออกสู่เมืองไมซ์ ได้แก่ เชียงใหม่ พัทยา ขอนแก่น และภูเก็ต และเตรียมขยายสู่การจัดประชุมในเมืองที่มีศักยภาพใกล้เคียง เช่น เชียงราย ระยอง อุดรธานี อุบลราชธานี กระบี่ และส่งเสริมกิจกรรมท่องเที่ยวหลังจบงานไปยังเมืองรองที่เข้าถึงจากเมืองไมซ์ได้สะดวก เช่น ลำปาง จันทบุรี หนองคาย ร้อยเอ็ด พังงา เป็นต้น

สำหรับในช่วง 3 ไตรมาสของปีนี้ พบว่าตลาดไมซ์ในประเทศไทยมีการเติบโตแบบก้าวกระโดด โดยมีจำนวนผู้เข้าร่วมงานประชุมในธุรกิจไมซ์มากกว่า 900,000 คน มีรายได้ราว 70,000 ล้านบาท เติบโตเพิ่มขึ้นราว 20% โดยมีสัดส่วนตลาด Incentives เติบโตขึ้นถึง 10%

นายกฤษณ์ ธนาวณิช รองผู้ว่าราชการจังหวัดเชียงใหม่ กล่าวว่า จังหวัดเชียงใหม่มียุทธศาศตร์ที่ชัดเจนในการพัฒนาอุตสาหกรรมไมซ์ ในฐานะที่เป็นเมืองไมซ์ โดยมุ่งส่งเสริมการประชาสัมพันธ์และการตลาดไมซ์ โดยเฉพาะตลาดเอเชียเป็นกลุ่มตลาดเป้าหมายของเชียงใหม่ ขณะเดียวกันก็ส่งเสริมยกระดับการบริการพัฒนาสินค้าท่องเที่ยว สร้างโอกาสในกิจกรรมไมซ์โดยใช้ทุนทางวัฒนธรรม พัฒนายกระดับบุคลากรที่มีส่วนสนับสนุนอุตสาหกรรมไมซ์ในพื้นที่และยกระดับและพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้านต่างๆ

ด้าน ดร.ไพรัช พิบูลย์รุ่งโรจน์ ผู้อำนวยการ ศูนย์ความเป็นเลิศด้านไมซ์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (Chiang MICE) กล่าวว่า ศูนย์ความเป็นเลิศด้านไมซ์ ได้เล็งเห็นถึงศักยภาพของจังหวัดเชียงใหม่ ในฐานะเป็นเมืองไมซ์ (MICE City) ที่ดีมานด์ด้านไมซ์เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ขณะที่ซัพพลายที่จะสนับสนุนหรือส่งเสริม โดยเฉพาะบริการด้านการท่องเที่ยวหรือสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ ยังคงมีรูปแบบเดิมๆ ดังนั้น การสร้างโอกาสและจุดขายใหม่ๆให้กับธุรกิจไมซ์จึงมีความจำเป็นและจะช่วยกระตุ้นตลาดไมซ์ให้มีความแข็งแรงมากขึ้น ล่าสุด ได้คัดเลือก 7 อัศจรรย์แห่งล้านนา ที่จะทำให้การมาจัดงานไมซ์ที่เชียงใหม่มีความแตกต่างและน่าสนใจมากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ 7 อัศจรรย์แห่งล้านนา ประกอบด้วย 1. Altra Adventure รองรับการจัดกิจกรรมไมซ์ในรูปแบบ Team Building แนว Adventure อาทิ แข่ง ATV ลุยป่า ล่องแก่ง เดินป่า เป็นต้น 2. Tea Tradition ชมชาต้นแรกของ ร.9 ณ ดอบปู่หมื่น สัมผัสวิถีชา 3. Rustic Rice เปลี่ยนรูปแบบการประชุมกลางทุ่งนาสำหรับการประชุมกลุ่มเล็กๆ 20-30 คน ณ บ้านแพะต้นยางงาม อ.บ้านธิ จ.ลำพูน 4. Secret Silk แหล่งผ้าไหมล้านนาลำพูน ที่กลุ่มไมซ์จะได้เรียนรู้การทอผ้ายกดอก ผ้าฝ้ายพื้นเมือง 5.Wellness Wisdom สปาผลไม้ 12 เดือน ซึ่งเป็นสุดยอดวิถีสุขภาพล้านนา ผ่อนคลายการนวดโบราณย่ำขาง ณ วัดต้นเกว๋น 6. Fantastic Foods ปรับรูปแบบการทำกิจกรรม Team Building แข่งทำอาหารล้านนา 7. Halal History สัมผัสบรรยากาศตลาดพื้นเมืองแบบฮาลาล ณ กาดบ้านฮ่อ และโรงแรมที่รองรับตลาดมุสลิมโดยเฉพาะ ซึ่งแนวโน้มของตลาดมุสลิมที่ต้องการจัดไมซ์ในเชียงใหม่มีเพิ่มมากขึ้น โดยการชู 7 อัศจรรย์แห่งล้านนา คาดว่าจะสามารถรักษาฐานตลาดไมซ์กลุ่มเดิมและขยายตลาดไมซ์กลุ่มใหม่ๆ ได้มากขึ้น

บางกอกแอร์เวย์สจับมือทีเส็บจัดทริปแนะนำเชียงใหม่ เจาะตลาดนักเดินทางธุรกิจกลุ่ม CLMV ผ่านแคมเปญ

"บางกอกแอร์เวย์ส" จับมือสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (ทีเส็บ) จัดทริปพิเศษต้อนรับคณะสื่อมวลชนและบริษัทตัวแทนขาย (Agent) จำนวน 30 ท่าน จากกัมพูชา สปป.ลาว พม่า และเวียดนาม (CLMV) พร้อมนำเสนอแคมเปญ Fly and Meet Double Bonus ที่ทั้งสองหน่วยงานพัฒนาร่วมกัน เพื่อดึงดูดนักเดินทางธุรกิจจากกลุ่มประเทศ CLMV ให้เดินทางมาจัดงานประชุมองค์กรและท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล ในจังหวัดเชียงใหม่

นายคมกริช งามวงศ์วิโรจน์ ผู้อำนวยการ ส่วนขายภูมิภาค–เอเชียใต้และเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ สายการบินบางกอกแอร์เวย์ส กล่าวว่า *"สายการบินฯ รู้สึกยินดีเป็นอย่างยิ่งที่ได้ร่วมมือกับทีเส็บในการจัดทริปพิเศษแก่คณะสื่อมวลชนและบริษัทตัวแทนขายเพื่อแนะนำจังหวัดเชียงใหม่ในครั้งนี้ หลังจากที่ได้เปิดตัวแคมเปญร่วม Fly and Meet Double Bonus ไปเมื่อต้นปีที่ผ่านมา ผมเชื่อมั่นว่าทริปนี้จะมอบประสบการณ์อันน่าประทับใจแก่สื่อมวลชนและบริษัทตัวแทนขายจากทั้ง 4 ประเทศ ให้ได้เห็นศักยภาพของจังหวัดเชียงใหม่ในการจัดการประชุมและการเดินทางธุรกิจ และได้สัมผัสการบริการเต็มรูปแบบ (Full Service) ของสายการบินบางกอกแอร์เวย์ส ซึ่งเป็นที่ต้องการของนักเดินทางธุรกิจ"*

"การร่วมมือกับทีเส็บ ผนวกกับเครือข่ายเส้นทางบินที่ครอบคลุมในกลุ่มประเทศ CLMV ของสายการบินบางกอกแอร์เวย์ส ที่มีมานาน และการเชื่อมต่อเส้นทางบินไปยังจุดหมายปลายทางที่เป็นเมืองไมซ์ในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นกรุงเทพฯ เชียงใหม่ ภูเก็ต และอู่ตะเภา (พัทยา) นั้น ผมเชื่อว่าจะสามารถดึงดูดกลุ่มนักเดินทางธุรกิจจาก CLMV ได้เป็นอย่างดี" นายคมกริชกล่าวเสริม

นางนิชาภา ยศวีร์ รองผู้อำนวยการอาวุโส สายงานธุรกิจ สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือทีเส็บ กล่าวว่า *"นโยบาย "เติบโตไปด้วยกัน" (Stronger Together) ของรัฐบาลที่มุ่งเน้นการสร้างความร่วมมือทางเศรษฐกิจระหว่างไทยกับกลุ่มประเทศ CLMV ทีเส็บ ในฐานะหน่วยงานของรัฐทำหน้าที่สนับสนุน ส่งเสริม และพัฒนาอุตสาหกรรมการจัดประชุมองค์กร การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล การประชุมนานาชาติ และนิทรรศการ หรือไมซ์ เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจของประเทศ จึงเดินหน้ากลยุทธ์ส่งเสริมการตลาดในกลุ่มประเทศ CLMV ซึ่งมีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่องตลอด 5 ปีที่ผ่านมา สำหรับปีงบประมาณ 2561 เพียงสามไตรมาสแรก มีนักเดินทางธุรกิจจากเวียดนามเข้ามาถึง 51,416 คน ในขณะที่อีกสามประเทศทำยอดเติบโตสูงสุดเป็นประวัติการณ์เช่นกัน ได้แก่ พม่า 11,596 คน*

กัมพูชา 10,665 คน และ สปป.ลาว 23,539 คน หรือในภาพรวม 4 ประเทศมีอัตราการเติบโตถึง 97.32% เมื่อเทียบกับปีงบประมาณ 2560 ทั้งปี"

ทีเส็บได้ร่วมมือกับสายการบินบางกอกแอร์เวย์ส ซึ่งมีเส้นทางบินจากกลุ่มประเทศ CLMV หลายเมือง สร้างแคมเปญ Fly and Meet Double Bonus มอบสิทธิประโยชน์แก่กลุ่มนักเดินทางธุรกิจจากกลุ่มประเทศ CLMV ทั้งด้านการเดินทางและการจัดงาน อีกทั้งยังจัดทริปพิเศษ แนะนำเชียงใหม่ในฐานะเมืองไมซ์ที่มีความพร้อมในทุกๆ ด้าน ตั้งแต่โรงแรมที่พัก ศูนย์ประชุมและแสดงสินค้า สถานที่ท่องเที่ยว สถานที่จัดงานในรูปแบบต่างๆ ธุรกิจบริการที่เกี่ยวข้อง เช่น การเดินทางขนส่ง ร้านอาหาร กิจกรรมเพื่อสังคม เป็นต้น รวมถึงท่าอากาศยานนานาชาติเชียงใหม่ที่สามารถรองรับผู้โดยสารได้มากกว่าปีละ 10 ล้านคน และเป็นศูนย์กลางการบินแห่งที่ 3 ของสายการบินบางกอกแอร์เวย์ส รองจากสนามบินสุวรรณภูมิ และสนามบินสมุย โดยมีเส้นทางบินตรงสู่เมืองสำคัญในกลุ่มประเทศ CLMV เช่น ย่างกุ้ง มัณฑะเลย์ และฮานอย เชียงใหม่จึงเป็นจุดหมายปลายทางธุรกิจที่สำคัญ และเป็นตัวอย่างของเมืองที่มีศักยภาพจัดงานไมซ์รอบด้าน

สำหรับกิจกรรมในครั้งนี้ จัดขึ้นระหว่างวันที่ 1–4 สิงหาคม 2561 โดยมีสื่อมวลชนและบริษัทตัวแทนขายร่วมเดินทาง 30 ท่าน จากทั้งหมด 4 ประเทศ เพื่อเข้าร่วมเจรจาธุรกิจกับผู้ประกอบการไมซ์ของเชียงใหม่ เช่น โรงแรม ศูนย์ประชุม สปา สถานที่ท่องเที่ยว บริษัทบริการจัดการจุดหมายปลายทาง (DMC) จากนั้นเยี่ยมชมตัวเมืองเชียงใหม่ ภายใต้แนวคิด "เชียงใหม่ เมื่อวาน วันนี้ และวันพรุ่งนี้" สะท้อนพัฒนาการของเชียงใหม่ตามกาลเวลา จากอดีตอันรุ่งเรืองด้วยศิลปวัฒนธรรม สู่วิถีชีวิตกินดีอยู่ดีและศูนย์กลางเศรษฐกิจของภาคเหนือในทุกวันนี้ ไปยังอนาคตของเชียงใหม่ในฐานะเมืองไมซ์ จุดหมายปลายทางธุรกิจที่สำคัญอันดับต้นๆ ของภูมิภาค

ทั้งนี้ แคมเปญ Fly and Meet Double Bonus นี้มอบสิทธิประโยชน์มากมายให้แก่กลุ่มผู้เข้าร่วมการประชุมและการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัลจากกลุ่มประเทศ CLMV เริ่มต้นที่กลุ่มนักเดินทางรวมอย่างน้อย 50 คนขึ้นไป เดินทางกับสายการบินบางกอกแอร์เวย์สสู่จุดหมายในประเทศไทย และพักโรงแรมที่จดทะเบียนอย่างน้อย 2 คืน หรือจัดงาน ณ สถานที่จัดงานที่ได้รับการรับรอง Thailand MICE Venue Standard (TVMS) โดยทีเส็บจะมอบเงินสนับสนุนในการจัดงาน หรือผู้จัดงานสามารถเลือกรับการสนับสนุนในรูปแบบกิจกรรมโดยมีมูลค่าเท่ากับเงินสนับสนุนแทน เช่น การแสดงศิลปวัฒนธรรมไทย การบริการ meet and greet การสาธิตการทำอาหารไทย หรือการสาธิตงานฝีมือไทย นอกจากนี้ ทีเส็บยังให้การสนับสนุนด้านการอำนวยความสะดวกสำหรับวีไอพีในการผ่านพิธีการตรวจคนเข้าเมืองพิเศษ หรือ "ไมซ์เลน" ที่ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิอีกด้วย

สายการบินบางกอกแอร์เวย์สจะมอบบัตรโดยสารฟรี 1 ที่นั่ง สำหรับการจองบัตรโดยสารทุกๆ 50 ใบ คะแนนสะสมไมล์ ฟลายเออร์โบนัส 2 เท่า น้ำหนักสัมภาระเพิ่มอีก 10กิโลกรัม การเลือกที่นั่งล่วงหน้า การบริการเช็กอินเคาน์เตอร์พิเศษ การบริการเช็กอินล่วงหน้า ป้ายติดสัมภาระ priority และของที่ระลึกจากทางสายการบินฯ

NIA จับมือ TCEB พัฒนานวัตกรรม สร้างอุตสาหกรรมไมซ์ไทยสู่ยุค INNOVATION

เพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้อุตสาหกรรมไมซ์ไทยอย่างยั่งยืน ภายใน 5 ปี

จิรุตถ์ อิศรางกูร ณ อยุธยา ผู้อำนวยการสำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือ ทีเส็บ กล่าวว่า อุตสาหกรรมไมซ์เป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมบริการที่ขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศ สามารถใช้นวัตกรรม เพื่อเป็นเครื่องมือในการเข้ามาช่วยเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขัน ต่อยอดด้านการกระจายรายได้และความเจริญ ออกสู่ทุกภูมิภาคของประเทศไทย โดย ทีเส็บ มีนโยบายส่งเสริมและพัฒนาการใช้นวัตกรรมควบคู่ กับข้อมูล อัจฉริยะ เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขัน ให้อุตสาหกรรมไมซ์ไทยอย่างยั่งยืนภายในปี พ.ศ. 2565 จึงได้จัดตั้ง ฝ่ายส่งเสริมนวัตกรรมเพื่อธุรกิจ (MICE Intelligence and Innovation Department) เพื่อให้บริการด้านข้อมูลและส่งเสริมนวัตกรรมให้กับอุตสาหกรรมไมซ์ การพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือแอพพลิเคชั่นที่จะอำนวยความสะดวกให้กับการจัดงานไมซ์ทั้งในส่วนของผู้จัดงาน และผู้เข้าร่วมงาน

ส่งเสริมแนวทางการจัดงานด้านนวัตกรรม รวมไปถึงมีบทบาทในการสร้างพันธมิตรในวงการนวัตกรรม ทั้งในประเทศ และต่างประเทศเพื่อสร้างความร่วมมือและแลกเปลี่ยนองค์ความรู้ด้านธุรกิจ ผลักดันให้เกิดการ ใช้นวัตกรรมเพื่อสนับสนุนอุตสาหกรรมไมซ์ เพื่อส่งเสริมและยกระดับอุตสาหกรรมไมซ์ไทยด้วยนวัตกรรม ให้เป็นอุตสาหกรรมตัวอย่างสำหรับ การส่งเสริม และพัฒนาการใช้นวัตกรรมและข้อมูลอัจฉริยะ อีกทั้งเพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้อุตสาหกรรมไมซ์ไทยอย่างยั่งยืน ทีเส็บ และ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) หรือ เอ็นไอเอ จึงลงนามบันทึกข้อตกลง ว่าด้วยความร่วมมือใน การส่งเสริม และยกระดับอุตสาหกรรมไมซ์ของประเทศไทยด้วยนวัตกรรม ให้ไทยเป็นศูนย์กลางธุรกิจไมซ์ที่ใช้นวัตกรรมในการขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ผ่านการจัดงานภายใต้นโยบายอุตสาหกรรมไทยแลนด์ 4.0 พร้อมพัฒนา และกระจายองค์ความรู้ อีกทั้งสร้างรายได้ทางเศรษฐกิจ ให้กับทุกภูมิภาคทั่วประเทศผ่านการส่งเสริมการตลาด การพัฒนาเมืองไมซ์ซิตี้ รวมถึงบุคลากรและสถานที่จัดงาน ภายใต้บันทึกข้อตกลงฯ ดังกล่าว ทีเส็บ และ เอ็นไอเอ มีวัตถุประสงค์และเป้าหมายร่วมกัน ในการส่งเสริมนวัตกรรม ผ่านธุรกิจไมซ์ โดยมีกรอบระยะเวลาการดำเนินงานเบื้องต้นภายใน 5 ปี

ผ่านแคมเปญ “INNOVATION THAILAND” ได้แก่

1) เพื่อส่งเสริม สนับสนุน ผลักดัน และยกระดับประเทศไทยด้วยนวัตกรรมให้เป็นผู้นำไมซ์ในเวทีโลก (Innovation Promotion) ผ่านเวทีส่งเสริมการตลาดไมซ์ประเทศไทย เช่น งานเทรดโชว์ และโรดโชว์ไมซ์ในและต่างประเทศ

2) เพื่อยกระดับพื้นที่ที่มีศักยภาพ ผ่านการใช้นวัตกรรม (Innovation District) โดยส่งเสริมการพัฒนานวัตกรรมผ่านแนวทางการพัฒนา “ไมซ์ซิตี้” (MICE City) ก่อให้เกิดการกระจายความเจริญและรายได้สู่ท้องถิ่น โดยใช้อุตสาหกรรมไมซ์ ช่วยขับเคลื่อนให้เกิดการ สร้างบรรยากาศ ของย่านเศรษฐกิจและการบริการ และเชื่อมโยงความร่วมมือทุกภาคส่วนทั้งหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน ประชาชนในพื้นที่ ให้เกิดการพัฒนาพื้นที่ร่วมกันอย่างยั่งยืนบนฐานนวัตกรรม

3) เพื่อพัฒนาศักยภาพและเพิ่มขีดความสามารถทางนวัตกรรม (Innovation Capability) ให้แก่บุคลากรทุกระดับในอุตสาหกรรมไมซ์ ผ่านหลักสูตร “MICE Academy” ทำให้สามารถนำนวัตกรรม มาช่วยสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่อุตสาหกรรมไมซ์ของประเทศได้ต่อไป

ความร่วมมือที่เกิดขึ้นในครั้งนี้มีระยะเวลา 5 ปี ซึ่งคาดว่าจะเป็น 5 ปีที่เกิดประโยชน์ต่อ อุตสาหกรรมไมซ์ของประเทศไทย ทั้งในแง่ของการสร้างรายได้ให้กับระบบเศรษฐกิจของประเทศ และการพัฒนาบุคลากร ที่จะเป็นกำลังสำคัญของการใช้นวัตกรรมได้ต่อไปอย่างยั่งยืน

สำหรับโครงการหรือกิจกรรมในช่วงที่ผ่านมา ของฝ่ายส่งเสริมนวัตกรรมเพื่อธุรกิจ ได้แก่ การประกวด SMART MICE Innovation Awards: co-creation camp ที่ Knowledge Exchange Center, กิจกรรม Service Design Workshop ร่วมกับภาคเอกชนเพื่อพัฒนาการใช้นวัตกรรมในธุรกิจไมซ์, โครงการ SMART MICE Innovation Award ส่วนแผนงานในอนาคต

อาทิ การจัดทำ MICE Intelligence Website ในเว็บไซต์ของทีเส็บ, การพัฒนา Smart Biz แอพพลิเคชั่นเฟส 2 และการจัดประกวดไอเดียสตาร์ทอัพระดับ Pro-league@ITW ร่วมกับสำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน)

งานแรกในความร่วมมือที่จะเกิดขึ้น คือ การจัดเวที “Triple B: Digitalization in Bleisure Business Boom” ส่งเสริมธุรกิจไมซ์ด้วยนวัตกรรม ภายในงาน Startup Thailand 2018 ซึ่งเป็นครั้งแรกของการ จับมืออุตสาหกรรมไมซ์ กับเครือข่ายสตาร์ทอัพระดับประเทศ

เพื่อร่วมกันค้นหาไอเดียใหม่ๆ ต่อยอดการสร้างประสบการณ์แก่นักเดินทางไมซ์ที่เน้นเพิ่ม Digital Service Design และ Innovation เพื่อขับเคลื่อนไปสู่การเป็น Smart MICE ที่ก้าวทันการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วของโลกยุคดิจิทัล

สำหรับผู้ประกอบการ หรือผู้ที่สนใจรายละเอียด สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ (องค์การมหาชน) โทรศัพท์ 02-0175555 เว็บไซต์ www.nia.or.th/socialinnovation หรือ facebook.com/niathailan

ทีเส็บ เปิดตัวพ็อกเก็ตบุ๊ก "MICE ไม่ได้แปลว่าหนู" เล่าเรื่องไมซ์ผ่านมุมมองและประสบการณ์จริง

ทีเส็บ เปิดตัวพ็อกเก็ตบุ๊กเล่มใหม่รับปี 61 **"MICE ไม่ได้แปลว่าหนู"** หนังสือเล่มแรกของเมืองไทยที่เล่าเรื่องอุตสาหกรรมไมซ์ได้อย่างครบถ้วน เล่มขนาดกะทัดรัด ดีไซน์ทันสมัยและอ่านง่าย นำเสนออย่างสนุกสนาน น่าสนใจ พร้อมรวบรวมบทสัมภาษณ์บุคคลในแวดวงไมซ์กว่า 11 คน สร้างแรงบันดาลใจ ต่อยอดสร้างคนพันธุ์ไมซ์รุ่นใหม่ให้กับประเทศ ได้เข้ามาช่วยพัฒนาไมซ์ของไทยให้เติบโต พร้อมเป็นศูนย์กลางไมซ์แห่งเอเชีย

สำหรับเนื้อหาภายในพ็อกเก็ตบุ๊ก "MICE ไม่ได้แปลว่าหนู" นั้นแบ่งออกเป็น 3 ส่วนใหญ่q ได้แก่ ส่วนแรก KNOW MICE นี่ล่ะ...ไมซ์ แนะนำให้ทุกคนได้รู้จักกับธุรกิจไมซ์ ไม่ว่าจะเป็นความหมายที่แท้จริงของหัวใจ 4 ห้องที่สำคัญของไมซ์ Meetings, Incentive Travels, Conventions และ Exhibitions แล้วยังทำให้เรารู้ด้วยว่า ธุรกิจที่พักแนวใหม่ Airbnb ซึ่งฉีกกรอบการเข้าพักแบบเดิมๆ ได้แนวคิดมาจากงานประชุมสัมมนาด้านการออกแบบที่ซานฟรานซิสโกในปี 2007 หรือพูดง่ายๆ ก็คือ Airbnb เกิดจากธุรกิจไมซ์นั่นเอง นอกจากนั้นยังได้รวบรวมเทรนด์ใหม่ๆของไมซ์ที่ห้ามพลาด อาทิ Sport Event หรือ Smart MICE ที่มีการนำดิจิทัลหรือการนำ Mobile Application มาใช้เพื่อสร้างสีสันให้ไมซ์ รวมไปถึงการนำเสนอเรื่องจัดตั้งเมืองไมซ์หรือ MICE Cities อย่างเป็นทางการได้แก่ กรุงเทพมหานคร เชียงใหม่ ภูเก็ต ขอนแก่นและพัทยา เป็นต้น

ส่วนที่สองได้แก่ THE MIGHTY MICE เมื่อไมซ์เข้ามาจงเปิดประตู เป็นการถอดบทเรียนการประมูลสิทธิ์ การดำเนินงานเป็นเจ้าภาพจัดงานของไทยจากอดีตถึงปัจจุบัน โดยนำเสนอทั้งหมด 7 งานด้วยกัน ได้แก่ Organo Gold Asia Convention ซึ่งถูกยกให้เป็นกรณีศึกษาของการจัดงานประชุมและท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล ที่ประสบความสำเร็จอย่างมากในปี 2558 และปี 2560, การจัดประชุม Quantum FY18 Sales & Partner Kick off 2017 ซึ่งเป็นบริษัทยักษ์ใหญ่ที่เลือกเชียงใหม่เป็นปลายทางการประชุมที่ทุกอย่างในงานได้เตรียมไว้ให้ทุกคนร้อง "ว้าว", การประชุมสมัชชาสหภาพคนตาบอดโลก, งาน FDI Annual World Dental Congress 2015 ครั้งที่ 103 ณ ศูนย์การประชุมไบเทค เป็นงานประชุมทันตแพทย์โลกขององค์กร

สหพันธ์ทันตกรรมโลก ที่มีคนเข้าร่วมงานเป็นหมื่นคน ประเทศไทยใช้เวลาเตรียมงานนี้ถึง 2 ปีเต็ม, Future Energy Asia 2018 งานประชุมพลังงานระดับโลกซึ่งกำลังจะจัดขึ้นในต้นปี 2561 มีคนเข้าร่วมประชุมจากทั่วโลกไม่ต่ำกว่า 1,500 คน และคาดว่าจะมีคนเข้าชมงานจัดแสดงสินค้าไม่น้อยกว่า 15,000 คน, งาน VIV Asia เป็นงานแสดงนวัตกรรมและเทคโนโลยีด้านปศุสัตว์และสัตว์น้ำระดับโลกที่ใหญ่ที่สุดในเอเชีย และจัดขึ้นในประเทศไทยหลายต่อหลายครั้งจนเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง และสุดท้ายงาน Harmony World Puppet Carnival in Bangkok Thailand 2014 งานเทศกาลหุ่นโลกที่หุ่นจากนานาประเทศกว่า 80 ประเทศได้พากันเดินขบวนพาเหรดอย่างยิ่งใหญ่และยาวเหยียดรอบเกาะรัตนโกสินทร์ กรุงเทพมหานคร

ในส่วนสุดท้ายของพ็อกเก็ตบุ๊ก MICE ไม่ได้แปลว่าหนู มีชื่อว่า WHEN MICE MEETS MASS บทเรียนนอกตำราจากคนพันธุ์ไมซ์ เป็นบทสัมภาษณ์บุคคลในแวดวงไมซ์กว่า 11 คน ได้แก่ ดร.ประสาน ภิรัช บุรี ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร กลุ่มบริษัท ภิรัชบุรี นักพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ เจ้าของศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค (BITEC) ที่ได้ให้ข้อคิดเกี่ยวกับไมซ์ไทยไว้ว่า “เมืองไทยมีศักยภาพมากสำหรับธุรกิจไมซ์ แต่ต้องพัฒนาระบบโครงสร้าง

พื้นฐานให้เดินทางสะดวกกว่านี้ ปลอดภัยและมีวินัยมากขึ้น ประเทศไทยโดดเด่นในแง่ของวัฒนธรรมจนกลายเป็นเอกลักษณ์ของเรา กรุงเทพฯ เป็น vibrant city หรือเมืองที่มีชีวิตชีวา เราต้องใช้ประโยชน์จากคำนี้ให้มาก” ส่วนนายทาลูน เทง นายกสมาคมการแสดงสินค้า(ไทย) กล่าวว่า “เอ็กซิบิชันเติบโต 3-5% ทุกปี สิ่งที่ต้องการคือเรื่องสถานที่จัดแสดง ล่าสุดขอนแก่นได้เปิดศูนย์ประชุมและแสดงสินค้านานาชาติขอนแก่นหรือ KICE ขึ้นอย่างเป็นทางการ ซึ่งเอ็กซิบิชันที่เหมาะกับขอนแก่นน่าจะเป็นเรื่องโลจิสติกส์ ถ้าเป็นเชียงใหม่เหมาะกับเรื่องเกษตรกรรมและหัตถกรรม ความพร้อมของไทยในการจัดแสดงสินค้าระดับโลกในตอนนี้อาจยังไปไม่ถึง น่าจะเริ่มจากการเป็นผู้นำในอาเซียนก่อน อยากให้ทีเส็บส่งเสริมให้ความรู้ให้คนรู้จักไมซ์มากยิ่งขึ้น”

สำหรับประเทศไทยนั้น ถือว่าเป็นผู้นำด้านอุตสาหกรรมไมซ์ในอาเซียนตัวจริง โดยวัดจากการจัดประชุมสัมมนา ระดับนานาชาติในปี 2559 ได้จัดงานไปทั้งหมด 174 งาน มากกว่าประเทศสิงคโปร์ซึ่งมีเพียง 151 งาน ส่งผลให้ประเทศไทยติดอันดับประเทศไมซ์ของโลกอันดับที่ 24 ในขณะที่สิงคโปร์อยู่อันดับที่ 27 ทำให้ไทยก้าวขึ้นเป็นผู้นำอันดับหนึ่งในกลุ่มประเทศอาเซียน ..... MICE ในวันนี้จึงไม่ใช่แค่หนูตัวเล็กๆ อีกต่อไปแล้ว แต่เป็นธุรกิจที่สร้างรายได้และขับเคลื่อนเศรษฐกิจของชาติ หากสนใจและไม่รู้ว่าจะเริ่มต้นเข้าสู่ธุรกิจนี้อย่างไร พ็อกเก็ตบุ๊ก “MICE ไม่ได้แปลว่าหนู” คืออาวุธทางความคิดอย่างหนึ่งที่จะช่วยให้ทุกคนให้รู้จักกับไมซ์มากขึ้นได้อย่างแน่นอน สามารถเป็นเจ้าของพ็อกเก็ตบุ๊กเล่มนี้ที่ร้านนายอินทร์ทุกสาขา ร้านหนังสือ B2S และร้านหนังสือทั่วไป ในราคาเล่มละ 265 บาท

VR MARKETING: BRANDING PLATFORM ใหม่ที่ไม่ควรมองข้าม

ผู้ที่รู้จักปรับตัวเท่านั้นจึงจะอยู่รอดและได้สิทธิ์ก้าวต่อไปสู่อนาคต โดยบริบททางการตลาด Technology ช่วยเพิ่มความสะดวก พร้อมยกระดับให้ทั้ง Campaign และ Marketing Agency ก้าวทันยุคสมัยมากขึ้น ซึ่งความจริงเสมือน (Virtual Reality-VR) เป็น Technology ที่เข้าข่ายดังกล่าว เพราะมีให้เห็นกันบ้างแล้ว แม้ยังอยู่ในช่วงเริ่มต้นก็ตาม

เห็นภาพก่อนเพื่อช่วยในการตัดสินใจ: ก่อนหน้านี้มีสินค้าเพียงไม่กี่ประเภทที่ผู้บริโภคสามารถทดลองใช้ได้ เพื่อเป็นเกณฑ์ตัดสินใจสุดท้ายว่าจะจ่ายเงินซื้อหรือไม่ หนึ่งในนั้นคือรถยนต์ที่ส่วนใหญ่ต้องลองขับก่อนซื้อ แต่ VR ช่วยให้แบรนด์ในธุรกิจอื่นๆ เปิดโอกาสให้ได้ทดลองใช้หรือมองเห็นภาพแม้เป็นแบบเสมือนจริงก็ตาม เช่น IKEA ที่ให้ลูกค้าสวมแว่น VR เพื่อให้เห็นภาพว่าหากนำเฟอร์นิเจอร์ที่หมายตาไว้ไปวางที่บ้านแล้วจะเป็นอย่างไร หรือจะปรับเปลี่ยนตรงไหน

ใช้เป็นทางสร้าง Content ที่แปลกใหม่: คล้ายกับว่าปัจจุบันโลกหมุนเร็วขึ้น โดยเหตุผลมาจาก Technology ที่เปลี่ยนแปลงเร็วขึ้นกว่าในอดีต ซึ่งส่งผลต่อเนื่องให้ผู้บริโภคเบื่อง่ายและเอาใจยากขึ้น อะไรที่ซ้ำๆ เดิมๆ จึงไม่สามารถเรียกว่าความสนใจได้อีกต่อไป แต่โจทย์ยากทางการตลาดข้อนี้แก้ได้ด้วย VR เพราะสามารถสร้างความแปลกใหม่ได้ด้วยการเป็นสื่อกลางพาไปสัมผัสประสบการณ์เสมือน ประโยชน์ที่ตามคือช่วยให้ผู้บริโภคทั้งที่เป็นกลุ่มที่มีความจงรักภักดีต่อแบรนด์ (Brand Loyalty) อยู่แล้วหรือกลุ่มเป้าหมายที่ยังลังเล มองแบรนด์ในมุมใหม่ ขณะที่แบรนด์ก็จะได้ปรับภาพลักษณ์ให้ทันสมัยขึ้น เหมือนกับ North Face แบรนด์สำหรับกิจกรรมกลางแจ้งและการผจญภัยสัญชาติอเมริกันที่ใช้ VR พาผู้ที่รักการผจญภัยให้ได้สัมผัสการปีนเขาหิมาลัยในเนเปาลแบบเสมือนจริง ที่ทั้งสร้างความตื่นเต้นและช่วยให้ผู้บริโภคกับแบรนด์เชื่อมโยงกันได้มากขึ้นในรูปแบบที่แตกต่าง

ลดระยะห่างจากกลุ่มเป้าหมาย: ความเชื่อมโยงระหว่างผู้บริโภคกับแบรนด์ มีความสำคัญต่อการสร้าง Brand Loyalty โดยเฉพาะกับแบรนด์ที่สินค้ามีเรื่องราวน่าสนใจหรือมีแนวคิดในการดำเนินธุรกิจที่ใส่ใจสังคม แต่ต้องใช้เวลานานหากเล่าผ่านข้อความ อย่างไรก็ตาม VR สามารถลดระยะห่างตรงจุดนี้ได้ หมือนที่ Toms Shoes แบรนด์รองเท้าอเมริกันที่นำเงินจากยอดขายไปบริจาคให้เด็กยากไร้ในเปรู ให้ลูกค้าได้ไปทำความรู้จักกับเด็กเหล่านั้นแบบเสมือนจริงผ่าน VR / entrepreneur

โครงการ MICE STUDENT CHAPTER และหลักสูตรการจัดงานอีเว้นท์ (EVENT 101)

เมื่อวันที่ 4 กรกฎาคม 2561 นักศึกษาสาขาวิชาการจัดประชุมและนิทรรศการพร้อมอาจารย์ในสาขาวิชา ได้เข้าร่วม เปิดตัวโครงการ MICE Student Chapterและหลักสูตรการจัดงานอีเว้นท์ (EVENT 101) โดย**นางศุภวรรณ ตีระรัตน์** รองผู้อำนวยการ สายงานกลยุทธ์และพัฒนาธุรกิจของทีเส็บ ประธานในพิธีกล่าวว่า ธุรกิจไมซ์ไทยเติบโตต่อเนื่องจากการร่วมกันขับเคลื่อนของหน่วยงานรัฐและเอกชนทุกภาคส่วน โดยได้คาดการณ์เป้าหมายการดำเนินงานปีนี้ จะมีนักเดินทางกลุ่มไมซ์เดินทางเข้ามาในประเทศไทยประมาณ 30.1 ล้านคน สร้างรายได้ 174,000 ล้านบาท กระแสการแข่งขันในธุรกิจนี้มีแนวโน้มเพิ่มขึ้นสูงในทุกๆ ปี ผนวกกับนโยบายของรัฐบาลที่สนับสนุนการเจริญเติบโตของอุตสาหกรรมไมซ์ในประเทศไทย ให้สอดรับนโยบายรัฐขับเคลื่อนเศรษฐกิจและชุมชนอย่างยั่งยืน อีกทั้งบริบทของนโยบายที่ผลักดันให้ภาครัฐและเอกชนร่วมมือกันสร้างสรรค์นวัตกรรมใหม่ เพื่อให้ประเทศไทยก้าวสู่สังคมเศรษฐกิจดิจิทัลเต็มรูปแบบ ทำให้ธุรกิจการจัดงานด้านไมซ์และอีเว้นท์มีความต้องการกำลังคนเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ในขณะที่รากฐานสำคัญในการพัฒนาประเทศคือการมอบองค์ความรู้เพื่อเตรียมพร้อมให้เยาวชนสู่การเป็นมืออาชีพที่จะเป็นบุคลากรรุ่นใหม่ป้อนให้ตลาดแรงงานในอุตสาหกรรมนี้ต่อไป ทีเส็บจึงร่วมมือกับพันธมิตรหลายหน่วยงาน คือ สมาคมธุรกิจสร้างสรรค์การจัดงาน, สมาคมการแสดงสินค้า(ไทย), สมาคมโรงแรมไทย, สมาคมส่งเสริมการประชุมนานาชาติ(ไทย) และเครือข่ายภาคการศึกษาไมซ์ในภูมิภาค ร่วมกันจัดตั้งโครงการเครือข่ายเยาวชนไมซ์ หรือ “MICE Student Chapter” สานฝันนิสิต นักศึกษาไทยที่อยากเรียนรู้และเข้าทำงานในสายอาชีพในอุตสาหกรรมไมซ์แบบครบวงจร

Innovate Your MICE Solution

สัมผัสประสบการณ์ใหม่ในการเข้าร่วมและออกแบบงานอีเวนต์ ผ่าน BizConnect แอปพลิเคชันที่รวบรวมงานอีเวนต์ไว้มากมาย อีกทั้งมีระบบจัดการอีเวนต์ รวมไปถึงระบบลงทะเบียนที่สะดวก ใช้งานง่าย เหมาะสมกับรูปแบบอีเวนต์ทางธุรกิจของคุณ

Available on the App Store

ANDROID APP ON Google Play

TCEB
THAILAND CONVENTION & EXHIBITION BUREAU

"BizConnect Organizer" แพลตฟอร์มดิจิทัลที่เชื่อมต่อข้อมูลการจัดงานไมซ์ทั่วประเทศ พร้อม feature หลายหลายที่ตอบโจทย์ทั้งผู้เข้าร่วมงานและผู้จัดงาน