

'ธุรกิจไมซ์'กลุ่มCLMVโตพุ่ง ที่เส็บโหมโรดโชว์ขยายตลาด



นิชาภา ยศวีร์

ธุรกิจไมซ์ CLMV โตพุ่ง ! “ที่เส็บ” เผยปี’61 ขยายตัวทะลุ 200% ชี้ต่างชาติโหมลงทุน-การเมืองนิ่งหนุนศักยภาพตลาด พร้อมจับมือพันธมิตรเอกชนบุกโรดโชว์ “กัมพูชา-เมียนมา-เวียดนาม” ต่อยอดแคมเปญเพิ่มสิทธิพิเศษนักเดินทางไมซ์ ดันปี’62 ขยายตัวเพิ่มอีก 40%

นางนิชาภา ยศวีร์ รองผู้อำนวยการอาวุโส สำนักงานส่งเสริมการจัดประชุมและนิทรรศการ (องค์การมหาชน) หรือที่เส็บ สายงานธุรกิจ เปิดเผยว่า ที่เส็บเล็งเห็นศักยภาพในการเติบโตและเพิ่มจำนวนของนักเดินทางกลุ่มไมซ์ (MICE) จากกลุ่มประเทศ CLMV ซึ่งประกอบด้วย กัมพูชา ลาว เมียนมา เวียดนาม มาตั้งแต่ปี 2557 จึงได้เริ่มทำการศึกษาตลาดก่อนตัดสินใจทุ่มงบฯ 10 ล้านบาท ทำกิจกรรมทางการตลาดในกลุ่มประเทศ CLMV ในปี 2561 ที่ผ่านมา ด้วยเล็งเห็นถึงสถานะเศรษฐกิจที่เติบโตและการเมืองที่เริ่มมีเสถียรภาพจากการเข้าลงทุนของนักลงทุนต่างชาติ

โดยได้เริ่มต้นจัด fam trip ที่จังหวัดเชียงใหม่ และนำเสนอแคมเปญโปรโมชัน Fly and Meet Double Bonus-Redefined เป็นครั้งแรก พร้อมเดินทางไปโรดโชว์ในกัมพูชา ส่งผลให้ปีที่ผ่านมา นักเดินทางไมซ์จากกลุ่มประเทศ CLMV มีการเติบโตกว่า 206.65% หรือเติบโตจากจำนวนประมาณ 50,000 คนในปี 2560 มาเป็น 151,081 คนในปี 2561 ซึ่งถือเป็น 12.09% ของนักเดินทางไมซ์ต่างชาติในไทยทั้งหมด และเป็น 31.72% ของนักเดินทางไมซ์ในภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ แบ่งเป็นเวียดนาม 55,306 คน ลาว 55,125 คน เมียนมา 22,733 คน และกัมพูชา 17,923 คน สำหรับในปี 2562 นี้ที่เส็บได้มุ่งต่อยอดการเติบโตและรักษาจุดยืนของไทยใน

ฐานะตลาดไมซ์พรีเมียมในกลุ่มประเทศ CLMV ให้มีการเติบโตต่อเนื่องอย่างน้อย 30-40% ผ่านกิจกรรมทางการตลาดที่หลากหลายมากขึ้น ด้วยงบประมาณ 10 ล้านบาทเช่นเดียวกับปีก่อน

พร้อมเน้นจับมือกับพันธมิตรทำการตลาดร่วมกัน อาทิ สายการบินบางกอกแอร์เวย์ส, การบินไทย สมาคมส่งเสริมการประชุมนานาชาติ (TICA) สมาคมการแสดงสินค้าไทย รวมถึงพูดคุยกับพันธมิตรในพื้นที่เพื่อให้เงินงบประมาณที่ลงไปคุ้มค่าและได้ผลลัพธ์ที่มากขึ้น

อย่างไรก็ตาม ในพื้นที่แถบ CLMV นั้นการจัดประชุมทางวิชาการหรือวิชาชีพ และการจัดนิทรรศการโดยตรงอาจจะยังมีไม่มากนัก ที่เส็บจึงเน้นกลยุทธ์ใช้ไมซ์เพื่อส่งเสริมการเชื่อมโยงธุรกิจ โดยการเชิญนักเดินทางไมซ์มาเป็นผู้ร่วมงานและเจรจาการค้า โดยองค์กรที่สามารถนำผู้เข้าร่วมเจรจาซื้อขายขั้นต่ำ 10 รายมาร่วมงานแสดงสินค้านานาชาติที่เส็บสนับสนุนและมีจำนวนครั้งของการพบปะเจรจาผ่านเกณฑ์ที่กำหนดไว้หรือมากกว่าสามครั้งต่อคน จะได้รับสิทธิพิเศษด้านเงินสนับสนุนค่าโรงแรมที่พักในอัตราร้อยละ 50

ส่วนประเภทประชุมและการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล (meeting and incentive) ซึ่งเป็น 62% ของตลาด CLMV นั้นได้ร่วมกับบางกอกแอร์เวย์สเป็นปีที่ 2 ยกกระดานแคมเปญ Fly and Meet Double Bonus-Redefined รุกกลุ่ม travel agent โดยปรับลดเงื่อนไขจำนวนนักเดินทางขั้นต่ำจาก 50 เหลือ 30 ราย ในการเข้าร่วมงานไมซ์จะได้รับสิทธิพิเศษ อาทิ บริการช่อง MICE LANE ณ ท่าอากาศยานสุวรรณภูมิ บริการจัดการต้อนรับ การแสดงด้านวัฒนธรรม อภินันทนาการที่นั่งบนเครื่องบิน การให้น้ำหนักสัมภาระเพิ่มเติมและสิทธิ

พิเศษในการขึ้นเครื่องเป็นลำดับแรกแบบหมู่คณะ เป็นต้น

ขณะเดียวกัน ตั้งแต่เดือนมกราคมที่ผ่านมา ที่เส็บได้เดินทางโรดโชว์ส่งเสริมไมซ์ประเภทประชุมและการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัลที่เมืองพนมเปญ กัมพูชา ทำให้ขยายจำนวนคนต่อกลุ่มของนักเดินทางไมซ์ในประเทศกัมพูชาจาก 30 คน เป็น 100 คนต่อกลุ่ม โดยเป็นนักเดินทางจากกลุ่มธุรกิจธนาคาร ประกันภัย เวชภัณฑ์ และธุรกิจขายตรง ซึ่งเดินทางเข้าไทยทั้งทางเครื่องบินและทางบก มีจุดหมายปลายทางยอดนิยมในไทยเป็นกรุงเทพฯ เชียงใหม่ กาญจนบุรี เขาใหญ่ ฯลฯ พร้อมมีกลุ่มที่ยืนยันการเดินทางแล้ว 13 กลุ่ม 1,680 คน

และในเดือนกุมภาพันธ์ ที่เส็บก็ได้เดินทางไปโรดโชว์ส่งเสริมการจัดไมซ์ทั้งประเภทการประชุม การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล และการจัดนิทรรศการ (meeting, incentive and exhibition) ที่เมืองย่างกุ้ง และเมืองมณฑลเย่ ประเทศพม่า ทำให้สามารถขยายจำนวนคนต่อกลุ่มของนักเดินทางไมซ์ในประเทศพม่าจาก 100 คน เป็น 200 คนต่อกลุ่ม โดยส่วนใหญ่เป็นนักเดินทางจากธุรกิจเวชภัณฑ์และอาหาร นิยมมาซื้อโป๊ง รับประทานอาหารไทย และรับประสบการณ์ผจญภัย

โดยมีจุดหมายปลายทางยอดนิยมในไทยเป็นพัทยา ภูเก็ต หัวหิน กาญจนบุรี ฯลฯ พร้อมเตรียมเดินทางไปโรดโชว์ประเภทการประชุม การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล และการจัดนิทรรศการ (meeting, incentive and exhibition) ที่เมืองฮานอยและโฮจิมินห์ ประเทศเวียดนาม ในเดือนมีนาคม ซึ่งคาดว่าจะได้รับการตอบรับที่ดีต่อไป