



# KM NEWS

## การกำหนดตลาดเป้าหมายในการบริการวิชาการ

- วิทยากร
1. ผศ.ดร.ชุตินะ ระบอบ คณะบริหารธุรกิจ
  2. ผศ.วัชรินทร์ รังษิภาณูรัตน์ คณะเทคนิคการแพทย์
  3. อาจารย์ ดร.วิรัตน์ ทองรอด คณะเภสัชศาสตร์
  4. อาจารย์ณรัตน์ พิชัยยงค์วงศ์ดี คณะกายภาพบำบัด

## แนวทางการกำหนดกลุ่มเป้าหมายในการบริการวิชาการ เพื่อเพิ่มลูกค้าและรายได้

- ◆ ตรวจสอบความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย/ลูกค้า เน้นที่ลูกค้าก่อนเน้นรายได้ จากนั้นขายไอดี
- ◆ ทำ contract เจาะกลุ่มเป้าหมายพูดคุย เมื่อมีกลุ่มเป้าหมายแน่ชัด รู้แน่ชัดว่ากลุ่มเป้าหมายหรือลูกค้าของเราคือใครแล้ว จึงเริ่มเสนอนุมัติทำโครงการบริการวิชาการ เขียนวัตถุประสงค์โครงการว่าต้องการสร้างเครือข่ายด้วย หาแนวร่วมในการจัดจะดีกว่าจัดเอง
- ◆ เลือกวิทยากรที่สามารถดึงลูกค้าได้ด้วย
- ◆ ใช้ประโยชน์จาก partner ศิษย์เก่า ในการเพิ่มลูกค้า
- ◆ เข้าไปร่วมจัดบริการวิชาการกับองค์กรอื่นเพื่อหาเครือข่าย

- ◆ ประชาสัมพันธ์ผ่านแหล่งฝึกงาน หรือศิษย์เก่าให้ช่วยบอกต่อ การติดตามหลังส่งข้อมูลประชาสัมพันธ์ไปแล้ว เช่นการโทรศัพท์
- ◆ การทำฐานข้อมูลลูกค้าไว้เพื่อต่อยอดเพิ่มลูกค้าต่อไปได้
- ◆ สำรวจช่องทางทางประชาสัมพันธ์ เช่นในองค์กร หน่วยงานอื่น สมาคม ชมรม ลงโฆษณาให้

## แนวทางการให้บริการวิชาการ ต่อยอดเพิ่มจำนวนนักศึกษา

ประชาสัมพันธ์การบริการวิชาการผ่านสื่อต่างๆ เช่นสื่อท้องถิ่น หากจัดบริการวิชาการแก่ศิษย์เก่า ให้ศิษย์เก่าพาน้องๆมาเรียนกับเราได้ การบริการชุมชน ต้องมีการจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ เช่นแผ่นพับ ป้ายผ้า

