

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ความเป็นมาและปัญหา

บริษัท มหา พญานาคราช จำกัด เป็นบริษัทที่ให้บริการด้านการตลาด การสร้างตราสินค้า Millionaireasia เป็น 1 แบรินด์ใน บริษัท มหา พญานาคราช จำกัด ที่จะช่วยให้ Luxury Product และธุรกิจระดับ HI-End เข้าถึงลูกค้าเฉพาะกลุ่มมากขึ้น บริษัท มหา พญานาคราช จำกัด มีฐานข้อมูลลูกค้ามากกว่า 50,000 คน กลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มลูกค้ามหาเศรษฐีในประเทศไทยโดย ใช้ช่องทางในการสื่อสารกับลูกค้า 3 ช่องทางคือ 1. การตลาดเชิงกิจกรรม (Event Marketing) 2. นิตยสาร (Magazine) 3.การตลาดทางตรงผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Direct Mail Electronic)

บริษัท มหาพญานาคราช จำกัด ทำงานร่วมกับแบรินด์หรือหลายบริษัทที่จะจัดกิจกรรมพิเศษภายใต้แบรินด์หลายหลายรวมทั้งภาคเอกชน โดยผ่านการตลาดเชิงกิจกรรม (Event Marketing) ที่จะเชิญเฉพาะระดับมหาเศรษฐีในประเทศไทย เข้ามาร่วมงาน อีกทั้งมีการตีพิมพ์นิตยสาร(Magazines) ที่เราส่งตรงไปยังฐานลูกค้าที่มีชื่อเสียงซึ่งแตกต่างจากนิตยสารที่อื่นๆเพราะทางบริษัทจะมีการพิมพ์เพียง 10,000 ชุดต่อไตรมาส และไม่มีขายทั่วไปในร้านหนังสืออีก80% จะถูกส่งผ่านทางไปรษณีย์โดยตรงไปยังบ้านของกลุ่มลูกค้าที่เป็นระดับเศรษฐีและสำหรับที่เหลืออีก20% จะได้รับจากมือ มีการใช้การตลาดทางตรงผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ (Direct Mail Electronic) เป็นการจัดแพ็คเกจของ EDMS ปริมาณมากในแคมเปญการตลาดโดยการส่งโฆษณาไปยังทางอีเมล ลูกค้าในเครือข่ายของบริษัทหากมีความต้องการจะซื้อสินค้าแบรินด์หรือระดับ Hi-end ทางบริษัทสามารถแนะนำ Luxury Product ให้ได้และสามารถได้สินค้าในราคาพิเศษจากนั้นมีการออกไปพบลูกค้าแต่ละบริษัทเพื่อที่จะออกไปอธิบายให้กับลูกค้าทราบว่าทางบริษัทเราทำอะไรและคุณแนวโน้มว่าทางลูกค้าจะสามารถร่วมงานกับบริษัทได้ในรูปแบบใดบ้าง ทางบริษัทจะมีทีมงานรับผิดชอบด้าน Telephone Marketing และ Sales Marketing เพื่อให้การดำเนินงานสะดวกและรวดเร็วยิ่งขึ้น

#### 1.2 วัตถุประสงค์โครงการ

1. เพื่อศึกษารูปแบบการทำการตลาดของ Millionaireasia
2. เพื่อศึกษารูปแบบการบริการทางการตลาดของบริษัท มหาพญานาคราช จำกัด

### 1.3 ขอบเขตของโครงการ

1. สิ่งที่ศึกษา ศึกษาเกี่ยวกับการให้บริการกลุ่มลูกค้า Millionaireasia ในประเทศไทย  
โดยบริษัท มหาพญานาคราช จำกัด
2. สถานที่ ภาคกลางและภาคอีสาน
3. ระยะเวลา 4 เดือน วันที่ 11 พฤษภาคม 2558 ถึง วันที่ 28 สิงหาคม 2558

### 1.4 ประโยชน์ที่ได้รับ

1. ได้เรียนรู้รูปแบบการทำการตลาดของ Millionaireasia ที่มีลักษณะเป็นการตลาดทางตรงและมีความสอดคล้องกับเนื้อหาที่เรียนมา
2. ได้เรียนรู้รูปแบบการบริการทางการตลาดของบริษัท มหาพญานาคราช จำกัด เกี่ยวกับการ Telephone Marketing และการเข้าพบกลุ่มลูกค้ากับทีม Sales Marketing