

1. ชื่อวิชา รายวิชาการจัดการธุรกิจ MICE
2. หัวข้อที่ประจำสัปดาห์นี้ ความหมายและความเป็นมาของธุรกิจไมซ์ (MICE Business)

วัตถุประสงค์(เมื่อศึกษาเนื้อหาในหน่วยการเรียนรู้แล้ว ผู้เรียน)

1. เพื่อให้ นักศึกษามีความรู้ ความเข้าใจ เกี่ยวกับ ความหมายของธุรกิจไมซ์
2. เพื่อให้ นักศึกษาสามารถ เรียนรู้ แนวโน้มอนาคตของธุรกิจไมซ์

## หน่วยที่ 1

### ความหมายและความเป็นมาของธุรกิจไมซ์(MICE Business)

#### ○ การท่องเที่ยวเป็นอุตสาหกรรมบริการที่สำคัญต่อเศรษฐกิจของประเทศ

เนื่องจากการท่องเที่ยวเป็นภาคบริการที่สร้างรายได้จำนวนมาก และยังกระจายรายได้ที่เกิดขึ้นไปยังภาคธุรกิจท่องเที่ยวโดยตรง อันได้แก่ธุรกิจการขนส่ง ธุรกิจที่พัก ธุรกิจนำเที่ยวและมัคคุเทศก์ ฯลฯ รวมถึงธุรกิจที่ต่อเนื่องทางอ้อม ได้แก่ธุรกิจการสื่อสาร ธุรกิจโฆษณาและประชาสัมพันธ์ เป็นต้น

นอกจากนั้นยังก่อให้เกิดประโยชน์ทางเศรษฐกิจ คือ การสร้างงานสร้างอาชีพให้คนในสังคมนั้นอยู่ดีกินดี ซึ่งการท่องเที่ยวจะแบ่งตามวัตถุประสงค์ได้ 2 ประเภท ใหญ่ๆ คือ .....

- 1. การท่องเที่ยวเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจ (Leisure Travel) หมายถึง การท่องเที่ยวที่มีวัตถุประสงค์เพื่อพักผ่อน
- 2. การท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจไมซ์ (MICE Business Travel) หมายถึง การท่องเที่ยวขนาดใหญ่ 4 ธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจการจัดประชุมขององค์กร (Meetings) การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล (Incentives) การจัดประชุมนานาชาติ (Conventions) และการจัดแสดงสินค้า (Exhibitions)

จึงเห็นได้ว่าธุรกิจไมซ์เป็นธุรกิจการท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจที่มีความแตกต่าง  
จากธุรกิจการท่องเที่ยวเพื่อพักผ่อนหย่อนใจอยู่ 6 ประการ คือ.....

- ผู้สนับสนุนค่าใช้จ่ายในการเดินทางท่องเที่ยวผู้เลือกสถานที่ท่องเที่ยวช่วงเวลา  
การท่องเที่ยว
- ระยะเวลาสำรองการท่องเที่ยว
- ประเภทของผู้เดินทางท่องเที่ยว.....
- ประเภทของสถานที่ท่องเที่ยว.....

### การเปรียบเทียบระหว่างลักษณะของการท่องเที่ยวแบบพักผ่อน กับแบบธุรกิจไมซ์

ประเด็นเปรียบเทียบ	การท่องเที่ยวเพื่อพักผ่อน (Leisure Travel)	การท่องเที่ยวเพื่อธุรกิจไมซ์ (MICE Travel)
1. ผู้สนับสนุนค่าใช้จ่ายในการ เดินทางท่องเที่ยว	นักท่องเที่ยวเป็นผู้จ่ายเอง	นายจ้าง / บริษัทเป็นผู้จ่าย
2. ผู้เลือกสถานที่ท่องเที่ยว	นักท่องเที่ยวเป็นผู้เลือกเอง	ผู้จัดการธุรกิจไมซ์เป็นผู้เลือก
3. ช่วงเวลาการท่องเที่ยว	ระหว่างวันหยุดสุดสัปดาห์ และวันหยุด ประจำปี	ตลอดปี และจัดระหว่างวันจันทร์ถึงวัน ศุกร์

4.ระยะเวลาการสำรองการ ท่องเที่ยว	- วันหยุดติดต่อกันหลายวัน ควรจอง ล่วงหน้าเป็นเดือน  - วันหยุดน้อยควรจองล่วงหน้า 2-3 วัน	-การประชุมใหญ่ควรจองล่วงหน้าเป็นปี
5.ประเภทของผู้เดินทาง	ทุกคนที่ต้องการท่องเที่ยวเพื่อการ พักผ่อน	สมาชิกของหน่วยงาน หรือ ลูกจ้างของ บริษัทที่ได้รับการคัดเลือกให้เดินทาง ท่องเที่ยว
6.ประเภทของสถานที่ท่องเที่ยว	ทุกประเภททั้งที่เป็นแหล่งท่องเที่ยว ตามธรรมชาติและแหล่งท่องเที่ยวที่ มนุษย์สร้าง	แหล่งท่องเที่ยวตามเมืองใหญ่โดยเฉพาะ ในประเทศอุตสาหกรรม

#### ความหมายของธุรกิจไมซ์

- ธุรกิจไมซ์ทั้ง 4 ตัวมีความสัมพันธ์กันอย่างใกล้ชิด กล่าวคือเมื่อมีการจัดประชุมไม่ว่าจะเป็นการจัดประชุมขององค์กร (Meetings) หรือการจัดประชุมนานาชาติ (Conventions) ก็มักมีการจัดงานแสดงสินค้าควบคู่กันไปด้วย เพื่อลดต้นทุนในการจัดประชุม และให้ผู้เข้าร่วมประชุมได้ชมงานแสดงสินค้าหลังเสร็จการประชุมแต่ละวัน หรืออาจมีการจัดการท่องเที่ยวเพื่อเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมประชุมได้ท่องเที่ยว และเรียนรู้เกี่ยวกับสถานที่ที่น่าสนใจของแหล่งที่จัดประชุม นั้นๆ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมประชุมมีประสบการณ์และสาระที่หลากหลายมากยิ่งขึ้น
- ในขณะเดียวกันเมื่อมีการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล ก็มักมีการจัดประชุมแบบ Meeting เพื่อสร้างความรักองค์กรและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกัน หรือจัดงานแสดงสินค้าเพื่อแนะนำสินค้าใหม่

ธุรกิจไมซ์ ตามความหมายของสมาคมส่งเสริมการประชุมกลุ่มประเทศอาเซียน

- (Asian Association of Convention and Visitor Bureaus-AACVB) ได้ให้คำนิยามไว้ว่า หมายถึงธุรกิจการท่องเที่ยวที่มีวัตถุประสงค์เพื่อการจัดประชุมขององค์กร การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล การประชุมนานาชาติ และการจัดงานแสดงสินค้าเข้าด้วยกัน โดยมีการจัดการที่ดีและสมบูรณ์อย่างมืออาชีพทั้งด้านการบริการ ด้านสถานที่ ด้านการจัดประชุม ด้านอาหารและเครื่องดื่ม ด้านเครื่องมืออุปกรณ์อำนวยความสะดวก ด้านการรับส่งสินค้าที่จะจัดแสดง ด้านพิธีการศุลกากร ฯลฯ

ธุรกิจไมซ์ ประกอบด้วยธุรกิจหลักอยู่ 4 กลุ่มตามตัวอักษรย่อ

M=Meetings

หมายถึง.....

สามารถแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ..

1.Association Meeting

.....  
.....

นอกจากนี้ยังมีคำอื่นที่ใช้แทนกันได้.....

- Conference.....
- Congress.....
- Seminar.....
- Symposium.....

2.Corporate Meetings

.....  
.....

3. Government Meetings

.....  
.....

สำหรับการจัดประชุมขององค์กร (Meetings) สามารถแบ่งออกได้เป็น 4 ลักษณะคือ.....

- 1.การประชุมขององค์กรระดับนานาชาติ (International Meetings).....
- 2.การประชุมขององค์กรระดับภูมิภาค (Regional Meetings).....
- 3.การประชุมขององค์กรระดับชาติ (National offshore Meetings).....
- 4. การประชุมขององค์กรภายในประเทศ (Domestic Meetings)

I=Incentivesหมายถึง

.....  
.....อาจใช้คำว่า Event แทนก็ได้ ซึ่งการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัลสามารถแบ่งเป็น 2 ประเภท.....

1.Individual Incentives

.....

2.GroupIncentives

.....  
.....

สำหรับการจัดนำเที่ยวเพื่อเป็นรางวัลประเภทนี้สามารถแยกออกได้เป็น 3 กลุ่มย่อยคือ

1.User Incentives

.....  
.....

2.Channel Incentives

.....  
.....

3.Inner Incentives

.....  
.....

C=Conventions หมายถึง

.....  
.....

รูปแบบการจัดใน 2 ลักษณะคือ

.....  
.....

○ สำหรับความแตกต่างระหว่าง *Conventions* กับ *Meetings* อยู่ที่ตัวแปรหลัก 2 ตัว คือ.....

1 จำนวนผู้เข้าร่วมประชุม.....

.....

2 รายได้จากประชุม.....

.....

E=Exhibitions หมายถึง

.....

.....สามารถแบ่งออกได้ 3 ประเภท คือ

Trade Show.....

Consumer Show.....

Trade and Consumer Show.....

ความเป็นมาของธุรกิจไมซ์

- ธุรกิจไมซ์ (MICE Business) เป็นการพัฒนาจากธุรกิจนำเที่ยวที่เสนอบริการลักษณะพิเศษในการเป็นตัวกลางจัดประชุมทั้งแบบ Meetings และ Conventions การท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล และการจัดงานแสดงสินค้า นับวันยังมีความสำคัญมากขึ้นในอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวของโลก
- มนุษย์ มีการติดต่อสื่อสารระหว่างกันในชุมชน โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสังคมขนาดใหญ่ การประชุมเพื่อปรึกษาหารือจึงเป็นเครื่องมือสื่อสารที่จำเป็นอย่างหนึ่งของคนในสังคม
- ตามประวัติศาสตร์ไม่ปรากฏหลักฐานชัดเจนว่าการประชุมที่มีแบบแผนอย่างเป็นทางการเริ่มต้นเมื่อใด และที่ใด **แต่ธุรกิจไมซ์**ปรากฏให้เห็นเด่นชัดในช่วงปลายคริสต์ศตวรรษที่ 19 เมื่อมีการจัดประชุมด้านการเมืองและวิทยาศาสตร์ในประเศยุโรป สำหรับในประเศสหรัฐอเมริกาในช่วงกลางศตวรรษที่ 19 ได้มีการรวมกลุ่มของธุรกิจการค้า โดยจัดตั้งสมาคมการค้าสาขาวิชาชีพต่างๆขึ้นมากมาย จึงเป็นสาเหตุให้มีการจัดตั้งองค์การที่ทำหน้าที่บริหารศูนย์การจัดประชุม (Convention Bureau) ขึ้นเป็นแห่งแรกที่เมือง Detroit ประเทศสหรัฐอเมริกาในปี ค.ศ.1963 จึงได้ก่อตั้ง The International Congress and Convention Association
- ซึ่งเป็นสมาคมที่ส่งเสริมและสนับสนุนจัดประชุมนานาชาติที่มีบทบาทมาก ในขณะเดียวกันธุรกิจการจัดประชุมและการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัลของประเทศยุโรปมีการพัฒนาช้ากว่าในประเทศสหรัฐอเมริกาโดยมีการจัดตั้ง The Birmingham Convention and Visitor Bureaus ขึ้นเมื่อปี ค.ศ.1982
- ส่วนการจัดงานแสดงสินค้านั้นเริ่มจากการพัฒนาอุตสาหกรรม ทำให้ต้องมีการแนะนำสินค้าใหม่ๆจากกรรมวิธีการผลิตสินค้าใหม่ๆให้ผู้บริโภคได้รู้จัก โดยเริ่มจัดงานแสดงสินค้าขึ้นตั้งแต่ศตวรรษที่ 18 ที่ประเทศอังกฤษ ต่อมาประเทศต่าง ก็นิยมจัดนิทรรศการและงานแสดงสินค้านามากมาย ถือว่าเป็นการพัฒนาธุรกิจไมซ์อย่างเต็มรูปแบบ
- ประวัติความเป็นมาของธุรกิจการจัดประชุมในประเทศไทยระดับนานาชาติ  
เริ่ม.....  
.....
- เช่น การสร้างศูนย์ประชุมบางกอกคอนเวนชันเซ็นเตอร์ (Bangkok ConventionCenter) ที่โรงแรมโซฟิเทลเซ็นทรัล ถือเป็นศูนย์การประชุมแห่งแรกของประเทศไทย การสร้างศูนย์การประชุมนานาชาติสิริกิติ์ (Queen Sirikit National Convention Center-QSNCC) ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค (Bangkok International Trade&Exhibition Centre – BITEC) ศูนย์แสดงสินค้านานาชาติอิมแพค (Impact Exhibition Centre)
- ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุมพัทยา (Pataya Exhibition Centre Hall-PEACH) เพื่อรองรับการจัดประชุมทั้งระดับภายในประเทศและนานาชาติที่จำนวนผู้เข้าร่วมประชุมจำนวนมากได้อย่างเพียงพอ
- นอกจากนี้ภาคเอกชนได้เริ่มพัฒนาบุคลากรเพื่อประกอบอาชีพที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจไมซ์ เช่นผู้จัดงานประชุมมืออาชีพ (Professional Convention Organizer-PCO)
- ผู้จัดงานแสดงสินค้านมืออาชีพ (Professiona Exhibition Organizer-PEO) และบริษัทรับจัดการท่องเที่ยวเพื่อเป็นรางวัล (Destination Management Company-DMC)
- ทำให้นานาชาติมองประเทศไทยเป็นจุดหมายใหม่ (New Destination) ที่น่าสนใจสำหรับการจัดกิจกรรมไมซ์

- เนื่องจากประเทศไทยเป็นประเทศหนึ่งที่มีศักยภาพในการจัดกิจกรรมไมซ์สูง มีความพร้อมในเรื่องของทรัพยากรด้านการท่องเที่ยว มีสิ่งอำนวยความสะดวกและบริการสำหรับการจัดกิจกรรมไมซ์ในมาตรฐานสูง และมีทำเลที่ตั้งเป็นศูนย์กลางของภูมิภาคเอเชียและอินโดจีน
- นอกจากนั้นประเทศไทยยังเป็นที่ตั้งขององค์กรและสมาคมระหว่างประเทศมากมายหลายแห่ง ซึ่งเป็นกลุ่มที่ช่วยให้ประเทศไทยมีโอกาสในการเสนอเป็นเจ้าภาพจัดประชุมและจัดงานแสดงสินค้านานาชาติได้

### แนวโน้มอนาคตของธุรกิจไมซ์

- ธุรกิจไมซ์ (MICE Business) เป็นสาขาหนึ่งของอุตสาหกรรมการท่องเที่ยวที่สามารถทำรายได้เข้าประเทศจำนวนมากมหาศาล
- เนื่องจากเป็นธุรกิจการท่องเที่ยวที่เกี่ยวกับการเดินทางของนักท่องเที่ยวที่มีคุณภาพและมีการใช้จ่ายสูง จึงเป็นธุรกิจที่ได้รับความสนใจจากนานาประเทศโดยเฉพาะอย่างยิ่งประเทศที่มีการท่องเที่ยวเป็นรายได้หลัก
- นอกจากนี้ยังเป็นการกระจายรายได้ที่เกิดขึ้นไปสู่ภาคธุรกิจต่างๆ อย่างกว้างขวางทั้งธุรกิจการท่องเที่ยวโดยตรง เช่น ศูนย์การประชุม ธุรกิจโรงแรม อาหาร จำหน่ายของที่ระลึก ตลอดจนธุรกิจต่อเนื่อง เช่น การขนส่งผู้เข้าร่วมประชุม และผู้ติดตามในการเดินทางไปยังจุดหมายปลายทาง (Destination) หรือสถานที่จัดประชุม (Venue) การโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ร้านดอกไม้ และยิ่งก่อให้เกิดประโยชน์เศรษฐกิจทางอ้อม คือการจ้างงาน
- มีการคาดการณ์ไว้ว่าธุรกิจไมซ์จะเจริญเติบโตมากขึ้น เนื่องจากแต่ละประเทศเล็งเห็นว่าธุรกิจไมซ์สามารถสร้างผลประโยชน์ให้กับประเทศมากมาย ดังนั้นรัฐบาลของประเทศต่าง จึงมีนโยบายให้คณะทูตและกระทรวงการต่างประเทศช่วยเผยแพร่เกี่ยวกับความพร้อมในการจัดประชุมหรือการแสดงสินค้า เพื่อให้มีการจัดประชุมหรือการแสดงสินค้าขึ้นในประเทศของตนให้มากที่สุด ส่วนแนวโน้มของธุรกิจไมซ์ในประเทศไทยนั้นมีแนวโน้มที่จะได้รับความสนใจในการประชุมทั่วโลกเพิ่มมากขึ้น โดยคาดว่าในอนาคตนักท่องเที่ยวกลุ่มธุรกิจไมซ์ของประเทศไทยจะเจริญเติบโตมากขึ้น เนื่องจากประเทศไทยมีจุดแข็งสำหรับธุรกิจไมซ์อยู่มาหลายประการ

### ประเทศไทยมีจุดแข็งสำหรับธุรกิจไมซ์อยู่ 12 ประการ

- การเข้าถึง (Accessibility) ประเทศไทยมีสนามบินที่เป็นสนามบินนานาชาติทั้งหมด 10 แห่ง โดยมีสนามบินสุวรรณภูมิ และสนามบินดอนเมืองเป็นสนามบินนานาชาติแห่งชาติดังกล่าวที่สามารถรองรับผู้โดยสารได้สูงสุดถึง 100 ล้านคน ต่อปีทั้งนี้ยังมีสนามบินนานาชาติขึ้นที่จังหวัดหลักๆ เพื่อเพิ่มศักยภาพในการบริการมากขึ้น มีเที่ยวบินและเส้นทางบินภายในประเทศและระหว่างประเทศเพิ่มขึ้น พร้อมทั้งมีการขยายเส้นทางบินไปยังต่างประเทศเพื่อรองรับและอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ที่ต้องการเดินทางมาร่วมประชุมในประเทศไทย
- สถานที่จัดประชุม (Venue) ในปัจจุบันประเทศไทยมีศูนย์ประชุมที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ 4 แห่งคือ
  - ศูนย์ประชุมแห่งชาติสิริกิติ์ (QSNCC)
  - ศูนย์นิทรรศการและการประชุม BITEC
  - ศูนย์แสดงสินค้าและการประชุม IMPACT

- Bangkok Convention Centre นอกจากนี้ยังมีศูนย์ประชุม PEACH (Pattaya Exhibition and Convention Hall) ที่พัทยา ซึ่งเป็นศูนย์ประชุมขนาดใหญ่มีความสามารถในการรองรับผู้เข้าร่วมประชุมได้หลายพันคน นับเป็นศูนย์ประชุมแบบ Convention Hotel ที่ถูกจัดให้เป็นศูนย์ประชุมที่ดีที่สุดในอันดับ Top Ten ในภูมิภาคเอเชียแปซิฟิก
- ระบบการเดินทาง ปัญหาในเรื่องการจราจรในกรุงเทพฯ ที่มีมายาวนาน ได้รับการแก้ไขโดยได้มีการจัดการระบบการจราจรใหม่ เพื่อแก้ไขปัญหาการจราจรติดขัดด้วยการสร้างทางด่วน การขยายช่องจราจร การขยายสถานีขนส่ง การสร้างรถไฟฟ้า BTS การสร้างรถไฟฟ้าใต้ดิน ส่วนในเส้นทางต่างจังหวัดก็ได้มีการปรับปรุงขยายช่องทางการเดินทางในถนนสายหลักให้กว้างขวางมากขึ้น ทำให้สะดวกต่อการเดินทางโดยรถยนต์
- ประเทศไทยโดยเฉพาะอย่างยิ่งกรุงเทพฯ เป็นศูนย์กลางบินที่สำคัญในภูมิภาคเอเชีย มีสายการบินระหว่างประเทศกว่า 80 สายการบินจากประเทศต่างๆบินเข้ามายังประเทศไทย
- ประเทศไทยมีความสามารถและประสบการณ์ในการเป็นเจ้าภาพการจัดประชุมที่สำคัญและมีขนาดใหญ่มาแล้วหลายครั้ง เช่น การประชุม IMF, ASEM, UNCTAD และ ADB
- ประเทศไทยมีสิ่งดึงดูดใจทางการท่องเที่ยวที่น่าสนใจหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็นทะเล ภูเขา ป่า น้ำตก แม่น้ำ ชายหาด เกาะแก่งต่างๆ ที่สวยงาม
- ประเทศไทยมีชื่อเสียงในเรื่องของอาหารไทยที่รู้จักและนิยมรับประทานกันทั่วโลก ด้วยความแตกต่างกันของอาหารไทยตามภาคต่างๆสะท้อนให้เห็นวัฒนธรรมท้องถิ่นและภูมิศาสตร์ ทำให้มีข้อเสนอมากมายในการจัดเลี้ยง
- ความมีอัธยาศัยไมตรีอันดีของไทยในการต้อนรับแขกผู้มาเยือน
- ประเทศไทยมีวัฒนธรรมและประเพณีที่เก่าแก่ มีเอกลักษณ์ที่โดดเด่นน่าสนใจ
- ค่าใช้จ่ายในประเทศไทยค่อนข้างต่ำและคุ้มค่าเงินของผู้จัดประชุม ผู้ที่มาเข้าร่วมการประชุม และผู้ที่เกี่ยวข้องอื่นๆ
- ประเทศไทยมีองค์กรและสมาคมระหว่างประเทศอยู่ประมาณ 21 หน่วยงาน และมีสำนักงานตัวแทนขององค์กรและสมาคมระหว่างประเทศอยู่ประมาณ 211 แห่ง ซึ่งจัดว่าเป็นกลุ่มที่มีโอกาสในการเสนอให้ประเทศไทยเป็นเจ้าภาพในการประชุม
- มีฐานการบริโภคมาก เนื่องจากมีจำนวนประชากรภายในประเทศมากกว่า 60 ล้านคน

#### ประเทศไทยมีจุดอ่อนของธุรกิจไม่ซ้อยู่ 4 ประการ

- ปัญหาในเรื่องเที่ยวบินไม่เพียงพอต่อการรองรับผู้โดยสาร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการประชุมขนาดใหญ่ที่มีผู้เข้าร่วมประชุมเป็นจำนวนมาก
- ผู้เข้าร่วมประชุมไม่ได้รับความสะดวกในการ Check-in และผ่านพิธีการตรวจคนเข้าเมือง เนื่องจากสายการบินนิยมทำการบินเข้าออกในช่วงเวลา 8.00-20.00 น. โดยเฉพาะช่วงเช้าวันจันทร์และวันพุธ มีจำนวนผู้โดยสารแออัดมาก
- การขาดแคลนบุคลากรที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญในการจัดประชุม (PCO) และขาดทักษะในการใช้ภาษาต่างประเทศ



- ศูนย์ประชุมอยู่ห่างไกลจากที่พัก ทำให้ต้องมีการเดินทาง และปัญหาการจราจรในกรุงเทพฯค่อนข้างติดขัด ถึงแม้ว่าจะได้รับการปรับปรุงและพัฒนาในเรื่องต่างๆ แล้ว

#### แบบทดสอบหลังการเรียนรู้

##### กิจกรรม

- ให้นักศึกษาแต่ละคน หาข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจไมซีในประเทศอาเซียน ไม่ซ้ำกัน
- ส่งเป็นเอกสาร พร้อมเสนอหน้าชั้นเรียนในคาบหน้า

THE END