

บ้านเมือง

Ban Muang
Circulation: 600,000
Ad Rate: 750

Section: กีฬา/การศึกษา-วัฒนธรรม

วันที่: พุธ 12 กุมภาพันธ์ 2557

ปีที่: 12 ฉบับที่: 3728

Col.Inch: 106.57 Ad Value: 79,927.50

หัวข้อข่าว: นศ.มข. คว้าแชมป์ R2M ระดับประเทศ โคน 13 ทีม คว้า 2 รางวัล

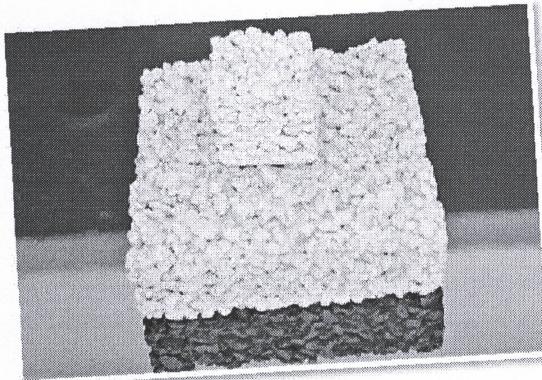
หน้า: 13(ล่าง)

PRValue (x3): 239,782.50

คลิป: ข่าว-ดำเนินการ

เพื่อหากลางานวิจัย เพื่อนำมาศึกษาความเป็นไปได้ของผลงาน นำไปสู่การพัฒนา ประยุกต์ใช้ในเชิงพาณิชย์ โดยศึกษาความเหมาะสมของเทคโนโลยีที่่อนรับต่อการ กับความต้องการของตลาด โดยการ “เลี้ยวทางสู่นักวิจัย” จึงเกิดขึ้นเพื่อให้นักศึกษามีบทบาทในการแสดงถึงภารกิจ ประมวลผลการวางแผนงานวิจัยอย่างสูง สำหรับผู้ที่ต้องการและต้องการ นำความคิดสร้างสรรค์มาใช้ในเชิงพาณิชย์ในระยะต่อไป นอกจากการผลักดันผลงานนักวิจัยอย่างสูงสุด ได้จัดตั้ง แล้ว ยังเป็นเวทีประการที่ช่วยฝึกหัดความสามารถของเยาวชนได้ออกทางหนึ่ง

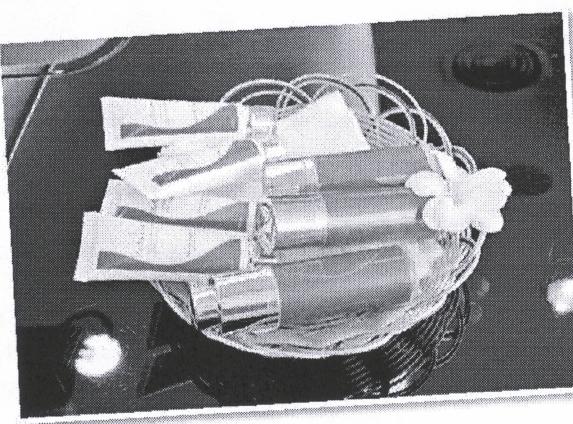
โครงการประกวดเดินทางสู่นักวิจัย Research to Market : R2M Thailand ครั้งที่ 1 โดยกระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี จัดขึ้นเมื่อเร็วๆ นี้



มหาวิทยาลัยแม่ฟ้าหลวง จ.เชียงราย เพื่อเพิ่มความสามารถตลาดที่ยอดเยี่ยมและมีความเป็นไปได้ในเชิงพาณิชย์มากที่สุด ผลประโยชน์ที่มีจากการมหาวิทยาลัยขอนแก่น คือไปถึงสองร่วม ประกอบด้วย งานวิชาการ ได้แก่ ทีมทดลอง แหล่งเรียนรู้ และร่วม ร่องรอยเดิมที่ต้น 2 ได้แก่ทีม MK Go Go โดยงานวิชาการจะเดิมที่ต้น 1 ได้แก่ ทีม Re-imagine จากมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

รศ.ดร.เพ็ญศรี เจริญกุล หัวหน้าสาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการจัดการ และผู้อำนวยการศูนย์พัฒนากลยุทธ์ธุรกิจ มหาวิทยาลัยขอนแก่น กล่าวว่า สาขาวิชาการตลาดได้เลือกพื้นที่และสนับสนุนให้นักเรียนได้เรียนรู้เรื่องห้องเรียน ส่วน เศริกรรมการลงมือปฏิบัติจริง จึงพยายามผลักดันให้นักศึกษาเข้าร่วมประกวดการ เทียบเทียบ ในการจัดตั้งสำนักฯ

“เด็กส่วนใหญ่ของสาขาวิชาเราเคยผ่านมาที่จะต้องมีภาคการบ้านแล้ว เท่ากับรู้สึกสนุกมากกับการที่ต้องนั่งเรียนเล่น ในทางกลับกันโครงการ R2M ทำให้เด็กได้เรียนรู้สิ่งใหม่ๆ มากกว่าเดิม แต่ก็ต้องมีความรับผิดชอบ จัดสรรเวลา ถ้าเกิดมีประสบการณ์เช่นนี้ ก็จะเป็นหัวใจสำคัญของมหาวิทยาลัยในอนาคต”



โดยเฉพาะอย่างยิ่งมีความท้าทาย หลักที่ต้องไปถือสถานะนั้น ทางจะต้องพยายาม มากยิ่งขึ้น ยังคงไม่ยกโทษหากการตลาดที่ต้องมีความมุ่งมั่นให้เกิดขึ้นได้ กล้าแสดงออก ลงมือ ปฏิบัติจริงในทางศรั้งสรรค์ ทำให้เด็กได้เรียนรู้ประสบการณ์นอกห้องเรียน”

ผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากงานนี้ที่ทำให้ไปประสมประสานสำเร็จ แต่รูปแบบของแผนธุรกิจเป็นหน้าใส่สำคัญที่สามารถผลักดันงานวิจัยของกลุ่มผู้เชิงพาณิชย์ได้ สำเร็จอย่างยิ่งยืน ความโดดเด่นของแผนธุรกิจที่ชนะเลิศของนักศึกษา มหาวิทยาลัยขอนแก่น คือ คอนกรีตพูน เป็นผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากการรีไซเคิล สอดคล้องกับการตลาดในยุค 4.0 เรื่อง Green Market หรือการใส่ใจสิ่งแวดล้อม ประกอบกับต้นทุนในการผลิตต่ำกว่าสูงปูจับน้ำด้วยความสามารถต้นทุน ในการก่อสร้างได้ และที่สำคัญคุณภาพมาตรฐานเทียบเท่าผลิตภัณฑ์ในตลาดที่ว่าไป โดยวัสดุคือเครื่องดื่มน้ำแข็งที่มีอุปทานสูง ซึ่งได้มีปรับปรุง มาตรฐาน และได้รับการจดสิทธิบัตรเป็นที่เรียบร้อย

น.ส.กนกพร ฤลศรี นักศึกษาชั้นปีที่ 3 สาขาวิชาการตลาด คณะวิทยาการ จัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น เผยถึงผลลัพธ์ที่การวางแผนธุรกิจทำให้ได้รับรางวัล ชั้นเลิศ ว่า “ตอนเริ่มต้น ผลิตภัณฑ์สูงสุดที่ไม่ยอมเสียบั้นชี้รวมมาติดต่อ ความเชื่อมโยงกับการทุกอย่าง ได้พยายามผลักดัน 2 ห้อง สารสอหินดีนั้นมีความเที่ยงตรง ถ้าเปรียบเทียบจะเหมือนกันมาก เสื่อมต่อห้องนี้เป็นก้อน ความแม่นยำและคงทน แม้กระทั่งห้องติดตามตลาดที่ว่าไป จุดเด่นคือเป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม สอดคล้องกับการลดต้นทุนในวงการก่อสร้างได้ เราจึงน่าชื่อของผลิตภัณฑ์มากของ ช่องว่างของการตลาด บริบูรณ์และมีประสิทธิภาพมาก 4.0”

เมื่อมองเห็นช่องว่างทางการตลาด และจุดเด่นของผลิตภัณฑ์นักศึกษาจึงมอง มั่นตั้งใจจัดทำแผนธุรกิจ จนสามารถคว้าชัยชนะได้สำเร็จ แต่สำคัญยิ่งกว่าคือ ประสบการณ์อันทรงคุณค่าที่ได้รับระหว่างการแข่งขัน

น.ส.กนกพร กล่าวต่อว่า “เรียนอย่างเดียว รู้ถูกๆ ผิดๆ ว่าการทำงานจะต้อง ใช้เครื่องหั่นไส้ แต่การวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ เรายังพึ่งที่ทำความเข้าใจกับผู้ ชื่อ เจ้าของโครงการ ผู้มีอำนาจในการตัดสินใจเชือ สถาบันนิสัมผัสถึงการ การ ตัดสินใจ วิศวกรก่อสร้าง ทำให้เราสามารถสร้างกิจกรรมทางการตลาดได้ไปข้างหน้า และมีความเป็นไปได้ ในห้องเรียนเราเคยผ่านประสบการณ์การเรียนແນ່ນมาก มากมาย แต่ไม่เคยทำจริง ซึ่งโครงการนี้เราได้ลองมือทำจริง วัดความเป็นไปได้จริง ทำให้เราเป็นใหญ่ขึ้น รู้ว่าการที่แผนที่เหมาะสมต้องทำอย่างไร ความเป็นไปได้ ของแผนธุรกิจ การที่ได้จริง ในการตลาดจริง เป็นเหตุผลที่เปรียบเทียบกับความสามารถ ที่มีจับแผนธุรกิจไปต่ออย่างเชิงพาณิชย์ได้จริง”

การเรียนในห้องเรียน และการเข้าร่วมประกวดโครงการ R2M ทำให้นัก ศึกษาหัดอยู่ฝึกหัดรับผิดชอบ จัดสรรเวลา ถ้าเกิดมีประสบการณ์เช่นนี้ ก็จะเป็นหัวใจสำคัญของมหาวิทยาลัย

น.ส.ณัฐนิชา ประคำมินทร์ นักศึกษาชั้นปีที่ 4 สาขาวิชาการตลาด คณะ วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น กล่าวว่า “โครงการประกวด R2M ทำให้มีความรับผิดชอบมากขึ้น ทำให้เราได้เรียนรู้ประสบการณ์กับผู้เรียนรายชุม มากมาย ได้รู้จักน่าสืบเชิงประยุกต์จริง ได้นำประสบการณ์จากการประกวดมา ประยุกต์ใช้บันทึกไว้ โครงการประกวดต่างๆ โดยเฉพาะโครงการ R2M จะทำให้ เรายังคงมีความสนใจในการที่จะก้าวไปสู่โลกกว้างของมหาวิทยาลัยอย่างมั่นคง”

“ระหว่างคันเรือยอย่างเดียว ไม่ทำกิจกรรมใดก็ตาม กับ คนที่เรียนควบคู่กิจกรรม เชื่อว่าคนที่ทำกิจกรรมมีโอกาสในการทำงานสูง เมื่อรับบทเจ้าของโครงการ ให้สักดิบเข้า ทำงานให้ด้วย ตั้งเป้าหมายที่ผ่านการทำงานมาแล้ว มีประสบการณ์ทำงานร่วมกับ คุณอีก ตั้งนั้นอย่างให้รู้นั้นเอง ได้เรียนรู้ประสบการณ์เช่นพวกเราระบุ การเข้าร่วม โครงการต่างๆ ให้มีประสบการณ์ให้กับเด็ก ให้เรียนรู้ประสบการณ์ใหม่ๆ ได้รู้จักและแลกเปลี่ยนประสบการณ์กับเพื่อนนอกสถาบัน ห่วงว่าวนั้นๆ ทุกคนจะ มองเห็นโอกาสที่ใหม่ๆ ให้เรามากขึ้น เพราะที่สุดแล้วประสบการณ์ย่อมสำคัญ กว่าชัยชนะ” ณัฐนิชา กล่าวทิ้งท้าย