

รายงานการประชุม
คณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัย
ครั้งที่ ๕(๙)/๒๕๖๙
วันศุกร์ที่ ๑๒ พฤษภาคม ๒๕๖๙
ณ ห้องประชุมลำพอง ๒ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

รายนามกรรมการที่มาประชุม

๑. นายกิตติศักดิ์	มาพะเนา	ประธานกรรมการ
๒. ผู้ช่วยศาสตราจารย์เชิดฉิน	สุกปลั่ง	ที่ปรึกษา
๓. รองศาสตราจารย์ ดร.ชนะศึก	นิชานนท์	ที่ปรึกษา
๔. ดร.สนิท	จิ่งมงคลกาล	รองประธานกรรมการ
๕. ดร.วสันต์	อริยพุทธิรัตน์	กรรมการ
๖. นางวาสนา	ทิพย์สุวรรณ	กรรมการ
๗. ผู้ช่วยศาสตราจารย์พิเศษ ดร.เบญจวรรณ	ชมเชย	กรรมการ
๘. ดร.รีเบก้า	รัสเซลล์	กรรมการ
๙. นางนภารัตน์	คิ้วศุภกร	กรรมการ
๑๐. ดร.วิษณุพงษ์	วงศ์วาสน์	กรรมการ
๑๑. นายปรัชญา	เสริมสุขสกุลชัย	กรรมการ
๑๒. ดร.ไชยทัศน์	อิมสำราญรัชต์	กรรมการ
๑๓. นายชาติชาย	เทพแบ่ง	กรรมการ
๑๔. นางสาวปรียาตา	เกษกุล	กรรมการ
๑๕. นายอัศววัฒน์	ทังสุบุตร	กรรมการ
๑๖. ดร.กชกร	ชำนาญกิตติชัย	กรรมการและเลขานุการ
๑๗. นางสาวนัยรัตน์	เสมสว่าง	ผู้ช่วยเลขานุการฯ
๑๘. นางสาวปภาณัท	ณัชนิชาบุรณ์	ผู้ช่วยเลขานุการฯ

รายนามกรรมการที่ลาประชุม (เนื่องจากติดภารกิจ)

๑. รองศาสตราจารย์พัชร	สวนแก้ว	ที่ปรึกษา
๒. นายรายินเดอร์สิงห์	สัจเทพ	กรรมการ

รายนามผู้เข้าร่วมประชุม

๑. ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ธนากร	ปึกษา	ผู้อำนวยการกองพัฒนานักศึกษา
--------------------------------	-------	-----------------------------

เริ่มประชุม เวลา ๐๙.๓๐ น.

ระเบียบวาระที่ ๑ เรื่องประธานแจ้งที่ประชุมทราบ

วาระที่ ๑.๑ มติที่ประชุมโดยย่อจากการประชุมสภามหาวิทยาลัยสวนดุสิต ครั้งที่ ๔(๓๒)/๒๕๖๙

สรุปเรื่อง กรรมการและเลขานุการ นำเสนอที่ประชุมเรื่อง มติที่ประชุมโดยย่อจากการประชุมสภามหาวิทยาลัยสวนดุสิต ครั้งที่ ๔(๓๒)/๒๕๖๙ โดยมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

ตามที่ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต ได้จัดประชุมสภามหาวิทยาลัย ครั้งที่ ๔(๓๒)/๒๕๖๙ เมื่อวันที่ ๒๔ เมษายน ๒๕๖๙ ที่ประชุมสภามหาวิทยาลัย มีมติอนุมัติ ให้ความเห็นชอบ และรับทราบ ในเรื่องต่าง ๆ โดยสำนักงานเลขานุการสภามหาวิทยาลัย ได้จัดทำมติที่ประชุมโดยย่อการประชุมดังกล่าวเรียบร้อยแล้ว ดังเอกสารประกอบการประชุม

ประเด็นนำเสนอคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยเพื่อทราบ มติที่ประชุมโดยย่อจากการประชุมสภามหาวิทยาลัยสวนดุสิต ครั้งที่ ๔(๓๒)/๒๕๖๙ เมื่อวันที่ ๒๔ เมษายน ๒๕๖๙

มติ ที่ประชุมรับทราบ

ระเบียบวาระที่ ๒ เรื่องรับรองรายงานการประชุม ครั้งที่ ๔(๘)/๒๕๖๙

สรุปเรื่อง กรรมการและเลขานุการ นำเสนอที่ประชุมเรื่อง รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัย ครั้งที่ ๔(๘)/๒๕๖๙ โดยมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

ตามที่ได้มีการประชุมคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัย ครั้งที่ ๔(๘)/๒๕๖๙ เมื่อวันที่ ๑๗ เมษายน ๒๕๖๙ เวลา ๑๐.๐๐ - ๑๒.๐๐ น. ณ ห้องประชุมลำพอง ๓ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต นั้น ฝ่ายเลขานุการฯ ได้จัดทำรายงานการประชุม และเวียนรับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัย เมื่อวันที่ ๖ พฤษภาคม ๒๕๖๙ ในเบื้องต้นแล้ว

ประเด็นนำเสนอคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยเพื่อพิจารณา รับรองรายงานการประชุมคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัย ครั้งที่ ๔(๘)/๒๕๖๙ เมื่อวันที่ ๑๗ เมษายน ๒๕๖๙

มติ ที่ประชุม รับรอง รายงานการประชุมคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัย ครั้งที่ ๔(๘)/๒๕๖๙ โดยไม่มีการแก้ไข

ระเบียบวาระที่ ๓ เรื่องสืบเนื่อง

วาระที่ ๓.๑ รายงานความคืบหน้าการดำเนินงานของอนุกรรมการและ Flagship Projects

สรุปเรื่อง กรรมการและเลขานุการ นำเสนอที่ประชุมเรื่อง รายงานความคืบหน้าการดำเนินงานของอนุกรรมการและ Flagship Projects โดยมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

ความคืบหน้าเกี่ยวกับการจัดทำแผนปฏิบัติงาน (Action Plan) ของคณะอนุกรรมการแต่ละคณะ โดยให้จัดส่งแผนงานและแนวดำเนินกิจกรรมมายังฝ่ายเลขานุการฯ นั้น ในปัจจุบันฝ่ายเลขานุการฯ ได้ดำเนินการประสานงานและรวบรวมข้อมูลอย่างต่อเนื่องแต่ยังคงได้ข้อมูลกลับมาไม่ครบถ้วน ทั้งนี้ ฝ่ายเลขานุการฯ จะเร่งติดตามข้อมูลส่วนที่เหลือเพื่อนำมาจัดทำเป็นแผนปฏิบัติงานในภาพรวมต่อไป

การเสนอผลการดำเนินงานประชาสัมพันธ์โครงการกอล์ฟการกุศล (PR Value)

ดร.รีเบก้า รัสเซลล์ ประธานคณะอนุกรรมการด้านการสื่อสารและประชาสัมพันธ์ ได้นำเสนอรายงานสรุปผลการดำเนินงานด้านสื่อสารมวลชนของโครงการแข่งขันกอล์ฟการกุศลที่ผ่านมาต่อที่ประชุม โดยได้ดำเนินการจัดส่งข่าวประชาสัมพันธ์ (News Scripting) ทั้งในช่วงก่อนงานเพื่อชวนคนมาร่วมงานและช่วงหลังจบงานเพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้แก่มหาวิทยาลัย มีการเผยแพร่ข่าวผ่านสื่อมวลชนหัวใหญ่รวมทั้งสิ้น ๕๔ ชิ้น (เช่น ประชาชาติธุรกิจ, มติชน, เดลินิวส์, แนวหน้า) ซึ่งคำนวณพื้นที่ข่าวและตำแหน่งการจัดวาง (Positioning) ออกมาเป็นมูลค่าข่าวประชาสัมพันธ์ (PR Value) คิดเป็นเงินรวมกว่า ๖,๓๐๐,๐๐๐ บาท โดยที่มหาวิทยาลัยไม่เสียค่าใช้จ่ายในการซื้อเนื้อหาโฆษณาเลยแม้แต่บาทเดียว เนื่องจากคณะทำงานใช้วิธีจัดซื้อทีมกอล์ฟส่วนตัว จำนวน ๒ ทีม เพื่อเรียนเชิญหัวหน้ากองบรรณาธิการและนักข่าวกลุ่มที่เป็นอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) มาร่วมแข่งขัน ซึ่งช่วยกระจายข่าวและสร้างความสัมพันธ์อันดีระยะยาวกับมหาวิทยาลัยในฐานะสถาบันที่มีประวัติศาสตร์ยาวนาน

การเสนอโครงการ Flagship พัฒนาศิษย์เก่า

ดร.รีเบก้า รัสเซลล์ ได้นำเสนอโครงการ Flagship ลำดับถัดไปของคณะอนุกรรมการฯ ที่ควรเริ่มต้นขับเคลื่อนต่อจากโครงการกอล์ฟการกุศล คือ “โครงการเชื่อมโยงพลังศิษย์เก่าองค์กร” โดยยกกรณีศึกษาของ คุณแอมป์ พีรวัศ กุลนันท์วัฒน์ ซึ่งเป็นศิษย์เก่าที่มีชื่อเสียงและประสบความสำเร็จของมหาวิทยาลัยสวนดุสิต ปัจจุบันคุณแอมป์มีความพร้อมอย่างยิ่งที่จะเข้ามาสนับสนุนและแชร์ประสบการณ์ร่วมกับมหาวิทยาลัย คณะอนุกรรมการฯ จึงเสนอแนวทางที่จะดึงคุณแอมป์เข้ามาร่วมขับเคลื่อนผ่านกลยุทธ์ต่าง ๆ เช่น การให้คุณแอมป์จัดทำคลิปวิดีโอโปรโมตแบรนด์หรือสถาบันด้วยตนเอง หรือการร่วมมือจัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย เนื่องจากในปัจจุบันคุณแอมป์ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับเบเกอรี่อยู่ ซึ่งอาจนำมาร่วมจัดแคมเปญพิเศษร่วมกับบูธ Home Bakery ของมหาวิทยาลัยโดยกำหนดรูปแบบผลิตภัณฑ์ไม่ให้ทับซ้อนกัน พร้อมทั้งใช้พื้นที่สื่อและ Connection ส่วนตัวของคุณแอมป์ช่วยทำข่าวประชาสัมพันธ์กระจายออกไป กลยุทธ์นี้จะเป็นการเริ่มต้น (Start) จุดประกายพลังศิษย์เก่าที่มีชื่อเสียง ก่อนที่จะขยายผลให้ใหญ่ขึ้นในลักษณะ Snowball ต่อไปในอนาคต ทั้งนี้ ทราบข้อมูลเบื้องต้นจากผู้อำนวยการกองประชาสัมพันธ์ว่ายังคงมี Connection และรักษาสายสัมพันธ์ที่ดีกับคุณแอมป์อยู่ ซึ่งเป็นโอกาสอันดีในการดึงมาร่วมโครงการได้ทันที

การเสนอแนวคิดเชิงยุทธศาสตร์โครงการข้าวแช่สวนดุสิต

ฝ่ายเลขานุการฯ ได้นำเสนอภาพรวมของโครงการข้าวแช่ซึ่งเป็นหนึ่งในกิจกรรม Flagship สำหรับช่วงเดือนเมษายนถึงพฤษภาคม เพื่อขอหารือแนวทางการจัดกิจกรรมและขออนุมัติโครงการ จากนั้น ดร.รีเบก้า รัสเซลล์ ได้นำเสนอแนวคิดเชิงรุกในการยกระดับโครงการข้าวแช่ของมหาวิทยาลัยสวนดุสิต ซึ่งเป็นตำรับชาววังดั้งเดิม โดยเสนอให้ปรับเปลี่ยนมุมมองจากการทำกิจการหารายได้เชิงพาณิชย์ขนาดใหญ่ มาเน้นการประชาสัมพันธ์เชิงรุกเพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ด้านศิลปวัฒนธรรมอาหาร (Cuisine) ของสวนดุสิต และต่อยอดความ

เชี่ยวชาญของคณะหลักในมหาวิทยาลัย โดยถอดบทเรียนจากแบรนด์ระดับนำ (โมเดลจิม ทอมป์สัน) ที่ประสบความสำเร็จในการสร้างมูลค่าเพิ่ม (Value Creation) ผ่านรูปแบบกล่องบรรจุภัณฑ์และของที่ระลึก (Souvenir) เช่น การจัดเซตปิ่นโตพรีเมียมผูกด้วยผ้าอัตลักษณ์ที่สวยงาม ซึ่งสามารถสร้างราคาขายได้สูงถึงเซตละ ๑,๕๙๙ บาท และกลายเป็นสิ่งที่สร้างคอนเทนต์ (Content) ให้ผู้ซื้อถ่ายภาพลงสื่อสังคมออนไลน์อย่างแพร่หลาย นอกจากนี้ยังสามารถบูรณาการนำวัตถุดิบและผลผลิตที่ส่งตรงมาจากไร่ของมหาวิทยาลัยมาร่วมบอกเล่าเรื่องราว (Storytelling) เพื่อเพิ่มมูลค่าเชิงประชาสัมพันธ์ได้อีกด้วย ทั้งนี้ ฝ่ายเลขานุการฯ ได้แจ้งต่อที่ประชุมว่าในปัจจุบันครัวของมหาวิทยาลัยได้ปิดเทศกาลข้าวแช่ประจำปีไปเรียบร้อยแล้ว

ประเด็นนำเสนอคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยเพื่อทราบ รายงานความคืบหน้าการดำเนินงานของอนุกรรมการและ Flagship Projects

การพิจารณา ที่ประชุมได้ร่วมกันอภิปรายและให้ข้อเสนอแนะต่อรายงานความคืบหน้าด้านการประชาสัมพันธ์และการดำเนินงานโครงการ Flagship โดยมีประเด็นสำคัญสรุปได้ดังนี้

๑. ข้อเสนอแนะเรื่องฐานข้อมูลมูลค่าการประชาสัมพันธ์ ที่ประชุมพิจารณาแล้วรับทราบด้วยความชื่นชมในผลงานการสร้าง PR Value กว่า ๖,๓๐๐,๐๐๐ บาท โดยประธานที่ประชุมได้มีข้อเสนอแนะให้ฝ่ายเลขานุการฯ ดำเนินการปรับปรุงเอกสาร โดยบันทึกและย้ายข้อมูลสรุปผลคะแนนและการดำเนินงานด้านประชาสัมพันธ์นี้เข้าไปรวมประกอบไว้ในรายงานสถานะของวาระที่ ๓.๒ เพื่อให้เอกสารผลลัพธ์ของโครงการก่อผลมีความครบถ้วนสมบูรณ์ที่สุด

๒. ข้อเสนอแนะเรื่องการติดตามแผนปฏิบัติงานภาพรวม ที่ประชุมมีข้อเสนอแนะให้ฝ่ายเลขานุการฯ ส่งสัญญาณทวงถามและประสานงานเชิงรุกร่วมกับประธานอนุกรรมการแต่ละกลุ่มอย่างใกล้ชิด เพื่อเร่งรัดการจัดส่งข้อมูลแผนงาน และนำข้อมูลทั้งหมดมาจัดทำเป็นร่างแผนปฏิบัติงานฉบับรวมสำหรับนำเสนอให้คณะกรรมการส่งเสริมฯ ร่วมกันพิจารณาในการประชุมครั้งถัดไป

๓. การอภิปรายกำหนดรูปแบบการดำเนินงานโครงการข้าวแช่ในฤดูกาลหน้า เนื่องจากสอดคล้องกับข้อเท็จจริงที่ว่าเทศกาลข้าวแช่ปีนี้ปิดตัวลงแล้ว ที่ประชุมจึงได้ร่วมกันอภิปรายแนวปฏิบัติร่วมกันเพื่อเตรียมความพร้อมล่วงหน้าสำหรับฤดูกาลถัดไป โดยได้สรุปและให้ข้อเสนอแนะจัดแบ่งออกเป็น ๒ รูปแบบ ดังนี้

๓.๑ โมเดลที่ ๑ ระบบสั่งจองล่วงหน้า (Pre-order Souvenir) เน้นการผลิตในรูปแบบปิ่นโตของขวัญพรีเมียม เพื่อให้คณะกรรมการฯ สปอนเซอร์ หรือบุคคลทั่วไปสามารถสั่งจองล่วงหน้าเพื่อนำไปส่งมอบหรือแจกจ่ายให้แก่ผู้ใหญ่ที่เคารพในช่วงเทศกาลหน้าร้อน ซึ่งเป็นระบบที่ซื้อง่าย บริหารจัดการง่าย และควบคุมต้นทุนได้ดี

๓.๒ โมเดลที่ ๒ VIP Fine Dining & Dinner Talk จัดกิจกรรมรับประทานอาหารข้าวแช่รอบพิเศษ ณ สถานที่ของมหาวิทยาลัย โดยจำกัดจำนวนแขกผู้เกียรติประมาณ ๑๖ - ๒๐ ที่นั่งต่อรอบ เพื่อไม่ให้เกิดความเบียดเสียดและรักษามาตรฐานการบริการ โดยเชิญชวนแขก VIP แต่งกายด้วยชุดไทยมาร่วมรับประทานอาหาร พร้อมจัดตั้งขั้วหรือบูธถ่ายภาพที่ระลึกหน้างานอย่างสมเกียรติ ทั้งนี้ จะมีการออนท็อป (On-top) ราคาอาหารจากราคาปกติเพื่อนำรายได้ส่วนต่างและกำไรทั้งหมดไปจัดสรรเป็นทุนการศึกษาให้แก่เด็กนักเรียนที่ขาดแคลนทุนทรัพย์ต่อไป

๔. ข้อเสนอแนะการเชื่อมโยงเครือข่ายศิษย์เก่า ที่ประชุมเห็นชอบกับแนวคิดการดึงพลังศิษย์เก่าเข้ามาร่วมขับเคลื่อนกิจกรรมของมหาวิทยาลัย โดยเสนอแนะให้คณะอนุกรรมการฯ เร่งประสานงานผ่านช่องทางของผู้อำนวยการกองประชาสัมพันธ์เพื่อเข้าพบและหารือในรายละเอียดข้อตกลงร่วมกับคุณแอมป์ พิรัตน์กุลนันท์ วัฒนวิทย์ อย่างเป็นรูปธรรม เพื่อเตรียมนำโครงการศิษย์เก่าจัดตั้งแคมเปญนี้บรรจุเข้าเป็นหนึ่งในแผนยุทธศาสตร์ความร่วมมือและการจัดกิจกรรมสัมมนาร่วมกันในอนาคตต่อไป

มติ ที่ประชุม รับทราบ รายงานความคืบหน้าการดำเนินงานประชาสัมพันธ์และแผนงานกลยุทธ์ศิษย์เก่า แบรินด์แอมบาสเดอร์ ของคณะกรรมการด้านการสื่อสารและประชาสัมพันธ์ โดยให้นำข้อเสนอแนะจาก ที่ประชุมไปปรับใช้ในการขับเคลื่อนแผนงานประชาสัมพันธ์ในระยะถัดไป

วาระที่ ๓.๒ รายงานผลโครงการการแข่งขันกอล์ฟการกุศลเพื่อจัดหาทุนสำหรับนักศึกษาและ กิจกรรมของมหาวิทยาลัย

สรุปเรื่อง นางวาสนา ทิพย์สุวรรณ ในฐานะประธานคณะกรรมการด้านการจัดกิจกรรมสร้างรายได้ ของมหาวิทยาลัย นำเสนอที่ประชุมเรื่อง รายงานผลโครงการการแข่งขันกอล์ฟการกุศลเพื่อจัดหาทุนสำหรับ นักศึกษาและกิจกรรมของมหาวิทยาลัย โดยมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

ความสำเร็จและการดำเนินงานในภาพรวมของโครงการการแข่งขันกอล์ฟการกุศลเพื่อจัดหา ทุนสำหรับนักศึกษาและกิจกรรมของมหาวิทยาลัย “SDU Power of Giving” ซึ่งจัดขึ้นเมื่อวันที่ ๒๗ เมษายน ๒๕๖๙ ณ อัลไพน์ กอล์ฟ แอนด์ สปอร์ต คลับ แบ่งออกเป็น ๕ ประเด็นหลักดังนี้

๑. การประเมินผลภาพรวมความสำเร็จประจำโครงการ โครงการแข่งขันกอล์ฟการกุศล ดังกล่าวถือเป็นโครงการแรก (First Project) ของคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัย ซึ่งประสบความสำเร็จ อย่างดีเยี่ยมเกินความคาดหมายใน ๔ ด้านหลัก ประกอบด้วย (๑) ด้านเป้าหมายทางการเงิน ที่สามารถสร้างรายได้ สูงกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้ในครั้งแรก (๒) ด้านชื่อเสียงและการยอมรับ ซึ่งได้รับเสียงชื่นชมจากนักกอล์ฟและ บุคคลภายนอกอย่างมากว่า มหาวิทยาลัยสวนดุสิตสามารถยกระดับการจัดงานแข่งขันกอล์ฟที่มีมาตรฐานพรีเมียม ระดับราคา ๕๐,๐๐๐ บาท ออกมาได้อย่างยิ่งใหญ่ จากการเลือกสรรสนามแข่งขันที่มีศักยภาพและทัศนียภาพ โดดเด่นช่วยเสริมภาพลักษณ์องค์กร (๓) ด้านการทำงานร่วมกันเป็นทีม จากบุคลากรทุกภาคส่วน ที่มีความยืดหยุ่น เป็นมืออาชีพ และ (๔) ด้านภาพลักษณ์ผลิตภัณฑ์องค์กร ที่สามารถใช้เป็นเวทีประชาสัมพันธ์และสร้างการรับรู้ แบรินด์สินค้าของมหาวิทยาลัยให้แก่กลุ่มลูกค้าระดับ VIP ได้อย่างลึกซึ้ง

๒. รายงานสถานะทางการเงินและโครงสร้างบัญชีรายรับ-รายจ่าย โครงสร้างทางการเงินของ โครงการ (ข้อมูลอัปเดต ณ วันที่ ๗ พฤษภาคม ๒๕๖๙) มีรายละเอียดรายรับและรายจ่ายโดยละเอียดดังนี้

๒.๑ โครงสร้างรายรับรวม เป็นเงินทั้งสิ้น ๔,๑๙๖,๐๐๐ บาท จำแนกเป็นรายได้จากการ ลงทะเบียนก๊วนกอล์ฟแข่งขันจริง จำนวน ๒๖๒ ท่าน (แบ่งเป็นก๊วนทั่วไป ๖๘ ก๊วน และแพ็คเกจสิทธิพิเศษระดับ Platinum ๒ ก๊วน รวมเป็น ๗๐ ก๊วน) เป็นเงิน ๓,๔๐๐,๐๐๐ บาท รายได้จากเงินสนับสนุนป้ายประชาสัมพันธ์ สปอนเซอร์ (ระดับ Silver, Gold, Platinum) จากองค์กรพันธมิตรรวม ๓๓ ราย เป็นเงิน ๖๘๐,๐๐๐ บาท และเงิน บริจาคสมทบทุนเพิ่มเติมจากกลุ่มผู้บริหาร ประธาน และผู้มีจิตศรัทธาที่ติดภารกิจไม่สามารถร่วมแข่งขันภาคสนามได้ จำนวน ๘ ท่าน เป็นเงิน ๑๑๖,๐๐๐ บาท

๒.๒ โครงสร้างรายจ่ายรวม เป็นเงินทั้งสิ้น ๑,๗๙๗,๘๘๙ บาท ซึ่งคณะทำงานประเมินว่า เป็นยอดรายจ่ายที่คุ้มค่าและน้อยมากเมื่อเทียบกับปรากฏการณ์และภาพลักษณ์ที่ได้รับ โดยแบ่งเป็นค่าเช่าเหมา สนามกอล์ฟ และออร์กาไนเซอร์ จำนวน ๑,๒๐๐,๐๐๐ บาท และงบประมาณบริหารจัดการอีกประมาณ ๕๐๐,๐๐๐ กว่าบาท

๒.๓ ยอดเงินคงเหลือสุทธิหลังหักค่าใช้จ่าย คงเหลือเงินทั้งสิ้น ๒,๓๙๘,๑๑๑ บาท โดยคณะทำงานได้เสนอแนะแนวทางการจัดสรรงบประมาณคงเหลือออกเป็น ๒ ส่วนหลัก คือ จำนวน ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท เพื่อส่งมอบเป็นทุนการศึกษานักศึกษาของมหาวิทยาลัยสวนดุสิตที่มีความประพฤติดีแต่ขาดแคลนทุนทรัพย์ และจำนวน ๑,๓๙๘,๑๑๑ บาท จัดเก็บไว้เป็นกองทุนประเดิมส่วนกลางของคณะกรรมการส่งเสริมกิจการ มหาวิทยาลัย สำหรับใช้บริหารจัดการกิจกรรมพัฒนามหาวิทยาลัยในอนาคตต่อไป

๓. รายละเอียดรางวัลและสิ่งของคงเหลือ การบริหารจัดการของรางวัลและของที่ระลึกภายในงาน มียอดรวมสิ่งของที่ได้รับการสนับสนุนสูงถึง ๒,๙๖๒ ชิ้น คิดเป็นมูลค่ารวมเกือบ ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท โดยจำแนกเป็น ๓ แกนหลัก (๓ Pillars) ได้แก่ Pillar ๑ (Universal Gifts) ของที่ระลึกแจกจ่ายแก่ผู้ร่วมงานครบทุกคน จำนวน ๓๒๐ ท่าน ประกอบด้วย หมวกและกระเป๋า SDU, ครีมนันเดอแบรนด์หอมขจร, ชุดน้ำอบไทย, ทอฟฟี่เค้กสวนดุสิต และโยเกิร์ตบาวาร์ชาน (ทั้งนี้ ได้แจ้งเพิ่มเติมให้บันทึกข้อมูล “น้ำดื่มดุสิตา” เป็นของที่ระลึกในโครงการ) Pillar ๒ (Elite Rewards) ด้วยรางวัลคริสตัลเกียรติยศจำนวน ๒๒ รางวัล และชุดน้ำผึ้ง Private Reserve จาก WCE และ Pillar ๓ (Surprise & Delight) รางวัลสุ่ม Lucky Draw อาทิ Green Fee Voucher สโมสรอัลไพน์ (มูลค่า ๔๐,๐๐๐ บาท) ถุงกอล์ฟพรีเมียม และ Cash Voucher จาก Faculty Nail Salon ฯลฯ ซึ่งสามารถควบคุมของรางวัลได้อย่างแม่นยำตามจำนวนผู้ร่วมงานจริง ทำให้กระจายของรางวัลสำเร็จถึงร้อยละ ๙๗.๔ และคงเหลือสิ่งของเพียงร้อยละ ๒.๖ (รวมจำนวน ๗๘ ชิ้น) ซึ่งได้ดำเนินการส่งมอบสิ่งของคงเหลือทั้งหมดให้แก่มหาวิทยาลัยเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในกิจกรรมส่วนกลางของ SDU เรียบร้อยแล้ว

๔. รายงานผลกิจกรรมการออกบูธของหน่วยงานภายใน การเปิดพื้นที่ให้แบรนด์ภายในมหาวิทยาลัยและผู้สนับสนุนร่วมออกบูธจำหน่ายสินค้าและให้บริการภายในงาน ประสบความสำเร็จในการสร้างยอดขายจำหน่ายและภาพลักษณ์ที่ดีอย่างสูง โดยมีผลลัพธ์ดังนี้

๔.๑ บูธผลิตภัณฑ์ “หอมขจร” สามารถสร้างยอดขายจำหน่ายและสร้างการรับรู้แบรนด์เป็นเงินทั้งสิ้น ๑๑,๕๒๗ บาท

๔.๒ บูธผลิตภัณฑ์ “Home Bakery” สามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์เบเกอรี่ขึ้นชื่อของมหาวิทยาลัยเป็นเงินทั้งสิ้น ๘,๖๐๓ บาท โดยมีข้อมูลความประทับใจเพิ่มเติมจากแขกผู้เข้าร่วมการแข่งขันระดับ VIP ที่แสดงความจำนงหาผลิตภัณฑ์กล่องใหญ่ไปถึง ๕ กล่อง เนื่องจากชื่นชอบในรสชาติที่มีชื่อเสียงมานาน แต่หาซื้อได้ยาก

๔.๓ บูธ “Amity Insurance Broker” สามารถประชาสัมพันธ์และนำธุรกิจและปิดยอดสัญญากรมธรรม์ภายในงานได้จำนวน ๔ ฉบับ

๔.๔ บูธ “Shell Café” ร่วมสนับสนุนและให้บริการเครื่องดื่มกาแฟพรีเมียมชนิดดริปแก่ผู้เข้าแข่งขันฟรีตลอดงานรวมกว่า ๔๐๐ แก้ว ซึ่งได้รับการชื่นชมจากผู้ร่วมงานทุกคนว่ามีรสชาติอร่อยระดับพรีเมียม
สิ่งที่เสนอแนะ/สะท้อนปัญหา ยอมรับข้อจำกัดหน้างานว่า คณะทำงานไม่ได้เน้นกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์เชิงรุก (PR) เพื่อเชิญชวนให้นักกอล์ฟแวะเข้าชมบูธสินค้าภายในเท่าที่ควร เนื่องจากข้อจำกัดด้านเวลาและความตั้งใจที่ต้องการให้แขกผู้ร่วมงานมีสมาธิจดจ่อ (Concentrate) อยู่กับพิธีการหลักและกิจกรรมของพิธีกรรมสนามกอล์ฟ ส่งผลให้ผู้ร่วมงานภายนอกบางส่วนยังไม่เข้าใจเรื่องราวเชิงลึกของแบรนด์สินค้ามหาวิทยาลัย (เช่น แบรนด์หอมขจร) ซึ่งเสนอให้ปรับปรุงกลยุทธ์ในครั้งต่อไป

๕. ข้อชื่นชมและเสียงสะท้อนจากภาคสนาม ได้แสดงความชื่นชมและยกย่องทีมงานฝ่ายเลขานุการฯ ส่วนกลางของมหาวิทยาลัยสวนดุสิตทุกคน ว่ามีระบบการทำงานที่เป็นเลิศ มีความเป็นมืออาชีพ และทำงานอย่างขะมักเขม้นรวดเร็วโดยไม่มีวันหยุด ซึ่งจากศักยภาพที่ยอดเยี่ยมดังกล่าว ทำให้ในระหว่างการจัดงานจริง ตนเองไม่จำเป็นต้องดึงทีมงานส่วนตัวเข้ามาช่วยเสริมการทำงานเลย นอกจากนี้ ได้นำเรียนข้อมูลเชิงบวกว่า คณะทำงานได้รับเสียงสะท้อนจากผู้บริหารของสนามกอล์ฟอัลไพน์ที่เข้ามาทักทายและกล่าวแสดงความยินดี โดยระบุว่าไม่เคยเห็นกิจกรรมการแข่งขันครั้งใดในสนามที่มีความครึกครื้น สนุกสนาน และมีบรรยากาศงานที่ยิ่งใหญ่น่าประทับใจเท่ากับกิจกรรมของมหาวิทยาลัยสวนดุสิตในครั้งนี้นัก่อน

ประเด็นนำเสนอคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยเพื่อทราบ รายงานผลโครงการการแข่งขันกอล์ฟการกุศลเพื่อจัดหาทุนสำหรับนักศึกษาและกิจกรรมของมหาวิทยาลัย

ข้อมูลเพิ่มเติม

ประธานที่ประชุมได้ให้ข้อมูลเกี่ยวกับรางวัลใหญ่ (Hole-in-One) คือ รถยนต์ไฟฟ้า JAECOO 5 EV MAX+ มูลค่า ๕๗๙,๐๐๐ บาท ในการบริหารความเสี่ยง โดยได้ใช้กลยุทธ์โอนถ่ายความเสี่ยงไปสู่ระบบประกันภัยภาคสนาม โดยในขั้นต้นทางบริษัทประกันภัยคู่สัญญาได้เสนอราคาเบี้ยประกันภัยในรอบแรกมาเป็นเงิน ๓๑,๑๐๐ บาท สำหรับการจัดการแข่งขันเพียงรอบเดียว แต่ภายหลังได้แจ้งรูปแบบการจัดงานจำนวน ๒ รอบ ทางบริษัทประกันภัยจึงได้คำนวณสัดส่วนความเสี่ยงภัยใหม่ ซึ่งมียอดเบี้ยประกันภัยที่ต้องจ่ายจริงตามฐานภาษีและอากรแสตมป์ระบบประกันภัยรวมเป็นเงินทั้งสิ้น ๔๓,๕๔๑.๕๑ บาท อย่างไรก็ตาม ด้วยความอนุเคราะห์อันดีจากประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) ของบริษัท Amity Insurance Broker ซึ่งเป็นพันธมิตรส่วนตัว ได้ให้ความช่วยเหลือและสนับสนุนส่วนต่างงบประมาณที่เกิดขึ้น โดยให้ชำระค่าเบี้ยประกันภัยในอัตราสมนาคุณพิเศษตามกรอบวงเงินเดิมของการจัดงานรอบเดียว จึงสามารถควบคุมรายจ่ายทางการเงินได้ตรงตามกรอบวงเงินที่กำหนดไว้ในขั้นต้น โดยไม่มีการขยายงบประมาณใด ๆ เพิ่มเติมขึ้นจากการปรับเปลี่ยนมาจัดงานเป็น ๒ รอบดังกล่าว นอกจากนี้ การดีลประสานงานธุรกิจภายนอก ในส่วนของบูทกิจกรรมกาแฟ “Shell Café” ที่มาให้บริการเครื่องดื่มฟรี ๔๐๐ แก้ว และการสนับสนุนของรางวัลจับฉลาก Lucky Draw จำนวนมาก ก็ได้รับการอนุเคราะห์โดยตรงจากประธานกรรมการบริหาร บริษัท เซลล์แห่งประเทศไทย จำกัด ในฐานะพันธมิตรส่วนตัว

การพิจารณา ที่ประชุมได้ร่วมกันอภิปรายและถอดบทเรียนจากการดำเนินโครงการการแข่งขันกอล์ฟการกุศลเพื่อจัดหาทุนสำหรับนักศึกษาและกิจกรรมของมหาวิทยาลัย “SDU Power of Giving” เพื่อนำมาจัดทำเป็นข้อเสนอแนะเชิงกลยุทธ์และแนวทางปฏิบัติในการปรับปรุงและยกระดับการจัดกิจกรรมในครั้งต่อไป ให้สามารถสร้างความประทับใจและความเชื่อมั่นแก่ผู้เข้าร่วมแข่งขันรวมถึงผู้สนับสนุนได้ดียิ่งขึ้น โดยสรุปเป็นประเด็นหลัก ๖ ด้าน ดังนี้

๑. ด้านการบริหารจัดการระบบลงทะเบียนและฐานข้อมูลผู้เข้าร่วมงาน

๑.๑ การปรับปรุงระบบจัดเก็บข้อมูลผู้เข้าแข่งขัน ที่ประชุมมีข้อเสนอแนะให้ปรับปรุงระบบการจัดเก็บข้อมูลผู้เข้าแข่งขัน เนื่องจากในวันจัดกิจกรรมพบปัญหาในงานในขั้นตอนการลงทะเบียนอันเกิดจากฐานข้อมูลรายชื่อตลาดเคลื่อนและสะกดไม่ถูกต้อง ซึ่งส่งผลกระทบต่อความล่าช้าในการต้อนรับแขกผู้มีเกียรติระดับ VIP และทำให้ขั้นตอนการส่งตัวผู้เล่นเข้าสู่สนามเกิดอุปสรรค

๑.๒ การจัดตั้งระบบฐานข้อมูลกลาง (Centralized Database) ในการจัดกิจกรรมครั้งต่อไป คณะทำงานจึงควรจัดระบบฐานข้อมูลกลางร่วมกับกลุ่มผู้สนับสนุน (Sponsors) ทุกภาคส่วน เพื่อทำการตรวจสอบและยืนยันความถูกต้องของรายชื่อผู้เข้าร่วมแข่งขันทั้งหมด ทั้งภาษาไทยและภาษาอังกฤษให้เสร็จสิ้นล่วงหน้าก่อนวันจัดกิจกรรมอย่างน้อย ๑ - ๒ สัปดาห์

๑.๓ การพัฒนาระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเพื่อการยืนยันตัวตน ที่ประชุมเสนอแนะให้ศึกษาและพัฒนา ระบบการส่งข้อความสั้น (SMS) หรือระบบอิเล็กทรอนิกส์เข้ามาช่วยในการยืนยันตัวตน แจ้งลำดับคิว และหมายเลขรถกอล์ฟให้แก่ผู้เล่นล่วงหน้า เพื่อลดความหนาแน่นภาคสนาม ป้องกันความคลาดเคลื่อน และสร้างระบบการลงทะเบียนที่ไหลลื่นและเป็นมืออาชีพที่สุด

๒. ด้านการบริหารจัดการความร่วมมือกับหน่วยงานภายนอก (Organizer)

๒.๑ การถอดบทเรียนข้อจำกัดด้านการตัดสินใจหน้างาน จากกรณีศึกษาในวันจัดกิจกรรมที่พบว่า ระบบบริหารจัดการส่วนหน้าของบริษัทผู้จัดงานภายนอก หรือ Organizer ของสนามกอล์ฟ ขาดความยืดหยุ่นและการ

ตัดสินใจที่รวดเร็วในการแก้ไขข้อผิดพลาดเรื่องราวของผู้เล่น โดยยึดติดกับเอกสารฉบับเดิมที่ส่งมอบล่วงหน้าเท่านั้น จนส่งผลให้ทีมสนับสนุนฝ่ายประชาสัมพันธ์และคณะทำงานของมหาวิทยาลัยต้องเข้าไปดำเนินการประสานงาน และแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าเพื่อดูแลแขกผู้เกียรติระดับ VIP ด้วยตนเอง

๒.๒ การกำหนดขอบเขตภาระงาน (TOR) ที่ประชุมจึงเสนอแนะแนวทางปรับปรุงว่า ในการจัดทำข้อตกลงหรือสัญญาจ้างร่วมกับบริษัทผู้จัดงานภายนอกในครั้งต่อไป ฝ่ายเลขานุการฯ ควรมีการกำหนดขอบเขตภาระงาน (Terms of Reference: TOR) ตลอดจนการระบุสิทธิในการตัดสินใจแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าทำงานระหว่างมหาวิทยาลัยและผู้รับจ้างให้มีความชัดเจนและยืดหยุ่นตามสถานการณ์จริง

๒.๓ การจัดกิจกรรมชักซ้อมแผนปฏิบัติงานเสมือนจริง (Dry Run) ควรจัดให้มีการชักซ้อมแผนปฏิบัติงานร่วมกันล่วงหน้าระหว่างทีมงานของมหาวิทยาลัยและ Organizer ของสนาม เพื่อแบ่งแยกบทบาทหน้าที่โครงสร้างการดูแลแขก VIP การจัดการระบบเทคนิค ข้อมูลกติกาในสนาม และขั้นตอนการประสานงานเมื่อเกิดกรณีฉุกเฉินให้สอดคล้องกันอย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด

๓. ด้านกลยุทธ์การสื่อสารและการส่งเสริมภาพลักษณ์แบรนด์สินค้าองค์กร

๓.๑ การวิเคราะห์จุดบกพร่องของพื้นที่แสดงสินค้าภายใน ที่ประชุมได้รับทราบข้อสังเกตจากคณะทำงานว่า กิจกรรมการออกบูธจำหน่ายและแสดงผลภัณฑ์ของหน่วยงานภายในมหาวิทยาลัย (อาทิ ผลิภัณฑ์หอมขจร และ Home Bakery) ยังไม่ได้มีการเน้นกลยุทธ์การประชาสัมพันธ์เชิงรุกเพื่อดึงดูดความสนใจของนักกอล์ฟเท่าที่ควร เนื่องจากข้อจำกัดด้านเวลาของผู้เข้าแข่งขัน และความตั้งใจเดิมของคณะทำงานที่ต้องการให้ผู้ร่วมงานจดจ่ออยู่กับลำดับพิธีการและกำหนดการแข่งขันหลักของการจัดทัวร์นาเมนต์

๓.๒ กลยุทธ์การตลาดและเพิ่มประสิทธิภาพโฆษณา ณ จุดขาย (Point of Sale) ที่ประชุมจึงเสนอแนะแนวทางแก้ไขสำหรับการจัดงานในครั้งต่อไป โดยให้เพิ่มประสิทธิภาพการตลาดเชิงรุก เช่น การจัดทำป้ายประชาสัมพันธ์แบรนด์สินค้าและป้ายราคาให้มีความชัดเจน โดดเด่น และสะดุดตา การบูรณาการเนื้อหา เรื่องราว (Storytelling) และคุณค่าของผลิตภัณฑ์สอดแทรกเข้าไปในบทสคริปต์ของพิธีกรหลักบนเวทีเพื่อประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง หรือการจัดทำสื่อโฆษณาสั้นในรูปแบบคลิปวิดีโอ (VDO) เพื่อเผยแพร่ผ่านจอ LED ขนาดใหญ่ภายในงาน เลี้ยงฉลองอย่างเป็นระยะ รวมถึงการจัดทำเอกสารแผ่นพับแบรนด์แบบไปพร้อมกับถุงของที่ระลึก (Gift Set)

๓.๓ การปรับปรุงระบบโลจิสติกส์และการบริหารบรรจุภัณฑ์ ควรควบคุมดูแลระบบการขนส่งสินค้าไม่ให้เกิดความล่าช้า เพื่อให้มีเวลาเพียงพอในการจัดตั้ง ตกแต่ง และดิสเพลย์บูธจำหน่ายสินค้าให้มีความเป็นมืออาชีพ พรีเมียม และสวยงามสูงสุดก่อนเวลาเปิดงาน ตลอดจนเสนอแนะให้ปรับปรุงรูปแบบสินค้าให้จำหน่ายง่ายขึ้น โดยจัดรวมเป็นเซตพรีเมียมหรือกระเช้าของขวัญที่ดึงดูดใจสำหรับให้ลูกค้า VIP ชื้อกลับบ้าน (โดยเฉพาะการเตรียมความพร้อมจัดเซตสินค้าสำหรับเทศกาลปีใหม่ที่กำลังจะมาถึง)

๓.๔ การยกระดับขนาดถ้วยรางวัลเกียรติยศ ในด้านการส่งเสริมภาพลักษณ์อันดีขององค์กร ที่ประชุมเสนอแนะให้ปรับปรุงขนาดถ้วยรางวัลเกียรติยศ (Trophy) ให้มีความยิ่งใหญ่และเด่นชัดมากขึ้น เนื่องจากได้รับเสียงสะท้อนจากผู้ร่วมงานว่าถ้วยรางวัลเดิมมีขนาดเล็กเกินไปไม่สมฐานะรางวัลใหญ่

๓.๕ การดำเนินงานขอถ้วยรางวัลพระราชทาน ที่ประชุมให้ข้อเสนอแนะเชิงนโยบายว่า ควรวางแผนล่วงหน้าในการทำหนังสือขอรับถ้วยรางวัลพระราชทานจากสมเด็จพระกนิษฐาธิราชเจ้า กรมสมเด็จพระเทพรัตนราชสุดาฯ สยามบรมราชกุมารี สำหรับการแข่งขันในครั้งถัดไป ซึ่งสามารถดำเนินการได้ในฐานะโครงการระดมทุนการศึกษาเพื่อเยาวชน ซึ่งพระองค์ท่านทรงสนับสนุนเต็มที่โดยไม่มีขั้นตอนปฏิบัติที่ยุ่งยาก และจะช่วยยกระดับงานให้มีความสำคัญ ศักดิ์สิทธิ์ และสมเกียรติมากยิ่งขึ้น

๔. ด้านการบริหารบุคลากรและงบประมาณสวัสดิการภาคสนาม

๔.๑ การขึ้นชมกลยุทธ์การบริหารต้นทุนภายใน ที่ประชุมได้แสดงความชื่นชมในกลยุทธ์การลดต้นทุนของคณะทำงาน ที่เลือกใช้บุคลากรและนักศึกษาของมหาวิทยาลัยทดแทนการจ้างช่างภาพของสนามกอล์ฟที่มีราคาสูง (ซึ่งมีค่าใช้จ่ายคนละประมาณ ๘,๐๐๐ บาทต่อรอบ) โดยมีการระดมกำลังพลร่วมปฏิบัติงานประมาณ ๓๐ กว่าคน ประกอบด้วย ฝ่ายเลขานุการฯ ๕ คน, ฝ่ายประชาสัมพันธ์ที่ทำหน้าที่ช่างภาพและบันทึกวิดีโอเดินประกบรถกอล์ฟตามหลุมแข่งขัน ๑๓ คน และนักศึกษาหลักสูตรความปลอดภัยทางการบินที่ร่วมเป็นทีมต้อนรับและลงทะเบียน VIP จำนวน ๑๐ คน

๔.๒ การวางโครงสร้างหมวดงบประมาณสวัสดิการภาคสนาม อย่างไรก็ดี คณะทำงานได้สะท้อนข้อสังเกตภาคปฏิบัติว่า บุคลากรและนักศึกษาต้องปฏิบัติงานสนับสนุนภาคสนามอย่างหนักต่อเนื่องยาวนานท่ามกลางสภาพอากาศที่แดดจัดและร้อนจัดตลอดทั้งวัน ที่ประชุมจึงมีข้อเสนอแนะว่าในการวางแผนงบประมาณครั้งต่อไป ควรมีการกำหนดหมวดงบประมาณสำหรับเป็นค่าเบี้ยเลี้ยง ค่าล่วงเวลา (OT) สวัสดิการอาหารเครื่องดื่ม และการดูแลสุขภาพอนามัยความปลอดภัยภาคสนามให้มีความชัดเจน รอบคอบ และเหมาะสมกับภาระงาน ตลอดจนจัดให้มีอาจารย์ผู้ควบคุมหรือตัวแทนเดินทางไปร่วมกำกับดูแลมาตรฐานการทำงาน และดูแลสุขภาพของนักศึกษาหน้างานโดยตรง

๔.๓ กลยุทธ์การประสานงานเรียนเชิญคณะผู้บริหารระดับสูง ที่ประชุมมีความเห็นร่วมกันว่าการเดินทางมาร่วมงานของคณะผู้บริหารระดับสูงของมหาวิทยาลัยถือเป็นมิติสำคัญในการแสดงเอกภาพและศักยภาพขององค์กรต่อสายตาบุคคลภายนอกและกลุ่มผู้สนับสนุนรายใหญ่ ในการจัดงานครั้งต่อไป ฝ่ายเลขานุการฯ ควรวางระบบกระบวนการเรียนเชิญและประสานงานคณะผู้บริหารระดับสูง ให้เข้ามาร่วมปรากฏตัวในงานและเยี่ยมชมบูธกิจกรรมอย่างทั่วถึง เพื่อเปิดโอกาสในการปฏิสัมพันธ์ สร้างความสัมพันธ์ทางธุรกิจ (Networking) กับกลุ่มพันธมิตรรายใหญ่ (เช่น แบรินด์ Amity Insurance หรือ ผู้บริหาร Shell Café ที่ให้การสนับสนุนเป็นอย่างดีในครั้งนี้) และเป็นการสร้างขวัญกำลังใจ ความภาคภูมิใจในการปฏิบัติงานให้แก่คณะทำงานและนักศึกษาทุกคน

๕. ด้านการจัดทำรายงานผลการดำเนินงาน

๕.๑ การตรวจสอบและกลั่นกรองข้อมูลสรุปขั้นสุดท้าย สืบเนื่องจากข้อสังเกตที่พบข้อผิดพลาดคลาดเคลื่อนและการตกหล่นของข้อมูลบางส่วนในเอกสารร่างรายงานผลการดำเนินงานขั้นต้น ที่ประชุมจึงเสนอแนวทางปรับปรุงเชิงระบบว่า ในการจัดทำสรุปผลโครงการครั้งต่อไป ควรจัดให้มีกระบวนการตรวจสอบ ทบทวน และกลั่นกรองข้อมูลร่วมกันอย่างละเอียดถี่ถ้วน เพื่อตรวจทานความถูกต้องของเนื้อหา สถิติตัวเลข และรายชื่อผู้สนับสนุนให้ถูกต้องครบถ้วนสมบูรณ์ ก่อนการจัดพิมพ์รูปเล่มฉบับสมบูรณ์หรือนำเสนอต่อที่ประชุมสภามหาวิทยาลัย ทั้งนี้เพื่อรักษามาตรฐาน ความโปร่งใส และความน่าเชื่อถือของเอกสารราชการและเอกสารรายงานขององค์กรต่อไป

๕.๒ การบูรณาการฐานข้อมูลมูลค่าสิ่งของสนับสนุน (In-kind Contribution) เพื่อให้รายงานงบประมาณสะท้อนยอดรวมที่สมบูรณ์ที่สุด ประธานที่ประชุมได้เสนอแนะเพิ่มเติมว่า ให้นำมูลค่าสิ่งของสนับสนุนที่ประเมินค่าได้ (In-kind) เช่น ของรางวัลจับฉลาก สินค้าที่ระลึก และกิ๊ฟเช็ตต่าง ๆ มูลค่ารวมเกือบ ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท มารวมคำนวณเข้าเป็นยอดรายรับและบันทึกตัดเป็นยอดรายจ่ายในระบบบัญชีด้วย เพื่อให้เห็นภาพรวมของขนาดโครงการและเม็ดเงินหมุนเวียนที่แท้จริง

๖. ด้านการจัดทำและส่งมอบหนังสือขอบคุณผู้สนับสนุน

การออกหนังสือขอบคุณและใบเสร็จทางภาษีอย่างเป็นทางการ จากรายงานผลสำเร็จของโครงการแข่งขันกอล์ฟการกุศลเพื่อจัดหาทุนสำหรับนักศึกษาฯ ซึ่งได้รับความอนุเคราะห์ของรางวัลและสิ่งของสนับสนุนมูลค่าเกือบ ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท ที่ประชุมจึงได้ให้ข้อเสนอแนะในการเร่งดำเนินการจัดทำและส่งมอบหนังสือขอบคุณอย่างเป็นทางการให้แก่ผู้สนับสนุนทุกภาคส่วน ทั้ง ๗๐ ทีมก๊วนแข่งขัน สปอนเซอร์ป้ายแพ็กเกจ ตลอดจนพันธมิตรต่าง ๆ เพื่อแสดงความขอบคุณเป็นลายลักษณ์อักษร ทั้งนี้ ที่ประชุมได้อภิปรายร่วมกันว่า

ไม่ควรส่งมอบสิ่งรูปถ่ายภาคสนามแยกรายบุคคลประกอบไปกับหนังสือขอบคุณ เนื่องจากข้อจำกัดด้านบุคลากรของทีมงานภาพประชาสัมพันธ์ของมหาวิทยาลัยที่อาจเก็บมุกกล้องของนักกอล์ฟแต่ละท่านได้ไม่ครบถ้วนทุกราย จนอาจส่งผลกระทบต่อความรู้สึกของผู้สนับสนุนได้ ที่ประชุมจึงมีมติให้จัดส่งเพียงหนังสือขอบคุณใบเสร็จรับเงินหักภาษี (ซึ่งเป็นจุดแข็งหลักที่สปอนเซอร์พึงพอใจอย่างมากในเรื่องความโปร่งใสและสิทธิประโยชน์ทางภาษี) และแนบลิงก์คิวอาร์โค้ด (QR Code) ประมวลผลภาพถ่ายวิดีโอบรรยายภาคสนามลงในภาพรวมและคลิปไฮไลต์จากฝ่ายประชาสัมพันธ์ เพื่อแสดงความขอบคุณอย่างโปร่งใสและเป็นมืออาชีพสำหรับการสานต่อความร่วมมือในการจัดงานครั้งต่อไป โดยกำหนดกรอบเวลาจัดงานที่เหมาะสมร่วมกันคือ ๒ ปีต่อ ๑ ครั้ง เพื่อไม่ให้เกิดความถี่จนสร้างความอึดอัดแก่สปอนเซอร์รายเดิม

มติ ที่ประชุม ดังนี้

๑. รับทราบ รายงานผลโครงการการแข่งขันกอล์ฟการกุศลเพื่อจัดหาทุนสำหรับนักศึกษาและกิจกรรมของมหาวิทยาลัย “SDU Power of Giving”

๒. ให้ความเห็นชอบ แนวทางการจัดสรรงบประมาณคงเหลือสุทธิจำนวน ๒,๓๙๘,๑๑๑ บาท โดยชะลอและพักเงินสุทธิคงเหลือในหมวดทุนการศึกษา จำนวน ๑,๐๐๐,๐๐๐ บาท ไว้ก่อนชั่วคราว และให้ประธานที่ประชุมนัดหมายประชุมร่วมกับคณะที่ปรึกษาทั้ง ๓ ท่าน และประธานคณะกรรมการด้านสนับสนุนทุนการศึกษา เพื่อร่วมกันพิจารณาตกลงหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และประเภทการจัดสรรทุนการศึกษาให้ชัดเจน แล้วจึงดำเนินการขอเบิกเงินตามระบบต่อไป

๓. ให้ความเห็นชอบ ข้อเสนอแนะเชิงกลยุทธ์ทั้ง ๖ ด้าน เพื่อใช้เป็นกรอบแนวทางปฏิบัติในการยกระดับคุณภาพการจัดกิจกรรมและการบริหารจัดการในครั้งต่อไป

ระเบียบวาระที่ ๔ เรื่องนำเสนอเพื่อพิจารณา

วาระที่ ๔.๑ (ร่าง) กำหนดการลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) และแนวทางการดำเนินโครงการร่วมกับ บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเทอร์เน็ตชั้นนำ จำกัด (มหาชน)

สรุปเรื่อง ดร.รีเบก้า รัสเซลล์ ประธานคณะกรรมการด้านการสื่อสารและประชาสัมพันธ์ นำเสนอที่ประชุมเรื่อง (ร่าง) กำหนดการลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) และแนวทางการดำเนินโครงการร่วมกับ บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเทอร์เน็ตชั้นนำ จำกัด (มหาชน) เพื่อให้ที่ประชุมพิจารณาอนุมัติแนวทางและรายละเอียดการจัดกิจกรรม โดยมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

๑. เจตนารมณ์และวัตถุประสงค์ของความร่วมมือ

ทั้งสองฝ่ายมีเจตนารมณ์ร่วมกันในการส่งเสริมให้นักศึกษาในมหาวิทยาลัยสวนดุสิต ได้รับองค์ความรู้และทักษะด้านวิชาการตลาดดิจิทัล รวมถึงเทคนิคการขายของออนไลน์ที่สอดคล้องกับบริบทของโลกยุคดิจิทัล ผ่านกระบวนการวางแผนดำเนินงาน กิจกรรมทางการตลาด และกระบวนการสร้างและบริหารอัตลักษณ์ส่วนบุคคล (Personal Branding) บนสื่อดิจิทัล หรือการพัฒนาไปสู่การเป็นอินฟลูเอนเซอร์ (Influencer) ทั้งนี้ เพื่อเปิดโอกาสให้นักศึกษาได้พัฒนาความรู้ ทักษะ และประสบการณ์จริง จนสามารถนำองค์ความรู้ไปประยุกต์ใช้ได้จริงในอนาคต ทั้งในด้านการประกอบอาชีพ การทำธุรกิจส่วนตัว หรือการทำงานในองค์กร

๒. รูปแบบกิจกรรมและผลประโยชน์ของนักศึกษา

การดำเนินโครงการและกิจกรรมต่าง ๆ จะจัดขึ้น ณ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต โดยมีตัวแทนจากแต่ละแบรนด์สินค้าในเครือบริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) ทั้งกลุ่มสินค้าอุปโภคและบริโภค มาร่วมถ่ายทอดข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ตลอดจนแนวคิดและจุดเด่นของแต่ละแบรนด์ พร้อมทั้งเตรียมเนื้อหาองค์ความรู้ทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ เพื่อส่งเสริมให้นักศึกษาสามารถสร้างรายได้เสริมระหว่างศึกษาจากการโฆษณา การรีวิวสินค้า และการทำการตลาดในรูปแบบพันธมิตรทางธุรกิจ (Affiliate Marketing) อย่างถูกต้องและเหมาะสม ซึ่งนักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการจะได้รับค่าตอบแทนในรูปแบบส่วนแบ่งรายได้จากยอดขาย (Commission) ในอัตราร้อยละ ๗ - ๑๕ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขและข้อตกลงของแต่ละแบรนด์สินค้า โดยบันทึกข้อตกลงความร่วมมือนี้ มีกำหนดระยะเวลาผลบังคับใช้รวม ๑ ปี นับตั้งแต่วันที่ลงนามร่วมกัน และหากฝ่ายใดประสงค์จะแก้ไขหรือยกเลิกสัญญา จะต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าไม่น้อยกว่า ๒๐ วัน

๓. กำหนดการและสถานที่จัดพิธีลงนาม

พิธีลงนามบันทึกข้อตกลงความร่วมมือ (MOU) มีกำหนดจัดขึ้นอย่างเป็นทางการในวันพฤหัสบดีที่ ๒๖ มิถุนายน ๒๕๖๙ ณ ห้อง Silk 3 ชั้น ๒ ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา ภายในงาน “Saha Group Fair ครั้งที่ ๓๐/๒๕๖๙” โดยรูปแบบห้องประชุมจะจัดเป็นแบบสี่เหลี่ยมผืนผ้า ทั้งนี้ ได้แจ้งชี้แจงเพิ่มเติมต่อที่ประชุมว่า ช่วงเวลาที่ระบุไว้ในเอกสารแนบร่างเดิม (เวลา ๑๔.๐๐ - ๑๕.๐๐ น.) นั้น ไม่ใช่เวลาที่ถูกต้อง เนื่องจากตารางเวลาทำงานมีการเปลี่ยนแปลง ซึ่งจากการตรวจสอบระบบฐานข้อมูลและการประสานงานล่าสุด กำหนดการเวลาปฏิบัติงานที่ถูกต้องคือ เวลา ๑๕.๓๐ น. จึงขอให้ที่ประชุมรับทราบการปรับปรุงกำหนดเวลาดังกล่าว

๔. การเตรียมความพร้อมของมหาวิทยาลัยสวนดุสิตในวันงาน

มหาวิทยาลัยสวนดุสิตจะต้องดำเนินการจัดเตรียมบุคลากรและอุปกรณ์สำคัญในวันขึ้นสัญญา ประกอบด้วย

- ๔.๑ จัดเตรียมผู้มีอำนาจลงนามจากมหาวิทยาลัย จำนวน ๑ ท่าน
- ๔.๒ จัดเตรียมพยานตัวแทนจากมหาวิทยาลัยในการร่วมลงชื่อ จำนวน ๒ ท่าน
- ๔.๓ จัดเตรียมแขกเข้าร่วมงานเป็นสักขีพยานในพิธี จำนวน ๕ - ๑๐ คน
- ๔.๔ จัดเตรียมแฟ้มหนังสือสำหรับใส่เอกสารสัญญา จำนวน ๒ เล่ม
- ๔.๕ จัดเตรียมภาพ Backdrop สำหรับฉายขึ้นจอโปรเจคเตอร์ขนาด ๒๒๒ นิ้ว (กว้าง x

ยาว ขนาด ๔.๗๖ x ๒.๙๘ เมตร)

๕. ประเด็นเสนอเพื่อพิจารณาโหวตเลือกซื้อโครงการ

คณะกรรมการฯ ได้เสนอซื้อโครงการจำนวน ๖ ตัวเลือก เพื่อให้คณะกรรมการร่วมพิจารณาโหวตเลือกซื้อโครงการที่เหมาะสมที่สุดในการกำหนดทิศทางยุทธศาสตร์ ซึ่งจัดกลุ่มตามแนวทางหลักได้เป็น ๓ รูปแบบ ๖ ทางเลือก ดังนี้

แนวทางที่ ๑ เส้นทางสู่ความเป็นมืออาชีพ เป็นแนวทางที่มุ่งเน้นการสร้างภาพลักษณ์ที่เป็นทางการ มีความน่าเชื่อถือสูง และเน้นการสร้างองค์ความรู้รวมถึงทักษะที่รอบด้านในระดับมาตรฐานสากล ประกอบด้วย ๒ ทางเลือก ได้แก่

(๑) โครงการปั้นครีเอเตอร์และนักการตลาดออนไลน์มืออาชีพ มีจุดเด่นคือการเน้นความครอบคลุมของเนื้อหาหลักสูตรที่จะพัฒนาผู้เรียนให้เป็นทั้งนักสร้างสรรค์คอนเทนต์ (Creator) และนักการตลาดดิจิทัล (Digital Marketer) ควบคู่กันไป เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือในวิชาชีพในระดับมืออาชีพอย่างเต็มตัว

(๒) โครงการพัฒนานักขายออนไลน์ยุคใหม่ มีคอนเซ็ปต์ที่กระชับ เข้าใจง่าย และตรงไปตรงมา โดยมุ่งเป้าหมายเชิงรุกไปที่การสร้างทักษะ “การขาย” (Sales Skills) โดยตรง ภายใต้บริบทและสภาพแวดล้อมของตลาดยุคดิจิทัลในปัจจุบัน

แนวทางที่ ๒ ยกระดับสู่ธุรกิจดิจิทัล เป็นแนวทางที่มุ่งเน้นกระบวนการและพัฒนาศักยภาพของนักศึกษา โดยเน้นกลยุทธ์การเปลี่ยนผ่าน (Transformation) จากจุดเริ่มต้นของผู้เรียนที่เป็นผู้เล่นหน้าใหม่ให้พัฒนาไปสู่การเป็นเจ้าของกิจการหรือผู้ประกอบการในโลกแพลตฟอร์มดิจิทัล ประกอบด้วย ๒ ทางเลือก ได้แก่

(๓) โครงการยกระดับครีเอเตอร์มือใหม่สู่ธุรกิจดิจิทัล ใช้คำสำคัญ (Keyword) คือคำว่า “ยกระดับ” เพื่อเน้นภาพสะท้อนของการพัฒนาศักยภาพและการเติบโตอย่างมีระบบ จากจุดเริ่มต้นที่เป็นเพียงครีเอเตอร์มือใหม่ (Novice Creator) ไปสู่เป้าหมายที่ใหญ่ขึ้นคือการทำธุรกิจ (Business)

(๔) โครงการเสริมสร้างครีเอเตอร์หน้าใหม่สู่ธุรกิจดิจิทัล มีลักษณะและโครงสร้างเป้าหมายคล้ายคลึงกับทางเลือกที่ ๓ แต่มีการปรับใช้คำว่า “เสริมสร้าง” และ “หน้าใหม่” ซึ่งจะให้ความรู้สึกเชิงบวกในด้านการให้โอกาส การฟูมฟัก และการสนับสนุนจากมหาวิทยาลัยและองค์กรพันธมิตร

แนวทางที่ ๓ คนรุ่นใหม่และรายได้จริง เป็นแนวทางเชิงรุกที่มีความทันสมัย เข้าถึงง่าย สอดคล้องกับพฤติกรรมและวิถีชีวิตของกลุ่มคนรุ่นใหม่ (Generation Z) โดยมุ่งเน้นผลลัพธ์สุดท้ายทางธุรกิจและการสร้างรายได้ที่สามารถจับต้องได้จริง ประกอบด้วย ๒ ทางเลือก ได้แก่

(๕) โครงการพัฒนานักศึกษาสู่ Creator & Affiliate รุ่นใหม่ มีการระบุกลุ่มเป้าหมาย (Target Audience) คือ “นักศึกษา” ลงไปในชื่อโครงการอย่างชัดเจน และมีการเลือกใช้คำทับศัพท์ภาษาอังกฤษที่กำลังเป็นกระแสในปัจจุบัน ได้แก่คำว่า “Creator & Affiliate” เพื่อสร้างแรงดึงดูดใจและความสนใจให้แก่กลุ่มคนรุ่นใหม่โดยตรง

(๖) Creator to Commerce : จากคอนเทนต์สู่รายได้จริง เป็นชื่อที่มีความทันสมัยและเป็นสากลมากที่สุด โดยใช้ภาษาอังกฤษนำที่มีความคล้องจองและจดจำง่าย (Creator to Commerce) พร้อมมีชื่อภาษาไทยขยายความที่เน้นย้ำถึงผลลัพธ์สุดท้าย (Ultimate Outcome) ที่ทุกคนต้องการและจับต้องได้มากที่สุด นั่นคือคำว่า “รายได้จริง”

ประเด็นนำเสนอคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยเพื่อพิจารณา หลักเกณฑ์และวิธีการจัดสรรทุนการศึกษาสำหรับนักศึกษา

การพิจารณา ที่ประชุมมีข้อสังเกตและข้อเสนอแนะดังนี้

๑. ข้อเสนอแนะโครงสร้างการลงนามรูปแบบ ๓ ฝ่าย ประธานที่ประชุมได้เสนอแนะเชิงนโยบายเพื่อเพิ่มมิติความร่วมมือให้กว้างและแน่นแฟ้นยิ่งขึ้น โดยเสนอให้ปรับเปลี่ยนรูปแบบบันทึกข้อตกลงจากเดิมสัญญาความร่วมมือ ๒ ฝ่าย เป็นสัญญาพหุภาคี ๓ ฝ่าย (3-Party MOU) ประกอบด้วย (๑) บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) (๒) มหาวิทยาลัยสวนดุสิต และ (๓) คณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัย ซึ่งจะทำให้ในวันพิธีลงนามมีตัวแทนของคณะกรรมการส่งเสริมฯ ขึ้นไปร่วมลงนามและปรากฏตัวบนเวทีร่วมกัน ซึ่ง ดร.รีเบก้าพิจารณาแล้วไม่มีข้อขัดข้องเนื่องจากจะทำให้โครงสร้างการทำงานร่วมกันทุกภาคส่วนชัดเจนขึ้น

๒. การเปิดกว้างและระบบติดตามประเมินผลนักศึกษา ที่ประชุมได้อภิปรายร่วมกับตัวแทนนักศึกษาและเห็นพ้องว่าโครงการนี้จะดึงดูดความสนใจของนักศึกษาเจนซี (Generation Z) ได้เป็นอย่างดี เนื่องจากมีความยืดหยุ่น สามารถทำคอนเทนต์เป็นอาชีพเสริมภายนอกเวลาเรียนได้อย่างสะดวกผ่านระบบออนไลน์ คณะกรรมการจึงเสนอแนะให้ทางบริษัท ICC ช่วยส่งรายงานสรุปผลการดำเนินงานของแอปพลิเคชันที่มาจากสวนดุสิตกลับมาให้คณะกรรมการรับทราบ เพื่อที่คณะกรรมการจะได้จัดงบประมาณมาสนับสนุนกิจกรรม “เติมรางวัลพิเศษ (Boost)” มอบรางวัลหรือเงินพิเศษให้แก่เด็กนักศึกษาที่มียอดขายดีเด่นเพื่อสร้างแรงจูงใจในการฝึกอาชีพ ทั้งนี้ โครงการนี้ควรยาวได้โดยไม่จำกัดจำนวนนักศึกษา และเปิดกว้างให้นักศึกษาเลือกตะกร้าสินค้าตามความถนัด โดยไม่มีการบังคับจำกัดแบรนด์

๓. การคัดเลือกชื่อโครงการ ในส่วนของรายชื่อโครงการทั้ง ๖ ทางเลือก ประธานระบุว่าส่วนตัวชื่นชอบ ทางเลือกที่ ๖ (Creator to Commerce : จากคอนเทนต์สู่รายได้จริง) เนื่องจากสะท้อนผลลัพธ์เรื่องการสร้าง รายได้ที่ชัดเจน อย่างไรก็ตาม ใดก็ดี ที่ประชุมเสนอแนะให้นำร่างเอกสารสัญญาและรายชื่อโครงการทั้งหมดส่งมอบให้ รองศาสตราจารย์ ดร.ชนะศึก นิชาพันธ์ ช่วยดำเนินการตรวจสอบและกลั่นกรองถ้อยคำให้ละเอียดถี่ถ้วนอีกครั้ง เพื่อให้ถูกต้องตามระเบียบหรือข้อบังคับของมหาวิทยาลัย

๔. ด้านกระบวนการจัดเตรียมพิธีการ เพื่อให้การดำเนินงานสอดคล้องกับกรอบเวลาและมีความเป็นมืออาชีพ ที่ประชุมมอบหมายให้ ดร.เมธิณี นัยสุต เป็นผู้ประสานงานหลักในการบริหารจัดการกำหนดการ รายละเอียดกรอบเวลาทำงาน ตลอดจนการจัดเตรียมบุคลากรผู้ลงนาม พยาน และแขกผู้มีเกียรติที่จะเดินทางไป ร่วมเป็นสักขีพยาน ณ ศูนย์นิทรรศการและการประชุมไบเทค บางนา ให้เป็นไปด้วยความเรียบร้อย

มติ ที่ประชุม ให้ความเห็นชอบ ในหลักการของร่างบันทึกข้อตกลงความร่วมมือทางวิชาการ (MOU) ร่วมกับ บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน) และให้ปรับเปลี่ยนรูปแบบเป็นข้อตกลงพหุภาคี ๓ ฝ่าย ตามข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย และดำเนินการตามที่ได้รับมอบหมาย

ระเบียบวาระที่ ๕ เรื่องนำเสนอเพื่อทราบ

วาระที่ ๕.๑ รายงานผลการดำเนินงานโครงการประชุมสัมมนาคณะกรรมการส่งเสริมกิจการ มหาวิทยาลัยทั่วประเทศ ครั้งที่ ๑๐

สรุปเรื่อง กรรมการและเลขานุการ นำเสนอที่ประชุมเรื่อง รายงานผลการดำเนินงานโครงการประชุม สัมมนาคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ ครั้งที่ ๑๐ โดยมีสาระสำคัญสรุปได้ดังนี้

๑. การส่งผู้แทนเข้าร่วมโครงการ คณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยสวนดุสิต ได้ส่งผู้แทนเข้าร่วมโครงการประชุมสัมมนาคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ ครั้งที่ ๑๐ ประจำปี ๒๕๖๘ ภายใต้หัวข้อ “Soft Power รักษาไทย รักษาธรรม เลิศล้ำมรดกโลก” ซึ่งจัดขึ้นโดยมหาวิทยาลัย ราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ระหว่างวันที่ ๗ - ๙ พฤศจิกายน ๒๕๖๘ ณ จังหวัดพระนครศรีอยุธยา โดยมี วัตถุประสงค์หลักเพื่อส่งเสริมความร่วมมือในการพัฒนามหาวิทยาลัยในเครือข่ายทั่วประเทศ และเป็นเวทีสำหรับ แลกเปลี่ยนแนวคิดและประสบการณ์การดำเนินงานระหว่างคณะกรรมการจากสถาบันต่าง ๆ รวมทั้งร่วมเฉลิมฉลองครบรอบ ๑๒๐ ปี ของมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยา ซึ่งมีผู้แทนจากคณะกรรมการฯ เข้าร่วม คือ ดร.วสันต์ อริยพุทธิรัตน์ นางวาสนา ทิพย์สุวรรณ และนายชาติชาย เทพแบ่ง

๒. มหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยาในฐานะเจ้าภาพ ได้มอบรายงานผลการดำเนินงานโครงการฉบับสมบูรณ์ให้แก่คณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยสวนดุสิตเป็นที่เรียบร้อยแล้ว โดยสาระสำคัญของรายงานระบุว่า การจัดโครงการประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ กิจกรรมภายในงานประกอบด้วย การบรรยายพิเศษเรื่องนโยบาย Quick Wins ในการยกระดับการศึกษา โดยรัฐมนตรีว่าการ กระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม รวมถึงกิจกรรมศึกษาดูงาน “สัมผัส ๕ Soft Power” ณ สถานที่สำคัญทางประวัติศาสตร์และภาคอุตสาหกรรมในพื้นที่ ซึ่งผลการประเมินความพึงพอใจในภาพรวมอยู่ใน ระดับมากที่สุด

๓. การส่งมอบวาระและรายชื่อเจ้าภาพในครั้งถัดไป ในช่วงท้ายของการจัดโครงการประชุมสัมมนาฯ ได้มีการดำเนินพิธีส่งมอบธงสัญลักษณ์และประกาศรายชื่อสถาบันที่จะรับหน้าที่เป็นเจ้าภาพ

จัดการประชุมสัมมนาในรอบอนาคตจำนวน ๒ ลำดับอย่างเป็นทางการ คือ เจ้าภาพครั้งที่ ๑๑ มหาวิทยาลัยราชภัฏเชียงใหม่ และเจ้าภาพครั้งที่ ๑๒ มหาวิทยาลัยราชภัฏภูเก็ต

๔. ฝ่ายเลขานุการได้จัดทำข้อมูลรายงานผลการดำเนินงาน และประมวลภาพกิจกรรมในรูปแบบไฟล์อิเล็กทรอนิกส์ เพื่อให้คณะกรรมการสามารถดาวน์โหลดผ่าน QR CODE และนำไปใช้ประโยชน์ในส่วนที่เกี่ยวข้องต่อไป

ประเด็นนำเสนอคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยเพื่อทราบ รายงานผลการดำเนินงานโครงการประชุม สัมมนาคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ ครั้งที่ ๑๐

การพิจารณา ที่ประชุมมีข้อสังเกตและข้อเสนอแนะดังนี้

๑. การนำองค์ความรู้และเครือข่ายมาพัฒนาแผนยุทธศาสตร์องค์กร ที่ประชุมได้ร่วมกันพิจารณาและอภิปราย โดยประธานที่ประชุมและคณะกรรมการฯ ได้แสดงความขอบคุณผู้แทนทั้ง ๓ ท่านที่ได้เสียสละเวลาเดินทางไปร่วมกิจกรรมและสร้างความสัมพันธ์อันดีในเครือข่าย พร้อมกันนี้ ที่ประชุมได้มีข้อเสนอแนะเชิงนโยบายให้คณะอนุกรรมการกลุ่มต่าง ๆ นำองค์ความรู้ที่ได้รับ โดยเฉพาะแนวนโยบาย Quick Wins ในการยกระดับการศึกษาและกรณีศึกษาการขับเคลื่อน "๕ Soft Power" ของเจ้าภาพ มาศึกษา วิเคราะห์ และประยุกต์ใช้ในการกลั่นกรองและพัฒนาฐานข้อมูลแผนปฏิบัติงาน (Action Plan) รวมถึงการยกระดับโครงการ Flagship ต่าง ๆ ของมหาวิทยาลัยสวนดุสิตให้มีความทันสมัยและเกิดผลสัมฤทธิ์อย่างเป็นรูปธรรม

๒. การใช้ประโยชน์จากระบบฐานข้อมูล QR CODE ที่ประชุมมีข้อเสนอแนะให้ฝ่ายเลขานุการดำเนินการเผยแพร่ลิงก์คิวอาร์โค้ด (QR CODE) รายงานผล เอกสารวิชาการ และประมวลภาพกิจกรรมดังกล่าว ให้แก่คณะอนุกรรมการทุกชุดและหน่วยงานภายในที่เกี่ยวข้องอย่างทั่วถึง เพื่อให้คณะทำงานและบุคลากรสายสนับสนุนสามารถเข้าถึงคลังข้อมูลดิจิทัลได้อย่างสะดวกรวดเร็ว และนำไปใช้ประโยชน์อ้างอิงในการปฏิบัติงานราชการต่อไป

มติ ที่ประชุม รับทราบ รายงานผลการดำเนินงานโครงการประชุมสัมมนาคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยทั่วประเทศ ครั้งที่ ๑๐ และการส่งมอบรายงานฉบับสมบูรณ์จากมหาวิทยาลัยราชภัฏพระนครศรีอยุธยาตามที่ฝ่ายเลขานุการเสนอ

ระเบียบวาระที่ ๖ เรื่องอื่น ๆ

วาระที่ ๖.๑ กำหนดการประชุมคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัย ครั้งต่อไป

สรุปเรื่อง กรรมการและเลขานุการนำเสนอที่ประชุมเรื่อง กำหนดการประชุมคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัย ครั้งต่อไป คือ ครั้งที่ ๖(๑๐)/๒๕๖๙ วันอังคารที่ ๙ มิถุนายน ๒๕๖๙ เวลา ๐๙.๓๐ - ๑๒.๐๐ น. ณ ห้องประชุมลำพอง ๒ มหาวิทยาลัยสวนดุสิต

ประเด็นนำเสนอคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยเพื่อทราบ กำหนดการประชุมคณะกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัยครั้งต่อไป

มติ ที่ประชุม รับทราบ

เลิกประชุม เวลา ๑๑.๓๐ น.



(นางสวณัยรัตน์ เสมสว่าง)
ผู้บันทึกรายงานการประชุม



(นางสาวปภาณัท ณัชณิชาบุรณ์)
ผู้บันทึกรายงานการประชุม



(ดร.กชกร ชำนาญกิตติชัย)
กรรมการและเลขานุการ
ผู้ตรวจรายงานการประชุม

รับรองรายงานการประชุม
ในการประชุมครั้งที่ ๖(๑๐)/๒๕๖๙
เมื่อวันที่ ๙ มิถุนายน ๒๕๖๙



(นายกิตติศักดิ์ มาพะเนา)
ประธานกรรมการส่งเสริมกิจการมหาวิทยาลัย

