

## บทคัดย่อ

ในปัจจุบันภาวะการแข่งขันของธุรกิจหลักทรัพย์ในจังหวัดเชียงใหม่ ได้ทวีความรุนแรงมากขึ้น เนื่องจากมีบริษัทที่เป็นนายหน้าหรือตัวแทนถึง 20 บริษัท บริษัทจึงได้ตระหนักถึงการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อเพิ่มและรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดเพื่อเผชิญกับภาวะการแข่งขันดังกล่าว

สำนักงานบริการด้านหลักทรัพย์ จี เอฟ จังหวัดเชียงใหม่ ได้ทำการเปิดบริษัทมาตั้งแต่ปี 2534 มีปรัชญาในการดำเนินงานเพื่อให้ลูกค้าได้รับผลตอบแทนที่ดีที่สุดในการลงทุนกับ จี เอฟ ขณะเดียวกันบริษัทก็จะได้รับผลตอบแทนที่ดีที่สุดเช่นกัน โดยที่บริษัทจะต้องดำเนินการตามกฎหมายของตลาดหลักทรัพย์ทุกประการ

สำนักงานจะดำเนินกลยุทธ์เพื่อเจาะตลาดเป้าหมาย โดยการใช้ช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบของการขายตรง สำนักงานจะมีพนักงานการตลาดออกไปเยี่ยมลูกค้า มีการจัดสัมมนาอย่างต่อเนื่อง สำนักงานมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือ นักธุรกิจ และเจ้าของกิจการขนาดย่อม มีนโยบายส่งเสริมการตลาดโดยเน้นการประชาสัมพันธ์ และสิ่งสำคัญที่สุดคือ การเน้นการบริการที่จะสร้างความพอใจให้กับลูกค้ามากที่สุด