



หมายเลข

8

นายธนะศม์ อภิชนพงศกร
ผู้สมัครเข้ารับเลือกตั้ง
เป็นกรรมการสมาคมผู้จัดพิมพ์ฯ

ผู้จัดการ

ห้างหุ้นส่วนจำกัดอักษรศิลป์

โทร. 081-689-5852

E-mail : thanat@aksornsil.com

นายรณรงค์ อภิชนพงศกร

ประวัติการศึกษา การทำงาน
และงานด้านสังคม

8

ประวัติ การศึกษา

ระดับปริญญาตรี รัฐศาสตร์ สาขา ความสัมพันธ์
ระหว่างประเทศ (เกียรตินิยมอันดับ 1)
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีที่จบ 2550

ประวัติ การทำงาน

พ.ศ.2553-ปัจจุบัน ห้างหุ้นส่วนจำกัดอักษรศิลป์
ตำแหน่ง ผู้จัดการ

พ.ศ.2557-ปัจจุบัน บริษัท สมาร์ทหมัม จำกัด
ตำแหน่ง กรรมการบริหาร

พ.ศ.2562 หลักสูตรครุพัฒนา สถาบันครุพัฒนา -
คณะผู้รับผิดชอบหลักสูตร “การใช้บอร์ดเกมเพื่อ
เสริมสร้างทักษะการคิดในศตวรรษที่ 21”

พ.ศ.2550-2552 บริษัท Convention Organiser
ตำแหน่ง Personal Assistant และ Project
Manager ดูแลการจัดงานประชุมระดับนานาชาติ

พ.ศ.2550 สำนักงานเลขานุการกรม กรมยุโรป
กระทรวงการต่างประเทศ - นิสิตฝึกงาน

พ.ศ.2549 CLUB MED PHUKET - GO Childcare
Coordinator

พ.ศ.2548 11th UN Congress on Crime and
Crime Prevention and Criminal Justice
Security - Support Staff

นายรณรงค์ อภิชนพงศกร

ประวัติการศึกษา การทำงาน
และงานด้านสังคม

8

การทำงาน เพื่อสังคม

พ.ศ.2560 งาน WorldDidac Asia 2017

ผู้จัดแสดงสื่อการเรียนรู้สำหรับระดับปฐมวัย-
ประถมศึกษา

พ.ศ.2558 มหกรรมทางการศึกษาเพื่อพัฒนา

วิชาชีพครู (EDUCA 2015) - คณะผู้จัดงานสัมมนา

เชิงปฏิบัติการ “การเล่นเพื่อพัฒนาทักษะการคิด
ในเด็กปฐมวัย” และห้องเรียนต้นแบบ

“Play-Experience-Learn”

พ.ศ.2550 การแข่งขันกีฬามหาวิทยาลัยโลก

(24th Universiade Games Bangkok 2007)

ผู้ประสานงานและล่าม ทีมชาติปานามาและทีมชาติ
อาร์เจนตินา

นายรณรงค์ อภิชนพงศ์กร

นโยบาย และวิสัยทัศน์

8

เพราะการเรียนรู้ไม่มีวันสิ้นสุด การเรียนรู้ที่ไม่มีวันสิ้นสุดคือเป้าหมายและความมุ่งมั่นในการทำงานของเรา “อักษรศิลป์” เป็นร้านหนังสือและเครื่องเขียนที่ทำงานด้านการศึกษา ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของการสร้างชาติมากกว่า 30 ปี เราเล็งเห็นว่าในสถานการณ์โลกปัจจุบันมีทั้งความท้าทายและโจทย์ใหม่ๆ ที่รออยู่ ในฐานะฟันเฟืองตัวหนึ่งเราจึงมีความมุ่งมั่นที่จะขับเคลื่อนพาเพื่อนร่วมอุตสาหกรรมให้ก้าวข้ามผ่านไปด้วยกัน

นายรณรงค์ อภิชนพงศ์กร

นโยบาย และวิสัยทัศน์

8

ทีมก้าวแกร่ง

5 งานสร้าง สถานงานต่อ ก่องานใหม่

ให้สมาชิกมียอดขาย ขยายฐานการตลาด

วาระ	ภาพรวม	เร่งด่วน 6 เดือน	ระยะสั้น	ระยะกลาง
1. สร้างฐานงานบุ๊กแพร่	<p>โควิด - ขาดหนัก</p> <p>การขายตามระบบปกติ ทั้งหน้าร้านหนังสือ และบุ๊กแพร่ ไม่สามารถ จัดงานได้</p> <p>นักเขียน สำนักพิมพ์ ผู้จัดจำหน่าย ร้านหนังสือ และอาชีพที่เกี่ยวข้อง</p> <p>ได้รับผลกระทบหนัก โจทย์คือ ทำอย่างไรให้ สมาชิกขายได้อย่าง เร่งด่วน ก่อนจะพัฒนา โครงสร้างพื้นฐานคู่ขนาด สำหรับอนาคต</p>	<p>หาทางระบายสต็อก</p> <p>1. จัดงานพิเศษทันที หลังสถานการณ์โควิด คลี่คลาย</p> <p>2. เร่งสร้างระบบ ออนไลน์ให้มีศักยภาพ ต่อสมาชิกแต่ละกลุ่มที่ แตกต่างกัน เช่น จัดทำ ระบบประมวลหนังสือให้ กลุ่มหนังสือเก่า เป็นต้น โดยให้สมาชิกกลุ่มเข้า มาร่วมกันพัฒนา</p> <p>3. จัดแคมเปญระบายส ต็อกแบบ Online และ Offline คู่กัน ภายในปี 2564 โดยจัดเป็น CSR campaign ร่วมด้วย ให้ คนซื้อบริจาคไปยัง โรงเรียน มูลนิธิ หรือ หน่วยงานพิเศษ ทำ ร่วมกับหน่วยงานรัฐที่ เกี่ยวข้อง และเอกชนที่ ต้องการสร้างภาพลักษณ์ และผู้ซื้อนำไปหัก ลดหย่อนได้ตามกฎหมาย สองเท่า</p>	<p>พัฒนาช่องทางขายใหม่ และโดดเด่น</p> <p>1. พัฒนาช่องทางขาย ใหม่ในพื้นที่ที่มี ศักยภาพและมีความ ร่วมมือในท้องถิ่นเช่น จังหวัดนครราชสีมา จังหวัดในภาคใต้ต้นบน จังหวัดชลบุรี เป็นต้น</p> <p>2. สร้างแพร่ ดาวกระจาย มินิบุ๊กแพร่ ให้เข้าถึงกลุ่มคน บนห้าง หรือศูนย์การค้าชุมชน</p> <p>3. สร้างแพร่เจาะกลุ่ม ตามประเภทหนังสือและ กลุ่มนักอ่าน เช่น แพร่ ประวัติศาสตร์และ การเมือง แพร่หนังสือ สะสมหายาก แพร่ หนังสือเด็ก เป็นต้น โดย ให้สมาชิกกลุ่มเฉพาะ นำเสนอและร่วมพัฒนา</p> <p>4. จัดกิจกรรมจับคู่ธุรกิจ (Trade Day) ก่อนงาน หนังสือส่วนภูมิภาคเพื่อ ส่งเสริมการจับคู่ธุรกิจ กับร้านค้าท้องถิ่น</p>	<p>1. บูรณาการงานบุ๊กแพร่ ในแต่ละพื้นที่ให้มี key message หลัก เพื่อให้ มีแรงกระเพื่อม และใช้ สื่อร่วมกันได้ตลอดปี</p> <p>2. สนับสนุนการจัด งานบุ๊กแพร่ที่มีสมาชิก สมาคมเป็นผู้ออกบูธ</p> <p>3. สร้างโครงการขอ งบประมาณให้สมาชิก เป็นค่าใช้จ่ายเปลี่ยน ต้นฉบับเป็น eBook Audio book ให้สมาชิก ทำการตลาดได้ โดย จัดทำระบบต่อเชื่อม ห้องสมุด หรือ eBook Channel เป็นการขาย B2Bให้ รวมถึงต่อเชื่อ thaibookfair.com ให้ ขายปลีก B2C ให้นักอ่าน</p> <p>4. Bookshop Fair แบบ Offline และ Online เพื่อให้ทั่ว ประเทศรู้จักร้านหนังสือ ท้องถิ่น ทั้งขายและจัด กิจกรรมในพื้นที่ร้าน รวม กับกระทรวงที่เกี่ยวข้อง องค์กรท้องถิ่นของร้านค้า นั้น</p>

นายรณรงค์ อภิชนพงศ์กร

นโยบาย และวิสัยทัศน์

8

วาระ	ภาพรวม	เร่งด่วน 6 เดือน	ระยะสั้น	ระยะกลาง
2. สร้างนักอ่าน	หนังสือยังคงเป็นหนทางหาความรู้ที่ดีที่สุด เพราะไม่เพียงได้ความรู้ แต่ได้สมาธิ การคิดวิเคราะห์ และบ่มเพาะทางอารมณ์สุนทรีย์ ไม่มีคนทำหนังสือ สังคมก็อยู่ไม่ได้ เป็นสื่อให้ความรู้ที่ต้นทุนต่ำสุด ให้ความรู้ได้กว้างขวางที่สุด อ่านสร้างคน คนสร้างชาติ เกิดเป็นทุนมนุษย์	ทำให้หนังสือไปถึงมือผู้อ่านให้มากที่สุด 1. แคมเปญ CSR เชื่อมคนรวยช่วยคนจน เชื่อมองค์กรใหญ่ช่วยชุมชน 2. ยื่นโครงการของบส่งเสริมกิจกรรมสร้างวัฒนธรรมการอ่าน ในรูปแบบ offline กับกระทรวงวัฒนธรรม ในรูปแบบ Online กับกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม	Reading Idol 1. จัดกิจกรรมกับ Reading Idol ทั้ง 49 คน ที่จัดในนิทรรศการอ่านเท่ เพื่อให้เกิดกระแส “อ่านเท่” อย่างต่อเนื่อง 2. สรรหา Reading Idol อย่างต่อเนื่อง ที่เป็นตัวแทนของคนทุกเพศทุกวัย ทุกอาชีพ มาทำแคมเปญต่อเนื่องตลอดปี ให้ผลักดันความคิดในสังคมต่อการอ่าน	ร่วมสร้างนักอ่านผ่านสมาชิกและเครือข่าย 1. สนับสนุนกิจกรรมที่ส่งเสริมนักอ่าน ที่สมาชิกจัดขึ้น 2. ทำคลิปแนะนำสมาชิกแต่ละราย ผ่าน Social Media ของสมาคม ให้นักอ่านรู้จักองค์กร มีความผูกพัน และสนใจในสินค้าสมาชิกต่อไป 3. ร่วมกับโรงเรียน กลุ่มหรือหน่วยงาน ทำโครงการเกี่ยวกับสมุดนักอ่าน บันทึกนักเขียน
3. สร้างผู้นำ พัฒนาคณหนังสือ ร้านหนังสือ	ไม่ว่าจะถูกคลื่นโตลาโหมการพัฒนาคนและระบบอย่างต่อเนื่องเป็นสิ่งสำคัญยิ่งต่อการขับเคลื่อนธุรกิจ ทุกส่วนเกี่ยวข้องเชื่อมโยง ต้องสร้างความเข้มแข็งให้ร้านหนังสือเป็นช่องทางสำคัญ จัดโครงสร้างการทำงานที่เน้นให้เกิดความต่อเนื่องของกรรมการและงาน สร้างให้ทีมเจ้าหน้าที่สำนักงานสมาคมแก่ เป็นตัวแทนองค์กรได้	1. เพิ่มขีดความสามารถให้ร้านค้าต่างจังหวัด ให้มีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับหนังสือของแต่ละสำนักพิมพ์ เช่น Sale kit หรือคลิปแนะนำรวมเป็นระบบกลางให้ร้านค้าเช่าระบบมาศึกษา ให้สมาชิกทำ Content ให้ 2. นำร่องสร้างร้านหนังสือตัวอย่างที่บริการและสร้างประสบการณ์ใหม่ให้นักอ่าน	1. ให้ร้านหนังสือเป็นสมาชิกฟรีปีแรก เพื่อร่วมพัฒนาโครงสร้างอุตสาหกรรมให้เข้มแข็งและมีสิทธิ์ออกบูธเลย 2. สร้าง Junior and Young Generation ให้ JYP มีบทบาทชัดเจนในอุตสาหกรรม 3. ส่งเสริมให้ร้านหนังสือท้องถิ่นเป็นที่รู้จัก ทำคลิป และบทความ จัดกิจกรรมเชิญชวนคนท้องถิ่นมีส่วนร่วมทำร้านในพื้นที่ตน	1. ผลักดันให้เกิดสำนักพิมพ์ ร้านหนังสือและคนวิชาชีพที่เกี่ยวข้อง หน้าใหม่เข้ามาสู่อุตสาหกรรม 2. สร้างหลักสูตรสำหรับคนทำงานในธุรกิจหนังสือที่เข้าใจโลกหนังสือ เข้าใจธุรกิจหนังสือ เตรียมพร้อมให้สมาชิกเลือกใช้บริการ 3. ทำแผนร้านหนังสือร่วมสำนักพิมพ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุน

นายรณรงค์ อภิชนพงศ์กร

นโยบาย และวิสัยทัศน์

8

วาระ	ภาพรวม	เร่งด่วน 6 เดือน	ระยะสั้น	ระยะกลาง
4. สร้างสถานพลัง เครือข่าย	เรามีเครือข่ายต้นน้ำ กลางน้ำ และปลายน้ำ ที่ ต้องอิงอาศัยเพื่อเติบโต ไปด้วยกัน ต้องสร้างให้ เกิดความร่วมมือเชิง ประจักษ์ ต่อการ สร้างสรรค์สินค้า การลด ต้นทุนการผลิตร่วม และ ความยั่งยืน เรามีเครือข่าย ต่างประเทศที่สร้างเป็น เครื่องมือต่อรองรัฐ PUBAT จะเป็นองค์กร วิชาชีพที่ทุกหน่วยงาน ในประเทศไทยรู้จัก และ ต่อยอดสร้างความ ร่วมมือกันได้	1. จัดแคมเปญเด็ด เพื่อ เดินแนะนำองค์กรสร้าง กิจกรรมทางประมาณ ให้หน่วยงานรัฐหรือ เอกชน ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ ที่ สมควรเกี่ยวข้องกัน ได้ รู้จักสมาคมผู้จัดพิมพ์ฯ ในเชิงลึก เพื่อสร้างงาน เช่น เน้นการสร้างทุน มนุษย์ให้ประเทศ ผ่าน การอ่าน เป็นหัวข้อร่วม	1. ปั้นโครงการ ร่วมสาน พลัง ให้สมาชิกมีส่วน ร่วมเสนอนโยบายและ โครงการเพื่อสร้างความ เข้มแข็งของกลุ่ม 2. พี่ช่วยน้อง เพื่อนรู้จัก เพื่อน สร้างกิจกรรม สำหรับสมาชิกได้รู้จักกัน แลกเปลี่ยนเรียนรู้กัน ทั้ง ระหว่างสมาชิกด้วย กันเอง และจากกลุ่ม สหพันธ์อุตสาหกรรมการ พิมพ์ไทย 3. สร้างพันธมิตรร้าน หนังสือและเครื่องเขียน เพื่อขยายระบบนิเวศ ธุรกิจ	1. ปั้นโครงการร่วมกับ หน่วยงานการศึกษา รัฐที่ เกี่ยวข้อง ทำโครงการให้ คำปรึกษาเชิงลึก One on One ให้สมาชิกที่ ต้องการปฏิรูปธุรกิจ (Business Transformation) 2. ล็อบบี้รัฐบาลอย่าง ต่อเนื่อง ในส่วน กฎหมายที่สำคัญต่อ วงการ เช่น การบริจาค ระบบลดหย่อนภาษี ระบบภาษีเพื่อลดต้นทุน ทางธุรกิจ
5. สร้างฐานสู่ออนาคต – Digital / Creative Content	หยุดอยู่กับที่ เท่ากับเดิน ถอยหลัง โลกเปลี่ยน เราปรับ	Digital Literacy รู้จักเครื่องมือดิจิทัล ให้ ใช้ได้เป็น ใช้ได้ดี ทั้ง เครื่องมือในการผลิต การ ขาย และต่อยอด Creative Content ไปสู่สินค้าใหม่สำหรับ อนาคต	1. จัด Camping คน หนังสือเรียนรู้ร่วมกันใน วิชาชีพตนเอง และข้าม วิชาชีพ เกิดองค์ความรู้ที่ สามารถสร้างเนื้อหาที่มี สร้างสรรค์ไปสู่สิ่งต่างๆ อย่างไรได้บ้าง ร่วมกับ สหพันธ์ฯ สำนักงานส่งเสริม เศรษฐกิจสร้างสรรค์ สหพันธ์อุตสาหกรรมการ พิมพ์ไทย สมาคม นักเขียนแห่งประเทศไทย เป็นต้น	1. ต่อยอด “ศูนย์ ลิขสิทธิ์” ที่ให้ความรู้และ คำปรึกษา ปูทางไปสู่การ ตั้งองค์กรจัดเก็บรายได้ ลิขสิทธิ์ให้สมาชิกผู้ สร้างสรรค์ ให้เกิด CMO (Collective Management Organization) 2. ผลักดันให้เกิดงาน ร่วมกับ สำนักงาน ส่งเสริมเศรษฐกิจ สร้างสรรค์