

สร้างสรรค์กลยุทธ์การตลาดสู่ความสำเร็จ

Formulating Marketing Strategies



“เทคนิคที่จะทำการตลาดประสบความสำเร็จเกิดจาก มองลูกค้าเป็นศูนย์กลาง”

วันที่จัด รุ่น 2 : วันพุธที่ 19 – วันพฤหัสบดีที่ 20 พฤษภาคม 2564

สมาชิก : 6,200 + VAT 7% 434 = 6,634 บาท

เวลา 09:00-16:30 น. (ลงทะเบียนเวลา 08.00 น.) รับจำนวน 20 ท่าน

(สมาชิก ส.ส.ท., นักศึกษาปริญญาตรี, หน่วยงานราชการ, รัฐวิสาหกิจ)

สถานที่ ห้องสัมมนา สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น) ซอยพัฒนาการ 18

บุคคลทั่วไป : 6,700 + VAT 7% 469 = 7,169 บาท

การตลาดเป็นหัวใจหลักของธุรกิจในการขับเคลื่อนให้ได้มาซึ่งลูกค้า การรักษารฐานลูกค้าและการสร้างส่วนแบ่งทางการตลาด รายได้และผลกำไรให้กับธุรกิจ กลยุทธ์การตลาดที่ดีจะต้องสามารถสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน (Competitive Advantage) เหนือกว่าคู่แข่งแบบ “Above Average Return”

การสร้างกลยุทธ์การตลาดให้ประสบความสำเร็จต้องเริ่มต้นจากการเข้าใจลูกค้า มองลูกค้าเป็นศูนย์กลาง (Customer Centric) เรียนรู้พฤติกรรมลูกค้าหรือผู้บริโภคเพื่อสร้างกลยุทธ์การตลาดที่ขับเคลื่อนด้วยความต้องการของลูกค้า (Demand Driven)

สิ่งที่ได้รับหลังอบรมและสัมมนา

1. แนวคิดและวิธีการสร้างกลยุทธ์การตลาดสู่ความสำเร็จ
2. ฝึกปฏิบัติการวิเคราะห์ลูกค้าเชิงลึก
3. ฝึกปฏิบัติการออกแบบกลยุทธ์การตลาดสู่ความสำเร็จ

คุณสมบัติผู้เข้าอบรมและสัมมนา

นักศึกษา นักการตลาด พนักงานด้านกลยุทธ์ ผู้ประกอบการ และผู้ที่ทำงานเกี่ยวข้องกับการพัฒนาองค์กรด้านการตลาด หรือผู้สนใจทั่วไป



“บรรยายโดยวิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาด”

หัวข้อการฝึกอบรมและสัมมนา

วันแรก

- แนวคิดและวิธีการสร้าง “Customer Centric” และการทำการตลาดแบบ Inbound Marketing
- การวิเคราะห์ Customer Persona และ Customer Job-to-be-done
- การวิเคราะห์ Customer Pain and Gain และการสร้าง Value Proposition ของกลยุทธ์การตลาด
- การวิเคราะห์ Customer Journey

วันที่สอง

- การตั้งราคาและการส่งเสริมการขายผ่านการวิเคราะห์ Conjoint Analysis
- การออกแบบกลยุทธ์การตลาดสู่ความสำเร็จ I
- การออกแบบกลยุทธ์การตลาดสู่ความสำเร็จ II
- การออกแบบกลยุทธ์การตลาดสู่ความสำเร็จ III



😊 หลักสูตรที่แนะนำเพื่อต่อยอดการเรียนรู้ 😊

1. การทำการตลาดดิจิทัลและการสร้างคอนเทนต์ทางการตลาด (1 วัน)
2. กลยุทธ์การสร้างตราชื่อ (2 วัน)
3. แนวทางการทำวิจัยทางการตลาด : เครื่องมือและวิธีวิเคราะห์ (2 วัน)
4. การหา Customer Insight เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด (1 วัน)
5. สร้างสรรค์กลยุทธ์การตลาดสู่ความสำเร็จ (2 วัน)
6. เทคนิคการทำแผนการตลาด (1 วัน)

สอบถามเพิ่มเติมที่ 02-717-3000 ต่อ 81

สำรองที่นั่งออนไลน์ที่ www.tpif.or.th

วิทยากร

ดร.ปัญญาชน เทพประสิทธิ์

กรรมการผู้บริหาร

บริษัท เอ็มวีพี คอนซัลท์แทนท์ จำกัด

และอาจารย์ประจำโครงการปริญญาโท การจัดการอุตสาหกรรม

มหาวิทยาลัยรามคำแหง