

กลยุทธ์การตลาดในยุคดิจิทัล 4G Marketing

PMK076

กลยุทธ์การตลาดในยุคดิจิทัล 4G Marketing

ปัจจุบันในโลกธุรกิจมีการแข่งขันกันอย่างมาก ซึ่งนับวันก็ยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆ การตลาดก็นับเป็นอาวุธสำคัญที่แต่ละธุรกิจใช้เป็นอาวุธเพื่อชิงชัยความได้เปรียบในการแข่งขัน หลายท่านอาจคิดว่า การตลาดที่ได้ผลนั้น จะต้องลงทุนมาก ๆ กับสื่อจำพวกโทรทัศน์ หรือวิทยุเท่านั้น จึงจะเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง แต่ความจริงแล้วในโลกยุคดิจิทัลนี้ ยังมีการตลาดอีกแบบหนึ่ง ที่เราสามารถเข้าถึงผู้บริโภคจำนวนมากได้ โดยไม่ต้องลงทุนเยอะ และที่สำคัญสามารถสื่อสารแบบ 2 ทางกับผู้บริโภค หรือสามารถโต้ตอบกับผู้บริโภคบนอินเทอร์เน็ตได้... การตลาดแบบนี้ เราเรียกว่า “การตลาดในยุค 3G”

นอกจากนั้นการสื่อสารผ่านทางช่องทางออนไลน์นั้น ยังสามารถแทรกเข้าถึงได้ทุกวัยและทุกวงการอาชีพ ทำให้ผู้บริโภคสามารถเชื่อมเข้าถึง Brand สินค้าได้ง่ายขึ้น อย่างไรก็ตาม ยังมีผู้บริโภคบางกลุ่มที่ยังนิยมการตลาดแบบยุคเก่า หรือแบบ Offline หลักสูตรนี้จึงเน้นทั้งการตลาดบนโลกออนไลน์ และ โลกออฟไลน์

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

ผู้บริหาร ผู้อำนวยการ ผู้จัดการทั่วไป ผู้จัดการฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาดที่เกี่ยวกับการขาย เจ้าหน้าที่ฝ่ายขาย หรือเจ้าของกิจการ

วิทยากร

ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

- กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไฮโพ เทรนนิง แอนด์ คอนเซ็ปท์ แทนซี จำกัด
- บรรยายและฝึกอบรมในองค์กรและบริษัทชั้นนำต่าง ๆ มากมายทั้งภาครัฐและเอกชน

ประโยชน์ที่จะได้รับ

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้วิเคราะห์และเข้าใจกลยุทธ์การตลาดของตนเองในยุคปัจจุบัน
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้และพัฒนากลยุทธ์การตลาดในยุคดิจิทัลให้กับองค์กร
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถคิดและเข้าใจการตลาด และการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เหมาะกับสภาพตลาดและการแข่งขัน เพื่อนำไปสู่วัตถุประสงค์ทางการตลาดขององค์กรได้
4. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

รูปแบบของหลักสูตร

1. เนื้อหาใน PowerPoint
2. เอกสารประกอบการบรรยาย (ซึ่งจะเหมือนกับเนื้อหาใน PowerPoint)
3. ตัวอย่างประกอบการบรรยาย
4. กิจกรรมระดมสมอง Workshop
5. Role Play หรือ กรณีศึกษา

วันอังคารที่ 25 เมษายน 2560

โรงแรมอมารี ภูเก็ต สุขุมวิท ซอย 5



ถ้าคุณเป็นผู้หนึ่งที่ต้องการ

- ✓ เรียนรู้การบริหาร Brand และ การสร้างนวัตกรรมในยุคดิจิทัล (4G)
- ✓ เรียนรู้การบริหารแบรนด์อย่าง ผู้นำ และ ผู้ตาม
- ✓ เรียนรู้การตลาดสำหรับ Mass Market และ Premium Market
- ✓ เรียนรู้การบริหารงบประมาณ
- ✓ เรียนรู้การสื่อสารในเชิงการตลาด

เชิญสำรองที่นั่งด่วน

ระยะเวลา

จำนวน 1 วัน (9:00 น. – 16:00 น.)

สถานที่

โรงแรมอมารี ภูเก็ต สุขุมวิท5

ค่าลงทะเบียน

Normal

ท่านละ 3,900 บาท + VAT 7% รวมเป็น 4,173 บาท

Promotion

พิเศษ ! ส่งเข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไปลดราคาลงอีกท่านละ 400 บาท

ท่านละ 3,500 บาท + VAT 7% รวมเป็น 3,745 บาท

เฉพาะนิติบุคคลสามารถหักภาษี ณ ที่จ่าย 3% ได้

ราคานี้รวมเอกสาร อาหารว่างและอาหารกลางวันตลอดหลักสูตร

ใบเสร็จค่าลงทะเบียน สามารถนำไปบันทึกหักค่าใช้จ่ายทางบัญชีได้ 200 %

Organized by:

Module 1 การบริหาร Brand และ การสร้างนวัตกรรมในยุคดิจิทัล (4G)

การเตรียมความพร้อมสำหรับการตลาดในยุค 4G

พฤติกรรมของลูกค้าที่มีผลต่อการตลาดในยุค 4G

การบริหาร Brand ในยุค 4G

Module 2 บริหารแบรนด์อย่าง ผู้นำ และ ผู้ตามกลยุทธ์ของ **ผู้นำ** ที่ต้องทำกลยุทธ์ของ **ผู้ตาม** ที่ต้องลงมือปฏิบัติ**Module 3 การตลาดสำหรับ Mass Market และ Premium Market**

การบริหาร Brand ของสินค้าที่เป็นตลาด Mass

การบริหาร Brand ของสินค้ากลุ่มพรีเมียม

Module 4 การบริหารงบประมาณ

ปัจจัยที่มีผลต่องบประมาณทางการตลาด

กิจกรรม การทำ budget plan อย่างมีประสิทธิภาพภายใต้งบประมาณจำกัด**Module 5 การสื่อสารในเชิงการตลาด**

เทคนิคในการสื่อสารกับ ลูกค้าภายนอกองค์กร

เทคนิคในการสื่อสารกับ ลูกค้าภายในองค์กร

สรุปคำถามและคำตอบ

แบบฟอร์มลงทะเบียนเข้าร่วมงานสัมมนา

1. ชื่อ : _____ ตำแหน่ง : _____ Email: _____

2. ชื่อ : _____ ตำแหน่ง : _____ Email: _____

3. ชื่อ : _____ ตำแหน่ง : _____ Email: _____

บริษัท : _____

ที่อยู่ : _____

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 13 หลัก (จำเป็น) _____ สำนักงานใหญ่ สาขา (ระบุ): _____

โทรศัพท์ : _____ โทรสาร : _____ Mobile : _____

เว็บไซต์ : _____ ประเภทธุรกิจ : _____ ผู้ประสานงาน : _____

อัตราค่าสัมมนาต่อท่าน

สมัครในนาม	อัตราค่าสัมมนา	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	หักภาษี ณ ที่จ่าย 3%	สุทธิ
• บริษัท	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00
• บุคคล	3,900.00	273.00	-	4,173.00
พิเศษ ! ส่งเข้าอบรม 3 ท่านขึ้นไปลดราคาลงอีกท่านละ 400 บาท				
• บริษัท	3,500.00	245.00	105.00	3,640.00
• บุคคล	3,500.00	245.00	-	3,745.00

ขั้นตอนการสำรองที่นั่ง

สำรองผ่านลูกค้าสัมพันธ์ โทรศัพท์ 0 2235 6827

กรอกแบบฟอร์ม ส่งมายัง โทรสาร 0 2235 3369

หรืออีเมลที่ info@brainasset.com

หรือเว็บไซต์ www.brainasset.com

การชำระเงิน

บริษัท ชันเด โฮลซันส์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)

ที่อยู่ 283 ถนนสุรวงศ์ แขวงสุริยวงศ์ เขตบางรัก กรุงเทพฯ 10500

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105545017452

 เช็คขีดคร่อมสั่งจ่าย บริษัท ชันเด โฮลซันส์ จำกัด โอนเงินเข้าบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสุรวงษ์ เลขที่บัญชี 002-2678130

การแจ้งยกเลิก: ผู้สมัครสามารถที่จะยกเลิกการเข้าอบรมได้ ในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 15 วัน บริษัทฯ จะหักค่าธรรมเนียม ร้อยละ 10 ของค่าสมัคร และในกรณีที่ท่านยกเลิกก่อนวันงาน 7 วัน บริษัทฯ จะคืนเงินร้อยละ 50 ของค่าสมัคร นอกเหนือจากนี้แล้ว บริษัทฯ จะไม่คืนเงินใดๆ ทั้งสิ้น

หมายเหตุ การจองมีผลเมื่อชำระเงินเรียบร้อยแล้วโปรดפקซ์ใบ Pay-in เพื่อเป็นการยืนยัน