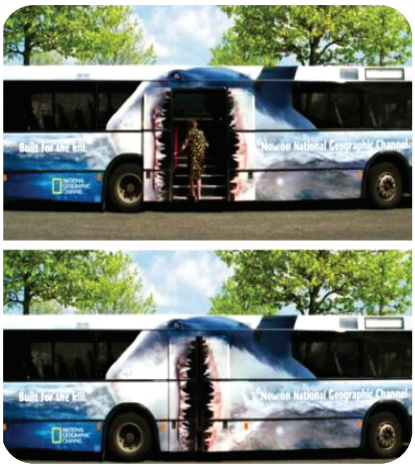
Value Proposition Based on Customer Insight

อังคาร ที่ 9 สิงหาคม 2559

การสร้างคุณค่าทางธุรกิจ (Value Proposition) คือหัวใจหลักของการดำเนินธุรกิจปัจจุบัน เพราะลูกค้าจะมองหาคุณค่าที่เขาจะได้รับจากเรา และคุณค่าดังกล่าวยังต้องเป็นนวัตกรรมทางธุรกิจ ที่มีความใหม่เพียงพอที่จะเป็นคุณค่าใหม่ๆ ให้ลูกค้าอีกด้วย ซึ่งการเริ่มต้นสร้าง Value Proposition นั้น การค้นหา Customer Insight คือ กุญแจที่สำคัญที่จะทำให้เราบรรลุถึงเป้าหมายดังกล่าว ดังนั้นกุญแจสู่ความสำเร็จทางการตลาดก็คือการที่จะเราจะทำอย่างไรถึงจะให้ ได้มาซึ่ง Customer Insight และสามารถใช้มันได้อย่างมีประสิทธิภาพในการสร้างกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) เพื่อสร้างคุณค่าที่แท้จริงแก่ลูกค้า เหนือคู่แข่ง ดังนั้นในหลักสูตรนี้จะมุ่งเน้นที่จะให้เกิดการเรียนรู้ในด้านความเข้าใจ ต่อลูกค้าของเราอย่างลึกซึ้ง ด้วยเทคนิคและแนวทางการวิเคราะห์ Customer Insight เพื่อนำมาเชื่อมโยงกับการสร้างคุณค่าทางธุรกิจแก่ลูกค้า

หลักสูตรอบรม : แนวทางการสร้างคุณค่าทางธุรกิจด้วย Customer Insight



Course Outline

- อะไรคือ Value Proposition
- แนวทางการสร้าง Value Proposition
- แนวทางการวิเคราะห์อินไซท์ของลูกค้า (Customer Insight Analysis)
- กลยุทธ์การตลาดที่เกิดจากแรงจูงใจของลูกค้า (Consumer Centric Marketing)
- การเข้าใจถึงแรงจูงใจลูกค้าเพื่อเปลี่ยนพฤติกรรมการซื้อ (Consumer Motives)
- การเข้าใจถึงบุคลิกภาพของลูกค้าเพื่อสร้าง (Brand Personality)
- การเปลี่ยนการรับรู้และทัศนคติของผู้บริโภค (Consumer Perceptions and Attitudes)
- พฤติกรรมการบริโภคที่ไม่สามารถควบคุมได้ (Compulsive Consumption Behavior)
- Customer Experience Management Strategy
- Integrated Brand Communication Through Consumer Sensory Marketing
- Marketing Best Practices Developed from Value Proposition

"the core business is innovation.
If we innovate well,
we will ultimately win"

Value Proposition Based on Customer Insight

หลักสูตรอบรม : แนวทางการสร้างคุณค่าทางธุรกิจด้วย Customer Insight

Objective

- เรียนรู้แนวทางในการสร้าง Value Proposition
- เรียนรู้ถึงเทคนิค และกระบวนการวิเคราะห์ Customer Insight
- สามารถนำผลจากการวิเคราะห์ Customer Insight เชื่อมเข้าสู่การสร้าง Value Proposition ได้

วิทยากร
ดร.วิเลิศ ภูริวัชร
หัวหน้าภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ประธานที่ปรึกษา บริษัท สปาฮากูโฮโด จำกัด

ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)
อังคาร ที่ 9 สิงหาคม 2559 (เวลา 09.00 - 16.00 น.)

For English Version Click ! ---- www.sbdc.co.th @Strategiccenter www.facebook.com/StrategicCenter

สนใจสมัคร กรอกรายละเอียด ส่ง FAX ใบตอบรับกลับมาที่ โทรสาร 0-2559-2148 หรือสมัครผ่านทาง Website

ใบตอบรับ

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ขีดคร่อม สั่งจ่ายในนาม
  "บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
  1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310
- โอนเงินเข้าบัญชี
  ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีวราทาวน์อินทาวน์ บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6
  ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

** หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

ชื่อบริษัท/องค์กร.....
☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา.....
ประเภทธุรกิจ.....
ที่อยู่.....
.....
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....
ชื่อผู้ประสานงาน.....
ตำแหน่ง.....
ฝ่าย.....
โทรศัพท์.....
มือถือ.....
โทรสาร.....
E-mail : .....

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%
สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)