



## หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างแผนกิจกรรมทางตลาด

หากเราคิดจะทำการสื่อสารทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย หรือสร้าง Brand โดยมุ่งเน้นการให้ลูกค้าเข้ามามีส่วนร่วม คุณอาจนึกถึงการทำกิจกรรมการตลาด ดังนี้

- การจัดแสดงสินค้า (Exhibition) - การจัดประกวดหรือแข่งขัน (Contest)
- การจัดการแสดงพิเศษ - การจัดงานเปิดตัว (Grand Opening)
- จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย - การจัดประชุมสัมมนา (Conference)

กับอีกหลากหลายวิธี ซึ่งการคิดสร้างสรรค์ในกิจกรรมเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่ง หากแต่แท้จริงแล้ว “การสร้างแรงจูงใจหรือการสร้างกระแสแก่กลุ่มเป้าหมาย” ให้เข้าร่วมกิจกรรมก็สำคัญไม่แพ้กัน ผลสำเร็จของงานนอกจากจะวัดจากจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมมากน้อยขนาดไหน พอใจไม่พอใจมากน้อยเพียงใดแล้ว เรายังต้องคำนึงถึงผลสำเร็จทางการตลาดอีกด้วย หลักสูตรนี้จึงหวังให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจถึง วิธีการทำกิจกรรมทางการตลาดบนความต้องการของผู้บริโภค โดยมีการวางแผนให้เข้ากับภาวะการตลาดปัจจุบัน

# How to create Event Marketing Plan

ศุกร์ที่ 2 ตุลาคม 2558



เรียนรู้การสร้างกลยุทธ์การทำ Event Marketing  
ที่ได้ผลจริง พร้อมแนวทางการวางแผน และการ  
ประเมินผลรวมถึงกรณีศึกษาและข้อคิดจากมืออาชีพ

### Course Outline

- เหตุผลของการใช้กิจกรรมทางการตลาดยุคโลกาภิวัตน์
- ประเภทของการตลาดเชิงกิจกรรมที่ต้องรู้
- ขั้นตอนการออกแบบแผนโปรแกรมกิจกรรมทางการตลาด
- เครื่องมือที่สามารถเลือกใช้สนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดเชิงกลยุทธ์
- การตลาดเชิงกิจกรรมเพื่อสร้างประสบการณ์กับลูกค้า (Experiential Marketing)
- การประเมินผลโปรแกรมกิจกรรมทางการตลาด
- วิเคราะห์ เจาะลึกประเด็นที่น่าสนใจในการจัดกิจกรรมทางการตลาด
- กรณีศึกษา : การวางแผน Event Marketing ให้ประสบความสำเร็จได้อย่างไร



# How to create Event Marketing Plan



พร้อมรับหนังสือ Event Marketing ประกอบการอบรมฟรี

## หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างแผนกิจกรรมทางตลาด

ในยุคช่องทางของสื่อการตลาดที่มากมายแบบนี้ Event Marketing คือ เครื่องมือการตลาดยอดเยี่ยมที่จะยิ่ง Direct ตรงต่อลูกค้า เพื่อสร้างแรงจูงใจ หรือสร้างกระแสแก่กลุ่มเป้าหมาย หลักสูตรนี้หวังให้ท่านสามารถวางแผน ทำกิจกรรมการตลาด ที่คำนึงถึงผลสำเร็จด้านการตลาดที่แท้จริงด้วย

### Objective

- เข้าใจแนวคิดในการสร้างกิจกรรมทางการตลาด
- การทำกิจกรรมทางการตลาดให้ดึงดูดใจกลุ่มเป้าหมาย
- เข้าใจกระบวนการสร้างแผนการตลาดเชิงกิจกรรม
- ปัจจัยสู่สำเร็จในการทำกิจกรรมทางการตลาดที่ได้ผล

### วิทยากร

รศ. ชื่นจิตต์ แจ่มเจนกิจ

- อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

### Guest Speaker

คุณอุมาวี ชาญณรงค์

- Corporate Communication Manager

บริษัท อินเด็กซ์ ครีเอทีฟ วิลเลจ จำกัด (มหาชน)

ค่าธรรมเนียมหลักสูตร 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)

ลงทะเบียน 8.30 - 9.00 น. อบรมเวลา 9.00 - 16.00 น.

See Details for English Version Click ---- [www.sbdc.co.th](http://www.sbdc.co.th)

ใบตอบรับ

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

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

ชื่อบริษัท/องค์กร.....

สำนักงานใหญ่  สาขา.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail : .....

### การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีดคร่อม สั่งจ่ายในนาม

"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

- โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีวิภาทวนอินทวน บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน) สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 140-2-12879-3

\*\* หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน

มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10%

สมัครสมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท/ปีพร้อมสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นำร่องหน้าก่อน)