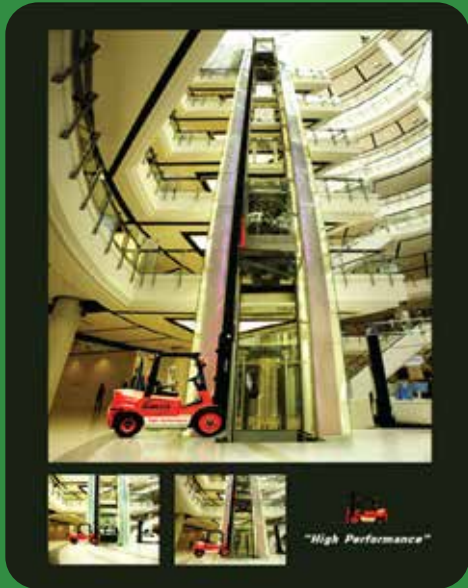


Customer Insight Creating Marketing Strategy

ศุกร์ ที่ 24 สิงหาคม 2561

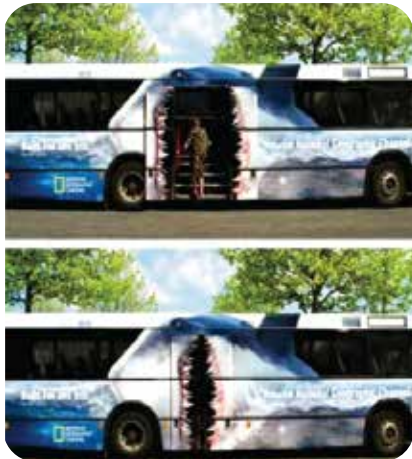


การสร้างความรู้ผูกพันกับลูกค้าคือหัวใจของการตลาด ไม่ใช่แค่การสร้างให้เกิดความพึงพอใจเท่านั้น การเข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภคและการค้นหา Customer Insight คือกุญแจที่สำคัญที่จะทำให้เราบรรลุถึงเป้าหมายดังกล่าว ดังนั้นกุญแจสู่ความสำเร็จทางการตลาดก็คือการที่เราจะจะทำอย่างไรถึงจะให้ได้มาซึ่ง Customer Insight และสามารถเชื่อมั่นได้อย่างมีประสิทธิภาพในการสร้างกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) เพื่อสร้างความสำเร็จที่แท้จริงและยั่งยืนทางการตลาด เห็นใจคู่แข่ง ดังนั้นในหลักสูตรนี้จะมุ่งเน้นที่จะให้เกิดการเรียนรู้ ในการด้านความเข้าใจต่อลูกค้าของเราอย่างลึกซึ้งด้วยเทคนิคและแนวทางการวิเคราะห์ Customer Insight เพื่อนำมาเชื่อมโยงกับการสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดใหม่ๆ ต่อไป อาทิเช่น กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ หรือกลยุทธ์การสื่อสาร

หลักสูตรการหา Customer Insight เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

Course Outline

- แนวคิดทางการตลาดแบบบูรณาการสมัยใหม่
 - Insight = Mental vision
 - Thailand 4.0 (From Traditional to Digital)
 - Thailand Online Landscape
- การวิเคราะห์อื่นไข้อของลูกค้า (Customer Insight Analysis) เพื่อสร้างความผูกพันต่อลูกค้า (Customer Engagement)
 - Consumer Trend
 - Customer Insight
 - Customer Engagement (Emotional Attachment)
- Marketing Best Practices Developed from Consumer Insight
- การเข้าใจพฤติกรรมลูกค้าอย่างยั่งยืน
 - Digital Consumers
 - Tree Theory: Brand Core Value
 - Personalization Of Marketing
 - Word-of-Mouth: Consumer-Generated Media (CGM)
 - Forms of advertising
 - Internet Behavior
 - Model of Buyer Behavior
- กลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategy) ที่มีประสิทธิผล
 - Human Value Marketing
 - Consumer Centric Marketing
- Customer Experience Management Strategy
 - Customer Experience Management (CEM)
 - Positive Experience
- Integrated Brand Communication Through Consumer Sensory Marketing



" Brand ต้องหา Consumer Insight ที่ตอบ "Want" ไม่ใช่ "Need" ของลูกค้า ซึ่งลูกค้าต้องการอะไรเพิ่มเติมมากกว่า Function หลักของสินค้านั้นๆ เสมอ "

Customer Insight Creating Marketing Strategy

หลักสูตรการหา Customer Insight เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

Objective

- ทราบถึงแนวคิดทางการตลาดแบบบูรณาการสมัยใหม่ และหลักการวิเคราะห์ Customer Insight เพื่อยกระดับความผูกพันต่อลูกค้าให้เกิดความยั่งยืน
- เข้าใจกลยุทธ์การตลาด และพฤติกรรมลูกค้าที่มีความหลากหลาย เพื่อนำมาปรับเปลี่ยนทัศนคติให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม
- สามารถนำเทคนิค และเครื่องมือสื่อต่างๆ มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาดให้ Insight มากขึ้นและมีประสิทธิภาพสูงสุด



ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก) สุขุมวิท 24 สิงหาคม 2561 (เวลา 09.00 - 16.00 น.)

วิทยากร

ผศ.ดร.วิเลิศ ภูริวัชร

อาจารย์ประจำ ภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ผู้เชี่ยวชาญและที่ปรึกษาทางด้านการตลาด องค์กรภาครัฐและเอกชน คอลัมนิสต์การตลาด Marketing is all around ของกรุงเทพธุรกิจ



LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
WWW.SBDC.CO.TH



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

1 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

2 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

3 ชื่อ
ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
E-mail

ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย

โทรศัพท์ มือถือ

โทรสาร

E-mail

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั้ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดค่อม
สั่งจ่ายในนาม
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

02

โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม