

CHANNEL STRATEGY IN THE DIGITAL ERA

"ส่งมอบประสบการณ์เหนือคู่แข่ง ด้วยวิธีคิดแบบใหม่ๆ โดยใช้ Online และ Offline เข้าด้วยกันอย่างไร้รอยต่อ"

Course Outline

- 1 Marketing Landscape in the Age of Now
- 1 Reshaping Customer Journey
- 1 Workshop "Customer Journey Mapping"
- 1 Customer Trend & Behavior in the Age of Now
- 1 Omni Channel Concept & Strategy
- 1 Workshop "New Challenge in Business Transformation"
- 1 Factors to Success

ในยุคที่พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว แปรนดที่ปรับตัวเร็วและใช้เท่านั้น จึงจะสามารถอยู่รอดได้ ในยุคที่ Digital Technology ได้เข้ามา Disrupt กลยุทธ์ธุรกิจแบบเก่าๆ ธุรกิจต้องมีกลยุทธ์บริหารช่องทางการตลาด (Channel Strategy) ที่สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย โดยการเชื่อมโยงช่องทาง (Channel Integration) ทั้ง Online และ Offline เข้าด้วยกันแบบไร้รอยต่อ ภายใต้แนวคิดแบบ OMNI Channel เพื่อส่งมอบประสบการณ์ที่เหนือคู่แข่งด้วยวิธีคิดแบบใหม่ ๆ การทำความเข้าใจ บริการช่องทางการตลาดแบบไร้รอยต่อ จึงมีความสำคัญยิ่งต่อการอยู่รอดอย่างยั่งยืนของธุรกิจ จุดเริ่มต้นของผู้บริหารในวันนี้ คือการ Disrupt Mindset ของตัวเอง ก่อนที่จะถูก Technology Disruption

CHANNEL STRATEGY

IN THE DIGITAL ERA

Objective

- เพื่อให้ทราบถึงกลยุทธ์ในการบริหารช่องทางจำหน่ายแบบไร้รอยต่อ ทั้ง **Online** และ **Offline** เข้าด้วยกัน
- เพื่อให้เข้าใจและสามารถเพิ่มศักยภาพของช่องทางจำหน่ายในแบบเดิมๆ สู่แบบใหม่ ด้วยวิธีคิดในแบบใหม่ๆ
- เพื่อให้สามารถเพิ่มศักยภาพและส่งมอบประสบการณ์ที่เหนือคู่แข่งขึ้น โดยเชื่อมโยงช่องทางการจัดจำหน่ายทั้ง **Offline** และ **Online** เข้าด้วยกันแบบไร้รอยต่อภายใต้แนวคิดแบบ **OMNI Channel** ได้



อ.กิตติมา ทองเกิด

ประสบการณ์การทำงาน

- Senior Vice President - SME Business Development, Siam Commercial Bank PCL.
- Vice President - CEM, Strategic Marketing, Bank of Ayudhya PCL.
- Head of Sales, American Express (Thai) Co., Ltd.
- Assistant Vice President - Operational CEM, GE Capital (Thailand) Ltd.
- Manager – Corporate & VIP Customer Relationship, TRUE MOVE

พุธ ที่ 19 มิถุนายน 2562 อบรม (เวลา 09.00 - 16.00 น.)
สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอ คองคอร์ด (รัชดาภิเษก)
ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
www.sbdc.co.th

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
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม
“บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด”
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010553906692
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