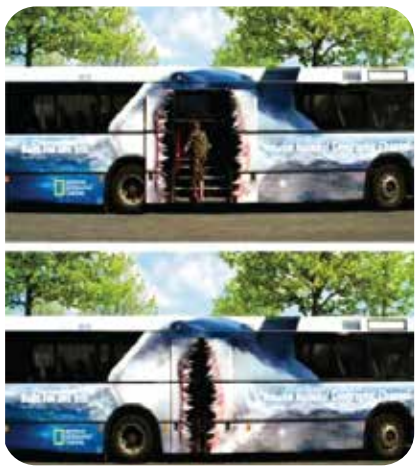
Customer Insight
Creating Marketing Strategy

พฤหัสบดี ที่ 15 ธันวาคม 2559

การสร้างความผูกพันกับลูกค้าคือหัวใจของการตลาด ไม่ใช่แค่การสร้างให้เกิดความพึงพอใจเท่านั้น การเข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภคและการค้นหา Customer Insight คือกุญแจที่สำคัญที่จะทำให้เราบรรลุถึงเป้าหมายดังกล่าว ดังนั้นกุญแจสู่ความสำเร็จทางการตลาดก็คือการที่จะเราจะทำอย่างไรถึงจะให้ได้มาซึ่ง Customer Insight และสามารถใช้มันได้อย่างมีประสิทธิภาพในการสร้างกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) เพื่อสร้างความสำเร็จที่แท้จริงและยั่งยืนทางการตลาด เหนือคู่แข่ง ดังนั้นในหลักสูตรนี้จะมุ่งเน้นที่จะให้เกิดการเรียนรู้ ในการด้านความเข้าใจต่อลูกค้าของเราอย่างลึกซึ้งด้วยเทคนิคและแนวทางการวิเคราะห์ Customer Insight เพื่อนำมาเชื่อมโยงกับการสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดใหม่ๆ ต่อไป อาทิเช่น กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ หรือกลยุทธ์การสื่อสาร

หลักสูตรการหา Customer Insight เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด



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

Course Outline

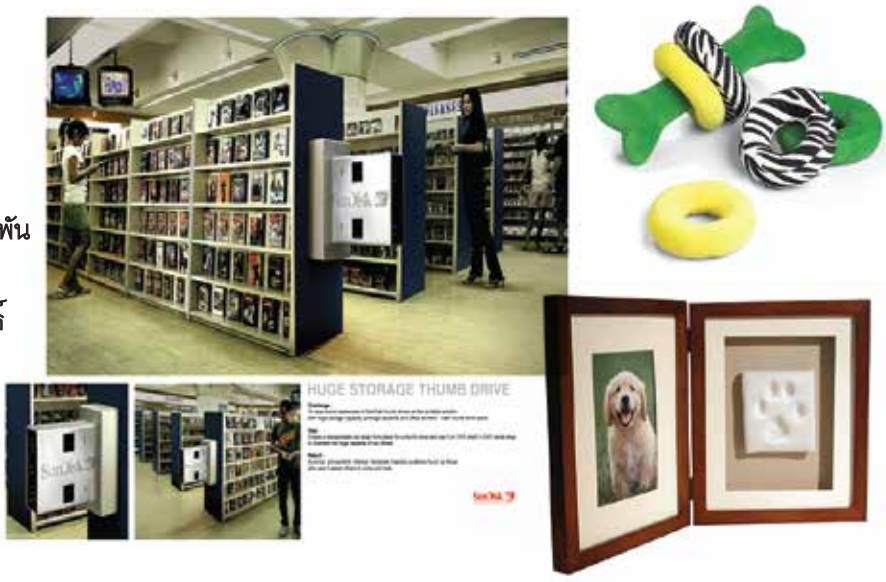
- แนวคิดทางการตลาดแบบบูรณาการสมัยใหม่
- การวิเคราะห์อินไซท์ของลูกค้า (Customer Insight Analysis) เพื่อสร้างความผูกพันของลูกค้า (Customer Engagement)
- กลยุทธ์การตลาดที่มีประสิทธิผลเนื่องจากการมองลูกค้าในฐานะมนุษย์ (Human Value Marketing)
- กลยุทธ์การตลาดที่เกิดจากแรงจูงใจของลูกค้า (Consumer Centric Marketing)
- การเข้าใจถึงแรงจูงใจลูกค้าเพื่อเปลี่ยนพฤติกรรมการซื้อ (Consumer Motives)
- การเข้าใจถึงบุคลิกภาพของลูกค้าเพื่อสร้าง Brand Personality
- การเปลี่ยนการรับรู้และทัศนคติของผู้บริโภค (Consumer Perceptions and Attitudes)
- พฤติกรรมการบริโภคที่ไม่สามารถควบคุมได้ (Compulsive Consumption Behavior)
- Customer Experience Management Strategy
- การสร้างและการวิเคราะห์ระดับของ Customer Engagement
- Integrated Brand Communication Through Consumer Sensory Marketing
- Marketing Best Practices Developed from Consumer Insight

Customer Insight Creating Marketing Strategy

หลักสูตรการหา Customer Insight เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

Objective

- เรียนรู้ถึงเทคนิค และกระบวนการวิเคราะห์ Customer Insight
- เรียนรู้หลักการวิเคราะห์ Customer Insight เพื่อสร้างความผูกพันของลูกค้า
- เพื่อนำ Customer Insight ไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนากลยุทธ์ทางการตลาด



วิทยากร

ดร.วิเลิศ ภูริวัชร

หัวหน้าภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย
ประธานที่ปรึกษา บริษัท สปาฮากูโฮโด จำกัด

ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สถานที่ โรงแรม โกลเด้นทิวลิปซอฟเฟอริน (เรดิสัน เดิม)
ใต้ทางด่วนพระราม 9
พฤหัสบดี ที่ 15 ธันวาคม 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.....

ชื่อบริษัท/องค์กร.....

☐ สำนักงานใหญ่ ☐ สาขา.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

.....

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

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

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