

Customer & Non Customer Analysis

หลักสูตร เทคนิคการวิเคราะห์ลูกค้าและผู้ที่ยังไม่ได้เป็นลูกค้าเพื่อขยายตลาด



เรียนรู้แนวคิด
การขยายตลาด
ที่ Blue Ocean สุดๆ

Course Outline ศุกร์ที่ 28 ตุลาคม 2559

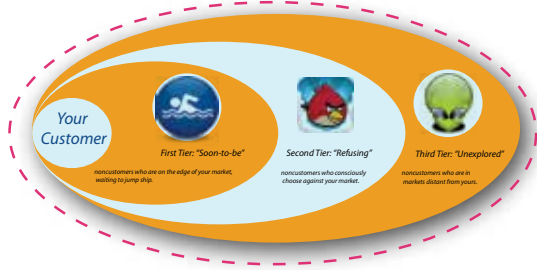
การวิเคราะห์ถึงกลุ่มลูกค้าและกลุ่มที่เป็นลูกค้าเป้าหมายเพื่อขยายตลาดถือเป็นสิ่งสำคัญมาก ซึ่งนักการตลาดจะต้องให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าและผู้ที่ยังไม่ได้เป็นลูกค้า หลักสูตรเทคนิคการวิเคราะห์ลูกค้าและผู้ที่ยังไม่ได้เป็นลูกค้าเพื่อขยายตลาด นี้จึงถูกสร้างขึ้นมาเพื่อเน้นการวิเคราะห์ลูกค้าเดิมและเพิ่มลูกค้าใหม่ในการขยายตลาดที่ไม่มีในตำรา ใครคือลูกค้า? ลูกค้าต้องการซื้ออะไร? ทำไมลูกค้าถึงซื้อ? ลูกค้าซื้อที่ไหน? ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ? ทำไมถึงวิเคราะห์แต่ลูกค้าเดิม? ลูกค้าใหม่เราจะเป็นใคร? จะหาลูกค้าใหม่จากไหน? ใครยังไม่มาเป็นลูกค้าเรา? ทำอย่างไรถึงจะมาเป็นลูกค้าเรา? ผ่านแนวคิดการวิเคราะห์การตลาดแบบเดิมๆ ด้วยแนวคิดที่ Blue Ocean สุดๆ ที่จะเปิดมุมมองใหม่ของคุณ

- ใครเป็นลูกค้าและใครยังไม่ใช่ลูกค้า
- เทคนิคการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า
- การกำหนดช่องทางการรับฟังและตอบสนองความต้องการลูกค้า
- การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการแบ่งส่วนตลาด
- เทคนิคการวิเคราะห์ความต้องการของผู้ที่ยังไม่ใช่ลูกค้าเพื่อขยายตลาด
- Noncustomers analysis: เครื่องมือคิดสร้างสรรค์ในการเสาะหาลูกค้าใหม่ และการกำหนดกลุ่มลูกค้า
- Pain Point & Six paths: แนวคิดในการศึกษาความต้องการความคาดหวังของลูกค้า
- กรณีตัวอย่างการสร้างกลยุทธ์การตลาดเพื่อลูกค้าแต่ละกลุ่ม
- การวัดความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า

Customer & Non Customer Analysis

หลักสูตร เทคนิคการวิเคราะห์ลูกค้าและผู้ที่ยังไม่ได้เป็นลูกค้าเพื่อขยายตลาด

Objective



- 1) เปิดมุมมองใหม่ในการกำหนดลูกค้า ค้นหา และเข้าถึงลูกค้าใหม่
- 2) เรียนรู้เทคนิคในการศึกษาและวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า
- 3) ทดลองปรับเปลี่ยนหรือสร้างกลยุทธ์ในการกำหนดกลุ่มลูกค้า
- 4) ทดลองออกแบบวัดความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า



พศ.ดร.ศจี ทิริโก

รองอธิการบดี ฝ่ายพัฒนาคุณภาพการศึกษา
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

ศุกร์ที่ 28 ตุลาคม 2559 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรม 9.00-16.00 น.

สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)

ค่าธรรมเนียม 5,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

For English Version Click! --- www.sbdc.co.th



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter

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

ใบตอบรับ

1.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

2.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

3.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

4.....ตำแหน่ง/ฝ่าย.....

E - Mail.....

ชื่อบริษัท / องค์กร.....

ประเภทธุรกิจ.....

ที่อยู่.....

ชื่อผู้ประสานงาน.....

ตำแหน่ง.....

ฝ่าย.....

โทรศัพท์.....

มือถือ.....

โทรสาร.....

E-mail :

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/ แคนเช็ค/ เช็คเดบิต/ เช็คเดบิตพร้อม สั่งจ่ายในนาม "บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด" เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692 1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310
- โอนเงินเข้าบัญชี ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน) สาขาศรีวิภาทวินอินทาวน์ 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/ปีพร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)