

# Marketing Analysis

หลักสูตร การวิเคราะห์ทางการตลาด



พุธที่ 18 ตุลาคม 2560

การวางแผนกลยุทธ์และการวางแผนการตลาดต้องอาศัยทักษะและความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดเพื่อใช้ในการตัดสินใจ โดยการวิเคราะห์ที่ดีนั้นจะต้องเป็นไปอย่างมีระบบ และมีหลักการที่น่าเชื่อถือ ซึ่งในปัจจุบันได้มีการนำเสนอแนวคิด และเครื่องมือทางการตลาดที่หลากหลายให้นักการตลาดเลือกใช้ อย่างไรก็ตามสิ่งที่ท้าทายคือ ควรเลือกใช้เครื่องมือใดจากเครื่องมือที่มากมายเหล่านั้นและควรจะใช้ประโยชน์อย่างไรจึงจะถูกต้อง และเป็นประโยชน์ต่อการทำการตลาดในการทำงานจริง " **หลักสูตรการวิเคราะห์ทางการตลาด** " จึงได้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อนำเสนอแนวคิด และเครื่องมือในการวิเคราะห์การตลาดหลักๆ ที่น่าจะเป็นประโยชน์ต่อนักการตลาด หลักสูตรนี้มุ่งเน้นที่การเข้าใจและการเรียนรู้ในเชิงลึก เพื่อให้ผู้อบรม "รู้จริง" ดังนั้น จะเลือกแนวคิดและเครื่องมือทางการตลาดเพียงไม่กี่ชิ้นเท่านั้น แต่เป็นเครื่องมือที่สำคัญที่นักการตลาดควรทราบ โดยเน้นที่การเจาะลึกถึง แนวทางการวิเคราะห์และการนำไปประยุกต์ใช้ เพื่อเสริมสร้างความชำนาญและทักษะในการวางแผนการตลาดและการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ

## Course Outline

- ภาพรวมระบบการตลาด เพื่อเข้าใจความเชื่อมโยงของการวิเคราะห์ทางการตลาดที่นำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด
- Marketing Strategies Model Analysis
  - Holistic Marketing Mode
  - Business Model Analysis
  - Strategic Canvas Model
- Marketing Analysis Tools
  - Trade Area Analysis
  - Role of Product in Retail Business
  - Competitive role and strategies Analysis
- Marketing Analysis : Action Plan Level
  - Sale to Profit Ratio
  - Social Engagement Analysis
  - Advertising Analysis
  - Sale Promotion Analysis
  - ROI Analysis
- Workshop : Marketing Analysis In action

# Marketing Analysis

## หลักสูตร การวิเคราะห์ทางการตลาด

### Objective

1. เข้าใจมุมมองในการวิเคราะห์ทางการตลาดในแต่ละแบบ
2. เข้าใจเครื่องมือการวิเคราะห์ทางการตลาดประเภทต่างๆ
3. สามารถนำเครื่องมือในการวิเคราะห์ทางการตลาดไปปรับใช้งานได้จริง
4. การปรับเปลี่ยนมุมมองใหม่ในการทำวิเคราะห์การตลาด



วิทยากร

ศ.วิฑูรย์ รุ่งเรืองผล

อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

พุธที่ 18 ตุลาคม 2560 ลงทะเบียน 8.30 - 9.00 น.

สถานที่ โรงแรม Swissotel Le Concorde (ถ.รัชดาภิเษก)

ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



@strategiccenter



www.facebook.com/StrategicCenter



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ FAX 0-2559-2148 หรือ Register Online for English Version Click !---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

MEMBER

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี  
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม  
สั่งจ่ายในนาม

“บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด”

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว

แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โอนเงินเข้าบัญชี

ธนาคารกสิกรไทย จำกัด(มหาชน)

สาขาศรีวิภาทาวน์อินทาวน์ บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 609-2-01313-6

ธนาคารไทยพาณิชย์ จำกัด(มหาชน)

สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์

เลขที่ 140-2-12879-3

\*\*\*หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า  
อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30  
ของค่าธรรมเนียมการอบรม