

# How to create Event Marketing Plan

หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างแผนกิจกรรมทางตลาด

พุธ ที่ 1 พฤศจิกายน 2560

เรียนรู้การสร้างกลยุทธ์การทำ Event Marketing  
ที่ได้ผลจริง พร้อมแนวทางการวางแผน และการ  
ประเมินผลรวมถึงกรณีศึกษาและข้อคิดจากมืออาชีพ

## Course Outline

- เหตุผลของการใช้กิจกรรมทางการตลาดยุคโลกาภิวัตน์
- ประเภทของการตลาดเชิงกิจกรรมที่ต้องรู้
- ขั้นตอนการออกแบบแผนโปรแกรมกิจกรรมทางการตลาด
- เครื่องมือที่สามารถเลือกใช้สนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดเชิงกลยุทธ์
- การตลาดเชิงกิจกรรมเพื่อสร้างประสบการณ์กับลูกค้า (Experiential Marketing)
- การประเมินผลโปรแกรมกิจกรรมทางการตลาด
- วิเคราะห์ เจาะลึกประเด็นที่น่าสนใจในการจัดกิจกรรมทางการตลาด
- กรณีศึกษา : การวางแผน Event Marketing ให้ประสบความสำเร็จได้อย่างไร



หากเราคิดจะทำการสื่อสารทางการตลาดเพื่อเพิ่มยอดขาย หรือสร้าง Brand โดย  
มุ่งเน้นการให้ลูกค้าเข้ามามีส่วนร่วม คุณอาจนึกถึงการทำการตลาด ดังนี้

- การจัดแสดงสินค้า (Exhibition)
- การจัดประกวดหรือแข่งขัน (Contest)
- การจัดการแสดงพิเศษ
- การจัดงานเปิดตัว (Grand Opening)
- จัดกิจกรรมส่งเสริมการขาย
- การจัดประชุมสัมมนา (Conference)

ยิ่งหากแต่แท้จริงแล้ว “การสร้างแรงจูงใจหรือการสร้างกระแสแก่กลุ่มเป้าหมาย”  
ให้เข้าร่วมกิจกรรมก็สำคัญไม่แพ้กัน พลสำเร็จของงานนอกจากจะ  
วัดจากจำนวนผู้เข้าร่วมกิจกรรมมากน้อยขนาดไหน พอใจ ไม่พอใจมาก  
น้อยเพียงใดแล้ว เรายังต้องคำนึงถึงผลสำเร็จทางการตลาดอีกด้วย  
หลักสูตรนี้จึงหวังให้ผู้อบรมได้เข้าใจถึง วิธีการทำการตลาดทาง  
การตลาดบนความต้องการของผู้บริโภค โดยมีการวางแผนให้  
เข้ากับภาวะการตลาดปัจจุบัน



สนใจติดต่อสอบถามรายละเอียดที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

โทร 0-25592146-7

www.sbdc.co.th

**STRATEGIC**  
ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

# How to create Event Marketing Plan

หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างแผนกิจกรรมทางตลาด



พร้อมรับหนังสือ Event Marketing  
ประกอบการอบรมฟรี

## Objective

- เข้าใจแนวคิดในการสร้างกิจกรรมทางการตลาด
- การทำกิจกรรมทางการตลาดให้ดึงดูดใจกลุ่มเป้าหมาย
- เข้าใจกระบวนการสร้างแผนการตลาดเชิงกิจกรรม
- บัณฑิตสำเร็จในการทำกิจกรรมทางการตลาดที่ได้ผล

## วิทยากร



### ดร.ฉันทิตต์ แจงเจนกิจ

- อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด  
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์



### คุณอุมาธิ์ ชานนรงค์

- รองผู้อำนวยการฝ่ายสื่อสารการตลาดและ  
การประชาสัมพันธ์ บริษัท อินดิคซ์ ครีเอทีฟ  
วิลลจ จากัด (มหาชน)

Guest Speaker

---พุธ ที่ 1 พฤศจิกายน 2560 (9.00 - 16.00 น.)---

ค่าธรรมเนียมการอบรม 5,900 บาท

(ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)



@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

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม  
ส่งจ่ายในนาม  
"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010553906692  
1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว  
แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



## โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

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