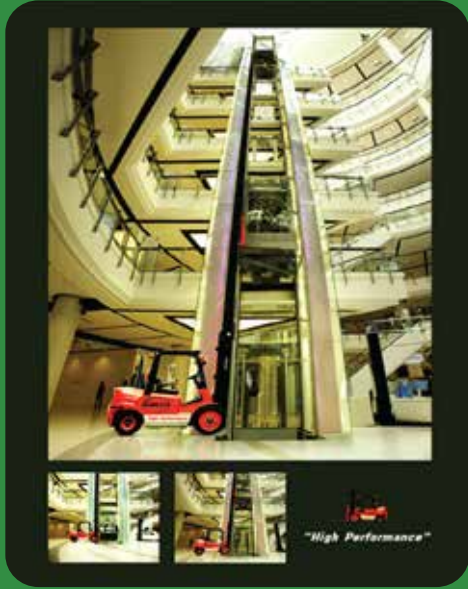


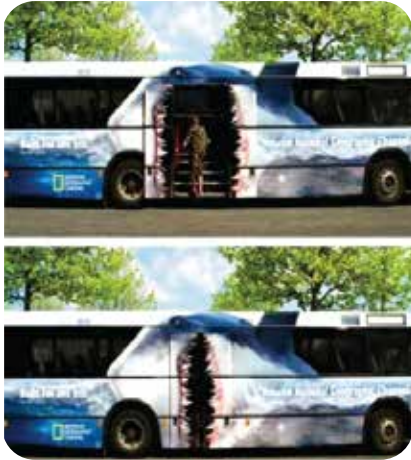
Customer Insight Creating Marketing Strategy

อังคารที่ 20 กุมภาพันธ์ 2561



การสร้างความผูกพันกับลูกค้าคือหัวใจของการตลาด ไม่ใช่แค่การสร้างให้เกิดความพึงพอใจเท่านั้น การเข้าใจพฤติกรรมของผู้บริโภคและการค้นหา Customer Insight คือกุญแจที่สำคัญที่จะทำให้เราบรรลุถึงเป้าหมายดังกล่าว ดังนั้นกุญแจสู่ความสำเร็จทางการตลาดก็คือการที่เราจะจะทำอย่างไรถึงจะให้ได้มาซึ่ง Customer Insight และสามารถเชื่อมั่นได้อย่างมีประสิทธิภาพในการสร้างกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategy) เพื่อสร้างความสำเร็จที่แท้จริงและยั่งยืนทางการตลาด เห็นใจคู่แข่ง ดังนั้นในหลักสูตรนี้จะมุ่งเน้นที่จะให้เกิดการเรียนรู้ ในการด้านความเข้าใจต่อลูกค้าของเราอย่างลึกซึ้งด้วยเทคนิคและแนวทางการวิเคราะห์ Customer Insight เพื่อนำมาเชื่อมโยงกับการสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดใหม่ๆ ต่อไป อาทิเช่น กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ หรือกลยุทธ์การสื่อสาร

หลักสูตรการหา Customer Insight เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด



Course Outline

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

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

Customer Insight Creating Marketing Strategy

หลักสูตรการหา Customer Insight เพื่อกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด

Objective

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



วิทยากร

ผศ.ดร.วิเลิศ ภูริวัชร

หัวหน้าภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ประธานที่ปรึกษา บริษัท สป้าฮุกโฮโด จำกัด

ค่าธรรมเนียม 5,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
 สถานที่ โรงแรม โรงแรม โกลเด้นทิวลิปซอพเฟอร์ริน (เรดิสันเดิม)
 ได้ทางด่วนพระราม 9
 อังคารที่ 20 กุมภาพันธ์ 2561 (เวลา 09.00 - 16.00 น.)

@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



สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
 พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
 ส่งจ่ายในนาม
 “บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด”
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
 1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว
 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
 อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30
 ของค่าธรรมเนียมการอบรม