

DISRUPTIVE MARKETING

STRATEGIES

การทำการตลาดทุกวันนี้ยากขึ้นมาก ด้วยการแข่งขันที่รุนแรง สิ่งสำคัญ ณ ตอนนี้อย่างยิ่งคือต้องเริ่มมาจากไอเดียที่ดีซึ่งจะเพิ่มโอกาสทางการแข่งขันได้ เครื่องมือในการสร้างไอเดียอาจเริ่มต้นจากการไม่ทำตามใคร และพยายามทำตัวเองให้เป็นผู้นำทางการตลาด **Disruption** จึงเป็นวิธีการทางความคิดทางเลือกให้นักการตลาดเข้าใจในสิ่งที่เป็นอย่างอยู่ ด้วยการกระตุ้นให้มองหาสิ่งที่ได้เปรียบและสร้างสิ่งใหม่ๆ ที่แตกต่างจากคู่แข่ง

อังคาร ที่ 4 มิถุนายน 2562

Course Outline

1 Disruptive Marketing คืออะไร?

- What is Disruption?
- Change of Marketing in Disruptive Era
- Disruption and Differentiation เหมือนหรือต่างกันอย่างไร

2 Disruptive Marketing Trends

3 Disruptive Marketing Ways

- Disruptive Marketing
- Disruptive Customer
- Disruptive Communication
- Disruptive Organization
- Case Study and Workshop

4 Disruptive Marketing Process

- Identify Market Trends
- Understand Buyer Persona
- Find Customer Pain Points
- Develop Solution/ Innovation/ New Business Model
- Vision and Communication

5 กลยุทธ์การรับมือ เมื่อธุรกิจถูก Disruption

DISRUPTIVE MARKETING

STRATEGIES

Objective

- ❗ เข้าใจในความหมายของคำว่า Disruptive Marketing ได้อย่างถ่องแท้และถูกต้อง
- ❗ เรียนรู้แนวทาง วิธีการและขั้นตอน Disruptive Marketing
- ❗ สามารถนำกลยุทธ์ต่างๆ ที่ได้เรียนรู้ไปปรับใช้ ในการรับมือกับคู่แข่งเมื่อถูก Disruption

อังคาร ที่ 4 มิถุนายน 2562 อบรมเวลา 9.00 - 16.00 น.
สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)
ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



ศ.วิฑูรย์ รุ่งเรืองผล

อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด

คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

- ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการตลาดระดับประเทศ
- ผู้แต่งหนังสือ : พลิกการตลาดเป็นพลัง, Marketing Classroom, The Corporation of Design @Work
- Real Estate Real Marketing, Small But Work, ตำราหลักการตลาดและตำราการบริหารการตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์



LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
www.sbdc.co.th



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

- 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
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่หนึ่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

02

การชำระเงิน

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/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)
สาขาสีแยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 140-2-12879-3

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม