

Marketing Analysis in Action

หลักสูตร การวิเคราะห์ทางการตลาด



พุธที่ 16 พฤษภาคม 2561

การวางกลยุทธ์และการวางแผนการตลาดต้องอาศัยทักษะและความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดเพื่อใช้ในการตัดสินใจ โดยการวิเคราะห์ที่ดีนั้นจะต้องเป็นไปอย่างมีระบบ และมีหลักการที่น่าเชื่อถือ ซึ่งในปัจจุบันได้มีการนำเสนอแนวคิด และเครื่องมือทางการตลาดที่หลากหลายเพื่อให้ นักการตลาดเลือกใช้ อย่างไรก็ตามสิ่งที่ท้าทาย คือ ควรเลือกใช้เครื่องมือใดจาก เครื่องมือที่มากมายเหล่านั้นและควรจะใช้ประโยชน์ใดบ้างที่จะถูกต้อง และเป็น ประโยชน์ต่อการทำการตลาดในการทำงานจริง " **หลักสูตรการวิเคราะห์ทางการตลาด** " จึงได้ถูกพัฒนาขึ้นเพื่อนำเสนอแนวคิด และเครื่องมือในการวิเคราะห์ การตลาดหลักๆ ที่น่าจะเป็นประโยชน์ต่อนักการตลาด **หลักสูตรนี้มุ่งเน้นที่การ เข้าใจและการเรียนรู้ในเชิงลึก เพื่อให้ผู้อบรม "รู้จริง"** ดังนั้น จะเลือกแนวคิดและ เครื่องมือทางการตลาดเพียงไม่กี่ชิ้นเท่านั้น แต่เป็นเครื่องมือที่สำคัญที่นักการ ตลาดควรทราบ โดยเน้นที่การเจาะลึกถึง แนวทางการวิเคราะห์และการนำไป ประยุกต์ใช้ เพื่อเสริมสร้างความชำนาญและทักษะในการวางแผนการตลาดและ เพื่อการตัดสินใจที่มีประสิทธิภาพ

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 in Action

หลักสูตร การวิเคราะห์ทางการตลาด

Objective

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



วิทยากร
ศ.วิฑูรย์ รุ่งเรืองผล
 อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด
 คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
 มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

วันที่ 16 พฤษภาคม 2561 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

(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่ไม่สำรองที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชี้ดพร้อม
 สั่งจ่ายในนาม
 "บริษัท ศูนย์พัฒนาหลักสูตรทางธุรกิจ จำกัด"
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
 1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว
 แขวงพลับพลา เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้า
 อย่างน้อย 3 วัน มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30
 ของค่าธรรมเนียมการอบรม