

โปรแกรมวิเคราะห์ทางการตลาดอย่างเหนือชั้น

Marketing Analysis Program

อังคาร - พุธ ที่ 15 - 16 พฤษภาคม 2561



“แผนการตลาดที่ทรงคุณค่า
เพิ่มผลกำไร ล้วนต้องมีกลยุทธ์
วิเคราะห์ทางการตลาดอย่างเหนือชั้น”

หลักสูตรที่ 1

10 Models - Marketing Perspective

10 โมเดลที่นักการตลาดควรรู้

อังคาร ที่ 15 พฤษภาคม 2561

หลักสูตรที่ 2

Marketing Analysis in Action

การวิเคราะห์ทางการตลาดสู่ภาคปฏิบัติ

พุธ ที่ 16 พฤษภาคม 2561

สามารถเลือกหลักสูตรใดหลักสูตรหนึ่งหรือทั้งโปรแกรม

หลักสูตรที่ 1 : 10 โมเดลที่นักการตลาดควรรู้

10 Models - Marketing Perspective

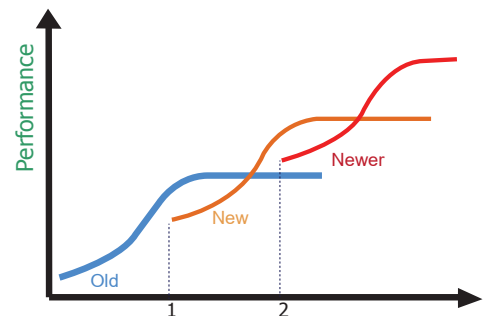
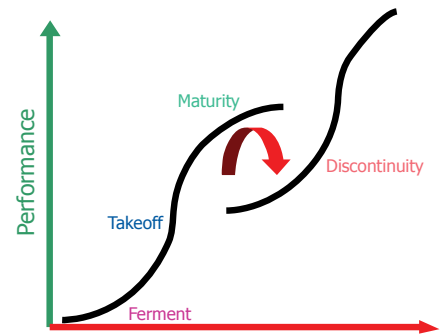
นักการตลาดมืออาชีพนั้นต้องเล็งเห็นถึงทิศทาง แนวโน้มทางการตลาดยุคใหม่ รวมถึงเข้าใจบทบาท และสิ่งสำคัญที่ต้องตระหนักว่าต้องทำอะไรบ้าง ในส่วนงานการตลาดได้อย่างครบถ้วนในทุกมุมมอง ซึ่งในหลักสูตร 10 โมเดลที่นักการตลาดควรรู้ ได้รวบรวมโมเดลในด้านต่างๆ ที่นักการตลาดมืออาชีพ ควรต้องรู้ เพื่อนำมาประยุกต์ใช้กับงานตลาดจริงในโลกยุคใหม่ เพื่อมุ่งสู่การปฏิบัติจริงอย่างเป็นขั้นตอนและมีประสิทธิภาพ

อังคาร ที่ 15 พฤษภาคม 2561

Course Outline

- แนวโน้มทิศทางการตลาดยุคใหม่
- วิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางการตลาด
 - Models 1 : Market Environmental Analysis
 - Models 2 : Consumer Behavior Analysis
- การวิเคราะห์ลูกค้า (Customer Analysis)
 - Models 3 : Customer Trend Analysis
 - Models 4 : Customer Insight Analysis
- การวิเคราะห์บริษัท (Company Analysis)
 - Models 5 : 7Ps Analysis
 - Models 6 : Brand Analysis
- การวิเคราะห์การแข่งขัน (Competition Analysis)
 - Models 7 : Competitor Identification Analysis
 - Models 8 : Win/Lose Analysis
 - Models 9 : GAP Analysis
- การวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Marketing Analysis)
 - Models 10 : Growth & Wining Strategy

PLC Analysis: S-Curve



Brand Architecture

โครงสร้างของแบรนด์ (Brand Architecture)



- เอกลักษณ์ของแบรนด์
- คุณค่าของแบรนด์ที่นำเสนอ
- บุคลิกภาพของแบรนด์
- จุดยืนของแบรนด์



วิทยากร อ.วิกรานต์ มงคลจันทร์

- ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายการตลาด บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
- ผู้เขียน หนังสือติดอันดับ The Best Seller : Marketing for Work งานตลาด "จากการวางแผน สู่การปฏิบัติ" หนังสือ The Invisible Hat ถอดหมวก เปิดความคิดชีวิตและการตลาด



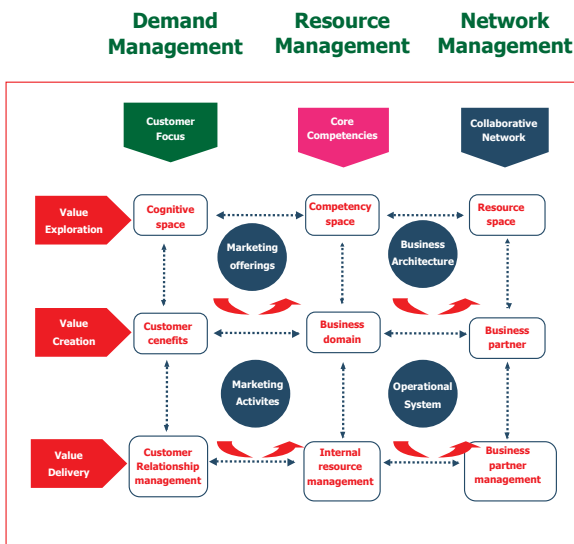
หลักสูตรที่ 2 : การวิเคราะห์ทางการตลาดสู่ภาคปฏิบัติ

Marketing Analysis in Action

การวางกลยุทธ์และการวางแผนการตลาดต้องอาศัยทักษะและความสามารถในการวิเคราะห์ข้อมูลทางการตลาดเพื่อใช้ในการตัดสินใจ โดยการวิเคราะห์ที่ดีนั้นจะต้องเป็นไปอย่างมีระบบ มีหลักการที่น่าเชื่อถือได้ ซึ่งในปัจจุบันได้มีการนำเสนอแนวคิด และเครื่องมือทางการตลาดที่หลากหลาย ดังนั้นนักการตลาดมืออาชีพควรมีเทคนิคการวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้าที่แท้จริง เลือกใช้เครื่องมือทางการตลาดให้เหมาะสม วางแผนทางการตลาดอย่างมีแบบแผน นำมาสู่ภาคปฏิบัติที่เหมาะสมกับองค์กร

พุธที่ 16 พฤษภาคม 2561

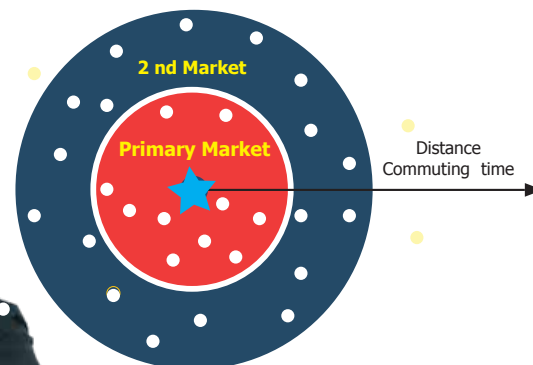
A Holistic Marketing Framework



Course Outline

- ภาพรวมระบบการตลาด เพื่อเข้าใจความเชื่อมโยงของการวิเคราะห์ทางการตลาดที่นำไปสู่การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด
- Marketing Strategies Model Analysis
 - Holistic Marketing Model
 - 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

Trade Area Analysis



วิทยากร ศ.วิฑูวัส รุ่งเรืองผล

อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
 ผู้เชี่ยวชาญทางด้านการตลาดระดับประเทศ
 ผู้แต่งหนังสือ : พลิกการตลาดเป็นพลัง, Marketing Classroom, The Corporation of Design @Work, Real Estate Real Marketing, Small But Work, ตำราหลักการตลาด และตำราการบริหารการตลาดธุรกิจอสังหาริมทรัพย์



1. สมัครผ่านทาง Website โดยสแกน QR Code เพื่อกรอกใบสมัครที่



www.sbdc.co.th



2. สมัครผ่านช่องทาง Line โดยส่งรูปหรือสแกนใบสมัคร



@strategiccenter

ค่าธรรมเนียมการอบรม 5,900 บาทต่อหลักสูตร
ทั้งโปรแกรม 2 วัน 9,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)
สถานที่ โรงแรมสวิสโซเทล เลอ คองคอร์ด (ถ.รัชดาภิเษก)



แฟนเพจของนักกลยุทธ์ด้านทรัพยากรมนุษย์

กด แล้วคุณจะได้พบกับสาระดีๆ
ด้าน People Development

www.facebook.com/StrategicCenter



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
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่นั่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

การชำระเงิน

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

02

โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

03