

MARKETING FOR REAL ESTATE

หลักสูตร : การตลาดอสังหาริมทรัพย์



"เข้มข้น 2 วันเต็ม

กับหลักสูตรการตลาด เพื่อธุรกิจอสังหาริมทรัพย์โดยเฉพาะ
จากกูรูระดับประเทศ ที่คุณไม่ควรพลาด!!"

หลักสูตร "การตลาดอสังหาริมทรัพย์" สดุดยอดสำหรับนักการตลาดอสังหาริมทรัพย์ยุคใหม่ เป็นหลักสูตรเข้มข้น 2 วันเต็ม เพื่อผู้ที่อยู่ในแวดวงอสังหาริมทรัพย์เท่านั้น ซึ่งท่านจะได้เรียนรู้หลักคิดวิเคราะห์ตลาด วิเคราะห์ลูกค้า จนถึงกลยุทธ์ในการพัฒนาการตลาดในทุกๆ ด้าน หนทางที่จะเพิ่มขนาดของตลาด เพิ่มประสิทธิภาพทางการตลาด และเพิ่มความได้เปรียบในการแข่งขัน ตั้งแต่การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การเพิ่มมูลค่าการตลาด การวางกลยุทธ์ในการพัฒนาเครื่องมือทางการตลาดที่มีอยู่สู่แนวทางการวางแผนพัฒนาทั้งระยะสั้นและระยะยาวของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ของท่าน ถ่ายทอดโดยอาจารย์ด้านการตลาดอสังหาริมทรัพย์ระดับประเทศ พร้อมฟังประสบการณ์ตรงจากนักธุรกิจที่ ประสบความสำเร็จในแวดวงอสังหาริมทรัพย์อีกด้วย

Course Outline

จันทร์ - อังคาร ที่ 3 - 4 กันยายน 2561

Day 1

- **ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ รู้จักการตลาด**
 - เข้าใจลักษณะเฉพาะของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์
 - เข้าใจการตลาดอสังหาริมทรัพย์ก่อนและหลังยุคดิจิทัล
 - พัฒนาการอสังหาริมทรัพย์ เพื่อขายกับเพื่อเช่าต่างกันอย่างไร
 - กระบวนการพัฒนาอสังหาริมทรัพย์ และความสัมพันธ์ระหว่างแผนการตลาดกับแผนการก่อสร้างและแผนการเงิน
- **การวิเคราะห์ทางการตลาด สำหรับการพัฒนาโครงการใหม่**
 - Trade Area Analysis
 - Demand Side Analysis
 - Supply Side Analysis
 - Competitor Analysis
 - ตัวอย่าง การวิเคราะห์ทางการตลาด สำหรับที่อยู่อาศัยแนวราบและแนวสูง
- **Customer Insight and Project Design for Customer Value**
 - การวิเคราะห์ลูกค้าและเลือกกลุ่มลูกค้าที่ได้เปรียบคู่แข่ง
 - Customer Insight Analysis การเข้าใจความต้องการและวิถีชีวิตลูกค้า
 - Value Innovation เครื่องมือในการสร้างความแตกต่างและคุณค่าที่เหนือกว่า ในระดับราคาที่แข่งขันได้
 - Workshop Project Design for Customer Value

Day 2

- **Product Mix Decision** - การตัดสินใจด้านการออกแบบส่วนประสมผลิตภัณฑ์ในโครงการ (จำนวน / ขนาด / ประเภท) เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าที่แตกต่างและช่วยให้โครงการน่าอยู่ขึ้น
- **Pricing Decision** - การตัดสินใจด้านการกำหนดราคา
 - เข้าใจโครงสร้างต้นทุนในการพัฒนาโครงการ
 - วิธีการกำหนดราคา โดยใช้ต้นทุนเป็นฐาน
 - วิธีการกำหนดราคา โดยใช้กำลังซื้อของลูกค้าเป็นฐาน
 - วิธีการกำหนดราคาโดยใช้คู่แข่งเป็นฐาน
- **การวางแผนและตัดสินใจในการใช้ทรัพยากรงานขาย**
 - เปรียบเทียบจุดเด่น จุดด้อย ของการขายเอง กับ ใช้บริษัทบริหารงานขาย
 - การตัดสินใจเลือก บริษัทบริหารงานขายประเภทต่างๆ และค่าใช้จ่ายที่เกี่ยวข้อง
- **การออกแบบช่องทางการขายและการสื่อสารการตลาด (Customer Touch Points)**
 - การกำหนดเป้าหมาย และ KPI ของการสื่อสาร และการขาย
 - การออกแบบ Customer Touch Points ให้สอดคล้องกับเป้าหมายในการสื่อสารและการขาย แต่ละช่วง
- **Sharing Experience** - แบ่งปันประสบการณ์และตอบคำถาม โดยแขกรับเชิญนักการตลาดที่ทำงานในธุรกิจอสังหาริมทรัพย์

MARKETING FOR REAL ESTATE

หลักสูตร : การตลาดอสังหาริมทรัพย์

objective

- เข้าใจลักษณะเฉพาะ กระบวนการทางการตลาดของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ ทั้งก่อนและหลังยุคดิจิทัล
- สามารถวิเคราะห์การตลาด ลูกค้า เพื่อสร้างความแตกต่างและคุณค่าที่เหนือกว่าคู่แข่งได้
- สามารถตัดสินใจด้านการออกแบบส่วนผสมผลิตภัณฑ์ ด้านการกำหนดราคา วางแผนและออกแบบช่องทางการขายและสื่อสารทางการตลาดได้

จันทร์ - อังคาร ที่ 3 - 4 กันยายน 2561 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00 - 16.00 น.
สถานที่ โรงแรม สวิสไฮเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)
ค่าธรรมเนียม 14,900 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



ศ.วิฑวัส รุ่งเรืองผล

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



Guest Speaker

คุณปณณรัตน์ เบี้ยวไม

- AVP Business บริษัท พกษา เรียลเอสเตท จำกัด(มหาชน)
- ประสบการณ์การทำงาน
- ผู้อำนวยการฝ่ายวิเคราะห์โครงการ บริษัท บิวทอง
- พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด
- Marketing Director บริษัท เพชร พร็อพเพอร์ตี้ ดีเวลลอปเม้นท์ จำกัด



สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>

LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
WWW.SBDC.CO.TH

1	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
2	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
3	ชื่อ	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>
	ชื่อบริษัท/องค์กร	<input type="text"/>
	สำนักงานใหญ่ <input type="checkbox"/> สาขา <input type="checkbox"/>	<input type="text"/>
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี	<input type="text"/>
	ประเภทธุรกิจ	<input type="text"/>
	ที่อยู่	<input type="text"/>
	ชื่อผู้ประสานงาน	<input type="text"/>
	ตำแหน่ง/ฝ่าย	<input type="text"/>
	โทรศัพท์	<input type="text"/> มือถือ <input type="text"/>
	โทรสาร	<input type="text"/>
	E-mail	<input type="text"/>

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

สมาชิกศูนย์ฯ 1,500 บาท / ปี
พร้อมรับสิทธิประโยชน์กับทางศูนย์ฯ
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ที่เกี่ยวข้องที่หนึ่ง
ล่วงหน้าก่อน)

01

การชำระเงิน

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

02

โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม