

The New Way of Marketing Communication

หลักสูตร วิธีและเครื่องมือใหม่ของการสื่อสารทางการตลาด

" โลกเปลี่ยน การตลาดเปลี่ยน Update! แนวกลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดอย่างไรให้โดนใจ Customer 4.0 "

ศุกร์ ที่ 14 กันยายน 2561

- แนวคิดและการประยุกต์ใช้จากการตลาดดั้งเดิมสู่ Marketing 4.0
Media Consumption
Exercise Process
Interview Guideline
The Concept and Implication from Traditional Marketing to Marketing 4.0
- วิวัฒนาการแห่งอำนาจของลูกค้าด้วย AIDA Model สู่ 5A Model
AIDA Model (Attention, Interest, Desire, Action)
5A Model (Aware, Appeal, Ask, Act, Advocate)
Customer Journey Guideline (Online/Offline)
- การสร้างแบรนด์ในยุคดิจิทัล
The Power of Vision
Brand 4.0
Brand Personality
Digital Branding
- กลยุทธ์ของสื่อยุคใหม่
Type of Media
- เคล็ดลับของการเข้าถึง Consumer Media และ Online Community
Traditional Communication Process Consumer Media & Online Community Guideline
- Content Marketing Approach
3W (Work, Wow, Wise)
10 Content Marketing Approach
Content, Influencer & Digital Media Mix
Viral Marketing
Content Marketing Guideline
- 7 การสื่อสารการตลาดแบบครบวงจรในยุคดิจิทัล
IMC ผ่านกรณีศึกษา เพื่อการพัฒนาธุรกิจ
IMC 4.0
- ค้นหา Influencer และ Social Network ที่ตอบสนองลูกค้ายุคใหม่
Social Media & Social Network
Search Marketing
SEO & SEM > Keyword
- การออกแบบการสื่อสารทางการตลาดด้วยวิธีและเครื่องมือใหม่
Key Thinking Framework (Think, Feel, Do)
Design Thinking
Key Thinking Process
- แนวทางการปฏิบัติเพื่อสื่อสารทางการตลาดด้วยวิธีและเครื่องมือใหม่
Logical Thinking
Creative Thinking
Operational Thinking



The New Way of Marketing Communication

หลักสูตร วิธีและเครื่องมือใหม่ของการสื่อสารทางการตลาด

Objective

- เพื่อเรียนรู้ถึงแนวคิด แนวทางการสื่อสารการตลาดยุคใหม่ ทั้งแนวคิด Marketing 4.0 พฤติกรรมของลูกค้าไปสู่การซื้อแบรนด์ และการสร้างแบรนด์ในยุคดิจิทัล
- เพื่อเรียนรู้รูปแบบของสื่อยุคใหม่ Consumer Media และ Online Community การสื่อสารการตลาดแบบครบวงจรในยุคดิจิทัล เพื่อเพิ่มคุณค่าหรือมูลค่าให้กับธุรกิจ
- เพื่อเรียนรู้การสร้าง Content Marketing วิเคราะห์ Influencer และ Social Network รวมถึงการออกแบบและการลงมือทำการสื่อสารการตลาดด้วยวิธีใหม่ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมายสูงสุด
- เพื่อสามารถนำความรู้ที่เรียนมาไปประยุกต์ใช้ในการลงมือปฏิบัติในการทำธุรกิจ และการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

ศุกร์ ที่ 14 กันยายน 2561 (9.00 - 16.00 น.)

ค่าธรรมเนียมอบรม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอคองคอร์ด

(รัชดาภิเษก)

สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>



LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
WWW.SBDC.CO.TH



วิทยากร

อ.วิภรณ์ มงคลจันทร์

ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายการตลาด
บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)

- Bachelor of Engineering | King Mongkut's Institute of Technology Ladkrabang, Thailand
- Master of Business | Queensland University of Technology, Australia
- Master of Economics | The National Institute of Development Administration, Thailand
- ผู้เขียน หนังสือติดอันดับ The Best Seller : Marketing for Work งานตลาด "จากการวางแผนสู่การปฏิบัติ" และ The Invisible Hat ถอดหมวกเปิดความคิด ชีวิตและการตลาด

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
(ขอสงวนสิทธิ์สำหรับสมาชิกและผู้ชำระที่นั่งล่วงหน้าก่อน)

01

การชำระเงิน

- ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชี้ดคร่อมสั่งจ่ายในนาม "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

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม