

# MODERN MARKETING STRATEGY FOR NEW GENERATION

อังคาร ที่ 26 กุมภาพันธ์ 2562



“ก้าวให้ทัน  
การเปลี่ยนแปลง  
เมื่อลูกค้าของคุณ  
ไปอยู่บนโลกดิจิทัล  
มาอัปเดตพฤติกรรม  
และกลยุทธ์การตลาด  
สำหรับลูกค้า  
ยุคใหม่กันดีกว่า”

ช่วงเช้า : ดร.สุทธิภัทร อัครวิชัยโรจน์

- ❗ เข้าใจแนวโน้มพฤติกรรม ทิศทาง แนวโน้มทางการตลาดยุคใหม่รวมถึงกระบวนการคิดและตัดสินใจของลูกค้า
- ❗ บทบาทที่เปลี่ยนไปของนักการตลาด เมื่อลูกค้าพึ่งลูกค้ากันเองมากกว่าเจ้าของสินค้าบนโลกออนไลน์
- ❗ 5 ขั้นตอนของพฤติกรรมลูกค้าในยุคนี้ต่อการซื้อและการใช้ (5 Steps model for new generation behavior)
- ❗ กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อเข้าใจลูกค้ามากขึ้นและเพิ่มยอดขาย (Deliver more purchase-ready consumer with marketing strategy)

ช่วงบ่าย : คุณเสิบสีกดิ์ ลีลักษณ์

ฟังประสบการณ์ตรงในการทำการตลาดกับลูกค้ายุคใหม่

ให้ประสบความสำเร็จในการขาย

- ❗ แนวทางการสื่อสารการตลาดให้เข้าถึงลูกค้าบนโลกยุคใหม่
- ❗ กลยุทธ์การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าบน Social Network เพื่อสร้างกำไรระยะยาวบนโลกดิจิทัล
- ❗ นักการตลาดจะใช้เครื่องมือบนช่องทางออนไลน์ เพื่อใช้ในการสื่อสารกับลูกค้ายุคใหม่ให้มีประสิทธิภาพเต็มที่ได้อย่างไร

ภายใต้สถานการณ์ด้านการตลาดที่เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วในยุคนี้ การตัดสินใจทางการตลาดกลายเป็นเรื่องสำคัญอย่างยิ่งที่ทั้งนักการตลาดและผู้บริหาร ต้องคำนึงถึง หากตัดสินใจผิดพลาด ย่อมหมายถึงผลกระทบ ที่ค่อนข้างรุนแรง คำถามคือ พฤติกรรมผู้บริโภค และลูกค้ายุคใหม่ จะเปลี่ยนไปอย่างไร? กลยุทธ์การตลาดจะต้องปรับอย่างไรให้เข้ากับสถานการณ์? แล้วเราจะใช้เครื่องมือการตลาดแบบไหนอย่างไรในยุคนี้? เพื่อให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในปัจจุบัน พบกับคำตอบได้ในหลักสูตรนี้ **Modern Marketing Strategy for New Generation**

# MODERN MARKETING STRATEGY FOR NEW GENERATION

## objective

- ❗ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เข้าใจถึงพฤติกรรมของลูกค้าในยุคนี้ และ Trend ในอนาคต
- ❗ เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้กลยุทธ์การตลาดที่จะทำให้เราสามารถสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งของเราตลอดเวลา
- ❗ เรียนรู้การเปลี่ยนแปลงของเครื่องมือทางการตลาดใหม่ๆ ที่จะมีความสำคัญยิ่งขึ้นในอนาคต
- ❗ เพื่อให้ผู้เข้าอบรม ได้นำความรู้ที่ได้รับมาสร้างกลยุทธ์การตลาดใหม่ๆ ให้เท่าทันการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว



ดร.สุทธิภัทร อัสววิชัยโรจน์

- อาจารย์ประจำคณะบริหารธุรกิจและเทคโนโลยี - Postgraduate Studying มหาวิทยาลัยนานาชาติแอสแตมฟอร์ด
- ที่ปรึกษาโครงการวิเคราะห์กระดุนยอดขาย Thaitrade.com
- หัวหน้าภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ



คุณสืบศักดิ์ ลัวลักษณ์

- อายุน้อยร้อยล้าน ที่ปรึกษาธุรกิจออนไลน์ร้อยล้าน
- ผู้ก่อตั้ง Vcommerce ซึ่งเป็นธุรกิจด้าน E-Commerce ในยุคเริ่มแรกของเมืองไทย
- กูรูด้านการตลาด E-Commerce ระดับต้นๆ ของประเทศไทย
- เจ้าของหนังสือ Bestseller "ขายของ ONLINE ด้วยมือถือเครื่องเดียว" และ "52 เทคนิคขายดิบบน Facebook"

อังคาร ที่ 26 กุมภาพันธ์ 2562 ลงทะเบียน 8.30 น. อบรมเวลา 9.00 - 16.00 น.  
สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอคองคอร์ด (รัชดาภิเษก)  
ค่าธรรมเนียม 6,800 บาท (\*ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)



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

### การชำระเงิน

02

- ชำระโดยส่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชีตคร่อม  
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)  
สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์  
เลขที่ 140-2-12879-3

03