

How to Create : Event Marketing Plan

หลักสูตร : กลยุทธ์การสร้างแผนกิจกรรมทางการตลาด

อังคาร ที่ 28 พฤษภาคม 2562



Course Outline

- อะไรเปลี่ยนไปบ้างกับกิจกรรมทางการตลาดยุคดิจิทัล
- Lifestyle Marketing Activities
- O2O (Online to Offline) Marketing Activities
- การตลาดเชิงกิจกรรมยุคดิจิทัล คือ
กฎแจ่มใหม่ทางการตลาดที่ต้องรู้
- การวางแผนกิจกรรมทางการตลาดเชิงกลยุทธ์
- การวาง Scope of Marketing Event
- การคิดกิจกรรมทางการตลาดบนความต้องการของผู้บริโภค
- ขั้นตอนการวางแผนเชิงปฏิบัติการ
(Implementation Process)
- Marketing Event Year Plan คำนึงถึงอะไรบ้าง
- กรณีศึกษา : การวางแผน Event Marketing
ให้ประสบความสำเร็จได้อย่างไร

เรียนรู้อย่างลึกซึ้งเกี่ยวกับ **Event Marketing** การวางแผนกิจกรรมทางการตลาดเชิงกลยุทธ์ในยุคดิจิทัล การคิดกิจกรรมทางการตลาดบนความต้องการของผู้บริโภค ขั้นตอนการวางแผนและข้อคำนึงในการวางแผน **Marketing Event Year Plan** รวมทั้งกรณีศึกษาที่ประสบความสำเร็จ หลักสูตรนี้จะทำให้ท่านได้เข้าใจถึงวิธีการทำกิจกรรมทางการตลาดในยุคดิจิทัล บนพื้นฐานความต้องการของผู้บริโภค และเพื่อดึงดูดใจกลุ่มเป้าหมาย โดยมีการวางแผนให้เข้ากับการตลาดปัจจุบันในยุคช่องทางของการสื่อสารการตลาดที่มากมายแบบนี้ **Event Marketing** คือ เครื่องมือการตลาดยอดฮิตที่จะ Direct ตรงต่อลูกค้า เพื่อสร้างแรงจูงใจหรือสร้างกระแสแก่กลุ่มเป้าหมาย

หลักสูตรนี้หวังให้ท่านสามารถวางแผนทำกิจกรรมการตลาดที่คำนึงถึงผลสำเร็จ ด้านการตลาดที่แท้จริง



How to Create : Event Marketing Plan

หลักสูตร : กลยุทธ์การสร้างแผนกิจกรรมทางการตลาด



Objective

- เข้าใจแนวคิดในการสร้างกิจกรรมทางการตลาด
- การทำกิจกรรมทางการตลาดให้ดึงดูดใจกลุ่มเป้าหมาย
- เข้าใจกระบวนการสร้างแผนการตลาดเชิงกิจกรรม
- ปัจจัยสู่ความสำเร็จในการทำกิจกรรมทางการตลาดที่ได้ผล

วิทยากร

คุณวิกรานต์ มงคลจันทร์



- ผู้จัดการอาวุโส ฝ่ายการตลาด บริษัท เซ็นทรัลพัฒนา จำกัด (มหาชน)
- ผู้เขียน หนังสือติดอันดับ The Best Seller : Marketing for Work งานตลาด"จากการวางแผนสู่การปฏิบัติ" และ The Invisible Hat ถอดหมวก เปิดความคิด ชีวิตและการตลาด

อังคาร ที่ 28 พฤษภาคม 2562 (9.00 - 16.00 น.)

สถานที่ โรงแรม สวิสโซเทล เลอ คองคอร์ด (รัชดาภิเษก)

ค่าธรรมเนียมการอบรม 6,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สนใจสมัคร ส่งใบตอบรับ มาที่ >>>



LINE
@strategiccenter

หรือสมัครบนเว็บไซต์
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

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

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

01

การชำระเงิน

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

02

โอนเงินเข้าบัญชี

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

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

03

***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม