

Customer and Non Customer Analysis

เทคนิคการวิเคราะห์ลูกค้าและผู้ที่ยังไม่ได้เป็นลูกค้าเพื่อย้ายตลาด

“หลักสูตรฝึกอบรมด้านการตลาดเน้นการสร้างและการขยายตลาดใหม่ที่ไม่มีในตำรา”

การวิเคราะห์ถึงกลุ่มลูกค้าและกลุ่มที่เป็นลูกค้าเป้าหมายเพื่อย้ายตลาดถือเป็นสิ่งสำคัญมากซึ่งนักการตลาดจะต้องให้ความสำคัญกับความต้องการของลูกค้าและผู้ที่ยังไม่ได้เป็นลูกค้า หลักสูตรเทคนิคการวิเคราะห์ลูกค้าและผู้ที่ยังไม่ได้เป็นลูกค้าเพื่อย้ายตลาดนี้จึงถูกสร้างขึ้นมานี้เพื่อนับการวิเคราะห์ลูกค้าเดิมและเพิ่มลูกค้าใหม่ในการขยายตลาดที่ไม่มีในตำรา ใครคือลูกค้า? ลูกค้าต้องการซื้ออะไร?

ทำไมลูกค้าถึงซื้อ? ลูกค้าซื้อที่ไหน? ใครมีส่วนร่วมในการตัดสินใจซื้อ? ทำไมถึงวิเคราะห์แต่ลูกค้าเดิม? ลูกค้าใหม่เราจะเป็นใคร? จะหาลูกค้าใหม่จากไหน? ใครยังไม่มาเป็นลูกค้าเรา? ทำอย่างไรถึงจะมาเป็นลูกค้าเรา? ผ่านแนวคิดการวิเคราะห์การตลาดแบบเดิม ๆ

ด้วยแนวคิดที่ Blue Ocean สุด ๆ ที่จะเปิดมุมมองใหม่ของคุณ

COURSE OUTLINE

▶ ทบทวนการตอบสนองความต้องการลูกค้า ในมุมมองของการตลาดยุค 1.0 ถึง 5.0

- Mass Market
- Human Centric
- Big Data, AI and Customer Gen
- Segmentation
- Hi tech & Hi touch

▶ เครื่องมือทางการตลาดในการวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า (Customer Analysis Tools)

- Life Stage
- Customer Journey
- Workshop : Customer Journey
- Life Style
- Customer Network

▶ เครื่องมือในการหากลุ่มผู้ที่ไม่ใช่ลูกค้า (Non-Customer Analysis)

- Tree Tier of Non-Customer Analysis
- Customer and Non-Customer Pain Point Analysis
- HI tech & กรณียตัวอย่างของ Non-Customer Analysis
- Workshop : การหา Pain Points

▶ การวัดประสิทธิภาพในการสื่อสารกับลูกค้าและผู้ที่ต้องการให้เป็นลูกค้าในแต่ละระดับของ Customer Journey

28 มิ.ย. 65

เวลา 09.00 - 16.00 น.



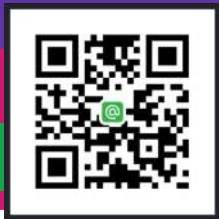
Objective

1. เรียนรู้เทคนิคในการศึกษา และวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า
2. เปิดมุมมองใหม่ในการกำหนดลูกค้า ค้นหา และเข้าถึงลูกค้าใหม่
3. ทดลองปรับเปลี่ยนหรือสร้างกลยุทธ์ในการกำหนดกลุ่มลูกค้า
4. ทดลองออกแบบวัดความสามารถในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า



โดย ศ.วิทวัส รุ่งเรืองพล
 กูรูด้านการตลาดระดับประเทศ
 อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี
 มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

28 มิ.ย. 65 เวลา 09.00 - 16.00 น.



Line

@strategiccenter

ค่าธรรมเนียม 4,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

เว็บไซต์

www.sbdc.co.th



1 ชื่อ
 ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
 E-mail

2 ชื่อ
 ตำแหน่ง/ฝ่าย มือถือ
 E-mail
 ชื่อบริษัท/องค์กร

สำนักงานใหญ่ สาขา

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี

ประเภทธุรกิจ

มือถือ

ที่อยู่

ชื่อผู้ประสานงาน

ตำแหน่ง/ฝ่าย โทรศัพท์

โทรสาร มือถือ

E-mail

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

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




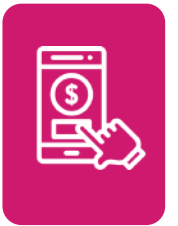
การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชัดพร้อม
 สั่งจ่ายในนาม
 "บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692
 1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ.ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
 เขตจตุจักร กทม 10310



โอนเงินเข้าบัญชี

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



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
 มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม