

Marketing Analysis and Strategy 2025

" เรียนรู้วิธีและเครื่องมือการวิเคราะห์ตลาด สู่การกำหนดกลยุทธ์
และ Action Plan ที่ใช้งานได้จริง! " พร้อม Workshop จากเคสจริง!

หลักสูตรนี้มุ่งเน้นการทำความเข้าใจและเรียนรู้กลยุทธ์ทางการตลาดเชิงลึก
เพื่อให้นักการตลาด "รู้จริง" และ "ตัดสินใจได้" โดยมุ่งให้เข้าใจวิธีการและเครื่องมือการวิเคราะห์ทางการตลาด
เพื่อนำมาใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด และส่วนประสมทางการตลาดเชิงปฏิบัติ (Action Plan)
ผ่าน Workshop ที่ใช้กรณีศึกษาจากความสำเร็จจริง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการตัดสินใจ

Course Outline

- ภาพรวมการวิเคราะห์และกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด
- การวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด เพื่อกำหนดกลยุทธ์ (Situation Analysis for MKT Stg)
 - ▶ กรอบการวิเคราะห์ตลาด (Market Analysis) และแหล่งข้อมูล (Data Source)
 - ▶ เพื่อหาขนาดและการเติบโตของตลาดศักยภาพ
 - ▶ แนวโน้มทางการตลาดและ พฤติกรรมลูกค้า ปี 2025
 - ▶ การวิเคราะห์ช่องว่างของทรัพยากรองค์กรกับโอกาสในอนาคต (Gap Analysis)
 - ▶ Business Model Canvas - As Is
- การกำหนดเป้าหมายและตัวชี้วัดทางการตลาด (Marketing Objectives and KPI)
- การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategies)
 - ▶ Customer Strategy – กลยุทธ์การมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้า
 - ▶ Customer Journey
 - ▶ Persona
 - ▶ Value Proposition Strategy - กลยุทธ์การสร้างคุณค่าที่แตกต่าง
 - ▶ Value Innovation Strategy
 - ▶ Case Study : Marketing Strategies
 - ▶ Workshop : Creative Marketing Strategies
- การกำหนดส่วนประสมทางการตลาด เพื่อรองรับกลยุทธ์ (Marketing Offering In Action)

📅 อังคารที่ 28 ม.ค. 68

📍 Swisotel

หลักสูตร : การวิเคราะห์การตลาดและการกำหนดกลยุทธ์การตลาดปี 2025

Marketing Analysis and Strategy 2025



ศ.วิทวัส รุ่งเรืองผล

กูด้านการตลาดระดับประเทศ
อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี ม.ธรรมศาสตร์

Objectives

1. ได้แนวคิดและมุมมองในการวิเคราะห์ทางการตลาดในรูปแบบต่าง ๆ
2. เข้าใจเครื่องมือการวิเคราะห์ทางการตลาดที่เหมาะสมกับธุรกิจ
3. สามารถนำเครื่องมือในการวิเคราะห์ทางการตลาดไปประยุกต์ใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาดที่งานได้จริง



อังคารที่ 28 ม.ค. 68



Swissotel

สนใจสมัครหลักสูตร



Line

@strategiccenter



เว็บไซต์

www.sbdc.co.th

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

ค่าธรรมเนียม 7,800 บาท (ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

สมาชิกศูนย์ฯ รับส่วนลด 10 %

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



การชำระเงิน

ชำระโดยสั่งจ่ายเช็ค/แคชเชียร์เช็ค ชิดคร่อม
สั่งจ่ายในนาม

"บริษัท ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ จำกัด"

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105539066692

1755 ซ.ลาดพร้าว 94 ถ. ลาดพร้าว แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310



โอนเงินเข้าบัญชี



ธนาคารสิริไทย จำกัด(มหาชน)
สาขาศรีรามทาวนอินทามัน บัญชีออมทรัพย์
เลขที่ 609-2-01313-6



***หมายเหตุ หากต้องการยกเลิกหลักสูตรต้องแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 3 วัน
มิฉะนั้นท่านต้องชำระค่าใช้จ่ายร้อยละ 30 ของค่าธรรมเนียมการอบรม

สนใจติดต่อสอบถามที่ ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ

โทร : 085-485-8825 หรือ www.sbdc.co.th

STRATEGIC

ศูนย์พัฒนากลยุทธ์ทางธุรกิจ