

RETAIL BUSINESS STRATEGY



อาจารย์กิริณา จิระเศรษฐากุล
(ที่ปรึกษา วิทยากร โค้ช)

“Without STRATEGY, Execution is Aimless.

“ความสำเร็จไม่ได้ขึ้นอยู่กับความอยาก เพราะความอยากเป็นเพียงจุดเริ่มต้น

แต่ความสำเร็จขึ้นอยู่กับ การลงมือทำ”

Retail Business คือ ธุรกิจที่มีลักษณะการซื้อขายสินค้าและบริการโดยตรงให้กับผู้บริโภคไม่ว่าจะเป็นช่องทาง Online หรือ Offline กิจกรรมต่างๆ ที่ทำในธุรกิจนี้ต้องสามารถตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคได้เท่ากัน เพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าได้มากที่สุด จนทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อหรือใช้บริการซ้ำ การจะดำเนินธุรกิจค้าปลีกให้ประสบผลสำเร็จ ในยุคที่ผู้บริโภคมีความหลากหลายและมีพฤติกรรมการใช้ชีวิต ตลอดจนอำนาจการตัดสินใจเพื่อการจับจ่ายใช้สอยที่เปลี่ยนไปจากเดิมมาก เนื่องจากการมีเทคโนโลยี Smart Phone เข้ามาเติมเต็ม ให้ความสะดวกสบายในชีวิตแค่ปลายนิ้ว เต็มไปด้วยรายละเอียด แนวทางและวิธีการมากมาย เช่น การทำความเข้าใจต่อแนวทางการดำเนินธุรกิจ การศึกษาสภาพแวดล้อมทั้งภายใน ภายนอกองค์กร เพื่อหาข้อได้เปรียบและสร้างโอกาสในการแข่งขัน การทำความเข้าใจเกี่ยวกับพฤติกรรมและความต้องการสินค้าของลูกค้า การคิดวิเคราะห์ วางกลยุทธ์ และวางแผนในการดำเนินการเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จและบรรลุเป้าหมายที่วางไว้

หลักสูตร Retail Business Strategy พัฒนาขึ้นเพื่อให้ผู้อบรมเข้าใจธุรกิจค้าปลีกและสามารถวางกลยุทธ์การตลาด ด้วยการผสมผสานระหว่างหลักการ ประสบการณ์ และ show case ที่น่าสนใจ จากวิทยากรที่มีประสบการณ์จากการทำงานในธุรกิจค้าปลีกมานานเกือบ 10 ปี สอดแทรกแนวทางเทคนิค และวิธีการต่าง ๆ เพื่อนำไปสู่การวางแผนกลยุทธ์ Retail ให้มีประสิทธิภาพ โดยเน้นการทำ workshop และการมีส่วนร่วมของผู้อบรมด้วยเทคนิคการบรรยายแบบ ABL (Activity Based Learning)

วัตถุประสงค์ (Objectives)

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้เรียนรู้และเข้าใจธุรกิจค้าปลีก และการวางกลยุทธ์ทางการตลาด
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ไปใช้ในการปฏิบัติงานเพื่อวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจค้าปลีกได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความตระหนัก เห็นความสำคัญและมีทัศนคติที่ดีต่อการเป็นผู้บริหารและผู้วางกลยุทธ์ในอนาคต

รูปแบบการเรียนรู้ (Methodology)

- การบรรยาย 40 %
- การทำกิจกรรม และการแสดงความคิดเห็น 60 %

ระยะเวลาการอบรม

- Training 2 วัน
- Follow-up on implementation 1 วัน
เวลา 09.00-16.00 น.

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

เนื้อหาหลักสูตร

Day	Time	Content	Workshop
Day1	9.00 – 10.30 น.	Module 1: รู้จักและเข้าใจธุรกิจค้าปลีก (Retail Business) • ความหมายของธุรกิจค้าปลีก • ประเภทของธุรกิจค้าปลีกแบบต่างๆ • ตัวอย่างที่น่าสนใจ	การจำแนกธุรกิจค้าปลีกแบบต่างๆ
	10.45 – 12.00	Module 2: รู้จักและเข้าใจพัฒนาการของการตลาดและพฤติกรรมของผู้บริโภคแต่ละยุคและการสื่อสารทางการตลาดดิจิทัล	การใช้สื่อให้เหมาะกับธุรกิจแต่ละประเภท
	13.00 – 14.30	Module 3: การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของธุรกิจเพื่อหาจุดแข็งที่มี สร้างโอกาสในการแข่งขัน • SWOT • 4P, 4C, 4E • STP • กลยุทธ์การตั้งราคาที่เหมาะสมสำหรับ Retail	การใช้เครื่องมือมาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมของธุรกิจเพื่อหาจุดแข็งและสร้างโอกาสในการแข่งขัน
	14.45 – 16.00	Module 4: การเชื่อมโยงบทสรุปจากการวิเคราะห์สู่ธุรกิจ • การเชื่อมโยงเป็น Value ของธุรกิจ • Focus แนวทางดำเนินการ (Business Plan) สู่การกำหนด Goals และ Business Strategy	ร่วมกันกำหนด Value, Business Plan วางแนวทางกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับเป้าหมายขององค์กร

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

เนื้อหาหลักสูตร

Day	Time	Content	Workshop
Day 2	9.00 – 10.30 น.	Module 1: การนำข้อมูลจาก App RueJai มาวิเคราะห์เพื่อต่อยอดโอกาสในธุรกิจ (Data Analysis) - สินค้าขายดี (Top 10 List of best sale) - ลูกค้าซื้อเยอะ (Top Spender) - กำไร / หน่วย - กิจกรรมส่งเสริมการขายรูปแบบต่างๆ (Promotion)	ฝึกการวิเคราะห์ข้อมูลมองหาโอกาสในธุรกิจ
	10.45 – 12.00 น.	Module 2: Market Trends - ผลิตภัณฑ์ที่อยู่ในกระแสความนิยม มีความน่าสนใจและตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้า - กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจในปัจจุบัน	จับกระแสและหาสินค้าให้ตรงกับความต้องการและพฤติกรรมของลูกค้า
	13.00 – 14.30 น.	Module 3: กลยุทธ์การนำเสนอสินค้าและบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า - Personalize Marketing - Up-selling, Cross-Selling	ออกแบบกลยุทธ์ในการนำเสนอสินค้าและบริการเพื่อเพิ่มยอดขาย
	14.45 – 16.00 น.	Module 4: การนำ Retail Business Strategy ไปประยุกต์ใช้ Business Strategy and Marketing Strategy Show Case	สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้และสิ่งที่จะไปทำเพื่อความสำเร็จตามเป้าหมายขององค์กร
Day	Time	Content	Workshop
Day 3	09.00 – 16.00	Follow-up on implementation as a mentor - Review what has been learned - Feed back - Analyze the situation from the implementation - Continue to develop for success - Get the right Retail Business Strategy	ฝึกการวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆทำความเข้าใจและมองหาโอกาสในธุรกิจเพื่อนำมาวางกลยุทธ์ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพต่อสถานการณ์ต่างๆ

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com