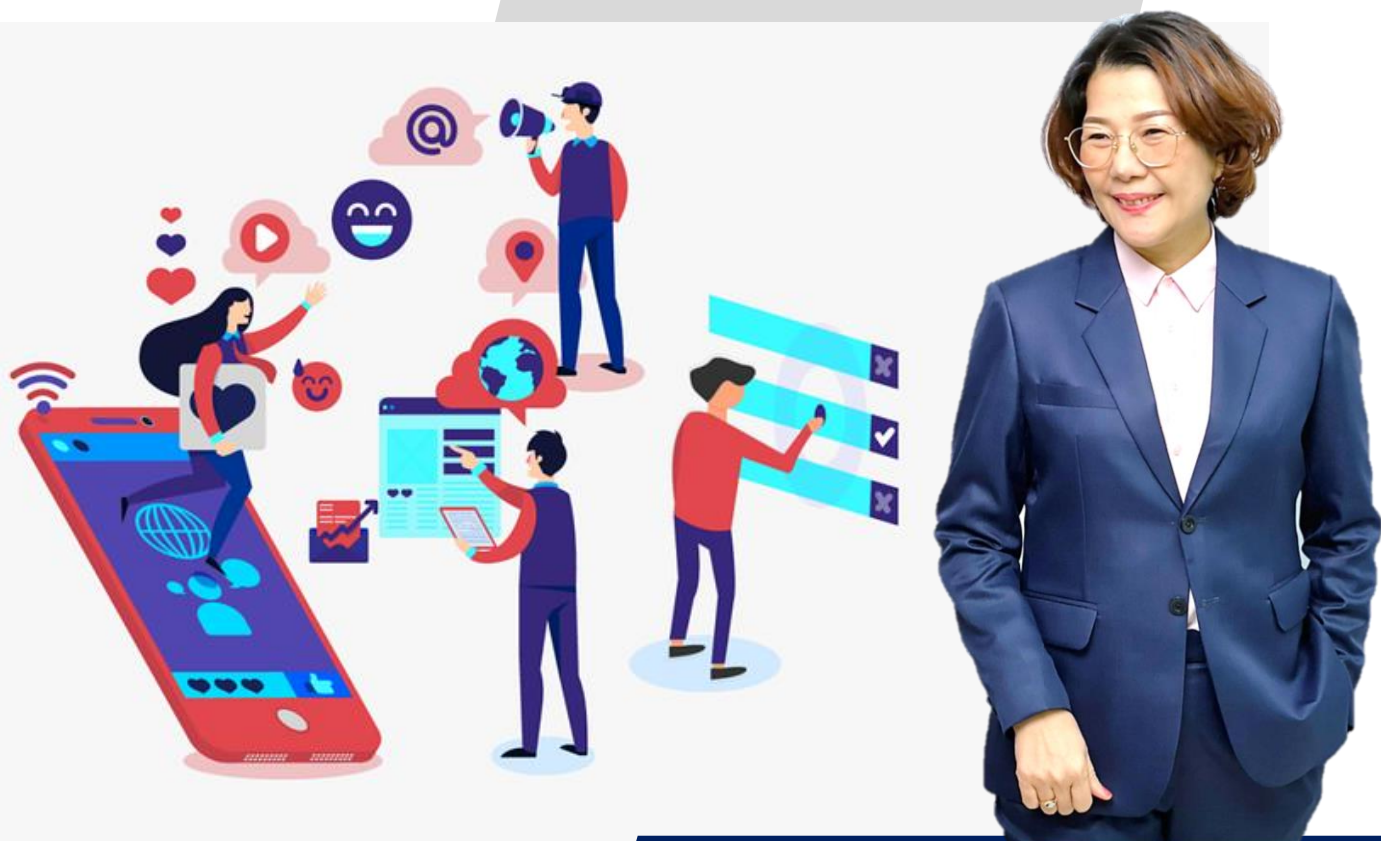


การตลาดเชิงรุกยุค Next Normal



อาจารย์กิริณา จิระเศรษฐากุล
(ที่ปรึกษา วิทยากร โค้ช)

เป็นที่ทราบกันดีว่าโรคระบาดโควิดส่งผลให้เกิดภาวะเศรษฐกิจถดถอยเป็นอย่างมาก ประกอบกับการทำธุรกิจในยุคปัจจุบันมีการแข่งขันสูง การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีเกิดขึ้นอย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ผู้บริโภคมีพฤติกรรมที่เปลี่ยนไป (Customer Behavior) ไม่มีวันกลับมาเป็นเช่นเดิม และได้หันมาให้ความสนใจเรียนรู้ที่จะใช้เทคโนโลยีเพื่ออำนวยความสะดวก โดยเฉพาะมีการเข้าถึงและใช้สมาร์ตโฟนมากขึ้น ทั้งการรับรู้ข่าวสาร การสั่งซื้อสินค้า อาหาร เครื่องดื่ม และบริการต่างๆ ตลอดจนการทำธุรกรรมกับหน่วยงานราชการ การทำธุรกรรมทางการเงิน ซึ่งทุกอย่างที่กล่าวมานั้นดำเนินการบนสมาร์ตโฟน ผ่าน Application ต่างๆ อีกทั้งการสื่อสารและปฏิสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็น YouTube, Facebook, Instagram เป็นต้น

จากที่กล่าวมานั้น หลายธุรกิจและสถานประกอบการเริ่มหันมาให้ความสำคัญกับการทำตลาดในรูปแบบออนไลน์มากขึ้น หากผู้ประกอบการ หรือผู้บริหารไม่ปรับเปลี่ยนรูปแบบธุรกิจ ก็ยากที่จะอยู่รอดภายใต้สถานการณ์นี้ **“หลักสูตรการตลาดเชิงรุกยุค Next Normal”** ได้ออกแบบมาเพื่อให้ผู้ที่เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้และเข้าใจในเรื่องของการทำตลาดยุคใหม่แบบดิจิทัลมากขึ้น ตลอดจนการนำข้อมูลเกี่ยวกับ Trend ของผู้บริโภคที่ต้องการความรวดเร็วในการตอบสนองสินค้าและบริการ มาประยุกต์ใช้เพื่อสร้างความพึงพอใจในการส่งข้อมูลข่าวสารไปยังผู้บริโภคให้รับรู้ได้อย่างรวดเร็ว เพิ่มความสามารถในการแข่งขัน สร้างความยั่งยืนในธุรกิจ

วัตถุประสงค์ (Objectives)

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมหรือผู้มีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการตลาด เข้าใจความหมายและความสำคัญของการตลาดสมัยใหม่ และแนวทางการวางกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับสถานการณ์
- เพื่อช่วยให้ผู้เข้าอบรม สามารถนำความรู้และทักษะที่จำเป็นเกี่ยวกับกลยุทธ์การตลาดสมัยใหม่ มาประยุกต์ใช้ในการทำงาน
- เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีทัศนคติที่ดีต่อการคิด วิเคราะห์ และวางแผนกลยุทธ์การตลาดเชิงรุก และสามารถนำความรู้ไปปรับใช้อย่างเหมาะสมกับธุรกิจ

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

เนื้อหาหลักสูตร

- พัฒนาการของการตลาดแต่ละยุค 1.0 – 4.0
- รู้จักการตลาด 5.0
- ความหมายและความสำคัญของกลยุทธ์ทางการตลาด
- องค์ประกอบของกลยุทธ์ทางการตลาด
 - ขอบเขต
 - เป้าหมายและวัตถุประสงค์
 - การจัดสรรทรัพยากร
 - การได้เปรียบในการแข่งขัน
 - พลังทวีเสริมแรง
- การวิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกขององค์กรด้วยเครื่องมือ SWOT
- เครื่องมือทางการตลาดยุคใหม่ (Marketing MIX) จาก 4P's สู่ 4C's และ 4E's
 - Product >> Customer >> Experience
 - Price >> Cost >> Exchange
 - Place >> Convenience >> Everywhere
 - Promotion >> Communication >> Evangelism
- กลยุทธ์การตลาดยุคใหม่ที่สำคัญซึ่งได้รับการยอมรับว่ามีประสิทธิภาพและเห็นผลลัพธ์ได้ชัดเจน
 - Data Driven – การเลือกใช้ข้อมูลให้เกิดประโยชน์เพื่อกิจกรรมทางการตลาดที่เหมาะสม
 - Inbound Marketing Strategy – กำหนดกลุ่มเป้าหมายให้ชัดเจน (Target Customer)
 - Content Strategy – การเลือกสื่อหรือช่องทางในการทำการตลาดให้เหมาะสมและเกิดประสิทธิภาพ
 - Personalization Strategy – เข้าใจพฤติกรรมลูกค้ายุคใหม่ผ่าน Customer Journey
- สรุปการเรียนรู้

รูปแบบการเรียนรู้ (Methodology)

- การบรรยาย 40 %
- การทำกิจกรรม และการแสดงความคิดเห็น 60 %

ระยะเวลาการอบรม

1 วัน เวลา 09.00-16.00 น.

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com