



# Innovation Insights Marketing 4.0

เจาะลึกนวัตกรรมการตลาด 4.0

## วิทยากร: อาจารย์สุกิจ ตริยอุทรวัฒนา

ปริญญาโท การจัดการ (ภาครัฐ และ เอกชน) มหาวิทยาลัยคริสเตียน  
ปริญญาตรี รัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยรามคำแหง  
ประสบการณ์ด้านการขายและการตลาด ด้านบริการลูกค้า  
ด้านการบริหารและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์กว่า 20 ปี

29 พฤษภาคม 2562

09.00 – 16.00 น.

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

วิวัฒนาการทางการตลาด มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา แปรเปลี่ยนไปตามกระแสการเปลี่ยนแปลงของพลวัตของโลก และพฤติกรรมและความต้องการของลูกค้า ที่จะต้องมีการปรับเปลี่ยนไปตามกระแสดังกล่าวข้างต้น ตั้งแต่การตลาด 1.0 ที่เน้นไปทาง Product-centric , การตลาด 2.0 ที่เน้นไปทาง Customer-oriented และการตลาด 3.0 ที่เน้นไปทาง Value-driven และการตลาด 4.0 เป็นตลาดที่เน้นการผสมผสานการตลาดทั้ง 3 ยุคเข้าไว้เป็นการตลาดที่เน้นคุณค่ามากกว่ามูลค่า เป็นการตลาดสังคมดิจิทัลอย่างแท้จริงในปัจจุบันนั่นเอง

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้และความเข้าใจในตลาดแต่ละยุคเพื่อปรับประยุกต์ใช้ในความเหมาะสมของแต่ละการตลาดโดยเฉพาะการตลาด 4.0
2. สามารถเรียนรู้ เข้าใจและปูพื้นฐานในการตลาด 4.0 อย่างถ่องแท้และเจาะลึกนวัตกรรมทางการตลาด 4.0
3. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำการตลาด 4.0 ไปประยุกต์ใช้กับการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทันเหตุการณ์ เพิ่มประสิทธิผลในอนาคตได้

### หัวข้อการอบรม

#### Module 1: Concept and Evolution of Marketing

1. จุดเริ่มต้นของการตลาด --> Barter System
2. การตลาด 1.0 (Head Concept) --> Mass Marketing
3. การตลาด 2.0 (Heart Concept) --> Information Marketing
4. การตลาด 3.0 (Human Spirit) --> Social Network Marketing
5. Workshop : วิเคราะห์ทางการตลาดในแต่ละยุค
6. Output : เข้าใจอย่างถ่องแท้ในแต่ละยุคการตลาด

#### Module 2: Concept & Principle of Marketing 4.0

7. การตลาด 4.0 (Human Value) --> Digital Marketing
8. Principle 1: Communicate Channel
9. Principle 2: Distribute Channel
10. Principle 3: Facilitate Channel
11. Output: ความรู้ ความเข้าใจปูพื้นฐาน Marketing 4.0



### Module 3: Marketing Plan 4.0 (Analysis)

12. Customer Journey (Presence + Attract + Advocate)
13. Integrate Channel (Offline + Online)
14. Marketing Automation (Marketing System)
15. Big Data (Internal + External)
16. Engagement Management (People-based + CRM)
17. Output: พัฒนาความสามารถในด้าน Marketing Plan 4.0

### Module 4: Marketing Plan 4.0 (Implementation)

18. Branding Marketing 4.0
19. Integrated Marketing (All Process)
20. Question & Answer
21. Workshop: Implement Marketing 4.0
22. Output: สามารถนำไปประยุกต์ใช้กับ การตลาด 4.0

### วิธีการและรูปแบบการฝึกอบรม

- 1) บรรยาย แบบสื่อสาร 2-3 ทาง
- 2) การอภิปรายร่วม และกิจกรรมกลุ่มแบบระดมความคิดตลอดการฝึกอบรม
- 3) Case Study แบบสถานการณ์จริง (Workshop)
- 4) สรุปรทบทวนบริษัท และถาม-ตอบ เพื่อทดสอบความเข้าใจ
- 5) บรรยาย 60% , Workshop 40%

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 29 พฤษภาคม 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-
พิเศษ! ชำระภายใน 14 พฤษภาคม 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-

### วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
 ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทจรัญ แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

### รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

เว็บไซต์: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)

อีเมล: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)

ไอดีไลน์: hipotraining

เฟสบุ๊ค: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

นวัตกรรมการตลาด, การตลาด, อบรม, สัมมนา, Marketing, Innovation, Insights, การตลาด 4.0

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด 40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทซอย 8 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400  
โทร: 0-26154499, 0-2615-4477-8 โทรสาร: 0-2615-4479 อีเมล: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com), [hipotraining@hotmail.com](mailto:hipotraining@hotmail.com), [info@hipotraining.com](mailto:info@hipotraining.com) เว็บไซต์: [www.hipotraining.co.th](http://www.hipotraining.co.th)