



การตลาดยุค 4G (4 G Marketing)

วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบอริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

9 กรกฎาคม 2562

เวลา 09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แมงค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

**สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันในโลกธุรกิจมีการแข่งขันกันอย่างมาก ซึ่งนับวันก็ยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆ การตลาดก็นับเป็นอาวุธสำคัญ ที่แต่ละธุรกิจใช้เพื่อชิงชัยความได้เปรียบในการแข่งขันหลายท่านอาจคิดว่า การตลาดที่ได้ผลนั้น จะต้องลงทุนมากกับสื่อจำพวกโทรทัศน์ หรือวิทยุเท่านั้น จึงจะเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง แต่ความจริงแล้วในโลกยุคดิจิทัลนี้ ยังมีการตลาดอีกแบบหนึ่ง ที่เราสามารถเข้าถึงผู้บริโภคจำนวนมากได้ โดยไม่ต้องลงทุนเยอะ และที่สำคัญสามารถสื่อสารแบบ 2 ทางกับผู้บริโภค หรือสามารถโต้ตอบกับผู้บริโภคบนอินเทอร์เน็ตได้... การตลาดแบบนี้ เราเรียกว่า **"การตลาดในยุค 4G"**

นอกจากนั้นการสื่อสารผ่านทางช่องทางออนไลน์นั้น ยังสามารถแทรกเข้าถึงได้ทุกวัยและทุกวงการอาชีพ ทำให้ผู้บริโภคสามารถเชื่อมเข้าถึงBrandสินค้าได้ง่ายขึ้น อย่างไรก็ตาม ยังมีผู้บริโภคบางกลุ่มที่ยังนิยมการตลาดแบบยุคเก่า หรือแบบ Offline หลักสูตรนี้จึงเน้นทั้งการตลาดบนโลกออนไลน์และ โลกออฟไลน์

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้วิเคราะห์และเข้าใจกลยุทธ์การตลาดของตนเองในยุคปัจจุบัน
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้และพัฒนากลยุทธ์การตลาดในยุคดิจิทัลให้กับองค์กร
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถคิดและเข้าใจการตลาด และการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เหมาะกับสภาพตลาดและการแข่งขัน เพื่อนำไปสู่วัตถุประสงค์ทางการตลาดขององค์กรได้
4. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1 การบริหาร Brand และ การสร้างนวัตกรรมในยุคดิจิทัล (4G)

1. การเตรียมความพร้อมสำหรับการตลาดในยุค 4G
2. พฤติกรรมของลูกค้าที่มีผลต่อการตลาดในยุค 4G
3. การบริหาร Brand ในยุค 4G

Module 2 บริหารแบรนด์อย่าง ผู้นำ และ ผู้ตาม

4. กลยุทธ์ของ ผู้นำ ที่ต้องทำ
5. กลยุทธ์ของ ผู้ตาม ที่ต้องลงมือปฏิบัติ



Module 3 การตลาดสำหรับ Mass Market และ Premium Market

- 6. การบริหาร Brand ของสินค้าที่เป็นตลาด Mass
- 7. การบริหาร Brand ของสินค้ากลุ่มพรีเมียม

Module 4 การบริหารงบประมาณ

- 8. ปัจจัยที่มีผลต่องบประมาณทางการตลาด
- 9. กิจกรรม การทำ budget plan อย่างมีประสิทธิภาพภายใต้งบประมาณจำกัด

Module 5 การสื่อสารในเชิงการตลาด

- 10. เทคนิคในการสื่อสารกับ ลูกค้าภายนอกองค์กร
- 11. เทคนิคในการสื่อสารกับ ลูกค้าภายในองค์กร
- 12. สรุปคำถามและคำตอบ

ใบรับรอง: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 9 กรกฎาคม 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	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00

พิเศษ! ชำระภายใน 24 มิถุนายน 2562 (โอนเงิน หรือ แพลตฟอร์มหน้าเว็บ)

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	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน 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 และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2
Website: www.hipotraining.com
E-mail: hipotraining@gmail.com
Facebook: www.facebook.com/HIPOTraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, การตลาดยุค 4G