



เจาะลึกพฤติกรรมลูกค้า เพื่อความสำเร็จ ด้านการขายและการตลาด (Customer Insight for Sales and Marketing Success)

วิทยากร: ดร. ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตราแม่ลิ)
ประสบการณ์ระดับงานบริหารและเป็นผู้เชี่ยวชาญการวางแผนงาน และพัฒนาระบบงาน
ที่ใคร ๆ ต้องถามถึงถึงวงการมากกว่า 25 ปี

30 กันยายน 2563

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การตลาดในยุคแห่งการแข่งขันที่รุนแรงมากดังเช่นในปัจจุบันนั้น การเข้าถึงพฤติกรรมและ
ความต้องการ (Customer Insight) ของลูกค้าเป้าหมาย ถือเป็นหัวใจเริ่มต้นของความสำเร็จในเชิง
การขายและการตลาดอย่างแท้จริง เรามักจะพบว่าหลากหลายสินค้าและบริการที่ดี กลับทำ
การตลาดแล้วล้มเหลว ถ้าย้อนกลับไปหาสาเหตุต้นตอแล้วจะพบว่า มักจะมาจากการไม่เข้าใจ และ
ไม่สามารถเข้าถึงความต้องการและพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายได้อย่างแท้จริง

หลักสูตรนี้จึงได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อให้ผู้เข้าสัมมนาได้ทราบถึงเทคนิคการค้นหาพฤติกรรมและความ
ต้องการที่แท้จริงของลูกค้าเป้าหมาย เพื่อนำมากำหนดกลยุทธ์สำหรับการขาย และการตลาดให้
สินค้าและบริการจนสามารถตอบสนองตลาดเป้าหมายได้

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อสร้างประสบการณ์เรื่องการเจาะลึกพฤติกรรมและความต้องการ (Customer Insight) ของ
ลูกค้าเป้าหมายได้
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ไปประยุกต์ใช้กับการขาย และ การตลาดขององค์กรได้
อย่างมีประสิทธิภาพ



หัวข้อการบรรยายและ Workshop

Module 1: เจาะลึก พฤติกรรมและความต้องการ (Customer Insight) ของลูกค้าเป้าหมาย

1. พฤติกรรมและความต้องการ โดยทั่วไป ของลูกค้าในยุค Digital
2. **ประเภทของพฤติกรรมและความต้องการ**
3. เทคนิควิธีในการค้นหาพฤติกรรมและความต้องการ ของลูกค้าเป้าหมาย
4. สิ่งที่ต้องค้นหาเพิ่มเติมนอกจาก พฤติกรรมและความต้องการ
5. **เจาะลึก ความจริงของ** พฤติกรรมและความต้องการ
 1. กลั่นกรองความจริง
 2. พฤติกรรม และ ความต้องการของลูกค้าที่หลง !!!!!!!
6. **การนำพฤติกรรมและความต้องการ ไปใช้ ให้ตรงกับกลยุทธ์การขาย และการตลาด**

Module 2: ปฏิบัติการ ค้นหาพฤติกรรมและความต้องการ (Customer Insight) ของลูกค้าเป้าหมาย

7. กิจกรรม การทำ Mystery Shopping
 1. กฎเกณฑ์การทำ
 2. เทคนิคเพิ่มเติม
 3. การลงมือทำจริง
8. กิจกรรม การทำ Focus Group
 1. วิธีการ
 2. การคัดเลือกกลุ่มเป้าหมาย
 3. การคัดเลือกคำถาม
 4. การลงมือทำจริง
9. กิจกรรม การทำ Customer Questionnaire
 1. เทคนิคการทำ
 2. ข้อควรระวัง
10. Action Plan ปฏิบัติการวางแผน การนำไปใช้งานจริง กับ การตลาดขององค์กร
11. สรุป คำถามและคำตอบ

ใบรับรอง: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร(ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 30 กันยายน 2563					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 1.5 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	58.50	4,114.50	4,173.00
สมาชิก HIPO	3,700.00	259.00	55.50	3,903.50	3,959.00
พิเศษ! ชำระภายใน 16 กันยายน 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 1.5 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	55.50	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	3,400.00	238.00	51.00	3,587.00	3,638.00

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 ที่ 0-2615-4479 พร้อมระบุชื่อบริษัทของท่าน และชื่อหลักสูตร



- ชำระด้วยเช็คบริษัท ส่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
- หัก ณ ที่จ่าย 3% ทะเบียนนิติบุคคลเลขที่ 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
- บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด
โทรศัพท์ 02-615-4499, 02-615-4477-78
โทรสาร 02-615-4479
เว็บไซต์ www.hipotraining.com
อีเมล hipotraining@gmail.com
เฟสบุ๊ค www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, นักขาย, ความรักในงานขาย, ประสบการณ์รอบทิศในการขาย, เทคนิค, ทักษะ