



Learning Business Department บริษัท บีพีไอที โพลีติคัล จำกัด มุ่งเน้นการพัฒนาบุคลากรให้เป็นคนเก่ง และคนดีเพื่อรองรับการขยายธุรกิจโดยสนับสนุนระบบการเรียนรู้ต่างๆ มุ่งให้เป็นองค์กรแห่งการเรียนรู้ พัฒนานวัตกรรมเพื่อสร้างองค์ความรู้ให้เกิดขึ้นในองค์กรอย่างต่อเนื่อง **ขอแนะนำ**

กลยุทธ์ทางการตลาดสมัยใหม่

(หลักสูตร 1 วัน/ 6 ชั่วโมง)

หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันนี้บริษัทต่าง ๆ แข่งขันกันคิดกลยุทธ์ใหม่ ๆ เพื่อดึงดูดและสร้างความต้องการให้กับลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอย่างต่อเนื่อง กลยุทธ์หลายอย่างที่คิดออกมาแล้วสร้างความเสียหายในตลาด กลายเป็น Talk of The Town แต่กลยุทธ์อีกหลายอย่างที่ออกมาสู่ตลาดก็ล้มเหลว

หลักสูตรสัมมนานี้จะช่วยให้ผู้เข้าอบรมได้แนวความคิดใหม่ ๆ และเรียนรู้กรณีศึกษาจากกลยุทธ์ทางการตลาดที่ประสบความสำเร็จ อันจะทำให้ท่านสามารถนำไปเป็นแนวทางประยุกต์ใช้ในการทำงานและองค์กรอย่างได้ผล

หัวข้อการสัมมนา

- 5 ขั้นตอนการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาด
- อุปสรรคที่เรากำลังเผชิญหลังปี 2009 เป็นต้นไป
- ทักษะทางการตลาดแบบดั้งเดิมและแบบใหม่ที่ธุรกิจต้องการ
- ทฤษฎีการแข่งขัน (Competitive Strategy)
- การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)
- การกำหนดบทบาทในฐานะผู้นำ ผู้ท้าชิง ผู้ตาม และผู้พิชิตตลาด
- กลยุทธ์การตั้งรับทางการตลาด (Defense Strategy)
- กลยุทธ์การบุกทางการตลาด (Attack Strategy)
- กลยุทธ์การจับตลาดเฉพาะ (Niche Strategy)
- การรักษาสมดุลทางการมุ่งสู่ลูกค้าและมุ่งสู่คู่แข่ง
- การเอาชนะด้วยข่าวสาร (Winning with Information)
- การตลาดสัมพันธ์ภาพกับลูกค้า (CRM)
- การตลาดแบบ หนึ่งต่อหนึ่ง (One to One Marketing)
- การคำนวณมูลค่าลูกค้าตลอดชีพ (CLV)
- การตลาดแบบฐานข้อมูล (Database Marketing)
- การตลาดอินเทอร์เน็ต (Internet Marketing)
- กฎของเกมส์การตลาดใหม่ในยุคเศรษฐกิจใหม่ (New Marketing Rules For New Economy)
- นวัตกรรม (Innovation) กับการตลาด
- การตลาดแบบ WOM (Word of Mouth Marketing)



- กรณีศึกษากลยุทธ์ตลาดที่ประสบความสำเร็จ

วิทยากร : ดร. วิชัย ว่องศิลป์วัฒนา