



Course:

The New Era of Marketing 4.0

ก้าวสู่โลกแห่งการตลาด 4.0

Duration: 1 Day (9:00 – 16:00)

หลักการและเหตุผล:

Marketing 4.0 เป็นยุคของการนำเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ใช้ เพื่อเชื่อมโยงธุรกิจกับลูกค้าให้ถึงกันได้ง่ายขึ้น มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน หลักสูตรนี้จัดขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึง วิธีการทำการตลาดแบบ Marketing 4.0 การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อม เพื่อให้เหมาะกับการแข่งขันในธุรกิจยุค 4.0

วัตถุประสงค์:

- เพื่อเข้าใจ หลักและแนวคิดของการตลาด แบบ 4.0
- เพื่อเข้าใจวิธีการทำการตลาดแบบ Marketing 4.0 ที่สามารถนำไปปรับใช้กับธุรกิจของตนได้
- เพื่อสามารถวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมที่มีผลต่อการตลาดยุคใหม่
- เพื่อสามารถนำความรู้มาวางแผนการตลาดยุคใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้กับองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ

หัวข้อการบรรยาย:

- An Era of Global Business & Marketing ยุคสมัยของโลกธุรกิจและการตลาด
 - The era of Product & Production ยุคแห่งการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์
 - The era of Customers ยุคแห่งการตอบสนองความต้องการลูกค้า
 - The era of Innovations ยุคแห่งการสร้างความต้องการลูกค้า
 - The era of Human Spirit & Digital Disruption ยุคแห่งข้อมูล คุณค่าและการเติมเต็ม
- World Business 4.0 ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับโลกธุรกิจยุค 4.0
 - Mega Trend & แนวโน้มโลก
 - Digital Transformation การเปลี่ยนผ่านสู่ยุคดิจิทัล
 - Data Twin โลกแห่งคู่เหมือน
 - D2I: Data to Intelligence ข้อมูลอัจฉริยะ
 - IOT: Internet of Things เครือข่ายที่เชื่อมต่อทั้งหมด
- New Strategic Marketing Paradigm กระบวนทัศน์เชิงกลยุทธ์การตลาดยุคใหม่
 - Customer Brain Secret ความลับในสมองของลูกค้า
 - Brain Map แผนที่สมอง
 - The New Systematic Thinking ความคิดเชิงระบบแบบใหม่
 - The New Innovative Thinking ความคิดสร้างสรรค์แบบใหม่
- Situation Analysis Canvas วิเคราะห์สถานการณ์และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
 - Macro Environment: Six Forces Model สถานการณ์และสภาพแวดล้อมระดับจุลภาค
 - Macro Environment: PESTEL Model สถานการณ์และสภาพแวดล้อมระดับมหภาค



- Customer Insight Analysis วิเคราะห์เจาะลึกลูกค้า
 - PCCK Model ระดับของลูกค้า
 - Purchasing Power อำนาจซื้อ
 - Influencer ผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ
 - Needs & Expectation ความต้องการและความคาดหวัง
 - Pain & Delights ความเจ็บปวดและความรื่นรมย์ของลูกค้า
 - Customization พึงใจแบบส่วนตัว
- Competitive Models แบบจำลองการแข่งขัน
 - BCG Model
 - CSI Radar
 - USP: Unique Selling Point จุดขายที่เหนือกว่า

เหมาะสำหรับ:

- ผู้บริหารหรือหัวหน้าสายงานการตลาด, การสื่อสารการตลาด
- นักการตลาด, นักสื่อสารการตลาด
- นักขายที่ต้องใช้เครื่องมือทางการตลาดสร้างยอดขาย
- ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว

วิทยากร:

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา

วันที่ 10 มกราคม 2566 เวลา 09.00-16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า
(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)
2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application
ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891,
086 337 8266, Email: seminar@bostonnetwork.com และ Line ID: @bostonnetwork

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200% ของค่าใช้จ่ายจริง
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ใ้ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย





แผนที่ โรงแรมจัสมีนซิตี (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่ที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 02-949-0955, 02-318-6891 Fax: 02-949-0991
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา : (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา		วันสัมมนา	
ชื่อ-นามสกุล	(ภาษาไทย)	_____	
	(ภาษาอังกฤษ)	_____	
บริษัท	(ภาษาไทย)	_____	
	(ภาษาอังกฤษ)	_____	
ตำแหน่งงาน:	_____	แผนก/ฝ่าย:	_____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน:	_____	เบอร์โทรศัพท์มือถือ:	_____
เบอร์โทรสาร Fax:	_____	E-mail:	_____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR)	_____	เบอร์โทรศัพท์	_____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	_____	ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี:	_____	
_____	_____	
_____	_____	

การชำระเงินค่าสัมมนา : สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 02-949-0955, 02-318-6891 ต่อ 104, 105, 108, 109

วิธีการชำระเงิน

โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

ธนาคารที่เอ็มบีธนาคาร สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่ _____

ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวิภา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____

ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

จ่ายเงินสดพนักงาน

ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax พร้อมสำเนาการโอนเงินที่ 02-949-0991

โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา

- 1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น
- 2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร
- 3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน

หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน