



**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 พึ่งใจแบบส่วนตัว
- 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 15 ตุลาคม 2567 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](mailto: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  
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

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

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา	_____	วันสัมมนา	_____
สนใจร่วมการอบรม	<input type="checkbox"/> แบบ Classroom	<input type="checkbox"/> แบบ Virtual Online	<input type="checkbox"/> เข้าร่วมได้ทั้ง 2 แบบ ขึ้นอยู่กับกรยืนยันการจัดจากสถาบัน
ชื่อ-นามสกุล	(ภาษาไทย) _____		
	(ภาษาอังกฤษ) _____		
บริษัท	(ภาษาไทย) _____		
	(ภาษาอังกฤษ) _____		
ตำแหน่งงาน:	_____	แผนก/ฝ่าย:	_____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน:	_____	เบอร์โทรศัพท์มือถือ:	_____
เบอร์โทรสาร Fax:	_____	E-mail:	_____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR)	_____	เบอร์โทรศัพท์	_____

ข้อมูลเพื่อใช้ออกใบกำกับภาษี : โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี :	_____	<input type="checkbox"/> ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี:	_____	
	_____	
	_____	

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

<p><b>วิธีการชำระเงิน</b></p> <p><input type="checkbox"/> โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p>ธนาคารที่เอ็มบีธนชาต สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 667-2-01501-0 โอนวันที่ _____</p> <p>ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____</p> <p><input type="checkbox"/> ถีเช็คจ่ายหน้างานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p><input type="checkbox"/> จ่ายเงินสดหน้างาน</p> <p>ข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ ส่งผ่าน Line ID: @bostonnetwork</p> <p><b>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา*</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1) บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น</li> <li>2) เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร</li> <li>3) ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน</li> </ol> <p><b>*หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน*</b></p>
--