

กลยุทธ์การตลาดยุคใหม่ (Modern Marketing Strategies)

โดย มงคล ต้นดีสุขุมล

หลักการ และ เหตุผล

ตลอดหลายสิบปีที่ผ่านมา การตลาดได้มีการพัฒนาในยุคต่างๆมาแล้วหลายยุค มีการเชื่อกันว่าผู้ที่ชนะในการแข่งขันทางธุรกิจ คือ ผู้ที่แข็งแกร่งกว่า ผู้ที่อยู่มาก่อน ผู้ที่เริ่มก่อนจนกลายเป็นความสำเร็จอันยิ่งใหญ่ ผู้ที่จะเข้ามาในตลาดต้องแข่งขัน แข่งแย่ง เพราะพื้นที่สำหรับคนใหม่มีน้อยลง ความล้มเหลวของสินค้าและบริการใหม่ๆที่ผลิออกสู่ตลาดสูงชันมาก การตลาดจึงมีความสำคัญมากต่อความสำเร็จของธุรกิจ

การตลาดมีการพัฒนาไปหลากหลาย ตั้งแต่เรื่องของ ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix), วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle), ภาพลักษณ์ของแบรนด์ (Brand Image), การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation) การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Targeting), การวางตำแหน่งทางการตลาด (Positioning), การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relation Management), การตลาดเพื่อสังคม (Social Marketing), การตลาดอินเทอร์เน็ต พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และการตลาดโซเชียลมีเดีย (Internet, E-Business and Social Media Marketing), การตลาดนอกกรอบ (Lateral Marketing), กลยุทธ์น่านน้ำสีคราม (Blue Ocean Strategies) ตลอดจนถึง การตลาด 3.0 (Marketing 3.0) การตลาด 4.0 (Marketing 4.0) เป็นเรื่องที่ต้องรู้จักหลักการและวิธีการนำมาใช้ประโยชน์ จึงจะสามารถนำมาซึ่งความสำเร็จทางธุรกิจ

กลยุทธ์การตลาดยุคใหม่ (Modern Marketing Strategies) จึงเป็นการประมวลหลักการสำคัญในการตลาดยุคใหม่ มาเพื่อการเพิ่มโอกาสแห่งความสำเร็จให้กับธุรกิจของท่านอย่างยั่งยืน

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้ารับการฝึกอบรมได้เรียนรู้ถึงหลักการด้านการตลาดต่างๆโดยเฉพาะ การตลาดยุคใหม่ อันจะนำมาซึ่งความคิดรวบยอดทางการตลาดของผู้เข้ารับการอบรมเพื่อนำไปปรับใช้กับธุรกิจของตนเอง
- ฝึกฝนหลักการ แนวคิด การนำไปใช้ด้านการตลาดให้แก่ผู้เข้ารับการฝึกอบรม

วิทยากร

วศ.ทศ.มงคล ต้นดีสุขุมล (MBA, BBA., B.Eng.(EE.), B.Law, Cert. English, Web & Ecommerce)

หัวข้อการฝึกอบรม

- ความหมาย ความสำคัญ และขั้นตอนของการตลาด
- หลักการตลาดในยุค การตลาด 1.0 เช่น Marketing Mix, Product Life Cycle, Marketing Segmentation
- หลักการตลาดในยุค การตลาด 2.0 เช่น Product Differentiation, Positioning, Customer Satisfaction, Customer Relation Management
- หลักการของ การตลาด 3.0 Aspiration, Emotional and Human Spirit Marketing

5. กลยุทธ์การตลาดยุคใหม่ เช่น หลักการตลาดนอกกรอบ (Lateral Marketing) กลยุทธ์น่านน้ำสีคราม (Blue Ocean Strategies)
6. หลักการของการตลาด 4.0 : From Offline to Online, Digital Marketing, Business and Product Innovation, etc.

กำหนดการ

เวลา	หัวข้อ
08.30 – 09.00	ลงทะเบียน
09.00 – 09.15	แนะนำวิทยากร และ ผู้เข้าร่วมฝึกอบรม เพื่อความคุ้นเคยกัน
09.15 – 10.15	ความหมาย ความสำคัญ และขั้นตอน ของการตลาด หลักการตลาดในยุค การตลาด 1.0 หลักการตลาดในยุค การตลาด 2.0 หลักการตลาดในยุค การตลาด 3.0
10.15 – 10.30	พักดื่มกาแฟและทานของว่าง
10.30 – 12.00	กลยุทธ์การตลาดยุคใหม่ เช่น การตลาดนอกกรอบ (Lateral Marketing) กลยุทธ์น่านน้ำสีคราม (Blue Ocean Strategies) การตลาด 4.0 : From Offline to Online, Digital Marketing
12.00 – 13.00	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 14.30	Digital Marketing Strategies
14.30 – 14.45	พักดื่มกาแฟ และทานของว่าง
14.45 – 16.00	Business and Products Innovation
16.00 – 16.15	ถามตอบ, ถ่ายภาพร่วมกัน

หมายเหตุ: กำหนดการนี้อาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสมเพื่อประโยชน์ของผู้เข้าร่วมอบรม

ติดต่อ: Email: mingbiz@gmail.com LineOA: @zru5884r Tel.: 0817168711
www.TrainingThai.info AttorneyMongkol.com