



MAT
MARKETING ASSOCIATION OF THAILAND

WINNING with

Effective

Promotion

มาเรียนรู้เทคนิค
การมัดใจลูกค้า ผู้บริโภค
ไปจนถึงตัวแทนจำหน่าย และ
**เข้าถึงกลยุทธ์ของ
การทำโปรโมชั่นที่มากกว่า
ลด แลก แจก แถม**

โดยผู้บริหารและผู้รู้จริงในวงการตลาด
ที่มากประสบการณ์ระดับมืออาชีพ

25 - 26 กุมภาพันธ์ 2562
ณ โรงแรมเอทิส ลุมพินี ถ.พระราม 4

จัดโดยสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย



PROMOTION



วันจันทร์ที่ 25 กุมภาพันธ์ 2562

เวลา 9.00-12.00 น.

หัวข้อ

- บทบาทของ Sales promotion ในยุคการแข่งขันที่รุนแรงแต่ผู้บริโภคมีรายได้น้อย
- เครื่องมือของ Consumer promotion ที่เป็นไปได้ทางการตลาด
- ลักษณะของ Consumer promotion ที่พีชิตใจลูกค้า
- กฎ Do & don't ของ Consumer promotion
- การทำ Low cost promotion
- ความสัมพันธ์ของ Sales promotion & consumer promotion
- การกำหนดงบประมาณ / การวัดผลของ Sales promotion



วิทยากร : รศ.กิตติ สิริพลลภ

อาจารย์ประจำคณะพาณิชยศาสตร์
และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
ที่ปรึกษาหน่วยงานภาครัฐและเอกชน

เวลา 13.00 – 16.00 น.

หัวข้อ

- กลยุทธ์การทำ Trade promotion
- เครื่องมือของ Trade promotion
- กลยุทธ์ที่จะมัดใจผู้แทนจำหน่ายหรือร้านค้า
- Relationship strategy



วิทยากร : คุณภัทรพร เพ็ญประพัฒน์

Executive vice president-marketing & public relation

Central food retail Co.,Ltd



นับเป็นเครื่องมือหนึ่งที่มี IMPACT แรงมาก มีคำกล่าวที่ว่า
“โปรโมชั่น แรงๆหนเดียว มีค่ามากกว่า โฆษณาทีวี 10 เท่า”
คำกล่าวนี้อาจไม่เกินความจริง เพราะโปรโมชั่นดีๆ สามารถ
สร้างยอดขายได้เพิ่มขึ้นหลายเท่าตัว ในเวลาอันรวดเร็ว



วันอังคารที่ 26 กุมภาพันธ์ 2562

เวลา 9.00–12.00 น.

หัวข้อ

- กลยุทธ์การทำ Shopper Marketing ให้ประสบความสำเร็จ
 - แนวโน้มและเทคโนโลยีการทำ Shopper Marketing ในอนาคต
 - ปัจจัยของความสำเร็จ / ล้มเหลวของ Shopper Marketing
 - กรณีตัวอย่างการทำ Shopper Marketing ที่ประสบความสำเร็จ



วิทยากร : คุณธีรเดช ดำรงค์พลาสิกธี

Managing director

Media APAC dunnhumby (Thailand)

เวลา 13.00 –16.00 น.

หัวข้อ

- ความสัมพันธ์ระหว่าง Sales promotion กับ Marketing mix (5Ps)
- เทคนิคและเครื่องมือการทำ Sales Promotion
- ตัวอย่างของการทำ Promotion ที่ประสบความสำเร็จ



วิทยากร : คุณพิชิตพงษ์ สีสกุลสิกรี

ผู้อำนวยการฝ่ายการตลาดและขายในประเทศ

บริษัท วาย.เอส.เอส. (ประเทศไทย) จำกัด

หมายเหตุ

พักรับประทานอาหารว่างเวลา 10.30 – 10.45 น. และ 14.30 – 14.45 น. รับประทานอาหารกลางวัน 12.00 – 13.00 น.

ที่สำคัญคือเราจะรู้ได้อย่างไรว่า Promotion ใด
เป็น Promotion ที่ดีหรือไม่ มาพบกัน 25–26 กุมภาพันธ์

ค่าลงทะเบียนอบรม

สมาชิกสมาคมฯ ท่านละ 14,900 (+ VAT 7% = 1,043) รวมเป็นเงิน 15,943 บาท
ผู้สนใจทั่วไป ท่านละ 15,900 (+ VAT 7% = 1,113) รวมเป็นเงิน 17,013 บาท
รวมอาหารเที่ยง, อาหารว่าง 4 มื้อ และเอกสารประกอบการอบรม

ชำระเงินโดย

- สั่งจ่ายเช็คในนาม สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 099 3000 132483
- โอนเงินผ่านบัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 256-1-03525-1
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สาขาลุมพินี
ชื่อบัญชี สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย (โปรดส่ง Slip Pay In ทางโทรสาร 0-2285-5988)
- บัตรเครดิต VISA, MASTER CARD (โปรดขอรายละเอียดจากสมาคมฯ)

ค่าใช้จ่าย
ในการอบรมครั้งนี้
สามารถลดหย่อนภาษีได้
200%



1168/21 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ชั้นที่ 14 ถ.พระราม 4
แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120
โทร. 0-2679-7360-3 โทรสาร 0-2285-5988

✉ center@marketingthai.or.th f www.facebook.com/marketingthai
www.marketingthai.or.th @matsociety

