

B2B MARKETING STRATEGY

Right Strategy Win All for B2B business : กลยุทธ์ที่ใช้ ชนะทุกสิ่ง!

หลักสูตรการค้นหากลยุทธ์การตลาดและการขายของ B2B ที่ทรงพลังที่สุด

- **เป็นหลักสูตรเดียวในประเทศไทย** : ที่ออกแบบให้ B2B Business โดยเฉพาะ (ธุรกิจที่ต้องขายสินค้าหรือบริการให้กับธุรกิจด้วยกัน หรือมีช่องทางที่ต้องขายผ่านคนกลาง ที่ไม่ใช่ end-users โดยตรง)
- **ดีต่อใจให้ผู้บริหารยุคใหม่** : เพื่อให้เข้าใจวิธีการค้นหากลยุทธ์การขายและการตลาดที่สร้างการเติบโตได้สูงสุดให้กับธุรกิจ ด้วยการเข้าใจ Insight ของ stakeholders ที่เกี่ยวข้อง จับเคสเลื่อนการตลาดด้วย insight และกลยุทธ์ ไม่ใช่การตลาด
- **ก้าวทันโลก** : การปรับวิธีคิดแบบใหม่ ที่เข้ากับการตลาดยุคแข่งขันสูง และลูกค้า B2B ในยุค 2020 และก้าวข้ามความท้าทายด้วยเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงเร็ว

วันพฤหัสบดีที่ 2 กรกฎาคม 2563

สถานที่ โรงแรม แกรนด์ เซ็นเตอร์พอยท์ เกอมีนอล 21

จัดโดยสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย

B2B MARKETING STRATEGY

ทำไมต้อง B2B Marketing Strategy

- การตลาด B2B มีลักษณะทำงานต่างจาก B2C
- การทำงานที่เกี่ยวข้องกับ Stakeholders หลายกลุ่ม องค์กรต้องมีกลยุทธ์ในการพัฒนาทุก stakeholder ให้ผลักดันเป้าหมายการตลาด หรือการขายของเราให้ดีที่สุด
- วางแผนการตลาดอย่างมีชั้นเชิงจากการเจาะใจ Insight เพื่อให้ได้ Business impact ที่แท้จริง

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร?

- องค์กรใหญ่ถึงกลาง ที่มีการทำ B2B business ทั้งหมดหรือบางส่วน (ธุรกิจที่ต้องขายสินค้าหรือบริการให้กับธุรกิจด้วยกัน หรือมีช่องทางที่ต้องขายผ่านคนกลาง ที่ไม่ใช่ end-users โดยตรง)
- ผู้บริหารระดับ Director หรือ Manager เป็นต้นไป ที่มาจาก
 - > ผู้บริหารฝ่ายการตลาด
 - > ผู้บริหารฝ่ายการขาย
 - > ผู้บริหารฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์หรือการสร้างประสบการณ์ให้ลูกค้า
 - > ผู้บริหาร หน่วยงานใดก็ตามที่ต้องดูแล external stakeholders กลุ่มต่างๆ



คุณบังอร สุวรรณมงคล

Managing Director & Founder
Hummingbirds Consulting

- เป็น Insight and Strategy Expert คนสำคัญในประเทศไทย ปัจจุบันเป็น CEO and Founder ของ Hummingbirds Consulting บริษัทที่ปรึกษาด้านการวางแผนกลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการตลาดของธุรกิจ B2B ชั้นนำในประเทศไทย
- แนวคิดการสอนคือ การทำความเข้าใจ Insight ของกลุ่มเป้าหมายก่อน เพื่อวางกลยุทธ์ แล้วคุณจะชนะทุกเป้าหมายการตลาด รวมถึงทำให้คุณปรับตัวทันในโลกยุคใหม่นี้
- มีประสบการณ์มากกว่า 20 ปี ในการพัฒนาการกลยุทธ์การตลาด ที่ทรงพลัง ให้กับหลากหลายวงการ เช่น Digital Solutions, Retails business, Healthcare, Consulting Service, Manufacturer, Online business, Insurance, FMCGs, Automotive, Telecom, Food and Beverage และอื่นๆอีกมากมาย จึงมั่นใจได้ว่า คุณจะได้เคล็ดลับและวิธีคิดที่ถูกต้องจากคนทำงานจริง ไม่ว่าจะมาจากวงการไหน

วันพฤหัสบดีที่ 2 กรกฎาคม 2563

9:00 – 12:00 น.

- **เทรนด์และการตลาดของ B2B business ที่เปลี่ยนไปในยุค 2020**
- **ก้นดักและสิ่งที่ผู้บริหารมักเข้าใจผิดเกี่ยวกับการตลาด B2B**
- **WHY :**
 - > ทำไมการตลาดแบบ B2B ต้องมีกลยุทธ์
 - > ทำไมวิธีทำงานเดิมๆถึงไม่มีประสิทธิภาพ
- **WHAT :**
 - > กลยุทธ์คืออะไร?
 - > ทำไมกลยุทธ์ที่ใช้ จึงเป็นจุดเริ่มต้นของความสำเร็จ
 - > การทำ Marketing Goal, Strategy และ Tactics ที่ได้ผลจริง
 - > สิ่งที่ต้องนำต้องเข้าใจลึกซึ้ง: ความแตกต่างระหว่าง Strategy VS Tactics
- **How :**
 - > การพัฒนากลยุทธ์การตลาดและการขาย เพื่อสร้างการเติบโตของธุรกิจที่เป็นB2B
 - > การหา Winning Strategy ให้กับการตลาดของคุณ
 - > Digital and Innovation Strategy

13:00 – 16:00 น.

ตัวอย่าง และกรณีศึกษาของกลยุทธ์การตลาด B2B ในหลายรูปแบบ เช่น

- **Sales Strategy**
 - > Retention strategy: กลยุทธ์รักษาและสร้างยอดขายจากลูกค้าเดิม
 - > Acquisition strategy: กลยุทธ์ในการหาลูกค้าใหม่
- **Innovation Strategy**
 - > Technology – start with why, not what
- **Marketing Strategy**
 - > Product Strategy: การพัฒนาสินค้าและบริการที่ใช้ ของ B2B
 - > Sales Strategy: การพัฒนากลยุทธ์การตลาดและการขายแบบ B2B
 - > Right Customer Journey: การสร้าง Customer Journey ที่ทรงประสิทธิภาพ ของ B2B
 - Triggers / Awareness building
 - Information Search
 - Consideration
 - Purchase
 - Experience
 - Re-purchase
- **Mini-Workshop เพื่อลงนำความรู้ไปใช้งานจริง**

ชำระค่าไปรษณีย์เรียบร้อยแล้ว
ใบอนุญาตเลขที่ 204/2560
ปณ.ยานนาวา

ค่าลงทะเบียนอบรม

สมาชิกสมาคมฯ ท่านละ 7,000 (+ VAT 7% = 490) รวมเป็นเงิน 7,490 บาท
ผู้สนใจทั่วไป ท่านละ 9,000 (+ VAT 7% = 630) รวมเป็นเงิน 9,630 บาท
รวมอาหารเที่ยง อาหารว่าง และเอกสารประกอบการอบรม

ชำระเงินโดย

- สั่งจ่ายเช็คในนาม สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 099 3000 132483
- โอนเงินผ่านบัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 256-1-03525-1
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สาขาคุมพินิจ
ชื่อบัญชี สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
(โปรดส่ง Slip Pay In ทาง E-mail : center@marketingthai.or.th)



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  www.facebook.com/marketingthai
 www.marketingthai.or.th  @matsociety

