



B2B MARKETING STRATEGY #2

Right Strategy Wins All for B2B business : กลยุทธ์ที่ใช้ ชนะทุกสิ่ง! หลักสูตรการค้นหากลยุทธ์การตลาดและการขายของ B2B ที่ทรงพลังที่สุด

- **เป็นหลักสูตรเดียวในประเทศไทย** : ที่ออกแบบให้ B2B Business โดยเฉพาะ (ธุรกิจที่ต้องขายสินค้าหรือบริการให้กับธุรกิจด้วยกัน หรือมีช่องทางที่ต้องขายผ่านคนกลาง ที่ไม่ใช่ end-users โดยตรง)
- **คัดอาจารย์ให้ผู้บริหารยุคใหม่** : เพื่อให้เข้าใจวิธีการหากลยุทธ์การขายและการตลาดที่สร้างการเติบโตได้สูงสุดให้กับธุรกิจ ด้วยการเข้าใจ Insight ของ stakeholders ที่เกี่ยวข้อง ขับเคลื่อนการตลาดด้วย insight และกลยุทธ์ ไม่ใช่การขาย
- **ก้าวทันโลก** : การปรับวิธีคิดแบบใหม่ ที่เข้ากับการตลาดยุคแข่งขันสูง และลูกค้า B2B ในยุค 2020 และก้าวข้ามความท้าทายด้วยเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงเร็ว



วันพฤหัสบดีที่ 15 ตุลาคม 2563
สถานที่ โรงแรม เรนซองส์ ราชประสงค์
โดยสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย

B2B MARKETING STRATEGY #2

ทำไมต้อง B2B Marketing Strategy

- การตลาด B2B มีลักษณะทำงานต่างจาก B2C
- การทำงานที่เกี่ยวข้องกับ Stakeholders หลายกลุ่ม องค์กรต้องมีกลยุทธ์ในการพัฒนาทุก stakeholders ให้ผลักดันเป้าหมายการตลาดหรือการขายของเราให้ดีที่สุด
- 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



คุณบิ่งอร สุวรรณมงคล

CEO & Founder
Hummingbirds Consulting

- เป็น Insight and Strategy Expert คนสำคัญในประเทศไทย ปัจจุบันเป็น CEO and Founder ของ Hummingbirds Consulting บริษัทที่ปรึกษาด้านการวางแผนกลยุทธ์การแข่งขันด้านการตลาดของธุรกิจ 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 15 ตุลาคม 2563

9:00 – 12:00 น.

• **тренดและการตลาดของ B2B business ที่เปลี่ยนไปในยุค 2020**

• **กับดักและสิ่งที่ผู้บริหารมักเข้าใจผิดเกี่ยวกับการตลาด B2B**

• **WHY :**

- > ทำให้การตลาดแบบ B2B ต้องมีกลยุทธ์
- > ทำให้วิธีทำงานเดิมๆถึงไม่มีประสิทธิภาพ

• **WHAT :**

- > กลยุทธ์คืออะไร?
- > ทำให้กลยุทธ์ที่ใช้ จึงเป็นจุดเริ่มต้นของความสำเร็จ
- > การทำ Marketing Goal, Strategy และ Tactics ที่ได้ผลจริง
- > สิ่งที่น่าต้องเข้าใจลึกซึ้ง: 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 เพื่อลองนำความรู้ไปใช้งานจริง**

ชำระค่าไปรษณียากรแล้ว
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) สาขาภูมิณี
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

