

B2B ONLINE TRAINING B2B MARKETING STRATEGY #3

Right Strategy Wins All for B2B BUSINESS

กลยุทธ์ที่ใช้ ชนะทุกสิ่ง!

หลักสูตรการค้นหากลยุทธ์การตลาด และ การขายของ B2B ที่ทรงพลังที่สุด

- **เป็นหลักสูตรเดียวในประเทศไทย** : ที่ออกแบบให้ B2B Business โดยเฉพาะ (ธุรกิจที่ต้องขายสินค้าหรือบริการให้กับธุรกิจด้วยกัน หรือมีช่องทางที่ต้องขายผ่านคนกลาง ที่ไม่ใช่ end-users โดยตรง)
- **ติดอาวุธให้ผู้บริหารยุคใหม่** : เพื่อให้เข้าใจวิธีการหากกลยุทธ์การขายและการตลาดที่สร้างการเติบโตได้สูงสุดให้กับธุรกิจ ด้วยการเข้าใจ Insight ของ Stakeholders ที่เกี่ยวข้อง ชับเคลื่อนการตลาดด้วย Insight และ กลยุทธ์ ไม่ใช่การเดา
- **ก้าวทันโลก** : การปรับวิธีคิดแบบใหม่ ที่เข้ากับการตลาดยุคแข่งขันสูง และลูกค้า B2B ในยุค 2022 และก้าวข้ามความท้าทายด้วยเทคโนโลยีที่เปลี่ยนหมุนเร็ว

วันอังคารที่ 22 กุมภาพันธ์ 2565

โดยสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย

ONLINE
TRAINING

B2B MARKETING STRATEGY #3

ทำไมต้อง B2B Marketing Strategy

- การตลาด B2B มีลักษณะทำงานต่างจาก B2C
- การทำงานที่เกี่ยวข้องกับ **Stakeholders** หลายกลุ่ม องค์กรต้องมียุทธศาสตร์ในการพัฒนาทุก **Stakeholders** ให้ผลักดันเป้าหมายการตลาด หรือการขายของเราให้ได้ที่สุด
- 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

SPEAKER



คุณบิ่งอร สุวรรณมงคล

CEO & Founder
Hummingbirds Consulting

- เป็น **Insight and Strategy Expert** คนสำคัญในประเทศไทย ปัจจุบันเป็น **CEO and Founder** ของ **Hummingbirds Consulting** บริษัทที่ปรึกษาด้านการวางแผนกลยุทธ์การแข่งขัน ด้านการตลาดของธุรกิจ **B2B** ชั้นนำในประเทศไทย
- แนวคิดการสอนคือ การทำความเข้าใจ **Insight** ของกลุ่มเป้าหมาย ก่อนเพื่อวางกลยุทธ์ 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 จึงมั่นใจได้ว่าคุณจะได้เคล็ดลับและวิธีคิดที่ถูกต้องจากคนทำงานจริง ไม่ว่าจะมาจากการไหน

วันอังคารที่ 22 กุมภาพันธ์ 2565

09:00 - 12:00 น

- เทรนด์และการตลาดของ B2B business ที่เปลี่ยนไปในยุค 2022
- กับดักและสิ่งที่ผู้บริหารมักเข้าใจผิดเกี่ยวกับการตลาด B2B

WHY

- > ทำไมการตลาดแบบ B2B ต้องมีกลยุทธ์
- > ทำไมวิธีทำงานเดิมๆถึงไม่มีประสิทธิภาพ

WHAT

- > กลยุทธ์คืออะไร?
- > ทำไมกลยุทธ์ที่ใช่ จึงเป็นจุดเริ่มต้นของความสำเร็จ
- > การทำ **Marketing Goal, Strategy** และ **Tactics** ที่ได้ผลจริง
- > สิ่งที่คุณจำเป็นต้องเข้าใจลึกซึ้ง : ความแตกต่างระหว่าง **Strategy VS Tactics**

HOW

- > การพัฒนากลยุทธ์การตลาดและการขาย เพื่อสร้างการเติบโตของธุรกิจที่เป็น B2B
- > การหา **Winning Strategy** ให้กับการตลาดของคุณ
- > **Digital and Innovation Strategy**

13:00 - 16:00 น

ตัวอย่างและกรณีศึกษาของกลยุทธ์การตลาด B2B ในหลายรูปแบบ เช่น

● Sales Strategy

- > **Retention strategy** : กลยุทธ์รักษาและสร้างยอดขายจากลูกค้าเดิม
- > **Acquisition strategy** : กลยุทธ์ในการหาลูกค้าใหม่

● Innovation Strategy

- > **Technology – Start with Why, not What**

● Marketing Strategy

- > **Product Strategy** : การพัฒนาสินค้าและบริการที่ใช่ของ B2B
- > **Sales Strategy** : การพัฒนากลยุทธ์การตลาดและการขายแบบ B2B
- > **Right Customer Journey** : การสร้าง **Customer Journey** ที่ทรงประสิทธิภาพของ B2B
 - Triggers / Awareness building
 - Purchase
 - Information Search
 - Experience
 - Consideration
 - Re-Purchase

● Mini-Workshop เพื่อลองนำความรู้ไปใช้งานจริง

ค่าลงทะเบียนอบรม

สมาชิกสมาคมฯ ท่านละ 7,500 (+ VAT 7% = 525) รวมเป็นเงิน **8,025** บาท
ผู้สนใจทั่วไป ท่านละ 9,000 (+ VAT 7% = 630) รวมเป็นเงิน **9,630** บาท

ชำระเงินโดย

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



1168/21 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ชั้นที่ 14 ถ.พหลโยธิน 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

