

D

B2B MARKETING STRATEGY #4

Right Strategy

Wins All for B2B Business

หลักสูตรการค้นหากลยุทธ์การตลาด และ การขายของ B2B ที่ทรงพลังที่สุด!

- **เป็นหลักสูตรเดียวในประเทศไทย** : ที่ออกแบบให้ **B2B Business** โดยเฉพาะ (ธุรกิจที่ต้องขายสินค้าหรือบริการให้กับธุรกิจด้วยกัน หรือมีช่องทางที่ต้องขายผ่านคนกลาง ที่ไม่ใช่ **End-Users** โดยตรง)
- **ติดอาวุธให้ผู้บริหารยุคใหม่** : เพื่อให้เข้าใจวิธีการหากกลยุทธ์การขายและการตลาดที่สร้างการเติบโตได้สูงสุดให้กับธุรกิจ ด้วยการเข้าใจ **Insight** ของ **Stakeholders** ที่เกี่ยวข้อง ชีบเคลื่อนการตลาดด้วย **Insight** และ **กลยุทธ์** ไม่ใช่การเดา
- **ก้าวทันโลก** : การปรับวิธีคิดแบบใหม่ ที่เข้ากับการตลาดยุคแข่งขันสูง และลูกค้า **B2B** ในยุค **2023** และก้าวข้ามความท้าทายด้วยเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงรวดเร็ว

กลยุทธ์ที่ใช้ ชนะทุกสิ่ง!

วันอังคารที่ 21 กุมภาพันธ์ 2566

ณ โรงแรม แกรนด์เซ็นเตอร์พอยต์ ราชดำริ

B2B MARKETING STRATEGY #4

ทำไมต้อง B2B Marketing Strategy

- การตลาด B2B มีลักษณะทำงานต่างจาก B2C
- การทำงานที่เกี่ยวข้องกับ Stakeholders หลายกลุ่ม องค์กรต้องมีกลยุทธ์ในการพัฒนาทุก Stakeholders 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

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 ของกลุ่มเป้าหมายก่อนเพื่อวางกลยุทธ์ แล้วคุณจะได้ทุกเป้าหมายการตลาด 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 ไม่ว่าจะมาจากวงการไหน

วันอังคารที่ 21 กุมภาพันธ์ 2566

ณ โรงแรมแกรนด์เซ็นเตอร์พอยท์ ราชดำริ

09:00 - 12:00 น

- เทรนด์และการตลาดของ B2B Business ที่เปลี่ยนไปในยุค 2023
- กับดักและสิ่งที่ผู้บริหารมักเข้าใจผิดเกี่ยวกับการตลาด B2B

WHY

- > ทำไมการตลาดแบบ B2B ต้องมีกลยุทธ์
- > ทำไมวิธีทำงานเดิมๆถึงไม่มีประสิทธิภาพ

WHAT

- > กลยุทธ์คืออะไร?
- > ทำไมกลยุทธ์ที่ใช่ จึงเป็นจุดเริ่มต้นของความสำเร็จ
- > การทำ Marketing Goal, Strategy และ Tactics ที่ได้ผลจริง
- > สิ่งที่น่าต้องเข้าใจลึกซึ้ง : 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
 - Information Search
 - Consideration
 - Purchase
 - Experience
 - Re-Purchase

● Mini-Workshop เพื่อคองนำความรู้ไปใช้งานจริง

ค่าลงทะเบียนอบรม

สมาชิกสมาคมฯ ท่านละ 7,900 (+ VAT 7% = 553) รวมเป็นเงิน **8,453** บาท

ผู้สนใจทั่วไป ท่านละ 9,900 (+ VAT 7% = 693) รวมเป็นเงิน **10,593** บาท

รวมอาหารเที่ยง อาหารว่าง และเอกสารประกอบการอบรม

ชำระเงินโดย

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

ค่าใช้จ่าย
ในการอบรมครั้งนี้
สามารถลดหย่อนภาษีได้

200%



1168/21 อาคารภูมิพิณทาวเวอร์ ชั้นที่ 14 ถ.พชราม 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

