

B2B

Marketing Strategy #5

Right Strategy Wins All for B2B BUSINESS



เป็นหลักสูตรเดียวในประเทศไทย
ที่ออกแบบให้ B2B Business โดยเฉพาะ



ตัดอาวุธให้ผู้บริหารยุคใหม่
ให้เข้าใจวิธีการสร้างธุรกิจเพื่อให้เติบโตอย่างสูงสุด



ปรับวิธีคิดแบบใหม่
รับมือกับการตลาดยุคแข่งขันสูง ในปี 2024

REGISTER NOW!

29 FEB 2024

Ascott Thonglor Bangkok Hotel



B2B Marketing Strategy #5



29
FEB 2024



Ascott Thonglor
Bangkok Hotel

ทำไมต้องเรียนในหลักสูตรนี้

- ผู้สอนมีประสบการณ์จริง ในการเป็นที่ปรึกษา **B2B** มาหลากหลายวงการ
- มีกรณีศึกษา จาก **B2B** โดยเฉพาะ ในหลากหลายมิติ
- แก้ปัญหาและพัฒนาตลาดจากแก่นที่ยั่งยืนและมีประสิทธิภาพ ไม่ใช่ชัยชนะแค่ระยะสั้น
- ได้ลองทำโจทย์จริง และเรียนรู้การแก้ปัญหาจากผู้ร่วมเรียนและวิทยากร
- ได้ Networking ผู้บริหารด้าน **B2B** ในธุรกิจต่างๆ

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร?

- ผู้บริหาร **Senior Manager/ Director** เป็นต้นไป
เน้นวิธีคิดเชิงกลยุทธ์ ไม่เน้นยุทธวิธีย่อยในระดับปฏิบัติการ

B2B

คุณบิ่งอร สุวรรณมงคล

CEO & Founder
Hummingbirds Consulting



SPEAKER

- 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 จึงมั่นใจได้ว่า คุณจะได้เคล็ดลับและวิธีคิดที่ถูกต้องจากคนทำงานจริง ไม่ว่าจะมาจากวงการไหน

29 FEB 2024

Ascott Thonglor Bangkok Hotel

B2B

Marketing
Strategy #5

09:00 - 12:00 u

- เทรนด์และการตลาดของ B2B Business ที่เปลี่ยนไปในยุค 2024
- กับดักและสิ่งที่ผู้บริหารมักเข้าใจผิดเกี่ยวกับการตลาด B2B

WHY

- > ทำไมการตลาดแบบ B2B ต้องมีกลยุทธ์
- > ทำไมวิธีทำงานเดิมๆถึงไม่มีประสิทธิภาพ

WHAT

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

HOW

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

13:00 - 16:00 u

ตัวอย่างและกรณีศึกษาของกลยุทธ์การตลาด B2B ในหลายรูปแบบ เช่น

● Sales Strategy

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

● Innovation Strategy

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

● Marketing Strategy

- > **Product Strategy** : การพัฒนาสินค้าและบริการที่ใช้ของ 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 เพื่อลงนำความรู้ไปใช้งานจริง

B2B

Marketing Strategy #5

ค่าลงทะเบียนอบรม

รวมอาหารกลางวัน และ เอกสารประกอบการอบรม

สมาชิกสมาคมฯ

ท่านละ 7,900 (+ VAT 7% = 553)

รวมเป็นเงิน 8,453 บาท

ผู้สนใจทั่วไป

ท่านละ 9,900 (+ VAT 7% = 693)

รวมเป็นเงิน 10,593 บาท

ค่าใช้จ่าย
ในการอบรมครั้งนี้
สามารถลดหย่อนภาษีได้

200%

ชำระเงินโดย

- สั่งจ่ายเช็คในนาม สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 099 3000 132483
- โอนเงินผ่านบัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 256-1-03525-1
ธนาคารกรุงศรีอยุธยา จำกัด (มหาชน) สาขาสุขุมวิท
ชื่อบัญชี สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย



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

CONTACT US

www.marketingthai.or.th
center@marketingthai.or.th

www.facebook.com/marketingthai
[@matsociety](https://www.instagram.com/matsociety)

