

วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. โครงสร้างเพื่อการทำแผนการตลาดที่ถูกต้อง
2. สามารถสร้างแผนการตลาด (Marketing Plan) ที่มีประสิทธิภาพ
3. ใฝ่ดีในการเข้าถึงลูกค้าที่มีประสิทธิภาพและมีกำลังซื้อ
4. หลักการวางแผนการตลาดโดยใช้ทรัพยากรที่มีอยู่ให้เกิดประโยชน์
5. แนวทางการทำวิจัยการตลาดแบบรวบรัดที่สามารถนำไปใช้ได้จริง
6. กลยุทธ์การขยายธุรกิจอย่างมีทิศทางและชัดเจน
7. สามารถสร้างองค์ความรู้พื้นฐานเพื่อต่อยอดสู่การทำแผนการตลาดที่อิงไปตามหลักการตลาดและสามารถนำไปพัฒนาสู่การสร้างแบรนด์

ภาพรวมการฝึกอบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมจะได้เรียนรู้ทฤษฎีเพื่อสร้างความเข้าใจและลงมือทำกิจกรรม (Workshop) ในการจัดทำกลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความรวดเร็วให้ฝ่ายการตลาดภายในองค์กรซึ่งนำไปสู่ยอดขายและผลลัพธ์ทางธุรกิจ

ผลลัพธ์ที่คุณจะได้รับ

1. ผู้เรียนเข้าใจกระบวนการและขั้นตอนในการตลาด ทั้งในเชิงทฤษฎีและเชิงปฏิบัติการ เพื่อนำไปสู่การสร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจ
2. ผู้เรียนสามารถเข้าใจองค์ประกอบของการวางแผนการตลาด ลงมือปฏิบัติใช้จริง และประเมินผลการดำเนินการทางการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ
3. ผู้เรียนสามารถใช้เทคนิคทางการตลาดในการปรับเปลี่ยนโครงสร้างแผนกาได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. ผู้เรียนสามารถจัดทำแผนการตลาดให้ตรงกับวัตถุประสงค์และสอดคล้องกับการเติบโตขององค์กรในรูปแบบต่างๆ

วิทยากรในหลักสูตร



พศ.ดร.รวิพรรณ สุขาวรรณ

อาจารย์ประจำภาควิชากลยุทธ์การตลาด วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล (MUIC) และที่ปรึกษาองค์กรชั้นนำ

พศ.ดร.รวิพรรณ สุขาวรรณ คือหนึ่งในวิทยากรด้านการตลาดและการทำวิจัยการตลาด ที่มีประสบการณ์ในการเป็นที่ปรึกษาให้กับองค์กรขนาดเล็กลงถึงขนาดใหญ่ในการทำวิจัยการตลาดอย่างไร้ที่ประสบความสำเร็จ รู้สึก และเข้าใจผู้บริโภคอย่างแท้จริง



คุณ ธีรานนท์ ศิริกุลพิริยะ

Founder บริษัท Solution Potential และผู้ออกแบบระบบ Insightist™ เทคนิคในการอ่านความต้องการของลูกค้าเพื่อทำการตลาดอย่างมีประสิทธิภาพ

คุณ ธีรานนท์ คือ หนึ่งในเจ้าของธุรกิจและนักการตลาดที่มีประสบการณ์ในการวางแผนการตลาดเชิงปฏิบัติการและเป็นเป็นที่ปรึกษาให้กับอุตสาหกรรมต่างๆ มากมาย ไม่ว่าจะเป็นอาหาร อสังหาริมทรัพย์ เทคโนโลยี ยานยนต์ และการเงิน ด้วยลักษณะการสอนที่ชัดเจนและพร้อมให้คำแนะนำกับ

MARKETING PLAN

INTENSIVE WORKSHOP



วันที่ 19 - 20 พฤศจิกายน 2565



ตั้งแต่เวลา 09:00 - 17:00 น.



เรียนสดออนไลน์ผ่าน zoom



รับใบประกาศนียบัตรจากมหิดล

ผู้อบรมจะต้องเข้าเรียน
ไม่น้อยกว่า 80% ของหลักสูตร

ค่าลงทะเบียนหลักสูตร: 7,900 บาท

กรุณาชำระค่าลงทะเบียน 5,243 บาท (รวมภาษี 7%) มาที่ชื่อบัญชี: บริษัท แพน โฟ จำกัด

0 0 9 - 1 - 3 4 6 8 7 - 7

หลังจากชำระเงินแล้ว กรุณาส่งหลักฐานการชำระเงินมาที่ info@panpho.com หรือ LINE: @PANPHO

สมัครเรียนได้ที่:

panpho.co/mpi

หลักสูตร Marketing Plan Intensive

วันเสาร์ 19 - วันอาทิตย์ที่ 20 พฤศจิกายน 2565 เวลา 9.00 - 17.30 น.

1. Course Description | รายละเอียดหลักสูตร

สัมมนา Marketing Plan Intensive คือ สัมมนาเข้มข้น 2 วันในการให้ความรู้ผู้เรียนเพื่อสร้างสรรค์กลยุทธ์และวางแผนการตลาดเพื่อการเติบโตอย่างมั่นคง ผ่านการปูพื้นฐานความเข้าใจในการวางแผนเชิงบูรณาการ การสื่อสารระหว่างผู้ร่วมงาน การลงมือทำ ข้อควรระวัง และกรณีศึกษาต่างๆ เพื่อเป้าหมายในการบูรณาการผู้เรียนเพื่อนำไปใช้สร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจ

2. Intended Learning Outcomes (ILOs) | ผลลัพธ์มุ่งหวังของหลักสูตร

สำหรับสัมมนา Marketing Plan Intensive นี้ ทางบริษัท เพน ทีว จำกัด ได้จัดทำหลักสูตรนี้ขึ้นเพื่อสนับสนุนให้บุคคลทั่วไปที่สนใจในการวางแผนการตลาดได้ศึกษาข้อมูล และเมื่อผ่านการเข้าร่วมสัมมนา ผู้เรียนจะสามารถ:

- 2.1) ผู้เรียนจะสามารถเข้าใจกระบวนการวางแผนการตลาด ทั้งในเชิงทฤษฎีและปฏิบัติ
- 2.2) ผู้เรียนจะสามารถมองเห็นขั้นตอนการวางแผนการตลาดเชิงบูรณาการ และบริหารจัดการทรัพยากร เพื่อผลักดันให้การทำการตลาดประสบความสำเร็จด้วยความรู้ เครื่องมือ และคำแนะนำที่ถูกต้อง
- 2.3) ผู้เรียนจะสามารถลงมือทำแผนการตลาดเบื้องต้นได้อย่างมีทิศทางและเหมาะสมกับธุรกิจตัวเอง
- 2.4) ผู้เรียนจะสามารถสร้างแผนลงมือทำขององค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ

3. Topics and Sub-Topics | หัวข้อหลักและหัวข้อย่อย

ชื่อหัวข้อ	ชื่อหัวข้อย่อย
Understand Your Core Marketing เข้าใจแก่นการตลาดของคุณ	Product's Marketing Function การเข้าใจสินค้าสู่การจัดองค์ประกอบทางการตลาด Segmentation, Target, Positioning องค์ประกอบสู่การวางแผนการตลาดที่มั่นคง Marketing Mix เข้าใจองค์ประกอบการตลาดด้วย 4P Value Proposition การเข้าใจจุดแข็งที่สามารถนำไปใช้ในการทำการตลาดได้
Customer Analysis การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย	Customer Avatar รู้จักตัวตนและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย Demographic หลักการกำหนดกลุ่มเป้าหมายด้วยหลักประชากรศาสตร์ Psychographics หลักการกำหนดกลุ่มเป้าหมายด้วยหลักจิตวิทยา Decision Making หลักการกำหนดกลุ่มเป้าหมายด้วยการตัดสินใจ Pain Point หลักการกำหนดกลุ่มเป้าหมายด้วยปัญหาที่กลุ่มเป้าหมายมี
3 Plans to Grow your Business 3 แผนการที่ทำให้ธุรกิจคุณโต	Customer Acquisition Plan แผนการตลาดสำหรับหาลูกค้าใหม่ Price & Promotion Plan แผนการตลาดสำหรับราคาและโปรโมชั่น Retention Plan แผนการตลาดสำหรับรักษาลูกค้าเก่า
Marketing Research In Action หลักการลงมือวิจัยการตลาด	Type of Marketing Research ประเภทของการทำวิจัยตลาดและลักษณะการวิจัย Survey Design for Marketing Research ขั้นตอนการตั้งคำถามในการทำวิจัยการตลาด Steps to Practical Marketing Research ขั้นตอนการทำการวิจัยการตลาดแบบใช้ได้จริง How to Understand Insight เปลี่ยนข้อมูลวิจัยเป็นอินไซต์
Budget Planning แผนการสำหรับควบคุมงบประมาณ	What is Marketing Budget Management? อะไรคือการบริหารจัดการงบประมาณ Cost and Result Plan แผนการบริหารค่าใช้จ่าย VS แผนการสร้างผลลัพธ์ Resource Management (Money & Time) การบริหารจัดการทรัพยากร (เงินและเวลา)
Channel Planning แผนการบริหารจัดการช่องทาง	Understand the Journey การเข้าใจเส้นทางของลูกค้าเบื้องต้น Types of Channels ประเภทของช่องทาง Channel Planning แผนการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายด้วยช่องทางต่างๆ Setting Benchmark เกณฑ์การประเมินความสำเร็จของช่องทางการตลาด

<p>Tracking and Improvement การติดตามผลและพัฒนา</p>	<p>Funnel Tracking Model การวัดผลด้วยวิธีการ Funnel Tracking When Cost beyond Result วิธีการแก้ไขเมื่อค่าใช้จ่ายสูงกว่าเป้าหมายที่กำหนดไว้ From Marketing Plan to Implementation </p>
--	---

4. Speakers | วิทยากร:

สำหรับสัมมนา Marketing Plan Intensive นี้ จะถูกจัดขึ้นในวันเสาร์ 29 - วันอาทิตย์ที่ 30 ตุลาคม 2565 เวลา 9.00 - 17.30 น. ดำเนินการสอนโดย:

1. ผศ.ดร.ธวัชพรณ สุภาวรรณ – อาจารย์ประจำภาควิชาการตลาด วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล
2. คุณ ธีรานนท์ ศิริกุลพิริยะ – ผู้ก่อตั้งบริษัท Solution Potential บริษัทด้านกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ มีประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาบริษัทขนาดเล็กและขนาดกลาง โดยปัจจุบันเป็นผู้สร้างวิธีการ “Insightist” วิธีการในการวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายและความต้องการของลูกค้าที่มีความแม่นยำและนำไปใช้ต่อยอดธุรกิจได้จริง

5. Learning Format | รูปแบบการเรียนรู้:

Marketing Plan Intensive จะถูกจัดในรูปแบบการสอนผ่านทางออนไลน์แบบ Virtual Interactive ที่ผู้เรียนสามารถเรียนได้จากทุกที่ทั่วประเทศไทย และสามารถสื่อสารกันได้แบบ Real-Time โดยทั้งนี้ การดำเนินการสอนในรูปแบบ Lecture Based (การเรียนผ่านทางเลคเชอร์) และ Workshop Based (การทำกิจกรรมเวิร์คช็อป) ตลอดทั้งหลักสูตร

6. Certificate of Completion | การได้รับประกาศนียบัตร:

ผู้เข้าร่วมหลักสูตรจะได้รับใบประกาศนียบัตรออกโดย บริษัท แพน โฟ จำกัด และวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยจะมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้:

เกณฑ์ในการรับใบประกาศนียบัตร	การผ่านเกณฑ์
การเข้าเรียน	80% ของเวลาเรียนทั้งหมด

โดยผู้เรียนจะได้รับใบประกาศนียบัตรเป็นไฟล์ downloadable .PDF ผ่านทางอีเมลพร้อมกับคะแนนที่ได้รับทั้งหมด

7. Registration Fees | ค่าสมัครอบรม:

Marketing Plan Intensive เปิดให้ลงทะเบียนแก่ผู้ที่สนใจในการทำการตลาด โดยมีค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมอบรมทั้งสิ้น 7,900 บาท (ราคานี้ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%) โดยผู้ที่สนใจสามารถกรอกรายละเอียดได้ในฟอร์มที่แนบมาไว้ในเอกสารฉบับนี้ หรือผ่านทางเว็บไซต์ <https://panpho.co/mpi> ปิดลงทะเบียนวันที่ 15 พฤศจิกายน 2565 จำกัดเพียง 30 ที่นั่งเท่านั้น

ทั้งนี้ หากบริษัทมีความประสงค์ในการรับใบแจ้งหนี้สำหรับชำระค่าธรรมเนียมหลักสูตร สามารถกรอกรายละเอียดได้ที่ <https://panpho.com/quotation> หรือ LINE:@PANPHO เพื่อทำการติดต่อกับทีมงานที่ดูแลหลักสูตร

ใบสมัครหลักสูตร Marketing Plan Intensive

General Details | ข้อมูลทั่วไป:

ชื่อผู้สมัคร _____ นามสกุล _____
 NAME _____ SURNAME _____
 วัน/เดือน/ปี เกิด _____ ชื่อเล่น _____
 เบอร์โทรศัพท์ _____ Email _____
 ที่อยู่ปัจจุบัน บ้านเลขที่ _____ หมู่ที่ _____ ซอย _____ ถนน _____
 แขวง/ ตำบล _____ เขต/ อำเภอ _____ จังหวัด _____ รหัสไปรษณีย์ _____
 ตำแหน่งผู้สมัคร _____ อายุงาน _____

Company Details | ข้อมูลบริษัท:

ชื่อบริษัท _____ Company Name _____
 สาขา _____ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี _____
 ชื่อผู้ประสานงาน (ถ้ามี) _____
 เบอร์โทรศัพท์ _____ Email _____
 ที่อยู่ปัจจุบัน บ้านเลขที่ _____ หมู่ที่ _____ ซอย _____ ถนน _____
 แขวง/ ตำบล _____ เขต/ อำเภอ _____ จังหวัด _____ รหัสไปรษณีย์ _____

Payment Details | ข้อมูลชำระค่าลงทะเบียน:

ราคาปกติ	ราคาพิเศษ	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	รวม	หัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหัก ณ ที่จ่าย
12,850 บาท	7,900 บาท	533 บาท	8,453 บาท	237 บาท	8,216 บาท

สามารถชำระค่าลงทะเบียนได้ที่: ธนาคารกสิกรไทย ชื่อบัญชี: บริษัท แพน โฟ จำกัด ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขบัญชี: 009-1-34687-7 เมื่อทำการชำระเสร็จ ท่านสามารถส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการชำระเงินมาได้ที่ info@panpho.com หรือ LINE: @PANPHO เพื่อลงทะเบียน เอกสารหัก ณ ที่จ่ายตัวจริง กรุณาส่งไปรษณีย์มาที่: บริษัท แพน โฟ จำกัด 115/14 พุทรมณฑลสาย 2 ซอย 21/1 ศาลาธรรมสพน์ กวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10170 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105543002610

หมายเหตุ

- สำหรับบริษัทที่ต้องการส่งพนักงานมาเรียนมากกว่า 1 ท่านสามารถติดต่อทีมงานเพื่ออำนวยความสะดวกในการลงทะเบียน
- กรณีหลักสูตรยืนยันจัดอบรมแล้ว บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการคืนเงินทุกกรณี
- สำหรับการวัดผลการอบรม ทางบริษัท ขอสงวนสิทธิ์ในการส่งใบประกาศนียบัตรให้กับผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์การประเมินที่หลักสูตรได้กำหนดไว้



สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ info@panpho.com โทรศัพท์ 094-242-4197 อัตราค่าฝึกอบรมรวมเอกสารประกอบการอบรมและค่าจัดส่งแล้ว