

Insight to Impact

Mastering B2B Strategy #6



หลักสูตรคุณภาพ
การันตีโดยสมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย



ติดอาวุธให้ผู้บริหารยุคใหม่
ให้เข้าใจวิธีการสร้างธุรกิจเพื่อให้เติบโตได้อย่างสูงสุด



ปรับวิธีคิดแบบใหม่
เตรียมรับมือกับยุคการแข่งขันสูงในตลาด

Right Strategy Wins All for
B2B BUSINESS

REGISTER NOW!

8 OCTOBER 2024 
At AETAS Lumpini Hotel



Insight to Impact

Mastering

B2B Strategy #6



8 OCT 2024

AETAS
Lumpini Hotel

ทำไมต้องเรียนในหลักสูตรนี้

- ผู้สอนมีประสบการณ์จริง ในการเป็นที่ปรึกษา B2B มาหลากหลายวงการ
- มีกรณีศึกษา B2B โดยเฉพาะ
- แก้ปัญหาและพัฒนาตลาดจากแก่นที่ยั่งยืนและมีประสิทธิภาพ ไม่ใช่ขายชนะแค่ระยะสั้น
- ได้ลงทำโจทย์จริง และเรียนรู้การแก้ปัญหาจากผู้ร่วมเรียนและวิทยากร
- ได้สร้าง network กับผู้บริหารธุรกิจ B2B จากหลายอุตสาหกรรม

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร?

- ผู้บริหารระดับ Senior Manager/ Director ขึ้นไป
เน้นวิธีคิดเชิงกลยุทธ์ มากกว่ายุทธวิธีย่อยในระดับปฏิบัติการ



SPEAKER



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** ของกลุ่มเป้าหมาย
ก่อนเพื่อวางกลยุทธ์ แล้วคุณจะชนะทุกเป้าหมายการตลาด รวมถึงทำให้คุณปรับตัวทัน
ในโลกยุคใหม่นี้
- มีประสบการณ์มากกว่า **20 ปี** ในการพัฒนาการกลยุทธ์การตลาด
ที่ทรงพลัง ให้กับหลากหลายวงการ เช่น Digital Solutions, Retails business, Healthcare,
Consulting Service, Manufacturer, Online business, Insurance, FMCGs,
Automotive, Telecom, Food and Beverage และอื่น ๆ อีกมากมาย
จึงมั่นใจได้ว่าคุณจะได้เคล็ดลับและวิธีคิดที่ถูกต้องจากคนทำงานจริงไม่ว่าจะมาจากวงการไหน

09:00 - 12:00 น

- เทรนด์และการตลาดของ B2B Business ที่เปลี่ยนไป
- กับดักและสิ่งที่ผู้บริหารมักเข้าใจผิดเกี่ยวกับการตลาด B2B

WHY

- > ทำไมการตลาดแบบ B2B ต้องมีกลยุทธ์
- > ทำไมวิธีทำงานเดิม ๆ ถึงไม่มีประสิทธิภาพ

WHAT

- > กลยุทธ์คืออะไร?
- > ทำไมกลยุทธ์ที่ใช่ 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 น

ตัวอย่างและกรณีศึกษาของกลยุทธ์การตลาด B2B ในหลายรูปแบบ

● 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** ที่ตรงประสิทธิภาพของ B2B
 - *Triggers / Awareness building*
 - *Information Search*
 - *Consideration*

● Mini-Workshop เพื่อลองนำความรู้ไปใช้งานจริง

Insight to Impact

Mastering

B2B Strategy #6

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) สาขาลุมพินี
ชื่อบัญชี สมาคมการตลาดแห่งประเทศไทย



1168/21 อาคารลุมพินีทาวเวอร์ ชั้นที่ 14 ถ.พระราม 4
แขวงทุ่งพญาเมษ 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)

