



# “เคล็ดลับการวิเคราะห์ลูกค้า เพื่อสร้างความภักดี” Customer Analysis & Loyalty Program

How to Maximize Profit and  
Retain Your Best Customer

+ Profitability	Profit but Not Loyal (Winback)	Loyal and Profit (Keep Your Core)
	Non Loyal and Non Profit (Leave them to Competitor)	Loyal but loss (Turn Them or Leave)
-	-	+
	Loyalty	

หลักสูตรกลยุทธ์การวิเคราะห์และสร้างความภักดีในใจลูกค้า

## ประโยชน์ที่ท่านจะได้รับจากหลักสูตร

- ขั้นตอนวิเคราะห์ลูกค้า และแบ่งกลุ่ม **Segmentation** ลูกค้าอย่างเหมาะสม
- การสร้าง **Zero-Defections Culture** ให้องค์กร พร้อมกลยุทธ์การสร้างสัมพันธ์เพื่อให้อูกค้าเกิด **Loyalty** ในระยะยาวจาก **Harvard Business School**
- กลยุทธ์การจัดการกับลูกค้าที่เสียไปให้กับคู่แข่ง **Managing Customer Defections**
- แนวทางการหา **Customer Life Time Value**
- เรียนรู้เทคโนโลยีที่ช่วยในการสร้างสัมพันธ์กับลูกค้าในปัจจุบัน
- วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าด้วย **Loyalty** และ **Retention Program**
- ปัจจัยแห่งความสำเร็จ และล้มเหลวของการรักษาลูกค้าเดิมให้อยู่กับบริษัท
- พร้อมกรณีศึกษาจากบริษัทชั้นนำทั้งใน และต่างประเทศ

โดยอาจารย์ผู้สอนที่มีประสบการณ์จริง พร้อมคุณวุฒิจากมหาวิทยาลัยชั้นนำของโลก

Management &  
Business Strategy Essentials  
[www.bostonnetwork.com](http://www.bostonnetwork.com)

จัดโดย



**BOSTON \* NETWORK**  
The Global Knowledge Network

## Course Package

เอกสารประกอบสัมมนา  
พร้อมบทความและผลวิจัยล่าสุด  
ในรูปแบบของแฟ้มอย่างดี



Tel. 02-318-6891, 086-342-6072  
E-mail: [seminar@bostonnetwork.com](mailto:seminar@bostonnetwork.com)