



**Course:**

# **The New Era of Marketing 4.0**

ก้าวสู่โลกแห่งการตลาด 4.0

---

**Duration:** 1 Day (9:00 – 16:00)

**หลักการและเหตุผล:**

Marketing 4.0 เป็นยุคของการนำเทคโนโลยีเข้ามาประยุกต์ใช้ เพื่อเชื่อมโยงธุรกิจกับลูกค้าให้ถึงกันได้ง่ายขึ้น มีการแลกเปลี่ยนข้อมูลระหว่างกัน หลักสูตรนี้จัดขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึง วิธีการทำการตลาดแบบ Marketing 4.0 การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อม เพื่อให้เหมาะกับการแข่งขันในธุรกิจยุค 4.0

**วัตถุประสงค์:**

- เพื่อเข้าใจ หลักและแนวคิดของการตลาด แบบ 4.0
- เพื่อเข้าใจวิธีการทำการตลาดแบบ Marketing 4.0 ที่สามารถนำไปปรับใช้กับธุรกิจของตนได้
- เพื่อสามารถวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมที่มีผลต่อการตลาดยุคใหม่
- เพื่อสามารถนำความรู้มาวางแผนการตลาดยุคใหม่ เพื่อเพิ่มศักยภาพทางการแข่งขันให้กับองค์กรอย่างมีประสิทธิภาพ

**หัวข้อการบรรยาย:**

- An Era of Global Business & Marketing ยุคสมัยของโลกธุรกิจและการตลาด
  - The era of Product & Production ยุคแห่งการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์
  - The era of Customers ยุคแห่งการตอบสนองความต้องการลูกค้า
  - The era of Innovations ยุคแห่งการสร้างความต้องการลูกค้า
  - The era of Human Spirit & Digital Disruption ยุคแห่งข้อมูล คุณค่าและการเติมเต็ม
- World Business 4.0 ข้อเท็จจริงเกี่ยวกับโลกธุรกิจยุค 4.0
  - Mega Trend & แนวโน้มโลก
  - Digital Transformation การเปลี่ยนผ่านสู่ยุคดิจิทัล
  - Data Twin โลกแห่งคู่เหมือน
  - D2I : Data to Intelligence ข้อมูลอัจฉริยะ
  - IOT : Internet of Things เครือข่ายที่เชื่อมต่อทั้งหมด
- New Strategic Marketing Paradigm กระบวนทัศน์เชิงกลยุทธ์การตลาดยุคใหม่
  - Customer Brain Secret ความลับในสมองของลูกค้า
  - Brain map แผนที่สมอง
  - The New Systematic Thinking ความคิดเชิงระบบแบบใหม่
  - The New Innovative Thinking ความคิดสร้างสรรค์แบบใหม่
- Situation Analysis Canvas วิเคราะห์สถานการณ์และสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ
  - Micro Environment : Six Forces Model สถานการณ์และสภาพแวดล้อมระดับจุลภาค
  - Macro Environment : PESTEL Model สถานการณ์และสภาพแวดล้อมระดับมหภาค



- Customer Insight Analysis วิเคราะห์เจาะลึกลูกค้า
  - PCCK Model ระดับของลูกค้า
  - Purchasing Power อำนาจซื้อ
  - Influencer ผู้มีอิทธิพลต่อการตัดสินใจซื้อ
  - Needs & Expectation ความต้องการและความคาดหวัง
  - Pain & Delights ความเจ็บปวดและความรื่นรมย์ของลูกค้า
  - Customization พึ่งใจแบบส่วนตัว
- Competitive Models แบบจำลองการแข่งขัน
  - BCG Model
  - CSI Radar
  - USP : Unique Selling Point จุดขายที่เหนือกว่า

**เหมาะสำหรับ:**

- ผู้บริหารหรือหัวหน้าสายงานการตลาด, การสื่อสารการตลาด
- นักการตลาด, นักสื่อสารการตลาด
- นักขายที่ต้องใช้เครื่องมือทางการตลาดสร้างยอดขาย
- ผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัว

**วิทยากร:**

วิทยากรผู้ทรงคุณวุฒิจาก บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด

**วัน เวลา สถานที่ และค่าใช้จ่าย ในการเข้าร่วมงานสัมมนา**

วันที่ 4 ตุลาคม 2564 เวลา 09.00 - 16.00 น. โดยสามารถเลือกการเข้าอบรมได้ 2 ช่องทาง ดังนี้

1. เข้าร่วมอบรมที่โรงแรมจัสมิน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) หรือโรงแรมที่เทียบเท่า

(สถานที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 6,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

2. เข้าร่วมอบรมแบบทางไกลโดยการประชุม Distance Learning Instructor-led Virtual Class via Face to Face Application

ค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมงานสัมมนา ราคา 5,500 บาท (ราคานี้ยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%)

สำหรับรายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อผู้ประสานงานอบรม โทร: 02 949 0955, 02 318 6891,  
086 337 8266, Email: [seminar@bostonnetwork.com](mailto:seminar@bostonnetwork.com) และ Line ID: @bostonnetwork

ค่าฝึกอบรม สามารถหักค่าใช้จ่ายทางภาษีได้ 200%ของค่าใช้จ่ายจริง  
(พระราชกฤษฎีกาฉบับที่ 437 ไร่ 19 ตุลาคม พ.ศ. 2548 เป็นต้นไป)

**สร้างสรรค์หลักสูตรสัมมนาคุณภาพเยี่ยมโดย**





แผนที่ โรงแรมจัสมีน ซิตี้ (ซอยสุขุมวิท 23) (สถานที่ที่อาจมีการเปลี่ยนแปลงกรุณาติดต่อเจ้าหน้าที่ประสานงาน)





## Registration Form

บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด (สำนักงานใหญ่) 573/140 ซอยรามคำแหง 39 แขวงพลับพลา  
เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310 Tel: 0-2949-0955, 0-2318-6891 Fax: 0-2949-0991

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105548037730

\* ข้อมูลผู้เข้าร่วมสัมมนา: (โปรดกรอกข้อมูลให้ครบถ้วนและชัดเจน, ภาษาไทย: ตัวบรรจง, ภาษาอังกฤษ: ตัวพิมพ์)

หลักสูตรที่ร่วมสัมมนา _____	วันสัมมนา _____
ชื่อ-นามสกุล (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
บริษัท (ภาษาไทย) _____	
(ภาษาอังกฤษ) _____	
ตำแหน่งงาน: _____	แผนก/ฝ่าย: _____
เบอร์โทรศัพท์ที่ทำงาน: _____ ต่อ _____	เบอร์โทรศัพท์มือถือ: _____
Fax: _____	E-mail: _____
ชื่อผู้ประสานงาน (HR) _____	เบอร์โทรศัพท์ _____ ต่อ _____

ข้อมูลเพื่อให้ออกใบกำกับภาษี: (โปรดตรวจสอบความชัดเจนครบถ้วน เพื่อความถูกต้องของใบเสร็จ/ใบกำกับภาษีที่ท่านจะได้รับ)

ชื่อที่ให้ระบุในใบกำกับภาษี: _____	ตามชื่อบริษัทด้านบน
ที่อยู่ให้ระบุในใบกำกับภาษี: _____	
_____	

การชำระเงินค่าสัมมนา: สามารถสอบถามรายละเอียดและสำรองที่นั่งได้ที่ 0-2949-0955, 0-2318-6891 ต่อ 104,105,108,109

<p><b>วิธีการชำระเงิน</b></p> <p>โอนเงินเข้าบัญชี บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p>ธนาคารธนชาติ สาขาเอสพลานาด รัชดา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 260-2-15492-2 โอนวันที่ _____</p> <p>ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาสี่แยกศรีวรา บัญชีออมทรัพย์เลขที่ 140-2-63049-9 โอนวันที่ _____</p> <p>ถือเช็คจ่ายพนักงานในนาม บริษัท บอสตันเน็ตเวิร์ค จำกัด</p> <p>จ่ายเงินสดพนักงาน</p> <p>หากข้อมูลครบถ้วนแล้ว กรุณาส่งกลับมาที่ Email: seminar@bostonnetwork.com หรือ Fax มาพร้อมกับสำเนาการโอนเงินที่เบอร์ 0-2949-0991</p> <p>*โปรดนำหนังสือรับรองภาษีหัก ณ ที่จ่ายมายื่นในวันสัมมนา*</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการสำรองที่นั่งให้แก่ผู้ส่งเอกสารลงทะเบียนครบถ้วนและชำระเงินแล้วเท่านั้น</li> <li>• เจ้าหน้าที่จะแจ้งยืนยันการลงทะเบียนของท่านอีกครั้งหลังจากได้รับเอกสาร</li> <li>• ในกรณีที่ท่านสำรองที่นั่งไว้แล้วแต่ไม่สามารถเข้าร่วมการสัมมนาได้ กรุณาแจ้งล่วงหน้าก่อนวันงานอย่างน้อย 10 วัน</li> </ul> <p>หากไม่แจ้งตามกำหนด ท่านจะต้องชำระค่าธรรมเนียมเอกสารเป็นจำนวน 50% ของอัตราค่าลงทะเบียน</p>
--