

หลักสูตร

การวางแผนการตลาดด้วย Marketing Business Canvas (MBC)



กลุ่มผู้เรียน

- ผู้บริหาร
- ผู้จัดการ
- ทีมการตลาด
- ทีมสื่อสารองค์กร
- ทีมวางแผนพัฒนาองค์กร



รูปแบบการจัดอบรม

Virtual / In-House
Training



ในการขับเคลื่อนองค์กรให้ประสบความสำเร็จในยุคที่
ผันผวนจากสถานการณ์ COVID-19 การทำการตลาดจึง
เป็นปัจจัยสำคัญที่จะช่วยทำให้เกิดลูกค้า เกิดยอดขาย และ
เกิดความยั่งยืนในองค์กร โดยเฉพาะการวางแผนการตลาด
ที่เรียบง่าย ไม่ซับซ้อน สามารถแสดงเป็นภาพด้วยเอกสาร
เพียง 1 แผ่น เท่านั้น



จำนวนวันอบรม
2 วัน

หลักสูตร การออกแบบการตลาดด้วย Marketing
Canvas ใช้หลักการของการเขียนภาพวาด สีนํ้ามัน 1 ผืน
ที่สื่อความหมายได้เป็นพินคํา ถ่ายทอดออกมาเป็นแผนการ
ทำการตลาดขององค์กรลงในแผ่นภาพเพียง 1 แผ่น ที่จะนำ
ไปสู่การปฏิบัติงานการตลาดขององค์กรได้จริง

วัตถุประสงค์

1. เพื่อเข้าใจถึงมุมมอง แนวคิด เทคนิคการทำงานการตลาดยุคใหม่
2. เพื่อสามารถออกแบบการตลาดด้วย Marketing Canvas ได้
3. เพื่อสามารถนำเอาแผนการตลาดด้วย Marketing Canvas ไปใช้
ในการตลาดขององค์กรได้

จำนวนผู้เข้าอบรม : ไม่เกิน 20 คน/รุ่น



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



Marketing Business Canvas

Organization:

ชื่อหน่วยงาน

Written By:

ชื่อ-นามสกุล

Dated:

วันที่

Impression

Pain Point: ปัญหาและความต้องการของตลาด	Customer Insight: ความรู้สึกและทัศนคติของลูกค้า	Target: กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	Strategy: กลยุทธ์การตลาด	Product: สินค้าบริการ
Value Proposition: คุณค่าที่จะส่งมอบ	Brand: โลโก้สินค้า	Market Size: มูลค่าการตลาด	Channel: ช่องทางการจัดจำหน่าย	Purpose: เป้าประสงค์ด้านการตลาด
Customer Journey: ปัญหาและความต้องการของตลาด	Customer Relation MGNT: การบริหารจัดการความสัมพันธ์ลูกค้า		Marketing Communication: การสื่อสารการตลาด	Objective & KPI: วัตถุประสงค์และตัวชี้วัด

รายละเอียดของหลักสูตร

Day1

09.00 – 10.30 น.

- หลักการและแนวความคิดด้านการตลาดสมัยใหม่ และ Marketing Business Canvas
- อะไร คือ Marketing Business Canvas
- 4 คำถามสำหรับนักการตลาด
- พื้นฐานการสร้าง Business Model Canvas
- ความเข้าใจก่อนเริ่มวางแผนการตลาดด้วย Marketing Canvas



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



The IMPRESSION Training Co., Ltd.

รายละเอียดของหลักสูตร (ต่อ)



10.30 – 10.45 น. : Break

10.45 – 12.00

- ประโยชน์ของการวางแผนการตลาดด้วย Marketing Canvas
- ความรู้พื้นฐานการทำการตลาดปัจจุบันให้สำเร็จ
- แนวทางการวางแผนการตลาดด้วย Marketing Canvas
- 1. Product (สินค้า/ บริการ)
- ความเข้าใจในสินค้าที่มีมูลค่า และการลอกเลียนแบบ
- Workshop#1: สินค้า
- 2. Purpose (เป้าประสงค์ด้านการตลาด)
- ความเชื่อมโยงของ Purpose/ Passion/ Position
- กรณีศึกษา Purpose ขององค์กรชั้นนำ
- Workshop#2: เป้าประสงค์

12.00 – 13.00 น. : Lunch

13.00 – 14.30

- 3. Objective & KPI
- ประเภทและตัวชี้วัดในการกำหนดเป้าหมายการตลาด
- Workshop#3: Objective & KPI
- 4. Pain Point
- การเช็กปัญหาและความต้องการของตลาด (Pain Point)
- ข้อได้เปรียบจากการออกแบบสินค้า/ บริการ จาก Pain Point
- เทคนิคการค้นหา Pain Point ของลูกค้า
- Workshop#4: Pain Point

14.30 – 14.45 น. : Break

14.45 – 16.00

- 5. Customer Insight
- เทคนิคการค้นหาความรู้สึกและทัศนคติของลูกค้า
- ตัวอย่างการหาความต้องการที่แท้จริง
- Workshop#5: Customer Insight
- 6. Value Proposition
- การเปลี่ยนจาก Pain Point เป็น Gain Point
- การค้นหาคุณค่าที่จะส่งมอบ
- กรณีศึกษาคุณค่าที่จะส่งมอบ
- ประโยชน์ของคุณค่าที่จะส่งมอบ
- Workshop#6: Value Proposition



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup



The IMPRESSION Training Co., Ltd.

Day2

09.00 – 10.30 น.

- 7. Brand
- การออกแบบตราสินค้าที่มากกว่า Logo
- ตัวอย่างการสร้างแบรนด์
- 5 ปัจจัยที่สร้างแบรนด์ให้มีเสน่ห์ดึงดูดลูกค้าบนโลกออนไลน์
- กรณีศึกษาการสร้างแบรนด์ขององค์กรชั้นนำ
- Workshop#7: Brand
- 8. Customer Journey
- เส้นทางการเข้ามาเป็นลูกค้า
- Awareness/ Evaluation/ Purchase/ Usage/ Repurchase/ Advocacy
- Workshop#8: Customer Journey

10.30 – 10.45 น. : Break

10.45 – 12.00

- 9. Customer Relationship Management (CRM)
- ความหมายและกรณีศึกษาการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า
- 7 ขั้นตอนการพัฒนา CRM สู่การเพิ่มยอดขาย
- Workshop#9: CRM
- 10. Target
- การแบ่งกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Market Segmentation)
- Geographic/ Demographic/ Psychographic/ Behavior
- Workshop#10: Target

12.00 – 13.00 น. : Lunch

13.00 – 14.30

- 11. Market Size
- การพิจารณาข้อมูลเพื่อวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด
- Workshop#11: Market Size
- 12. Strategy
- กลยุทธ์ทางการตลาด: กลยุทธ์ด้านลูกค้า/ สินค้า/ ธุรกิจ/ การจัดการ
- 11. กลยุทธ์การตลาด
- Workshop#11: กำหนดกลยุทธ์การตลาด

14.30 – 14.45 น. : Break

14.45 – 16.00

- 13. Channel
- การกำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย
- ความเข้าใจช่องทาง OMNI Channel/ O2O/ DTC
- 10 ประเภทของ Channel Distribution
- ช่องทางการชำระเงิน
- Workshop#13: Channel
- 14. Marketing Communication
- เทคนิคการเลือกเครื่องมือการสื่อสารการตลาด
- การนำไปใช้ผ่านการสื่อสารการตลาดในรูปแบบต่าง ๆ
- Workshop#14: Marketing Communication
- แนวทางการเชื่อมโยงความสัมพันธ์กลยุทธ์
- สรุปภาพรวม Marketing Business Canvas
- สู่การขับเคลื่อนการตลาดได้จริง



www.imp-online.com



Impression Training



02-9217921 / 085-502-7921 / 0819889979



imp@impressionconsult.com / imp1@impressionconsult.com



www.impressionconsult.com



Impression Training



@impressiongroup

