

Local Area Marketing Strategy

กลยุทธ์การตลาดเฉพาะพื้นที่เพื่อเพิ่มยอดขาย

🍌 หลักการและเหตุผล

ด้วยสภาพการแข่งขันในธุรกิจที่ทวีความรุนแรงมากขึ้น ในปัจจุบันนี้นักการตลาดและนักขายจำเป็นต้องปรับเปลี่ยน และวิธีใช้เครื่องมือทางการตลาดให้ส่งผลต่อยอดขายแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายมากที่สุด กลยุทธ์การตลาดเฉพาะพื้นที่เพื่อเพิ่มยอดขาย (Local Area Marketing Strategy) นั้นได้ถูกนำมาใช้ในการทำงานทางการตลาด และเป็นเครื่องมือในส่วนประสานทางการตลาดที่ส่วนกลางให้ผู้จัดการสาขาได้มีส่วนร่วมในการตัดสินใจ หลักสูตรอบรมนี้ จะช่วยเสริมสร้างศักยภาพของบริษัท สร้างกำไรและยอดขายที่เพิ่มขึ้นได้อย่างยั่งยืน และสามารถวัดผลของกิจกรรมทางการตลาดที่ทำได้ชัดเจน

🍌 วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจการสร้างกลยุทธ์การตลาดเฉพาะพื้นที่
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจความหมาย หลักการ และปัจจัยความสำเร็จของ "Local Area Marketing Strategy"
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจการใช้เครื่องมือการตลาด "Local Area Marketing Strategy"
- เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถนำไปปฏิบัติเพื่อเพิ่มยอดขาย และบรรลุเป้าหมายขององค์กร

🍌 เนื้อหา

1. ความหมายและความสำคัญของ "Local Area Marketing Strategy"
2. เจาะลึกแนวคิด "Local Area Marketing Strategy"
3. การประยุกต์ "Local Area Marketing Strategy" ในโลกธุรกิจ
4. การวิเคราะห์ "Local Area Marketing Strategy" ขององค์กร
5. หลักการและองค์ประกอบของ "Local Area Marketing Strategy"
6. เครื่องมือและขั้นตอนการทำ "Local Area Marketing Strategy" เพื่อเพิ่มยอดขาย
7. ปฏิบัติการ "Local Area Marketing Strategy"
8. เรียนรู้ตัวอย่างของ "Local Area Marketing Strategy"
9. การควบคุม และการประเมินผล "Local Area Marketing Strategy"
10. ข้อควรปฏิบัติ และพึงระวังในการทำ "Local Area Marketing Strategy"
11. เทคนิคต่างๆ ในการสร้างกลยุทธ์การตลาดเฉพาะพื้นที่เพื่อเพิ่มยอดขาย

🍌 การประเมินผล

- ✓ การทดสอบความรู้ของผู้เข้ารับการฝึกอบรม (Pre test - Post test)
- ✓ มีระบบการประเมินผลในการฝึกอบรม และนำมาวิเคราะห์เพื่อชี้วัดความสำเร็จ

🍌 รูปแบบการฝึกอบรม

บรรยาย และ Workshop กรณีศึกษา ฝึกปฏิบัติ

ระยะเวลา

1 วัน

วิทยากร

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญ