

เนื้อหาการอบรม Training Contents

Lecture (40%)

- ความเข้าใจใหม่ในผู้บริโภคในโลกที่เปลี่ยนไป
- Customer Insight ทำไมจึงสำคัญ
- วิธีเก็บ รวบรวม และตีความข้อมูลลูกค้า
- การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคเชิงลึก
- การใช้ Customer Insight ในการกำหนดกลยุทธ์การตลาด
- การตลาดสมัยใหม่ เทรนด์และแนวโน้ม
- การตลาดเฉพาะบุคคล การตลาดคอนเทนต์
- การสร้าง Customer Journey ให้ตรงใจ
- การตลาดเชิงประสบการณ์และอารมณ์
- กรณีศึกษาการตลาดที่ประสบความสำเร็จ

Workshop (60%)

- สัมภาษณ์ลูกค้าด้วย Customer Persona (Creating Customer Personas)
- วิเคราะห์ข้อมูลเชิงพฤติกรรมลูกค้า (Behavioral & Empathy Mapping)
- นำเสนอแผนการตลาดที่ใช้ข้อมูลเชิงลึก (Insight-Based Marketing Pitch)

Contact: Line ID – Santidhorn / Tel 081-209-3928

หลักสูตร Understanding Customer Insight for Modern Marketing Strategy

เข้าใจลูกค้าอย่างลึกซึ้ง
สู่กลยุทธ์การตลาดยุคใหม่



ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สันติธร ภูริภักดี

หลักสูตรออกแบบเพื่อเข้าใจลูกค้าเชิงลึกและขับเคลื่อนการตลาดยุคใหม่โดยการวิเคราะห์และค้นหาข้อมูลเชิงลึกเพื่อสร้างกลยุทธ์การตลาดที่ตรงใจผู้บริโภคในโลกแห่งการเปลี่ยนแปลง มุ่งเน้นพัฒนาทักษะการคิดและประยุกต์ใช้เครื่องมือการตลาดสมัยใหม่