



เทคนิคการสร้างจุดขายที่โดดเด่นและแตกต่าง

ที่มา

ในหลาย ๆ ปัญหาที่ทำให้สินค้าและบริการของบริษัท ห้างร้านต่าง ๆ นั้นขายได้น้อยกว่าที่ควรจะเป็น (ทั้งๆที่สินค้านั้นดีมีคุณภาพไม่แพ้คู่แข่ง) ก็คือผู้ประกอบการหรือผู้ที่ทำงานทางด้านการตลาดไม่ทราบวิธีในการสร้างจุดขายที่แตกต่าง ส่งผลให้ผู้ประกอบการเหล่านี้ไม่สามารถที่จะนำเสนอสินค้าที่มีความแตกต่างให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ นี่จะเป็นที่มาของหลักสูตร “เทคนิคในการสร้างจุดขายที่โดดเด่นและแตกต่าง”

หลักการและเหตุผล

จากสาเหตุดังกล่าวข้างต้นทางสถาบันจึงพัฒนาหลักสูตรนี้ขึ้นมา เพื่อต้องการให้ผู้ทำงานทางด้านงานขาย การตลาด ผู้ประกอบการและผู้สนใจทั่วไปได้เรียนรู้เทคนิคที่สำคัญซึ่งใช้ในการสร้างและนำเสนอจุดขายของสินค้าให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย อีกทั้งท่านยังสามารถประยุกต์ใช้เทคนิคต่างๆเหล่านี้ได้อย่างง่ายดาย นอกจากนั้นท่านจะได้ทราบถึงเทคนิคที่สำคัญในการสร้างผลกำไรและสร้างจำนวนลูกค้าให้สูงขึ้น

วัตถุประสงค์

- เข้าใจความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- เทคนิคต่างๆที่ใช้ในการสร้างจุดขายให้กับตัวสินค้า
- สร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันและการเติบโตทางธุรกิจที่ยั่งยืน
- ทราบเทคนิคในการสร้างผลกำไรและการเพิ่มปริมาณลูกค้า
- สามารถนำความรู้และหลักการต่างๆไปประยุกต์ใช้ทางธุรกิจได้อย่างแท้จริง

ผู้เข้าสัมมนา

ผู้จัดการและหัวหน้าฝ่ายการตลาด พนักงานฝ่ายขายและการตลาด ผู้ประกอบการ และผู้สนใจทั่วไป

ระยะเวลาในการสัมมนา: 1 วัน

วิธีการสัมมนา

บรรยายพร้อมยกตัวอย่างประกอบทั้งในและต่างประเทศ และการทำWorkshop เพื่อให้เกิดความเข้าใจในเนื้อหาอย่างแท้จริง อีกทั้งยังเปิดโอกาสให้ผู้เข้าร่วมสัมมนาทุกท่านนำเสนอปัญหาเพื่อเป็นกรณีศึกษา และหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาาร่วมกัน

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th



“หัวข้อการสัมมนา”

- ✚ ค้นหาสิ่งที่ลูกค้าคาดหวังจากการซื้อสินค้าและบริการ
- ✚ การนำเสนอสินค้าให้ตรงกับความต้องการลูกค้า
- ✚ การระบุคู่แข่งชั้น และการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
- ✚ การวิเคราะห์วงจรชีวิตของสินค้าและการนำเสนอกลยุทธ์ที่แตกต่างอย่างเหมาะสม
- ✚ เทคนิคการสร้างจุดขายให้กับตัวสินค้าด้วย
 - การนำเสนอตำแหน่งของสินค้าหรือจุดยืนของสินค้าที่แตกต่าง
 - การนำเสนอจุดขายที่แตกต่าง
 - การสร้างหีบห่อที่ดึงดูด
 - การสร้างสร้างความประทับใจให้บริการ
 - การเพิ่มคุณค่าของตัวสินค้า
 - การหาโอกาสใหม่ๆในตลาด
 - การประยุกต์ใช้การตลาด “ทุกสัมผัส”
 - การตั้งราคาสินค้าให้แตกต่าง
 - การจัดจำหน่ายและการกระจายสินค้า
 - การนำเสนอกลยุทธ์การส่งเสริมการขายที่ไม่เหมือนใคร
- ✚ เทคนิคการสร้างลูกค้าและเพิ่มผลกำไร
- ✚ ถาม-ตอบ

บริษัท อาภาฉาย จำกัด

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

Tel .0-2736-0408-9

Mobile : 089 898 0400 , 065 649 9789

Fax. 0-736-0050, 0-2736-1035

E-mail: admin@trainingservice.co.th

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

เลขที่ 52/174 ถ.กรุงเทพกรีฑา 15 แขวงสะพานสูง เขตสะพานสูง กรุงเทพฯ 10250

www.trainingservice.co.th