



สร้างยอดขาย สร้างกำไร.. ด้วยการส่งเสริมการขายอย่างมีประสิทธิภาพ

“หัวหน้าครับ...ยอดขายเราตกลงเพราะว่าคู่แข่งของเราทุ่มงบในการโฆษณามากเกินไป”
“หัวหน้าครับ...เราขายสินค้าไม่ได้เนื่องจากคู่แข่งตัดราคาเราจึงต้องลดราคาเพื่อต่อสู้กับคู่แข่ง”

ประโยคข้างต้นคงเป็นประโยคที่คุ้นเคยสำหรับผู้บริหาร ฝ่ายขาย หรือผู้ที่ทำหน้าที่ดูแลทางการตลาด ซึ่งเหตุการณ์ดังกล่าวเป็นเรื่องจริงที่เกิดขึ้นเกือบทุกประเภทของสินค้าและบริการ เนื่องจากสภาวะการแข่งขันที่รุนแรงในปัจจุบันนี้ การโฆษณาและการลดราคาสินค้าเป็นเครื่องมือที่หลายบริษัทนิยมนำมาใช้ในการกระตุ้นยอดขายเพราะว่าเป็นเครื่องมือที่สะดวกและง่ายต่อการนำมาใช้ แท้จริงแล้วการโฆษณาและการลดราคาสินค้าเป็นเพียงบางส่วนของเครื่องมือทางการตลาดที่ใช้ในการกระตุ้นยอดขาย หลายต่อหลายครั้งที่บริษัทไม่สามารถทำกำไรจากการขายสินค้าที่เพิ่มขึ้นได้เพราะว่าค่าใช้จ่ายดังกล่าวสูงกว่ากำไรจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น และยิ่งไปกว่านั้นบางครั้งการโฆษณาหรือการลดราคาสินค้าไม่สามารถกระตุ้นยอดขายได้ตามที่คาดหวัง เนื่องจากกลยุทธ์ดังกล่าวไม่สอดคล้องกับสินค้าและบริการของเรา ดังนั้นวิธีการดังกล่าวจึงทำได้แค่เพียงการรักษาหรือการช่วยพยุงยอดขายไม่ให้ตกลงมากกว่าที่ควรจะเป็น ผลที่เกิดขึ้นก็คือกำไรของบริษัทลดลงเนื่องจากค่าใช้จ่ายทางการตลาดที่สูงขึ้น คำถามที่เกิดขึ้นในใจของผู้บริหารหรือนักการตลาดก็คือ **นอกเหนือจากการโฆษณาและการลดราคาสินค้าแล้ว มีการส่งเสริมการขายอื่นๆหรือไม่!! ที่สามารถสร้างยอดขายและกำไรให้แก่ทางบริษัท**

จากปัญหาดังกล่าวข้างต้นจึงเป็นสาเหตุให้ทางสถาบันพัฒนาหลักสูตรนี้ขึ้นเพื่อต้องการให้ผู้บริหาร ผู้จัดการฝ่ายขายและฝ่ายการตลาดรวมถึงผู้ที่ทำงานด้านการตลาด ได้เรียนรู้ถึงเครื่องมือที่สำคัญทางการตลาด และเครื่องมือการสื่อสารการตลาดอื่น ๆ นอกเหนือจากการโฆษณาและการลดราคา

หลักการและเหตุผล

Integrated Marketing Communications (IMC) เป็นการผสมผสานเครื่องมือการสื่อสารทางการตลาดทั้งหมดเพื่อให้ผู้ที่ทำงานด้านการตลาดสามารถเลือกและประยุกต์ใช้เครื่องมือเหล่านี้ให้ได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังสามารถนำเครื่องมือต่างๆเหล่านี้ไปใช้ให้สอดคล้องกับทรัพยากรที่มีจำกัดของแต่ละองค์กร ยิ่งไปกว่านั้น IMC ยังเป็นหลักการที่สามารถประยุกต์ใช้ในสภาพการแข่งขันที่รุนแรงในปัจจุบันนี้ได้เป็นอย่างดี

วัตถุประสงค์

- เรียนรู้ถึงเครื่องมือการส่งเสริมการขายและการสื่อสารการตลาดในแต่ละประเภท
- ทราบถึงประโยชน์และข้อจำกัดของแต่ละเครื่องมือในการสื่อสารการตลาด

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

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



- เลือกและประยุกต์ใช้การส่งเสริมการขายให้สอดคล้องกับสินค้าและบริการ
- สร้างความโดดเด่นและความได้เปรียบในเชิงการแข่งขัน
- สร้างความประทับใจในการขายสินค้าและบริการ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ

- ✓ ผู้เข้าอบรมสัมมนาสามารถนำความรู้และหลักการต่าง ๆ ไปประยุกต์ใช้ในการทำงาน
- ✓ เพื่อสร้างความสำเร็จในการขาย การตลาด และการดำเนินธุรกิจ

วิธีการบรรยาย : การบรรยายพร้อมกับยกตัวอย่างประกอบจากทั้งในและต่างประเทศ

ระยะเวลาบรรยาย : 1 วัน

เนื้อหาการบรรยาย

- ภาพรวมทางการตลาด (Overview Marketing)
 - ปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อการขายสินค้าและบริการ
 - กลยุทธ์ที่สามารถประยุกต์ใช้ในแต่ช่วงชีวิตของสินค้าและบริการ
- เทคนิคการตั้งเป้าหมายทางการตลาด (Marketing Objective Setting)
- ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อการเลือกเครื่องมือสื่อสารทางการตลาด (Factors influences IMC)
- เครื่องมือการสื่อสารทางการตลาด (Integrated Marketing Communications: IMC)
 - ความหมายของ IMC
 - เทคนิคการเลือกใช้เครื่องมือสื่อสารทางการตลาด
 - เรียนรู้ ประโยชน์ และข้อจำกัด ของแต่ละเครื่องมือสื่อสารการตลาด
 - การโฆษณา
 - ทิว/วิทยุ/นิตยสาร/หนังสือพิมพ์/สื่อกลางแจ้ง/อินเทอร์เน็ต
 - การประชาสัมพันธ์
 - การบริหารพนักงานขาย
 - การส่งเสริมการขาย
 - เครื่องมือที่สำคัญเพื่อใช้ในการส่งเสริมการขายกับผู้บริโภค
 - สินค้าตัวอย่าง/คูปอง/ของแถม/จับรางวัลชิงโชค/ส่วนลด/เพิ่มปริมาณ/ลดราคาสินค้า/กิจกรรมสำคัญ
 - เครื่องมือที่สำคัญเพื่อใช้ในการส่งเสริมการขายกับคนกลาง

สถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส

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



- ส่วนลดการค้า/เงินรางวัลสำหรับการขาย
- กลยุทธ์การเพิ่มยอดขาย (Strategy to Increase Sales Volume)
- ถาม-ตอบ (Question & Answer)

หมายเหตุ

- ค่าสัมมนาจะรวมเฉพาะค่าวิทยากร และเอกสารประกอบการบรรยาย
- ค่าสัมมนาไม่รวม ค่าสถานที่ ค่าอาหารและเครื่องดื่มระหว่างพักสำหรับวิทยากรและเจ้าหน้าที่บริษัทฯ
- ในกรณีต่างจังหวัด ทางสถาบันฝึกอบรม เทรนนิ่ง เซ็นเตอร์ เซอร์วิส ขอให้บริษัทรับผิดชอบเกี่ยวกับค่าที่พัก ค่าเดินทางของวิทยากร และเจ้าหน้าที่ของบริษัทฯ ตลอดจนการสัมมนาทั้งโปรแกรม
- หลักสูตรสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม หรือความต้องการของลูกค้า

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