

# Marketing Strategy for

## Boosting Sales in Excel

### การวิเคราะห์และเสริมกลยุทธ์

### เพื่อเพิ่มยอดขายด้วย Microsoft Excel

- ศึกษาตัวอย่างการกำหนดแผนกลยุทธ์ในการขายและการตลาดที่จัดทำด้วย MS Excel
- การนำข้อมูลมาใช้ในการทำงานด้านการขายและการตลาด
- ทราบแนวทางสร้างกลยุทธ์การขายและการตลาดที่สามารถนำไปเพิ่มยอดขาย

#### วิทยากร

### อาจารย์ชั้นฤทธิ์ ปฐมเล็ก

วิทยากร ที่ปรึกษา ระบบ Excel และการจัดทำปรับปรุงข้อมูลสารสนเทศ

SCAN เพื่อจองสัมมนา



**\*\*กรุณานำ Notebook MS Excel 2013 ขึ้นไป มาในวันสัมมนา\*\***

#### กำหนดการสัมมนา

วันพุธที่ 19 กรกฎาคม 2566

(เวลา 09.00 - 16.00 น.)

โรงแรมอินเตอร์คอนติเนนตัล กรุงเทพฯ

(ถ.เพลินจิต) รถไฟฟ้า BTS สถานีชิดลม

#### อัตราค่าสัมมนา

สมาชิก (Tax,HR)

4,200 + VAT 294 = 4,494 บาท

บุคคลทั่วไป

4,900 + VAT 343 = 5,243 บาท

(รวมเอกสาร ชา กาแฟ อาหารว่าง อาหารกลางวัน)  
(อาหารกลางวัน ณ ห้องอาหาร Ginger รร.ฮอติเคย์ อินน์)

## หัวข้อสัมมนา

### 1. การกำหนดเป้าหมายประจำปี (Business Goals & Objectives)

- 1.1 การใช้ข้อมูลภายในองค์กรเพื่อวิเคราะห์และตรวจสอบความเหมาะสมของเป้าหมาย
- 1.2 การตั้งตัวชี้วัดที่สอดคล้องและมีส่วนร่วมในการทำงานระหว่างหน่วยงาน
- 1.3 ทราบถึงปัญหา และแนวทางการหาตัวชี้วัดที่เหมาะสมในการขายและการตลาด

### 2. การประเมินสภาพธุรกิจตนเอง ผ่านข้อมูลเทียบกับโมเดลธุรกิจด้วย Pivot Table (Evaluating Business Models)

- 2.1 วิเคราะห์ข้อมูลองค์กรเพื่อประเมินการทำงานว่าเป็นไปตามโมเดลธุรกิจหรือกลยุทธ์ที่กำหนดไว้
- 2.2 ทราบถึงแนวทางการทำงานที่จะต้องเสริมเพิ่มจากการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อบรรลุเป้าหมาย

### 3. การทราบถึงสภาพตลาด คู่แข่ง ลูกค้ำ (Market Conditions & Competitions)

- 3.1 เทคนิคการนำข้อมูลภายนอกมาใช้ในการศึกษาสภาพตลาด หรือลูกค้ำ
- 3.2 การนำข้อมูลมากำหนดกลุ่มลูกค้ำ วิเคราะห์โอกาสและความเสี่ยง
- 3.3 การกำหนด Credit Term ที่เหมาะสมให้กับคู่ค้า

### 4. เทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูล เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการเพิ่มยอดขาย (Marketing Analytics Strategies)

- 4.1 การรวบรวมข้อมูลจากรายงานการขายต่างๆ เพื่อนำมาใช้วิเคราะห์ตลาด
- 4.2 การออกแบบและสร้างการสื่อสารที่ดี ดูแลบริการลูกค้ำที่เหมาะสมกับลูกค้ำ
- 4.3 การออกแบบรายงานความพึงพอใจของลูกค้ำ
- 4.4 แนวทางการออกแบบวิธีการเก็บข้อมูลการขายและข้อมูลลูกค้ำ เพื่อนำไปพัฒนาต่อยอด


**5 ชั่วโมง**
**Files Workshop Case Studies สำหรับหลักสูตร Excel**


ชำระค่าสัมมนาเป็น **เงินสด** หรือ **เช็ค** ส่งจ่ายโอนแบบ **บริษัท** **พิกอบรมและสัมมนาธรรมนิติ จำกัด**

178 อาคารธรรมนิติ ชั้น 4 ซอยเพิ่มทรัพย์ (ประชาชื่น 20) ถ.ประชาชื่น แขวงบางซื่อ เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 010-553-300-1556 (สำนักงานใหญ่) (กรณีไม่ติดหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย ต้องชำระเต็มจำนวน) **งดรับเช็คส่วนตัว**

**ยิ่งอบรมมาก ยิ่งเสียภาษีน้อย ค่าอบรมสามารถลงรายจ่ายได้เพิ่มขึ้นถึง 200%**

สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ โทรศัพท 02-555-0700 กด 1, 02-587-6860-4