

เปลี่ยนมุมมองการตลาดด้วย Board Game (Marketing Perspective Shift Up By Board Game Method)

ระยะเวลา 1 วัน

หลักการและเหตุผล

ในภาวะปัจจุบันนี้หลายองค์กรธุรกิจมีการแข่งขันที่รุนแรงไม่หยุดนิ่ง สิ่งที่จะสร้างข้อได้เปรียบทางการแข่งขันนั้นในยุคนี้ไม่ได้มีเพียงแค่ตัวสินค้าหรือบริการเพียงอย่างเดียว ภาพลักษณ์ การเข้าถึงตัวสินค้า การสื่อสาร และการตลาดกลายเป็นสิ่งสำคัญอย่างมากในยุคนี้ เนื่องจากในยุคแห่งการแข่งขันที่สินค้ามีความคล้ายคลึงกันอย่างมากนั้น การสร้างความแตกต่างในสินค้าย่อมมีความจำเป็นอย่างยิ่งแต่ด้วยเทคโนโลยีที่ทำให้สินค้ามีความแตกต่างกันไม่มากมาย การสื่อสารและการทำการตลาดจะยกระดับการแข่งขันให้เราได้เปรียบมากขึ้น จึงเป็นที่มาของ Trend การตลาดรูปแบบใหม่หลากหลายอย่างโดยหนึ่งในนั้นคือการสร้างประสบการณ์ร่วมหรือสร้างการเรียนรู้ให้กับลูกค้าหรือที่เรียกว่า Customer Experience Marketing (CEM) ที่หากองค์กรใดบริหารสิ่งนี้ให้เกิดประโยชน์ได้มากกว่าก็จะส่งผลต่อภาพรวมของธุรกิจทั้งในแง่ยอดขาย ความเข้าใจในสินค้า และการสร้าง Brand ให้สินค้าทางอ้อมอีกด้วยซึ่งส่งผลทางบวกในระยะยาวแก่องค์กร

หลักสูตรนี้จึงสร้างขึ้นเพื่อให้ผู้เข้าร่วมมีความรู้ความเข้าใจและเห็นความสำคัญของการทำการตลาดในยุคปัจจุบันที่เน้นไปที่การสร้างประสบการณ์ร่วมของสินค้าและลูกค้า ประกอบกับองค์ประกอบโดยรวมของการทำการตลาดในยุคใหม่อีกด้วย โดยผู้เข้าร่วมหลักสูตรได้จะสามารถมองเห็นเหตุการณ์ เรื่องราว อุปสรรค ข้อสังเกต รวมไปถึงวิธีการนำไปใช้จริงของการพัฒนาความคิดผ่านการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ ที่เป็นฐานคิดสำคัญและแนวทางพื้นฐานของการสร้างการตลาดด้วยแนวคิด Customer Experience Marketing นอกจากนี้แล้วผู้เข้าร่วมจะเพิ่มพูนความเข้าใจและสามารถประยุกต์ใช้ พร้อมทั้งเปิดทัศนคติที่จะนำสู่การสร้างแนวทางการตลาดใหม่ๆที่ส่งผลต่อยอดขายและการวางรากฐานระยะยาวในการดำเนินธุรกิจต่อไปและเมื่อการอบรมจบลงผู้เรียนยังสามารถสานต่อโดยการสร้างเครือข่ายผู้เข้าร่วมกิจกรรมจนกลายเป็น Community Of Practice (COP) ในการเรียนรู้ร่วมกันต่อไป

วัตถุประสงค์

- เพื่อให้ผู้เข้าร่วมหลักสูตรมีความรู้ความเข้าใจและเห็นความสำคัญของการทำการตลาดในยุคปัจจุบันที่เน้นไปที่การสร้างประสบการณ์ร่วมของสินค้าและลูกค้า ประกอบกับองค์ประกอบโดยรวมของการทำการตลาดในยุคใหม่อีกด้วย
- เพื่อให้ผู้เข้าร่วมหลักสูตรได้มองเห็นเหตุการณ์ เรื่องราว อุปสรรค ข้อสังเกต รวมไปถึงวิธีการนำไปใช้จริงของการพัฒนาความคิดผ่านการเรียนรู้ผ่านประสบการณ์ ที่เป็นฐานคิดสำคัญและแนวทางพื้นฐานของการสร้างการตลาดด้วยแนวคิด Customer Experience Marketing
- เพื่อให้ผู้เข้าร่วมเพิ่มพูนความเข้าใจและประยุกต์ใช้ พร้อมทั้งเปิดทัศนคติที่จะนำสู่การสร้างแนวทางการตลาดใหม่ๆที่ส่งผลต่อยอดขายและการวางรากฐานระยะยาวในการดำเนินธุรกิจต่อไป
- เพื่อเป็นการสร้างเครือข่ายผู้เข้าร่วมกิจกรรมจนกลายเป็น Community Of Practice (COP) ในการเรียนรู้ร่วมกันต่อไป

รายละเอียดหลักสูตร

เวลา	หัวข้อกิจกรรม / บรรยาย	รายละเอียดของกิจกรรม / บรรยาย
09.00 – 09.45 น.	Marketing 101 - 301	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ปรับฐานคิดของการทำการตลาด ▪ มุมมองการการตลาดที่คุณมองและที่คนอื่นเข้าใจ ▪ กิจกรรม “ใครเก่งกว่า” ▪ แง่มุมที่คุณมองไม่เห็นในเรื่องการตลาด
09.45 – 10.30 น.	Super Sale Card Game	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Board Game ที่เน้นการเข้าใจในการขายสินค้าองค์ประกอบโดยรวม และกระบวนการสร้างบรรยากาศการซื้อขาย ▪ ถอดบทเรียนจากเกมส์สู่การทำงานจริง ▪ การสร้างบรรยากาศการซื้อขายและบรรยากาศสินค้า
10.30 – 10.45 น.	พักรับประทานอาหารว่าง	
10.45 – 12.00 น.	The Factory Master (Agile Methodology Board Game)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Board Game ที่เน้นการเข้าใจในหน้าที่และทัศนคติภาพรวมของการการทำงานในยุคใหม่ ▪ ถอดบทเรียนจากเกมส์สู่การทำงานจริง ▪ กรอบการสร้างประสบการณ์และการสร้างการทำงานในยุคใหม่แบบเน้นลูกค้าเป็นสำคัญ
12.00 – 13.00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน	
13.00 – 14.00 น.	Innovation Grab &Go (Innovation & Design Thinking Board Game)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Board Game ที่เน้นการเข้าใจในการสร้างนวัตกรรมและการพัฒนาความคิดสร้างสรรค์ ▪ ถอดบทเรียนจากเกมส์สู่การทำงานจริง ▪ เราจะสร้างสิ่งใหม่ในสิ่งเก่าให้ลูกค้า “เล่า” ถึงเราอย่างไร
14.00 – 14.45 น.	CEM Shift Up	<ul style="list-style-type: none"> ▪ แนวคิด Customer Experience Marketing ▪ ทำไมต้อง CEM ▪ Workshop สร้าง CEM เฉพาะตัว
14.45 – 15.00 น.	พักรับประทานอาหารว่าง	
15.00 – 15.45 น.	CEM Shift Up (ต่อ)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Workshop Zero Project For CEM ▪ นำเสนอ / ต่อยอดความคิด
15.45 – 16.00 น.	สรุปกิจกรรมและถอดบทเรียน	

รูปแบบกิจกรรม

การอบรมเป็นรูปแบบ Full System Activities Base Learning หรือ การเรียนรู้ผ่านกิจกรรมเต็มรูปแบบ โดยเน้นการสร้างกรอบประสบการณ์ให้ผู้เรียนเข้าใจถึงหลักการโดยการลงมือทำ ผ่านกิจกรรมที่จำลองมาจากสถานการณ์จริง ย่อทฤษฎีและแนวคิดจากหลากหลายแง่มุม มาสู่กิจกรรมและเนื้อหาการบรรยายที่กระชับ สนุก และนำไปต่อยอดได้ โดยแบ่งองค์ประกอบได้ดังนี้

- การบรรยายพร้อมตัวอย่างในการนำเสนอ (Lecture) 30 %
- เกมส์และกิจกรรมที่เชื่อมโยงเข้าสู่บทเรียน (Game & Activity) 30 %
- การระดมความคิดจากการทำกลุ่ม (Brainstorming, Workshop) 20 %
- การมอบรูปแบบการปฏิบัติที่ดีให้แก่ผู้เรียน (Best Practice) 10 %
- การเขียนแผนต่อยอดสู่การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง (Approach Adaptation) 10 %

- กิจกรรมเด่นของหลักสูตร-**
- 1) Super Sale Card Game
 - 2) The Factory Master Board game
 - 3) 13 ปีก็เห็นหา
 - 4) Workshop Zero Project For CEM