

การเชื่อมโยงกลยุทธ์ทางการตลาด

7 - 8 พฤศจิกายน 2560
สมาคมส่งเสริมเทคโนโลยี (ไทย-ญี่ปุ่น)



R&D Roadmap

Mr. Shoichiro Fukushima
Director, Senior Consultant
Nuture networks, co., Ltd.

บรรยายภาษาญี่ปุ่นและแปลโดยล่ามไทย

ในทางธุรกิจ มูลค่าจะเกิดขึ้นจากการนำเสนอสิ่งที่ทำให้ลูกค้าพึงพอใจ ในแนวคิด Monodzukuri ของญี่ปุ่นจำเป็นต้องสร้างมูลค่าตั้งแต่การผลิตไปจนถึงการตลาดรวมถึงการทำให้สินค้าเข้าไปถึงอยู่ในตลาดอย่างรวดเร็วเป็นสิ่งสำคัญ การตลาดจึงเป็นสิ่งจำเป็นที่ขาดไม่ได้

การสัมมนานี้ต้องการให้วิศวกรได้ตระหนักถึงความสำคัญของการตลาดและวิศวกรได้เข้าใจถึงแนวคิดในการแก้ปัญหาเชิงการตลาดในขณะเดียวกัน ต้องการรับทราบแนวคิดการทำความร่วมมือ ระหว่าง วิศวกร , Technical Marketing และ Business



กลุ่มเป้าหมาย

ประเภทธุรกิจ : ผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค, ผู้ผลิตสินค้าอุตสาหกรรม
หน่วยงาน : Product Design, R&D, ผู้จัดการด้านการวางแผนธุรกิจ

การที่จะแข่งขันในตลาดโลกได้ และสร้างผลกำไรให้สูงขึ้นได้นั้น Innovation และ Marketing เป็นสิ่งสำคัญโดยการดำเนินการพัฒนาสินค้าที่มีมูลค่าเพิ่มเพียงครั้งเดียว หรือ 1 ครั้ง การเข้าสู่ตลาดได้เร็ว และการขยายตลาดได้กว้าง การดำเนินการนี้ไม่ได้ทำแค่ปี หรือ 1 ปี แต่ต้องเป็นการทำแบบระยะกลาง แผนระยะกลางจะมีผลในการสร้าง Vision และเพื่อให้เกิดเป็นจริงขึ้นได้จะมีการวางแผน Roadmap และกำหนดผู้รับผิดชอบ

ในขณะเดียวกันความผันผวนของการเปลี่ยนแปลงของตลาดโลกที่มีแนวโน้มจะสูงขึ้นนั้น จึงทำให้ต้องมีการวางแผน Scenario หลายตัวจึงเป็นที่มาของ Scenario Planning

ในการจัดสัมมนาครั้งนี้จะแนะนำให้เห็นถึงการใช้ประโยชน์จาก Scenario Planning ซึ่งเป็นวิธีคิดในการคาดการณ์อนาคตที่จะเป็นในหลายรูปแบบเพื่อใช้กำหนด Roadmap ของ Technology และผลิตภัณฑ์

PROMOTION

เมื่อสมัครครบภายใน
วันที่ 16 ตุลาคม 2560

สมาชิก : 8,900 บาท เหลือ 6,900 บาท
ทั่วไป : 9,900 บาท เหลือ 7,900 บาท

*ราคาก่อน Vat7%

ติดต่อสอบถาม : 0-2717-3000 ต่อ 628 คุณปิยวรรณ , 629 คุณพนิตา
piyawan@tpa.or.th , panita@tpa.or.th