

การดำเนินงาน/กิจกรรมส่งเสริมการตลาด

จัดทำโดย: อุดมพร พันธุ์จินดาวรรณ - ผู้ช่วยส่วนตัว คุณพอล พูล (กรุงเทพฯ 2563)

การดำเนินงาน และกิจกรรมส่งเสริมการสนับสนุนของคุณ

เรามีทีมที่ปรึกษาด้านการสนับสนุนทางการตลาดโดยนำเสนอวิธีการจัดการแบบครบวงจร - เรามีการดำเนินงานในหลายระดับ เพื่อช่วยให้คำแนะนำลูกค้าของเราแบบครบวงจรในด้านการจัดการและโปรแกรมการสื่อสารทางการตลาดต่างๆ

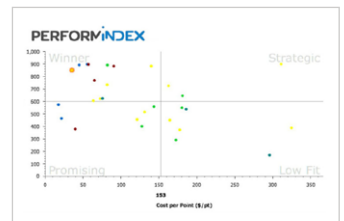
เรามีความเชี่ยวชาญด้านกลยุทธ์ในการจัดการโอกาสด้านการสนับสนุนแทนเจ้าของตราสินค้า - ช่วยให้ลูกค้าของเราเข้าใจถึง:

- พลังของการให้การสนับสนุน
- วิธีการหาผู้สนับสนุนที่เหมาะสมกับความต้องการด้านการตลาดของคุณ
- วิธีการเพิ่มผลประโยชน์ของการสนับสนุนที่สามารถนำมาให้กับธุรกิจของคุณ

เราทำงานร่วมกับตราสินค้าผู้ซึ่งมี: การพิจารณา; เหตุผล; การประเมินอีกครั้ง; การมองหา; การเจรจาต่อรอง; การดำเนินการ; การใช้ประโยชน์ และการวัดการสนับสนุน

บริการของเราประกอบด้วย:

การวิจัยและการพัฒนา	กลยุทธ์	การปฏิบัติงาน
• ตรวจสอบการให้การสนับสนุนรายการ • รายงานกิจกรรมทางการตลาด - รวมถึงรายงานการวิเคราะห์คู่แข่งและกลุ่มอุตสาหกรรมในตลาด • บริการวิธีการบริหารจัดการธุรกิจจากเจ้าของสิทธิ์ในการค้นหาการสนับสนุน	• PerformMind™ - เป็นเมตริกซ์การประเมินผลการให้การสนับสนุนในเชิงวิทยาศาสตร์ โดยมีการเลือกใช้เกณฑ์ในการให้การสนับสนุน และกำหนดรูปแบบการสนับสนุนให้เหมาะสมและลงตัวกับความต้องการของแบรนด์	• เจรจาดำเนินการด้านสิทธิและการตกลงทำสัญญา • เปิดใช้งานการสนับสนุนผ่านการตลาดเชิงประสบการณ์ พัฒนาประสบการณ์ผ่านแบรนด์โดยตรงที่น่าจดจำ • นำการสนับสนุนการตลาดมาใช้ประโยชน์สูงสุดผ่านการส่งเสริมการขาย การตลาดทางตรง การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ • ประเมินประสิทธิภาพของการสนับสนุนการตลาด โดยใช้วิธีวิเคราะห์เชิงคุณภาพและเชิงปริมาณ



สิทธิประโยชน์ต่างๆ

การสนับสนุนการตลาดมีประโยชน์หลายประการด้วยกัน โดยเฉพาะสำหรับองค์กรธุรกิจที่ต้องการกระบวนการทำงานอย่างมืออาชีพด้วยการสนับสนุนการตลาดนี้จะเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้องค์กรสามารถบรรลุเป้าหมายทางการตลาดได้อย่างงดงาม

หากมีการบริหารจัดการอย่างถูกต้อง การสนับสนุนการตลาดจะเป็นหนึ่งในวิธีที่ดีที่สุดในการเสริมสร้างการพบเห็นแบรนด์ (Brand Visibility) และขยายระดับการรับรู้แบรนด์ในกลุ่มเป้าหมายขนาดใหญ่โดยละเอียด และเป็นการส่งเสริมแบรนด์และมูลค่าของแบรนด์ในระยะยาว

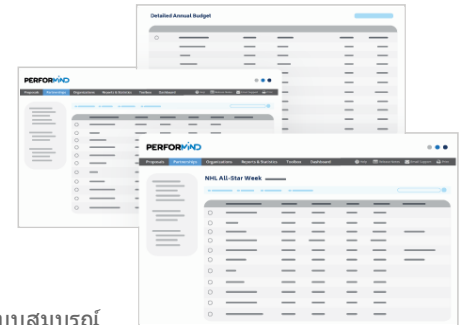
สิทธิประโยชน์ของการสนับสนุนการตลาดยังรวมถึงแต่ไม่จำกัดเฉพาะ :

- ส่งเสริมการรับรู้แบรนด์ในกลุ่มเป้าหมายปฐมภูมิและทุติยภูมิ
- เพิ่มยอดขาย
- สนับสนุนแบรนด์ เสริมสร้างคุณค่าแบรนด์ และส่งเสริมธุรกิจของบริษัท
- สร้างความสัมพันธ์ที่ดีภายในชุมชน
- สร้างความจงรักภักดีต่อแบรนด์ในหมู่ลูกค้า
- เพิ่มการเผยแพร่ในสื่อต่างๆ
- สร้างความสัมพันธ์ระยะยาว
- พัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างธุรกิจกับธุรกิจ
- เสริมสร้างความสัมพันธ์ในหมู่พนักงาน
- โครงการที่แสดงความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR) - ช่วยเหลือกิจกรรมที่เป็นประโยชน์และมีคุณค่า
- มอบผลลัพธ์ที่สามารถวัดได้และมีประสิทธิภาพมากกว่าส่วนผสมทางการตลาดอื่นๆ

PERFORMIND™

PerforMind™ คือเครื่องมือที่สำคัญในกระบวนการกำหนดกลยุทธ์การสนับสนุนการตลาด ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวประกอบไปด้วยการทำงานแบบ ABC

- การตรวจสอบ (Audit) - ประสิทธิภาพของการสนับสนุนการตลาดที่มีอยู่เดิมหรือแผนการสนับสนุนการตลาดที่องค์กรกำลังวางแผนจะนำมาใช้
- เกณฑ์มาตรฐาน (Benchmark) - การสนับสนุนใดที่สามารถนำมาใช้ได้นั้นจะต้องครอบคลุมโอกาสการสนับสนุนการตลาดที่มีอยู่เดิมและการวิเคราะห์กิจกรรมของคุณแข่ง
- สร้าง (Create) - ตัดสินใจเลือกการสนับสนุนที่ดีที่สุดและดำเนินงานตามแผนดังกล่าว



วิธีการที่เป็นเอกลักษณ์เพื่อยืนยันว่า “เหมาะสมที่สุด” ในปัจจุบันและที่มีศักยภาพการสนับสนุนแบบสมบูรณ์

วัตถุประสงค์และวิทยาการทางวิทยาศาสตร์ที่นำมาใช้ในการคัดเลือกการสนับสนุน - ซึ่งช่วยลดการนำอัตรวิสัยมาใช้ในการบวนการตัดสินใจ

เครื่องมือสำหรับประเมินและตรวจสอบประสิทธิภาพของโอกาสการสนับสนุนที่แม่นยำ โดยใช้วิธีเปรียบเทียบกับหลักเกณฑ์ด้านการตลาด

ค่าใช้จ่าย:

เรากำหนดอัตราค่าใช้จ่ายของเราเป็นรายวันและค่าคอมมิชชั่น
เราไม่คิดค่าใช้จ่ายในการทำใบเสนอราคา/ให้คำปรึกษา

ติดต่อ:

บริษัท พอล พูล (เซ้าท์ อีส เอเชีย) จำกัด
198 ถนนตะนาว แขวงบวรนิเวศ เขตพระนคร กรุงเทพฯ ๑๐๒๐๐ ประเทศไทย
โทรศัพท์/โทรสาร: +66 2622 0605-7
www.paulpoole.co.th

พอล พูล - กรรมการผู้จัดการ (สำหรับการติดต่อด้วยภาษาอังกฤษ)
อีเมล: paul@paulpoole.co.th
โทรศัพท์: +66 8 6563 3196

อุดมพร พันธุ์จินดาวรรณ - ผู้ช่วยส่วนตัว (สำหรับการติดต่อด้วยภาษาไทย/ภาษาอังกฤษ)
อีเมล: udomporn@paulpoole.co.th
โทรศัพท์: +66 8 6382 9949