

โอกาสในการสนับสนุนและร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

BEAT ACTIVE

BEYOND
EXPERIENCE
ACHIEVE
TOGETHER



BEAT Active

ด้วยจำนวนผู้มาเยือนที่คาดว่าจะมากกว่า 1 ล้านคนต่อปี **BEAT Active** จึงพร้อมที่ก้าวขึ้นเป็นหนึ่งในจุดหมายปลายทางระดับพรีเมียมของกรุงเทพฯ ที่ผสมผสานกีฬา วัฒนธรรม และการพจญภัย เข้ากับเทคโนโลยีล้ำสมัย

BEAT Active ตั้งอยู่ใกล้กลุ่มคนทุกช่วงอายุตั้งแต่อายุ 3-60 ปี จึงดึงดูดผู้มาเยือนมากกว่าหนึ่งล้านคนต่อปี และประกอบด้วยโซนต่าง ๆ 5 โซนรวมถึงเวทีมวยไทยไฟท์ที่มีความทันสมัย

ข้อมูลโดยสังเขป

2,500 คน
ความจุของพื้นที่
1 ล้านคน
คาดการณ์
ผู้มาเยือนต่อปี

2 ชั้น
แยกเป็นชั้นล่าง
และชั้นลอย

จัดงาน 62 วัน
ตลอดทั้งปี
ภายใต้ธีมงานรื่นเริง
ที่หลากหลาย

โอกาสในการประชาสัมพันธ์แบรนด์
ทั้ง 5 โซน
สิทธิ์ในการตั้งชื่อ ป้ายดิจิทัล
และภาพนิ่ง - ในและ
นอกอาคาร

5 โซน
คิตส์โซน
โนวิสโซน
แอควาซโซน
เอ็กซ์ตรีมโซน
โซนมวยไทยไฟท์

10,200 ตร.ม

เน้นกลุ่มวัยรุ่น
เด็กเล็ก และครอบครัว

การประชาสัมพันธ์ และ
การตลาดเชิงประสบการณ์
เพื่อเปิดตัวสินค้าและบริการ
ผ่านสื่อที่อยู่และโมบายในรูปแบบดิจิทัล
จดหมายข่าว พื้นที่จัดแสดงหลัก

55 กิจกรรม

อายุ 3 – 60 ปี
5 โซนสำหรับทุกคน

มวยไทยไฟท์ลีก
พร้อมค่ายมวยที่ทันสมัย

การรับรองลูกค้า
ห้องจัดเลี้ยงที่หลากหลาย
สำหรับแขกวีไอพี และวีวีไอพี

ขอเชิญร่วมเป็นส่วนหนึ่งของ
ความสำเร็จกับ BEAT ACTIVE...





แพ็คเกจสำหรับการสนับสนุน

BEAT Active ได้พัฒนาโปรแกรมการสนับสนุนเชิงพาณิชย์และพันธมิตรด้านการการตลาดอย่างครบวงจร ดังนี้

ระดับที่ 1 – ผู้สนับสนุนพร้อมสิทธิในการตั้งชื่อ

ผู้สนับสนุนจำนวน 1 ราย พร้อมสิทธิในการตั้งชื่อ BEAT Active

ระดับที่ 2 – พันธมิตรหลัก

พันธมิตรหลักอย่างเป็นทางการของ BEAT Active จำนวนไม่เกิน 5 ราย พร้อมสิทธิในการตั้งชื่อโซน

ระดับที่ 3 – ผู้จัดการสินค้าและบริการอย่างเป็นทางการ

ผู้จัดการสินค้าและบริการอย่างเป็นทางการของ BEAT Active จำนวนไม่เกิน 10 ราย

ภาคธุรกิจของผู้สนับสนุนและพันธมิตร

BEAT Active นำเสนอความเหมาะสมสำหรับผู้สนับสนุนภาคธุรกิจที่หลากหลาย ดังต่อไปนี้...

สายการบิน	ธนาคาร	ผู้บริโภคการเงิน	ครีโอดี	อัลพอร์ต (แบรนด์ที่สนับสนุนภาคอุตสาหกรรมนี้)	ภาครัฐ - ระดับท้องถิ่น/ระดับชาติ	กฎหมาย	ถ่ายภาพ	คลับลีก	ผู้จัดการฝ่ายบัตร
เครื่องแต่งกาย	เครื่องดื่มและน้ำดื่ม	บริการให้คำปรึกษา	พลังงาน	แฟชั่นและเสื้อผ้า	โรงแรม	วิถีชีวิตของคนมีระดับ	เกสเซอร์	บริการเช่าเรือ	จับเวลา
ยานยนต์	รถเช่า	เครื่องใช้ไฟฟ้า	เครื่องดื่มไร้พลังงาน	การเงิน	บริการด้านสุขภาพ	ออนไลน์โซเชียลมีเดีย	การชำระเงิน	จัดส่งสินค้า	คมนาคมขนส่ง การเดินทาง
บริการ B2B	แบรนด์ที่เข้าถึงตลาด	ขนส่ง	วิศวกรรม	บริการทางการเงิน	ประกันภัย	ไลฟ์สไตล์การพลัด	บริการตามสายอาชีพ	แบรนด์กีฬา	ยางรถยนต์
ธุรกิจในเมืองเก่า	การก่อสร้าง	บัตรเครดิต	สิ่งแวดล้อม	อาหาร	การเงินการลงทุน	ไม่แสวงผลกำไร	จัดงาน	เทคโนโลยีโทรคมนาคม	สาธารณูปโภค - พลังงานและน้ำ





BEAT Active จะเป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของผู้สนับสนุนได้อย่างไร

ในการร่วมสนับสนุน **BEAT Active** ผู้สนับสนุนและพันธมิตรทางธุรกิจจะได้รับสิทธิประโยชน์มากมาย ซึ่งรวมถึง

แบรนด์ของผู้สนับสนุน

โอกาสพิเศษสำหรับการผนวกแบรนด์เข้ากับจุดหมายปลายทางเพื่อความบันเทิงระดับพรีเมียมที่แรกของเมืองไทย ที่ผสมผสานกีฬา ฟิตเนส และการผจญภัย เข้ากับเทคโนโลยีล้ำสมัย

ค่านิยมของผู้สนับสนุน

BEAT Active เป็นที่ชื่นชอบของกลุ่มคนที่หลากหลายตั้งแต่อายุ 3-60 ปี นำเสนอประสบการณ์ที่แปลกใหม่ น่าตื่นตาตื่นใจ และน่าจดจำสำหรับผู้มาเยือน และเป็นสถานที่ที่ช่วยส่งเสริมสุขภาพที่ดีสำหรับคนทุกวัย

ลูกค้าและบุคลากรของผู้สนับสนุน

สร้างความบันเทิงให้กับลูกค้าและบุคลากร ผ่านกิจกรรม 55 รายการที่นำเสนอโอกาสในการประชาสัมพันธ์สถานะการสนับสนุนการแข่งขันต่าง ๆ พร้อมรับบัตรเข้าชมแบบวีวีไอพีและวีไอพี

การขายของผู้สนับสนุน

เข้าถึงรายชื่อติดต่อที่เป็นสมาชิกในครอบครัวและเครือข่ายทางการค้าของ **BEAT Active** ซึ่งจะสามารถช่วยเพิ่มยอดขายของผู้สนับสนุน
BEAT Active ก็ถือเป็นแพลตฟอร์มที่เหมาะสมยิ่งสำหรับการพัฒนาช่องทางการค้าแบบ B2B และ B2C ผ่านโปรแกรมส่งเสริมการขายของแพลตฟอร์ม วางตำแหน่งสินค้าและบริการของผู้สนับสนุนให้เข้ากับบรรยากาศที่สนุกสนานเพื่อช่วยสร้างลูกค้าเป้าหมาย

ชื่อเสียงของผู้สนับสนุน

BEAT Active เหมาะที่จะเป็นแพลตฟอร์มสำหรับการทำกิจกรรมทางการตลาดต่าง ๆ ทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับประเทศ

สิทธิประโยชน์

ในการร่วมสนับสนุน **BEAT Active** ผู้สนับสนุนและพันธมิตรทางธุรกิจจะได้รับสิทธิและประโยชน์ทางธุรกิจที่หลากหลาย ซึ่งจำแนกตามประเภทได้ดังนี้

- สิทธิในชื่อและรูปภาพ
- สิทธิในการประชาสัมพันธ์แบรนด์
- สิทธิในการส่งเสริมการขาย โฆษณา และประชาสัมพันธ์ (บรรณาธิการ) (รวมถึงคอนเทนต์ที่อยู่และไม่อยู่ในรูปแบบดิจิทัล)
- สิทธิในข้อมูล
- สิทธิในการรับรองลูกค้า สร้างเครือข่ายและจำหน่ายบัตรเข้าชม
- สิทธิในการทำตลาดเชิงประสบการณ์
- สิทธิในการจัดแคมเปญผลิตภัณฑ์ส่งเสริมการขาย





กิจกรรมและโซน

โซน

BEAT Active นำเสนอกิจกรรมจำนวนทั้งสิ้น 55 รายการ ในพื้นที่ 5 โซน ดังนี้

คิตส์โซน

สำหรับอายุ 3-14 ปี - กลุ่มหลัก 3-8 ปี
กิจกรรม

BEAT OBSERVATIONTORY
BEAT TRAP CHALLENGE
BEAT MINI TRAMP
READ AND LEARN CENTER
BEAT KID RACING TRACK
BEAT RACING ACTIVE
BEAT THE BLOCK
BEAT ACTIVE FLOOR

โนวิสโซน (ผู้เริ่มต้นเล่น)

สำหรับอายุ 8-60 ปี - กลุ่มหลัก 8-25 ปี
กิจกรรม

BEAT ACTIVE PAKOUR
BEAT THE STREET
BEAT ACTIVE JUMPING
RUN AND BEAT
BEAT SPACE PINBALL
BEAT ACTIVE SKOOTING
BEAT FLYING SPACE
BEAT VR BIKE

แอดวานซ์โซน

สำหรับอายุ 8-60 ปี - กลุ่มหลัก 8-25 ปี
กิจกรรม

BEAT THE SNOW
BEAT THE SKI
BEAT ICE COSMIC
BEAT THE BASEBALL
BEAT AUGMENTED WALL
BEAT THE TENNIS
HOLE IN ONE BEAT
CLIMB AND BEAT

เอ็กซ์ตรีมโซน

สำหรับอายุ 15-45 ปี - กลุ่มหลัก 15-35 ปี
กิจกรรม

BEAT ACTIVE CLIMBING
BEAT SPEED CLIMBING
BEAT EXTREME CLIMBING
BEAT LANDING
BEAT THE ROPE
BEAT MILITARY ACTIVE
BEAT BOXING ZONE
BEAT ACTIVE GYM

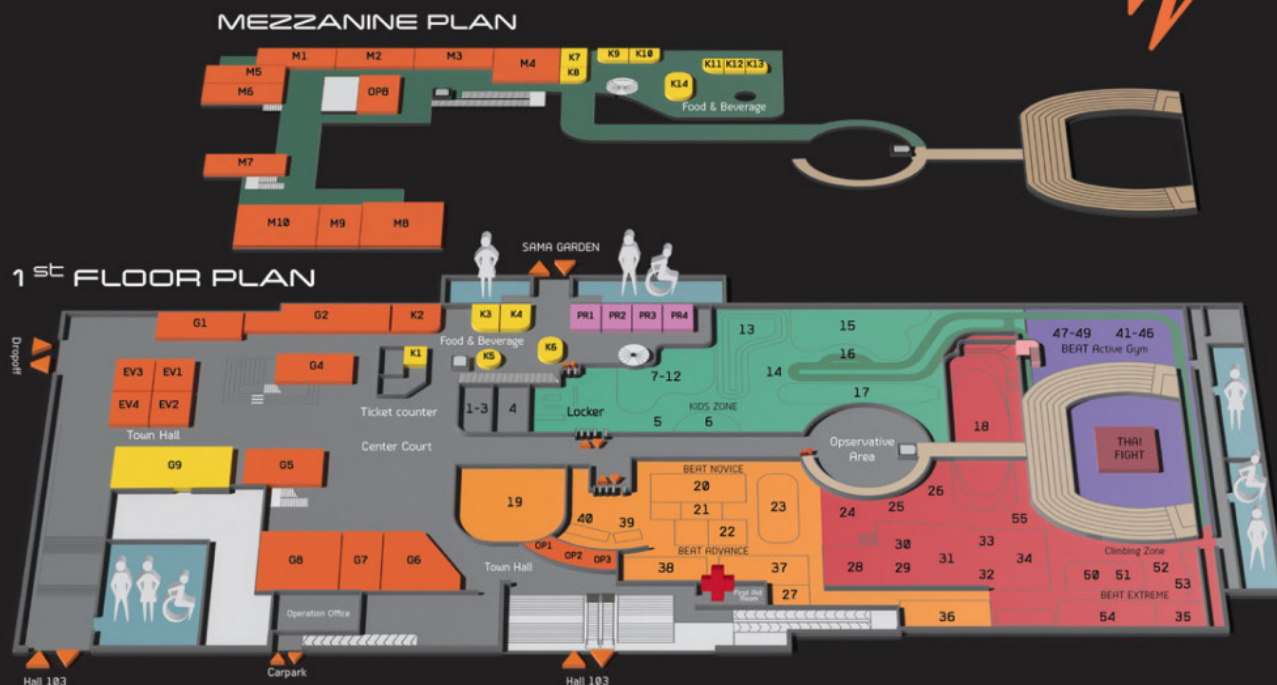
โซนมวยไทยไฟท์

อายุ 12-55 ปี
กลุ่มหลัก 18 ปีขึ้นไป
กิจกรรม
THAI FIGHT PHYSPORT
THAI FIGHT LEAGUE





BEAT ACTIVE FLOOR PLAN



FOOD & BEVERAGE

- G1 BEAT Cafe
- K1 Food & Beverage
- K2 Food & Beverage
- K3 Food & Beverage
- K4 Food & Beverage
- K5 Food & Beverage
- K6 Food & Beverage
- K7 Food & Beverage
- K8 Food & Beverage
- K9 Food & Beverage
- K10 Food & Beverage
- K11 Food & Beverage
- K12 Food & Beverage
- K13 Food & Beverage
- K14 Food & Beverage

STORES

- G1 Store
- G2 Store
- G3 Store
- G4 Store
- G5 Store
- G6 Store
- G7 Store
- G8 Store
- M1 Store
- M2 Store
- M3 Store
- M4 Store
- M5 Store
- M6 Store
- M7 Store
- M8 Store
- M9 Store

KID

- 1 BEAT the Wall
- 2 BEAT the blaze
- 3 BEAT the Step
- 4 BEAT the Hoop
- 5 BEAT Active Floor
- 6 Read & Learn Center
- 7 Active Ball Pit
- 8 BEAT Mini Tramp
- 9 Mini Active Gym
- 10 Beat the Block
- 11 Mini Active House
- 12 BEAT Trap Challenge
- 13 BEAT Kid Racing Track
- 14 BEAT Observatory
- 15 BEAT EDU
- 16 BEAT Racing Active

BEAT NOVICE

- 17 BEAT Flying Space
- 18 BEAT Active Skooting
- 19 BEAT Ice Cosmic
- 20 BEAT the Street
- 21 BEAT the Ball
- 22 BEAT Space Pinball
- 23 BEAT the Goal
- 24 BEAT the Hockey
- 25 BEAT the Foolsball
- 26 BEAT VR Bike
- 27 Hole in One Beat
- 28 BEAT the Foam
- 29 BEAT Active Jumpimp
- 30 BEAT and Drop
- 31 Climb and BEAT
- 32 BEAT the Track
- 33 Run and BEAT
- 34 BEAT VR Gaming
- 36 BEAT Active Pakour

BEAT ADVANCE

- 35 BEAT Augmented Wall
- 37 BEAT the Tennis
- 38 BEAT the Baseball
- 39 BEAT the Ski
- 40 BEAT the Snow
- 50 BEAT Active Climbing

BEAT EXTREME

- 51 BEAT Speed Climbing
- 52 BEAT Extreme Climbing
- 53 BEAT the Rope
- 54 BEAT Military Active
- 55 BEAT Landing

BEAT ACTIVE GYM

- BEAT Running
- BEAT Ski Technique
- BEAT Cycling
- BEAT Torque
- BEAT Power Lifting
- BEAT Active Bench
- BEAT Boxing Bot
- BEAT Boxing Bag
- BEAT Boxing Ball





โซนมวยไทยไฟท์



BEAT x THAIFIGHT : LED SCREEN

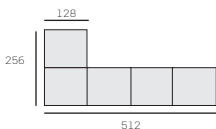
Center Stage

A. Center	: LED P3.9 Size W15m*H5m	= 1 Set	Pixel: 3840 x 1280
B. Left and Right	: LED P4.8 Size W1m*H5m	= 2 Sets	Pixel: 208 x 1040 = 1 Set
	: LED P4.8 Size W1m*H4m	= 2 Sets	Pixel: 208 x 832 = 1 Set
C Top of Center	: LED P4.8 Size W14.5m*H1m	= 1 Set (Half Circle)	Pixel: 3016 x 208 = 1 Set

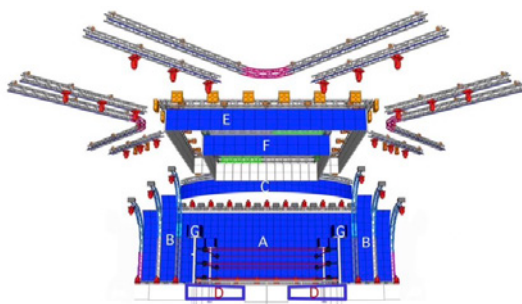
D. A Board:	: LED P4.8 Size W6.0m*H1m	= 2 Sets	Pixel: 1248 x 208 = 1 Set
--------------------	---------------------------	----------	---------------------------

Boxing Stage (Square)

E. 1st Layer	: LED P4.8 Size W9m*H1m	= 4 Sest	Pixel: 1872 x 208 = 1 Set
F. 2nd Layer	: LED P4.8 Size W6m*H1m	= 4 Sets	Pixel: 1248 x 208 = 1 Set
G. Post Top LED	: LED P3.9 Size W0.5m*H0.5m = 5 Side/Set = 4 Sets		Pixel: 512 x 255



LED SCREEN



โอกาสในการสนับสนุนและร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจ

BEAT

ACTIVE

BEYOND
EXPERIENCE
ACHIEVE
TOGETHER

กิจกรรม

BEAT Active จัดกิจกรรมมากกว่า 62 กิจกรรม
ตลอดทั้งปี ในธีมงานต่าง ๆ ที่จัดสลับสับเปลี่ยนกันไป
กิจกรรมรวมถึง

วันเด็ก

BEAT Racing Week

Pride Month

Glow in the BEAT

Beauty and the BEAT

FAMILY FUN DAY

Champ of the BEAT

BEAT Warriors Day

SUMMER ACTIVE



สนับสนุนการตลาดโดย บริษัท พอล ฟูส (เข้า ถัส เอเชีย) จำกัด - ผู้เชี่ยวชาญด้านการสนับสนุนการตลาด



ข้อมูลผู้ที่มาเยือน BEAT Active

45% เป็นวัยรุ่นและผู้ใหญ่

36% เป็นผู้ปกครองที่มากับเด็กเล็ก

14% เป็นผู้ปกครองที่มากับวัยรุ่น

ประเภทของผู้มาเยือน

วอล์กอิน / จองออนไลน์	60%	600,000 คน
กลุ่มโรงเรียน	3%	30,000 คน
กลุ่มงานเลี้ยงวันเกิด	2%	20,000 คน
ทีมสัมพันธ์และองค์กร	3%	30,000 คน
กรุ๊ปทัวร์	2%	20,000 คน
มวย	30%	300,000 คน
รวม	100%	1,000,000 คน

ข้อมูลด้านประชากรศาสตร์

อายุ

3 - 60

ปี

เพศ

วัยรุ่น - ชาย 40% : หญิง 60%

ผู้ปกครองและเด็ก - ชาย 79% : หญิง 21%

เหตุผลที่มามีเยือน

ใช้เวลากับครอบครัวพบปะเพื่อนฝูง

ออกกำลังกาย

ทำกิจกรรมสนุก ๆ ที่ได้ออกกำลังกาย

สำรวจสิ่งใหม่หรือสร้างคอนเทนต์

สร้างความเป็นชุมชน

ชมมวยบนเวที

รายได้ครัวเรือน

60,000+ บาทต่อเดือน

ระยะที่เดินทาง

45% 0-10 กม.; 32% 11-20 กม.; 23% 20 กม.+

เดินทางมาจากที่ใด

เดินทางมาจากย่านธุรกิจ กรุงเทพฯ และจังหวัดใกล้เคียง ต่างประเทศ

ปริมาณและความจุ

วันธรรมดา จันทร์ - ศุกร์
ผู้มาเยือน 50% ของความจุ

วันหยุด เสาร์ - อาทิตย์
ผู้มาเยือน 70-100% ของความจุ

วันหยุดยาว
ผู้มาเยือน 70-100%+ ของความจุ

ที่มา : BEAT Active สำรวจจากผู้ตอบ 500 คน





เหตุใดจึงควรร่วมสนับสนุน

สิทธิการประชาสัมพันธ์แบรนด์

กิจกรรมเหล่านี้ จัดขึ้นเป็นส่วนหนึ่งของพื้นที่ทั้ง 5 โซน ที่ BEAT Active
ป้ายประชาสัมพันธ์ภายในสถานที่

โซน	การประชาสัมพันธ์แบรนด์
รอบอาคาร	จอดิจิทัล LED บริเวณทางเข้า/ทางออกทางเดิน จอโทรทัศน์ 12 จุดทั่วบริเวณสถานที่
คิตส์โซน	สตีกเกอร์และป้าย (จอ LED และภาพนิ่ง) ในพื้นที่กิจกรรม
สปอร์ตโนวส์โซน	เช่น แผงป้าย รถยนต์บันได หมวกนิรภัย ทางลาดลานสเก็ต
สปอร์ตแอดวานซ์	แทรมโพลีน กำแพงปีนเขา โรงยิมครอสฟิต
เอ็กซ์ตรีมแอดเวนเจอร์โซน	สถานีสันจักรยาน
โซนมวยไทยไฟท์	พื้นที่ต่อสู้ - จอดิจิทัล LED สำหรับโฆษณาบนสังเวียนมวย จอดิจิทัล LED ด้านข้าง จอ LED เหนือคี่ระ: แผงป้ายบริเวณราวกันตกของสังเวียน มุมสังเวียน (ด้านในและนอก) พื้นสังเวียน ห้องควบคุม

ป้ายนอกสถานที่

โลโก้/การผูกแบรนด์เข้ากับงานที่จัดนอกสถานที่ เช่น โรดโชว์
การจัดสรรพื้นที่ในการประชาสัมพันธ์แบรนด์

ระดับที่ 1

ผู้สนับสนุนการตั้งชื่อ: 40%

ระดับที่ 2

พันธมิตรหลัก: แบ่งสัดส่วน 40% ระหว่าง
พันธมิตรหลักในระดับที่ 2

ระดับที่ 3

ผู้จัดหาสินค้าและบริการอย่างเป็นทางการ: แบ่งสัดส่วน 20%
ระหว่างผู้จัดหาสินค้าและบริการอย่างเป็นทางการในระดับที่ 3





เหตุใดจึงควรร่วมสนับสนุน

สิทธิในการส่งเสริมการขาย โฆษณา และประชาสัมพันธ์ (บรรณาธิการ)

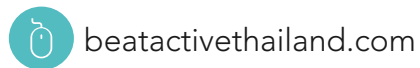


มีส่วนร่วมในแคมเปญการประชาสัมพันธ์ของ BEAT Active ทั้งที่อยู่และไม่อยู่ในรูปแบบดิจิทัล ที่ดำเนินการตลอดทั้งปี รวมถึงแคมเปญโฆษณาและสื่อสิ่งพิมพ์ที่มีการผลิต โดยรวมถึง:

สิทธิบนสื่อดิจิทัลและสื่อสังคม

มีส่วนร่วมในกิจกรรมทางสื่อสังคมและสื่อดิจิทัลผ่านช่องทางที่เป็นทางการ เฟสบุ๊ค ทวิตเตอร์ อินตาแกรม ยูทูป และช่องทางอื่น ๆ บนสื่อดิจิทัลของ BEAT Active แผนการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อสังคม **ซึ่งจะใช้ผู้ที่มียุทธผลทางความคิด (KOL) จำนวน 100 คน** และจะนำมาซึ่งผู้ติดตามบนสื่อสังคมจำนวน 1.9 ล้านคน ผ่านเฟสบุ๊ค อินตาแกรม ทวิตเตอร์ ยูทูป ไลน์แอด และติ๊กต็อกของ BEAT Active

คาดว่าจะมีผู้เยี่ยมชมเว็บไซต์ของ BEAT Active **จำนวนมากกว่า 5,000 วิวต่อวัน** โดยช่องทางการสื่อสารของ BEAT Active ให้การสนับสนุนดังต่อไปนี้...



beactivethailand.com



beactivethailand



beactive.thailand



beactive.thailand



@beactive

การประชาสัมพันธ์และเนื้อหาทางประชาสัมพันธ์

มีส่วนร่วมในแคมเปญบรรณาธิการที่ดำเนินการตลอดทั้งปี แคมเปญประชาสัมพันธ์มุ่งขยายผลการประชาสัมพันธ์ออกไปในวงกว้างทั้งระหว่างและหลังการจัดงาน โดยจะครอบคลุมกิจกรรมดังนี้

- งานฉลองครบรอบ 1 ปี
- งานและการแข่งขันไทยไฟท์ลีก

เพิ่มเติม

- การนำเสนอผ่าน BEAT Active
- แคมเปญโฆษณาออนไลน์ บทบรรณาธิการ บล็อก และสื่อสังคม
- การกล่าวถึงในแอปต่าง ๆ - การเป็นสมาชิก / รางวัล / คู่มืออิเล็กทรอนิกส์ / บัตรอิเล็กทรอนิกส์

การโฆษณา

- แคมเปญโฆษณาออนไลน์ บทความ บล็อก และสื่อสังคม

ข้อมูล

- การเข้าถึงข้อมูลผู้เข้าร่วมงานของ BEAT Active และการส่งเสริมการขายโดยใช้ฐานข้อมูลของ BEAT Active
- การกล่าวถึงในจดหมายข่าวอิเล็กทรอนิกส์ของ BEAT Active
- EDMS - การกระจายประจำปีที่คาดหวัง - 200,000 ส่ง EDM ประมาณ 200,000 ฉบับ โดยคาดว่าจะจัดส่งปีละครั้ง

วัตถุประสงค์ประชาสัมพันธ์และสิ่งพิมพ์

- ประชาสัมพันธ์ผู้สนับสนุนและพันธมิตรทางธุรกิจ ในวัตถุประสงค์ประชาสัมพันธ์ทุกรายการที่เกี่ยวข้อง รวมถึงใบปลิว นามบัตร สายรัดข้อมือ และโบรชัวร์ แจกจ่ายประมาณ 100,000-800,000 ชิ้น





เหตุใดจึงควรร่วมสนับสนุน

สิทธิในการส่งเสริมการขาย โฆษณา และประชาสัมพันธ์ (บรรณาธิการ)



เป้าหมายการพัฒนาโลกแห่งสหประชาชาติ

การสนับสนุน BEAT Active ถือเป็นโอกาสที่ดีสำหรับผู้สนับสนุนและพันธมิตรในการส่งเสริมความหลากหลาย และการแบ่งแยก รวมถึงโอกาสในการทำกิจกรรม CSR โดยเชื่อมโยงกับเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืนของสหประชาชาติ (UN SDGs)

การดำเนินงานของ **BEAT Active** เป็นไปตามเป้าหมาย SDGs หลายประการ ดังนี้

- UN SDG 3 สุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดี
- UN SDG 5 ความเท่าเทียมทางเพศ
- UN SDG 8 งานที่ดีและเศรษฐกิจที่เติบโต
- UN SDG 11 เมืองและชุมชนที่ยั่งยืน

ตัวอย่างเช่น ผู้สนับสนุน พันธมิตรทางธุรกิจ ของ **BEAT Active** จะสามารถเข้าถึง:

- โครงการอาสาสมัครเพื่อส่งเสริมให้พนักงานมีส่วนร่วม
- คณะทูต **BEAT Active** เดินทางเยี่ยมเยือนโรงเรียนต่าง ๆ
- เชิญบุคลากรคนสำคัญจาก BEAT Active ไปกล่าวปาฐกถาเพื่อสร้างแรงบันดาลใจในหัวข้อสุขภาพและความเป็นอยู่ที่ดีในที่ทำงาน

BEAT Active จะร่วมวางแผนกับผู้สนับสนุนและพันธมิตรทางธุรกิจในการดำเนินงานตาม UN SDG และเชื่อมโยงกับโครงการของททท. กกท. สมาคมสวนสนุกโลก (IAAPA) และกระทรวงศึกษาธิการ เพื่อเสริมสร้างปฏิบัติที่ดีด้านความเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม

สิทธิในการรับรองลูกค้า สร้างเครือข่าย และจำหน่ายบัตรเข้าชมงาน



พื้นที่รับรอง

- การเข้าถึง **BEAT Active** เช่น ห้องจัดงานเลี้ยง

สิทธิพิเศษในบัตรกิจกรรม

- โลโก้บริเวณด้านหลังของบัตรเข้าชมกิจกรรมของ **BEAT Active**

สโมสรการตลาด

- การเข้าถึงสโมสรการตลาดของ BEAT Active ถ้ามี

ผู้สนับสนุนและพันธมิตรทางธุรกิจรายอื่น

- เข้าถึงผู้สนับสนุนและพันธมิตรรายอื่น ๆ ของ BEAT Active ตามความเหมาะสม เช่น โรงแรมพันธมิตร และบริษัทที่เกี่ยวข้อง

การสร้างเครือข่าย

- เครือข่ายกายไต่แบรนด์ **BEAT Active**
- เข้าถึงฐานข้อมูลของ **BEAT Active**



MICE

BEAT Active เป็นส่วนหนึ่งของไบเทคบุรีคอมเพล็กซ์ กรุงเทพฯ

และเป็นสถานที่ที่สำคัญสำหรับการจัด MICE ในประเทศไทย ไม่ใช่เป็นสถานที่ที่มีความล้าสมัยของประเทศและเมืองหลวงของประเทศ

ผู้สนับสนุนและพันธมิตรทางธุรกิจของ **BEAT Active** สามารถผนวกการสนับสนุนของตนเข้ากับโอกาสต่าง ๆ ที่มาจากการจัด MICE ที่ไบเทคบุรีได้





เหตุใดจึงควรร่วมสนับสนุน

สิทธิในการทำการตลาดเชิงประสบการณ์



สิทธิในการทำการตลาดเชิงประสบการณ์ สำหรับผู้สนับสนุนและพันธมิตรทางธุรกิจ มีดังนี้:

- พื้นที่ใน **BEAT Active** เพื่อการจัดแสดง ประชาสัมพันธ์และจำหน่ายสินค้าและบริการ
- การใช้ **BEAT Active** สำหรับวันกิจกรรมขององค์กร
- โอกาสในการจัดกิจกรรมมืออาชีพ
- สิทธิในการจัดกิจกรรมเยี่ยมชมสถานที่
- การประชาสัมพันธ์แบรนด์ในส่วนล็อบบี้ เช่น เครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ ตู้เอทีเอ็ม ตามความเหมาะสม

สิทธิในการจัดแจกพลาการ์ดส่งเสริมการขาย



เราขอเสนอโอกาสสำหรับผู้สนับสนุนและพันธมิตรทางธุรกิจในการผลิตสินค้าแบรนด์ร่วม ตัวอย่างเช่น เสื้อยืด ร่ม หมวก แว่นตา กระบอกน้ำร้อน-น้ำเย็น กระบอกสุญญากาศ ของแบรนด์ **BEAT Active** ซึ่งดำเนินการภายใต้ความเห็นชอบจาก **BEAT Active**

กิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์และการรับรายงาน



จัดสรรผู้ดูแลลูกค้า เพื่ออำนวยความสะดวกงานในด้านการสนับสนุนและการจัดทำรายงานประจำปี เกี่ยวกับผลการสนับสนุน







รายการสิทธิประโยชน์ของผู้สนับสนุน BEAT Active

	ระดับที่ 1	ระดับที่ 2	ระดับที่ 3
	ผู้สนับสนุนตั้งชื่อ X 1	พันธมิตรหลัก (สิทธิในการตั้งชื่อโซนกิจกรรม) x 5	พันธมิตรผู้จัดหาสินค้าและบริการอย่างเป็นทางการ X 10
สิทธิในการส่งเสริมการขาย โฆษณา และประชาสัมพันธ์ (บรรณาธิการ) (รวมถึงคอนเทนต์ที่ได้อยู่และไปอยู่ในรูปแบบดิจิทัล)			
มีส่วนร่วมในแคมเปญการประชาสัมพันธ์ของ BEAT Active ทั้งที่อยู่และไม่อยู่ในรูปแบบดิจิทัล ที่ดำเนินการตลอดทั้งปี รวมถึงแคมเปญโฆษณาและสื่อสิ่งพิมพ์ที่มีการผลิต อาทิ ใบปลิว นามบัตร สไลด์โชว์ และโบรชัวร์	มี 50%	มี แบ่งสัดส่วน 50%	
มีส่วนร่วมในกิจกรรมการสื่อสารและสื่อดิจิทัลผ่านช่องทางที่เป็นทางการ เฟสบุ๊ค ทวิตเตอร์ อิน스타그램 ยูทูป และช่องทางอื่น ๆ บนสื่อดิจิทัลของ BEAT Active	มี	มี	
มีส่วนร่วมในแคมเปญประชาสัมพันธ์/บทบรรณาธิการของ BEAT Active ที่ดำเนินการตลอดทั้งปี	มี	มี	
โลโก้บริเวณบัตรเข้าชมกิจกรรมของ BEAT Active (ด้านหลัง)	มี	มี	
สิทธิในโลโก้และรูปภาพ			
สิทธิในการใช้โลโก้สำเร็จ (lock-up) ของ BEAT Active ในการทำการตลาดทั้งภายในและภายนอก	มี	มี	
สิทธิในการใช้คอนเทนต์ของ BEAT Active ในเชิงพาณิชย์ รวมถึงรูปภาพ วีดีโอ ที่จัดทำโดย BEAT Active	มี	มี	
สิทธิในข้อมูล			
เข้าถึงฐานข้อมูลผู้เข้าร่วมงานของ BEAT Active	มี	มี	
การส่งเสริมการขายโดยใช้ฐานข้อมูลของ BEAT Active การกล่าวถึงในจดหมายข่าวอิเล็กทรอนิกส์ของ BEAT Active	มี	มี	
ส่ง EDM ไปยังฐานข้อมูลของ BEAT Active – ประมาณ 200,000 ฉบับต่อปี	มี	มี	
สิทธิในการรับรองลูกค้า สร้างเครือข่าย และจำหน่ายบัตรเข้างาน			
การเข้าถึงพื้นที่จัดงานเลี้ยงส่วนตัวของ BEAT Active	มี	มี	
การเข้าถึงสโมสรการตลาดของ BEAT Active ถ้ามี	มี	มี	
สิทธิพิเศษในบัตรกิจกรรมต่าง ๆ ของ BEAT Active ถ้ามี / เปิดจำหน่ายให้ประชาชนทั่วไป	มี		
การเข้าถึงผู้สนับสนุนและพันธมิตรทางธุรกิจของ BEAT Active ตามความเหมาะสม เช่น โรงแรมพันธมิตร	มี	มี	
สิทธิในการทำการตลาดเชิงประสบการณ์			
พื้นที่ใน BEAT Active สำหรับให้ผู้สนับสนุนจัดแสดง ประชาสัมพันธ์ และจำหน่ายสินค้าและบริการ	มี	มี	
การใช้โซนต่าง ๆ ของ BEAT Active สำหรับวันกิจกรรมขององค์กร เช่น สนามแข่ง / มวยไทยไฟท์	มี	มี	
สิทธิในการจัดกิจกรรมเยี่ยมชมสถานที่	มี	มี	มี
การประชาสัมพันธ์แบรนด์ในส่วนล็อบบี้ เช่น เครื่องจำหน่ายสินค้าอัตโนมัติ ตู้กดน้ำเย็น ตามความเหมาะสม	มี	มี	
โอกาสในการจัดกิจกรรมปีละ 1 ครั้ง ภายใต้ความเห็นชอบของ BEAT Active โดยงบประมาณของผู้สนับสนุน	มี	มี	
สิทธิในการจัดกิจกรรมพิเศษที่ส่งเสริมการขาย			
สิทธิในการผลิตสินค้าแบรนด์ร่วมสำหรับสินค้าและของที่ระลึกระดับพรีเมียมของ BEAT Active	มี		
กิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์และสิทธิในการรับรายงาน			
การมอบหมายผู้ดูแลลูกค้าเพื่อช่วยจัดการงานด้านการสนับสนุน	มี	มี	
รายงานประจำปีถึงประสิทธิภาพของการสนับสนุน	มี	มี	



กลุ่มบริษัทภีระบุรี



BEAT Active เป็นสมาชิกของกลุ่มบริษัทภีระบุรี องค์กรธุรกิจที่ประสบความสำเร็จกว่า 30 ปี ในธุรกิจด้านอาคารสำนักงาน การจัดนิทรรศการ สถานที่จัดงาน และศูนย์การประชุม

อสังหาริมทรัพย์ของกลุ่มบริษัทภีระบุรี เป็นที่รู้จักเพราะมีความเป็นเลิศในด้านสถาปัตยกรรม ร่วมสมัย ซึ่งสะท้อนถึงความมุ่งมั่นของบริษัในการส่งเสริมการพัฒนาอย่างยั่งยืนของชุมชน และมีทัศนคติโดยรอบ

สถานที่

BEAT Active เป็นส่วนหนึ่งของ ไบเทคบุรีคอมเพล็กซ์ ซึ่งประกอบด้วย BITEC Live และ SAMA Garden

BEAT Active ตั้งอยู่ใจกลางกรุงเทพฯ ใกล้กับถนนเทพรัตนและถนนสุขุมวิท ล้อมรอบด้วยสถานที่ท่องเที่ยวมากมาย ภัตตาคารระดับโลก และสถานบันเทิงที่มีชื่อเสียง รวมถึงโรงแรมระดับ 5 ดาวที่ดีที่สุดในเมือง

สวนแห่งนี้อยู่ห่างจากสนามบินนานาชาติสุวรรณภูมิเพียง 14 กม. และตั้งอยู่ในทำเลที่สะดวกเพียง 160 ม. จากสถานีรถไฟฟ้าบีทีเอสบางนา ระบบรถไฟฟ้าที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพของกรุงเทพมหานคร

สถานที่แห่งนี้หนึ่งในเรื่องความสะดวกสบายและอยู่ในทำเลที่เดินทางง่าย

ติดต่อ

BEAT Active

88 ถนนเทพรัตน (กม.1)
แขวงบางนาใต้
เขตบางนา
กรุงเทพมหานคร 10260 ประเทศไทย
โทรศัพท์: +66 2726 1999 ต่อ 7421
www.beatactivethailand.com

คุณนิษดา เอี่ยมเจริญ - ผู้อำนวยการฝ่ายพัฒนาพันธมิตร
(สำหรับการติดต่อเป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษ)
อีเมล: Nichada.i@bhirajburi.co.th
โทรศัพท์: +66 6 3539 7993

คุณณัฐกาญจน์ เต๋นวิชชากร - จัดการฝ่ายบริหารประสบการณ์ลูกค้า
(สำหรับการติดต่อเป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษ)
อีเมล: Nattakan.d@bhirajburi.co.th
โทรศัพท์: +66 8 2495 0536

บริษัท พอล พูล (เซ้าท์ อีส เอเชีย) จำกัด
198 ถนนตะนาว
แขวงบวรนิวศ
เขตพระนคร
กรุงเทพฯ 10200
ประเทศไทย
โทรศัพท์/โทรสาร: +66 2622 0605 - 7
www.paulpoole.co.th/bitec

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

คุณอุดมพร พันธุ์จินดาวรรณ - ผู้ช่วยส่วนตัว
(สำหรับการติดต่อเป็นภาษาไทยและภาษาอังกฤษ)
อีเมล: udomporn@paulpoole.co.th
โทรศัพท์: +66 8 6382 9949
Tel. +66 8 6382 9949

