



# DIGITAL MARKETING STRATEGIES INTENSIVE COURSE

วันที่ 17 - 18 พฤศจิกายน 2565

ตั้งแต่เวลา 09:00 - 17:30 น.

เรียนสดออนไลน์ผ่าน zoom



รับใบประกาศนียบัตรจากมหิดล  
ผู้อบรมจะต้องเข้าเรียน  
ไม่น้อยกว่า 80% ของหลักสูตร

## วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

1. แผนผังเพื่อบริหารงานการตลาดให้ทีมทำงาน
2. สามารถสร้างกลยุทธ์การตลาดได้ด้วยตนเอง
3. ไอเดียการสร้างคอนเทนต์ที่เน้นยอดขายให้กับธุรกิจ
4. หลักการวางแผนประมาณการตลาดอย่างเป็นระบบ
5. แนวทางการทำการตลาดออนไลน์ที่สามารถทำได้ด้วยตนเอง
6. กลยุทธ์การสร้างฐานลูกค้าที่จงรักภักดีต่อธุรกิจและแบรนด์
7. สามารถออกแบบโปรโมชั่นและข้อเสนอทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพ

## ภาพรวมการฝึกอบรม

ผู้เข้าร่วมอบรมจะได้เรียนรู้ทฤษฎีเพื่อสร้างความเข้าใจและลงมือทำกิจกรรม (Workshop) ในการจัดทำกลยุทธ์การตลาดเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความรวดเร็วให้ฝ่ายการตลาดภายในองค์กรซึ่งนำไปสู่ยอดขายและผลลัพธ์ทางธุรกิจ

## ผลลัพธ์ที่คุณจะได้รับ

1. ผู้เรียนเข้าใจกระบวนการและขั้นตอนในการตลาดออนไลน์ทั้งเชิงทฤษฎีและเชิงปฏิบัติการเพื่อนำไปสู่การสร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจ
2. ผู้เรียนเข้าใจองค์ประกอบการวางแผนกลยุทธ์การตลาด ลงมือปฏิบัติใช้จริง และประเมินผลการดำเนินการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. ผู้เรียนสามารถใช้เครื่องมือทางการตลาดในการวิเคราะห์ผลแคมเปญ (Campaign) การตลาดขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ
4. ผู้เรียนสามารถจัดทำกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ให้ตรงกับพฤติกรรมของผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพและสอดคล้องกับการเติบโตขององค์กร

## วิทยากรในหลักสูตร



### ผศ. ดร. ดิสสภัต ประเสริฐสกุล

- อาจารย์ประจำภาควิชากลยุทธ์การตลาด วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล (MUIC) และที่ปรึกษาองค์กรชั้นนำ
- Senior Consultant ให้กับบริษัทชั้นนำของประเทศ อาทิ ธนาคารกสิกรไทย, ธนาคารไทยพาณิชย์, AP Thailand, SC Asset, TOT, และ HomePro



### คุณ ชัชวาล เดชาโรจนกัทท์

- ผู้ก่อตั้ง Twinture Co.,Ltd. บริษัทด้าน Media Buying และ PR ต้นแบบของวงการสื่อโฆษณาประเทศไทย
- ประสบการณ์การทำงานในองค์กรชั้นนำ อาทิ JobDB, PTT, AirAsia, ธนาคารไทยพาณิชย์
- อาจารย์ภาควิชาการสื่อสารโฆษณา หลักสูตรปริญญาโท มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

ค่าลงทะเบียนหลักสูตร: 7,900 บาท

กรุณาชำระค่าลงทะเบียน 8,453 บาท (รวมภาษี 7%) มาที่ชื่อบัญชี: บริษัท แพน โฟ จำกัด

0 0 9 - 1 - 3 4 6 8 7 - 7

หลังจากชำระเงินแล้ว กรุณาส่งหลักฐานการชำระเงินมาที่ info@panpho.com หรือ LINE:@PANPHO

สมัครเรียนได้ที่:

[panpho.co/dms](https://panpho.co/dms)

# คอร์ส Digital Marketing Strategies

วันที่ 17 – 18 พฤศจิกายน 2565 | เวลา 09:00 – 17:30 น. | เรียนสดออนไลน์ผ่าน zoom

## 1.Course Description | รายละเอียดคอร์ส:

สัมมนา Digital Marketing Strategies คือ สัมมนาเข้มข้น 2 วันในการให้ความรู้ผู้เรียนเพื่อสร้างสรรค์กลยุทธ์และวิธีการทางธุรกิจเพื่อการเติบโตอย่างมั่นคง ด้วยการปูพื้นฐานความเข้าใจในการทำการตลาดออนไลน์ซึ่งกลยุทธ์ การลงมือทำ ข้อควรระวัง และกรณีศึกษาต่างๆ เพื่อเป้าหมายในการบูรณาการผู้เรียนเพื่อนำไปใช้สร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจ

## 2.Intended Learning Outcomes (ILOs) | ผลลัพธ์มุ่งหวังของคอร์ส:

1. ผู้เรียนเข้าใจกระบวนการและขั้นตอนในการตลาดออนไลน์ ทั้งในเชิงทฤษฎีและเชิงปฏิบัติการ เพื่อนำไปสู่การสร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจได้อย่างมีแนวทาง
2. ผู้เรียนสามารถเข้าใจองค์ประกอบการวางกลยุทธ์การตลาด ลงมือปฏิบัติใช้จริง และประเมินผลการดำเนินการทางการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ
3. ผู้เรียนสามารถใช้เครื่องมือทางการตลาดในการวิเคราะห์ผลแคมเปญ (Campaign) การตลาดขององค์กรได้อย่างมีประสิทธิภาพ

## 3.Topics and Sub-Topics | หัวข้อหลักและหัวข้อย่อย

ชื่อหัวข้อ	ชื่อหัวข้อย่อย
<b>Digital Marketing Strategies Overview</b> ภาพรวมกลยุทธ์การตลาดออนไลน์	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Fundamental Marketing</b>   ปูพื้นฐานความเข้าใจการตลาดเบื้องต้น</li> <li>▪ <b>Strategic Marketing: Choose what NOT to do</b>   กลยุทธ์การตลาดและการจัดสรรทรัพยากรและลำดับความสำคัญ</li> <li>▪ <b>Strategy Models</b>   โมเดลกลยุทธ์รูปแบบต่างๆ ข้อดีและข้อเสียในการดำเนินการ</li> </ul>
<b>Start with WHY</b> ทำไมลูกค้าถึงต้องเลือกซื้อจากคุณ?	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Why You?</b>   ทำไมลูกค้าถึงต้องเลือกคุณ?</li> <li>▪ <b>Job to be Done</b>   ความเข้าใจผลลัพธ์ที่ลูกค้าคาดหวังจากสินค้า/ บริการของคุณ</li> <li>▪ <b>Marketing Myopia</b>   ขยายความเป็นไปได้ให้กลยุทธ์การตลาดเพื่อการนำเสนอรูปแบบใหม่ๆ</li> </ul>
<b>Understand Your Customer</b> เข้าใจลูกค้าของคุณ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Customer Avatar</b>   รู้จักตัวตนและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย</li> <li>▪ <b>Demographic</b>   หลักการกำหนดกลุ่มเป้าหมายด้วยหลักประชากรศาสตร์</li> <li>▪ <b>Psychographics</b>   หลักการกำหนดกลุ่มเป้าหมายด้วยหลักประชากรศาสตร์</li> <li>▪ <b>Decision Making</b>   หลักการกำหนดกลุ่มเป้าหมายด้วยวิธีการตัดสินใจ</li> <li>▪ <b>Pain Point</b>   หลักการจำแนกกลุ่มเป้าหมายด้วยปัญหาที่กลุ่มเป้าหมายคุณมี</li> </ul>
<b>Define Your Unique Selling Proposition</b> กำหนดจุดแข็ง/ จุดขายธุรกิจคุณ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>3C Model</b>   การสำรวจและคัดเลือกจุดขายที่สร้างความโดดเด่นเหนือธุรกิจอื่นๆ ในอุตสาหกรรม</li> <li>▪ <b>Features VS Benefits</b>   ความแตกต่างระหว่าง คุณสมบัติ และ คุณประโยชน์</li> <li>▪ <b>Deep Benefit</b>   การเข้าใจคุณประโยชน์เชิงลึกที่กลุ่มเป้าหมายต้องการ</li> <li>▪ <b>Articulate Your Benefit</b>   การสร้างคุณประโยชน์ที่สะท้อนความต้องการลูกค้า</li> <li>▪ <b>Avoid Pain VS Gain Benefits</b>   ความแตกต่างระหว่างการสร้างจุดขายที่แก้ปัญหาก็กับกลุ่มเป้าหมาย หรือ สร้างจุดขายที่ทำให้กลุ่มเป้าหมายมีความต้องการ</li> </ul>
<b>Content Marketing</b> การตลาดสายคอนเทนต์	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Content Formats</b>   การสร้างรูปแบบของคอนเทนต์ที่สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย</li> <li>▪ <b>5 Ways to make Content that Converts</b>   5 แนวทางในการสร้างคอนเทนต์ที่ถ่ายทอดขายได้กับธุรกิจ</li> </ul>
<b>Offer &amp; Promotion</b> สร้างข้อเสนอและโปรโมชั่น	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Offers VS Promotion</b>   ความแตกต่างระหว่างข้อเสนอ และ โปรโมชั่น</li> <li>▪ <b>Tactics for Creating Offers</b>   กลวิธีในการสร้างข้อเสนอ</li> </ul>
<b>Marketing Allocation</b> การจัดสรรงบการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Goal (5 W + 1 H)</b>   วิธีการตั้งเป้าหมายทางการตลาดด้วย 5W + 1H</li> <li>▪ <b>Identify Channel</b>   การกำหนดช่องทางการตลาดที่สอดคล้องกับเป้าหมาย</li> <li>▪ <b>Budget &amp; Benchmark</b>   การจัดสรรงบประมาณ และการวางมาตรฐาน</li> <li>▪ <b>Projected ROI</b>   การวางแผนผลตอบแทนจากการทำการตลาด</li> </ul>
<b>Repeating Sales</b> การทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Collecting Data for Marketing</b>   หลักการจัดเก็บข้อมูลเพื่อนำไปใช้สร้างยอดขายที่มากขึ้น</li> <li>▪ <b>Loyalty Program for Digital Marketing</b>   การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าระยะยาว</li> </ul>

#### 4. Speakers | วิทยากร:

สำหรับสัมมนา Digital Marketing Strategies จะถูกจัดขึ้นในวันพฤหัสบดีที่ 17 – วันศุกร์ที่ 18 กันยายน 2565 เวลา 9.00 – 17.30 น. ดำเนินการสอนโดย:

1. **ผศ. ดร. ดิสสภัต ประเสริฐสกุล** - อาจารย์ประจำ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล และผู้เชี่ยวชาญด้านการวางกลยุทธ์ธุรกิจ
2. **คุณ ชัชวาล เตชะโรจนภัทร์** - อดีต CMO บริษัท ฟินันเซีย โซริส จำกัด (มหาชน) และอาจารย์ด้าน Digital Media Buying ให้แก่องค์กรชั้นนำ

#### 5. Learning Format | รูปแบบการเรียนรู้:

คอร์ส Digital Marketing Strategies จะถูกจัดในรูปแบบการสอนผ่านทางออนไลน์แบบ Virtual Interactive ที่ผู้เรียนสามารถเรียนได้จากทุกที่ทั่วประเทศไทย และสามารถสื่อสารกันได้แบบ Real – Time ดังนั้น จะมีทั้งการเรียนรู้ในรูปแบบ Lecture Based (การเรียนผ่านการเลคเชอร์) และ Workshop Based (การทำกิจกรรมเวิร์คช็อป) ตลอดทั้งการอบรม

#### 6. Certificate of Completion | การได้รับประกาศนียบัตร:

ผู้เข้าร่วมการอบรมจะได้รับใบประกาศนียบัตรออกโดย บริษัท แพน โฟ จำกัด และ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยจะต้องมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้:

เกณฑ์ในการรับใบประกาศนียบัตร	การผ่านเกณฑ์
การเข้าเรียน	80% ของเวลาเรียนทั้งหมด

โดยผู้เรียนจะได้รับใบประกาศนียบัตรเป็นไฟล์ downloadable .PDF ผ่านทางอีเมล

#### 7. Participants & Ex- Students | ผู้เรียนที่เคยผ่านการอบรม:

❖ ผู้เคยผ่านการอบรมมีตำแหน่งและสายงานดังต่อไปนี้:

Marketing Director	Vice-President	Managing Director
Senior Digital Marketing Specialist	Digital Marketing Officers	E-Commerce Supervisor
Digital Marketing Manager	Marketing Coordinator	และอื่นๆ อีกมากมาย
Content Marketing Manager	Product Owner	

❖ ผู้เคยผ่านการอบรม มีโปรไฟล์และรูปแบบธุรกิจดังนี้:

สื่อมวลชนมีเดีย	สินค้าเพื่อสุขภาพ	เอเจนซีการตลาด
โรงเรียนและสถาบันศึกษา	สินค้าทางการเกษตรแปรรูป	ที่ปรึกษาด้านธุรกิจ
อสังหาริมทรัพย์	อุปกรณ์ก่อสร้าง	การเงินและการบัญชี
ร้านอาหาร	สินค้าอุปโภคบริโภค	โรงแรมและการท่องเที่ยว

❖ ผู้เคยผ่านการอบรมมาจากพื้นที่หลากหลายในประเทศไทย อาทิ:

กรุงเทพมหานคร	สงขลา	ปทุมธานี
เชียงใหม่	ราชบุรี	ภูเก็ต
สุรินทร์	นครปฐม	นครศรีธรรมราช
มุกดาหาร	ขอนแก่น	สปป. ลาว

#### 8. Registration Fees | ค่าสมัครอบรม

คอร์ส Digital Marketing Strategies เปิดให้ลงทะเบียนแก่ผู้ที่สนใจในการทำตลาดออนไลน์มีค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมอบรมทั้งสิ้น 7,900 บาท (ราคานี้ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%) โดยผู้สนใจสามารถกรอกรายละเอียดได้ในฟอร์มที่แนบมาไว้ในเอกสารฉบับนี้ หรือผ่านทางเว็บไซต์ <https://panpho.co/dms22> ปิดลงทะเบียนวันที่ 11 พฤศจิกายน 2565

ทั้งนี้ หากบริษัทมีความประสงค์ในการรับใบแจ้งหนี้สำหรับชำระค่าอบรม สามารถกรอกรายละเอียดได้ที่ <https://panpho.com/quotation> หรือ LINE: @PANPHO เพื่อทำการติดต่อกับทีมงานที่ดูแลการอบรม

# ใบสมัครคอร์ส Digital Marketing Strategies

## General Details | ข้อมูลทั่วไป:

ชื่อผู้สมัคร \_\_\_\_\_ นามสกุล \_\_\_\_\_

NAME \_\_\_\_\_ SURNAME \_\_\_\_\_

วัน/เดือน/ปี เกิด \_\_\_\_\_ ชื่อเล่น \_\_\_\_\_

เบอร์โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

ที่อยู่ปัจจุบัน บ้านเลขที่ \_\_\_\_\_ หมู่ที่ \_\_\_\_\_ ซอย \_\_\_\_\_ ถนน \_\_\_\_\_

แขวง/ ตำบล \_\_\_\_\_ เขต/ อำเภอ \_\_\_\_\_ จังหวัด \_\_\_\_\_ รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_

ตำแหน่งผู้สมัคร \_\_\_\_\_ อายุงาน \_\_\_\_\_

## Company Details | ข้อมูลบริษัท:

ชื่อบริษัท \_\_\_\_\_ Company Name \_\_\_\_\_

สาขา \_\_\_\_\_ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี \_\_\_\_\_

ชื่อผู้ประสานงาน (ถ้ามี) \_\_\_\_\_

เบอร์โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

ที่อยู่ปัจจุบัน บ้านเลขที่ \_\_\_\_\_ หมู่ที่ \_\_\_\_\_ ซอย \_\_\_\_\_ ถนน \_\_\_\_\_

แขวง/ ตำบล \_\_\_\_\_ เขต/ อำเภอ \_\_\_\_\_ จังหวัด \_\_\_\_\_ รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_

## Payment Details | ข้อมูลชำระค่าลงทะเบียน:

ราคาปกติ	ราคาพิเศษ	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	รวม	หัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหัก ณ ที่จ่าย
12,850 บาท	7,900 บาท	533 บาท	8,453 บาท	237 บาท	8,216 บาท

สามารถชำระค่าลงทะเบียนได้ที่: ธนาคารกสิกรไทย ชื่อบัญชี: บริษัท แพน โฟ จำกัด ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขบัญชี: 009-1-34687-7 เมื่อทำการชำระเสร็จ ท่านสามารถส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการชำระเงินมาได้ที่ [info@panpho.com](mailto:info@panpho.com) หรือ LINE: @PANPHO เพื่อลงทะเบียน เอกสารหัก ณ ที่จ่ายตัวจริง กรุณาส่งไปรษณีย์มาที่: บริษัท แพน โฟ จำกัด 115/14 พุทรมณฑลสาย 2 ซอย 21/1 ศาลาธรรมสพน์ ทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10170 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105543002610

### หมายเหตุ:

- สำหรับบริษัทที่ต้องการส่งพนักงานมาเรียนมากกว่า 1 ท่านสามารถติดต่อทีมงานเพื่ออำนวยความสะดวกในการลงทะเบียน
- กรณีคอร์สเรียนได้ยืนยันจัดอบรมแล้ว บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการคืนเงินในทุกกรณี
- สำหรับใบประกาศนียบัตร ทางผู้จัดจะจัดส่งให้แก่ผู้ผ่านเกณฑ์การอบรมหลังจบสัมมนา

สแกนเพื่อเยี่ยมชมเว็บไซต์คอร์สเรียน



สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ [info@panpho.com](mailto:info@panpho.com) โทรศัพท์ 094-242-4197 อัตราค่าฝึกอบรมรวมเอกสารประกอบการอบรมและค่าจัดส่งแล้ว