

# หลักสูตร Digital Marketing Strategies รุ่นที่ 4

วันที่ 22 – 23 กรกฎาคม 2566 | เวลา 09:00 – 17:30 น. | เรียนสดออนไลน์ผ่าน ZOOM

## 1. Course Description | รายละเอียดหลักสูตร:

สัมมนา Digital Marketing Strategies คือ สัมมนาเข้มข้น 2 วันในการให้ความรู้ผู้เรียนเพื่อสร้างสรรค์กลยุทธ์และวิธีการทางธุรกิจเพื่อการเติบโตอย่างมั่นคง ด้วยการปูพื้นฐานความเข้าใจในการทำการตลาดออนไลน์เชิงกลยุทธ์ การลงมือทำ ข้อควรระมัดระวัง และกรณีศึกษาต่างๆ เพื่อเป้าหมายในการบูรณาการผู้เรียนเพื่อนำไปใช้สร้างผลลัพธ์ทางธุรกิจ

## 2. Intended Learning Outcomes (ILOs) | ผลลัพธ์มุ่งหวังของหลักสูตร

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><br>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 for Digital Marketing</b>   โมเดลกลยุทธ์รูปแบบต่างๆ ข้อดีและข้อเสียในการดำเนินการ</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Start with WHY</b><br>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><br>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>   ความแตกต่างระหว่างการสร้างจุดขายที่แก้ปัญหให้กับกลุ่มเป้าหมาย หรือ สร้างจุดขายที่ทำให้กลุ่มเป้าหมายมีความต้องการ</li> </ul> |
| <b>Content Marketing</b><br>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 แนวทางในการสร้างคอนเทนต์ที่ขายออกได้กับธุรกิจ</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Offer &amp; Promotion</b><br>สร้างข้อเสนอและโปรโมชั่น | <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ <b>Offers VS Promotion</b>   ความแตกต่างระหว่างข้อเสนอ และโปรโมชั่น</li> <li>▪ <b>Tactics for Creating Offers</b>   กลวิธีในการสร้างข้อเสนอ</li> </ul>                                                                                                                                                            |
| <b>Marketing Allocation</b><br>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><br>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 จะถูกจัดขึ้นในวันเสาร์ที่ 22 – วันอาทิตย์ที่ 23 กรกฎาคม 2566 เวลา 9.00 - 17.30 น. ดำเนินการสอนโดย:

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

#### 5. Learning Format | รูปแบบการเรียนรู้:

หลักสูตร Digital Marketing Strategies จะถูกจัดในรูปแบบการสอนผ่านทางออนไลน์แบบ Virtual Interactive ที่ผู้เรียนสามารถเรียนรู้ได้จากทุกที่ทั่วประเทศ และสามารถสื่อสารกันได้แบบ Real – Time ดังนั้น จะมีทั้งการเรียนรู้ในรูปแบบ Lecture Based (การเรียนรู้ผ่านการเลคเชอร์) และ Workshop Based (การทำกิจกรรมเวิร์คช็อป) ตลอดทั้งหลักสูตร

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

ผู้เข้าร่วมหลักสูตรจะได้รับใบประกาศนียบัตรออกโดย 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

เชียงใหม่

สุรินทร์

มุกดาหาร

สงขลา

ราชบุรี

นครปฐม

ขอนแก่น

ปทุมธานี

ภูเก็ต

นครศรีธรรมราช

สปป. ลาว

## 8. Registration Fees | ค่าสมัครอบรม

หลักสูตร Digital Marketing Strategies เปิดให้ลงทะเบียนแก่ผู้ที่สนใจในการทำการตลาดออนไลน์มีค่าใช้จ่ายในการเข้าร่วมอบรมทั้งสิ้น 7,900 บาท (ราคานี้ไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%) โดยผู้สนใจสามารถกรอกรายละเอียดได้ในฟอร์มที่แนบมาไว้ในเอกสารฉบับนี้ หรือผ่านทางเว็บไซต์ <https://panpho.co/dms> ปิดลงทะเบียนวันที่ 10 กรกฎาคม 2566

ทั้งนี้ หากบริษัทมีความประสงค์ในการรับใบแจ้งหนี้สำหรับชำระค่าอบรมหลักสูตร สามารถกรอกรายละเอียดได้ที่ <https://panpho.com/quotation> หรือ LINE: @PANPHO เพื่อทำการติดต่อกับทีมงานที่คุณดูแลหลักสูตร

## ใบสมัครหลักสูตร 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 \_\_\_\_\_

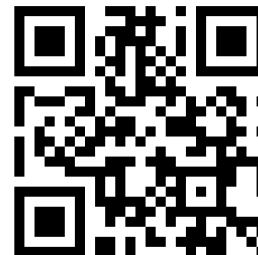
### Payment Details | ข้อมูลชำระค่าลงทะเบียน:

| 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 เพื่อลงทะเบียนเอกสารหัก ณ ที่จ่ายตัวจริง กรุณาส่งไปรษณีย์มาที่: บริษัท แพน โฟ จำกัด 115/14 พุทรมนทลสาย 2 ซอย 21/1 ศาลาธรรมสพน์ ทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10170 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0105543002610

#### หมายเหตุ

- สำหรับบริษัทที่ต้องการส่งพนักงานมาเรียนมากกว่า 1 ท่านสามารถติดต่อทีมงานเพื่ออำนวยความสะดวกในการลงทะเบียน
- กรณีหลักสูตรยืนยันจัดอบรมแล้ว บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการคืนเงินทุกกรณี
- สำหรับการวัดผลการอบรม ทางบริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการส่งใบประกาศนียบัตรให้กับผู้ที่ไม่ผ่านเกณฑ์วัดผลที่หลักสูตรได้กำหนดไว้



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