

หลักสูตร Digital Marketing Strategies รุ่นที่ 5

วันที่ 4 – 5 พฤศจิกายน 2566 เวลา 9:00 – 17:30 น. | Hybrid Experience

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
Digital Marketing Strategies Overview ภาพรวมกลยุทธ์การตลาดออนไลน์	▪ Fundamental Marketing ปูพื้นฐานความเข้าใจการตลาดเบื้องต้น ▪ Strategic Marketing: Choose what NOT to do กลยุทธ์การตลาดและการจัดสรรทรัพยากรและลำดับความสำคัญ ▪ Strategy Models for Digital Marketing โมเดลกลยุทธ์รูปแบบต่างๆ ข้อดีและข้อเสียในการดำเนินการ
Start with WHY ทำไมลูกค้าถึงต้องเลือกซื้อจากคุณ?	▪ Why You? ทำไมลูกค้าถึงต้องเลือกคุณ ▪ Job to be Done ความเข้าใจผลลัพธ์ที่ลูกค้าคาดหวังจากสินค้า/ บริการของคุณ ▪ Marketing Myopia ขยายความเป็นไปได้ให้กลยุทธ์การตลาดเพื่อการนำเสนอรูปแบบใหม่ๆ
Understand Your Customer เข้าใจลูกค้าของคุณ	▪ Customer Avatar รู้จักตัวตนและความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย ▪ Demographic หลักการกำหนดกลุ่มเป้าหมายด้วยหลักประชากรศาสตร์ ▪ Psychographics หลักการกำหนดกลุ่มเป้าหมายด้วยหลักประชากรศาสตร์ ▪ Decision Making หลักการกำหนดกลุ่มเป้าหมายด้วยวิธีการตัดสินใจ ▪ Pain Point หลักการจำแนกกลุ่มเป้าหมายด้วยปัญหาที่กลุ่มเป้าหมายคุณมี
Define Your Unique Selling Proposition กำหนดจุดแข็ง/ จุดขายธุรกิจคุณ	▪ 3C Model การสำรวจและคัดเลือกจุดขายที่สร้างความโดดเด่นเหนือธุรกิจอื่นๆ ในอุตสาหกรรม ▪ Features VS Benefits ความแตกต่างระหว่าง คุณสมบัติ และ คุณประโยชน์ ▪ Deep Benefit การเข้าใจคุณประโยชน์เชิงลึกที่กลุ่มเป้าหมายต้องการ ▪ Articulate Your Benefit การสร้างคุณประโยชน์ที่สะท้อนความต้องการลูกค้า ▪ Avoid Pain VS Gain Benefits ความแตกต่างระหว่างการสร้างจุดขายที่แก้ปัญหาให้กับกลุ่มเป้าหมาย หรือ สร้างจุดขายที่ทำให้กลุ่มเป้าหมายมีความต้องการ
Content Marketing การตลาดสายคอนเทนต์	▪ Content Formats การสร้างรูปแบบของคอนเทนต์ที่สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย ▪ 5 Ways to make Content that Converts 5 แนวทางในการสร้างคอนเทนต์ที่ขายได้ดีกับธุรกิจ
Offer & Promotion	▪ Offers VS Promotion ความแตกต่างระหว่างข้อเสนอ และ โปรโมชั่น

สร้างข้อเสนอและโปรโมชั่น	Tactics for Creating Offers กลยุทธ์ในการสร้างข้อเสนอ
Marketing Allocation การจัดสรรงบการตลาด	Goal (5 W + 1 H) วิธีการตั้งเป้าหมายทางการตลาดด้วย 5W + 1H Identify Channel การกำหนดช่องทางการตลาดที่สอดคล้องกับเป้าหมาย Budget & Benchmark การจัดสรรงบประมาณ และการวางมาตรฐาน Projected ROI การวางแผนผลตอบแทนจากการทำการตลาด
Repeating Sales การทำให้ลูกค้ากลับมาซื้อซ้ำ	Collecting Data for Marketing หลักการจัดเก็บข้อมูลเพื่อนำไปใช้สร้างยอดขายที่มากขึ้น Loyalty Program for Digital Marketing การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าระยะยาว

4. Speakers | วิทยากร:

สำหรับสัมมนา Digital Marketing Strategies จะถูกจัดขึ้นในวันเสาร์ที่ 22 – วันอาทิตย์ที่ 23 กรกฎาคม 2566 เวลา 9.00 - 17.30 น. ดำเนินการสอนโดย:

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

5. Learning Format | รูปแบบการเรียนรู้:

หลักสูตร Digital Marketing Strategies จะถูกจัดในรูปแบบการสอนผ่านทางออนไลน์แบบ Virtual Interactive ที่ผู้เรียนสามารถเรียนรู้ได้จากทุกที่ทั่วประเทศไทย 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:

สื่อมัลติมีเดีย	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 เพื่อทำการติดต่อกับทีมงานที่ดูแลหลักสูตร

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 _____

ที่อยู่บริษัทบ้านเลขที่ _____ หมู่ที่ _____ ซอย _____ ถนน _____

แขวง/ ตำบล _____ เขต/ อำเภอ _____ จังหวัด _____ รหัสไปรษณีย์ _____

ตำแหน่งผู้สมัคร _____ อายุงาน _____

ประเภทบัตร	ราคาปกติ	ราคาพิเศษ	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	รวม	หัก ณ ที่จ่าย	ยอดชำระ
เรียนแบบ Virtual	10,900 บาท	7,900 บาท	553 บาท	8,453 บาท	237 บาท	8,216 บาท
เรียนแบบ Onsite	14,900 บาท	9,900 บาท	693 บาท	10,593 บาท	297 บาท	10,296 บาท

สามารถชำระค่าลงทะเบียนมาได้ทั้งนี้ ธนาคารกสิกรไทย ชื่อบัญชี: บริษัท แพน โฟ จำกัด ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขที่บัญชี 009-1-34687-7 เมื่อทำการชำระค่าลงทะเบียนเสร็จแล้ว ท่านสามารถส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการชำระเงินมาที่ info@panpho.com หรือ LINE: @PANPHO เพื่อลงทะเบียน เอกสารหัก ณ ที่จ่ายตัวจริง กรุณาส่งไปรษณีย์มาที่: บริษัท แพน โฟ จำกัด 115/14 พุทธมณฑลสาย 2 ซอย 21/1 ศาลาธรรมสพน์ ทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10170 เลขประจำตัวเสียภาษี 0105543002610

หมายเหตุ

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



สนใจสำรองที่นั่งได้ที่ Info@panpho.com โทรศัพท์ 094-242-4197 อัตราค่าฝึกอบรมรวมเอกสารประกอบการอบรมและค่าจัดส่งแล้ว