

## หลักสูตร SMART : Strategy, Marketing, Action Revenue, and Transformation

4, 11, 18, 25 มิถุนายน 2569 (ทุกวันพฤหัสบดี) | Hybrid Experiences : ON-SITE and VIRTUAL

### 1. Course Description | รายละเอียดหลักสูตร:

หลักสูตร SMART: Strategy, Marketing, Action, Revenue, and Transformation คือหลักสูตรเข้มข้น 4 สัปดาห์ ที่พัฒนาโดยบริษัท แพน โฟ จำกัด ร่วมกับวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล (MUIC) เพื่อพาคุณเจาะลึกศาสตร์ของการสร้างรายได้ด้วย “การวางแผนการตลาด” และ “การวางกลยุทธ์” อย่างเป็นระบบ

โดยไม่ว่าจะมีพื้นฐานด้านการตลาด กลยุทธ์ และโฆษณาหรือไม่ ก็สามารถเข้าใจและนำไปใช้ได้จริง ด้วยโครงสร้างเนื้อหาที่เรียบเรียงอย่างเป็นขั้นตอน พร้อม เทมเพลต (Template) หรือ เครื่องมือสำเร็จรูป ที่จะช่วยให้คุณวางแผน วิเคราะห์ และลงมือทำได้อย่างเป็นรูปธรรม พร้อมรับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญจากหลากหลายธุรกิจ เพื่อให้คุณวางแผนและลงมือทำการตลาดได้อย่างมั่นใจ

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

- 2.1 ผู้เรียนเข้าใจแนวคิดเชิงกลยุทธ์ด้านการตลาด การวางแผน และการสร้างรายได้ ทั้งในเชิงทฤษฎีและเชิงปฏิบัติการ
- 2.2 ผู้เรียนสามารถออกแบบและวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาดที่สอดคล้องกับเป้าหมายธุรกิจ พร้อมประเมินประสิทธิภาพของแผนได้อย่างเป็นระบบ
- 2.3 ผู้เรียนสามารถประยุกต์ใช้เครื่องมือทางการตลาด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการสื่อสารทางการตลาด และสร้างผลลัพธ์ที่วัดผลได้จริง
- 2.4 ผู้เรียนสามารถพัฒนาแผนกลยุทธ์ที่ตอบโจทย์ความเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจและสภาพเศรษฐกิจ เพื่อให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน

### 3. Topics and Sub-Topics | หัวข้อหลักและหัวข้อย่อย

| ชื่อหัวข้อ                                                                                       | ชื่อหัวข้อย่อย                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>หลักการการตลาดและการเข้าใจผู้บริโภค</b><br>(Principle Marketing & Consumer Behaviour)         | <ul style="list-style-type: none"> <li>เข้าใจหลักการพื้นฐานของการตลาด และความสำคัญในการสร้างคุณค่าให้กับลูกค้า</li> <li>ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคทั้งเชิงเหตุผลและเชิงอารมณ์ เพื่อเข้าใจแรงจูงใจที่แท้จริง</li> <li>วิเคราะห์ปัจจัยภายในและภายนอกที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค</li> <li>ประยุกต์ใช้ความรู้ด้านพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อออกแบบกลยุทธ์การตลาดที่แม่นยำและยั่งยืน</li> </ul>    |
| <b>Online and Offline Channel Management</b><br>(บริหารและจัดการช่องทางการตลาดออนไลน์และออฟไลน์) | <ul style="list-style-type: none"> <li>เรียนรู้ช่องทางการทำตลาดทั้งออนไลน์และออฟไลน์เพื่อขยายโอกาสของธุรกิจ</li> <li>วิเคราะห์สินค้าและบริการเพื่อให้เหมาะกับช่องทางการตลาดออนไลน์และออฟไลน์</li> <li>เรียนรู้ประโยชน์ของการประสานช่องทางการตลาดและการขายเพื่อสร้างผลลัพธ์ (Omnichannel)</li> <li>กรณีศึกษาการวางระบบช่องทางการตลาดออนไลน์และออฟไลน์เพื่อตอบโจทย์การเติบโตของธุรกิจ</li> </ul> |
| <b>Marketing Plan: Why and How</b><br>(สร้างแผนการตลาดสู่ผลลัพธ์)                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>สร้างแผนการตลาดสู่ผลลัพธ์ด้วยหลักการ “ทำไม” และ “ทำอย่างไร”</li> <li>เรียนรู้เพื่อพัฒนาการวางแผนการตลาดที่ครอบคลุมและใช้ได้จริง</li> <li>วิเคราะห์ปัจจัยเพื่อกำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพ</li> <li>นำแผนการตลาด ไปลงมือทำ เพื่อยกระดับยอดขายสู่ความสำเร็จ</li> </ul>                                                                         |
| <b>Media Plan &amp; Budget Allocation</b><br>(วางแผนสื่อและงบประมาณอย่างไรให้คุ้มค่า)            | <ul style="list-style-type: none"> <li>วางแผนและจัดสรรงบประมาณโฆษณาอย่างมีประสิทธิภาพ</li> <li>วิเคราะห์ผลตอบแทนจากงบประมาณโฆษณา (ROI) เพื่อเพิ่มความคุ้มค่า</li> <li>แนวทางการควบคุมงบประมาณให้สอดคล้องกับเป้าหมายทางการตลาด</li> <li>เรียนรู้เทคนิคการเลือกซื้อสื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย พร้อมเทคนิคการตั้งค่า Ads</li> </ul>                                                           |

|                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Strategic Marketing for Growth</b><br>(กลยุทธ์การตลาดเพื่อเป้าหมายธุรกิจ)                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>เรียนรู้หลักการและรูปแบบกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับสินค้าและบริการ</li> <li>สร้างกลยุทธ์การตลาดที่สอดคล้องกับวิสัยทัศน์และเป้าหมายองค์กร</li> <li>พัฒนาและต่อยอดกลยุทธ์การตลาดเพื่อการเติบโตทางธุรกิจอย่างยั่งยืน</li> <li>กรณีศึกษารูปแบบการวางกลยุทธ์การตลาดของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ</li> </ul> |
| <b>Marketing Technology &amp; AI</b><br>(เพิ่มประสิทธิภาพการตลาดด้วย Marketing Technology และ AI) | <ul style="list-style-type: none"> <li>เรียนรู้เครื่องมือและแพลตฟอร์มต่างๆ ที่ใช้ในการวางแผน</li> <li>ประยุกต์ใช้เครื่องมือต่างๆ (AI) เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการตลาด</li> <li>เทคนิคการใช้เครื่องมือให้สอดคล้องและสนับสนุนเป้าหมายการตลาด</li> <li>กรณีศึกษาการนำ Marketing Technology มาสร้างความสำเร็จผ่าน Use case</li> </ul>       |
| <b>Pricing Strategy</b><br>(ตั้งราคาอย่างไรให้ขายได้และกำไรสูงสุด)                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>พัฒนากลยุทธ์การตั้งราคาขายเพื่อเพิ่มกำไรสูงสุด</li> <li>วิเคราะห์ต้นทุนและกำไรเพื่อกำหนดราคาที่มีประสิทธิภาพ</li> <li>ศึกษาเทคนิคการตั้งราคาที่เหมาะกับภาพลักษณ์แบรนด์</li> <li>แนวทางการใช้จิตวิทยาการราคาเพื่อเพิ่มอัตราการตัดสินใจซื้อ</li> </ul>                                          |
| <b>Integrated Workshop</b><br>(บูรณาการแนวคิดและสิ่งที่เรียนมาให้เป็นแผนการและผลลัพธ์)            | <ul style="list-style-type: none"> <li>ประยุกต์ใช้ความรู้จากหลักสูตรสู่การวางแผนที่มีประสิทธิภาพ</li> <li>ฝึกปฏิบัติการวางแผนกลยุทธ์ทางการตลาดจากสถานการณ์จริง</li> <li>พัฒนาทักษะการวิเคราะห์และการเชื่อมโยงองค์ประกอบต่างๆ ของแผน</li> <li>รับคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญเพื่อสร้างแผนการตลาดที่นำไปปรับใช้จริงในธุรกิจ</li> </ul>      |

#### 4. Learning Format | รูปแบบการเรียนรู้:

หลักสูตร SMART: Strategy, Marketing, Action, Revenue, and Transformation สามารถเลือกเรียนได้ 2 รูปแบบ

1. รูปแบบ On-Site | เรียนที่สถานที่ที่ทางหลักสูตรจะเตรียมไว้ให้โดยท่านจะได้เรียนกับวิทยากรตัวจริงและผู้เรียนท่านอื่นๆ
2. รูปแบบ Virtual | เรียนสดออนไลน์ผ่าน ZOOM โดยถ่ายทอดสัญญาณจากภายในห้องเรียน พร้อมร่วมกิจกรรมและถามตอบกับวิทยากรได้ตามปกติเสมือนมาเรียนที่สถานที่จริง

ซึ่งการเรียนทั้งสองแบบนั้น จะมีทั้งการเรียนรู้ในรูปแบบ Lecture Based (การเรียนผ่านการเลคเชอร์) และ Workshop Based ( การทำกิจกรรมเวิร์คช็อป) ตลอดทั้งหลักสูตรพร้อมทั้งสามารถเข้าดูย้อนหลังได้ 45 วันหลังเรียนจบ

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

ผู้เข้าร่วมหลักสูตรจะได้รับใบประกาศนียบัตรออกโดย บริษัท แพน โฟ จำกัด และ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยจะต้องมีเกณฑ์ดังต่อไปนี้:

| เกณฑ์ในการรับใบประกาศนียบัตร | การผ่านเกณฑ์            |
|------------------------------|-------------------------|
| การเข้าเรียน                 | 80% ของเวลาเรียนทั้งหมด |

โดยผู้เรียนจะได้รับใบประกาศนียบัตรเป็นไฟล์ downloadable .PDF ผ่านทางอีเมล

ผู้ประสานงานคุณณัฏฐิกา จำเผลง โทรศัพท์ 094-242-4197 หรือ Email: [info@panpho.com](mailto:info@panpho.com)



panpho.com



panphoseminars



LINE:@PANPHO



094-242-4197



info@panpho.com



บริษัท แพน โฟ จำกัด (สำนักงานใหญ่)

PAN PHO CO.,LTD.

114/10 พุทธมณฑลสาย 2 ซอย 21/1 แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา

Success Resources of Your Life

จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10170 เลขประจำตัวเสียภาษี: 0105543002610

## ใบสมัครหลักสูตร SMART: Strategy, Marketing, Action, Revenue, and Transformation

### Register Details | ข้อมูลผู้สมัคร:

#### ท่านที่ 1: ประเภทบัตร

ชื่อผู้สมัคร \_\_\_\_\_ นามสกุล \_\_\_\_\_  
NAME \_\_\_\_\_ SURNAME \_\_\_\_\_  
วัน/เดือน/ปี เกิด \_\_\_\_\_ ชื่อเล่น \_\_\_\_\_  
เบอร์โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

#### ท่านที่ 2: ประเภทบัตร

ชื่อผู้สมัคร \_\_\_\_\_ นามสกุล \_\_\_\_\_  
NAME \_\_\_\_\_ SURNAME \_\_\_\_\_  
วัน/เดือน/ปี เกิด \_\_\_\_\_ ชื่อเล่น \_\_\_\_\_  
เบอร์โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

### Company Details | ข้อมูลบริษัท:

ชื่อบริษัท \_\_\_\_\_ Company Name \_\_\_\_\_  
สาขา \_\_\_\_\_ เลขประจำตัวผู้เสียภาษี \_\_\_\_\_  
ที่อยู่บริษัท บ้านเลขที่ \_\_\_\_\_ หมู่ที่ \_\_\_\_\_ ซอย \_\_\_\_\_ ถนน \_\_\_\_\_  
แขวง/ตำบล \_\_\_\_\_ เขต/อำเภอ \_\_\_\_\_ จังหวัด \_\_\_\_\_ รหัสไปรษณีย์ \_\_\_\_\_  
ชื่อผู้ประสานงาน (ถ้ามี) \_\_\_\_\_  
ตำแหน่งผู้ประสานงาน \_\_\_\_\_ อายุงาน \_\_\_\_\_  
เบอร์โทรศัพท์ \_\_\_\_\_ Email \_\_\_\_\_

| ประเภทบัตร   | ราคาปกติ   | ราคาพิเศษ  | ภาษีมูลค่าเพิ่ม | รวม        | หัก ณ ที่จ่าย | ยอดชำระ    |
|--------------|------------|------------|-----------------|------------|---------------|------------|
| บัตร On-site | 55,900 บาท | 36,000 บาท | 2,520 บาท       | 38,520 บาท | 1,080 บาท     | 37,440 บาท |
| บัตร VIRTUAL | 49,900 บาท | 32,000 บาท | 2,240 บาท       | 34,240 บาท | 960 บาท       | 33,280 บาท |

สามารถชำระค่าลงทะเบียนมาได้ทั้ง: ธนาคารกสิกรไทย ชื่อบัญชี: บริษัท แพน โฟ จำกัด ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขที่บัญชี: 009-1-34687-7 เมื่อทำการชำระค่าลงทะเบียนเสร็จเรียบร้อยแล้ว ท่านสามารถนำส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการชำระเงินมาที่ [info@panpho.com](mailto:info@panpho.com) หรือ LINE: @PANPHO เพื่อลงทะเบียน เอกสารหัก ณ ที่จ่ายตัวจริง กรุณาส่งไปรษณีย์มาที่: บริษัท แพน โฟ จำกัด 114/10 พุทธมณฑลสาย 2 ซอย 21/1 ศาลาธรรมสพน์ ทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10170 เลขประจำตัวเสียภาษี 0105543002610

#### หมายเหตุ

- สำหรับบริษัทต้องการรายละเอียดอื่นๆ เพิ่มเติมสามารถติดต่อทีมงานของบริษัทเพื่ออำนวยความสะดวกในการให้ข้อมูลและการลงทะเบียน
- กรณีหลักสูตรยืนยันจัดอบรมแล้ว บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการคืนเงินทุกกรณี
- กรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้เรียนหรือยกเลิกการเข้าเรียน กรุณาแจ้งกับทีมงานอย่างน้อย 7 วันก่อนเริ่มต้นอบรม



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



[panpho.com](http://panpho.com)



[panphoseminars](https://www.facebook.com/panphoseminars)



[LINE: @PANPHO](https://www.line.me/tv/00000000000000000000)



094-242-4197



[info@panpho.com](mailto:info@panpho.com)