

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
AI Marketing Blueprint พลิกโฉมการตลาดด้วย AI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ AI Smart Setup: อัปเดตวิธีใช้ AI ยุคใหม่ให้ทำงานแทนคุณได้จริง ไม่ใช่แค่เรื่องเล่นๆ ▪ Marketing Integration: สูตรลับการนำ AI เข้ามา “เสียบปลั๊ก” กับธุรกิจ เพื่อลดงานถึกและเพิ่มยอดขาย ▪ Mastering Effective Prompt: เทคนิคการสั่งงาน AI ให้ได้ผลลัพธ์คมกริบ ทั้งเรื่องงานและเรื่องส่วนตัว ▪ Solution Workshop (ลงมือทำจริง): สั่ง AI คิดแคมเปญหลักล้านในไม่กี่วินาที ▪ Execution Blueprint: วิธีสั่งการ AI ให้ช่วยรันแคมเปญจริงจนจบกระบวนการ
Winning the Market: Marketing strategy & Understanding customer ชนะคู่แข่งด้วยกลยุทธ์เจาะตลาดและมัดใจลูกค้า	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Go-To-Market Strategy: วางโครงสร้างบุกตลาดใหม่ให้ชนะตั้งแต่เริ่ม ▪ Marketing Health Check: ตรวจสอบสุขภาพการตลาด จุดไหนรุ่ง จุดไหนร่วง? ▪ Customer Diagnosis (STP): เจาะลึกตัวตนลูกค้า ใครคือคนที่จ่ายให้คุณจริงๆ? ▪ Keep vs. Hunt: เลือกกลยุทธ์ “รักษารฐานเก่า” หรือ “ล่าลูกค้าใหม่” ให้คุ้มค่าที่สุด ▪ Customer Journey: แกะรอยเส้นทางซื้อของลูกค้า ตั้งแต่รู้จักจนถึงบอกต่อ ▪ Insight vs. Myth: สรุปลึ่อกลับ “เข้าใจผิด” เกี่ยวกับลูกค้า เพื่อปรับกลยุทธ์ให้ตรงจุด
Design Thinking for Business Growth: Right Product, Right Customer วิเคราะห์สินค้าและสร้างสินค้าที่ลูกค้ามองหา	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Portfolio Audit: วิเคราะห์จุดแข็ง-จุดอ่อนสินค้าในมือ ชี้ไหนรุ่งหรือร่วง? ▪ Kill or Keep: เกณฑ์ตัดสินใจอย่างเด็ดขาด สินค้าไหนควร “ตัดต่อ” หรือ “ตัดทิ้ง” ▪ Design Thinking Mastery: เจาะลึกกระบวนการสร้างสินค้าที่แก้ปัญหาลูกค้าได้จริง ▪ Value Driver Identification: ค้นหาจุดขายที่เพิ่มมูลค่า และอุดช่องว่างที่คู่แข่งเข้าไม่ถึง ▪ Product Gap Analysis: วิเคราะห์โอกาสใหม่ๆ เพื่อเติมเต็มพอร์ตสินค้าให้ครบวงจร ▪ Portfolio Roadmap Workshop: ลงมือร่างแผนผังสินค้า เพื่อทำกำไรระยะยาว

Digital Marketing & The Art of Selling Communication ศิลปะแห่งการสื่อสารเพื่อเพิ่มยอดขายและการตลาดออนไลน์	<ul style="list-style-type: none"> Adapting to New Behavior: วิธีสื่อสารให้ชนะใจลูกค้า ในยุคที่พฤติกรรมเปลี่ยนเร็วทุกวินาที 5W1H Mastery: ใช้โครงสร้างคำถามทองคำ เพื่อวางกลยุทธ์การสื่อสารให้แม่นยำและตรงจุด Communication Plan & Tools: เครื่องมือและขั้นตอนการวางแผนสื่อสารแบรนด์ให้เป็นระบบ SME Content Strategy: สูตรลับการทำคอนเทนต์ฉบับ SME ที่เน้น “ผลลัพธ์” มากกว่า “ความสวยงาม” 4 Core Content Types: เจาะลึกการทำคอนเทนต์ 4 รูปแบบ: วิธีใช้สินค้า, โปรโมชัน, หลังกล่อง และรีวิวจากลูกค้าจริง Workshop: Selling vs. Nice Content: ลงมือปั้นคอนเทนต์ที่ “ปิดการขายได้จริง” ไม่ใช่แค่คอนเทนต์ที่ดูดีแต่ขายไม่ได้
Managing Channel Strategy for Growth บริหารช่องทางขายเพื่อการเติบโตแบบก้าวกระโดด	<ul style="list-style-type: none"> Channel Master: เจาะลึกความต่าง Online, Offline และ Omnichannel เพื่อวางระบบไร้รอยต่อ Strategic Distribution: เทคนิคบริหารช่องทางกระจายสินค้าให้มีประสิทธิภาพสูงสุด Focused Design: ออกแบบช่องทางขายที่ “ใช่” สำหรับธุรกิจคุณ (ไม่ต้องเหนื่อยทำทุกที่) The Power of Focus: เลือกช่องทางที่ทำเงินจริง เพื่อทุ่มทรัพยากรให้ถูกจุด Main & Support Channels: จัดลำดับความสำคัญ “ช่องทางหลัก” และ “ช่องทางเสริม” Channel Synergy: เคล็ดลับบริหารทุกช่องทางให้ส่งเสริมกัน ไม่แย่งลูกค้ากันเอง
Pricing Strategy: How to Set Prices to Maximize Profit and Value กลยุทธ์การตั้งราคา เปลี่ยนคุณค่าให้ เป็นกำไรสูงสุด	<ul style="list-style-type: none"> Pricing Trinity: วิเคราะห์สมดุล ลูกค้า-ต้นทุน-คู่แข่ง เพื่อหาจุดตัดที่กำไรสูงสุด Reality Check: ตรวจสอบสภาพราคาปัจจุบัน คุณกำลัง “ทิ้งเงิน” หรือ “ไล่ลูกค้า” หรือไม่? Cost vs. Price Gap: คำนวณต้นทุนแฝงปะทะราคาตลาด เพื่อค้นหาช่องว่างในการเพิ่ม Margin Strategic Decision: เทคนิคการตัดสินใจ: เมื่อไหร่ควร “ปรับราคา” หรือ “สื่อสารคุณค่าใหม่” Future Pricing: อัปเดตเทรนด์ AI และ Personalized Pricing การตั้งราคาที่แม่นยำรายบุคคล

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

ซึ่งการเรียนทั้งสองแบบนี้ 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



บริษัท แพน โฟ จำกัด (สำนักงานใหญ่)

PAN PHO CO.,LTD.

114/10 พุทรมณฑลสาย 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

สามารถชำระค่าลงทะเบียนมาได้ที: ธนาคารกสิกรไทย ชื่อบัญชี: บริษัท แพน โฟ จำกัด ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขที่บัญชี: 009-1-34687-7 เมื่อทำการชำระค่าลงทะเบียนเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ท่านสามารถนำส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการชำระเงินมาที่ info@panpho.com หรือ LINE:@PANPHO เพื่อลงทะเบียน เอกสารหัก ณ ที่จ่ายตัวจริง กรุณาส่งไปรษณีย์มาที่: บริษัท แพน โฟ จำกัด 114/10 พุทรมณฑลสาย 2 ซอย 21/1 ศาลาธรรมสพน์ ทวีวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10170 เลขประจำตัวเสียภาษี 0105543002610

หมายเหตุ

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



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



panpho.com



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



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



094-242-4197



info@panpho.com