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 สัปดาห์ที่พัฒนาโดยบริษัท 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	▪ ทำความรู้จักประเภทของ AI และบทบาทสำคัญที่เข้ามาเปลี่ยนโลกธุรกิจในปัจจุบัน ▪ กลยุทธ์การบูรณาการ AI เข้ากับฟังก์ชันการตลาด ▪ ศิลปะการเขียน Prompt เพื่อผลลัพธ์ที่ทรงพลัง ▪ Workshop: เปลี่ยนไอเดียเป็นกลยุทธ์ด้วย AI
Winning the Market: Marketing strategy & Understanding customer ชนะคู่แข่งด้วยกลยุทธ์เจาะตลาดและมัดใจลูกค้า	▪ เรียนรู้องค์ประกอบสำคัญของกลยุทธ์บุกตลาด เพื่อขยายโอกาสของธุรกิจ ▪ วิเคราะห์และคัดกรองลูกค้าที่ใช่ด้วยหลักการ STP ▪ วิเคราะห์พฤติกรรมการค้นหาและการเลือกซื้อ เพื่อการตัดสินใจซื้อและการบอกต่อ ▪ สรุปสิ่งที่ "เข้าใจ"และ"ความจริง" ของพฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อปิดช่องว่างทางธุรกิจ
Design Thinking for Business Growth: Right Product, Right Customer วิเคราะห์สินค้าและสร้างสินค้าที่ลูกค้ามองหา	▪ วิเคราะห์พอร์ตโฟลิโอสินค้าในปัจจุบันเพื่อการจับคู่สินค้ากับลูกค้าที่ใช่ ▪ เจาะลึกความต้องการเชิงลึกของลูกค้าเพื่อนำมาพัฒนาฟีเจอร์สินค้าที่ตอบโจทย์ ▪ วิเคราะห์ปัจจัยที่สร้างคุณค่าในสายตาลูกค้า เพื่อเพิ่มความได้เปรียบทางการแข่งขัน ▪ หลักการจัดกลุ่มสินค้าให้สอดคล้องกับคุณค่าและกลุ่มเป้าหมาย
Digital Marketing & The Art of Selling Communication ศิลปะแห่งการสื่อสารเพื่อเพิ่มยอดขายและการตลาดออนไลน์	▪ กลยุทธ์การสื่อสารในยุคที่พฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไป (5W1H) ▪ การทำ Content ให้โดนใจและปิดการขายได้จริง ▪ กลยุทธ์การสื่อสารที่เน้นประสิทธิภาพสูงสุด ด้วยงบประมาณจำกัด ▪ เทคนิคการปั้นคอนเทนต์ที่ "ขายได้" ไม่ใช่แค่ "สวยงาม"

Managing Channel Strategy for Growth บริหารช่องทางขายเพื่อการเติบโตแบบก้าวกระโดด	▪ เจาะลึกความแตกต่างและการทำงานของช่องทาง Online, Offline, Multichannel และ Omnichannel ▪ กลยุทธ์การบริหารจัดการช่องทางจำหน่าย ▪ หลักการเลือกช่องทางที่ "ใช่" สำหรับธุรกิจ: เน้นคุณภาพและความโฟกัส ▪ การจัดสรรทรัพยากรและงบประมาณให้เหมาะสมกับศักยภาพของแต่ละช่องทาง
Pricing Strategy: How to Set Prices to Maximize Profit and Value กลยุทธ์การตั้งราคา เปลี่ยนคุณค่าให้เป็นกำไรสูงสุด	▪ วิเคราะห์ความสมดุลระหว่างผลกำไรที่ต้องการกับความเต็มใจจ่ายของผู้บริโภค ▪ 3 องค์ประกอบหลักในการกำหนดราคาที่สมบูรณ์แบบ ▪ จิตวิทยาการนำเสนอราคาเพื่อลดแรงเสียดทานในการตัดสินใจซื้อของลูกค้า ▪ การใช้ AI ช่วยวิเคราะห์ข้อมูลตลาดแบบ Real-time เพื่อปรับราคาให้เกิดกำไรสูงสุดในทุกช่วงเวลา

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

ซึ่งการเรียนทั้งสอนแบบนั้น 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

PAN PHO
Success Resources of Your Life
บริษัท แพน โฟ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
PAN PHO CO.,LTD.
114/10 พุทธมณฑลสาย 2 ซอย 21/1 แขวงศาลาธรรมสพน์ เขตทวีวัฒนา
จังหวัดกรุงเทพมหานคร 10170 เลขประจำตัวเสียภาษี: 0105543002610
ผู้ประสานงานคุณณัฏฐิกา จำแปลง โทรศัพท์ 094-242-4197 หรือ Email: info@panpho.com

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

สามารถชำระค่าลงทะเบียนมาได้ที่: ธนาคารกสิกรไทย ชื่อบัญชี: บริษัท แพน โฟ จำกัด ประเภทบัญชีออมทรัพย์ เลขที่บัญชี: 009-1-34687-7 เมื่อทำการชำระค่าลงทะเบียนเสร็จเป็นที่เรียบร้อยแล้ว ท่านสามารถนำ**ส่งใบสมัครพร้อมหลักฐานการชำระเงินมาที่ 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

1. สำหรับบริษัทต้องการรายละเอียดอื่นๆ เพิ่มเติมสามารถติดต่อทีมงานของบริษัทเพื่ออำนวยความสะดวกในการให้ข้อมูลและการลงทะเบียน
2. กรณีหลักสูตรยืนยันจัดอบรมแล้ว บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการคืนเงินทุกกรณี
3. กรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงผู้เรียนหรือยกเลิกการเข้าเรียน กรุณาแจ้งกับทีมงานอย่างน้อย 7 วันก่อนเริ่มต้นอบรม