



MICRO MBA IN MARKETING

SMART
Strategy, Marketing, Action,
Revenue, and Transformation

หลักสูตรบริหารการตลาดระยะสั้น 4 สัปดาห์ ครบจบเรื่องการตลาด กลยุทธ์ และสื่อโฆษณา ยกระดับธุรกิจอย่างชาญฉลาดใน 4 สัปดาห์

วันที่ 3, 10, 17, 24 มีนาคม 2570 (ทุกวันพุธ) 09:00 น. – 17:00 น. Hybrid Experiences: ON-SITE และ VIRTUAL

หลักสูตร SMART

หลักสูตร SMART: STRATEGY, MARKETING, ACTION, REVENUE, and TRANSFORMATION

คือ หลักสูตรขั้นต้น 4 สัปดาห์ ที่พัฒนาโดยบริษัท แพน โฟ จำกัด ร่วมกับวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล (MUIC) เพื่อพาคุณเจาะลึกศาสตร์ของการสร้างรายได้ด้วย “การวางแผนการตลาด” และ “การวางกลยุทธ์” อย่างเป็นระบบ

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

ตอบโจทย์ครบ ทุกมุมการตลาด



สร้างกลยุทธ์



สร้างแบรนด์



สร้างโฆษณา



สร้างยอดขาย

หัวใจภายในหลักสูตร



5 กลยุทธ์การตลาดที่สร้างยอดขายได้จริง

เรียนรู้ 5 กลยุทธ์การตลาดที่พิสูจน์แล้วว่าสามารถเพิ่มยอดขายได้จริง นำไปประยุกต์ใช้เพื่อยุทธยานลูกค้าและสร้างการเติบโตให้ธุรกิจ



เทคนิคการวิเคราะห์ และเอาชนะใจลูกค้า

วิเคราะห์พฤติกรรมและความต้องการของลูกค้าได้อย่างแม่นยำ เพื่อไปออกแบบการสื่อสาร และการตลาดที่ตรงใจ เพื่อเพิ่มโอกาสในการปิดการขาย



หลักการสร้างแบรนด์ในโลกยุคดิจิทัล ช่วงที่ 1

สร้างรากฐานแบรนด์ให้แข็งแกร่งและแตกต่างในยุคดิจิทัล เข้าใจหลักการวางตำแหน่งแบรนด์เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน



หลักการสร้างแบรนด์ในโลกยุคดิจิทัล ช่วงที่ 2

ต่อยอดกลยุทธ์แบรนด์สู่การสร้างคุณค่าและความภักดีของลูกค้า พัฒนาแบรนด์ให้เติบโตอย่างยั่งยืนและเป็นกิจจจำในระยะยาว



สร้างแผนโฆษณาด้วย AI

ประยุกต์ใช้ AI เพื่อวางแผน คิดคอนเทนต์ และพัฒนาแคมเปญโฆษณา ลดเวลาในการทำงาน พร้อมเพิ่มประสิทธิภาพและความแม่นยำทางการตลาด



เทคนิคการตั้งราคาอย่างไรให้ได้กำไรสูงสุด

เรียนรู้การตั้งราคาด้วยหลักคิดเชิงกลยุทธ์ที่สร้างกำไรอย่างยั่งยืน เพิ่มมูลค่าสินค้าและบริการ พร้อมแข่งขันได้โดยไม่จำเป็นต้องลดราคา



หลักการการโฆษณาออนไลน์เพื่อสร้างยอดขาย

วางกลยุทธ์โฆษณาออนไลน์ให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย เลือกใช้สื่อได้อย่างคุ้มค่า เรียนรู้แนวทางสร้างแคมเปญที่ตอบโจทย์การเติบโตของธุรกิจ



เทคนิคการโฆษณาออนไลน์เพื่อสร้างยอดขาย

สร้างแคมเปญบน Facebook Ads, Google Ads และ TikTok Ads พร้อมวิเคราะห์ผลลัพธ์และเพิ่มประสิทธิภาพโฆษณาเพื่อสร้างผลตอบแทนสูงสุด (ROAS)

ประเภทบัตรและรูปแบบการเรียน

รายละเอียด



รูปแบบการเรียน



อาหาร-เครื่องดื่ม



เอกสารประกอบการเรียนตลอดหลักสูตร



เข้าร่วมกิจกรรมกลุ่มกับวิทยากรและผู้เรียน



ไลน์กลุ่มสำหรับผู้เรียน

ON-SITE

เรียนสด ณ สถานที่จัดอบรม



เรียนสดที่โรงแรม



อาหาร-เครื่องดื่ม



เอกสารประกอบการเรียน



แบบกลุ่ม



ไลน์กลุ่มสำหรับผู้เรียน

VIRTUAL

เรียนสดออนไลน์ผ่าน ZOOM



เรียนสดออนไลน์ผ่าน Zoom



อาหาร-เครื่องดื่ม



เอกสารประกอบการเรียน



แบบส่วนตัว



ไลน์กลุ่มสำหรับผู้เรียน

RECORDED

เรียนย้อนหลังได้ถึง 60 วัน

- ✓ กบถวนได้ตลอดเวลา
- ✓ กบถวนเพื่อวางแผนได้แม่นยำขึ้น
- ✓ ใช้สรุปเนื้อหาย้อนหลังแทนการจด
- ✓ ประเมินความเข้าใจได้ด้วยตนเอง
- ✓ คืบค้ำในระยะยาวเหมือนได้ที่ปรึกษาอยู่ข้างตัว



รับใบประกาศนียบัตร

จากวิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล

ผู้เรียน ON-SITE รับใบประกาศนียบัตรในชั้นสุดท้ายของการอบรม

ผู้เรียน VIRTUAL รับใบประกาศนียบัตรในรูปแบบไฟล์

หมายเหตุ: ผู้เรียนต้องเข้าร่วมอบรมมากกว่า 80% ของเวลาเรียนทั้งหมด





วันที่	เวลา	รายละเอียดการบรรยาย	วิทยากร
3 มีนาคม 2570	08:30 - 09:00 น.	ลงทะเบียน	ทีมงานโครงการ
	09:00 - 12:00 น.	5 กลยุทธ์การตลาดที่สร้างยอดขายได้จริง (5 Steps to Creating Revenue Driven Marketing Plan)	ผศ. ดร. กันดาภา ตาณะสุด - รักษาการแทนรองคณบดีฝ่ายการคลัง - อาจารย์ประจำกลุ่มสาขาวิชบริหารธุรกิจ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล
	13:00 - 17:00 น.	เทคนิคการวิเคราะห์และเอาชนะใจลูกค้า (Inside the Insights: Understanding Your Customers)	
10 มีนาคม 2570	09:00 - 12:00 น.	หลักการสร้างแบรนด์ในโลกยุคดิจิทัล (Crafting Authentic Branding in the Digital Era)	รศ. ดร. ชานชัย ผลานุภักดีถาวร - รักษาการแทนรองคณบดีฝ่ายวิจัยและการบริการวิชาการ - อาจารย์ประจำกลุ่มสาขาวิชบริหารธุรกิจ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล - ที่ปรึกษาองค์กรชั้นนำ
	13:00 - 17:00 น.		
17 มีนาคม 2570	09:00 - 12:00 น.	เทคนิคการตั้งราคาอย่างไรให้ได้กำไรสูงสุด (Boost Your Profitability with Pricing Strategy)	รศ. ดร. ยิ่งยศ เจียรวิฑูรย์ - คณบดี - อาจารย์ประจำกลุ่มสาขาวิชบริหารธุรกิจ วิทยาลัยนานาชาติมหิดล มหาวิทยาลัยมหิดล - ผู้เขียนหนังสือชื่อดังอย่าง "เวาตั้งราคากันอย่างไร ถึงได้กำไรสูงสุด"
	13:00 - 17:00 น.	การสร้างแผนโฆษณาด้วย AI (Creating an Effective Advertising Plan with AI)	วิทยากรรับเชิญพิเศษ
24 มีนาคม 2570	09:00 - 12:00 น.	เทคนิคการโฆษณาออนไลน์เพื่อสร้างยอดขาย (Paid Advertising for Sales Growth)	คุณ ชัชวาล เดชาโรจนภัทร์ - อดีต Chief Marketing Officer (CMO) บริษัทมหาชนชั้นนำของไทย - อาจารย์พิเศษสอนระดับปริญญาตรีและปริญญาโท ในมหาวิทยาลัยชั้นนำของประเทศ - ที่ปรึกษาด้านการตลาดให้องค์กรชั้นนำทั้งในประเทศและต่างประเทศ
	13:00 - 17:00 น.		

หมายเหตุ: กำหนดการ วิทยากร และวันเวลาอาจมีการเปลี่ยนแปลงโดยจะแจ้งให้ทราบล่วงหน้า

