



สร้างโอกาสทางการตลาดอย่างเหนือชั้นด้วย PODCASTING

(Create Superior Marketing Opportunities with PODCASTING)

วิทยากร: อาจารย์สุเทพ โลหณุด

ปริญญาโท วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศคอมพิวเตอร์ (MSIT)
ผู้เชี่ยวชาญด้านการวิเคราะห์ระบบคอมพิวเตอร์ (ศูนย์คอมพิวเตอร์) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี
และที่ปรึกษาหลักยุทธการอบรมการบริหารธุรกิจ และการใช้ระบบงานสารสนเทศคอมพิวเตอร์,
งานกราฟิก ในสถาบันฝึกอบรมชั้นนำทั่วประเทศ

20 มิถุนายน 2562

09.00 – 16.00 น.

**** โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพ (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

การสร้างโอกาสทางการตลาดถือว่าเป็นหัวใจสำคัญของทางธุรกิจ ยุคสมัยที่เปลี่ยนไปการตลาดยุคนี้จึงไม่สามารถเน้นการขายเป็นหัวใจหลักได้เพียงอย่างเดียว แต่ต้องรู้จักพลิกแพลงผสมผสานการตลาดยุคใหม่ที่เน้นประสบการณ์และบริการมาจุดเป็นขาย รวมถึงเป็นที่ปรึกษาเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้กับลูกค้าหรือกลุ่มเป้าหมายได้อีกด้วย

โซเชียลมีเดียจึงเป็นอีกหนึ่งกลยุทธ์ทางการตลาดที่ถูกเชื่อมโยงและถูกนำไปใช้ แต่ใช่ว่าจะมีแค่ Facebook, IG, Twitter, LINE@ เท่านั้นที่สามารถใช้เป็นเครื่องมือทางการตลาดที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้เท่านั้น

PODCASTING หรือการสร้างสถานีกระจายข่าวทั้งภาพและวิดีโอ เป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่น่าสนใจสำหรับนักการตลาดยุคใหม่ด้วยต้นทุนที่ต่ำกว่าแถมยังสามารถใช้งานได้ทั้งระบบออนไลน์-ออฟไลน์ในการเข้าถึงข้อมูล รวมถึงเพิ่มจำนวนผู้ติดตามได้ง่ายกว่า และมีประสิทธิภาพที่สูงกว่าสื่อโซเชียลทั่วไป ยิ่งใช้ผสมผสานกับทุกสื่อที่มีอยู่ยิ่งให้ผลลัพธ์แบบทวีคูณในการธุรกิจหรือองค์กรของคุณ นอกจากนี้ยังสามารถประยุกต์ใช้สร้าง Audio & Video Books ได้อีกด้วย

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมเกิดทักษะความเข้าใจในการผลิตและเผยแพร่สื่อพอดแคสต์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถบริหารจัดการสื่อพอดแคสต์ได้ในต้นทุนที่ต่ำ
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถเพิ่มยอดขายและกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดได้

ความรู้พื้นฐานของผู้เข้ารับการอบรม

1. ผู้เข้ารับการอบรมควรมีความรู้การใช้สื่อทางด้านโซเชียลมีเดียมาบ้าง ไม่ว่าจะเป็น LINE, LINE@, Twitter, Hi5, IG, Facebook เป็นต้น
2. ผู้เข้ารับการอบรมควรมีความรู้ในผลิตภัณฑ์ทางการตลาดที่ตนเองรับผิดชอบและนำเสนอได้

สิ่งที่ได้จากการอบรม

1. เพิ่มพูนทักษะความรู้และความเข้าใจเกี่ยวกับการใช้งานพอดแคสต์มากยิ่งขึ้น
2. การวิเคราะห์คู่แข่งจากประโยชน์การใช้งานพอดแคสต์
3. การจัดทำงบประมาณด้านสื่อมีเดียพอดแคสต์
4. การออกแบบตารางเวลาสำหรับการสร้างเนื้อหา
5. การตั้งค่าฟีด RSS (Really Simple Syndication) หรือเพิ่มยอดผู้ติดตามทางการตลาด



6. การสร้างและผลิตสื่อพอดแคสต์
7. การปรับแต่งพอดแคสต์ของคุณให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดหรือองค์กร
8. การเผยแพร่ข้อมูลแบบ Broad Catching
9. การเลือกใช้โฮสต์สำหรับใช้งานพอดแคสต์
10. การโปรโมทสื่อพอดแคสต์รวมกับการใช้งานโซเชียลมีเดียชนิดอื่นๆ

หัวข้อการอบรม

1. พอดแคสต์กับวิธีสร้างโอกาสทางการตลาดคืออะไร และประโยชน์ที่ได้รับจากการใช้สื่อนี้
2. การปรับแต่งพอดแคสต์ตามสไตล์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด
3. การเลือกใช้อุปกรณ์ให้เหมาะสมกับการใช้งานพอดแคสต์
4. การสร้างปฏิทินหรือตารางเวลาในการสร้างเนื้อหาพอดแคสต์
5. การวิเคราะห์คู่แข่งทางการตลาดผ่านพอดแคสต์
6. การจัดทำงบประมาณของสร้างพอดแคสต์
7. การตั้งค่าสตูดิโอสำหรับพอดแคสต์
8. การสร้างชิ้นงานเสียง และวิดีโอด้วยเทคนิคพอดแคสต์
9. การแก้ไขพอดแคสต์ด้วยซอฟต์แวร์ Commercial และ Freeware
10. การบีบอัดข้อมูลไฟล์พอดแคสต์ก่อนนำข้อมูลเพื่อเผยแพร่
11. การเลือกใช้โฮสต์สำหรับพอดแคสต์
12. การเพิ่มยอดผู้ติดตามผ่าน RSS
13. การโปรโมทสื่อพอดแคสต์ร่วมกับโซเชียลมีเดียชนิดอื่นๆ
14. เก็บตกต่อยอดไอเดียการใช้งานทางการตลาด

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้ารับการอบรม

1. ผู้ประกอบการธุรกิจขนาดย่อม SME, ธุรกิจ
2. บุคลากรเจ้าหน้าที่งานขายและการตลาด (ครอบคลุมทุกสายอาชีพ)
3. ผู้สนใจทั่วไปที่ต้องการศึกษาวิธีการบริหารจัดการทำสื่อพอดแคสต์เพื่อเพิ่มช่องทางการตลาด

ระดับการเรียนรู้: ระดับขั้นต้น - ระดับขั้นกลาง

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายในวันที่ 20 มิถุนายน 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,900.00	273.00	117.00	4,056.00	4,173.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-
พิเศษ! ชำระภายในวันที่ 5 มิถุนายน 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	3,700.00	259.00	111.00	3,848.00	3,959.00
สมาชิก HIPO	-	-	-	-	-

วิธีการชำระเงิน:

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
 - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8
- ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด



บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี่ จำกัด
HIPO TRAINING & CONSULTANCY CO.,LTD.

และแฟกซ์ใน Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479

พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม

2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี่ จำกัด (สำนักงานใหญ่)

3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี่ จำกัด

40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี่ จำกัด

โทรศัพท์: 02-615-4499, 02-615-4477-8

แฟกซ์: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2

เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th

อีเมล: hipotraining@gmail.com

ไลน์: hipotraining

เฟซบุ๊ก: www.facebook.com/HIPOtraining

อบรม, สัมมนา, ความคิด, ขาย, ตลาด, พลิกวิธีคิด, พิชิต, ยอดขาย, selling, thinking, เป้าหมาย, ยอดขาย, ทัศนคติ

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี่ จำกัด 40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400

โทร: 0-26154499, 0-2615-4477-8 โทรสาร: 0-2615-4479 อีเมล: hipotraining@gmail.com, hipotraining@hotmail.com, info@hipotraining.com เว็บไซต์: www.hipotraining.co.th