

# เทคนิคการสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์ (Marketing Communication via Online and Social Medias)

## วิทยากร: อาจารย์สุพจน์ กฤษณาธาร

อดีต Business Unit Manager ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด  
บริษัท แอ็บบอด ลาบอแรตอริส จำกัด จากสหรัฐอเมริกา  
Senior Manager ฝ่ายขายและบริการ บริษัท เทเลคอมเอเชีย คอร์ปอเรชั่น จำกัด (มหาชน)  
และ ฝ่ายขายและฝ่ายการตลาด บริษัท เบริงเกอร์ อินเทลไฮม์ (ไทย) จำกัด จากเยอรมนี  
จากประสบการณ์ตรงและจริงในวงการที่มากด้วยคุณภาพกว่า 30 ปี

**25 ธันวาคม 2562**

**9.00 – 16.00**

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด แบนด์ค็อก (ถนนวิภาวดีฯ-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

การสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์เป็นพลังที่สำคัญยิ่งในการสร้างสรรค์ภาพลักษณ์(Image) และ แบรินด์ (Brand) รวมถึงส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าในยุคปัจจุบัน ดังนั้น การสื่อสารบนสื่อออนไลน์จึงเป็นงานที่มีความสำคัญมาก โดยเฉพาะการใช้ลูกเล่น หรือ เทคนิคในการสื่อสารที่กระตุ้นและกระตุกความต้องการภายในของลูกค้า

หลักสูตรเทคนิคการสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์นี้ จึงได้ออกแบบขึ้นมา เพื่อช่วยให้นักการตลาดและผู้สนใจทั่วไป ได้พัฒนาทักษะในการสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์ ให้นำเสนอ นำติดตาม สามารถกระตุ้นความสนใจของผู้อ่านได้ โดยผ่านการเรียนรู้เทคนิคและการลงมือปฏิบัติจริง เพื่อให้สามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้งานได้เป็นอย่างดีมีประสิทธิภาพ

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคของการสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ลงมือปฏิบัติในการสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์
3. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรม ในการนำความรู้และทักษะที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในงานของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการฝึกอบรม (HP)

#### Module 1: เข้าใจถึงแก่นของสื่อออนไลน์

1. เวกลักษณะเฉพาะตัวของสื่อออนไลน์แต่ละชนิดที่ควรรู้
  - Facebook
  - Youtube
  - Instagram และ
  - อื่นๆ
2. เจาะลึก.....วิเคราะห์ลูกค้า...ผู้เสพสื่อออนไลน์
  - ความคาดหวังของลูกค้าในการเสพสื่อออนไลน์

- พฤติกรรมของลูกค้าในการเสฟสื่อออนไลน์

## Module 2: การสื่อสารด้วยเนื้อหาทางการตลาดที่ทรงคุณค่า (Marketing Content)

3. ภาพรวมการสื่อสารทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพ
  - โครงสร้าง
  - ภาษาที่ใช้
4. เทคนิคการเขียนเนื้อหาที่เข้าถึงเข้าใจ และ โดนใจคนอ่าน
  - การตั้งวัตถุประสงค์ในการสื่อสาร
  - การสื่อสารด้วยวิธีการ "เหตุและผล"
  - การสื่อสารด้วยวิธีการ "สร้างอารมณ์ร่วม"
  - การสื่อสารด้วยวิธีการ "กระตุ้นให้เห็นปัญหา"
  - ศิลปะในการใช้รูปประกอบ เพื่อเสริมความน่าติดตาม
5. การสื่อสารที่ตอบสนอง เส้นทางของลูกค้า Customer Journey
  - ความหมายของ Customer Journey
  - ตัวอย่างของ Customer Journey
  - เทคนิคในการสื่อสารที่สนอง Customer Journey
6. การตอบคำถามของลูกค้า
  - การตอบคำถามอย่างตรงจุดตรงประเด็น
  - การตอบคำถาม พร้อมการให้คำแนะนำ

## Module 3: ปฏิบัติการ.....การสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์

7. กิจกรรมที่ 1 การวิเคราะห์เนื้อหาทางการตลาดของธุรกิจที่น่าสนใจ
  - ความน่าสนใจ
  - ความสมบูรณ์ของเนื้อหา
  - สิ่งที่ต้องเพิ่มเติม
8. กิจกรรมที่ 2 การวิเคราะห์เนื้อหาทางการตลาดของธุรกิจคุณ
  - ความน่าสนใจ
  - ความสมบูรณ์ของเนื้อหา
  - สิ่งที่ต้องเพิ่มเติม
9. กิจกรรมที่ 3 การสื่อสารเนื้อหาทางการตลาดของธุรกิจคุณ....ด้วยวิธีการใหม่ๆ
10. ข้อควรปฏิบัติอื่นๆ ในการสื่อสารทางการตลาดกับลูกค้า
  - ความถี่ในการสื่อสารกับลูกค้า
  - ความสั้นยาวของสาร
  - การสร้างสารที่สื่อให้ติดใน Search Engine
  - การเชื่อมโยงการสื่อสารในทุกสื่อออนไลน์ของธุรกิจ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน 25 ธันวาคม 2562					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,500.00	315.00	135.00	4,680.00	4,815.00
สมาชิก HIPO	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน 11 ธันวาคม 2562 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	4,300.00	301.00	129.00	4,472.00	4,601.00
สมาชิก HIPO	4,000.00	280.00	120.00	4,160.00	4,280.00



**วิธีการชำระเงิน:**

1. โอนผ่านบัญชีธนาคาร ดังนี้
  - 1.1 ธนาคารกรุงเทพ บัญชีสะสมทรัพย์ สาขา ซอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
  - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8  
ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวิจิตร แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8  
Fax: 02-615-4479 Hotline: 086-3183151-2  
Website: [www.hipotraining.com](http://www.hipotraining.com)  
E-mail: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)  
Facebook: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

อบรม, สัมมนา, เทคนิค, การตลาด, ออนไลน์, สื่อสาร, สื่อสารบนโลกออนไลน์, Marketing, Online, Social Medias, Communication