



เทคนิคการสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์ (Marketing Communication via Online and Social Medias)

วิทยากร: ดร.ธธีรธร ธีรขวัญโรจน์

อดีต General Manager - บริหารสินค้า บริษัท ห้างสรรพสินค้าเซ็นทรัล จำกัด
อดีตผู้จัดการและบริหารการขายอุตสาหกรรมนมไทย(นมตรามะลิ)
และผ่านงานด้านการขายและการตลาดจาก Marriott Royal Garden Resorts Group
รวมประสบการณ์การทำงานด้านการขาย การตลาดและการบริการมากกว่า 25 ปี

7 ตุลาคม 2562

9.00 – 16.00

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

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

หลักสูตรเทคนิคการสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์นี้ จึงได้ออกแบบขึ้นมา เพื่อช่วยให้นักการตลาดและผู้สนใจทั่วไป ได้พัฒนาทักษะในการสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์ ให้น่าสนใจ น่าติดตาม สามารถกระตุ้นความสนใจของผู้อ่านได้ โดยผ่านการเรียนรู้เทคนิคและการลงมือปฏิบัติจริง เพื่อให้สามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

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
 - พฤติกรรมของลูกค้าในการเสพสื่อออนไลน์

Module 2: การสื่อสารด้วยเนื้อหาทางการตลาดที่ทรงคุณค่า (Marketing Content)

3. ภาพรวมการสื่อสารทางการตลาดที่มีประสิทธิภาพ
 - โครงสร้าง
 - ภาษาที่ใช้
4. เทคนิคการเขียนเนื้อหาที่เข้าถึงเข้าใจ และ โดนใจคนอ่าน
 - การตั้งวัตถุประสงค์ในการสื่อสาร
 - การสื่อสารด้วยวิธีการ "เหตุและผล"
 - การสื่อสารด้วยวิธีการ "สร้างอารมณ์ร่วม"
 - การสื่อสารด้วยวิธีการ "กระตุ้นให้เห็นปัญหา"
 - ศิลปะในการใช้รูปประกอบ เพื่อเสริมความน่าติดตาม
5. การสื่อสารที่ตอบสนอง เส้นทางการซื้อของลูกค้า 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 7 ตุลาคม 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 21 กันยายน 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 ขอยอารี เลขที่ 127-4-66322-6
 - 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขา พหลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน และชื่อหลักสูตร
2. ชำระด้วยเช็คบริษัท สั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ขอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทซอย 8 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

Telephone: 02-615-4499, 02-615-4477-8

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

Website: www.hipotraining.com

E-mail: hipotraining@gmail.com

Facebook: www.facebook.com/HIPOtraining

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