



# การบริหารการตลาด ยุคดิจิทัล (Marketing Management in Digital Society)

## วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

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

4 กันยายน 2562  
09.00 – 16.00 น.

**\*\* โรงแรมโกลด์ ออร์คิด กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดี-สุทธิสาร)**

\*สถานที่จัดสัมมนาอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

การตลาดยุคนี้ จะต้องปรับเปลี่ยนและมุ่งสู่ “การบริหารการตลาด ยุคดิจิทัล” เนื่องจากการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วและรุนแรงของสื่อดิจิทัล ซึ่งส่งผลกระทบต่อโลกธุรกิจ ทั้งต่อ การสร้างสรรคภาพลักษณ์ขององค์กร(Image) และ การสร้างแบรนด์ (Brand) รวมถึงส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของลูกค้าในยุคปัจจุบัน

หลักสูตรนี้ จึงได้ออกแบบขึ้นมา เพื่อช่วยให้นักบริหาร นักการตลาดและผู้สนใจทั่วไป ได้พัฒนาทักษะในการบริหารการตลาดยุคดิจิทัล ให้ทันต่อโลกของการเปลี่ยนแปลง ให้น่าสนใจ ให้น่าติดตาม และสามารถกระตุ้นความสนใจของลูกค้าได้ โดยผ่านการเรียนรู้เทคนิคและการลงมือปฏิบัติจริง เพื่อให้สามารถนำความรู้ที่ได้ไปใช้งานได้ อย่างมีประสิทธิภาพ

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้ทราบหลักการและเทคนิคของการบริหารการตลาด ยุคดิจิทัล
2. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมได้ลงมือปฏิบัติ การบริหารการตลาด ยุคดิจิทัล
3. เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้เข้ารับการอบรม ในการนำความรู้และทักษะที่ได้ไปประยุกต์ใช้ในงานของตน ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

### หัวข้อการบรรยายและ Workshop

#### **Module 1: เข้าใจถึงแก่นของการบริหารการตลาด ยุคดิจิทัล**

1. การตลาดกับการเปลี่ยนแปลง
  - เรียนรู้ถึง การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น
  - การปรับตัวของนักการตลาด และ ผู้บริหาร
- 2. กลยุทธ์ของการตลาด 4.0 ในยุคดิจิทัล**
  - การตลาดยุค 1.0
  - การตลาดยุค 2.0
  - การตลาดยุค 3.0
  - ความแตกต่างและยุทธศาสตร์ของการตลาดยุค 4.0
3. พฤติกรรม และ ความคาดหวังของลูกค้า ผู้บริโภค ยุคดิจิทัล
  - พฤติกรรม และ ความคาดหวังของลูกค้า ผู้บริโภค

- การรับมือของนักการตลาดที่มีต่อพฤติกรรมของผู้บริโภค
4. ทิศทางและแนวโน้มของการตลาดในยุคดิจิทัล
- เรียนรู้ทิศทางและแนวโน้มของการตลาดยุคดิจิทัล

## Module 2: ปฏิบัติการ.....การบริหารการตลาด ยุคดิจิทัล

5. สื่อและเอกลักษณ์เฉพาะตัว....ที่ควรรู้ เพื่อการบริหาร และจัดการ
- เกล็ดลักษณะเฉพาะตัวของ Facebook Youtube Instagram และ อื่นๆ
  - เรียนรู้ การบริหารเนื้อหาบนสื่อดิจิทัล
  - ยุทธศาสตร์การบริหารจัดการสื่อต่างๆ ในยุคดิจิทัล
6. เครื่องมือต่างๆ ทางการตลาดสำหรับการตลาดในยุคดิจิทัล
- เรียนรู้ และ การประยุกต์ใช้เครื่องมือต่างๆ ทางการตลาดที่จำเป็น
  - Positioning, Branding, Differentiation, New Product Development
- 7. กิจกรรม กรณีตัวอย่างที่ 1 "เจาะลึกธุรกิจในโลกดิจิทัล "**
- เรียนรู้ ปัญหาของธุรกิจ ในกรณีตัวอย่าง
  - ค้นหาเป้าหมายและจุดหมายปลายทางของธุรกิจที่จะต้องปรับเปลี่ยน "เพื่อการแข่งขันและความอยู่รอด"
- 8. กิจกรรม กรณีตัวอย่างที่ 2 "เจาะลึกธุรกิจในโลกดิจิทัล "**
- เรียนรู้ ปัญหาของธุรกิจ ในกรณีตัวอย่าง
  - ค้นหาเป้าหมายและจุดหมายปลายทางของธุรกิจที่จะต้องปรับเปลี่ยน "เพื่อการแข่งขันและความอยู่รอด"
- 9. กิจกรรม ปฏิบัติการ การบริหารตลาดของธุรกิจของคุณ**
- ระดมสมองค้นหาปัญหาทางการตลาดของธุรกิจของผู้เข้าสัมมนา
  - เป้าหมาย และ จุดหมายปลายทางของธุรกิจของผู้เข้าสัมมนา
  - กลยุทธ์ทางการตลาดในการปรับเปลี่ยนของธุรกิจผู้เข้าสัมมนา
10. สรุป คำถาม และ คำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทเทนซ์ จำกัด

### อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

| ชำระภายใน 4 กันยายน 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 20 สิงหาคม 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 สาขาซอยอารี บัญชีสะสมทรัพย์ เลขที่ 127-4-66322-6



- 1.2 ธนาคารไทยพาณิชย์ บัญชีออมทรัพย์ สาขาพลโยธิน เลขที่ 014-2-63503-8  
ชื่อบัญชี บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี่ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี่ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0  
**บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซ็ปต์แทนซี่ จำกัด**  
**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุขุมวิทซอย 8 แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

บริษัท ไฮโป 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](http://www.hipotraining.co.th)

อีเมล: [hipotraining@gmail.com](mailto:hipotraining@gmail.com)

ไอดีไลน์: hipotraining

เฟสบุ๊ค: [www.facebook.com/HIPOtraining](https://www.facebook.com/HIPOtraining)

การตลาด , ดิจิทัล , การบริหาร , Marketing 4.0 , อบรม , สัมมนา , ดิจิทัล , สื่อสารทางการตลาด , บริหารการตลาด