

# หลักสูตรอบรม การตลาดยุค 4.0 บนสื่อออนไลน์ (4G Marketing via Online and Social Medias)

## วิทยากร: ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

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

5 กุมภาพันธ์ 2563  
09.00 – 16.00 น.

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

\*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

### หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันในโลกธุรกิจมีการแข่งขันกันอย่างมาก ซึ่งนับวันก็ยิ่งทวีความรุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆ การตลาดก็นับเป็นอาวุธสำคัญ ที่แต่ละธุรกิจใช้เป็นอาวุธเพื่อชิงชัยความได้เปรียบในการแข่งขันหลายท่านอาจคิดว่า การตลาดที่ได้ผลนั้น จะต้องลงทุนมากกับสื่อจำพวกโทรทัศน์ หรือวิทยุเท่านั้น จึงจะเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง แต่ความจริงแล้วในโลกยุคดิจิทัลนี้ ยังมีการตลาดอีกแบบหนึ่ง ที่เราสามารถเข้าถึงผู้บริโภคจำนวนมากได้ โดยไม่ต้องลงทุนเยอะ และที่สำคัญสามารถสื่อสารแบบ 2 ทางกับผู้บริโภค หรือสามารถโต้ตอบกับผู้บริโภคบนอินเทอร์เน็ตได้...การตลาดแบบนี้ เราเรียกว่า **"การตลาดในยุค 4.0 บนสื่อออนไลน์"**

นอกจากนั้นการสื่อสารผ่านทางช่องทางออนไลน์นั้น ยังสามารถแทรกเข้าถึงได้ทุกระยะและทุกวงการอาชีพ ทำให้ผู้บริโภคสามารถเชื่อมเข้าถึง Brand สินค้าได้ง่ายขึ้น อย่างไรก็ตาม ยังมีผู้บริโภคบางกลุ่มที่ยังนิยมการตลาดแบบยุคเก่า หรือแบบ Offline หลักสูตรนี้จึงเน้นทั้งการตลาดบนโลกออนไลน์และ โลกออฟไลน์

### วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้วิเคราะห์และเข้าใจกลยุทธ์การตลาดของตนเองในยุคปัจจุบัน
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้และพัฒนากลยุทธ์การตลาดในยุคดิจิทัลให้กับองค์กร
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถคิดและเข้าใจการตลาดในยุค 4.0 และการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เหมาะกับสภาพตลาดและการแข่งขัน เพื่อนำไปสู่ส่วนวัดกรรมทางการตลาดขององค์กรได้
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์ในยุค 4.0
5. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

### หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

#### **Module 1 การบริหาร Brand และ การสร้างนวัตกรรมในยุค 4.0**

1. การเตรียมความพร้อมสำหรับการตลาดในยุค 4.0
2. พฤติกรรมของลูกค้าที่มีผลต่อการตลาดในยุค 4.0
3. **กิจกรรม : เรียนรู้ พฤติกรรมลูกค้ายุค 4.0 อย่างเหนือชั้น**
4. การวิเคราะห์เส้นทางการซื้อของลูกค้า Customer Journey
5. **บริหารแบรนด์อย่าง ผู้นำ และ ผู้ตาม**
  - กลยุทธ์ของ ผู้นำ ที่ต้องทำ



- กลยุทธ์ของ ผู้ตาม ที่ต้องลงมือปฏิบัติ
6. การตลาดสำหรับ **Mass Market** และ **Premium Market**
- การบริหาร Brand ของสินค้าที่เป็นตลาด Mass
  - การบริหาร Brand ของสินค้ากลุ่มพรีเมียม
7. **กิจกรรม Workshop : กลยุทธ์การบริหาร Brand ในยุค 4.0 ให้ได้ผล**

## Module 2 การสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์ในยุค 4.0

8. กลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์ในยุค 4.0 ที่ดี
9. การสื่อสารทางการตลาดกับลูกค้าอย่างทรงพลัง
- ความถี่ในการสื่อสารกับลูกค้า
  - ความสั้นยาวของสาร
  - การสร้างสารที่สื่อให้ติดใน Search Engine
  - **SEO**
  - การเชื่อมโยงการสื่อสารในทุกสื่อออนไลน์ของธุรกิจ
10. การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน ของสื่อออนไลน์
- Website
  - Social Medias
11. กิจกรรม วิเคราะห์สื่อทางการตลาดที่คุณสนใจ
- ข้อดี
  - ข้อปรับปรุงและพัฒนา
12. กิจกรรม วิเคราะห์สื่อทางการตลาดของธุรกิจคุณ
- ข้อดี
  - ข้อปรับปรุงและพัฒนา
13. การบริหารงบประมาณในการสร้างเครื่องมือทางการตลาดในยุค 4.0 บนสื่อออนไลน์
14. สรุปคำถามและคำตอบ

## ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ชำระภายใน <b>5 กุมภาพันธ์ 2563</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>4,500.00</b>	315.00	135.00	<b>4,680.00</b>	4,815.00
สมาชิก HIPO	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
พิเศษ! ชำระภายใน <b>20 มกราคม 2563 (โอนเงิน หรือ แฟกซ์สำเนาหน้าเช็ค)</b>					
ประเภท	ค่าสัมมนา	VAT 7%	หัก ณ ที่จ่าย 3 %	รวมจ่ายสุทธิ	กรณีไม่มีหนังสือหัก ณ ที่จ่าย
บุคคลทั่วไป	<b>4,300.00</b>	301.00	129.00	<b>4,472.00</b>	4,601.00
สมาชิก HIPO	<b>4,000.00</b>	280.00	120.00	<b>4,160.00</b>	4,280.00

### วิธีการชำระเงิน:

- 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 คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด  
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479  
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
- ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
- หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0



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

**บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด**

**40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400**

4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

**รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:**

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ 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

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

อบรม, สัมมนา, งานขาย, การตลาด, การตลาดยุค 4G , สื่อออนไลน์ , Marketing , เจ้าหน้าที่การตลาด , Search Engine , Mass Market , Premium Market

บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ 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](mailto:hipotraining@gmail.com), [hipotraining@hotmail.com](mailto:hipotraining@hotmail.com), [info@hipotraining.com](mailto:info@hipotraining.com) เว็บไซต์: [www.hipotraining.com](http://www.hipotraining.com)