



การตลาดยุค 4.0 บนสื่อออนไลน์ (Digital Marketing)

วิทยากร: พท.ดร.ธธีร์ธร ธีรขวัญโรจน์

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

3 กุมภาพันธ์ 2564

09.00 – 16.00 น.

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

*สถานที่จัดอบรมอาจเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม

หลักการและเหตุผล

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

นอกจากนั้นการสื่อสารผ่านทางช่องทางออนไลน์นั้น ยังสามารถแทรกเข้าถึงได้ทุกวัยและทุกวงการอาชีพ ทำให้ผู้บริโภคสามารถเชื่อมเข้าถึง Brand สินค้าได้ง่ายขึ้น อย่างไรก็ตาม ยังมีผู้บริโภคบางกลุ่มที่ยังนิยมการตลาดแบบยุคเก่า หรือแบบ Offline หลักสูตรนี้จึงเน้นทั้งการตลาดบนโลกออนไลน์และ โลกออฟไลน์

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้วิเคราะห์และเข้าใจกลยุทธ์การตลาดของตนเองในยุคปัจจุบัน
2. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมได้เรียนรู้และพัฒนากลยุทธ์การตลาดในยุคดิจิทัลให้กับองค์กร
3. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถคิดและเข้าใจการตลาดในยุค 4.0 และการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ให้เหมาะสมกับสภาพตลาดและการแข่งขัน เพื่อนำไปสู่นวัตกรรมทางการตลาดขององค์กรได้
4. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงกลยุทธ์การสื่อสารทางการตลาดบนสื่อออนไลน์ในยุค 4.0
5. เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรมสามารถนำความรู้ที่ได้ ไปใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดแก่องค์กร

หัวข้อการฝึกอบรม/สัมมนา

Module 1 การบริหาร Brand และการสร้างนวัตกรรมในยุค 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 (การตลาดดิจิทัล)

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. **การบริหารงบประมาณ**ในการสร้างเครื่องมือทางการตลาดในยุค 4.0 บนสื่อออนไลน์
14. **สรุปคำถามและคำตอบ**

ประกาศนียบัตร: บริษัท ไฮโพ เทรนนิ่ง แอนด์ คอนซัลท์แทนซ์ จำกัด

อัตราหลักสูตร (ต่อ 1 ท่าน)

ราคาค่าอบรมสัมมนา / ท่าน					
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
ราคาพิเศษ !!! ชำระค่าอบรมสัมมนา ก่อนวันอบรม 15 วัน					
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 คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
และแฟกซ์ใบ Pay in และหนังสือรับรองหัก ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) ที่ 0-2615-4479
พร้อมระบุชื่อบริษัท เบอร์ติดต่อของท่าน ชื่อหลักสูตรและวันอบรม
2. ชำระด้วยเช็คสั่งจ่าย บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด (สำนักงานใหญ่)
3. หัก ณ ที่จ่าย 3% เลขประจำตัวผู้เสียภาษี 0-1055-48105-59-0
บริษัท ไฮโป เทรนนิ่ง แอนด์ คอนเซิร์ทแทนซ์ จำกัด
40/81 ซอยอินทามระ 8 ถนนสุทธิสารวินิจฉัย แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400
4. บริษัทฯ ขอสงวนสิทธิในการไม่คืนเงินที่ได้ชำระมาแล้ว

รายละเอียดเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ:

บริษัท ไฮโป 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

อีเมล: hipotraining@gmail.com

ไอดี โหลน์: hipotraining

เฟสบุ๊ค: www.facebook.com/HIPOtraining

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