

 บุคหลักสุด

Digital Marketing

ในศตวรรษที่ 21




“ การตลาดออนไลน์ในปัจจุบัน เปรียบเสมือนโลกใบใหม่ของสังคมธุรกิจที่มีการแข่งขันกันอย่างมากมาย เพียงแค่เรารู้จักการใช้เครื่องมือให้ถูกประเภทธุรกิจของเราก็จะเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายและเปิดการขายได้อย่างสวยงาม หากคุณพร้อมเรียนรู้และอยากเติบโต ในโลกตลาดออนไลน์ หลักสูตร การตลาดออนไลน์ขึ้นมือใหม่ ให้เป็นผู้เชี่ยวชาญ Digital Marketing as an Experts ในยุคโควิด 19 และหลักสูตร เครื่องมือการตลาดออนไลน์ที่ค่าให้ลูกค้า “ซื้อไม่หยุด” Customer Journey in Digital Marketing ของคุณอยู่ !! ”

หลักสูตร

01 DME



การตลาดออนไลน์ขึ้นมือใหม่ให้เป็นผู้เชี่ยวชาญ
Digital Marketing as an Experts ในยุคโควิด 19

 www.career4future.com/dme

หลักสูตร

02 JDM



เครื่องมือการตลาดออนไลน์ที่ค่าให้ลูกค้า “ซื้อไม่หยุด”
Customer Journey in Digital Marketing





 www.career4future.com/jdm

ศึกษารายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ <https://www.career4future.com/dmhc>

 bas@nstda.or.th

 0 2644 8150 ต่อ 81889 (คุณจริสา)

Key Highlights

-  **รู้เขา รู้เรา !!** แลเรียนรู้พื้นฐานการตลาดออนไลน์ให้ปัง
-  **สร้าง !!** ยอดขายผ่านสื่อออนไลน์เพียงปลายนิ้ว
-  **สร้าง !!** ไอเดียผลิตภัณฑ์ Inbound Marketing เพื่อปั้นแบรนด์ให้ดัง
-  **เคล็ดลับ !!** ปิดการขาย ไรเวดเร็วทันใจ ในยุคโควิด 19



วัตถุประสงค์

1. เพื่อเรียนรู้การทำการตลาดออนไลน์ Digital Marketing กับการขายในโลกดิจิทัล (Digital Selling)
2. เพื่อสร้างการขายในโลกออนไลน์ ผ่านสื่อ Social Media ทุกช่องทาง
3. เพื่อทราบเทคนิคการตลาดออนไลน์และอีคอมเมิร์ซ
4. เพื่อเข้าใจพฤติกรรมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในยุคโควิด 19

เนื้อหาหลักสูตร

บรรยาย

- ▶ รู้เขา รู้เรา และเรียนรู้พื้นฐานการตลาดออนไลน์
- ▶ เข้าใจ การตลาด และการตลาดออนไลน์ (Digital Marketing) กับการขายในโลกดิจิทัล (Digital Selling)
- ▶ การสำรวจตัวเองและเตรียมตัวก่อนเริ่มขายของออนไลน์
- ▶ เทคนิคการตลาดออนไลน์ และอีคอมเมิร์ซ
- ▶ เข้าใจพฤติกรรมกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในยุคโควิด 19
- ▶ เจาะกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Customer Persona & Niche)
- ▶ วางตำแหน่งให้แตกต่าง สร้างตัวตนและสร้างแบรนด์ ผ่านโลกดิจิทัล
- ▶ ปั้นแบรนด์ให้ดัง ไอเดียผลิตภัณฑ์
- ▶ ไอเดียการออกแบบโฆษณา ไปไว้ในร้าน ตามกลุ่มธุรกิจ
- ▶ 7 แพลตฟอร์ม สื่อโฆษณาออนไลน์ ที่ไม่ต้องแข่งกับใคร 7 Self-serve Advertising Platform
- ▶ คอนเทนต์ทรงพลังเพิ่มการขายในโลกโซเชียล Social Commerce
- ▶ กลยุทธ์การสร้างคอนเทนต์ แบบ Inbound Marketing
- ▶ การเล่าเรื่องอย่างไรให้ขายดีในโลกออนไลน์ (Digital) Storytelling
- ▶ รู้จักการทำ SEO เบื้องต้น (ติดอันดับ Google ง่ายๆ)
- ▶ การใช้ประโยชน์จากข้อมูลเพื่อทำการตลาด Data-driven Marketing
- ▶ ใช้เครื่องมือ Social Listening อย่างง่าย เพื่อหาความเข้าใจลูกค้าและตลาดอย่างมืออาชีพ

กิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้เชิงปฏิบัติการ (Workshop)

- ▶ ฝึกปฏิบัติ คิดไอเดียการออกแบบโฆษณา ไปไว้ในร้าน ตามกลุ่มธุรกิจ
- ▶ ฝึกปฏิบัติ การสร้างคอนเทนต์ทรงพลังเพิ่มการขายในโลกโซเชียล Social Commerce FACEBOOK, INSTAGRAM, LINE, YOUTUBE, TIKTOK
- ▶ ฝึกปฏิบัติ การออกแบบ แคมเปญการตลาดออนไลน์ Digital marketing campaign ไปใหม่มาเกี่ยวกับธุรกิจของตน
- ▶ ฝึกปฏิบัติ เลือกใช้ กลยุทธ์ เครื่องมือ และไปใหม่มาแบบแคมเปญ
- ▶ ฝึกปฏิบัติ การวางแผน แคมเปญการตลาดออนไลน์ Digital marketing campaign ไปให้จริง

เหมาะสำหรับ

1. เจ้าของธุรกิจ
2. ผู้ประกอบการ SMEs
3. วิสาหกิจชุมชน
4. บุคคลทั่วไปที่สนใจ

REF Graphic: "Designed by macrovector / Freepik"

วิทยากร



อาจารย์ อธิพัฒน์ เทียมจันทร์
ที่ปรึกษาการตลาดออนไลน์ อันดับ 1 Thailand Number One
Digital Marketing Consultant และที่ปรึกษาการตลาดสำหรับ
ธุรกิจ SMEs, Digital Marketing, E-commerce และ
LINE Certified Coach

ผู้เข้าร่วมต้องใช้เวลาการเรียนรู้ไม่ต่ำกว่า 80%
จึงจะได้รับวุฒิบัตรจากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)

รูปแบบการอบรม

- ▶ บรรยาย
- ▶ กิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้เชิงปฏิบัติการ (Workshop)

วันที่ฝึกอบรม

วันที่ 23 - 24 สิงหาคม 2565

ค่าลงทะเบียน





ปกติราคา 10,000 บาท
พิเศษ ลด 25 % เหลือ 7,500 บาท
(รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว)

สถานที่จัดอบรม

โรงแรม ปทุมวัน ปริ๊นเซส กรุงเทพฯ



Key Highlights

-  **เจาะลึก !!** กระบวนการวิเคราะห์ Customer Journey ในยุคดิจิทัล
-  **เจาะลึก !!** พฤติกรรมลูกค้าเพื่อวิเคราะห์ Customer Journey ด้วยเครื่องมือทางการตลาดดิจิทัล
-  **เจาะลึก !!** หลักการและกลยุทธ์ของ Customer Journey ในการตลาดออนไลน์
-  **กรณีศึกษาและตัวอย่าง** Customer Journey ที่ประสบความสำเร็จในปัจจุบัน

วัตถุประสงค์

1. เพื่อสร้างความรู้ ความเข้าใจในกระบวนการวิเคราะห์ Customer Journey ในยุคดิจิทัล
2. เพื่อเข้าใจขั้นตอนและวิธีที่เหมาะสมทั้งในทางทฤษฎีและปฏิบัติ
3. เพื่อเป็นหนึ่งในการสื่อสารการตลาดในช่องทางออนไลน์
4. เพื่อเข้าใจกลุ่มเป้าหมายทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

เนื้อหาหลักสูตร

บรรยาย

- ▶ เข้าใจความหมาย Customer Journey
- ▶ ทำโม Customer Journey ตั้งแต่ต้นในยุคดิจิทัล
- ▶ ประเมินความเป็นมาของเครื่องมือ Customer Journey
- ▶ เจาะลึกพฤติกรรมลูกค้าเพื่อวิเคราะห์ Customer Journey ด้วยเครื่องมือทางการตลาดดิจิทัล
- ▶ กรณีศึกษาและตัวอย่าง Customer Journey ที่ประสบความสำเร็จในปัจจุบัน
- ▶ หลักการและกลยุทธ์ของ Customer Journey ใน การตลาดออนไลน์
- ▶ การออกแบบ การเลือกใช้กลยุทธ์ เครื่องมือ และช่องทางให้เหมาะสมกับแต่ละช่วงของ Customer Journey Map และ Digital Customer Journey ให้เหมาะกับธุรกิจของตน
- ▶ แนวทางต่อยอดในการนำ Customer Journey ไปใช้จริง

กิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้เชิงปฏิบัติการ (Workshop)

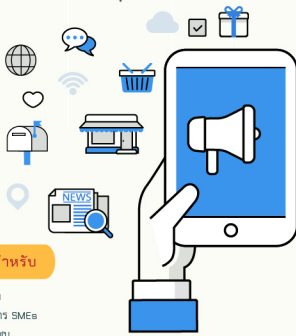
- ▶ ฝึกปฏิบัติ ออกแบบ Customer Journey Map และ Digital Customer Journey ให้เหมาะกับธุรกิจของตน
- ▶ ฝึกปฏิบัติ เลือกใช้กลยุทธ์ เครื่องมือ และช่องทางให้เหมาะสมกับแต่ละช่วงของ Customer Journey Map
- ▶ ฝึกปฏิบัติ แนวทางต่อยอดในการนำ Customer Journey ไปใช้จริง

รูปแบบการอบรม

- ▶ บรรยาย
- ▶ กรณีศึกษาและตัวอย่าง Customer Journey ที่ประสบความสำเร็จในปัจจุบัน
- ▶ กิจกรรมแลกเปลี่ยนเรียนรู้เชิงปฏิบัติการ (Workshop)

วันที่ฝึกอบรม

วันที่ 6 - 7 กันยายน 2565



REF Graphic: "Designed by macrovector / Freepik"

เหมาะสำหรับ

1. เจ้าของธุรกิจ
2. ผู้ประกอบการ SMEs
3. วิชาที่จบใหม่
4. บุคคลทั่วไปที่สนใจ

วิทยากร



อาจารย์ ชิตธรรม เทียมจันทร์
ที่ปรึกษาการตลาดออนไลน์ อันดับ 1 Thailand Number One Digital Marketing Consultant และที่ปรึกษาการตลาดสำหรับธุรกิจ SMEs, Digital Marketing, E-commerce และ LINE Certified Coach

ผู้เข้าอบรมต้องใช้เวลาการเรียนรู้ไม่ต่ำกว่า 80x จึงจะได้รับวุฒิบัตรจากสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)

ค่าลงทะเบียน

13,000 บาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว)

สถานที่จัดอบรม

โรงแรม ปทุมวัน ปริ๊นเซส กรุงเทพฯ



ประเภทหน่วยงาน

- ราชการ
 รัฐวิสาหกิจ
 เอกชน
 ส่วนตัว

1 คำนำหน้า (ไทย) นาย/นาง/นางสาว/อื่นๆ.....
 ชื่อ-สกุล (ไทย)
 ชื่อ-สกุล (อังกฤษ)
 ตำแหน่งงาน โทรศัพท์/มือถือ
 E-mail (ใช้เป็น Log in เข้าสู่ระบบ)

ต้องการออกใบเสร็จในนาม

- องค์กร
 ส่วนบุคคล
 (โปรดระบุหมายเลขบัตรประชาชน)

2 คำนำหน้า (ไทย) นาย/นาง/นางสาว/อื่นๆ.....
 ชื่อ-สกุล (ไทย)
 ชื่อ-สกุล (อังกฤษ)
 ตำแหน่งงาน โทรศัพท์/มือถือ
 E-mail (ใช้เป็น Log in เข้าสู่ระบบ)

ต้องการระบุชื่อผู้เข้าอบรมในใบเสร็จหรือไม่

- ต้องการ
 ไม่ต้องการ

3 คำนำหน้า (ไทย) นาย/นาง/นางสาว/อื่นๆ.....
 ชื่อ-สกุล (ไทย)
 ชื่อ-สกุล (อังกฤษ)
 ตำแหน่งงาน โทรศัพท์/มือถือ
 E-mail (ใช้เป็น Log in เข้าสู่ระบบ)

ที่อยู่สำหรับออกใบกำกับภาษี/ใบเสร็จรับเงิน

ชื่อองค์กร (ไทย)
 ชื่อองค์กร (อังกฤษ)
 หมายเลขผู้เสียภาษี สำนักงานใหญ่ สาขา (โปรดระบุ).....
 ห้อง..... ชั้น..... อาคาร/หมู่บ้าน..... เลขที่..... หมู่ที่..... ซอย.....
 ถนน..... แขวง/ตำบล..... เขต/อำเภอ.....
 จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์ โทรศัพท์ ต่อ..... โทรสาร.....
 ชื่อ-สกุล ผู้ประสานงาน โทรศัพท์ ต่อ..... อีเมล.....

- ท่านได้รับข่าวสารการจัดงานนี้จาก จดหมายเชิญ เว็บไซต์ Facebook / Twitter
 เพื่อนหรือคนรู้จักแนะนำ ช่องทางอื่น (โปรดระบุ).....

รายละเอียดค่าลงทะเบียน (รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว)

หลักสูตร	ค่าลงทะเบียน (บาท)
<input type="checkbox"/> การตลาดออนไลน์บนมือถือให้ป็นผู้เชี่ยวชาญ Digital Marketing as an Experts ในยุคโควิด 19	10,000 ลด 25% เหลือ 7,500
<input type="checkbox"/> เครื่องมือการตลาดออนไลน์ที่ค่าหลักๆ "อีโคโนมิค" Customer Journey in Digital Marketing	13,000

4 ช่องทางการลงทะเบียน

- Website: www.career4future.com/dme
 Website: www.career4future.com/jdm
 Call Center: 0 2644 8150 ต่อ 81889 (คุณอริรา)
 Fax: 0 2644 8110
 E-mail: bas@nstda.or.th

วิธีการชำระเงิน

โอนเงินเข้าบัญชีธนาคาร
 บมจ. ธนาคารกรุงไทย สาขาถนนศรีอยุธยา
 ชื่อบัญชี "สถาบันพัฒนาบุคลากรแห่งชาติ"
 เลขที่บัญชี 013-1-51385-0
 ชำระด้วยตนเองเป็นเงินสด
 หรือส่งจ่ายเช็คในนาม "สถาบันพัฒนาบุคลากรแห่งชาติ"
 หรือ "Career for the Future Academy"

กรุณาส่งแบบฟอร์มสมัครพร้อมหลักฐาน
 การโอนเงิน (Pay-in Slip) พร้อมระบุชื่อ-สกุล
 แอร์ในกรณีที่ E-mail เพื่อดัดต่ออีเมลและ
 ชื่อบัญชีชำระเงินที่ โทรสาร 0 2644 8110
 หรือสามารถสอบถามการโอนเงินได้ที่
 E-mail: bas@nstda.or.th
 สอบถามข้อมูลและยืนยันการชำระเงินไปที่
 เจ้าหน้าที่การเงิน โทร. 0 2644 8150

หมายเหตุ

1. กรุณาชำระเงิน ภายในวันที่ 19 สิงหาคม 2565
2. ผู้เข้าอบรมต้องแสดงหลักฐานการฉีดวัคซีนป้องกันโรค Covid-19 ตามมาตรการควบคุมโรค
 กระทรวงสาธารณสุข หรือผลตรวจ ATK ไม่เกิน 48 ชั่วโมง ก่อนเข้าอบรม
3. ค่าลงทะเบียนรวม อาหารกลางวัน และอาหารว่าง 2 มื้อต่อวัน, เอกสารประกอบการอบรม,
 อุปกรณ์ Workshop (Notebook + Wifi) ตลอดกิจกรรม และภาษีมูลค่าเพิ่ม
4. สถาบันฯ เป็นหน่วยงานราชการ ใ้บริการอบรมไม่ต่อพัสดุภาษี ณ ที่จ่าย 3%
5. เฉพาะหน่วยงานภาครัฐ และองค์กรของรัฐ ที่ไม่ใช่ธุรกิจ และไม่แสวงหากำไร จะได้รับการยกเว้นภาษีมูลค่าเพิ่ม
6. ค่าใช้จ่ายในการส่งผลการเข้าร่วมอบรมทางวิชาชีพของวิชาชีพ หรือทำร่วมกับหน่วยงาน
 อบรมไปเป็นหลักฐานภาษีได้ 200%
7. ขอสงวนใบการเปลี่ยนแปลง กำหนดการ วิชาการ และสถานที่จัดอบรม ตามความเหมาะสม
8. หากท่านต้องการยกเลิกการลงทะเบียน กรุณาแจ้งยืนยันการยกเลิกเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างน้อย 7 วันทำการ
 ก่อนวันจัดอบรม หากการยกเลิกล่าช้ากว่าเวลาดังกล่าว ทางสถาบันฯ ขอสงวนสิทธิ์ในการหัก
 ค่าดำเนินการ คิดเป็นจำนวนเงิน 30% จากค่าลงทะเบียนตั้งแต่วัน

สถานที่อบรม

โรงแรม ปทุมวัน ปริ๊นเซส กรุงเทพฯ



สถาบัน
NSTDA

สถาบันพัฒนาบุคลากรแห่งชาติ (Career for the Future Academy) 73/1 อาคารสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ชั้น 6 ถนนพระรามที่ 6 แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400
 โทรศัพท์ 0 2644 8150 โทรสาร 0 2644 8110
<http://www.career4future.com> | E-mail: bas@nstda.or.th
 Follow Us: <https://www.facebook.com/Career4FutureAcademy>