

Z.com School

by



Online Marketing Package B
Course Outline

ค่าอบรม

ราคา 19,800 บาท ไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม

***สิทธิพิเศษ เฉพาะนักเรียนเก่าของสถาบันลดเหลือ 18,000 บาท

วิธีการชำระเงิน

ชำระเงินสดด้วยตนเองก่อนวันเริ่มอบรมเป็นเวลา 10 วัน

โอนเงินเข้าบัญชี "บริษัท เน็ตดีไซน์ พารากอน จำกัด"

ธนาคารกรุงศรีอยุธยา สาขาฟอร์จูนทาวน์

ประเภทบัญชี กระแสรายวัน

เลขที่บัญชี 253-0-02599-9

(กรุณาส่งรายละเอียดการชำระค่าอบรมผ่าน

Email : contact@NetDesign.ac.th และ Line :: @netdesign)

ส่งจ่ายเช็คขีดคร่อมในนาม "บริษัท เน็ตดีไซน์ พารากอน จำกัด"

ชำระผ่านบัตรเครดิตได้ที่ เน็ตดีไซน์ ทุกสาขา

Cancellation กรณีที่ท่านมีเหตุจำเป็นต้องการยกเลิกการสำรองที่นั่ง โปรดแจ้งล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนวันเริ่มอบรมอย่างน้อย 7 วัน มิฉะนั้นจะไม่คืนค่าอบรม

Course B : Line OA , Facebook Basic , Google Basic 3 วัน

เนื้อหาวันที่ 1 : LINEOA (Line Official Account) / เรียน 1 วัน

สิ่งที่คุณจะได้รับ

ขยี้ทุกเมนู ทุกฟีเจอร์ของ LINEOA ในมือถือ และ PC ทั้ง
กลยุทธ์ วิธีคิด และ วิธีทำจาก Basic สู่มืออาชีพ ใน 1 วัน

- LINE OA แตกต่างจาก LINE ส่วนตัวอย่างไร
- กรณีศึกษาการใช้ LINE OA สำหรับธุรกิจ
- การสมัคร LINE OA และการขออนุญาตรับรอม

เพื่อแสดงที่หน้าผลการค้นหาภายในแอปพลิเคชัน LINE

- การใช้งาน LINE OA บน PC
- การสมัคร Premium ID เพื่อตั้งชื่อ LINE OA ให้กับธุรกิจ
- วิธีการโปรโมท LINE OA
- การเลือกแพ็คเกจต่างๆ ของ LINE OA
- การเพิ่มแอดมินมาช่วยงาน และการกำหนดสิทธิ์
- การตั้งค่าพื้นฐาน และฟังก์ชันต่างๆ ของ LINE OA
- การ broadcast ข้อความ และการตั้งเวลาส่งข้อความ
- การโปรโมทสินค้าบนไทม์ไลน์

ทุกฟีเจอร์ที่คุณจะได้ลงมือทำ : Broadcast / Coupon / Promotion / Poll &
Survey /

Price Drawing page / Rich message / Reward card /

Account page / Rich Video / Rich Menu

- การใช้ข้อความ "ทักทายเพื่อนใหม่" ให้โดนใจลูกค้า
- การปิดโหมด "แชทตัวต่อตัว" เมื่อไม่สะดวกในการแชท
- การสร้าง "ข้อความตอบกลับแบบคีย์เวิร์ด" และ "ตอบกลับอัตโนมัติ"
- การออกแบบระบบตอบกลับอัตโนมัติ (Chat Bot) อย่างมืออาชีพ
- การสร้างภาพขนาดใหญ่พิเศษพร้อมใส่ลิงค์ให้คลิก (Rich Message)
- การส่ง Rich Message ไปให้ถือมือ Follower ทุกคน
- การร่าง E-Coupon และหน้าโปรโมชันเพื่อกระตุ้นยอดขาย
- การส่งคูปองและโปรโมชัน
- การสร้างบัตรสะสมแต้ม (LINE Rewards Card)
- การแจกแต้มผ่านแอปฯ LINE OA และผ่าน QR Code ที่พิมพ์ไว้
- การสร้างแบบสอบถามและโพล
- การดูข้อมูลสถิติ
- เทคนิคการเชิญคนเข้า LINE OA

เนื้อหาวันที่ 2 : Facebook Basic

สิ่งที่จะได้รับวันที่ 1

Basic (พื้นฐาน Facebook Marketing)

- การใช้ Facebook เพื่อ ทำธุรกิจออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- แนวคิดที่ถูกต้องในการใช้ Facebook เพื่อทำธุรกิจแบบยั่งยืน
- ลดความเสี่ยงในการใช้ Facebook ในการทำธุรกิจ
- หลักการเข้าถึงลูกค้าอย่างมืออาชีพ
- การเริ่มต้นสร้าง Story และ Page แบบยั่งยืน
- รู้จักเครื่องมือโฆษณาทั้งหมดของ Facebook เพื่อเพิ่มยอดขาย และสร้างแบรนด์
- วิธีการอ่าน Facebook - Insight Report และนำ Insight ที่ได้ไปใช้ประโยชน์

Advance (Facebook marketing)

- Advance Retargeting (กลยุทธ์โฆษณาแบบติดตามขั้นสูง)
- Custom Audience Targeting (การเลือกกลุ่มเป้าหมายแบบเชิงลึก ได้ผลดีกว่า และจำเป็นมากสำหรับคุณ)
- Pixel Tracking (หัวใจสำคัญ ซึ่งเป็นชี้ตายการทำออนไลน์ของคุณ)
- Bidding Strategy (เทคนิคการประมูลราคาขั้นสูง รู้แล้วสบาย)
- แนะนำเครื่องมือใหม่ๆของ Facebook เช่น Lead generation ads, Facebook Canvas, Collection Ads

Strategy (การวางกลยุทธ์)

- หลักการตั้งเป้าหมาย / KPI ที่สมเหตุสมผลบน Facebook
- หลักการวางกลยุทธ์การตลาดบน Facebook

Content Marketing (วิธีการออกแบบ และวิธีการสร้าง)

- แนวคิดในการสร้าง Content ที่ตอบโจทย์ตลาดไทยในปี 2019
- เรียนรู้เรื่อง Value proposition เพื่อเอามาสร้าง Content ที่ดี
- เรียนรู้เรื่อง Call to action, แรงจูงใจในการซื้อ
- หัดทำ Content จริง วัดผลจริงกันในคลาส

Workshop

- ทดลองคิดจริง ทำจริง
- วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายจริง ๆ ในห้องเรียน
- ลองสร้าง Content จริง ๆ ในห้องเรียน
- ทดลองยิงโฆษณาจริง ๆ ในห้องเรียน

เนื้อหาวันที่ 3 : Google Basic / เรียน 1 วัน

Basic (พื้นฐาน Google Ads)

- พื้นฐานสำคัญในการทำ Google Ads ทั้งหมด
- รู้จักเครื่องมือโฆษณาทั้งหมดของ Google Ads เพื่อเพิ่มยอดขาย และสร้างแบรนด์
- วิธีการอ่าน Google Ads Report และนำ Insight ที่ได้ไปใช้ประโยชน์
- Bidding Strategy (เทคนิคการประมูลราคาขั้นสูง รู้แล้วสบาย)
- การวัดผลด้วย Google Analytics (เบื้องต้น)

Strategy (การวางกลยุทธ์)

- หลักการวางกลยุทธ์การตลาดบน Google Ads
- Landing page (วิธีการออกแบบ และวิธีการสร้าง)
- Landing page ที่ดีต้องมีอะไรบ้าง?
- เรียนรู้เรื่อง Value proposition เพื่อเอามาสร้าง landing page ที่ดี
- เรียนรู้เรื่อง Call to action, แรงจูงใจในการซื้อ

Workshop

- ทดลองคิดจริง ทำจริง
- วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายจริง ๆ ในห้องเรียน
- ลองสร้าง Content จริง ๆ ในห้องเรียน
- ทดลองยิงโฆษณาจริง ๆ ในห้องเรียน