

**Z.com** School

by



**Tikky**  
Digital Club

Online Marketing Package C  
Course Outline

## ค่าธรรมเนียม

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

(กรุณาส่งรายละเอียดการชำระค่าธรรมเนียมผ่าน

Email : [contact@NetDesign.ac.th](mailto:contact@NetDesign.ac.th) และ Line :: @netdesign )

ส่งจ่ายเช็คขีดคร่อมในนาม "บริษัท เน็ตดีไซน์ พารากอน จำกัด"

ชำระผ่านบัตรเครดิตได้ที่ เน็ตดีไซน์ ทุกสาขา

**Cancellation** กรณีที่ท่านมีเหตุจำเป็นต้องการยกเลิกการสำรองที่นั่ง โปรดแจ้งล่วงหน้าเป็นลายลักษณ์อักษรก่อนวันเริ่มอบรมอย่างน้อย 7 วัน มิฉะนั้นจะไม่คืนค่าธรรมเนียม

# Course C : Line OA , Facebook Advance / เรียน 3 วัน

## เนื้อหาวันที่ 1 : LINE OA (Line Official Account) / เรียน 1 วัน

### สิ่งที่คุณจะได้รับ

ขยับทุกเมนู ทุกฟีเจอร์ของ LINEOA ในมือถือ และ PC ทั้งกลยุทธ์ วิธีคิด และ วิธีทำ

จาก Basic สู่มืออาชีพ ใน 1 วัน

- เทคนิคสร้างยอดขาย ตั้งแต่ มีคนกดมาติดตาม
- การตั้งข้อความตอบอัตโนมัติ ตอบกลับแบบมืออาชีพ
- การสร้างแคตตาล็อก สินค้าให้ลูกค้าชมอย่างง่ายดาย ลดขั้นตอนในการตอบลูกค้า
- หากคุณมี LINEOA หลายบัญชี เราสามารถส่งข้อความพร้อมกันทุกบัญชีได้
- การทำให้ผู้ติดตามได้รับชมวิดีโอของคุณ
- การทำเมนูลัด นำเสนอสิ่งที่ต้องการให้ลูกค้าเห็น
- เทคนิคการปิดการขายแบบ 2 คลิก ด้วย LINEOA

# Course C : Line OA , Facebook Advance / เรียน 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 และการขออนุญาตรับรอง

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

ทุกฟีเจอร์คุณจะได้ลงมือทำ : 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 Advance 2 วัน

### Day1

- Digital marketing - short overview (พื้นฐาน Digital Overview)
- Content Marketing
- หลักการวางกลยุทธ์ (Strategy)
- การอ่านพารามิเตอร์พื้นฐาน Facebook Advertising เจาะลึกการวิเคราะห์ค่าทางสถิติ

### Day2

- Facebook Advertising Marketing ขั้นสูง
- หลักการสร้าง Content Marketing แบบมืออาชีพ
- Workshop & Clinic

## Digital marketing - short overview (พื้นฐาน Digital Overview)

- ความสำคัญของการตลาดออนไลน์บนเฟสบุ๊ก ยุคนี้ไม่รู้ถือว่าแพ้
- Audience targeting (การตั้งกลุ่มเป้าหมาย)
- Identity / Content (การสร้างตัวตน และคอนเทนต์)
- Measurement & Optimization (การวัดผล และปรับปรุง)
- ภาพรวมเครื่องมือการตลาดออนไลน์ตอนนี้มีอะไรบ้าง
- พฤติกรรมผู้บริโภคออนไลน์ยุคปัจจุบัน ตลาดไทย และตลาดโลก
- รู้จัก Buying Funnel พฤติกรรมการซื้อขายออนไลน์ / พัฒนามาเป็น Micro Moment ยุคปัจจุบัน

## หลักการวางกลยุทธ์ (Strategy)

- หลักการวางกลยุทธ์ Facebook Marketing ยั่งยืน
- การตั้งเป้าหมายและ KPI
- ไปได้ทดลองทำจริง ประเมินผลจริง!

## พื้นฐาน Facebook (พื้นฐานแน่น ใช้ได้อีก 10 ปี)

- รู้จักการวางโครงสร้าง Campaign (Campaign Structure)
- เข้าใจ Metric พื้นฐาน ได้แก่ Click, Impressions, CTR, Relevance Score, Like, Comment, Share, Engagement
- เจาะลึกการวิเคราะห์โดยดูตัวอย่างจริงจาก Account ของผู้เรียน
- เข้าใจหลักการทำงานของ Facebook (ซึ่งจะช่วยให้ลงโฆษณาได้อย่างคุ้มค่ามากยิ่งขึ้น และได้ผลดียิ่งขึ้น)
- หลักการทำให้ Cost per engagement ต่ำ
- ความสำคัญที่แท้จริงของ Engagement (เข้าใจถูก ชีวิตดี)
- การวัดผลด้วย Pixel Tracking (แนวคิด, การติดตั้ง, การวิเคราะห์ผล)
- รูปแบบโฆษณาต่างๆของ Facebook ในปี 2019 (ผู้สอนได้ลงใช้จริงมากับหลายธุรกิจแล้ว จึงทราบว่าแบบไหนดี แบบไหนเวิร์ค)
- วิธีการยิงโฆษณา Facebook รูปแบบต่างๆ (พื้นฐาน, แนวคิด, และการวิเคราะห์ผล)
- วิธีประยุกต์ใช้เครื่องมือ และตลาดต่างๆใน Facebook เช่น Facebook Group, Facebook Fanpage, Facebook Live
- สิ่งที่คุณควรรู้ และต้องระวัง (หากไม่เฝ้าระวังโดน Facebook Ban หรือโดน Hack)
- ได้ทดลองทำจริง ประเมินผลจริง!

## Facebook Advertising Marketing ขั้นสูง

- วิธีทำ ads รูปแบบใหม่ Lead Generation (เรียกให้คนลงทะเบียนได้มากขึ้น)
- เข้าใจ Metric ขั้นสูง ได้แก่ Conversion, Cost per conversion, Lead,

Cost per lead, Cost per comment, Cost per share, Frequency, Unique Link Click, Click to messenger ฯลฯ

- การทำโฆษณาแบบ Retargeting โฆษณาแบบตามหลอกหลอน (จำเป็นสำหรับการสร้างแบรนด์และยอดขาย)
- การทำ Targeting โฆษณาแบบ Engage with Page, Video view (ยุค 2019 คนที่ทำเป็นคือผู้ชนะ!)
- หลักการเลือก Target ให้เฉพาะเจาะจงมากยิ่งขึ้น (แบบ Narrow) เพื่อเพิ่มผลลัพธ์โฆษณา ประหยัดงบประมาณ (จำเป็นสำหรับการเพิ่มศักยภาพโฆษณา เมื่อต้องการเพิ่มยอดขาย)
- ได้ทดลองทำจริง ประเมินผลจริง!



## Content Marketing (ทำน้อยได้มาก ทำเองได้ไม่ยาก แต่ผลลัพธ์สูง)

- รู้จักรูปแบบต่างๆ ของ Content Marketing ในปัจจุบัน (Viral)
- เรียนรู้วิธีวัดความสำเร็จของ Content จากตัวเลข (ไม่ต้องเดากันอีกต่อไป!)
- รู้จักประโยชน์ที่แท้จริงของการทำ Content Marketing
- Content Marketing แบบใหม่ที่ได้ผลในยุค 2019 (แบบเดิมๆ ใช้ทรัพยากรเยอะ และไม่ได้อีกต่อไป)
- หลักจิตวิทยาต่างๆ ที่ต้องนำมาประยุกต์ใช้ในการสร้าง Content (เพื่อเพิ่ม Engagement และ ยอดขาย)
- พฤติกรรมผู้บริโภคปัจจุบัน ที่มีกับ Content
- หลัก Value proposition (จำเป็นอย่างยิ่ง สำหรับการสร้าง Content ใจจดใจจ่อ)
- วิธีทำ Content ให้เกิดประโยชน์สูงสุด ได้ Awareness, Lead/Sales พร้อมๆ กัน
- ได้ทดลองทำจริง ประเมินผลจริง!

### Workshop

- ได้ทดลองทำจริง และดูแลด้วยโค้ชอย่างใกล้ชิด

### Clinic

- วิเคราะห์ปัญหา และตัวโฆษณาเป็นรายบุคคล