



กำหนดการการอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างหน้าร้านออนไลน์  
เพื่อเพิ่มยอดขายในธุรกิจ e-Commerce (Digital Marketing)  
ระหว่างวันที่ 5 – 6 พฤษภาคม 2561

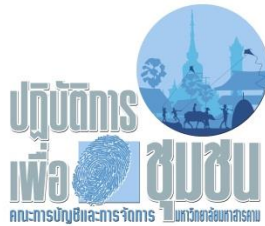
ณ ห้อง MBS 200 คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม (เขตพื้นที่ขามเรียง)

วันเสาร์ที่ 5 พฤษภาคม 2561

- 08.00 – 08.30 น. - ผู้เข้าร่วมอบรมฯ ลงทะเบียน ณ ห้อง MBS 200 อาคาร MBS  
คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม (เขตพื้นที่ขามเรียง)
- 08.30 – 09.00 น. - กล่าวรายงานวัตถุประสงค์การจัดโครงการฯ  
โดย อาจารย์ ดร.อัจฉริยา อีสสระไพบูลย์  
ผู้อำนวยการศูนย์บริการวิชาการ  
คณะการบัญชีและการจัดการ มมส
- กล่าวเปิดโครงการฯ  
โดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติพงษ์ ส่งศรีโรจน์  
คณบดีคณะการบัญชีและการจัดการ มมส
- 09.00 – 10.30 น. การอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างหน้าร้านออนไลน์  
เพื่อเพิ่มยอดขายในธุรกิจ e-Commerce (Digital Marketing)
1. ความสำคัญของการตลาดออนไลน์ กับการทำธุรกิจและการทำงาน  
ในปัจจุบัน
  2. วิวัฒนาการของการตลาดออนไลน์
  3. ขั้นตอนการเริ่มต้นการทำธุรกิจออนไลน์
  4. 5 ขั้นตอนการทำตลาดออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จ
  5. การสร้างภาพลักษณ์ขององค์กรและสินค้าให้เป็นที่จดจำ  
(Personal Branding )
- วิทยากรโดย คุณธานัท โชติอัครศรุตติ (โค้ชเค้ก)  
ประธานกรรมการบริษัท เทรน ไทย คอมเมิร์ซ จำกัด  
(TTC Group)  
(บริษัทให้คำปรึกษาและการทำตลาดครบวงจร)  
และกูรูการตลาดออนไลน์ 4.0 ระดับประเทศ
- 10.30 – 10.45 น. - พักรับประทานอาหารว่าง

- 10.45 - 12.15 น. การอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างหน้าร้านออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขายในธุรกิจ e-Commerce (Digital Marketing)
6. การสร้างและการใช้ Facebook ให้ประสบความสำเร็จ
7. องค์ประกอบของ Facebook กระบวนการขายสินค้าใน Facebook
- 12.15- 13.00 น. - พัก รับประทานอาหารกลางวัน
- 13.00 – 14.30 น. การอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างหน้าร้านออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขายในธุรกิจ e-Commerce (Digital Marketing)
8. การโพสอย่างไร ให้ประสบความสำเร็จในการขายและขยายตลาด
9. ประเภทของ Contents และการสร้าง Contents ข้อความอย่างไร ให้น่าสนใจ ให้น่าติดตาม
- 14.30 - 14.45 น. - พัก รับประทานอาหารว่าง
- 14.45 - 17.15 น. การอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างหน้าร้านออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขายในธุรกิจ e-Commerce (Digital Marketing)
10. การทำ Live สด การสร้างลิงค์ การติดต่อกลับ การปิดการขาย #การติดแฮสแท็ก
11. เริ่มต้นการใช้ Instagram สำหรับธุรกิจ (Instagram for Business) และการเพิ่มยอดขาย Instagram ด้วยการสร้างแบรนด์

**หมายเหตุ :** กิจกรรมในแต่ละช่วงเวลาจะมีการฝึกปฏิบัติการ (Workshop) การใช้คอมพิวเตอร์ในการจัดทำร้านค้าออนไลน์ และการใช้ Social Network



กำหนดการการอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างหน้าร้านออนไลน์  
เพื่อเพิ่มยอดขายในธุรกิจ e-Commerce (Digital Marketing)

ระหว่างวันที่ 5 – 6 พฤษภาคม 2561

ณ ห้อง MBS 200 คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม (เขตพื้นที่ขามเรียง)

วันอาทิตย์ที่ 6 พฤษภาคม 2561

- 08.00 – 08.30 น. - ผู้เข้าร่วมอบรมฯ ลงทะเบียน ณ ห้อง MBS 200 อาคาร MBS  
คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม (เขตพื้นที่ขามเรียง)
- 08.30 – 10.30 น. การอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างหน้าร้านออนไลน์  
เพื่อเพิ่มยอดขายในธุรกิจ e-Commerce (Digital Marketing)
1. การสร้าง Fan Page และประโยชน์ของ Fan Page ในการทำธุรกิจ
  2. การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายและการสร้างโฆษณาใน Fan Page  
ให้ประสบความสำเร็จ
  3. การสร้างผู้ช่วยในการตอบกลับอัตโนมัติและการสร้างผู้ดูแล Fan Page  
ร่วมในการดูแลธุรกิจ
- วิทยากรโดย คุณธนาัท โชติอัครศรุตติ (โค้ชเค้ก)  
ประธานกรรมการบริษัท เทรน ไทย คอมเมิร์ซ จำกัด  
(TTC Group)  
(บริษัทให้คำปรึกษาและการทำตลาดครบวงจร)  
และกูรูการตลาดออนไลน์ 4.0 ระดับประเทศ
- 10.30 – 10.45 น. - พักรับประทานอาหารว่าง
- 10.45 - 12.15 น. การอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างหน้าร้านออนไลน์  
เพื่อเพิ่มยอดขายในธุรกิจ e-Commerce (Digital Marketing)
4. การสร้างแบบสอบถามเพื่อให้ลูกค้าสามารถกรอกข้อมูลได้ด้วย  
Google Form
  5. กระบวนการขยายตลาดและปิดการขายให้ประสบความสำเร็จกับ  
Fan Page
- 12.15 – 13.00 น. - พักรับประทานอาหารกลางวัน

- 13.00 – 14.30 น. การอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างหน้าร้านออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขายในธุรกิจ e-Commerce (Digital Marketing)
6. การใช้ LINE ในการทำธุรกิจและติดต่อสื่อสารกับลูกค้า ให้ประสบความสำเร็จ
  7. LINE@ และประโยชน์/องค์ประกอบของ LINE@ ในการทำธุรกิจ
  8. การใช้ LINE@ ในการทำธุรกิจ การโพสต์การสื่อสารด้วยไลน์ ในการปิดการขาย
- 14.30 – 14.45 น. - พัก รับประทานอาหารว่าง
- 14.45 - 17.15 น. การอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร กลยุทธ์การสร้างหน้าร้านออนไลน์ เพื่อเพิ่มยอดขายในธุรกิจ e-Commerce (Digital Marketing)
9. การสร้าง LINE@ ในการทำธุรกิจ การส่งข้อความครั้งเดียว คนเห็นได้เป็น พันคนได้อย่างไร การทำคูปองส่วนลด และการจัดโปรโมชั่น ใน LINE@
  10. การทำการตอบกลับอัตโนมัติ การปิดการขายใน LINE@ ให้ประสบความสำเร็จ
  11. การตกแต่งรูปแบบง่ายๆ ด้วยมือถือเพียงเครื่องเดียว แล้วนำไปใช้ได้แบบง่ายๆ ในสไลด์ 4.0
- 17.15 น. - ปิดโครงการฯ และมอบเกียรติบัตรสำหรับผู้ผ่านการอบรม  
โดย ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.นิติพงษ์ สงศ์โรจน์  
คณบดีคณะการบัญชีและการจัดการ มมส

หมายเหตุ : กิจกรรมในแต่ละช่วงเวลามีการฝึกปฏิบัติการ (Workshop) การใช้คอมพิวเตอร์ในการจัดทำร้านค้าออนไลน์ และการใช้ Social Network