

แบบฟอร์ม Knowledge Capture
เรื่อง เทคนิคการตลาดดิจิทัลสำหรับผลิตภัณฑ์ของ อ.อ.ป.

สรุปโดย:นางสาว.....ภิญญาพัชญ์.....ติแก้ว.....พนักงานสัญญาจ้างงานการตลาดและสารสนเทศ.....
หน่วยงาน: ...ส่วนพัฒนารัฐกิจและอุตสาหกรรมไม้.....องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ.....

1. บริบท หรือความเป็นมา

การตลาดออนไลน์ในยุค Digital Disruption มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วเนื่องจากเทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ ๆ แพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียกลายเป็นช่องทางสำคัญในการเชื่อมโยงกับลูกค้า การเรียนรู้เกี่ยวกับแพลตฟอร์มต่าง ๆ เช่น TikTok และ Facebook รวมถึงกลยุทธ์การสร้างเนื้อหา (Content Creation) และการทำตลาดออนไลน์ผ่านระบบ Affiliate และ Marketplace มีบทบาทสำคัญในการส่งเสริมธุรกิจและการเติบโต

2. วิธีการ / ขั้นตอน หรือกระบวนการที่ได้เรียนรู้

- การสร้างเนื้อหาที่น่าสนใจในแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น วิดีโอสั้น การเลือก Hashtag ที่เหมาะสม และการใช้เพลงเพื่อดึงดูดความสนใจ
- การใช้แพลตฟอร์ม TikTok, Facebook ในการทำการตลาดสินค้า โดยเฉพาะการใช้ TikTok Shop และ Affiliate
- การตอบสนองและสร้างความสัมพันธ์กับผู้ติดตามเพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือและความภักดีของลูกค้า

3. เทคนิคหรือกลยุทธ์ที่สามารถนำไปสู่การปฏิบัติได้

- การใช้ Content Marketing เพื่อสร้างการมองเห็นและเพิ่มยอดขาย
- การสร้างคอนเทนต์ที่ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายผ่านการวิเคราะห์ Customer Persona
- การใช้เครื่องมือออกแบบ เช่น Canva และ Capcut ในการสร้างเนื้อหาที่เหมาะสมกับแพลตฟอร์ม
- การตอบกลับคอมเมนต์และสร้างความสัมพันธ์กับผู้ติดตาม เพื่อรักษฐานลูกค้าที่แข็งแกร่ง

สำเนาถูกต้อง

มีต่อหน้า 2...

(นายขวัญไพร แก้วกุดนิม)

หัวหน้างาน (ระดับ 6) งานจัดการผลผลิตและเครื่องจักรกล

ส่วนพัฒนารัฐกิจและอุตสาหกรรมไม้

องค์การอุตสาหกรรมป่าไม้ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

4. ประเด็นความรู้ที่สำคัญ

- Digital Disruption มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการตลาดอย่างรวดเร็ว
 - การใช้แพลตฟอร์ม TikTok, Facebook เพื่อเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายอย่างมีประสิทธิภาพ
 - การสร้างเนื้อหาที่มีคุณภาพและการตอบสนองกับผู้ติดตามเป็นปัจจัยสำคัญในการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืน
 - การใช้ Affiliate Marketing บน TikTok สามารถช่วยเพิ่มยอดขายและขยายฐานลูกค้าได้
-

5. บทสรุป

การตลาดออนไลน์ในยุคดิจิทัลจำเป็นต้องอาศัยการปรับตัวให้ทันกับการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีและพฤติกรรมผู้บริโภค การใช้กลยุทธ์การสร้างเนื้อหาที่เหมาะสมและการเลือกใช้แพลตฟอร์มที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้ติดตามจะช่วยเสริมสร้างธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน