

อบรมฟรี! ไม่มีค่าลงทะเบียน

โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายให้ธุรกิจ

ด้วย LINE Official Account (LINE OA)

วันเสาร์ที่ 14 ธันวาคม 2567

ระหว่างเวลา 08.30 – 16.30 น.

ณ ห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ Acc.Lab 301 คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

งานบริการวิชาการและกิจการพิเศษ
คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

LINE Official Account (LINE OA)

การอบรมเชิงปฏิบัติการ
หลักสูตร กลยุทธ์การเพิ่มยอดขายให้ธุรกิจด้วย LINE Official Account (LINE OA)
วันอบรม : วันเสาร์ที่ 14 ธันวาคม 2567 | สถานที่อบรม : ห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ ACC.LAB 301 คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

กลยุทธ์และเทคนิคการใช้ LINE OA สร้างฐานลูกค้าให้ติด พิธีชยยอดขาย!!

- LINE OA คืออะไร ต่างจาก LINE@ อย่างไร .?
- สร้างฐานลูกค้าให้ติด พิธีชยยอดขายด้วย LINE OA ต้องทำยังไง .?
- อยากรุกยอดขายผ่าน Line@Marketing จะเริ่มต้นยังไง .?

สร้างกลยุทธ์และเทคนิคบนโลกออนไลน์ ทางรอดยุค Social Media ทุกคำถาม ? **เราม่ค่าตบ**

วิทยากรพิเศษ
อ.ดร.ณัฐอาภา สัจจวาที
ประธานหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ
คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

ดาวน์โหลดฟรี / สมัครอบรม ได้ที่
mbs.msu.ac.th/mbs_training

1. หลักการและเหตุผล

ปัจจุบันผู้ประกอบการธุรกิจในอนาคตธุรกิจบริการและภาคอุตสาหกรรมจำเป็นต้องปรับตัวและพัฒนาแนวทางการตลาดให้ทันสมัยและตอบสนองต่อความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เนื่องจากมีการแข่งขันที่สูงขึ้นในตลาดออนไลน์ พฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปสู่ดิจิทัลมากขึ้น ความจำเป็นในการลดต้นทุนและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน และความต้องการในการสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับลูกค้า ดังนั้น การใช้แพลตฟอร์มการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ จึงเป็นช่องทางในการเพิ่มขีดความสามารถทางการแข่งขันให้กับธุรกิจได้เป็นอย่างดี ซึ่งแพลตฟอร์ม LINE เป็นแพลตฟอร์มที่ได้รับความนิยมอย่างสูงในประเทศไทย

การใช้ LINE Official Account (LINE OA) เป็นเครื่องมือทางการตลาดดิจิทัลที่มีศักยภาพสูง เนื่องจากเป็นช่องทางที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่ายและสะดวก ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถใช้ LINE OA ในการเพิ่มยอดขายจากพีแอร์ที่ช่วยในการสร้างโปรโมชั่น การส่งข้อความถึงลูกค้าและการจัดการคูปอง ซึ่งสามารถกระตุ้นยอดขายและสร้างความสนใจในสินค้าและบริการได้ ช่วยลดเวลาและทรัพยากรในการสื่อสารและการตลาด อีกทั้งเป็นการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าจากการสื่อสารที่มีประสิทธิภาพผ่าน LINE OA จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและตรงจุด สร้างความพึงพอใจและความภักดีในระยะยาว นอกจากนี้ยังสามารถใช้ LINE OA เป็นเครื่องมือวิเคราะห์ที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถติดตามผลลัพธ์การใช้งานและปรับปรุงกลยุทธ์การตลาดได้อย่างต่อเนื่อง

หลักสูตรอบรมเชิงปฏิบัติการนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ SME ในการนำเทคโนโลยี LINE Official Account มาประยุกต์ใช้ในการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมุ่งเน้นสร้างทักษะให้ผู้เข้าอบรมสามารถสร้างและบริหารจัดการ LINE OA ได้ด้วยตนเองอย่างมีประสิทธิภาพ ตั้งแต่การตั้งค่าไปจนถึงการใช้ฟีเจอร์ขั้นสูง ผู้เข้าอบรมสามารถวางกลยุทธ์การตลาดและการขายผ่าน LINE OA ได้อย่างเหมาะสมกับธุรกิจของตน เพื่อเพิ่มยอดขายและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าและพัฒนาธุรกิจให้เติบโต ในระยะยาวได้

2. วัตถุประสงค์ของหลักสูตร

2.1 เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจในภาคธุรกิจบริการและภาคอุตสาหกรรม รวมถึง SMEs มีความรู้ความเข้าใจถึงศักยภาพของ LINE OA ในการเพิ่มยอดขายและพัฒนาธุรกิจ

2.2 เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจบริการและภาคอุตสาหกรรม รวมถึง SMEs สร้างทักษะ ในการใช้งานฟีเจอร์ของ LINE OA ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และวิธีการวิเคราะห์ผลและปรับปรุงประสิทธิภาพการใช้งาน LINE OA อย่างต่อเนื่อง

2.3 เพื่อให้ผู้ประกอบการธุรกิจบริการและภาคอุตสาหกรรม รวมถึง SMEs สามารถวางกลยุทธ์การตลาดและการขายผ่าน LINE OA ได้อย่างเหมาะสมกับธุรกิจของตน

3. ระยะเวลาดำเนินโครงการ วันเสาร์ที่ 14 ธันวาคม 2567 (หลักสูตรอบรม 1 วัน)

สถานที่ดำเนินโครงการ ห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ ACC.LAB 301

คณะกรรมการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

4. จำนวนรับสมัครผู้เข้าอบรม (จำนวนจำกัด)

ผู้ประกอบการธุรกิจบริการและภาคอุตสาหกรรม รวมถึง SMEs จำนวน 50 คน

5. วิทยากร

อาจารย์ ดร.ณัฐอาภา สัจจวาที

ประธานหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ

คณะกรรมการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

6. เนื้อหาหลักสูตรการอบรมเชิงปฏิบัติการ

ภาคเช้า : การใช้ LINE OA ในการขายสินค้า

หัวข้อที่ 1 : บทนำเกี่ยวกับ LINE OA

- ความสำคัญของ LINE OA ต่อธุรกิจ
- ความแตกต่างระหว่าง LINE OA กับ LINE ธรรมดา
- ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับจากการใช้ LINE OA

หัวข้อที่ 2 : การตั้งค่าบัญชี LINE OA เบื้องต้น

- การสร้างบัญชี LINE OA
- การตั้งค่าข้อมูลธุรกิจและการปรับแต่งโปรไฟล์
- การเพิ่มแอดมินและจัดการทีมงาน

หัวข้อที่ 3 : การใช้ LINE OA สำหรับการขายสินค้า

- การสร้างและส่ง Broadcast เพื่อโปรโมทสินค้า/บริการ
- การใช้ Rich Menu และ Rich Message เพื่อโปรโมทและเพิ่มยอดขาย
 - ออกแบบ Rich Menu ให้ตรงกับสินค้าและบริการ
- การใช้ LINE MyShop เพื่อขายสินค้าออนไลน์
 - วิธีการเชื่อมต่อ LINE MyShop กับ LINE OA
 - การจัดการสินค้าและคำสั่งซื้อใน LINE MyShop

หัวข้อที่ 4 : การให้บริการลูกค้าผ่าน LINE OA

- การใช้ Chatbot เพื่อตอบคำถามลูกค้าอัตโนมัติ
 - วิธีการตั้งค่า Chatbot เบื้องต้น
 - การตอบคำถามอัตโนมัติตามหมวดหมู่สินค้า/บริการ
- การใช้ฟังก์ชัน Quick Reply เพื่อสร้างปฏิสัมพันธ์กับลูกค้า
 - ตัวอย่างการออกแบบข้อความตอบกลับที่รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ
- การสร้างแบบสอบถามลูกค้าผ่าน Survey/Feedback เพื่อปรับปรุงบริการ

ภาคบ่าย : การใช้ LINE OA เพื่อเพิ่มยอดขาย

หัวข้อที่ 1 : การวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าใน LINE OA

- การวิเคราะห์ข้อมูลด้วย ****Insight****
 - การดูสถิติการเปิดอ่านข้อความ (Open Rate)
 - การวิเคราะห์ข้อมูลพฤติกรรมกรรมการคลิกผ่าน Rich Menu และ Rich Message
- การจัดการฐานข้อมูลลูกค้า (Customer Segmentation)
 - การแยกกลุ่มลูกค้าตามพฤติกรรมและความสนใจ
- การใช้ Tags เพื่อจัดกลุ่มลูกค้าสำหรับการทำการตลาดเฉพาะกลุ่ม

หัวข้อที่ 2 : การทำการตลาดและการสร้าง Engagement ผ่าน LINE OA

- การสร้างเนื้อหาที่น่าสนใจและโดนใจลูกค้า
- การสร้าง Loyalty Program ผ่านคูปองและสะสมแต้ม
- การออกแบบโปรโมชั่นพิเศษหรือคูปองเพื่อกระตุ้นยอดขาย

หัวข้อที่ 3 : สรุปและการวางแผนการใช้งานจริง

- สรุปขั้นตอนการใช้ LINE OA ที่ได้เรียนรู้ในวันนี้
- ทำแผนการตลาดและกลยุทธ์สำหรับใช้งาน LINE OA ในธุรกิจของผู้เข้าอบรม

7. รูปแบบการอบรม อบรมเชิงปฏิบัติการ

8. การสมัครเข้าอบรม

ผู้สนใจสมัครเข้าอบรมสามารถสมัครผ่านระบบรับสมัคร ได้ที่ mbs.msu.ac.th/mbs_training หรือสแกน Qr Code (ระบบจะปิดรับสมัครทันทีเมื่อมีผู้สมัครเต็มจำนวนที่กำหนด)



9. สิ่งที่คุณเข้าร่วมอบรมฯ จะได้รับ

ผู้ผ่านการอบรมเชิงปฏิบัติการและผ่านการทดสอบหลังการอบรมตั้งแต่ 60% ขึ้นไป จะได้รับเกียรติบัตร (Certificate)

10. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

ผู้ประกอบการธุรกิจ ในภาคธุรกิจบริการและภาคอุตสาหกรรม รวมถึง SMEs สามารถนำความรู้และใช้ศักยภาพของ LINE OA ในการเพิ่มยอดขายและพัฒนาธุรกิจและวิธีการวิเคราะห์ผลและปรับปรุงประสิทธิภาพการใช้งาน LINE OA อย่างต่อเนื่องได้อย่างมีประสิทธิภาพ

11. สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

ที่ตั้ง งานบริการวิชาการและกิจการพิเศษ คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
ตำบลขามเรียง อำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคาม 44150

ช่องทางการติดต่อและประชาสัมพันธ์

โทร. 0-4371-9800 ต่อ 5633

FB Fanpage : www.facebook.com/ascmbmsu

FB Group : MBS Training Group

Youtube : Maharakham Business School

LINE : ascmbmsu

E-mail : info@acc.msu.ac.th