



AI for Marketing & Sales

สร้าง Content และ Customer Insight ด้วย AI

○ หลักการและเหตุผล

Marketing และ Sales เป็นส่วนที่ได้รับความนิยมมากที่สุดจากการใช้ AI AI สามารถช่วยให้เข้าใจลูกค้าได้ลึกซึ้ง สร้างเนื้อหาได้ดีขึ้น และขายได้มากขึ้น หลักสูตรนี้ออกแบบให้ Marketer และ Salesperson สามารถนำ AI ไปใช้ได้จริง

○ วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. เข้าใจและใช้ AI สำหรับการสร้างเนื้อหา (Content Generation)
2. นำ AI มาช่วย Customer Segmentation และ Personalization
3. ใช้ AI สำหรับ Lead Scoring และ Sales Automation
4. วัดผล AI Marketing ด้วย KPI ที่เหมาะสม

○ เนื้อหาหลักสูตร

Module 1: AI for Content Creation & Copywriting

🕒 เวลา: 09:00–10:30 (1.5 ชม.)

- ประเด็นหลัก:
 - AI Writing Tools
 - Content Ideas
 - Campaign Copy

กิจกรรม: Content Studio Workshop — สร้าง Content ด้วย AI tools

Module 2: AI for Customer Insights & Segmentation

🕒 เวลา: 10:45–12:00 (1.25 ชม.)

- ประเด็นหลัก:
 - Customer Analytics
 - Behavioral Segmentation
 - Personalization

กิจกรรม: Data Analysis Lab — ตีความหมาย Customer Data

Module 3: AI for Sales & Lead Management

🕒 เวลา: 13:00–14:30 (1.5 ชม.)

- ประเด็นหลัก:
 - Lead Scoring
 - Predictive Sales
 - Sales Automation

กิจกรรม: CRM Optimization Workshop — ปรับปรุง Sales Process ด้วย AI

Module 4: Measurement, Attribution & ROI

🕒 เวลา: 14:45–16:00 (1.25 ชม.)

- ประเด็นหลัก:
 - Marketing Mix Modeling
 - Attribution Analysis
 - AI ROI

กิจกรรม: Dashboard Design — สร้าง Marketing Dashboard ด้วย AI

○ ประโยชน์ที่ได้รับ

- ทักษะการสร้าง Content ที่ดีและเร็วขึ้น ด้วย AI
- ความเข้าใจ Customer ที่ลึกซึ้ง โดยใช้ AI Analytics
- ประสิทธิภาพ Sales ที่เพิ่มขึ้น ด้วย Automation
- ความสามารถในการวัดและปรับปรุง Marketing Performance

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ Marketing Manager, Content Creator, Social Media Manager, Sales Manager, Digital Marketer, E-Commerce Manager

- **วิทยากร** อาจารย์ ดร.อานูภาพ พันชำนาญ
- **ระยะเวลาการอบรม** 1 วัน (09.00 – 16.00 น.)
- **รูปแบบการฝึกอบรม**
 - บรรยาย 30 %
 - กิจกรรม/ Workshop 70 %

*****หมายเหตุ :** จำนวนผู้เข้าร่วมที่เหมาะสม: 15-30 คน