

# 8 แกนหลักการตลาดดิจิทัล

เจาะลึกกลยุทธ์และวิธีใช้งานฉบับสมบูรณ์

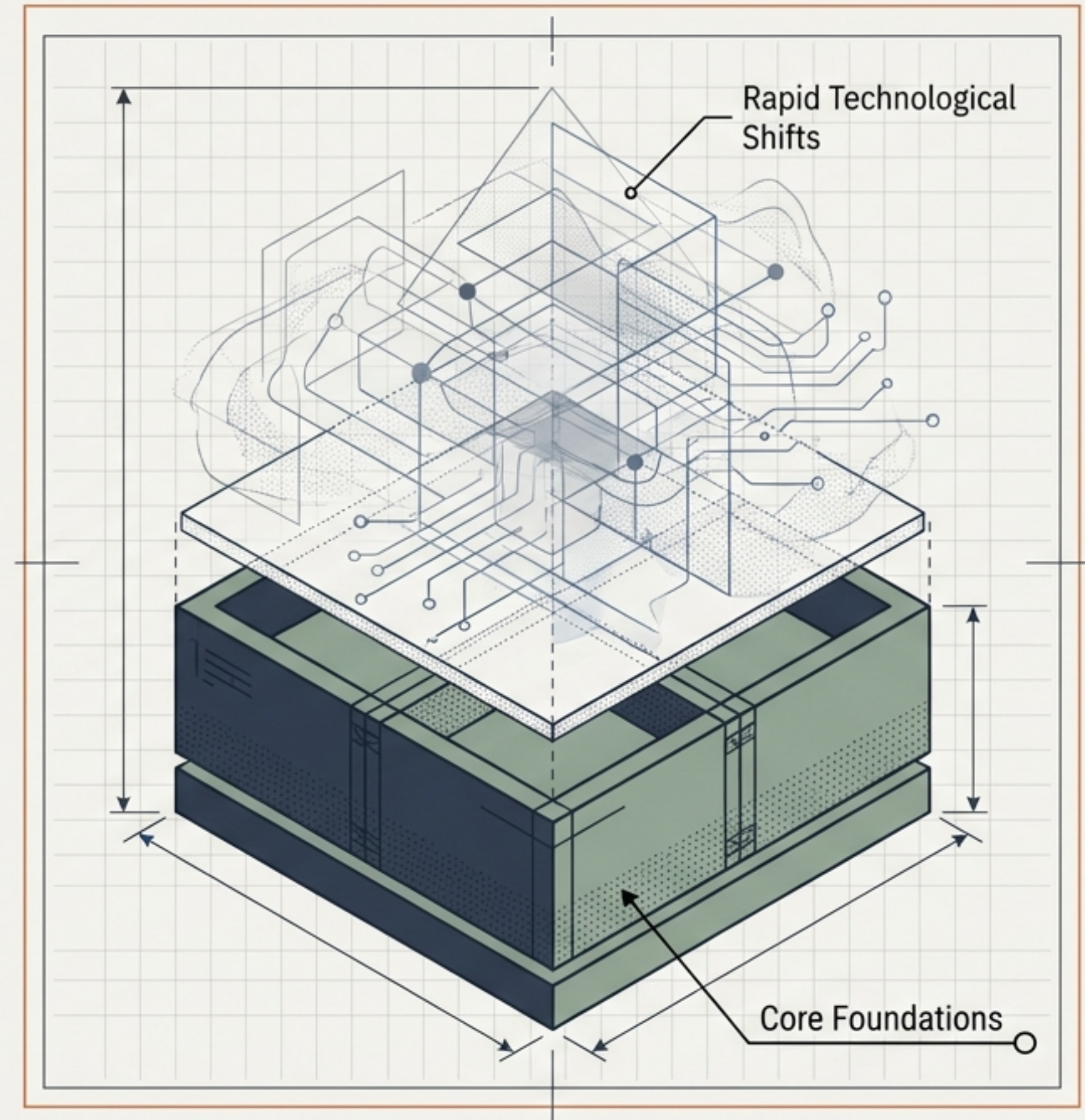
สนับสนุนข้อมูลโดย Ourgreenfish

# เทคโนโลยีเปลี่ยน แต่ 'แกนหลัก' ไม่เคยเปลี่ยน

แม้ว่าเทคโนโลยีและแพลตฟอร์มใหม่ๆ  
จะเกิดขึ้นตลอดเวลา แต่แนวทางหลัก  
ของการตลาดดิจิทัลยังคงเป็นรากฐานที่  
สำคัญที่สุดในการสร้างความสำเร็จที่ยั่งยืน



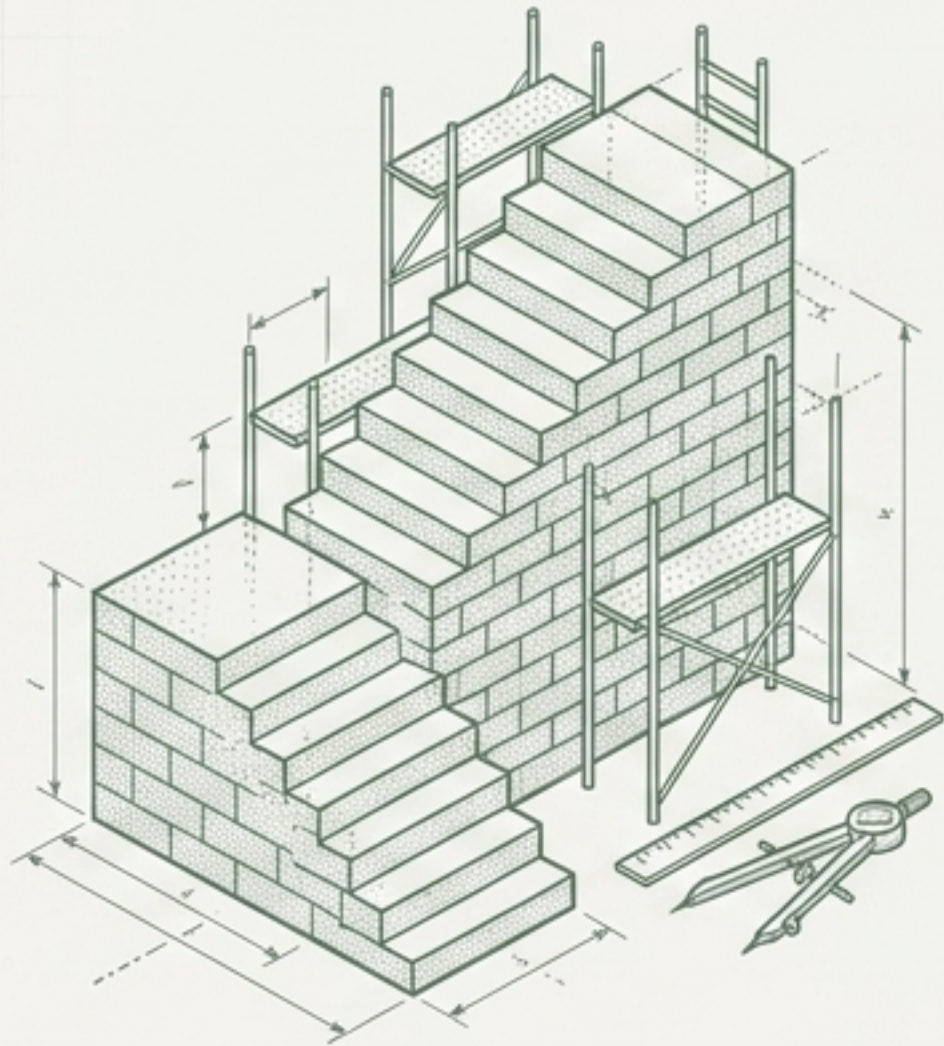
**แกนหลักทั้ง 8** คือแผนผังโครงสร้าง  
(Blueprint) ที่จะทำให้อุรกิจของคุณ  
ไม่หลงทางในยุคดิจิทัล



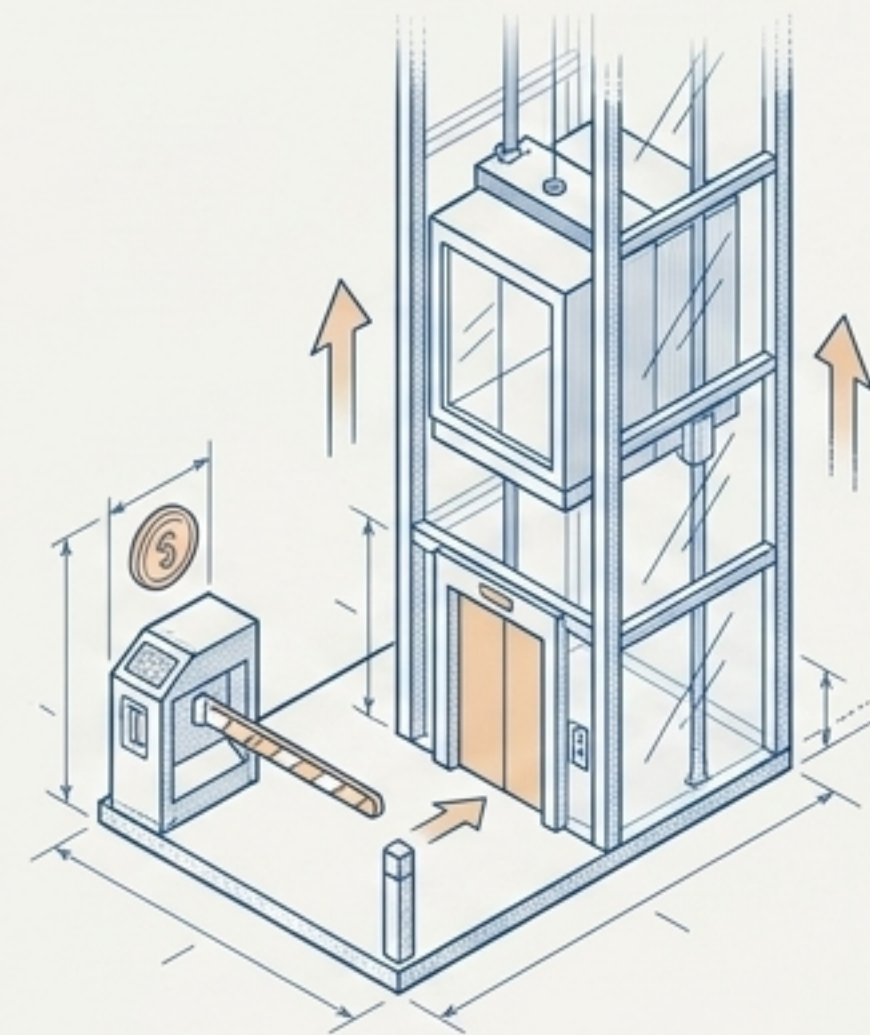
# ภาพรวม 8 กลยุทธ์การตลาดดิจิทัล

กลยุทธ์	ประเภทการลงทุน 	ความเร็วของผลลัพธ์ 	เป้าหมายหลัก 
SEO	ลงทุนเวลา	ค่อยเป็นค่อยไป	ดึงดูดผู้ค้นหาแบบออร์แกนิก
SEM / PPC	ลงทุนงบประมาณ	ทันที	ยึดพื้นที่หน้าแรกและเน้นคอนเวอร์ชัน
Content	ลงทุนเวลา+ความคิดสร้างสรรค์	ระยะกลาง	สร้างคุณค่าและความน่าเชื่อถือ
Social Media	ผสมผสาน	ทันที-ระยะกลาง	เชื่อมต่อและขยายฐานลูกค้า
Affiliate	จ่ายตามผลงาน (Commission)	ตามเครือข่าย	ขยายการขายผ่านนายหน้า
Email	ลงทุนเวลา	ทันที	รักษาฐานลูกค้าและกระตุ้นการซื้อซ้ำ
Automation / AI	ลงทุนระบบ	เรียลไทม์	เชื่อมต่อและเพิ่มประสิทธิภาพทุกช่องทาง

# ศึกชิงหน้าแรก: SEO vs. SEM



- สร้างเนื้อหาให้ถูกหลักอัลกอริทึมของ Google
- ค่อยๆ ไต่อันดับเพื่อผลลัพธ์ที่ยั่งยืน
- ไม่ต้องจ่ายค่าคลิก แต่ต้องใช้เวลา



- จ่ายเงินเพื่อขึ้นอันดับ 1 ในหน้าการค้นหาทันที
- เห็นผลไว เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้รวดเร็ว

⚠️ ข้อควรระวัง: หากเลือกคีย์เวิร์ดผิด  
จะเสียเงินและเวลาโดยเปล่าประโยชน์

# Content Marketing: เติมเต็มช่องว่าง สร้างคอนเทนต์ให้ตรงจุด

## ค้นหาช่องว่างของคู่แข่ง (Competitor Gaps)

สิ่งที่คู่แข่งพลาด  
คือโอกาสที่ลูกค้าต้องการ



## คอนเทนต์ที่โดนใจ (The Sweet Spot)

เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายเฉพาะ  
เจาะจงอย่างมีประสิทธิภาพ

## ใช้ประโยชน์จาก ข่าวและเทรนด์ (Current Trends)

### คอนเทนต์ไวท์แอสปอร์ต

หยิบยกกระแสที่คนสนใจ  
มาเล่าในมุมมองที่แตกต่าง



# Social Media Marketing (SMM): เชื่อมต่อและขยายฐานลูกค้า



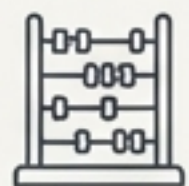
## ฐานผู้ใช้งานมหาศาล:

เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่ายและกว้างขวางขึ้นทุกวัน



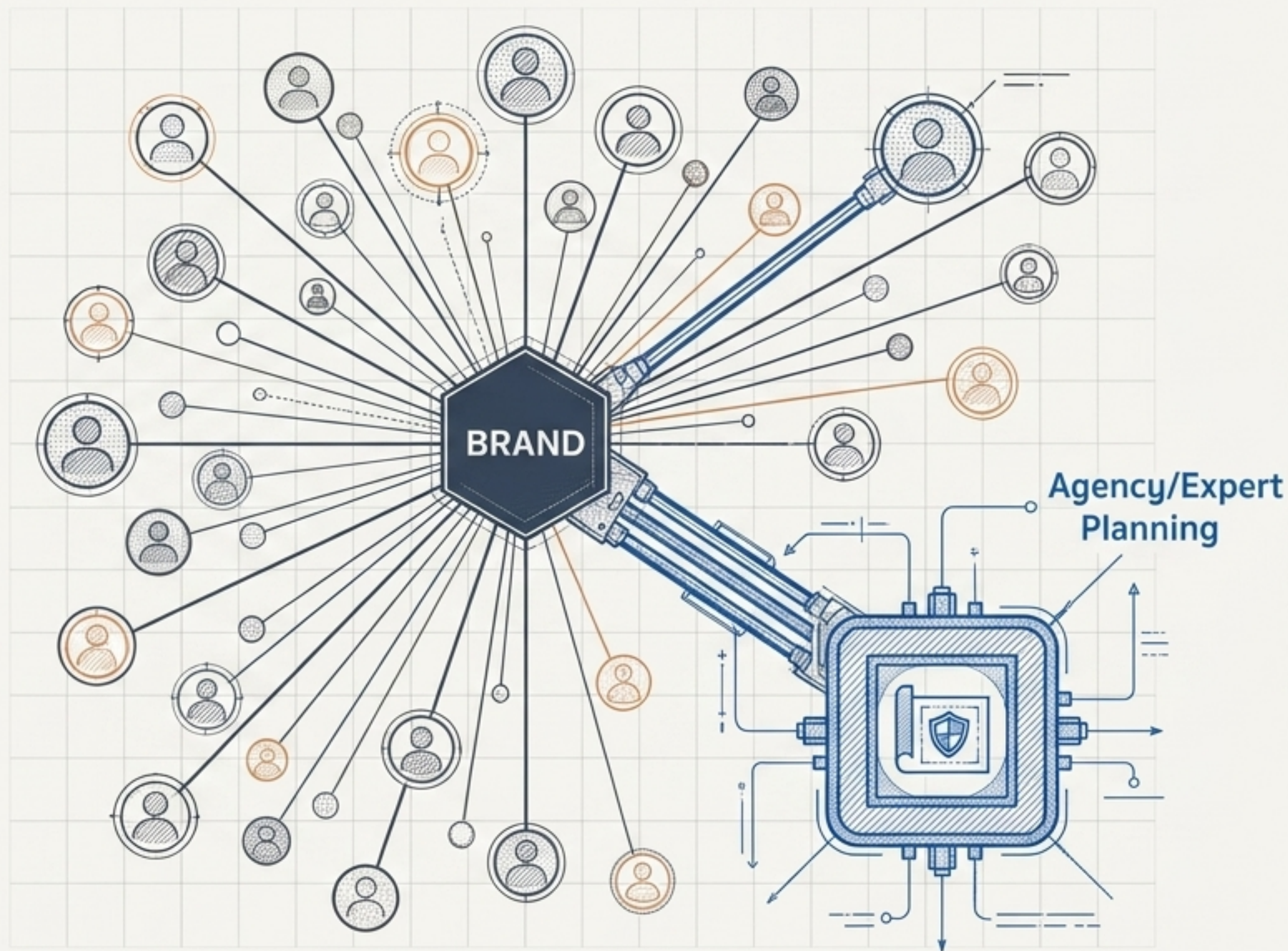
## การพึ่งพาผู้เชี่ยวชาญ:

หากไม่ชำนาญ การใช้บริการเอเจนซี่ช่วยให้การวางแผนแม่นยำขึ้น



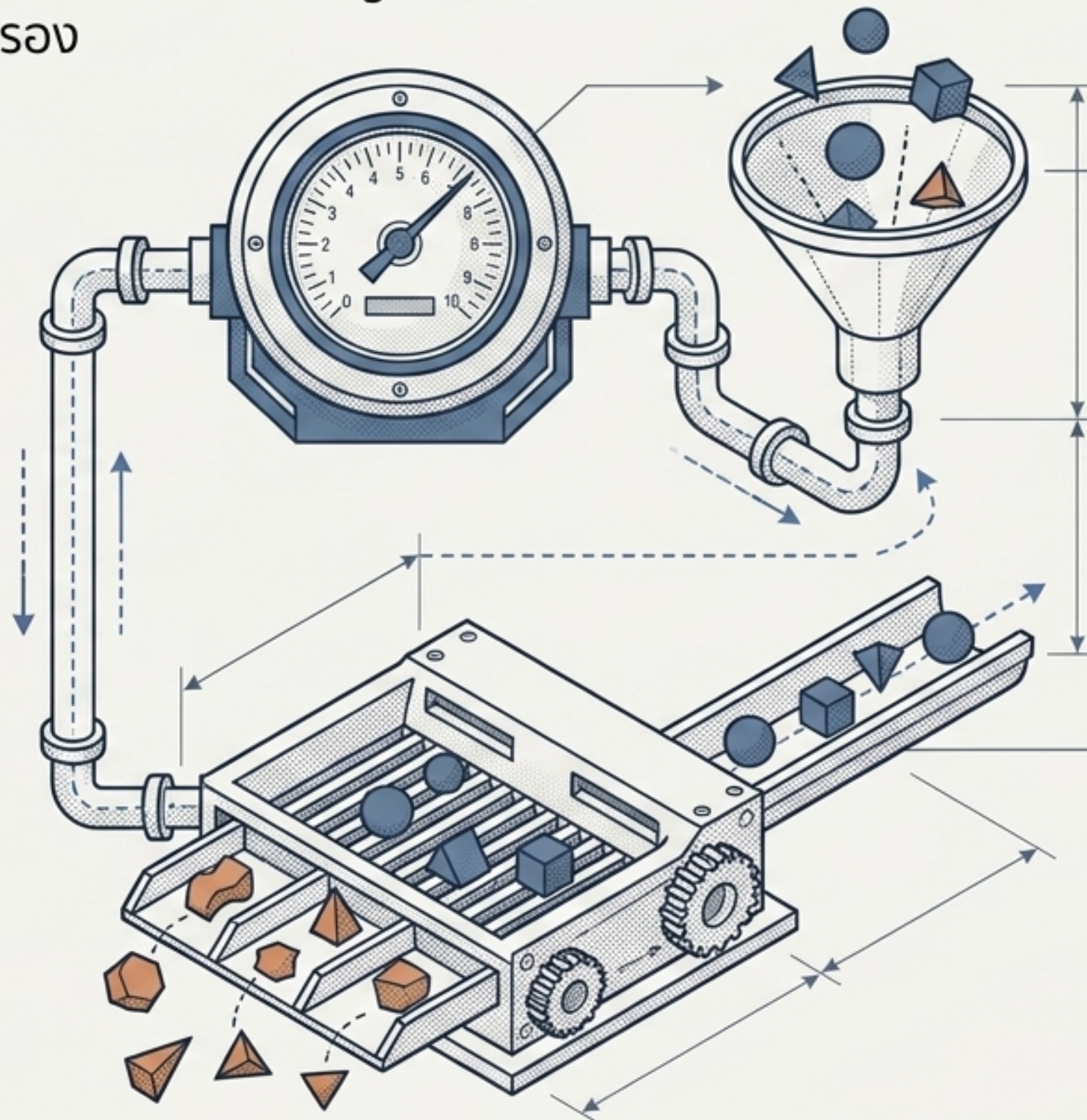
## การควบคุมงบประมาณ:

เอเจนซี่ช่วยกำหนดงบประมาณล่วงหน้า ทำให้ติดตามผลงานได้โดยไม่ต้องลงมือเองทั้งหมด



# Pay-Per-Click (PPC): จ่ายน้อยให้ได้มากด้วยการเลืองเป้าที่แม่นยำ

หัวใจสำคัญของการทำโฆษณา PPC บน Google AdWords คือการวัดผลและการคัดกรอง



## ตั้งค่าเครื่องมือวัด Conversion (Conversion Tracking)

ติดตามผลลัพธ์หลังคลิก เพื่อดูว่าโฆษณาไหนทำเงิน และปรับกลยุทธ์ตามพฤติกรรมผู้เข้าชม

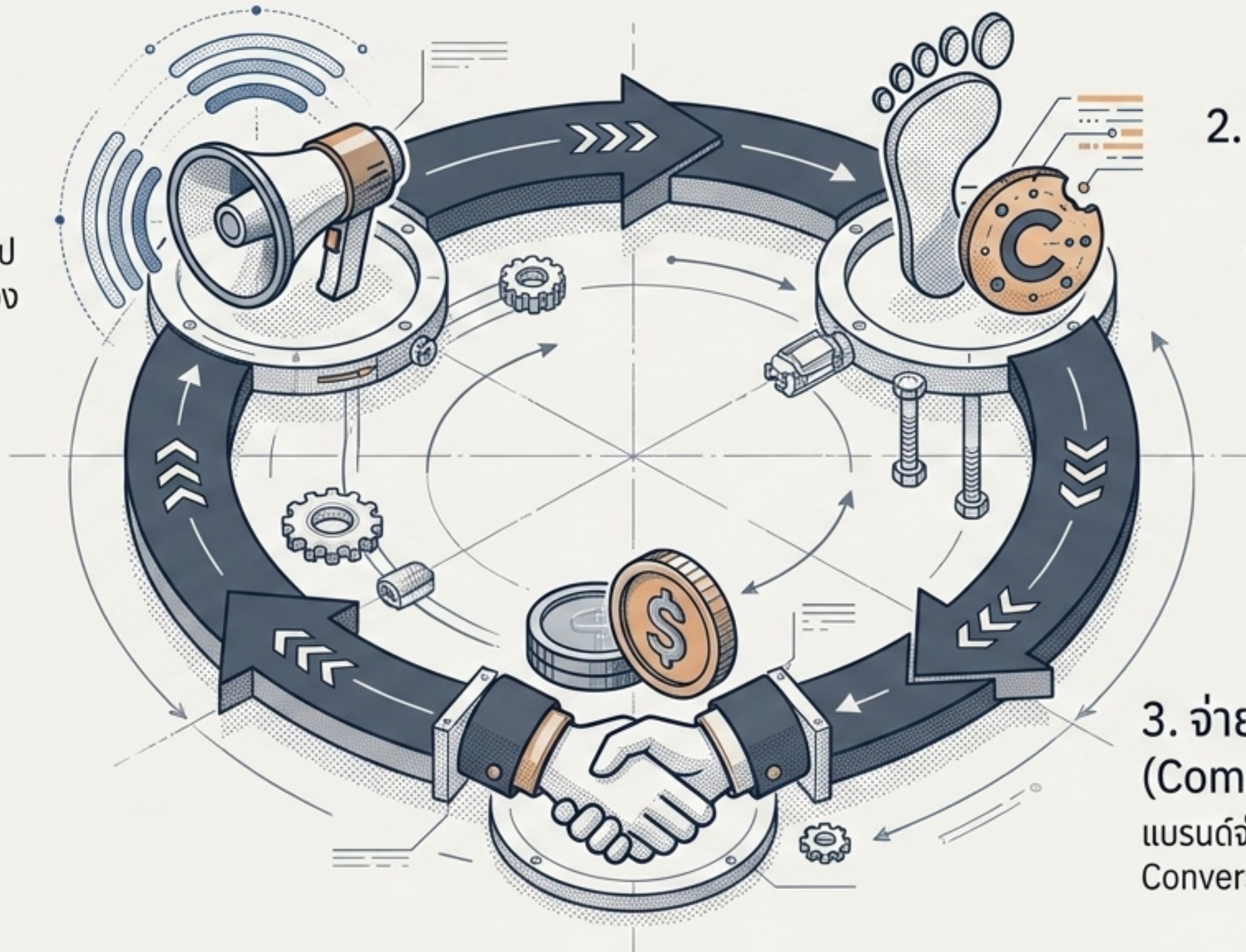
## ใช้ Negative Tracking (คัดกรองคำที่ไม่ใช่)

บล็อกคำเวิร์ดที่คล้ายคลึงแต่ไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ เพื่อป้องกันการเสียค่าคลิกฟรี

# Affiliate Marketing: พลังของระบบนายหน้าดิจิทัล

## 1. ระบบนายหน้า (The Broker)

ตัวแทนนำลิงก์โฆษณาไป  
กระจายผ่านช่องทางของ  
ตนเอง



## 2. ติดตามด้วยคุกกี้ (Cookie Tracking)

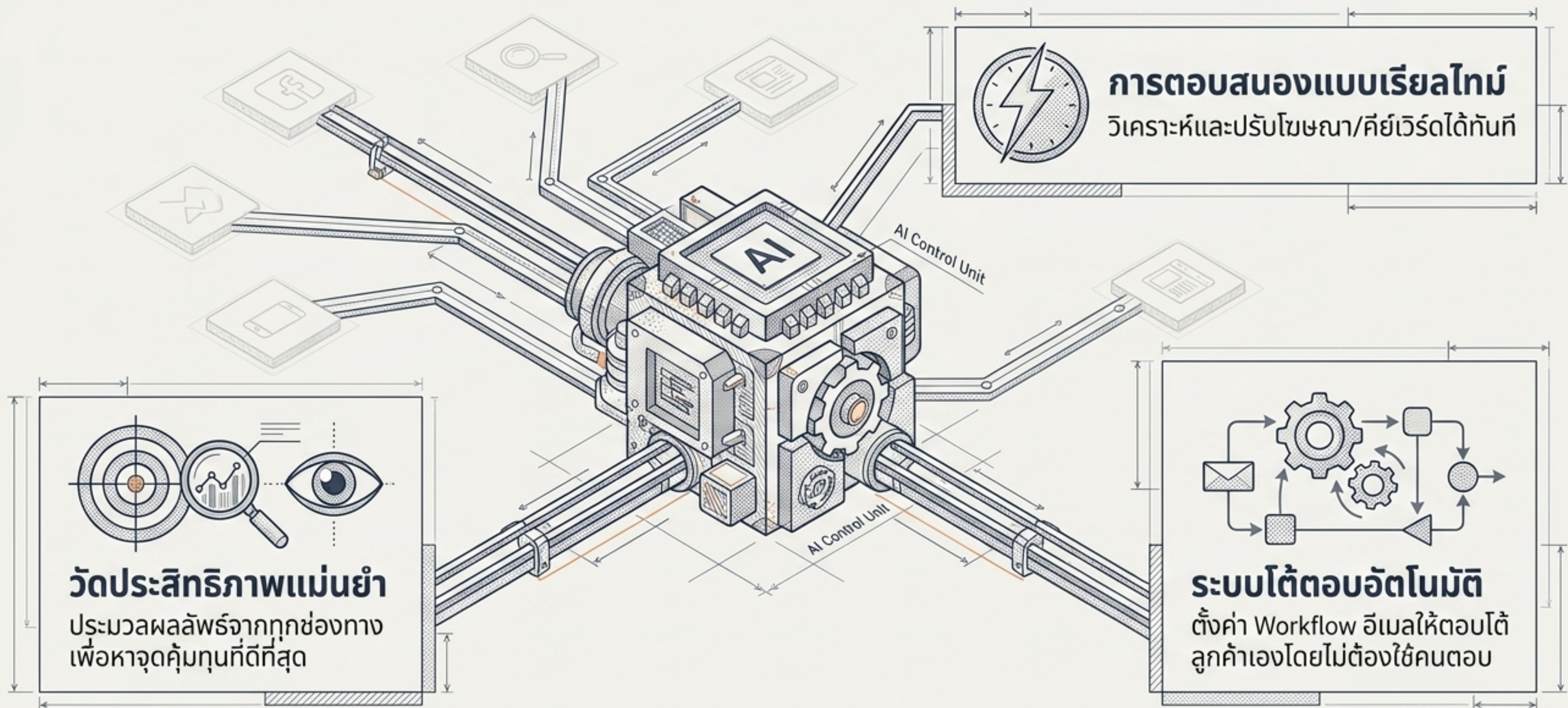
ระบบบันทึกข้อมูลเมื่อมี  
ผู้คลิกลิงก์ Affiliate

## 3. จ่ายค่าคอมมิชชั่น (Commission)

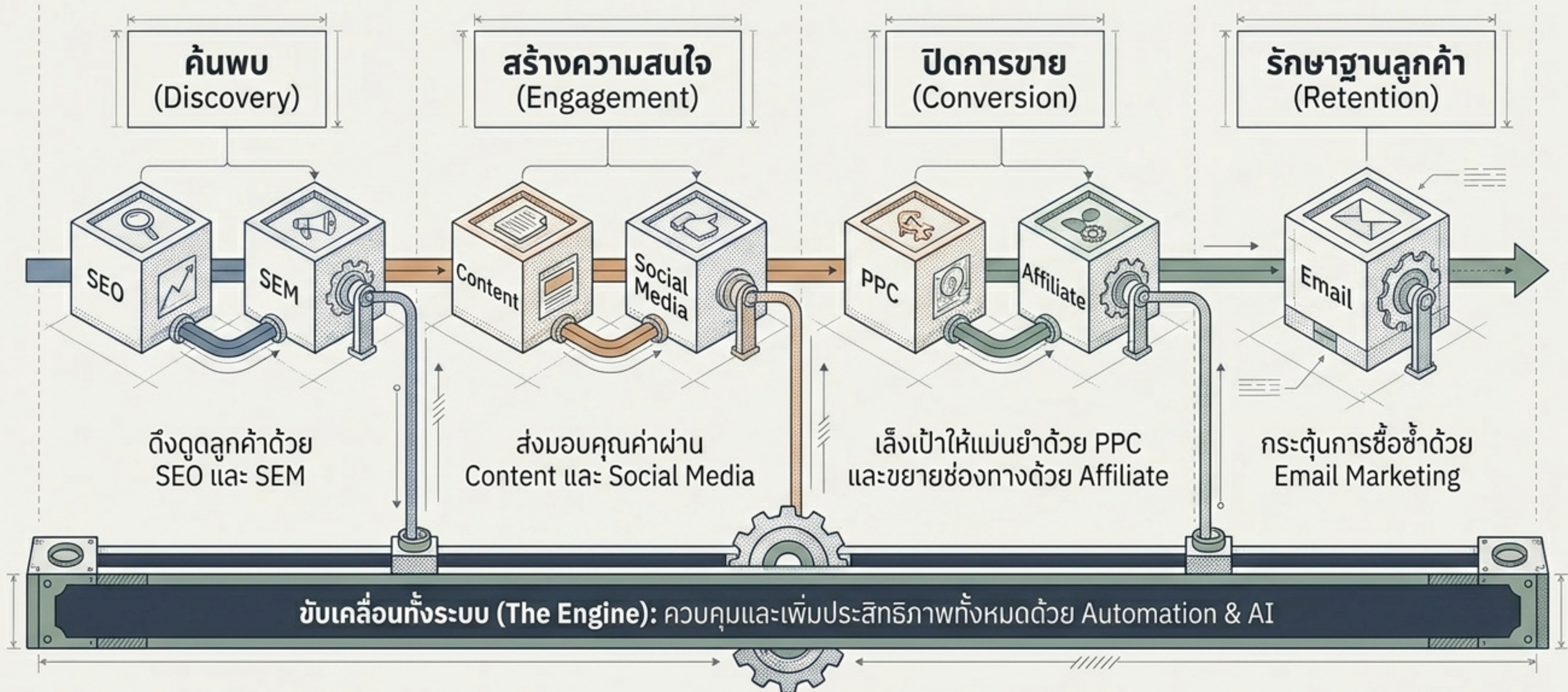
แบรนด์จ่ายเงินเมื่อเกิดการซื้อหรือ  
Conversion สำเร็จตามเงื่อนไข



# Automation & AI: อนาคตของการตลาดดิจิทัล



# พยาน 8 แกนหลัก สู่เครื่องจักรทำเงินอัตโนมัติ



# ก้าวต่อไปของธุรกิจคุณ

แผนผังโครงสร้างดิจิทัลพร้อมแล้ว  
ถึงเวลาลงมือสร้าง นำระบบ Automation อย่าง  
HubSpot CRM และกลยุทธ์ Inbound Marketing  
มาปรับใช้เพื่อเร่งการเติบโตของธุรกิจคุณ

**วางแผน MarTech Blueprint**  
สำหรับธุรกิจของคุณได้ที่ [Ourgreenfish.co.th](http://Ourgreenfish.co.th)

HubSpot Partner /  
MarTech Expert Logos

