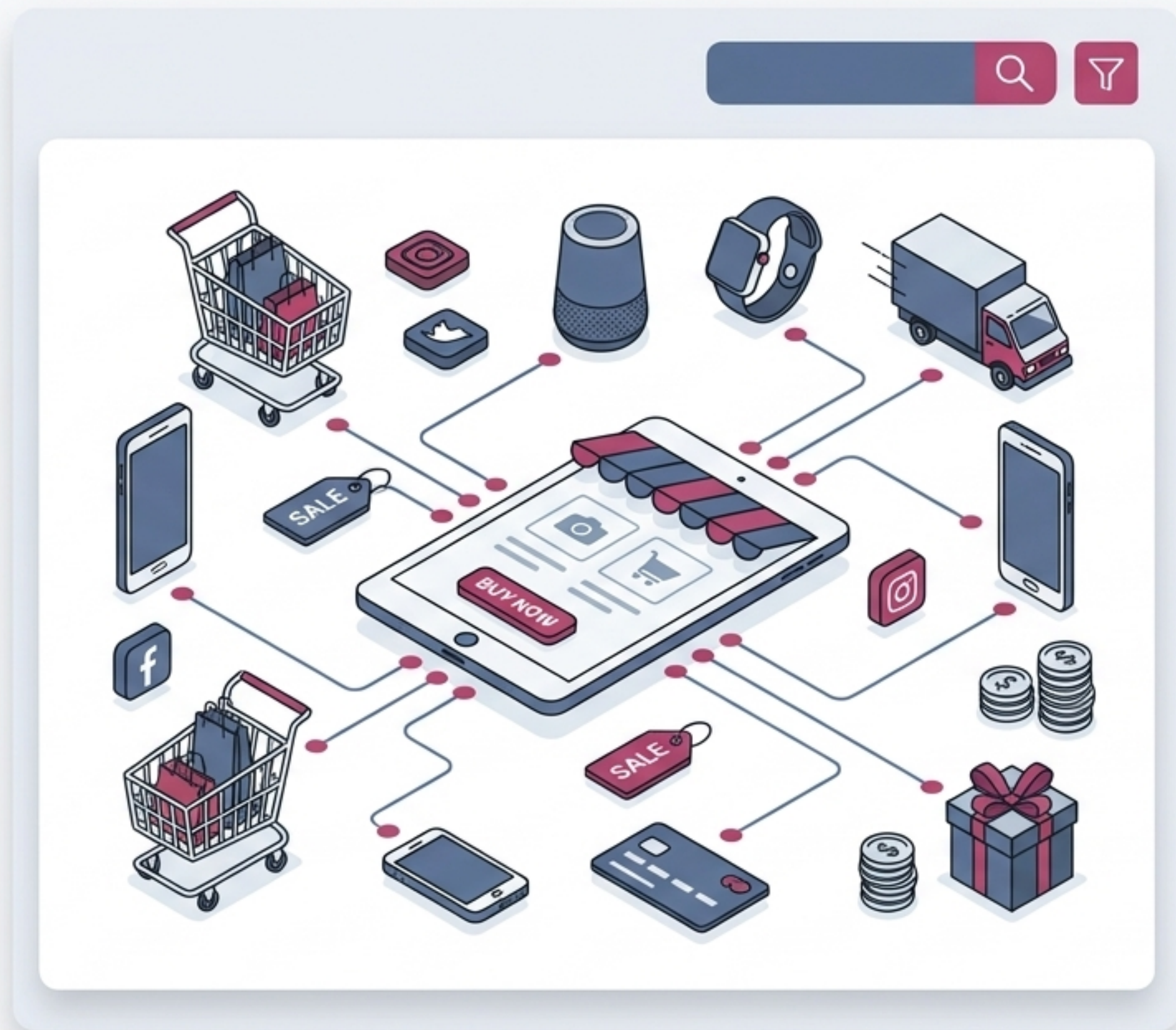


คู่มือกลยุทธ์ การตลาด โซเชียลมีเดีย

สร้างเครื่องจักรขับเคลื่อน
ธุรกิจดิจิทัลของคุณ



โอกาสในการเติบโตแบบไร้ขีดจำกัด

SMM เป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพสำหรับธุรกิจ
ทุกขนาดในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายและลูกค้า



SMM คืออะไร?



สร้างและแบ่งปันเนื้อหา
(ข้อความ รูปภาพ วิดีโอ)
บนเครือข่ายโซเชียลมีเดีย



กระตุ้นการมีส่วนร่วม
ของผู้ชมอย่างต่อเนื่อง

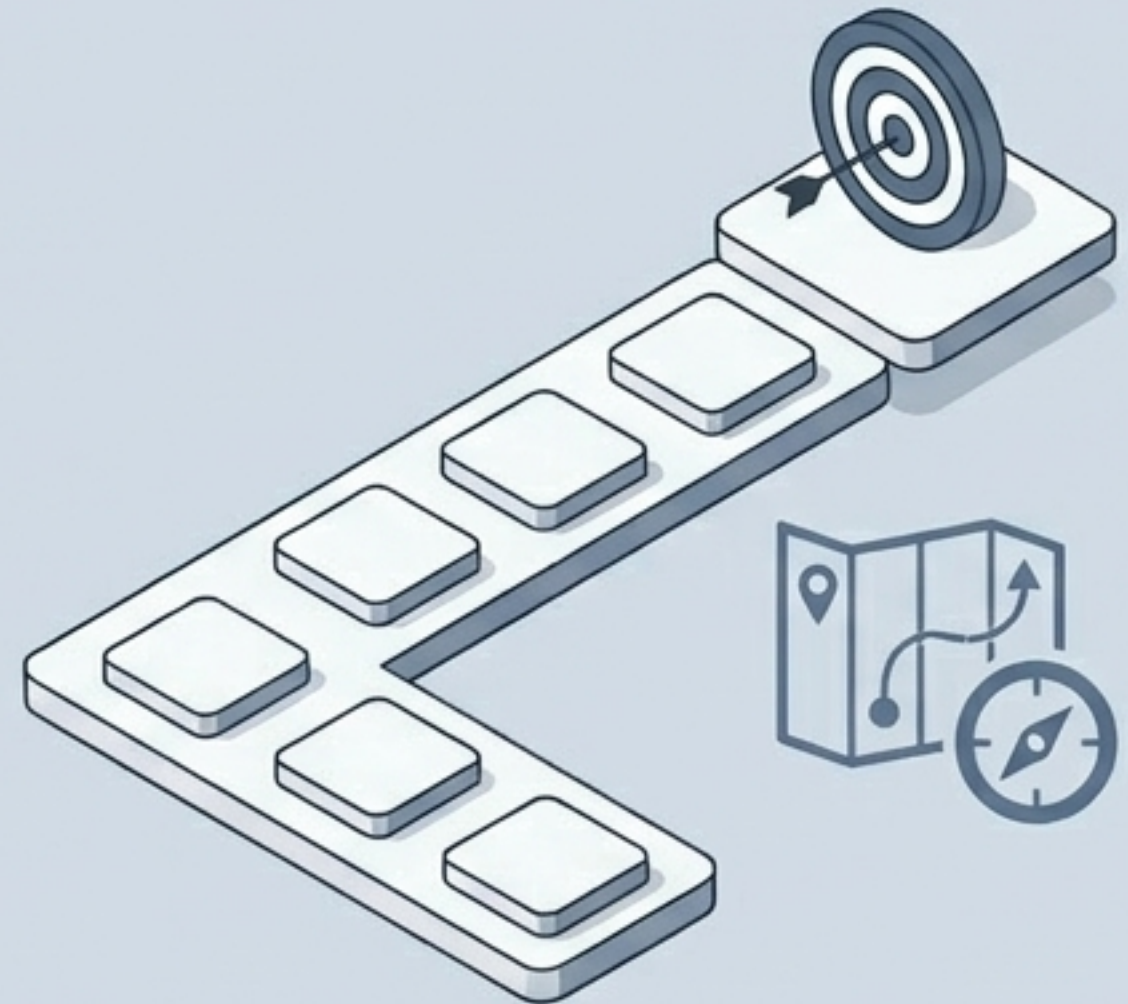


บรรลุเป้าหมายทางการตลาด
รวมถึงการใช้โฆษณาแบบ
ชำระเงิน (Paid Ads)

เริ่มต้นด้วยแผนเสมอ



สนุก แต่อาจจะหลงทาง



กำหนดเป้าหมายและกลยุทธ์
ที่ชัดเจนก่อนเริ่มแคมเปญ

ระบบนิเวศของเป้าหมาย SMM



6 สุดยอดเคล็ดลับการตลาดโซเชียลมีเดีย

Foundation (รากฐาน)



1. การวางแผน
เนื้อหา



3. ภาพลักษณ์
ของแบรนด์



Execution (การลงมือทำ)



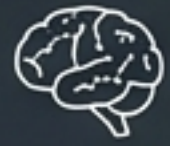
2. เนื้อหาที่
ยอดเยี่ยม



4. โปรโมต
เนื้อหา



Intelligence (ข่าวกรอง)



5. แชนลิงก์ที่
ดีดูแลจัดการ



6. ติดตาม
คู่แข่ง



1. การวางแผนเนื้อหาที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล

การวิจัยคำหลัก
เพื่อหาแนวคิดที่กลุ่มเป้าหมายสนใจ

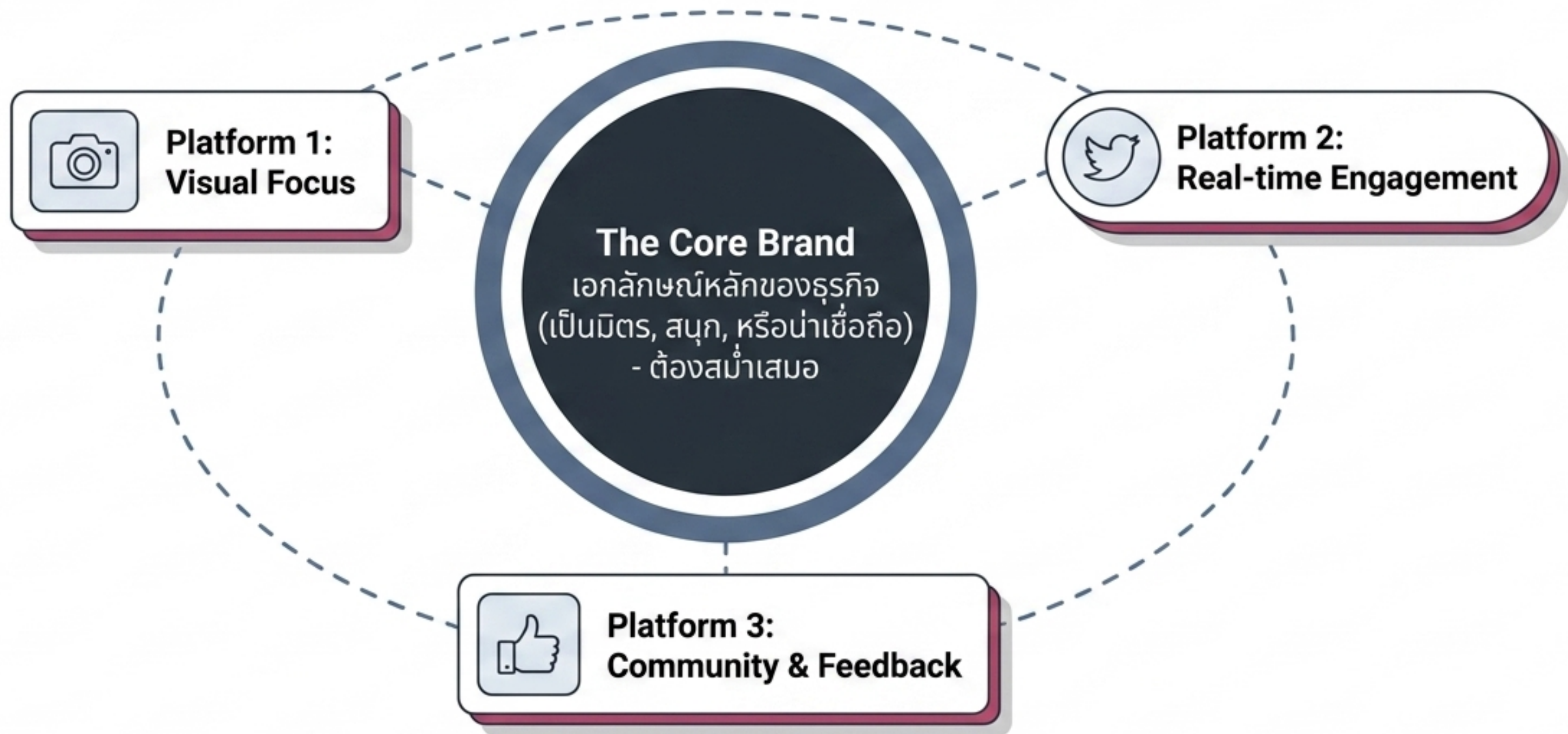


การวิจัยเชิงแข่งขัน
ดูว่าธุรกิจอื่นขับเคลื่อนการมีส่วนร่วมอย่างไร



อย่าคาดเดา ให้ใช้ข้อมูลเพื่อสร้างเนื้อหาที่ตอบโจทย์

2. ความสม่ำเสมอของภาพลักษณ์แบรนด์



แต่ละแพลตฟอร์มมีสภาพแวดล้อมและเสียงที่เป็นเอกลักษณ์ของตัวเอง

3. สร้างเนื้อหาทางสังคมที่สอดคล้อง



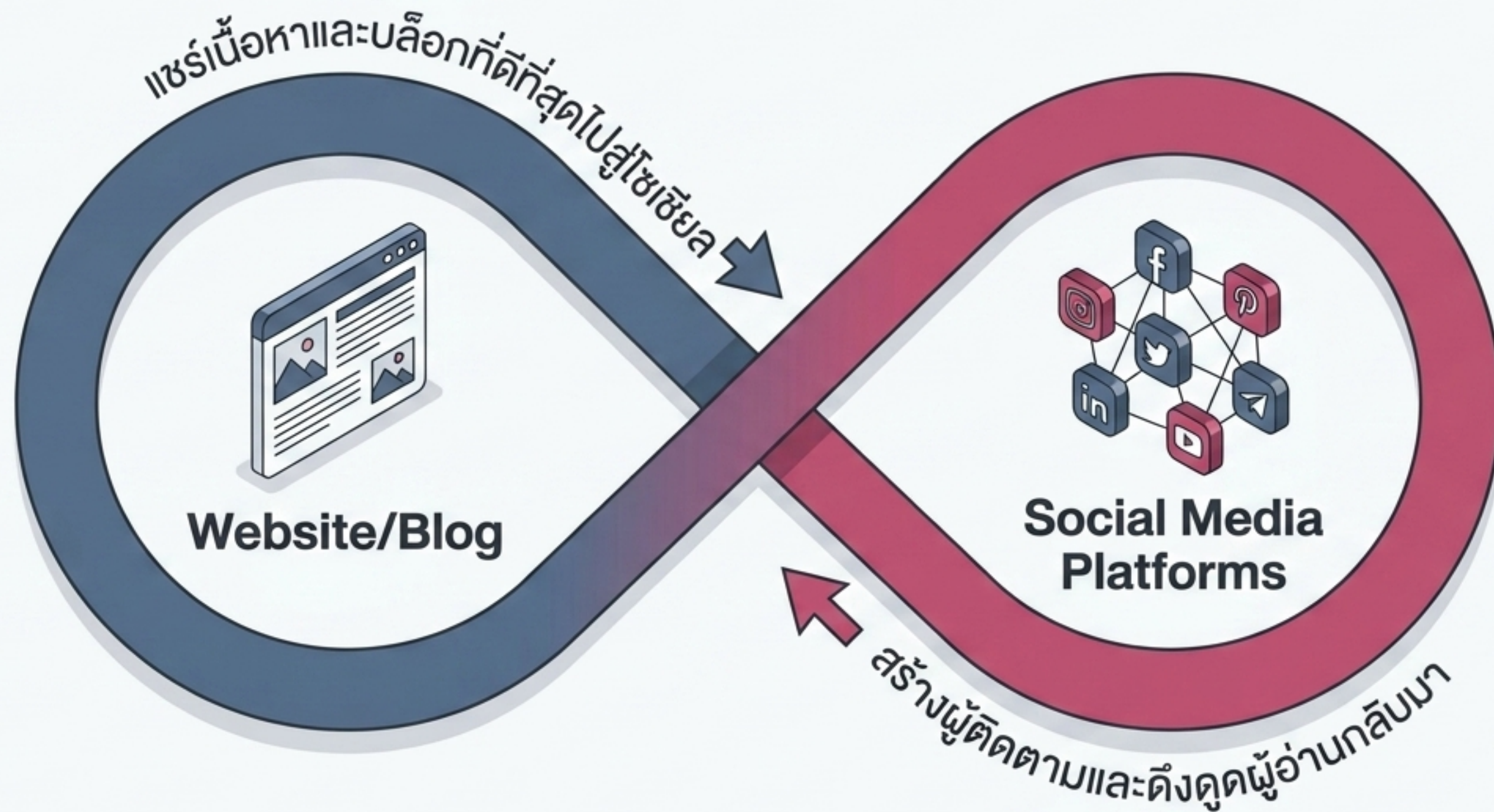
โพสต์อย่างสม่ำเสมอ



นำเสนอข้อมูลที่มีค่า

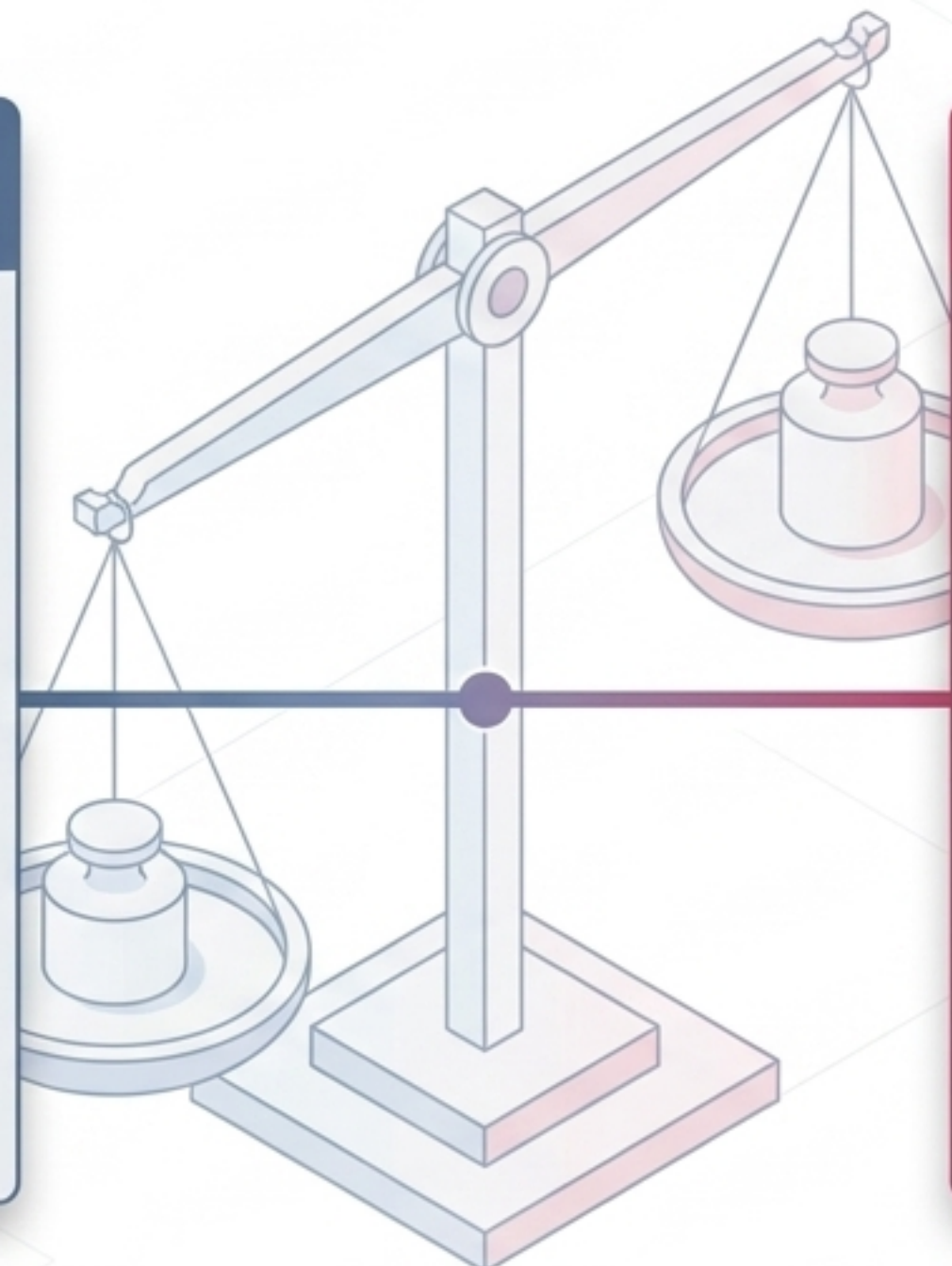


4. วงจรการโปรโมตเนื้อหาแบบพึ่งพาอาศัยกัน



การตลาดเนื้อหาและการตลาดบนโซเชียลมีเดียให้ประโยชน์ซึ่งกันและกัน

5. ความสมดุลของเนื้อหา: ภายใน vs ภายนอก



เนื้อหาที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะ

เป้าหมาย:
สร้างผู้ติดตามและผู้ชื่นชอบ

วิธี:
โปรโมตบล็อกและบทความของ
แบรนด์

การแชร์ลิงก์ที่ดูแลจัดการ

เป้าหมาย:
เพิ่มความน่าเชื่อถือและสร้าง
เครือข่าย

วิธี:
เชื่อมโยงไปยังบทความภายนอก
ที่มีประโยชน์ต่อผู้ชม

6. เรดาร์ติดตามคู่แข่ง

1

จับตามองคู่แข่งเพื่อค้นหาคำหลัก

2

ศึกษาข้อมูลเชิงลึกทางเทคนิคที่ได้ผล

3

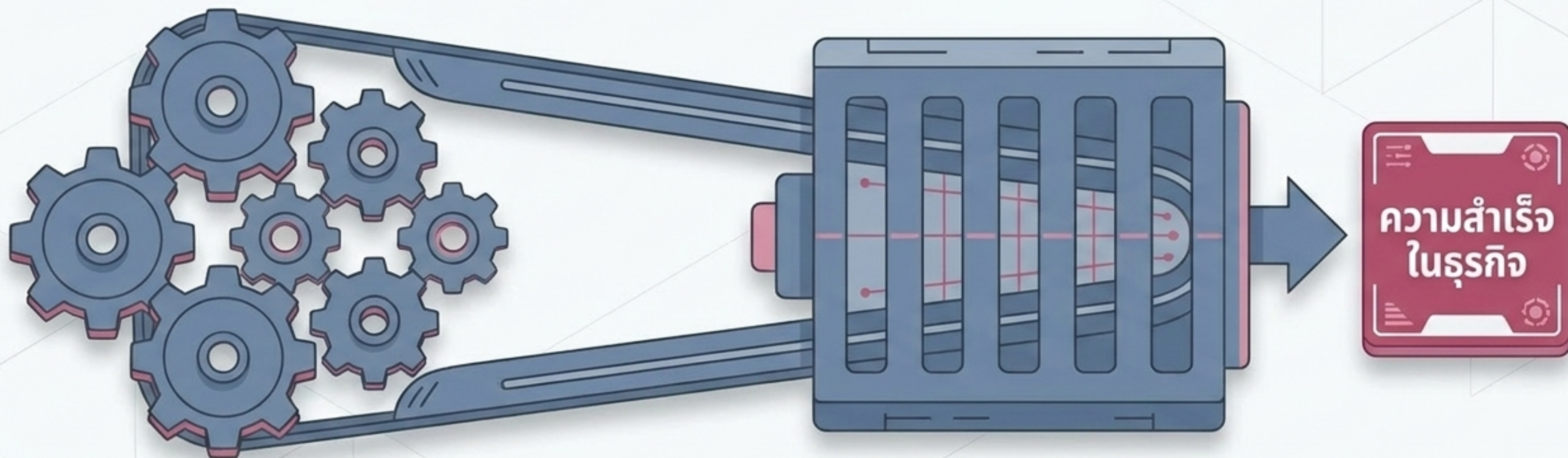
เป้าหมายหลัก:
พิจารณาทำสิ่งเดียวกัน
แต่จงทำให้ดีกว่า



SMM Command Center: ภาพรวมกลยุทธ์

6 แทคติกขับเคลื่อน

5 เป้าหมายทางธุรกิจ



โซเชี่ยลมีเดียไม่ใช่แค่งานสุ่มเสี่ยง แต่คือระบบที่ประสานกันเพื่อการเติบโตอย่างรวดเร็ว