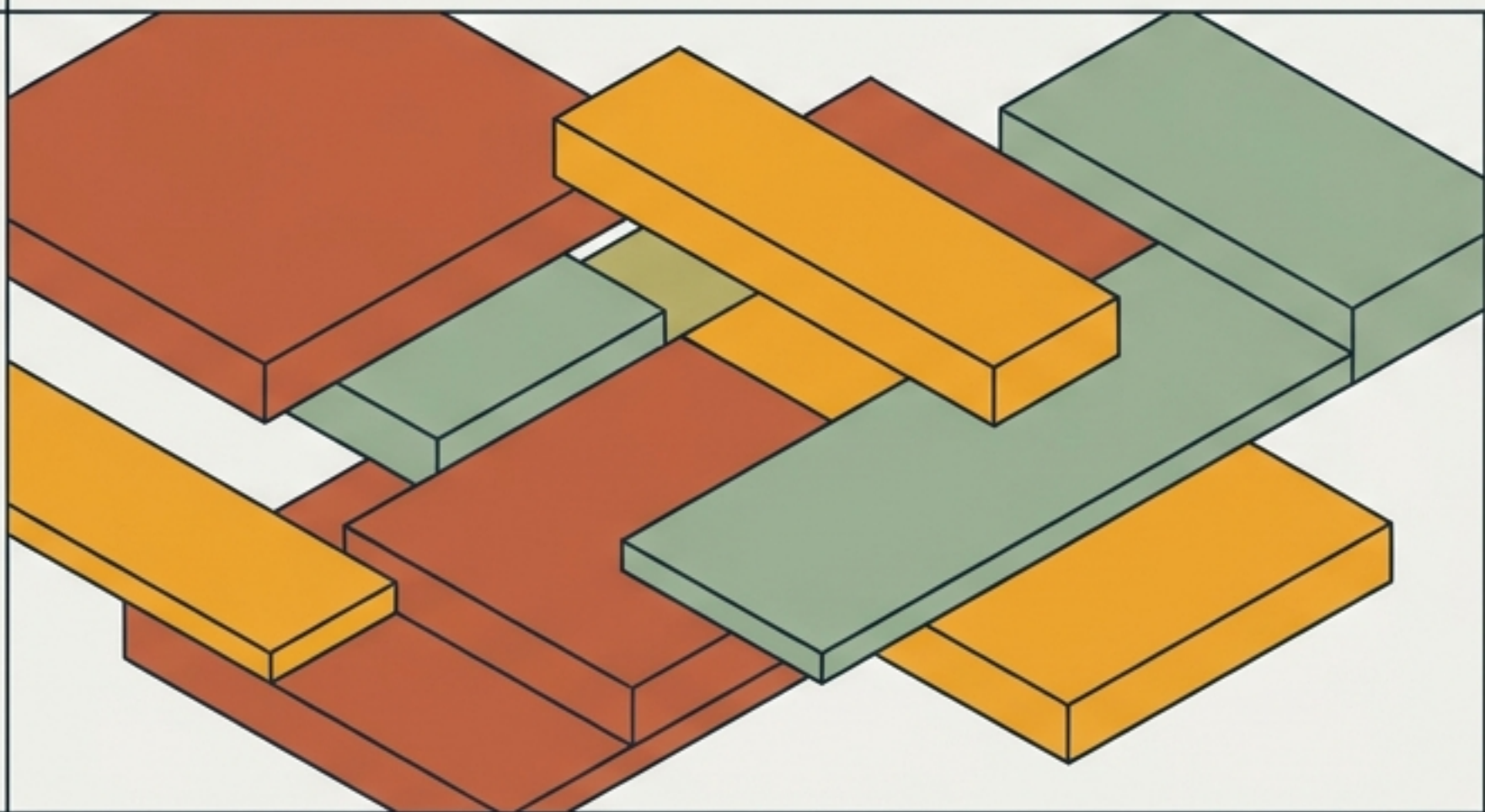


# THE MARKETER'S PRESENTATION PLAYBOOK

คู่มือการนำเสนอองานระดับมาสเตอร์คลาส  
เพื่อการสื่อสารและการขายในยุคดิจิทัล



Deconstruction, Strategy, Execution

# พลังของการนำเสนอ ในยุคดิจิทัล



## องค์กร (Corporate)



ถ่ายทอดนโยบาย แผนงาน และเป้าหมาย  
สร้างความเข้าใจที่ตรงกัน

## การตลาดและการขาย (Marketing & Sales)



นำเสนอสินค้าอย่างชัดเจน  
สร้างความน่าเชื่อถือ เพิ่มโอกาสปิดการขาย

## ธุรกิจดิจิทัล (Digital Business)



นำเสนอแบบออนไลน์ ประชุมทางไกล  
และเผยแพร่สื่อดิจิทัลได้อย่างรวดเร็ว



## การศึกษาและอบรม (Education)

ถ่ายทอดความรู้อย่างมีประสิทธิภาพ  
กระตุ้นความสนใจผ่านสื่อหลากหลาย



## การพัฒนาตนเอง (Self-Development)

พัฒนาทักษะการสื่อสาร เสริมสร้างความมั่นใจ  
และฝึกการคิดวิเคราะห์อย่างเป็นระบบ

# The Presenter's Edge: บุคลิกภาพและบทบาทของนักการตลาด

## บุคลิกภาพ (Personality Pillars):

- ทางกาย (Physical):**  
รูปร่าง ท่าทาง การแต่งกาย การพูด
- ทางอารมณ์และจิตวิทยา (Emotional):**  
การควบคุมสภาวะอารมณ์ ความมั่นใจ
- ทางสังคม (Social):**  
การแสดงตน การเข้าสังคม
- ทางสติปัญญา (Intellectual):**  
ความสามารถ ความสนใจ  
ความฉลาดทางปัญญา

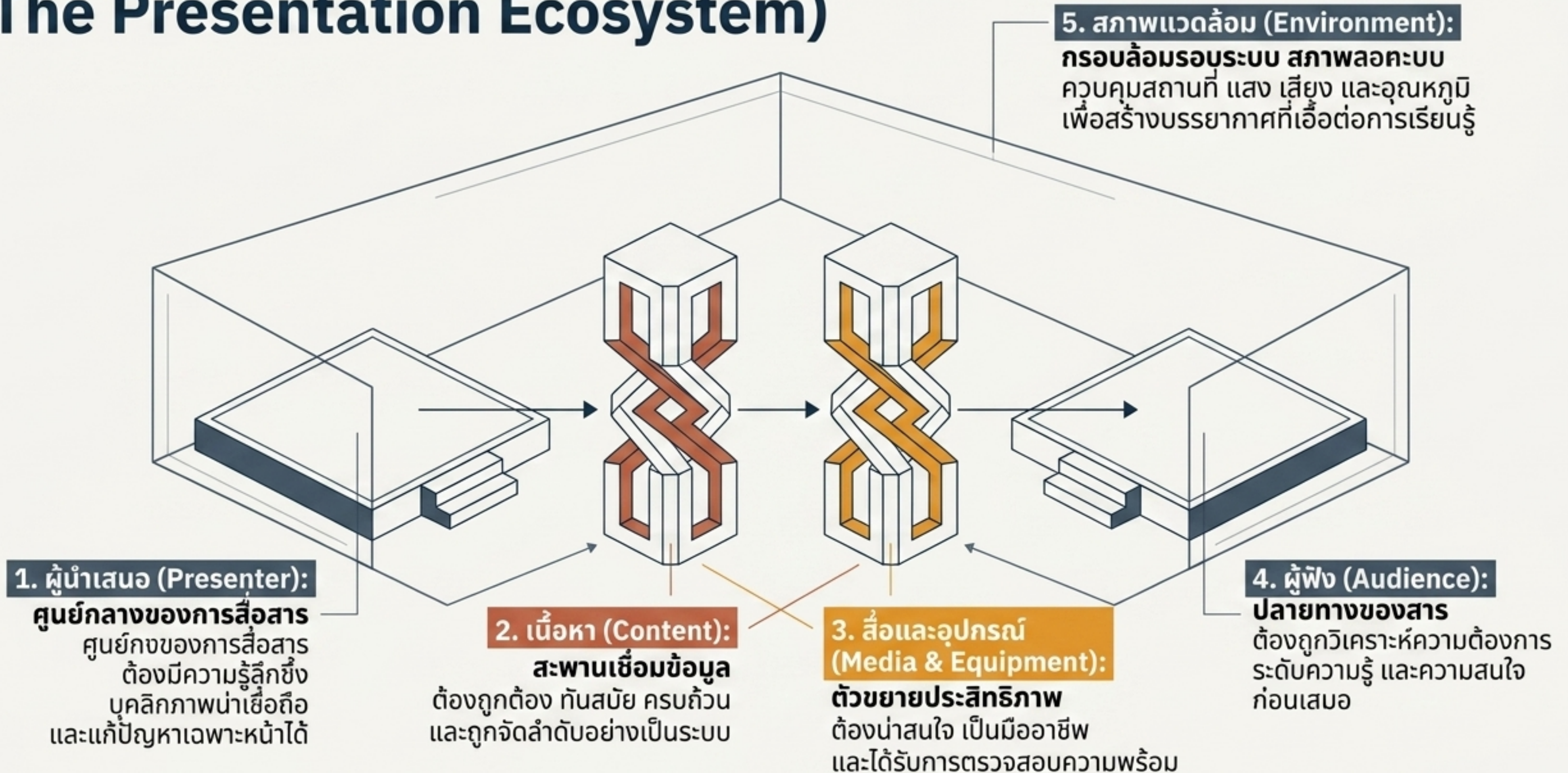


## บทบาทการขาย (The Sales Functions):

- ชักจูงใจลูกค้า (Persuading)**
- ให้ความช่วยเหลือ (Helping)**
- ติดต่อสื่อสาร (Communicating)**
- ให้ความรู้ (Educating)**
- แก้ปัญหา (Problem-solving)**

บุคลิกภาพที่ดีสร้างความน่าเชื่อถือ  
และเป็นจุดเริ่มต้นของโอกาสในการปิดการขายที่สำเร็จ

# กายวิภาคของการนำเสนอ (The Presentation Ecosystem)



# Goal Alignment & Pre-Flight Checklist

## เลือกจุดมุ่งหมาย (Select Your Goal):

- เพื่อให้ข้อมูล/ความรู้ (Give Information)
- เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ถูกต้อง (Ensure Understanding)
- เพื่อโน้มน้าวหรือชักจูง (Persuade/Motivate)
- เพื่อกระตุ้นความคิดสร้างสรรค์ (Stimulate Creativity)
- เพื่อการพิจารณาและตัดสินใจ (Drive Decision-Making)
- เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็น (Exchange Opinions)

## เช็คลิสต์การนำเสนอที่ดี (The Quality Checklist):

- วัตถุประสงค์ชัดเจน ผู้ฟังรู้ว่าคาดหวังอะไร
- โครงสร้างเป็นระบบ มี Story line ที่น่าสนใจ
- รูปแบบเหมาะสม กระชับรัด ไม่สับสน
- เนื้อหาสาระดี ข้อมูลเป็นปัจจุบัน น่าเชื่อถือ
- มีข้อเสนอหรือแนวคิดที่ชัดเจน นำไปปฏิบัติได้จริง

# The Playbook Matrix: จับคู่ประเภทและสไตล์การนำเสนอ

## สไตล์การนำเสนอ (Styles)

ประเภทงานนำเสนอ (Types)	Visual	Freeform	Instructor	Coach	Storytelling	Connector	Pechakucha
	1. นำเสนอข้อมูล (Informative)	.	.	.	.	.	.
	2. สอนและแนะนำ (Instructive)	.	.	◆	◆	.	.
	3. โน้มน้าวใจ (Persuasive)	.	.	.	.	.	.
	4. จูงใจ (Motivation)	◆	.	.	.	◆	.
	5. เพื่อการตัดสินใจ (Decision-Making)	.	.	◆	.	.	◆
	6. ความก้าวหน้าโครงการ (Progress)	.	.	.	.	.	.

เลือกรูปแบบการสื่อสาร (Style) ให้สอดคล้องกับเป้าหมายของเนื้อหา (Type) เพื่อผลลัพธ์ที่ทรงพลังที่สุด

# Strategic Deep Dive: The Storytelling Arc



**จุดเริ่มต้น (The Hook):**  
ระบุถึงปัญหาหรืออุปสรรค  
ที่ชัดเจนเพื่อดึงดูดความสนใจ

**การไต่ระดับอารมณ์ (Rising  
Action):** ค่อยๆ เพิ่มความ  
เข้มข้นของเรื่องราว สร้าง  
ความเชื่อมโยงทางอารมณ์

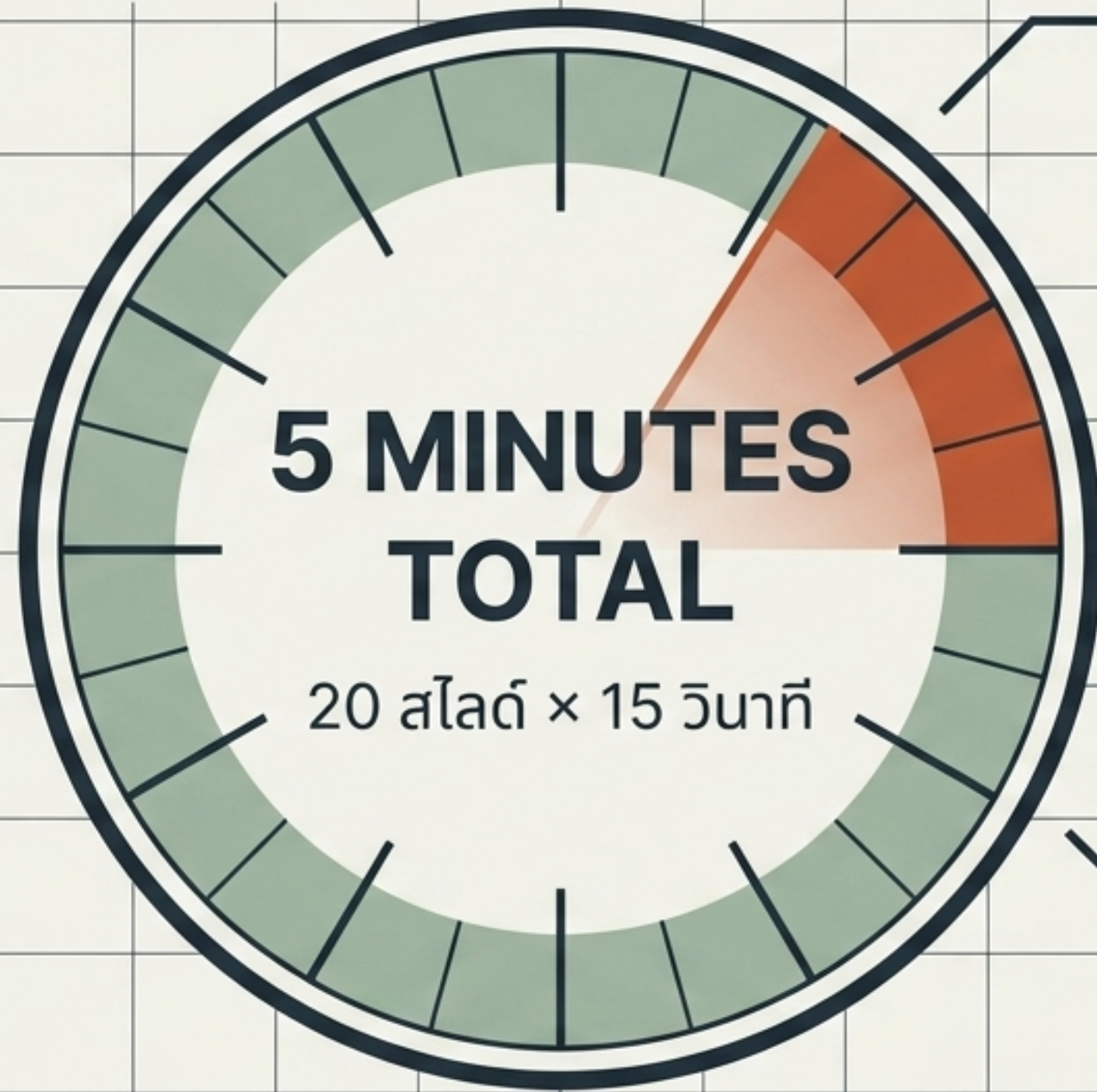
**จุดสูงสุด (Climax/Solution):**  
นำเสนอทางออกหรือวิสัยทัศน์ที่ชัดเจน

- **เหมาะสำหรับ:** การนำเสนอแบบจูงใจ (Motivation) และ โน้มน้าวใจ (Persuasive) เช่น งาน Company Profile, TED Talk
- **ข้อควรระวัง:** ไม่เหมาะกับการนำเสนอที่เป็นทางการมาก เช่น การสรุปตัวเลขให้ลูกค้า

# Strategic Deep Dive: The Pechakucha Rhythm

**เป้าหมาย  
(The Goal):**  
เหมาะสำหรับการพูด  
ต่อหน้าคนจำนวนมาก  
ในเวลาจำกัด

3



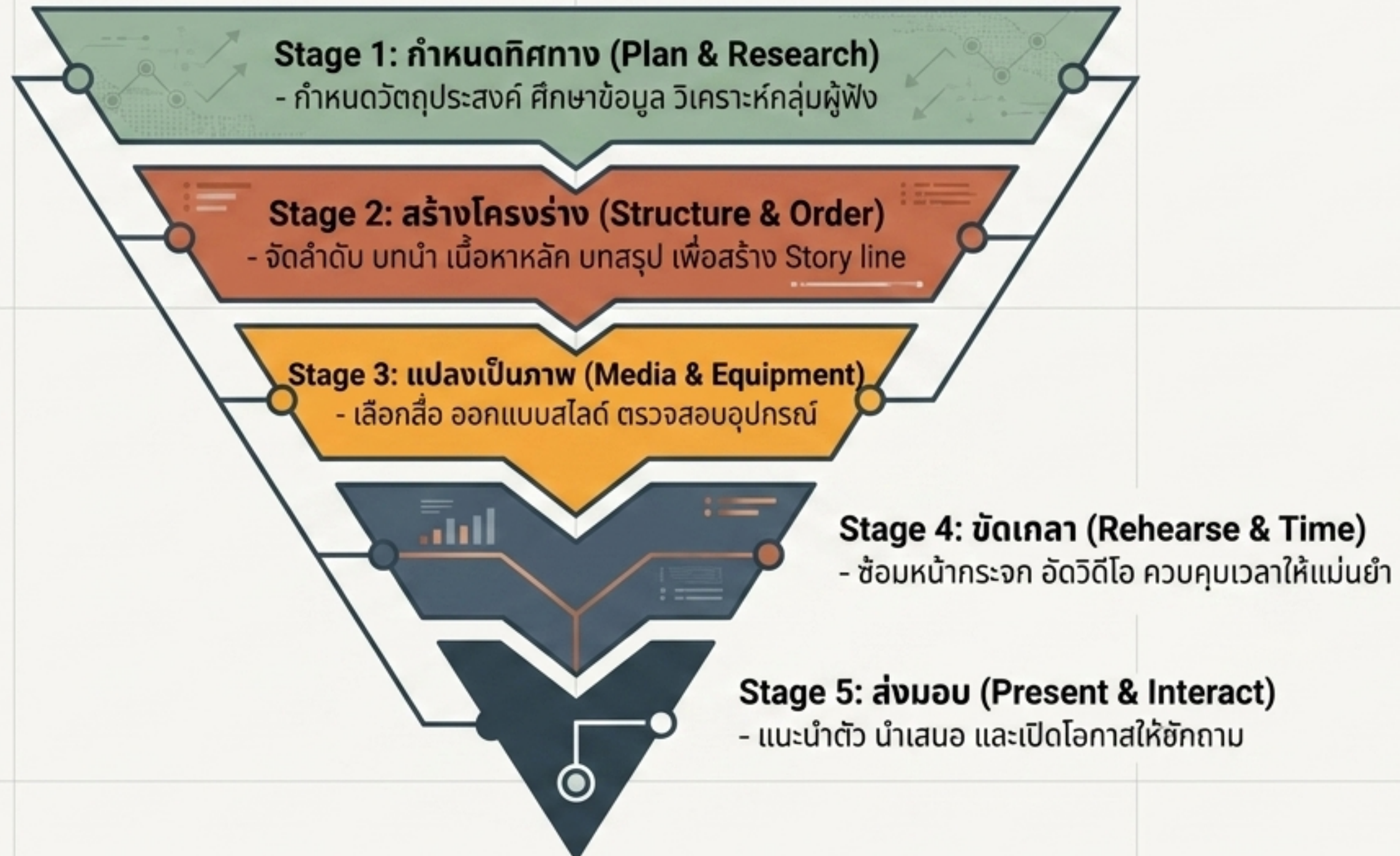
1

**เทคนิคแบบญี่ปุ่น  
(Japanese Technique):**  
บังคับให้เกิดความกระชับ  
และตรงประเด็น

2




**การเตรียมตัว  
(Preparation):**  
ต้องการการฝึกฝนอย่าง  
หนักเพื่อไม่ให้พูดวกวน

# กรวยการเตรียมความพร้อม (The Preparation Funnel)






# The Presenter's Toolkit: กลยุทธ์เบื้องหลัง (Internal Preparation)

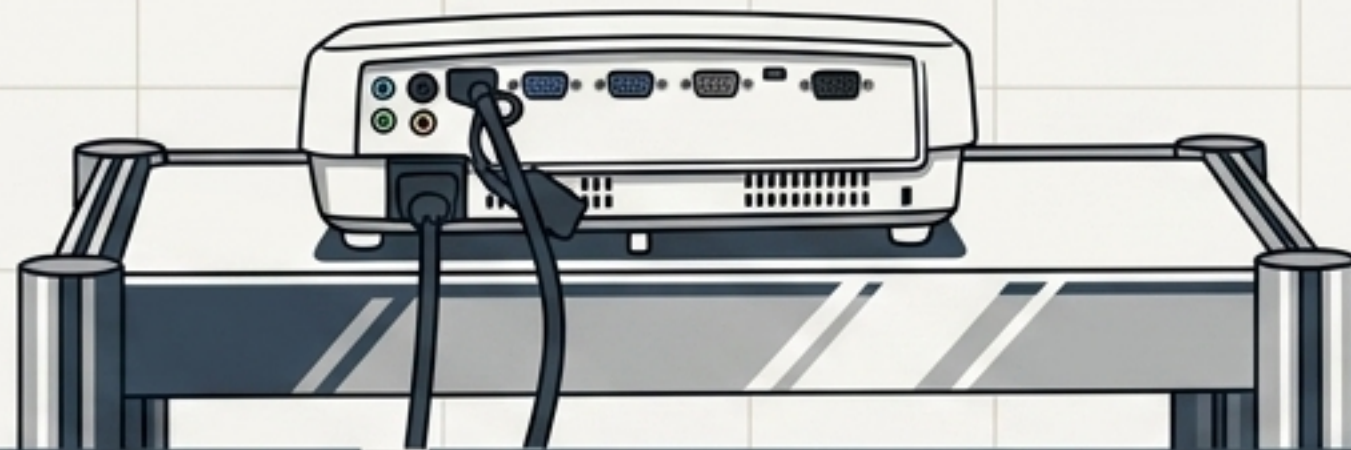
## Pillar 1: วางแผนและการศึกษาข้อมูล (Planning & Research)

-  - ตั้งเป้าหมาย: ต้องการสื่อสารอะไร? (ให้ข้อมูล, โน้มน้าว, สร้างแรงบันดาลใจ)
-  - วิเคราะห์ผู้ฟัง: ทำความเข้าใจพื้นฐานความรู้และความสนใจ เพื่อปรับเนื้อหาให้ตรงจุด
-  - รวบรวมข้อมูล: ค้นคว้าข้อเท็จจริงอย่างละเอียด

## Pillar 2: จัดโครงสร้างและลำดับเนื้อหา (Structuring the Narrative)

-  - บทนำ (Intro): ดึงดูดความสนใจตั้งแต่เริ่มต้น
-  - เนื้อหาหลัก (Body): นำเสนอประเด็นสำคัญอย่างต่อเนื่องและเข้าใจง่าย
-  - บทสรุป (Conclusion): เน้นย้ำประเด็นหลักให้เป็นที่จดจำ

# The Presenter's Toolkit: การลงมือปฏิบัติ (External Execution)



## เตรียมสื่อและอุปกรณ์ (Media Preparation)

- เลือกสื่อให้เหมาะสม (สไลด์, วิดีโอ, เอกสาร)
- ออกแบบให้ดึงดูดสายตา (สี, ตัวอักษร)
- เช็คความพร้อมของอุปกรณ์ (คอมพิวเตอร์, โปรเจคเตอร์, เสียง) เสมอ

## ฝึกซ้อมและจัดการเวลา (Rehearsal & Timing)

- ซ้อมเพื่อสร้างความมั่นใจ (หน้ากระจก, อัดวิดีโอ)
- กำหนดเวลาของแต่ละส่วนให้ชัดเจน
- ควบคุมการนำเสนอไม่ให้ยืดเยื้อหรือเกินเวลา

## นำเสนอและมีปฏิสัมพันธ์ (Delivery & Interaction)

- เปิดตัวด้วยน้ำเสียงและท่าทางที่เหมาะสม
- ดำเนินการตามโครงสร้างที่เตรียมไว้
- เปิดโอกาสให้ผู้ฟังมีส่วนร่วมและซักถามในช่วงท้าย

# The Ultimate Marketer's Presentation Engine

