

dots.academy

Digital Marketing Plan

101

I. วิเคราะห์สถานการณ์และปัญหา

1. Competitors' Analysis

WHO? คู่แข่งสำคัญ	Strategy กลยุทธ์สำคัญของคู่แข่ง	Tools เครื่องมือสำคัญ	Analysis บทวิเคราะห์สำคัญ

2. Trends' Analysis

Key Trends แนวโน้มสำคัญของตลาด	Potential Impact ผลกระทบที่อาจจะเกิดขึ้น	Action สิ่งที่จะต้องทำ

3. Current Situation

Key Tools เครื่องมือสำคัญที่ใช้อยู่	Strategic Direction แนวกลยุทธ์สำคัญ	Future Action สิ่งที่จะต้องทำต่อไป

4. Digital Marketing's Objective

Objective เป้าหมายของการทำการตลาด	WHY? เหตุผลที่ต้องมีเป้าหมายนี้ (ปัญหา)

II. กำหนดกลยุทธ์และแผน

5. Target Audience

WHO? ใครคือกลุ่มเป้าหมายสำคัญ	WHY? เหตุผลที่กลุ่มเป้าหมายนี้สำคัญกับธุรกิจ

6. Strategic Action

Objective เป้าหมาย (ย่อย)	Strategy กลยุทธ์สำคัญ	Tools / Actions เครื่องมือที่ใช้	Outcome ผลที่คาดว่าจะเกิดขึ้น

6. Action Plan

Strategic Action กิจกรรมการตลาดสำคัญ	Tools / Action เครื่องมือที่ใช้	Timeline ระยะเวลาที่ใช้	Resource งบประมาณที่ต้องใช้

III. กำหนดกรอบการวัดผล

7. Evaluation

Objective เป้าหมายสำคัญ	Strategic Action กิจกรรมการตลาดสำคัญ	KPI ตัววัดสำคัญ	Target เป้าหมายที่ตั้งไว้