

# เซชนาเร่งพัฒนาหลักสูตร “ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง”

## เสริมทัพบุคลากรอาหารเสริม



เซชนาเร่งพัฒนาหลักสูตร “ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง” เสริมทัพบุคลากรอาหารเสริม

เผยช่องทางออนไลน์ต้นยอดขายโตสวนกระแสเศรษฐกิจตั้งเป้าทั้งปีทะลุ 200 ล.

เซชนาซัพพลีเม้นท์เร่งสร้างกลยุทธ์ “ดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง” สอนผ่าน e-learning เสริมศักยภาพตัวแทนจำหน่ายบุคลากรอาหารเสริมผ่านออนไลน์เต็มรูปแบบ เผยยอดขายโตสวนกระแสเศรษฐกิจเพราะจุดเด่นและข้อได้เปรียบด้านการตลาด เตรียมจัดอบรมสัมมนาทุกภูมิภาคตั้งเป้ายอดขายทั้งปี 200 ล้านบาท

นายธนา ลิ้มปวยระ ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เซชนา ซัพพลีเม้นท์ จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายอาหารเสริม

และความงามแบรนด์อมาโต้ (amado) เปิดเผยถึงแผนการตลาดในช่วงไตรมาสสุดท้ายของปีนี้ว่า บริษัทฯ จะใช้

กลยุทธ์ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้งในการเปิดตลาดกับลูกค้ากลุ่มใหม่ ๆ และเพิ่มศักยภาพตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ

เนื่องจากการแข่งขันของอุตสาหกรรมสุขภาพและความงามในขณะนี้ จำเป็นต้องเพิ่มความรู้ด้านต่าง ๆ ให้กับตัว

แทน โดยเฉพาะการเรียนรู้กลยุทธ์ตลาดออนไลน์ ซึ่งจะทำให้แบรนด์มีความแตกต่างและโดดเด่น รวมทั้งสามารถ

เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมายของบริษัทฯ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพราะที่ผ่านมาการใช้ช่องทางออนไลน์เผยแพร่

ข้อมูลด้านต่าง ๆ ของแบรนด์อมาโต้ ทำให้มีประสิทธิภาพทั้งในเรื่องของการสร้างการรับรู้ให้กับผู้บริโภค และช่วย

ผลักดันยอดขายไปในทิศทางที่เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ เชื่อว่าการให้ความสำคัญกับกลยุทธ์ดิจิทัลมาร์เก็ตติ้ง จะช่วยผลักดันให้

ผลประกอบการในไตรมาสสุดท้ายนี้มียอดขายไม่ต่ำกว่า 200 ล้านบาท

“ที่ผ่านมาเป็นการยืนยันได้ว่าการใช้กลยุทธ์ดิจิทัล มาร์เก็ตติ้ง มีส่วนผลักดันให้ยอดขายผลิตภัณฑ์ทุกกลุ่มของ

แบรนด์อมาโต้เติบโตสวนกระแสเศรษฐกิจ บริษัทฯ จึงมีนโยบายที่จะเน้นเรื่องการฝึกอบรมกลยุทธ์การตลาด

ออนไลน์อย่างจริงจัง เพื่อให้ตัวแทนขายทุกระดับมีศักยภาพในการทำการตลาดได้ด้วยตนเอง และสามารถสร้าง

ความได้เปรียบจากคู่แข่งในตลาด ที่สำคัญหลักสูตรต่าง ๆ ที่บริษัทจัดขึ้นนี้เป็นองค์ความรู้ที่ยังไม่มีเปิดสอนแพร่

หลายมากนัก” นายธนากล่าว

นายวีรพงษ์ สิทธิจินดาวงศ์ ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจและฝึกอบรม บริษัท เซชนา ซัพพลีเม้นท์ จำกัด เปิดเผยว่า

การอบรมและให้ความรู้กับสมาชิกและตัวแทนจำหน่ายผ่านระบบ e-learning เนื้อหาจะโฟกัสไปในเรื่องการตลาด

ออนไลน์ภายใต้คอนเซ็ปต์ “ติดต่อลูกค้าทางปัญหา พิชิตเศรษฐกิจดิจิทัล” ซึ่งจะมีทั้งหลักสูตรที่เกี่ยวกับ กลยุทธ์การ

ตลาด การทำตลาดออนไลน์ การวางแผนด้านการตลาด การทำโซเชียลมีเดียมาร์เก็ตติ้ง โมบายมาร์เก็ตติ้ง Search

Engine Marketing รวมทั้งความรู้ในการทำตลาดผ่านเว็บไซต์ต่าง ๆ นอกจากนี้แล้วยังมีโอกาสได้เรียนรู้เกี่ยวกับ

กราฟฟิคดีไซน์ที่สามารถนำมาใช้เป็นเครื่องมือในการทำตลาดออนไลน์ รวมทั้งเรื่องหลักการบริหารการเงิน การ

วิเคราะห์ด้านต้นทุนฯลฯ ซึ่งเนื้อหาทั้งหมดนี้จะเป็นการอัปเดตความรู้ใหม่และสดทุกสัปดาห์ ทั้งนี้ ตัวแทนจำหน่ายสามารถเรียนรู้เนื้อหาเหล่านี้ได้จากที่บ้าน โดยทางบริษัทฯ จะมีการประชาสัมพันธ์ให้สมาชิกได้รับทราบว่าแต่ละคอร์สนั้นจะเปิดสอนวันไหน เพื่อให้ทุกคนสามารถเรียนรู้ได้แบบสดๆ

สำหรับเป้าหมายของการจัดหลักสูตรอบรมในครั้งนี้เพื่อต้องการพัฒนาความรู้ให้กับตัวแทนจำหน่าย ให้มีศักยภาพในการทำการตลาดออนไลน์ โดยบริษัทฯ จะเลือกนักวิชาการและผู้เชี่ยวชาญในแต่ละสาขามาเปิดสอน เช่น หลักสูตรเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์จะเชิญวิทยากรที่เป็นนักวิชาการที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านมาสอน หรือแม้แต่หลักสูตรกราฟฟิคดีไซน์ วิทยากรจะเป็นดีไซเนอร์ที่เป็นผู้นำในวงการกราฟฟิคดีไซน์ รวมทั้งคุณเซธนาจะมีส่วนร่วมในสอนร่วมกับวิทยากรในทุกหลักสูตร ส่วนความถี่ในการจัดอบรมนั้น e-learning จะจัดให้มีทุกสัปดาห์ ส่วนการสัมมนาในระดับภูมิภาคนั้นจะจัดขึ้นเดือนละ 2 ครั้ง และการสัมมนาในกรุงเทพฯ นั้นจะจัดขึ้นทุกเดือน ทั้งนี้ การจัดในส่วนภูมิภาคนั้นในวันที่ 11 ตุลาคมนี้จะจัดขึ้นที่อำเภอหาดใหญ่ จังหวัดสงขลา และในวันที่ 24 ตุลาคมจะจัดที่จังหวัดเชียงใหม่ ส่วนเดือนพฤศจิกายนนั้นจะจัดขึ้นในภาคอีสานที่จังหวัดนครราชสีมา นอกจากนี้แล้วจะมีการสัมมนาใหญ่ระดับประเทศซึ่งจะจัดขึ้นทุก 3 เดือน โดยจะเน้นจัดในภูมิภาคที่มีสถานที่ท่องเที่ยว เพื่อสร้างองค์ความรู้และกระชับความสัมพันธ์ระหว่างองค์กรกับตัวแทนจำหน่าย

สำหรับผู้สนใจผลิตภัณฑ์ หรือต้องการสมัครเป็นตัวแทนจำหน่าย สอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ Call Center โทรศัพท์ 081-440-5000, [www.facebook.com/chaintana](http://www.facebook.com/chaintana), Line amadothailand

สื่อมวลชนสอบถามเพิ่มเติมได้ที่

ฝ่ายประชาสัมพันธ์ PR BOOM โทร 090-993-4548 คุณปัญญา โทร.081-438-7353 คุณมนัสวิน