



รายละเอียดของรายวิชา(Course Specification)

รหัสวิชา : CIM1208 รายวิชา : การตลาดยุคดิจิทัล

สาขาวิชา นวัตกรรมกรรมการจัดการ คณะ วิทยาลัยนวัตกรรมและการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

ภาคการศึกษา ๒ ปีการศึกษา ๒๕๖๘

หมวดที่ ๑ ข้อมูลทั่วไป

๑. รหัสและชื่อรายวิชา

รหัสวิชา	CIM1208
ชื่อรายวิชาภาษาไทย	การตลาดยุคดิจิทัล
ชื่อรายวิชาภาษาอังกฤษ	Digital Marketing

๒. จำนวนหน่วยกิต

๓(๓-๐-๖)

๓. หลักสูตรและประเภทของรายวิชา

๓.๑ หลักสูตร	บริหารธุรกิจบัณฑิต
๓.๒ ประเภทของรายวิชา	วิชาแกน

๔. อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชาและอาจารย์ผู้สอน

๔.๑ อาจารย์ผู้รับผิดชอบรายวิชา	อาจารย์ภัสรา สิริกมลศิลป์
๔.๒ อาจารย์ผู้สอน	อาจารย์ภัสรา สิริกมลศิลป์

๕. สถานที่ติดต่อ

อาคาร ๓๗ ห้องพักอาจารย์ ชั้น ๓

๖. ภาคการศึกษา / ชั้นปีที่เรียน

๖.๑ ภาคการศึกษาที่	๒/๒๕๖๘	ชั้นปีที่ ๑
๖.๒ จำนวนผู้เรียนที่รับได้	ประมาณ ๖๐ คน	

๗. รายวิชาที่ต้องเรียนมาก่อน(Pre-requisite) (ถ้ามี)ไม่มี

๘. รายวิชาที่ต้องเรียนพร้อมกัน(Co-requisites)(ถ้ามี) ไม่มี

๙. สถานที่เรียน

อาคาร ๓๗ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา

๑๐. วันที่จัดทำหรือปรับปรุง

วันที่ ๑ มิถุนายน พ.ศ. ๒๕๖๘

รายละเอียดของรายวิชาครั้งล่าสุด

หมวดที่ ๒ จุดมุ่งหมายและวัตถุประสงค์

๑. จุดมุ่งหมายของรายวิชา

รายวิชานี้มุ่งเน้นเพื่อให้ศึกษามีความรู้ ความเข้าใจ และสามารถประยุกต์ใช้แนวคิดการตลาดดิจิทัลในการวางแผน วิเคราะห์ และดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาดในบริบทของธุรกิจยุคดิจิทัล

๒. วัตถุประสงค์ในการพัฒนา/ปรับปรุงรายวิชา

- อธิบายแนวคิด หลักการ และกรอบการทำงานของการตลาดดิจิทัลได้
- วิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคและเส้นทางลูกค้า (Customer Journey) ในยุคดิจิทัลได้
- ประยุกต์ใช้ข้อมูล (Data-driven Marketing) เพื่อวางแผนกลยุทธ์การตลาด
- ออกแบบแผนการตลาดดิจิทัล ครอบคลุมการสื่อสาร ช่องทาง และการนำสินค้า/บริการสู่ตลาดได้

หมวดที่ ๓ ลักษณะและการดำเนินการ

๑. คำอธิบายรายวิชา

แนวคิดและหลักการสำคัญของการตลาดดิจิทัล กรอบการทำงานด้านการตลาดดิจิทัล ความรู้และแนวโน้มของการตลาดยุคดิจิทัล เส้นทางเดินของลูกค้า พฤติกรรมและคุณลักษณะของลูกค้า การขับเคลื่อนการตลาดด้วยข้อมูล การสืบค้นและการจัดการข้อมูล การวางแผนการตลาด การจัดโปรโมชั่น การโฆษณา การเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย และการนำผลิตภัณฑ์และบริการสู่ตลาดในรูปแบบดิจิทัล

๒. จำนวนชั่วโมงที่ใช้ต่อภาคการศึกษา

บรรยาย (ชั่วโมง)	สอนเสริม (ชั่วโมง)	การฝึกปฏิบัติ/งาน ภาคสนาม/การฝึกงาน(ชั่วโมง)	การศึกษาด้วยตนเอง (ชั่วโมง)
๑๕ ครั้ง/1ภาคการศึกษา	สอนเสริมตามความ ต้องการของนักศึกษา	ไม่มี	๓ ชั่วโมง /สัปดาห์

๓. จำนวนชั่วโมงต่อสัปดาห์ที่อาจารย์ให้คำปรึกษาและแนะนำทางวิชาการแก่นักศึกษาเป็นรายบุคคล

(ผู้รับผิดชอบรายวิชาโปรดระบุข้อมูล ตัวอย่างเช่น ๑ ชั่วโมง / สัปดาห์)

๓.๑ ปรึกษาด้วยตนเองที่ห้องพักอาจารย์ผู้สอน ห้องพักอาจารย์ ชั้น ๔ อาคาร ๓๗ วิทยาลัยนวัตกรรมการจัดการ

๓.๒ ปรึกษามานโทรศัพทที่ทำงาน / มือถือ หมายเลข ๐๘๙-๖๙๖-๖๑๑๘

๓.๓ ปรึกษามานจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ (E-Mail) patsara.si@ssru.ac.th

๓.๔ ปรึกษามานเครือข่ายสังคมออนไลน์ (Facebook/Twitter/Line)

๓.๕ ปรึกษามานเครือข่ายคอมพิวเตอร์ (Internet/Webboard) http://www.teacher.ssru.ac.th/patsara_si

หมวดที่ ๔ การพัฒนาผลการเรียนรู้ของนักศึกษา

๑. คุณธรรม จริยธรรม

๑.๑ คุณธรรม จริยธรรมที่ต้องพัฒนา

- (๑) ใช้ดุลยพินิจ ค่านิยม ความมีเหตุผล และกฎเกณฑ์ทางสังคม
- (๒) มีวินัย มีความรับผิดชอบ ซื่อสัตย์ สุจริต เสียสละ
- (๓) มีจิตสำนึกและมีมโนธรรมที่จะแยกความถูกต้อง ความดี และความชั่ว
- (๔) สามารถทำงานเป็นทีม รวมทั้งเคารพในคุณค่าและศักดิ์ศรีของความเป็นมนุษย์

๑.๒ วิธีการสอน

- (๑) กำหนดกฎ กติกาในการเรียนการสอน พร้อมแจ้งให้ผู้เรียนทราบ อาทิ การเข้าชั้นเรียน การแต่งกาย และพฤติกรรมในขณะที่เรียน
- (๒) บรรยายพร้อมยกตัวอย่างกรณีศึกษาเกี่ยวกับการบริหารทรัพยากรมนุษย์โดยสอดแทรกด้านคุณธรรม จริยธรรมที่เกี่ยวข้อง
- (๓) ให้ผู้เรียนได้ฝึกปฏิบัติการแสดงออกซึ่งการพัฒนาคุณธรรม จริยธรรม โดยมีการจำลองสถานการณ์จริง

๑.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) พฤติกรรมการเรียนการมีส่วนร่วม และความรับผิดชอบในภาระงานต่าง ๆ ที่ได้รับมอบหมาย
- (๒) พฤติกรรมการแต่งกาย การปฏิบัติตนในที่สาธารณะอย่างเหมาะสม
- (๓) พฤติกรรมการปรับตัวให้เข้ากับสังคม การสำรวม การให้เกียรติตนเอง และผู้อื่น

๒. ความรู้

๒.๑ ความรู้ที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีความรู้และความเข้าใจในศาสตร์ที่เป็นพื้นฐานต่อการดำเนินชีวิตและที่จำเป็นสำหรับการเรียน ด้านบริหารธุรกิจ
- (๒) มีความรู้เกี่ยวกับความก้าวหน้าทางวิชาการและวิชาชีพด้านบริหารธุรกิจรวมทั้งมีความเข้าใจในสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงในปัจจุบัน
- (๓) มีความรู้ความเข้าใจและตระหนักในกฎระเบียบ ข้อบังคับหรือสาระสำคัญของศาสตร์ที่เป็นพื้นฐานและศาสตร์ด้านบริหารธุรกิจ
- (๔) มีความรู้และความเข้าใจในสาระสำคัญเกี่ยวกับกระบวนการจัดสัมมนา

๒.๒ วิธีการสอน

- (๑) พฤติกรรมการมีส่วนร่วมทุกกิจกรรมในการเรียนการสอนของผู้เรียนรายบุคคล
- (๒) การจัดกิจกรรมตามสถานการณ์ที่ผู้สอนสมมติขึ้น โดยประเมินเป็นรายบุคคลและรายกลุ่ม
- (๓) จัดการเรียนการสอนด้านเนื้อหาการจัดสัมมนา และสอบปลายภาคโดยเน้นด้านเนื้อหาการจัดสัมมนาทรัพยากรมนุษย์ และสิ่งที่ผู้เรียนได้รับจากการทำกิจกรรมจากงานที่ได้รับมอบหมาย

๒.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) พฤติกรรมการมีส่วนร่วมทุกกิจกรรมในการเรียนการสอนของผู้เรียนรายบุคคล

- (๒) การจัดกิจกรรมตามสถานการณ์ที่ผู้สอนสมมติขึ้น โดยประเมินเป็นรายบุคคลและรายกลุ่ม
- (๓) สอบปลายภาคโดยเน้นด้านกระบวนการจัดสัมมนาทรัพยากรมนุษย์ และข้อสอบ จากการทำกิจกรรมจากงานที่ได้รับมอบหมายและเนื้อหาการเรียนรู้

๓. ทักษะทางปัญญา

๓.๑ ทักษะทางปัญญาที่ต้องพัฒนา

- (๑) สามารถสืบค้น จำแนก และวิเคราะห์ข้อมูลหรือสารสนเทศเพื่อให้เกิดทักษะในการแก้ปัญหา
- (๒) มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ สามารถบูรณาการ ความรู้และประสบการณ์ในสาขาวิชาที่ศึกษา
- (๓) ใช้ทักษะทางวิชาการอย่างถ่องแท้ ในการคิดค้น วิเคราะห์และตัดสินใจเลือกทางเลือกใหม่

๓.๒ วิธีการสอน

- (๑) อธิบาย บรรยายหลักการสัมมนาทรัพยากรมนุษย์ โดยยึดหลักการสอนที่เน้นผู้เรียนเป็นสำคัญ
- (๒) วิเคราะห์ กรณีศึกษาประเด็นปัญหาการให้บริการจากประสบการณ์ของผู้สอนและผู้เรียน
- (๓) เปิดโอกาสให้ผู้เรียนได้ใช้ทักษะทางปัญญาอย่างเต็มศักยภาพ และให้เป็นที่ประจักษ์แก่เพื่อนสมาชิก

๓.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) พฤติกรรมการมีส่วนร่วมทุกกิจกรรมในการเรียนการสอนของผู้เรียนรายบุคคล
- (๒) ทักษะในการแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าตามบทบาทสมมติ โดยประเมินเป็น รายบุคคล และรายกลุ่ม
- (๓) ทดสอบกลางภาค และปลายภาคโดยเน้นด้านทักษะในการประยุกต์หลักการสัมมนามาผนวกกับสิ่งที่ผู้เรียนได้รับจากการจัดกิจกรรมการเรียนการสอน

๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ

๔.๑ ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบที่ต้องพัฒนา

- (๑) มีภาวะความเป็นผู้นำและผู้ตาม ตามบทบาทที่เหมาะสมในการทำงาน
- (๒) มีความคิดริเริ่มในการวิเคราะห์ และแสดงความคิดเห็นอย่างสร้างสรรค์
- (๓) มีความรับผิดชอบต่อการพัฒนาตนเองและสังคม

๔.๒ วิธีการสอน

- (๑) มอบหมายงานให้ทำกิจกรรมกลุ่มที่แสดงออกถึงพฤติกรรม และบุคลิกภาพของนักศึกษา
- (๒) แนะนำแหล่งเรียนรู้ต่าง ๆ เพื่อให้นักศึกษาได้ศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองเพิ่มเติม
- (๓) ให้ข้อเสนอแนะในการนำเสนอความก้าวหน้าของงาน เป็นรายกลุ่ม

๔.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) ประเมินตนเองสมาชิกในกลุ่ม และต่างกลุ่ม
- (๒) พิจารณาความก้าวหน้าของงาน และการนำเสนอตลอดจนพฤติกรรมการทำงานเป็นทีม
- (๓) ภาพรวมการแสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบของกลุ่มจากกิจกรรมที่กำหนดให้ และบทบาทสมมติที่นักศึกษาได้แสดงออกให้เป็นที่ประจักษ์

๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ

๕.๑ ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสาร และการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศที่ต้องพัฒนา

- (๑) เลือกและประยุกต์หลักคณิตศาสตร์และเทคนิคทางสถิติ

- (๒) ใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ เพื่อการรวบรวมข้อมูลและนำเสนอข้อมูลข่าวสารอย่างสม่ำเสมอ
- (๓) ใช้ภาษาเพื่อการสื่อสารได้อย่างมีประสิทธิภาพ

๕.๒ วิธีการสอน

- (๑) มอบหมายงานให้นักศึกษาค้นคว้าด้วยตนเองจากเว็บไซต์ และจากเอกสารต่าง ๆ ที่มีอยู่ในสำนักวิทยบริการ
- (๒) ฝึกวิเคราะห์สภาพปัญหา และสภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้องกับการบริหารทรัพยากรมนุษย์
- (๓) นำเสนอผลงานโดยใช้เทคโนโลยีที่เหมาะสม

๕.๓ วิธีการประเมินผล

- (๑) สังเกตพฤติกรรมในการสื่อสารทั้งการพูด การฟังและการเขียน
- (๒) ตรวจสอบความเหมาะสมในการเลือกใช้สื่อเทคโนโลยีสารสนเทศ
- (๓) ตรวจสอบผลงาน

หมายเหตุ

สัญลักษณ์ ● หมายถึง ความรับผิดชอบหลัก

สัญลักษณ์ ○ หมายถึง ความรับผิดชอบรอง

เว้นว่าง หมายถึง ไม่ได้รับผิดชอบ

ซึ่งจะปรากฏอยู่ในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)

หมวดที่ ๕ แผนการสอนและการประเมินผล

๑. แผนการสอน

ลำดับที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียนการสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑	Introduction to Digital Marketing	๓	- ชี้แจงแนวทางการเรียนการสอน - ชี้แจงการวัดและการประเมินผล	อ.ภัสรา สิริกมลศิลป์
๒	Digital Marketing Framework & Ecosystem	๓	บรรยาย อภิปราย โดยใช้สื่อ Power Point และ เอกสารประกอบการสอน	อ.ภัสรา สิริกมลศิลป์
๓-๔	Digital Consumer Behavior	๖	โดยใช้สื่อ Power Point และ เอกสารประกอบการสอน	อ.ภัสรา สิริกมลศิลป์

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๕	Customer Journey & Funnel	๓	โดยใช้สื่อ Power Point และ เอกสารประกอบการสอน	อ.ภัศรา สิริกมลศิลป์
๖-๗	Segmentation, Targeting, Persona	๖	บรรยาย อภิปราย โดยใช้สื่อ Power Point และ เอกสารประกอบการสอน	อ.ภัศรา สิริกมลศิลป์
๘	สอบกลางภาค			
๙	Digital Trends & Technology	๓	บรรยาย อภิปราย โดยใช้สื่อ Power Point และ เอกสารประกอบการสอน	อ.ภัศรา สิริกมลศิลป์
๑๐	Data-driven Marketing	๓	บรรยาย อภิปราย โดยใช้สื่อ Power Point และ เอกสารประกอบการสอน	อ.ภัศรา สิริกมลศิลป์
๑๑	Digital Channels (Social, Search, Marketplace)	๓	บรรยาย อภิปราย โดยใช้สื่อ Power Point และ เอกสารประกอบการสอน	อ.ภัศรา สิริกมลศิลป์
๑๒-๑๓	Content Marketing & Storytelling	๖	บรรยาย อภิปราย โดยใช้สื่อ Power Point และ เอกสารประกอบการสอน	อ.ภัศรา สิริกมลศิลป์
๑๔	Digital Advertising & Media Planning	๓	บรรยาย อภิปราย โดยใช้สื่อ Power Point และ เอกสารประกอบการสอน	อ.ภัศรา สิริกมลศิลป์
๑๕	Promotion Strategy	๖	บรรยาย อภิปราย โดยใช้สื่อ Power Point และ เอกสารประกอบการสอน	อ.ภัศรา สิริกมลศิลป์
๑๖	Distribution Channels (Omnichannel) นำเสนอ Project	๓	สัมมนา อภิปราย โครงการ การนำเสนอกลุ่ม	อ.ภัศรา สิริกมลศิลป์

ลำดับ ที่	หัวข้อ/รายละเอียด	จำนวน (ชม.)	กิจกรรมการเรียน การสอน/สื่อที่ใช้	ผู้สอน
๑๗	ลำดับการสอบปลายภาค			

๒. แผนการประเมินผลการเรียนรู้

(ระบุวิธีการประเมินผลการเรียนรู้หัวข้อย่อยแต่ละหัวข้อตามที่ปรากฏในแผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบของรายวิชา (Curriculum Mapping) ตามที่กำหนดในรายละเอียดของหลักสูตรลำดับที่ประเมินและสัดส่วนของการประเมิน)

ผลการเรียนรู้	วิธีการประเมิน	ลำดับที่ประเมิน	สัดส่วนของการ ประเมิน
๑. คุณธรรม จริยธรรม ทักษะ ความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล	๑. การเข้าชั้นเรียน ๒. การมีส่วนร่วม การซักถาม การแสดง ความคิดเห็น ๓. การทำงานเป็นทีม ๔. การส่งงานตามกำหนด	ตลอดภาคเรียน	๑๐%
๒. ความรู้	๑. การสอบกลางภาค ๒. การสอบปลายภาค	๘ ๑๗	๓๐% ๓๐%
๓. ทักษะทางปัญญา	๑. กิจกรรมโครงงาน	ตลอดภาคเรียน	๓๐%
๔. ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล และความรับผิดชอบต่อที่ต้องพัฒนา			
๕. ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การ สื่อสารและการใช้เทคโนโลยี			

หมวดที่ ๖ ทรัพยากรประกอบการเรียนการสอน

๑. ตำราและเอกสารหลัก

๑. เอกสารประกอบการเรียนการสอนของอาจารย์ผู้สอน
๒. Chaffey, D. (2023). Digital Marketing. Pearson.
๓. Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I. (2021). Marketing 5.0. Wiley.
๔. Journal of Digital & Social Media Marketing
๕. International Journal of Information Management

๒. เอกสารและข้อมูลสำคัญ

หนังสือเกี่ยวกับการจัดสัมมนา, การประชุม, บทบาทเลขานุการ

๓. เอกสารและข้อมูลแนะนำ

หมวดที่ ๗ การประเมินและปรับปรุงการดำเนินการของรายวิชา

๑. กลยุทธ์การประเมินประสิทธิผลของรายวิชาโดยนักศึกษา

การประเมินประสิทธิผลรายวิชานี้จัดทำโดยนักศึกษาจากการจัดกิจกรรมในการนำแนวคิดและความเห็นจากนักศึกษา ดังนี้

- การตอบแบบสอบถามเพื่อประเมินผู้สอนและประเมินรายวิชา
- การสนทนากลุ่มระหว่างผู้สอนและผู้เรียน
- ให้ข้อเสนอแนะผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์ ตามที่ผู้สอนทำเป็นช่องทางสื่อสารกับนักศึกษา

๒. กลยุทธ์การประเมินการสอน

การเก็บข้อมูลเพื่อประเมินการสอนมีกลยุทธ์ดังนี้

- ระดับผลการเรียนของนักศึกษา
- การทวนสอบผลการประเมินการเรียนรู้

๓. การปรับปรุงการสอน

เมื่อได้ผลการประเมินการสอนเพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์หาแนวทางปรับปรุงพัฒนาการเรียนการสอนให้ดียิ่งขึ้น โดยปรับปรุงเนื้อหาที่สอน วิธีการวัดผลและประเมินผล

๔. การทวนสอบมาตรฐานผลสัมฤทธิ์ของนักศึกษาในรายวิชา

- ในระหว่างกระบวนการเรียนการสอนมีการทดสอบผลสัมฤทธิ์ในผลการเรียนรู้ที่วัด
- ในการสอบปลายภาคให้มีการวัดและประเมินผลการเรียนรู้ที่สำคัญอีกครั้ง
- ความถูกต้องของรายงานที่จัดทำ
- การตรวจผลงานให้มีการสุ่มสัมภาษณ์เพื่อประสิทธิผล

๕. การดำเนินการทบทวนและการวางแผนปรับปรุงประสิทธิผลของรายวิชา

สาขาวิชากำหนดให้อาจารย์ผู้สอนทบทวน ปรับปรุงกลยุทธ์ และวิธีสอน จากผลการประเมินและทวนสอบผลสัมฤทธิ์ ประสิทธิภาพรายวิชา พร้อมทั้งได้มีการวางแผนปรับปรุงการสอนและรายละเอียดวิชา เพื่อให้เกิดคุณภาพมากขึ้นดังนี้

- ปรับปรุงรายวิชาอย่างน้อยทุก ๕ ปี ตามข้อเสนอแนะและผลการทวนสอบผลสัมฤทธิ์
- เปลี่ยนหรือจัดการเรียนการสอนเป็นทีม หรือแบ่งหัวข้อรับผิดชอบ

แผนที่แสดงการกระจายความรับผิดชอบมาตรฐานผลการเรียนรู้จากหลักสูตรสู่รายวิชา (Curriculum Mapping)
ตามที่ปรากฏในรายละเอียดของหลักสูตร (Programme Specification) มคอ. ๒

รายวิชา	คุณธรรม จริยธรรม				ความรู้				ทักษะทางปัญญา			ทักษะความสัมพันธ์ระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบระหว่างบุคคลและความรับผิดชอบ			ทักษะการวิเคราะห์เชิงตัวเลข การสื่อสารและการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศ			ทักษะด้านอื่น ๆ
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	1	2	3	1	2	3	
CIM1208 การตลาดยุคดิจิทัล	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>						