

Advertising and Marketing Communication Presentation

AAM 3302 การนำเสนองานโฆษณาและสื่อสารการตลาด

TREY research



Week 1 Welcome & Mini Pitch

ขาดได้ 3ครั้ง มีงานกลุ่ม เดี่ยว ออนไลน์ออฟไลน์ และกิจกรรมลงพื้นที่ขาย

2

วัตถุประสงค์การเรียนวันนี้

1. กล้าแสดงออกและพูดต่อหน้าคนได้
2. เข้าใจภาพรวมรายวิชาตลอดเทอม
3. แบ่งทีมและรู้จักสินค้าที่จะขายจริง

โปรเจ็คงานเทอมนี้คือการนำเสนอการสื่อสารตลาดสินค้าชุมชนที่ต้องทำทั้งเทอม

3

โครงสร้างรายวิชาตลอดเทอม

Phase 1: Training & Media Creation (Week 1–8)

Phase 2: Real Selling (Week 9–15)

Phase 3: Final Pitch & Reflection (Week 16–17)

แผนการสอน 17 ครั้ง (รูปแบบตามฟอร์มที่กำหนด)				
ลำดับ	งาน (หัวข้อประจำสัปดาห์)	กิจกรรม (สิ่งที่ทำในคาบเรียน)	ผลที่ได้ (Learning Outcome)	หมายเหตุ
1	แนะนำวิชา +รู้จักงานเรียนกับสินค้า + Pitch ตัวเอง	Ice-breaking /รู้จักสินค้าชุมชน / Pitch ตัวเอง 20 วิ	นักศึกษากล้าแสดงออก รู้จักสินค้าและทีม	เปิดเทอม + เก็บข้อมูลพื้นฐาน
2	วิเคราะห์สินค้า–ผู้ซื้อ	ทำ Persona / Insight Workshop / วิเคราะห์คุณค่าของสินค้า	เข้าใจลูกค้าและตลาดของสินค้าชุมชน	วางแผนตลาดเบื้องต้น
3	ฝึกเสียง–สไตล์การพูด	Voice Lab / ฝึกน้ำเสียงหลายรูปแบบ / เขียน Script ขาย V.1	ได้สคริปต์ขายครั้งแรก + เข้าใจน้ำเสียงที่เหมาะกับสินค้า	เตรียมคลิปขาย
4	ภาษากาย + Soft Launch Video	ฝึก Body Language / ถ่ายคลิปขาย 30–45 วิ	ผลิตคลิปขายครั้งแรก + รับ Feedback	Soft Launch รอบ 1
5	Slide Sprint + เทคนิค AIDA	สร้างสไลด์ขาย 3 หน้า / เขียนข้อความแบบ AIDA	ได้สไลด์ขายแบบมืออาชีพ + เนื้อหาโฆษณา	ใช้ในรอบขายครั้งที่ 1
6	สร้างสื่อโฆษณาชุดที่ 1	ฝึกถ่ายสินค้า / ทำ Moodboard / ตัดต่อภาพ–วิดีโอ	Content Set 1 (ภาพ/คลิปสำหรับขาย)	ใช้สื่อจริงในรอบขายออนไลน์
7	Live Training + Respond Fast	ซ้อม Live สด / ฝึกตอบคำถามลูกค้าแบบจำลอง	พร้อม Live สดขายจริง / พูดคล่องขึ้น	เตรียมรอบขายครั้งที่ 2

4

จุดเด่นรายวิชา

1.เรียนจากการลงมือทำ 80%

2.ขายสินค้าจริง 3 ครั้ง

3.ทำคอนเทนต์จริงทั้งเทอม

4.ทำงานแบบทีมเอเจนซี่

5.ปิดท้ายด้วย Final Pitch Day









5

เข้ากลุ่ม



5

กิจกรรม: Pitch ตัวเอง 20 วินาที

1. ชื่อ–
2. สไตล์การพูด
3. ความถนัด
4. ห้ามใช้คำว่า “เอ่อ” “คือว่า”
5. ต้องมี Hook 1 อย่าง

ตัวอย่าง Mini Pitch

1. “ผมชื่อบอส ขายไอเดียเก่งกว่าแมวดูดวิญญาณ!”
2. “หนูชื่อฟางค่ะ จุดเด่นของหนูคือยิ้มแล้วขายทุกอย่างได้ค่ะ!”



Team Formation

1. ทีมละ 5-6 คน
2. เลือกสินค้า
3. ตั้งชื่อทีม + Mood ของทีม

เวลา5นาที งานกลุ่ม

Mini Pitch Challenge:

หยิบของ 1 ชิ้นจากกระเป๋า

ขายให้ได้ภายใน 15 วินาที



การบ้าน

การบ้าน

ศึกษาเกณฑ์ Mini Pitch

1. ใช้เสียงน่าสนใจ
2. ภาษากายชัดเจน
3. เล่าให้คนอยากซื้อ
4. จบด้วย CTA

การบ้าน งานเดี่ยว

ถ่ายคลิป **30** วิ หัวข้อ: “ถ้าฉันเป็น **Presenter** ของสินค้า ฉันจะขายแบบไหน**?**” ส่งผ่าน คาสรูม ภายใน **3** วัน

ใบสั่งงาน

ปิดคาบ
สรุปสิ่งที่ได้เรียนรู้
เปิด Q&A