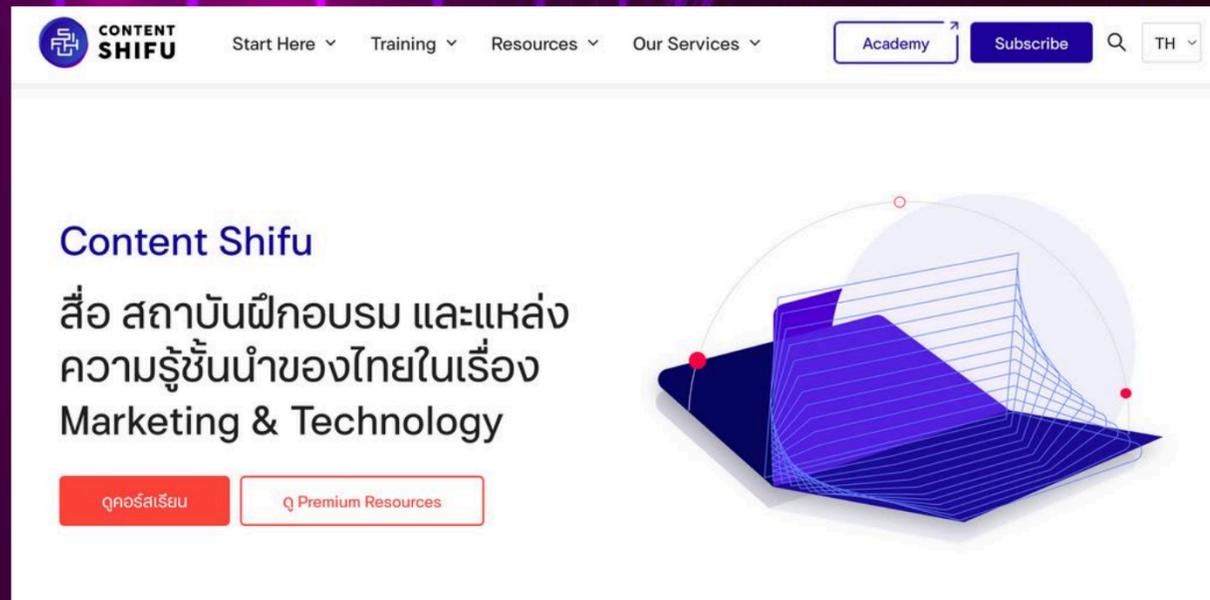


DIGITAL MARKETING TRENDS REPORT

2026

TH

About Content Shifu



Content Shifu ตีदारุให้กับผู้ใ้รู้ด้วย Resources เกี่ยวกับ Marketing & Technology ที่ใช้งานได้จริง ให้กับมืออาชีพ เจ้าของกิจการ และนักการตลาด มากกว่า 20 ล้านคน ผ่านเว็บไซต์ contentshifu.com ทุกเดือน มีคนเข้ามาศึกษาหาความรู้ผ่านเว็บไซต์ของเรามากกว่า 250,000 ครั้ง

เราให้บริการอบรมทางด้าน Digital Marketing ด้วยวิทยากรมากประสบการณ์ และเรามีความเชี่ยวชาญเฉพาะสำหรับธุรกิจประเภท High-involvement (ธุรกิจที่ซับซ้อนและต้องใช้เวลาในการตัดสินใจ เช่น ธุรกิจการเงิน ธุรกิจสุขภาพ ธุรกิจการศึกษา หรือธุรกิจ B2B เป็นต้น)

และเรายังทำงานร่วมกับบริษัท Brands, MarTechs, Digital Agencies และ Consulting Firms ต่าง ๆ เพื่อช่วยสร้างการรับรู้ เก็บ Qualified Leads และสร้างโอกาสทางธุรกิจ

นอกจากนั้นแล้วเรายังเป็นผู้ร่วมจัดงาน Marketing Conference ที่มีผู้ซื้อบัตรเข้ามาร่วมงานหลายพันคนอีกด้วย

เราเชื่อว่า “ความรู้” เป็นสินทรัพย์สำคัญที่จะสร้างความแตกต่างให้กับคนและองค์กรที่อยากจะเติบโตได้ดีในโลกแห่งอนาคต

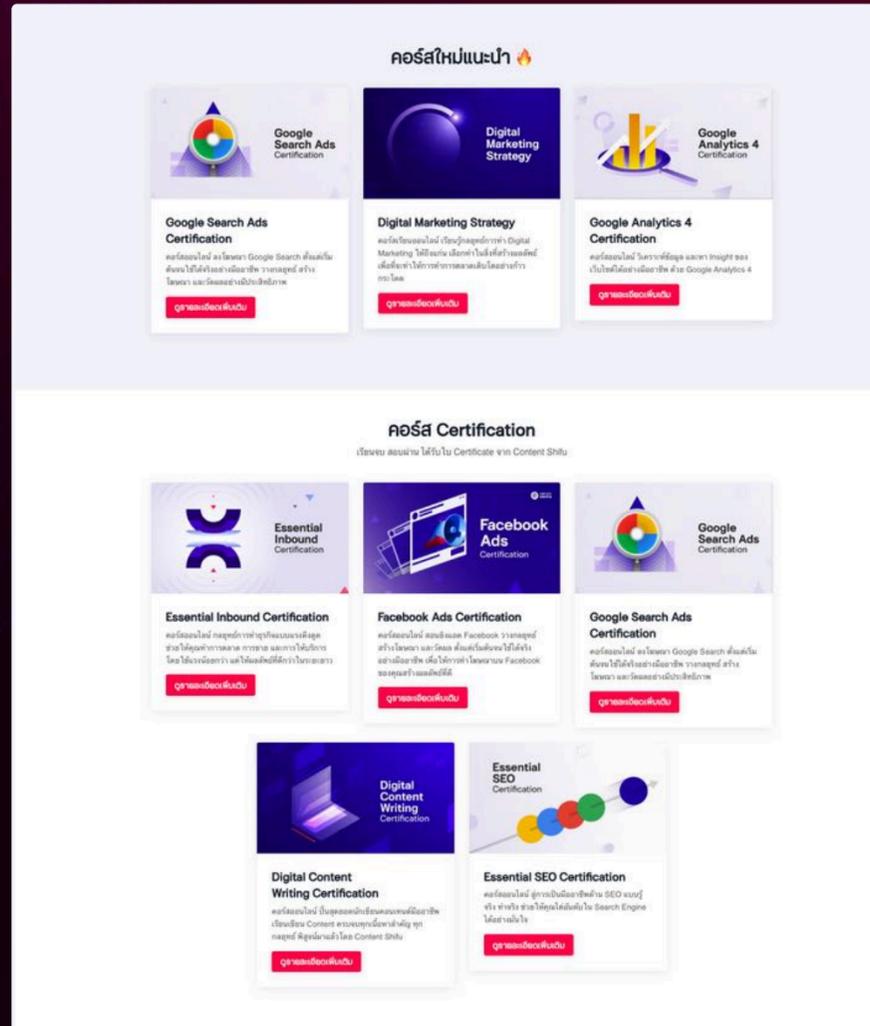
Follow Us for More Insights



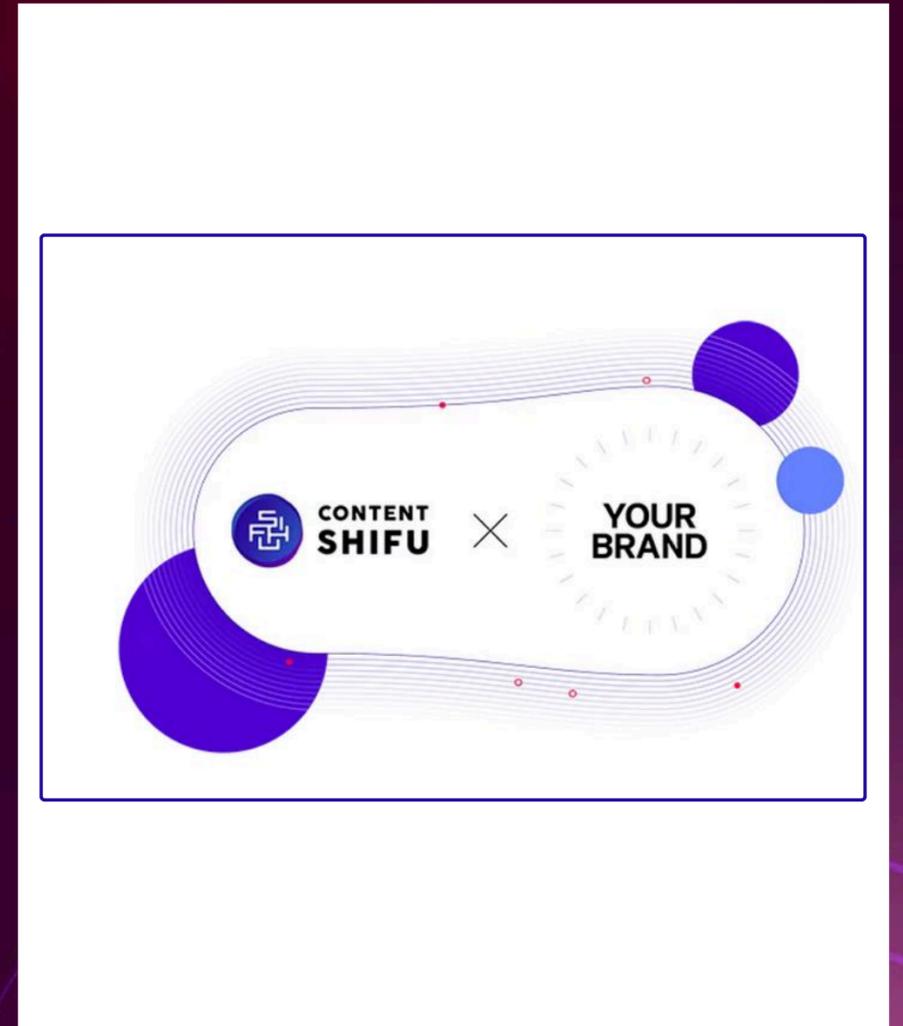
Our Services



In-house Training ➔



Online Training ➔



Advertisement ➔

Table of Contents

1. Research Methodologies & Survey Participant Profiles	----->	P. 7-10
2. ผลลัพธ์จากการทำ Digital Marketing	----->	P. 11-13
3. เป้าหมายในการทำ Digital Marketing	----->	P. 14-18
4. วิธีการทำ Digital Marketing	----->	P. 19-25
5. ประเภทของ Content ในการทำ Digital Marketing	----->	P. 26-31
6. เกี่ยวกับเว็บไซต์	----->	P. 32-34
7. ประเภทของ E-Marketplace ในการทำ Digital Marketing	----->	P. 35-40
8. ประเภทของ Social Media ในการทำ Digital Marketing	----->	P. 41-46
9. การใช้ AI ในการทำ Digital Marketing	----->	P. 47-52
10. งบประมาณในการทำ Digital Marketing	----->	P. 53-54
11. ตำแหน่งงานในสายงาน Digital Marketing	----->	P. 55-57
12. เกี่ยวกับ Content Shifu	----->	P. 58-60

Our Supporter LINE MAN wongnai



Follow LINE MAN Wongnai

for More Insights



LINE MAN Wongnai มุ่งมั่นสู่พันธกิจในการเป็น แพลตฟอร์มบริการออนไลน์ (On-demand Service) อันดับ 1 ของประเทศไทย ที่เชื่อมต่อผู้คน ร้านค้า และบริการเข้าด้วยกัน อย่างไร้รอยต่อ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตในทุกๆ วัน

ในช่วงครึ่งแรกของปี 2024 LINE MAN ได้สร้างปรากฏการณ์ใหม่ในวงการฟู้ดเดลิเวอรี โดยก้าวขึ้นสู่ อันดับ 1 ทั้งในด้านส่วนแบ่งตลาดธุรกรรมรายวัน (Daily Transaction Market Share), จำนวนยอดสั่งซื้อสูงสุด และมีอัตราการเติบโตเร็วที่สุด (อ้างอิงข้อมูลจาก Redseer)

Ecosystem ของ LINE MAN Wongnai ยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง ผ่านบริการต่างๆ ดังนี้:

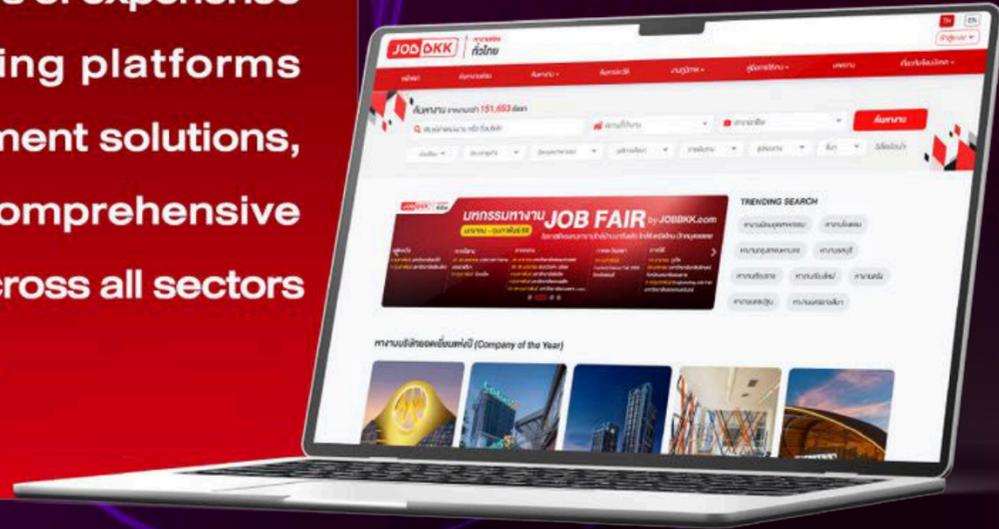
- Food Delivery: บริการส่งอาหารผ่านแอปพลิเคชันที่รวดเร็ว ครอบคลุมกว่า 700,000 ร้านค้า
- LINE MAN RIDE: บริการเรียกรถยนต์ แท็กซี่ และมอเตอร์ไซค์ ที่รวดเร็วและเชื่อถือได้
- LINE MAN MART: บริการส่งของกินของใช้ ที่เข้าถึงครอบคลุมพื้นที่ครบทั้ง 77 จังหวัด
- Messenger: ผู้ช่วยส่งของ ตอบโจทย์ทุกการจัดส่ง
- Wongnai POS & FoodStory: ระบบจัดการร้านอาหารแบบครบวงจร

LINE MAN Wongnai กำลังสร้างแพลตฟอร์มบริการ On-demand ที่เชื่อมต่อถึงกัน และได้รับความไว้วางใจมากที่สุดในประเทศไทย

Our Supporter



Over 22 years of experience in job posting platforms and recruitment solutions, providing comprehensive coverage across all sectors in Thailand.



JOBBKK คือผู้ให้บริการแพลตฟอร์ม "หางานด่วน" ชั้นนำที่ได้รับความนิยมไว้วางใจมากกว่า 22 ปี มุ่งเน้นการจับคู่ผู้สมัครและองค์กรอย่างมืออาชีพผ่านเทคโนโลยีที่ทันสมัย ทั้งบนเว็บไซต์และแอปพลิเคชัน

โดยจุดเด่นของ JOBBKK คือ

- เทคโนโลยีแม่นยำ: โดดเด่นด้วยระบบ "ค้นหาหางานด่วน" และ "ค้นหาเรซูเม่ทาเลนต์" จากฐานข้อมูลขนาดใหญ่ ช่วยให้คนหางานได้งานไว และองค์กรได้พนักงานคุณภาพรวดเร็ว
- ครอบคลุมทุกกลุ่ม: รองรับรูปแบบงานหลากหลาย (ประจำ, ฟรีแลนซ์, พาร์ทไทม์, นักศึกษาฝึกงาน) ครอบคลุมกว่า 250 สาขาอาชีพทั่วไทย อาทิ Tech AI, วิศวะ, การตลาด และ โลจิสติกส์
- ได้รับความนิยมไว้วางใจจากองค์กรชั้นนำกว่า 9,365 บริษัท (ปี 2025)

Follow JOBBKK for More Insights



JOBBKK มุ่งมั่นพัฒนาโซลูชัน HR ครบวงจร ทั้งการให้คำปรึกษาและพัฒนาทักษะผู้สมัคร เพื่อลดเวลาสรรหา เพิ่มประสิทธิภาพให้ธุรกิจเติบโตอย่างยั่งยืน และเป็นแหล่งงานที่เชื่อถือได้สำหรับคนไทย

Methodologies & Survey Participant Profiles

Methodologies

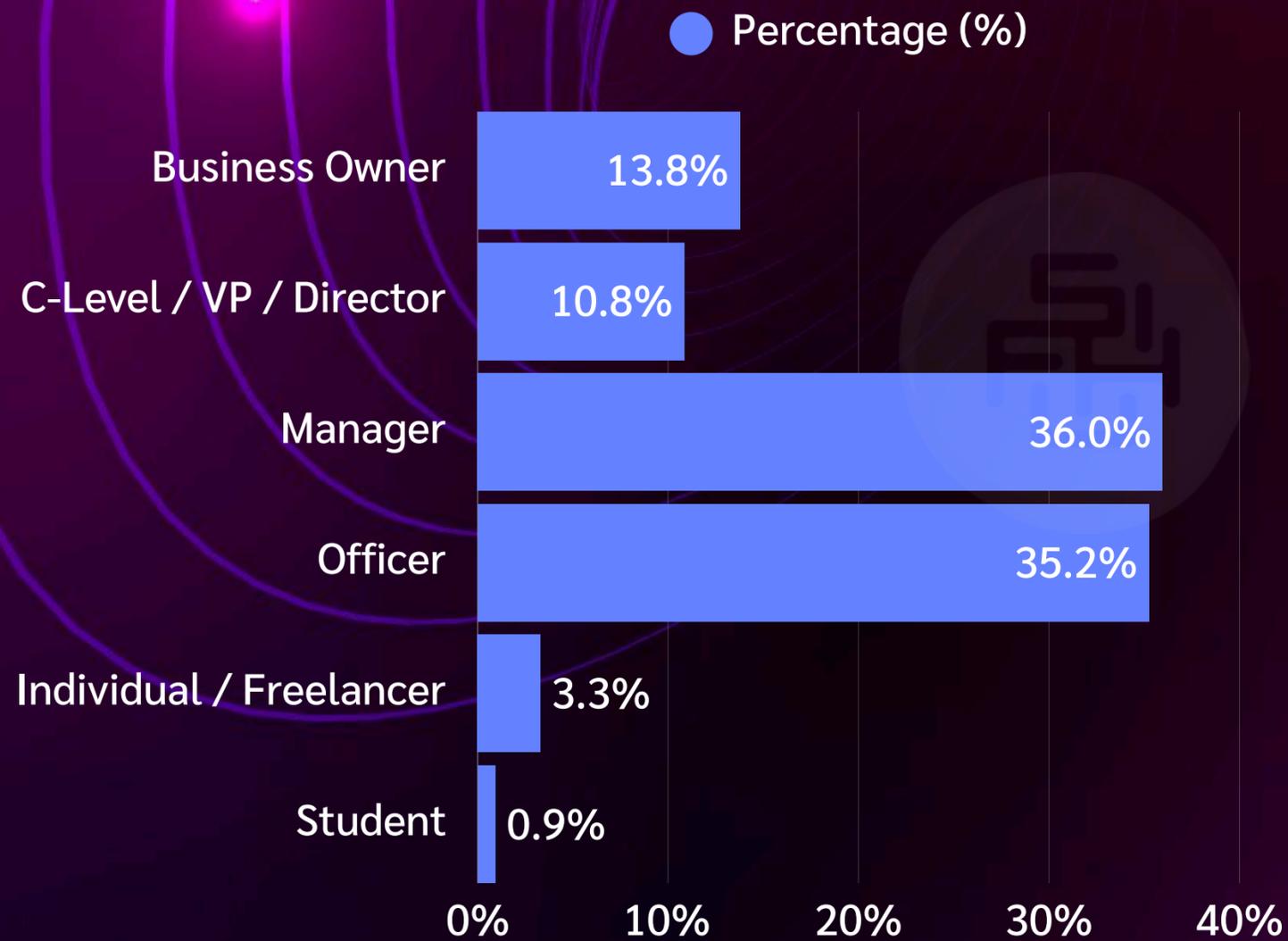
Survey นักการตลาดดิจิทัล

จำนวนกว่า **545** คน ผ่าน Google Forms

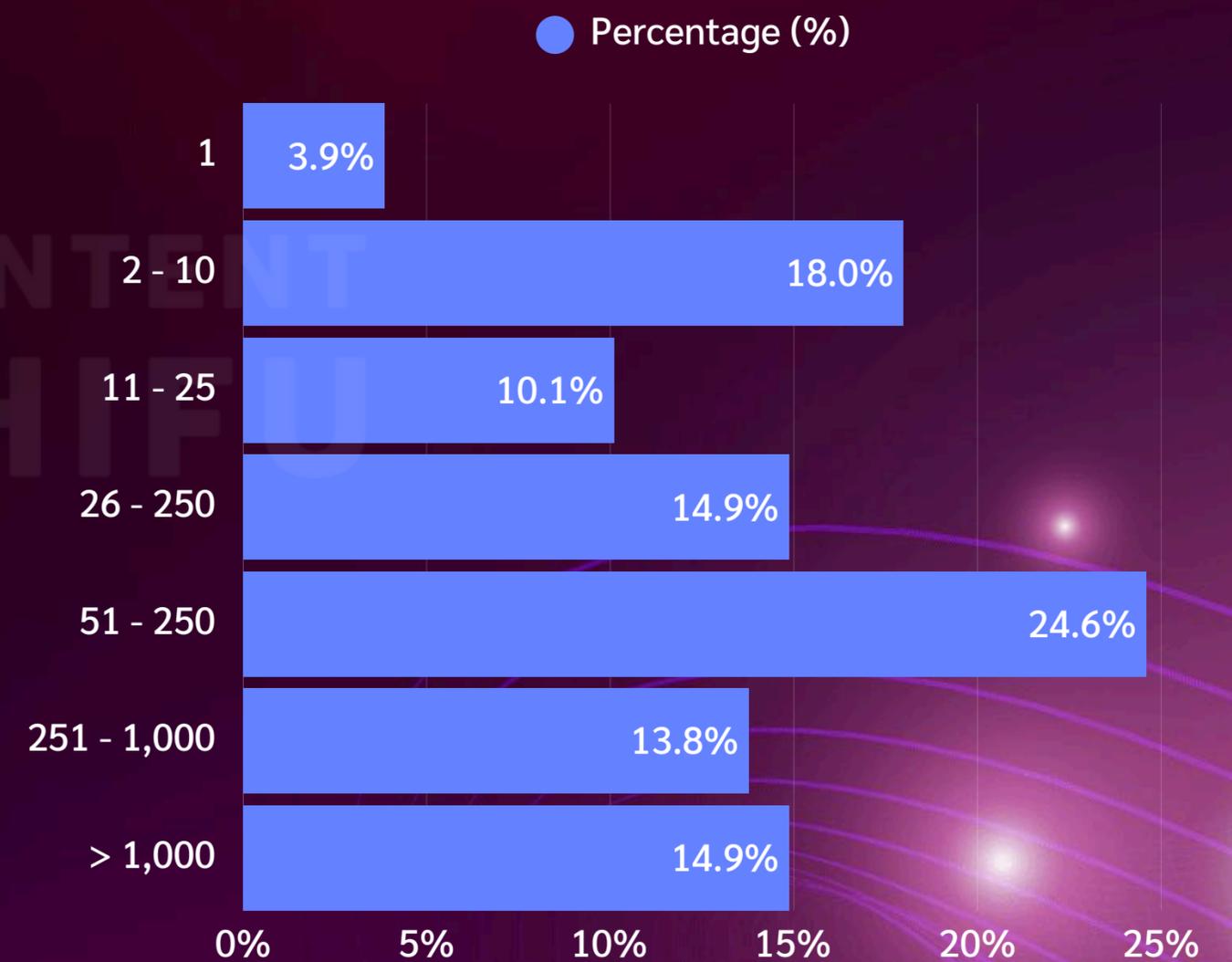
จากใน Database และ Social Media ของ Content Shifu
ระหว่างวันที่ 1 ธันวาคม 2025 - 14 มกราคม 2026

Survey Participant Profiles

ตำแหน่ง

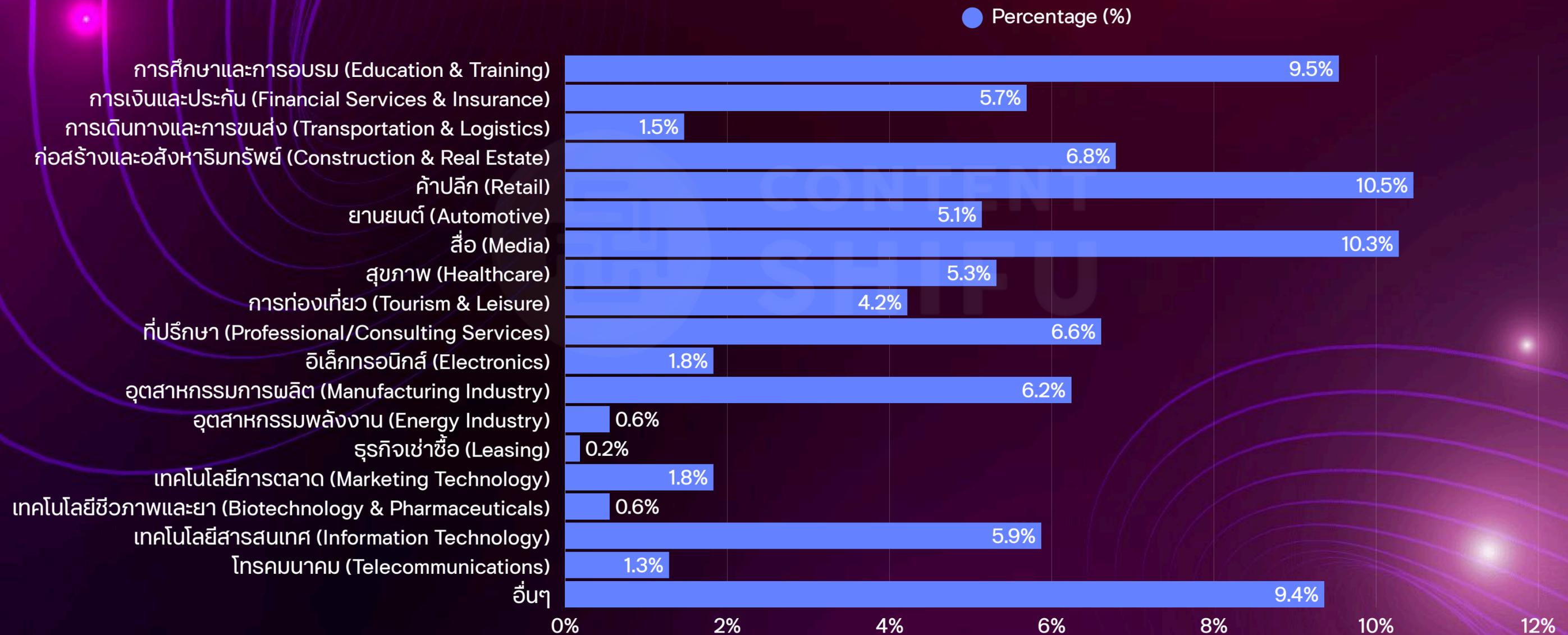


ขนาดบริษัท



Survey Participant Profiles

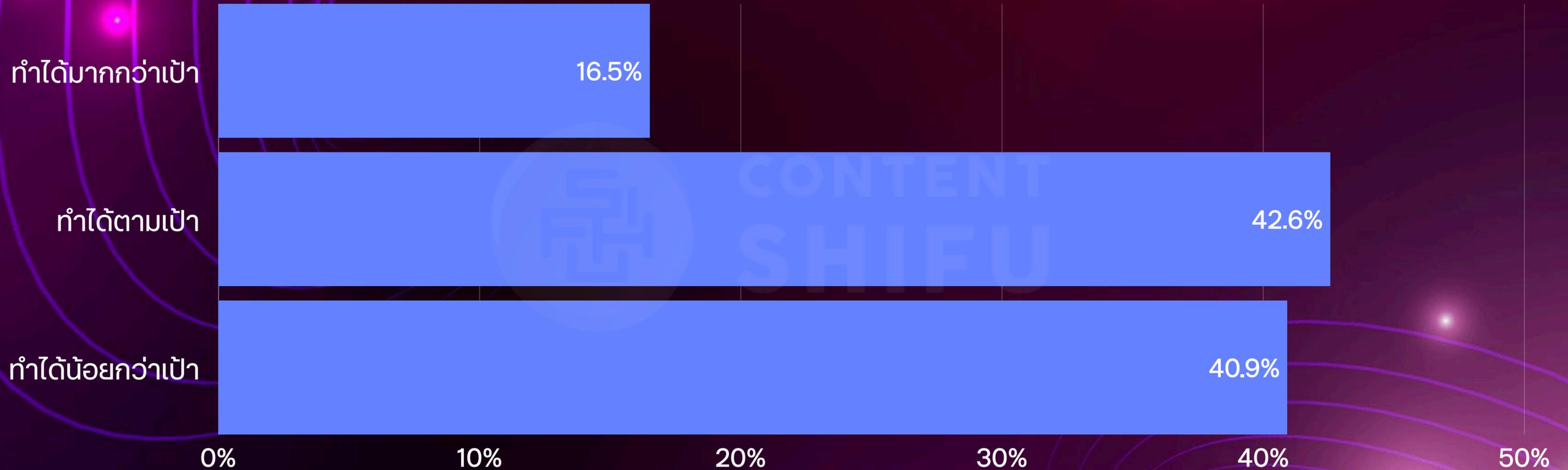
อุตสาหกรรม



ผลลัพธ์จากการทำ Digital Marketing

ผลลัพธ์จากการทำ Digital Marketing ในปี 2025

● Percentage (%)



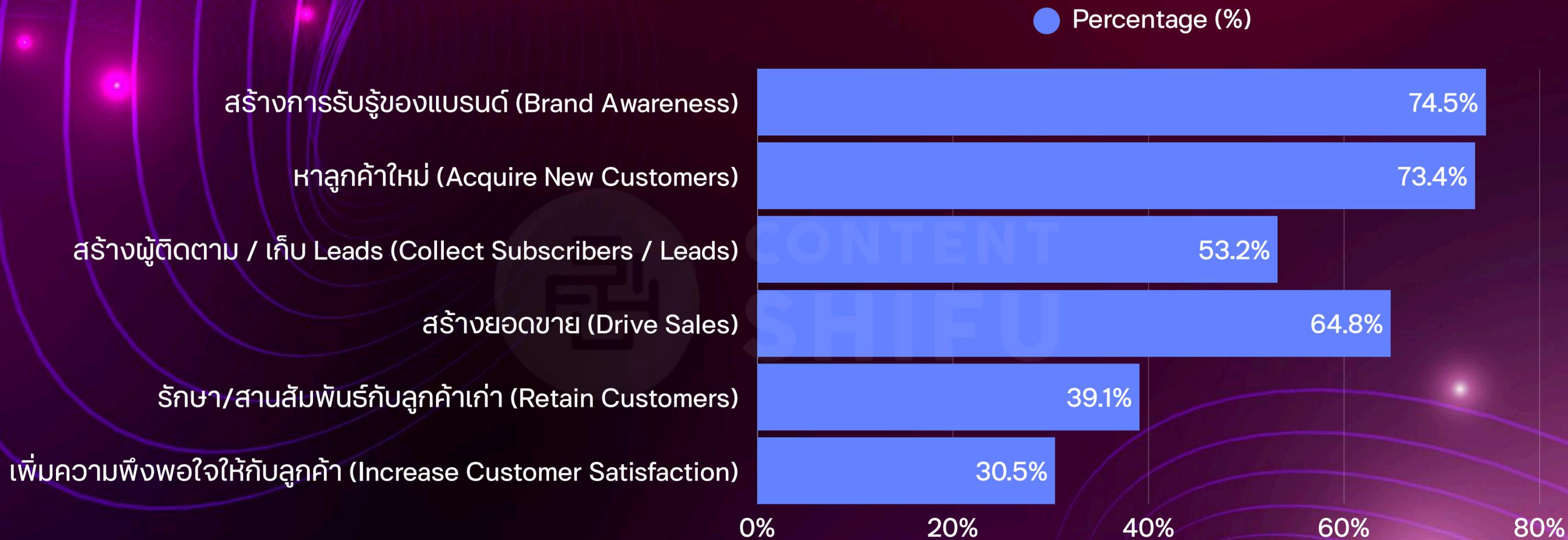
40.9% ของนักการตลาดดิจิทัลบอกว่า ทำ Digital Marketing ได้ไม่ตามเป้าในปี 2025

“

————
| หลายๆ บริษัททำผลลัพธ์จากการ
| ทำ Digital Marketing
| **ได้ไม่ตามเป้า** โดยที่มีแค่ 16.5%
| เท่านั้นที่ทำได้มากกว่าเป้า

เป้าหมายในการทำ Digital Marketing

เป้าหมายหลักในการทำ Digital Marketing ในปี 2025



เป้าหมายหลักในการทำ Digital Marketing ในปี 2025 ของนักการตลาดดิจิทัลคือ

1. สร้างการรับรู้แบรนด์
2. หาลูกค้าใหม่
3. สร้างยอดขาย

เป้าหมายหลักในการทำ Digital Marketing ในปี 2026

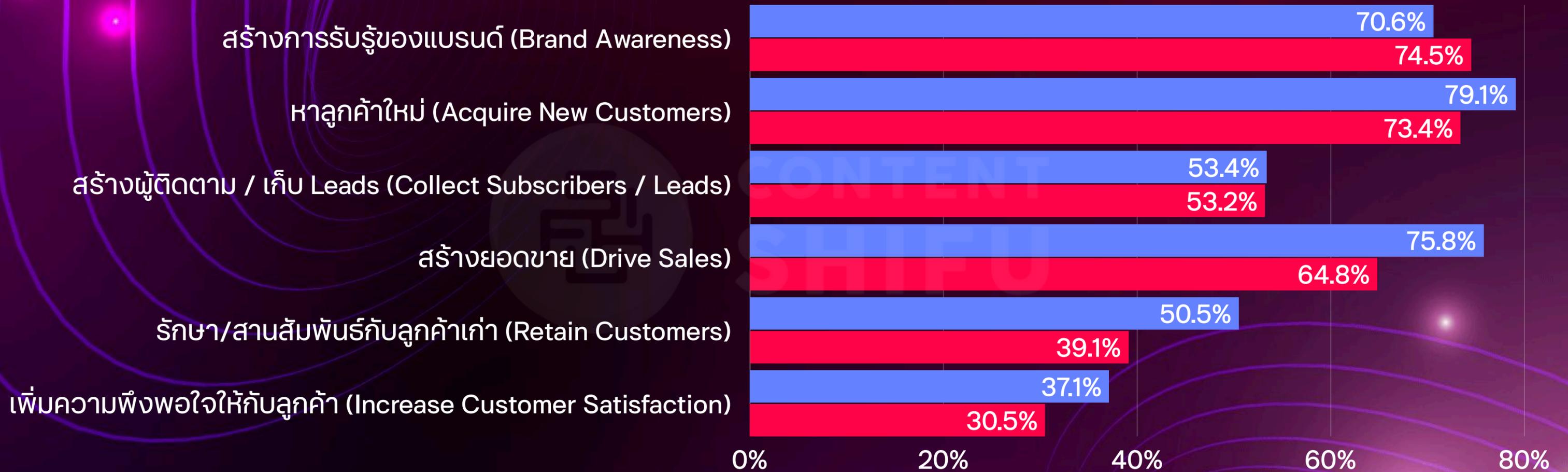


เป้าหมายหลักในการทำ Digital Marketing ในปี 2026 ของนักการตลาดดิจิทัลคือ

1. หาลูกค้าใหม่
2. สร้างยอดขาย
3. สร้างการรับรู้ของแบรนด์

เทียบเป้าหมายหลักของปี 2026 & 2025

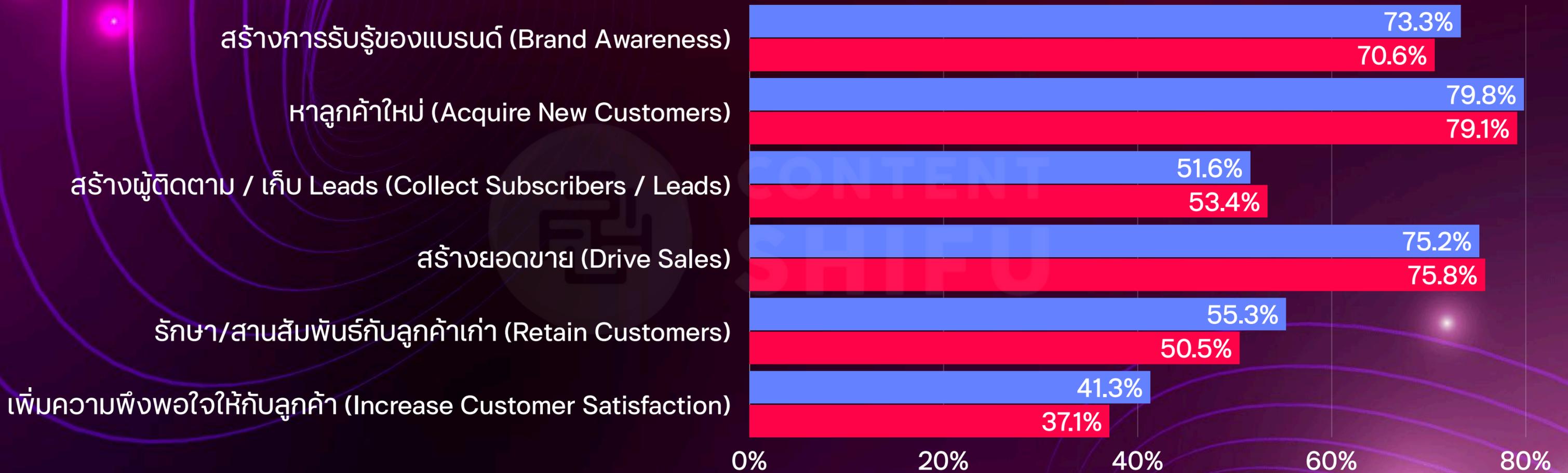
● Percentage (%) in 2026 ● Percentage (%) in 2025



เมื่อเทียบปี 2026 กับปี 2025 แล้ว การสร้างยอดขาย และการหาลูกค้าใหม่ จะมีความสำคัญขึ้นอย่างมาก ในขณะที่เป้าหมายเรื่องการสร้างการรับรู้ของแบรนด์นั้นลดน้อยลง

เป้าหมายของคนที่ทำได้ตามหรือมากกว่าเป้า vs ไม่เป็นไปตามเป้า

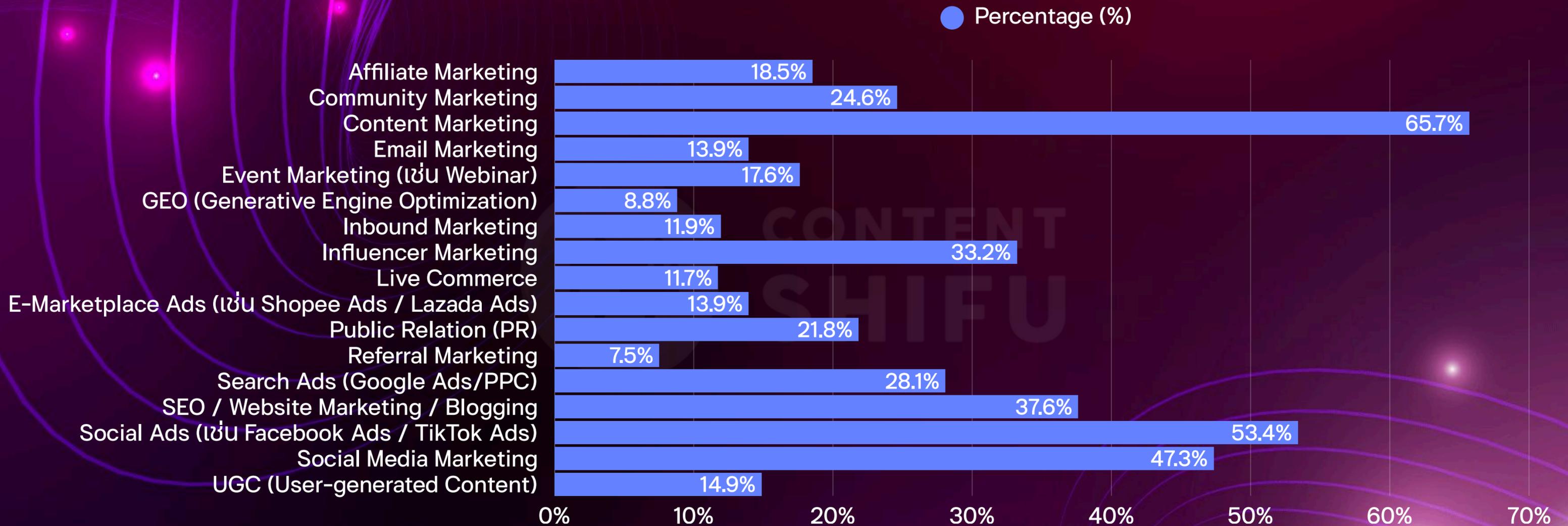
● ตามหรือมากกว่าเป้า ● ไม่เป็นไปตามเป้า



นักการตลาดดิจิทัลที่ทำผลลัพธ์ได้ตามเป้าหรือมากกว่าเป้า (322 คน) จากการใช้ Digital Marketing ตั้งเป้าว่าในปี 2026 จะให้ความสำคัญกับเรื่องการรักษา/สานสัมพันธ์กับลูกค้าเก่า มากกว่านักการตลาดดิจิทัลที่ทำผลลัพธ์ไม่ได้ตามเป้าหมาย

วิธีที่ใช้ในการทำ Digital Marketing

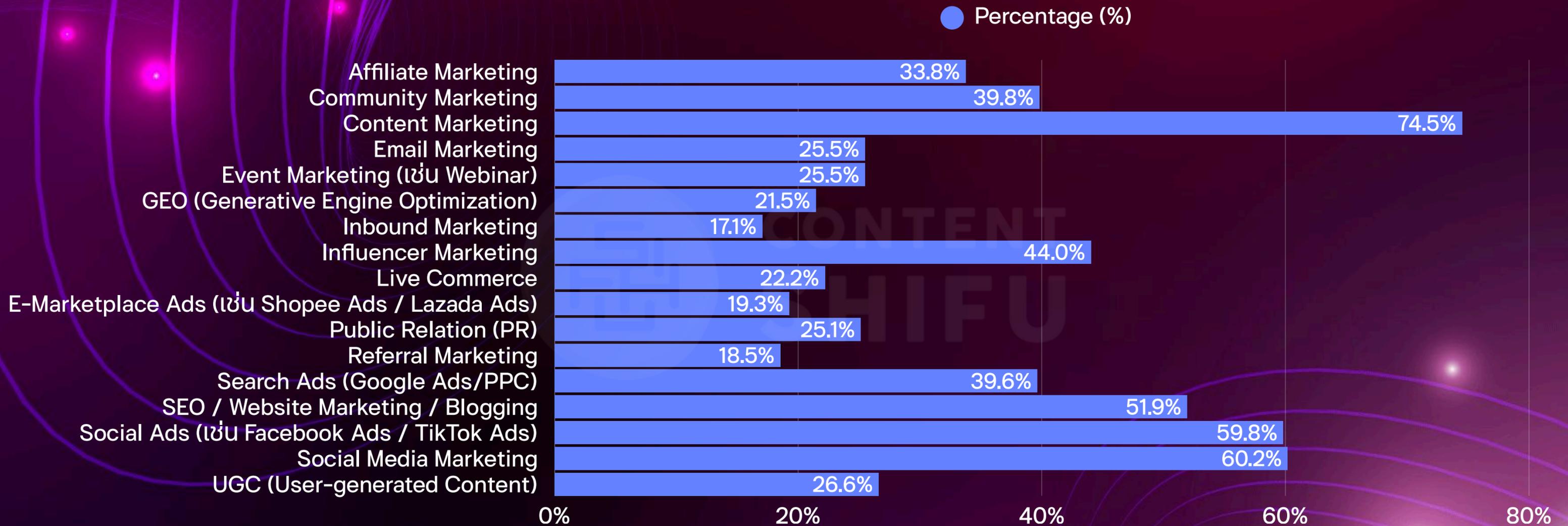
วิธีการทำ Digital Marketing ที่ให้ผลลัพธ์ที่ดีในปี 2025



วิธีการทำ Digital Marketing ที่ให้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุดในปี 2025 ของนักการตลาดดิจิทัล เป็น 3 อันดับแรกคือ

1. Content Marketing
2. Social Ads
3. Social Media Marketing

วิธีการทำ Digital Marketing ที่วางแผนจะทำในปี 2026

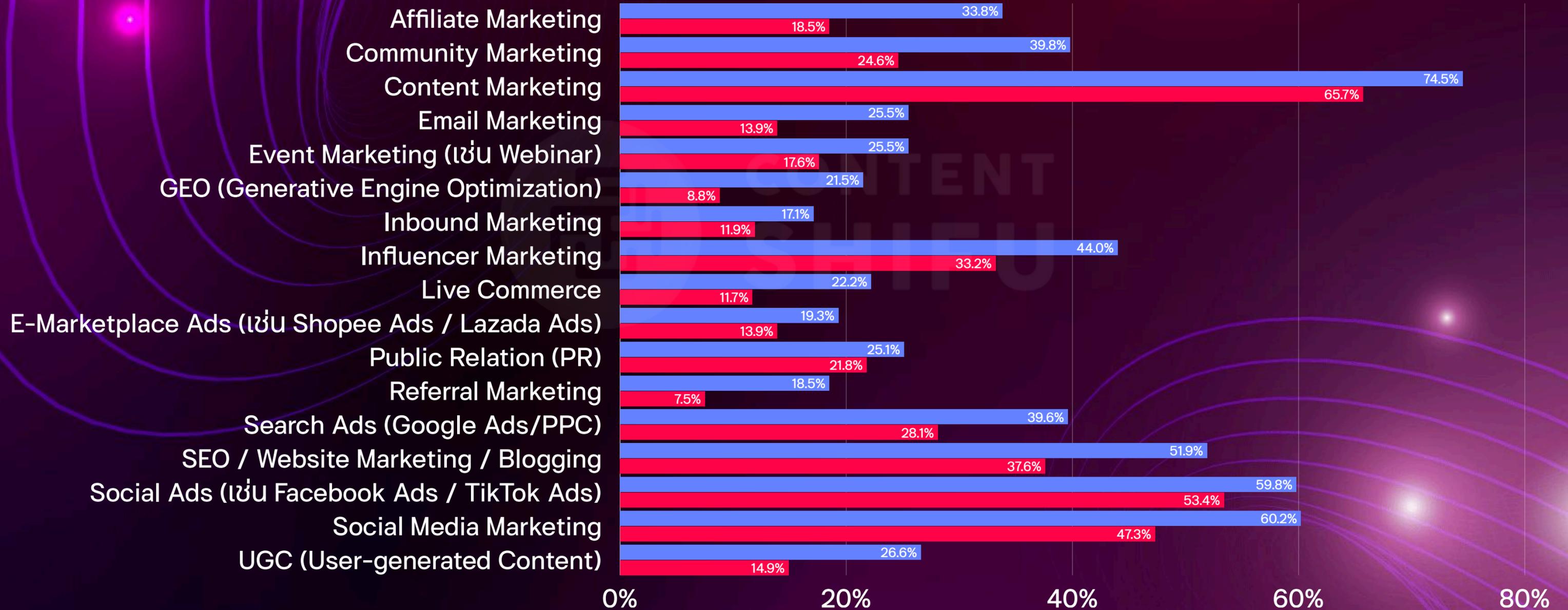


วิธีการทำ Digital Marketing ที่นักการตลาดดิจิทัลวางแผนว่าจะทำในปี 2026 เป็น 3 อันดับแรกคือ

1. Content Marketing
2. Social Ads
3. Social Media Marketing

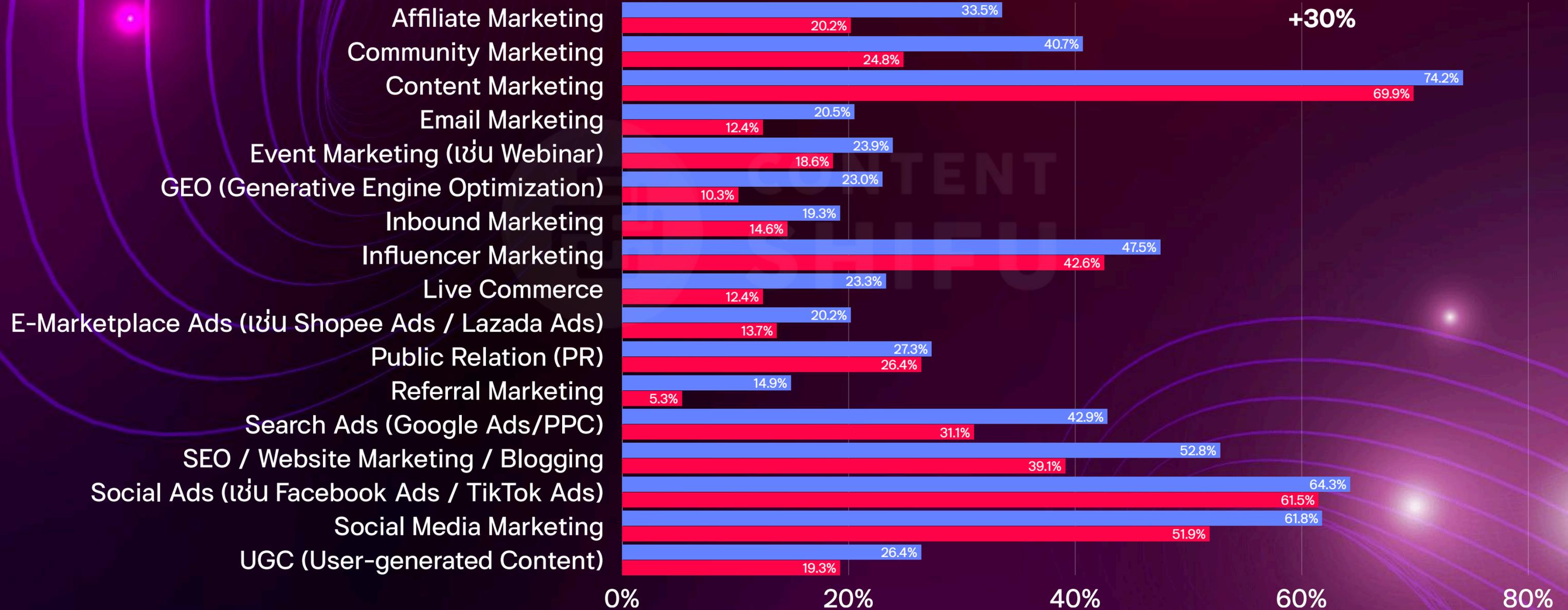
วิธีทำ Digital Marketing ปี 2026 เมื่อเทียบกับปี 2025

● Percentage (%) in 2026 ● Percentage (%) in 2025



วิธีในการทำ Digital Marketing ของคนที่ทำผลลัพธ์ได้ดี

● Percentage (%) in 2026 ● Percentage (%) in 2025



“

ในปี 2026 **GEO (Generative Engine Optimization)** และ **Referral Marketing** เป็นวิธีการทำการตลาดที่นักการตลาดดิจิทัลวางแผนที่จะใช้งานเยอะขึ้นกว่าปี 2025 มากๆ (**เกิน 100%**)

วิธีการทำการตลาดผ่านช่องทางใหม่ๆ โดย LINEMAN Wongnai

การซื้อโฆษณาออนไลน์บน Social Media & Search Engine Platforms ช่วยให้นักการตลาดเริ่มต้นทำโฆษณาได้ง่ายๆ และสามารถเข้าถึงฐานผู้ใช้งานได้กว้าง แต่การซื้อโฆษณาบน Platforms เหล่านี้มีความท้าทายคือ การแข่งขันสูง และผู้ใช้งานอาจมีความต้องการ (Intent) ที่หลากหลาย เช่น บางคนเข้ามาเพื่อพูดคุยกับเพื่อน บางคนติดตามข่าวสาร บางคนซื้อขายสินค้า ทางเลือกใหม่ของการซื้อโฆษณาผ่าน LINE MAN Wongnai Media Solutions ที่มีผู้ที่เข้ามาใช้งานต่อวันเป็นจำนวนมาก และมีความต้องการซื้อ จึงเป็นช่องทางใหม่ที่กำลังเติบโตและน่าสนใจ

LINEMAN Wongnai Audience

สามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ทั้ง B2C และ B2B



Consumers

ผู้ใช้งานหลายล้านคนที่กำลังหิวและพร้อมที่จะสั่งซื้อครอบคลุมพื้นที่ทั่วประเทศไทย

Active Users ต่อเดือน

10M+

คน



Merchants

ร้านอาหารกว่า 7 แสนร้านที่ขับเคลื่อนธุรกิจด้วย Tools & Ecosystem ของ LINEMAN Wongnai

ร้านค้ามากกว่า

700K

ร้าน



Riders

กองทัพพนักงานรับส่งอาหารและของที่เชื่อถือได้ ช่วยจัดส่งของให้ถึงมือลูกค้าโดยสมบูรณ์

ไรเดอร์มากกว่า

100K

คน

LINEMAN Wongnai Media Solutions

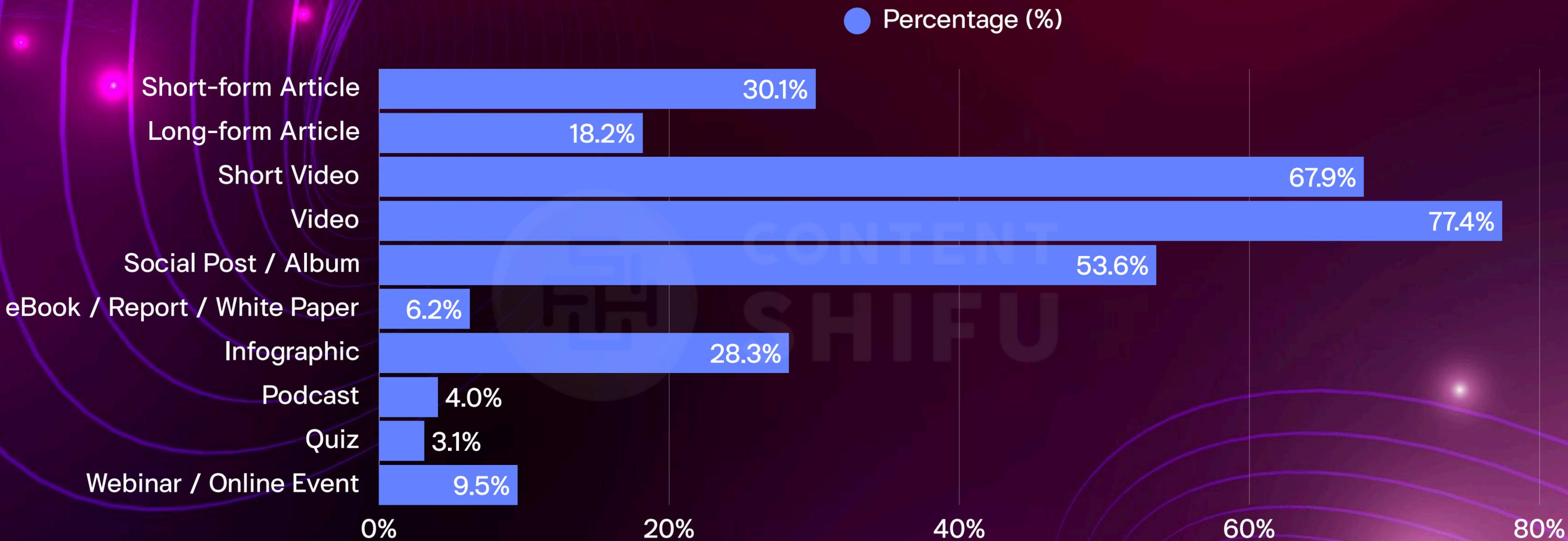
- 1. Collab Menus:** เมนูอาหารสุดเอ็กซ์คลูซีฟที่เกิดจากการร่วมมือกันระหว่างแบรนด์สินค้าและร้านอาหารชั้นนำ
- 2. Sampling Programs:** การส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้กลุ่มเป้าหมายทดลองใช้ ผ่านถุงเดลิเวอรี่หรือกิจกรรม On-ground Activations
- 3. In-App Media:** พื้นที่โฆษณาที่เจาะกลุ่มเป้าหมายที่มีความตั้งใจซื้อสูง เช่น Homepage Banners, Search Ads และ Click-to-Coupon

สนใจ LINE MAN Wongnai solution ติดต่อได้ที่

ติดต่อ

ประเภทของ Content ที่ใช้ในการทำ Digital Marketing

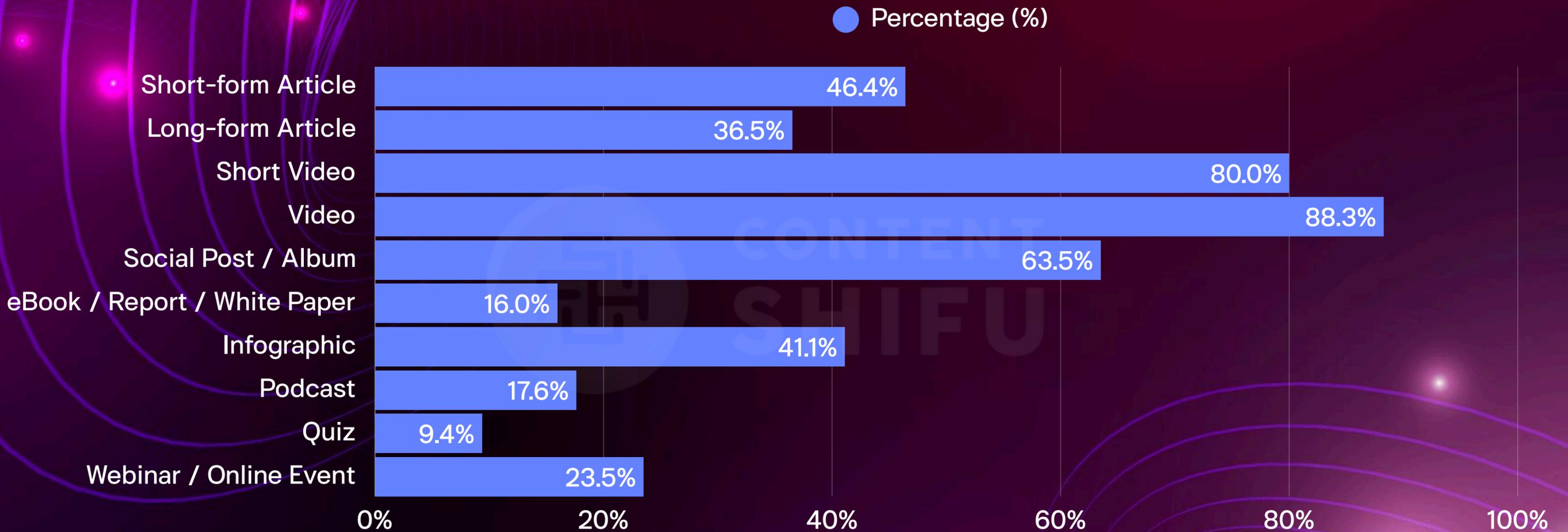
ประเภทของ Content ที่ให้ผลลัพธ์ที่ดีในปี 2025



ประเภทของ Content ที่ให้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุดในปี 2025 ของนักการตลาดดิจิทัล เป็น 3 อันดับแรกคือ

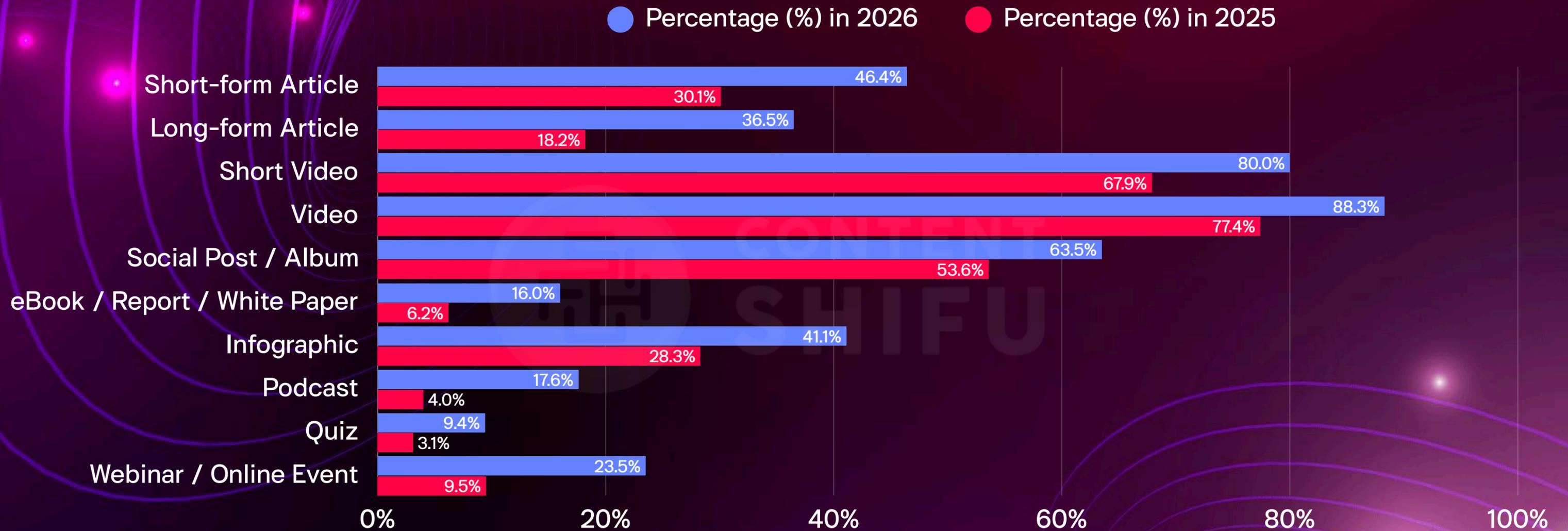
1. Video
2. Short Video
3. Social Post / Album

ประเภทของ Content ที่วางแผนจะทำในปี 2026



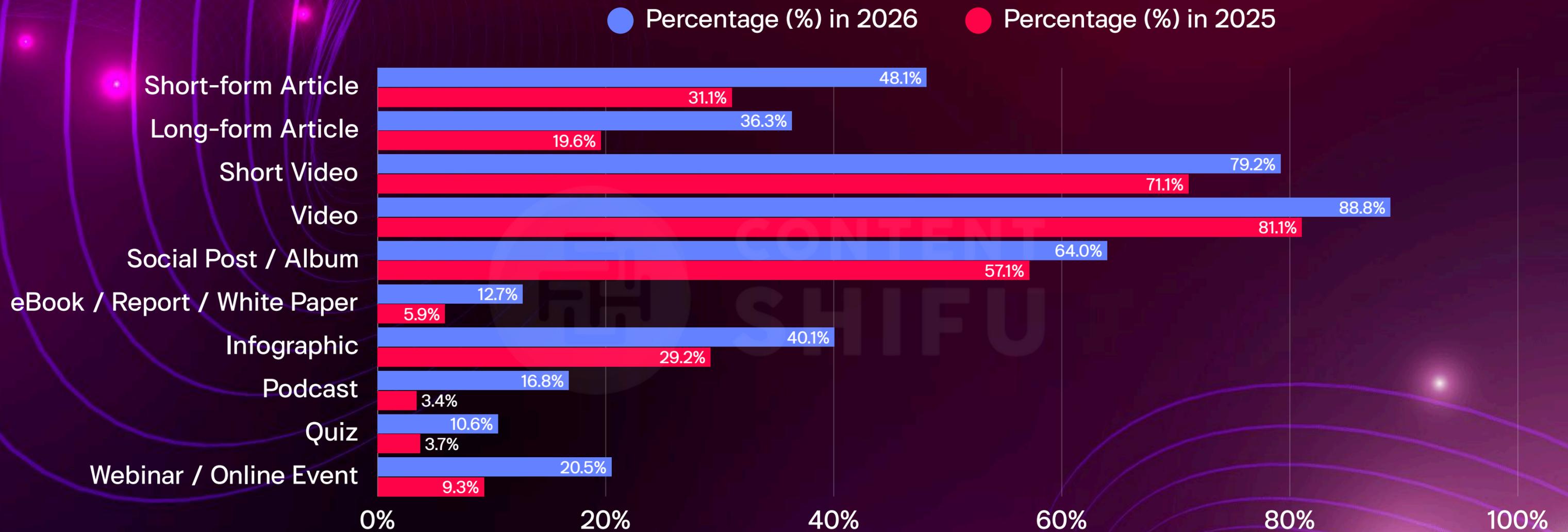
ประเภทของ Content ที่นักการตลาดดิจิทัลวางแผนว่าจะทำในปี 2026 เป็น 3 อันดับแรกยังคงเป็น
1. Video 2. Short Video 3. Social Post / Album

Content ที่จะทำปี 2026 เมื่อเทียบกับปี 2025



Video เป็นประเภท Content ที่นักการตลาดดิจิทัลวางแผนจะทำในปี 2026 มากที่สุดในขณะที่ Long-form Article Short-form Article, eBook / Report / White Paper, Podcast, Quiz และ Webinar / Online Event เป็น Content ที่มีอัตราการเติบโตสูงมาก (นักการตลาดมองหารูปแบบ Content ใหม่ๆ มากขึ้น)

Content ที่นักการตลาดที่ทำผลลัพธ์ได้ดีใช้



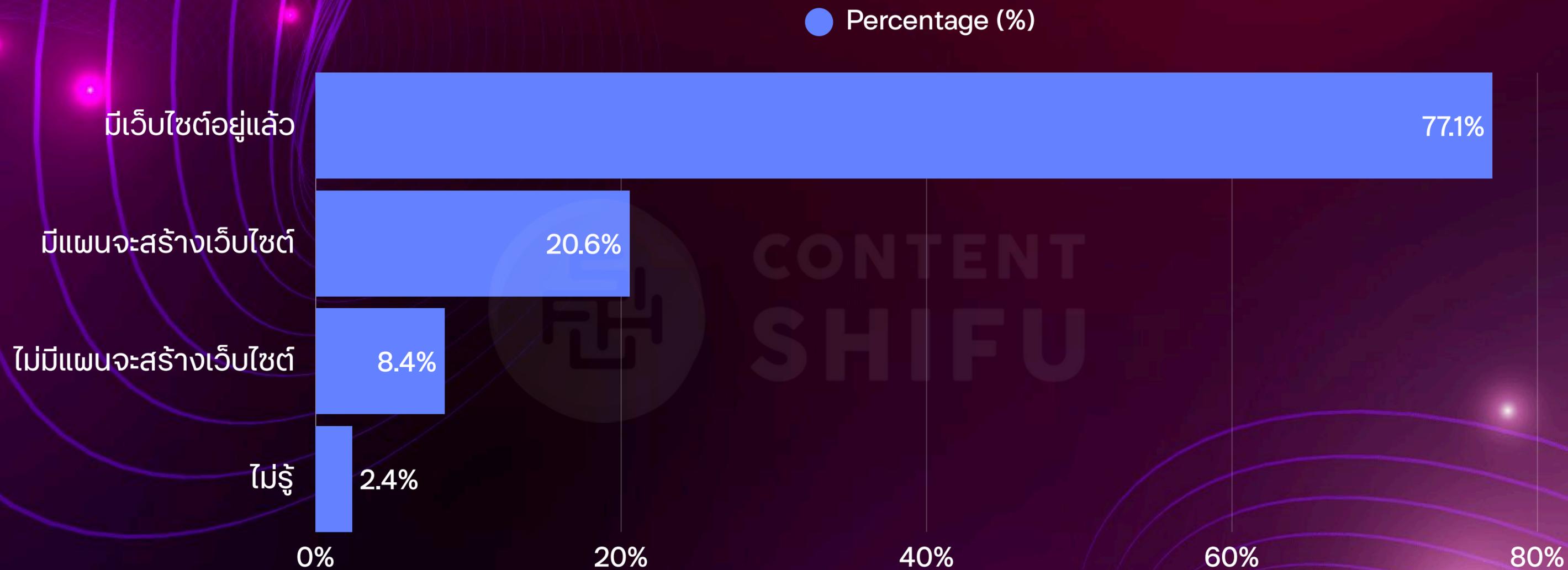
นักการตลาดดิจิทัลที่ทำผลลัพธ์ได้ตามเป้าหรือมากกว่าเป้าจากการใช้ Digital Marketing (322 คน)
ให้ความสำคัญกับ Content ในรูปแบบ Video มากที่สุด

“

Video และ Short Video ยังคงเป็น
Content Format ที่น่าจะร้อนแรง
ที่สุดสำหรับนักการตลาดดิจิทัลในปี
2026

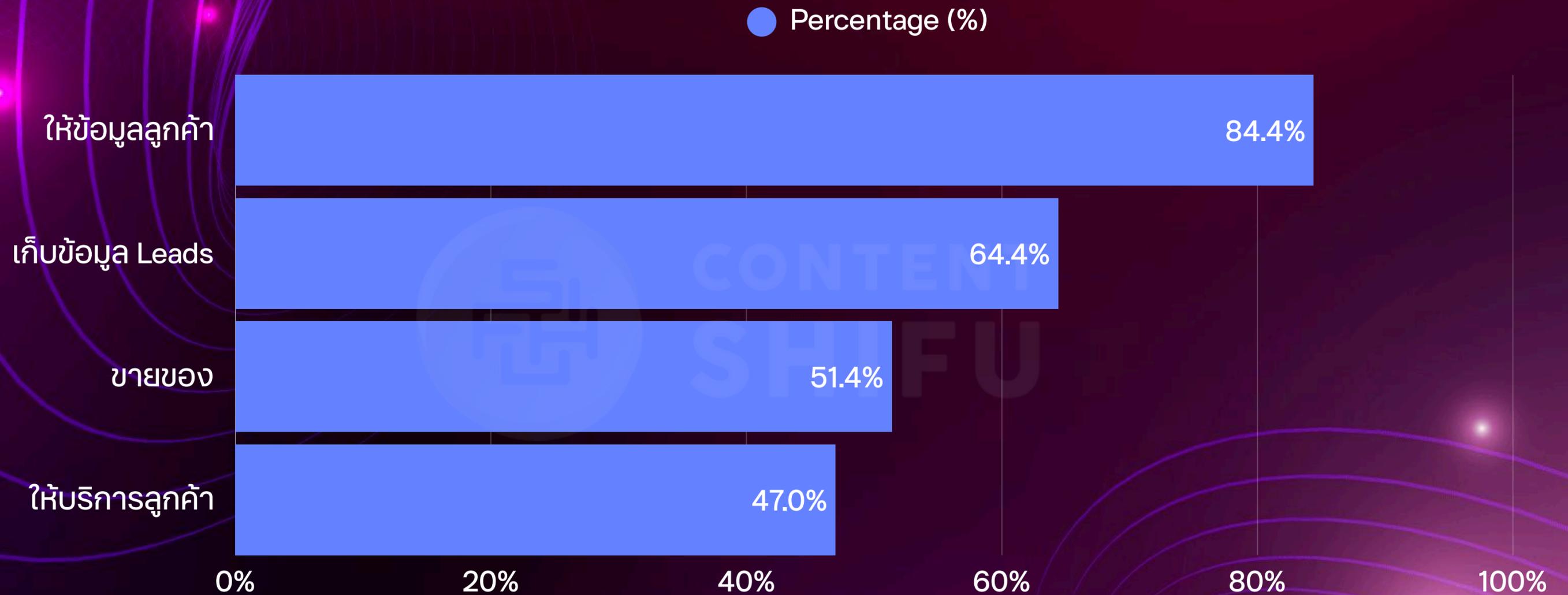
เว็บไซต์ (Brand.com)

แผนการสร้างเว็บไซต์ในปี 2026



มากกว่า 70% ของนักการตลาดดิจิทัลบอกว่ามีเว็บไซต์อยู่แล้ว

แผนการใช้งานเว็บไซต์ในปี 2026

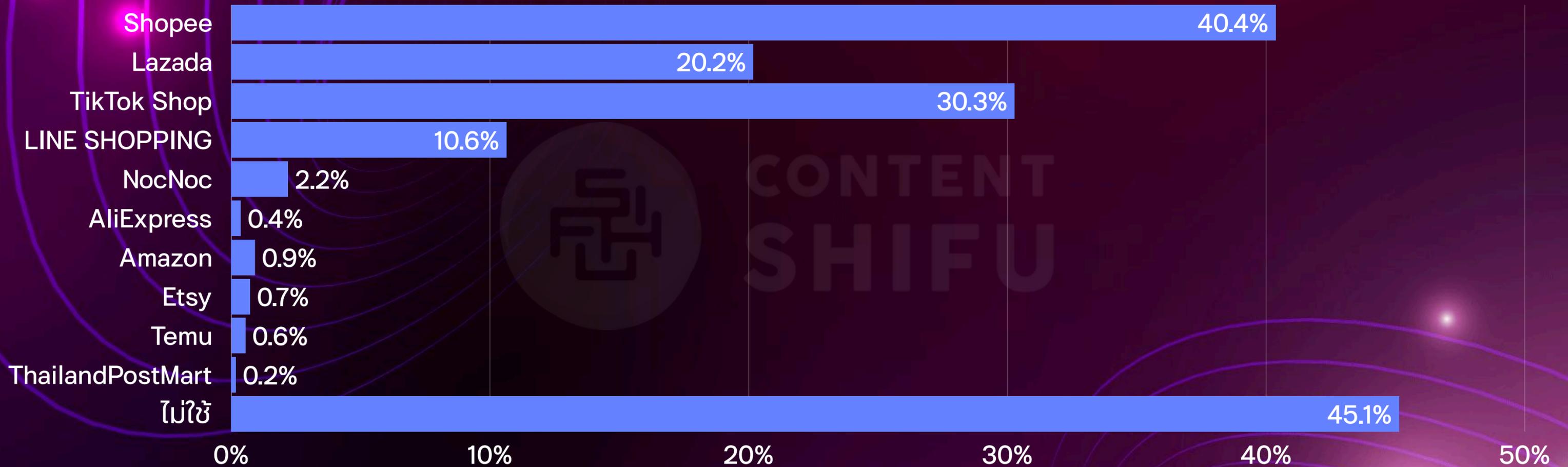


นักการตลาดดิจิทัลใช้เว็บไซต์เป็นช่องทางในการให้ข้อมูลลูกค้า และเก็บข้อมูล Leads เป็นหลัก

E-Marketplace ที่ใช้ใน การทำ Digital Marketing

E-Marketplace ที่ให้ผลลัพธ์ที่ดีในปี 2025

● Percentage (%)



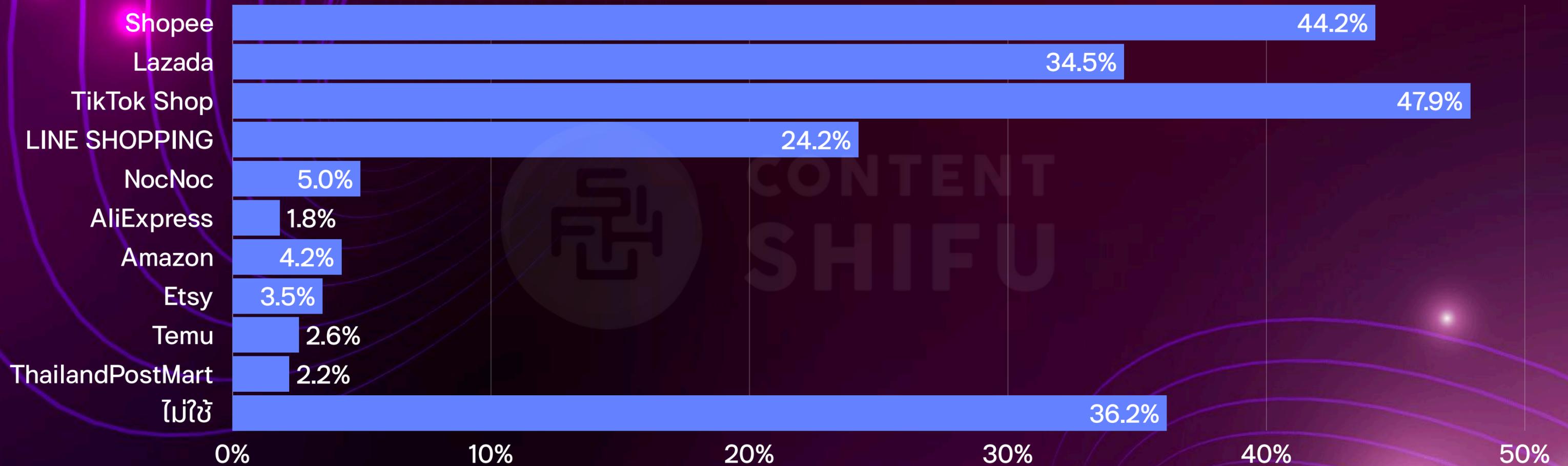
E-Marketplace ที่ให้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุดในปี 2025 ของนักการตลาดดิจิทัล เป็น 3 อันดับแรกคือ 1. Shopee 2. TikTok Shop 3. Lazada

Remark 1: นอกจากนั้นแล้ว มีคนตอบว่าจะใช้ Fastwork เป็นหนึ่งใน E-Marketplace สำหรับให้บริการ Service ด้วย

Remark 2: NocNoc ประกาศยุติให้บริการแพลตฟอร์มในวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2026

E-Marketplace ที่วางแผนว่าจะใช้ในปี 2026

● Percentage (%)



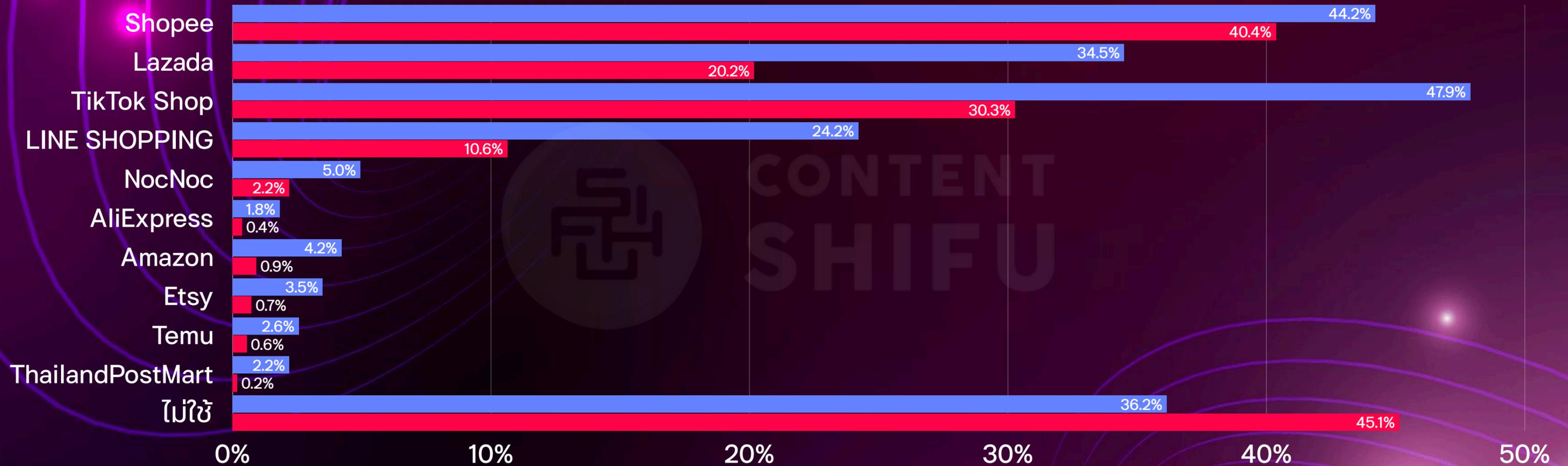
E-Marketplace ที่นักการตลาดดิจิทัลวางแผนว่าจะใช้ในปี 2026 เป็น 3 อันดับแรกคือ 1. TikTok Shop 2. Shopee 3. Lazada

Remark 1: นอกจากนั้นแล้ว มีคนตอบว่าจะใช้ Fastwork เป็นหนึ่งใน E-Marketplace สำหรับให้บริการ Service ด้วย

Remark 2: NocNoc ประกาศยุติให้บริการแพลตฟอร์มในวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2026

เทียบ E-Marketplace ที่ใช้ในปี 2026 & 2025

● Percentage (%) in 2026 ● Percentage (%) in 2025

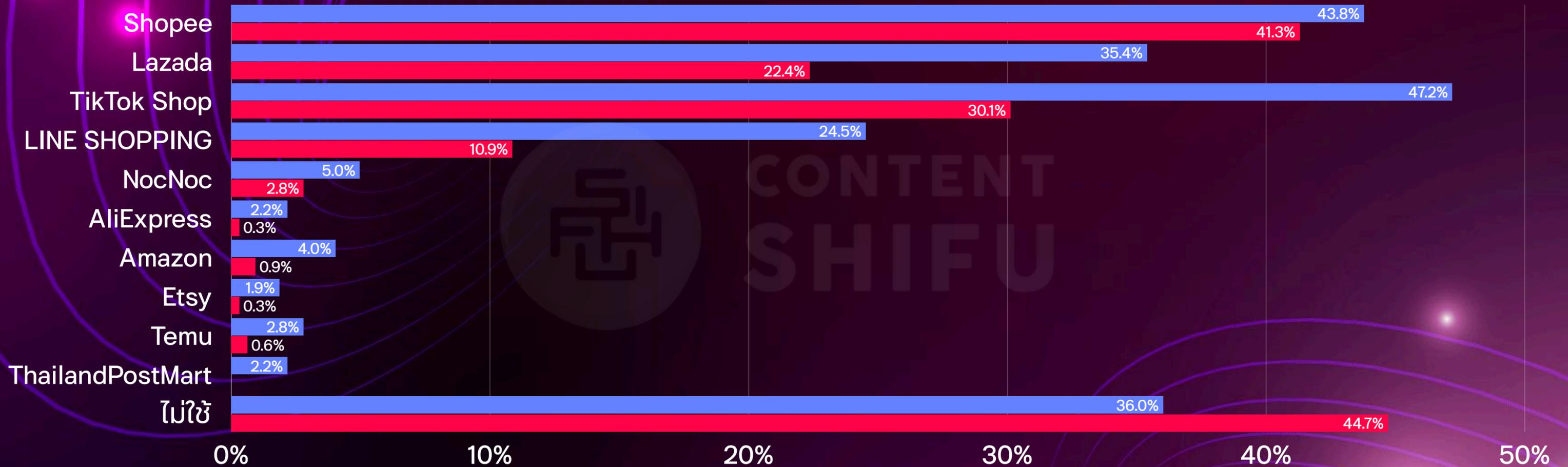


TikTok Shop เป็นแพลตฟอร์มที่มาแรงแซงโค้ง และเป็นแพลตฟอร์มที่นักการตลาดดิจิทัลวางแผนว่าจะใช้ในปี 2026 มากที่สุด

Remark: NocNoc ประกาศยุติให้บริการแพลตฟอร์มในวันที่ 9 กุมภาพันธ์ 2026

E-Marketplace ที่นักการตลาดที่ทำผลลัพธ์ได้ดีวางแผนใช้

● Percentage (%) in 2026 ● Percentage (%) in 2025



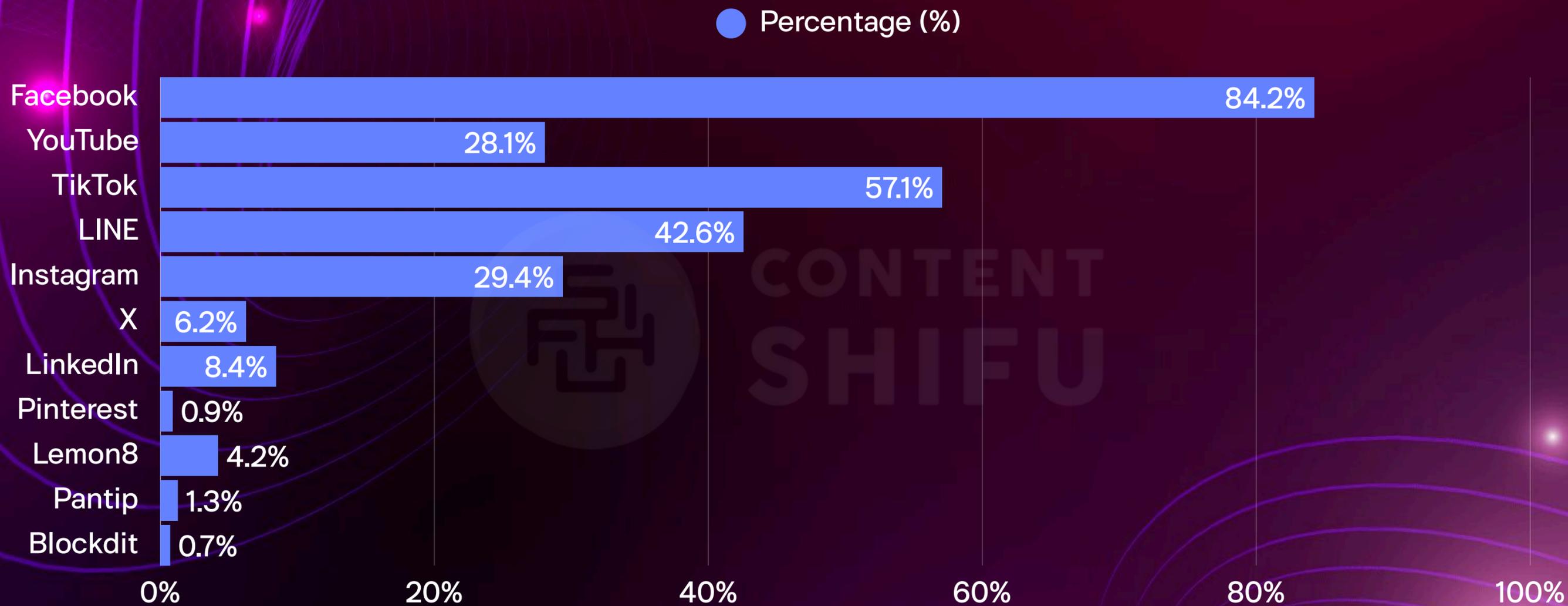
นักการตลาดดิจิทัลที่ทำผลลัพธ์ได้ตามเป้าหมายหรือมากกว่าเป้าหมายจากการใช้ Digital Marketing (322 คน)
ให้ความสำคัญกับ E-Marketplace 3 อันดับแรกคือ 1. TikTok Shop 2. Shopee 3. Lazada

“

TikTok Shop เป็นแพลตฟอร์มที่มา
แรงแซงโค้ง E-Marketplace ทุกราย
แพลตฟอร์มในปี 2026

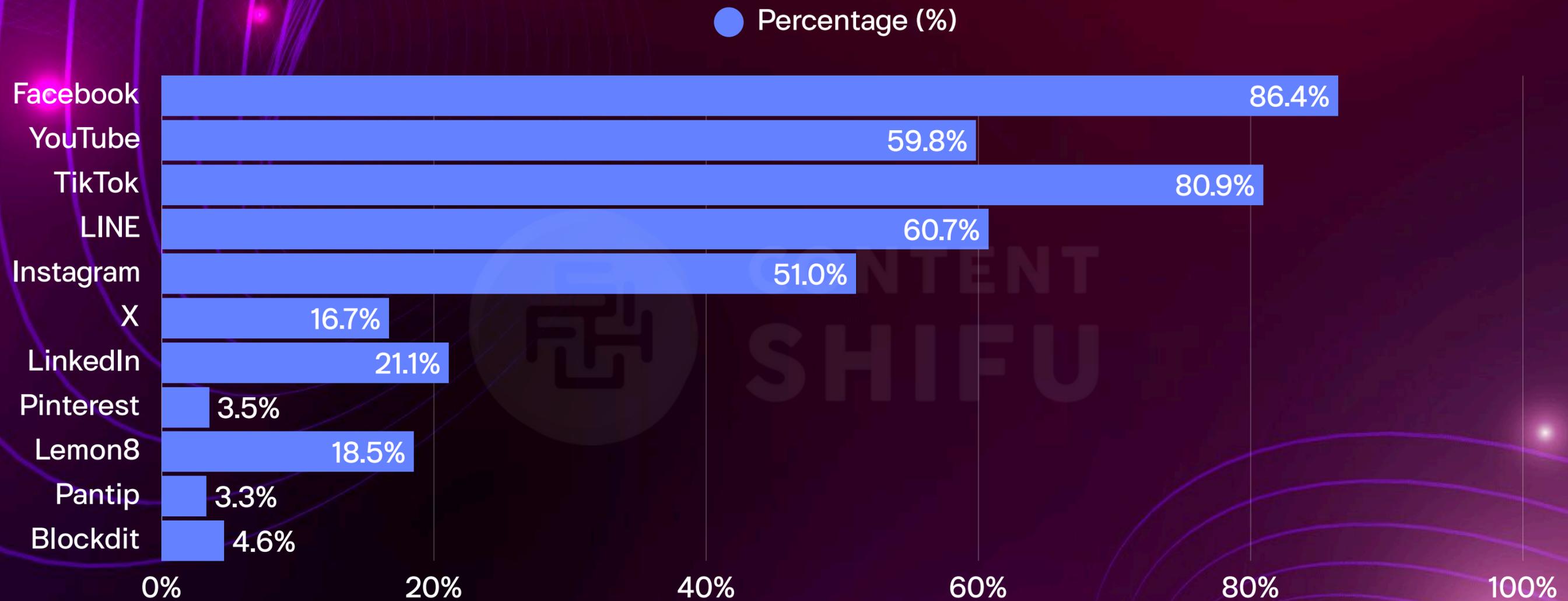
Social Media ที่ใช้ใน การทำ Digital Marketing

Social Media ที่ให้ผลลัพธ์ที่ดีในปี 2025



Social Media ที่ให้ผลลัพธ์ที่ดีที่สุดในปี 2025 ของนักการตลาดดิจิทัล เป็น 3 อันดับแรกคือ
1. Facebook 2. TikTok 3. LINE

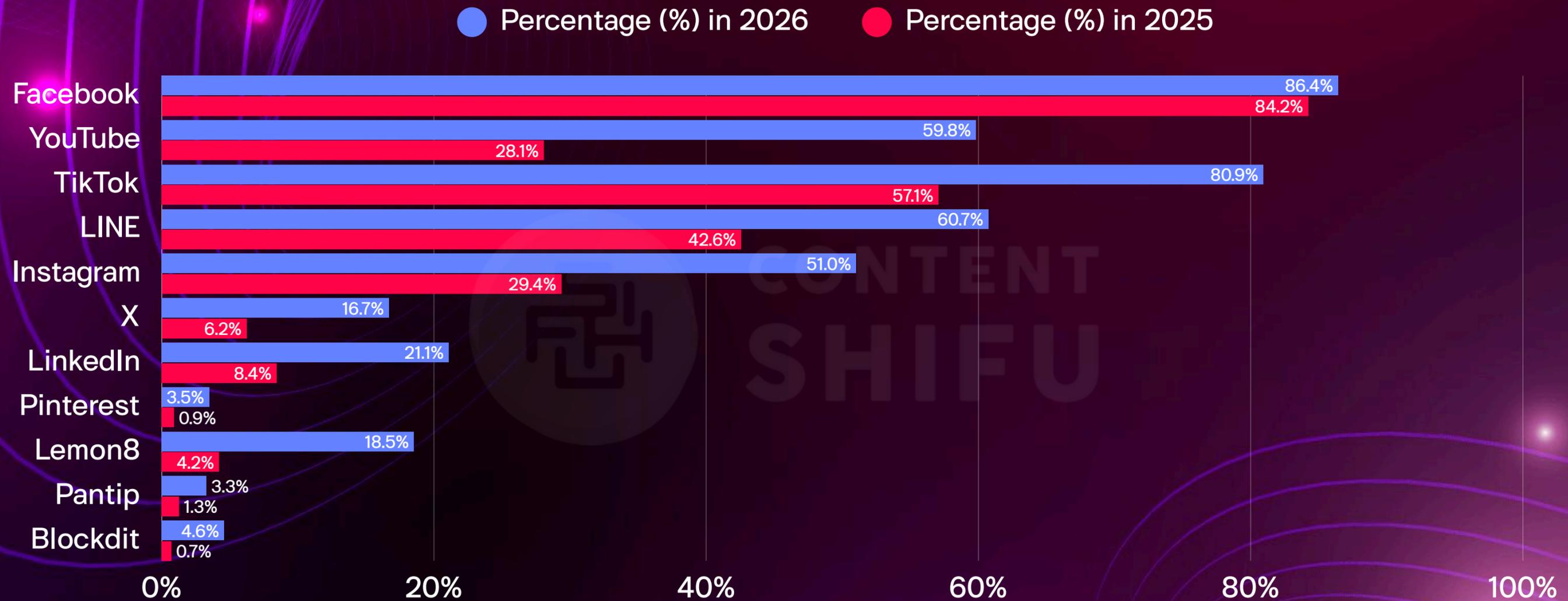
Social Media ที่วางแผนว่าจะใช้ในปี 2026



Social Media ที่นักการตลาดดิจิทัลวางแผนว่าจะใช้ในปี 2026 เป็น 3 อันดับแรกคือ

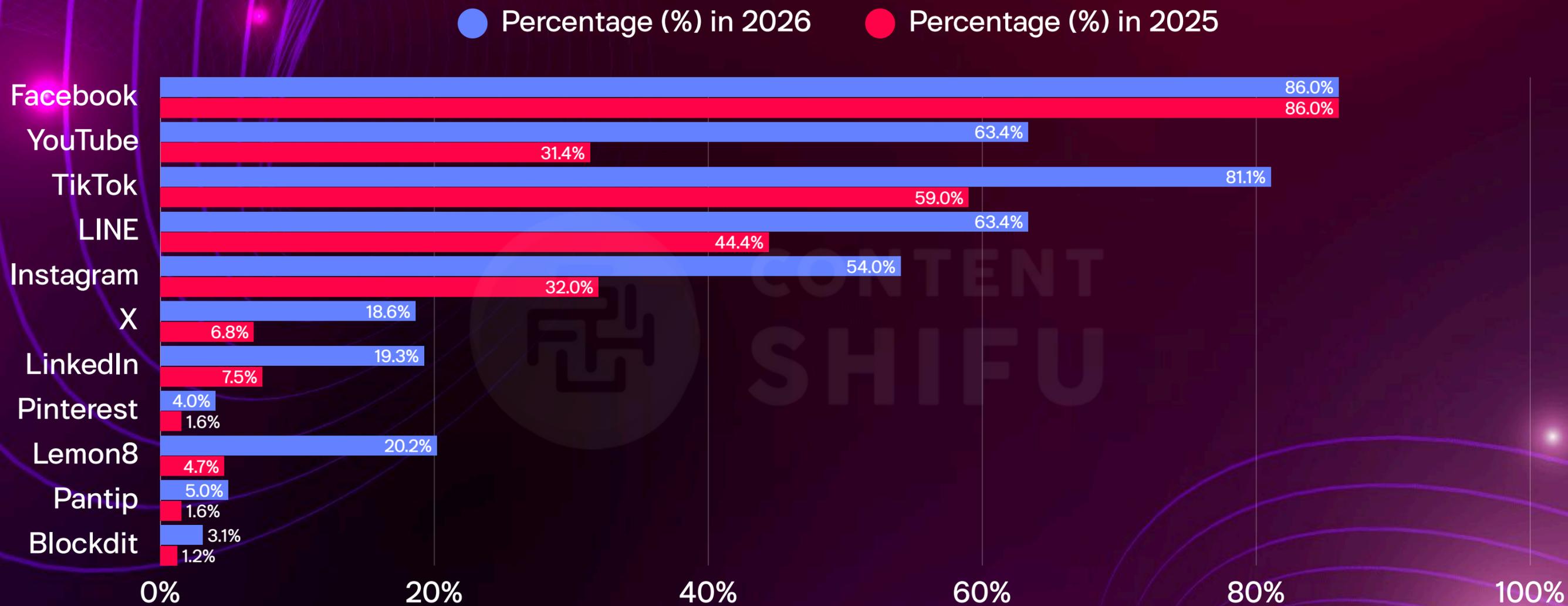
1. Facebook
2. TikTok
3. LINE

เทียบ Social Media ที่ใช้ในปี 2026 & 2025



นักการตลาดดิจิทัลให้ความสำคัญกับ YouTube, X, LinkedIn และ Lemon8 เป็นอย่างมาก
เห็นได้จากการวางแผนการใช้งานในปี 2026 ที่มีปริมาณการเติบโตสูงขึ้นอย่างมาก

Social Media ที่นักการตลาดที่ทำผลลัพธ์ได้ดีใช้



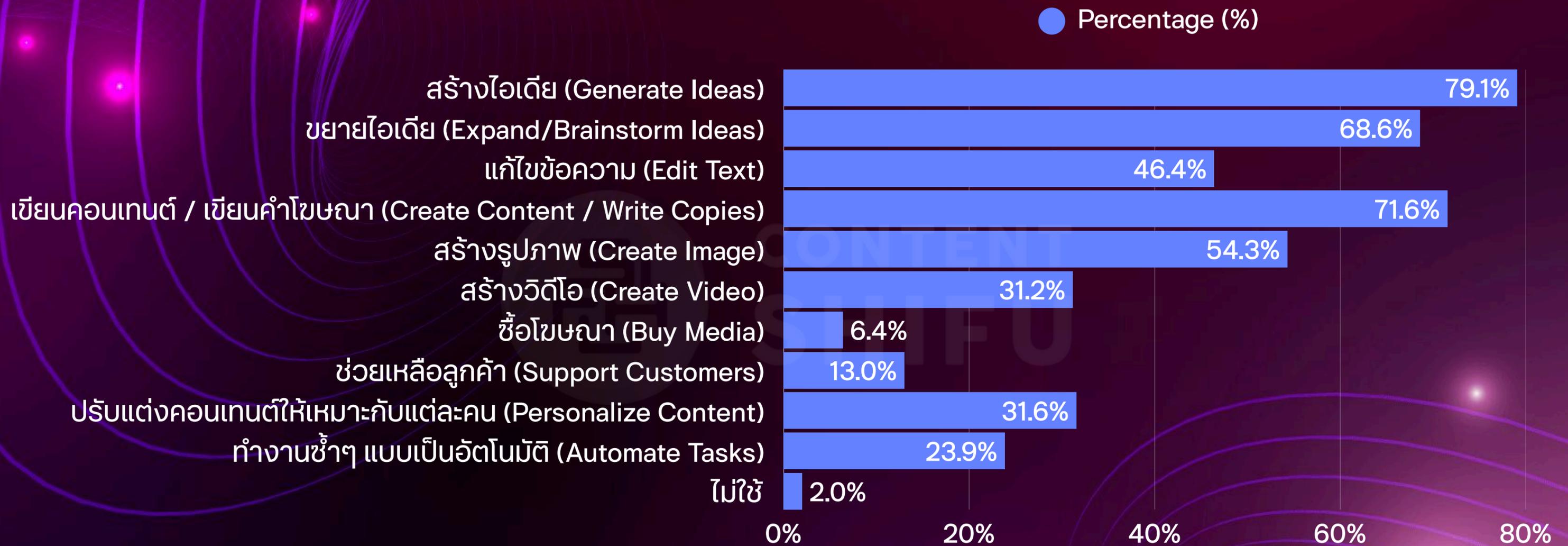
นักการตลาดดิจิทัลที่ทำผลลัพธ์ได้ตามเป้าหรือมากกว่าเป้าจากการใช้ Digital Marketing (322 คน) ให้ความสำคัญกับ Social Media อย่าง Facebook, TikTok และ YouTube มากที่สุดตามลำดับ นอกจากนี้ แพลตฟอร์มที่มีการเติบโตในการใช้งานสูงขึ้นอย่างมาก คือ Lemon8 (เกิน 400%)

“

นักการตลาดดิจิทัลวางแผนที่จะ
กระจายช่องทางทาง Social Media ไปอีก
หลายช่องทางเช่น **Lemon8, X** และ
LinkedIn

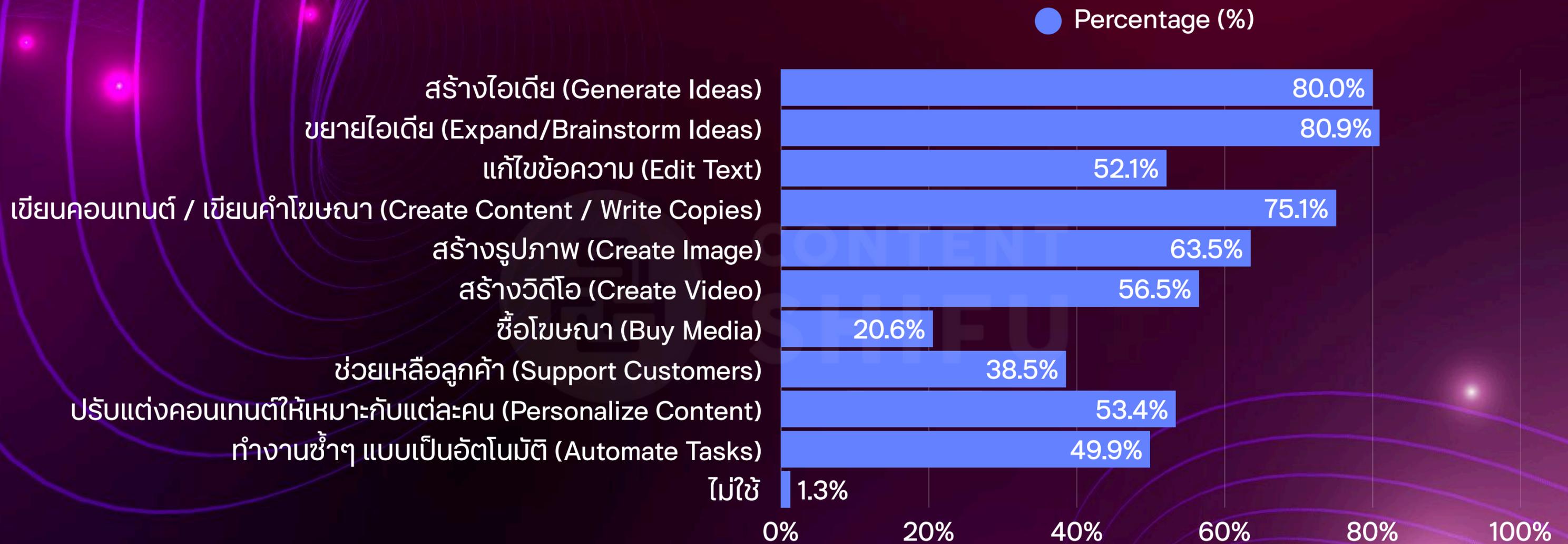
การใช้ AI กับการทำ Digital Marketing

การใช้ AI กับการทำ Digital Marketing ในปี 2025



ในปี 2025 นักการตลาดดิจิทัลใช้ AI กับการทำสิ่งเหล่านี้เป็น 3 อันดับแรกคือ
1. สร้างไอเดีย 2. เขียน Content / เขียนคำโฆษณา 3. ขยายไอเดีย

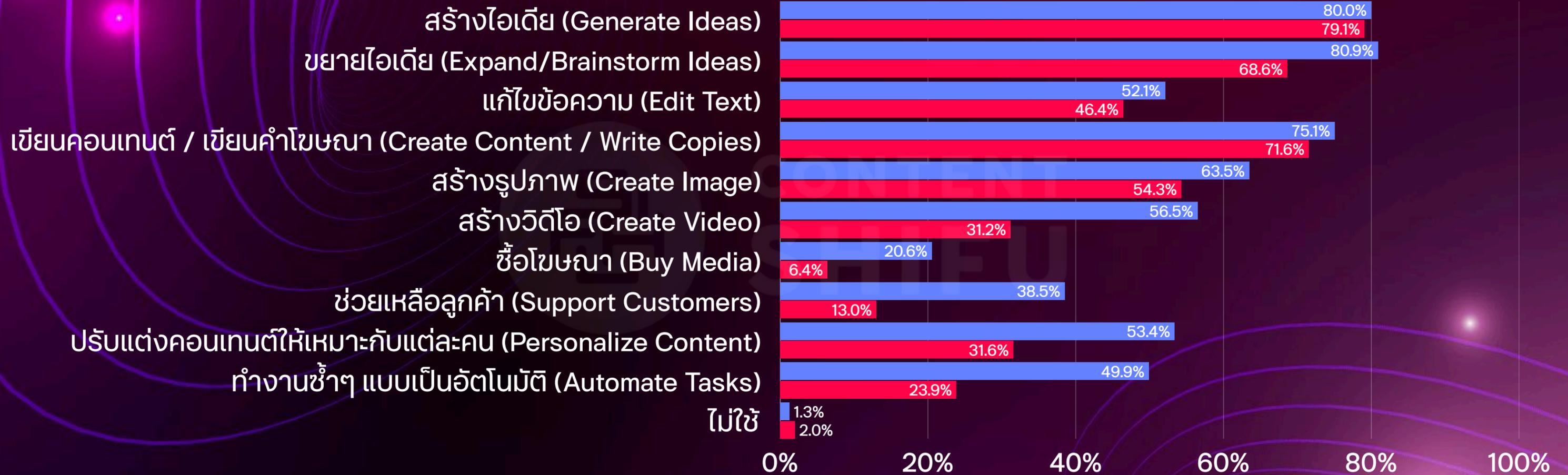
การใช้ AI กับการทำ Digital Marketing ในปี 2026



ในปี 2026 นักการตลาดดิจิทัลวางแผนจะใช้ AI กับการทำสิ่งเหล่านี้เป็น 3 อันดับแรกคือ
1. ขยายไอเดีย 2. สร้างไอเดีย 3. เขียน Content / เขียนคำโฆษณา

เทียบการใช้ AI กับการทำ Digital Marketing ในปี 2026 & 2025

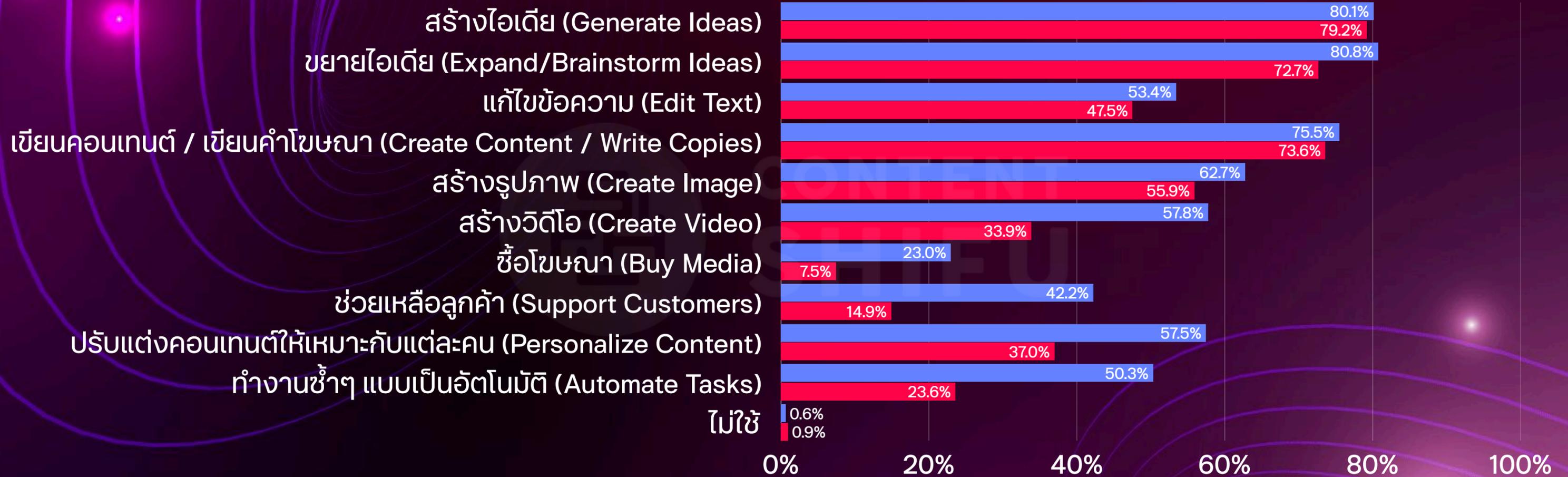
● Percentage (%) in 2026 ● Percentage (%) in 2025



นักการตลาดดิจิทัลมีแผนที่จะนำ AI มาใช้งานหลากหลายมากกว่าเพียงแค่การสร้าง Content และใน 2026 มีเพียง 1.3% เท่านั้นที่บอกว่าไม่มีแผนที่จะใช้งาน AI

การใช้ AI ของนักการตลาดที่ทำผลลัพธ์ได้ดี

● Percentage (%) in 2026 ● Percentage (%) in 2025



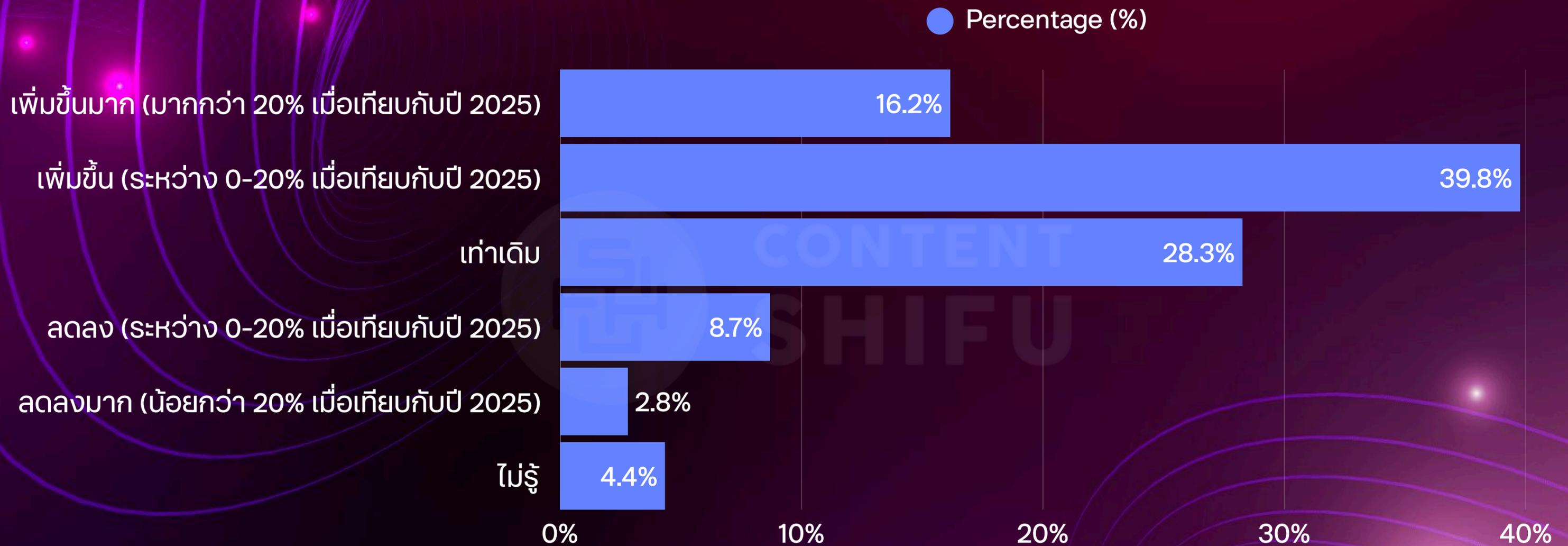
นักการตลาดดิจิทัลที่ทำผลลัพธ์ได้ดีตามเป้าหรือมากกว่าเป้าจากการทำ Digital Marketing (322 คน)
ให้ความสำคัญกับการเอา AI มาใช้ขยายไอเดียมากที่สุด

“

ในปี **2026** นักการตลาดดิจิทัลที่จะ
ไม่ใช้งาน AI ช่วยในการทำการตลาด
มีเพียงแค่ **1.3%** และ AI จะถูกเอามาใช้
งานที่หลากหลายกว่าแค่การผลิต
คอนเทนต์

งบประมาณในการทำ Digital Marketing

งบประมาณในการทำ Digital Marketing

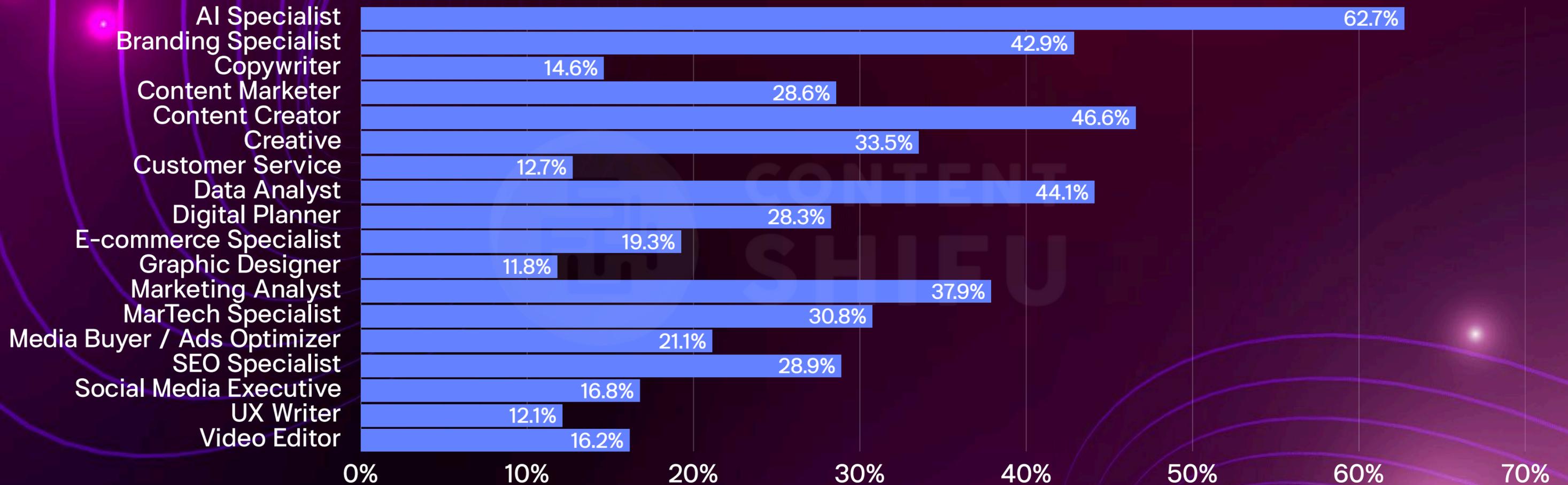


นักการตลาดดิจิทัลมากกว่า 50% บอกว่าพวกเขาวางแผนที่จะเพิ่มงบประมาณในการทำ Digital Marketing มากขึ้น มีเพียง 11.5% เท่านั้นที่บอกว่าจะลดงบประมาณลง

ตำแหน่งงานในการทำ Digital Marketing

ตำแหน่งงานทางการตลาดที่จะสำคัญมากขึ้นในปี 2026

● Percentage (%)



ตำแหน่งงานที่จะสำคัญมากขึ้นที่สุดในปี 2026 3 อันดับแรกคือ

1. AI Specialist
2. Content Creator
3. Branding Specialist

เทรนด์สายงานการตลาด โดย



Find Work.
Find Your Future.

เทรนด์การจ้างงานสาย Marketing & MarTech คือ Integration & Maturity หรือคือคนทำงานต้องเก่งผสมผสานเครื่องมือ AI ในการทำงาน (Workflow Integration) เพื่อสร้างผลลัพธ์และผลกำไรทางธุรกิจ ไม่ใช่เก่งแค่บางเรื่อง จากผลสำรวจ JOBBKK HR Insider Survey 2026 ความต้องการด้าน ทักษะ Digital Skill และ AI Skill เป็นสิ่งที่บริษัทให้ความสำคัญมาก (ขาดไม่ได้) 25.6% และ สำคัญพอสมควร 48.8%

ทักษะจำเป็นในสายงาน Marketing

1. ทักษะเชิงเทคนิคตามตำแหน่งงาน
2. การคิดวิเคราะห์และแก้ปัญหา
3. ปรับตัวและเรียนรู้เร็ว

*เป็น Soft Skills ที่มีความต้องการสูงสุดถึง 66.7% จากแบบสำรวจในกลุ่มผู้ประกอบการบริษัทชั้นนำ

4. ทำงานร่วมกับ AI และข้อมูล
5. สื่อสารและสร้างสัมพันธ์

4 Mindset สำหรับ "ผู้ชนะ" ในสายงานการตลาด



เปลี่ยนบทบาทจาก "ผู้ลงมือทำ" เป็น "ผู้กำกับ" (From Doer to Director)



เลิกขาย "แรงงาน" ให้ขาย "วิจารณญาณและไหวพริบในการตัดสินใจ" (Sell Judgment, Not Labor)



สร้าง "ลายเซ็น" ที่ AI เลียนแบบไม่ได้ (Build Storytelling Skills with Empathy)



โฟกัสที่การปิดการขาย (The Last Mile)

อ่านบทความเจาะลึก 5 เทรนด์สายงานการตลาด 2026: ทักษะ AI คือทางรอด ไม่ใช่ทางเลือก โดย JOBBKK [\(คลิกที่นี่\)](#)

Explore Solutions ของ JOBBKK

หาคน

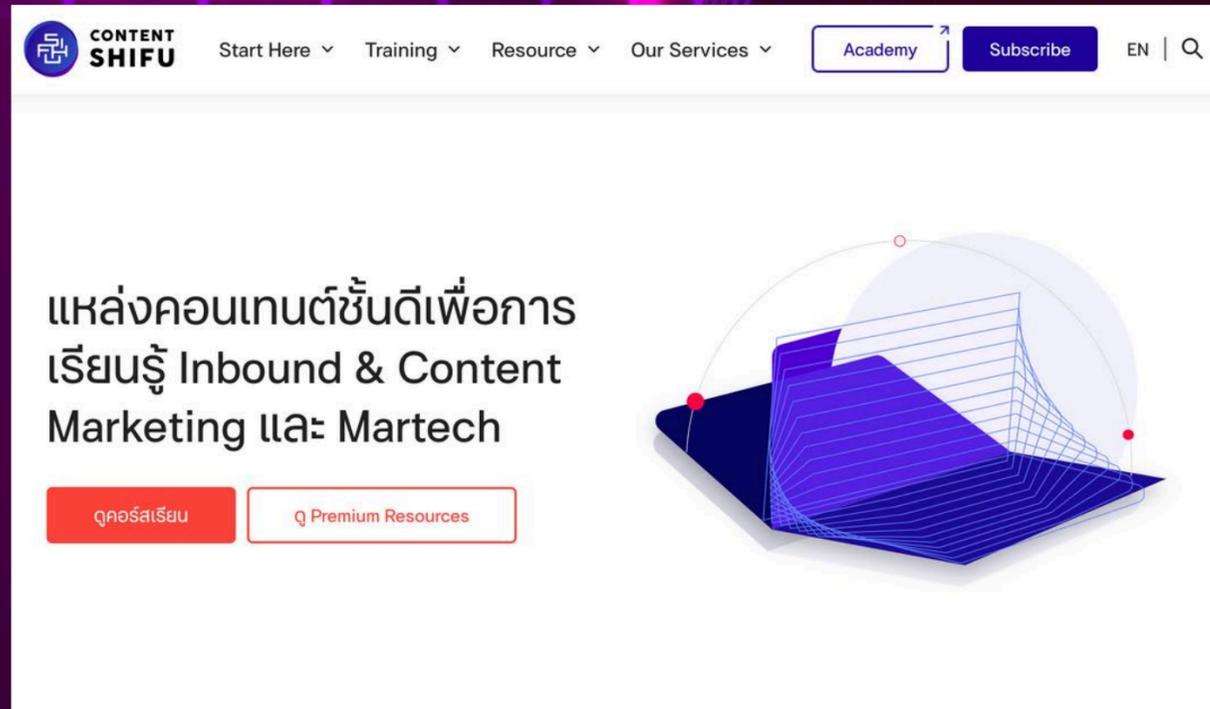


หางาน



เกี่ยวกับ Content Shifu

About Content Shifu



Follow Us for More Insights



Content Shifu ตีदारูให้กับผู้ใไม่รู้ด้วย Resources เกี่ยวกับ Marketing & Technology ที่ใช้งานได้จริง ให้กับมืออาชีพ เจ้าของกิจการ และนักการตลาด มากกว่า 20 ล้านคน ผ่านเว็บไซต์ contentshifu.com ทุกเดือน มีคนเข้ามาศึกษาหาความรู้ผ่านเว็บไซต์ของเรามากกว่า 250,000 ครั้ง

เราให้บริการอบรมทางด้าน Digital Marketing ด้วยวิทยากรมากประสบการณ์ และเรามีความเชี่ยวชาญเฉพาะสำหรับธุรกิจประเภท High-involvement (ธุรกิจที่ซับซ้อนและต้องใช้เวลาในการตัดสินใจ เช่น ธุรกิจการเงิน ธุรกิจสุขภาพ ธุรกิจการศึกษา หรือธุรกิจ B2B เป็นต้น)

และเรายังทำงานร่วมกับบริษัท Brands, MarTechs, Digital Agencies และ Consulting Firms ต่าง ๆ เพื่อช่วยสร้างการรับรู้ เก็บ Qualified Leads และสร้างโอกาสทางธุรกิจ

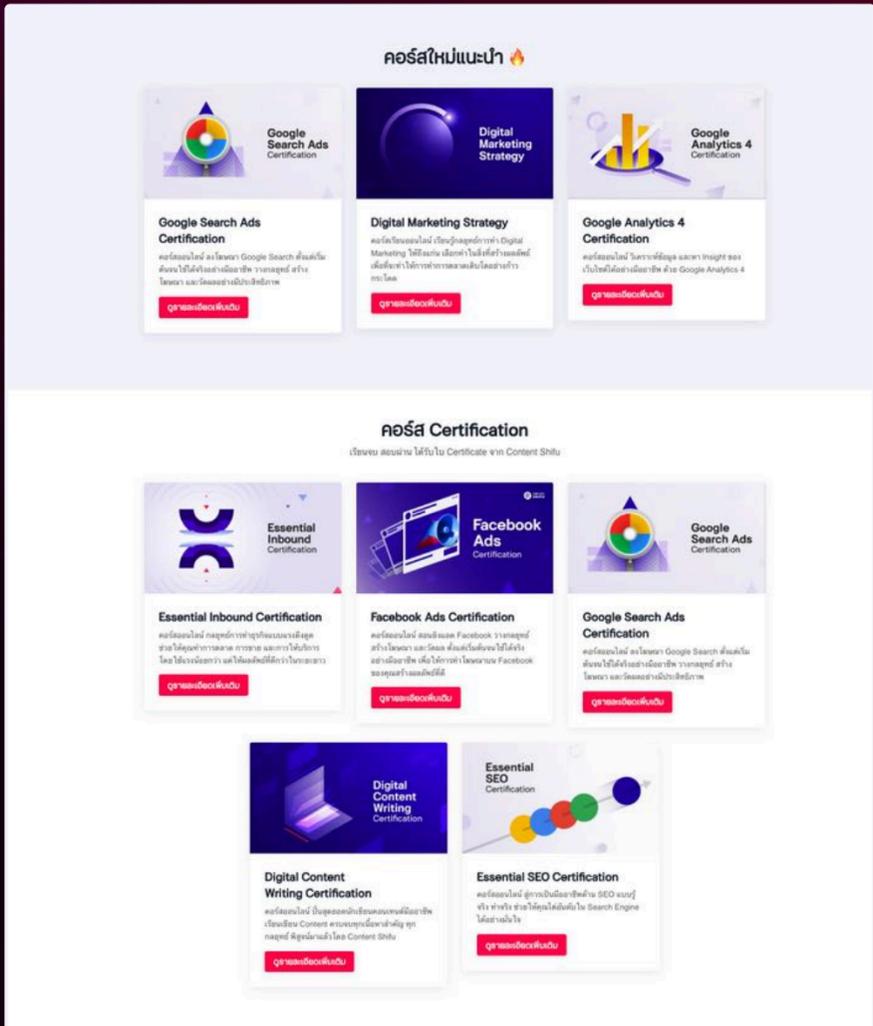
นอกจากนั้นแล้วเรายังเป็นผู้ร่วมจัดงาน Marketing Conference ที่มีผู้ซื้อบัตรเข้ามาร่วมงานหลายพันคนอีกด้วย

เราเชื่อว่า “ความรู้” เป็นสินทรัพย์สำคัญที่จะสร้างความแตกต่างให้กับคนและองค์กรที่อยากจะเติบโตได้ดีในโลกแห่งอนาคต

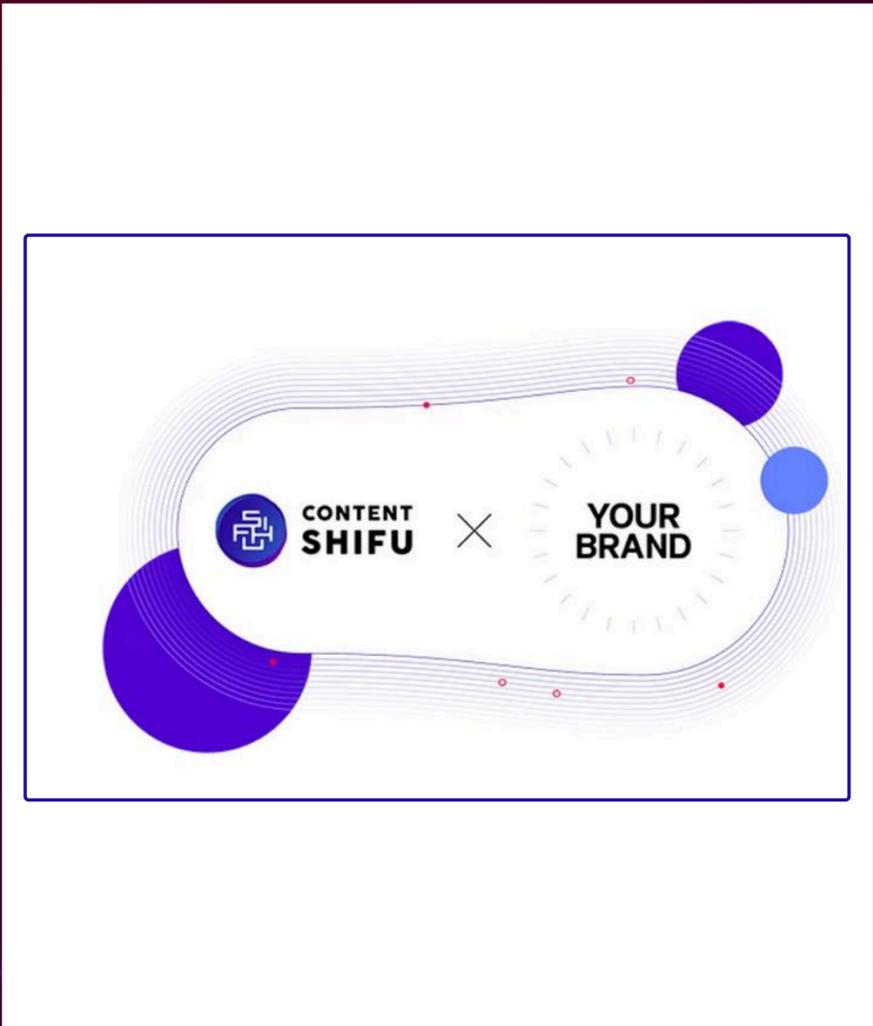
Our Services



In-house Training ➔



Online Training ➔



Advertisement ➔

