

# မာတိကာ

- ❖ Effective Marketing Agency ၏အမှာစာ ၇
- Digital Marketing**
- ၁။ SME နဲ့ မားကတ်တင်း ၁၄
- ၂။ Advertising Technology ၁၆
- ၃။ ထိရောက်ထက်မြက်တဲ့မားကတ်တင်းဗျူဟာ ၁၈
- ၄။ Innovative Marketing Campaign ၂၀
- ၅။ Pricing Strategy ၂၂
- ၆။ Marketing Challenge (1) ၂၄
- ၇။ Marketing Challenge (2) ၂၈
- ၈။ Target Audience နှင့် Public Awareness ၃၂
- ၉။ Customer Experience ကောင်းမွန်စေဖို့ ၃၄
- ၁၀။ Subscription Model ၃၆
- ၁၁။ စားသုံးသူတွေကိုစားသုံးသူတွေလိုမြင်လို့မရတော့တဲ့ခေတ်! ၃၈
- ၁၂။ Online Customer တွေကိုဂရုစိုက်ပေးတဲ့ သတ်မှတ်ချက်ရှိသင့်ပါသလား? ၄၀
- ၁၃။ မားကတ်တင်းစွယ်စုံကျမ်း ၄၃
- ၁၄။ ထုတ်ကုန်ချမ်းဘူရင်တောင် Marketing Approach ကွဲပြားရမယ် ၄၇
- ၁၅။ တဆင့်စကားမားကတ်တင်းဗျူဟာ (၁) ၄၉
- ၁၆။ တဆင့်စကားမားကတ်တင်းဗျူဟာ (၂) ၅၀
- ၁၇။ Moment of Trust ၅၄
- ၁၈။ Iconic Packaging ၅၆
- ၁၉။ Competitive Advantage ၅၇

- ၂၀။ လူမှုဝန်းကျင်ကိုအကျိုးပြုတဲ့အမှတ်တံဆိပ်တွေကို သုံးစွဲသူတွေ အာရုံစိုက်လာကြတာဘာကြောင့်လဲ ၅၈
- ၂၁။ E-commerce Marketing အတွက် Boost လုပ်နိုင်သောအရာ... ၆၀
- ၂၂။ ကိုယ့်လုပ်ငန်း Growth Strategy က ကိုယ်နဲ့သင့်တော်တဲ့ဗျူဟာတစ်ခုရောဖြစ်နေခဲ့လား ၆၂
- ၂၃။ လုပ်ငန်းသိရောက်စွာလည်ပတ်နိုင်စေဖို့နည်းလမ်းများ ၆၄
- ၂၄။ Real Time Marketing နဲ့ Social Media ၆၆
- ၂၅။ Product Launching ၆၈
- ၂၆။ Marketing by making a story ၇၀
- ၂၇။ Personalized Marketing ၇၂
- ၂၈။ Customer တွေမျှော်လင့်ထက်တဲ့ Value ကို Personalized လုပ်နည်း ၇၄
- ၂၉။ ကမ္ဘာ့မြင်လာမယ့် Marketing Trend ၇၆
- ၃၀။ မမြင်နိုင်တဲ့နောက်ကွယ်က Marketing Treasure! ၇၈
- ၃၁။ Positive Review တွေရရှိတာတွေကြံဆသင့်သလို ၈၀
- ၃၂။ Community based Marketing ၈၂
- ၃၃။ Customer Experience ကောင်းမွန်စေဖို့ ၈၄
- ၃၄။ Marketing ဆိုတာကြော်ငြာကောင်းရုံတင်မဟုတ်! ၈၆
- ၃၅။ Page မှာလူကြည့်များအောင် Content Marketing ဆောင်! ၈၇
- ၃၆။ Guerrilla marketing (Marketing on Public Area with low cost) ၈၈
- ၃၇။ Emotional Marketing ၈၉
- ၃၈။ Diversity Marketing ၉၁
- ၃၉။ Content Strategy with right tactic ၉၂

## Selling Strategy

- ၁။ Smarketing (Sales + Marketing) ၉၆
- ၂။ Push sales ထက် Pull sales ဖြစ်စေဖို့ ၉၈
- ၃။ ဝယ်ယူလိုတဲ့စိတ်ကိုနှိုးဆွနိုင်ဖို့အတွက်ဘာတွေသိရမလဲ? ၁၀၀
- ၄။ ရှေးသက်သာခြင်းရုံပြဿနာများ ၁၀၂
- ၅။ ဝယ်ယူစိတ်ကိုဖြစ်စေမယ့်တွန်းအားဖန်တီးနိုင်ဖို့ ၁၀၄
- ၆။ ထုတ်ကုန် / ဝန်ဆောင်မှုအတွက် Video တွေကို ဖန်တီးကြည့်ရအောင် ၁၀၆
- ၇။ အရောင်းဗျူဟာဆိုတာခေတ်မီဖို့လိုပါသလား? ၁၀၈
- ၈။ အရောင်းဗျူဟာကိုကူညီပေးနိုင်မယ့်နည်းလမ်းများ ၁၀၉
- ၉။ ကွဲပြားခြားနားပါ ၁၁၀
- ၁၀။ ပေးရတာနဲ့တန်အောင် "value" လေးတော့ပေးရမှာပေါ့! ၁၁၂
- ၁၁။ ကုန်ကူးစဉ်တိုက်သက်သာချင်လို့ Online ပေါ်မှာကြော်ငြာရုံနဲ့ ထိရောက်သလား ၁၁၄
- ၁၂။ Boring Product တွေကိုရောင်းချခြင်း ၁၁၅

## Branding

- ၁။ Purchase Brand နှင့် Usage Brand ၁၁၈
- ၂။ Brand Loyalty ၁၂၀
- ၃။ Brand Marketing ၁၂၂
- ၄။ Logo Launching for New Brand ၁၂၆
- ၅။ ဒေဝါလီစံရမယ့်ဘဝမှ Market Leader အဖြစ် ပြောင်းလဲခဲ့သူ (သို့) LEBO ၁၂၈
- ၆။ အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုရဲ့သိက္ခာ ၁၃၀
- ၇။ ပြောင်းလဲမှုရဲ့စိန်ခေါ်မှုတွေကိုရင်ဆိုင်နိုင်ဖို့ ၁၃၂

- ၈။ Brand's Story မှာ Video တွေကအရေးပါပါသလား ၁၃၄
- ၉။ ထုတ်ကုန်တစ်ခုရဲ့ဆောင်ပုဒ်က သိပ်စွမ်းအားကြီးတယ် ၁၃၅
- ၁၀။ ကိုယ့်လုပ်ငန်းရဲ့ branding က Authentic ဖြစ်ဖို့ ၁၃၇

## Entrepreneurship

- ၁။ Entrepreneur Minset ၁၄၀
- ၂။ မိသားစုလုပ်ငန်းကနေ Multinational လုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ဆောက်ဖို့ အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့သူ (သို့) Per Enevoldsen ၁၄၂
- ၃။ Value-based Entrepreneur ၁၄၄
- ၄။ ကိုယ်ချစ်တဲ့သူတွေကိုဂရုစိုက်ပေးရင်း ထုတ်ကုန်သစ်တွေထုတ်ရအောင် ၁၄၆
- ၅။ Professional လိုစကားပြောဆိုကြမယ်! ၁၄၇
- ၆။ လုပ်ငန်းရဲ့ Goal ကိုသေချာချမှတ်ပါ ၁၄၉
- ၇။ Employee Productivity ၁၅၀
- ၁၀။ မြန်မာနိုင်ငံ၏စီးပွားရေးမှူးဝါဒနှင့် စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းသစ်များ ၁၅၃