စာရေးသူရဲ့ အမှာစာ

ဒီဘက်ခေတ်မှာ စီးပွားရေးလုပ်မယ်ဆိုရင် Marketing မသိလို့ မရတော့ပါဘူး။ Marketing က စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် တိုက်စစ်တစ်ခု ဖြစ်နေပြီး Marketing is Everything. ဖြစ်နေပါပြီ။

မြန်မာနိုင်ငံရဲ့ SME လုပ်ငန်းများ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတတ်စေရန်အတွက် စီးပွားရှာနေသူတိုင်း သိထားရမည့် MBA ရဲ့ Marketing Management ဘာသာရပ်ကို AIT Computer မှ ၁၃၂ ခုမြောက် ထုတ်ဝေတဲ့ Marketing Management Training DVD ခွေနဲ့ စာအုပ်မှာ အောက်ပါ ဘာသာရပ် သင်ခန်းစာ ခေါင်းစဉ်များဖြင့် အခြေခံကနေ အဆင့်မြင့်ထိ Step By Step သင်ကြားပို့ချထားပါတယ်။

- Unit 1: Introduction to Marketing
- Unit 2: Overview of Marketing
- Unit 3: Marketing Mix 4P
- Unit 4: New Models – 7P, 4C, SIVA
- Unit 5: Marketing Environment
- Unit 6: Segmentation, Targeting And Positioning
- Unit 7: The Customer
- Unit 8: Customer Service
- Unit 9: Pricing Strategy
- Unit 10: Advertising And Promotion
- Unit 11: Market Research
- Unit 12: Marketing Management
- Unit 13: Marketing Plan
- Unit 14: Marketing Strategies
- Unit 15: Brand Management
- Unit 16: Marketing Performance
- Unit 17: AI in Marketing

🎯 အသေးစိတ် ပါဝင်သည့် အကြောင်းအရာများ

☑ Unit 1: Introduction to Marketing

Marketing ရဲ့ အဓိက Core Concept အကြောင်း၊ ဘယ်လိုအကြောင်းအရာတွေကို Marketing လုပ်လို့ရသလဲ၊ Holistic Marketing အကြောင်း၊ Modern Marketing Model (M3) အကြောင်း၊ Sale Process ဖြစ်စဉ်၊ Sale နဲ့ Marketing တို့ရဲ့ ကွာခြားချက်များ၊ Key Customer Market နဲ့ Critical Decisions on Variable သင်ခန်းစာများကို ဒီအခန်းမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 2: Overview of Marketing

Marketing ရဲ့ သမိုင်းကြောင်းကို အစကနေ လေ့လာသင်ယူရမည်ဖြစ်ပြီး Marketing အဓိပ္ပါယ် ဖွင့်ဆိုချက်များ၊ ပြောင်းလဲတိုးတတ်လာတဲ့ ဈေးကွက်သဘောတရားများ (Evolution of the Marketing Concept), Customer တွေရဲ့ Need, Want & Demand အကြောင်း၊ Marketing Process ဖြစ်စဉ်၊ သင့်ရဲ့ လုပ်ငန်းမှာ Marketing ဟာ ဘာကြောင့် အရေးကြီးရသလဲဆိုတာကို ဒီအခန်းမှာ ရှင်းပြပေးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

☑ Unit 3: Marketing Mix 4P

Neil Borden နဲ့ E.Jerome McCarthy တို့ ပူးပေါင်းတီထွင်ထားတဲ့ "4Ps" Marketing Mix Tool အကြောင်း၊ Introduction, Growth, Maturity, Decline စတဲ့ Product Life Cycle တစ်ခုချင်းစီကို လေ့လာခြင်းနဲ့ Product Life Cycle ပေါ်မူတည်ပြီး ကိုယ့် Product ရဲ့ ရောင်းအားအခြေအနေကို ကြည့်ပြီး အသုံးပြုရမည့် Marketing Strategy များ၊ Product or Service, Place or Distribution တို့နှင့် ပတ်သက်သည့် Strategy များ၊ Logistic နဲ့ Marketing Channel အကြောင်း စသည့် Marketing ရဲ့ အခြေခံ အကြောင်းအရာဖြစ်တဲ့ 4Ps အကြောင်းကို Strategy များနှင့် တကွ အသေးစိတ် သင်ကြားပို့ချထားပါတယ်။

☑ Unit 4: New Models – 7P, 4C, SIVA

တိုးတက်လာတဲ့ နည်းစနစ်များအရ 4Ps အပြင် ထပ်မံပါဝင်လာတဲ့ People, Process, Physical Evidence တို့ အကြောင်းနဲ့ သူတို့နဲ့ ဆက်စပ်နေတဲ့ မဟာဗျူဟာ နည်းဗျူဟာများ အကြောင်း၊ Case Study အနေနဲ့ လေ့လာရမည့် Starbuck Marketing Mix အကြောင်း၊ 4Cs Model ဖြစ်တဲ့ Customer Solution, Customer Cost, Convenience, Communication အကြောင်း၊ SIVA Model ဖြစ်တဲ့ Solution, Information, Value, Access အကြောင်း စသည့် Marketing Model အသစ်များအကြောင်းကို ဒီအခန်းမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 5: Marketing Environment

Stakeholder များနှင့် ဆက်သွယ်ခြင်း၊ Micro Environment နှင့် Macro Environment တို့အကြောင်း၊ Micro Marketing နဲ့ Macro Marketing အကြောင်း၊ Micro View နဲ့ Macro View အကြောင်း၊ B2B နဲ့ B2C Marketing အကြောင်း၊ Environmental Scanning ပြုလုပ်သင့်သည့် အကြောင်း၊ ကိုယ့်ပြိုင်ဘက်တွေအကြောင်း သိရှိအောင် ပြုလုပ်ခြင်းနဲ့ Competitor Analysis ပြုလုပ်ပုံ နည်းလမ်း အကြောင်း၊ ကိုယ့်ရဲ့ Business Partner နဲ့ Supplier တို့နဲ့ ကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံရေး တည်ဆောက်ခြင်း နည်းလမ်းများစသည့် အကြောင်းအရာများကို ဒီအခန်းမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 6: Segmentation, Targeting And Positioning

Marketing ရဲ့ အနှစ်သည်းခြေဖြစ်တဲ့ STP Process အကြောင်း၊ ဈေးကွက်မှာ ဘယ်လိုမျိုးပုံစံနဲ့ နေရာယူမလဲဆိုတဲ့ Perceptual Mapping အကြောင်း၊ ဈေးကွက်ကို ဘယ်လို Segmentation လုပ်မလဲဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာ နည်းဗျူဟာများ၊ Business Market ကို Segmentation ပြုလုပ်ခြင်း၊ Consumer Market ကို Segmentation ပြုလုပ်ခြင်း၊ Demographic Data ဖြင့် Segmentation ပြုလုပ်ခြင်း၊ Geographic Data ဖြင့် Segmentation ပြုလုပ်ခြင်း၊ Psychographic Data ဖြင့် Segmentation ပြုလုပ်ခြင်း၊ Customer Behavioral ဖြင့် Segmentation ပြုလုပ်ခြင်း၊ Segmentation ကို ထိထိရောက်ရောက် ပြုလုပ်ဖို့ လိုအပ်သည့် အချက်အလတ်များ၊ Target Audience ကို မှန်ကန်စွာ ရွေးချယ်ခြင်း၊ ကိုယ့်ရဲ့ အားသာချက်ကို အရင်းပြုပြီး ဈေးကွက်ထဲမှာ ထိုက်ထိုက်တန်တန်နေရာယူခြင်း စတဲ့ STP Strategy များကို ဒီအခန်းမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 7: The Customer

ထိရောက်ကောင်းမွန်သော Sale And Marketing ဖြစ်စေဖို့ Exchage Process မှာ Customer ကို ပေးရမည့် Value များအကြောင်း၊ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရောင်းချခြင်းကိုသာ အဓိက ထားလာရကာနေ ခုခေတ်တွေမှာ Customer Need and Want ကို အဓိက ဦးစားပေးလာနတေ့ Customer-Centered Marketing အကြောင်း၊ Customer များနဲ့ Long-Term Relationships တည်ဆောက်ခြင်း၊ Customer Lifetime Value နှင့် Equity အကြောင်း၊ Consumer တွေရဲ့ Buying Behavior ကို လေ့လာခြင်း၊ နောက်ဆုံးပေါ် Marketing နည်းစနစ်တွေဖြစ်တဲ့ Holistic Marketing မှာ ပါဝင်တဲ့ Relationship Marketing, Internal Marketing, Integrated Marketing, Socially Responsible Marketing တို့ကို မိမိလုပ်ငန်း၊ မိမိထုတ်ကုန်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေမှာ ဘယ်လို ထိထိရောက်ရောက် အသုံးချဆောင်ရွက်ပြီး ဈေးကွက်ကို ဖော်ဆောင်မလဲဆိုတာကို လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 8: Customer Service

ကောင်းမွန်သော Customer Service တည်ဆောက်ခြင်း၊ Customer Service သဘောတရားများ၊ ကောင်းမွန်သော First Impression ရရှိအောင် ဖန်တီးတည်ဆောက်ခြင်း၊ Customer Service မှာ လိုက်နာရမည့် ကျင့်ဝတ်များ၊ သင့်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှာ ထိရောက်ကောင်းမွန်သော ဆက်ဆံရေးများ တည်ဆောက်ခြင်း၊ Customer Complaint များကို ဖြေရှင်းရန် နည်းလမ်းများ၊ Customer ကို အကောင်းဆုံး ဝန်ဆောင်မှု ပေးနိုင်ဖို့ ဝန်ထမ်းများကို အပြောအဆို အနေအထိုင်ကအစ လေ့ကျင့် သင်ကြားပေးခြင်း၊ Customer Service ကို Social Media ဖြင့် ထိထိရောက်ရောက် ဖြေရှင်းခြင်း၊ Customer များနဲ့ Long-Term Relationships တည်ဆောက်ရန် Loyalty Program အစီအစဉ်များ ပြုလုပ်ခြင်း စသည့် Customer Service နှင့် ပတ်သက်သမျှ နည်းစနစ်များကို ဒီအခန်းမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 9: Pricing Strategy

Product နဲ့ Service တွေအတွက် ဈေးနှုန်းသက်မှတ်ဖို့ အဆင့်များ၊ ဈေးနှုန်းသက်မှတ်ရသည့် ရည်ရွယ်ချက်များ၊ Sale Promotion အတွက် Pricing Strategy များ၊ Pricing Strategy ဖြစ်တဲ့ Skimming Pricing, Penetration Pricing, Leader Pricing, Premium Pricing, Differentiated Pricing, Psychological Pricing တို့အကြောင်းကို လေ့လာခြင်း၊ Pricing Model Categories တွေဖြစ်တဲ့ Cost-based Pricing, Customer-based Pricing, Competition-based Pricing တို့ကို လေ့လာခြင်း၊ ဈေးနှုန်းသက်မှတ်ရာတွင် မှားလေ့မှားထ ရှိသော Common Mistake များကို ရှောင်လွှဲခြင်း၊ Loss Leader Pricing နှင့် Price Discrimination တို့အကြောင်း စသည့် ဈေးနှုန်းနှင့် ပတ်သက်သည့် သိထိုက်သိသင့်သည့် မဟာဗျူဟာ နည်းဗျူဟာများကို ဒီအခန်းမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 10: Advertising And Promotion

Advertising Medium များကို လေ့လာခြင်း၊ Major Media များရဲ့ အားနည်းချက် အားသာချက်များအကြောင်း၊ Consumer Promotion Tools များ အကြောင်း၊ Promotion မှာ ပါဝင်ရမည့် Element များ၊ Promotion Technique များကို လေ့လာခြင်း၊ Promotion Strategy တွေထဲက Push Strategy နဲ့ Pull Strategy ကို လေ့လာခြင်း၊ Public Relationship PR ကို ထိရောက်စွာ အသုံးချနည်း၊ PR Technique များကို လေ့လာခြင်း၊ Trade Promotion Tools များကို လေ့လာခြင်း၊ Marketing အတွက် QR Code များ ဖန်တီးခြင်း စသည့် Advertising နဲ့ Promotion ဆိုင်ရာ နည်းနာ နိသယများကို ဒီအခန်းမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 11: Market Research

Market Research ပြုလုပ်ခြင်းရဲ့ အကျိုးကျေးဇူး၊ Marketing Research နှင့် Market Research ကွာခြားပုံ၊ Market Research မေးခွန်းများ မေးမြန်းပုံ၊ Market Research အမျိုးအစားများ၊ Research ပြုလုပ်ရခြင်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်၊ Quantitative and Qualitative Data များကို စုစည်းခြင်း၊ Data Analysis ပြုလုပ်ရန် နည်းလမ်း အသွယ်သွယ်၊ Data Analysis Result များကို Implementation ပြုလုပ်ခြင်း၊ Market Research ပြုလုပ်ရာတွင် ရှောင်ကျဉ်ရမည့် အမှားများ၊ Data Survey ကောက်ရာတွင် နည်းလမ်းများကို နှိုင်းယှဉ်ခြင်း၊ Market Research Process ဖြစ်စဉ် အကြောင်း၊ Target Market Research အတွက် Tools နှင့် Resource များကို အသုံးပြုခြင်း စသည့် ဈေးကွက် သုတေသနနှင့် သက်ဆိုင်သည့် အကြောင်းအရာများကို ဒီအခန်းမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 12: Marketing Management

Marketing Management Task အကြောင်း၊ Marketing Communication Mix အကြောင်း၊ Marketing Process Activities အကြောင်း၊ Marketing Control Process ဖြစ်စဉ်၊ Marketing ရဲ့ သဘောသဘာဝ၊ Marketing ရဲ့ Universal Function များ၊ Marketing Tactics များ၊ Societal Marketing သဘောတရား၊ One-to-One Marketing အကြောင်း၊ Marketing Implementation များသို့ ချဉ်းကပ်ခြင်း၊ Market Opportunity Analysis (MOA) အကြောင်း၊ STEP Analysis ပြုလုပ်ပုံ၊ Marketing Intelligence တိုးတတ်စေဖို့ လုပ်ဆောင်ရမည့် အဆင့်များ၊ Strategic Business Unit (SBU) အကြောင်း၊ Marketing Campaign များ ပြုလုပ်ခြင်းစသည့် Marketing Management နှင့် ပတ်သက်သည့် အကြောင်းအရာများကို ဒီအခန်းမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 13: Marketing Plan

Marketing Plan အကြောင်း သိကောင်းစရာများ၊ Marketing Plan မှာ 4P ကို ထည့်သွင်း ဖော်ပြပုံ၊ Marketing Plan မှာ ပါဝင်ရမည့် Component များ၊ Target Market ကို Identify ပြုလုပ်ခြင်း၊ Product နှင့် Service များ ဖော်ပြခြင်း၊ Pricing Strategy သက်မှတ်ခြင်း၊ Product Location နှင့် Distribution နည်းလမ်းများကို ဖော်ပြခြင်း၊ Promotion Strategy ထည့်သွင်းဖော်ပြခြင်း၊ ပြိုင်ဘက်များ အကြောင်းနှင့် မိမိလုပ်ငန်းရဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှု အားသာချက်ကို ဖော်ပြခြင်း၊ Marketing Budget ပြင်ဆင်သက်မှတ်ခြင်း စသည့် အကောင်းဆုံးနဲ့ အပြည့်စုံဆုံး Marketing Plan တစ်ခု ဘယ်လို ရေးသားဖော်ပြရမလဲဆိုတာကို ဒီအခန်းမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 14: Marketing Strategies

Marketing နှင့် ပတ်သက်ပြီး မဟာဗျူဟာကျကျ Strategy များ ဖန်တီးခြင်း၊ Ansoff Opportunity Matrix Tool အကြောင်း၊ Influential Marketing Strategy အကြောင်း၊ Social Media ကို Strategy ကျကျ အသုံးချခြင်း၊ လူတွေရဲ့ လိုအပ်ချက် ငါးမျိုး အကြောင်း၊ Demand State (8) မျိုးကို လေ့လာခြင်း၊ ပြိုင်ဘက်များရဲ့ အကြောင်းကို ပိုသိဖို့ Competative Analysis ပြုလုပ်ခြင်း၊ Competitive Intellignece အကြောင်း၊ မဟာဗျူဟာကျကျ ကြိုတင် စီမံခြင်း Strategic Planning အကြောင်း၊ People Strategy, Target Selection Strategies, Customer-Driven Marketing Strategy, Value Added Value Chain Strategy စသည့် ဈေးကွက် မဟာဗျူဟာနှင့် ပတ်သက်သမျှ သင်ခန်းစာတွေကို ဒီအခန်းမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 15: Brand Management

ကုမ္ပဏီနာမည် လုပ်ငန်းနာမည် ရွေးချယ်တာကအစ Logo Design, Slogan Tagline စာသားရွေးချယ်တာ အဆုံးထိ နည်းလမ်းများကို ဖော်ပြထားပါတယ်။ အုန်းပွဲ ကန်တော့ပွဲ ထိုးစရာ မလိုဘဲ မိမိ အမှတ်တံဆိပ် Brand ကို လူတွေ ကျိတ်ကျိတ်တိုး ဝယ်ယူလာစေဖို့ လုပ်ဆောင်ရမည့် အမှတ်တံဆိပ် တည်ဆောက်ခြင်း မဟာဗျူဟာ နည်းဗျူဟာများကို Brand Management သင်ခန်းစာမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 16: Marketing Performance

Marketing အတွက် ငွေတွေသုံးပြီး အဲဒါတွေကို လုပ်ငန်းဖြစ် ပြီးရောဆိုပြီး ပစ်ထားလို့ မရပါဘူး။ ထိရောက်မှု ရှိမရှိ ကုန်သွားတဲ့ငွေနဲ့ ပြန်ရချက် ROI ကိုက်မကိုက် အချိန်ပြည့် စောင့်ကြည့်တိုင်းတာဖို့ အထူးလိုအပ်ပါတယ်။ အဲဒီအတွက် Marketing Performance Measurement ကို သိထားရပါမည်။ BCG Matirx, Customer Value Analysis, Marketing Matrix များဖြင့် Analytic ပြုလုပ်ခြင်း၊ Web Analytic Tool များ၊ Measurement မှာ အင်မတန် နာမည်ကြီးတဲ့ KPI ခေါ် Key Performance Indicator သက်မှတ်ခြင်း, ROI ခေါ် Return On Investment အကြောင်း၊ Customer Lifetime Value တွက်ချက်ခြင်း၊ Customer Acquisition Cost တွက်ချက်ခြင်း၊ ROI Value Calculation တွက်ချက်ခြင်း စသည့် Marketing Performance တိုင်းတာနည်းများကို ဒီအခန်းမှာ အပြည့်စုံဆုံး လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ Unit 17: AI in Marketing

AI ရဲ့ သမိုင်းကြောင်းကို လေ့လာခြင်း၊ Marketing မှာ AI ရဲ့ အရေးပါပုံ၊ Marketing မှာ ChatGPT ကို ဘယ်လိုနေရာတွေမှာ အသုံးချလို့ ရနိုင်သလဲ? ဆိုတာကို လေ့လာခြင်း၊ AI Marketing မှာ အရေးပါတဲ့ Data Collection နဲ့ Data Analysis အကြောင်း၊ Machine Learning for Marketing, Natural Language Processing (NLP) for Marketing, Computer Vision in Marketing, AI-Powered Marketing Tools နဲ့ Platforms များအကြောင်း၊ AI Ethics နဲ့ AI Future Trends and Challenges များ အကြောင်း, AI Case Studies နဲ့ Pratical Application များ အကြောင်း, Marketing မှာ အသုံးပြုကြတဲ့ AI Tool List များ အကြောင်းကို ဒီအခန်းမှာ လေ့လာသင်ယူရပါမည်။

☑ ဝယ်ယူ လေ့လာ သင်ယူ သင့်သူများ

✓ Facebook Digital Marketing သင်တန်းတွေ တတ်ပြီး ရိုးရိုး Marketing Concept မသိ၍ ရောင်းအားမတတ်ဘူး ဖြစ်နေသူများ

✓ Marketing သင်ရိုးကို နိုင်ငံတကာအတိုင်း လေ့လာသင်ယူပြီး Marketer အဖြစ် အသက်မွေးဝမ်းကြောင်းပြုချင်သူများ

✓ ယခုခေတ်မှာ နာမည်ကြီးနေတဲ့ MBA ဘာသာရပ် သင်တန်းတွေထဲက Marketing ကို ခြေခြေမြစ်မြစ် လေ့လာသင်ယူချင်သူများ

✓ Technical Term တွေဖြစ်လို့ Marketing ဝေါဟာရတွေ နားမလည်ဘဲ ယုန်တောင်ပြေး ခွေးမြောက်လိုက် ဖြစ်နေသူများ

✓ မိရိုးဖလာ အိမ်တွင်း မိသားစုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို စနစ်တကျ ကုမ္ပဏီစတိုင်လ် ပြောင်းလဲချင်သူများ

✓ ပြောင်းလဲချိန် တန်ပြီ ဆောင်ပုဒ်အတိုင်း 2020 Resolution အတွက် မိမိလုပ်ငန်းရဲ့ ရောင်းအားကို Marketing Plan ကျကျနန ဆွဲပြီး ပြိုင်ဘက်တွေကို Fighting Play ချင်သူများ

✓ MBA သင်တန်းတတ်ဖို့ အချိန်မပေးနိုင်သူများအတွက် သစ်မရှိခင် ဝါးဖောင်ကွပ် ဆိုတဲ့အတိုင်း AIT Computer က အခုထုတ်ဝေတဲ့ Marketing Training နားထောင်လေ့လာပြီး ရသေ့စိတ်ဖြေ နေချင်သူများ

✓ ဒေဝါလီခံရတော့မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို Marketing စနစ်တကျလုပ်ပြီး ပြန်လည် ထောင်မတ် ချင်သူများ

✓ DICA မှာ ကုမ္ပဏီထောင်ပြီး လက်တွေ့မှာ လုပ်ငန်းကို လူသိအောင် ဘယ်လို လုပ်ရမှန်း မသိ ဖြစ်နေပြီး ကန်တော့ပွဲဘဲ ထိုးရတော့မလိုလို၊ ဘိုးတော်ဆီပဲ ပြေးရမလိုလို၊ နတ်ကနားပွဲဘဲ ပေးရမလိုလို ဖြစ်နေသူများ

🎯 ဒီ Training DVD ခွေမှာ ဘာတွေ ပါဝင်ထားသလဲ?

☑ Step By Step သင်ကြားပို့ချထားတဲ့ မြန်မာ E-Learning Video ဖိုင် (၃၂၀) ကျော်ပါဝင်ပါသည်။