

กลยุทธ์การตลาด สำหรับสำนักงานบัญชี Content Marketing แบบมือโปร



ผู้เขียน : ญัฐพัชร์ พหลโยธิน

ผู้ออกแบบ : วรรณุญ หวังมุกิตากุล

กลยุทธ์การตลาด สำหรับสำนักงานบัญชี Content Marketing แบบมือโปร

ผู้เขียน : ณัฐพัชร์ พหลโยธิน

ผู้ออกแบบ : วรรณฎฐา หวังมุกตาทกุล



กลยุทธ์การตลาด สำหรับสำนักงานบัญชี Content Marketing แบบมือโปร

ผู้เขียน : ณัฐพัชร์ พหลโยธิน

ผู้ออกแบบ : วรรณฎฐา หวังมุกตาทกุล



กลยุทธ์การตลาดสำหรับสำนักงานบัญชี Content Marketing แบบมือโปร

หน้าลิขสิทธิ์

จัดทำโดย
นายณัฐพัชร์ พหลโยธิน

ISBN (e-Book) : 978-616-94890-3-0

พิมพ์ครั้งที่ 1 : พ.ศ. 2568

ผู้แต่ง : ณัฐพัชร์ พหลโยธิน

ออกแบบปกและศิลปกรรม : วรัญญ หวังมูทิตากุล

Facebook Fanpage : บัญชีภาษีเชิงรุก

สามารถสั่งซื้อ e-Book โดยสแกน QR Code ด้านล่าง



© ได้รับอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย
สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558
ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้
มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา

คำนำ

การทำบัญชีและการให้คำปรึกษาด้านภาษี ไม่ได้เป็นเพียงงานที่เกี่ยวข้องกับตัวเลขหรือกฎหมายเพียงอย่างเดียวอีกต่อไป แต่เป็นเรื่องของ “การตลาด” และ “การสื่อสาร” ด้วยเช่นกัน ในยุคที่ธุรกิจแข่งขันกันสูง และลูกค้ามีตัวเลือกมากมาย การที่สำนักงานบัญชีจะอยู่รอดและเติบโตได้ จำเป็นต้องสร้างความแตกต่าง และหนึ่งในเครื่องมือทรงพลังที่สุดคือ Content Marketing

หนังสือเล่มนี้ถูกออกแบบมาเพื่อเป็น คู่มือแบบ Step by Step ให้กับเจ้าของสำนักงานบัญชี ผู้ทำบัญชี และผู้สอบบัญชีทุกท่าน ที่อยากยกระดับการตลาดจากการบอกปากต่อปาก ไปสู่การสร้างตัวตนในโลกดิจิทัล ไม่ว่าจะเป็นการสร้างเนื้อหาที่ดึงดูดใจลูกค้า การวางกลยุทธ์ที่สอดคล้องกับเป้าหมาย ไปจนถึงการใช้เครื่องมือออนไลน์อย่างมืออาชีพ

ผมตั้งใจเขียนเนื้อหาให้ ลึกซึ้ง แต่เข้าใจง่าย พร้อมด้วยตัวอย่างจริง เทคนิคที่นำไปใช้ได้ทันที และข้อคิดที่ช่วยให้คุณมองการตลาดในมุมใหม่ เพราะเป้าหมายของเราคือ “ทำให้สำนักงานบัญชีไม่ได้เป็นเพียงผู้ทำบัญชี แต่เป็นที่ปรึกษาธุรกิจที่ลูกค้าไว้วางใจ”

หวังเป็นอย่างยิ่งว่าหนังสือเล่มนี้จะไม่ใช่แค่แหล่งความรู้ แต่เป็นแรงบันดาลใจและคู่มือปฏิบัติ ที่ช่วยให้สำนักงานบัญชีของคุณ ก้าวไปข้างหน้าอย่างมั่นคงและมีคุณค่าในสายตาลูกค้า

ณัฐพัชร พหลโยธิน (ครูออม)

ผู้เขียน

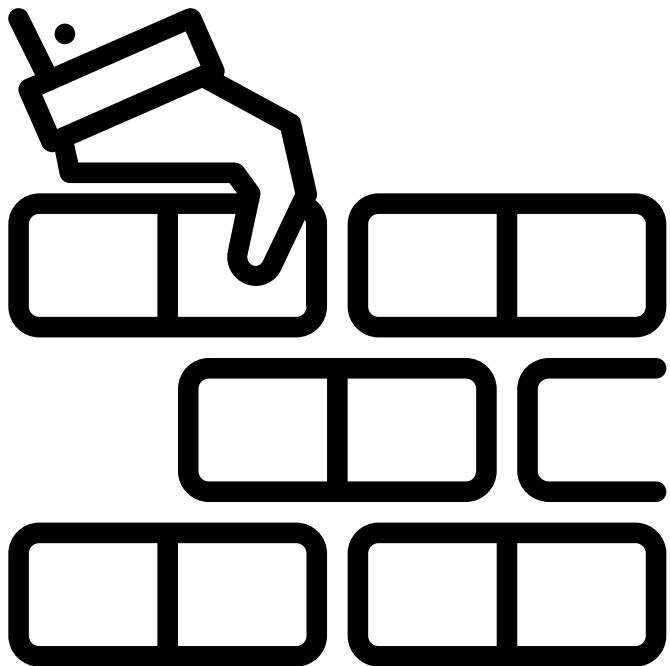
สารบัญ

Module 1: ปูพื้นฐานให้พร้อมก่อนรุกตลาด	5
Module 2: วางแผนกลยุทธ์การตลาดแบบง่ายแต่โคตรเวิร์ก	14
Module 3: Content Marketing แบบมือโปร	20
Module 4: เครื่องมือการตลาดที่สำนักงานบัญชีควรใช้	27
Module 5: Branding & Community ที่ทำให้ลูกค้ารู้สึกว่ “เราเป็นที่ปรึกษา ไม่ใช่แค่คนทำบัญชี”	33
Bonus: Workshop + Template + เทคนิคลับ	39



Module 1:

ปูพื้นฐานให้พร้อม ก่อนรุกตลาด



1. Mindset เจ้าของสำนักงานบัญชียุคใหม่: อย่าทำแค่บัญชี ทำแบรนด์ด้วย

“ถ้าคุณยังคิดว่าคุณเป็นแค่ ‘คนทำบัญชี’ ลูกค้าก็จะเห็นคุณแค่นั้น แต่ถ้าคุณเชื่อว่าคุณคือ ‘ผู้ให้คำปรึกษาทางการเงิน’... เกมจะเปลี่ยนทันที”

— เปลี่ยนจุดยืน เปลี่ยนวิธีคิด ชีวิตเปลี่ยน