

### บรรณานุกรม

- กษิตศ ใจผาหวัง.** (2558). *การทำตลาดผ่านสื่อดิจิทัล Digital Marketing*. (ไม่ปรากฏรายละเอียดแหล่งที่มาฉบับเต็ม).
- การตลาดสื่อสังคมออนไลน์.** (2565). การตลาดสื่อสังคมออนไลน์. *วารสารวิจัยและนวัตกรรม การจัดการ*, 9(2), 164–180. <https://so02.tci-thaijo.org/index.php/RCIM/article/download/257794/175780/1020675>
- กลยุทธ์การตลาดดิจิทัลที่ส่งผลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคในการเลือกซื้อสินค้าผ่านช่องทางปี.** (2566). *กลยุทธ์การตลาดดิจิทัลที่ส่งผลต่อพฤติกรรมผู้บริโภคในการเลือกซื้อสินค้าผ่านช่องทางปี*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยศิลปากร). <http://ithesis-ir.su.ac.th/dspace/bitstream/123456789/4531/1/631220071.pdf>
- จิตวัฒน์.** (2564). *พฤติกรรมและความผูกพันของผู้ใช้งานต่อแอปพลิเคชัน TikTok*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย). <https://digital.car.chula.ac.th/chulaetd/7942/>
- ชลชิน.** (2560). *การสำรวจรูปแบบการดำเนินชีวิตบนอินสตาแกรม*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ). [http://dspace.bu.ac.th/bitstream/123456789/3127/3/chonchinee\\_bunn.pdf](http://dspace.bu.ac.th/bitstream/123456789/3127/3/chonchinee_bunn.pdf)
- ณิชกุล.** (2564). *พฤติกรรมการใช้สื่อสังคมออนไลน์ของคนเจนเนอเรชั่นแซด ในยุค New Normal ในกรุงเทพมหานคร*. (การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยสยาม). <https://e-research.siam.edu/kb/a-study-of-behavior-for-using-of-social-media/>
- นฤมล.** (2565). *การศึกษาประสิทธิผลการมีส่วนร่วมของการโฆษณาคอนเทนต์วิดีโอแบบสั้นผ่านช่องทางดีท็อก อินสตาแกรม และเฟซบุ๊ก กรณีศึกษา เพจคนจะไปก็ต้องไป*. (วิทยานิพนธ์ปริญญาโทบริหารธุรกิจ, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ). <http://dspace.bu.ac.th/handle/123456789/5521>

- นศพ.** (2564). กลยุทธ์การตลาดที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าผ่าน Facebook, Instagram, Line, TikTok ของเจนวายในกรุงเทพมหานคร. (การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยมหิดล).  
<https://archive.cm.mahidol.ac.th/bitstream/123456789/4487/1/TP%20MM.079%202564.pdf>
- บุริม โอทกานนท์.** (2555). 4C's การตลาดปฎิวัติ. <http://inside.cm.mahidol.ac.th>
- ปีเตอร์ รักรธรรม.** (2558). โซเชียลมีเดียเพื่อการบริหารธุรกิจ. สำนักพิมพ์  
 มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์.
- พรพรรณ ตาลประเสริฐ.** (2559). อิทธิพลของการตลาดแบบดิจิทัลส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค กลุ่มธุรกิจการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในเขตจังหวัดกรุงเทพมหานคร. (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยกรุงเทพ).
- ไพฑูรย์ มະณู.** (2559). สื่อดิจิทัล (Digital Media).  
<https://sites.google.com/a/esdc.go.th/paitoon/sux-dicithal>
- มานิตา.** (2564). เปรียบเทียบประสิทธิผลจากการโฆษณาออนไลน์บนแพลตฟอร์มอินสตาแกรม ระหว่างการโพสต์รูปภาพ และอินสตาแกรม สตอรี่ของร้านดิสनीเอนิเมชันเวิลด์ที่ส่งผลกระทบต่อจำนวนผู้เข้าถึงและจำนวนผู้ติดตามที่เพิ่มขึ้น. *วารสารศิลปกรรมและสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยสยาม*, 10(1), 163–171. <https://so05.tci-thaijo.org/index.php/commartsreviewsiamu/article/download/265816/178291>
- วัลภา สรรเสริญ.** (2559). กลยุทธ์การสื่อสารการตลาดออนไลน์และการสร้างมูลค่าเพิ่ม ของธุรกิจผลิตภัณฑ์เวชสำอาง. (วิทยานิพนธ์บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศิลปากร).
- สวรรรยา.** (2564). กลยุทธ์ทางการตลาดที่ส่งผลกระทบต่อพฤติกรรมการใช้งานแอปพลิเคชันประเภท TikTok เปรียบเทียบระหว่างเจนเอเรชั่น วาย (Gen-Y) และเจนเอเรชั่น แซด (Gen-Z) ในเขตกรุงเทพมหานคร. (การค้นคว้าอิสระ, มหาวิทยาลัยมหิดล).  
<https://archive.cm.mahidol.ac.th/handle/123456789/3934>

**สื่อดิจิทัลการตลาดที่ส่งผลต่อเส้นทางการบริโภคสินค้าและบริการของประชากรในประเทศไทย.** (2565). *สื่อดิจิทัลการตลาดที่ส่งผลต่อเส้นทางการบริโภคสินค้าและบริการของประชากรในประเทศไทย.* (ไม่ปรากฏรายละเอียดแหล่งที่มา).

<https://mmm.ru.ac.th/MMWIS/twin-6/sec3/6014154104.pdf>

**สุชาทร สุทธิสน.** (2552). *แนวคิดหลักการตลาดยุค Digital.* <http://toppercool.com/2009/12/แนวคิดหลักการตลาดยุค-Digital/>

**Hundey, E.** (2012). Social media as an Educational Tool in University Level Geography. *Teaching Innovation Projects*, 2(1), Article 5.

**Kayla.** (2024). *เครื่องมือ TikTok Analytics และ Instagram Insights.* Shoplus. <https://www.shoplus.net/th/posts/tiktok-analytics-vs-instagram-insights>

**Kotler, P.** (2003). *Marketing management* (11th ed.). Prentice Hall.

**Kotler, P., Kartajaya, H., & Setiawan, I.** (2560). *Marketing 4.0: การตลาด 4.0.*

**Wertime, K., & Fenwick, I.** (2008). *Digital marketing: The next generation of marketing for the real-time world.* John Wiley & Sons.