

หลักสูตร : การวิเคราะห์ และ วางแผนธุรกิจ เพื่อใช้ในการบริหารงาน

“Business Model Canvas”(BMC)



วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้อบรมเข้าใจรูปแบบกลยุทธ์ต่างในการบริหารงาน เพื่อสรุปแผนธุรกิจในกระดาษแผ่นเดียว
2. เพื่อให้เข้าใจแนวคิดแนวคิดกลยุทธ์ แต่ละรูปแบบ
3. สามารถประยุกต์ใช้ในการบริหารงานในองค์กรให้ได้ผลชัดเจน
4. นำกลยุทธ์ต่างๆ ไปใช้ให้เหมาะสมกับธุรกิจของท่าน
5. เพื่อให้เข้าใจกลยุทธ์ต่างๆที่มีมากมาย แต่ให้ใช้ได้และเข้าใจ
6. เชื่อมโยงถูกต้องในธุรกิจไม่หลงประเด็น
7. วิเคราะห์ธุรกิจของตัวเอง เพื่อค้นพบจุดอ่อนจุดแข็งของธุรกิจ

กลุ่มเป้าหมายผู้เข้าอบรม : ผู้ที่ไม่มีความรู้พื้นฐาน ผู้บริหาร ผู้ที่เกี่ยวข้อง

การประเมินผล : การทำ Work Shop

ลักษณะการอบรม : บรรยายพร้อมการทำ Workshop เพื่อให้ผู้อบรมสนุกกับการเรียนรู้

Course Outline

เวลา	กิจกรรม
(ช่วง-1) 9.00-12.00	<ul style="list-style-type: none"> ● ทำความรู้จักแผนผังโมเดลธุรกิจ ● เรียนรู้เพื่อตอบคำถามสำคัญทางธุรกิจ 4 ข้อ คือ ทำอะไร (What?) ทำเพื่อใคร (Who?) ทำอย่างไร (How?) และทำแล้วคุ้มค่าเพียงใด (Money) ขององค์กร <p>***Work Shop*** Self Assessment / องค์กร และ ผู้บริหาร</p> <ul style="list-style-type: none"> ● ทำความรู้จัก แผนผังโมเดลธุรกิจ ● เรียนรู้ Business Model Canvas เครื่องมือใหม่สำหรับ เริ่มต้นธุรกิจ หรือปรับปรุงธุรกิจเดิมให้เติบโต 9 องค์ประกอบของ BMC <p>Customer Segments กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</p> <ul style="list-style-type: none"> ● แบ่งกลุ่มลูกค้าอย่างไรให้ได้กำไรสูงสุด? ลูกค้าแบบไหนเหมาะกับธุรกิจคุณ? ● อายุ การศึกษา ที่อยู่อาศัย อื่นๆ <p>***Work Shop*** Customer Segments</p>

	<p>Value Propositions <i>สิ่งที่นำเสนอแก่ลูกค้า</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● การสร้างจุดขายอย่างไรให้ โดนใจลูกค้าและชนะคู่แข่งอย่างขาดลอย? ● คุณค่าของสินค้าและบริการทำไมต้องตรงตามความต้องการของลูกค้า ● เรียนรู้ ส่วนประสมทางการตลาด (4P-7P) <p>***Work Shop*** Value Proposition</p> <p>Channels & Strategies in each stage <i>ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● การโฆษณาและประชาสัมพันธ์อย่างได้ผล ผ่านความเข้าใจลูกค้าในแต่ละขั้นตอน ● ช่องทางเข้าถึงลูกค้า ทั้งแบบ Offline และ Online <p>***Work Shop*** Value Proposition</p>
<p>เวลา</p>	<p>กิจกรรม</p>
<p>(ช่วง-2) 13.00-16.00 น.</p>	<p>Customer Relationships <i>การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● ออกแบบสินค้าและบริการรวมทั้งช่องทางเข้าถึงลูกค้า และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีที่สุดให้ลูกค้า ● รักษาลูกค้าอย่างไรให้อยู่กับเราไปนานและบอกต่อลูกค้ารายอื่น? <p>***Work Shop*** Customer Relationships</p> <p>Revenue Streams <i>รายได้ของกิจการ</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● การวางแผนรายได้ ที่คุณทำตามเพื่อเพิ่มยอดขายได้ทันที ● List รายการรายได้ตามกลุ่มเป้าหมาย <p>***Work Shop*** Revenue Streams</p> <p>Key resource <i>ทรัพยากรหลัก</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● การใช้วัตถุดิบเครื่องมือเครื่องจักร และคนงานรวมทั้งทรัพยากรอะไรอีกที่จะผลิตสินค้าหรือบริการที่เราขายอยู่นั้น ● ระบุต้องใช้เงินทุนมากหรือน้อยเพียงใด <p>***Work Shop*** Key resource</p> <p>Key activities <i>กิจกรรมหลัก</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● กิจกรรมสำคัญที่คุณต้องเลือก focus ● List รายการกิจกรรมหลักของโครงการที่จะลงมือทำ <p>***Work Shop*** Key activities</p> <p>Key partners <i>คู่ค้าและเครือข่ายสนับสนุน</i></p> <ul style="list-style-type: none"> ● เครือข่ายพันธมิตรเพื่อลดต้นทุนและสร้างศักยภาพในการแข่งขัน

	<ul style="list-style-type: none">• หน้าที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน <p>***Work Shop*** Key partners</p> <p><i>Cost structure โครงสร้างต้นทุน</i></p> <ul style="list-style-type: none">• ต้นทุนของสินค้า รวมทั้งค่าใช้จ่ายต่างๆทั้งคงที่และผันแปร• วิธีการต่างๆในการลดต้นทุน <p>***Work Shop*** Cost structure</p> <ul style="list-style-type: none">• เชื่อมโยงกลยุทธ์ และกำหนดลงใน CANVAS ปัจจุบัน• เชื่อมโยงกลยุทธ์และกำหนดลงใน CANVAS แผน 5 ปี
--	--

*****กิจกรรม อาจมีปรับ ตามความเหมาะสม ตาม สถานที่*****

บรรยายโดย : ดร.ธเนศ ศิริกิจ *Dr.Thaneth Sirikit /Professional Instructor*

Asia-Pacific Marketing Federation

Certified Professional Marketer

Certified Customers Relationship Management in ASIA

******* ขอสงวนสิทธิ์ ห้ามคัดลอก ใดๆ ทั้งสิ้น*******

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ คุณเล็ก โทร. 063-846-6405

Line : chosenthebest

E-mail: info@chosenthebest.com www.chosenthebest.com

ขอขอบคุณที่ท่าน ได้ให้โอกาสในการนำเสนอ และหวังเป็นอย่างยิ่งว่าจะได้ให้บริการท่านในโอกาสนี้ และโอกาสถัดไป