

**Outline: การวิเคราะห์และวางแผนธุรกิจ เพื่อใช้ในการบริหารงาน**  
Business Model Canvas



# การวิเคราะห์และวางแผนธุรกิจ เพื่อใช้ในการบริหารงาน *Business Model Canvas*

จะดีกว่าไหม? ถ้าคุณบริหารธุรกิจได้โดย "ไม่หลงประเด็น"  
และมองเห็นภาพรวมทั้งหมดได้อย่างชัดเจน

📅 12 มีนาคม 2569

🕒 09.00 - 16.00 น.

📍 สส.สเตย์บริดจ์ สวิทส์ กรุงเทพฯ สุขุมวิท

### ค่าอบรม

5,290 บาท/ท่าน

(รวมอาหารว่าง และอาหารกลางวัน)

สมัคร 3 ท่าน รับส่วนลด 10%



**ดร.รามेश ศิริกิจ**

วิทยากร ที่ปรึกษากลยุทธ์ธุรกิจ



@wactraining

089 0242475



สมัครอบรม

Register

## วัตถุประสงค์การอบรม

1. เพื่อให้ผู้อบรม เข้าใจรูปแบบ กลยุทธ์ต่างๆ ในการบริหารงาน เพื่อสรุปแผนธุรกิจในกระดาษแผ่นเดียว Business Model Canvas
2. เพื่อให้เข้าใจแนวคิดธุรกิจ แนวคิดกลยุทธ์ แต่ละรูปแบบทั้งหมด 9 มุมมอง
3. สามารถประยุกต์ใช้ในการบริหารงานในองค์กรให้ได้ผลชัดเจน เพื่อให้เกิดมุมมองบริหารธุรกิจ Business Planning
4. นำกลยุทธ์ต่างๆ ไปใช้ให้เหมาะสมกับธุรกิจของท่าน
5. เพื่อให้เข้าใจกลยุทธ์ต่างๆ ที่มีมากมาย แต่ให้ใช้ได้และเข้าใจมากขึ้น
6. เชื่อมโยงถูกต้องในธุรกิจไม่หลงประเด็น
7. วิเคราะห์ธุรกิจของตัวเอง เพื่อค้นพบจุดอ่อนจุดแข็งของธุรกิจ
8. สามารถเชื่อมโยงกลยุทธ์ และกำหนด ลงใน CANVAS ปัจจุบัน
9. เชื่อมโยงกลยุทธ์ และกำหนด ลงใน CANVAS แผน 5 ปี
10. สามารถนำเสนอกลยุทธ์ และภาพรวมธุรกิจได้



## Outline: การวิเคราะห์และวางแผนธุรกิจ เพื่อใช้ในการบริหารงาน

### Business Model Canvas

#### โครงสร้างและเนื้อหาการอบรม

ช่วงเช้า - เวลา 09.00 - 12.00 น.

#### หัวข้ออบรม

- ทำความรู้จัก แผนผังโมเดลธุรกิจ
- เรียนรู้เพื่อตอบคำถามสำคัญทางธุรกิจ 4 ข้อ คือ ทำอะไร (What?) ทำเพื่อใคร (Who?) ทำอย่างไร (How?) และทำแล้วคุ้มค่าเพียงใด (Money) ขององค์กร

**Workshop:** Self Assessment / องค์กร และ ผู้บริหาร

- ทำความรู้จักแผนผังโมเดลธุรกิจ
- เรียนรู้ Business Model Canvas เครื่องมือใหม่สำหรับ เริ่มต้นธุรกิจ หรือปรับปรุงธุรกิจเดิมให้เติบโต 9 องค์ประกอบของ BMC

#### Customer Segments กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

- แบ่งกลุ่มลูกค้าอย่างไรให้ได้กำไรสูงสุด? ลูกค้าแบบไหนเหมาะกับธุรกิจคุณ?
- อายุ การศึกษา ที่อยู่อาศัย อื่นๆ

**Workshop:** Customer Segments

#### Value Proposition สิ่งที่น่าเสนอแก่ลูกค้า

- การสร้างจุดขายอย่างไรให้ โดนใจลูกค้าและคู่แข่งอย่างขาดลอย?
- คุณค่าของสินค้าและบริการทำไมต้องตรงตามความต้องการของลูกค้า
- เรียนรู้ ส่วนประสมทางการตลาด (4P-7P)

**Workshop:** Value Proposition

#### Channels & Strategies in each stage ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า

- การโฆษณาและประชาสัมพันธ์อย่างได้ผล ผ่านความเข้าใจลูกค้าในแต่ละขั้นตอน
- ช่องทางเข้าถึงลูกค้า ทั้งแบบ Offline และ Online

**Workshop:** Value Proposition



## Outline: การวิเคราะห์และวางแผนธุรกิจ เพื่อใช้ในการบริหารงาน

### Business Model Canvas

ช่วงบ่าย - เวลา 13.00 - 16.00 น.

#### หัวข้ออบรม

- Customer Relationships การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า
- ออกแบบสินค้าและบริการรวมทั้งช่องทางเข้าถึงลูกค้า และการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีที่สุดให้ลูกค้า
- รักษาลูกค้าอย่างไรให้อยู่กับเราไปนานและบอกต่อลูกค้ารายอื่น?

**Workshop:** Customer Relationships

#### Revenue Streams รายได้ของกิจการ

- การวางแผนรายได้ที่คุณทำตามเพื่อเพิ่มยอดขายได้ทันที
- List รายการรายได้ตามกลุ่มเป้าหมาย

**Workshop:** Revenue Streams

#### Key resource ทรัพยากรหลัก

- การใช้วัตถุดิบ เครื่องมือ เครื่องจักร และคนงาน รวมทั้งทรัพยากรอะไรอีกที่จะผลิตสินค้าหรือบริการที่เราขายอยู่นั้น
- ระบุต้องใช้เงินทุนมากหรือน้อยเพียงใด

**Workshop:** Key resource

#### Key activities กิจกรรมหลัก

- กิจกรรมสำคัญที่คุณต้องเลือก focus
- List รายการกิจกรรมหลักของโครงการที่จะลงมือทำ

**Workshop:** Key activities

#### Key partners คู่ค้าและเครือข่ายสนับสนุน

- เครือข่ายพันธมิตรเพื่อลดต้นทุนและสร้างศักยภาพในการแข่งขัน
- หุ่นส่วนที่ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน

**Workshop:** Key partners

#### Cost structure โครงสร้างต้นทุน

- ต้นทุนของสินค้า รวมทั้งค่าใช้จ่ายต่างๆ ทั้งคงที่และผันแปร
- วิธีการต่างๆ ในการลดต้นทุน

**Workshop:** Cost structure

เชื่อมโยง กลยุทธ์ และกำหนด ลงใน CANVAS ปัจจุบัน

เชื่อมโยง กลยุทธ์ และกำหนด ลงใน CANVAS แผน 5 ปี



**Outline: การวิเคราะห์และวางแผนธุรกิจ เพื่อใช้ในการบริหารงาน**  
Business Model Canvas

**กลุ่มเป้าหมาย**

- ผู้บริหาร
- ผู้จัดการ / หัวหน้างาน / หัวหน้าทีม

**วิธีการฝึกอบรมและพัฒนา**

- บรรยายให้ความรู้ และยกตัวอย่างประกอบ 60 %
- ฝึกปฏิบัติ 40%
- ทถาม-ตอบ

**ระยะเวลา:** 6 ชม. / 09.00- 16.00 น.

>> ลงทะเบียนสำรองที่นั่งอบรม: [คลิกที่นี่](#) <<



Outline: การวิเคราะห์และวางแผนธุรกิจ เพื่อใช้ในการบริหารงาน  
Business Model Canvas

แผนที่สถานที่อบรม: โรงแรมสาตย์บริดจ์ สวีท แบงค็อก สุขุมวิท



## Outline: การวิเคราะห์และวางแผนธุรกิจ เพื่อใช้ในการบริหารงาน Business Model Canvas

### ประวัติวิทยากร

#### ดร.ธนศ ศิริกิจ

- Professional Instructor
- Asia-Pacific Marketing Federation
- Certified Professional Marketer
- Certified Customers Relationship Management in ASIA

### เกี่ยวกับวิทยากร

ผศ.ดร.ธนศ ศิริกิจ ผู้ทรงคุณวุฒิและวิทยากรที่มีความเชี่ยวชาญในด้านการตลาดเชิงกลยุทธ์ และการจัดการเชิงกลยุทธ์

สำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาเอก จากมหาวิทยาลัย Atlantic International University สาขาการบริหารธุรกิจ และได้รับตำแหน่งผู้ช่วยศาสตราจารย์ด้านการตลาด จากมหาวิทยาลัย Swahili เป็นผู้ที่มีประสบการณ์มากมายในการเป็นที่ปรึกษาและวิทยากรให้กับองค์กรชั้นนำ ทั้งภาครัฐและเอกชนในหลายประเทศ

นอกจากนี้ยังเป็นคอลัมน์นิสต์ประจำ ในนิตยสารหลายฉบับ และเป็นผู้แต่งหนังสือเกี่ยวกับการจัดการลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) และการวางแผนกลยุทธ์ทางธุรกิจ ที่ได้รับการยอมรับอย่างกว้างขวาง

### ประสบการณ์การทำงาน

- วิทยากรประจำ บริษัท SCG Logistic Management, SCG Experience
- ที่ปรึกษาจัดทำแผนยุทธศาสตร์ สำนักงานธนาคาร
- วิทยากรหลักสูตร Proactive Behavior สำหรับหัวหน้างาน มหาวิทยาลัยมหิดล
- ที่ปรึกษาและวิทยากรบรรยาย หลักสูตร Leadership Skills กรมบัญชีกลาง
- วิทยากร หลักสูตร Motivation & Performance บริษัท ไทยซัมมิท ไอโตโมทีฟ จำกัด
- อาจารย์ประจำ หลักสูตรปริญญาโทมหาบัณฑิต การจัดการทางการตลาด ไลจิสติกส์ และซัพพลายเชน วิทยาลัยไลจิสติกส์และซัพพลายเชน มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา
- ฯลฯ



## Outline: การวิเคราะห์และวางแผนธุรกิจ เพื่อใช้ในการบริหารงาน Business Model Canvas

### การชำระค่าอบรม

#### การโอนเงิน

- โอนเงินบัญชีออมทรัพย์ ธนาคารยูโอบี  
ชื่อบัญชี: บจก. ก้าวหน้าเลิร์นนิ่ง  
เลขที่บัญชี 865-184-978-0

#### อัตราค่าอบรม

**ท่านละ 5,290 บาท** (ไม่มีภาษีมูลค่าเพิ่ม และยังไม่หักภาษี ณ ที่จ่าย)  
อัตรานี้รวมอาหารกลางวันและอาหารว่างแล้ว

#### พิเศษ!

**ลดทันที 10%** เมื่อสมัครอบรม 3 ท่านขึ้นไป

กรุณาส่งสแกนหลักฐานการโอนเงินหรือหน้าเช็คพร้อมระบุชื่อบริษัทและชื่อหลักสูตรมายังอีเมลนี้  
วรางคณา ไชยเผือก

Ins. 089-0242475 อีเมล warangkana@wac Trainingservice.com

#### หมายเหตุ

1. กรุณาชำระทันทีหลังจากเจ้าหน้าที่แจ้งยืนยันการจับอบรมทางอีเมล
2. ใบเสร็จรับเงินลงวันที่ในเดือนเดียวกับเดือนที่โอนชำระเงิน

#### กรณียกเลิกการเข้าอบรม

- หากต้องการยกเลิกการเข้าอบรม กรุณาแจ้งล่วงหน้าอย่างน้อย 7 วันทำการ
- ในกรณีแจ้งยกเลิกภายใน 7 วันทำการ ทางบริษัทจะคิดค่าอบรมในอัตราเต็มของค่าอบรม เนื่องจากทางบริษัทได้ทำการจองและชำระค่าห้องและค่าอาหารให้กับโรงแรมสำหรับผู้เข้าอบรมทุกท่านแล้ว
- หากไม่สามารถเข้าอบรมได้ สามารถเปลี่ยนผู้เข้าอบรมเป็นท่านอื่นแทนได้

