

Course Outline

SE-BMC: Business Model Canvas for Practitioner

ปรับเปลี่ยน โมเดลธุรกิจ ให้ได้เปรียบในการแข่งขัน

ระยะเวลา: 2 วัน

วันที่ 3-4 เมษายน 2567

วันที่ 15-16 สิงหาคม 2567

วันที่ 17-18 ธันวาคม 2567

วิทยากร :

ดร. ต่อเกียรติ น้อยสำลี

Certified Business Model Master Class Strategyzer,

London, United Kingdom ผู้เชี่ยวชาญด้านกลยุทธ์ธุรกิจ การบริหารจัดการ

และพัฒนานวัตกรรม

Rationale: (ความสำคัญ/ความจำเป็นที่ต้องอบรม)

เมื่อโลกไม่เหมือนเดิมอีกต่อไป โมเดลธุรกิจย่อมต้องเปลี่ยน องค์กรต้องแสวงหาทิศทางใหม่ เพื่อตอบโจทย์อนาคต ว่าธุรกิจเราใครคือลูกค้า สินค้าและบริการอะไรที่สร้างคุณค่า ค้นหาการเปลี่ยนแปลง ออกแบบธุรกิจให้แตกต่าง

หลักสูตรเน้นพัฒนาผู้เรียนให้เกิดมุมมองผู้ประกอบการในการขับเคลื่อนธุรกิจ และสร้างแนวคิดใหม่ในการพัฒนารูปแบบธุรกิจให้แตกต่าง จึงเน้น สามส่วนสำคัญ ได้แก่ 1.) การปรับเปลี่ยน Mindset 2.) การเรียนรู้การเขียน Business Model Canvas และ 3.) การออกแบบ Business Model Canvas ให้สร้างโอกาสทางธุรกิจโดยเนื้อหาจะอ้างอิงจาก Dr. Alex Osterwalder เจ้าของแนวคิด BMC

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อส่งเสริมให้ผู้เรียนเกิดมุมมองของผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจ
2. เพื่อพัฒนาศักยภาพผู้เรียนในด้านการคิดสร้างสรรค์นำเสนอรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ที่สร้างโอกาสให้ธุรกิจ
3. เพื่อส่งเสริมให้องค์กรมองเห็นโอกาสในการปรับปรุง และพัฒนารูปแบบธุรกิจทั้งในปัจจุบันและอนาคต

ทักษะสำคัญที่จะได้รับการฝึกฝน

1. การตั้งคำถามให้มีประสิทธิภาพ
2. การคิดสร้างสรรค์ไอเดียที่แตกต่าง และแปลกใหม่
3. การเห็นภาพรวมของธุรกิจ ได้รอบด้าน ทำให้เข้าใจความสัมพันธ์ขององค์ประกอบในธุรกิจอย่างชัดเจน
4. การเข้าใจลูกค้า และความต้องการในตลาดอย่างลึกซึ้ง
5. การคิดอย่างเป็นระบบ และการคิดวิเคราะห์อย่างชัดเจน

เหมาะสำหรับ

- เจ้าของกิจการ
- ผู้บริหาร
- ผู้จัดการ
- หัวหน้างาน
- พนักงานด้านกลยุทธ์และแผน การตลาด นักนวัตกรรม
- ผู้ที่สนใจด้านการพัฒนาโมเดลทางธุรกิจ

Course Outline: (ตอบวัตถุประสงค์)

วันที่ 1

1. สร้างกรอบแนวคิดของผู้ประกอบการ (Intrapreneur Mindset):

- เรียนรู้วิธีคิด “ค้นหาโอกาส เพิ่มความเชี่ยวชาญ และ บั่นพั้นมิตร” (Reframing, Stretching and Connecting) เพื่อปรับเปลี่ยนธุรกิจเดิมให้แตกต่าง และสร้างธุรกิจใหม่ให้ได้เปรียบในการแข่งขัน ผู้เรียนฝึกปฏิบัติด้วยกรณีศึกษาตัวอย่าง
- เรียนรู้การนำแนวคิด “โมเดลธุรกิจ” มากำหนดทิศทาง และแนวทางการทำธุรกิจขององค์กร
- โมเดลธุรกิจ คืออะไร และมีความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจอย่างไร
- เครื่องมือ Business Model Canvas (BMC) คืออะไร และมีประโยชน์อย่างไร
 - รูปแบบธุรกิจคืออะไร และรูป Business Model Canvas (BMC) เป็นอย่างไร
 - องค์ประกอบของ BMC และวิธีเขียน BMC เป็นอย่างไร
 - ค้นหาคุณค่า ที่ธุรกิจมอบให้กับลูกค้า ด้วยเครื่องมือ Value Proposition Canvas ผู้เรียนฝึกปฏิบัติด้วยกรณีศึกษาตัวอย่าง และเขียน BMC ในปัจจุบันของธุรกิจผู้เรียน

2. กระบวนการปรับเปลี่ยน โมเดล ธุรกิจ ให้ได้เปรียบในการแข่งขัน

ขั้นตอนที่ 1 ระบุปัญหาทั้งในปัจจุบัน และอนาคต

- ประเมินสถานการณ์ของธุรกิจ
- เขียน BMC และ VPC ปัจจุบันของธุรกิจ
- ระบุปัญหาที่พบจาก โมเดลธุรกิจ ปัจจุบัน
- วิเคราะห์แนวโน้มการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต
- ระบุปัญหาที่กระทบต่อการดำเนินธุรกิจในอนาคต

ผู้เรียนฝึกปฏิบัติด้วยกรณีศึกษาของธุรกิจผู้เรียน

ขั้นตอนที่ 2 นำเสนอแนวทาง และวิธีจัดการปัญหา

- เรียนรู้วิธีคิด โมเดลธุรกิจ ที่ทำให้ได้เปรียบในการแข่งขัน
- เทคนิคการระดมสมอง และนำเสนอไอเดีย ด้วยคำถาม “How Might We”
- สร้างสรรค์วิธีจัดการปัญหา ในแต่ละไอเดีย
- ออกแบบโมเดลธุรกิจ ใหม่ ที่เป็นไปได้

ผู้เรียนฝึกปฏิบัติด้วยกรณีศึกษาของธุรกิจผู้เรียน

วันที่ 2

ขั้นตอนที่ 3 พัฒนาต้นแบบ โมเดล ธุรกิจ

- ระบุข้อมูลของลูกค้า คู่แข่ง และองค์กร ที่สนับสนุนแต่ละ โมเดลธุรกิจใหม่ ที่เป็นไปได้
- ประเมินความเสี่ยงของโมเดลธุรกิจใหม่ จากเครื่องมือ Business Model Portfolio ซึ่งพิจารณา โมเดลธุรกิจ ที่มีข้อมูลสนับสนุนเป็นจริงมากที่สุด มาพัฒนาเป็นต้นแบบ
- กำหนดสมมติฐาน หรือข้อมูล ที่จำเป็นต้องเป็นจริง เพื่อนำไปทดสอบ ต้นแบบ

ผู้เรียนฝึกปฏิบัติด้วยกรณีศึกษาของธุรกิจผู้เรียน

ขั้นตอนที่ 4 ทดสอบ โมเดลธุรกิจ ต้นแบบ

- ออกแบบการทดลอง
- กำหนดวิธีวัด และตัวชี้วัด

ผู้เรียนฝึกปฏิบัติด้วยกรณีศึกษาของธุรกิจผู้เรียน

ขั้นตอนที่ 5 การดำเนินงาน โมเดลธุรกิจใหม่

- การดำเนินงานตามแนวคิด LEAN Start up และ Agile Management
- การนำเสนอ “โมเดลธุรกิจใหม่”

3. ผู้เรียนนำเสนอ โมเดลธุรกิจใหม่ และเรียนรู้การให้ Feedback

- สถานการณ์ปัจจุบัน และในอนาคต
- องค์ประกอบธุรกิจที่ต้องปรับเปลี่ยน
- รายละเอียด โมเดลธุรกิจใหม่
- ผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นจาก โมเดลธุรกิจใหม่

ค่าธรรมเนียม

ท่านละ (ก่อน VAT 7%)	9,500 บาท
ท่านละ (รวม VAT 7%)	10,165 บาท

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

โทรศัพท์: 02-619-5500 ต่อ 432

หรือ 089-442-9453 (ประภาพร)

E-mail: publicseminar@ftpi.or.th Website: www.ftpi.or.th

