



คู่มือ องค์กรความรู้
ด้านผลิตบัณฑิต

การผลิตบัณฑิต
เทคโนโลยีสำหรับ
การเรียนการสอน
และสร้างทักษะการเป็น
ผู้ประกอบการ

การพัฒนาทักษะการเป็นผู้ประกอบการ และ การใช้เทคโนโลยี

การพัฒนาบัณฑิต ผ่านกิจกรรม Train The Trainer

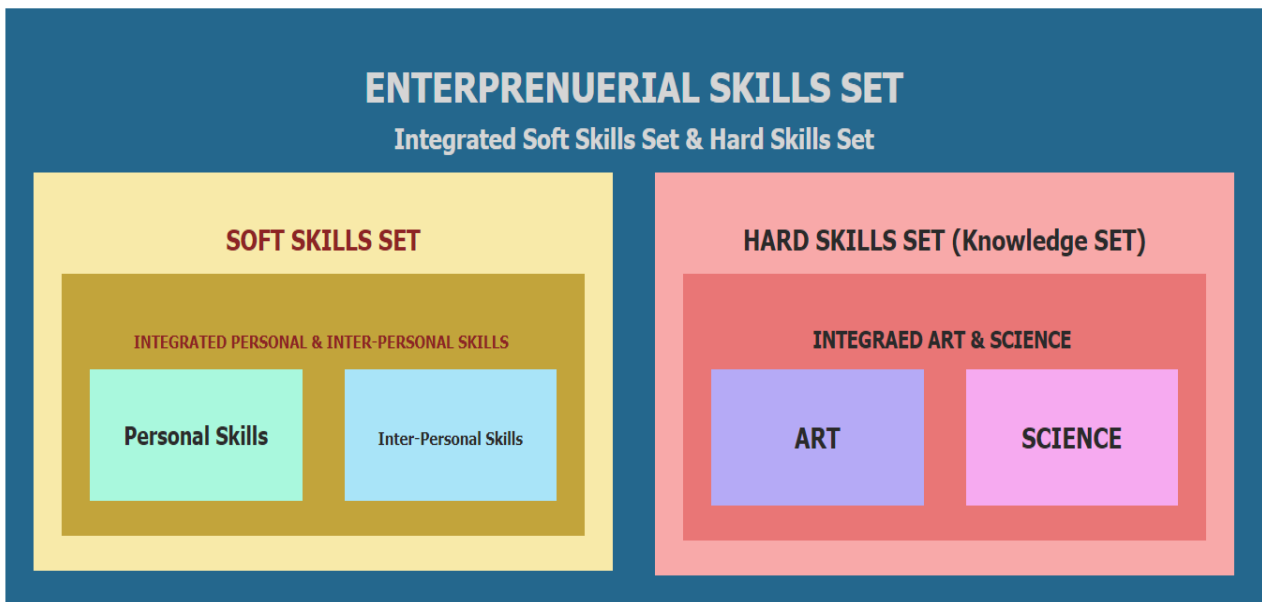
เทคโนโลยี และ ธุรกิจ Start up สู่อการสร้างทักษะผู้ประกอบการ

แนวความคิดการเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Mindset)

ประเภทของการเป็นผู้ประกอบการ (Types of Entrepreneurs)

1. Idealist
2. Opportunity Seeker
3. Hard worker
4. Analyst

ทักษะของผู้ประกอบการ



การวางแผนธุรกิจ Lean Canvas และ Business Model Canvas

การสร้างธุรกิจ ด้วยการใช้เครื่องมือเพื่อช่วยสร้างนวัตกรรม และการวางแผนธุรกิจ ผ่านเครื่องมือที่เรียกว่า Lean canvas

Lean Canvas คือ เครื่องมือช่วยให้สตาร์ทอัพเข้าใจภาพรวมของธุรกิจได้ในเวลาอันรวดเร็ว เปรียบเสมือนกับการเขียนแผนธุรกิจฉบับย่อ ทำให้ทราบปัจจัยสำคัญที่จะต้องให้ความสำคัญ ครอบคลุมทุกองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องของการสร้างธุรกิจ เพื่อให้แน่ใจว่าธุรกิจที่สร้างขึ้นมานั้นตอบสนองผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง โดย Lean Canvas มีลักษณะเป็นตาราง 9 ช่อง สำหรับให้ทีมงานช่วยกันระดมความคิด และมองเห็นภาพรวมธุรกิจไปในทิศทางเดียวกัน

The Lean Canvas		Designed for:	Designed by:	Date:	Version:
Startup Name		Name1, Name2, ...		DD/MM/YYYY	X.Y
Problem Top 3 problems	Solution Top 3 features	Unique Value Prop. Single, clear and compelling message that states why you are different and worth buying	Unfair Advantage Can't be easily copied or bought	Customer Segments Target Customers	
Existing Alternatives List how these problems are solved today.	Key Metrics Key activities you measure	High-Level Concept List your X for Y analogy (e.g. YouTube = Flickr for videos)	Channels Path to customers	Early Adopters List the characteristics of your ideal customers.	
Cost Structure List your fixed and variable costs. Customer acquisition costs Distribution costs Hosting People Etc.			Revenue Streams List your sources of revenue. Revenue Model Life Time Value Revenue Gross Margin		

Lean Canvas is adapted from The Business Model Canvas (www.businessmodelgeneration.com/canvas). PowerPoint implementation by: Neos Chronos Limited (<https://neoschronos.com>). License: CC BY-SA 3.0

องค์ประกอบของ Lean Canvas

1. Customer Segments

ปัจจัยแรกของการทำ **Lean Canvas** คือการระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย นั่นก็คือ การระบุกลุ่มผู้บริโภคทั้งหมดที่มีโอกาสเป็นลูกค้าขององค์กร โดยที่เราจะให้ความสำคัญกับผู้มีแนวโน้มที่จะเปลี่ยนมาใช้ในลำดับแรกก่อน นั่นก็คือ Early Adoption

2. Problems

เป็นการระบุปัญหาทั้งหมดของกลุ่มลูกค้าที่เราได้ระบุไว้ในส่วนที่ 1 ที่พวกเขาเหล่านั้นพยายามจะดำเนินการแก้ไข เพื่อให้เกิดความเข้าใจว่าปัญหาหลักๆของลูกค้ามีอะไรบ้างที่ส่งผลให้ลูกค้ามีความต้องการที่จะซื้อหรือเปลี่ยนมาใช้สินค้าและบริการของเรา รวมไปถึงทางเลือกอื่นๆของลูกค้าที่ลูกค้าเลือกใช้ทดแทนในการแก้ไขปัญหา (Existing Alternatives)

3. Solution

ขั้นตอนนี้เป็น การวิเคราะห์และระดมสมองเพื่อระบุ แนวทางหรือวิธีการที่จะสามารถแก้ปัญหาเดิมที่เป็นอยู่ของลูกค้าได้ ซึ่งต้องมีความสอดคล้องกับปัญหาของลูกค้า (Problems) ในส่วนที่ 2 ด้วย เช่น ระบบ ERP ที่ยืดหยุ่นสามารถประยุกต์ใช้กับการดำเนินธุรกิจทุกรูปแบบ

สำหรับองค์ประกอบอีก 6 ด้าน จะสอดคล้องกับการวางแผนธุรกิจ ด้วย เครื่องมือ Business Model Canvas

Key Partners คู่ค้าเครือข่าย ธุรกิจ	Key Activities กิจกรรมหลัก	Value Propositions คุณค่าของผลิตภัณฑ์	Customer Relationships ความสัมพันธ์ลูกค้า	Customer Segments กลุ่มลูกค้า
		Story ของผลิตภัณฑ์ : เอกลักษณ์ ข้อดี/จุดเด่น ความโดดเด่น :		
	Key Resources สิ่งสำคัญในการผลิต	คุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ : อธิบายผลิตภัณฑ์ :	Channels ช่องทางจำหน่าย	
Cost Structure ต้นทุน			Revenue Streams รายได้	
ต้นทุนรวม:			บาท/เดือน	

4. Value Proposition

เมื่อเราทราบถึงกลุ่มลูกค้าและปัญหาของกลุ่มลูกค้าของเราแล้ว ในส่วนต่อไปเป็นการระบุจุดเด่นของสินค้าและบริการของเรา ซึ่งเราต้องระบุคือ คุณสมบัติ (Features) และ อรรถประโยชน์ (Benefits) ที่ตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของเราด้วย

5. Channels ช่องทางที่จะเข้าถึงลูกค้า

6. Customer relationships ความสัมพันธ์กับลูกค้า

7. Revenue Streams รายได้หลักของธุรกิจ

ในการเป็นผู้ประกอบการ สิ่งที่จะทำให้ธุรกิจสามารถประสบผลสำเร็จได้นั้น
ในการใช้ BMC คือ

Key Partners พันธมิตรหรือหุ้นส่วนของเรา

Key Resources ทรัพยากรหลักของธุรกิจ คือ การบริหารจัดการทรัพยากรให้มี
ประสิทธิภาพ

Key Activities กิจกรรมหลักที่ช่วยในการขับเคลื่อนธุรกิจ เป็นการสร้างกิจกรรมหลัก
ในการสร้างผลิตภัณฑ์และบริการ

การใช้เทคโนโลยี e-learning สำหรับกิจกรรมการเรียนการสอน

- ▶ เทคโนโลยี e-learning สำหรับการเรียนการสอน บริการให้คำแนะนำ ออกแบบและพัฒนาสื่อการสอนให้แก่อาจารย์ที่สนใจสร้างสื่อการเรียนการสอน Online รวมถึงติดตามและประเมินผลการเรียนรู้ของนักศึกษา
- ▶ บริการให้คำปรึกษาเกี่ยวกับวิธีการใช้สื่อ online e-learning ด้วยโปรแกรม Moodle , โปรแกรม Microsoft Teams , โปรแกรม Zoom ,โปรแกรม Google Meet และโปรแกรมด้านการจัดการเรียนการสอนอื่น ๆ เป็นต้น

- ▶ ให้ความช่วยเหลืออาจารย์ ด้วยการสอนวิธีการจัดการเนื้อหารายวิชา การเพิ่มเนื้อหา การนำเข้าแบบทดสอบต่างๆ เข้าสู่ระบบ โดยมุ่งเน้นให้อาจารย์สร้างรายวิชาได้ด้วยตัวเองและสามารถถ่ายทอดความรู้ให้กับผู้เรียนหรืออาจารย์ท่านอื่นที่สนใจได้
- ▶ ให้บริการห้อง Studio สำหรับงานผลิตสื่อการเรียนการสอน ด้านสื่อ VDO การเรียนการสอน เป็นการสนับสนุนให้แก่อาจารย์ เจ้าหน้าที่ บุคลากรทางการศึกษา ได้มีสถานที่ให้บริการการบันทึก VDO และตัดต่อ VDO ด้วยโปรแกรม Vmix ทำให้ได้มี VDO เพื่อนำไปใช้ประกอบสื่อการเรียนการสอน Online
- ▶ บริการกระดานอิเล็กทรอนิกส์ (Whiteboard) ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์ที่ใช้ร่วมกับ จอดิจิทัลไวท์บอร์ด (ViewSonic) และเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้อาจารย์ผู้สอนสามารถออกแบบเนื้อหาให้มีความน่าสนใจ โดยผู้สอนและผู้เรียนสามารถโต้ตอบแบบออนไลน์ ซึ่งเข้าถึงเครื่องมือผ่านหน้าจอสัมผัส หรือเว็บไซต์ รองรับการใช้งานทุกสภาพแวดล้อม เช่น Windows, Android หรือระบบคลาวด์ โดย myViewBoard สามารถทำงานร่วมกับซอฟต์แวร์อื่น ๆ ได้ เช่น Microsoft Office, YouTube, Google Drive, One Drive เป็นต้น