



AFP
ADVANCED FRANCHISE PROGRAM

หลักสูตรเจาะลึกการพัฒนาธุรกิจให้เป็นแฟรนไชส์ "Advanced Franchise Program"

บริษัท บิสิเนส โคช แอนด์ คอนซัลติง จำกัด
เลขที่ 872/10 หมู่บ้านเดอะริชเอกชัย ถนนเอกชัย แขวงบางบอนเหนือ
เขตบางบอน กรุงเทพฯ 10150 โทร. 02-450-1335

หลักสูตรเจาะลึกการพัฒนาธุรกิจให้เป็นแฟรนไชส์

"Advanced Franchise Program (AFP)"

เป้าหมายโครงการ

หลักสูตรเจาะลึกการพัฒนาธุรกิจให้เป็นแฟรนไชส์ "Advanced Franchise Program" มีเป้าหมายเพื่อยกระดับธุรกิจของคนไทย โดยใช้ระบบแฟรนไชส์เป็นกลยุทธ์ เพื่อขยายธุรกิจเป็นระบบสาขาในประเทศได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพิ่มศักยภาพในการลงทุน และระบบการสร้างธุรกิจแฟรนไชส์มาตรฐาน ผู้เข้ารับการอบรมจะได้รับความรู้ทุกด้านที่จำเป็นต่อการพัฒนาธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ โดยวิทยากรที่มีความชำนาญ และประสบการณ์ ด้านการพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ จำนวนทั้งหมด 3 วัน ในระหว่างกระบวนการฝึกอบรม วิทยากรจะให้ผู้เข้ารับการอบรมใช้หลักทฤษฎีของการทำธุรกิจแฟรนไชส์มาวิเคราะห์ตามกรณีศึกษา เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจถึงขั้นตอนในการพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ ได้แก่ การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจแฟรนไชส์ การออกแบบสัญญา การพัฒนาคู่มือในระบบปฏิบัติการ และการตลาดสำหรับธุรกิจแฟรนไชส์

วัตถุประสงค์การฝึกอบรม

1. เพื่อให้มีความรู้เกี่ยวกับระบบแฟรนไชส์ ด้านการวิเคราะห์การลงทุน การออกแบบธุรกิจให้เหมาะสมกับการขยายสาขา การคำนวณงบการลงทุน การเก็บค่าสิทธิ์และรายได้ที่เหมาะสมจากระบบแฟรนไชส์
2. เพื่อให้มีความเข้าใจถึงความสำคัญในการออกแบบสัญญาแฟรนไชส์ เพื่อให้ครอบคลุมขั้นตอนการทำธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ รวมถึงการให้สิทธิแฟรนไชส์ในรูปแบบต่างๆ
3. เพื่อให้สามารถพัฒนาคู่มือปฏิบัติการ เพื่อควบคุมมาตรฐานการทำธุรกิจในระบบสาขา การออกแบบกระบวนการฝึกอบรมแฟรนไชส์ รวมถึงการพัฒนาโครงสร้างองค์กรของสำนักงานใหญ่ เพื่อสนับสนุนระบบแฟรนไชส์
4. เพื่อให้ทราบถึงแนวทางการวางแผนการตลาด ตลอดจนกระบวนการขายแฟรนไชส์และเทคนิคต่างๆ ที่จำเป็นในการคัดเลือกแฟรนไชส์

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

เจ้าของธุรกิจอาหารและเครื่องดื่ม ธุรกิจค้าปลีก ธุรกิจบริการ ธุรกิจการศึกษา ธุรกิจความงาม หรือผู้บริหารด้านการพัฒนาธุรกิจขององค์กร ผู้เข้าร่วมควรมีความรู้พื้นฐานด้านการทำธุรกิจ เป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ที่เปิดรับทุกมุมมองด้านการพัฒนาธุรกิจ และต้องเข้าร่วมอบรมตลอดหลักสูตร โดยมีเวลาชั่วโมงรวมไม่ต่ำกว่า 80% ของระยะเวลาหลักสูตรทั้งหมด จึงจะถือว่าผ่านการอบรมหลักสูตรอย่างเป็นทางการ

เนื้อหาวิชาและกิจกรรมของหลักสูตร เทียบได้กับหลักสูตรการบริหารธุรกิจชั้นสูง โดยได้แบ่งลักษณะการดำเนินการอบรมสัมมนาออกเป็น 2 ส่วนควบคู่กัน โดยวางหลักสูตรให้สอดคล้องทั้ง 2 ส่วน ดังนี้

1. ส่วนของแนวคิด

เป็นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ทักษะคิด ความรู้ และประสบการณ์ ซึ่งแนวคิดของแต่ละท่าน ได้มาจากความรู้และประสบการณ์ที่ต่างกัน จากความคิดสร้างสรรค์เฉพาะตน กิจกรรมในส่วนแนวคิดจะสร้างความสัมพันธ์ในกลุ่มให้เกิดความเข้าใจ กำลังใจในการผลักดันความคิดทางธุรกิจให้เกิดขึ้นจริง ดังนั้น ในการแสดงความคิดเห็นหรือแนวคิดนี้จึงเป็นการสร้างความรู้ใหม่ ซึ่งเกิดจากการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน ผู้เข้าอบรมจะเรียนรู้ผ่านกิจกรรมเสริมหลักสูตรต่าง ๆ ประกอบด้วยเนื้อหาที่เกิดจากการเรียนในห้องเรียน ผ่านการฝึกสอน โดยผู้ชำนาญการ ในแต่ละด้าน

2. ส่วนวิชาการ

เป็นความรู้ ความเข้าใจในด้านวิชาการ และการเรียนในห้องเรียน ประกอบด้วยการอบรมทั้งหมด 7 หัวข้อ ดังนี้

1. Franchise Business Concept
2. Franchise Business Design
3. Franchise Expansion Strategies
4. Franchise Fee Structure
5. Operation Efficiency For Franchise Business
6. Franchise Agreement Concept
7. Franchise Marketing Plan

รายละเอียด หลักสูตรการพัฒนาธุรกิจให้เป็นแฟรนไชส์

Advanced Franchise Program (AFP)



1. FRANCHISE BUSINESS CONCEPT

- ประวัติความเป็นมาระบบแฟรนไชส์และความรู้พื้นฐานด้านแฟรนไชส์ (Franchise History)
- โครงสร้างระบบแฟรนไชส์ (Franchise Structure)
- ปัจจัยสำคัญและองค์ประกอบความสำเร็จในธุรกิจแฟรนไชส์ (Key Success Factors of Franchise Business)



2. FRANCHISE BUSINESS DESIGN

- แนวคิดหลักในการออกแบบธุรกิจแฟรนไชส์ (Brand Business Design)
 - Business Concept
 - Brand Concept
 - Product Concept
 - Shop Concept
- การสร้างระบบควบคุมสาขา (Branch Management Concept)



3. FRANCHISE EXPANSION STRATEGIES

การวางแผนกลยุทธ์การขยายธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Strategic Plan)

- กลยุทธ์ตั้งเป้าหมายทางการตลาด (Target Market Strategy)
- กลยุทธ์สร้างความเด่น (Spiking Strategy)
- กลยุทธ์ตามโอกาส (Opportunistic Strategy)
- กลยุทธ์การประเมินศักยภาพ (Projected Performance Strategy)



4. FRANCHISE FEE STRUCTURE

- การออกแบบค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (Franchise Fee Design)
- การสร้างรายได้ในระบบแฟรนไชส์ (Franchise Revenue)



5. OPERATION EFFICIENCY FOR FRANCHISE BUSINESS

- กระบวนการบริหารสาขา (Store Management)
- ระบบปฏิบัติการในร้านสาขา (Operation System)
- หลักการพัฒนาคู่มือปฏิบัติการระบบแฟรนไชส์ (Operation Manual Management)
- รูปแบบและโครงสร้างคู่มือปฏิบัติการในธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Operation Manual Structure)
- การสร้างคู่มือปฏิบัติการแฟรนไชส์ให้มีประสิทธิภาพ (Operations Manual)
- การพัฒนากระบวนการฝึกอบรมแฟรนไชส์ (Franchise Training Program)



6. FRANCHISE AGREEMENT CONCEPT

- ความรู้และความสำคัญ การออกแบบสัญญาแฟรนไชส์ (Franchise Agreement Concept)
- ข้อบังคับที่ควรมีในสัญญาแฟรนไชส์ (Franchise Rules)
- กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับระบบธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Agreement)
- ความสำคัญของการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า (Trademark)



7. FRANCHISE MARKETING PLAN

- กลยุทธ์การตลาดในธุรกิจแฟรนไชส์ (BIG 5 Model)
- การประชาสัมพันธ์และการแนะนำธุรกิจ (Public Relations)
- เครื่องมือสำคัญสำหรับการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Marketing Tool)
- หลักการเตรียมตัวเพื่อออกงานแสดงธุรกิจ (Exhibition)

เมื่อเรียนจบหลักสูตร ผู้เข้าร่วมอบรมจะได้รับ Advanced Franchise Program Certificate

วิทยากรหลักสูตร

- ดร.พีระพงษ์ กิติเวชโกศาวัฒน์
ผู้เชี่ยวชาญการพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์และค้าปลีก
- ผศ.ดร.สมชาย รัตนเชื้อสกุล
ผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายธุรกิจการออกแบบสัญญาแฟรนไชส์
- อ.พงศ์พันธ์ วีรพันธุ์
ผู้เชี่ยวชาญด้านระบบปฏิบัติการและการพัฒนาคู่มือปฏิบัติการธุรกิจแฟรนไชส์
- อ.พัฒนพล บรรทัดจันทร์
ผู้เชี่ยวชาญกลยุทธ์ธุรกิจแฟรนไชส์และการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์
- อ.พริษฐ์ อนุกุลธนาการ
ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์และค้าปลีก
- อ.เปรมพงศ์ สืบสันติสกุล
ที่ปรึกษาฝ่ายพัฒนาสร้างร้านต้นแบบและการตลาด