



**PROFESSIONAL
BUSINESS
DESIGN**

**หลักสูตรการออกแบบธุรกิจแบบมือโปร
และ การจัดการร้านสาขา
“Professional Business Design
& Chain Store Management”**

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

หลักสูตรการออกแบบธุรกิจแบบมือโปร และ การจัดการร้านสาขา “Professional Business Design & Chain Store Management”

เป้าหมายโครงการ

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับผู้ประกอบการ ที่ต้องการสร้างธุรกิจต้นแบบ หรือต้องการพัฒนาต่อยอดธุรกิจที่มีอยู่เดิม ให้มีรูปแบบที่เป็นมาตรฐานมากขึ้น หลักสูตรนี้จึงสร้างขึ้นเพื่อช่วยทำให้ท่านเข้าใจแนวคิดและหลักการสำคัญในการออกแบบธุรกิจต้นแบบตามที่ต้องการได้อย่างถูกต้อง โดยเริ่มจากความเข้าใจในหลักการ และเรียบเรียงองค์ประกอบต่างๆ อย่างมีรูปแบบและเป็นระบบ จะทำให้สามารถออกแบบธุรกิจได้อย่างยั่งยืนในระยะยาว หลักสูตรเน้นให้ความรู้ และฝึกปฏิบัติ ด้านหลักการและแนวคิด เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ถูกต้อง โดยมีทฤษฎี และตัวอย่างประกอบการอบรม ให้เกิดความเข้าใจยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์การฝึกอบรม

1. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจแนวคิด และหลักการสำคัญในการออกแบบธุรกิจได้อย่างถูกต้อง
2. เพื่อให้ทราบถึงโครงสร้าง องค์ประกอบและกระบวนการทำงาน เพื่อวางแนวทางการสร้างธุรกิจต้นแบบ และออกแบบร้านต้นแบบอย่างเป็นระบบ
3. เพื่อให้ผู้เข้าร่วมอบรมเข้าใจระบบการจัดการธุรกิจสาขา และการบริหารจัดการสินค้าหรือบริการ สำหรับร้านต้นแบบและร้านสาขา
4. เพื่อให้สามารถพัฒนาและสร้างแนวทางการตลาดสำหรับธุรกิจ
5. เพื่อช่วยเสริมสร้างกระบวนการจัดการธุรกิจหรือร้านค้าและการบริหารทีมงานให้มีประสิทธิภาพ
6. เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถพัฒนาความรู้และต่อยอดความรู้ เพื่อนำไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์กับระบบการทำงานมากที่สุด

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

เจ้าของธุรกิจทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็นธุรกิจค้าปลีก หรือค้าส่ง ธุรกิจเครื่องดื่ม ธุรกิจการศึกษา และธุรกิจบริการ หรือผู้บริหารด้านการพัฒนาธุรกิจขององค์กร ผู้เข้าร่วมควรมีความรู้พื้นฐานด้านการทำธุรกิจและพอจะมีประสบการณ์ด้านการทำธุรกิจมาบ้างแล้ว และต้องการที่จะพัฒนาธุรกิจของตนเองเป็นผู้ประกอบการยุคใหม่ ที่เปิดรับทุกมุมมองด้านการพัฒนาธุรกิจ และต้องเข้าร่วมอบรมตลอดหลักสูตร โดยมีเวลาชั่วโมงรวมไม่ต่ำกว่า 80% ของระยะเวลาหลักสูตรทั้งหมด จึงจะถือว่าผ่านการอบรมหลักสูตรอย่างเป็นทางการ

เนื้อหาวิชาและกิจกรรมของหลักสูตร โดยได้แบ่งลักษณะการดำเนินการอบรมออกเป็น 2 ส่วน ควบคู่กัน โดยวางหลักสูตรให้สอดคล้องทั้ง 2 ส่วน ดังนี้

1. ส่วนของแนวคิด

เป็นการแลกเปลี่ยนความคิดเห็น ทัศนคติ ความรู้ และประสบการณ์ ซึ่งแนวคิดของแต่ละท่าน ได้มาจากความรู้และประสบการณ์ที่ต่างกัน จากความคิดสร้างสรรค์เฉพาะตน กิจกรรมในส่วนแนวคิดจะสร้างความสัมพันธ์ในกลุ่มให้เกิดความเข้าใจ กำลังใจในการผลักดันความคิดทางธุรกิจให้เกิดขึ้นจริง ดังนั้น ในการแสดงความคิดเห็นหรือแนวคิดนี้จึงเป็นการสร้างความรู้ใหม่ ซึ่งเกิดจากการแลกเปลี่ยนซึ่งกันและกัน ผู้เข้าอบรมจะเรียนรู้ผ่านกิจกรรมเสริมหลักสูตรต่าง ๆ ประกอบด้วยเนื้อหาที่เกิดจากการเรียนในห้องเรียน ผ่านการฝึกสอน โดยผู้ชำนาญการในแต่ละด้าน

2. ส่วนวิชาการ

เป็นความรู้ ความเข้าใจในด้านวิชาการ และการเรียนในห้องเรียน ประกอบด้วยการอบรมทั้งหมด 9 หัวข้อ ดังนี้

1. Business Design Concept : Relationship Marketing
2. Business Design : Main Component of Business
3. Prototype Setup and Business Design
4. Business Setup : Law and Regulation
5. Chain Store and Branch System
6. Business Financial Model & Budgeting Planning
7. Operation System Design/Store Management/Chain Store Management
8. Marketing : New Business Launching/ LSM and Corporate Marketing
9. Business Design Conclusion

ระยะเวลาอบรม

- หลักสูตรอบรม 3 วัน
- อบรมเวลา 9.00 – 17.00 น. (จำนวน 21 ชั่วโมง)
- In-Class Training

ประกาศนียบัตร (Certificate)

เมื่อเข้าร่วมอบรมในหลักสูตร โดยมีจำนวนชั่วโมงอบรมไม่น้อยกว่า 80% ท่านจะได้รับ Professional Business Design & Chain Store Management Program Certificate จาก บริษัท บิสิเนส โค้ช แอนด์ คอนซัลติง จำกัด

รายละเอียด หลักสูตรการออกแบบธุรกิจแบบมือโปร และ การจัดการร้านสาขา “Professional Business Design & Chain Store Management”



1. Business Design Concept: Relationship Marketing

- แนวคิดการออกแบบธุรกิจ “การตลาดเชิงสัมพันธ์”
(Relationship Marketing Concept Model)



2. Business Design: Main Component of Business

- หลักการสำคัญในการออกแบบธุรกิจ (Principle of Business Design)
- การสร้างธุรกิจสู่ระบบมาตรฐาน (Create Business Model)
- การกำหนดแนวทางธุรกิจ (Business Concept & Direction)
- การสร้างแบรนด์และการสื่อสารคุณค่าธุรกิจ (Brand Concept)
- การวางแนวคิดร้าน (Store Concept)
 - การออกแบบระบบการจัดการร้านเบื้องต้น (Process Design)
 - องค์ประกอบการวางแนวคิดร้านค้า (Retail Prism)
- ส่วนผสมทางการตลาดธุรกิจค้าปลีก (Retail Marketing Mix)
- Workshop : การออกแบบแนวคิดแบรนด์ (Brand Concept Design)



3. Prototype Setup and Business Design

- การสร้างร้านต้นแบบและการออกแบบธุรกิจ (Prototype Setup & Business Design)
- การกำหนดข้อสรุปร้านต้นแบบ (Design Direction)
- การออกแบบแนวคิดร้าน และเชื่อมโยงการออกแบบร้านต้นแบบ
(Store Design Concept)
- การบริหารสินค้า และการจัดวาง (Visual Merchandise)
- การบริหารจัดการสินค้า (Product Category Management)
 - การวางกลุ่มสินค้า
 - การกำหนดสินค้าและประเภทธุรกิจ



4. Business Setup: Law and Regulation

- รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจ
- ข้อกำหนดการออกแบบเครื่องหมายการค้าและเครื่องหมายบริการ
- ข้อกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ



5. Chain Store Management

- ทำไมต้องขยายสาขา (Introduction to Chain Store)
- การบริหารและควบคุมธุรกิจสาขา (Branches System and System Components)
 - โครงสร้างพื้นฐานการบริหารงานธุรกิจสาขา "Branches System"
 - องค์ประกอบของการจัดระบบ System Component
 - การจัดการองค์กร ระบบสาขา (สำนักงานใหญ่ HQ: Head Quarter)
 - การควบคุมเป้าหมายด้วยการกำหนดดัชนี (Index) ธุรกิจสาขา



6. Business Financial Model & Budgeting Planning

- การวางแผนรายได้และการบริหารต้นทุน (Sale Forecast and Profit Control)
- การวิเคราะห์ทางการเงินของธุรกิจ (Performance Design)
- การวางแผนงบประมาณ (Budget) สำหรับการขยายสาขา
- Workshop : การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงิน (Financial Feasibility)



7. Operation System Design/ Store Management/ Chain Store Management

- กระบวนการจัดการร้านค้าเบื้องต้น (Basic Operation)
- การกำหนดขั้นตอนการปฏิบัติงานในร้านค้า (Store Operation Process)
- การบริหารทีมงานร้านค้า (Team Management in Retail Store)
- หลักการบริหารสาขา เดี่ยว Store Management
- ระบบหลักการบริหารงานสาขา 5 ระบบ
- หลักการบริหารสาขาด้วยการควบคุมผ่านระบบ Operation
- การวางแผนเครื่องมือการทำงานของธุรกิจสาขา
- การวางโครงสร้างทีมงานของธุรกิจสาขา (ส่วนงานสาขา)



8. Marketing: New Business Launching / LSM & Corporate Marketing

- การตลาดร้านค้า (Local Store Marketing)
- เครื่องมือการตลาดผ่านสื่อออนไลน์ (Digital Marketing Tools)



9. Business Design & Chain Store Management Conclusion

- บทสรุปการออกแบบธุรกิจสาขา

หมายเหตุ:

หัวข้อการอบรมที่ 1 – 4 เน้นการวางแนวทาง และการออกแบบธุรกิจ

หัวข้อการอบรมที่ 5 – 9 เน้นการวางบริหารจัดการธุรกิจและการขยายสาขา

วิทยากรหลักภายในหลักสูตร

- ดร.พีระพงษ์ กิติเวชโกศาวัฒน์
ผู้เชี่ยวชาญการพัฒนาธุรกิจค้าปลีก และการพัฒนาธุรกิจสาขา
- ผศ.ดร.สมชาย รัตนเชื้อสกุล
ผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายธุรกิจการออกแบบสัญญาแฟรนไชส์
- อ.พงศ์พันธ์ วีรพันธุ์
ผู้เชี่ยวชาญด้านระบบปฏิบัติการและการพัฒนาคู่มือปฏิบัติการธุรกิจแฟรนไชส์และค้าปลีก
- อ.พัฒนพล บรรทัดจันทร์
ผู้เชี่ยวชาญกลยุทธ์ธุรกิจแฟรนไชส์และการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์และระบบธุรกิจสาขา
- อ.เปรมพงศ์ สืบสันติสกุล
ที่ปรึกษาฝ่ายพัฒนาสร้างร้านต้นแบบและการตลาด
- คุณณัชพล นวมงคล
ผู้ช่วยที่ปรึกษากลยุทธ์ธุรกิจแฟรนไชส์และระบบธุรกิจสาขา