****

**โครงการพัฒนานักธุรกิจท้องถิ่น รุ่น ๒**

**Local Business Startup : LBS #2**

**๑. หลักการและเหตุผล**

ปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๔ สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรมได้จัดทำโครงการนพัฒนานักธุรกิจท้องถิ่น หรือ Local Business Startup โดยเปิดโอกาสให้นักศึกษาปีที่ ๓-๔ ได้รับความรู้และประสบการณ์ของการทำธุรกิจออนไลน์จากผู้ประกอการภาคเอกชนมาเพิ่มทักษะในการนำสินค้าของชุมชนไปพัฒนาเป็นธุรกิจออนไลน์ ผลจากการดำเนินงานทำให้นักศึกษานำความรู้ ทักษะการทำธุรกิจออนไลน์ การเขียนเรื่องเล่า(Story telling) ที่ตอบโจทย์ลูกค้าในแต่ละแพลตฟอร์ม การใช้เครื่องมมือในการทำตลาดออนไลน์ ทั้งการยิงแอดเฟสบุ๊ก การขายของผ่าน Line OA และ Line Myshop การเจาะตลาดในกลุ่มของผู้ใช้งาน TikTok เทคนิคการ Live commerce เพื่อส่งเสริมการขายสินค้า

สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษาฯ ได้รับมอบนโยบายจากศาสตราจารย์สิริฤกษ์ ทรงศิวิไลปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ให้ดำเนินการโครงการดังกล่าวให้ต่อเนื่องแลเพิ่มกลุ่มเป้าหมายในการเข้าร่วมโครงการให้มากขึ้น และเปิดโอกาสให้ผู้ตกงานที่จบการศึกษาไปแล้วไม่เกิน ๕ ปี ได้เข้ามาเสริมทักษะด้านการทำธุรกิจบนตลาดออนไลน์ใหม่ เพื่อส่งเสริมให้เป็นผู้ประกอบการของประเทศไทยให้มากขึ้น

โครงการพัฒนานักธุรกิจรุ่นใหม่ รุ่น ๒ จึงมุ่งเน้นที่จะให้นักศึกษาและบัณฑิตจบใหม่ที่ต้องการเพิ่มความรู้และทักษะ(Upskill/Reskill) ฝึกประสบการณ์จากผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจออนไลน์ ที่จะมาให้ความรู้ทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ ซึ่งผู้ที่ผ่านการอบรมในโครงการนี้ จะมีความเข้าใจแนวคิดการพัฒนาธุรกิจออนไลน์ การเป็นผู้ประกอบการ โมเดลธุรกิจออนไลน์ใหม่ ๆ แผนธุรกิจตลาดออนไลน์ การใช้เทคโนโลยีมาสนับสนุนการขายผ่านออนไลน์ เช่น Facebook Line OA Line Myshop การวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าผ่านเครื่องมือ Social Listening รวมถึงการใช้โปรแกรมเพื่อการ Live Commerce การใช้โปรแกรม Streamyard , OBS เพื่อการชายสินค้า เป็นต้น

ดังนั้นเพื่อให้นักศึกษาและบัณฑิตจบใหม่ได้เรียนรู้ เพิ่มทักษะด้านการทำธุรกิจชุมชน การตลาดออนไลน์ สำนักงานปลัดฯ จึงได้จัดทำโครงการพัฒนานักธุรกิจท้องถิ่น รุ่นที่ ๒(Local Business Startup: LBS #2) เพื่อพัฒนาคนรุ่นใหม่สู่การเป็นผู้ประกอบการนักธุรกิจชุมชนที่มีศักยภาพในการแข่งขันในอนาคต

**๒. วัตถุประสงค์**

๒.๑ เพื่อพัฒนาทักษะ(Upskill/Reskill/Newskill) และประสบการณ์ด้าน E-Commerce

๒.๒ เพื่อส่งเสริมให้นิสิต นักศึกษา บัณฑิตได้เป็นนักธรกิจชุมชนมืออาชีพ

๒.๓ เพื่อนำสินค้าและบริการที่ได้รับการพัฒนาจากหน่วยงานใน อว. ไปสู่ตลาดออนไลน์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ

**๓. กลุ่มเป้าหมาย**

นักศึกษาปี ๓-๔ หรือบัณฑิตที่จบแล้วไม่เกิน ๕ ปี ทีมละ ๒ คน โดยมีคุณสมบัติ ดังนี้

๑. สมาชิกภายในทีมควรมีความรู้พื้นฐานด้านการถ่ายรูป ตัดต่อวีดีโอหรือการขายของออนไลน์

๒. ต้องมีผลิตภัณฑ์ที่จะมาทำธุรกิจและขายบนตลาดออนไลน์

๓. มีแรงบันดาลใจที่จะเป็นนักธุรกิจชุมชนออนไลน์

๔. ผู้ร่วมโครงการต้องเข้าร่วมทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ หากมีการขอยกเลิกระหว่างการดำเนิน

โครงการต้องเสียค่าใช้จ่าย ๑๐,๐๐๐ บาท

**๔. ระยะเวลาดำเนินโครงการ**

ระยะเวลา ๑ ปี ประกอบด้วย

* การให้ความรู้ภาคทฤษฎี ๖ เดือน
* การโค้ช ให้คำปรึกษาในการนำสินค้าและบริการปสู่การทำการตลาดออนไลน์ ๖ เดือน

**๕. เนื้อหาหลักสูตร**

ผู้เข้าร่วมโครงการจะได้รับการบ่มเพาะ การโค้ช การให้คำปรึกษา โดยจะเป็นการเรียนผ่านระบบออนไลน์ และลงปฏิบัติในสถานประกอบการจริง โดยมีวิทยากรและเนื้อหาที่ผู้เข้าร่วมจะได้รับ ประกอบด้วย

**นายกฤชฐา โภคาสถิตย์(โค้ชโอ๊ต)**

1. พื้นฐานการทำธุรกิจเบื้องต้น และ ภาพรวมของธุรกิจเกษตรในเมืองไทย
2. Business Model Canvas
3. New Business Development Process
4. การวิเคราะห์งบการเงิน income statement และ balance sheet
5. การเจรจาธุรกิจเชิงสร้างสรรค์ ( Creative Negotiation )
6. การตั้งราคาสินค้าและทำโปรโมชั่นด้วยหลักการ Neuro Selling
7. Creative Content Pitching Skill การเขียน Sales Page
8. การเล่าเรื่องเพื่อเพิ่มมูลค่า (Art Of Story Telling )
9. การใช้ Open Data ในการขายและกลยุทธ์การปิดการขาย

**นายธีระวัฒน์ วิไลรัตน์(โค้ชเบส)**

1. INSPIRE MINDSET ตั้งธงสู่ความเป็นเจ้าของธุรกิจที่ยั่งยืน
2. รู้จักกันก่อน ธุรกิจคืออะไร กับ ความสัมพันธ์ 3 ด้านของการบริหารธุรกิจ
3. สร้างได้ ขายง่าย กับเคล็ดลับ 5 ข้อ PRODUCT CREATIVITY AND PRESENT #1
4. สร้างได้ ขายง่าย กับเคล็ดลับ 5 ข้อ PRODUCT CREATIVITY AND PRESENT #2
5. BUSINESS CYCLE : รู้จักพื้นฐานการโฆษณาที่ถูกต้องก่อนลุยจริง#1
6. BUSINESS CYCLE : รู้จักพื้นฐานการโฆษณาที่ถูกต้องก่อนลุยจริง#2
7. Advance Story telling ฉุดยอดขายด้วยเรื่องเล่าขั้นเทพ
8. Marketing Communication สู่โมเดลธุรกิจและแผนธุรกิจอย่างยั่งยืน

**นายฐิติพันธ์ จินาจันทร์(โค้ชนุ๊ก)**

1. เพิ่มยอดขาย 10 เท่าด้วย LINEOA
2. กลยุทธ การใช้ LINE OA เพิ่มยอดขาย ร่วมกับ TikTok
3. Workshop ทำจริง! ปั้น Line OA ให้ขายปัง
4. สร้างหน้าร้าน 24 ชั่วโมง ใน LINE เพิ่มยอดขายด้วย My Shop
5. กลยุทธ์เพิ่มยอดขาย กลุ่มลูกค้าผ่าน Line My Shop ร่วมกับ Social Media อื่นๆ
6. Workshop ทำจริง! ปั้น Myshop สู่ดวงดาว
7. วิเคราะห์ Success case การใช้งาน LINE OA + Myshop + Social Media (จากหลากหลายธุรกิจ)
8. สัมภาษณ์ เจ้าของกิจการที่ใช้ LINE OA เพิ่มยอดขายได้จริง

**นางสาวธนอิน ตุ้มหิรัญ(โค้ชโซดา)**

1. ขายของผ่านเพจ Facebook
2. LIVE COMMERCE #1
3. LIVE COMMERCE #2
4. Workshop & Competition LIVE COMMERCE
5. LIVE ด้วย STREAMYARD #1
6. LIVE ด้วย STREAMYARD #2
7. Workshop & Competition STREAMYARD
8. LIVE ด้วย PROGRAM OBS #1
9. LIVE ด้วย PROGRAM OBS #2
10. Workshop & Competition

**คุณพัชรินทร์ ไพศาลเสถียรวงศ์(โค้ชแพ็ก)**

1. How to take best pictures with smartphone - ถ่ายภาพให้ขายของด้วย smartphone
2. How to take product pictures for online marketing - การถ่ายสินค้าเพื่อการขาย online

**คุณชญาภา ปรัสพันธ์(โค้ชออกี้)**

1. "Intro to Design and Branding: ความสำคัญของงานออกแบบและแบรนด์

- ค้นหาอัตลักษณ์และบุคคลิกของ Brand

- การสื่อสารแบรนด์ด้วยงานออกแบบ

- ทักษะของ 7 สายงานออกแบบดิจิทัล ที่นักธุรกิจควรรู้

- Casestudy

1. "การออกแบบเพื่อส่งเสริมการตลาดและการประชาสัมพันธ์ด้วย Brand Identity

- การกำหนดบุคลิกภาพของแบรนด์ การตีโจทย์ผ่านเครื่องมือที่กำหนด

- ทำความรู้จักกับ Corperate Identity และขอบเขตในการใช้งาน

- การเลือกใช้เครื่องมือในการออกแบบให้สอดคล้องกับแพลตฟอร์มการตลาดที่เลือกใช้

- WorkShop

1. "เรียนรู้การสร้าง Design Concept เพื่องานออกแบบอัตลักษณ์ผ่าน Logo เพื่องานออกแบบสื่อสาร

ผ่านสื่อดิจิทัล (พื้นฐาน)

- กระบวนการออกแบบสร้างสรรค์โลโก้ สื่อออนไลน์ บรรจุภัณฑ์

- การเลือกใช้เครื่องมือในการออกแบบให้สอดคล้องกับแพลตฟอร์มการตลาดที่เลือกใช้

- Workshop การออกแบบ Logo

1. "เรียนรู้การสร้าง Design Concept เพื่องานออกแบบ บรรจุภัณฑ์เพื่อการส่งออก (พื้นฐาน)

- กระบวนการออกแบบสร้างสรรค์บรรจุภัณฑ์

- การเลือกใช้เครื่องมือในการออกแบบให้สอดคล้องกับแพลตฟอร์มการตลาดที่เลือกใช้

- Workshop การออกแบบ บรรจุภัณฑ์

**นายอนันตชัย อิทธิวรพงศ์(โค้ชอ้วน)**

1. เข้าใจ Social Data ในมุมมองของธุรกิจ
2. เริ่มต้น Data Thinking คิดอย่างไรในการตั้งคำถาม เพื่อหาคำตอบ
3. สอนการใช้งานกับ Back office Mandala Social Listening
4. Case Study : การหา Insight บางแสน ทำไมที่จอดรถเต็ม
5. Case Study : Crisis Management ของ Brands
6. Case Study : การหา Influencer ด้วย Social Data
7. Case Study : การ monitor หลัง Campaign จบลง
8. Workshop : ส่งการบ้าน 1 Case Study

**๖. แผนการดำเนินงาน**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **กิจกรรม** | **1** | **๒** | **๓** | **๔** | **๕** | **๖** | **๗** | **๘** | **๙** | **๑๐** | **๑๑** | **๑๒** | ผู้รับผิดชอบ |
| ๑. จัดทำแผนและเตรียมความการดำเนินงาน ขออนุมัติโครงการ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | สป.อว. |
| ๒. ประชาสัมพันธ์และรับสมัครผู้เข้าร่วมโครงการฯ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | หน่วยบริหารโครงการ |
| ๓. เรียน Basic Course 15 ชม. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | วิทยากร |
| ๔. ผู้เข้าอบรมจัดส่งผลงานเพื่อเข้าสู่การคัดเลือก |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | วิทยากร/หน่วยบริหารโครงการ |
| ๕. เรียน Advance Course จำนวน ๑๔๔ ชม. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | วิทยากร |
| ๖. โค้ชให้คำปรึกษาในการขายสินค้าที่ผ่านการคัดเลือกสู่ Platform online |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | วิทยากร |
| ๗. ติดตามประเมินผลการขายสินค้าและอื่นๆ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | หน่วยบริหารโครงการ |

**๗. วิทยากร**

|  |  |
| --- | --- |
| **ชื่อ นามสกุล** | **ตำแหน่งและประสบการณ์** |
| ๑. นายกฤชฐา โภคาสถิต  Challenge Training สถาบันฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากรภายในองค์กร (In-house  Training) ที่ปรึกษา (Consult) การอบรมแบบ Online | ประธานอนุกรรมการ e-commerce กระทรวงเกษตรและสหกรณ์  ที่ปรึกษาด้านการจัดการอุตสาหกรรม เช่น Lean & Agile, Supply Chain |
| ๒. นายธีระวัฒน์ วิไลรัตน์ | ประธานบริหาร บริษัท ไร่สายชล 101 จำกัด  ปรึกษาด้านการตลาดและการขาย  บริษัท เบญญาภา พร็อพเพอร์ตี้ จำกัด .  ตำแหน่ง : Senior Industrial Engineer |
| ๓. นายฐิติพันธ์ จินาจันทร์ | กรรมการ บริษัท ดิจิตอลนุก จำกัด เจ้าของเพจ Digitalnook  LINE Certified Coach for Business ปี 2021  Webmaster EDTguide.com  เพจและเว็บไซต์ Digitalnook เพื่อแชร์ความรู้ด้าน Online Marketing |
| ๔. นางสาวธนอิน ตุ้มหิรัญ | หัวหน้าโครงการ Live Commerce วิทยากร คณะอนุกรรมการขับเคลื่อน eCommerce ของกระทรวงเกษตรและสหกรณ์  MD บริษัท พีเค แฮปปี้ไทม์ มาร์เก็ต จำกัด |
| ๕. พัชรินทร์ ไพศาลเสถียรวงศ์ | ตากล้องหญิงระดับอินเตอร์ เจ้าของฉายา “ช่างภาพล้านวิว” วิทยากร ถ่ายทอดองค์ความรู้ทั้งการถ่ายภาพ และการวางกลยุทธ์การตลาดออนไลน์ เทคนิคการถ่ายภาพให้มีเสน่ห์ ภาพที่ส่งผลในการยิงโฆษณาให้ได้ผลลัพธ์ที่ดี การเลือกสินค้า พร้อมวิธีคิดต้นทุน การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายและการวางแผนธุรกิจ |
| ๖. คุณชญาภา ปรัสพันธ์ | กรรมการสมาคมเพื่อส่งเสริมการประกอบสัมมาชีพ วิทยากร การพัฒนาบรรจุภัณฑ์เพื่อเข้าสู่ Modern trade |
| ๗. คุณอนันตชัย อิทธิวรพงศ์ | - Senior education & partner relation manager  - Contact Writer : Marketing Oops / Mandala / การตลาดตะวันดอน |

**๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ**

๑๐.๑ นักศึกษาได้ฝึกประสบการณ์จริงจากผู้เชี่ยวชาญในแต่ละด้าน และสามารถนำความรู้ไปสู่การเริ่มต้นในการทำธุรกิจออนไลน์

๑๐.๒ สินค้าที่ได้รับการพัฒนาด้วย วทน. ภายใต้หน่วยงานใน อว. ได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ

๑๐.๓ ผู้เข้าร่วมโครงการฯ สามารถขอรับทุนจากแหล่งทุนได้ไม่น้อยกว่า ๕ ทีม

**๑๑. การจัดส่งผลงาน**

๑๑.๑ หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนจะเบิกจ่ายให้ ๑๐๐% เมื่อหน่วยงานรับผิดชอบมีหนังสือตอบยืนยันการดำเนินโครงการ

๑๑.๒ การจัดส่งผลงาน ให้ผู้รับงบประมาณจัดทำเอกสารรายงานผล โดยจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ จำนวน ๑ เล่ม พร้อมไฟล์ดิจิทัล จำนวน ๑ แผ่น/ไฟล์ มาที่สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ภายใน ๓๐ วันหลังเสร็จสิ้นการดำเนินโครงการ เนื้อหาประกอบด้วย

(๑) บันทึกการเรียนรู้ของผู้เข้าร่วมโครงการรายบุคคล

(๒) บันทึกการเรียนรู้จากการลงพื้นที่ฝึกงานจริงในสถานประกอบการ

(๓) ความคาดหวังของผู้ร่วมโครงการ ปัญหาอุปสรรค และข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ เพื่อนำไปปรับปรุงการพัฒนาหลักสูตรในครั้งต่อไป