

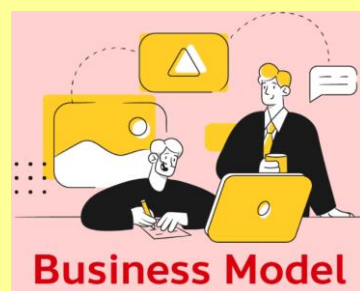
กิจกรรมการให้คำแนะนำเพื่อพัฒนาศักยภาพ SMEs ให้รองรับการเปลี่ยนแปลง



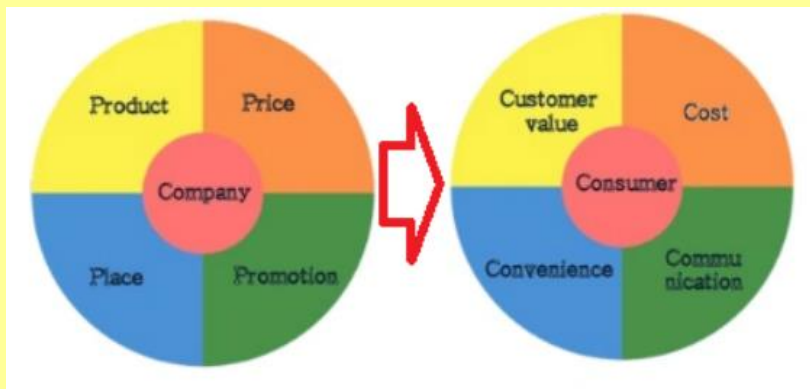
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม ขอเชิญโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ที่ดำเนินธุรกิจและได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิด-19 และมีความต้องการในการขยายธุรกิจหรือดำเนินธุรกิจรูปแบบใหม่ เข้าร่วมกิจกรรมการให้คำแนะนำเพื่อพัฒนาศักยภาพ SMEs ให้รองรับการเปลี่ยนแปลง ให้สามารถต่อยอดโมเดลธุรกิจ (Business Model) รูปแบบใหม่เพื่อขยายธุรกิจ และพัฒนาศักยภาพให้สามารถปรับทิศทางการดำเนินธุรกิจต่อไปได้ภายใต้สถานการณ์ที่เกิดขึ้นในปัจจุบัน

คุณสมบัติของวิสาหกิจที่สามารถเข้าร่วมโครงการ

1. เป็นโรงงานอุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดย่อม ในภาคการผลิต
2. มีความพร้อมในการดำเนินโครงการ



จากการวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาดดั้งเดิม คือ 4 P ที่ประกอบด้วย Product, Price, Place และ Promotion ปรับเปลี่ยนรูปแบบมาเป็นกลยุทธ์ทางการตลาดใหม่ คือ 4C ซึ่งประกอบไปด้วย Customer, Costs, Convenience และ Communications ซึ่งหลักการนี้เป็นการนำเอา 4P มาปรับและประยุกต์ให้เข้ากับยุคสมัยมากขึ้น โดยการทำให้ Product (ผลิตภัณฑ์) เปลี่ยนมาเป็น Customer (ลูกค้า) ซึ่งจะต้องทำการศึกษาว่า Customer มีความต้องการอะไร และอยากได้อะไร และองค์กรจะสามารถนำเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการอะไรที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้บ้าง จาก Price (ราคา) เปลี่ยนมาเป็น Cost (ต้นทุน) เพื่อดูว่ามีต้นทุนอะไรบ้างที่เกี่ยวข้องที่จะทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจต่อองค์กรได้ ซึ่งจะส่งผลต่อราคาของสินค้าและบริการ จาก Place (ช่องทางการจัดจำหน่าย) เปลี่ยนมาเป็น Convenience (ความสะดวก) โดยทำให้ลูกค้ามีความสะดวกสบายในการใช้สินค้าและบริการมากขึ้นบนสถานที่ที่ลูกค้าคิดว่าสะดวกสบาย หรือมีความต้องการที่อยากจะซื้อสินค้าและบริการในสถานที่นั้นที่สุด และสุดท้าย Promotion (การส่งเสริมการขาย) มาเป็น Communication (การสื่อสาร) ในการสร้างการสื่อสารที่พร้อมใจกันทั้งองค์กร ที่จะสื่อสารในแบบเดียวกันกับที่ลูกค้าต้องการอยากจะรู้



การวิเคราะห์ และปรับเปลี่ยน กลยุทธ์การตลาดจาก 4Ps เป็น 4Cs

การวิเคราะห์ 4Ps เป็น 4Cs ทำให้พบความต้องการของกลุ่มลูกค้าเดิมของธุรกิจ และกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่ ที่จะทำให้พบช่องทางทางธุรกิจใหม่ สร้างโอกาสในการขาย โอกาสทางธุรกิจใหม่

หัวข้อในการวินิจฉัย

- ผลิตภัณฑ์ (Product) กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่จะส่งมอบให้ลูกค้า (Customer Value)
- ต้นทุนการผลิต การขาย ราคาขาย (Price) ราคาสินค้าคู่แข่ง ความพึงพอใจของลูกค้า (Customer Cost)
- ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) และความสะดวก (Convenience) ในการซื้อและใช้ผลิตภัณฑ์ของลูกค้า
- การส่งเสริมการขาย (Promotion) และการสื่อสารไปยังลูกค้า (Communication)

โดยมีแนวทางการให้คำปรึกษาดังนี้

- ☐ ให้คำปรึกษาการพัฒนาทีมงาน ในการบริหารการเปลี่ยนแปลง (Change Management) บนพื้นฐานของ ADKAR Model
 - o Awareness : สร้างความตระหนักในการเปลี่ยนแปลง
 - o Desire : สร้างการมีส่วนร่วมในการเปลี่ยนแปลง ต้องการเปลี่ยนแปลง
 - o Knowledge : องค์ความรู้ในการเปลี่ยนแปลง
 - o Ability : ความสามารถในการเปลี่ยนแปลง
 - o Reward : การให้รางวัล
- ☐ ให้คำปรึกษาการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ (Product) ที่ตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า
 - o ประเภทความต้องการของลูกค้า การค้นหา Unmet Need
 - o พัฒนาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิตที่ตอบสนองต่อ Unmet Need
- ☐ ให้คำปรึกษาการลดต้นทุนผลิตภัณฑ์เพื่อตอบสนองความพึงพอใจลูกค้า
 - o วิเคราะห์ต้นทุนวัตถุดิบ แรงงาน อื่นๆ
 - o ค้นหาความสูญเปล่า 7 Waste และลดความสูญเปล่าให้เป็นศูนย์
- ☐ ให้คำปรึกษาการปรับปรุงช่องทางการจัดจำหน่าย และความสะดวก (Convenience) ในการซื้อและใช้ผลิตภัณฑ์ของลูกค้า
 - o วิเคราะห์ช่องทางการจัดจำหน่ายของวิสาหกิจ และคู่แข่ง
 - o วิเคราะห์การเข้าถึงสินค้า และบริการของลูกค้า
 - o ปรับปรุงช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) ให้ลูกค้าเข้าถึงได้สะดวกขึ้น (Convenience)
- ☐ ให้คำปรึกษาการส่งเสริมการขาย (Promotion) และการสื่อสารไปยังลูกค้า (Communication)
 - o วิเคราะห์การส่งเสริมการขาย (Promotion) ของวิสาหกิจ และคู่แข่ง
 - o วิเคราะห์การรับรู้การส่งเสริมการขายสินค้า และบริการของลูกค้า
 - o ปรับปรุงการส่งเสริมการขาย (Promotion) และการสื่อสารไปยังลูกค้า (Communication)

ใบสมัครเข้าร่วมโครงการ



กิจกรรมการให้คำแนะนำเพื่อพัฒนาศักยภาพ SMEs
ให้รองรับการเปลี่ยนแปลง

ชื่อโรงงาน/บริษัท.....ประเภทอุตสาหกรรม/สินค้า.....
ที่อยู่เลขที่..... ตำบล..... อำเภอ..... จังหวัด.....
ชื่อ-สกุล ผู้ประสานงาน.....ตำแหน่ง.....
โทรศัพท์..... โทรสาร.....
มือถือ..... อีเมล.....

กรุณาเลือกขนาดโรงงาน (หมายเหตุ*ในกรณีที่จำนวนพนักงานหรือมูลค่าสินทรัพย์ถาวรเข้า
ข่ายขนาดย่อม แต่มูลค่าสินทรัพย์ถาวรหรือจำนวนพนักงานเข้าข่ายขนาดกลาง ให้ท่านเลือก
จำนวนพนักงานหรือมูลค่าสินทรัพย์ถาวรที่น้อยกว่า เป็นเกณฑ์ในการเลือกขนาดโรงงาน)

- ☐ ขนาดย่อม (จำนวนพนักงานไม่เกิน 50 คน, มูลค่าสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 50 ล้านบาท)
- ☐ ขนาดกลาง (จำนวนพนักงานไม่เกิน 50-200 คน, มูลค่าสินทรัพย์ถาวร 50-200 ล้านบาท)
- ☐ ขนาดใหญ่ (จำนวนพนักงานเกิน 200 คน, มูลค่าสินทรัพย์ถาวรเกิน 200 ล้านบาท)

กรณารอรายละเอียดใบสมัครเข้าร่วมโครงการให้ครบถ้วน และส่งกลับที่

คุณพิมพ์นารา จารุศิริการกุล

โทร. 092-901-0685

email : training10eng@gmail.com

