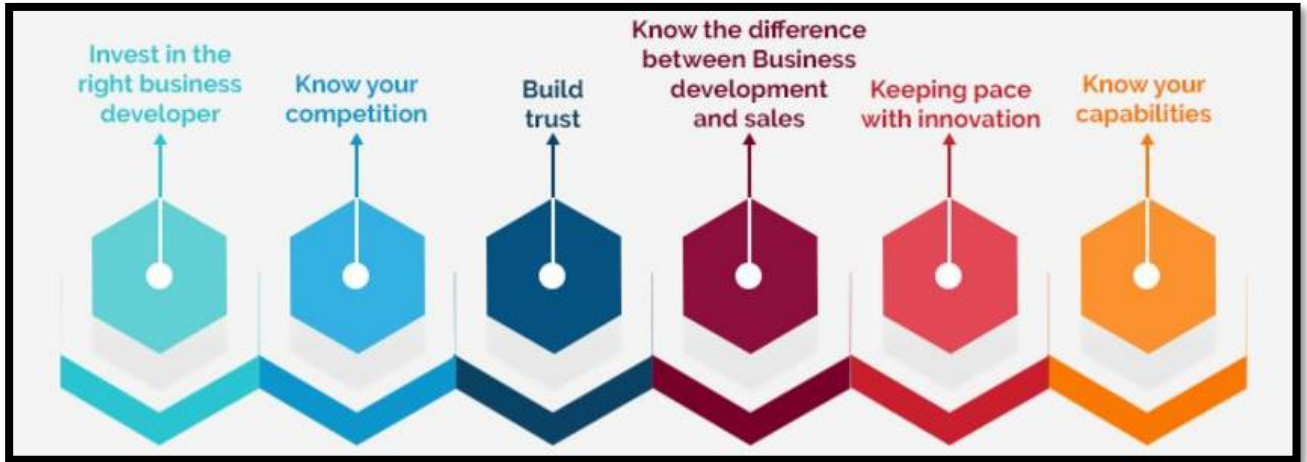


New Business Development Program



KRITTHA BHOKHASATHIT



สิ่งที่องค์กรจะได้รับ

- วิธีคิดและกระบวนการในการทำงานเพื่อให้เกิด New Business Development
- ผู้บริหารและพนักงานจะได้รับทราบวิธีในการ scan ปัจจัยแวดล้อม และ trend ที่สำคัญ เพื่อนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจใหม่
- วิธีการใช้ Value Proposition Design & Lean Canvas เพื่อให้ทีมงานสามารถมองภาพรวมในการพัฒนาธุรกิจใหม่

รูปแบบของ Program

- กลุ่มผู้เข้าอบรมจะเป็นระดับวิศวกรโดยมีผู้บริหารเป็นผู้ให้คำแนะนำ
- การฝึกอบรม 30% การทำ workshop 60% การติดตามผลทางไกล 10%
- เวลาในการฝึกอบรม 09:00 – 16:00
- ผู้เข้าร่วม Program ต้องสามารถแบ่งเวลาจากงานประจำ มาคิดพัฒนาธุรกิจใหม่ และ ไปพบลูกค้าใหม่ๆ
- ในระหว่าง Program วิทยากรจะให้คำปรึกษาผ่านทาง Zoom และ line group

หมายเหตุ ก่อนเริ่มโปรแกรม จะมีการสัมภาษณ์ผู้บริหาร และ ผู้ดูแลโครงการ เพื่อหาวัตถุประสงค์ KPIs และ ข้อจำกัดเพื่อวาง Road Map ในการดำเนินโครงการให้บรรลุวัตถุประสงค์

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com

Program การพัฒนา New Business Development

ครั้งที่ 1 Output New Business Idea



- การ Scan Macro trend และ Opportunities ต่าง ๆ ที่จะมีผลต่อการทำธุรกิจในอนาคต
- การใช้ Value Proportional Design เพื่อหาไอเดียในการทำธุรกิจใหม่ๆ
- การวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าที่เป็น Target Group ใหม่จากกลุ่มลูกค้าเดิม
- การทำ Prototype เพื่อทดสอบตลาดโดยการพัฒนาจาก skill ความสามารถที่มี

ครั้งที่ 2 Output Feasibility Study



- การนำผลที่ได้จากการทดสอบตลาดมาวิเคราะห์เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ (Feasibility Study)
- การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ ในแง่ของ Marketing Technology Operation Financial
- การประมาณการ Budgeting ที่ต้องใช้

ครั้งที่ 3 Output Business Model



- การทำ Lean Canvas เพื่อวางแผนในการเปิดธุรกิจใหม่
- การวางแผนการพัฒนาคนให้มี New Skill ที่สามารถรองรับธุรกิจใหม่ที่จะเกิดขึ้น

ครั้งที่ 4 Outcome New Business



- การติดตามผลการดำเนินงาน
- การ Present ผลการดำเนินงาน

Outcome ของ Program



New Business Model ที่มีความเป็นไปได้ที่จะทำให้เกิด**ธุรกิจใหม่**อย่างน้อย 2 เรื่อง

CONTACT



089 -234 -3057



info@challengeto.com



www.challengeto.com