



สัมมนาพิเศษ “พัฒนารุรกิจ SMEs อย่างมีกลยุทธ์ด้วย VALUE PROPOSITION CANVAS FOR SMEs”

หลักการและเหตุผล :

Value Proposition คือ “คุณค่า” ที่นำเสนอแก่ “ลูกค้า” ซึ่งคุณค่าในทางการตลาดในที่นี้ หมายถึง สินค้าหรือบริการที่เราขายให้กับลูกค้านั่นเองและปัจจัยที่ทำให้สินค้าหรือบริการนั้นประสบความสำเร็จได้ก็คือ “ สิ่งที่ลูกค้าจะได้รับจากผลิตภัณฑ์หรือบริการ” ไม่ว่าจะเป็นคุณภาพที่ดี บริการที่ประทับใจ หรือว่าความรู้สึกดี ๆ ที่เกิดขึ้นหลังใช้สินค้าหรือบริการแล้วก็ตาม

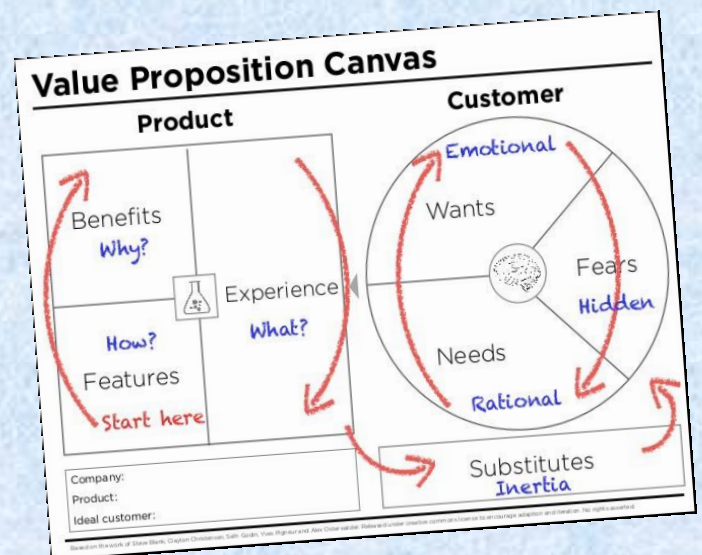
Value Proposition Canvas เป็นเครื่องมือในการค้นหาความต้องการที่แท้จริงของ “ลูกค้า” เพื่อนำมาออกแบบและปรับปรุงผลิตภัณฑ์หรือบริการให้มี “คุณค่า” ตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายได้มากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์ : เพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรม

1. ได้เห็นโอกาสทางธุรกิจ มีแนวคิดผลิตภัณฑ์ ที่ตรงตามความต้องการของลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
2. สร้างความชัดเจนด้วยรูปแบบและวิธีการในการสร้างคุณค่าที่แท้จริงแก่ลูกค้า (Understand the patterns of value creation)
3. มีความเชื่อมั่นมากขึ้น ว่าคุณค่าอะไรที่กำหนดขึ้นแล้ว จะได้รับการตอบสนองจากลูกค้าเป็นอย่างดี และคุณค่าอะไรที่อาจไม่ใช่สิ่งที่ลูกค้าคาดหวังและต้องการ

หัวข้อ / รายละเอียดเนื้อหา :

1. โมเดลธุรกิจ
2. กระบวนการวางแผนการตลาด
3. แนวคิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่
4. กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ด้วย Value Proposition Canvas
 - 4.1 การออกแบบคุณค่าที่ควรส่งมอบ
 - 4.2 การทดสอบให้ตรงใจลูกค้า
5. ภาพรวมกลยุทธ์พัฒนารุรกิจใหม่ด้วย Lean Canvas



วันพฤหัสบดีที่ 8 ธ.ค.2559

ห้อง 303 ชั้น 3 ส.ส.ท. สุขุมวิท 29

เวลา : 9.00 – 16.00 น.

วิทยากร : อาจารย์วีรปรัชญ์ สิงห์สัตย์

บรรยาย และฝึกปฏิบัติ (Workshop)

คุณสมบัติผู้เข้าอบรม : ผู้เริ่มต้นธุรกิจ

ผู้ประกอบการและผู้สนใจทั่วไป

อัตราค่าสมัคร 1,200 บาท / ท่าน
(ราคานี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม)

กรุณาสำรองที่นั่งหรือสอบถามรายละเอียดได้ที่ โทร. 02-2580320-5 ต่อ 1400,1404

คุณลดาวัลย์ e-mail : ladawan@tpa.or.th , คุณภาณุพงษ์ e-mail : panupong@tpa.or.th

สามารถดาวน์โหลดใบสมัครได้ที่ www.tpa.or.th