



สทศ



ภาคกลาง เปิดรับสมัครโครงการ เกื้อกูล... ปันปัญญา เห็นหน้าลูกค้า รู้จุดเหมือน จุดต่าง... สู้จุดขาย

การเรียนรู้มี 2 ครั้ง แบบต่อเนื่อง



ครั้งที่ 1 เรียน Online

4 มิถุนายน 2567 : รู้จักลูกค้า



ครั้งที่ 2 เรียน Onsite

10 มิถุนายน 2567 : รู้จุดเหมือน
จุดต่าง... สู้จุดขาย

ณ ห้องประชุม ชาลอน บี โรงแรมสวิสโซเทล รัชดา กรุงเทพฯ



สแกนเพื่อลงทะเบียน

*รับจำนวนจำกัดเพียง 200 ท่าน
ปิดการลงทะเบียน วันที่ 30 พฤษภาคม 2567

สิทธิพิเศษ

*สำหรับผู้เข้าร่วมกิจกรรมภายใต้เงื่อนไขของโครงการจะได้รับสิทธิเรียน
Exclusive Class เรื่อง **การจัดการธุรกิจ**

ติดต่อสอบถามได้ที่ คุณนาเรณาท พวงจัน โทร. 08 1525 9412

สถาบันเกื้อกูลเศรษฐกิจชุมชน Institute For Local Economy Foundation
www.kueakun.com | Tel: 08 0284 0760 | E-mail: admin@kueakun.com



คุณณัชชา ตั้งวรพจน์วิธาน
อุปนายกสมาคม
ผู้ใช้ดิจิทัลไทย DUGA

วิทยากร



เจอกัน... ปั่นปัญญา
เห็นหน้าลูกค้า รู้จุดเหมือน
จุดต่าง... สู้จุดขาย

กำหนดการเรียนรู้ Online 4 มิถุนายน 2567

เรื่อง รู้จักลูกค้า

8.00 – 8.30

ลงทะเบียน

8.30 – 8.40

กล่าวชี้แจงเป้าหมายกิจกรรมโดย รศ.ดร.บัณฑิต อินทวงศ์
ผู้อำนวยการกองการวิจัย Local Enterprise

8.40 – 10.30

การเห็นลูกค้าสู่การรู้จักลูกค้า (Customer persona) ช่วงที่ 1
กิจกรรมเชิงปฏิบัติการ รู้จักลูกค้า ช่วงที่ 1
นำเสนอข้อมูลลูกค้า (คัดเลือกผู้เข้าร่วมในการนำเสนอ)

10.30 – 10.40

พักเบรก

10.40 – 12.10

การเห็นลูกค้าสู่การรู้จักลูกค้า (Customer persona) ช่วงที่ 2
กิจกรรมเชิงปฏิบัติการ รู้จักลูกค้า ช่วงที่ 2
นำเสนอข้อมูลลูกค้า (คัดเลือกผู้เข้าร่วมในการนำเสนอ)

12.10 – 12.15

กล่าวปิดกิจกรรม

ลักษณะกิจกรรม

1. เป็นคลาสการสอน และ Workshop ออนไลน์ ตลอดกิจกรรม
2. มีการแบ่งกลุ่มสำหรับเข้าห้องย่อย (Breakout room)
3. หลังกิจกรรมมีการบ้านสำหรับการเรียน Onsite ในวันที่ 10 มิถุนายน 2567

กำหนดการเรียนรู้ Onsite 10 มิถุนายน 2567

เรื่อง รู้จุดเหมือน จุดต่าง... สู่จุดขาย

8.30-9.00 :	ลงทะเบียน
9.00-9.15:	กล่าวชี้แจงเป้าหมายกิจกรรมโดย รศ.ดร.บัณฑิต อินณวงศ์ ผู้อำนวยการกองการวิจัย Local Enterprise
9.15-9.35:	ทวนความรู้ เรื่อง การรู้จักลูกค้า
9.35-10.15:	การหา จุดเหมือน จุดต่าง ของสินค้า
10.15-10.30:	พักเบรก ช่วงเช้า
10.30-12.00:	Workshop วิเคราะห์หาจุดเหมือน จุดต่างของสินค้า จากลูกค้าประจำพร้อมกับการนำเสนอ
12.00-13.00:	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00-14.00:	การหาจุดขาย ของสินค้า ช่วงที่ 1
14.00-15.00:	Workshop วิเคราะห์หาจุดขายสินค้า พร้อมกับการนำเสนอ ช่วงที่ 1
15.00-15.15:	พักเบรก ช่วงบ่าย
15.15-16.00:	Workshop วิเคราะห์หาจุดขายสินค้า พร้อมกับการนำเสนอ ช่วงที่ 2
16.00-16.15:	สรุปการเรียนรู้
16.15-16.40:	ช่วงถามตอบ
16.40-16.45:	กล่าวปิดกิจกรรม

ลักษณะกิจกรรม

1. เป็นคลาสการสอน และ Workshop ตลอดกิจกรรม
2. การหาจุดขายของสินค้าจะต้องใช้ข้อมูลจากการบ้าน
ในคลาสเรียนออนไลน์ของ วันที่ 4 มิถุนายน 2567
โดยทุกท่านต้องเตรียมการบ้านมาร่วมกิจกรรม