

สศท.2565/ว096

วันที่ 18 พฤษภาคม 2565

เรื่อง ขอเรียนเชิญเข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตร Design Thinking เพื่อกลยุทธ์ธุรกิจ รุ่น 2 (On-Site)  
เรียน อธิการบดีมหาวิทยาลัยสวนดุสิต

สิ่งที่แนบมาด้วย 1.รายละเอียดหลักสูตรและกำหนดการ 2.แบบลงทะเบียน

วันที่พิมพ์เพื่อเชิญ	
เลขที่	2018
วันที่	23 พ.ค. 65
เวลา	11.10 น.

ด้วยกระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม (MDES) และสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย เป็นเจ้าภาพร่วมในงาน Rethink Academy 2022 ได้กำหนดจัดอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตร Design Thinking เพื่อกลยุทธ์ธุรกิจ รุ่น 2 (Design Thinking for Business Strategy Course #2) ในวันที่ 21 - 22 กรกฎาคม 2565 ณ โรงแรม แบงค็อก แมริออท มาร์คีส์ ควีนส์ปาร์ค (BTS สถานีพร้อมพงษ์)

Design Thinking คือกระบวนการคิดวิเคราะห์เพื่อหาทางแก้ปัญหาหรือหา solution ในการจัดการปัญหาต่าง ๆ ได้ อย่างเป็นระบบ ซึ่งกระบวนการคิดนี้ได้รับความนิยมและมีการนำมาประยุกต์ใช้ได้อย่างแพร่หลาย เพื่อช่วยให้แบรนด์สามารถเข้าใจความต้องการของลูกค้าได้อย่างรอบคอบ เป็นกระบวนการที่ยึดเอาความเข้าใจในความต้องการและประสบการณ์ของกลุ่มเป้าหมายมาเป็นที่ตั้ง โดยจะพยายามคิดหาแนวทางแก้ไขที่ตอบโจทย์ความต้องการและประสบการณ์ที่ดีของกลุ่มเป้าหมาย เป็นสำคัญ และยังส่งผลให้เราสามารถมองเห็นโอกาสใหม่ ๆ ในการปรับเปลี่ยนสิ่งที่เป็นอยู่ ไม่ว่าจะเป็นสินค้า บริการ แม้แต่การออกแบบนวัตกรรมใหม่ ๆ การกำหนดแนวทางเชิงกลยุทธ์ที่จะไปพัฒนาต่อยอดเป็นไปได้อย่างสร้างสรรค์ และตอบโจทย์ธุรกิจ ในที่สุดที่จะเข้ามาช่วยให้เราตอบโจทย์ความท้าทายทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ด้วยวัตถุประสงค์และรูปแบบการจัดงานดังกล่าว ทางสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย (DUGA) จึงขอเรียนเชิญท่านและบุคลากรในหน่วยงานภายใต้สังกัด เข้าร่วมอบรมเชิงปฏิบัติการหลักสูตร Design Thinking เพื่อกลยุทธ์ธุรกิจ รุ่น 2 ตามวัน เวลาและสถานที่ดังกล่าว โดยผู้เข้ารับการฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการ สามารถเบิกจ่ายค่าลงทะเบียนจากต้นสังกัด ได้ตามระเบียบกระทรวงมหาดไทย ว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ.2557 ข้อ 28 (2) สำหรับหน่วยงานราชการสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการอบรมสัมมนาจากต้นสังกัดตามระเบียบกระทรวงการคลัง ว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรม การจัดงาน และการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. 2549 และที่แก้ไขเพิ่มเติม ทั้งนี้กรุณาส่งแบบลงทะเบียนการเข้าร่วมอบรมหลักสูตรตามสิ่งที่ส่งมาด้วย 2 สามารถสอบถามรายละเอียดได้ที่ คุณพิมพ์ภัทรา กนิษฐสุด โทร. 02-661-7750 ต่อ 221, 222 และ 223 อีเมล pimphatsara@absolutealliances.com หรือลงทะเบียนออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ [www.rethinkacademyth.com](http://www.rethinkacademyth.com)

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาและขอขอบคุณล่วงหน้า ณ โอกาสนี้

ขอแสดงความนับถืออย่างสูง

(นางสาวกัลยา แสงหาบุญ)  
เลขาธิการสมาคมผู้ใช้ดิจิทัลไทย

## Design Thinking for Business Strategy Course #2

### หลักสูตร Design Thinking เพื่อกลยุทธ์ธุรกิจ รุ่น 2

#### ที่มาและความสำคัญ

การกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจเป็นเรื่องที่สำคัญอย่างมากในธุรกิจปัจจุบัน โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับสภาพตลาดที่มีการเปลี่ยนแปลงและผันผวนอย่างมากในทุกวันนี้ เพราะการวางกลยุทธ์ที่ตอบโจทย์เป้าหมายทางธุรกิจ จะช่วยส่งผลให้ธุรกิจเติบโตได้อย่างที่ตั้งใจไว้ โดยในปัจจุบัน หลายองค์กรชั้นนำ มีการนำเอาองค์ความรู้และแนวคิดแบบ Design Thinking มาใช้เพื่อช่วยในการกำหนดกลยุทธ์ ที่ส่งผลต่อการออกแบบสินค้า บริการ และการปฏิบัติการ ที่ช่วยให้เราตอบโจทย์ความท้าทายทางธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยยึดเอาความต้องการของ กลุ่มเป้าหมายเป็นศูนย์กลางของการคิดและตัดสินใจ ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญของการวางกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพ

กระบวนการคิดแบบ Design Thinking เป็นกระบวนการที่ยึดเอาความเข้าใจในความต้องการและประสบการณ์ของกลุ่มเป้าหมายเป็นที่ตั้ง โดยจะพยายาม คิดหาแนวทางแก้ไขที่ตอบโจทย์ความต้องการและประสบการณ์ที่ดีของกลุ่มเป้าหมายเป็นสำคัญ ยังผลให้เราสามารถมองเห็นโอกาสใหม่ๆ ในการปรับเปลี่ยนสิ่งที่เป็นอยู่ ไม่ว่าจะเป็นสินค้า บริการ แม้แต่การออกแบบนวัตกรรมใหม่ ๆ ส่งผลให้การกำหนดแนวทางเชิงกลยุทธ์ที่จะไปพัฒนาต่อยอดเป็นไปได้อย่างสร้างสรรค์ และ ตอบโจทย์ธุรกิจ ในที่สุด

#### วัตถุประสงค์

1. เพื่อความเข้าใจถึง Design Thinking Model
2. เพื่อฝึกการนำเอาแนวคิดแบบ Design Thinking ไปใช้กำหนดกลยุทธ์
3. เพื่อเรียนรู้วิธีวิเคราะห์โอกาส และ ความต้องการของกลุ่มเป้าหมาย และ เชื่อมโยงกับการกำหนดกลยุทธ์ในการแก้ไขปัญหาระดับธุรกิจ
4. แลกเปลี่ยนแนวคิดในการประเมินสถานการณ์ โอกาส ทางเลือก และ เรียนรู้วิธีออกแบบแนวคิดเริ่มต้นเพื่อการต่อยอด
5. ฝึกกำหนดกรอบการคิด (Thinking Framework) ในการประเมิน Potential solutions และเรียนรู้วิธีการใช้เครื่องมืออื่น ๆ ประกอบการตัดสินใจ

#### กลุ่มเป้าหมาย

ผู้บริหารทุกระดับ หรือ ผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องในการกำหนดกลยุทธ์, แผนพัฒนาธุรกิจ, พัฒนาผลิตภัณฑ์ และ บริการ, พัฒนาระบบปฏิบัติการ หรือ IT รวมถึงการออกแบบแผนนวัตกรรมขององค์กร (Innovation Pipeline)

#### ระยะเวลาในการอบรม และสถานที่การจัดงาน

วันที่ 21 – 22 กรกฎาคม 2565 ณ โรงแรม แวงค็อก แมริออท มาร์คิสส์ ควินส์ปาร์ค (BTS สถานีพร้อมพงษ์)

## งบประมาณค่าใช้จ่าย

รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 1 ท่าน)	ยอดก่อน Vat	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวม VAT	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดหลังหักภาษี ณ ที่จ่าย	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	14,900	1043.00	15943.00	149.00	15,794.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	14,900	1043.00	15943.00	447.00	15,496.00	3%
รายละเอียด (สำหรับลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป)	ยอดก่อน vat	ภาษีมูลค่าเพิ่ม	ยอดรวม VAT	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย	ยอดสุทธิ	
ราชการ/รัฐวิสาหกิจ	12,900	903.00	13803.00	129.00	13,674.00	1%
บริษัทเอกชนหรือบุคคลทั่วไป	12,900	903.00	13803.00	387.00	13,416.00	3%

ค่าลงทะเบียนสำหรับผู้เข้ารับการอบรมแบบ On-Site คนละ 15,943 บาท ถ้าหากลงทะเบียนก่อนวันที่ 7 กรกฎาคม 2565 ท่านจะได้รับโปรโมชั่นพิเศษ ลงทะเบียน 2 ท่านขึ้นไป ราคาท่านละ 13,803 บาท (ค่าใช้จ่ายดังกล่าวรวมภาษีมูลค่าเพิ่มเรียบร้อยแล้ว) เพื่อจ่ายเป็นค่าใช้จ่ายในการอบรม เช่น เอกสารในการอบรม ค่าอาหารกลางวัน อาหารว่าง ค่าตอบแทนวิทยากร (ไม่รวมค่าที่พัก อาหารเช้า อาหารเย็น และค่าเดินทาง)

สำหรับหน่วยงานข้าราชการโดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมตามระเบียบกระทรวงมหาดไทยว่าด้วย ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมและการเข้ารับการฝึกอบรมของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่น พ.ศ. ๒๕๕๗ ข้อ ๒๘ (๑) และข้าราชการสามารถเบิกค่าลงทะเบียนตามระเบียบกระทรวงการคลังว่าด้วยค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมการจัดงานและการประชุมระหว่างประเทศ พ.ศ. ๒๕๔๙ และที่แก้ไขเพิ่มเติม

สำหรับหน่วยงานเอกชนโดยผู้เข้ารับการอบรมสามารถเบิกค่าใช้จ่ายในการศึกษาอบรมจากต้นสังกัดของตนเอง ถ้าหากทางหน่วยงานต้องการ Invoice (ใบแจ้งหนี้) หรือ ใบเสนอราคา สามารถแจ้งกับเจ้าหน้าที่ได้ทางอีเมล [Pimphatsara@absolutealliances.com](mailto:Pimphatsara@absolutealliances.com)

## วิธีชำระค่าลงทะเบียน

- กรอกรายละเอียดตามแบบฟอร์มการลงทะเบียน
- แนบเอกสารการชำระเงิน (Pay in slip) ส่งกลับไปที่ 02-661-7757 (แฟกซ์อัตโนมัติ) หรือ อีเมล [Pimphatsara@absolutealliances.com](mailto:Pimphatsara@absolutealliances.com)
- ชำระค่าลงทะเบียนโดยโอนเงินค่าลงทะเบียนล่วงหน้าก่อนวันประชุมสัมมนา เข้าชื่อบัญชี บริษัท แอ็บโซลูท อัลลายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด
  - ธนาคารกรุงไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขาอาคารเสริมมิตร เลขที่บัญชี 085-0-12124-8
  - ธนาคารกรุงเทพ บัญชีออมทรัพย์ สาขานนอศกมนตรี เลขที่บัญชี 925-0-07304-7
  - ธนาคารกสิกรไทย บัญชีออมทรัพย์ สาขา สุขุมวิท 33 (บางกะปิ) เลขที่บัญชี 003-2-42408-4

## วิธีการรับใบเสร็จรับเงิน

ใบเสร็จ ทางสถาบันฯ สามารถจัดส่งทางไปรษณีย์หรือรับใบเสร็จหน้างาน (กรณีลงทะเบียนเรียนในรูปแบบออฟไลน์) และกรุณานำใบหักภาษี ณ ที่จ่าย (ถ้ามี) มายื่น ณ จุดลงทะเบียน เหตุ: สามารถชำระค่าลงทะเบียนก่อนวันที่ 14 กรกฎาคม 2565 และการยกเลิกการลงทะเบียนจะสมบูรณ์ต้องแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น และทำการยกเลิกก่อน 7 วันทำการ ก่อนวันสัมมนา (ผู้ร่วมสัมมนาจะไม่ได้รับค่าลงทะเบียนคืนแต่คงสิทธิ์ที่จะได้รับกระเป๋าและเอกสารประกอบการสัมมนา)

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผู้เข้าอบรมสามารถเข้าใจแนวคิด Design Thinking และรู้จักวิธีการเชื่อมโยงในการกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจได้อย่างเป็นระบบ
2. สามารถสร้างกรอบความคิดในการคิดวิเคราะห์ ประเมินสถานการณ์ โอกาส และความต้องการของกลุ่มเป้าหมายอย่างชัดเจน จนสามารถเชื่อมโยงเครื่องมือต่าง ๆ มาใช้ในการตัดสินใจ แล เลือกกำหนดกลยุทธ์ให้ตอบโจทย์และเป็นไปตามเป้าหมายธุรกิจที่วางไว้

เลขานุการการจัดงาน และบริหารการจัดงานโดย

บริษัท แอ็บโซลูท์ อีลกายแอนซ์ (ประเทศไทย) จำกัด 159/21 อาคารเสริมมิตรทาวเวอร์

ซอย 21 ถนนสุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทรศัพท์ 0-2661-7750 โทรสาร 0-2661-775 (อัตโนมัติ)

กำหนดการ Design Thinking for Business Strategy Course #2

หลักสูตร Design Thinking เพื่อกลยุทธ์ธุรกิจ รุ่น 2

DAY 1	หัวข้อการอบรม
<p>09.00 – 12.00 น.</p>	<p><b>Module 1: แรกเริ่มเรียนรู้กับ Design Thinking</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ที่มาที่ไป Design Thinking และวิธีการนำไปใช้ในด้านต่างๆ ในการแก้ไขปัญหาทางธุรกิจ</li> <li>• เรียนรู้ และ ทำความเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย ผ่าน Customer Journey และ Insight Identification</li> <li>• เจาะลึกเพื่อความเข้าใจกลุ่มเป้าหมาย และสะท้อนความเข้าใจ Pain Points ของกลุ่มเป้าหมายอย่างลึกซึ้ง</li> </ul> <p><b>Workshop:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กิจกรรมทำความเข้าใจ Consumer Insights</li> <li>2. กิจกรรมตีความและทำความเข้าใจ Consumer Pains</li> </ol> <p><b>Module 2: ฝึกสะท้อนและสร้าง Empathy Map</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• รวบรวม และ วิเคราะห์ เพื่อสร้างแผนผังสะท้อนใจของกลุ่มเป้าหมาย (Empathy Map)</li> <li>• ใช้บทวิเคราะห์จาก Empathy Map เพื่อกำหนด Consumer Profile และ รู้จักการเชื่อมโยงเครื่องมือด้านงานวิจัยต่างๆ มาประกอบ</li> </ul> <p><b>Workshop:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กิจกรรมสร้าง Empathy Map</li> <li>2. กิจกรรมกำหนด Consumer Profile</li> </ol> <p><b>วิทยากร โดย:</b> อ.เมธี จารุมณีโรจน์ - ที่ปรึกษาด้านแบรนด์และการสื่อสารองค์กร</p>
<p>12.00-13.00 น.</p>	<p>พักรับประทานอาหารกลางวัน</p>

13.00 – 16.00 น.	<p><b>Module 3: ออกแบบและสร้าง Consumer Persona</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• สํารวจและสะท้อน Consumer’s Journey ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าและบริการของเรา</li> <li>• เชื่อมโยง Consumer’s Journey กับ ความเข้าใจเกี่ยวกับกลุ่มเป้าหมาย เพื่อสร้าง Consumer Persona</li> </ul> <p><b>Workshop:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กิจกรรมการสำรวจ Consumer’s Journey</li> <li>2. กิจกรรมสร้าง Consumer Persona</li> </ol> <p><b>Module 4: ถอดรหัสความท้าทายและปัญหาธุรกิจ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• สํารวจและสะท้อน Business Challenges/ Issues</li> <li>• วิเคราะห์กลุ่มเป้าหมาย โดยเชื่อมโยงกับ Business Challenges / Issues</li> <li>• เชื่อมโยงและสะท้อน Consumer’s Insights และ กำหนด Point of View เพื่อสร้าง แนวทางออกที่เป็นไปได้ (Potential Solutions)</li> </ul> <p><b>Workshop:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กิจกรรมสร้าง Empathy Map</li> <li>2. กิจกรรมกำหนด Consumer Profile</li> </ol> <p><b>วิทยากร โดย:</b> อ.เมธี จารุมณีโรจน์ - ที่ปรึกษาด้านแบรนด์และการสื่อสารองค์กร</p>
------------------	---

DAY 2	กิจกรรมอบรม
9.00 – 12.00 น.	<p><b>Module 5: ออกแบบและต่อยอด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ระดมความคิด เพื่อสำรวจแนวทางออกที่เป็นไปได้ เพื่อสรุปทางเลือกสุดท้ายที่ตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมายและเป้าหมายธุรกิจ</li> <li>• กำหนดรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับแนวทางเลือกที่กำหนดไว้</li> <li>• แนวทางต้นแบบ (Prototyping)</li> </ul> <p><b>Workshop:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กิจกรรมเลือกทางออก (Solution Identification)</li> <li>2. กิจกรรมกำหนดแนวทางต้นแบบ (Prototyping)</li> </ol> <p><b>Module 6: วิเคราะห์แนวทางต้นแบบและทดสอบ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ลงรายละเอียดแนวทางต้นแบบของไอเดีย (Prototyping) พร้อมทดสอบความเป็นไปได้</li> <li>• วิเคราะห์ ข้อจำกัด และ แก้ไขต้นแบบไอเดีย</li> </ul> <p><b>Workshop:</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. กิจกรรมปรับเปลี่ยนต้นแบบ (Prototype Iteration)</li> </ol>

	<p>2. กิจกรรม 80/20</p> <p>วิทยากร โดย:</p> <p>อ.เมธี จารุมณีโรจน์ - ที่ปรึกษาด้านแบรนด์และการสื่อสารองค์กร</p>
12:00-13:00 น.	พักรับประทานอาหารกลางวัน
13.00 – 16.00 น.	<p>Module 7: ประเมินและปรับเปลี่ยนทางออก (Validate &amp; Refine)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ประเมิน ปรับเปลี่ยน แนวทางออก ผ่านการสะท้อนมิติของกลุ่มเป้าหมาย</li> <li>● Final Test Run</li> </ul> <p>Workshop:</p> <p>กิจกรรม Refine &amp; Test Run</p>
13.00 – 16.00 น.	<p>Module 8: แนวทางการปรับใช้ด้านอื่นๆ (Way forward)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● แลกเปลี่ยนมุมมองการนำเอา Design Thinking ไปใช้ด้านอื่นๆ</li> <li>● ระดมความคิด และ กำหนดกรอบในการนำไปใช้งานด้านอื่นๆ</li> </ul> <p>วิทยากร โดย:</p> <p>อ.เมธี จารุมณีโรจน์ - ที่ปรึกษาด้านแบรนด์และการสื่อสารองค์กร</p>
วันที่ Day 2	

