



Business 101 for Innovator and Startup.



หัวข้อ	รายละเอียด
ชื่อหลักสูตร	Business 101 for Innovator and Startup by TH MonsoonSIM จากแนวคิดสู่ธุรกิจจริง: รากฐานความรู้การบริหารและประสบการณ์ทางธุรกิจสำหรับนวัตกรรมและ Startup <u>เหมาะสำหรับองค์กรที่ยังมีหน่วยงานด้านนวัตกรรม นักวิจัย และกลุ่ม Startup</u> นวัตกรรมที่ทรงพลังที่สุด คือนวัตกรรมที่สามารถต่อยอดเป็นธุรกิจที่ยั่งยืนได้ หลักสูตร Business 101 for Innovator and Startup คือสะพานเชื่อมระหว่าง "ความคิดสร้างสรรค์" และ "โลกแห่งความเป็นจริงทางธุรกิจ" มุ่งเน้นการปูพื้นฐานการบริหารจัดการ องค์กรแบบบูรณาการสำหรับนวัตกรรมและผู้ประกอบการรุ่นใหม่ ผ่านการเรียนรู้เชิงประสบการณ์ (Experiential Learning) ให้คุณได้ลองผิดลองถูกและเห็นผลกระทบของการตัดสินใจทางธุรกิจในสภาพแวดล้อมจำลอง เพื่อให้คุณพร้อมนำพาผลิตภัณฑ์และไอเดียใหม่ๆ ออกสู่ตลาดอย่างมั่นใจและมีทิศทาง
Facilitator	ปรเมินทร์ เขาว์ยืนยง TH MonsoonSIM Facilitator และ P3Y Academy founder
ประโยชน์ของการฝึกอบรมในหลักสูตรนี้	เพราะไอเดียระดับล้าน... อาจล้มเหลวได้ถ้าขาดพื้นฐานทางธุรกิจ ระดับบุคคล เรียนรู้ระบบธุรกิจผ่านประสบการณ์จริง เพื่อ Startup และ Innovator ยุคใหม่

หัวข้อ	รายละเอียด
	• ปรับวิธีคิดจาก “นวัตกรรม” “นักวิจัย” “Starrup” สู่ “นักธุรกิจ” (Mindset Shift): ก้าวข้ามกับดักที่หลงรักไอเดียหรือพีเจอาร์ของตัวเราเอง (Product-centric) มาเป็นการโฟกัสที่ความต้องการของตลาด การทำกำไร และการอยู่รอดของกิจการ (Business-centric) • เข้าใจภาพรวมและระบบนิเวศธุรกิจ (Holistic View): มองเห็นความเชื่อมโยงว่า การตัดสินใจเรื่องหนึ่ง (เช่น การลดสเปคสินค้า) จะส่งผลกระทบต่อแผนอื่นๆ อย่างไร ทั้งบัญชี-การเงิน การตลาด และกระบวนการผลิต • อุดรยรู้ทางการเงิน (Financial Literacy): เข้าใจความสำคัญของ “กระแสเงินสด” (Cash Flow) การอำนงบการเงินเบื้องต้น และการคำนวณจุดคุ้มทุน ซึ่งเป็นเส้นเลือดใหญ่ที่สตาร์ทอัพส่วนใหญ่มักมองข้ามจนธุรกิจสะดุด • สื่อสารกับนักลงทุนได้อย่างมืออาชีพ (Effective Communication): สามารถใช้ “ภาษารธุรกิจ” ในการนำเสนอ (Pitching) กับนักลงทุน (VC/Angel Investors) หรือผู้บริหารระดับสูงได้อย่างน่าเชื่อถือ มีตัวเลขและเหตุผลทางธุรกิจรองรับ • ลดความเจ็บปวดจากการลองผิดลองถูก (Risk Mitigation): ได้เจ็บจริง พลาดจริง ในพื้นที่ปลอดภัย (จำลองธุรกิจ) ทำให้เมื่อลงสนามจริง จะสามารถประเมินความเสี่ยงและตัดสินใจได้เฉียบขาดขึ้น ระดับองค์กร <i>การยกระดับศักยภาพนวัตกรรมสู่การเป็นผู้ประกอบการด้วยทักษะการบริหารจัดการเชิงบูรณาการ</i> • เพิ่มอัตราความสำเร็จในการแปลงนวัตกรรมเป็นรายได้ (Commercialization Success): ลดปัญหาการสร้างผลิตภัณฑ์ที่ได้แค่โล่รางวัล แต่ขายไม่ได้จริง ช่วยให้องค์กรผลักดันโปรเจกต์ใหม่ๆ ออกสู่ตลาดและสร้างผลกำไร (ROI) ได้อย่างเป็นรูปธรรม • บริหารจัดการทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่า (Resource Optimization): ลดการสูญเสียงบประมาณและเวลาไปกับโปรเจกต์ที่ไม่คุ้มค่าต่อการลงทุน เพราะทีมงานมีตรรกะทางธุรกิจในการกรองไอเดียตั้งแต่เนิ่นๆ • ทำลายกำแพงระหว่างแผนก (Breaking Down Silos): เมื่อทีมนวัตกรรม หรือ R&D มีความเข้าใจในข้อจำกัดของฝ่ายขาย ฝ่ายผลิต และฝ่ายการเงิน จะช่วยลดความขัดแย้ง และทำให้การทำงานข้ามสายงาน (Cross-functional Team) ราบรื่นและเป็นน้ำหนึ่งใจเดียวกันมากขึ้น • สร้างวัฒนธรรม “ผู้ประกอบการในองค์กร” (Intrapreneurship Culture): ปลุกฝังให้พนักงานมีจิตสำนึกความเป็นเจ้าของ (Ownership) เข้าใจต้นทุน-กำไร และพร้อมที่จะคิดต่อยอดธุรกิจใหม่ๆ เพื่อขับเคลื่อนองค์กร • สร้างมาตรฐานการประเมินโครงการ (Standardized Evaluation): ทำให้คนทั้งองค์กรใช้มาตรฐานเดียวกันในการประเมินความสำเร็จของโปรเจกต์ ไม่ใช่แค่วัดจากความล้ำสมัยทางเทคโนโลยี แต่วัดจากความอยู่รอดทางธุรกิจด้วย
Target Audiences	• Talent • Startup/Intrapreneurs • Innovator or R&D • New S-Curve Team
Pre-requisite Required	▪ ไม่จำเป็นต้องมีความรู้พื้นฐานการบริหารจัดการธุรกิจ

หัวข้อ	รายละเอียด				
Preferred Competencies (KSA)	Business Knowledge Level Legend: Normal MSIM (Blue), Business 101 for Innovator, Researcher and Startup (Orange) Skills & Attitudes Level Legend: Normal MSIM (Blue), Business 101 for Innovator, Researcher and Startup (Orange)				
Learning Methods	Learning Methods ■ Lecturing ■ Simulation ■ Frame Work ■ Costing and Pricing หมายเหตุ: สัดส่วนอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามระดับทักษะ และความรู้ของผู้เข้ารับการศึกษา				
เครื่องมือ และ Framework ที่เกี่ยวข้อง	- MonsoonSIM Business Simulation and Gamification - P3Y Poly Canvas - Design Thinking Framework - Costing Sheet				
Course Outline & Agenda อาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr style="background-color: #FFD700;"> <th colspan="2" style="padding: 5px;">Agenda</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="width: 10%; text-align: center; vertical-align: middle; padding: 5px;">Day 1</td><td style="padding: 5px;"> Welcome/Greeting/ Learning Goals - Introduction to Business 101 - Fundamental Business Vision How to Turn an Idea into Business Model - Quick Version Design Thinking Processes; How Idea become Reality - Market Research & Market Validation (Quick Workshop) - Target Customer Validation (Quick Workshop) - P3Y Poly Canvas; For an Bird-eye view of Business Project with Consulting </td></tr> </tbody> </table>	Agenda		Day 1	Welcome/Greeting/ Learning Goals - Introduction to Business 101 - Fundamental Business Vision How to Turn an Idea into Business Model - Quick Version Design Thinking Processes; How Idea become Reality - Market Research & Market Validation (Quick Workshop) - Target Customer Validation (Quick Workshop) - P3Y Poly Canvas; For an Bird-eye view of Business Project with Consulting
Agenda					
Day 1	Welcome/Greeting/ Learning Goals - Introduction to Business 101 - Fundamental Business Vision How to Turn an Idea into Business Model - Quick Version Design Thinking Processes; How Idea become Reality - Market Research & Market Validation (Quick Workshop) - Target Customer Validation (Quick Workshop) - P3Y Poly Canvas; For an Bird-eye view of Business Project with Consulting				

หัวข้อ	รายละเอียด	
	Day 2 MonsoonSIM Business Simulation Workshop • Business Process and Data and Document • Accounting and Financial 101 • Business Management • Cost Structure and Margin • Some related Business Measurement Sync MonsoonSIM with P3Y Poly Canvas • Activity Based Budgeting (Quick Workshop) • Pricing: How to set Pricing Business Validation	
	Day 3 Business Validation • Basic Feasibility Checking • How to Pivot the plan Consultative Session Summary and decoding	
On-Top Sessions/Topics (Optional) (มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม)	☐ F) Business Presentation and Pitching (เพิ่ม 2 วัน) เพื่อเพิ่มความพร้อมในการนำเสนอทางธุรกิจ มีประสบการณ์ในการนำเสนอ ฝึกใน และมีความสามารถในการตอบคำถาม ครอบคลุม การนำเสนอทั่วไป, การนำเสนอตัวเลข, เทคนิคในการนำเสนอ, เทคนิคในการตอบคำถาม ฯลฯ	
จำนวนผู้เข้าอบรม	15 - 20 ท่าน (3-4 กลุ่ม)	
ระยะเวลา	3 วัน หมายเหตุ: ระยะเวลาที่เหมาะสมขึ้นกับระดับสมรรถนะพื้นฐานของผู้เข้ารับการฝึกอบรม หากมีสัดส่วนจำนวนประสบการณ์ในการทำงานน้อยแนะนำเป็น 1.5 วัน	
อุปกรณ์	คอมพิวเตอร์ Notebook สำหรับผู้เข้ารับการฝึกอบรม ที่เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตได้ การใช้งานเป็นการใช้งานผ่าน Web Browser ไม่มีการติดตั้ง Software ใด ๆ	
Training Facilities	• Basic Audio and Visual (Projector/Screen) • Wi-Fi Connectivity • Flip charts และ Markers • Post-It	
ติดต่อ	Khun Narissara Chaichana (Jib) Corporate Sales Advisor Mobile: 099-1633555 Email: narissara@mindtools.co.th	Khun Sutasinee Krajangphat (Som-o) Corporate Sales Advisor Mobile: 094-6351466 Email: sutasinee@mindtools.co.th