UNITED NATIONS ESCAP / APCICT
Economic and Social Commission for Asia and the Pacific

WIFI
Women ICT Frontier Initiative

โครงการนำร่อง Women ICT Frontier Initiative (WIFI) มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการสตรีในเอเชียและแปซิฟิกด้วยการเพิ่มความสามารถของผู้ประกอบการสตรีด้าน ICT เพื่อให้สตรีสามารถเพิ่มประสิทธิผล เติบโตและยั่งยืน มีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนตลอดจนเศรษฐกิจของท้องถิ่นและระดับประเทศต่อไป

https://www.unapcict.org/flagship-programmes/wifi

UNITED NATIONS ESCAP / APCICT
Economic and Social Commission for Asia and the Pacific

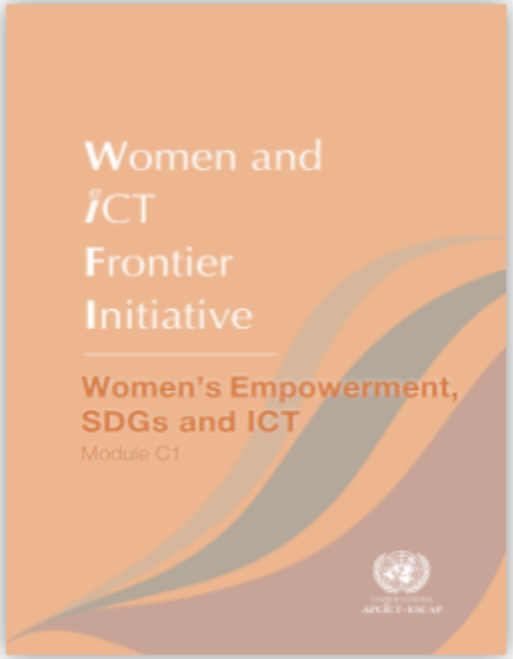
8	2	7
Countries	Sub-regions	Localized Languages

WIFI : มีการนำไปใช้ที่ไหนบ้าง?

UNITED NATIONS ESCAP / APCICT

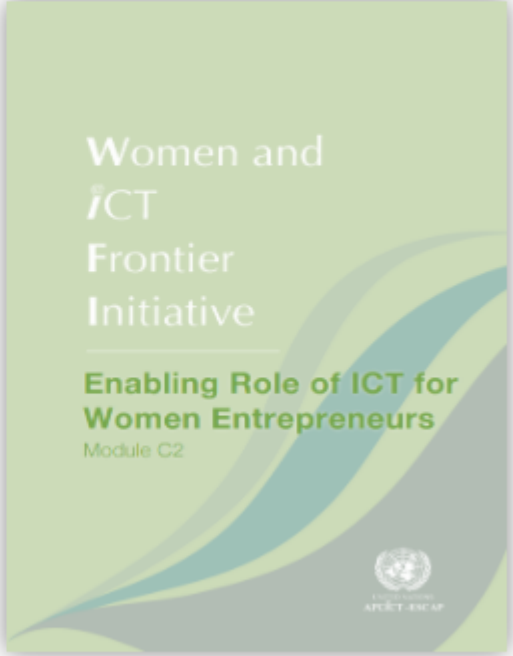
Modules for Core Content

Core Module 1 on Women's Empowerment, SDGs and ICT



- PDF Version [1.5MB]
- E-Learning Course

Core Module 2 on Enabling Role of ICT for Women Entrepreneurs



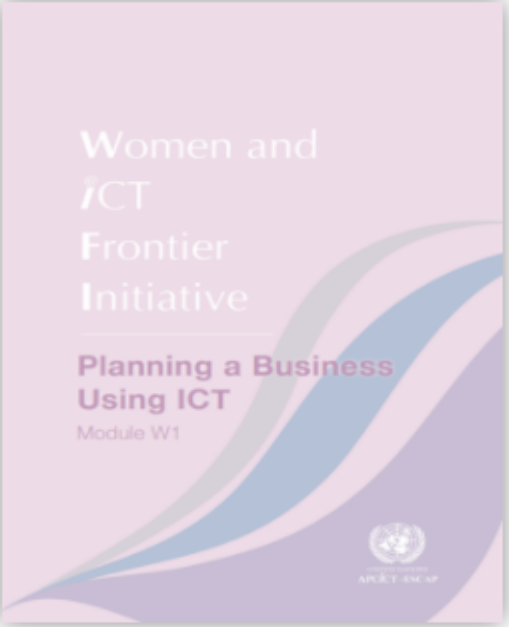
- PDF Version [0.6MB]
- E-Learning Course

บทเรียนเบื้องต้น: การใช้ ICT เพื่อการพัฒนาสตรี &สตรีผู้ประกอบการ

UNITED NATIONS ESCAP / APCICT

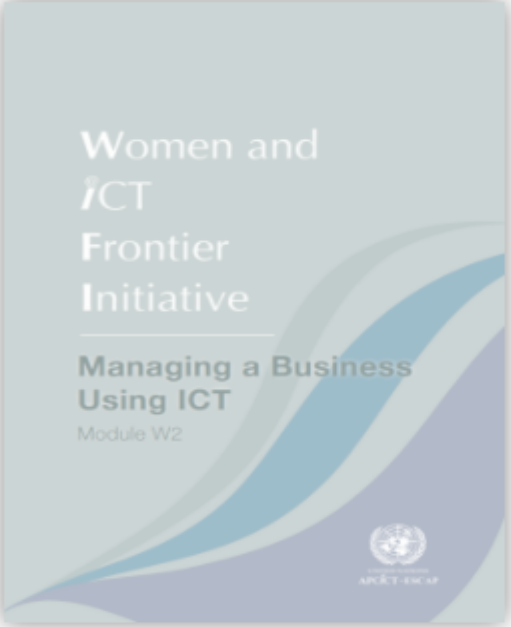
Modules for Women Entrepreneurs Track

Module 1 on Planning a Business Using ICT



▶ PDF Version [3.1MB]

Module 2 on Managing a Business Using ICT



▶ PDF Version [0.6MB]

สิ่งที่จะอบรม:

W1:การใช้ICTเพื่อวางแผนธุรกิจ

W2:การใช้ ICTเพื่อการบริหารจัดการธุรกิจ

Frontier Initiative

Managing a Business Using ICT

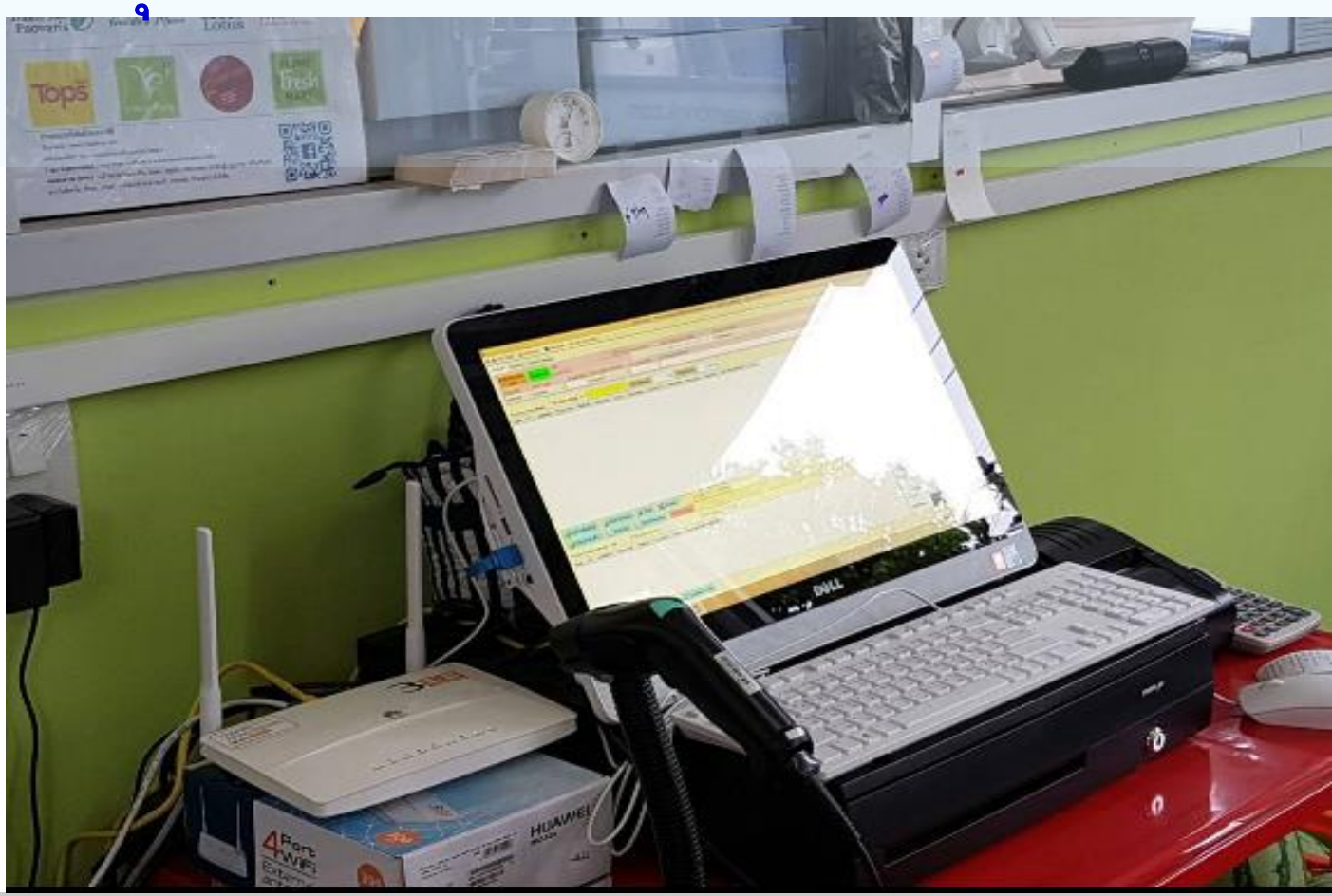
Module W2

W2: การใช้ ICT เพื่อการบริหารจัดการธุรกิจ

ประเด็นที่จะอบรม: W2

1) แนวทางในการเริ่มต้นธุรกิจ & มุมมองต่างๆ

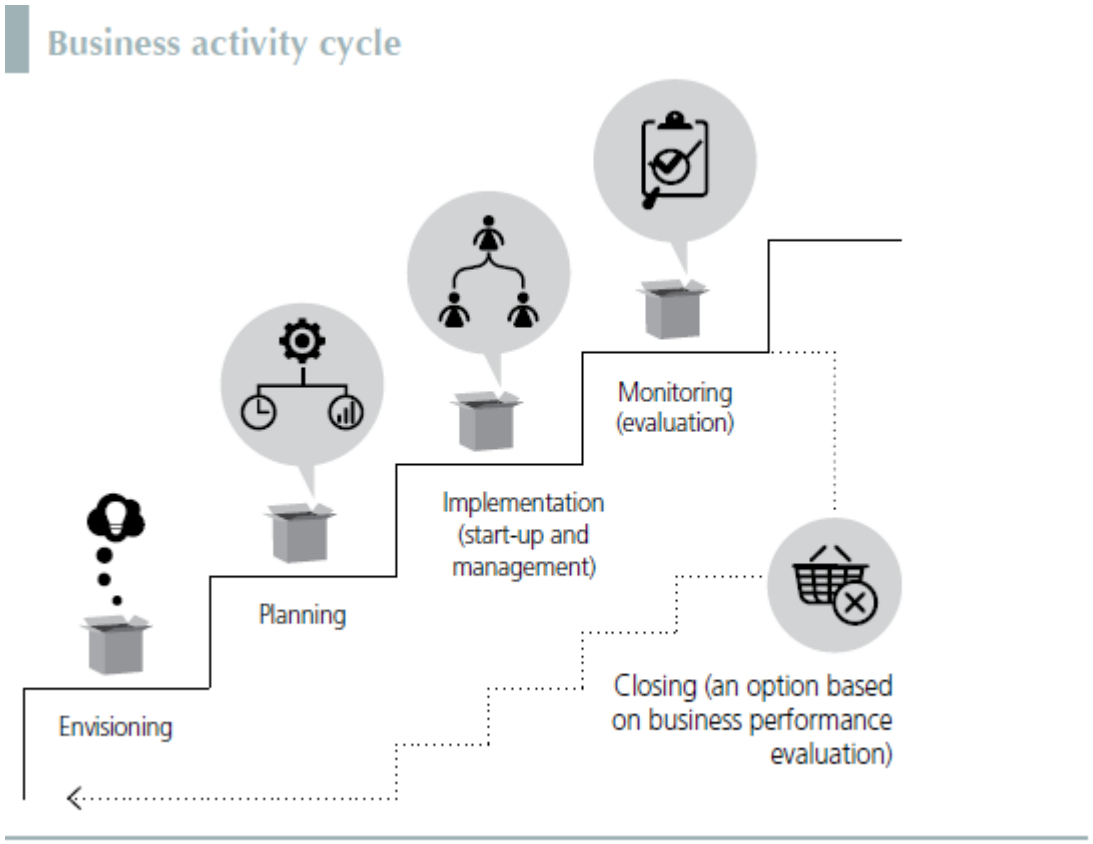
2) การใช้งาน ICT ในการเริ่มต้นและจัดการธุรกิจ



การใช้ ICTเพื่อการบริหารจัดการธุรกิจ

SMART
START Upด้วย ICT

การใช้ ICTเพื่อการบริหารจัดการธุรกิจ



1. การบริหารจัดการธุรกิจประกอบด้วยอะไรบ้าง
2. การวิจัยตลาดเพื่อปรับปรุงแผนธุรกิจและการดำเนินการ
3. การจัดการทรัพยากรต่างๆ
4. การติดตามและประเมินผลการประกอบการ

1.การบริหารจัดการธุรกิจประกอบด้วยอะไรบ้าง

Table 1. Checklist of activities for business start-up

Check item when done	List of activities	Use of ICTs (device, Internet, program applications)	Schedule (Start and finish dates)	Cost for start-up	Notes
Generation of business idea					
	Business idea - Filter - Test	Use spreadsheet	Assess how many working days and hours to complete	Assess the cost of doing the activity	Jot down observation notes; the information may help in recall and decision-making
	Business plan - Writing plan - Revising plan	Use word processor and spreadsheet	1 week		Writing the plan need not be perfect
	Market research - Conducting research - Marketing plan	• Use word processor and spreadsheet. • Browse web resources for secondary data	2-3 weeks		The research can be made simple
	Personal plan - Time management - Create support group - Build network - Build knowledge e.g. further studies	• Use word processor and spreadsheet. • Use search engine to find information. • Use communication device and applications.	1 week		
Business name registration and other legal requirements					

1. สิ่งที่อยากทำเป็นธุรกิจ ความเป็นไปได้ การลงทุน ตลาด วัตถุดิบ เวลา ฯลฯ
2. การทำแผนธุรกิจ
3. การวิจัยตลาด
4. แผนเกี่ยวกับคน& เครือข่าย เครื่องมือICTต่างๆที่มี

จากนั้นลองใช้ ICTเพื่อตอบคำถามข้างต้น

1.การบริหารจัดการธุรกิจประกอบด้วยอะไรบ้าง

Resource mobilization					
	Capital build-up	Use search engine to find out about lending banks, microfinance institutions, and crowdfunding sites		Compare interest rates of lending institutions	
	Procurement of supplies and equipment	• Search for suppliers on directories and websites and compare prices. • Call or send a message if information is not available online			
Finding suppliers					
	List all possible suppliers for your raw materials and make a criteria for selection	Use spreadsheet to write description details of items and prices			
	Select and list suppliers	Use table or spreadsheet to create list of selected suppliers			
Business finance					
	Accounting, budget and cash flow system	Use spreadsheets and financial applications			
	Sales record	Use spreadsheets and financial applications			

5.การลงทุน : แหล่งเงินทุน
6.อุปกรณ์ เครื่องมือต่างๆ
7.การหาแหล่งผลิต วัตถุดิบ
8.การวางแผนการเงิน:การทำบัญชี การทำยอดขาย สต๊อคสินค้า ฯลฯ

จากนั้นลองใช้ ICTเพื่อตอบคำถามข้างต้น

1.การบริหารจัดการธุรกิจประกอบด้วยอะไรบ้าง

Business marketing					
	Person – Customers	Use search engine to find information			
	Place	Use search engine to find information			
	Product	Use search engine to find information			
	Price	Use spreadsheets and financial applications			
	Promotion	• Use search engine to find information. • Use drawing tools. • Communicate and test promotion ideas			
Selling online					
	Site selection	Use search engine to find information			
	Creation of website	Use online web development tools			
Hiring people					
	List requirements, decide when needed, recruit and hire	• Search and compare salaries. • Post jobs online. • Check potential employee's background online. • Use spreadsheet to record staff information			
Others…					

9.การทำแผนการตลาด : 5 Ps :

P=PERSON กลุ่มเป้าหมาย

P=PRODUCTSสินค้า

P=PRICE ราคา

P=PROMOTION

การส่งเสริมการขาย

10.การขายออนไลน์

การสร้างร้านออนไลน์

11.การจ้าง&บริหารคน

จากนั้นลองใช้ ICTเพื่อตอบคำถามข้างต้น

1.การบริหารจัดการธุรกิจประกอบด้วยอะไรบ้าง

Table 3. Daily and weekly time activity schedule

Time	Mon	Tues	Wed	Thurs	Fri	Sat	Sun
AM							
5:00							
6:00							
7:00							
8:00							
9:00							
10:00							
11:00							
PM							
12:00							
1:00							
2:00							
3:00							
4:00							
5:00							
6:00							
7:00							
8:00							

12.การบริหารจัดการเวลา
-ตารางการทำงานประจำวัน
-ตารางการทำงานประจำสำดาห์

จากนั้นลองใช้ ICTเพื่อตอบคำถามข้างต้น

2.การทำสำรวจตลาด : การทำเครื่องมือสำรวจ

Box 2. Sample of a mini-marketing questionnaire

Date of Survey: _____

1. Personal Profile

- Age (group) _____
- Sex _____
- Place of residence _____
- Mobile no. _____
- e-mail address: _____

2. Market Information

2.1. How often do you buy cookies here?

Please tick Frequency	Please tick Frequency
___ Once a day	___ More than once a day
___ Once a week	___ More than once in a week
___ Once a month	___ More than once in a month
___ Others	

2.2. How much do you usually spend for cookies? _____

วันที่สำรวจ

1.ข้อมูลบุคคล : อายุ เพศ ที่อยู่ มือถือ อีเมล์ ไลน์ เฟซบุค

2.ข้อมูลการตลาด:

2.1 คุณซื้อคุกกี้บ่อยแค่ไหน วันละครั้ง สัปดาห์ละครั้ง เดือนละครั้ง อื่นๆ

2.2 ปกติคุณจ่ายเพื่อซื้อคุกกี้เท่าไหร่?

2.การทำสำรวจตลาด : การทำเครื่องมือสำรวจ

2.3. Which times of the day do you usually buy cookies?

Morning _____

Lunch time _____

Afternoon _____

Evening _____

2.4. Which of the following is important to you when you buy your cookies?

____ Price (Cost)

____ Whether the cookie has nutritional value or not?

____ Wide range of different types of cookies?

____ Whether the cookie can be shared or not?

____ Whether the cookie can be given as a gift or not?

____ Others: _____

_____

_____

_____

2.3 ปกติคุณซื้อคุกกี้ช่วงเวลาไหน?: เช้า กลางวัน บ่าย เย็น

2.2 อะไรคือเหตุผลหลักที่คุณตัดสินใจซื้อคุกกี้? : ราคา คุณค่าทางอาหาร ความแตกต่าง สามารถแบ่งทานได้ สามารถใช้เป็นของขวัญได้ หรือเหตุผลอื่นๆ .....

2.การทำสำรวจตลาด : การทำเครื่องมือสำรวจ

3. Product information

3.1. What kind of cookie do you like?

____ Less butter and less sugar
____ With butter and sugar
____ With fruits and nuts
____ With chocolate
____ With colourful design
____ Others: _____

3.2. What cookie size do you prefer?

____ Large
____ Regular
____ Small
____ Bite size
____ Others: _____

4. Where do you usually buy your cookies? And why?

_____

3.ข้อมูลสินค้า :

3.1 คุณชอบคุกกี้ประเภทไหน:
เนยน้อย น้ำตาลน้อย
ใส่ทั้งเนยและน้ำตาลเยอะ
ใส่ทั้งผลไม้และถั่ว
ใส่ช็อคโกเล็ต
ออกแบบสีสรรน่ากิน

3.2 คุกกี้ขนาดไหนที่คุณชอบ?:
ชิ้นใหญ่ ธรรมดา เล็ก ขนาด 1 คำ และอื่นๆ

4.ปกติคุณซื้อคุกกี้ที่ไหน และทำไมถึงซื้อ:

2.การวิเคราะห์ผลการสำรวจตลาด

Table 4. Analysis of results from market research

Victoria's Home-style Baked Cookies	
Questions	**Results**
Describe the profile of your customer	
Age (or age group):	Mothers with toddlers and school age children
Sex:	Female
How many in a family:	3-5 people
Annual family income:	At least USD 5,000
Location: Where is your market?	City and suburbs
Buying patterns: What kind of products and services do they like to purchase?	• They are busy mothers and usually need to have accessible products in the local bakery and supermarket • They want their children to have the best • They want to buy gifts for their children's school friends and teachers • They want to have good rapport with their extended families especially during special occasions
Reason to buy from you: What could be a good reason for them to buy my products or services?	• Nutritious (with dried fruits and nuts, and less sugar) • Colourful and fun for children • A gift that can be customized
Geographically describe your trading area: (i.e. local, provincial, national, and international)	Local and provincial

ผลการสำรวจ

1.ข้อมูลบุคคล : เป็นสตรีกลุ่มแม่บ้าน มีลูกเล็ก มีสมาชิกในบ้านประมาณ 3-5 คน มีรายได้ประมาณ 15,000 บาทต่อเดือน อาศัยอยู่ชานเมือง

2.ข้อมูลการตลาด&ผลิตภัณฑ์:เป็นคุณแม่ที่ยุ่งกับการทำงาน แต่ต้องการมีขนมที่มีคุณค่าทางอาหารให้ลูกๆให้เป็นของขวัญได้ มีสีสรรค์สวยงาม

2.การสำรวจเพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าให้แตกต่าง

Table 7. Questions for developing a unique value proposition statement

Customers	Intermediaries distributing your products/services	Competitors	Online trend
• Why do your target customers need your products/services? • What would convince your target customers to buy your products or use your services?	• What is the reputation of your potential intermediaries/ consignees? Is it positive? • What type of products/services are they known to provide?	• How are your competitors marketing and packaging their products/services? • How can your products/services be better than what they are offering?	• Concerning your product, what is currently trending online?

1.ทำไมคนต้องมาซื้อสินค้าเรา: อะไรที่จะทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในสินค้าเรา เรามีชื่อเสียงด้านใด สินค้าของเราเด่นด้านใด

2.สินค้าคู่แข่งเป็นอย่างไรบ้าง: เราจะทำให้สินค้าของเราดีกว่าสินค้าคู่แข่งอย่างไร

3.ลองหาแนวใหม่ๆ ของสินค้าที่คล้ายกันในออนไลน์

2.วิธีการคิด&ตั้งราคาสินค้าต่อหน่วย /ชิ้น

Table 10. Computation of overhead costs

OVERHEAD COST PER UNIT	
PER UNIT PACKAGING COSTS	
Packaging cost	0.254
Minutes required for packaging (one package)	3
Packaging labour hourly rate	9.00
Total packaging cost	0.70
Total per unit product cost	2.00

1.ค่าสินค้า:ประกอบด้วย
-ค่าหีบห่อ:ค่าวัสดุ ค่าออกแบบ ค่าแรงในการทำหีบห่อ
3.ค่าอื่นๆ: เช่นค่าขนส่ง ค่าเสื่อมต่างๆ

2.การคิดราคาสินค้าภาพรวม

Table 11. Computation of total price per unit

PER UNIT PRODUCT PRICING	
Your wholesale price	5.00
Your profit from wholesale	3.00
Your private label/Co-packer price	3.08
Your profit from private label/Co-packer	1.08
Your price to distributors	2.86
Your profit from distribution sales	0.86
Broker commission	0.25
Your profit after broker fees	2.75
Suggested retail price	10.01
END PRICE ANALYSIS	
If you want a retail price of	8.50
Wholesale price would be	4.25
Then product cost should be	1.70

1.การตั้งราคาปลีกต่อหน่วย :

2.การตั้งราคาขายส่ง:

3.การใช้ Social media เพื่อการPromote สินค้า

Social media tools for promotion

4.การหาแหล่งทุน

1.ทุนส่วนตัว:
2.ทุนจากแหล่งกู้ต่างๆ:
3.ทุนสนับนุนจากภาครัฐ:
4.ทุนจากการระดมทุน (Crowd Funding) :

5.การดำเนินการธุรกิจ

1.การบริหารจัดการทั่วไป:
2.การผลิต:
3.การตลาด:
4.การประชาสัมพันธ์:
5.การบริหารจัดการคนแรงงาน:
6.การเงิน:

5.ตัวอย่างการลงบัญชีวัตถุดิบ

Table 15. Inventory list

Date of inventory	List of raw materials	Supplier	Current quantity	Cost of purchase	Date of purchase	Date of expiration	Notes

5.ตัวอย่างการทำบัญชีผู้ประกอบการ / คู่แข่ง

Table 16. Suppliers' list

List of suppliers	Supplies	Price list (wholesale or retail)	Quality and specifications	Contact information	Notes

5.ตัวอย่างการทำบัญชีวัสดุ อุปกรณ์ เครื่องมือ

Table 17. Equipment and tools status list

Equipment and tools	Specifications	Cost of unit	Date of purchase	Cost of repair	Date of repair	Status	Inspection date	Recommendation	Notes

5.ตัวอย่างการทำเอกสารกระบวนการผลิต

Table 18. Documentation of the production process

Process (steps)	Time	Raw material and quantity required	Cost of materials	Labour (personnel) required	Cost of labour	Outputs (quantity)	Notes
Prepare and measure ingredients	20 min	½ cup unsalted butter, room temperature ¾ cup brown sugar ¾ cup white sugar 2 eggs 1 teaspoon vanilla extract 12 ounces chocolate chips 2 ¼ cups flour ½ teaspoon salt ½ teaspoon baking soda	Total 3.67 per batch	1 assistant for preparation and packing	11 per hour	65 pieces	
Clean and prepare equipment	5 min	Preheat oven to 350°F or 180°C	Cost of electricity				
Mix and sift the dry ingredients	5 min						
Cream the butter and sugars in a separate bowl	10 min						
Add eggs and vanilla	5 min						

SIMPLFIED TECHNOLOGIES & SELF SUFFICIENCY

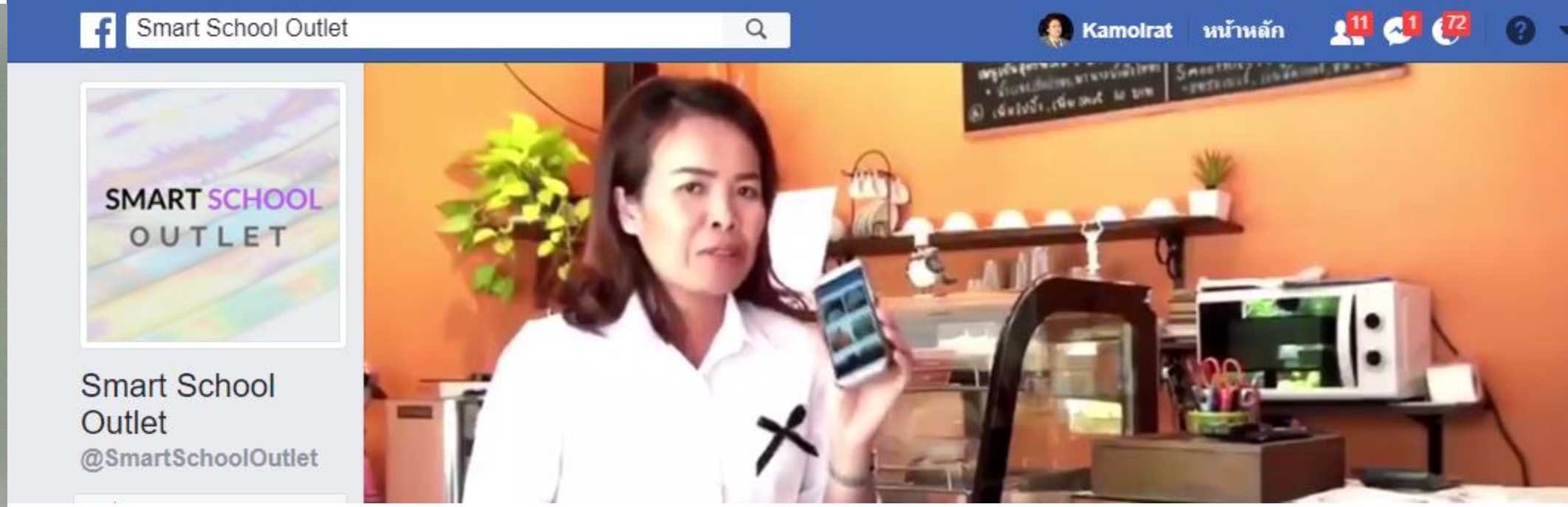
PRIDE ACTORS & PARTNERS

START UPs

TURN YOUR PASSION INTO AN ONLINE BUSINESS

SMART START UPs

Their Own Start Ups



Girls Idol is a Must

Farm Products & Stay

TELL YOUR PRODUCT STORY WITH VISUALS & PICTURES

LOCAL WISDOM

CRAFTSMANSHIP

HOW THE PRODUCT

IS MADE :

EX. HANDMADE

MATERIALS

EX. SILK, COTTON, SILVER

WHY YOUR

PRODUCT IS SO

SPECIAL

TEXTILE & LOCAL WISDOM & LIFE

CLOTHING & ACCESSORIES JEWELRY CRAFTS BATH & BEAUTY TEXTILES

ADD PICTURES WITH PRODUCT DETAILS

INDIGO COTTON TEXTILE

Organic cotton indigo textile. Hand-woven. Made in Thailand

100% Cotton

COLOR Indigo

SIZE 1 meter

QUANTITY 1

THB 400

ADD TO CART

MEANING OF INDIGO COLOR

INTUITION

INTEGRITY

WISDOM

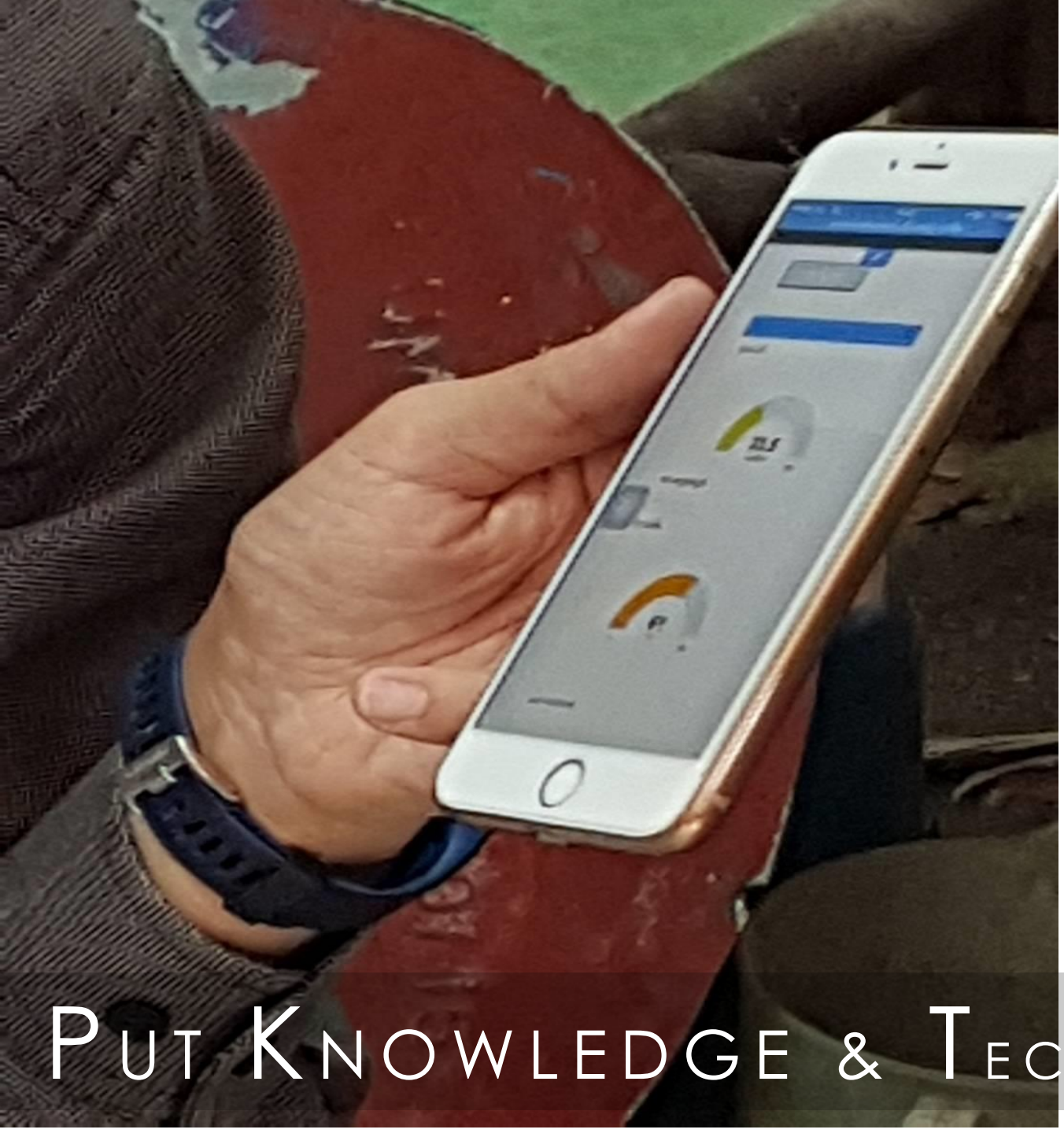
PERCEPTION

DEEPER CONSCIOUSNESS

Green Farm Hi-end Outlet

DRONE
FRIENDLY FARM TECH

SIMPLIFIED TECH MENTOR NEEDED



Put Knowledge & Tech Into Their Hands

Smart Farm Tourism

INVOLVEMENT OF THAI LOCALS & COMMUNITIES IN TOURISM DEVELOPMENT AROUND NATURAL AND CULTURAL HERITAGE SITES

REAL LOCAL

REAL LOCAL

PRIDE & TOUR & EARN

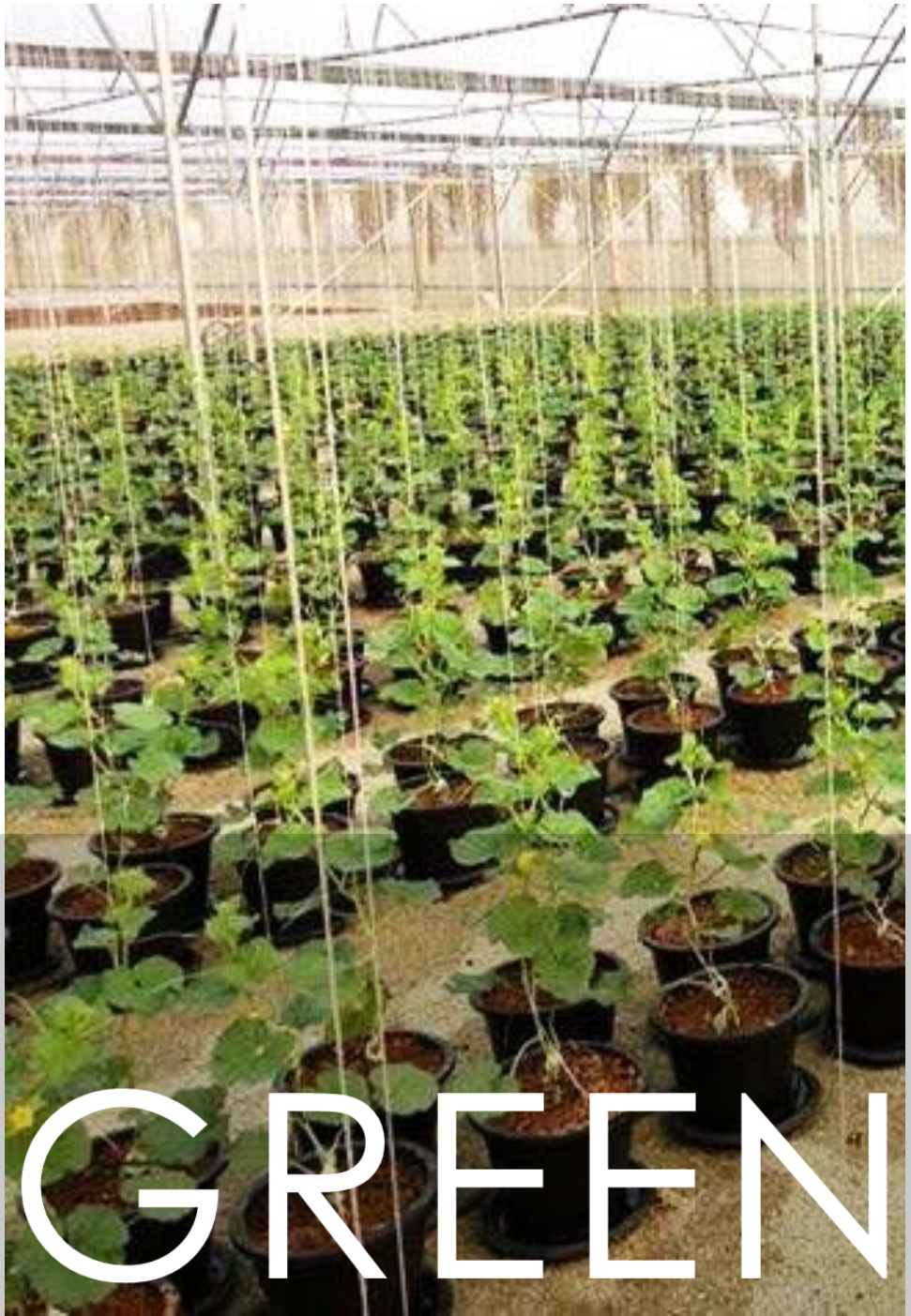
GREEN & TOUR & TECH

Smart Farm Tour

Smart Farm Tour

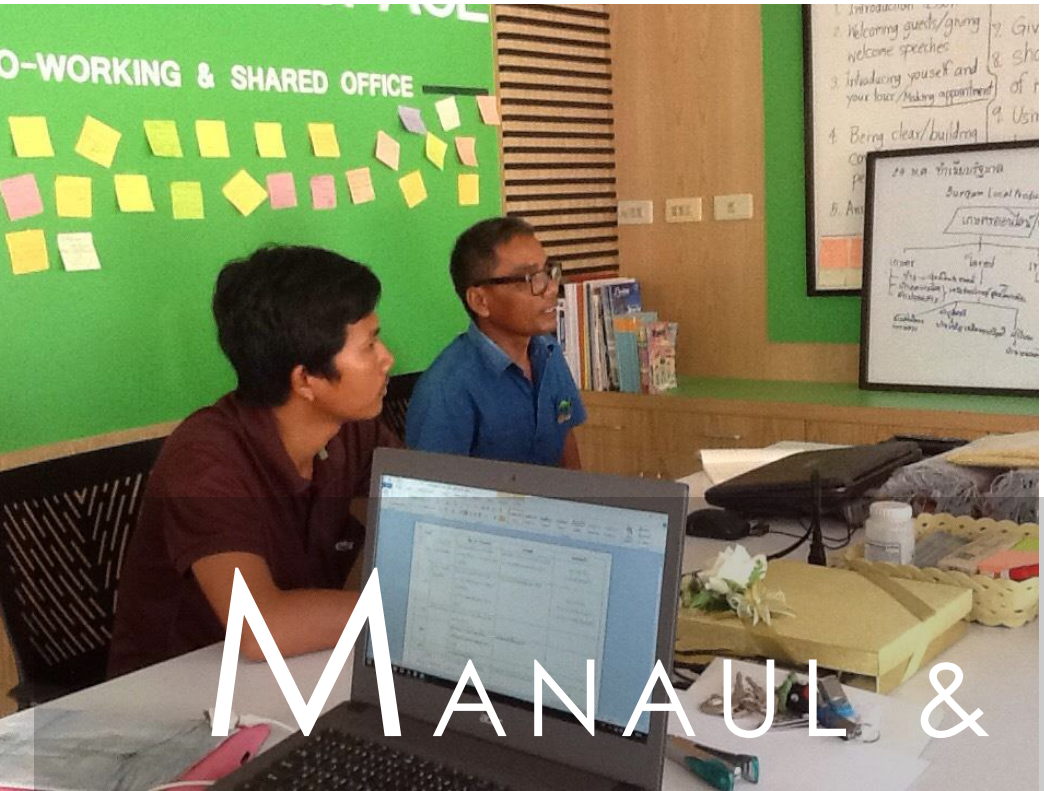
Smart Crop Design

MELON



SMART GREEN

Smart Farm
acer
Co-Working Space



Manaul & Mobile Mentor

COFFEE PICTURE

FARM START UP

FARM LOCAL WISDOM

Manaul & Mobile Mentor

Smart Farm Learning Center

SMART FARM ICT Learning

IMPACT

We Gain
More Confidence

Before

ผ้าพันคอ ผ้าคลุมไหล่

Code : KP-001

Detail : ผ้าฝ้ายมัดย้อมครามและเปลือกประดู่

Size : 60 x 180 cm

Price : 75 Baht

AFTER

Made w KINEMASTER

IMPACT

FACEBOOK PAGE (LIKE)

17,698 LIKE

408,296

244,913

Impression

Access

FACEBOOK PAGE

2017 > 61, 250$

THANK YOU
OUR *HEART* WORKS : CCDKM, TH