

โครงการนำร่อง Women ICT Frontier Initiative (WIFI)



W2 การใช้ ICT เพื่อการบริหารจัดการธุรกิจ



โครงการนำร่อง Women ICT Frontier Initiative (WIFI)

มีวัตถุประสงค์เพื่อส่งเสริมการเป็นผู้ประกอบการสตรีในเอเชีย และแปซิฟิกด้วยการเพิ่มความสามารถของผู้ประกอบการสตรีด้าน ICT เพื่อให้สตรีสามารถเพิ่มประสิทธิภาพ เด็บโตและยั่งยืน มีส่วนร่วมในการพัฒนาชุมชนตลอดจนเศรษฐกิจของท้องถิ่นและระดับประเทศต่อไป

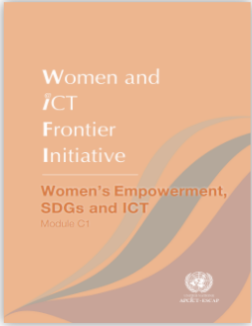
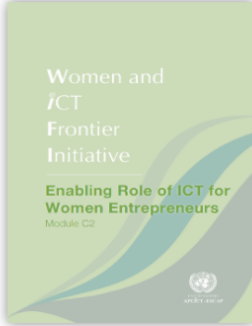
<https://www.unapcict.org/flagship-programmes/wifi>



WIFI: มีการนำไปใช้ที่ไหนบ้าง?

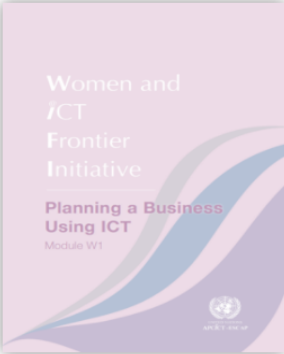
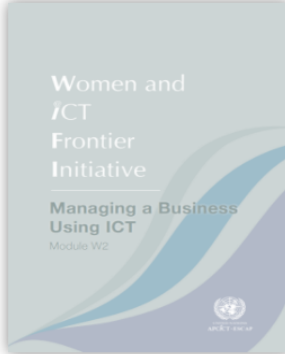
บทเรียนเบื้องต้น: การใช้ ICT เพื่อการพัฒนาสตรี & สตรีผู้ประกอบการ

Modules for Core Content

<p>Core Module 1 on Women's Empowerment, SDGs and ICT</p>  <p>▶ PDF Version [1.5MB] ▶ E-Learning Course</p>	<p>Core Module 2 on Enabling Role of ICT for Women Entrepreneurs</p>  <p>▶ PDF Version [0.6MB] ▶ E-Learning Course</p>
---	---

สิ่งที่จะอบรม: W1: การใช้ ICT เพื่อวางแผนธุรกิจ W2: การใช้ ICT เพื่อการบริหารจัดการธุรกิจ

Modules for Women Entrepreneurs Track

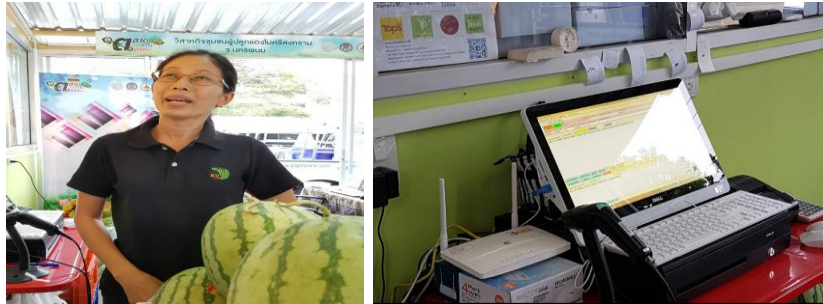
<p>Module 1 on Planning a Business Using ICT</p>  <p>▶ PDF Version [3.1MB]</p>	<p>Module 2 on Managing a Business Using ICT</p>  <p>▶ PDF Version [0.6MB]</p>
---	--

W2: การใช้ ICT เพื่อการบริหารจัดการธุรกิจ



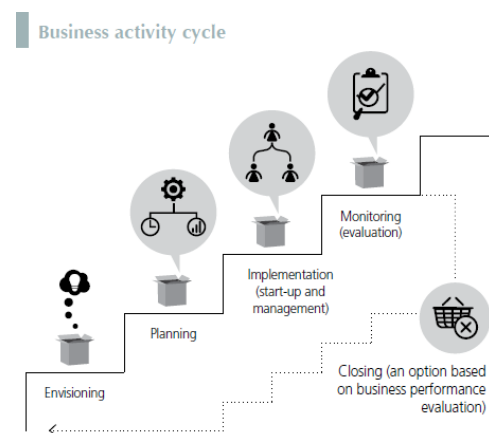
ประเด็นที่จะอบรม: W2

- 1) แนวทางในการเริ่มต้นธุรกิจ & มุมมองต่าง ๆ
- 2) การใช้งาน ICT ในการเริ่มต้นและจัดการธุรกิจ



การใช้ ICT เพื่อการบริหารจัดการธุรกิจ

1. การบริหารจัดการธุรกิจประกอบด้วยอะไรบ้าง



2. การวิจัยตลาดเพื่อปรับปรุงแผนธุรกิจและการดำเนินการ
3. การจัดการทรัพยากรต่าง ๆ
4. การติดตามและประเมินผลการประกอบการ

1. การบริหารจัดการธุรกิจประกอบด้วยอะไรบ้าง

- 1) สิ่งที่ยากทำเป็นธุรกิจความเป็นไปได้ การลงทุน ตลาด วัตถุประสงค์ เวลา ฯลฯ
- 2) การทำแผนธุรกิจ
- 3) การวิจัยตลาด
- 4) แผนเกี่ยวกับคน & เครื่องมือ เครื่องมือ ICT ต่าง ๆ ที่มี
- 5) การลงทุน : แหล่งเงินทุน
- 6) อุปกรณ์ เครื่องมือต่าง ๆ
- 7) การหาแหล่งผลิต วัตถุประสงค์
- 8) การวางแผนการเงิน: การทำ บัญชี การทำยอดขาย สต็อกสินค้า ฯลฯ

9) การทำแผนการตลาด: 5 Ps :

- P = PERSON กลุ่มเป้าหมาย
- P = PRODUCTS สินค้า
- P = PRICE ราคา
- P = PROMOTION การส่งเสริมการขาย

10) การขายออนไลน์การสร้างร้านออนไลน์

11) การจ้างและบริหารคน

12) การบริหารจัดการเวลา

- ตารางการทำงานประจำวัน
- ตารางการทำงานประจำสัปดาห์

2. การทำสำรวจตลาด : การทำเครื่องมือสำรวจ

วันที่สำรวจ

1) ข้อมูลบุคคล : อายุ เพศ ที่อยู่ มือถือ อีเมลล์ ไลน์ เฟซบุ๊ก

2) ข้อมูลการตลาด:

2.1 คุณซื้อคุกกี้บ่อยเพียงใด เช่น วันละครึ่ง สัปดาห์ละครึ่ง เดือนละครึ่ง หรืออื่น ๆ

2.2 ปกติคุณจ่ายเพื่อซื้อคุกกี้เท่าใด?

2.3 ปกติคุณซื้อคุกกี้ช่วงเวลาไหน? เช่น เช้า กลางวัน บ่าย เย็น

2.4 อะไรคือเหตุผลหลักที่คุณตัดสินใจซื้อคุกกี้? เช่น ราคา คุณค่าทางอาหาร ความแตกต่าง สามารถแบ่งทานได้ สามารถใช้เป็นของขวัญได้ หรือเหตุผลอื่น ๆ

3) ข้อมูลสินค้า :

3.1 คุณชอบคุกกี้ประเภทไหน: เนยน้อย น้ำตาลน้อย ใสทั้งเนยและน้ำตาลเยอะ ใสทั้งผลไม้และถั่ว ใสช็อคโกแล็ต ออกแบบสีสีน่าน่ากิน

3.2 คุกกี้ขนาดไหนที่คุณชอบ? เช่น ชื่นใหญ่ ธรรมดา เล็ก ขนาด 1 คำ และอื่น ๆ

4) ปกติคุณซื้อคุกกี้ที่ไหน และทำไมถึงซื้อ

ผลการสำรวจ

- 1) ข้อมูลบุคคล : เป็นสตรี กลุ่มแม่บ้าน มีลูกเล็ก มีสมาชิกในบ้านประมาณ 3-5 คน มีรายได้ประมาณ 15,000 บาทต่อเดือน อาศัยอยู่ชานเมือง
- 2) ข้อมูลการตลาด และ ผลิตภัณฑ์ : เป็นคุณแม่ที่ยุ่งกับการทำงาน แต่ต้องการมีขนมที่มีคุณค่าทางอาหารให้ลูก ๆ ให้เป็นของขวัญได้ มีสีสันสวยงาม

การสำรวจเพื่อเพิ่มมูลค่าของสินค้าให้แตกต่าง

- 1) ทำไมคนต้องมาซื้อสินค้าเรา: อะไรที่จะทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นในสินค้าเรา เรามีชื่อเสียงด้านใด สินค้าของเราเด่นด้านใด
- 2) สินค้าคู่แข่งเป็นอย่างไรบ้าง: เราจะทำให้สินค้าของเราดีกว่าสินค้าคู่แข่งอย่างไร
- 3) ลองหาแนวโน้มใหม่ ๆ ของสินค้าที่คล้ายกันในออนไลน์

วิธีการคิดและตั้งราคาสินค้าต่อหน่วย/ชิ้น

- 1) ค่าสินค้า:ประกอบด้วย
 - ค่าหีบห่อ เช่น ค่าวัสดุ ค่าออกแบบ ค่าแรงในการทำหีบห่อ
- 2) ค่าอื่น ๆ เช่น ค่าขนส่ง ค่าเสื่อมต่าง ๆ

การคิดราคาสินค้าภาพรวม

- 1) การตั้งราคาปลีกต่อหน่วย
- 2) การตั้งราคาขายส่ง

3. การใช้ Social media เพื่อการ Promote สินค้า



4. การหาแหล่งทุน

- 1) ทุนส่วนตัว
- 2) ทุนจากแหล่งกู้ต่าง ๆ
- 3) ทุนสนับสนุนจากภาครัฐ

4) ทุนจากการระดมทุน (Crowd Funding)

5. การดำเนินการธุรกิจ

- 1) การบริหารจัดการทั่วไป
- 2) การผลิต
- 3) การตลาด
- 4) การประชาสัมพันธ์
- 5) การบริหารจัดการคน แรงงาน
- 6) การเงิน

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

ตัวอย่างการทำบัญชีผู้ประกอบการ / คู่แข่ง

Table 16. Suppliers' list

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

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

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						

ตัวอย่างการพัฒนาผลิตภัณฑ์

Table 19. Cost and benefit analysis of new product options

Factors	Existing condition	New option	Costs	Benefits
Substitution				
Combination				
Amplify				
Minimize				
Put to other use				
Eliminate				
Re-arrange				

