

B2B
Franchise

สัมมนาเชิงปฏิบัติการ การบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์

พัฒนาธุรกิจ ...
เข้าสู่ระบบแฟรนไชส์
ตั้งแต่ต้นจนจบ
ในหลักสูตรเดียว !!



Module

01

การบริหารจัดการ
ธุรกิจแฟรนไชส์

Module

02

การวางแผนกลยุทธ์
ธุรกิจระบบแฟรนไชส์

Module

03

กลยุทธ์ทางการตลาด
ธุรกิจแฟรนไชส์

Module

04

การสร้างคู่มือ แผนธุรกิจ
สัญญาาระบบแฟรนไชส์

รับจำนวนจำกัด
ไม่เสียค่าใช้จ่าย ..

คุณสมบัติผู้เข้าร่วมสัมมนา

- นิติบุคคล
- เจ้าของกิจการ / ตัวแทน (มีหนังสือรับรองจากเจ้าของกิจการ)
- ดำเนินธุรกิจ ไม่น้อยกว่า 2 ปี (พิจารณาจากหนังสือรับรองการจดทะเบียน)
- มีสาขาตนเอง สาขาแฟรนไชส์ซี อย่างน้อย 2 สาขา (ไม่รวมสำนักงานใหญ่)
- มีรูปแบบ โมเดลของร้าน หรือบริการ



Online
Registration



<https://is.gd/db1f1x>



27 พ.ย. 62 – 8 เม.ย. 63

สมัครวันนี้

ถึง 15 พ.ย. 62

(สัปดาห์ละ 2 วัน)



ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจการค้า ชั้น 6
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า



0 2547 5953



franchisedbd.b2b@gmail.com

รายละเอียดการเข้าร่วมสัมมนาเชิงปฏิบัติการ การบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ B2B Franchise



คุณสมบัติผู้สมัครเข้าร่วมกิจกรรม

1. นิติบุคคล
2. เจ้าของกิจการ/ตัวแทน (มีหนังสือรับรองจากเจ้าของกิจการ)
3. ดำเนินธุรกิจ ไม่น้อยกว่า 2 ปี (พิจารณาจากหนังสือรับรองการจดทะเบียน)
4. มีสาขาตนเอง สาขาแฟรนไชส์ซี อย่างน้อย 2 สาขา (ไม่รวมสำนักงานใหญ่)
5. มีรูปแบบ โมเดลของร้าน หรือบริการ
6. ไม่ผ่านการอบรมกิจกรรมสร้างธุรกิจเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์ (Franchise B2B รุ่นที่ 1-22)

หลักฐานประกอบการสมัครเข้าร่วมสัมมนา

1. หนังสือรับรองบุคคลเข้าร่วมสัมมนา
(กรณีเจ้าของกิจการไม่สามารถเข้าสัมมนาได้)
2. ภาพถ่ายสถานประกอบการ (สำนักงานใหญ่)
3. ภาพถ่ายร้านสาขาหรือสาขาแฟรนไชส์ซี พร้อมระบุสถานที่ตั้ง
และเบอร์โทรศัพท์ติดต่อของสาขา

ส่งรายละเอียดเอกสารหลักฐานที่ E-mail :franchisedbd.b2b@gmail.com
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า ขอสงวนสิทธิ์พิจารณาเฉพาะผู้กรอกข้อมูล
และส่งเอกสารถูกต้องครบถ้วน เท่านั้น

1. ข้อมูลธุรกิจ (ต่อ)

- (5) ระยะเวลาคืนทุนโดยประมาณ (เดือน / ปี)
- (6) รูปแบบและขนาดการลงทุน (เช่น ร้าน/คิ้อสก์ และราคาแต่ละแพ็คเกจ)
- (7) ธุรกิจของท่านมีการจัดทำคู่มือปฏิบัติการ (Operational manual) มี กำลังอยู่ในระหว่างการดำเนินการ ไม่มี
- (8) ธุรกิจของท่านมีสัญญาแฟรนไชส์ มี อายุสัญญา (เดือน / ปี) กำลังอยู่ในระหว่างการดำเนินการ ไม่มี

2. ข้อมูลผู้เข้าร่วมกิจกรรม (จำนวนไม่เกิน 2 ราย/กิจการ)

2.1 ชื่อ - นามสกุล * (ไทย) : นาย นาง นางสาว ตำแหน่ง

(อังกฤษ) : Mr. Mrs. Miss

หมายเลขบัตรประชาชน *

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้ * : เลขที่ อาคาร/หมู่บ้าน ซอย

ถนน แขวง/ตำบล เขต/อำเภอ

จังหวัด รหัสไปรษณีย์ โทรศัพท์

โทรสาร : มือถือ * :

E-Mail * : Website :

2.2 ชื่อ - นามสกุล * (ไทย) : นาย นาง นางสาว ตำแหน่ง

(อังกฤษ) : Mr. Mrs. Miss

หมายเลขบัตรประชาชน *

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้ * : เลขที่ อาคาร/หมู่บ้าน ซอย

ถนน แขวง/ตำบล เขต/อำเภอ

จังหวัด รหัสไปรษณีย์ โทรศัพท์

โทรสาร : มือถือ * :

E-Mail * : Website :

3. ข้อมูลอื่นๆ

- 3.1 ท่านมีการใช้เทคโนโลยีในการบริหารแฟรนไชส์ซีหรือการจัดการของสาขาตนเองหรือไม่
 มี (โปรดระบุ)
- ไม่มี
- 3.2 ท่านสามารถเข้าร่วมอบรมได้ตลอดหลักสูตรหรือไม่ ได้ ไม่ได้
- 3.3 ท่านทราบข่าวกิจกรรมนี้ได้อย่างไร :

ข้าพเจ้าขอรับรองว่าข้อมูลข้างต้นเป็นความจริง และยินดีเข้าร่วมพัฒนาธุรกิจเข้าสู่ระบบแฟรนไชส์

ลงชื่อ

(.....)

ตำแหน่ง *

กำหนดการ

สัมมนาเชิงปฏิบัติการการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (B2B Franchise)

วันพุธที่ ๒๗ พฤศจิกายน ๒๕๖๒ ถึงวันพุธที่ ๘ เมษายน ๒๕๖๓

ณ ศูนย์ฝึกอบรมพัฒนาธุรกิจการค้า ชั้น ๖ กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

Module ๑ : การบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ (๒๗ พ.ย. ๖๒ - ๑๘ ธ.ค. ๖๒)

วัน เดือน ปี	เวลา	หัวข้อ
วันพุธที่ ๒๗ พฤศจิกายน ๒๕๖๒	๐๙.๓๐-๑๒.๓๐ น.	การสร้างความต้องการทางการตลาดและการวางแผนการตลาดเพื่อขยายธุรกิจแฟรนไชส์
	๑๓.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การสร้างเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจ
วันพฤหัสบดีที่ ๒๘ พฤศจิกายน ๒๕๖๒	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	กลยุทธ์การสร้างภาพลักษณ์และตราสินค้า (Brand)
วันพุธที่ ๑๑ ธันวาคม ๒๕๖๒	๐๙.๓๐-๑๒.๓๐ น.	กระบวนการคิดเชิงออกแบบ (Design Thinking) เพื่อพัฒนาองค์กร
	๑๓.๓๐-๑๖.๓๐ น.	ปัญหาและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการสร้างภาพลักษณ์และตราสินค้า
วันพฤหัสบดีที่ ๑๒ ธันวาคม ๒๕๖๒	๐๙.๓๐-๑๒.๓๐ น.	ความรู้เกี่ยวกับเครื่องหมายการค้าและสัญญาอนุญาตให้ใช้เครื่องหมายการค้า
	๑๓.๓๐-๑๖.๓๐ น.	ความรู้เกี่ยวกับกฎหมายลิขสิทธิ์ สัญญาอนุญาตให้ใช้งานลิขสิทธิ์ ข้อแตกต่างระหว่างธุรกิจด้านลิขสิทธิ์และธุรกิจแฟรนไชส์ และปัญหาแนวปฏิบัติเกี่ยวกับธุรกิจด้านลิขสิทธิ์
วันพุธที่ ๑๘ ธันวาคม ๒๕๖๒	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	ฝึกปฏิบัติการ ปัญหาและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการบริหารจัดการธุรกิจแฟรนไชส์ เป็นกลุ่มย่อย

Module ๒ : การวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ (๑๙ ธ.ค. ๖๒ - ๓๐ ม.ค. ๖๓)

วัน เดือน ปี	เวลา	หัวข้อ
วันพฤหัสบดีที่ ๑๙ ธันวาคม ๒๕๖๒	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การสร้างระบบงานที่เป็นมาตรฐาน
วันพุธที่ ๘ มกราคม ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การวางรูปแบบการปฏิบัติงาน (Franchise Operation) และหลักการวางระบบงาน Operation) และหลักการวางระบบงาน Operation
วันพฤหัสบดีที่ ๙ มกราคม ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๒.๓๐ น.	การฝึกปฏิบัติการวางระบบงานแฟรนไชส์ (Franchise Operation) เป็นกลุ่มย่อย
	๑๓.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การออกแบบและคิดค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์
วันพุธที่ ๒๒ มกราคม ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	กลยุทธ์การสร้างร้านต้นแบบและการกำหนดร้านต้นแบบของธุรกิจแฟรนไชส์
วันพฤหัสบดีที่ ๒๓ มกราคม ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๒.๓๐ น.	หลักการบริหารสาขาของธุรกิจแฟรนไชส์
	๑๓.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การบริหารการจัดซื้อรูปแบบ Chain Store
วันพุธที่ ๒๙ มกราคม ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๒.๓๐ น.	การวางแผนทางการเงินในระบบแฟรนไชส์
	๑๓.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การวิเคราะห์ทางการเงิน และการใช้ประโยชน์จากข้อมูลทางการบัญชีในการบริหารธุรกิจ
วันพฤหัสบดีที่ ๓๐ มกราคม ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	ฝึกปฏิบัติการ ปัญหาและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ เป็นกลุ่มย่อย

Module ๓ : กลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์ (๕ ก.พ. ๖๓ - ๒๐ ก.พ. ๖๓)

วัน เดือน ปี	เวลา	หัวข้อ
วันพุธที่ ๕ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๒.๓๐ น.	การเพิ่มช่องทางการตลาดโดยการใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ และการปรับใช้เทคโนโลยีในการบริหารธุรกิจ
	๑๓.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การสร้างตัวตนของธุรกิจบนสื่อสังคมออนไลน์
วันพฤหัสบดีที่ ๖ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	เทคนิคการนำเสนอธุรกิจในลักษณะการหาผู้ร่วมทุน (Pitching)
วันพุธที่ ๑๒ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การฝึกปฏิบัตินำเสนอธุรกิจในลักษณะการหาผู้ร่วมทุน (Pitching) เป็นกลุ่มย่อย
วันพฤหัสบดีที่ ๑๓ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๒.๓๐ น.	การกำหนดคุณสมบัติและการคัดเลือกผู้ซื้อแฟรนไชส์
	๑๓.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การวิเคราะห์และคัดเลือกทำเลเปิดสาขา
วันพุธที่ ๑๙ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๒.๓๐ น.	การสร้างทีมแฟรนไชส์/ทีมสนับสนุน และกลยุทธ์การพัฒนาแฟรนไชส์ซีให้ประสบความสำเร็จ
	๑๓.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การแลกเปลี่ยนประสบการณ์ด้านการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์
วันพฤหัสบดีที่ ๒๐ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	ฝึกปฏิบัติการ ปัญหาและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับกลยุทธ์ทางการตลาดธุรกิจแฟรนไชส์ เป็นกลุ่มย่อย

Module ๔ : การสร้างคู่มือ แผนธุรกิจ และสัญญาในระบบแฟรนไชส์ (๒๖ ก.พ. ๖๓ - ๘ เม.ย. ๖๓)

วัน เดือน ปี	เวลา	หัวข้อ
วันพุธที่ ๒๖ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓ (ห้องม่วนมงคล)	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	หลักการสร้างคู่มือปฏิบัติการแฟรนไชส์ (Operation Manual) ให้มีประสิทธิภาพ
วันพฤหัสบดีที่ ๒๗ กุมภาพันธ์ ๒๕๖๓ (ห้องม่วนมงคล)	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การฝึกปฏิบัติจัดทำคู่มือปฏิบัติงานเป็นกลุ่มย่อย และปัญหา/แนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดทำคู่มือปฏิบัติงานแฟรนไชส์ (Operation Manual)
วันพุธที่ ๕ มีนาคม ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	สัญญาแฟรนไชส์และกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
วันพฤหัสบดีที่ ๕ มีนาคม ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การบริหารยุทธศาสตร์และหลักการจัดทำแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจแฟรนไชส์
วันพุธที่ ๑๑ มีนาคม ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	การฝึกปฏิบัติจัดทำแผนธุรกิจในระบบแฟรนไชส์ เป็นกลุ่มย่อย
วันพฤหัสบดีที่ ๑๒ มีนาคม ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๒.๓๐ น.	ปัญหาและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดทำแผนธุรกิจแฟรนไชส์
	๑๓.๓๐-๑๖.๓๐ น.	ปัญหาและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการจัดทำสัญญาแฟรนไชส์
วันจันทร์ที่ ๒๓ มีนาคม ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	ฝึกปฏิบัติการ ปัญหาและแนวทางปฏิบัติเกี่ยวกับการสร้างคู่มือแผนธุรกิจ และสัญญาในระบบแฟรนไชส์ เป็นกลุ่มย่อย
วันจันทร์ที่ ๓๐ มีนาคม ๒๕๖๓ วันอังคารที่ ๓๑ มีนาคม ๒๕๖๓ วันพุธที่ ๑ เมษายน ๒๕๖๓ วันพฤหัสบดีที่ ๒ เมษายน ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	นำเสนอแผนธุรกิจ (Pitching) แข่งปฏิบัติการ เป็นกลุ่มย่อย
วันพุธที่ ๘ เมษายน ๒๕๖๓	๐๙.๓๐-๑๖.๓๐ น.	นำเสนอธุรกิจของผู้เข้าร่วมกิจกรรม (ออกบูธ)

กองส่งเสริมและพัฒนาธุรกิจ

โทร. ๐ ๒๕๕๗ ๕๕๕๓