

## รายละเอียดหลักสูตร

ระยะที่ 1: บทบาทและความสำคัญของความคิดสร้างสรรค์และการออกแบบต่อการพัฒนาผู้ประกอบการสร้างสรรค์

หัวข้อ	ขอบข่ายเนื้อหา	วิธีการ	จำนวน ชั่วโมง
ปฐมนิเทศ/ การเตรียมความพร้อมสำหรับการเป็นผู้ประกอบการสร้างสรรค์	เพื่อปูพื้นฐานความเข้าใจต่อการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการในยุคเศรษฐกิจสร้างสรรค์	บรรยาย+ Presentation นำเสนอภาพรวม	1
ความสำคัญของเศรษฐกิจสร้างสรรค์ต่อการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs	เพื่อตระหนักถึงความสำคัญของการแข่งขันในตลาดโลก และตระหนักถึงคุณค่าและความพิเศษของสินทรัพย์ของประเทศ ที่เป็นพื้นฐานสำคัญในการสร้างความพิเศษให้แก่สินค้า/บริการของตนเอง	บรรยาย+ Presentation นำเสนอภาพรวม+ กรณีศึกษาที่ประสบความสำเร็จ/ล้มเหลว	5
ความคิดสร้างสรรค์และการออกแบบ: ปัจจัยสำคัญในการสร้างความพิเศษแก่สินค้าและบริการ	เพื่อเข้าใจถึงการแปรความคิดสร้างสรรค์ และแรงบันดาลใจสู่การผลิตจริง และความเข้าใจความสำคัญของการใช้การออกแบบเข้าเป็นส่วนสำคัญในการพัฒนาสินค้า/บริการ	บรรยาย+ Presentation นำเสนอภาพรวม	3
การศึกษาเรื่องวัสดุศาสตร์เพื่อนำไปใช้ในการพัฒนาสินค้า/บริการ	เพื่อรู้จักคุณสมบัติพื้นฐานของวัสดุอื่นจะนำไปสู่เข้าใจถึงความสำคัญของการเลือกใช้วัสดุในการพัฒนาสินค้า	บรรยาย+ Presentation นำเสนอภาพรวม+ เยี่ยมชมห้อง สมุดวัสดุเพื่อการออกแบบ แห่งที่ 4 ของโลก	3

แนวโน้มและรูปแบบการบริโภคของตลาดยุคใหม่ (Consumption trends)	เพื่อสำรวจความต้องการของตลาดและวิธีการในการเข้าถึงผู้บริโภค ช่องทางการจัดจำหน่าย และการสร้างความสนใจให้แก่สินค้า/บริการ	บรรยาย+ Presentation นำเสนอภาพรวม	4
ความรู้เรื่องทรัพย์สินทางปัญญา	เพื่อรู้จักใช้กฎหมายในการปกป้องและคุ้มครองผลงานแห่งความคิดสร้างสรรค์	บรรยาย+ Presentation นำเสนอภาพรวม	3
กระบวนการ workshop	เพื่อเตรียมกระบวนการถอดรหัสความคิดสู่การพัฒนาสินค้า สำหรับการนำเสนอผลงานต่อคณะกรรมการ เพื่อคัดเลือกเข้าสู่การอบรมระยะที่ 2	บรรยาย+ Presentation นำเสนอภาพรวม	5
รวมระยะที่ 1 (ชม.)			24

### รายละเอียดการฝึกอบรม

- ทุกวันพุธ เวลา 10.30 -17.30 น. ในเดือนพฤษภาคม 2553
- จัดที่ห้องอดิทธาธรรม ศูนย์สร้างสรรค์งานออกแบบ ชั้น 6 เอ็มโพเรียมซีบีปิ้งคอมเพล็กซ์ เลขที่ 622 ถนนสุขุมวิท ซอย 24 แขวงคลองตันเหนือ เขตคลองเตย กท.10110
- จำนวนผู้เข้ารับการอบรม/ครั้ง ไม่เกิน 100 คน

### กระบวนการสัมมนาเชิงปฏิบัติการ เพื่อพัฒนาสินค้า/บริการ ระยะที่ 2

รายละเอียดหลักสูตร ระยะที่ 2: กระบวนการWorkshop การสร้างความพิเศษและเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์

หัวข้อ	ขอบข่ายเนื้อหา	วิธีการ
การสร้างควมพิเศษและเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์	เพื่อค้นหาและสำรวจจุดเด่นและจุดด้อยของผลิตภัณฑ์การจัดกลุ่มประเภทผลิตภัณฑ์เพื่อนำไปสู่การพัฒนาอย่างสร้างสรรค์ แบ่งเป็นกลุ่มที่ 1 สิ่งทอ แพชั่น และเครื่องประดับ	บรรยาย+กิจกรรมประเมินศักยภาพตนเองและปฏิบัติการวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจของตนเอง กระตุ้นการคิดจากตัวบุคคล

	<p>กลุ่มที่ 2 เฟอร์นิเจอร์ และของตกแต่งบ้าน</p> <p>กลุ่มที่ 3 อาหารและผลิตภัณฑ์จากสมุนไพร</p> <p>กลุ่มที่ 4 ของที่ระลึกและของใช้ในบ้าน</p>	
<p>การสร้างคุณค่าและมูลค่าจากเอกลักษณ์ไทย (Thinness)</p>	<p>สร้างความสำคัญเรื่องการทำวัฒนธรรมบวกกับความคิดสร้างสรรค์ เพื่อใช้ในการต่อยอดพัฒนาสินค้า/บริการให้เมือเอกลักษณ์ของความเป็นไทย</p>	<p>บรรยาย+กรณีศึกษาธุรกิจที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว</p>
<p>ความเข้าใจเรื่องแนวโน้มความต้องการสินค้า</p>	<p>ก้าวทันโลกด้วยการศึกษาและสำรวจตลาดในประเทศและต่างประเทศ โดยการนำเสนอสินค้าต่างๆจากห้างร้านที่มีชื่อเสียงและเป็นที่ยอมรับ ปัจจุบันทั้งในและต่างประเทศ</p>	<p>บรรยาย+กรณีศึกษาธุรกิจที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลว</p>
<p>การวิเคราะห์ต้นทุน กำลังการผลิต และความสามารถในการพัฒนาสินค้าและบริการ</p>	<p>เพื่อแนะนำความรู้เบื้องต้นในการวางแผนการผลิตและการขาย เตรียมความพร้อมให้รู้จักและเข้าใจความสามารถในการผลิต และการคำนวณต้นทุนการผลิตระยะเวลา เพื่อตอบโต้จากลูกค้าได้</p>	<p>บรรยาย+กิจกรรมประเมินศักยภาพตนเองและปฏิบัติการวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจของตนเอง</p>
<p>การวิเคราะห์กลุ่มเป้าหมายและกลุ่มลูกค้าที่ชัดเจน</p>	<p>เพื่อมุ่งเน้นการพัฒนาสินค้าที่ตอบโจทย์ความต้องการของตลาดอย่างแท้จริง</p>	<p>บรรยาย+กิจกรรมประเมินศักยภาพตนเองและปฏิบัติการวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจของตนเอง</p>
<p>กระบวนการให้คำปรึกษาและแนะนำเพื่อพัฒนาสินค้า</p>	<p>เพื่อปรับปรุงและยกระดับผลิตภัณฑ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด</p>	

รายละเอียดหลักสูตร ระยะเวลา 3: กระบวนการWorkshop การพัฒนาและยกระดับผลิตภัณฑ์เพื่อจำหน่ายได้จริงในตลาด

หัวข้อ	ขอบข่ายเนื้อหา	วิธีการ
การแปรความคิด สร้างสรรค์ของ ผู้ประกอบการสู่ การผลิตจริง	เพื่อตีโจทย์แรงบันดาลใจ ความคิด สร้างสรรค์ให้เป็นสินค้าและบริการที่จับ ต้องได้ บนพื้นฐานของการผลิตได้จริง พร้อมการนำเสนอรูปแบบรายบุคคล	บรรยาย+กิจกรรมประเมิน ศักยภาพตนเองและปฏิบัติการ วิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจของ ตนเอง
การสรรหาและ คัดเลือกวัสดุที่ เหมาะสมกับ ผลิตภัณฑ์	เพื่อเสาะหาวัสดุที่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ ของตนเอง	บรรยาย+กรณีศึกษา ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จและ ล้มเหลว
การทดลองและ จัดทำสินค้า ต้นแบบ และ การทดลอง ออกแบบและ จัดทำบรรจุภัณฑ์	เพื่อแก้ปัญหา ปรับปรุง และพัฒนาสินค้า และบริการ ตามโจทย์ที่ได้รับเพื่อสามารถ ผลิตสินค้า/บริการจริงตามความต้องการ ของตลาดได้	บรรยาย+กรณีศึกษาธุรกิจที่ ประสบความสำเร็จและ ล้มเหลว
การจัดแสดง (Display) สินค้า ให้ดึงดูดและ สะดุดตา	เพื่อสำรวจ และศึกษาธุรกิจสร้างสรรค์อื่นๆ ที่ประสบผลสำเร็จ	บรรยาย+ทัศนศึกษา
การวิเคราะห์และ ตั้งราคาสินค้าที่ เหมาะสมกับกลุ่ม ลูกค้า	เพื่อสร้างผลผลิตที่สามารถจำหน่ายได้จริง มีมูลค่าเพิ่ม และยกระดับราคาสินค้าได้ จริง	บรรยาย+กิจกรรมประเมิน ศักยภาพตนเองและปฏิบัติการ วิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจของ ตนเอง
การสร้างช่องทาง จำหน่าย การ ทดลองจำหน่าย และสำรวจผลตอบ รับจากลูกค้า เพื่อ นำไปสู่การ ปรับปรุงคุณภาพ	เพื่อทดสอบตลาดจากกลุ่มลูกค้าทั้งในและ ต่างประเทศ โดยการขายจริงผ่านร้านค้า The shop @ TCDC	บรรยาย+กิจกรรมประเมิน ศักยภาพตนเองและปฏิบัติการ วิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจของ ตนเอง

### รายละเอียดการฝึกอบรม

- ทุกวันพุธ และวันศุกร์ ระหว่างเดือนมิถุนายน – กรกฎาคม 2553
- จัดที่ห้องอดิทธาเรียม ศูนย์สร้างสรรค์งานออกแบบ ชั้น 6 เอ็มโพเรียมช้อปปิ้งคอมเพล็กซ์ เลขที่ 622 ถนนสุขุมวิท ซอย 24 แขวงคลองตันเหนือ เขตคลองเตย กท.10110
- จำนวนผู้เข้ารับการอบรม/ครั้ง ไม่เกิน 50 คน

### หมายเหตุ

TCDC ขอสงวนสิทธิ์เปลี่ยนแปลงการสอนในวิชาต่างๆ และสลับขั้นตอนการสอนตามความเหมาะสม โดยไม่ต้องแจ้งให้ทราบล่วงหน้า