

รายงานการเข้าร่วมโครงการเอพีไอ

รหัสโครงการ 22-CL-17-GE-WSP-A

ชื่อโครงการ Workshop on Foresight for SMEs

ระหว่างวันที่ 20 – 22 เมษายน 2565 โครงการฝึกอบรมผ่านระบบออนไลน์

จัดทำโดย

นายธนชัยพงศ์ เอี่ยมสุข

ตำแหน่ง ที่ปรึกษาเทคโนโลยี

โปรแกรมสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม

สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ

วัตถุประสงค์ของการอบรม

- 1) ทราบถึงแนวคิดและพื้นฐาน ของการคาดการณ์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Foresight)
- 2) การใช้ Tools และวิธีการ ของการคาดการณ์เชิงกลยุทธ์ เพื่อนำมาพัฒนา Productivity ให้กับ SME
- 3) ร่วมอภิปรายแนวทางแก้ไขปัญหาอุปสรรคและความท้าทายที่ SME ต้องเผชิญด้วยการมองการณ์ไกล ที่เป็นแกนหลักของการกำหนดกลยุทธ์ทางธุรกิจ

วันที่ 1 : 20 เมษายน 2565

Overview strategic Foresight Activity

ปกติการทำงานของ SME ทุกๆวัน ส่วนใหญ่จะเป็นการวางแผนงานด้วยปัจจัยสำคัญคือ เวลา และ ทรัพยากร แต่ด้วยปัญหาโรคระบาย Covid 19 ส่งผลให้เกิดผลกระทบทางลบ และยังคงต้องหาแนวทางให้เกิดการเติบโตทางธุรกิจ ดังนั้นการคาดการณ์ผลกระทบที่จะเกิดขึ้นในอนาคตแล้วกำหนดกลยุทธ์เพื่อรองรับปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยวิทยากรได้แนะนำแนวทางที่วิทยากรใช้ คือ

- 1) CVO วิเคราะห์จากภายใน
 - C (Capability) – ทักษะความสามารถที่เรามี
 - V (vulnerability) – จุดอ่อนภายในของเรา
 - O (Opportunity) – โอกาส
- 2) PESTEL Analysis วิเคราะห์จากภายนอก
โดยวิทยากรใช้เพียงแค่ 3 ปัจจัย จากทั้งหมด 6 ปัจจัย คือ
 - Economic changes – ปัจจัยภายนอกที่มีผลต่อการเปลี่ยนแปลงทางเศรษฐกิจ
 - Social Issues – ปัจจัยภายนอกด้านสังคม
 - Technology Development – ปัจจัยเกี่ยวกับการพัฒนาด้านเทคโนโลยี

Applied Strategic Foresight technique

We use simple technique in planning by analytic activities of our company, evaluating in some defined key areas: **CVO**

- **C**: Capacities
- **V**: Vulnerabilities
- **O**: Opportunities

Key Areas are varies (PESTEL).

- **E**conomical Changes
- **S**ocial Issues
- **T**echnology Development...

Chat

Vietnam| Quy-Nguyen Thi Hoang to Everyone
Hello ALL, I am Quy from Vietnam.

Vietnam - Pham Minh Thang to Everyone
Good afternoon from Hanoi, Vietnam. Nice to meet you all!

APO/Jittin Kapoor to Everyone
5 more mins to start

Thanks for introducing yourselves...

Please keep your camera in ON position..

Vietnam_Phenikaa Uni_Diem Hai to Everyone
Hello everyone, my name is Diem Hai, from Phenikaa University, Hanoi, Vietnam! Nice to meet you all!

To: Everyone

จากนั้นวิทยากรได้ยกเคส ตัวอย่าง ของบริษัทที่ได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โรคระบาด Covid 19 บริษัทเกิดผลกระทบจากมาตรการ Lockdown เกิดผลกระทบโดยตรงกับธุรกิจท่องเที่ยว นักท่องเที่ยวจากต่างประเทศยกเลิกทริป ทำให้บริษัทต้องทำการวิเคราะห์กลยุทธ์ใหม่

1) CVO วิเคราะห์จากภายใน

C (Capability)

- พนักงานของบริษัทมีทักษะด้านเทคโนโลยีและมีความเป็นมืออาชีพ
- บริษัทมีจุดเด่นด้านการให้บริการให้กลุ่มลูกค้าบริษัทประเทศญี่ปุ่นที่เข้ามาทำธุรกิจในประเทศเวียดนาม และเป็นที่ยอมรับในกลุ่มลูกค้า

V (vulnerability)

- บริษัทยังไม่เป็นที่รู้จักในระดับประเทศ
- มีประสบการณ์ด้านบริการให้กับบริษัทเฉพาะในประเทศเวียดนาม
- พนักงานสาย ICT ของบริษัท ต้องปรับตัวใหม่และต้องเร็ว

O (Opportunity)

- บริษัท ขนาดใหญ่ในประเทศเวียดนาม มีความตื่นตัวในการทำ Digital Transformation
- การใช้ทรัพยากรจากภายนอกที่บริษัทไม่มี เพิ่มขึ้น โดยการสำรวจเครือข่ายและสร้างพันธมิตรจากบริษัท Outsources

2) PESTEL Analysis วิเคราะห์จากภายนอก

โดยสถานการณ์นี้วิทยากรวิเคราะห์ เพียง 2 ปัจจัย คือ

Economic changes

- ศึกษาลูกค้าและคู่แข่ง ในประเทศ เพื่อพัฒนาจุดแข็งของบริษัท เรื่องเวลาในการส่งมอบงาน และราคาที่ถูก แต่ยังคงไว้ซึ่งคุณภาพของงาน

- วิเคราะห์เครือข่ายของคู่ค้า และ Outsource ของบริษัท สร้างการร่วมมือในการทำงาน และการแบ่งรายได้

Technology Development

ตั้งโจทย์ Work from Anywhere Ready กำหนดเป็นผลิตภัณฑ์ คือ Online Management tools และ Online HR Tools ปรับเปลี่ยนระบบการพัฒนาซอฟต์แวร์แบบ DevOps ที่ สร้างการทำงานร่วมกัน ระหว่าง Developer (ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์) และ Operator (คุมคุณภาพ) ร่วมกับ Virtualization Technology ให้สามารถรองรับการทำงานของซอฟต์แวร์ในปริมาณมาก ได้ ทำให้พนักงานสะดวกในการบริหารจัดการ สะดวกในการทำงาน และลดค่าใช้จ่าย ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีของบริษัท ได้แก่ Cloud Service, IoT, AI ผลลัพธ์ ที่ได้

- 1) External Outsource เพิ่มขึ้นจาก 5% เป็น 30%
- 2) พันธมิตรเพิ่มขึ้นจาก 4 เป็น 24 ราย
- 3) อัตราการเติบโตทางธุรกิจของบริษัท ยังคงเติบโตต่อเนื่อง 3 ปี ในช่วง Covid 19

Concepts and fundamentals of strategic foresight

การคาดการณ์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Foresight) คือ ??

เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการคาดการณ์อนาคต รองรับการเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต และรองรับการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นอย่างกะทันหัน โดยสรุปเป็นแนวทางตามความเข้าใจดังนี้

- Horizon scanning ฝ้าวิเคราะห์และติดตามการเปลี่ยนแปลงที่จะเป็นตามประสบการณ์และความเชี่ยวชาญ จากแหล่งข้อมูลต่างๆ และการสัมภาษณ์ผู้เชี่ยวชาญ ลูกค้า คู่แข่ง
- Change driver ตัวขับเคลื่อนการเปลี่ยนแปลง จากภายใน และภายนอก ส่งผลต่อการปรับกลยุทธ์ แผนงาน การออกแบบผลิตภัณฑ์ บริการ และการดำเนินงาน โดยปกติจะเป็นการเปลี่ยนจากภายในสู่ภายนอก
- Opportunity & Challenges สำรวจหาสิ่งที่มีผลเปลี่ยนแปลงที่มีผลกระทบต่อนโยบายและกำหนดวัตถุประสงค์ให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงนั้น
- Policy Implication ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย นำไปสู่การปฏิบัติ กำหนดเป็นวัตถุประสงค์และแนวทางการดำเนินงาน
- Scenarios นำข้อมูลมาจำลองการสร้างสถานการณ์ หลากๆแบบ เพื่อกำหนดแผนงานรองรับ

The screenshot shows a Zoom meeting interface. The main content is a presentation slide titled "Process for Strategic Foresight" with five key components:

- HORIZON SCANNING**: Seeking and researching signals of change in the present and their potential future impacts.
- CHANGE DRIVERS**: Identifying which potential changes could be the most surprising and significant.
- SCENARIOS**: Developing multiple stories or imaginary pictures of how the future could look in order to explore and learn from them.
- OPPORTUNITIES & CHALLENGES**: Exploring what could change in the policy environment that could make it easier or harder to achieve certain policy objectives.
- POLICY IMPLICATIONS**: Developing perspectives for action in the present that help to inform policy making.

The chat window on the right contains several messages:

- Chat: what are the activities to be undertaken
- Me to Everyone: Benefits of Strategy foresight ? and how to effectively implement + continuous ?
- Viet Nam/ Lê Công Đế to Everyone: Who can develop foresight in Organization?
- Vietnam - Pham Minh Thang to Everyone: Linear thinking with extrapolation from past experience?
- Marcus Barber - Strategic Futurist to Everyone: ...Linear thinking with extrapolation from past experience? which is by design, exactly what a Trend is - all trends are both historical and linear

The Zoom meeting controls at the bottom show 48 participants, recording is on, and the system tray at the bottom right shows the time as 14:22 on 20/4/2565.

ผลลัพธ์ที่ได้จะเป็นทางเลือกปัจจัยให้ครอบคลุมเพื่อการจัดการเหตุการณ์ที่จะเกิดขึ้นในอนาคต

Approaches to Managing and Responding to Complex Future Scenarios

แนวคิดการคาดการณ์ และให้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการวิเคราะห์แนวโน้มที่มีผลกระทบในอนาคต พิจารณาถึงปัจจัยภายนอกและภายใน แนวทางที่สามารถนำมาใช้เพื่อลดความเสี่ยง โดยการพิจารณา สถานการณ์ในอนาคต และการดำเนินการแก้ไขด้วยแผนงานรองรับ รวมทั้งยกกรณีศึกษา การคาดการณ์เชิงกลยุทธ์ คือ การกำหนดแนวทางโดยระบุผลลัพธ์ที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตและการ ตอบสนองต่อผลนั้นๆ

1) Environment Scanning

การวิเคราะห์แนวโน้ม และวิเคราะห์ภาพรวมในอนาคต โดยอาศัยข้อมูลของการเปลี่ยนแปลงของ ปัจจัยภายนอกต่างๆ ที่เราไม่สามารถควบคุมได้

2) Visioning

การกำหนดอนาคตที่เราต้องการจะเป็น

3) Scenarios

สถานการณ์เปลี่ยนแปลงที่มีผลต่อการปฏิบัติงานในอนาคต หาช่องว่างระหว่างปัจจุบันและ เป้าหมายที่เราต้องการไปให้ถึง

4) Back casting

พยายามเชื่อมโยงการทำงานในปัจจุบันกับสิ่งที่ต้องการทำในอนาคต

5) Trends – Historical Indicators of progress

กำหนดตัวชี้วัดความก้าวหน้าในการปฏิบัติ

6) Forecasting

พยากรณ์เหตุการณ์ที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในระยะสั้น

7) Causal Layered Analysis

วิเคราะห์หาแรงต้านที่จะเกิดขึ้น

8) Pathway Modelling

กำหนดแผนการดำเนินงาน ระยะเวลา และการส่งมอบงาน

วันที่ 2 : 21 เมษายน 2565

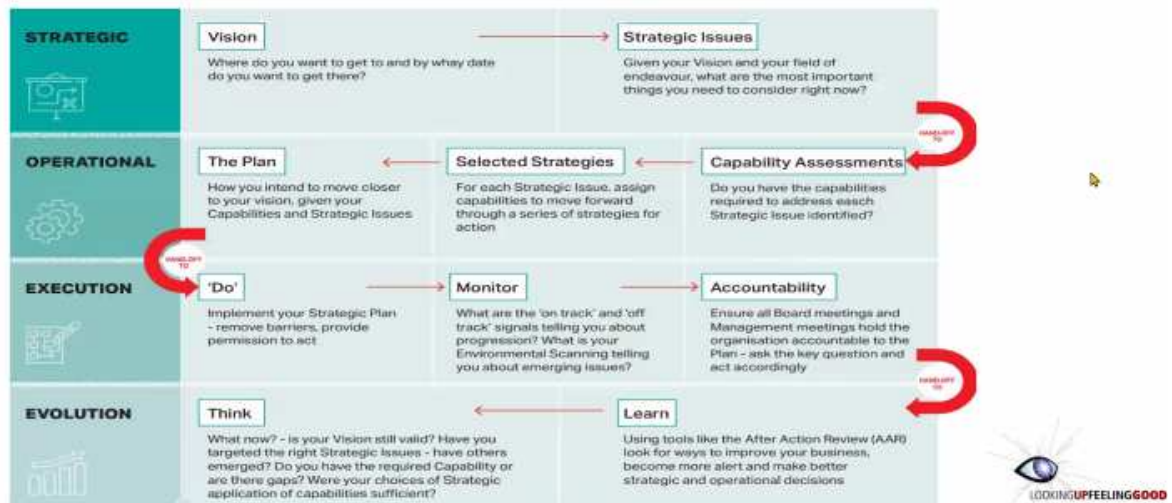
ทำความเข้าใจในเทคนิคต่างๆของการคาดการณ์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Foresight) และ Tools ที่นำมาใช้เพื่อใช้กำหนดสถานการณ์ การวางแผนงานรองรับสถานการณ์นั้นๆ โดยเริ่มกำหนดจากการวางกลยุทธ์ ไปยังการทำโมเดลทางธุรกิจ และกระบวนการขับเคลื่อน

ระบุข้อมูล ตั้งแต่ บนลงล่าง เริ่มจาก

- 1) การวางกลยุทธ์
- 2) แนวทางปฏิบัติ
- 3) การควบคุมให้บรรลุวัตถุประสงค์
- 4) การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง



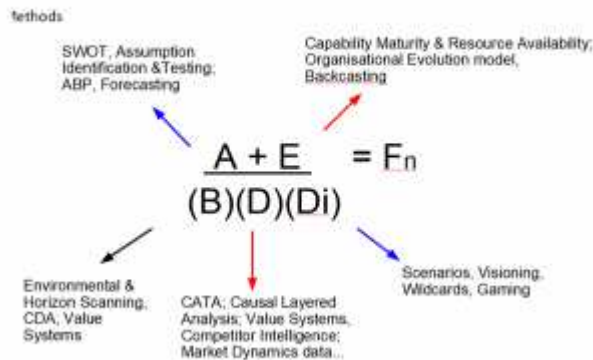
The Organisational Evolution Model V.3 – 4 Phases of Thinking, 10 Steps



The Organisational Evolution Model V.3

การใช้ Tools

The Basic Foresight Toolkit for SMEs



- 1) วิเคราะห์ SWOT – (A)
- 2) วิเคราะห์ศักยภาพ ความพร้อมของทรัพยากร ปรับโครงสร้างองค์กร กำหนดผลลัพธ์ที่ต้องการในอนาคตและวางแนวทางการดำเนินงาน – (E)
- 3) สืบหาข้อมูล และการเพิ่มคุณค่า – (B)
- 4) วิเคราะห์กลยุทธ์คู่แข่งและสถานการณ์ทางการตลาด – (D)
- 5) จำลองสถานการณ์ (Di)

อภิปรายกรณีศึกษา

SAPA – สถานที่ท่องเที่ยวที่เป็นที่นิยม อยู่ทางตะวันตกเฉียงเหนือของประเทศเวียดนาม แต่การเดินทางเป็นถนนทางฝุ่นและเต็มไปด้วยหลุม ถนนจึงมีความจำเป็นต้องซ่อมแซม และเกิดปริมาณขยะทิ้งลงสู่ธรรมชาติเป็นจำนวนมาก วิทยากรได้กำหนดสถานการณ์ ดังนี้

- 1) SAPA เป็นสถานที่ท่องเที่ยวที่ดึงดูดรายได้จากนักท่องเที่ยวจากต่างชาติ
- 2) การพัฒนาสิ่งอำนวยความสะดวกที่เหมาะสมเพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยวและโอกาสทางธุรกิจ
- 3) ปัญหาที่เกิดจากนักท่องเที่ยว


วิทยากรให้ผู้เข้าอบรมช่วยเสนอแนะแนวทางในการแก้ปัญหาข้างต้น

Zoom Meeting


Recording

Live Transcription (Closed Captioning) has been enabled Who can see this transcript? Recording on

Using a Capability Beyond Its Habit



SAPA – great tourist destination, mostly dirt roads, lots of potholes, roads needing constant repair



Crossing the bridge at Lao Chai

Scenario:

- tourism attracts lots of international \$\$
- tourists want suitable infrastructure and businesses need that infrastructure
- tourism also bring problems

Policy & Planning
How can Two Separate Issues = One shared outcome?

What ideas can you think of to 'solve' this challenge?

How would you know you are On Track or Off Track (being successful or not)?

LOOKINGUPFEELINGGOOD

Type here to search

34°C 13:49 21/4/2565

โครงการสนับสนุนการลงทุนจากต่างประเทศ (FDI) ของเวียดนาม

Zoom Meeting

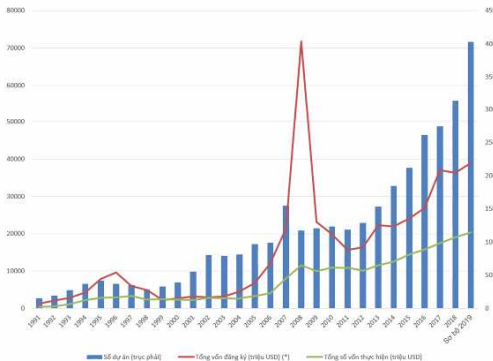
Recording

Live Transcription (Closed Captioning) has been enabled Who can see this transcript? Recording on

FDI in Vietnam

+ FDI inflow to Vietnam has been increases dramatically since 2008 (WTO member)

+ 2012-present, FDI to Vietnam is a new growth period



Chat

MALAYSIA/ Keng Ben Sen to Everyone

mindset, "stay hungry and foolish", that generates continuous flow of fresh ideas

Vietnam-Luan Nguyen to Everyone

Self learning capability can help to adapt with changes

Viet Nam/ Mr. Lê Công Đế to Everyone

develop long term training planning of awareness of environment, wastes...

Iran Mr. Kiarasi to Everyone

In these future approaches, how many years should we consider short-term, medium-term and long-term plans? Of course, we know that strategic foresight plans basically affect all of our activities (in our plans).

Who can see your messages? Recording On

To: Everyone

Type message here...

Type here to search

34°C 14:32 21/4/2565

จากภาพจะเห็นอัตราการเติบโตของการลงทุนจากต่างประเทศในประเทศเวียดนามที่แนวโน้มที่เติบโตสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยรูปแบบการลงทุนจะเป็นแบบ M&A (การควบรวมกิจการ) โดยอุตสาหกรรมที่เติบโต 2 อันดับแรกจะเป็น กลุ่มอุตสาหกรรมการผลิต และกลุ่มอสังหาริมทรัพย์ ประเทศคู่ค้าที่สำคัญ ได้แก่ ญี่ปุ่น จีน เกาหลีใต้ และไต้หวัน สำหรับการลงทุนจากสหรัฐอเมริกา และยุโรป เป็นรูปแบบการลงทุนขนาดใหญ่ โดยแรงจูงใจในการลงทุนส่วนใหญ่คืออัตราการจ้างงานที่ไม่สูง

นโยบายการส่งเสริมการลงทุนของเวียดนาม

มุ่งเน้นการรักษาสิ่งแวดล้อม การเพิ่มความสามารถด้านเทคโนโลยี และเพิ่มอัตราการจ้างงาน โดยให้ความสำคัญกับเทคโนโลยีระดับสูง เทคโนโลยีสะอาด พลังงานทดแทน การจัดการของเสีย เพิ่มคุณภาพการศึกษา สุขอนามัย และระบบโครงสร้างพื้นฐาน

เครื่องมือที่ใช้: มาตรการทางภาษีนิตិบุคคล, ภาษีส่งออก

นโยบายการพัฒนาทักษะของคน

สนับสนุนการอบรมให้กับแรงงานเพื่อเพิ่มทักษะ และยกระดับคุณภาพแรงงาน

เครื่องมือที่ใช้: กำหนดวาระแห่งชาติ และร่างหลักสูตรการอบรม

นโยบายการพัฒนาความรู้และเทคโนโลยี

พัฒนาระดับคุณภาพการผลิตในอุตสาหกรรมด้วยเทคโนโลยีของบริษัทในประเทศ

เครื่องมือที่ใช้: การถ่ายทอดเทคโนโลยี, การสนับสนุนด้านทรัพย์สินทางปัญญา

นโยบายการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน

สร้างแรงจูงใจในการดึงดูดนักลงทุน มาร่วมพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานของประเทศ เชื่อมโยงเครือข่ายของประเทศต่างๆในภูมิภาคเดียวกัน ลดต้นทุนด้านการขนส่ง

เครื่องมือที่ใช้: การลงทุนของภาครัฐ, เร่งโครงการโครงสร้างพื้นฐานที่ร่วมทุนกับภาคเอกชน

วันที่ 3 : 22 เมษายน 2565

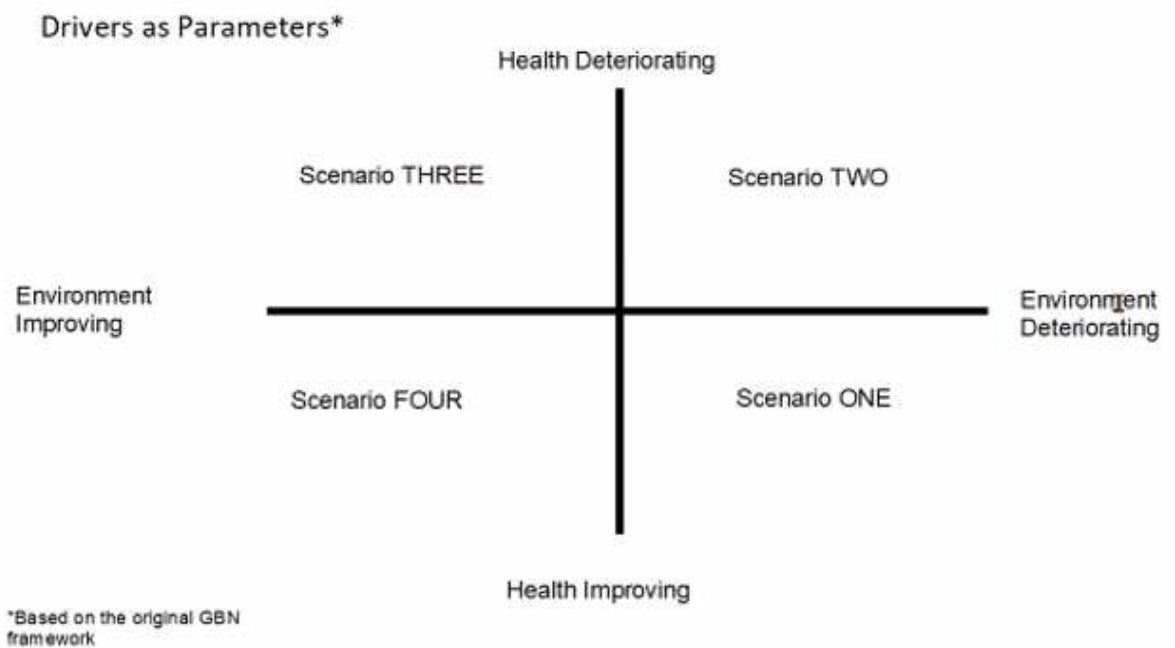
Group 1 (Dr. Rajnish Dass)		Group 2 (Mr. Marcus Barber)		Group 3 (Mr. Marcus Barber)		Group 4 (Dr. Rajnish Dass)	
India	Dr. Vivekanand Kumar	Cambodia	Mr. Soveaddh Pech	Iran	Mr. Farhad Kiarasi	Bangladesh	Mr. Liton Chandra Roy
Philippines	Ms. Mechelle D. Balboa	Philippines	Mr. Gerard C. Ramos	Iran	Dr. Masoud Basimezhad	Cambodia	Mr. Vichhey Lim
ROC	Dr. Hsing-Wen Wang	Philippines	Mr. Gualberto A. Padilla, Jr.	Pakistan	Ms. Zoune Arif	Philippines	Ms. Ma. Elizabeth L. Salcedo
Thailand	Dr. Jariya Buajarern	ROC	Ms. Pei-Tong Huang	Philippines	Mr. Bonn Jovi L. Estrella	Singapore	Mr. Michael Tan Wee Meng
Vietnam	Dr. Diem Thi Thanh Hai	ROC	Mr. Yi-Min Yang	Vietnam	Mr. Le Cong De	Sri Lanka	Mr. Asai Lakkathas
Vietnam	Mr. Ta Viet Anh	Vietnam	Mr. Ngo Quoc Tuan	Vietnam	Ms. Nguyen Hong Van	Turkey	Mr. Mehmet Karaman
		Vietnam	Dr. Nguyen Ngoc Dung	Vietnam	Mr. Nguyen Minh Luan		

Group 5 (Mr. Marcus Barber)		Group 6 (Mr. Tran Duc Nghia)		Group 7 (Mr. Tran Duc Nghia)		Group 8 (Dr. Rajnish Dass)	
Bangladesh	Mr. Muhammad Munir-Uz-Zaman	Iran	Dr. Milad Orak	Iran	Dr. Zeinab Safarnia	Malaysia	Ms. Khatijah Binti Rahmat
Nepal	Mr. Hari Prasad Aryal	Malaysia	Mr. Keng Ben Sen	Pakistan	Ms. Saira Perveen	Malaysia	Ms. Liyana Binti Othman
Philippines	Ms. Anya Marie T. Cruz	Singapore	Ms. Yeo Ci En Megan	ROC	Mr. Chong-Yu Hsiao	Malaysia	Ms. Nursyahida Binti Muhama Aszahari
Philippines	Mr. Joseph Russell O. Ponce	Vietnam	Mr. Nguyen Le Anh Tung	Sri Lanka	Mr. Perumbadage Shaman Rumes Wiyawardane	Vietnam	Ms. Bui Thi Nguyet Nga
Thailand	Mr. Tanachaipong Eiamsuk	Vietnam	Mr. Pham Minh Thang	Thailand	Ms. Suphawadee Buaban	Vietnam	Ms. Nguyen Hong Hanh
Vietnam	Ms. Van Thi Thanh Hong			Vietnam	Ms. Nguyen Thi Hoang Quy	Vietnam	Mr. Nguyen Huu Trung

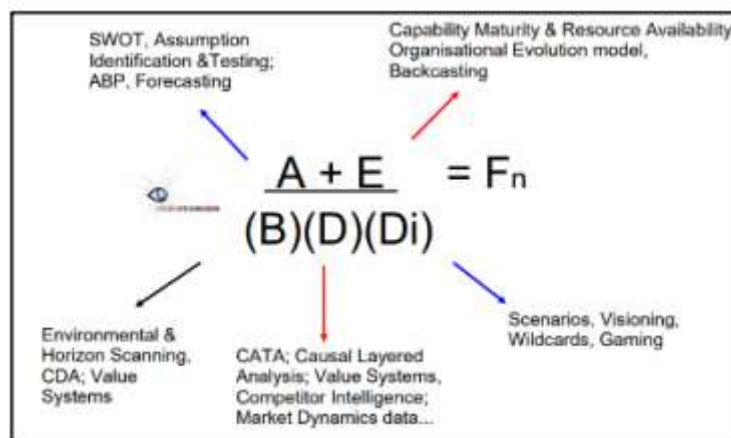
วิทยากรได้กล่าวทบทวนบทเรียน และให้ผู้เข้าอบรมแบ่งกลุ่มออกเป็น 8 กลุ่ม ผมได้เข้าร่วมกลุ่มที่ 5 ร่วมกับผู้เข้าอบรมจากประเทศฟิลิปปินส์ และเวียดนาม เพื่อทำงานร่วมกัน โดยโจทย์ที่ทีมได้รับ มีดังนี้

- 1) เราเป็นทีมงานในบริษัท ที่ผลิตสินค้าส่งออกเรามีโรงงาน 2 แห่ง โรงงานแรกผลิตภัณฑ์อุปกรณ์เครื่องครัว และโรงงานที่ 2 เป็นอุปกรณ์ในห้องน้ำ แต่ผลิตภัณฑ์ต่างๆของบริษัท ไม่มีผลิตภัณฑ์ที่เป็นชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์
- 2) ผลิตภัณฑ์ของเราถูกขายในทวีปเอเชีย
- 3) 10 ปีที่ผ่านมาบริษัท เติบโต จากเริ่มต้นมีพนักงานเพียง 20 ราย ณ ปัจจุบันมีพนักงานที่ 150 ราย
- 4) บริษัทได้รับผลกระทบจากโรคระบาดโควิด 19 ทำให้มีความจำเป็นต้องขยายการส่งออกสินค้าไปยังประเทศเยอรมนี ประเทศฝรั่งเศส ประเทศอังกฤษ และประเทศออสเตรเลีย

นอกจากนี้กลุ่ม 5 ได้ถูกกำหนดให้ทำตาม สถานการณ์ที่ 4 ที่ต้องพิจารณาองค์ประกอบที่สำคัญคือ การพัฒนาด้านสิ่งแวดล้อม และการพัฒนาคุณภาพชีวิต



กลุ่ม 5 จึงเริ่มการดำเนินงานดังนี้



1) วิเคราะห์ SWOT – (A)

จุดแข็ง (Strengths) มีแรงงานที่มีศักยภาพ, อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวค่อยๆฟื้นตัว
จุดอ่อน (Weaknesses) การสื่อสารและการตลาดในกลุ่มลูกค้าใหม่นอกทวีปเอเชีย
โอกาส (Opportunities) การปรับเปลี่ยนวัสดุเป็น eco-friendly โดยใช้วัตถุดิบธรรมชาติ
อุปสรรค (Threats) การเกิดโควิด 19 สายพันธุ์ใหม่ , การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภค, มาตรการการป้องกันโรคระบาดที่ส่งผลกับการขยายธุรกิจ

2) วิเคราะห์ศักยภาพ ความพร้อมของทรัพยากร ปรับโครงสร้างองค์กร กำหนดผลลัพธ์ที่ต้องการในอนาคตและวางแนวทางการดำเนินงาน – (E)

- ลงทุนในเทคโนโลยี เพื่อเสริมความแข็งแกร่งทางการตลาดสำหรับลูกค้าในตลาดใหม่
 - ลงทุน R&D เพื่อกำหนดผลิตภัณฑ์บนโจทย์ของความยั่งยืน (สิ่งแวดล้อม + สุขภาพ)
 - การขนส่งสินค้าจากเอเชียไปยังสหภาพยุโรปและออสเตรเลีย
 - การพัฒนาทักษะที่จำเป็นให้กับพนักงาน
 - ปรับปรุงช่องทางการจัดจำหน่ายออนไลน์และออฟไลน์
- 3) สํารวจข้อมูล และการเพิ่มคุณค่า – (B)
- พัฒนารูปแบบใหม่สำหรับวัสดุบางชนิด ใช้วัสดุจากธรรมชาติที่คงความปลอดภัยของสุขภาพและรักษ์สิ่งแวดล้อม
 - มาตรฐานการรับรองในสหภาพยุโรป กฎระเบียบและข้อบังคับที่แตกต่างกัน
- 4) วิเคราะห์กลยุทธ์คู่แข่งและสถานการณ์ทางการตลาด – (D)
- รูปแบบพฤติกรรมของลูกค้า และช่องทางซื้อสินค้าที่ใช้
 - สํารวจคู่แข่ง และกำหนดตำแหน่งทางการตลาดของคู่แข่งกับบริษัท
- 5) จำลองสถานการณ์ (Di)

สถานการณ์ที่ 1 ประสบความสำเร็จในการขยายสู่ตลาดสหภาพยุโรปและออสเตรเลีย

สถานการณ์ที่ 2 บริษัท PanAsia สามารถเป็นผู้ส่งออกโดยใช้วัตถุดิบธรรมชาติ เช่น ไม้ไผ่ (จากประเทศจีน) ส่งออกสู่สหภาพยุโรปและออสเตรเลีย ด้วยผลิตภัณฑ์จากวัสดุไม้ไผ่

โจทย์ เราจะดำเนินการอย่างไรให้ประสบผลสำเร็จในสถานการณ์นี้ และมีแนวทางอย่างไร

แนวทาง	ผลลัพธ์ไม่ได้ตามที่คาดหวัง	ผลลัพธ์ตามที่คาดหวัง
ลงทุน R&D และเทคโนโลยี	<ul style="list-style-type: none"> ● สร้างความเข้าใจในนวัตกรรม ● ขาดการเสริมสร้างศักยภาพให้กับพนักงาน 	R&D ผลิตภัณฑ์, เพิ่มกำลังการผลิต, พัฒนาผลิตภัณฑ์, ทดสอบตลาด
ส่งเสริมการตลาดสำหรับสหภาพยุโรป และออสเตรเลีย	<ul style="list-style-type: none"> ● การแข่งขันทางการตลาด ● ตลาดอิ่มตัวสำหรับผลิตภัณฑ์เพื่อสิ่งแวดล้อม 	จ้างพนักงานด้าน Digital Marketing, โปรแกรมเมอร์, ตัวแทนในต่างประเทศ
ปรับตัวให้เข้ากับพฤติกรรมผู้บริโภคของคนรุ่นมิลเลนเนียม และเจนเอเรชั่น Z	ผู้บริโภคมีข้อโต้แย้งในมาตรฐานและคุณภาพของผลิตภัณฑ์	Youtubers, Online Influencers, มารีวิวการใช้สินค้า เครื่องครัวของบริษัท



Recording

What d environment and what are we doing to bring that about?

Live Transcription (Closed Captioning) has been enabled Who can see this transcript? Recording on

Suggested Action	Off Track Signal (not working as expected)	On Track Signal (working as expected)
Invest in R&D and equipment that is more high-tech/advanced	Apprehension towards innovation, lack of capacity-building among employees	R&D products, upscale, product development, market testing
Strengthen marketing for the EU & Australian customers	Market competition/oversaturated market for eco products	Hire digital marketing specialists who are experts on the niche market, app/website developers, partner companies/restaurants
Adapt to the shopping behavior of Millennials and Generation Z	Consumers tend to be more attentive and questioning of the authenticity and values behind a company	Youtubers/Online Influencers, Cooking vlogs using PanAsia's eco-friendly kitchen ware

ประโยชน์ที่ได้รับและการขยายผลจากการเข้าร่วมโครงการ

ประโยชน์ต่อตนเอง

- 1) ได้ทราบพื้นฐานของ การคาดการณ์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Foresight)
- 2) ได้ทดลองประยุกต์ใช้ การคาดการณ์เชิงกลยุทธ์ (Strategic Foresight) จากการอบรม
- 3) เครือข่ายเพื่อนสมาชิก

ประโยชน์ต่อหน่วยงานต้นสังกัด

นำความรู้ที่ได้รับไปใช้ในคาดการณ์เทคโนโลยีที่จำเป็นสำหรับผู้ประกอบการในแต่ละอุตสาหกรรม และเหมาะสมกับขนาดของธุรกิจ จากการแลกเปลี่ยนเข้าร่วมในกิจกรรมครั้งนี้

ประโยชน์ต่อสายงานหรือวงการวิชาชีพในหัวข้อนั้น ๆ

สามารถเข้าใจ เลือกสรรเทคโนโลยี และแนะนำมาตรการการสนับสนุน ที่เหมาะสมให้กับผู้ประกอบการ SME ไทย เพื่อให้เกิดการนำเทคโนโลยีไปใช้ประโยชน์เชิงพาณิชย์ ตามแต่ละสถานการณ์ที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในปัจจุบัน