

## โปรแกรมฝึกงานกับ บสย. มีรายละเอียดดังนี้

- โปรแกรมการฝึกงาน มีชั่วโมงอบรมจำนวน 30 ชั่วโมง (อบรมออนไลน์ 20 คาบ x 1.5 ชั่วโมง (90นาที))
- การแบ่งกลุ่มนักศึกษา จะดำเนินการหลังจากที่นักศึกษาลงทะเบียนแล้ว (ภายในสัปดาห์แรกของเดือน มิถุนายน 2564) โดยให้นักศึกษาแบ่งกลุ่ม กลุ่มละ 5 คน ทั้งนี้ นักศึกษาภาคไทยและนักศึกษาโครงการ BE สามารถร่วมกลุ่มเดียวกันได้ แต่ในการนำเสนอผลงาน กลุ่มที่มีนักศึกษาโครงการ BE เป็นสมาชิกในกลุ่มต้องนำเสนอผลงานเป็นภาษาอังกฤษ
- ในการดำเนินงานนี้มีทั้งงานกลุ่ม (จัดทำแผนธุรกิจ) และงานเดี่ยว การส่งงานกลุ่มให้นักศึกษาที่เป็นหัวหน้าทีมเป็นผู้ส่งและมีชื่อสมาชิกในกลุ่ม
- ในท้ายคาบของการอบรม นักศึกษาทุกคน (งานเดี่ยว) จะต้องส่งสรุปใจความสำคัญของเนื้อหาในคาบเรียนนั้น อย่างน้อยครึ่งหน้า A4 (ถ้าไม่ทำจะถือว่าไม่ผ่าน) นักศึกษาที่ไม่สามารถเรียนสดได้ให้ดู VDO ย้อนหลัง ที่คณะ upload และเขียนสรุปให้เสร็จภายในวันจันทร์ที่ 21 มิถุนายน 2564 ก่อนเวลา 24.00 น.
- ในวันจันทร์ที่ 5 กรกฎาคม 2564 ทุกกลุ่มกำหนดส่งรายงานความก้าวหน้า + ไฟล์นำเสนอ power point โดยทางคณะกรรมการจะส่งข้อคิดเห็นกลับไปภายใน 1 สัปดาห์
- ในวันนำเสนอผลงาน วันพฤหัสบดีที่ 29 กรกฎาคม 2564 จะมีการเช็คชื่อในการเข้าร่วมกิจกรรม
- นักศึกษาแต่ละคนต้องส่งรายงานและ VDO สรุปสิ่งที่เรียนรู้ในการอบรม / การฝึกงาน

ตารางอบรม Online ผ่าน Google Classroom

เวลา	จันทร์ 14 มิถุนายน 2564	อังคาร 15 มิถุนายน 2564	พุธ 16 มิถุนายน 2564	พฤหัสบดี 17 มิถุนายน 2564	ศุกร์ 18 มิถุนายน 2564
8.30 - 10.00	<p><b>Module I: Business Model - Module1: การเป็นผู้ประกอบการที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม (Innovation Driven entrepreneurship)</b></p> <p>1. Episode 1: Introduction to Innovation Driven Entrepreneurship</p>	<p>5. Ep 5: 24 steps: Disciplined Entrepreneurship Part 2</p>	<p>9. บทเรียนจากผู้บริหารมืออาชีพ ความเป็นผู้นำ</p>	<p>13. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ (Financial Feasibility 1)</p>	<p>17. การสร้างรายงาน Business Intelligence (BI) ด้วยโปรแกรม Google Studio</p>
10.00 - 10.30	Break	Break	Break	Break	Break
10.30 - 12.00	<p>2. Ep 2: Zero to One: People and Problem: How to generate create innovation</p>	<p>6. Ep 6: Pitching Perfect and Tips</p>	<p>10. เข้าใจภูมิทัศน์ทางธุรกิจ (Business Landscape) ที่เปลี่ยนแปลงไปในอนาคต</p>	<p>14. การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ (Financial Feasibility 2)</p>	<p>18. เทคนิคการนำเสนอด้วยการเล่าเรื่อง Storytelling และ Infographic</p>
12.00 - 13.00	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch	Lunch
13.00 - 14.30	<p>3. Ep 3: Understand Entrepreneurial Opportunity and Opportunity Canvas</p>	<p><b>Module II: Business Mindset</b></p> <p>7. ก้าวสู่ความเป็นผู้ประกอบการและความสำคัญของธรรมชาติในการทำธุรกิจ</p>	<p><b>Module III: Financial Literacy and Finance Feasibility (บสย.)</b></p> <p>11. การเงินส่วนบุคคล (Personal Finance)</p>	<p><b>Module IV: Soft Skills</b></p> <p>15. บุคลิกภาพและมารยาทเชิงธุรกิจในการทำงาน (Professional Image &amp; Business Etiquette @ Work) ความฉลาดทางอารมณ์ (Emotional Intelligence) ; ความสามารถในการปรับตัว (Adaptability) ; การทำงานร่วมกับผู้อื่น (Collaboration)</p>	<p>19. การสื่อสาร (Communication); ความคิดสร้างสรรค์ (Creativity)</p>
14.30 - 15.00	Break	Break	Break	Break	Break
15.00 - 16.30	<p>4. Ep 4: 24 steps: Disciplined Entrepreneurship Part 1</p>	<p>8. เข้าใจธุรกิจสตาร์ทอัพเบื้องต้น (STARTUP 101)</p>	<p>12.การจัดหาเงินทุน (Financing)</p>	<p>16. การวางแผนทางก้าวหน้าในสายอาชีพ (Career Path) การเรียนรู้ตลอดชีวิต การบริหารเวลา</p>	<p>20. การคิดเชิงวิเคราะห์และเลือกตัดสินใจ (Critical Thinking and Decision-making) และการแก้ไขปัญหาที่มีความซับซ้อน (Complex Problem Solving)</p>

## 1. Problem/Opportunities

- เล่าจุดเริ่มต้นของไอเดีย ที่มาของปัญหาที่อยากจะแก้จนเกิดผลิตภัณฑ์นี้ และแนวทางในการแก้ปัญหาที่คุณมี เพื่อแก้ปัญหานี้

## 2. Value Proposition

- ว่าด้วยเรื่องของคุณค่าที่คุณต้องการเสนอให้กับลูกค้าที่แตกต่างจากผลิตภัณฑ์อื่น หรือจะอธิบายถึงปัญหาที่เกิดขึ้น และผลิตภัณฑ์ของคุณช่วยตอบโจทย์หรือแก้ปัญหายังไงก็ได้

## 3. Underlying Magic

- เทคโนโลยี สิ่งที่เป็นนวัตกรรมใหม่ ๆ หรือที่เด็ดของคุณ ความได้เปรียบของเรา (Unfair Advantage) ที่จะนำเข้ามาช่วยตอบโจทย์หรือแก้ปัญหากับลูกค้าได้

## 4. Business Model

- วิธีทำเงิน การหารายได้ของธุรกิจของคุณ

## 5. Go-to-market Plan

- แผนการตลาด อาจรวมถึงการแบ่ง Customer Segment

## 6. Competitive Analysis

- การวิเคราะห์คู่แข่งในตลาด

## 7. Management Team

- ผู้ก่อตั้งและทีมบริหารสำคัญในการนำเสนอผลิตภัณฑ์เพื่อขอทุน

## 8. Financial Projects and Key Metrics

- สมมติฐานทางการเงิน **WACC** โมเดลในการหารายได้ โมเดลในการค้ลงทุน และการพยากรณ์ยอดขาย โมเดลในการทำกำไร **NPV; IRR; Pay back period; Sensitivity analysis**

## 9. Current Status Accomplishments to Date, Timeline, Use of Funds

- สถานการณ์ปัจจุบัน เป้าหมายในแต่ละช่วงเวลา การวางแผนเพื่อใช้เงิน ความช่วยเหลือที่ต้องการจากนักลงทุน

ปฏิทินกิจกรรม		
Date	กิจกรรม	Place
May 3 2021	ปฐมนิเทศการฝึกงาน (โครงการปริญญาตรี ภาคภาษาไทย)	Zoom
May 10–15, 2021	Thai Program Registration period (Student ID 61 enroll)	www.reg.tu.ac.th
May 18–22, 2021 11–14 พ.ค.2564	International Program (May 18–22, 2021) โครงการปริญญาตรี-ไทย นักศึกษารุ่น 61 ลงทะเบียนรายวิชา	www.reg.tu.ac.th
May 11, 2021	ปฐมนิเทศการฝึกงาน (โครงการปริญญาตรี หลักสูตรนานาชาติ)	Zoom
June 14, 2021	วันเปิดภาคการศึกษา	
June 14–18, 2021	อบรมออนไลน์ 20 คาบ x 1.5 ชั่วโมง (90 นาที) = 30 ชั่วโมง	Zoom & Google Classroom
June 21, 2021	วันสุดท้ายของการส่งสรุปเนื้อหาในคาบเรียน 20 คาบ (งานเดี่ยว)	Google Classroom
July 5, 2021	กำหนดส่งรายงานความก้าวหน้า + ไฟล์นำเสนอ power point (งานกลุ่ม)	Google Classroom
July 27, 2021	กำหนดส่งรายงานกลุ่มฉบับสุดท้าย + ไฟล์นำเสนอ power point	Google Classroom
July 29, 2021	<ul style="list-style-type: none"> <li>พิธีเปิด-ปิด</li> <li>นำเสนอรายงานกลุ่ม</li> </ul>	On Campus (ทำพระจันทร์)
July 30, 2021	กำหนดส่งรายงานรายบุคคล พร้อม VDO สรุปบทเรียนที่ได้จากการฝึกงาน โดยอัปโหลดใน Google Classroom	Google Classroom
August 2, 2021	Reflection Session (แลกเปลี่ยนได้เรียนรู้อะไรจากการฝึกงาน)	Zoom
October 20, 2021	วันสุดท้ายของการส่งผลสอบไล่ รายวิชาที่ติด I ให้มหาวิทยาลัย	www.reg.tu.ac.th