



CHAIN STORE &  
FRANCHISE  
EXECUTIVE



หลักสูตร  
ทางลัดขยายธุรกิจ  
เกิน 100 ร้าน 1,000' ล้าน

[www.topbusiness.co.th](http://www.topbusiness.co.th)

## Chain Store & Franchise Executive ( CFE. )

### หลักสูตร ทางลัดขยายธุรกิจ เกิน 100 ร้าน 1,000 ล้าน

#### เป้าหมายโครงการ

หลักสูตร Chain Store & Franchise Executive ( CFE. ) " ทางลัดขยายธุรกิจ เกิน 100 ร้าน 1,000 ล้าน" มีเป้าหมายเพื่อให้ผู้เข้ารับการอบรม ได้รับความรู้ความเข้าใจ ถึงกระบวนการจัดการธุรกิจตั้งแต่การทำธุรกิจค้าปลีก/บริการต้นแบบ สู่อการจัดวางกระบวนการขยายสาขา และสร้างความเข้าใจกระบวนการแฟรนไชส์ที่มุ่งเข้าเป้าผลลัพธ์มากที่สุด จนสามารถขยายธุรกิจ ขยายสาขาได้จำนวนมาก อย่างเหมาะสม และรองรับโอกาสในการควบรวมกิจการกับองค์กรขนาดใหญ่ โดยถอดบทเรียนจากบุคคลที่เคยทำได้จริง จนปั้นธุรกิจเติบโตเกินร้อยร้านพันล้าน สู่นี้อหาที่เข้มข้นพร้อมใช้ เน้นสอนให้เข้าใจสร้างแรงบันดาลใจ ไปสู่การลงมือทำในทันที จำนวน 5 วัน (สัมมนา และกิจกรรม workshop จำนวน 3 วัน เรียนผ่านระบบออนไลน์(zoom) จำนวน 2 วัน) และการให้คำปรึกษาในคอร์สติดตามผล 1 วัน โดยมีวิทยากร ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจในแต่ละสาขาอันเกี่ยวข้อง

#### วัตถุประสงค์การฝึกอบรม

1. เพื่อสร้างกระบวนการคิด ความเข้าใจในธุรกิจที่สามารถเติบโตได้ในรูปแบบการขยายสาขา และพัฒนาต่อไปในระบบแฟรนไชส์ โดยมุ่งเน้นหลักปฏิบัติจริง และทิศทางที่ถูกต้อง
2. เพื่อให้มีความรู้เกี่ยวกับการคิดวางแผนกลยุทธ์ การพัฒนาธุรกิจต้นแบบที่เหมาะสมต่อการเติบโต
3. มุ่งเน้นการศึกษาวิธีการ แบบ How to ที่จะเห็นจากการใช้กรณีศึกษา เป็นองค์ประกอบทำให้ผู้เรียนเทียบเคียงกับกิจการของตนเองได้
4. ให้ผู้เรียนได้พบผู้ประกอบการแฟรนไชส์ที่ประสบความสำเร็จจริง เพื่อให้ได้รับแรงบันดาลใจในการต่อยอดธุรกิจ
5. ให้ผู้เรียนได้เห็นเป้าหมายในการขยายกิจการตั้งแต่ระยะเริ่มต้น ถึงปลายน้ำ สู่อการควบรวมกิจการกับองค์กรอื่น

## หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ

1. ผู้ประกอบการ ผู้บริหาร ทายาทธุรกิจ ที่ต้องการเติบโตทางธุรกิจ ด้วยการขยายสาขา
2. ผู้ประกอบการ ทายาทธุรกิจ ผู้บริหาร กิจการที่ต้องการเตรียมพร้อมนำแฟรนไชส์ ให้เสริมการขยายสาขา
3. ผู้บริหารสายงานการตลาด และพัฒนาธุรกิจ
4. อาจารย์และนักศึกษาที่สนใจการเรียนรู้การบริหารสาขาและระบบแฟรนไชส์
5. กิจการที่มีสาขา และแฟรนไชส์ ประสบปัญหาการบริหารแฟรนไชส์ และดูแลมาตรฐานสาขา

## ระยะเวลาสัมมนา

### ➤ **อบรมเนื้อหา พร้อมกิจกรรม Workshop & การแบ่งปันประสบการณ์กรณีศึกษา Case Studies**

Offline & Workshop : ระยะเวลา 3 วัน

วันที่ 14 – 16 พฤศจิกายน 2567

เวลา 8.30 – 17.00 น.

สถานที่บรรยาย : โรงแรม Alexander Hotel Bangkok

Online : ระยะเวลา 2 วัน

วันที่ 20 – 21 พฤศจิกายน 2567

เวลา 13.00 – 16.00 น.

สถานที่ : ทาง ZOOM APPLICATION

### ➤ **การให้คำปรึกษา & ติดตามผลหลังเข้าร่วมสัมมนา 3 เดือน**

วันที่ 26 กุมภาพันธ์ 2568 จำนวน 1 ครั้ง

สถานที่ : ทาง ZOOM APPLICATION

## รายละเอียด " หลักสูตร ทางลัดขยายธุรกิจ เกิน 100 ร้าน 1,000 ล้าน "

### Chain Store & Franchise Executive (CFE.)



#### Session 1 การพัฒนาธุรกิจต้นแบบให้แข็งแกร่งเพื่อการขยายสาขาให้เติบโต ( Prototype Business Development )

- เรียนรู้เรื่องการพัฒนาร้านต้นแบบที่มีความเหมาะสมในการพัฒนาในการขยายสาขา ด้วยหลักการวิเคราะห์ 7 หลักการสำคัญ ประกอบด้วย
  1. Business Concept
  2. Brand Concept
  3. Shop Concept
  4. Product & Service Management
  5. Marketing Plan
  6. Location Pattern
  7. Income & Benefit



#### Session 2 หลักการยกระดับแบรนด์ และเครื่องหมายการค้า เพื่อการขยายสาขา ( Brand Business Design )

- ความสำคัญของการจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า
- ข้อพิจารณาในการจดทะเบียนและทะเบียนเครื่องหมายการค้า (Trade Mark)
- หลักการพัฒนาและยกระดับแบรนด์ เพื่อการขยายสาขาและธุรกิจแฟรนไชส์(Brand Design )



#### Session 3 กลยุทธ์ออกแบบธุรกิจให้เติบโตด้วยการขยายสาขา ( Franchise Marketing strategy )

- เครื่องมือการตลาดสำคัญสำหรับทำธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Marketing Tool)
- วิธีขยายแฟรนไชส์อย่างถูกต้องและได้ผลเร็ว ( Sale Process )
- เคล็ดลับที่ต้องรู้ในการเลือกแฟรนไชส์ที่เหมาะสม ( Selection Process )

»»» Session 4 การขยายธุรกิจให้เติบโตแบบก้าวกระโดดจากระบบสาขาสู่ธุรกิจแฟรนไชส์  
( Franchise Strategy )

- การเชื่อมกลยุทธ์กิจการร้านสาขาสู่การเติบโตด้วยธุรกิจแฟรนไชส์
- โครงสร้างระบบแฟรนไชส์
- องค์ประกอบสำคัญที่นำธุรกิจแฟรนไชส์ให้สำเร็จ และเติบโต

»»» Session 5 กลยุทธ์ และแผนการเงินแฟรนไชส์ สร้างกิจการให้มีสาขา 100 ร้าน มูลค่า 1,000 ล้านบาท  
( Finance & Investment Planning )

- การออกแบบค่าธรรมเนียมแฟรนไชส์ (Franchise Fee Design)
- การสร้างรายได้ในระบบแฟรนไชส์ (Franchise Revenue)
- สูตรคำนวณความสำเร็จ แผนการสร้างแบรนด์เกิน 100 ร้าน ( Branding Formula )  
และ มูลค่าเป็น 1,000 ล้านบาท
- ทางเลือกในการสร้างความสำเร็จ มั่งคั่ง จากระบบแฟรนไชส์ (Franchise Strategy)

»»» Session 6 ความสำคัญของสัญญา และข้อพึงระวังทางกฎหมาย  
( Law & Agreement )

- ความสำคัญของการออกแบบสัญญาแฟรนไชส์
- วิธีคิดก่อนออกแบบจัดทำสัญญาแฟรนไชส์ (franchise contract)
- ประโยชน์ของสัญญาแฟรนไชส์ในภาคปฏิบัติ (franchise contract practice)
- กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และ กรณีศึกษาเคสอันตราย ผิดกฎหมาย ในระบบแฟรนไชส์  
(illegal)

»»» Session 7 หลักการสร้างคู่มือแฟรนไชส์ให้มีประสิทธิภาพ และการใช้เทคโนโลยีในธุรกิจแฟรนไชส์  
(Operations System & Technology)

- หลักการสร้างคู่มือปฏิบัติการแฟรนไชส์ให้มีประสิทธิภาพ (Operations Manual)
- การใช้เทคโนโลยีในระบบแฟรนไชส์ ( Information Technology Franchise )

- »» Session 8 กลยุทธ์การตลาดขยายธุรกิจแฟรนไชส์ให้เติบโต  
( Franchise Marketing strategy )
- เครื่องมือการตลาดสำคัญสำหรับทำธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Marketing Tool)
  - วิธีขยายแฟรนไชส์อย่างถูกต้องและได้ผลเร็ว ( Sale Process )
  - เคล็ดลับที่ต้องรู้ในการเลือกแฟรนไชส์ที่เหมาะสม ( Selection Process )
- »» Session 9 การบริหารความสัมพันธ์แฟรนไชส์  
( Relationship Management and Franchise Standards )
- ความสำคัญในการสร้างมาตรฐานคุณภาพของสาขา
  - ทำอย่างไรให้บริหารสาขา ไม่เกิดปัญหาที่ควบคุมไม่ได้ (Franchise Administration)
  - การบริหารความสัมพันธ์แฟรนไชส์ (Franchise Relationship Management)
- »» Session 10 การพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ ขยายสาขาเพื่อการเติบโตไปต่างประเทศ  
( International Franchise )
- กลยุทธ์เทคนิคการขยายธุรกิจแฟรนไชส์ไปต่างประเทศ (Strategies International)
  - กรณีศึกษา การขยายแฟรนไชส์ใน CLMV (franchise expansion)
- »» Session 11 Mind Set ยุทธศาสตร์ธุรกิจแฟรนไชส์ จากไทยสู่อินเตอร์  
( Organizational strategy )
- ยุทธศาสตร์องค์กรแฟรนไชส์ ( Organizational strategy )
  - ประสบการณ์ปั้นธุรกิจแฟรนไชส์ศูนย์บริการรถยนต์ Moly Care อย่งไรเติบโตทั้งในและต่างประเทศ (Case studies )
- »» Session 12 การเติบโตด้วยโอกาส การร่วมมือเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจของกิจการ SMEs
- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้จัดการส่วนพัฒนาธุรกิจ และอินคิวเบชั่นธุรกิจไลฟ์สไตล์ สถานีบริการน้ำมันชั้นนำของไทย

»»» Session 13 โอกาสเสริมความแข็งแกร่งทางธุรกิจ และเติบโต  
ไปกับสมาคมแฟรนไชส์ และไลเซนส์

- การบรรยายพิเศษโดยนายกสมาคม แฟรนไชส์ และไลเซนส์  
กับโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจผ่านเครือข่ายความร่วมมือของสมาคมฯ

»»» Session 14 การเรียนรู้เชิงปฏิบัติการ ( Workshop )

- ทำกิจกรรม การทำแผนกลยุทธ์แฟรนไชส์
- การประยุกต์ใช้ในธุรกิจตัวอย่าง

»»» Session 15 เคล็ดลับการออกแบบเครื่องมือสื่อสารทางธุรกิจ พิชิตยอดขาย

- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์,  
ผู้เชี่ยวชาญธุรกิจงานสื่อ และป้ายโฆษณา, ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดดิจิทัล

»»» Session 16 การจัดการความเสี่ยงทางธุรกิจ เพิ่มโอกาสสู่ความสำเร็จ

- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านภาษี และบัญชีทางธุรกิจ,  
ผู้เชี่ยวชาญด้านงาน HR

»»» Session 17 การจัดการระบบปฏิบัติการในธุรกิจเครือข่ายร้านอาหาร

- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการระบบปฏิบัติการ  
ธุรกิจเครือข่ายร้านอาหาร

»»» Session 18 การจัดการความเสี่ยงทางธุรกิจ เพิ่มโอกาสสู่ความสำเร็จ

- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านการใช้เทคโนโลยี AI



รวมค่าอาหารกลางวัน อาหารว่าง จากทางโรงแรม และเอกสารประกอบหลักสูตร เรียบร้อยแล้ว

ผู้เข้าอบรมจะได้รับวุฒิบัตร

Chain Store & Franchise Executive ( CFE. )

ทางลัด...ขยายธุรกิจ เกิน 100 ร้าน 1,000 ล้านบาท

พร้อมรับสิทธิพิเศษ \*\* (บางกิจกรรมเฉพาะกิจการที่จองสิทธิ์ในเวลาที่กำหนด)

1. เครื่องมือประเมินความพร้อมของกิจการสู่การพัฒนาแฟรนไชส์ (D.I.S.C.S.) มูลค่า 5,000 บาท
2. เข้าร่วมกลุ่ม CFE. Business Connection กลุ่มไลน์อัปเดตข่าวสารความรู้และที่ปรึกษาในรุ่น
3. ให้คำปรึกษา & ติดตามผลหลังเข้าร่วมสัมมนา 3 เดือน (ในวันที่ 11 กันยายน 2567) จำนวน 1 ครั้ง



## วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจค้าปลีก & แฟรนไชส์

- อาจารย์จิรภัทร ลำเนาจันทร์  
ประธานคณะที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญด้านกลยุทธ์ธุรกิจการตลาดและแฟรนไชส์
- อาจารย์มนันพัทธ์ รัตนนารมย์  
ที่ปรึกษาอาวุโส ด้านค้าปลีกและแฟรนไชส์ ผู้เชี่ยวชาญตลาดต่างประเทศ
- อาจารย์สายัณห์ ไวรางกูร  
ที่ปรึกษาอาวุโส ด้านวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ การเงินและการลงทุน
- อาจารย์กำธร อารีกิจเสวี  
ที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ ด้านกลยุทธ์การตลาดแฟรนไชส์
- อาจารย์บุญฤทธิ์ อรัญกุล  
ที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ ด้านงานออกแบบแบรนด์เครื่องหมายการค้า  
ร้านต้นแบบ และออกแบบผลิตภัณฑ์
- ได้ชกฤษฎี กาญจนบัตร  
โค้ชผู้เชี่ยวชาญ ด้านยุทธศาสตร์องค์กร  
กรรมการผู้จัดการ บริษัทคาร์แลค ไทย-เยอรมัน จำกัด แแบรนด์แฟรนไชส์ “โมลี แคร้”  
และผลิตภัณฑ์ ลีควิด โมลี
- คุณสุทธิชัย พนิตนรากุล  
นายกสมาคมแฟรนไชส์ และไลเซนส์ (FLA)  
กรรมการผู้จัดการ บริษัท เดอะ วอฟเฟิล ชัฟฟลาย จำกัด

### วิทยากรรับเชิญผู้เชี่ยวชาญพิเศษ

- คุณนิพัทธ์ วรเสาทฤท  
ผู้จัดการส่วนพัฒนาธุรกิจ และอินคิวเบชันธุรกิจไลฟ์สไตล์  
บริษัท ปตท. น้ำมันและการค้าปลีก จำกัด (มหาชน)
- คุณชัยพัฒน์ ศรีสุวรรณ  
กรรมการผู้จัดการ Cs Intertech Co.,Ltd.  
ผู้เชี่ยวชาญด้านสื่อ และป้ายโฆษณา
- คุณวรินทร์ สถิตเศรษฐี  
กรรมการผู้จัดการ VS Packaging  
ผู้เชี่ยวชาญด้านอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์
- โค้ชเจมส์ สิปปวิชัย ครามะคำ  
กรรมการผู้จัดการ Goldfinger Digital Agency Co.,Ltd.  
ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดดิจิทัล
- คุณสุกิจ เบญจางจารุ  
กรรมการผู้จัดการ Food Market Hub Thailand  
ผู้เชี่ยวชาญด้านการจัดการระบบปฏิบัติการในธุรกิจเครือข่ายร้านอาหาร
- คุณวิทยา ต่อเจริญ  
กรรมการผู้จัดการ บริษัท สำนักงานบัญชี เนชั่น จำกัด  
ผู้เชี่ยวชาญการบริหารจัดการบัญชีธุรกิจ และองค์กร
- คุณศิริลักษณ์ วออล์เกอร์  
กรรมการผู้จัดการ บริษัท IET ประเทศไทย จำกัด  
ผู้เชี่ยวชาญด้านการฝึกอบรมบุคลากร

\*\*\* วิทยากรและวิทยากรรับเชิญพิเศษ อาจเปลี่ยนแปลงจำนวนวิทยากร และเนื้อหาไปตามความเหมาะสม \*\*\*