



CHAIN STORE &
FRANCHISE
EXECUTIVE



หลักสูตร

ทางลัดขยายธุรกิจ
เกิน 100 ร้าน 1,000' ล้าน

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 และรองรับโอกาสในการควมรวมกิจการกับองค์กรขนาดใหญ่ โดยถอดบทเรียนจากบุคคลที่เคยทำได้จริง จนปั้นธุรกิจเติบโตเกินร้อยร้านพันล้าน สู่นี้อหาที่เข้มข้นพร้อมใช้ เน้นสอนให้เข้าใจสร้างแรงบันดาลใจ ไปสู่การลงมือทำในทันทีจำนวน 4 วัน (สัมมนา และกิจกรรม workshop จำนวน 2 วัน เรียนผ่านระบบออนไลน์ (zoom) จำนวน 2 วัน) และการให้คำปรึกษาในคอร์สติดตามผล 1 วัน โดยมีวิทยากร ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจในแต่ละสาขาที่เกี่ยวข้อง

วัตถุประสงค์การฝึกอบรม

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

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**

On-site & Workshop : ระยะเวลา 2 วัน

วันที่ 27 - 28 มีนาคม 2569

เวลา 08.30 – 17.30 น.

Executive Dinner Talk

วันที่ 28 มีนาคม 2569

เวลา 18.00 – 22.00 น.

สถานที่บรรยาย : โรงแรม Alexander Hotel Bangkok

Online : ระยะเวลา 2 วัน

วันที่ 1 - 2 เมษายน 2569

เวลา 09.30 – 16.15 น.

สถานที่ : ทาง ZOOM APPLICATION

➤ **การให้คำปรึกษา & ติดตามผลหลังเข้าร่วมสัมมนา 1 เดือน**

วันที่ 8 พฤษภาคม 2569 จำนวน 1 ครั้ง

เวลา 13.00 – 14.30 น.

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 การขยายธุรกิจให้เติบโตแบบก้าวกระโดดจากระบบสาขาสู่ธุรกิจแฟรนไชส์
(Franchise Strategy)

- การเชื่อมกลยุทธ์กิจการร้านสาขาสู่การเติบโตด้วยธุรกิจแฟรนไชส์
- โครงสร้างระบบแฟรนไชส์
- องค์ประกอบสำคัญที่นำธุรกิจแฟรนไชส์ให้สำเร็จ และเติบโต



Session 3 กลยุทธ์และแผนการเงินแฟรนไชส์ สร้างกิจการให้มีสาขา 100 ร้าน
มูลค่า 1,000 ล้าน
(Finance & Investment Planning)

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

- ▶▶▶ Session 4 **กลยุทธ์การตลาดขยายธุรกิจแฟรนไชส์ให้เติบโต**
(Franchise Marketing strategy)
 - เครื่องมือการตลาดสำคัญสำหรับทำธุรกิจแฟรนไชส์ (Franchise Marketing Tool)
 - วิธีขยายแฟรนไชส์อย่างถูกต้องและได้ผลเร็ว (Sale Process)
 - เคล็ดลับที่ต้องรู้ ในการเลือกแฟรนไชส์ที่เหมาะสม (Selection Process)

- ▶▶▶ Session 5 **หลักการสร้างคู่มือแฟรนไชส์ให้มีประสิทธิภาพ และการใช้เทคโนโลยีในธุรกิจแฟรนไชส์**
(Operations System & Technology)
 - หลักการสร้างคู่มือปฏิบัติการแฟรนไชส์ให้มีประสิทธิภาพ (Operations Manual)
 - การใช้เทคโนโลยีในระบบแฟรนไชส์ (Information Technology Franchise)

- ▶▶▶ Session 6 **ความสำคัญของสัญญา และข้อพึงระวังทางกฎหมาย**
(Law & Agreement)
 - ความสำคัญของการออกแบบสัญญาแฟรนไชส์
 - วิธีคิดก่อนออกแบบจัดทำสัญญาแฟรนไชส์ (Franchise Contract)
 - ประโยชน์ของสัญญาแฟรนไชส์ในภาคปฏิบัติ (Franchise Contract Practice)
 - กฎหมายที่เกี่ยวข้อง และ กรณีศึกษาเคสอันตราย ผิดกฎหมาย ในระบบแฟรนไชส์ (illegal)

- ▶▶▶ Session 7 **การบริหารความสัมพันธ์แฟรนไชส์**
(Relationship Management and Franchise Standards)
 - ความสำคัญในการสร้างมาตรฐานคุณภาพของสาขา
 - ทำอย่างไรให้บริหารสาขา ไม่เกิดปัญหาที่ควบคุมไม่ได้ (Franchise Administration)
 - การบริหารความสัมพันธ์แฟรนไชส์ (Franchise Relationship Management)

- ▶▶▶ Session 8 **การพัฒนาธุรกิจแฟรนไชส์ ขยายสาขาเพื่อการเติบโตไปต่างประเทศ (International Franchise)**
 - กลยุทธ์เทคนิคการขยายธุรกิจแฟรนไชส์ไปต่างประเทศ (International Strategies)
 - กรณีศึกษา การขยายแฟรนไชส์ใน CLMV (Franchise Expansion)

- ▶▶▶ Session 9 **เสวนาและการบรรยายพิเศษ**
 - การแบ่งปันประสบการณ์
 - Case Studies & Success Story

- ▶▶▶ Session 10 **การเรียนรู้เชิงปฏิบัติการ (Workshop)**
 - ทำกิจกรรม การทำแผนกลยุทธ์แฟรนไชส์
 - การประยุกต์ใช้ในธุรกิจตัวอย่าง

- ▶▶▶ Session 11 **โอกาสเสริมความแข็งแกร่งทางธุรกิจ และเติบโตไปกับสมาคมแฟรนไชส์และไลเซนส์**
 - การบรรยายพิเศษโดยนายกสมาคม แฟรนไชส์ และไลเซนส์
กับโอกาสในการเติบโตทางธุรกิจผ่านเครือข่ายความร่วมมือของสมาคมฯ

- ▶▶▶ Session 12 **บรรยายพิเศษ Exclusive Success Stories**
 - การบรรยายพิเศษ จากวิทยากร ผู้บริหารจากแบรนด์ดัง

- ▶▶▶ Session 13 **บรรยายพิเศษ Strategic Partners คู่ค้าธุรกิจผู้อยู่เบื้องหลังแฟรนไชส์ดัง**
 - การบรรยายพิเศษ จากวิทยากร ผู้มีความเชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ตรงชั้นนำจากหลากหลายธุรกิจ

»»» Session 14 **หลักการยกระดับแบรนด์ และเครื่องหมายการค้า เพื่อการขยายสาขา**
(Brand Business Design)

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

»»» Session 15 **กลยุทธ์ป้ายร้านค้า เพื่อการมองเห็น การจดจำแบรนด์ และการดึงดูดลูกค้าเข้าร้าน**
(Retail Signage Strategy)

- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจอุตสาหกรรมบรรจุภัณฑ์, ผู้เชี่ยวชาญธุรกิจงานสื่อ และป้ายโฆษณา, ผู้เชี่ยวชาญด้านสื่อ และป้ายโฆษณา

»»» Session 16 **การประยุกต์ใช้ AI และการยิงโฆษณาออนไลน์ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพทางการตลาด**
(AI & Online Advertising Strategy)

- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดดิจิทัล

»»» Session 17 **การวางระบบซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชัน เพื่อรองรับการเติบโตของธุรกิจหลายสาขา**
(Retail Software & Application System)

- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านระบบซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชัน

- » Session 18 การผลิตภาพ วิดีโอ และคอนเทนต์โฆษณา เพื่อเสริมพลังการตลาดร้านค้าปลีก
(Visual Content for Retail Marketing)
- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านการผลิตภาพ วิดีโอ และคอนเทนต์โฆษณา
- » Session 19 การใช้อีเวนต์เป็นเครื่องมือทางการตลาดและการขยายธุรกิจร้านค้าปลีก
(Event Strategy for Retail Owners)
- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านบริการจัดอีเวนต์
- » Session 20 กลยุทธ์ออกแบบธุรกิจให้เติบโตด้วยการขยายสาขา
(Franchise Marketing strategy)
- การเครื่องมือการตลาดสำคัญสำหรับทำธุรกิจแฟรนไชส์
(Franchise Marketing Tool)
 - วิธีขยายแฟรนไชส์อย่างถูกต้องและได้ผลเร็ว (Sale Process)
 - เคล็ดลับที่ต้องรู้ ในการเลือกแฟรนไชส์ที่เหมาะสม (Selection Process)
- » Session 21 ออกแบบร้านอย่างไรให้ "เปลี่ยนคนเดินผ่านเป็นยอดขาย"
(Strategic Retail Design: Converting Foot Traffic into Revenue)
- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบร้านค้า
- » Session 22 การตกแต่งร้านค้าเชิงกลยุทธ์ เพื่อเพิ่มยอดขายและรองรับการขยายสาขา
(Retail Store Decoration Strategy)
- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบตกแต่งภายใน

- »» Session 23 การจัดอาหารว่างสำหรับงานธุรกิจและอีเวนต์อย่างมืออาชีพ
(Catering Service for Business Events)
- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจร้านขนมและการบริการ Catering
- »» Session 24 กลยุทธ์การประชาสัมพันธ์เชิงมืออาชีพ เพื่อยกระดับร้านค้าให้เป็นที่
สนใจของสื่อ
(Public Relations Strategy for Retail Business)
- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านการประชาสัมพันธ์แบรนด์
อย่างมืออาชีพ
- »» Session 25 ระบบการขายทางโทรศัพท์เพื่อการเจาะและเปิดตลาดลูกค้าใหม่
(Tele Sales & New Customer Acquisition)
- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านบริการการขายทาง
โทรศัพท์
- »» Session 26 การบริหารบัญชีและภาษีธุรกิจร้านค้า เพื่อเพิ่มกำไรและความมั่นคง
ทางการเงิน
(Accounting & Tax Strategy for Retail Business)
- การบรรยายพิเศษ จากวิทยากรรับเชิญ ผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารจัดการบัญชี
ธุรกิจ และองค์กร

สิทธิประโยชน์พิเศษที่ผู้เข้าอบรมจะได้รับจากหลักสูตร

Chain Store & Franchise Executive (CFE)

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

1. รับสิทธิ์ประเมินความพร้อมกิจการแฟรนไชส์ของท่าน ผ่านเครื่องมือวัด 5 ด้าน D.I.S.C.S. มูลค่า 5,000 บาท
2. วิทยากรจากทีมที่ปรึกษาพัฒนาธุรกิจและแฟรนไชส์ ประสบการณ์มากกว่า 20 ปี รวมกันกว่า 400 กิจการ และวิทยากรรับเชิญจากนักธุรกิจแฟรนไชส์ และองค์กรที่ประสบความสำเร็จหลักพันล้านขึ้นไป
3. รวมสุดยอดกลยุทธ์ และเทคนิคทางลัดจากทีมที่ปรึกษาผู้ทรงคุณวุฒิ และวิทยากรพิเศษกว่า 20 ท่าน มุ่งเน้นการถ่ายทอดประสบการณ์ตรงผ่านกรณีศึกษา (Case Study) พร้อมอัปเดตนวัตกรรมและข้อควรระวังที่สำคัญในโลกธุรกิจ เพื่อให้คุณพร้อมรับมือกับทุกความท้าทายด้วยแนวทางปฏิบัติที่เป็นเลิศ (Best Practices) โดยก้าวข้ามทุกกรอบทฤษฎีเดิม
4. เรียนรู้ตั้งแต่การเตรียมธุรกิจต้นแบบเพื่อการขยายสาขา การพัฒนาสาขา เครื่องมือพัฒนาแฟรนไชส์ การขยายไปต่างประเทศ การบริหารความสัมพันธ์แฟรนไชส์ และการเตรียมพร้อมร่วมหุ้นกับนักลงทุน / กองทุนต่างประเทศ
5. เข้าร่วมกลุ่ม CFE Business Connection กลุ่มไลน์อัปเดตข่าวสารความรู้ และกับเพื่อนนักธุรกิจที่ปรึกษาในรุ่น
6. การประชุมติดตามผล ตอบปัญหา อัปเดตข้อมูลเพิ่มเติม หลังจากเรียนรู้ 1 เดือน จำนวน 1 ครั้ง (ในวันที่ 8 พฤษภาคม 2569)
7. ได้รับแฟ้มเอกสารประกอบการเรียนรู้ทุกหัวข้อ และคู่มือสำหรับผู้จบหลักสูตร Chain Store & Franchise Executive (CFE)
8. เรียนรู้ในบรรยากาศที่น่าสนใจ ไม่น่าเบื่อ พร้อมรับของที่ระลึกสำหรับผู้เรียนในหลักสูตร
9. อิ่มท้องกับอาหารพิเศษจาก Brand Franchise ชื่นนำ อาหารว่าง อาหารกลางวัน และพิเศษอาหารค่ำ Executive Dinner Talk พร้อม Snack Bar และเครื่องดื่มเย็นตลอดทั้งวันไม่อัน

วิทยากรผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจค้าปลีก & แฟรนไชส์

- อาจารย์จิรภัทร สัมภาจันทร์
ประธานคณะที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญด้านกลยุทธ์ธุรกิจการตลาดและแฟรนไชส์
- อาจารย์มนันท์ วัฒนารมย์
ที่ปรึกษาอาวุโส ด้านค้าปลีกและแฟรนไชส์ ผู้เชี่ยวชาญตลาดต่างประเทศ
- อาจารย์ศายัณห์ ไวรางกูร
ที่ปรึกษาอาวุโส ด้านวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ การเงินและการลงทุน
- อาจารย์กำธร อารีกิจเสวี
ที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ ด้านกลยุทธ์การตลาดแฟรนไชส์
- อาจารย์บุญฤทธิ อรัญกุล
ที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ ด้านงานออกแบบแบรนด์เครื่องหมายการค้า ร้านต้นแบบ และออกแบบผลิตภัณฑ์
- โค้ชกฤษฎ์ กาญจนบัตร
โค้ชผู้เชี่ยวชาญ ด้านยุทธศาสตร์องค์กร
กรรมการผู้จัดการ บริษัท คาร์แลค ไทย - เยอรมัน จำกัด แบนด์แฟรนไชส์ “โมลี แคร้”
- คุณสุทธิชัย พนิตนรากุล
นายกสมาคมแฟรนไชส์ และไลเซนส์ (FLA)
กรรมการผู้จัดการ บริษัท เดอะ วอฟเฟิล ชัพพลาซ่า จำกัด

วิทยากรรับเชิญผู้เชี่ยวชาญพิเศษ

- คุณชัยพัฒน์ ศรีสุวรรณ
กรรมการผู้จัดการ บริษัท CS Intertech Co.,Ltd.
ผู้เชี่ยวชาญด้านสื่อ และป้ายโฆษณา
- โค้ชเจมส์ สิบปวิชญ์ ครามะคำ
กรรมการผู้จัดการ บริษัท โกลด์ฟิงเกอร์ ดีจีทัล เอเจนซี จำกัด
ผู้เชี่ยวชาญด้านการตลาดดิจิทัล
- คุณชิตสกุลณ ศุภศิริ
กรรมการผู้จัดการ บริษัท โมเทิร์ฟ จำกัด
ผู้เชี่ยวชาญด้านการวางระบบซอฟต์แวร์และแอปพลิเคชัน
- คุณรัตน์ ปานประชา
กรรมการผู้จัดการ บริษัท พิกเจอเรียน โปรดักชั่นเฮ้าส์ จำกัด
ผู้เชี่ยวชาญด้านการผลิตภาพ วิดีโอ และคอนเทนต์โฆษณา
- คุณอรรถพล จันทรวงศ์ไพศาล
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ยูอินเนอร์ จำกัด
ผู้เชี่ยวชาญธุรกิจการจัดอีเวนต์
- คุณฐานิส หาญวานิช
กรรมการผู้จัดการ บริษัท สุวาน สตูดิโอ จำกัด
ผู้เชี่ยวชาญด้านการออกแบบร้านค้า

วิทยาการรับเชิญผู้เชี่ยวชาญพิเศษ

- คุณณัฐญา ปิยบุญพาวผล
กรรมการผู้จัดการ บริษัท อะลีเกเรีย กรุ๊ป จำกัด
ผู้เชี่ยวชาญด้านการกำกับดูแลการตกแต่งภายในร้านค้า
- คุณประเสริฐศิลป์ สุริวิยะชัยกุล
กรรมการผู้จัดการ บริษัท ร้าน Le' Souri Choco
ผู้เชี่ยวชาญธุรกิจร้านอาหารและเครื่องดื่ม
- คุณจิตจรลดา อติศรณชกิจ
ประธานเจ้าหน้าที่บริหารฝ่ายการตลาด
บริษัท This Partner International Group Thailand Co.,Ltd.
ผู้เชี่ยวชาญด้านบริการผลิตสื่อ PR ข่าว และการรีวิวสินค้า / ไลฟ์ขายของด้วยทีม
อินฟลูเอนเซอร์
- คุณศุภาวีร์ พิศฐ์วรวิธ
กรรมการผู้จัดการ บริษัท แอคเซลล่า จำกัด
ผู้เชี่ยวชาญด้าน Sale & Marketing มากกว่า 10 ปี
- คุณวิทยา ต่อเจริญ
กรรมการผู้จัดการ บริษัท สำนักงานบัญชี เนชั่น จำกัด
ผู้เชี่ยวชาญการบริหารจัดการบัญชีธุรกิจ และองค์กร

* วิทยาการรับเชิญพิเศษ อาจเปลี่ยนแปลงตามจำนวนผู้เข้าอบรม และความเหมาะสมของเนื้อหา *