

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนธุรกิจ VisualtellingTH Academy กระบวนการทัศนในการคิด การเรียนรู้  
และการสื่อสารด้วยภาพ

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 20 กันยายน พ.ศ. 2566

หญิงเย็น ๗.


นางสาวปรียนันท์ ตันติพงษ์วิณิช

ผู้วิจัย

  
.....  
ศรียุทธ พรหมศิริ

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

  
.....  
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ธนพล วีราสา

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

  
.....  
รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม

Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

  
.....  
สาวตรี สันติพิริยพร

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

## บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันการพัฒนาตนเองเป็นภาระกิจสำคัญสำหรับคนทำงานและนักเรียนนักศึกษาที่กำลังจะเข้าสู่ตลาดแรงงาน เพื่อปรับตัวให้ก้าวทันกระแสการเปลี่ยนแปลงของ VUCA World การรู้แค่ทักษะเฉพาะสายงานอาจไม่เพียงพอต่อการปรับตัวเพื่อสร้างประสิทธิผลสูงสุดให้กับงาน และชีวิตส่วนตัว จึงทำให้แนวโน้มการพัฒนาทักษะด้าน Soft Skill เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะด้านการบริหารจัดการ การคิด การสื่อสาร การจัดการตนเอง การหารายได้เสริมจากงานประจำจึงเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น ทำให้ตลาดการฝึกอบรมนอกหลักสูตรการศึกษาเข้ามามีบทบาทในการพัฒนาชีวิตของผู้บริโภควัยทำงานสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะหลักสูตรการเรียนออนไลน์ที่เข้าถึงง่าย ราคาไม่แพง และสะดวกต่อการเข้าเรียนทั้งด้านสถานที่และเวลา

VisualtellingTH เห็น โอกาสและช่องว่างทางธุรกิจดังกล่าว จึงได้ออกแบบธุรกิจการศึกษาที่ให้บริการสอนทักษะการพัฒนาชีวิตด้านต่างๆ ผ่านกระบวนการคิดเป็นภาพ เพื่อส่งเสริมทักษะการคิดเชิงมโนทัศน์ (Conceptual Thinking) สำหรับส่งเสริมความเข้าใจและความจำให้ผู้เรียนเข้าใจสาระของเนื้อหาแจ่มชัดยิ่งขึ้น ได้แก่ คอร์สการสื่อสารกับทีม (Team Collaboration), คอร์สการจัดการระบบความคิดด้วย Visual Thinking (Brain Management), คอร์สสรุปเป็นภาพ (Sketchnote One Page Summary), คอร์สสร้างภาพจำด้วยภาพเล่าเรื่อง (Visual Storytelling), คอร์สเล่าหนังสือเพื่อเปลี่ยนแปลงชีวิต (Book Storytelling for Life Change), คอร์สถอดบทเรียนชีวิตและบริหารจัดการชีวิต (Life Capturing and Life Management) และคอร์สวาดภาพ โดยให้บริการผ่าน 3 ช่องทาง คือ กลุ่มปิด Facebook, เว็บไซต์ Visualtellingth.com และแพลตฟอร์มเรียนออนไลน์ของพันธมิตร รวมถึงมีบริการให้คำปรึกษาทั้งส่วนตัวและทีม การบริการจะเน้นให้ความสำคัญกับความสัมพันธ์กับลูกค้าเป็นหลัก (Customer Intimacy)

ผู้จัดทำเชื่อว่าธุรกิจการสอนออนไลน์จะเติบโตมากขึ้นและบริษัทจะเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยผลักดันการพัฒนาทักษะด้าน Soft Skill ของผู้บริโภควัยทำงาน ให้มีทักษะการใช้ชีวิตและการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น ในส่วนของการลงทุนธุรกิจในปีแรกนั้นใช้เงินโดยประมาณจำนวน 819,750 บาท และคืนทุนภายใน 5 ปีโดยมีกำไรขั้นต้นปีแรก 15,196,000 บาท