

อบรมฟรี! ไม่มีค่าลงทะเบียน

โครงการอบรมเชิงปฏิบัติการ หลักสูตร เทคนิคการนำแอปพลิเคชันมาช่วยในการขับเคลื่อน
และสนับสนุนธุรกิจและอุตสาหกรรมในยุคดิจิทัล
วันเสาร์ที่ 30 พฤศจิกายน 2567

ณ ห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ Acc.Lab 301 คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม



งานบริการวิชาการและกิจการพิเศษ
คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

Workshop Business Applications
เทคนิคการนำแอปพลิเคชัน
มาช่วยในการขับเคลื่อนและสนับสนุนธุรกิจและอุตสาหกรรมในยุคดิจิทัล

หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ : ผู้ประกอบการภาคธุรกิจบริการ/ภาคอุตสาหกรรม SMEs

วันอบรม : วันเสาร์ที่ 30 พฤศจิกายน 2567 (หลักสูตรรวม 1 วัน)
รับสมัครผู้อบรม : จำนวน 50 คน
สถานที่อบรม : ห้องปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ ACC.LAB 301
คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

อบรมฟรี! ไม่มีค่าลงทะเบียน *FREE
ผู้ผ่านการอบรมเชิงปฏิบัติการจะได้รับเกียรติบัตร จำนวน 6 ชั่วโมง

วิทยากรหลักสูตร
อ.ดร.เอกชัย นันนกุล
สาขาวิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ คณะการบัญชีและการจัดการ
มหาวิทยาลัยมหาสารคาม

ดาวน์โหลดรายละเอียด / สมัครอบรม ได้ที่
mbs.msu.ac.th/mbs_training

1. หลักการและเหตุผล

ในยุคดิจิทัลที่การดำเนินธุรกิจมีการแข่งขันสูง การนำเทคโนโลยีและแอปพลิเคชันมาใช้เพื่อสนับสนุนการดำเนินงานกลายเป็นปัจจัยสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (SMEs) สามารถเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน ขยายฐานลูกค้า และเพิ่มยอดขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ การขายสินค้าและบริการผ่านช่องทางออนไลน์นับเป็นหนึ่งในกลยุทธ์สำคัญที่ช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้กว้างขวางยิ่งขึ้น พร้อมทั้งลดต้นทุนในการบริหารจัดการเมื่อเทียบกับการดำเนินธุรกิจแบบดั้งเดิม อย่างไรก็ตาม ความสำเร็จของธุรกิจในยุคดิจิทัลไม่ได้ขึ้นอยู่กับการมีร้านค้าออนไลน์เท่านั้น แต่ยังคงอาศัยการวิเคราะห์และบริหารจัดการข้อมูลการขายอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อให้การตัดสินใจทางธุรกิจมีความแม่นยำ การนำแอปพลิเคชันและเครื่องมือดิจิทัลเข้ามาช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ส่งเสริมให้ผู้ประกอบการสามารถวางกลยุทธ์การขาย การตลาด และการพัฒนาธุรกิจได้อย่างรอบคอบและเป็นระบบ

หลักสูตรอบรมเชิงปฏิบัติการนี้ถูกออกแบบมาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการธุรกิจบริการและภาคอุตสาหกรรม รวมถึง SMEs ที่ต้องการสร้างร้านค้าออนไลน์และใช้ข้อมูลการขายเป็นตัวช่วยในการพัฒนาธุรกิจ ผู้เข้าร่วมจะได้เรียนรู้ทั้งการสร้างและจัดการร้านค้าออนไลน์ รวมถึงวิธีการใช้แอปพลิเคชันในการวิเคราะห์ข้อมูลการขาย ซึ่งจะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถสร้างกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพเพื่อเพิ่มยอดขายและพัฒนาธุรกิจได้อย่างยั่งยืน

6. เนื้อหาหลักสูตรการอบรมเชิงปฏิบัติการ

ภาคเช้า การประยุกต์ใช้แอปพลิเคชันในการสร้างร้านค้าออนไลน์

หัวข้อที่ 1 : บทนำสู่การสร้างร้านค้าออนไลน์ (30 นาที)

- ภาพรวมของการสร้างร้านค้าออนไลน์
- ประโยชน์และข้อดีของการขายสินค้าออนไลน์ในยุคปัจจุบัน
- แนะนำแพลตฟอร์มและเครื่องมือที่ใช้สำหรับการสร้างร้านค้า

หัวข้อที่ 2 : การตั้งค่าร้านค้าออนไลน์ขั้นพื้นฐาน (60 นาที)

- การลงทะเบียนและตั้งค่าบัญชีในแพลตฟอร์ม
- การเพิ่มสินค้าและจัดการข้อมูลสินค้า (รูปภาพ, รายละเอียด, ราคา)
- การตั้งค่าระบบชำระเงินและขนส่ง

หัวข้อที่ 3 : การออกแบบและปรับแต่งร้านค้า (45 นาที)

- การเลือกและปรับแต่งธีมเพลตสำเร็จรูป (Themes)
- การจัดวางเนื้อหาและการจัดการหน้าเว็บ (UI/UX เบื้องต้น)
- การเพิ่มโลโก้และตั้งค่าหน้าร้านค้าให้น่าดึงดูด

หัวข้อที่ 4 : เคล็ดลับการโปรโมทร้านค้าออนไลน์ (30 นาที)

- การใช้เครื่องมือทางการตลาด เช่น การใช้ SEO เบื้องต้นเพื่อให้ลูกค้าเจอร้านค้าได้ง่าย
- การโฆษณาออนไลน์
- การเชื่อมต่อร้านค้ากับโซเชียลมีเดีย
- แนวคิดเบื้องต้นในการสร้างโปรโมชั่นและข้อเสนอพิเศษ

ภาคบ่าย การประยุกต์ใช้แอปพลิเคชันในการวิเคราะห์ข้อมูลการขาย

หัวข้อที่ 1 : บทนำสู่การวิเคราะห์ข้อมูลการขาย

- ทำความเข้าใจเกี่ยวกับข้อมูลการขายและความสำคัญของการวิเคราะห์ข้อมูล
- ภาพรวมของแอปพลิเคชันในการจัดการข้อมูลการขาย

หัวข้อที่ 2 : การจัดการและเตรียมข้อมูลการขาย

- การนำเข้าข้อมูลการขาย (จากไฟล์ CSV, Excel, หรือฐานข้อมูลอื่น ๆ)
- การจัดรูปแบบและการทำความสะอาดข้อมูล (การใช้ฟังก์ชันการจัดรูปแบบ, การจัดการข้อมูลสูญหายหรือซ้ำ)
- การใช้ฟังก์ชัน เช่น Text to Columns และ Data Validation เพื่อช่วยในการจัดการข้อมูล

หัวข้อที่ 3 : การวิเคราะห์ข้อมูลการขายด้วยสูตรพื้นฐาน

- การใช้ฟังก์ชันพื้นฐาน เพื่อคำนวณและสรุปข้อมูลการขาย
- การสร้างและการวิเคราะห์ข้อมูลเชิงลึกและการสร้างรายงาน
- การสร้างกราฟและแผนภูมิเพื่อแสดงข้อมูล

หัวข้อที่ 4 : การประยุกต์ใช้การวิเคราะห์ขั้นสูง

- การใช้ Conditional Formatting เพื่อเน้นข้อมูลที่สำคัญ
- การใช้ What-If Analysis เช่น Goal Seek และ Scenario Manager เพื่อการคาดการณ์ยอดขาย
- การใช้ Data Analysis Toolpak สำหรับการวิเคราะห์ขั้นสูง

หัวข้อที่ 5 : การสรุปข้อมูลการขายด้วย Pivot Table เพื่อสรุปและวิเคราะห์ข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว และยืดหยุ่น

- การสร้าง Pivot Table จากข้อมูลการขายเพื่อสรุปและจัดกลุ่มข้อมูลอย่างง่าย
- การเลือกข้อมูลและสร้าง Pivot Table อัตโนมัติ
- การลากและวางฟิลด์ใน Pivot Table เพื่อสร้างรายงานตามหมวดหมู่ต่าง ๆ เช่น สินค้า, ลูกค้า, ภูมิภาค เป็นต้น
- การใช้ Value Field Settings เพื่อคำนวณข้อมูลในรูปแบบต่างๆ เช่น ยอดรวม, ค่าเฉลี่ย, เปอร์เซ็นต์ เป็นต้น
- การจัดกลุ่มข้อมูลใน Pivot Table (เช่น การจัดกลุ่มตามวันที่ หรือการจัดกลุ่มสินค้า)
- การสร้าง Pivot Chart จาก Pivot Table เพื่อแสดงผลข้อมูลในรูปแบบกราฟ
- การอัปเดตและจัดการข้อมูลใน Pivot Table อย่างมีประสิทธิภาพ
- เทคนิคการใช้ Slicers และ Timeline เพื่อกรองและดูข้อมูลอย่างรวดเร็ว

หัวข้อที่ 6 : การสร้างรายงานด้วยกราฟและแผนภูมิ (Chart) (45 นาที)

- การเลือกประเภทกราฟที่เหมาะสมสำหรับการนำเสนอข้อมูลการขาย (เช่น กราฟแท่ง, กราฟเส้น, กราฟวงกลม)
- การสร้างกราฟพื้นฐานจากข้อมูลการขาย
- การเลือกช่วงข้อมูลและสร้างกราฟอัตโนมัติ
- การจัดรูปแบบกราฟ เช่น การปรับสี, เส้นแกน และขนาดตัวอักษร
- การสร้างกราฟเชิงซ้อน (Combination Charts) เพื่อเปรียบเทียบข้อมูลที่หลากหลาย
- การใช้ Sparklines สำหรับแสดงข้อมูลแนวโน้มในเซลล์เดียว
- การเพิ่ม Trendline และ Data Labels เพื่อให้รายงานมีความชัดเจนและมีรายละเอียดที่ครอบคลุม
- การสร้าง Dashboard เบื้องต้นด้วยกราฟหลากหลายประเภทเพื่อให้สามารถติดตามข้อมูลการขายได้ง่าย

7. รูปแบบการอบรม อบรมเชิงปฏิบัติการ

8. การสมัครเข้าอบรม

ผู้สนใจสมัครเข้าอบรมสามารถสมัครผ่านระบบรับสมัคร ได้ที่ mbs.msu.ac.th/mbs_training หรือสแกน Qr Code (ระบบจะปิดรับสมัครทันทีเมื่อมีผู้สมัครเต็มจำนวนที่กำหนด)



9. สิ่งที่คุณเข้าร่วมอบรมฯ จะได้รับ

ผู้ผ่านการอบรมเชิงปฏิบัติการและผ่านการทดสอบหลังการอบรมตั้งแต่ 60% ขึ้นไป จะได้รับเกียรติบัตร (Certificate)

10. ผลที่คาดว่าจะได้รับ

10.1 ผู้ประกอบการธุรกิจในภาคธุรกิจบริการและภาคอุตสาหกรรม รวมถึง SMEs มีความรู้และความเข้าใจ สามารถประยุกต์ใช้แอปพลิเคชันมาช่วยในการขับเคลื่อนและสนับสนุนธุรกิจและอุตสาหกรรมในยุคดิจิทัลได้อย่างมีประสิทธิภาพ

10.2 ผู้ประกอบการธุรกิจบริการและภาคอุตสาหกรรม รวมถึง SMEs มีความรู้และทักษะในการจัดการและวิเคราะห์ข้อมูลการขายโดยใช้แอปพลิเคชันได้อย่างมีประสิทธิภาพ

10.3 ผู้ประกอบการธุรกิจบริการและภาคอุตสาหกรรม รวมถึง SMEs เกิดทักษะในการประยุกต์ใช้เครื่องมือทางการตลาดและเทคนิคการวิเคราะห์ข้อมูลขั้นสูงเพื่อช่วยในการตัดสินใจและวางแผนกลยุทธ์ในการเพิ่มยอดขายและพัฒนาธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพ

11. สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

ที่ตั้ง งานบริการวิชาการและกิจกรรมพิเศษ คณะการบัญชีและการจัดการ มหาวิทยาลัยมหาสารคาม
ตำบลขามเรียง อำเภอกันทรวิชัย จังหวัดมหาสารคาม 44150

ช่องทางการติดต่อและประชาสัมพันธ์

โทร. 0-4371-9800 ต่อ 5633

FB Fanpage : www.facebook.com/ascmbsmsu

FB Group : MBS Training Group

Youtube : Maharakham Business School

LINE : ascmbsmsu

E-mail : info@acc.msu.ac.th