



Structure and Operations / โครงสร้าง แผนการ และแนวทางการปฏิบัติการ

SAMUT SAKHON CITY DEVELOPMENT CO., LTD.

บริษัท สมุทรสาคร พัฒนาเมือง จำกัด

March 12, 2017

Powered by: กลุ่มภาคเอกชน สมุทรสาคร



YOUNG
ENTREPRENEUR
CHAMBER OF COMMERCE

ภาพรวม

สมุทรสาครพัฒนาเมือง

- ข้อมูลพื้นฐาน
- วิสัยทัศน์และพันธกิจ (Vision and Mission)
- ค่านิยมหลัก (Core Values)
- คำถามที่พบบ่อยๆ (FAQ)
- รายชื่อผู้บุกเบิก

การปฏิบัติการ

- รูปแบบธุรกิจ (Business Model)
- ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ (Feasibility)
- โครงสร้างองค์กร
 - แผนภูมิองค์กรของ Core Team
 - แผนภูมิองค์กรของ Business Unit
- แผนดำเนินการ 3 ปี 2017-2019
- แนวทางการศึกษาโครงการ
- The Business Model Canvas

ขั้นตอนต่อไป

- สรรหาผู้บุกเบิกที่เหลือ
- โลโก้บริษัท
- เริ่มการสรรหาทีมงาน



สมุทรสาครพัฒนาเมือง

[ข้อมูลพื้นฐาน](#) [ข้อมูลพื้นฐาน](#) [วิสัยทัศน์และพันธกิจ](#) [ค่านิยมหลัก](#) [คำถามที่พบบ่อยๆ \(FAQ\)](#)

ข้อมูลพื้นฐาน

ข้อมูล	ค่า
ชื่อบริษัท	บริษัท สมุทรสาครพัฒนาเมือง (วิสาหกิจเพื่อสังคม) จำกัด Samut Sakhon City Development (Social Enterprise) Co., Ltd. SKCD
ทุนจดทะเบียน (เป้าหมาย)	100,000,000 บาท (ชำระเบื้องต้น 25%)
จำนวนผู้ถือหุ้น (เป้าหมาย)	25 คนหรือนิติบุคคล
วันที่จดทะเบียน (เป้าหมาย)	1 พฤษภาคม 2560 (ยังไม่ได้ดูฤกษ์)
ลักษณะ	วิสาหกิจเพื่อชุมชน 70-30 <ul style="list-style-type: none">• กำไร 70% ต้องนำไปใช้เพื่อสังคม• หักจ่ายจ่ายเงินลงทุนในหุ้นสามัญได้ตามจ่ายจริง• หักจ่ายจ่ายเงินหรือทรัพย์สินที่โอนให้วิสาหกิจโดยไม่มีค่าตอบแทนได้ตามจำนวนที่จ่ายจริงแต่ไม่เกิน 2% ของกำไรสุทธิ

วิสัยทัศน์ (Vision)



IF YOU CAN DREAM IT,
YOU CAN DO IT.

- *WALT DISNEY*

<https://www.youtube.com/watch?v=ja-n5qUNRi8&t=8s>

ทำให้ชาวสมุทรสาคร มีความสุขความเจริญ มีความมั่งคั่ง และมีโอกาสใช้ชีวิตได้อย่างใจฝัน

To give the people of Samut Sakhon happiness, wealth, and the opportunity to live the life of their dreams.

พันธกิจ (Mission)



IF YOU CAN DREAM IT,
YOU CAN DO IT.

- WALT DISNEY

<https://www.youtube.com/watch?v=Br5aJa6MkBc&t=88s>

พัฒนาเมืองสมุทรสาครให้เป็นเมืองที่น่าอยู่ น่าเที่ยว และน่าลงทุน โดยการ:

- นำทฤษฎีและวิชาการสมัยใหม่มาใช้ในการออกแบบ และจัดโซนนิ่งเพื่อคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น
- ร่วมมือกับภาครัฐที่เกี่ยวข้องทุกๆส่วน
- ปลุกฝังการมีส่วนร่วมและความรักจังหวัดในจิตใจของมวลชน

Make Samut Sakhon the most desirable province to live, travel, and invest in by:

- Applying modern urban development theories and practices
- Working closely with all related government agencies
- Encouraging all-inclusive involvement and patriotism

ค่านิยมหลัก (Core Values)

- บริษัทสมุทรสาครพัฒนาเมืองจำกัด ยึดถือค่านิยม ดังต่อไปนี้:
 - พัฒนาเมืองเป็นหลัก กำไรเป็นรอง
 - ความโปร่งใสและจริงใจในการปฏิบัติ ไม่มีผลประโยชน์ทับซ้อน
 - มีความเสียสละ มองส่วนรวมเป็นหลัก
 - ไม่มีสีไม่มีการเมือง
 - เน้นคุณภาพและความปลอดภัย
 - ทำงานเป็นทีม



คำถามที่พบบ่อยๆ (FAQ)

คำถาม	คำตอบ
บริษัทพัฒนาเมืองมีภารกิจอะไร	ภารกิจหลักก็คือการวางแผนแม่บทในการพัฒนาเมืองในระยะยาว และภายใต้ขอบเขตของแผนแม่บท ปั้นและผลักดันให้โครงการย่อยเกิดขึ้นและประสบความสำเร็จ
ผู้ถือหุ้นต้องลงเงินเท่าไร	ขั้นต่ำ 1 ล้านบาท สูงสุดไม่มีขีดจำกัด แต่จะลงทุนเท่าไรก็มีแค่เสี่ยงเดียวในการโหวต
ต้องลงทุนถึง 4 ล้านบาทไหม	ไม่มีความจำเป็น ตอนที่เราเพิ่มทุนเราสามารถหานักลงทุนคนอื่นได้ไม่จำเป็นต้องบังคับให้ผู้ถือหุ้นเดิมเพิ่มทุนถึง 4 ล้านบาท หมายความว่าเพิ่มจำนวนผู้ถือหุ้น
มีแนวโน้มว่าจะต้องเพิ่มทุนเมื่อไหร่	ในเบื้องต้นไม่มีความจำเป็นที่จะต้องเพิ่มทุนไปมากกว่า 25 ล้านบาท เพราะบริษัทพัฒนาเมือง เป็นบริษัทบ้านโครงการเท่านั้น และไม่มีความจำเป็นหรือถูกบังคับให้ลงทุนในโครงการที่ปั่นขึ้นมา
ไม่ค่อยมีเวลาจะทำยังไง	การที่เรามาร่วมกันทำบริษัทพัฒนาเมืองเพื่อสังคมของเราต้องสละทั้งทรัพย์สินและเวลา ทั้งนี้ทุกคนมีธุรกิจของตนเองที่ต้องดำเนินการ เพราะฉะนั้นการสละเวลาเป็นปัญหาของทุกคน ดังนั้นเราควรแยกย่อยภารกิจให้เล็กลงและชัดเจนมากขึ้น และสร้างทีมงานย่อยเพื่อให้ขับเคลื่อนได้คล่องแคล่วและใช้เวลาของแต่ละท่านได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

คำถามที่พบบ่อยๆ (FAQ)

คำถาม	คำตอบ
โครงการโครงสร้างพื้นฐานเช่น รถไฟฟ้าต้องใช้เงินทุนเยอะมากจะเอาเงินมาจากที่ไหน	เมื่อโครงการศึกษาแล้วเสร็จ หนึ่งในหน้าที่ของบริษัทพัฒนาเมืองคือการหาผู้ลงทุน ยกตัวอย่างเช่นโครงการรถไฟฟ้าที่ต้องใช้เงินมหาศาล เราสามารถเชิญบริษัทที่มีความชำนาญเช่น BTS หรือบริษัทรถไฟที่ญี่ปุ่น หรือจีน มาลงทุนให้เราได้ วัตถุประสงค์ของเราคือให้เมืองมีรถไฟเพราะฉะนั้นใครมาลงทุนก็ได้
ผู้ลงทุนในโครงการจะคัดเลือกอย่างไร	ในกรณีที่มีผู้สนใจลงทุนในโครงการเยอะ นอกเหนือจากความสามารถและประสบการณ์ของผู้ที่เข้าร่วม bidding โครงการของเรา เราควรพิจารณาเรื่องผลตอบแทนที่ bidder จะให้กลับคืนมาสู่บริษัทพัฒนาเมือง ยกตัวอย่างเช่น หุ้นลม 10% หรือแบ่งกำไรปันผลให้บริษัทพัฒนาเมือง 10% เพื่อที่บริษัทพัฒนาเมืองจะสามารถนำงบประมาณนี้ไปดำเนินการสร้างโครงการต่อได้
ผู้ถือหุ้นสามารถลงทุนในโครงการของบริษัทพัฒนาเมืองใหม่	เมื่อบริษัทพัฒนาเมืองศึกษาโครงการสำเร็จและโครงการนั้นๆมีแนวโน้มว่าสามารถสร้างประโยชน์ให้แก่สังคม และ มีความเป็นไปได้ทางการเงิน ผู้ถือหุ้นของบริษัทพัฒนาเมือง หรือบริษัทพัฒนาเมือง สามารถลงทุนในโครงการได้

รายชื่อผู้บุกเบิก

#	Industry	Company	Name	Zone
1	Real Estate	Dland	K. Dum	Muang
2	Energy, Food, Cold Storage	Enmax, Ruxchai, Marine Gold	K. Kim	Muang
3	Food	Thai Royal	K. Nakhon / K. Ampai	Muang
4	Animal Feed, Retail	Siriseang	K. Anupong / K. Preecha	Muang
5	Logistics, Cold Chain	Pacific	K. Jitchai	Muang
6	Mining, Chemicals	Siam Frit	K. Karn	Muang
7	Fishery		K. P	Muang
8	Pretroleum	PSP Specialties	K. Napat / K. Preecha / Dr. Porwareat	Muang
9	Printing	Flexo Graphic	K. Ohm	Muang
10	Food	TUF	K. Chang / K. Worarat	Muang
11	Food	Juporn	K. Juporn	Muang
12	Machinery	M Progress Trading	K. Liu	Muang
13	Social	Women Power (Tha Chalom)	K. Nan	Muang
14	Food	PN Marine	K. Thanawat	Muang
15	Automotive	Chevrolet	K. Thi / K. Pongthep	Muang
16	Automotive	Leng Gia Chu	K. Vanida	Muang
17	Printing		K. Wiwat	Krathumban
18	Healthcare	Chainavee	Dr. Suwanchai	Muang





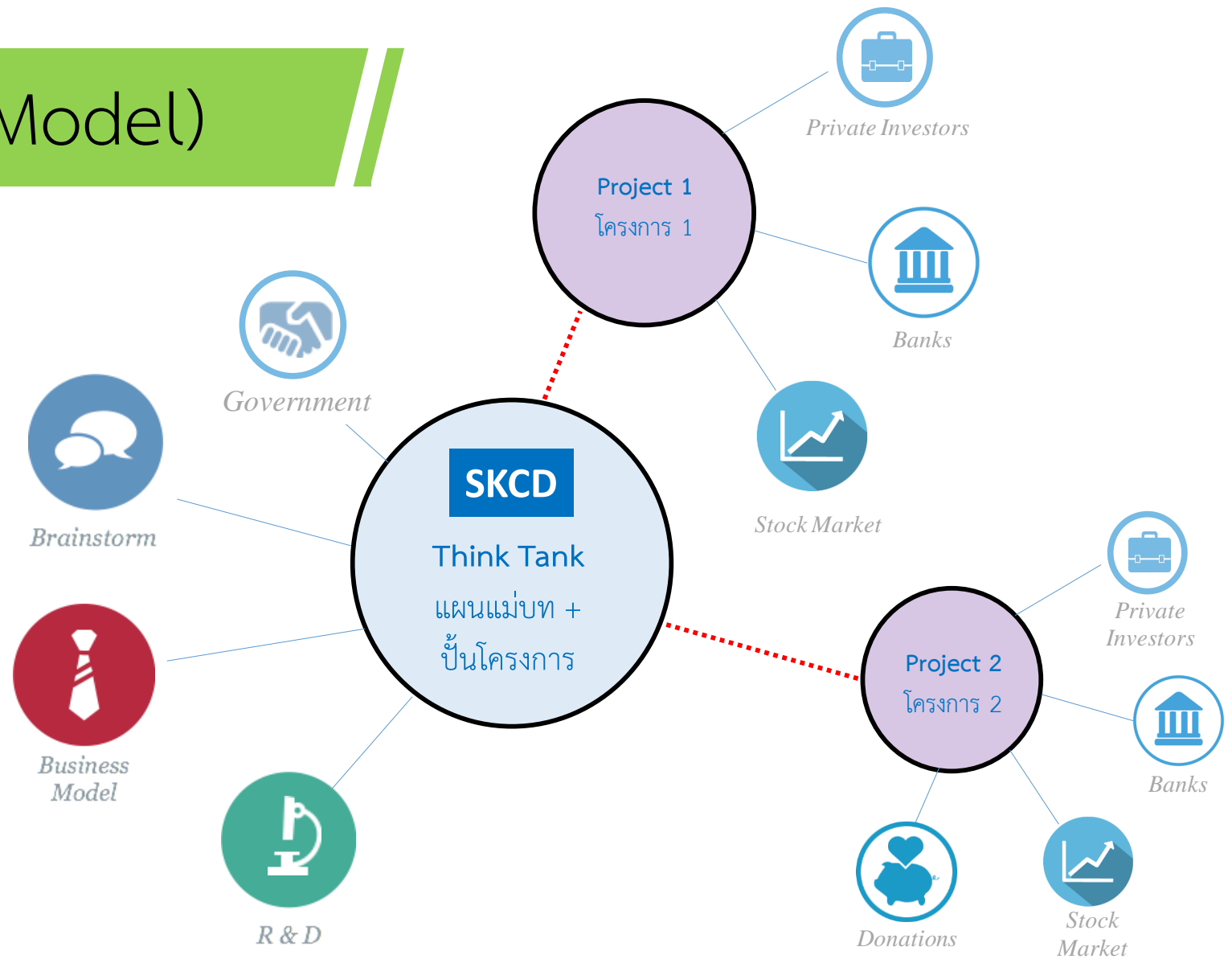
การปฏิบัติการ

รูปแบบธุรกิจ โครงสร้างองค์กร แผนภูมิองค์กร Timeline / Key Milestones

รูปแบบธุรกิจ (Business Model)

- บทบาทของ SKCD

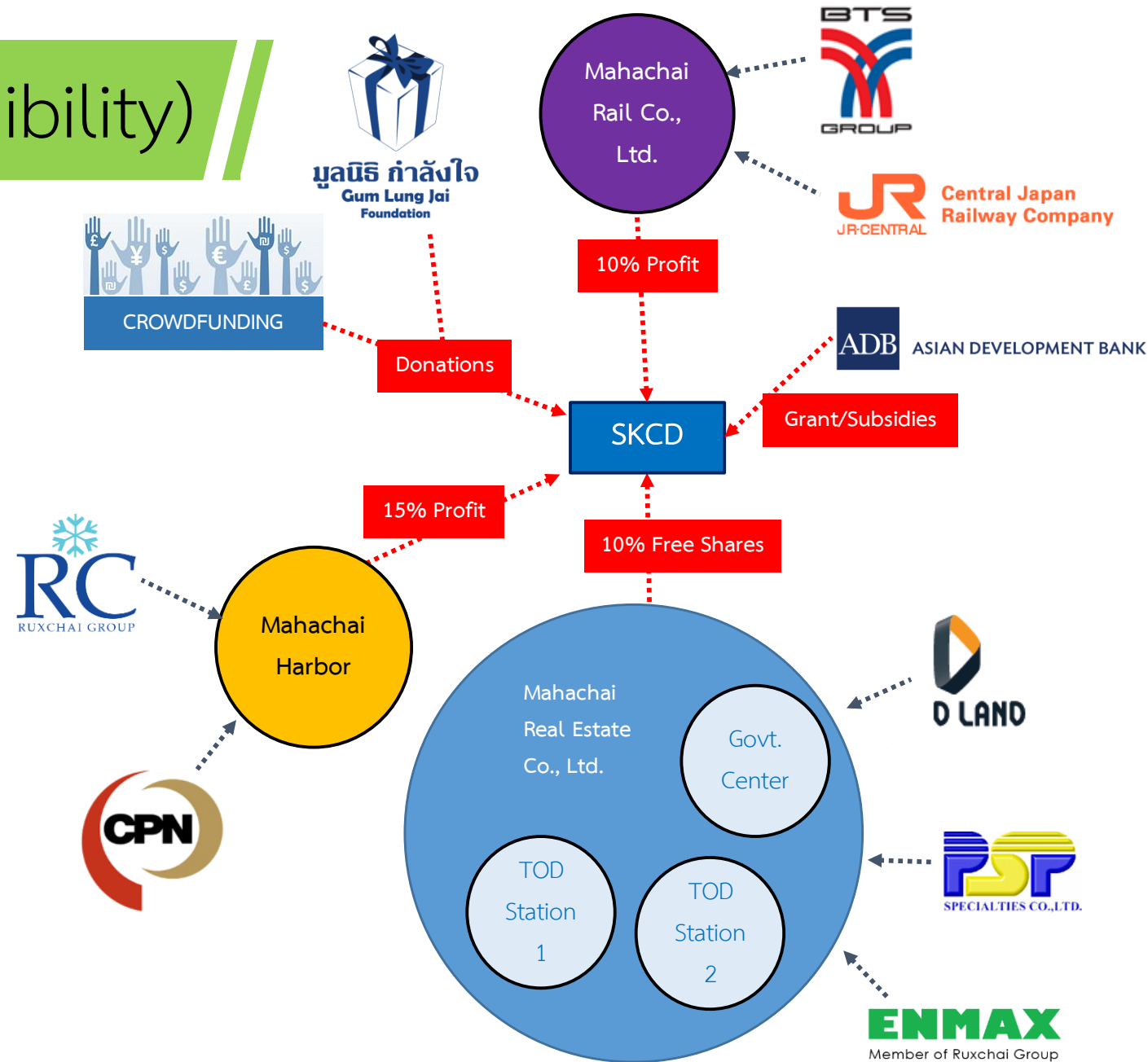
- วางแผนแม่บทในการพัฒนาเมือง
สมุทรสาครในระยะสั้นและยาวอย่างเป็น
ระบบ
- ศึกษาโครงการและวิเคราะห์ความเป็นไป
ได้ทางเศรษฐกิจ
- ประชาสัมพันธ์กับชุมชนและหน่วยงาน
ต่างๆ
- ขอสิทธิ ใบอนุญาต การสนับสนุน หรือ
สัมปทาน ให้สามารถดำเนินโครงการ
ต่างๆได้
- จัดหาผู้ลงทุนเพื่อดำเนินโครงการ



บริษัทพัฒนาเมืองไม่จำเป็นต้องลงทุนในโครงการใดๆ

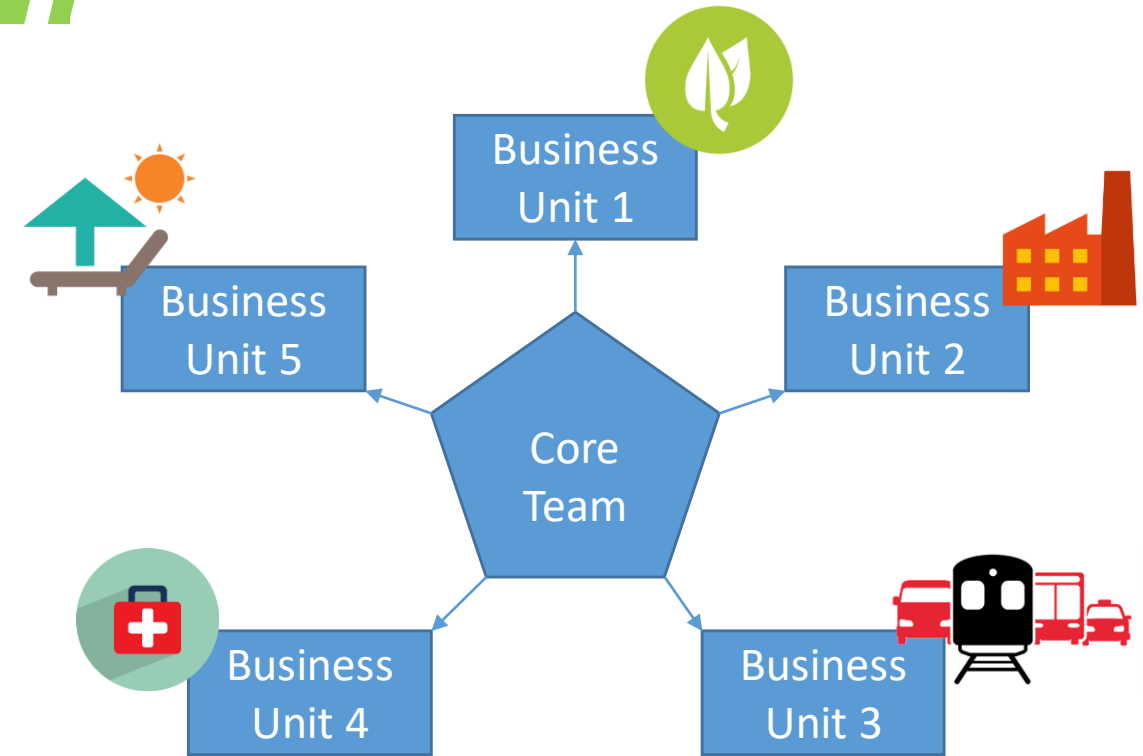
ความเป็นไปได้ทางธุรกิจ (Feasibility)

- บริษัทพัฒนาเมืองจะต้องมีรายได้เพื่อมาหล่อเลี้ยงบริษัทอย่างยั่งยืน
- แหล่งที่มาของรายได้นั้นมีดังนี้
 - โครงการของบริษัทพัฒนาเมือง จะบังคับให้ผู้ลงทุนแบ่งส่วนกำไรหรือหุ้นให้กับบริษัทพัฒนาเมือง (ผู้ลงทุนคิดซะว่าเป็นงบประมาณ CSR)
 - การบริจาคหรือการระดมทุนในรูปแบบ Crowdfunding
 - การได้รับการสนับสนุนจากกองทุนระดับชาติและนานาชาติเช่น ADB

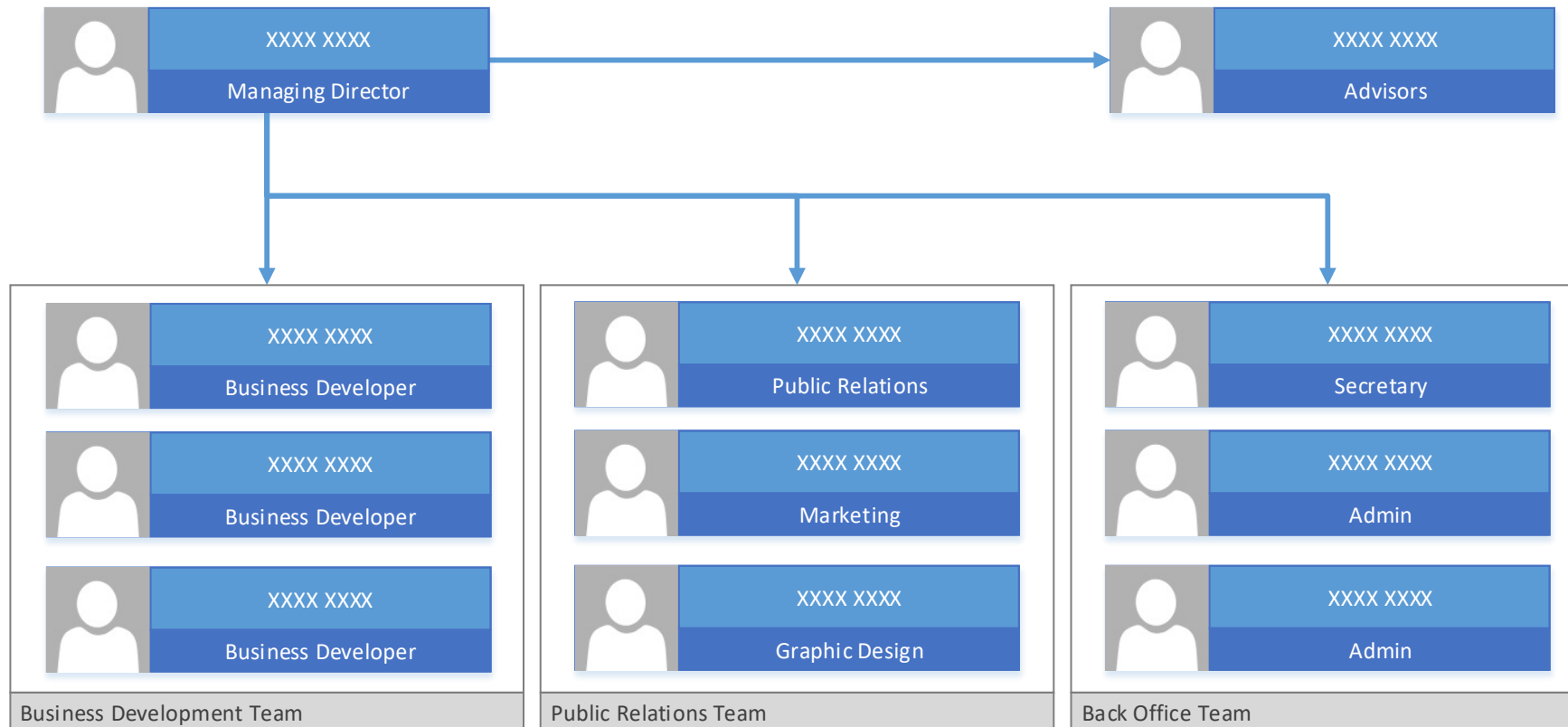


โครงสร้างองค์กร

- ภายในองค์กรจะถูกแยกออกเป็นกลุ่มย่อยเพื่อให้องค์กรสามารถดำเนินการได้อย่างคล่องแคล่วว่องไว
- ทีมจะถูกแบ่งแยกออกเป็น 2 ชนิด
 - Core Team
 - Business Unit
- แต่ละทีมจะมี เป้าหมาย ขอบเขตการทำงาน ความรับผิดชอบ ที่ต่างกันอย่างชัดเจน
- แต่ละทีมสามารถ focus ในภารกิจของเขาได้อย่างเต็มที่



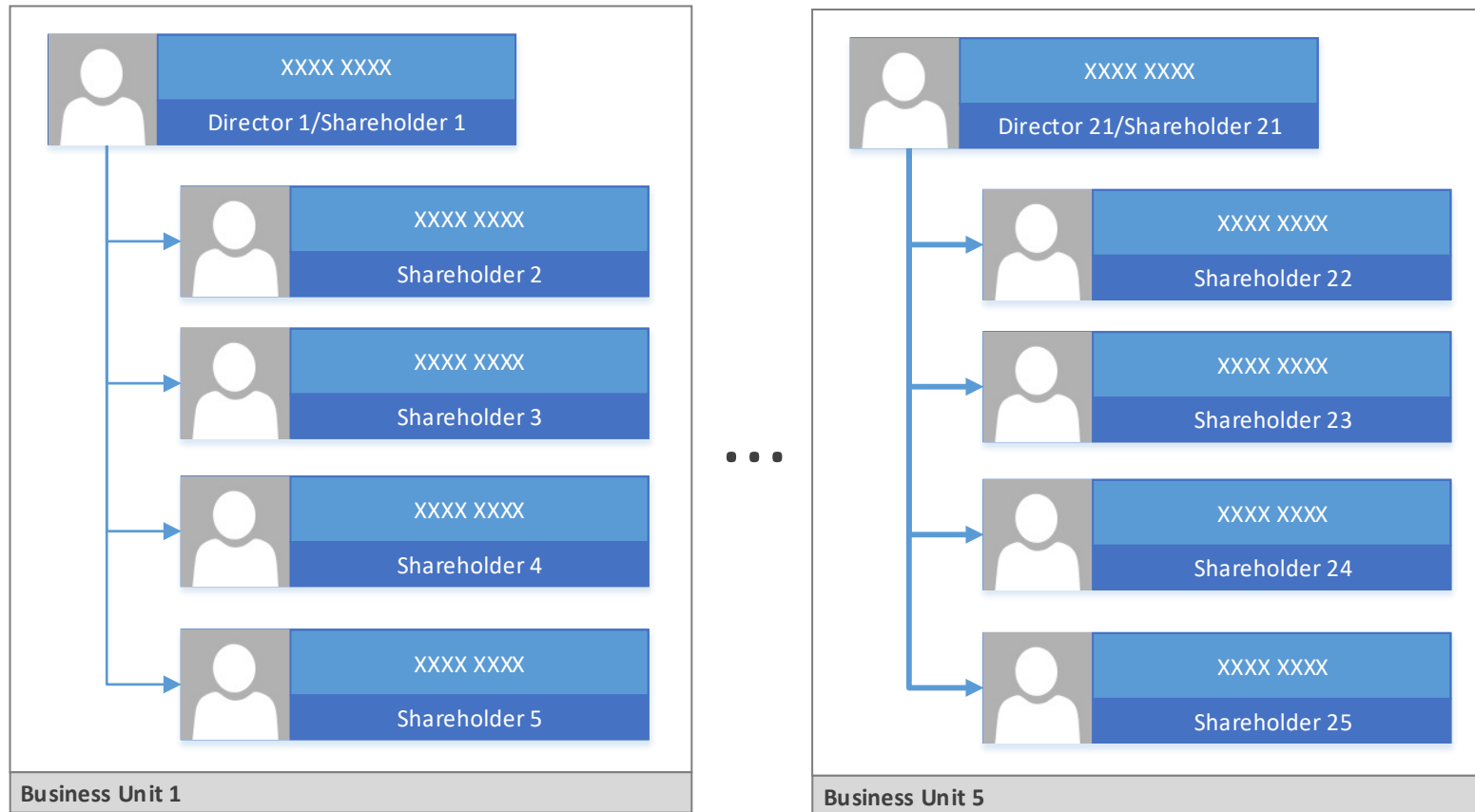
แผนภูมิองค์กรของ Core Team



• ขอบเขตงาน

- บริหารจัดการการดำเนินการของ SKCD
- ติดตาม ประสาน และรวบรวม งานของทุก Business Unit
- ประชาสัมพันธ์ marketing จัด event และสัมมนาเสวนา
- ศึกษาข้อมูลพื้นฐานที่แต่ละ Business Unit ต้องการในการพัฒนาแนวคิดเพื่อไปสู่การก่อตั้งโครงการ
- ประสานงานกับหน่วยงานราชการเพื่อแก้ไข ปัญหาและกฎหมายที่ทำให้โครงการติดขัด หรือดำเนินการยาก
- ประสานงานกับหน่วยงานวิจัยเพื่อให้ได้มาซึ่ง ผลวิเคราะห์โครงการที่ถูกต้องชัดเจนและใช้ งบประมาณของ SKCD ให้น้อยที่สุด
- จัดทำบัญชี จัดซื้อ และจัดจ้าง
- สรุปรายงานการประชุม ผลประกอบการ เป็น ระยะๆ
- สรรหาผู้ลงทุนในโครงการที่ศึกษาแล้วเสร็จ

แผนภูมิองค์กรของ Business Unit



- ลักษณะ

- ขับเคลื่อนโดยผู้ถือหุ้นและกรรมการ
- ขอบเขตงานของแต่ละหน่วยจะไม่เหมือนกัน
- ยกตัวอย่างเช่นเราอาจจะมีหน่วยที่ focus ไปทางด้าน: 1) สิ่งแวดล้อม. 2) การศึกษา. 3) การคมนาคม. 4) อุตสาหกรรม. 5) สาธารณสุข. 6) ศูนย์เศรษฐกิจ

- ขอบเขตงาน

- ศึกษาปัญหาของเมืองภายใต้หัวข้อความรับผิดชอบของหน่วยนั้นๆ
- เสนอความคิดในการแก้ไขปัญหาในรูปแบบของโครงการ
- ประสานงานกับ Core Team เพื่อจัดโครงการทั้งหลายเข้าแผนแม่บท
- จัดเรียงลำดับความสำคัญของแต่ละโครงการที่นำเสนอ

แผนดำเนินการ 3 ปี (2017)

ปีที่ 1 (2017)		กิจกรรม / Activities
1/5	มีนาคม - พฤษภาคม	ก่อตั้งบริษัท สร้าง Core Team และระบบการจัดการภายในที่มีประสิทธิภาพ
1/5 – 31/5	พฤษภาคม	แยกหน่วยงาน Business Unit อย่างชัดเจน เริ่มแนะนำ SKCD กับหน่วยงานราชการ และทำ MOU กับองค์กรต่างๆ
1/6 – 31/8	มิถุนายน - สิงหาคม	ทุก Business Unit ศึกษา และเสนอ/present idea สำหรับโครงการที่คิดที่น่าสนใจ จะทำข้อมูลในการประชาสัมพันธ์ (infographic, การ์ตูน, วิดีทัศน์, สื่อ ข่าว กระแส, Facebook, line, และ social media ทั้งหมด) เริ่มกระจายข่าวประชาสัมพันธ์ชุมชน โน้มน้าวความคิดของชุมชนให้มาแนวทางเดียวกับแนวคิดของ SKCD SKCD Roadshow 1 ไปแต่ละอำเภอ โดยเชิญผู้นำชุมชนและชุมชนในแต่ละอำเภอเข้าร่วม
1/9 – 31/12	กันยายน - ธันวาคม	ศึกษาโครงการ ที่ริบ หรือน่าสนใจ หรือมีผลกระทบต่อสังคมมากเป็นพิเศษ ในเชิงลึก วิเคราะห์และประเมินผลการศึกษาโครงการอย่างต่อเนื่อง รวบรวมโครงการทั้งหมดจัดทำแผนแม่บท (Master Plan)

แผนดำเนินการ 3 ปี (2018)

ปีที่ 2 (2018)		กิจกรรม / Activities
1/1 – 30/6	มกราคม - มิถุนายน	ประเมินผลวิจัยของแต่ละสงกรานต์
		ประสานงานกับหน่วยงานราชการเพื่อให้ได้มาซึ่งใบอนุญาตต่างๆ
		ส่งกระแสประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง
		จัดเวทีประชาคมเพื่อเสนอโครงการและขอความคิดเห็นจากชุมชน
1/7 – 31/7	กรกฎาคม	SKCD Roadshow 2 ไปแต่ละอำเภอ นำเสนอรายละเอียดของโครงการ
1/8 – 31/12	สิงหาคม - ธันวาคม	จัดหานักลงทุนในโครงการต่างๆ

แผนดำเนินการ 3 ปี (2019)

ปีที่ 3 (2019)	กิจกรรม / Activities
1/1 – 31/12 มกราคม - ธันวาคม	ดำเนินการลงทุนในโครงการต่างๆ
	แก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างทาง
	ประสานงานกับหน่วยงานราชการ
	ส่งกระแสประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง
	ติดตามและรายงานความคืบหน้าของแต่ละโครงการ

แนวทางการศึกษาโครงการ

- เพื่อให้การพัฒนาจังหวัดมีผลกระทบที่ดีต่อทุกๆภาคส่วนในจังหวัด
 - อยากให้กิจกรรมครอบคลุมการกินดีอยู่ดีของประชาชนทั้งจังหวัด
 - เราอาจสามารถแยก segments ของชาวจังหวัดสมุทรสาครได้ดังนี้
คนสมุทรสาคร, คนต่างถิ่น, คนต่างชาติ
 - ชาวสมุทรสาครยังสามารถแบ่งได้ตามอาชีพ, รายได้, อายุ, พื้นที่และความเป็นอยู่
 - จากนั้นเราอาจจะวิเคราะห์องค์ประกอบของ GDP, การกระจายรายได้, ระบบการศึกษาและความเจริญของพื้นที่ แล้วมาดูว่าเราอยากให้จังหวัดสมุทรสาครของเรามีโครงสร้างเหล่านี้อย่างไร
 - แล้วจึงกำหนดแผนงาน, กิจกรรม, งบประมาณและระยะเวลา

**FAMILY MEANS
NO ONE GETS
LEFT BEHIND
OR FORGOTTEN**

The Business Model Canvas








The Business Model Canvas

Designed for:

Designed by:

On: Day Month Year

Iteration: No.

Key Partners  Who are our Key Partners? Who are our key suppliers? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform? KEY PARTNER ACTIVITIES Distribution and logistics Production and assembly Acquisition of talent and technology Acquisition of production resources and activities	Key Activities  What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? KEY ACTIVITIES Production Distribution Production and assembly Production Network KEY RESOURCES What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams? KEY RESOURCES Physical Financial Human Intellectual Social Political	Value Propositions  What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? Which bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying? VALUE PROPOSITIONS Revenue Distribution Production and assembly Production Network Key Partners Key Activities Key Resources Key Channels Key Customer Relationships Key Revenue Streams Key Cost Structure	Customer Relationships  What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they? CUSTOMER RELATIONSHIPS Revenue Distribution Production and assembly Production Network Key Partners Key Activities Key Resources Key Channels Key Customer Relationships Key Revenue Streams Key Cost Structure	Customer Segments  For whom are we creating value? Who are our most important customers? CUSTOMER SEGMENTS Revenue Distribution Production and assembly Production Network Key Partners Key Activities Key Resources Key Channels Key Customer Relationships Key Revenue Streams Key Cost Structure
Cost Structure  What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive? COST STRUCTURE Revenue Distribution Production and assembly Production Network Key Partners Key Activities Key Resources Key Channels Key Customer Relationships Key Revenue Streams Key Cost Structure		Revenue Streams  For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues? REVENUE STREAMS Revenue Distribution Production and assembly Production Network Key Partners Key Activities Key Resources Key Channels Key Customer Relationships Key Revenue Streams Key Cost Structure		

www.businessmodelgeneration.com

This work is licensed under the Creative Commons Attribution-ShareAlike 3.0 Unported License. To view a copy of this license, visit <http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/> or send a letter to Creative Commons, 171 Second Street, Suite 300, San Francisco, California, 94105, USA.

• โครงร่างในการระดม

ความคิด

• ช่วยให้เรา

- สามารถประเมินโครงการให้มีความเสี่ยงน้อยลงโดยการคำนึงถึงทุกๆมุมมอง
- คิดอย่างรอบคอบมากขึ้น



ขั้นตอนต่อไป

การสรรหาผู้บุกเบิกที่เหลือ โลโก้บริษัท เริ่มการสรรหาทีมงาน

สรรหาผู้บุกเบิกที่เหลือ

- ณบัดนี้ต้องการผู้เข้าร่วมบุกเบิกอีกจำนวน 7 ท่านเท่านั้น
- คุณสมบัติของสมาชิก
 - มีความต้องการและวิสัยทัศน์ในการพัฒนาเมืองอย่างจริงจัง
 - เป็นผู้ประกอบการ/ผู้อาศัยในจังหวัดสมุทรสาคร (ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย)
 - มีประวัติที่ใสสะอาดและประสบการณ์ที่หลากหลาย
 - เสียสละพร้อมที่จะทุ่มเงินและทุ่มแรง
 - มองส่วนรวมเป็นที่ตั้ง
 - ไม่ดำรงตำแหน่งทางการเมือง
 - เป็นที่รู้จักหรือที่ยกย่องในชุมชนสมุทรสาคร (จะดีมาก)



ช่วยกันหา นะครับ!!!



โลโก้บริษัท

- ช่วยเสนอข้อคิดของโลโก้
 - ควรสื่อความหมายอะไร
 - ทิศทางสไตล์แบบไหน



เริ่มการสรรหาทีมงาน

- Managing Director (MD) : 1
 - บริหารจัดการการดำเนินการของ SKCD
 - เข้าถึงข้อมูล และการจัดการ ภายใต้การขับเคลื่อนการทำงานในองค์กรและทุกโครงการ
 - เข้าร่วมประชุมประจำเดือน (Official Monthly Meeting) กับคณะกรรมการบริหาร (Board of Committee) โดยเป็น Moderator ในการดำเนินการประชุมและชี้แจงการทำงานต่างๆ
 - ทุกไตรมาส จะมีการแถลงความคืบหน้าขององค์กร และโครงการต่างๆ
 - เข้าร่วมการประชุม ประสานงาน ร่วมกับคณะกรรมการบริหาร (Board of Committee) ทั้งภายในและภายนอกขององค์กร
- Secretary: 1
 - สรุปการประชุมต่างๆ
 - นัดแนะการนัดหมาย
 - ติดตามความคืบหน้าของฝ่ายต่างๆ ในทีมบริหารจัดการ (Management Team)

เริ่มการสรรหาทีมงาน

- Business Developer: 2
 - เข้าร่วมประชุม SKCD Project Meeting เพื่อร่วมกับวิเคราะห์ ทำแผนโครงการต่างๆ ในรูปแบบการประชุมและเอกสาร
 - วิเคราะห์แผนต่างๆ ภายในทีมบริหารจัดการร่วมกับ Managing Director เพื่อนำเสนอเข้าประชุมคณะกรรมการบริหาร (Board of Committee) ต่อไป
 - สืบค้นหาข้อมูล (Research & Development Team)
- Administrative Officer: 2
 - จัดเตรียมและจัดทำเอกสาร
 - จัดซื้อจัดจ้าง
 - สืบค้นหาข้อมูลพื้นฐานในการ support Business Unit

เริ่มการสรรหาทีมงาน

- Accounting: 1
 - จัดการเรื่องบัญชี
 - บุคคลและเงินเดือน
- Graphics & Design Team: 2
 - ทำโปสเตอร์/วีดีทัศน์/Power Point Slides
- Corporate Communication & Public Relation: 1
 - แผนการตลาดและประชาสัมพันธ์
 - การติดต่อสื่อสารต่างๆ ในเบื้องต้น
 - organize Event สัมมนา และเสวนา



THANK YOU