



ต่อกล้า
อาชีวะ 

PROJECT MANAGEMENT

พรีนทร์

๑๐ ธันวาคม ๒๕๖๔

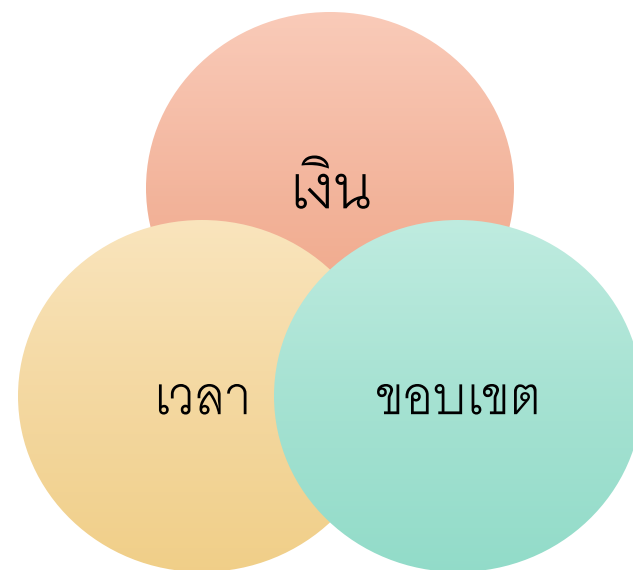
ทำไมต้องเรียนการบริหารงาน โครงการ

- การวางแผนงาน, การกำหนดและจัดลำดับกิจกรรมในโครงการ, การกำกับดูแลการปฏิบัติงานที่กำหนดให้สำเร็จ
- การแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นในระหว่างการทำงานอันอาจทำให้โครงการต้องสะดุด/หยุดลง
- การจัดการการใช้ทรัพยากร โครงการให้อยู่ภายในขอบเขตที่กำหนดไว้
- การพัฒนาสินค้าทางเทคโนโลยีต้องมีความรวดเร็ว

PROJECT
MANAGEMENT
TIME
COST
CONTROL
PLANNING
DEVELOPMENT
COSTS
PROCESS
ACTIVITIES
SCOPE
METHODOLOGY
CONSTRUCTION
SYSTEMS
CRITICAL
WORK
EVENT
EDIT
PLAN
RESOURCES
CLOSING
NECESSARY
WILL
SYSTEM
WILL
CRITICAL
MAY
STRUCTURE
REFERENCE
STAGE
QUALITY
PROCESSES
ENGINEERING
CONTROLLING
CHANGE
APPROACH
EXAMPLE
EVENTS
ANALYSIS
MODELS
SOFTWARE
PROGRAM
FRAMEWORK
CONSTRAINT
OBJECTIVES
DESIGN
DEVELOPED
METHOD
OFTEN
MONITORING
CONTRACT
MANAGING
INTERNATIONAL
PRODUCT
PART
CHAIN
PERFORMED
STANDARDS
METHODOLOGY
CREATIONS
DECISION
SCOPE
PRINCIPLES
TECHNIQUES
CONSTRUCTION
INCLUDING
PORTFOLIO
GAINS
CONSTRAINTS
GOALS
MAN
DEVELOP
PERFORMANCE
TECHNIQUES
NECESSARY
WILL
SYSTEM
WILL
CRITICAL

PROJECT

- โครงการคือ กิจกรรมที่ไม่ใช่งานประจำ อาจเป็นการทำงานเพียงครั้งเดียว ภายใต้การจำกัดของ เวลา งบประมาณ ทรัพยากร และวัตถุประสงค์อย่างใดอย่างหนึ่ง
- ลักษณะสำคัญของโครงการคือ
 - มีวัตถุประสงค์ชัดเจน
 - มีระยะเวลาชัดเจน เริ่มเมื่อใด สิ้นสุดเมื่อใด
 - มีการระบุรายละเอียดของความต้องการ



PROJECT LIFE CYCLE

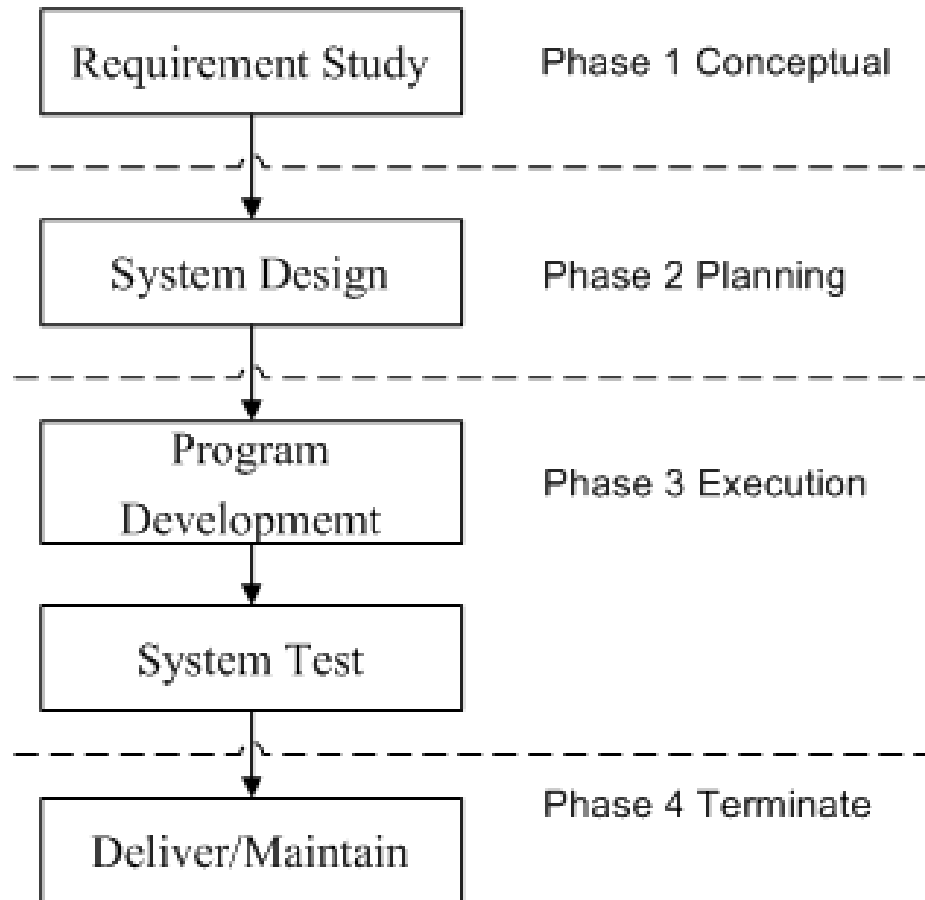
- **Defining Stage** กำหนดเป้าหมาย รายละเอียด กิจกรรม การติดตาม และความรับผิดชอบ
- **Planning Stage** วางแผนตารางดำเนินงาน งบประมาณ ทรัพยากร ความเสี่ยง บุคคลากร
- **Executing Stage** รายงานความก้าวหน้า ปรับเปลี่ยนกิจกรรม ตรวจสอบคุณภาพ และคาดการณ์ล่วงหน้า
- **Delivering Stage** ส่งมอบงาน จัดอบรม รับมอบเอกสาร จัดการกำลังคนและทรัพยากรต่างๆ ปิดโครงการ

ตัวอย่าง

- พัฒนาเว็บแอปพลิเคชันเพื่อเก็บข้อมูลการใช้โทรศัพท์ภายในองค์กร ใช้ระยะเวลา 11 เดือน และมีงบประมาณ 500,000 บาท




DEFINING STAGE




Planning Stage

ลำดับ	work package (WPs)	เวลาที่ใช้(วัน)
1	Requirement Study ★	22
2	System Design	78
3	Program Development	120
4	System Test	62
5	Deliver/Maintain	21

WORK PACKAGE



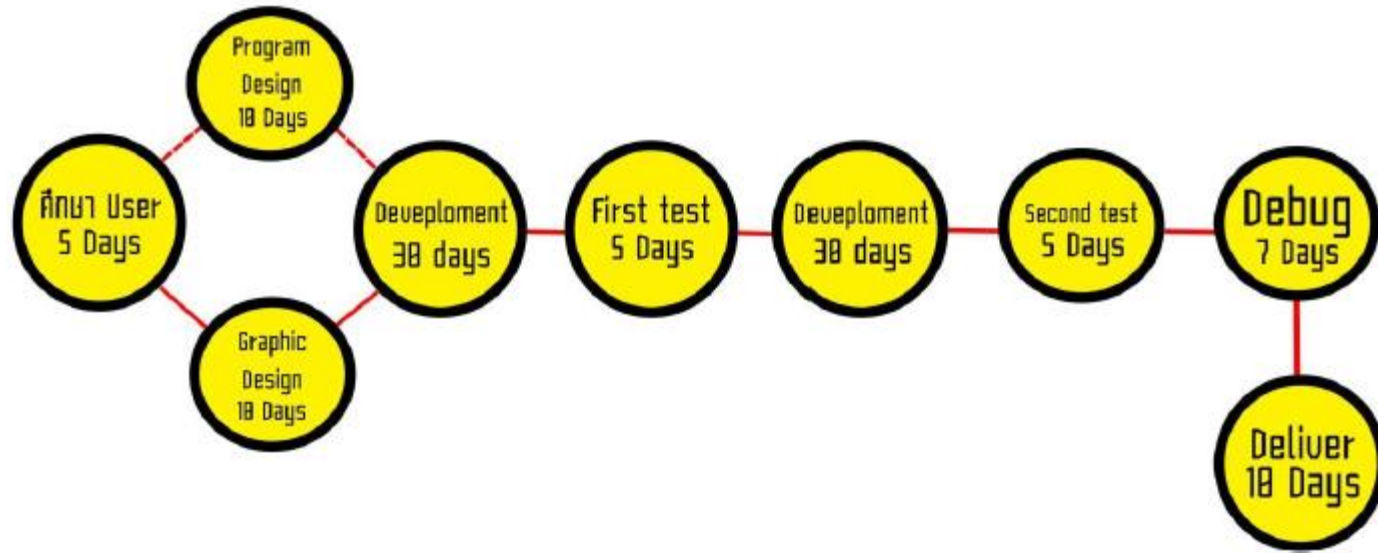
WPs	Work Breakdown (WBs)	Risk Owner	Milestone
Requirement study	ประชุมรับทราบหน้าที่ในทีม	PM	 <ul style="list-style-type: none">• ซ้ำสรุป ลายเซ็นต์
	ขอขยายของงาน เวลา เงิน	PM, Stakeholder	
	tool equipment connection (PC, Server, network)	PM, Analyst, Programmer, Stakeholder	
	รูปแบบการสื่อสารในทีม	PM, Analyst, Programmer	
	การรวบรวมข้อมูลของโครงการ	Analyst	

ตัวอย่าง

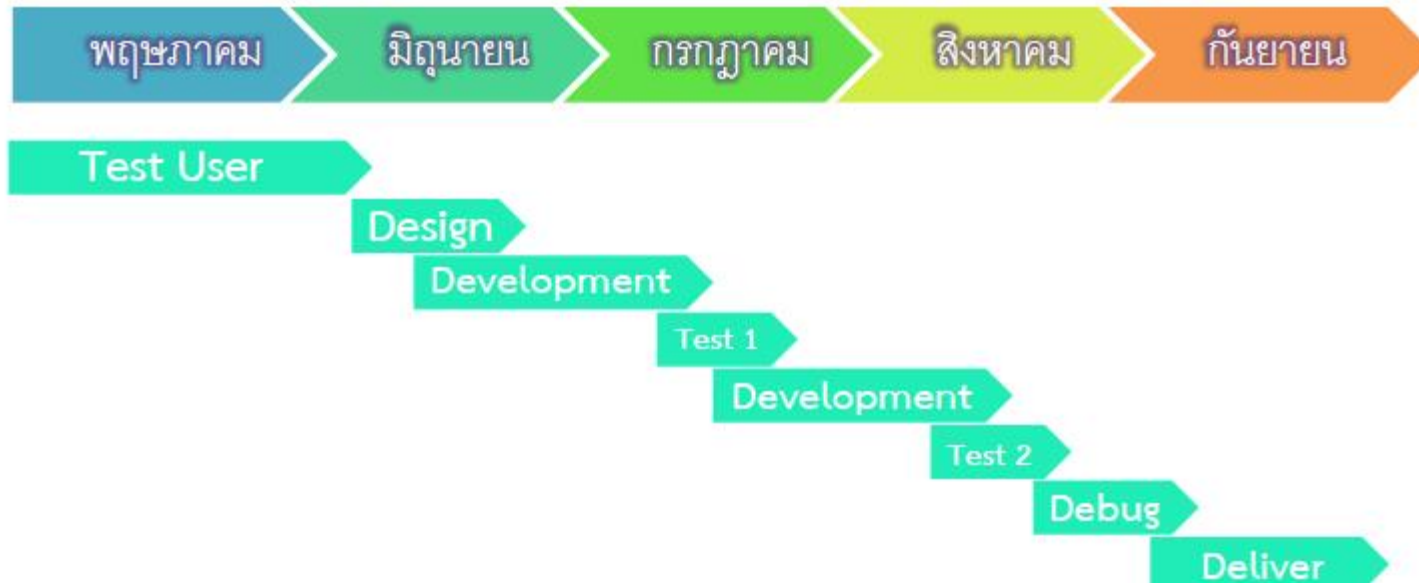
Media Beamer Schedule (May - September 2014)																		
Function \ Week	Week 1	Week 2	Week 3	Week 4	Week 5	Week 6	Week 7	Week 8	Week 9	Week 10	Week 11	Week 12	Week 13	Week 14	Week 15	Week 16	Week 17	Week 18
Gathering Requirement	✓	✓																
System Design		✓	✓															
Development(Function Emergency)			✓	✓	✓	✓	✓											
Test (Function Emergency)						✓	✓											
Development(Function Multihop)							✓	✓	✓	✓	✓							
Test(Function Multihop)										✓	✓							
Decorate Interface											✓	✓	✓					
Test (Unit Test, System Test)												✓	✓					
User Acceptance Testing													✓	✓	✓	✓	✓	
System Review														✓	✓	✓	✓	✓
Publish On Google Play																		✓

ข้อดี:
รู้ว่าต้องเสร็จวันไหน

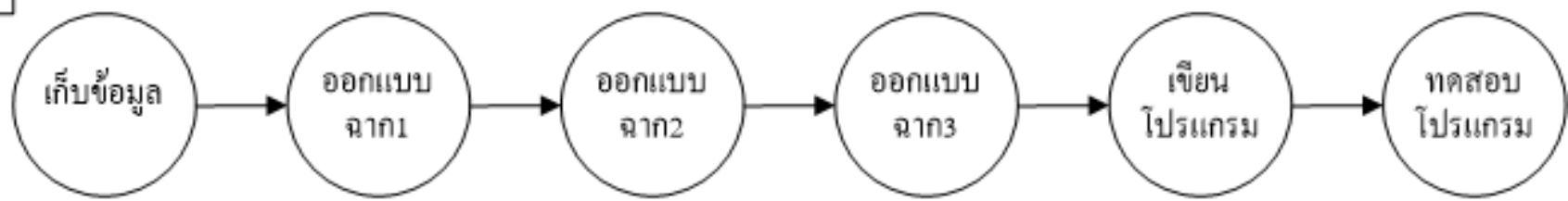
ตัวอย่าง



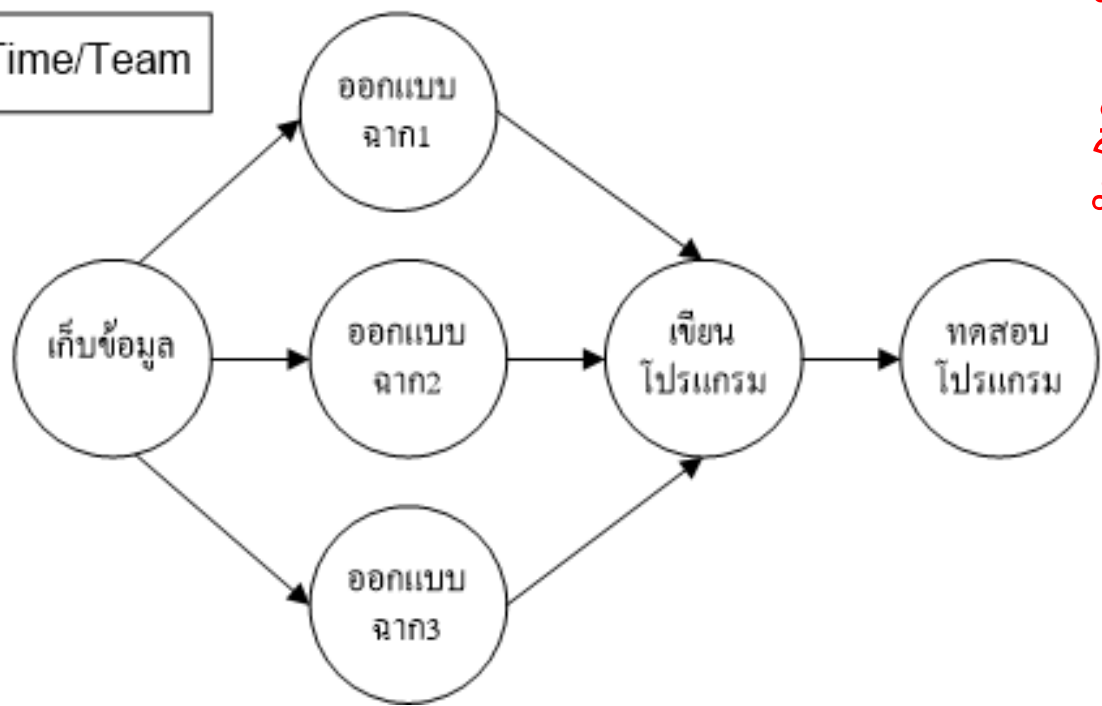
Action Plan



Time



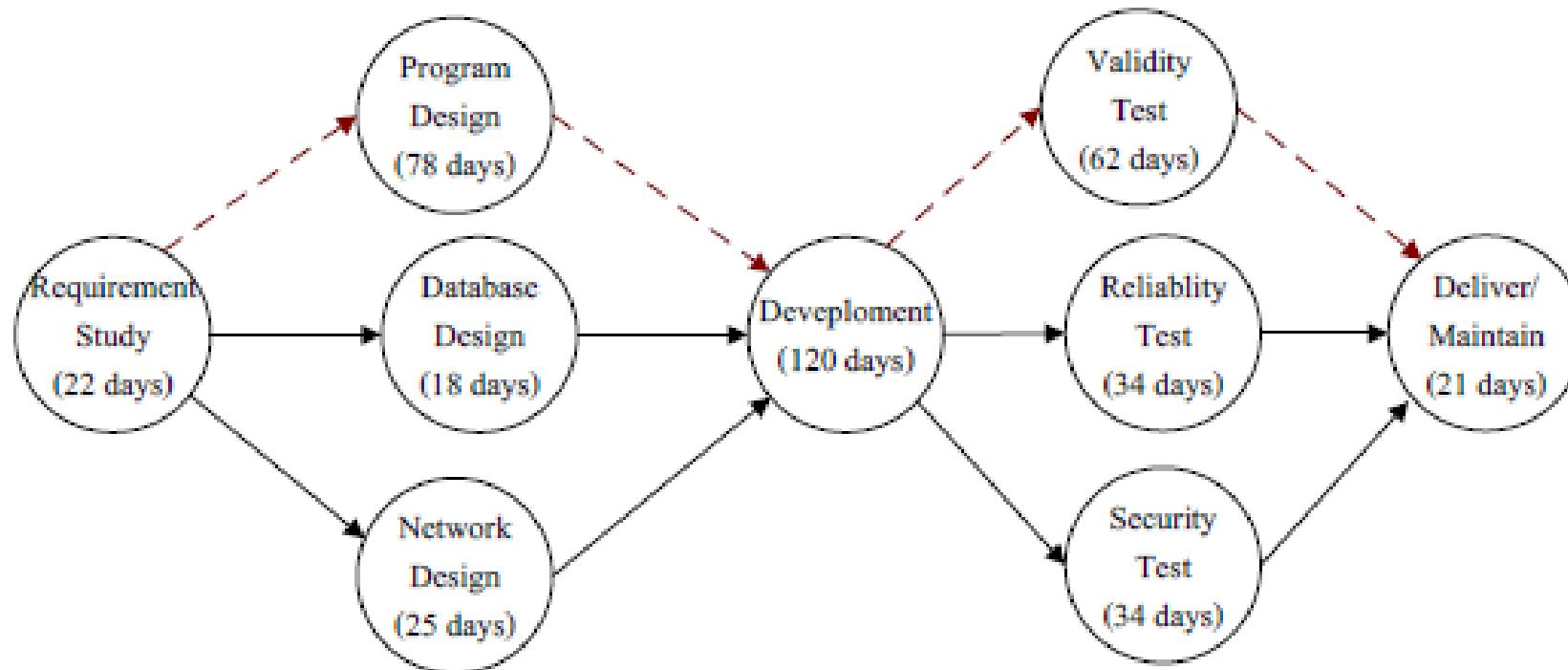
Time/Team



ข้อดี:

รู้ว่าต้องทำอะไรก่อนอะไรหลัง

EXECUTING STAGE



ผังการพัฒนาโครงการและ Critical Path

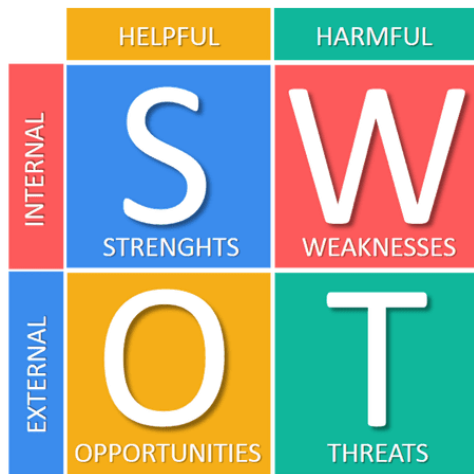
COST

รายการ	จำนวนเงิน
คอมพิวเตอร์ เครื่องคอมพิวเตอร์ อุปกรณ์ต่อพ่วง ซอฟต์แวร์ OS ซอฟต์แวร์ที่ใช้พัฒนา	
ค่าสมัครสมาชิก Google play store iOS สโมสร,บริษัท วารสาร	

รายการ	จำนวน
อุปกรณ์ที่ใช้ในงานพัฒนาผลิตภัณฑ์ ตู้โครงเหล็ก สายไฟ ชุดตัดไฟ ชุดทำความสะอาด ชุดชั่ง ตวง วัด โฝมกันร้อน ฯลฯ	
อุปกรณ์ทดสอบผลิตภัณฑ์ ผักสด เนื้อสด ถุงพลาสติก ฯลฯ	

รายการ	จำนวน
วัตถุประสงค์ เชื้อเห็ด ต้นเห็ด น้ำตาล สารเคมี ชุดชั่ง ตวง วัด ฟาง หญ้า ฯลฯ	
เดินทาง กทม.- สวทช. รร. - บ้านลูกค้า ฯลฯ	

รายการ	จำนวน
อุปกรณ์สำนักงาน กระดาษ A4 Printer หมึก printer อุปกรณ์อื่น: ปากกา ,MAX ค่าน้ำ ค่าไฟ ฯลฯ	
อื่น ค่าโทรศัพท์ ค่า wifi ฯลฯ	



การวิเคราะห์ SWOT เพื่อการวางแผนกลยุทธ์

SWOT

- • **Strength** จุดแข็งของการทำผลิตภัณฑ์และบริการ
- • **Weakness** จุดอ่อนของผลิตภัณฑ์และบริการ
- • **Opportunity** โอกาสของผลิตภัณฑ์และบริการ
- • **Threat** ภาวะคุกคามของผลิตภัณฑ์และบริการ

SWOT ANALYSIS

- ปัจจัยภายใน ประกอบด้วย จุดแข็ง (Strength) และจุดอ่อน (Weakness)
 - จุดแข็ง หมายถึง สิ่งที่มีอยู่เองแล้วโดยพิจารณาจากความสำเร็จในมิติต่าง ๆ เช่น ทำเลที่ตั้ง ฐานะทางการเงิน ความสามารถของบุคลากร ความเป็นทีม คุณภาพบริการ ประเพณีวัฒนธรรม แหล่งท่องเที่ยว เป็นต้น
 - จุดอ่อน หมายถึง สิ่งที่มีอยู่เองแล้วโดยพิจารณาจากปัญหาหรืออุปสรรคในมิติต่าง ๆ เช่น ระเบียบกฎเกณฑ์ ขั้นตอนที่ซับซ้อน การเริ่มต้นใหม่ ความหลากหลายของคน เป็นต้น
- ปัจจัยภายนอก ประกอบด้วย โอกาส (Opportunity) และภัยคุกคาม (Threat)
 - โอกาส หมายถึง สิ่งที่อยู่ภายนอกโดยพิจารณาถึงความเป็นประโยชน์หรือสนับสนุนเป้าหมาย เช่น การเมือง การรวมการปกครอง กฎหมาย ราคาน้ำมัน ค่าเงินบาท คู่แข่ง เป็นต้น
 - ภัยคุกคาม หมายถึง สิ่งที่อยู่ภายนอกโดยพิจารณาว่าเป็นอุปสรรคต่อเป้าหมาย เช่น การเมือง การรวมการปกครอง กฎหมาย ราคาน้ำมัน ค่าเงินบาท คู่แข่ง เป็นต้น

หัวข้อ

- จำนวนคนที่มีความรู้เรื่องนี้น้อย
- เป็นproduct ที่ลอกเลียนแบบได้ยาก
- มีความพร้อมของห้องปฏิบัติการสำหรับทดสอบ
- มีกลุ่มผู้ซื้อที่ชัดเจน
- กลุ่มผู้ซื้อมีกำลังทรัพย์
- เป็นสินค้าจำเป็น
- สินค้าคู่แข่งราคาแพง/น้อยราย
- Go green
- ทดแทนสินค้านำเข้า
- สามารถ reuse
- มีความต้องการในตลาดมาก
- เป็นtrend ของโลก เช่น green, health, social
- สามารถร่วม AEC
- มีทีมที่มีความพร้อม
- มีมาตรฐานรับรองการผลิต
- สินค้ามีคุณภาพ
- มีลูกค้าเหนียวแน่น fan club
- มีการออกฟังก์ชันเพิ่มให้สินค้าตลอดๆ minor change
- องค์กร/ บริษัท เป็นที่ยอมรับ
- มี supplier รองรับตลอดการผลิต

A word cloud centered around the words "business" and "marketing". The words are arranged in a roughly circular shape, with "business" at the top and "marketing" at the bottom. The words are in various colors, including dark red, brown, and black. The background is white with a decorative orange and red wavy border at the top.

business
marketing
strategy
research
advertising
concept
product
web
text
theory
information
teaching
copy
technology
service
medium
digital
document
person
seminar
idea
data
organization
presentation
management
businesswoman
imagination
networking
partnership
design
diverse
website
pricing
businessman
analyze
combination
connection
people
social
teamwork
inspiration
communications
chart
success
plan
net
optimization
meeting
communication
customer
creativity
internet
creative
network
showing
media
commerce
market
ideas
method
branding
organizer
education
conference
option
analysis
growth
online
cooperation

Market



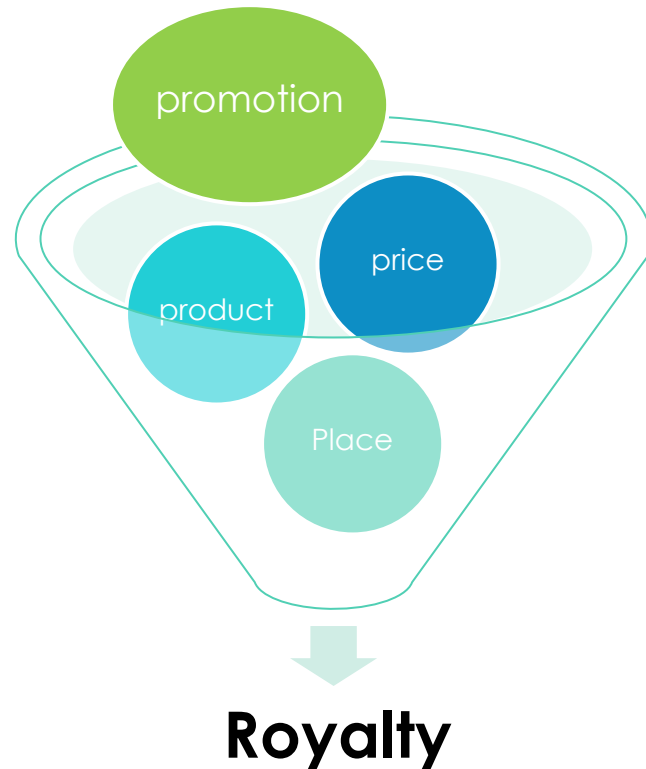
- ความต้องการ เช่น อาหาร น้ำ
- แรงจูงใจ เช่น เหตุผล อารมณ์ ร้านค้า บุคคล
- การรับรู้ เช่น กลิ่น เห็น
- ทักษะคติ เช่น ความเชื่อ ยอมรับทางสังคม
ทันสมัย

- สินค้าจำเป็น
- สินค้าฟุ่มเฟือย
- สินค้าเทคโนโลยี

- 1. Product** สินค้าหรือบริการที่จะเสนอต้องมีจุดเด่นและตรงกับกลุ่มเป้า
- 2. Price** การตั้งราคาให้เหมาะสมกับ ผลิตภัณฑ์ และกลุ่มเป้าหมายของเรา
High-end -> สินค้าแบรนด์เนม
สินค้าสำหรับคนชั้นกลาง -> สินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป
- 3. Place** คือวิธีการนำสินค้าไปสู่มือของลูกค้า เช่น ร้านค้า สื่อ
- 4. Promotion** คือการทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อสื่อสารลูกค้ากับสินค้าของเรา เช่น การจัดงาน
“มีทแอนด์กรี๊ด” “sale 20-80% ”

การตลาดแบบ 4Ps

4P



- **Product:** สินค้าเป็นประเภทใด
- **Place:** ช่องทางจำหน่าย วิธีการขาย
- **Price:** การตั้งราคา
- **Promotion:** การส่งเสริมการขาย

PRICE





30.-

PRICE = FEATURE + BENEFIT + BRAND



VALUE = FEATURE + BENEFIT + BELIEVE + FAITH + UNCONCIOUS + BRAND
+ ...

ปกติ 1,998.-

ลิปสติก
อาจารย์หนู ก้นกั๊ก
699.-

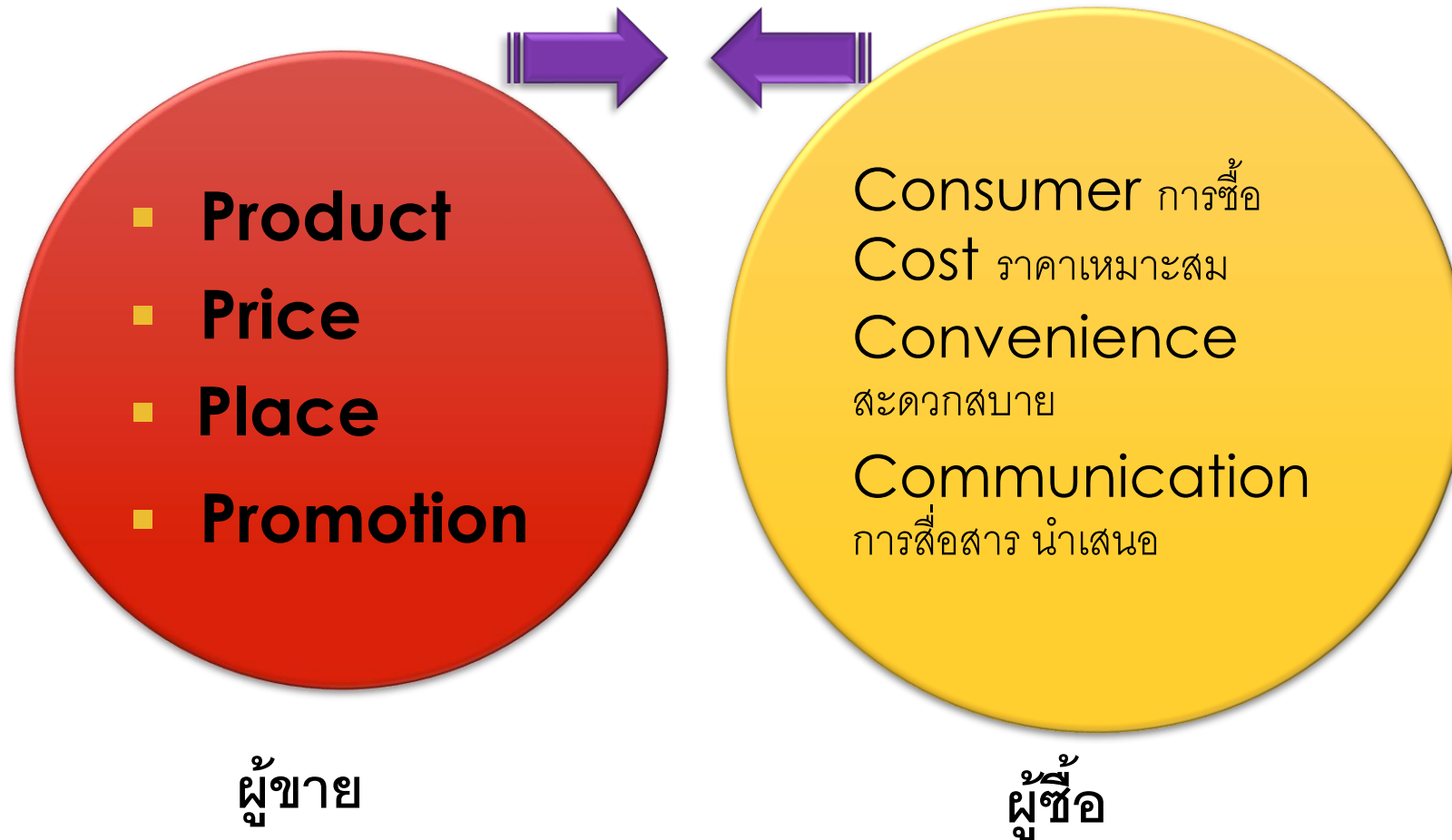
PLACE

- การตลาดทางตรง(direct marketing)
- หน้าร้านขาย
- การตลาดออนไลน์(online marketing)
- แฟรนไชส์(franchise)

PROMOTION

- การส่งเสริมการขายเช่น ลด แลก แจก แถม
- การจัดกิจกรรม เช่น งานบูธ พบแฟนคลับ
- การสนับสนุนการตลาด เช่น สนับสนุนกีฬา CSR (Corporate Social Responsibility)

4CS VS 4PS





THANK YOU

Q&A