**![A picture containing text, clipart, sign

Description automatically generated]()**

**๑. หลักการและเหตุผล**

ปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๔ สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม(สป.อว.) โดยกองส่งเสริมและประสานเพื่อประโยชน์ทางวิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม(กปว.) ได้ดำเนินโครงการนักรบเพื่อการส่งออก(New Generation Trader : NGT) รุ่นที่ ๑ เพื่อส่งเสริมให้นิสิต/นักศึกษาได้รับความรู้ด้านการส่งออกไปยังประเทศจีน ยุโรป อเมริกา และตะวันออกกลาง การพัฒนาแพลตฟอร์มเพื่อส่งเสริมการพัฒนาตลาดส่งออก ทักษะด้านการส่งออก ซึ่งนิสิต/นักศึกษาที่เข้าร่วมโครงการได้นำความรู้ ทักษะที่ได้รับไปสู่การสร้างแพลตฟอร์มอย่างน้อย ๒ แพลตฟอร์มสำหรับขายสินค้า ได้แก่ แพลตฟอร์ม “สวัสดีไทกั๋ว” สำหรับการขายสินค้าไปยังประเทศจีน แพลตฟอร์มขายสินค้าไปยังประเทศจีน แพลตฟอร์ม “All About Thai” ซึ่งทั้ง 2 แพลตฟอร์มสามารถสร้างยอดขายได้มากกว่า 380,000 บาท

ปีงบประมาณ พ.ศ.๒๕๖๕ กองส่งเสริมและประสานฯ ได้รับมอบนโยบายให้ดำเนินการโครงการนักรบเพื่อการส่งออก(NGT) ต่อเนื่องเป็นปีที่ ๒ เพื่อผลักดันให้นิสิต/นักศึกษา และผู้จบใหม่ที่ยังว่างงานได้เข้าสู่การ Upskill/Reskill เพิ่มความรู้ ทักษะ และประสบการณ์จากผู้ส่งออกเอกชนอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้คนรุ่นใหม่ได้เป็นกำลังสำคัญของประเทศ นำไปสู่ประเทศเพื่อการค้า (Trader) ในอนาคต การดำเนินการดังกล่าวเป็นแนวทางของการสร้าง New Ecosystem สร้างประเทศไทยสู่เมืองผลไม้โลก “สร้างแบรนด์สินค้าเกษตรไทย” ส่งออกไปทั่วโลก ผ่านช่องทาง Pre-order เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดการจดจำ เพื่อยกระดับผู้ส่งออสินค้าเกษตรไทยที่มีศักยภาพให้เป็นผู้ส่งออกอันดับต้นๆ ของโลก ซึ่งการสร้างแบรนด์ผ่านสื่อออนไลน์ผ่านช่องทาง social media ที่เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ง่ายและสร้างการจดจำความเป็นเอกลักษณ์ของแต่ละพื้นที่ ซึ่งจะส่งผลดีในอนาคตจากการเปิดประเทศหลังการระบาดของโรคโควิค-19 ลดลง ดังนั้นผู้เข้าร่วมโครงการจะได้รับความรู้ ทักษะตลอดห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain) และห่วงโซ่คุณค่า (Value chain) เป็นมิติใหม่ของการพัฒนาคนรุ่นใหม่ที่ต้องการความรู้นอกห้องเรียน จากผู้มีประสบการณ์จริง ที่จะมาถ่ายทอดวิธีการนำสินค้าไปตลาดต่างประเทศ วิธีวิเคราะห์คัดเลือกสินค้าที่จะจำหน่ายต่างประเทศ การคัดเลือกสินค้าจากพื้นที่ (product sourcing) การ packing เรียนรู้ระเบียบวิธีการเพื่อการส่งออกไปต่างประเทศ การใช้แพลตฟอร์มของเพื่อขายสินค้าแบบ pre-order ความรู้พิธีศุลกากรเพื่อการส่งออก การเขียนแผนธุรกิจ Business Plan และการใช้เทคโนโลยีในการพัฒนาธุรกิจ Technology Development สามารถต่อยอด พัฒนาความสามารถในการสร้างแนวคิดทางธุรกิจและหาช่องทางการตลาด โดยหากสามารถพัฒนาความรู้ต่อเนื่องในการพัฒนาความรู้ ความสนใจด้านการส่งออก ได้เพิ่มพูนความรู้ด้านการตลาดออนไลน์ (digital marketing) ผ่านการใช้เทคโนโลยีแอพพลิเคชั่นในการสื่อสารสู่กลุ่มเป้าหมายในตลาดต่างประเทศ และทักษะในด้านต่างๆ ที่จำเป็นต่อการส่งออก สป.อว. จึงได้ดำเนินโครงการ “**นักรบเพื่อการส่งออก (New Generation Trader : NGT)”** รุ่นที่ 2 ขึ้นเพื่อส่งเสริม สนับสนุนให้นักศึกษาไทยติดอาวุธทางปัญญา ให้สามารถก้าวไปสู่ นักรบแห่งการส่งออก ต่อไป

**๒. วัตถุประสงค์**

๒.๑ เพื่อให้ผู้เข้าร่วมโครงการได้ความรู้และทักษะในการเป็นผู้ส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ

๒.๒ เพื่อสร้างนักส่งออกสินค้าเกษตรรุ่นใหม่

**๓. คุณสมบัติกลุ่มเป้าหมาย**

กลุ่มเป้าหมาย ทีมละ ๓ คน

1. นักศึกษาปี ๓-๔ หรือ บัณฑิตที่จบแล้วไม่เกิน ๕ ปี (ระหว่างปี ๒๕๖๐ - ๒๕๖๔)
2. ผู้เข้าร่วมโครงการต่าง ๆ ของหน่วยงานใน อว. เช่น โครงการ U2T , Scipark , PMU ABC หรือโครงการอื่น ๆ ที่ อว. ให้การสนับสนุนงบประมาณ
3. สมาชิกภายในทีมต้องมีความรู้พื้นฐาน ได้แก่

คนที่ ๑ มีความสามารถด้านภาษาประเทศปลายทางที่จะส่งออก เช่น อังกฤษ จีน อาหรับ

คนที่ ๒ มีทักษะการใช้ไอที เช่น การตกแต่งรูปภาพ การถ่ายวีดีโอ การใช้ TikTok

คนที่ ๓ มีความรู้และทักษะในการทำธุรกิจ

1. มีผลิตภัณฑ์ที่จะใช้ในการส่งออก
2. มีความมุ่งมั่น (Passion) ที่ต้องการเป็นผู้ส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ
3. มีความมุมานะ ขยัน อดทน สามารถร่วมโครงการได้ตลอดระยะเวลาโครงการ

๗. ผู้ร่วมโครงการต้องเข้าร่วมทั้งภาคทฤษฎีและปฏิบัติ หากมีการขอยกเลิกระหว่างการดำเนินโครงการต้องเสียค่าใช้จ่าย ๑๐,๐๐๐ บาท

**๔. ระยะเวลาดำเนินโครงการ**

ระยะเวลา ๑ ปี ประกอบด้วย

อบรมให้ความรู้ทฤษฎี ๖ เดือน

ให้คำปรึกษาการขายสินค้าไปต่างประเทศ ๖ เดือน

**๕. เนื้อหาหลักสูตร**

ผู้เข้าร่วมโครงการจะได้รับการบ่มเพาะ ให้คำปรึกษาตลอดหลักสูตร เพื่อผลักดันให้เป็นผู้มีความรู้ด้านการส่งออก และมีศักยภาพเป็นนักส่งออกได้จริง โดยเนื้อหาที่ผู้เข้าร่วมจะได้รับ ประกอบด้วย

**นายกฤชฐา โภคาสถิตย์**

1. พื้นฐานการทำธุรกิจเบื้องต้น และ ภาพรวมของธุรกิจเกษตรในเมืองไทย
2. Business Model Canvas
3. New Business Development Process
4. การวิเคราะห์งบการเงิน income statement และ balance sheet
5. การเจรจาธุรกิจเชิงสร้างสรรค์ ( Creative Negotiation )
6. การตั้งราคาสินค้าและทำโปรโมชั่นด้วยหลักการ Neuro Selling
7. Pitching Skill
8. การเล่าเรื่องเพื่อเพิ่มมูลค่า (Art Of Story Telling )

**นางภัททดา สามัคคี**

1. Industry outline of new generation trader (Market, Processing, Plantation)
2. Unique Product Characteristic and Market Opportunities (Perishable, Food Safety, Rule & Regulation)
3. PDI Case Study (The Original Concept when business start , Quality at first time i.e. starting in the farm.)
4. Future Survival (Quality, Cost, Delivery, Market Diversity)
5. Marketing Tooling AI ( Artificial Intelligent ) Farm Mechanization
6. Manpower Qualification Required(Product Knowledge Communication Skill)
7. Data Analysis ,Time and Stress Management
8. Product Knowledge , Costing Structure, Production Management
9. Industry Certification , Communication Skill, Working Peer relation

**นางสาวเจียวหลิง ฟาน (Jiaoling Pan)**

1. พื้นฐานความรู้ในการส่งออกทุเรียนไปประเทศจีน
2. พฤติกรรมผู้บริโภคจีนในการเลือกทุเรียนไทย
3. การใช้ WeChat เพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้าผลไม้ไทยไปจีน
4. การทำ content การค้าขายแบบ Pre-order และการใช้งานแพลตฟอร์ม เพื่อดึงดูดผู้บริโภคจีน
5. การคัดเลือกและคัดสินค้า เช่น ทุเรียน
6. ระบบการ tracking สินค้า
7. การเลือกวิธีการขนสงสินค้าไปที่ประเทศจีน
8. การบริการหลังการขายและการรับประกัน

**นายโชติวุฒิ พัชรเศรณี**

1. ขั้นตอนการส่งออกและเอกสารที่จำเป็นต่อการส่งออก
2. มาตรฐานสินค้าเกษตรเพื่อการส่งออก
3. วิธีการ source และพัฒนาสินค้าที่แหล่งผลิต
4. วิธีการคัดสินค้าเกษตร
5. วิธีการตัดแต่งสินค้าเกษตรประเภทต่างๆ ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า
6. วิธีการตรวจสอบสารตกค้างให้ตรงกับมาตรฐานของประเทศปลายทาง
7. การติดต่อ forwarder เพื่อการส่งออก
8. การบริการหลังการขาย\

**นายฐากร จันทรานุพัฒนา**

1. How can you Export like the BIG thai brands?
2. Exporter winner mindsets, How to think like an Entrepreneur?

๓ . Business planning and Marketing strategy

๔. Guest speakers: successful Thai exporter (fruits + snacks)

๕. Meeting The Real distributor โดยให้นักศึกษาเลือก 1 brand เพื่อทำการขายและให้เกิดการสั่งซื้อทางออนไลน์ order (if meet all requirements to export)

**นางสาววรรณภาณี ทัศนาญชลี**

๑. Global ecommerce and consumer trend 2022-2025

๒. Ecommerce, Social Commerce, Quantum Commerce, Metaverse 101

๓. Social Sentiment Analysis and How to use Google Trend

๔. Value Proposition Canvas (products, customers, empathy design)

๕. How to read ecommerce metrics, dashboard, measurements, and ROI

๖. Acquiring Consumers - Thailand (workshop)

๗. Acquiring Consumers - Other parts of the world (workshop)

๘. How to test your idea and prototype fast and easy (optional)

**๕. ค่าใช้จ่าย**

ค่าใช้จ่ายตลอดทั้งโครงการ จำนวน 5,681,500 บาท

|  |  |
| --- | --- |
| **รายการ** | **งบประมาณ**  **(บาท)** |
| ๑. จัดแถลงข่าว 1 ครั้ง | 100,000 |
| ๒. ค่าระบบรับสมัคร เช็คชื่อ ส่งงาน และค่าประชาสัมพันธ์รับสมัคร | 50,000 |
| ๓. ค่าระบบการเรียนออนไลน์, ไลฟ์สด , OB | 150,000 |
| ๔. ค่าประชุมคัดเลือก คณะกรรมการสัมภาษณ์ ให้เหลือ 50 ทีม  (5 คน x 16 ชม. x 1,000 บาท) | 80,000 |
| ๕. ค่าตอบแทนวิทยากรภาคเอกชน ช่วงที่ 1 (Basic course) (2,000 บาท x 15 ชม.) | 30,000 |
| ๖. ค่าตอบแทนวิทยากรภาคเอกชน (5 คนx 24 ชม.x 2,000 บาท) | 240,000 |
| ๗. ค่าให้คำปรึกษาการพัฒนาธุรกิจส่งออก (5 คน x 20 ชม. x 1,000 บาท) | 100,000 |
| ๘. ค่าสนับสนุนผู้เข้าร่วมโครงการเพื่อฝึกปฏิบัติการส่งออกสินค้า  (เหมาจ่าย 50,000 บาท x 50 ทีม) | 2,500,000 |
| 9. ค่าใช้จ่ายสนับสนุนการแข่งขันการบริหารธุรกิจส่งออก (เหมาจ่ายทีมที่ผ่านการคัดเลือกไม่เกิน 20 ทีม ๆ ละ 50,000 บาท) | 1,000,000 |
| 10. ค่าจัดแข่งขันการบริหารธุรกิจ / ค่าคณะกรรมการตัดสิน | 100,000 |
| 11. ค่าบริหารจัดการแพลตฟอร์มของรุ่นที่ 1 | 100,000 |
| 12. ค่าสมัคร Alibaba.com เพื่อพัฒนาการขายออนไลน์ในรูปแบบ B2B จำนวน 2 account (@100,000 บาท/account) | 200,000 |
| 13. ค่าสนับสนุนสถานประกอบการที่ผู้เข้าร่วมโครงการไปฝึกงาน  (เหมาจ่าย 2 สถานประกอบการ ๆ ละ 50,000 บาท) | 100,000 |
| 14. ค่าใช้จ่ายอื่นๆ เช่น ค่าวัสดุ ค่าจัดทำเสื้อ ค่าจัดทำรายงาน ค่าของที่ระลึก ค่าจัดประชุม เป็นต้น | 215,000 |
| 15. ค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์โครงการในต่างประเทศ | 200,000 |
| 16. ค่าบริหารโครงการ | 516,500 |
| **รวมทั้งสิ้น (ห้าล้านหกแสนแปดหมื่นหนึ่งพันห้าร้อยบาทถ้วน)** | **5,681,500** |

หมายเหตุ : ขอถัวเฉลี่ยทุกรายการ

**๗. แผนการดำเนินงาน**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **กิจกรรม** | **1** | **๒** | **๓** | **๔** | **๕** | **๖** | **๗** | **๘** | **๙** | **๑๐** | **๑๑** | **๑๒** | ผู้รับผิดชอบ |
| ๑. จัดทำแผนและเตรียมความการดำเนินงาน ขออนุมัติโครงการ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | สป.อว. |
| ๒. ประชาสัมพันธ์และรับสมัครผู้เข้าร่วมโครงการฯ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | หน่วยบริหารโครงการ |
| ๓. คัดเลือกผู้เข้าร่วมโครงการรอบแรกจากข้อกำหนดของคุณสมบัติ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | วิทยากร |
| ๔. เรียน Basic Course 15 ชม. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | วิทยากร |
| ๕. ผู้เข้าอบรมจัดส่งผลงานเพื่อเข้าสู่การคัดเลือก |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | วิทยากร/หน่วยบริหารโครงการ |
| ๕. เรียน Advance Course จำนวน ๑๔๔ ชม. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | วิทยากร |
| ๖. โค้ชให้คำปรึกษาในการขายสินค้าไปต่างประเทศ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | วิทยากร |
| ๗. ฝึกปฏิบัติหรือศึกษาดูงาน ณ สถานประกอบการจริง |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | วิทยากร |
| 8. จัดแถลงข่าวความสำเร็จของโครงการ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 9. ติดตามประเมินผลการขายสินค้าและอื่นๆ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | หน่วยบริหารโครงการ |

**๘. ทีมวิทยากร**

|  |  |
| --- | --- |
| **ชื่อ นามสกุล** | **ตำแหน่งและประสบการณ์** |
| ๑. นายกฤชฐา โภคาสถิตย์ | -ประธานอนุกรรมการ e-commerce กระทรวงเกษตรและสหกรณ์  -ที่ปรึกษาด้านการจัดการอุตสาหกรรม เช่น Lean & Agile, Supply Chain |
| ๒. นางภัททดา สามัคคี | -กรรมการผู้จัดการ บริษัท พีดีไอ เทรดดิ้ง จำกัด  -กรรมการผู้จัดการ บริษัท ลีฟวิ่งเฟรช จำกัด  -อุปนายกสามาคมผู้ประกอบการพืชผักผลไม้ไทย |
| ๓. นางสาวเจียวหลิง ฟาน (Jiaoling Pan) | -รองนายก สมาคมการค้าผลไม้ยุคใหม่ ฝ่ายต่างประเทศ  -กรรมการ สมาคมผู้ประกอบการทุเรียน มังคุด  -กรรมการผู้จัดการ บริษัท รอยัลฟาร์มกรุ๊ปจำกัด(Thailand)  -Managing Director of Zhejiang Unice Agricultural Technology Co., Ltd. ( China)  -Director of Unice International Group LLC (USA) |
| ๔. นายฐากร จันทรานุพัฒนา | -กรรมการผู้จัดการ บริษัท มิลล์ไอเดียส์ ซึ่งเป็น มาร์เก็ตติ้ง เอเยนซี่ ประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการส่งเสริมสินค้าและบริการแบรนด์ไทยในตลาดประเทศจีน  -วิทยากรผู้เชี่ยวชาญการตลาดในประเทศจีนแบบ 360 องศา |
| ๕. นางสาววรรณภาณี ทัศนาญชลี | - กรรมการบริหารบริษัท รีเทเลเจอร์ จำกัด  ผู้ก่อตั้งและเจ้าของผลิตภัณฑ์ NEXTBEST.AI, LUNA MARKETING TECH  - ที่ปรึกษาด้านการตลาด เทคโนโลยี และวิทยาศาสตร์ข้อมูลให้กับองค์กรมหาชน (มุ่งพัฒนา, อิชิตัน กรุ๊ป, ไทย วาโก้, ไมเนอร์ฟู้ดกรุ๊ป)  - อาจารย์พิเศษด้าน Consumer Behavior - คณะสถิติประยุกต์ NIDA |

**๙. การประชาสัมพันธ์โครงการ**

1. โลโก้โครงการ
2. โปสเตอร์ประชาสัมพันธ์เพื่อรับสมัครผู้เข้าร่วมโครงการ
3. จัดแถลงข่าวครั้งที่ ๑ ในสัปดาห์ที่ ๒ หรือ ๓ หลังดำเนินโครงการ
4. ตารางการเรียนภายในหลักสูตรตามเนื้อหาของวิทยากรแต่ละท่าน ผ่านระบบออนไลน์
5. จัดทำ Facebook group ของโครงการ เพื่อใช้ในการเก็บข้อมูลการเรียนการสอน และกิจกรรมการเรียนรู้ของผู้เข้าร่วมโครงการ
6. ประเมินผลการสอนของวิทยากร และประเมินผลการเรียนของผู้เข้าร่วมโครงการ
7. จัดเก็บข้อมูลมูลค่าทางเศรษฐกิจจากการทดลองส่งออกสินค้าไปต่างประเทศ
8. จัดแถลงข่าวครั้งที่ ๒ เมื่อสิ้นสุดโครงการ
9. ประเมินผลโครงการ และจัดทำรายงานฉบับสมบูรณ์

**๑๐. ผลที่คาดว่าจะได้รับ**

๑๐.๑ นักศึกษาได้ฝึกประสบการณ์จริงจากผู้เชี่ยวชาญในแต่ละด้าน และสามารถนำความรู้ไปสู่การส่งออกสินค้าเกษตรได้จริง

๑๐.๒ สินค้าเกษตรของประเทศไทยได้รับการยอมรับจากผู้บริโภคทั่วโลก

**๑๑. จัดส่งผลงาน**

๑๑.๑ หน่วยงานที่ให้การสนับสนุนจะเบิกจ่ายให้ ๑๐๐% เมื่อหน่วยงานรับผิดชอบมีหนังสือตอบยืนยันการดำเนินโครงการ

๑๑.๒ การจัดส่งผลงาน ให้ผู้รับงบประมาณจัดทำเอกสารรายงานผล โดยจัดส่งรายงานฉบับสมบูรณ์ จำนวน ๑ เล่ม พร้อมไฟล์ดิจิทัล จำนวน ๑ แผ่น/ไฟล์ มาที่สำนักงานปลัดกระทรวงการอุดมศึกษา วิทยาศาสตร์ วิจัยและนวัตกรรม ภายใน ๓๐ วันหลังเสร็จสิ้นการดำเนินโครงการ เนื้อหาประกอบด้วย

(๑) บันทึกการเรียนรู้ของผู้เข้าร่วมโครงการรายบุคคล

(๒) บันทึกการเรียนรู้จากการลงพื้นที่ฝึกงานจริงในสถานประกอบการ

(๓) ความคาดหวังของผู้ร่วมโครงการ ปัญหาอุปสรรค และข้อคิดเห็น/ข้อเสนอแนะ เพื่อนำไปปรับปรุงการพัฒนาหลักสูตรในครั้งต่อไป

**๑๒. หน่วยงานที่ได้รับมอบหมายเป็นเจ้าภาพหลัก**

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

1. **ผู้รับผิดชอบหลัก**

**ชื่อ – นามสกุล** ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ปภากร พิทยชวาล **ตำแหน่ง** ผู้อำนวยการเทคโนธานี

**ที่อยู่** 111 ถนนมหาวิทยาลัย ตำบลสุรนารี อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา

**โทรศัพท์** : 0-4422-4811 **อีเมล์ :** paphakorn@sut.ac.th

1. **ผู้รับผิดชอบรอง**

**ชื่อ – นามสกุล** อาจารย์ ดร.เกียรติศักดิ์ อาจคงหาญ **ตำแหน่ง :** ผู้ช่วยผู้อำนวยการเทคโนธานีฝ่ายสำนักงานบริการวิชาการ ปรับแปลง ถ่ายทอดและพัฒนาเทคโนโลยี

**ที่อยู่** 111 ถนนมหาวิทยาลัย ตำบลสุรนารี อำเภอเมือง จังหวัดนครราชสีมา

**หมายเลขโทรศัพท์** : 0-4422-4820 **อีเมล์** : kiattisak.a@sut.ac.th

ผู้รับผิดชอบโครงการและผู้ร่วมโครงการได้อ่านข้อความดังกล่าวข้างต้นแล้ว ยินดีปฏิบัติและ

ดำเนินงานตามรายละเอียดโครงการข้างต้น ให้บรรลุวัตถุประสงค์ทุกประการ จึงลงนามไว้เป็นหลักฐานในท้ายข้อเสนอโครงการนี้