

Investor Club Association

ICN

IC e-newsletter
www.ic.or.th

Highlight News



การเดินทางของผู้บริโภคยุคใหม่
(Modern Customer Journey)

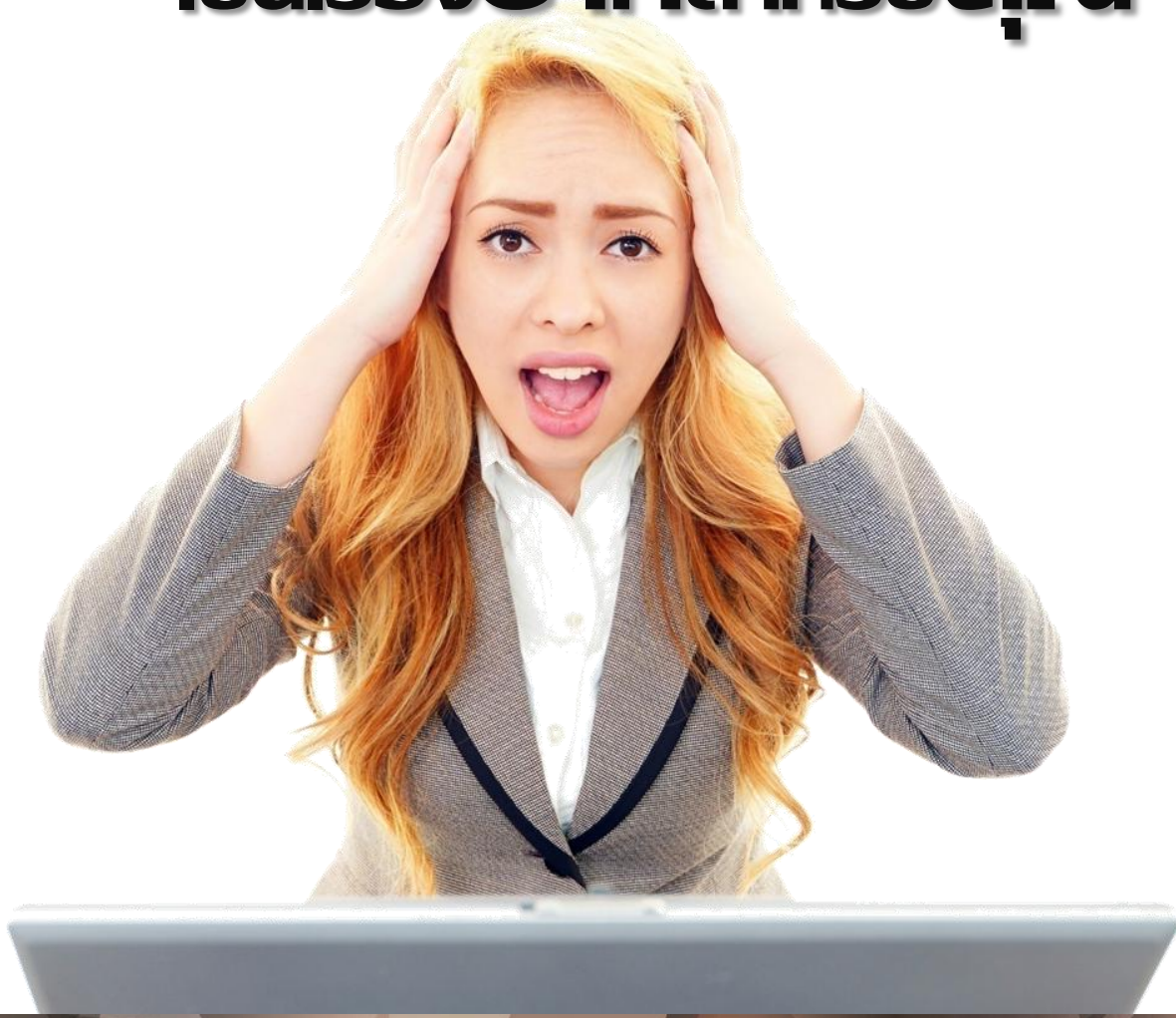


โลกเปลี่ยน สังคมป่วย
ตลาดเปิด (1)

อุตสาหกรรม
อากาศยาน
และการซ่อมบำรุง
ดาวรุ่งพุ่งแรงของ
เอเชีย




“หากคิดว่า**การกรอกข้อมูล**
เป็นเรื่องยากสำหรับคุณ”



ICe-Expert

“ง่ายสำหรับคุณ... ยื่นขออนุญาตนำเข้าช่างฝีมือและผู้ชำนาญการต่างชาติด้วยระบบ e-Expert
พร้อมบริการติดต่อประสานงานสำนักงานตรวจคนเข้าเมืองและกรมการจัดหางาน
แบบเบ็ดเสร็จครบวงจร”

 0 2936 1429

คุณพัชรี ต่อ 314 patchareek@ic.or.th

 www.ic.or.th



สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association



อุตสาหกรรมอากาศยาน และการซ่อมบำรุง ดาวรุ่งพุ่งแรงของเอเชีย

04

โลกเปลี่ยน ลังคม่วน ตลาดเปิด (1)

07



10

การเดินทางของผู้บริโภคยุคใหม่ (Modern Customer Journey)

16

เมื่อ “เชื่อมั่น” ความสำเร็จก็ไม่ไปไหน



Editor's Note

ต้องยอมรับว่าในปัจจุบันการประกอบธุรกิจการค้าการลงทุนในอุตสาหกรรมต่างๆ หลายบริษัทต้องปรับกลยุทธ์การบริหารจัดการและการตลาด เพื่อให้สอดคล้องกับแนวทางและนโยบายการส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐ และสอดคล้องกับทิศทางของธุรกิจในตลาดโลก

โดยเฉพาะการดำเนินธุรกิจด้านการค้าระหว่างประเทศที่ต้องมีการส่งสินค้าออกไปขายในต่างประเทศและการนำเข้าวัตถุดิบหรือชิ้นส่วนอะไหล่เพื่อการผลิตสินค้า ซึ่งการขนส่งสินค้าต้องอาศัยพาหนะหลากหลายประเภทผ่านเส้นทางการขนส่งต่างๆ ทั้งทางน้ำ ทางบก และทางอากาศ

การขนส่งที่สำคัญ เป็นที่นิยม และได้รับการยอมรับจากนานาประเทศทั้งด้านความเร็วและความปลอดภัยจะหนีไม่พ้นการขนส่งทางอากาศโดยใช้เครื่องบินพาณิชย์ซึ่งรวมถึงเครื่องบินที่ใช้ในอุตสาหกรรมด้านการท่องเที่ยวด้วย จะเห็นได้จากจำนวนสนามบินที่มีมากมายในแต่ละประเทศ เพื่อรองรับการขนส่งผู้โดยสารและสินค้าทางอากาศยาน ตลอดจนการพัฒนาฐานโลจิสติกส์ที่ต่อยอดการขนส่งสินค้าไปยังโรงงานหรือบริษัทต่างๆ ปลายทาง

การเติบโตของธุรกิจเครื่องบินพาณิชย์นี้ส่งผลต่อการขยายตัวของอุตสาหกรรมอากาศยานและการซ่อมบำรุงให้มีแนวโน้มเติบโตมากขึ้นโดยเฉพาะในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก สำหรับประเทศไทยให้ความสำคัญกับอุตสาหกรรมนี้เช่นกัน โดยตั้งให้มี 1 ใน 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย และมีมาตรการส่งเสริมการลงทุนทั้งด้านสิทธิและประโยชน์กเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล การยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักร และการยกเว้นอากรขาเข้าวัตถุดิบที่ใช้สำหรับการผลิตเพื่อส่งออก เพื่อเน้นย้ำให้เกิดการพัฒนาและการลงทุนมากขึ้นในอนาคต

สำหรับการดำเนินงานของสมาคมสโมสรนักลงกุนนั้นพร้อมสนับสนุนทุกอุตสาหกรรมด้วยระบบการให้บริการที่ดี สะดวก และรวดเร็ว ตลอด 24 ชั่วโมง ผ่านการให้บริการแบบออนไลน์ และสมาคมฯกำลังพัฒนาระบบงานบริการด้านงานตัดบัญชีชีวิตวัตถุดิบแบบไร้เอกสารให้สามารถรองรับผู้ให้บริการแบบออนไลน์ เพื่อก้าวเข้าสู่การให้บริการออนไลน์เต็มรูปแบบ นอกจากนี้ยังมีบริการด้านหลักสูตรฝึกอบรมและสัมมนาที่มีการพัฒนาหลักสูตรใหม่ๆ ให้สอดคล้องกับการพัฒนาศักยภาพบุคลากรให้มีความรู้ ความสามารถ และความชำนาญในการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ให้สอดคล้องกับธุรกิจขององค์กร โดยผู้ที่สนใจสามารถดูรายละเอียดหลักสูตรและเลือกลงทะเบียนเพื่อสมัครร่วมสัมมนาได้ทาง <http://icis.ic.or.th> หรือสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ โทรศัพท์ 0 2936 1429 ต่อ 700 หรือติดตามข้อมูลต่างๆของสมาคมฯ ได้ทาง www.ic.or.th

ที่ปรึกษา

- วีรพงษ์ ศรีวัณ
- สุกัญญา แสงเดือน

บรรณาธิการบริหาร

ปริญญา ศรีอนันต์

บรรณาธิการ

มยุรีย์ จามวงษ์

กองบรรณาธิการ

- สิริวรรณ ฉลากรโซชา
- กฤษดา ทับทิม

ออกแบบ / โฆษณา / งานสมาชิก

มยุรีย์ จามวงษ์

เจ้าของ

สมาคมสโมสรนักลงกุน

ผลิตโดย

กองบรรณาธิการ ICN

ติดต่อ

ฝ่ายบริการสมาชิกและนักลงกุน

สมาคมสโมสรนักลงกุน

โทรศัพท์ : 0 2936 1429 ต่อ 211

โทรสาร : 0 2936 1441-2

e-mail : icn@ic.or.th

อุตสาหกรรมอากาศยานและการซ่อมบำรุง ดาวรุ่งพุ่งแรงของเอเชีย



การขับเคลื่อนประเทศไทยเพื่อไปสู่ประเทศไทย 4.0 ต้องอาศัยเทคโนโลยีขั้นสูง นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ในการผลิตสินค้าและบริการ เพื่อให้สอดคล้องกับนโยบายการส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐที่ต้องการให้ภาพรวมของประเทศไทยเป็นศูนย์กลางแห่งเทคโนโลยีอุตสาหกรรมของภูมิภาคเอเชีย

อุตสาหกรรมที่ได้รับอนิสงค์จากยุคของดิจิทัลและการใช้เทคโนโลยีที่เอื้อประโยชน์ต่อการใช้ชีวิตของผู้คนในทุกย่างก้าว ซึ่งมีความสำคัญมากต่อการดำเนินธุรกิจการค้าขาย และการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ที่ส่งผลต่อการคมนาคมขนส่งทั้งภายในประเทศและระหว่างประเทศเรากำลังพูดถึง “อุตสาหกรรมอากาศยานและการซ่อมบำรุง หรือ MRO (Maintenance, Repair and Overhaul)”

หลายหน่วยงานด้านอุตสาหกรรมการบินต่างเห็นพ้องต้องกันว่า อุตสาหกรรมอากาศยานและการซ่อมบำรุงนี้กำลังได้รับความนิยมอย่างมาก และมีแนวโน้มที่จะขยายตัวอย่างต่อเนื่อง โดยภูมิภาคที่มีการเติบโตมากที่สุดคือ ภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก ในภาพรวมคาดการณ์ว่าจำนวนเครื่องบินพาณิชย์ทั่วโลกจะเพิ่มขึ้นเป็น 2 เท่า คิดเป็นมูลค่ากว่า 6 ล้านเหรียญสหรัฐฯ ซึ่งแบ่งเป็นการซื้อเพื่อทดแทนเครื่องบินที่มีอยู่เดิม และการซื้อเพื่อรองรับการขยายตัวของอุตสาหกรรมการบิน โดยในจำนวนเครื่องบินที่เพิ่มขึ้นนั้นจะอยู่ในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกประมาณร้อยละ 40 ของจำนวนเครื่องบินใหม่ทั้งหมด ทำให้ในปี 2579 ภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกจะมีจำนวนเครื่องบินพาณิชย์มากที่สุดในโลก

สำหรับส่วนแบ่งตลาดเครื่องบิน ในอีก 20 ปีข้างหน้า ประเทศจีนจะเป็นตลาดหลัก และอาเซียนจะก้าวขึ้นมามีขนาดฝูงบินใหญ่เป็นอันดับ 4 ของโลก รองจากอเมริกาเหนือ ยุโรป และจีน

ด้านการซ่อมบำรุงอากาศยาน (MRO) ในภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก นับว่าเป็นตลาดการซ่อมบำรุงเครื่องบินพาณิชย์ที่ใหญ่ที่สุดคิดเป็นร้อยละ 31 ของมูลค่าการซ่อมบำรุงเครื่องบินทั่วโลก โดยมีรายงานจากการวิเคราะห์ของบริษัทที่ปรึกษาในอุตสาหกรรมอากาศยานระบุว่า ในอีก 10 ปีข้างหน้า มูลค่าตลาดซ่อมบำรุงเครื่องบินพาณิชย์ของภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิกจะเพิ่มเป็นร้อยละ 36 หรือคิดเป็นอัตราการเติบโตร้อยละ 6.1 ต่อปี นอกจากนี้ยังคาดการณ์ว่าจะมีจำนวนเครื่องบินพาณิชย์ในเอเชีย (รวมจีนและอินเดีย) ประมาณร้อยละ 40 ของทั้งโลก และตลาดการซ่อมบำรุงเครื่องบินจะมีมูลค่าสูงกว่าอเมริกาเหนือถึง 2 เท่า



เมื่อความต้องการอากาศยานและการซ่อมบำรุงมีการขยายตัว ปัจจัยด้านค่าแรงในการซ่อมบำรุงอากาศยานเป็นอีกประเด็นหนึ่งที่ทำให้เอเชียมีความได้เปรียบ เพราะค่าแรงช่างซ่อมเครื่องบินโดยเฉลี่ยต่ำกว่ายุโรปมากกว่าร้อยละ 30 และต่ำกว่าอเมริกาเหนือมากกว่าร้อยละ 10 จึงส่งผลให้เอเชียกลายเป็นแหล่งที่ตั้งที่น่าสนใจของบริษัทในอุตสาหกรรมอากาศยานและซ่อมบำรุง หลายประเทศในเอเชีย เช่น ไทย สิงคโปร์ มาเลเซีย เวียดนาม และฟิลิปปินส์ มองเห็นโอกาสที่จะใช้อุตสาหกรรมนี้ในการช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจของประเทศโดยกำหนดนโยบายและมาตรการต่างๆ เพื่อดึงดูดการลงทุน

สำหรับประเทศไทย อุตสาหกรรมอากาศยานและการซ่อมบำรุงเป็น 1 ใน 10 อุตสาหกรรมเป้าหมายในการพัฒนาประเทศ โดยภาครัฐได้ดำเนินโครงการพัฒนาศูนย์ซ่อมอากาศยานและเมืองการบินภาคตะวันออก เพื่อยกระดับให้ไทยเป็นศูนย์กลางสำคัญของภูมิภาคเอเชีย นอกจากนี้ สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน หรือ บีโอไอ ยังออกมาตรการส่งเสริมการลงทุนในกิจการผลิตหรือซ่อมอากาศยานและชิ้นส่วนอากาศยาน โดยให้ได้รับสิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้นิติบุคคล ยกเว้นอากรขาเข้าเครื่องจักรและยกเว้นอากรขาเข้าวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตเพื่อส่งออก และหากโครงการตั้งอยู่ในพื้นที่ระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor: EEC) ซึ่งอยู่ใน 3 จังหวัดของภาคตะวันออก ได้แก่ ชลบุรี ระยอง และฉะเชิงเทรา จะได้รับสิทธิและประโยชน์ทางภาษีเพิ่มเติมด้วย โดยผู้ประกอบการที่สนใจสามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้จากบีโอไอทางอีเมล head@boi.go.th



ข้อมูลจาก : <https://www.airbus.com/newsroom/press-releases/en/2018/06/airbus-and-thai-sign-agreement-to-proceed-with-joint-venture-mro.html>
 ภาพจาก : <https://www.mro-network.com/maintenance-repair-overhaul/ethiad-engineering-looks-expanded-production-3d-printing>
<http://oknation.nationtv.tv/blog/print.php?id=1014494>
<https://www.intelligent-aerospace.com/articles/2013/07/utc-aero-st-aero.html>

 สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

การตีความกฎข้อบังคับ เกี่ยวกับ เลตเตอร์ออฟครีดิท เพื่อการค้าประกันในการค้าระหว่างประเทศ **ISP 98** (INTERNATIONAL STANDBY PRACTICES 1998)

วันศุกร์ที่ 16 พฤศจิกายน 2561 โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)



สมาคมนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

กฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า **Rule of Origin**

วันเสาร์ที่ 24 พฤศจิกายน 2561 โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)



1. ขออนุมัติบัญชีรายการวัตถุดิบ

- 1.1 ขอบัญชีรายการวัตถุดิบ (BIRTMML)
- 1.2 ขอเพิ่มชื่อรายการวัตถุดิบ (BIRDESC)
- 1.3 ขอบัญชีรายการผลิตภัณฑ์และสูตรการผลิต (BIRTFRM)
- 1.4 ขอปรับยอดฐานข้อมูลวัตถุดิบ (BIRTADJ)

2. ขออนุมัติสิ่งปล่อยวัตถุดิบ

- 2.1 ขออนุมัติสิ่งปล่อยวัตถุดิบแบบปกติ
- 2.2 ขออนุมัติสิ่งปล่อยวัตถุดิบแบบคืนอากาศ
- 2.3 ขออนุมัติสิ่งปล่อยวัตถุดิบแบบก่อนการใช้งานอาคารค้าประกัน

3. ขออนุญาตพ่อนพันใช้ธนาคารค้าประกันวัตถุดิบ

- 3.1 ขอพ่อนพันใช้ธนาคารค้าประกันวัตถุดิบ

4. ขออนุญาตตัดบัญชีวัตถุดิบ

- 4.1 ขอตัดบัญชีวัตถุดิบ
- 4.2 ขอปรับยอดวัตถุดิบ



สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

0 2936 1429 ต่อ 314 - 315

e-mail : counterservice@ic.or.th

www.ic.or.th

โลกเปลี่ยน **สังคม** ปล่อย ตลาดเปิด (1)



จำลักษณ์ ชมพวลแก้ว
chamluck@gmail.com

เมื่อ 20 กว่าปีก่อน ผมได้มีโอกาสเข้าไปยุ่งเกี่ยวกับการจัดนิทรรศการและสัมมนาเกี่ยวกับเทคนิควิธีการในการบริหารจัดการองค์กร ตลอดจนแนะนำเครื่องมือในการยกระดับผลิตภาพในกระบวนการทำงานให้สูงขึ้น บรรยากาศภายในงานแสนคึกคัก ไม่ได้มีแต่เพียงคนทำงานเท่านั้น แม้กระทั่งนักศึกษาระดับอุดมศึกษาก็ยังเข้ามาค้นคว้าหาความรู้เปิดหูเปิดตากันในเวลานั้น เพิ่งเริ่มมีโทรศัพท์พกพาซึ่งมีราคาสูงอีกทั้งยังไม่มีความสามารถรอบด้านเช่นสมาร์ตโฟน (Smart phone) ในปัจจุบันที่เราสามารถดูหนัง ฟังเพลง ถ่ายรูป นำทาง เล่นเกม และทำอย่างอื่นได้อีกสารพัด ผู้คนในยุคนั้นยังคงใช้การ “จด” และการ “จำ” แต่ในปัจจุบันโลกเปลี่ยนและก้าวเข้าสู่ยุคของความก้าวล้ำนำสมัยของเทคโนโลยี สังคมเกิดความปั่นป่วนจากแนวคิดที่ไม่ยึดติดกับสิ่งเดิมอีกต่อไป ตลาดใหม่ๆก็เปิดกว้างมากขึ้น หลากหลายขึ้น และท้าทายมากขึ้น

ความรู้ด้านการจัดการสมัยใหม่ที่แพร่หลายไม่ได้เกิดจากการทดลองทางความคิดในระยะเวลานั้น หากแต่ได้ผ่านการทดลองวิจัยและนำไปใช้ในองค์กรนำร่อง เพื่อให้แน่ใจว่าความรู้นั้นๆจะช่วยให้องค์กรต่างๆมีสมรรถนะที่ดีขึ้นอย่างเห็นได้ชัด กว่าความรู้ด้านการวางแผนกลยุทธ์องค์กรที่เรียกว่า Balanced Scorecard ที่เป็นที่ยอมรับอย่างมากในสองทศวรรษที่ผ่านมาจะเกิดขึ้นก็ใช้เวลาหลายปี และเมื่อความรู้ดังกล่าวถูกถ่ายทอดและนำไปใช้อย่างแพร่หลายก็เกิดข้อคิดเห็นที่ว่ารู้นั้นๆยังไม่เพียงพอ จึงมีการเก็บข้อมูลโดยเข้าไปศึกษาวิจัยในบริษัทที่ทดลองใช้ซึ่งมีทั้งที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลวจนรู้ว่าอะไรคือกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จ ถึงได้มีการผลิตตำราออกมาต่อเนื่องอีกหลายเล่ม เพื่อขยายมุมมองของการใช้เครื่องมือหรือระบบการจัดการนั้น

ปี 2005 ผู้เขียนสองท่าน W. Chan Kim และ Renee Mauborgne ได้ร่วมกันแต่งหนังสือชื่อดังติดอันดับขายดีที่สุดเล่มหนึ่งของโลกจากการศึกษาวิจัยมาเกือบทศวรรษ ด้วยการเปิดแนวคิดใหม่ทางด้านกลยุทธ์การตลาด ในชื่อ Blue Ocean Strategy หนังสือที่ทำให้นักธุรกิจและนักการตลาดต้องหันกลับมาสำรวจตรวจสอบตัวเองว่า ยังติดกับดักทำธุรกิจวนเวียนอยู่ใน “น่านน้ำสีแดง” ที่สุดท้ายต้องจบลงด้วยการแข่งขันกันส่งเสริมการขาย และลดราคามาสู่การแสวงหาตลาดใหม่ที่เรียกว่า “น่านน้ำสีคราม”

ทุกวันนี้อินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางสื่อสารหลักแบบเปิดกว้างที่เชื่อมคนและเชื่อมโลกเข้าหากันแบบไร้รอยต่อ เกิดสังคมแห่งการแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบไม่มีขีดจำกัด โลกธุรกิจเริ่มปรับตัวจาก B2B (Business to Business) จนกลายเป็น B2C (Business to Customer) และกำลังเพิ่มพลังความสามารถทางธุรกิจไปจนถึง C2C (Customer to Customer) โดยตัดคนกลางออกไปอย่างสิ้นเชิง ทำให้โลกการค้าและการแข่งขันทางธุรกิจเปลี่ยนแปลงขนานใหญ่

ผ่านไปหนึ่งทศวรรษ Kim และ Mauborgne กลับมาอีกครั้งพร้อมงานศึกษาวิจัยแนวคิดใหม่ที่สอดรับกับยุคอินเทอร์เน็ต นวัตกรรม และความก้าวล้ำนำหน้าของเทคโนโลยี หนังสือ Blue Ocean Shift ที่เปิดตัวเมื่อปี 2017 เป็นหนังสือที่สอดรับกับความท้าทายใหม่ในโลกปัจจุบัน หนังสือเล่มนี้ได้นำเสนอตัวอย่างจริงที่สร้างแรงบันดาลใจจากองค์กรและอุตสาหกรรมหลากหลายที่สามารถฝ่ามรสุมก้าวไปสู่น่านน้ำใหม่สีครามได้อย่างมั่นใจด้วยการสร้างสิ่งใหม่จากแนวคิดเดิมที่เป็นการทำลายอย่างสร้างสรรค์ (Creative Destruction) มาสู่การสร้างสรรค์แบบไม่ทำลาย (Nondestructive Creation)

ในการปฏิรูปโครงสร้างทางอุตสาหกรรม เยอรมันกำลังบอกว่าการผลิตจะเข้าสู่ยุค 4.0 ซึ่งเป็นยุคที่เครื่องจักรและระบบการผลิตอัตโนมัติสามารถคุยกับเครื่องจักรด้วยกันได้ สามารถสื่อสารสร้างสัมพันธ์กับใครก็ได้ในโลกผ่านโครงข่ายอินเทอร์เน็ต และข้อมูลมากมายถูกจัดเก็บไว้ในคลาวด์ (Cloud) ที่พร้อมจะนำไปใช้วิเคราะห์และสังเคราะห์ให้กลายเป็นความชาญฉลาดเทียม (Artificial Intelligence: AI) และประเทศชั้นนำต่างๆในโลกต่างเห็นพ้องต้องกันในเรื่องที่กำลังมาข้างต้น ดังจะเห็นได้ว่าแม้แต่มนุษย์เราเองก็มีร่างอวตารในโลกเสมือน บางคนมีมากมายหลายร่างในหลายสถานะบนสังคมออนไลน์

ในธุรกิจค้าปลีกและค้าส่ง ผู้ประกอบการกำลังขยายช่องทางเพื่อเปิดตัวเองให้ลูกค้าเป้าหมายเข้าถึงและทำธุรกรรมต่างๆได้ง่ายดายด้วยตัวเอง โดยมี Application (App) บนสมาร์ตโฟนเป็นเครื่องมือสำคัญ ก่อนหน้านี้บางคนอาจจะบอกรถยนต์เป็นปัจจัยที่ห้าของมนุษย์ แต่ผมเชื่อว่าสมาร์ตโฟนต่างหากที่แทรกตัวเข้าไปอยู่ทุกที่และเป็นปัจจัยที่ห้าอย่างแท้จริง ในขณะที่ Internet of Things (IoT) จะกลายเป็นองค์ประกอบหรือชิ้นส่วนสำคัญที่จะฝังตัวเข้าไปอยู่ในเครื่องจักรอุปกรณ์ที่ไม่มีชีวิตแทบทุกอย่าง

ในธุรกิจบริการ ตลาดใหม่ๆกำลังเกิดขึ้นอีกมากมาย และทุกคนก็สามารถเข้าถึงได้ไม่ยากในยุคนี้ ไม่จำเป็นต้องรู้จัก ไม่จำเป็นต้องเห็นหน้า ไม่ต้องสนใจว่าอีกฝ่ายอยู่ที่ไหน ใกล้กันมากน้อยเพียงใด เพราะเทคโนโลยีได้เชื่อมโลกและเชื่อมเราเข้าหากันหมดแล้ว ตลาดใหม่ที่น่าสนใจและนักธุรกิจกำลังเข้าไปก็คือ ตลาดผู้สูงอายุ (หลังเกษียณอายุ 60 ปี จนถึง 80 ปี) เป็นตลาดใหม่ที่ต้องใช้ทั้งใจเทค (ความก้าวล้ำทันสมัย) และโซซ (สัมพันธ์อบอุ่นและห่วงใย)



ดังนั้น ถ้าเชื่อในสิ่งเดิมก็ให้ปรับปรุงของเดิม (กระบวนการเดิม สินค้าและบริการเดิม) ให้ดีมีประสิทธิภาพมากขึ้น ในทางกลับกันถ้าเราเชื่อในสิ่งใหม่แต่ไม่แน่ใจในศักยภาพและความสามารถของตัวเอง ก็มอบหมายให้คนที่เชื่อมั่นในสิ่งเดียวกันที่มีความมุ่งมั่นตั้งใจที่จะทำมันมาช่วยผลักดันแทนเราตามแนวคิด Corporate Venture Capital ความน่ากลัวอยู่ที่คนจำนวนมากไม่น้อยหยุดการเรียนรู้เท่ากับหยุดตัวเองกับยุคสมัยที่ตัวเองอยู่ แม้ว่าสภาพแวดล้อมจะเปลี่ยนไป แต่เรากลับไม่สนใจที่จะปรับตัวให้สอดคล้องไปกับมัน พอใจกับสิ่งที่มียู่ อยู่กับภาพจำและความสำเร็จเดิมๆซึ่งมุ่งเน้น Function มากไป แต่คนที่ร่วมสมัยจะไม่ยอมปล่อยตัวเองให้ยึดติดอยู่กับสิ่งเก่าๆ หากแต่สามารถสร้างสรรค์สิ่งแปลกใหม่ แต่งเติม เสริมต่อให้เกิดความแตกต่างตามสมัยนิยม ให้ความสำคัญกับ Fashion ที่ไม่หยุดนิ่ง สำหรับคนที่นำเสนอ คือ คนที่กล้าที่จะลงมือทำในสิ่งใหม่ๆ สิ่งที่ยาก และสิ่งที่ยาก แม้ว่าจะไม่แน่ใจว่าสิ่งนั้นจะประสบความสำเร็จหรือได้รับผลลัพธ์ที่ดีหรือไม่ โดยไม่กลัวความล้มเหลว มองความผิดพลาดเป็นบทเรียนที่ต้องก้าวข้ามผ่านมันไปให้ได้ และมุ่งมั่นค้นหาอนาคต (Future)

สำหรับงานสร้างสรรค์และนวัตกรรมนั้นก็เหมือนกับการวิ่งทะยานหรือกระโจนไปข้างหน้า ทุกวันที่ก้าวออกไปในที่เวิ้งว้างอาจยังไม่ได้อะไร ยังไม่เจอในสิ่งที่มุ่งหวัง หรืออาจล้มลงก็ได้ แต่ให้แน่ใจว่าเป็นการล้มที่ไม่ได้อยู่ที่เดิม “ล้มไปข้างหน้า” ต่างจากคนที่คิดแบบเดิม ทำแบบเดิม ระเบิดวง และอยู่กับพื้นที่เดิมๆ พื้นที่ที่ตัวเองปลอดภัย ซึ่งนอกจากจะได้รับผลลัพธ์ที่ตกลงไปทีละน้อยๆและล้มลงไปในที่สุดแล้ว การล้มนั้นยังเป็นการ “ล้มลงที่เดิม” ความแตกต่างของสองเหตุการณ์ก็คือ คนสร้างสรรค์และคนที่มุ่งสร้างนวัตกรรม แม้จะล้มแต่ก็เป็นการล้มไปข้างหน้า ล้มหลังจากก้าวไปแล้วหลายก้าว ได้ประสบการณ์แปลกใหม่ในทุกก้าวที่เดินไป ได้เรียนรู้ตลอดการก้าวเดิน แม้ว่าจะต้องลุกขึ้นมาลุยใหม่อีกครั้งก็จะรู้แล้วว่าต้องเดินต่อไปอย่างไรให้แข็งแรงขึ้น


ในขณะที่คนที่ย่ออยู่กับที่ซึ่งในที่สุดก็ต้องล้มลงเช่นกัน ทั้งจากสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไป จากความต้องการของตลาดที่เกิดขึ้นใหม่ จากเทคโนโลยีที่ทันสมัยกว่าเทคโนโลยีแบบเดิม เมื่อลุกขึ้นมาอีกครั้ง ความกลัวจะมาเยือนหนักกว่าเดิม เพราะคราวนี้ไม่รู้ว่าจะก้าวต่อไปทางไหน ขาดการเรียนรู้ ขาดประสบการณ์การลองผิดลองถูก กลัวความผิดหวัง กลัวความล้มเหลวที่จะเกิดขึ้นอีกครั้ง ที่สำคัญเมื่อลุกขึ้นมาใหม่จะไม่เห็นใครรอบข้าง เพราะคนอื่นๆต่างเดินไกลออกไปจากจุดเดิม ไปหาตลาดใหม่ ไปหาช่องทางใหม่ๆและไปสร้างสิ่งใหม่ๆแล้ว

จะดีกว่าไหม ถ้าจะเปลี่ยนแรงขับนำไปสู่การเปลี่ยนแปลง กลายเป็นแรงส่งให้เราไปอยู่ในจุดใหม่ แค่เพียงเปลี่ยนกรอบความคิด (Paradigm shift) ยอมที่จะทิ้งสิ่งเดิมเมื่อค้นพบสิ่งใหม่ การวิจัยพัฒนาและแสวงหาสิ่งใหม่ต้องทำควบคู่ไปกับการทำสิ่งเดิม โดยมองว่าสิ่งเดิมคือฐานของรายได้แต่ไม่ยั่งยืน การสร้างสิ่งใหม่ให้มาฆ่าธุรกิจเดิมที่เราทำอยู่ตลอดเวลาต่างหากที่จะทำให้ธุรกิจและองค์กรมีความยั่งยืนอยู่เสมอ ดังนั้น อย่ารอให้คนอื่น ธุรกิจอื่น องค์กรอื่น มาสร้างความปั่นป่วนจนธุรกิจของเราต้องล่มสลาย (Disruption) แต่เราต้องพร้อมที่จะเป็นผู้สร้างสิ่งใหม่ให้มาฆ่าธุรกิจของตัวเอง สิ่งนี้ต่างหากที่จะทำให้เราเป็นที่หนึ่งอยู่เสมอ

ในโลกนี้มีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นมากมาย สิ่งใดก็ตามที่ก่อตัวและขยายวงใหญ่ขึ้นก็กลายเป็นแนวโน้มใหม่ และอาจจะกลายเป็นแนวโน้มโลกในที่สุด (Mega Trend) เราลองสำรวจตรวจสอบรอบตัวเราว่ามีอะไรบ้างที่กำลังก่อตัว ไม่ว่าจะเป็นด้านสังคม วัฒนธรรมและวิถีชีวิตของผู้คน (Social Change) เทคโนโลยีใหม่ที่ก้าวไกลกว่าเดิม (Technological Change) สิ่งแวดล้อม การรณรงค์และภาวะโลกร้อน (Environmental Change) สภาพเศรษฐกิจ การค้า การแข่งขันและอัตราแลกเปลี่ยน (Economic Change) และสุดท้าย คือ นโยบายของรัฐและกฎหมาย (Political Change) ที่กล่าวมาทั้งหมดนั้นรวมเรียกว่า STEEP อาทิ (1) สังคมผู้สูงอายุ ซึ่งในแต่ละประเทศมีจำนวนเพิ่มสูงขึ้นอย่างเห็นได้ชัด และหลายประเทศเข้าสู่สภาวะนั้นไปเรียบร้อยแล้ว (2) อัตราการเกิดน้อยลง (3) พฤติกรรมคนที่ติดความสะดวกสบาย และพยายามที่จะไม่เคลื่อนที่ไปในที่ต่างๆอันเนื่องมาจาก (4) การจราจรติดขัดโดยเฉพาะในเมืองใหญ่ที่เราต้องใช้เวลาในการเดินทางมาก (5) อินเทอร์เน็ตที่สามารถทำให้ทุกคนทำงานที่ไหนก็ได้และไม่พลาดการติดต่อ (6) คนห่วงใยในสุขภาพ ความเป็นอยู่และอาหารการกิน (7) อากาศที่บริสุทธิ์ ไม่มีมลพิษ ความพยายามในการลดขยะจากความเจริญก้าวหน้า และ (8) การออกกำลังกายที่ทุกคนพยายามที่จะเลือกทำอย่างน้อยหนึ่งอย่าง



เมื่อความบันเทิงรูปแบบต่างๆและการนอนหลับของคนเป็นสิ่งน่ากลัวที่ Netflix ต้องเอาชนะให้ได้ และแปลงเป็นแรงขับไปสู่เป้าหมายกระทั่งประสบความสำเร็จในที่สุด ด้วยยอดสมาชิกที่เติบโตอย่างรวดเร็ว เมื่อการซื้อสินค้าออนไลน์กำลังเป็นภัยคุกคามอย่างหนักต่อธุรกิจค้าปลีก ศูนย์การค้า และห้างสรรพสินค้า การเปลี่ยนแนวคิดให้ห้างสรรพสินค้ากลายเป็นพื้นที่ชีวิตที่พร้อมรับกับดิจิทัลไลฟ์จึงเกิดขึ้น เมื่อการทำธุรกรรมทางการเงินง่ายเพียงพลิกฝ่ามือ ชีวิตดิจิทัลของทุกคนจึงได้รับการตอบสนองด้วยรูปแบบการใช้ชีวิตที่ง่ายและทันสมัยมากขึ้น ธนาคารและสถาบันการเงินได้พลิกโฉมแปลงร่างให้ตัวเองเป็นกระเป๋าสตางค์ไร้สายและกระเป๋าสตางค์ออนไลน์ในที่สุด และนี่คือตัวอย่างของธุรกิจที่ไม่หยุดนิ่ง มีพลวัต และเติบโตไปพร้อมกับยุคสมัยอยู่เสมอ

ในฉบับหน้า มาติดตามกันต่อว่า ความเปลี่ยนแปลงของโลกยุคดิจิทัลจะมีอะไรบ้าง และจะมีบทบาทต่อการใช้ชีวิตของคนยุคนี้ หรือสร้างความปั่นป่วนในสังคมปัจจุบันได้เช่นไร และเราจะเตรียมความพร้อมเพื่อรับมือกับการเปลี่ยนแปลงที่กำลังเกิดขึ้นได้อย่างไร 

ภาพจาก : <http://www.panaromic.com/digital-business-services.php>
<https://www.sanook.com/money/539813/>
<https://www.prachachat.net/property/news-93773>
<https://www.mxphone.net/250417-dtac-change-dtac-hall-with-smart-services/>

FAQ 108 คำถามกับงานส่งเสริมการลงทุน

www.faq108.co.th



แหล่งรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับงานส่งเสริมการลงทุน และสิทธิประโยชน์ในรูปแบบกระดานสนทนา ข้อมูลการติดต่องาน BOI และ IC แจกข้อมูล ข่าวสาร และแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

การเดินทางของผู้บริโภคยุคใหม่

Modern Customer Journey



ในการดำเนินธุรกิจ “ลูกค้า” คือ “กุญแจสำคัญ” ของความสำเร็จ หากเจ้าของธุรกิจสามารถมัดใจลูกค้าให้อยู่กับตนเองได้ก็เปรียบเสมือนมีกุญแจไว้ในกำมือสำหรับไขประตูสู่ความสำเร็จ อย่างไรก็ตาม การที่จะทำให้นักค้าเกิดความภักดีต่อสินค้าหรือบริการนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ดังที่ Kerry Bodine นักวิจัยด้านการออกแบบประสบการณ์ของลูกค้าเคยกล่าวไว้ว่า **“ประสบการณ์ที่ลูกค้าประทับใจไม่ได้เกิดขึ้นโดยบังเอิญ” (Great customer experiences don't happen by accident)**

เครื่องมือหนึ่งที่เป็นที่นิยมในการทำความเข้าใจพฤติกรรมของลูกค้าเพื่อนำไปสู่การสร้างกลยุทธ์ทางการตลาดก็คือ เส้นทางการเดินทางของผู้บริโภค (Customer Journey) ที่แสดงให้เห็นเส้นทางของผู้บริโภคตั้งแต่ก่อนเข้ามาเป็นลูกค้าจนถึงจุดที่กลายเป็นลูกค้า ในที่สุด ก่อนหน้านี้เราสามารถมองเห็น Customer Journey เป็นเส้นตรงไม่ซับซ้อน เพราะช่องทางการสื่อสารและสื่อในสมัยนั้นไม่ได้มีมากมายและหลากหลายประเภทเหมือนสมัยนี้ ซึ่ง Customer Journey แบบทั่วไปนั้นเริ่มจากการที่ลูกค้าเห็นโฆษณา ทำให้เกิดการตระหนักรู้ (Awareness) จนเกิดความคุ้นเคย เมื่อคุ้นเคยจนเกิดความไว้วางใจก็จะเกิดการตัดสินใจที่จะเลือกซื้อ จากนั้นก็จะนำไปสู่การซื้อสินค้าหรือบริการนั้นๆ ในที่สุด

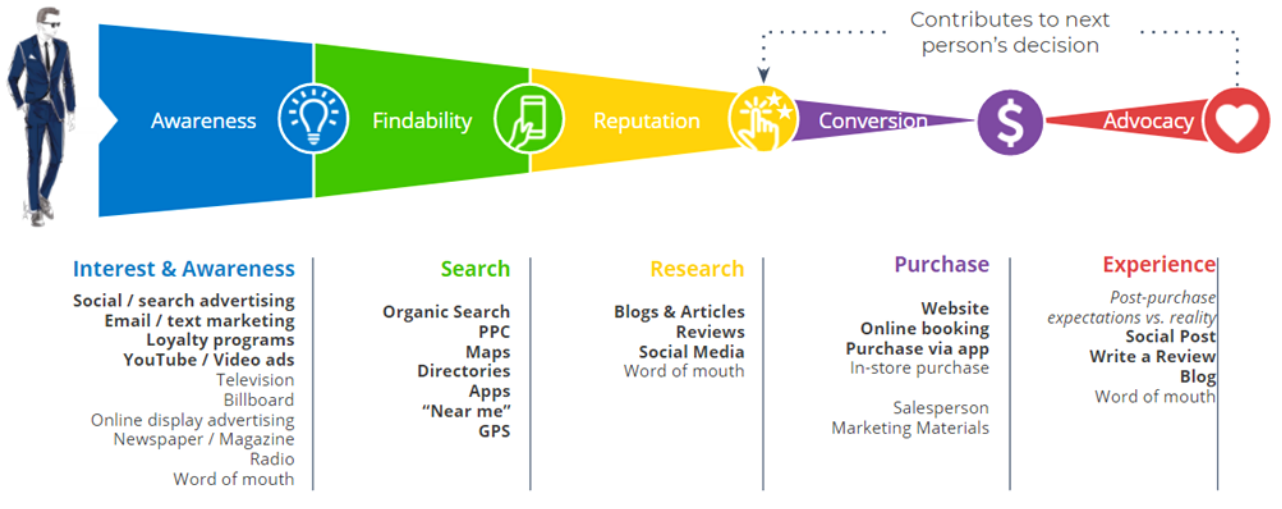
จากที่กล่าวมาข้างต้นแสดงให้เห็นการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าหรือบริการของผู้บริโภคที่ไม่ซับซ้อน แต่ในยุคปัจจุบันที่เทคโนโลยีดิจิทัลใหม่ๆ ที่ทันสมัยไม่ว่าจะเป็นเทคโนโลยีแบบ Real-time การใช้เทคโนโลยีในการสื่อสารเทคโนโลยี Cloud, Big Data, Robotics, Machine Learning (Ai) และอื่นๆที่กำลังเข้ายึดพื้นที่ซื้อขายสินค้าและบริการ (Marketplace) ล้วนเข้ามาเปลี่ยนรูปแบบ

การดำเนินชีวิตของผู้คนตลอดจนการดำเนินธุรกิจทำให้เกิดสภาวะการเปลี่ยนแปลงที่เรียกกันว่า Digital Disruption ส่งผลให้เกิดนวัตกรรมและรูปแบบธุรกิจขึ้นมาใหม่ ตัวอย่างที่มีประสิทธิภาพ คือ Amazon, Netflix, Hulu Plus ที่ทำให้องค์กรสื่อและวงการบันเทิงหรือการค้าต้อง “หยุดชะงัก” โดยการเปลี่ยนวิธีการเข้าถึงของผู้บริโภคและช่องทางการซื้อขาย ทำให้การตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไปจากเส้นทางการเดินทางของผู้บริโภคในรูปแบบเดิม เปลี่ยนไปสู่ **เส้นทางการเดินทางของผู้บริโภคยุคใหม่ (Modern Customer Journey)** เพื่ออธิบายพฤติกรรมของผู้บริโภคยุคดิจิทัลที่ลึกซึ้งและซับซ้อนกว่าเดิม

สิ่งที่เปลี่ยนแปลงไปที่สะท้อนให้เห็นบนเส้นทางการเดินทางของผู้บริโภคยุคใหม่ คือ การตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการอย่างใดอย่างหนึ่งอาจจะไม่ได้เริ่มจากการเห็นโฆษณาเพียงอย่างเดียวอีกต่อไป (Awareness) แต่อาจจะประกอบไปด้วยการค้นหาข้อมูลของสินค้าหรือบริการผ่าน Search engine หรือ Application ต่างๆ (Findability) การได้รับการบอกเล่าจากคนใกล้ชิดถึงคุณสมบัติที่ดีของสินค้าหรือบริการนั้นๆ (Reputation) จนเกิดความไว้วางใจที่จะตัดสินใจเลือกซื้อและนำไปสู่การซื้อสินค้าหรือบริการนั้นๆ (Conversion) ในที่สุดก็เป็นที่รู้กันดีว่าเส้นทางการเดินทางของผู้บริโภคยุคใหม่ไม่ได้สิ้นสุดที่การซื้อสินค้าหรือบริการเพียงเท่านั้น แต่ยังส่งต่อประสบการณ์ของการบริโภคสินค้าและบริการนั้นๆ ไปสู่ผู้บริโภคคนอื่นๆ ด้วยการรีวิวสินค้าและบริการนั้นๆ อีกด้วย (Advocacy)



Modern Customer Journey



ดังนั้น การดำเนินธุรกิจควรมีการวางแผนและกลยุทธ์ทางการตลาดที่ดีจากการใช้ Customer Journey ให้เกิดประโยชน์ สามารถดึงดูดลูกค้าให้อยู่กับเราได้ แต่สิ่งสำคัญของยุคดิจิทัลที่เราควรตระหนักไว้เสมอ คือ สภาพการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นตลอดเวลา กลยุทธ์แบบหนึ่งอาจสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียง“ระยะหนึ่ง” เท่านั้น เพราะในโลกที่การค้นหาข้อมูลเป็นเรื่องง่ายแค่เพียงปลายนิ้วนั้นทำให้ลูกค้าสามารถมองหาตัวเลือกใหม่ๆที่พร้อมจะทำให้ Journey ของเขาดีขึ้นได้ตลอดเวลา

สมาคมสโมสรนักลงทุนจะจัดสัมมนาฟรีให้กับสมาชิกในหัวข้อ **"Customer Journey"** ในวันศุกร์ที่ 7 ธันวาคม 2561 เวลา 13.00-16.30 น. ณ โรงแรม อมาเรียมเมือง สมาชิกที่สนใจสามารถสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ แผนกลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร โทรศัพท์ 0 2936 1429 ต่อ 203 (คุณเบญจวรรณ) ต่อ 202 (คุณวิจิตรรา) E-mail: Cus_servive@ic.or.th, Benjawank@ic.or.th, Vijittraj@ic.or.th

ภาพจาก: <https://www.slideshare.net/DopplerEmailMarketing/cmo-definir-el-customer-journey-de-tu-negocio-tristn-eloasegui>
<https://www.vendasta.com/blog/following-modern-customer-journey>
<https://webprofits.agency/resources/customer-advocacy/>

ที่มา: <https://kerrybodine.com/why-journey-maps/>
<https://www.g-able.com/thinking/customer-journey/the-new-customer-journey-on-digital-marketing-road/>
<https://blog.ourgreenfish.com/th/digital-disruption-คืออะไร-business>

สมัคร หลักสูตรฝึกอบรม ผ่านระบบ **ออนไลน์** เพียงคลิก [http:// icis.ic.or.th](http://icis.ic.or.th)

- หลักสูตรบีไอไอ
- หลักสูตรการใช้งานระบบ IC
- หลักสูตรด้านบุคลากร
- หลักสูตรการบริหารจัดการ

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม Call Center
0 2936 1429 ต่อ 700





สมาคมสโมสรนักลงทุน
สัมพันธ์สมาชิก ครั้งที่ 5

Supported by:

PANDORA

IRPC
บริษัท ไออาร์พีซี จำกัด (มหาชน)

Customer Journey

วันศุกร์ที่ 7 ธันวาคม 2561 เวลา 13.00-16.30 น. ห้องทินรี 1 โรงแรม อมารี ดอนเมือง

ทำความเข้าใจกับการจัดการเพื่อมุ่งเน้นลูกค้าและตลาด (Customer and Market Focus) และรู้จักกับกลยุทธ์ในการบริหารประสบการณ์ลูกค้าด้วยเทคนิค Customer Journey Mapping ซึ่งเป็นเครื่องมือที่ทำให้เข้าใจลูกค้าแบบ Insight การดำเนินการในมุมมองของลูกค้าเพื่อมาใช้ผลิตภัณฑ์และบริการของธุรกิจ ช่วยสร้างประสบการณ์ที่ดีตั้งแต่ต้นจนจบให้กับลูกค้า เป็นมาตรฐานคุณภาพจนเกิดความจงรักภักดี ซึ่งจะยึดลูกค้าไว้ได้อย่างแข็งแกร่งทั้งในระยะสั้นและระยะยาว รวมทั้งเป็นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า/บริการ และสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กร

ค่าธรรมเนียม การอบรม	ราคา/ท่าน (ราคารวม VAT)
สมาชิกสมาคมท่านแรก	ฟรี
สมาชิกท่านที่ 2 เป็นต้นไป	856 บาท/ท่าน
บุคคลทั่วไป	1,284 บาท/ท่าน

ลงทะเบียนออนไลน์ได้ทาง

<http://icis.ic.or.th>

เหมาะสำหรับ

ผู้บริหารที่ดูแลงานด้านการขาย
การตลาด และลูกค้าสัมพันธ์
รวมถึงงานบริการ และผู้ที่ต้องการ
นำความรู้ไปใช้ในการพัฒนาองค์กร



วิทยากร

คุณณัฐพัชร์ ล้อประดิษฐ์พงษ์

ที่ปรึกษาด้านการพัฒนาองค์กรและการจัดการเชิงกลยุทธ์

หัวข้อการบรรยาย

1. ทำความรู้จักกับ TQA หมวด 3 การจัดการเพื่อมุ่งเน้นลูกค้าและตลาด
2. Customer Segmentation and Targeted Customer
3. Voice of Customer
4. การจัดการเพื่อสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า
5. Customer Complaint Management
6. เทคนิคการจัดทำ Customer Journey Mapping: Step-by-step
7. การเขียน Journey Mapping ในมุมมองลูกค้า
8. กำหนด Customer Touch Point
9. การสัมภาษณ์ประสบการณ์ของลูกค้าเพื่อค้นหา Pain point และประเมินความพึงพอใจ
10. การศึกษาเชิงปริมาณ (Quantitative Method) เพื่อระบุ Touch Point ที่สำคัญ
11. การวิเคราะห์เพื่อค้นหาโอกาสในการปรับปรุงและสร้างนวัตกรรมบริการ
12. ตัวอย่าง กรณีศึกษา Customer Journey Mapping และการวิเคราะห์ของธุรกิจชั้นนำ
13. ถาม-ตอบ

ด่วน !!! รับจำนวนจำกัด First come, first served

USB Flash Drive 8GB

สมัครและชำระเงิน 3 ท่าน รับฟรี 1 อัน

สมัครและชำระเงิน 5 ท่าน รับฟรี 2 อัน



สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

แผนลูกค้าสัมพันธ์และสื่อสารองค์กร

☎ 0 2936 1429 ต่อ 203 (เบญจวรรณ) ต่อ 202 (วิจิตร)

✉ โปรดกรอกแบบตอบรับส่งกลับมาที่ โทรสาร 0 2936 1441-2

E-mail: Cus_service@ic.or.th, Benjawank@ic.or.th, Vijittraj@ic.or.th

***หัวข้อบรรยายอาจมีการปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม




การอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop)

หลักสูตร “การยื่นเรื่องขออนุมัติตัดบัญชีวัตถุดิบแบบไร้เอกสาร”

และ “การจัดทำใบขนสินค้าขาออก เพื่อใช้ตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นด้วยระบบ BOI อิเล็กทรอนิกส์” สำหรับผู้ใช้บริการ และบริษัท Shipping

➤ สำนักงานใหญ่ กรุงเทพฯ



<<สมาคมสมาชิกลงทุนได้จัดอบรมเชิงปฏิบัติการ (Workshop) หลักสูตร “การยื่นเรื่องขออนุมัติตัดบัญชีวัตถุดิบแบบไร้เอกสาร” และ “การจัดทำใบขนสินค้าขาออก เพื่อใช้ตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นด้วยระบบ BOI อิเล็กทรอนิกส์” ให้กับผู้ใช้บริการและบริษัทตัวแทนออกของ (Shipping) ณ สำนักงานใหญ่ กรุงเทพฯ เมื่อวันที่ 17 กันยายน 2561 และที่สำนักงานสาขา จังหวัดชลบุรี เมื่อวันที่ 26 กันยายน 2561 เพื่อให้สามารถดำเนินงานตามขั้นตอนของระบบงานตัดบัญชีวัตถุดิบแบบไร้เอกสาร และการจัดทำใบขนสินค้าขาออก เพื่อใช้ตัดบัญชีวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นได้อย่างถูกต้อง โดย **คุณวีรพงษ์ ศิริวัณ** ผู้จัดการสมาคมสมาชิกลงทุน ให้เกียรติกล่าวเปิดการอบรม นอกจากนี้ยังได้รับเกียรติจากวิทยากรผู้เชี่ยวชาญของสมาคมและบริษัท ซีทีโอ โลจิสติกส์ จำกัด ร่วมบรรยายพร้อมรับฟังข้อเสนอแนะ และความคิดเห็นจากผู้ใช้บริการ ซึ่งเป็นผู้ใช้งานระบบ เพื่อนำข้อมูลที่ได้มาปรับปรุงและพัฒนาาระบบให้มีความเหมาะสมและสอดคล้องกับการทำงานของผู้ใช้บริการอันจะก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยการอบรมแบ่งจัดเป็นสองรอบในช่วงเช้าและช่วงบ่าย 

➤ สำนักงานสาขา จังหวัดชลบุรี






สัมมนาสมาชิกครั้งที่ 4

Supported by:



ความท้าทายของ HR ในโลกยุค 4.0

<<สมาคมสโมสรนักลงกุนจัดสัมมนาสำหรับสมาชิกครั้งที่ 4 ในหัวข้อ “ความท้าทายของ HR ในโลกยุค 4.0” เมื่อวันที่ 27 กันยายน 2561 ณ ห้องกินรี 1 โรงแรม อมารี ดอนเมือง แอร์พอร์ต กรุงเทพฯ เพื่อให้สมาชิกได้รับความรู้เกี่ยวกับงานบริหารด้านทรัพยากรบุคคลยุคดิจิทัล ประเด็นสำคัญ คือ การเปลี่ยนโฉมหน้าของ HR ให้กลายเป็น Digital HR Management ในโลกของการทำธุรกิจยุค 4.0 หัวข้อการบรรยายประกอบด้วย การบริหารจัดการข้อมูลด้วย Big Data การปรับปรุง Job Description ของพนักงาน เนื่องจาก Routine Job จะถูกแทนที่ด้วยหุ่นยนต์ (Artificial Intelligence: AI) และระบบ Automation มากขึ้น เป็นต้น โดยได้รับเกียรติจาก **คุณสุกัญญา รัตมัยธรรมโชติ** อาจารย์พิเศษ วิชา Human Resource Management วิทยาการและที่ปรึกษาอิสระ เป็นวิทยากรบรรยายพร้อมตอบข้อซักถามของผู้เข้าร่วมสัมมนาถึงกรณีปัญหาต่างๆด้านงาน HR อีกด้วย 





สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

การสร้างวัฒนธรรม Kaizen **DNA**



วันศุกร์ที่ 23 พฤศจิกายน 2561

เวลา 9.00-16.00 น.

ณ โรงแรม อมารี ดอนเมือง กรุงเทพฯ

หัวข้อการสัมมนา

- ความสำคัญของ Kaizen ต่อการสร้างองค์กรให้ยั่งยืน
- กระบวนการสร้างวัฒนธรรมองค์กร
- การสร้างพฤติกรรมที่นำไปสู่การเปลี่ยนแปลง
- องค์ประกอบและขั้นตอนการดำเนินงานของ Kaizen DNA
- หลักในการสังเกตเพื่อค้นหาจุดปรับปรุง
- เทคนิคการพัฒนาทักษะการคิดค้นและปรับปรุงงาน
- หลัก 3 ลอง E-C-R-S, SCAMPER, 7R, Poka-Yoka
- การสร้างกระบวนการทำซ้ำที่เข้มแข็ง

คุณทำพล กิจระภูมิ

วิทยากรที่ปรึกษาด้านบริหารการผลิต

เหมาะสำหรับ

ผู้บริหาร ผู้จัดการ/หัวหน้าฝ่าย/
หัวหน้าแผนก และผู้ที่สนใจทั่วไป

อัตราค่าสัมมนา

ประเภท	อัตรา ค่าสัมมนา	Early Bird สมัครและชำระเงิน ภายในวันที่ 9 พ.ย. 61
สมาชิก	3,745 บาท/คน	3,424 บาท/คน
บุคคลทั่วไป	4,280 บาท/คน	3,959 บาท/คน

อัตรานี้รวมค่าเอกสาร อาหารว่าง อาหารกลางวัน และภาษีมูลค่าเพิ่ม
ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ 200%



สนใจสมัครเข้าร่วมอบรมสามารถลงทะเบียนออนไลน์เพื่อสำรองที่นั่ง
ได้ที่ <http://icis.ic.or.th>

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

☎ Call Center โทรศัพท์ 0 2936 1429 ต่อ 700 โทรสาร 0 2936 1441-2

หรือทาง www.ic.or.th



เมื่อ “เชื่อมั่น” ความสำเร็จก็ไม่ไปไหน



- ชอบปลดวันประกันพุง
- กลัวการเปลี่ยนแปลง
- ยอมเพื่อใครง่ายๆ
- ชอบแก้ตัว

อาการต่างๆเหล่านี้เป็นสิ่งสะท้อนถึงความเชื่อมั่นที่เริ่มจะหดหาย ซึ่งหลายศาสตร์แห่งความสำเร็จมักกล่าวว่า หากเราต้องการป็นภูเขาสักลูก แต่กลับเริ่มด้วยความกลัวหรือถอดใจ คงยากที่จะได้ชื่นชมความงามบนยอดเขา

การสลัดความกังวล ความกลัว และความไม่แน่ใจ จนสามารถควบคุมสถานการณ์หรือแก้ไขปัญหาต่างๆได้ด้วยตัวของเราเอง สามารถจัดสรรให้ตนเองออกจากสภาวะที่กดดันต่างๆได้ ย่อมนำไปสู่สิ่งที่มุ่งหวังจนกลายเป็นความสำเร็จ

แล้วอะไรที่ทำให้อาการเหล่านี้หายไป?
คำตอบคือ “ความเชื่อมั่นในตนเอง”

ถึงเวลาหรือยัง... “เสริมความเชื่อมั่นในตัวคุณ”

เมื่อกล่าวถึง Jack Ma คงไม่มีใครไม่รู้จัก เขามีเทคนิคในการนำพาชีวิตสู่ความสำเร็จที่สะท้อนถึงความเชื่อมั่นในตนเองได้เป็นอย่างดี อาทิ

“ถ้าคุณมีความฝันที่ยิ่งใหญ่ สิ่งสำคัญกว่าคือต้องล้อมรอบตัวเองด้วยคนที่เชื่อมั่นในตัวคุณ”

“อย่าถือแทะ เมื่อไม่มีใครช่วยคุณ จงมีความสุขจงภาคภูมิใจ แม้ไม่มีใครช่วยก็ไม่ใช่อะไรเลวร้าย”

“ไม่ว่าคุณจะทำอะไรก็ตาม แต่ไม่รู้วิธีทำงานร่วมกับคนอื่น ๆ ความฝันของคุณก็จะเป็นแค่ฝันเพื่อ”

“คุณคือคนพิเศษเสมอ จงคิดเสมอว่าโลกใบนี้มีคน 7 พันล้านคน แต่มีเพียงคนเดียวเท่านั้นที่เหมือนคุณทุกอย่าง ก็คือตัวคุณเอง”

ดังนั้น การสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง ควรเริ่มตั้งแต่...

- ▶ รู้จักฟังตนเอง ใช้ความสามารถของตนเองให้มากที่สุด จะทำให้เราสามารถพัฒนาตนเองได้อย่างมาก คนที่ขาดการฟังพาตนเองจะทำให้เกิดความอ่อนแอ หรือมักจะระออยแต่ความช่วยเหลือจากผู้อื่น
- ▶ มีความกระตือรือร้น โดยฝึกเคลื่อนไหวร่างกายให้มีความกระฉับกระเฉง เดินให้เร็วกว่าปกติ 20-30% สร้างบุคลิกการเดิน การยืนอย่างคนมีใจในตนเอง
- ▶ ฝึกการพูดต่อหน้าที่ชุมชนและการฝึกแสดงความคิดเห็น เมื่อพูดบ่อยๆจะทำให้เกิดความมั่นใจมากขึ้น
- ▶ ฝึกพูดบวกกับตัวเองบ่อยๆ เช่น ฉันทำได้ ฉันสู้ตาย เป็นต้น
- ▶ ฝึกสบตาเวลาพูดหรือสนทนากับคู่สนทนา การหลบตามักทำให้ผู้สนทนาตีความไปในทิศทางต่างๆ
- ▶ ฝึกมองโลกในแง่ดี และฝึกยิ้มให้กว้างหรือยิ้มแบบเปิดเผยจะทำให้ชนะความกลัว เสริมสร้างความมั่นใจได้อีกทางหนึ่ง

นอกจากการสร้างเชื่อมั่นในตนเองข้างต้นแล้ว ขณะเดียวกันต้องแก้ไขพฤติกรรมที่ไม่พึงประสงค์ต่างๆ เหล่านี้ควบคู่ไปด้วย คือ

- ▶ **วิธีแก้การพลาดวันประกันพรั้ง** ในการวางแผน แต่ละครั้งไม่ควรคิดขึ้นมาแบบลอยๆ ควรกำหนดให้ชัดเจนทั้งการวางแผนและเวลาที่แน่นอน ผลลัพธ์ที่คาดว่าจะได้ และแผนฉุกเฉินหากงานที่ทำไม่ได้เป็นไปตามแผนที่วางไว้ เมื่อทำแบบนี้บ่อยๆ จะช่วยยี่ให้สามารถทำตามแผนได้ง่ายขึ้น
- ▶ **วิธีแก้ไม่หักล้างกับการเปลี่ยนแปลง** เปลี่ยน “ความกลัว” ให้กลายเป็น “ความกล้า” เราต้องกล้าที่จะเสี่ยงแล้วเรียนรู้ไปพร้อมๆ กัน
- ▶ **วิธีแก้ไม่ยอมแพ้เพื่ออะไรง่าย** จงเปลี่ยนตัวเองให้เป็นคนดื้อด้าน ไม่ยอมแพ้ มีความมุ่งมั่นสูง ไม่ทำตัวโอนอ่อนไปตามสิ่งยั่วยุ ยอมเหนื่อยยอมลำบากเพื่อให้ได้สิ่งที่ต้องการ
- ▶ **วิธีแก้นิสัยชอบแก้ตัว** ปรับพฤติกรรมเสียใหม่อย่างกล้าเสียหน้าหากต้องรับความผิด แต่จงน้อมรับความผิดด้วยความกล้าหาญ และพร้อมที่จะแก้ไขใหม่ให้ดียิ่งขึ้น



จะเห็นได้ว่าการทำให้ตนเองมีความเชื่อมั่นที่มากขึ้น ต้องพยายามคิดถึงข้อดีของตนเองหรือสิ่งที่ท่านเคยทำในอดีตแล้วประสบความสำเร็จ ได้รับคำชมจากผู้อื่น จะช่วยเสริมความเชื่อมั่นในตนเองได้ แต่หากท่านไม่มั่นใจก็ควรเรียนรู้เพิ่มเติมทั้งจากตนเองหรือผู้ที่เคยประสบความสำเร็จมาแล้วลองมาปรับใช้ เมื่อเกิดความเชื่อมั่นย่อมผลักดันให้ท่านก้าวข้ามอุปสรรคที่ขวางกั้นไปได้ด้วยดี

ภาพจาก : <http://everything-voluntary.com/10-ways-to-almost-instantly-grow-your-self-confidence>



 สมาคมสโมสรนักลงทุนขอเชิญเข้าร่วมสัมมนา

ข้อผิดพลาดทางด้านบัญชี ของกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน



วันอังคารที่ 20 พฤศจิกายน 2561 ณ โรงแรม อมารี ดอนเมือง



อีกหนึ่งช่องทางชำระค่าบริการผ่านระบบ **QR Code**

****สำหรับการชำระเงินสดที่สมาคมเท่านั้น****

สมาคมสโมสรนักลงทุนได้เพิ่มช่องทางการชำระค่าบริการผ่านระบบ QR Code โดยสามารถชำระผ่าน Mobile Banking ได้ทุกธนาคาร สะดวก รวดเร็ว ปลอดภัย ไม่มียอดขั้นต่ำในการชำระ

เปิดให้บริการแล้ววันนี้ ณ เคาน์เตอร์ชำระค่าบริการ

Q: สืบเนื่องจากประกาศสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุนที่ ป.8/2561 ข้อที่ 7 ว่าด้วยการขอตัดบัญชีวัตถุดิบ ข้อ 1.1 ได้อธิบายไว้ว่า "...ต้องระบุในใบขนสินค้าขาออกว่า มีการใช้สิทธิและประโยชน์ตามมาตรา 36" จึงอยากทราบว่า บริษัทจะต้องระบุประโยชน์ดังกล่าวหรือไม่ หรือเพียงแค่ระบุเลขที่บัตรส่งเสริมตามปกติในแต่ละรายการเหมือนเดิม

A: ใบขนสินค้าขาออกที่จะนำมาตัดบัญชีได้จะต้องบันทึกข้อมูลในช่องสิทธิประโยชน์ว่า ใช้สิทธิประโยชน์ BOI ส่วนการระบุเลขที่บัตรส่งเสริม เข้าใจว่าเป็นข้อกำหนดของกรมศุลกากร ไม่ใช่ BOI



ติดตาม FAQ 108 คำถามกับงานส่งเสริมการลงทุน ได้ทาง www.faq108.co.th

Think about it

มยุรีย์ งามวงศ์
mayureen@ic.or.th

“

คนสำคัญมาก สุดท้ายในการบริหารทุกอย่าง จะมากองรวมอยู่ตรงคน ประเทศที่มีการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ คนจะมีคุณภาพ แต่ถ้าประเทศไหนไม่ได้สร้างคนให้มีคุณภาพ ไม่ว่าจะยับยั้งทำอะไร ปัญหาที่จะมาจากที่คน เป็นคอขวดเสมอ

”

ดร.ลักขณา สิละยุทธโยธิน

ประธานกรรมการบริหาร บริษัท เซเรบอส (ประเทศไทย) จำกัด



ที่มา>> <http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/606425>
ภาพจาก>> <http://www.matithainews.com/?p=21021>



สมัครสมาชิก **จดหมายข่าว ICN**

คลิก www.ic.or.th

โดยไม่เสียค่าใช้จ่าย

Join Now

สอบถามข้อมูลเพิ่มเติม

☎ โทร 0 2936 1429 ต่อ 211

☎ โทรสาร 0 2936 1529

ไม่พลาด !! ทุกข่าวสารสำคัญ
ส่งตรงถึงปลายนิ้วคุณ



Add friends

@investorclub

พิมพ์ @ หน้าชื่อ ID ด้วยนะคะ

IC จะส่งข่าวสารอัปเดต
ไปถึงคุณอีกมากมาย
ติดตามกันต่อไปนะคะ



ที่สำคัญ...อย่าลืมบอกต่อ
และแนะนำเพื่อนเข้ามาด้วยกันนะ!!



สมาคมสโมสรนักลงทุน
Investor Club Association



สมาคมสโมสรนักลงทุน บริการจัดหลักสูตร

IN-HOUSE TRAINING



- ประหยัดค่าใช้จ่าย
- ออกแบบเนื้อหาเฉพาะองค์กร



แนะนำหลักสูตรด้านการส่งเสริมการลงทุน

ชื่อหลักสูตร	จำนวน (วัน)	ค่าธรรมเนียมการจัดฝึกอบรม (บาท)	
		25 ท่าน	35 ท่าน
1 ข้อควรรู้เกี่ยวกับการส่งเสริมการลงทุน	1 วัน	32,000	35,000
2 วิธีการขอเปิดดำเนินการ สำหรับกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน	1 วัน	32,000	35,000
3 วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์ สำหรับกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน	1 วัน	32,000	35,000
4 วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับส่วนสูญเสียวัตถุดิบ สำหรับกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน	1/2 วัน	23,000	25,000
5 วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็น สำหรับกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน	1 วัน	32,000	35,000

หมายเหตุ :

- อัตราค่าธรรมเนียมรวมค่าวิทยากร เอกสารการฝึกอบรม ค่าเดินทาง และค่าดำเนินการ
- **ไม่รวม**ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7% และค่าที่พัก (ถ้ามี)
- อัตราค่าธรรมเนียมที่ระบุในเอกสาร **เป็นอัตราประมาณการ** ซึ่งอาจมีการเปลี่ยนแปลงตามความเหมาะสม ขึ้นอยู่กับรูปแบบการฝึกอบรม จำนวนผู้เข้าอบรม ประเภทวันที่จัดงาน จำนวนวัน พื้นที่จัดงาน รายละเอียดเพิ่มเติมของเนื้อหา และอื่นๆ
- สมาคมขอสงวนสิทธิ์ห้ามบันทึกภาพและ/หรือเสียงในการอบรมทุกหลักสูตรทุกกรณี
- ค่าใช้จ่ายในการฝึกอบรมสามารถหักลดหย่อนภาษีได้ **200%**

สอบถามรายละเอียดเพิ่มเติม

☎ 0 2936 1429 ต่อ 207 โทรสาร 0 2936 1441-2 e-mail : is_inhouse@ic.or.th
website : www.ic.or.th





แนะนำหลักสูตรด้านศุลกากร และอื่นๆ

ชื่อหลักสูตร	จำนวน (วัน)	ค่าธรรมเนียมการจัดฝึกอบรม (บาท)	
		25 ท่าน	35 ท่าน
1 เหน้กการค่านวณกำาริสุทธิทางบัญชี VS ภาษีอากร พร้อมการจัดทำงบการเงินสำหรับ กิจการที่ไ้รับการส่งเสริมการลงทุน	1	40,000	43,000
2 กฎหมายศุลกากรและวิธีการจัดเก็บภาษีอากร	1	40,000	43,000
3 สิทธิประโยชน์ศุลกากรภายใต้ AEC	1	40,000	43,000
4 สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรด้านเขตปลอด อากร (Free Zone) และเขตประกอบการเสรี (I-EA-T Free Zone)	1	40,000	43,000
5 กฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า (Rules of Origin)	1	40,000	43,000
6 พิธีการทางศุลกากรระบบใหม่และสิทธิประโยชน์ ทางภาษีอากรระบบอิเล็กทรอนิกส์	2	78,000	85,000
7 การตรวจสอบหลังการตรวจปล่อย ความผิด และการดำเนินคดีศุลกากร (Post Review Post Audit Investigation Audit)	1	47,000	50,000
8 การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการค้า ระหว่างประเทศ และ Incoterm®2010	1	45,000	48,000
9 ระบบการวางแผนจัดซื้อ	1	51,000	54,000
10 การบริหารการจัดซื้อ จัดเก็บ และจัดส่ง	1	45,000	48,000
11 เทคนิคการจัดระบบบริหารคลังสินค้า	1	45,000	48,000

และอีกหลากหลายหลักสูตร เพื่อพัฒนาองค์กร และบุคลากร

- หลักสูตรด้านบริหารการผลิต อาทิ 5ส TPM TQM Kaizen
- หลักสูตรด้านบัญชีและภาษี
- หลักสูตรด้านการนำเข้า-ส่งออก
- หลักสูตรด้านกฎหมาย อาทิ กฎหมายเพื่อการค้า ระหว่างประเทศ
- หลักสูตรด้านโลจิสติกส์และซัพพลายเชน
- หลักสูตรด้านบริหารจัดการองค์กร (Management)
- หลักสูตรด้านการบริหารทรัพยากรบุคคล (Manpower)
- หลักสูตรด้านการตลาด (Marketing)
- ฯลฯ



วันสัมมนา	ชื่อหลักสูตร	สถานที่จัด	วิทยากร	อัตราค่าสัมมนา	
				สมาชิก	บุคคลทั่วไป
หลักสูตรส่งเสริมการลงทุน					
3 พ.ย. 2561 (09.00-12.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับส่วนสูญเสียวัตถุดิบสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 3/2561	โรงแรม แกรนด์ สุพรรณบุรี กรุงเทพฯ (ถนนสุพรรณวิถี 6)	วิทยากรจาก BOI	1,605	1,926
4 พ.ย. 2561 (09.00-12.00 น.)	การใช้สิทธิและประโยชน์ยกเว้นภาษีเงินได้บุคคลสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 3/2561	โรงแรม แกรนด์ สุพรรณบุรี กรุงเทพฯ (ถนนสุพรรณวิถี 6)	วิทยากรจาก BOI	1,605	1,926
10 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	วิธีเปิดดำเนินการสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 5/2561	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ ๙ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	2,675	3,745
10 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 9/2561	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ ๙ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	3,210	3,745
16-18 พ.ย. 2561 (09.00-17.00 น.)	วิธีปฏิบัติหลังได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 6/2561 (รับผู้สมัคร)	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ ๙ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมสโสมรณิกลงทุน	5,350	6,420
24 พ.ย. 2561 (09.00-17.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 9/2561	ห้องอบรม ชั้น 12 สมาคมสโสมรณิกลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมสโสมรณิกลงทุน	2,675	3,745
24-25 พ.ย. 2561 (09.00-17.30 น.)	ข้อพึงระวังในการจัดทำบัญชี การเตรียมตัวเพื่อรองรับการตรวจสอบและแนวทางปฏิบัติสำหรับผู้จัดทำบัญชีของกิจการที่ได้รับส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 5/2561 (อยู่ระหว่างการพัฒนา)	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ ๙ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI คุณเบอรี่ แสงมณี	4,280	5,350
15 ธ.ค. 2561 (09.00-16.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับวัตถุดิบและวัสดุจำเป็นสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 10/2561	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ ๙ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI	3,210	3,745
22 ธ.ค. 2561 (09.00-17.00 น.)	วิธีปฏิบัติเกี่ยวกับเครื่องจักรและอุปกรณ์สำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน ครั้งที่ 10/2561	ห้องอบรม ชั้น 12 สมาคมสโสมรณิกลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจาก BOI และสมาคมสโสมรณิกลงทุน	2,675	3,745

หลักสูตรการบริหารจัดการ					
3 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	พัตติคอัตราศุลกากรอาร์โมในอาเซียน ฉบับปี 2017	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	3,210	4,280
6 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	INCOTERMS®2010 ข้อมติคันทนาการค้าระหว่างประเทศ	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวิษระ ปิยะพงษ์	2,996	3,852
8 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	ทักษะสำคัญสำหรับผู้จัดการยุคใหม่	โรงแรม แกรนด์ สุพรรณบุรี กรุงเทพฯ (ถนนสุพรรณวิถี 6)	คุณรณภพ เครือโสภณ	3,745	4,815
10-11 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	การนำเข้า-ส่งออกและสิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรภายใต้กฎหมายศุลกากรฉบับใหม่ (e-Import-e-Export & e-Tax Incentive)	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	5,350	6,206
13-14 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	กฎหมายการค้าระหว่างประเทศ	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	ดร.อิทธิกร จำเริญ อาจารย์ยมพร โพธิ์สน	5,029	5,885
16 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	การตีความกฎข้อมติคันทนาการเกี่ยวกับเสตนด์บายพรอติคเพื่อการนำเข้า-นำเข้าการค้าระหว่างประเทศ (INTERNATIONAL STANDBY PRACTICES 1998 (SP 98))	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณพิชญ พัทธพิศักดิ์เสรี	3,210	4,280
17 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	ข้อควรระวังเกี่ยวกับความผิดทางศุลกากรตามกฎหมายใหม่ 2560	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	3,210	4,280
20 พ.ย. 2561 (09.00-17.00 น.)	ข้อผิดพลาดทางด้านบัญชีของกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน (อยู่ระหว่างการพัฒนา)	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณเบอรี่ แสงมณี	2,996	3,852
23 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	การสร้างวัฒนธรรม Kaizen DNA	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณท้าวพล กิจระภูมิ	3,745	4,280
24 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	กฎว่าด้วยถิ่นกำเนิดสินค้า (Rule of Origin)	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,996	3,852
25 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	สิทธิประโยชน์ทางภาษีอากรด้านเขตปลอดอากร (Free Zone) และเขตประกอบการเสรี (I-EA-T Free Zone)	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	2,996	3,852
28 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	ร่าง พ.ร.บ. "Transfer Pricing" การเตรียมความพร้อมและการป้องกันกรณีถูกตรวจสอบ (อยู่ระหว่างการพัฒนา)	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณเบอรี่ แสงมณี	3,424	4,280
29 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	ขั้นตอนการขออนุญาตทำงานของชาวต่างชาติในประเทศไทย	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวิรัตน์ ยูวเวส พ.ด.อ. หงษ์ นัฐวิบูลย์ ศิสตกร ณ ออยุธยา	2,996	3,852
30 พ.ย. 2561 (09.00-16.00 น.)	เจาะลึกการตีความ ISBP No.745E (INTERNATIONAL STANDARD BANKING PRACTICE) สำหรับการตรวจออกสำเนาเอกสารและนำเข้าภายใต้เสตนด์บายพรอติค	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	ดร.อิทธิกร จำเริญ	3,210	4,280
13 ธ.ค. 2561 (09.00-16.00 น.)	การจัดเตรียมเอกสารเพื่อการนำเข้า-นำเข้าการค้าระหว่างประเทศและ INCOTERMS®2010	โรงแรม แกรนด์ สุพรรณบุรี กรุงเทพฯ (ถนนสุพรรณวิถี 6)	คุณวิษระ ปิยะพงษ์	2,996	3,852
14 ธ.ค. 2561 (09.00-16.00 น.)	เทคนิคการบริหารการผลิตสำหรับหัวหน้างาน	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากกรมศุลกากร	4,280	5,136
15 ธ.ค. 2561 (09.00-16.00 น.)	การตรวจสอบหลังการตรวจปล่อย (Post Clearance Audit) การอุทธรณ์การประเมินอากร ความผิดและโทษตามบทประจักษ์คดีศุลกากร	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณวิชัย บากวณิชสูง	2,996	3,852
19 ธ.ค. 2561 (09.00-16.30 น.)	เกณฑ์การคำนวณภาษีมูลค่าเพิ่มสำหรับกิจการ VS ภาษีอากร พร้อมการจัดทำงบการเงินสำหรับกิจการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุน (อยู่ระหว่างการพัฒนา)	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	คุณเบอรี่ แสงมณี	2,996	3,852

หลักสูตรการใช้งานระบบ RMTS และ eMT Online					
25 พ.ย. 2561 (09.00-17.00 น.)	วิธีเตรียมข้อมูลงานสิทธิและประโยชน์สำหรับเครื่องจักรด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (eMT Online) ครั้งที่ 9/2561	ห้องอบรม ชั้น 12 สมาคมสโสมรณิกลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากสมาคมสโสมรณิกลงทุน	1,605	2,675
11 พ.ย. 2560 (09.00-17.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุดิบด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (RMTS) ครั้งที่ 9/2561	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากสมาคมสโสมรณิกลงทุน	1,605	2,675
12 พ.ย. 2560 (09.00-16.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุดิบด้วยระบบ IC Online System ครั้งที่ 9/2561	ห้องอบรม ชั้น 12 สมาคมสโสมรณิกลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากสมาคมสโสมรณิกลงทุน	1,070	1,070
23 ธ.ค. 2561 (09.00-17.00 น.)	วิธีเตรียมข้อมูลงานสิทธิและประโยชน์สำหรับเครื่องจักรด้วยระบบอิเล็กทรอนิกส์ (eMT Online) ครั้งที่ 10/2561	ห้องอบรม ชั้น 12 สมาคมสโสมรณิกลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากสมาคมสโสมรณิกลงทุน	1,605	2,675
16 ธ.ค. 2561 (09.00-17.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุดิบด้วยระบบคอมพิวเตอร์ (RMTS) ครั้งที่ 10/2561	โรงแรม อารีย์ คอนโดเมือง กรุงเทพฯ (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากสมาคมสโสมรณิกลงทุน	1,605	2,675
17 ธ.ค. 2561 (09.00-16.00 น.)	วิธีการส่งปล่อยและตัดบัญชีวัตถุดิบด้วยระบบ IC Online System ครั้งที่ 10/2561	ห้องอบรม ชั้น 12 สมาคมสโสมรณิกลงทุน (ถนนวิภาวดีรังสิต)	วิทยากรจากสมาคมสโสมรณิกลงทุน	1,070	1,070

หมายเหตุ อัตราค่าสัมมนานี้รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว

สนใจสมัครเข้าร่วมอบรม สามารถลงทะเบียนออนไลน์เพื่อสำรองที่นั่งได้ที่ <http://icis.ic.or.th> หรือผ่านทาง www.ic.or.th หากต้องการสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม กรุณาติดต่อ Call Center โทรศัพท์ 0 2936 1429 ต่อ 700 โทรสาร 0 2936 1441-2

