

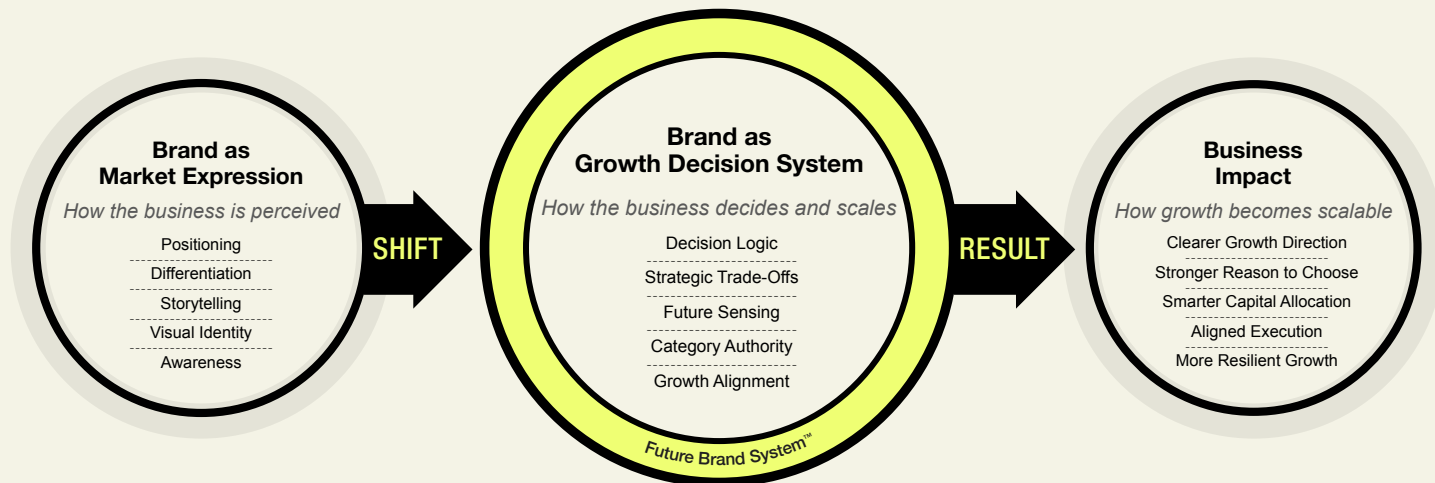
Future Brand System สำหรับยกระดับ SME Growth Capability

ช่วยให้สถาบันการเงินและพันธมิตรธุรกิจยกระดับ SME จากการได้รับเงินทุน เครื่องมือ หรือโครงการสนับสนุน ไปสู่การมี **ระบบตัดสินใจ** ที่ทำให้เงินทุน กลยุทธ์ ทีม และการดำเนินงานขับเคลื่อนไปในทิศทางเดียวกัน

SME ไทยมีประมาณ **3.25 ล้านราย** สร้างการจ้างงานราว **68.81%** และสร้าง GDP SME ปี 2567 มูลค่า **6.48 ล้านล้านบาท** หรือ **35.2%** ของ GDP รวม แต่การเติบโตที่ยั่งยืนต้องการมากกว่าเงินทุน เครื่องมือ และแคมเปญสนับสนุน

Source: สสว. / สปท., SME Situation Summary Q3/2568; SME Economic Report Q4/2567.

“ จาก **Founder-Led Growth** สู่ **System-Led Growth** ที่วัดผลและขยายผลได้
ผ่านระบบตัดสินใจเพื่อการเติบโตธุรกิจ ”



วิกฤตใน SME ไทยไม่ได้เกิดจากขาดความพยายาม

SME ไทยไม่ได้ขาดความพยายาม แต่ขาดระบบการเติบโตที่ชัดเจน ความพยายามจำนวนมากจึงไหลผ่าน รอยรั่วเชิงโครงสร้าง (Growth Leaks) ทำให้การลงทุนกับคอนเทนต์ งบประมาณ ช่องทางขาย และเครื่องมือ AI ไม่สามารถเปลี่ยนเป็นการเติบโตที่ยั่งยืนได้

6 Growth Leaks ที่จุดการเติบโตของ SME ไทย

- Scalability Leak** : การเติบโตที่พึ่งพาคนมากกว่าระบบ ทำให้ขยายยาก ไม่สม่ำเสมอ และเพิ่มความเปราะบางของโมเดลธุรกิจ
- Direction Leak** : ทิศทางไม่ชัด ใช้ทรัพยากรผิดที่ ลงทุนสูญเปล่า และเสียโอกาสการเติบโต
- Worth Leak** : คุณค่าจริงไม่ถูกแปลงเป็นเหตุผลที่ลูกค้าพร้อมจ่าย ทำให้รายได้ไม่สะท้อนศักยภาพที่ธุรกิจมี
- Differentiation Leak** : คุณค่าที่แตกต่างยังไม่ชัดพอ ทำให้ลูกค้าเปรียบเทียบด้วยราคา และลดทอนความสามารถในการทำกำไร
- Trust Leak** : คำสัญญาแบรนด์ไม่สอดคล้องกับประสบการณ์จริง
- Adaptability Leak** : อ่านสัญญาณตลาดไม่ทัน ปรับตัวช้า ล้าหลังต่อความต้องการใหม่ และเสี่ยงเสียพื้นที่ตลาดให้คู่แข่ง

Branding แบบเดิมไม่สามารถแก้ Growth Leaks

Branding แบบเดิมช่วยให้ธุรกิจดูน่าเชื่อถือขึ้น แต่ไม่สามารถอุดรอยรั่วเชิงโครงสร้างได้ หากธุรกิจยังขาดเหตุผลที่จะถูกเลือก คุณค่าเหนือคู่แข่งที่ชัดเจน ทิศทางตลาดที่แม่นยำ และเอกภาพในการตัดสินใจที่เชื่อมถึงการดำเนินงาน และประสบการณ์ลูกค้า

The Shift : 3 Strategic Moves

Move 1 : Establish Decision Anchor

สร้างแกนกลางการตัดสินใจ เพื่อให้ธุรกิจเลือกตลาด ลูกค้า ทิศทาง และลำดับความสำคัญได้ชัดเจน พร้อมรู้ว่าทรัพยากรควรถูกใช้ไปกับเรื่องใดก่อน

Move 2 : Define Category Authority

สร้างความหมายใหม่ให้พื้นที่ที่ธุรกิจเลือกจะชนะ โดยเชื่อมสัญญาณอนาคต พฤติกรรมลูกค้าที่เปลี่ยนไป และช่องว่างตลาดที่ยังไม่มีใครเห็น

Move 3 : Activate the Strategic Ecosystem

แปลงกลยุทธ์เป็นระบบการทำงาน ผ่านตรรกะคุณค่า การจัดแนวทีม ประสบการณ์ลูกค้า และจังหวะการทำงานที่เสริมด้วย AI

AI Co-Logic เพื่อยกระดับการตัดสินใจของ SME

AI จะขยายความชัดเจนหรือความคลุมเครือที่ธุรกิจมีอยู่ หากแบรนด์และตลาดยังไม่ชัด AI จะเพิ่มคอนเทนต์วิธีทางและการตัดสินใจที่กระจ่างชัด แต่เมื่อทำงานบน Future Brand System AI จะกลายเป็น **Strategic Co-Logic** ที่ช่วยให้ SME อ่านสัญญาณตลาด ตรวจสอบสมมติฐาน และยกระดับความแม่นยำในการตัดสินใจ

Strategic Impact: สถาปัตยกรรมการเติบโต SME

Future Brand System ยกระดับ SME จาก **Founder-Led Growth** สู่ **System-Led Growth** ผ่านระบบตัดสินใจที่ช่วยให้ธุรกิจเลือกชัดขึ้น ใช้ทรัพยากรแม่นยำ ส่งมอบคุณค่าได้สม่ำเสมอ และสร้างการเติบโตที่ทำได้ นี่คือการ Infrastructure ที่ช่วยเปลี่ยนการสนับสนุน SME จากกิจกรรมรายครั้ง สู่ Capability-Building Program ที่ขยายผลอย่างยั่งยืนและวัดผลได้

Future Brand System สำหรับยกระดับ SME Growth Capability

โครงการนำร่องเพื่อยกระดับคุณภาพพอร์ตสินเชื่อและการขับเคลื่อนการเติบโตของ SME

คุณค่าเชิงกลยุทธ์สำหรับสถาบันการเงิน

สำหรับสถาบันการเงิน Future Brand System ช่วยต่อยอดบทบาทจากการสนับสนุนเงินทุน ไปสู่ Capability-Based SME Development ที่ช่วยให้ลูกค้า SME ใช้เงินทุน ทรัพยากร และการตัดสินใจทางธุรกิจได้แม่นยำขึ้น

1. Strengthen Portfolio Quality

ช่วยให้ลูกค้า SME เห็นรอยรั่วที่ทำให้เงินทุน เวลา และทรัพยากรถูกใช้ผิดทิศ

2. Improve Capital Efficiency

ช่วยให้ SME จัดลำดับการใช้เงินทุนให้เชื่อมกับทิศทางตลาด คุณค่า และแผนเติบโต

3. Reduce SME Growth Risk

ลดความเสี่ยงจากการเติบโตแบบกระจุกตัวเกินไป พึ่งพาผู้ก่อตั้งสูง และไม่มีระบบตัดสินใจที่ชัดเจน

4. Differentiate SME Banking

เปลี่ยนบทบาทจากผู้ให้เงินทุน สู่ Growth Enablement Partner ที่ช่วย SME เติบโตอย่างมีระบบ

กรอบโครงการนำร่อง : แผนยกระดับขีดความสามารถการเติบโตของ SME ใน 90 วัน

Phase 1:

Diagnose Growth Leaks

ประเมินจุดรั่วของ SME ผ่าน Future Brand Score เพื่อระบุปัญหาด้าน Direction, Differentiation, Signal, Value, Alignment และ System

Phase 2:

Define Strategic Focus

สรุปประเด็นเร่งด่วนและออกแบบ Strategic Focus Card เพื่อกำหนดว่าธุรกิจควรเลือก ปฏิเสธ และจัดลำดับทรัพยากรอย่างไร

Phase 3:

Build 90-Day Growth Plan

ใช้ AI Co-Logic ช่วยแปลง Insight เป็นแผนปฏิบัติการ 90 วัน เพื่อให้ SME ใช้เงินทุน ทรัพยากร และทีมงานในทิศทางที่เชื่อมกับโอกาสการเติบโตจริง

Phase 4:

Review & Improve

ติดตามผลลัพธ์เบื้องต้น ปรับจนแผนด้วย Strategic AI Co-Logic และสรุป Portfolio Insight เพื่อช่วยธนาคารเห็นความพร้อม ความเสี่ยง และโอกาสการเติบโตของลูกค้า SME

ตัวชี้วัดหลักและผลลัพธ์ที่วัดผลได้ของโครงการนำร่อง

For SME Clients

- คะแนนประเมินรอยรั่วของระบบการเติบโต
- การวัดสรุปจุดโฟกัสเชิงกลยุทธ์
- พื้นที่ตลาดที่มีโอกาสชนะ และเหตุผลที่ธุรกิจถูกเลือก
- แดชบอร์ดปฏิบัติการเติบโตภายใน 90 วัน
- ประเด็นเร่งด่วนเพื่อจัดการดำเนินงานที่สอดคล้อง

For Financial Institutions

- การจัดกลุ่มความพร้อมของลูกค้า SME
- ข้อมูลเชิงลึกของพอร์ตลูกค้า แยกตามประเภท Growth Leaks
- รายงานการยกระดับขีดความสามารถของ SME
- บทเรียนจากโครงการนำร่องสำหรับการขยายผลสู่โปรแกรม SME
- แนวทางสร้างความแตกต่างของบริการที่ปรึกษาในกลุ่ม SME Banking

Next Step →

ร่วมออกแบบ 90-Day SME Growth Capability Pilot ด้วย **Future Brand System**