

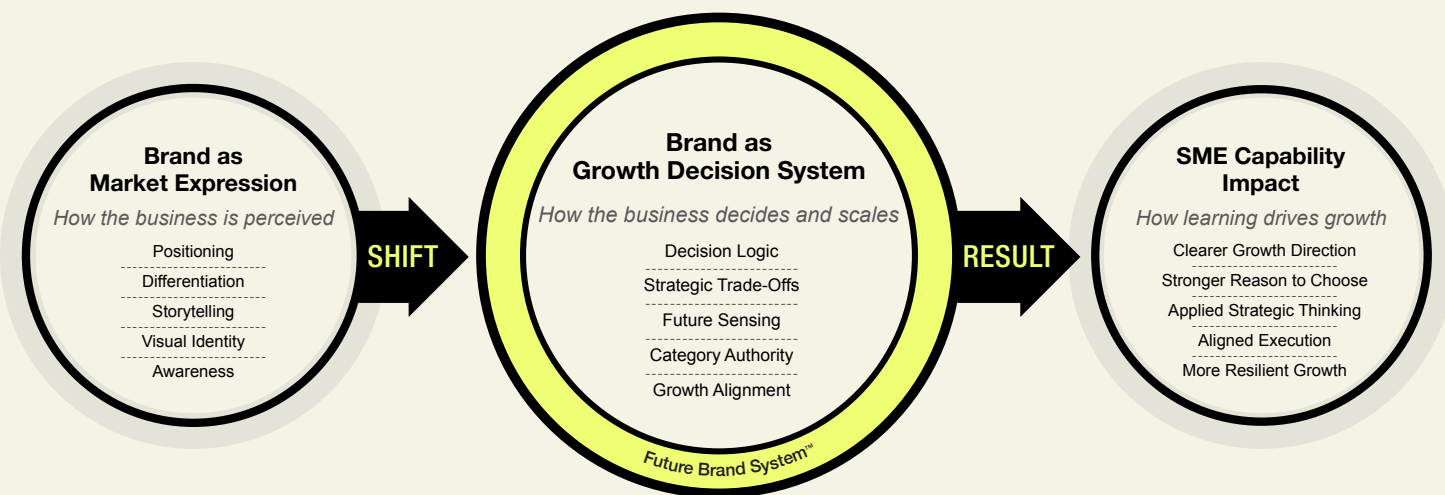
Future Brand System for SME Growth Capability, Learning & Applied Research

ช่วยให้มหาวิทยาลัยและสถาบันการศึกษาเชื่อมการเรียนรู้ด้านธุรกิจ แปรนต
กลยุทธ์ และ AI เข้ากับการพัฒนา SME จริง ผ่านระบบตัดสินใจที่ทำให้
กลยุทธ์ ทีม ทรัพยากร และการดำเนินงานขับเคลื่อนไปในทิศทางเดียวกัน

SME ไทยมีประมาณ **3.25 ล้านราย** สร้างการจ้างงานราว **68.81%** และสร้าง
GDP SME ปี 2567 มูลค่า **6.48 ล้านล้านบาท** หรือ **35.2%** ของ GDP รวม
แต่การเติบโตที่ยั่งยืนต้องการต้องการระบบการเรียนรู้ วิจัย และการประยุกต์ใช้
ที่เชื่อมกับปัญหาธุรกิจจริง

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

“ จาก **Founder-Led Growth** สู่ **System-Led Growth** ที่เรียนรู้ วิจัย และประยุกต์ใช้ได้จริง
ผ่านการขับเคลื่อนด้วยระบบตัดสินใจ ”



วิกฤตใน SME ไทยไม่ได้เกิดจากขาดความพยายาม

SME ไทยไม่ได้ขาดความพยายาม แต่ขาดระบบการเติบโตที่ชัดเจน ความ
พยายามจำนวนมากจึงไหลผ่าน รอยรั่วเชิงโครงสร้าง (Growth Leaks) ทำให้
การลงทุนกับคอนเทนต์ งบประมาณ ช่องทางขาย และเครื่องมือ AI ไม่สามารถ
เปลี่ยนเป็นการเติบโตที่ยั่งยืนได้

Branding แบบเดิมไม่สามารถแก้ Growth Leaks

Branding แบบเดิมช่วยให้ธุรกิจดูน่าเชื่อถือขึ้น แต่ไม่สามารถอุดรอยรั่วเชิง
โครงสร้างได้ หากธุรกิจยังขาดเหตุผลที่จะถูกเลือก คุณค่าเหนือคู่แข่งที่ชัดเจน
ทิศทางตลาดที่แม่นยำ และเอกภาพในการตัดสินใจที่เชื่อมถึงการดำเนินงาน
และประสบการณ์ลูกค้า

6 Growth Leaks ที่จุดการเติบโตของ SME ไทย

- Scalability Leak** : การเติบโตที่พึ่งพาคนมากกว่าระบบ ทำให้ขยายยาก
ไม่สม่ำเสมอ และเพิ่มความเปราะบางของโมเดลธุรกิจ
- Direction Leak** : ทิศทางไม่ชัด ใช้ทรัพยากรผิดที่ ลงทุนสูญเปล่า และ
เสียโอกาสการเติบโต
- Worth Leak** : คุณค่าจริงไม่ถูกแปลงเป็นเหตุผลที่ลูกค้าพร้อมจ่าย ทำให้
รายได้ไม่สะท้อนศักยภาพที่ธุรกิจมี
- Differentiation Leak** : คุณค่าที่แตกต่างยังไม่ชัดพอ ทำให้ลูกค้า
เปรียบเทียบด้วยราคา และลดทอนความสามารถในการทำกำไร
- Trust Leak** : คำสัญญาแบรนด์ไม่สอดคล้องกับประสบการณ์จริง
- Adaptability Leak** : อ่านสัญญาณตลาดไม่ทัน ปรับตัวช้า ล้าหลังต่อ
ความต้องการใหม่ และเสี่ยงเสียพื้นที่ตลาดให้คู่แข่ง

The Shift : 3 Strategic Moves

Move 1 : Establish Decision Anchor

สร้างแกนกลางการตัดสินใจ เพื่อให้ธุรกิจเลือก
ตลาด ลูกค้า ทิศทาง และลำดับความสำคัญได้ชัดเจน
พร้อมรู้ว่าทรัพยากรควรถูกใช้ไปกับเรื่องใดก่อน

Move 2 : Define Category Authority

สร้างความหมายใหม่ ให้พื้นที่ที่ธุรกิจเลือกจะชนะ
โดยเชื่อมสัญญาณอนาคต พฤติกรรมลูกค้าที่
เปลี่ยนไป และช่องว่างตลาดที่ยังไม่มีใครเห็น

Move 3 : Activate the Strategic Ecosystem

แปลงกลยุทธ์เป็นระบบการทำงาน ผ่านตรรกะ
คุณค่า การจัดแนวทีม ประสบการณ์ลูกค้า และ
จังหวะการทำงานที่เสริมด้วย AI

AI Co-Logic เพื่อการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์

AI จะขยายความชัดเจนหรือความคลุมเครือที่ธุรกิจมีอยู่ หากแบรนด์และตลาด
ยังไม่ชัด AI จะเพิ่มคอนเทนต์วิธีทิศทางและการตัดสินใจที่กระจ่างชัด แต่
เมื่อทำงานบน Future Brand System AI จะกลายเป็น **Strategic Co-Logic**
ที่ช่วยผู้เรียนและ SME อ่านสัญญาณตลาด ตรวจสอบสมมติฐาน และยกระดับ
คุณภาพการตัดสินใจเชิงกลยุทธ์

Strategic Impact: สถาปัตยกรรมการเติบโต SME

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

Future Brand System for SME Growth Capability, Learning & Applied Research

University Partnership : ห้องปฏิบัติการยกระดับ SME Growth Capability

คุณค่าต่อมหาวิทยาลัยและพันธมิตรทางวิชาการ

Future Brand System ช่วยให้มหาวิทยาลัยเชื่อมการเรียนรู้ด้านธุรกิจ แปรนัย กลยุทธ์ และ AI เข้ากับการแก้ปัญหา SME จริง ผ่าน Capability-Based Learning & Applied Research ที่ทำให้ผู้เรียนได้ฝึกคิดเชิงกลยุทธ์ สร้าง case-based insight และพัฒนาแนวทางยกระดับ SME ที่วัดผลได้

1. Strengthen Applied Learning

เปลี่ยนการเรียนรู้จากทฤษฎีและการฝึกศึกษาทั่วไป ไปสู่การวิเคราะห์โจทย์ SME จริงผ่าน Future Brand System

2. Build Research-Ready SME Cases

สร้างฐานข้อมูล Case-Based Insight จาก Growth Leaks และ 90-Day Action Plan เพื่อใช้ต่อยอดงานวิจัย บทความ หรือ Teaching Cases

3. Enable AI-Enhanced Strategic Thinking

ใช้ Strategic AI Co-Logic เป็นเครื่องมือช่วยผู้เรียนและ SME วิเคราะห์สัญญาณตลาด ตรวจสอบสมมติฐาน และออกแบบทางเลือกเชิงกลยุทธ์

4. Expand University-SME Engagement

ต่อยอดบทบาทมหาวิทยาลัยจากแหล่งความรู้สู่พันธมิตรที่ช่วย SME พัฒนาขีดความสามารถการแข่งขันอย่างเป็นระบบ

โครงสร้างโครงการนำร่อง : SME Growth Capability Lab ภายใน 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, Learn & Publish

ติดตามผลลัพธ์เบื้องต้น ปรับจนแผนด้วย Strategic AI Co-Logic สรุปบทเรียน และแปลง Insight เป็น Teaching Case, Research Note หรือบทความเชิงประยุกต์

ผลลัพธ์การเรียนรู้และผลลัพธ์ที่วัดได้

For SME Participants

- คะแนนประเมินรอยรั่วของระบบการเติบโต
- การ์ดสรุปจุดโฟกัสเชิงกลยุทธ์
- พื้นที่ตลาดที่มีโอกาสชนะ และเหตุผลที่ธุรกิจถูกเลือก
- แดชบอร์ดปฏิบัติการเพื่อการเติบโตภายใน 90 วัน
- ประเด็นเร่งด่วนเพื่อจัดการดำเนินงานที่สอดคล้อง

For University Partner

- โมดูลการเรียนรู้เชิงประยุกต์จาก Future Brand System
- กรณีศึกษาหรือบันทึกกรณีจาก SME จริง
- ข้อมูลเชิงลึกที่สามารถต่อยอดเป็นงานวิจัยหรือบทความวิชาการ
- ผลงานการวิเคราะห์เชิงกลยุทธ์ของผู้เรียน
- รูปแบบความร่วมมือระหว่างมหาวิทยาลัยและ SME ที่ขยายผลได้

Next Step →

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