

เอกสารนำเสนอ

กรอบ/ทิศทางของงานบริการวิชาการ-เพื่อสังคม

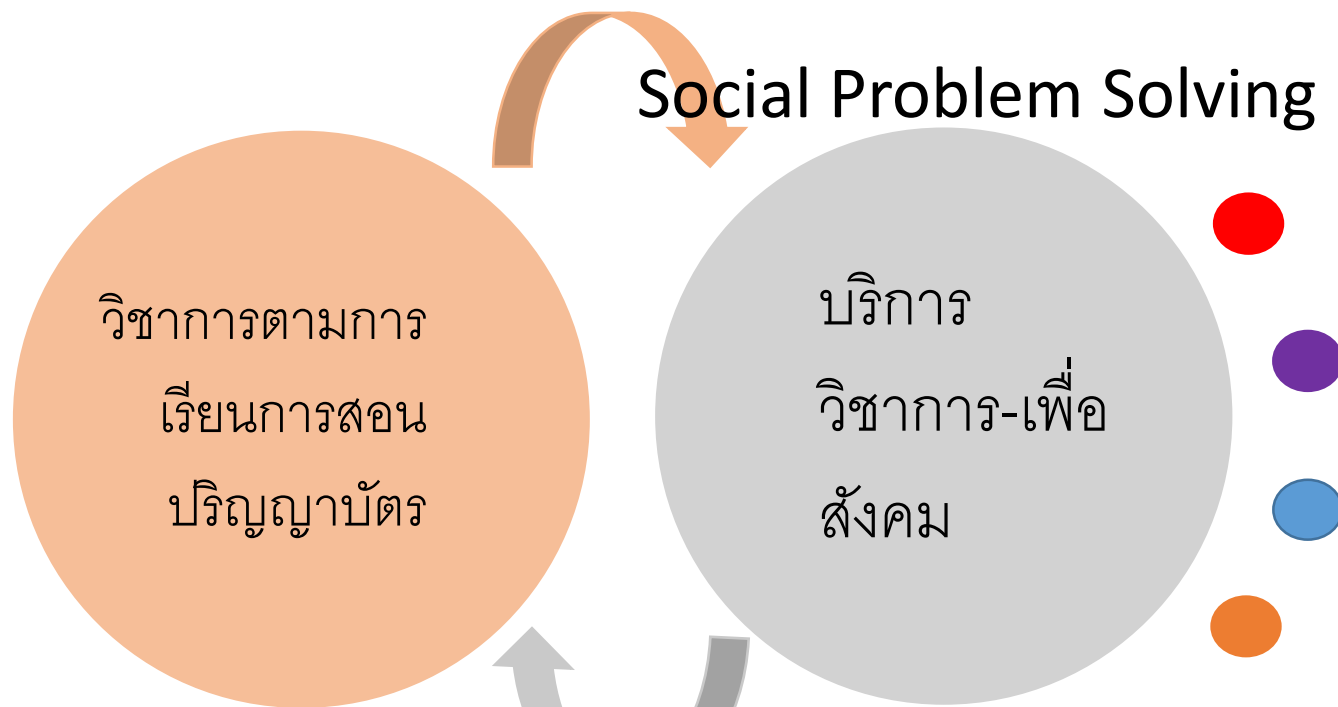
วิทยาลัยพัฒนศาสตร์ ป๋วย อึ๊งภากรณ์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

November 21, 2019

Social Problem Solving

หลักสูตร ป. ตี
หลักสูตร ป.บอ.
หลักสูตร ป. โท



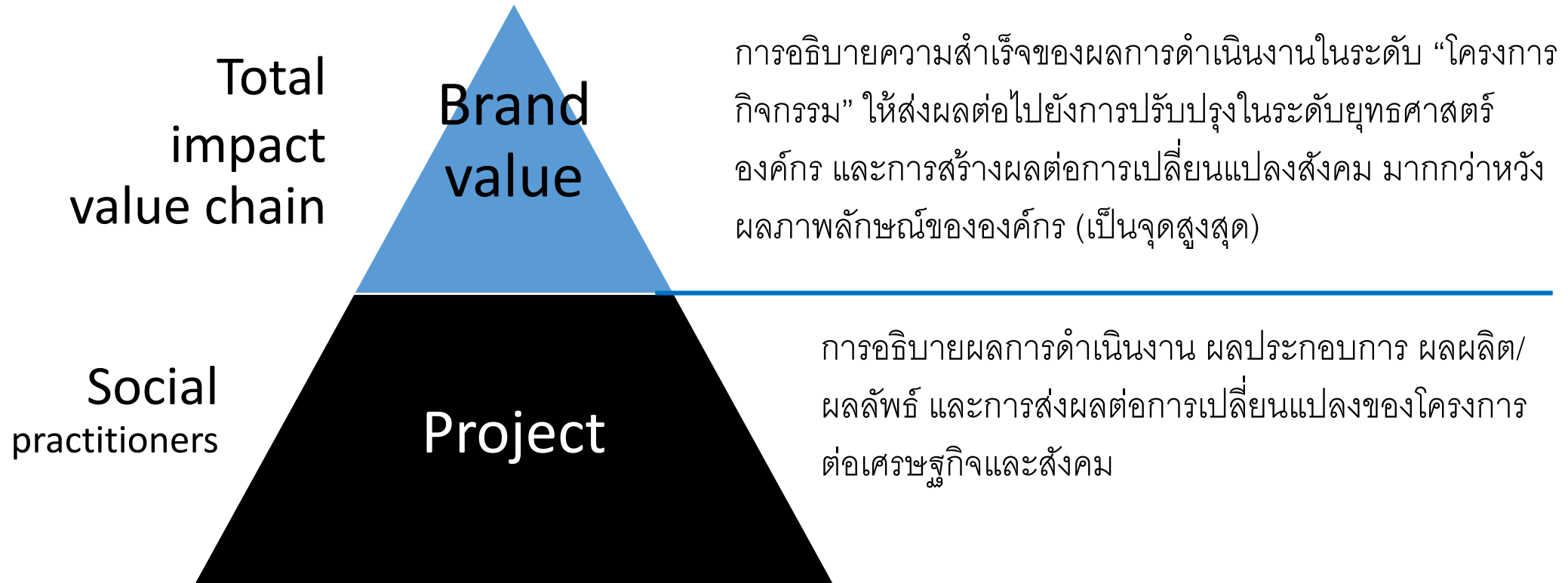
นำเอาผลผลิตและผลลัพธ์ของงานบริการวิชาการเพื่อสังคม
ย้อนกลับไปเป็น “สารตั้งต้น” ของการพัฒนาหลักสูตรการเรียน
การสอนของวิทยาลัย

ประเภทงาน

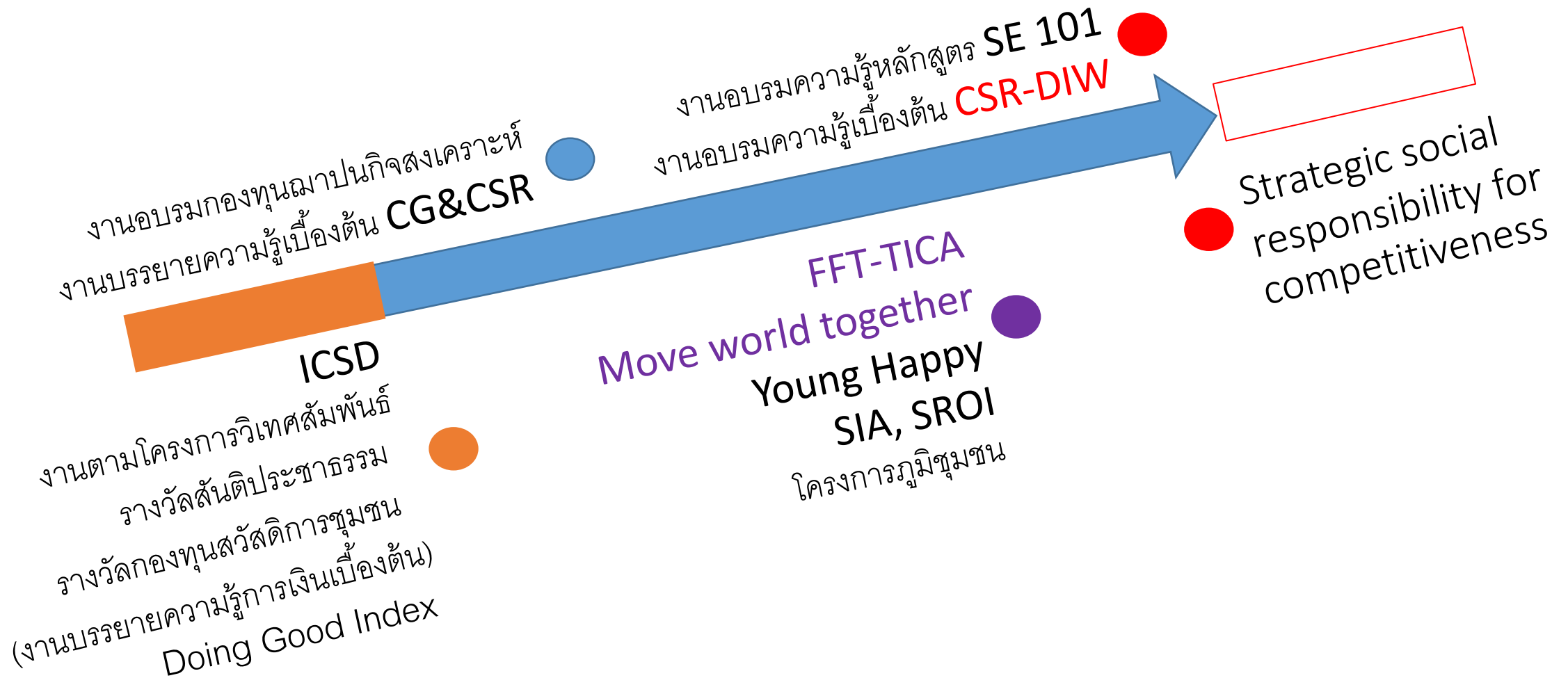
งานมหกรรมที่ดินคือชีวิต



ระดับความเกี่ยวข้องของงาน

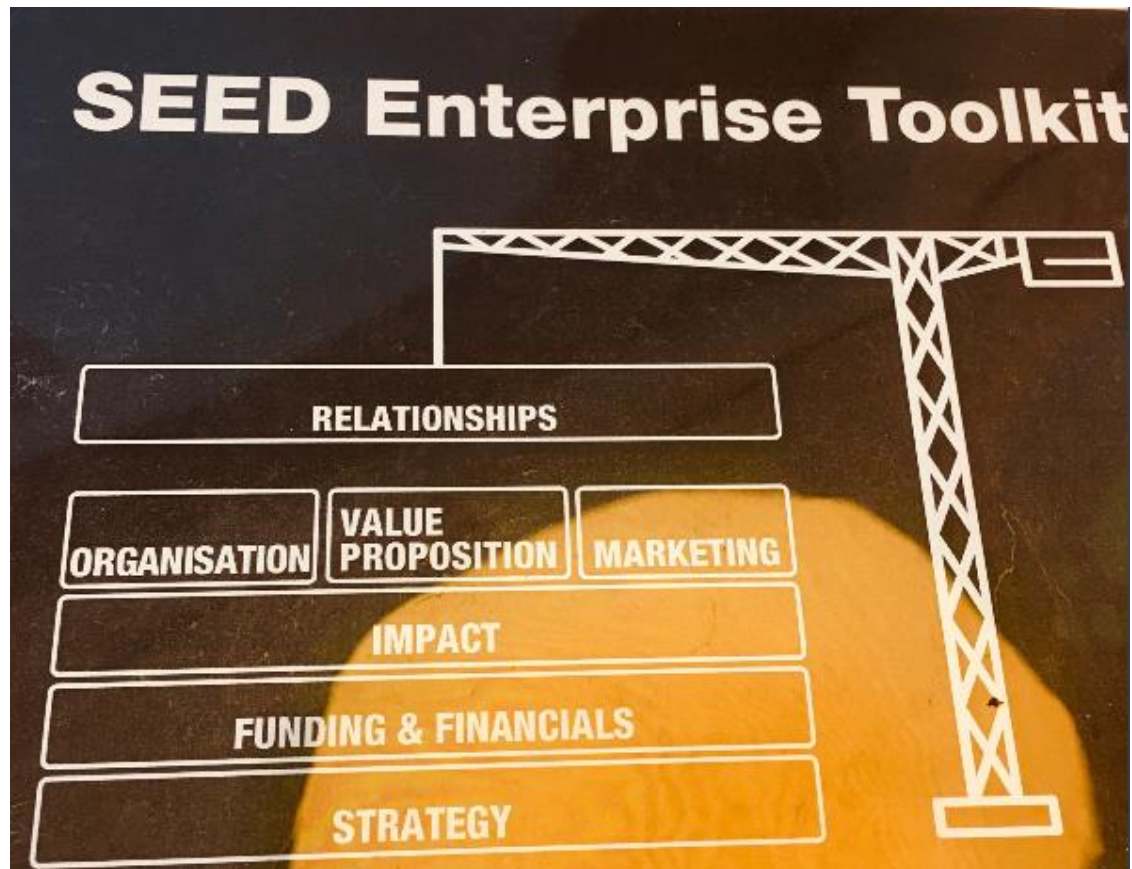


Spectrum of free service and income-based



การบริการเพื่อสังคม-งานพัฒนาชุมชน/ชุมชนสัมพันธ์/ซีเอสอาร์

	บำรุงรักษางานเดิม			ต่อยอดพัฒนา	
งานหลักสูตรอบรวม CSR	เจาะจงลูกค้าสำหรับโครงการความรู้เบื้องต้น – กลุ่มอุตสาหกรรม เช่น กลุ่มเกษตร กลุ่มอาหาร กลุ่มค้าปลีก กลุ่มโรงงานที่มีปัญหาสิ่งแวดล้อมกับชุมชน			CSR Strategy + Competitiveness งานอบรมสำหรับผู้บริหาร	
งานอบรมหลักสูตร SE 101	เจาะจงลูกค้า			SESM - งานอบรมสำหรับผู้บริหาร + YUNUS Thailand/SEED	
	กลุ่มสตาร์ทอัพ-ผู้สนใจจะประกอบการ	กลุ่มบริษัทขนาดใหญ่-CSR/SE	กลุ่มวิสาหกิจชุมชน	ทุนสำหรับลูกหลานชุมชน-SME Bank	Training the trainer
โครงการภูมิชุมชน	+ SIA, community engagement			PSDS Work-based	
Move World Together	+ SIA, Innovation			+ YUNUS Thailand	



Social Entrepreneurship & Strategic Management



วิทยาลัยพัฒนศาสตร์
ป๋วย อึ๊งภากรณ์

Relationship Mapping
(page 13)

Expanding Your Network
(page 20)

Developing a MoU
(page 30)

Community Mapping
(page 38)

Community Engagement
(page 44)

RELATIONSHIPS

Value Chain Analysis
(page 59)

Operations Strategy
(page 67)

*Value Proposition
Building*
(page 53)

Customer Analysis
(page 102)

Target Market Analysis
(page 112)

*Organisational
Structure Assessment*
(page 75)

Role Allocation
(page 83)

Marketing Planning
(page 120)

Competitor Analysis
(page 126)

Succession Planning
(page 88)

Human Resources
(page 95)

Pitching
(page 135)

ORGANISATION

VALUE PROPOSITION

MARKETING

Understanding Impact
(page 141)

Impact Monitoring
(page 150)

IMPACT

Financial Planning
(page 155)

*Financial Management
Assessment* (page 163)

*Financial Management
Systems* (page 176)

*Financing Needs and
Instruments* (page 186)

*Financing Readiness
Assessment* (page 195)

Approaching Financers
(page 218)

Investment Decisions
(page 220)

*Financial Growth
Assumptions* (page 22)

FUNDING & FINANCIALS

*Business Plan
Assessment* (page 5)

SWOT Analysis
(page 231)

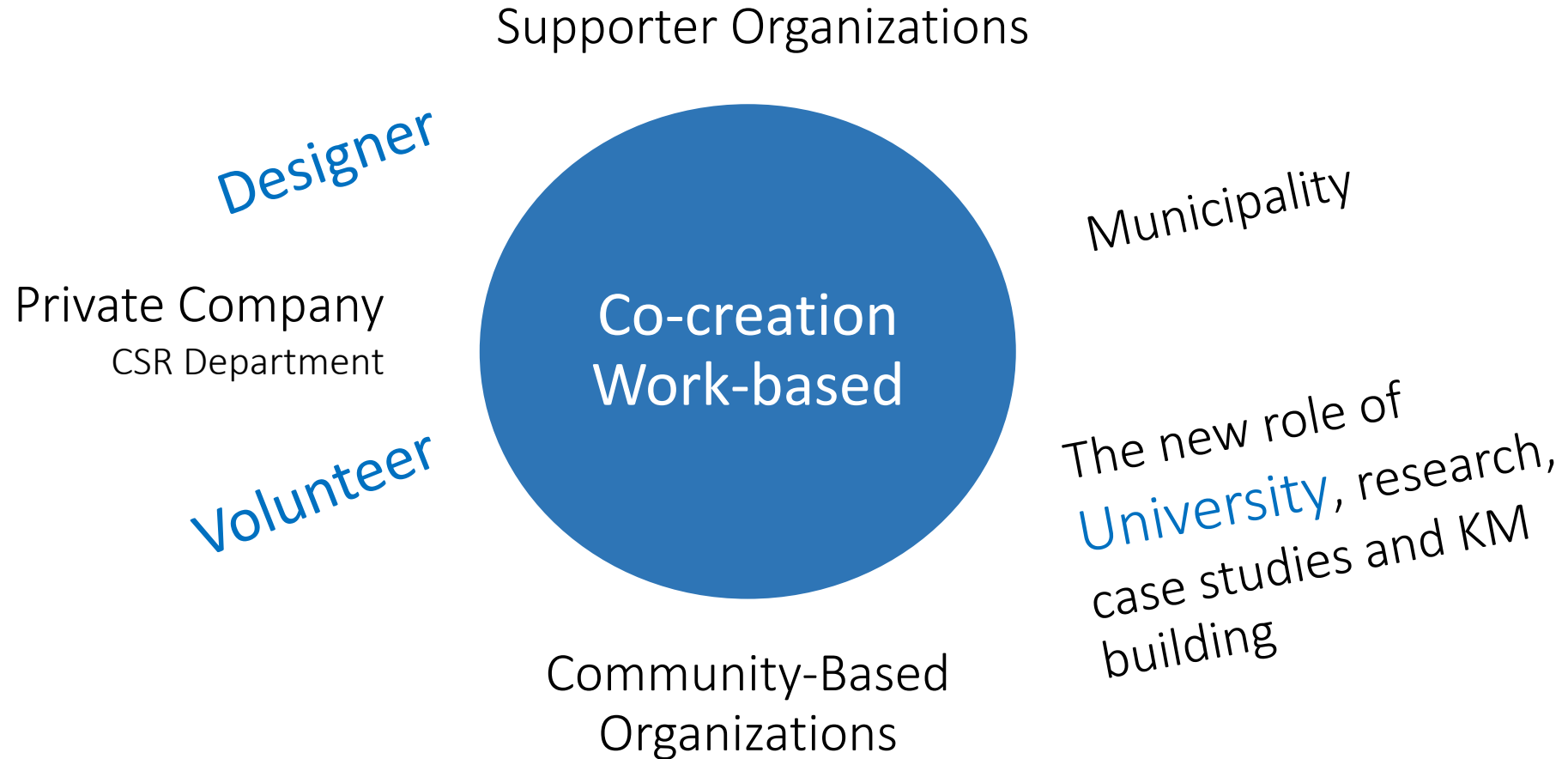
Risk Management
(page 237)

Growth Strategy
(page 246)

Solutions Prototyping
(page 253)

STRATEGY

Co-creation Work-based



การบริการเพื่อสังคม-งานพัฒนาชุมชน/ชุมชนสัมพันธ์/ซีเอสอาร์

