

เนื้อหาการอบรม Training Contents

Lecture (40%)

- ทำไม Pain Point คือโอกาสทางธุรกิจ
- ประเภท Pain Points ที่ต้องเข้าใจให้ลึก
- เครื่องมือค้นหา Pain Points ที่ใช้ได้จริง
- การฟังเสียงที่ลูกค้าไม่ได้พูด
- การสร้าง Customer Persona และ Customer Journey เพื่อหาจุดเจ็บ
- วิธีตั้งคำถามให้ได้ Pain Point ที่แท้จริง
- วิเคราะห์ Pain Points ที่กระทบพฤติกรรม การตัดสินใจ
- การจัดลำดับความสำคัญของ Pain Point
- เปลี่ยน Pain Points เป็นไอเดียนวัตกรรม

Workshop (60%)

- จำลองเส้นทางลูกค้า (Customer Journey Mapping)
- เกม "Pain Point ที่คุณมองไม่เห็น" (Hidden Pain Challenge Game)
- นำเสนอแนวคิดใหม่จาก Pain Point (Pain Point-Based Innovation Pitch)

Contact: Line ID – Santidhorn / Tel 081-209-3928

หลักสูตร

Uncovering Customer Pain Points for New Business Value

เจาะลึกความต้องการและปัญหาลูกค้า
เพื่อสร้างคุณค่าใหม่ทางธุรกิจ



ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. สันติธร ภูริภักดี

หลักสูตรออกแบบเพื่อเสริมทักษะการคิดวิเคราะห์และเข้าใจถึงปัญหาจุดเจ็บปวดของลูกค้าที่ยังไม่ได้แก้ไข เพื่อพัฒนาแนวทางการพัฒนาสินค้า บริการ หรือประสบการณ์ใหม่เพื่อแก้ปัญหาที่ตอบโจทย์และตรงจุดลูกค้า และสร้างคุณค่าทางธุรกิจอย่างยั่งยืน