

IDE ACADEMY



ชวนคิด ชวนคุย

ROLES AND VALUES OF IDE INTERMEDIARIES

Target Audience: IDE Intermediaries

8-10-2024

หน่วย**บริหารและจัดการทุนด้านการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ (บพข.)** เป็นหนึ่งในหน่วยงานที่ได้รับการจัดตั้งขึ้น เพื่อทำหน้าที่จัดสรรทุนวิจัยและสร้างนวัตกรรม**เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของภาคการผลิตและภาคบริการ** รวมถึงทุนสนับสนุนการถ่ายทอดเทคโนโลยี การสร้างตลาดนวัตกรรม การส่งเสริมการใช้ประโยชน์ผลงานวิจัยและนวัตกรรมในเชิงพาณิชย์ และการพัฒนาแพลตฟอร์มทางนวัตกรรมในภาคการผลิตและภาคบริการ ทุนเพื่อพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานห้องปฏิบัติการเพื่อการให้บริการด้านคุณภาพและการถ่ายทอดเทคโนโลยี ทั้งนี้ การให้ทุนดังกล่าว มุ่งเน้นการสนับสนุนแผนงานที่มีความร่วมมือหรือการร่วมลงทุนกับผู้ใช้ประโยชน์ อาทิ SMEs และภาคอุตสาหกรรม

<https://pmuc.or.th/about/>

บทบาทหน้าที่ (Roles) ของ Intermediary

- 1 ให้บริการ นำ (Lead), ให้แนวทาง (Guide), โค้ช (Coach)
 ร่วมจัดทำ
- 2 ให้บริการจัดทำแผนยุทธศาสตร์ให้กับ IDE * (ร่วมกับ CEO คณะผู้บริหาร)
- 3 ประสานงาน (Facilitate/ Coordinate/Match) เชื่อมโยง IBDS และ/หรือ องค์กรเครือข่าย
 ผู้เชี่ยวชาญ ที่ส่งเสริม สนับสนุน การดำเนินการขององค์กร IDE เพื่อสร้าง/เพิ่มคุณค่า
- 4 ดูแล เอาใจใส่, ส่งเสริม, สนับสนุน (Foster/Support) องค์กร IDEs candidate
- 5 ติดตาม (Monitor) เพื่อให้เกิดผลผลิตและผลลัพธ์ตามวัตถุประสงค์ขององค์กร IDEs
 candidate และวัตถุประสงค์แผนงานพัฒนา IDEs

* จัดทำแผนยุทธศาสตร์ หมายถึง การทบทวนทำความเข้าใจบริบทภายนอกและภายในองค์กร, สภาวะตลาด การแข่งขัน, โอกาส, ความท้าทาย, สมรรถนะหลักขององค์กร, กระบวนการระบบการดำเนินการและปฏิบัติการ ห่วงโซ่การสร้างคุณค่า แหล่งรายได้ลูกค้า ทรัพยากร ระบุวิสัยทัศน์ เป้าหมาย ปัจจัย ความสำเร็จ กลยุทธ์ และการดำเนินการตามกลยุทธ์

คุณสมบัติ (Desired Qualifications) ของ Intermediary

- 1 **เข้าใจในอุตสาหกรรม และ/หรือ ชุมชนที่รับผิดชอบเชิงลึก ชัดเจน ตลอดกระบวนการ (the whole process) และห่วงโซ่อุปทานของอุตสาหกรรม (supply chain) และ/หรือการดำเนินงานของชุมชน**
- 2 **เข้าใจห่วงโซ่คุณค่า (Value chain) ขององค์กร ในบริบทอุตสาหกรรมนั้นๆ สามารถระบุความพร้อมไม่พร้อมขององค์กรในห่วงโซ่คุณค่าขององค์กรได้**
- 3 **เข้าใจและสามารถบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์ สามารถถ่ายทอด แนะนำให้องค์กรที่จะช่วยพัฒนา (IDE candidates) ในความรับผิดชอบได้**
- 4 **มีความรู้และสมรรถนะ ในด้านนวัตกรรม ระบบการบริหารนวัตกรรม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ และ/หรือ พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ การนำนวัตกรรมไปสู่เชิงพาณิชย์ การเป็นเจ้าของธุรกิจ**
- 5 **เข้าใจในเทคโนโลยีที่เกี่ยวข้อง (Relevant technology)**
 - เข้าใจการทำงานของ IBDS รู้จัก IBDS หรือผู้เชี่ยวชาญที่เหมาะสมกับความต้องการและความจำเป็นของ IDE candidate และสามารถเชื่อมโยงเพื่อถ่ายทอด สร้างสมรรถนะ หรือใช้ประโยชน์ในด้านที่ IBDS เชี่ยวชาญได้
 - มีเครือข่ายพันธมิตรในอุตสาหกรรมหรือวงการอื่นที่เหมาะสม เกี่ยวข้อง กับการพัฒนา IDE candidate
 - มีทรัพยากรบุคคล ข้อมูล และทรัพยากรอื่นๆ ที่เหมาะสมและเพียงพอ
 - มีความสามารถ (Capability) ประสบการณ์ (Experiences) ในการนำ (Lead) แนะนำ (suggest, guide), โค้ช (Coach) ผู้นำ หรือ บริหารองค์กร และหรือผู้ปฏิบัติงาน ที่เกี่ยวข้อง

ผลความสำเร็จ (OKR) ของ Intermediary

1

IDE candidate (ME/LE) ที่รับผิดชอบกลายเป็น IDEs ที่มี ความพร้อมและมีศักยภาพ ในการเป็น IDE ที่สมบูรณ์ *

- * 1.1 เรียนรู้ และเติบโตจากนวัตกรรม ในเชิงรายได้และ/หรือ ทรัพยากร
- 1.2 สามารถทำให้ IDE มีศักยภาพ สร้างรายได้ (ยอดขาย) ไม่น้อยกว่าปีละ 1000 ล้านบาทและมีกำไรไม่ต่ำกว่าค่าเฉลี่ยของอุตสาหกรรม (องค์กรธุรกิจประเภทเดียวกัน บริบทใกล้เคียงกัน)
- 1.3 มีเครื่องมือที่ช่วยขับเคลื่อนนวัตกรรม (enabler/growth engine) ที่ยั่งยืน เช่น แหล่งรายได้ที่ต่อเนื่อง, เทคโนโลยี (Technology), หน่วยงานหรือคณะบุคคล ผู้เชี่ยวชาญวิจัยและพัฒนา, กระบวนการที่มีประสิทธิภาพ, ทักษะพิเศษที่เป็นสมรรถนะที่ได้เปรียบ, พันธมิตร เป็นต้น

2

ความร่วมมือและร่วมพัฒนากับองค์กรหรือบุคคลในเครือข่ายการพัฒนานวัตกรรม เช่น Intermediary อื่นๆ, IBDS, หน่วยงานรัฐ, ผู้เชี่ยวชาญทั้งในและต่างประเทศ เป็นต้น

3

สมรรถนะการกำกับบาทหน้าที่ Intermediary สมบูรณ์ขึ้น

OBJECTIVE

วัตถุประสงค์แผนงาน IDE

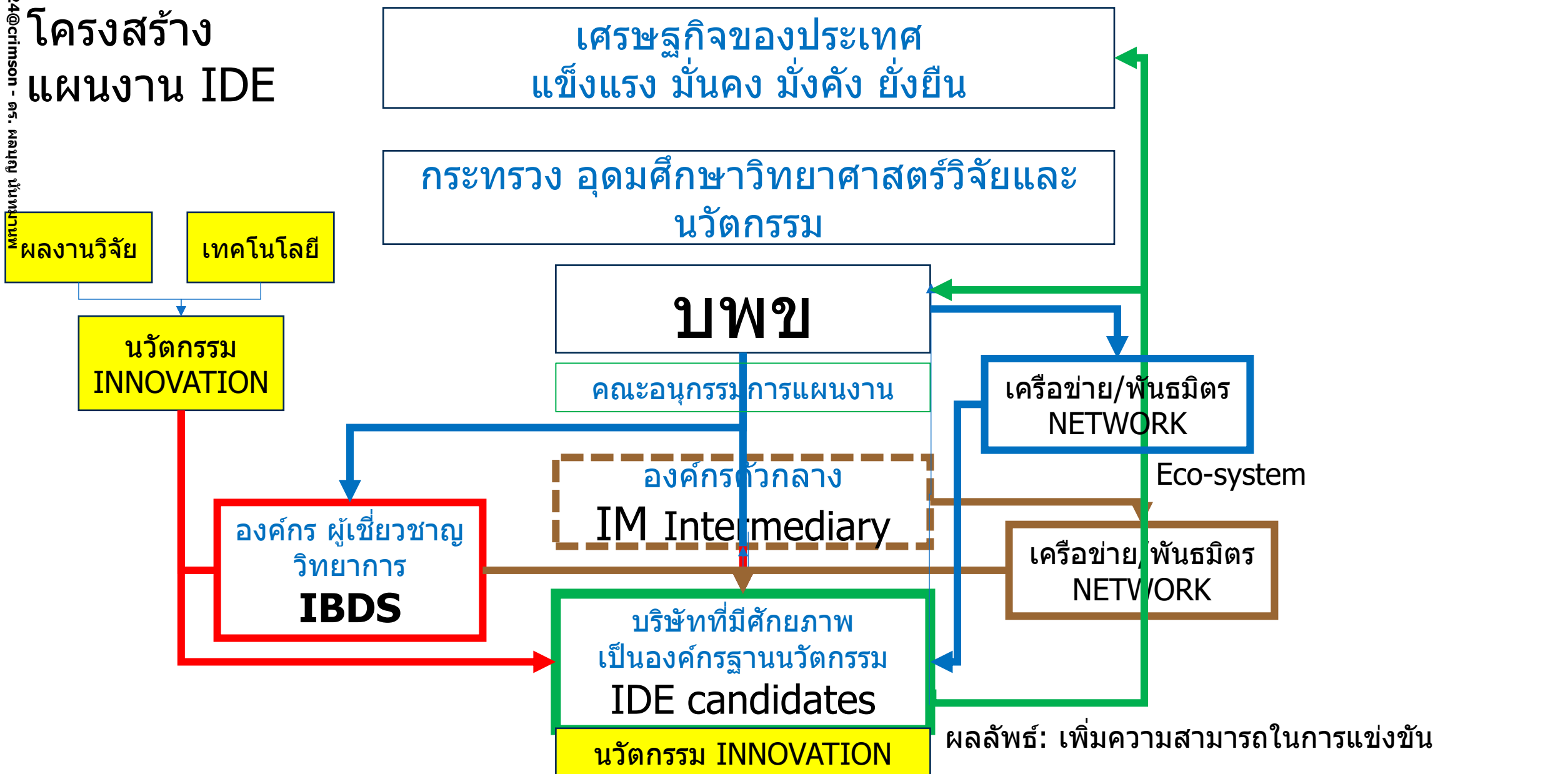
ส่งเสริมสนับสนุนองค์กรธุรกิจเอกชนที่มีศักยภาพ ให้เป็น องค์กรฐานนวัตกรรม (Innovation-Driven Enterprise) ที่แข็งแกร่ง โดยใช้ประโยชน์หรือพัฒนานวัตกรรมในการสร้าง คุณค่า ความสามารถในการแข่งขันและเสริมสร้างการเติบโต อย่างต่อเนื่อง

องค์กรฐานนวัตกรรม (Innovation-Driven Enterprise)

➔ มี เสริม สร้างสร้าง ใช้ นวัตกรรม เป็นฐานในการสร้างเสริมเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน ยกระดับธุรกิจให้แข็งแกร่งและเติบโตอย่างมั่นคงยั่งยืน มีสมรรถนะในการบริหารเสริมสร้างใช้ประโยชน์นวัตกรรมอย่างเป็นระบบ

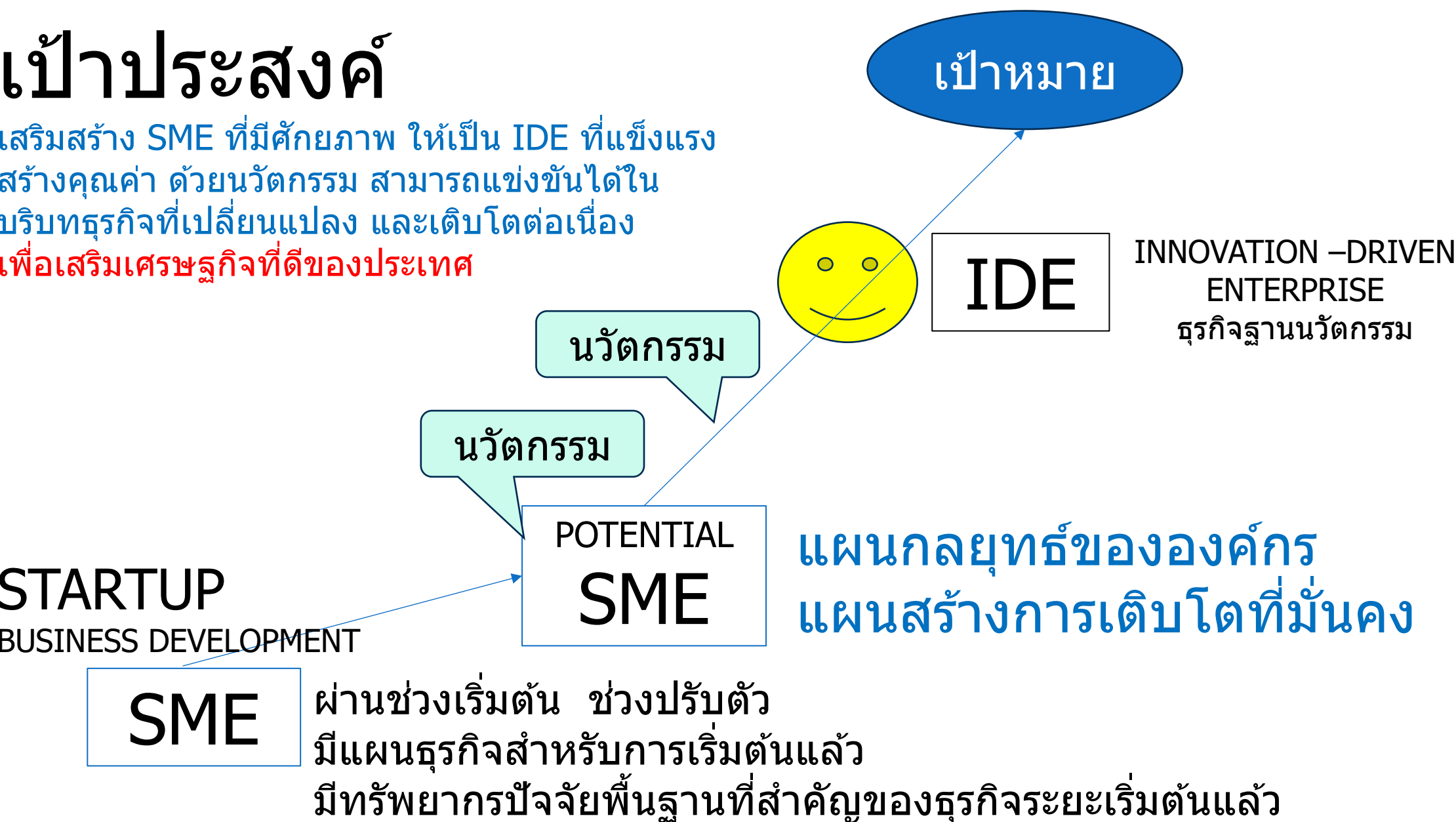
*ในที่นี้ หมายถึง “นวัตกรรม” ที่มีพลังนการขับเคลื่อนยกระดับธุรกิจ ให้แข็งแกร่ง

โครงสร้าง แผนงาน IDE



เป้าประสงค์

เสริมสร้าง SME ที่มีศักยภาพ ให้เป็น IDE ที่แข็งแกร่ง
สร้างคุณค่า ด้วยนวัตกรรม สามารถแข่งขันได้ใน
บริบทธุรกิจที่เปลี่ยนแปลง และเติบโตต่อเนื่อง
เพื่อเสริมเศรษฐกิจที่ดีของประเทศ



ตัวกลาง INTERMEDIARY (ทำหน้าที่แทน บพข.)

พันธกิจ (ตามระบุ)	คุณลักษณะ คุณสมบัติ สมรรถนะพื้นฐาน	ภารกิจสำคัญ
☐ นำ (Lead) ☐ ให้แนวทาง (Provide direction) ☐ โค้ช (Coach) ☐ ร่วมจัดทำแผนยุทธศาสตร์ ☐ เชื่อมโยงผู้เชี่ยวชาญ ☐ เชื่อมโยงเครือข่าย ☐ เอาใจใส่ดูแล (Pay attention) ☐ ส่งเสริม (Foster) ☐ สนับสนุน (Support) ☐ ติดตาม ขับเคลื่อน ให้องค์กรและผู้ประกอบการบรรลุวัตถุประสงค์กลยุทธของบริษัทและโครงการ	1. เข้าใจอุตสาหกรรมความก้าวหน้า ห่วงโซ่อุปทาน และมีสมรรถนะ เชี่ยวชาญ ด้านนวัตกรรมและการบริหาร <u>นวัตกรรม</u> เพียงพอ ที่จะให้คำแนะนำ นำ (Lead) ให้แนวทาง (Provide direction) ให้องค์กรพัฒนาเป็น IDE 2. มีความรู้ ความเข้าใจการบริหารธุรกิจ บริบท และการจัดการห่วงโซ่คุณค่าองค์กร เพียงพอที่จะ โค้ช (Coach) มีสมรรถนะด้านยุทธศาสตร์ธุรกิจ เพียงพอที่จะโค้ชและร่วมจัดทำแผนยุทธศาสตร์ 3. มีความรู้ เครือข่าย ที่มีความรู้ธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมที่ก้าวหน้าทันสมัยเพื่อการเพิ่มยกระดับความสามารถในการแข่งขันให้องค์กรผู้ประกอบการ 4. มีสมรรถนะความรู้เชิงกลยุทธ์ว่าองค์กรธุรกิจจำเป็นต้องเสริมด้านใด เพื่อการพัฒนาอย่างมีประสิทธิภาพ และ ที่จำเป็นต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ 5. มีเครือข่ายและสมรรถนะในการเชื่อมโยงเครือข่ายผู้เชี่ยวชาญ 6. มีและจัดสรรทรัพยากรเพียงพอ และลงมือดำเนินการ เอาใจใส่ (Pay attention) ส่งเสริม (Foster) สนับสนุน (Support) องค์กรผู้ประกอบการ 7. มีแผนงาน กลยุทธ์ บริหารจัดการโครงการ และมาตรการติดตามขับเคลื่อนให้องค์กรและผู้ประกอบการบรรลุผลตามวัตถุประสงค์ของโครงการ	1. สรรหา และเลือกสรร องค์กรผู้ประกอบการที่มีศักยภาพพัฒนาตามเป้าประสงค์ของโครงการ IDE 2. สื่อสาร และสร้างความเข้าใจและไว้วางใจ กับองค์กรผู้ประกอบการ 3. ศึกษาบริบทธุรกิจ เทคโนโลยี นวัตกรรมภาวะแวดล้อมของธุรกิจ ปัจจุบันและอนาคตเชิงลึก 4. ระบุสมรรถนะหลักที่สำคัญ 5. จัดหาข้อมูลอื่นที่ผู้ประกอบการควรมีแต่ยังไม่มี 6. ร่วมกับผู้ประกอบการจัดทำแผนยุทธศาสตร์การเติบโต 7. ระบุนวัตกรรมฐานการเติบโต ที่จะช่วยยกระดับธุรกิจ 8. ระบุเส้นทางเติบโตเชิงกลยุทธ์ และปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญ 9. สรรหาจัดผู้เชี่ยวชาญที่เหมาะสม เพื่อแนะนำให้ผู้ประกอบการ 10. ทำงานร่วมกับผู้เชี่ยวชาญและผู้ประกอบการ 11. ติดตามขับเคลื่อนประเมินเพื่อการพัฒนา และสรุปประเมินผล

LEADING นำ

- coming or ranking first : foremost
- exercising leadership
- given most prominent display

GUIDING ใ้ค้ด

- to act as a guide to direct in a way or course
- to direct, supervise, or influence usually to a particular end
- to superintend the training or instruction of

COACHING ใ้ค้ช

- to instruct, direct, or prompt as a coach
- to train intensively (as by instruction and demonstration)

ATTENTIVENESS เอาใจใส่

- the act or state of applying the mind to something
- a condition of readiness for such attention involving focusing of consciousness and receptivity
- sympathetic consideration of the needs and wants of others

FOSTER ส่งเสริม

- being, relating to, or involved in a situation in which temporary care is given
- to promote the growth or development of

SUPPORT สนับสนุน

- to provide a basis for the existence or subsistence of

<https://www.merriam-webster.com/dictionary/leading>

คุณลักษณะ คุณสมบัติ สมรรถนะพื้นฐาน

ที่จะสามารถดำเนินการตามภารกิจแผนงาน IDE ได้

1. เข้าใจอุตสาหกรรมความก้าวหน้า ห่วงโซ่อุปทาน และมีสมรรถนะ เชี่ยวชาญ ด้านนวัตกรรมและการบริหารนวัตกรรม เพียงพอ ที่จะให้คำแนะนำ นำ (Lead) ให้แนวทาง (Provide direction) ให้องค์กรพัฒนาเป็น IDE
2. มีความรู้ ความเข้าใจการบริหารธุรกิจ บริบท และการจัดการห่วงโซ่คุณค่าองค์กร เพียงพอที่จะ โค้ช (Coach) มีสมรรถนะด้านยุทธศาสตร์ธุรกิจ เพียงพอที่จะโค้ชและร่วมจัดทำแผนยุทธศาสตร์
3. มีความรู้ เครือข่าย ที่มีความรู้ธุรกิจที่เกี่ยวข้อง และเทคโนโลยีของอุตสาหกรรมที่ก้าวหน้าทันสมัยเพื่อการเพิ่มยกระดับความสามารถในการแข่งขันให้องค์กรผู้ประกอบการ
4. มีสมรรถนะความรู้เชิงกลยุทธ์ว่าองค์กรธุรกิจจำเป็นต้องเสริมด้านใด เพื่อการพัฒนาอย่างมีประสิทธิภาพ และ ที่จำเป็นต้องใช้ผู้เชี่ยวชาญเฉพาะ
5. มีเครือข่ายและสมรรถนะในการเชื่อมโยงเครือข่ายผู้เชี่ยวชาญ
6. มีและจัดสรรทรัพยากรเพียงพอ และลงมือดำเนินการ เอาใจใส่ (Pay attention) ส่งเสริม (Foster) สนับสนุน (Support) องค์กรผู้ประกอบการ
7. มีแผนงาน กลยุทธ์ บริหารจัดการโครงการ และมาตรการติดตามขับเคลื่อนให้องค์กรและผู้ประกอบการบรรลุผลตามวัตถุประสงค์ของโครงการ

ภารกิจสำคัญ

1-3 เดือน แรก

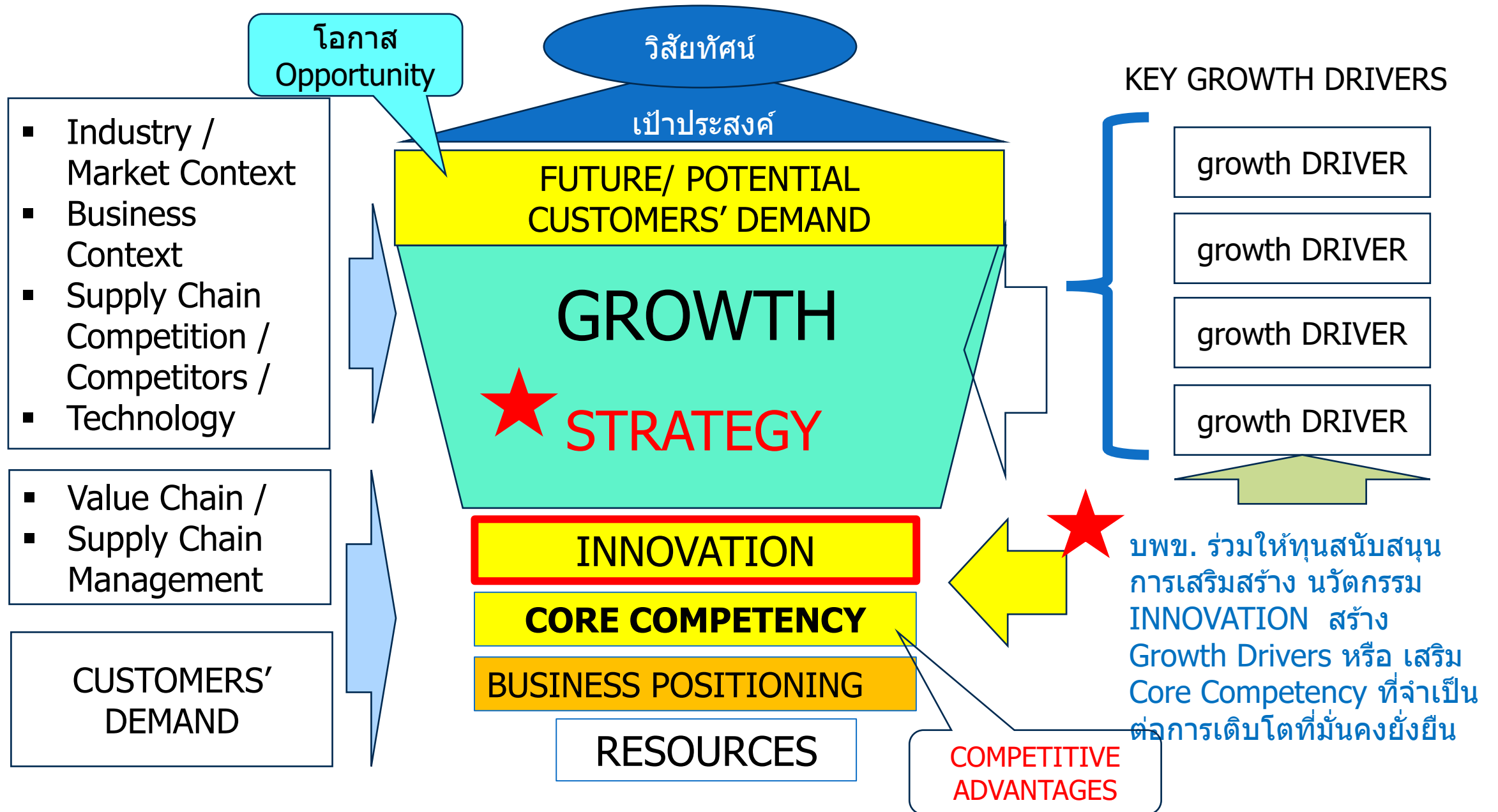
1. สรรหา และเลือกสรร องค์กรผู้ประกอบการที่มีศักยภาพพัฒนาตาม เป้าประสงค์ของโครงการ IDE
2. สื่อสาร และสร้างความเข้าใจและไว้วางใจ กับองค์กรผู้ประกอบการ
3. ศึกษาบริบทธุรกิจ เทคโนโลยี นวัตกรรมภาวะแวดล้อมของธุรกิจ ปัจจุบันและอนาคตเชิงลึก

แผนและการจัดหา ผู้เชี่ยวชาญเสร็จ สมบูรณ์ 100% ภายใน 6 เดือน

4. สังเคราะห์ข้อมูล ระบุสมรรถนะหลักที่สำคัญ ที่จะเป็นฐานการเติบโต
5. จัดหาข้อมูลอื่นที่ผู้ประกอบการควรมีแต่ยังไม่มี
6. ร่วมกับผู้ประกอบการจัดทำแผนยุทธศาสตร์การเติบโตอย่างมั่นคง
7. ระบุนวัตกรรมฐานการเติบโต ที่จะช่วยยกระดับธุรกิจ
8. ระบุเส้นทางเติบโตเชิงกลยุทธ์และปัจจัยขับเคลื่อนสำคัญ

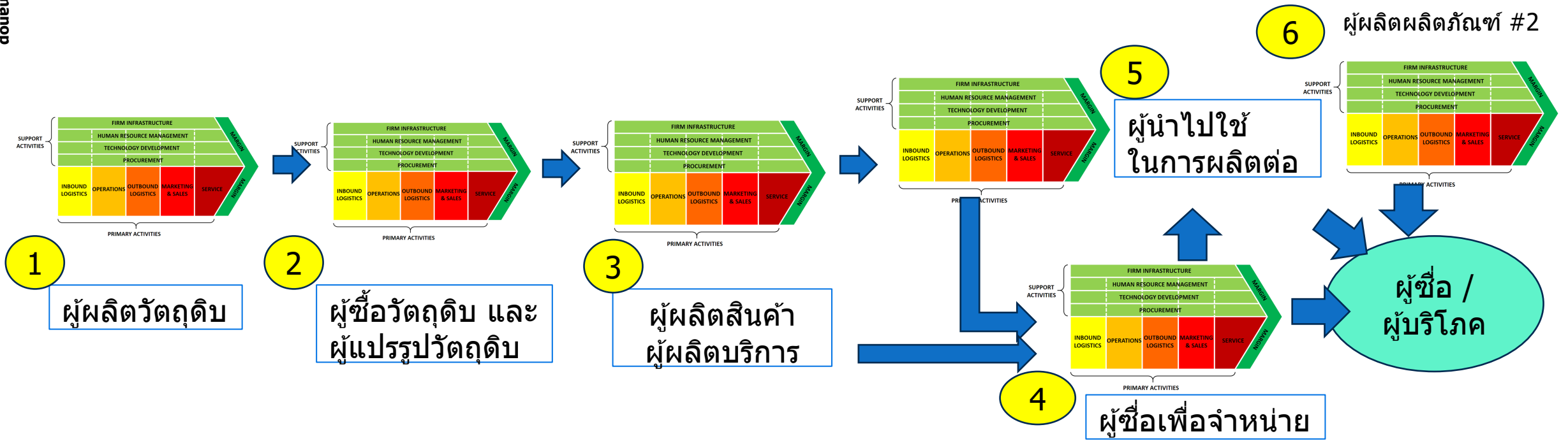
เดือน 3-12 ประเมิน/พัฒนาต่อเนื่อง ประเมินผลเดือน 12

9. สรรหาจัดผู้เชี่ยวชาญที่เหมาะสมเพื่อนำให้ผู้ประกอบการ
- 10.ทำงานร่วมกับผู้เชี่ยวชาญและผู้ประกอบการ**
- 11.ติดตามขับเคลื่อนประเมินเพื่อการพัฒนา และสรุปประเมินผล



SUPPLY CHAIN ห่วงโซ่คุณค่าอุปทาน

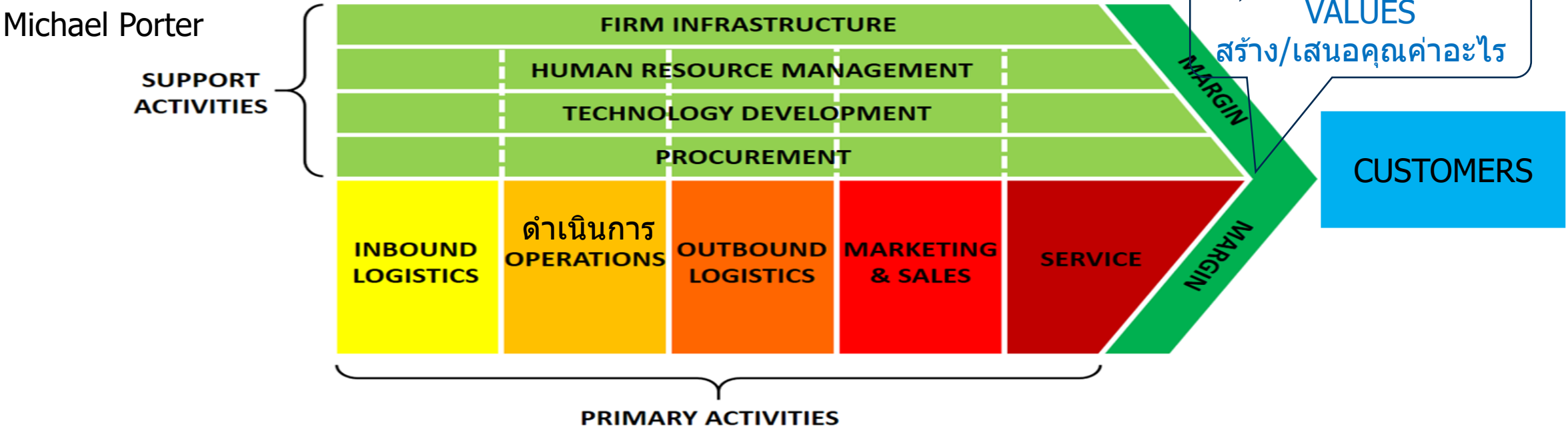
การเชื่อมต่อของห่วงโซ่คุณค่าของแต่ละองค์กร ทำหน้าที่ต่าง ๆ กัน ร่วมกันเพิ่มคุณค่าและมูลค่าขึ้นเรื่อยๆ



องค์กรธุรกิจของ IDE Candidate อยู่ส่วนใดของห่วงโซ่อุปทาน ?

VALUE CHAIN

ห่วงโซ่คุณค่า (แต่ละองค์กร)



ทำความเข้าใจองค์กร
ทำอะไร เพื่อใคร นำไปใช้อย่างไร
เพิ่มคุณค่าให้อะไร อย่างไร
มีการจัดการองค์ประกอบหลักนี้ อย่างไร
ธุรกิจนี้ การเพิ่มคุณค่าและมูลค่าสำคัญที่สุดอยู่จุดใด

FINANACIAL STATUS

สถานะทางการเงิน งบการเงิน

สินทรัพย์ (Assets) (กรอกมูลค่าปัจจุบัน หรือมูลค่าที่คาดว่าจะขายได้ในวันนี้)	
สินทรัพย์สภาพคล่อง	
เงินสด	
เงินฝากประจำ	
อื่นๆ.....	
สินทรัพย์สภาพคล่องรวม	
สินทรัพย์เพื่อการลงทุน	
หุ้นสามัญ/หุ้นบริษัทย่อย	
หุ้นกู้/พันธบัตร	
กองทุนรวม/กองทุนสำรองเลี้ยงชีพ/กองทุน กบข.	
เงินออมเพื่อวัยเกษียณ	
มูลค่าเงินสดกรณีประกันชีวิต	
อื่นๆ.....	
สินทรัพย์เพื่อการลงทุนรวม	
สินทรัพย์ใช้จ่ายส่วนตัว/สินทรัพย์มีค่า	
รถยนต์/รถจักรยานยนต์	
บ้าน/คอนโด/ที่ดิน	
ของสะสม	
อื่นๆ.....	
สินทรัพย์ใช้จ่ายส่วนตัวรวม	
สินทรัพย์อื่นๆ	
.....	
สินทรัพย์อื่นๆ รวม	
Total Asset ยอดรวมสินทรัพย์ทั้งหมด	

หนี้สิน (Liabilities) (กรอกยอดคงค้างปัจจุบัน)	
หนี้สินระยะสั้น	
หนี้บัตรเครดิต	
หนี้เงินกู้เพื่อซื้อสินค้า	
หนี้สินระยะสั้นอื่นๆ...	
หนี้สินระยะสั้นรวม	
หนี้สินระยะยาว	
เงินกู้ยืมเพื่อการศึกษา	
เงินกู้ยืมซื้อรถยนต์	
เงินกู้ยืมซื้อบ้าน	
หนี้สินระยะยาวอื่นๆ...	
หนี้สินระยะยาวรวม	
หนี้สินรวม	
ความมั่งคั่งสุทธิ (ส่วนเกิน)	
สินทรัพย์รวม	
หัก หนี้สินรวม	
ความมั่งคั่งสุทธิ	
Total Liabilities / หนี้สินรวมและความมั่งคั่งสุทธิ	

งบกำไรขาดทุน		ปี x3	
สำหรับปีสิ้นสุดวันที่ 31 ธันวาคม x3			
		ปี x3	
1	รายได้		
	รายได้จากการขาย	380,000.00	
	รายได้อื่น	140.00	
	รวมรายได้	380,140.00	
2	ค่าใช้จ่าย		
	ต้นทุนขาย	200,000.00	
	ค่าใช้จ่ายในการขาย	15,000.00	
	ค่าใช้จ่ายในการบริหาร	24,000.00	
	รวมค่าใช้จ่าย	239,000.00	
กำไรก่อนต้นทุนทางการเงินและค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้		141,140.00	
2	ต้นทุนทางการเงิน	300.00	
กำไรก่อนค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้		140,840.00	
2	ค่าใช้จ่ายภาษีเงินได้	25,000.00	
กำไรสุทธิ		115,840.00	
3			

สรุป 8 อัตราส่วนทางการเงิน

ในส่วนของ "สรุปข้อสนเทศบริษัทจดทะเบียน" ตรงหน้าที่เราสนใจ จะมีตารางอัตราส่วนทางการเงิน ซึ่งอัตราส่วนเหล่านี้เกี่ยวข้องกับงบดุลและงบกำไรขาดทุน มาอ่านกัน

งบดุล

สินทรัพย์รวม = หนี้สินรวม + ส่วนผู้ถือหุ้น

- สินทรัพย์หมุนเวียนคือ สินทรัพย์ที่เปลี่ยนเป็นเงินสดได้เร็ว
- หนี้สินหมุนเวียน: หนี้ที่ต้องจ่ายใน 1 ปี
- หนี้สินไม่หมุนเวียน: หนี้ที่กำหนดจ่ายนานกว่า 1 ปี

งบกำไรขาดทุน

ยอดขาย

➖ ต้นทุนขาย

กำไรขั้นต้น

➖ ค่าใช้จ่ายในการขาย และการบริหาร

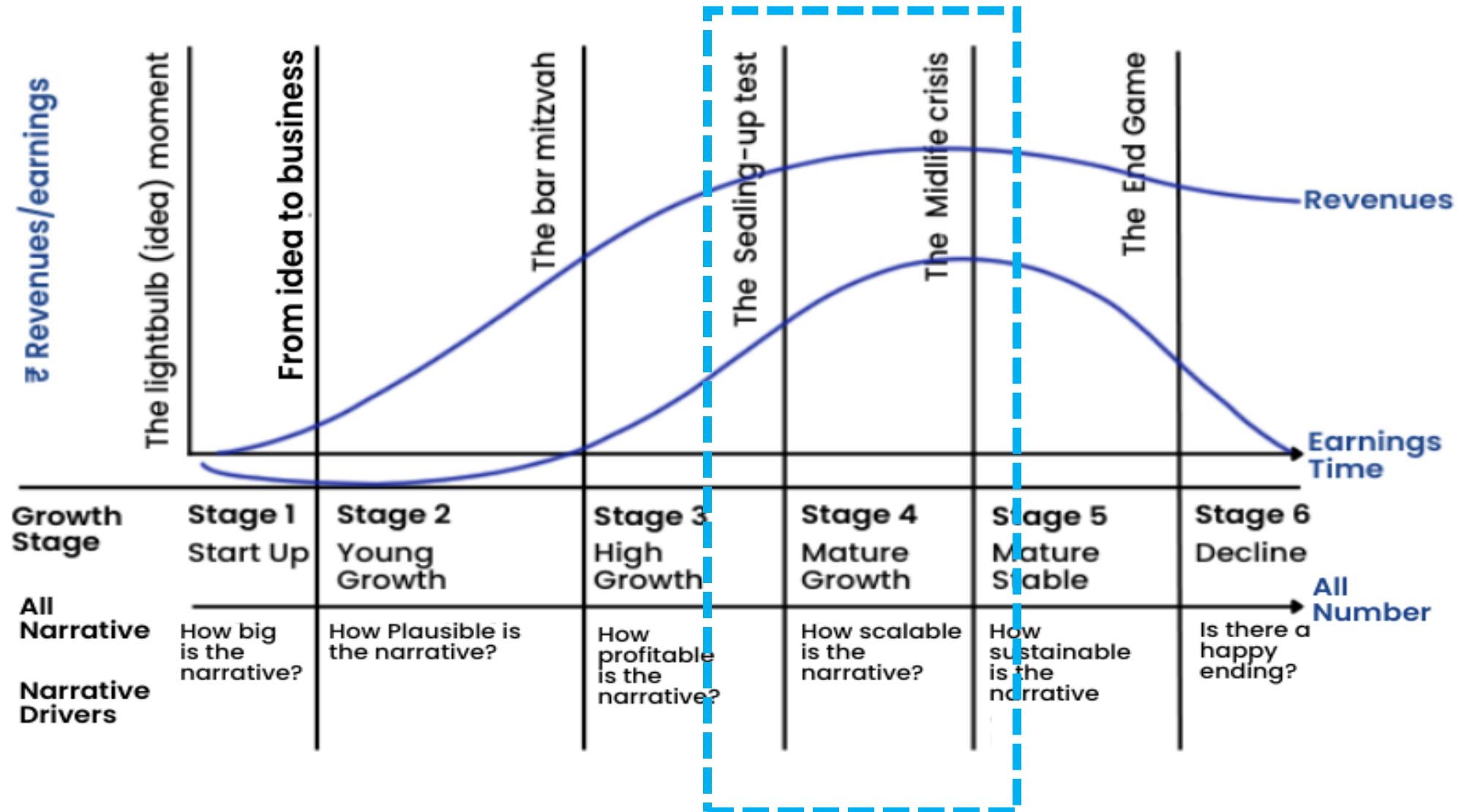
กำไรจากการดำเนินงาน

➖ ดอกเบี้ย และภาษี

กำไรสุทธิ

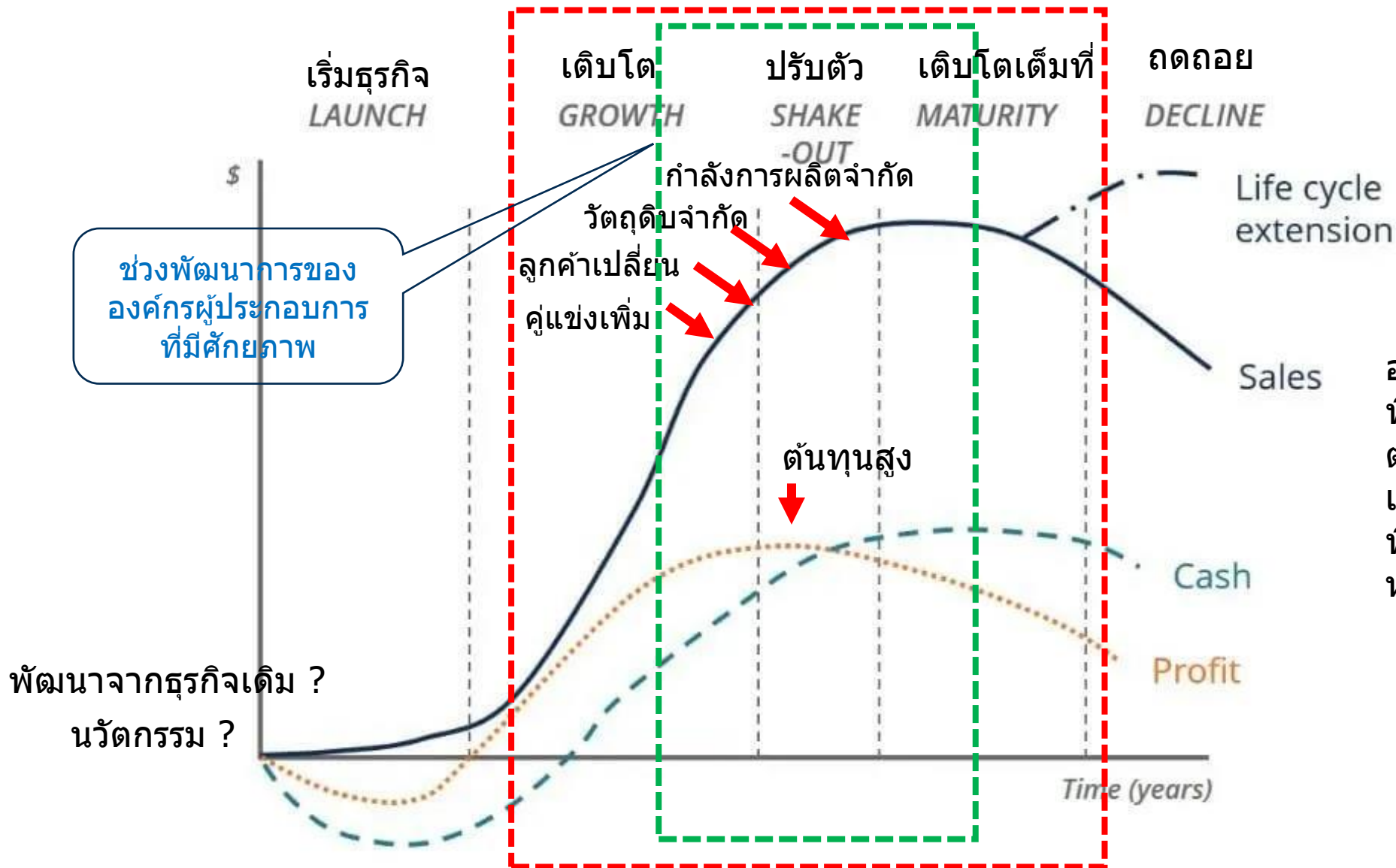
อัตราส่วนทางการเงิน	3M/2564	3M/2563	2563	2562
อัตราส่วนสภาพคล่อง (เท่า)	3.99	4.25	2.49	3.35
อัตราผลตอบแทนผู้ถือหุ้น (%)	21.17	17.07	18.62	16.47
อัตราผลตอบแทนจากสินทรัพย์ (%)	21.00	16.64	16.66	15.88
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (เท่า)	0.25	0.22	0.46	0.30
อัตราส่วนหมุนเวียนทรัพย์สิน (เท่า)	2.11	2.03	1.95	2.08
อัตรากำไรขั้นต้น (%)	16.34	11.93	11.44	9.99
EBIT Margin (%)	14.43	9.78	8.54	7.62
อัตรากำไรสุทธิ (%)	11.57	7.85	6.88	6.13

image: Freepik.com @DoctorWantTime DoctorWantTime หมอผู้อยากมีเวลา



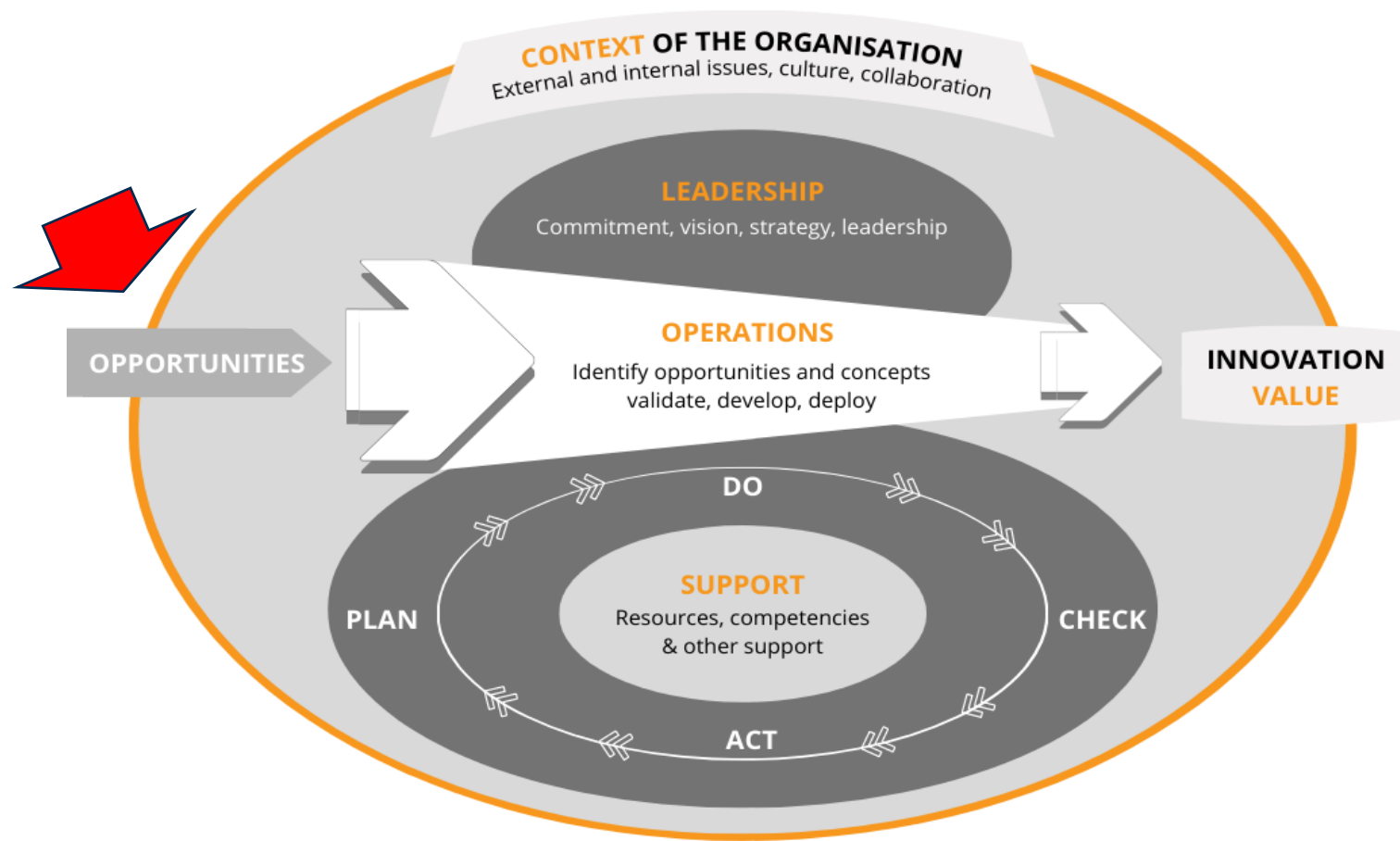
<https://www.vroque.co/post/the-small-business-life-cycle-an-overview>

IDE CANDIDATE ที่มีศักยภาพ

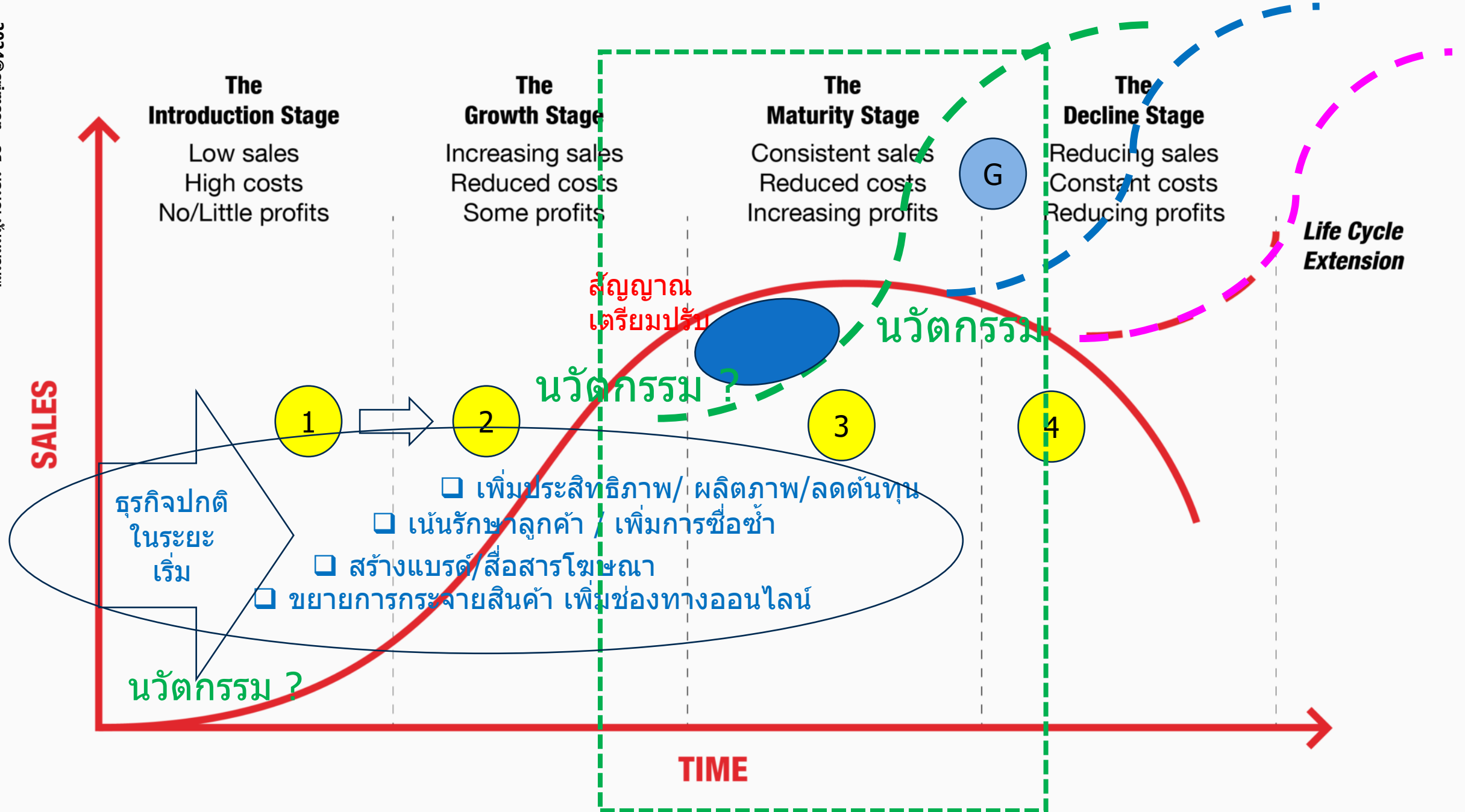


องค์กรผู้ประกอบการ
ที่อยู่ในแต่ละช่วง มี NEED
ต่างกัน แต่ละอุตสาหกรรม
แต่ละองค์กรเผชิญประเด็น
ที่มีผลให้การเติบโตชะลอ
หรือชะงักต่างกัน

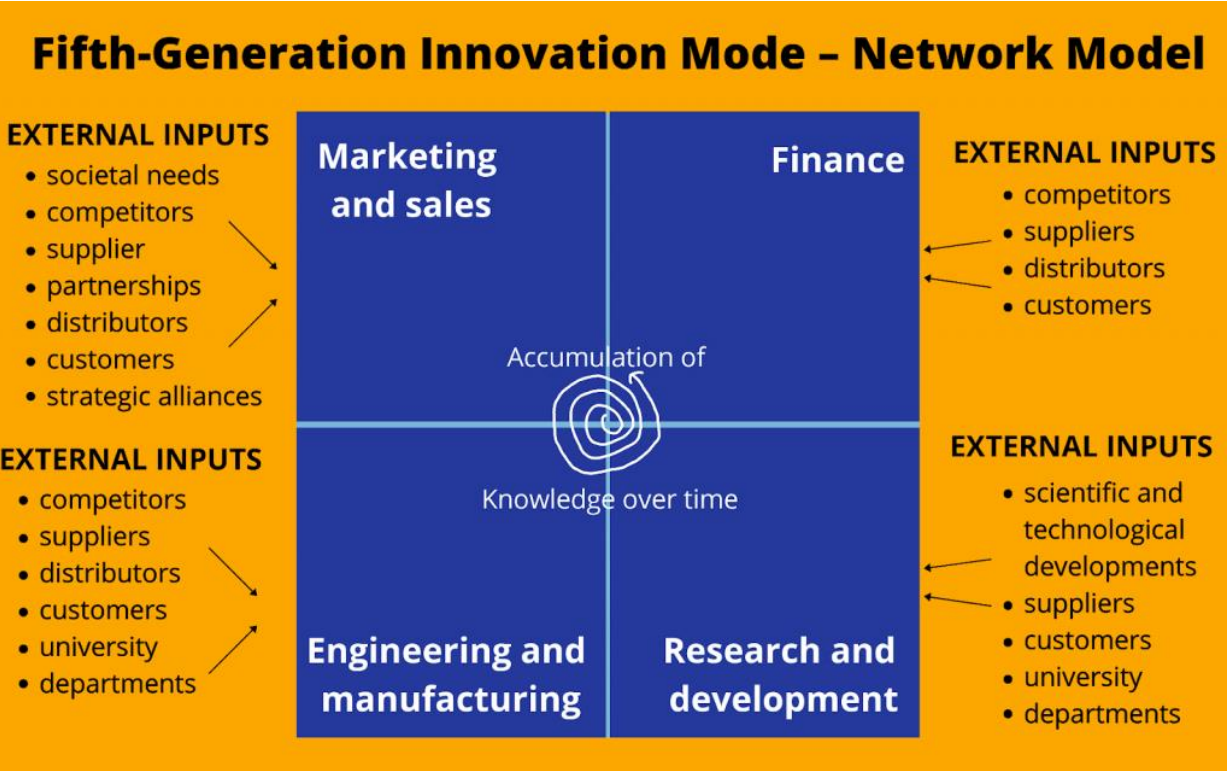
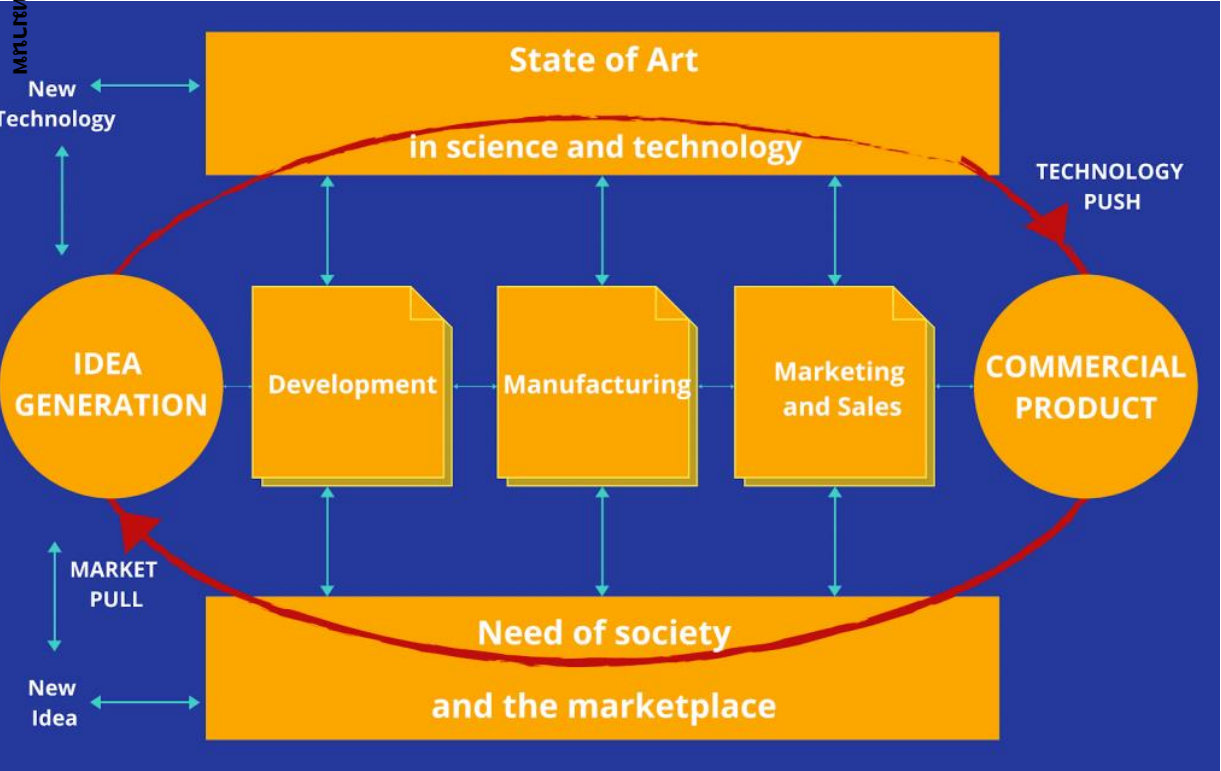
The elements of an Innovation Management System (ISO 56002 innovation management standards)



<https://impactinnovation.com/2021/09/28/the-elements-of-an-innovation-management-system-according-to-the-iso-innovation-management-standards/>

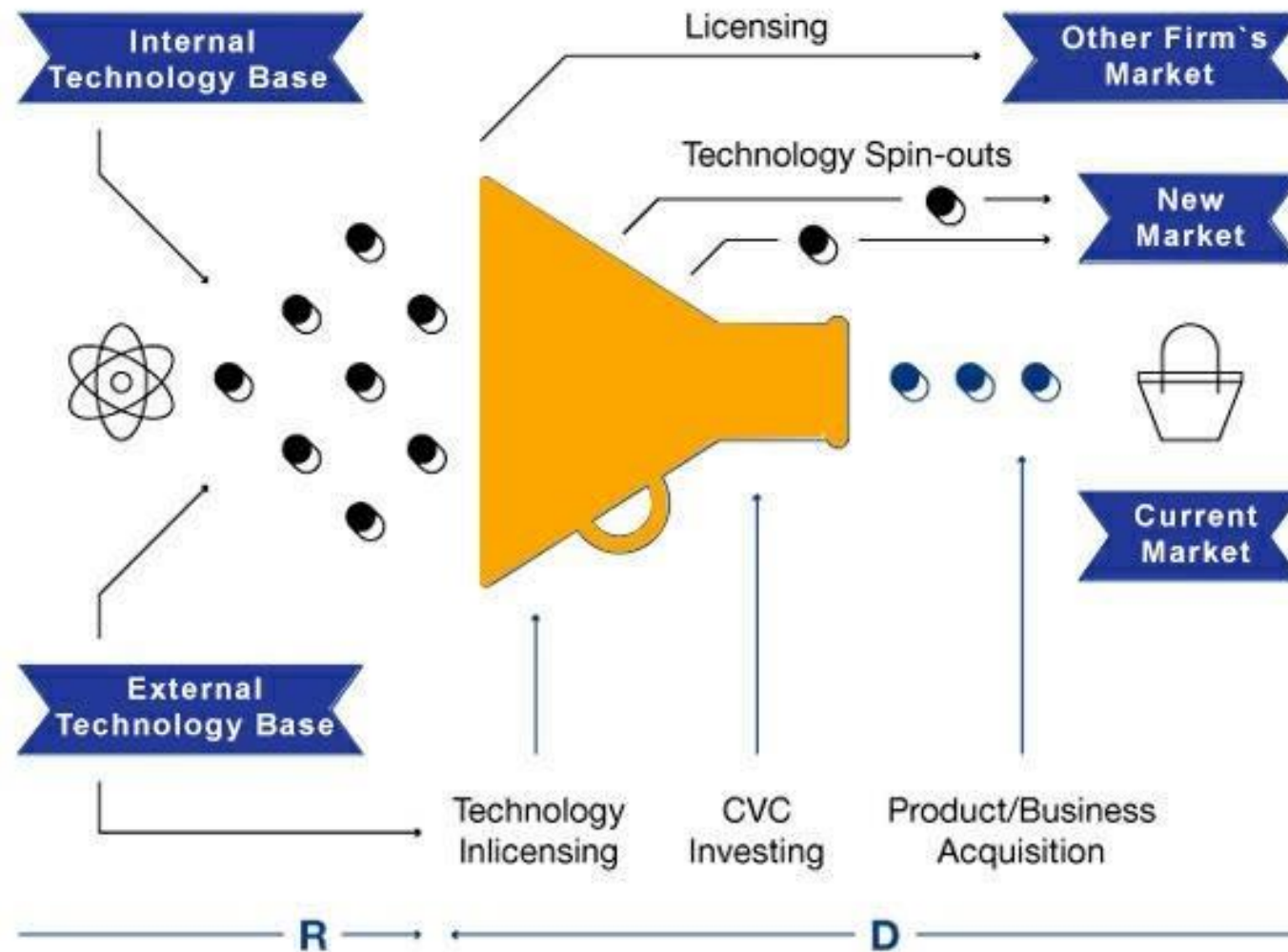


Third-Generation Innovation Model (3G) – Coupling Method -



<https://alcorfund.com/insight/innovation-models-innovation-process-models-examples/>

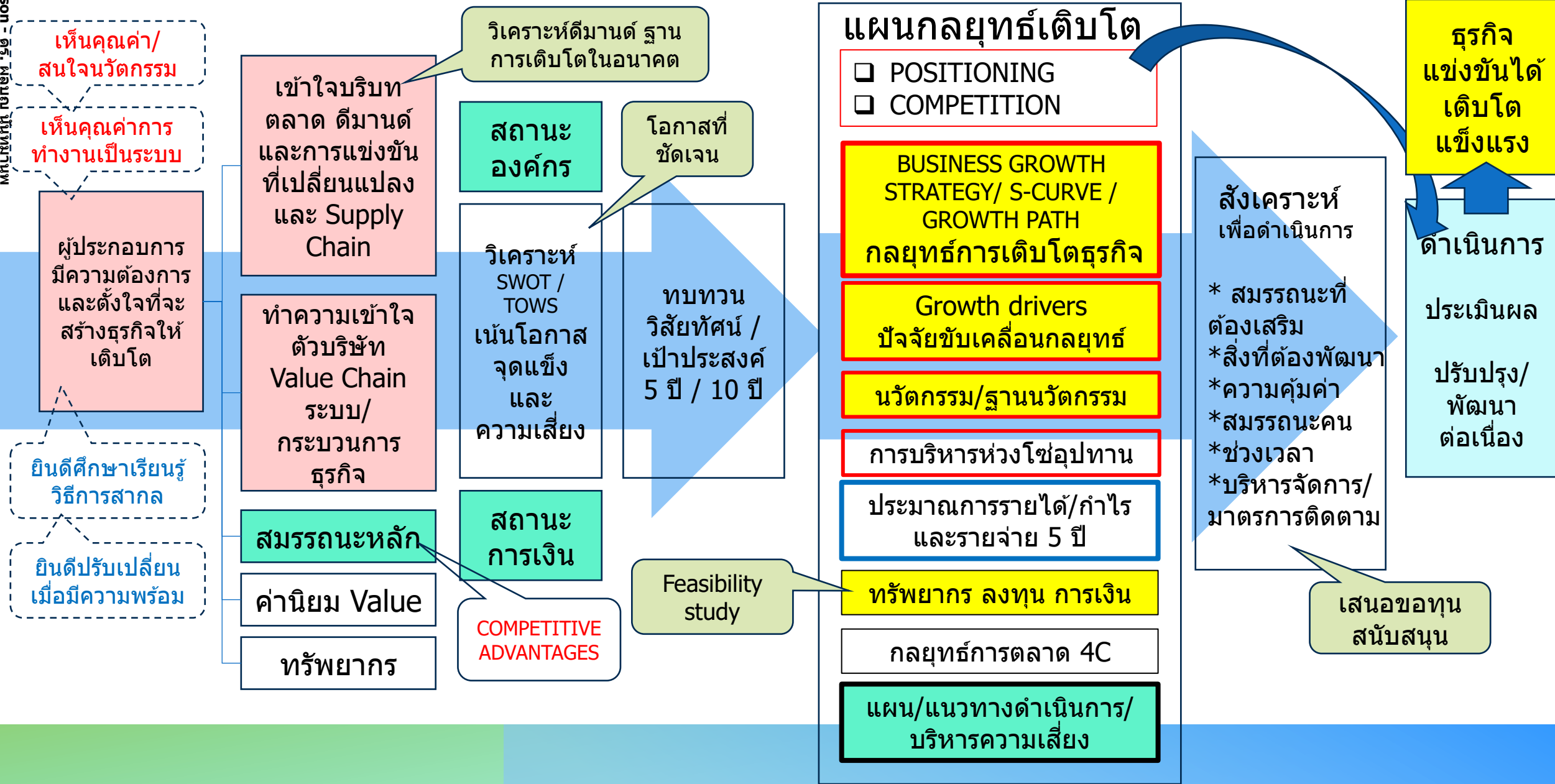
•Sixth-Generation Innovation model (6G) – Open Innovation Model



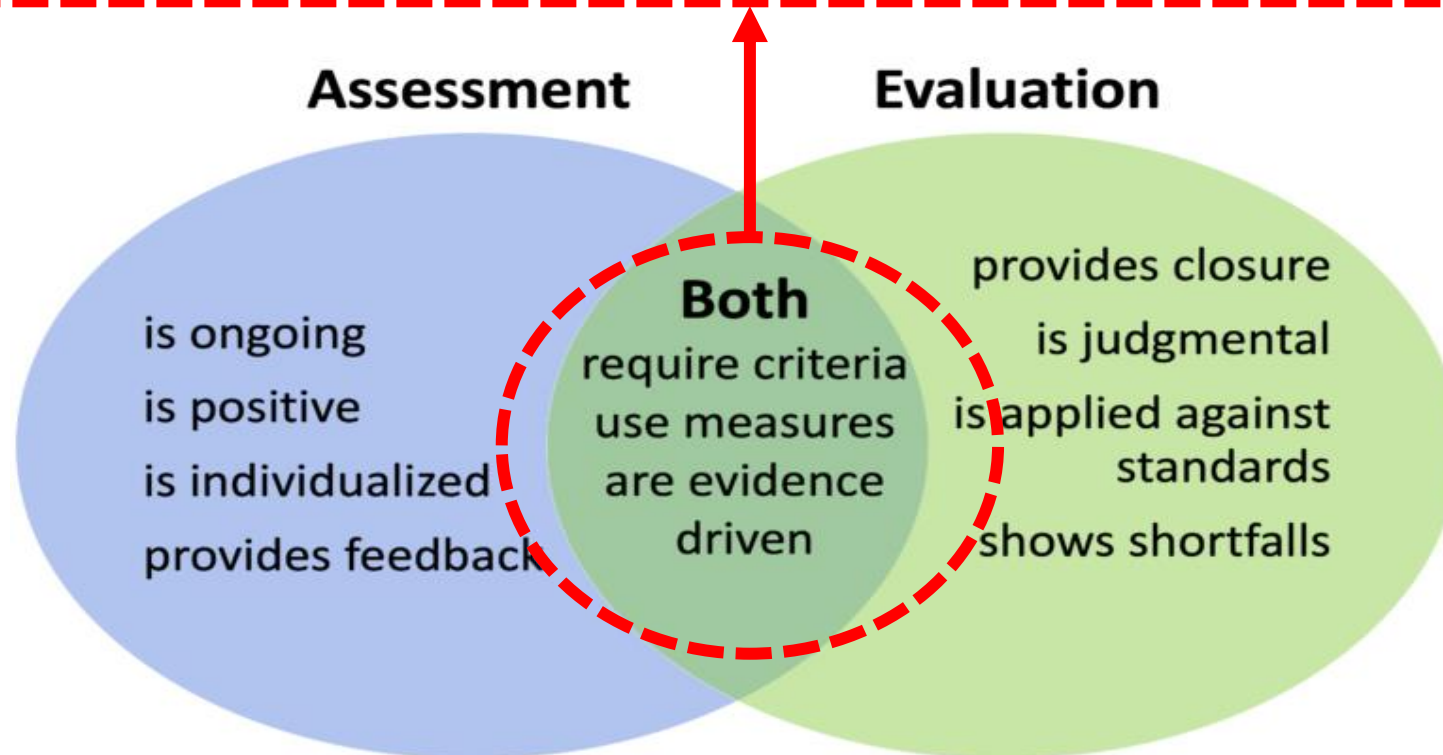
<https://alcorfund.com/insight/innovation-models-innovation-process-models-examples/>



กระบวนการเสริมสร้างการเติบโตให้ธุรกิจฐานนวัตกรรม



CRITERIA เกณฑ์ หรือมาตรฐาน เพื่อใช้ในการประเมิน หรือ ประเมินผล
เป็นประเด็นสำคัญของสิ่งที่จะประเมิน และกำหนดตามวัตถุประสงค์ของการ
ประเมิน โดยกำหนด **MEASURE** ตัววัดด้วย



https://www.researchgate.net/figure/The-key-differences-and-similarities-between-both-the-assessment-and-evaluation_fig1_346063881

QUESTIONS ?
THANK YOU