

## 1. ความเป็นมา ของ NEXt Academy

เมื่อปี พ.ศ.2562 สำนักส่งเสริมและฝึกอบรม กำแพงแสน ได้จัดตั้ง NEXt Academy เพื่อตอบสนองการพัฒนาคนในทักษะที่จำเป็นในอนาคต ภายใต้แนวคิด Design your life Design your future ถ่ายทอดองค์ความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรม และพัฒนาทักษะที่จำเป็น (Upskill and Reskill) สำหรับเกษตรกร เกษตรกรรุ่นใหม่ กลุ่มเกษตรกร และประชาชน ทั้งการจัดฝึกอบรมในสถานที่ onsite และผ่านระบบออนไลน์ online NEXt จึงเป็นแนวคิดที่สำนักฯ นำมาใช้เพื่อสร้างความตระหนักให้องค์กรมีความตระหนักรู้ในการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น การเปลี่ยนผ่านความปกติใหม่ (New Normal) ที่เกิดขึ้นในช่วงสถานการณ์การระบาดของโรคติดต่อไวรัสโคโรนา 2019 (โควิด-19) ตั้งแต่ปี 2562 ไปสู่ความปกติถัดไป (Next Normal)

NEXt จึงมีหน้าที่สำนักส่งเสริมและฝึกอบรม กำแพงแสน จะต้องก้าวผ่านวิกฤตการณ์ และช่วงชิงโอกาสต่างๆ ที่เกิดขึ้นในอนาคตอย่างรวดเร็ว ดังพายุแห่งการเปลี่ยนแปลง (Storm of Change) ที่เกิดขึ้นกับองค์กร NEXt จึงเน้นการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีในงานบริการวิชาการและงานบริการต่างๆ ของสำนักฯ ในยุค AI (Artificial Intelligence) เข้ามาแทนการทำงานของมนุษย์

## 2. การสร้างหลักสูตรระยะสั้นผ่านแบรนด์ NEXt Academy

การสร้างหลักสูตรที่ใช้ในโครงการ NEXt Academy จะต้องคำนึงถึงความต้องการของผู้รับบริการเป็นหลัก เป็นองค์ความรู้ตามยุคตามสมัย สามารถปรับเปลี่ยนไปตามการเปลี่ยนแปลงของโลก นอกจากนี้ยังมีการนำองค์ความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรม และงานวิจัยที่เป็นประโยชน์ของมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มาสร้างหลักสูตรในการพัฒนาทักษะที่จำเป็น (Upskill and Reskill) และถ่ายทอดองค์ความรู้ ให้กับเกษตรกร เกษตรกรรุ่นใหม่ กลุ่มเกษตรกร และประชาชนให้เป็นผู้ประกอบการเปิดเสรีภายใต้โมเดลเศรษฐกิจแบบ “ทำน้อยได้มาก เน้นปฏิบัติควบคู่หลักวิชาการ” โดยหลักสูตรจะแบ่งได้ดังนี้

1. **หลักสูตรเกษตรกรอัจฉริยะ** เป็นหลักสูตรที่เหมาะสมกับเกษตรกรรุ่นใหม่หรือผู้ที่สนใจที่ต้องการพัฒนาทักษะที่ทันสมัยสามารถนำ AI ทางด้านเทคโนโลยีมาใช้เพื่อลดแรงงาน และต้นทุนการผลิต

**2. หลักสูตรเกษตรขั้นสูง** เป็นหลักสูตรที่เหมาะสมกับเกษตรกร หรือผู้ที่สนใจที่มีพื้นฐานการทำการเกษตร ต้องการเติมเต็มองค์ความรู้ในการทำการเกษตรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น

**3. หลักสูตรเกษตรพื้นฐาน** เป็นหลักสูตรที่เหมาะสมกับเกษตรกร หรือผู้ที่สนใจที่เริ่มต้นทำการเกษตร แต่ยังไม่มีความรู้มากนัก

**4. หลักสูตรด้าน Up skilling** เป็นหลักสูตรที่เหมาะสมกับองค์กรและประชาชนทั่วไปทั่วไปที่ต้องการพัฒนาตนเองและองค์กร เพื่อยกระดับทักษะใหม่ๆและติดอาวุธทางปัญญาที่จะส่งผลกระทบต่อการทำงาน ทำให้บุคคลหรือองค์กรเกิดการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น

**5. หลักสูตรด้านอาหาร** เป็นหลักสูตรที่เหมาะสมกับประชาชนทั่วไป ที่ต้องการพัฒนาทักษะด้านการทำอาหาร ตลอดจนการพัฒนาเป็นผู้ประกอบการ หรือสร้างอาชีพให้กับตนเอง

**6. หลักสูตรกิจกรรมค่ายต่างๆ** เป็นหลักสูตรที่เหมาะสมกับเด็ก โรงเรียน โดยกิจกรรมจะเน้นทักษะ 2 รูปแบบ ดังนี้

- การฝึกทักษะในการประกอบอาชีพ สร้างรายได้ขณะเรียน เพื่อเลี้ยงตนเองและครอบครัว เช่นกิจกรรมด้านการเกษตร ด้านศิลปะประดิษฐ์ และด้านอาหาร
- การฝึกทักษะที่ตอบสนองนโยบายของกระทรวงศึกษาธิการ ที่มุ่งเน้นการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals: SDGs) เช่น ค่าย STEM, ค่ายภาษาอังกฤษ, ค่ายวิทยาศาสตร์, ค่ายดาราศาสตร์, และค่ายด้านการเกษตร

#### **การสร้างหลักสูตรระยะสั้น ประกอบด้วย**

- **ชื่อหลักสูตร:** จะต้องสะท้อนให้เห็นถึงกิจกรรมที่ทำ
- **หลักการและเหตุผล:** บอกที่มา ความสำคัญของเรื่องนั้น สภาพปัญหา ความต้องการ และความจำเป็นในการทำหลักสูตร
- **วัตถุประสงค์:** ทำเพื่อใคร และใครได้รับประโยชน์ ควรเขียนไม่เกิน 3 ข้อ
- **กลุ่มเป้าหมาย:** ผู้ที่รับบริการ ที่ได้ประโยชน์โดยตรง จากหลักสูตร
- **ระยะเวลา:** กำหนดระยะเวลาดำเนินงานให้ชัดเจน เริ่มต้น และสิ้นสุด (วัน/เดือน/ปี)

- **หัวข้อวิชา:** กำหนดขอบเขตการเรียนการบรรยายให้ชัดเจนว่าบรรยายอะไรบ้าง โดยแต่ละหัวข้อมีการกำหนดวัตถุประสงค์ที่ชัดเจน
- **วิทยากร:** เป็นวิทยากรที่มีความรู้ในด้านนั้น และแจ้งชื่อวิทยากรที่บรรยายให้ชัดเจนว่าเป็นใคร
- **วิธีการฝึกอบรม:** กำหนดให้ชัดเจนว่ามีการบรรยายทฤษฎีและฝึกปฏิบัติที่ชั่วโมง เพื่อให้ผู้รับบริการได้รับองค์ความรู้และทักษะในการนำไปปฏิบัติได้จริง
- **ผลที่คาดว่าจะได้รับ:** สิ่งที่ผู้รับบริการจะได้รับกลับไปจากหลักสูตรที่เราสร้างขึ้น
- **การประเมินผล:** เป็นการวัดความพึงพอใจของผู้รับบริการด้านวัตถุประสงค์ วิทยากร เนื้อหา การบริหารจัดการโครงการ และข้อเสนอแนะต่างๆ
- **การติดตามผล:** เป็นการติดตามผลผู้รับบริการจากการนำความรู้ไปใช้ประโยชน์ 3-6 เดือน ว่าสามารถนำความรู้ไปปรับใช้อย่างไร สามารถลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต พัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ สร้างแบรนด์ทางการตลาด ช่องทางการจำหน่าย การรับรองมาตรฐานผลิตภัณฑ์ ปัญหาอุปสรรค และข้อเสนอแนะ  
จะติดตามและหรือประเมินผลเมื่อไหร่ และติดตามและหรือประเมินผลโดยใครหรือหน่วยงานไหน
- **งบประมาณ:** แยกรายละเอียดค่าใช้จ่ายตามหมวดจ่ายให้ชัดเจนโดยใช้รูปแบบตามที่หน่วยงานกำหนด เช่น หมวดค่าตอบแทน ใช้สอย วัสดุ ค่าอำนวยความสะดวก เป็นต้น

## การสร้างหลักสูตรระยะสั้นผ่านแบรนด์ NEXT



### 3. การขายหลักสูตรระยะสั้นผ่านแบรนด์ NEXt Academy มีวิธีการ 2 ขั้นตอน

ประกอบด้วย

#### 1. ก่อนการขาย

ขั้นตอนการออกแบบสื่อโฆษณา สื่อโฆษณาจะต้องจูงใจและโน้มน้าวใจให้กลุ่มผู้รับบริการ หรือกลุ่มเป้าหมาย มีคำขึ้นต้นเชิญชวนให้ผู้รับบริการเข้าไปค้นหา มีรูปภาพประกอบสะดุดตา สร้าง Content ที่น่าสนใจ สร้างความน่าเชื่อถือโดยการทำแบรนด์ให้เกิดความจดจำ จัดแคมเปญหรือโปรโมชั่นที่กลุ่มเป้าหมายต้องการ เนื้อหาในสื่อโฆษณาจะต้อง

บอกถึงชื่อหลักสูตร รายละเอียดหลักสูตร วิธีการฝึกอบรม ราคา วิทยากร ระยะเวลา สถานที่ ราคา วิธีการสมัคร และเบอร์โทรติดต่อผู้ประสานงาน

## 2. ระหว่างการขาย

การขายและการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่างๆ ดังนี้

### 2.1 เวย์ NEXT-Academy มีวิธีการดังนี้

1. ทำโครงสร้างเว็บไซต์ โดยวาง code ขึ้น server
2. ติดต่อกับงานฝึกอบรม พุดคุยและตกลงข้อมูลที่จะอยู่บนเว็บไซต์ เช่น banner รูปวิทยากร ประเภทฝึกอบรม ออกแบบ ธีม สี เลือก menu
3. ใส่รายละเอียดแต่ละหน้า menu ที่ตกลงกัน เช่น banner รูปวิทยากร ประเภทฝึกอบรม ออกแบบ ธีม สี เลือก menu
4. ส่งงานให้ทีมงานฝึกอบรมตรวจสอบข้อมูล รายละเอียดต่าง ว่าถูกต้องครบถ้วนหรือไม่ หากมีข้อมูลไม่ครบ จะนำมาปรับแก้ไขให้ถูกต้อง

### ข้อมูลทางเทคนิค

- **วิธีการใช้งานของเว็บไซต์** ประกอบด้วย สมัครสมาชิกผ่านเว็บไซต์ ผู้รับบริการหรือผู้สนใจจะต้องสมัครสมาชิก NEXT-Academy เพื่อความสะดวกในการเลือกชื่อหลักสูตร และสามารถชื่อหลักสูตรการฝึกอบรม จากหน้าปฏิทินรวม โดยระบบการตอบกลับแบบปฏิสัมพันธ์ (real-time) ผ่าน line OA NEXT-Academy เวย์ Facebook NEXT-Academy หากผู้รับบริการหรือผู้สนใจมีข้อสงสัยหรือติดขัดปัญหาด้านใดสามารถติดต่องานฝึกอบรมตลอดเวลา

- **ระบบปฏิทินเว็บไซต์** ปฏิทินเว็บไซต์จะมีการปรับปรุง update ข้อมูลรายละเอียดหลักสูตร วัน เวลา สถานที่ ของภาพรวมหลักสูตรฝึกอบรมประจำปี อย่างต่อเนื่อง

- **ระบบลงทะเบียนและชำระค่าลงทะเบียน** ผู้รับบริการหรือผู้สนใจสามารถเลือกลงทะเบียนในเว็บไซต์ พร้อมระบบชำระค่าลงทะเบียน และ upload สลิปค่าลงทะเบียน ขึ้นเว็บไซต์ได้ทันที

- **ระบบการแจ้งเตือน** แบ่งเป็น 2 ช่องทาง

**1) ระบบแจ้งเตือนผ่าน Line งานฝึกอบรม** เป็นข้อมูลแบบสั้นๆ ประกอบด้วย ชื่อ-สกุล หลักสูตร เบอร์โทรศัพท์ จำนวนเงิน จำนวนหลักสูตร ความคาดหวังในการฝึกอบรม โดยระบบการแจ้งเตือนมี 3 ขั้นตอน ดังนี้ ระบบเว็บไซต์จะแจ้งเตือนผ่านกลุ่มไลน์งานฝึกอบรม โดยมีรายละเอียดการลงทะเบียนของผู้รับบริการหรือผู้สนใจ การชำระค่าลงทะเบียนของผู้รับบริการหรือผู้สนใจ และการตรวจสอบหลักฐานการโอนเงิน

**2) ระบบแจ้งเตือนผ่าน email ผู้เกี่ยวข้อง** (คุณธนกร และคุณจารุพร) เป็นข้อมูลการรับสมัครแบบละเอียด ประกอบด้วย ชื่อ-สกุล อายุ อาหารที่แพ้ เบอร์โทรศัพท์ติดต่อ ที่อยู่ในการออกใบเสร็จ ฯลฯ โดยระบบการแจ้งเตือนมี 3 ขั้นตอน ดังนี้ ระบบเว็บไซต์จะแจ้งเตือนผ่านกลุ่มไลน์งานฝึกอบรม โดยมีรายละเอียดการลงทะเบียนของผู้รับบริการหรือผู้สนใจ การชำระค่าลงทะเบียนของผู้รับบริการหรือผู้สนใจ และการตรวจสอบหลักฐานการโอนเงิน

**2.2 Facebook** นำรายละเอียดโปสเตอร์ หลักสูตร ข้อความเนื้อหาในการประชาสัมพันธ์ ค่าลงทะเบียน ข้อมูลผู้ติดต่อผู้ประสานงาน ลงประชาสัมพันธ์ใน Facebook โดยโพสต์รายละเอียดต่างๆที่ต้องการประชาสัมพันธ์ พร้อมโปสเตอร์รายหลักสูตร หากมีผู้สนใจ จะ inbox สอบถาม แอดมินจะเข้าไปตอบข้อสงสัย และส่ง link สมัครสมาชิกผ่าน <https://nextacademy.kps.ku.ac.th/> เมื่อสมัครสมาชิกเรียบร้อยแล้ว สามารถเลือกหลักสูตรที่ต้องการและดำเนินการตามขั้นตอน รายละเอียด พร้อมชำระค่าลงทะเบียน แอดมินตรวจสอบความถูกต้องการลงทะเบียน เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบนัดหมายการเข้ากลุ่มไลน์ หลักสูตรอบรมต่อไป

**2.3 การยิงแอดโฆษณา** เป็นการซื้อโฆษณาเพื่อโปรโมทสินค้า/บริการ ให้ไปปรากฏยังกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการ โดยมีวิธีการดังนี้

1. เข้าหน้าเพจของ NEX-T-Academy และไปที่ศูนย์โฆษณา
2. เลือกข่าว ข้อมูลที่ต้องการประชาสัมพันธ์
3. เลือกกลุ่มเป้าหมาย ระยะเวลา งบประมาณที่ใช้ในการยิง Add โฆษณา
4. เติมเงินเข้าระบบ
5. กดโปรโมทโพสต์ และรอระบบ Facebook กดอนุมัติ งบประมาณ 2-3 ชั่วโมง

6. เมื่อได้รับการอนุมัติ Facebook จะยิง Add ไปยังกลุ่มเป้าหมายที่เลือกไว้ ภายใต้เงื่อนไขระยะเวลา และงบประมาณที่เลือกไว้

## การยิงแอดโฆษณา



**2.4 Line OA** โดยนำรายละเอียดโปสเตอร์ หลักสูตร ข้อความเนื้อหาในการประชาสัมพันธ์ ค่าลงทะเบียน ข้อมูลผู้ติดต่อ เข้าไปที่ line voom กดเครื่องหมาย+ โปสต์ ใส่ข้อมูลที่ต้องการประชาสัมพันธ์พร้อมรายละเอียดโปสเตอร์เรียบร้อยแล้ว เผยแพร่ เมื่อมีผู้สนใจต้องการข้อมูลเพิ่มเติม สอบถามทางช่องทาง จะมีแอดมินตอบข้อสงสัยให้ชัดเจนมากขึ้น แจ้งวิธีการสมัคร หรือส่ง link สมัครสมาชิกผ่าน เมื่อสมัครสมาชิกเรียบร้อยแล้ว สามารถเลือกหลักสูตรที่ต้องการและดำเนินการตามขั้นตอน รายละเอียด พร้อมชำระค่าลงทะเบียน แอดมินตรวจสอบความถูกต้องการลงทะเบียน เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบนัดหมายการเข้ากลุ่มไลน์หลักสูตรอบรมต่อไป

### การ Broadcast ใน line OA

1. เข้า line business
2. สร้างบรอดแคสต์
3. กำหนดข้อความที่จะใช้ในการบรอดแคสต์
4. กด “ส่ง” ข้อความจะไปปรากฏกับเพื่อนใน line OA

## การ Broadcast ใน line OA



2.5 Line กลุ่มปิดลูกค้าเก่า โดยนำรายละเอียดโปสเตอร์ หลักสูตร ข้อความเนื้อหาในการประชาสัมพันธ์ ประชาสัมพันธ์ผ่านกลุ่มลูกค้าที่เคยเข้ารับการฝึกอบรม

2.6 หนังสือประชาสัมพันธ์ ทำหนังสือประชาสัมพันธ์รายละเอียดการฝึกอบรมตลอดทั้งปีส่งไปยังบริษัท (ลูกค้าเก่า) พร้อมแจ้งโปรโมชั่นการจัดฝึกอบรม หากบริษัทสนใจหลักสูตร จะประสานงานกลับมายังเจ้าหน้าที่ประสานงานโครงการ เจริญต่อรอง ตกลงราคา เสนอราคา และแนบเอกสารตามที่บริษัทต้องการ

