

# Pitching technique

ปิยมิตร ท่วมศรี | เบ็ด

นักศึกษาปริญญาเอก สาขาเคมี (นานาชาติ) ม.อ.



## การศึกษา

- ม. 4 - 6 โรงเรียนวิทยาศาสตร์จุฬาภรณราชวิทยาลัย นครศรีธรรมราช (ทุนห้องเรียนวิทยาศาสตร์ภูมิภาค)
- วิทยาศาสตร์บัณฑิต (เคมี) มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (เกียรตินิยมอันดับ 1) (ทุนเรียนดีวิทยาศาสตร์แห่งประเทศไทย ตรี-เอก)
- วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (เคมี นานาชาติ) มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (ทุนเรียนดีวิทยาศาสตร์แห่งประเทศไทย ตรี-เอก)
- ปรัชญาดุษฎีบัณฑิต (เคมี นานาชาติ) มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ (กำลังศึกษา) (ทุนเรียนดีวิทยาศาสตร์แห่งประเทศไทย ตรี-เอก)

## ประสบการณ์

- วิทยากรทางด้านการพูดและการนำเสนอ
- ได้รับรางวัลชมเชยระดับประเทศ ในการประกวดโครงการความคิดริเริ่มทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีเพื่อการพัฒนาอย่างยั่งยืน ครั้งที่ 8 (STISA8) ปี 2558
- ได้รับรางวัลรองชนะเลิศอันดับ 1 การนำเสนอผลงาน (Pitch) ในการแข่งขัน Mitr Phol Bio Innovator Awards 2016 ระดับชาติ โดย กลุ่มบริษัทมิตรผล
- ได้รับรางวัลชมเชย การนำเสนอ ในการแข่งขันโครงการเส้นทางสู่นวัตกรรมประจำปี 2561 (R2M 2018) ระดับประเทศ



**ปิยมิตร ท่วมศรี | เบ็ด**

# PITCH คืออะไร ?

“การพูดเพื่อหาเงินทุนมาทำ  
ธุรกิจหรืองานของเรา”

ใช้เวลาประมาณ 3-7 นาที







**“ควรทำอย่างไรดี?”**

**เมื่อเราต้องนำเสนอ**



**หาเป้าหมายในการนำเสนอ**



เนื้อหา



ผู้พูด



สื่อ

**องค์ประกอบของการนำเสนอ**



**เพื่อหา**



# โครงสร้างของการ PITCH

**1.Opening**

**2.Business**

**3.Closing**

# โครงสร้างของการ PITCH

## 1. Opening



1. ปัญหา (Pain point)



2. วิธีการแก้ปัญหา (Product)



- ▶ เล่าที่มา และแนวคิด
- ▶ ปัญหาคืออะไร สำคัญอย่างไร ?
- ▶ ใครคือกลุ่มที่เจอปัญหานี้บ้าง มีจำนวนเท่าไหร่ ?
- ★ ใช้ข้อมูลสำคัญ หรือสถิติมาทำให้ผู้ฟังเห็นภาพ

### 1. ปัญหา (Pain point)

“เออใช่! มันสำคัญ”

“ใหญ่ ยาว กว้าง”

# โครงสร้างของการ PITCH

## 1. Opening



1. ปัญหา (Pain point)



2. วิธีการแก้ปัญหา (Product)

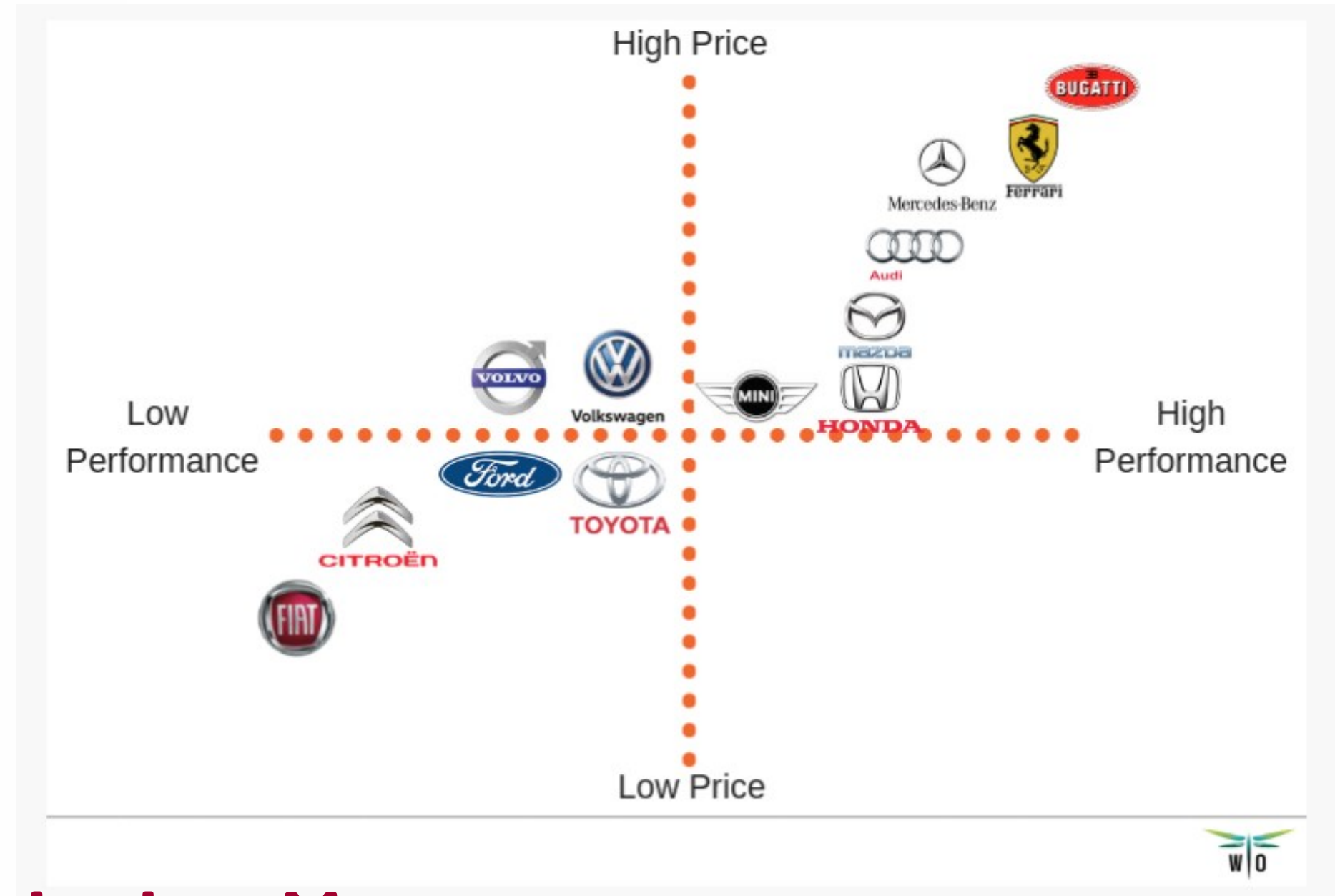
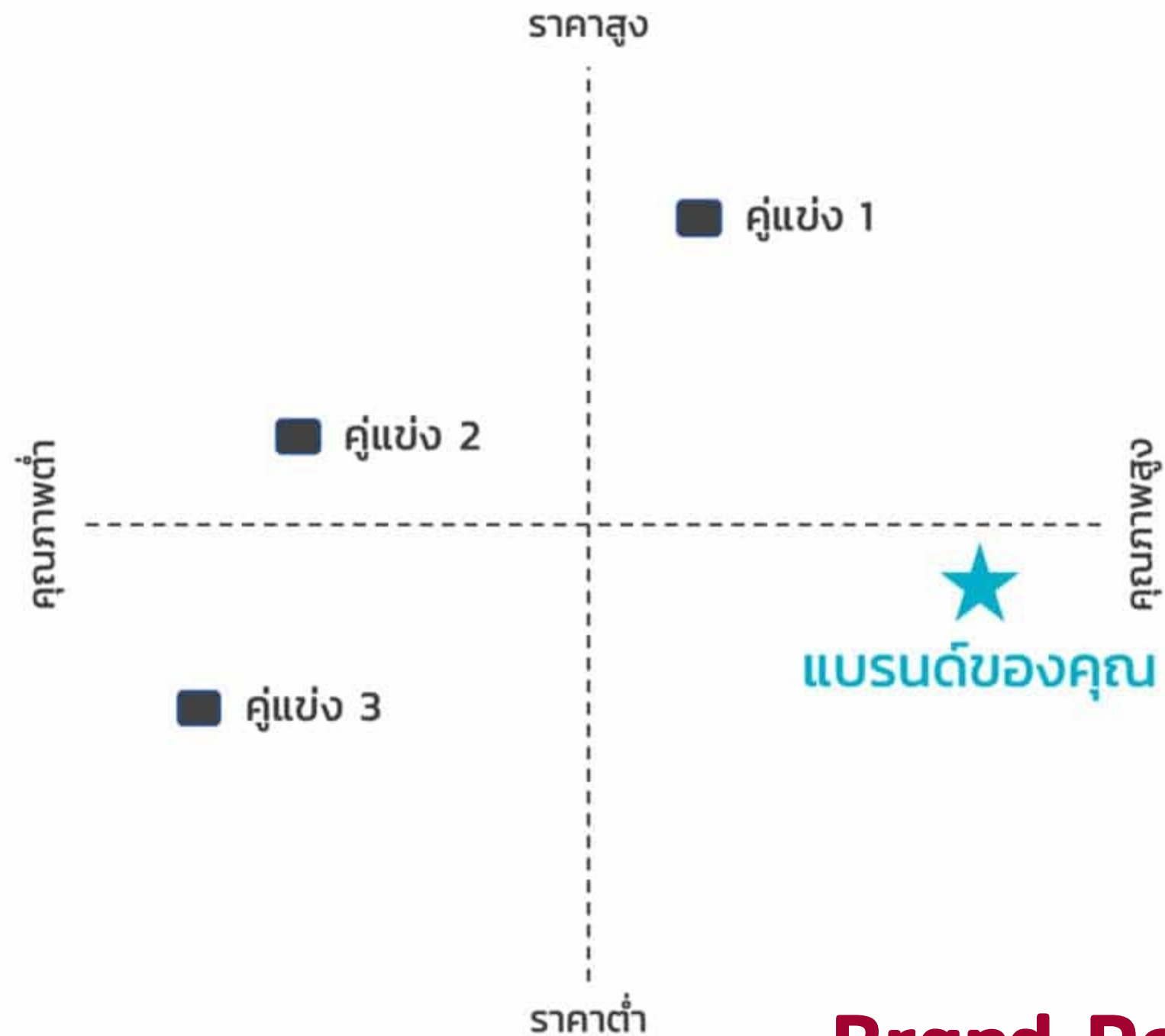
“ขายของ บอกข้อดี เปรียบเทียบว่าดีกว่าเดิมอย่างไร”

- ▶ อธิบายว่าผลิตภัณฑ์ที่เราแก้ปัญหานั้น ได้อย่างไร ?
- ▶ บอกวิธีใช้ง่ายให้เห็นภาพ
- ▶ บอกข้อดีของผลิตภัณฑ์ และสร้างความน่าเชื่อถือ ว่าใช้แก้ปัญหาได้จริง
- ▶ เปรียบให้ชัดว่าดีกว่าการแก้ปัญหามาแบบเดิมอย่างไร



2. วิธีการแก้ปัญหา (Product)

“การบอกจุดเด่นและเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ที่มีในตลาด”



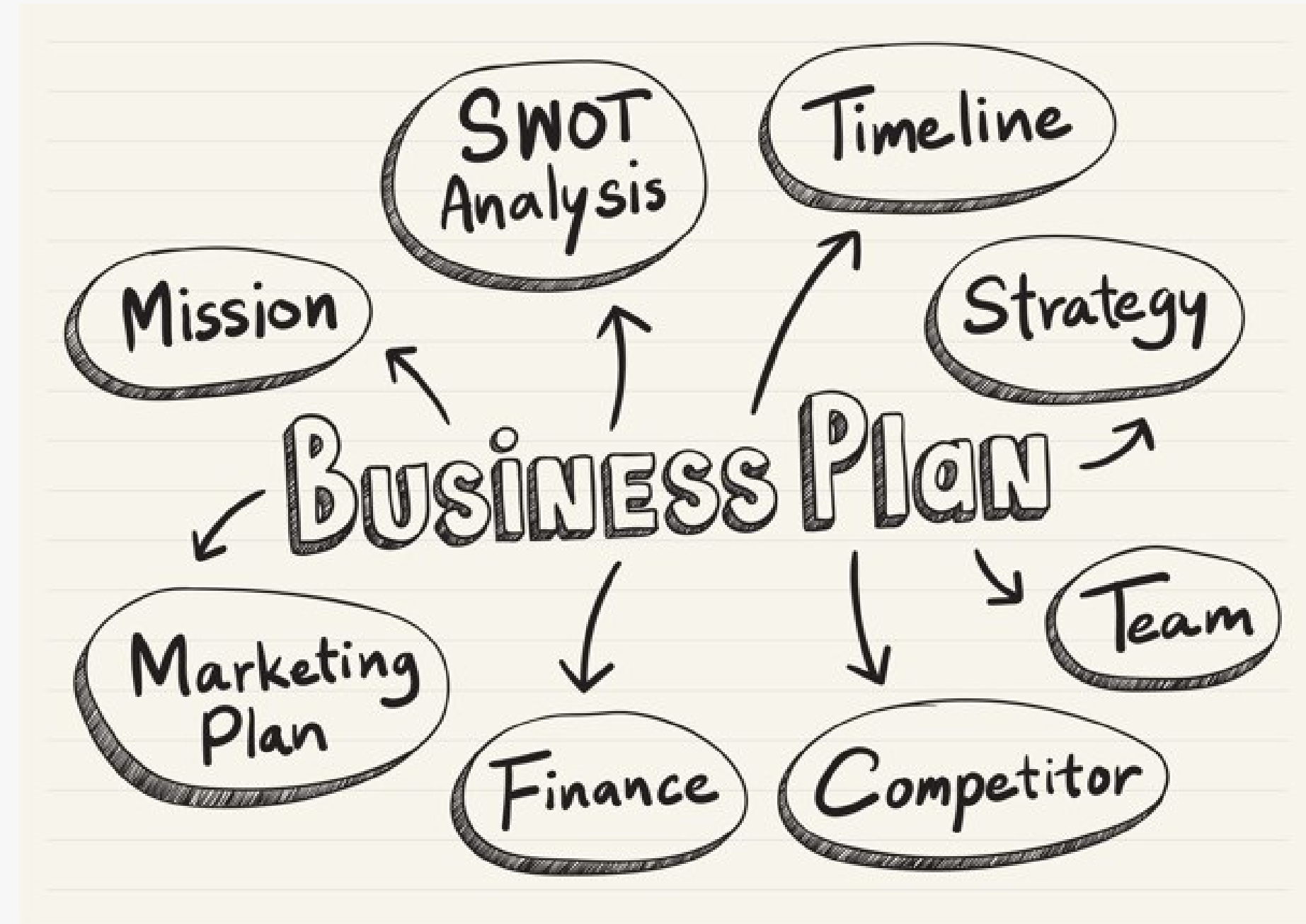
Brand Positioning Map

“การบอกจุดเด่นและเปรียบเทียบกับผลิตภัณฑ์ที่มีในตลาด”

	Our Company	Competitor	Competitor
Feature A	✓	✓	
Feature B	✓		✓
Feature C	✓		✓
Feature D	✓	✓	



1. เป้าหมาย หรือตลาด (Market)

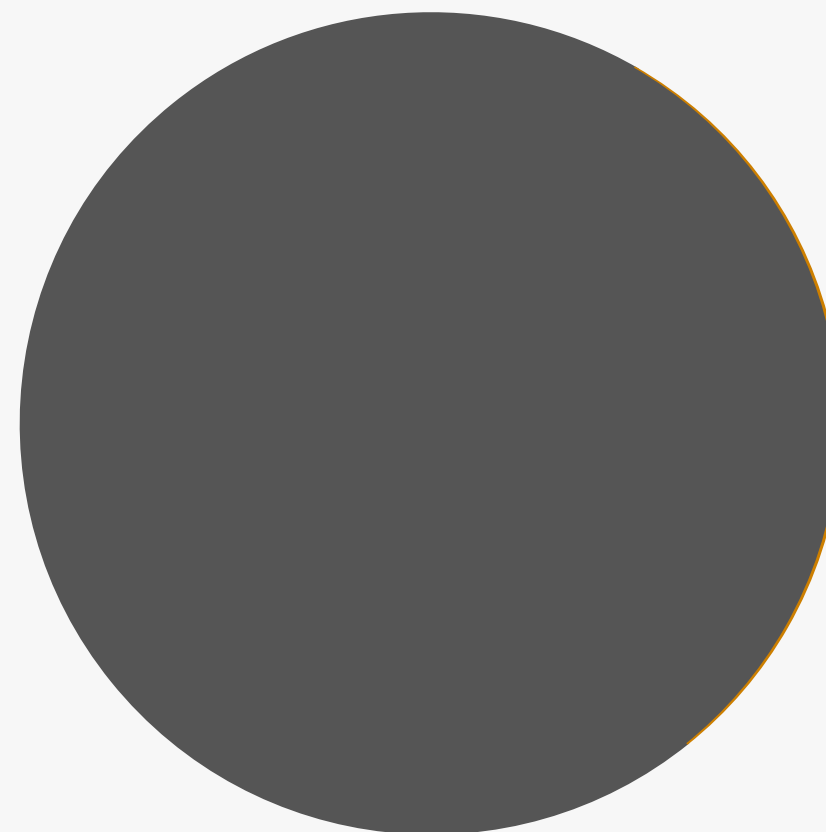


2. รูปแบบธุรกิจ (Business model)

- ▶ บอกกลุ่มเป้าหมายคือใคร (ดูอายุ, เพศ, พฤติกรรม)
- ▶ บอกปริมาณของกลุ่มเป้าหมาย (Market size)

Market size

Market share



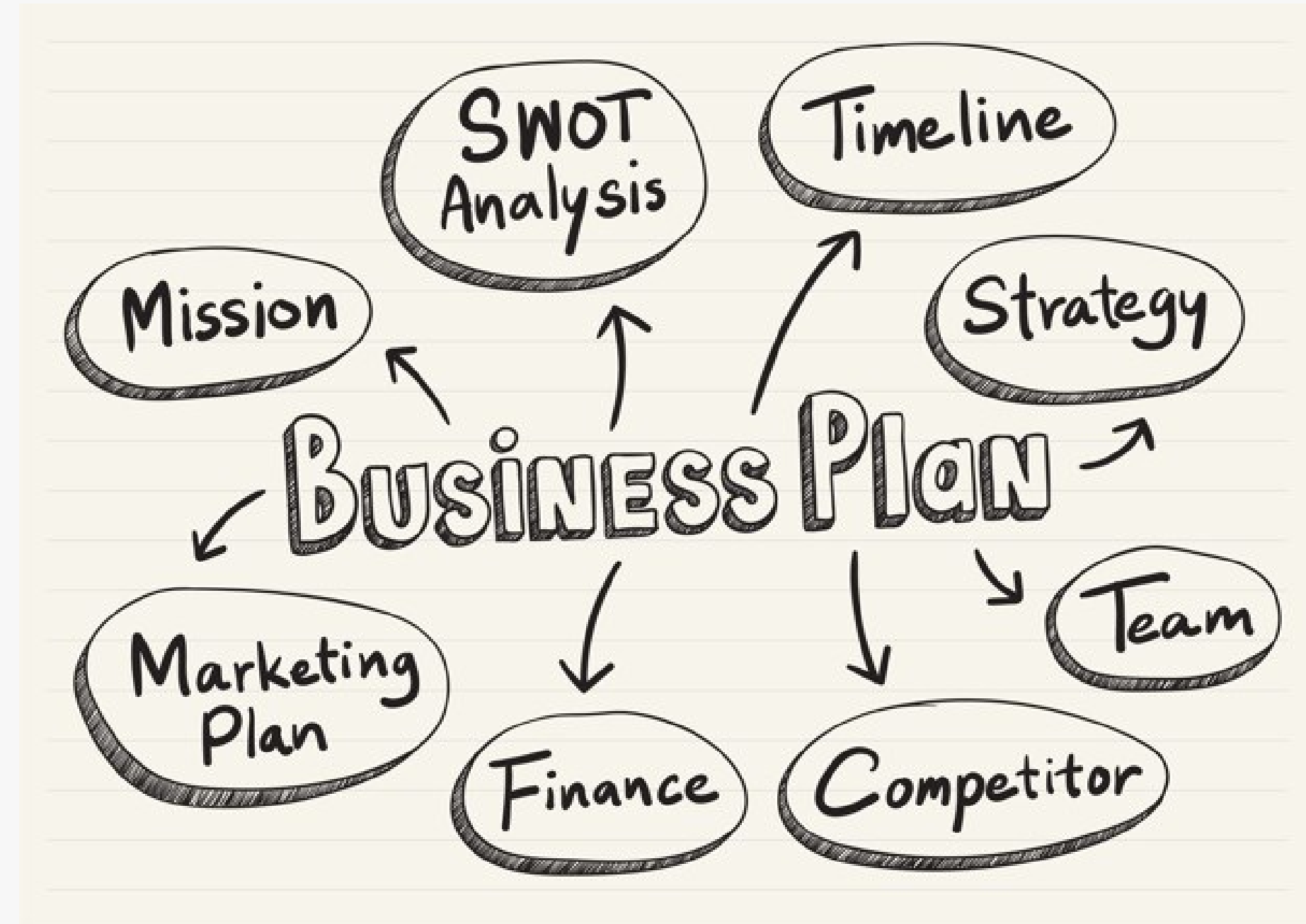
- ▶ บอกปริมาณคนที่จะมาใช้ผลิตภัณฑ์นี้ (Market share)

### 1. เป้าหมาย หรือตลาด (Market)





1. เป้าหมาย หรือตลาด (Market)



2. รูปแบบธุรกิจ (Business model)

- ▶ บอกแผนการตลาด จะขายราคาเท่าไหร่ ช่องทางไหน
- ▶ จะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดอย่างไรบ้าง
- ▶ ประมาณการต้นทุน ยอดขาด กำไรที่จะได้ และ จุดคุ้มทุน
- ▶ ความเป็นไปได้ และความคุ้มค่าในการลงทุน

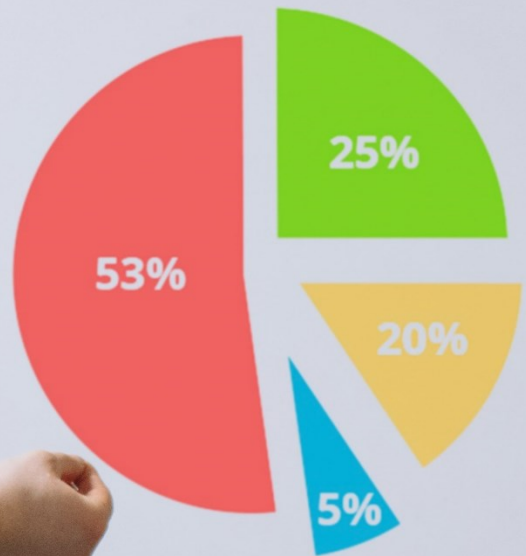


“ทำได้และไม่ขาดทุนแน่นอน”

2. รูปแบบธุรกิจ (Business model)

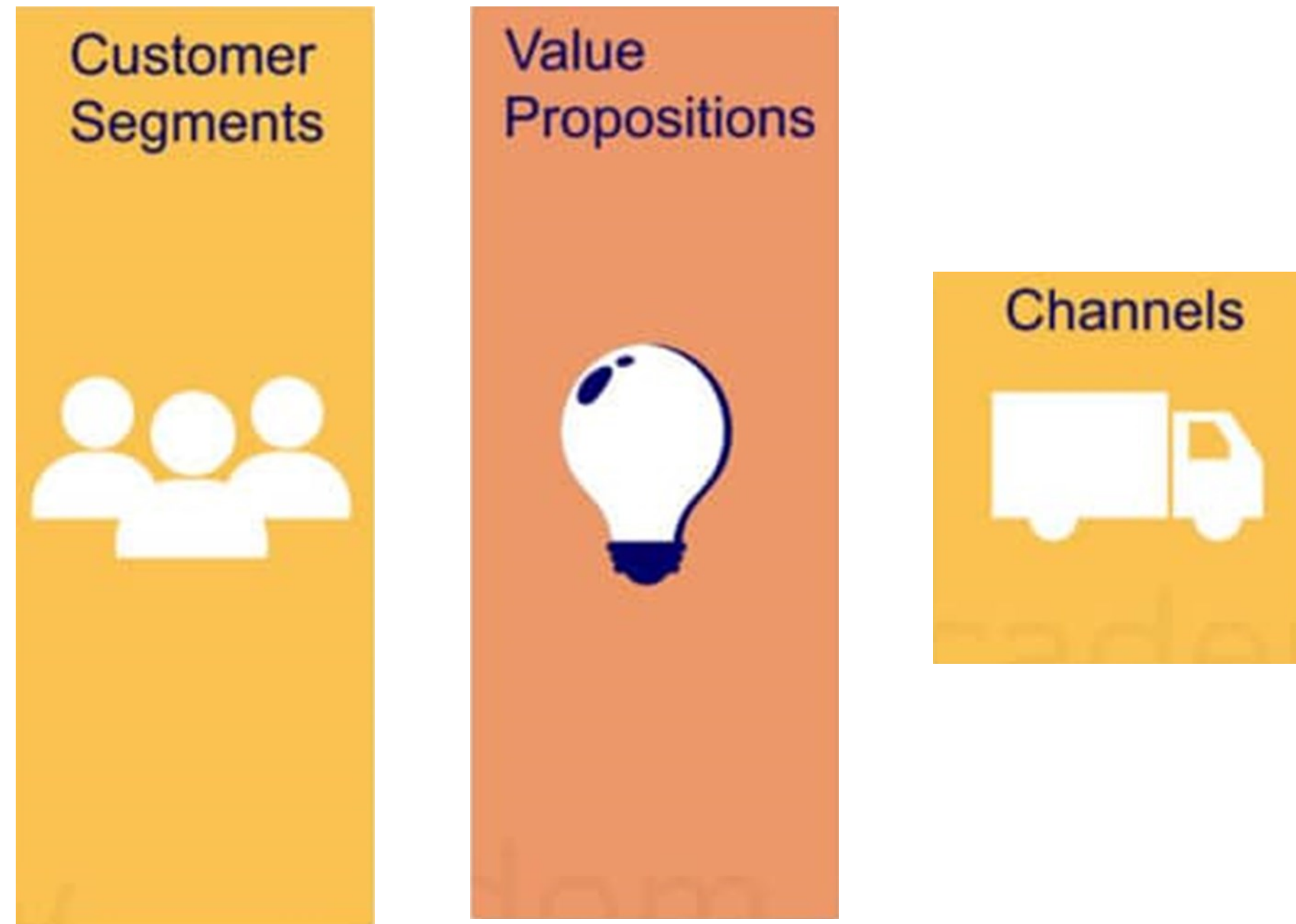
**“สรุปภาพรวม และสร้าง  
ความเชื่อมั่นกับผลิตภัณฑ์”**





# Pitching Presentation

# Pitching Presentation Pattern



# Pitching Presentation Pattern



- ▶ กลุ่มลูกค้า/เป้าหมายคือใคร
- ▶ ปัญหา (Pain point) คืออะไร
- ▶ กลุ่มคนเหล่านี้มีวิธี ตอนนี้มีวิธีการแก้ปัญหาอย่างไร?
- ▶ ถ้ามี วิธีการเหล่านั้นมีข้อเสียหรือจุดด้อยตรงไหน?

แนวคิด/ที่มาของนวัตกรรม

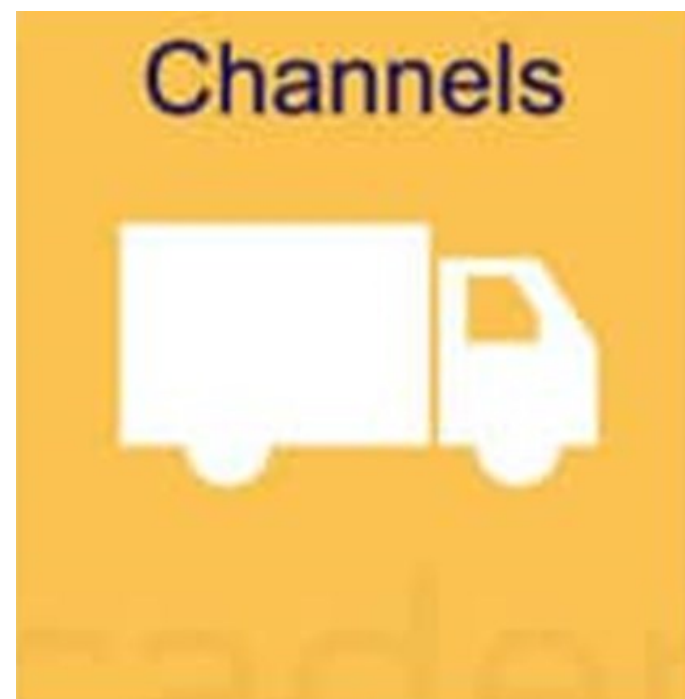
# Pitching Presentation Pattern



อธิบายผลิตภัณฑ์  
หรือนวัตกรรม

- ▶ อธิบายตัวผลิตภัณฑ์ หรือนวัตกรรม **ให้เข้าใจ** ด้วยประเด็นหลัก ๆ
  - ◎ มันคืออะไร
  - ◎ มีหลักการทำงานหรือการใช้อย่างไร
  - ◎ มันเคยมีมั้ย?
  - ◎ ถ้ามี ผลิตภัณฑ์ หรือนวัตกรรม มันต่างจากอันเดิมอย่างไร ?
  - ◎ จุดแข็งที่ผลิตภัณฑ์ หรือนวัตกรรม จะสามารถแข่งกับคู่แข่ง

# Pitching Presentation Pattern



ช่องทางการขายหรือ  
การเผยแพร่

- ▶ อธิบายว่าผลิตภัณฑ์ หรือนวัตกรรม **สามารถส่งมอบหรือขายไปยังกลุ่มเป้าหมายได้ผ่านทางช่องทางไหน?**
- ▶ อธิบายว่าผลิตภัณฑ์ หรือนวัตกรรม **ขายได้อย่างไร รูปแบบไหน ราคาเท่าไร**
- ▶ เราจะใช้กลยุทธ์ทางการตลาดอย่างไรในการขาย

# Pitching Presentation Pattern

Customer Segments



1

- KEYs**
- ▶ กลุ่มลูกค้า/เป้าหมายคือใคร
  - ▶ ปัญหาคืออะไร
  - ▶ ต้องการอะไร

Value Propositions



2

- KEY**
- ▶ คุณค่าของผลิตภัณฑ์  
แก้ปัญหา/ตอบสนองความ  
ต้องการของลูกค้าอย่างไร

Customer Relationships



3

Channels



- KEYs**
- ▶ ขายทางไหน อย่างไรบ้าง
  - ▶ มีกลยุทธ์ทางการตลาดอย่างไร

# Pitching Presentation Pattern



- KEYs**
- ▶ เห็นภาพเรื่องต้นทุน ยอดขาย กำไร
  - ▶ ทำให้มั่นใจว่าขายแล้วไม่ขาดทุนแน่ๆ

# Pitching Presentation Pattern

Customer Segments




**1**

Value Propositions




**2**

Customer Relationships



**3**

Channels



Key Partners



Key Activities



**4**

Key Resources



Cost Structure

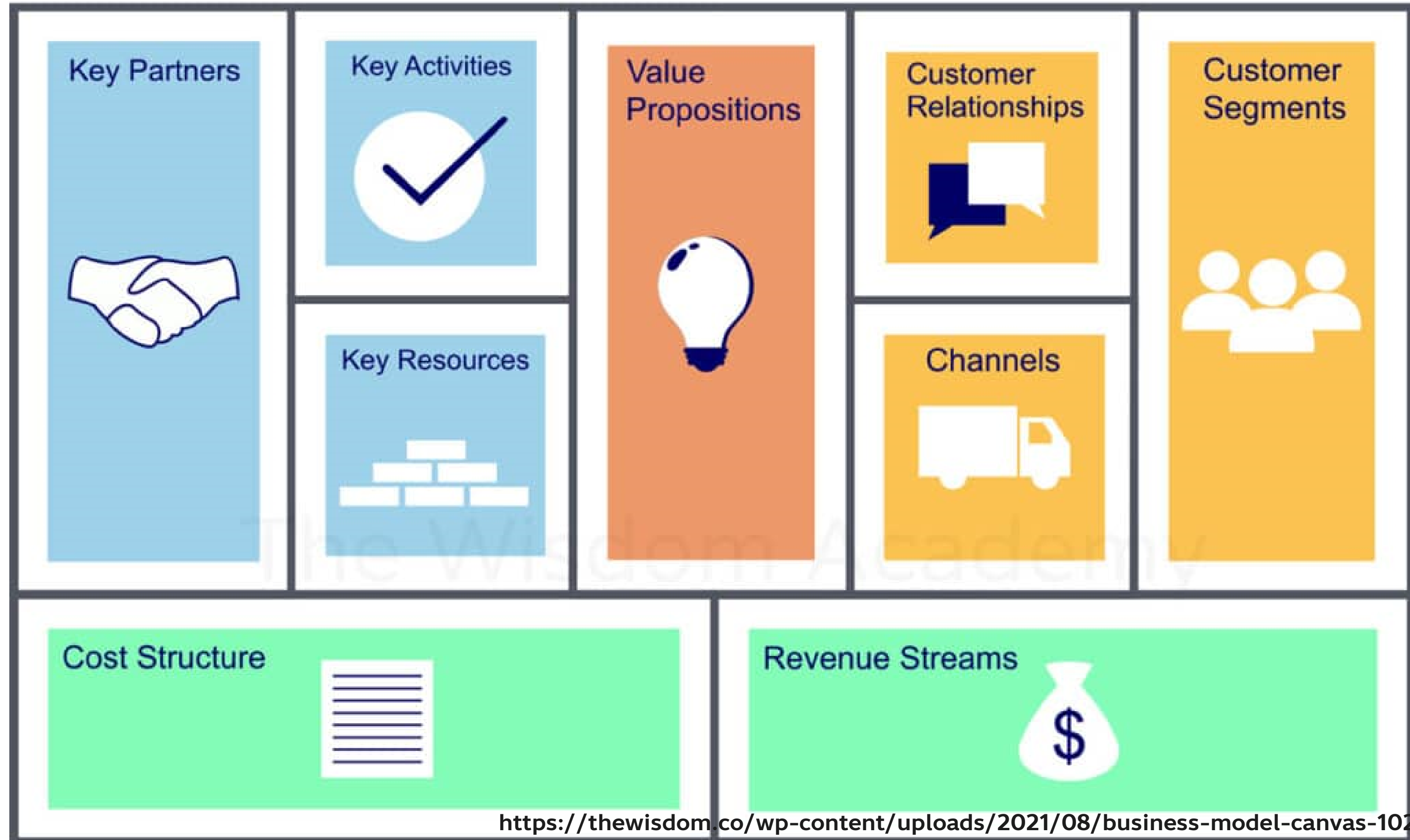


**5**

Revenue Streams



# Business Model Canvas (BMC)





# 5 เทคนิค

นำเสนอ Pitch ให้โดดเด่นใจผู้ฟัง

พูดให้กระชับ  
และเน้นที่ Key





# พูดให้กระชับ และเน้นที่ Key

- ★ บอกปัญหาให้ชัด และเห็นว่าสำคัญ
- ★ แก้ปัญหาได้ด้วยผลิตภัณฑ์ที่เรา ทำให้เค้าเข้าใจ และเห็นว่ามันดีอย่างไร



A glowing lightbulb is held by a flashlight beam, illuminating a page in an open notebook. The background is a dark, textured surface.

# 2 KISS

ก่อนพูด

“Keep It Simple , Stupid”

“ทำให้้ง่าย ๆ โง่ ๆ”

# 3 ออกกำลังกายให้แรง

ต้องทำให้ผู้ชมรู้สึกร่วมภายใน  
30 วินาทีแรก





# 4 Focus

## จุดเด่น

# 5 ใส่ Passion ในการพูด

“Proud to present”



**ตัวอย่าง**

# Welcome

1

# AirBed&Breakfast™

Book rooms with locals, rather than hotels.

**Price** is a important concern for customers booking travel online.

**Hotels** leave you disconnected from the city and its culture.

**No easy way exists** to book a room with a local or become a host.

**A web platform** where users can rent out their space to host travelers to:

**SAVE  
MONEY**

when traveling

**MAKE  
MONEY**

when hosting

**SHARE  
CULTURE**

local connection to the city

Couchsurfing.com

660,000

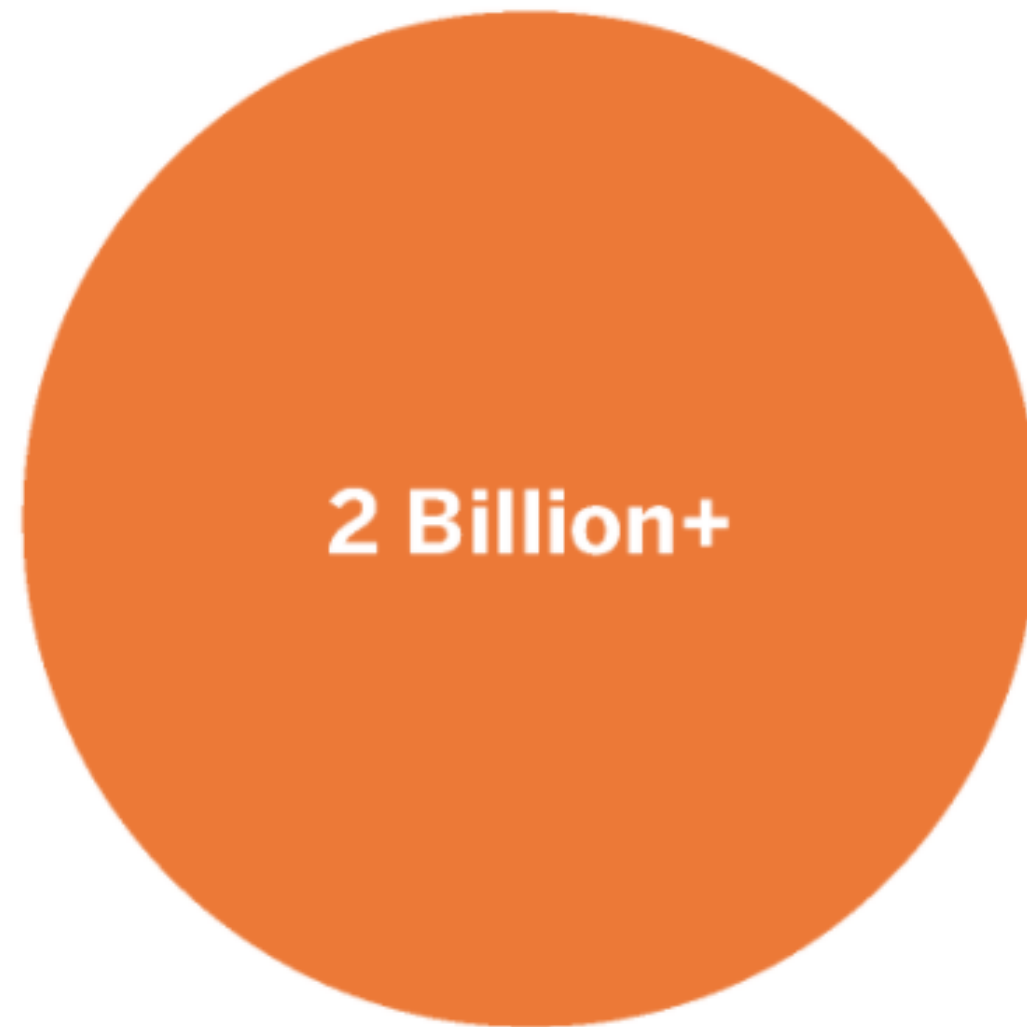
total users<sup>2</sup>

Craigslist.com

50,000

temporary housing listings per week in the US. 07/09 – 07/16<sup>2</sup>

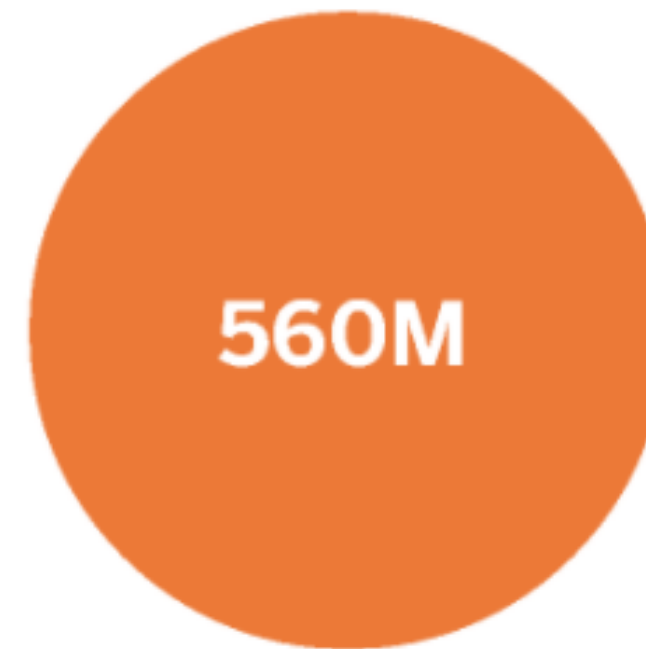
(1) [www.couchsurfing.com](http://www.couchsurfing.com)  
(2) [www.craigslist.org](http://www.craigslist.org)



## TRIPS BOOKED (WORLDWIDE)

Total Available Market

source: Travel Industry Association of America & World Tourism Organization



## BUDGET&ONLINE

Serviceable Available Market

source: comScore

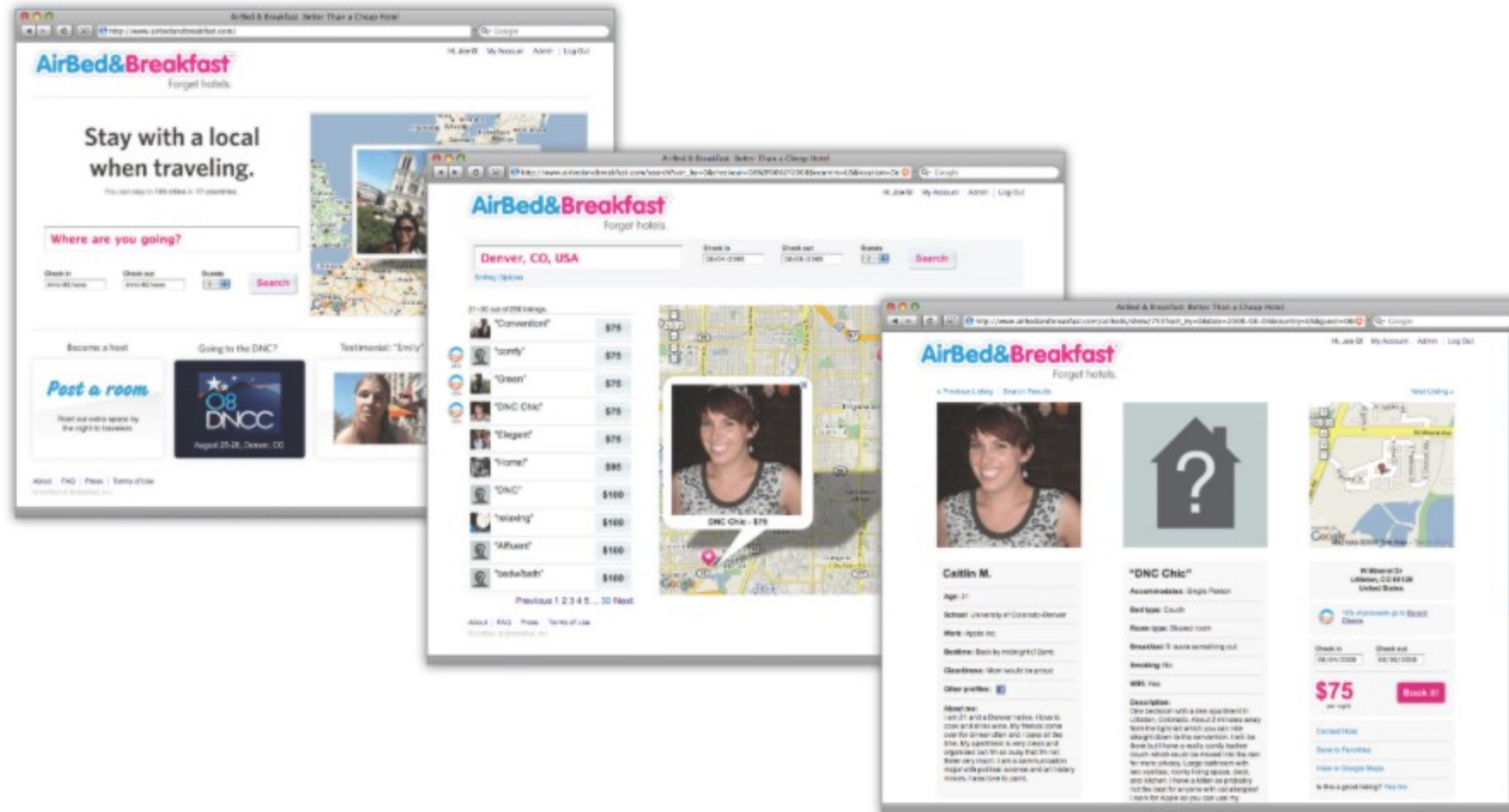


## TRIPS W/AB&B

Share of Market

15% of Available Market

SEARCH BY CITY → REVIEW LISTINGS → BOOK IT!



# Business Model

7

We take a 10% commission on each transaction.



# Adoption Strategy

8

## EVENTS

target events monthly

- Oktoberfest (6M)
- Cebit (700,000)
- Summerfest (1M)
- Eurocup (3M+)
- Mardi Gras (800,000)

with listing widget

AirBed&Breakfast	
"DNC Chic"	\$75
"Elegant"	\$75
"Home!"	\$95
"DNC"	\$100
"relaxing"	\$100

[see all for "Oktoberfest"](#)

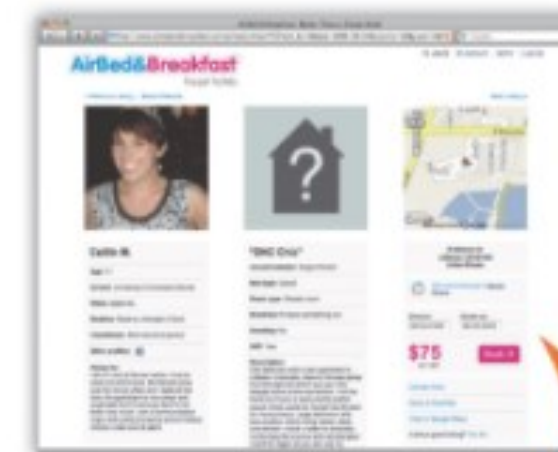
## PARTNERSHIPS

cheap / alternative travel



## CRAIGSLIST

dual posting feature



# Competition

9



# Competitive Advantages

10

## 1<sup>st</sup> TO MARKET

for transaction-based temporary housing site

## HOST INCENTIVE

they can make money over couchsurfing.com

## LIST ONCE

hosts post one time with us vs. daily on craigslist

## EASE OF USE

search by price, location & check-in/check-out dates

## PROFILES

browse host profiles, and book in 3 clicks

## DESIGN & BRAND

memorable name will launch at historic DNC to gain share of mind



## **Joe Gebbia, User Interface & PR**

Entrepreneur and designer. Holds a patent for his product, CritBuns®. A graduate of the Rhode Island School of Design (RISD), has dual BFA's in graphic design and industrial design.



## **Brian Chesky, Business Development & Brand**

Founder of Brian Chesky, Inc, industrial design consultant. A graduate of the Rhode Island School of Design (RISD), has a BFA in industrial design.



## **Nathan Blecharcyk, Developer**

Created Facebook Apps "Your neighbors" (75,000 users) and "Rolodextrous", recently launched "Identified Hits". A graduate of computer science Harvard, Nate has worked at Microsoft, OPNET Technologies, and Batiq.

### **Michael Seibel, Advisor**

Michael is the CEO and co-founder of [www.justin.tv](http://www.justin.tv), a San Francisco based venture funded start up that delivers live video to the internet.

# Welcome

## AirBed&Breakfast™

Book rooms with locals, rather than hotels.

19 rausch street, ste c, san francisco, ca 94103 www.airbedandbreakfast.com (888) 461 8180 joe@airbedandbreakfast.com

# 1 Problem

**Price** is a important concern for customers booking travel online.

**Hotels** leave you disconnected from the city and its culture.

**No easy way exists** to book a room with a local or become a host.

19 rausch street, ste c, san francisco, ca 94103 www.airbedandbreakfast.com (888) 461 8180 joe@airbedandbreakfast.com

# 2 Solution

**A web platform** where users can rent out their space to host travelers to:

**SAVE MONEY**

when traveling

**MAKE MONEY**

when hosting

**SHARE CULTURE**

local connection to the city

19 rausch street, ste c, san francisco, ca 94103 www.airbedandbreakfast.com (888) 461 8180 joe@airbedandbreakfast.com

# 3 Market Validation

Couchsurfing.com  
**660,000**  
total users<sup>2</sup>

Craigslist.com  
**50,000**  
temporary housing listings per week in the US. 07/09 - 07/16<sup>2</sup>

(1) www.couchsurfing.com  
(2) www.craigslist.org

19 rausch street, ste c, san francisco, ca 94103 www.airbedandbreakfast.com (888) 461 8180 joe@airbedandbreakfast.com

# Market Size

**2 Billion+**

**TRIPS BOOKED (WORLDWIDE)**  
Total Available Market

source: Travel Industry Association of America & World Tourism Organization

**560M**

**BUDGET&ONLINE**  
Serviceable Available Market

source: comScore

**84M**

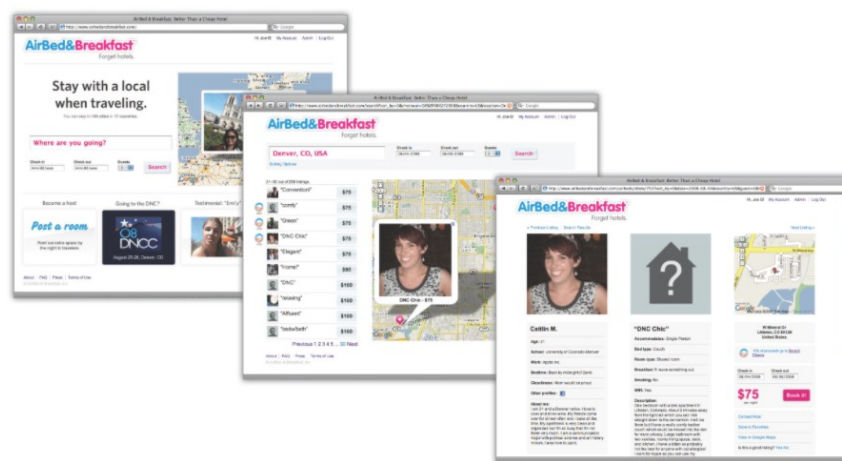
**TRIPS W/AB&B**  
Share of Market

25% of Available Market

19 rausch street, ste c, san francisco, ca 94103 www.airbedandbreakfast.com (888) 461 8180 joe@airbedandbreakfast.com

# 5 Product

SEARCH BY CITY → REVIEW LISTINGS → BOOK IT!



19 rausch street, ste c, san francisco, ca 94103 www.airbedandbreakfast.com (888) 461 8180 joe@airbedandbreakfast.com

# 6 Business Model

We take a 10% commission on each transaction.

**\$84M**

**TRIPS W/AB&B**  
Share of Market

33% of Available Market

**\$25**

**AVG FEE**  
\$80/night @ 3 nights

source: \$70 is avg room price on AB&B

**\$2.1B**

**REVENUE**  
Projected by 2011

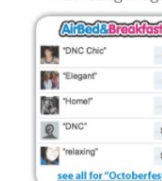
19 rausch street, ste c, san francisco, ca 94103 www.airbedandbreakfast.com (888) 461 8180 joe@airbedandbreakfast.com

# 7 Adoption Strategy

**EVENTS**  
target events monthly

- Octoberfest (6M)
- Cebit (700,000)
- Summerfest (1M)
- Eurocup (3M+)
- Mardi Gras (800,000)

with listing widget



**PARTNERSHIPS**  
cheap / alternative travel

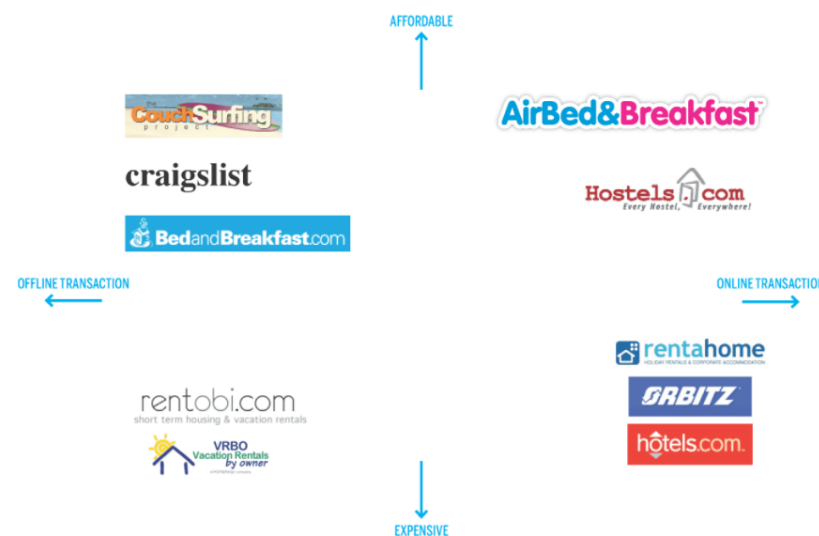


**CRAIGSLIST**  
dual posting feature



19 rausch street, ste c, san francisco, ca 94103 www.airbedandbreakfast.com (888) 461 8180 joe@airbedandbreakfast.com

# Competition



19 rausch street, ste c, san francisco, ca 94103 www.airbedandbreakfast.com (888) 461 8180 joe@airbedandbreakfast.com

# 9 Competitive Advantages

**1st TO MARKET**

for transaction-based temporary housing site

**HOST INCENTIVE**

they can make money over couchsurfing.com

**LIST ONCE**

hosts post one time with us vs. daily on craigslist

**EASE OF USE**

search by price, location & check-in/check-out dates

**PROFILES**

browse host profiles, and book in 3 clicks

**DESIGN & BRAND**

memorable name will launch at historic DNC to gain share of mind

19 rausch street, ste c, san francisco, ca 94103 www.airbedandbreakfast.com (888) 461 8180 joe@airbedandbreakfast.com

# 10

# Team



**Joe Gebbia, User Interface & PR**  
Entrepreneur and designer. Holds a patent for his product, CritBuns®. A graduate of the Rhode Island School of Design (RISD), has dual BFA's in graphic design and industrial design.



**Brian Chesky, Business Development & Brand**  
Founder of Brian Chesky, Inc, industrial design consultant. A graduate of the Rhode Island School of Design (RISD), has a BFA in industrial design.



**Nathan Blecharcyk, Developer**  
Created Facebook Apps "Your neighbors" (75,000 users) and "Rolodextrous", recently launched "Identified Hits". A graduate of computer science Harvard. Nate has worked at Microsoft, OPNET Technologies, and Batiq.

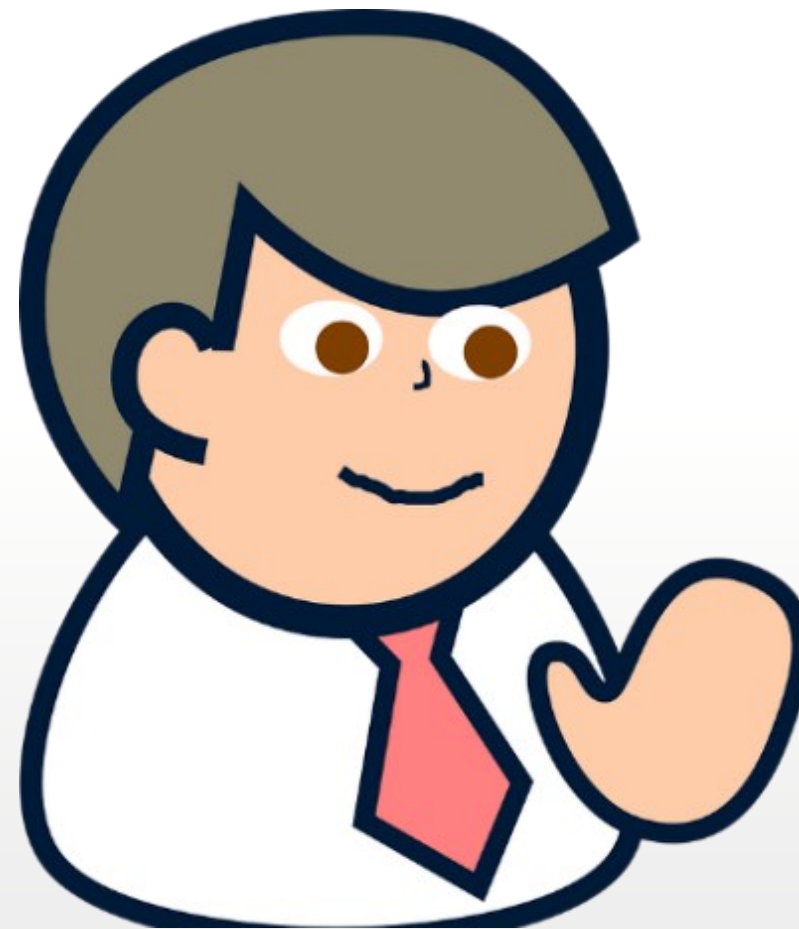
**Michael Seibel, Advisor**  
Michael is the CEO and co-founder of www.justin.tv, a San Francisco based venture funded start up that delivers live video to the internet.

19 rausch street, ste c, san francisco, ca 94103 www.airbedandbreakfast.com (888) 461 8180 joe@airbedandbreakfast.com

# 11



เนื้อหา



ผู้พูด



สื่อ

**องค์ประกอบของการนำเสนอ**

# สื่อ

**\*เหมาะสำหรับรูปแบบที่เราจะนำเสนอ\***



# PEP

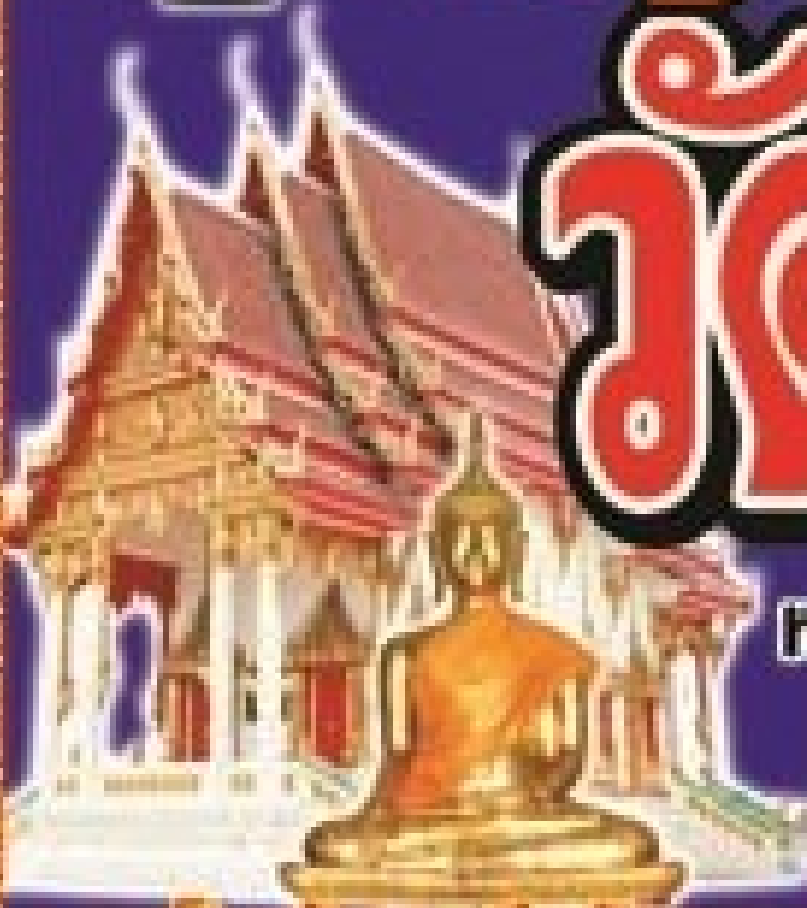
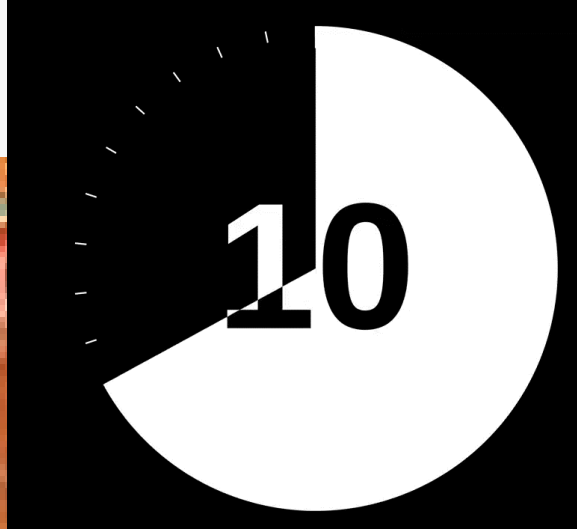
**ลองดูตัวอย่างต่อไปนี้**

1

(มีเวลา 10 วินาที)

๒๕๕๓  
ปี ๒๕๕๔

# เชิญเที่ยวงานปิดทอง ฟังลูกนิมิต



# วัดราชบูรณะพนาราม

หมู่ที่ 3 ต.คลองพระยาบันลือ อ.ลาดบัวหลวง จ.พระนครศรีอยุธยา

## วัดอยู่ใกล้วัดเจติยทัตถ์

**3-13**  
กุมภาพันธ์ ๕๔  
11 วัน 11 คืน

ขอเป็นเจ้าภาพปิดทองถวาย โรงทาน โทร. 035-266212, 083-3165479, 081-8111714  
จอรำมคำ 1-31 มกราคม 54 โทร. 081-0056814, 089-9201360, 081-9462007 [www.ratpunnaram.org](http://www.ratpunnaram.org)

<p>3 ก.พ.</p> <p>กึ่ง สวดเช้า</p>	<p>4 ก.พ.</p> <p>ลิท พระตำหนัก พระครู</p>	<p>5 ก.พ.</p> <p>บัว กัลยาณี</p>	<p>6 ก.พ.</p> <p>ลิท พระครู</p>	<p>7 ก.พ.</p> <p>3 อนุกรม</p>	<p>8 ก.พ.</p> <p>ลิท ศรีราม นันท</p>	<p>9 ก.พ.</p> <p>สาย อรทัย</p>	<p>10 ก.พ.</p> <p>ลิท บุษย์ บุษย์</p>	<p>11 ก.พ.</p> <p>ไลค์ วิเศษ</p>	<p>12 ก.พ.</p> <p>พระ ตำหนัก พระครู</p>	<p>13 ก.พ.</p> <p>ลิท พระครู</p>
---------------------------------------	---	--------------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------	--	------------------------------------	---	--------------------------------------	---	--------------------------------------

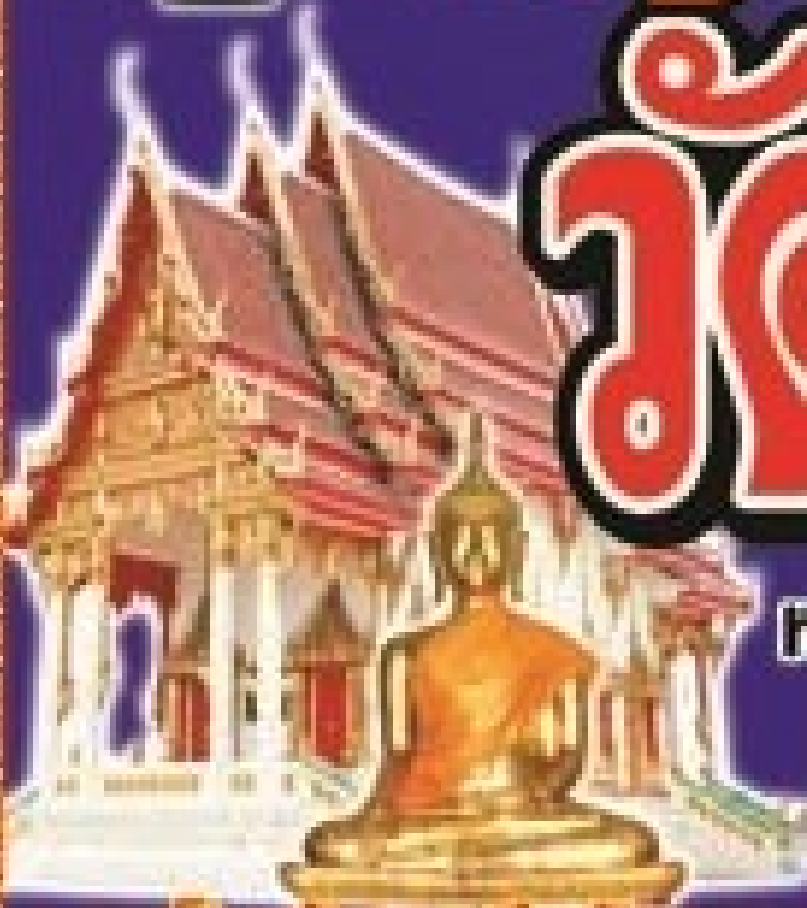
**คำถาม?**

**นักร้องคนใดมาในวันแรก?**

**กุง สุทธิราช**

๒๕๕๓  
ปี ๒๕๕๔

# เชิญเที่ยวงานปิดทอง ฟังลูกนิมิต



# วัดราชบูรณะพนมสาราม

หมู่ที่ 3 ต.คลองพระยาบันลือ อ.ลาดบัวหลวง จ.พระนครศรีอยุธยา

## วัดอยู่ใกล้วัดเจติยทัศ

**3-13**  
กุมภาพันธ์ ๕๔  
11 วัน 11 คืน

ขอเป็นเจ้าภาพปิดทองถวาย โรงทาน โทร. 035-266212, 083-3165479, 081-8111714  
ขอรับชม 1-21 มกราคม 54 โทร. 081-0056814, 089-9201360, 081-9462007 [www.ratpunnaram.org](http://www.ratpunnaram.org)

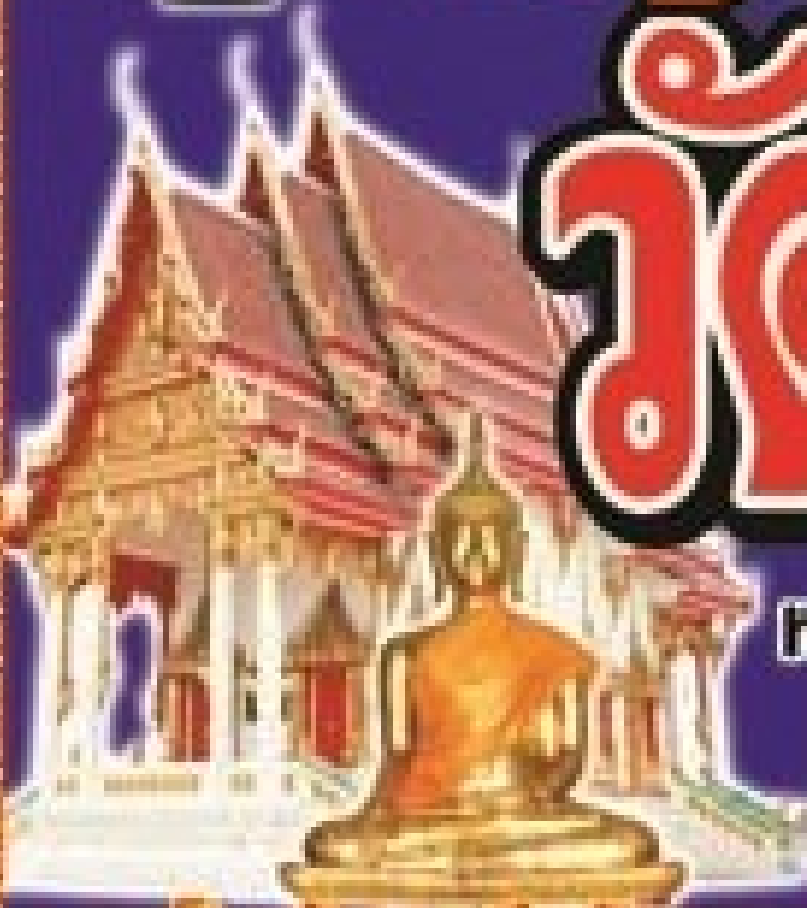
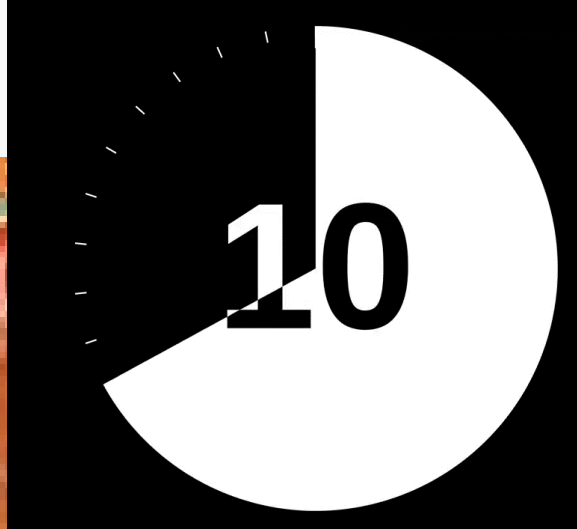
<p>3 ก.พ.</p> <p>กึ่ง สวดเช้า</p>	<p>4 ก.พ.</p> <p>สวด พระยาพนมสาราม</p>	<p>5 ก.พ.</p> <p>บิ๊ว กัลยาณี</p>	<p>6 ก.พ.</p> <p>สวด พระยาพนมสาราม</p>	<p>7 ก.พ.</p> <p>3 ราชบุรินทร์</p>	<p>8 ก.พ.</p> <p>สวด ศรัทธา นันท</p>	<p>9 ก.พ.</p> <p>สวด พระยาพนมสาราม</p>	<p>10 ก.พ.</p> <p>สวด พระยาพนมสาราม</p>	<p>11 ก.พ.</p> <p>สวด พระยาพนมสาราม</p>	<p>12 ก.พ.</p> <p>พระยาพนมสาราม</p>	<p>13 ก.พ.</p> <p>สวด พระยาพนมสาราม</p>
---------------------------------------	--	---------------------------------------	--	------------------------------------	--	--	---	---	-------------------------------------	---

2

(มีเวลา 10 วินาที)

๒๕๕๓  
ปี ๒๕๕๔

# เชิญเที่ยวงานปิดทอง ฟังลูกนิมิต



# วัดราชบูรณะพนาราม

หมู่ที่ 3 ต.คลองพระยาบันลือ อ.ลาดบัวหลวง จ.พระนครศรีอยุธยา

## วัดอยู่ใกล้วัดเจติยทัตถ์

**3-13**  
กุมภาพันธ์ ๕๔  
11 วัน 11 คืน

ขอเป็นเจ้าภาพปิดทองถวาย โรงทาน โทร. 035-266212, 083-3165479, 081-8111714  
จอรำมคำ 1-31 มกราคม 54 โทร. 081-0056814, 089-9201360, 081-9462007 [www.ratpunnaram.org](http://www.ratpunnaram.org)

<p>3 ก.พ.</p> <p>กึ่ง สวดเช้า</p>	<p>4 ก.พ.</p> <p>ลิท พระตำหนัก พระครู</p>	<p>5 ก.พ.</p> <p>บัว กัลยาณี</p>	<p>6 ก.พ.</p> <p>ลิท พระตำหนัก พระครู</p>	<p>7 ก.พ.</p> <p>3 อนุกรม</p>	<p>8 ก.พ.</p> <p>ลิท ศรีราม นันท</p>	<p>9 ก.พ.</p> <p>สาย อรทัย</p>	<p>10 ก.พ.</p> <p>ลิท บุษย์ บุษย์</p>	<p>11 ก.พ.</p> <p>ไลค์ วิเศษ</p>	<p>12 ก.พ.</p> <p>พระ ตำหนัก พระครู</p>	<p>13 ก.พ.</p> <p>ลิท พระตำหนัก พระครู</p>
---------------------------------------	---	--------------------------------------	---	-------------------------------	--	------------------------------------	---	--------------------------------------	---	--

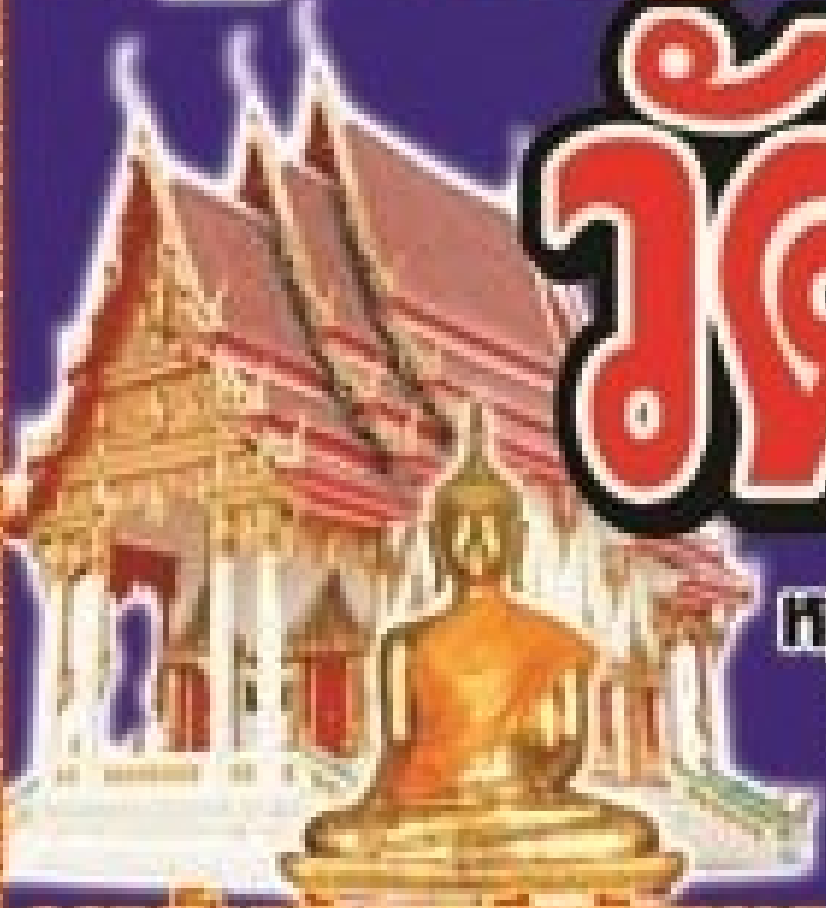
# คำถาม?

งานจัดทํารอง กี่คืน?

11 วัน 11 คืน

๒๕๕๓  
ปี ๒๕๕๔

# เชิญเที่ยวงานปิดทอง ฟังลูกนิมิต



# วัดราชบูรณะพนมสาราม

หมู่ที่ 3 ต.คลองพระยาบันลือ อ.ลาดบัวหลวง จ.พระนครศรีอยุธยา

## วัดอยู่ใกล้วัดเจติยทัตถ์

**3-13**  
 ๑๑ วัน ๑๑ คืน

จองเป็นเจ้าภาพมีตักหลาย โรงทาน โทร. 035-266212, 083-3165479, 081-8111714  
 จองร้านค้า 1-31 มกราคม 54 โทร. 081-0056814, 089-9201360, 081-9462007 [www.ratpunnaram.org](http://www.ratpunnaram.org)

3 ก.พ. กึ่ง สวดเช้า	4 ก.พ. ลิเก พระยาบดินดี พระยาบดินดี	5 ก.พ. บิว กัลยาณี	6 ก.พ. ลิเก พระยาบดินดี พระยาบดินดี	7 ก.พ. 3 ราชบุรินทร์	8 ก.พ. ลิเก ศรีราม นันท	9 ก.พ. สาย ระพี	10 ก.พ. ลิเก บุษยามณี บุษยามณี	11 ก.พ. ไลน์ ระพี	12 ก.พ. เพลง ระพี	13 ก.พ. ลิเก ระพี
---------------------------	--	--------------------------	--	-------------------------	----------------------------------	-----------------------	---	-------------------------	-------------------------	-------------------------

3

# ประวัติไมโครซอฟท์

หลังจากการเปิดตัวของ แอทแอ์ 8000 วิลเลียม เฮนรี เกตส์ ที่สาม (หรือ บิลล์ เกตส์) ได้เรียกวิศวกรมาช่วยสร้างไมโครคอมพิวเตอร์รุ่นใหม่, Micro Instrumentation and Telemetry Systems (MITS) , ได้สาธิตแสดงการใช้งานของ การเขียนโปรแกรมภาษาเบสิกสำหรับระบบให้กับ MITS หลังจากการสาธิตครั้งดังกล่าว, MITS ก็ยอมรับการใช้งานของโปรแกรม แอทแอ์ เบสิก.[13]ในขณะที่ บิลล์ เกตส์ ยังศึกษาอยู่ที่มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด, เขาก็ได้ย้ายไปที่รัฐนิวเม็กซิโก และได้ก่อตั้งไมโครซอฟท์ที่นั่น บริษัทในเครือของไมโครซอฟท์ที่ตั้งอยู่ต่างประเทศแห่งแรกคือ บริษัทไมโครซอฟท์แห่งประเทศไทย ก่อตั้งเมื่อ 1 พฤศจิกายน ค.ศ. 1978 [13] และในวันที่ 1 มกราคม ค.ศ. 1979 บริษัทก็ย้ายสำนักงานใหญ่อีกครั้ง โดยตั้งอยู่ที่รัฐวอชิงตัน[13] สตีฟ เบลล์เมอร์ ได้เข้าทำงานกับไมโครซอฟท์เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน ค.ศ. 1980 และได้เป็นซีอีโอถัดจาก บิลล์ เกตส์ ในเวลาต่อมา[13]

# ประวัติไมโครซอฟท์

หลังจากการเปิดตัวของ แอทแอร် 8000 วิลเลียม เฮนรี เกตส์ ที่สาม (หรือ บิลล์ เกตส์) ได้เรียกวิศวกรมาช่วยสร้างไมโครคอมพิวเตอร์รุ่นใหม่, Micro Instrumentation and Telemetry Systems (MITS) , ได้สาธิตแสดงการใช้งานของ การเขียนโปรแกรมภาษาเบสิกสำหรับระบบให้กับ MITS หลังจากการสาธิตครั้งดังกล่าว, MITS ก็ยอมรับการใช้งานของโปรแกรม แอทแอร် เบสิก.[13]ในขณะที่ บิลล์ เกตส์ ยังศึกษาอยู่ที่มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด, เขาก็ได้ย้ายไปที่รัฐนิวเม็กซิโก และได้ก่อตั้งไมโครซอฟท์ที่นั่น บริษัทในเครือของไมโครซอฟท์ที่ตั้งอยู่ต่างประเทศแห่งแรกคือ บริษัทไมโครซอฟท์แห่งประเทศไทย ก่อตั้งเมื่อ 1 พฤศจิกายน ค.ศ. 1978 [13] และในวันที่ 1 มกราคม ค.ศ. 1979 บริษัทก็ย้ายสำนักงานใหญ่อีกครั้ง โดยตั้งอยู่ที่รัฐวอชิงตัน[13] สตีฟ เบลล์เมอร์ ได้เข้าทำงานกับไมโครซอฟท์เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน ค.ศ. 1980 และได้เป็นซีอีโอถัดจาก บิลล์ เกตส์ ในเวลาต่อมา[13]

# ประวัติไมโครซอฟท์

หลังจากการเปิดตัวของ แอทแอ์ 8000 วิลเลียม เฮนรี เกตส์ ที่สาม (หรือ บิลล์ เกตส์) ได้เรียกวิศวกรมาช่วยสร้างไมโครคอมพิวเตอร์รุ่นใหม่, Micro Instrumentation and Telemetry Systems (MITS) , ได้สาธิตแสดงการใช้งานของ การเขียนโปรแกรมภาษาเบสิกสำหรับระบบให้กับ MITS หลังจากการสาธิตครั้งดังกล่าว, MITS ก็ยอมรับการใช้งานของโปรแกรม แอทแอ์ เบสิก.[13]ในขณะที่ บิลล์ เกตส์ ยังศึกษาอยู่ที่มหาวิทยาลัยฮาร์วาร์ด, เขาก็ได้ย้ายไปที่รัฐนิวเม็กซิโก และได้ก่อตั้งไมโครซอฟท์ที่นั่น บริษัทในเครือของไมโครซอฟท์ที่ตั้งอยู่ต่างประเทศแห่งแรกคือ บริษัทไมโครซอฟท์แห่งประเทศไทย ก่อตั้งเมื่อ 1 พฤศจิกายน ค.ศ. 1978 [13] และในวันที่ 1 มกราคม ค.ศ. 1979 บริษัทก็ย้ายสำนักงานใหญ่อีกครั้ง โดยตั้งอยู่ที่รัฐวอชิงตัน[13] สตีฟ เบลล์เมอร์ ได้เข้าทำงานกับไมโครซอฟท์เมื่อวันที่ 11 มิถุนายน ค.ศ. 1980 และได้เป็นซีอีโอถัดจาก บิลล์ เกตส์ ในเวลาต่อมา[13]

# Chilean Exports

- Fresh fruit leads Chile's export mix - Chile emerges as major supplier of fresh fruit to world market due to ample natural resources, consumer demand for fresh fruit during winter season in U.S. and Europe, and incentives in agricultural policies of Chilean government, encouraging trend toward diversification of exports and development of nontraditional crops - U.S. Dept. of Agriculture, Economic Research Service Report
- Chile is among the developing economies taking advantage of these trends, pursuing a free market economy. This has allowed for diversification through the expansion of fruit production for export, especially to the U.S. and Western Europe. Chile has successfully diversified its agricultural sector to the extent that it is now a major fruit exporting nation. Many countries view Chile's diversification of agriculture as a model to be followed.
- Meanwhile, the U.S. remains the largest single market for Chile's fruit exports. However, increasing demand from the EC and Central and East European countries combined may eventually surpass exports to the U.S., spurring further growth in Chile's exports.
- If you've read this far, your eyes probably hurt and you've been reading this tedious long-winded text instead of listening to me. I'm insulted- can't you see I'm doing a presentation up here? Look at me! Congratulations, however, on having such good eyesight.



# Meeting Agenda

## Introduction

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Maecenas lacus sem, tincidunt sit amet dapibus sit amet, dignissim vitae arcu. Mauris accumsan, dolor in luctus mattis, turpis nibh ultricies est, nec ultrices lectus odio at risus.

## About us

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Maecenas lacus sem, tincidunt sit amet dapibus sit amet, dignissim vitae arcu. Mauris accumsan, dolor in luctus mattis, turpis nibh ultricies est, nec ultrices lectus odio at risus.

## Product launch

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Maecenas lacus sem, tincidunt sit amet dapibus sit amet, dignissim vitae arcu. Mauris accumsan, dolor in luctus mattis, turpis nibh ultricies est, nec ultrices lectus odio at risus.

## Demonstration

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Maecenas lacus sem, tincidunt sit amet dapibus sit amet, dignissim vitae arcu. Mauris accumsan, dolor in luctus mattis, turpis nibh ultricies est, nec ultrices lectus odio at risus.

## Q&A

- Lorem ipsum dolor sit amet, consectetur adipiscing elit. Maecenas lacus sem, tincidunt sit amet dapibus sit amet, dignissim vitae arcu. Mauris accumsan, dolor in luctus mattis, turpis nibh ultricies est, nec ultrices lectus odio at risus.

# Bullet Slide

**จากตัวอย่าง**  
**รู้สึกอย่างไร?**

**เทคนิค** การสร้างสื่อที่น่าสนใจ

**ไม่ควร**

มีข้อความ**มาก**

ขนาด**ไม่เหมาะสม**

ใช้สี**มองไม่ชัด**

1

ไม่ควรถ

มีข้อความมาก

# SWOT ANALYSIS

- **Strength**

- จุดเด่นหรือจุดแข็ง ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยภายใน เป็นข้อดีที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายใน ควรใช้ประโยชน์จากจุดแข็งในการกำหนดกลยุทธ์การตลาด

- **Weakness**

- จุดด้อยหรือจุดอ่อน ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยภายใน เป็นปัญหาหรือข้อบกพร่องที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในต่างๆ ควรแก้ไขจุดด้อยเพื่อเพิ่มการแข่งขัน

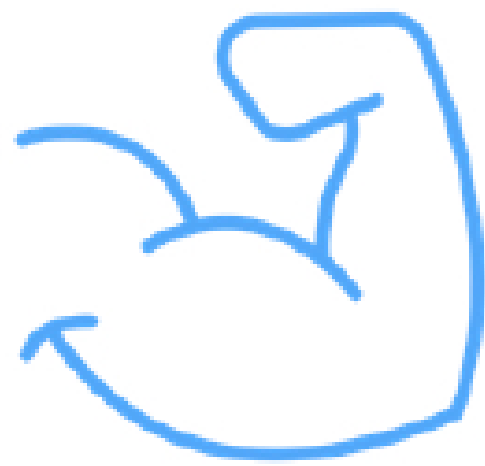
- **Opportunity**

- โอกาส ซึ่งเกิดจากปัจจัยภายนอก เป็นผลจากการที่สภาพแวดล้อมนอกเอื้อประโยชน์หรือส่งเสริมการดำเนินงาน โอกาสแตกต่างจากจุดแข็งตรงที่โอกาสนั้นเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายนอก

- **Threat**

- อุปสรรค ซึ่งเกิดจากปัจจัยภายนอก เป็นข้อจำกัดที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องและพยายามขจัดอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้นให้ได้จริง

SLIDE : BEFORE



## Strength

จุดเด่นหรือจุดแข็ง ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยภายใน เป็นข้อดีที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายใน ควรใช้ประโยชน์จากจุดแข็งในการกำหนดกลยุทธ์การตลาด



## Weakness

จุดด้อยหรือจุดอ่อน ซึ่งเป็นผลมาจากปัจจัยภายใน เป็นปัญหาหรือข้อบกพร่องที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในต่างๆ ควรแก้ไขจุดด้อยเพื่อเพิ่มการแข่งขัน



## Opportunity

โอกาส ซึ่งเกิดจากปัจจัยภายนอก เป็นผลจากการที่สภาพแวดล้อมภายนอกเอื้อประโยชน์หรือส่งเสริมการดำเนินงาน โอกาสแตกต่างจากจุดแข็งตรงที่โอกาสนั้นเป็นผลมาจากสภาพแวดล้อมภายนอก



## Threats

อุปสรรค ซึ่งเกิดจากปัจจัยภายนอก เป็นข้อจำกัดที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายนอก ซึ่งจำเป็นต้องปรับกลยุทธ์การตลาดให้สอดคล้องและพยายามขจัดอุปสรรคต่างๆ ที่เกิดขึ้นให้ได้จริง



**รับมืออย่างไรกับข้อมูลสถิติ**

หยิบมาเฉพาะที่น่าสนใจ  
แล้วใช้คำพูดให้คนเข้าถึง

**อัตราการเสียชีวิตจากการดื่มยา ปี 2560**

**จำนวน 35000 คน**

**เราจะนำข้อมูลนี้ อย่างไร?**



ทุก **15** นาที

จะมี **"ผู้เสียชีวิต"** จาก

**การต้อยา**

**1 คน**

The current font size is: 6pt

The current font size is: 8pt

The current font size is: 9pt

The current font size is: 10pt

The current font size is: 10.95pt

The current font size is: 12pt

The current font size is: 14pt

The current font size is: 17.28pt

The current font size is: 20.74pt

The current font size is: 24.88pt

2

ไม่ควรถ

ใช้ขนาดไม่เหมาะสม

# ขนาดต้องเหมาะสม

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?



3

**ไม่ควรถ**

ใช้สี **มองไม่ชัด**

# สิ่งที่ต้องเหมาะสมอ่านง่าย

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

# สิ่งที่ต้องเหมาะสมอ่านง่าย

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

แบบนี้อ่านชัดเจนมั๊ย?

ใช้หลัก

Color

Contrast

ใช้หลัก


Color

Contrast

# Latest Color Combos

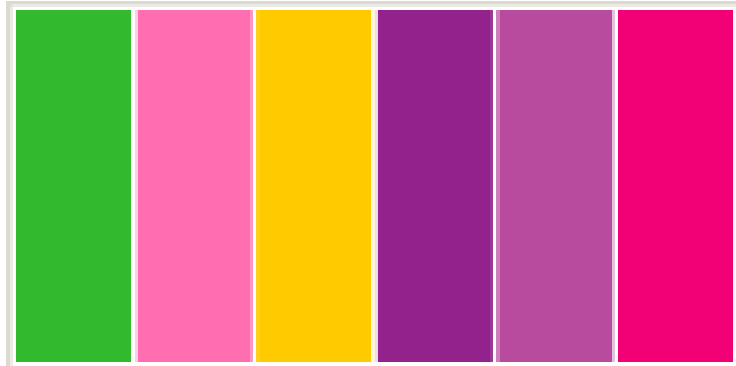
Below are the latest color combos added to the Combo Library. Click on the images to view more details.

ColorCombo9628



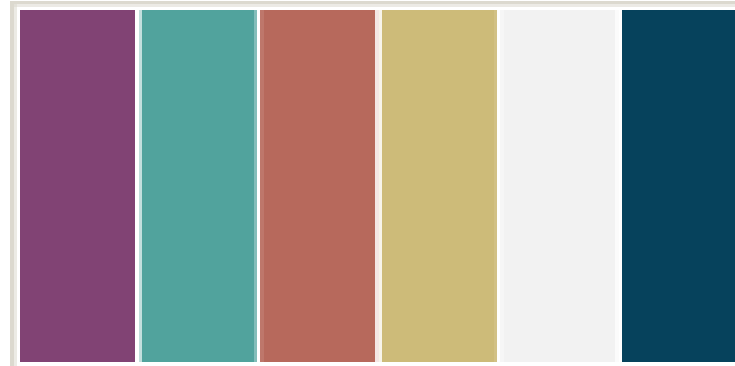
👁️ 2531 💬 0 ❤️ 0

ColorCombo9627




👁️ 1865 💬 0 ❤️ 0

ColorCombo8920



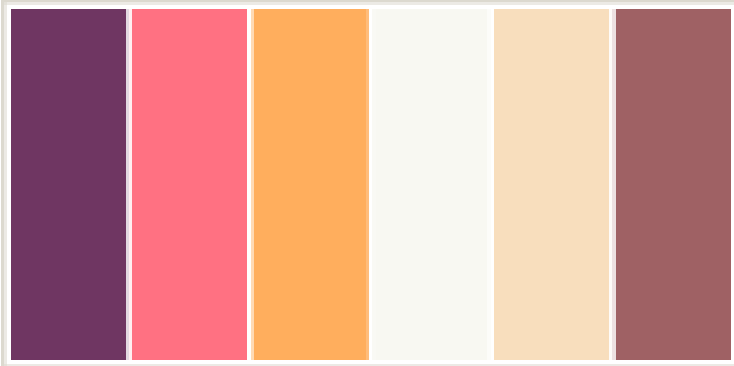
👁️ 9344 💬 0 ❤️ 0

ColorCombo8919



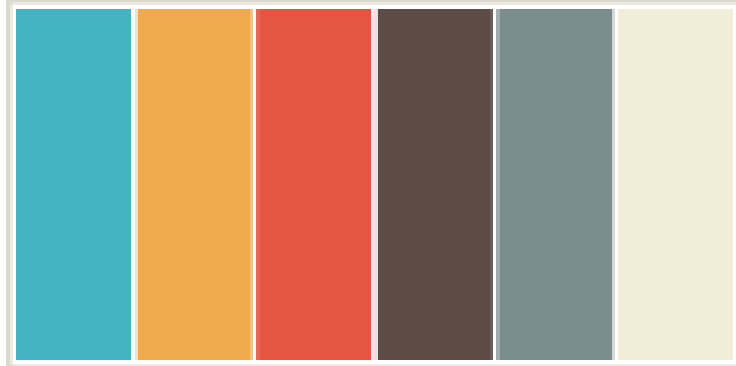
👁️ 10350 💬 0 ❤️ 0

ColorCombo8347



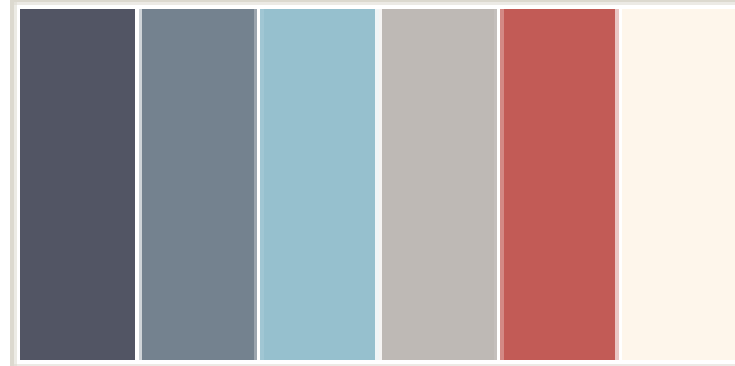
👁️ 11103 💬 0 ❤️ 3

ColorCombo8344



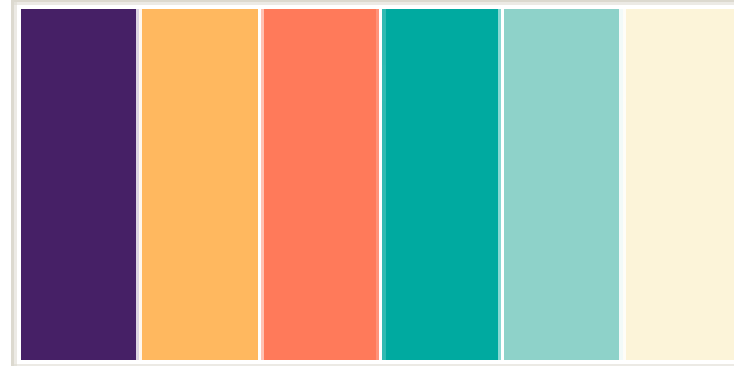
👁️ 11150 💬 0 ❤️ 2

ColorCombo7626



👁️ 16471 💬 0 ❤️ 5

ColorCombo7625



👁️ 18223 💬 0 ❤️ 2

We have hundreds of color combos in our Combo Library. Click the button below to browse more.

[More Combos](#)

4

ใช้

ภาพ &

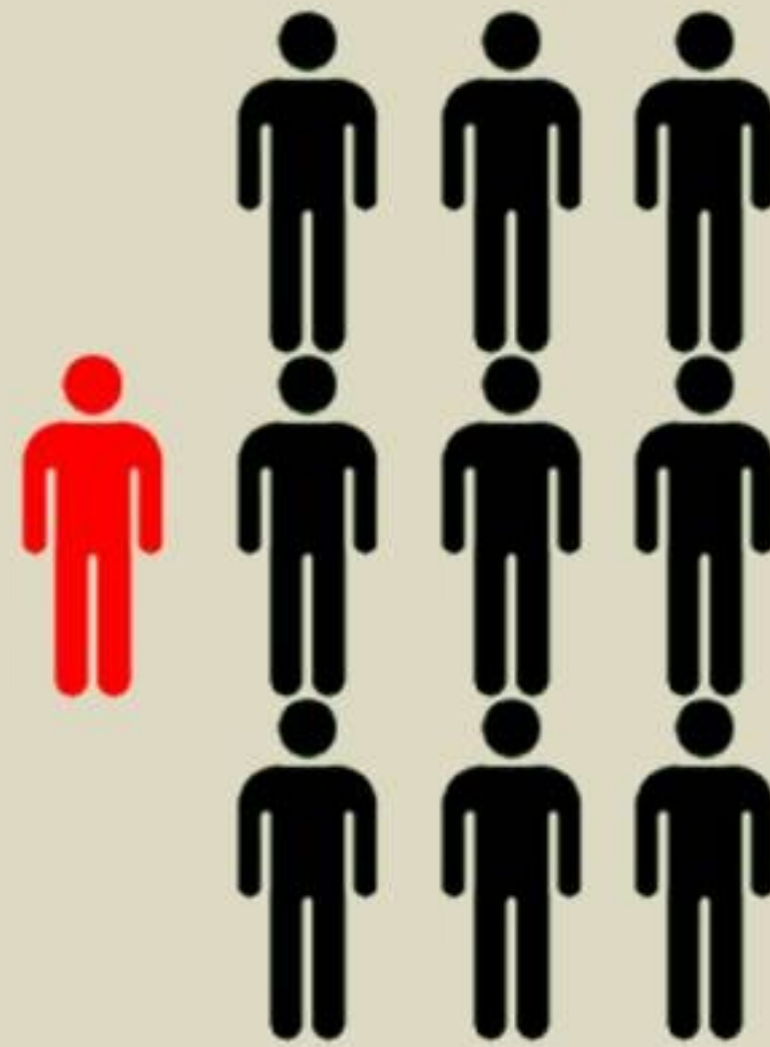
infographic

แทนข้อความเยอะ ๆ

50%

จะไปเสิร์ช google  
หาคำว่า infographics  
หลังจากเห็นคำนี้

**1** ใน 10  
คนที่ได้เห็นสไลด์นี้  
จะถือป่กัีบไว้



# Graphic resources for everyone

Find Free Vectors, PSD, Icons and photos

Examples: christmas, infographic or banner

Browse Popular Vectors

Browse Latest Vectors

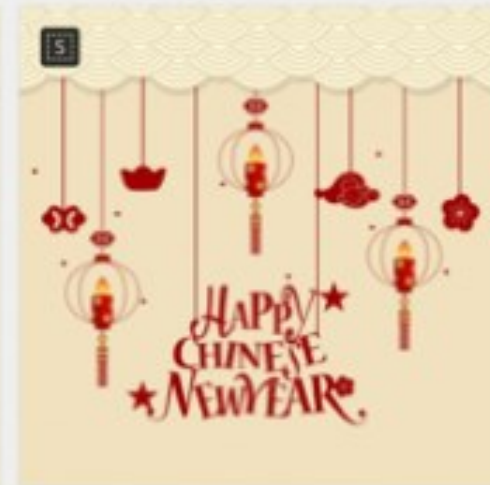
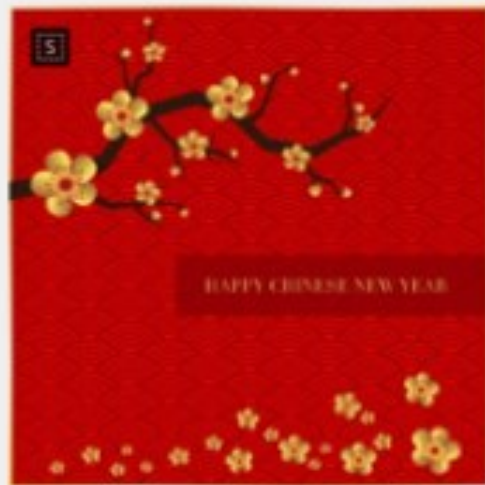
Background by freepik

Freepik helps you to find **free vector art, illustrations, icons, PSD and photos** for using in websites, banners, presentations, magazines...

## We are currently creating hundreds of free vectors daily

Discover our **exclusive content!** Find dozens of free vector graphics every day, **all designed by Freepik.**

All Christmas Background Logo Business card Infographic Banner Pattern Brochure Flower Abstract background Frame Wedding Flyer Merry christmas Poster New year



# Access 3,296,500 vector icons

The largest database of free icons available in PNG, SVG, EPS, PSD and BASE 64 formats.

Icons ▾ Search for icons

## Top Flaticon Searches

arrow

phone

facebook

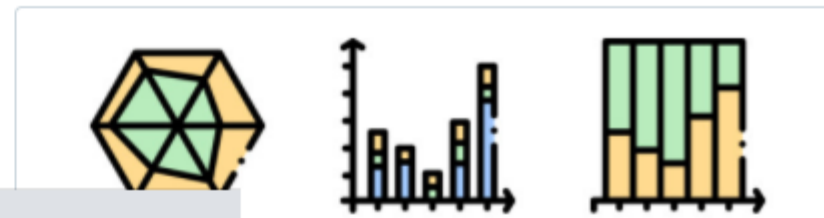
heart

instagram

whatsapp

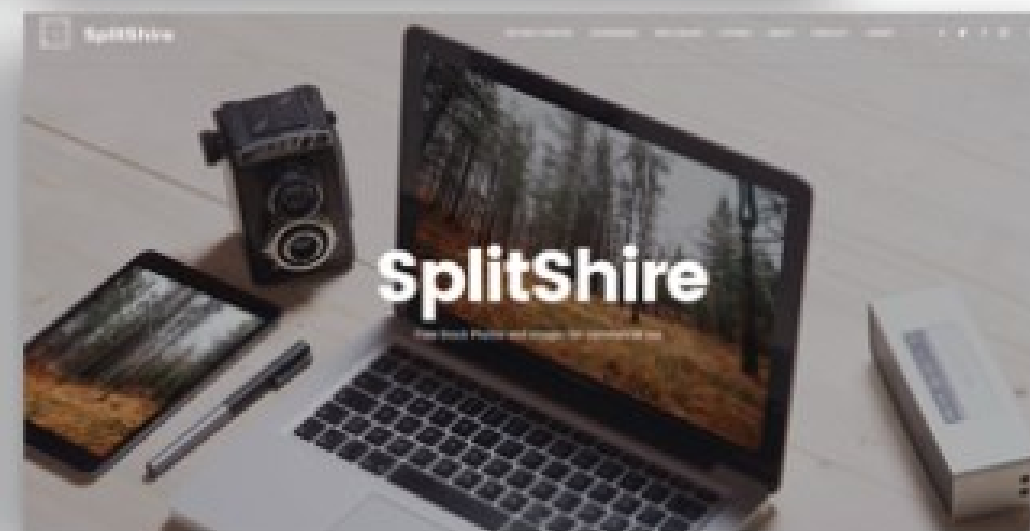
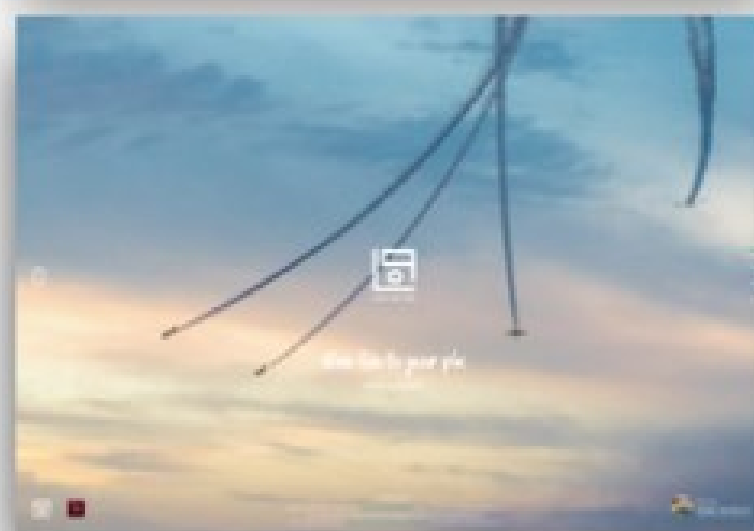
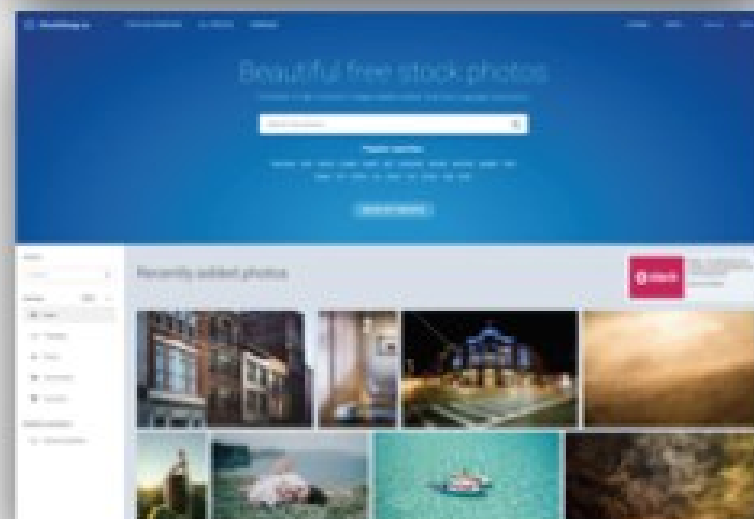
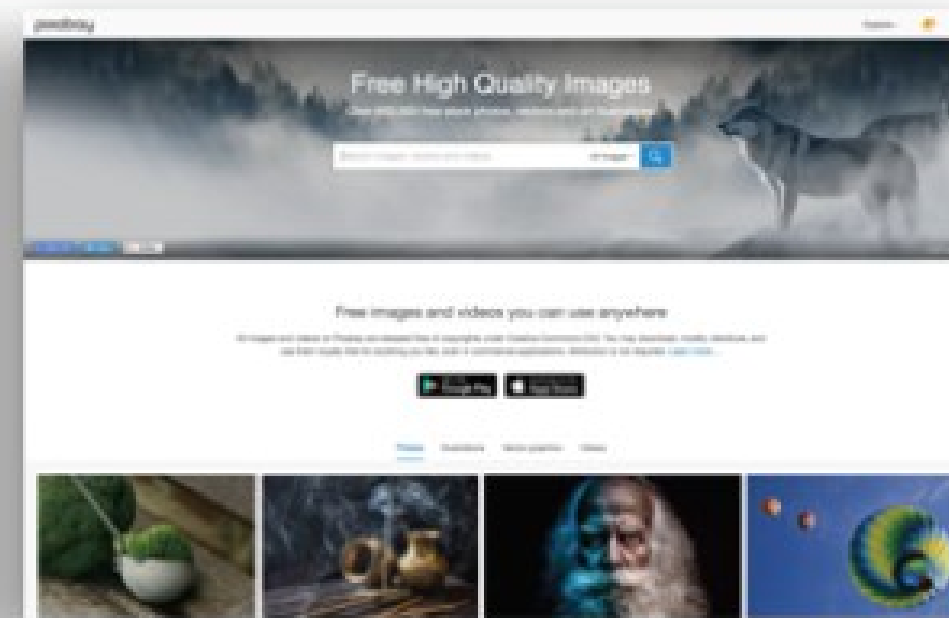
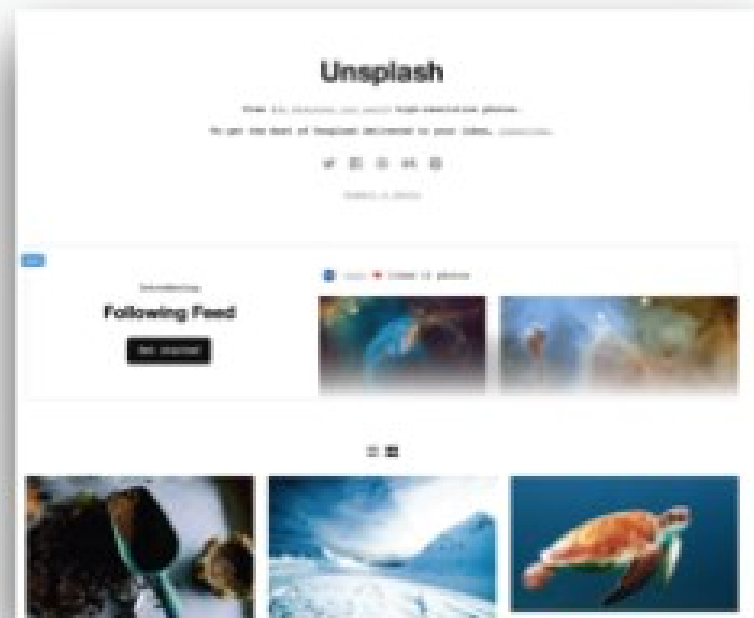
## Flaticon's Choice

[See more](#)



## เว็บไซต์แนะนำสำหรับหาภาพที่เป็น Public Domain

- pixabay.com
- pexels.com
- unsplash.com
- stocksnap.io
- www.gratisography.com
- www.lifeofpix.com
- www.splitshire.com
- streetwill.co
- startupstockphotos.com



5

ศา

แรงบันดาลใจ

# Graphic resources for everyone

Find Free Vectors, PSD, Icons and photos

Examples: christmas, infographic or banner

Browse Popular Vectors

Browse Latest Vectors

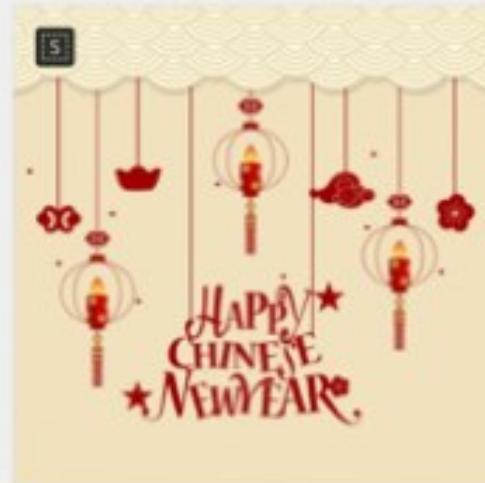
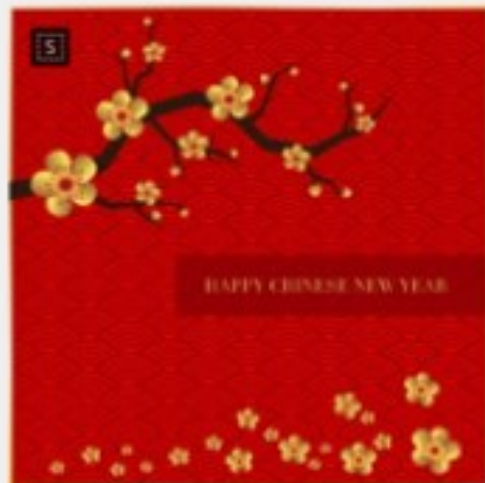
Background by freepik

Freepik helps you to find free vector art, illustrations, icons, PSD and photos for using in websites, banners, presentations, magazines...

## We are currently creating hundreds of free vectors daily

Discover our exclusive content! Find dozens of free vector graphics every day, all designed by Freepik.

All Christmas Background Logo Business card Infographic Banner Pattern Brochure Flower Abstract background Frame Wedding Flyer Merry christmas Poster New year





หน้าหลัก

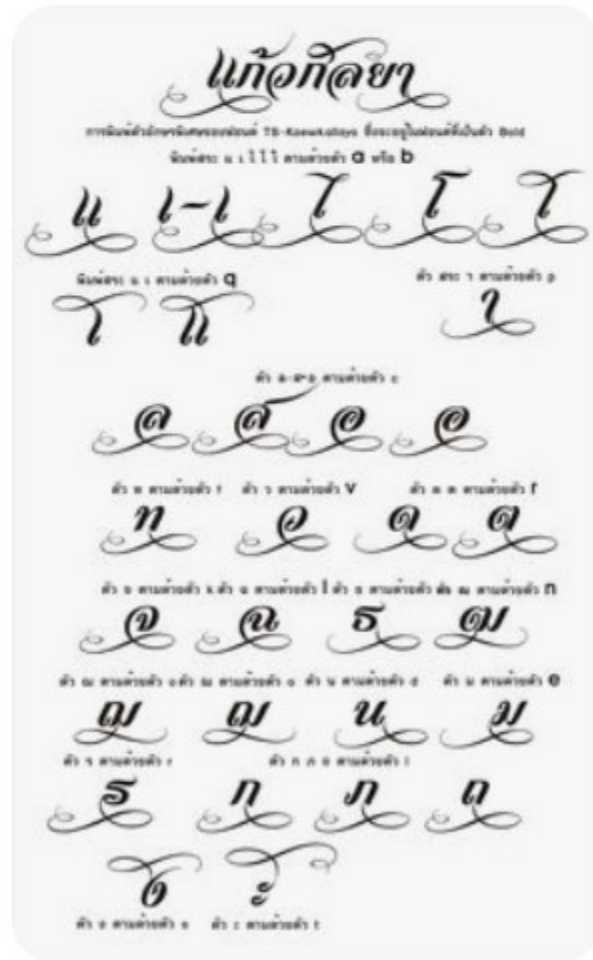
กำลังติดตาม

ค้นหา

99+



# ไอเดียในฟีดของคุณมาจากหัวข้อเหล่านี้



[www.pinterest.com/](http://www.pinterest.com/)



# TED Recommends

Talks recommended just for you, delivered to your inbox

What interests you?

Technology

Science

Design

Business

Collaboration

Innovation

Social change

Health

Nature

The environment

The future

Communication

Activism

Child development

Personal growth

Humanity

Society

Identity

Community

Next

1/2

Already have a TED account? [Sign in](#) to see your recommendations

## Newest Talks

[www.ted.com/](http://www.ted.com/)

# Google

ค้นหาด้วย Google

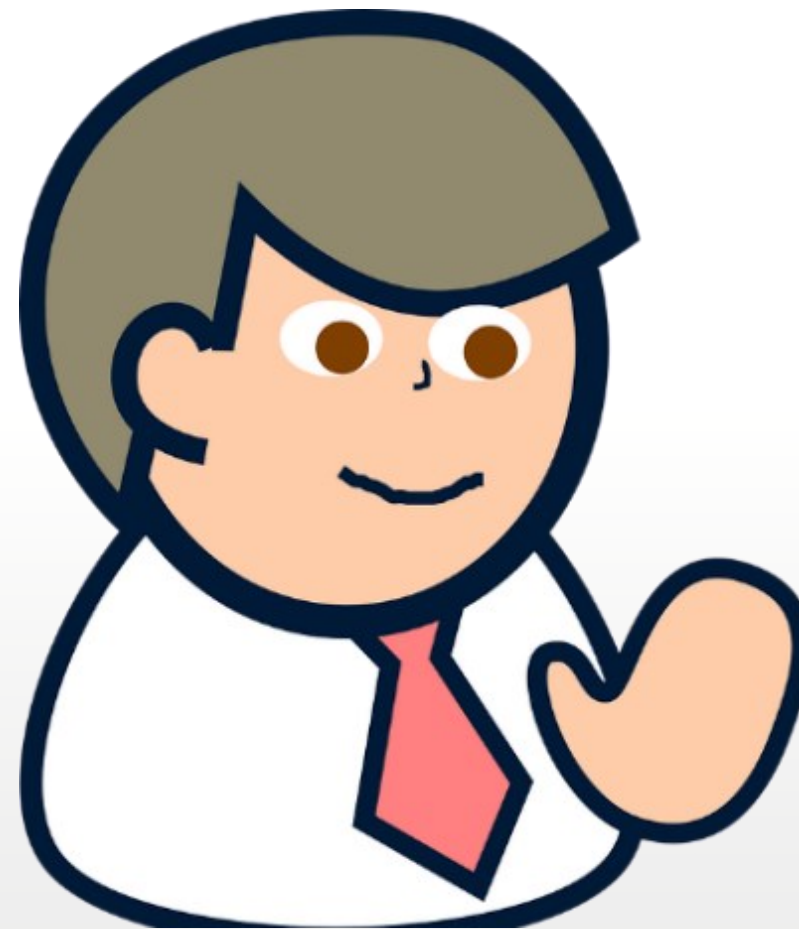
ดีใจจัง ค้นแล้วเจอเลย

แสดง Google ใน: [English](#)

# You Tube



เนื้อหา



ผู้พูด



สื่อ

**องค์ประกอบของการนำเสนอ**

**2**  
**ผู้พูด**  
**คู่**

**CCC**

# ผู้พูด

\*\*\*\*\* ล้วนดอก

**C**ommencing = การเริ่มต้น

**C**ontents = เนื้อหาที่สำคัญ

**C**onclusion = การสรุป



**1** Commencing  
การเริ่มต้น



30 วินาที ซีซะตา!

ทำให้ผู้ฟังตกหลุมรักเรา  
ตั้งแต่คำแรก

การเริ่มต้น

# เลียง!!

1. เอ่อ ค่ะ ครับ ก็ อ่า โอเคค่ะ
2. ออกตัว
3. อ้อมค้อม
4. ขอภัย

เพราะ ความตื่นเต้น!



# ผู้พูด

\*\*\*\*\* ล้วนดอก

**C**ommencing = การเริ่มต้น

**C**ontents = เนื้อหาที่สำคัญ

**C**onclusion = การสรุป



**C**onclusion  
การสรุป

...สำหรับการนำเสนอในวันนี้ ผมหวังว่าน่าจะเป็น  
ประโยชน์ไม่มากนักนะครับ  
สำหรับวันนี้ขอบคุณครับ...



**ขอบคุณครับ**

**“สไลด์สุดท้าย”**

**ใช้โอกาสนี้สร้าง “ภาพจำ”**



# “สไลด์สุดท้าย”



# “สไลด์สุดท้าย”



# “สไลด์สุดท้าย”



# “สไลด์สุดท้าย”

จะ “ถอย” หรือ “เดินหน้า”  
ไม่ได้อยู่ที่ “ขา” แต่อยู่ที่ “ใจ”



**เทคนิคสำหรับ  
ผู้นำเสนอ**



# 1 การใช้ เสียง



# 2

## การใช้ โมโนโครม

# การยื่น

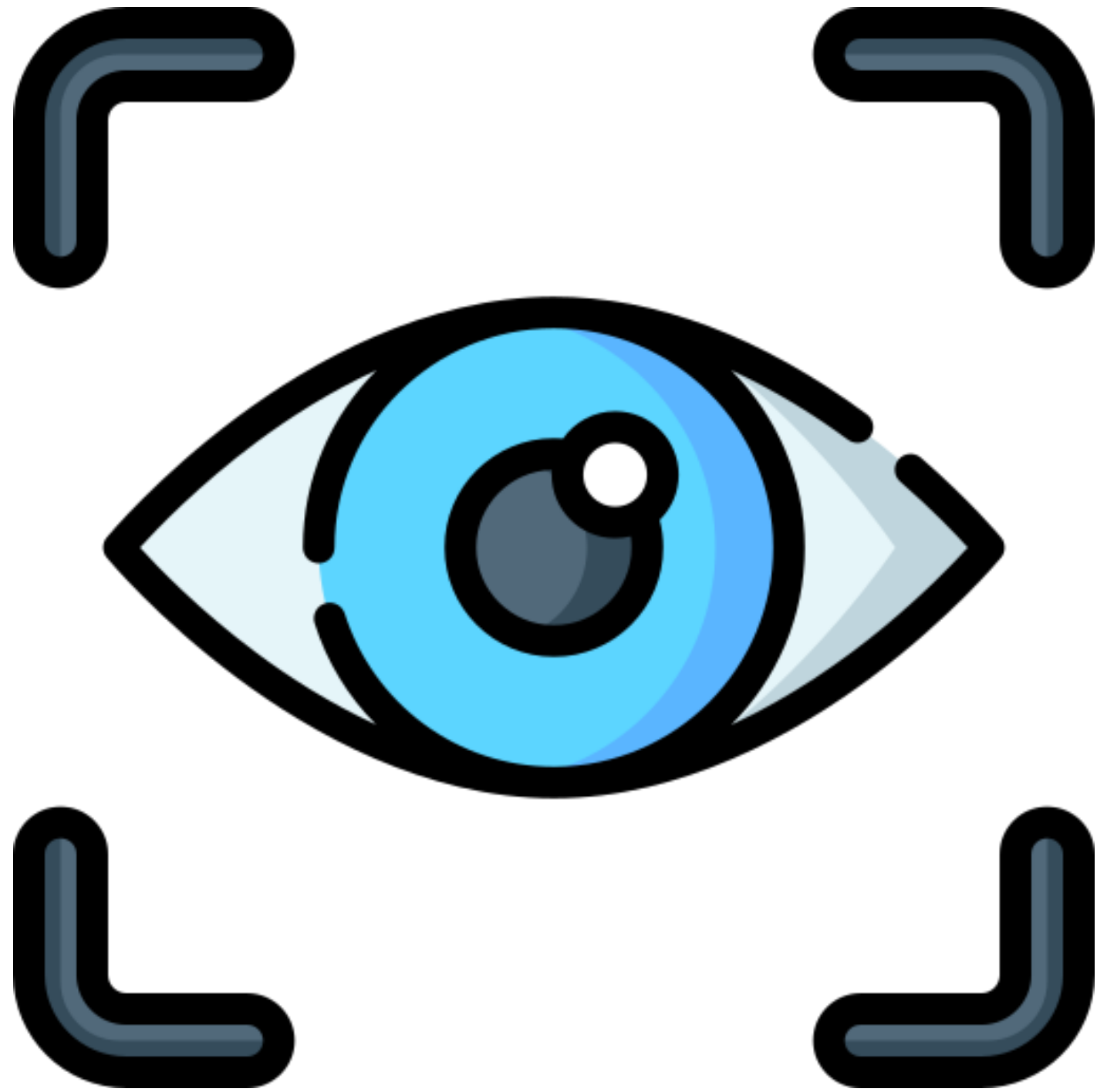


# การใช้ ท่าทาง (ภาษามือ)



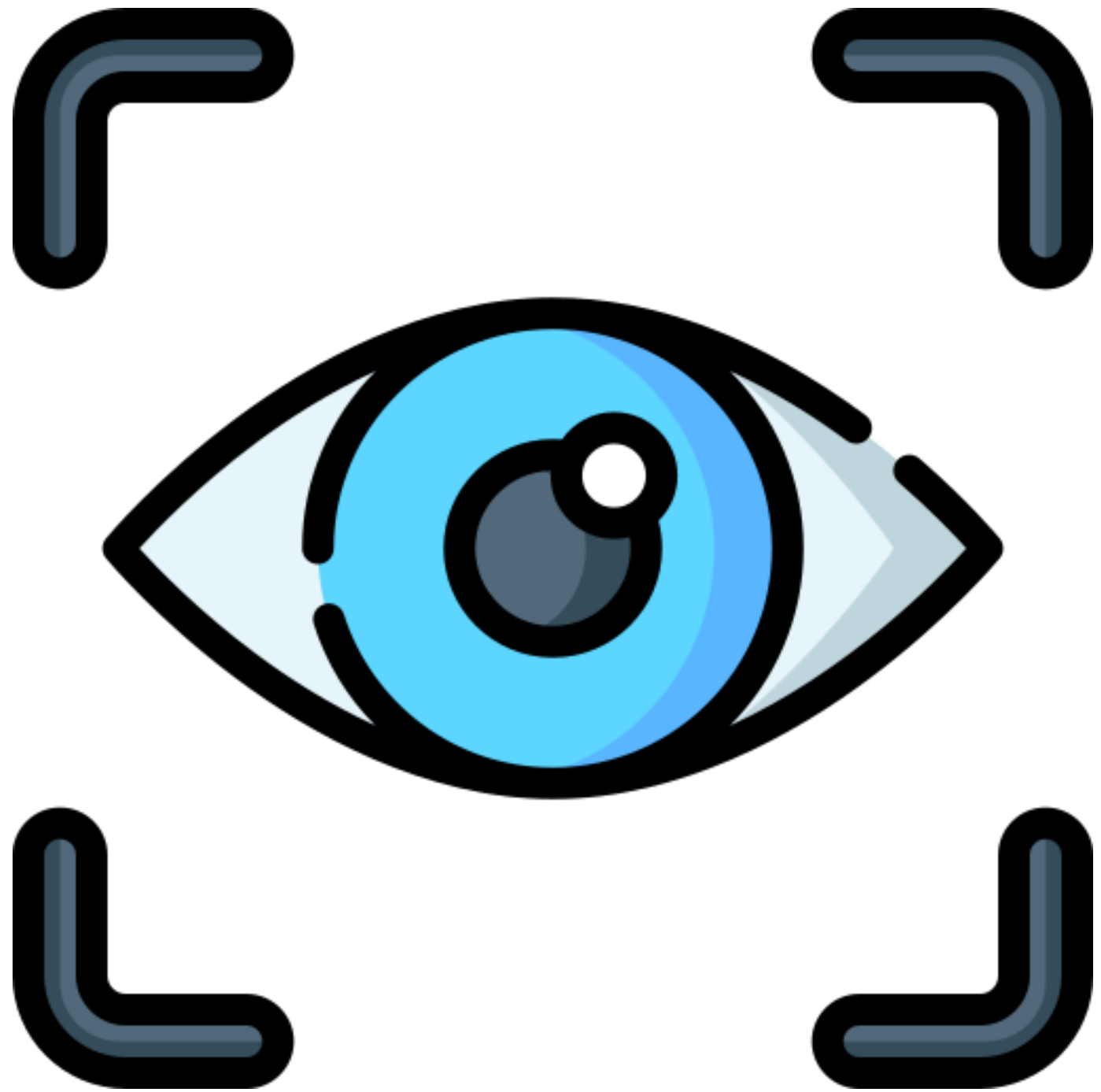
# การใช้ Pointer



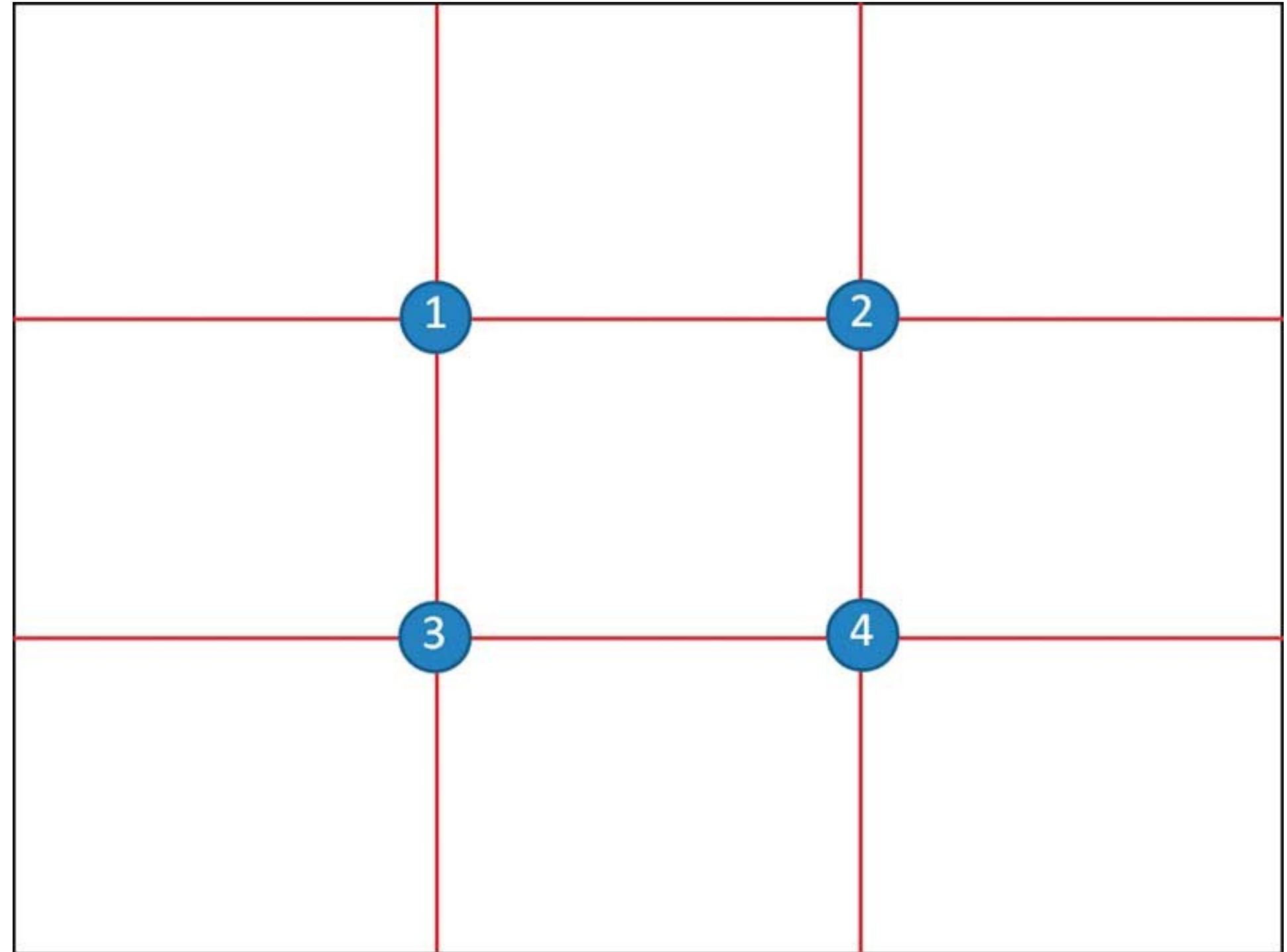


**Eye**

**contact**



**Eye contact**



**ควรมองใคร?**



**ตำแหน่งการยื่น**

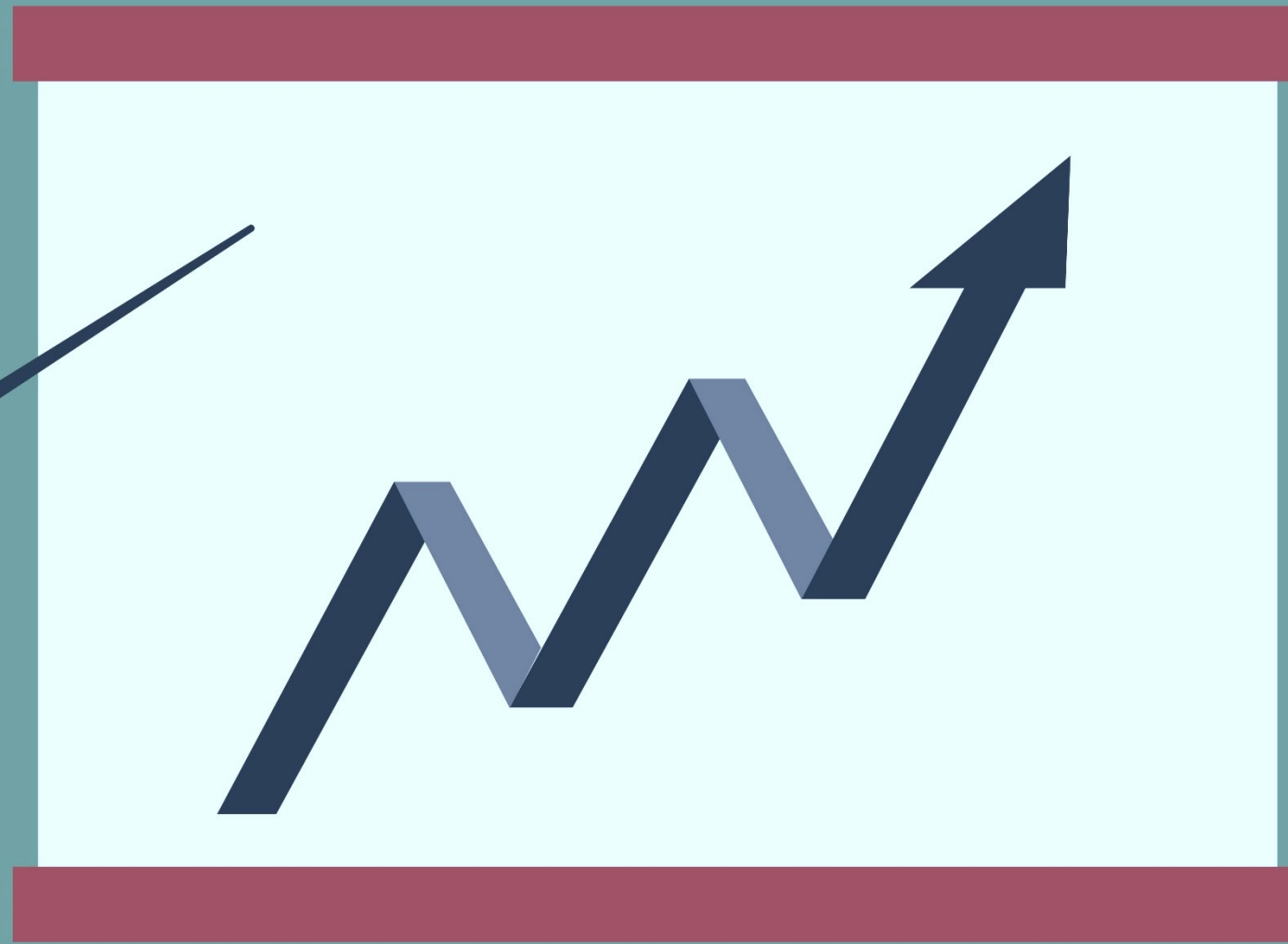
**การเดิน**

**ขณะการพูด**



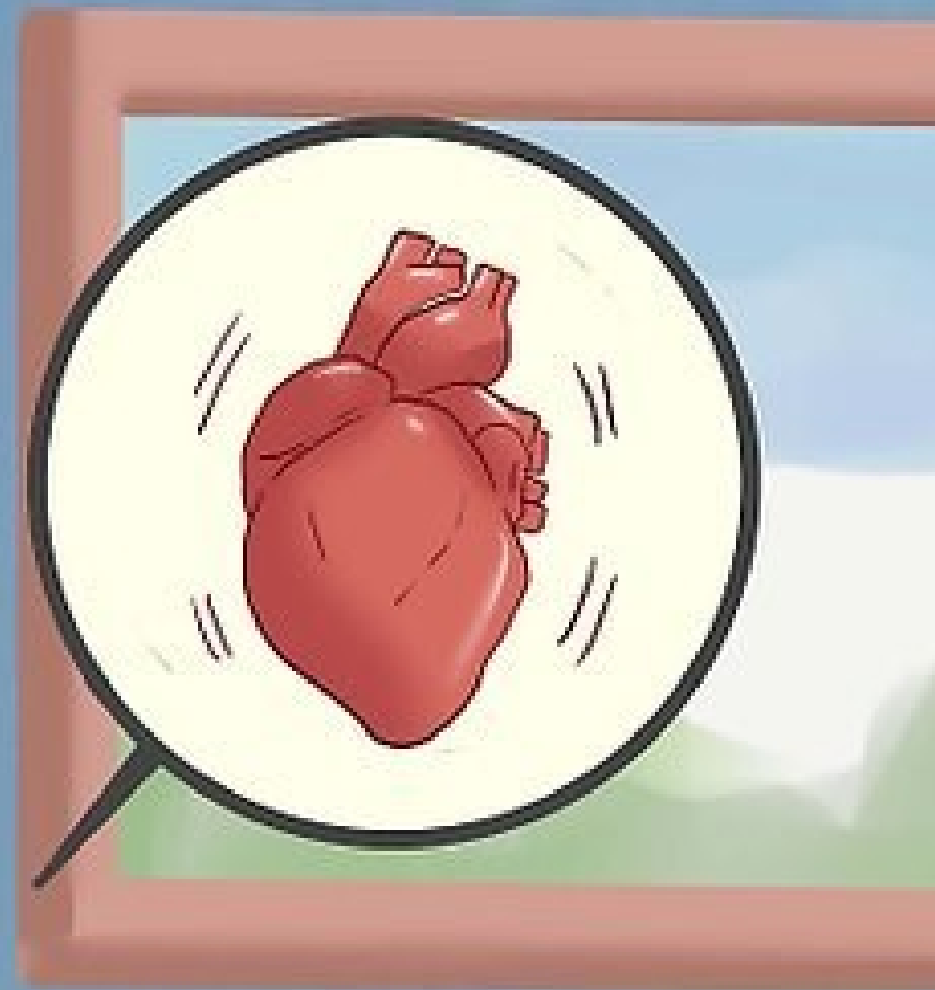
# 4 ไม่ควร ยื่นอ่านสไลด์





ซื้อ!  
ซื้อ!  
ซื้อ!

5 เติบโต & ซื้อ  
จนพูดคล่อง



6

การจัดการ  
ความตึงเครียด



**รับมืออย่างไร**  
**กับความ ตื่นเต้น**

# รับมืออย่างไรกับความ ตื่นเต้น

- ☑ เตรียมมาให้พร้อม
- ☑ ซ้อมให้ถึง
- ☑ มัน! เรื่องนี้เรารู้ดีที่สุด

มาแลกเปลี่ยนกันครับ 😊



1974



**Steve Jobs**  
**ใช้เวลา 33 ปี**  
**ในการฝึกนำเสนอ**

แค่คุณเชื่อมั่นว่า **“คุณทำได้”**

ก็ไม่มีอะไรที่ **“คุณทำไม่ได้”**



**ขอบคุณครับ ^\_^**

**เบิร์ด ปิยมิตร ท่วมศรี**



**Birdsday\_Diary\_2465**



**Bird's Days Channel**

