



OMEGAWORLDCCLASS

BUSINESS GROWTH

Grande Centre Point Ratchadamri Bangkok

6 JUNE 2025

Strategy & Financial Model

กลยุทธ์ธุรกิจและโมเดลการเงินเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ
มุ่งเติบโตแบบก้าวกระโดดในยุคดิจิทัล



Dr. Phutthisith Tungsirihirunkul

Founding Partner
IBEX Advisory

CONTACT

+66 (0) 89692 9900

+66 (0) 2158 9892

200% TAX DEDUCTION

Line Official



@omegaworldclass

Details



www.omegaworldclass.org

UPTO
30%
OFF

Early Bird!



BUSINESS GROWTH Strategy & Financial Models

กลยุทธ์องค์กรและโมเดลการเงิน เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตแบบก้าวกระโดด

องค์กรธุรกิจทั่วโลกมีการใช้กลยุทธ์เจริญเติบโตแบบก้าวกระโดด (Business Growth Strategy) อย่างต่อเนื่องเพื่อให้การรวมตัวของกิจกรรมทางธุรกิจช่วยเพิ่มผลประโยชน์แบบทวีคูณ “Synergies” อาทิ ความสอดคล้องในเชิงกลยุทธ์ (Strategic Fit) การได้ฐานลูกค้า (Customer-Base) การมีอำนาจผูกขาด (Monopoly Power) การรวมธุรกิจในแนวดิ่ง (Vertical Integration) ซึ่งผู้บริหารองค์กรมักจะใช้ธุรกรรมทางการเงิน (Financial Transactions) ที่ทำให้องค์กรเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดดอย่างเป็นรูปธรรม ได้แก่ **การควบรวมกิจการ/ครอบครองกิจการ (Merger and Acquisition – M&A)** การเข้าซื้อกิจการโดยใช้เงินกู้ยืม (Leverage Buyout - LBO) การร่วมทุนทำธุรกิจ (Joint Venture - JV) การลดทุน/การลดการควบคุม/การแตกธุรกิจ (Divestitures) และรวมถึงธุรกรรมทางการเงินในรูปแบบอื่นๆ



“เมื่อธุรกิจมาถึงจุดหัวเลี้ยวหัวต่อที่สำคัญ” หากธุรกิจมีการเติบโตที่ต่ำลดน้อยถอยลง หรือธุรกิจกำลังเผชิญการคุกคามจากคู่แข่งแบบพลิกโฉมอุตสาหกรรม (The Disruptor) ถึงเวลาที่ต้องหาโอกาสขยายธุรกิจให้เติบโตอย่างรวดเร็วแบบก้าวกระโดด เพื่อเปิดโอกาสให้ธุรกิจเจริญเติบโตในระยะยาวต่อไป

GAIN PRACTICAL INSIGHT & REAL WORLD CASES

เจาะลึกกลยุทธ์

BUSINESS GROWTH STRATEGY: การรวมตัวของกิจกรรมทางธุรกิจแบบ

SYNERGIES: M&A, Leverage Buyout – LBO, Joint Venture, Divestitures และธุรกรรมทางการเงินรูปแบบที่สำคัญ

โมเดลประเมินมูลค่าทางการเงิน

Financial Models for Business Growth โดยเฉพาะ Strategic Fit, Customer-Base, Monopoly Power Vertical Integration, Financial Transactions ที่ทำให้องค์กรสามารถเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดดให้ได้ผลอย่างเป็นรูปธรรม

6 JUNE 2025**MORNING**
9.00 - 12.15

กลยุทธ์องค์กรและโมเดลการเงิน เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจให้เติบโตแบบก้าวกระโดด

1 ความเข้าใจเรื่องการเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดด

(Key Understanding of Business Growth)



— การเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดดหมายถึงอะไร

(What is Business Growth?)



— ความสำคัญเชิงกลยุทธ์ของการเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดด

(Strategic Importance of Business Growth Strategy)



— มุมมองทางการเงินของการเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดด

(Financial Aspects of Business Growth Strategy)

2 เหตุผลที่องค์กรจะพิจารณาใช้กลยุทธ์การเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดด

(Rationales for Adopting Business Growth Strategy)



— ปัจจัยผลักดันภายในองค์กร

(Internal driving factors)



— ปัจจัยผลักดันภายนอกองค์กร

(External driving factors)



— การประเมินโอกาสที่องค์กรจะใช้กลยุทธ์การเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดด

(Opportunity assessment of Business Growth strategy)

3 รูปแบบกลยุทธ์การเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดด

(Business Growth Strategies)



— การครอบครองและการควบรวมกิจการ

(Merger and Acquisition - M&A)



— การครอบครองกิจการด้วยเงินกู้

(Leverage Buyout - LBO)



— การทำกิจการร่วมทุน

(Joint Venture)



— การลดทุน / การลดการควบคุม / การแตกธุรกิจ

(Divestitures)



— ธุรกรรมทางการเงินรูปแบบอื่นๆ ซึ่งสามารถสนับสนุนกลยุทธ์การเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดดได้

(Other Financial Transactions)

4 กระบวนการกลยุทธ์การเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดด (Business Growth Strategy Process)



— ทำความเข้าใจบทบาทและหน้าที่ของผู้มีส่วนเกี่ยวข้องในกระบวนการฯ

(An understanding of key participants in the Business growth strategy process)



— การตรวจสอบเชิงกลยุทธ์ฯ

(Strategic audit)



— การกำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ฯ

(Identifying key strategic targets)



— การทำธุรกรรมให้เสร็จสิ้น

(Completing the transaction)



— การดำเนินการหลังจากทำธุรกรรมเสร็จสิ้น

(Post-transaction implementation)

5

โมเดลประเมินมูลค่าทางการเงินที่ใช้ประกอบการทำ กลยุทธ์การเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดด

(Financial Valuation Models to Support the Formulation of Business Growth Strategy)



เหตุผลที่ต้องใช้โมเดลประเมินมูลค่าทางการเงินประกอบการพัฒนา
กลยุทธ์การเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดด

(Rationales of adopting financial valuation models to support the formulation of Business growth strategy)



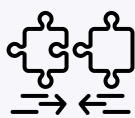
นำเสนอโมเดลประเมินมูลค่าทางการเงินรูปแบบต่างๆ พร้อมตัวอย่าง

(Presenting various financial valuation models with examples)



สรุปข้อผิดพลาดที่มักเกิดขึ้นในกระบวนการกลยุทธ์การเจริญเติบโต
แบบก้าวกระโดด

(Frequent repeated mistakes when we conduct Business growth strategy)



ข้อเสนอแนะเพื่อใช้ปรับปรุงการดำเนินการเพื่อใช้กลยุทธ์การเจริญ
เติบโตแบบก้าวกระโดดให้มีประสิทธิภาพ

(Implications for improving the execution of Business growth strategy)

6

กรณีศึกษาที่ประยุกต์จากโครงการลงทุนจริง

(Case Studies Modified from Actual Business Growth Proposals)



— การเข้าซื้อโรงงานผลิตอาหารแปรรูปขนาดใหญ่แห่งหนึ่ง

(An acquisition of a large food-processing plant)



— การเข้าซื้อโรงงานผลิตอาหารแปรรูปขนาดกลางแห่งหนึ่ง

(An acquisition of a medium-size food-processing plant)



— การร่วมทุนเพื่อเข้าซื้อกิจการธุรกิจร้านอาหาร

(Forming a joint venture to acquire a restaurant chain company)



— การเข้าซื้อหุ้นกิจการซูเปอร์สโตร์แห่งหนึ่ง

(Buying a common stock of a superstore company)

END OF THE PROGRAM



กลยุทธ์การเจริญเติบโตแบบก้าวกระโดด (Business Growth Strategy) จะส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงรูปแบบการดำเนินงานอย่างมีนัยสำคัญ

ผู้บริหารจึงต้องเข้าใจถึงผลกระทบของกลยุทธ์ดังกล่าว ทั้งภายในและภายนอกองค์กร ซึ่งเราสามารถพิจารณาเป็น **3 มิติ (3Cs)** ที่มีความสัมพันธ์กันอย่างแยกไม่ได้นั้นคือ **องค์กร (Corporation)** **ลูกค้า (Customer)** และ**การแข่งขัน (Competition)** โดยที่...

มิติด้านองค์กร (Corporation Aspect)

การใช้กลยุทธ์ดังกล่าวส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนภายในองค์กรอย่างมีนัยสำคัญ เช่น **ทิศทางขององค์กร (Corporate Direction)** **ขอบเขตการดำเนินงาน (Business Scope and Coverage)** **โครงสร้างองค์กร (Corporate Structure)** **การจัดการคน (People Management)** **การจัดการการเงิน (Financial Management)** เป็นต้น

มิติด้านลูกค้า (Customer Aspect)

การใช้กลยุทธ์ดังกล่าวส่งผลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงที่เกี่ยวกับลูกค้าขององค์กร อาทิ **ฐานลูกค้า (Customer-Base)** **กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัท (Targeted Customer Segment)** **กิจกรรมการตลาด (Marketing Activities)**

มิติด้านการแข่งขัน (Competition Aspect)

การใช้กลยุทธ์ดังกล่าวส่งผลกระทบต่อคู่แข่งในอุตสาหกรรม อาทิ **โครงสร้างอุตสาหกรรมเปลี่ยนแปลง (Industry Structure Shift)** **ความเข้มข้นในการแข่งขันเพิ่มขึ้น (Higher Degree of Competition)** **การเกิดขึ้นของเทคโนโลยีก้าวกระโดด (The Emergence of Disruptive Technology)**



KEY TAKEAWAY

The Business Growth Approach

The Business Growth Approach in Real World:
Strategic & Financial Perspective

Strategic Rationales

Strategic Rationales for Corporate Strategy to Drive
Business Growth to Succeed

Demonstrating & Highlights

Demonstrating & Highlights of Financial and
Targeted Asset Transaction Process

Financial Valuation

Financial Valuation Models Adopted to Justify
Business Growth Strategies

Mistakes Frequent Repeated

**Mistakes Frequent Repeated When Pursuing the
Business Growth Strategy**

Insights & Implications

Insights & Implications for Improving the Execution
of Business Growth Strategy

Lessons Learnt

Lessons Learnt: **Financial Valuation & Corporate
Strategies for Business Growth**

In-Depth Discussion

In-Depth Discussion on Case Studies Modified from
Business Growth Projects

MEET & CONSULT with the Expert...

Dr. Phutthisith Tungsirihirunkul

FORMER CEO & LEADING
EXPERT

Dr. Phutthisith Tungsirihirunkul has extensive experiences in strategic management process covering strategic formulation, strategic execution and strategic evaluation as well as strategic risk and corporate transformation. He also has specializations in business development and customer relationship management.

Furthermore, he has expertise in financial modeling especially in project feasibility analysis and post-investment review, but also in the inorganic growth strategy evaluation.



FUNCTIONAL EXPERIENCE

- Corporate strategic planning, business planning and marketing planning
- Project feasibility study and post-investment review
- Business development and retention, and strategic client management
- Business model transformation
- Motivation and leadership in executing strategy
- Organizational performance evaluation and individual performance management process
- Strategic risk management
- Corporate transformation management (project management office - PMO)

WORK EXPERIENCE

- | | |
|--|-----------------------|
| ● TMB (now TTB), AVP - Corporate Planning | 2006 – 2008 |
| ● SCB, Manager - Corporate Banking Strategy | 2008 – 2011 |
| ● Thai Smartcard (CPALL Group), Deputy General Manager (DGM) - Corporate Planning Office | 2011 – 2013 |
| ● Deloitte (Thailand), Director - Client and Business Development | 2013 – 2017 |
| ● Siam Piwat, Acting EVP and SVP - Corporate Strategy | 2018 – 2020 |
| ● Bangkok Ranch, EVP - Strategic Planning | 2020 |
| ● Von Bundit, CEO and Executive Director | 2021 – 2022 |
| ● Assumption University, Lecturer | 2010 – Present |

BUSINESS GROWTH

Grande Centre Point Ratchadamri Bangkok

6 JUNE 2025

Strategy & Financial Model

กลยุทธ์ธุรกิจและโมเดลการเงินเพื่อขับเคลื่อนธุรกิจ
มุ่งเติบโตแบบก้าวกระโดดในยุคดิจิทัล

Shaping the Future of Business

When:
6 JUNE 2025

Where:
Grande Centre Point
Ratchadamri

***Any updates on date or venue will
be promptly notified.

Online Registration
<http://www.omegaworldclass.org/register-online/>

E-mail:
conference@omegaworldclass.org

CONTACT US

089-692-9900
02-158-9892



Class Timetable *หลักสูตรภาษาไทย*

8.30
Register & Morning Coffee

9.00 - 10.30
Program Commences

10.30 - 10.45
Morning Break

10.45 - 12.15
Program Commences

12.15 - 13.30
Lunch & Networking

13.30 - 15.00
Program Commences

15.00 - 15.15
Afternoon Break

15.15 - 16.45
Program Commences

17.00
End of Program

Registration Fee	Regular Price
Fee Per 1 Person	18,500.00
VAT 7 %	1,295.00
Total Amount (Bath)	19,795.00

Early Bird

5 ที่เหลือเท่านั้น!

✓ 12,500.00

875.00

13,375.00

30% OFF FOR **EARLY BIRD**

พิเศษ!!! ค่าสัมมนากับสถาบันโอเมก้าฯ
รับสิทธิลดหย่อนภาษีได้ 200%

**สามารถภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3% ได้