

แผนการเปลี่ยนผ่านสู่ดิจิทัลสำหรับ SME

◆ ระยะที่ 1: ประเมินความพร้อม

เป้าหมาย: ทำความเข้าใจสถานะดิจิทัลของธุรกิจในปัจจุบัน

สิ่งที่ควรทำ:

- ☒ ใช้ Digital Readiness Checklist เพื่อดูว่าธุรกิจมีพื้นฐานด้านเทคโนโลยีมากน้อยแค่ไหน
- ☒ วิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้า เช่น ลูกค้าชอบซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ไหม?
- ☒ สำรวจว่าในบริษัทใช้ระบบใดอยู่แล้ว (เช่น โปรแกรมบัญชี, POS, ระบบ CRM)

ผลลัพธ์ที่ได้:

ภาพรวมของจุดแข็ง จุดอ่อน และช่องว่างที่ควรปรับปรุง

◆ ระยะที่ 2: วางแผนกลยุทธ์ดิจิทัล

เป้าหมาย: วางแนวทางชัดเจนและเลือกเทคโนโลยีที่ “ใช่”

สิ่งที่ควรทำ:

- ☒ ตั้งเป้าหมายชัด เช่น “ลดเวลาทำบัญชีลง 30%” หรือ “เพิ่มลูกค้าจากออนไลน์ 500 คน/เดือน”
- ☒ เลือกเครื่องมือที่เหมาะสม เช่น
 - ระบบบัญชีออนไลน์ (FlowAccount, PEAK)
 - ระบบร้านค้าออนไลน์ (Shopify, Page365)
 - ระบบจัดการลูกค้า (CRM)
- ☒ จัดลำดับสิ่งที่ต้องทำก่อน-หลัง พร้อม Timeline

ผลลัพธ์ที่ได้:

แผนการที่เป็นรูปธรรม พร้อมลุยจริง

◆ ระยะที่ 3: ทดลองใช้ในช่วงจำกัด

เป้าหมาย: ลดความเสี่ยงด้วยการเริ่มแบบเล็ก ๆ

สิ่งที่ควรทำ:

- ☒ ทดลองใช้ระบบกับแผนกเดียว เช่น ฝ่ายขาย
- ☒ ตั้งทีมทดลอง เช่น เจ้าหน้าที่ 3 คนที่สนใจ
- ☒ รวบรวมข้อมูลการใช้งาน และดูว่าปัญหาอยู่ตรงไหน
- ☒ ขอ Feedback จากทีมงานและลูกค้า

ผลลัพธ์ที่ได้:

ข้อมูลเชิงลึกจากการใช้งานจริง เพื่อใช้ในการตัดสินใจต่อไป

◆ ระยะที่ 4: ขยายและปรับปรุง

เป้าหมาย: ขยายผลและทำให้ดิจิทัลกลายเป็น “ส่วนหนึ่งขององค์กร”

สิ่งที่ควรทำ:

- ☒ ขยายการใช้งานระบบไปยังแผนกอื่น
- ☒ อบรมทีมงานเพิ่มเติม เพื่อให้ใช้ระบบได้เต็มประสิทธิภาพ
- ☒ วัดผลเป็นระยะ เช่น ยอดขายดีขึ้นไหม? งานเร็วขึ้นหรือไม่?
- ☒ ปรับปรุงระบบจากข้อมูลที่ได้ เช่น เพิ่มฟีเจอร์ หรือปรับขั้นตอน

ผลลัพธ์ที่ได้:

องค์กรที่ “เปลี่ยนผ่านสำเร็จ” และพร้อมพัฒนาอย่างต่อเนื่อง