



บันทึกข้อความ

ส่วนงาน สำนักงานวิเทศสัมพันธ์และการศึกษานานาชาติ สำนักงานอธิการบดี โทรศัพท์ 3039 (กาญจนนา).....

ที่ อว.0604.5.1/ว 01966 วันที่ 3 ธันวาคม 2568

เรื่อง ประชาสัมพันธ์โครงการฝึกอบรมการไลฟ์สดอีคอมเมิร์ซในประเทศไทย และ ค่าใช้จ่ายเรียนรู้
และท่องเที่ยวที่ประเทศจีน

เรียน (ตามบัญชีรายชื่อแจ้งเวียนแนบท้าย)

ตามที่ บริษัท Free-Borders Education Consulting and Management Co., Ltd. ได้
ประชาสัมพันธ์โครงการฝึกอบรมการไลฟ์สดอีคอมเมิร์ซในประเทศไทย และ ค่าใช้จ่ายเรียนรู้และท่องเที่ยวที่
ประเทศจีนสำหรับนักศึกษาในประเทศไทย โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. การฝึกอบรมการไลฟ์สดอีคอมเมิร์ซในประเทศไทยทุน

- 1.1 การฝึกอบรมที่ครอบคลุมอุตสาหกรรมการถ่ายทอดสดและอีคอมเมิร์ซ
- 1.2 สำหรับนักศึกษาทุกสาขา ทุกชั้นปีที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับมหาวิทยาลัย
- 1.3 ระยะเวลาการฝึกอบรม แบ่งเป็น 3 ระยะ คือ ระยะสั้น (3 วัน) ระยะกลาง (7 วัน)
และระยะยาว (15 วัน) โดยสามารถเลือกตามความเหมาะสมขององค์กรและ
ผู้เข้าร่วมอบรม
- 1.4 ค่าธรรมเนียมการฝึกอบรม มีรายละเอียดดังต่อไปนี้
 1. ระยะเวลา 3 วัน จำนวน 2,800 บาท/คน
 2. ระยะเวลา 7 วัน จำนวน 5,600 บาท/คน
 3. ระยะเวลา 15 วัน จำนวน 8,400 บาท/คน

2. ค่าใช้จ่ายเรียนรู้และท่องเที่ยวที่ประเทศจีน

- 2.1 สำหรับนักศึกษาทุกสาขา ทุกชั้นปีที่กำลังศึกษาอยู่ในระดับมหาวิทยาลัย
- 2.2 สถานที่จัดกิจกรรม คือ มหาวิทยาลัยครุศาสตร์เทียนจิน สาธารณรัฐประชาชนจีน
- 2.3 ระยะเวลา และค่าใช้จ่าย สามารถปรับตามความเหมาะสมและความสะดวกของ
มหาวิทยาลัยและนักศึกษา

สำนักงานวิเทศสัมพันธ์และการศึกษานานาชาติ จึงขอประชาสัมพันธ์โครงการกล่าวมายัง
หน่วยงานของท่าน ทั้งนี้ สามารถสอบถามข้อมูลเพิ่มเติมที่หมายเลขโทรศัพท์ +66-(0)91-8580360 หรือ
ไปรษณีย์อิเล็กทรอนิกส์ service@freeborders-edu.com

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

DigiSign 03/12/2568 11:03

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์อรนุช ปวงสุข)

ผู้ช่วยอธิการบดีฝ่ายวิเทศสัมพันธ์และการศึกษานานาชาติ

บัญชีรายชื่อแจ้งเวียน

1. คณบดีคณะเกษตรศาสตร์
2. คณบดีคณะวิทยาศาสตร์
3. คณบดีคณะวิศวกรรมศาสตร์
4. คณบดีคณะศิลปะประยุกต์และสถาปัตยกรรมศาสตร์
5. คณบดีคณะศิลปศาสตร์
6. คณบดีคณะศึกษาศาสตร์
7. คณบดีคณะบริหารศาสตร์
8. คณบดีคณะรัฐศาสตร์
9. คณบดีคณะนิติศาสตร์
10. คณบดีคณะเภสัชศาสตร์
11. คณบดีคณะพยาบาลศาสตร์
12. คณบดีวิทยาลัยแพทยศาสตร์และการสาธารณสุข



Free-Borders Education Consulting & Management Co., Ltd

193/203, Koolpunt 7, Maehia, HangDong, ChiangMai

Tel: 053-114778; Mobile: 091-858-0360

เรียน ท่านอธิการบดีมหาวิทยาลัยอุบลราชธานีและบุคลากรที่เกี่ยวข้อง,

เรื่อง เสนอโครงการฝึกอบรมการไลฟ์สดอีคอมเมิร์ซในประเทศไทย และ ค่ายการเรียนรู้และท่องเที่ยวที่ประเทศจีนสำหรับนักศึกษาในประเทศไทย

ในนามของบริษัท Free-Borders Education Consulting and Management Co., Ltd. ซึ่งให้บริการด้านการศึกษแก่นักเรียนทั้งชาวไทยและชาวจีน เราติดต่อมาเพื่อเรียนเสนอ 2 โครงการที่มีวัตถุประสงค์เพื่อพัฒนาทักษะและประสบการณ์ใหม่ให้นักศึกษา ซึ่งคาดว่าจะมีประโยชน์อย่างยิ่งในการเสริมสร้างทักษะและเปิดโอกาสทางการศึกษาในระดับนานาชาติ ดังนี้

โครงการที่ 1: การดำเนินงานฝึกอบรมการไลฟ์สดอีคอมเมิร์ซในประเทศไทย

เราตระหนักถึงความต้องการด้านทักษะของอุตสาหกรรมการไลฟ์สดที่พัฒนาอย่างรวดเร็ว และเชื่อว่าโครงการนี้จะเป็นประโยชน์อย่างมากต่อนักศึกษาของท่าน โดยจะมอบความรู้และทักษะที่ใช้งานได้จริงในอุตสาหกรรมนี้จากวิทยากรที่มีความรู้ ประสบการณ์ และมีชื่อเสียง โดยไม่จำกัดสาขาวิชาและชั้นปีการศึกษาของนักศึกษาที่เข้าร่วม

ภาพรวมโครงการ:

เนื้อหา: การฝึกอบรมที่ครอบคลุมอุตสาหกรรมการถ่ายทอดสดและอีคอมเมิร์ซ

กลุ่มเป้าหมาย: นักศึกษาในประเทศไทย ไม่จำกัดสาขาวิชาหรือปีการศึกษา

รูปแบบการฝึกอบรม: สามารถเลือกฝึกอบรมออนไลน์หรือออนไซต์ได้ตามความต้องการ

เนื้อหาหลักในการฝึกอบรม:

- (1) ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไลฟ์สด
- (2) ทักษะการปฏิบัติจริงในการไลฟ์สด
- (3) ทักษะเฉพาะทางในการไลฟ์สด

โครงการที่ 2: ค่ายการเรียนรู้และท่องเที่ยวที่ประเทศจีน

โครงการค่ายการเรียนรู้ที่มหาวิทยาลัยครุศาสตร์เทียนจิน ณ ประเทศจีนนี้จะเป็นโอกาสให้นักศึกษาได้เรียนรู้ทั้งด้านวิชาการและประสบการณ์ทางวัฒนธรรม โดยมีการจัดกิจกรรมต่างๆ เช่น การเรียนรู้ภาษาและวัฒนธรรมจีน การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม การศึกษาในด้านต่างๆ รวมทั้งการสัมผัสกับชีวิตและสังคมในประเทศจีน นักศึกษาจะได้รับการพัฒนาทักษะที่หลากหลาย รวมทั้งภาษาและการปรับตัวในสถานการณ์ต่างประเทศ

ทางโครงการมีความยืดหยุ่นในด้านช่วงเวลาในการจัดค่าย ค่าใช้จ่าย และระยะเวลาของหลักสูตรตามความเหมาะสมที่สามารถปรับเปลี่ยนได้ตามความสะดวกของมหาวิทยาลัยและนักศึกษา

บริษัท Free-Borders Education Consulting and Management Co., Ltd.มั่นใจว่า ทั้ง 2 โครงการนี้จะเป็นประโยชน์ทั้งต่อนักศึกษาของท่านและจะช่วยเสริมสร้างประสบการณ์ที่ดีและทักษะที่สำคัญให้แก่นักศึกษา

ทางเราได้แนบเอกสารที่เกี่ยวข้องเพื่อประกอบการพิจารณา หากท่านสนใจร่วมมือกับเราใน 2 โครงการหรือโครงการใดโครงการหนึ่ง ทางบริษัท Free-Borders Education Consulting and Management Co., Ltd. ยินดีที่จะให้รายละเอียดเพิ่มเติมและนัดหมายการประชุมตามความสะดวกของท่าน

ขอขอบคุณสำหรับการพิจารณาของท่าน และหวังว่าจะได้รับการตอบกลับจากท่าน

ขอแสดงความนับถือ,



นางฐ์ หลิว

ผู้จัดการบริษัท

Free-Borders Education Consulting and Management Co., Ltd.

แผนการดำเนินงานฝึกอบรมการไลฟ์สดอีคอมเมิร์ซในประเทศไทย

1. เป้าหมายของการฝึกอบรม

การฝึกอบรมการไลฟ์สดสำหรับนักศึกษามหาวิทยาลัยในประเทศไทยครั้งนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อบรรลุเป้าหมายในหลายมิติ โดยมุ่งหวังให้นักศึกษาได้เรียนรู้และเข้าใจทักษะการไลฟ์สดอย่างรอบด้าน เสริมสร้างสมรรถนะโดยรวม เพื่อให้สามารถปรับตัวเข้ากับความต้องการของอุตสาหกรรมการไลฟ์สดที่พัฒนาอย่างรวดเร็ว และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้านการจ้างงานและการประกอบธุรกิจส่วนตัว โดยมีเป้าหมายเฉพาะดังนี้

เป้าหมายด้านความรู้: ให้นักศึกษามีความเข้าใจพื้นฐานเกี่ยวกับอุตสาหกรรมการไลฟ์สดอย่างเป็นระบบ ประกอบไปด้วย

- การดำเนินงานของแพลตฟอร์มไลฟ์สด เช่น กลไกอัลกอริทึม และมาตรฐานการตรวจสอบเนื้อหาของแพลตฟอร์มไลฟ์สดที่นิยมใช้ในประเทศไทย
- การพัฒนาในอุตสาหกรรมการไลฟ์สด เช่น ประเภทของการไลฟ์สดที่กำลังได้รับความนิยม การเปลี่ยนแปลงของความต้องการผู้บริโภค
- กฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการไลฟ์สด เช่น การคุ้มครองทรัพย์สินทางปัญญา การคุ้มครองสิทธิผู้บริโภคในบริบทของการไลฟ์สด

เป้าหมายด้านทักษะ: ให้นักศึกษามีทักษะการปฏิบัติจริงในการไลฟ์สด สามารถดำเนินการได้อย่างอิสระและคล่องแคล่ว ประกอบไปด้วย

- การวางแผนก่อนการไลฟ์ เช่น การกำหนดหัวข้อ การออกแบบเนื้อหา การเขียนสคริปต์
- การควบคุมสถานการณ์ระหว่างการไลฟ์ เช่น การโต้ตอบกับผู้ชม การรับมือกับเหตุการณ์ไม่คาดคิด การชี้นำทิศทางของเนื้อหา
- การวิเคราะห์ข้อมูลและสรุปผลหลังการไลฟ์ เช่น การแปลผลข้อมูลเกี่ยวกับจำนวนผู้ชม อัตราการมีส่วนร่วม อัตราการแปลงเป็นยอดขาย เพื่อปรับปรุงเนื้อหาในอนาคต

เป้าหมายด้านคุณลักษณะ: เพื่อการพัฒนาทักษะทางอาชีพที่ดีของนักศึกษา

- มีความรับผิดชอบและความเป็นมืออาชีพสูง รักษาความซื่อสัตย์และความจริงใจในการไลฟ์สด
- การพัฒนาทักษะการสื่อสาร การแสดงออก และการทำงานเป็นทีม เพื่อให้สามารถทำงานร่วมกับทีมไลฟ์สดได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- การส่งเสริมความคิดสร้างสรรค์ เพื่อให้สามารถผลิตเนื้อหาที่แปลกใหม่และน่าสนใจอย่างต่อเนื่อง

2. กลุ่มเป้าหมายในการฝึกอบรม

ฝึกอบรมครั้งนี้เปิดรับนักศึกษาที่กำลังศึกษาอยู่ในทุกมหาวิทยาลัยทั่วประเทศไทย โดยไม่จำกัดสาขาวิชาและชั้นปี ไม่ว่าจะเป็นนักศึกษาที่มีความสนใจในอุตสาหกรรมการไลฟ์สดและหวังจะทำงานที่เกี่ยวข้องกับการไลฟ์สดในอนาคต นักศึกษาที่มีความคิดอยากเริ่มธุรกิจและวางแผนใช้การไลฟ์สดในการขยายธุรกิจ หรือแม้แต่แก่นักศึกษาที่ต้องการพัฒนาทักษะและความสามารถโดยรวมถึงต้องการทำกิจกรรมเสริมในเวลาว่าง

3. ระยะเวลาการฝึกอบรม

ระยะเวลาการฝึกอบรมจะถูกวางแผนให้เหมาะสมกับตารางการเรียนของนักศึกษามหาวิทยาลัยในประเทศไทย เพื่อหลีกเลี่ยงช่วงสอบ วันหยุด หรือช่วงวันหยุดพิเศษต่าง ๆ โดยการฝึกอบรมจะจัดในวันหยุดสุดสัปดาห์หรือช่วงเวลาว่างระหว่างภาคเรียน ระยะเวลาการฝึกอบรมแบ่งเป็น 3 ระยะ คือ ระยะสั้น (3 วัน) ระยะกลาง (7 วัน) และระยะยาว (15 วัน) โดยสามารถเลือกตามความเหมาะสมขององค์กรและผู้เข้าร่วมอบรม

4. สถานที่ฝึกอบรม

การเลือกสถานที่ฝึกอบรมจะพิจารณาโดยยึดหลักความสะดวกในการเข้าร่วมของผู้เข้าอบรมเป็นสำคัญ ซึ่งมีสองรูปแบบดังนี้:

การฝึกอบรมแบบออฟไลน์: เลือกห้องเรียนหรือหอประชุมมัลติมีเดียในมหาวิทยาลัยในประเทศไทย หรือสถาบันฝึกอบรมการไลฟ์สดระดับมืออาชีพที่ร่วมมือกับมหาวิทยาลัยในการจัดฝึกอบรม โดยต้องมั่นใจว่าสถานที่มีสภาพแวดล้อมอินเทอร์เน็ตที่ดี อุปกรณ์ไลฟ์สดครบครัน เช่น กล้อง ไมโครโฟน อุปกรณ์ไฟส่องสว่าง และบรรยากาศการเรียนรู้ที่เอื้อต่อการฝึกอบรม

การฝึกอบรมแบบออนไลน์: เนื่องจากผู้เข้าร่วมบางส่วนอาจมีเวลาที่ไม่ตรงกันหรืออยู่ห่างไกล จึงมีการเปิดสอนแบบออนไลน์พร้อมกัน ผู้เรียนสามารถเข้าร่วมผ่านแพลตฟอร์มไลฟ์สดออนไลน์ที่กำหนด เช่น Zoom, Tencent Meeting เป็นต้น โดยการฝึกอบรมออนไลน์จะมีฟังก์ชันบันทึกวิดีโอการเรียนรู้อีกเพื่อให้ผู้เรียนสามารถทบทวนเนื้อหาได้ตลอดเวลา

5. เนื้อหาการฝึกอบรม (เบื้องต้น)

(1) ความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับอุตสาหกรรมไลฟ์สด

สถานการณ์และแนวโน้มการพัฒนาอุตสาหกรรมไลฟ์สดในประเทศไทย: แนะนำขนาดตลาดของอุตสาหกรรมไลฟ์สดไทยในปัจจุบัน ขอบเขตหลัก เช่น ไลฟ์สดด้านอีคอมเมิร์ซ ไลฟ์สดด้านบันเทิง ไลฟ์สดด้านการศึกษา เป็นต้น คุณลักษณะและกลุ่มผู้ใช้ของแพลตฟอร์มไลฟ์สดยอดนิยม เช่น LINELIVE, TikTokLive, FacebookLive พร้อมวิเคราะห์ทิศทางและโอกาสในอนาคตของอุตสาหกรรมนี้

กฎเกณฑ์การดำเนินงานของแพลตฟอร์มไลฟ์สด: อธิบายอย่างละเอียดเกี่ยวกับขั้นตอนการสมัครใช้บริการ ข้อกำหนดในการเริ่มไลฟ์สด มาตรฐานการตรวจสอบเนื้อหา กลไกการลงโทษเมื่อฝ่าฝืนกฎ และอัลกอริทึมการแนะนำเนื้อหาของแพลตฟอร์มต่างๆ เพื่อช่วยให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจหลักการดำเนินงานของแพลตฟอร์มและหลีกเลี่ยงการกระทำผิดที่อาจส่งผลกระทบต่อบัญชีไลฟ์สด

กฎหมายและระเบียบที่เกี่ยวข้องกับการไลฟ์สด: เชิญทนายความหรือผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมายมาอธิบายกฎหมายที่เกี่ยวข้องในกระบวนการไลฟ์สด เช่น กฎหมายทรัพย์สินทางปัญญา (การใช้สื่อดนตรี รูปภาพ วิดีโอ อย่างถูกกฎหมาย) กฎหมายคุ้มครองสิทธิผู้บริโภค (การแจ้งข้อมูลสินค้าอย่างถูกต้อง การรับประกันบริการหลังการขาย) กฎหมายโฆษณา (ความถูกต้องและความชอบด้วยกฎหมายของเนื้อหาโฆษณา) เพื่อเพิ่มความตระหนักรู้ด้านกฎหมายและส่งเสริมพฤติกรรมไลฟ์สดที่ถูกต้องตามกฎหมาย

(2) ทักษะการปฏิบัติจริงในการไลฟ์สด

การวางแผนก่อนการไลฟ์สด:

การกำหนดหัวข้อและออกแบบเนื้อหาไลฟ์สด: แนะนำให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้วิธีเลือกหัวข้อไลฟ์สดที่ดึงดูดใจ โดยอิงจากความต้องการและความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย พร้อมออกแบบเนื้อหาอย่างมีโครงสร้างและหลากหลาย เช่น การแนะนำสินค้า การแสดงความสามารถพิเศษ หรือการให้ความรู้

การเขียนสคริปต์ไลฟ์สด: สอนนักเรียนเกี่ยวกับโครงสร้างพื้นฐานของสคริปต์ไลฟ์สด (เช่น การเปิดรายการ การนำเสนอเนื้อหา ช่วงโต้ตอบกับผู้ชม และการปิดท้าย) พร้อมเทคนิคการเขียน เพื่อให้สามารถวางแผนการไลฟ์ได้อย่างมีระบบและราบรื่น

การเตรียมและปรับแต่งอุปกรณ์ไลฟ์สด: แนะนำการเลือกใช้อุปกรณ์ต่างๆ ที่จำเป็นในการไลฟ์ เช่น กล้อง ไมโครโฟน การ์ดเสียง ไฟ ขาดังกล้อง เป็นต้น พร้อมวิธีใช้งาน การเชื่อมต่อ และการตั้งค่าอุปกรณ์ เพื่อให้ได้ภาพและเสียงที่คมชัดและราบรื่น

การประชาสัมพันธ์ก่อนการไลฟ์: อธิบายความสำคัญของการโปรโมตก่อนเริ่มไลฟ์ พร้อมแนะนำวิธีการประชาสัมพันธ์ผ่านแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียต่าง ๆ เช่น Facebook, Instagram, Twitter, กลุ่มไลน์, และโพสต์หน้าไทม์ไลน์ รวมถึงการออกแบบโปสเตอร์โปรโมตที่น่าสนใจ เขียนข้อความประชาสัมพันธ์ให้ดึงดูด และการเชิญชวนให้ผู้ติดตามช่วยแชร์ เพื่อเพิ่มการมองเห็น และยอดผู้ชม

การควบคุมระหว่างการไลฟ์สด:

เทคนิคการเปิดไลฟ์ให้น่าสนใจ: สอนเทคนิคหลากหลายในการเริ่มต้นไลฟ์ เช่น การทักทาย การแจกของขวัญ การสร้างความน่าสนใจ เพื่อดึงดูดความสนใจของผู้ชมตั้งแต่ต้น และทำให้ผู้ชมอยู่ต่อ

เทคนิคการโต้ตอบกับผู้ชม: อธิบายวิธีสร้างปฏิสัมพันธ์ที่ดี เช่น การตั้งคำถาม การจับรางวัล การขอไลก์ การตอบคอมเมนต์ เพื่อกระตุ้นให้ผู้ชมมีส่วนร่วม สร้างบรรยากาศที่มีชีวิตชีวา พร้อมแนะนำแนวทางรับมือกับคอมเมนต์ในแง่ลบหรือคำถามที่ทำทนาย โดยยังคงทำที่ที่สุภาพและเป็นมืออาชีพ

การควบคุมจังหวะของไลฟ์สด: ช่วยให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้การควบคุมจังหวะของไลฟ์ให้เหมาะสม โดยปรับตามเนื้อหาและปฏิกริยาของผู้ชม เพื่อหลีกเลี่ยงความยืดเยื้อหรือความเร่งรีบมากเกินไป ทำให้ไลฟ์ดำเนินไปอย่างราบรื่นและตรงตามเวลา

การรับมือกับเหตุการณ์ไม่คาดคิด: ยกตัวอย่างสถานการณ์ฉุกเฉินที่อาจเกิดขึ้นระหว่างไลฟ์ เช่น อินเทอร์เน็ตหลุด อุปกรณ์มีปัญหา หรือผู้ชมก่อกวน และแนะนำวิธีการรับมืออย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อเพิ่มความสามารถในการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า

การสรุปผลและปรับปรุงหลังการไลฟ์สด:

การวิเคราะห์ข้อมูลการไลฟ์: เครื่องมือวิเคราะห์ข้อมูลที่แต่ละแพลตฟอร์มมีให้ (เช่น จำนวนผู้ชม ยอดผู้ชมสูงสุด อัตราการมีส่วนร่วม อัตราการแปลงเป็นยอดขาย จำนวนผู้ติดตามที่เพิ่มขึ้น ฯลฯ) พร้อมสอนให้ผู้เข้าอบรมเข้าใจและใช้ข้อมูลเหล่านี้ในการวิเคราะห์จุดแข็งและจุดอ่อนของไลฟ์ เช่น ช่วงใดมีการโต้ตอบมาก หรือช่วงใดผู้ชมลดลง

การประชุมสรุปผลการไลฟ์: จัดให้มีการประชุมกลุ่มเพื่อทบทวนการไลฟ์ ส่งเสริมให้นักเรียนแบ่งปันประสบการณ์และสิ่งที่ได้เรียนรู้ วิเคราะห์ปัญหาที่พบ และร่วมกันหาทางแก้ไข พร้อมทั้งสรุปจุดที่ทำได้ดี เพื่อสร้างต้นแบบการไลฟ์ที่สามารถนำไปใช้ซ้ำได้

การปรับปรุงไลฟ์ในครั้งต่อไป: อ้างอิงจากผลการวิเคราะห์และการสรุปผล เพื่อนำมาวางแผนพัฒนาไลฟ์ในครั้งถัดไป เช่น การปรับเนื้อหาให้เหมาะสม พัฒนากิจกรรมนำเสนอ และวางกลยุทธ์การโปรโมตให้ดียิ่งขึ้น เพื่อยกระดับคุณภาพและประสิทธิภาพของการไลฟ์อย่างต่อเนื่อง

(3) ทักษะเฉพาะทางในการไลฟ์สด

ทักษะการสื่อสารและการใช้ภาษา:

มีการฝึกอบรมการแสดงออกทางภาษาไทยและภาษาอังกฤษ (หากจำเป็น) โดยอิงตามลักษณะทางภาษาเฉพาะของนักศึกษาไทย เช่น การพูดให้คล่องแคล่ว การออกเสียงให้ถูกต้อง การควบคุมจังหวะและน้ำเสียง เป็นต้น พร้อมทั้งสอนวิธีการปรับรูปแบบการสื่อสารให้เหมาะสมกับสถานการณ์ในการไลฟ์และกลุ่มเป้าหมาย เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการสื่อสาร

เทคนิคการนำเสนอสินค้าและการขาย (สำหรับไลฟ์สดด้านอีคอมเมิร์ซ):

เชิญผู้มีประสบการณ์ในวงการไลฟ์สดขายของออนไลน์มาแบ่งปันความรู้เกี่ยวกับ: เทคนิคการนำเสนอสินค้า เช่น การโชว์สินค้าหลายมุม การเน้นจุดขาย การสาธิตวิธีใช้สินค้าแบบสด การออกแบบคำพูดในการขาย เช่น การกระตุ้นให้ผู้ชมสั่งซื้อ การตอบคำถามเกี่ยวกับราคา คุณภาพ การรับประกันสินค้า ฯลฯ กลยุทธ์กระตุ้นยอดขาย เช่น การจัดโปรโมชัน การลดแลกแจกแถม การแถมของสมนาคุณ เป็นต้น

การแสดงความสามารถพิเศษและทักษะการโต้ตอบเพื่อความบันเทิง (สำหรับไลฟ์สดด้านความบันเทิง): จัดอบรมตามความสนใจและความถนัดของผู้เข้าอบรม เช่น การร้องเพลง เต้น เล่นดนตรี หรือแสดงเดี่ยวไมโครโฟน (Talk show) พร้อมทั้งสอนวิธีนำความสามารถพิเศษมาผสมผสานกับกิจกรรมเชิงบันเทิง เช่น การออกแบบเกมโต้ตอบ การทำทายผู้ชม เป็นต้น เพื่อเพิ่มความสนุกสนานและดึงดูดใจผู้ชม

เทคนิคการสอนและการอธิบายเนื้อหา (สำหรับไลฟ์สดด้านการศึกษา):

เชิญครูเฉพาะทางหรือผู้เชี่ยวชาญด้านศึกษามาแนะนำ: เทคนิคการอธิบายความรู้ เช่น การเรียบเรียงอย่างเป็นลำดับ เข้าใจง่าย เน้นประเด็นสำคัญ การใช้วิธีการสอนที่หลากหลาย เช่น การใช้กรณีศึกษา การสอนแบบโต้ตอบ การสอนแบบกระตุ้นความคิด การปรับเนื้อหาและจังหวะการสอนให้เหมาะกับระดับความเข้าใจและการตอบสนองของผู้เรียน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพของการไลฟ์สดด้านการศึกษา

6. กระบวนการดำเนินการฝึกอบรม

(1) ขั้นตอนการเตรียมการก่อนฝึกอบรม

- จัดตั้งทีมเตรียมการฝึกอบรม กำหนดหน้าที่และการแบ่งงานของสมาชิกแต่ละคนอย่างชัดเจน รวมถึงการจัดทำแผนฝึกอบรม การเชิญวิทยากร การหาผู้เข้าอบรม การจัดเตรียมสถานที่ การจัดซื้อและทดสอบอุปกรณ์ การประชาสัมพันธ์และส่งเสริมการเข้าร่วมอบรม เป็นต้น
- ดำเนินการสำรวจความต้องการของผู้เข้าอบรม โดยใช้วิธีแบบสอบถาม การประชุมกลุ่มย่อย และวิธีอื่น ๆ เพื่อทำความเข้าใจความต้องการ ความคาดหวัง และพื้นฐานเดิมของผู้เข้าอบรม เกี่ยวกับการฝึกอบรมด้านการไลฟ์สดออนไลน์ จากผลการสำรวจนี้จะนำไปใช้ในการปรับปรุงและพัฒนาเนื้อหาฝึกอบรมและแผนฝึกอบรมให้เหมาะสมยิ่งขึ้น
- เชิญวิทยากรมืออาชีพ อาทิ ผู้มีประสบการณ์ในวงการไลฟ์สด ผู้เชี่ยวชาญด้านการดำเนินงานแพลตฟอร์ม ผู้เชี่ยวชาญด้านกฎหมาย และนักการศึกษา โดยสื่อสารกับวิทยากรเกี่ยวกับเนื้อหา และข้อกำหนดของการฝึกอบรม และกำหนดตารางการฝึกอบรมร่วมกัน
- ดำเนินการประชาสัมพันธ์การฝึกอบรม ผ่านช่องทางต่าง ๆ ของมหาวิทยาลัยในประเทศไทย เช่น เว็บไซต์ทางการของมหาวิทยาลัย บัญชีทางการใน WeChat วิทยุกระจายเสียงในมหาวิทยาลัย การติดโปสเตอร์ และผ่านนักศึกษา เพื่อเผยแพร่ประกาศฝึกอบรม แนะนำเนื้อหา เวลา สถานที่ และวิธีการสมัคร เพื่อดึงดูดผู้เข้าอบรมให้สมัครเข้าร่วม
- รวบรวมข้อมูลของผู้สมัครฝึกอบรม สร้างแฟ้มประวัติผู้เข้าอบรม และจัดกลุ่มตามสาขาวิชา ชั้นปี และความสนใจ เช่น กลุ่มไลฟ์สดอีคอมเมิร์ซ กลุ่มไลฟ์สดบันเทิง กลุ่มไลฟ์สดการศึกษา เป็นต้น เพื่อความสะดวกในการฝึกอบรมแบบเจาะกลุ่มเป้าหมายในภายหลัง
- เตรียมสื่อการเรียนการสอนที่จำเป็น เช่น หนังสือ เอกสารประกอบการเรียน สไลด์ PPT เป็นต้น จัดซื้อหรือเช่าอุปกรณ์สำหรับการไลฟ์สด (เช่น กล้อง ไมโครโฟน อุปกรณ์แสงสว่าง ฯลฯ) และจัดเตรียมสถานที่ฝึกอบรม รวมถึงการติดตั้งและทดสอบอุปกรณ์ เพื่อให้การฝึกอบรมดำเนินไปอย่างราบรื่น

(2) ขั้นตอนการดำเนินการฝึกอบรม

- พิธีเปิดการฝึกอบรม แนะนำวัตถุประสงค์ ความสำคัญ เนื้อหา ขั้นตอน วิธีการประเมินผล และข้อควรระวังในการฝึกอบรม พร้อมเชิญตัวแทนทีมเตรียมการฝึกอบรมและตัวแทนวิทยากรกล่าวเปิดงาน เพื่อกระตุ้นให้ผู้เข้าอบรมมีส่วนร่วมอย่างกระตือรือร้น
- ดำเนินการฝึกอบรมตามตารางการฝึกอบรมที่กำหนด โดยใช้วิธีการสอนที่หลากหลาย เช่น การบรรยายเชิงทฤษฎี การวิเคราะห์กรณีศึกษา การสาธิตภาคปฏิบัติ การอภิปรายกลุ่ม การฝึกปฏิบัติจริง และการทดลองไลฟ์สดออนไลน์ เพื่อให้การฝึกอบรมมีประสิทธิภาพสูงสุด
- การบรรยายเชิงทฤษฎี: วิทยากรผู้เชี่ยวชาญจะอธิบายเนื้อหาทางทฤษฎีเกี่ยวกับอุตสาหกรรม การไลฟ์สดและทักษะการไลฟ์สดผ่านสไลด์ PPT และวิดีโอ เพื่อช่วยให้ผู้เข้าอบรมมีพื้นฐานทางทฤษฎีที่มั่นคง
- การวิเคราะห์กรณีศึกษา: คัดเลือกกรณีตัวอย่างที่ประสบความสำเร็จและล้มเหลวจากทั้งในและต่างประเทศ เพื่อวิเคราะห์และให้ผู้เข้าอบรมเรียนรู้จากประสบการณ์จริง เข้าใจรูปแบบการดำเนินงานและเทคนิคของการไลฟ์สดในแต่ละประเภท
- การสาธิตภาคปฏิบัติ: วิทยากรสาธิตการไลฟ์สดจริงในสถานที่ฝึกอบรม เช่น การเตรียมอุปกรณ์ก่อนไลฟ์สด การอธิบายสคริปต์ ช่วงการมีปฏิสัมพันธ์ระหว่างการไลฟ์สด การควบคุมจังหวะ และการวิเคราะห์ข้อมูลหลังการไลฟ์สด เพื่อให้ผู้เข้าอบรมเห็นภาพรวมของกระบวนการไลฟ์สดทั้งหมด
- การอภิปรายกลุ่ม: จัดให้ผู้เข้าอบรมอภิปรายเป็นกลุ่มในประเด็นสำคัญหรือปัญหาที่พบในระหว่างการฝึกอบรม หรือในหัวข้อเฉพาะของการไลฟ์สด เพื่อแลกเปลี่ยนความคิดเห็นและเรียนรู้ร่วมกันในการแก้ไขปัญหา
- การฝึกปฏิบัติจริง: เปิดโอกาสให้ผู้เข้าอบรมได้ฝึกไลฟ์สดจริงทั้งในสถานที่ฝึกอบรมหรือบนแพลตฟอร์มออนไลน์ โดยมีวิทยากรคอยให้คำแนะนำและแก้ไขข้อผิดพลาดทันที เพื่อให้ผู้เข้าอบรมสามารถฝึกฝนทักษะได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- การฝึกไลฟ์สดออนไลน์จริง: จัดให้ผู้เข้าอบรมทดลองไลฟ์สดจริงบนแพลตฟอร์มที่กำหนด ตั้งแต่การวางแผน กิจกรรมส่งเสริมการเข้าชม การดำเนินการไลฟ์สด ไปจนถึงการสรุป

บทเรียน โดยมีวิทยากรติดตามดูแลอย่างใกล้ชิด เพื่อพัฒนาทักษะการปฏิบัติจริงของผู้เข้าอบรม

- สร้างกลไกการสื่อสารและรับข้อเสนอแนะระหว่างการศึกษาอบรม โดยใช้แบบสอบถามประจำสัปดาห์ การพูดคุยในกลุ่ม WeChat และวิธีการอื่น ๆ เพื่อรวบรวมความคิดเห็นเกี่ยวกับหลักสูตรฝึกอบรม การสอนของวิทยากร และบริการต่าง ๆ เพื่อนำมาปรับปรุงแผนฝึกอบรม และวิธีการสอนให้ตรงกับความต้องการของผู้เข้าอบรม
- จัดการตรวจสอบความคืบหน้าของการฝึกอบรมเป็นระยะ เช่น การถามตอบในห้องเรียน การมอบหมายงาน การประเมินผลการฝึกปฏิบัติ เพื่อให้เข้าใจความก้าวหน้าในการเรียนรู้ของผู้เข้าอบรม หากพบว่าผู้ใดมีปัญหาในการเรียนรู้ จะจัดให้มีการสอนเสริมแบบรายบุคคล เพื่อให้ผู้เข้าอบรมทุกคนสามารถเรียนรู้ได้อย่างต่อเนื่องและทันกับเนื้อหาฝึกอบรม

(3) ขั้นตอนการประเมินผลและสรุปการฝึกอบรม

การประเมินผลการฝึกอบรม:

- การประเมินด้านทฤษฎี: ใช้วิธีการสอบ เพื่อประเมินระดับความเข้าใจของผู้เข้าอบรมเกี่ยวกับความรู้พื้นฐานของอุตสาหกรรมการไลฟ์สด กฎเกณฑ์การดำเนินงานของแพลตฟอร์มไลฟ์สด กฎหมายและระเบียบข้อบังคับที่เกี่ยวข้อง คะแนนสอบทฤษฎีคิดเป็น 30% ของคะแนนรวมในการฝึกอบรม
- การประเมินภาคปฏิบัติ: ผู้เข้าอบรมต้องดำเนินการไลฟ์สดให้เสร็จสมบูรณ์ด้วยตนเองหนึ่งครั้ง (ตั้งแต่การวางแผนก่อนถ่ายทอสด การควบคุมระหว่างการถ่ายทอสด ไปจนถึงการวิเคราะห์ผลหลังจบการถ่ายทอสด) วิทยากรจะประเมินจากหลายด้าน เช่น
 - การออกแบบหัวข้อและเนื้อหาของการไลฟ์สด
 - การเขียนสคริปต์
 - การใช้งานอุปกรณ์
 - ความสามารถในการมีปฏิสัมพันธ์กับผู้ชม
 - ผลลัพธ์ของการถ่ายทอสด (เช่น จำนวนผู้ชม อัตราการมีส่วนร่วม อัตราการเปลี่ยนแปลงเป็นลูกค้า ฯลฯ)
 - รายงานสรุปหลังการถ่ายทอสด

คะแนนภาคปฏิบัติคิดเป็น 50% ของคะแนนรวมในการฝึกอบรม

บริษัท ฟรี - บอเดอร์ส เอ็ดดูเคชั่น คอนซัลติ้ง แอนด์ เมเนจเม้นท์ จำกัด

อีเมล: service@freeborders-edu.com

โทร: +66-(0)91-8580360

การประเมินจิตพิสัย: ประเมินจากการเข้าเรียน ความมีส่วนร่วมในชั้นเรียน การแสดงออกในการอภิปรายกลุ่ม การส่งงาน และพฤติกรรมโดยรวมในระหว่างการฝึกอบรม คะแนนในส่วนนี้คิดเป็น 20% ของคะแนนรวมในการฝึกอบรม

การให้คะแนน: คำนวณคะแนนรวมจากการประเมินทั้ง 3 ด้าน (ภาคทฤษฎี ภาคปฏิบัติ และจิตพิสัย) แบ่งระดับคะแนนออกเป็น 4 ระดับ:

-ยอดเยี่ยม: 85 คะแนนขึ้นไป

-ดี: 70-84 คะแนน

-ผ่าน: 60-69 คะแนน

-ไม่ผ่าน: ต่ำกว่า 60 คะแนน

ผู้ที่ได้คะแนนผ่านและดี จะได้รับประกาศนียบัตรจบการฝึกอบรม

ผู้ที่ได้คะแนนยอดเยี่ยม จะได้รับรางวัล เช่น ประกาศนียบัตรเกียรติคุณ โอกาสได้รับคำแนะนำสู่แพลตฟอร์มไลฟ์สดหรือโอกาสสัมภาษณ์ร่วมงานกับบริษัทไลฟ์สดชื่อดัง

การสรุปการฝึกอบรม:

- จัดประชุมสรุปผลการฝึกอบรม โดยเชิญผู้เข้าอบรม วิทยากร และทีมเตรียมการฝึกอบรมเข้าร่วม เพื่อทบทวนกระบวนการฝึกอบรม สรุปผลลัพธ์และประสบการณ์ พร้อมวิเคราะห์ปัญหาและข้อบกพร่องที่พบระหว่างการฝึกอบรม
- รวบรวมความคิดเห็นและประสบการณ์จากผู้เข้าอบรม พร้อมจัดเก็บเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการฝึกอบรม เช่น หนังสือ เอกสารประกอบการสอน สไลด์ PPT การบ้านของผู้เข้าอบรม คะแนนการประเมิน และกรณีศึกษาไลฟ์สด เพื่อนำไปจัดทำแฟ้มข้อมูลฝึกอบรมไว้ใช้เป็นข้อมูลอ้างอิงสำหรับการฝึกอบรมในอนาคต
- ประเมินผลลัพธ์ของการฝึกอบรม โดยติดตามสถานะของผู้เข้าอบรมหลังฝึกอบรม เช่น มีการเริ่มไลฟ์สดจริงหรือไม่ ผลลัพธ์เป็นอย่างไร มีโอกาสในการจ้างงานหรือเริ่มต้นธุรกิจหรือไม่ เพื่อประเมินว่าการฝึกอบรมมีประสิทธิภาพและเป็นประโยชน์ต่อผู้เข้าอบรมมากน้อยเพียงใด

7. การประเมินผลและการประเมินคุณภาพของการฝึกอบรม

(1) การประเมินผลการศึกษา

ตามที่ระบุไว้ในหัวข้อ 6. "กระบวนการดำเนินการฝึกอบรม" ส่วน(3) ขั้นตอนการประเมินผลและสรุปการฝึกอบรม" การประเมินผลการศึกษาแบ่งออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่ การประเมินด้านทฤษฎี การประเมินภาคปฏิบัติ การประเมินจิตพิสัย

ซึ่งรายละเอียดของเนื้อหาการประเมิน วิธีการประเมิน และสัดส่วนคะแนน ได้มีการอธิบายไว้อย่างชัดเจนแล้ว โดยใช้การประเมินแบบองค์รวมเพื่อประเมินผลการเรียนรู้ของผู้เข้าอบรมอย่างครอบคลุม

(2) การประเมินคุณภาพของการฝึกอบรม

การประเมินระหว่างกระบวนการ: ในระหว่างการดำเนินการฝึกอบรม จะมีการประเมินอย่างต่อเนื่องผ่านการสังเกตในห้องเรียน ข้อเสนอแนะจากผู้เข้าอบรม และการประเมินจากวิทยากร เพื่อประเมินความเหมาะสมของโครงสร้างหลักสูตร วิธีการสอน คุณภาพของวิทยากร ความพร้อมของอุปกรณ์และสถานที่ฝึกอบรม หากพบปัญหา จะมีการปรับปรุงแก้ไขทันที เพื่อให้การฝึกอบรมดำเนินไปอย่างราบรื่นและมีคุณภาพ

การประเมินผลลัพธ์: หลังจากสิ้นสุดการฝึกอบรม จะมีการประเมินผลโดยรวมของการฝึกอบรมผ่านแบบสอบถาม สัมภาษณ์ และการติดตามผล

แบบสอบถาม: จัดทำแบบสอบถามประเมินผลฝึกอบรม เพื่อสำรวจระดับความพึงพอใจของผู้เข้าอบรมในด้านต่าง ๆ เช่น

- ความพึงพอใจต่อเนื้อหาการฝึกอบรม
- ความพึงพอใจต่อการสอนของวิทยากร
- ความพึงพอใจต่อบริการด้านการฝึกอบรม
- ระดับการพัฒนาความรู้และทักษะของตนเอง
- การมีส่วนช่วยในการพัฒนาอาชีพหรือการเป็นผู้ประกอบการในอนาคต

การสัมภาษณ์: เลือกผู้เข้าอบรมและวิทยากรบางส่วนมาสัมภาษณ์แบบตัวต่อตัว เพื่อรับฟังความคิดเห็น ข้อเสนอแนะ ประสพการณ์ และปัญหาที่พบระหว่างการฝึกอบรมอย่างลึกซึ้ง

8. มาตรการประกันคุณภาพการฝึกอบรม

(1) การประกันด้านวิทยากร

คัดเลือกวิทยากรอย่างเข้มงวด: กำหนดเกณฑ์การคัดเลือกวิทยากรอย่างชัดเจน โดยวิทยากรจะต้องมีความรู้ด้านอุตสาหกรรมการไลฟ์สดอย่างลึกซึ้ง มีประสบการณ์จริงในการไลฟ์สด หรือมีพื้นฐานวิชาชีพในสาขาที่เกี่ยวข้อง (เช่น การดำเนินงานแพลตฟอร์ม กฎหมาย การศึกษา ฯลฯ) อีกทั้งจะต้องมีทักษะการสอนและการสื่อสารที่ดี โดยจะเชิญบุคคลที่มีชื่อเสียงในวงการ อาจารย์มหาวิทยาลัย ผู้บริหารจากภาคเอกชน ฯลฯ มาร่วมเป็นที่วิทยากรคุณภาพสูง

การฝึกอบรมวิทยากร: ก่อนเริ่มการฝึกอบรม จะจัดการอบรมสำหรับวิทยากร เพื่อแนะนำแผนฝึกอบรม วัตถุประสงค์ของการฝึกอบรม ข้อมูลเกี่ยวกับผู้เข้าอบรม เป็นต้น เพื่อให้เกิดความเข้าใจที่ตรงกันในเรื่องแนวทางการสอนและข้อกำหนดต่าง ๆ นอกจากนี้ ยังส่งเสริมให้วิทยากรมีโอกาสแลกเปลี่ยนความรู้และเรียนรู้ร่วมกัน เพื่อแบ่งปันประสบการณ์และพัฒนาวิธีการสอนอย่างต่อเนื่อง

จัดตั้งระบบประเมินและสร้างแรงจูงใจสำหรับวิทยากร: ระหว่างการฝึกอบรม จะมีการประเมินคุณภาพการสอนของวิทยากรผ่านการสังเกตในชั้นเรียนและความคิดเห็นจากผู้เข้าอบรม สำหรับวิทยากรที่มีผลงานดีเยี่ยมและได้รับคะแนนประเมินสูง จะได้รับรางวัลหรือสิ่งตอบแทน เช่น การเพิ่มค่าตอบแทน ประกาศเกียรติคุณ หรือสิทธิในการเข้าร่วมการฝึกอบรมครั้งถัดไปก่อนใคร สำหรับวิทยากรที่มีผลการสอนไม่เป็นที่ไปตามมาตรฐาน จะมีการพูดคุยและให้คำแนะนำเพื่อปรับปรุง หากยังไม่สามารถพัฒนาให้เป็นไปตามข้อกำหนดได้ จะมีการเปลี่ยนตัววิทยากร

(2) การประกันด้านอุปกรณ์และสถานที่

การประกันอุปกรณ์: จัดซื้อหรือเช่าอุปกรณ์ถ่ายทอดสดคุณภาพสูงตามความต้องการของการฝึกอบรม เช่น กล้องถ่ายภาพ ไมโครโฟน การ์ดเสียง อุปกรณ์แสงไฟ ขาตั้งกล้อง คอมพิวเตอร์ ฯลฯ เพื่อให้มีจำนวนเพียงพอ และมีประสิทธิภาพการทำงานที่เสถียร พร้อมทั้งจัดเตรียมเจ้าหน้าที่ผู้เชี่ยวชาญทางเทคนิคดูแลการบำรุงรักษาและตั้งค่าอุปกรณ์ คอยให้การสนับสนุนด้านเทคนิคตลอดกระบวนการฝึกอบรม เพื่อแก้ไขปัญหาที่อาจเกิดขึ้นกับอุปกรณ์ได้อย่างทันท่วงที และรับประกันว่าการฝึกปฏิบัติการถ่ายทอดสดจะเป็นไปอย่างราบรื่น

การประกันสถานที่: คัดเลือกสถานที่ฝึกอบรมที่เหมาะสม ไม่ว่าจะเป็นห้องเรียนมัลติมีเดีย ห้องประชุม หอประชุม หรือสถานที่ฝึกปฏิบัติของหน่วยงานพันธมิตร จะต้องมีความกว้างขวางเพียงพอ แสงสว่างและการระบายอากาศดี ต้องมีสภาพแวดล้อมเครือข่ายที่ดี เช่น อินเทอร์เน็ตความเร็วสูงที่เสถียรทั้งแบบมีสายและไร้สาย นอกจากนี้ยังต้องมีการจัดวางโต๊ะ เก้าอี้ และอุปกรณ์

บริษัท ฟรี - บอเดอร์ส เอ็ดดูเคชั่น คอนซัลติ้ง แอนด์ เมเนจเม้นท์ จำกัด

อีเมล: service@freeborders-edu.com

โทร: +66-(0)91-8580360

ต่าง ๆ ให้เหมาะสมกับลักษณะการฝึกอบรม เพื่อสร้างบรรยากาศการเรียนรู้ที่สะดวกสบายและเอื้อต่อการฝึกฝน

(3) ค่าธรรมเนียมการฝึกอบรม

ค่าธรรมเนียมนี้รวมค่าวัสดุ ค่าวิทยากร ค่าอุปกรณ์ ฯลฯ ตามระยะเวลาการฝึกอบรม แต่ไม่รวมค่าเดินทางและค่าที่พักของผู้เข้าอบรม

ลำดับ	ระยะเวลาฝึกอบรม	ค่าธรรมเนียมการฝึกอบรม / ต่อคน	หมายเหตุ
1	3 วัน	2,800 บาท	
2	7 วัน	5,600 บาท	
3	15 วัน	8,400 บาท	

(4) การประกันด้านการบริหารและการจัดการ

พัฒนาโครงสร้างสำหรับการฝึกอบรมอย่างมีประสิทธิภาพ: จัดตั้งทีมผู้นำการฝึกอบรม เพื่อรับผิดชอบในการวางแผนภาพรวม การตัดสินใจ และการประสานงานในงานฝึกอบรมทั้งหมด พร้อมทั้งจัดตั้งฝ่ายดำเนินการฝึกอบรม ซึ่งรับผิดชอบการดำเนินงานในภาคปฏิบัติโดยตรง เช่น การหาผู้เข้าอบรม การจัดการวิทยากร การวางตารางเรียน การเตรียมสถานที่และอุปกรณ์ และการประเมินผลการฝึกอบรม นอกจากนี้ ยังมีการแต่งตั้งเจ้าหน้าที่ประจำ เช่น ครูประจำชั้นหรืออาจารย์ที่ปรึกษา เพื่อดูแลผู้เข้าอบรมในด้านการจัดการทั่วไป การประสานงาน และการแก้ไขปัญหาในชีวิตประจำวันของผู้เข้าอบรมอย่างทันที

(5) จำนวนผู้เข้าร่วมการฝึกอบรม

30 คนขึ้นไป



Education

FREE-BORDER EDUCATION CONSULTING & MANAGEMENT CO., LTD.

COMPANY PROFILE



TABLE OF CONTENTS

1

About Company

2

Mission and Vision

3

Our Services

4

Achievements

5

Contact



About Company.

Introduction

Free-Border Education Consulting and Management Co., Ltd. is a certified and registered company under the Thai government, established in 2016.

At present, we have affiliated companies including Thoth Education Technology Co., Ltd., located in Xiamen, China, and Thoth Language School, located in Chiang Mai, Thailand.

Thoth Language School mainly provides all curriculum related services.

Meanwhile, Free-Border Education Consulting and Management Co., Ltd. focuses mainly on educational services and consulting. We have established collaborations with several international schools and universities across Thailand.



Mission & Vision.

MISSION

At Free-Border Education, our mission is to provide students with the resources and guidance they need to succeed academically and professionally. We believe that education is the key to unlocking one's full potential and we are dedicated to helping students achieve their dreams.

VISION

Our vision is to build a trusted, enduring education group that transforms lives for generations — guiding students to learn beyond borders and reach their fullest potential in an ever-changing world.

Our Services.

For Schools

- Admissions consulting and planning services tailored to the Chinese market.
- Admissions services tailored to the Chinese market and Chinese families (e.g., with universities and international schools)
- Study abroad and research-related services tailored to the Chinese market (e.g., "China Cultural Tour" program)
- Translation services for Chinese families (if schools require translation services)



Our Services.

For Students

- Study abroad consulting, school selection consulting, and planning services (including international school and Thai university consulting and planning)
- School application agency services
- Full-service support (from school selection and application, exam preparation, interviews, tutoring, admissions, and visa processing)



Achievements.

Since its establishment, Free-Border Education has continuously built close collaborations with renowned international educational institutions, including King's Education UK, Eton College Online Leadership Course, the New Zealand Public Foundation Year Program, and Chiang Mai University in Thailand.

We offers a wide range of programs such as guaranteed admission to 30 leading universities in the United Kingdom, the Top 100 undergraduate programs in the United States, guaranteed admission to all 8 universities in New Zealand, and guaranteed admission to 15 top universities in Thailand. These programs have successfully helped hundreds of high school students gain admission to their dream schools.

In addition, Free-Border Education Consulting & Management Co., Ltd., headquartered in Thailand, has established partnerships with more than 12 international schools and universities across cities such as Bangkok, Chiang Mai, and Pattaya. We also established the Thoth Language School, which offers specialized winter and summer camp programs focusing on language and sports for primary and secondary school students.

Free-Border Education has also successfully supported nearly 100 Chinese families in achieving their overseas education plans, helping their children secure placements at international schools and universities across Thailand and beyond.



Contact.



ADDRESS

193/203, Koolpunt 7,
Maehia, Mueang District
Chiang Mai
Thailand
50100



EMAIL

marketing@freeborders-edu.com
service@freeborders-edu.com



PHONE NUMBER

+66 (0)918580360



WEBSITE

<http://www.freeborders-edu.com/>