NXT | CONSULTING GROUP

เอกสารแนะนำบริษัท 2026

กลยุทธ์คือความชัดเจน

เราคือใคร

สิ่งที่เราทำ และทิศทางของเรา

หลักคิดของ NXT ที่กำหนดทุกการตัดสินใจ และทุกงานที่เราทำให้ลูกค้า

พันธกิจ

01

ช่วยผู้นำองค์กรตัดสินใจเชิงกลยุทธ์อย่างเป็นระบบ โดยจัดปัญหาที่ซับซ้อนให้เห็นเป็นหลักฐาน เหตุผล และทางเลือกที่ชัดเจน

วิสัยทัศน์

02

เป็นที่ปรึกษาที่ผู้นำในอาเซียนนึกถึง เมื่อต้องตัดสินใจเรื่องยากที่ไม่มีคำตอบสำเร็จรูป เพราะรู้ว่าคำตอบของเราตรง กระชับ และพิสูจน์ได้

คำสัญญา

03

ทุกข้อสรุปมาพร้อมขั้นตอนที่ลูกค้านำไปลงมือทำได้ และงานของ NXT จบเมื่อทีมของลูกค้าดำเนินการต่อเองได้

ทีมของเรา

Leadership Team

ทีมผู้บริหารของเราเคยทำงานในบริษัทที่ปรึกษาระดับนานาชาติ และในตำแหน่งผู้บริหารด้านปฏิบัติการ



Managing Partner

Piyamin Trithipcharoenchai

Strategy · Research · Innovation

ผู้ร่วมก่อตั้ง NXT ก่อนหน้านี้ก่อตั้งและบริหารหน่วยงานที่ปรึกษาของ Jenosize Digital Group และเคยเป็นนักวิเคราะห์ที่ศูนย์วิจัยและให้คำปรึกษา สถาบันบัณฑิตบริหารธุรกิจ ศศินทร์ แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (Sasin Management Consulting - SMC) มีประสบการณ์โครงการที่ปรึกษากว่า 40 โครงการให้บริษัทในกลุ่ม SET50 และภาครัฐ



Principal

Kit Kittirattana

Strategy · Operations · Supply chain

ปัจจุบัน COO ที่ P Landscape Co., Ltd. อดีตที่ปรึกษา McKinsey และ PwC เคยเป็น Director of Operations ที่ foodpanda และ COO ที่ Freshket ที่ NXT ให้มุมมองเฉพาะด้านปฏิบัติการ ซัพพลายเชน และการปรับกระบวนการ



Principal

Garuna Yooyartwong

Growth & New S-Curve · Leadership · Ops excellence

ปัจจุบัน Founder-in-Residence ที่ Betagro Ventures อดีตที่ปรึกษา Deloitte, Arthur D. Little และ PwC South East Asia และ Head of Corporate Strategy ที่ foodpanda ที่ NXT ให้มุมมองเฉพาะด้านกลยุทธ์การเติบโตและการสร้างธุรกิจใหม่

ทีมของเรา

Consulting Team

ทีมที่ปรึกษาของเราทำงานในโครงการทั้งภาครัฐและเอกชน



Engagement Manager

Kanokphan Sittiwanchai

ปริญญาโทเศรษฐศาสตร์ The University of Manchester, ศิลปศาสตรบัณฑิต เศรษฐศาสตร์ (นานาชาติ) เกียรตินิยม จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ISO/IEC 27001 Internal Auditor

อดีต Senior Consultant, Jenosize Digital Group



Consultant

Nunpaphat Cheewaprapharat

เศรษฐศาสตรบัณฑิต เกียรตินิยมอันดับ 1 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

อดีต Associate Consultant, Bolliger & Company (Thailand)



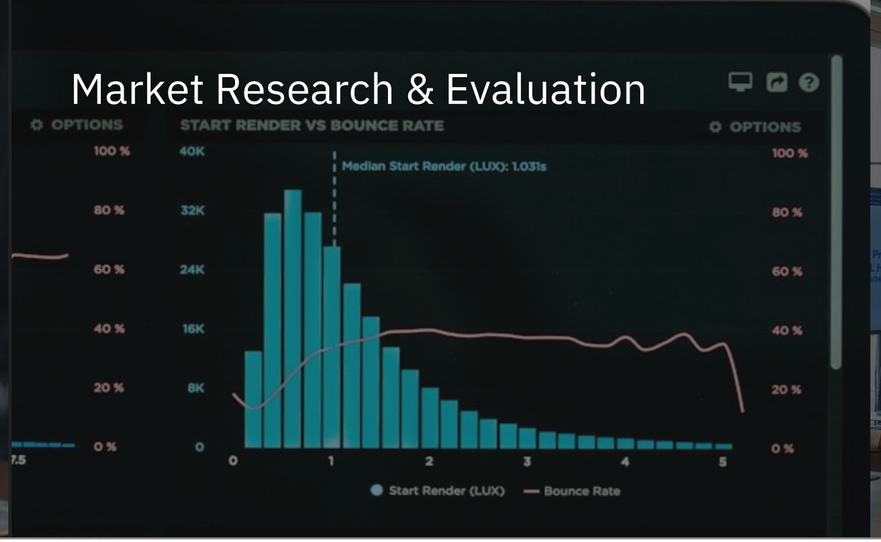
Consultant

Supawit Tipkanjanarat

ปริญญาตรีการตลาด จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย, ใบรับรอง Digital Marketing Analytics & Optimization

อดีต Senior Analyst, Vitamins Consulting & Research และ Consultant, Jenosize Digital Group







NXT | CONSULTING GROUP







บริการของเรา

ใช้บริการเดียวหรือต่อกันก็ได้ ผลวิจัยเป็นฐานของกลยุทธ์ กลยุทธ์ถูกนำลงสู่การทำงาน แล้ววัดผลกลับมา

01 เข้าใจตลาด

Market Research & Evaluation

วิจัยตลาดที่ออกแบบให้ตอบการตัดสินใจ
และประเมินผลกระทบ รวมถึง SROI

02 เลือกกลยุทธ์

Strategy & Growth

ทิศทางการเติบโต New S-Curve และแผนยุทธศาสตร์
พร้อมตัวชี้วัด รวมถึง Fractional CSO/COO

Customer & Loyalty Strategy

ลูกค้ากลุ่มไหนสร้างกำไร ใครกำลังจะหายไป
และโปรแกรมสมาชิกที่วัดผลได้ทุกเดือน

Digital, AI & Data Strategy

ความพร้อมด้าน AI และข้อมูล use case ที่คุ้มค่า
นโยบายการใช้ AI และโรดแมป 1–3 ปี

03 ลงมือและวัดผล

Operations Excellence

กระบวนการ SOP และระบบติดตามผล
ให้งานเดินได้โดยไม่ต้องพึ่งคนใดคนหนึ่ง

Organization Transformation

ถ่ายทอด OKR และ KPI ลงถึงหน่วยงานและตำแหน่ง
พร้อมระบบประเมินผลและโครงสร้างองค์กร

ประเมินผลกระทบ · SROI

ทำไมต้อง NXT

สิ่งที่ลูกค้าได้เมื่อทำงานกับเรา

GLOBAL-GRADE WORK

วิธีการที่อ้างอิง มาตรฐานสากล

คู่มือการประเมิน SROI สากล | หลักการสุ่มตัวอย่างทางสถิติ | Principal ผู้เชี่ยวชาญเมื่อจำเป็น

FAIR PRICE

ตกลงขอบเขตและราคา ก่อนเริ่มงาน

1 ขอบเขต → 2 ราคา → 3 เริ่มงาน

ไม่คิดเป็นรายชั่วโมง ทีมเล็กและต้นทุนคงที่ต่ำ

FLEXIBLE & EMBEDDED

ทำงานร่วมกับทีมของคุณ จนทีมทำต่อเองได้

4–8 สัปดาห์ — **หลายเดือน ร่วมกับทีมของคุณ**

การขึ้นทะเบียน และพาร์ทเนอร์

JUMP+

ที่ปรึกษาขึ้นทะเบียนโครงการ JUMP+
โครงการของตลาดหลักทรัพย์แห่งประเทศไทย

กระทรวงการคลัง

ที่ปรึกษาขึ้นทะเบียน
สาขาการวิจัยและการประเมินผล

OpenAI Select Partner

OpenAI Partner Network
Select Partner ตั้งแต่ตุลาคม 2569

วิธีทำงาน

รูปแบบการทำงานกับลูกค้า

เราเข้าร่วมได้ทุกช่วงของธุรกิจ ตั้งแต่การกำหนดทิศทางจนถึงการปรับเปลี่ยนองค์กร และงานจบเมื่อทีมของลูกค้าดำเนินการต่อเองได้

รูปแบบงาน

Advisory Sprint
4–8 สัปดาห์

เหมาะกับ
คำถามเฉพาะเรื่อง หรืองานวิจัยที่ขอบเขตชัดเจน

สิ่งที่ได้รับ
ข้อเสนอแนะพร้อมเหตุผลประกอบ หรือรายงานวิจัยฉบับสมบูรณ์

การคิดค่าบริการ: ราคาคงที่

Strategy Project
2–10 เดือน

เหมาะกับ
งานวางกลยุทธ์ที่เป้าหมายชัด ขอบเขตปรับตามงาน

สิ่งที่ได้รับ
แผนกลยุทธ์และแผนดำเนินงานที่ทีมนำไปใช้ได้

การคิดค่าบริการ: แบ่งเป็นระยะ

Full-Suite
6–18 เดือน

เหมาะกับ
การเปลี่ยนแปลงทั้งองค์กร ตั้งแต่กลยุทธ์ถึงการลงมือทำ

สิ่งที่ได้รับ
ระบบงานที่ใช้ได้จริง และทีมของลูกค้าที่ทำต่อเองได้

การคิดค่าบริการ: แบ่งระยะหรือรายเดือน

ขั้นตอนการทำงาน

01
Diagnostic
สำรวจสภาพปัจจุบัน ตรวจข้อมูลที่มี และสัมภาษณ์ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

02
Strategy Design
ออกแบบเป้าหมาย ทางเลือก และเกณฑ์การตัดสินใจ

03
Pilot & Validate
ทดลองนำร่องเมื่อโจทย์ต้องการ วัดผล และปรับแบบ

04
Scale
ขยายผล วาง SOP และอบรม

05
Handover
ถ่ายทอดความรู้ ติดตาม KPI และแผนส่งต่องาน

ระยะเวลา: กำหนดตามขอบเขตงาน · ทีม: ทำงานเป็นทีมเดียวกับทีมของลูกค้า · การส่งต่องาน: กำหนดตั้งแต่ต้น

ประสบการณ์ที่ผ่านมา

องค์กรที่ทีมของเราเคยร่วมงาน

ตัวอย่างองค์กรจากประสบการณ์โครงการของทีม NXT

หมายเหตุ: รวมทั้งประสบการณ์ของบุคลากรคณะทำงาน NXT และโครงการที่ NXT ดำเนินการให้ลูกค้าโดยตรง

กรณีศึกษา 01

ศึกษาความเป็นไปได้ธุรกิจใหม่

ลูกค้า บริษัท สยาม อีลีท อินเตอร์ จำกัด

วัตถุประสงค์

ประเมินความเป็นไปได้ทางธุรกิจ และวิจัยตลาดสำหรับคอนเซปต์ Luxury Safari Lodge ในประเทศไทย

ขอบเขตงาน

- วิเคราะห์แนวโน้มตลาดในประเทศและต่างประเทศ
- วิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายและคู่แข่ง
- เสนอโมเดลธุรกิจที่เหมาะกับตลาดไทย

Luxury Safari Lodge

การเข้าตลาด

กรณีศึกษา 02

วิจัยลูกค้าและกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

ลูกค้า คณะวิศวกรรมศาสตร์และคณะแพทยศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

วัตถุประสงค์

กำหนดทิศทางและแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ บนฐานความต้องการของตลาดจริง

ขอบเขตงาน

- สำรวจและวิเคราะห์ความต้องการของตลาดและความเป็นไปได้เชิงพาณิชย์
- ศึกษาพฤติกรรม ความต้องการ และความคาดหวังของกลุ่มผู้ใช้เป้าหมาย
- ออกแบบกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ใหม่

Go-to-market

กรณีศึกษา 03

ปรับองค์กรและการดำเนินงาน

ลูกค้า ลูกค้าองค์กรเอกชน (ไม่เปิดเผยชื่อ)

วัตถุประสงค์

กำหนดเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ และออกแบบระบบบริหารที่รองรับการเติบโต พร้อมลดการพึ่งพาตัวบุคคล

ขอบเขตงาน

- ทบทวนและปรับโครงสร้างองค์กร พร้อมกำหนดอำนาจการตัดสินใจ
- วางระบบ HR มาตรฐาน: JD, KPI และการประเมินผลที่เชื่อมกับเป้าหมาย
- ปรับกระบวนการด้านปฏิบัติการ การเงิน และการขายให้วัดผลได้

Scalable

โมเดลการดำเนินงาน

ประสบการณ์ของทีมที่ปรึกษา

ตัวอย่างโครงการของทีม NXT รวมถึงงานก่อนร่วม NXT ครอบคลุมกลยุทธ์ การวิจัยตลาด และงานข้อมูลและดิจิทัล

ประสบการณ์ของทีมที่ปรึกษา

ประสบการณ์: กลยุทธ์และการออกแบบธุรกิจ

CRG	แผนกลยุทธ์ CRM และออกแบบ Loyalty Program	2024
CPALL	Counter Service: กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์สำหรับ S-Curve ใหม่	2024
GISTDA	กลยุทธ์และแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ภูมิสารสนเทศ (GISTDA)	2022
GISTDA	วิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนและกลยุทธ์ราคา (GISTDA)	2022
DITP	เกณฑ์การรับรองตราสัญลักษณ์ T Mark SMEs และ T Mark BCG	2022
ETDA	กระบวนการโมเดลธุรกิจเพื่อรับรองการขยายบริการ (ETDA)	2022

โครงการที่ที่ปรึกษาของ NXT เคยร่วมดำเนินการ รวมถึงงานก่อนร่วม NXT ชื่อและโลโก้เป็นของเจ้าของ ไม่ได้หมายความว่า NXT เป็นผู้รับจ้าง

ประสบการณ์ของทีมที่ปรึกษา

ประสบการณ์: วิจัยตลาดและการประเมินผล

DGA	สำรวจความพึงพอใจและความต้องการผู้ใช้บริการ DGA (กลุ่มตัวอย่างกว่า 5,000 ราย)	2023
AOT	สำรวจคุณภาพบริการท่าอากาศยาน AOT (ASQ Survey)	2024
AOT	สำรวจและประเมินผลการให้บริการ ณ จุดบริการ (Touch Point)	2024
BTS GROUP	สำรวจความสนใจโครงการจักรยานยนต์ไฟฟ้า EV-Bike	2023
BTS GROUP	สำรวจพฤติกรรมผู้ใช้บริการ BTS (กลุ่มตัวอย่าง 800 ราย)	2022
Thai Ethoxylate Company Limited	สำรวจความพึงพอใจลูกค้า B2B บริษัท ไทยอีทอกซีเลท (PTT GC)	2023

โครงการที่ที่ปรึกษาของ NXT เคยร่วมดำเนินการ รวมถึงงานก่อนร่วม NXT ชื่อและโลโก้เป็นของเจ้าของ ไม่ได้หมายความว่า NXT เป็นผู้รับจ้าง

ประสบการณ์ของทีมที่ปรึกษา

ประสบการณ์: ข้อมูลดิจิทัลและการดำเนินงาน

CP ALL	วิเคราะห์ Big Data แพลตฟอร์ม ALL Online by 7-Eleven	2022
GISTDA	พัฒนาธุรกิจแพลตฟอร์ม Open GeoPlatform (GI Economy)	2023
sacit	แผนปฏิบัติการดิจิทัล 5 ปี SACIT	2023
CP ALL	แผนปฏิบัติการและคู่มือโครงการ Smart Grocery Plus	2022
	ระบบบริหารผลการดำเนินงานเชิงกลยุทธ์ (PMS) คณะนิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	2024

โครงการที่ที่ปรึกษาของ NXT เคยร่วมดำเนินการ รวมถึงงานก่อนร่วม NXT ชื่อและโลโก้เป็นของเจ้าของ ไม่ได้หมายความว่า NXT เป็นผู้รับจ้าง

NXT | CONSULTING GROUP

contact@nxtconsultinggroup.com | 099 532 3254

www.nxtconsultinggroup.com

บริษัท เอ็นเอกซ์ที จำกัด | ชั้น 14 อาคาร SJ Infinite One Business Complex 349 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900