



คำแนะนำในการใช้งานต้นแบบการประเมินสถานะทางธุรกิจ
และต้นแบบเครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจ

ENTREPRENEUR DIAGNOSIS MODEL



จุดประสงค์ในการพัฒนา Entrepreneur Diagnosis Model

ต้นแบบการประเมินสถานะทางธุรกิจ และต้นแบบเครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจ (Entrepreneur Diagnosis Model) เป็นเครื่องมือสำหรับการวัดประสิทธิภาพองค์กรและศักยภาพของผู้นำองค์กร ในรูปแบบ Check-list โดยอ้างอิงจากหลักวิชาการ พร้อมทั้งเสนอแนะแนวทางในการแก้ไขปัญหาทางธุรกิจเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการประเมินธุรกิจด้วยตนเอง (Self Assessment) ซึ่งมีประโยชน์ต่อทุกภาคส่วน ตั้งแต่ภาครัฐไปจนถึงภาคเอกชน



ภาครัฐและหน่วยงาน สนับสนุนอื่นๆ

- เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ของการพัฒนาเศรษฐกิจตามแนวทาง Thailand 4.0
- ประยุกต์ใช้ฐานข้อมูลในการพัฒนานโยบายที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาผู้ประกอบการ SMEs ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น



ภาคเอกชนและ ผู้ประกอบการ

- ทราบถึงสถานะของธุรกิจเพื่อรับคำแนะนำที่เหมาะสมกับช่วงสถานะทางธุรกิจนั้นๆ
- ทราบถึงจุดเด่นและสามารถนำไปพัฒนาต่อยอดได้ในอนาคต
- ทราบถึงขีดจำกัดและจุดอ่อนที่สามารถนำไปพัฒนาให้แข็งแกร่งมากขึ้น



กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

- สามารถทำการประเมินและให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เพิ่มฐานข้อมูลที่สำคัญเพื่อนำไปใช้ประโยชน์ในอนาคตได้ เช่น นำข้อมูลผู้ประกอบการมาวิเคราะห์เพื่อพัฒนากลยุทธ์ต่างๆ
- สามารถพัฒนาต่อยอดเครื่องมือให้เหมาะสมกับสถานการณ์ช่วงนั้นๆ

ต้นแบบและเครื่องมือดังกล่าว ประกอบด้วย 2 ส่วน คือ Prompt Business Check ที่ใช้ในการประเมินและให้คำแนะนำเพื่อพัฒนาศักยภาพในการประกอบธุรกิจและ Prompt Entrepreneur Check ที่ใช้ในการประเมินและให้คำแนะนำเพื่อพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการ โดยมีช่องทางการใช้งานจะมี 2 รูปแบบ คือ รูปแบบออนไลน์ และรูปแบบออฟไลน์

PROMPT BUSINESS CHECK

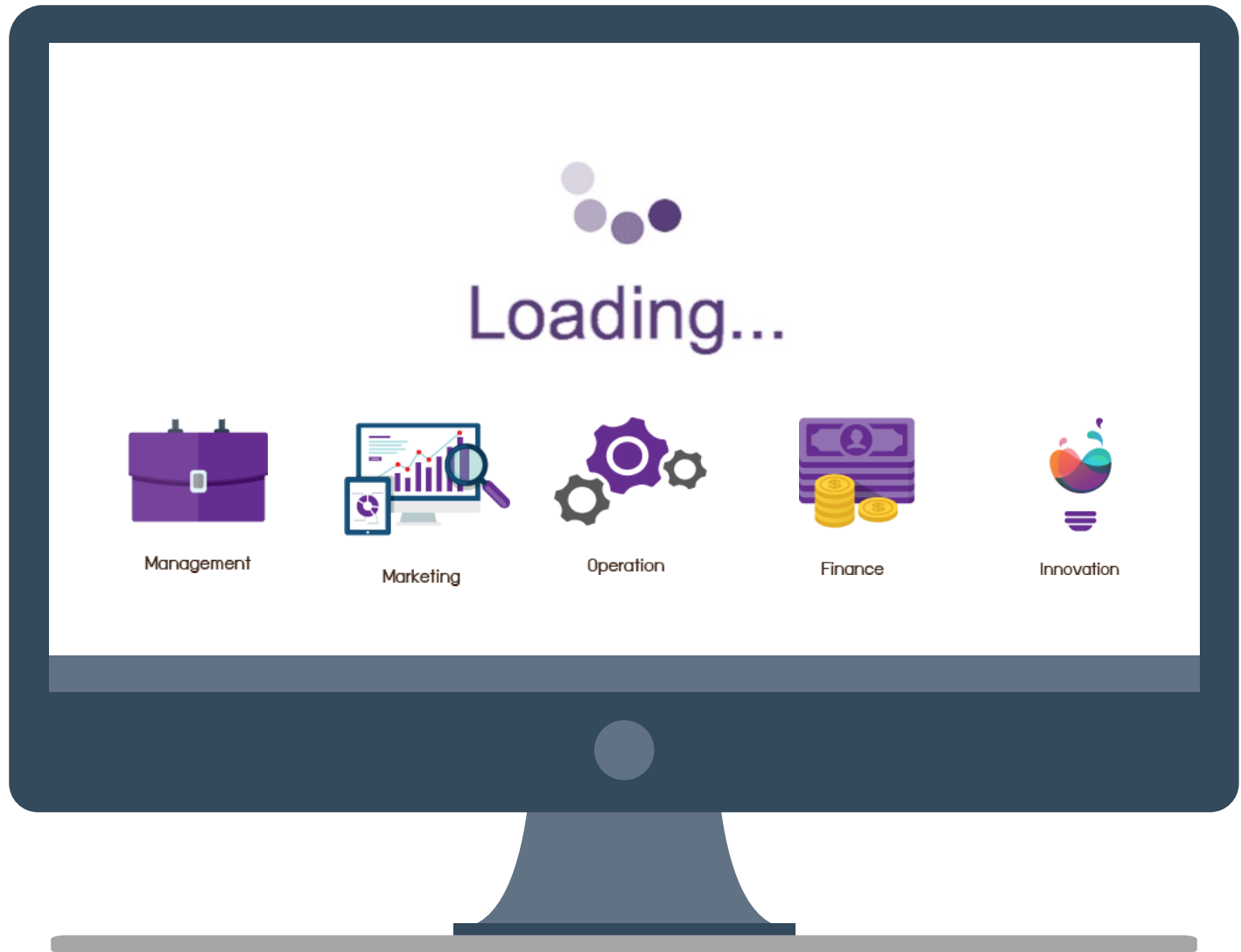


เครื่องมือการประเมินธุรกิจ

เครื่องมือการประเมินธุรกิจด้วยตนเอง (Self-assessment Tool) สำหรับผู้ประกอบการ
เพื่อวัดผลการดำเนินงานขององค์กร รับทราบข้อจำกัด ข้อเสนอแนะ และแนวทางปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจเบื้องต้น
ที่สอดคล้องกับช่วงการดำเนินธุรกิจขององค์กร (Stage of Entrepreneur Growth)

เครื่องมือการประเมินสถานะทางธุรกิจมีด้านในการประเมิน 5 ด้าน ประกอบด้วย
ด้านการบริหารจัดการ (Management) ด้านการตลาด (Marketing) ด้านกระบวนการดำเนินการ (Operation)
ด้านการเงิน (Finance) และด้านนวัตกรรม (Innovation)

เพื่อประโยชน์สูงสุดในการใช้เครื่องมือ ผู้ทำแบบประเมินของเครื่องมือสำหรับต้นแบบการประเมินสถานะทางธุรกิจควรเป็นเจ้าของธุรกิจหรือผู้บริหารที่มีความรู้
เกี่ยวกับธุรกิจรอบด้าน ซึ่งสามารถตอบคำถามได้ในทุกข้อ เพื่อที่จะสามารถนำข้อเสนอแนะที่ได้รับไปใช้ประโยชน์ในการพัฒนาการดำเนินงานของธุรกิจ



Prompt Business Check

กรอบแนวคิดในการกำหนดด้านในการประเมินและในการออกแบบคำถาม

กรณีศึกษาที่เป็นเลิศ

ศึกษาแนวปฏิบัติที่ดี (Best Practice)
จากสถาบันต่าง ๆ ดังนี้

- Spring จากประเทศสิงคโปร์



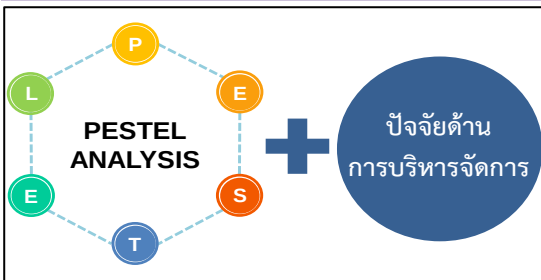
- M-score จากประเทศมาเลเซีย



- Invest Northern Ireland จากสหราชอาณาจักร



ปัจจัยภายในและภายนอก



จากการศึกษากรณีศึกษาที่เป็นเลิศ (Best Practice) วิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยการศึกษาสภาพแวดล้อม (PESTEL Analysis) และผลการวิเคราะห์ปัจจัยภายในโดยการศึกษาปัจจัยด้านการบริหารจัดการและการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มผู้ประกอบการธุรกิจต้นแบบ SMEs และกลุ่มผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสียทั้งภาครัฐและเอกชน สามารถสังเคราะห์ปัจจัยแห่งความสำเร็จของผู้ประกอบการไทย และปัจจัยแห่งความสำเร็จของเครื่องมือ ดังนี้

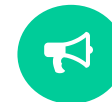
ปัจจัยแห่งความสำเร็จที่
จะนำมาซึ่งเครื่องมือที่ดี

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ
ของ SME ไทย

1. ครอบคลุมต่อการ
ประกอบธุรกิจ (Coverage)

2. ง่ายต่อการค้นหา
(Availability)

3. ง่ายต่อการใช้งาน
(Simplicity)



ความเข้าใจด้าน
การตลาด



ความเข้าใจ
ด้านการเงิน



ความสามารถในการ
จัดการกระบวนการ
ดำเนินธุรกิจ



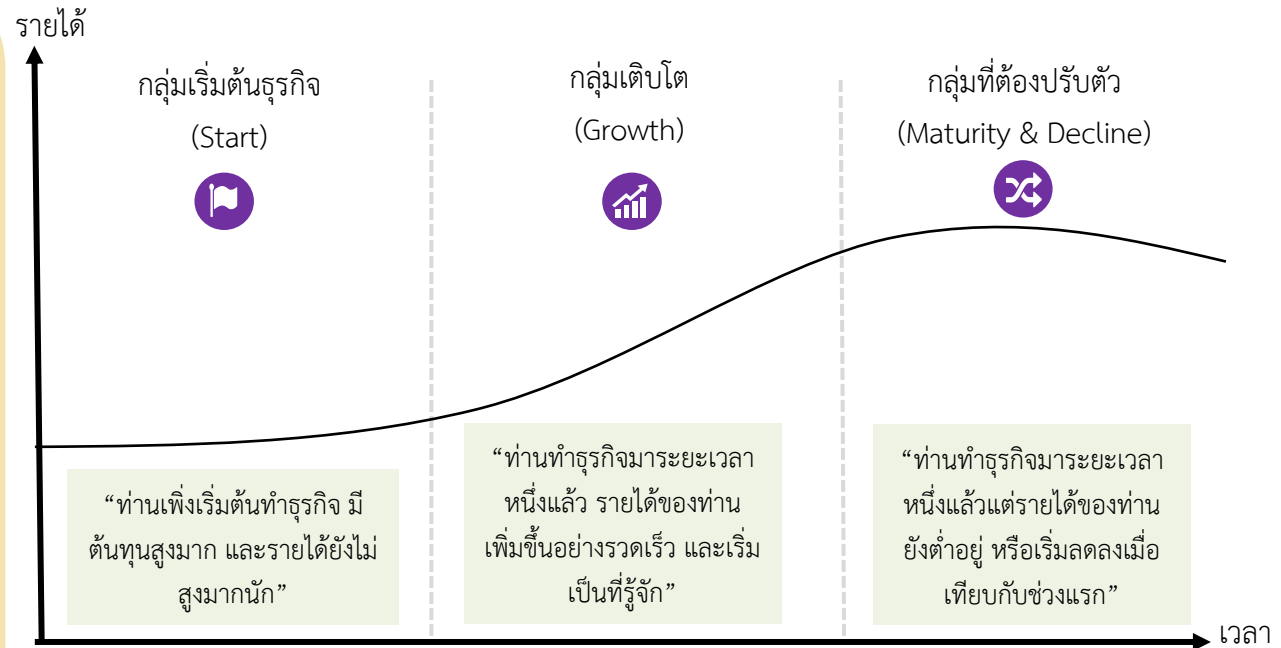
ความเข้าใจ
ด้านนวัตกรรม



ความสามารถในการ
บริหารจัดการธุรกิจ
(รวมถึงการบริหารกลยุทธ์
บุคลากร ระบบ และความเสี่ยง)

การแบ่งช่วงสถานะทางธุรกิจ (Stage of Entrepreneur Growth)

ต้นแบบการประเมินสถานะทางธุรกิจ (Prompt Business Check) เป็นการประเมินการดำเนินธุรกิจภาคปฏิบัติในด้านต่างๆ โดยเน้นการประเมินเพื่อสะท้อนให้เห็นถึงความสอดคล้องกันระหว่างการดำเนินงานจริงของผู้ประกอบธุรกิจ และสิ่งที่สำคัญในแต่ละช่วงสถานะทางธุรกิจ (Stage of Entrepreneur Growth) ซึ่งผู้ประกอบการในแต่ละช่วงสถานะจะได้รับคำแนะนำที่แตกต่างกัน ดังนั้น ผู้ประกอบธุรกิจจะต้องเลือกช่วงสถานะทางธุรกิจด้วยตนเองก่อนเป็นอันดับแรก โดยพิจารณาจากคำอธิบายในแต่ละช่วงสถานะทางธุรกิจ ซึ่งการแบ่งช่วงสถานะทางธุรกิจในเครื่องมือ Prompt Business Check แบ่งช่วงสถานะทางธุรกิจออกเป็น 3 ช่วง ได้แก่ กลุ่มเริ่มต้นธุรกิจ (Start) กลุ่มเติบโต (Growth) และกลุ่มปรับตัว (Maturity & Decline) โดยมีรายละเอียดดังนี้



- รายได้ต่ำหรือเติบโตน้อย (เพิ่มขึ้นน้อยกว่าหรือเท่ากับ 15% ต่อปี)
- ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจไม่เกิน 3 ปี
- ธุรกิจของท่านยังไม่เป็นที่รู้จัก
- ต้นทุนสูงมาก
- กำไรน้อยหรือไม่มีกำไร
- รายได้สูงหรือเติบโตอย่างรวดเร็ว เมื่อเทียบกับช่วงแรก (เพิ่มขึ้นมากกว่า 15% ต่อปี)
- ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจตั้งแต่ 1 ปีขึ้นไป
- ธุรกิจของท่านเริ่มเป็นที่รู้จัก หรือติดตลาด
- ต้นทุนสูง (แต่อาจไม่สูงเท่าช่วงเริ่มต้นธุรกิจ)
- กำไรเพิ่มขึ้น
- รายได้ต่ำหรือเติบโตน้อยลงเมื่อเทียบกับช่วงแรก (เติบโตน้อยกว่า 15% ต่อปี)
- ระยะเวลาในการประกอบธุรกิจตั้งแต่ 1 ปีขึ้นไป
- ธุรกิจของท่านเริ่มมีคู่แข่งมากขึ้น หรือแนวโน้มของอุตสาหกรรมเริ่มชะลอตัว
- ต้นทุนต่ำลง หรือไม่มีการลงทุนเพิ่มเติม
- กำไรลดลง

กรอบแนวคิดในการกำหนดด้านในการประเมินและออกแบบคำถาม

การกำหนดด้านในการประเมินภายใต้เครื่องมือ Prompt Business Check จะใช้กรอบแนวคิด Porter's Generic Value Chain เพื่อการออกแบบคำถามให้มีความครอบคลุมถึงทุกด้านที่มีความสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ ซึ่งแนวคิดดังกล่าวถูกคิดค้นโดย Michael E. Porter ที่อธิบายถึงกิจกรรมต่างๆ ที่องค์กรต้องดำเนินการเพื่อมุ่งสู่ปลายทาง คือ การสร้าง/เพิ่มผลกำไร โดยกิจกรรมที่เกิดขึ้นภายในองค์กรถูกแบ่งเป็น 2 ส่วน ได้แก่ กิจกรรมหลัก (Primary Activities) และกิจกรรมสนับสนุน (Supporting Activities)

กิจกรรมหลัก (Primary Activities)

กิจกรรมหลักในห่วงโซ่คุณค่าประกอบไปด้วย 5 กิจกรรมที่อธิบายถึงกระบวนการในการสร้างสรรค์/พัฒนาสินค้าหรือบริการ จนถึงการขนส่งดังกล่าวไปสู่กลุ่มลูกค้า โดยเริ่มต้นจาก

- กิจกรรมที่ 1 การบริหารสินค้าขาเข้า (Inbound Logistics): กิจกรรมในส่วนของการนำเข้าขนส่ง จัดเก็บ และแจกจ่ายวัตถุดิบ เช่น การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ การจัดการตารางเวลาการสั่งซื้อ การจัดการวัตถุดิบเข้าคลังจัดเก็บ เป็นต้น
- กิจกรรมที่ 2 กระบวนการผลิต (Operation): กิจกรรมในส่วนของการผลิต/แปรรูปวัตถุดิบสู่สินค้าเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม เช่น การประกอบชิ้นส่วนวัตถุดิบ การทำบรรจุภัณฑ์ทดสอบสินค้า/บริการ เป็นต้น
- กิจกรรมที่ 3 การบริหารสินค้าขาออก (Outbound Logistics): กิจกรรมในส่วนของการจัดการสินค้า/บริการหลังการผลิต การจัดเก็บและรวบรวม จนถึง การนำออกเพื่อจำหน่ายสู่ตลาด เช่น การจัดการสินค้าเข้าคลังสินค้า การจัดรายการสินค้า การกระจายสินค้าสู่ช่องทาง การจัดจำหน่าย เป็นต้น
- กิจกรรมที่ 4 การตลาด และการขาย (Marketing & Sales): กิจกรรมในส่วนของการตลาด เพื่อสร้างความต้องการและชักจูงให้กลุ่มลูกค้าในตลาดต้องการซื้อสินค้า/บริการ เช่น การศึกษาตลาดและกลุ่มเป้าหมาย การจัดโปรโมชั่นและกำหนดราคา การสื่อสาร เป็นต้น
- กิจกรรมที่ 5 การบริการ (Service): กิจกรรมในส่วนของการให้บริการหลังการขายเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า/บริการที่ส่งมอบให้กับลูกค้า เช่น การสำรวจความพึงพอใจกลุ่มลูกค้า การการันตีและรับประกันสินค้า การพัฒนาบริการเพื่อรองรับความต้องการของลูกค้า เป็นต้น

กิจกรรมสนับสนุน (Supporting Activities)

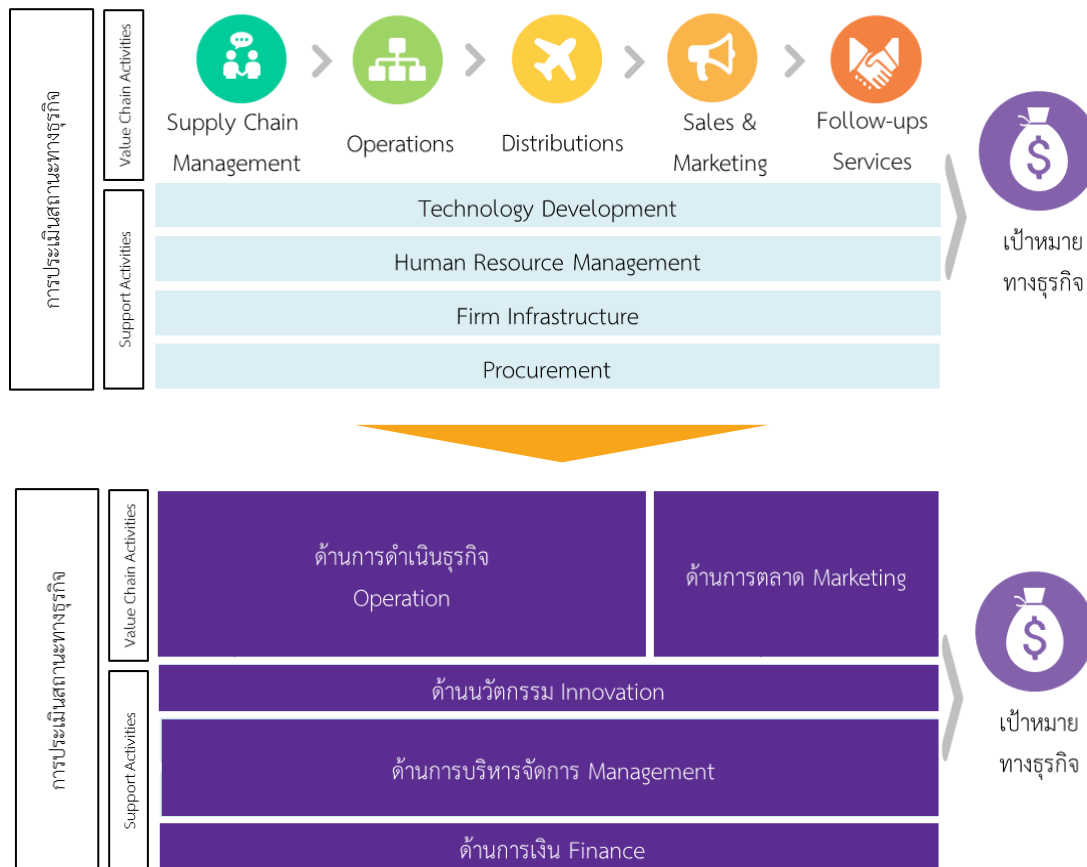
กิจกรรมสนับสนุน 4 กิจกรรม ทำหน้าที่เป็นตัวช่วยในการสนับสนุนการดำเนินงานในส่วนของกิจกรรมหลักให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น ประกอบด้วย

- กิจกรรมที่ 1 การจัดซื้อ/จัดหา (Procurement): กิจกรรมเกี่ยวกับการจัดซื้อ/จัดหา วัตถุดิบหรือทรัพยากรเพื่อใช้ในการดำเนินงานกิจกรรมหลัก เช่น การจัดสรรงบประมาณ/เงินทุน การจัดจ้างผู้ผลิต/ผู้ให้บริการ การจัดซื้อเครื่องมือ/เครื่องจักร
- กิจกรรมที่ 2 การพัฒนาระบบเทคโนโลยี (Technology Development): กิจกรรมเกี่ยวกับการพัฒนาและปรับปรุงขั้นตอนในการผลิตด้วยระบบเทคโนโลยี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงานส่วนกิจกรรมหลัก เช่น ระบบ R&D (Research and Development) การใช้หุ่นยนต์เครื่องจักรในการผลิต
- กิจกรรมที่ 3 การบริหารจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Management): กิจกรรมเกี่ยวกับการบริหารจัดการทรัพยากรเพื่อพัฒนากระบวนการดำเนินงานขององค์กร เช่น การจัดหาบุคลากรและกำหนดค่าตอบแทน การจัดอบรมและพัฒนาศักยภาพให้กับบุคลากร การวางแผนเส้นทางอาชีพ (Career Path)
- กิจกรรมที่ 4 หน่วยงาน/ฝ่ายสนับสนุนภายในองค์กร (Organization Infrastructure): โครงสร้างพื้นฐานองค์กร ได้แก่ การเงินและการบัญชี การบริหารจัดการขององค์กร การวางแผนกลยุทธ์และเป้าหมายการดำเนินงาน

กรอบแนวคิดในการกำหนดด้านในการประเมินและออกแบบคำถาม

จากการศึกษาวิเคราะห์กรอบแนวคิด Porter's Generic Value Chain หรือ ห่วงโซ่คุณค่าทางธุรกิจ สามารถสรุปด้านการประเมินที่สำคัญต่อการประกอบธุรกิจทุกประเภทธุรกิจ/อุตสาหกรรมได้ 5 ด้านหลัก

Prompt Business Check (กรอบแนวคิด : Porter's Generic Value Chain)



กรอบแนวคิดในการกำหนดด้านการประเมินและออกแบบคำถาม

ด้านการบริหารจัดการ Management

ด้านการบริหารจัดการ เป็นการวัดผลเกี่ยวกับกระบวนการทำงานหรือกิจกรรมที่กลุ่มบุคคลในองค์กรร่วมกันทำงานเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามแนวทางที่กำหนดไว้ ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับกิจกรรมในการบริหารงานต่างๆ ให้บรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้ของธุรกิจ เช่น การบริหารกลยุทธ์ทางธุรกิจ การบริหารทรัพยากรบุคคล การบริหารความเสี่ยง เป็นต้น ซึ่งจะช่วยในการกำหนดทิศทาง และวางนโยบายอย่างเป็นระบบ สอดคล้องกับขีดความสามารถขององค์กรและสภาพแวดล้อมทางธุรกิจ



Management

ด้านการตลาด Marketing

ด้านการตลาด เป็นการวัดผลเกี่ยวกับการดำเนินการทางธุรกิจเพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายเกิดความพึงพอใจที่จะแลกเปลี่ยนสินค้า/บริการตามเป้าหมายที่วางไว้ โดยกิจกรรมสิ่งๆ ที่สร้างความพึงพอใจให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ กิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางในการจำหน่าย และการจัดส่งสินค้า/บริการ (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ซึ่งช่วยให้ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายรับรู้ถึงคุณค่า และดึงดูดให้เกิดการซื้อขายบริการ อันจะนำมาซึ่งยอดขายที่เพิ่มขึ้น



Marketing

ด้านการดำเนินธุรกิจ Operation

ด้านกระบวนการดำเนินธุรกิจ เป็นการวัดผลเกี่ยวกับการดำเนินการเกี่ยวข้องกับการผลิตสินค้าหรือ บริการ โดยการเปลี่ยนปัจจัยนำเข้า (Inputs) ให้กลายเป็นผลผลิต (Output) อย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งกิจกรรมในด้านกระบวนการดำเนินธุรกิจประกอบไปด้วย 2 ส่วนหลัก คือการจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain Management) และ โลจิสติกส์ (Logistics) โดยมีตัวอย่าง เช่น การเข้าถึงแหล่งวัตถุดิบ การพัฒนาระบบการขนส่ง การตรวจสอบคุณภาพ เป็นต้น ซึ่งจะช่วยให้การดำเนินงานเป็นระบบและมีต้นทุนการดำเนินงานที่เหมาะสม



Operation

กรอบแนวคิดในการกำหนดด้านในการประเมินและออกแบบคำถาม

ด้านการเงิน Finance

ด้านการเงิน เป็นการวัดผลเกี่ยวกับการดำเนินการต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเงินขององค์กร โดยไม่ว่าจะเป็น การจัดทำงบการเงิน การบริหารกระแสเงินสด การบริหารรายจ่าย การบริหารทรัพย์สิน การจัดหาเงินทุน และการดำเนินงานอื่นๆ ซึ่งทำให้องค์กรสามารถทราบถึงผลลัพธ์ทางธุรกิจและแสวงหากำไรสูงสุดภายใต้ประสิทธิภาพและทรัพยากรเดิมที่มีอยู่



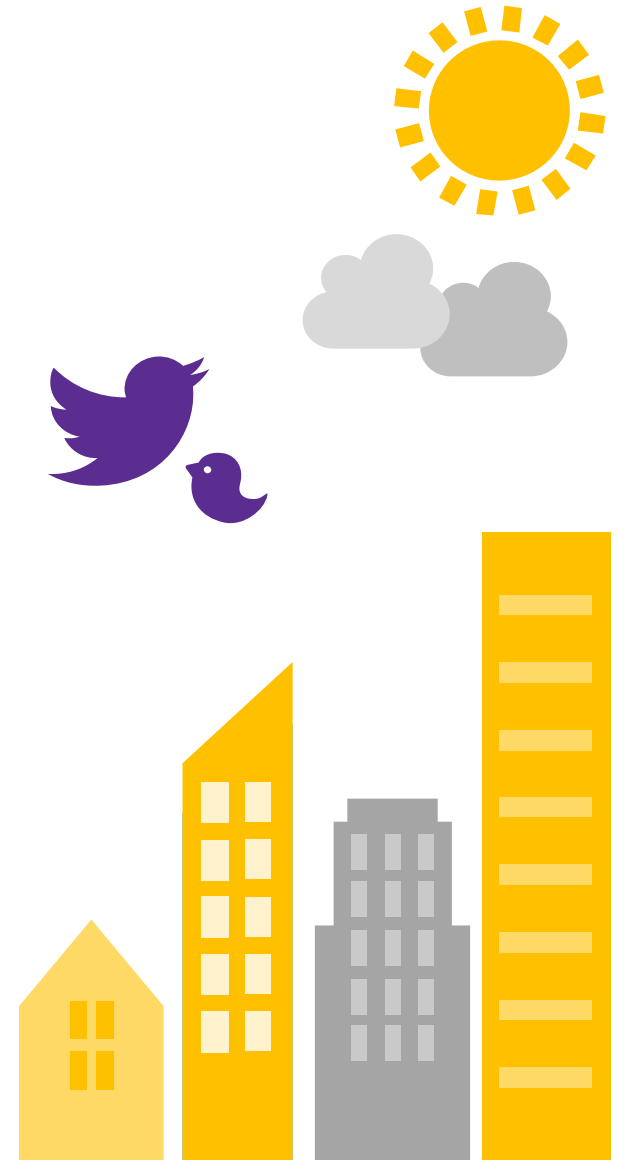
Finance

ด้านนวัตกรรม Innovation

ด้านนวัตกรรม เป็นการวัดผลเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจด้วยวิธีหรือแนวคิดใหม่ๆ ที่มีความสร้างสรรค์และนำไปปฏิบัติได้จริง อีกทั้งยังสามารถพัฒนาต่อยอด เช่น การนำนวัตกรรมเข้ามาใช้เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการทำงาน และการสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้า/บริการ เป็นต้น เพื่อที่จะสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และสร้างผลกำไรให้แก่ผู้ประกอบการ อีกทั้งยังช่วยให้องค์กรแตกต่างจากองค์กรคู่แข่ง



Innovation



รูปแบบการตั้งคำถาม

การตั้งคำถามสำหรับการประเมินจะคำนึงถึง 2 ปัจจัย คือ 1) ความกระชับและความชัดเจนของคำถาม และ 2) ความเชื่อมโยงของคำถามกับสถานการณ์จริงและความง่ายในการตอบคำถาม โดยคำถามจะอยู่ในรูปแบบ Yes-no Question ทั้งหมด 40 ข้อ ด้านละ 8 ข้อ ซึ่งผู้ประเมินจะต้องเลือกตัวเลือก “ใช่” (✓) หรือ “ไม่ใช่” (X) ที่สะท้อนให้เห็นถึงการดำเนินงานในปัจจุบันของตนเอง โดยประเด็นคำถามต่าง ๆ ในการประเมินทั้ง 5 ด้าน มีดังนี้

ด้านการบริหารจัดการ	ด้านการตลาด	ด้านกระบวนการดำเนินการ	ด้านการเงิน Finance	ด้านนวัตกรรม Innovation
○ การตั้งเป้าหมายและกำหนดแผนการดำเนินงาน ○ การปรับปรุงการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง ○ การจัดสรรบุคลากรให้เหมาะสมกับงาน ○ การกำหนดอัตราค่าจ้างที่เหมาะสม ○ การส่งเสริมการพัฒนาทักษะบุคลากร ○ การกำหนดโครงสร้างและบทบาทหน้าที่ของแต่ละหน่วยงาน ○ การบริหารความเสี่ยง ○ การแสวงหาโอกาสในการพัฒนาธุรกิจ	○ การกำหนดจุดยืนทางการตลาด ○ การสร้างแบรนด์ที่โดดเด่น ○ การวางแผนกระตุ้นยอดขาย ○ การพัฒนาสินค้า/บริการให้ตอบโจทย์ตลาด ○ การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ○ การจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย ○ การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย ○ การตั้งราคาเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน	○ การใช้บริการผู้เชี่ยวชาญภายนอก (Outsource) ○ การพัฒนาความสามารถหลัก (Core Competencies) ○ การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการบริหารห่วงโซ่มูลค่า (Supply Chain) ○ การบริหารจัดการเมื่อธุรกิจชะลอตัว ○ การคาดการณ์ปริมาณสินค้า ○ การควบคุมคุณภาพสินค้า ○ การมีคู่ค้าที่มีศักยภาพ ○ การรับฟังความคิดเห็นเพื่อปรับปรุงกระบวนการดำเนินงาน	○ การจัดทำและวิเคราะห์งบการเงิน ○ การวางแผนขออนุมัติสินเชื่อ ○ การบริหารกระแสเงินสด ○ การบริหารสภาพคล่อง ○ การควบคุมงบประมาณ ○ การวิเคราะห์มูลค่าองค์กร ○ การตรวจสอบบัญชี	○ การนำนวัตกรรมมาใช้ในการดำเนินงาน ○ การพัฒนาสินค้า/บริการโดยมุ่งเน้นความต้องการของลูกค้า ○ การกำหนดแผนการดำเนินงานด้านนวัตกรรม ○ การสนับสนุนให้เกิดนวัตกรรม ○ การส่งเสริมทักษะในการพัฒนานวัตกรรม ○ การพัฒนาความสำเร็จในการประยุกต์ใช้นวัตกรรม ○ การจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา ○ การใช้ฐานข้อมูลสนับสนุนการสร้างนวัตกรรม



จากการศึกษาข้อมูลเชิงทฤษฎีที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการที่สำคัญที่สุดในช่วงสถานะทางธุรกิจทั้ง 3 ช่วง จากบทความทางธุรกิจที่จัดทำโดยผู้เชี่ยวชาญ* พบว่า ประเด็นที่ผู้ประกอบการธุรกิจแต่ละช่วงควรให้ความสำคัญ มีดังนี้



กลุ่มเริ่มต้น ธุรกิจ

กลุ่มเริ่มต้นธุรกิจเป็นกลุ่มที่จะต้องคำนึงถึงการตั้งเป้าหมายและการวางแผนรับมือสิ่งที่อาจจะเกิดขึ้น เช่น การกำหนดเป้าหมายและแผนธุรกิจ การปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจและแผนเพิ่มคุณค่าให้สินค้า/บริการ การจัดสรรบุคลากรให้เหมาะสมกับประเภทของงานตามทักษะความสามารถ การรับรู้ถึงแบรนด์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การสร้างยอดขาย การจัดจ้างจากภายนอก (ลดความเสี่ยงในการลงทุน) การวางระบบการดำเนินงานให้มีความสอดคล้องศักยภาพในการดำเนินงาน (ความสามารถหลัก) การจัดทำงบการเงินที่มีความชัดเจน การหาแหล่งเงินทุน การบริหารกระแสเงินสด การตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยสินค้า/บริการ การจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา เป็นต้น ยิ่งไปกว่านั้น การสร้างการรับรู้ถึงแบรนด์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายถือเป็นอีกสิ่งที่สำคัญมากต่อการสร้างรายได้ในช่วงเริ่มต้นทำธุรกิจ เนื่องจากลูกค้าส่วนใหญ่ยังไม่รู้จักแบรนด์ จึงทำให้การแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดที่เป็นที่รู้จักทำได้ยาก



กลุ่มเติบโต

กลุ่มเติบโตเป็นกลุ่มที่จะต้องคำนึงถึงการรับมือกับฐานลูกค้าที่เพิ่มมากขึ้นและความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต โดยควรให้ความสำคัญกับการวางแผนจำนวนบุคลากรที่เพียงพอกับงาน การส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพบุคลากร การจัดโครงสร้างองค์กรให้มีรูปแบบที่ชัดเจนพร้อมรองรับการขยายธุรกิจ การวางแผนการบริหารความเสี่ยง การรับมือกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้าเป้าหมาย การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายกลุ่มใหม่ การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า การพัฒนาระบบการดำเนินงานให้ครบวงจร การบริหารเจ้าหนี้การค้าและลูกหนี้การค้า การบริหารกระแสเงินสด การบริหารรายจ่าย การจัดทำงบการเงินที่มีความชัดเจน และการเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า/บริการด้วยนวัตกรรม

* European Commission, AZCentral, INC Magazines, Well Fargo Works for Small Business, Business2Community, Just in Time Management Group, The Balance Productive Flourishing และ Tough Nickel



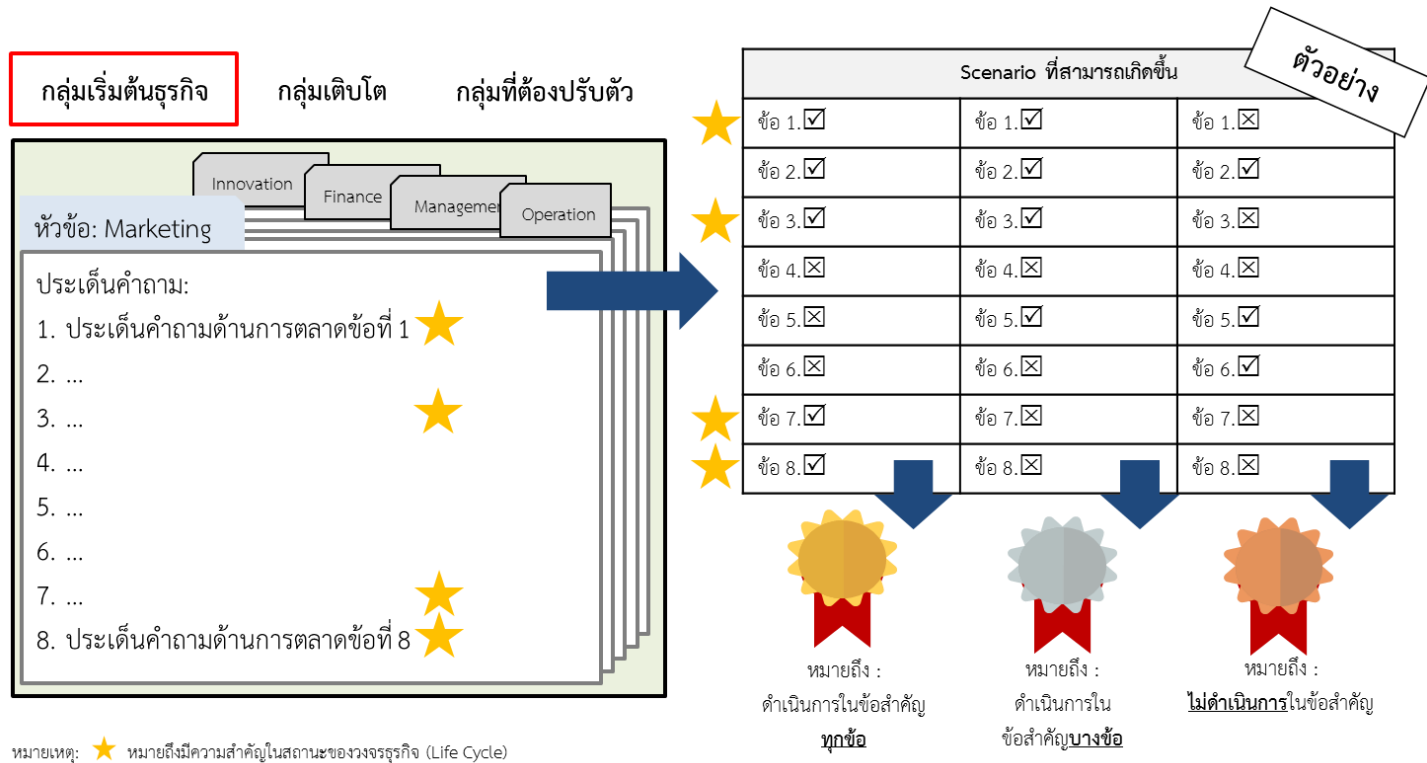
กลุ่มที่ต้องปรับตัว

กลุ่มที่ต้องปรับตัวเป็นกลุ่มที่จะต้องคำนึงถึงการรับมือกับความเสี่ยงจากรายได้ที่เริ่มเพิ่มขึ้นด้วยอัตราที่ลดลงหรือรายได้ลดลง ซึ่งผู้ประกอบการควรปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจและแผนเพิ่มคุณค่าให้สินค้า/บริการ รวมถึงวางแผนกลยุทธ์เพื่อการขยายตลาด และวางแผนการบริหารความเสี่ยงเพื่อการเตรียมแผนกลยุทธ์ที่ยืดหยุ่นและการดำเนินงานในอนาคต ทั้งนี้ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงการกระตุ้นยอดขาย การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า การพิจารณาและคัดกรองสินค้า/บริการที่ไม่สามารถสร้างรายได้ หรือ ผลกำไร เพื่อลดการผลิต การหาแหล่งเงินทุน การบริหารกระแสเงินสด การวิเคราะห์มูลค่าองค์กร และการพัฒนาสินค้า/บริการใหม่ด้วยนวัตกรรม

	ด้านการบริหารจัดการ	ด้านการตลาด	ด้านการดำเนินธุรกิจ	ด้านการเงิน	ด้านนวัตกรรม
กลุ่มเริ่มต้นธุรกิจ	- การกำหนดเป้าหมายและแผนธุรกิจ - การปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจและแผนเพิ่มคุณค่าให้สินค้า/บริการ - การจัดสรรบุคลากรให้เหมาะสมกับประเภทของงานตามทักษะความสามารถ	- การรับรู้ถึงแบรนด์ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย - การสร้างยอดขาย	- การจัดจ้างจากภายนอก (ลดความเสี่ยงในการลงทุน) - การวางระบบการดำเนินงานให้มีความสอดคล้องศักยภาพในการดำเนินงาน (ความสามารถหลัก)	- การจัดหางบการเงินที่มีความชัดเจน - การหาแหล่งเงินทุน - การบริหารกระแสเงินสด	- การตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายด้วยสินค้า/บริการ - การจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา
กลุ่มเติบโต	- การมีบุคลากรที่เพียงพอกับงาน - การส่งเสริมและพัฒนาศักยภาพบุคลากร - การจัดโครงสร้างองค์กรให้มีรูปแบบที่ชัดเจนพร้อมรองรับการขยายธุรกิจ - การวางแผนการบริหารความเสี่ยง	- การรับมือกับการเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้าเป้าหมาย - การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายกลุ่มใหม่ - การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า	การพัฒนากระบวนการดำเนินงานให้ครบวงจร	- การบริหารเจ้าหนี้การค้าและลูกหนี้การค้า - การบริหารกระแสเงินสด - การบริหารรายจ่าย - การจัดหางบการเงินที่มีความชัดเจน	การเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า/บริการด้วยนวัตกรรม
กลุ่มที่ต้องปรับตัว	- การปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจและแผนเพิ่มคุณค่าให้สินค้า/บริการ - การวางแผนการบริหารความเสี่ยง - การวางแผนกลยุทธ์เพื่อการขยายตลาด	- การกระตุ้นยอดขาย - การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า	การพิจารณาและคัดกรองสินค้า/บริการที่ไม่สามารถสร้างรายได้หรือผลกำไรเพื่อลดการผลิต	- การหาแหล่งเงินทุน - การบริหารกระแสเงินสด - การวิเคราะห์มูลค่าองค์กร	การพัฒนาสินค้า/บริการใหม่ด้วยนวัตกรรม

การประมวลผล

คำถามในแต่ละข้อจะถูกนำมาวิเคราะห์ระดับความสำคัญต่อการดำเนินงานในแต่ละช่วงของการดำเนินธุรกิจโดยอ้างอิงจากผลการศึกษาข้างต้น ซึ่งจะนำไปสู่การแสดงผลการประเมินแก่ผู้ประกอบการธุรกิจที่มีช่วงสถานะทางธุรกิจที่แตกต่างกัน ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจจะต้องตอบว่าได้มีการดำเนินการตรงตามประเด็นที่ระบุในข้อคำถามหรือไม่ โดยดำเนินการประเมินที่ผู้ประกอบการธุรกิจตอบ “ใช่” (✓) ในข้อที่สำคัญที่สุดในช่วงสถานะทางธุรกิจนั้นๆ ทุกข้อ จะถือว่าดำเนินการประเมินดังกล่าวเป็นด้านที่ได้รับรางวัลเหรียญทอง ส่วนด้านในการประเมินที่ผู้ประกอบการธุรกิจตอบ “ใช่” (✓) ในข้อที่สำคัญที่สุดในช่วงสถานะทางธุรกิจนั้นๆ บางข้อ จะถือว่าดำเนินการประเมินดังกล่าวเป็นด้านที่ได้รับรางวัลเหรียญเงิน และสุดท้ายด้านในการประเมินที่ผู้ประกอบการธุรกิจไม่ได้ตอบ “ใช่” (✓) ในข้อที่สำคัญที่สุดในช่วงสถานะทางธุรกิจนั้นๆ แม้แต่ข้อเดียว จะถือว่าดำเนินการประเมินดังกล่าวเป็นด้านที่ได้รับรางวัลเหรียญทองแดง



การแสดงผล

การแสดงผลจะถูกแบ่งเป็น 2 ส่วน ประกอบด้วย 1) ความสอดคล้องของการดำเนินงานในแต่ละด้านกับช่วงการดำเนินธุรกิจขององค์กร เพื่อแสดงถึงความเหมาะสมในการดำเนินงานทั้ง 5 ด้านของธุรกิจ เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงธุรกิจในปัจจุบัน และ 2) ด้านการดำเนินงานที่องค์กรโดดเด่น เพื่อแสดงถึงสถานะและจุดเด่นของธุรกิจในปัจจุบัน

ความสอดคล้องของการดำเนินงานในแต่ละด้านกับ ช่วงการดำเนินธุรกิจขององค์กร

นำเสนอประเด็นในการปรับปรุงพัฒนา (Finding): เพื่อแสดงถึงความเหมาะสมในการดำเนินธุรกิจใน 5 ด้านหลัก เมื่อเปรียบเทียบกับช่วงการดำเนินธุรกิจ และแสดงผลข้อเสนอแนะตามลำดับความสำคัญของการดำเนินการ

ด้านการดำเนินงานที่องค์กรโดดเด่น

นำเสนอข้อเท็จจริง (Fact): เพื่อแสดงถึงจุดเด่นขององค์กรในปัจจุบัน พร้อมนำเสนอข้อดีของการมีความโดดเด่นในแต่ละด้าน

รางวัลเหรียญทอง

ด้านดังกล่าว คือ ด้านที่องค์กรของท่านได้ดำเนินการทุกข้อที่สอดคล้องกับช่วงสถานะทางธุรกิจขององค์กร

สามารถศึกษา ข้อเสนอแนะให้ปรับปรุง และข้อเสนอแนะเพิ่มเติม เพื่อนำไปพัฒนาธุรกิจและดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง

รางวัลเหรียญเงิน

ด้านดังกล่าว คือ ด้านที่องค์กรของท่านได้มีการดำเนินการบางข้อที่สอดคล้องกับช่วงสถานะทางธุรกิจขององค์กร

สามารถศึกษา ข้อที่ต้องปรับปรุงเร่งด่วน ข้อเสนอแนะให้ปรับปรุง และข้อเสนอแนะเพิ่มเติม เพื่อปรับปรุงและพัฒนาการประกอบธุรกิจให้สอดคล้องกับช่วงสถานะทางธุรกิจขององค์กรได้อย่างสมบูรณ์

รางวัลเหรียญทองแดง

ด้านดังกล่าว คือ ด้านที่องค์กรของท่านไม่ได้ดำเนินการที่สอดคล้องกับช่วงสถานะทางธุรกิจขององค์กร

สามารถศึกษา ข้อที่ต้องปรับปรุงเร่งด่วน และข้อเสนอแนะให้ปรับปรุง เพื่อปรับปรุงการประกอบธุรกิจให้สอดคล้องกับช่วงสถานะทางธุรกิจขององค์กรได้อย่างครบถ้วน

องค์กรของท่าน โดดเด่น



ด้านการดำเนินงานที่องค์กรโดดเด่น คือ ด้านที่ได้เหรียญทอง และได้ดำเนินการในด้านดังกล่าวมากกว่า หรือ เท่ากับ 5 กิจกรรม

การแสดงผล

การอ่านข้อเสนอแนะควรอ่านตามลำดับความสำคัญของข้อเสนอแนะ ดังนี้

1. ข้อที่ผู้ประกอบธุรกิจไม่ได้ตอบ “ใช่” (✓) ในข้อที่สำคัญที่สุดในช่วงสถานะทางธุรกิจนั้นๆ → ข้อที่ควรปรับปรุงเร่งด่วน
2. ข้อที่ ผู้ประกอบธุรกิจไม่ได้ตอบ “ใช่” (✓) ในข้อที่ไม่ใช่ข้อที่สำคัญที่สุดในช่วงสถานะทางธุรกิจนั้นๆ → ข้อที่แนะนำให้ปรับปรุง
3. ข้อที่ผู้ประกอบธุรกิจตอบ “ใช่” (✓) ในข้อที่สำคัญที่สุดในช่วงสถานะทางธุรกิจนั้นๆ → ข้อที่ควรดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

โดยรูปแบบของข้อเสนอแนะทั้งในส่วนข้อที่ควรปรับปรุงเร่งด่วน ข้อที่แนะนำให้ปรับปรุง และข้อที่ควรดำเนินการอย่างต่อเนื่องจะครอบคลุมถึงโจทย์หลัก 3 ด้าน คือ

Why ทำไมถึงต้องทำ

ข้อเสนอแนะแสดงผลและความสำคัญของการพัฒนา รวมถึงวัตถุประสงค์อันเป็นที่มาของประเด็นที่ต้องพัฒนา

What ทำอะไร

ข้อเสนอแนะแสดงถึงประเด็นที่ต้องพัฒนา เพื่อตอบ ปัญหาหรือสาเหตุที่ต้องทำ

How ทำอย่างไร

ข้อเสนอแนะแสดงวิธีการพัฒนาอย่างเป็นขั้นตอนพร้อม กับ Checklist สรุปสิ่งที่ผู้ประกอบธุรกิจต้องทำ

ตัวอย่าง

การกำหนดเป้าหมายทางธุรกิจที่ชัดเจนและสามารถนำไปปฏิบัติได้จริง เป็นหนึ่งในปัจจัยหลักที่จะนำพาองค์กรสู่ความสำเร็จ โดยการทำเช่นนั้นองค์กร สามารถเริ่มต้นได้จากการกำหนด "VMOSA" หรือ Vision (วิสัยทัศน์) Mission (พันธกิจ) Objectives (วัตถุประสงค์) Strategies (กลยุทธ์) และ Action Plans (แผนการดำเนินงาน) ซึ่งจะบ่งบอกถึงทิศทางการดำเนิน ธุรกิจขององค์กร รวมไปถึงการวางแผนการดำเนินงานทั้งในระยะสั้น กลาง และยาวเพื่อเป็นกรอบแนวทางการปฏิบัติในแต่ละช่วงเวลา

Check list

- ☐ กำหนดวิสัยทัศน์ (Vision) พันธกิจ (Mission) และวัตถุประสงค์การดำเนินงาน (Objective) ที่ท้าทายวัดผลได้จริง และชัดเจนตามหลักการ SMART
- ☐ วางกลยุทธ์ (Strategies) และแผนการดำเนินงาน (Action Plans) ที่มีความสอดคล้องกับเป้าหมายขององค์กร
- ☐ ...

Prompt Business Check

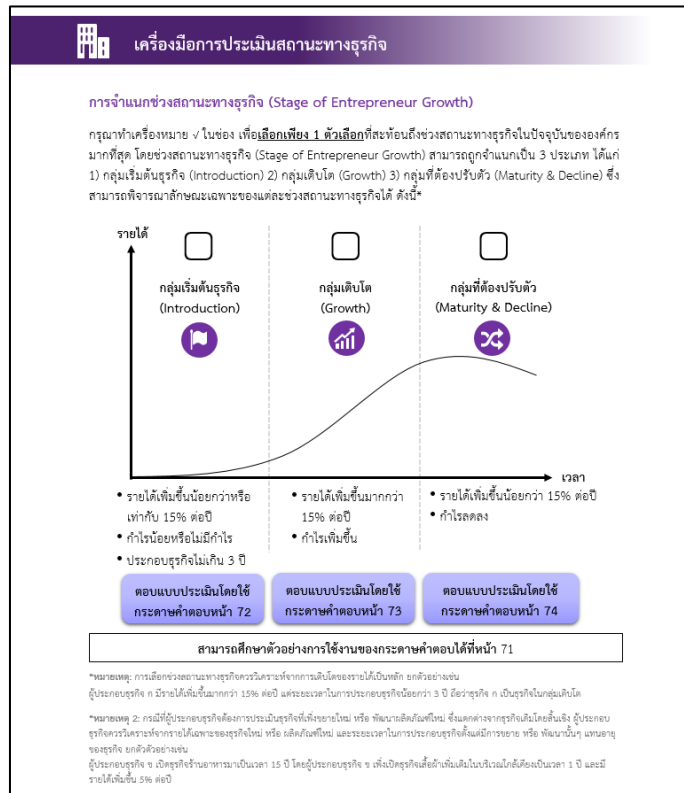
วิธีใช้รูปแบบออฟไลน์

การประเมินสถานะทางธุรกิจแบบออฟไลน์ หรือ Paper-based assessment สามารถแบ่งขั้นตอนการทำแบบประเมินได้เป็น 5 ขั้นตอน ได้แก่



ช่วงสถานะทางธุรกิจ (Stage of Entrepreneur Growth)

อ่านคำถามทั้ง 5 ด้าน



เครื่องมือการประเมินสถานะทางธุรกิจ

ด้านนวัตกรรม (Innovation)

เครื่องมือการประเมินสถานะทางธุรกิจ

ด้านการเงิน (Finance)

เครื่องมือการประเมินสถานะทางธุรกิจ

ด้านการบริหารการดำเนินงาน (Operation)

เครื่องมือการประเมินสถานะทางธุรกิจ

ด้านการบริหารตลาด (Marketing)

เครื่องมือการประเมินสถานะทางธุรกิจ

ตอบคำถามทั้ง 5 ด้านในการประเมิน ซึ่งคำถามจะอยู่ในรูปแบบวีซี "Yes-No-Question" โดย "ใช่" หมายถึง มีการดำเนินการตามที่ถามถึงมากที่สุด "ไม่" หมายถึง ไม่มีการดำเนินการตามที่ถามถึงมากที่สุด "ใช่/ไม่ใช่" หมายถึง มีการดำเนินการตามที่ถามถึงมากที่สุด แต่ไม่แน่ใจว่าดำเนินการได้ดีหรือไม่

โดยคำเครื่องมือ ✓ เฉพาะที่เลือกตอบ "ใช่" ในตารางกระดาษคำตอบ (A)

ด้านการบริหารจัดการ (Management)

ด้านการบริหารจัดการ เป็นการวัดผลการทำงานขององค์กรในด้านที่ผู้บริหารต้องรับผิดชอบในการดำเนินงาน ซึ่งประกอบด้วย 8 ด้าน ดังนี้

ด้านบริหารจัดการ (Management)	คำถาม
1.	องค์กรของท่านมีการกำหนดเป้าหมายทางธุรกิจที่ชัดเจน ทั้งระยะสั้นและระยะยาว และสามารถวัดผลได้เป็นรูปธรรมหรือไม่
2.	องค์กรของท่านมีการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบ และสายงานที่ชัดเจน เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่
3.	บุคลากรในองค์กรของท่านมีคุณสมบัติเหมาะสมกับงานที่ได้รับมอบหมาย และสามารถปฏิบัติงานที่ได้รับมอบหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่
4.	องค์กรของท่านมีการควบคุมและตรวจสอบการทำงาน และมีการติดตามผลการดำเนินงานหรือไม่
5.	องค์กรของท่านมีการใช้เทคโนโลยีสารสนเทศในการปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือไม่
6.	องค์กรของท่านมีการกำหนดนโยบายและระเบียบ โดยมีการตรวจสอบและทบทวนอย่างสม่ำเสมอหรือไม่
7.	องค์กรของท่านมีการจัดการความเสี่ยงและแผนการดำเนินงานเพื่อป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นหรือไม่
8.	องค์กรของท่านมีการตรวจสอบและทบทวนผลการดำเนินงาน และมีการปรับปรุงและพัฒนาอย่างต่อเนื่องหรือไม่

ตอบคำถามทั้ง 5 ด้านลงกระดาษคำตอบท้ายเล่มตามช่วงสถานะทางธุรกิจที่ได้เลือกไว้

กระดาษคำตอบของกลุ่มเริ่มต้นธุรกิจ

ข้อที่	ด้านการบริหารจัดการ	ด้านการบริหารตลาด	ด้านการบริหารการเงิน	ด้านการเงิน	ด้านนวัตกรรม
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					

1 เปรียบเทียบคำตอบในตารางกระดาษคำตอบและข้อที่มีสีเทา โดยกรอกเลขข้อลงไปตามรายละเอียดต่อไปนี้

	1 ข้อที่ตอบ "ใช่" ในข้อที่มีสีเทา	2 ข้อที่ตอบ "ไม่ใช่" ในข้อที่มีสีเทา	3 ข้อที่ตอบ "ไม่ใช่" ในข้อที่ไม่มีสีเทา
ด้านการบริหารจัดการ			
ด้านการบริหารตลาด			
ด้านการบริหารการเงิน			
ด้านนวัตกรรม			

2 พิจารณารายการในขั้นตอนที่ 1 และกรอกคำตอบไปลงในตารางข้างล่าง

3 ระบุด้านที่ตอบ "ใช่" มากที่สุด โดยตอบ "ใช่" มากกว่าเท่ากับ 5 และได้รับรางวัลเหรียญทอง

นี่คือด้านที่องค์กรของท่านโดดเด่น

นี่คือข้อที่ควรดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

นี่คือข้อที่ควรปรับปรุงเร่งด่วน

นี่คือข้อที่แนะนำให้ปรับปรุง

จำนวนรายละเอียดเพิ่มเติมที่หน้า 9 - 11

นี่คือเหรียญรางวัลแสดงระดับความสอดคล้องของการดำเนินการในด้านต่างๆ กับช่วงเริ่มต้นธุรกิจ

จำนวนรายละเอียดเพิ่มเติมที่หน้า 12

นี่คือด้านที่องค์กรของท่านโดดเด่น

จำนวนรายละเอียดเพิ่มเติมที่หน้า 13 - 14

กระดาษคำตอบของกลุ่มที่ถึงปรับตัว

ข้อที่	ด้านการบริหารจัดการ	ด้านการบริหารตลาด	ด้านการบริหารการเงิน	ด้านการเงิน	ด้านนวัตกรรม
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					

1 เปรียบเทียบคำตอบในตารางกระดาษคำตอบและข้อที่มีสีเทา โดยกรอกเลขข้อลงไปตามรายละเอียดต่อไปนี้

	1 ข้อที่ตอบ "ใช่" ในข้อที่มีสีเทา	2 ข้อที่ตอบ "ไม่ใช่" ในข้อที่มีสีเทา	3 ข้อที่ตอบ "ไม่ใช่" ในข้อที่ไม่มีสีเทา
ด้านการบริหารจัดการ			
ด้านการบริหารตลาด			
ด้านการบริหารการเงิน			
ด้านนวัตกรรม			

2 พิจารณารายการในขั้นตอนที่ 1 และกรอกคำตอบไปลงในตารางข้างล่าง

3 ระบุด้านที่ตอบ "ใช่" มากที่สุด โดยตอบ "ใช่" มากกว่าเท่ากับ 5 และได้รับรางวัลเหรียญทอง

นี่คือด้านที่องค์กรของท่านโดดเด่น

นี่คือข้อที่ควรดำเนินการอย่างต่อเนื่อง

นี่คือข้อที่ควรปรับปรุงเร่งด่วน

นี่คือข้อที่แนะนำให้ปรับปรุง

จำนวนรายละเอียดเพิ่มเติมที่หน้า 9 - 11

นี่คือเหรียญรางวัลแสดงระดับความสอดคล้องของการดำเนินการในด้านต่างๆ กับช่วงเริ่มต้นธุรกิจ

จำนวนรายละเอียดเพิ่มเติมที่หน้า 12

นี่คือด้านที่องค์กรของท่านโดดเด่น

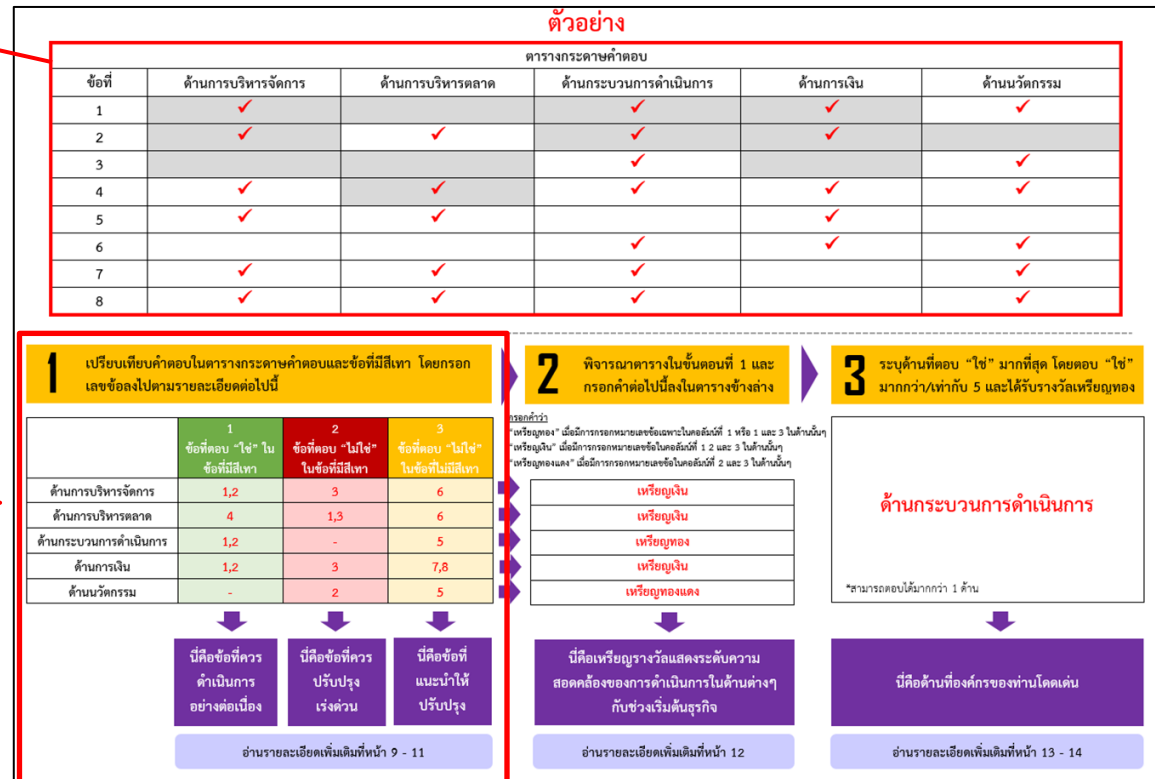
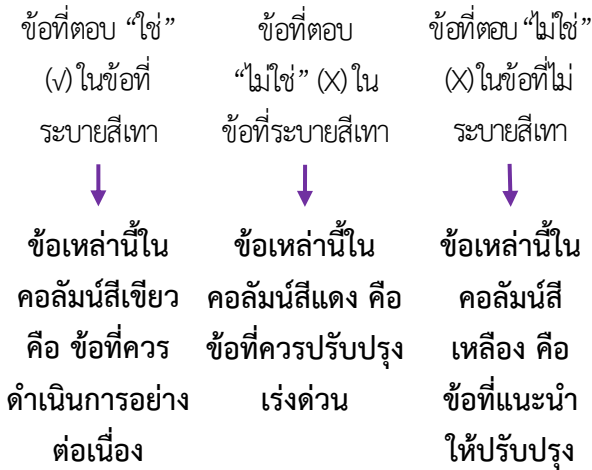
จำนวนรายละเอียดเพิ่มเติมที่หน้า 13 - 14

พิจารณาคำตอบขั้นตอนที่ 1

เมื่อตอบคำถามทั้ง 5 ด้าน
ลงกระดาษคำตอบทุกข้อ

พิจารณาคำตอบขั้นตอนที่ 1

เปรียบเทียบคำตอบในตาราง
กระดาษคำตอบและข้อที่มีสีเทา
และเติมตัวเลขข้อในช่องต่อไปนี



สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติม และสารบัญของข้อเสนอแนะแต่ละข้อได้ตามหมายเลขหน้าที่แสดงไว้ด้านล่างของตารางประมวลผลขั้นตอนที่ 1

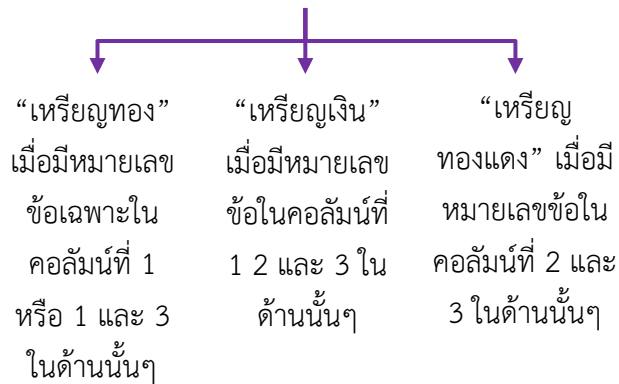
เครื่องมือการประเมินสถานทางธุรกิจ		
ข้อเสนอแนะ		
จากกระดาษคำตอบ ท่านจะได้ทราบถึงข้อที่ท่านควรปรับปรุงเร่งด่วน ข้อที่แนะนำให้ปรับปรุง และข้อที่ควรดำเนินการอย่างต่อเนื่อง โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้  ควรปรับปรุงเร่งด่วน ข้อที่จำเป็นต้องดำเนินการตามข้อเสนอแนะอย่างเร่งด่วน มิฉะนั้นจะส่งผลกระทบต่อผลการดำเนินงาน  แนะนำให้ปรับปรุง ข้อที่จำเป็นต้องดำเนินการตามข้อเสนอแนะอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้มาซึ่งประสิทธิภาพที่ดีขึ้น  ควรดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ข้อที่จำเป็นต้องดำเนินการตามข้อเสนอแนะอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ได้มาซึ่งประสิทธิภาพที่ดีขึ้น ผู้ทำแบบประเมินสามารถศึกษาข้อเสนอแนะของข้อต่างๆ โดยควรให้ความสำคัญกับข้อที่ควรปรับปรุงเร่งด่วน ข้อที่แนะนำให้ปรับปรุง และ ข้อที่ควรดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ตามลำดับ ท่านสามารถศึกษาข้อเสนอแนะในแต่ละด้านได้ดังนี้		
ด้านในการประเมิน	ข้อเสนอแนะ	หน้า
ด้านการบริหารจัดการ (Management)	ข้อที่ 1 : การตั้งเป้าหมายและกำหนดแผนการดำเนินงาน	15
	ข้อที่ 2 : การปรับปรุงด้านนิเทศอย่างสม่ำเสมอ	16
	ข้อที่ 3 : การจัดการบุคลากรให้เหมาะสมกับงาน	17
	ข้อที่ 4 : การกำหนดอัตราค่าจ้างที่เหมาะสม	18
	ข้อที่ 5 : การส่งเสริมการพัฒนาทักษะบุคลากร	19
	ข้อที่ 6 : การกำหนดโครงสร้างและบทบาทหน้าที่ของแต่ละหน่วยงาน	20
	ข้อที่ 7 : การบริหารความเสี่ยง	21
	ข้อที่ 8 : การแสวงหาโอกาสในการพัฒนาธุรกิจ	22 - 23

เครื่องมือการประเมินสถานะทางธุรกิจ		
ด้านในการประเมิน	ข้อเสนอแนะ	หน้า
ด้านการบริหารตลาด (Marketing)	ข้อที่ 1 : การพัฒนาสินค้าบริการให้ตอบโจทย์ตลาด	24 - 25
	ข้อที่ 2 : การสร้างแบรนด์ที่โดดเด่น	26 - 27
	ข้อที่ 3 : การจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อกระตุ้นยอดขาย	27
	ข้อที่ 4 : การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย	28 - 29
	ข้อที่ 5 : การตั้งราคาเพื่อสร้างความสามารถในการแข่งขัน	30
	ข้อที่ 6 : การกำหนดจุดยืนทางการตลาด	31
	ข้อที่ 7 : การวางแผนกระตุณยอดขาย	32
	ข้อที่ 8 : การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า	33
ด้านกระบวนการดำเนินการ (Operation)	ข้อที่ 1 : การนำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการบริหารห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain)	34
	ข้อที่ 2 : การบริหารจัดการเมื่อธุรกิจจะลดตัว	35
	ข้อที่ 3 : การมีคู่ค้าที่มีศักยภาพ	36
	ข้อที่ 4 : การรับฟังความคิดเห็นเพื่อปรับปรุงกระบวนการดำเนินงาน	37
	ข้อที่ 5 : การใช้บริการผู้เชี่ยวชาญภายนอก (Outsource)	38
	ข้อที่ 6 : การพัฒนาความสามารถหลัก (Core Competencies)	39
	ข้อที่ 7 : การคาดการณ์ปริมาณสินค้า	40
	ข้อที่ 8 : การควบคุมคุณภาพสินค้า	41 - 42

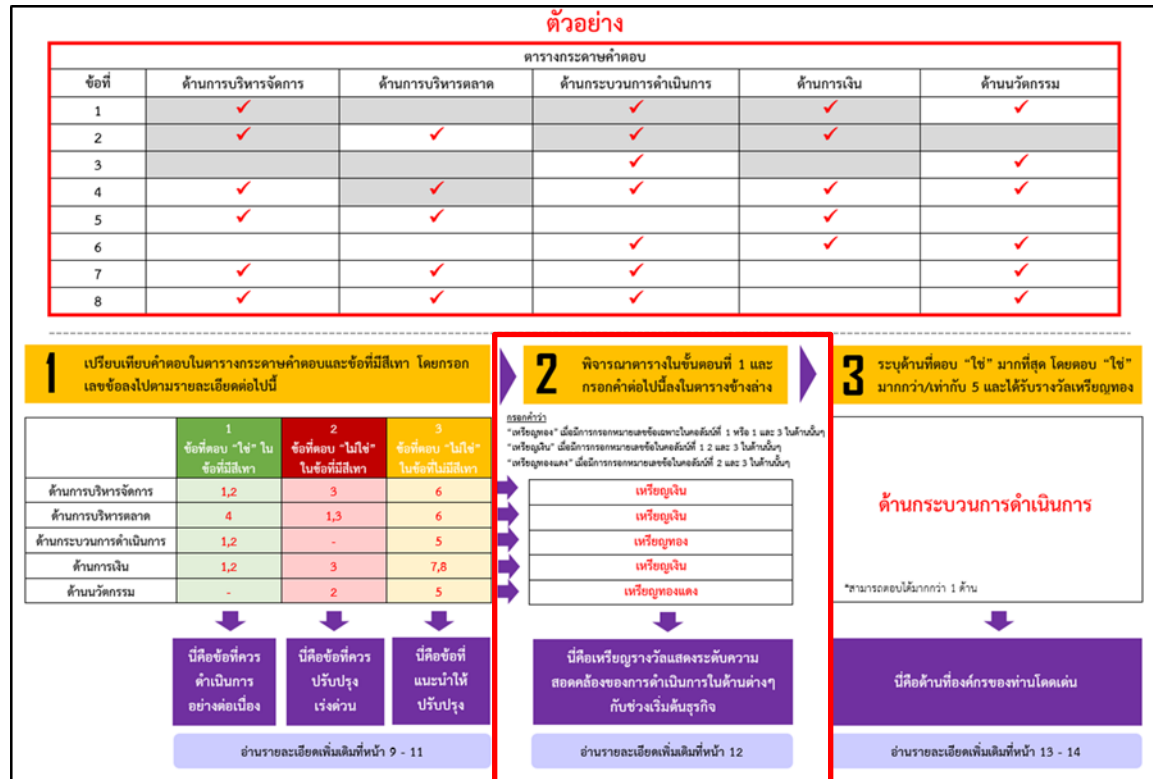
เครื่องมือการประเมินสถานะทางธุรกิจ		
ด้านในการประเมิน	ข้อเสนอแนะ	หน้า
ด้านการเงิน (Finance)	ข้อที่ 1 : การจัดทำและวิเคราะห์งบการเงิน	43 - 44
	ข้อที่ 2 : การวางแผนของมูลสินเชื่อ	45
	ข้อที่ 3 : การบริหารกระแสเงินสด	46
	ข้อที่ 4 : การตรวจสอบบัญชี	47
	ข้อที่ 5 : การวางแผนการลงทุน	48
	ข้อที่ 6 : การบริหารสภาพคล่อง	49
	ข้อที่ 7 : การควบคุมงบประมาณ	50
	ข้อที่ 8 : การวิเคราะห์มูลค่าองค์กร	51
ด้านนวัตกรรม (Innovation)	ข้อที่ 1 : การนำนวัตกรรมมาใช้ในการดำเนินงาน	52
	ข้อที่ 2 : การกำหนดแผนการดำเนินงานด้านนวัตกรรม	53 - 54
	ข้อที่ 3 : การพัฒนาความสำเร็จในการประยุกต์ใช้นวัตกรรม	54
	ข้อที่ 4 : การจดทะเบียนทรัพย์สินทางปัญญา	55
	ข้อที่ 5 : การใช้ฐานข้อมูลสนับสนุนการสร้างนวัตกรรม	56
	ข้อที่ 6 : การพัฒนาสินค้าบริการโดยมุ่งเน้นความต้องการของลูกค้า	57
	ข้อที่ 7 : การสนับสนุนให้เกิดนวัตกรรม	58
	ข้อที่ 8 : การส่งเสริมทักษะในการพัฒนานวัตกรรม	59

พิจารณาคำตอบขั้นตอนที่ 2

พิจารณาคำตอบต่อจากขั้นตอนที่ 1
โดยเติมคำที่สอดคล้องกับกรณีต่อไปนี้ ลงในช่องว่าง



เหรียญรางวัลแสดงระดับความสอดคล้องของ
การดำเนินการในด้านต่างๆ กับช่วงสถานะทางธุรกิจ





เครื่องมือการประเมินสถานะทางธุรกิจ

เหรียญรางวัล



คือ การแสดงผลระดับความสอดคล้องของการดำเนินการในปัจจุบันขององค์กรกับการดำเนินการที่สำคัญของ
ช่วงสถานะทางธุรกิจนั้นๆ โดยในแต่ละด้านในการประเมินจะได้รับเหรียญรางวัลเพียงหนึ่งเหรียญเท่านั้น



รางวัลเหรียญทอง

ด้านดังกล่าว คือ ด้านที่องค์กรของท่าน
ได้ดำเนินการทุกข้อที่สอดคล้องกับ
ช่วงสถานะทางธุรกิจขององค์กร



สามารถศึกษา

- ข้อเสนอแนะให้ปรับปรุง
- ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

เพื่อนำไปพัฒนาธุรกิจและดำเนินการได้อย่างต่อเนื่อง



รางวัลเหรียญเงิน

ด้านดังกล่าว คือ ด้านที่องค์กรของท่าน
ได้มีการดำเนินการบางข้อที่สอดคล้อง
กับช่วงสถานะทางธุรกิจขององค์กร



สามารถศึกษา

- ข้อที่ต้องปรับปรุงเร่งด่วน
- ข้อเสนอแนะให้ปรับปรุง
- ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

เพื่อปรับปรุงและพัฒนาการประกอบธุรกิจให้สอดคล้อง
กับช่วงสถานะทางธุรกิจขององค์กรได้อย่างสมบูรณ์



รางวัลเหรียญทองแดง

ด้านดังกล่าว คือ ด้านที่องค์กรของท่าน
ยังไม่ได้ดำเนินการที่สอดคล้องกับช่วง
สถานะทางธุรกิจขององค์กร

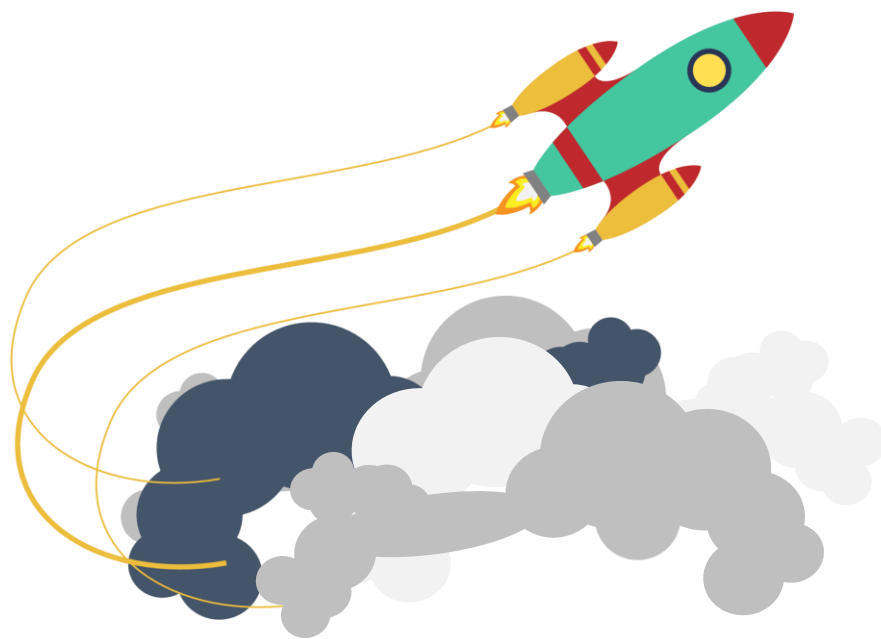


สามารถศึกษา

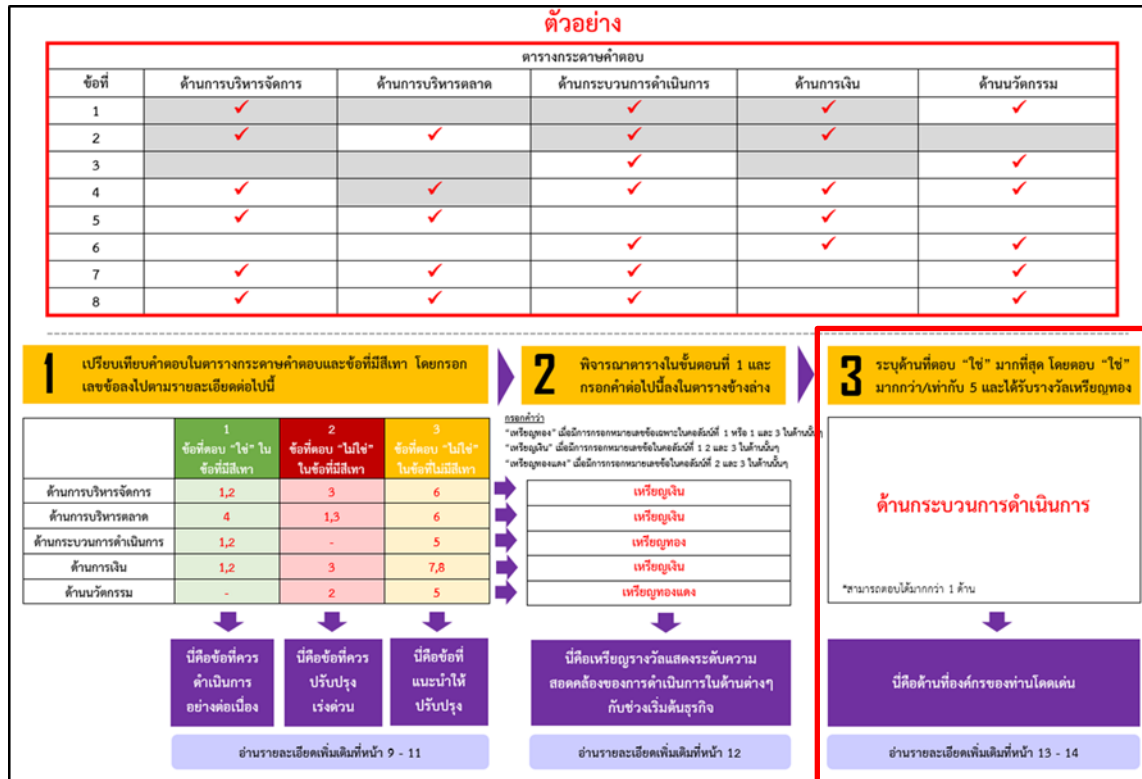
- ข้อที่ต้องปรับปรุงเร่งด่วน
- ข้อเสนอแนะให้ปรับปรุง

เพื่อปรับปรุงการประกอบธุรกิจให้สอดคล้องกับ
ช่วงสถานะทางธุรกิจขององค์กรได้อย่างครบถ้วน

สามารถดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ตามหมายเลขหน้าที่แสดงไว้
ด้านล่างของตารางประมวลผลขั้นตอนที่ 2



พิจารณาคำตอบขั้นตอนที่ 3



พิจารณาคำตอบทั้ง 5 ในขั้นตอนที่ 2 และจำนวนข้อที่ตอบ "ใช่" โดย ด้านที่ได้รางวัลเหรียญทอง และตอบ "ใช่" มากที่สุดและมากกว่า/เท่ากับ 5

ด้านดังกล่าว คือ ด้านที่องค์กรของท่านโดดเด่น

สามารถรายละเอียดเพิ่มเติมได้ตามหมายเลขหน้าที่แสดงไว้ด้านล่างของตารางประมวลผลขั้นตอนที่ 3

เครื่องมือการประเมินสถานะทางธุรกิจ

คำอธิบายสำหรับด้านที่องค์กรของท่านโดดเด่น

ด้านการบริหารจัดการ

องค์กรของท่านดำเนินงานเกี่ยวกับด้านการบริหารจัดการ (Management) มากที่สุด การดำเนินงานในด้านนี้มักจะทำให้องค์กรสามารถบรรลุเป้าหมายจากการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดได้ เนื่องจากสามารถปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินงานธุรกิจให้เข้ากับสถานการณ์ต่างๆ ที่เกิดขึ้น พร้อมมีแผนรองรับกับความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้น อีกทั้งยังทำให้องค์กรสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับองค์กรในระยะยาว

ด้านการตลาด

องค์กรของท่านดำเนินงานเกี่ยวกับการตลาด (Marketing) มากที่สุด การดำเนินงานในด้านนี้มักจะทำให้องค์กรมีส่วนแบ่งทางการตลาดทั้ง 4 (Marketing Mix 4Ps) ที่สมบูรณ์ ซึ่งประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) ช่องทางการจำหน่ายและการจัดส่งสินค้า/บริการ (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) และสามารถเป็นแบบที่ใจ (Top of Mind) ของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้

ด้านการดำเนินงานธุรกิจ

องค์กรของท่านดำเนินงานเกี่ยวกับด้านการดำเนินงาน (Operation) มากที่สุด การดำเนินงานในด้านนี้มักจะทำให้องค์กรสามารถดำเนินการได้อย่างมีประสิทธิภาพ สามารถลดต้นทุนในการผลิตสินค้า/บริการได้ตั้งแต่กระบวนการต้นทางวัตถุดิบ ไปจนถึงการมอบสินค้า/บริการให้กับลูกค้า และยังสามารถควบคุมคุณภาพสินค้า/บริการได้อีกด้วย

เครื่องมือการประเมินสถานะทางธุรกิจ

ด้านการเงิน

องค์กรของท่านดำเนินงานเกี่ยวกับด้านการเงิน (Finance) มากที่สุด โดยดำเนินการทางการเงินทำให้องค์กรสามารถทราบได้ถึงประสิทธิภาพในการประกอบธุรกิจที่วัดผลในเชิงปริมาณได้ อีกทั้งยังทำให้องค์กรสามารถพัฒนาประสิทธิภาพได้ตามเป้าหมายที่วางไว้และแสวงหาทำกำไรสูงสุด ยิ่งไปกว่านั้นการดำเนินการทางการเงินยังสามารถทำให้ตรวจสอบความทุจริตในองค์กรได้ โดยหากองค์กรมีการดำเนินงานทางการเงินที่ไม่ดีอาจส่งผลกระทบต่อด้านอื่นกิจการในภาพรวมขององค์กร

ด้านนวัตกรรม

องค์กรของท่านดำเนินงานเกี่ยวกับด้านนวัตกรรม (Innovation) มากที่สุด ซึ่งนวัตกรรมเป็นสิ่งทำให้องค์กรของท่านมีข้อแตกต่างจากองค์กรคู่แข่งอื่นๆ ในตลาด ซึ่งการนำนวัตกรรมมาพัฒนาสินค้า/บริการให้ทันสมัยและสะดวกสบายสำหรับผู้ใช้งานจริงของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย มีส่วนช่วยในการเพิ่มโอกาสในการตัดสินใจเลือกซื้อสินค้า/บริการขององค์กร อีกทั้งสินค้า/บริการที่ดีและตอบสนองความต้องการกลุ่มลูกค้าเป้าหมายช่วยสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างองค์กรของท่านและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ไม่มีด้านที่มีความโดดเด่นชัดเจน

องค์กรของท่านยังไม่มีด้านที่มีความโดดเด่นชัดเจน ไม่ว่าจะเป็นด้านการบริหารจัดการ (Management) ด้านการเงิน (Finance) ด้านการตลาด (Marketing) ด้านนวัตกรรม (Innovation) หรือ ด้านกระบวนการดำเนินงาน (Operation) โดยองค์กรควรพัฒนาการดำเนินงานในด้านที่เพิ่งเริ่มหาคำตอบ เพื่อพัฒนาจุดแข็งและการเสริมสร้างความสามารถในการแข่งขันในตลาดอย่างยั่งยืน ซึ่งท่านสามารถเพิ่มด้านกิจการให้มีประสิทธิภาพได้จากข้อเสนอแนะในด้านต่างๆ ในลำดับถัดไป

Prompt Business Check

วิธีใช้รูปแบบออนไลน์



หมายเหตุ: การประเมินสถานะทางธุรกิจแบบออนไลน์สามารถใช้ได้กับคอมพิวเตอร์ Windows
ทุกเวอร์ชันและโทรศัพท์มือถือทุกชนิด ทั้งนี้ต้องมีซอฟต์แวร์ Internet Explorer 9.0 ขึ้นไป

Prompt Business Check

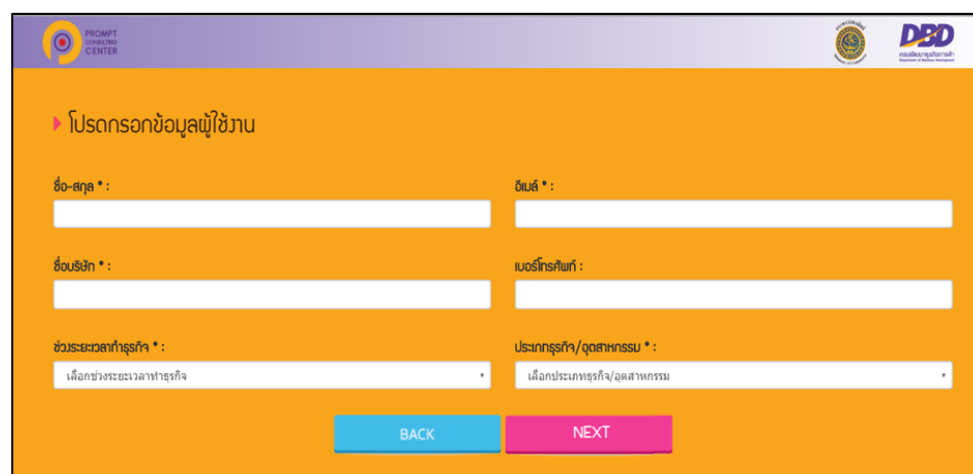
วิธีใช้รูปแบบออนไลน์

การประเมินสถานะทางธุรกิจแบบออนไลน์ สามารถแบ่งขั้นตอนการทำแบบประเมินได้เป็น 3 ขั้นตอน ได้แก่ การตอบคำถาม การอ่านคำอธิบายด้านที่องค์กรโดดเด่น และการอ่านข้อเสนอแนะที่ประเมินจากความสอดคล้องกับช่วงสถานะทางธุรกิจ โดยก่อนเข้าสู่การทำแบบประเมินจะมีการอธิบายถึงต้นแบบเครื่องมือเพื่อสร้างความเข้าใจแก่ผู้ทำแบบประเมิน และมีการเก็บข้อมูลผู้ใช้งาน เพื่อเก็บเป็นฐานข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

คำอธิบายถึงต้นแบบเครื่องมือ
เพื่อสร้างความเข้าใจแก่ผู้ทำแบบประเมิน



การเก็บข้อมูลผู้ใช้งาน
เพื่อเก็บเป็นฐานข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



หมายเหตุ: การจำแนกประเภทธุรกิจ/อุตสาหกรรมจะใช้หลักการการจัดประเภทมาตรฐานอุตสาหกรรม (ประเทศไทย) (Thailand Standard Industrial Classification : TSIC) ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ซึ่งเป็นเกณฑ์ในการกำหนดรหัสธุรกิจ เพื่อใช้ในการจัดประเภทธุรกิจของนิติบุคคล ซึ่งข้อมูลที่ได้จะถูกจัดเก็บแยกตามประเภทธุรกิจ ทำให้สามารถนำข้อมูลไปใช้ประโยชน์ในการวิเคราะห์ประกอบการตัดสินใจและวางแผนในการลงทุนเริ่มต้นธุรกิจหรือต่อยอดธุรกิจ

ตอบคำถาม

ช่วงสถานะทางธุรกิจ (Stage of Entrepreneur Growth)

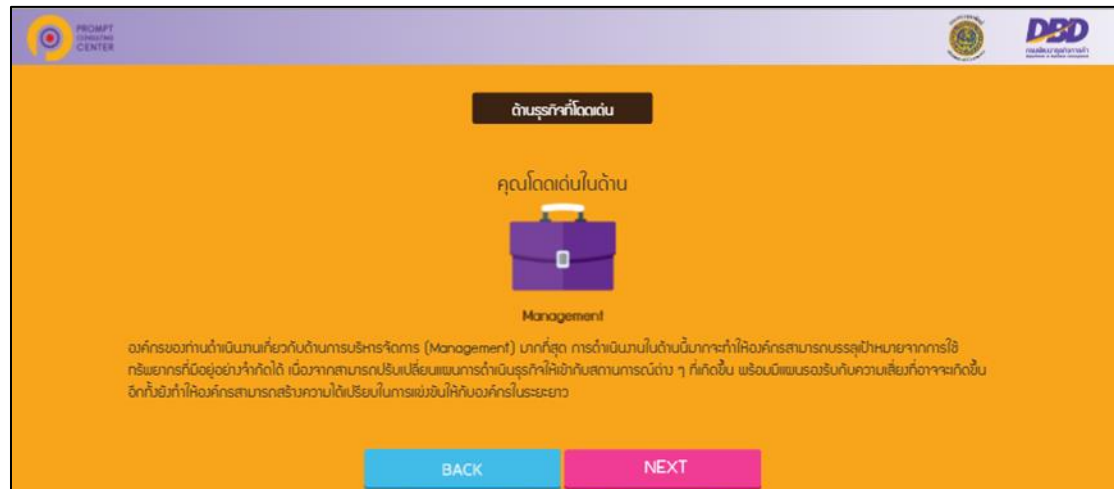


อ่านและตอบคำถามทั้ง 5 ด้าน



อ่านคำอธิบายด้านที่องค์กรโดดเด่น

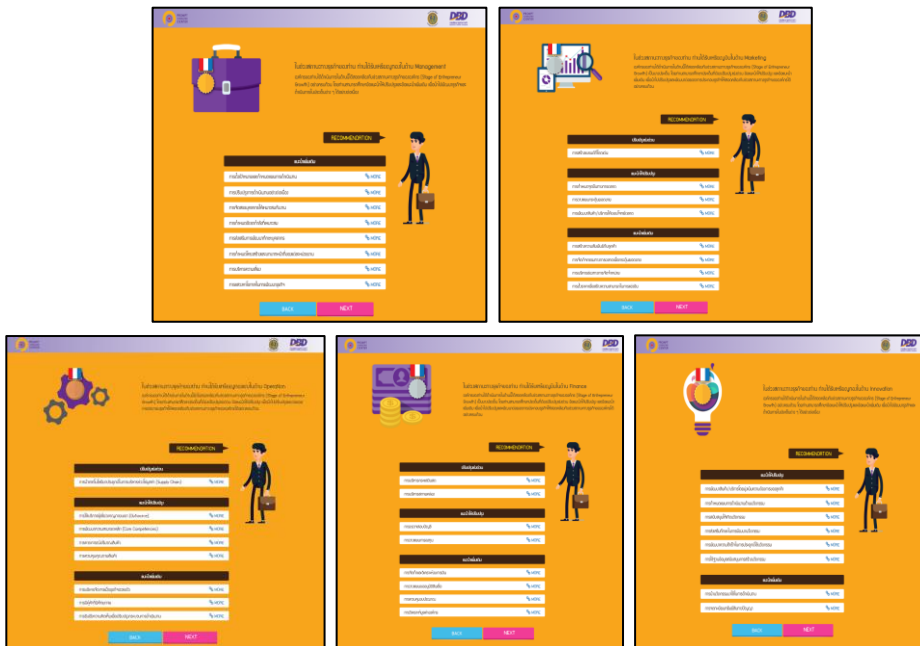
เมื่อตอบคำถามทั้ง 5 ด้านในการประเมินเสร็จสิ้น ผลของด้านที่องค์กรโดดเด่นจะปรากฏ พร้อมคำอธิบายเพิ่มเติม ซึ่งด้านที่องค์กรโดดเด่นจะสะท้อนให้เห็นถึงการดำเนินการในปัจจุบันขององค์กร โดยด้านดังกล่าวจะเป็นด้านที่ได้เหรียญทอง หรือ ดำเนินการได้สอดคล้องกับช่วงสถานะทางธุรกิจทุกข้อ และได้ดำเนินการในด้านดังกล่าวมากกว่า หรือ เท่ากับ 5 กิจกรรม จาก 8 กิจกรรม



อ่านข้อเสนอแนะที่ประเมินจากความสอดคล้องกับช่วงสถานะทางธุรกิจ

ข้อเสนอแนะที่ประเมินจากความสอดคล้องกับช่วงสถานะทางธุรกิจ ประกอบด้วย ระดับเหรียญรางวัล พร้อมคำอธิบาย และข้อเสนอแนะรายการกิจกรรมในด้านดังกล่าว โดยสามารถแบ่งข้อเสนอแนะออกเป็น 3 ประเภท ได้แก่ ข้อที่ควรดำเนินการอย่างต่อเนื่อง ข้อที่ควรปรับปรุงเร่งด่วน และข้อที่แนะนำให้ปรับปรุง ซึ่งสามารถคลิกเพื่อศึกษาเนื้อหาของข้อเสนอแนะที่คำว่า More ท้ายข้อกิจกรรม

หน้าสรุปผลการประเมินในหน้าสุดท้ายของต้นแบบการประเมินสถานะทางธุรกิจ ประกอบด้วย ระดับเหรียญรางวัลใน 5 ด้าน และข้อเสนอแนะรายการกิจกรรมใน 5 ด้าน ซึ่งแบ่งกลุ่มตามลำดับความสำคัญในการดำเนินการ พร้อมลิงค์ดาวน์โหลด PDF ของผลการประเมินรายบุคคล



PROMPT Entrepreneur CHECK



เครื่องมือการประเมินผู้ประกอบการ

เครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการด้วยตนเอง (Self-assessment Tool) เพื่อประเมินทักษะ (Skills) และทัศนคติ (Mindset) ของผู้ประกอบการ รับทราบจุดเด่นและข้อจำกัดของผู้ประกอบการ พร้อมข้อเสนอแนะในการพัฒนาจุดเด่นและปรับปรุงข้อจำกัด

เครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการมีด้านในการประเมิน 6 ด้าน ประกอบด้วย ด้านความเป็นผู้นำ (Leadership) ด้านการเจรจาธุรกิจ (Negotiation) ด้านความคิดสร้างสรรค์ (Creativity) ด้านการให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจ (Focus) ด้านการมีจิตวิญญาณในการทำธุรกิจ (Passion) และด้านการผลักดันแนวคิดสู่การปฏิบัติ (Action)

เพื่อประโยชน์สูงสุดในการใช้เครื่องมือ ผู้ทำแบบประเมินของเครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการสามารถเป็นได้ทั้งผู้ประกอบการ คนที่วางแผนที่จะทำธุรกิจ หรือคนทั่วไปที่มีความต้องการจะวิเคราะห์ศักยภาพของตนเองทางธุรกิจ

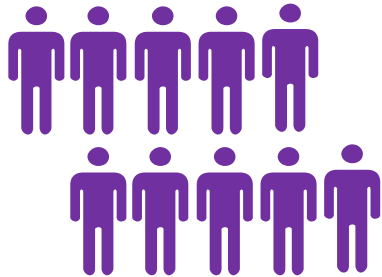
Prompt Entrepreneur Check

การประเมินผู้ประกอบการ (Prompt Entrepreneur Check) เป็นการประเมินคุณลักษณะของผู้ประกอบการในด้านต่างๆ ที่สำคัญ นอกเหนือจากทักษะทางวิชาการ โดยหมายถึงทักษะส่วนบุคคล (Soft Skills) และความคิดและทัศนคติ (Mindset) เพื่อสะท้อนให้เห็นถึงจุดเด่นและข้อจำกัดของผู้ประกอบการรายนั้นๆ และนำไปสู่ข้อเสนอแนะและแนวทางในการพัฒนาศักยภาพในลำดับถัดไป

กรอบแนวคิดในการกำหนดด้านในการประเมินและในการออกแบบคำถาม

Harvard Business Review (พ.ศ. 2555)

จากงานวิจัยที่ศึกษา



ผู้ประกอบการกว่า 17,000 ราย

พบว่า ทักษะด้านการเจรจา ทักษะด้านความเป็นผู้นำ ด้านการให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจ ด้านการมีจิตวิญญาณในการทำธุรกิจ และทักษะด้านการผลักดันแนวคิดสู่การปฏิบัติ เป็นทักษะที่สำคัญสำหรับการเป็นผู้ประกอบการ

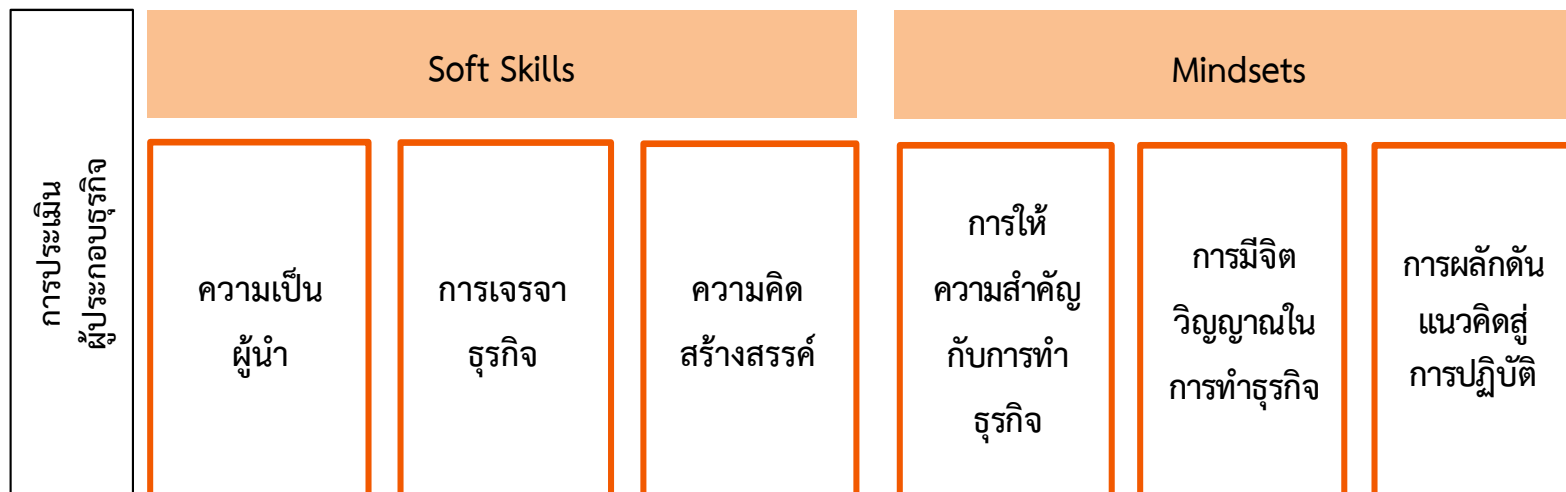
งานวิจัยของ Gibb (พ.ศ. 2536) & Shook et al. (พ.ศ. 2546)

พบว่า ทักษะด้านการเจรจา ทักษะด้านความคิดสร้างสรรค์ การให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจ การมีจิตวิญญาณในการทำธุรกิจ และการผลักดันแนวคิดสู่การปฏิบัติ เป็นทักษะที่ผู้ประกอบการส่วนบุคคลพึงมี



Prompt Entrepreneur Check (กรอบแนวคิด : ผลการวิจัยของ Harvard Business Review และ Gibb & Shook et al.)

จากการวิจัยข้างต้น สามารถสรุปด้านการประเมินสำหรับการประเมินผู้ประกอบการธุรกิจทั้งหมด 6 ด้าน ได้แก่



กรอบแนวคิดในการกำหนดด้านในการประเมินและในการออกแบบคำถาม

ด้านทักษะสนับสนุน (Soft Skills) คือ ทักษะที่แสดงถึงความสามารถทางอารมณ์ โดยเกี่ยวกับการสร้างมนุษยสัมพันธ์และความสามารถในการสื่อสาร ได้แก่

ด้านความเป็นผู้นำ Leadership

ด้านความเป็นผู้นำ ได้แก่ การสร้างบรรยากาศการทำงาน การทำความเข้าใจผู้ใต้บังคับบัญชา การรับฟังความคิดเห็นผู้ใต้บังคับบัญชา การมอบหมายงานอย่างเหมาะสม และการมอบอำนาจการตัดสินใจและติดตามผล



Leadership

ด้านการเจรจา Negotiation

ด้านการเจรจา ได้แก่ การมีความสัมพันธ์ที่ดีกับคู่เจรจา (คู่ค้า/ลูกค้า) การทราบถึงความต้องการของคู่เจรจา ความสามารถในการโน้มน้าวคู่เจรจา การคาดการณ์ปัญหาในการเจรจาและวางแผนรับมือ และการมุ่งสู่ผลลัพธ์ของการเจรจา



Negotiation

ด้านความคิดสร้างสรรค์ Creativity

ด้านความคิดสร้างสรรค์ ได้แก่ การเชื่อมโยงและต่อยอดความคิดทางธุรกิจ การมีความคิดนอกกรอบ และการคำนึงถึงความเป็นไปได้ในการต่อยอดความคิดสู่การปฏิบัติจริง



Creativity

ด้านความคิดและทัศนคติ (Mindset) คือ แนวความคิด ความเชื่อ หรือ ทัศนคติที่ส่งผลต่อพฤติกรรมการแสดงออกของบุคคลนั้นๆ ได้แก่

ด้านการให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจ Focus

ด้านการให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจ ได้แก่ การให้ความสำคัญกับลูกค้า การให้ความสำคัญกับเป้าหมายธุรกิจ และการให้ความสำคัญกับการดำเนินงานในอนาคต



Focus

ด้านการมีจิตวิญญาณในการทำธุรกิจ Passion

ด้านการมีจิตวิญญาณในการทำธุรกิจ ได้แก่ การมุ่งมั่นที่จะพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง และการมุ่งมั่นที่จะพัฒนาธุรกิจอย่างต่อเนื่อง



Passion

ด้านการผลักดันแนวคิดสู่การปฏิบัติ Action

ด้านการผลักดันแนวคิดสู่การปฏิบัติ ได้แก่ การลงมือปฏิบัติจริง การบริหารความเสี่ยง การให้ความสำคัญกับกฎระเบียบทางธุรกิจ และการทบทวนแผนธุรกิจและปรับตัวอย่างสม่ำเสมอ



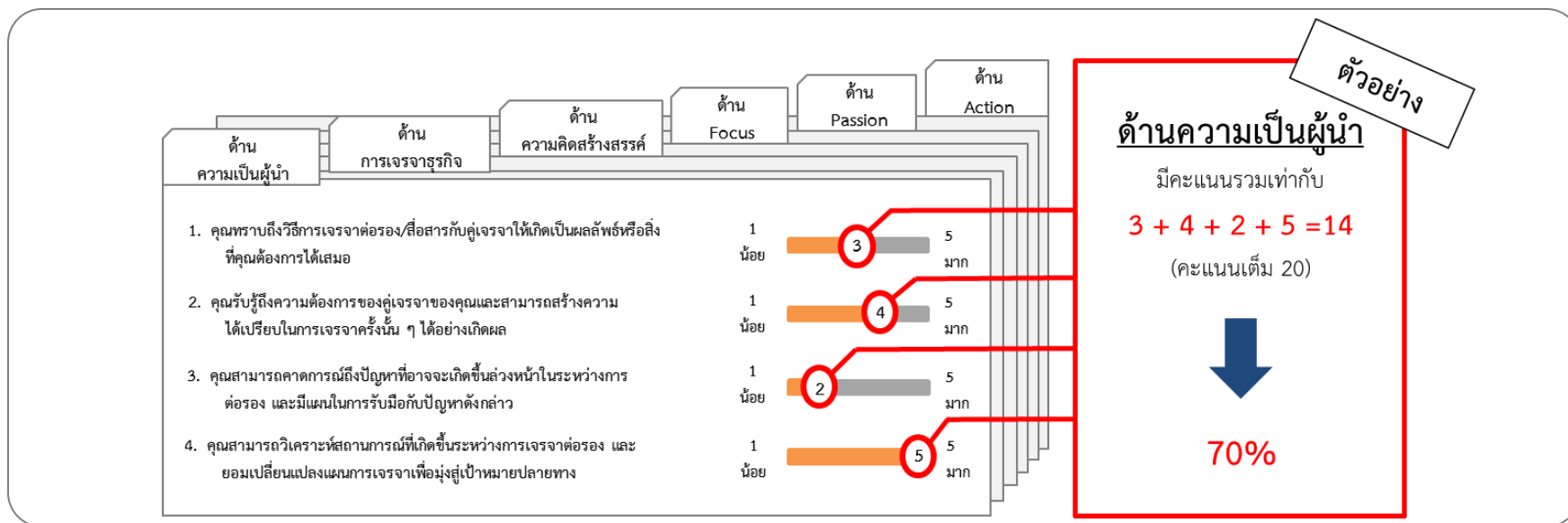
Action

รูปแบบการตั้งคำถาม

การประเมินผู้ประกอบการธุรกิจในรูปแบบออฟไลน์และออนไลน์เป็นการประเมินด้วยวิธี Rating-scale แบบ 5 ระดับ โดย 1 หมายถึง พึงพอใจน้อยที่สุด และ 5 หมายถึง พึงพอใจมากที่สุด เพื่อให้ผู้ใช้เครื่องมือการประเมินสามารถเลือกตัวเลือกตามความคิดเห็นได้อย่างชัดเจนและเหมาะสมกับการใช้งานทั้ง 2 รูปแบบ ซึ่งการประเมินผู้ประกอบการธุรกิจมีจำนวนคำถาม 4 คำถามในแต่ละด้าน รวม 24 คำถาม

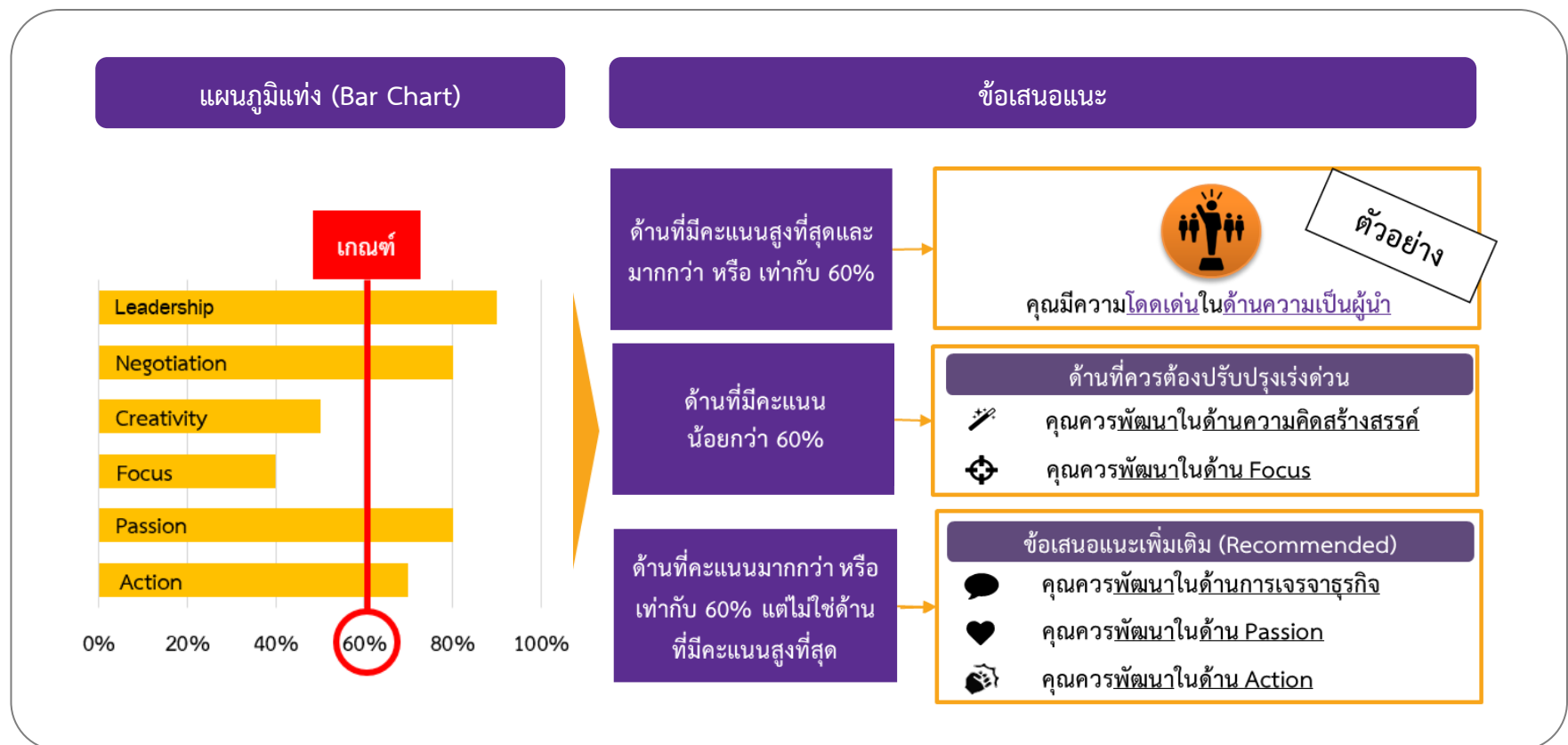
การประมวลผล

วิธีการประมวลผลในแต่ละด้านจะทำการคำนวณผลรวมคะแนนในด้านนั้นๆ โดยร้อยละของผลรวมคะแนนดังกล่าวในด้านนั้นๆ จะถูกนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ผ่านร้อยละ 60 เพื่อแสดงผลในลำดับถัดไป ซึ่งจากตัวอย่างในด้านความเป็นผู้นำ ถ้าผู้ประกอบการเลือกระดับ 4 ในข้อที่ 3 เลือกระดับ 4 ในข้อที่ 2 เลือกระดับ 2 ในข้อที่ 3 เลือกระดับ 5 ในข้อที่ 4 ดังนั้นผลรวมคะแนนในด้านความเป็นผู้นำ เท่ากับ 14 คิดเป็นร้อยละ 70 ของคะแนนเต็ม 20 คะแนน



การแสดงผล

การแสดงผลการประเมินทั้ง 6 ด้าน จะบ่งบอกถึงด้านที่ผู้ใช้เครื่องมือการประเมินมีความโดดเด่นมากที่สุด รวมถึงข้อเสนอแนะเพิ่มเติมและประเด็นที่ต้องปรับปรุงเร่งด่วน โดยจะสรุปผลแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ 1) ด้านที่โดดเด่นที่สุด หรือ ด้านที่มีคะแนนสูงที่สุดและมากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 60 ของคะแนนเต็ม ในด้านนั้น 2) ด้านที่ต้องปรับปรุงเร่งด่วน หรือ ด้านที่คะแนนน้อยกว่าร้อยละ 60 ของคะแนนเต็ม และ 3) ด้านที่เป็นข้อเสนอแนะเพิ่มเติม หรือ ด้านที่มีคะแนนมากกว่าหรือเท่ากับร้อยละ 60 ของคะแนนเต็ม แต่ไม่ใช่ด้านที่มีคะแนนสูงที่สุด



ข้อเสนอแนะของต้นแบบการประเมินผู้ประกอบการเป็นต้นแบบ เครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการในรูปแบบ Checklist โดยผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญกับประเด็นที่ต้องปรับปรุงเร่งด่วน ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม และด้านที่โดดเด่นตามลำดับ โดยข้อเสนอแนะสำหรับทั้งข้อเสนอแนะ 3 ประเภทอยู่ในรูปแบบเดียวกัน ซึ่งจะครอบคลุมถึงโจทย์หลัก 3 ด้าน คือ

Why ทำไมถึงต้องทำ

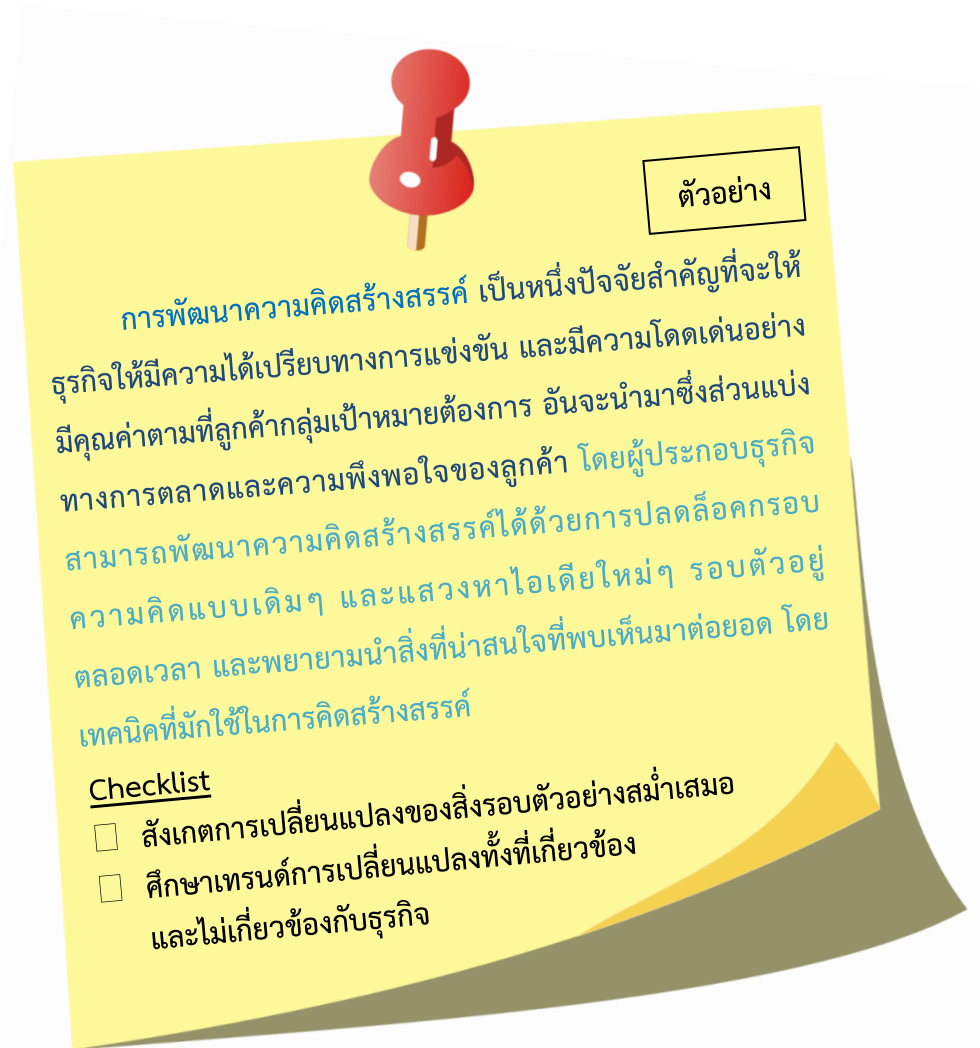
ข้อเสนอแนะแสดงผลและความสำคัญของการพัฒนา รวมถึงวัตถุประสงค์อันเป็นที่มาของประเด็นที่ต้องพัฒนา

What ทำอะไร

ข้อเสนอแนะแสดงถึงประเด็นที่ต้องพัฒนา เพื่อตอบปัญหา หรือสาเหตุที่ต้องทำ

How ทำอย่างไร

ข้อเสนอแนะแสดงวิธีการพัฒนาอย่างเป็นขั้นตอนพร้อมกับ Checklist สรุปสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องทำ



Prompt Entrepreneur Check

วิธีใช้รูปแบบออฟไลน์

การประเมินผู้ประกอบการธุรกิจแบบออฟไลน์ สามารถแบ่งขั้นตอนการทำแบบประเมินได้เป็น 3 ขั้นตอน ได้แก่

ขั้นตอนที่
1



ตอบคำถาม

ตอบคำถามทั้ง 6 ด้าน ลงในกระดาษคำตอบ

อ่านรายละเอียด
เพิ่มเติมที่หน้า 61 - 63

ขั้นตอนที่
2



พิจารณาคำตอบ

กรอกรวบรวมคะแนนในตารางหน้า 64 และวิเคราะห์ด้านที่
ได้คะแนนมากที่สุดและด้านที่ได้คะแนนน้อยที่สุด

อ่านรายละเอียด
เพิ่มเติมที่หน้า 64

ขั้นตอนที่
3



อ่านข้อเสนอแนะ

เลือกอ่านข้อเสนอแนะตามด้านที่ได้คะแนนมากที่สุด ด้านที่
ได้คะแนนน้อยที่สุด และข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

อ่านรายละเอียด
เพิ่มเติมที่หน้า 65 - 70



ตอบคำถามทั้ง 6 ด้านในการประเมิน ซึ่งคำถามจะอยู่ในรูปแบบวิธี Rating-scale โดย

1 หมายถึง มีการดำเนินการตามข้อความที่กำหนดเล็กน้อย

3 หมายถึง มีการดำเนินการตามข้อความที่กำหนดปานกลาง

5 หมายถึง มีการดำเนินการตามข้อความที่กำหนดอย่างสม่ำเสมอ

ด้านความเป็นผู้นำ (Leadership)

ด้านความเป็นผู้นำ (Leadership)					
คำถาม	1	2	3	4	5
1. ท่านสร้างบรรยากาศในการทำงานที่เหมาะสม โดยมีส่วนช่วยสนับสนุนการดำเนินงานของพนักงานในบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพ					
2. ท่านรับฟังความคิดเห็นของพนักงานในบริษัทของคุณและนำมาปรับปรุง/รับปรุงการทำงานในภาพรวม					
3. ท่านเข้าใจทักษะและศักยภาพของพนักงานในบริษัทคุณ โดยสามารถมอบหมายงานตามความเหมาะสม					
4. ท่านให้อำนาจการตัดสินใจในการทำงานกับพนักงานในบริษัทของคุณ โดยคอยติดตามผลงานอย่างสม่ำเสมอ					

ด้านการเจรจาธุรกิจ (Negotiation)

ด้านการเจรจาธุรกิจ (Negotiation)					
คำถาม	1	2	3	4	5
1. คุณทราบถึงวิธีการเจรจาต่อรอง/สื่อสารกับคู่เจรจาให้เกิดเป็นผลลัพธ์หรือสิ่งที่ท่านต้องการได้เสมอ					
2. ท่านรับรู้ถึงความต้องการของคู่เจรจาของท่านและสามารถสร้างความได้เปรียบในการเจรจาครั้งนั้นๆ ได้อย่างมีผล					
3. ท่านสามารถคาดการณ์ถึงปัญหาที่อาจเกิดขึ้นล่วงหน้าในระหว่างการต่อรอง และมีแผนในการรับมือกับปัญหานั้นๆ					
4. ท่านสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ที่เกิดขึ้นระหว่างการเจรจาต่อรอง และยอมเปลี่ยนแปลงแผนการเจรจาเพื่อมุ่งสู่เป้าหมายปลายทาง					

ด้านความคิดสร้างสรรค์ (Creativity)

ด้านความคิดสร้างสรรค์ (Creativity)					
คำถาม	1	2	3	4	5
1. ท่านใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการสร้างไอเดียและนำมาพัฒนาต่อยอดให้กับธุรกิจของท่าน					
2. ท่านกล้าที่จะคิดและเสนอความคิดโดยไม่กลัวที่จะถูกวิพากษ์วิจารณ์					
3. ท่านคำนึงถึงความเป็นไปได้ในการต่อยอดโดยดูจากปฏิบัติจริง					
4. ท่านสามารถแก้ไขปัญหาหรือหลบหลีกอุปสรรคในการดำเนินงานได้ด้วยการใช้ความคิดสร้างสรรค์ และการคิดแบบนอกกรอบ					

ด้านการให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจ (Focus)

ด้านการให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจ (Focus)					
คำถาม	1	2	3	4	5
1. ท่านกำหนดกลุ่มเป้าหมาย/ลูกค้าได้อย่างชัดเจน และดำเนินงานตามแนวทางหรือกลยุทธ์เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว (Customer focus)					
2. ท่านวิเคราะห์คู่แข่งของท่านอย่างสม่ำเสมอ เพื่อพัฒนาธุรกิจให้มีศักยภาพและเกิดความได้เปรียบในการแข่งขัน (Competitor focus)					
3. ท่านวิเคราะห์และคำนึงถึงเป้าหมายการดำเนินงานก่อนลงมือทำจริง (Goal focus)					
4. ท่านคาดการณ์ถึงแนวโน้มสถานการณ์ในอนาคตเพื่อวางแผนปรับตัวและพัฒนาธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ (Future focus)					

ด้านความมีจิตวิญญาณในการทำธุรกิจ (Passion)

ด้านความมีจิตวิญญาณในการทำธุรกิจ (Passion)					
คำถาม	1	2	3	4	5
1. ท่านแสวงหาแนวทางการปรับปรุงและการพัฒนาธุรกิจของท่านให้ดียิ่งอย่างต่อเนื่อง (Business Continuous improvement)					
2. ท่านแสวงหาความรู้และพัฒนาทักษะเพิ่มเติม เพื่อพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่องเป็นประจำ (Self-improvement)					
3. ท่านเข้าร่วมการฝึกอบรม/สมาคม/กิจกรรมจากหน่วยงานต่างๆ เพื่อสร้างเครือข่ายทางธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ					
4. ท่านชื่นชอบและสามารถแบ่งปันประสบการณ์ทางธุรกิจให้แก่ผู้อื่นที่สนใจ					

ด้านการผลักดันแนวคิดสู่การปฏิบัติ (Action)

ด้านการผลักดันแนวคิดสู่การปฏิบัติ (Action)					
คำถาม	1	2	3	4	5
1. ท่านวิเคราะห์เหตุผลและความเป็นไปได้สำหรับไอเดียในการพัฒนาธุรกิจของท่าน และดำเนินการปฏิบัติจริง (Take Action)					
2. ท่านมีการบริหารความเสี่ยงอย่างรอบด้านซึ่งเกี่ยวข้องกับข้อและอาจจะส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจของท่าน (Risk Management)					
3. ท่านคิดว่าการทำงานตามกฎระเบียบของรัฐเป็นหนึ่งในปัจจุบันที่มีความสำคัญ และจะสร้างความยั่งยืนให้กับธุรกิจของท่าน (Do it the right way)					
4. ท่านวางแผนและทบทวนแผนธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งสามารถใช้ในการดำเนินงานได้จริง (Good planning)					

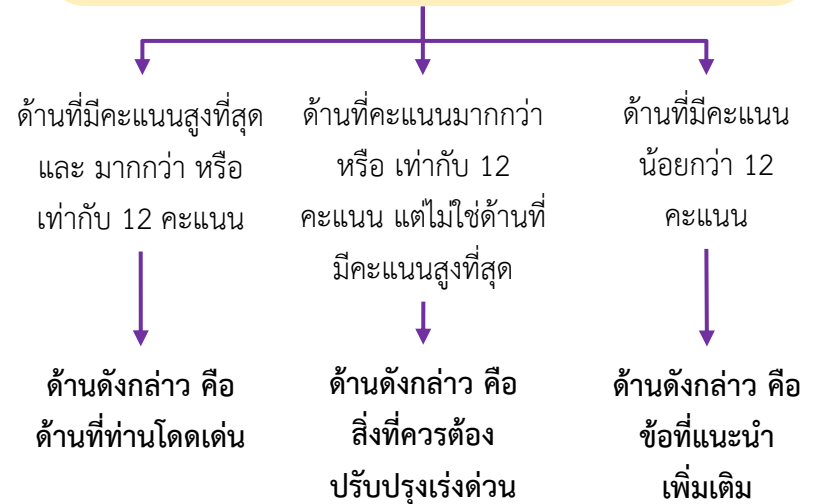
กรุณารอกคะแนนในตารางต่อไปนี้ โดยการคำนวณคะแนนจากการหาผลรวมของตัวเลขแสดงระดับความคิดเห็นในแต่ละด้าน (ด้านละ 4 ข้อ)

ด้านในการประเมิน	ผลรวมคะแนนทั้งหมด (คะแนนเต็ม 20 คะแนน)
ด้านความเป็นผู้นำ (Leadership)	
ด้านการเจรจาธุรกิจ (Negotiation)	
ด้านความคิดสร้างสรรค์ (Creativity)	
ด้านการให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจ (Focus)	
ด้านการมีจิตวิญญาณในการทำธุรกิจ (Passion)	
ด้านการผลักดันแนวคิดสู่การปฏิบัติ (Action)	

จากนั้น กรุณาพิจารณาคะแนนในแต่ละด้าน เพื่อระบุด้านในการประเมินตามเกณฑ์ต่อไปนี้



รวมคะแนน หรือ หมายเลขระดับในด้านนั้นๆ
โดยผลรวมคะแนนในแต่ละด้านจะถูกนำมาเปรียบเทียบกับเกณฑ์ผ่านที่ 12 คะแนน (ร้อยละ 60)



เลือกอ่านข้อเสนอแนะตามด้านที่ท่านโดดเด่นและด้านที่ควรต้องปรับปรุงเร่งด่วน

โดยผู้ใช้เครื่องมือการประเมินสามารถศึกษาข้อเสนอแนะเพิ่มเติมอื่นๆ เพื่อการพัฒนาธุรกิจได้

 เครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจ	 เครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจ	 เครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจ
การเป็นผู้นำ Leadership นอกเหนือจากกลยุทธ์และแผนการดำเนินงานธุรกิจแล้ว อีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่จะส่งผลให้การทำธุรกิจประสบความสำเร็จคือ ผู้นำ (Leader) การที่บริษัทมีผู้นำที่ดีจะสามารถนำพาบริษัทไปสู่เป้าหมายที่กำหนดได้ โดยผู้นำที่ดีจะต้องไม่เพียงแต่ดำเนินธุรกิจและสร้างผลกำไร แต่ยังต้องคำนึงถึงพนักงานหรือผู้ที่อยู่ภายใต้การบังคับบัญชา เรียกได้ว่าต้องสามารถสร้างความเชื่อมโยงและความสมดุลระหว่าง “งานและคน” ให้ความสำคัญสอดคล้องกัน รวมถึงการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบและการจัดสรรงานให้เหมาะสมกับทักษะที่มีรายบุคคล ผู้นำที่ดีต้องคำนึงถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับพนักงานในบริษัทซึ่งจะนำไปสู่การสร้างบรรยากาศการทำงานที่ดี มากไปกว่านั้น การมอบอำนาจการตัดสินใจให้กับพนักงาน โดยมีการติดตามผลงานอย่างสม่ำเสมอ จะเป็นสร้างผู้นำรุ่นใหม่ให้กับบริษัทในอนาคต <u>Check list</u> ☐ สร้างความเชื่อมโยงและความสมดุลระหว่างปริมาณ “งานและคน” ให้สอดคล้องกัน ☐ กำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่งงานให้ชัดเจน ☐ คำนึงถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับพนักงาน ☐ สร้างสรรค์บรรยากาศการทำงานที่ดี ☐ มอบอำนาจการตัดสินใจให้กับพนักงาน ☐ ติดตามผลงานอย่างสม่ำเสมอ	การเจรจาต่อรอง (Negotiation) การเจรจาต่อรองถือเป็นทักษะสำคัญในการประกอบธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญกับการเรียนรู้และเข้าใจวิธีการเจรจาต่อรอง ซึ่งทำได้โดยการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีและเข้าใจถึงความต้องการที่แท้จริง (Interest) ของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทางธุรกิจ เนื่องจากกลุ่มคนเหล่านี้คือกลุ่มผู้เจรจาทางธุรกิจในด้านต่างๆ หากผู้ประกอบการได้มีการสังเกตและสร้างความสัมพันธ์ที่ดีรวมถึงหาความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทางธุรกิจแต่ละราย จะมีส่วนช่วยในการเจรจาต่อรองและนำมาซึ่งผลลัพธ์ที่ต้องการได้ มากไปกว่านั้น ผู้ประกอบการควรคำนึงถึงผลประโยชน์ของตัวเองและคู่เจรจาจะได้รับ ซึ่งจะต้องมีความเท่าเทียมและไม่มีการเอาเปรียบ (Win Win Situation) ทั้งนี้เพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในการเจรจาต่อรอง ผู้ประกอบการควรมีการคาดการณ์ถึงปัญหาหรืออุปสรรคที่อาจจะเกิดขึ้นระหว่างการเจรจา และวางแผนรับมือกับปัญหา โดยสามารถปรับเปลี่ยนวิธีการต่อรองเพื่อมุ่งสู่การบรรลุเป้าหมายและโดยยังคงรักษาความสัมพันธ์ระยะยาวกับคู่เจรจาทางธุรกิจอย่างยั่งยืน <u>Check list</u> ☐ สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างต่อเนื่อง แม้จะยังไม่มีการเจรจาทางธุรกิจ เพื่อเพิ่มโอกาสในการเจรจาต่อรองให้สำเร็จ ☐ กำหนดเป้าหมายหรือผลลัพธ์ที่คาดหวังในการเจรจาต่อรอง ☐ วิเคราะห์และศึกษาความต้องการของคู่เจรจาก่อนจะดำเนินการเจรจาต่อรอง ☐ คาดการณ์ถึงปัญหาหรืออุปสรรคที่อาจเกิดขึ้นระหว่างการเจรจาต่อรองและวางแผนในการรับมืออย่างเหมาะสม ☐ คำนึงถึงผลประโยชน์ของตนเองและคู่เจรจาต่อรองร่วมกัน เพื่อให้เกิด Win Win Situation	การสร้างสรรค์นวัตกรรม Creativity ความคิดสร้างสรรค์หรือไอเดีย เป็นอีกหนึ่งปัจจัยสำคัญที่สามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจยุคปัจจุบัน เนื่องจากมีการแข่งขันจากจำนวนผู้เล่นในตลาดที่เพิ่มสูงขึ้น และผู้บริโภคมีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายและเพิ่มมากขึ้นตลอดเวลา ดังนั้นผู้ประกอบการควรให้ความสำคัญในการสร้างสรรค์ไอเดียเพื่อใช้ในการพัฒนาบริษัทของตน ทั้งนี้ในการปรับปรุงกระบวนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพเพื่อลดค่าใช้จ่าย รวมไปถึงการพัฒนาสินค้า/บริการให้สามารถตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภคและสร้างความแตกต่างในตลาดได้ โดยกระบวนการในการคิดหรือสร้างสรรค์ไอเดียใหม่สามารถทำได้ด้วยการสังเกตสิ่งที่เกิดขึ้นรอบตัว ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับเทรนด์ใหม่ที่เกิดขึ้น ทั้งที่เกี่ยวข้องและไม่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ และนำมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับธุรกิจ รวมถึงการคิดนอกกรอบเพื่อสร้างไอเดียใหม่ โดยไม่กังวลถึงกฎวิพากษ์วิจารณ์ อย่างไรก็ตาม แนวคิดหรือไอเดียทางธุรกิจต่างๆ ควรมีการทดลองและวางแผนการดำเนินงานเบื้องต้นเพื่อพิจารณาถึงความเป็นไปได้ โดยวัดค่าขึ้นจากการนำไปปฏิบัติได้จริง <u>Check list</u> ☐ สังเกตการเปลี่ยนแปลงของสิ่งรอบตัวอย่างสม่ำเสมอ ☐ ศึกษาเทรนด์การเปลี่ยนแปลงทั้งที่เกี่ยวข้องและไม่เกี่ยวข้องับธุรกิจ ☐ ฝึกคิดนอกกรอบ เลิกยึดติดกับการดำเนินงานในรูปแบบเดิมๆ ☐ กล้าคิด กล้าลงมือทำ โดยไม่กังวลถึงกฎวิพากษ์วิจารณ์ ☐ วางแนวทางเพื่อผลักดันไอเดียสู่การปฏิบัติจริง

เลือกอ่านข้อเสนอแนะตามด้านที่ท่านโดดเด่นและด้านที่ควรต้องปรับปรุงเร่งด่วน

โดยผู้ใช้เครื่องมือการประเมินสามารถศึกษาข้อเสนอแนะเพิ่มเติมอื่นๆ เพื่อการพัฒนาธุรกิจได้

 เครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจ	 เครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจ	 เครื่องมือการพัฒนาศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจ
การให้ความสำคัญกับการทำธุรกิจ Focus เนื่องจากภาคธุรกิจในปัจจุบันมีอัตราการแข่งขันสูง และมีประเภทของกิจการที่มีการดำเนินงานคล้ายคลึงกัน ดังนั้นการดำเนินธุรกิจที่ดีจำเป็นต้องมีจุดมุ่งเน้น (Focus) หรือให้ความสำคัญกับปัจจัยพื้นฐานหลัก 4 ด้าน เพื่อเป็นการกำหนดแนวทางและทิศทางในการประกอบกิจการให้มีความชัดเจน 1) ลูกค้า (Customer Focus) – การให้ความสำคัญกับกลุ่มลูกค้า โดยกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับบริษัท และดำเนินการศึกษาถึงพฤติกรรมและความต้องการ เพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองกลุ่มลูกค้าดังกล่าวได้อย่างตรงจุด 2) คู่แข่ง (Competitor Focus) – การวิเคราะห์คู่แข่งทางการค้าอย่างใกล้ชิด ทั้งที่เป็นคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม โดยศึกษาถึงการดำเนินธุรกิจในด้านต่าง ๆ ของคู่แข่ง และนำมาใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาธุรกิจของตนให้มีความได้เปรียบและสร้างความแตกต่างได้อย่างชัดเจน 3) เป้าหมาย (Target Focus) – การดำเนินธุรกิจโดยคำนึงถึงการมุ่งสู่เป้าหมายของบริษัท ด้วยวิธีการและทำเข้าใจถึงผลลัพธ์ที่จะเกิดขึ้นจากการดำเนินงานในด้านต่างๆ ซึ่งผลลัพธ์ดังกล่าวจะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจในภาพรวม 4) แผนการดำเนินงานในอนาคต (Future Focus) – การวางแผนการดำเนินงานในอนาคตเพื่อเป็นทิศทางในการดำเนินงานในระยะ สั้น/กลาง/ยาว โดยคำนึงถึงแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงของตลาดหรือปัจจัยด้านต่างๆ ในอนาคตที่สามารถส่งผลกระทบต่อธุรกิจ เพื่อเป็นแนวทางในการวางแผนธุรกิจให้มีความสอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลงดังกล่าว รวมไปถึงการวางแผนเพื่อรับมือกับความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้น <u>Check list</u> ☐ ดำเนินงานโดยคำนึงถึงความต้องการของลูกค้า โดยพัฒนาการดำเนินงานให้ตอบโจทย์ความต้องการลูกค้า และสร้างความพึงพอใจอย่างต่อเนื่อง ☐ วิเคราะห์และศึกษาคู่แข่งอย่างสม่ำเสมอเพื่อวางแผนงานให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ ☐ วางแผนและตัดสินใจดำเนินงานโดยคำนึงถึงผลตอบแทนขององค์กรที่กำหนดขึ้น ☐ คาดการณ์ถึงผลกระทบและความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นในอนาคตเพื่อวางแผนให้การดำเนินงานเป็นไปอย่างราบรื่น	การมี Passion ในการทำธุรกิจ Passion หรือ ความหลงใหลและชื่นชอบในการทำธุรกิจถือเป็นอีกหนึ่งในกลยุทธ์ความสำเร็จของผู้ประกอบการ เนื่องจากเป็นปัจจัยที่จะก่อให้เกิดความพึงพิกับทุกขั้นตอนในการดำเนินงาน รวมถึงการให้ความสำคัญกับการพัฒนาธุรกิจให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งครอบคลุมไปถึงการพัฒนาความรู้ ทักษะของผู้ประกอบการเอง รวมถึงการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อใช้ในการต่อยอดและยกระดับประสิทธิภาพของธุรกิจต่อไป อีกทั้งต้องคำนึงถึงการแบ่งปันประสบการณ์ทางธุรกิจให้แก่ผู้อื่น ผู้ประกอบการสามารถเริ่มต้นการพัฒนาธุรกิจเบื้องต้นได้โดยหลักการ Business Continuous Improvement Process (PDCA) ประกอบด้วย 4 ขั้นตอนสำคัญ ได้แก่ 1) วิเคราะห์สิ่งที่ต้องการจะบรรลุและวางแผนการดำเนินงาน (Plan) 2) ปฏิบัติตามแผนการดำเนินงานที่กำหนดไว้ (Do) 3) ตรวจสอบการดำเนินงาน (Check) 4) เรียนรู้และวิเคราะห์หาสิ่งที่ได้เป็นประโยชน์หรือไม่เป็นประโยชน์ต่อการดำเนินงานเพื่อการดำเนินงานที่ดีขึ้นในอนาคต (Act)  <u>Check list</u> ☐ ตีพิมพ์กับทุกขั้นตอนในการดำเนินงาน ☐ กระตือรือร้นในการพัฒนาความรู้ ทักษะ ของตนเอง เพื่อสนับสนุนการปฏิบัติงาน ☐ มุ่งเน้นการสร้างเครือข่ายทางธุรกิจเพื่อสนับสนุนการดำเนินงาน การขยาย หรือพัฒนาธุรกิจในอนาคต ☐ ให้ความสำคัญกับการพัฒนาธุรกิจให้เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยให้หลักการ Business Continuous Improvement Process (PDCA)	การผลักดันแนวคิดสู่การปฏิบัติ Action การลงมือทำ หรือ Action สิ่งที่สำคัญที่สุดในการดำเนินธุรกิจ เนื่องจากไอเดียหรือแนวคิดไม่สามารถทำสร้างธุรกิจได้ อย่างไรก็ตาม การลงมือปฏิบัติจริงตามไอเดียหรือแนวคิดที่เกิดขึ้น จะต้องมีวิธีการพิจารณาและวิเคราะห์ถึงสถานการณ์และสภาพแวดล้อมต่างๆ ที่เกิดขึ้นในตลาด โดยคำนึงถึงการบริหารความเสี่ยงที่สามารถส่งผลกระทบต่อธุรกิจ รวมถึงการดำเนินธุรกิจตามกฎหมายระเบียบของรัฐ อีกทั้งยังต้องมีการทบทวนแผนการดำเนินงานในภาพรวมของธุรกิจอย่างสม่ำเสมอ <u>Check list</u> ☐ ผลักดันไอเดียในการพัฒนาธุรกิจสู่การปฏิบัติจริง ☐ คาดการณ์ถึงความเสี่ยงและวางแผนรับมืออย่างชาญฉลาด ☐ ดำเนินการทุกอย่างให้ถูกต้องตามกฎหมายระเบียบและจริยธรรมทางธุรกิจ ☐ วางแผนการดำเนินงานล่วงหน้าและทบทวนแผนงานอย่างสม่ำเสมอ

Prompt Entrepreneur Check

วิธีใช้รูปแบบออนไลน์



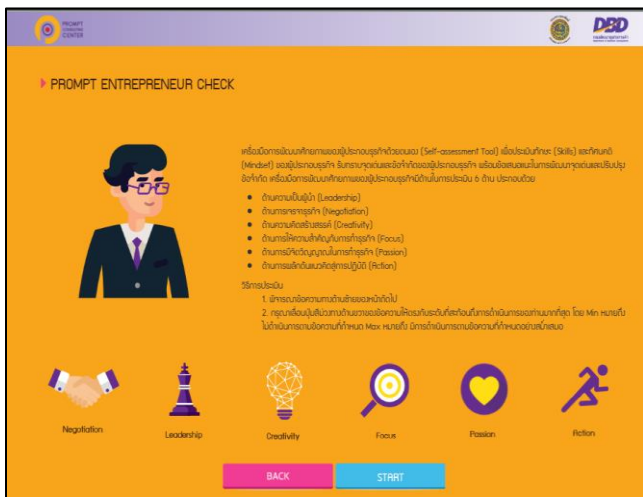
หมายเหตุ: การประเมินสถานะทางธุรกิจแบบออนไลน์สามารถใช้ได้กับคอมพิวเตอร์ Windows
ทุกเวอร์ชันและโทรศัพท์มือถือทุกชนิด ทั้งนี้ต้องมีขอ ฟท์แวร์ Internet Explorer 9.0 ขึ้นไป

Prompt Entrepreneur Check

วิธีใช้รูปแบบออนไลน์

การประเมินสถานะทางธุรกิจแบบออนไลน์ สามารถแบ่งขั้นตอนการทำแบบประเมินได้เป็น 2 ขั้นตอน ได้แก่ การตอบคำถาม และการอ่านผลการประเมินและข้อเสนอแนะ โดยก่อนเข้าสู่การทำแบบประเมินจะมีการอธิบายถึงต้นแบบเครื่องมือ เพื่อการเข้าใจที่มากขึ้นของผู้ประกอบธุรกิจ และมีการเก็บข้อมูลผู้ใช้งานเพื่อเป็นฐานข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า

คำอธิบายถึงต้นแบบเครื่องมือ เพื่อสร้างความเข้าใจแก่ผู้ทำแบบประเมิน



PROMPT ENTREPRENEUR CHECK

เครื่องมือการประเมินศักยภาพผู้ประกอบการ (Self-assessment Tool) เพื่อประเมินทักษะ (Skills) และทัศนคติ (Mindset) ของผู้ประกอบการ ในการวางแผนและจัดการธุรกิจในอนาคต เพื่อเป็นเครื่องมือในการวางแผนและปรับปรุงธุรกิจ เพื่อให้สามารถแข่งขันในตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- ทักษะการเจรจา (Negotiation)
- ทักษะการเป็นผู้นำ (Leadership)
- ทักษะความคิดสร้างสรรค์ (Creativity)
- ทักษะการมีสมาธิจดจ่อในการทำธุรกิจ (Focus)
- ทักษะการมีทัศนคติที่ดีในการทำธุรกิจ (Passion)
- ทักษะการลงมือทำ (Action)

วิธีการประเมิน

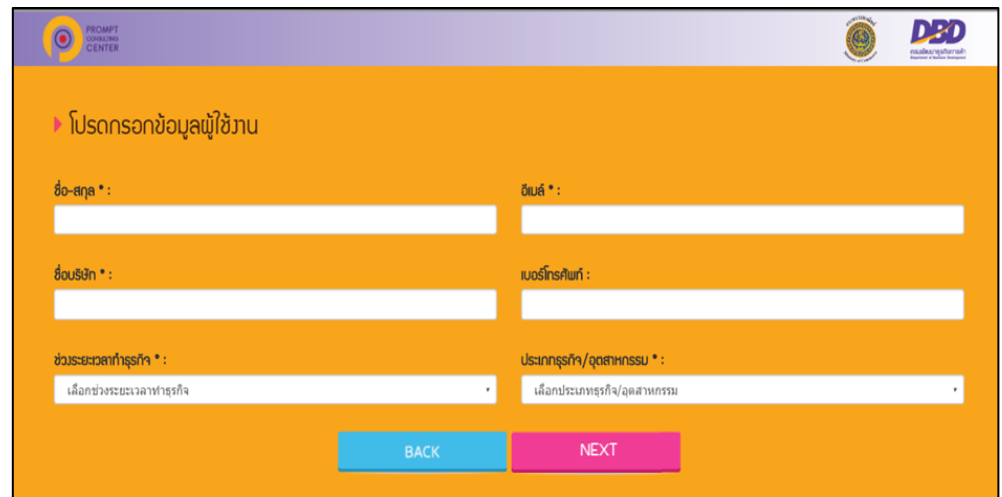
1. ทำแบบประเมินตามขั้นตอนที่กำหนดไว้
2. ระบุข้อดีและข้อบกพร่องของตนเอง และรับคำแนะนำในการพัฒนาตนเองจากทีม DED

ไม่ดำเนินการประเมินโดยอัตโนมัติ หากพบข้อผิดพลาด กรุณาแจ้งทีมงาน DED

Negotiation Leadership Creativity Focus Passion Action

BACK START

การเก็บข้อมูลผู้ใช้งาน เพื่อเก็บเป็นฐานข้อมูลของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า



PROMPT ENTREPRENEUR CHECK

โปรดกรอกข้อมูลผู้ใช้งาน

ชื่อ-สกุล * :

นามสกุล * :

อีเมล * :

เบอร์โทรศัพท์ :

ช่วงระยะเวลาทำธุรกิจ * :

ประเภทธุรกิจ/อุตสาหกรรม * :

เลือกช่วงระยะเวลาทำธุรกิจ

เลือกประเภทธุรกิจ/อุตสาหกรรม

BACK NEXT

อ่านและตอบคำถามทั้ง 6 ด้าน

PROMPT ENTREPRENEUR CHECK

Negotiation

คุณถนัดการเจรจาต่อรอง/สื่อสารกับลูกค้าให้ตัดสินใจและสั่งซื้อสิ่งที่คุณต้องการได้เสมอ

คุณมีปฏิสัมพันธ์และการเจรจาต่อรองกับลูกค้าและสามารถสร้างความสัมพันธ์ในการขายสินค้าได้โดยปกติ

คุณสามารถคาดการณ์ได้ว่าลูกค้าจะขายสินค้าในระยะเวลาใดและจะมีความสนใจในตัวสินค้า

คุณสามารถวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆได้และหาทางเลือกต่างๆ และมองหาลู่ทางในการขายสินค้า

Min Max

Leadership

คุณเป็นแรงบันดาลใจให้กับทีมของคุณ โดยมีส่วนช่วยในการดำเนินงานและมีความรับผิดชอบที่ได้รับมอบหมาย

คุณมีความคิดริเริ่มและมีความรับผิดชอบและนำทีมไปข้างหน้า/เป็นผู้นำในการทำกิจกรรม

คุณมีอำนาจและสามารถควบคุมและนำทีมไปข้างหน้า/เป็นผู้นำในการทำกิจกรรม

คุณมีวิสัยทัศน์และสามารถควบคุมและนำทีมไปข้างหน้า/เป็นผู้นำในการทำกิจกรรม

คุณมีวิสัยทัศน์และสามารถควบคุมและนำทีมไปข้างหน้า/เป็นผู้นำในการทำกิจกรรม

Min Max

Creativity

คุณมีไอเดียใหม่ๆ ในการสร้างสิ่งใหม่และนำสิ่งใหม่มาใช้ในการทำงาน

คุณมีทักษะในการคิดค้นสิ่งใหม่และนำสิ่งใหม่มาใช้ในการทำงาน

คุณมีความคิดริเริ่มในการคิดค้นสิ่งใหม่และนำสิ่งใหม่มาใช้ในการทำงาน

คุณมีความคิดริเริ่มในการคิดค้นสิ่งใหม่และนำสิ่งใหม่มาใช้ในการทำงาน

Min Max

Focus

คุณให้ความสำคัญกับลูกค้า/ลูกค้าให้โดยปกติ และให้ความสำคัญกับลูกค้าให้โดยปกติ

คุณให้ความสำคัญกับลูกค้า/ลูกค้าให้โดยปกติ และให้ความสำคัญกับลูกค้าให้โดยปกติ

คุณให้ความสำคัญกับลูกค้า/ลูกค้าให้โดยปกติ และให้ความสำคัญกับลูกค้าให้โดยปกติ

คุณให้ความสำคัญกับลูกค้า/ลูกค้าให้โดยปกติ และให้ความสำคัญกับลูกค้าให้โดยปกติ

Min Max

Passion

คุณมีความกระตือรือร้นและมีความมุ่งมั่นในการทำงาน

คุณมีความกระตือรือร้นและมีความมุ่งมั่นในการทำงาน

คุณมีความกระตือรือร้นและมีความมุ่งมั่นในการทำงาน

คุณมีความกระตือรือร้นและมีความมุ่งมั่นในการทำงาน

Min Max

Action

คุณมีความกระตือรือร้นและมีความมุ่งมั่นในการทำงาน

คุณมีความกระตือรือร้นและมีความมุ่งมั่นในการทำงาน

คุณมีความกระตือรือร้นและมีความมุ่งมั่นในการทำงาน

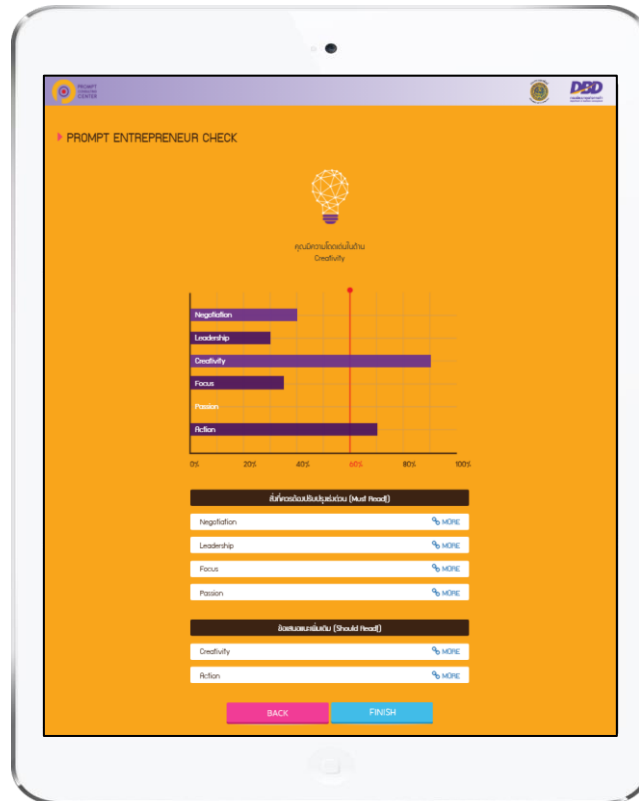
คุณมีความกระตือรือร้นและมีความมุ่งมั่นในการทำงาน

Min Max

BACK **NEXT**

อ่านผลการประเมินและข้อเสนอแนะ

เครื่องมือจะบ่งบอกถึงด้านที่ผู้ใช้เครื่องมือการประเมินมีความโดดเด่นมากที่สุด รวมถึงข้อเสนอแนะเพิ่มเติมและประเด็นที่ต้องปรับปรุงเร่งด่วน โดยจะสรุปผลแบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ 1) ด้านที่โดดเด่นที่สุด หรือ ด้านที่มีคะแนนสูงสุด และมากกว่า หรือ เท่ากับร้อยละ 60 ของคะแนนเต็ม 2) ด้านที่เป็นข้อเสนอแนะเพิ่มเติม หรือ ด้านที่คะแนนมากกว่า หรือ เท่ากับร้อยละ 60 ของคะแนนเต็ม แต่ไม่ใช่ด้านที่มีคะแนนสูงสุด 3) ด้านที่ต้องปรับปรุงเร่งด่วน หรือ ด้านที่มีคะแนนน้อยกว่าร้อยละ 60 ของคะแนนเต็ม โดยสามารถคลิกลิงค์ เพื่อศึกษาเนื้อหาของข้อเสนอแนะที่คำว่า More ท้ายชื่อกิจกรรม





ENTREPRENEUR DIAGNOSIS MODEL ONLINE DATABASE



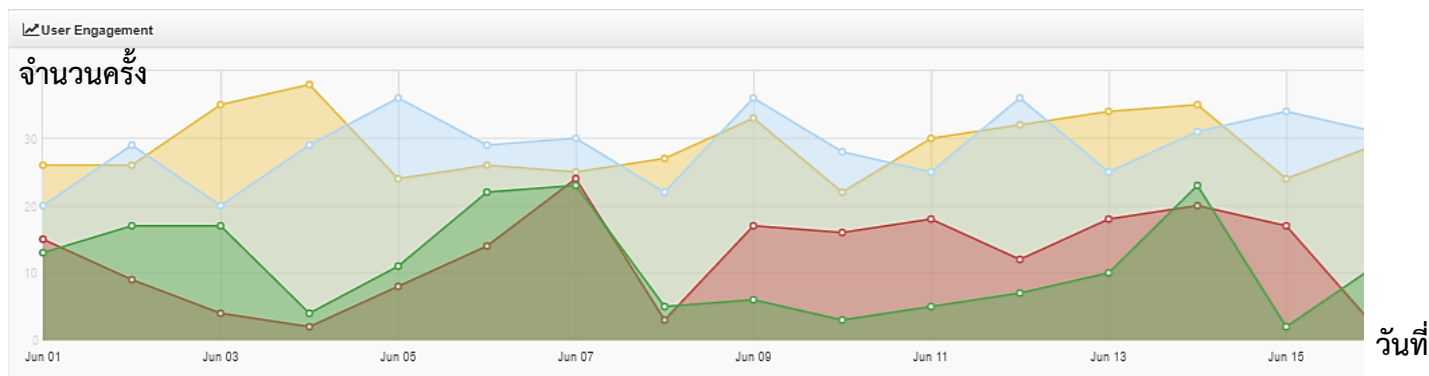
1

การแสดงผล
สถิติการใช้งาน
เครื่องมือ

Online Database

หน้า Dashboard แสดงจำนวนครั้งที่ผู้ประกอบการที่เข้ามาใช้งาน Entrepreneur Diagnosis Model โดยมีรายละเอียด ดังนี้

มีการใช้งานทั้งหมด **XX** ครั้ง



- จำนวนครั้งที่มีการใช้งาน Prompt Business Check
- จำนวนครั้งที่มีการใช้งาน Prompt Entrepreneur Check
- จำนวนครั้งที่มีการตอบคำถามเครื่องมือทั้งหมด
- จำนวนครั้งที่มีการเข้าเยี่ยมชมเครื่องมือทั้งหมด

1

การแสดงผล สถิติการใช้งาน เครื่องมือ

Online Database

ข้อมูลของผู้ประกอบธุรกิจที่เข้ามาใช้งาน
Entrepreneur Diagnosis Model สามารถ
แบ่งเป็น 3 กราฟ คือ

1. กราฟแสดงสัดส่วนจำนวนผู้ประกอบธุรกิจ
ตามช่วงสถานะทางธุรกิจต่างๆ
2. กราฟแสดงสัดส่วนจำนวนผู้ประกอบธุรกิจ
ตามกลุ่มธุรกิจ
3. กราฟแสดงสัดส่วนจำนวนผู้ประกอบธุรกิจ
ตามระยะเวลาการดำเนินธุรกิจ

70%

10%

20%

กลุ่มเริ่มต้นธุรกิจ
(Introduction)

กลุ่มเติบโต
(Growth)

กลุ่มที่ต้องปรับตัว
(Maturity & Decline)

15%

10%

20%

55%

ธุรกิจ A

ธุรกิจ B

ธุรกิจ C

ธุรกิจอื่นๆ

15%

10%

20%

55%

น้อยกว่าหรือ
เท่ากับ 1 ปี

2-3 ปี

4-5 ปี

6-10 ปี

มากกว่า
10 ปี

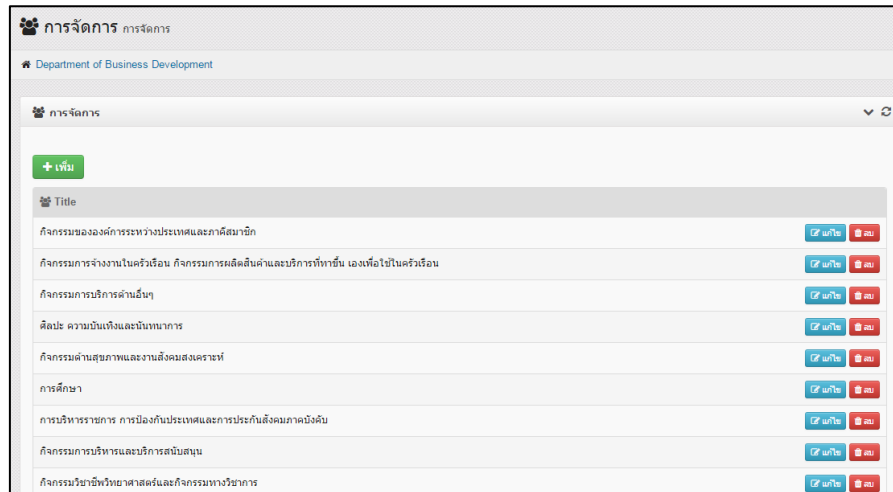
2

การแก้ไขรายละเอียด ของเครื่องมือ

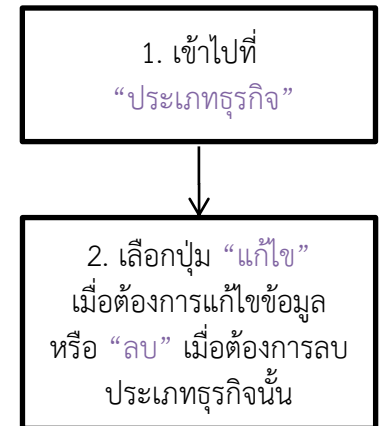
Online Database

วิธีแก้ไขรายละเอียดของประเภทธุรกิจและช่วงระยะเวลาทำธุรกิจ ซึ่งเป็นตัวเลือกในการกรอกข้อมูลผู้ใช้งาน

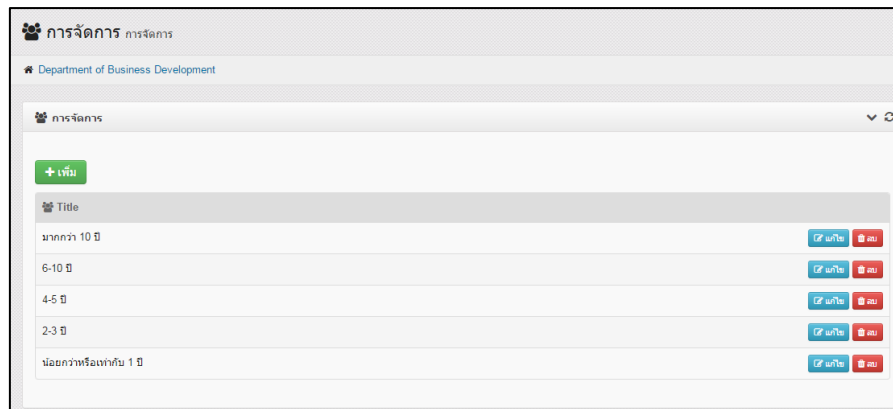
การแก้ไขประเภทธุรกิจ



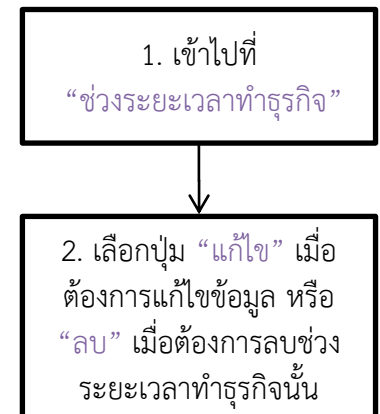
Title	แก้ไข	ลบ
กิจกรรมขององค์กรระหว่างประเทศและภาคีสมาชิก	แก้ไข	ลบ
กิจกรรมการจ้างงานในครัวเรือน กิจกรรมการผลิตสินค้าและบริการที่หาขึ้น เองเพื่อใช้ในครัวเรือน	แก้ไข	ลบ
กิจกรรมการบริหารด้านอื่นๆ	แก้ไข	ลบ
ศิลปะ ความบันเทิงและันทนาการ	แก้ไข	ลบ
กิจกรรมด้านสุขภาพและงานสังคมสงเคราะห์	แก้ไข	ลบ
การศึกษา	แก้ไข	ลบ
การบริหารราชการ การป้องกันประเทศและการประกันสังคมภาคบังคับ	แก้ไข	ลบ
กิจกรรมการบริหารและการสนับสนุน	แก้ไข	ลบ
กิจกรรมวิชาชีพวิทยาศาสตร์และกิจกรรมทางวิชาการ	แก้ไข	ลบ



การแก้ไขช่วงระยะเวลาทำธุรกิจ



Title	แก้ไข	ลบ
มากกว่า 10 ปี	แก้ไข	ลบ
6-10 ปี	แก้ไข	ลบ
4-5 ปี	แก้ไข	ลบ
2-3 ปี	แก้ไข	ลบ
น้อยกว่าหรือเท่ากับ 1 ปี	แก้ไข	ลบ



2

การแก้ไขรายละเอียด ของเครื่องมือ

Online Database

วิธีแก้ไขคำอธิบายและข้อเสนอแนะของด้านที่ใช้ในการประเมิน

PROMPT BUSINESS CHECK

ประเด็นที่ 1

1. Management

2. ด้านการบริหารจัดการ หมายถึง กระบวนการทำงานเพื่อจัดการกับกลุ่มบุคคลในองค์กรส่วนหนึ่งร่วมกันเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ตามแผนที่กำหนดไว้ ซึ่งเกี่ยวข้องกับ การประเมินประสิทธิภาพด้านต่างๆ โดยระบุเป้าหมายที่กำหนดไว้ของธุรกิจ เช่น การบริหารทรัพยากรบุคคล การบริการลูกค้า การบริการทางการเงิน เป็นต้น

คำถาม	คำตอบ
องค์กรของท่านมีการกำหนดเป้าหมายการดำเนินงานที่ชัดเจน ระยะเวลา และสามารถบรรลุเป้าหมายที่กำหนดไว้สำเร็จ	ใช่ ไม่
องค์กรของท่านมีการติดตามผลการดำเนินงานขององค์กร และสถานการณ์ภายนอก เพื่อปรับเปลี่ยนแผนธุรกิจให้สอดคล้องกับสภาพแวดล้อมทางธุรกิจอยู่เสมอ	ใช่ ไม่
บุคลากรในองค์กรของท่านมีคุณลักษณะเหมาะสมกับงานที่ได้รับมอบหมาย และสามารถปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมายอย่างมีประสิทธิภาพ	ใช่ ไม่
องค์กรของท่านมีจำนวนบุคลากรสอดคล้องกับปริมาณงาน และมีวินัยขาดแคลนบุคลากรอย่างเร่งด่วน	ใช่ ไม่

ด้านธุรกิจที่โดดเด่น

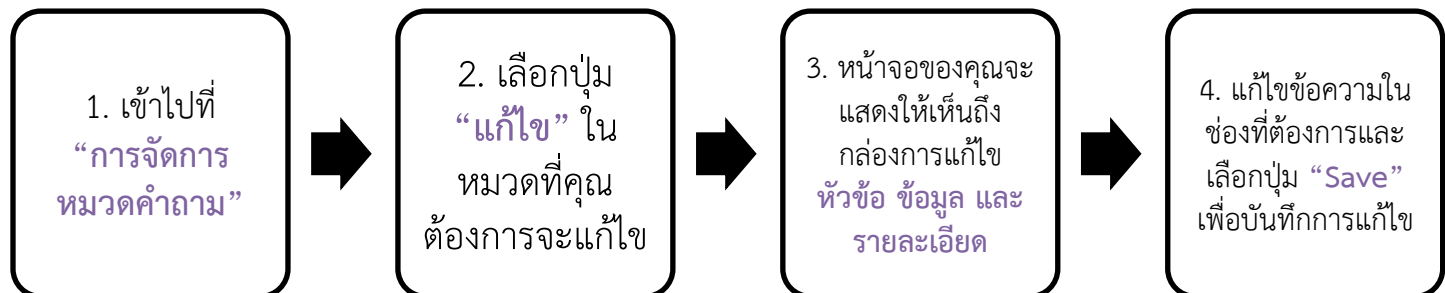
คุณโดดเด่นในด้าน

3. Management

องค์กรของท่านดำเนินงานเกี่ยวกับด้านการบริหารจัดการ (Management) มากที่สุด การดำเนินงานในด้านนี้มักจะทำให้องค์กรสามารถบรรลุเป้าหมายการใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัดได้ เนื่องจากสามารถปรับเปลี่ยนแผนการดำเนินงานธุรกิจให้เข้ากับสถานการณ์ด้านๆ ที่เกิดขึ้น พร้อมมีแผนรองรับกับความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้น อีกทั้งยังทำให้องค์กรสามารถสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้กับองค์กรในระยะยาว

**

1. หัวข้อ 2. ข้อมูล (Information) 3. รายละเอียด (Details)



2

การแก้ไขรายละเอียด ของเครื่องมือ

Online Database

วิธีแก้ไขคำถามภายในแบบประเมิน

คำถาม	คำตอบ
องค์กรขอท่านดำเนินการใช้บัตรกรรรม เพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับสินค้า/บริการ เช่น การปรับปรุงคุณภาพสินค้า และยกระดับกระบวนการดำเนินงานให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น เป็นต้น ให้ตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของพฤติกรรมของลูกค้า/ตลาด	☒ ใช่ ☐ ไม่
องค์กรขอท่านมีการทดสอบตลาดก่อนนำบัตรกรรรมหรือสินค้า/บริการใหม่เข้าสู่ตลาดจริง	☒ ใช่ ☐ ไม่
องค์กรขอท่านกำหนดให้บัตรกรรรมหรือการเพิ่มมูลค่าเพิ่มให้กับสินค้าและบริการเป็นส่วนหนึ่งของแผนธุรกิจ	☒ ใช่ ☐ ไม่
องค์กรขอท่านยินดีที่จะให้การสนับสนุนทั้งในด้านเงินทุน ระยะเวลา ตลอดจนปัจจัยสนับสนุนอื่น ๆ อย่างเต็มที่เพื่อให้เกิดการสร้างนวัตกรรมใหม่ ๆ	☒ ใช่ ☐ ไม่
องค์กรขอท่านมีการพัฒนากิจกรรมของบุคลากร เพื่อสนับสนุนการสร้างหรือประยุกต์ใช้นวัตกรรมภายในองค์กร	☒ ใช่ ☐ ไม่
องค์กรขอท่านมีทำโรหรือประสิทธิภาพในการดำเนินงานที่เพิ่มขึ้น ภายใต้หลักการใช้บัตรกรรรม	☒ ใช่ ☐ ไม่
องค์กรขอท่านให้ความสำคัญกับการลดระยะเวลารอรับสินค้าบริการเมื่อมีการเพิ่มบัตรกรรรม	☒ ใช่ ☐ ไม่
องค์กรขอท่านมีการสืบค้นฐานข้อมูลต่าง ๆ เช่น ฐานข้อมูลของกรมทรัพย์สินทางปัญญา และฐานข้อมูลออนไลน์ เพื่อใช้ในการเพิ่มบัตรกรรรม	☒ ใช่ ☐ ไม่

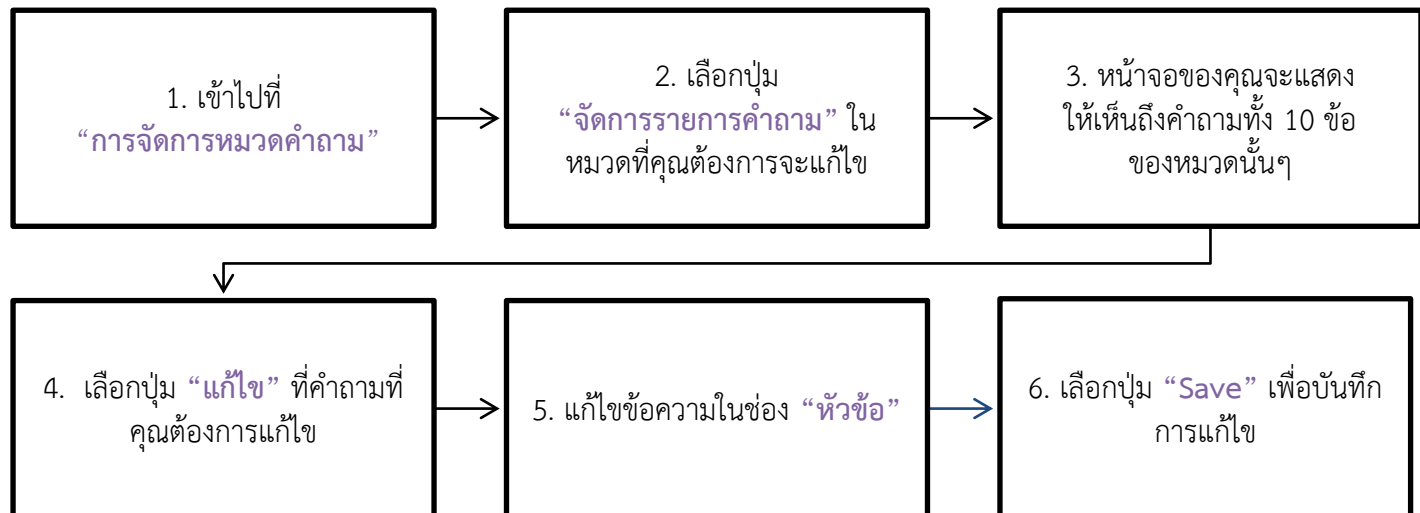
เริ่มต้น

ติดตาม

เดบิต

ปรับตัว

สามารถเปลี่ยนความสำคัญของแต่ละคำถามด้วยการติดตามในข้อที่สำคัญของแต่ละกลุ่ม

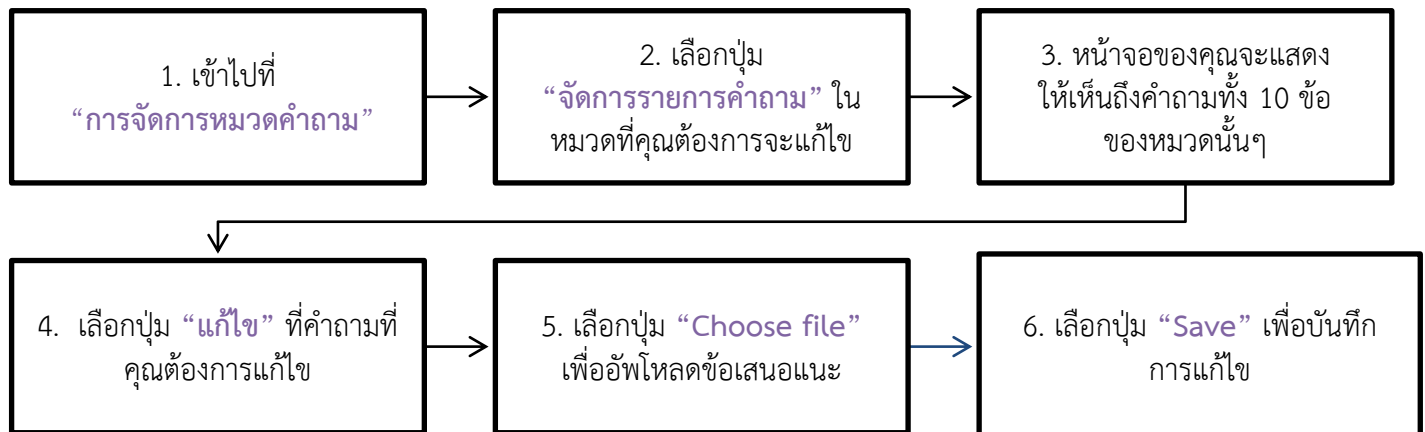


2

การแก้ไขรายละเอียด ของเครื่องมือ

Online Database

วิธีแก้ไขข้อเสนอแนะ



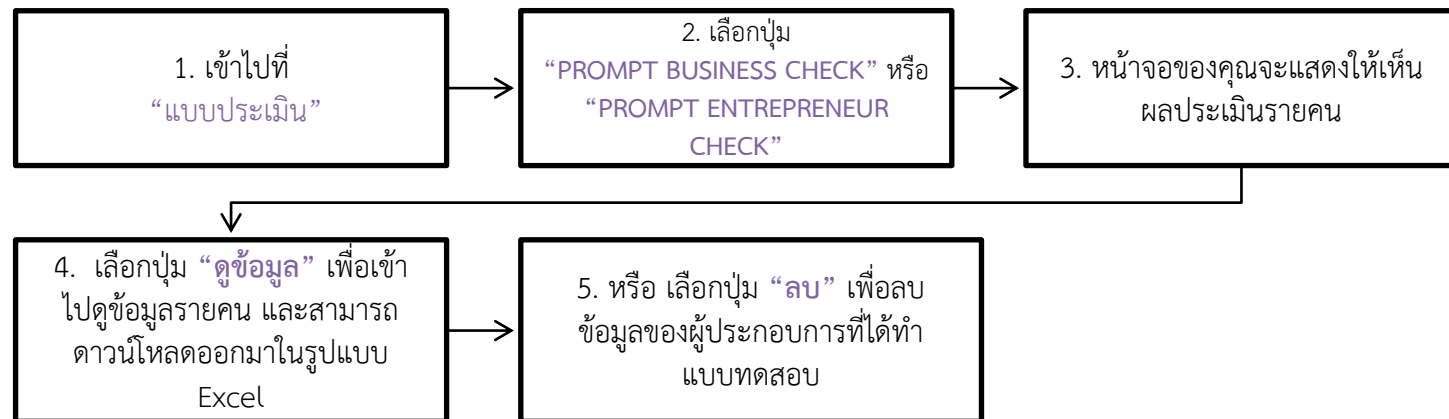
3

การแสดงผลการใช้งาน เครื่องมือ

Online Database

สามารถเลือกดูผลการใช้งานเครื่องมือได้เป็นรายบุคคล และดาวน์โหลดไฟล์ excel รายบุคคลได้

การจัดการ				
Name	Email	Company Name		
คุณสมาร์ท เทรดเดอร์	Smartt@dbd.com	DBD	ดูข้อมูล	ลบ



3

การแสดงผลการใช้งาน เครื่องมือ

Online Database

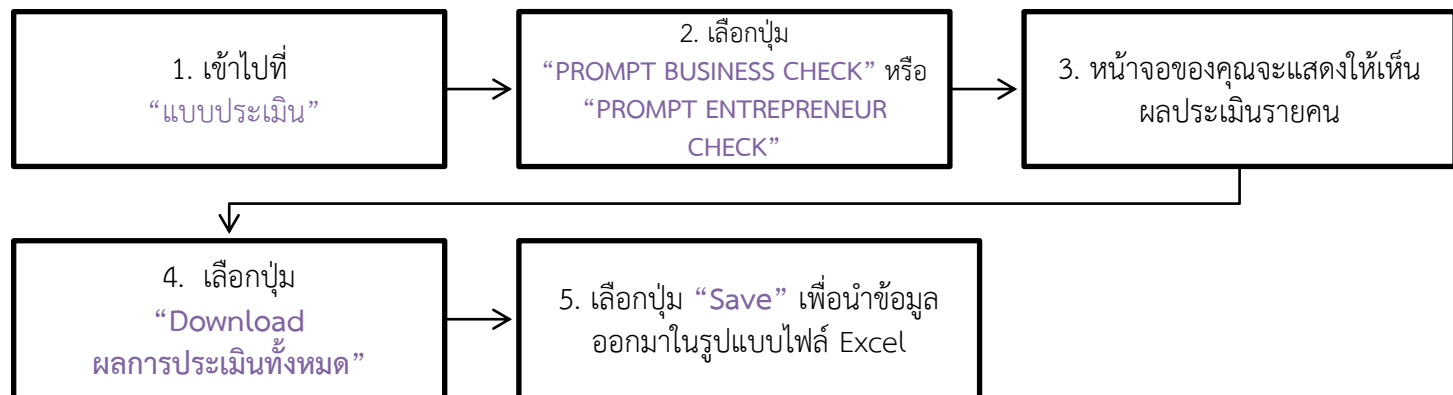
นอกจากการเลือกดูข้อมูลรายบุคคลแล้ว เจ้าหน้าที่สามารถเรียกดูข้อมูลโดยรวมของผู้ประกอบการที่ทำแบบประเมินทั้งหมดในรูปแบบของ Excel

BUSINESS CHECK

ข้อมูลทั่วไป							ผลประเมินในแต่ละด้าน																ข้อเสนอแนะของด้านแบบเครื่องมือประเมินสถานะทางธุรกิจ																													
วัน-เวลาที่เข้ามาทำ	ชื่อ-สกุล	อีเมลล์	ชื่อบริษัท	เบอร์โทรศัพท์	ช่วงระยะเวลาทำ	ประเภทธุรกิจ	Stage	ด้าน Management								ด้าน Marketing								Op		Fin		ด้านที่โดดเด่น					ด้าน Management																			
19-sep-16 2:22PM	NAME	MAIL@COMP	123-123-12	2	ปี	อุตสาหกรรม	เริ่มต้น	1	2	3	4	5	6	7	8	เตรียม	1	2	3	4	5	6	7	8	เตรียม	1	1	1	Management	Marketing	Operation	Finance	Innovation	1	2	3	4	5	6	7	8											
								0	1	1	0	1	1	1	1	1	0	1	1	0	1	1	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0	0	1	1	2	3	1	2	3	1	1										
								ไต่ = 1 ไม่ไต่ = 0																เตรียมทุนทอง = 1 เตรียมเงิน = 2 เตรียมทองแดง =								ไต่ 1 เมื่อเป็นด้านที่โดดเด่น ไต่ 0 เมื่อเป็นด้านที่ไม่โดดเด่น													1 = ควรปรับปรุงเร่งด่วน 2 = แนะนำให้ปรับปรุง 3 = แนะนำเพิ่มเติม							

ENTREPRENEUR CHECK

ข้อมูลทั่วไป				ด้าน Negotiation				ด้าน Leadership				ด้าน Creativity				ด้าน Focus				ด้าน Passion				ด้าน Action				ด้านที่โดดเด่น				ด้านที่ควรปรับปรุงเร่งด่วน				ด้านที่มีข้อเสนอแนะ											
วัน-เวลาที่เข้ามาทำ	ชื่อ-สกุล	อีเมลล์	ชื่อบริษัท	เบอร์โทรศัพท์	ช่วงระยะเวลาทำ	ประเภทธุรกิจ	Stage	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4								
19-sep-16 2:22PM	NAME	MAIL@COMP	123-123-123	2	ปี	อุตสาหกรรม	เริ่มต้น	4	3	5	5	4	3	4	3	4	4	3	5	4	4	5	5	5	5	4	4	4	3	1	0	0	0	0	1	1	0	0	1	0	1	1	1	0			
								ใส่คะแนนตามแบบประเมิน ด้าน 1-5												ด้านที่โดดเด่น ไต่												ด้านที่ควรปรับปรุงเร่งด่วน ไต่ 1												ด้านที่มีข้อเสนอแนะ			



3

การแสดงผลการใช้งาน เครื่องมือ

Online Database

ข้อมูลที่ได้รับและการใช้ประโยชน์ของข้อมูล

1. ข้อมูลทั่วไปของผู้ประกอบการธุรกิจ เช่น ชื่อ-นามสกุล ชื่อบริษัท เบอร์โทรศัพท์ อีเมลล์ ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ ประเภทอุตสาหกรรม และช่วงสถานะทางธุรกิจ
2. ผลจากแบบประเมิน
 1. Business: ด้านที่โดดเด่น ด้านที่แนะนำให้ปรับปรุง ด้านที่แนะนำเพิ่มเติม และด้านที่ควรปรับปรุงเร่งด่วน
 2. Entrepreneur: ด้านที่โดดเด่น ด้านที่ควรปรับปรุงเร่งด่วน และด้านที่มีข้อเสนอแนะเพิ่มเติม



ใช้ประเมินผู้ประกอบการก่อนเข้าสัมมนา เพื่อ
ออกแบบหลักสูตรที่เฉพาะเจาะจง



ใช้วิเคราะห์เพื่อศึกษาช่องว่างในการพัฒนา
ผู้ประกอบการ และวางกลยุทธ์



ใช้เป็นฐานข้อมูลในการติดต่อผู้ประกอบการ

4

การตั้งค่า ผู้ใช้งานระบบ

Online Database

วิธีตั้งค่าและเพิ่มผู้ใช้งานระบบที่มีสิทธิ์ในการบริหารจัดการและดูผลข้อมูล Online Database

ผู้ใช้งานระบบ ผู้ใช้งานระบบ

Department of Business Development

ผู้ใช้งานระบบ

+ เพิ่มผู้ใช้งานใหม่ | ดาวน์โหลดข้อมูล

๗๑ ชื่อผู้ใช้	๖๖ ชื่อ-สกุล	๖๓ อีเมลล์	๖๒ กลุ่มผู้ใช้	๖๑ สถานะ
admin	Administrator	development@atfirstbyte.net	Administrator	๖๑ เปิดใช้งาน แก้ไขข้อมูล ลบผู้ใช้งาน
sasinadmin	Prattana Chatjaroenporm	prattana.smc@gmail.com	Administrator	๖๑ เปิดใช้งาน แก้ไขข้อมูล ลบผู้ใช้งาน



