

Introduction to Business

Computer Programming in Business

#1

หัวข้อเรื่อง

- ความหมายของธุรกิจ
- หน้าที่ทางธุรกิจ
- การผลิต
- การตลาด
- การบัญชี
- การจัดการการเงิน
- การจัดการทรัพยากรมนุษย์
- การจัดการเชิงกลยุทธ์

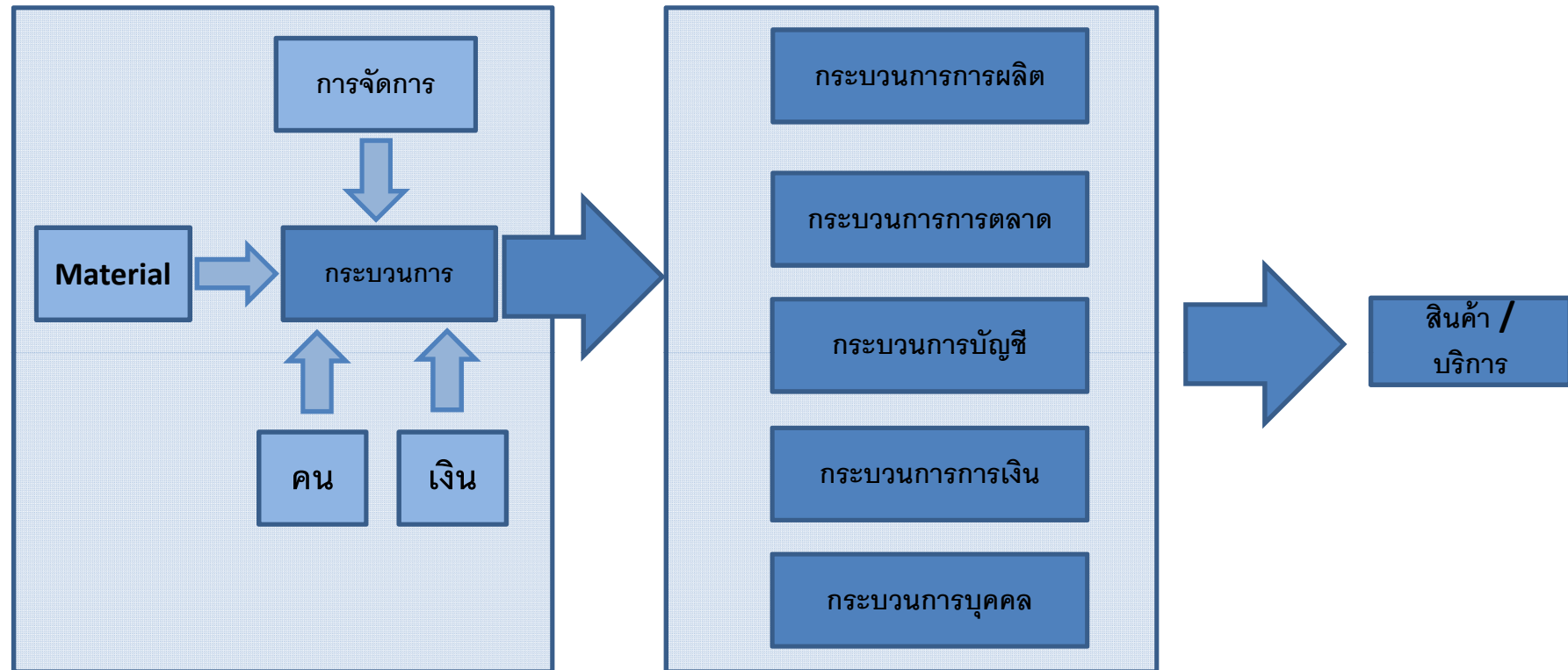
ความหมายของธุรกิจ

- **ธุรกิจ (Business)** หมายถึง การประกอบกิจกรรมทางเศรษฐกิจที่เกี่ยวกับการดำเนินงานด้านการผลิตสินค้าหรือบริการ โดยผ่านช่องทางการตลาด เพื่อนำสินค้าและบริการไปสู่มือผู้บริโภค รวมทั้งการประกอบกิจกรรมทางการเงินและการจัดการทรัพยากรมนุษย์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้รับกำไรหรือผลตอบแทนจากการประกอบกิจกรรมนั้น

การประกอบกิจกรรมทางธุรกิจ



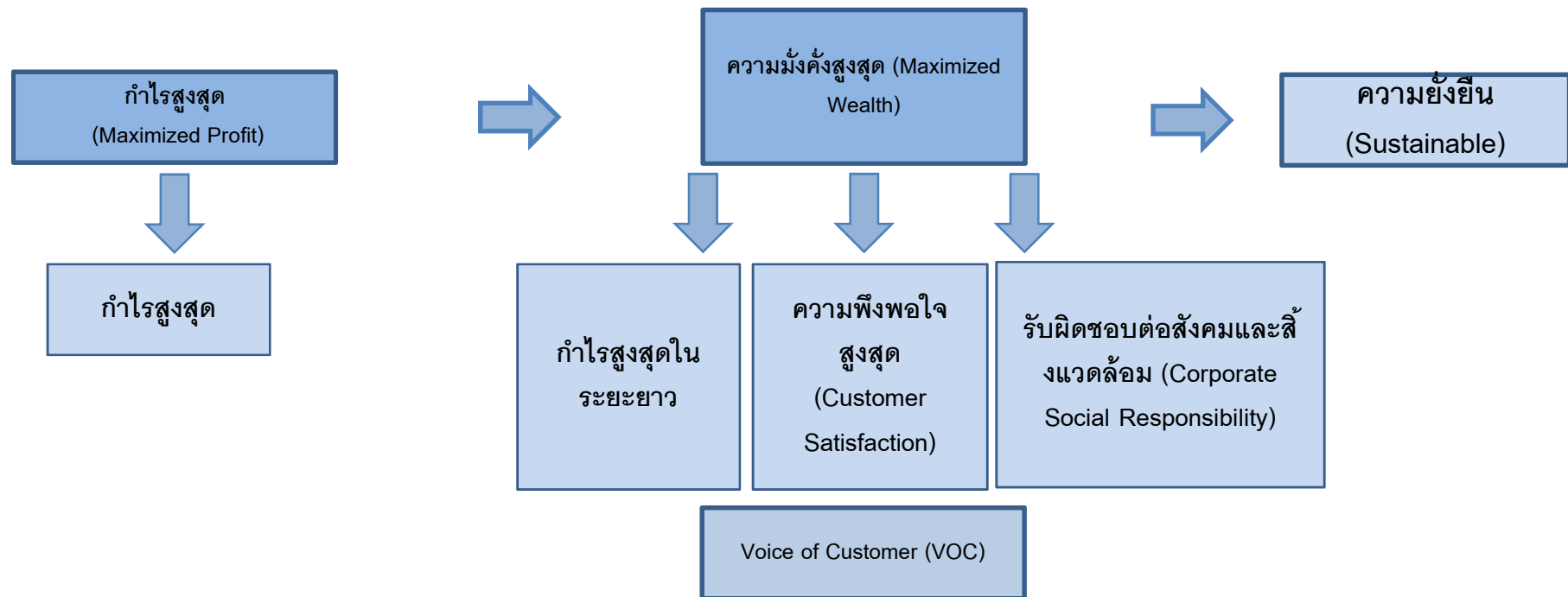
การประกอบกิจกรรมทางธุรกิจ



เป้าหมายของธุรกิจ

- ในอดีตเป้าหมายหลักในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการคือ การทำกำไรสูงสุด (Maximized Profit) เพียงอย่างเดียว โดยไม่คำนึงถึงผลตอบแทนที่ผู้บริโภคจะได้รับจากสินค้าและบริการ
- เป้าหมายหลักในการประกอบธุรกิจของผู้ประกอบการในปัจจุบันจึงเปลี่ยนแปลงไปเป็น ความมั่งคั่งสูงสุด (Maximized Wealth) หมายถึง การสร้างผลตอบแทนหรือกำไรสูงสุดในระยะยาวให้กับองค์กรธุรกิจ โดยเน้นการผลิตสินค้าและบริการที่ทำให้ผู้บริโภคได้รับความพึงพอใจสูงสุด ตลอดจนกระบวนการผลิตที่รับผิดชอบต่อสังคมและสิ่งแวดล้อม

เป้าหมายของธุรกิจ



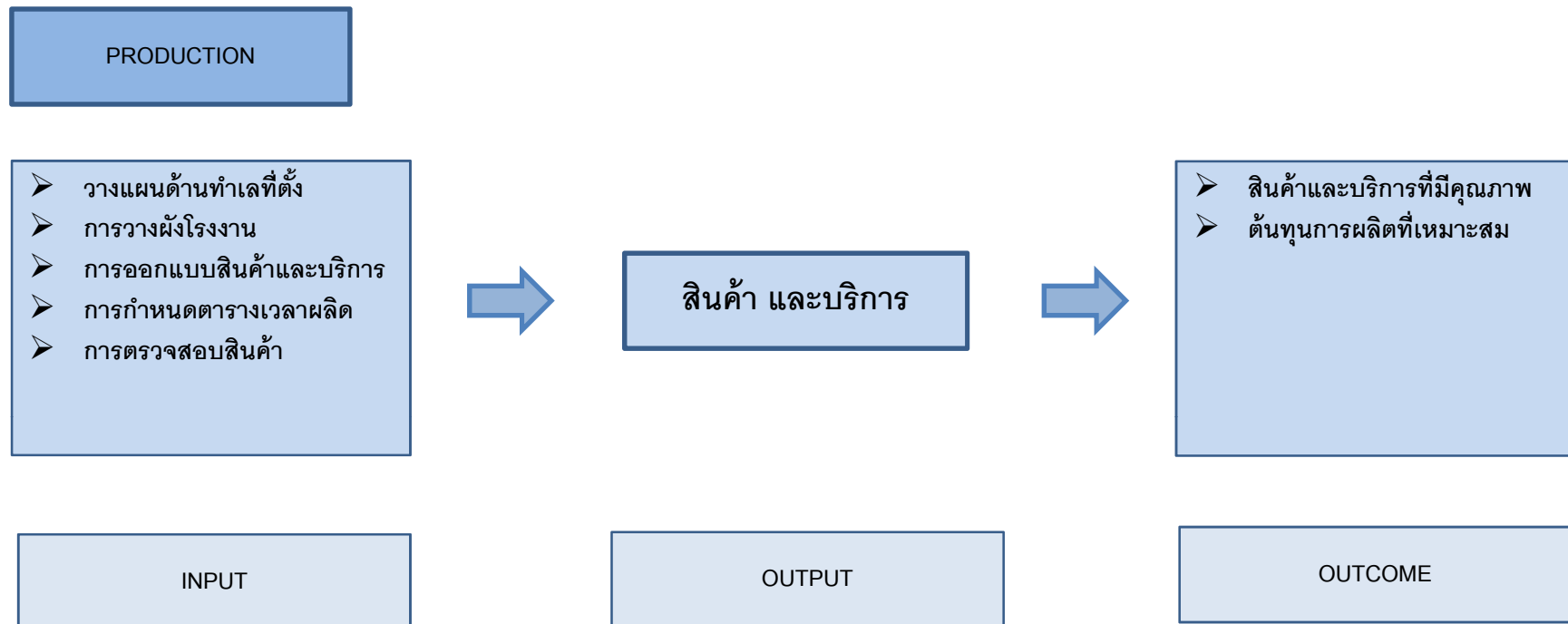
หน้าที่ทางธุรกิจ

- **การผลิต (Production)** เป็นกิจกรรมที่ก่อให้เกิดการมีสินค้าและบริการ โดยกิจกรรมนี้จะรวมถึงการวางแผนด้านทำเลที่ตั้ง การวางแผนโรงงาน การออกแบบสินค้าและบริการ การกำหนดตารางเวลาการผลิต และการตรวจสอบสินค้า โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ และมีต้นทุนการผลิตที่เหมาะสม
- **การตลาด (Marketing)** เป็นกิจกรรมการเคลื่อนย้ายสินค้าจากผู้ผลิตไปยังผู้บริโภค ได้แก่ กิจกรรมทางการซื้อ การขาย การเก็บรักษา การบรรจุหีบห่อ ตลอดจนการส่งเสริมการจำหน่าย โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้บริโภคได้รับความพอใจสูงสุด
- **การบัญชี (Accounting)** เป็นกิจกรรมในการรวบรวม วิเคราะห์ จัดประเภท และสรุปข้อมูลรายการต่าง ๆ ให้อยู่ในรูปของตัวเลข โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อนำข้อมูลเหล่านั้นมาใช้สำหรับการวางแผนและควบคุมการดำเนินงานของกิจการ และการบัญชียังเป็นหน้าที่ต้องปฏิบัติเพื่อให้เป็นไปตามที่กฎหมายกำหนดไว้

หน้าที่ทางธุรกิจ

- **การเงิน (Financial)** เป็นกิจกรรมทางการจัดการด้านการเงิน ได้แก่ การจัดหาเงินทุน การเก็บรักษาและการใช้เงินทุนอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้การดำเนินกิจการเป็นไปอย่างราบรื่น และเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่กิจการกำหนดไว้
- **การจัดการทรัพยากรมนุษย์ (Human Resources Management)** เป็นกิจกรรมทางด้านการจัดหาบุคลากร ซึ่งจัดเป็นหน้าที่ที่มีความสำคัญมากที่สุด เพราะหากปราศจากบุคลากรหรือแรงงาน การประกอบกิจการคงไม่อาจเกิดขึ้นได้ โดยกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ได้แก่ กิจกรรมด้านการวางแผน การแสวงหา การคัดเลือก การบรรจุ การฝึกอบรม การประเมินผลการปฏิบัติงาน และการจ่ายค่าตอบแทนให้กับพนักงาน

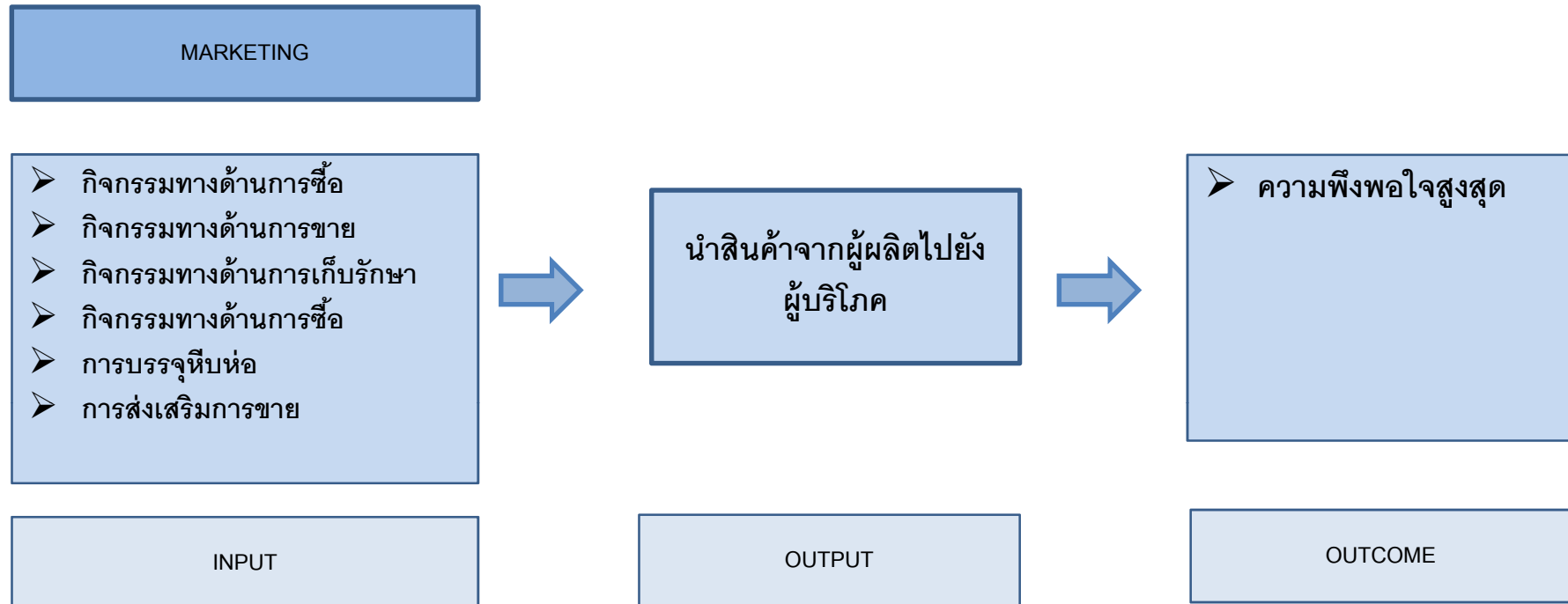
หน้าที่ทางธุรกิจ



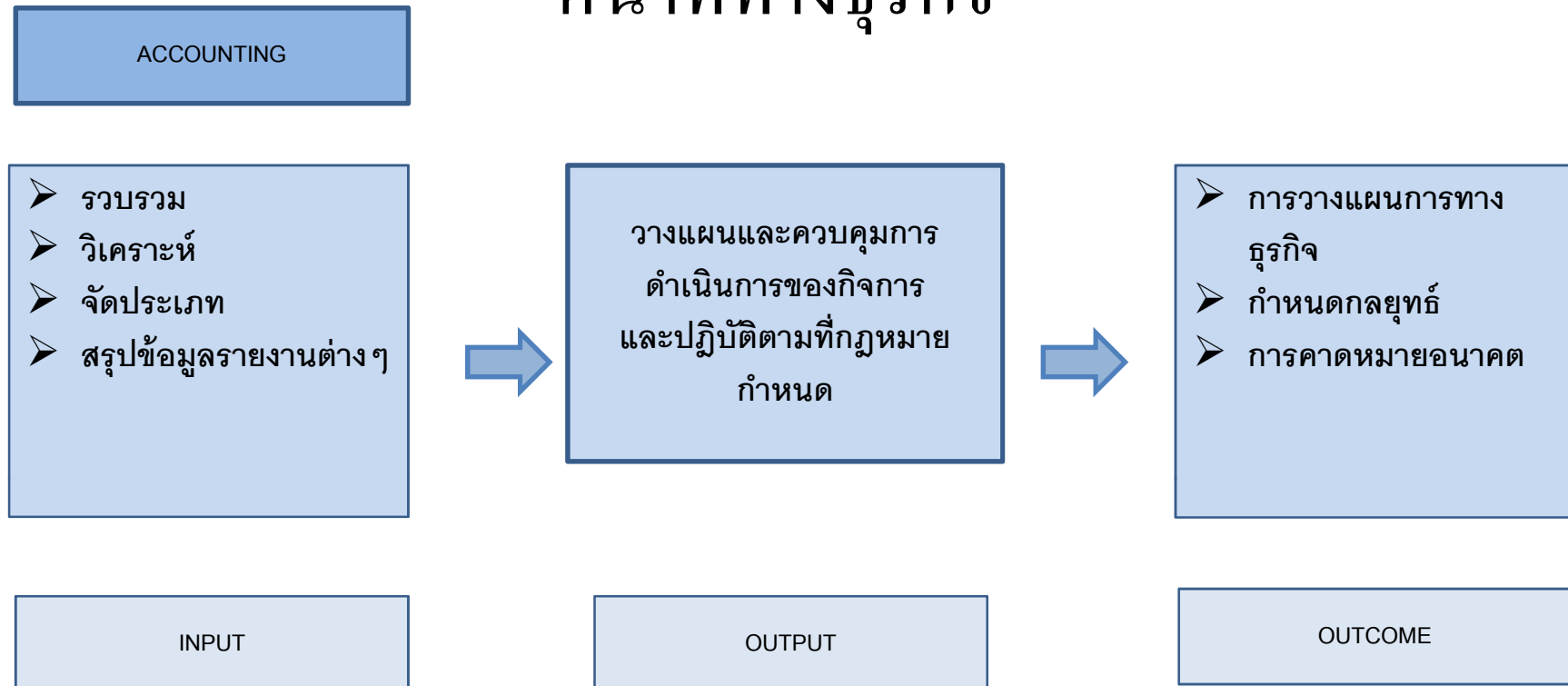
Output คือ สิ่งที่ทำออกมาเป็นผลิตผล (Product) ซึ่งวัดได้เมื่อสิ้นสุดการกระทำ
Outcome คือ ผลประโยชน์ที่ได้จาก Product ซึ่งต้องทอดระยะเวลาไว้ช่วงหนึ่ง

สรุป Outcome ที่ดี ก็มาจาก Output ที่ดี

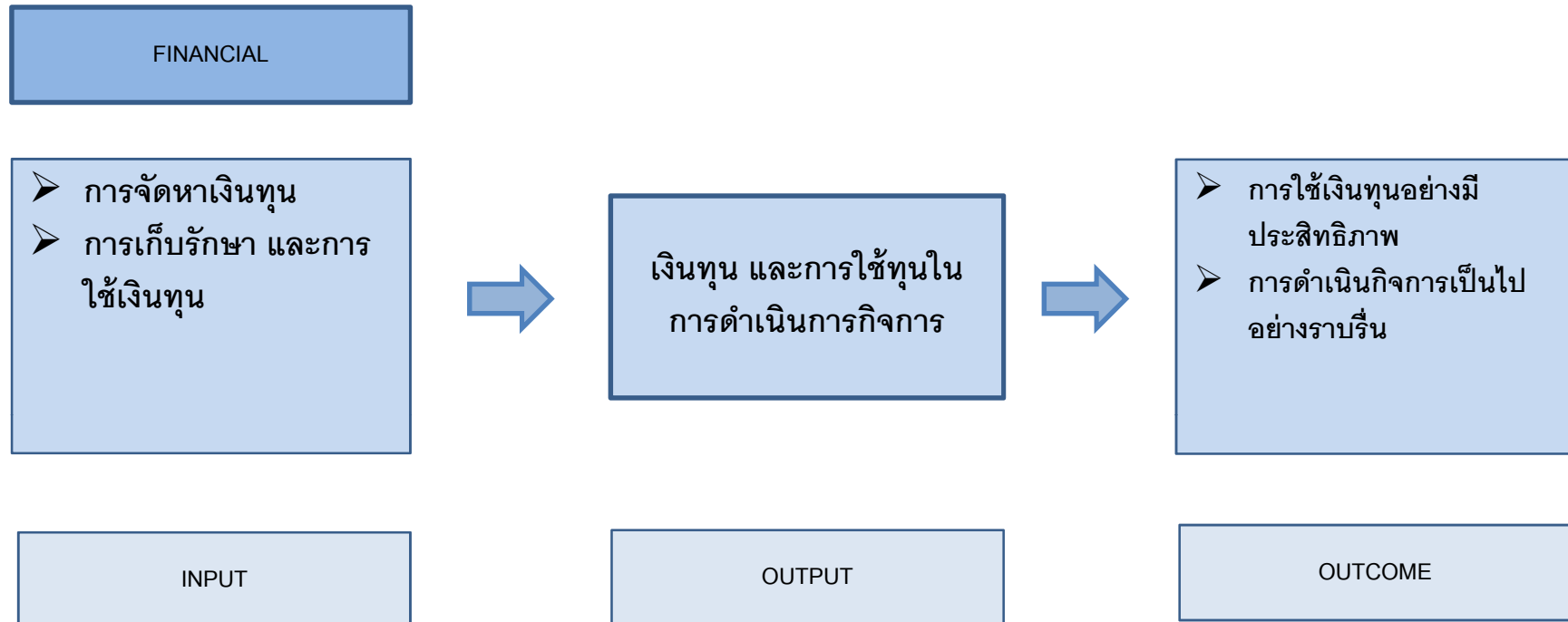
หน้าที่ทางธุรกิจ



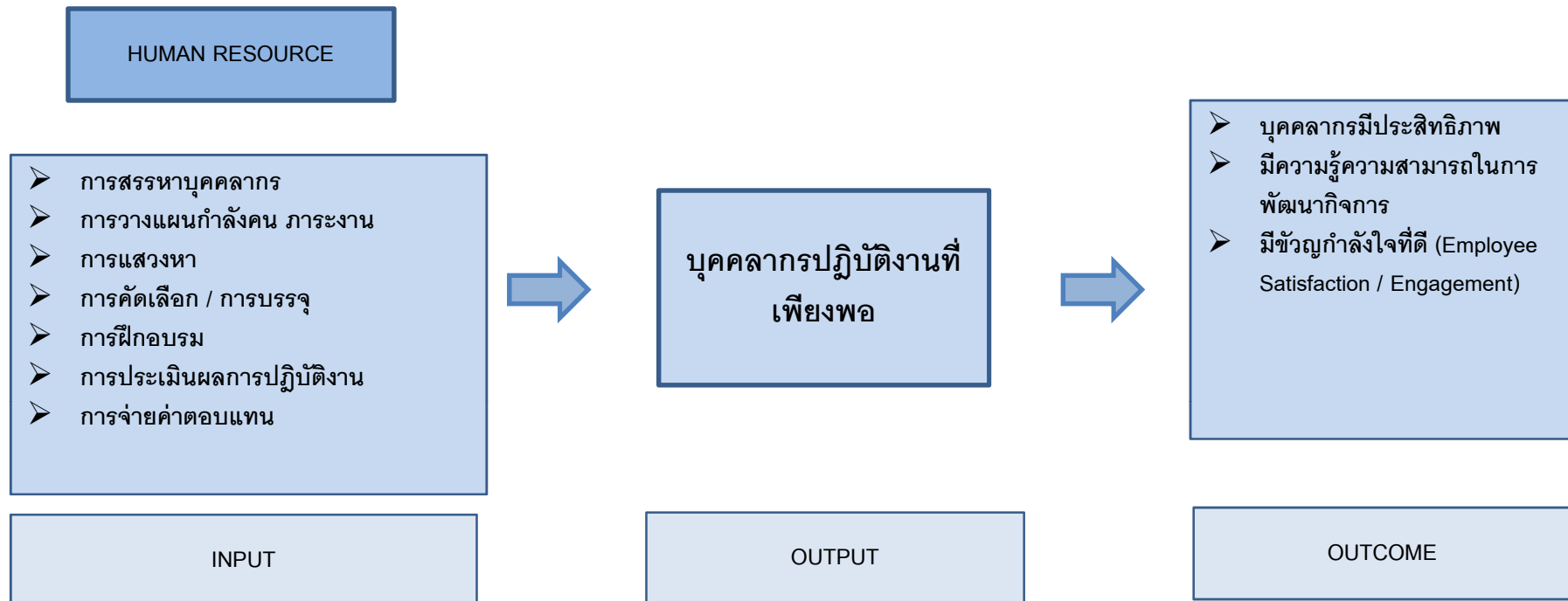
หน้าที่ทางธุรกิจ



หน้าที่ทางธุรกิจ

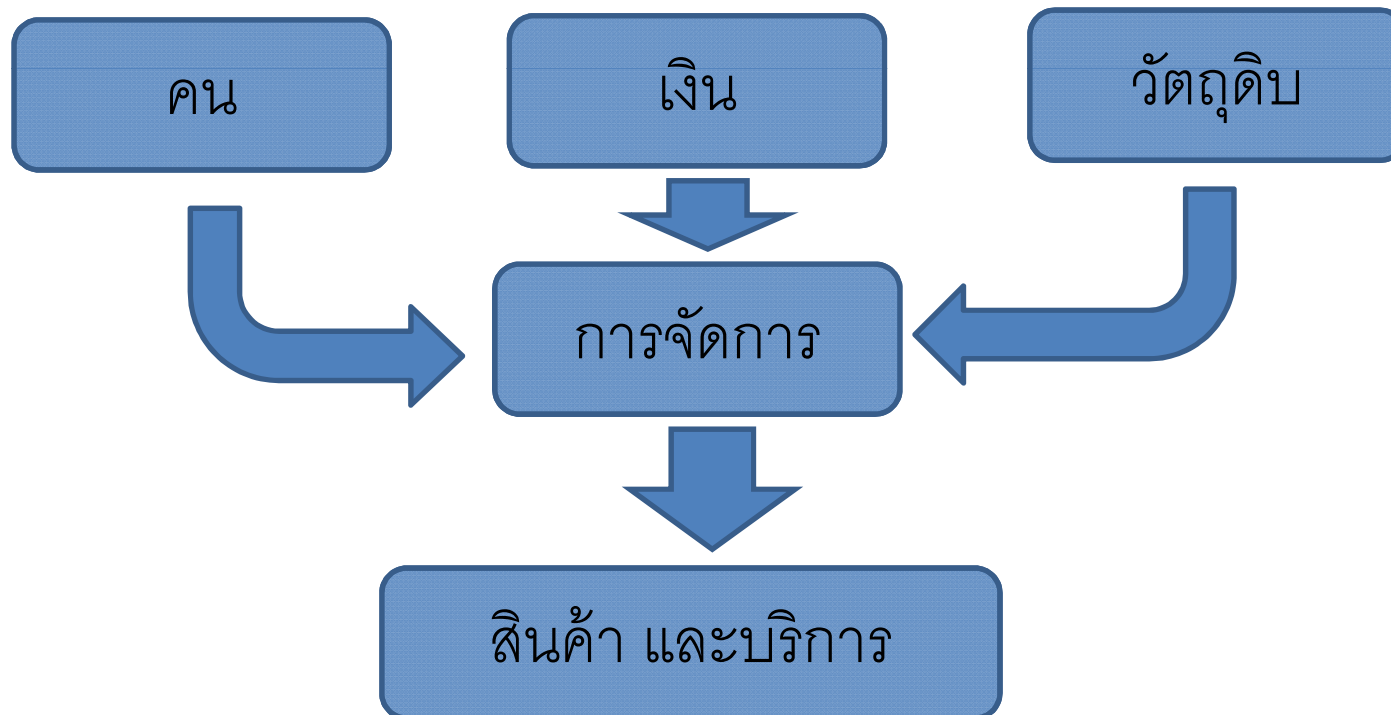


หน้าที่ทางธุรกิจ



การผลิต (Production)

- การผลิต หมายถึง การนำปัจจัยการผลิต อันได้แก่ คน เงิน และวัตถุดิบ ผ่านกระบวนการจัดการ เพื่อแปลงสภาพไปเป็นสินค้าและบริการ

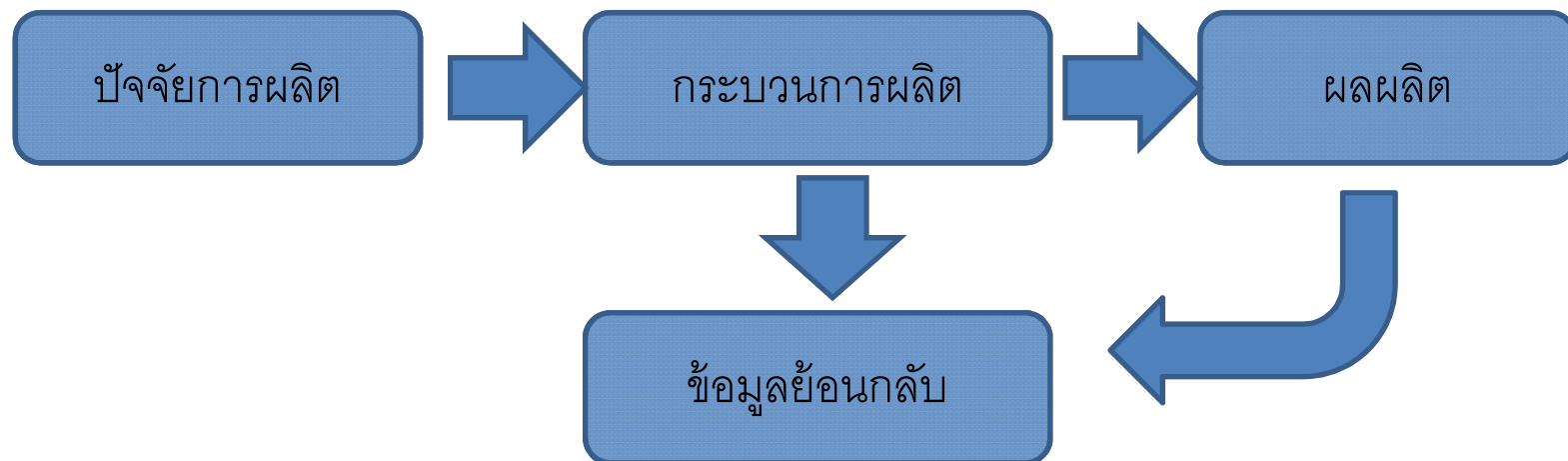


การผลิต (Production)

- คน (Man) หมายถึง บุคคลผู้ที่นำกำลังกายและกำลังความคิด เพื่อใช้สำหรับการประกอบธุรกิจหรือใช้ประโยชน์ในการผลิตสินค้าและบริการ
- เงิน (Money) หมายถึง จำนวนเงินที่ใช้สำหรับการประกอบธุรกิจ เช่น ใช้สำหรับการจัดหาปัจจัยการผลิต และยังรวมถึงสินค้าประเภททุน ซึ่งเป็นสินค้าที่ใช้สำหรับการผลิตสินค้าชนิดอื่น ๆ
- วัตถุดิบ (Materials) หรือวัตถุดิบ (Raw Materials) หมายถึง วัตถุดิบที่ได้มาจากทรัพยากรธรรมชาติหรือเป็นสินค้าสำเร็จรูปของกิจการอื่น นำมาแปลงสภาพให้เป็นสินค้าสำเร็จรูป
- การจัดการ (Management) หมายถึง การนำกระบวนการวางแผน การจัดองค์การ การบังคับบัญชา การประสานงาน การควบคุมมาใช้ในการกำหนดนโยบายและวัตถุประสงค์ในการดำเนินงานของกิจการ

ระบบการผลิต (Production System)

- ระบบการผลิต (Production System) หมายถึง กระบวนการแปลงสภาพทรัพยากรหรือปัจจัยการผลิตที่มีอยู่ โดยผ่านลำดับขั้นตอนต่าง ๆ ของการผลิตให้เป็นผลผลิตที่อยู่ในรูปแบบที่ต้องการ



ระบบการผลิต (Production System)

- ปัจจัยการผลิต (Input) หมายถึง ทรัพยากรที่ใช้สำหรับป้อนเข้าสู่กระบวนการผลิต เพื่อให้ได้เป็นผลผลิตหรือสินค้าและบริการในรูปแบบที่ต้องการ
- กระบวนการผลิต (Process) หมายถึง กระบวนการแปลงสภาพปัจจัยการผลิตให้เป็นผลผลิต โดยอาศัยหลักในการจัดการผลิต ได้แก่ การวางแผนการผลิต การดำเนินการผลิต และการควบคุมการผลิต เพื่อให้ได้ผลผลิตตามต้องการ
- ผลผลิต (Output) หมายถึง สินค้าและบริการที่ได้จากการนำปัจจัยการผลิตผ่านเข้าสู่กระบวนการผลิต
- ข้อมูลย้อนกลับ (Feedback) หมายถึง การประเมินประสิทธิภาพและประสิทธิผลของระบบการผลิต เพื่อนำข้อมูลมาใช้ในการปรับปรุงแก้ไขในขั้นตอนการนำปัจจัยการผลิตเข้าสู่กระบวนการผลิต เพื่อให้ได้ผลผลิตตามต้องการ

การจัดการการผลิต

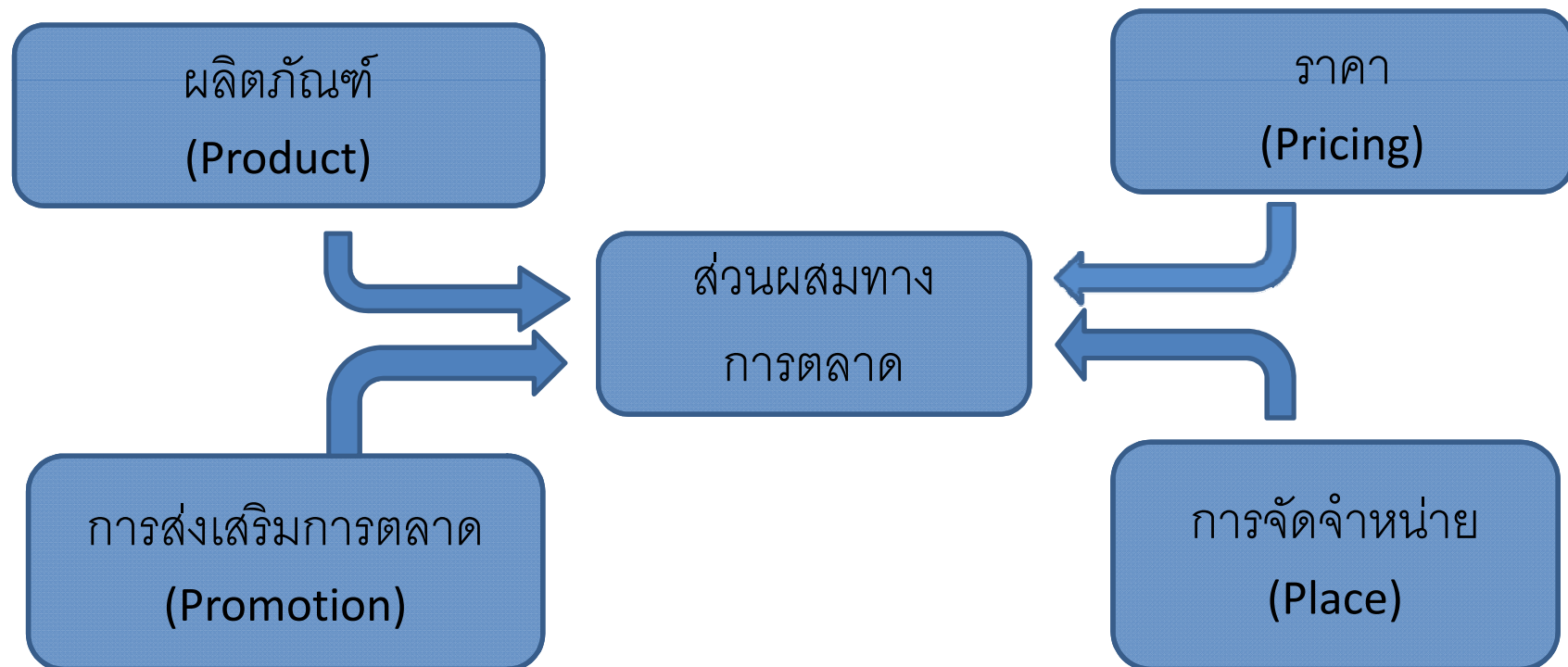
- การจัดการการผลิต (Production Management) หมายถึง กระบวนการในการวางแผน การดำเนินการ และการควบคุมระบบการผลิตให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ โดยมีหลักการดังต่อไปนี้
 - การวางแผนการผลิต หมายถึงการวางแผนเกี่ยวกับการจัดสรรทรัพยากรในการผลิตให้ตรงตามเป้าหมายที่ต้องการ
 - การดำเนินการผลิต หมายถึง การกำหนดรายละเอียดเกี่ยวกับปริมาณ และเวลาที่ใช้ในการผลิตสำหรับช่วงระยะเวลาในอนาคต
 - การควบคุมคุณภาพสินค้าและบริการ หมายถึง กระบวนการที่ทำให้สินค้าและบริการที่ผลิตขึ้นมีความเหมาะสมต่อการใช้งานให้ตรงตามเป้าหมายที่ต้องการ

การตลาด (Marketing)

- การตลาด หมายถึง กระบวนการในการวางแผน การจัดการด้านแนวความคิดเกี่ยวกับสินค้าและบริการ ราคา การจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด ตลอดจนแนวความคิดเพื่อทำให้เกิดการแลกเปลี่ยน อันนำมาซึ่งความพอใจแก่ลูกค้า และตอบสนองเป้าหมายขององค์กร
- แนวความคิดทางการตลาด จะแบ่งออกเป็น 4 แนวความคิด
 - แนวความคิดทางการตลาดที่เน้นการผลิต
 - แนวความคิดทางการตลาดที่เน้นการขาย
 - แนวความคิดทางการตลาดที่เน้นการตลาด
 - แนวความคิดทางการตลาดที่เน้นการตลาดเพื่อสังคม

ส่วนผสมทางการตลาด

- ส่วนผสมทางการตลาด (Marketing Mix) หมายถึง เครื่องมือทางการตลาดที่กิจการกำหนดขึ้น เพื่อตอบสนองต่อวัตถุประสงค์หรือความต้องการของตลาดเป้าหมาย

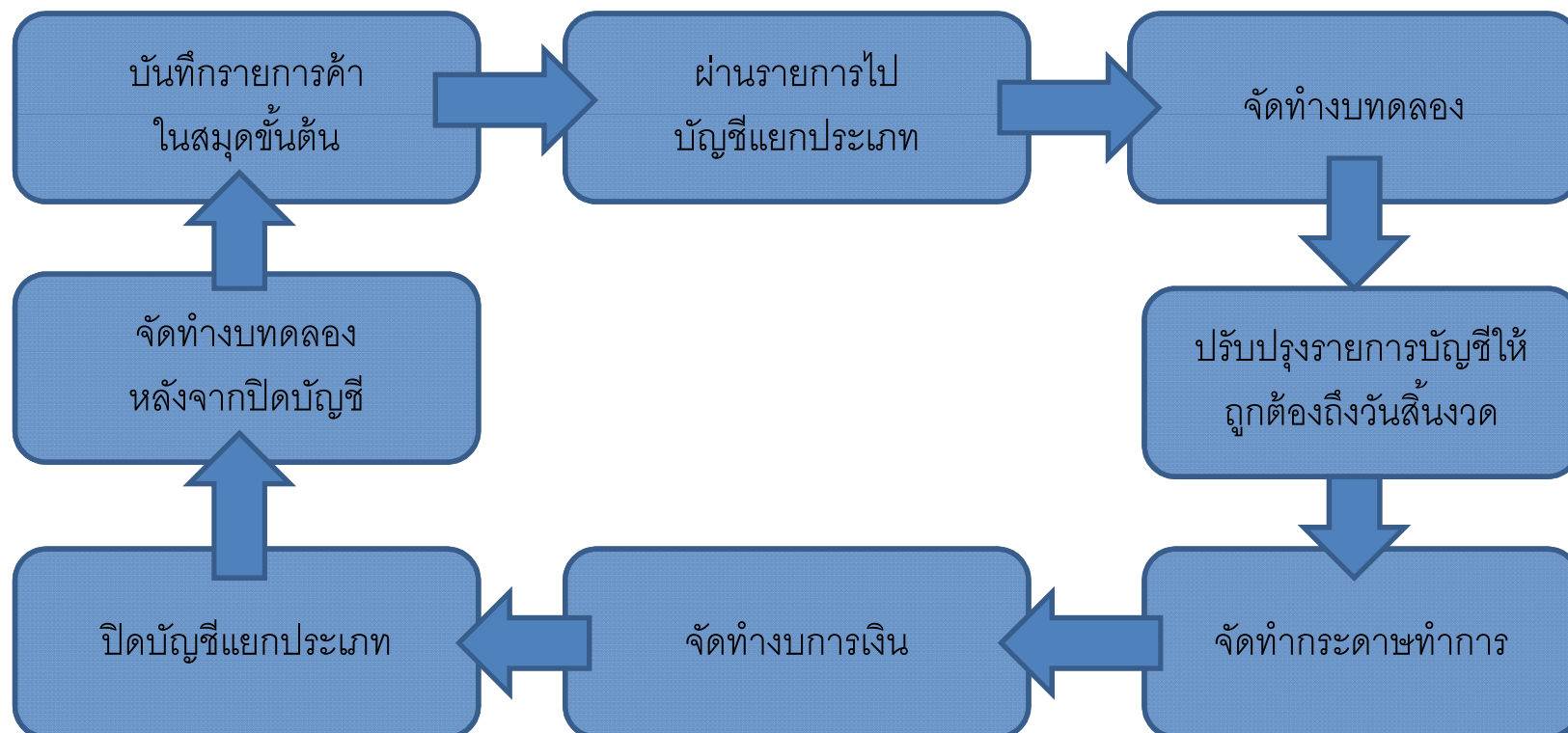


ส่วนผสมทางการตลาด

- **ผลิตภัณฑ์ (Product)** หมายถึง สินค้าและบริการที่เสนอต่อตลาดหรือผู้บริโภค เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคและก่อให้เกิดความพอใจในผลิตภัณฑ์ของกิจการ
- **ราคา (Pricing)** หมายถึง การกำหนดราคาสินค้า ซึ่งโดยปกติการกำหนดราคาสินค้าจะคำนึงถึงสภาวะการณ์การแข่งขันของธุรกิจที่มีอิทธิพลต่อการกำหนดราคาสินค้าที่แตกต่างกัน
- **การจัดจำหน่าย (Place)** หมายถึง สถานที่ที่จะนำสินค้าและบริการเสนอต่อผู้บริโภคโดยผ่านช่องทางการจัดจำหน่าย
- **การส่งเสริมการตลาด (Promotion)** หมายถึง วิธีการที่กิจการนำมาใช้เพื่อกระตุ้นหรือเพิ่มยอดขายสินค้าให้มีจำนวนสูงขึ้น
- **บุคลากร (Person or People)** หมายถึง การคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ความสามารถเข้ามาทำงานในองค์กร ตลอดจนพัฒนาทักษะทางการตลาดของบุคคล
- **กระบวนการผลิต (Production or Process)** หมายถึง การบริหารกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพ โดยสามารถลดต้นทุนในการผลิตสินค้าและนำทรัพยากรที่มีอยู่มาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุดกับองค์กร

การบัญชี (Accounting)

- การบัญชี (Accounting) หมายถึง การจัดเก็บ รวบรวม จัดบันทึกรายการที่เกิดขึ้นของกิจการเฉพาะที่สามารถวัดมูลค่าเป็นหน่วยเงินตราได้ รวมทั้งการจัดประเภท วิเคราะห์ และรายงานผลสรุปของรายการที่เกิดขึ้นในรูปของงบการเงินประจำงวดให้กับผู้บริหารในกิจการทราบ หรือที่เรียกว่า “วัฏจักรการบัญชี (Accounting Cycle)”



ระบบบัญชี

- **ระบบเงินสด (Cash Basis)** หมายถึง การบันทึกรายการบัญชีเฉพาะรายการที่ได้รับหรือจ่ายเงินสดไปจริง สำหรับงวดระยะเวลาบัญชีนั้น ๆ เท่านั้น
- **ระบบคงค้างหรือที่เรียกว่า “ระบบเงินเชื่อ (Accrual Basis)”** หมายถึง การบันทึกรายการบัญชีเมื่อมีรายการบัญชีเกิดขึ้น โดยไม่ว่าจะได้รับหรือจ่ายเงินสด รายการค้างรับหรือค้างจ่าย รายการรับเงินล่วงหน้าหรือจ่ายเงินล่วงหน้า เมื่อสิ้นระยะเวลาบัญชีจึงจะจัดทำรายการปรับปรุงรายการสำหรับเงินค้างรับ ค้างจ่าย หรือรับล่วงหน้า ให้ถูกต้องตามงวดบัญชีนั้น ๆ

วัตถุประสงค์ในการจัดทำบัญชี

- เพื่อใช้บันทึกรายการค้าที่เกิดขึ้นตามลำดับ และใช้เป็นหลักฐานในการอ้างอิงระหว่างการค้าดำเนินงาน
- เพื่อเป็นเครื่องมือป้องกันความผิดพลาด การทุจริต ในการดำเนินงาน
- เพื่อทราบถึงผลการดำเนินงาน และสถานะทางการเงินของกิจการ
- เพื่อใช้ประเมินการลงทุนเพื่อขยายกิจการ ความสามารถในการชำระหนี้สิน การจัดเก็บภาษีอากรของรัฐบาล และค่าตอบแทนสำหรับพนักงาน

การจัดการการเงิน

- การจัดการการเงิน (Financial Management) หมายถึง กิจกรรมการจัดการด้านการเงิน ได้แก่ การจัดหาเงินทุน การเก็บรักษา และการจัดสรรเงินทุนให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างราบรื่น และเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่กิจการกำหนดไว้

ขอบเขตการจัดการการเงิน

- การจัดการการเงินเป็นหน้าที่ที่สำคัญของผู้บริหารทางการเงิน กล่าวคือ รับผิดชอบหน้าที่พื้นฐานทางการเงินในสถานะการณ์ทางเศรษฐกิจ โดยแบ่งออกเป็น 3 ประการ คือ
 - **การวางแผนหรือคาดการณ์ความต้องการเงินทุน** (Anticipation) หมายถึงการกำหนดขนาดของเงินทุนที่เหมาะสมสำหรับการดำเนินธุรกิจในแต่ละงวดของกิจการ รวมถึงการกำหนดอัตราดอกเบี้ยของกิจการที่คาดหวังไว้ ซึ่งการวางแผนเงินทุนจะต้องมีความยืดหยุ่นเพื่อรองรับสถานการณ์ที่อาจเปลี่ยนแปลงได้
 - **การจัดหาเงินทุน** (Acquisition) หมายถึง การแสวงหาแหล่งเงินทุนทั้งในระยะสั้น ระยะปานกลาง และระยะยาว เพื่อใช้สำหรับการลงทุนในกิจการตามแผนที่วางไว้ โดยผู้บริหารทางการเงินควรติดตามความเคลื่อนไหวของแหล่งเงินทุนประเภทต่าง ๆ ทั้งที่เป็นแหล่งกู้ยืม แหล่งจำหน่ายหุ้น หุ้นกู้ และแหล่งเงินทุนใหม่ ๆ เป็นต้น
 - **การจัดสรรเงินทุน** (Allocation) หมายถึง การจัดสรรเงินทุนไปยังสินทรัพย์ประเภทต่าง ๆ โดยผู้บริหารทางการเงินมีหน้าที่ในการควบคุมดูแลให้การลงทุน เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล กล่าวคือ ผู้บริหารทางการเงินมีหน้าที่ดูแลให้การลงทุนมีผลกำไรคุ้มค่ากับความเสี่ยงจากการลงทุน และควบคุมต้นทุนในการจัดหาเงินทุนให้อยู่ในเกณฑ์ที่เหมาะสม

แหล่งเงินทุน

- **แหล่งเงินทุนระยะสั้น** หมายถึง แหล่งเงินทุนที่มีกำหนดระยะเวลาในการชำระไม่เกิน 1 ปี ประกอบด้วยแหล่งเงินทุนหลายแหล่งด้วยกัน ได้แก่สินเชื่อทางการค้า สินเชื่อจากสถาบันการเงิน ตราสารพาณิชย์ และการกู้ยืมเงินโดยใช้ลูกหนี้เป็นประกัน
- **แหล่งเงินทุนระยะปานกลาง** หมายถึง แหล่งเงินทุนที่มีกำหนดระยะเวลาในการชำระคืนตั้งแต่ 1 ปี แต่ไม่เกิน 5 ปี ประกอบด้วยแหล่งเงินทุนหลายแหล่งด้วยกัน ได้แก่ เงินกู้ยืมระยะปานกลาง หรือการเช่าซื้อสินทรัพย์
- **แหล่งเงินทุนระยะยาว** หมายถึง แหล่งเงินทุนที่มีกำหนดระยะเวลาในการชำระคืนตั้งแต่ 5 ปีขึ้นไป ได้แก่ เงินกู้ยืมระยะยาว หุ้นกู้ หุ้นบุริมสิทธิ และหุ้นสามัญ

การจัดการทรัพยากรมนุษย์

- **ทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource)** หมายถึง บุคลากรทั้งหมดในองค์กร ซึ่งมีส่วนร่วมในการดำเนินงานทางธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ทรัพยากรมนุษย์จัดเป็นต้นทุนทางปัญญาที่มีความสำคัญที่สุดในระบบธุรกิจ
 - **การวางแผนทรัพยากรมนุษย์ (Human Resource Planning)** เป็นการคาดการณ์ความต้องการด้านกำลังคนขององค์กร ทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพ เพื่อให้องค์กรมีบุคลากรที่มีคุณสมบัติเหมาะสมกับงานในจำนวนที่เพียงพอจะปฏิบัติงานได้ โดยทำการกำหนดลักษณะงาน (Job Description) และคุณสมบัติของบุคลากรที่จะมาปฏิบัติงาน (Job Specification) เพื่อเข้าสู่กระบวนการสรรหาต่อไป

การจัดการทรัพยากรมนุษย์

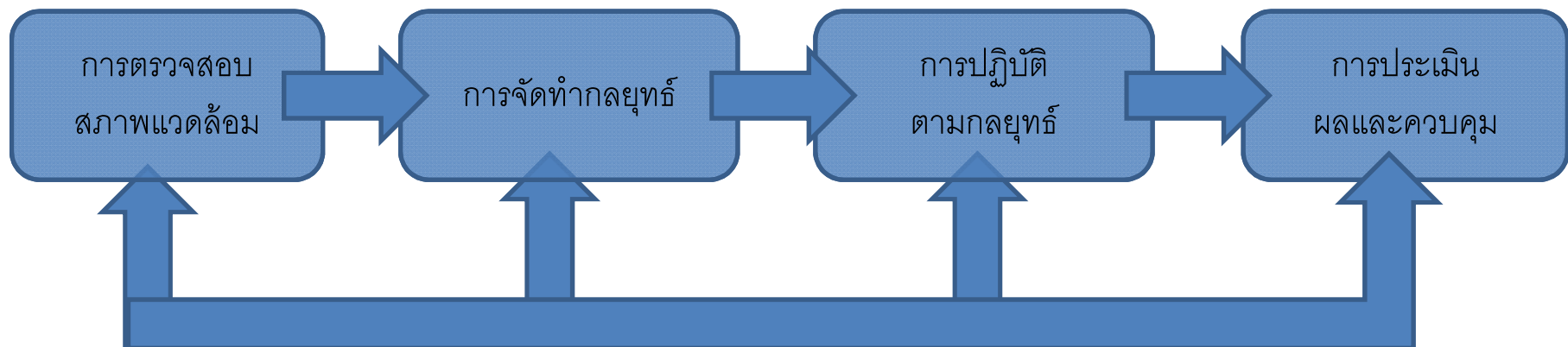
- **การสรรหา (Recruitment)** เป็นการแสวงหา และจูงใจให้บุคคลที่มีคุณสมบัติตามที่กำหนดไว้ มาสมัครงานในตำแหน่งต่าง ๆ ตามปริมาณที่องค์กรต้องการภายในระยะเวลาที่กำหนดไว้ ซึ่งการสรรหาสามารถกระทำได้ 2 ลักษณะคือ การสรรหาจากแหล่งภายในองค์กร หรือจาก แหล่งภายนอกองค์กร
- **การคัดเลือก (Selection)** เป็นขั้นตอนของการกลั่นกรอง และประเมินคุณสมบัติของผู้สมัคร แต่ละคน เพื่อให้ได้ผู้ที่มีคุณสมบัติเหมาะสม และมีแนวโน้มว่าจะสามารถปฏิบัติงานได้ดีใน ตำแหน่งนั้น
- **การบรรจุบุคคลเข้าทำงาน (Placement)** จำเป็นต้องมีการปฐมนิเทศ เพื่อแนะนำหน่วยงาน กฎระเบียบ ผู้บริหาร ตลอดจนวัฒนธรรมองค์กร

การจัดการทรัพยากรมนุษย์

- **การทดลองงาน (Probation)** เป็นขั้นตอนที่ช่วยสร้างความมั่นใจให้กับองค์กรว่า สามารถคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ และเหมาะสมกับหน้าที่การงานนั้น จึงจำเป็นต้องมีการทดลองงาน ซึ่งขึ้นอยู่กับแต่ละองค์กรว่าจะกำหนดระยะเวลาทดลองงานเท่าใด เช่น 3-4 เดือน
- **การฝึกอบรมและการพัฒนาบุคคล (Personal Training and Development)** เป็นกิจกรรมที่ช่วยเสริมสร้างทักษะการปฏิบัติงานบุคลากรให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น โดยอาจจัดกิจกรรมหรือสนับสนุนให้มีการเรียนรู้การปฏิบัติงานใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ หรือปรับปรุงวิธีการทำงานให้ถูกต้อง
- **การประเมินผลการปฏิบัติงาน (Performance Evaluation)** เป็นกิจกรรมที่ช่วยให้บุคลากรทราบถึงขีดความสามารถในการปฏิบัติงานของตนเองว่า อยู่ในระดับใด และมีข้อบกพร่องใดที่ควรแก้ไข โดยการประเมินจะเทียบจากเกณฑ์มาตรฐานการปฏิบัติงานที่กำหนดไว้

การจัดการเชิงกลยุทธ์

- **การจัดการเชิงกลยุทธ์** หมายถึง การกำหนดแผนการดำเนินงานขององค์กร เพื่อให้บรรลุผลตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่วางไว้ โดยการกำหนดแผนงานดังกล่าวจำเป็นต้องมีการประเมิน วิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ ที่เกิดจากสภาพแวดล้อมภายในและภายนอกองค์กร ซึ่งอาจมีผลกระทบต่อการดำเนินงานขององค์กรประกอบด้วย เพื่อให้สามารถกำหนดแผนงานได้เหมาะสมมากที่สุด

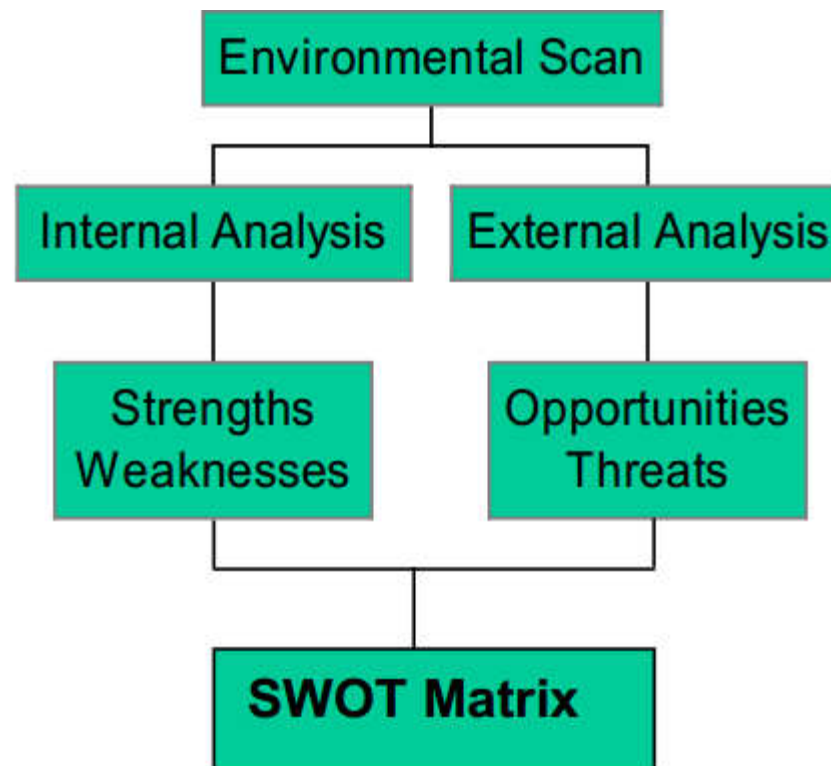


การจัดการเชิงกลยุทธ์

1. **การตรวจสอบสภาพแวดล้อม** (Environmental Scanning) เป็นกระบวนการตรวจสอบ วิเคราะห์ และประเมินสภาพแวดล้อมทั้งภายในและภายนอกบริษัท เพื่อระบุปัจจัยที่มีผลต่อการดำเนินงานของบริษัท แล้วนำมาใช้ในการกำหนดกลยุทธ์ต่อไป ซึ่งเป็นเครื่องมือ นิยมนำมาใช้ตรวจสอบสภาพแวดล้อม ได้แก่ การวิเคราะห์สถานการณ์หรือการวิเคราะห์สวอท (SWAT Analysis) ประกอบด้วย
 - จุดแข็ง (Strength) หมายถึง ข้อได้เปรียบของบริษัทที่มีเหนือคู่แข่ง
 - จุดอ่อน (Weakness) หมายถึง สิ่งที่ยังขาด หรือมีแต่ด้อยกว่าคู่แข่ง
 - โอกาส (Opportunities) หมายถึง ปัจจัยหรือสถานการณ์ภายนอก ที่อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานของบริษัทประสบความสำเร็จตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้
 - อุปสรรค (Threats) หมายถึง ปัจจัยหรือสถานการณ์ภายนอก ที่อาจส่งผลกระทบต่อ การดำเนินงานของบริษัท จนทำให้บริษัทประสบความล้มเหลวจากการดำเนินงานตามวัตถุประสงค์ที่วางไว้

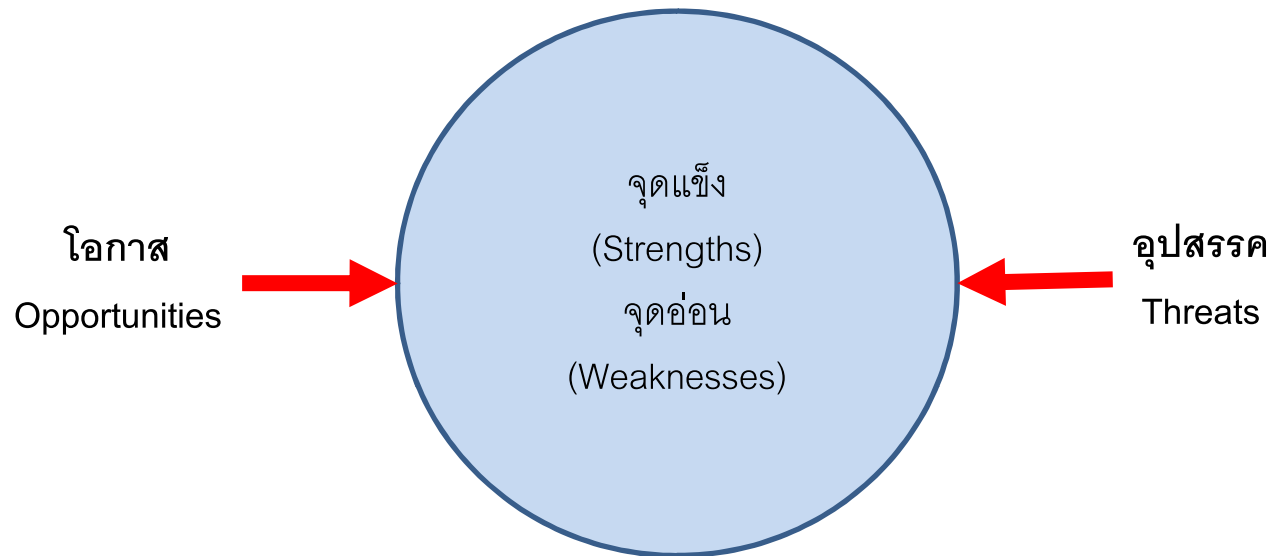
การจัดการเชิงกลยุทธ์

SWOT Analysis Framework



การจัดการเชิงกลยุทธ์

SWOT Analysis Framework



SWOT Matrix

	ภายใน	ภายนอก
+	จุดแข็ง Strengths	โอกาส Opportunities
-	จุดอ่อน Weakness	อุปสรรค Threats

การจัดการเชิงกลยุทธ์

- **การจัดทำกลยุทธ์** (Strategy Formulation) เป็นการกำหนดวิธีการดำเนินงานหรือแผนงานในระยะยาว ประกอบด้วย การกำหนดพันธกิจ (Mission) วัตถุประสงค์ (Objective) นโยบาย (Policy) งบประมาณ (Budgets) และวิธีการดำเนินงาน (Procedures) เพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามแผนกลยุทธ์ที่วางไว้
- **การปฏิบัติตามกลยุทธ์** (Strategy Implementation) เป็นการนำกลยุทธ์และนโยบายที่กำหนดไว้ในขั้นตอนที่แล้วมาเข้าสู่ขั้นตอนปฏิบัติ โดยการจัดทำโปรแกรม (Programs) งบประมาณ (Budgets) และวิธีการดำเนินงาน (Procedures) เพื่อให้บรรลุผลสำเร็จตามแผนกลยุทธ์ที่วางไว้
- **การประเมินผลและการควบคุม** (Evaluation and Control) เป็นการตรวจสอบกิจกรรมและผลการปฏิบัติงานทั้งหมดขององค์กร เพื่อเปรียบเทียบระหว่างผลการปฏิบัติงานจริง (Actual Performance) กับผลดำเนินงานที่คาดหวังไว้ (Desired Performance) ว่าบรรลุผลตามที่ต้องการหรือไม่ และมีข้อบกพร่องใดที่ต้องทำการปรับปรุงแก้ไขต่อไป

SWOT & TOWS Matrix

เป้าหมาย	S จุดแข็ง	W จุดอ่อน
O โอกาส	SO กลยุทธ์ 1	WO กลยุทธ์ 2
T อุปสรรค	ST กลยุทธ์ 3	WT กลยุทธ์ 4

End of Document