## Strategic Improvement Plan : SIP แผนเพิ่มประสิทธิภาพเพื่อกระดุันยอดสินเชื่อสินเชื่อปล่อยใหม่ ในช่วงเดือนเมษายน - ธันวาคม 2560

ผู้รับผิดชอบหลัก	กลุ่มงาน/สายงาน/ฝ้าย/สาขา :	กลุ่มงานสาข	ชื่อผู้ติดต่อ :					
ผู้รับผิดชอบร่วม	กลุ่มงาน/สายงาน/ฝ้าย/สาขา :	กลุ่มงาน/สายงาน/ฝ้าย/สาขา : กลุ่มงานสนเชื่อ/กลุ่มงานการตลาด/กลุ่มงานกลยุทธ์องค์กร/กลุ่มงานการเงินและบัญชี/ สายงานสนับสนุนสำนักงานและสาขา/สายงานบริหารทรัพยากรบุคคล/ฝ่ายสื่อสารองค์กร						
ผลการดำเนินงานที่ผ่านมา	เป้าหมาย		ผลดำเนินการจริง ณ มี.ค. 25	60 คาดการณ์ผลการดำเนินงาน ณ	ส้นปี (Worst Case)	) เป้าหมายที่ต้องการบรรลุ		
1. สินเชื่อปล่อยใหม่	1. 178,224 ล้านบาท	1. :	28,986 ล้านบาท		ยอดสินเชื่อปล่อยใหม่ <b>จำนวน</b> 178,22 ล้านบาท			
ปัญหาและอุปสรรค	<ol> <li>ภาวะเศรฐกิจขลอตัว ส่งผลให้ผู้บริ</li> <li>การแข่งขันในตลาดสินเชื้อที่อยู่อาเ</li> </ol>							
วัตถุประสงค์ของแผนปรับปรุง	เพื่อกระตุ้นยอดสินเชื่อปล่อยใหม่ให้บ							
แนวทางการปรับปรุง	<ol> <li>วิเคราะห์ปัญหาและสาเหตุของปัญ</li> <li>กำหนดกลยุทธ์เพื่อให้บรรลุยอดสิน</li> <li>ดำเนินการตามแผนงานที่กำหนด</li> <li>ติดตามผลการดำเนินการอย่างใกล่</li> </ol>	นเชื่อปล่อยใหม่ตา:	มเป้าหมายที่กำหนด					
วันที่เริ่มต้น - สิ้นสุดของแผน (เดิม) :	1 ม.ค31 ธ.ค. 2560	1 เม.ย31 ธ.ค. 2	2560					
งบประมาณ (เพิ่มเติม)	รวม	งบค่าใช้จ่าย	งบลงทุน			คลากร IT		
	7			ทรัพยากรอื่น (เพิ่มเติม)	- Fa-			

กิจกรรมดำเนินงาน	ผลการคำเนินงานที่ผ่านมาประจำปี 2560						4341	ผู้รับผิดชอบ	งบประมาณเพิ่มเติม					
(Activities / Measures)	ม.ค.	n.w.	มี.ค.	เม.ย.	W.A.	มิ.ย.	n.a.	Я.А.	ก.ย.	M.A.	W.D.	6.A.	2.540.000	100101
	TA	TA	TA	TA	TA	TA	TA	TA	TA	TA	TA	TA		
จำนวนเงินสินเชื่อที่อยู่อาศัยปล่อยใหม่ (ภาพรวม)														
เป้าหมายก่อนการดำเนินการปรับปรุง														
เป้าหมายรายเดือน	9,510	11,065	14,024	13,637	14,271	16,141	15,372	15,147	16,576	17,071	16,662	18,747		
ผลการดำเนินงานจริง (รายเดือน)	8,604	6,778	13,604						*******************				***************************************	
เป้าหมายหลังการดำเนินการปรับปรุง														
เป้าหมายรายเดือนใหม่				13,340	15,841	18,342	15,841	18,342	17,508	15,841	18,342	15,841		
ผลการคำเนินงานจริง (รายเดือน)	8,604	6,778	13,604						***************************************					
เป้าหมายสะสม	8,604	15,382	28,986	42,326	58,167	76,509	92,350	110,692	128,200	144,041	162,383	178,224		
วันทำการ	*****			16	19	22	19	22	21	19	22	19		
แนวทางการปรับปรุง														
กลยุทธ์ปรับปรุง/ผ่อนผันหลักเกณฑ์					-14									
1. ปรับปรุงหลักเกณฑ์และวิธีปฏิบัติเพื่อกระตุ้นยอดสินเชื่อ														
<ol> <li>ปรับปรุงหลักเกณฑ์ เงื่อนไข และวิธีปฏิบัติในการให้กู้เงินสำหรับผลิตภัณฑ์</li> <li>สินเชื่อปี 2560</li> </ol>														
2.1 โครงการสินเชื่อบ้านสบายใจ			•										กลุ่มงานสินเชื่อ	
2.2 โครงการบ้าน ธอส. อุ่นใจ ปี 2560														
2.3 โครงการสินเชื่อที่อยู่อาศัยเพื่อกระตุ้นเศรฐกิจในพื้นที่จังหวัดชายแดนภาคใต้														
2.4 โครงการสินเชื่อประชารัฐ/1												-		
กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ที่จูงใจ														
1. โครงการสินเขีย For Home												-	กลุ่มงานการตลาด	
กลยุทธ์ทางการชายเชิงรุก														
<ol> <li>Special Offer Rate (ให้อัตราดอบเบี้ยพิเศษสำหรับการแข่งขันหน้างาน)</li> </ol>														
2. Welfare Marketing (ทำการตลาดกับกลุ่มสวัสดิการลูกด้าเก่า และชยายฐานลูกด้าใหม่)														
<ol> <li>Company Marketing (ทำการตลาดในกลุ่มหน่วยงานที่ไม่ใช้สวัสดิการ)</li> </ol>														
4 Developer Marketing (ทำการตลาดร่วมกับ Deverloper/ PSC)			•									-	กลุ่มงานสาขาภูมิภา <i>ค/</i>	
5. Specialist Marketing (ทำการตลาดในกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูง)													กลุ่มงานสาขานครหลวง	
5. Tailor-made Marketing														
7. Money Even (ชชกบุธตามงานต่างๆ)														

กิจกรรมดำเนินงาน	ผลการคำเนินงานที่ผ่านมาประจำปี 2560			ช่วงเวลาของ SIP/2560										งบประมาณเพิ่มเดิม
(Activities / Measures)	ม.ค.	n.w.	มี.ค.	เม.ย.	W.A.	มิ.ย.	n.e.	M.A.	ก.ย.	я.н.	W E	5.4	ผู้รับผิดขอบ	งบบระมาณเพมเตม
กลยุทธ์ทางการประชาสัมพันธ์เชิงรุก														
1. Direct Communication (ติดต่อกับหน่วยงานโดยตรง)														
2. Broadcast Communication (ใช้สื่อประชาสัมพันธ์ : วิทยุ โทรทัศน์ ป้าย สิ่งพิมพ์)									-			-	ฝายสื่อสารองค์กร	
3. Social Media (Facebook, Twitter, Instagram, Line, Line@, Website)														
กลยุทธ์การจัดสรรทรัพยากร														
1. เปิดศูนย์ DE จำนวน 2 ศูนย์						•							สายงานสนับสนุนสำนักงานและสาขา	
2. การบริหารจัดการต้นทุน												-	กลุ่มงานการเงินและบัญชี	
กลยุทธ์การยกย่องชมเชย									Landa .					
1. การให้รางวัลและยกย่องขมเชยพนักงานสาขาที่ทำยอดสินเชื่อได้ทะลูเป้า	1												สายงานบริหารทรัพยากรบุคคล	

(นายกมลภพ วีระพละ)

รองกรรมการผู้จัดการ กลุ่มงานการเงินและบัญชี

ผู้รับผิดชอบร่วมแผนปรับปรุง

(นายพิษณุพร ขาวประเสริฐ) รองกรรมการผู้จัดการ กลุ่มงานการตลาด รองกรรมการผู้จัดการ กลุ่มงานกลยุทธ์องค์กร

ผู้รับผิดชอบร่วมแผนปรับปรุง

(นายวิทยา แสนภักดี)

ผู้รับผิดชอบร่วมแผนปรับปรุง

(นางใลวรรณ ปองเสงี่ยม)

รองกรรมการผู้จัดการ กลุ่มงานสินเชื่อ

ผู้รับผิดขอบร่วมแผนปรับปรุง

(นางสาวธิดาพร มีกิ่งทอง)

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

สายงานสนับสนุนสำนักงานและสาขา

ผู้รับผิดขอบร่วมแผนปรับปรุง

(นางสุดจิตตรา คำดี)

ผู้อำนวยการฝ่ายสื่อสารองค์กร

ผู้รับผิดชอบร่วมแผนปรับปรุง

(นายภพกร เจริญลาภ)

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ

สายงานกิจการนโยบายสินเชื่อและภาครัฐ

ผู้รับผิดขอบร่วมแผนปรับปรุง

(นายพงษ์ศักดิ์ คำนวนศีริ)

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานวิเคราะห์สินเชื่อ

ผู้รับผิดชอบร่วมแผนปรับปรุง

(นายเลอพงษ์ ชูประยูร)

รองกรรมการผู้จัดการ กลุ่มงานสาขาภูมิภาค

และรษก. รองกรรมการผู้จัดการ กลุ่มงานสาขานครหลวง

ผู้รับผิดชอบหลักแผนปรับปรุง

(นายพนัส สุขะปิณฑะ)

ผู้ช่วยกรรมการผู้จัดการ สายงานบริหารทรัพยากรบุคคล

ผู้รับผิดชอบร่วมแผนปรับปรุง