

Plagiarism Checking Report

Created on 2024-03-18 13:17:04 at 13:17 PM

Submission Information

ID	SUBMISSION DATE	SUBMITTED BY	ORGANIZATION	FILENAME	STATUS	SIMILARITY INDEX
3640937	Mar 18, 2024 at 13:07 PM	teedanai.kap@mcu.ac.th	มหาวิทยาลัยมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย	ดร.ธีรดนัย กัปโก และคณะ 65.pdf	Completed	7.54 %

Match Overview

NO.	TITLE	AUTHOR(S)	SOURCE	SIMILARITY INDEX
1	Why Do Restaurant Business Fail and the Guidelines Necessary to Develop Excellence	Chaiyasain, Chainun	วารสารการบริการและการท่องเที่ยวไทย	1.49 %
2	การศึกษาปัญหาและกลยุทธ์เพื่อสร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันกรณีศึกษา บริษัท ชานันท์ จำกัด (มหาชน)	ณิศา ศรวณีย์	มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	1.00 %
3	รูปแบบการพัฒนาต่อยอดผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร: (Potential Development Model for Entrepreneurs in Restaurant Business)	พิรพัชระ, จุฑามาศ	วารสารวิชาการนวัตกรรมสื่อสารสังคม	0.61 %
4	การพัฒนาตนเองของข้าราชการกรมกิจการพลเรือนทหารเรือ, Self-developemnt of Naval Civil Affair Department officers	กฤตติกา หล้ารอด	มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์	0.34 %
5	THAI TEENAGERS'S PUBLIC MINDS IN THEIR Z GENERATION ENHANCING BUDDHISM-BASED PUBLIC MINDS	ปฎิภาณเมธี, พระมหาภาณุวัฒน์	วารสารวิทยาลัยสงฆ์นครลำปาง	0.33 %
6	Factors Affecting Success in the Street Food Restaurant Business: Case Study of Chue - Chang Street Food, Hat Yai District, Songkla Province	bunnoon, patcharin	วารสารวิชาการมหาวิทยาลัยหอการค้าไทย (มนุษยศาสตร์และสังคมศาสตร์)	0.20 %
7	Self-Development according to Buddhist	ดิลก บุญอ้อม, จีระศักดิ์ ปิ่นลำ, สมจันทร์ ศรีปรัชยานนท์,	วารสารบัณฑิตศึกษาปริทรรศน์ วิทยาลัยสงฆ์นครสวรรค์	0.19 %
8	กลยุทธ์ธุรกิจและกลยุทธ์การตลาดและ ความพึงพอใจของผู้บริโภค ในธุรกิจรถยนต์ กรณีศึกษา: โตโยต้ารุ่นยาริส เปรียบเทียบ กับฮอนด้าแจ็ส	สุรกิจ เมธานุกิจ.	มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย	0.15 %
9	Strategy for Successful Food and Beverage Food Truck Management	Nalinee Phansaita, นลินี พานสายตา	วารสารวิทยาลัยดุสิตธานี	0.15 %
10	Evaluation of Eco-City Strategy according to Lamphun Provincial Development Plan 2018-2022 fiscal year 2020	บูรณนัญ, นพดล	วารสารรัฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา	0.14 %

๑๐การเปลี่ยนแปลงจากสภาพหนึ่งไปสู่อีกสภาพหนึ่งที่ดีกว่าเดิมอย่างเป็นระบบองค์ประกอบที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาอยู่สามส่วนคือผู้กระทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงเจตนากรณีผู้ดำเนินการรวมทั้งกระบวนการต่างๆที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและเป้าหมายของกระทำทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความเข้าใจชัดเจนในแต่ละองค์ประกอบเหล่านี้จึงจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับการศึกษาวិชาการที่ว่าด้วยการพัฒนา คำถามที่มักเกิดขึ้นบ่อยครั้ง ในศาสตร์ที่ว่าด้วยการพัฒนาก็คือการพัฒนาหรือการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นของสังคมนั้น แท้ที่จริงแล้วเป็นการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นของใครเกิดขึ้นจากการกระทำของใครและ

รวมทั้งกระบวนการต่างๆที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงและเป้าหมายของกระทำทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงความเข้าใจชัดเจนในแต่ละองค์ประกอบเหล่านี้จึงจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับการศึกษาวิชาการที่ว่าด้วยการพัฒนาและศาสตร์ที่ว่าด้วยการพัฒนาก็คือการพัฒนาหรือการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นของสังคมนั้น แท้ที่จริงแล้วเป็นการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นของใครเกิดขึ้นจากการกระทำของใครและมีจุดมุ่งหมายรวมทั้งเจตนากรณีที่แท้จริงอย่างไรจึงต้องการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้นการพัฒนาที่แท้จริงไม่มีทางที่จะเกิดขึ้นได้ถ้าหากไม่สามารถควบคุมการเปลี่ยนแปลงเชิงลบของสังคมซึ่งเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นควบคู่กันไปพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงในทางบวกหรือการพัฒนา ดังนั้น 1 ในความหมายอย่างแคบการพัฒนาหมายถึงการประดิษฐ์คิดค้นหรือริเริ่มทำสิ่งใหม่ๆขึ้นมาและนำมาใช้เป็นครั้งแรกเช่นการคิดค้นกระแสไฟฟ้าการประดิษฐ์เครื่องคอมพิวเตอร์ 2 ในความหมายอย่างกว้างการพัฒนาหมายถึงการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นของระบบต่างๆในสังคมที่ได้รับการยอมรับจากคนในสังคมนั้น โดยมีหลักที่ใช้ในการพิจารณาโดยมีจุดเน้นอยู่ที่ลักษณะของการพัฒนาคือ 1 การเปลี่ยนแปลงในด้านปริมาณคุณภาพและสิ่งแวดล้อมทุกด้านให้ดีขึ้นหรือเหมาะสมกว่าสภาพที่เป็นอยู่เดิม 2 มีลักษณะเป็นกระบวนการที่เกิดขึ้นอย่างมีลำดับขั้นตอนต่อเนื่องกันไป 3 มีลักษณะเป็นพลวัตซึ่งหมายความว่าเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่องไม่หยุดยั้ง 4 มีลักษณะเป็นแผนและโครงการคือเกิดขึ้นจากการเตรียมการไว้ล่วงหน้าว่าจะเปลี่ยนแปลง ใครด้านใดด้วยวิธีการใดเมื่อใด ใช้งบประมาณและสิ่งสนับสนุนเท่าใด ใครรับผิดชอบ 5 มีลักษณะเป็นวิชาการซึ่งหมายถึงการกำหนดขอบเขตและกลวิธีที่นำมาใช้ให้เกิดการเปลี่ยนแปลงตามเป้าหมายที่กำหนดเช่นการพัฒนาเศรษฐกิจการพัฒนาชนบทการพัฒนาอุตสาหกรรมการพัฒนาชุมชนการพัฒนาการศึกษา 6 มีลักษณะที่ให้นำหน้าต่อการปฏิบัติการจริงทำให้เกิดผลจริง 7 การเปลี่ยนแปลงนี้เป็นสิ่งที่เกิดขึ้นจากมนุษย์โดยมนุษย์และเพื่อมนุษย์หรืออาจจะเกิด

มีจุดมุ่งหมายรวมทั้งเจตนากรณีที่แท้จริงอย่างไรจึงต้องการทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงขึ้นวิรัชวิรัชวิรัชนิภาวรรณ๕สรุปว่าการพัฒนาหมายถึงการเปลี่ยนแปลงที่มีการกระทำให้เกิดขึ้นหรือมีการวางแผนกำหนดทิศทางไว้ล่วงหน้าและการเปลี่ยนแปลงนี้จะมีสองส่วนที่เกี่ยวข้องคือการเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพรวมทั้งจะต้องมีทิศทางที่ดีขึ้นเท่านั้นการพัฒนาทุกอย่างจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้นก่อนแล้วจะต้องมีสิ่งอื่นหรือลักษณะอื่นเข้ามาผสมจึงจะเรียกการเปลี่ยนแปลงนั้นว่าการพัฒนา ลักษณะที่เพิ่มเข้ามานั้นที่สำคัญคือ

ที่ได้รับการยอมรับจากคนในสังคมนั้น โดยมีหลักที่ใช้ในการพิจารณาโดยมีจุดเน้นอยู่ที่ลักษณะของการพัฒนาคือวารสารมจรเลขปริทัศน์ journal of mcu loei review ปีที่ 2 ฉบับที่ 2 เดือนพฤษภาคมสิงหาคม 2564 Vol 2 NO 2 May August 2021 72 สัญญาสัญญาวิวัฒน์ 2526 ได้ให้ความหมายของการพัฒนาว่าหมายถึงการเปลี่ยนแปลงที่การกำหนดทิศทาง Directed Change หรือการเปลี่ยนแปลงที่ได้วางแผนไว้ล่วงหน้า Planned Change วิทยาการเชิงกุล 2527 เขียนไว้ว่าการพัฒนาที่แท้จริงนั้นหมายถึงการทำให้ชีวิตความเป็นอยู่ของประชาชนมีความสุขความสะอาดสบายความกินดีอยู่ดีความเจริญทางด้านศิลปวัฒนธรรมและจิตใจอย่างสงบสันติซึ่งขึ้นอยู่กับการได้รับปัจจัยทางวัตถุเพื่อสนองความต้องการของร่างกายทั้งยังรวมความไปถึงการเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้นของคุณภาพชีวิตอันได้แก่การศึกษาสิ่งแวดล้อมการพักผ่อนหย่อนใจ วิรัชวิรัชนิภาวรรณ 2532 สรุปว่าการพัฒนาหมายถึงการเปลี่ยนแปลงที่มีการกระทำให้เกิดขึ้นหรือมีการวางแผนกำหนดทิศทางไว้ล่วงหน้าและการเปลี่ยนแปลงนี้จะมีสองส่วนที่เกี่ยวข้องคือการเปลี่ยนแปลงทั้งในด้านปริมาณและคุณภาพรวมทั้งจะต้องมีทิศทางที่ดีขึ้นเท่านั้นจากปรากฏการณ์ทางสังคมที่ผ่านมาเราจะพบว่า การเปลี่ยนแปลงทางสังคมและวัฒนธรรมเป็นเรื่องตามธรรมชาติที่เกิดขึ้น โดยไม่อาจหลีกเลี่ยงได้ การพิจารณาเรื่องการเปลี่ยนแปลงจึงต้องทำความเข้าใจทั้งในด้านทิศทางของการเปลี่ยนแปลง Direction ขนาดของการเปลี่ยนแปลง Magnitude ระยะเวลาที่เกิดการเปลี่ยนแปลง Time สาเหตุที่ทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงหรือต่อต้านการเปลี่ยนแปลง Change Resistance to Change การพัฒนาเป็นแนวคิดที่มีรากฐานมาจากความสนใจซึ่งเกิดขึ้นจากการสังเกตปรากฏการณ์การเปลี่ยนแปลงทางด้านสังคมและวัฒนธรรมซึ่งอธิบายไว้อย่างชัดเจนว่าสังคมและวัฒนธรรม

TEXT FROM SUBMITTED DOCUMENT

TEXT FROM SOURCE DOCUMENT(S)

ทิศทางของการเปลี่ยนแปลงที่กำหนดไว้ล่วงหน้าคำว่าศักยภาพการทำงาน performance potential เป็นคำที่ประกอบกันขึ้นมาจากคำว่าศักยภาพ potential และพฤติกรรมความสามารถ performance คำทั้งสองมีความหมายซึ่งรวบรวมและสรุปสาระสำคัญได้ตั้งนี้สมาชิกองค์กรใดจะสามารถทำงานให้ประสบความสำเร็จตามที่ตั้งความหวังไว้ได้มากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับความรู้ความสามารถและความพยายามมุ่งมั่นที่จะทำสิ่งนั้นๆ ให้สำเร็จความสามารถที่ซ่อนเร้นอยู่ในของบุคคลมีชื่อเรียกว่าศักยภาพศักยภาพเป็นความสามารถภาวะแฝงอำนาจหรือคุณสมบัติที่แฝงหรือซ่อนเร้นอยู่ในบุคคลที่ยังไม่ได้นำออกมาใช้๗สรุปได้ว่ากรกระทำให้เกิดการเปลี่ยนแปลงจากสภาพหนึ่งไปสู่อีกสภาพหนึ่งที่ดีกว่าเดิมอย่างเป็นระบบและมีกรวางแผนกำหนดทิศทางไว้ล่วงหน้าองค์ประกอบ

ผลสำเร็จคิดเป็นร้อยละ 34 ลดลงจากปี 2556 ประสบผลสำเร็จร้อยละ 38 กระทั่งมีจำนวนผู้ประเมินีประนอมเพียง 79 คนเท่านั้นแสดงให้เห็นว่าจำนวนของผู้ประเมินีประนอมมากขึ้นไม่ได้ทำให้ความสำเร็จในการเจรจาไกล่เกลี่ยเพิ่มขึ้นตาม ทั้งนี้เหตุผลหลักๆอาจมาจากคุณสมบัติและศักยภาพของตัวผู้ประเมินีประนอมเองที่อาจจะไม่เหมาะสมและไม่เพียงพอต่อการเป็นผู้เจรจาไกล่เกลี่ยที่ดีนั้นก็หมายถึงว่าในแต่ละปีจะมีคดีขึ้นสู่กระบวนการพิจารณาทางศาลมากขึ้นจากปัญหาดังกล่าวผู้เขียนจึงมีความสนใจที่จะศึกษาแนวทางการพัฒนาศักยภาพผู้ประเมินีประนอมของศาลยุติธรรมเพื่อหาคุณสมบัติที่เหมาะสมและแนวทางการพัฒนาศักยภาพของผู้ประเมินีประนอมให้มีศักยภาพและสามารถประสบความสำเร็จ ในการทำหน้าที่ได้มากยิ่งขึ้นแนวคิดเกี่ยวกับศักยภาพการทำงานของผู้ประเมินีประนอมอาภรณ์ภูวิทย์พันธ์ 2550 56 ให้ความหมายเกี่ยวกับศักยภาพการทำงานว่าเป็นกำลังทั้งหมดหรือความสามารถทั้งหมดของบุคคลที่ทำให้การทำงานบรรลุความสำเร็จตามที่กำหนดกล่าวคือสมาชิกองค์กรใดจะสามารถทำงานให้ประสบความสำเร็จตามที่ตั้งความหวังไว้ได้มากน้อยเพียงใดขึ้นอยู่กับ การพัฒนาศักยภาพด้านความรู้ความสามารถและความพยายามมุ่งมั่นที่จะทำ สิ่งนั้นๆ ให้ประสบความสำเร็จและพัฒนาขีดความสามารถที่ซ่อนเร้นอยู่ในของบุคคลออกมาให้เต็มศักยภาพทั้งทางด้านกายภาพจิตภาพและความรู้ความสามารถผู้ที่จะทำหน้าที่ผู้ประเมินีประนอมนั้นต้องเป็นผู้มีศักยภาพเพียงพอจึงทำหน้าที่เป็นผู้ไกล่เกลี่ยข้อพิพาทได้โดยศักยภาพที่จำเป็นสำหรับผู้ประเมินีประนอม และแนวทางการพัฒนาศักยภาพประกอบด้วยสำนักกระับข้อพิพาท 2550 68 1 ศักยภาพด้านการจัดการความสัมพันธ์ระหว่างบุคคล 2 ศักยภาพด้านศิลปะการไกล่เกลี่ย 3 ศักยภาพด้านการวางตัวและการแสดงออกทางสังคม 4 ศักยภาพด้านความรู้ความสามารถ 5 ศักยภาพด้านการรักษาความลับและ 6 ศักยภาพด้านจริยธรรมที่เกี่ยวกับการดำรงตนและครอบครัว ในขณะที่การพัฒนา ศักยภาพหรือประสิทธิภาพในการทำงานของบุคคลส่งผลต่อความสำเร็จหรือความก้าวหน้าในอาชีพและองค์กรด้วยข้อปฏิบัติเพื่อการพัฒนาตนเองได้ดังนี้คือการวิเคราะห์ตนเองมีความมุ่งมั่นที่จะเปลี่ยนแปลงการมองโลกในแง่ดีการใฝ่หาความรู้เพิ่มเติมอยู่เสมอตั้งเป้าหมายในการทำงานการวางแผนก่อนลงมือทำมีการสื่อสารที่ดี

๑๒๒๒แนวคิดพื้นฐาน ในการพัฒนาตนเองเริ่มศรีทอง๘กล่าวว่าเป็นฐานของการพัฒนาตนเองบุคคลต้องมีความเข้าใจแผนการพัฒนาตนเองให้ดียิ่งขึ้นซึ่งประกอบด้วย๑มนุษย์ทุกคนมีเอกลักษณ์มีศักยภาพที่มีคุณค่าเป็นของตนเองและทุกคนสามารถฝึกพัฒนาได้ในทุกเรื่อง๒ไม่มีใครที่มีความสมบูรณ์ไปหมดทุกด้านจนไม่สามารถจะพัฒนาได้อีก๓แม้จะไม่มีใครรู้จักตัวเองได้ดีเท่าตัวเองแต่ในบางเรื่องตน

ทางสังคม๘การพัฒนาความรู้ความสามารถที่มีอยู่ในตนเองให้มีมากยิ่งขึ้น 264 บันทึกตศึกษาปริทรรศน์วิทยาลัยสงฆ์นครสวรรค์ปีที่ 8 ฉบับที่ 2 วิชาขุขุ พฤษภาคมสิงหาคม 2564 การพัฒนาตนเองผู้พัฒนาตนเองต้องมีความต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงตนเองด้วยความเต็มใจและสมัครใจโดยปราศจากความรู้สึกว่าการบังคับการพัฒนาจึงจะเกิดความเปลี่ยนแปลง ในทางที่ดีขึ้นได้ง่ายและเป็นการพัฒนาอย่างมีคุณภาพและมีประสิทธิผล๑๒การพัฒนาตนเองยังมีแนวคิดพื้นที่ที่สำคัญต่อการพัฒนาตนเองคือ 1 มนุษย์ทุกคนมีเอกลักษณ์มี ศักยภาพมีคุณค่าสามารถฝึกพัฒนาดนได้ในทุกเรื่อง 2 ไม่มีใครที่มีความ สมบูรณ์ไปหมดทุกด้าน 3 แม้จะไม่มีใครรู้จักตัวเองได้ดีเท่าตัวเองแต่ในบาง เรื่องตนเองก็ไม่สามารถจัดการปรับเปลี่ยนได้ด้วยตนเอง 4 การควบคุมสิ่ง แวดล้อมทางกายภาพและทางสังคมกับการควบคุมความคิดความรู้สึกและการกระทำของตนเองมีผลกระทบซึ่งกันและกัน 5 อุปสรรคสำคัญของการ ปรับปรุงและพัฒนาตนเองคือการที่บุคคลไม่ยอมปรับเปลี่ยนวิถีคิดวิถีการปฏิบัติ ไม่สร้างนิสัยและฝึกทักษะใหม่ๆที่จำเป็น 6 การพัฒนาตนเองดำเนินการได้ทุก เวลาเมื่อต้องการหรือพบปัญหาข้อบกพร่องจะเห็นได้ว่าการพัฒนาตัวเอง เป็นการพัฒนาทางด้านจิตใจที่ติดต่อสิ่งรอบข้างเพื่อให้เกิดสติปัญญา ในการ รอบรู้และควบคุมอารมณ์เพื่อการอยู่ร่วมกับสังคมอย่างปกติสุขจากการนาความรู้ความเข้าใจของตนเองสู่สาธารณชนได้รับรู้ถึงคุณค่าและการพัฒนาตนเองที่ ถูกต้องอย่างไรก็ตามหลักการพัฒนาดน

เองก็ไม่สามารถจัดการปรับเปลี่ยนได้ด้วยตัวเอง การควบคุมสิ่งแวดล้อมทางกายภาพและสังคมกับการควบคุมความคิดความรู้สึกและการกระทำของตนเอง มีผลกระทบซึ่งกันและกัน ๕ อุปสรรคสำคัญของการปรับปรุงและพัฒนาตนเองคือการที่บุคคลไม่ยอมปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตวิธีการปฏิบัติไม่สร้างนิสัยและฝึกทักษะใหม่ๆที่จำเป็นต่อการพัฒนาตนเองดำเนินการได้ตลอดเวลาเมื่อต้องการหรือพบปัญหาข้อบกพร่องหรือพบอุปสรรคยกเว้นคนที่ประกาศว่าตนมีความสมบูรณ์ไปหมดทุกด้านแล้ว โฟศาลโกรลิวธิ์ได้กล่าวว่าการพัฒนา

ตนเองความเชื่อพื้นฐานของบุคคลในการพัฒนาตนเองเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยส่งเสริมให้การพัฒนาตนเองประสบความสำเร็จผู้มุ่งมั่นในการพัฒนาต้องพิจารณาแนวคิดต่อไปนี้ราตรี 2544 9697 1 มนุษย์ทุกคนมีเอกลักษณ์มีศักยภาพที่มีคุณค่าเป็นของตนเองและทุกคนสามารถฝึกหัดพัฒนาได้ทุกเรื่อง 2 ไม่มีใครที่มีความสมบูรณ์ไปหมดทุกด้านจนไม่สามารถที่จะพัฒนาได้อีก 3 แม้จะไม่มีใครรู้จักตนเองแต่ในบางเรื่องตนเองก็สามารถจัดการปรับเปลี่ยนได้ด้วยตนเอง 4 การควบคุมสิ่งแวดล้อมทางกายภาพและทางสังคมกับการควบคุมความคิดความรู้สึกและการกระทำของตนเองมีผลกระทบซึ่งกันและกัน 5 อุปสรรคสำคัญของการปรับปรุงและพัฒนาตนเองคือการที่บุคคลไม่ยอมปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตวิธีการปฏิบัติไม่สร้างนิสัยและฝึกทักษะใหม่ๆที่จำเป็น 6 การพัฒนาตนเองดำเนินการได้ตลอดเวลาเมื่อต้องการหรือพบปัญหาข้อบกพร่องหรือพบอุปสรรคยกเว้นคนที่ประกาศว่าตนมีความสมบูรณ์ไปหมดทุกด้านแล้วจากแนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาตนเองดังกล่าวข้างต้นสรุปได้ว่าแนวคิดในการพัฒนาตนเองเป็นความเชื่อที่ว่าคนสามารถพัฒนาได้และตระหนักถึงความจำเป็นที่ต้องการพัฒนาตนเอง โดยมีพื้นฐานการเข้าใจตนเองและรู้จักตนเอง 25 จุดมุ่งหมายของการพัฒนาตนเองในการพัฒนามุ่งหมายที่จะเตรียมบุคคลให้มีความพร้อมและเลือกทำพฤติกรรมเพื่อสิ่งที่ดีที่สุดของตนการเลือกที่จะพัฒนาอย่างไรและควรจะทำในไป ในแนวทางใดเป็นเป้าหมายหลักในการพัฒนาตนเองซึ่งจะต้องดำเนินการพัฒนาในด้านต่างๆทั้งด้านร่างกายจิตใจอารมณ์สังคมและสติปัญญา รวมทั้งการเข้าใจความต้องการตนเองและผู้อื่น ให้ก้าวหน้าไปพร้อมๆกัน ในทางปฏิบัติเน้นจุดมุ่งหมายของการพัฒนาตนเองของแต่ละบุคคลย่อมแตกต่างกัน

วามมั่นใจ ในการที่จะพัฒนาตนให้ก้าวหน้าต่อไปสรุปได้ว่าความเชื่อมั่นในธรรมชาติของมนุษย์ว่าเป็นสัตว์ที่ฝึกฝนพัฒนาได้มีศักยภาพของการพัฒนาได้สูงสุดพัฒนาได้เต็มศักยภาพบุคคลต้องมีความเข้าใจแผนการพัฒนาตนเองให้ดียิ่งขึ้นมนุษย์ทุกคนมีเอกลักษณ์มีศักยภาพสามารถฝึกหัดพัฒนาได้ควบคุมสิ่งแวดล้อมทางกายภาพและสังคมกับการควบคุมความคิดความรู้สึกและการกระทำของตนเองและมีผลกระทบซึ่งกันและกันอุปสรรคสำคัญคือการที่บุคคลไม่ยอมปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตวิธีการปฏิบัติไม่สร้างนิสัยและฝึกทักษะ

โดยจะต้องผ่านกระบวนการศึกษาเรียนรู้ตั้งนั้นการพัฒนาตนเองจึงหมายถึงการเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้น โดยได้มีการกำหนดแนวทางการพัฒนาไว้และการพัฒนานั้นมิได้หมายถึงการเปลี่ยนแปลงในด้านปริมาณที่สามารถจับต้องวัดได้เท่านั้นแต่หมายถึงการเปลี่ยนแปลงในด้านคุณภาพด้วยนอกจากนั้นการพัฒนาคุณสมบัติที่ทำให้บุคคลสำนึกในคุณค่าตนเองยังมีแนวทางในการพัฒนาตนเองดังนี้พัฒนาทางด้านจิตใจเป็นการพัฒนาสภาพของจิตใจให้มีความรู้สึกที่ดีต่อตนเองสิ่งแวดล้อมมองโลกในแง่ดีอย่างสร้างสรรค์การพัฒนาด้านสติปัญญาและความเฉลียวฉลาดทางอารมณ์เป็นการฝึกทักษะใหม่เพื่อเรียนรู้วิถีทางการดำเนินชีวิต๓การพัฒนาด้านสังคมเป็นการพัฒนาปฏิบัติตามบรรทัดฐานทางสังคม๔การพัฒนาความรู้ความสามารถที่มีอยู่ในตนเองให้มีมากยิ่งขึ้น 264 บันทึกศึกษาปริทรรศน์วิทยาลัยสงฆ์นครสวรรค์ปีที่ 8 ฉบับที่ 2 วิชาสุขภาพ พฤษภาคมสิงหาคม 2564 การพัฒนาตนเองผู้ที่พัฒนาตนเองต้องมีความต้องการที่จะเปลี่ยนแปลงตนเองด้วยความเต็มใจและสมัครใจโดยปราศจากความรู้สึกว่าการถูกบังคับการพัฒนาจึงจะเกิดความเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นได้ง่ายและเป็นการพัฒนาอย่างมีคุณภาพและมีประสิทธิภาพ๑๒การพัฒนาตนเองยังมีแนวคิดพื้นที่ที่สำคัญต่อการพัฒนาตนเองคือ 1 มนุษย์ทุกคนมีเอกลักษณ์มีศักยภาพมีคุณค่าสามารถฝึกหัดพัฒนาได้ในทุกเรื่อง 2 ไม่มีใครที่มีความสมบูรณ์ไปหมดทุกด้าน 3 แม้จะไม่มีใครรู้จักตัวเองได้ดีเท่าตัวเองแต่ในบางเรื่องตนเองก็ไม่สามารถจัดการปรับเปลี่ยนได้ด้วยตนเอง 4 การควบคุมสิ่งแวดล้อมทางกายภาพและทางสังคมกับการควบคุมความคิดความรู้สึกและการกระทำของตนเองมีผลกระทบซึ่งกันและกัน 5 อุปสรรคสำคัญของการปรับปรุงและพัฒนาตนเองคือการที่บุคคลไม่ยอมปรับเปลี่ยนวิถีชีวิตวิธีการปฏิบัติไม่สร้างนิสัย

ใหม่ๆที่จำเป็นการพัฒนาตนเองดำเนินการได้ตลอดเวลาเมื่อต้องการหรือพบปัญหาข้อบกพร่องหรือพบอุปสรรคยกเว้นคนที่ประกาศว่าตนมีความสมบูรณ์ไปหมดทุกด้านแล้ว ๘ เรียบเรียงของพฤติกรรมมนุษย์กับการพัฒนาตนเองกรุงเทพมหานครเวิร์ดเวฟเอดดูเคชั่น๒๕๒๖หน้า๑๔๔๙โฟศาลโกรลิวธิ์เอกสารคำสอนรายวิชาการพัฒนาตนเองลพบุรีคณะครุศาสตร์สถาบันราชภัฏหมู่บ้านจอมบึง๒๕๔๓หน้า๖๗๗๗

เองคือความเชื่อพื้นฐานของบุคคลในการพัฒนาตนเองความเชื่อจึงเป็นสิ่งสำคัญที่ช่วยส่งเสริมให้การพัฒนาตนเองประสบความสำเร็จในเรื่องนี้ซึ่งเริ่มศรีทอง 2542 หน้า 144 สรุปว่าความเชื่อพื้นฐานในการพัฒนาตนเองประกอบด้วย 1 มนุษย์ทุกคนมีเอกลักษณ์มีศักยภาพที่มีคุณค่าเป็นของตนเองและทุกคนสามารถพัฒนาตนเองได้ในทุกเรื่อง 2 ไม่มีใครที่มีความสมบูรณ์ไปหมดทุกด้าน แม้จะไม่มีใครรู้จักตนเองได้ดีเท่าตัวเองแต่ในบางเรื่องตนเองก็ไม่สามารถจัดการปรับเปลี่ยนได้ด้วยตนเอง 3 การควบคุมสิ่งแวดล้อมทางกายภาพและทางสังคมกับการควบคุมความคิดความรู้สึกและการกระทำของตนเองมีผลกระทบซึ่งกันและกัน 4 อุปสรรคสำคัญของการปรับปรุงและพัฒนาตนเองคือการที่บุคคลไม่ยอมรับการเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตวิธีการปฏิบัติไม่สร้างนิสัยและฝึกทักษะใหม่ๆที่จำเป็น 5 การพัฒนาตนเองดำเนินการได้ตลอดเวลาเมื่อต้องการหรือพบปัญหาข้อบกพร่องหรือพบอุปสรรคยกเว้นคนที่ประกาศว่าตนมีความสมบูรณ์ไปหมดทุกด้านแล้วการพัฒนาตนเองเป็นหน้าที่หลักของมนุษย์ที่ต้องพยายามกระทำ ให้บรรลุตามวัตถุประสงค์ในการพัฒนาตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งนี้เมื่อนักจิตวิทยาและนักวิชาการหลายกลุ่มพยายามศึกษาแนวคิดพื้นฐานและความเชื่อเกี่ยวกับการพัฒนาตนเองตั้งนี้สงวนสุทธิเลิศ

๑๒๒๑๓หลักการพัฒนาดตนเองHodgson๑๐ได้กล่าวว่าหลักการพัฒนาดตนเองนั้นมีแนวทาง ในการพัฒนาดต่อไป๑การพัฒนาดคือการก้าวไปข้างหน้าสู่ศักยภาพระดับ ใหม่๒การพัฒนาดเป็นการปฏิบัติที่ไม่ต่อเนื่องซึ่งหมายถึงการพัฒนาดจะถูกต่อต้าน โดยอุปสรรคภายในซึ่งต้องการจะเอาชนะการพัฒนาดทำให้เกิดความไม่ต่อเนื่อง๓การพัฒนาดจะต้องเอาชนะความยากลำบากที่ขวางกั้นถ้าบุคคลสามารถเอาชนะอุปสรรคได้จะทำให้มีการปลดปล่อยศักยภาพระดับใหม่ออกมา๔การพัฒนาดเองจำเป็นต้องมีการทำหายจากภายนอกที่เหมาะสม๕การพัฒนาดเองจำเป็นต้องมีการรับรู้ที่ถูกต้องเกี่ยวกับสิ่งที่ทำหาย๖การพัฒนาด

.การดำรงชีวิตอย่างมีเป้าหมายที่เหมาะสมแก่ตน\ n8 .การทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ\ nHodgson (อ้างในโพศลไกลสิทธิ์, 2541 : 22 - 23) การพัฒนาดเองมีหลักการดังนี้\ n1 .การพัฒนาดเองคือการก้าวไปข้างหน้าสู่ศักยภาพระดับ ใหม่\ n2 .การพัฒนาดเองเป็นการปฏิบัติที่ไม่ต่อเนื่องซึ่งหมายถึงว่าการพัฒนาดไปสู่ศักยภาพ\ n ระดับใหม่จะต้องเอาชนะพลังขัดขวางที่ขวางกั้นระหว่างศักยภาพแต่ละระดับการพัฒนาดจะถูก\ nต่อต้านโดยอุปสรรคภายในซึ่งต้องการจะเอาชนะการพัฒนาดให้เกิดความไม่ต่อเนื่อง\ n3 .การพัฒนาดเองจะต้องเอาชนะความยากลำบากที่ขวางกั้นถ้าบุคคลสามารถเอาชนะ\ n อุปสรรคได้จะทำให้มีการปลดปล่อยศักยภาพระดับ ใหม่ออกมา\ n4 .การพัฒนาดเองจำเป็นต้องมีการทำหายจากภายนอกที่เหมาะสม\ n5 .การพัฒนาดเองจำเป็นต้องมีการรับรู้ที่ถูกต้องเกี่ยวกับสิ่งที่ทำหาย\ n 18 \ n6 .การพัฒนาดเองเป็นการริเริ่มของตน\ n7 .ผู้พัฒนาดเองจะต้องยอมรับสิ่งทำหายด้วยตนทั้งหมด(total self)\ n8 .การพัฒนาดเองต้องการการมีวินัยในตนเอง\ n9 .การพัฒนาดเองต้องการการรู้ที่สร้างสรรค์ซึ่งเกิดขึ้นในตน\ n10 .การพัฒนาดเองต้องการเรียนรู้และวิธีการเรียนรู้เกี่ยวกับตนซึ่งจะช่วยให้สามารถเผชิญ\ n ความจริงเกี่ยวกับตน\ n11 .การพัฒนาดเองแรงจูงใจอันดีบแรงคือผลสัมฤทธิ์ของตนและความสามปรารถนาแห่ง\ n ตนแรงจูงใจอันดีบรองลงไปคือการได้รับรางวัลและการถูกลงโทษ\ n12 .การพัฒนาดเองผู้พัฒนาดตั้งใจที่จะยอมรับการเสี่ยงของตน\ n13 .การพัฒนาดเองผู้พัฒนาดสามารถตัดสินใจว่าความตั้งใจของตนนั้นคงพอที่จะพัฒนาดไป\ n ได้ตลอดรอดฝั่งหรือไม่\ n14 .การพัฒนาดเองสมรรถนะในการพัฒนาดจะสัมพันธ์กับระยะเวลาที่ใช้ในการอดทน\ n ต่อความยากลำบากเพื่อการรับรางวัลที่เกิดจากสภาวะภายใน\ n15 .การพัฒนาดเองผู้พัฒนาดจะสามารถตัดสินใจว่าจะฟังคนอื่นหรือเป็นอิสระโดย\ n ฟังตนเองนานเท่าไร\ n16 .การพัฒนาดเองผู้พัฒนาตระหนักว่าไม่มีอะไรจะประสบความสำเร็จได้โดยปราศจาก\ n

และการถูกลงโทษ๑๒การพัฒนาดผู้พัฒนาดตั้งใจที่จะยอมรับการเสี่ยงของตน๑๓การพัฒนาดผู้พัฒนาดสามารถตัดสินใจว่าความตั้งใจของตนนั้นคงพอที่จะพัฒนาดไปตลอดรอดฝั่งหรือไม่๑๔การพัฒนาดสมรรถนะ ในการพัฒนาดจะสัมพันธ์กับระยะเวลาที่ใช้ในการอดทนต่อความยากลำบากเพื่อการรับรางวัลที่เกิดจากสภาวะภายใน๑๕การพัฒนาดผู้พัฒนาดจะสามารถตัดสินใจว่าจะฟังคนอื่นหรือเป็นอิสระโดยฟังตนเองนานเท่าไร๑๖การพัฒนาด

พัฒนาดตั้งใจที่จะยอมรับการเสี่ยงของตน\ n13 .การพัฒนาดเองผู้พัฒนาดสามารถตัดสินใจว่าความตั้งใจของตนนั้นคงพอที่จะพัฒนาดไป\ n ได้ตลอดรอดฝั่งหรือไม่\ n14 .การพัฒนาดเองสมรรถนะในการพัฒนาดจะสัมพันธ์กับระยะเวลาที่ใช้ในการอดทน\ n ต่อความยากลำบากเพื่อการรับรางวัลที่เกิดจากสภาวะภายใน\ n15 .การพัฒนาดเองผู้พัฒนาดจะสามารถตัดสินใจว่าจะฟังคนอื่นหรือเป็นอิสระโดย\ n ฟังตนเองนานเท่าไร\ n16 .การพัฒนาดเองผู้พัฒนาตระหนักว่าไม่มีอะไรจะประสบความสำเร็จได้โดยปราศจาก\ n การเสียสละส่วนบุคคล\ n17 .การพัฒนาดเองผู้พัฒนาดต้องการแนะนำจากผู้พัฒนาดที่มีวุฒิภาวะกว่า\ n 19 \ n18 .การพัฒนาดเองบุคคลซึ่งสามารถชักนำได้ดีที่สุดคือผู้พัฒนาดที่มีวุฒิภาวะมากกว่า\ n19 .การพัฒนาดให้เร็วขึ้นจำเป็นต้องนำความรู้และเทคนิคเฉพาะมาใช้\ n20 .การพัฒนาดเองให้เร็วขึ้นจำเป็นต้องรู้ถึงการทำงานกับตนเอง\ n ที่กล่าวมาทั้งหมดเป็นหลักการพัฒนาดตนเองที่ผู้พัฒนาดจะต้องยึดถือและมีความตระหนักอยู่เสมอ\ n จาร์สตีงสุวรรณ(2542 : 124)หลักการพัฒนาดตนเองสามารถเขียนเป็นวงจรในการพัฒนาด\ n ตนเองได้ดังภาพที่ 1 \ n ภาพที่ 1 วงจรของการพัฒนาดตนเอง\ n ที่มา:จาร์สตีงสุวรรณ(2542 : 124)\ n ประเมินผลการดำเนินการ\ n -บรรลุเป้าหมายเพียงใด\ n -ปัญหาอุปสรรคที่พบ\ n ทาวิธีการและวางแผนดำเนินการ\ n -เลือกวิธีการที่เหมาะสมกับตน\ n -กำหนดขั้นตอนในการ\ n ดำเนินการไปสู่เป้าหมาย\ n ดำเนินการ\ n ตามแผน\ n วิเคราะห์ตนเองและตั้งเป้าหมาย\ n -สิ่งที่ควรรักษาไว้\ n -สิ่งที่ควรเพิ่มให้มากขึ้น\ n -สิ่งที่ควรลดให้น้อยลง\ n -สิ่งที่ควร

ตนผู้พัฒนาตระหนักว่าไม่มีอะไรจะประสบความสำเร็จได้โดยปราศจากการเสียสละส่วนบุคคล๑๗การพัฒนาตนเองผู้พัฒนาต้องการการแนะนำจากผู้พัฒนาที่มีวุฒิภาวะมากกว่า๑๘การพัฒนาตนเองผู้พัฒนาสามารถชักนำได้ดีที่สุดคือผู้พัฒนาที่มีวุฒิภาวะมากกว่า๑๙การพัฒนาตนเองผู้พัฒนาให้เร็วขึ้นจำเป็นจะต้องนำความรู้และเทคนิคเฉพาะมาใช้๒๐การพัฒนาตนเองผู้พัฒนาให้เร็วขึ้นจำเป็นจะต้องรู้ถึงการทำงานกับตนเอง๑๐ Hodgson Jacqueline The French Prosecutor in Question UK University of Warwick 2010 pp 146148

\ n13 .การพัฒนาตนเองผู้พัฒนาสามารถตัดสินใจได้ว่าความตั้งใจจนมันคงพอที่จะพัฒนาไป\ n ได้ตลอดรอดฝั่งหรือไม่\ n14 .การพัฒนาตนเองสมรรถนะในการพัฒนาจะสัมพันธ์กับระยะเวลาที่ใช้ในการอดทน\ n ต่อความยากลำบากเพื่อการรับรางวัลที่เกิดจากสภาวะภายใน\ n15 .การพัฒนาตนเองผู้พัฒนาจะสามารถตัดสินใจว่าจะฟังคนอื่นหรือเป็นอิสระโดย\ n ฟังตนเองนานเท่าไร\ n16 .การพัฒนาตนเองผู้พัฒนาตระหนักว่าไม่มีอะไรจะประสบความสำเร็จได้โดยปราศจาก\ n การเสียสละส่วนบุคคล\ n17 .การพัฒนาตนเองผู้พัฒนาต้องการแนะนำจากผู้พัฒนาที่มีวุฒิภาวะกว่า\ n 19 \ n18 .การพัฒนาตนเองบุคคลซึ่งสามารถชักนำได้ดีที่สุดคือผู้พัฒนาที่มีวุฒิภาวะมากกว่า\ n19 .การพัฒนาตนเองให้เร็วขึ้นจำเป็นจะต้องนำความรู้และเทคนิคเฉพาะมาใช้\ n20 .การพัฒนาตนเองให้เร็วขึ้นจำเป็นจะต้องรู้ถึงการทำงานกับตนเอง\ n ที่กล่าวมาทั้งหมดเป็นหลักการพัฒนาตนเองที่ผู้พัฒนาจะต้องยึดถือและมีความตระหนักอยู่เสมอ\ n จาร์สตีงสุวรรณ(2542 : 124)หลักการพัฒนาตนเองสามารถเขียนเป็นวงจรในการพัฒนา\ n ตนเองได้ดังภาพที่ 1 \ n ภาพที่ 1 วงจรของการพัฒนาตนเอง\ n ที่มา:จาร์สตีงสุวรรณ(2542 : 124)\ n ประเมินผลการดำเนินงาน\ n -บรรลุเป้าหมายเพียงใด\ n -ปัญหาอุปสรรคที่พบ\ n -หาวิธีการและวางแผนดำเนินการ\ n -เลือกวิธีการที่เหมาะสมกับตน\ n -กำหนดขั้นตอนในการ\ n ดำเนินการไปสู่เป้าหมาย\ n ดำเนินการ\ n ตามแผน\ n วิเคราะห์ตนเองและตั้งเป้าหมาย\ n -สิ่งที่ควรรักษาไว้\ n -สิ่งที่ควรเพิ่ม ให้มากขึ้น\ n -สิ่งที่ควรลด ให้น้อยลง\ n -สิ่งที่ควรจัด โดยเร็ว\ n สำรองและพิจารณาตนเอง\ n -ข้อดีของตนเอง\ n -ข้อบกพร่องของตนเอง\ n 20 \ n จากวงจรการพัฒนา

ส่วนคำว่ายุทธศาสตร์ที่มีผู้ใช้ในความหมายเดียวกับคำว่ากลยุทธ์และมีความหมายแปลตรงตัวว่าความรู้เกี่ยวกับการต่อสู้ในกรณีของการดำเนินงานขององค์กรจึงมักใช้กลยุทธ์หรือยุทธศาสตร์ในความหมายเดียวกันคือหมายถึงวิธีการหรือความรู้ที่จะนำมา ใช้แข่งขัน ในการทำงานหรือดำเนินธุรกิจนั่นเอง ประเสริฐผลามิตร๑๓การบริหารเชิงกลยุทธ์หมายถึงการจัดการที่เน้นถึงความสำคัญของสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการจัดการภายในซึ่งต้องเตรียมแผนการดำเนินงาน ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปหรือตอบโต้ภาวะการณ์แข่งขันได้อย่างรวดเร็ว โดยมีการจัดทรัพยากรให้เหมาะสม

ระดับสูงบรรลุตามภารกิจและ\ n เป้าหมายขององค์กร\ n วิลเลนและฮังเกอร์(Wheelen1 and Hunger \, 2006 : 3)การบริหารเชิงกลยุทธ์หมายถึง\ n การตัดสินใจและการปฏิบัติการต่างๆเพื่อให้องค์กรประสบผลสำเร็จ ในการดำเนินงานระยะยาว\ n เพร็ชและโรบินสัน (Pearce and Robinson \, 2000 : 3)ได้ให้นิยามไว้ว่าการบริหาร\ n เชิงกลยุทธ์หมายถึงชุดของการตัดสินใจและการปฏิบัติการต่างๆซึ่งจะมีผลต่อการวางแผนและ\ n การปฏิบัติตามแผนซึ่งออกแบบขึ้นเพื่อช่วยให้วัตถุประสงค์ของบริษัทบรรลุผลสำเร็จ\ n Chandler (อ้างถึง ในสมนรัตน์สกุลสิทธิ์พย์, 2550 : 29)การบริหารเชิงกลยุทธ์\ n หมายถึงความสามารถของผู้บริหารระดับสูงในการปรับ โครงสร้างองค์กรระบบงาน และวิธีการ\ n ทางงานไปสู่สภาพใหม่องค์กรอยู่รอดและปลอดภัยซึ่งพบว่าการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมที่\ n เกี่ยวข้องทั้ง โดยตรงและทางอ้อมต่อองค์กร\ n 11 \ n Rue and Holland (อ้างถึง ในรวรรุณวิทวีพรเดช, 2550 : 8)การบริหารเชิงกลยุทธ์คือ\ n กระบวนการซึ่งผู้บริหารระดับสูงกำหนดวัตถุประสงค์ที่จะบรรลุแล้วกำหนดนโยบายยุทธศาสตร์\ n เพื่อจะบรรลุวัตถุประสงค์ตลอดจนกำหนดแผนระยะสั้นเพื่อความมั่นใจว่ายุทธศาสตร์นี้ถูกนำไป\ n ปฏิบัติอย่างถูกต้อง\ n สมนรัตน์สกุลสิทธิ์พย์(2550 : 29)กล่าวว่าการบริหารเชิงกลยุทธ์หมายถึงการ\ n ตัดสินใจและการบริหารที่มีผลกระทบต่อการดำเนินงานระยะยาวของบริษัทการบริหารเชิงกลยุทธ์\ n ประกอบด้วยการกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานกลยุทธ์การควบคุมกลยุทธ์และการศึกษาการบริหาร\ n กลยุทธ์เพื่อตรวจสอบและประเมิน โอกาสและอุปสรรคภายในสภาพแวดล้อมภายในบริษัท\ n พักตร์ผจงวัฒนสินธุ์(อ้างถึง ในประเสริฐผลามิตร, 2550 : 18)การบริหารเชิงกลยุทธ์\ n หมายถึงการจัดการที่เน้นถึงความสำคัญของสภาพแวดล้อมที่มีผลต่อการจัดการภายในซึ่งต้อง\ n เตรียมแผนการดำเนินงานให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงไปหรือตอบโต้ภาวะการณ์แข่งขัน\ n ได้อย่างรวดเร็ว โดยมีการจัดทรัพยากรให้เหมาะสม\ n สมชาย

ทรัพยากรที่มีอยู่เพื่อก่อให้เกิดความได้เปรียบทางการแข่งขันภายใต้สภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนแปลงรวมทั้งต้องคำนึงถึงผู้มีส่วนได้เสียขององค์กร ด้วย๒๒๒องค์ประกอบของการบริหารเชิงกลยุทธ์การจัดการเชิงกลยุทธ์ประกอบด้วยองค์ประกอบย่อยพื้นฐาน๔ประการคือการกำหนดทิศทาง Direction Setting ๒การประเมินองค์การและสภาพแวดล้อม Environment Scanning ๓การกำหนดกลยุทธ์ Strategy Formulation ๔การดำเนินกลยุทธ์ Strategy Implementation ๕การประเมินผลและการควบคุม Evaluation and Control ๑กำหนดทิศทางในการกำหนดทิศทางขององค์กรประกอบด้วยกา กำหนดวิสัยทัศน์ Vision และการกำหนดภารกิจ Mission หรือรอบ ในการดำเนินงานที่ชัดเจนจะช่วยให้้องค์การสามารถกำหนดทิศทาง ในระยะยาวอีกทั้งยังแสดงถึงความตั้งใจ ใน

พร้อมเพื่อรับกับความเปลี่ยนแปลงที่จะเกิดขึ้นของสภาพแวดล้อมและคู่แข่ง นอกจากนี้แล้วการจัดการเชิงกลยุทธ์ยังช่วยให้ผู้ที่เกี่ยวข้อง ในชุมชนเข้าใจในภาพรวม โดยเฉพาะเป้าหมาย ในการดำเนินงานทำให้สามารถจัดลำดับการดำเนินงานตามลำดับความสำคัญเร่งด่วนได้ 6 การจัดการเชิงกลยุทธ์ช่วยให้การทำงานเกิดความสอดคล้อง ในการปฏิบัติหน้าที่เนื่องจากมีการกำหนดกลยุทธ์การประยุกต์ใช้และการตรวจสอบควบคุมไว้อย่างชัดเจนทำให้เกิดความเข้าใจวัตถุประสงค์ของชุมชนตรงกันและเกิดความร่วมมือสามารถจัดสรรทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพวารสารสถาบันวิจัยและพัฒนามหาวิทยาลัยราชภัฏมหาสารคาม 8 2 กรกฎาคมธันวาคม 2564 Journal of Research and Development Institute Rajabhat Maha Sarakham University 8 2 July December 2021 723 จะเห็นได้ว่าหลักการจัดการกลยุทธ์ต้องกำหนดวิสัยทัศน์พันธกิจเป้าประสงค์กลยุทธ์รวมถึงตัวชี้วัดและแนวทางปฏิบัติซึ่งอาจจะออกมา ในรูปแบบ โครงการหรือกิจกรรมก็แล้วแต่ความเหมาะสมและความต้องการของชุมชนการจัดการกลยุทธ์ถือเป็นเครื่องมือและกระบวนการในการพัฒนาความเข้มแข็งของชุมชนและศักยภาพของผู้คน ในชุมชนด้วยเพราะกระบวนการจัดการที่ต้องมีส่วนร่วม ในการเรียนรู้และปฏิบัติควบคู่กันไปจนบรรลุวัตถุประสงค์ดังกล่าวที่ว่าคนสำเร็จงานสำเร็จชุมชนเป็นสุขนอกจากหลักการจัดการกลยุทธ์แล้วผู้นำการจัดการกลยุทธ์จะต้องมีความเข้าใจ ในองค์ประกอบของการจัดการกลยุทธ์ด้วยองค์ประกอบของการจัดการเชิงกลยุทธ์การจัดการเชิงกลยุทธ์ประกอบด้วยองค์ประกอบย่อยพื้นฐาน 5 ประการประยุกต์ จากแนวคิดของ Thompson A A and Strickand III AJ 1996 กล่าวคือ 1 การกำหนดทิศทาง Direction Setting 2 การประเมินองค์การและสภาพแวดล้อม Environment Scanning 3 การกำหนดกลยุทธ์ Strategy Formulation 4 การดำเนินกลยุทธ์ Strategy Implementation และ 5 การประเมินผลและการควบคุม Evaluation and Control โดยแต่ละองค์ประกอบมีขอบเขต โดยสรุปได้ดังนี้ 1 การกำหนดทิศทางขององค์กรซึ่งประกอบด้วย 1 วิสัยทัศน์ Vision และการกิจหรือพันธกิจ Mission ซึ่งเป็นกรอบการดำเนินงานที่ชัดเจนจะช่วยให้้องค์การสามารถกำหนดทิศทาง ในระยะยาวและแสดงถึงความตั้งใจ

การดำเนินธุรกิจอีกด้วยภารกิจ Mission ในกระบวนการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์นั้นขั้นแรกองค์กรจะต้องระบุภารกิจและเป้าหมายหลักที่สำคัญของบริษัทซึ่งภารกิจหมายถึงประกาศหรือข้อความของบริษัทที่พยายามกำหนดว่าจะทำอะไร ในปัจจุบันและกำลังจะทำอะไร ในอนาคตและองค์การเป็นองค์กรแบบใด และจะก้าวไปสู่การเป็นองค์กรแบบใดทั้งนี้เพื่อบรรลุสู่ความเป็นเลิศเหนือคู่แข่ง ซึ่ง โดยส่วนใหญ่แล้วข้อความเรื่องภารกิจขององค์กรจะประกอบไปด้วยข้อความที่บ่งบอกถึงคุณค่าทางปรัชญาสำคัญที่ผู้บริหารตัดสินใจกระทำซึ่งแสดงถึงพันธะของบริษัทที่มีต่อเป้าหมายและสอดคล้องกับคุณค่าของผู้

)และการกำหนดภารกิจ(Mission)หรือรอบ ในการทำงานที่ชัดเจนจะช่วยให้้องค์การสามารถกำหนดทิศทาง ในระยะยาวอีกทั้งยังแสดงถึงความตั้งใจ ในการดำเนินธุรกิจอีกด้วยภารกิจ(Mission)ในกระบวนการบริหารจัดการเชิงกลยุทธ์นั้นขั้นแรกองค์กรจะต้องระบุภารกิจและเป้าหมายหลักที่สำคัญของบริษัทซึ่งภารกิจหมายถึงประกาศหรือข้อความของบริษัทที่พยายามกำหนดว่าจะทำอะไร ในปัจจุบันและกำลังจะทำอะไร ในอนาคตและองค์การเป็นองค์กรแบบ ใดและจะก้าวไปสู่การเป็นองค์กรแบบ ใดทั้งนี้เพื่อบรรลุสู่ความเป็นเลิศเหนือคู่แข่งซึ่ง โดยส่วนใหญ่แล้วข้อความเรื่องภารกิจขององค์กรจะประกอบไปด้วยข้อความที่บ่งบอกถึงคุณค่าทางปรัชญาสำคัญที่ผู้บริหารตัดสินใจกระทำซึ่งแสดงถึงพันธกิจของบริษัทที่มีต่อเป้าหมายและสอดคล้องกับคุณค่าของผู้บริหารนอกจากนี้แล้วภารกิจยังจะสร้างสภาพแวดล้อม ในการกำหนดกลยุทธ์อีกด้วยเป้าหมาย(Gold)คือการบอกถึงสิ่งที่องค์กรปรารถนาให้เกิดขึ้น ในอนาคตและพยายามบรรลุ โดยมีการกำหนด ให้ชัดเจนกระชับตรงจุดและสามารถวัดได้ทั้งนี้การกำหนดเป้าหมายจะมีการกำหนด ให้ชัดเจนขึ้นกว่าการกำหนดภารกิจว่าจะต้องทำสิ่งใด 16 2 .การประเมินองค์การและสภาพแวดล้อม(Environment Scanning)ในการประเมินสภาพแวดล้อมขององค์กรนั้นจะประกอบไปด้วยการประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกและการประเมินสภาพแวดล้อมภายใน โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคหรือ โดยทั่วไปจะเรียกว่าการวิเคราะห์ตามตัวแบบสวอท(SWOT Analysis)ได้แก่2.1การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในขององค์กร(Internal Analysis)การวิเคราะห์ภายในขององค์กรนั้นจะทำให้ทราบถึงจุดอ่อนและจุดแข็งขององค์กรช่วยให้ประเมินอดีตและแนวโน้ม ในปัจจุบันการวิเคราะห์ภายในสามารถทำได้โดยการวิเคราะห์ปัจจัยที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ(Critical success factor)การวิเคราะห์(Value chain)และวิเคราะห์กระบวนการหลัก(Core business process)ซึ่งจะทำให้้องค์กรมีความสามารถหลักที่

๑๖เป้าหมาย Gold คือการบอกถึงสิ่งที่องค์กรปรารถนาให้เกิดขึ้นในอนาคต และพยายามบรรลุ โดยมีการกำหนดให้ชัดเจน กระชับตรงจุด และสามารถวัดได้ ทั้งนี้การกำหนดเป้าหมายจะมีการกำหนดให้ชัดเจนขึ้นกว่าการกำหนดภารกิจที่จะต้องทำสิ่งใด ๒ การประเมินองค์การและสภาพแวดล้อม Environment Scanning ในการประเมินสภาพแวดล้อมขององค์กรนั้นจะประกอบไปด้วยการประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกและการประเมินสภาพแวดล้อมภายใน โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคหรือ โดยทั่วไปจะเรียกว่าการวิเคราะห์ตามตัวแบบสวอต SWOT Analysis ได้แก่การวิเคราะห์จุด

ซึ่งภารกิจหมายถึงประกาศหรือข้อความของบริษัทที่พยายามกำหนดว่าจะทำอะไรในปัจจุบันและกำลังจะทำอะไรในอนาคตและองค์กรเป็นองค์กรแบบใด และจะก้าวไปสู่การเป็นองค์กรแบบใด ทั้งนี้เพื่อบรรลุสู่ความเป็นเลิศเหนือคู่แข่ง ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วข้อความเรื่องภารกิจขององค์กรจะประกอบไปด้วยข้อความที่บ่งบอกถึงคุณค่าทางปรัชญาสำคัญที่ผู้บริหารตัดสินใจกระทำซึ่งแสดงถึงพันธกิจของบริษัทที่มีต่อเป้าหมายและสอดคล้องกับคุณค่าของผู้บริหารนอกจากนี้แล้วภารกิจยังจะสร้างสภาพแวดล้อม ในการกำหนดกลยุทธ์อีกด้วยเป้าหมาย (Gold) คือการบอกถึงสิ่งที่องค์กรปรารถนาให้เกิดขึ้นในอนาคตและพยายามบรรลุ โดยมีการกำหนดให้ชัดเจน กระชับตรงจุด และสามารถวัดได้ ทั้งนี้การกำหนดเป้าหมายจะมีการกำหนดให้ชัดเจนขึ้นกว่าการกำหนดภารกิจที่จะต้องทำสิ่งใด 16 2 .การประเมินองค์กรและสภาพแวดล้อม (Environment Scanning) ในการประเมินสภาพแวดล้อมขององค์กรนั้นจะประกอบไปด้วยการประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกและการประเมินสภาพแวดล้อมภายใน โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคหรือ โดยทั่วไปจะเรียกว่าการวิเคราะห์ตามตัวแบบสวอต (SWOT Analysis) ได้แก่ 2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในขององค์กร (Internal Analysis) การวิเคราะห์ภายในขององค์กรนั้นจะทำให้ทราบถึงจุดอ่อนและจุดแข็งขององค์กรช่วยให้ประเมินอดีตและแนวโน้ม ในปัจจุบันการวิเคราะห์ภายในสามารถทำได้โดยการวิเคราะห์ปัจจัยที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ (Critical success factor) การวิเคราะห์ (Value chain) และวิเคราะห์กระบวนการหลัก (Core business process) ซึ่งจะทำให้องค์กรมีความสามารถหลักที่โดดเด่น (Core competency) การวิเคราะห์ปัจจัยที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ (Critical success factor) สามารถทำได้โดยการวิเคราะห์ลักษณะของกิจการตำแหน่งทางการแข่งขันสภาพแวดล้อมทั่วไปและการพัฒนาองค์กร

แข็ง Strength S การวิเคราะห์จุดอ่อน Weakness W การวิเคราะห์โอกาส Opportunity O การวิเคราะห์ภาวะคุกคาม Threat T ๒๑การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในขององค์กร Internal Analysis การวิเคราะห์ภายในขององค์กรนั้นจะทำให้ทราบถึงจุดอ่อนและจุดแข็งขององค์กรช่วยให้ประเมินอดีตและแนวโน้ม ในปัจจุบันการวิเคราะห์ภายในสามารถทำได้โดยการวิเคราะห์ปัจจัยที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ Critical success factor การวิเคราะห์ Value chain และวิเคราะห์กระบวนการหลัก Core business process ซึ่งจะทำให้องค์กรมีความสามารถหลักที่โดดเด่น Core competency การวิเคราะห์ปัจจัยที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ Critical success factor สามารถทำได้โดยการวิเคราะห์ลักษณะของกิจการตำแหน่งทางการแข่งขันสภาพแวดล้อมทั่วไปและการพัฒนาองค์กรการวิเคราะห์ห่วงโซ่ค่านิยม Value chain เป็นการพยายามเชื่อม

อีกด้วยเป้าหมาย (Gold) คือการบอกถึงสิ่งที่องค์กรปรารถนาให้เกิดขึ้นในอนาคตและพยายามบรรลุ โดยมีการกำหนดให้ชัดเจน กระชับตรงจุด และสามารถวัดได้ ทั้งนี้การกำหนดเป้าหมายจะมีการกำหนดให้ชัดเจนขึ้นกว่าการกำหนดภารกิจที่จะต้องทำสิ่งใด 16 2 .การประเมินองค์กรและสภาพแวดล้อม (Environment Scanning) ในการประเมินสภาพแวดล้อมขององค์กรนั้นจะประกอบไปด้วยการประเมินสภาพแวดล้อมภายนอกและการประเมินสภาพแวดล้อมภายใน โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อให้ทราบถึงจุดแข็งจุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคหรือ โดยทั่วไปจะเรียกว่าการวิเคราะห์ตามตัวแบบสวอต (SWOT Analysis) ได้แก่ 2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในขององค์กร (Internal Analysis) การวิเคราะห์ภายในขององค์กรนั้นจะทำให้ทราบถึงจุดอ่อนและจุดแข็งขององค์กรช่วยให้ประเมินอดีตและแนวโน้ม ในปัจจุบันการวิเคราะห์ภายในสามารถทำได้โดยการวิเคราะห์ปัจจัยที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ (Critical success factor) การวิเคราะห์ (Value chain) และวิเคราะห์กระบวนการหลัก (Core business process) ซึ่งจะทำให้องค์กรมีความสามารถหลักที่โดดเด่น (Core competency) การวิเคราะห์ปัจจัยที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ (Critical success factor) สามารถทำได้โดยการวิเคราะห์ลักษณะของกิจการตำแหน่งทางการแข่งขันสภาพแวดล้อมทั่วไปและการพัฒนาองค์กรการวิเคราะห์ห่วงโซ่ค่านิยม (Value chain) เป็นการพยายามเชื่อมโยงกิจกรรมหลักและกิจกรรมย่อยขององค์กร โดยการพยายามจัดกิจกรรมย่อยให้สนับสนุนกิจกรรมหลักเพื่อจะสร้างคุณค่าที่สนองตอบกับค่านิยมของลูกค้า โดยสายงานหลักจะทำหน้าที่ในการผลิตกิจกรรมพื้นฐานประกอบไปด้วยการนำเข้าวัตถุดิบการผลิตสินค้าและบริการการตลาดและการให้บริการลูกค้าส่วนสายงานสนับสนุนจะทำหน้าที่ในการจัดการทรัพยากรมนุษย์การพัฒนาเทคโนโลยีการจัดซื้อวัตถุดิบเนื่องจากการวิเคราะห์ห่วงโซ่ค่านิยมจะทำให้องค์กรได้รับรู้ถึงค่านิยมของลูกค้าได้อย่างชัดเจนทำให้สามารถวิเคราะห์และเชื่อมโยงค่านิยมของลูกค้าเข้าสู่กิจกรรมทุกกิจกรรมขององค์กรการวิเคราะห์กระบวนการหลัก (Core business process) และระบบการดำเนินงานเป็นกระบวนการสร้างคุณค่าที่เชื่อมโยงระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบองค์กรและลูกค้าเข้าด้วยกัน โดยมีกระบวนการหลักขององค์กรเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการและเพื่อตอบสนองความต้องการ

โยงกิจกรรมหลักและกิจกรรมย่อยขององค์กร โดยการพยายามจัดกิจกรรมย่อยให้สนับสนุนกิจกรรมหลักเพื่อจะสร้างคุณค่าที่สนองตอบกับค่านิยมของลูกค้า โดยสายงานหลักจะทำหน้าที่ในการผลิตกิจกรรมพื้นฐานประกอบไปด้วยการนำเข้าวัตถุดิบการผลิตสินค้าและบริการการตลาดและการให้บริการลูกค้า ส่วนสายงานสนับสนุนจะทำหน้าที่ในการจัดการทรัพยากรมนุษย์การพัฒนาเทคโนโลยีการจัดการจัดซื้อวัตถุดิบเนื่องจากการวิเคราะห์ห่วงโซ่ค่านิยมจะทำให้องค์กรได้รับรู้ถึงค่านิยมของลูกค้าได้อย่างชัดเจนทำให้สามารถวิเคราะห์และเชื่อมโยงค่านิยมของลูกค้าเข้าสู่กิจกรรมทุกกิจกรรมขององค์กรการวิเคราะห์กระบวนการหลัก Core business process และระบบการดำเนินงานเป็นกระบวนการ

Analysis) ได้แก่ 2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในขององค์กร (Internal Analysis) การวิเคราะห์ภายในขององค์กรนั้นจะทำให้ทราบถึงจุดอ่อนและจุดแข็งขององค์กรช่วยให้ประเมินอดีตและแนวโน้ม ในปัจจุบันการวิเคราะห์ภายในสามารถทำได้โดยการวิเคราะห์ที่ปัจจัยที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ (Critical success factor) การวิเคราะห์ (Value chain) และวิเคราะห์กระบวนการหลัก (Core business process) ซึ่งจะทำให้องค์กรมีความสามารถหลักที่โดดเด่น (Core competency) การวิเคราะห์ที่ปัจจัยที่จะนำไปสู่ความสำเร็จ (Critical success factor) สามารถทำได้โดยการวิเคราะห์ลักษณะของกิจการตำแหน่งทางการแข่งขันสภาพแวดล้อมทั่วไปและการพัฒนาองค์กรการวิเคราะห์ห่วงโซ่ค่านิยม (Value chain) เป็นการพยายามเชื่อมโยงกิจกรรมหลักและกิจกรรมย่อยขององค์กร โดยการพยายามจัดกิจกรรมย่อยให้สนับสนุนกิจกรรมหลักเพื่อจะสร้างคุณค่าที่สนองตอบกับค่านิยมของลูกค้า โดยสายงานหลักจะทำหน้าที่ในการผลิตกิจกรรมพื้นฐานประกอบไปด้วยการนำเข้าวัตถุดิบการผลิตสินค้าและบริการการตลาดและการให้บริการลูกค้า ส่วนสายงานสนับสนุนจะทำหน้าที่ในการจัดการทรัพยากรมนุษย์การพัฒนาเทคโนโลยีการจัดการจัดซื้อวัตถุดิบเนื่องจากการวิเคราะห์ห่วงโซ่ค่านิยมจะทำให้องค์กรได้รับรู้ถึงค่านิยมของลูกค้าได้อย่างชัดเจนทำให้สามารถวิเคราะห์และเชื่อมโยงค่านิยมของลูกค้าเข้าสู่กิจกรรมทุกกิจกรรมขององค์กรการวิเคราะห์กระบวนการหลัก (Core business process) และระบบการดำเนินงานเป็นกระบวนการสร้างคุณค่าที่เชื่อมโยงระหว่างผู้จัดหาวัตถุดิบขององค์กรและลูกค้าเข้าด้วยกัน โดยมีกระบวนการหลักขององค์กรเพื่อพัฒนาสินค้าและบริการและเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า 2.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร (External Analysis) สภาพแวดล้อมภายนอกประกอบด้วยสภาพแวดล้อมทั่วไปและสภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน 17.3. การกำหนดกลยุทธ์ (Strategy Formulation) การกำหนดกลยุทธ์เป็นการพัฒนาแผนระยะยาวบนรากฐานของโอกาสและอุปสรรคที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกและการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อม

ต่อผู้ที่เข้ามาใหม่ได้แก่ Economies of Scale ความประหยัดที่เกิดจากการผลิตจำนวนมาก Economies of Scale ทำให้คู่แข่งต้องมีการผลิตที่มีขนาดใหญ่พอจึงจะสามารถต่อสู้กับกิจการเดิมได้ความแตกต่างของสินค้า Differentiation หรือขนาดของทุน Capital Requirement เนื่องจากผู้ที่เข้ามาใหม่จะต้องแบกรับต้นทุนที่สูงมาก ในด้านต่างๆเป็นต้นเหล่านี้เป็นตัวอย่างของอุปสรรคสำหรับผู้ที่เข้ามาใหม่ซึ่งนักบริหารจะต้องสร้างภาวะการตอบโต้โดยอาศัยความได้เปรียบด้านอุปสรรคของผู้เข้ามาใหม่ในด้านต่างๆการวิเคราะห์ผู้ซื้อ Buyer ผู้บริหาร

แวดล้อมด้านเทคโนโลยี Technology Environment 2 สภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน Task Environment ไม่เคลือพอร์ดเตอร์ Michael EPoter ได้เสนอตัวแบบการวิเคราะห์สภาพการแข่งขัน โดยใช้ตัวแบบที่ชื่อ The Five Competitive Force ทำให้ทราบถึงสมรรถภาพคู่แข่งที่เข้ามาใหม่ทราบความต้องการของลูกค้าสามารถสร้างความร่วมมือกับผู้จัดส่งวัตถุดิบการระมัดระวังไม่ให้ลูกค้าหันไปให้ความสนใจสินค้าทดแทนและโดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นรูปแบบที่ช่วยในการวิเคราะห์คู่แข่งได้เป็นอย่างดีดังนั้นการวิเคราะห์คู่แข่งที่เข้ามาใหม่ New Entrance ผู้ที่เข้ามาใหม่มีความมุ่งหวังที่เข้ามามีส่วนร่วมหรือมีส่วนแบ่งทางการตลาดดังนั้นจึงเป็นภาวะที่คุกคามซึ่งมีมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับอุปสรรคที่เข้ามาและภาวะการตอบโต้ขององค์กร โดยสิ่งที่เป็นอุปสรรคต่อผู้ที่เข้ามาใหม่ได้แก่ Economies of Scale ความประหยัดที่เกิดจากการผลิตจำนวนมาก Economies of Scale ทำให้คู่แข่งต้องมีการผลิตที่มีขนาดใหญ่พอจึงสามารถต่อสู้กับกิจการเดิมได้ความแตกต่างของสินค้า Differentiation หรือขนาดของทุน Capital Requirement เนื่องจากผู้ที่เข้ามาใหม่ต้องแบกรับต้นทุนที่สูงมาก ในด้านต่างๆเป็นต้นการวิเคราะห์ผู้ซื้อ Buyer ผู้บริหารในองค์กรภาครัฐและภาคเอกชนต้องให้ความสำคัญกับลูกค้าเนื่องจากองค์กรต้องเผชิญกับอำนาจการต่อรองของลูกค้า ในเรื่องของปริมาณคุณภาพและราคาวารสารศิลปศาสตร์และวิทยาการจัดการ 73 ปีที่ 6 ฉบับที่ 2 เดือนกรกฎาคม ธันวาคม 2562 การวิเคราะห์ผู้จัดส่งวัตถุดิบ Supplier ผู้จัดส่งวัตถุดิบมีความสำคัญเนื่องจากองค์กรต้องเผชิญกับพลังการต่อรองของผู้จัดส่งวัตถุดิบเช่นเดียวกับลูกค้าดังนั้นผู้บริหารทั้งองค์กรภาครัฐและองค์กรภาคเอกชนต้องปรับกลยุทธ์เพื่อรับมือกับพลังการต่อรองนั้นการวิเคราะห์สินค้าทดแทน Substitute การมีสินค้า

จะต้องใช้กลยุทธ์เพื่อสร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่งการเลยหรือไม่ให้ความสำคัญสำคัญกับคู่แข่งจะหมายถึงความพ่ายแพ้โดยสรุปแล้วการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกหรือสภาพแวดล้อมภายนอกนี้จะทำให้ทราบถึง โอกาสหรืออุปสรรคทางธุรกิจขององค์กร โอกาสการผสมผสานระหว่างเหตุการณ์เวลาสถานที่ที่มีแนวโน้มว่าจะเป็นประโยชน์ต่อองค์กรมาทำให้องค์กรมีสมรรถนะที่จะดำเนินการบางอย่างที่เหนือกว่าคู่แข่งอุปสรรคเหตุการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นได้และถ้าเกิดขึ้นก็จะทำความเสียหายให้แก่องค์กร ๓การกำหนดกลยุทธ์ Strategy Formulation การกำหนดกลยุทธ์เป็นการพัฒนาแผนระยะยาวบนรากฐานของโอกาสและอุปสรรคที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพ

Environment -- E) \ n3)สภาพแวดล้อมด้านสังคม(Sociological Environment -- S) \ n4)สภาพแวดล้อมด้านเทคโนโลยี(Technology Environment -- T) \ n 27 \ n5) สภาพแวดล้อมทั่วไปสามารถส่งผลกระทบต่อองค์การได้ยกตัวอย่าง\ n เช่นหากรัฐออกกฎหมายที่เอื้อต่อการดำเนินธุรกิจก็จะส่งผลดีต่อโอกาสในการดำเนินงานของ\ n องค์การหรือการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีที่รวดเร็วอาจส่งผลให้สินค้ามีความล้ำสมัยอย่างรวดเร็ว\ n เป็นต้น\ n3.2.2สภาพแวดล้อมในการดำเนินงาน(Task Environment)ไม่เคิลอีพอร์เตอร์\ n (Michael E.Poter)ได้เสนอตัวแบบการวิเคราะห์สภาพการแข่งขัน โดยใช้ตัวแบบที่ชื่อ The Five \ nCompetitive Force ซึ่งจะทำให้เราทราบถึงสมรรถภาพคู่แข่งที่เข้ามาใหม่ทราบความต้องการ\ n ของลูกค้าสามารถสร้างความร่วมมือกับผู้จัดส่งวัตถุดิบการระมัดระวังไม่ให้ลูกค้าหันไปให้ความ\ n สนใจสินค้าทดแทนและโดยเฉพาะอย่างยิ่งเป็นตัวแบบที่ช่วยในการวิเคราะห์คู่แข่งได้เป็นอย่างดี\ n โดยสรุปแล้วการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกหรือสภาพแวดล้อมภายนอกนี้จะ\ n ทำให้ทราบถึงโอกาสหรืออุปสรรคทางธุรกิจขององค์กร\ n โอกาส:การผสมผสานระหว่างเหตุการณ์เวลาสถานที่ที่มีแนวโน้มว่าจะ\ n เป็นประโยชน์ต่อองค์กรมาทำให้องค์กรมีสมรรถนะที่จะดำเนินการบางอย่างที่เหนือกว่าคู่แข่ง\ n อุปสรรค:เหตุการณ์ที่อาจจะเกิดขึ้นได้และถ้าเกิดขึ้นก็จะทำความเสียหาย\ n ให้แก่องค์กร\ n ในการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของสำนักงานสาธารณสุข\ n จังหวัดกระบี่ ใช้แนวคิด PEST Environment ในการวิเคราะห์เพื่อให้ทราบโอกาสและอุปสรรคที่\ n มีต่อองค์กร ในการพิจารณาตามองค์ประกอบหลักทั้ง 4 องค์ประกอบอาจมีประเด็นที่หรือจุดเน้นที่\ n เกี่ยวข้องเช่นองค์ประกอบ Politic จะมีจุดเน้นในประเด็นนโยบายระดับชาติ นโยบายของรัฐบาล\ n และนโยบายในระดับท้องถิ่น เพื่อให้ทราบถึงโอกาสและอุปสรรคที่ส่งผลการดำเนินงาน ในองค์กร\ n ดังตัวอย่างการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรของสำนักงานสาธารณสุขจังหวัดกระบี่\ n ปี 2554 (ตารางที่2.2)\ n 28 \ n ตารางที่2.2ตัวอย่างวิเคราะห์สภาพ

แวดล้อมภายนอกและการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน โดยองค์กรจะต้องกำหนดและเลือกกลยุทธ์ที่ดีที่สุดที่เหมาะสมกับองค์กรที่สุดผู้บริหารต้องพยายามตอบคำถามว่าทำอย่างไรองค์กรจึงจะไปถึงเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ได้โดยใช้ความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กร กำหนดเป็นกลยุทธ์ทั้งนี้จะต้องคำนึงถึงระดับที่แตกต่างกันของกลยุทธ์ด้วยซึ่งมีทั้งสิ้น๓ระดับคือกลยุทธ์ระดับองค์กร Corporate Strategy เป็นกลยุทธ์ที่ครอบคลุมและบ่งบอกถึงกลยุทธ์โดยรวมและทิศทาง ในการแข่งขันขององค์กรว่าองค์กรจะมีการพัฒนาไปสู่ทิศทางใดจะดำเนินงานอย่างไรและจะจัดสรรทรัพยากรไปยังแต่ละหน่วยขององค์กรอย่างไรเช่นการดำเนินงาน

แล้วนำข้อมูลที่ได้ไประบุถึงปัจจัยเชิงกลยุทธ์ซึ่งเป็นตัวกำหนดขนาดขององค์การโดยใช้การวิเคราะห์ SWOT ซึ่งการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์กรทำให้ทราบถึงจุดแข็ง Strengths S และจุดอ่อน Weaknesses W ขณะที่การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กรทำให้ทราบถึงโอกาส Opportunities O และอุปสรรค Threats T ซึ่งจะอธิบายอีกครั้ง ในหัวข้อการวิเคราะห์ SWOT ส่วนขั้นตอนที่สองการกำหนดกลยุทธ์เป็นการเลือกกลยุทธ์ที่เหมาะสมกับองค์การมากที่สุดซึ่งต้องคำนึงถึงข้อมูลที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกทั้งนี้การกำหนดกลยุทธ์จะประกอบด้วยกิจกรรมหลายประการอันได้แก่ประการแรกการกำหนดพันธกิจซึ่งเป็นความมุ่งหมายที่จัดตั้งองค์การขึ้นมาประการที่สองการกำหนดวัตถุประสงค์ซึ่งเป็นเป้าหมายที่องค์กรต้องการบรรลุประการที่สามการพัฒนากลยุทธ์ซึ่งเป็นแผนในการดำเนินงานที่ให้องค์การบรรลุเป้าหมายที่ตั้งไว้และประการที่สี่การกำหนดนโยบายซึ่งเป็นแนวทางปฏิบัติให้เป็นไปตามพันธกิจวัตถุประสงค์และกลยุทธ์ขององค์กร 16 137158 8indd 142 12 21 59 BE 3 05 PM 143 Suranaree J Soc Sci Vol 10 No 2 December 2016 นอกจากนี้ยังจำแนกระดับของกลยุทธ์ได้ดังนี้กลยุทธ์ระดับองค์กรเป็นกลยุทธ์ที่ครอบคลุมและบ่งบอกถึงกลยุทธ์โดยรวมและทิศทาง ในการแข่งขันขององค์กรว่าองค์กรจะพัฒนาไปสู่ทิศทางใดจะดำเนินงานอย่างไรและจะจัดสรรทรัพยากรไปยังแต่ละหน่วยขององค์กรอย่างไรได้แก่กลยุทธ์การเจริญเติบโตกลยุทธ์การรักษาเสถียรภาพและกลยุทธ์การตัดทอนขณะที่กลยุทธ์ระดับธุรกิจเป็นกลยุทธ์ที่ใช้ในระดับหน่วยธุรกิจโดยเน้นการพัฒนาตำแหน่งทางการแข่งขันของผลิตภัณฑ์หรือบริการขององค์กรได้แก่กลยุทธ์การแข่งขันและกลยุทธ์ความร่วมมือทั้งนี้กลยุทธ์การแข่งขันยังจำแนกเป็นกลยุทธ์การเป็นผู้นำด้านต้นทุนกลยุทธ์การมุ่งเฉพาะส่วนและกลยุทธ์การสร้างความแตกต่างส่วนกลยุทธ์ระดับหน้าที่เป็นกลยุทธ์ระยะสั้นไม่เกินหนึ่งปีซึ่งครอบคลุมวิธีการในการแข่งขันและการดำเนินงานของหน่วยงานระดับปฏิบัติการมักเป็นกลยุทธ์ที่สนับสนุน

ธุรกิจแบบครบวงจรขยายตัวไปในธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกันเลยเป็นต้น ตัวอย่างเครื่องมือ Tools ที่ช่วยในการกำหนดกลยุทธ์ในระดับองค์กรเช่น Boston Consulting Group Matrix McKinsey 7 S Framework เป็นต้น กลยุทธ์ระดับธุรกิจ Business Strategy เป็นการกำหนดกลยุทธ์ในระดับที่ย่อยลงไปจะมุ่งปรับปรุงฐานะการแข่งขันขององค์กรกับคู่แข่งและระบุถึงวิธีการที่องค์กรจะใช้ในการแข่งขันมุ่งปรับปรุงฐานะการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้น โดยอาจรวมกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่คล้ายกันไว้ด้วยกันภายในหน่วยธุรกิจเชิงกลยุทธ์ Strategic Business Unit SBU เดียวกันกลยุทธ์ระดับธุรกิจของ SBU นี้จะ

ที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกและการวิเคราะห์จุดแข็งจุดอ่อนที่ได้จากการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน โดยองค์กรจะต้องกำหนดและเลือกกลยุทธ์ที่ดีที่สุดที่เหมาะสมกับองค์กรที่ผู้บริหารต้องพยายามตอบคำถามว่า ทายอย่างไรองค์กรจึงจะไปถึงเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ได้โดยใช้ความได้เปรียบในการแข่งขันขององค์กรกำหนดเป็นกลยุทธ์ที่ทั้งนี้จะต้องคำนึงถึงระดับที่แตกต่างกันของกลยุทธ์ด้วยซึ่งมีทั้งสิ้น 3 ระดับคือกลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Strategy) เป็นกลยุทธ์ที่ครอบคลุมและบ่งบอกถึงกลยุทธ์โดยรวมและทิศทางในการแข่งขันขององค์กรว่าองค์กรจะมีการพัฒนาไปสู่ทิศทางใดจะดำเนินงานอย่างไรและจัดสรรทรัพยากรไปยังแต่ละหน่วยขององค์กรอย่างไรเช่น การดำเนินธุรกิจแบบครบวงจรขยายตัวไปในธุรกิจที่ไม่เกี่ยวข้องกันเลย เป็นต้น ตัวอย่างเครื่องมือ (Tools) ที่ช่วยในการกำหนดกลยุทธ์ในระดับองค์กร เช่น Boston Consulting Group Matrix , McKinsey 7 - S Framework เป็นต้น กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy) เป็นการกำหนดกลยุทธ์ในระดับที่ย่อยลงไปจะมุ่งปรับปรุงฐานะการแข่งขันขององค์กรกับคู่แข่งและระบุถึงวิธีการที่องค์กรจะใช้ในการแข่งขันมุ่งปรับปรุงฐานะการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้น โดยอาจรวมกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่คล้ายกันไว้ด้วยกันภายในหน่วยธุรกิจเชิงกลยุทธ์ (Strategic Business Unit - SBU) เดียวกันกลยุทธ์ระดับธุรกิจของ SBU นี้จะมุ่งการเพิ่มกำไร (Improving Profitability) และขยายการเติบโต (Growth) ให้มากขึ้นบางครั้งจึงเรียกกลยุทธ์ในระดับนี้ว่า กลยุทธ์การแข่งขัน (Competitive Strategy) ซึ่งโดยทั่วไปจะมีอยู่ 3 กลยุทธ์คือ การเป็นผู้นำด้านต้นทุนต่ำ (Cost Leadership) การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) และการจำกัดขอบเขตหรือการมุ่งเน้นหรือการรวมศูนย์ (Focus Strategy) กลยุทธ์ระดับหน้าที่ (Functional Strategy) เป็นการกำหนดกลยุทธ์ที่ครอบคลุมวิธีการในการแข่งขัน

๑๙.แตกต่าง Differentiation และการจำกัดขอบเขตหรือการมุ่งเน้นหรือการรวมศูนย์ Focus Strategy กลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ Operational Strategy เป็นการกำหนดกลยุทธ์ที่ครอบคลุมวิธีการในการแข่งขันแก่ผู้เกี่ยวข้องในหน่วยงาน Function ต่างๆมุ่งเน้นให้แผนงานตามหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นมาโดยอยู่ภายใต้กรอบของกลยุทธ์ระดับองค์กรและกลยุทธ์ระดับธุรกิจเช่นแผนการผลิต แผนการตลาดแผนการดำเนินงานทั่วไปแผนการด้านทรัพยากรบุคคลแผนการเงิน เป็นต้น Michel Robert ได้กล่าวถึงขั้นตอนในการสร้างกลยุทธ์ไว้ในหนังสือ eStrategy ที่อาจแตกต่างไปจากทั่วไปว่าขั้นตอนในการสร้างกลยุทธ์

ฐานะการแข่งขันขององค์กรกับคู่แข่งและระบุถึงวิธีการที่องค์กรจะใช้ในการแข่งขันมุ่งปรับปรุงฐานะการแข่งขันของผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้น โดยอาจรวมกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่คล้ายกันไว้ด้วยกันภายในหน่วยธุรกิจเชิงกลยุทธ์ (Strategic Business Unit - SBU) เดียวกันกลยุทธ์ระดับธุรกิจของ SBU นี้จะมุ่งการเพิ่มกำไร (Improving Profitability) และขยายการเติบโต (Growth) ให้มากขึ้นบางครั้งจึงเรียกกลยุทธ์ในระดับนี้ว่ากลยุทธ์การแข่งขัน (Competitive Strategy) ซึ่งโดยทั่วไปจะมีอยู่ 3 กลยุทธ์คือการเป็นผู้นำด้านต้นทุนต่ำ (Cost Leadership) การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) และการจำกัดขอบเขตหรือการมุ่งเน้นหรือการรวมศูนย์ (Focus Strategy) 3. กลยุทธ์ระดับปฏิบัติการ (Operational Strategy) เป็นการกำหนดกลยุทธ์ที่ครอบคลุมวิธีการในการแข่งขันแก่ผู้เกี่ยวข้องในหน่วยงาน (Function) ต่างๆมุ่งเน้นให้แผนงานตามหน้าที่พัฒนาผลิตภัณฑ์ขึ้นมา โดยอยู่ภายใต้กรอบของกลยุทธ์ระดับองค์กรและกลยุทธ์ระดับธุรกิจเช่นแผนการผลิตแผนการตลาดแผนการดำเนินงานทั่วไปแผนการด้านทรัพยากรบุคคลแผนการเงิน เป็นต้น Michel Robert ได้กล่าวถึงขั้นตอนในการสร้างกลยุทธ์ไว้ในหนังสือ e-Strategy ที่อาจแตกต่างไปจากทั่วไปว่าขั้นตอนในการสร้างกลยุทธ์จะอยู่บนพื้นฐานของสิ่งที่เราทำได้ดีที่สุด 18 what you do best แต่ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของสิ่งที่คู่แข่งของเราทำอยู่ (Not what the others do) ซึ่งแนวคิดนี้ใช้ได้ทั้งธุรกิจการผลิตและธุรกิจบริการ โดยมีขั้นตอน 4 ขั้นตอนคือ 1) ระบุแรงขับเคลื่อน (Driving Force) ขององค์กรที่สามารถช่วยให้มีความได้เปรียบทางการแข่งขันซึ่งเกี่ยวข้องกับจุดแข็งที่องค์กรมีอยู่เช่นการที่องค์กรมีเทคโนโลยีที่แตกต่างองค์กรสามารถใช้เทคโนโลยีเป็นตัวนำสำคัญในการดำเนินงานได้ เป็นต้น 2) สร้างกรอบแนวคิดทางธุรกิจ (Business Concept) อย่างสั้นๆเพื่อแสดงว่าจะใช้

TEXT FROM SUBMITTED DOCUMENT

TEXT FROM SOURCE DOCUMENT(S)

จะอยู่บนพื้นฐานของสิ่งที่เราทำได้ดีที่สุด What you do best แต่ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของสิ่งที่คู่แข่งของเราทำอยู่ Not what the others do ซึ่งแนวคิดนี้ใช้ได้ทั้งธุรกิจการผลิตและธุรกิจบริการ โดยมีขั้นตอน ๔ ขั้นตอนคือ ๑) ระบุแรงขับเคลื่อน Driving Force ขององค์กรที่สามารถช่วยให้มีความได้เปรียบทางการแข่งขันซึ่งเกี่ยวข้องกับจุดแข็งที่องค์กรมีอยู่ เช่น การที่องค์กรมีเทคโนโลยีที่แตกต่างองค์กรสามารถใช้เทคโนโลยีเป็นต้นนำสำคัญในการดำเนินงานได้เป็นต้น ๒)

(Operational Strategy) เป็นการกำหนดกลยุทธ์ที่ครอบคลุมวิธีการในการแข่งขันแก่ผู้เกี่ยวข้อง ในหน่วยงาน(Function) ต่างๆมุ่งเน้น ให้แผนงานตามหน้าที่พัฒนากลยุทธ์ขึ้นมา โดยอยู่ภายใต้กรอบของกลยุทธ์ระดับองค์กรและกลยุทธ์ระดับธุรกิจเช่นแผนการผลิตแผนการตลาดแผนการดำเนินงานทั่วไป แผนการด้านทรัพยากรบุคคลแผนการเงิน เป็นต้น Michel Robert ได้กล่าวถึงขั้นตอน ในการสร้างกลยุทธ์ไว้ในหนังสือ e-Strategy ที่อาจแตกต่างไปจากทั่วไปว่า ขั้นตอน ในการสร้างกลยุทธ์จะอยู่บนพื้นฐานของสิ่งที่เราทำได้ดีที่สุด 18 what you do best แต่ไม่ได้อยู่บนพื้นฐานของสิ่งที่คู่แข่งของเราทำอยู่(Not what the others do) ซึ่งแนวคิดนี้ใช้ได้ทั้งธุรกิจการผลิตและธุรกิจบริการ โดยมีขั้นตอน 4 ขั้นตอนคือ 1) ระบุแรงขับเคลื่อน(Driving Force) ขององค์กรที่สามารถช่วยให้มีความได้เปรียบทางการแข่งขันซึ่งเกี่ยวข้องกับจุดแข็งที่องค์กรมีอยู่ เช่น การที่องค์กรมีเทคโนโลยีที่แตกต่างองค์กรสามารถใช้เทคโนโลยีเป็นต้นนำสำคัญในการดำเนินงานได้เป็นต้น 2) สร้างกรอบแนวคิดทางธุรกิจ(Business Concept) อย่างสั้นๆ เพื่อแสดงว่าจะใช้แรงขับเคลื่อนนั้นอย่างไรเช่นจะใช้เทคโนโลยีนั้นผลิตสินค้าอะไรจะเจาะจงขายยังภูมิภาคใด 3) ระบุความเชี่ยวชาญขององค์กร(Area of Excellence) ที่เราต้องการเพื่อนำมาใช้สนับสนุนกลยุทธ์เช่นอาจจำเป็นต้องปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้นหรือการสร้างความชำนาญ ในการขายและบริการแก่พนักงานขาย เป็นต้น 4) ระบุประเด็นสำคัญ(Critical Issues) หรือเรื่องที่เกี่ยวข้องและมีความสำคัญที่อาจจะต้องถูกปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เอื้อต่อการนำกลยุทธ์ไปดำเนินการ

สร้างกรอบแนวคิดทางธุรกิจ Business Concept อย่างสั้นๆ เพื่อแสดงว่าจะใช้แรงขับเคลื่อนนั้นอย่างไรเช่นจะใช้เทคโนโลยีนั้นผลิตสินค้าอะไรจะเจาะจงขายยังภูมิภาคใด ๓) ระบุความเชี่ยวชาญขององค์กร Area of Excellence ที่เราต้องการเพื่อนำมาใช้สนับสนุนกลยุทธ์เช่นอาจจำเป็นต้องปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้นหรือการสร้างความชำนาญ ในการขายและบริการแก่พนักงานขาย เป็นต้น ๔) ระบุประเด็นสำคัญ Critical Issues หรือเรื่องที่เกี่ยวข้องและมีความสำคัญที่อาจจะต้องถูกปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เอื้อต่อการนำกลยุทธ์ไปดำเนินการเช่น โครงสร้าง Structure กระบวนการหรือระบบ Process System ทักษะและความสามารถ Skills Competencies ระบบการ

ของสิ่งที่คู่แข่งของเราทำอยู่(Not what the others do) ซึ่งแนวคิดนี้ใช้ได้ทั้งธุรกิจการผลิตและธุรกิจบริการ โดยมีขั้นตอน 4 ขั้นตอนคือ 1) ระบุแรงขับเคลื่อน(Driving Force) ขององค์กรที่สามารถช่วยให้มีความได้เปรียบทางการแข่งขันซึ่งเกี่ยวข้องกับจุดแข็งที่องค์กรมีอยู่ เช่น การที่องค์กรมีเทคโนโลยีที่แตกต่างองค์กรสามารถใช้เทคโนโลยีเป็นต้นนำสำคัญในการดำเนินงานได้เป็นต้น 2) สร้างกรอบแนวคิดทางธุรกิจ(Business Concept) อย่างสั้นๆ เพื่อแสดงว่าจะใช้แรงขับเคลื่อนนั้นอย่างไรเช่นจะใช้เทคโนโลยีนั้นผลิตสินค้าอะไรจะเจาะจงขายยังภูมิภาคใด 3) ระบุความเชี่ยวชาญขององค์กร(Area of Excellence) ที่เราต้องการเพื่อนำมาใช้สนับสนุนกลยุทธ์เช่นอาจจำเป็นต้องปรับปรุงคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้สูงขึ้นหรือการสร้างความชำนาญ ในการขายและบริการแก่พนักงานขาย เป็นต้น 4) ระบุประเด็นสำคัญ(Critical Issues) หรือเรื่องที่เกี่ยวข้องและมีความสำคัญที่อาจจะต้องถูกปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงเพื่อให้เอื้อต่อการนำกลยุทธ์ไปดำเนินการเช่น โครงสร้าง(Structure) กระบวนการหรือระบบ(Process / System) ทักษะและความสามารถ(Skills / Competencies) ระบบการให้ผลตอบแทน(Compensation) เป็นต้น 4. การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ(Strategy Implementation) การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติคือกระบวนการที่ผู้บริหารแปลงกลยุทธ์และนโยบายไปสู่แผนการดำเนินงานกำหนดรายละเอียดด้านต่างๆ เช่น ด้านงบประมาณหรือวิธีการดำเนินงานซึ่งกระบวนการนี้อาจจะเกี่ยวข้องกับการเปลี่ยนแปลงภายในด้านวัฒนธรรม โครงสร้างหรือระบบการบริหารเพื่อให้สามารถดำเนินการตามกลยุทธ์ได้อย่างเป็นรูปธรรม โดยทั่วไปจะประกอบด้วย 4 องค์ประกอบคือ 4.1 ขั้นตอนของการกำหนดแผนและการจัดสรรทรัพยากร(Resources Allocation) 4.2 ขั้นตอนของการปรับ โครงสร้างองค์กรเพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงของการใช้กลยุทธ์และการใช้ทรัพยากร เป็นต้น 19 4.3 ขั้นตอนของการปรับปรุงเปลี่ยนแปลง ในส่วนของระบบและการพัฒนาทรัพยากรบุคคลเช่นเรื่องระบบข้อมูลข่าวสารระบบบริหารบุคคล

แผนเหล่านั้นจะเป็นแผนงานที่ถูกจัดทำมาอย่างดีผ่านการระดมความคิดมาอย่างเข้มข้นเพียงใดก็ตามหากไม่ลงมือปฏิบัติก็ย่อมไม่เกิดผลเป็นรูปธรรมขึ้น ดังนั้นเพื่อทำให้เกิดผลจึงจำเป็นต้องมีการกระจายแผนไปยังทุกส่วนทั่วทั้งองค์กร โดยต้องสอดคล้องประสานกับบทบาทหน้าที่ของหน่วยงานต่างๆอย่างชัดเจนและเข้าใจได้ซึ่งจากเป้าหมายเชิงกลยุทธ์ Strategic goals อาจถูกแปลงเป็นเป้าหมายย่อย Subgoals กำหนดเป็นเป้าหมายประจำปี Annual goals จากนั้นจะแตกไปเป็นเป้าหมายของแต่ละกลุ่มแต่ละโครงการเพื่อให้ทราบว่าเป้าหมายของตนเองที่

ความเป็นไปได้และความคุ้มค่า 3 การปรับปรุงเปลี่ยนแปลง ในส่วนของระบบและการพัฒนาทรัพยากรบุคคล Organization Change and Human resource development เป็นการปรับเปลี่ยนเพื่อให้สอดคล้องกับกลยุทธ์ที่จะใช้ในการบรรลุสู่แผนและทิศทางขององค์กร โดยต้องคำนึงถึงประเด็นต่างๆ เช่นระบบข้อมูลข่าวสารระบบบริหารบุคคล การให้การศึกษาก่อให้เกิดการยอมรับ การกระตุ้นส่งเสริมให้บุคลากรในองค์กรทำงานได้อย่างเต็มที่และมีประสิทธิภาพการเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมในองค์กร เป็นต้น 4 การกระจายกลยุทธ์ Strategic deployment หากองค์กรมีการสร้างวิสัยทัศน์สร้างพันธกิจขึ้นมาแล้วแต่ไม่ได้มีการดำเนินการก็จะทำให้เกิดการสูญเปล่าได้เพราะแม้ว่าแผนเหล่านั้นจะเป็นแผนงานที่ถูกจัดทำมาอย่างดีผ่านการระดมความคิดมาอย่างเข้มข้นเพียงใดก็ตามหากไม่ลงมือปฏิบัติก็ย่อมไม่เกิดผลเป็นรูปธรรมเข้าทวนองรอยยุทธศาสตร์ไม่เท่าหนึ่งปฏิบัติตั้งนั้นเพื่อทำให้เกิดผลจึงจำเป็นต้องมีการกระจายแผนไปยังทุกส่วนทั่วทั้งองค์กร โดยต้องสอดคล้องประสานกับบทบาทหน้าที่ของหน่วยงานต่างๆอย่างชัดเจนและเข้าใจได้ซึ่งจากเป้าหมายเชิงยุทธศาสตร์ Strategic goals อาจถูกแปลงเป็นเป้าหมายย่อย Subgoals กำหนดเป็นเป้าหมายประจำปี Journal of Political Science Suan Sunandha Rajabhat University Vol 4 No 2 JulyDecember 2021 112 Annual goals จากนั้นกระจายไปเป็นเป้าหมายของแต่ละกลุ่มแต่ละโครงการเพื่อให้ทราบว่าเป้าหมายของตนเองที่ชัดเจนนั้นคืออะไรและควรจะดำเนินการที่เรื่องใดก่อนซึ่งนอกจากจะทำให้ผู้ปฏิบัติงานในระดับล่างสุดช่วยให้เข้าใจเป้าหมายที่ไม่คลาดเคลื่อนแล้วยังมีประโยชน์ต่อกระบวนการในการวัดผลที่เหมาะสมด้วยทั้งยังช่วยให้มีการจัดสรรทรัพยากรอย่างเหมาะสมพอดีเพียงเพื่อให้บรรลุผลในแต่ละกลุ่มหรือแต่ละโครงการการสร้างความสำเร็จในการนำ

นำไปปฏิบัติทั้งนี้ในการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัตินั้นมักจะเกิดข้อผิดพลาดที่ต้องการการปรับปรุงเพื่อให้แน่ใจว่ากลยุทธ์นั้นจะก่อให้เกิดผลการปฏิบัติงานที่ตรงตามแผนที่ได้ตั้งไว้การตรวจสอบกลยุทธ์ Strategic Control จะมีการวัดผลทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพมีการกำหนดเกณฑ์และมาตรฐาน โดยมาตรวัดการดำเนินงานที่เหมาะสมกับแต่ละองค์การซึ่งในแต่ละองค์การจะมาตรฐานและเกณฑ์การดำเนินงานของตนเองทั้งนี้การกำหนดมาตรฐานควรมีความระมัดระวังเพื่อให้สามารถสะท้อนผลการดำเนินงานได้อย่างเป็นรูปธรรมในการติดตามควบคุมและประเมินผลนั้นจำเป็นที่จะต้องมีการจัดตั้งหน่วยงานขึ้นมาดูแลแผนกลยุทธ์โดยเฉพาะซึ่งจะต้องมีบุคลากรที่

ขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจของคู่ค้าให้สอดคล้องกับกรอบการพัฒนาอย่างยั่งยืนขององค์กร โดยครอบคลุมเรื่องการกำกับดูแลกิจการที่ดีการรักษาสังแวดล้อมและความรับผิดชอบต่อสังคมโดยมีการพัฒนาแนวทางในการสื่อสารให้คู่ค้าได้รับทราบและเข้าใจในจรรยาบรรณการดำเนินธุรกิจสำหรับคู่ค้าผ่านช่องทางที่หลากหลายจากที่กล่าวมาข้างต้นเป็นการนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติใช้ให้เกิดผลสำเร็จแต่เมื่อมาพิจารณาขั้นตอนการนำแผนกลยุทธ์ไปปฏิบัติในส่วนใหญ่แล้วองค์กรต่างๆทั้งภาครัฐและเอกชนนิยมใช้วงจรการบริหารแบบเดมมิง Deming Cycle กล่าวคือการบริหารให้ครบวงจรต้องจัดระบบการบริหารให้ครบทั้ง 4 ขั้นตอนได้แก่ 1 ขั้นตอนการวางแผน Plan or Planning 2 ขั้นตอนการนำแผนไปปฏิบัติ Do or Implementation 3 ขั้นตอนการติดตามประเมินผล Check or Evaluation และ 4 ขั้นตอนปรับมาตรฐาน Act or Standardization การตรวจสอบกลยุทธ์ Strategic Control จะมีการวัดผลทั้งในเชิงปริมาณและเชิงคุณภาพมีการกำหนดเกณฑ์และมาตรฐาน โดยมาตรวัดการดำเนินงานที่เหมาะสมกับแต่ละองค์การซึ่งในแต่ละองค์การจะมาตรฐานและเกณฑ์การดำเนินงานของตนเองทั้งนี้การกำหนดมาตรฐานควรมีความระมัดระวังเพื่อให้สามารถสะท้อนผลการดำเนินงานได้อย่างเป็นรูปธรรมในการจัดสรรทรัพยากร Resource Allocation ตัววัดความมั่นคงด้านการเงินตัววัดเหล่านี้อาจรวมถึงสภาพคล่อง Liquidity อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน Debt to Equity Ratio เงินสดย่อยรายวัน Days Cash on Hand ประสิทธิภาพในการใช้สินทรัพย์กระแสเงินสดเป็นต้น ในการติดตามควบคุมและประเมินผลนั้นจำเป็นที่จะต้องมีการจัดตั้งหน่วยงานขึ้นมาดูแลแผนกลยุทธ์โดยเฉพาะซึ่งจะต้องมีบุคลากรที่มีความรับผิดชอบเต็มเวลาที่สามารถทุ่มเทให้กับการติดตามและประเมินผลได้อย่างเต็มที่หน่วยงานนี้ควรอยู่กับฝ่ายวางแผนที่มีผู้บริหารในฝ่ายอยู่ในระดับผู้บริหารชั้นสูงอย่างไรก็ตามในการดำเนินกลยุทธ์นั้นจำเป็นต้องได้รับความร่วมมือที่ดีจากทุกฝ่ายตลอดเวลาจึงอาจมีความจำเป็นในการตั้งคณะกรรมการติดตามและประเมินผลแผนกลยุทธ์

TEXT FROM SUBMITTED DOCUMENT

วัดซึ่งมีที่มาจากรางวัลคุณภาพแห่งชาติ Malcolm Baldrige National Quality Award หรือ MBNQA Malcolm Baldrige เป็นรางวัลที่สหรัฐอเมริกาแนวคิดการบริหารคุณภาพแบบเบ็ดเสร็จ Total Quality Management TQM ของ Malcolm Baldrige มาใช้เพื่อประเมินองค์กรต่างๆและมอบรางวัลซึ่งเป็นรางวัลในลักษณะเดียวกับ The Deming Prize ของประเทศญี่ปุ่นรางวัล Malcolm Baldrige ก่อตั้งโดยสภา Congress ในปีคศ๑๙๘๗ โดยตั้งชื่อรางวัลเพื่อเป็นเกียรติให้กับเลขาธิการกระทรวงพาณิชย์คือ Mr.Malcolm Baldrige ซึ่งเป็นผู้สนับสนุนการจัดการที่มีคุณภาพเพราะอเมริกาเชื่อว่าการจัดการที่มีคุณภาพคือกุญแจสำคัญ

TEXT FROM SOURCE DOCUMENT(S)

หรือด้านที่เหมาะสมรวมทั้งการเปรียบเทียบข้อมูลที่เหมาะสมด้วย\ n3 .ผลงานด้านงบประมาณการเงินและตลาดหมายถึงการสรุปผลงานด้านงบประมาณ\ n การเงินและตลาดจากแนกตามกลุ่มที่เหมาะสมรวมทั้งการเปรียบเทียบข้อมูลที่เหมาะสมด้วย\ n4 .ผลงานด้านบุคลากรและหน่วยงานย่อยหมายถึงสรุปผลงานด้านบุคลากรและ\ n หน่วยงานย่อยรวมถึงความเป็นอยู่ความพึงพอใจการพัฒนาและสมรรถนะของระบบงานจากแนก\ n ผลงานดังกล่าวเพื่อแสดงให้เห็นกำลังคนชนิดและประเภทของบุคลากรหรือในหน้าที่เหมาะสม\ n รวมทั้งการเปรียบเทียบข้อมูลที่เหมาะสมด้วย\ n5 .ประสิทธิผลขององค์กรหมายถึงสรุปผลการดำเนินงานที่ทำให้มีโอกาสดำเนิน\ n การเรียนรู้และความมีประสิทธิภาพรวมทั้งการเปรียบเทียบข้อมูลที่เหมาะสมด้วย\ n สรุปผลการศึกษา\ n จากการศึกษา MBNQA สรุปได้ว่า MBNQA คือรางวัลคุณภาพแห่งชาติมัลคอล์ม\ n บอลดริจ(Malcolm Baldrige National Quality Award : MBNQA)เป็นรางวัลแห่งชาติที่นำแนวคิด\ n ของการบริหารคุณภาพแบบเบ็ดเสร็จ(Total Quality Management : TQM)มาใช้เพื่อประเมินองค์กร\ n ต่างๆและมอบรางวัลซึ่งเป็นรางวัลคุณภาพแห่งชาติในลักษณะเดียวกับรางวัลเดมมิงของประเทศ\ n ญี่ปุ่น\ n 19 \ n ก่อตั้งโดยสภา Congress ในปีค.ศ. 1987 โดยตั้งชื่อรางวัลเพื่อเป็นเกียรติให้กับเลขาธิการ\ n กระทรวงพาณิชย์ Mr . Malcolm Baldrige ซึ่งเป็นผู้สนับสนุนการจัดการที่มีคุณภาพว่าเป็นกุญแจ\ n สำคัญที่จะนำพาประเทศไปสู่ความเจริญรุ่งเรืองและความแข็งแกร่งที่ยั่งยืน\ n ดูแลควบคุมโดย The U.S. Commerce Department's National Institute of Standards and \ n Technology (NIST) โดยรัฐบาลของประเทศสหรัฐอเมริกาได้ตราเป็นกฎหมายเมื่อวันที่ 20 \ n สิงหาคมพ.ศ. 2531 เพื่อมอบให้แก่องค์กรที่ประสบความสำเร็จดียิ่งตามเกณฑ์ต่างๆที่ได้กำหนด\ n ไว้ในแต่ละปี(สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติ, 2545 \ ,หน้า 13 อ้างถึงในสนั่นเถาซารี, 2554 ข โดยมี\ n เป้าหมายเพื่อส่งเสริมยกระดับความสามารถในการบริหารจัดการอันนา

๒๓ในปัจจุบันรางวัล Malcolm Baldrige ควบคุมและกำกับดูแลโดย The US Commerce Department's National Institute of Standards and Technology หรือ NIST ภายใต้การดำเนินงานโดยรัฐบาลของประเทศสหรัฐอเมริกาซึ่งได้ตราขึ้นเป็นกฎหมายเมื่อวันที่๒๐สิงหาคมคศ๑๙๘๗เพื่อมอบให้แก่องค์กรที่ประสบความสำเร็จดียิ่งตามเกณฑ์ต่างๆที่ได้กำหนดไว้ในแต่ละปีโดยมีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมและยกระดับขีดความสามารถในการบริหารจัดการอันนำไปสู่การสร้างความสำเร็จแก่ลูกค้าและนำไปสู่การจัดการที่มีคุณภาพในที่สุดบทบาทสำคัญของ Malcolm Baldrige National Quality Award หรือ MBNQA มี๓ประการกล่าวคือ

ที่นำมาใช้เพื่อประเมินองค์กรต่างๆและมอบรางวัลซึ่งเป็นรางวัลคุณภาพแห่งชาติในลักษณะเดียวกับรางวัลเดมมิงของประเทศญี่ปุ่นก่อตั้งโดยสภา Congress ในปีคศ 1987 โดยตั้งชื่อรางวัลเพื่อเป็นเกียรติให้กับเลขาธิการกระทรวงพาณิชย์ Mr.Malcolm Baldrige ซึ่งเป็นผู้สนับสนุนการจัดการที่มีคุณภาพว่าเป็นกุญแจสำคัญที่จะนำพาประเทศไปสู่ความเจริญรุ่งเรืองและความแข็งแกร่งที่ยั่งยืนดูแลควบคุมโดย The US Commerce Department's National Institute of Standards and Technology NIST โดยรัฐบาลของประเทศสหรัฐอเมริกาได้ตราเป็นกฎหมายเมื่อวันที่ 20 สิงหาคมพศ 2531 เพื่อมอบให้แก่องค์กรที่ประสบความสำเร็จดียิ่งตามเกณฑ์ต่างๆที่ได้กำหนดไว้ในแต่ละปีโดยมีเป้าหมายเพื่อส่งเสริมยกระดับความสามารถในการบริหารจัดการอันนำไปสู่การสร้างความสำเร็จแก่ลูกค้าและเพื่อผลต่อองค์กรในที่สุดบทบาทที่สำคัญของ MBNQA มีอยู่ 3 ประการคือ 1 ช่วยปรับปรุงวิธีการดำเนินการความสามารถและผลการดำเนินการให้เป็นที่ยอมรับ โดยเฉพาะอย่างยิ่งจะทำให้เกิดการพัฒนายังเป็นรูปธรรมที่แท้จริง 2 กระตุ้นให้มีการสื่อสารและแลกเปลี่ยนข้อมูลเกี่ยวกับวิธีการปฏิบัติสู่ความเป็นเลิศระหว่างองค์กรต่างๆ 3 เป็นเครื่องมือที่สามารถนำมาใช้ในการจัดการผลการดำเนินการขององค์กรรวมทั้งใช้เป็นแนวทางในการวางแผนและเพิ่มโอกาสในการเรียนรู้เกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติเหมาะสมกับทุกองค์กรเกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติสามารถปรับใช้ได้ตามความจำเป็นขององค์กรเกณฑ์ไม่ได้กำหนดว่าองค์กรควรจัดโครงสร้างหรือการปฏิบัติกรอย่างไร โครงร่างองค์กรองค์กรจะอธิบายว่าอะไรเป็นสิ่งสำคัญต่อองค์กรเกณฑ์กระตุ้นให้องค์กรใช้แนวทางที่สร้างสรรค์ปรับใช้วัฒนธรรมและยึดหยุ่นและกระตุ้นให้องค์กรเลือกใช้เครื่องมือที่เหมาะสมที่สุดกับองค์กรเช่น Lean Six Sigma ISO Balanced Scorecard PlanDoCheckAct PDCA

ได้บรรจุรางวัลคุณภาพแห่งชาติไว้ในแผนยุทธศาสตร์การเพิ่มผลผลิตของ ประเทศซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติอันที่๙ โดยมี สถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติเป็นหน่วยงานหลัก ในการประสานความร่วมมือกัน หน่วยงานต่างๆทั้งภาครัฐและเอกชนเพื่อเผยแพร่สนับสนุนและผลักดันให้ องค์กรต่างๆทั้งภาคการผลิตและการบริการนำเกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติไป พัฒนาขีดความสามารถด้านบริหารจัดการองค์กรรางวัลคุณภาพแห่งชาติ TQA เป็นรางวัลและเครื่องหมายที่แสดงถึงความเป็นเลิศในการบริหารจัดการของ องค์กรที่ทัดเทียม

ถึงความสำคัญของรางวัลนี้สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและ สังคมแห่งชาติจึงได้บรรจุรางวัลคุณภาพแห่งชาติไว้ในแผนยุทธศาสตร์การเพิ่ม ผลผลิตของประเทศซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคม 3 แห่ง ชาติฉบับที่ 9 โดยมีสถาบันเพิ่มผลผลิตแห่งชาติเป็นหน่วยงานหลัก ในการ ประสานความร่วมมือกับหน่วยงานต่างๆทั้งภาครัฐและเอกชนเพื่อเผยแพร่ สนับสนุนและผลักดันให้องค์กรต่างๆทั้งภาคการผลิตและการบริการนำเกณฑ์ รางวัลคุณภาพแห่งชาติไปพัฒนาขีดความสามารถด้านการบริหารจัดการ องค์กรที่มีวิธีปฏิบัติและผลการดำเนินการในระดับมาตรฐาน โลกจะได้รับการ ประกาศเกียรติคุณด้วยรางวัลคุณภาพแห่งชาติและองค์กรที่ได้รับรางวัลจะนำ เสนอวิธีปฏิบัติที่นำองค์กรของตนไปสู่ความสำเร็จเพื่อเป็นแบบอย่างให้้องค์การ อื่นๆนำไปประยุกต์เพื่อให้ประสบผลสำเร็จเช่นเดียวกันซึ่งเมื่อมีการขยายกา รดำเนินงานไปอย่างกว้างขวางย่อมจะส่งผลต่อการพัฒนาขีดความสามารถ ใน การแข่งขันของประเทศให้สามารถแข่งขันในตลาดการค้าโลกได้รางวัล คุณภาพแห่งชาติถือเป็นรางวัลระดับมาตรฐาน โลกเนื่องจากมีพื้นฐานทางด้าน เทคนิคและกระบวนการตัดสินรางวัลเช่นเดียวกับรางวัลคุณภาพแห่งชาติของ ประเทศสหรัฐอเมริกาซึ่งการบริหารองค์การตามเกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติ นั้น้องค์การและหน่วยงานต่างๆสามารถบริหารและดำเนินกลยุทธ์ในแบบของ ตนเองก่อให้เกิดการพัฒนาแบบก้าวกระ โดดและเกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยตั้งแต่ได้มีการนำเกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติมาใช้ในประเทศนั้นก็ให้มี หน่วยงานและองค์กรหลายแห่งให้ความสนใจและนำเกณฑ์ดังกล่าวไป ประยุกต์ใช้ดังเช่น ในการบริหารงานภาครัฐเพื่อให้องค์กรภาครัฐมีกระบวนการ ทำงานและผลการปฏิบัติงานที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผลดียิ่งขึ้น โดยมีเป้าหมายคือประโยชน์สุขของประชาชนและประโยชน์

มุ่งเน้นลูกค้าการให้ความสำคัญกับบุคลากรการเรียนรู้ระดับองค์กรและความ คลองตัวการมุ่งเน้นความสำเร็จการจัดการเพื่อนวัตกรรมจัดการโดยใช้ ข้อมูลจริงความรับผิดชอบต่อสังคมจริยธรรมและความ โปร่งใสการส่งมอบ คุณค่าและผลลัพธ์ในประเทศไทยมีการใช้เกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติเพื่อ ช่วยให้องค์กรปรับปรุงขีดความสามารถในการแข่งขันและผลลัพธ์ผ่านระบบ การพัฒนาและประเมินองค์กรๆได้แก่ระบบการรับรองมาตรฐาน โรงพยาบาล Hospital Accreditation HA ระบบการประเมินคุณภาพรัฐวิสาหกิจ State Enterprise Performance Appraisal

on success การจัดการเพื่อนวัตกรรม Managing for innovation การ จัดการ โดยใช้ข้อมูลจริง Management by fact ความรับผิดชอบต่อสังคม Societal responsibility จริยธรรมและความ โปร่งใส Ethics and transparency และการส่งมอบคุณค่าและผลลัพธ์ Delivering value and results องค์กรที่ใช้เกณฑ์อย่างต่อเนื่องจะได้เรียนรู้เกี่ยวกับตนเองมากขึ้นและ จะสามารถระบุวิธีที่ดีที่สุด ในการเสริมสร้างจุดแข็งปิดช่องว่างและสร้าง นวัตกรรมนอกจากนี้เกณฑ์ไม่ได้กำหนดว่าองค์กรควรจัด โครงสร้างหรือการ ปฏิบัติอย่างไรแต่จะสนับสนุนให้องค์กรเลือก ใช้เครื่องมือที่เหมาะสมและมี ประสิทธิภาพที่สุดเพื่อช่วยให้องค์กรปรับปรุงเช่น Lean Six Sigma ISO9000 Balanced Scorecard PDCA หากใช้เครื่องมือเหล่านี้จะช่วยให้องค์กรบรรลุ ความเป็นเลิศ ในประเทศไทยมีการใช้เกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติเพื่อช่วยให้อ องค์กรปรับปรุงขีดความสามารถในการแข่งขันผ่านระบบการพัฒนาและ ประเมินองค์กรต่างๆได้แก่ระบบการรับรองมาตรฐานสถานพยาบาล HA ระบบ การประเมินคุณภาพรัฐวิสาหกิจ State Enterprise Performance Appraisal SEPA ระบบคุณภาพการบริหารจัดการภาครัฐ Public Sector Management Quality Award PMQA และเกณฑ์เพื่อคุณภาพการศึกษาเพื่อผลการดำเนินงานที่เป็นเลิศ Education Criteria for Performance Excellence EdPEX ดังนั้นจึงขอเชิญชวนองค์กรต่างๆได้เรียนรู้และนำเกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติ มา ใช้เพื่อเป็นแนวทาง ในการดำเนินการที่มุ่งเน้นความเป็นเลิศขององค์กรต่อไป

กำลังการสรรหาการพัฒนาบุคลากรการสร้างบรรยากาศการทำงานที่การ
 ประเมินผลการทำงานและการให้พินิจจากงาน D Directing หมายถึงการอำนวยการ
 การนับตั้งแต่การตัดสินใจการวินิจฉัยสั่งการการควบคุมบังคับบัญชาและ
 ควบคุมการปฏิบัติงาน Co Coordinating หมายถึงการประสานงานประสาน
 กิจการด้านต่างๆของหน่วยงานให้เกิดความร่วมมือเพื่อดำเนินไปสู่เป้าหมาย
 เดียวกัน R Reporting หมายถึงการรายงานผลการปฏิบัติงานของหน่วยงานให้
 แก่ผู้บริหารและสมาชิกของหน่วยงานได้ทราบความเคลื่อนไหวของการดำเนินงาน
 ว่าก้าวหน้าไปเพียงใด B Budgeting หมายถึงการ

Model ซึ่งอธิบายตามความหมายได้ดังนี้ 56 Journal of Roi Kaensarn
 Academi Vol 5 No 1 January June 2020 1 การวางแผน P Planning
 หมายถึงการจัดวาง โครงการและแผนปฏิบัติงานไว้ล่วงหน้าว่าจะต้องทำอะไร
 บ้างและทำอย่างไร 2 การจัดการองค์การ O Organizing หมายถึงการจัดหน่วย
 งานกำหนดโครงสร้างของหน่วยงานการจัดสายงานตำแหน่งต่างๆกำหนด
 อำนาจหน้าที่ให้ชัดเจน 3 การจัดหาบุคคล S Staffing หมายถึงการจัดหาบุคคล
 เป็นการบริหารงานทางด้านบุคคลอันได้แก่การจัดอัตรากำลังการสรรหา
 พัฒนาบุคลากรการสร้างบรรยากาศการทำงานที่การประเมินผลการทำงาน
 และการให้พินิจจากงาน 4 การอำนวยการ D Directing หมายถึงการตัดสินใจการ
 วินิจฉัยสั่งการหน่วยงานให้เกิดความร่วมมือเพื่อดำเนินไปสู่เป้าหมายเดียวกัน 5
 การประสานงาน Co Coordinating หมายถึงการประสานงานกิจการด้านต่างๆ
 ของหน่วยงานให้เกิดความร่วมมือเพื่อดำเนินไปสู่เป้าหมายเดียวกัน 6 การ
 รายงาน R Reporting หมายถึงการรายงานผลการปฏิบัติของหน่วยงานให้
 แก่ผู้บริหารและสมาชิกของหน่วยงานได้ทราบความเคลื่อนไหวของการดำเนินงานว่า
 ก้าวหน้าเพียงใด 7 การงบประมาณ B Budgeting หมายถึงการงบประมาณ
 การจัดทำงบประมาณบัญชีการใช้จ่ายเงินการควบคุมและการตรวจสอบด้าน
 การเงินท่านพุทธทาสภิกขุ มปป 9 12 กล่าวถึงการบริหารเป็นการดำเนินไปได้
 แห่งกิจการที่กระทำด้วยปัญญากระทำด้วยความหวังและต้องทำเพื่อสังคมหรือ
 น้อยที่สุดทำเพื่อตัวเองต้องมีการป้องกันและแก้ไขปัญหายุทธศาสตร์ด้วยสติปัญญา
 พระธรรม โกศาจารย์ประยูรธมมจิตโต 2549 3 4 กล่าวถึงการบริหารเป็นวิธีการ
 ทำให้งานสำเร็จ โดยอาศัยผู้อื่น Getting things done through other
 people และกล่าวว่าหน้าที่ของผู้บริหารเป็นกรอบในการพิจารณาของผู้บริหาร
 ให้สำเร็จมี 5 ประการตามคำย่อภาษาอังกฤษว่า POSDC

๔๒ประเมินผล โดยการจัดการที่มีประสิทธิภาพจะช่วยให้องค์กรสามารถบรรลุ
 เป้าหมายและเติบโตได้อย่างยั่งยืน๒๕ข้อมูลพื้นฐานเกี่ยวกับผู้ประกอบการร้านอาหาร
 อาหารคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จของแต่ละประเภทร้านอาหาร
 ผู้ประกอบการของแต่ละประเภทร้านอาหารมีลักษณะเฉพาะที่แตกต่างกันไป โดย
 สามารถแบ่งได้เป็น๒รูปแบบหลักคือคุณลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการธุรกิจ
 อาหารให้ประสบความสำเร็จและคุณลักษณะเฉพาะของผู้ประกอบการธุรกิจ
 อาหารตามประเภทธุรกิจอาหาร๑รูปแบบที่๑คุณลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบ

ลงและส่งผล ให้สร้างรายได้ได้น้อยลงด้วย 4 ความเข้าใจในวงจรชีวิตของธุรกิจ
 ร้านอาหารอาหารที่มีสาขาเครือข่ายงานวิจัยของ Wyckoff Sasser 1978 ค้น
 พบว่าธุรกิจร้านแต่ละแนวคิดมีวงจรชีวิตเป็นช่วง 5 ช่วงคือช่วงการแนะนำสู่
 ตลาดช่วงการขยายสาขาช่วงเติบโตช่วงเติบโตเต็มที่และช่วงเสื่อมถอยสว่าง
 พงษ์แซง 2559 ได้การศึกษาเรื่องปัจจัยแห่งความสำเร็จในการประกอบธุรกิจ
 แฟรนไชส์ร้านอาหารประเภทก๋วยเตี๋ยว ในเขตจังหวัดชลบุรีพบว่าปัจจัยที่ทำให้
 ผู้ประกอบการประสบความสำเร็จประกอบด้วยด้านคุณลักษณะผู้ประกอบการ
 ได้แก่ 1 ปัจจัยส่วนบุคคล 2 ความเสี่ยงที่ยอมรับได้ 3 ทักษะและความรู้เกี่ยวกับ
 ธุรกิจ 4 คุณภาพของประกอบการและ 5 การเตรียมความพร้อมของผู้
 ประกอบการและด้านคุณลักษณะของธุรกิจประกอบด้วย 1 ระยะเวลา 2 ขนาด
 องค์กร 3 แหล่งที่มาของเงินทุน 4 ผลประกอบการ 5 ความสามารถในการ
 ถ่ายทอดวิธีการทำธุรกิจ 6 ความสามารถในการให้คำปรึกษาและ 7 เอกลักษณะ
 ของธุรกิจยูนิศาเซตชูลิน 2561 ได้ศึกษาเรื่องประเภทของร้านอาหารกับ
 คุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาพบ
 ว่าคุณลักษณะผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จแบ่งได้เป็น 2 รูปแบบหลักคือ
 1 คุณลักษณะพื้นฐานของผู้ประกอบการธุรกิจอาหาร ให้ประสบความสำเร็จ
 ได้แก่ความชอบส่วนตัวความอดทนความขยันซื้อตรงต่อลูกค้าความมี
 เอกลักษณะเฉพาะตัวการยอมรับการเปลี่ยนแปลงของโลกภายนอกและ 2
 คุณลักษณะเฉพาะของผู้ประกอบการธุรกิจอาหารตามประเภทธุรกิจอาหารได้แก่
 การบริหารจัดการภายในร้านอย่างเป็นระบบการรักษาสูตรลับซึ่งเป็นเอกลักษณ์
 เฉพาะความคิดสร้างสรรค์ในการดัดแปลงเมนูอาหารให้ทันสมัยการเพิ่มมูลค่า
 อาหารเอกลักษณ์เฉพาะด้านรสชาติอาหารและความรวดเร็ว ในการบริการ
 ระเบียบวิธีวิจัย

อาหารสูงขึ้นจะทำให้อำนาจซื้อของเงินลดลงส่งผลให้ผู้บริโภคบริโภคอาหารได้น้อยลงเนื่องจากเงินจำนวนเท่าเดิมซื้อหาอาหารได้น้อยลงในทางกลับกันถ้าราคาอาหารลดลงอำนาจซื้อของเงินจะเพิ่มขึ้นส่งผลให้ผู้บริโภคสามารถบริโภคอาหารได้มากขึ้นด้วยเหตุผลทำนองเดียวกันกับข้างต้นปริมาณเงินหมุนเวียนที่อยู่ในมือ Cash in Hand กล่าวคือถ้าผู้บริโภคมีเงินหมุนเวียนอยู่ในมือมากจะจูงใจให้ผู้บริโภคจะบริโภคอาหารมากขึ้นและถ้ามีเงินหมุนเวียนอยู่ในมือน้อยก็จะบริโภคอาหารได้น้อยลงปริมาณอาหารในตลาด Supply of Food ถ้าอาหารในท้องตลาดมี

นายซจรัง ก จะใช้จ่ายเพื่อการบริโภคเป็นเงินเท่ากับ 3 \, 500 บาทต่อมาถ้านายซจรังมีรายได้เพิ่มขึ้นเป็นเดือนละ 8 \, 000 บาทและนายซจรังยังคงรักษาระดับการบริโภค ในอัตราเดิมคือบริโภคในอัตราร้อยละ 70 ของ \ n รายได้ที่ได้รับ นายซจรังจะใช้จ่ายในการบริโภคเพิ่มขึ้นเป็น 5 \, 600 บาทในทางกลับกันถ้านายซจรังมี \ n รายได้ลดลงเหลือเพียงเดือนละ 3 \, 000 บาทนายซจรังจะใช้จ่ายในการบริโภคเป็นเงิน 2 \, 100 บาท \ n (ร้อยละ 70 ของรายได้)จะเห็นได้ว่าระดับรายได้เป็นปัจจัยที่มีผลโดยตรงต่อระดับของการบริโภค \ n -ราคาของสินค้าและบริการเนื่องจากระดับราคาของสินค้าและบริการเป็น \ n ตัวกำหนดอำนาจซื้อของเงินที่มีอยู่ในมือของผู้บริโภค นั่นคือถ้าราคาของสินค้าหรือบริการสูงขึ้น \ n จะทำให้อำนาจซื้อของเงินลดลงส่งผลให้ผู้บริโภคบริโภคสินค้าหรือบริการได้น้อยลงเนื่องจากเงิน \ n จำนวนเท่าเดิมซื้อหาสินค้าหรือบริการได้น้อยลงในทางกลับกันถ้าราคาของสินค้าหรือบริการ \ n 12 \ n ลดลงอำนาจซื้อของเงินจะเพิ่มขึ้นส่งผลให้ผู้บริโภคสามารถบริโภคสินค้าหรือบริการได้มากขึ้น \ n ด้วยเหตุผลทำนองเดียวกันกับข้างต้น \ n -ปริมาณเงินหมุนเวียนที่อยู่ในมือ กล่าวคือถ้าผู้บริโภคมีเงินหมุนเวียนอยู่ในมือ \ n มากจะจูงใจให้ผู้บริโภคบริโภคมากขึ้นและถ้ามีเงินหมุนเวียนอยู่ในมือน้อยก็จะบริโภคได้น้อยลง \ n -ปริมาณของสินค้าในตลาดถ้าสินค้าหรือบริการในท้องตลาดมีปริมาณมาก \ n ผู้บริโภคจะมีโอกาสในการจับจ่าย ใช้สอยหรือบริโภคได้มากในทางกลับกันถ้ามีน้อยก็จะบริโภค \ n ได้น้อยตาม \ n -การคาดคะเนราคาของสินค้าหรือบริการในอนาคตจะมีผลต่อการตัดสินใจของ \ n ผู้บริโภค กล่าวคือถ้าผู้บริโภคคาดว่าในอนาคตราคาของสินค้าหรือบริการจะสูงขึ้น ผู้บริโภคจะเพิ่ม \ n การบริโภค ในปัจจุบัน (ลดการบริโภค ในอนาคต) ตรงกันข้ามถ้าคาดว่าราคาของสินค้าหรือบริการ \ n จะลดลง ผู้บริโภคจะลดการบริโภค ในปัจจุบันลง (เพิ่ม

๔๗ P ที่ผลิตภัณฑ์ Product ซึ่งได้แก่สินค้า Goods และบริการ Service ที่ธุรกิจพัฒนาขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดผลิตภัณฑ์หรือสินค้าและบริการมีทั้งที่จับต้องได้และไม่สามารถจับต้องได้นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ยังรวมถึงตราสินค้า Brand การบรรจุหีบห่อ Packaging การรับประกัน Guarantee คุณภาพผลิตภัณฑ์ Quality P ที่ ๒ ราคา Price หมายถึงจำนวนเงินที่ลูกค้าต้องชำระให้กับผู้ขายเพื่อให้ได้รับสินค้าและบริการ โดยธุรกิจต้องกำหนดราคาให้อยู่ในระดับที่ลูกค้าสามารถซื้อได้ การกำหนดราคานั้นมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ในระดับที่ธุรกิจยังคงมี

และความสำคัญกับ 4P s เริ่มตั้งแต่การเชื่อมโยงความต้องการของลูกค้ามาวางแผนด้านสินค้าและบริการ Products and Services ในด้านคุณภาพการออกแบบรูปทรงตราสินค้าและการบรรจุหีบห่อทำการผลิตและมีกระบวนการให้บริการอย่างไรต่อไปถึงส่วนที่สำคัญคือการจัดจำหน่าย Place ที่ต้องตัดสินใจว่าจะใช้คนกลางทางการตลาดแบบใดมีช่องทางในการจัดจำหน่ายที่ระดับเช่นมีผู้ค้าส่ง Wholesalers หรือผู้ค้าปลีก Retailers หลังจากนั้นบริษัทต้องทำการสื่อสารกับผู้บริโภค Promotion ให้ทราบถึงลักษณะสินค้าและคุณประโยชน์ของสินค้าและบริการ โดยใช้เครื่องมือการส่งเสริมการตลาดที่เรียกว่าการส่งเสริมการขายการขายตรงและการใช้พนักงานขายเพื่อกระตุ้นให้เกิดความต้องการซื้อและสุดท้ายคือตั้งราคา Pricing ว่าจะกำหนดราคาจากฐานของต้นทุนหรือตั้งราคาตามกำไรที่ต้องการหรือมีการใช้ราคาเป็นการจูงใจและกระตุ้นผู้บริโภค โดยมีรายละเอียดของส่วนประสมทางการตลาดดังนี้ 1 ผลิตภัณฑ์ Product ซึ่งได้แก่สินค้า Goods และบริการ Service ที่ธุรกิจพัฒนาและผลิตขึ้นเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดความพึงพอใจสูงสุดผลิตภัณฑ์หรือสินค้าและบริการนั้นมีทั้งที่จับต้องได้เช่นพัดลม โต๊ะชาและไม่สามารถจับต้องได้เช่นการตัดผมการนวดแผนโบราณบางครั้งเป็นส่วนบุคคลเช่นดารานักร้องนักร้องเมือง ฯลฯ นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ยังรวมถึงตราสินค้า Brand การบรรจุหีบห่อ Packaging การรับประกัน Guarantee คุณภาพผลิตภัณฑ์ Quality 2 ราคา Price หมายถึงจำนวนเงินที่ลูกค้าต้องชำระให้กับผู้ขายเพื่อให้ได้รับสินค้าและบริการ โดยธุรกิจต้องกำหนดราคาให้อยู่ในระดับที่ลูกค้าสามารถซื้อได้ การกำหนดราคานั้นมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน ในระดับที่ธุรกิจยังคงมีกำไรและลูกค้าสามารถซื้อได้ 3 การจัดจำหน่าย Place หมายถึงการจัดการเกี่ยวกับการอำนวยความสะดวกในการซื้อสินค้าของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายให้มีความสะดวกสบายสูง

TEXT FROM SUBMITTED DOCUMENT

TEXT FROM SOURCE DOCUMENT(S)

ตลาดให้เหมาะสมกับตัวสินค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย P ที่ส่งเสริมการตลาด Promotion หมายถึงการกำหนดแนวทาง ในการสื่อสารไปยังลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเกี่ยวกับสินค้าและบริการราคาและข้อมูลอื่นๆของสินค้าและบริการ โดยมุ่งให้เกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการด้วยการประสมประสานส่วนประสมทางการตลาดได้แก่การโฆษณาการประชาสัมพันธ์การส่งเสริมการขาย การตลาดทางตรงและการใช้พนักงานขาย P ที่พนักงานหรือบุคลากร People หมายถึงการจัดการบริการอย่างมีประสิทธิภาพด้วยบุคลากรของธุรกิจโดยเริ่มตั้งแต่การสรรหา

าหนดราคานั้นมีจุดมุ่งหมายเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันในระดับที่ธุรกิจยังคงมีกำไรและลูกค้าสามารถซื้อได้ 3 ช่องทางการจัดจำหน่าย Place หมายถึงการอำนวยความสะดวก ในการซื้อสินค้าของลูกค้ากลุ่มเป้าหมายด้วยการนำสินค้าและบริการไปส่งมอบให้กับลูกค้าภายในเวลาที่ลูกค้าต้องการซึ่งแตกต่างกันตามลักษณะของสินค้าพฤติกรรมของลูกค้าสถานที่ตั้งของธุรกิจและที่ตั้งของลูกค้า 4 ส่งเสริมการตลาด Promotion หมายถึงการกำหนดแนวทาง ในการสื่อสารไปยังลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเกี่ยวกับสินค้าและบริการราคาและข้อมูลอื่นๆของสินค้าและบริการ โดยมุ่งหมายให้เกิดการตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการด้วยการโฆษณาการประชาสัมพันธ์การส่งเสริมการขายการตลาดทางตรงและการใช้พนักงานขาย 5 กระบวนการให้บริการ Process หมายถึงการวางระบบและออกแบบ ให้มีขั้นตอนที่อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าหรือผู้ใช้บริการมากที่สุดลดขั้นตอนที่ทำให้ผู้บริโภคต้องรอนานจัดการระบบการไหลของการให้บริการ Service Flow ให้มีอุปสรรคน้อยที่สุดเนื่องจากการรอคอยการให้บริการนานอาจทำให้เกิดความไม่พึงพอใจได้ 6 พนักงาน People หมายถึงการจัดการบริการอย่างมีประสิทธิภาพด้วยบุคลากรของธุรกิจเพื่อสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าหรือผู้มาใช้บริการให้มากที่สุดพนักงานนับว่าเป็นส่วนหนึ่งในทรัพยากรการตลาดที่มีค่างิ่งของธุรกิจเนื่องจาก ในยุคปัจจุบันการแข่งขันทางธุรกิจเกี่ยวข้องกับความเร็วและความมีประสิทธิภาพพนักงานจะต้องมีความเข้าใจในการรับรู้การให้คุณค่าและความต้องการของลูกค้าได้ดีและสามารถตอบสนองได้อย่างเหมาะสม 7 สภาพแวดล้อมทางกายภาพ Physical evidence หมายถึงการออกแบบสถานที่สำนักงานอุปกรณ์ต่างๆที่ใช้ในสำนักงานให้เป็นระเบียบเรียบร้อย

๔๙ตัวอย่างหรือแนวทางการพัฒนาธุรกิจร้านอาหารสู่ความเป็นเลิศ๔๗แนวทาง ในการพัฒนาร้านอาหารให้ประสบความสำเร็จโดยการประยุกต์ใช้โมเดล แนวทางการพัฒนาธุรกิจร้านอาหารด้วยคำว่า RESTAURANT มาปรับใช้ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาค้นคว้าความผูกพันการออกแบบการบริการการใช้เทคโนโลยีการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์การปรับปรุงพัฒนาการวางแผนงานเครือข่ายความร่วมมือและการทำงานร่วมกัน โดยมีรายละเอียดตามแผนภาพดังนี้แผนภาพที่๒๑๐แนวทางการพัฒนาร้านอาหารให้ประสบความสำเร็จการศึกษาค้นคว้าวิจัย Research หมายถึงก่อนลงมือเปิดธุรกิจร้านอาหารหรือ

ผลกำไรแต่ควรคำนึงถึงปัจจัยที่อาจส่งผลกระทบต่อความสำเร็จในระยะยาวและพัฒนาปรับตัว ให้เข้ากับสถานการณ์ซึ่งธุรกิจที่ปรับเปลี่ยนรวดเร็ว พฤติกรรมผู้บริโภคที่หลากหลายและการใช้ช่องทางด้านเทคโนโลยีเพื่อทำการตลาดและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้มากขึ้นแนวทางการพัฒนาธุรกิจร้านอาหารสู่ความเป็นเลิศจากสิ่งที่กล่าวมาข้างต้นผู้ประกอบการที่กำลังดำเนินการร้านอาหารหรือผู้สนใจจะเปิดธุรกิจร้านอาหารควรมีกระบวนการหรือแนวทาง ในการพัฒนาร้านอาหารให้ประสบความสำเร็จโดยการประยุกต์ใช้โมเดล แนวทางการพัฒนาธุรกิจร้านอาหารด้วยคำว่า RESTAURANT มาปรับ ใช้ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาค้นคว้าความผูกพันการออกแบบการบริการการใช้เทคโนโลยีการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์การปรับปรุงพัฒนาการวางแผนงานเครือข่ายความร่วมมือและการทำงานร่วมกัน โดยมีรายละเอียดตามแผนภาพที่ 4 ดังนั้นวารสารการบริการและการท่องเที่ยวไทยปีที่ 16 ฉบับที่ 2 กรกฎาคมธันวาคม 2564 92 แผนภาพที่ 4 โมเดลแนวทางการพัฒนาธุรกิจร้านอาหารสู่ความเป็นเลิศการศึกษาค้นคว้าวิจัย Research หมายถึงก่อนลงมือเปิดธุรกิจร้านอาหารหรือปรับปรุงเปลี่ยนแปลงร้านที่เปิดดำเนินการมาแล้วควรมี การศึกษาวิจัยตลาดเบื้องต้นเพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าที่จะมาใช้ บริการจำนวนลูกค้า ในแต่ละช่วงเวลาพฤติกรรมเชิงประชากรเช่นสถานภาพเพศอายุการศึกษารายได้เป็นต้นอาหารที่เลือกรับประทานอาหารการศึกษาคู่แข่งที่เปิดร้านอาหารอยู่ก่อนแล้วมีจำนวนที่ร้านที่เป็นคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อม คู่แข่งทางตรงคือจำหน่ายอาหารเหมือนหรือ ใกล้เคียงกับร้านอาหารของเราและทางอ้อมคือร้านที่เปิดจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มการศึกษาคู่แข่งถึงสินค้าที่ขายมีอะไรบ้างและใช้กลยุทธ์เชิงการตลาดรูปแบบใดบ้างและวิเคราะห์สภาพองค์กรของตัวเองว่าเรามีจุดเด่นอะไรที่เราดีกว่าหรือด้อยกว่าคู่แข่งพร้อมทั้งโอกาสและอุปสรรค

ปรับปรุงเปลี่ยนแปลงร้านที่เปิดดำเนินการมาแล้วควรมีการศึกษาวิจัยตลาดเบื้องต้นเพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าที่จะมาใช้บริการจำนวนลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาพฤติกรรมเชิงประชากรเช่นสถานภาพเพศอายุการศึกษารายได้ เป็นต้นอาหารที่เลือกรับประทานอาหารการศึกษาคู่แข่งที่เปิดร้านอาหารอยู่ก่อนแล้วมีจำนวนที่ร้านที่เป็นคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อมคู่แข่งทางตรงคือจำหน่ายอาหารเหมือนหรือใกล้เคียงกับร้านอาหารของเราและทางอ้อมคือร้านที่เปิดจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มการศึกษาคู่แข่งเช่นร้านที่ขายเครื่องดื่มไทยเสนาทำไม่ธุรกิจร้านอาหารไม่ประสบความสำเร็จและแนวทางการพัฒนาสู่ความเป็นเลิศวารสารการบริการและการท่องเที่ยวไทย๕๕ปีที่๑๖ฉบับที่๒กรกฎาคม ธันวาคม๕๕๖หน้า๕๗๗๒

ถึงก่อนลงมือเปิดธุรกิจร้านอาหารหรือปรับปรุงเปลี่ยนแปลงร้านที่เปิดดำเนินการมาแล้วควรมีการศึกษาวิจัยตลาดเบื้องต้นเพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าที่จะมาใช้บริการจำนวนลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาพฤติกรรมเชิงประชากรเช่นสถานภาพเพศอายุการศึกษารายได้ เป็นต้นอาหารที่เลือกรับประทานอาหารการศึกษาคู่แข่งที่เปิดร้านอาหารอยู่ก่อนแล้วมีจำนวนที่ร้านที่เป็นคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อมคู่แข่งทางตรงคือจำหน่ายอาหารเหมือนหรือใกล้เคียงกับร้านอาหารของเราและทางอ้อมคือร้านที่เปิดจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มการศึกษาคู่แข่งถึงสินค้าที่ขายมีอะไรบ้างและใช้กลยุทธ์เชิงการตลาดรูปแบบใดบ้างและวิเคราะห์สภาพองค์กรของตัวเองว่าเรามีจุดเด่นอะไรที่เราดีกว่าหรือด้อยกว่าคู่แข่งพร้อมทั้งโอกาสและอุปสรรคความผูกพัน Engagement หมายถึงผู้ประกอบการที่สนใจทำธุรกิจร้านอาหารสิ่งสำคัญคือต้องมีเวลาความรักทุ่มเทเสียสละศึกษาค้นคว้าและมีความมุ่งมั่นที่จะเห็นความสำเร็จเพื่อเป็นแรงกระตุ้นในการบริหารงานให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้เพราะการทำธุรกิจร้านอาหารมีโอกาสที่จะสร้างเป็นตำนานส่งต่อไปยังรุ่นลูกหลานได้เช่นเดียวกันแต่หากผู้ประกอบการที่คิดจะดำเนินการธุรกิจร้านอาหารเพราะเหตุผลทำตามหรือลอกเลียนแบบบุคคลอื่นที่ทำสำเร็จแล้วขาดทิศทางของตัวเองขาดความเข้าใจและทุ่มเทลงเงินทุนแต่ไม่ลงความรู้และเวลาสิ่งที่ได้รับกลับมาคือความล้มเหลวภายในระยะเวลาอันสั้นการออกแบบการบริการ Service Design หมายถึงการเลือกรูปแบบการบริการให้มีความเหมาะสมกับข้อมูลวิจัยทางการตลาดที่ได้ศึกษามาในตอนต้นเพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าและมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะที่ทำให้ลูกค้าจดจำและได้รับประสบการณ์การบริการที่ดีและพัฒนาเป็นขั้นตอนหรือมาตรฐานการบริการหรือการออกแบบกระบวนการสื่อสารที่ชัดเจนในขั้นตอนการรับออเดอร์จากลูกค้าการส่งต่อข้อมูลจากลูกค้าไปยังฝ่ายผลิตครัวและส่งต่อข้อมูลไปยังฝ่ายแคชเชียร์เพื่อเรียกเก็บเงินจากลูกค้าไม่ว่าจะเป็นการใช้ระบบ

๕๐ถึงสินค้าที่ขายมีอะไรบ้างและใช้กลยุทธ์เชิงการตลาดรูปแบบใดบ้างและวิเคราะห์สภาพองค์กรของตัวเองว่าเรามีจุดเด่นอะไรที่เราดีกว่าหรือด้อยกว่าคู่แข่งพร้อมทั้งโอกาสและอุปสรรคความผูกพัน Engagement หมายถึงผู้ประกอบการที่สนใจทำธุรกิจร้านอาหารสิ่งสำคัญคือต้องมีเวลาความรักทุ่มเทเสียสละศึกษาค้นคว้าและมีความมุ่งมั่นที่จะเห็นความสำเร็จเพื่อเป็นแรงกระตุ้นในการบริหารงานให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้เพราะการทำธุรกิจร้านอาหารมีโอกาสที่จะสร้างเป็นตำนานส่งต่อไปยังรุ่นลูกหลานได้เช่นเดียวกันแต่หากผู้ประกอบการที่คิดจะดำเนินการธุรกิจร้านอาหารเพราะเหตุผลทำตามหรือลอกเลียนแบบบุคคลอื่นที่ทำสำเร็จแล้วขาดทิศทางของตัวเองขาดความเข้าใจและทุ่มเทลงเงินทุน

อาหารด้วยคำว่า RESTAURANT มาปรับใช้ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาค้นคว้าความผูกพันการออกแบบการบริการการใช้เทคโนโลยีการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์การปรับปรุงพัฒนาการวางแผนงานเครือข่ายความร่วมมือและการทำงานร่วมกัน โดยมีรายละเอียดตามแผนภาพที่ 4 ดังนั้นวารสารการบริการและการท่องเที่ยวไทยปีที่ 16 ฉบับที่ 2 กรกฎาคมธันวาคม 2564 92 แผนภาพที่ 4 โมเดลแนวทางการพัฒนาธุรกิจร้านอาหารสู่ความเป็นเลิศการศึกษาค้นคว้าวิจัย Research หมายถึงก่อนลงมือเปิดธุรกิจร้านอาหารหรือปรับปรุงเปลี่ยนแปลงร้านที่เปิดดำเนินการมาแล้วควรมีการศึกษาวิจัยตลาดเบื้องต้นเพื่อทำความเข้าใจเกี่ยวกับกลุ่มลูกค้าที่จะมาใช้บริการจำนวนลูกค้าในแต่ละช่วงเวลาพฤติกรรมเชิงประชากรเช่นสถานภาพเพศอายุการศึกษารายได้ เป็นต้นอาหารที่เลือกรับประทานอาหารการศึกษาคู่แข่งที่เปิดร้านอาหารอยู่ก่อนแล้วมีจำนวนที่ร้านที่เป็นคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อมคู่แข่งทางตรงคือจำหน่ายอาหารเหมือนหรือใกล้เคียงกับร้านอาหารของเราและทางอ้อมคือร้านที่เปิดจำหน่ายอาหารและเครื่องดื่มการศึกษาคู่แข่งถึงสินค้าที่ขายมีอะไรบ้างและใช้กลยุทธ์เชิงการตลาดรูปแบบใดบ้างและวิเคราะห์สภาพองค์กรของตัวเองว่าเรามีจุดเด่นอะไรที่เราดีกว่าหรือด้อยกว่าคู่แข่งพร้อมทั้งโอกาสและอุปสรรคความผูกพัน Engagement หมายถึงผู้ประกอบการที่สนใจทำธุรกิจร้านอาหารสิ่งสำคัญคือต้องมีเวลาความรักทุ่มเทเสียสละศึกษาค้นคว้าและมีความมุ่งมั่นที่จะเห็นความสำเร็จเพื่อเป็นแรงกระตุ้นในการบริหารงานให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้เพราะการทำธุรกิจร้านอาหารมีโอกาสที่จะสร้างเป็นตำนานส่งต่อไปยังรุ่นลูกหลานได้เช่นเดียวกันแต่หากผู้ประกอบการที่คิดจะดำเนินการธุรกิจร้านอาหารเพราะเหตุผลทำตามหรือลอกเลียนแบบบุคคลอื่นที่ทำสำเร็จแล้วขาดทิศทางของตัวเองขาดความเข้าใจและทุ่มเทลงเงินทุนแต่ไม่ลงความรู้และเวลาสิ่งที่ได้รับกลับมาคือความล้มเหลวภายในระยะเวลาอันสั้นการออกแบบการบริการ Service Design หมายถึงการเลือกรูปแบบการบริการให้มีความเหมาะสมกับข้อมูลวิจัยทางการตลาดที่ได้ศึกษามาในตอนต้นเพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าและมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะที่ทำให้ลูกค้า

ทุนแต่ไม่ลงความรู้และเวลาสิ่งที่จะได้รับกลับมาคือความล้มเหลวภายในระยะเวลาอันสั้นการออกแบบการบริการ Service Design หมายถึงการเลือกรูปแบบการบริการให้มีความเหมาะสมกับข้อมูลวิจัยทางการตลาดที่ได้ศึกษามาในตอนต้นเพื่อตอบ โจทย์กลุ่มลูกค้าและมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะที่ทำให้ลูกค้าจดจำและได้รับประสบการณ์การบริการที่ดีและพัฒนาเป็นขั้นตอนหรือมาตรฐานการบริการหรือการออกแบบกระบวนการสื่อสารที่ชัดเจนในขั้นตอนการรับออเดอร์จากลูกค้าการส่งต่อข้อมูลจากลูกค้าไปยังฝ่าย

ให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้เพราะการทำธุรกิจร้านอาหารมีโอกาสที่จะสร้างเป็นตำนานส่งต่อไปยังรุ่นลูกหลานได้เช่นเดียวกันแต่หากผู้ประกอบการที่คิดจะดำเนินการธุรกิจร้านอาหารเพราะเหตุผลทำตามหรือลอกเลียนแบบบุคคลอื่นที่สำเร็จแล้วขาดทิศทางของตัวเองขาดการเข้าใจและทุ่มเทลงเงินทุนแต่ไม่ลงความรู้และเวลาสิ่งที่จะได้รับกลับมาคือความล้มเหลวภายในระยะเวลาอันสั้นการออกแบบการบริการ Service Design หมายถึงการเลือกรูปแบบการบริการให้มีความเหมาะสมกับข้อมูลวิจัยทางการตลาดที่ได้ศึกษามาในตอนต้นเพื่อตอบ โจทย์กลุ่มลูกค้าและมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะที่ทำให้ลูกค้าจดจำและได้รับประสบการณ์การบริการที่ดีและพัฒนาเป็นขั้นตอนหรือมาตรฐานการบริการหรือการออกแบบกระบวนการสื่อสารที่ชัดเจนในขั้นตอนการรับออเดอร์จากลูกค้าการส่งต่อข้อมูลจากลูกค้าไปยังฝ่ายผลิตครัวบาร์และส่งต่อข้อมูลไปยังฝ่ายแคชเชียร์เพื่อเรียกเก็บเงินจากลูกค้าไม่ว่าจะเป็นการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศหรือระบบเอกสารสิ่งสำคัญคือการสื่อสารที่ Guidelines to Develop RESTAURANT to Succeed แนวทางการพัฒนาร้านอาหารให้ประสบความสำเร็จ Research Engagement Service Design Technology Administration Unique Product Renovation Action Plan Networking Teamwork วารสารการบริการและการท่องเที่ยวไทย 93 ปีที่ 16 ฉบับที่ 2 กรกฎาคมธันวาคม 2564 ชัดเจนและเข้าใจในขั้นตอนการปฏิบัติงานที่เป็นมาตรฐานเดียวกันแสดงได้ถึงเอกลักษณ์เฉพาะ ในด้านการส่งมอบการบริการที่ประทับใจส่งผลให้เกิดการบอกต่อและกลับมาใช้บริการอีก ในอนาคตการใช้เทคโนโลยี Technology หมายถึงการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาปรับใช้เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์เพื่อ

เพิ่มความรวดเร็วและลดข้อผิดพลาด ในขั้นตอนการสั่งอาหารอีกทั้งผู้จัดการร้านหรือทีมสนับสนุนยังสามารถตรวจสอบยอดขายต้นทุนและการควบคุมต้นทุนได้อย่างสะดวกแบบทันเวลาอีกทั้งลด โอกาสการทุจริตของพนักงาน ในองค์กรได้นอกจากนี้ข้อมูลต่างๆที่มีการจัดเก็บ ในระบบสามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนงานการจัดทำงบประมาณประจำปีการกำหนดกลยุทธ์เชิงการตลาดและการพัฒนาบุคลากรเป็นต้นการบริหารจัดการ Administration หมายถึงการวางระบบสนับสนุน ในการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหารมีความสำคัญอย่างมาก เช่นการวางแผนงบประมาณการจัดการระบบบัญชีและการเงินการจัดการต้นทุนรายได้กำไรกำหนดราคาขายการจัดวางระบบจัดซื้อตั้งแต่ต้นทางจนกระทั่งนำอาหารและเครื่องดื่มบริการลูกค้าการควบคุมสินค้าคงคลังการจัดการด้านทรัพยากรบุคคลเป็นต้นเจ้าของธุรกิจต้องให้ความสำคัญเพราะสิ่งต่าง

สิ่งสำคัญคือต้องมีเวลาความรักทุ่มเทเสียสละศึกษาค้นคว้าและมีความมุ่งมั่นที่จะเห็นความสำเร็จเพื่อเป็นแรงกระตุ้น ในการบริหารงานให้ประสบความสำเร็จตามเป้าหมายที่วางไว้เพราะการทำธุรกิจร้านอาหารมีโอกาสที่จะสร้างเป็นตำนานส่งต่อไปยังรุ่นลูกหลานได้เช่นเดียวกันแต่หากผู้ประกอบการที่คิดจะดำเนินการธุรกิจร้านอาหารเพราะเหตุผลทำตามหรือลอกเลียนแบบบุคคลอื่นที่สำเร็จแล้วขาดทิศทางของตัวเองขาดการเข้าใจและทุ่มเทลงเงินทุนแต่ไม่ลงความรู้และเวลาสิ่งที่จะได้รับกลับมาคือความล้มเหลวภายในระยะเวลาอันสั้นการออกแบบการบริการ Service Design หมายถึงการเลือกรูปแบบการบริการให้มีความเหมาะสมกับข้อมูลวิจัยทางการตลาดที่ได้ศึกษามาในตอนต้นเพื่อตอบ โจทย์กลุ่มลูกค้าและมีความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะที่ทำให้ลูกค้าจดจำและได้รับประสบการณ์การบริการที่ดีและพัฒนาเป็นขั้นตอนหรือมาตรฐานการบริการหรือการออกแบบกระบวนการสื่อสารที่ชัดเจนในขั้นตอนการรับออเดอร์จากลูกค้าการส่งต่อข้อมูลจากลูกค้าไปยังฝ่ายผลิตครัวบาร์และส่งต่อข้อมูลไปยังฝ่ายแคชเชียร์เพื่อเรียกเก็บเงินจากลูกค้าไม่ว่าจะเป็นการใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศหรือระบบเอกสารสิ่งสำคัญคือการสื่อสารที่ Guidelines to Develop RESTAURANT to Succeed แนวทางการพัฒนาร้านอาหารให้ประสบความสำเร็จ Research Engagement Service Design Technology Administration Unique Product Renovation Action Plan Networking Teamwork วารสารการบริการและการท่องเที่ยวไทย 93 ปีที่ 16 ฉบับที่ 2 กรกฎาคมธันวาคม 2564 ชัดเจนและเข้าใจในขั้นตอนการปฏิบัติงานที่เป็นมาตรฐานเดียวกันแสดงได้ถึงเอกลักษณ์เฉพาะ ในด้านการส่งมอบการบริการที่ประทับใจส่งผลให้เกิดการบอกต่อและกลับมาใช้บริการอีก ในอนาคตการใช้เทคโนโลยี Technology หมายถึงการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาปรับใช้เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์เพื่อการประชาสัมพันธ์หรือสร้างความร่วมมือกับบริษัทพันธมิตรพัฒนาออกแบบระบบรับจองร้านอาหารระบบการสั่งอาหารออนไลน์หรือการนำระบบ POS มาปรับใช้ ในร้านอาหารเพื่อเพิ่มความรวดเร็วและลดข้อผิดพลาด ในขั้นตอนการสั่งอาหารอีกทั้งผู้จัดการร้านหรือทีมสนับสนุนยังสามารถตรวจสอบยอดขายต้นทุนและการควบคุมต้นทุนได้อย่างสะดวกแบบทันเวลาอีกทั้งลด โอกาสการทุจริตของพนักงาน ในองค์กรได้นอกจากนี้ข้อมูลต่างๆที่มีการจัดเก็บ ในระบบสามารถนำมาใช้เป็นข้อมูล

ๆเหล่านี้หากไม่มีกระบวนการมาตรฐานหรือแนวทางการจัดการหรือตรวจสอบที่รอบคอบย่อมส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการและเปิดโอกาสให้มีการคัดโกงขึ้นภายในร้านอาหารและนำไปสู่การปิดกิจการได้ในที่สุดอีกทั้งในปัจจุบันธุรกิจร้านอาหารต้องให้ความสำคัญกับการดำเนินงานที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วยเช่นเดียวกันเพราะลูกค้าบางสัญชาติใช้ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมเป็นตัวเลือกหนึ่งในการพิจารณารับประทานอาหารนอกบ้าน

ทางการจัดจำหน่ายผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์เพื่อการประชาสัมพันธ์หรือสร้างความร่วมมือกับบริษัทพันธมิตรพัฒนาออกแบบระบบรับจองร้านอาหารระบบการสั่งอาหารออนไลน์หรือการนำระบบ POS มาปรับใช้ในร้านอาหารเพื่อเพิ่มความรวดเร็วและลดข้อผิดพลาดในขั้นตอนการสั่งอาหารอีกทั้งผู้จัดการร้านหรือทีมสนับสนุนยังสามารถตรวจสอบยอดขายต้นทุนและการควบคุมต้นทุนได้อย่างสะดวกแบบทันทีอีกด้วยโอกาสการทุจริตของพนักงานในองค์กรได้นอกจากนี้ข้อมูลต่างๆที่มีการจัดเก็บในระบบสามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนงานการจัดทำงบประมาณประจำปีการกำหนดกลยุทธ์เชิงการตลาดและการพัฒนาบุคลากรเป็นต้นการบริหารจัดการ Administration หมายถึงการวางระบบสนับสนุนในการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหารมีความสำคัญอย่างมากเช่นการวางแผนงบประมาณการจัดการระบบบัญชีและการเงินการจัดการต้นทุนรายได้กำไรกำหนดราคาขายการจัดวางระบบจัดซื้อตั้งแต่ต้นทางจนกระทั่งนำอาหารและเครื่องดื่มบริการลูกค้าการควบคุมสินค้าคงคลังการจัดการด้านทรัพยากรบุคคลเป็นต้นเจ้าของธุรกิจต้องให้ความสำคัญเพราะสิ่งต่างๆเหล่านี้หากไม่มีกระบวนการมาตรฐานหรือแนวทางการจัดการหรือตรวจสอบที่รอบคอบย่อมส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการและเปิดโอกาสให้มีการคัดโกงขึ้นภายในร้านอาหารและนำไปสู่การปิดกิจการ

๕๑ผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ Unique Product หมายถึงการนำผลการศึกษาวิจัยเชิงการตลาดในตอนต้นมาเป็นข้อมูลพื้นฐานในการออกแบบรายการอาหารและเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์เฉพาะทั้งในกรณีเปิดร้านใหม่และกรณีการปรับเปลี่ยนรายการอาหารใหม่ๆเพราะการนำเสนออาหารในรูปแบบที่นำเสนอใจรสชาติที่แปลกใหม่เป็นการจูงใจให้ลูกค้าเข้ามาทดลองหากประสบผลสำเร็จก็จะเกิดการบอกต่อผ่านช่องทางเทคโนโลยีต่างๆหรือการกลับมาใช้บริการซ้ำและพัฒนาเป็นลูกค้าประจำดังนั้นความคิดสร้างสรรค์ของบุคลากรโดยเฉพาะทีมครัวและบริการทำงานร่วมกันของทุกฝ่ายจึงมีความสำคัญมากที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์มีความโดดเด่นตอบสนองความต้องการลูกค้ากลุ่มเป้าหมายการปรับปรุง

อีกในอนาคตกการใช้เทคโนโลยี Technology หมายถึงการนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาปรับใช้เพื่อเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์เพื่อการประชาสัมพันธ์หรือสร้างความร่วมมือกับบริษัทพันธมิตรพัฒนาออกแบบระบบรับจองร้านอาหารระบบการสั่งอาหารออนไลน์หรือการนำระบบ POS มาปรับใช้ในร้านอาหารเพื่อเพิ่มความรวดเร็วและลดข้อผิดพลาดในขั้นตอนการสั่งอาหารอีกทั้งผู้จัดการร้านหรือทีมสนับสนุนยังสามารถตรวจสอบยอดขายต้นทุนและการควบคุมต้นทุนได้อย่างสะดวกแบบทันทีอีกด้วยโอกาสการทุจริตของพนักงานในองค์กรได้นอกจากนี้ข้อมูลต่างๆที่มีการจัดเก็บในระบบสามารถนำมาใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนงานการจัดทำงบประมาณประจำปีการกำหนดกลยุทธ์เชิงการตลาดและการพัฒนาบุคลากรเป็นต้นการบริหารจัดการ Administration หมายถึงการวางระบบสนับสนุนในการดำเนินงานธุรกิจร้านอาหารมีความสำคัญอย่างมากเช่นการวางแผนงบประมาณการจัดการระบบบัญชีและการเงินการจัดการต้นทุนรายได้กำไรกำหนดราคาขายการจัดวางระบบจัดซื้อตั้งแต่ต้นทางจนกระทั่งนำอาหารและเครื่องดื่มบริการลูกค้าการควบคุมสินค้าคงคลังการจัดการด้านทรัพยากรบุคคลเป็นต้นเจ้าของธุรกิจต้องให้ความสำคัญเพราะสิ่งต่างๆเหล่านี้หากไม่มีกระบวนการมาตรฐานหรือแนวทางการจัดการหรือตรวจสอบที่รอบคอบย่อมส่งผลกระทบต่อการบริหารจัดการและเปิดโอกาสให้มีการคัดโกงขึ้นภายในร้านอาหารและนำไปสู่การปิดกิจการได้ในที่สุดอีกทั้งในปัจจุบันธุรกิจร้านอาหารต้องให้ความสำคัญกับการดำเนินงานที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อมด้วยเช่นเดียวกันเพราะลูกค้าบางสัญชาติใช้ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อมเป็นตัวเลือกหนึ่งในการพิจารณารับประทานอาหารนอกบ้านผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์ Unique Product หมายถึงการนำผลการศึกษาวิจัยเชิงการตลาดในตอนต้นมาเป็นข้อมูลพื้นฐานในการออกแบบรายการอาหารและเครื่องดื่มที่มีเอกลักษณ์เฉพาะทั้งในกรณีเปิดร้านใหม่และกรณีการปรับเปลี่ยนรายการอาหารใหม่ๆเพราะการนำเสนออาหารในรูปแบบที่นำเสนอใจรสชาติที่แปลกใหม่เป็นการจูงใจให้ลูกค้าเข้ามาทดลองหากประสบผลสำเร็จก็จะเกิดการบอกต่อผ่านช่อง

เปลี่ยนรายการอาหารที่ไม่ทำกำไรออกไปซึ่งช่วย ในการควบคุมสินค้าคงคลังมี ประสิทธิภาพยิ่งขึ้นหรือสื่อสารให้ฝ่ายครัวมารับทราบและสร้างสรรค์รายการ อาหารใหม่ๆออกมาทดแทนและตอบ โจทย์ความต้องการของลูกค้าการวางแผน งาน Action Plan หมายถึงผู้ประกอบการที่คิดจะทำธุรกิจร้านอาหารหรือ ปรับปรุงธุรกิจร้านอาหารการวางแผนงานเป็นหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจและ จำเป็นอย่างยิ่งหลังจากขั้นตอนการศึกษาข้อมูลพร้อมแล้ว โดยเฉพาะผู้ประกอบการ รายใหม่เพื่อให้การสรุปข้อมูลมีความชัดเจนและนำผลการศึกษาคือความเป็น ไปได้ของธุรกิจมาพิจารณาด้วยหลัก 5W2H ทำไม่ถึงถึงสนใจที่จะทำธุรกิจร้าน อาหารเพราะความชอบหรือแพ้นหรือเป็น โอกาสการเติบโตของธุรกิจ Why จะทำร้านอาหารรูปแบบไหน What ลำดับขั้นตอนก่อน

ไทยปีที่ 16 ฉบับที่ 2 กรกฎาคมธันวาคม 2564 94 สูงความนิยมของรายการ อาหารต่อ 1 เมนูต่ำต่ำผลต่างกำไรรายการอาหารต่อ 1 เมนูสูง PLOWHORSE กรณีที่รายการอาหารที่ทำกำไรได้ไม่มากแต่ได้รับความนิยมสูงผู้ประกอบการ ต้องรักษารายการอาหารดังกล่าวไว้และอาจจะต้องพิจารณาทบทวนปริมาณที่ เสรีฟต่อจานให้มีขนาดที่เหมาะสมหากปริมาณที่นำเสนอมีขนาดใหญ่เกินไป หรือปรับลดสัดส่วน Side Dish ให้เหมาะสมและพยายามเพิ่มยอดขาย STAR กรณีที่รายการอาหารที่ได้รับความนิยมและทำกำไรได้ดีผู้ประกอบการจะนำมาส รางเป็นจุดขายหรือ Signature ของร้านพยายามรักษามาตรฐานและเน้นการส่งเสริมการขาย โดยอาศัยพนักงานบริการในการสื่อสารกับลูกค้า DOG กรณีที่ รายการอาหารที่ไม่ทำกำไรและไม่ได้รับความนิยมผู้ประกอบการอาจจะต้อง พิจารณาทบทวนด้วยการตัดรายการอาหารออกและเพิ่มรายการอาหาร ใหม่ๆ เข้ามาแทนเว้นแต่รายการอาหารดังกล่าวมีศักยภาพเพียงพอในการปรับเปลี่ยน รูปลักษณ์การนำเสนอและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ PUZZLE กรณีที่ รายการอาหารที่ไม่ได้รับความนิยมแต่สามารถทำกำไรได้ดีผู้ประกอบการอาจ หากกลยุทธ์ในการนำเสนอใหม่ๆที่โดนใจลูกค้าเช่นจัดทำ โปรโมชันร่วมกับ รายการอาหารอื่นจัดวางตำแหน่ง ในเมนูใหม่ให้สะดุดตาลูกค้าการปรับค ำอธิบายรายการอาหารให้นำมาสนใจเป็นต้นแผนภาพที่ 5 การวิเคราะห์สถานะของ รายการอาหารการวางแผนงาน Action Plan หมายถึงผู้ประกอบการที่คิดจะทำ ธุรกิจร้านอาหารหรือปรับปรุงธุรกิจร้านอาหารการวางแผนงานเป็นหัวใจสำคัญ ของการทำธุรกิจและจำเป็นอย่างยิ่งหลังจากขั้นตอนการศึกษาข้อมูลพร้อมแล้ว โดยเฉพาะผู้ประกอบการราย ใหม่เพื่อให้การสรุปข้อมูลมีความชัดเจนและนำผล การศึกษาคือความเป็นไปได้ของธุรกิจมาพิจารณาด้วยหลัก 5W2H ทำไม่ถึงถึงสนใจ ที่จะทำธุรกิจร้านอาหารเพราะความชอบหรือแพ้นหรือเป็น โอกาสการเติบโต ของธุรกิจ Why จะทำร้านอาหารรูปแบบไหน What ลำดับขั้นตอนก่อนหลังของ การทำร้านอาหารมีอะไรบ้าง How จะเริ่มลงมือทำและเสร็จพร้อมเปิดบริการ เมื่อไร When การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม Where มีการมอบหมาย งานหรือคัดเลือกผู้ออกแบบตกแต่งร้านผู้รับเหมาก่อสร้างคู่ค้าเชิงธุรกิจให้มี ความเหมาะสม Who การควบคุม

หลังของการทำร้านอาหารมีอะไรบ้าง How จะเริ่มลงมือทำและเสร็จพร้อม เปิดบริการเมื่อไร When การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม Where มีการ มอบหมายงานหรือคัดเลือกผู้ออกแบบตกแต่งร้านผู้รับเหมาก่อสร้างคู่ค้าเชิง ธุรกิจให้มีความเหมาะสม Who การควบคุมงบประมาณรายจ่ายให้เป็นไปตาม แผนรวมถึงการจัดทำแผนรายรับรายจ่ายหลังเปิดดำเนินการ How Much เมื่อ ทุกอย่างมีความชัดเจนแล้วลงมือทำตามแผนงานที่วางไว้และควบคุมการทำงาน ตามแผนงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอย่างไรก็ตามการทำธุรกิจร้าน อาหารเป็นวัฏจักรที่หมุนเวียนไปเรื่อยๆตามหลักวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ที่มีขึ้นมีลงมี คู่แข่งราย ใหม่ผู้ประกอบการต้องพร้อมที่จะปรับตัวรับการ

เว้นแต่รายการอาหารดังกล่าวมีศักยภาพเพียงพอในการปรับเปลี่ยนรูปลักษณ์ การนำเสนอและจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ PUZZLE กรณีที่รายการ อาหารที่ไม่ได้รับความนิยมแต่สามารถทำกำไรได้ดีผู้ประกอบการอาจหา กลยุทธ์ในการนำเสนอใหม่ๆที่โดนใจลูกค้าเช่นจัดทำ โปรโมชันร่วมกับรายการ อาหารอื่นจัดวางตำแหน่ง ในเมนูใหม่ให้สะดุดตาลูกค้าการปรับค ำอธิบาย รายการอาหารให้นำมาสนใจเป็นต้นแผนภาพที่ 5 การวิเคราะห์สถานะของ รายการอาหารการวางแผนงาน Action Plan หมายถึงผู้ประกอบการที่คิดจะทำ ธุรกิจร้านอาหารหรือปรับปรุงธุรกิจร้านอาหารการวางแผนงานเป็นหัวใจสำคัญ ของการทำธุรกิจและจำเป็นอย่างยิ่งหลังจากขั้นตอนการศึกษาข้อมูลพร้อมแล้ว โดยเฉพาะผู้ประกอบการราย ใหม่เพื่อให้การสรุปข้อมูลมีความชัดเจนและนำผล การศึกษาคือความเป็นไปได้ของธุรกิจมาพิจารณาด้วยหลัก 5W2H ทำไม่ถึงถึงสนใจ ที่จะทำธุรกิจร้านอาหารเพราะความชอบหรือแพ้นหรือเป็น โอกาสการเติบโต ของธุรกิจ Why จะทำร้านอาหารรูปแบบไหน What ลำดับขั้นตอนก่อนหลังของ การทำร้านอาหารมีอะไรบ้าง How จะเริ่มลงมือทำและเสร็จพร้อมเปิดบริการ เมื่อไร When การตัดสินใจเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม Where มีการมอบหมาย งานหรือคัดเลือกผู้ออกแบบตกแต่งร้านผู้รับเหมาก่อสร้างคู่ค้าเชิงธุรกิจให้ม ีความเหมาะสม Who การควบคุมงบประมาณรายจ่ายให้เป็นไปตามแผนรวมถึง การจัดทำแผนรายรับรายจ่ายหลังเปิดดำเนินการ How Much เมื่อทุกอย่าง มีความชัดเจนแล้วลงมือทำตามแผนงานที่วางไว้และควบคุมการทำงานตาม แผนงานเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดอย่างไรก็ตามการทำธุรกิจร้านอาหาร เป็นวัฏจักรที่หมุนเวียนไปเรื่อยๆตามหลักวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ที่มีขึ้นมีลงมี คู่แข่ง รายใหม่ผู้ประกอบการต้องพร้อมที่จะปรับตัวรับการเปลี่ยนแปลงและอาจจะต้อง คิดแผนสำรองกรณีร้านอาหารที่เปิดดำเนินการแต่ผลประกอบการไม่เป็นไปตาม ที่คาดการณ์ไว้หรือเมื่อมีคู่แข่ง ในลักษณะเดียวกันเพิ่มขึ้นในตลาดผู้ประกอบการ จะต้องตื่นตัวและสร้าง New SCure ใหม่ๆเช่นการพัฒนารายการอาหารใหม่ๆ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ๆเพื่อให้เราอยู่ในตลาดและรักษาส่วนแบ่ง

เปลี่ยนแปลงและอาจจะต้องคิดแผนสำรองกรณีร้านอาหารที่เปิดดำเนินการแต่ผลประกอบการไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้หรือเมื่อมีคู่แข่ง ในลักษณะเดียวกันเพิ่มขึ้น ในตลาดผู้ประกอบการจะต้องตื่นตัวและสร้าง NewSCure ใหม่ ๆ เช่น การพัฒนารายการอาหารใหม่ ๆ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ ๆ เพื่อให้เราอยู่ในตลาดและรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดได้ต่อไป

๕๒ เครือข่ายความร่วมมือ Networking หมายถึงการทำธุรกิจร้านอาหารเครือข่ายความร่วมมือเป็นสิ่งจำเป็น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อธุรกิจเปิดดำเนินการไปแล้วการมีซัพพลายเออร์ที่ดีในการจัดส่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพราคาเหมาะสมจัดส่งตรงตามเวลาที่กำหนดหรือความร่วมมือกับบริษัทด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น บริษัทที่พัฒนาแอปพลิเคชัน ในการเป็นตัวกลางในการรับรองหรือการส่งอาหารออนไลน์ เช่น Eatigo บริษัทที่ทำเกี่ยวกับเดลิเวอรี่ เช่น We Serve Delivery Phuket หรือบล็อกเกอร์รีวิวเกี่ยวกับร้านอาหาร เช่น Wongnai ช่องทางเหล่านี้ล้วนเป็นประโยชน์ในการพัฒนาความร่วมมือและสร้าง โอกาสหรือช่องทางเพิ่มเติมในการจัดจำหน่ายอาหารของร้านตั้งนั้นการที่ธุรกิจ

ขึ้นในตลาดผู้ประกอบการจะต้องตื่นตัวและสร้าง New SCure ใหม่ ๆ เช่น การพัฒนารายการอาหารใหม่ ๆ การจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายใหม่ ๆ เพื่อให้เราอยู่ในตลาดและรักษาส่วนแบ่งทางการตลาดได้ต่อไปวารสารการบริการและการท่องเที่ยวไทย 95 ปีที่ 16 ฉบับที่ 2 กรกฎาคมธันวาคม 2564 เครือข่ายความร่วมมือ Networking หมายถึงการทำธุรกิจร้านอาหารเครือข่ายความร่วมมือเป็นสิ่งจำเป็น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อธุรกิจเปิดดำเนินการไปแล้วการมีซัพพลายเออร์ที่ดีในการจัดส่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพราคาเหมาะสมจัดส่งตรงตามเวลาที่กำหนดหรือความร่วมมือกับบริษัทด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น บริษัทที่พัฒนาแอปพลิเคชัน ในการเป็นตัวกลางในการรับรองหรือการส่งอาหารออนไลน์ เช่น Eatigo บริษัทที่ทำเกี่ยวกับเดลิเวอรี่ เช่น We Serve Delivery Phuket หรือบล็อกเกอร์รีวิวเกี่ยวกับร้านอาหาร เช่น Wongnai ช่องทางเหล่านี้ล้วนเป็นประโยชน์ในการพัฒนาความร่วมมือและสร้าง โอกาสหรือช่องทางเพิ่มเติมในการจัดจำหน่ายอาหารของร้านตั้งนั้นการที่ธุรกิจมีคู่ค้าที่ดีและเข้มแข็งย่อมส่งผลต่อการเติบโตและสร้างการรับรู้ของธุรกิจไว้อย่าง

ความร่วมมือ Networking หมายถึงการทำธุรกิจร้านอาหารเครือข่ายความร่วมมือเป็นสิ่งจำเป็น โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อธุรกิจเปิดดำเนินการไปแล้วการมีซัพพลายเออร์ที่ดีในการจัดส่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพราคาเหมาะสมจัดส่งตรงตามเวลาที่กำหนดหรือความร่วมมือกับบริษัทด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ เช่น บริษัทที่พัฒนาแอปพลิเคชัน ในการเป็นตัวกลางในการรับรองหรือการส่งอาหารออนไลน์ เช่น Eatigo บริษัทที่ทำเกี่ยวกับเดลิเวอรี่ เช่น We Serve Delivery Phuket หรือบล็อกเกอร์รีวิวเกี่ยวกับร้านอาหาร เช่น Wongnai ช่องทางเหล่านี้ล้วนเป็นประโยชน์ในการพัฒนาความร่วมมือและสร้าง โอกาสหรือช่องทางเพิ่มเติมในการจัดจำหน่ายอาหารของร้านตั้งนั้นการที่ธุรกิจมีคู่ค้าที่ดีและเข้มแข็งย่อมส่งผลต่อการเติบโตและสร้างการรับรู้ของธุรกิจ ในวงกว้างการทำงานร่วมกัน Teamwork หมายถึงการทำงานร่วมกันหรือประสานความร่วมมือกันอย่างเข้าใจกับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องเข้าถึงแหล่งข่าวสารข้อมูลต่างๆ และนำมาพัฒนาปรับปรุงการดำเนินงานทั้งระดับภายในหรือกับหน่วยงานภายนอกองค์กรที่เกี่ยวข้องเพื่อยกระดับและเพิ่มขีดความสามารถเชิงการแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารสู่ความเป็นเลิศด้วยทีมงานคุณภาพ Together Everyone Achieve More บุคลากรถือเป็นหัวใจสำคัญอย่างหนึ่งของความสำเร็จและธุรกิจเกิดการพัฒนายิ่งขึ้นเพราะสามารถลดการลาออกของพนักงานและสร้างโอกาสในการคัดเลือกคนเก่งมาทำงานสรุปผลและข้อเสนอแนะปัจจุบันการดำเนินธุรกิจร้านอาหารไม่ว่าในรูปแบบลักษณะใดก็ตามเติบโตด้วยความท้าทายต่างๆ และการเติบโตของธุรกิจร้านอาหารยังมีเพิ่มขึ้นทุกปีประมาณร้อยละ 45 การเติบโตด้านการท่องเที่ยวของประเทศที่ส่งเสริมกิจกรรมท่องเที่ยวทั้งเมืองหลักเมืองรองให้คนเดินทางท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้นจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามา ในแต่ละปีมีจำนวนขยายเพิ่มขึ้นตลอดมาปัจจัยบวกเหล่านี้ช่วยสร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการคิดหารูปแบบการนำเสนอใหม่ๆ ออกมาแข่งขันอยู่ตลอดเวลาเพราะลูกค้า ในปัจจุบันมีหลากหลายกลุ่มและชอบทดลองของใหม่ๆ ดังนั้นผู้ประกอบการต้องตื่นตัวทำงานบนพื้นฐานของข้อมูลมีการปรับตัว

มีคุณค่าที่ดีและเข้มแข็งย่อมส่งผลต่อการเติบโตและสร้างการรับรู้ของธุรกิจ ในวงกว้างการทำงานร่วมกัน Teamwork หมายถึงการทำงานร่วมกันหรือประสานความร่วมมือกันอย่างเข้าใจกับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องเข้าถึงแหล่งข่าวสารข้อมูลต่างๆและนำมาพัฒนาปรับปรุงการดำเนินงานทั้งระดับภายในหรือกับหน่วยงานภายนอกองค์กรที่เกี่ยวข้องเพื่อยกระดับและเพิ่มขีดความสามารถเชิงการแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารสู่ความเป็นเลิศด้วยทีมงานคุณภาพ Together Everyone Achieve More บุคลากรถือเป็นหัวใจสำคัญอย่างหนึ่งของความสำเร็จและธุรกิจเกิดการพัฒนายิ่งขึ้นเพราะสามารถลดการลาออกของพนักงานและสร้างโอกาสในการคัดเลือกคนเก่งมาทำงานสรุปว่าแนวทางการพัฒนา

การไปแล้วการมีชีพพลายเออร์ที่ดีในการจัดส่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพราคาเหมาะสมจัดส่งตรงตามเวลาที่กำหนดหรือความร่วมมือกับบริษัทด้านเทคโนโลยีสารสนเทศเช่นบริษัทที่พัฒนาแอปพลิเคชัน ในการเป็นตัวกลางในการรับจองหรือการสั่งอาหารออนไลน์เช่น Eatigo บริษัทที่ทำงานเกี่ยวกับเดลิเวอรี่เช่น We Serve Delivery Phuket หรือล็อกเกอร์วิวเกี่ยวกับร้านอาหารเช่น Wongnai ช่องทางเหล่านี้ล้วนเป็นประโยชน์ในการพัฒนาความร่วมมือและสร้างโอกาสหรือช่องทางเพิ่มเติม ในการจัดจำหน่ายอาหารของร้านดังนั้นการที่ธุรกิจมีคุณค่าที่ดีและเข้มแข็งย่อมส่งผลต่อการเติบโตและสร้างการรับรู้ของธุรกิจ ในวงกว้างการทำงานร่วมกัน Teamwork หมายถึงการทำงานร่วมกันหรือประสานความร่วมมือกันอย่างเข้าใจกับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องเข้าถึงแหล่งข่าวสารข้อมูลต่างๆและนำมาพัฒนาปรับปรุงการดำเนินงานทั้งระดับภายในหรือกับหน่วยงานภายนอกองค์กรที่เกี่ยวข้องเพื่อยกระดับและเพิ่มขีดความสามารถเชิงการแข่งขันของธุรกิจร้านอาหารสู่ความเป็นเลิศด้วยทีมงานคุณภาพ Together Everyone Achieve More บุคลากรถือเป็นหัวใจสำคัญอย่างหนึ่งของความสำเร็จและธุรกิจเกิดการพัฒนายิ่งขึ้นเพราะสามารถลดการลาออกของพนักงานและสร้างโอกาสในการคัดเลือกคนเก่งมาทำงานสรุปผลและข้อเสนอแนะปัจจุบันการดำเนินธุรกิจร้านอาหารไม่ว่าในรูปแบบลักษณะใดก็ตามเติมไปด้วยความท้าทายต่างๆและการเติบโตของธุรกิจร้านอาหารยังมีเพิ่มขึ้นทุกปีประมาณร้อยละ 45 การเติบโตด้านการท่องเที่ยวของประเทศที่ส่งเสริมกิจกรรมท่องเที่ยวทั้งเมืองหลักเมืองรองให้คนเดินทางท่องเที่ยวเพิ่มมากขึ้นจำนวนนักท่องเที่ยวที่เดินทางเข้ามาในแต่ละปีมีจำนวนขยายเพิ่มขึ้นตลอดมา ปัจจัยบวกเหล่านี้ช่วยสร้างโอกาสให้ผู้ประกอบการคิดหารูปแบบการนำเสนอใหม่ๆออกมาแข่งขันอยู่ตลอดเวลาเพราะลูกค้าในปัจจุบันมีหลากหลายกลุ่มและขอบทดลองของใหม่ๆดังนั้นผู้ประกอบการต้องตื่นตัวทำงานบนพื้นฐานของข้อมูลมีการปรับตัวให้สอดคล้องกับสถานการณ์ตามแนวทางที่ได้นำเสนอเป็นตัวอย่งด้วยแนวคิด RESTAURANT และสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องตระหนักให้ความสำคัญและรักษามาตรฐานของการทำ

ธุรกิจร้านอาหารสู่ความเป็นเลิศคือการปรับปรุงและพัฒนาธุรกิจร้านอาหารให้มีประสิทธิภาพและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างเหมาะสม โดยการพัฒนาธุรกิจร้านอาหารสู่ความเป็นเลิศนั้นจะต้องพิจารณาและปรับปรุงด้านต่างๆเช่นการศึกษาความผูกพันของลูกค้าการปรับปรุงการบริการให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าการใช้เทคโนโลยีในการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์การวางแผนเครือข่ายขยายความร่วมมือและการทำงานร่วมกันและการประยุกต์ใช้โมเดลแนวทางการพัฒนาธุรกิจร้านอาหาร

วารสารการบริการและการท่องเที่ยวไทย 85 ปีที่ 16 ฉบับที่ 2 กรกฎาคม ธันวาคม 2564 ทำไมธุรกิจร้านอาหารไม่ประสบความสำเร็จและแนวทางการพัฒนาสู่ความเป็นเลิศ Why Do Restaurant Businesses Fail and the Guidelines Necessary to Develop Excellence ชัยนันทไชยเสน Chainun Chaiyasain มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ภูเก็ต Prince of Songkla University Phuket Campus cchaiyasain gmailcom บทคัดย่อปัจจุบันธุรกิจร้านอาหารของโลกและประเทศไทยมีการเติบโตและมีรูปแบบการให้บริการที่หลากหลายอยู่ตลอดเวลาการขยายตัวของนักท่องเที่ยวเป็นปัจจัยสนับสนุนแต่ผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารหลายรายที่เปิดดำเนินการแล้วไม่ประสบความสำเร็จเนื่องจากขาดความรู้ความเข้าใจด้านการตลาดการบริหารจัดการและการดำเนินงานอย่างเป็นระบบและกระบวนการส่งผลให้ธุรกิจร้านอาหารของไทยประมาณร้อยละ 60 ต้องปิดตัวลงภายในระยะเวลา 1 ปีและร้อยละ 80 สามารถอยู่รอดในตลาดได้แต่ก็ปิดตัวลง ใน 35 ปีดังนั้นบทความวิชาการนี้ได้นำเสนอสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจร้านอาหารไม่ประสบความสำเร็จและนำเสนอโมเดลการพัฒนาธุรกิจร้านอาหารสู่ความเป็นเลิศผลการศึกษาพบว่าหากผู้ประกอบการมุ่งหวังให้ธุรกิจร้านอาหารประสบความสำเร็จต้องมีการพัฒนาโดยยึดโมเดลคำว่า RESTAURANT ซึ่งประกอบด้วยการศึกษาค้นคว้าความผูกพันการออกแบบการบริการการใช้เทคโนโลยีการบริหารจัดการผลิตภัณฑ์ที่มีเอกลักษณ์การปรับปรุงพัฒนาการวางแผนงานเครือข่ายความร่วมมือและการทำงานร่วมกันอีกทั้งรักษามาตรฐานของการทำธุรกิจร้านอาหารเพื่อพัฒนาสู่ความเป็นเลิศด้วย 5G คืออาหารที่มีคุณภาพบริการโดดเด่นบรรยากาศเยี่ยมคุ้มค่าเงินและพร้อมแบ่งปันคำสำคัญธุรกิจร้านอาหารการพัฒนา

เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการพิจารณาและเลือก ใช้กลยุทธ์นี้จกกลยุทธ์ด้านวัฒนธรรม Cultural Strategy วัฒนธรรมอาหารไทยเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่าของประเทศ เนื่องจากเกิดจากการสั่งสมภูมิปัญญาของบรรพบุรุษ ในการนำเอา ทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้เป็นวัตถุดิบในตำรับอาหารสำหรับ บริโภค ในครัวเรือนและชุมชนวัฒนธรรมอาหารถูกหล่อหลอมมาจาก ประสบการณ์และทักษะของคนจากรุ่นสู่รุ่นและถ่ายทอดมายังลูกหลานนอกจาก นี้วัฒนธรรมอาหารยังซึมซับเข้าสู่วิถีชีวิตชนบทรรมนิยมประเพณีทางศาสนา จากผลสำรวจพบว่าพฤติกรรมของผู้บริโภคส่วนใหญ่บอกว่าร้านอาหารริมทาง เป็นเอกลักษณ์ของไทยและเป็นอาหารที่มี

เพื่อส่งเสริมการท่องเที่ยววิถีไทยเก็ได้อย่างยั่งยืนประกอบด้วย 7 กิจกรรมหลัก ได้แก่การท่องเที่ยวเชิงกีฬาการท่องเที่ยวเชิงอาหารการท่องเที่ยวทางน้ำ การท่องเที่ยวเพื่อการแต่งงานและการฮันนีมูนการท่องเที่ยวเชิงการแพทย์และ สุขภาพการท่องเที่ยว โดยชุมชนการท่องเที่ยวเพื่อการพักผ่อนหย่อนใจและ 8 กิจกรรมเสริมได้แก่การท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์การท่องเที่ยวยามค่ำคืนการท่องเที่ยว ในธุรกิจไมซ์การจัดการงานแสดงสินค้าการจัดกิจกรรมทางการตลาดระหว่าง ธุรกิจกับธุรกิจที่ต่างประเทศการพัฒนาาระบบ โครงสร้างพื้นฐานเพื่อรองรับนัก ท่องเที่ยวการเป็นเจ้าบ้านที่ดีและการจัดกิจกรรมเพื่อสานความสัมพันธ์ระหว่าง ประเทศการท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย 2560 แต่ยังคงเป็นการส่งเสริมการท่องเที่ยว ในทุกมิติแบบพร้อมเพรียงกันซึ่งอาจยังทำให้ขาดความโดดเด่นและการ สร้างประเด็นจุดสนใจต่อการท่องเที่ยวเชิงอาหารซึ่งสามารถนำไปสู่การต่อยอด ของการเกิดแบรนด์การท่องเที่ยวเชิงอาหารสำหรับประเทศไทยในอนาคตจึง จำเป็นต้องพิจารณามิติด้าน การท่องเที่ยววิถีไทย ในลักษณะต่างๆ ให้สอดคล้อง กับความต้องการของตลาดการท่องเที่ยวและการสร้างแบรนด์ด้านการท่องเที่ยว ที่สามารถเพิ่มมูลค่าทางการตลาดได้ทั้งนี้การเล่าเรื่องราวเกี่ยวกับอาหาร แต่ละชนิด ให้นักท่องเที่ยวทราบถึงความเป็นมาถึงขั้นตอนและกระบวนการผลิต ตลอดจนคุณค่าหรือประโยชน์ที่ได้รับจากอาหาร 68 วารสารวิชาการ นวัตกรรมสื่อสารสังคมชนิตนั้นสอดคล้องกับที่วศินาจันทร์ศิริ 2556 ที่เสนอว่า วัฒนธรรมอาหารไทยเป็นทรัพยากรที่มีคุณค่าของประเทศเนื่องจากเกิดจากการ สั่งสมภูมิปัญญาของบรรพบุรุษ ในการนำเอาทรัพยากรธรรมชาติที่มีอยู่ในท้องถิ่นมาใช้เป็นวัตถุดิบในตำรับอาหารสำหรับ ใช้บริโภค ในครัวเรือนและชุมชน วัฒนธรรมอาหารถูกหล่อหลอมมาจากประสบการณ์และทักษะของคนจากรุ่นสู่ รุ่นแล้วถ่ายทอดมายังลูกหลานนอกจากนี้วัฒนธรรมอาหารยังซึมซับเข้าสู่วิถี ชีวิตชนบทรรมนิยมประเพณีทางศาสนาซึ่งวัฒนธรรมด้านอาหารมีความหมาย

เสน่ห์เพราะฉะนั้นผู้ประกอบการต้องไม่ละทิ้งความเป็นไทยหากต้องการประกอบ กิจการร้านอาหารริมทาง ในประเทศไทยจากมาศพิรพัชระสมนึกวิสุทธิแพทย์ธีร วุฒิบุญย โสภณและทวีศักดิ์รัฐปลิงสิ่ง๔๙ได้กล่าวว่าการประกอบที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารมี๔องค์ประกอบได้แก่การจัดการ ภายในกลยุทธ์การจัดการการตลาดค่านิยมร่วมการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์การจัดการ ความรู้คุณภาพการ ให้บริการและสภาพแวดล้อม ในการทำงานส่งผลต่อ คัญภาพของผู้ประกอบการด้านความเป็นผู้ประกอบการด้านการบริหาร

เรียนรู้ที่เลือก ใช้ตามความเหมาะสมของแต่ละสถานประกอบการจากนั้นจึงสรุป ประเมินผลการพัฒนาตามหัวข้อต่างๆดังกล่าวผลที่เกิดจากการพัฒนาตาม แนวทางปฏิบัตินี้คือความสามารถของผู้ประกอบการที่ส่งผลต่อศักยภาพของผู้ ประกอบการและส่งผลกระทบต่อขีดความสามารถในการแข่งขันของธุรกิจร้านอาหาร ผลการประเมินความเหมาะสมของร่างคู่มือแนวปฏิบัติการใช้รูปแบบการพัฒนา ผู้ประกอบการจากการประชุมสนทนากลุ่มประชาพิเคราะห์พบว่าผู้ทรงคุณวุฒิ เกือบทั้งหมดเห็นว่ร่างคู่มือมีความเหมาะสมร้อยละ 9945 มีข้อเสนอแนะให้ เพิ่มเติมเนื้อหาสาระเรื่องการสื่อสารการตลาดแบบบูรณาการความเป็น เอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์บริการลักษณะทางกายภาพและสิ่งแวดล้อมของร้าน อาหารสรุปผลและอภิปรายผลสรุปผลองค์ประกอบที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ ประกอบการธุรกิจร้านอาหารมี 8 องค์ประกอบ โดยมีค่าความแปรปรวนสะสม ร้อยละ 7049 สำหรับการวิเคราะห์องค์ประกอบที่ส่งผลต่อศักยภาพผู้ประกอบการ แต่ละด้านพบว่าทั้ง 8 องค์ประกอบได้แก่การจัดการภายในกลยุทธ์การ จัดการตลาดค่านิยมร่วมการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์การจัดการความรู้คุณภาพ การ ให้บริการและสภาพแวดล้อม ในการทำงานส่งผลต่อศักยภาพของผู้ ประกอบการด้านความเป็นผู้ประกอบการการบริหารจัดการและความรู้และ เทคโนโลยีและ 6 องค์ประกอบได้แก่การจัดการภายในกลยุทธ์การจัดการ การตลาดการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์การจัดการความรู้และคุณภาพการ ให้บริการ ส่งผลต่อศักยภาพผู้ประกอบการด้านการตลาดธุรกิจบริการผู้ทรงคุณวุฒิเห็นว่า รูปแบบการพัฒนาผู้ประกอบการมีความเหมาะสมร้อยละ 9790 และคู่มือแนว ปฏิบัติการใช้รูปแบบมีความเหมาะสมร้อยละ 9945 อภิปรายผลผลการศึกษา แสดงให้เห็นว่ทั้ง 8 องค์ประกอบส่งผลต่อศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจ

จัดการด้านการตลาดธุรกิจบริการด้านความรู้และเทคโนโลยีประกอบด้วยองค์ประกอบที่๑การจัดการภายในประกอบด้วยการจัด โครงสร้างและอำนาจหน้าที่ การสั่งการและมอบหมายงานการประสานงานการประเมินผลและเทคโนโลยี องค์ประกอบที่๒กลยุทธ์ประกอบด้วยวางแผนการทำงานเชิงรุกความเป็น นวัตกรรมและความสามารถในการแข่งขัน๕๕จุฬามาศพีรพัชระสมณีภวิสุทธิ แพทย์ธีรวิพัฒน์ย โสภณและทวีศักดิ์รูปสิงห์รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ ประกอบการธุรกิจร้านอาหารวารสารวิชาการนวัตกรรมสื่อสารสังคม

รายองค์ประกอบเรียงตามลำดับการส่งผลดังนี้องค์ประกอบที่ 1 การจัดการ ภายในประกอบด้วยการจัด โครงสร้างและอำนาจหน้าที่การสั่งการและมอบ หมายงานการประสานงานการประเมินผลและเทคโนโลยีส่งผลต่อศักยภาพผู้ ประกอบการสอดคล้องกับการศึกษาของนันทวัชร 2555 และ Ferreira and Azevedo 2007 ที่พบว่าตัวแปรและรูปแบบด้านการบริหารจัดการมีความ สัมพันธ์ทางบวกต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจและสนับสนุนให้เกิดการเสริม สร้างศักยภาพในการปฏิบัติงานของผู้บริหารในขณะที่เทคโนโลยีมีผลต่อระดับ การเป็นผู้ประกอบการของธุรกิจที่ให้ความสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพ แวดล้อมผู้ประกอบการยุค ใหม่จึงต้องมีทักษะ ในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีใน การสื่อสารกับลูกค้าคู่ค้าหรือช่วยการปฏิบัติงานเพื่อลดขั้นตอนเวลาและต้นทุน ของธุรกิจองค์ประกอบที่ 2 กลยุทธ์ประกอบด้วยวางแผนการทำงานเชิงรุก ความเป็นนวัตกรรมและความสามารถในการแข่งขันส่งผลต่อศักยภาพผู้ ประกอบการสอดคล้องกับการศึกษาของสุธีราและสมบุรณ์วัลย์ 2557 Lim 2009 และ Lee Hallak and Sardesh 2016 ที่พบว่าการทำงานเชิงรุกเป็นตัวแปรที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจมีความสัมพันธ์กับความเป็นผู้ ประกอบการและประสิทธิภาพของธุรกิจรวมทั้งเป็นกลยุทธ์ที่ทำให้ธุรกิจเจริญ เติบโตในขณะที่กิจกรรมเชิงนวัตกรรมของร้านอาหารส่งผลกระทบต่อ สถานประกอบการองค์ประกอบด้านนวัตกรรมมีความสัมพันธ์ต่อความสามารถ ในการแข่งขันดังนั้นปัจจัยที่จะทำให้ธุรกิจร้านอาหารมีผลประกอบการดีผู้ ประกอบการต้องมึนวัตกรรมที่ใช้ในกิจกรรมของธุรกิจเพราะความสามารถ ใน การแข่งขันเป็นคุณลักษณะของผู้ประกอบการและส่งผลกระทบ

๕๕องค์ประกอบที่๓การจัดการตลาดประกอบด้วยกำหนดกรอบแนวคิดและ รูปแบบร้านอาหารช่องทางการจัดจำหน่ายและการสื่อสารการตลาดองค์ ประกอบที่๔ค่านิยมร่วมประกอบด้วยความมุ่งมั่น ในความสำเร็จความอดทนการ เผชิญกับความเสี่ยงและจริยธรรมทางธุรกิจองค์ประกอบที่๕การวางตำแหน่ง ผลิตภัณฑ์ที่ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์และราคาองค์ประกอบที่๖การจัดการความรู้ ประกอบด้วยความรู้ในงานหลักได้แก่ความรู้ด้านอาหารและความปลอดภัยของ อาหารและความรู้ในงานสนับสนุนได้แก่กฎหมายการบริหารการเงินบัญชีจัดซื้อ สิ้นค้าคงคลังองค์ประกอบที่๗คุณภาพการให้

การเผชิญกับความเสี่ยงและจริยธรรมทางธุรกิจส่งผลต่อศักยภาพผู้ประกอบการ สอดคล้องกับการศึกษาของ Krauss et al 2005 พบว่าตัวแปรด้านความมุ่งมั่น ในความสำเร็จและการเผชิญกับความเสี่ยงมีความสัมพันธ์ทางบวกต่อ ประสิทธิภาพการปฏิบัติงานของผู้ประกอบการอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ คุณลักษณะที่ดีของผู้ประกอบการประการหนึ่งคือความอดทนต่อความไม่ แน่แน่นอนไม่ทอดง่ายและอดทนต่อความล้มเหลวเพื่อเรียนรู้ในการปรับปรุง แก้ไข Allen 2006 และสรวงอัยย์ 2558 ศึกษาพบว่าจริยธรรม ในการปฏิบัติงาน เป็นองค์ประกอบเสริมสร้างศักยภาพ ในการปฏิบัติงานของผู้บริหารองค์ ประกอบที่ 5 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์และราคา สอดคล้องกับผลการศึกษาของจอมขวัญ 2558 ที่ศึกษาพบว่าเหตุผลที่ลูกค้า เลือกใช้บริการร้านอาหารคือรสชาติอาหารโดยปัจจัยความสด ใหม่ของอาหาร และปัจจัยความคุ้มค่าด้านราคามีผลต่อการตัดสินใจของผู้บริโภค ในการเลือก ใช้บริการดังกล่าวนอกจากนี้ยังสอดคล้องกับ Sumaedi and Yaman 2015 ที่ พบว่าคุณภาพอาหารเป็น 1 ใน 8 องค์ประกอบที่ใช้ในการพัฒนารูปแบบการ บริหารของร้านอาหารจนวนตวันดังนั้นผู้ประกอบการจึงควรกำหนดกลยุทธ์ด้าน ผลิตภัณฑ์และราคาที่มีนัยถึงการรับรู้ในสายตาผู้บริโภค โดยต้องทำให้ผู้ บริโภครับรู้ได้ว่าประโยชน์ที่ได้รับจากสินค้าและบริการสมดุลกับต้นทุนที่ลูกค้า จะได้รับองค์ประกอบที่ 6 การจัดการความรู้ประกอบด้วยความรู้ในงานหลัก ได้แก่ความรู้ด้านอาหารและความปลอดภัยของอาหารและความรู้ในงาน สนับสนุนได้แก่กฎหมายการบริหารการเงินบัญชีจัดซื้อสิ้นค้าคงคลังสอดคล้อง กับแนวคิดของวรรณิ 2552 ที่เห็นว่าผู้บริหารต้องมีความรู้และพัฒนาความรู้เพื่อ นำมาใช้ในธุรกิจของตนเองได้อย่างเหมาะสม โดยความรู้ที่เป็นทักษะสำคัญพื้นฐานได้แก่การผลิตการเงินบัญชี

TEXT FROM SUBMITTED DOCUMENT

TEXT FROM SOURCE DOCUMENT(S)

เพื่อขออนุญาตเก็บข้อมูลและนัดหมายวันเวลาเพื่อสัมภาษณ์ก่อนการเดินทางลงพื้นที่เพื่อสัมภาษณ์ผู้วิจัยจะประสานกำหนดวันเวลาและสถานที่ที่จะสัมภาษณ์และนำส่งหนังสือขออนุญาตและขอความอนุเคราะห์ถึงผู้ให้ข้อมูลสำคัญที่เป็นกลุ่มเป้าหมายโดยผู้วิจัยจะศึกษาประเด็นคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์จัดเตรียมและศึกษาการใช้อุปกรณ์เครื่องบันทึกเสียงพร้อมอุปกรณ์สำรอง ในกรณีฉุกเฉินจัดเตรียมสมุดจดบันทึกและอุปกรณ์ต่างๆ ให้พร้อมและเดินทางไปสัมภาษณ์ด้วยตนเองทุกครั้งขณะสัมภาษณ์ผู้วิจัยสนทนาสร้างความคุ้นเคยกับผู้ให้สัมภาษณ์แจ้งวัตถุประสงค์ของการสัมภาษณ์อธิบาย

วิจัยเก็บรวบรวมข้อมูลโดยอ่านเนื้อหาของเอกสารอย่างละเอียด โดยศึกษาจาก 1 ข้อมูลปฐมภูมิ Primary Data โดยการรวบรวมข้อมูลที่เกี่ยวข้องจากคัมภีร์ทางพระพุทธศาสนาได้แก่พระไตรปิฎกภาษาไทยฉบับมหาจุฬาลงกรณราชวิทยาลัย 8 ผู้วิจัยจะทำการสุ่มตัวอย่างแบบเจาะจง Purpose Sampling จากผู้ทรงคุณวุฒิด้านทรัพยากรมนุษย์ทางพระพุทธศาสนาภาควิชาการและผู้บริหารองค์การเท่านั้น 46 2 ข้อมูลทุติยภูมิ Secondary Data โดยการรวบรวมจากหนังสือเอกสารบทความและงานวิจัยที่เกี่ยวกับแนวคิดทฤษฎีองค์ประกอบรูปแบบและวิธีการพัฒนาจริยธรรมตามแนวพระพุทธศาสนาและศาสตร์แห่งการบริหารที่เกี่ยวกับเรื่องที่ทำการศึกษาขั้นตอนที่ 2 การใช้แบบสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่ง โครงสร้างเชิงคุณภาพ Indepth Interview SemiStructure โดยใช้แบบบันทึกการสัมภาษณ์เป็นการสัมภาษณ์ที่เปิดโอกาสให้ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ Key Informants แสดงความคิดเห็นอย่างเสรีภายใต้รูปแบบการสนทนาแลกเปลี่ยนเรียนรู้แบบกึ่งทางการ Semi formal interview ดำเนินการสัมภาษณ์โดยมีขั้นตอนการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์ดังนี้ 1 ก่อนการเดินทางลงพื้นที่เพื่อสัมภาษณ์ผู้วิจัยจะประสานกำหนดวันเวลาและสถานที่ที่จะสัมภาษณ์และนำส่งหนังสือขออนุญาตและขอความอนุเคราะห์ถึงผู้ให้ข้อมูลสำคัญ Key Informants ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายโดยผู้วิจัยจะศึกษาประเด็นคำถามที่ใช้ในการสัมภาษณ์จัดเตรียมและศึกษาการใช้อุปกรณ์เครื่องบันทึกเสียงพร้อมอุปกรณ์สำรอง ในกรณีฉุกเฉินจัดเตรียมสมุดจดบันทึกและอุปกรณ์ต่างๆ ให้พร้อมและเดินทางไปสัมภาษณ์ด้วยตนเองทุกครั้ง 2 ขณะสัมภาษณ์ผู้วิจัยจะสนทนาสร้างความคุ้นเคยกับผู้ให้สัมภาษณ์แจ้งวัตถุประสงค์ของการสัมภาษณ์อธิบายเหตุผลและขออนุญาต ใช้เครื่องบันทึกเสียง ในขณะที่ดำเนินการสัมภาษณ์ขออนุญาตบันทึกภาพเพื่อใช้ในการอ้างอิง ในการสัมภาษณ์รวมทั้งแจ้งให้ทราบว่าข้อมูลต่างๆที่บันทึกเสียงไว้ผู้วิจัยจะเก็บไว้เป็นความลับหากผู้

๖๕๓๕๑การวิเคราะห์และสรุปข้อมูลจากการศึกษาเชิงเอกสารการวิเคราะห์และสรุปข้อมูลจากการศึกษาเชิงเอกสารจากการทบทวนวรรณกรรมทางวิชาการ โดยศึกษาวิเคราะห์จากเอกสารกฎหมายระเบียบบทความและงานวิจัยในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ทำการศึกษาผู้วิจัยนำมาวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้นัยสำคัญของคำในข้อมูลมาวิเคราะห์หาแนวคิดที่ปรากฏขึ้นตามประเด็นที่กำหนดและสรุปตามประเด็นของกรอบการวิจัย๓๕๒การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกวิเคราะห์โดยการจำแนกถ้อยคำหรือข้อความที่ผู้ให้ข้อมูลสำคัญแสดงความคิดเห็นเห็นเกี่ยว

ทำการถอดบทสัมภาษณ์นำไปลงรหัสบทสัมภาษณ์จัดทำดัชนีหัวข้อเรื่องย่อยในบทสัมภาษณ์ทำการวิเคราะห์หน่วยข้อมูลจากบทสัมภาษณ์โดยลงข้อมูลทั้งหมดในรูปแบบตารางก่อนนำไปวิเคราะห์ข้อมูลต่อไปการวิเคราะห์ข้อมูลงานวิจัยเรื่องพฤติกรรมจิตสาธารณะเด็กไทยยุค Generation Z การสร้างจิตสาธารณะตามแนวพระพุทธศาสนาในการวิจัยครั้งนี้เป็นการวิจัยแบบคุณภาพ Qualitative ที่ใช้เทคนิควิเคราะห์เอกสาร Documentary Analysis เทคนิคการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่ง โครงสร้าง Indepth Interview Semi Structure เมื่อผู้วิจัยได้เก็บรวบรวมข้อมูลและดำเนินการตรวจสอบข้อมูลแล้ว จากนั้นผู้วิจัยจะได้ดำเนินการวิเคราะห์ข้อมูลแบ่งออกเป็น 3 ส่วนตามลำดับขั้นตอนการวิจัยได้แก่ 1 การวิเคราะห์และสรุปข้อมูลจากการศึกษาเชิงเอกสาร documentary research จากการทบทวนวรรณกรรมทางวิชาการ โดยศึกษาวิเคราะห์จากเอกสารกฎหมายระเบียบบทความและงานวิจัยในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ทำการศึกษาผู้วิจัยนำมาวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้นัยสำคัญของคำในข้อมูลมาวิเคราะห์หาแนวคิดที่ปรากฏขึ้นตามประเด็นที่กำหนดและสรุปตามประเด็นของกรอบการวิจัย 2 การวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่ง โครงสร้างเชิงคุณภาพ Indepth Interview SemiStructure วิเคราะห์โดยการจำแนกถ้อยคำหรือข้อความที่ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ Key Informants แสดงความคิดเห็นสภาพทั่วไปและแนวทางการพัฒนาแล้วนำมาวิเคราะห์ตีความและสังเคราะห์ด้วยหลักแห่งเหตุผลอภิปรายถึงข้อเท็จจริงที่ค้นพบตามสภาพการณ์ปรากฏการณ์ความสัมพันธ์และประเด็นสำคัญเพื่อหาลักษณะร่วม Common Character ของแนวทางการพัฒนาสมรรถนะที่ควรจะเป็นในปัจจุบันเพื่อตอบคำถามการวิจัย โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหา Content Analysis Technique 47 3 การวิเคราะห์สังเคราะห์สรุปผลจากการวิจัยจากผลการทำวิจัยผลการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ Key Informants

วิจัยจะนำข้อมูลจากผลการวิจัยในแต่ละขั้นตอนมาวิเคราะห์จัดรวบรวมข้อมูล พร้อมอธิบายความหมายแล้วทำการสร้างข้อสรุปด้วยวิธีวิเคราะห์แบบอุปนัย ตีความสร้างข้อสรุปข้อมูลจากผลการวิจัยด้วยการวิเคราะห์โดยการจัดระบบ จำแนกชนิดข้อมูลเปรียบเทียบและวิเคราะห์เชิงเนื้อหาเพื่อทำการสรุปข้อมูลผลการวิจัยเกิดความสมบูรณ์สามารถนำมาตีความสร้างข้อสรุปจากผลการวิจัยและ นำผลงานวิจัยไปเผยแพร่สู่สาธารณะต่อไป

จากผลการทำวิจัยผลการสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ Key Informants ทำการ จำแนกถ้อยคำหรือข้อความที่ประชากรและกลุ่มตัวอย่างแสดงความคิดเห็นแล้ว นำมาวิเคราะห์ตีความและสังเคราะห์ด้วยหลักแห่งเหตุผลอภิปรายถึงข้อเท็จจริงที่ค้นพบตามสภาพการณ์ปรากฏการณ์ความสัมพันธ์และประเด็นสำคัญเพื่อ ตอบคำถามการวิจัย โดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์เนื้อหา Content Analysis Technique โดยผู้วิจัยจะนำข้อมูลจากผลการวิจัยในแต่ละขั้นตอนมาวิเคราะห์ จัดรวบรวมข้อมูลพร้อมอธิบายความหมายแล้วทำการสร้างข้อสรุป Conclusions ด้วยวิธีวิเคราะห์แบบอุปนัย Analytic Induction ตีความสร้าง ข้อสรุปข้อมูลจากผลการวิจัยด้วยการวิเคราะห์โดยการจัดระบบจำแนกชนิด ข้อมูล Typological Analysis เปรียบเทียบ Constant Comparison และ วิเคราะห์เชิงเนื้อหา Content Analysis เพื่อให้การสรุปข้อมูลผลการวิจัยทั้งเชิง ปริมาณและเชิงคุณภาพเกิดความสมบูรณ์สามารถนำมาตีความสร้างข้อสรุป จากผลการวิจัยสามารถสร้างรูปแบบเพื่อนำเสนอพฤติกรรมจิตสาธารณะเด็ก ไทยยุค Generation Z การสร้างจิตสาธารณะตามแนวพระพุทธศาสนา ให้ สามารถใช้ได้จริงอย่างเป็นรูปธรรมได้ต่อไปผลการวิจัยการวิจัยเรื่องพฤติกรรม จิตสาธารณะเด็กไทยยุค Generation Z การสร้างจิตสาธารณะตามแนว พระพุทธศาสนาผู้วิจัยได้สรุปการวิจัยตามประเด็นสำคัญซึ่งผู้

ไว้ซึ่งแบ่งออกเป็น ๒ ลักษณะ คือ ๑. การเปรียบเทียบ ในลักษณะเทียบเคียงเป็นการเทียบ เเคียงสิ่งต่างๆตั้งแต่สองสิ่งขึ้นไปเพื่อให้ลักษณะที่เหมือนกันและแตกต่างกัน ระหว่างสิ่งเหล่านั้น ๒. การเปรียบเทียบ ในลักษณะเปรียบเทียบเป็นการเปรียบเทียบ เปรยสิ่งหนึ่งเป็นอีกสิ่งหนึ่งเฉพาะส่วนที่มีความคล้ายคลึงกัน ในบางด้าน โดยมัก ใช้สำหรับช่วย ในการอธิบายสิ่งที่ผู้ฟังไม่รู้โดยวิธีการนำสิ่งที่ผู้ฟังพอเข้าใจมา เปรียบเทียบให้เห็นเพื่อให้ผู้ฟังเกิดภาพ ในความคิดช่วยให้ผู้ฟังเข้าใจได้ง่ายขึ้น ซึ่งองค์กรต้องดำเนินการเพื่อพัฒนาทักษะบุคลากรให้มีความรู้ความสามารถ

ว่าเป็นเรื่องที่ทำทนายสติปัญญาของผู้ศึกษาเป็นอย่างมากที่จำเป็นนามศึกษา ขยายความเพื่อความเข้าใจได้อย่างชัดเจนยิ่งขึ้น๕๔ในการศึกษาพระสูตรนี้สิ่ง แรกที่ควรทำความเข้าใจคือเรื่องของคาศัพท์ที่ปรากฏในพระสูตรซึ่งขออธิบาย คาศัพท์ที่ดั่งน้อมตะจิตเกษมศรัทธาปัญญาหิริสติ โสรัจจะความซื่อสัตย์และคาพูด ท้ายคือคำว่า โคพลีทสิ่งแรกที่ขอกกล่าวคือเรื่องการเปรียบเทียบหมายถึงการ คิดเชิงเปรียบเทียบเป็นกระบวนการคิดอีกรูปแบบหนึ่งที่มีประโยชน์และคน ใน สังคมไทยควรได้รับการฝึกการคิดเชิงเปรียบเทียบศาสตราจารย์ตรีเกียรติศักดิ์ เจริญวงศ์ศักดิ์กล่าวว่า"การเปรียบเทียบสื่อได้ความหมายคือการเปรียบเทียบ ในลักษณะเทียบเคียงและลักษณะการเปรียบเทียบการเปรียบเทียบ ในลักษณะ เทียบเคียงหมายถึงการพิจารณาเทียบเคียงสิ่งต่างๆตั้งแต่สององค์ประกอบขึ้นไป เพื่อให้เห็นลักษณะที่เหมือนกันและแตกต่างกันระหว่างสิ่งเหล่านั้นส่วนการ เปรียบเทียบ ในลักษณะเปรียบเทียบนั้นหมายถึงการเปรียบเทียบสิ่งหนึ่งเป็นอีก สิ่งหนึ่งเฉพาะส่วนที่มีความคล้ายคลึงกัน ในบางด้านมักจะใช้เพื่อช่วย ในการ อธิบายสิ่งที่ผู้ฟังไม่รู้โดยนำเอาสิ่งที่ผู้ฟังไม่รู้มาเปรียบเทียบให้เห็นเพื่อให้ผู้ฟัง เกิดภาพ ในความคิดช่วยให้เข้าใจได้ง่ายขึ้นส่วนการเปรียบเทียบ ในลักษณะ เปรียบเปรยนี้มีจุดมุ่งหมายเพื่ออธิบายสิ่งที่ต้องการสื่อสารได้ง่ายขึ้นประโยชน์ ของการคิดเปรียบเทียบมีดังนี้ทำให้เห็นความต่าง ในความคล้ายทกเรา พิจารณาให้ดีแล้วเราสามารถเห็นสิ่งต่างๆที่แตกต่างกันลดความผิดพลาดใน การอ้างเหตุผลเปรียบเทียบทำให้เราค้นพบข้อเท็จจริงที่เป็นประโยชน์การ เปรียบเทียบทำให้เราสามารถมองเห็นสิ่งเล็กน้อยๆหรือรายละเอียดจนทำให้เรา สามารถค้นพบข้อเท็จจริงได้ทำให้เข้าใจเรื่องยากและซับซ้อนได้ง่ายขึ้นทำให้ เข้าใจตรงกัน ในมาตรฐานที่แตกต่างลดเวลา ในการอธิบาย

การเสริมทักษะแห่งการเปลี่ยนแปลงจำเป็นต้องอาศัยทักษะเพื่อการปรับตัวของ องค์กรที่เปลี่ยนแปลงไปซึ่งประเด็นทักษะที่ต้องนำมาปรับ ใช้ในช่วงเปลี่ยนผ่าน คือ ๑. ทักษะการคิดวิเคราะห์และสร้างนวัตกรรม ๒. ทักษะการเรียนรู้เชิงรุกและมี กลยุทธ์การเรียนรู้ ๓. ทักษะการแก้ไขปัญหาที่ซับซ้อน ๔. ทักษะการคิดเชิง วิพากษ์ ๕. ทักษะการคิดแบบสร้างสรรค์ ๖. ทักษะการเป็นผู้นำและอิทธิพลทางสังคม

หรับทักษะต่างๆที่จะต้องมี UpSkill และ ReSkill ให้พร้อมกับกับความ ต้องการและการเปลี่ยนแปลงของตลาดแรงงานในปี 2025 สะท้อนให้เห็นถึง คุณลักษณะสำคัญของพล โลกที่บุคคลผู้ทำงานจะต้องมีเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะ ทักษะที่เกี่ยวข้องกับการใช้เทคโนโลยีและทักษะด้านการออกแบบ World Economic Forum 2020b ทั้งการคิดวิเคราะห์และทำให้เกิดนวัตกรรมการวาง กลยุทธ์และสร้างการเรียนรู้เชิงรุกการแก้ไขปัญหาที่ซับซ้อนการคิดและวิเคราะห์ ปัญหาเชิงลึกความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ความเป็นผู้นำและมีอิทธิพลต่อสังคมการ ใช้เทคโนโลยีในการติดตามและควบคุมงานการออกแบบเทคโนโลยีและการ เขียน โปรแกรมการปรับตัวยืดหยุ่นและรับมือความเครียดได้ดีและความมี เหตุผลการแก้ไขปัญหาและการระดมสมอง ในการหาไอเดียเพื่อแก้ปัญหาให้กับ กลุ่มเป้าหมายดังนั้นจะเห็นได้ว่ามีทักษะบางประการที่เป็นทักษะใหม่เช่นการวาง กลยุทธ์และสร้างการเรียนรู้เชิงรุกที่บุคคลไม่ ใช่ว่าไปนั่งเรียนหรือได้รับการสอน งานจากบุคคลอื่นๆเท่านั้นแต่จะต้องมีการออกแบบและสร้างการเรียนรู้ด้วย ตนเองมาอย่างดีเพื่อให้เกิดประสบการณ์ในการเรียนรู้และสร้างวัฒนธรรมของ องค์กรแห่งการเรียนรู้ร่วมกับบุคคลอื่นๆ

๑๓๗ ให้บริการที่แตกต่างกันออกไปและมีเทคนิควิธีในการให้บริการอย่างครบวงจรสอดคล้องกับจุฬามาตพิรพัชระสมนี้กวิสุทธิแพทย์ธีรวิภูณย โสภณและหวิคักดีรูปสิงห์๑ได้กล่าวองค์ประกอบที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารมี๔องค์ประกอบได้แก่การจัดการภายในกลยุทธ์การจัดการการตลาดค่านิยมร่วมการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์การจัดการความรู้คุณภาพการให้บริการและสภาพแวดล้อมในการทำงานส่งผลต่อศักยภาพของผู้ประกอบการด้านความเป็นผู้ประกอบการด้านการ

แบบบูรณาการความเป็นเอกลักษณ์ของผลิตภัณฑ์บริการลักษณะทางกายภาพและสิ่งแวดล้อมของร้านอาหารสรูปผลและอภิปรายผลสรูปผลองค์ประกอบที่ส่งผลต่อความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารมี 8 องค์ประกอบ โดยมีค่าความแปรปรวนสะสมร้อยละ 7049 สำหรับการวิเคราะห์องค์ประกอบที่ส่งผลต่อศักยภาพผู้ประกอบการแต่ละด้านพบว่าทั้ง 8 องค์ประกอบได้แก่การจัดการภายในกลยุทธ์การจัดการการตลาดค่านิยมร่วมการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์การจัดการความรู้คุณภาพการให้บริการและสภาพแวดล้อมในการทำงานส่งผลต่อศักยภาพของผู้ประกอบการด้านความเป็นผู้ประกอบการบริหารจัดการและความรู้และเทคโนโลยีและ 6 องค์ประกอบได้แก่การจัดการภายในกลยุทธ์การจัดการการตลาดการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์การจัดการความรู้และคุณภาพการให้บริการส่งผลต่อศักยภาพผู้ประกอบการด้านการตลาดธุรกิจบริการผู้ทรงคุณวุฒิเห็นว่ารูปแบบการพัฒนาผู้ประกอบการมีความเหมาะสมร้อยละ 9790 และคู่มือแนวปฏิบัติการใช้รูปแบบมีความเหมาะสมร้อยละ 9945 อภิปรายผลผลการศึกษาแสดงให้เห็นว่าทั้ง 8 องค์ประกอบส่งผลต่อศักยภาพของผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารซึ่งภาพที่ 1 รูปแบบการพัฒนาศักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหารปีที่ 6 ฉบับที่ 2 12 กคธค 61 173 สามารถแยกอภิปรายรายองค์ประกอบเรียงตามลำดับการส่งผลตั้งนี้้องค์ประกอบที่ 1 การจัดการภายในประกอบด้วยการจัด โครงสร้างและอำนาจหน้าที่การสั่งการและมอบหมายงานการประสานงานการประเมินผลและเทคโนโลยีส่งผลต่อศักยภาพผู้ประกอบการสอดคล้องกับการศึกษาของนทวิษฐ์ 2555 และ Ferreira and Azevedo 2007 ที่พบว่าตัวแปรและรูปแบบด้านการบริหารจัดการมีความสัมพันธ์ทางบวก

บริหารจัดการด้านการตลาดธุรกิจบริการด้านความรู้และเทคโนโลยีองค์ประกอบที่๒กลยุทธ์ประกอบด้วยการวางแผนการทำงานเชิงรุกความเป็นนวัตกรรมและความสามารถในการแข่งขันองค์ประกอบที่๓การจัดการตลาดประกอบด้วยการกำหนดกรอบแนวคิดและรูปแบบร้านอาหารช่องทางการจัดจำหน่ายและการสื่อสารการตลาดองค์ประกอบที่๔ค่านิยมร่วมประกอบด้วยความมุ่งมั่น ความสำเร็จความอดทนการเผชิญกับความเสี่ยงและจริยธรรมทางธุรกิจองค์ประกอบที่๕การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ประกอบด้วยผลิตภัณฑ์และราคาองค์ประกอบที่๖การจัดการความรู้ประกอบด้วยความรู้

แบบด้านการบริหารจัดการมีความสัมพันธ์ทางบวกต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจและสนับสนุนให้เกิดการเสริมสร้างศักยภาพในการปฏิบัติงานของผู้บริหารในขณะที่เทคโนโลยีมีผลต่อระดับการเป็นผู้ประกอบการของธุรกิจที่ให้ความสำคัญต่อการเปลี่ยนแปลงของสภาพแวดล้อมผู้ประกอบการยุคใหม่จึงต้องมีทักษะในการประยุกต์ใช้เทคโนโลยีในการสื่อสารกับลูกค้าคู่ค้าหรือช่วยการปฏิบัติงานเพื่อลดขั้นตอนเวลาและต้นทุนของธุรกิจองค์ประกอบที่ 2 กลยุทธ์ประกอบด้วยการวางแผนการทำงานเชิงรุกความเป็นนวัตกรรมและความสามารถในการแข่งขันส่งผลต่อศักยภาพผู้ประกอบการสอดคล้องกับการศึกษาของสุธีราและสมบุญวัลย์ 2557 Lim 2009 และ Lee Hallak and Sardesh 2016 ที่พบว่าการทำงานเชิงรุกเป็นตัวแปรที่ส่งผลต่อการเจริญเติบโตของธุรกิจมีความสัมพันธ์กับความเป็นผู้ประกอบการและประสิทธิภาพของธุรกิจรวมทั้งเป็นกลยุทธ์ที่ทำให้ธุรกิจเจริญเติบโต ในขณะที่กิจกรรมเชิงนวัตกรรมของร้านอาหารส่งผลกระทบต่อสถานประกอบการองค์ประกอบด้านนวัตกรรมมีความสัมพันธ์ต่อความสามารถในการแข่งขันดังนั้นปัจจัยที่จะทำให้ธุรกิจร้านอาหารมีผลประกอบการดีผู้ประกอบการต้องมีนวัตกรรมที่ใช้ในกิจกรรมของธุรกิจเพราะความสามารถในการแข่งขันเป็นคุณลักษณะของผู้ประกอบการและส่งผลกระทบต่อประสิทธิภาพของธุรกิจเช่นเดียวกันองค์ประกอบที่ 3 การจัดการการตลาดประกอบด้วยการกำหนดกรอบแนวคิดและรูปแบบร้านอาหารช่องทางการจัดจำหน่ายและการสื่อสารการตลาดสอดคล้องกับการศึกษาของนทวิรัตน์ 2553 พบว่าช่องทางการจัดจำหน่ายและการสื่อสารการตลาดเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อการตัดสินใจของลูกค้ในการเลือก ใช้บริการร้านอาหารและสอดคล้องกับ Langviniene and Daunoraviciute 2015 ซึ่งพบว่าความสำเร็จของธุรกิจบริการ

รู้ในงานหลักได้แก่ความรู้ด้านอาหารและความปลอดภัยของอาหารและความรู้
 ในงานสนับสนุนได้แก่กฎหมายการบริหารการเงินบัญชีจัดซื้อสินค้าคงคลังองค์
 ประกอบที่ ๗ คุณภาพการให้บริการประกอบด้วยบุคคลกระบวนการให้บริการ
 และการควบคุมองค์ประกอบที่ ๘ สภาพแวดล้อมในการทำงานประกอบด้วย
 ลักษณะทางกายภาพและการคัดเลือกฝึกอบรมมุ่งใจพนักงานให้ปฏิบัติ
 งาน ๕๒๒ ผลการวิเคราะห์กระบวนการจัดการของผู้ประกอบการร้านอาหาร SME
 ในเขตพื้นที่จังหวัดขอนแก่นพบว่า การนำองค์การนำองค์การนำระดับ
 สูงของสถานประกอบการผู้ประกอบการ

ได้แก่กฎหมายการบริหารการเงินบัญชีจัดซื้อสินค้าคงคลังสอดคล้องกับแนวคิด
 ของวรรณิ 2552 ที่เห็นว่าผู้บริหารต้องมีความรู้และพัฒนาความรู้เพื่อนำมาใช้
 ในธุรกิจของตนเองได้อย่างเหมาะสม โดยความรู้ที่เป็นทักษะสำคัญพื้นฐาน
 ได้แก่การผลิตการเงินบัญชีการจัดการเรื่องคนการตลาดเศรษฐกิจกฎหมายทั้ง
 ในและต่างประเทศซึ่งจะช่วยในการวิเคราะห์สถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงของ
 ธุรกิจที่ตนรับผิดชอบนอกจากนี้ความรู้โดยตรงเกี่ยวกับการกำหนดรายการและ
 ราคาของอาหารและเครื่องดื่มเป็น 174 วารสารวิชาการนวัตกรรมสื่อสร้างสรรค์
 สิ่งสำคัญที่สุดของธุรกิจร้านอาหารเพราะถือเป็นสินค้าหลักที่ทำรายได้ให้ธุรกิจ
 ดงพร 2559 องค์ประกอบที่ 7 คุณภาพการให้บริการประกอบด้วยบุคคล
 กระบวนการให้บริการและการควบคุมสอดคล้องกับการศึกษาของ Sabir 2014
 พบว่าคุณภาพการให้บริการเป็นปัจจัยที่ส่งผลต่อความพึงพอใจของลูกค้าใน
 อุตสาหกรรมร้านอาหารและเป็นตัววัดความภักดีของลูกค้า ในขณะที่ Kanyan
 Ngana and Voon 2016 ศึกษาพบว่าปัจจัยคุณภาพการให้บริการมีผลกระทบต่อ
 เชิงบวกต่อความพึงพอใจของผู้บริโภค โดยปัจจัยด้านคนและกระบวนการเป็น
 ปัจจัยสำคัญของส่วนประสมทางการตลาดผู้ประกอบการจึงควรให้ความสำคัญ
 ต่อคุณภาพการบริการซึ่งต้องให้บริการที่แตกต่างเหนือคู่แข่งและเหนือความ
 คาดหวังของลูกค้า โดยกำหนดมาตรฐานการให้บริการและให้ความสำคัญต่อ
 การพัฒนาพนักงานองค์ประกอบที่ 8 สภาพแวดล้อมในการทำงานประกอบด้วย
 ลักษณะทางกายภาพและการคัดเลือกฝึกอบรมมุ่งใจพนักงานให้ปฏิบัติงาน
 สอดคล้องกับการศึกษาของ Hank Line and Kim 2017 พบว่าลักษณะทาง
 กายภาพและสิ่งแวดล้อมเป็นปัจจัยสำคัญต่อการตัดสินใจของลูกค้าในการ
 เลือกใช้บริการร้านอาหารลูกค้าจะแสดงปฏิกิริยาตอบสนองที่ดีต่อร้านอาหารที่
 ตกแต่ง

และเครื่องดื่มแบบฟู้ดทรัค ให้ประสบความสำเร็จจากผลการสังเคราะห์พบว่า
 ปัจจัยที่ทำให้การบริหารร้านอาหารและเครื่องดื่มแบบฟู้ดทรัคประสบความสำเร็จ
 นั้นประกอบด้วยปัจจัยหลักคือปัจจัยทางการบริหารและปัจจัยส่วนประสม
 ทางการตลาดบริการผลการวิจัยเชิงประจักษ์แสดงให้เห็นว่าปัจจัยทางการ
 บริหารที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการบริหารร้านอาหารและเครื่องดื่มแบบฟู้ด
 ทรัคที่เด่นชัดที่สุดคือกลยุทธ์ Strategy ด้วยการสร้างความแปลกใหม่และ
 เอกลักษณะเฉพาะตัวของร้านฟู้ดทรัคแต่ละร้านส่วนปัจจัยส่วนประสมทาง
 การตลาดบริการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการบริหารร้านอาหารและเครื่องดื่ม
 แบบฟู้ดทรัคที่เด่นชัดที่สุดคือการส่งเสริมทางการ

ความสำเร็จ 447 บทคัดย่อบทความวิชาการนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อสังเคราะห์ผล
 การวิจัยที่เกี่ยวกับการบริหารร้านอาหารและเครื่องดื่มแบบฟู้ดทรัคทั้ง ในบริบท
 ของประเทศไทยและต่างประเทศและเพื่อประมวลและสรุปองค์ความรู้เกี่ยวกับ
 การบริหารร้านอาหารและเครื่องดื่มแบบฟู้ดทรัค ให้ประสบความสำเร็จจากผล
 การสังเคราะห์พบว่าปัจจัยที่ทำให้การบริหารร้านอาหารและเครื่องดื่มแบบฟู้ด
 ทรัคประสบความสำเร็จนั้นประกอบด้วย 2 ปัจจัยหลักคือปัจจัยทางการบริหาร
 และปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการผลการวิจัยเชิงประจักษ์แสดงให้เห็น
 ว่าปัจจัยทางการบริหารที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการบริหารร้านอาหารและ
 เครื่องดื่มแบบฟู้ดทรัคที่เด่นชัดที่สุดคือกลยุทธ์ Strategy ด้วยการสร้างความ
 แปลกใหม่และเอกลักษณะเฉพาะตัวของร้านฟู้ดทรัคแต่ละร้านส่วนปัจจัย
 ส่วนประสมทางการตลาดบริการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการบริหารร้านอาหาร
 และเครื่องดื่มแบบฟู้ดทรัคที่เด่นชัดที่สุดคือการส่งเสริมทางการตลาด
 Promotion ผ่านการใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการสื่อสารข้อมูลกับลูกค้าและ
 ผลิตภัณฑ์ Product มีความแปลกใหม่มีเอกลักษณะเฉพาะตัวและการใช้วัตถุดิบ
 ที่มีคุณภาพราคาสำคัญกลยุทธ์การบริหารร้านอาหารและเครื่องดื่มฟู้ดทรัคคว
 เคลื่อนที่ปัจจัยแห่งความสำเร็จบนอุตสาหกรรมอาหารถือว่าเป็นอุตสาหกรรม
 หนึ่งในที่สร้างรายได้ให้แก่ประเทศไทยเป็นอย่างมาก โดยศูนย์วิจัยกสิกรรมไทย
 2015 ได้วิเคราะห์มูลค่าตลาดสินค้าอาหารของไทยในปี 2558 ว่ามีมูลค่าสูงถึง
 257 ล้านล้านบาท โดยแบ่งเป็นตลาดภายในประเทศ 149 ล้านล้านบาทและ
 ตลาดส่งออก 108 ล้านล้านบาทซึ่งคิดเป็นร้อยละ 58 และร้อยละ 42 ตามลำดับ
 สำหรับธุรกิจร้านอาหารในประเทศไทยมีมูลค่าตลาดประมาณ 375 385 แสนล้าน
 บาทซึ่งขยายตัวร้อยละ 4068 จากปี 2557 ที่มีมูลค่า 360 600 ล้านบาทโดย
 โอกาสในอุตสาหกรรมอาหารมาจากพฤติกรรมผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไปรวม
 ถึงปัจจัยอื่นๆทั้งในเรื่องนวัตกรรมใหม่ๆด้านการผลิตอาหารการออกแบบบรรจุ
 ภัณฑ์ให้เหมาะสมกับรูปแบบการดำเนินชีวิตของคนเมืองรวมถึงช่องทางการจัด
 จำหน่ายที่

TEXT FROM SUBMITTED DOCUMENT

TEXT FROM SOURCE DOCUMENT(S)

ตลาด Promotion ผ่านการใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการสื่อสารข้อมูลกับลูกค้า และผลิตภัณฑ์ Product มีความแปลกใหม่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและการใช้ วัตถุประสงค์ที่มีคุณภาพ๕๒๓ผลการพัฒนากลยุทธ์สร้างความเป็นเลิศผู้ประกอบการ ร้านอาหาร SME ในเขตพื้นที่จังหวัดขอนแก่นพบว่าสถานประกอบการร้านอาหารที่เปิด ใช้บริหารเพื่อยกระดับการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพเพื่อ สร้างประสิทธิผลให้กับสถานประกอบการนั้นเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการต้อง พึงตระหนักและให้ความสำคัญกับบทบาทและวิธีการขั้นตอน ในการขับเคลื่อน ของสถานประกอบการดังนั้นการดำเนินการของสถานประกอบการจะประสบความสำเร็จได้นั้นเกิดจาก

ร้านส่วนปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการ บริหารร้านอาหารและเครื่องดื่มแบบฟู้ดทรัคที่เด่นชัดที่สุดคือการส่งเสริม ทางการตลาด Promotion ผ่านการใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการสื่อสารข้อมูล กับลูกค้าและผลิตภัณฑ์ Product มีความแปลกใหม่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและ การใช้วัตถุประสงค์ที่มีคุณภาพยังสอดคล้องกับงานวิจัยของภรรณนันทพงษ์สุชาติ สุขเจริญพรเพชรศักดิ์ศิริชัยศิลป์และปิยภรณ์เวียงแก้ว 2562 ปัจจัยความสำเร็จ ในการพัฒนาตลาดนัด ให้ได้มาตรฐานตลาดนัดนำชื่อคือ 1 เจ้าของตลาดมี ความมุ่งมั่นตั้งใจและให้ความร่วมมือในการพัฒนาตลาด 2 มาตรการด้าน กฎหมาย 3 การสร้างแรงจูงใจแก่ผู้ประกอบการ 4 ความร่วมมือจากทุกภาค ส่วน ในการพัฒนาตลาดนัดซึ่ง ในส่วนของผู้ประกอบการตลาดนัดกิจการร้านอาหารผู้ขายของและผู้ช่วยขายของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นเทศบาลอบตและเจ้าหน้าที่ สาธารณสุขตลาดต้องมกศึกษาหรือข้อบังคับ ให้ผู้ขายของต้องปฏิบัติตามเพื่อ สุขลักษณะและสุขอนามัยที่ดีการวิจัยครั้งนี้ทำให้ผู้วิจัยทราบพฤติกรรมของผู้ บริโภคและผู้จำหน่ายอาหารทั้งนี้ผู้จำหน่ายอาหารทราบถึงพฤติกรรมและองค์ ประกอบสำคัญที่จะทำให้ร้านอาหารพัฒนาให้มีคุณภาพมากขึ้นรวมถึงผู้บริโภค ที่มาซื้ออาหารสามารถเลือกซื้ออาหารที่มีคุณภาพ ในพื้นที่ย่านชุมชนจ้อฉาง อำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลาพัฒนาคุณภาพอาหารและตลาดไปสู่มาตรฐาน สากลต่อไป 117 ปีที่ 40 ฉบับที่ 4 เดือนตุลาคมธันวาคม 2563 พชรินทร์บุญนูน วันประชาชนวนสร้อยอรุณรักษ์ตันพานิชและสุหัตินีเชิงข์ข้อเสนอแนะข้อเสนอแนะ ในการนำไปใช้ประโยชน์ 1 ผู้ประกอบการกิจการร้านอาหารมีการปฏิบัติตาม มาตรฐานของกระทรวงสาธารณสุขและสามารถนำข้อมูลสารสนเทศประกอบ การตัดสินใจของผู้ประกอบการกิจการร้านอาหารในการพัฒนาปรับปรุงหรือการ ขยายกิจการในอนาคต 2 เป็นข้อมูลให้หน่วยงานที่เกี่ยวข้องช่วยเหลือผู้ ประกอบกิจการร้านอาหารต่อไป 3 ทราบถึงความต้องการและความคิดเห็นของ ผู้บริโภคให้กับผู้ประกอบการ

๑๕๕จวิรัตน์ก็บังการบริหารสู่ความเป็นเลิศของศูนย์พัฒนาเด็กปฐมวัยสังกัด คณะพยาบาลศาสตร์ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิตสาขาวิชาการบริหารการ ศึกษาบัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยศิลปากร๕๖๓พร้อมเพรารวราพันธุ์พิพิธข้อ เสนอเชิงนโยบายเพื่อความเป็นเลิศของสถานศึกษาขั้นพื้นฐานสังกัดองค์กร ปกครองส่วนท้องถิ่นวิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิตสาขาวิชาการบริหารการ ศึกษาบัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยขอนแก่น๕๕๕๖ศุภลักษณ์เศษระพานิชกา รพัฒนาระบบการบริหารที่มุ่งเน้นความเป็นเลิศของสถานศึกษาเอกชน วิทยานิพนธ์ครุศาสตรดุษฎีบัณฑิตคณะครุศาสตร์จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัย๕๕๕๐สุนิสาวิทยานุกรณ์

ที่มีประสิทธิภาพกรุงเทพฯสำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเทอดศักดิ์ พรหมอารักษ์และคณะ 2541 การจัดการคุณภาพ ในงานสาธารณสุขขอนแก่น คลังนาถวิทยากรชัยสันติวงษ์ 2543 องค์การและการบริหารพิมพ์ครั้งที่ 11 กรุงเทพฯไทยวัฒนาพานิชธีระบุญเจริญ 2553 ความเป็นมืออาชีพ ในการจัดและ บริหารการศึกษายุคปฏิรูปการศึกษาเพื่อปฏิรูกรอบ 2 และประเมินภายนอกรอบ 3 กรุงเทพฯข่าวฟ้าวงพวงษ์บุญจิตตราดุลย์ 2525 ก้าวเข้าสู่ผู้บริหารการศึกษา กรุงเทพฯอนงค์ศิลป์การพิมพ์นิตสารกวีเกษยานนท์ 2554 มิติใหม่ในการบริหาร ทุนมนุษย์พิมพ์ครั้งที่ 3 แก๊ไขปรับปรุงครั้งที่ 1 สมุทรปราการตีเคปรินต์จิวเวลล์ บุญชมศรีสะอาด 2559 การพัฒนาการวิจัย โดยใช้รูปแบบออนไลน์ wwwatponcom boonchom developmentpdf 20 สิงหาคม 2560 เบญจมาศเมืองเกษม 2557 การพัฒนารูปแบบการจัดการความรู้ธนาคารความ ดีเพื่อเสริมสร้างสังคมอยู่เย็นเป็นสุขของชุมชนไทยวิทยานิพนธ์หลักสูตรปริญญา ดุษฎีบัณฑิตสาขาวิชาพัฒนศึกษาศาสตร์ศึกษาศาสตร์มหาวิทยาลัยศิลปากรปริชา ขาญอินทรชิต 2556 การพัฒนาศาสตร์สถานศึกษาขั้นพื้นฐานที่มีขีด สมรรถนะสูงสังกัดสำนักงานเขตพื้นที่การศึกษาประถมศึกษาประถมศึกษา ศึกษาศาสตร์มหาวิทยาลัยนเรศวร 15 ฉบับพิเศษ 146158 พร้อมเพรารวราพันธุ์พิพิธ 2556 ข้อเสนองานนโยบายเพื่อความเป็นเลิศของสถานศึกษาขั้นพื้นฐานสังกัด องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นวิทยานิพนธ์ปริญญาปรัชญาดุษฎีบัณฑิตสาขา วิชาการบริหารการศึกษาศาสตร์บัณฑิตวิทยาลัยมหาวิทยาลัยขอนแก่นเขาวดีวิบูลย์ศรี 2544 การประเมิน โครงการแนวคิดและแนวปฏิบัติพิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพฯสำนัก พิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัยเขาวดีวิบูลย์ศรี 2544 การประเมิน โครงการ แนวคิดและแนวปฏิบัติพิมพ์ครั้งที่ 2 กรุงเทพฯสำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์ มหาวิทยาลัยเขาวดีวิบูลย์ศรี 2558 รูปแบบการบริหารสถานศึกษาขีด สมรรถนะสูงสังกัดองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นวิทยานิพนธ์ครุศาสตรดุษฎี บัณฑิตสาขาวิชาการ

TEXT FROM SUBMITTED DOCUMENT

TEXT FROM SOURCE DOCUMENT(S)

ความสำเร็จของการจัดการเพื่อนวัตกรรม๘การจัดการโดยใช้ข้อมูลจริง๙การสร้างประโยชน์ให้กับสังคม๑๐จริยธรรมและความโปร่งใส๑๑การส่งมอบคุณค่าและผลลัพธ์ส่วนที่๑ระบบการจัดการของผู้ประกอบการประกอบด้วย๑การนำองค์กร๒การวางแผนเชิงยุทธศาสตร์๓การมุ่งเน้นลูกค้าและการตลาด๔การวัดการวิเคราะห์และการจัดการความรู้๕การมุ่งเน้นบุคลากร๖การจัดการกระบวนการ๗ผลลัพธ์กรอบแนวคิดในการวิจัยการศึกษาในครั้งนี้มุ่งศึกษาถึงกลยุทธ์การ

แห่งชาติจัดทำขึ้นเพื่อช่วยให้องค์กรใช้แนวทางที่บูรณาการในการจัดการในส่วนผลการปฏิบัติงานขององค์กรซึ่งให้ผลลัพธ์ในประเด็นต่อไปนี้ 1. การส่งมอบคุณค่าที่ตีขึ้น ให้แก่ลูกค้าและผู้มีส่วนได้เสียอย่างสม่ำเสมอซึ่งจะส่งผลต่อความยั่งยืนขององค์กร 2. การปรับปรุงประสิทธิภาพและขีดความสามารถขององค์กรโดยรวม 3. การเรียนรู้ขององค์กรและปัจเจกชนในองค์กรเกณฑ์รางวัลคุณภาพแห่งชาติได้จัดทำขึ้นจากค่านิยมหลักและแนวคิดดังนี้ 1. การนำองค์กรอย่างมีวิสัยทัศน์ 2. ความเป็นเลิศที่มุ่งเน้นลูกค้า 3. การเรียนรู้ขององค์กรและปัจเจกชนในองค์กร 4. การให้ความสำคัญกับพนักงานและลูกค้า 5. ความคล่องตัว 6. การมุ่งเน้นอนาคต 7. การจัดการเพื่อนวัตกรรม 8. การจัดการโดยใช้ข้อมูลจริง 9. ความรับผิดชอบต่อสังคม 10. การมุ่งเน้นที่ผลลัพธ์และการสร้างคุณค่า 11. มุมมองในเชิงระบบค่านิยมหลักและแนวคิดดังกล่าวข้างต้นนำมากำหนดปัจจัยความเป็นเลิศขององค์กรได้ดังนี้ 1. การนำองค์กร 2. การวางแผนเชิงกลยุทธ์ 3. การมุ่งเน้นลูกค้าและตลาด 4. การวัดการวิเคราะห์และการจัดการความรู้ 5. การมุ่งเน้นบุคลากร 6. การจัดการกระบวนการ 7. ผลลัพธ์ 3. เกณฑ์คุณภาพการบริหารจัดการภาครัฐ(Public Sector Management Quality Award : PMQA)สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาระบบราชการกำหนดเกณฑ์การพิจารณาองค์กรเพื่อก้าวเข้าสู่องค์กรสมรรถนะสูง 7 มิติดังต่อไปนี้(พลเดชเรรินทร์\\, 2549 : 6) 1. การนำองค์กรและการจัดการของผู้บริหาร 2. การวางแผนเชิงยุทธศาสตร์

ปรากฏขึ้นตามประเด็นที่กำหนดและสรุปตามประเด็นของกรอบการวิจัยและการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกวิเคราะห์โดยการจำแนกถ้อยคำหรือข้อความที่ผู้ให้ข้อมูลสำคัญแสดงความคิดเห็นเกี่ยวกับความเป็นไปได้วิธีการและกลไกการพัฒนาสร้างความเป็นเลิศของผู้ประกอบการร้านอาหาร SME ในเขตพื้นที่จังหวัดขอนแก่นแล้วนำมาวิเคราะห์ตีความและสังเคราะห์ด้วยหลักแห่งเหตุผลอภิปรายถึงข้อเท็จจริงที่ค้นพบตามสภาพการณ์ปรากฏการณ์ความสัมพันธ์และประเด็นสำคัญเพื่อหาลักษณะร่วม Common Character ของสถานประกอบ

หรือเปลี่ยนแปลงสภาพของการพัฒนามาตรฐานการเรียนการสอนด้วยการเพิ่มองค์ความรู้ที่ทั้งนี้จะเป็นการใช้งานองค์ความรู้ภายใต้บริบทที่เป็นจริงมีการศึกษาสถานการณ์ในสังคม โดยผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องกับสถานการณ์นั้นเพื่อเพิ่มความเข้าใจในปรากฏการณ์อันจะนำไปสู่การปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงตนเองได้รูปแบบของกิจกรรมในการสร้างความรู้ใหม่ของการวิจัยเชิงปฏิบัติการจะเป็นกระบวนการที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่องในทุกๆกิจกรรมเพื่อค้นหาความรู้เชิงลึกใช้วิธีการแก้ปัญหาแบบมีส่วนร่วมเน้นความร่วมมือโดยเสมอภาคสร้างความรู้เพื่อการปรับปรุงเปลี่ยนแปลงของสังคม โดยมีจุดมุ่งหมายเพื่อสังคมที่ดีขึ้นผลที่ได้จากการวิจัยจะได้ทั้งองค์ความรู้ใหม่การวิเคราะห์ข้อมูลการวิจัยนี้เป็นวิเคราะห์โดยการจำแนกถ้อยคำหรือข้อความที่ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ Key Informants แสดงความคิดเห็นสภาพทั่วไปและแนวทางการพัฒนาแล้วนำมาวิเคราะห์ตีความและสังเคราะห์ด้วยหลักแห่งเหตุผลอภิปรายถึงข้อเท็จจริงที่ค้นพบตามสภาพการณ์ปรากฏการณ์ความสัมพันธ์และประเด็นสำคัญเพื่อหาลักษณะร่วม Common Character ของพฤติกรรมการณ์เรียนรู้ของทุนมนุษย์ที่ควรจะเป็น ในปัจจุบันเพื่อตอบคำถามการวิจัย โดยมีรายละเอียดดังนี้การวิเคราะห์และสรุปข้อมูลจากการศึกษาเชิงเอกสาร documentary research จากการทบทวนวรรณกรรมทางวิชาการ โดยศึกษาวิเคราะห์จากเอกสารกฎหมายระเบียบบทความและงานวิจัยในหน่วยงานที่เกี่ยวข้องกับเรื่องที่ทำการศึกษาผู้วิจัยนำมาวิเคราะห์ข้อมูล โดยใช้นัยสำคัญของคำในข้อมูลมาวิเคราะห์หาแนวคิดที่ปรากฏขึ้นตามประเด็นที่กำหนดและสรุปตามประเด็นของกรอบการวิจัยการวิเคราะห์ข้อมูลจากการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่ง โครงสร้างเชิงคุณภาพ Indepth Interview SemiStructure วิเคราะห์โดยการจำแนกถ้อยคำหรือข้อความที่ผู้ให้ข้อมูลสำคัญ Key Informants แสดงความคิดเห็นสภาพทั่วไปและแนวทางการพัฒนา

ความรู้คุณภาพการให้บริการและสภาพแวดล้อมในการทำงานส่งผลต่อ คักยภาพของผู้ประกอบการด้านความเป็นผู้ประกอบการด้านการบริหารจัดการ ด้านการตลาดธุรกิจบริการด้านความรู้และเทคโนโลยี๒ผลการวิเคราะห์ กระบวนการจัดการของผู้ประกอบการร้านอาหาร SME ในเขตพื้นที่จังหวัด ขอนแก่นพบว่าการนำองค์กรโดยผู้นำระดับสูงของสถานประกอบการผู้ประกอบการ การควรมีวิธีการในการถ่ายทอดวิสัยทัศน์การจัดทำกลยุทธ์ผู้ประกอบการควรมี วิธีการในการสร้างกระบวนการจัดทำแผนกลยุทธ์ของสถานประกอบการผู้ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินการความคาดหวังของลูกค้าผู้

ซึ่งมีตัวแปรที่อยู่ภายใต้ตัวแปรหลักเดิมเพิ่มขึ้น 3 ตัวแปรได้แก่การประเมินผล จากตัวแปรหลักการควบคุมการกำหนดกรอบแนวคิดจากตัวแปรหลักการ วางแผนและการคัดเลือกฝึกอบรมและจูงใจพนักงานจากตัวแปรหลักบุคคลในนี้ สามารถอธิบายความแปรปรวนได้ร้อยละ 7049 เรียงลำดับค่าความแปรปรวน ร่วมจากมากไปหาน้อยได้แก่การจัดการภายในกลยุทธ์การจัดการการตลาดค่านิยมร่วมการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์การจัดการความรู้คุณภาพการให้บริการ และสภาพแวดล้อมในการทำงาน 15 ผลการศึกษาองค์ประกอบที่ส่งผลต่อ คักยภาพผู้ประกอบการธุรกิจร้านอาหาร 4 ด้านได้แก่ด้านความเป็นผู้ประกอบการ การบริหารจัดการการตลาดธุรกิจบริการและความรู้และเทคโนโลยี โดยการ วิเคราะห์สมการถดถอยพหุคูณแบบเป็นขั้นตอน Stepwise Multiple Regression Analysis มีผลวิเคราะห์ตามลำดับดังนี้ผลการวิเคราะห์ความ สัมพันธ์เชิงเส้นตรงระหว่างองค์ประกอบกับคักยภาพผู้ประกอบการพบว่าทุก องค์ประกอบมีความสัมพันธ์กับคักยภาพผู้ประกอบการด้านความเป็นผู้ประกอบการ ด้านการบริหารจัดการและด้านความรู้และเทคโนโลยีอย่างมีนัยสำคัญทาง สถิติที่ระดับความเชื่อมั่นร้อยละ 95 P 005 โดยสามารถร่วมพยากรณ์คักยภาพ มาตรฐานพยากรณ์ 039845 037875 และ 045485 ตามลำดับสำหรับผลการ วิเคราะห์ค่าสัมประสิทธิ์ถดถอยพหุคูณแบบเป็นขั้นตอนนั้นทุกองค์ประกอบได้แก่ การจัดการภายในกลยุทธ์การจัดการการตลาดค่านิยมร่วมการวางตำแหน่ง ผลิตภัณฑ์การจัดการความรู้คุณภาพการให้บริการและสภาพแวดล้อมใน การทำงานส่งผลต่อคักยภาพผู้ประกอบการด้านความเป็นผู้ประกอบการการบริหาร จัดการและความรู้และเทคโนโลยีอย่างมีนัยสำคัญทางสถิติที่ระดับความเชื่อมั่น ร้อยละ 95 P 005 โดยองค์ประกอบการจัดการภายในส่งผลต่อคักยภาพผู้ ประกอบการทั้งสาม

๑๙๑๑สอดคล้องกับบันลีนีพานสายตาประเด็นราคาไซจุดพลจรัญโรจน์ณอยุธยาได้ กล่าวว่าการกลยุทธ์การบริหารร้านอาหารและเครื่องต้มแบบฟู้ดทรัคให้ประสบ ความสำเร็จจากผลการสังเคราะห์พบว่าปัจจัยที่ทำให้การบริหารร้านอาหารและ เครื่องต้มแบบฟู้ดทรัคประสบความสำเร็จนั้นประกอบด้วย๒ปัจจัยหลักคือปัจจัย ทางการบริหารและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการผลการวิจัยเชิง ประจักษ์แสดงให้เห็นว่าปัจจัยทางการบริหารที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการ บริหารร้านอาหารและเครื่องต้มแบบฟู้ดทรัคที่เด่นชัดที่สุดคือกลยุทธ์ Strategy ด้วยการสร้างความแปลกใหม่และเอกลักษณ์เฉพาะตัวของร้าน

แบบพร้อมรับประทานมากกว่ากลับไปปรุงเอง 2 ปัจจัยส่วนประสมทางการ ตลาดสอดคล้องกับงานวิจัยของชวัญกมลตอนชวา 2560 อิทธิพลของปัจจัยส่วน ประสมการตลาดและปัจจัยทัศนคติที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้ออาหารคลีนของผู้ บริโภค ในจังหวัดนครราชสีมาผลการวิจัยพบว่าด้านปัจจัยส่วนประสมการ ตลาดผู้บริโภคให้ความสำคัญกับปัจจัยด้านสถานที่ช่องทางการจัดจำหน่ายและการ กระจายสินค้ามากที่สุดปีที่ 32 นับปีที่ 2 พุทธศักราช 2564 57 3 ด้านการ พัฒนากลยุทธ์ของผู้ประกอบการร้านอาหารคือ ในจังหวัดชลบุรีซึ่งสอดคล้อง กับบันลีนีพานสายตาและคณะ 2561 กลยุทธ์การบริหารร้านอาหารและเครื่องต้ม แบบฟู้ดทรัคให้ประสบความสำเร็จผลการวิจัยพบว่าปัจจัยที่ทำให้การบริหาร ร้านอาหารและเครื่องต้มแบบฟู้ดทรัคประสบความสำเร็จนั้นประกอบด้วย 2 ปัจจัยหลักคือปัจจัยทางการบริหารและปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการ ผลการวิจัยเชิงประจักษ์แสดงให้เห็นว่าปัจจัยทางการบริหารที่ส่งผลต่อความ สำเร็จของการบริหารร้านอาหารและเครื่องต้มแบบฟู้ดทรัคที่เด่นชัดที่สุดคือ กลยุทธ์ Strategy ด้วยการสร้างความแปลกใหม่และเอกลักษณ์เฉพาะตัวของ ร้านฟู้ดทรัคแต่ละร้านส่วนปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่ส่งผลต่อ ความสำเร็จของการบริหารร้านอาหารและเครื่องต้มแบบฟู้ดทรัคที่เด่นชัดที่สุด คือการส่งเสริมทางการตลาด Promotion ผ่านการใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการ สื่อสารข้อมูลกับลูกค้าและผลิตภัณฑ์ Product มีความแปลกใหม่มีเอกลักษณ์ เฉพาะตัวและการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพข้อเสนอแนะ 21 ศึกษาความคิดเห็นของ ผู้บริโภคหรือกลุ่มเป้าหมาย โดยเฉพาะเจาะจงในแต่ละปัจจัยทางกลยุทธ์การ ตลาดได้แก่กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์อาหารคิโดกลยุทธ์ด้านราคาของอาหารคิโด กลยุทธ์ทำเลที่ตั้งของร้านอาหารคิโดหรือส่งเสริมการขาย ในเชิงธุรกิจเพื่อทราบ ถึงพฤติกรรมและปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อการบริโภคซึ่งจะเป็นประโยชน์ในการ วางแผนการตลาด

TEXT FROM SUBMITTED DOCUMENT

ผู้คิดแต่ละร้านส่วนปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการบริหารร้านอาหารและเครื่องดื่มแบบผู้คิดที่เด่นชัดที่สุดคือการส่งเสริมทางการตลาด Promotion ผ่านการใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการสื่อสารข้อมูลกับลูกค้าและผลิตภัณฑ์ Product มีความแปลกใหม่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ๓ผลการพัฒนากลยุทธ์สร้างความเป็นเลิศผู้ประกอบการร้านอาหาร SME ในเขตพื้นที่จังหวัดขอนแก่นพบว่าสถานประกอบการร้านอาหารที่เปิดใช้บริหารเพื่อยกระดับการบริหารจัดการให้มีประสิทธิภาพเพื่อ

TEXT FROM SOURCE DOCUMENT(S)

ทางการบริหารที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการบริหารร้านอาหารและเครื่องดื่มแบบผู้คิดที่เด่นชัดที่สุดคือกลยุทธ์ Strategy ด้วยการสร้างความแปลกใหม่และเอกลักษณ์เฉพาะตัวของร้านผู้คิดแต่ละร้านส่วนปัจจัยส่วนประสมทางการตลาดบริการที่ส่งผลต่อความสำเร็จของการบริหารร้านอาหารและเครื่องดื่มแบบผู้คิดที่เด่นชัดที่สุดคือการส่งเสริมทางการตลาด Promotion ผ่านการใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการสื่อสารข้อมูลกับลูกค้าและผลิตภัณฑ์ Product มีความแปลกใหม่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวและการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพเพียงสอดคล้องกับงานวิจัยของนภพรณันทพงษ์สุชาติสุขเจริญพรเพชรศักดิ์ศรีชัยศิลป์และปิยภรณ์เวียงแก้ว 2562 ปัจจัยความสำเร็จในการพัฒนาตลาดนัดให้ได้มาตรฐานตลาดนัดนำชื่อคือ 1 เจ้าของตลาดมีความมุ่งมั่นตั้งใจและให้ความร่วมมือในการพัฒนาตลาด 2 มาตรการด้านกฎหมาย 3 การสร้างแรงจูงใจแก่ผู้ประกอบการ 4 ความร่วมมือจากทุกภาคส่วน ในการพัฒนาตลาดนัดซึ่งในส่วนของผู้ประกอบการตลาดนัดกิจการร้านอาหารผู้ขายของและผู้ช่วยขายของเจ้าหน้าที่ท้องถิ่นเทศบาลอบตและเจ้าหน้าที่สาธารณสุขตลาดต้องมีการหรือข้อบังคับให้ผู้ขายของต้องปฏิบัติตามเพื่อสุขลักษณะและสุขอนามัยที่ดีการวิจัยครั้งนี้ทำให้ผู้วิจัยทราบพฤติกรรมของผู้บริโภคและผู้จำหน่ายอาหารทั้งนี้ผู้จำหน่ายอาหารทราบถึงพฤติกรรมและองค์ประกอบสำคัญที่จะทำให้ร้านอาหารพัฒนาให้มีคุณภาพมากขึ้นรวมถึงผู้บริโภคที่มาซื้ออาหารสามารถเลือกซื้ออาหารที่มีคุณภาพในพื้นที่ย่านชุมชนฉือฉางอำเภอหาดใหญ่จังหวัดสงขลาพัฒนาคุณภาพอาหารและตลาดไปสู่มาตรฐานสากลต่อไป 117 ปีที่ 40 ฉบับที่ 4 เดือนตุลาคมธันวาคม 2563 พัชรินทร์บุญนูนวันประชานวนสร้อยอรุณรักษ์รัตนพานิชและสุทัศน์เชิงข้อเสนอแนะข้อเสนอแนะในการนำไปใช้ประโยชน์ 1