



แผนยุทธศาสตร์ด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของ กนอ. ระยะ 3 ปี
(ปีงบประมาณ 2564-2566)
(ฉบับทบทวนปีงบประมาณ 2565)



กลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียของ กนอ.

จากการทบทวนแผนยุทธศาสตร์ด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ระยะ 3 ปี (ปี 2564 - 2566)

1. บุคลากรของ กนอ.



- พนักงานทั้งส่วนกลาง นิคมอุตสาหกรรม และท่าเรืออุตสาหกรรม
- ลูกจ้างประจำ/ลูกจ้างชั่วคราว
- คณะทำงาน คณะอนุกรรมการ คณะกรรมการ ชุดต่าง ๆ ของ กนอ.
- สภาพแรงงานของ กนอ.

2. หน่วยงานภาครัฐ



- หน่วยงานภาครัฐบริหารราชการส่วนกลาง

3. ผู้ประกอบการ



- ผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรม
- ผู้ประกอบการท่าเรืออุตสาหกรรม

4. คู่ค้า



- ผู้พัฒนานิคมอุตสาหกรรม ผู้พัฒนาท่าเรืออุตสาหกรรม หรือผู้ร่วมดำเนินงาน

5. ผู้ส่งมอบ



- ผู้ให้บริการด้านโครงสร้างพื้นฐาน ได้แก่ น้ำ ไฟฟ้า และโทรคมนาคม
- ผู้ให้บริการสาธารณูปโภคในนิคมฯ และท่าเรือฯ
- ผู้ให้บริการอื่น ๆ เช่น ระบบ Call Center ระบบ IT เป็นต้น

6. ชุมชน



- ชุมชนโดยรอบนิคมอุตสาหกรรม ท่าเรืออุตสาหกรรม ที่มีรัศมี 5 กิโลเมตร
- >>รัศมีพื้นที่กำหนดเบื้องต้น

7. หน่วยงานราชการ

ระดับภูมิภาคและท้องถิ่น



>>ปฏิบัติหน้าที่ตามอำนาจหน้าที่ ภารกิจของหน่วยงานต้นสังกัด

- หน่วยงานระดับจังหวัดในพื้นที่นิคมฯ/ท่าเรือฯ ตั้งอยู่
- หน่วยงานราชการ ที่ทำหน้าที่บริหารราชการส่วนภูมิภาค
- หน่วยงานราชการ ที่ทำหน้าที่บริหารราชการส่วนท้องถิ่น

8. ประชาสังคม

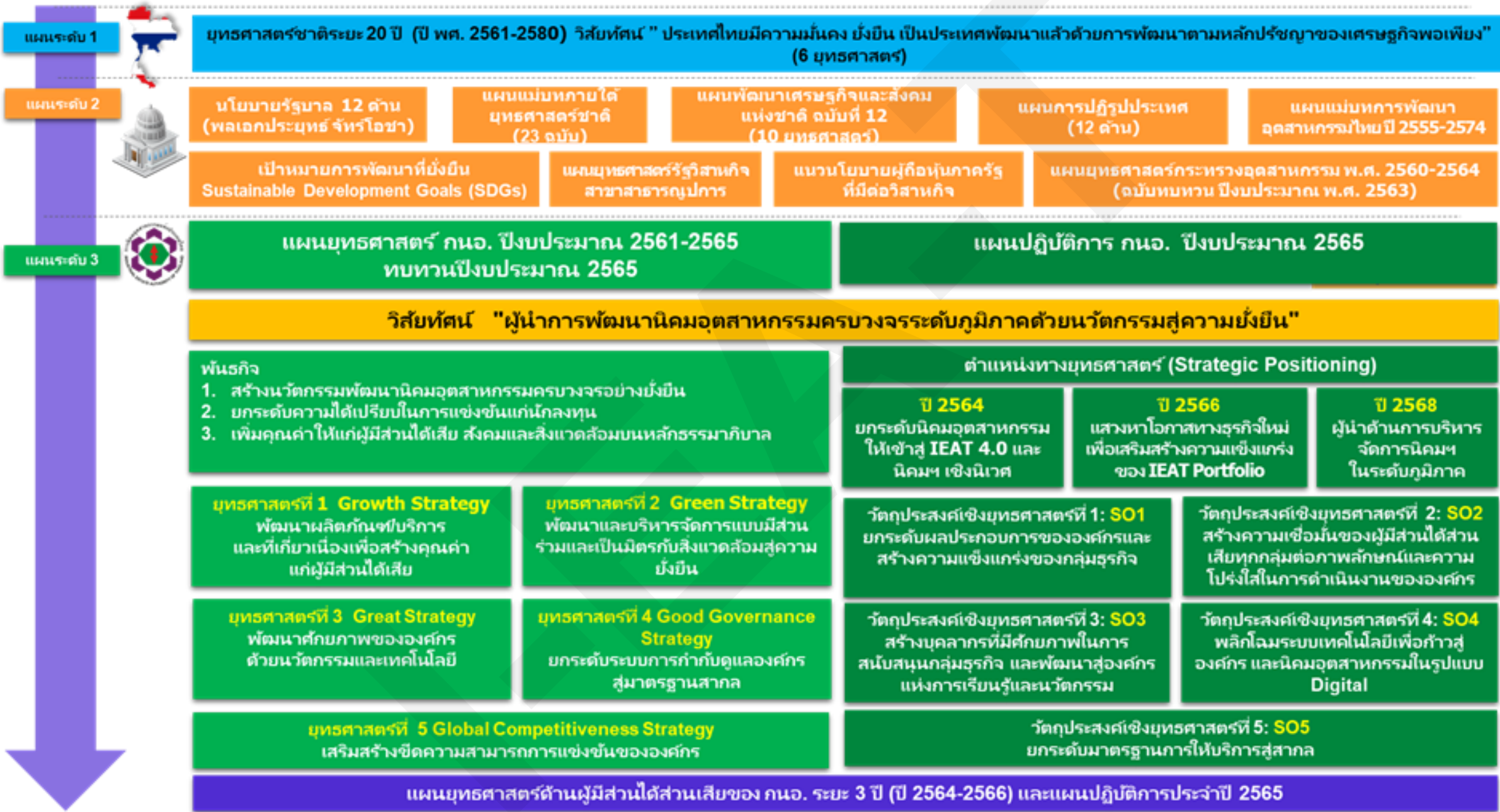


- สื่อมวลชน
- NGOs

9. คู่ความร่วมมือ



- หน่วยงานทั้งรัฐและเอกชนที่ดำเนินงานในประเด็นที่สนใจร่วมกับ กนอ. (มี MOU) เช่น สภาอุตสาหกรรมฯ หอการค้า สถาบันการศึกษา
- พันธมิตรทางธุรกิจที่ดำเนินงานร่วมกัน/สนับสนุนกัน เช่น บริษัทผู้ตรวจประเมินที่ขึ้นทะเบียนกับ กนอ. เพื่อสนับสนุนงานตรวจประเมินด้านความปลอดภัยและสิ่งแวดล้อม ฯลฯ





ความเชื่อมโยงของแผนวิสาหกิจ กนอ. ปีงบประมาณ 2561 – 2565 (ทบทวนปีงบประมาณ 2565) กับแผนยุทธศาสตร์ด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ปี 2564 – 2566

วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ (Strategic Objective) ระดับองค์กร

SO1 : ยกระดับผลประกอบการขององค์กรและ
สร้างความแข็งแกร่งของกลุ่มธุรกิจ

SO2 : สร้างความเชื่อมั่นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
ทุกกลุ่มต่อภาพลักษณ์และความโปร่งใส
ในการดำเนินงานขององค์กร

SO3 : สร้างบุคลากรที่มีศักยภาพในการ
สนับสนุนกลุ่มธุรกิจ และพัฒนาสู่องค์กร
แห่งการเรียนรู้และนวัตกรรม

SO4 : พลิกโฉมระบบเทคโนโลยีเพื่อก้าวสู่
องค์กร และนิคมอุตสาหกรรมในรูปแบบ
Digital

SO5 : ยกระดับมาตรฐานการให้บริการสู่สากล

วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ (Strategic Objective) ด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

SO1 : พัฒนางานด้านการบริหารจัดการ/การสร้าง
ความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างเป็นระบบ และกำกับ
ดูแลให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล

SO2 : ยกระดับการตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วน
เสีย และสนับสนุนการทำงานของพนักงาน โดยใช้เทคโนโลยี
ดิจิทัล การจัดการเรียนรู้ และนวัตกรรม

SO3 : บุคลากรมีศักยภาพในการดำเนินงานเพื่อตอบสนอง
ความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

SO4 : ยกระดับการบริหารจัดการทั้ง 5 มิติตามนโยบาย Eco
Industrial Town มุ่งเน้นการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย
ทุกภาคส่วน





แผนยุทธศาสตร์ด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสียปี 2564 – 2566 (ฉบับทบทวนปีงบประมาณ 2565)



วัตถุประสงค์
(Purpose)

เพื่อสร้างความเชื่อมั่นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มต่อภาพลักษณ์และความโปร่งใสในการดำเนินงาน

สังคม

เพื่อสร้างการเติบโตทางเศรษฐกิจให้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

เศรษฐกิจ

เพื่อขับเคลื่อนการบริหารจัดการด้านสิ่งแวดล้อมและความปลอดภัยตามมาตรฐานสากลร่วมกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

สิ่งแวดล้อม



ขอบเขต
(Scope)

(1) นิคมอุตสาหกรรมและท่าเรืออุตสาหกรรมที่ดำเนินงานอยู่ (2) นิคมอุตสาหกรรมและท่าเรืออุตสาหกรรมที่อยู่ในกระบวนการจัดตั้งหรือขยายพื้นที่ (3) ทุกส่วนงานของ กนอ.



วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ของ กนอ.

SO1
SO1: พัฒนางานด้านการบริหารจัดการ/การสร้างความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างเป็นระบบ และกำกับดูแลให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล

SO2
ยกระดับการตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย และสนับสนุนการทำงานของพนักงาน โดยใช้เทคโนโลยีดิจิทัล การจัดการเรียนรู้ และนวัตกรรม

SO3
บุคลากรมีศักยภาพในการดำเนินงานเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

SO4
ยกระดับการบริหารจัดการทั้ง 5 มิติตามนโยบาย Eco Industrial Town มุ่งเน้นการมีส่วนร่วมของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกภาคส่วน



เป้าประสงค์เชิงยุทธศาสตร์

การเพิ่มความเชื่อมั่นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

การเพิ่มและสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจแก่ผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

การยกระดับการบริหารจัดการนิคมฯ/ท่าเรือฯ และโรงงานในนิคมฯ ให้เป็นไปตามมาตรฐานสากล



ตัวชี้วัดและเป้าหมาย*

1. ระบบฐานข้อมูลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่นำข้อมูลเข้าระบบครบถ้วน
2. ระดับความเชื่อมั่นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย เพิ่มขึ้น 0.05 จากปีก่อน
3. คะแนนผลการประเมิน ITA ระดับ A ไม่น้อยกว่าปีก่อน

1. ร้อยละ 80 ของจำนวนองค์ความรู้ถ่ายทอดและจัดเก็บรูปแบบดิจิทัล
2. จำนวนแนวคิดนวัตกรรมสำหรับการสร้างความสัมพันธ์อย่างน้อย 1 แนวคิด/ปี
3. ระดับความรู้ความเข้าใจของ พนง. เกี่ยวกับการสร้างความสัมพันธ์ที่เพิ่มขึ้น
4. ความสำเร็จในการปิด Gap ทรัพยากรที่จำเป็น
5. จำนวนผู้นำด้านการสร้างความสัมพันธ์ฯ เพิ่มขึ้น 1 คน/สายงาน/ปี

1. ความสำเร็จในการดำเนินการตามแผนการส่งเสริมการมีส่วนร่วมของคู่ค้า ผู้ประกอบการฯ และชุมชน



ยุทธศาสตร์ด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

ยุทธศาสตร์ที่ 1
เพิ่มความเชื่อมั่นของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียทุกกลุ่มต่อภาพลักษณ์และความโปร่งใสในการดำเนินงานขององค์กร

ยุทธศาสตร์ที่ 2
เพิ่มและสร้างมูลค่าทางเศรษฐกิจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียด้วยการพัฒนาการให้บริการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียด้วยเทคโนโลยีดิจิทัลและนวัตกรรม

ยุทธศาสตร์ที่ 3
สร้างและรักษาสมดุลการอยู่ร่วมกันระหว่างผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับนิคมอุตสาหกรรม/ท่าเรืออุตสาหกรรม



กลยุทธ์ด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

1. กลยุทธ์จัดทำแผนการบริหารจัดการ/สร้างความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียตามแนวทางที่เป็นมาตรฐานสากล
2. กลยุทธ์พัฒนาฐานข้อมูลผู้มีส่วนได้ส่วนเสียอย่างเป็นระบบ
3. กลยุทธ์พัฒนาภาพลักษณ์องค์กรด้านความโปร่งใส

4. กลยุทธ์นำระบบดิจิทัลมาใช้ในการให้บริการลูกค้า คู่ค้า ระบบบริหารจัดการองค์กร และสนับสนุนการทำงานของพนักงาน

5. กลยุทธ์ยกระดับศักยภาพบุคลากรในการดำเนินงานด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย

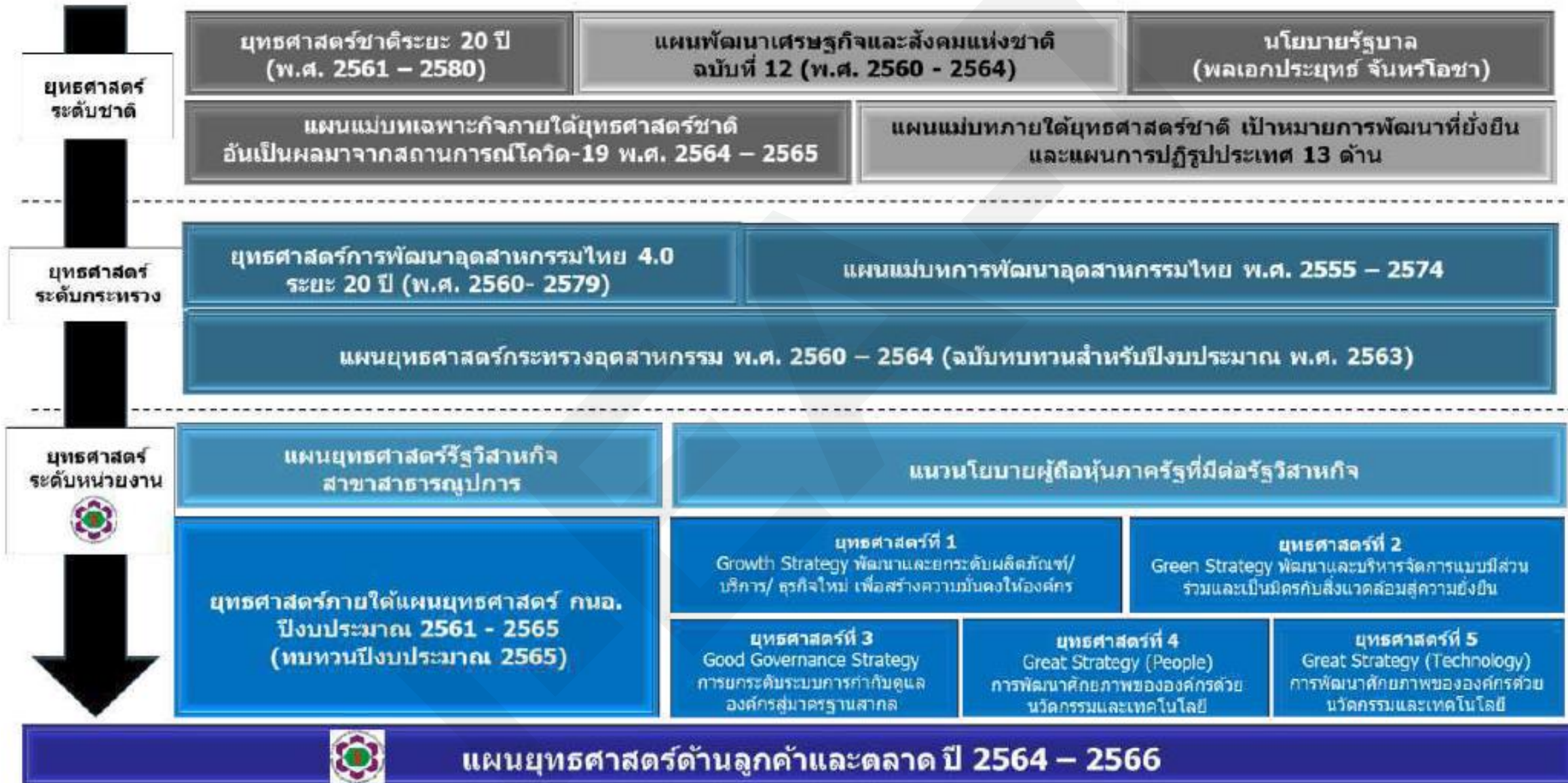
6. กลยุทธ์ยกระดับนิคมฯ/ท่าเรือฯ เข้าสู่ Eco Industrial Estate

* สอดคล้องกับแผนวิสาหกิจ กนอ. ปีงบประมาณ 2561 – 2565 (ทบทวนปีงบประมาณ 2565)



แผนยุทธศาสตร์ด้านลูกค้าและตลาดของ กนอ. ระยะ 3 ปี
(ปีงบประมาณ 2564-2566)
(ฉบับทบทวนปีงบประมาณ 2565)

ความเชื่อมโยงของแผนยุทธศาสตร์ด้านลูกค้ายปี 2564 – 2566 ของ กนอ. กับแผนยุทธศาสตร์ที่เกี่ยวข้อง



แนวทางการจำแนกลูกค้า และกำหนดส่วนตลาดเป้าหมาย

กำหนดการจำแนกลูกค้าปัจจุบัน :
ตามระยะเวลาการดำเนินงานในนิคมอุตสาหกรรม



กลุ่มลูกค้าระยะการดำเนินงาน
ไม่เกิน 3 ปี

กลุ่มที่ 1 : กลุ่มเริ่มต้น
(Pre-Industrial)
(ระยะเวลาไม่เกิน 3 ปี)



กลุ่มลูกค้าระยะการดำเนินงาน
3 - 10 ปี

กลุ่มที่ 2 : กลุ่มเติบโต
(Growth-Industrial)
(ระยะเวลา 3 - 10 ปี)



กลุ่มลูกค้าระยะการดำเนินงาน
มากกว่า 10 ปี ขึ้นไป

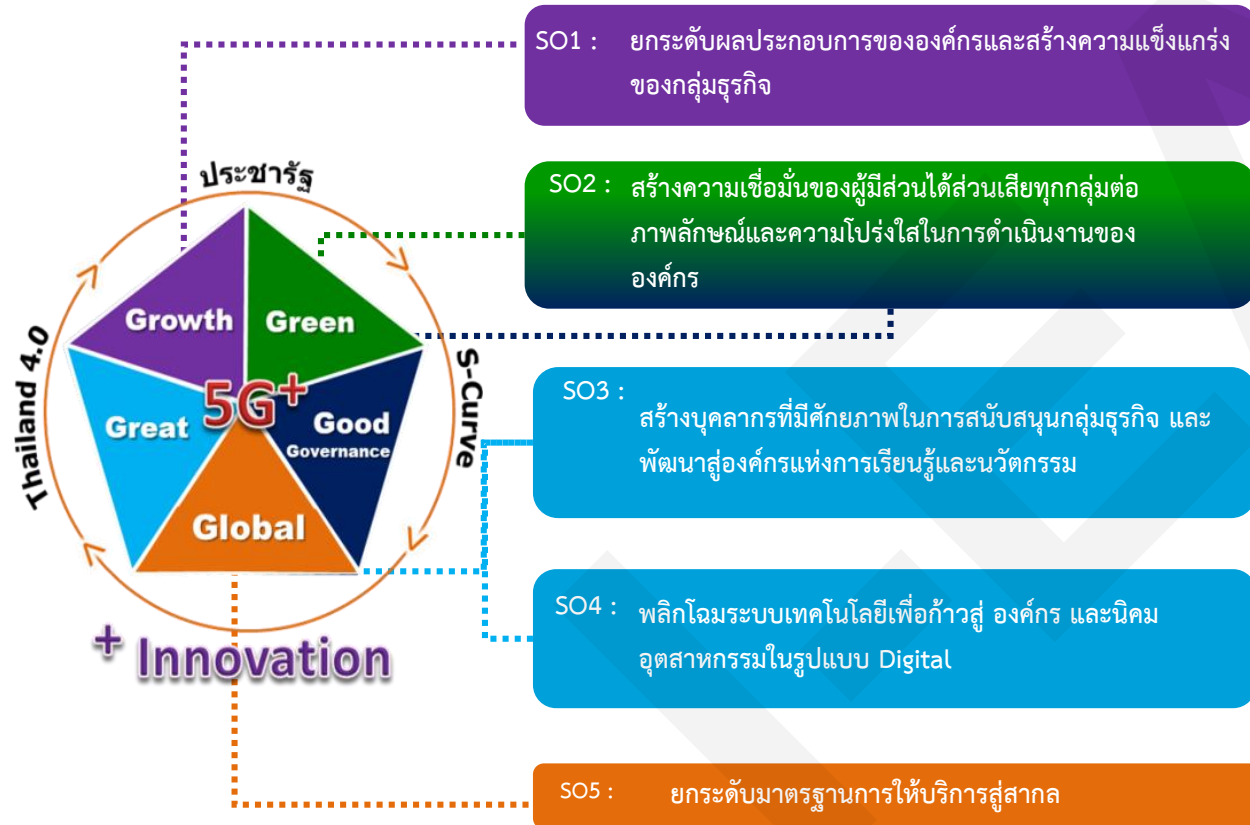
กลุ่มที่ 3 : กลุ่มมั่นคง
(Stable-Industrial)
(ระยะเวลามากกว่า 10 ปี)

เนื่องจากมีประเด็นของความพึงพอใจ ความต้องการ และความคาดหวังแตกต่างกัน
และกำหนดกลยุทธ์ของการดำเนินงานที่แตกต่างกัน เพื่อตอบสนองกลุ่มลูกค้าในแต่ละกลุ่ม



ความเชื่อมโยงของแผนวิสาหกิจ กนอ. ปีงบประมาณ 2561 – 2565 (ทบทวนปีงบประมาณ 2565)
กับแผนยุทธศาสตร์ด้านลูกค้า ปี 2564 – 2566

วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์
(Strategic Objective) ระดับองค์กร



วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์
(Strategic Objective) ด้านการตลาด





แผนยุทธศาสตร์ด้านลูกค้าและตลาด ปี 2564 – 2566 (ฉบับทบทวนปีงบประมาณ 2565)

วัตถุประสงค์ เชิงยุทธศาสตร์ ของ กนอ.	S01 เพื่อเชื่อมโยงและใช้ประโยชน์ จากฐานข้อมูลลูกค้าจนปามาสู่ การพัฒนาผลิตภัณฑ์/บริการของ กนอ. ในการตอบสนองต่อนักลงทุน	S02 เพื่อมุ่งสู่กลุ่มเป้าหมาย นักลงทุนต่างชาติ และขยายฐานลูกค้าของ กนอ.	S03 เพื่อสร้างกลยุทธ์ด้านการตลาด ที่ตอบสนองต่อกลุ่มเป้าหมาย และขยายโอกาสทางธุรกิจ รองรับการเปลี่ยนแปลง ของอุตสาหกรรมโลก	S04 เพื่อปรับและพลิกโฉมการค้าเน้นธุรกิจ ของ กนอ. ด้วยเทคโนโลยีและดิจิทัล พร้อมดำเนินธุรกิจร่วมกับพันธมิตร สู่การเติบโตอย่างยั่งยืน
เป้าประสงค์ เชิงยุทธศาสตร์	การยกระดับการให้บริการ และตอบสนองต่อความต้องการ ของลูกค้า	การเติบโตของรายได้ จากการดำเนินงาน	ฐานลูกค้า/ผู้ประกอบการเพิ่มขึ้น จากการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจ ด้วยกลยุทธ์ด้านการตลาด	การเพิ่มขีดความสามารถในการดำเนิน ธุรกิจผ่านนวัตกรรม และพันธมิตรทางธุรกิจ
ตัวชี้วัด และเป้าหมาย*	ระดับความพึงพอใจ ของกลุ่มลูกค้า เพิ่มขึ้น 0.05 จากปีก่อน	รายได้จากการดำเนินงาน เพิ่มขึ้นจากปีก่อน (ปี 2564 : 6,523 ล้านบาท ปี 2565 : 6,885 ล้านบาท ปี 2566 : 7,077 ล้านบาท)	มูลค่าการลงทุนของนักลงทุน เพิ่มขึ้น 5% จากปีก่อน	ระดับความพึงพอใจ ของกลุ่มลูกค้า เพิ่มขึ้น 0.05 จากปีก่อน
ยุทธศาสตร์ ด้านลูกค้า และตลาด	ยุทธศาสตร์ที่ 1 การยกระดับความพึงพอใจ และความสัมพันธ์กับลูกค้า	ยุทธศาสตร์ที่ 2 ก้าวสู่การเป็นผู้นำของ นิคมอุตสาหกรรม ยกระดับการแข่งขัน	ยุทธศาสตร์ที่ 3 การขยายฐานลูกค้า ของ กนอ.	ยุทธศาสตร์ที่ 4 การเพิ่มคุณค่า ด้วยนวัตกรรมใหม่
กลยุทธ์ ทางการตลาด	1. กลยุทธ์เชื่อมโยงฐานข้อมูล ลูกค้า 2. กลยุทธ์การพัฒนากิจกรรม เพื่อดึงดูด และสร้าง ความสัมพันธ์กับลูกค้า	3. กลยุทธ์สื่อสารการตลาด อย่างบูรณาการ ทั้งในประเทศ และต่างประเทศ	4. กลยุทธ์พัฒนากลยุทธ์ ด้านการตลาดและการขาย สู่การขยายโอกาสทางธุรกิจ	5. กลยุทธ์เสริมศักยภาพการให้บริการ ด้วยนวัตกรรม เพื่อยกระดับบริการ สู่การแข่งขันเท่าทันดิจิทัล 6. กลยุทธ์การยกระดับบริการ ด้วยการสร้างพันธมิตรธุรกิจใหม่

* สอดคล้องกับแผนวิสาหกิจ กนอ. ปีงบประมาณ 2561 – 2565 (ทบทวนปีงบประมาณ 2565)