

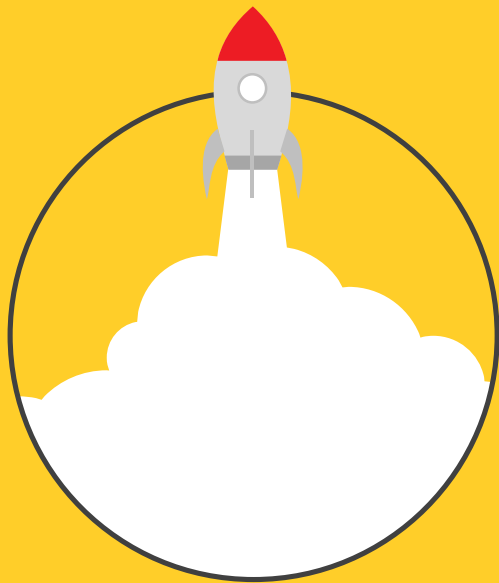


# NHA Innovation Challenge 2021

ฝ่ายงาน: บริหารงานชุมชน 4



ชื่อแนวคิดนวัตกรรมการประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้ารายใหม่สนใจเข้า  
ห้องชุด ทคช.



## ชื่อแนวคิดนวัตกรรม

การประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้ารายใหม่สนใจเข้าห้องสมุด กคช.

### รายชื่อผู้จัดทำหลัก

- |                   |                |         |                               |
|-------------------|----------------|---------|-------------------------------|
| 1. นายสุวรรณชัย   | ติวะตันสกุล    | ตำแหน่ง | ผอ.ชช.4                       |
| 2. นางยุพเยาว์    | เดชรักษา       | ตำแหน่ง | พ.จัดการฯ 9 ชช.4              |
| 3. นางสาวสุนันฎฐา | เกิดกิจไพบูลย์ | ตำแหน่ง | พ.บริหารงานทั่วไป 6 งค.4 ชช.4 |
| 4. นางสาวกรกมล    | โสตะจินดา      | ตำแหน่ง | พ.จัดการทรัพย์สิน 6 นล.8 ชช.4 |

# ประโยชน์ที่จะได้รับ



01

ผู้เช่าได้เช่าห้องราคาถูก

02

ผู้เช่ามีสิทธิลุ้นรางวัล เลขที่ใบเสร็จ 2 ตัวท้าย จากเลขสลากรัฐบาล

03

ผู้เช่าได้รับการบริการจากหน่วยงานภาครัฐโดยตรง

# STAKEHOLDERS

## ผู้ที่มีส่วนได้ส่วนเสีย

### ภายใน องค์กร

ฝ่าย ทอ.  
ฝ่าย ทน.  
ฝ่าย ชช. 1-4  
ฝ่าย ทน.  
ฝ่าย กม.

### ภายนอก องค์กร

ลูกค้ารายใหม่  
นิติบุคคลอาคารชุด

# USERS

# ผู้ใช้หลัก

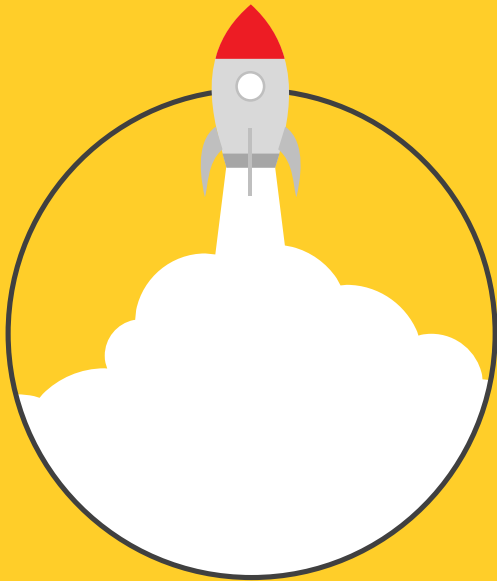


โปรดเติมกลุ่มผู้ใช้  
ที่เราเลือกให้เป็นผู้ใช้หลัก  
ของนวัตกรรมนี้

ลูกค้า

บุคคลทั่วไปที่ต้องการที่อยู่อาศัยราคาถูก

ฝ่ายบริหารงานขาย  
(และลูกค้าสัมพันธ์)



1. ประชาสัมพันธ์ห้องชุดราคาถูก
2. จัดการอบรมเรื่องการลงทะเบียนการจองห้องเช่า (Line OA)
3. วางแผนการประชาสัมพันธ์
4. ขอความอนุเคราะห์ ฝ่าย ทน. ส่ง QR CODE และการประชาสัมพันธ์โครงการเช่าเป็น SMS ให้ลูกค้า
5. ทำผังห้องว่าง
6. ฝ่าย ทน. ตรวจสอบข้อมูลการลงทะเบียนการเช่าให้พร้อมนัดทำสัญญาเช่าให้กับผู้เช่า

- 1. นายสุวรรณชัย ติวะตันสกุล ตำแหน่ง ผ.ชช.4
- 2. นางยุพเยาว์ เดชรักษา ตำแหน่ง พ.จัดการฯ 9 ชช.4
- 3. นางสาวสุนัญฐรา เกิดกิจไพฑูรย์ ตำแหน่ง พ.บริหารงานทั่วไป 6 ก.4 ชช.4
- 4. นางสาวกรรมล ไสตะจินดา ตำแหน่ง พ.จัดการทรัพย์สิน 6 น.8 ชช.4

สภาพความเป็นอยู่ดีขึ้น

ครอบครัวมีความสุข

สุขภาพกายใจของ  
คนในครอบครัวดีขึ้น

Think & Feel?

มีที่อยู่อาศัยในราคาถูกลง

ต้องการที่พักใกล้ที่ทำงาน

สภาพแวดล้อมชุมชน

USER

น.ส. สมใจ จรรยา

อายุ 28 ปี

เพศ หญิง

ประมาณรายได้ 15,000.-บาท

ผู้สนใจโครงการ

ลักษณะที่อยู่ ห้องชุด

ป้ายประชาสัมพันธ์

See?

ปัญหาสังคม

ใกล้ที่ทำงาน

Hear?

การจัดกิจกรรม  
ในชุมชน

การประชุมต่าง ๆ  
ภายในชุมชน

การประชาสัมพันธ์  
ของ กคช.

การมีส่วนร่วม  
ในชุมชน

เป็นมิตรที่ดีต่อ  
เพื่อนบ้าน

Say & Do?

ร่วมสนทนา  
กับเพื่อนบ้าน

มีทัศนคติที่ดี  
คิดบวกต่อชุมชน

Pain

ปัญหาเรื่องขยะ

ปัญหาค่าเช่าสูง

ความสะอาดพื้นที่ส่วนกลาง

Gain

มี อสม. ประจำหมู่บ้าน

การเดินทางสะดวก

ความเป็นส่วนตัว

## USER'S GAIN, PAIN, FEAR





# USER #2

ระบุผู้ใช้ (User) นายทรงพล จงทำดี

- ประเภทของผู้ใช้ (นายทรงพล จงทำดี)
- Type of User : Executor ผู้ใช้ Product ที่รับผลดีจากสินค้าหลัก



- 1. นายสุวรรณชัย คิวะตันสกุล ตำแหน่ง ผอ.ชช.4
- 2. นางศุภเชาว์ เดชรักษา ตำแหน่ง พ.จัดการฯ 9 ชช.4
- 3. นางสาวสุนัญญา เกิดกิจไพบูลย์ ตำแหน่ง พ.บริหารงานทั่วไป 6 งค.4 ชช4
- 4. นางสาวกรกมล โสตะจินดา ตำแหน่ง พ.จัดการทรัพย์สิน 6 นค.8 ชช.4

ต้องการบ้านราคาถูกลง

Think & Feel?

มีเงินเหลือเก็บ

ชอบความสะดวกสบาย

ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง

สุขภาพที่ดี

จะได้รับราคาค่าเช่าถูกลง

กคช. สร้างบ้านเพื่อผู้มีรายได้น้อย

ป้ายประกาศของ กคช.

Hear?

เสียงประชาสัมพันธ์โครงการ

ราคาถูกลง

See?

การรณรงค์ของ กคช.

การบริหารจัดการ ของ กคช.



การลงทะเบียน  
ผู้สนใจเช่าห้อง กคช.

Say & Do?

ออกกำลังกาย

ดำเนินการจองห้องและเช่าห้องด้วยวิธีที่ทันสมัย



Pain

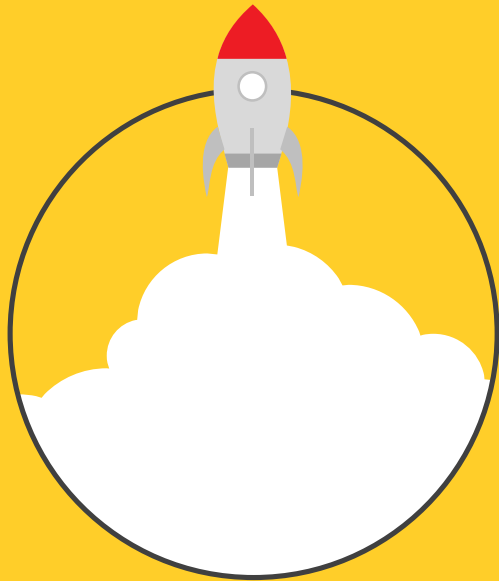
- ปัญหาค่าเช่าสูง
- ปัญหาไม่มีที่จอดรถ
- ปัญหาเรื่องความสะดวกสบายของอาคาร

Gain

- ได้รับบริการที่ดี
- ความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สิน
- ค่าเช่าราคาถูกลง

## USER'S GAIN, PAIN, FEAR





# การวิเคราะห์ปัญหา

## DEFINE

# (USER#1) VALUE PROPOSITION CANVAS



PRODUCT (การประชาสัมพันธ์โครงการให้ลูกค้ารายใหม่)

USER (สนใจ จรรยา)



# สรุปความเป็นไปได้/ โอกาสในการใช้ผลิตภัณฑ์



- เป็นบุคคลทั่วไปที่สนใจโครงการ
- เป็นผู้ลงทะเบียนสนใจห้องเช่ากับ ทคช. (Line OA)
- จะได้รับการบริการจาก ทคช. โดยตรง



# (USER#2) VALUE PROPOSITION CANVAS



PRODUCT (การประชาสัมพันธ์โครงการให้ลูกค้ายอมรับใหม่)

USER (นายทรงพล จงทำดี)



# สรุปความเป็นไปได้/ โอกาสในการใช้ผลิตภัณฑ์



- เป็นบุคคลทั่วไปที่สนใจโครงการ
- เป็นผู้ลงทะเบียนสนใจห้องเช่ากับ กคช. (Line OA)
- จะได้รับการบริการจาก กคช. โดยตรง





# POINT OF VIEW STATEMENT #1

*USER*

คุณท้าวทรงค์ คงกล้ายง

ต้องการ

*USER'S NEED*

ให้ ทคช.ได้เข้าดูอาคารและทรัพย์สินของ ทคช. อย่างเต็มที่

*INSIGHTS*

เพราะว่า

เนื่องจากผู้เช่าเหมาะสมปล่อยปะละเลยทรัพย์สินที่ให้เช่า (ไม่ดูแลรักษาทรัพย์สินให้อยู่ในสภาพสมบูรณ์พร้อมใช้งาน)

# POINT OF VIEW STATEMENT #2

*USER*

คุณสุวิวัฒนา  
ขำประสิทธิ์

*USER'S NEED*

ต้องการ

ได้เช่าห้องชุดกับผู้อยู่เช่าเหมาโดยตรง ส่งผลให้อัตราค่าเช่าถูกลง

*INSIGHTS*

เพราะว่า

(ทศ.เป็นหน่วยงานของรัฐที่มีความใกล้ชิดกับลูกค้า และไม่เอากาไรเกินควร

# POINT OF VIEW STATEMENT #3

*USER*

*USER'S NEED*

คุณธัญภรณ์  
วิษยาวิโรจน์

ต้องการ

การบริการที่ดี และประทับใจ

*INSIGHTS*

เพราะว่า

หน่วยงานของรัฐต้องเห็นประชาชนเป็นสำคัญ เพราะฉะนั้นอาจทำให้ได้รับการบริการที่มีมาตรฐาน  
ที่ดี และเท่าเทียม สามารถตรวจสอบได้

# เป็นไปได้ไหมที่เราจะ.....

(Idea #1) เป็นไปได้ ด้วยการประชาสัมพันธ์  
ด้วยการส่ง SMS

(Idea #2) เป็นไปได้ โดยมีการเจรจาพูดคุย  
และ ทคช. ทาป้ายประชาสัมพันธ์

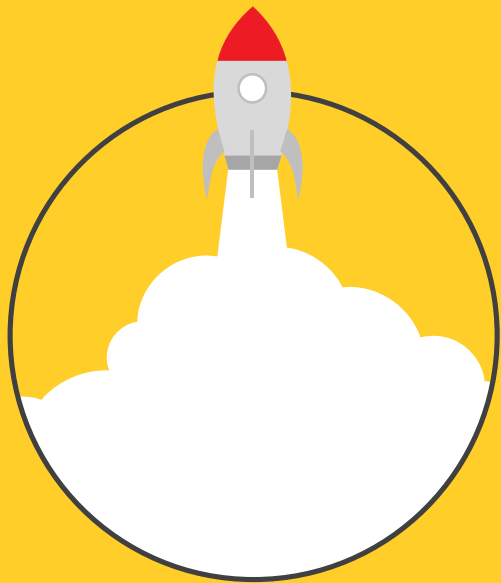
(Idea #3) เป็นไปได้ โดย สร้าง QR code  
ส่ง SMS ให้ลูกค้ารับทราบการประชาสัมพันธ์

(Idea #4) เป็นไปได้ เนื่องจาก ทคช.เป็น  
เจ้าของทรัพย์สินสามารถให้เข้าได้ราคาถูกลง

(Idea #5) เป็นไปได้ เนื่องจากผู้เช่าไม่มั่นใจ  
ในการบริหารของ ทคช.

(Idea #6) เป็นไปได้ ด้วยการเจรจาตกลง  
ร่วมกัน พร้อมทั้งมีการเจรจาเป็นลาย  
ลักษณ์อักษร

(Idea #7) เป็นไปได้ เนื่องจากลูกค้าได้รับ  
ผลกระทบจาก โควิด-19 ทำให้พนักงาน เพราะ  
ทคช. มีการสร้างอาชีพให้ผู้อยู่อาศัย



## การให้ลูกค้ารายใหม่ สนใจจองห้องเช่า กคช.

*หัวข้อนวัตกรรมที่ต้องการแนะนำเสนอ*



# เป้าหมาย / วัตถุประสงค์หลัก



ด้วยวิกฤตเศรษฐกิจปัจจุบัน และเกิดเหตุการณ์โรคระบาดโควิด-19 เป็นเหตุให้องค์กรไม่สามารถขายผลิตภัณฑ์ได้ตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ พร้อมทั้งลูกค้าไม่มีกำลังที่จะซื้อบ้านหรือห้องชุดในราคาที่สูงได้ อีกทั้งปัญหาที่ผู้เช่าเหมามีหนี้ค้างกับ กคช. และนำห้องเช่าไปให้ประชาชนเช่าห้องชุดในราคาที่สูงจนเกินไป จนทำให้ประชาชนร้องเรียนมาที่ กคช. นั้น เพื่อให้กิจการขององค์กรสามารถดำเนินการต่อไปได้ จึงมีความจำเป็นที่จะต้องนำห้องเช่าที่ว่างไปให้ลูกค้ารายใหม่ได้ทำการเช่าห้องชุดในราคาที่ถูกลงกว่าท้องตลาด การประชาสัมพันธ์ให้ลูกค้ารายใหม่สนใจสินค้าของ กคช. ได้นั้นโดยไม่เสียค่าใช้จ่ายในการโฆษณา ต้องขอความอนุเคราะห์ ทน. ให้ทำการส่ง QR Code ประชาสัมพันธ์การลงทะเบียนผู้สนใจโครงการไปกับ SMS



# ความเชื่อมโยงต่อวิสัยทัศน์ แผนยุทธศาสตร์ หรือ แผนงานขององค์กร หรือฝ่ายงาน



ยุทธศาสตร์ ที่ 1 การพัฒนาที่อยู่อาศัยสำหรับ  
ประชาชนให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี

โครงการ...ประชาสัมพันธ์ลูกค้ารายใหม่ลงทะเบียนเช่าห้อง กคช.



## IDEA PROTOTYPE

# รายละเอียด นวัตกรรม

ผลิตภัณฑ์ และ-บริการ / กระบวนการ



01

สร้าง QR Code เดียวโดยไม่แยกโครงการ

02

สร้าง QR Code และส่ง SMS ให้กับลูกค้าปัจจุบันในฐานข้อมูล เพื่อจะได้เป็นการตลาด ด้วยการบอกกล่าวปากต่อปาก

03

ขอความอนุเคราะห์ ทน. ในการดำเนินการ

04

แทรก QR Code ไปกับใบเสร็จรับเงินที่ผู้เช่าซื้อมาจ่าย จะได้เกิดการบอกกล่าว (ปากต่อปาก)

05

ขอความอนุเคราะห์ นิติบุคคลอาคารชุด ในการประชาสัมพันธ์

06

ขอความอนุเคราะห์ สื่อท้องถิ่นในการประชาสัมพันธ์



# ร่างแผนการดำเนินงาน



แนวทางการดำเนินงาน	ระยะเวลาการดำเนินงาน	ตัวชี้วัดความสำเร็จ	งบประมาณ (ล้านบาท)
จัดทำหนังสือแจ้งบริษัทรับเช่าเหมา	พค.64		
ประสานงาน ทน. ทำ QR Code เพื่อส่ง SMS เพื่อประชาสัมพันธ์ให้ทุกกลุ่มลูกค้า	มีย.64		

แผนการดำเนินงานโดยคร่าว ในการจัดทำแนวคิดนวัตกรรม



# ร่างแผนการดำเนินงาน

## ขั้นตอนหลักในการดำเนินงาน



01

จัดทำ QR Code และ ส่ง SMS ให้ผู้สนใจ

You can simply impress your audience and add a unique zing.

02

ประชาสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้า

You can simply impress your audience and add a unique zing.

03

นัดทำสัญญา

You can simply impress your audience and add a unique zing.

04

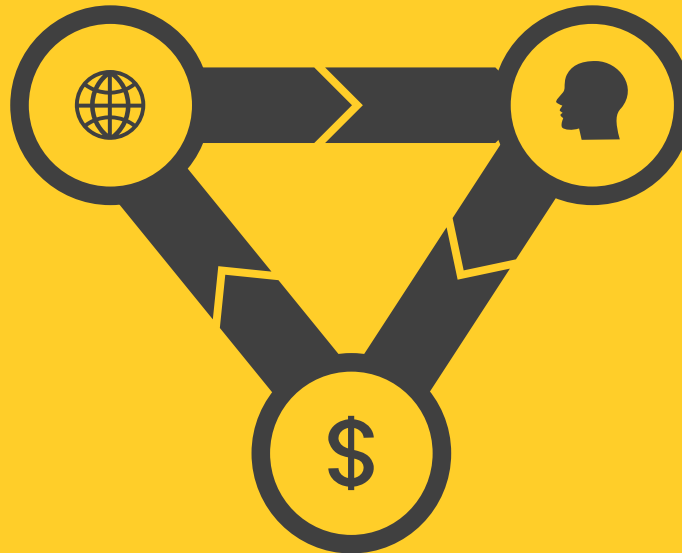
บริหารจัดการอาคารเช่า

You can simply impress your audience and add a unique zing.

# ผลลัพธ์ที่คาดหวังจากนวัตกรรม

(ระบุนายละเอียดผลลัพธ์ในมิติต่างๆ เช่น ด้านการเงิน ด้านลูกค้า ด้านกระบวนการภายใน ด้านการเรียนรู้)

**มิติที่ #1**  
ลูกค้าได้รับค่าเช่าในราคาถูก  
มีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้น



**มิติที่ #2**  
องค์กรมีรายได้จากการบริหาร

**มิติที่ #3**  
มีการบริหารจัดการอาคารเช่าที่เป็นระบบ