

การบ่งชี้ความรู้ที่จำเป็นในการทำงาน (Knowledge Mapping)

ขอบเขต KM (KM Focus Area) : สร้างทางเลือก (Solution) ในระบบ E-marketing เพื่อส่งเสริมการขาย

เป้าหมาย KM (Desire State) : เพื่อพัฒนาช่องทางการตลาดในระบบ E-Marketing เช่น Web Social Media ฯลฯ เพื่อพัฒนาฐานข้อมูลส่งเสริมการขาย

Output / Outcome ที่ต้องการ และหน่วยวัดผล :

มีข้อเสนอแนะของทางการตลาด

มีฐานข้อมูลการขายที่เป็นปัจจุบัน Update

บุคลากรการตลาดสามารถตอบคำถามลูกค้าได้รวดเร็ว ถูกต้อง (% ความพึงพอใจ)

กระบวนการงาน / ขั้นตอนการทำงาน (ที่เกี่ยวข้องกับเป้าหมาย KM)	รายการความรู้	ความรู้/ สารสนเทศ/ ข้อมูล ในปัจจุบัน				ความต้องการ ที่จำเป็นในการทำงาน		วิธีการ (สร้าง/ แสวงหา/ รวบรวม)	กลุ่มเป้าหมาย	
		ความรู้/ สารสนเทศ/ ข้อมูล (มี/ ไม่มี/ สมบูรณ์/ ไม่สมบูรณ์)	Tacit / Explicit (TK / EK)	อยู่ที่ไหน/ ใคร (หน่วยงาน/ ชื่อ บุคคล)	ถูกเก็บในรูปแบบใด (Database, File, เอกสาร, บุคคล)	ใครต้องการ	รูปแบบใด		ฝ่าย	ผู้เข้าร่วม CoPs
กำหนดช่องทางส่งเสริมการขาย	การนำ E-Marketing มาส่งเสริมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์	1. E-Marketing เป็นอย่างไร มีความสำคัญอย่างไร 2. ขั้นตอนการทำ E-Marketing 3. E-marketing ช่องทางใดเหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย 4. ทำ E-marketing อย่างไรให้โดนใจกลุ่มเป้าหมาย 5. ปัจจัยแห่งความสำเร็จในการทำ E-marketing 6. ตลาดการแข่งขันธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีกลยุทธ์อะไรบ้าง 7. กลยุทธ์ใดเหมาะสม และสอดคล้องกับการเคหะ 8. E-Marketing จะเข้ามามีบทบาทต่อธุรกิจอย่างไร 9. การใช้ E-Marketing มาช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์ และพันธกิจเพื่อสังคม	มีสื่อที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์ของช่องทางต่างๆ	ข้อมูลใน Web EK	Web กคช. Facebook SMS WeChat E-mail	Database File เอกสาร บุคคล	บุคลากร ประชาชน ผู้สนใจ	Database	Story Telling CoPs	ทน. ปส. กต. พส.1 พส.2 พพ. คุณสุเมธ, คุณวสันต์, คุณประภาพรพรณ คุณพัลลภา คุณกนกภรณ์ คุณกันทิมา รอง ผอ.กต. (คุณลาวัลย์) คุณสุชศศก ผอ.พส.1 (คุณระวีวัน) รอง ผอ.พส.2 (คุณมนัสสรี) รอง.ผอ.พพ. (คุณสมเจต) FA : คุณจรินทร์ His : คุณแอน อ.วิทยา จารุพงศ์โสภณ ม.ธรรมศาสตร์ Department of Marketing [ภาควิชาการตลาด] 02-696-5780 witt@bu.ac.th
E-Marketing ในมุมมองของ กคช. และกำหนดแนวทางการทำการตลาดที่เหมาะสมกับ กคช.	สรุปองค์ความรู้ที่ได้จาก การนำ E-Marketing มาส่งเสริมธุรกิจอสังหาริมทรัพย์		ไม่มี						ทน. ปส. กต. พส.1 พส.2 พพ. คุณสุเมธ, คุณวสันต์, คุณประภาพรพรณ คุณพัลลภา คุณกนกภรณ์ คุณกันทิมา รอง ผอ.กต. (คุณลาวัลย์) คุณสุชศศก ผอ.พส.1 (คุณระวีวัน) รอง ผอ.พส.2 (คุณมนัสสรี) รอง.ผอ.พพ. (คุณสมเจต) FA : คุณจรินทร์ His : คุณแอน	
ให้ข้อมูล/คำปรึกษาแก่ลูกค้าที่สนใจ	ข้อมูลที่เป็นเพื่อส่งเสริมการตลาดและการ update ข้อมูล	1. ปัญหาที่ทำให้การให้ข้อมูลแตกต่างกัน 2. มีหน่วยงานใดบ้างที่ update ข้อมูลผลิตภัณฑ์ 3. ข้อมูลผลิตภัณฑ์อะไรที่แต่ละหน่วยงาน Update 4. ข้อมูลผลิตภัณฑ์อยู่ที่ไหนบ้าง ที่นำมาตอบลูกค้า 5. ใครควรเป็นเจ้าภาพหลัก update ข้อมูลผลิตภัณฑ์ 6. ข้อมูลที่จำเป็นสำหรับ E marketing 7. ครมมีข้อมูลใหม่ๆ อะไรเพื่อให้ทางเลือกแก่ลูกค้า	ไม่มี						ทน. ปส. กต. พส.1 พส.2 พพ. คุณสุเมธ, คุณวสันต์, คุณประภาพรพรณ คุณพัลลภา คุณกนกภรณ์ คุณกันทิมา รอง ผอ.กต. (คุณลาวัลย์) คุณสุชศศก ผอ.พส.1 (คุณระวีวัน) รอง ผอ.พส.2 (คุณมนัสสรี) รอง.ผอ.พพ. (คุณสมเจต) FA : คุณจรินทร์ His : คุณแอน	
ปัญหาที่พบและการเตรียมความพร้อมเพื่อนำไปสู่การทำ E-Marketing ที่พร้อมใช้งาน	1. เตรียมความพร้อมฐานข้อมูลโครงการ 2. เตรียมความพร้อมฐานข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่ update 3. เตรียมความพร้อมฐานข้อมูลการรองโครงการ 4. ข้อมูลโครงการที่จำเป็นในการทำ E-marketing 5. รูปแบบข้อมูลให้สอดคล้องกับที่ลูกค้าต้องการ 6. ปัญหาข้อมูลจำนวนอาคารว่างพร้อมขายไม่ update 7. ปัญหาอื่นๆ	มี แต่ไม่สมบูรณ์	TK / EK	DCIS	Database File เอกสาร บุคคล	บุคลากร ประชาชน ผู้สนใจ	Database	CoPs	ทน. พพ. กต. ขช.1-4 คุณเอกพล คุณไตรพันธ์ คุณเบ็ชต์ คุณวสันต์ คุณสมิตรา ตัวแทน ขช. FA : คุณจรินทร์ His : คุณแอน	

https://www.youtube.com/results?search_query=วิทยา+จารุพงศ์โสภณ