



## คู่มือการปฏิบัติงาน (Work Manual)

กระบวนการขาย/ให้เช่านิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ. ดำเนินการเอง  
กองการตลาด  
การนิคมอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย

จัดทำโดยกองการตลาด

มกราคม ๒๕๖๗

**คู่มือการปฏิบัติงาน**  
**กระบวนการขาย/ให้เช่านิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ. ดำเนินการเอง**

**๑. วัตถุประสงค์**

เพื่อเป็นคู่มือการปฏิบัติงานกระบวนการขาย/ให้เช่านิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ. ดำเนินการเอง ให้มีมาตรฐานและถือปฏิบัติในแนวทางเดียวกัน

**๒. ขอบเขต**

ขอบเขตของกระบวนการในคู่มือครอบคลุมตั้งแต่ขั้นตอนการวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์ ทั้งปัจจัยภายในและภายนอก การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและศักยภาพของผลิตภัณฑ์ (นิคมอุตสาหกรรม) ของ กนอ. พร้อมด้วยการกำหนดกลุ่มอุตสาหกรรม กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ตลอดจนขั้นตอนการจัดทำผลกลยุทธ์การตลาดและการขาย การดำเนินกิจกรรมและการขาย และการติดตามการปฏิบัติงานให้เป็นไปตามเป้าหมายการขาย/ให้เช่าพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม

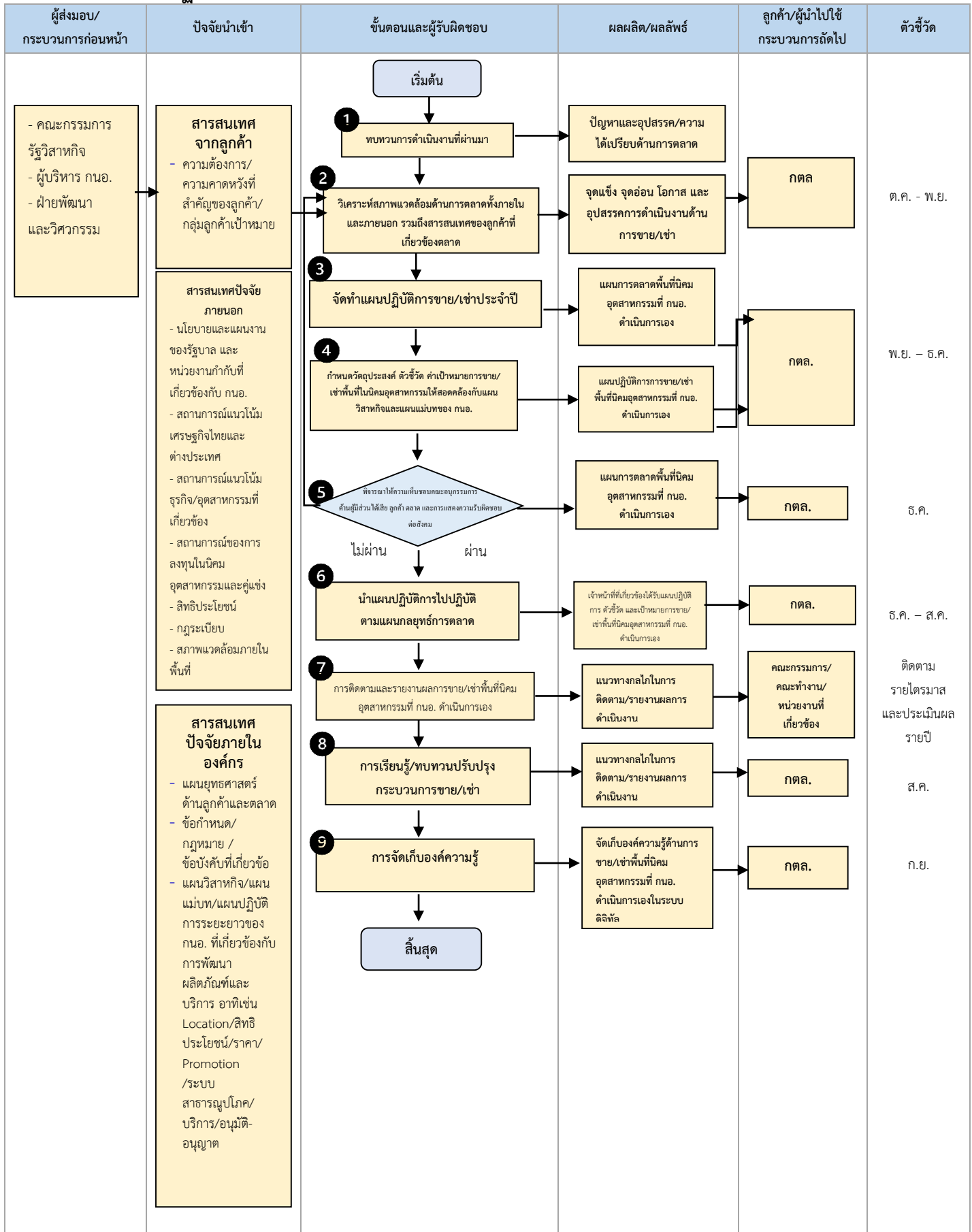
**๓. คำจำกัดความ**

๑. กตล. หมายถึง กองการตลาด
๒. ฟตล. หมายถึง ฝ่ายการตลาดและลูกค้าสัมพันธ์
๓. หน่วยงานที่เกี่ยวข้องในการนำกระบวนการไปปฏิบัติ หมายถึง หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ฝ่ายการตลาดและลูกค้าสัมพันธ์ ฝ่ายบริการผู้ประกอบการ สายงานปฏิบัติการ๑/๒/๓

**๔. หน้าที่ความรับผิดชอบ**

๑. กองการตลาด มีหน้าที่ความรับผิดชอบในการสำรวจตลาด และกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด การดำเนินงานด้านการขายผลิตภัณฑ์และบริการของ กนอ. การดำเนินการกิจกรรมการตลาดและการขาย ผลิตภัณฑ์และบริการของ กนอ. และการดำเนินการประเมินผลกระบวนการทางการตลาด ทบทวนและรายงานผลทางการตลาด
๒. หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง มีหน้าที่ในการสนับสนุนข้อมูลและการให้คำปรึกษาด้านการลงทุนกับผู้ประกอบการ เพื่อสนับสนุนให้เกิดการลงทุนในนิคมอุตสาหกรรม

## ๕. แผนผังการปฏิบัติงาน Work Flow



**๖. ผู้รับผิดชอบขั้นตอนต่างๆ และมาตรฐานคุณภาพงาน**

| ขั้นตอน                                                                                                               | ผู้รับผิดชอบ | มาตรฐานคุณภาพงาน                                                                                                                                                                                                          |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ทบทวนการดำเนินงานที่ผ่านมา                                                                                            | กตล.         | ข้อมูลปัญหาและอุปสรรค/ความได้เปรียบด้านการตลาด                                                                                                                                                                            |
| วิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านการตลาดทั้งภายในและภายนอก รวมถึงสารสนเทศของลูกค้าที่เกี่ยวข้องตลาด                            | กตล.         | ๑. ข้อมูลจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรคการดำเนินงานด้านการขาย/เช่า นิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ.<br>ดำเนินการเอง<br>๒. ข้อมูลสารสนเทศจากการวิเคราะห์ข้อมูลสภาพแวดล้อมของพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม<br>๓. ดำเนินการแล้วเสร็จตามกำหนด |
| จัดทำแผนปฏิบัติการขาย/เช่าประจำปี                                                                                     | กตล.         | ดำเนินการแล้วเสร็จตามกำหนด                                                                                                                                                                                                |
| กำหนดวัตถุประสงค์ ตัวชี้วัด ค่าเป้าหมายการขาย/เช่าพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมให้สอดคล้องกับแผนวิสาหกิจและแผนแม่บทของ กนอ. | กตล.         | ดำเนินการแล้วเสร็จตามกำหนด                                                                                                                                                                                                |
| กำหนดกลยุทธ์ด้านการตลาดเพื่อขาย-ให้เช่า                                                                               | กตล.         | ดำเนินการแล้วเสร็จตามกำหนด                                                                                                                                                                                                |
| การดำเนินการตามแผนกลยุทธ์การตลาด                                                                                      | กตล.         | ดำเนินการแล้วเสร็จตามกำหนด                                                                                                                                                                                                |
| การดำเนินการขาย/ให้เช่า<br>- ติดตามผลการขาย<br>- ปิดการขาย/บริการหลังการขาย                                           | กตล.         | ดำเนินการแล้วเสร็จตามกำหนด                                                                                                                                                                                                |
| ติดตาม / ประเมินประสิทธิภาพ / ทบทวนกระบวนการ                                                                          | กตล.         | ดำเนินการแล้วเสร็จตามกำหนด                                                                                                                                                                                                |
| การเรียนรู้/ทบทวนปรับปรุงกระบวนการขาย/เช่า                                                                            | กตล.         | ดำเนินการแล้วเสร็จตามกำหนด                                                                                                                                                                                                |
| การจัดเก็บองค์ความรู้                                                                                                 | กตล.         | ดำเนินการแล้วเสร็จตามกำหนด                                                                                                                                                                                                |

**๗. ขั้นตอนการปฏิบัติงาน**

- ๑) กองการตลาด ดำเนินการทบทวนการดำเนินงานที่ผ่านมา ศึกษาวิเคราะห์สภาพแวดล้อมด้านการตลาดทั้งภายในและภายนอก รวมถึงสารสนเทศของลูกค้าที่เกี่ยวข้อง ระบุจุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค ที่กระทบต่อผลิตภัณฑ์ รวมถึงยุทธศาสตร์ด้านลูกค้าและตลาด ภาระเบี่ยงของ กนอ. นโยบายและแผนงานของรัฐบาล และหน่วยงานกำกับที่เกี่ยวข้องกับ กนอ.
- ๒) กองการตลาด นำข้อมูลสารสนเทศต่างๆ ที่รวบรวมได้ทั้งหมด เป็นข้อมูลในการจัดทำแผนการตลาดพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ. ดำเนินการเอง รายนิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ. ดำเนินการเอง โดยมีรายละเอียด

ดังนี้ การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด ได้แก่ วัตถุประสงค์ด้านการเงินและวัตถุประสงค์ด้านการตลาด การกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด ได้แก่ STP การแบ่งส่วนตลาด การวางตำแหน่ง Marketing Mix กลยุทธ์การขาย กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาดและการสื่อสาร

- ๓) กองการตลาด ดำเนินการนำเสนอแผนกลยุทธ์ด้านการตลาดที่จัดทำขึ้น ให้คณะกรรมการพิจารณา
- ๔) ภายหลังจากแผนกลยุทธ์ด้านการตลาดรายไตรมาสที่ กนอ. ดำเนินการเอง ได้รับความเห็นชอบ กองการตลาดดำเนินการสื่อสารข้อมูลแผนกลยุทธ์การตลาดกับพนักงานขายของ กนอ. พร้อมจัดทำเครื่องมือส่งเสริมการขาย กำหนดช่องทางการและเผยแพร่ข้อมูลในช่องทางต่างๆ
- ๕) กองการตลาด ดำเนินการขายพื้นที่นิคมอุตสาหกรรม ในรูปแบบต่างๆ เช่น การเข้าพบให้คำปรึกษาด้านการลงทุน การประชุมกลุ่มเฉพาะ (Focus Group/ Round Table/ Market Sounding) กิจกรรมจับคู่ธุรกิจ (Business Matching) กิจกรรม Door Knocking และการดำเนินการผ่านเครือข่ายหน่วยงานด้านการส่งเสริมการลงทุนทั้งในประเทศและต่างประเทศ
- ๕) ในกรณีผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนในนิคมอุตสาหกรรม กองการตลาดอำนวยความสะดวกแก่ผู้ประกอบการตั้งแต่ขั้นตอนการขอใช้ที่ดินเพื่อประกอบกิจการในนิคมอุตสาหกรรม จนถึงขั้นตอนการแจ้งเริ่มประกอบอุตสาหกรรม ทั้งนี้ ระหว่างการดำเนินการ กองการตลาดดำเนินการจัดเก็บข้อมูลสำคัญ ความต้องการ ความคาดหวังและพฤติกรรมของผู้ประกอบการลงในฐานะข้อมูลลูกค้าของกองการตลาด
- ๖) กองการตลาดดำเนินการติดตามและประเมินผลประสิทธิภาพของกระบวนการ ทั้งในมิติของกระบวนการและผลลัพธ์ ตลอดจนการนำผลที่ได้รับมาปรับปรุงการดำเนินงานด้านการขาย/ให้เช่านิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ. ดำเนินการเอง
- ๗) กองการตลาด ดำเนินการทบทวนปรับปรุงกระบวนการขาย/เช่าพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ. ดำเนินการเอง และดำเนินการจัดเก็บองค์ความรู้ดังกล่าวในรูปแบบดิจิทัล

## ๘. ระบบติดตามประเมินผล

กองการตลาด ทบทวนกระบวนการขาย/ให้เช่านิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ. ดำเนินการเอง อย่างต่อเนื่องเป็นประจำทุกเดือน

| ตัวชี้วัดประสิทธิผล                                              | เป้าหมายตัวชี้วัดประสิทธิผล                                                    |
|------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------|
| จำนวนพื้นที่ขาย/เช่าพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ. ดำเนินการเอง | ดำเนินการขาย/เช่าพื้นที่ในนิคมอุตสาหกรรมที่ กนอ. ดำเนินการเองเป็นไปตามเป้าหมาย |

## ๙. เอกสารอ้างอิง

- ๑) พ.ร.บ. กนอ. พ.ศ. ๒๕๒๒ และที่แก้ไขเพิ่มเติมกฎกระทรวง
- ๒) คู่มือการขอประกอบกิจการในนิคมอุตสาหกรรมและการขอรับสิทธิประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการในนิคมอุตสาหกรรม

## ๑๐. แบบฟอร์มที่ใช้

ไม่มี

๑๑. ข้อเสนอแนะ/ เทคนิคในการปฏิบัติงาน/ ปัญหาอุปสรรค แนวทางในการแก้ไขและพัฒนางาน

| ข้อเสนอแนะ/ เทคนิคในการปฏิบัติงาน/<br>ปัญหาอุปสรรค | แนวทางการดำเนินการ |
|----------------------------------------------------|--------------------|
| -                                                  | -                  |
| -                                                  | -                  |
| -                                                  | -                  |
| -                                                  | -                  |

๑๒. ภาคผนวก

ไม่มี