

การขยายลูกค้าเงินกู้ให้มากขึ้น

- พัฒนาบริการ
- แก้ไขระเบียบ
- ออกแบบผลิตภัณฑ์หลากหลาย
- บริหารลูกค้าที่มีปัญหา : ปรับปรุงวิธีเรียกเก็บ และประเมินก่อนยื่นเรื่อง
- การบริหารเงินสดอย่างคล่องตัวมากขึ้น
- เพิ่มรายได้จากลูกค้าโดยออกสินค้าใหม่
- ออกผลิตภัณฑ์เงินกู้ใหม่มากขึ้น
- ไม่มีค่าธรรมเนียมในโอกาสพิเศษ
- เพิ่มผลิตภัณฑ์เงินรับฝาก
 - ถัดมา 6 ระยะ 1 ปี ดอกเบี้ย 4%
 - ส่งเสริมฝากถอนผ่านตู้ ATM ดอก 3.75
 - จัดกิจกรรมส่งเสริมการออม
 - ระดมตัวสัญญาใช้เงิน
 - ฝากหน่วยงานอื่น/ลงทุนหุ้นได้แปลงสภาพ

ประสิทธิภาพของการทำธุรกิจ

ตามที่สหกรณ์คาดหวังและ
ประมาณการผ่านที่ประชุมใหญ่
สามัญประจำปี
รายได้ 395 ล้านบาท
กำไร 280 ล้านบาท

- พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานด้าน ICT 14 ระบบ
- พัฒนาระบบเสริม 7 ระบบ
- พัฒนาระบบข้อมูลทรัพยากรบุคคล 1 ระบบ
- พัฒนาระบบข้อมูลเพื่อการบริหาร
- ยุทธศาสตร์ 1 ระบบ
- พัฒนาระบบบริการ 2 ระบบ

- พัฒนาระบบข้อมูลทรัพยากรบุคคล 1 ระบบ
- พัฒนาระบบข้อมูลเพื่อการบริหาร
- ยุทธศาสตร์ 1 ระบบ
- พัฒนาระบบบริการ 2 ระบบ

การพัฒนาคุณภาพ นำไปสู่การ

พัฒนาการบริหารตามเป้าหมาย
ของสหกรณ์

- ตัวชี้วัดที่ 1 : กำไรสุทธิจากการดำเนินงาน จำนวน 280 ล้านบาท
- ตัวชี้วัดที่ 2 : รายได้ดอกเบี้ยเงินให้กู้รับเพิ่มขึ้น 393 ล้านบาท
- ตัวชี้วัดที่ 3 : ทุนภายในเพิ่มขึ้น 470 ล้านบาท
- ตัวชี้วัดที่ 4 : ลูกหนี้เงินให้กู้เพิ่มขึ้นจำนวน 400 ล้านบาท
- ตัวชี้วัดที่ 5 : ปรับปรุงเทคโนโลยีตามแผนสำเร็จ 60%
- ตัวชี้วัดที่ 6 : ร้อยละ 80 ของสมาชิกมีความพึงพอใจร้อยละ 75 ขึ้นไป

1. รักษาเป็นผล ไม่เพิ่มดอกเบี้ยกู้ และ
ไม่ลดดอกเบี้ยฝาก

2. พัฒนาระบบให้เข้าถึงทั่วถึงเป็น
ธรรมชาติตามต้องการ
3. ส่งเสริมการมีส่วนร่วม
4. ยกระดับคุณภาพชีวิตของสมาชิก
5. พัฒนาระบบงานบริการ โดยเฉพาะ
ICT
6. พัฒนาระบบผู้แทนสมาชิก
7. ส่งเสริม คสพ. กับ/ระหว่างสมาชิก
8. สร้างภาพลักษณ์
9. ออกแบบและพัฒนาระบบประเมิน
ความพึงพอใจ ระบบการจัดการ
ข้อร้องเรียน และฐานข้อมูลสมาชิก

ความพึงพอใจของสมาชิกในฐานะ
ผู้รับบริการ/ลูกค้า การรักษาคูกู้
เก่า การแสวงหาคูกู้ใหม่ สร้าง
ความสัมพันธ์ที่ดีกับสมาชิก

มิตินวัตกรรม

แผนธุรกิจ สอ.พ.ช.2561

มิตินวัตกรรม ภายใน

พัฒนากระบวนการ
บริหารใหม่
ประสิทธิภาพ

กระบวนการบริหารจัดการธุรกิจ

- ทบทวนระบบและฐานข้อมูลการเงินและบัญชี
 - ปรับปรุงระเบียบการบริหารสหกรณ์
 - บริหารเงินตามข้อตกลงส่วนเกินไม่ให้เป็นต้นทุน
เสียโอกาส
 - พัฒนาระบบควบคุมภายในและบริหารความเสี่ยง
 - พัฒนาระบบบริหารจัดการหนี้เงินกู้
 - ใช้ประโยชน์ อัตราส่วนทางการเงิน
- กระบวนการบริหารองค์การ
- ทบทวนและพัฒนาโครงสร้างองค์กรมุ่ง HPO
 - พัฒนาระบบบริหารผลการปฏิบัติงาน
 - พัฒนาระบบรายงาน

กระบวนการบริหารลูกค้า

- จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าคืนเพื่อสวัสดิการ
- จัดกิจกรรม พัฒนาคุณภาพชีวิตสมาชิก
- จัดกิจกรรมพัฒนาความรู้ สมาชิก
- จัดทำแผนและกิจกรรมลูกค้าสัมพันธ์

กระบวนการบริหารบุคคล

- จัดคนลงโครงสร้างใหม่
- จัดทำแผนอัตราค่าจ้าง 5 ปี
- ปรับปรุงระบบ ระเบียบ ข้อบังคับการบริหารงานบุคคล
- วางแผนระบบพัฒนาบุคลากร