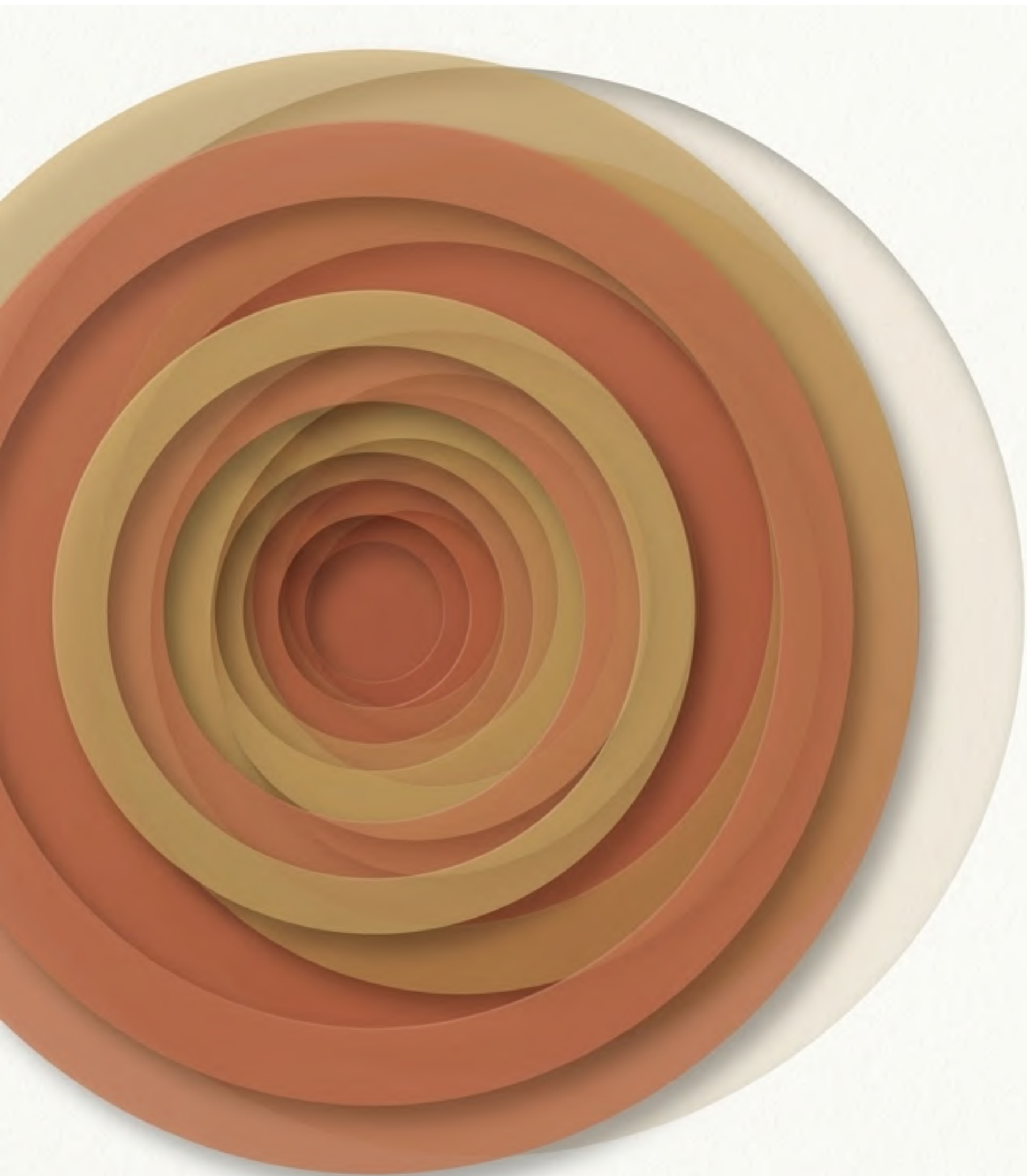


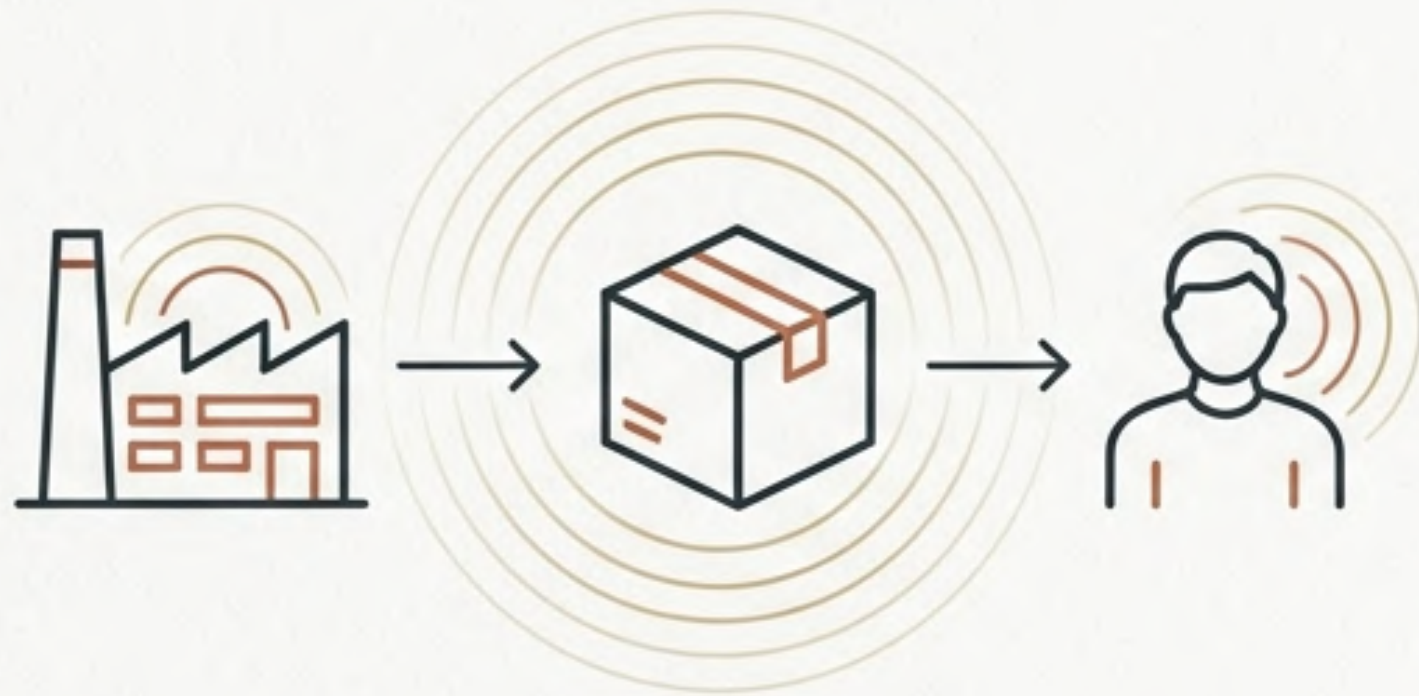


การวิเคราะห์สภาพ แวดล้อมภายใน (Internal Environment Analysis)

กลไกการขับเคลื่อนความเป็นเลิศในธุรกิจบริการ
(Resources, Capabilities, Culture & Strengths)

อ้างอิงจากบทที่ 6.2 (ชัยสมพล ชาวประเสริฐ, Normann, และคณะ)

ทำไมธุรกิจบริการต้องสำรวจตัวเอง?



ในธุรกิจบริการ
การผลิตและบริโภคไม่สามารถแยกออกจากกันได้
(Inseparability)



ช่วงเวลาแห่งความจริง (Moment of Truth):
พนักงานแนวหน้า (Frontline Employees)
ไม่ใช่แค่คนส่งมอบ แต่คือ ส่วนหนึ่งของผลิตภัณฑ์
ที่ลูกค้าสัมผัสได้โดยตรง

ความพร้อมและคุณภาพของกลไกภายในองค์กร
เป็นตัวกำหนดความพึงพอใจของลูกค้าในทุกๆ ปฏิสัมพันธ์อย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

โครงสร้างกายวิภาคของความเป็นเลิศ

6.2.3 วัฒนธรรมองค์กร (Culture)

ค่านิยมและแนวปฏิบัติที่หล่อหลอม
พฤติกรรมพนักงาน (How we behave)

6.2.1 ทรัพยากร (Resources)

ต้นทุนและสินทรัพย์ที่องค์กรมี
ครอบครอง (What we have)



6.2.4 จุดแข็ง (Strengths)

ผลลัพธ์เชิงบวกที่สร้างความได้เปรียบเหนือคู่แข่ง
(Our competitive advantage)

6.2.2 ความสามารถหลัก (Capabilities)

ทักษะการบูรณาการสิ่งที่องค์กรทำได้ดีกว่า
คู่แข่ง (What we do best)

6.2.1 ทรัพยากรขององค์กรบริการ (The 5 Service Assets)

ทรัพยากรบุคคล (Human)

สำคัญที่สุดในธุรกิจ
บริการ
(พนักงานแนวหน้า,
ทีมงาน,
ความรู้เฉพาะทาง)

ทรัพยากร ทางการเงิน (Financial)

สภาพคล่อง,
กระแสเงินสด,
งบลงทุนพัฒนา
บริการ

ทรัพยากร ทางกายภาพ (Physical)

Servicescape,
ทำเลที่ตั้ง, อุปกรณ์
(ตัวชี้วัดคุณภาพ
ที่จับต้องได้)

ทรัพยากรทาง เทคโนโลยี (Technological)

ระบบ CRM,
ฐานข้อมูลลูกค้า,
แพลตฟอร์มดิจิทัล

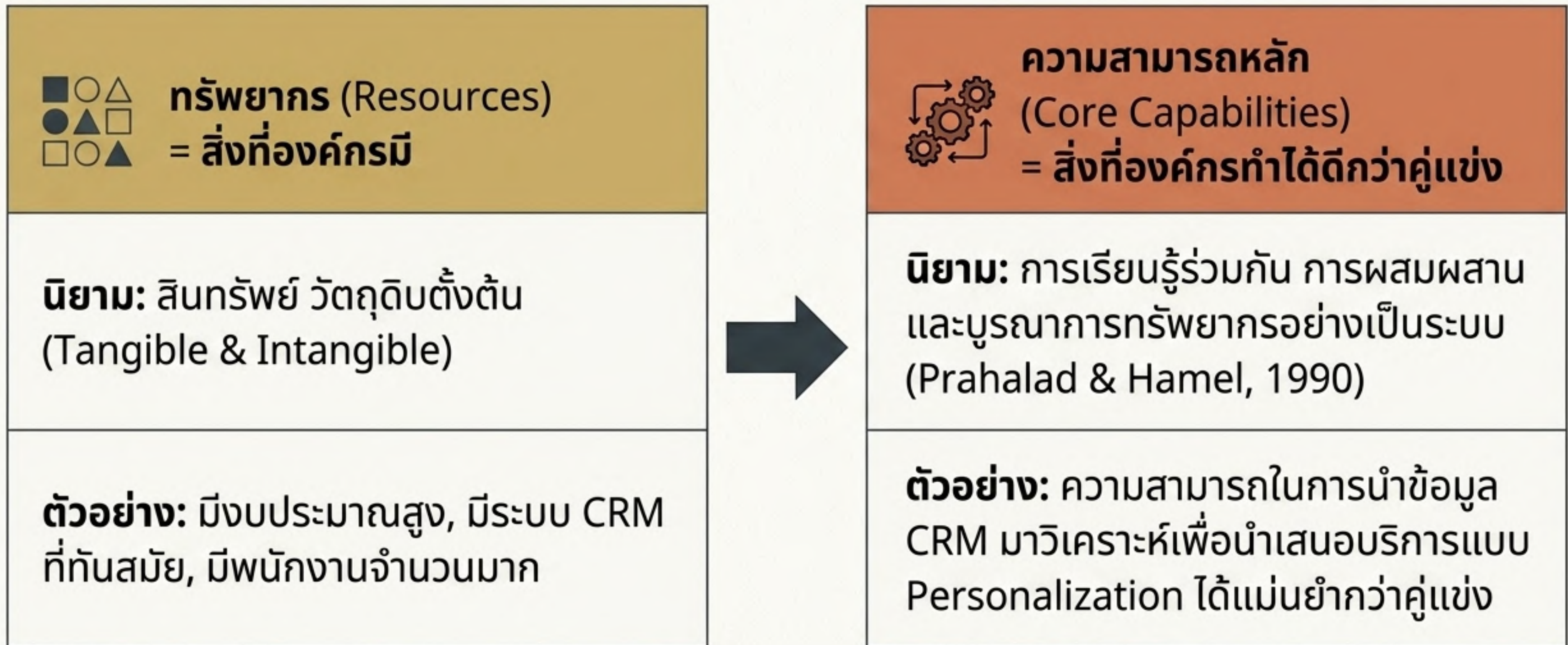
ทรัพยากรด้าน ความสัมพันธ์ (Relational)

ตราสินค้าที่แข็งแกร่ง,
เครือข่ายพันธมิตร,
ความไว้วางใจ

กลไกขับเคลื่อนการเติบโต: ห่วงโซ่กำไรจากการบริการ (The Service-Profit Chain)



6.2.2 ความสามารถหลัก vs. ทรัพยากร (Capabilities vs. Resources)



เครื่องมือประเมินความได้เปรียบที่ยั่งยืน (The VRIN Diagnostic Matrix)

ทฤษฎีฐานทรัพยากร (RBV - Barney, 1991) กำหนดว่าทรัพยากร/ความสามารถที่สร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันที่ยั่งยืน ต้องผ่านเกณฑ์ 4 ประการ:



V - มีคุณค่า (Valuable):
สร้างคุณค่าให้ลูกค้า?
ตอบสนองโอกาสหรือลดผลกระทบจากอุปสรรคได้?



R - หายาก (Rare):
มีอยู่ในจำนวนจำกัด?
คู่แข่งทั่วไปไม่มี?



I - ลอกเลียนแบบได้ยาก (Inimitable):
คู่แข่งไม่สามารถก๊อปปี้ หรือสร้างทดแทนได้ในเวลาอันสั้น?



N - ทดแทนไม่ได้ (Non-substitutable):
ไม่มีสิ่งอื่นที่นำมาใช้ทดแทนเพื่อให้ได้ผลลัพธ์เดียวกัน?

5 ความสามารถหลักในองค์กรบริการ (5 Key Service Capabilities)



6.2.3 วัฒนธรรมองค์กรบริการ (Service Organizational Culture)



เข็มทิศพฤติกรรม:

ในธุรกิจบริการ สถานการณ์เฉพาะหน้าคาดการณ์ได้ยาก วัฒนธรรมที่เข้มแข็งคือ แนวทาง ที่ช่วยพนักงานตัดสินใจเมื่อไม่มีกฎระเบียบระบุไว้ชัดเจน

แนวคิดการตลาดภายใน (Internal Marketing):

(Berry, 1981)

- องค์กรต้องปฏิบัติต่อพนักงานเสมือนลูกค้าภายใน (Internal Customers)
- สร้างความพึงพอใจให้พนักงานก่อน จึงจะคาดหวังให้พนักงานสร้างความพึงพอใจแก่ลูกค้าภายนอกได้ (Nordic School approach)

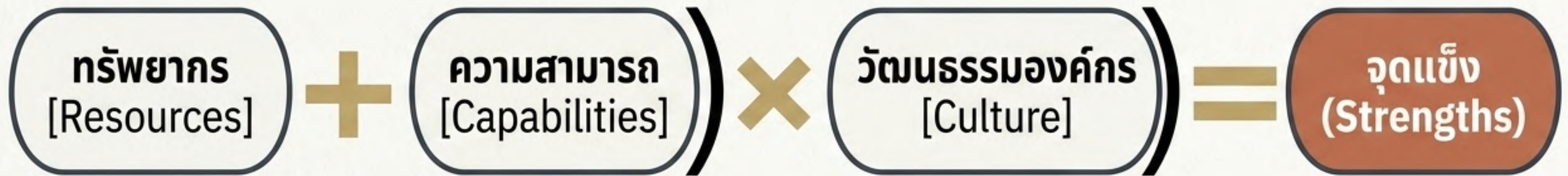
5 องค์ประกอบของวัฒนธรรมบริการที่แข็งแกร่ง (Elements of a Strong Service Culture)



วัฒนธรรมองค์กรคือจุดแข็งที่ผ่านเกณฑ์ VRIN ได้ดีที่สุด เพราะใช้เวลาสร้างนานและลอกเลียนแบบได้ยากที่สุด

6.2.4 จุดแข็งขององค์กร (The Synthesis: Formulating Strengths)

จุดแข็งคือผลผลิตปลายทาง (Ultimate Output) ของการบริหารกลไกภายในองค์กร



- ✓ Examples of Resulting Strengths:
- ✓ - แบรนด์ที่แข็งแกร่งและได้รับความไว้วางใจ
- ✓ - อัตราการลาออกของพนักงานต่ำ / บุคลากรเชี่ยวชาญสูง
- ✓ - ฐานความภักดีของลูกค้าที่สั่งสมมายาวนาน
- ✓ - ความมั่นคงทางการเงินและเทคโนโลยีเฉพาะตัว

Premium Editorial Audit

การประเมินจุดแข็งที่แท้จริง (Evaluating True Strengths)

การระบุจุดแข็งต้องประเมินอย่างเป็นระบบ มิใช่เกิดจากความรู้สึกรอคติของผู้บริหาร (Avoid Executive Bias).



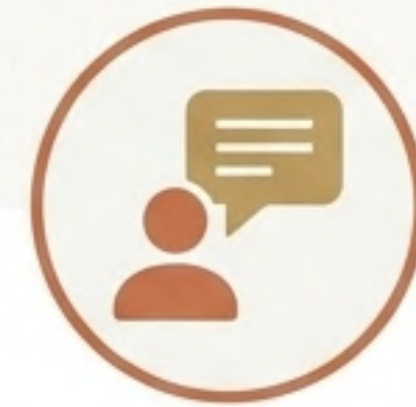
1. Internal Audit

ตรวจสอบภายในโดยใช้กรอบ
แนวคิด VRIN เพื่อหาความยั่งยืน



2. Competitive Benchmarking

เปรียบเทียบสมรรถนะการทำงาน
จริงกับคู่แข่งชั้นในตลาด



3. Stakeholder Surveys

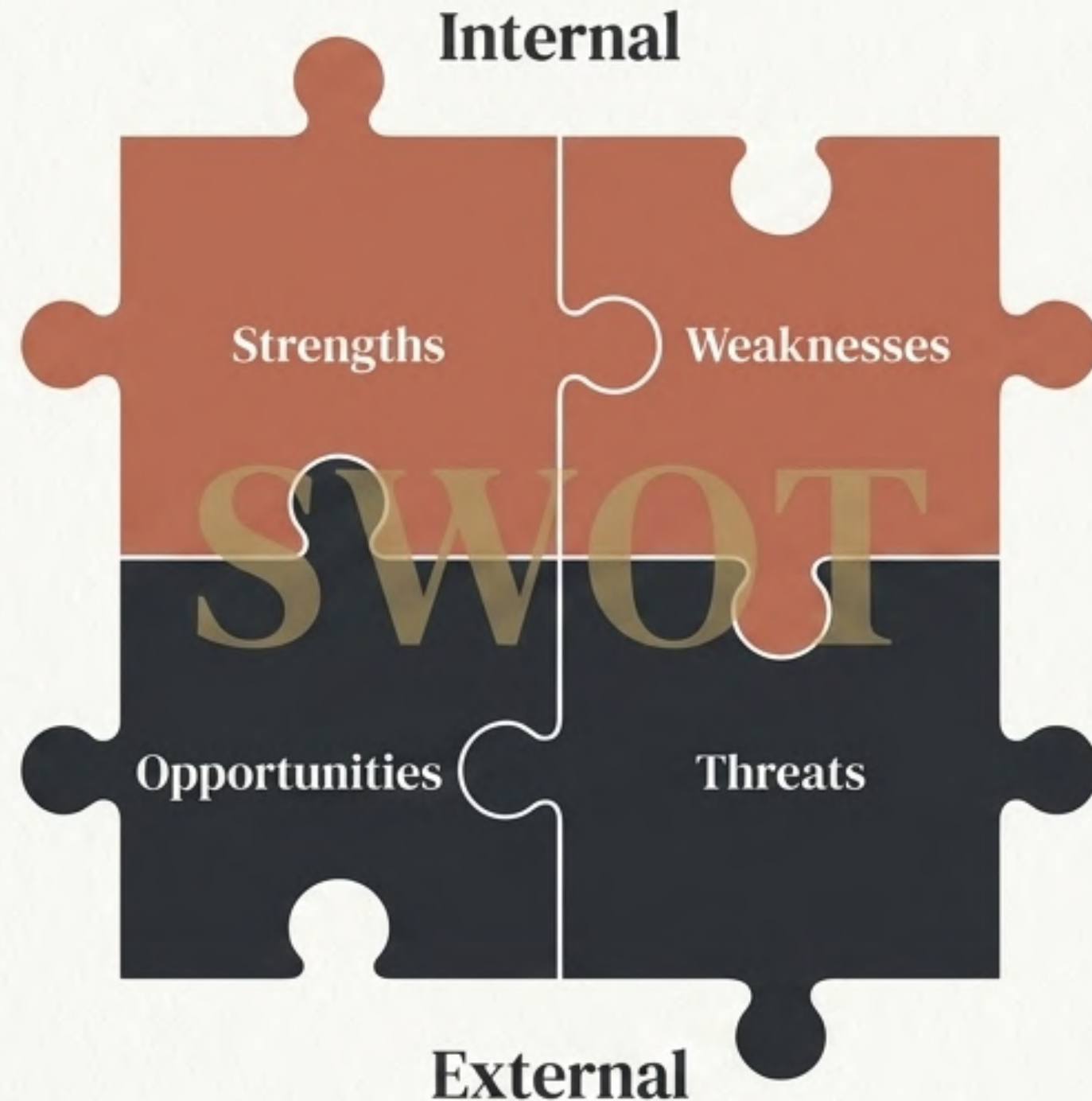
สำรวจความคิดเห็นลูกค้า (การ
รับรู้ vs ความจริง) และ พนักงาน
(ความพร้อมและขวัญกำลังใจ)



กรณีศึกษา: การผสมผสาน ภายในของ The Ritz-Carlton

- **ทรัพยากร (Resources):** งบประมาณมหาศาลในการฝึกอบรมพนักงาน (Human & Financial), ระบบจัดเก็บข้อมูลแขกที่พึก (Tech).
- **ความสามารถหลัก (Capabilities):** Service Delivery ที่ไร้ที่ติ และ CRM ที่จดจำความชอบของลูกค้าได้ล่วงหน้า
- **วัฒนธรรมองค์กร (Culture):** Employee Empowerment (กฎการให้อำนาจพนักงานใช้งบได้ถึง \$2,000 เพื่อแก้ปัญหาให้ลูกค้าทันทีโดยไม่ต้องขออนุมัติ) และ Internal Marketing.
- **จุดแข็ง (Strengths):** ความจงรักภักดีระดับตำนาน, รางวัลคุณภาพระดับโลกที่คู่แข่งก็อปปีไม่ได้ (Inimitable).

สู่การกำหนดกลยุทธ์ (The Bridge to **SWOT** Strategy)



- การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน (Internal) ช่วยให้องค์กรค้นพบ จุดแข็ง (Strengths) และ จุดอ่อน (Weaknesses) ของตนเอง
- เมื่อนำไปผสานกับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (External) ที่ระบุ โอกาส (Opportunities) และ อุปสรรค (Threats)
- Next Step: จะนำไปสู่ความสำเร็จของ SWOT Matrix ซึ่งเป็นเครื่องมือพื้นฐานสำคัญที่สุดในการกำหนดทิศทางและกลยุทธ์การตลาดบริการในขั้นต่อไป

Excellence is an inside-out process.