



แผนปฏิบัติการด้านลูกค้าและตลาด ปีงบประมาณ ๒๕๖๘



จัดทำโดย คณะทำงาน ๔๕/๒๕๖๗

คำนำ

องค์การการน้ำเสีย (Wastewater Management Authority : WMA) เป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ สังกัดกระทรวงมหาดไทย จัดตั้งขึ้นตามพระราชกฤษฎีกาจัดตั้งองค์การการน้ำเสีย เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม พ.ศ. 2538 โดยมีวัตถุประสงค์คือ “การจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียรวมสำหรับการบำบัดน้ำเสียในเขตพื้นที่จัดการน้ำเสีย และการให้บริการรับบริหารหรือจัดการระบบบำบัดน้ำเสียทั้งในและนอกเขตพื้นที่จัดการน้ำเสีย รวมทั้งบริการหรือกิจการต่อเนื่องที่เกี่ยวกับการจัดการน้ำเสียอย่างมีประสิทธิภาพในเชิงเศรษฐกิจ”

การกำหนดหลักเกณฑ์การมุ่งเน้นด้านลูกค้า (Stakeholder and Customer Management : SCM) มีวัตถุประสงค์หลักเพื่อศึกษาเรียนรู้ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและลูกค้าทั้งในปัจจุบันและอนาคต นำไปสู่การตอบสนองต่อความต้องการและความคาดหวังของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและลูกค้าทุกกลุ่มสร้างโอกาสใหม่ทางการตลาด และสร้างผลกระทบในเชิงบวก ลดผลกระทบทางสังคม ภายใต้ข้อกำหนดของกฎหมายและกฎระเบียบที่เกี่ยวข้อง และเพื่อให้รัฐวิสาหกิจมีระบบการบริหารจัดการผู้มีส่วนได้ส่วนเสียและลูกค้าที่มีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และก่อให้เกิดการบูรณาการเข้ากับการกำกับดูแลขององค์กร กลยุทธ์ และการบริหารจัดการในทุกระดับ เพื่อพัฒนาการดำเนินธุรกิจ ลดความเสี่ยง และเพิ่มความสามารถในการแข่งขันนำไปสู่การพัฒนาธุรกิจอย่างยั่งยืนทั่วทั้งองค์กร

ทั้งนี้ แผนปฏิบัติการด้านลูกค้าและตลาดขององค์การการน้ำเสีย ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 ได้ดำเนินการทบทวนเพิ่มเติมตามข้อเสนอแนะของสำนักงานคณะกรรมการนโยบายรัฐวิสาหกิจ (สคร.) และจัดทำขึ้นโดยมีความสอดคล้องกับแผนพัฒนาด้านลูกค้าและตลาดขององค์การการน้ำเสีย พ.ศ. 2566 – 2570 (ฉบับทบทวนปี 2568) เพื่อเป็นกรอบแนวทางการดำเนินงานด้านลูกค้า โดยมีโครงการ/กิจกรรม ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568 รวมทั้งสิ้นจำนวน 10 โครงการ/กิจกรรม

สารบัญ

	หน้า
แผนปฏิบัติการด้านลูกค้าและตลาดขององค์การจ้การน้ำเสีย ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568	
1. การกิจและอำนาจหน้าที่องค์การจ้การน้ำเสีย	1
2. แผนวิสาหกิจองค์การจ้การน้ำเสีย พ.ศ. 2566 -2570 (ฉบับทบทวนปี 2568)	2
3. แผนพัฒนาด้านลูกค้าและตลาดขององค์การจ้การน้ำเสีย พ.ศ. 2566 – 2570 (ฉบับทบทวนปี 2568)	3
4. ความเชื่อมโยงกับแผนวิสาหกิจองค์การจ้การน้ำเสีย พ.ศ. 2566 – 2570 (ฉบับทบทวนปี 2568)	4
5. ความเชื่อมโยงกับแผนพัฒนาด้านลูกค้าและตลาดขององค์การจ้การน้ำเสีย พ.ศ. 2566 – 2570 (ฉบับทบทวนปี 2568)	5
6. รายละเอียดแผนปฏิบัติการด้านลูกค้าและตลาดขององค์การจ้การน้ำเสีย ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568	6-12

แผนปฏิบัติการด้านลูก้าและตลาดขององค์การจ้การน้ำเสีย

ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568

1. การกิจและอำนาจหน้าที่้องการจ้การน้ำเสีย

องค์การจ้การน้ำเสีย (Wastewater Management Authority : WMA) เป็นหน่วยงานรัฐวิสาหกิจ สังกัดกระทรวงมหาดไทย จัดตั้งขึ้นตามพระราชกฤษฎีกาจัดตั้งองค์การจ้การน้ำเสีย เมื่อวันที่ 15 สิงหาคม พ.ศ. 2538 โดยมีวัตถุประสงค์คือ “การจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสียรวมสำหรับการบำบัดน้ำเสียในเขตพื้นที่ จ้การน้ำเสีย และการให้บริการรับบริหารหรือจ้การระบบบำบัดน้ำเสียทั้งในและนอกเขตพื้นที่จ้การน้ำเสีย รวมทั้งบริการหรือกิจการต่อเนื่องที่เกี่ยวกับการจ้การน้ำเสียอย่างมีประสิทธิภาพในเชิงเศรษฐกิจ”

เมื่อวันที่ 22 กันยายน พ.ศ. 2563 คณะรัฐมนตรีมีมติเห็นชอบการกำหนดเขตพื้นที่จ้การน้ำเสียของ องค์การจ้การน้ำเสียให้ครอบคลุมทุกจังหวัดของประเทศไทย ซึ่งจะช่วยสนับสนุนภารกิจขององค์กรในการแก้ไข ปัญหามลพิษทางน้ำของประเทศ ให้สามารถเข้าดำเนินการบริหารจัดการน้ำเสียชุมชนให้กับองค์กรปกครอง ส่วนท้องถิ่นได้อย่างมีประสิทธิภาพและครอบคลุมทุกพื้นที่ทั่วประเทศ มีส่วนสำคัญในการเร่งรัดการพัฒนาระบบ บริหารจ้การน้ำเสียของประเทศให้ดำเนินไปอย่างมีมาตรฐานมีประสิทธิภาพ เพื่อเป็นการเตรียมความพร้อมใน การป้องกันแก้ไขปัญหามลพิษทางน้ำที่ส่งผลกระทบต่อสุขภาพอนามัยและคุณภาพชีวิตของประชาชน เศรษฐกิจ และสิ่งแวดล้อมของประเทศได้อย่างทันสถานการณ์

ทั้งนี้ ในการจัดทำแผนปฏิบัติการด้านผู้มีส่วนได้ส่วนเสียฯ ได้ครอบคลุมถึงแผนวิสาหกิจขององค์การจ้การ น้ำเสีย พ.ศ.2566 – 2570 (ฉบับทบทวนปี 2568) และแผนพัฒนาด้านลูก้าและตลาดขององค์การจ้การ น้ำเสีย พ.ศ. 2566 – 2570 (ฉบับทบทวนปี 2568) เพื่อเป็นกรอบแนวทางการดำเนินงานด้านลูก้าและตลาดของ องค์การจ้การน้ำเสีย ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568

2. แผนวิสาหกิจขององค์การจ้การน้ำเสีย พ.ศ. 2566 – 2570 (ฉบับทบทวนปี 2568)

วิสัยทัศน์

“บริหารจัดการน้ำเสียชุมชนเพื่อสังคมด้วยนวัตกรรมที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม”



พันธกิจ

- 1) ออกแบบ ก่อสร้าง และบริหารจัดการระบบรวบรวมและบำบัดน้ำเสียชุมชนทั่วประเทศ
- 2) ปรับปรุงฟื้นฟู และบริหารจัดการระบบรวบรวมและบำบัดน้ำเสียชุมชนทั่วประเทศ
- 3) ให้บริการหรือกิจการต่อเนื่องที่เกี่ยวข้องกับการจ้การน้ำเสียอย่างมีประสิทธิภาพในเชิงเศรษฐกิจ
- 4) การพัฒนานวัตกรรมระบบบำบัดน้ำเสียที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมเพื่อสังคมอย่างต่อเนื่อง

ค่านิยมองค์กร

มุ่งมั่นผลสัมฤทธิ์ จิตบริการ เชี่ยวชาญในหน้าที่

Value	ค่านิยม/คำจำกัดความ
มุ่งมั่นผลสัมฤทธิ์	มุ่งมั่นที่จะปฏิบัติงานด้วยความใส่ใจ เต็มใจ และรับผิดชอบ พร้อมด้วยการบริหารความเสี่ยงในทุกกระบวนการ เพื่อให้มีประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และเป็นไปตามมาตรฐานที่กำหนด
จิตบริการ	ตั้งใจและใส่ใจในการให้บริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้มีส่วนได้ส่วนเสียที่เกี่ยวข้องกับองค์กรในทุกระดับ ด้วยหลักธรรมาภิบาลและความรับผิดชอบต่อสังคม
เชี่ยวชาญในหน้าที่	สั่งสมความรู้ความสามารถในการดำเนินงาน ด้วยการศึกษา ค้นคว้า และพัฒนาอย่างต่อเนื่อง จนสามารถประยุกต์ใช้ความรู้ต่างๆ จากองค์ความรู้และนวัตกรรมขององค์กร จนเกิดผลสัมฤทธิ์

วัฒนธรรมองค์กร

องค์การการนํ้าเสีย ยึดมั่นในความรับผิดชอบต่อสาธารณะ สร้างนวัตกรรมและเทคโนโลยี รวมทั้งเน้นให้บุคลากรขององค์กรเป็นทรัพยากรที่มีค่าที่สุด

วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ ยุทธศาสตร์ และกลยุทธ์ ของแผนวิสาหกิจองค์การการนํ้าเสีย พ.ศ. 2566 – 2570 (ฉบับทบทวนปี 2568) ดังนี้

วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 1 เสริมสร้างประสิทธิภาพระบบบำบัดนํ้าเสียชุมชน

ยุทธศาสตร์ที่ 1 เพิ่มขีดความสามารถการก่อสร้างและการลงทุน

กลยุทธ์ที่ 1.1 เพิ่มการก่อสร้างและประสิทธิภาพระบบบำบัดนํ้าเสีย

กลยุทธ์ที่ 1.2 ร่วมลงทุนระหว่างรัฐและเอกชน

ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า

กลยุทธ์ที่ 2.1 เพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการด้านการบริหารจัดการนํ้าเสียกับลูกค้า

กลยุทธ์ที่ 2.2 เสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อยกระดับความพึงพอใจของลูกค้า

วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 2 ส่งเสริมและพัฒนาด้านการบริหารจัดการองค์กร

ยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนานวัตกรรมและเทคโนโลยีดิจิทัลให้รองรับการเปลี่ยนแปลง

กลยุทธ์ที่ 3.1 พัฒนาองค์ความรู้และนวัตกรรมขององค์กร

กลยุทธ์ที่ 3.2 พัฒนาระบบเทคโนโลยีดิจิทัลให้ทันสมัย

ยุทธศาสตร์ที่ 4 วิจัยและพัฒนา

กลยุทธ์ที่ 4.1 ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนา เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับองค์กร

กลยุทธ์ที่ 4.2 พัฒนาระบบการบริหารจัดการนํ้าเสียตามหลักเศรษฐกิจแบบองค์รวม

(Bio-Circular-Green Economy: BCG)

วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 3 พัฒนาการสู่ความยั่งยืน

ยุทธศาสตร์ที่ 5 การพัฒนาองค์กรให้มีขนาดเหมาะสมและมีขีดสมรรถนะสูง

กลยุทธ์ที่ 5.1 ปรับปรุงโครงสร้างองค์กรและอัตรากำลังให้มีความเหมาะสม

กลยุทธ์ที่ 5.2 ส่งเสริมกระบวนการปฏิบัติงาน การจัดการองค์กร อย่างเป็นระบบ

กลยุทธ์ที่ 5.3 พัฒนาบุคลากรให้มีศักยภาพพร้อมรับการเปลี่ยนแปลง

ยุทธศาสตร์ที่ 6 เสริมสร้างภาพลักษณ์องค์กรและพัฒนาเครือข่ายอย่างบูรณาการ

กลยุทธ์ที่ 6.1 เสริมสร้างภาพลักษณ์องค์กรให้เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง

กลยุทธ์ที่ 6.2 พัฒนาเครือข่ายและการดำเนินการความรับผิดชอบต่อสังคม (CSR)

3. แผนพัฒนาด้านลูกค้าและตลาดขององค์การการนํ้าเสีย พ.ศ. 2566 – 2570 (ฉบับทบทวนปี 2568)

วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ : เสริมสร้างประสิทธิภาพการบริการลูกค้า

ยุทธศาสตร์ที่ 1 : พัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการระบบบำบัดนํ้าเสียของสำนักงานจัดการนํ้าเสียสาขา

กลยุทธ์ที่ 1.1 ปรับปรุงประสิทธิภาพการเดินระบบบำบัดนํ้าเสีย

กิจกรรมที่ 1.1 โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ

กลยุทธ์ที่ 1.2 การให้ความรู้ ด้านเทคนิค ด้านเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับการบริหารจัดการระบบบำบัดนํ้าเสีย

กิจกรรม 1.2.1 โครงการพัฒนาบุคลากรสำนักงานจัดการนํ้าเสียสาขาให้มีความเชี่ยวชาญ
ด้านบริหารจัดการระบบบำบัดนํ้าเสีย

กลยุทธ์ที่ 1.3 การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า

กิจกรรม 1.3.1 โครงการจัดกิจกรรมการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าปัจจุบัน และอนาคต

ยุทธศาสตร์ที่ 2 : พัฒนาบริการและตอบสนองความต้องการของลูกค้า

กลยุทธ์ที่ 2.1 เพิ่มขีดความสามารถให้บริการการจัดการนํ้าเสียกับลูกค้า

กิจกรรมที่ 2.1.1 โครงการให้คำปรึกษาด้านการจัดการนํ้าเสีย

กิจกรรมที่ 2.1.2 โครงการพัฒนาบุคลากรด้านลูกค้าและตลาด

กลยุทธ์ที่ 2.2 เสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า

กิจกรรมที่ 2.2.1 แผนบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า

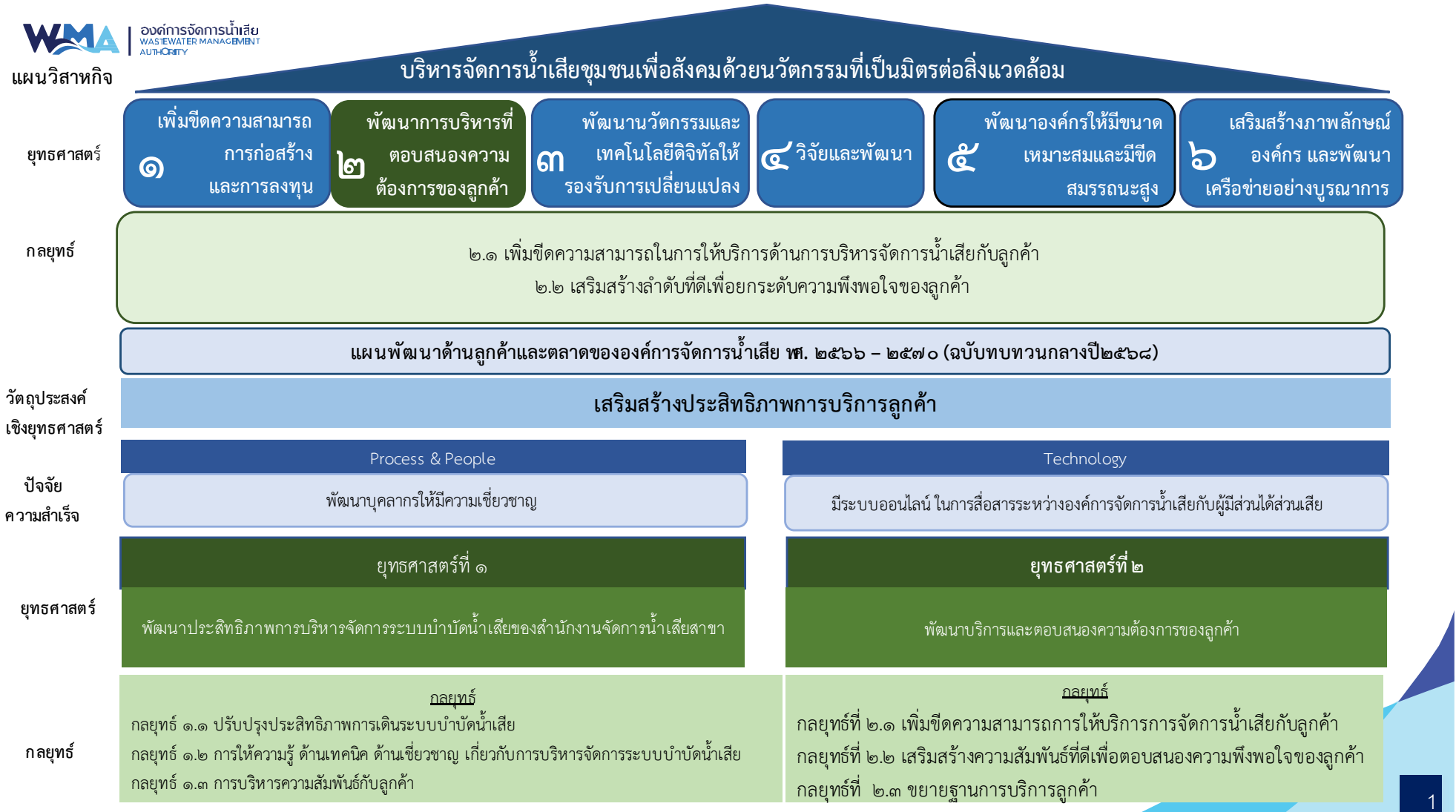
กิจกรรมที่ 2.2.2 แผนการประชาสัมพันธ์การจัดเก็บค่าบริการบำบัดนํ้าเสีย

กิจกรรมที่ 2.2.3 โครงการสำรวจความพึงพอใจ และพัฒนาช่องทางจัดการข้อร้องเรียน

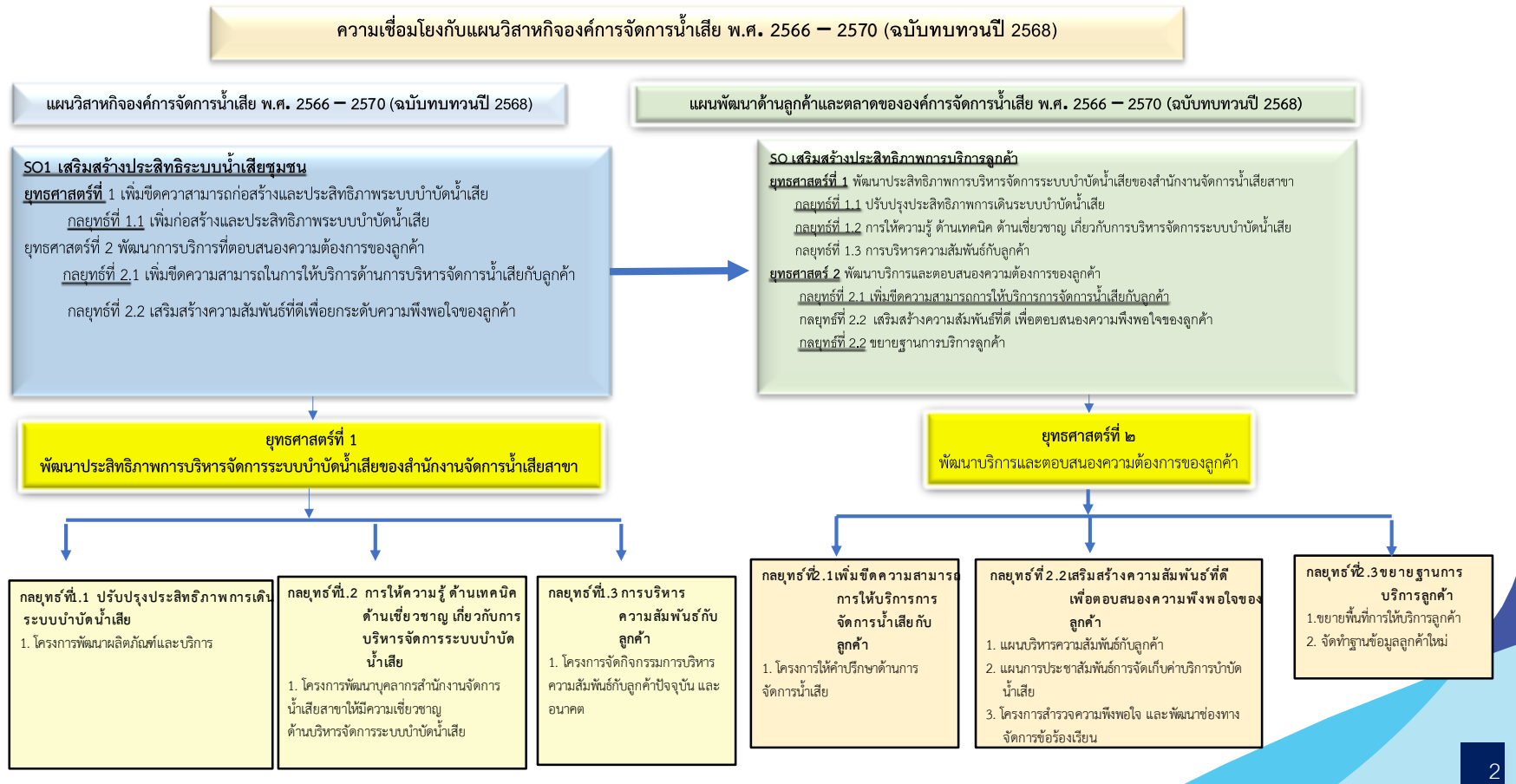
กลยุทธ์ที่ 2.3 ขยายฐานการบริการลูกค้า

กิจกรรมที่ 2.2.1 ขยายพื้นที่การให้บริการลูกค้า

กิจกรรมที่ 2.2.2 จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าใหม่



4. ความเชื่อมโยงกับแผนวิสาหกิจองค์การการนํ้าเสีย พ.ศ. 2566 – 2570 (ฉบับทบทวนปี 2568)



5. ความเชื่อมโยงกับแผนพัฒนาด้านลูกค้าและตลาดขององค์การกิจการน้ำเสีย พ.ศ. 2566-2570 (ฉบับทบทวนปี 2568)

ยุทธศาสตร์องค์กร					
ยุทธศาสตร์ที่ 1 เพิ่มขีดความสามารถการก่อสร้างและการลงทุน					
ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า					
SO วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ : เสริมสร้างประสิทธิภาพการบริการลูกค้า					
ยุทธศาสตร์ที่ 1 : ปรับปรุงประสิทธิภาพการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสียของสำนักงานกิจการน้ำเสียสาขา			ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการและตอบสนองความต้องการของลูกค้า		
กลยุทธ์ที่ 1.1 ปรับปรุงประสิทธิภาพการเดินระบบบำบัดน้ำเสีย			กลยุทธ์ที่ 2.1 เพิ่มขีดความสามารถให้บริการการจัดการน้ำเสียกับลูกค้า		
กลยุทธ์ที่ 1.2 การให้ความรู้ ด้านเทคนิค ด้านเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย			กลยุทธ์ที่ 2.2 เสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า		
กลยุทธ์ที่ 1.3 การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า			กลยุทธ์ที่ 2.3 ขยายฐานการบริการลูกค้า		
	ช่วงเวลา	ค่าเป้าหมาย		ตัวชี้วัด	งบประมาณ
		ผลผลิต	ผลลัพธ์		
1. โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ	2566-2570	สำรวจพื้นที่ดำเนินการก่อสร้างระบบบำบัดน้ำเสียและออกแบบผลิตภัณฑ์พร้อมเข้าดำเนินการก่อสร้างและบริหารจัดการฯ	แผนบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย ตามจำนวนพื้นที่ ที่ ोजना. ที่ได้รับจัดสรรงบประมาณ	จำนวน 8 พื้นที่/ปี	30,000
2. โครงการพัฒนาบุคลากรสำนักงานกิจการน้ำเสียสาขาให้มีความเชี่ยวชาญด้านบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย	2566-2570	อบรมพนักงานประจำสำนักงานกิจการน้ำเสียสาขาได้รับการพัฒนาความรู้ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย ไม่น้อยกว่า 2 ครั้ง/ต่อปี	ผู้รับการอบรมได้รับความรู้ ด้านการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย เพื่อนำต่อยอดในการดำเนินงานและสามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์สูงสุด	จำนวน 50 คน/ปี	300,000
3. โครงการจัดกิจกรรมการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า ปัจจุบันและอนาคต	2566-2570	อปท.เข้าร่วมโครงการการจัดกิจกรรมการบริหารความสัมพันธ์ ไม่น้อยกว่า 100 คน/ปี	ोजना.จะได้รับความเชื่อมั่น และมีพันธมิตร ที่ร่วมลงนามในการให้องจณ. เข้ารับบริหารจัดการระบบฯ เพิ่มขึ้น	จำนวน 10 MOA/ปี	300,000
4. โครงการให้คำปรึกษาด้านการจัดการน้ำเสีย	2566-2570	มีการให้คำปรึกษาด้านการจัดการน้ำเสีย จำนวน 2 แห่ง	ลูกค้ามีความพึงพอใจในการบริหารจัดการน้ำเสีย	จำนวน 2 แห่ง/ปี	35,000
5. โครงการพัฒนาบุคลากรด้านลูกค้าและตลาด	2566-2570	พนักงานได้รับการพัฒนาด้านลูกค้าและตลาด ไม่น้อยกว่า 10	ผู้รับการอบรมได้รับความรู้ ด้านลูกค้าและตลาด	จำนวน 10 คน/ปี	30,000
6. แผนบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า	2566-2570	จำนวนพื้นที่ ที่ร่วมเซ็นลงนาม กับोजना.	จำนวนพื้นที่ที่ ोजना. เข้าดำเนินการบริหารจัดการฯ	จำนวน 10 พื้นที่/ปี	0
7. แผนการประชาสัมพันธ์การจัดเก็บค่าบริการบำบัดน้ำเสีย	2566-2570	จัดทำของที่ระลึกสำหรับการประชาสัมพันธ์จัดเก็บค่าบริการบำบัดน้ำเสียของोजना.	เป็นการประชาสัมพันธ์องค์กร และเป็นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้ประชาชนยินดีร่วมชำระค่าบริการบำบัดน้ำเสีย	พื้นที่รับบริการ 10 พื้นที่/ปี	60,000

ยุทธศาสตร์องค์กร

ยุทธศาสตร์ที่ 1 เพิ่มขีดความสามารถการก่อสร้างและการลงทุน

ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า

SO วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ : เสริมสร้างประสิทธิภาพการบริการลูกค้า

ยุทธศาสตร์ที่ 1 : ปรับปรุงประสิทธิภาพการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสียของสำนักงานจัดการน้ำเสียสาขา		ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการและตอบสนองความต้องการของลูกค้า			
กลยุทธ์ที่ 1.1 ปรับปรุงประสิทธิภาพการเดินระบบบำบัดน้ำเสีย		กลยุทธ์ที่ 2.1 เพิ่มขีดความสามารถให้บริการจัดการน้ำเสียกับลูกค้า			
กลยุทธ์ที่ 1.2 การให้ความรู้ ด้านเทคนิค ด้านเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย		กลยุทธ์ที่ 2.2 เสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อตอบสนองความพึงพอใจของลูกค้า			
กลยุทธ์ที่ 1.3 การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า		กลยุทธ์ที่ 2.3 ขยายฐานการบริการลูกค้า			
	ช่วงเวลา	ค่าเป้าหมาย		ตัวชี้วัด	งบประมาณ
		ผลผลิต	ผลลัพธ์		
8. โครงการสำรวจความพึงพอใจและพัฒนาช่องทางจัดการข้อร้องเรียน	2566-2570	แบบสำรวจความพึงพอใจของ อปท. ที่มีต่อ อจน. จำนวน 1 โครงการ	ได้ผลสรุปการสำรวจความพึงพอใจความต้องการ ความคาดหวัง ของ อปท. ที่มีต่อ อจน.	อปท.มีความพึงพอใจร้อยละ 80-90	300,000
9. ขยายพื้นที่การให้บริการลูกค้า	2566-2570	จัดทำแผนสำรวจแนวทอรวบรวมน้ำเสีย	ได้จำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น	100 คน/พื้นที่	0
10. จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าใหม่	2566-2570	จัดทำแผนข้อมูลลูกค้า พร้อมลงสำรวจพื้นที่เพื่อรวบรวมลูกค้าใหม่	ได้จำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น	30 คน/พื้นที่	0

6. รายละเอียดแผนปฏิบัติการด้านลูกค้าและตลาดขององค์การการนํ้าเสีย ประจำปีงบประมาณ พ.ศ. 2568

ยุทธศาสตร์ 1 : พัฒนาประสิทธิภาพการบริหารจัดการระบบบำบัดนํ้าเสียของสำนักงานจัดการนํ้าเสียสาขา

วัตถุประสงค์ : เพื่อพัฒนาการบริการโดยตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้เกิดประโยชน์สูงสุด

กลยุทธ์ที่ 1.1 ปรับปรุงประสิทธิภาพการเดินระบบบำบัดนํ้าเสีย

โครงการ/กิจกรรม	วัตถุประสงค์	ระยะเวลา ดำเนินการ	ผลความสำเร็จที่ได้รับ	ตัวชี้วัด		งบประมาณ (หน่วย:บาท)	หน่วยงาน รับผิดชอบ
				ตัวชี้วัดนำ (Leading Indicator)	ตัวชี้วัดตาม (Lagging Indicator)		
1. โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ กิจกรรม 1 เสนอขอจัดกิจกรรมการประกวดความคิดสร้างสรรค์สู่นวัตกรรมขององค์กร 2 ประชาสัมพันธ์เผยแพร่โครงการ 3 สนับสนุนทรัพยากรดำเนินการโครงการ 4 พิจารณาคัดเลือกนวัตกรรมที่สนับสนุนโครงการหลักและกระบวนการสนับสนุน 5 ประกาศผลมอบรางวัล 6 บันทึกเป็นประวัติของพนักงาน	1.เพื่อเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการดำเนินงานระบบบำบัดนํ้าเสีย ให้เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับ 2.เพื่อให้การบริการรับบริหารจัดการระบบบำบัดนํ้าเสีย เป็นที่น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ	ต.ค.67-ก.ย.68	ผู้เข้ารับการอบรมมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพและเป็นที่ยอมรับ และการให้บริการบริหารจัดการระบบบำบัดนํ้าเสีย เป็นที่น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ	มีการส่งเสริมความรู้เกี่ยวกับการผลิตผลิตภัณฑ์และบริการ กับลูกค้า จำนวนผู้รับบริการ ไม่น้อยกว่า คน	ร้อยละ 100 ของผู้เข้ารับการเผยแพร่ความรู้ ผ่านเกณฑ์มาตรฐานการทดสอบ	30,000	ฟวศ./ฝจส.1-2

กลยุทธ์ที่ 1.2 การให้ความรู้ ด้านเทคนิค ด้านเชี่ยวชาญ เกี่ยวกับการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย

โครงการ/กิจกรรม	วัตถุประสงค์	ระยะเวลา ดำเนินการ	ผลความสำเร็จที่ได้รับ	ตัวชี้วัด		งบประมาณ (หน่วย:บาท)	หน่วยงาน รับผิดชอบ
				ตัวชี้วัดนำ (Leading Indicator)	ตัวชี้วัดตาม (Lagging Indicator)		
2. โครงการพัฒนาบุคลากรสำนักงาน จัดการน้ำเสียสาขาให้มีความเชี่ยวชาญ ด้านการจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย 1.จัดทำแผนการฝึกอบรมเสนอ ผู้บริหาร อจน. ให้ความเห็นชอบและ อนุมัติ 2.ฝึกอบรมการบริหารจัดการน้ำเสีย 3.จัดทำแบบประเมินและสรุปผลการ อบรม	1.เพื่อให้พนักงานประจำสำนักงาน จัดการน้ำเสียสาขา ให้เป็นผู้เชี่ยวชาญ ทางด้านการจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย	ต.ค.67-ก.ย.68	พนักงานสำนักงาน จัดการน้ำเสียสาขาได้รับ การพัฒนาความรู้ความ เชี่ยวชาญเกี่ยวกับการ บริหารจัดการระบบ บำบัดน้ำเสีย ไม่น้อยกว่า 10	มีการส่งเสริมความรู้ สร้าง ความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับ การบริหารจัดการระบบ บำบัดน้ำเสีย เพื่อต่อยอด ในการนำความรู้ เพื่อ พัฒนาระบบบำบัดน้ำเสีย ให้เป็นที่ประจักษ์กับลูกค้า	สำนักงานจัดการน้ำเสีย สาขา 10 สาขา สามารถ สอบผ่านการอบรม ร้อย ละ 100	300,000	ผวศ./ผจส.1 และ ผจส.2

กลยุทธ์ที่ 1.3 การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า

โครงการ/กิจกรรม	วัตถุประสงค์	ระยะเวลา ดำเนินการ	ผลความสำเร็จที่ได้รับ	ตัวชี้วัด		งบประมาณ (หน่วย:บาท)	หน่วยงาน รับผิดชอบ
				ตัวชี้วัดนำ (Leading Indicator)	ตัวชี้วัดตาม (Lagging Indicator)		
3. โครงการจัดกิจกรรม การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าปัจจุบัน และอนาคต	1. เพื่อให้ อปท.(ลูกค้า) มีความเชื่อมั่น ในการดำเนินงานของ อจน. 2. เพื่อให้มีพันธมิตรที่สนใจเกี่ยวกับ การดำเนินงานของ อจน. ได้ร่วม ลงนาม 3. เพื่อให้ อจน.มีพื้นที่ในการเข้า บริหารจัดการระบบฯเพิ่มมากขึ้น	ต.ค.67-ก.ย.68	จะมี อปท. ที่ให้ความ สนใจให้ อจน. เข้าบริหาร และบริการอย่างต่อเนื่อง ประกอบกับ อปท.ที่ยังไม่ เคยลงนามร่วมกับ อจน. จะสนใจให้ อจน.รับ บริหารจัดการระบบฯ	อปท.เข้าร่วมโครงการการ จัดกิจกรรมการบริหาร ความสัมพันธ์ ไม่น้อยกว่า 100 คน/ปี	ร้อยละ 100 ของผู้เข้า รับการอบรมความรู้ ต้องผ่านมาตรฐานที่ กำหนด	300,000	ผวศ./ผจส.1 และ ผจส.2

ยุทธศาสตร์ 2 : พัฒนบริการและตอบสนองความต้องการของลูกค้า

วัตถุประสงค์ เพื่อให้ผู้ปฏิบัติงานด้านการคิดคำนวณค่าบริการบำบัดน้ำเสียเป็นไปด้วยความถูกต้องและแม่นยำ และสามารถรวบรวมฐานข้อมูลเก่า และสามารถจัดทำข้อมูลฐานลูกค้าใหม่ให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

กลยุทธ์ที่ 2.1 เพื่อขีดความสามารถให้บริการการจัดการน้ำเสียกับลูกค้า

โครงการ/กิจกรรม	วัตถุประสงค์	ระยะเวลา ดำเนินการ	ผลความสำเร็จที่ได้รับ	ตัวชี้วัด		งบประมาณ (หน่วย:บาท)	หน่วยงาน รับผิดชอบ
				ตัวชี้วัดนำ (Leading Indicator)	ตัวชี้วัดตาม (Lagging Indicator)		
1. โครงการให้คำปรึกษาด้านการจัดการน้ำเสีย	เพื่อให้คำปรึกษาด้านการจัดการน้ำเสียแก่หน่วยงานภาครัฐ/เอกชน รวมถึงชุมชนขนาดเล็ก อาคารพาณิชย์ขนาดใหญ่	ม.ค.68 – ก.ย.68	อปท.จะเข้าใจเกี่ยวกับการดำเนินงานบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสียและสามารถนำไปถ่ายทอดเพื่อเป็นองค์ความรู้ให้กับหน่วยงาน	มีการให้คำปรึกษาด้านการจัดการน้ำเสียจำนวน 2 แห่ง	ร้อยละของความพึงพอใจของลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ร้อยละ 90	35,000	ผวศ.
2.โครงการพัฒนาบุคลากรด้านลูกค้าและตลาด	เพื่อให้พนักงานได้รับรู้และความเข้าใจกระบวนการวิเคราะห์ลูกค้าและการวิเคราะห์กลุ่มตลาดขององค์กร	ม.ค.68 – ก.ย.68	พนักงานได้รับความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าและกลุ่มตลาด	ผู้รับการอบรมได้รับความรู้ด้านลูกค้าและตลาด	พนักงานได้รับการพัฒนาด้านลูกค้าและตลาด ร้อยละ 85	30,000	คณะทำงาน SCM

6.1 แผนการดำเนินงานตามแผนปฏิบัติการด้านลูกค้าและตลาดขององค์การจําน้ำเสีย ประจำปีงบประมาณ พ.ศ.2568

1. โครงการ/กิจกรรม : โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ

1. แผนปฏิบัติการ	โครงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และบริการ														
2. ระยะเวลาดำเนินโครงการ	ปี 2568							โครงการใหม่				โครงการต่อเนื่อง			
3. สนับสนุนวัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 1 เสริมสร้างประสิทธิภาพระบบบำบัดน้ำเสียชุมชน														
4. สนับสนุนยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า														
5. สนับสนุนกลยุทธ์	กลยุทธ์ที่ 2.1 เพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการด้านการบริหารจัดการน้ำเสียกับลูกค้า หรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย														
6. ผู้รับผิดชอบหลัก	ฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายจัดการน้ำเสีย 1 ฝ่ายจัดการน้ำเสีย 2														
7. งบประมาณทั้งหมดของโครงการ (ล้านบาท ทศนิยม 4 ตำแหน่ง)	งบลงทุน					งบทำการ					รวม				
	-					0.0300					0.0300				
8. วัตถุประสงค์ของโครงการ	1.เพื่อเป็นการพัฒนาผลิตภัณฑ์เกี่ยวกับการดำเนินงานระบบบำบัดน้ำเสีย ให้เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับ 2.เพื่อให้การบริการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย เป็นที่น่าเชื่อถือและเป็นที่ยอมรับ														
9. กิจกรรมของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน Gantt Chart														
กิจกรรม	2567			2568											
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1 เสนอขอจัดกิจกรรมการประกวดความคิดสร้างสรรค์สู่นวัตกรรมขององค์กร															
2 ประชาสัมพันธ์เผยแพร่โครงการ															
3 สนับสนุนทรัพยากรดำเนินโครงการ															
4 พิจารณาคัดเลือกนวัตกรรมที่สนับสนุนโครงการหลักและกระบวนการสนับสนุน															
5 ประกาศผลมอบรางวัล															
6 บันทึกเป็นประวัติของพนักงาน															
10. ผลผลิต (output) ของโครงการ	1.มีการสำรวจพื้นที่ดำเนินการก่อสร้างระบบบำบัดน้ำเสียและออกแบบผลิตภัณฑ์ พร้อมเข้าดำเนินการก่อสร้างและบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย 2. มีการริเริ่มสร้างสรรค์พัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีประสิทธิภาพและเป็นที่ยอมรับ และการให้บริการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย เป็นที่น่าเชื่อถือ														

11. ผลลัพธ์ (outcome) ของโครงการ	1. ผู้รับการอบรมได้รับความรู้ ด้านการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสียเพื่อนำต่อยอดในการดำเนินงานและสามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์สูงสุด
12. ตัวชี้วัดนำ (Leading KPI)	มีการส่งเสริมความรู้ สร้างความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับการบริหารจัดการ
13. ตัวชี้วัดตาม (Lagging KPI)	ร้อยละของความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ร้อยละ 90
14.1 ประเด็นความเสี่ยง ที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ ไม่สามารถตอบสนองต่อ ลูกค้ำ	องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นไม่มีความประสงค์ให้องค์กรจัดการน้ำเสียเข้าไปดำเนินการ
สาเหตุความเสี่ยง	ผู้บริหารองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นยังไม่มีความพร้อมในการนำนโยบายผู้ก่อมลพิษเป็นผู้จ่ายไปสู่การปฏิบัติ
การประเมินความเสี่ยง ของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหาร ความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	ยอมรับความเสี่ยง
14.2 ประเด็นความเสี่ยง ที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ ตามแผนไม่ตอบสนองตาม ความต้องการของรัฐวิสาหกิจ	การออกแบบก่อสร้างและเพิ่มประสิทธิภาพระบบรวบรวมและระบบบำบัดน้ำเสียไม่เป็นไปตามแผน
สาเหตุความเสี่ยง	ขาดอัตรากำลังในการดำเนินงาน
การประเมินความเสี่ยง ของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหาร ความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	มอบหมายพนักงาน ประสานงานและติดตามผลการดำเนินงาน
15. ทรัพยากรบุคคล	ใช้จำนวน 6 คน (ผวศ./ผจส.1 ผจส.2)

2. โครงการ/กิจกรรม : โครงการพัฒนาบุคลากรสำนักงานจัดการน้ำเสียสาขาให้มีความเชี่ยวชาญ

ด้านบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย

1. แผนปฏิบัติการ	โครงการพัฒนาบุคลากรสำนักงานจัดการน้ำเสียสาขาให้มีความเชี่ยวชาญด้านบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย														
2. ระยะเวลาดำเนินโครงการ	ปี 2568							โครงการใหม่			โครงการต่อเนื่อง				
3. สนับสนุนวัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 1 เสริมสร้างประสิทธิภาพระบบบำบัดน้ำเสียชุมชน														
4. สนับสนุนยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า														
5. สนับสนุนกลยุทธ์	กลยุทธ์ที่ 2.1 เพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการด้านการบริหารจัดการน้ำเสียกับลูกค้า หรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย														
6. ผู้รับผิดชอบหลัก	ฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายจัดการน้ำเสีย 1 ฝ่ายจัดการน้ำเสีย 2														
7. งบประมาณทั้งหมดของโครงการ (ล้านบาท ทศนิยม 4 ตำแหน่ง)	งบลงทุน					งบทำการ					รวม				
	-					0.3000					0.3000				
8. วัตถุประสงค์ของโครงการ	1.เพื่อให้พนักงานประจำสำนักงานจัดการน้ำเสียสาขา ให้เป็นผู้เชี่ยวชาญทางด้านการจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย														
9. กิจกรรมของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน Gantt Chart														
กิจกรรม	2567			2568											
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1 จัดทำแผนการฝึกอบรมเสนอผู้บริหาร อจน. ให้ความเห็นชอบและอนุมัติ															
2. ฝึกอบรมการบริหารจัดการน้ำเสีย															
3. จัดทำแบบประเมินและสรุปผลการอบรม															
10. ผลผลิต (output) ของโครงการ															
11. ผลลัพธ์ (outcome) ของโครงการ	ผู้รับการอบรมได้รับความรู้ ด้านการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย เพื่อนำต่อยอดในการดำเนินงานและสามารถนำความรู้ไปใช้ประโยชน์														
12. ตัวชี้วัดนำ (Leading KPI)	มีการส่งเสริมความรู้ สร้างความเชี่ยวชาญเกี่ยวกับการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย เพื่อต่อยอดในการนำความรู้ เพื่อพัฒนาระบบบำบัดน้ำเสียให้เป็นที่ประจักษ์กับลูกค้า														
13. ตัวชี้วัดตาม (Lagging KPI)	สำนักงานจัดการน้ำเสียสาขา 10 สาขา สามารถสอบผ่านการอบรม ร้อยละ 100														
14.1 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ไม่สามารถตอบสนองต่อลูกค้า	องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นไม่มีความประสงค์ให้องค์กรจัดการน้ำเสียเข้าไปดำเนินการ														
สาเหตุความเสี่ยง	ผู้บริหารองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นยังไม่มีความพร้อมในการนำนโยบายผู้ก่อมลพิษเป็นผู้จ่ายไปสู่การปฏิบัติ														

การประเมินความเสี่ยง ของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหาร ความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	ยอมรับความเสี่ยง
14.2 ประเด็นความเสี่ยง ที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ ตามแผนไม่ตอบสนองตาม ความต้องการของรัฐวิสาหกิจ	การออกแบบก่อสร้างและเพิ่มประสิทธิภาพระบบรวบรวมและระบบบำบัดน้ำเสียไม่เป็นไปตามแผน
สาเหตุความเสี่ยง	ขาดอัตรากำลังในการดำเนินงาน
การประเมินความเสี่ยง ของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหาร ความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	มอบหมายพนักงาน ประสานงานและติดตามผลการดำเนินงาน
15. ทรัพยากรบุคคล	ใช้จำนวน 6 คน (ผวศ./ผจส.1 ผจส.2)

3. โครงการ/กิจกรรม : โครงการจัดกิจกรรมการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าปัจจุบันและอนาคต

1. แผนปฏิบัติการ	โครงการจัดกิจกรรมการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าปัจจุบันและอนาคต														
2. ระยะเวลาดำเนินโครงการ	ปี 2568					โครงการใหม่					โครงการต่อเนื่อง				
3. สนับสนุนวัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 1 เสริมสร้างประสิทธิภาพระบบบำบัดน้ำเสียชุมชน														
4. สนับสนุนยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า														
5. สนับสนุนกลยุทธ์	กลยุทธ์ที่ 2.1 เพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการด้านการบริหารจัดการน้ำเสียกับลูกค้า หรือผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย														
6. ผู้รับผิดชอบหลัก	ฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายจัดการน้ำเสีย 1 ฝ่ายจัดการน้ำเสีย 2														
7. งบประมาณทั้งหมดของโครงการ (ล้านบาท ทศนิยม 4 ตำแหน่ง)	งบลงทุน					งบทำการ					รวม				
	-					0.3000					0.3000				
8. วัตถุประสงค์ของโครงการ	1. เพื่อให้ อปท.(ลูกค้า) มีความเชื่อมั่นในการดำเนินงานของ อจน. 2. เพื่อให้มีพันธมิตรที่สนใจเกี่ยวกับการดำเนินงานของ อจน. ได้ร่วมลงนาม 3. เพื่อให้ อจน. มีพื้นที่ในการเข้าบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสียเพิ่มมากขึ้น														
9. กิจกรรมของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน Gantt Chart														
กิจกรรม	2567			2568											
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1 จัดทำแผนการดำเนินกิจกรรมการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้ากลุ่มปัจจุบัน และกลุ่มอนาคต เพื่อเสนอผู้บริหาร อจน. ให้ความเห็นชอบและอนุมัติ															
2. จัดกิจกรรมการบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้ากลุ่มปัจจุบันและอนาคต ไม่น้อยกว่า 20 อปท.															
3. จัดทำแบบประเมินความพึงพอใจในการจัดกิจกรรม															
10. ผลผลิต (output) ของโครงการ	อปท. เข้าร่วมโครงการการจัดกิจกรรมการบริหารความสัมพันธ์ ไม่น้อยกว่า 100 คน/ปี														
11. ผลลัพธ์ (Outcome) ของโครงการ	อจน. จะได้รับความเชื่อมั่นและมีพันธมิตร ที่ร่วมลงนามในการให้ อจน. เข้ารับบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสียเพิ่มขึ้น														
12. ตัวชี้วัดนำ (Leading KPI)	อปท. เข้าร่วมโครงการการจัดกิจกรรมการบริหารความสัมพันธ์ ไม่น้อยกว่า 100 คน/ปี														
13. ตัวชี้วัดตาม (Lagging KPI)	ผู้เข้ารับการอบรมจะต้องได้รับความรู้ ความเข้าใจเกี่ยวกับการเดินระบบบำบัดน้ำเสียในเบื้องต้น														
14.1 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์	องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นไม่มีความประสงค์ให้องค์กรจัดการน้ำเสียเข้าไปดำเนินการ														

ไม่สามารถตอบสนองต่อลูกค้า	
สาเหตุความเสี่ยง	ผู้บริหารองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นยังไม่มีความพร้อมในการนํานโยบายผู้ก่อกมลพิษเป็นผู้จ่ายไปสู่การปฏิบัติ
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	ยอมรับความเสี่ยง
14.2 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ตามแผนไม่ตอบสนองตามความต้องการของรัฐวิสาหกิจ	การออกแบบก่อสร้างและเพิ่มประสิทธิภาพระบบรวบรวมและระบบบำบัดนํ้าเสียไม่เป็นไปตามแผน
สาเหตุความเสี่ยง	ขาดอัตรากำลังในการดำเนินงาน
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	มอบหมายพนักงาน ประสานงานและติดตามผลการดำเนินงาน
15. ทรัพยากรบุคคล	ใช้จำนวน 6 คน ฝบจ./ฝวศ./ฝจส.1 ฝจส.2

4. โครงการ/กิจกรรม : การให้คำปรึกษาด้านการจัดการน้ำเสีย

1. แผนปฏิบัติการ	การให้คำปรึกษาด้านการจัดการน้ำเสีย														
2. ระยะเวลาดำเนินโครงการ	ปี 2568					โครงการใหม่					โครงการต่อเนื่อง				
3. สนับสนุนวัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 1 เสริมสร้างประสิทธิภาพระบบบำบัดน้ำเสียชุมชน														
4. สนับสนุนยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า														
5. สนับสนุนกลยุทธ์	กลยุทธ์ที่ 2.1 เพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการด้านการบริหารจัดการน้ำเสียกับลูกค้า														
6. ผู้รับผิดชอบหลัก	ฝ่ายวิศวกรรม ฝ่ายจัดการน้ำเสีย 1 ฝ่ายจัดการน้ำเสีย 2														
7. งบประมาณทั้งหมดของโครงการ (ล้านบาท ทศนิยม 4 ตำแหน่ง)	งบลงทุน					งบทำการ					รวม				
	-					0.3000					0.3000				
8. วัตถุประสงค์ของโครงการ	เพื่อให้เกิดความร่วมมือกันระหว่างองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น กับองค์การจัดการน้ำเสียในการให้บริการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย หรือให้การสนับสนุนการร่วมมือกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นในการเข้าดำเนินการให้คำปรึกษาและบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสียรวมของชุมชนขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น ซึ่งเป็นระบบบำบัดน้ำเสียรวมขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่รัฐบาลได้ลงทุนก่อสร้างไว้แล้วจำนวน 118 แห่ง ประกอบด้วย กรุงเทพมหานคร 11 แห่ง และองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น 107 แห่ง (ซึ่งเป็นพื้นที่ขององค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่องค์การจัดการน้ำเสียเข้าไปดำเนินการบริหารจัดการ 26 แห่ง องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นบริหารจัดการ 64 แห่ง และอยู่ระหว่างก่อสร้างจำนวน 7 แห่ง ยกเลิกโครงการ 3 แห่ง และก่อสร้างแล้วเสร็จแต่ไม่มีการบริหารจัดการ 7 แห่ง)														
9. กิจกรรมของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน Gantt Chart														
กิจกรรม/วิธีการรูปแบบ	2567			2568											
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1. ทบทวนพื้นที่เป้าหมาย															
2. จัดส่งแบบสอบถามความต้องการก่อสร้าง พื้นฟู และบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสีย ร่วมกับองค์การจัดการน้ำเสีย															
3. ประสานงานกับองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่น เพื่อจัดทำบันทึกความเข้าใจ และบันทึกข้อตกลงร่วม															
10. ผลผลิต (output) ของโครงการ	มีการให้คำปรึกษาด้านการจัดการน้ำเสีย จำนวน 2 แห่ง														
11. ผลลัพธ์ (outcome) ของโครงการ	ผู้มีส่วนได้ส่วนเสียมีความพึงพอใจในการบริหารจัดการน้ำเสีย														
12. ตัวชี้วัดนำ (Leading KPI) และเป้าหมาย	มีการให้คำปรึกษาด้านการจัดการน้ำเสีย จำนวน 2 แห่ง														

13. ตัวชี้วัดตาม (Lagging KPI) และเป้าหมาย	ร้อยละของความพึงพอใจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ร้อยละ 90
14.1 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ ไม่สามารถตอบสนองต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นไม่มีความประสงค์ให้องค์การจัดการน้ำเสียเข้าไปดำเนินการ
สาเหตุความเสี่ยง	ผู้บริหารองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นยังไม่มีความพร้อมในการนำนโยบายผู้ก่อมลพิษเป็นผู้จ่ายไปสู่การปฏิบัติ
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	ยอมรับความเสี่ยง
14.2 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ตามแผนไม่ตอบสนองตามความต้องการของรัฐวิสาหกิจ	การให้คำปรึกษาด้านการจัดการน้ำเสียไม่เป็นไปตามเป้าหมาย
สาเหตุความเสี่ยง	ขาดอัตรากำลังในการดำเนินงาน
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	1. จัดทำขั้นตอนการดำเนินงาน และเตรียมเอกสารแผนงาน พร้อม Presentation เพื่อนำเสนอกับ อปท. 2. ประชุมซักซ้อมความเข้าใจในการปฏิบัติงานภายในฝ่ายวิศวกรรม 3. มอบหมายพนักงาน ประสานงานและติดตามผลการดำเนินงาน 4. จัดฝึกอบรมให้กับ อปท. ในรูปแบบการประชุมผ่านสื่ออิเล็กทรอนิกส์
15. ทรัพยากรบุคคล	ใช้จำนวน 4 คน (ฟวศ.)

5. โครงการ/กิจกรรม : โครงการพัฒนาบุคลากรด้านลูกค้าและตลาด

1. แผนปฏิบัติการ	โครงการพัฒนาบุคลากรด้านลูกค้าและตลาด														
2. ระยะเวลาดำเนินโครงการ	ปี 2568							โครงการใหม่			โครงการต่อเนื่อง				
3. สนับสนุนวัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 1 เสริมสร้างประสิทธิภาพระบบบำบัดน้ำเสียชุมชน														
4. สนับสนุนยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า														
5. สนับสนุนกลยุทธ์	กลยุทธ์ที่ 2.1 เสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อยกระดับความพึงพอใจกับลูกค้า														
6. ผู้รับผิดชอบหลัก	ฝ่ายบริหารการจัดเก็บรายได้														
7. งบประมาณทั้งหมดของโครงการ (ล้านบาท ทศนิยม 4 ตำแหน่ง)	งบลงทุน					งบทำการ					รวม				
	-					0.0300					0.0300				
8. วัตถุประสงค์ของโครงการ	เพื่อให้พนักงานได้รับรู้และความเข้าใจกระบวนการวิเคราะห์ลูกค้าและการวิเคราะห์กลุ่มตลาดขององค์กร														
9. กิจกรรมของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน Gantt Chart														
กิจกรรม/วิธีการรูปแบบ	2567			2568											
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
อบรมให้ความรู้เกี่ยวกับการให้บริการ กับลูกค้า															
10. ผลผลิต (output) ของโครงการ	การบริหารความสัมพันธ์กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในทุกส่วนขององค์กร														
11. ผลลัพธ์ (outcome) ของโครงการ	พนักงานได้รับความรู้เกี่ยวกับการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าและตลาด														
12. ตัวชี้วัดนำ (Leading KPI) และเป้าหมาย	ผู้รับการอบรมได้รับความรู้ด้านลูกค้าและตลาด														
13. ตัวชี้วัดตาม (Lagging KPI) และเป้าหมาย	พนักงานได้รับการพัฒนาด้านลูกค้าและตลาด ร้อยละ 85														
14.1 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ไม่สามารถตอบสนองต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	การดำเนินงานด้านลูกค้าไม่ครอบคลุมตามความเห็นของผู้ตรวจประเมิน														
สาเหตุความเสี่ยง	ขาดอัตรากำลังในการดำเนินงาน														
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง														
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ														
การบริหารความเสี่ยง	เพิ่มอัตรากำลัง โดยมอบหมายพนักงานให้ช่วยดำเนินงานด้านลูกค้า														

14.2 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ตามแผนไม่ตอบสนองตามความต้องการของรัฐวิสาหกิจ	การดำเนินงานตามแผนงานไม่สำเร็จตามเป้าหมาย
สาเหตุความเสี่ยง	ขาดอัตรากำลังในการดำเนินงาน
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	มอบหมายพนักงาน ประสานงานและติดตามผลการดำเนินงาน
15. ทรัพยากรบุคคล	ใช้ทุกคนในองค์กรเพื่อการดำเนินการ

6. โครงการ/กิจกรรม : แผนบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า

1. แผนปฏิบัติการ	แผนบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า														
2. ระยะเวลาดำเนินโครงการ	ปี 2568							โครงการใหม่			โครงการต่อเนื่อง				
3. สนับสนุนวัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 1 เสริมสร้างประสิทธิภาพระบบบำบัดน้ำเสียชุมชน														
4. สนับสนุนยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า														
5. สนับสนุนกลยุทธ์	กลยุทธ์ที่ 2.2 เสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อยกระดับความพึงพอใจกับลูกค้า														
6. ผู้รับผิดชอบหลัก	ฝ่ายบริหารการจัดเก็บรายได้														
7. งบประมาณทั้งหมดของโครงการ (ล้านบาท ทศนิยม 4 ตำแหน่ง)	งบลงทุน					งบทำการ					รวม				
	-					0.0000					0.0000				
8. วัตถุประสงค์ของโครงการ	1. เพื่อวางแผนการสร้างและการมีส่วนร่วมของชุมชนและกลุ่มลูกค้า 2. เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับชุมชนและกลุ่มลูกค้าขององค์กร														
9. กิจกรรมของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน Gantt Chart														
กิจกรรม/วิธีการรูปแบบ	2567			2568											
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1.จัดทำแผนการประชุมคณะกรรมการกำกับดูแลองค์การบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า															
10. ผลผลิต (output) ของโครงการ	1. จัดให้มีการประชุมทราบผลการดำเนินงานของ อจน. 4 ครั้งต่อปี 2. มีการติดตามผลการดำเนินงานของ อจน. อย่างน้อยเดือนละ 1 ครั้ง														
11. ผลลัพธ์ (outcome) ของโครงการ	อปท.ที่ลงนามในข้อตกลงฯ จะได้รับความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับการผลการดำเนินงานของ อจน.														
12. ตัวชี้วัดนำ (Leading KPI) และเป้าหมาย	ผู้รับการอบรมได้รับความรู้ด้านลูกค้าและตลาด														
13. ตัวชี้วัดตาม (Lagging KPI) และเป้าหมาย	พนักงานได้รับการพัฒนาด้านลูกค้าและตลาด ร้อยละ 85														
14.1 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ไม่สามารถตอบสนองต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	การดำเนินงานด้านลูกค้าไม่ครอบคลุมตามความเห็นของผู้ตรวจประเมิน														
สาเหตุความเสี่ยง	ขาดอัตรากำลังในการดำเนินงาน														
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง														
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ														

การบริหารความเสี่ยง	เพิ่มอัตรากำลัง โดยมอบหมายพนักงานให้ช่วยดำเนินงานด้านลูกค้า
14.2 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ตามแผนไม่ตอบสนองตามความต้องการของรัฐวิสาหกิจ	การดำเนินงานตามแผนงานไม่สำเร็จตามเป้าหมาย
สาเหตุความเสี่ยง	ขาดอัตรากำลังในการดำเนินงาน
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	มอบหมายพนักงาน ประสานงานและติดตามผลการดำเนินงาน
15. ทรัพยากรบุคคล	ใช้ทุกคนในองค์กรเพื่อการดำเนินการ

7. โครงการ/กิจกรรม : แผนงานประชาสัมพันธ์การจัดเก็บค่าบริการบำบัดน้ำเสีย

1. แผนปฏิบัติการ	การประชาสัมพันธ์การจัดเก็บค่าบริการบำบัดน้ำเสีย														
2. ระยะเวลาดำเนินโครงการ	ปี 2568							โครงการใหม่				โครงการต่อเนื่อง			
3. สนับสนุนวัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 1 เสริมสร้างประสิทธิภาพระบบบำบัดน้ำเสียชุมชน														
4. สนับสนุนยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า														
5. สนับสนุนกลยุทธ์	กลยุทธ์ที่ 2.2 เสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อยกระดับความพึงพอใจกับลูกค้า														
6. ผู้รับผิดชอบหลัก	ฝ่ายบริหารการจัดเก็บรายได้														
7. งบประมาณทั้งหมดของโครงการ (ล้านบาท ทศนิยม 4 ตำแหน่ง)	งบลงทุน					งบทำการ					รวม				
	-					0.0600					0.0600				
8. วัตถุประสงค์ของโครงการ	เพื่อการประชาสัมพันธ์การจัดเก็บค่าบริการบำบัดน้ำเสีย														
9. กิจกรรมของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน Gantt Chart														
กิจกรรม/วิธีการรูปแบบ	2567			2568											
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1. ขออนุมัติโครงการการประชาสัมพันธ์การจัดเก็บค่าบริการบำบัดน้ำเสีย															
2. ดำเนินการประชาสัมพันธ์การจัดเก็บค่าบริการบำบัดน้ำเสีย															
10. ผลผลิต (output) ของโครงการ	รายได้จากการชำระค่าบริการบำบัดน้ำเสียให้กับองค์การจัดการน้ำเสีย														
11. ผลลัพธ์ (outcome) ของโครงการ	เงินรายได้สามารถนำไปเป็นค่าใช้จ่ายในการบริหารจัดการระบบบำบัดน้ำเสียได้อย่างเต็มที่มีประสิทธิภาพ														
12. ตัวชี้วัดนำ (Leading KPI) และเป้าหมาย	ผลการดำเนินงานได้เป็นไปตามแผนงาน 1 แผนงาน														
13. ตัวชี้วัดตาม (Lagging KPI) และเป้าหมาย	ร้อยละของความพึงพอใจของลูกค้า ร้อยละ 90														
14.1 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ไม่สามารถตอบสนองต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	ไม่ได้รับการตอบรับที่ดีในการจัดเก็บค่าบริการบำบัดน้ำเสีย														
สาเหตุความเสี่ยง	ผู้บริหารองค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นยังไม่มีความพร้อมในการนำนโยบายผู้ก่อมลพิษเป็นผู้จ่ายไปสู่การปฏิบัติ														
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง														
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ														
การบริหารความเสี่ยง	จัดฝึกอบรมเพื่อเพิ่มความรู้ความเข้าใจเรื่องการบริหารจัดการน้ำเสีย														

14.2 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ตามแผนไม่ตอบสนองตามความต้องการของรัฐวิสาหกิจ	ไม่สามารถลงไปประชาสัมพันธ์ในพื้นที่เป้าหมายได้ครบถ้วน
สาเหตุความเสี่ยง	ขาดอัตรากำลังในการดำเนินงาน
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	มอบหมายพนักงาน ประสานงานและติดตามผลการดำเนินงาน
15. ทรัพยากรบุคคล	ใช้จำนวน 4 คน (ฝบจ.) และ 3 คน (สผอ.)

8. โครงการ/กิจกรรม : โครงการสำรวจความพึงพอใจ และพัฒนาช่องทางการจัดการข้อร้องเรียน

1. แผนปฏิบัติการ	โครงการสำรวจความพึงพอใจ และพัฒนาช่องทางการจัดการข้อร้องเรียน														
2. ระยะเวลาดำเนินโครงการ	ปี 2568						โครงการใหม่				โครงการต่อเนื่อง				
3. สนับสนุนวัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 1. เสริมสร้างประสิทธิภาพระบบบำบัดน้ำเสียชุมชน														
4. สนับสนุนยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า														
5. สนับสนุนกลยุทธ์	กลยุทธ์ที่ 2.2 เสริมสร้างความสัมพันธ์ที่ดีเพื่อยกระดับความพึงพอใจกับลูกค้า														
6. ผู้รับผิดชอบหลัก	คณะทำงาน SCM														
7. งบประมาณทั้งหมดของโครงการ (ล้านบาท ทศนิยม 4 ตำแหน่ง)	งบลงทุน					งบทำการ					รวม				
	-					0.0000					0.0000				
8. วัตถุประสงค์ของโครงการ	1.เพื่อเป็นการสำรวจความต้องการความคาดหวัง ของกลุ่มลูกค้า 2.เพื่อสำรวจช่องทางการจัดการข้อร้องเรียนของลูกค้า เพิ่มมากขึ้นอีกช่องทางหนึ่ง														
9. กิจกรรมของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน Gantt Chart														
กิจกรรม/วิธีการรูปแบบ	2567			2568											
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1.ขออนุมัติโครงการสำรวจความพึงพอใจ ความคาดหวังของ อจน.															
2.ส่งแบบสำรวจความพึงพอใจให้กับหน่วยงานภาครัฐ ห้างร้าน/บริษัท/บุคคล อปท.															
3.นำผลสำรวจมาวิเคราะห์ความต้องการ ความคาดหวัง ของลูกค้า															
4.บทสรุปผลการสำรวจความต้องการและความคาดหวังเสนอต่อ ผู้บริหาร อจน. ให้ความเห็นชอบ															
10. ผลผลิต (output) ของโครงการ	บทสรุปผลการวิเคราะห์ผลการสำรวจความพึงพอใจ และพัฒนาช่องทางการจัดการข้อร้องเรียน														
11. ผลลัพธ์ (outcome) ของโครงการ	ลูกค้าและผู้มีส่วนได้ส่วนเสียความพึงพอใจต่อการบริหารจัดการน้ำเสีย ร้อยละ 90 (ในปีงบประมาณ 2568)														
12. ตัวชี้วัดนำ (Leading KPI) และเป้าหมาย	มีโครงการสำรวจความพึงพอใจ จำนวน 1 โครงการ														
13. ตัวชี้วัดตาม (Lagging KPI) และเป้าหมาย	ร้อยละ 100 ของผู้เข้ารับการเผยแพร่ความรู้ ผ่านเกณฑ์มาตรฐานการทดสอบ														
14.1 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ไม่สามารถตอบสนองต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	ร้อยละของความพึงพอใจของลูกค้า ร้อยละ 100														

สาเหตุความเสี่ยง	การดำเนินโครงการไม่สำเร็จตามเป้าหมาย
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	ส่งแบบสำรวจความพึงพอใจให้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เป็นรายไตรมาส
14.2 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ตามแผนไม่ตอบสนองตามความต้องการของรัฐวิสาหกิจ	การฝึกอบรมการบริหารจัดการนํ้าเสียไม่สำเร็จตามเป้าหมาย
สาเหตุความเสี่ยง	ไม่สามารถจัดฝึกอบรมได้เนื่องจากสถานการณ์ที่ไม่คาดคิด
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	จัดฝึกอบรมผ่านระบบออนไลน์
15. ทรัพยากรบุคคล	ใช้จำนวน 4 คน (สผอ.)

9 โครงการ/กิจกรรม : ขยายพื้นที่การให้บริการลูกค้า

1. แผนปฏิบัติการ	ขยายพื้นที่การให้บริการลูกค้า														
2. ระยะเวลาดำเนินโครงการ	ปี 2568							โครงการใหม่			โครงการต่อเนื่อง				
3. สนับสนุนวัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 1. เสริมสร้างประสิทธิภาพระบบบำบัดน้ำเสียชุมชน														
4. สนับสนุนยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า														
5. สนับสนุนกลยุทธ์	กลยุทธ์ที่ 2.3 ขยายฐานการบริการลูกค้า														
6. ผู้รับผิดชอบหลัก	ฝ่ายวิศวกรรม														
7. งบประมาณทั้งหมดของโครงการ (ล้านบาท ทศนิยม 4 ตำแหน่ง)	งบลงทุน					งบทำการ					รวม				
	-					0.0000					0.0000				
8. วัตถุประสงค์ของโครงการ	เพื่อขยายเขตพื้นที่การให้บริการลูกค้า และทำให้มีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น														
9. กิจกรรมของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน Gantt Chart														
กิจกรรม/วิธีการรูปแบบ	2567			2568											
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1.จัดส่งหนังสือข้อตกลงฯ ให้กับอปท. ที่มีความต้องการจัดให้มีระบบบำบัดน้ำเสีย															
2. รวบรวมกลุ่ม อปท. ที่พร้อมจะลงนามข้อตกลงฯ ให้กับ อจน.															
3. ลงนามข้อตกลงฯ															
10. ผลผลิต (output) ของโครงการ	มีลูกค้าใหม่เพิ่มมากขึ้น														
11. ผลลัพธ์ (outcome) ของโครงการ	องค์กรจะมีรายได้จากการจัดเก็บค่าบริการบำบัดน้ำเสียเพิ่มมากขึ้น														
12. ตัวชี้วัดนำ (Leading KPI) และเป้าหมาย	มีลูกค้าเพิ่มขึ้นและองค์กรจะมีรายได้จากการจัดเก็บค่าบริการบำบัดน้ำเสียมากขึ้น ร้อยละ 20														
13. ตัวชี้วัดตาม (Lagging KPI) และเป้าหมาย	ขยายพื้นที่การให้บริการ จำนวน 2 แห่ง														
14.1 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ไม่สามารถตอบสนองต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	อปท. ยังไม่ให้ความร่วมมือกับ อจน.														
สาเหตุความเสี่ยง	ขาดอัตรากำลังในการดำเนินงาน														
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง														
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ														

การบริหารความเสี่ยง	1.จัดทำขั้นตอนการดำเนินงาน และเตรียมเอกสารแผนงาน พร้อม Presentation เพื่อนำเสนอกับ อปท. 2. ประชุมซักซ้อมความเข้าใจในการปฏิบัติงานภายใน 3. มอบหมายพนักงาน ประสานงานและติดตามผลการดำเนินงาน
14.2 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ตามแผนไม่ตอบสนองตามความต้องการของรัฐบาลกิจ	จำนวนข้อตกลงไม่เป็นไปตามแผนที่กำหนดไว้
สาเหตุความเสี่ยง	อปท. ยังไม่ให้ความร่วมมือกับ อจน.
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	ประชุมทำความเข้าใจเกี่ยวกับข้อตกลงกับ อปท.
15. ทรัพยากรบุคคล	ใช้จำนวน 4 คน

10. โครงการ/กิจกรรม : จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าใหม่

1. แผนปฏิบัติการ	จัดทำฐานข้อมูลลูกค้าใหม่														
2. ระยะเวลาดำเนินโครงการ	ปี 2568							โครงการใหม่				โครงการต่อเนื่อง			
3. สนับสนุนวัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์	วัตถุประสงค์เชิงยุทธศาสตร์ที่ 1. เสริมสร้างประสิทธิภาพระบบบำบัดน้ำเสียชุมชน														
4. สนับสนุนยุทธศาสตร์	ยุทธศาสตร์ที่ 2 พัฒนาการบริการที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า														
5. สนับสนุนกลยุทธ์	กลยุทธ์ที่ 2.3 ขยายฐานการบริการลูกค้า														
6. ผู้รับผิดชอบหลัก	ฝ่ายวิศวกรรม														
7. งบประมาณทั้งหมดของโครงการ (ล้านบาท ทศนิยม 4 ตำแหน่ง)	งบลงทุน					งบทำการ					รวม				
	-					0.0000					0.0000				
8. วัตถุประสงค์ของโครงการ	เพื่อขยายเขตพื้นที่การให้บริการลูกค้า และทำให้มีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น														
9. กิจกรรมของโครงการ	ระยะเวลาดำเนินงาน Gantt Chart														
กิจกรรม/วิธีการรูปแบบ	2567			2568											
	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.
1.รวบรวมฐานข้อมูลกลุ่มลูกค้าใหม่ พร้อมUPDATE ไว้ใน WMA Storage/Excel															
10. ผลผลิต (output) ของโครงการ	จัดทำแผนข้อมูลลูกค้า พร้อมลงสำรวจพื้นที่เพื่อรวบรวมลูกค้าใหม่														
11. ผลลัพธ์ (outcome) ของโครงการ	ได้จำนวนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น														
12. ตัวชี้วัดนำ (Leading KPI) และเป้าหมาย	มีลูกค้าเพิ่มขึ้นและองค์กรจะมีรายได้จากการจัดเก็บค่าบริการบำบัดน้ำเสียมากขึ้น ร้อยละ 20														
13. ตัวชี้วัดตาม (Lagging KPI) และเป้าหมาย	องค์กรจะมีรายได้จากการจัดเก็บค่าบริการบำบัดน้ำเสียมากขึ้น ร้อยละ 20														
14.1 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ไม่สามารถตอบสนองต่อผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย	อปท. ยังไม่ให้ความร่วมมือกับ อจน.														
สาเหตุความเสี่ยง	ขาดอัตรากำลังในการดำเนินงาน														
การประเมินความเสี่ยงของโครงการฯ	ปานกลาง														
เป้าหมายการบริหารความเสี่ยง	ต่ำ														
การบริหารความเสี่ยง	รวบรวมข้อมูลกลุ่มลูกค้าใหม่ เพื่อเตรียมความพร้อมในการจัดทำฐานข้อมูล														
14.2 ประเด็นความเสี่ยงที่การดำเนินงานและผลลัพธ์ตามแผนไม่	ไม่มี														

ตอบสนองตามความต้องการของ รัฐวิสาหกิจ	ไม่มี
สาเหตุความเสี่ยง	ไม่มี
การประเมินความเสี่ยงของ โครงการฯ	ต่ำ
เป้าหมายการบริหารความ เสี่ยง	ต่ำ
การบริหารความเสี่ยง	ไม่มี
15. ทรัพยากรบุคคล	พนักงาน กจร. จำนวน 4 คน

