

ตอนที่ 5 ข้อเสนอแนะในการสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขันและการดำเนินงานแบบ
คุณภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ตารางที่ 15 ข้อเสนอแนะในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันและการดำเนินงาน
แบบคุณภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดคิง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

ลำดับที่	ข้อเสนอแนะ	ความถี่
	การลดต้นทุน	
1	ควรจะมีการจ้างแรงงานในพื้นที่เพื่อลดปัญหาการลาออกบ่อยๆ เพราะมีปัญหาเรื่องการเดินทาง ที่พัก	10
2	ควรจะมีการลดต้นทุนในใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุด	5
	การสร้างความแตกต่าง	
1	ควรจะมีการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ในการให้บริการ	22
2	ควรจะมีระดับราคาให้เลือกที่หลากหลาย	20
	การจำกัดขอบเขต	
1	ควรจะให้มีความสำคัญในเรื่องการถ่ายภาพและการจัดงานอย่างชัดเจน	20
	การตอบสนองที่รวดเร็ว	
1	ควรจะมีการติดต่อสื่อสารหลายช่องทางเช่น โทรศัพท์ เฟสบุ๊ก ไลน์ โทรสารฯ เพื่อความรวดเร็ว	18
2	ควรจะมีการเสนอรูปแบบการให้บริการใหม่ๆ อย่างรวดเร็วกับลูกค้า	17
	ด้านลูกค้า	
1	ควรจะมีการขยายธุรกิจเพื่อขยายฐานลูกค้า	18
	ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร	
1	ควรจะมีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาระบบการจัดการภายในให้ทันสมัย	20
	ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต	
1	ควรจะมีการอบรมพนักงานเพื่อพัฒนาตนเองอย่างสม่ำเสมอ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของนวัตกรรมใหม่ๆ	36
	ด้านการเงิน	
1	ควรมีแหล่งเงินทุนในการให้การสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ	39

จากตารางที่ 15 พบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามได้ให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับข้อเสนอแนะในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงานแบบดุลยภาพ (BSC) ของธุรกิจเวดดิ้ง สตูดิโอ ในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ เป็นรายด้านตามความถี่จากมากไปหาน้อย ดังนี้

ด้านการสร้างความแตกต่าง (ความถี่ = 42) ควรจะมีการใช้เทคโนโลยีและนวัตกรรมใหม่ๆ ในการให้บริการ (ความถี่ = 22) และควรมีระดับราคาให้เลือกที่หลากหลาย (ความถี่ = 20)

ด้านการเงิน (ความถี่ = 39) ควรมีแหล่งเงินทุนในการให้การสนับสนุนการดำเนินธุรกิจ

ด้านการเรียนรู้และการเจริญเติบโต (ความถี่ = 36) ควรมีการอบรมพนักงานเพื่อพัฒนาตนเองอย่างสม่ำเสมอ ให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีใหม่ ๆ

ด้านการตอบสนองที่รวดเร็ว (ความถี่ = 35) ควรมีการติดต่อสื่อสารหลายช่องทางเช่น โทรศัพท์ เฟสบุ๊ก ไลน์ โทรสาร ฯ เพื่อความรวดเร็ว (ความถี่ = 18) ควรมีการเสนอรูปแบบการให้บริการใหม่ ๆ อย่างรวดเร็วกับลูกค้า (ความถี่ = 17)

ด้านการจำกัดขอบเขต (ความถี่ = 20) ควรให้ความสำคัญในเรื่องการถ่ายภาพและการจัดงานอย่างชัดเจน

ด้านกระบวนการธุรกิจภายในองค์กร (ความถี่ = 20) ควรมีการนำระบบเทคโนโลยีสารสนเทศมาพัฒนาระบบการจัดการภายใน ให้ทันสมัย

ด้านลูกค้า (ความถี่ = 18) ควรมีการขยายธุรกิจเพื่อขยายฐานลูกค้า

ด้านการลดต้นทุน (ความถี่ = 15) ควรมีการจ้างแรงงานในพื้นที่เพื่อลดปัญหาการลาออกบ่อย ๆ เพราะมีปัญหาเรื่องการเดินทาง ที่พัก (ความถี่ = 10) ควรมีการลดต้นทุนในการใช้ทรัพยากรอย่างคุ้มค่าและเกิดประโยชน์สูงสุด (ความถี่ = 5)