

ภาคผนวก ค

แนวคำถามสำหรับการสนทนากลุ่มวิเคราะห์ และแนวคำถามสำหรับการสัมภาษณ์เชิงลึก

คำถามนำ

1. จากประสบการณ์ที่ผ่านมาของท่าน การจัดการด้านพลังงานที่ประยุกต์ใช้ในโครงการหมู่บ้านแล้วประสบความสำเร็จ มีที่ใดบ้าง เป็นอย่างไร
2. จากประสบการณ์ที่ผ่านมาของท่าน นวัตกรรมระบบการจัดการพลังงานทดแทนของเซลล์เนียมที่นำเสนอ น่าจะมีความเป็นไปได้ทางการตลาด หรือไม่ อย่างไร

คำถามหลักเข้าวัตถุประสงค์ 1,2

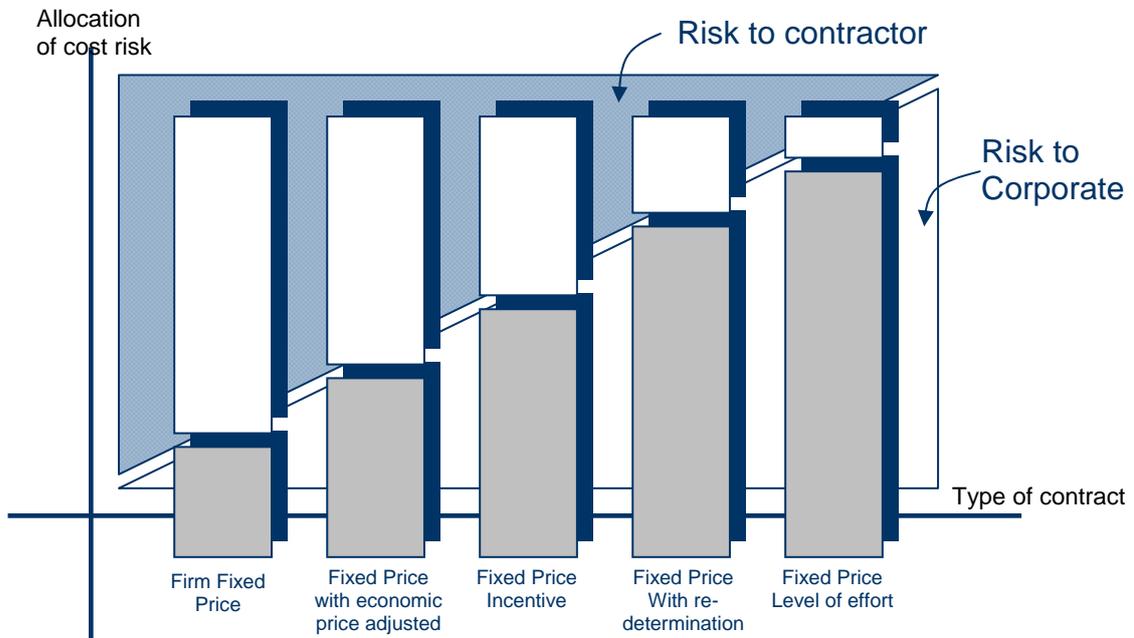
1. จากสภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจระดับมหภาค (macro environment) ท่านพิจารณากำหนดความเป็นไปได้ทางการตลาด ผ่านปัจจัยใด
2. จากสภาพแวดล้อมภายนอกของธุรกิจระดับจุลภาค (micro environment) ท่านพิจารณากำหนดความเป็นไปได้ทางการตลาด ผ่านปัจจัยใด
3. ในการประยุกต์ใช้นวัตกรรมระบบการจัดการพลังงานทดแทนเข้าไปใช้ในโครงการบ้านจัดสรร ควรกำหนดกลยุทธ์การแบ่งส่วนตลาด กำหนดตลาดเป้าหมาย และวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (STP) อย่างไรตามทัศนคติของท่าน และท่านคิดว่าจะมีความเหมาะสมหรือไม่ อย่างไร
4. เมื่อประยุกต์ใช้นวัตกรรมนี้ จะสามารถกำหนด SWOT จุดแข็ง (strength) จุดอ่อน (weakness) โอกาส (opportunity) อุปสรรค (threat) ได้อย่างไร
5. นวัตกรรมนี้สามารถเป็นจุดขาย (unique selling point) ให้กับโครงการหมู่บ้านได้หรือไม่ อย่างไร
6. นวัตกรรมนี้ สามารถกำหนดส่วนประสมการตลาด (marketing mix 4Ps) เพิ่มเติมจากโครงการหมู่บ้านทั่วไปได้อย่างไร

คำถามหลักเข้าวัตถุประสงค์ 3

1. หลังจากพูดคุยปัจจัยที่กำหนดความเป็นไปได้ด้านการตลาดมาพอสมควร ท่านมีข้อเสนอแนวทางปฏิบัติทางการตลาด ที่ส่งผลให้โครงการบ้านจัดสรรที่มีนวัตกรรมระบบการจัดการพลังงานทดแทน ประสบความสำเร็จในการขายเมื่อออกสู่ตลาดได้อย่างไร

2. การประยุกต์ใช้นวัตกรรมนี้ กับโครงการหมู่บ้าน ควรบริหารจัดการอย่างไร ควรจัดจ้างคน ภายนอกหรือไม่ อย่างไร

ประเภทของสัญญาจ้างคนภายนอกทั่วไป (Arnold, 1997, pp.11-26 - 11-27)



ข้อดี					
ข้อเสีย					