

แผนปฏิบัติการปี 2567-2571

แผนงานปฏิบัติการ บมจ.โทรคมนาคมแห่งชาติ พ.ศ. 2567 – 2571

SO1 : 1 แผนการให้บริการดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันกับหน่วยงานท้องถิ่น (สายงานขายและปฏิบัติการลูกค้า 1 (น.))

หลักการและเหตุผล	วัตถุประสงค์	วัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์	ส่วนงานที่รับผิดชอบ
<p>หน่วยงานภาครัฐได้ปรับกระบวนการดำเนินงานด้านความคิด นำเทคโนโลยีดิจิทัล มาใช้เป็นเครื่องมือในการขับเคลื่อนพัฒนาบริการ เพื่อประชาชน เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการทรัพยากรและพัฒนาบริการประชาชน การพัฒนาเทคโนโลยีดิจิทัลภาครัฐ (GovTech) สร้างสภาวะแวดล้อม(Eco System) ยกระดับสู่บริการภาครัฐอัจฉริยะ (Smart Government) มุ่งเน้นพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการสื่อสารและอินเทอร์เน็ต (infrastructure) เช่น Cloud Service (Data and Voice)/ Internet Technology/ ICT Solution/ LMS and Meeting Solution/Paperless / User Log / Cyber Security Expert and Consultant ที่ช่วยให้มีการเชื่อมโยง แลกเปลี่ยน และจัดเก็บข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปลอดภัย ที่สามารถต่อยอดไปถึง Web/Page/Application เป็นต้น หน่วยงานในพื้นที่ได้แก่ สำนักงานเขตกรุงเทพมหานคร, โรงพยาบาล, ศาล, เรือนจำ , สรรพากรสาขา , สถานีตำรวจ , กองบินตำรวจ , จเรตำรวจ , สำนักงานที่ดิน , ขนส่ง , สาธารณสุข เป็นต้น</p>	<p>เพื่อขยายฐานลูกค้าภาครัฐ (G) ที่มาใช้บริการ Digital Platform และ Solution สำหรับเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการกับภาคประชาชนและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการทรัพยากร มีความยืดหยุ่น โปร่งใส ตรวจสอบได้ ที่สอดคล้องกับแผนพัฒนาของประเทศ</p>	<p>SO1 : ตอบสนองนโยบายภาครัฐเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจ และสังคมดิจิทัลอย่างยั่งยืน</p>	<p>สายงานขายและปฏิบัติการลูกค้า 1 (น.)</p>

แผนปฏิบัติการ	เป้าหมาย	กิจกรรม	น้ำหนั	2567											ระยะการดำเนินงาน พ.ศ. 2568 – 2571																				
				2567											2568				2569				2570				2571								
				ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4				
<p>แผนการให้บริการดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันกับหน่วยงานท้องถิ่น สายงานขายและปฏิบัติการลูกค้า 1 (น.)</p>	<p>– จำนวนลูกค้าใช้บริการ Digital เพิ่มขึ้น</p>	1. ประชาสัมพันธ์บริการ Digital Platform และ Solution ให้ลูกค้าเป้าหมาย	30	****	****													***	*			***	*			***	*			***	*				
		2. เข้าพบลูกค้า นำเสนอ / ออกแบบการให้บริการ ICT Solution (การนำเสนอบริการ)	30			****	****	****	****											***	*			***	*			***	*			***	*		
		3. นำเสนอผู้มีอำนาจตัดสินใจลงนาม (จำนวนลูกค้าที่ลงนามในสัญญา)	20								****	****	****							***	**			***	**			***	**			***	**		
		4. ติดตั้ง / ให้บริการ (จำนวนลูกค้าที่ลงนามในสัญญา)	10																		*	***			*	***			*	***			*	***	
		5. MA / ดูแลหลังการขาย (คุณภาพการให้บริการ)	10																		****	****					*	***	***	***	***	***	***	***	***

แผนงานปฏิบัติการ บมจ.โทรคมนาคมแห่งชาติ พ.ศ. 2567 – 2571

SO1 : 1 แผนการให้บริการดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันกับหน่วยงานท้องถิ่น (สายงานขายและปฏิบัติการลูกค้า 1 (น.))

หลักการและเหตุผล	วัตถุประสงค์	วัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์	ส่วนงานที่รับผิดชอบ
<p>หน่วยงานภาครัฐได้ปรับกระบวนการทัศนคติทางความคิด นำเทคโนโลยีดิจิทัล มาใช้เป็นเครื่องมือในการขับเคลื่อนพัฒนาบริการเพื่อประชาชน เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการทรัพยากรและพัฒนาบริการประชาชน การพัฒนาเทคโนโลยีดิจิทัลภาครัฐ (GovTech) สร้างสภาวะแวดล้อม(Eco System) ยกระดับสู่บริการภาครัฐอัจฉริยะ (Smart Government) มุ่งเน้นพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานการสื่อสารและอินเทอร์เน็ต (infrastructure) เช่น Cloud Service (Data and Voice)/ Internet Technology/ ICT Solution/ LMS and Meeting Solution/Paperless / User Log / Cyber Security Expert and Consultant ที่ช่วยให้มีการเชื่อมโยง แลกเปลี่ยน และจัดเก็บข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ ปลอดภัย ที่สามารถต่อยอดไปถึง Web/Page/Application เป็นต้น หน่วยงานในพื้นที่ได้แก่ สำนักงานเขตกรุงเทพมหานคร, โรงพยาบาล, ศาล, เรือนจำ, สรรพากรสาขา, สถานีตำรวจ, กองบินตำรวจ, จเรตำรวจ, สำนักงานที่ดิน, ขนส่ง, สาธารณสุข เป็นต้น</p>	<p>เพื่อขยายฐานลูกค้าภาครัฐ (G) ที่มาใช้บริการ Digital Platform และ Solution สำหรับเพิ่มประสิทธิภาพในการให้บริการกับภาคประชาชนและเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการทรัพยากร มีความยืดหยุ่น โปร่งใส ตรวจสอบได้ ที่สอดคล้องกับแผนพัฒนาของประเทศ</p>	<p>SO1 : ตอบสนองนโยบายภาครัฐเพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลอย่างยั่งยืน</p>	<p>สายงานขายและปฏิบัติการลูกค้า 1 (น.)</p>

ตัวชี้วัด	จำนวนรายได้และจำนวนหน่วยงานราชการที่ใช้บริการ
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	ประชาชนได้รับความสะดวกสบายให้การติดต่อราชการ/ราชการบริหารจัดการทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ นำข้อมูลมาจัดทำนโยบายเชิงรุก ตอบสนองความแตกต่างหรือเฉพาะกลุ่ม ด้วยต้นทุนที่ต่ำแต่ได้ประสิทธิภาพสูงสุด
ผลผลิต (output) ผลลัพธ์ (outcome)	<ul style="list-style-type: none"> การรับรู้ของลูกค้า G ต่อการให้บริการ เทคโนโลยีดิจิทัลภาครัฐ (GovTech) ของ NT จำนวนลูกค้า G ที่ใช้บริการ Digital เพิ่มขึ้น /รายได้เพิ่มขึ้น
งบประมาณและแหล่งเงินทุน	
ปัจจัยเสี่ยงของโครงการ	<ul style="list-style-type: none"> อาจจะเกิดความไม่เท่าเทียมกันในการคัดเลือก ผู้ให้บริการ หรือเอื้อประโยชน์ ให้ผู้ให้บริการ บางราย คุณภาพของบริการ อาจตอบสนองความต้องการของลูกค้าไม่เพียงพอ การละเลยไม่ปฏิบัติตามกฎระเบียบอย่างเคร่งครัด การเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ กฎหมายทำให้หน่วยงานได้รับความเสียหาย

แผนงานปฏิบัติการ บมจ. เอ็นที พ.ศ. 2567 – 2571

SO1 : 3 แผนการให้บริการดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันกับหน่วยงานท้องถิ่น (สายงานขายและปฏิบัติการลูกค้า 3 (ภค.))

หลักการและเหตุผล	วัตถุประสงค์	วัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์	ส่วนงานที่รับผิดชอบ
เพื่อส่งเสริมเศรษฐกิจฐานรากของประเทศให้เข้มแข็ง จึงมุ่งเน้นการให้บริการในรูปแบบ Smart City คือ 1. ระบบ Smart City Help Call Center 2. ระบบ Smart City CCTV 3. ระบบเสียงตามสาย 4. ระบบ Smart Wi Fi 5. ระบบ Smart Pole 6.ระบบ Smart Network. 7. ICT Solution 8. ให้การสนับสนุนและพัฒนาโครงการเมืองอัจฉริยะ เพื่อสร้างมูลค่าเพิ่มและสร้างรายได้จากลูกค้า หน่วยงานท้องถิ่น (อบจ. เทศบาล และ อบต.), โรงเรียน ส่วนงานราชการ และลูกค้าองค์กร	เพื่อนำเสนอเทคโนโลยีดิจิทัลไปพัฒนาชุมชนเมืองระดับท้องถิ่น เช่น อบจ. เทศบาล และ อบต. ส่วนงานราชการ รวมทั้งลูกค้าองค์กร ไปสู่การเป็นเมืองอัจฉริยะ	SO1 : ตอบสนองนโยบายภาครัฐ เพื่อขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลอย่างยั่งยืน	ภค.

แผนปฏิบัติการ	เป้าหมาย	กิจกรรม	2567												ระยะการดำเนินงาน พ.ศ. 2568 – 2571																
															2568				2569				2570				2571				
			ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	
แผนการให้บริการดิจิทัลทรานส์ฟอร์มเมชันกับหน่วยงานท้องถิ่น (สายงานขายและปฏิบัติการลูกค้า 3 (ภค.))	มีเป้าหมายจำนวนลูกค้าจากการให้บริการเพิ่มขึ้น	1. นำเสนอ/ออกแบบการให้บริการ ICT Solution	***	***	***	***	***	***	***	***					***	***	***					***	***	***					***	***	***
		2. เสนอผู้มีอำนาจตัดสินใจลงนาม	***	***	***	***	***	***	***	***					***	***	***					***	***	***					***	***	***
		3. ติดตั้ง/ ให้บริการ	***	***	***	***	***	***	***	***					***	***	***					***	***	***					***	***	***
		4. MA/ดูแลหลังการขาย	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***			***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***

ตัวชี้วัด	รายได้จากการให้บริการดิจิทัลสู่เมืองอัจฉริยะกับหน่วยงานท้องถิ่น
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	เพิ่มรายได้ให้กับองค์กร
ผลผลิต (output) ผลลัพธ์ (outcome)	<ul style="list-style-type: none"> มีลูกค้าที่เพิ่มขึ้น จำนวนรายได้ที่เพิ่มขึ้น
งบประมาณและแหล่งเงิน	N/A
ปัจจัยเสี่ยงของโครงการ	จำนวนลูกค้าที่ตกลงใช้บริการไม่ได้ตามเป้าหมาย

SO3 : 4 แผนการให้บริการ my บนโครงข่าย 700 MHz

หลักการและเหตุผล	วัตถุประสงค์	วัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์	ส่วนงานที่รับผิดชอบ
โอนย้ายผู้ใช้บริการรายเดิมจากโครงข่าย 850 MHz (รวมบริการ Roaming 2100 MHz และ 1800 MHz) ไปยังโครงข่าย 700 MHz และเพิ่มลูกค้าใหม่บนโครงข่าย 700 MHz	สร้างรายได้ตามแผนธุรกิจ	SO3 : สร้างนวัตกรรมและพัฒนารูปแบบใหม่ที่มีศักยภาพ	สต.

แผนปฏิบัติการ	เป้าหมาย	กิจกรรม	2567												ระยะการดำเนินงาน พ.ศ. 2568 – 2571															
			2568												2569				2570				2571							
			ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
แผนการให้บริการ my บนโครงข่าย 700 MHz	เพื่อให้บริการบนโครงข่าย 700MHz และ ย้ายลูกค้า Retail จากโครงข่าย 850MHz (รวมบริการ Roaming 2100 MHz และ 1800 MHz) ไปยังโครงข่าย 700MHz	1. วางแผน/กำหนดรูปแบบการย้ายลูกค้า ตามพื้นที่ / โพรโมชัน / กลุ่มลูกค้า ฯลฯ 2. ย้ายผู้ใช้บริการรายเดิมจากโครงข่าย 850 MHz ไปยัง 700 MHz 3. จัดทำแพ็คเกจส่งเสริมการขาย / ประชาสัมพันธ์ ลูกค้าใหม่ 4. เพิ่มจำนวนตัวแทนจำหน่ายรายใหม่และกระตุ้นยอดขายผ่านตัวแทนฯ 5. แจ้งและติดตามการพัฒนาระบบ IT เพื่อใช้ในการสนับสนุนการขายทั้ง Online และตัวแทน	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***	***																

ตัวชี้วัด	รายได้ตามแผนธุรกิจปี 2567 – 2571 (1,516 1,406 1,655 1,799 1,865 ตามลำดับ)
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	รายได้บริการ my
ผลผลิต (output) ผลลัพธ์ (outcome)	<ul style="list-style-type: none"> ผู้ใช้บริการรายเดิมที่ย้ายมาโครงข่าย 700 MHz และ ผู้ใช้บริการรายใหม่บนโครงข่าย 700 MHz รายได้ตามแผนธุรกิจปี 2567
งบประมาณและแหล่งเงินทุน	งบประมาณทำการตามแผนธุรกิจ
ปัจจัยเสี่ยงของโครงการ	- ข้อตกลงการใช้บริการข้ามโครงข่ายกับพันธมิตร (อัตราค่าใช้บริการ Roaming เทียบกับราคาตลาด) - ความเสถียรและความสะดวกในการใช้งานของระบบ IT เพื่อใช้ในการสนับสนุนการขาย

แผนงานปฏิบัติการ บมจ.โทรคมนาคมแห่งชาติ พ.ศ. 2567 – 2571

SO3 : 5 แผนการให้บริการ 5G Solution สำหรับลูกค้าองค์กร

หลักการและเหตุผล	วัตถุประสงค์	วัตถุประสงค์เชิงกลยุทธ์	ส่วนงานที่รับผิดชอบ
เพื่อให้บริการด้านการสื่อสารที่ทั่วถึง และขับเคลื่อนเศรษฐกิจและสังคมดิจิทัลอย่างยั่งยืน ตามพันธกิจขององค์กร จึงเน้นการให้บริการในด้านโครงข่ายโทรศัพท์เคลื่อนที่ และบริการที่ใช้คลื่นความถี่ที่ถือครอง อีกทั้งเพื่อตอบสนองยุทธศาสตร์ชาติด้านการสร้างความสามารถในการแข่งขัน จึงให้บริการ 5G ร่วมกับทางภาครัฐ ทั้งด้านเศรษฐกิจ สังคม สาธารณสุข และร่วมสรรหาพันธมิตรทางธุรกิจด้านอื่น ๆ	เพื่อให้บริการแก่ประชาชนในพื้นที่เมืองและพื้นที่ห่างไกล ภาครัฐ ภาคอุตสาหกรรมให้สามารถเข้าถึงการใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี 5G และสร้างผลดีเชิงเศรษฐกิจและสังคมแก่ประเทศไทย	SO3 : สร้างนวัตกรรมและพัฒนารูปแบบใหม่ที่มีศักยภาพ	สายงานสื่อสารไร้สาย 2 บมจ. โทรคมนาคมแห่งชาติ

แผนปฏิบัติการ	เป้าหมาย	กิจกรรม	น้ำหนัก (%)	2567												ระยะการดำเนินงาน พ.ศ. 2568 – 2571															
																2568				2569				2570				2571			
				ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
แผนการให้บริการ 5G Solution สำหรับลูกค้าองค์กร	มีเป้าหมายสรรหาพันธมิตร / หรือลูกค้าที่มีศักยภาพ	1. ดำเนินการขออนุมัติสร้างโครงข่าย 5G	40																						
		2. ติดตั้งอุปกรณ์โครงข่าย	30																												
		3. สรรหาพันธมิตร และ/หรือลูกค้าองค์กร	20																
		4. มีความร่วมมือ และ/หรือให้บริการในเชิงพาณิชย์	10																												

ตัวชี้วัด Leading	สามารถสรรหาพันธมิตร และ/ หรือลูกค้าที่มีศักยภาพอย่างน้อย 4 ราย
ตัวชี้วัด Lagging	มีรายได้จากการให้บริการเชิงพาณิชย์ 222.10 ล้านบาท.
ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	เพิ่มรายได้ให้กับองค์กร
ผลผลิต (output)	สามารถมีรายได้จากการให้บริการด้วยเทคโนโลยี 5G ให้แก่กลุ่มลูกค้าองค์กร
ผลลัพธ์ (outcome)	เป็นองค์กรที่มีศักยภาพด้านเทคโนโลยีสื่อสารไร้สายยุคใหม่ ตลอดจนด้านดิจิทัล และนวัตกรรม
งบประมาณและแหล่งเงินทุน	รายได้จาก NT
ปัจจัยเสี่ยงของโครงการ	Finance Risk และ Operation Risk