**แผนกลยุทธ์ ปี 2563-2567– สโมสรโรตารีกระบี่**

**ภาพรวมของกระบวนการวางแผนกลยุทธ์**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ระยะที่ 1** **กำหนดสถานภาพ:**สโมสรเป็นอย่างไรในปัจจุบัน | **ระยะที่ 2** **สร้างวิสัยทัศน์:** เราต้องการให้สโมสรของเราเป็นอย่างไร | **ระยะที่ 3** **จัดทำแผนงาน:** เราจะบรรลุวิสัยทัศน์ได้อย่างไร | **ระยะที่ 4** **ติดตามความก้าวหน้า:**เราเข้าใกล้เป้าหมายแล้วเพียงใด |
| * บ่งชี้ประเด็นทางกลยุทธ์ที่จะจัดการ
* กำหนดจุดแข็งและจุดอ่อนของสโมสร
* ประเมินความพึงพอใจและความต้องการของสมาชิก
* บ่งชี้โอกาสและเรื่องที่ท้าทายในชุมชน
 | * จัดทำ รายการลักษณะพิเศษ 5-7ข้อที่ต้องการให้สโมสรมี
* สร้างถ้อยแถลงวิสัยทัศน์
 | * กำหนดเรื่องที่มีลำดับความสำคัญทางกลยุทธ์
* กำหนดเป้าหมายประจำปี
* จัดทำรายการกิจกรรมกำ หนดเวลา และทรัพยากรที่ต้องการ
 | * สอดส่องดูแความก้าวหน้าไปสู่เป้าหมายประจำปี
* หากพลาดเป้าหมาย ให้พิจารณาว่าเพราะเหตุใด
* ปรับแผนปฏิบัติการ
 |

**ระยะที่ 1 – กำหนดสถานภาพ:** สโมสรเป็นอย่างไรในปัจจุบัน?

|  |
| --- |
| **ประเด็นกลยุทธ์ที่ต้องการจัดการ:**1. ส่งเสริมการมีส่วนร่วมภายในสโมสร
2. ขยายการเข้าถึงชุมชนให้เป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้น
3. เพิ่มความสามารถในการปรับตัวทางด้านเทคโนโลยีรวมถึงการเข้าถึงสื่อออนไลน์
4. เพิ่มพูนผลกระทบ
 |

|  |  |
| --- | --- |
| **ข้อดี:**1. สมาชิกมีความเป็นผู้นำและเก่งด้านการทำงานเป็นทีม
2. สมาชิกมีความหลากหลายด้านอาชีพ อายุ และความสามารถพิเศษ
3. สมาชิกมีอาชีพและฐานะมั่นคง
4. สมาชิกส่วนใหญ่มีจิตสาธารณะ
5. สมาชิกของสโมสรเป็นอดีตผู้ว่าการภาคและทีมงานภาค จึงเข้าถึงข้อมูลได้รวดเร็วและถูกต้อง
6. สมาชิกมีความสามัคคีกัน ถือเรื่องมิตรภาพเป็นหัวใจหลักในการขับเคลื่อนสโมสร
 | **จุดอ่อน:**1. สมาชิกมีภารกิจด้านการงาน จึงทำให้มีเวลาในการเข้าร่วมประชุมและกิจกรรมได้ไม่เต็มที่
2. ขาดความเข้าใจและข้อมูลเกี่ยวกับงานของโรตารี
3. ขาดกลยุทธ์การสร้างแรงจูงใจในการเข้าร่วมประชุม
4. ขาดคนและความเข้าในในการทำงานเอกสาร
 |
| **โอกาส:**1. มีหน่วยงานที่มีความเชื่อมั่นและอยากทำโครงการร่วมกับโรตารี
2. สถานที่เป็นร้านอาหารของสมาชิกมีความสบายและเป็นกันเอง
3. มีชุมชนที่ต้องการโอกาสและการช่วยเหลืออยู่ในพื้นที่
4. ชื่อเสียงและภาพลักษณ์ของโรตารีที่ดีในสายตาของชุมชน
5. เนื่องจากสโมสรเข้าถึงชุมชน จึงได้สมาชิกรุ่นใหม่มาร่วมมากขึ้น
 | **สิ่งท้าทาย:**1. สังคมมีความคาดหวัง /การสนับสนุนด้านเงินทุนจากโรตารี
2. การหารายได้ (ยังไม่พอ)เพื่อทำโครงการทุนสนับสนุนระดับโลก (Global Grant) ร่วมกับคู่มิตรต่างชาติ
3. การเพิ่มสมาชิกใหม่ที่ยั่งยืน
 |

**ระยะที่ 2 สร้างวิสัยทัศน์:** เราต้องการให้สโมสรของเราเป็นอย่างไร?

|  |
| --- |
| **ลักษณะพิเศษที่ต้องการให้สโมสรมี:**1. เป็นสโมสรที่มีมิตรภาพเป็นแรงขับเคลื่อนหลัก
2. มีกิจกรรมเด่นที่เป็นภาพจำของสโมสรและเป็นกิจกรรมที่สานต่อไปได้ทุกๆปี
3. บำเพ็ญประโยชน์ตามความต้องการของชุมชนภายใต้ขีดจำกัดและความสามารถของสโมสร
4. เป็นสโมสรที่สามารถเข้าร่วมได้ทุกวัย
 |

|  |
| --- |
| **วิสัยทัศน์สโมสรโรตารีกระบี่:****“ การรวมตัวเป็นจุดเริ่มต้นของการอยู่ ร่วมกันคือความก้าวหน้า และการทำงานร่วมกันคือความสำเร็จ ”** |

**ระยะที่ 3 จัดทำแผนงาน:** เราจะบรรลุวิสัยทัศน์ได้อย่างไร?

**เรื่องที่มีลำดับความสำคัญทางกลยุทธ์**

|  |
| --- |
| เรื่องที่ 1: กลยุทธ์การเสริมสร้างความเข้มแข็งภายในสโมสรเรื่องที่ 2: กลยุทธ์เพิ่มพูนการบำเพ็ญประโยชน์เพื่อสังคมและชุมชนเรื่องที่ 3: กลยุทธ์การเสริมสร้างภาพลักษณ์สาธารณะ |

**เรื่องที่มีลำดับความสำคัญทางกลยุทธ์ เรื่องที่ 1: กลยุทธ์การเสริมสร้างความเข้มแข็งภายในสโมสร**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **เป้าหมายประจำปี** | **ปฏิบัติการ** | **ทรัพยากรที่ต้องการ** | **สมาชิกที่ได้รับมอบหมายงาน** | **กำหนดเวลา** |
| การเพิ่มสมาชิกใหม่ที่ยั่งยืน | -เชิญชวนมาร่วมกิจกรรมของสโมสร-มีพี่เลี้ยงของสมาชิกใหม่ | สมาชิกทุกคน | นายกสโมสร / ประธานฝ่ายสมาชิกภาพ / สมาชิกที่เชิญสมาชิกใหม่ | ทุกเดือนต่อเนื่อง 5 ปี |
| สมาชิกมีความรู้และเข้าใจในงานของโรตารี | -เชิญเข้าประชุมงานภาค-จัดสนเทศประจำเดือน | สมาชิก / วิทยากรจากภายในและภายนอก / เอกสารต่างๆของโรตารี | Club Trainers / นายกสโมสร |  เดือนละ1-2ครั้งต่อเนื่อง 5 ปี |
| พัฒนาความสามรถด้านผู้นำ ทั้งในระดับสโมสรและระดับภาค | จัดกิจกรรมอบรมพัฒนาผู้นำ | ผวภ. / นายกก่อตั้ง / สมาชิกทุกคน/ | นายก / อดีตนายก / Club Trainers | ปีละ 1 ครั้งต่อเนื่อง 5 ปี |
| เยี่ยมสมาชิกอย่างน้อย 1 ท่าน | เยี่ยมสมาชิกที่ไม่สามารถมาร่วมกิจกรรม / ป่วย | สมาชิก / ของฝากหรือกระเช้า | นายกและประธานสมาชิกภาพพร้อมทีม | ทุกเดือน ต่อเนื่อง 5 ปี |
| จัดกิจกรรมกึ่งสังสรรค์ | จัดกิจกรรมนอกสถานที่กึ่งท่องเที่ยว | สมาชิกและครอบครัวสมาชิก | ประธานสมาชิกภาพ /สมาชิกทุกคน | 3 เดือนครั้งต่อเนื่อง 5 ปี |

**เรื่องที่มีลำดับความสำคัญทางกลยุทธ์ เรื่องที่ 2: กลยุทธ์เพิ่มพูนการบำเพ็ญประโยชน์เพื่อสังคมและชุมชน**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **เป้าหมายประจำปี** | **ปฏิบัติการ** | **ทรัพยากรที่ต้องการ** | **สมาชิกที่ได้รับมอบหมายงาน** | **กำหนดเวลา** |
| สำรวจความต้องการของโรงเรียน | สำรวจโรงเรียนที่มีเด็กน้อยและต้องการมุ้งลวด | ช่างทำมุ้งลวด / ผู้ประสานงานในพื้นที่ | ประธานฝ่ายบำเพ็ญประโยชน์และทีม | ภายในมีนาคมพิจารณาปีต่อปี(ต่อเนื่อง 5 ปี) |
| วิเคราะห์และคัดเลือกชุมชนที่จะร่วมงานกับสโมสร 1 ชุมชน | จัดการเยี่ยมเยือนผู้ป่วยติดเตียง | อสม ประจำชุมชน/ของใช้ผู้ป่วย | ประธานฝ่ายบำเพ็ญประโยชน์และทีม | ภายในมิถุนายนพิจารณาปีต่อปี(ต่อเนื่อง 5 ปี) |
| จัดงานวิ่งเพื่อเป็นกิจกรรมหารายได้และเป็นอัตลักษณ์ของสโมสรกระบี่ปีละ 1 ครั้ง | จัดกิจกรรมวิ่งร่วมกับหน่วยงานภายในจังหวัด | ทีมผู้จัดงาน, ผู้ร่วมแข่งขัน, อุปกรณ์จัดงาน, อาหารและเครื่องดื่ม | ประธานฝ่ายบำเพ็ญประโยชน์และสมาชิกทุกคน | ภายในเดือน กุมภาพันธ์ ทุกปีพิจารณาปีต่อปี(ต่อเนื่อง 5 ปี) |
| จัดกิจกรรมรณรงค์หาทุนโครงการโปลิโอ | จัดกิจกรรมรณรงค์หาทุนโครงการโปลิโอร่วมกับ Interact และสโมสรเหลืองกระบี่ | สมาชิก / Interact / สมาชิก สร.เหลืองกระบี่ | ประธานฝ่ายบำเพ็ญประโยชน์ | ปีละ 1 ครั้งต่อเนื่อง 5 ปี |
| สร้าง+รักษาเครือข่ายกับสโมสรต่างประเทศเพื่อร่วมโครงการบำเพ็ญประโยชน์ | ติดต่อและสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างสโมสรต่างประเทศ | ทีมประชาสัมพันธ์และคณะ | นายก/ ประธานฝ่ายมูลนิธิ | สม่ำเสมอ ตลอดไป |
| เชิญชวนสมาชิกให้บริจาคเข้ากองทุนโรตารีตามความสามารถเพื่อนำเงินไปใช้ในโครงการบำเพ็ญประโยชน์ |  | สมาชิกทุกคน  | นายก / ประธานฝ่ายมูลนิธิ | สม่ำเสมอ ตลอดไป |

**เรื่องที่มีลำดับความสำคัญทางกลยุทธ์ เรื่องที่ 3: กลยุทธ์การเสริมสร้างภาพลักษณ์สาธารณะ**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **เป้าหมายประจำปี** | **ปฏิบัติการ** | **ทรัพยากรที่ต้องการ** | **สมาชิกที่ได้รับมอบหมายงาน** | **กำหนดเวลา** |
| มีผู้กดติดตามและรับชมกิจกรรมของสโมสร | ประชาสัมพันธ์ในสื่อออนไลน์ทาง FB, Live และ Social Media อื่นๆ และ เว็ปไซต์สโมสร/ภาค | มือถือ/ คอมพิวเตอร์ | ประธานฝ่ายภาพลักษณ์และทีม | ช่วงของการฝึกอบรมและหลังการอบรมเสร็จต่อเนื่องอีก 1 สัปดาห์ |
| นำข้อมูลกิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์ของสโมสรบันทึกลงใน Rotary Showcase | บันทึกทุกกิจกรรมบำเพ็ญประโยชน์เป็นภาพถ่ายและวีดีโอ | มือถือ/ คอมพิวเตอร์ | ประธานฝ่ายภาพลักษณ์และทีม / ผู้รับผิดชอบโครงการบำเพ็ญประโยชน์ | ภายใน 1 สัปดาห์หลังโครงการเสร็จสิ้น |
| สร้างสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนสื่อมวลชนและองค์กรอื่นๆในท้องถิ่น | เชิญชวนร่วมทำกิจกรรมและทำข่าวประชาสัมพันธ์กิจกรรมต่างๆของสโมสร | รูปแบบสื่อประชาสัมพันธ์จาก Rotary Brand Center | ประธานฝ่ายภาพลักษณ์ | สม่ำเสมอ ตลอดไป |
| ยกย่องสมาชิกสโมสรที่อุทิศตน (5 แนวทางแห่งการบำเพ็ญประโยชน์) | ประกาศเกียรติคุณโรแทเรียนในระดับสโมสรและระดับโรตารีสากล | Application for RI Citation Nominee / สมาชิกที่ได้รับคัดเลือก /  | นายกและคณะกรรมการ | ปีละ 1 ครั้งต่อเนื่อง 5 ปี |

**ระยะที่ 4 ติดตามความก้าวหน้า:**เราเข้าใกล้เป้าหมายแล้วเพียงใด?

**แผนการทบทวนความก้าวหน้าไปสู่เป้าหมาย**

|  |
| --- |
|  |

**เรื่องที่มีลำดับความสำคัญทางกลยุทธ์ เรื่องที่ 1:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **เป้าหมายประจำปี** | **บรรลุผลสำเร็จหรือไม่บรรลุผลสำเร็จ** | **เหตุผลที่ไม่บรรลุเป้าหมาย** | **การปรับเปลี่ยนแผนปฏิบัติการ** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**เรื่องที่มีลำดับความสำคัญทางกลยุทธ์ เรื่องที่2:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **เป้าหมายประจำปี** | **บรรลุผลสำเร็จหรือไม่บรรลุผลสำเร็จ** | **เหตุผลที่ไม่บรรลุเป้าหมาย** | **การปรับเปลี่ยนแผนปฏิบัติการ** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**เรื่องที่มีลำดับความสำคัญทางกลยุทธ์ เรื่องที่3:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **เป้าหมายประจำปี** | **บรรลุผลสำเร็จหรือไม่บรรลุผลสำเร็จ** | **เหตุผลที่ไม่บรรลุเป้าหมาย** | **การปรับเปลี่ยนแผนปฏิบัติการ** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |