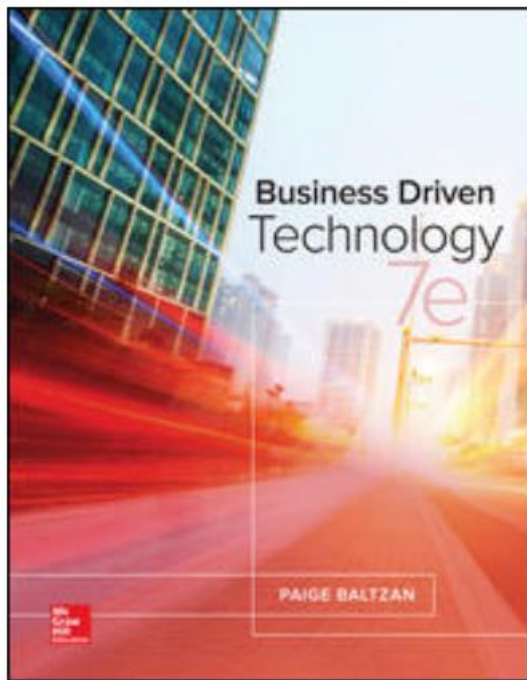




TBA716
Day1-C1 หรือ Class1
Business Driven
Technology” by
Baltzan, 7th edition,
2018 และเพิ่มเติมโดย ดร.เพ็ญจิรา
(อ.โมนี่) คั่นดวงศ์

Chapter 1

Business Driven Technology

COMPETING IN THE INFORMATION AGE

Did you know ...

- ▶ Avatar, the movie, took over 4 yrs to make and cost \$450 million แต่ทำรายได้ได้ถึง \$2.8 พันล้านทั่วโลกเพราะการพูดบอกต่อผ่านสื่อออนไลน์ (online) ออฟไลน์ (Offline) และการดูซ้ำ
- ▶ Lady Gaga's real name is Joanne Angelina Germanotta นศ.รู้ได้โดยค้นข้อมูลใน Google
- ▶ It costs \$2.6 million for a 30-second advertising time slot during the Super Bowl เพราะมีผู้ชมมาก สื่ออะไรก็ตามที่ก่อให้เกิดผู้ชมจำนวนมากจะมีอำนาจมาก และเทคโนโลยีมีส่วนส่งเสริมให้สื่อมีอำนาจมากขึ้นหรือไม่?



COMPETING IN THE INFORMATION AGE



- ▶ Examples of the power of business and technology
 - ▶ **Amazon** – Not a technology company; primary business focus is selling books
 - ▶ **Netflix** – Not a technology company; primary business focus is renting videos
 - ▶ **Zappos** – Not a technology company; primary business focus is selling shoes



1-3

5 อันดับบุคคลรวยที่สุดในโลก ค.ศ. 2020

THE REAL-TIME BILLIONAIRES LIST

2020 List Request Spreadsheet Reprints

Filter list by: OLDEST YOUNGEST WOMEN INDUSTRY ▼ COUNTRY/TERRITORY ▼

Search by name, source, or location

	RANK	NAME	NET WORTH	CHANGE	AGE	SOURCE	COUNTRY/TERRITORY
	1	Jeff Bezos	\$124.7 B	\$0	56	Amazon	United States
	2	Bill Gates	\$104.1 B	\$0	65	Microsoft	United States
	3	Bernard Arnault & family	\$92.0 B	\$0	71	LVMH	France
	4	Warren Buffett	\$76.3 B	\$0	90	Berkshire Hathaway	United States

#1 Jeff Bezos

CEO and Founder, Amazon

f

tw

in



PHOTO BY MICHAEL PRINCE/FORBES COLLECTION

REAL TIME NET WORTH

as of 4/10/20

\$124.7B

- Jeff Bezos founded e-commerce colossus Amazon in 1994 out of his garage in Seattle. He remains CEO and owns a nearly 11.2% stake.
- He divorced his wife MacKenzie in July 2019 after 25 years of marriage and transferred a quarter of his Amazon stake to her.
- MacKenzie Bezos's 4% slice of Amazon makes her one of the world's richest women.
- In 2018, Amazon had \$230 billion in revenues and a record \$10 billion in net profit, up from \$3 billion the prior year.
- In March 2020, Amazon announced it would hire 100,000 workers to meet increased demand during the coronavirus pandemic.
- Bezos owns The Washington Post and Blue Origin, an aerospace company that is developing a rocket for commercial use.

ปัจจัยภายนอก 3 ประเด็นที่ส่งผลต่อการพัฒนาธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี

- ▶ 1. **Globalization** (ความเป็นโลกาภิวัตน์) = the integrated internationalization of markets and corporations, has changed the way modern corporations do business. = การบูรณาการความเป็นนานาชาติของตลาดและบริษัท ถือเป็นการเปลี่ยนวิถีทางของบริษัทแบบใหม่ในการประกอบธุรกิจ

- ▶ Apple, Amazon, Google, GE, CocaCola

<http://fortune.com/2015/02/19/wmac-globalization2-0/>



Positioning of SAP Business One

Mobile solutions

Lifecycle management	On-premise / On-demand
Integration	Mobile
Localizations	Partner solutions

ตัวอย่าง 1 สินค้าที่มีความเป็น โลกาภิวัตน์

Scope

- **SAP Business One for iPhone and iPad** covers all important business processes, as well as supports ease in extensibility
- **Software Solution Partners** co-innovate and distribute apps for Industries, business processes or specific technical approaches on various platforms



Key benefits

- Better informed employees with access to the most relevant data
- Managers, executives, sales reps, and service techs stay informed about their business, view reports, manage contacts, and handle sales and service activities
- Real time business decisions anytime, anywhere
- Higher productivity

More information:

[Introduction of SAP Business One for iPhone and iPad](#) (scope, details, and free trial)

[SAP Store - Business mobile apps from SAP and partners](#)



Solution today

<https://www.youtube.com/watch?v=S5d6WrzOUtw>

ปัจจัยภายนอก 3 ประเด็นที่ส่งผลต่อการพัฒนาธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี (ต่อ)

- ▶ **2. Innovation** (นวัตกรรม) = the new products, services, methods, and organizational approaches that allow the business to achieve extraordinary returns. = สินค้า บริการ วิธีการ และ แนวทางขององค์กรแบบใหม่ที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จอย่างยิ่ง
- ▶ Best CES 2020 Smart Home Tech: 25 Awesome Gadgets 2020

https://www.youtube.com/watch?v=iL_FcHC-7RA



Best CES 2020 Smart Home Tech: 25 Awesome Gadgets

857,741 views • Jan 12, 2020

7.8K 317 SHARE SAVE ...

JOOX



ตัวอย่าง 2 บริการที่ เป็นนวัตกรรม



ก้าวที่ท้าทายของการมีสติ๊กเกอร์มิง

การรับมือกับยุคที่ปัญญาประดิษฐ์หรือ AI กำลังก้าวเข้ามามีบทบาทในทุกอุตสาหกรรม Joox ที่คร่ำหวอดอยู่ในธุรกิจมีวสิ กสตรีมมิงก็ต้องมีการนำ AI มาใช้ในการวิเคราะห์อัลกอริธึมและศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคเพื่อพัฒนาระบบการให้บริการที่ แม่นยำขึ้นด้วยเช่นกัน โดย ML หรือ Machine Learning จะช่วยให้ผู้ฟังเลือกปรับเปลี่ยนเพลย์ลิสต์ให้ตรงตามความ ต้องการและรสนิยมตัวเอง (Personalize) ได้ง่ายและเสถียรขึ้น

อย่างไรก็ตาม ไม่ใช่ทุกเรื่องที่ AI จะตัดสินใจแทนมนุษย์ได้ดีที่สุด คุณเนพพลอธินายว่า "เราต้องปรับตัวกับการมาถึง ของ AI เหมือนกัน ถึงแม้ AI จะช่วยได้มาก แต่การมีผู้เชี่ยวชาญที่เป็นคนมาทำหน้าที่ควบคุมอีกทีย่อมจะช่วยให้การ ผลิตคอนเทนต์สอดคล้องกับสถานการณ์ที่มีผลต่ออารมณ์ของผู้ฟังได้ดีกว่า อย่างการคัดเลือกเพลย์ลิสต์เกี่ยวกับ อารมณ์เหงายามฝนตก เพลย์ลิสต์ปลอบใจหลังสอบ หรือเพลย์ลิสต์สนุกๆ อิงตามกระแสสังคม ก็ยังคงต้องพึ่งพาความ เข้าใจพฤติกรรมและรสนิยมของคนไทยด้วยกันเองอยู่"

ตัวอย่าง 3 บริการที่เป็นนวัตกรรม



Gallery

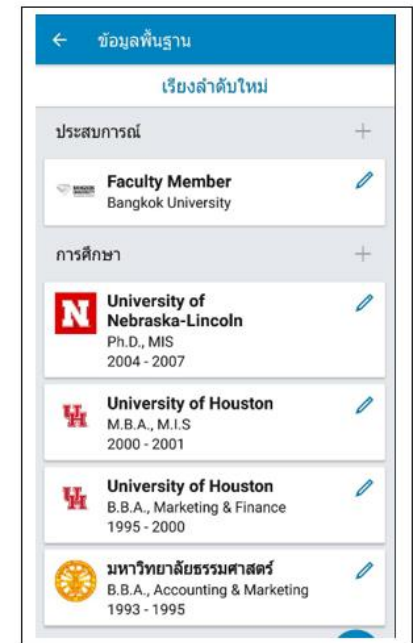
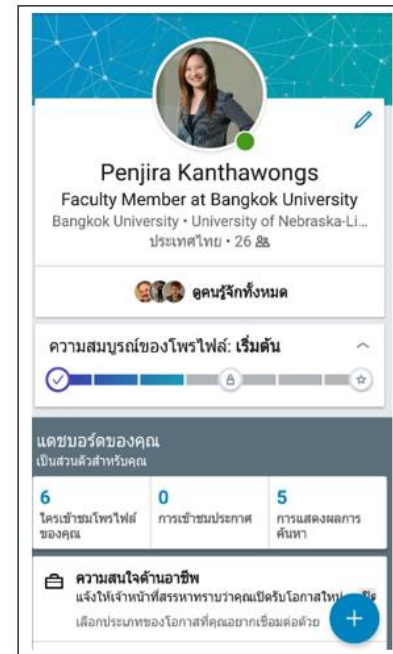
7 Ways to Make LinkedIn Help You Find A Job

Launch Gallery
8 images



Reportedly, LinkedIn has 433 million users, more than a quarter of whom are in the US. Two new members join every second – when LinkedIn was founded in California in 2003, 4,500 members joined after its first month. There are 106 million monthly unique visitors to the website and in the first quarter of 2016 there were 45 billion page views, up from 37 billion the previous quarter.

But it's not just the numbers that matter. Much of the company's value derives from content. Its 2015 revenue was \$2.9 billion, which was a 35% increase on the previous year. Just as valuable - perhaps even more so - is the data that the site amasses. It knows where people work, their skills, ambitions, who they went to school with and what interests groups people share. LinkedIn knows about people better than Microsoft does. Or did.



ตัวอย่าง 4 สินค้าที่ เป็นนวัตกรรม



I took a ride in Waymo's fully driverless car

362,357 views • Dec 9, 2019

6.9K 329 SHARE SAVE ...

https://www.youtube.com/watch?v=__EoOvVKEMo

- การ์ดมือถือ ขนาดเท่าบัตรเครดิต
- จดบันทึกนัดหมาย, กระเป๋าส่วนตัว



<http://www.siamphone.com>

- โทรศัพท์พวงกุญแจ ฝาพับเปิด-ปิด
- บันทึกข้อความเสียง หน้าจอขนาดเล็ก



<http://www.siamphone.com>

ตัวอย่าง 5 สินค้า
อื่นๆ ที่เป็น
นวัตกรรม

- โทรศัพท์พับแบบ หน้าจอสีพร้อมกล้องถ่ายรูป



<http://www.siamphone.com>

- โทรศัพท์พวงกุญแจ All in One จอแสดงผลขนาดเล็ก
- บันทึกข้อความเสียง, พร้อมแผนที่บอกตำแหน่ง



<http://www.siamphone.com>

ปัจจัยภายนอก 3 ประเด็นที่ส่งผลต่อการพัฒนาธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี (ต่อ)

ตัวอย่าง 1 สินค้าและบริการที่ยั่งยืน

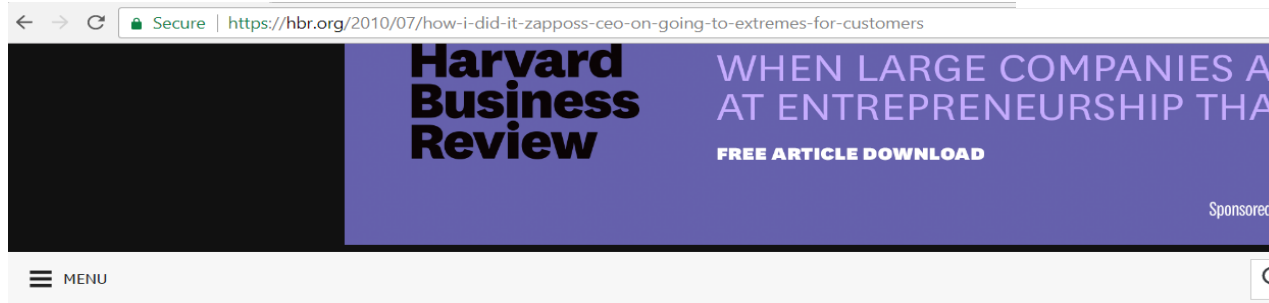
- ▶ **3. Sustainability** (ความยั่งยืน) = the use of business practices to manage the triple bottom line (the management of traditional profit/loss, social responsibility, and environmental responsibility of the organization).
- ▶ Leadership in Energy and Environmental Design – LEED Certification for being a business that is friendly to the world.



Farm to Car: The Next Frontier in Sustainability

<https://www.youtube.com/watch?v=Aa9d77hNN-0>

How I Did It: Zappos's CEO on Going to Extremes for Customers ตัวอย่าง 2 สินค้าและบริการที่ยั่งยืน



Harvard
Business
Review

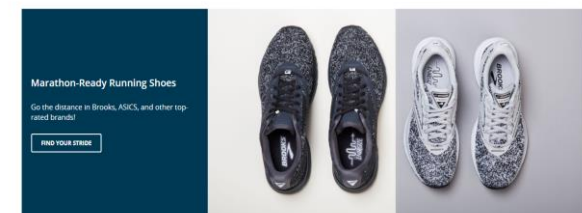
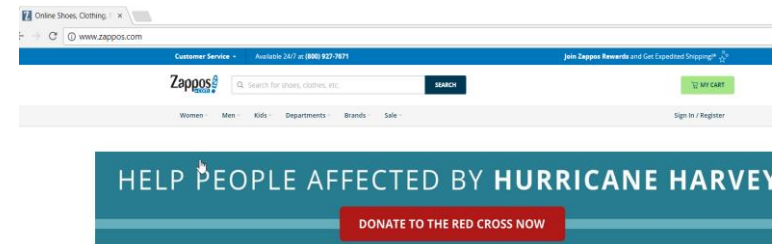
COMPETITIVE STRATEGY

How I Did It: Zappos's CEO on Going to Extremes for Customers

by Tony Hsieh

FROM THE JULY-AUGUST 2010 ISSUE

The Idea: In search of high-caliber employees to staff its call center, Zappos relocated the entire company from San Francisco to Las Vegas in 2004. Here's why the move made sense.



<https://hbr.org/2010/07/how-i-did-it-zappos-ceo-on-going-to-extremes-for-customers>

Muhammad Yunus - Banker to the Poor

ตัวอย่าง 3 บริการที่ยั่งยืน



This brief documentary provides a quick overview of one of the greatest humanitarians of modern times. A Nobel Prize-winning Social Entrepreneur, Muhammad Yunus invented the idea of micro-finance to help combat global poverty.



97%

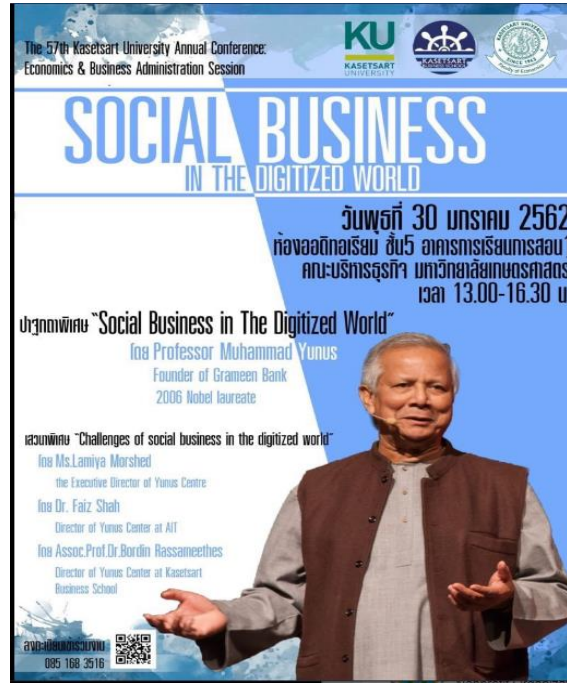


<https://www.youtube.com/watch?v=Q3yUfZ2wTA4>

Muhammad Yunus - Banker to the Poor (2)



<https://www.facebook.com/KasetsartBusinessSchool/videos/782585025451645>



ปรับปรุงโดย ดร.เพ็ญจิรา

16

ตัวอย่าง 4 สินค้าที่ยั่งยืน

www.tcdc.or.th/src/22693/www-tcdc-or-th/GREENNET-SE-เพาะกล้ากาแฟ-ขยายผลสู่สังคม



What's On

Exhibition

Articles

GREENNET SE เพาะกล้ากาแฟ ขยายผลสู่สังคม



ในวันที่ภาคการผลิตอาหารกำลังถูกผู้ผลิตรายใหญ่กินรวบอำนาจไว้แทบจะเบ็ดเสร็จ ยังมีความพยายามเล็กๆ ในการผลิตอาหารที่ไม่ได้ให้แค่ความอิ่มท้อง แต่ยังส่งต่อประโยชน์ไปยังภาคผู้ผลิตรายเล็กๆ ที่มีความตั้งใจจริงในการทำสิ่งดีๆ เพื่อสังคมอีกด้วย

บริษัท กรีนเนท เอสอี จำกัด ผู้ผลิตกาแฟออร์แกนิกที่ได้มาตรฐานทั้งระดับประเทศและระดับโลก ดำเนินงานด้านเกษตรกรรมแบบอินทรีย์ ที่ไม่ได้เป็นแค่ทางเลือกใหม่ให้กับผู้บริโภคได้บริโภคสินค้าที่ดี แตกต่าง และมีคุณภาพเท่านั้น แต่ยังช่วยแก้ปัญหาสิ่งแวดล้อมอย่างการรุกรานแมลงป่า ต้นกำเนิดของพืชพันธุ์นานาชาติ มาสู่การเพาะ “กล้ากาแฟ” พืชที่ต้องการร่มเงาจากไม้ใหญ่ เพื่อป้องกันไม่ให้เกษตรกรเผาป่าและรกร้างที่ทำกิน รวมถึงการทำการเกษตรอย่างผิดวิธีอย่างการใช้สารเคมีรุนแรงซึ่งส่งผลกระทบต่อระบบนิเวศและ

กรณีศึกษาขององค์กรไทย Panorama Soy Ink ที่บูรณาการ Globalization + innovation + Sustainability

ตัวอย่าง 1 สินค้าที่ขายได้โลกาภิวัตน์ มินวัตกรรม และ ความยั่งยืน



Panorama Soy Ink หมักพิมพ์ไม่เปรอะมือ ไม่เปื้อนโลก

<https://www.youtube.com/watch?v=Dk6SQ-hvLxQ>

กรณีศึกษาขององค์กรไทย K Fresh มะพร้าว น้ำหอมส่งออก ที่บูรณาการ Globalization + innovation + Sustainability

ตัวอย่าง 2 สินค้าที่ขายได้โลกาภิวัตน์ มีนวัตกรรม และ ความยั่งยืน



K Fresh เพิ่มมูลค่าสร้างนวัตกรรมใหม่มะพร้าวน้ำหอมส่งออก

<https://www.youtube.com/watch?v=eA6m2hKgP-M>



คน gen x คือบุคคลที่เกิดปี ค.ศ. 1965-1979 ณ ปี ค.ศ. 2020 จะอายุ 41-55 ปี
 คน gen y คือบุคคลที่เกิดปี ค.ศ. 1980-1994 ณ ปี ค.ศ. 2020 จะอายุ 26-40 ปี
 คน gen z คือบุคคลที่เกิดปี ค.ศ. 1995-2012 ณ ปี ค.ศ. 2020 จะอายุ 8-25 ปี

► Strength + Opportunity = รุกไปข้างหน้า

- **Netflix** สามารถปรับตัวเข้ากับผู้ใช้กลุ่ม **Gen Y** จะเป็นพลังขับเคลื่อนในอีก 20 ปีข้างหน้ามากขึ้น และสามารถปรับตัวเข้ากับผู้ใช้กลุ่ม **Baby Boomer, X, Millennials** มากขึ้นได้ด้วย เพราะกลุ่มนี้มีกำลังซื้อสูง และมีเวลาให้กับความบันเทิง และ **Netflix** มีจุดแข็งในเรื่องการลงทุนในการวิจัยและพัฒนาจำนวนมาก ซึ่งน่าจะสามารถพัฒนาเทคโนโลยีสำหรับผู้สูงวัยให้ใช้สื่อบันเทิงได้ง่ายมากขึ้นเรื่อยๆ ได้ด้วย

ตัวอย่าง 3 บริการที่ขายได้โลกาภิวัตน์ มีนวัตกรรม และ ความยั่งยืน

Which Generation are You?

Generation Name	Births Start	Births End	Youngest Age Today*	Oldest Age Today*
The Lost Generation The Generation of 1914	1890	1915	103	128
The Interbellum Generation	1901	1913	105	117
The Greatest Generation	1910	1924	94	108
The Silent Generation	1925	1945	73	93
Baby Boomer Generation	1946	1964	54	72
Generation X (Baby Bust)	1965	1979	39	53
Xennials	1975	1985	33	43
Millennials Generation Y, Gen Next	1980	1994	24	38
iGen / Gen Z	1995	2012	6	23
Gen Alpha	2013	2025	1	5

(*age if still alive today)



Various labels are used to describe generations, but there are a few overlaps

<https://www.thesun.co.uk/fabulous/5505402/millennials-baby-boomers-generation-groups-z-y-x-explained/>

► Weakness + Opportunity = พัฒนาจากภายใน

► เนื่องจาก Netflix ยังต้องพึ่งลิขสิทธิ์ของผู้ให้เนื้อหา

(Content Providers)
เช่น HBO ไม่อยู่ใน Netflix
ดังนั้น Netflix สามารถขยาย
ย้อนกลับ (Backwards
Vertical Integration)
เป็นผู้ผลิตภาพยนตร์เองได้
อนาคต

Netflix บอกเอง ภายในปี 2018 จะมีออริจินัลคอนเทนต์รวม 1,000 เรื่อง

By: sunnywalker W on 15 May 2018 - 08:53 Tags: Netflix



Ted Sarandos หัวหน้าฝ่ายคอนเทนต์ของ Netflix บอก 85% ของเงินที่จะลงทุนใหม่ทุ่มไปกับการทำออริจินัลคอนเทนต์ ทั้งซีรีส์ หนัง โปรดักชั่น และยังบอกด้วยว่าภายในปี 2018 นี้ Netflix จะมีออริจินัลคอนเทนต์ทั้งหมดรวม 1,000 เรื่อง ซึ่งตั้งแต่เดือนนี้ไปจนถึงสิ้นปีจะมีเข้ามา 470 เรื่อง

Sarandos บอกด้วยว่า ผู้สร้างและโปรดิวเซอร์ ต้องการที่จะมาเป็นส่วนหนึ่งกับ Netflix และการที่เราจะรักษาซึ่งชื่อเสียงและคุณภาพเนื้อหาได้คือการที่เราร่วมมือกับผู้สร้างเก่งๆ

ตัวอย่างผู้สร้างที่เซ็นสัญญากับ Netflix มี Ryan Murphy ผู้สร้าง American Crime Story, American Horror Story และ Nip/Tuck กับ Shonda Rhimes ผู้สร้าง Grey's Anatomy และ Scandal และดีลล่าสุดเลยคือ Guillermo del Toro ผู้สร้างหนังสยองขวัญที่ฝากฝีมือไว้ในเรื่อง The Shape of Water, Pan's Labyrinth, Hellboy, Pacific Rim โดยเขาดอกจะสร้างคอนเทนต์สยองขวัญบน Netflix โดยเฉพาะ

นักข่าวถาม Sarandos ว่าคิดเห็นอย่างไรกับการที่ดิสनीมาเล่นตลาดสตรีมมิงด้วย Sarandos บอกว่า การเคลื่อนไหวดังกล่าวช้ากว่าที่เขาคิด

ในปี 2019 Disney จะหยุดเผยแพร่เนื้อหาบน Netflix เพื่อทำบริการสตรีมมิงของตนเอง



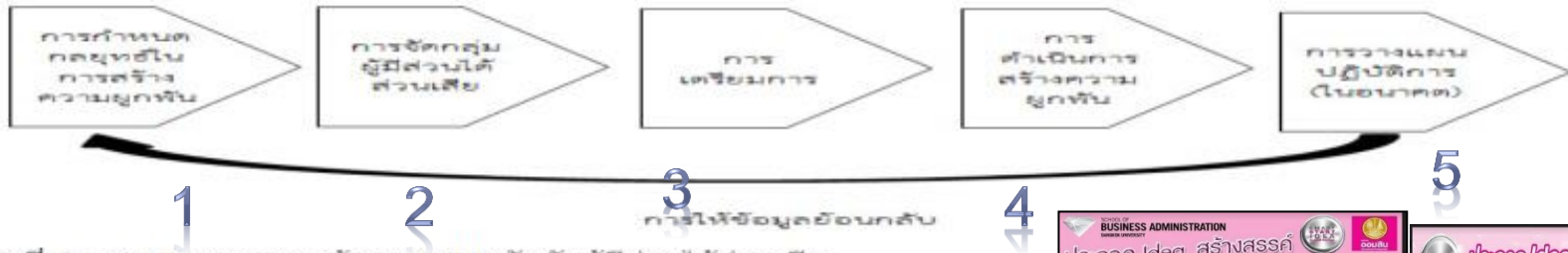
ภาพเดินพรมแดงของนักแสดง Stranger Things
ภาพจาก Shutterstock โดย CarlaVanWanoner

กรณีศึกษาขององค์กรไทย ที่บูรณาการ Globalization + innovation + Sustainability

ตัวอย่าง 4 บริการที่ขายได้โลกาภิวัตน์ มีนวัตกรรม และ ความยั่งยืน

1) การกำหนดกลยุทธ์ในการสร้างความผูกพัน (engagement strategy) เป็นขั้นตอนของการกำหนดวิสัยทัศน์ และขั้นตอนการดำเนินงานในอนาคต รวมทั้งการทบทวนการดำเนินงานในอดีตอีกด้วย 2) การจัดกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย (stakeholder mapping) เป็นการกำหนดเกณฑ์ที่จะใช้ในการแบ่งแยกประเภทผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย รวมทั้งการเลือกวิธีการในการสร้างการมีส่วนร่วมให้เหมาะสมกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียแต่ละกลุ่ม 3) การเตรียมการ (preparation) เป็นการกำหนดเป้าหมายทั้งในระยะสั้นและระยะยาว การกำหนดวิธีการในการสร้างความผูกพันที่ยั่งยืน

รวมทั้งการกำหนดกฎเกณฑ์ต่างๆ 4) การดำเนินการสร้างความผูกพัน (conduct) เป็นขั้นตอนในการสร้างความผูกพันกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย โดยจะต้องคำนึงถึงความจำเป็นต่อผู้มีส่วนได้เสียกลุ่มต่างๆ ซึ่งในบางครั้งอาจจะต้องผ่อนคลายกฎระเบียบต่างๆ ลงบ้าง แต่ยังคงมีเป้าหมายในการดำเนินการที่ชัดเจน และ 5) การวางแผนปฏิบัติการ (ในอนาคต) (action plan) เป็นขั้นตอนในการติดตาม และวิเคราะห์โอกาสต่างๆ ที่เกิดขึ้นจากข้อมูลย้อนกลับหลังจากการดำเนินการ เพื่อนำมากำหนดแผนการดำเนินการในอนาคตต่อไป



ภาพที่ 1 กระบวนการการสร้างความผูกพันกับผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ที่มา: ปรับจาก Business for Social Responsibility (2012)

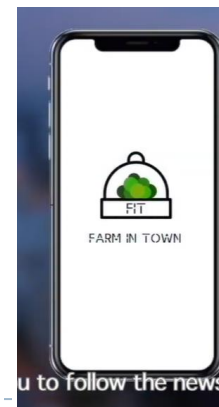


ตัวอย่างผลงานนักศึกษา Gen Y, Gen Z ส่งผลงานเกี่ยวกับบริหารธุรกิจประกวด เพื่อแสดงถึง

1. นวัตกรรม 2. โลกาภิวัตน์ 3. ยั่งยืน ในปัจจุบัน

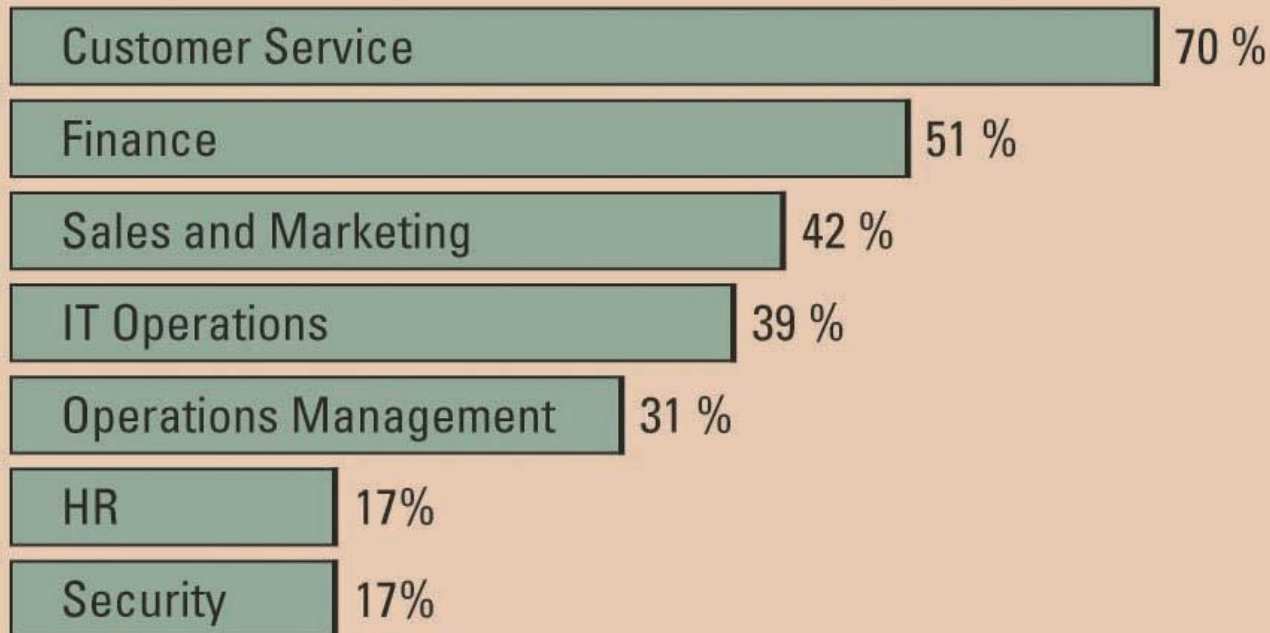
สรุปผลการชนะรางวัลระดับประเทศของทีมนักศึกษา ม.กรุงเทพ ปี 2562 ช่วงเดือน ก.พ. 2562 ถึง ธ.ค. 2562

- ▶ 1) เดือน ก.พ. 2562 ชนะอันดับ 2 ทีม 5 angles นศ.คณะบริหารฯ ได้รับทุนการศึกษา มูลค่า 30,000 บาท
<https://www.facebook.com/100001033519761/videos/2325577257486702/>
- ▶ 2) เดือน เม.ย. 2562 ชนะอันดับ 1 ทีม อย่างเฉียบ นศ.คณะบัญชี ได้รับทุนการศึกษา มูลค่า 50,000 บาท
<https://www.facebook.com/504144396681997/videos/687951148301320/?v=687951148301320>
- ▶ 3) เดือน มิ.ย. 2562 ชนะอันดับ 2 ทีม Unseen นศ.คณะบริหารฯ ได้รับทุนการศึกษา มูลค่า 30,000 บาท
<https://www.youtube.com/watch?v=A3sR7DM2kr8&feature=youtu.be>
- ▶ 4) เดือน ก.ค. 2562 ชนะอันดับ 1 ทีม Toy Story นศ.คณะบริหารฯ ได้รับทุนการศึกษา มูลค่า 50,000 บาท
<https://www.facebook.com/100001033519761/videos/2595072343870524/>



Information Technology's Impact on Business

Business Functions Receiving the Greatest Benefits from Information Technology



1-24

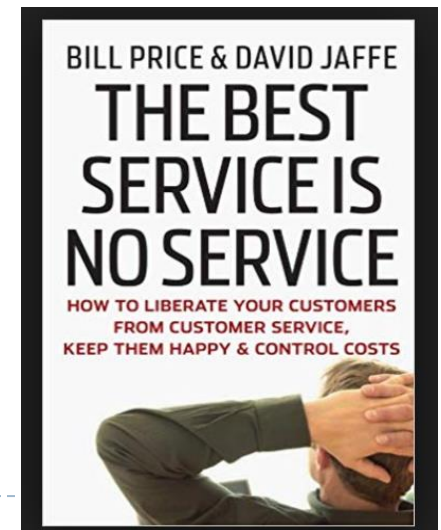


The Best Service is No Service, featuring Bill Price

292 views

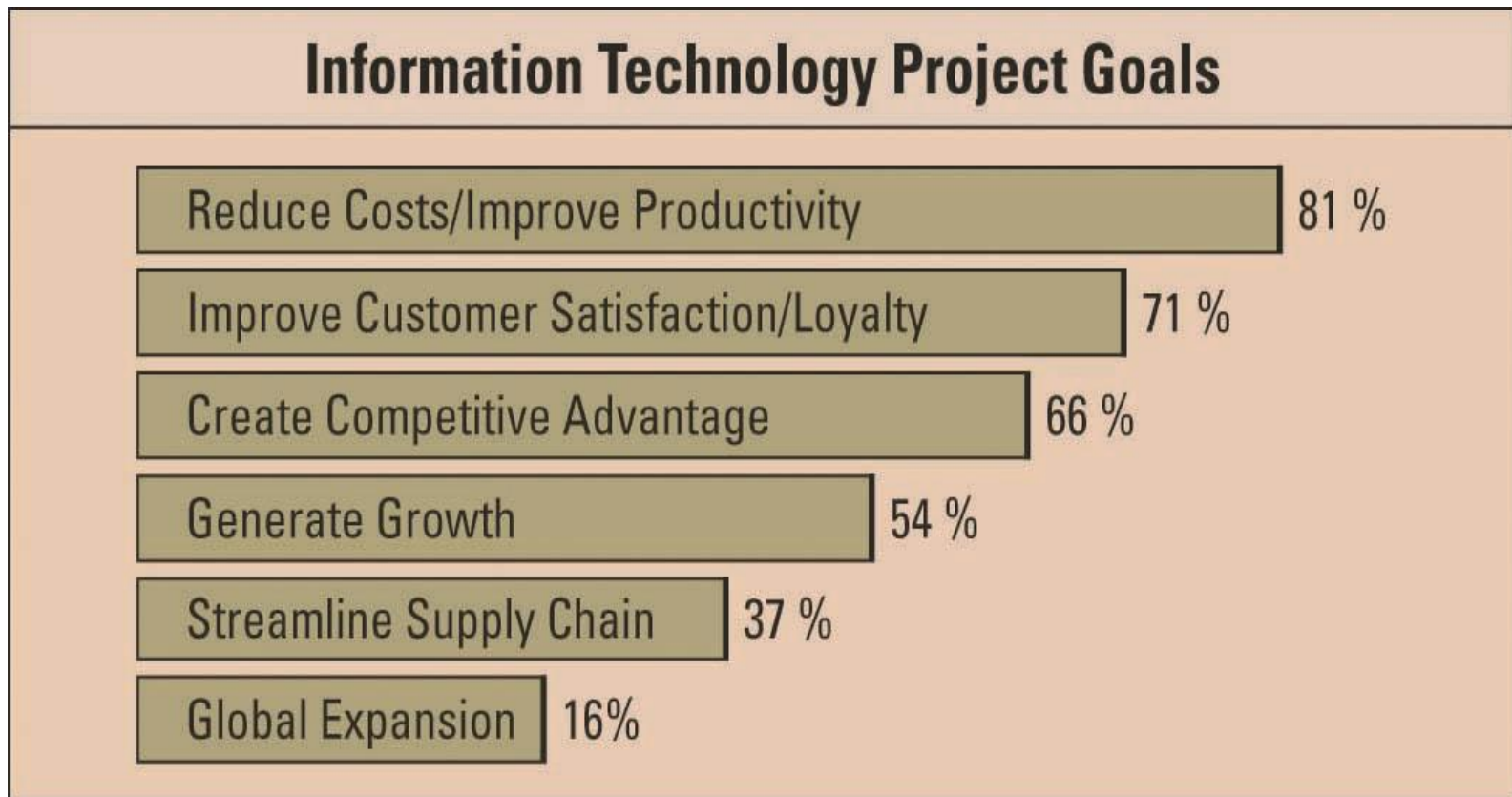
LIKE DISLIKE SHARE

<https://www.youtube.com/watch?v=cg2K9oSw404>



ปรับปรุงโดย ดร.เพ็ญจิรา (อ.โมนี่) คั่นธวงศ์

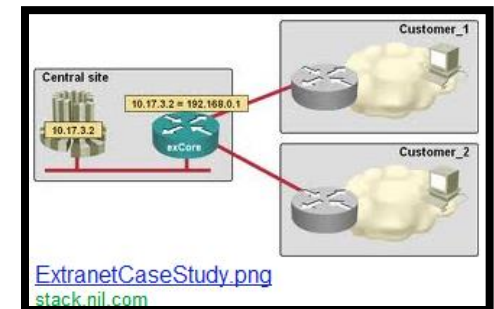
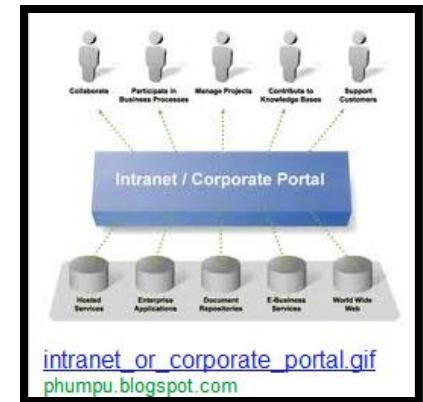
Information Technology's Impact on Business



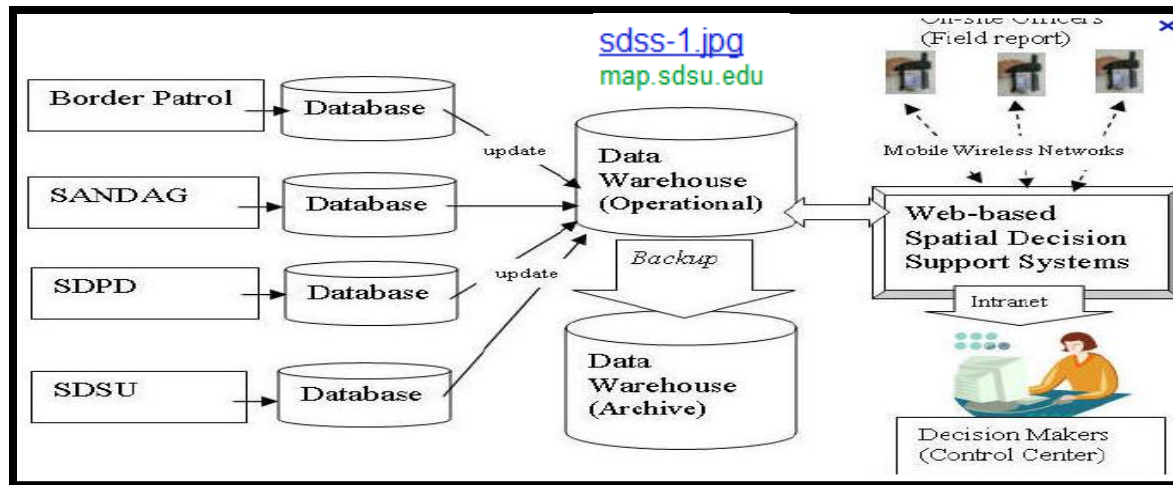
1-26

Other IT vocabularies

- ▶ Internet = the world's largest computer network.
- ▶ Intranet = An internal network based on Web technologies that allows people within an organization to exchange information and work on projects.
- ▶ Extranet = A network based on Web technologies that allows selected outsiders, such as business partners and customers, to access authorized resources of a company's intranet.



- ▶ E-commerce = Conducting business activities (e.g. distribution and selling) electronically over computer networks.



- ▶ Decision supporting system (DSS) = An organized collection of people, procedures, software, databases, and devices used to support problem-specific decision making.

Information Technology Basics

- ▶ **Information technology (IT)** – a field concerned with the use of technology in managing and processing information หมายถึง สาขาวิชาที่เกี่ยวข้องกับการใช้เทคโนโลยีในการบริหารและจัดการเกี่ยวกับสารสนเทศ
- ▶ Information technology is an important *enabler* ตัวช่วย of business success and innovation

Information Technology Basics

- ▶ ***Management information systems (MIS)*** – a general name for the business function and academic discipline covering the application of people, technologies, and procedures – collectively called information systems – to solve business problems
- ▶ MIS is a business function, similar to Accounting, Finance, Operations, and Human Resources

ผลงานตีพิมพ์งานวิจัยของศิษย์ ดร.เพ็ญจิรา MBA-BU เก่ง 😊 ระดับชาติทั้งโปรแกรมหลักสูตร Day, Weekend, Eng.

ตีพิมพ์งานวิจัยภ.ไทย ที่ **KU, STOU Conf**



ตีพิมพ์งานวิจัยภ.อังกฤษ ที่ **KU, SPU Conf-Eng**



รายงานสืบเนื่องจากการประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ
มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ครั้งที่ 9
The 9th STOU National Research Conference
วันที่ 29 พฤศจิกายน 2562
ณ อาคารเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช

9

Abstract



This research objective is to study the influence of product information, ease of use, customization, order fulfilment, the responsiveness of customer service, electronics word of mouth, and care for other customers towards customer loyalty of Kuroko Toy Online Shop's customers. The sample group consisted of 207 Kuroko Toy Online Shop's customers. Multiple Regression Analysis was used to analyze the data. The result showed that electronics word of mouth, order fulfilment, care for other customer, and product information had the positive influence on the customer loyalty of Kuroko Toy Online Shop's customers at the significance level. Ease of use, customization, and responsiveness of customer service had no positive influence on the customer loyalty of Kuroko Toy Online Shop's customers all significant.

Keywords: Positive influence, Customer loyalty, Online store

¹ นักศึกษาหลักสูตรบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ kongkhwan8842@gmail.com

² อาจารย์ประจำภาควิชาคอมพิวเตอร์ธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ penjira.k@bu.ac.th



การประชุมเสนอผลงานวิจัยระดับชาติ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช ครั้งที่ 9

The 9th STOU National Research Conference

ปัจจัยที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความภักดีของลูกค้าร้านค้าสื่อสังคมออนไลน์คุโรโกะทอยชอป

Factors Positively Influencing Customer Loyalty of Kuroko Toy Social Networking
Online Shop's Customers

พาขวัญ ดวงนุช (Pakhwan Duangnuch)¹ ดร. เพ็ญจิรา คันธวงศ์ (Penjira Kanthawongs)²

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาอิทธิพลเชิงบวกของปัจจัยด้านข้อมูลสินค้า ปัจจัยด้านความง่ายในการใช้งาน ปัจจัยด้านการปรับเปลี่ยนตามความต้องการของผู้ซื้อ ปัจจัยด้านการทำให้คำสั่งซื้อเสร็จสมบูรณ์ ปัจจัยด้านการตอบสนองต่อการบริการที่ลูกค้าต้องการ ปัจจัยด้านการบอกต่อทางอิเล็กทรอนิกส์ และ ปัจจัยด้านการดูแลลูกค้ารายอื่น ที่มีผลต่อความภักดีของลูกค้าร้านค้าสื่อสังคมออนไลน์คุโรโกะทอยชอปกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ศึกษาคือ ลูกค้าร้านค้าสื่อสังคมออนไลน์คุโรโกะทอยชอป จำนวน 207 ราย เครื่องมือที่ใช้คือแบบสอบถาม วิเคราะห์ข้อมูลด้วยการวิเคราะห์ความถดถอยเชิงพหุคูณ ผลการวิจัย พบว่า มีเพียงปัจจัยด้านการบอกต่อทางอิเล็กทรอนิกส์ ปัจจัยด้านการทำให้คำสั่งซื้อเสร็จสมบูรณ์ ปัจจัยด้านการดูแลลูกค้ารายอื่น และ ปัจจัยด้านข้อมูลสินค้า ที่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความภักดีของลูกค้าร้านค้าสื่อสังคมออนไลน์คุโรโกะทอยชอป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ ส่วนปัจจัยด้านความง่ายในการใช้งาน ปัจจัยด้านการปรับเปลี่ยนตามความต้องการของผู้ซื้อ และ ปัจจัยด้านการตอบสนองต่อการบริการที่ลูกค้าต้องการ ไม่มีอิทธิพลเชิงบวกต่อความภักดีของลูกค้าร้านค้าสื่อสังคมออนไลน์คุโรโกะทอยชอป อย่างมีนัยสำคัญทางสถิติ

คำสำคัญ อิทธิพลเชิงบวก ความภักดีของลูกค้า ร้านค้าออนไลน์



FACTORS AFFECTING COLLEGE STUDENTS' INTENTION TO USE “DIANPING” APPLICATION IN HAIDIAN DISTRICT OF BEIJING, CHINA

Meng Yang

Master of Business Administration

Graduate School/ Bangkok University

E-mail: meng.yang1@bumail.net

Advisor: Dr. Penjira Kanthawongs

Business Computer Department/ School of Business Administration/ Bangkok University

E-mail: penjira.k@bu.ac.th

ABSTRACT

This study was aimed to find out factors affecting college students' intention to use “Dianping” application in Haidian District of Beijing in China. These factors were performance expectancy, effort expectancy, social influence, facilitating conditions, personal innovativeness, quality of the food, and online review. The total samples were 220 college students in Haidian District of Beijing in China. The survey questionnaire was used to be collecting data instrument. The research was revealed that most of the respondents were females, the ages between 24 to 29 years old, undergraduate students, with average monthly allowances of 4,001–5,000 yuan per month. They intended to choose to use the “Dianping” application at lunch time. Moreover, the research found that only *facilitating conditions*, *online review*, and *effort expectancy* had respectively positive effect towards *intention to use* “Dianping” application with statistically significant level of .05. Descriptive statistics and multiple regression analysis were used in the data sets. The implication and future research also suggested in this study.

Keywords: Dianping Application, College Students, Intention to Use, China



ตัวอย่างการหาบทความวิจัยเกี่ยวกับปัจจัย Intention to Purchase

→ <https://www.sciencedirect.com/search?q=intention%20to%20purchase&show=25&sortBy=relevance>

 ScienceDirect Journals & Books [Create account](#) [Sign in](#)

 [Advanced search](#)

47,477 results [Download selected articles](#) [Export](#) sorted by [relevance](#) | [date](#)

 [Set search alert](#)

Refine by:

Years

- ☐ 2019 (1,778)
- ☐ 2018 (3,497)
- ☐ 2017 (3,062)

[Show more](#) 

Article type

- ☐ Research article  Full text access
Influences of environmental and hedonic motivations on **intention to purchase** green products: An extension of the theory of planned behavior
Sustainable Production and Consumption, Volume 18, April 2019, Pages 145-155
Dooyoung Choi, Kim K. P. Johnson
[Download PDF](#) [Abstract](#)  [Export](#) 
- ☐ Research article  Full text access
The influence of identity-driven customer engagement on **purchase intention**
Journal of Retailing and Consumer Services, Volume 47, March 2019, Pages 339-347
Catherine Prentice, Xiao Yun Han, Lian-Lian Hua, Lin Hu
[Download PDF](#) [Abstract](#)  [Export](#) 

ตัวอย่างบทความวิจัยภาษาอังกฤษเกี่ยวกับ Purchase Intention

Journal of Retailing and Consumer Services 47 (2019) 339–347



Contents lists available at ScienceDirect

Journal of Retailing and Consumer Services

journal homepage: www.elsevier.com/locate/jretconser



The influence of identity-driven customer engagement on purchase intention[☆]



Catherine Prentice^{a,*}, Xiao Yun Han^{b,*}, Lian-Lian Hua^b, Lin Hu^b

^a Griffith Business School, Griffith University, Australia

^b Business School, Sun Yat-sen University, Guangzhou, China

ARTICLE INFO

Keywords:

Social identification
Customer engagement
Purchase
Online community

ABSTRACT

Drawing on social identification theory and motivation of expectancy, the current study examines the relationship between social identification, customer engagement and purchase intention in the context of online communities. Social identification is operationalised into person-to-person and person-to-community identifications, whereas customer engagement into attitudinal and behavioural engagement. This study was undertaken with members from two of the most popular online communities in China. The study confirms that identifying with other members of the online community is significantly related to identification with the community; both identifications have a significant impact on customer engagement, which can lead to purchase intention.

ตัวอย่างบทความวิจัยภาษาอังกฤษเกี่ยวกับ Purchase Intention

The influence of identity-driven customer engagement on purchase intention[☆]



Catherine Prentice^{a,*}, Xiao Yun Han^{b,*}, Lian-Lian Hua^b, Lin Hu^b

^a Griffith Business School, Griffith University, Australia

^b Business School, Sun Yat-sen University, Guangzhou, China

ARTICLE INFO

Keywords:

Social identification
Customer engagement
Purchase
Online community

ABSTRACT

Drawing on social identification theory and motivation of expectancy, the current study examines the relationship between social identification, customer engagement and purchase intention in the context of online communities. Social identification is operationalised into person-to-person and person-to-community identifications, whereas customer engagement into attitudinal and behavioural engagement. This study was undertaken with members from two of the most popular online communities in China. The study confirms that identifying with other members of the online community is significantly related to identification with the community; both identifications have a significant impact on customer engagement, which can lead to purchase intention.

ข้อบทความ : อิทธิพลของความผูกพันของลูกค้าที่มีการระบุตัวตนของลูกค้าที่มีต่อความตั้งใจซื้อ

ผู้วิจัย : Prentice, Han, Hua, & Hu (2019) ในวารสาร **Journal of Retailing and Consumer Services** หน้า 339-347 Issue No.47

บทคัดย่อ : สำหรับ ทฤษฎีการระบุความเป็นตัวตนของบุคคล และ ทฤษฎีแรงจูงใจจากความคาดหวัง นั้น งานวิจัยนี้สำรวจความสัมพันธ์ระหว่าง การระบุตัวตนของสังคม ความผูกพันของลูกค้า และ ความตั้งใจซื้อ ในกลุ่มชุมชนออนไลน์ ซึ่ง การระบุตัวตนของสังคม ขึ้นอยู่กับการแจกแจง ความเป็นตัวตนของ บุคคลกับบุคคล และ บุคคลกับสังคม โดยที่ลูกค้าจะมีพันธะสัญญาในเชิงความคิดและและพฤติกรรมของตนเอง(ในชุมชนออนไลน์ที่พวกเขาอยู่) งานวิจัยนี้ยังคำนึงถึงสมาชิกจากชุมชนออนไลน์ที่นิยมมากในประเทศจีน งานวิจัยยังยืนยันว่าการแจกแจงความเป็นตัวตนของบุคคลกับสมาชิกคนอื่นๆ มีการเชื่อมโยงกับการแจกแจงตัวตนของชุมชนด้วย ซึ่งการแจกแจงตัวตนของบุคคล และ การแจกแจงตัวตนของสังคมนั้น มีผลกับ ความผูกพันของลูกค้า ซึ่งจะนำไปสู่ ความตั้งใจซื้อในที่สุด

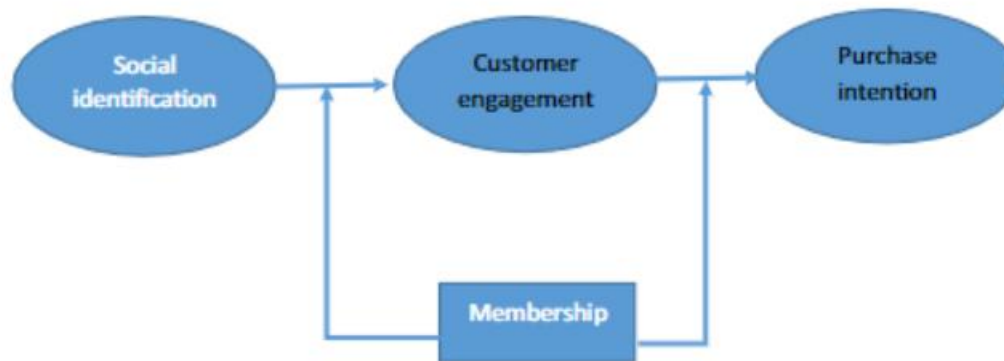


Fig. 1. The research model for this study.

Table 2
Confirmatory factor analyses results.

	Item	FL	α	CR	AVE
Customer-customer identification	The friendships I have with other community members mean a lot to me	0.71	0.84	0.74	0.50
	If community members planned something, I'd think of it as something "we" would do rather than something "they" would do	0.80			
	I see myself as a part of this community	0.87			
Customer-community identification	When someone criticizes this community, it feels like a personal insult	0.82	0.92	0.86	0.61
	This community's success is my success	0.89			
	When someone praises this community, it feels like a personal compliment	0.92			
	When a story in the media criticized this community, I would feel embarrassed	0.82			
Customer Attitudinal engagement	I am heavily into this community	0.79	0.92	0.87	0.87
	I am passionate about participating in this community	0.84			
	I pay a lot of attention to anything about this community	0.87			
	Anything related to this community grabs my attention	0.87			
	I enjoy this community more when I am with others	0.74			
Customer behavioural engagement	This community is more fun when other people around me join it too	0.74	0.88	0.82	0.53
	I adequately complete all expected behaviours in this community	0.84			
	I do things to make the community's job easier	0.84			
	I provide the community some useful suggestions to improve services	0.80			
Purchase intention	I help other members get what they need within this community	0.74	0.91	0.87	0.69
	I would purchase products or services through this community	0.85			
	The community is my first choice to buy relative products or services	0.88			
	I would do more businesses with this community in the next few years	0.92			



การประชุมวิชาการนวัตกรรมด้านวิศวกรรมและเทคโนโลยีเพื่อเศรษฐกิจและสังคม ครั้งที่ 3
The 3rd Conference on Innovation Engineering and Technology for Economy and Society
วันที่ 29 มีนาคม 2563 ณ มหาวิทยาลัยเกษมบัณฑิต วิทยาเขตร่มเกล้า

ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความตั้งใจซื้อสินค้าออนไลน์ของผู้บริโภคเจนซีในกรุงเทพมหานคร
Factors Influencing Intention to Purchase Online Products of Gen Z's Consumers in Bangkok

เพ็ญจิรา คันธวงศ์^{1*}

¹คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

Penjira Kanthawongs^{1*}

¹School of Business Administration, Bangkok University

E-mail^{1*}: penjira.k@bu.ac.th

บทคัดย่อ

งานวิจัยนี้จัดทำขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาอิทธิพลของ ปัจจัยการรับรู้ความง่ายในการใช้ ปัจจัยทัศนคติ ปัจจัยการแพร่กระจาย ปัจจัยความสะดวก ปัจจัยผลประโยชน์ทางการเงิน ปัจจัยการประหยัดเวลา ที่มีต่อความตั้งใจซื้อสินค้าออนไลน์ของผู้บริโภคเจนซีในกรุงเทพมหานคร ด้วยแบบสอบถาม จำนวน 450 ชุด ช่วงตุลาคมถึงพฤศจิกายนปี 2562 จากประชากรในกรุงเทพมหานคร และวิเคราะห์ข้อมูลโดยใช้ความถดถอยเชิงพหุคูณ พบว่า มีเพียง ปัจจัยทัศนคติ ปัจจัยการรับรู้ความง่ายในการใช้ ปัจจัยประโยชน์ด้านการเงิน ปัจจัยการประหยัดเวลา ที่อธิบายอิทธิพลเชิงบวกต่อความตั้งใจซื้อสินค้าออนไลน์ของผู้บริโภคเจนซีในกรุงเทพมหานคร

คำสำคัญ: เจนซี ความตั้งใจซื้อ กรุงเทพมหานคร

Abstract

This research was conducted to investigate the impact of perceived ease of use, attitude, communicability, convenience, financial advantages, and time saving towards intention to purchase online products of Gen Z consumers with 450 survey questionnaire during October to November 2019 from population of the respondents in Bangkok. The data were analyzed using Multiple Regression Analysis. The results were found that attitude, perceived ease of use, financial advantages, and time saving had the positive influence on intention to purchase online products of Gen Z consumers in Bangkok.

Keywords: Gen Z, Intention to Purchase, Bangkok

แผนที่ประเทศอาเซียน = map of ASEAN countries



Map: Copyright [World Sites Atlas \(sitesatlas.com\)](http://sitesatlas.com). All rights reserved.

ปรับปรุงโดย ดร.เพ็ญจิรา (อ.โมนี่) คั่นธงค์

Interesting Video Clips of Lao

▶ **Laos - Vientiane New World Project**

<http://youtu.be/RHzpfSWIgMY>

▶ **I am in ASEAN - LuangPrabang Laos - Part 1**

<http://youtu.be/Bv5TASDjVwA>

▶ **I am in ASEAN - LuangPrabang - Vientiane, Laos - Part 2** <http://youtu.be/fFaHKri45Es>

In Loungprabang, Laos



Kwangsi Waterfall, Laos



ปัจจัยภายนอก 3 ประเด็นที่ส่งผลต่อการพัฒนาธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี (ต่อ)

- ▶ **2. Innovation** (นวัตกรรม) = the new products, services, methods, and organizational approaches that allow the business to achieve extraordinary returns. = สินค้า บริการ วิธีการ และ แนวทางขององค์กรแบบใหม่ที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จอย่างยิ่ง
- ▶ Best CES 2020 Smart Home Tech: 25 Awesome Gadgets 2020

https://www.youtube.com/watch?v=iL_FcHC-7RA



Best CES 2020 Smart Home Tech: 25 Awesome Gadgets

857,741 views • Jan 12, 2020

7.8K 317 SHARE SAVE ...

ตัวอย่าง 4 สินค้าที่ เป็นนวัตกรรม



I took a ride in Waymo's fully driverless car

362,357 views • Dec 9, 2019

6.9K 329 SHARE SAVE ...

https://www.youtube.com/watch?v=__EoOvVKEMo

ปัจจัยภายนอก 3 ประเด็นที่ส่งผลต่อการพัฒนาธุรกิจที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี (ต่อ)

ตัวอย่าง 1 สินค้าและบริการที่ยั่งยืน

- ▶ **3. Sustainability** (ความยั่งยืน) = the use of business practices to manage the triple bottom line (the management of traditional profit/loss, social responsibility, and environmental responsibility of the organization).
- ▶ Leadership in Energy and Environmental Design – LEED Certification for being a business that is friendly to the world.



Farm to Car: The Next Frontier in Sustainability

<https://www.youtube.com/watch?v=Aa9d77hNN-0>