**สรุปผลการวิเคราะห์โอกาสในการปรับปรุงที่สำคัญ (OFI)**

| **หมวด/ประเด็น** | | **ผลกระทบ**  **(มาก/น้อย)** | **การทำ**  **(ยาก/ง่าย)** | **ผู้รับผิดชอบ** |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ภาพรวม** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **Process** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Result** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **หมวด 1 การนำองค์กร** | |  |  |  |
| **1.1 การนำองค์กรโดยผู้นำระดับสูง** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **1.2 การกำกับดูแลองค์กรและการสร้างประโยชน์ให้สังคม** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **หมวด 2 กลยุทธ์** | |  |  |  |
| **2.1 กระบวนการจัดทำกลยุทธ์** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **2.2 การนำกลยุทธ์ไปปฏิบัติ** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **หมวด 3 ลูกค้า** | |  |  |  |
| **3.1 ความคาดหวังของลูกค้า** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **3.2 ความผูกพันของลูกค้า** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **หมวด 4 การวัด การวิเคราะห์ และการจัดการความรู้** | |  |  |  |
| **4.1 การวัด วิเคราะห์ และปรับปรุงผลการดำเนินการของสถาบัน** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **4.2 การจัดการสารสนเทศ และการจัดการความรู้** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **หมวด 5 บุคลากร** | |  |  |  |
| **5.1 สภาวะแวดล้อมด้านบุคลากร** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **5.2 ความผูกพันของบุคลากร** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **หมวด 6 ระบบปฏิบัติการ** | |  |  |  |
| **6.1 กระบวนการทำงาน** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| **6.2 ประสิทธิผลของการปฏิบัติการ** |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |