

การเปิดโอกาสให้เกิดการมีส่วนร่วม

ไตรมาสที่ 1 ปี 2566

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.)

EXIM BANK จัดกิจกรรม Focus Group กับ กลุ่มลูกค้า SMEs

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) ได้จัดกิจกรรม Focus Group กับกลุ่มลูกค้า SMEs เพื่อค้นหาความต้องการและความคาดหวังของกลุ่มลูกค้าดังกล่าว ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายในการให้การสนับสนุนภายใต้โครงการความร่วมมือระหว่าง ธสน. และ บสย. เพื่อนำมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่จะสามารถตอบสนองความต้องการทั้งในประเด็นการแก้ปัญหาที่ลูกค้าพบ หรือเพื่อสนับสนุนให้ลูกค้าสามารถบรรลุเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ เมื่อวันที่ 13 มกราคม 2566 รวมจำนวน 6 ราย

สรุปข้อมูลของผู้มีส่วนร่วม

- ลูกค้าได้ให้ความเห็นถึงประเด็นที่เป็นปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินการ อาทิ วงเงินสินเชื่อที่มีอยู่ไม่เพียงพอ และความต้องการสิทธิประโยชน์เพื่อให้สามารถแข่งขันได้
- ลูกค้าได้ให้ความเห็นถึงประเด็นต่างๆ ที่ธนาคารจะสามารถให้การสนับสนุนได้ อาทิ เรื่องอัตราดอกเบี้ย และค่าธรรมเนียมในการค้าประกัน

ผลจากการมีส่วนร่วม

- ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์นำความคิดเห็นดังกล่าวมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม และสามารถสร้างคุณค่าเพื่อตอบโจทย์ลูกค้าจากการดำเนินกิจกรรมดังกล่าว โดยใช้เครื่องมือ Value Proposition Canvas

การนำผลจากการมีส่วนร่วมไปปรับปรุงพัฒนาการดำเนินงาน

- ได้นำความเห็นดังกล่าวไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้คุณค่ากับลูกค้า โดยให้การสนับสนุนด้านวงเงินที่ใช้เพียงการค้าประกันของ บสย. และมีค่าธรรมเนียมต่ำ

EXIM BANK จัดกิจกรรม Focus Group กับ กลุ่มลูกค้าทั่วไป

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) ได้จัดกิจกรรม Focus Group กับ กลุ่มลูกค้าทั่วไป เพื่อค้นหาความต้องการและความคาดหวังของกลุ่มลูกค้าเพื่อนำมาพิจารณาปรับปรุงผลิตภัณฑ์สินเชื่อ เมื่อวันที่ 8 กุมภาพันธ์ 2566 รวมจำนวน 6 ราย

สรุปข้อมูลของผู้มีส่วนร่วม

- ลูกค้าได้ให้ความเห็นถึงสิ่งที่ต้องการ เช่น วงเงินสินเชื่อที่มีเงื่อนไขการใช้วงเงินที่สะดวกขึ้น วงเงินที่มีความเหมาะสมกับต้นทุนและธุรกิจ ประเด็นหลักประกัน ระยะเวลาการกู้ และอัตราดอกเบี้ย
- ลูกค้าได้ให้ความเห็นถึงอุปสรรคที่พบเจอ และสิ่งที่คาดว่าจะจะเป็นประโยชน์ต่อการดำเนินธุรกิจ ในประเด็นที่ต้องการให้สถาบันการเงินเป็นตัวกลางในการเชื่อมธุรกิจกับผู้ซื้อ

ผลจากการมีส่วนร่วม

- ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์นำความคิดเห็นดังกล่าวมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม และสามารถสร้างคุณค่าเพื่อตอบโจทย์ลูกค้าจากการดำเนินกิจกรรมดังกล่าว โดยใช้เครื่องมือ Value Proposition Canvas

การนำผลจากการมีส่วนร่วมไปปรับปรุงพัฒนาการดำเนินงาน

- ได้นำความเห็นดังกล่าวไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้คุณค่ากับลูกค้า อาทิ ปรับปรุงระยะเวลา และเงื่อนไขการใช้วงเงิน และประสานงานกับฝ่ายงานที่เกี่ยวข้องในการจัด Business Matching ให้กับกลุ่มลูกค้าที่มีความสนใจ

EXIM BANK จัดกิจกรรม Focus Group กับ กลุ่มผู้ประกอบการที่ทำการค้าบน Platform การค้าบนอินเทอร์เน็ต หรือสนใจที่จะทำการค้าบน Online Platform

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) ได้จัดกิจกรรม Focus Group กับกลุ่มผู้ประกอบการที่ทำการค้าบน Platform การค้าบนอินเทอร์เน็ตหรือสนใจที่จะทำการค้าบน Online Platform เพื่อค้นหาความต้องการผลิตภัณฑ์และบริการที่จะตอบโจทย์ผู้ประกอบการ เมื่อวันที่ 13 กุมภาพันธ์ 2566 รวมจำนวน 4 ราย

สรุปข้อมูลของผู้มีส่วนร่วม

- ลูกค้าได้ให้ความเห็นถึงความต้องการการเงิน อุปสรรคที่พบเจอในการทำการค้าบน Platform และสิ่งที่คาดหวังว่าจะสามารถเป็นประโยชน์เพิ่มเติม เช่น การสนับสนุนอย่างจริงจังจากรัฐ หรือการเปิดรับหลักประกันสิทธิบัตร

ผลจากการมีส่วนร่วม

- ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ นำความคิดเห็นดังกล่าวมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม และสามารถสร้างคุณค่าเพื่อตอบโจทย์ลูกค้าจากการดำเนินกิจกรรมดังกล่าว โดยใช้เครื่องมือ Value Proposition Canvas

การนำผลจากการมีส่วนร่วมไปปรับปรุงพัฒนาการดำเนินงาน

- ได้นำความคิดเห็นดังกล่าวไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ช่วยให้คุณค่ากับลูกค้า แก้ไขปัญหาเพิ่มเติมนอกเหนือจากการสนับสนุนทางการเงิน เช่น มีแผนงานในการจัดอบรมเพิ่มทักษะ ความรู้สู่ธุรกิจ e-commerce ให้แก่ผู้ประกอบการที่สนใจ และร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐในการเพิ่มสิทธิพิเศษ เป็นต้น

EXIM BANK จัดกิจกรรม Focus Group กับ กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกรายใหญ่ที่มีความประสงค์จะช่วยสนับสนุน suppliers ของตนเอง

ธนาคารเพื่อการส่งออกและนำเข้าแห่งประเทศไทย (ธสน.) ได้จัดกิจกรรม Focus Group กับ กลุ่มผู้ประกอบการส่งออกรายใหญ่ที่มีความประสงค์จะช่วยสนับสนุน suppliers ของตนเอง โดยเฉพาะ SMEs ให้สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้ เพื่อค้นหาความต้องการ และความคาดหวังของผู้ประกอบการทั้งในแง่ผู้ซื้อ (ผู้ประกอบการรายใหญ่; sponsor) และผู้ประกอบการรายย่อยที่ต้องการการสนับสนุนด้านเงินทุน และเพิ่มสภาพคล่องในการทำธุรกิจ เมื่อวันที่ 22 กุมภาพันธ์ 2566 รวมจำนวน 6 ราย

สรุปข้อมูลของผู้มีส่วนร่วม

- ผู้ประกอบการรายใหญ่ (sponsor) ต้องการช่วยสนับสนุน suppliers ของตนเองให้มีสภาพคล่อง สามารถที่จะขยายธุรกิจระหว่างกันในอนาคต โดยระบุถึงปัญหา และอุปสรรค ตลอดจนระบุถึงสิ่งที่คาดหวังว่าจะเป็นประโยชน์ต่อทั้งตนเอง และ suppliers
- ผู้ประกอบการรายย่อย (suppliers) ต้องการเสริมสภาพคล่องระหว่างรอครบกำหนดชำระเงินจากผู้ซื้อ และต้องการการสนับสนุนทางการเงินที่ไม่ใช่หลักทรัพย์ค้ำประกัน และต้นทุนที่เหมาะสม โดยเฉพาะเมื่อลูกค้าของตนเองเป็นกลุ่มผู้ประกอบการรายใหญ่ที่มีเครดิตดี

ผลจากการมีส่วนร่วม

- ฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ นำความคิดเห็นดังกล่าวมาพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม และสามารถสร้างคุณค่าเพื่อตอบโจทย์ลูกค้าจากการดำเนินกิจกรรมดังกล่าว โดยใช้เครื่องมือ Value Proposition Canvas

การนำผลจากการมีส่วนร่วมไปปรับปรุงพัฒนาการดำเนินงาน

- ได้นำความเห็นดังกล่าวไปพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับความต้องการของทั้ง Sponsor และ suppliers เพื่อเพิ่มการสนับสนุนทางการเงินตลอดห่วงโซ่คุณค่าของผู้ประกอบการส่งออกของประเทศ โดยเฉพาะการสนับสนุนทั้งด้านการเงิน และด้านที่ไม่ใช่การเงิน อาทิ คู่มือการใช้ระบบที่เกี่ยวข้อง ให้กับผู้ประกอบการรายย่อย ได้เข้าใจถึงผลิตภัณฑ์ และสามารถขยายธุรกิจระหว่างตน และผู้ประกอบการส่งออก