

มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

คณะวิศวกรรมศาสตร์

การสอบกลางภาค ประจำปีการศึกษา 2549

ประจำปีการศึกษา 2549

วันที่ : 1 สิงหาคม 2549

เวลา : 9:00-12:00 น.

วิชา : 225-460 การเป็นผู้ประกอบการ

ห้อง : A 205

ชื่อ-นามสกุล : รหัส :

- คำสั่ง
1. นำตำราหรือเอกสาร เข้าห้องสอบได้
 2. นำเครื่องคิดเลขเข้าห้องสอบได้ ทุกรุ่น
 3. ให้ทำในกระดาษคำตอบเท่านั้น ตอบนอกกระดาษ คำตอบไม่มีคะแนนให้
 4. เขียนชื่อ หรือ รหัสในกระดาษคำตอบทุกหน้าก่อนเริ่มทำ เพื่อป้องกันความสับสน ในกรณีกระดาษคำตอบหลุดจากฉบับ

ข้อที่	1	2	3	4	รวม
คะแนนเต็ม	30	15	25	30	100
คะแนนที่ได้					

ดร. กลางเดือน โทษนา

ทุจริตในการสอบ โทษขั้นต่ำปรับตกในรายวิชานั้น และพักการเรียน 1 ภาคศึกษา

ชื่อ : รหัส :

ข้อ 1 คณะวิศวกรรมศาสตร์ ต้องการให้ท่านเปิดร้านขายหนังสือ ภายในพื้นที่ของคณะฯ จงตอบคำถามต่อไปนี้อย่างละเอียด (รวม 30 คะแนน)

1.1 จงวิเคราะห์ศักยภาพของท่านในการเริ่มต้นธุรกิจนี้ (5 คะแนน)

1.2 จงวิเคราะห์ศักยภาพของธุรกิจร้านขายหนังสือในการเริ่มต้นในคณะวิศวกรรมศาสตร์ (5 คะแนน)



ชื่อ : รหัส :

1.3 จงเลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสมกับธุรกิจนี้ พร้อมระบุเหตุผล (5 คะแนน)

1.4 จงวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง (SWOT Analysis) กับธุรกิจนี้ (5 คะแนน)



ชื่อ : รหัส :

1.5 จงวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของการตั้งธุรกิจนี้ (10 คะแนน)



ชื่อ : รหัส :

ข้อ 2 จากโบรชัวร์ที่แนบมา จงตอบคำถามต่อไปนี้ (ข้อละ 3 คะแนน รวม 15 คะแนน)

2.1 ชนิด/ประเภทของธุรกิจคืออะไร อะไรคือผลิตภัณฑ์/บริการ

2.2 ใครคือลูกค้าเป้าหมาย

2.3 จงบอกประโยชน์ 3 ประการของผลิตภัณฑ์/บริการนั้น

2.4 อะไรคือเหตุผลของการคงอยู่ในธุรกิจนี้

2.5 ใครคือคู่แข่งของบริษัท



ชื่อ : รหัส :

ข้อ 3 จากการที่คณะวิศวกรรมศาสตร์มีร้านถ่ายเอกสารอยู่แล้ว 1 ร้าน แต่เนื่องจากมีปริมาณการใช้บริการค่อนข้างมาก คณะฯจึงต้องการให้ท่านรับดำเนินกิจการร้านถ่ายเอกสารภายในคณะวิศวกรรมศาสตร์อีก 1 ร้าน

จงตอบคำถามต่อไปนี้ (แต่ละข้อคะแนนไม่เท่ากัน รวม 25 คะแนน)

3.1 ลักษณะหรือรูปแบบของสินค้า/ บริการของท่านเป็นอย่างไร (3 คะแนน)

3.2 การใช้บริการและแนวโน้มการเปลี่ยนแปลงการใช้บริการของลูกค้า เป็นอย่างไร(3 คะแนน)

3.3 อะไรทำให้สินค้าหรือบริการของท่านแตกต่าง (3 คะแนน)

3.4 ท่านจะเพิ่มความหลากหลายของสินค้าหรือบริการอย่างไร(3 คะแนน)

3.5 ราคาและวิธีการในการตั้งราคาเป็นอย่างไร(3 คะแนน)

3.6 ยอดขายเปลี่ยนแปลงตามฤดูกาลหรือไม่ อย่างไร (3 คะแนน)



ชื่อ : รหัส :

3.7 จงวางกลยุทธ์ตามแนวทาง 4 P กับธุรกิจของท่าน(7 คะแนน)



ชื่อ : รหัส :

ข้อ 4 คณะเภสัชศาสตร์ ต้องการให้ท่านรับงานทางด้านการตลาดของร้านขายยาของคณะฯ จงตอบคำถามต่อไปนี้ (ข้อละ 3 คะแนน รวม 30 คะแนน)

4.1 ขนาดของตลาด เป็นอย่างไร

4.2 มีส่วนตลาดขนาดเล็กๆ หรือ Niche Market อยู่ในตลาดบ้างหรือไม่

4.3 ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย คือใคร

4.4 แนวโน้มของตลาดและอัตราการเติบโตของตลาดเป็นอย่างไร

4.5 ตลาดมีโอกาสขยายตัวจากการเพิ่มอัตราการใช้ของลูกค้าหรือไม่ มากน้อยแค่ไหน

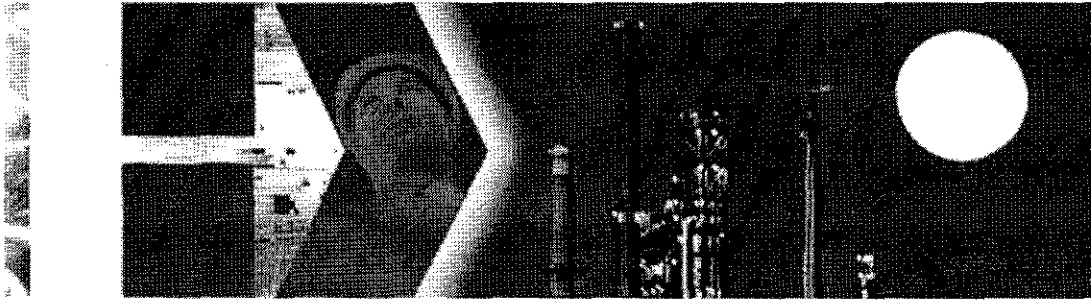
4.6 ระบบหรือวิธีการกระจายสินค้าที่ใช้อยู่เดิม เป็นอย่างไร

หน้าที่ 8/9



4.7 มีวิธีการกระจายสินค้าหรือช่องทางใหม่ๆ อย่างไร

4.8 ใครคือคู่แข่งทั้งทางตรงทางอ้อม จุดอ่อนจุดแข็งของคู่แข่งคืออะไร

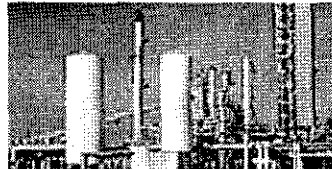


Reliability and Maintenance Management Consultants

IDCON, INC is a reliability and maintenance management consulting firm, also known as a management asset firm. Since 1972, we have provided maintenance consulting services to small, mid-sized and large companies in 43 different countries. Our company started in Sweden as an asset management company under the name Idhammar Konsult AB and moved to the United States in 1985.

Maintenance Management Processes

- Preventive Maintenance
- Condition Monitoring
- Maintenance Planning and Scheduling
- Root Cause Analysis
- Materials Management
- Reliability and Maintenance Audit



The Reliability and Maintenance Management Philosophy (Equipment Asset Management)

A maintenance management philosophy emerged through the IDCON, INC experience of implementing better reliability practices in plants all over the world. The philosophy is based on common sense and basic maintenance asset management principles. We call this philosophy Results Oriented Maintenance (ROM). The reliability basics are similar to any other parallel philosophies, such as Reliability Centered Maintenance (RCM), Total Productive Maintenance (TPM), Total Quality Management (TQM), reliability engineering or Six Sigma. Our ROM philosophy is continuously updated with all new reliability and maintenance management discoveries. Our management consultants shy away from jumping on the latest trend philosophy, since many of the new philosophies still return to the same basics previously discovered.



Reliability and Maintenance Implementation Support

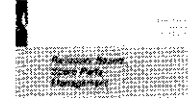
Our management consultants provide training and support that consists of:

- Preventive Maintenance
- Planning and Scheduling
- Spare Parts Management
- Root Cause Analysis RCA
- Maintenance Audit / Maintenance Assessment



July/August News

- **New article:** Lead Maintenance, Part 1
- **New book by IDC:** Spare Parts & Maintenance Management Book



- **NEW COLOR BOOK:** Results Oriented Reliability and Maintenance Management



Conferences

Mainstream, New August 7-8, 2006



- 20th Annual Pulp Paper Reliability & Maintenance (PPR) Conference

Features

- **IDCON's product:** Flash movie

Surveys

- **New Survey:** 3 q Why Planners Do
- Take one of our old Surveys, ex Why Don't Plan or look from past surveys

Articles

- We are continuing to extend our Article Archive with articles in Swedish



*Result Oriented
Reliability and Maintenance
Consulting and Training*

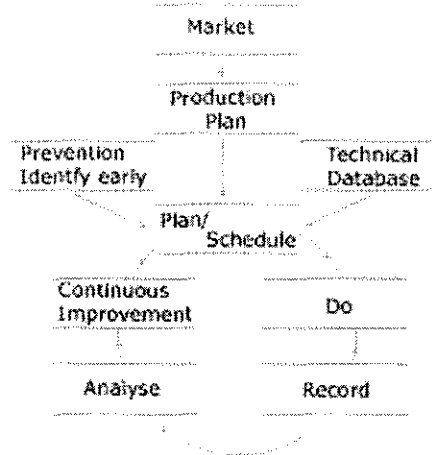
You are here > Products > Overview

Educate, Train and Implement with our Maintenance Management Philosophy

Educate, Train and Implement with our Maintenance Management Philosophy
The Results Oriented Maintenance (ROM) philosophy is based on common sense maintenance management principles. The core processes in the philosophy are maintenance planning, maintenance scheduling, preventive maintenance, root cause analysis, and spare parts management. We use our Current Best Practice Maintenance Audit to measure the performance of the above processes.

Due to the common sense approach, our maintenance management philosophy, consistently wins the approval and support of crafts people, operators, unions, and all layers of management, from operations to maintenance and engineering. As a major stakeholder in the organization, each group's buy-in is essential to the success of any improvement initiative.

A central concept in our approach is the Maintenance Management Productivity Improvement Circle to the right



Products

- Products - overview
- Current Best Practices Assessment and Education Exercise
- Planning and Scheduling
- Preventive Maintenance Essential Care and Condition Monitoring
 - Training
 - Definitions
 - PM Software
- Spare Parts Management
 - Consulting
 - Training
- Root Cause Problem Elimination
 - Training
 - Facilitator
- Results Oriented Maintenance Seminars
- Maintenance Productivity Simulation

IDCON's approach in Maintenance Management Process Improvement

We work as advisors and trainers depending on the plant's needs. The process improvement approach we use is outlined below:

1. Create plant awareness through seminars and maintenance audit in preventive maintenance, maintenance planning, maintenance scheduling and more.
2. Maintenance audit – to identify gap and create awareness
3. Implementation – usually in the areas of maintenance planning, maintenance scheduling, preventive maintenance, root cause analysis or spare parts management
4. Implement key performance indicators and do a maintenance audit after 1-2 years again.

This outline is very broad, to learn more visit these pages: Maintenance Audit, preventive maintenance, maintenance planning and scheduling, spare parts management, root cause failure analysis, productivity simulation.

ชื่อ : รหัส :

4.7 มีวิธีการกระจายสินค้าหรือช่องทางใหม่ๆ อย่างไร

4.8 ใครคือคู่แข่งทั้งทางตรงทางอ้อม จุดอ่อนจุดแข็งของคู่แข่งคืออะไร

4.9 คู่แข่งรายใหม่ๆ จะเข้ามาในตลาดได้ยากง่ายเพียงใด

4.10 ท่านจะใช้กลยุทธ์ทางด้านการตลาดอะไรในการดำเนินธุรกิจ

]

Good Luck
ดร. กลางเดือน โพนนา

