**รายงานผลการดำเนินงานที่ก่อให้เกิดนวัตกรรม**

**คณะ/หน่วยงาน.............................................................................................**

**ผลการดำเนินงานในไตรมาสที่........**

****

| **ที่** | **ชื่อผลงาน / กิจกรรม/โครงการ**  | **รายละเอียดผลงาน/โครงการ/ กิจกรรม ที่ดำเนินการ**  | **สถานที่ ที่ดำเนินโครงการ/กิจกรรม** | **วัน/เดือน/ปี ที่ดำเนินโครงการ/กิจกรรม** | **ประโยชน์/ คุณค่า/มูลค่า ที่เกิดขึ้น** | **ผู้ได้รับประโยชน์** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1.  Product & Process Innovation นวัตกรรมผลิตภัณฑ์หรือกระบวนการใหม่** |
| 1.1 |  |  |  |  |  |  |
| 1.2 |  |  |  |  |  |  |
| 1.3 |  |  |  |  |  |  |
| **2. Organizational Innovation นวัตกรรมขององค์กร การใช้ทรัพยากรหรือสินทรัพย์ในรูปแบบใหม่** |
| 2.1 |  |  |  |  |  |  |
| 2.2 |  |  |  |  |  |  |
| 2.3 |  |  |  |  |  |  |
| **3. Technology Innovation นวัตกรรมด้านเทคโนโลยี**  |
| 3.1 |  |  |  |  |  |  |
| 3.2 |  |  |  |  |  |  |
| 3.3 |  |  |  |  |  |  |
| **4. Business Model Innovation โมเดลธุรกิจ ที่สามารถสร้าง ส่งมอบ และหา Stakeholder เช่น ผู้รับบริการ นักศึกษา ผู้ใช้บัณฑิต** |
| 4.1 |  |  |  |  |  |  |
| 4.2 |  |  |  |  |  |  |
| 4.3 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **5. Network Collaboration Innovation ความร่วมมือ/เครือข่าย ความร่วมมือกับ Start up หรือบริษัทต่าง** |
| 5.1 |  |  |  |  |  |  |
| 5.2 |  |  |  |  |  |  |
| 5.3 |  |  |  |  |  |  |
| **6. Marketing/Sales – New Channel Innovation การตลาด/การขาย ช่องทางใหม่ๆ มีช่องทางใหม่ในการได้มาซึ่ง นักศึกษา หรือ ผู้รับบริการ** |
| 6.1 |  |  |  |  |  |  |
| 6.2 |  |  |  |  |  |  |
| 6.3 |  |  |  |  |  |  |
| **7. Customer Engagement Retention การมีส่วนร่วม/การรักษา /เพิ่มการมีส่วนร่วมของ Stakeholder เช่น ผู้รับบริการ นักศึกษา ผู้ใช้บัณฑิต** |
| 7.1 |  |  |  |  |  |  |
| 7.2 |  |  |  |  |  |  |
| 7.3 |  |  |  |  |  |  |

**รูปภาพประกอบผลงาน/โครงการ/กิจกรรม**

 คำอธิบาย...................................................................