

นโยบายที่จะพัฒนาเมืองตามศักยภาพ หรือลักษณะเฉพาะ ของพื้นที่ต่างๆ ในกรุงเทพฯ

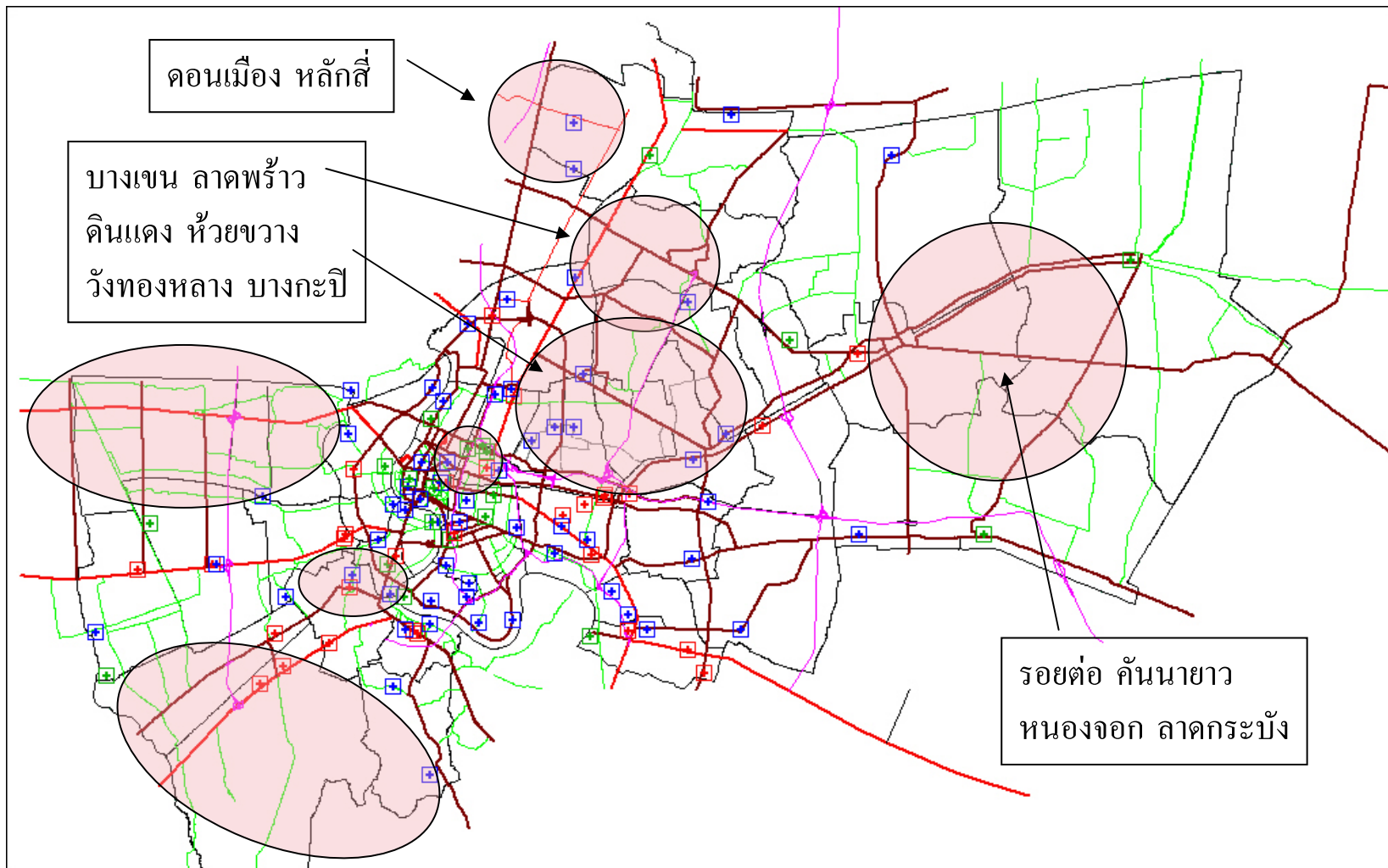
- 1. พื้นที่ กท.1 เขตอนุรักษเมืองเก่ากรุงรัตนโกสินทร์ ได้แก่ เขตพระนคร ป้อมปราบฯ สัมพันธวงศ์ และเขตดุสิต
- 2. พื้นที่ กท.2 เขตศูนย์กลางธุรกิจการค้า ได้แก่ เขตปทุมวัน สาทร บางรัก และเขตวัฒนา
- 3. พื้นที่ กท.3 ย่านเศรษฐกิจใหม่และที่อยู่อาศัยหนาแน่น ได้แก่ เขตจตุจักร บางซื่อ พญาไท ดินแดง ห้วยขวางและเขตราษฎร์บูรณะ
- 4. พื้นที่ กท.4 เขตเศรษฐกิจใหม่ริมแม่น้ำเจ้าพระยา ได้แก่ เขตคลองเตย บางคอแหลม ยานนาวา พระโขนง และเขตบางนา
- 5. พื้นที่ กท.5 เขตอนุรักษเมืองเก่ากรุงธนบุรี ได้แก่ เขตธนบุรี บางกอกใหญ่ คลองสาน บางกอกน้อย และเขตบางพลัด
- 6. พื้นที่ กท.6 เขตเศรษฐกิจการจ้างงานใหม่ ได้แก่ เขตภาษีเจริญ จอมทอง และเขตราษฎร์บูรณะ

นโยบายที่จะพัฒนาเมืองตามศักยภาพ หรือลักษณะเฉพาะ ของพื้นที่ต่างๆ ในกรุงเทพฯ

- 7. พื้นที่ กท.7 เขตที่อยู่อาศัยรองรับการขยายตัวของเมืองด้านตะวันออกตอนเหนือ ได้แก่ เขตบางเขน หลักสี่ ดอนเมือง สายไหม และเขตลาดพร้าว
- 8. พื้นที่ กท. 8 เขตที่อยู่อาศัยรองรับการขยายตัวของเมืองด้านตะวันออกตอนใต้ ได้แก่ เขตบางกะปิ คันนายาว วังทองหลาง บึงกุ่ม สะพานสูง และเขตสวนหลวง
- 9. พื้นที่ กท.9 เขตเกษตรกรรมและที่อยู่อาศัยสภาพแวดล้อมดี ได้แก่ เขตคลองสามวาและเขตหนองจอก
- 10. พื้นที่ กท .10 เขตรองรับสนามบินสุวรรณภูมิ ได้แก่ เขตลาดกระบัง มีนบุรี และเขตประเวศ
- 11. พื้นที่ กท.11 เขตเกษตรกรรมและที่อยู่อาศัยสภาพแวดล้อมดี ได้แก่ เขตทวีวัฒนา ตลิ่งชัน บางแค และเขตหนองแขม
- 12. พื้นที่ กท.12 เขตเกษตรกรรม อุตสาหกรรม และแหล่งท่องเที่ยวเชิงนิเวศ ได้แก่ เขตบางขุนเทียน บางบอน และเขตทุ่งครุ

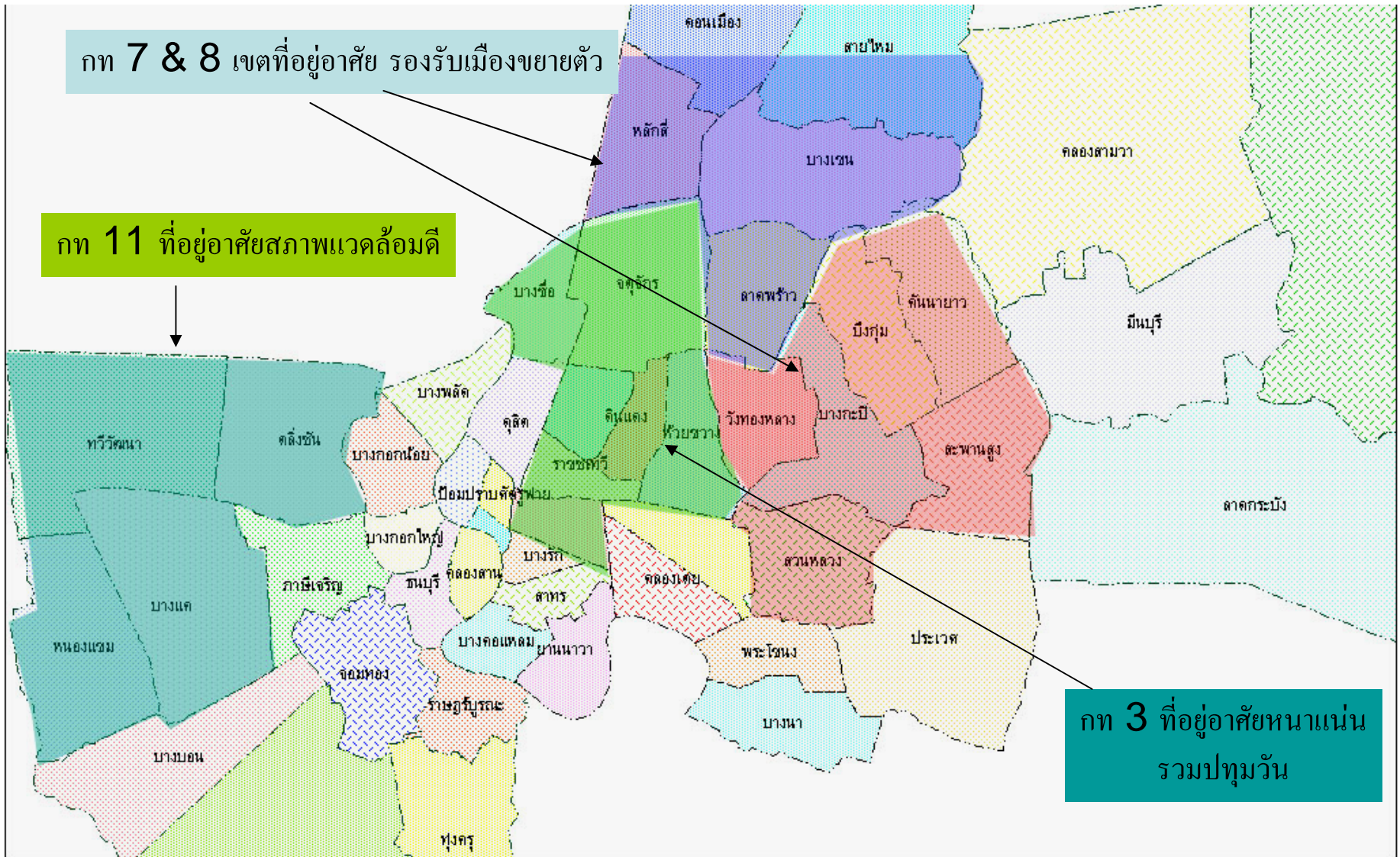
กรุงเทพ ขาดแคลน---งานบริการ

พื้นที่ที่ขาดแคลน โรงพยาบาลขนาดเล็กใกล้บ้าน

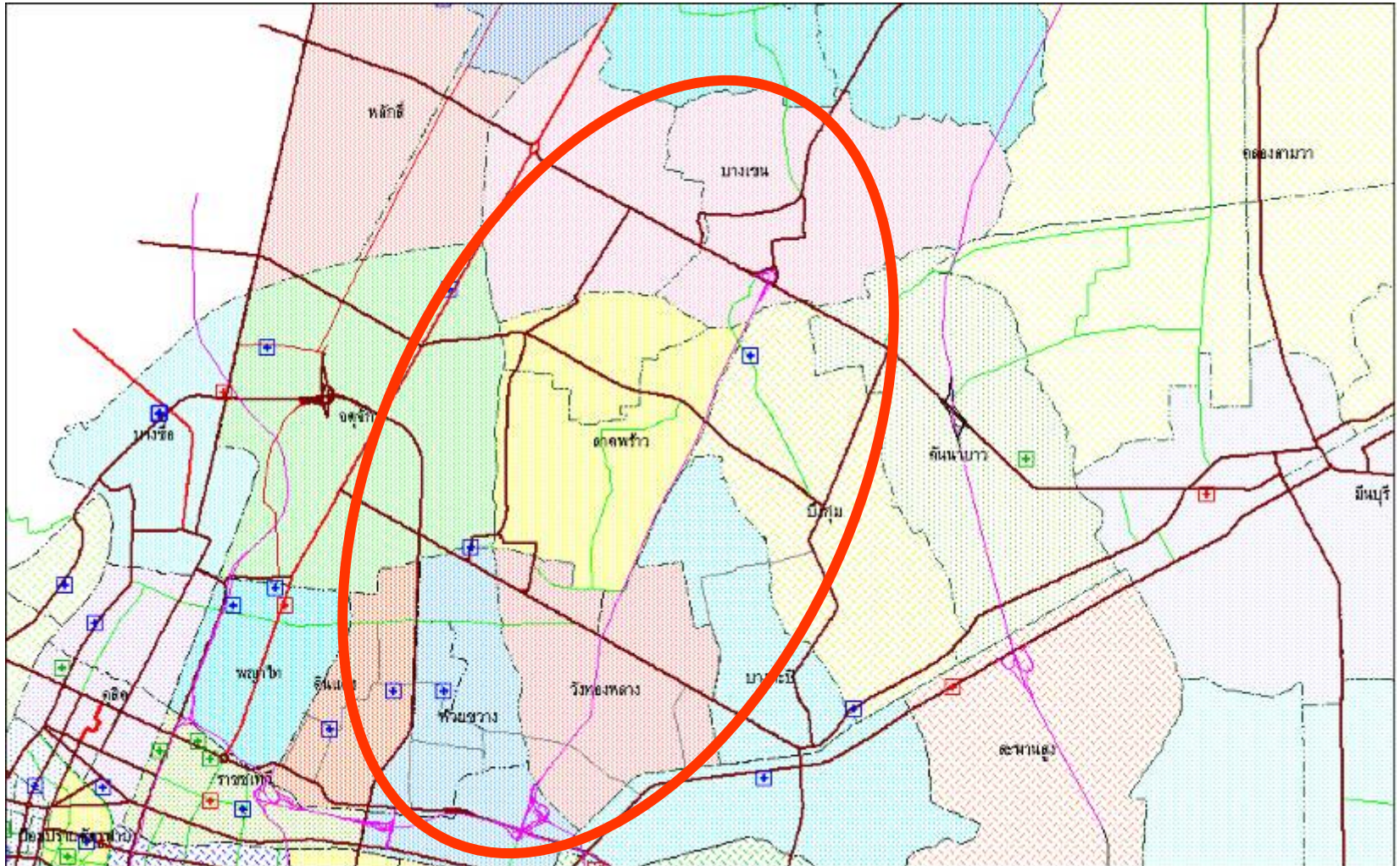


พื้นที่ขอขยายหน่วยบริการ 2547/2

เนื่องจาก รพ.รับส่งต่อเต็ม 30000 หรือไม่มีรพ.รับส่งต่อ ที่ใกล้บ้าน



พื้นที่ที่ขาดแคลน รพ.ทุติยภูมิ ทั้งรัฐ และเอกชน เร่งด่วน



เรื่องเล่าจาก สปสช. พบประชาชน

- 97 % ของคนที่เปลี่ยนหน่วยบริการอ้างว่า การบริการไม่ดีคือสาเหตุหลัก ที่ทำให้หันเหไปหาผู้ให้บริการอื่น
- 35 % บอกว่าแค่คำขอโทษ ก็จะสามารถยับยั้งการเปลี่ยนหน่วยได้ แต่สามในสี่ หน่วยบริการ ไม่ได้พยายามทำสิ่งนี้
- ลูกค้าที่หันเหไปสู่หน่วยอื่นมักจะเป็นคนที่นำกำไรมาให้มากที่สุด
- ผลตอบแทนจากการตลาดต่อลูกค้าที่มีอยู่ จะสูงกว่าผลตอบแทนด้านการตลาดจากลูกค้าในอนาคต 3-7 เท่า
- ต้นทุนในการหาลูกค้าใหม่ สูงกว่าต้นทุนในการรักษาลูกค้าเก่า 5 เท่า
- การบริการที่ดี = เมื่อผมได้รับการปฏิบัติเกินกว่าที่คาดไว้ อึกเล็กน้อย