

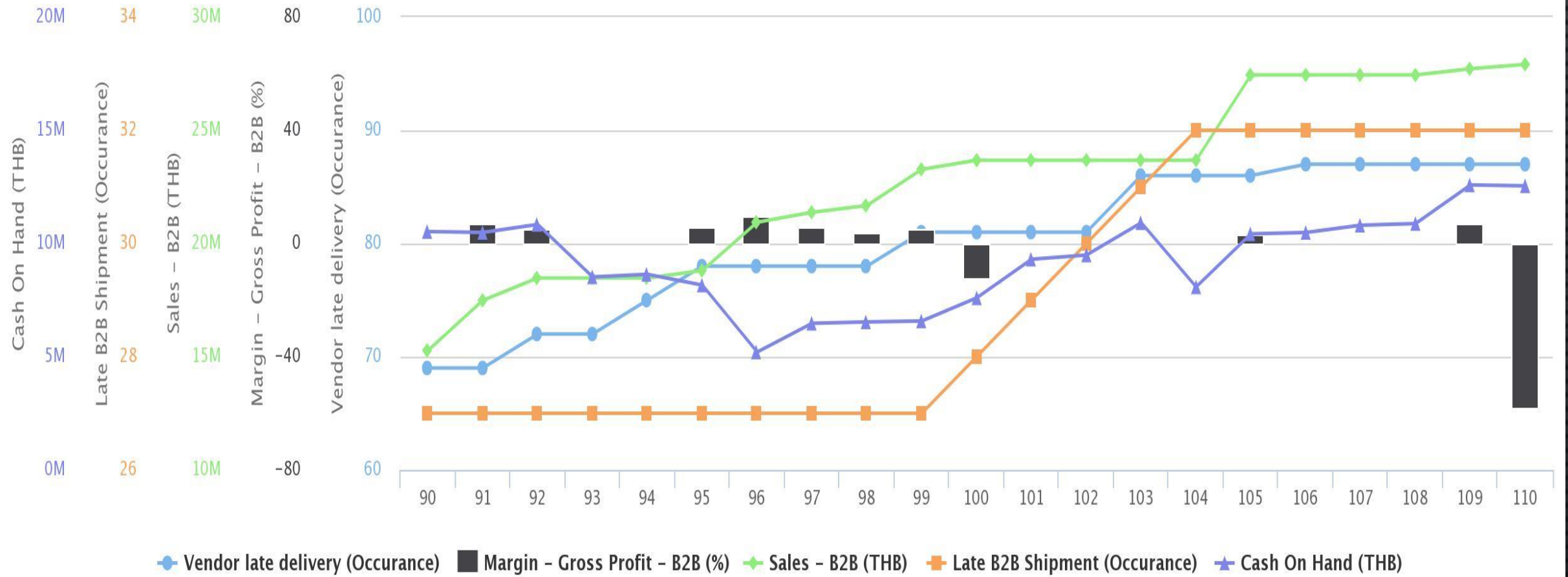
SWORD

ด้านการสร้างกำไร



# Business Intelligence

ERM-PR00-2018 PMN - by: Beever - (Team:Sword)



# ปัญหาที่พบ

1. VENDOR LATE สินค้ามาส่ง LATE ทำให้ไม่มีวัตถุดิบเพียงพอต่อการผลิตสินค้า และไม่สามารถผลิตสินค้าได้ทันต่อความต้องการของบริษัทที่มาสั่งสินค้าจากเรา
2. MARGIN สูง ราคาสินค้าคงที่อาจทำให้ขายสินค้าไม่ได้
3. LATE B2B SHIPMENT ไม่สามารถผลิตและส่งสินค้าให้กับบริษัทที่ดีลมาได้ทันเวลา ทำให้เสียค่าปรับและทำให้ CASH ON HAND ลดลง



# วิธีแก้ไขปัญหา

1. ทำการสำรวจโดยการสุ่มเลือก VENDOR ว่าในทั้ง 3 VENDOR นั้น ใครทำการส่งสินค้าเร็วหรือ LATE น้อยที่สุด
2. ทำการปรับเปลี่ยนราคาสินค้าให้มีความเหมาะสม ให้ MARGIN ไม่สูงเกินไป
3. ก่อนที่จะดัดคำสั่งซื้อจากลูกค้าจะต้องทำการสำรวจให้แน่ใจว่ามีวัตถุดิบเพียงพอต่อการผลิตหรือไม่ เพราะไม่เช่นนั้นแล้วจะต้องเสียค่าปรับจากการที่ผลิตสินค้าส่งให้ลูกค้าไม่ทัน

# ด้านการบริหาร จัดการ STOCK



# Business Intelligence

ERM-PR00-2018 PMN - by: Beever - (Team:Sword)



# ปัญหาที่พบ

1. VENDOR LATE ทำให้สินค้าในสต็อกช่วงวันที่ 90-94 ต่ำมาก
2. สินค้าที่มาส่ง LATE มาส่งในวันใกล้จบเกมทำให้ขายไม่ออก
3. สินค้าแต่ละอย่างขายได้ไม่เท่ากันในแต่ละช่วง



# วิธีแก้ไขปัญหา

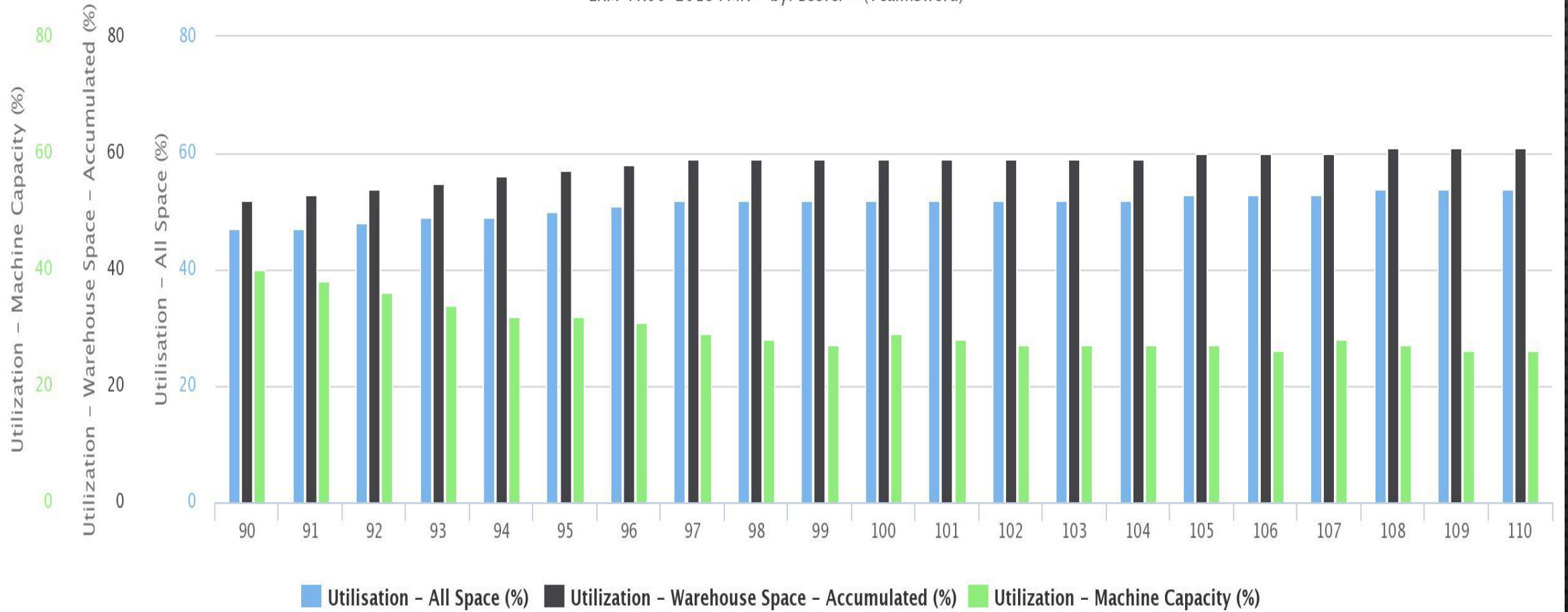
1. เจลี่ยการสั่งของจากหลาย ๆ VENDOR เพื่อกระจายความเสี่ยง
2. ลดราคาสินค้าลงให้ขายให้ได้มากที่สุด
3. ดูว่าในแต่ละช่วงสินค้าใดขายดีในธุรกิจแบบใด เช่น หาก B2B มี การสั่งซื่อน้ำส้มมากที่สุด ก็ควรนำสินค้าอื่นขายออกในแบบ B2C

ด้านมิติการ  
UTILIZATION ในมุมมอง ๓



# Business Intelligence

ERM-PR00-2018 PMN - by: Beever - (Team:Sword)



# ปัญหาที่พบ

1. เรื่องพื้นที่ ALL SPACE พื้นที่ส่วนมากทั้งหมดนั้นอยู่ที่ WAREHOUSE ทำให้การกระจายของตามพื้นที่นั้นลำบากในการส่งเพราะเราไม่รู้ว่าจะส่งเลขหรือไม่
2. การมีพื้นที่ WAREHOUSE มากเกินไปแต่ไม่ได้ใช้ประโยชน์จะทำให้เราเสียค่าใช้จ่ายในการขายแบบ B2C เป็นจำนวนมาก
3. MACHINE เพราะกลุ่มเราใช้ MACHINE ในการผลิตน้อยดังนั้นจึงทำให้เราเสียต้นทุนในการส่งของมาขายเยอะกว่ากลุ่มอื่น



# วิธีแก้ไขปัญห

1. เราควรแบ่งของไปขายตามพื้นที่ก่อนแล้วค่อยเก็บของใน WAREHOUSE เพราะเราจะได้ทำไรจากการขายแบบ B2C เป็นระยะ ๆ
2. พื้นที่ WAREHOUSE ควรเก็บของที่เอาไว้ใช้กับ MACHINE เพื่อที่จะได้ส่งของไปลงตามพื้นที่จะได้ไม่เสียเวลาในการส่งของ
3. เราควรฝึกการใช้ MACHINE ในการผลิตสินค้าออกมาขายแบบ B2B มากขึ้นเพราะการขายแบบ B2B นั้นจะได้ทำไรมากกว่าการขายแบบ B2C และเราสามารถลดต้นทุนในการส่งสินค้ามาขายได้ด้วย

**THANK YOU**