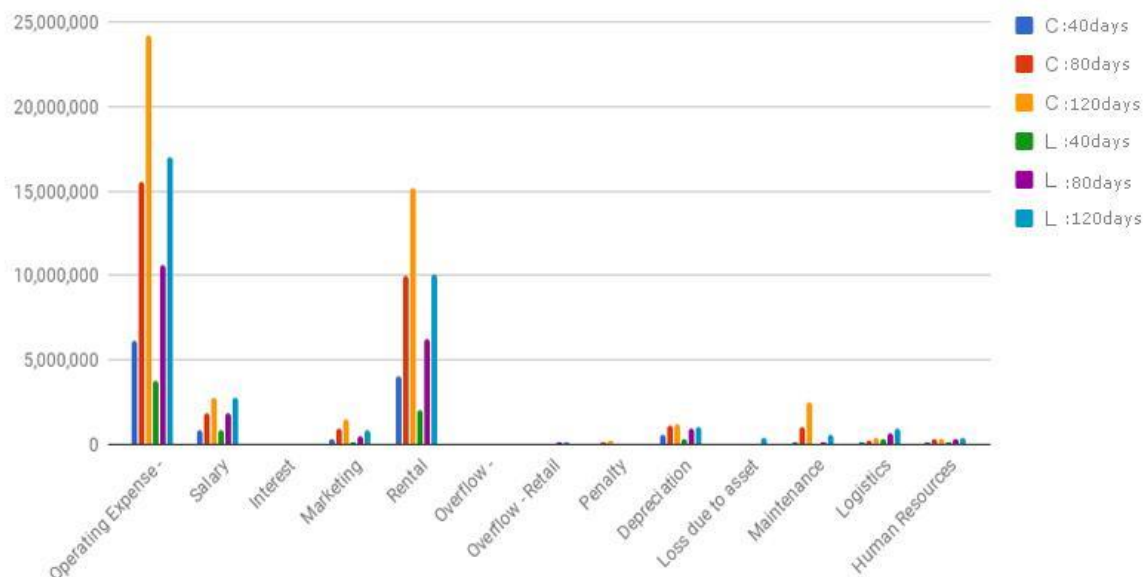
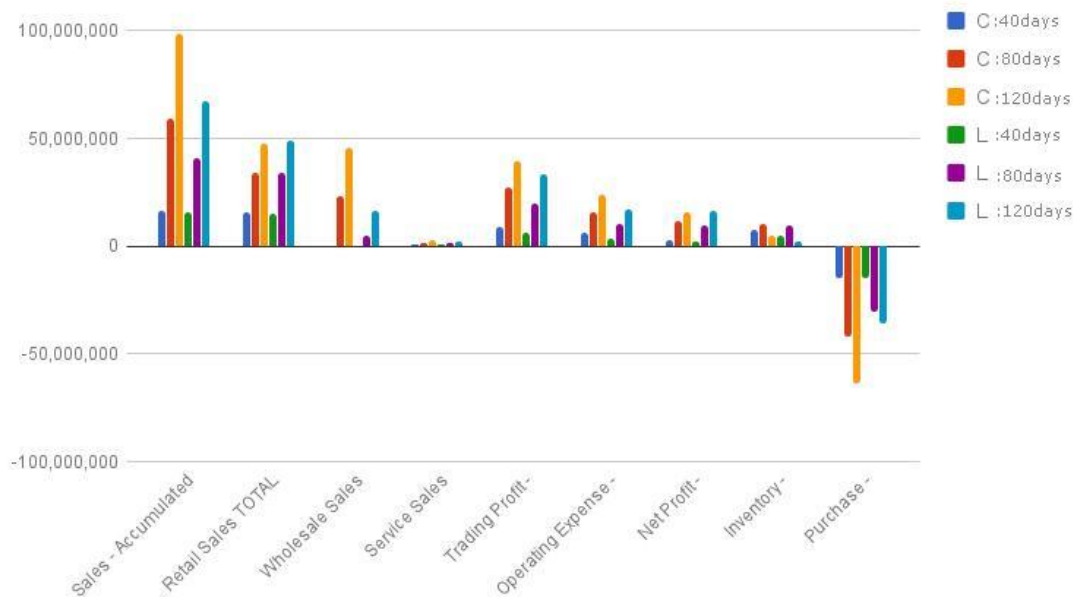


บทวิเคราะห์บริษัทที่เลือกลงทุนและไม่เลือกลงทุน



หากท่านเป็นนักลงทุนท่านจะเลือกลงทุนใน 2 บริษัทใด เพราะสาเหตุใด ?

จากภาพคือกราฟที่ทางกลุ่มคิดว่าจะเลือกเพื่อทำการลงทุนด้วยคือ บริษัท L เป็นลำดับที่ 1 และ C เป็นลำดับที่ 2 เพราะทั้ง 2 บริษัทนั้นทำกำไรได้สูงสุด

วิเคราะห์

จากการวิเคราะห์จะเห็นได้ว่าบริษัท L สามารถทำกำไรได้เป็นอันดับ 1 และบริษัท C สามารถทำกำไรได้เป็นอันดับที่ 2 โดยสามารถทำยอดขายได้สูงสุดอย่างก้าวกระโดด โดยทางบริษัท C ได้มีการเน้นการทำยอดขายผ่านการขายในรูปแบบ Wholesale Sales แต่ด้วยการใช้กลยุทธ์นี้จึงทำให้ทางบริษัท C ทำกำไรได้

น้อยและอาจทำให้เกิดค่าปรับที่ทางบริษัทต้องจ่ายเมื่อทางบริษัทไม่มีของส่งอีกด้วย นอกจากนี้สิ่งที่ทำให้บริษัท C มีกำไรเป็นอันดับ 2 คือการมียอดค่าใช้จ่ายที่สูงกว่าบริษัท L ตัวอย่างเช่น

- 1.) ค่าใช้จ่ายในส่วนของ Retail ซึ่งจะเห็นได้จากกราฟนั้น ยอดขายในส่วนของ Retail ของทั้ง 2 บริษัทมียอดขายที่ใกล้เคียงกันมากแต่บริษัท L สามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้ดีกว่าบริษัท C จึงวิเคราะห์ได้ว่าบริษัท C อาจมีการเช่าพื้นที่สาขามากเกินไปกว่าความจำเป็น
- 2.) ค่าใช้จ่ายในส่วนของ Marketing สังเกตเห็นได้ว่าบริษัท C มีการบริหารจัดการการลงทุนในด้าน Marketing สูงกว่าบริษัท L จึงทำให้กำไรของบริษัท C น้อยกว่าบริษัท L ทั้งนี้เพื่อลดต้นทุนในการใช้จ่ายทางด้าน Marketing นั้น จึงควรเลือกสื่อที่เหมาะสมต่อสาขานั้นๆ เพื่อให้ทำการตลาดได้อย่างมีประสิทธิภาพและเหมาะสมต่อค่าใช้จ่าย

ข้อดีและเสียของบริษัท L

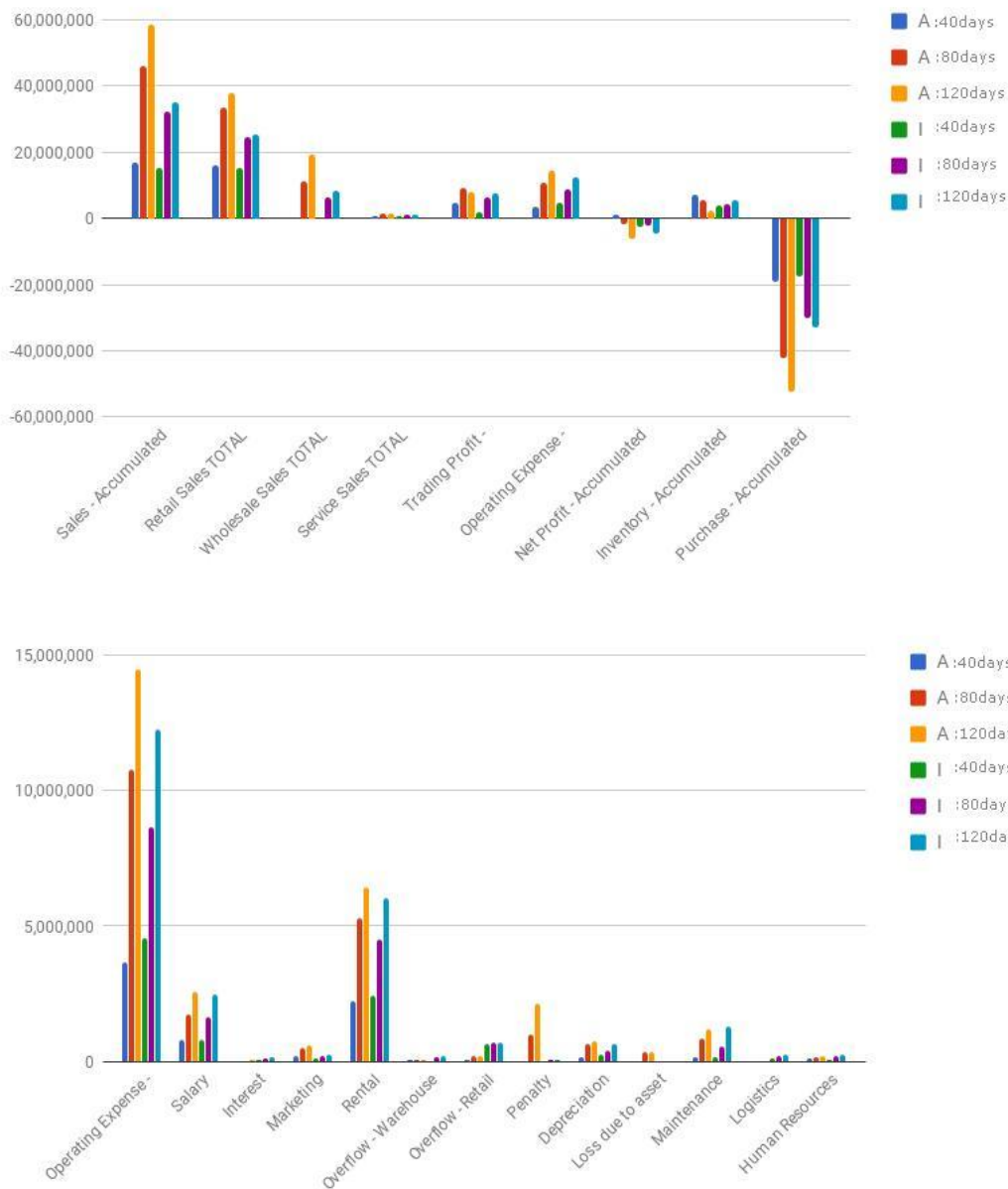
	L	L	L
Operating Expense - Accumulated	3,749,180	10,612,035	17,001,858
Salary	810,600	1,810,550	2,720,900
Interest	459	1,042	1,042
Marketing	149,900	490,909	865,515
Rental	2,040,000	6,240,000	10,040,000
Overflow - Warehouse	500	43,431	47,765
Overflow - Retail	28,100	68,100	93,700
Penalty	0	0	0
Depreciation	263,341	903,373	1,050,043
Loss due to asset disposal	0	0	400,003
Maintenance	45,000	115,000	521,000
Logistics	292,280	683,630	893,890
Human Resources	119,000	260,000	368,000

- ข้อดี : เมื่อดูจากค่าใช้จ่ายในด้าน Logistics นั้นจะแสดงให้เห็นว่าบริษัท L เน้นการผลิตและกระจายสินค้าไปยัง Retail จึงทำให้บริษัทสามารถลดต้นทุนสินค้าได้ต่ำลง ซึ่งสังเกตได้จากยอดขายรวมที่ไม่มาก และยังสามารถทำกำไรได้มากกว่าบริษัท C อีกทั้งบริษัท L ยังสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ และยังไม่เกิดค่าปรับจากการส่งสินค้าช้าอีกด้วย
- ข้อเสีย : ในช่วงเวลา 80-120 วัน บริษัท L มียอดขายปลีกที่ลดลงอย่างเห็นได้ชัด และจุดสำคัญที่ต้องแก้ไขคือ Wholesale Sales ของบริษัท L ที่มียอดขายที่น้อยเกินไป ทำให้เสียโอกาสที่จะทำกำไรในส่วนนั้น หากบริษัท L ทำการขายแบบ B2B ควบคู่ไปด้วย ก็จะสามารถทำให้กำไรเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

ข้อดีและข้อเสียของบริษัท C

	C	C	C
Operating Expense - Accumulated	6,121,298	15,560,971	24,191,099
Salary	864,850	1,861,650	2,804,550
Interest	16,995	20,236	20,236
Marketing	335,600	924,000	1,516,000
Rental	4,040,000	9,985,000	15,192,500
Overflow - Warehouse	0	244	244
Overflow - Retail	23,600	37,700	51,400
Penalty	0	129,000	203,000
Depreciation	526,693	1,086,761	1,180,119
Loss due to asset disposal	0	0	0
Maintenance	100,000	1,050,000	2,506,000
Logistics	91,560	234,380	390,050
Human Resources	128,000	252,000	327,000

- ข้อดี : บริษัท C มีการทำยอดขาย Wholesale Sales ได้สูงกว่าบริษัทอื่น ทำให้มีโอกาสทำกำไรจากการขายสินค้าได้มากกว่า และเน้นการควบคุมพื้นที่ของคลังสินค้าได้ดีจึงทำให้ค่า Overflow น้อยกว่าบริษัท L และแม้จะบริษัท C จะเน้นการทำ B2B ก็ยังสามารถคำนวณบริหารจัดการสินค้าได้เป็นอย่างดี จึงทำให้ไม่เกิดค่าปรับในส่วนของการส่งสินค้าล่าช้า
- ข้อเสีย : จะเห็นได้ว่าบริษัท C มีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก ในช่วงระยะเวลา 1-120 วัน กล่าวคือ บริษัท C จะเน้นการกักตุนและควบคุมสินค้าในปริมาณที่เยอะเพื่อทำการขายแบบ B2B จึงทำให้เกิดค่าใช้จ่ายในส่วนของการเช่าพื้นที่เพิ่มตามไปด้วยเช่นกัน ดังนั้นการมียอดขายของ Wholesale Sales เป็นจำนวนมาก แต่ก็ยังไม่สอดคล้องกับค่าใช้จ่ายที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งอาจจะเกินความจำเป็นเมื่อเปรียบเทียบกับกำไรที่ได้ จึงเป็นจุดที่บริษัท C ต้องปรับเปลี่ยนให้เหมาะสมเพื่อเพิ่มผลประโยชน์ให้กับบริษัทนั่นเอง



ท่านจะไม่เลือกลงทุนใน 2 บริษัท ไດ เพราะสาเหตุใด ?

บริษัทที่จะไม่ลงทุนด้วยเป็นอันดับ 1 คือบริษัท A อันดับ 2 คือบริษัท I

วิเคราะห์

สาเหตุที่เลือกบริษัท A: เป็นบริษัทที่ไม่น่าลงทุนอันดับ 1 เพราะด้วยสาเหตุที่บริษัท A มียอดค้างส่งเป็นจำนวนมาก ในช่วงระยะเวลา 80-120 มีค่าปรับจากการค้างส่งสินค้าเป็นจำนวนสูงสุด เมื่อเปรียบเทียบกับทุกบริษัท และยังมีค่าใช้จ่ายที่มากเกินไปทั้งที่มียอดขายไม่สูงมาก จึงไม่สามารถที่จะฟื้นระบบเศรษฐกิจให้กลับมาเป็นเหมือนเดิมได้เพราะยังโดนค่าปรับสินค้าไปเรื่อยๆ ทั้งที่ในช่วงเวลา 40 วัน บริษัท A ยังสามารถที่จะพลิกกลับมาเป็นที่ 1 ได้ แต่เพราะในช่วงเวลา 80-120 วัน เป็นช่วงที่มีการบริหารงานที่ไม่เข้าใจ

กันระหว่าง ยอดสั่งซื้อสินค้าและยอดการผลิตไม่เพียงพอต่อยอดขาย ทำให้บริษัท A จึงเป็นบริษัทที่ไม่นำลงทุนเป็นอันดับที่ 1 และยังขาดทุนเป็นอันดับที่ 1 ด้วย

สาเหตุที่เลือกบริษัท I: เป็นบริษัทที่ไม่นำลงทุนเป็นอันดับที่ 2 ด้วยสาเหตุที่บริษัท I ไม่สามารถบริหารบริษัทได้อย่างมีประสิทธิภาพและไม่สามารถทำให้เกิดกำไรได้เลยตั้งแต่วันที่ 1-120 ทั้งการจัดสรรจำนวนพื้นที่กองคลังและพื้นที่สินค้าขายปลีก ที่เกินมาตลอดตั้งแต่วันที่ 1 และยังมียอดขายที่ต่ำทั้งแบบ Wholesale Sales และ Retail

	A	A	A
Operating Expense - Accumulated	3,670,125	10,797,154	14,514,735
Salary	784,350	1,732,150	2,594,900
Interest	1,134	17,004	68,877
Marketing	205,200	509,200	581,200
Rental	2,232,500	5,312,500	6,417,500
Overflow - Warehouse	45,000	47,075	47,075
Overflow - Retail	35,600	184,100	193,700
Penalty	0	1,000,000	2,143,000
Depreciation	153,341	646,699	740,057
Loss due to asset disposal	0	352,016	352,016
Maintenance	130,000	830,000	1,180,000
Logistics	0	11,410	11,410
Human Resources	83,000	155,000	185,000

ข้อดีและข้อเสียของบริษัท A

- ข้อดี : บริษัท A แม้จะกำไรติดลบ และ Cash on hand ไม่ออกเลย แต่ก็ยังอดทนเล่นจนถึงวันที่ 120 จึงทำให้เห็นว่า บริษัท A มีความมานะ, อดทน, ไม่ย่อท้อต่ออุปสรรค
- ข้อเสีย : บริษัท A ใช้ Marketing เยอะกว่าบริษัท I แต่ยอดขายที่ได้ก็ห่างกันไม่มากและมียอดขายที่ลดลงเห็นได้ชัดในช่วงวันที่ 80-120

	I	I	I
Operating Expense - Accumulated	4,550,752	8,654,187	12,252,832
Salary	781,900	1,646,400	2,475,550
Interest	53,168	97,938	169,757
Marketing	102,600	220,200	244,200
Rental	2,410,000	4,497,500	6,062,500
Overflow - Warehouse	0	138,181	206,345
Overflow - Retail	646,000	673,300	675,500
Penalty	0	44,000	51,000
Depreciation	246,679	393,373	633,385
Loss due to asset disposal	0	0	0
Maintenance	165,000	565,000	1,280,000
Logistics	103,405	198,295	226,595
Human Resources	44,000	181,000	228,000

ข้อดีและข้อเสียของบริษัท I

- ข้อดี : บริษัท I ควบคุมค่าใช้จ่ายในด้านการตลาดได้เป็นอย่างดี การตลาดที่ไม่เหมาะสม จึง แต่
อาจจะเป็นเพราะการเลือกสื่อทำให้ขายสินค้าใน Retail ได้ไม่มากนัก
- ข้อเสีย : จากวันที่ 0-120 บริษัท I มีค่าใช้จ่ายในส่วนของการเช่าพื้นที่เพิ่มมากขึ้นอย่างเห็นได้ชัด
เป็นไปได้ว่ามีการเน้นการขายแบบปลีก แต่ก็ยังคำนวณและควบคุมพื้นที่ได้ไม่ดี จึงทำให้เกิด
Overflow ในส่วนของ Retail ที่สูงด้วยเช่นกัน ต่อมาบริษัท I เริ่มเล่น B2B ในวันที่ 80-120 ซึ่งการ
เล่น B2B นั้นจะต้องบริหารจัดการสินค้าและการจัดส่งสินค้าให้ตรงต่อเวลา สังเกตได้ว่าเมื่อเริ่มเล่น
B2B นั้นเป็นไปได้ว่าบริษัท I ผลิตสินค้าไม่ทัน อันเกิดจากการล่าช้าของ Vendor หรือ Cash on hand
ไม่เพียงพอต่อการจัดซื้อวัตถุดิบ บริษัท I จึงทำการย้ายสินค้าจาก retail ไปยัง Warehouse จึงทำให้
เกิดค่าใช้จ่ายทางด้าน Logistic ตามมา อีกทั้งยังมีค่าใช้จ่ายในส่วนของการปรับจากการส่งสินค้าช้า
และมียอดขายสินค้าน้อยกว่าบริษัทอื่น