



เอกสารโครงการนวัตกรรมเครื่องสพพัฒน์ ประจำปี 2563 (ปีที่ 16) (ฉบับเต็ม)

ชื่อนวัตกรรม FTC (Factory to Customer)

ประเภทนวัตกรรม

- ☐ Product ☐ Sales & Marketing ☒ System & Process ☐ Services & Personality
- ☐ Energy Saving & Global Warming & Environment
- ☐ Corporate Social Responsibility (CSR)
- ☐ Petty Award

บริษัทเจ้าของนวัตกรรม คือ บริษัท ฐนูลักษณ์ จำกัด(มหาชน)

ผู้สร้างนวัตกรรม

- 1) คุณดิออร์ แก้วรัตนปัทมา ตำแหน่ง โปรแกรมเมอร์
- 2) คุณอรรณณ อุดมประเสริฐ ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่วิเคราะห์ทางสถิติ

สถานที่ติดต่อ 129/1 ถนนช่องนนทรี แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 02-295-0911 ต่อ 358 มือถือ (ต้องระบุ) (098)-275-8890

E-mail dior_ka@thanulux.com

ลงชื่อ.....ผู้อนุมัติ

(.....)

รองกรรมการผู้จัดการ

บริษัท ฐนูลักษณ์ จำกัด (มหาชน)

.....



กรุณาดูตรวจสอบสถานะโครงการนวัตกรรมของท่าน ดังหัวข้อต่อไปนี้

1. นวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวดเคยได้รับ.....

- ☐ สิทธิบัตร เลขที่..... ☐ อนุสิทธิบัตร เลขที่.....
☐ รออนุมัติสิทธิบัตร / อนุสิทธิบัตร ☒ ยังไม่ได้จดสิทธิบัตร / อนุสิทธิบัตร
☐ รางวัลอื่นๆ (ระบุ).....

2. นวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวดเคยริเริ่มในบริษัทมาก่อนหรือไม่

- ☐ มีการริเริ่มมาก่อน ☒ ไม่เคยริเริ่มมาก่อน

- ☐ นำมาพัฒนาต่อยอดมาจาก (กรุณาเลือกตอบ)

- ☐ นวัตกรรมเดิมของบริษัทที่เคยคิดค้นด้วยตนเอง (โปรดระบุ)

.....

- ☐ นวัตกรรมที่มีการคิดค้นจากภายนอก (โปรดระบุ)

.....

3. สถานะของนวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวด

- ☐ กำลังทดลองใช้ ☐ ยังไม่วางตลาด
☒ นำมาใช้จริง ตั้งแต่ เดือนพฤษภาคมปี2562 ☐ วางตลาด ตั้งแต่.....



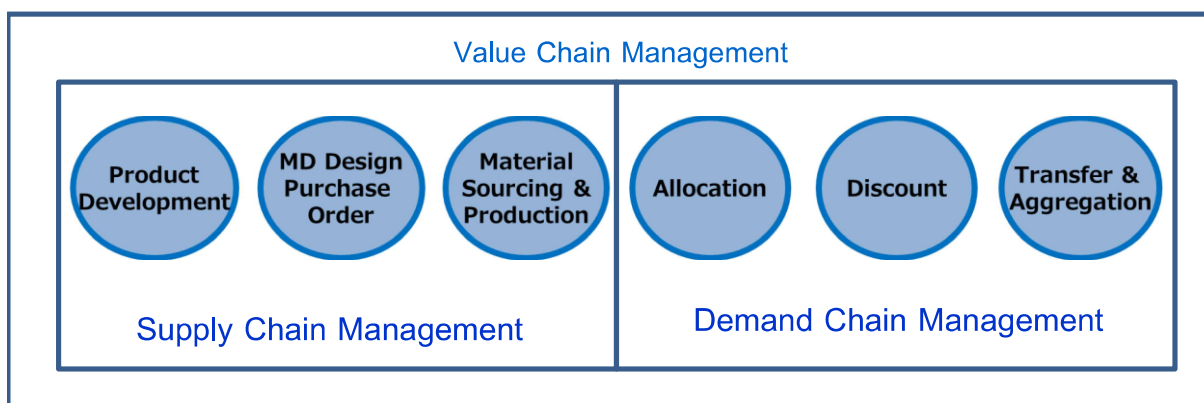
บทคัดย่อ

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจในปัจจุบันเต็มไปด้วยการแข่งขันที่สูง การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันการมุ่งเน้นยอดขายสินค้าเพียงอย่างเดียว แต่ไม่ได้คำนึงถึงกำไรและสต็อกสินค้าที่เหมาะสม อาจทำให้บริษัทขาดสภาพคล่อง และมีปริมาณสินค้าคงเหลือมากเกินไป

บริษัทจึงได้พัฒนาระบบ Fast FTC (Fast Factory To Customer) เพื่อช่วยในการบริหารสินค้า โดยมีเป้าหมาย KPI ของ Merchandize ที่ชัดเจน มีการคำนวณกำไรขาดทุน (Profit and Loss) สภาพคล่องเงินสด (cash flow) ทำให้ผู้รับผิดชอบทราบสถานการณ์ และนำข้อมูลมาช่วยในการวางแผนเป้าหมายขาย (Sales Target) ของแต่ละร้านค้า การประมาณการยอดขายโดยใช้ยอดขายของปีที่ผ่านมา และปริมาณสินค้าคงเหลือพร้อมการคาดการณ์การขาย ทำให้สามารถตั้งเป้าหมายการซื้อตามกลุ่มประเภทสินค้าได้อย่างแม่นยำขึ้น

ทั้งนี้ระบบ Fast FTC มีการติดตามการขายสินค้าเป็นรายสัปดาห์ของสินค้าในแต่ละร้านค้ารวมถึงปริมาณสินค้าคงเหลือ และการวิเคราะห์ธุรกิจในเชิงทางการเงิน โดยดูถึง Cash Flow และ Gross Profit Margin เพื่อให้การขายที่เกิดขึ้นนั้นนำมาซึ่งผลกำไรที่สูงที่สุด และ ยังครอบคลุมไปถึงการจัดการหน้าร้าน โดยการนำ FCM (Face Capacity Management) มาใช้ในการกำหนดจำนวนการออกแบบสินค้าไปยังหน้าร้านในแต่ละเดือน โดยข้อมูลทั้งหมดนี้ทำให้แต่ละหน่วยงานทราบข้อมูลเดียวกัน การบริหารจัดการสินค้าครอบคลุมตั้งแต่ร้านค้า จำนวนสินค้า ยอดขาย นอกจากนี้ระบบยังช่วยให้กระบวนการทำงานภายในมีการติดตามสถานะได้ดีขึ้น มีการติดตามการผลิตสินค้าทุกขั้นตอน ตั้งแต่การดีไซน์สินค้า การติดตามวัตถุดิบ การติดตามทุกสถานะในแต่ละขั้นตอนการผลิตจนกระทั่งได้สินค้าสำเร็จรูป ทำให้สามารถช่วยการวางแผนดำเนินธุรกิจให้ทันทั่วทั้งต่อการปรับเปลี่ยนของสถานการณ์การขายและการผลิตเพื่อเติมสินค้าทำให้การบริหารการจัดการมีประสิทธิภาพมากขึ้น

ผลจากการติดตั้งระบบงาน สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารสต็อกสินค้า และการวางแผนการสั่งซื้อได้ดีขึ้น โดยใช้ข้อมูลช่วยในการตัดสินใจ และเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานในทุกหน่วยงาน โดยทุกหน่วยงาน สามารถวางแผนและติดตามงานได้สะดวกมากขึ้น



คำสำคัญ ยอดขาย , cash flow , KPI , Merchandise , ตัวชี้วัด , บริหารสินค้า