

เอกสารโครงการนวัตกรรมเครือข่าย ประจำปี 256 (ปีที่ 16) (ฉบับเต็ม)

ชื่อนวัตกรรม Easy Order, Easy Smile..เลือกไซส์ที่ใช่, เลือกสีที่ชอบ.....

ประเภทนวัตกรรม

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

บริษัทเจ้าของนวัตกรรม คือ.....บริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน).....

ผู้สร้างนวัตกรรม

- 1)ขวัญจิตร เฟื่องน้อย.....ตำแหน่ง...BRAND MANAGER NATURALIZER.....
- 2)จิตตภา กุลสันเทียะ.....ตำแหน่ง... MARKETING.....
- 3)ตำแหน่ง.....

สถานที่ติดต่อบริษัท ไอ.ซี.ซี. อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (มหาชน).....

โทรศัพท์ 02-2939000 ต่อ 449, 192....มือถือ (ต้องระบุ)..062-1549164.....

E-mail.....jittaphagigs@gmail.com.....

(**ต้องมีลายเซ็นทุกครั้ง**)

ลงชื่อ.....ผู้อนุมัติ

(.....)

กรรมการผู้จัดการ หรือ ผู้รับมอบอำนาจ

1. ต้องผ่านการตรวจสอบและอนุมัติจากผู้อำนวยการฝ่าย ผู้บริหารที่ได้รับมอบหมาย จึงจะถือว่า เอกสารชุดนั้นสมบูรณ์ สามารถเข้าประกวด “โครงการประกวดนวัตกรรมไอ.ซี.ซี.” ได้
2. เอกสารนวัตกรรม ควรพิมพ์ด้วย ตัวอักษร Cordia New ขนาด 16 points
3. ตั้งก้นหน้ากระดาษ (ซ้าย) 3 ซ.ม. และ (ขวา) 2 ซ.ม. ก้นบน 3 ซ.ม. และก้นล่าง 2 ซ.ม.
4. เนื้อหา + รูปภาพ ไม่เกิน 20 หน้า (ตั้งแต่นำแรกจนจบ) กระดาษ A4

กรุณาดูตรวจสอบสถานะโครงการนวัตกรรมของท่าน ดังหัวข้อต่อไปนี้

1. นวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวดเคยได้รับ.....

- ☐ สิทธิบัตร เลขที่..... ☐ อนุสิทธิบัตร เลขที่.....
- ☐ รออนุมัติสิทธิบัตร / อนุสิทธิบัตร ☐ ยังไม่ได้จดสิทธิบัตร / อนุสิทธิบัตร
- ☒ รางวัลอื่นๆ (ระบุ)..ICC. INNOVATION AWARDS อันดับ 1 ประเภท Sales&Marketing.....

2. นวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวดเคยริเริ่มในบริษัทมาก่อนหรือไม่

- ☐ มีการริเริ่มมาก่อน ☐ ไม่เคยริเริ่มมาก่อน
- ☐ นำมาพัฒนาต่อยอดมาจาก (กรุณาเลือกตอบ)
- ☒ นวัตกรรมเดิมของบริษัทที่เคยคิดค้นด้วยตนเอง (โปรดระบุ)
.....EASY ORDER.....
- ☐ นวัตกรรมที่มีการคิดค้นจากภายนอก (โปรดระบุ)
.....

3. สถานะของนวัตกรรมที่ส่งเข้าประกวด

- ☐ กำลังทดลองใช้ ☐ ยังไม่วางตลาด
- ☒ นำมาใช้จริง ตั้งแต่....มกราคม 2562..... ☐ วางตลาด ตั้งแต่.....

บทคัดย่อ

ที่มา/ความสำคัญ/วัตถุประสงค์

เนื่องมาจากนโยบายลดสต็อกของบริษัทมีนัยยะสำคัญ และด้วยตัวผลิตภัณฑ์รองเท้า เป็นลักษณะผลิตภัณฑ์ที่มีไซส์ และสี ถ้าเป็นไซส์อย่างเดียวนในสินค้าที่เป็นคัทชูจะมีถึง 11 ไซส์ เพราะมีไซส์ครึ่งด้วย ทั้งนี้ถ้ารวมไปถึงรูปแบบที่ปักดิรองเท้าคัทชูของแนทเธอร์โลคเซอร์แล้วปัจจุบันมีมากกว่า 10 รุ่น ทำให้ต้องใช้พื้นที่เก็บสต็อกเป็นจำนวนมาก ซึ่งโดยทั่วไปทางห้างสรรพสินค้ามีพื้นที่จำกัด เราจึงไม่สามารถที่จะมีสีและไซส์ที่ครบเก็บไว้ที่หน้าร้านค้าได้ทั้งหมด เพราะเป็นการสิ้นเปลืองค่าใช้จ่าย และใช้พื้นที่มาก ทำให้ประสบปัญหาในเรื่องของการขาดไซส์ หรือสีบางสีที่ลูกค้าต้องการไม่มี (unmet need) เป็นการขาดโอกาสทางการขาย

รายละเอียด (หลักคิด/วิธีการพัฒนา / ปรับปรุง)

จากที่มาของปัญหาและความสำคัญของนโยบายบริษัท จึงเป็นสาเหตุให้ฝ่าย A ตระหนักถึงการที่จะพัฒนาและปรับปรุงแก้ไขถึงปัญหาที่เกิดขึ้น โดยเริ่มจากการคำนึงถึงการบริหารสต็อกตั้งแต่เริ่มต้นและต้องให้เกิดยอดขายและกำไร ด้วยทางฝ่าย A มีการร่วมมือและพัฒนาทั้งการบริการและสินค้าอย่างต่อเนื่องกับทางโรงงาน และประกอบกับรูปแบบการใช้วิถีชีวิตของลูกค้าปรับเปลี่ยนไป โดยปัจจุบันมีกระแสเรื่อง Personalization (การเป็นตัวของตัวเอง) เข้ามา ดังนั้นสินค้าหรือบริการจะต้องมีความแตกต่างและต้องเป็นเฉพาะบุคคล บริการการรับสั่งตัดจึงได้ริเริ่มขึ้น โดยเราใช้ชื่อว่า “Easy Order, Easy Smile” ต้องเป็นบริการที่ง่ายไม่ยุ่งยาก ลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ง่าย การรับสั่งตัดรองเท้าจึงทดลองติดตั้งลงไป 20 ร้านค้าในเบื้องต้น ตั้งแต่ปลายปี 2561 โดยมีการกำหนดวัตถุประสงค์ให้ชัดเจน กำหนดผู้รับผิดชอบในด้านต่างๆ ทั้งทางโรงงานและฝ่ายขาย เช่น วิธีการรับสั่งตัด การประสานงานกับทางโรงงาน การติดต่อบริการลูกค้า และการให้ความรู้ประชาสัมพันธ์ในเรื่องการสั่งตัด ซึ่งผลตอบรับเป็นที่น่าพอใจ ทางฝ่าย A จึงมุ่งมั่นที่จะพัฒนาและเพิ่มยอดขายและกำไรอย่างต่อเนื่องจึงจัดตั้งการรับสั่งตัดในรุ่นที่ 2 โดยมีการเพิ่มรูปแบบ เพิ่มสีของหนัง และกระจายไปทุกร้านค้าทั่วประเทศ เพิ่มวิธีการใหม่ๆ เพื่อสนับสนุนให้เกิดยอดขายและกำไรที่ยั่งยืน

บทสรุป (ผลลัพธ์ที่ได้)

การพัฒนาการดำเนินงานดังกล่าวได้นำออกปฏิบัติจริงตั้งแต่เดือน มีนาคม 2562 ส่งผลทำให้สินค้ากลุ่มนี้สามารถ Contribution to growth ให้ฝ่ายได้ 4.96% ไม่ต้องทุนสต็อกหน้าร้านค้า ลดการสั่งซื้อ และทำให้ลูกค้ารับความพึงพอใจ และทำให้รู้จักลูกค้ามากขึ้น สามารถจัดเก็บข้อมูลลูกค้าได้ และตอบสนองกับวิถีของผู้บริโภคเปลี่ยนไปทำให้ฝ่ายมียอดขายที่ดี มีกำไร และเป็นการฝึกให้บุคลากรริเริ่มทำสิ่งใหม่ๆ

คำสำคัญ : การรับสั่งตัด, Personalization, Easy Order, การตอบสนอง, นโยบายลดสต็อก