นวัตกรรม “ระบบแจ้งเตือนยอดขาย”

(Line Sales Notification System)

ผู้จัดทำ

นายโสภณ บุญแก้ว

แผนก 5S7 ภูมิภาคนครสวรรค์

ฝ่ายบริหารการขาย

26 กุมภาพันธ์ 2562

ผลงานนวัตกรรม “ระบบแจ้งเตือนยอดขาย (Line Sales Notification System)”

ฝ่ายบริหารการขาย 5S7 ภูมิภาค นครสวรรค์

•ที่มา/ปัญหา

ด้วยปัจจุบันการแข่งขันกับโลกธุรกิจเป็นของคู่กันเสมอหากจะทำธุรกิจต้องทำใจยอมรับกับการแข่งขันที่นับวันจะหนักหนาสาหัสขึ้นเรื่อยๆไม่ว่าจะเป็นการแข่งขันด้านความเร็วคือใครทำอะไรได้ไวกว่าหรือทำก่อนคนอื่น ถ้าธุรกิจใดสามารถปรับตัวได้รวดเร็วก็จะเป็นผู้ได้เปรียบเสมอ ดังนั้นหากเกิดปัญหาเกี่ยวกับขายและการแก้ปัญหาที่ไม่ทันกับเหตุการณ์นั้นๆจะทำให้เกิดผลเสียกับบริษัทฯเป็นอย่างมากทางภูมิภาคได้เล็งเห็นว่าการทราบตัวเลขยอดขายอย่างรวดเร็วเป็นปัจจัยหนึ่งที่สำคัญที่จะทำให้ สามารถแก้ปัญหาต่างๆได้ทันกับเหตุการณ์ ที่ผ่านมาผู้บริหารและผู้เกี่ยวข้องจะทราบตัวเลขจากการดูในเครื่อง QRMS เป็นการดูย้อนหลังของสิ้นวันที่แล้วซึ่งจะต้องเข้ามาดูในสำนักงานทำให้ล่าช้าและเสียโอกาสในการติดตามแก้ไขได้ทันเวลาเพราะไม่มีช่องทางในการดูตัวเลขที่ UPDATE ให้ตลอดเวลา

•รายละเอียด

ภูมิภาคนครสวรรค์ได้ทำการวิเคราะห์ปัญหาที่พบคือผู้บริหารและผู้เกี่ยวข้องกับการขายบางครั้งไม่สะดวกในการดูยอดขายได้ทุกวันดังนั้นจึงได้สร้าง Line กลุ่มการสรุปยอดขายของทาง 9 ภูมิภาคทั้งร้านค้า Non Group และ Shop His &Her เพื่อแก้ไขการดูตัวเลขให้รวดเร็วยิ่งขึ้น สามารถทราบยอดขายได้ทุกชั่วโมงโดยได้ทำการเชิญผู้เกี่ยวข้องต่างๆเข้ากลุ่มLineตั้งแต่ ผ.อ.ฝ่าย,ผู้จัดการ,AP,CSG ซึ่งระบบจะทำการแจ้งเตือนยอดขายทุก 1 ชั่วโมงตั้งแต่ 10.00 น. ถึง 19.00 น. สำหรับ Shop และ 10.00 น. ถึง 21.30 น. สำหรับ Non Group ทุกๆวันไม่เว้นวันหยุด โดยการสร้างระบบ ดึงข้อมูลจาก Sun5ส่งผ่าน Application LineNotification ให้ทำการส่งข้อมูลไปยัง Line กลุ่มของแต่ละภูมิภาค ซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่ายและเป็นการติดตามงานได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

•บทสรุป ประโยชน์ต่อบริษัท

การสร้างระบบ LineNotification นี้ ส่งผลให้ลดภาระที่จะต้องพึ่งพาเครื่องคอมพิวเตอร์ และสะดวกต่อการทำงาน ไม่ว่าจะนั่งรถไปทำงานหรือเป็นวันหยุดต่างๆ เราก็สามารถสร้างยอดขายได้ทันกับเหตุการณ์ประโยชน์ที่ได้รับจาก Line Notification นี้คือ

1.ทำให้เราทราบยอดขายได้ทันกับเหตุการณ์ เช่น สามารถล่วงรู้ได้ ว่า ณ เวลานี้ ว่ามีการขายเกิดขึ้น มากน้อย แค่ไหน หรือ ทำไมยอดขายถึงน้อยขนาดนี้ ทำไมยอดขายนั้นๆ หรือ Shop นั้นๆ ไม่ขึ้น ในระบบ Line Notification ซึ่งอาจจะเกิดจากน้อง CSG ไม่ยิงยอดขาย หรือ ไม่มีการขายเกิดขึ้นจริง หรือ มียอดขายน้อยมาก ซึ่งตรงจุดนี้ จะทำให้ มีการกระตุ้นยอดขายในวิธีการต่างๆ เกิดขึ้นทำให้ไม่เสียโอกาสในการขาย และเป็นการฝึกวินัยให้พนักงานขายปฏิบัติหน้าที่ได้ตรงกับข้อกำหนดโดยให้ยิงยอดขายทันทีทุกครั้งเพราะในกลุ่มจะมีหัวหน้างาน เข้าไปสอบถามว่ามีการขายหรือไม่จะมีการโต้ตอบกันได้ทันที

2.IT สามารถแก้ไขปัญหาได้ทันท่วงที เนื่องจาก หากยอดขายไม่ถูกแจ้งใน ระบบ Line Notification จะทำให้ทราบว่า สาเหตุหนึ่งอาจมาจากระบบ Error ซึ่งหากเกิดจากจุดนี้ ตรงกับ เวลาที่ทาง IT ออกพื้นที่ แล้วอยู่ใกล้ พื้นที่ที่ระบบมีปัญหา จะสามารถเข้าไปแก้ไขได้ทันทีโดยไม่ต้องเสียเวลา ในการกลับไปแก้ไขอีกครั้ง หรือบางครั้งสามารถดึงแก้ไขในระบบได้เลย โดยไม่ต้องเดินทางไป ช่วยลด เวลา ค่าใช้จ่ายต่างๆ ทั้งในด้านการเดินทาง, ค่าน้ำมัน ค่าเบี้ยเลี้ยงและโอที(หากมี)

3. เกิดการแข่งขัน การขาย ในระหว่าง กลุ่ม SHOP HIS&HER แต่ละที่ เนื่องจาก เมื่อ น้องๆ ได้เห็นยอดขาย ของ SHOP HIS&HER ที่อื่น จะทำให้รู้ว่า ตอนนี้ยอดขายของตัวเอง อยู่ที่จุดไหน เกิดการเร่งยอดขาย เพื่อแข่งขันกัน ทำให้น้องๆ สนุกในการขาย มีส่วนร่วมใน Line กลุ่ม รวมถึงการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในกลุ่ม เนื่องจาก จะมีการเชียร์ ให้กำลังใจซึ่งกันและกันในแต่ละSHOP HIS&HER ซึ่งตรงจุดนี้ มีส่วนในการทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น