

เอกสารโครงการนวัตกรรมเครือข่าย ประจำปี 2565 (ปีที่ 18) (ฉบับเต็ม)

ชื่อนวัตกรรมPSI (Purchase Sales Inventory).....

ประเภทนวัตกรรม

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

บริษัทเจ้าของนวัตกรรม คือ.....บริษัท ญูลักษณ์ จำกัด (มหาชน).....

ผู้สร้างนวัตกรรม

- 1) ..ดิออร์ แก้วรัตนปัทมา.....ตำแหน่ง.....โปรแกรมเมอร์.....
 2) ..มานวิกา นาวายุทธ.....ตำแหน่ง.....ผู้จัดการแผนกเอราวอน.....

สถานที่ติดต่อ ..129/1...ถนน ช้องนันทรี แขวงช่องนนทรี เขตยานนาวา กรุงเทพมหานคร

โทรศัพท์มือถือ (ต้องระบุ).....0982758890.....

E-mail dior_ka@thanulux.com, manvigar_na@thanulux.com.....

(**ต้องมีลายเซ็นทุกครั้ง**)

ลงชื่อ.....ผู้อนุมัติ

(นางสาวดิออร์ แก้วรัตนปัทมา)

กรรมการผู้จัดการ หรือ ผู้รับมอบอำนาจ

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 ตั้งแต่วันที่...09/2564..... ☐ วางตลาด ตั้งแต่วันที่.....

บทคัดย่อ

ที่มา/ความสำคัญ/วัตถุประสงค์

การดำเนินธุรกิจในปัจจุบันมีการแข่งขันสูง และจากสถานการณ์โควิด19 ทำให้ยอดขายสินค้าในห้างสรรพสินค้าลดลง ปริมาณสินค้าคงเหลือที่มีอยู่ก็เพิ่มมากขึ้น ทำให้มีค่าใช้จ่ายในการบริหารสินค้าคงเหลือที่ไม่สร้างผลกำไร และใช้เวลาส่วนใหญ่ในการจัดการกับสินค้ากลุ่มนี้ ทำให้ Cash Flow จมอยู่กับสินค้าคงคลัง แทนที่จะได้ใช้กระแสเงินสดไปบริหารงานส่วนอื่น

รายละเอียด (หลักคิด/วิธีการพัฒนา / ปรับปรุง)

ทางบริษัทได้นำความรู้จากที่ปรึกษาด้านการบริหารสินค้า มาพัฒนา โปรแกรม PSI Management (Purchase Sales and Inventory Management) เพื่อการบริหารการซื้อให้เหมาะสมและทันต่อการตัดสินใจ ทำให้การซื้อ การขาย เป็นไปในทิศทางเดียวกัน สินค้าคงเหลือมีปริมาณที่น้อยลง เป็นการส่งผลที่ดีต่อบริษัท เพื่อให้การบริหารสินค้าเกิดกำไรสูงสุด โดยปี พ.ศ. 2564 เริ่มพัฒนาให้กับ Brand Erawon และ Absorba ตั้งแต่วิธีการตั้งเป้าหมายขาย การติดตามยอดขายรายร้านค้า และรายสินค้า การวิเคราะห์ยอดขาย รวมถึงกระบวนการการทำ PSI Management โดยนำข้อมูลที่ได้มาเป็นตัวช่วยในการตัดสินใจวางแผนการสั่งซื้อสินค้า ทำให้สินค้าคงเหลือตามเป้าหมายที่กำหนดไว้

บทสรุป (ผลลัพธ์ที่ได้)

หลักการบริหารจัดการสินค้าเพื่อสร้างยอดขาย และควบคุมสินค้าคงเหลือ เมื่อจบ Season (Remain Stock at end of season) โดยมีสต็อก ณ สิ้นสุด season ลดลง 11% จาก 50.4% ใน season ก่อนหน้า โดยเหลือเพียง 39.4% ซึ่งการวางแผนการบริหารสต็อกสินค้าที่มีให้เหมาะสมนำมาสู่สถานะภาพทางการเงินที่คล่องตัว และการตั้งเป้าหมายการซื้อให้สอดคล้องทันกับสถานการณ์ปัจจุบันเพื่อการตัดสินใจ ส่งผลให้การบริหารสินค้าทั้งเป้าหมายการขายและการกระจายสินค้าเป็นไปอย่างถูกต้องทันต่อการขายใน Season ทำให้ Cash Conversion Rate หรือ ความไวในการขายสินค้าเพื่อให้ได้เงินสดกลับมา โดยคำนวณจากยอดขายสุทธิเทียบกับการซื้อที่ดีขึ้น จากเดิม 20.4% เป็น 32.7%

คำสำคัญ...ลดสต็อก ลดเวลา เพิ่มกระแสเงินสด