



# ประเภทเครื่องเรือน

## ประเภทเครื่องเรือน บริษัทที่ 5

### ลักษณะธุรกิจ

เริ่มดำเนินกิจการ พ.ศ. 2537 ทุนจดทะเบียน 1 ล้านบาท ตั้งอยู่ในเขตลาดพร้าว กรุงเทพฯ ประกอบกิจการผลิตเฟอร์นิเจอร์สำหรับครัว อุปกรณ์ในครัว โดยเริ่มจาก ตัด เเจาะ ประกอบ ตกแต่ง ตรวจสอบ และติดตั้ง ตลาดอยู่ในประเทศทั้งหมด และมีพนักงานประมาณ 19 คน การศึกษาอยู่ระดับต่ำกว่า ปวช.

### 1. สภาพปัญหา

- 1.1 ไม่สามารถขยายขนาดธุรกิจได้ ซึ่งทำให้เป็นอันตรายต่อการทำธุรกิจในระยะยาว สาเหตุมาจากขาดประสิทธิภาพ และกลยุทธ์ด้านการตลาด
- 1.2 ไม่มีแนวทางในการพัฒนาการผลิต และผลิตภัณฑ์ เนื่องจากขาดข้อมูลที่เหมาะสมเพื่อการพัฒนา โดยเฉพาะอย่างยิ่งเรื่องต้นทุน และการเงิน

### 2. แนวทางและวิธีการแก้ไขปัญหา

#### 2.1 แนวทางการแก้ไขปัญหา

- 2.1.1 พัฒนาการจัดการด้านตลาด และการทำตลาด
- 2.1.2 วางระบบการคิดต้นทุนการผลิต และการเงิน

#### 2.2 วิธีการแก้ไขปัญหา

##### 2.2.1 พัฒนาการจัดการด้านตลาด และการทำตลาด

1. จัดทำโครงสร้างผังการบริหารงานที่เกี่ยวข้องและด้านการตลาด ที่เหมาะสมกับนโยบายของบริษัทฯ
2. สร้างมาตรฐานในการวิเคราะห์ ตัวเลข ข้อมูลต่างๆ ทางด้านการตลาด
3. แนะนำการวางแผนงานด้านการตลาด กลยุทธ์ที่เป็นแนวทางในการทำตลาดอย่างชัดเจนทั้งในกลุ่มตลาดเดิมและการสร้างฐานลูกค้าใหม่

##### 2.2.2 วางระบบการคิดต้นทุนการผลิต และ การเงิน

1. เก็บรวบรวมข้อมูลที่จำเป็นในการวิเคราะห์เพื่อกำหนดแนวทางในการปรับปรุงการรายงานต้นทุนการผลิตและระบบการจัดการด้านบัญชี - การเงิน เช่น ระบบบัญชีเงินสด ระบบบัญชีต้นทุน หน้าที่ความรับผิดชอบ
2. วิเคราะห์ข้อมูลที่ได้นำมากำหนดแนวทางการปรับปรุงขบวนการผลิตและมาตรการการจัดการด้าน ต้นทุนการผลิต การลง record ทางด้านการเงิน บัญชี
3. ชี้แจงแนวทางการปรับปรุงพร้อมกำหนดตัวชี้วัด (เป้าหมาย) ให้ชัดเจน เพื่อนำไปดำเนินการ
4. ประเมินผลการดำเนินงานในแต่ละขั้นตอนและประชุมผู้เกี่ยวข้องและประเมินผลโดยรวม

### 3. ผลลัพธ์ของการดำเนินการ - ตัวชี้วัด

- 3.1 สามารถขยายขนาดธุรกิจ 57.1% คิดเป็นกำไรที่เพิ่มขึ้น 100,822.86 บาทต่อปี
- 3.2 แผนการตลาด (เป็นตัวอย่างเพื่อใช้ปรับปรุงในอนาคต) 1 ชุด
- 3.3 มีระบบบัญชีเพื่อการตัดสินใจของผู้บริหารที่เหมาะสม 1 ชุด
- 3.4 ตัวอย่างรูปแบบการทำตลาดในรูปของ โปรแกรมคอมพิวเตอร์ 1 ชุด

### 4. สรุปและข้อเสนอแนะ

ทีมที่ปรึกษาเน้นผลการแก้ปัญหาเร่งด่วน และเห็นผลเร็ว รวมถึงวางรากฐานแนวคิดซึ่งจะเป็นผลประโยชน์กับกิจการในระยะยาว วิทยากรควรถ่ายทอดความรู้ต่างๆ ในโครงการนี้ไปทั่วองค์กร เพื่อความเข้าใจที่สอดคล้องกัน เนื่องจากระบบที่วางไว้นั้นต้องการการสนับสนุนจากพนักงานต่างๆ เป็นอย่างมาก นอกจากนี้วิทยากรควรพัฒนาในส่วนต่างๆ เช่น เทคโนโลยีการผลิต และบุคลากร เพื่อส่งเสริมธุรกิจอย่างต่อเนื่องจากรากฐานที่ทีมที่ปรึกษาได้วางไว้

