



## การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลังร้านขายโทรศัพท์มือถือโมบาย

### Improving Inventory Management Efficiency of Lucky Mobile Phone Shop

พลอยนภัส ภูติศจุลเศรษฐ์<sup>1</sup> และ วรินทร์ วงษ์มณี<sup>2</sup>

<sup>1</sup>บัณฑิตวิทยาลัย สาขาวิชาการจัดการโลจิสติกส์ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, amp\_1\_amp@hotmail.com

<sup>2</sup>คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย, varin\_von@utcc.ac.th

#### บทคัดย่อ

บทความนี้นำเสนอกรณีศึกษาการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลังร้านขายโทรศัพท์มือถือโมบาย เพื่อหาแนวทางการวางแผนและควบคุมการสั่งซื้อสินค้าและการจัดเก็บ ในระดับที่เหมาะสมกับความต้องการของธุรกิจ พบว่าที่มีการสั่งซื้อสินค้าแต่ละรายการเกินความต้องการของลูกค้า เนื่องจากขาดการวางแผนที่ดี และมีประสิทธิภาพ ทำให้มีสินค้าคงเหลือเป็นจำนวนมาก ส่งผลให้มีต้นทุนจม และสูญเสียโอกาสในการลงทุน โดยผู้ศึกษาได้วิเคราะห์หา อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) และนำมาแบ่งกลุ่มสินค้า A B C ตามค่าอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง และสั่งซื้อสินค้าตามระยะเวลาการรอคอยสินค้า ซึ่งการสั่งซื้อจะทำให้มีสินค้าสำรองเพื่อ สามารถรองรับ และพร้อมขายให้ลูกค้าได้ทันที โดยกำหนดจากรายการสินค้าที่ขายดีตามลำดับ

ผลการศึกษาพบว่าจำนวนสินค้าคงคลังประเภทเครื่องโทรศัพท์ของทั้ง 2 สาขา ลดลงจาก 8,830,130 บาท เป็น 8,069,130 บาท คิดเป็นร้อยละ 8.61 และจำนวนสินค้าคงคลังประเภทอุปกรณ์ของทั้ง 2 สาขา ลดลงจาก 947,490 บาท เป็น 826,860 บาท คิดเป็นร้อยละ 12.73

**คำสำคัญ:** การจัดการสินค้าคงคลัง, สินค้าคงคลัง

#### ABSTRACT

This article presents a case study of Lucky Mobile Phone Shop store inventory management optimization to find a plan and control the order and storage to a level that is suitable for the needs of the business. The study found that the order for each item exceeds the customer's demand due to the shop lacks good planning and efficiency. This causes a large number of inventories resulting in investment sinking and lost investment opportunities. The researcher analyzed the inventory turnover rate and used the analysis results to divide the products A, B, C according to the inventory turnover rate. This will help the shop order products based on the lead time . Ordering products by use the inventory turnover rate will help the shop to have the products ready for sell. It is determined from the list of best-selling products in order.

The results of the study found that the number of phone stocks in both branches decreased from 8,830,130 baht to 8,069,130 amounts to 8.61% and the number of equipment stocks in both branches decreased from 947,490 baht to 826,860 baht, amounts to 12.73%.

**Keywords:** Inventory Management, Inventory



## 1. บทนำ

ในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันธุรกิจร้านขายโทรศัพท์และอุปกรณ์ มีการแข่งขันกันอย่างเข้มข้นเนื่องจากมีร้านค้าแบบมีหน้าร้าน (Offline) และไม่มีหน้าร้าน (Online) ที่ทำให้ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงได้ทุกที่ทุกเวลา ธุรกิจจึงต้องปรับตัวและพัฒนาระบบการจัดการภายในองค์กร เพื่อให้ดำรงอยู่และสามารถแข่งขันได้ การวางแผนกำหนดแนวทางที่เหมาะสมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และการจัดการสินค้าคงคลังซึ่งมีปัจจัยหลัก ประกอบด้วย การวางแผนการจัดการที่ดี การสั่งซื้อและการเก็บสินค้าในปริมาณที่เหมาะสม แต่ด้วยความต้องการที่ไม่แน่นอนของตลาดและมีสินค้านำเข้าใหม่ออกสู่ตลาดอย่างสม่ำเสมอ ทำให้เป็นเรื่องยากต่อการคาดการณ์ระดับสินค้าคงคลัง เกิดปัญหาความไม่สมดุลระหว่างอุปสงค์และอุปทาน ด้วยเหตุนี้สินค้าคงคลังจึงเป็นประเด็นหลักของธุรกิจ จากแนวคิดสินค้าคงคลังที่มากเกินไปเป็นรูปแบบหนึ่งของความสูญเปล่าที่ต้องขจัดออก เนื่องจากต้องสูญเสียพื้นที่จัดเก็บและต้นทุนในการควบคุม อีกทั้งสินค้ายังมีความเสื่อมสภาพต่อความล้าสมัยของสินค้า แต่หากปริมาณสินค้ามีไม่เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าซึ่งจะส่งผลต่อยอดขายและรายได้จากการขายสินค้า ทำให้เสียโอกาสและส่งผลกระทบต่อธุรกิจในระยะยาว

ดังนั้นการบริหารสินค้าคงคลังจึงเป็นสิ่งสำคัญของการวางแผนและควบคุม ปริมาณสินค้าว่าควรมีการเก็บปริมาณเท่าไรจึงจะเหมาะสมที่สุด จากปัญหาดังกล่าวผู้ศึกษาจะทำการศึกษาวិเคราะห์ปัญหาและหาแนวทางแก้ไข ปัญหาของร้านขายโทรศัพท์ที่ลี้ภัยโมบาย ซึ่งเป็นร้านขายโทรศัพท์และอุปกรณ์มือถือ รวมถึงการซ่อม โทรศัพท์มือถือ ซึ่งปัจจุบันมี 2 สาขา ตั้งอยู่ที่บึงชีสมุทรปราการ

## 2. วัตถุประสงค์การศึกษา

1. เพื่อหาแนวทางการวางแผนควบคุมการสั่งซื้อสินค้าและการจัดเก็บสินค้าคงคลังในระดับที่เหมาะสม
2. เพื่อหาแนวทางการปรับปรุงลดปริมาณสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม
3. เพื่อวางแผนแนวทางการจัดกลุ่มสินค้าคงคลังที่เก็บตามความสำคัญของความต้องการขาย

## 3. ทฤษฎีที่ใช้ในการศึกษาและการทบทวนวรรณกรรม

ในการศึกษานี้ผู้ศึกษาได้นำทฤษฎีการจัดการสินค้าคงคลังมาใช้ในการวิเคราะห์ ซึ่งสินค้าคงคลัง มีความสำคัญและจำเป็นต่อธุรกิจ เป็นสินทรัพย์หมุนเวียนมีไว้เพื่อผลิตหรือจำหน่ายให้เป็นไปอย่างราบรื่น แต่หากมีปริมาณสินค้าคงคลังจัดเก็บอยู่ในปริมาณมาก จะส่งผลกระทบต่อต้นทุนการจัดเก็บ และหากจำหน่ายไม่ทันสินค้าก็จะเสื่อมสภาพ ล้าสมัยไม่เป็นที่ต้องการเกิดเป็นต้นทุนจมและต้นทุนค่าเสียโอกาสในการนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์กับองค์กร

### 3.1 การวิเคราะห์อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover)

อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) เป็นการวัดอัตราส่วนระหว่างต้นทุนขายกับมูลค่าสินค้าคงเหลือ แสดงถึงจำนวนครั้งที่สามารถขายสินค้าคงเหลือออกไปได้ในรอบระยะเวลาบัญชี โดยระยะเวลาถือครองสินค้าคงคลังจะแสดงถึงจำนวนรอบที่องค์กรสามารถหมุนเวียนขายสินค้าออกไปได้ในแต่ละระยะเวลาหนึ่งรอบ โดยสามารถคำนวณได้ดังนี้

$$\begin{aligned} \text{อัตราหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง} &= \text{ต้นทุนสินค้าขาย} / \text{มูลค่าสินค้าคงเหลือเฉลี่ย} \\ \text{สินค้าคงเหลือเฉลี่ย} &= (\text{สินค้าคงเหลือต้นงวด} + \text{สินค้าคงเหลือปลายงวด}) / 2 \end{aligned}$$



### 3.2 การจัดกลุ่มสินค้าคงคลังแบบ ABC (ABC Analysis)

การจัดกลุ่มสินค้าคงคลังแบบ ABC ใช้ในการจัดกลุ่มสินค้าคงคลังโดยเรียงตามลำดับความสำคัญ จัดลำดับตามยอดขายหรือส่วนแบ่งกำไรของสินค้าให้เป็นหมวดหมู่ หากสินค้าใดที่ทำยอดขายหรือส่วนแบ่งกำไรมาก จะจัดให้อยู่ในหมวดหมู่ A สินค้าหมวดหมู่นี้จำเป็นต้องให้ความสำคัญและดูแลอย่างใกล้ชิด เพราะเป็นสินค้าที่ทำยอดขายหรือส่วนแบ่งกำไรมากที่สุด ดังนั้นควรจัดวางสินค้าในตำแหน่งที่สะดวกต่อการจัดเก็บและการหยิบสินค้ามากที่สุด ส่วนสินค้าที่มียอดขายหรือส่วนแบ่งกำไรรองลงมา จะจัดอยู่ในหมวดหมู่ B และ C ตามลำดับ ซึ่งจะพิจารณาจากปริมาณและมูลค่าของสินค้าคงคลังเป็นเกณฑ์ในการแบ่ง เพื่อลดภาระในการควบคุมดูแลสินค้าคงคลังที่มีจำนวนมาก ถ้าหากกิจการไม่มีการแบ่งกลุ่มสินค้าจะทำให้เสียเวลาในการดูแลสินค้าบางรายการที่ไม่จำเป็น ทั้งนี้การจัดกลุ่มสินค้าคงคลังแบบ ABC จะช่วยให้เกิดการจัดการที่มีประสิทธิภาพซึ่งส่งผลต่อต้นทุนในการจัดเก็บและถือครอง อีกทั้งประหยัดเวลาในการค้นหาและเบิกจ่าย (Magee & Boodman, 1974) ได้มีหลักเกณฑ์ในการจำแนกกลุ่มของสินค้าคงคลังตามการจัดกลุ่มสินค้าคงคลังแบบ ABC แสดงดังตารางที่ 1

ตารางที่ 1 การจัดกลุ่มสินค้าคงคลังแบบ ABC

กลุ่ม	ร้อยละของมูลค่าสินค้าคงคลังทั้งหมด	ร้อยละของปริมาณสินค้าคงคลังทั้งหมด
A	70 – 80	10 – 20
B	15 – 20	30 – 40
C	5 – 10	40 – 50

แนวทางการกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจและกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารร้านขายโทรศัพท์ที่นำมาใช้ เพื่อสร้างความได้เปรียบคู่แข่ง มีแนวคิดในการวิเคราะห์โดยใช้ทฤษฎีดังนี้

### 3.3 การวิเคราะห์ SWOT

การวิเคราะห์ SWOT มีปัจจัยในการวิเคราะห์ดังนี้

**จุดแข็ง (Strengths)** เป็นปัจจัยภายใน ที่ทำให้ธุรกิจมีความได้เปรียบ เช่น ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ การมีต้นทุนที่น้อยกว่า เป็นต้น

**จุดอ่อน (Weakness)** เป็นปัจจัยภายใน ที่แสดงถึงข้อเสียที่เกิดขึ้นทั้งองค์กรและธุรกิจ เช่น ความสามารถขององค์กร เป็นต้น

**โอกาส (Opportunity)** เป็นปัจจัยภายนอก ที่มีผลกับธุรกิจในรูปแบบการเอื้อประโยชน์ เช่น กระแสข่าวสารที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจขององค์กร เป็นต้น

**อุปสรรค (Threats)** ผลกระทบในเชิงลบที่เกิดจากปัจจัยภายนอก ส่งผลกระทบต่อธุรกิจไม่ทางตรงก็ทางอ้อม หากไม่สามารถรับมือกับอุปสรรคที่เกิดขึ้นได้ อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจถึงขั้นปิดกิจการได้ เช่น สถานการณ์ทางการเมืองที่ตกต่ำ ความนิยมทางธุรกิจที่ลดลง เป็นต้น



ปัจจัยสำคัญทั้งสี่ข้อนี้เป็นเครื่องมือที่นำมาวิเคราะห์ธุรกิจ เพื่อให้องค์กรหรือธุรกิจมองเห็นภาพรวมของธุรกิจตัวเองและนำมาวิเคราะห์เพื่อให้มีจุดแข็งเพิ่มขึ้น จุดอ่อนลดลงมองเห็นถึงโอกาสในสถานการณ์ต่างๆ ได้และรู้เท่าทันต่ออุปสรรคและสามารถเตรียมวิธีรับมือได้เป็นอย่างดี

### 3.4 การวิเคราะห์ Tows Matrix

เป็นเครื่องมือทางกลยุทธ์ใช้สำหรับสร้างกลยุทธ์ใหม่ตามสภาพแวดล้อมปัจจุบันขององค์กร โดยการวิเคราะห์ Tows Matrix จะเป็นการจับคู่ปัจจัยภายในและภายนอกขององค์กรที่มาจากการวิเคราะห์ SWOT เพื่อสร้างกลยุทธ์ใหม่ขึ้นมา โดยมีวิธีคิดดังนี้

**กลยุทธ์เชิงรุก (SO)** เกิดจากการจับคู่ของ จุดแข็ง (Strength) กับ โอกาส (Opportunity)

**กลยุทธ์เชิงแก้ไข (WO)** เกิดจากการจับคู่ของ จุดอ่อน (Weakness) กับ โอกาส (Opportunity)

**กลยุทธ์เชิงรับ (ST)** เกิดจากการจับคู่ของ จุดแข็ง (Strength) กับ อุปสรรค (Threat)

**กลยุทธ์เชิงป้องกัน (WT)** เกิดจากการจับคู่ของ จุดอ่อน (Weakness) กับ อุปสรรค (Threat)

### 3.5 การทบทวนวรรณกรรม

วรรณภา ชื่นเพ็ชร (2560) ทำการศึกษาเรื่อง การวางแผนคลังสินค้าสำเร็จรูปด้วยเทคนิค ABC ANALYSIS กรณีศึกษา บริษัท AAA จำกัด โดยใช้วิธีหลักการจัดการสินค้าคงคลัง ABC ANALYSIS มาแบ่งกลุ่มสินค้าได้ดังนี้ กลุ่ม A คือ สินค้ายอดขายดี หรือเคลื่อนไหวสูง ให้อยู่ใกล้ประตูทางออก มีสินค้าจำนวน 5 รายการ, กลุ่ม B คือ สินค้ายอดขายปานกลาง หรือเคลื่อนไหวปานกลาง ให้อยู่ถัดจากกลุ่ม A เข้าไปมีจำนวน 4 รายการ และกลุ่ม C คือ สินค้ายอดขายต่ำหรือเคลื่อนไหวช้า ให้อยู่ถัดจาก B เข้าไป มีจำนวน 2 รายการ และนำไปออกแบบ และวางแผนโรงงานพบว่าเวลาในการเดินหยิบสินค้าน้อยลงจากเดิม 9.45 นาที เป็น 6.41 นาที ลดลงกว่าเดิม 3.04 นาที

นภัสสร สกุลประดิษฐ์ (2560) ทำการศึกษาเรื่อง การจัดการสินค้าคงคลังในโรงงานผลิต และกระจายสินค้า แซ่แข็ง โดยใช้วิธีการวิเคราะห์ ABC Analysis นำมาวิเคราะห์เลือกพื้นที่ในการจัดเก็บสินค้าในแต่ละห้อง เพื่อเปรียบเทียบกับการจัดวางแบบเดิม ทำให้สามารถแบ่งผลลัพธ์จากการวิเคราะห์ได้ทั้งหมด 3 แบบ คือ แบบที่ 1 แบบเดิม, แบบที่ 2 ใช้ทฤษฎีการวิเคราะห์ ABC Analysis และแบบที่ 3 ใช้ทฤษฎีการวิเคราะห์ ABC Analysis ร่วมกับความเหมาะสมจากลักษณะการทำงานของพนักงาน ซึ่งผลจากการเปรียบเทียบผลรวมระยะทางที่ใช้ในการเบิก-จ่ายสินค้า กับการจัดวางสินค้าแบบเดิมพบว่า ช่วยลดระยะทางในการเบิก-จ่ายสินค้าโดยรวมลงได้ แต่ในมุมมองของการนำไปใช้งาน การจัดในแบบที่ 3 จะสามารถนำไปใช้งานจริงได้ดีกว่าแบบที่ 2 เพราะใช้ความเหมาะสมของการทำงานเข้ามาช่วยในการวิเคราะห์ และจากการสอบถามพนักงานและผู้บริหารก็ลงความเห็นให้แบบที่ 3 มากกว่านั่นเอง

กษัตริ์ วนิชศิริเดโช (2558) ทำการศึกษาเรื่อง การลดต้นทุนกระบวนการไหลของสินค้าคงคลังเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการสั่งซื้อวัตถุดิบ ซึ่งมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษากระบวนการไหลของสินค้าคงคลัง ตั้งแต่ต้นน้ำไปยังปลายน้ำ รวมถึงลักษณะผลกระทบของปัญหาที่มีต่อกิจการ โดยการวิเคราะห์ถึงสาเหตุของปัญหาเกี่ยวกับการควบคุมปริมาณสินค้าคงคลังทุกกระบวนการไหลเพื่อพัฒนา และปรับปรุงระบบการสั่งซื้อสินค้าและระบบการสินค้าคงคลังให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น จากการ ศึกษาการปรับปรุงโครงสร้างขององค์กร การปรับปรุงกระบวนการไหลของสินค้าคงคลังและการ ใช้ระบบ Excel ในการคำนวณหาจุดสั่งซื้อที่เหมาะสม ซึ่งทำการเก็บรวบรวมข้อมูลเดือน ตุลาคม 2557 และเริ่มทำการปรับปรุงกระบวนการไหลของสินค้าคงคลังและใช้ระบบ Excel ตั้ง ตั้งแต่เดือน พฤศจิกายน 2557



ถึงเดือนเมษายน 2558 โดยได้นำทฤษฎีต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจัดการ สินค้าคงคลังมาใช้ในการปรับปรุง ได้แก่ ระบบการบริหารสินค้าคงคลัง ระบบการผลิต แบบทัน เวลาพอดี และมาประยุกต์ใช้ในงานวิจัยทำการควบคุมการปฏิบัติงานทั้งกระบวนการ ผลที่ได้คือปริมาณสินค้าคงคลังลดลงถึง 58.23% ค่าใช้จ่ายในการขนส่งทางเครื่องบินลดลงแบบ ต่อเนื่อง 100%

พรธมพิมล วันราชชัย (2557) ทำการศึกษาเรื่อง การเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการคลังสินค้า กรณีศึกษา บริษัท สดาร์ไลท์เซ็นทรัลเวสต์ จำกัด มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิเคราะห์ปัญหา และแนวทางการแก้ไขในเรื่องของพื้นที่ในการจัดเก็บ และการจัดวางแผนผังใหม่สำหรับสินค้าในคลังสินค้าใหม่ โดยใช้ทฤษฎีคลังสินค้า และการแบ่งกลุ่มสินค้าแบบ ABC Analysis จากการปรับปรุงพื้นที่จัดเก็บที่ใหม่มีมากขึ้นจากเดิมอยู่ที่ 950 ตารางเมตร ซึ่งสามารถทำการวาง pallet ได้ประมาณ 790-800 pallet ซึ่งใน 1 pallet สามารถวางสินค้าได้ 80 กล่อง ทั้งพื้นที่สามารถเก็บสินค้าได้ 64,000 กล่อง ส่วนที่ใหม่อยู่ที่ 1,700 ตารางเมตร ซึ่งสามารถทำการวาง pallet ได้ถึง 1,416 pallet หรือสามารถเก็บสินค้าได้ถึง 113,300 กล่อง สินค้าอยู่เป็นหมวดหมู่ไม่ปะปนกัน พื้นที่เพียงพอต่อการทำงาน ระยะทางที่ใกล้มากขึ้นทำให้การทำงานมีประสิทธิภาพเพิ่มมากขึ้น

#### 4. ระเบียบวิธีการศึกษา

##### 4.1 ขั้นตอนในการศึกษา

การศึกษานี้เป็นงานเกี่ยวกับการเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลัง ของร้านขายโทรศัพท์มือถือ โมบาย บิ๊กซีสมุทรปราการ ซึ่งมีขั้นตอนในการศึกษาดังนี้

1. ศึกษาความสำคัญของปัญหาที่มีสินค้าคงคลังปริมาณมากเกินความต้องการ
2. เก็บรวบรวมข้อมูลและจำนวนของสินค้าคงคลังทั้งโทรศัพท์มือถือและอุปกรณ์
3. นำทฤษฎีมาประยุกต์ใช้และวิเคราะห์ข้อมูลที่ได้รวบรวมมา
4. หาแนวทางแก้ไขปัญหาและเปรียบเทียบผลที่ได้ก่อนและหลังทำการปรับปรุง
5. สรุปผลการศึกษาและข้อเสนอแนะ

##### 4.2 เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษา

1. การวิเคราะห์หาอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) เพื่อรู้ว่าสินค้าแต่ละรายการ มีอัตราการหมุนเวียนเป็นอย่างไร
2. การวิเคราะห์การจัดกลุ่มสินค้าคงคลังแบบ ABC (ABC Analysis) โดยเรียงตามลำดับความสำคัญของสินค้า
3. วิเคราะห์หากกลยุทธ์โดยใช้การวิเคราะห์แบบ SWOT และนำผลที่ได้มาหาความสัมพันธ์โดยใช้ TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์

##### 4.3 วิเคราะห์ปัญหา และสาเหตุ ด้วยแผนผังก้างปลา

จากข้อมูลการดำเนินงานกิจการของร้านโทรศัพท์สาขาที่ 1 และสาขาที่ 2 ตั้งแต่เดือนมกราคม 2563 – เมษายน 2563 แสดงดังตารางที่ 2 ตารางที่ 3 ดังนี้



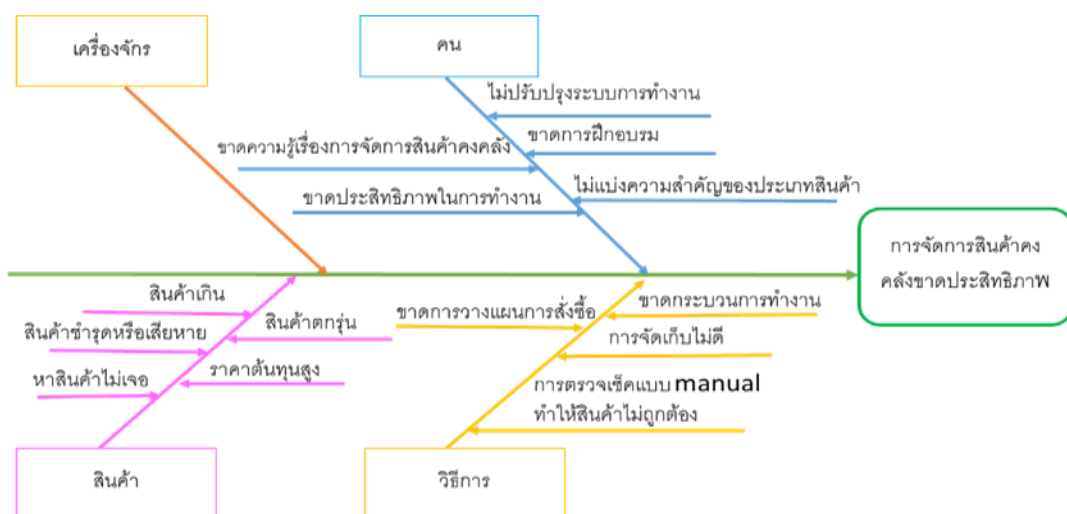
ตารางที่ 2 ข้อมูลจำนวนสินค้า ยอดขาย และสินค้าคงคลัง ของสาขาที่ 1

เดือนม.ค. 63 - เม.ย. 63(สาขาที่ 1)			
เครื่อง	มูลค่า	อุปกรณ์	มูลค่า
จำนวน Stocks(บาท)	4,413,850.00	จำนวน Stocks(บาท)	468,760.00
รวมที่ขายได้(บาท)	3,979,380.00	รวมที่ขายได้(บาท)	398,910.00
สินค้าคงเหลือ(บาท)	434,470.00	สินค้าคงเหลือ(บาท)	69,850.00

ตารางที่ 3 ข้อมูลจำนวนสินค้า ยอดขาย และสินค้าคงคลัง ของสาขาที่ 2

เดือนม.ค. 63 - เม.ย. 63(สาขาที่ 2)			
เครื่อง	มูลค่า	อุปกรณ์	มูลค่า
จำนวน Stocks(บาท)	4,416,280.00	จำนวน Stocks(บาท)	478,730.00
รวมที่ขายได้(บาท)	3,810,660.00	รวมที่ขายได้(บาท)	406,450.00
สินค้าคงเหลือ(บาท)	605,620.00	สินค้าคงเหลือ(บาท)	72,280.00

พบว่า ปริมาณการสั่งซื้อสินค้าของทั้ง 2 สาขา มีการสั่งซื้อที่มากเกินไปเกินความต้องการ ทำให้มีสินค้าคงคลังค้างเป็นจำนวนมาก ส่งผลทำให้เกิดต้นทุนจมกับสินค้าคงคลังในแต่ละเดือน ซึ่งเสียโอกาสการลงทุนในกิจกรรมอื่น เพื่อสร้างกำไรและทำให้ร้านขาดสภาพคล่องในการดำเนินกิจการ จึงได้ทำการวิเคราะห์ด้วยแผนผังก้างปลาเพื่อหาสาเหตุของปัญหา และนำมาหาแนวทางการปรับปรุงและแก้ไข แสดงดังรูปที่ 1



รูปที่ 1 การวิเคราะห์หาสาเหตุด้วยแผนผังก้างปลา





## 5. ผลการศึกษา

### 5.1 แนวทางการแก้ไขปัญหา

**ขั้นตอนที่ 1** หาอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง รวม 4 เดือน ของรายการสินค้าคงคลังเครื่องโทรศัพท์ และอุปกรณ์ของร้านที่ 1 และร้านที่ 2 โดยมีเครื่องโทรศัพท์ 25 รายการ และมีอุปกรณ์ 32 รายการ ตัวอย่าง เช่น โทรศัพท์ Samsung A01 มีต้นทุนขาย 120,950 บาท และสินค้าคงคลังเฉลี่ยเท่ากับ 20,650 บาท การคำนวณ อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง = ต้นทุนขาย / สินค้าคงคลังเฉลี่ย ดังนั้นแทนค่า  $120,950 / 20,650$  จะได้ค่า อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังเท่ากับ 5.86 โดยแสดงตัวอย่างเครื่องโทรศัพท์ 5 รายการของสาขาที่ 1 ดังตารางที่ 4 ตารางที่ 4 ตัวอย่างการคำนวณอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง เครื่องโทรศัพท์ 5 รายการ ของสาขาที่ 1

ลำดับ	รุ่นโทรศัพท์	เดือน ม.ค. 63 - เม.ย. 63(รวมทั้ง 4 เดือน)		
		ต้นทุนขาย (บาท)	สินค้าคงเหลือเฉลี่ย (บาท)	Inventory turnover
1	samsung A01	120,950.00	20,650.00	5.86
2	samsung A10s	213,000.00	31,950.00	6.67
3	samsung A20s	315,950.00	26,700.00	11.83
4	samsung A30s	272,600.00	29,000.00	9.40
5	samsung A50	32,940.00	21,960.00	1.50

**ขั้นตอนที่ 2** จัดกลุ่ม A B C สินค้าแต่ละรายการของเครื่องโทรศัพท์ และอุปกรณ์ของสาขาที่ 1 และสาขาที่ 2 โดยกำหนดกลุ่ม A B C ตามค่า อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง ดังนี้ ตารางที่ 5 กำหนดค่าอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังเพื่อจัดกลุ่มสินค้า ของทั้ง 2 สาขา

สาขาที่ 1		สาขาที่ 2	
สินค้า	แบ่งกลุ่ม	สินค้า	แบ่งกลุ่ม
โทรศัพท์	A = 10 - 15	โทรศัพท์	A = 13 - 20
	B = 5 - 9		B = 6 - 12
	C = 1 - 4		C = 1 - 5
อุปกรณ์	A = 8 - 12	อุปกรณ์	A = 11 - 13
	B = 4 - 7		B = 8 - 10
	C = 1 - 3		C = 1 - 7

โดยแสดงตัวอย่างการจัดกลุ่มสินค้าคงคลังแบบ ABC ตามค่า อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง ของเครื่องโทรศัพท์ ของสาขาที่ 1 ซึ่งยกตัวอย่างกลุ่มละ 2 รายการดังตารางที่ 6

**ขั้นตอนที่ 3** สั่งสินค้าเครื่องโทรศัพท์ และอุปกรณ์ตามระยเวลานาน(Lead Time) โดยระยะเวลาของการสั่งสินค้าเท่ากับ 1 วัน และสั่งสินค้าให้มีสินค้าคงเหลือเป็นสินค้าสำรอง เพื่อสามารถรองรับ และพร้อมขายให้ลูกค้าได้ทันที โดยกำหนดจากรายการสินค้าที่ขายดีตามลำดับ จากการแบ่งกลุ่มสินค้าแบบ ABC ได้สินค้า กลุ่ม A ต้องมีสินค้าคงคลัง 3 หน่วย กลุ่ม B ต้องมีสินค้าคงคลัง 2 หน่วย และกลุ่ม C ต้องมีสินค้าคงคลัง 1 หน่วย ซึ่งวิธีการสำรองสินค้า มาจากประสบการณ์การขายของผู้ศึกษามากกว่า 10 ปี จึงสามารถกำหนดสินค้าให้มีสินค้าสำรองตามวิธีดังกล่าวได้



ตารางที่ 6 ตัวอย่างการจัดกลุ่มสินค้าคงคลังแบบ ABC เครื่องโทรศัพท์

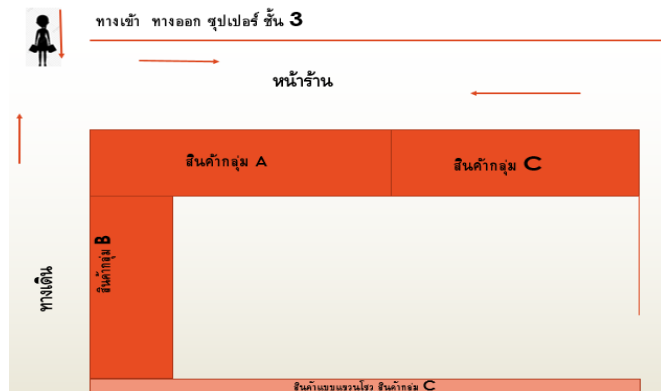
เครื่องโทรศัพท์				แบ่งกลุ่ม
รุ่นโทรศัพท์	ต้นทุนขาย (บาท)	สินค้าคงเหลือเฉลี่ย (บาท)	Inventory turnover	
Grand U2	116,100.00	7,740.00	15.00	A = 10 - 15
ปุมกด	47,040.00	3,430.00	13.71	
oppo A3s	289,110.00	35,615.00	8.12	B = 5 - 9
samsung A5 2020	243,000.00	36,000.00	6.75	
samsung A7	57,070.00	15,365.00	3.71	C = 1 - 4
huawei	14,000.00	14,000.00	1.00	

ขั้นตอนที่ 4 แนวทางแก้ปัญหาปัญหาการจัดเก็บสินค้าไม่เป็นระเบียบ เพราะสินค้ามีปริมาณมากทำให้หาสินค้าไม่พบ ผู้ศึกษาจึงแก้ปัญหาตามการวิเคราะห์ ABC เป็น 3 กรณี ดังนี้

4.1 แบ่งหมวดหมู่ของสินค้า เพื่อให้ทราบรูปแบบการจัดวางที่เหมาะสมกับสินค้าทั้งหมดของทั้งสองร้านค้า โดยดูจากรายการสินค้าที่มีการหมุนเวียนจากการแบ่งกลุ่มแบบ ABC ยกตัวอย่างสินค้ากลุ่ม A ที่มีอัตราการหมุนเวียนออกมากที่สุด ของร้านที่ 1 มีเครื่องโทรศัพท์ 6 รายการ คือ Grand U2 และรุ่นปุมกด และ Samsung A20s และ Timi t29 และ Vivo Y11 และ Samsung J4plus และมีอุปกรณ์ 5 รายการ คือ Wireless Speaker 03 และ Data Cable 3.1A Micro และ DATA Cable 3.1A IOS และ Data Cable 2.4A Type C และ Wireless Speaker 01

ร้านที่ 2 มีเครื่องโทรศัพท์ 2 รายการ คือ Samsung A10s และ Samsung J4Plus และมีอุปกรณ์ 3 รายการ คือ Powerbank 15000 mah และ Wireless Airpod และ Wireless Speaker จะเห็นได้ว่าสินค้าแต่ละชนิดของทั้ง 2 ร้าน มีอัตราการหมุนเวียนออกของสินค้าแต่ละรายการไม่เหมือนกันขึ้นอยู่กับสถานที่ตั้งของแต่ละร้าน ว่าตั้งอยู่โซนไหนที่มีลูกค้า มีกำลังซื้อต่างกัน และพฤติกรรมผู้บริโภคของลูกค้าทั้งสองร้านก็ต่างกัน จึงถูกแบ่งสินค้าไว้เพื่อขายของทั้งสองร้านตามความเหมาะสม ไม่จำเป็นต้องสั่งซื้อสินค้าของทั้งสองร้านในปริมาณเท่ากัน ซึ่งร้านที่มีสินค้าที่มีการหมุนเวียนออกไม่มาก จะมีการนำสินค้ามาไว้ร้านที่มีอัตราการหมุนเวียนออกที่ดีกว่า เพื่อให้สินค้าถูกขายออกไป ไม่ต้องสั่งซื้อเพิ่ม เพื่อลดต้นทุนและเพิ่มกระแสเงินสดในกิจการ

4.2 จัดเรียงสินค้าใหม่ตามลำดับความสำคัญ โดยให้ความสำคัญของการหมุนเวียนสินค้าของ A ก่อน และตามด้วย B และ C ตามลำดับ จะได้การจัดวางใหม่ที่เหมาะสม สินค้า A และ B วางตู้มุมทางเดินหน้าร้าน เพราะเป็นสินค้าที่มีการหมุนเวียนออกมากทำให้สะดวกต่อการหยิบและมองเห็นอย่างชัดเจน แสดงผังรูปที่ 2



รูปที่ 2 การจัดวางสินค้าตามการแบ่งกลุ่มสินค้าคงคลังแบบ ABC





3. สินค้าที่ถูกวางกองนำมาแขวนเรียงให้เป็นหมวดหมู่ สินค้าประเภท A ที่มีการหมุนเวียนออกมากแขวนไว้บนสุดเพื่อสะดวกต่อการหยิบ B กับ C ที่มีการหมุนเวียนน้อยลงมาก็แขวนไว้ด้านล่าง และติดป้ายอย่างชัดเจน รวมไปถึงอบรมพนักงานให้มีความรู้ความเข้าใจในการหยิบและจัดเก็บอย่างถูกต้อง แสดงดังรูปที่ 3 และ 4 ตามลำดับ



รูปที่ 3 การจัดวางสินค้าก่อนการปรับปรุง



รูปที่ 4 การจัดวางสินค้าหลังการปรับปรุง

## 5.2 ผลการศึกษา

จากการแก้ไขปัญหา โดยการนำข้อมูลต้นทุน ยอดขาย และสินค้าคงคลังของเครื่องโทรศัพท์ และอุปกรณ์นำไปคำนวณหาอัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง แสดงตัวอย่างการคำนวณ อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลังเครื่องโทรศัพท์ 5 รายการ แสดงดังตารางที่ 7

ตารางที่ 7 อัตราการหมุนเวียนของสินค้าคงคลัง เครื่องโทรศัพท์ 5 รายการ

ลำดับ	รุ่นโทรศัพท์	เดือน ม.ค. 63 - เม.ย. 63(รวมทั้ง 4 เดือน)		
		ต้นทุนขาย (บาท)	สินค้าคงเหลือเฉลี่ย (บาท)	Inventory turnover
1	samsung A01	120,950.00	20,650.00	5.86
2	samsung A10s	213,000.00	31,950.00	6.67
3	samsung A20s	315,950.00	26,700.00	11.83
4	samsung A30s	272,600.00	29,000.00	9.40
5	samsung A50	32,940.00	21,960.00	1.50

และนำสินค้าไปแบ่งกลุ่ม ABC ตามอัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่มากที่สุดไปน้อยที่สุด ดังนี้

- สาขาที่ 1 เครื่องโทรศัพท์ มีสินค้า 25 รายการ  
แบ่งกลุ่มสินค้า A ที่อัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่ 10 - 15 รอบต่อสี่เดือน จำนวน 6 รายการ  
แบ่งกลุ่มสินค้า B ที่อัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่ 5 - 9 รอบต่อสี่เดือน จำนวน 13 รายการ  
แบ่งกลุ่มสินค้า C ที่อัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่ 1 - 4 รอบต่อสี่เดือน จำนวน 6 รายการ
- สาขาที่ 1 อุปกรณ์ มีสินค้า 32 รายการ  
แบ่งกลุ่มสินค้า A ที่อัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่ 8 - 12 รอบต่อสี่เดือน จำนวน 5 รายการ  
แบ่งกลุ่มสินค้า B ที่อัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่ 4 - 7 รอบต่อสี่เดือน จำนวน 16 รายการ  
แบ่งกลุ่มสินค้า C ที่อัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่ 1 - 3 รอบต่อสี่เดือน จำนวน 11 รายการ
- สาขาที่ 2 เครื่องโทรศัพท์ มีสินค้า 25 รายการ



แบ่งกลุ่มสินค้า A ที่อัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่ 13 - 120 รอบต่อสี่เดือน จำนวน 2 รายการ

แบ่งกลุ่มสินค้า B ที่อัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่ 6 - 12 รอบต่อสี่เดือน จำนวน 8 รายการ

แบ่งกลุ่มสินค้า C ที่อัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่ 1 - 5 รอบต่อสี่เดือน จำนวน 15 รายการ

- สาขาที่ 2 อุปกรณ์ มีสินค้า 32 รายการ

แบ่งกลุ่มสินค้า A ที่อัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่ 11 - 13 รอบต่อสี่เดือน จำนวน 3 รายการ

แบ่งกลุ่มสินค้า B ที่อัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่ 8 - 10 รอบต่อสี่เดือน จำนวน 3 รายการ

แบ่งกลุ่มสินค้า C ที่อัตราการหมุนเวียนของสินค้าที่ 1 - 7 รอบต่อสี่เดือน จำนวน 26 รายการ

และสั่งสินค้าตามระยะเวลา (Lead Time) โดยสั่งซื้อสินค้าสำรองไว้ขายให้ลูกค้าตามการแบ่งกลุ่มสินค้า คลังแบบ A B C ซึ่งสรุปข้อมูลก่อนปรับปรุง และหลังปรับปรุงของสาขาที่ 1 และสาขาที่ 2 ได้ดังนี้ ตารางที่ 8 ปริมาณสินค้าคงคลังของ เครื่องโทรศัพท์ และอุปกรณ์ ก่อนปรับปรุง และหลังปรับปรุง ของ สาขาที่ 1

	เครื่อง			อุปกรณ์			
	4 เดือน(ก่อนปรับปรุง)	4 เดือน(หลังปรับปรุง)	ลดลง	4 เดือน(ก่อนปรับปรุง)	4 เดือน(หลังปรับปรุง)	ลดลง	
จำนวน Stocks(บาท)	4,413,850.00	4,131,650.00	282,200.00	จำนวน Stocks(บาท)	468,760.00	410,480.00	58,280.00
รวมที่ขายได้(บาท)	3,979,380.00	3,979,380.00	-	รวมที่ขายได้(บาท)	398,910.00	398,910.00	-
สินค้าคงเหลือ(บาท)	434,470.00	152,270.00	282,200.00	สินค้าคงเหลือ(บาท)	69,850.00	11,570.00	58,280.00

จากตารางที่ 8 จะพบว่าจำนวนสินค้าคงคลัง เครื่องโทรศัพท์ลดลงจาก 4,413,850 บาท เป็น 4,131,650 บาท ลดลง 282,200 บาท สินค้าคงคลังลดลงจาก 434,470 บาท เป็น 152,270 บาท ลดลง 282,200 บาท และจำนวนสินค้าคงคลัง อุปกรณ์ลดลงจาก 468,760 บาท เป็น 410,480 บาท ลดลง 58,280 บาท ทำให้สินค้าคงคลังลดลงจาก 69,850 บาท เป็น 11,570 บาท ลดลง 58,280 บาท

ตารางที่ 9 ปริมาณสินค้าคงคลังของ เครื่องโทรศัพท์ และอุปกรณ์ ก่อนปรับปรุง และหลังปรับปรุง ของ สาขาที่ 2

	เครื่อง			อุปกรณ์			
	4 เดือน(ก่อนปรับปรุง)	4 เดือน(หลังปรับปรุง)	ลดลง	4 เดือน(ก่อนปรับปรุง)	4 เดือน(หลังปรับปรุง)	ลดลง	
จำนวน Stocks(บาท)	4,416,280.00	3,937,480.00	478,800.00	จำนวน Stocks(บาท)	478,730.00	416,380.00	62,350.00
รวมที่ขายได้(บาท)	3,810,660.00	3,810,660.00	-	รวมที่ขายได้(บาท)	406,450.00	406,450.00	-
สินค้าคงเหลือ(บาท)	605,620.00	126,820.00	478,800.00	สินค้าคงเหลือ(บาท)	72,280.00	9,930.00	62,350.00

จากตารางที่ 9 จะพบว่าจำนวนสินค้าคงคลังเครื่องโทรศัพท์ลดลงจาก 4,416,280 บาท เป็น 3,937,480 บาท ลดลง 478,800 บาท ทำให้สินค้าคงคลังลดลงจาก 605,620 บาท เป็น 126,820 บาท ลดลง 478,800 บาท และจำนวนสินค้าคงคลังอุปกรณ์ลดลงจาก 478,730 บาท เป็น 416,380 บาท ลดลง 62,350 บาท ทำให้สินค้าคงคลังลดลงจาก 72,280 บาท เป็น 9,930 บาท ลดลง 62,350 บาท

ทั้งนี้กิจการสามารถจัดการกับสินค้าตามความสำคัญกับกลุ่มสินค้า A B C ตามลำดับ โดยการจัดทำผังการจัดวางสินค้าใหม่ตามความสำคัญ ABC ซึ่งสินค้ากลุ่ม A เป็นสินค้าที่มีการหมุนเวียนออกมาก ดังนั้นจึงวางในพื้นที่ที่สะดวกต่อการหยิบง่ายและมองเห็น ส่วนสินค้ากลุ่ม B ที่มีการหมุนเวียนรองลงมาเราก็จะให้ความสำคัญน้อยกว่าสินค้ากลุ่ม A ในส่วนของสินค้ากลุ่ม C ที่มีการหมุนเวียนของการออกน้อยที่สุด จะจัดวางสินค้าให้เห็นชัดเจนมากขึ้น



เพื่อกระตุ้นการมองเห็นและเพิ่มการขาย รวมไปถึง จัด โปร โมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย ส่วนสินค้าที่ไม่จัดระเบียบการเก็บ ได้มีการนำสินค้าที่วางไม่เป็นระเบียบ มาจัดเรียงตามหมวดหมู่ของประเภทสินค้าให้เรียบร้อยอย่างเห็นได้ชัดเจน และได้มีการอบรมพนักงานให้ความรู้รวมถึงมีกฎระเบียบ และบทลงโทษในการหยิบวางสินค้าที่ไม่ถูกต้อง และคิดค่าธรรมเนียมเพื่อตรวจสอบเวลาสินค้าหายหรือหาไม่เจอ

นอกจากนี้ทำการวิเคราะห์ SWOT และ Tows Matrix ทำให้รู้ว่ากิจการมีจุดแข็ง จุดอ่อน และมีโอกาสอุปสรรค เพื่อที่จะได้ทราบว่าปัจจัยภายในและภายนอกมีผลต่อกิจการอย่างไร เพื่อนำไปกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินกิจการให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้อย่างมีประสิทธิภาพ

**จุดแข็ง** คือ ราคาต้นทุนที่ต่ำ ความชำนาญและประสบการณ์การบริหารกิจการมากกว่า 15 ปี ทำเลที่ตั้งของร้านอยู่ในแหล่งธุรกิจผู้คนเดินผ่านมองเห็นได้อย่างชัดเจนและมีฐานลูกค้าเดิม

**จุดอ่อน** คือ ช่องทางการจัดจำหน่ายมีหน้าร้านทางเดียวและรูปแบบสินค้าไม่ค่อยทันสมัย

**โอกาส** คือ เทคโนโลยีหรือวิชาการใหม่ที่เอื้ออำนวยประโยชน์ต่อธุรกิจทำให้มีความต้องการซื้อสินค้าคู่แข่งเลิกกิจการ และ

**อุปสรรค** คือ ปัจจุบันเศรษฐกิจอยู่ในช่วงตกต่ำผู้บริโภคจะประหยัดค่าใช้จ่าย มีคู่แข่งจำนวนมาก รายและคู่แข่งรายใหม่สามารถเข้าในตลาดได้ง่าย

จากข้อมูลดังกล่าวนำมาวิเคราะห์ด้วย TOWS Matrix เพื่อกำหนดกลยุทธ์ในการดำเนินงานของกิจการ เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันดังนี้

- **กลยุทธ์ที่ 1** กลยุทธ์การจัดโปร โมชั่น เพื่อดึงดูดลูกค้าและเพิ่มยอดขาย

ทำการตลาดโดยการจัดโปร โมชั่น เช่น การลดราคา โดยเมื่อซื้อสินค้าชิ้นแรกจะได้ส่วนลดในชิ้นที่สอง หรือ การซื้อเครื่องที่ร้านมีของแถมให้ เช่น ซื้อเครื่องโทรศัพท์ที่ร้านแล้วแถมฟิล์มติดหน้าจอ เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้า และดึงดูดความสนใจในการซื้อสินค้า

- **กลยุทธ์ที่ 2** กลยุทธ์เพิ่มช่องทางการขายแบบออนไลน์

นำจุดอ่อนของกิจการมาใช้เป็นโอกาส เพราะปัจจุบันในการขายของออนไลน์ เป็นช่องทางหนึ่งที่สามารถเพิ่มยอดขาย เพิ่มกำไรได้โดยไม่ต้องลงทุนในส่วนของค่าเช่าที่ และสามารถขายสินค้าได้กับทุกคน ทุกที่ และทุกเวลา ลูกค้าสามารถซื้อสินค้ากับช่องทางขายออนไลน์ได้อย่างง่าย เป็นการเพิ่มช่องทางได้อีกช่องทางหนึ่ง

ดังนั้นนำทั้งสองกลยุทธ์นี้มาปรับใช้กับกิจการ เพื่อให้กิจการคงอยู่ได้และเพิ่มรายได้ให้กับกิจการมากขึ้น

## 6. สรุปผลการศึกษา

จากการศึกษาเรื่องการจัดการสินค้าคงคลังประเภทขายโทรศัพท์และอุปกรณ์มือถือ ที่มีปริมาณการจัดเก็บสินค้าคงคลังที่มากเกินไปเกิดความเหมาะสม ทำให้มีสินค้าคงคลังเป็นจำนวนมาก ปริมาณการขายไม่สอดคล้องกับปริมาณสินค้าคงคลังที่มีอยู่ เพราะขาดการบริหารจัดการสั่งซื้อที่ดี สินค้าบางชนิดมีการหมุนเวียนน้อย ทำให้เกิดต้นทุนจมกับกิจการและหาสินค้าไม่พบเนื่องจากการจัดวางไม่เป็นระเบียบ เมื่อทำการวิเคราะห์ปัญหาด้วยการหาอัตราการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง (Inventory Turnover) ทำให้ทราบว่า สินค้ารายการไหนมีอัตราการหมุนเวียนมาก หรือมีอัตราการหมุนเวียนน้อย จากปรับปรุง (สาขาที่ 1) จำนวนสินค้าคงคลังประเภทเครื่องโทรศัพท์ลดลงจาก 4,413,850 บาท เป็น 4,131,650 บาท ลดลง 282,200 บาท คิดเป็น 6.39% สินค้าคงคลังประเภทอุปกรณ์ลดลงจาก 468,760 บาท เป็น



410,480 ลดลง 58,280 บาท คิดเป็น 12.43% (สาขาที่ 2) จำนวนสินค้าคงคลังประเภทเครื่องโทรศัพท์ลดลงจาก 4,416,280 บาท เป็น 3,937,480.00 บาท ลดลง 478,800.00 บาทคิดเป็น 10.84% สินค้าคงคลังประเภทอุปกรณ์ลดลง จาก 478,730บาท เป็น 416,380บาท ลดลง 62,350 บาท คิดเป็น 13.02%

## 7. ข้อเสนอแนะ

1. จากการศึกษาค้นคว้าการจัดการสินค้าคงคลังในครั้งนี้ สิ่งสำคัญคือต้องรู้จักวางแผนการสั่งซื้อที่ดีมีประสิทธิภาพ เพราะการสั่งซื้อสินค้าตามความพอใจของตนเองทำให้เกิดต้นทุนจม ขาดสภาพคล่อง ปัจจุบันความสะดวกสบายเข้ามามากขึ้น ไม่จำเป็นต้องสั่งซื้อสินค้าในปริมาณที่มาก เพราะระยะเวลานำ (Lead Time) สั้น จะช่วยให้สามารถลดการจัดเก็บสินค้าคงคลังได้

2. ช่องทางการจัดจำหน่าย ควรเพิ่มช่องทางจำหน่ายทางออนไลน์ เพราะในปัจจุบันการจำหน่ายทางออนไลน์ทำให้ลูกค้าเข้าถึงได้ง่าย สามารถขายได้ตลอดเวลาโดยไม่ต้องมีหน้าร้านซึ่งเป็นการเพิ่มยอดขาย เพราะสามารถขายให้กับลูกค้าได้ทันที และการที่มีหน้าร้านทำให้ลูกค้ามั่นใจในการให้บริการของกิจการ เมื่อสร้างเพจขายออนไลน์ ยิ่งทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจมากขึ้น

3. ควรเตรียมความพร้อมด้านข้อมูล โดยการใช้เครื่องคอมพิวเตอร์ในการจัดเก็บข้อมูลสินค้า แทนการจัดเก็บข้อมูลแบบจดใส่กระดาษ เพื่อความสะดวกในการนำข้อมูลมาวิเคราะห์ และยังสามารถเก็บข้อมูลจำนวนมาก เพื่อที่จะได้ศึกษาพฤติกรรมของผู้บริโภคที่มาซื้อทางหน้าร้านและทางออนไลน์ และนำข้อมูลมาใช้ให้เป็นประโยชน์ในการคาดการณ์ปริมาณสินค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

## เอกสารอ้างอิง

- กฤษณะ สังการ. (2558). การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลังประเภทวัสดุหีบห่อกรณีศึกษาบริษัท เค เค โกลบอล จำกัด (วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยบูรพา).
- กษภักดิ์ วนิชศิริเดโช. (2558). การลดต้นทุนกระบวนการไหลของสินค้าคงคลังเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการสั่งซื้อวัตถุดิบ (วิทยานิพนธ์ปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยบูรพา).
- ณัฐนันท์ ชุนดี. (2559). กลยุทธ์การสร้างรายได้เพิ่ม และการเพิ่มประสิทธิภาพในธุรกิจผลิตศาลพระภูมิ กรณีศึกษาร้าน ส. วิจิตรศิลป์ (การค้นคว้าอิสระปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย).
- นภัสสร สกุลประดิษฐ์. (2560). การจัดการสินค้าคงคลังในโรงงานผลิต และกระจายสินค้าแช่แข็ง (การค้นคว้าอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์).
- วรรณวิภา ชื่นเพชร. (2560). การวางแผนคลังสินค้าสำเร็จรูปด้วยเทคนิค ABC ANALYSIS กรณีศึกษา บริษัท AAA จำกัด (การค้นคว้าอิสระปริญญาวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต, มหาวิทยาลัยศรีปทุม).
- วันชัย รัตนวงษ์. (2562). ปฏิบัติการ โลจิสติกส์หยุด Disruption ในธุรกิจ SMEs (พิมพ์ครั้งที่ 1) กรุงเทพฯ: บริษัท ไอที แอล เทรด มีเดีย.