



รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

วิเคราะห์ 4Ps ของตัวสินค้าและคู่แข่งของสินค้า

4Ps analysis of the product and competitor's product.

โดย

นาย จิรพัฒน์ นาทอง

5304300123

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา สหกิจศึกษา

ภาควิชา การตลาด คณะ บริหารธุรกิจ

มหาวิทยาลัยสยาม

ภาคการศึกษาที่ 3 ปีการศึกษา 2555

หัวข้อโครงการ วิเคราะห์ 4Ps ของตัวสินค้าและคู่แข่งชั้นทางการค้า

รายชื่อผู้จัดทำ นาย จิรพัฒน์ นาทอง

ภาควิชา สหกิจศึกษา

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ นรเศรษฐ์ กลสุทธิ

อนุมัติให้ทำโครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ภาควิชาสหกิจศึกษา
ประจำปีภาคเรียนการศึกษาที่ 3/2555

คณะกรรมการสอบโครงการ

(.....)

(.....)

(.....)

จดหมายนำส่งรายงาน

วันที่ 27 เดือน มิถุนายน พ.ศ. 2556

เรื่อง ขอส่งรายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เรียน อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา ภาควิชาการตลาด

อาจารย์ นรเศรษฐ์ กมลสุทธิ

ตามที่ข้าพเจ้า นาย จิรพัฒน์ นาทอง นักศึกษาภาควิชา การตลาด คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสยาม ได้ไปปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ระหว่างวันจันทร์ที่ 4 มีนาคม พ.ศ. 2556 ถึง วัน ศุกร์ที่ 21 มิถุนายน พ.ศ. 2556 ในตำแหน่ง SALE SUPPOETER ณ บริษัท ดีทูลส์ (D-TOOL) จำกัด และได้รับมอบหมายจากพนักงานที่ปรึกษาให้ศึกษาและทำรายงาน เรื่อง “วิเคราะห์ 4Ps ของตัวสินค้าและคู่แข่งของสินค้า”

บัดนี้ การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้สิ้นสุดแล้วข้าพเจ้าจึงขอส่งรายงานดังกล่าวมา พร้อมกันนี้ จำนวน 1 เล่ม เพื่อขอรับคำปรึกษาต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อ โปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

(นาย จิรพัฒน์ นาทอง)

นักศึกษาสหกิจศึกษาภาควิชา

การตลาด

กิตติกรรมประกาศ

(Acknowledgement)

การที่กระผม ได้มาปฏิบัติงานในโครงการสหกิจศึกษา ณ บริษัท ดีทูลส์ จำกัด (D-TOOL) ตั้งแต่วันที่ 4 มีนาคม 2556 ถึงวันที่ 21 มิถุนายน 2556 ส่งผลให้กระผม ได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ที่มีค่ามากมาย สำหรับรายงานเล่มนี้สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความร่วมมือและสนับสนุนจากหลายฝ่าย ดังนี้

1. คุณ เจริญ พรชารักษ์เจริญ ผู้บริหาร บริษัท ดีทูลส์ จำกัด (D-TOOL)
2. คุณ ศรุตฯ สุพันธ์ดี หัวหน้าแผนกบุคคลและที่ปรึกษา บริษัท ดีทูลส์ จำกัด (D-TOOL)

และบุคคลท่านอื่นๆที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่านที่ได้ให้คำแนะนำช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน

กระผม ขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลและเป็นที่ปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ ตลอดจนให้การดูแลและให้ความเข้าใจกับชีวิตของการทำงานจริง ซึ่งกระผมขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

นาย จิรพัฒน์ นาทอง

ผู้จัดทำรายงาน

27 มิถุนายน 2556

บทคัดย่อ

บริษัท ดีทูลส์ (D-TOOL) จำกัด เป็นบริษัทที่นำเข้าและจัดจำหน่ายสเปรย์ต่างๆและน้ำยาเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรม เช่น สเปรย์ทำความสะอาดเป็นฟิมพ์ สเปรย์ป้องกันสนิม น้ำยาเช็ดล้างเคลื่อนผลิตภัณฑ์ชิ้นงาน เป็นต้น การดำเนินงานภายในบริษัท โดยมีการติดต่อกับลูกค้าเพื่อนำเสนอสินค้าและคุณภาพของสินค้า ต่อมาการนำเสนอในรูปแบบนี้ไม่สามารถทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นได้ ทางบริษัทจึงได้ดำเนินการแก้ปัญหาดังกล่าวโดยการส่งสินค้าตัวอย่างไปให้แก่ลูกค้าทดลองใช้ ผลสรุปว่าสามารถเพิ่มยอดขายได้มากกว่าเดิม ลูกค้าสั่งออเดอร์(order) เพิ่มมากขึ้น มีการใช้สินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้น จึงทำให้บริษัทสามารถแก้ปัญหาเรื่องยอดขายที่เกิดขึ้นได้สำเร็จ

คำสำคัญ: สเปรย์/น้ำยาเคมีอุตสาหกรรม/สินค้าตัวอย่าง

สารบัญ

	หน้า
จดหมายนำส่งรายงาน	ก
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ชื่อและที่ตั้งของบริษัท ดีทูเอส จำกัด	1
1.2 ลักษณะการประกอบการ ผลิตภัณฑ์ การให้บริการหลักขององค์กร	2
● สเปรย์ทำความสะอาดคราบน้ำมันจาระบี คราบเขม่า ของแม่พิมพ์	3
● สเปรย์หล่อลื่น	4
● สเปรย์ป้องกันสนิม	5
● สเปรย์หล่อลื่นเข็มกระทุ้ง	6
● น้ำยาเคมีฉีดพลาสติก	7
เส้นทางการจัดส่งสินค้าของบริษัท	8
1.3 ตำแหน่งและลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย	9
บทที่ 2 รายละเอียดการปฏิบัติงาน	10
2.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา	10
2.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ	11
2.3 ขอบเขตของโครงการ	11
2.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	11
2.5 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน	11

2.6 รายละเอียดของโครงการ	12
บทที่ 3 สรุปผลการปฏิบัติงาน	16
3.1 สรุปผลการปฏิบัติงาน	16
3.2 ปัญหาและข้อเสนอแนะ	16
บรรณานุกรม	17
ภาคผนวก	

สารบัญรูปภาพสารบัญรูปภาพ

	หน้า
รูปที่ 1.1 สถานที่ตั้งประกอบการ	1
รูปที่ 1.2 โกดังเก็บสินค้า	2
รูปที่ 1.3 สเปรย์ทำความสะอาดคราบน้ำมันจาระบี คราบเขม่า ของแม่พิมพ์	3
รูปที่ 1.4 สเปรย์หล่อลื่น	4
รูปที่ 1.5 สเปรย์ป้องกันสนิม	5
รูปที่ 1.6 สเปรย์หล่อลื่นเติมกระทุ้ง	6
รูปที่ 1.7 น้ำยาเคมีฉีดพลาสติก	7
รูปที่ 1.8 เส้นทางขนส่งสินค้าจากกรุงเทพฯ-ศรีราชา จังหวัด ชลบุรี	8
รูปที่ 1.9 เส้นทางขนส่งสินค้าจากกรุงเทพฯ-ปลวกแดง จังหวัด ระยอง	8
รูปที่ 2.1 สินค้าที่มียอดสั่งซื้อมากที่สุด	13
รูปที่ 2.2 สินค้าต่างๆของบริษัท	14
รูปที่ 2.3. การเตรียมสินค้าในการจัดส่งลูกค้า	14
รูปที่ 2.4. การเตรียมสินค้าในการจัดส่งลูกค้า	15
สารบัญตาราง	
ตารางที่ 2.1 ขั้นตอนการดำเนินงาน	12

บทที่ 1

บทนำ

ชื่อสถานประกอบการ:

บริษัท ดีทูลส์ (D-TOOL) จำกัด

ที่ตั้งสถานประกอบการ:



รูปที่ 1.1 สถานที่ตั้งประกอบการ

บริษัทดีทูลส์ (D-TOOL) จำกัด ตั้งอยู่ที่บ้านเลขที่ 16/17 หมู่ 1 ซอย ประชาอุทิศ 69 แยก 16-3 ถนนประชาอุทิศ แขวงทุ่งครุ เขตทุ่งครุ จังหวัด กรุงเทพมหานคร 10140

ลักษณะการประกอบการ ผลิตภัณฑ์ การให้บริการหลักขององค์กร :

บริษัท ดีทูลส์ (D-TOOL) จำกัด เป็นบริษัทที่นำเข้าและจำหน่ายน้ำมันอุตสาหกรรม จาร บิวุตสาหกรรม น้ำยาเคมีและสเปรย์เคมี เพื่อใช้ในการรักษาเครื่องจักร ป้องกันการเกิดความเสียหายของ เครื่องจักรที่อาจจะทำให้เกิดความเสียหายต่อชิ้นงาน อีกทั้งยังเป็นการบำรุงรักษาเครื่องจักรให้มีอายุการใช้ งานนานกว่าเดิม ซึ่งทางบริษัทเรามีความภูมิใจที่ได้มีส่วนร่วมในการจัดหาผลิตภัณฑ์จาระบิวุตสาหกรรม และน้ำมันอุตสาหกรรมคุณภาพสูง และบริการจัดส่งที่มีคุณภาพและตรงตามกำหนดให้กับหลายๆ บริษัท โดยทางบริษัทมีความมุ่งมั่นอย่างจริงจังที่จะเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยให้การดำเนินธุรกิจของท่าน เป็นไปอย่างสะดวกและราบรื่น ด้วยเหตุนี้ บริษัทฯจึงมีความยินดีที่จะเสนอผลิตภัณฑ์หลากหลายประเภท เพื่อตอบสนองความต้องการของท่านในแต่ละภาคธุรกิจและทุกอุตสาหกรรม



รูปที่ 1.2 โกดังเก็บสินค้า

โดยผลิตภัณฑ์ต่างๆของบริษัท ดีทูลส์ จำกัด (D-TOOL) มีดังนี้

1.สเปรย์ทำความสะอาดคราบน้ำมันจาระบี คราบเขม่า ของแม่พิมพ์



รูปที่ 1.3 สเปรย์ทำความสะอาดคราบน้ำมันจาระบี คราบเขม่า ของแม่พิมพ์

รายละเอียด:

สเปรย์ทำความสะอาดคราบน้ำมันจาระบี คราบเขม่า ของแม่พิมพ์ ใช้ทำความสะอาดคราบน้ำมันจาระบีไขมัน สำหรับ แม่พิมพ์ บนเครื่องจักร และบนผิวโลหะทุกชนิด เนื่องจากสิ่งสกปรกต่างๆ เช่น ฝุ่น ละออง ความสกปรก คราบเขม่า ความสกปรกจากน้ำมัน จาระบี และอื่นๆ ใช้งานง่าย สะดวก แห้งไว สามารถทำความสะอาดได้อย่าง หมดจด รวดเร็ว ทำให้ประหยัดเวลาในการทำความสะอาด สะดวกในการใช้งาน

เพียงฉีดสเปรย์ลงบนผิวงานที่ต้องการทำความสะอาด น้ำยาจะเข้าไปแทรกซึม ละลายน้ำมัน เขม่า ให้หลุดออกอย่างง่ายดาย ใช้ล้างทำความสะอาดโมลด์ ก่อนทำการเก็บ ซึ่งจะช่วยให้สะอาด และปราศจากคราบ อันเป็นสาเหตุของการชำรุด

ขนาดของสินค้า

16 ออนซ์ ราคา 200 บาท

20 ออนซ์ ราคา 280 บาท

2.สเปรย์หล่อลื่น



รูปที่1.4 สเปรย์หล่อลื่น

รายละเอียด:

C-92 PENETRATING OIL เป็นสารที่มีคุณสมบัติหล่อลื่น และให้การแทรกซึมสูง สามารถแทรกซึมเข้าไประหว่างชิ้นงานส่วนที่เกาะกันแน่นอันเนื่องมาจากสนิม เข้าไปละลายสนิม และหล่อลื่น ทำให้การถอดออกมาได้ง่ายขึ้น ไม่ก่อให้เกิดความเสียหาย เช่นเกลียวขาด อีกทั้งมีคุณสมบัติในการไล่ความชื้น และกันสนิม ฉีดป้องกันสนิมในเกลียวน็อตก่อนที่ประกอบน็อตเข้าที่เดิม

ยังทำหน้าที่เป็นสารหล่อลื่นชนิดอ่อน ช่วยลดการเสียดสีของเครื่องจักรที่ใช้งานเบาๆ ได้ดีและใช้หล่อลื่น ลดอุณหภูมิในการเจาะและกลึง โลหะได้ดีเยี่ยม เนื่องจากคุณสมบัติพิเศษในด้านการแทรกซึม จึงทำให้สามารถแทรกซึมเข้าไปสู่ทุกชิ้นส่วนของขดลวดได้ดี สามารถป้องกันและรักษาสภาพ การใช้งานของลวดสปริงได้เป็นอย่างดี และในที่นี้ ยังสามารถทำหน้าที่ป้องกันความชื้นของระบบไฟฟ้า ป้องกันการลัดวงจร ทำให้เครื่องยนต์สตาร์ทติดง่าย เช่นในงานจ่าย ขั้วหัวเทียน คอยล์ ป้องกันสนิมบนขั้วแบตเตอรี่ และอื่นๆ

ขนาดของสินค้า

16 ออนซ์ ราคา 55 บาท

20 ออนซ์ ราคา 85 บาท

3.สเปรย์ป้องกันสนิม



รูปที่1.5 สเปรย์ป้องกันสนิม

รายละเอียด:

MOLD GUARD เป็นสเปรย์ป้องกันสนิมที่ใช้สเปรย์ลงบนแม่พิมพ์ เหมาะสำหรับใช้กับแม่พิมพ์ต่างๆ เช่น แม่พิมพ์พลาสติก, แม่พิมพ์ยาง, แม่พิมพ์ปั๊ม เป็นต้น

คุณสมบัติ

ใช้สเปรย์ลงบนแม่พิมพ์เพื่อป้องกันการเกิดสนิมก่อนเก็บ โดยไม่จำเป็นต้องเช็ดคราบน้ำยาที่เคลือบอยู่ก่อนนำแม่พิมพ์มาใช้งาน

ข้อดีเมื่อเปรียบเทียบกับการใช้น้ำมันหรือจารบี

จารบี หรือ น้ำมันที่ข้นจะไม่สามารถเข้าปกคลุมซอกเล็กๆ หรือมุมเล็กๆ ได้ทั่วถึง และยากต่อการทำความสะอาด ส่วนมากหลังจากทำความสะอาดแล้วก็ยังมีคราบน้ำมันติดชิ้นงานออกมาเรื่อยๆ จึงทำให้มีชิ้นงานเสียหายออกมาเป็นจำนวนมากในการผลิตช่วงแรก และสูญเสียวัตถุดิบเป็นจำนวนมาก

ขนาดของสินค้า

16 ออนซ์ ราคา 250 บาท

20 ออนซ์ ราคา 300 บาท

4.สเปรย์หล่อลื่นเข็มกระทุ้ง



รูปที่ 1.6สเปรย์หล่อลื่นเข็มกระทุ้ง

รายละเอียด:

มีคุณสมบัติในการหล่อลื่นเข็มกระทุ้ง ของเครื่องฉีดพลาสติก เพื่อ ลดการเสียดสีของเข็มกระทุ้ง และป้องกันไม่ให้เข็มกระทุ้งหัก มีคุณลักษณะเป็นฟิล์มบางใส แห้งเร็ว ไม่เหนียวเลอะเทอะ ทั้งยัง ผสมสาร PTFE (Teflon) ทำให้หล่อลื่นได้ยาวนานมากขึ้น หหมด ปัญหาเรื่องน้ำยาไหลออกมาติดเลอะกับชิ้นงาน เพราะน้ำยาสามารถ ทนอุณหภูมิได้สูงถึง 450 F

ขนาดของสินค้า

16 ออนซ์ ราคา 280 บาท

20 ออนซ์ ราคา 320 บาท

5. น้ำยาเคมีฉีดพลาสติก



รูปที่ 1.7 น้ำยาเคมีฉีดพลาสติก

รายละเอียด:

- สามารถฉีดเศษไหม้ เศษสี เศษสนิม ตามสกรูและกระบอกฉีดได้ดี
- ทำความสะอาดได้โดยไม่ต้องหยุดเครื่อง ทำให้ประหยัดเวลา และทำให้ผลผลิตเพิ่มขึ้น
- สามารถใช้ร่วมกับ SCRAP ได้เป็นอย่างดี
- ค่าใช้จ่ายในการใช้ ECOCLEAN เพื่อการล้าง ต่ำกว่าเมื่อเทียบกับการล้างโดยปกติ เมื่อใช้เป็นประจำ

ขนาดของสินค้า

ขนาดบรรจุ 800 มิลลิลิตร ราคา 1,800 บาท

โปรโมชั่นของทางบริษัท

ลูกค้าสามารถทดลองใช้สินค้านี้ก่อนซื้อได้

คู่แข่งทางการค้าของบริษัท

1.บริษัท แอลก้า โมเอ็กซ์ จำกัด

2.บริษัท อตอมมิก ปีโตรเคมีคอล จำกัด

โดยแข่งขันกันในด้านราคา การบริการ ความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้า

เส้นทางการจัดส่งสินค้าของบริษัท

โดยทางบริษัทมีการจัดรถส่งสินค้าเพื่อไปส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ตามออเดอร์(order) ที่ลูกค้าสั่งซื้อ
เส้นทางการขนส่งสินค้าของรถส่งสินค้า

1.กรุงเทพฯ-ศรีราชา จังหวัด ชลบุรี



รูปที่ 1.8 เส้นทางการขนส่งสินค้าจากกรุงเทพฯ-ศรีราชา จังหวัด ชลบุรี

2.กรุงเทพฯ-ปทุมธานี จังหวัด อยุธยา



รูปที่ 1.9 เส้นทางการขนส่งสินค้าจากกรุงเทพฯ-ปทุมธานี จังหวัด อยุธยา

ตำแหน่งและลักษณะงานที่ได้รับมอบหมาย :

ตำแหน่งที่ได้รับมอบหมาย SALE SUPPORTER

งานที่ได้รับมอบหมาย

1. เปรียบเทียบราคาสินค้ากับ SUPPLIER
2. ส่งใบเสนอราคาให้แก่ฝ่ายจัดซื้อของลูกค้า
3. จัดเส้นทางรถขนส่งสินค้า
4. ตามใบสั่งซื้อสินค้าของลูกค้า
5. เสนอราคาเปรียบเทียบแก่หัวหน้า
6. รับออเดอร์ (order) จากการสั่งซื้อของลูกค้า

ชื่อและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา :

พนักงานที่ปรึกษาชื่อ นางสาว ศรุตฯ สุพันธ์ดี

ตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา ผู้จัดการทั่วไป

ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน :

เริ่มปฏิบัติงาน วันจันทร์ที่ 4 มีนาคม พ.ศ. 2556

สิ้นสุดวันปฏิบัติงาน วันศุกร์ที่ 21 มิถุนายน พ.ศ. 2556

เป็นวันระยะเวลา สามเดือนครึ่ง หรือ ประมาณ สิบหก สัปดาห์

บทที่ 2

รายละเอียดการปฏิบัติงาน

ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา :

ในการจัดจำหน่ายสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ต่างๆทางผู้ค้าต้องมีกลยุทธ์ในการนำเสนอสินค้าของตนเอง เพื่อให้ลูกค้าหันมาสนใจในตัวสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ของตนเอง จากการณ์นิคมอุตสาหกรรมต่างๆต้องใช้เครื่องจักรในการผลิตสินค้า การรักษา ซ่อมแซมบำรุงรักษาจึงมีความสำคัญมาก ดังนั้นจึงเกิดการผลิตสินค้าชนิดนี้ขึ้นเพื่อใช้สินค้าหรือผลิตภัณฑ์เหล่านี้ในการป้องกันการเสียหายที่อาจจะเกิดขึ้นกับตัวชิ้นงานหรือเกิดขึ้นกับตัวเครื่องจักร ที่อาจจะทำให้เกิดความเสียหายหรือความล่าช้าในการผลิตสินค้า จากการณ์ที่ได้ติดไปกับรถส่งสินค้าไปส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ลูกค้าส่วนมากนั้นเป็นบริษัทที่มีการผลิตชิ้นงานด้านอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่ สินค้าหรือผลิตภัณฑ์ชนิดนี้จึงมีความสำคัญมาก

หลังจากที่รับรู้ถึงปัญหาและอุปสรรคของนิคมอุตสาหกรรม ทางบริษัทจึงจัดทำเอกสารขึ้นเพื่ออธิบายถึงคุณสมบัติที่เกี่ยวข้องกับสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ที่จำเป็นต้องใช้ในการบำรุงรักษาเครื่องจักร โดยสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ต่างๆเหล่านี้สามารถช่วยให้เครื่องจักรมีอายุการใช้งานนานขึ้นกว่าเดิม และยังป้องกันการเกิดความเสียหายของชิ้นงานที่ผลิต ไม่ก่อให้เกิดความเสียหายหรือความล่าช้าในการผลิตชิ้นงาน โดยทางบริษัทได้มีการให้ลูกค้าสามารถทดลองใช้สินค้าของทางบริษัทก่อนว่าสามารถบำรุงรักษาเครื่องจักรที่ใช้งานได้หรือไม่ ถ้าสามารถรักษาได้ จึงมีการสั่งซื้อภายหลังการที่ได้จัดทำโครงการเล่มนี้ขึ้นก็หวังเป็นอย่างยิ่งจะทำให้ผู้ผลิตชิ้นงานอุตสาหกรรมนั้นมีความรู้ในการใช้สเปย์เคมี น้ำยาเคมีต่างๆในการรักษาเครื่องจักรให้มีอายุการใช้งานยาวนาน

วัตถุประสงค์ของโครงการ :

1. เพื่ออธิบายถึงตัวสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ผลิต
2. เพื่อให้ความรู้ ความเข้าใจ เกี่ยวกับ การใช้สารเคมีรักษาเครื่องจักร
3. อธิบายถึงเส้นทางการขนส่งสินค้าของรถขนส่งสินค้า

ขอบเขตของโครงการ:

ในการจัดทำโครงการวิเคราะห์ 4Ps ของตัวสินค้าและคู่แข่งของสินค้านั้น โดยศึกษาถึงคุณสมบัติ วิธีการใช้งานของสเปรย์เคมี และน้ำยาเคมีต่างๆพบว่า

- 1) นิคมอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ใช้สเปรย์เคมี และน้ำยาเคมีต่างๆในการรักษาเครื่องจักรหรือชิ้นงาน
- 2) สเปรย์เคมีแต่ละชนิดมีการใช้งานที่แตกต่างกัน
- 3) เมื่อใช้สเปรย์เคมีนี้สามารถรักษาชิ้นงานหรือเครื่องจักรให้มีประสิทธิภาพในการผลิตสูงสุด

จากการที่ได้ไปส่งสินค้ายังบริษัทต่างๆพบว่าอุตสาหกรรมต่างๆต้องใช้สเปรย์เหล่านี้ในการป้องกันรักษาชิ้นงานและเครื่องจักร โดยได้ทำการเก็บรวบรวมข้อมูลเหล่านี้ตลอดระยะเวลา 14 สัปดาห์ และใช้เวลาในการประเมิน 1 สัปดาห์

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ:







1. ช่วยแพร่กระจายสินค้าของบริษัท
2. ลูกค้าได้รับรู้ถึงคุณสมบัติของสินค้าและการใช้งาน ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด
3. ลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าจากรถขนส่งสินค้าของบริษัท

ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน:

1. รวบรวมข้อมูล และเอกสารต่างๆ : โดยการสัมภาษณ์พนักงานที่ปรึกษา และขอเอกสารตัวอย่าง เพื่อประกอบในการทำโครงการ ทั้งตัวอย่างใบวางบิล ใบกำกับภาษี/ใบส่งสินค้า ใบสั่งซื้อ ต่างๆ ที่จะนำมาแสดงในภาคผนวกต่อไป
2. วิเคราะห์ระบบ: การที่เราวิเคราะห์ตลาดเกี่ยวกับสินค้าของคู่แข่งและสินค้าของเราสามารถสู้กับคู่แข่งได้หรือไม่โดยดูจากผลิตภัณฑ์ และคุณภาพ ขนาดบรรจุ และราคาของสินค้า

3. ค้นหาอุปสรรคและปัญหา: การที่นิคมอุตสาหกรรมหรือบริษัทอุตสาหกรรมต่างๆ ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการใช้สเปร์ย์เคมี น้ำยาเคมีต่างๆ ที่จะสามารถรักษา บำรุงเครื่องจักร จึงจัดทำโรงงานเล่มนี้ขึ้นเพื่ออธิบายถึงคุณสมบัติต่างๆ ของสเปร์ย์เคมี และน้ำยาเคมีต่างๆ และการใช้งานของสเปร์ย์เคมี และน้ำยาเคมีแต่ละชนิดในเข้ากับเครื่องจักร จึงทำให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด
4. เปรียบเทียบราคาสินค้า: เปรียบเทียบราคาสินค้าของบริษัทกับ supplier ว่าสินค้านั้นมีคุณภาพมากแค่ไหน มีราคาแตกต่างกับคู่แข่งรายอื่นอย่างไร
5. จัดทำแฟ้มเสนอราคาเปรียบเทียบสินค้า: รวบรวมข้อมูลสินค้า ทุกอย่างที่ได้ทำการเปรียบเทียบกับ supplier จัดทำเป็นรูปเล่มรายงานเสนอแก่หัวหน้า
6. สรุปการนำเสนอราคาเปรียบเทียบสินค้า: จากการที่ได้จัดทำแฟ้มรายงานเสนอราคาเปรียบเทียบสินค้ากับ supplier พบว่าสินค้านั้นมีคุณภาพ และราคาใกล้เคียงกันกับคู่แข่งภายในตลาด จึงมีการจัดทำโปร โมชั่น คือ ลูกค้าสามารถทดลองใช้สินค้าได้ก่อนสั่งซื้อ

ตารางที่ 2.1 ขั้นตอนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการดำเนินงาน	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.
1. รวบรวมข้อมูล และเอกสารต่างๆ				
2. วิเคราะห์ระบบ				
3. ค้นหาอุปสรรคและปัญหา				
4. เปรียบเทียบราคาสินค้า				
5. จัดทำแฟ้มเสนอราคาเปรียบเทียบสินค้า				
6. สรุปการนำเสนอราคาเปรียบเทียบสินค้า:				

อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้:

ฮาร์ดแวร์

1. Computer Notebook Acer Aspire
2. Printer Epson Tx111 Series
3. Scanner Epson
4. กล้องถ่ายภาพดิจิทัล Canon

ซอฟต์แวร์

1. โปรแกรม Microsoft Word 2007
2. โปรแกรม Microsoft PowerPoint 2007
3. โปรแกรม Photoshop

รายละเอียดของโครงการ:

รวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับตัวสินค้า ทำการเปรียบเทียบราคาสินค้ากับ Supplier และทำรายงานเสนอราคาเปรียบเทียบแก่หัวหน้า จัดสินค้าเพื่อเตรียมส่งลูกค้า รับออเดอร์(order)การสั่งซื้อจากลูกค้า



รูปที่ 2.1 สินค้าที่มียอดสั่งซื้อมากที่สุด



รูปที่ 2.2 สินค้าต่างๆของบริษัท



รูปที่ 2.3. การเตรียมสินค้าในการจัดส่งลูกค้า



รูปที่ 2.4. การเตรียมสินค้าในการจัดส่งลูกค้า

บทที่ 3

สรุปผลการปฏิบัติงาน

สรุปผลการปฏิบัติงาน:

จากการวิเคราะห์สินค้าที่ทางบริษัทโดยใช้หลักการของ 4Ps นั้น ได้รับรายละเอียดเกี่ยวกับตัวสินค้า วิธีการนำส่งสินค้า รายละเอียดต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นคุณภาพของสินค้า ราคา การจัดการขนส่ง โปรโมชันต่างๆ และคู่แข่งของสินค้า

จากการที่ได้ทำการรวบรวมข้อมูลเปรียบเทียบราคา คุณภาพ ของสินค้า พบว่า สินค้าของบริษัทกับสินค้าของบริษัทคู่แข่งนั้นมีคุณภาพเท่ากันแตกต่างกันที่ราคาและขนาดบรรจุ แต่ทางบริษัทไม่สามารถผลิตสินค้าในขนาดที่เราไม่มีออกมาได้เพราะเรานั้นนำเข้าสินค้ามาจากต่างประเทศ และมาจัดจำหน่ายในประเทศไทย โดยการจัดจำหน่ายนี้ทางบริษัทได้มีการจัดส่งสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อถึงที่ โดยทางบริษัทนั้นมีรถขนส่งสินค้าโดยมีการส่งสินค้าในแถวภาคตะวันออกเฉียงเหนือของประเทศไทย ได้แก่ อำเภอสรีราชา จังหวัดชลบุรี กับ อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง เพราะในบริเวณเหล่านั้นเป็นที่ตั้งนิคมอุตสาหกรรมมากมาย เช่น นิคมอุตสาหกรรมอมตะนคร นิคมอุตสาหกรรมอีสเทิร์นซีบอร์ดระยอง นิคมอุตสาหกรรมแหลมฉบัง นิคมอุตสาหกรรม มาบตาพุด เป็นต้น

จากการประเมินผลโครงการ พบว่าสามารถตอบสนองวัตถุประสงค์ของโครงการได้ โดยลูกค้าได้นำสินค้าตัวอย่างของบริษัทไปทดลองใช้แล้วจึงมีการสั่งซื้อในภายหลัง

ปัญหาและข้อเสนอแนะ:

ปัญหาในการทำงานคือการที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าและต้องการสินค้าอย่างเร่งด่วน หรือทันที และทางบริษัทไม่สามารถจัดส่งสินค้าให้แก่ความต้องการของลูกค้าได้ เพราะว่าอาจจะเป็นสินค้าหมดสต็อก หรืออาจไม่มีรถขนส่งสินค้าผ่านตามเส้นทางของบริษัทของลูกค้า

วิเคราะห์ 4Ps ของตัวสินค้าและคู่แข่งของสินค้า

4Ps analysis of the product and

competitor's product.

อาจารย์ นรเศรษฐ กมลสุทธิ ,จิรพัฒน์ นาทอง

ภาควิชาการตลาด คณะบริหารธุรกิจ

อาคาร 19 มหาวิทยาลัยสยาม

235 ถนนเพชรเกษม เขตภาษีเจริญ กทม. 10160

Email: deen_basketball@hotmail.com

บทคัดย่อ

บริษัท ดีทูลส์ (D-TOOL) จำกัด เป็นบริษัทที่นำเข้าและจัดจำหน่ายสเปรย์ต่างๆและน้ำยาเคมีที่ใช้ในอุตสาหกรรม เช่นสเปรย์ทำความสะอาดเป็นพิมพ์ สเปรย์ป้องกันสนิม น้ำยาเช็ดล้างเคลือบผลิตภัณฑ์ชิ้นงานเป็นต้น การดำเนินงานภายในบริษัท โดยมีการติดต่อกับลูกค้าเพื่อนำเสนอสินค้าและคุณภาพของสินค้า ต่อมาการนำเสนอในรูปแบบนี้ไม่สามารถทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้นได้ ทางบริษัทจึงได้ดำเนินการแก้ปัญหาดังกล่าวโดยการส่งสินค้าตัวอย่างไปให้แก่ลูกค้าทดลองใช้ผลสรุปว่าสามารถเพิ่มยอดขายได้มากกว่าเดิม ลูกค้าสั่งออเดอร์(order)เพิ่มมากขึ้น มีการใช้สินค้าของบริษัทเพิ่มขึ้น จึงทำให้บริษัทสามารถแก้ปัญหาเรื่องยอดขายที่เกิดขึ้นได้สำเร็จ

คำสำคัญ: สเปรย์/น้ำยาเคมีอุตสาหกรรม/สินค้าตัวอย่าง

วัตถุประสงค์ของโครงการ :

- 1.เพื่ออธิบายถึงตัวสินค้าหรือผลิตภัณฑ์ให้แก่ผู้ผลิต
- 2.เพื่อให้ความรู้ ความเข้าใจ เกี่ยวกับการใช้สารเคมีรักษาเครื่องจักร
3. อธิบายถึงเส้นทางการขนส่งสินค้าของรถขนส่งสินค้า

ขอบเขตของโครงการ:

ในการจัดทำโครงการวิเคราะห์ 4Ps ของตัวสินค้าและคู่แข่งของสินค้านั้น โดยศึกษาถึงคุณสมบัติวิธีการใช้งานของสเปรย์เคมี และน้ำยาเคมีต่างๆพบว่า

- 1) นิคมอุตสาหกรรมส่วนใหญ่ใช้สเปรย์เคมีและน้ำยาเคมีต่างๆในการรักษาเครื่องจักรหรือชิ้นงาน
- 2) สเปรย์เคมีแต่ละชนิดมีการใช้งานที่แตกต่างกัน
- 3) เมื่อใช้สเปรย์เคมีนี้สามารถรักษาชิ้นงานหรือเครื่องจักรให้มีประสิทธิภาพในการผลิตสูงสุด

จากการที่ได้ไปส่งสินค้ายังบริษัทต่างๆพบว่า
อุตสาหกรรมต่างๆต้องใช้สเปร์ยเหล่านี้ในการ
ป้องกันรักษาชิ้นงานและเครื่องจักร โดยได้ทำ
การเก็บรวบรวมข้อมูลเหล่านี้ตลอดระยะเวลา 14
สัปดาห์ และใช้เวลาในการประเมิน 1 สัปดาห์

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ:

1. ช่วยแพร่กระจายสินค้าของบริษัท
2. ลูกค้าได้รับรู้ถึงคุณสมบัติของสินค้าและการใช้
งาน ให้มีประสิทธิภาพสูงสุด
3. ลดค่าใช้จ่ายในการขนส่งสินค้าจากรถขนส่ง
สินค้าของบริษัท

ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน:

1. รวบรวมข้อมูล และเอกสารต่างๆ : โดยการ
สัมภาษณ์พนักงานที่ปรึกษา และขอเอกสาร
ตัวอย่าง เพื่อประกอบในการทำโครงการ
ทั้งตัวอย่างใบวางบิล ใบกำกับภาษี/ใบส่ง
สินค้า ใบสั่งซื้อ ต่างๆ ที่จะนำมาแสดงใน
ภาคผนวกต่อไป
2. วิเคราะห์ระบบ: การที่เราวิเคราะห์ตลาด
เกี่ยวกับสินค้าของกลุ่มแข่งขันและสินค้าของ
เราสามารถสู้กับคู่แข่งได้หรือไม่โดยดูจาก
ผลิตภัณฑ์ และคุณภาพ ขนาดบรรจุ และ
ราคาของสินค้า
3. ค้นหาอุปสรรคและปัญหา: การที่นิคม
อุตสาหกรรมหรือบริษัทอุตสาหกรรมต่างๆ
ไม่มีความรู้เกี่ยวกับการใช้สเปร์ยเคมี น้ำยา
เคมีต่างๆที่จะสามารถรักษา บำรุงเครื่องจักร

จึงจัดทำโรงงานเล่มนี้ขึ้นเพื่ออธิบายถึง
คุณสมบัติต่างๆของสเปร์ยเคมี และน้ำยาเคมี
ต่างๆและการใช้งานของสเปร์ยเคมี และ
น้ำยาเคมีแต่ละชนิดในเข้ากับเครื่องจักร จึง
ทำให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด

4. เปรียบเทียบราคาสินค้า: เปรียบเทียบราคา
สินค้าของบริษัทกับ supplier ว่าสินค้าของ
บริษัทมีคุณภาพมากแค่ไหน มีราคาแตกต่าง
กับคู่แข่งรายอื่นอย่างไร
5. จัดทำเพิ่มเสนอราคาเปรียบเทียบสินค้า:
รวบรวมข้อมูลสินค้า ทุกอย่างที่ได้ทำการ
เปรียบเทียบกับ supplier จัดทำเป็นรูปเล่ม
รายงานเสนอแก่หัวหน้า
6. สรุปการนำเสนอราคาเปรียบเทียบสินค้า:
จากการที่ได้จัดทำเพิ่มรายงานเสนอราคา
เปรียบเทียบสินค้ากับ supplier พบว่าสินค้า
ของทางบริษัทนั้นมีคุณภาพ และราคา
ใกล้เคียงกันกับคู่แข่งภายในตลาด จึงมีการ
จัดทำโปร โมชั่น คือ ลูกค้าสามารถทดลอง
ใช้สินค้าได้ก่อนสั่งซื้อ