

บทที่ 3

3.1 สถานที่ตั้ง

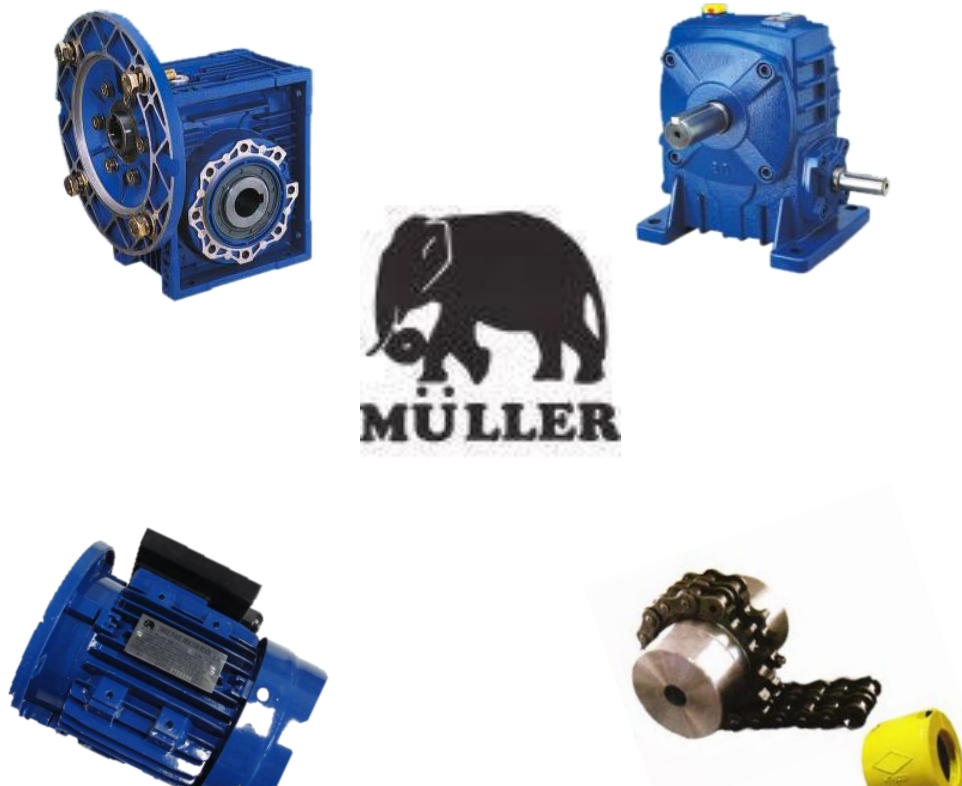
บริษัท มุลเลอร์ แมคคานิค จำกัด 63/57 หมู่ 2 ซ.เพชรเกษม 81 ถ.เพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนอง
แขม กรุงเทพฯ 10160

เบอร์ติดต่อ โทรศัพท์ 028122021 โทรสาร 028122338

www.muller.co.th

Email : sales@muller.co.th

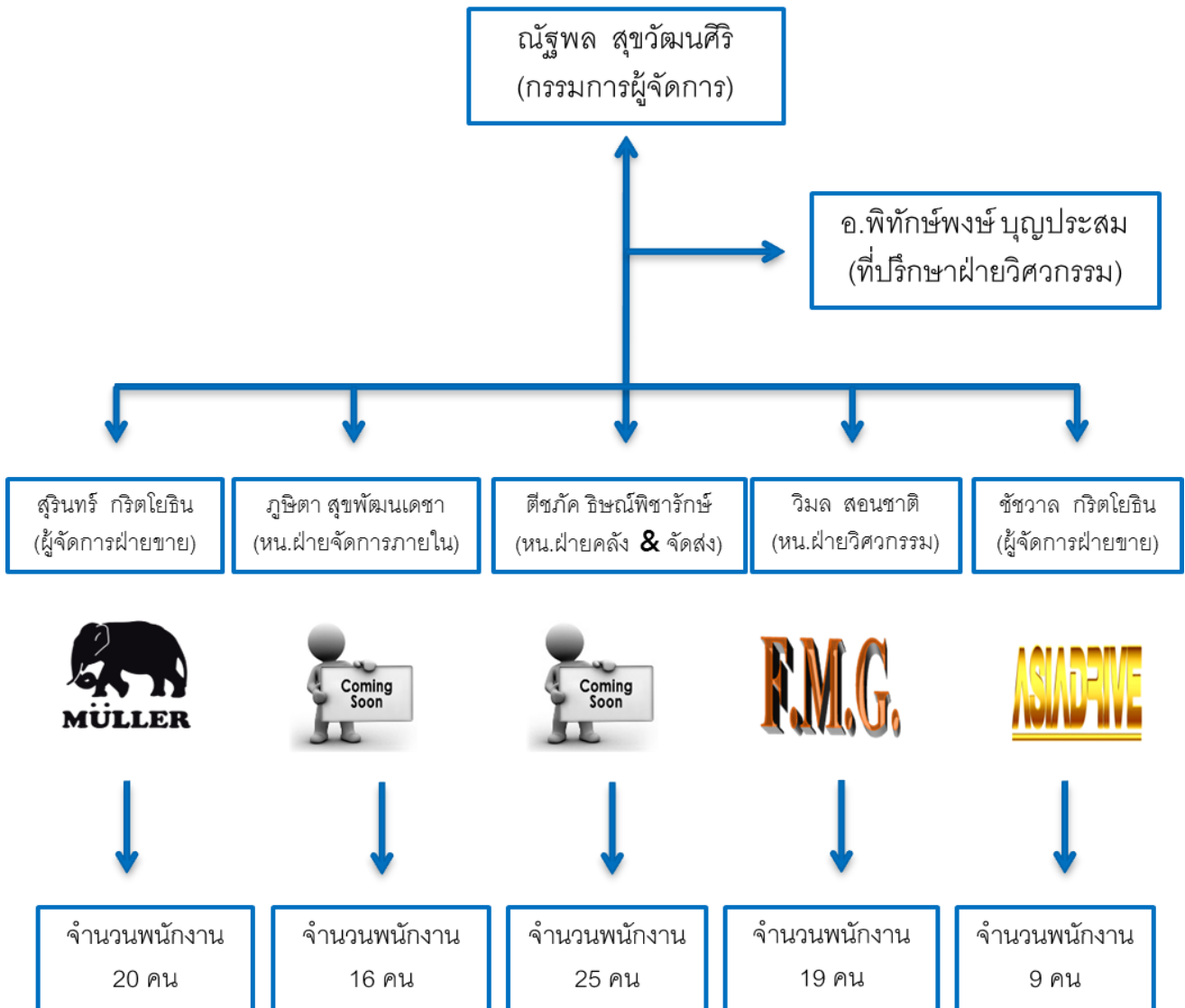
ผลิตภัณฑ์ บริษัท มุลเลอร์ แมคคานิค จำกัด



3.1 สินค้าภายในบริษัทจะเป็น Motor Gear, Worm Gear ,Gear Unit

การบริการ ส่วนมากจะเป็น Tel Sell เป็นการโทรติดต่อลูกค้าส่วนใหญ่ แล้วก็จะมี การเข้าหาลูกค้าที่บริษัทโดยตรง โดยนำเสนอสินค้ากับลูกค้าที่ไม่รู้จักแล้วมีการนำรายละเอียดต่างๆ ให้ลูกค้าเพื่อความสะดวกในการติดต่อกลับถ้าลูกค้าสนใจก็จะส่งรายละเอียดมาทาง Email ได้เลย

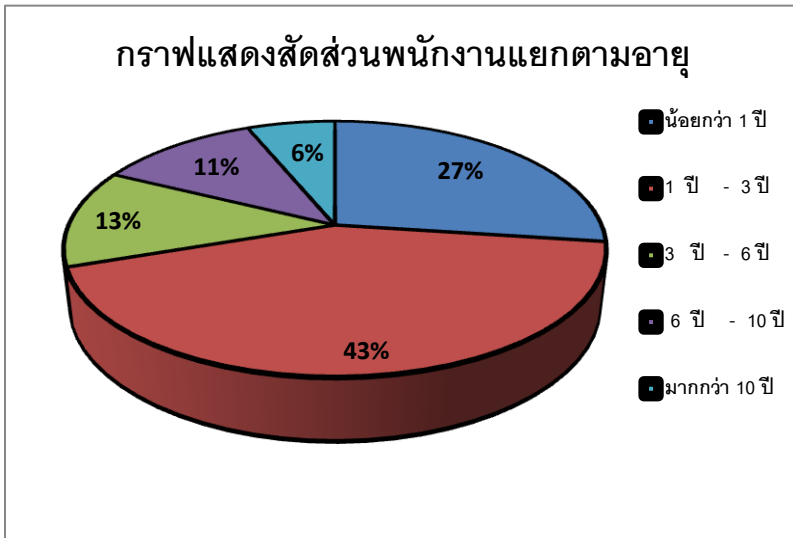
Organization Chart



หมายเหตุ : จำนวนพนักงานไม่รวมอาจารย์ที่ปรึกษา

3.2 แผนผังองค์กรพนักงาน ของบริษัทหลักและบริษัทในเครือใน

กราฟแสดงสัดส่วนพนักงานแยกตามอายุ

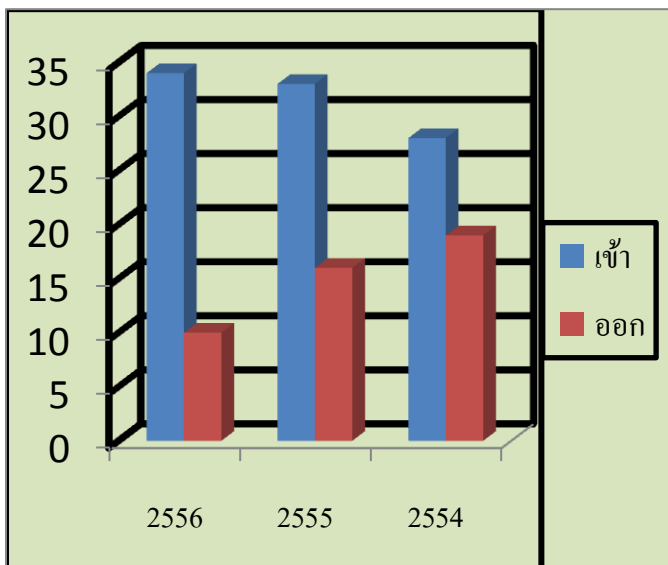


ช่วงอายุงาน	จำนวน
น้อยกว่า 1 ปี	25
1 ปี - 3 ปี	41
3 ปี - 6 ปี	12
6 ปี - 10 ปี	11
มากกว่า 10 ปี	**6

3.3 กราฟแสดงสัดส่วนพนักงานแยกตามอายุ

3.1 ตารางแสดงสัดส่วนพนักงานแยกตามอายุ

กราฟแสดงสัดส่วนการเข้า-ออก ของพนักงาน ปี 2554 - 2556



ลำดับ	พ.ศ.	จำนวนพนักงาน		จำนวนพนักงาน คงเหลือสิ้นปี
		เข้า	ออก	
1	2556	34	17	95
2	2555	33	20	78
3	2554	28	23	69

3.4 กราฟแสดงสัดส่วนการเข้า-ออกของพนักงาน

3.2 กราฟแสดงสัดส่วนการเข้า-ออกของพนักงาน

3.2 ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

3.2.1 มีการให้โฆษณากับลูกค้าที่ บริษัทไม่มี โดยการส่ง E-mail ไปยังบริษัทต่างๆ จะเป็นส่งตัวสินค้ารวมโปรโมทงาน Intermach2014เป็นจำนวนมากและมีการตอบรับกลับพอสมควร โดยลูกค้าจะมีการโทรเข้ามาทางบริษัทโดยตรง โดยจะมีการนำสเปคให้ทางบริษัทเทียบถ้ามีก็จะทำการออกใบเสนอสินค้าให้กับลูกค้า โดยผมก็จะส่วนนี้ซะส่วนใหญ่

3.2.2 มีการออกหน้าบูทงานช่วยเสนอสินค้าโดยการคุยกับลูกค้าว่า สินค้านี้มีลักษณะ ยังไง ที่เคย ไปมาจะเป็น ใบเทคโนโลยี กับ สถาบันไทย – เยอรมัน ศูนย์กรุงเทพ ส่วนมากจะเป็น งานสัมมนาแล้วทางบริษัทก็จะไปออกงาน จัดบูทเพื่อ เสนอสินค้าของทางบริษัท

3.2.3มีการตรวจเช็ค Email ว่ามีลูกค้าสนใจบางไหม ถ้ามีก็จะทำการติดต่อ พี่ที่เป็น Sell

3.2.4จะเป็นคนส่งเอกสาร ให้กับทางบริษัท โดยประสานงานกับทาง พนักงานส่ง โดยตรง

3.2.5จะเป็นลงข้อมูลเอกสารของ Sell ที่ได้ออกไปหาลูกค้าว่า มีการตอบกลับจากลูกค้าอย่างไรบ้าง และก็มีการทำเอกสารชื่อซ้ำว่า ได้ขายมอเตอร์ตัวไหนไปบ้าง จำนวนกี่ตัว ในแต่ละเดือน

3.2.6 มีการหาลูกค้ากลุ่มเป้าหมายอุตสาหกรรม แล้วจึงโทรติดต่อ ขายลูกค้า

3.3 ชื่อและตำแหน่งของพนักงานที่เป็นพี่เลี้ยง

คุณ ปทุมทิพย์ งามพิศ หัวหน้าฝ่ายธุรการฝ่ายขายบริษัท เอเชียไคร์ฟ

คุณ นวพร อยู่ชู นาย ผู้ช่วยผู้จัดการ Assistant Manager บริษัท มุลเลอร์ แมคคานิค จำกัด

3.4 ระยะเวลาการทำงาน

ตั้งแต่วันที่ 10 มีนาคม 2557 ถึง 27 มิถุนายน 2557

ตารางที่ 3.3 แสดงระยะเวลาในการดำเนินงานของโครงการ

ขั้นตอนการดำเนินงาน	มี.ค 57	เม.ย. 57	พ.ค. 57	มิ.ย.57
1. รวบรวมความต้องการ	←→			
2. วิเคราะห์ข้อมูลทางบริษัท		←→		
3. เก็บรวบรวมข้อมูล		←→		
4. วิเคราะห์ข้อมูลที่รวบรวมมา		←→		
5. จัดทำเอกสาร			←→	
6. ส่งเอกสาร				←→

3.5 อุปกรณ์ที่ใช้ในการทำรายงาน

ฮาร์ดแวร์

- 1.เครื่องคอมพิวเตอร์
- 2.กล้องถ่ายรูปดิจิทัล

ซอฟต์แวร์

1. โปรแกรม Microsoft Word
2. โปรแกรม Microsoft PowerPoint