



รายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

การประสานงานขายต่างประเทศ
(Export Coordinator)

โดย

นางสาววิชุดา คุ่มสุข 5704300110

นางสาวศิริวรรณ ชัดเชื้อ 5704300147

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของวิชา 130 – 491 : สหกิจศึกษา

ภาควิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสยาม

ภาคการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2560

หัวข้อโครงการ : การประสานงานขายต่างประเทศ

(Export Coordinator)

รายชื่อผู้จัดทำ : นางสาววิชุดา กุ่มสุข 5704300110

นางสาวศิริวรรณ ชัดเชื้อ 5704300147

ภาควิชา : การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

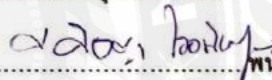
อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์อรนุช อินทวงศ์

อนุมัติให้โครงการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ภาควิชาการจัดการธุรกิจ
ระหว่างประเทศ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสยาม ประจำปีการศึกษาที่ 2 ปีการศึกษา 2560

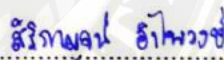
คณะกรรมการตรวจสอบโครงการ

.....อาจารย์ที่ปรึกษา

(อาจารย์อรนุช อินทวงศ์)

.....พนักงานที่ปรึกษา

(คุณศศิญา โรจน์หล่อสกุล)

.....พนักงานที่ปรึกษา

(คุณสิริกาญจน์ อำไพพงษ์)

.....กรรมการกลาง

(อาจารย์จันทิมา สังข์สวัสดิ์)

.....ผู้ช่วยอธิการบดีและผู้อำนวยการสำนักสหกิจศึกษา

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.มารูจ ลิ้มปะวัฒน์)

จดหมายนำส่งรายงาน

30 มิถุนายน พ.ศ. 2561

เรื่อง ขอนำส่งรายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เรียน อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา ภาควิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

อาจารย์อรนุช อินทวงศ์

ตามที่คณะผู้จัดทำ นางสาววิชชุดา คุ่มสุข และ นางสาวศิริวรรณ ชัดเชื้อ นักศึกษาภาควิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสยามได้ไปปฏิบัติงานสหกิจศึกษาระหว่างวันที่ 8 มกราคม พ.ศ. 2561 ถึงวันที่ 30 เมษายน พ.ศ. 2561 ในตำแหน่ง ผู้ช่วยเจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ ณ บริษัท บางกอกวิศดุภัณฑ์ จำกัด และได้รับมอบหมายจากพนักงานที่ปรึกษาให้ศึกษาและทำรายงานเรื่อง “ การประสานงานขายต่างประเทศ ” (Export Coordinator)

บัดนี้การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้สิ้นสุดแล้ว คณะผู้จัดทำจึงขอส่งรายงานดังกล่าวมาพร้อมกันนี้จำนวน 1 เล่มและซีดี 1 แผ่นเพื่อขอรับคำปรึกษาต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

นางสาว วิชชุดา คุ่มสุข

นางสาว ศิริวรรณ ชัดเชื้อ

นักศึกษาสหกิจศึกษา

ภาควิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

กิตติกรรมประกาศ

(Acknowledgement)

การที่คณะผู้จัดทำได้มาปฏิบัติงานในโครงการสหกิจศึกษา ณ บริษัท บางกอกวัสดุภัณฑ์ จำกัด ตั้งแต่วันที่ 8 มกราคม พ.ศ. 2561 ถึงวันที่ 30 เมษายน พ.ศ. 2561 ส่งผลให้คณะผู้จัดทำได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆที่มีค่ามากมาย สำหรับรายงานสหกิจศึกษานี้สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความร่วมมือและสนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

1. คุณศศิญา โรจน์หล่อสกุล ตำแหน่งเจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศอาวุโส
2. คุณสิริกาญจน์ อำไพวงษ์ ตำแหน่งเจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ
3. คุณธนกร สุนทรพฤกษ์ ตำแหน่งเจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ
4. อาจารย์ อรุณ อินทวงศ์ อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา

และบุคคลท่านอื่นๆที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่านที่ได้ให้คำแนะนำช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน

คณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูลและเป็นที่ปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้ จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแลและให้ความสนใจกับชีวิตของการทำงานจริง ซึ่งคณะผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

คณะผู้จัดทำ

นางสาว วิชชุดา คุ่มสุข

นางสาว ศิริวรรณ ชัดเชื้อ

ชื่อโครงการ : การประสานงานขายต่างประเทศ

ชื่อนักศึกษา : นางสาววิษุตา คุ่มสุข 5704300110
นางสาวศิริวรรณ ชัดเชื้อ 5704300147

อาจารย์ที่ปรึกษา : อาจารย์ อรุณ อินทวงศ์

ระดับการศึกษา : ปริญญาตรี

ภาควิชา : การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

คณะ : บริหารธุรกิจ

ภาคการศึกษา / ปีการศึกษา : 2 / 2560

บทคัดย่อ

ปัจจุบันอุตสาหกรรมประเภทอุปกรณ์ประปาในประเทศไทยได้มีการแข่งขันทางการตลาดและการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพมากขึ้นเพื่อตอบสนองกับความต้องการของลูกค้า เนื่องจากปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ผลกำไรตอบแทน วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าและการใช้เทคโนโลยีในกระบวนการผลิตสินค้า บริษัท บางกอกวัสดภัณฑ์ จำกัด เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจทางการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ประปาทั้งในประเทศและต่างประเทศ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ “ ชันว่า ” ดังนั้น ฝ่ายประสานงานขายต่างประเทศ ต้องทำความเข้าใจในขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัทฯ จากการศึกษาในด้านการประสานงานขายต่างประเทศ ได้ศึกษาถึงขั้นตอนการดำเนินงาน ทำให้เข้าใจในขั้นตอนการดำเนินงาน วิธีการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า การวางแผนการผลิตสินค้า การส่งออกสินค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้องการส่งออกสินค้าเพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

คำสำคัญ : การประสานงานขายต่างประเทศ / เอกสารการส่งออกสินค้า

ผู้ตรวจ

.....

๓

Project Title : Export Coordinator at Bangkok Metals Plc.

By : Miss Vichuda Kumsuk 5704300110
Miss Siriwan Chatchua 5704300147

Advisor : Miss Oranuch Intawongse

Degree : Bachelor of Business Administration

Major : International Business Management

Faculty : Business Administration

Semester / Academic year : 2 / 2017

Abstract

At present, the domestic tap water industry has become more competitive in terms of marketing and production of high quality products to meet the needs of customers. Due to economic factors, profitability, raw materials, and use of technology in the production process. Bangkok Metals Plc. is a company engaged in the production and distribution of plumbing equipment, both domestically and internationally, selling products under the brand "SANWA." The author was assigned to the export coordination department, where knowledge of sales coordination and operational procedures were important. By studying the operational procedures, communicating with customers, production planning, exports, and all of the related documents became easier and efficient. All of these steps allowed the author to meet the needs of every customer.

Keywords : Foreign sales coordination / Export document

Approved by

.....

สารบัญ

	หน้า
จดหมายนำส่งรายงาน	ก
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทคัดย่อ	ค
Abstract	ง
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของโครงการ.....	1
1.2 วัตถุประสงค์ของโครงการ.....	1
1.3 ขอบเขตของโครงการ.....	1
1.4 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ.....	1
บทที่ 2 การทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง	2-5
บทที่ 3 รายละเอียดการปฏิบัติงาน	
3.1 ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ.....	6
3.2 ลักษณะการประกอบการและการให้บริการหลักขององค์กร.....	6
3.3 รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารงานหลักขององค์กร.....	6
3.4 ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย.....	7
3.5 ชื่อและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา.....	7
3.6 ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน.....	7

สารบัญ (ต่อ)

หน้า

3.7 ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน.....	7-8
-------------------------------------	-----

3.8 อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้.....	8
-------------------------------------	---

บทที่ 4 ผลการปฏิบัติงานตามโครงการ

4.1 ขั้นตอนการดำเนินงาน ในส่วนงานประสานงานขายต่างประเทศ.....	9-15
--	------

4.2 คำศัพท์ที่เกี่ยวข้อง.....	16
-------------------------------	----

บทที่ 5 สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1 สรุปผลโครงการหรืองานวิจัย.....	17
------------------------------------	----

5.2 สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา.....	17
--	----

บรรณานุกรม	18
------------	----

ภาคผนวก ก รูปภาพขณะปฏิบัติงาน

ภาคผนวก ข บทความวิชาการ

ภาคผนวก ค पोสเตอร์

ประวัติคณะผู้จัดทำ

สารบัญตาราง

หน้า

ตารางที่ 3.1 ขั้นตอนการดำเนินงาน.....	8
---------------------------------------	---



สารบัญรูปภาพ

หน้า

รูปที่ 3.1 แผนที่บริษัท บางกอกวัสดูภัณฑ์ จำกัด.....	6
รูปที่ 3.2 แผนผังองค์กร.....	6
รูปที่ 4.1 ภาพขั้นตอนการดำเนินงาน.....	9
รูปที่ 4.2 ภาพการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์.....	9
รูปที่ 4.3 ใบวางแผนการผลิตสินค้า.....	11
รูปที่ 4.4 ใบเสนอราคา (Proforma Invoice).....	12
รูปที่ 4.5 ใบเสนอราคา (Proforma Invoice) ที่ลูกค้ายืนยัน.....	13
รูปที่ 4.6 ใบจองเรือ.....	14

บทที่ 1

บทนำ

1.1. ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

ปัจจุบันอุตสาหกรรมประเภทอุปกรณ์ประปาในประเทศไทยได้มีการแข่งขันทางการตลาดและการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพมากขึ้นเพื่อตอบสนองกับความต้องการของลูกค้า เนื่องจากปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ผลกำไรตอบแทน วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้า การใช้เทคโนโลยีในกระบวนการผลิตสินค้า และคุณภาพของสินค้า

จากการที่คณะผู้จัดทำได้เข้ามาปฏิบัติงานในแผนกการขายและการตลาด ฝ่ายขายต่างประเทศ ณ บริษัท บางกอกวัสดุภัณฑ์ จำกัด ซึ่งมีหน้าที่ในการติดต่อสื่อสารรับคำสั่งซื้อจากลูกค้าและรับผิดชอบการประสานงานให้กับทุกๆฝ่ายรับทราบในขั้นตอนการวางแผนการผลิตสินค้า การส่งออกสินค้าและติดตามยอดค้างการชำระเงินเพื่อให้การปฏิบัติงานต่อไปมีความถูกต้องและประสิทธิภาพ ถ้ามีการประสานงานผิดพลาดจะทำให้การผลิตสินค้าไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้าและเกิดผลกระทบต่อ การส่งออกสินค้าได้

ดังนั้นคณะผู้จัดทำจึงสนใจที่จะศึกษาเรื่อง “ การประสานงานขายต่างประเทศ ” เพื่อให้เกิดความเข้าใจในขั้นตอนการดำเนินงานและเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการส่งออกให้มีความถูกต้องและตรงตามความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล

1.2. วัตถุประสงค์ของโครงการ

1.2.1. เพื่อทราบถึงขั้นตอนในการประสานงานขายต่างประเทศ

1.2.2. เพื่อทราบถึงเอกสารที่เกี่ยวข้องในการส่งออกสินค้า

1.3. ขอบเขตของโครงการประสานงานขายต่างประเทศ

1.3.1. ขั้นตอนการดำเนินงานการประสานงานขายต่างประเทศ

1.3.2. การจัดทำเอกสารใบเสนอราคา (Proforma Invoice)

1.3.3. คำศัพท์ที่เกี่ยวข้อง

1.4. ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1.4.1. ทำให้ทราบถึงขั้นตอนในการประสานงานขายต่างประเทศ

1.4.2. ทำให้ทราบถึงเอกสารที่เกี่ยวข้องในการส่งออกสินค้า



บทที่ 2

การทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง

ในการศึกษาการประสานงานขายต่างประเทศ จะต้องมีความรู้ความเข้าใจทางด้านการประสานงานขายต่างประเทศ การส่งออกสินค้าต่าง ๆ และเอกสารที่เกี่ยวข้อง เพื่อใช้ประกอบในการจัดทำข้อมูลรายงาน โดยคณะผู้จัดทำได้ทำการศึกษาทบทวนเอกสารและวรรณกรรมที่เกี่ยวข้อง ดังนี้

2.1. หน้าที่การประสานงานขายต่างประเทศ

(สัมภาษณ์จากพนักงานที่ปรึกษา)

การประสานงานขายต่างประเทศมีหน้าที่และความรับผิดชอบ ดังต่อไปนี้

2.1.1. ติดต่อประสานงานกับลูกค้าตั้งแต่การรับรายการคำสั่งซื้อสินค้าทาง

จดหมายอิเล็กทรอนิกส์ หรือผู้แทนขาย รวมถึงการแจ้งซ่อมสินค้าที่เกิดชำรุด

2.1.2. ประสานงานกับฝ่ายวางแผนการผลิตสินค้า ฝ่ายคลังสินค้าเพื่อให้ผลิตสินค้าตาม

ความต้องการของลูกค้าและประสานงานกับฝ่ายบัญชี ในการจัดการเอกสารทางการเงินต่างๆ

2.1.3. บันทึกข้อมูลยอดขายสินค้าและแจ้งกำหนดระยะเวลาการเก็บเงินและติดตามผล

2.1.4. ประสานงานกับลูกค้า ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงเงื่อนไขการสั่งซื้อ การชำระเงิน

ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริษัท

2.1.5. จัดการเอกสารที่เกี่ยวข้องกับการนำเข้า – ส่งออกสินค้า

2.2. ธุรกิจระหว่างประเทศ

(สืบค้นได้จาก กัตติญญ หิรัญญสมบุญ. รศ. การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ.)

ธุรกิจระหว่างประเทศ หมายถึง ธุรกิจต่าง ๆ ในภาคเอกชนและภาครัฐบาล ซึ่งดำเนินการเกี่ยวข้องกับประเทศต่าง ๆ ตั้งแต่ 2 ประเทศขึ้นไป โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อมุ่งหวังกำไรและไม่มุ่งหวังกำไรจากการดำเนินการ

2.3. การส่งออก

(สืบค้นได้จาก สุเมธ เลิศจริยพร. การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า – ส่งออกครบวงจร.)

การส่งออก หมายถึง การจัดส่งสินค้าและบริการจากต้นทางสู่ปลายทางในทางบก ทางน้ำหรือทางอากาศ โดยผู้ส่งสินค้าหรือบริการออกเรียกว่า "ผู้ส่งออก" ส่วนในทางการค้าระหว่างประเทศ การส่งออกหมายถึง การขายสินค้าและบริการในประเทศไปสู่ตลาดอื่น (ตลาดสากล)

ในการส่งออกและนำเข้าซึ่งสินค้าจะต้องมีหน่วยงานที่ต้องเกี่ยวข้องกับคือ กรมศุลกากร แม้ว่าจะเป็น การนำเข้าหรือส่งออกผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ตเองก็จำเป็นต้องเกี่ยวข้องกับกรมศุลกากรด้วย และที่สำคัญต้องอยู่ภายใต้กฎหมายการนำเข้าและส่งออกของประเทศนั้นๆ

2.4. ประเภทและเอกสารที่ใช้ในการส่งออกโดยทางเรือ

(สืบค้นได้จาก สุเมธ เลิศจริยพร. การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า – ส่งออกครบวงจร.)

เอกสารที่จะต้องยื่นต่อเจ้าหน้าที่กรมศุลกากร เพื่อประกอบการตรวจสอบและรับรองก่อนนำไปตรวจปล่อยสินค้าส่งออก โดยปกติประกอบด้วย

2.4.1. ต้นฉบับใบขนสินค้าขาออก 1 ฉบับ

2.4.2. คู่ฉบับใบขนสินค้าขาออก 2 ฉบับ

2.4.3. บัญชีราคาสินค้า (Invoice) 3 ฉบับ

2.4.4. บัญชีรายละเอียดของที่บรรจุในหีบห่อสินค้า (Packing List)

2.4.5. ใบอนุญาตส่งออกหรือเอกสารอื่นใด ในกรณีที่ของส่งออกนั้นเป็นของต้องจำกัดตามเงื่อนไขของตัวบทกฎหมายที่เกี่ยวข้อง

2.5. รูปแบบและประเภทของตู้คอนเทนเนอร์

(สืบค้นได้จาก สุเมธ เลิศจริยพร. การเรียนรู้วิธีดำเนินการธุรกิจนำเข้า – ส่งออกครบวงจร.)

ตู้คอนเทนเนอร์ที่ใช้ในการบรรจุสินค้ามีหลายรูปแบบทั้งนี้ขึ้นอยู่กับปริมาณ ประเภทของสินค้า และวัตถุประสงค์ในการขนส่งและการเก็บรักษาระหว่างขนส่ง ซึ่งสามารถระบุประเภทของตู้คอนเทนเนอร์ที่กำหนดโดยองค์การมาตรฐานระหว่างประเทศ (ISO) ได้พอสังเขปดังนี้

2.5.1. ตู้แห้งทั่วไป (General purpose dry cargo container) มีขนาดของตู้ที่ใช้โดยสากลซึ่งจะมีความกว้างและความสูงมาตรฐานอยู่ที่ 8 ฟุต ได้แก่

2.5.1.1. ขนาดกว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต ยาว 40 ฟุต หรือในประเทศไทยนิยมเรียกว่าตู้ยาว 40' มีปริมาตรความจุประมาณ 45 – 66 คิวบิกเมตร ขึ้นอยู่กับขนาดและความหลากหลายของลังบรรจุสินค้าที่พอดีกับมิติของตู้และรับน้ำหนักสินค้าได้ประมาณ 30 ตัน

2.5.1.2. ขนาดกว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต ยาว 30 ฟุต ซึ่งในประเทศไทยไม่นิยมใช้

2.5.1.3. ขนาดกว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต ยาว 20 ฟุต หรือในประเทศไทยนิยมเรียกว่าตู้สั้น 20' มีปริมาตรความจุประมาณ 25 – 32 คิวบิกเมตรและรับน้ำหนักสินค้าได้ประมาณ 20 – 22 ตัน

2.5.1.4. ขนาดกว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต ยาว 10 ฟุต ซึ่งในประเทศไทยไม่นิยมใช้

2.5.1.5. ขนาดกว้าง 8 ฟุต สูง 8 ฟุต ยาว 5 ฟุต ซึ่งในประเทศไทยไม่นิยมใช้

2.5.1.6. ตู้ขนาดพิเศษมี 2 ขนาดคือ

2.5.1.6.1. ตู้ 40 ฟุตสูงพิเศษ คือ สูง 9 ฟุต 6 นิ้ว

2.5.1.6.2. ตู้ยาวพิเศษ (High cube container) คือ ตู้สูง 9 ฟุต 6 นิ้ว ยาว 45 ฟุต

2.5.1.7. ตู้ระบายอากาศ (20' ventilated container) คือ ตู้ 20 ฟุตธรรมดาที่ดัดแปลงดูดอากาศเพื่อใช้สำหรับบรรจุสินค้าที่ต้องการระบายอากาศ เช่น บรรจุทุเรียนคาเฟ้ เม็ดโกโก้

2.5.1.8. ตู้เปิดหลังคา (Open top container) หรือตู้เปิดด้านข้าง (Sided open container) มีทั้งขนาด 20 ฟุต และ 40 ฟุต แต่หลังคาจะมีผ้าใบปกคลุมสามารถถอดและติดตั้งได้สะดวกใช้สำหรับบรรทุกสินค้าที่มีขนาดใหญ่และน้ำหนักมาก เช่น เครื่องจักร ซึ่งต้องบรรทุกโดยใช้ปั้นจั่นยกเข้าด้านบน

2.5.1.9. ตู้พื้นเรียบ (Platform flat) เป็นลักษณะพื้นเรียบมีทั้งขนาด 20 ฟุต และ 40 ฟุต ใช้สำหรับบรรทุกสินค้าที่มีขนาดความกว้าง ความสูงเกินกว่าความสูงของตู้ทั่วไป ตู้ประเภทนี้อาจมีแขนกันด้านหน้าและหลังด้วย

2.5.2. ตู้รักษาอุณหภูมิ ได้แก่

2.5.2.1. ตู้ห้องเย็น (Refrigerated container) หรือตู้ Reefer ตัวตู้ทำจากวัสดุกันความร้อนและบุด้วยฉนวนกันความร้อน รวมถึงติดตั้งเครื่องทำความเย็น ซึ่งสามารถรักษาความเย็นในระดับ 30 ถึง -30 องศาเซลเซียส เพื่อใช้แช่เย็นอาหารสดต่าง ๆ

2.5.2.2. ตู้ฉนวนกันความร้อน (Insulated container) เป็นตู้ที่มีโครงสร้างเหมือนตู้ห้องเย็นแต่มีเครื่องระบายอากาศแทนเครื่องทำความเย็น ใช้บรรทุกสินค้าประเภทอาหาร ผัก ผลไม้

2.5.3. ตู้บรรจุสินค้าที่เป็นของเหลว (Fluid tank container) เป็นตู้ที่มีเสายึดทั้ง 4 มุม และมีการติดตั้งถังเหล็กกลมยาวเอาไว้เพื่อใช้บรรจุสินค้าที่เป็นของเหลว เช่น สารเคมี

2.5.4. ตู้ชนิดพิเศษ ได้แก่ ตู้สำหรับบรรทุกสัตว์เป็นตู้สำหรับบรรทุกสินค้าเกษตร (Bulk container)

2.6. การตลาดระหว่างประเทศ

(สืบค้นได้จาก สุดาพร คุณฑลบุตร. ผศ. การตลาดระหว่างประเทศ.)

การตลาดระหว่างประเทศ หมายถึง กระบวนการในการวางแผนและดำเนินการเพื่อก่อให้เกิดการแลกเปลี่ยนและรายการค้าที่เกิดขึ้นระหว่างประเทศต่าง ๆ ก่อให้เกิดความพอใจตามวัตถุประสงค์ของทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง

2.7. วัตถุประสงค์ของการตลาดระหว่างประเทศ

(สืบค้นได้จาก สุดาพร คุณฑลบุตร. ผศ. การตลาดระหว่างประเทศ.)

การที่กิจการซึ่งจำหน่ายสินค้าที่ผลิตเฉพาะในประเทศของตน เปลี่ยนมาเป็นจำหน่ายสินค้าในต่างประเทศด้วยนั้น เนื่องมาจากวัตถุประสงค์หลายประการดังต่อไปนี้

- 2.7.1. เป็นการระบายสินค้าส่วนเกินที่ผลิตได้ในประเทศและสามารถเพิ่มรายได้ให้กิจการ
- 2.7.2. เป็นการลดต้นทุนสินค้าลง
- 2.7.3. การขยายตลาดไปในหลาย ๆ ประเทศ เพื่อช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ
- 2.7.4. เป็นการเรียนรู้เทคโนโลยีจากแหล่งต่าง ๆ ทั่วโลก
- 2.7.5. ได้เรียนรู้พฤติกรรมของผู้บริโภค



บทที่ 3

รายละเอียดการปฏิบัติงาน

3.1. ชื่อและที่ตั้งของสถานประกอบการ

บริษัท บางกอกวัสดูภัณฑ์ จำกัด ตั้งอยู่ เลขที่ 99 ถนนมหาจักร แขวงวัดเทพศิรินทร์ เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กรุงเทพฯ 10100 ดังรูปที่ 3.1

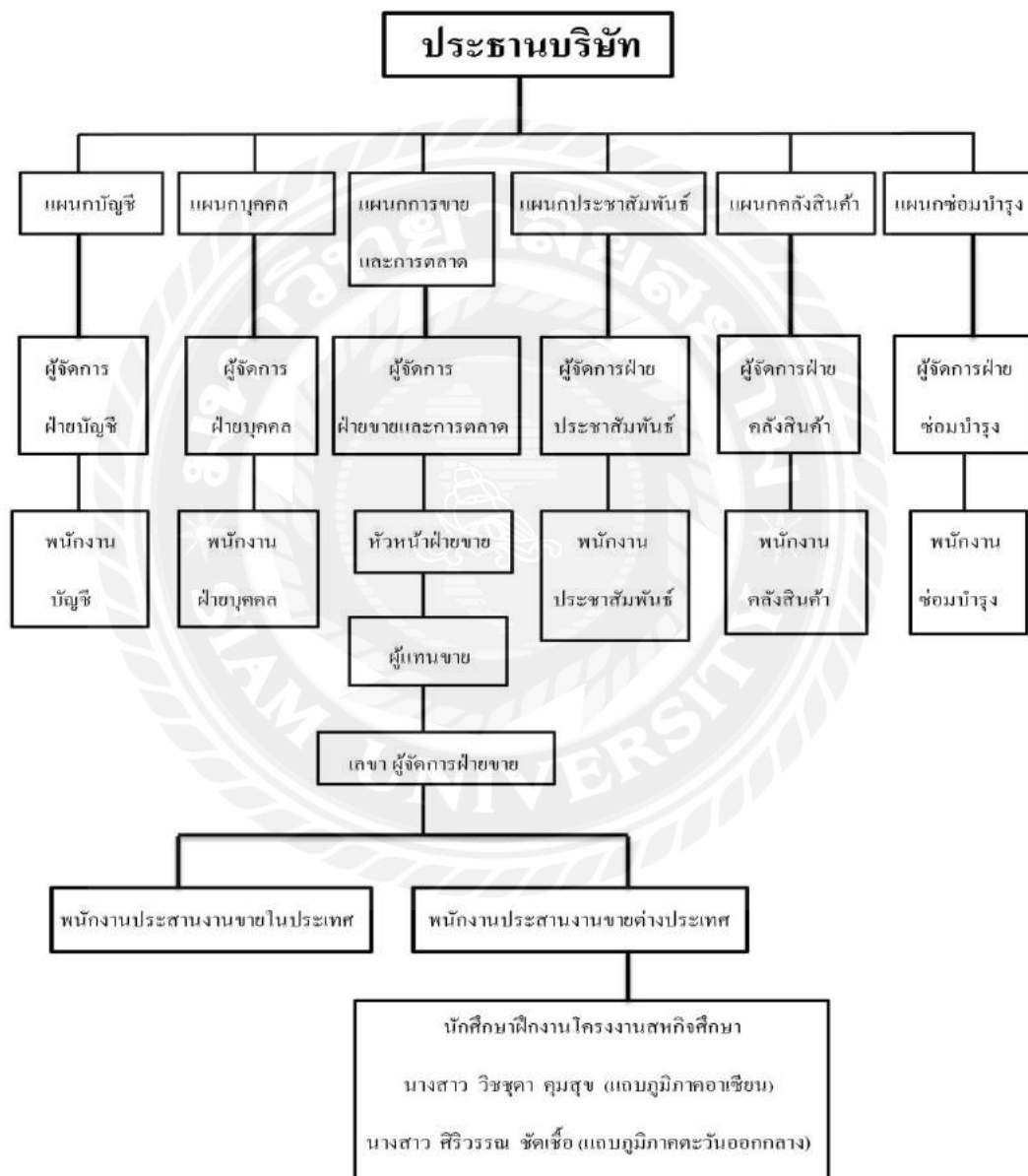


รูปที่ 3.1 แผนที่บริษัท บางกอกวัสดูภัณฑ์ จำกัด

3.2. ลักษณะการประกอบการและการให้บริการหลักขององค์กร

บริษัท บางกอกวัสดูภัณฑ์ จำกัด เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจ เกี่ยวกับอุปกรณ์ประปา ทั้งผลิตและจัดจำหน่ายภายใต้ชื่อแบรนด์สินค้า SANWA RAMBO ASAHI เป็นต้น จำหน่ายทั้งในประเทศและต่างประเทศ

3.3. รูปแบบการจัดองค์กรและการบริหารงานขององค์กร



รูปที่ 3.2 แผนผังองค์กร

3.4. ตำแหน่งและลักษณะงานที่นักศึกษาได้รับมอบหมาย

3.4.1. นางสาววิชุดา คุ่มสุข

ตำแหน่ง ผู้ช่วยเจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ (แถบภูมิภาคอาเซียน)

3.4.2. นางสาวศิริวรรณ ชัดเชื้อ

ตำแหน่ง ผู้ช่วยเจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ (แถบตะวันออกกลาง)

ทำหน้าที่ในการจัดทำเอกสารใบเสนอราคา (Proforma Invoice) และการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า

3.5. ชื่อและตำแหน่งงานของพนักงานที่ปรึกษา

3.5.1. คุณศศิญา โรจน์หล่อสกุล

ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศอาวุโส

3.5.2. คุณสิริกาญจน์ อำไพวงษ์

ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ

3.5.3. คุณชนกร สุนทรพฤกษ์

ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ

3.6. ระยะเวลาที่ปฏิบัติงาน

เริ่มวันที่ 8 มกราคม 2561 ถึง วันที่ 30 เมษายน 2561

3.7. ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

3.7.1. กำหนดหัวข้อโครงการโดยการค้นหาปัญหาที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติงานหรือความสำคัญในการปฏิบัติงาน รวมถึงวิธีการแก้ไขปัญหา โดยปรึกษาพนักงานที่ปรึกษาเพื่อขอคำแนะนำเพิ่มเติม

3.7.2. รวบรวมข้อมูล

3.7.3. จัดทำเอกสารประกอบโครงการ

3.7.4. ตรวจสอบและสรุปผลโครงการให้ถูกต้องครบถ้วน

3.7.5. จัดทำโครงการ

ขั้นตอนการดำเนินงาน	มี.ค. 61	เม.ย. 61	พ.ค. 61	มิ.ย. 61	ก.ค. 61
กำหนดหัวข้อโครงการ		→			
รวบรวมข้อมูล		→			
จัดทำเอกสารประกอบโครงการ			→		
ตรวจสอบและสรุปผลโครงการ				→	
จัดทำโครงการ					→

ตารางที่ 3.1 ขั้นตอนการดำเนินงาน

3.8. อุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้

ซอฟต์แวร์

3.8.1. โปรแกรม Microsoft Word 2010

3.8.2. โปรแกรม Microsoft Excel 2010

3.8.3. Zimbra Webmail

บทที่ 4

ผลการปฏิบัติงานตามโครงการ

จากการที่คณะผู้จัดทำได้ปฏิบัติงาน ณ บริษัท บางกอกวัสดภัณฑ์ จำกัด ตำแหน่ง ผู้ช่วยเจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ โดยดูแลลูกค้าในแถบภูมิภาคอาเซียนและตะวันออกกลาง ได้ศึกษาเกี่ยวกับการประสานงานขายต่างประเทศ ดังต่อไปนี้

4.1. ขั้นตอนการดำเนินงานในส่วนงานประสานงานขายต่างประเทศ

4.2. คำศัพท์ที่เกี่ยวข้อง

4.1. ขั้นตอนการดำเนินงาน ในส่วนงานประสานงานขายต่างประเทศ

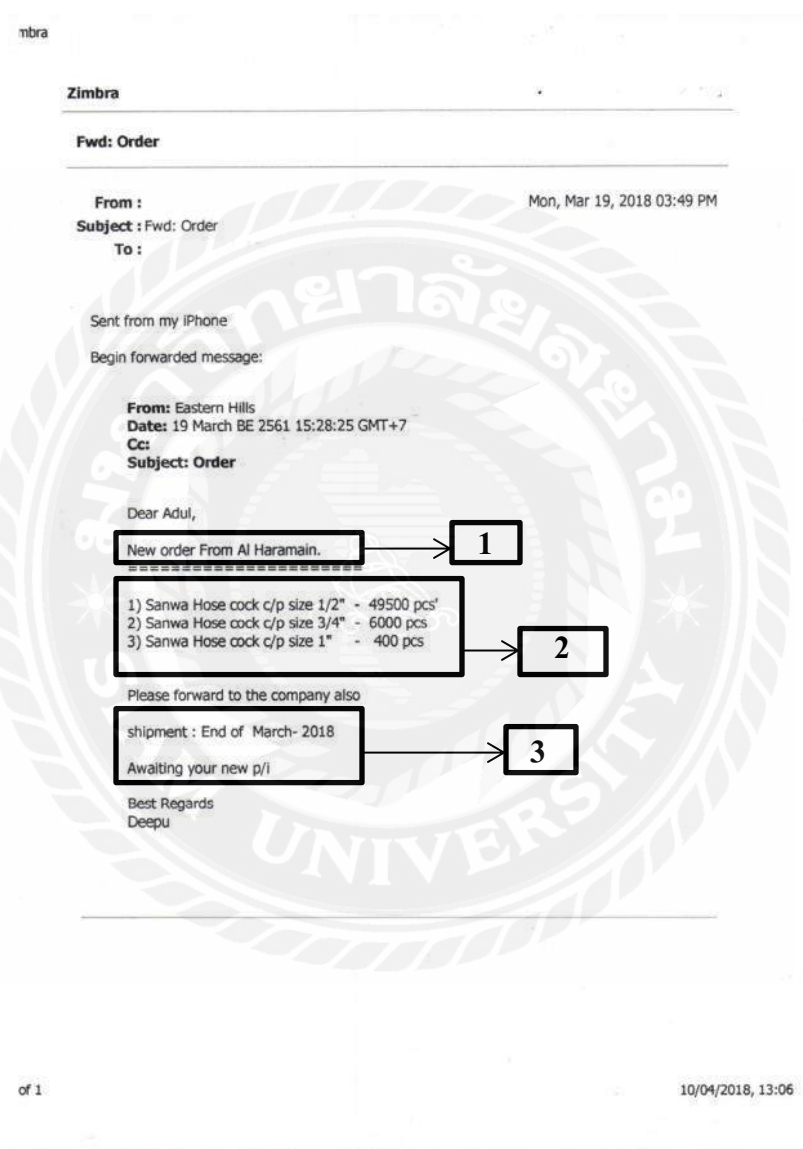


รูปที่ 4.1 ภาพขั้นตอนการดำเนินงาน

จากรูปที่ 4.1 ภาพขั้นตอนการดำเนินงาน สามารถอธิบายได้ดังนี้

4.1.1. รับรายการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์

ลูกค้าส่งรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้ามาทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์เพื่อทำการสั่งซื้อสินค้า โดยแจ้งชื่อลูกค้า ชนิดของสินค้า จำนวนสินค้าและวันที่ต้องการส่งสินค้า ดังรูปที่ 4.2



รูปที่ 4.2 ภาพการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์

จากรูปที่ 4.2 ภาพการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ สามารถอธิบายได้ดังนี้

หมายเลข 1. ชื่อลูกค้า

หมายเลข 2. รายละเอียดสินค้าที่ลูกค้าสั่งซื้อ ได้แก่

ก๊อบบอลสนาม ขนาด $\frac{1}{2}$ นิ้ว จำนวน 49,500 ชิ้น

ก๊อบบอลสนาม ขนาด $\frac{3}{4}$ นิ้ว จำนวน 6,000 ชิ้น

ก๊อบบอลสนาม ขนาด 1 นิ้ว จำนวน 400 ชิ้น

หมายเลข 3. วันที่ลูกค้าต้องการให้ส่งสินค้า

4.1.2. ส่งรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าให้ฝ่ายวางแผนเพื่อวางแผนการผลิตสินค้า ระบุจำนวน และวันที่สามารถส่งสินค้าได้

4.1.3. รับใบแจ้งการวางแผนสินค้าจากฝ่ายวางแผน แล้วจึงนำมาทำใบเสนอราคา (Proforma Invoice) ดังรูปที่ 4.3

AL BOOM13-18

TEST CONTAINER

ITEM NO.	PROFORMA INVOICE NO.	Pes /CARTON	PALLET	CARTON	CUBE	13/18	1	
	SALES ORDER NO.					al boom		
	CUSTOMER					23/04/18		
	DELIVERY DUE DATE							
DESCRIPTION FOR PROFORMA								
1210201530	BALL TAP WITH HOSE C/P MODEL CKT 15 SIZE 1/2"	100				21,500	3	
1220301503	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV 15 FB SIZE 1/2"	100				17,000		
1220302003	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV 20 FB SIZE 3/4"	100				16,000		
1220302503	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV 25 FB SIZE 1"	80				5,520		
1220303201	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV 32 FB SIZE 1.1/4"	48				480		
1220304003	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV 40 FB SIZE 1.1/2"	32				2,400		
1220305003	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV 50 FB SIZE 2"	20				1,600		
12203080	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV 80 FB SIZE 3"	4				200		
12203100	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV 100 FB SIZE 4"	4				52		
							9	4
							64,752	
							1.02	101.68%
							0.50	49.90%

Page 1

รูปที่ 4.3 ใบวางแผนการผลิตสินค้า

จากรูปที่ 4.3 ใบวางแผนการผลิตสินค้า สามารถอธิบายได้ดังนี้

หมายเลข 1. เลขที่ใบเสนอราคา (Proforma Invoice) ชื่อลูกค้าและวันที่ส่งสินค้า

หมายเลข 2. รหัสและชื่อสินค้า

หมายเลข 3. จำนวนสินค้า

หมายเลข 4. จำนวนรวมรายการสินค้าและจำนวนรวมสินค้า

4.1.4. จัดทำใบเสนอราคา (Proforma Invoice) โดยใส่รายละเอียดตามรูปที่ 4.4

ATACO ASAHI-THAI ALLOY CO., LTD.
บริษัท อาซาสึ - ไทย ออลลอย จำกัด
9/23 Moo 7 Suksawad Rd., Bangkok, Prapadaeng Samutprakan 10130 Tel:(662) 621-8980-6 Fax : (662) 225-8938-9
9/23 หมู่ที่ 7 ถนนสุขสวัสดิ์ ต. บางจาก อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ 10130 โทร. (662) 621-8980-6 โทรสาร (662) 225-8938-9

PROFORMA INVOICE

PROFORMA INVOICE NO. PATE 07/2018 Order No. 1 BANGKOK 05 MARCH 2018 2

PROFORMA INVOICE OF "SANWA" Brand

SHIPPED PER BY SEA FREIGHT FROM BANGKOK, THAILAND TO SHARJAH, U.A.E.

By order and for account and risk of Messrs. AL BOOM TRADING CO L.L.C
DUBAI - U.A.E. 3

TEL:
FAX:
EMAIL:

Marks & Nos.	Description of Commodity	Quantity	Unit Price (USD)	Amount (USD)
	"SANWA" BRAND			C&F SHARJAH
1210201530	BALL TAP WITH HOSE C/P MODEL CKT15 SIZE 1/2"	13,000 PCS.		
1220301503	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV15FB SIZE 1/2"	15,000 PCS.		
1220302003	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV20FB SIZE 3/4"	18,000 PCS.		
1220302503	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV25FB SIZE 1"	14,000 PCS.		
1220303201	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV32FB SIZE 1.1/4"	480 PCS.		
1220304003	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV40FB SIZE 1.1/2"	2,400 PCS.		
1220305003	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV50FB SIZE 2"	1,600 PCS.		
12203080	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV80FB SIZE 3"	200 PCS.		
12203100	BALL VALVE FULL BORE C/P MODEL BV100FB SIZE 4"	36 PCS.		
	TOTAL	64,716 PCS.		
		Special discount 2% from total invoice		
		TOTAL AMOUNT		

NOTE:

1 **PAYMENT**: BY T/T TO OUR ACCOUNT NAME :
ACCOUNT NAME :
ACCOUNT NUMBER :
BANK : 5

2 **DELIVERY**: 14 MARCH 2018

3 **PACKING**: OUR STANDARD EXPORT PACKING

ASAHI-THAI ALLOY CO., LTD.
PONGCHAI CHINDASOOK
DEPUTY MANAGING DIRECTOR

**CONFIRM & ACCEPT BY

รูปที่ 4.4 ใบเสนอราคา (Proforma Invoice)

จากรูปที่ 4.4 ใบเสนอราคา (Proforma Invoice) สามารถอธิบายได้ดังนี้

หมายเลข 1. เลขที่ใบเสนอราคา (Proforma Invoice)

หมายเลข 2. วันที่จัดทำใบเสนอราคา

หมายเลข 3. ชื่อและที่อยู่ของลูกค้า

หมายเลข 4. รายละเอียดของสินค้า ได้แก่ รหัสสินค้า ชื่อสินค้าและจำนวนสินค้า

หมายเลข 5. ช่องทางการชำระเงินและวันที่กำหนดส่งสินค้า

4.1.5. ส่งใบเสนอราคา (Proforma Invoice) ให้ลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อสินค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ว่าถูกต้องครบถ้วน หลังจากนั้นลูกค้าจะส่งการยืนยันการสั่งซื้อสินค้ากลับมาทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ ดังรูปที่ 4.5

ASAHI-THAI ALLOY CO., LTD.
บริษัท อาสahi-ไทย อลูมิเนียม จำกัด
8/23 หมู่ 7 บ้านหนองหิน, ตำบลหนองหิน, อำเภอหนองหิน, จังหวัดขอนแก่น 46130, โทร. 043-852-1111, 043-852-221, 043-852-333
โทร. 043-852-444, 043-852-555, 043-852-666, 043-852-777, 043-852-888, 043-852-999

PROFORMA INVOICE
PROFORMA INVOICE NO. PITE 1302-9411 Order No. 03 APRIL 2018
PROFORMA INVOICE OF "SAVAK" Brand
SHIPPED FOB BY SEA FREIGHT FROM SAMRONG, THAILAND TO SHANGHAI, U.A.E.
By order and for account and risk of Al Boom Trading Co. (L.L.C.)

Mark & Item	Description of Commodity	Quantity	Unit Price (USD)	Amount (USD)
121001133	"SAVAK" BRAND BALL TAP WITH HOSE CP MODEL OCT15 SIZE 1/2"	21,800	PCS	
122001602	BALL VALVE FULL BORE CP MODEL BV107B SIZE 1/2"	17,000	PCS	
122002003	BALL VALVE FULL BORE CP MODEL BV007B SIZE 3/4"	16,000	PCS	
121003202	BALL VALVE FULL BORE CP MODEL BV007B SIZE 1"	6,000	PCS	
122003201	BALL VALVE FULL BORE CP MODEL BV007B SIZE 1.5"	400	PCS	
122004002	BALL VALVE FULL BORE CP MODEL BV007B SIZE 1.5"	2,400	PCS	
122003801	BALL VALVE FULL BORE CP MODEL BV007B SIZE 2"	1,800	PCS	
12203001	BALL VALVE FULL BORE CP MODEL BV007B SIZE 3"	200	PCS	
12201001	BALL VALVE FULL BORE CP MODEL BV007B SIZE 4"	50	PCS	
	TOTAL	64,700	PCS	
	Special discount 2% from item invoice			
	TOTAL AMOUNT			
	1 CONTAINER (20' DC)			

NOTE :
1 PAYMENT : BY T/T TO OUR ACCOUNT NAME :
ACCOUNT NAME : ASAHI-THAI ALLOY CO., LTD.
ACCOUNT NUMBER :
BANK :
2 DELIVERY : 22 APRIL 2018
3 PACKING : OUR STANDARD EXPORT PACKING

ASAHI-THAI ALLOY CO., LTD.
PONGKHA CHONGKABOOK
DEPUTY MANAGING DIRECTOR

CONFIRM & ACCEPT BY: *Al Boom Trading Co. (L.L.C.)*
AL BOOM TRADING CO. (L.L.C.)

รูปที่ 4.5 ใบเสนอราคา (Proforma Invoice) ที่ลูกค้ายืนยัน

4.1.6. ขั้นตอนการแจ้งการขนย้ายสินค้า

ทำการตรวจสอบเลขที่ใบเสนอราคา (Proforma Invoice) ตามวันที่ส่งออกสินค้าและแจ้งให้ฝ่ายส่งออกปฏิบัติงานขั้นตอนต่อไป

4.1.7. ขั้นตอนการรับใบจองเรือจากบริษัทสายเรือ

ทำการจองเรือกับบริษัทสายเรือเพื่อทำการจองตู้คอนเทนเนอร์ในการส่งออกสินค้า จากนั้นทางบริษัทสายเรือจะทำการส่งใบการจองเรือมาทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ ดังรูปที่ 4.6



Maritime Alliance Co., Ltd.
Tel. 0-2632-9993 (Auto) Fax 0-2632-9880

BOOKING CONFIRMATION

MARITIME SHIPMENT NO : **SE1804-0295-01**
BR NO : **BR1803-0778**

TO : _____ DATE: **28/03/2018**

ATTN : _____ FROM : _____ JOB OWNER : _____

REF. CARRIER BOOKING NO : **Z488004429**

VOLUME : **1 x 20DC** COMMODITY : **STEEL/IRON/STAINLESS/METAL PROD** GW : **20.00**

FEEDER & VOY : **YM HORIZON V.284S**

M/VESSEL & VOY : _____

ETD : **BANGKOK, THAILAND** : **15/04/2018**

ETA : **SHARJAH, UNITED ARAB EMIRATES** : **07/05/2018**

CY DATE : **10/04/2018** AT : **C.D.S. STORAGE CTC K. ARAYA (KLCY) TEL: 02-740-3115-3**

RETURN DATE : **11/04/2018** AT : **PAT TERMINAL 1 (0251) CTC K.AEYI K.PAT TEL: 02-249-3000, 02-2497306**

CFS/LOADING DATE : _____ AT : _____

***CLOSING DATE * : 13/04/2018 TIME: 23:59 HRS.**

CARRIER : **YML: YANG MING CONTAINER LINE**

CUSTOMER REQUIREMENT
Rate: USD 700
*ถ้า Cancel หรือมีเหตุยกเลิกก่อน 05/04/2018 ไม่เช่นนั้นจะมีค่า cancel fee 1000 USD / ตู้
PPL CODE: 0251
VGM & SI CUT OFF: 11/04/2018 @ 11:00 HRS. ##
สิ้นอายุในวัน 11/04/2018

**** PLEASE DECLARE THE CORRECT VGM (Verified Gross Mass), MISDECLARATION OF VGM MAY CAUSE TO TERMINAL REJECTION AND CARRIER REJECTION ****

***** กรณีคืนตู้หนักหลัง Closing Time ที่ระบุอาจส่งผลต่ออัตราค่าระวางเรือ *****

รูปที่ 4.6 ใบจองเรือ

4.1.8. ขั้นตอนแจ้งกำหนดการส่งออกสินค้าให้ลูกค้า

หลังจากเมื่อได้รับใบจองเรือจากบริษัทสายเรือ ทำการแจ้งกำหนดการส่งออกสินค้าให้ลูกค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ตามรายละเอียด ดังนี้

4.1.8.1. เลขที่ใบเสนอราคา (Proforma Invoice)

4.1.8.2. ชื่อลูกค้า

4.1.8.3. Shipping advice : ขนาดตู้คอนเทนเนอร์ ชื่อของท่าเรือปลายทางและประเทศที่ส่งสินค้าไปให้ลูกค้า

4.1.8.4. Feeder Name : ชื่อของเรือตู้สินค้าขนาดกลางหรือขนาดเล็กที่ขนส่งตู้สินค้าจากเรือสินค้าขนาดใหญ่ไปยังท่าเรือ

4.1.8.5. Mother Vessel Name : ชื่อเรือขนาดใหญ่

4.1.8.6. ETD : วันที่เรือออกจากท่าเรือประเทศต้นทาง

4.1.8.7. ETA : วันที่เรือถึงท่าเรือประเทศปลายทาง

4.1.8.8. LOAD ON : วันที่ขนย้ายสินค้า

4.1.9. ขั้นตอนการแจ้งขอการชำระเงินจากลูกค้า

4.1.9.1. ลูกค้าส่งหลักฐานการชำระเงินมาให้ทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์

4.1.9.2. ตรวจสอบว่าเป็นยอดโอนของลูกค้ารายใดและเลขที่รายการการสั่งซื้อ

4.1.9.3. ส่งหลักฐานการชำระเงินของลูกค้าและแจ้งรายละเอียดว่าเป็นของลูกค้ารายใดและเลขที่รายการการสั่งซื้อให้กับฝ่ายส่งออก ฝ่ายบริการลูกค้า ฝ่ายสินเชื่อ ฝ่ายบัญชีและผู้แทนขาย

เมื่อถึงขั้นตอนนี้แล้วถือเป็นการสิ้นสุดภาระของฝ่ายประสานงานขายต่างประเทศ

4.2. คำศัพท์ที่เกี่ยวข้อง

4.2.1. Water Meter	มาตรวัดน้ำ
4.2.2. Gate Valve	ประตูน้ำ
4.2.3. Ball Valve	บอลวาล์ว(รูเต็ม)
4.2.4. Swing Check Valve	สวิงเช็ควาล์ว
4.2.5. Spring Check Valve	สปริงเช็ควาล์ว(รูเต็ม)
4.2.6. Spring Foot Valve	สปริงฟุตวาล์ว
4.2.7. Mini Ball Valve	มินิบอลวาล์ว
4.2.8. Ball Tap	ก๊อกบอล
4.2.9. Ball Tap With Hose	ก๊อกบอลสนาม
4.2.10. Mini Ball Tap	มินีก๊อกบอล
4.2.11. Lockable Ball Tap With Hose	ก๊อกบอลสนามล็อกกุญแจ
4.2.12. Float Valve	วาล์วตุกลอย
4.2.13. Fancy Ball Tap	ก๊อกบอลแฟนซี

บทที่ 5

สรุปผลและข้อเสนอแนะ

5.1. สรุปผลโครงการหรืองานวิจัย

ในการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท บางกอกวัสดภัณฑ์ จำกัด ระหว่างวันที่ 8 มกราคม 2561 ถึง วันที่ 30 เมษายน 2561 ได้ศึกษาเรื่องการประสานงานขายต่างประเทศ ทำให้คณะผู้จัดทำได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ได้รับประสบการณ์การสั่งซื้อจากลูกค้า และการจัดทำเอกสารเพื่อเตรียมการส่งออกสินค้าไปให้ลูกค้า ทำให้เกิดประโยชน์ในการทำงานเพื่อเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ซึ่งคณะผู้จัดทำสามารถนำไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

5.1.1. ข้อจำกัดหรือปัญหาของโครงการ

เนื่องจากข้อมูลและเอกสารบางส่วน ไม่สามารถนำมาเปิดเผยได้ อาจทำให้ข้อมูลบางส่วนขาดหายไป

5.1.2. ข้อเสนอแนะ

ควรทำการจัดเก็บข้อมูลยอดขายและจำนวนการสั่งซื้อสินค้าหรือเอกสารที่เกี่ยวข้องที่จะนำมาค้นหาหรือตรวจสอบข้อมูลย้อนหลังได้ง่ายและสะดวกต่อการทำงาน

5.2. สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

5.2.1. ข้อดีของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

1. ได้รับประสบการณ์การทำงานจริง เพื่อใช้ในการทำงานในอนาคตได้
2. ได้รับความรู้เกี่ยวกับเอกสารการส่งออกและภาษาที่ใช้ติดต่อสื่อสารกับลูกค้า
3. ได้เรียนรู้การทำงานกับคนอื่น การปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมของการทำงานและมารยาททางสังคม การวางตัวที่เหมาะสม การพูดจาที่สุภาพและน่าเชื่อถือ

5.2.2. ปัญหาที่พบของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

1. การใช้ภาษาในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า

2. ความละเอียดรอบคอบในการจัดทำเอกสาร

5.2.3. ข้อเสนอแนะ

เรียนรู้การใช้ภาษาให้มากขึ้นและต้องมีความรอบคอบในการทำงาน



บรรณานุกรม

กตัญญู หิรัญญสมบุรณ์ , รศ. การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ. พิมพ์ครั้งที่ 10 กรุงเทพฯ :

สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2554.

สุดาพร คุณทลบุตร , ผศ. การตลาดระหว่างประเทศ. (ฉบับปรับปรุงใหม่) กรุงเทพฯ :

สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2557.

สุเมธ เลิศจริยพร. การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-ส่งออกครบวงจร. พิมพ์ครั้งที่ 4 กรุงเทพฯ :

สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2557.



ภาคผนวก ก.
รูปภาพขณะปฏิบัติงาน

ภาคผนวก ก



รูปภาพขณะปฏิบัติงาน



รูปภาพอาจารย์มานิเทศน์ ณ บริษัท บางกอกวัสถุภัณฑ์ จำกัด

ภาคผนวก ข.
บทความวิชาการ



การประสานงานขายต่างประเทศ

(Export Coordinator)

นางสาววิชุดา คุ่มสุข รหัสนักศึกษา 5704300110

นางสาวศิริวรรณ ชัดเชื้อ รหัสนักศึกษา 5704300147

ภาควิชาการจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสยาม

38 ถนนเพชรเกษม เขตภาษีเจริญ กทม. 10160

E-mail : Wit_khu@siam.edu , Sir.cha@siam.edu

บทคัดย่อ

ปัจจุบันอุตสาหกรรมประเภทอุปกรณ์ประปาในประเทศไทยได้มีการแข่งขันทางการตลาดและการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพมากขึ้นเพื่อตอบสนองกับความต้องการของลูกค้า เนื่องจากปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ผลกำไรตอบแทน วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าและการใช้เทคโนโลยีในกระบวนการผลิตสินค้า บริษัท บางกอกอุตสาหกรรม จำกัด เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจทางการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ประปาทั้งในประเทศและต่างประเทศ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้แบรนด์ “ซันว่า” ดังนั้น ฝ่ายประสานงานขายต่างประเทศ ต้องทำความเข้าใจในขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัทฯ จากการศึกษาในด้านการประสานงานขายต่างประเทศ ได้ศึกษาถึงขั้นตอนการดำเนินงาน ทำให้เข้าใจในขั้นตอนการดำเนินงาน วิธีการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า การวางแผนการผลิตสินค้า การส่งออกสินค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้องการส่งออกสินค้าเพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

Abstract

At present, the domestic tap water industry has become more competitive in terms of marketing and production of high quality products to meet the needs of customers. Due to economic factors, profitability, raw materials, and use of technology in the production process. Bangkok Metals Plc. is a company engaged in the production and distribution of plumbing equipment, both domestically and internationally, selling products under the brand "SANWA." The author was assigned to the export coordination department, where knowledge of sales coordination and operational procedures were important. By studying the operational procedures, communicating with customers, production planning, exports, and all of the related documents became easier and efficient. All of these steps allowed the author to meet the needs of every customer.

วัตถุประสงค์

1. เพื่อทราบถึงขั้นตอนในการประสานงานขายต่างประเทศ
2. เพื่อทราบถึงเอกสารที่เกี่ยวข้องในการส่งออกสินค้า

ขอบเขตของโครงการงาน

1. ขั้นตอนการดำเนินงานการประสานงานขายต่างประเทศ
2. การจัดทำเอกสารใบเสนอราคา (Proforma Invoice)
3. คำศัพท์ที่เกี่ยวข้อง

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทำให้ทราบถึงขั้นตอนในการประสานงานขายต่างประเทศ
2. ทำให้ทราบถึงเอกสารที่เกี่ยวข้องในการส่งออกสินค้า

ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

1. รับรายการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์
ลูกค้าส่งรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้ามาทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์เพื่อทำการสั่งซื้อสินค้าโดยแจ้งชื่อลูกค้า ชนิดของสินค้า จำนวนสินค้าและวันที่ต้องการส่งสินค้า
2. ส่งรายละเอียดการสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้าให้ฝ่ายวางแผน เพื่อวางแผนการผลิตสินค้า ระบุจำนวนและวันที่สามารถส่งสินค้าได้
3. รับใบแจ้งการวางแผนสินค้าจากฝ่ายวางแผน แล้วจึงนำมาทำ ใบเสนอราคา (Proforma Invoice)
4. จัดทำใบเสนอราคา (Proforma Invoice)

5. ส่งใบเสนอราคา (Proforma Invoice) ให้ลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อสินค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ว่าถูกต้องครบถ้วน หลังจากนั้นลูกค้าจะส่งการยืนยันการสั่งซื้อสินค้ากับมาทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์
6. ขั้นตอนการแจ้งการขนย้ายสินค้า
ทำการตรวจสอบเลขที่ใบเสนอราคา (Proforma Invoice) ตามวันที่ส่งออกสินค้า และแจ้งให้ฝ่ายส่งออกปฏิบัติงานขั้นตอนต่อไป
7. ขั้นตอนการรับใบจองเรือจากบริษัทสายเรือ
ทำการจองเรือกับบริษัทสายเรือเพื่อทำการจองตู้คอนเทนเนอร์ในการส่งออกสินค้า จากนั้นบริษัทสายเรือจะทำการส่งใบการจองเรือมาทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์
8. ขั้นตอนแจ้งตารางกำหนดการส่งออกสินค้าให้ลูกค้า
หลังจากเมื่อได้รับใบจองเรือจากบริษัทสายเรือ ทำการแจ้งกำหนดการส่งออกสินค้าให้ลูกค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์ตามรายละเอียดดังนี้
- 8.1 เลขที่ใบเสนอราคา (Proforma Invoice)
- 8.2 ชื่อลูกค้า
- 8.3 Shipping advice : ขนาดตู้คอนเทนเนอร์ ชื่อของท่าเรือปลายทางและประเทศที่ส่งสินค้าไปให้ลูกค้า
- 8.4 FEEDER : ชื่อของเรือตู้สินค้าขนาดกลางหรือขนาดเล็กที่ขนส่งตู้สินค้าจากเรือสินค้าขนาดใหญ่ไปยังท่าเรือ
- 8.5 Mother Vessel : ชื่อเรือขนาดใหญ่
- 8.6 ETD : วันที่เรือออกจากท่าเรือประเทศต้นทาง
- 8.7 ETA : วันที่เรือถึงท่าเรือประเทศปลายทาง

- 8.8 LOAD ON : วันที่ขนย้ายสินค้า
9. ขั้นตอนการแจ้งขอการชำระเงินจากลูกค้า
- 9.1 ลูกค้าส่งหลักฐานการชำระเงินทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์
- 9.2 ตรวจสอบว่าเป็นยอดโอนของลูกค้ารายใดและเลขที่รายการการสั่งซื้อ
- 9.3 ส่งหลักฐานการชำระเงินของลูกค้าและแจ้งรายละเอียดความเป็นของลูกค้ารายใดและเลขที่รายการการสั่งซื้อให้กับฝ่ายส่งออก ฝ่ายบริการลูกค้า ฝ่ายสินเชื่อ ฝ่ายบัญชีและผู้แทนขาย
- เมื่อถึงขั้นตอนนี้แล้วถือเป็นการสิ้นสุดภาระของฝ่ายประสานงานขายต่างประเทศ

สรุปผลโครงการ

ในการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท บางกอกวิสต์ภัณฑ์ จำกัด ระหว่างวันที่ 8 มกราคม 2561 ถึง วันที่ 30 เมษายน 2561 ได้ศึกษาเรื่องการประสานงานขายต่างประเทศ ทำให้คณะผู้จัดทำได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ได้รับประสบการณ์การสั่งซื้อจากลูกค้า และการจัดทำเอกสาร เพื่อเตรียมการส่งออกสินค้าไปให้ลูกค้า ทำให้เกิดประโยชน์ในการทำงานเพื่อเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ซึ่งคณะผู้จัดทำสามารถนำไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

ข้อจำกัดหรือปัญหาของโครงการ

เนื่องจากข้อมูลและเอกสารบางส่วน ไม่สามารถนำมาเปิดเผยได้ อาจทำให้ข้อมูลบางส่วนขาดหายไป

ข้อเสนอแนะ

ควรทำการจัดเก็บข้อมูลยอดขายและจำนวนการสั่งซื้อสินค้าหรือเอกสารที่เกี่ยวข้องที่จะนำมาค้นหาหรือตรวจสอบข้อมูลย้อนหลังได้ง่ายและสะดวกต่อการทำงาน

สรุปผลการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

1. ข้อดีของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

- 1.1. ได้รับประสบการณ์การทำงานจริง เพื่อใช้ในการทำงานในอนาคตได้
- 1.2. ได้รับความรู้เกี่ยวกับเอกสารการส่งออกและภาษาที่ใช้ติดต่อสื่อสารกับลูกค้า
- 1.3. ได้เรียนรู้การทำงานกับคนอื่น การปรับตัวให้เข้ากับสภาพแวดล้อมของการทำงานและมารยาททางสังคม การวางตัวที่เหมาะสม การพูดจาที่สุภาพและน่าเชื่อถือ

2. ปัญหาที่พบของการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

- 2.1. การใช้ภาษาในการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า
- 2.2. ความละเอียดรอบคอบในการจัดทำเอกสาร

ข้อเสนอแนะ

เรียนรู้การใช้ภาษาให้มากขึ้นและต้องมีความรอบคอบในการทำงาน

กิตติกรรมประกาศ

การที่คณะผู้จัดทำได้มาปฏิบัติงานในโครงการสหกิจศึกษา ณ บริษัท บางกอกวิสต์ภัณฑ์ จำกัด ตั้งแต่วันที่ 8 มกราคม พ.ศ. 2561 ถึง วันที่ 30 เมษายน พ.ศ. 2561 ส่งผลให้คณะผู้จัดทำ ได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ที่มีค่ามากมาย สำหรับรายงานสห

กิจศึกษาฉบับนี้สำเร็จลงได้ด้วยดี จากความร่วมมือ
และสนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

1. คุณ ศศิญา โรจน์หล่อสกุล

ตำแหน่งเจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ
อาวูโต

2. คุณ สิริกาญจน์ อำไพวงษ์

ตำแหน่งเจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ

3. คุณ ชนกร สุนทรพฤกษ์

ตำแหน่งเจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ

4. อาจารย์ อรุณ อินทวงศ์

อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา

และบุคคลท่านอื่นๆที่ไม่ได้กล่าวนามทุกท่านที่ได้ให้
คำแนะนำช่วยเหลือในการจัดทำรายงานคณะผู้จัดทำ
ขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่านที่มีส่วน
ร่วมในการให้ข้อมูลและเป็นที่ปรึกษาในการทำ

รายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ตลอดจนให้การดูแล
และให้ความเข้าใจกับชีวิตของการทำงานจริงซึ่งคณะ
ผู้จัดทำขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงไว้ ณ ที่นี้ด้วย

บรรณานุกรม

กัตัญญ หิรัญญสมบูรณ์ , รศ. การจัดการธุรกิจระหว่าง
ประเทศ. พิมพ์ครั้งที่ 10 กรุงเทพฯ :

สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2554.

สุดาพร กุณชาบุตร , ผศ. การตลาดระหว่างประเทศ.
(ฉบับปรับปรุงใหม่) กรุงเทพฯ :

สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2557.

สุเมธ เลิศจริยพร. การเรียนรู้วิธีดำเนินธุรกิจนำเข้า-
ส่งออกครบวงจร. พิมพ์ครั้งที่ 4 กรุงเทพฯ :

สำนักพิมพ์แห่งจุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย , 2557.

The background of the slide features a large, faint, circular seal of Siam University. The seal contains the university's name in Thai and English, along with a central emblem.

ภาคผนวก ค.

โปสเตอร์



การประสานงานขายต่างประเทศ (Export Coordinator)

SANWA®
HIGH QUALITY WATERWORKS PRODUCT

บทคัดย่อ

ปัจจุบันอุตสาหกรรมประเภทอุปกรณ์ประปาในประเทศไทยได้มีการแข่งขันทางด้านการตลาดและการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพมากขึ้นเพื่อตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าเนื่องจากปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ผลกำไรตอบแทนวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าและการใช้เทคโนโลยีในกระบวนการผลิตและบริษัท บางกอกวอเตอร์ จำกัด เป็นบริษัทที่ประกอบธุรกิจทางด้านการผลิตและจำหน่ายอุปกรณ์ประปาทั้งในประเทศและต่างประเทศ จำหน่ายผลิตภัณฑ์ ภายใต้ “ซานวา” ดังนั้น ฝ่ายประสานงานขายต่างประเทศ ต้องทำความเข้าใจในขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัทฯ จากการศึกษาในด้านการประสานงานขายต่างประเทศ ได้ศึกษาถึงขั้นตอนการดำเนินงาน ทำให้เข้าใจในขั้นตอนการดำเนินงาน วิธีการติดต่อสื่อสารกับลูกค้า การวางแผน การผลิตสินค้า การส่งออกสินค้าและเอกสารที่เกี่ยวข้อง การส่งออกสินค้า เพื่อให้การปฏิบัติงานเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้นและสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

คำสำคัญ : การประสานงานขายต่างประเทศ / เอกสารการส่งออกสินค้า

สถานที่ประกอบกร

บริษัท บางกอกวอเตอร์ จำกัด

พนักงานที่ปรึกษา

คุณ ศศิญา โรจนหล่อสุด ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศอาวุโส
คุณ สิริกาญจน์ อธิโพธิ์ ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ
คุณ ธนกร ตันทพพจน์ ตำแหน่ง เจ้าหน้าที่ประสานงานขายต่างประเทศ

วัตถุประสงค์ของโครงการ

- เพื่อทราบถึงขั้นตอนในการประสานงานขายต่างประเทศ
- เพื่อทราบถึงเอกสารที่เกี่ยวข้องในการส่งออกสินค้า

ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

กำหนดหัวข้อโครงการโดยการค้นหาคำปัญหาที่เกิดขึ้นในการปฏิบัติงานหรือความสำคัญในการปฏิบัติงาน รวมถึงวิธีการแก้ไขปัญหามา โดยปรึกษาพนักงานที่ปรึกษาเพื่อขอคำแนะนำเพิ่มเติม

- รวบรวมข้อมูล
- จัดทำเอกสารประกอบโครงการ
- ตรวจสอบและสรุปผล โครงการให้อีกครั้งครบถ้วน
- จัดทำโครงการ

ลักษณะงานที่ปฏิบัติหรือจัดทำ

- รับคำสั่งซื้อขายรายสินค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์
- ส่งรายละเอียดการสั่งซื้อให้ฝ่ายวางแผน เพื่อวางแผนการผลิตสินค้า
- รับใบแจ้งการวางแผนจากฝ่ายวางแผนการผลิตสินค้า
- จัดทำใบเสนอราคา (Proforma Invoice)
- ส่งใบเสนอราคาให้ลูกค้ายืนยันการสั่งซื้อสินค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์
- แจ้งการยืนยันสินค้าตามเลขที่ใบเสนอราคา (Proforma Invoice)
- ทำการจองเรือกับบริษัทสายเรือเพื่อทำการจองตู้คอนเทนเนอร์ในการส่งออกสินค้า
- แจ้งกำหนดการส่งออกสินค้าให้กับลูกค้าทางจดหมายอิเล็กทรอนิกส์
- แจ้งยอดการชำระเงินจากลูกค้าให้ฝ่ายส่งออก ฝ่ายบริการลูกค้า ฝ่ายสินเชื่อผ่านบัญชีและฝ่ายขนส่ง

ประโยชน์/ผลที่ได้รับ

- ทำให้ทราบถึงขั้นตอนในการประสานงานขายต่างประเทศ
- ทำให้ทราบถึงเอกสารที่เกี่ยวข้องในการส่งออกสินค้า

สรุปผลโครงการ

ในการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท บางกอกวอเตอร์ จำกัด ระหว่างวันที่ 8 - มกราคม 2561 ถึง วันที่ 30 เมษายน 2561 ได้ศึกษาเรื่องการประสานงานขายต่างประเทศทำให้คณะผู้จัดทำได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆ ได้รับประสบการณ์การสั่งซื้อจากลูกค้า และการจัดทำเอกสาร เพื่อเตรียมการส่งออกสินค้าไปให้ลูกค้า ทำให้เกิดประโยชน์ในการทำงาน พอเป็นไปตามวัตถุประสงค์ที่ตั้งไว้ ซึ่งคณะผู้จัดทำสามารถนำไปประยุกต์ใช้ให้เกิดประโยชน์ตามวัตถุประสงค์ที่กำหนดไว้

คณะผู้จัดทำ

นางสาว วิชชา กุ่มสุชา 5704300110

นางสาว ศิริวรรณ ชัดเชื้อ 5704300147

อาจารย์ที่ปรึกษา อาจารย์ อรุณ อินทวงศ์

ภาควิชา การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยสยาม

By : Nongphak Suphah Sangsri

ประวัติผู้จัดทำ



รหัสนักศึกษา : 5704300110

ชื่อ-นามสกุล : นางสาววิชุดา คุ่มสุข

คณะ : บริหารธุรกิจ

สาขาวิชา : การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

ที่อยู่ : บ้านเลขที่ 1003/46 หมู่ 7 เพชรเกษม 106

ถนนเพชรเกษม แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม

กรุงเทพมหานคร 10160

ประวัติผู้จัดทำ



รหัสนักศึกษา : 5704300147

ชื่อ-นามสกุล : นางสาวศิริวรรณ ชัดเชื้อ

คณะ : บริหารธุรกิจ

สาขาวิชา : การจัดการธุรกิจระหว่างประเทศ

ที่อยู่ : บ้านเลขที่ 389/18 หมู่ 4 ซอยเพชรเกษม 62/1 ถนน

เพชรเกษม แขวงบางแคเหนือ เขตบางแค

กรุงเทพมหานคร 10160