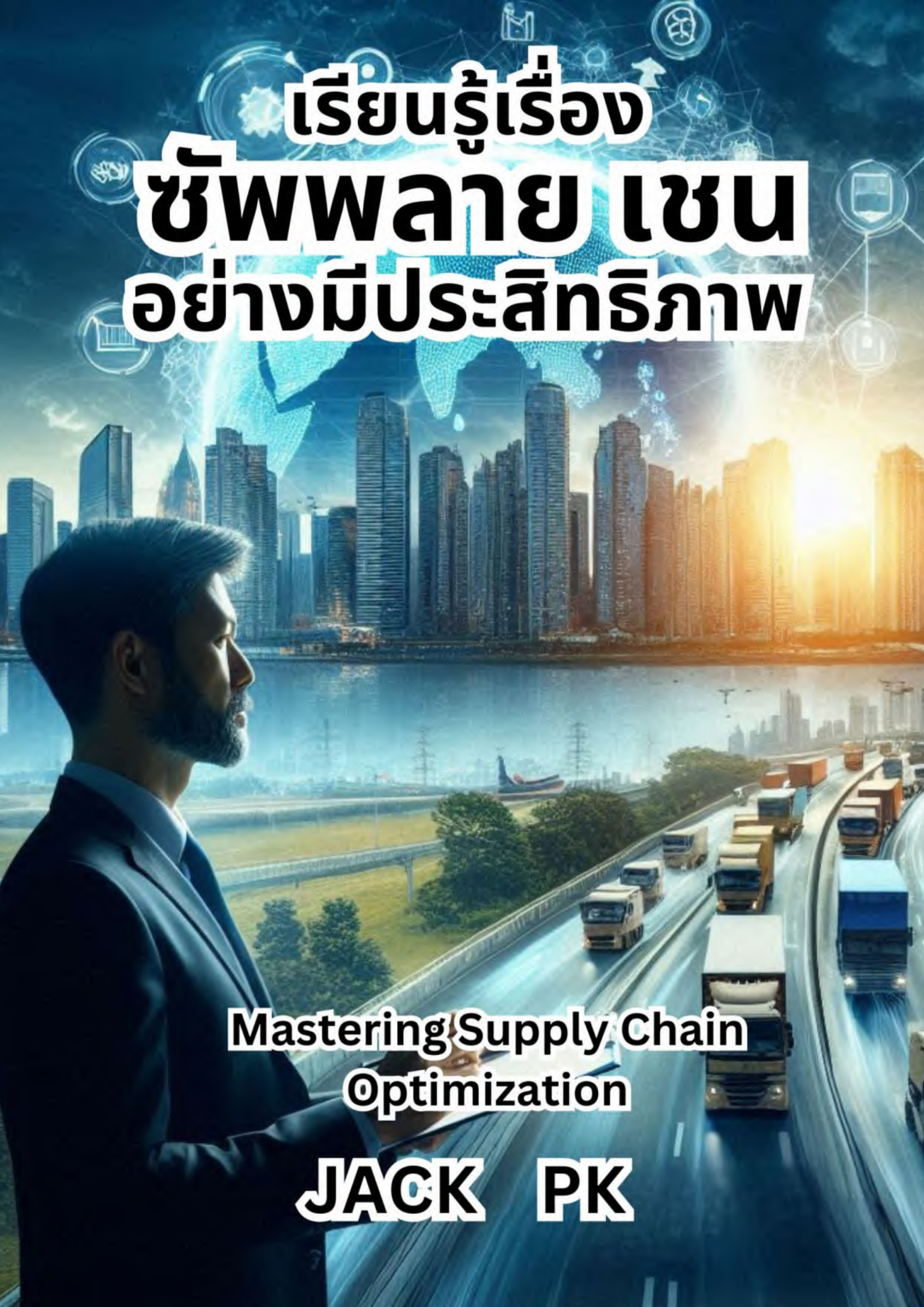




เรียนรู้เรื่อง ซัพพลายเชน อย่างมีประสิทธิภาพ

Mastering Supply Chain
Optimization

JACK PK

คำนำ

เรียนรู้เรื่อง ซัพพลาย เซน อย่างมีประสิทธิภาพ

Mastering Supply Chain Optimization

หนังสือเล่มนี้มุ่งหวังที่จะเชื่อมต่อช่องว่างระหว่างหลักการพื้นฐานและแนวทางปฏิบัติที่เป็นนวัตกรรมในโลกของการจัดการ ซัพพลาย เซน ที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ด้วยโลกาภิวัตน์ การหยุดชะงักของเทคโนโลยี และความกังวลเกี่ยวกับความยั่งยืนที่ทำให้เกิดการกำหนดภูมิทัศน์ทางธุรกิจใหม่ การดำเนินการซัพพลาย เซน ที่มีประสิทธิภาพจึงไม่ใช่แค่ข้อได้เปรียบเชิงกลยุทธ์อีกต่อไป แต่ยังมีความจำเป็นต่อการอยู่รอดและความสำเร็จในระยะยาวอีกด้วย

หนังสือเล่มนี้ได้รับการออกแบบมาสำหรับผู้ปฏิบัติงานผู้จัดการและผู้มีวิสัยทัศน์ที่ต้องการปลดล็อกศักยภาพทั้งหมดของซัพพลาย เซน ของตน ไม่ว่าจะเป็นคุณกำลังเผชิญกับความซับซ้อนของการจัดการสินค้าคงคลังกำลังสำรวจพลังการเปลี่ยนแปลงของข้อมูลขนาดใหญ่ หรือกำลังใช้แนวทางแบบ Lean และ Agile เพื่อปรับปรุงการตอบสนอง ข้อมูลเชิงลึกที่นำเสนอในที่นี้ได้รับการปรับแต่งเพื่อรองรับการเดินทางของคุณสู่การเพิ่มประสิทธิภาพ

แต่ละบทจะสำรวจแง่มุมที่สำคัญของการดำเนินการซัพพลาย เซน โดยนำเสนอพื้นฐานทางทฤษฎี กลยุทธ์ที่ดำเนินการได้ และกรณีศึกษาในโลกแห่งความเป็นจริงเพื่ออธิบายแนวคิดและเทคนิคต่างๆ เมื่อผู้อ่านอ่านแต่ละบท พวกเขาจะได้รับความเข้าใจที่ลึกซึ้งยิ่งขึ้นเกี่ยวกับองค์ประกอบสำคัญ เช่น การคาดการณ์อุปสงค์ ตัวชี้วัดประสิทธิภาพ และความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีที่กำหนดรูปลักษณ์ของซัพพลาย เซน สมัยใหม่ ให้ความสำคัญเป็นพิเศษกับความยั่งยืน การจัดการความเสี่ยง และกลยุทธ์ระดับโลก ซึ่งสะท้อนถึงธรรมชาติของซัพพลาย เซน ที่เชื่อมโยงกันและความจำเป็นในการฟื้นตัวเมื่อเผชิญกับการเปลี่ยนแปลง

Mastering Supply Chain Optimization เรียนรู้เรื่อง ซัพพลาย เซน อย่างมีประสิทธิภาพ เป็นมากกว่าคู่มือ แต่เป็นคำเรียกร้องให้ยอมรับความสามารถในการปรับตัว นวัตกรรม และความรับผิดชอบในการจัดการซัพพลาย เซน โดยการให้

ความสำคัญกับประสิทธิภาพ ความยั่งยืน และการบูรณาการทางเทคโนโลยี ผู้เชี่ยวชาญสามารถวางตำแหน่งตัวเองเพื่อเติบโตได้ในอนาคตที่เปลี่ยนแปลงตลอดเวลาและคาดเดาไม่ได้

ผู้เขียนขอเชิญคุณผู้อ่านร่วมออกเดินทางอันสร้างสรรค์นี้ผ่านความแตกต่างที่ละเอียดอ่อนของการเพิ่มประสิทธิภาพซัพพลาย เช่น พร้อมด้วยความรู้ เครื่องมือ และการมองเห็นในโลกที่จำเป็นเพื่อตอบสนองความต้องการของยุคสมัยใหม่ ศักยภาพของซัพพลาย เช่น ของคุณรออยู่ มาปลดล็อกมันไปด้วยกัน!

สารบัญ

หน้าที่ 06 บทที่ 1: รู้ก่อนเข้าสู่เรื่องการจัดการซัพพลาย เชน

หน้าที่ 15 บทที่ 2: องค์ประกอบหลักของการปรับปรุงซัพพลาย เชน

หน้าที่ 35 บทที่ 3: การตัดสินใจโดยอาศัยข้อมูล

หน้าที่ 46 บทที่ 4: ซัพพลาย เชน แบบ Lean และ Agile

หน้าที่ 72 บทที่ 5: เทคโนโลยีและนวัตกรรมในซัพพลาย เชน

หน้าที่ 80 บทที่ 6: ความยั่งยืนและแนวทางปฏิบัติที่ถูกต้องตามจริยธรรม

หน้าที่ 102 บทที่ 7: การจัดการความเสี่ยงในซัพพลาย เชน

หน้าที่ 111 บทที่ 8: กลยุทธ์ ซัพพลาย เชน ระดับโลก

หน้าที่ 117 บทที่ 9: แนวโน้มในอนาคตของการเพิ่มประสิทธิภาพซัพพลาย เชน

บทนำ

เรียนรู้เรื่อง ซัพพลาย เชน อย่างมีประสิทธิภาพ

Mastering Supply Chain Optimization

ในโลกที่เชื่อมโยงถึงกันทุกวันนี้ การจัดการซัพพลาย เชน ที่มีประสิทธิภาพไม่ได้เป็นเพียงข้อได้เปรียบในการแข่งขันเท่านั้น แต่ยังเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับการอยู่รอดอีกด้วย "Mastering Supply Chain Optimization (เรียนรู้เรื่อง ซัพพลาย เชน อย่างมีประสิทธิภาพ)" จะลึกความซับซ้อนของพลวัตของซัพพลาย เชน โดยสำรวจทั้งแนวคิดพื้นฐานและแนวทางปฏิบัติที่ล้ำสมัยที่กำหนดความสำเร็จในสาขาที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา หนังสือเล่มนี้เริ่มต้นด้วยการแนะนำคำศัพท์ที่จำเป็นและพัฒนาการทางประวัติศาสตร์อย่างครอบคลุม โดยเน้นย้ำถึงความสำคัญอย่างยิ่งของการเพิ่มประสิทธิภาพในการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงาน ลดต้นทุน และมอบระดับบริการที่ยอดเยี่ยมให้แก่ลูกค้า

เมื่อเราอ่านบทต่อไปเราจะสำรวจส่วนประกอบสำคัญที่อยู่เบื้องหลังการเพิ่มประสิทธิภาพซัพพลาย เชน ที่แข็งแกร่ง รวมถึงด้านที่สำคัญ เช่น การจัดการสินค้าคงคลัง การคาดการณ์อุปสงค์ และการวัดประสิทธิภาพ โดยเน้นที่แนวทางที่ขับเคลื่อนด้วยข้อมูล ผู้อ่านจะค้นพบว่าข้อมูลขนาดใหญ่และการวิเคราะห์ขั้นสูงสามารถนำไปสู่การตัดสินใจที่มีข้อมูลและการมองเห็นที่ไกลเชิงกลยุทธ์ได้อย่างไร

นอกจากนี้ เราจะศึกษาวิสัยหลังการเปลี่ยนแปลงของวิธีการแบบ Lean และ Agile โดยเน้นที่การลดของเสียและการตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด ก่อนที่จะตรวจสอบว่าเทคโนโลยีใหม่ๆ กำลังปรับเปลี่ยนแนวทางปฏิบัติด้านซัพพลาย เชน อย่างไร ความยั่งยืนและการพิจารณาทางจริยธรรมมีความสำคัญอย่างเหมาะสม เนื่องจากเราจัดการกับความต้องการเร่งด่วนในการดำเนินงานซัพพลาย เชน อย่างมีความรับผิดชอบในยุคที่ความรับผิดชอบต่อสาธารณะมีความสำคัญสูงสุด

นอกจากนี้ เราจะจัดการกับความท้าทายหลายแง่มุมของการจัดการความเสี่ยงโดยเสนอแนวทางในการสร้างความยืดหยุ่นต่อการหยุดชะงักและปกป้องซัพพลาย เชน จากภัยคุกคามที่อาจเกิดขึ้น ในขณะที่เราขยายขอบเขตการมุ่งเน้นไปทั่วโลก เราจะ

วิเคราะห์ความซับซ้อนของการจัดการซัพพลาย เชน ในตลาดที่หลากหลายในขณะที่
นำทางความซับซ้อนของนโยบายการค้าระหว่างประเทศ

ในที่สุด หนังสือเล่มนี้จะเจาะลึกถึงแนวโน้มในอนาคต เตรียมผู้อ่านให้พร้อม
สำหรับการเปลี่ยนแปลงครั้งใหญ่ที่ขับเคลื่อนโดยนวัตกรรมทางเทคโนโลยี ความ
คาดหวังของผู้บริโภค และหลักการของเศรษฐกิจหมุนเวียน ผ่านการผสมผสานข้อมูล
เชิงลึกเชิงทฤษฎีและกลยุทธ์เชิงปฏิบัติ “Mastering Supply Chain Optimization”
ทำหน้าที่เป็นแนวทางสำคัญสำหรับผู้เชี่ยวชาญที่ต้องการยกระดับแนวทางปฏิบัติด้าน
ซัพพลาย เชน และตอบสนองความต้องการของยุคปัจจุบัน

บทที่ 1

รู้ก่อนเข้าสู่เรื่องการจัดการ

ซัพพลาย เชน



ภาพรวมของแนวคิดและคำศัพท์

เกี่ยวกับซัพพลาย เซน

การจัดการซัพพลาย เซน (SCM) เป็นสาขาวิชาที่สำคัญที่ครอบคลุมการวางแผน การดำเนินการ และการควบคุมการดำเนินงานของซัพพลาย เซน โดยมีเป้าหมายเพื่อเพิ่มมูลค่าสูงสุดให้กับลูกค้าและบรรลุข้อได้เปรียบในการแข่งขันที่ยั่งยืน การทำความเข้าใจแนวคิดและคำศัพท์พื้นฐานใน SCM ถือเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับทุกคนที่เกี่ยวข้องกับด้านโลจิสติกส์ การดำเนินงาน และการจัดการธุรกิจ

1. คำจำกัดความของซัพพลาย เซน

ซัพพลาย เซน เป็นเครือข่ายขององค์กร ผู้คน กิจกรรม ข้อมูล และทรัพยากรที่เชื่อมโยงกันซึ่งเกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์หรือบริการจากซัพพลายเออร์ไปยังลูกค้า ซึ่งรวมถึงทุกสิ่งตั้งแต่การจัดหาแหล่งวัตถุดิบจนถึงการส่งมอบผลิตภัณฑ์ขั้นสุดท้าย

2. ส่วนประกอบหลักของซัพพลาย เซน

- ซัพพลายเออร์: หน่วยงานที่จัดหาวัตถุดิบหรือส่วนประกอบที่จำเป็นสำหรับการผลิต
- ผู้ผลิต: บริษัทหรือโรงงานที่แปลงวัตถุดิบเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปผ่านกระบวนการต่างๆ
- ผู้จัดการจำหน่าย: องค์กรที่จัดการการจัดเก็บและการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยังสถานที่ต่างๆ เช่น ผู้ค้าปลีกหรือลูกค้าโดยตรง
- ผู้ค้าปลีก: ธุรกิจที่ขายผลิตภัณฑ์โดยตรงให้กับลูกค้า
- ลูกค้า: ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์หรือบริการปลายทาง อาจเป็นบุคคลหรือธุรกิจก็ได้

3. คำศัพท์พื้นฐานในการจัดการซัพพลาย เซน

- โลจิสติกส์: กระบวนการวางแผน ดำเนินการ และควบคุมการไหลและการจัดเก็บสินค้า บริการ และข้อมูลอย่างมีประสิทธิภาพตั้งแต่ต้นทางจนถึงการบริโภค

- การจัดการสินค้าคงคลัง: การดูแลสินทรัพย์ที่ไม่ได้ใช้ทุน (สินค้าคงคลัง) และรายการสินค้าคงคลัง เพื่อให้แน่ใจว่ามีสินค้าคงคลังเพียงพอต่อความต้องการของลูกค้าในขณะที่ลดต้นทุนทางอ้อมให้เหลือน้อยที่สุด
- การคาดการณ์ความต้องการ: กระบวนการประมาณความต้องการสินค้าในอนาคต เพื่อให้แน่ใจว่ากิจกรรมในซัพพลาย เช่น ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- เวลานำ: เวลาทั้งหมดที่ใช้ตั้งแต่เริ่มกระบวนการจนกระทั่งเสร็จสิ้น ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการจัดการสินค้าคงคลังและการวางแผนการผลิต
- เครือข่ายซัพพลาย เช่น : ระบบบูรณาการของผู้ขาย ผู้ผลิต ผู้จัดจำหน่าย ผู้ค้าปลีก และลูกค้าที่ช่วยอำนวยความสะดวกในการไหลของสินค้าและข้อมูล
- การปฏิบัติตามคำสั่งซื้อ: กระบวนการทั้งหมดตั้งแต่ลูกค้าสั่งซื้อจนกระทั่งได้รับสินค้า รวมถึงการหยิบ การบรรจุ และการจัดส่ง
- จัสต์อินไทม์ (JIT): กลยุทธ์การจัดการสินค้าคงคลังที่มุ่งลดของเสียโดยรับสินค้าเฉพาะเมื่อจำเป็นในกระบวนการผลิต จึงลดต้นทุนการจัดการสินค้าคงคลังให้เหลือน้อยที่สุด
- การเอาชีวธอร์ส: แนวทางปฏิบัติในการจ้างองค์กรภายนอกเพื่อให้บริการหรือสร้างสินค้าที่ปกติจะดำเนินการภายในองค์กร

4. กระบวนการหลักในการบริหารจัดการซัพพลาย เช่น

- การวางแผน: เกี่ยวข้องกับการพยากรณ์ความต้องการและปรับความสามารถในการจัดหาให้สอดคล้องกับความต้องการนั้น ซึ่งรวมถึงการวางแผนกำลังการผลิต การจัดการสินค้าคงคลัง และการจัดตารางงาน

- การจัดหา: การจัดหาสินค้าและบริการ รวมถึงการเลือกซัพพลายเออร์ การเจรจา และการจัดการความสัมพันธ์
- การผลิต: ขั้นตอนการผลิตที่วัตถุดิบถูกแปรรูปเป็นผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป ซึ่งรวมถึงการวางแผนกระบวนการ การจัดตารางการผลิต และการควบคุมคุณภาพ
- การจัดส่ง: โลจิสติกส์และการขนส่งที่เกี่ยวข้องกับการเคลื่อนย้ายผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปไปยังลูกค้ารายสุดท้าย รวมถึงเครือข่ายการจัดเก็บและการกระจายสินค้า
- การคืนสินค้า: การจัดการการคืนสินค้าที่มีข้อบกพร่องหรือไม่ต้องการ ซึ่งเรียกอีกอย่างว่า โลจิสติกส์ย้อนกลับ ซึ่งเกี่ยวข้องกับกระบวนการประสานงานสำหรับการเรียกคืนสินค้าหรือการรีไซเคิล

5. ความสำคัญของการจัดการซัพพลาย เชน

การจัดการซัพพลาย เชน ที่มีประสิทธิภาพสามารถนำไปสู่การเพิ่มประสิทธิภาพในการดำเนินงาน ลดต้นทุน เพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า และเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน โดยการเพิ่มประสิทธิภาพการไหลของวัสดุและข้อมูล องค์กรต่างๆ สามารถตอบสนองต่อความต้องการของตลาดได้รวดเร็วยิ่งขึ้นและส่งเสริมการริเริ่มเพื่อความยั่งยืน

ข้อสรุป

การจัดการซัพพลาย เชน เป็นองค์ประกอบที่ซับซ้อนแต่จำเป็นของกลยุทธ์ทางธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ การทำความเข้าใจแนวคิดและคำศัพท์ต่างๆ จะช่วยสร้างรากฐานที่แข็งแกร่งสำหรับการสำรวจและการประยุกต์ใช้ในสถานการณ์จริงเพิ่มเติม การเชี่ยวชาญด้าน SCM สามารถให้ประโยชน์มากมาย ตั้งแต่การลดต้นทุนไปจนถึงการบริการลูกค้าที่ดีขึ้นทำให้เป็นสาขาการศึกษาที่สำคัญสำหรับผู้เชี่ยวชาญในอุตสาหกรรมต่างๆ

วิวัฒนาการของการบริหารจัดการซัพพลาย เชน ในเศรษฐกิจยุคโลกาภิวัตน์

วิวัฒนาการของการจัดการซัพพลาย เชน (SCM) ในเศรษฐกิจโลกาภิวัตน์สะท้อนถึงปฏิสัมพันธ์แบบไดนามิกของความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี การเปลี่ยนแปลงความคาดหวังของผู้บริโภค และแนวโน้มโลกาภิวัตน์ ด้านล่างนี้คือขั้นตอนและองค์ประกอบสำคัญที่หล่อหลอม SCM ตลอดหลายปีที่ผ่านมา:

1. แนวคิดด้านโลจิสติกส์และซัพพลาย เชน ในช่วงแรก (ก่อนปี 1980)

- มุ่งเน้นที่การจัดจำหน่าย: ในช่วงแรก โลจิสติกส์เน้นที่การเคลื่อนย้ายสินค้าและการจัดการสินค้าคงคลังภายในตลาดในท้องถิ่นหรือในภูมิภาค
- ประสิทธิภาพด้านต้นทุน: บริษัทต่างๆ มุ่งเน้นที่การลดต้นทุนที่เกี่ยวข้องกับการขนส่งและการจัดเก็บ
- การทำงานแบบแยกส่วน: การทำงานต่างๆ เช่น การจัดหา การผลิต และการจัดจำหน่ายดำเนินการอย่างอิสระ ซึ่งมักส่งผลให้เกิดการไม่มีประสิทธิภาพ

2. การเกิดขึ้นของแนวคิดซัพพลาย เชน แบบบูรณาการ (ปี 1980)

- การจัดการคุณภาพโดยรวม (TQM): ความคิดริเริ่มนำไปสู่ความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทของซัพพลาย เชน ทั้งหมดในการส่งมอบคุณค่าและคุณภาพ
- ความร่วมมือที่เพิ่มขึ้น: บริษัทต่างๆ เริ่มตระหนักถึงประโยชน์ของความร่วมมือระหว่างพันธมิตรในซัพพลาย เชน - จัสต์อินไทม์ (JIT): แนวทางปฏิบัติต่างๆ เช่น การจัดการสินค้าคงคลังแบบ JIT ได้รับความนิยม ช่วยลดของเสีย และเพิ่มประสิทธิภาพ

3. การถือกำเนิดของเทคโนโลยีและเครือข่ายทั่วโลก (ทศวรรษ 1990)

- การเติบโตของไอทีใน SCM: การนำระบบวางแผนทรัพยากรองค์กร (ERP) มาใช้ทำให้องค์กรต่างๆ เปลี่ยนแปลงวิธีการจัดการซัพพลาย เชน ของตน

- โลกาภิวัตน์: การล่มสลายของอุปสรรคทางการค้าและความก้าวหน้าในการขนส่งทำให้การจัดหาแหล่งวัตถุดิบและขายผลิตภัณฑ์ในระดับโลกเป็นไปได้
- การเอาชีวิตรอด: บริษัทต่างๆ เริ่มเอาชีวิตรอดการผลิตและบริการเพื่อลดต้นทุนและใช้ประโยชน์จากบุคลากรระดับโลก

4. การจัดการซัพพลาย เซน เชิงกลยุทธ์ (ทศวรรษ 2000)

- ซัพพลาย เซน เป็นข้อได้เปรียบในการแข่งขัน: บริษัทต่างๆ ตระหนักว่าซัพพลาย เซน ที่มีประสิทธิภาพสามารถสร้างความแตกต่างในตลาดได้
- มุ่งเน้นที่การเน้นที่ลูกค้า: SCM เปลี่ยนไปสู่การทำความเข้าใจและตอบสนองความต้องการของลูกค้า ส่งผลให้ซัพพลาย เซน มีความคล่องตัวมากขึ้น
- ความยั่งยืน: การตระหนักที่เพิ่มขึ้นเกี่ยวกับผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมนำไปสู่การผสมผสานแนวทางปฏิบัติที่ยั่งยืนเข้ากับซัพพลาย เซน

5. การเปลี่ยนแปลงซัพพลาย เซน แบบดิจิทัล (ปี 2010)

- บิ๊กดาต้าและการวิเคราะห์: บริษัทต่างๆ เริ่มใช้ข้อมูลเพื่อปรับปรุงการตัดสินใจและเพิ่มประสิทธิภาพซัพพลาย เซน
- ระบบอัตโนมัติและหุ่นยนต์: เทคโนโลยีอัตโนมัติปฏิวัติกระบวนการจัดเก็บสินค้าและการปฏิบัติตาม
- การเติบโตของอีคอมเมิร์ซ: การเติบโตของอีคอมเมิร์ซผลักดันให้ซัพพลาย เซน ปรับตัวให้เข้ากับรูปแบบการจัดส่งใหม่และความคาดหวังของลูกค้าในด้านความเร็วและความสะดวกสบาย

6. ความยืดหยุ่นและการจัดการความเสี่ยง (ปี 2020 และต่อไป)

- ความเป็นจริงหลังการระบาดใหญ่: การระบาดใหญ่ของ COVID-19 เผยให้เห็นช่องโหว่ในซัพพลาย เซน ทั่วโลกและนำไปสู่การเน้นย้ำที่ความยืดหยุ่นและการประเมินความเสี่ยง
- การผลิตแบบใกล้แหล่งผลิตและการกระจายความเสี่ยง: บริษัทต่างๆ เริ่มประเมินกลยุทธ์การจัดหาใหม่ โดยพิจารณาการผลิตแบบใกล้แหล่งผลิตเพื่อลดระยะเวลาดำเนินการและการพึ่งพา

- การนำเทคโนโลยีมาใช้: ความก้าวหน้าอย่างต่อเนื่องใน AI การเรียนรู้ของเครื่องจักร IoT และบล็อกเชนกำลังเปลี่ยนแปลงการมองเห็น ประสิทธิภาพ และความปลอดภัยของซัพพลาย เช่น

7. แนวโน้มปัจจุบันและทิศทางในอนาคต

- ความยั่งยืนและเศรษฐกิจหมุนเวียน: แรงกดดันที่เพิ่มมากขึ้นจากผู้บริโภคและหน่วยงานกำกับดูแลทำให้บริษัทต่างๆ หันมาใช้แนวทางซัพพลาย เช่น แบบหมุนเวียนมากขึ้น
- กรอบการทำงานที่คล่องตัวและตอบสนอง: เนื่องจากตลาดมีความผันผวนมากขึ้น ซัพพลาย เช่น จึงพัฒนาให้คล่องตัวและตอบสนองต่อสภาวะที่เปลี่ยนแปลงมากขึ้น
- แพลตฟอร์มแบบบูรณาการ: การเพิ่มขึ้นของแพลตฟอร์มดิจิทัลแบบบูรณาการเพื่อจัดการด้านต่างๆ ของซัพพลาย เช่น แบบเรียลไทม์กำลังกลายเป็นเรื่องปกติมากขึ้น

บทสรุป

การจัดการซัพพลาย เช่น มีการพัฒนาอย่างมากเพื่อตอบสนองต่อโลกาภิวัตน์ ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และความคาดหวังของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงไป คาดว่าซัพพลาย เช่น ในปัจจุบันจะมีความยืดหยุ่น โปร่งใส และยั่งยืนมากกว่าที่เคย เมื่อแนวโน้มเหล่านี้ยังคงพัฒนาต่อไป SCM น่าจะมีบทบาทสำคัญยิ่งขึ้นในกลยุทธ์และการดำเนินงานขององค์กรในเศรษฐกิจโลกาภิวัตน์

ความสำคัญของการเพิ่มประสิทธิภาพในการ ลดต้นทุนและปรับปรุงระดับการบริการ

การเพิ่มประสิทธิภาพเป็นกระบวนการที่สำคัญในหลายๆ ด้าน รวมถึงการดำเนินธุรกิจ การผลิต โลจิสติกส์ การเงิน และเทคโนโลยีสารสนเทศ ความสำคัญของการเพิ่มประสิทธิภาพสามารถเน้นได้จากประเด็นต่อไปนี้:

1. การเพิ่มประสิทธิภาพ

- กระบวนการที่มีประสิทธิภาพ: การเพิ่มประสิทธิภาพช่วยระบุข้อขัดและความซ้ำซ้อนในกระบวนการ ช่วยให้องค์กรสามารถปรับกระบวนการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น ส่งผลให้การดำเนินงานรวดเร็วและมีประสิทธิภาพมากขึ้น
- การจัดสรรทรัพยากร: การเพิ่มประสิทธิภาพช่วยให้องค์กรเพิ่มผลผลิตสูงสุดโดยไม่ต้องเพิ่มปัจจัยนำเข้า โดยการกำหนดการใช้ทรัพยากรให้เหมาะสม ไม่ว่าจะเป็นทรัพยากรบุคคล การเงิน หรือเทคโนโลยี
- การตัดสินใจตามข้อมูล: การเพิ่มประสิทธิภาพมักอาศัยการวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อตัดสินใจอย่างรอบรู้ ซึ่งช่วยให้ธุรกิจสามารถปรับตัวให้เข้ากับเงื่อนไขและความต้องการที่เปลี่ยนแปลงได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น

2. การลดต้นทุน

- ของเสียน้อยที่สุด: ผ่านการศึกษาการเพิ่มประสิทธิภาพ องค์กรสามารถระบุพื้นที่ที่ทรัพยากรถูกเสียไปโดยเปล่าประโยชน์ ทำให้สามารถกำจัดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็นได้
- ต้นทุนการดำเนินงาน: มาตรการลดต้นทุนสามารถดำเนินการได้โดยการปรับปรุงซัพพลาย เช่น วิธีการผลิต และแนวทางการจัดการสินค้าคงคลัง ส่งผลให้ต้นทุนการดำเนินงานโดยรวมลดลง
- การประหยัดพลังงาน: ในการผลิตและการขนส่ง การปรับปรุงสามารถนำไปสู่การประหยัดพลังงานได้อย่างมาก ส่งผลให้ค่าสาธารณูปโภคลดลงและปริมาณคาร์บอนลดลง

3. การปรับปรุงระดับการบริการ

- เวลาตอบสนองที่รวดเร็วขึ้น: การปรับปรุงการดำเนินงานช่วยให้องค์กรสามารถปรับปรุงเวลาตอบสนองสำหรับลูกค้า เพิ่มความพึงพอใจและความภักดี

- การปรับปรุงคุณภาพ: กระบวนการที่ปรับปรุงมักจะนำไปสู่ผลลัพธ์ที่มีคุณภาพสูงขึ้น ลดข้อบกพร่องและความจำเป็นในการทำงานซ้ำ ซึ่งสามารถเพิ่มการรับรู้ของลูกค้าที่มีต่อแบรนด์ได้
- โหลชั้นที่เน้นลูกค้า: กระบวนการปรับปรุงมักจะเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์คำติชมของลูกค้าและปรับเปลี่ยนตามความเหมาะสม ดังนั้นจึงปรับปรุงการให้บริการที่ปรับให้เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า

4. ข้อได้เปรียบในการแข่งขัน

- ความคล่องตัวและการตอบสนอง: องค์กรที่ปรับปรุงแล้วจะตอบสนองต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาดได้เร็วขึ้น ช่วยให้ใช้ประโยชน์จากโอกาสและลดความเสี่ยงได้
- นวัตกรรม: องค์กรสามารถจัดสรรทรัพยากรและเวลาได้ผ่านการปรับปรุงประสิทธิภาพ ซึ่งสามารถนำไปใช้พัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ๆ ได้

5. การจัดการความเสี่ยง

- การระบุจุดอ่อน: กระบวนการปรับปรุงประสิทธิภาพช่วยระบุความเสี่ยงและช่องโหว่ที่อาจเกิดขึ้นภายในการดำเนินงาน ทำให้องค์กรสามารถแก้ไขปัญหาล่วงหน้าได้ล่วงหน้า
- การปฏิบัติตามกฎระเบียบที่ดีขึ้น: องค์กรสามารถปฏิบัติตามกฎระเบียบและมาตรฐานได้ดีขึ้นโดยการปรับปรุงกระบวนการ ซึ่งช่วยลดความเสี่ยงจากปัญหาทางกฎหมายและโทษ

สรุป

โดยสรุป การปรับปรุงประสิทธิภาพมีบทบาทสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพ ลดต้นทุน และปรับปรุงระดับบริการ องค์กรที่ให้ความสำคัญกับการปรับปรุงประสิทธิภาพสามารถบรรลุตำแหน่งทางการแข่งขันในตลาดได้มากขึ้น ¹ ถือเป็นสิ่งสำคัญสำหรับความสำเร็จและความยั่งยืนในระยะยาว

บทที่ 2

องค์ประกอบหลักของการปรับปรุง ซัพพลายเชน



การตรวจสอบรายละเอียดด้านการบริหารจัดการส

ต็อก การขนส่ง การจัดเก็บ และการจัดซื้อ

การเพิ่มประสิทธิภาพซัพพลาย เช่น เกี่ยวข้องกับการจัดการองค์ประกอบหลักหลาย ๆ อย่างอย่างมีกลยุทธ์เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและลดต้นทุน ต่อไปนี้คือการตรวจสอบสั้น ๆ ของพื้นที่หลัก:

1. การจัดการสินค้าคงคลัง:

การจัดการสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพช่วยให้มั่นใจได้ว่ามีสินค้าในสต็อกเพียงพอในเวลาที่เหมาะสม ลดต้นทุนการถือครองและหลีกเลี่ยงสินค้าหมดสต็อก เทคนิคต่างๆ เช่น สินค้าคงคลังแบบจัสต์-อิน-ไทม์ (JIT) และการพยากรณ์อุปสงค์มีบทบาทสำคัญในการรักษาสมดุลระหว่างอุปทานและอุปสงค์

การจัดการสินค้าคงคลังเป็นส่วนสำคัญของการจัดการซัพพลาย เช่น โดยเน้นที่การรักษาระดับสินค้าคงคลังให้เหมาะสมเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าพร้อมลดต้นทุนให้เหลือน้อยที่สุด

ต่อไปนี้เป็นองค์ประกอบและเทคนิคสำคัญบางประการที่เกี่ยวข้องกับการจัดการสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ:

องค์ประกอบสำคัญ

1. ระดับสต็อก: กำหนดปริมาณที่เหมาะสมของแต่ละรายการที่จะเก็บไว้ในสต็อกโดยอิงจากการคาดการณ์ยอดขาย ระยะเวลาดำเนินการ และความจุในการจัดเก็บ
2. ระยะเวลาดำเนินการ: ทำความเข้าใจเวลาที่ใช้ตั้งแต่สั่งซื้อจนถึงได้รับสินค้า ซึ่งจะส่งผลต่อเวลาที่จำเป็นต้องสั่งซื้อสต็อกใหม่เพื่อหลีกเลี่ยงสินค้าหมดสต็อก

3. ต้นทุนการถือครอง: คำนวณต้นทุนทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับการจัดเก็บสินค้าคงคลัง รวมถึงการจัดเก็บในคลังสินค้า การประกันภัย และความเสียหาย
4. จุดสั่งซื้อใหม่ (ROP): กำหนดเกณฑ์ที่ควรวางคำสั่งซื้อใหม่เพื่อเติมสต็อกก่อนที่สินค้าจะหมด
5. สต็อกความปลอดภัย: รักษาบัฟเฟอร์ของสต็อกเพิ่มเติมเพื่อป้องกันความต้องการที่พุ่งสูงอย่างไม่คาดคิดหรือความล่าช้าในการจัดหา

เทคนิคสำหรับการจัดการสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ

1. สินค้าคงคลังแบบ Just-In-Time (JIT):

- กลยุทธ์ที่ลดระดับสินค้าคงคลังและลดต้นทุนการถือครองโดยการสั่งซื้อสินค้าเฉพาะเมื่อจำเป็นสำหรับการผลิตหรือการขาย ซึ่งต้องมีความสัมพันธ์ที่ดีกับซัพพลายเออร์ เพื่อให้แน่ใจว่าจะส่งมอบตรงเวลา

สินค้าคงคลังแบบ Just-In-Time (JIT) เป็นกลยุทธ์การจัดการสินค้าคงคลังที่มุ่งเน้นที่การลดของเสียและเพิ่มประสิทธิภาพโดยการสั่งซื้อและรับสินค้าเฉพาะเมื่อจำเป็นในกระบวนการผลิตหรือการขาย นี่คือการแยกราชยะเพิ่มเติมเพิ่มเติมของส่วนประกอบหลักของ JIT:

คุณสมบัติหลักของสินค้าคงคลังแบบ JIT:

1. ระดับสินค้าคงคลังที่น้อยที่สุด: JIT มุ่งหวังที่จะรักษาระดับสินค้าคงคลังให้ต่ำที่สุด ซึ่งจะช่วยลดต้นทุนการถือครอง เช่น การจัดเก็บสินค้า การประกันภัย และความเสียหายโดยตรง

2. ขับเคลื่อนโดยความต้องการ: สินค้าคงคลังจะถูกสั่งซื้อตามความต้องการจริงมากกว่าการคาดการณ์ ซึ่งหมายความว่าตารางการผลิตและปริมาณการสั่งซื้อจะสอดคล้องอย่างใกล้ชิดกับความต้องการของลูกค้า
3. ความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์: ความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่งและเชื่อถือได้กับซัพพลายเออร์มีความสำคัญอย่างยิ่งในระบบ JIT ซึ่งจะช่วยให้มั่นใจได้ว่าจะสามารถส่งมอบวัสดุและส่วนประกอบได้อย่างแม่นยำเมื่อจำเป็นโดยไม่เกิดความล่าช้า ซึ่งจำเป็นต้องมีซัพพลายเชน ที่มีการประสานงานกันเป็นอย่างดี
4. ประสิทธิภาพและการลดของเสีย: กระบวนการ JIT ช่วยขจัดความไม่มีประสิทธิภาพและของเสียตลอดซัพพลายเชน รวมถึงการผลิตมากเกินไป สินค้าคงคลังส่วนเกิน และเวลาในการรอคอย
5. หลักการผลิตแบบลีน: JIT มักเกี่ยวข้องกับการผลิตแบบลีน ซึ่งมีเป้าหมายเพื่อปรับกระบวนการให้เหมาะสมและปรับปรุงผลผลิตในขณะที่ยืดของเสียให้เหลือน้อยที่สุด
6. การควบคุมคุณภาพ: เนื่องจากระบบ JIT ต้องอาศัยการจัดส่งปริมาณน้อยบ่อยครั้ง บริษัทจึงต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพเพื่อป้องกันข้อบกพร่องที่อาจรบกวนกระบวนการผลิต

ประโยชน์ของระบบสินค้าคงคลังแบบ JIT:

- การประหยัดต้นทุน: ต้นทุนการถือครองที่ลดลงและเงินทุนที่ถูกมัดกับสินค้าคงคลังน้อยลงสามารถนำไปสู่การประหยัดเงินได้อย่างมาก
- การปรับปรุงกระแสเงินสด: ด้วยระดับสินค้าคงคลังที่ลดลง บริษัทต่างๆ สามารถปลดปล่อยเงินสดสำหรับโอกาสในการลงทุนอื่นๆ หรือความต้องการในการดำเนินงาน

- ความยืดหยุ่นที่เพิ่มขึ้น: ธุรกิจต่างๆ สามารถปรับตัวให้เข้ากับการเปลี่ยนแปลงในความต้องการของลูกค้าหรือสภาพตลาดได้อย่างรวดเร็ว เนื่องจากพวกเขาไม่ยึดติดกับสินค้าคงคลังจำนวนมาก

ความท้าทายของระบบสินค้าคงคลังแบบ JIT:

- ความเสี่ยงในซัพพลาย เช่น : การหยุดชะงักใดๆ ในซัพพลาย เช่น อาจหยุดการผลิตทำให้ระบบ **JIT** มีความเสี่ยงต่อปัญหาต่างๆ เช่น ภัยธรรมชาติ ความล้มเหลวของซัพพลายเออร์หรือความล่าช้าในการขนส่ง
- การพึ่งพาซัพพลายเออร์มากขึ้น: ระบบ **JIT** ต้องการให้ซัพพลายเออร์ส่งมอบวัสดุคุณภาพสูงตรงเวลอย่างสม่ำเสมอ ซึ่งสร้างแรงกดดันต่อความสัมพันธ์เหล่านี้
- ความจำเป็นในการคาดการณ์ความต้องการที่แม่นยำ: แม้ว่าระบบ **JIT** จะขับเคลื่อนด้วยความต้องการ แต่ความไม่แม่นยำในการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าอาจนำไปสู่สินค้าหมดสต็อกหรือการผลิตล่าช้า

โดยสรุป การจัดการสินค้าคงคลังแบบ **Just-In-Time** เป็นกลยุทธ์ที่มุ่งหวังที่จะปรับปรุงซัพพลาย เช่น และเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานโดยปรับระดับสินค้าคงคลังให้สอดคล้องกับการผลิตและความต้องการขายจริง แต่ต้องมีการวางแผนอย่างรอบคอบและความสัมพันธ์ที่มั่นคงกับซัพพลายเออร์จึงจะประสบความสำเร็จได้

2. การคาดการณ์ความต้องการ:

- การใช้ข้อมูลในอดีต แนวโน้มตลาด และเครื่องมือวิเคราะห์เพื่อคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าในอนาคต การคาดการณ์ที่แม่นยำจะช่วยให้ตัดสินใจอย่างรอบรู้เกี่ยวกับการจัดซื้อและการจัดเก็บสินค้า

การคาดการณ์ความต้องการเป็นกระบวนการสำคัญที่ช่วยให้ธุรกิจวางแผนและเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานได้โดยคาดการณ์ความต้องการของลูกค้าในอนาคตโดย

อิงจากข้อมูลอินพุตต่างๆ ต่อไปนี้คือรายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับวิธีการทำงานและความสำคัญ:

ส่วนประกอบหลักของการคาดการณ์ความต้องการ

1. ข้อมูลในอดีต:

- การตรวจสอบข้อมูลการขายในอดีตมีความจำเป็น ซึ่งรวมถึงการตรวจสอบปริมาณการขายในช่วงเวลาต่างๆ แนวโน้มตามฤดูกาล ผลกระทบจากการส่งเสริมการขาย และปัจจัยอื่นๆ ที่อาจส่งผลต่อความต้องการ
- สามารถรวบรวมข้อมูลได้จากแหล่งต่างๆ เช่น บันทึกการขาย คำติชมของลูกค้า และระดับสินค้าคงคลัง

2. แนวโน้มของตลาด:

- การทำความเข้าใจแนวโน้มของอุตสาหกรรม ตัวบ่งชี้เศรษฐกิจ ประสิทธิภาพของกลุ่ม และ การเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมของผู้บริโภคสามารถให้บริบทกับการคาดการณ์อุปสงค์ได้
- รายงานการวิจัยตลาดและการคาดการณ์เศรษฐกิจยังสามารถให้ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลงที่อาจเกิดขึ้นในอุปสงค์ได้

3. เครื่องมือวิเคราะห์:

- การใช้ซอฟต์แวร์และเครื่องมือทางสถิติ (เช่น **Excel, R, Python** หรือซอฟต์แวร์การคาดการณ์เฉพาะทาง) เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลและสร้างแบบจำลอง
- เทคนิคต่างๆ เช่น การวิเคราะห์อนุกรมเวลา การวิเคราะห์การถดถอย และอัลกอริทึมการเรียนรู้ของเครื่องจักรสามารถปรับปรุงความแม่นยำของการคาดการณ์ได้

4. ปัจจัยภายนอก:

- การคำนึงถึงปัจจัยต่างๆ เช่น พลวัตของตลาด กลยุทธ์ด้านราคา แคมเปญการตลาด และสภาพเศรษฐกิจและสังคมที่อาจส่งผลต่ออุปสงค์

- นอกจากนี้ยังรวมถึงความผันผวนตามฤดูกาล วันหยุด และกิจกรรมส่งเสริมการขายที่อาจทำให้อุปสงค์พุ่งสูงหรือลดลง

ประเภทของการคาดการณ์อุปสงค์

1. การคาดการณ์เชิงคุณภาพ:

- เกี่ยวข้องกับการตัดสินใจโดยอิงจากข้อมูลเชิงลึกจากผู้เชี่ยวชาญในตลาดหรือพนักงานขาย มีประโยชน์เมื่อข้อมูลมีจำกัดหรือสำหรับผลิตภัณฑ์ใหม่

2. การพยากรณ์เชิงปริมาณ:

- อาศัยข้อมูลเชิงตัวเลขและวิธีการทางสถิติ เทคนิคทั่วไป ได้แก่:
- โมเดลอนุกรมเวลา: วิเคราะห์ข้อมูลในอดีตเพื่อทำนายค่าในอนาคต (เช่น ค่าเฉลี่ยเคลื่อนที่ **ARIMA**)
- โมเดลเชิงสาเหตุ: ระบุความสัมพันธ์ระหว่างอุปสงค์และตัวแปรอื่นๆ (เช่น การวิเคราะห์การถดถอย)

3. การพยากรณ์แบบร่วมมือกัน:

- เกี่ยวข้องกับการทำงานร่วมกันกับแผนกต่างๆ (ฝ่ายขาย ฝ่ายการตลาด ฝ่ายผลิต) เพื่อรวบรวมข้อมูลเชิงลึกและเพิ่มความแม่นยำ

ประโยชน์ของการพยากรณ์อุปสงค์ที่แม่นยำ

- การจัดการสินค้าคงคลัง: ปรับระดับสต็อกให้เหมาะสม ลด ต้นทุนการถือครอง และลดปัญหาสินค้าหมดสต็อกหรือสินค้าล้นสต็อก
- การวางแผนการผลิต: ช่วยให้ผู้ผลิตปรับตารางการผลิตให้สอดคล้องกับอุปสงค์ที่คาดการณ์ ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและลดของเสีย
- การวางแผนทางการเงิน: ช่วยให้จัดการกระแสเงินสดได้ดีขึ้นและจัดสรรงบประมาณตามกระแสรายได้ที่คาดการณ์ไว้
- ความพึงพอใจของลูกค้าที่ดีขึ้น: ช่วยให้มีมั่นใจได้ว่ามีผลิตภัณฑ์เพียงพอต่อความต้องการ

ต้องการของลูกค้า เพิ่มความภักดีและความพึงพอใจต่อแบรนด์

- การลดความเสี่ยง: ระบุภาวะถดถอยหรือการเปลี่ยนแปลงของอุปสงค์ที่อาจเกิดขึ้น ซึ่งช่วยให้บริษัทปรับตัวได้อย่างรวดเร็ว

ความท้าทายในการคาดการณ์อุปสงค์

- คุณภาพข้อมูล: ข้อมูลที่ไม่ถูกต้องหรือไม่สมบูรณ์อาจนำไปสู่การคาดการณ์ที่ไม่ดี
- การเปลี่ยนแปลงของตลาดอย่างรวดเร็ว: การเปลี่ยนแปลงอย่างกะทันหันในความต้องการของผู้บริโภค ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ หรือเหตุการณ์ที่ไม่คาดคิด (เช่น โรคระบาด) สามารถทำลายรูปแบบอุปสงค์ได้
- ความแม่นยำของการคาดการณ์: แม้ว่าวิธีการทางสถิติจะปรับปรุงความแม่นยำ แต่การทำนายพฤติกรรมของมนุษย์ก็ยังคงมีความไม่แน่นอนอยู่เสมอ

แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุด

- ตรวจสอบและอัปเดตการคาดการณ์อย่างต่อเนื่องโดยอิงตามข้อมูลล่าสุด และการพัฒนาตลาด
- ใช้การผสมผสานวิธีการคาดการณ์เพื่อจับภาพความต้องการในแง่มุมต่างๆ
- รวมข้อเสนอแนะจากผู้มีส่วนได้ส่วนเสียต่างๆ ภายในองค์กรเพื่อเพิ่มความแข็งแกร่งของการคาดการณ์

การนำกลยุทธ์การคาดการณ์ความต้องการที่มีประสิทธิภาพมาใช้จะทำให้ธุรกิจต่างๆ วางตำแหน่งตัวเองในตลาดได้ดีขึ้น โดยมั่นใจได้ว่าทรัพยากรได้รับการจัดสรรอย่างมีประสิทธิภาพและความพึงพอใจของลูกค้าได้รับการจัดลำดับความสำคัญ

3. การวิเคราะห์ ABC:

- วิธีการจัดหมวดหมู่สินค้าคงคลังออกเป็นสามคลาส (**A**, **B** และ **C**) ตามความสำคัญหรือมูลค่า ซึ่งจะช่วยกำหนดลำดับความสำคัญของความพยายาม

ในการบริหารจัดการ โดยรายการ '**A**' คือรายการที่มีมูลค่าสูงและได้รับการตรวจสอบอย่างใกล้ชิด ส่วนรายการ '**C**' คือรายการที่มีมูลค่าต่ำและมีความสำคัญน้อยกว่า

วิธีการที่คุณกำลังอธิบายนี้เรียกว่า ****การวิเคราะห์ ABC**** ซึ่งเป็นเทคนิคการจัดการสินค้าคงคลังที่สำคัญที่ใช้เพื่อจัดหมวดหมู่รายการสินค้าคงคลังตามความสำคัญในแง่ของมูลค่าและความต้องการ นี่คือภาพรวมสั้นๆ ของหมวดหมู่ **ABC**:

1. รายการคลาส **A**:

- คำอธิบาย: รายการเหล่านี้มีค่ามากที่สุด โดยปกติ

คิดเป็นสัดส่วนเล็กน้อยของสินค้าคงคลังทั้งหมด แต่คิดเป็นสัดส่วนที่สำคัญของมูลค่าสินค้าคงคลังทั้งหมด

- ลักษณะเฉพาะ: ต้นทุนต่อรายการสูง มีความสำคัญต่อผลกำไรของธุรกิจ และมักจะเคลื่อนไหวอย่างรวดเร็ว

- เน้นการจัดการ: ต้องมีการติดตามอย่างใกล้ชิดและการตรวจสอบเป็นประจำ เนื่องจากมีผลกระทบทางการเงินสูง ระดับสินค้าคงคลังจึงควรได้รับการจัดการอย่างเข้มงวด

2. รายการคลาส **B**:

- คำอธิบาย: รายการเหล่านี้อยู่ในระดับกลาง มีความสำคัญและมีมูลค่าปานกลาง มีสัดส่วนสินค้าคงคลังมากกว่ารายการคลาส **A** แต่มีสัดส่วนมูลค่ารวมน้อยกว่าเมื่อเทียบกับรายการ

- ลักษณะเฉพาะ: ต้นทุนต่อรายการปานกลาง มีอัตราการหมุนเวียนเฉลี่ย ควรได้รับการตรวจสอบเป็นประจำ แต่ไม่บ่อยหรือเข้มงวดเท่ารายการคลาส **A**

- เน้นการจัดการ: รายการเหล่านี้ควรได้รับการจัดการโดยมีการติดตามอย่างสมเหตุสมผล โดยรักษาสสมดุลระหว่างการกำกับดูแลและทรัพยากรโดยไม่มี การควบคุมมากเกินไป

3. รายการคลาส C:

- คำอธิบาย: รายการคลาส C มีจำนวนรายการมากแต่มีส่วนสนับสนุนเพียงเล็กน้อยของมูลค่าสินค้าคงคลังทั้งหมด รายการเหล่านี้มีต้นทุนต่ำและมักมี อัตราการหมุนเวียนช้า
- ลักษณะเฉพาะ: ต้นทุนต่อรายการต่ำและโดยทั่วไปมีความสำคัญน้อยกว่าต่อ ประสิทธิภาพโดยรวมของธุรกิจ
- การมุ่งเน้นการจัดการ: รายการเหล่านี้ต้องการการจัดการน้อยมาก โดยมัก เกี่ยวข้องกับการซื้อจำนวนมากหรือกลยุทธ์การสั่งซื้อซ้ำแบบง่ายๆ เพื่อลด เวลาและต้นทุนการจัดการ

ประโยชน์ของการวิเคราะห์ ABC:

- การจัดสรรทรัพยากร: ช่วยให้ธุรกิจมุ่งเน้นทรัพยากรไปที่รายการที่มี ผลกระทบมากที่สุด เพิ่มประสิทธิภาพระดับสินค้าคงคลังและลดต้นทุนการถือ ครอง
- การควบคุมสินค้าคงคลัง: ส่งเสริมการหมุนเวียนสินค้าคงคลังที่ดีขึ้นและลด การขาดสต็อกหรือการเกิดสต็อกส่วนเกิน
- ประสิทธิภาพที่เพิ่มขึ้น: ปรับปรุงกระบวนการจัดการสินค้าคงคลังโดยให้ ผู้จัดการกำหนดลำดับความสำคัญของความพยายามตามความสำคัญของ รายการ

โดยสรุป การวิเคราะห์ **ABC** ช่วยให้องค์กรจัดการสินค้าคงคลังได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยเน้นความสนใจไปที่รายการที่มีคุณค่าและผลกระทบสูงสุดต่อการดำเนินงาน

4. อัตราส่วนการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง:

- ตัวชี้วัดที่วัดความถี่ในการขายและเปลี่ยนสินค้าคงคลังในช่วงเวลาหนึ่ง อัตราส่วนที่สูงขึ้นบ่งชี้ถึงการจัดการสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ ในขณะที่อัตราส่วนที่ต่ำกว่าอาจบ่งชี้ถึงการสต็อกสินค้ามากเกินไปหรือยอดขายที่ลดลง

อัตราส่วนการหมุนเวียนสินค้าคงคลัง เป็นตัวชี้วัดที่สำคัญในการประเมินประสิทธิภาพการจัดการสินค้าคงคลังภายในธุรกิจ ต่อไปนี้คือการแบ่งย่อยความสำคัญ:

- สูตร: การหมุนเวียนสินค้าคงคลัง = ต้นทุนสินค้าที่ขาย (**COGS**) ÷ สินค้าคงคลังเฉลี่ย
- วัตถุประสงค์: ช่วยให้ธุรกิจเข้าใจถึงความเร็วในการขายและเปลี่ยนสินค้าคงคลังในช่วงเวลาที่กำหนด
- นัย: อัตราส่วนที่สูงขึ้นมักชี้ให้เห็นถึงการใช้สินค้าคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิภาพการขายที่แข็งแกร่ง ในทางกลับกัน อัตราส่วนที่ต่ำกว่าอาจบ่งชี้ถึงการสต็อกสินค้ามากเกินไป ยอดขายที่ต่ำลง หรือประสิทธิภาพในการจัดการสินค้าคงคลังที่ต่ำ

5. สินค้าคงคลังที่จัดการโดยผู้ขาย (VMI):

- แนวทางการทำงานร่วมกันที่ซัพพลายเออร์จัดการสินค้าคงคลังให้กับผู้ค้าปลีก วิธีนี้จะช่วยปรับปรุงประสิทธิภาพของซัพพลายเชน และรับรองว่าระดับสต็อกสินค้าได้รับการปรับให้เหมาะสมตามข้อมูลการขายแบบเรียลไทม์

การจัดการสินค้าคงคลังโดยผู้ขาย (VMI) ถือเป็นกลยุทธ์ที่มีประสิทธิภาพในการปรับปรุงกระบวนการจัดการสินค้าคงคลัง มาดูประโยชน์และกลไกต่างๆ ของการจัดการสินค้าคงคลังกันแบบละเอียดยิ่งขึ้น:

- ประโยชน์หลัก: **VMI** โอนความรับผิดชอบในการจัดการระดับสินค้าคงคลังจากผู้ค้าปลีกไปยังซัพพลายเออร์ ส่งเสริมความร่วมมือในซัพพลาย เชน

ประโยชน์หลัก:

- ประสิทธิภาพ: ซัพพลายเออร์ใช้ข้อมูลการขายและสินค้าคงคลังแบบเรียลไทม์เพื่อรักษาระดับสินค้าคงคลังให้อยู่ในระดับที่เหมาะสม ลดความเสี่ยงของการมีสินค้าคงคลังมากเกินไปหรือสินค้าหมดสต็อก
- ลดต้นทุน: การไหลของสินค้าคงคลังที่ดีขึ้นช่วยลดต้นทุนการถือครองและเพิ่มกระแสเงินสด
- ความสัมพันธ์ที่ดีขึ้น: ส่งเสริมความร่วมมือที่แข็งแกร่งยิ่งขึ้นระหว่างซัพพลายเออร์และผู้ค้าปลีก สร้างความไว้วางใจและความรับผิดชอบร่วมกัน
- ความสามารถในการปรับตัว: ช่วยให้อบสนองต่อความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลงได้รวดเร็วยิ่งขึ้นโดยใช้ประโยชน์จากข้อมูลเชิงลึกแบบเรียลไทม์

6. ระบบการจัดการสินค้าคงคลังอัตโนมัติ:

- โซลูชันซอฟต์แวร์ที่ติดตามระดับสินค้าคงคลัง ยอดขาย คำสั่งซื้อ และการจัดส่งแบบเรียลไทม์ การทำงานอัตโนมัติช่วยให้มั่นใจได้ถึงความต้องการและช่วยให้ตัดสินใจเกี่ยวกับการเติมสต็อกและการควบคุมสินค้าคงคลังได้เร็วขึ้น

ระบบการจัดการสินค้าคงคลังอัตโนมัติถือเป็นเครื่องมือเปลี่ยนเกมสำหรับธุรกิจยุคใหม่! มาดูคุณสมบัติและประโยชน์หลักๆ ของระบบเหล่านี้กันแบบละเอียด:

- คำจำกัดความ: โซลูชันซอฟต์แวร์เหล่านี้ใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีในการตรวจสอบและจัดการระดับสินค้าคงคลัง ยอดขาย คำสั่งซื้อ และการจัดส่งแบบเรียลไทม์ ช่วยลดความจำเป็นในการดำเนินการด้วยตนเอง

- คุณสมบัติหลัก:

- การติดตามแบบเรียลไทม์: ให้ข้อมูลล่าสุดเกี่ยวกับระดับสินค้าคงคลังและแนวโน้มการขาย
- การทำงานอัตโนมัติ: จัดซื้อผิดพลาดของมนุษย์ด้วยการทำงานอัตโนมัติ เช่น การแจ้งเตือนการเติมสต็อก การจัดการคำสั่งซื้อ และการกระหายลดสินค้าคงคลัง
- การบูรณาการ: มักจะบูรณาการกับระบบธุรกิจอื่นๆ ได้อย่างราบรื่น เช่น ระบบบัญชีระบบขายหน้าร้าน (POS) และเครื่องมือการจัดการซัพพลาย เช่น - การวิเคราะห์: นำเสนอข้อมูลเชิงลึกและการคาดการณ์เพื่อปรับสินค้าคงคลังให้เหมาะสมและเพิ่มประสิทธิภาพการตัดสินใจ

ประโยชน์:

- ลดต้นทุนการดำเนินงานโดยปรับปรุงความแม่นยำและป้องกันสินค้าล้นสต็อกหรือสินค้าหมดสต็อก
- ประหยัดเวลาด้วยกระบวนการอัตโนมัติ ช่วยให้พนักงานสามารถมุ่งเน้นไปทำงานเชิงกลยุทธ์ได้
- เพิ่มความพึงพอใจของลูกค้าโดยรับรองความพร้อมจำหน่ายของผลิตภัณฑ์และการปฏิบัติตามคำสั่งซื้ออย่างมีประสิทธิภาพ

7. การนับรอบ:

- วิธีการตรวจสอบเป็นระยะซึ่งจะนับสินค้าคงคลังบางส่วนเป็นประจำแทนที่จะรอให้มีสินค้าคงคลังทั้งหมด วิธีนี้ช่วยรักษาความแม่นยำและระบุความคลาดเคลื่อนได้ในระยะเริ่มต้น

การนับรอบเป็นเทคนิคการตรวจสอบสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพซึ่งมีข้อดีหลายประการ ต่อไปนี้คือรายละเอียด:

- คำจำกัดความ: เป็นกระบวนการที่นับสินค้าคงคลังบางส่วนเป็นระยะๆ แทนที่จะนับสินค้าคงคลังทั้งหมดในครั้งเดียว วิธีนี้ช่วยให้มีความแม่นยำอย่างต่อเนื่องและลดการหยุดชะงักของการดำเนินงาน

- คุณสมบัติหลัก:

- เน้นที่รายการหรือพื้นที่เฉพาะภายในสินค้าคงคลัง - สามารถกำหนดตารางเวลาได้ตามปัจจัยต่างๆ เช่น ความสำคัญของรายการ (การวิเคราะห์ **ABC**) ความถี่ในการใช้งาน หรือพื้นที่ปัญหาที่ทราบ

- ประโยชน์:

- ความแม่นยำ: รักษาบันทึกให้ทันสมัยและระบุความคลาดเคลื่อนได้อย่างรวดเร็ว
- ประสิทธิภาพ: ลดความจำเป็นในการนับสินค้าคงคลังที่ใช้เวลานานและใช้แรงงานมาก
- ความคุ้มค่า: ประหยัดเวลาและทรัพยากรเมื่อเปรียบเทียบกับวิธีการแบบเดิม
- เชิงรุก: ช่วยแก้ไขปัญหาต่างๆ ก่อนที่จะลุกลาม ช่วยปรับปรุงการควบคุมสินค้าคงคลังโดยรวม

ข้อสรุป

การจัดการสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพมีความสำคัญอย่างยิ่งต่อการเพิ่มประสิทธิภาพการดำเนินงานและเพิ่มความพึงพอใจของลูกค้า โดยการใช้เทคนิคต่างๆ เช่น **JIT** การคาดการณ์ความต้องการ และการใช้การวิเคราะห์ข้อมูล ธุรกิจต่างๆ สามารถบรรลุความสมดุลระหว่างต้นทุนการถือครองและความพร้อมของอุปทาน ซึ่งท้ายที่สุดแล้วจะเป็นการเพิ่มผลกำไรและความได้เปรียบทางการแข่งขันในตลาด

2. การขนส่ง: การเพิ่มประสิทธิภาพการขนส่งมุ่งเน้นไปที่การเลือกวิธีการและเส้นทางที่มีประสิทธิภาพสูงสุดสำหรับการเคลื่อนย้ายสินค้า ซึ่งเกี่ยวข้องกับการวิเคราะห์โหมดการขนส่ง ตัวเลือกผู้ให้บริการขนส่ง และการวางแผนเส้นทางเพื่อลดต้นทุนและปรับปรุงเวลาในการจัดส่ง เทคโนโลยีต่างๆ เช่น ซอฟต์แวร์เพิ่มประสิทธิภาพเส้นทางและการติดตามแบบเรียลไทม์ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพกระบวนการนี้

การเพิ่มประสิทธิภาพการขนส่งถือเป็นรากฐานสำคัญของประสิทธิภาพของซัพพลายเชน ! มาดูการเจาะลึกกัน:

โฟกัสหลัก: เน้นที่การระบุวิธีการ ผู้ขนส่ง และเส้นทางที่คุ้มต้นทุนที่สุดในการขนส่งสินค้า พร้อมทั้งรับประกันการจัดส่งตรงเวลา

องค์ประกอบสำคัญ:

- โหมดการขนส่ง: รวมถึงการตัดสินใจระหว่างการขนส่งทางอากาศ ทางทะเล ทางถนน หรือทางรถไฟ โดยพิจารณาจากต้นทุน ความเร็ว และประเภทยลิตภัณฑ์
- ตัวเลือกผู้ขนส่ง: เกี่ยวข้องกับการประเมินผู้ขนส่งที่แตกต่างกันในด้านความน่าเชื่อถือ ราคา และคุณภาพการบริการ
- การวางแผนเส้นทาง: ใช้เทคโนโลยีเพื่อวางแผนเส้นทางที่สั้นที่สุดหรือแออัดน้อยที่สุด ลดเวลาการขนส่งและการใช้เชื้อเพลิง
- การปรับปรุงทางเทคโนโลยี:
- ซอฟต์แวร์เพิ่มประสิทธิภาพเส้นทาง: ใช้ขั้นตอนวิธีในการคำนวณเส้นทางจัดส่งที่มีประสิทธิภาพสูงสุด
- การติดตามแบบเรียลไทม์: ให้การมองเห็นตำแหน่งและสถานะของสินค้า ช่วยให้แก้ไขปัญหาได้ล่วงหน้า
- การวิเคราะห์เชิงทำนาย: คาดการณ์ความล่าช้าที่อาจเกิดขึ้นและช่วยปรับแผนให้เหมาะสม

3. การจัดเก็บสินค้า: การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดเก็บสินค้าเกี่ยวข้องกับการออกแบบเค้าโครงที่มีประสิทธิภาพ การจัดการการใช้พื้นที่ และการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อปรับปรุงกระบวนการทำงาน เทคนิคต่างๆ เช่น ระบบหยิบสินค้าอัตโนมัติ ระบบขนส่งข้ามท่า และระบบการจัดการคลังสินค้า (**WMS**) สามารถปรับปรุงความเร็วและความถูกต้องของการปฏิบัติตามคำสั่งซื้อได้

การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดเก็บสินค้าเป็นองค์ประกอบสำคัญของการจัดการซัพพลาย เช่น ! ต่อไปนี้คือรายละเอียดเชิงลึก:

วัตถุประสงค์หลัก: มุ่งเน้นที่การเพิ่มประสิทธิภาพและความถูกต้องสูงสุดในกระบวนการจัดเก็บ การจัดการสินค้าคงคลัง และการปฏิบัติตามคำสั่งซื้อ

เทคนิคสำคัญ:

- การออกแบบเค้าโครงที่มีประสิทธิภาพ: จัดเตรียมพื้นที่ในคลังสินค้าเพื่อลดเวลาในการเดินทางและเพิ่มการเข้าถึงสินค้าที่ใช้บ่อยให้สูงสุด
- การใช้พื้นที่: ใช้การจัดเก็บในแนวตั้ง ชั้นวางแบบแยกส่วน หรือการวางช่องแบบไดนามิกเพื่อใช้พื้นที่ที่มีให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- ระบบการหยิบสินค้าอัตโนมัติ: ใช้หุ่นยนต์หรือสายพานลำเลียงเพื่อเร่งการหยิบสินค้าและลดข้อผิดพลาด - **Cross-Docking**: ถ่ายโอนสินค้าจากการขนส่งขาเข้าไปยังขาออกโดยตรง ข้ามการจัดเก็บเพื่อประหยัดเวลาและลดต้นทุนการจัดเก็บ
- ระบบการจัดการคลังสินค้า (WMS): โซลูชันซอฟต์แวร์ขั้นสูงที่จัดการการติดตามสินค้าคงคลัง การมอบหมายงาน และการเพิ่มประสิทธิภาพทรัพยากรแบบเรียลไทม์

4. การจัดซื้อ: การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดซื้อเกี่ยวข้องกับการจัดหาเชิงกลยุทธ์ การจัดการความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์ และการรับประกันราคาที่ดีที่สุดโดยไม่กระทบต่อคุณภาพ ซึ่งสามารถปรับปรุงได้ด้วยข้อตกลงการซื้อจำนวนมาก การใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยีสำหรับการเลือกซัพพลายเออร์ และการจัดการประสิทธิภาพของซัพพลายเออร์อย่างเข้มข้น

การเพิ่มประสิทธิภาพการจัดซื้อเป็นกุญแจสำคัญในการรักษาสมดุลของต้นทุนและคุณภาพในขณะที่ส่งเสริมความสัมพันธ์อันแข็งแกร่งกับซัพพลายเออร์ ต่อไปนี้คือรายละเอียดเกี่ยวกับส่วนประกอบต่างๆ:

กลยุทธ์หลัก:

- การจัดหาเชิงกลยุทธ์: เน้นที่การคัดเลือกซัพพลายเออร์ตามความสามารถในการส่งมอบคุณภาพที่สม่ำเสมอ ความน่าเชื่อถือ และราคาที่มีการแข่งขัน ซึ่งมักรวมถึงการ

ประเมินซัพพลายเออร์ตามเกณฑ์ต่างๆ เช่น กำลังการผลิต ที่ตั้งทางภูมิศาสตร์ และประสิทธิภาพในอดีต

- การจัดการความสัมพันธ์กับซัพพลายเออร์: เกี่ยวข้องกับการสร้างความไว้วางใจและความร่วมมือกับซัพพลายเออร์เพื่อให้แน่ใจว่ามีความร่วมมือระยะยาวและผลประโยชน์ร่วมกัน ซึ่งอาจรวมถึงโครงการนวัตกรรมร่วมกันหรือการสื่อสารแบบเปิดเพื่อรับมือกับความท้าทายต่างๆ
- การรับประกันราคาที่ดีที่สุด: ใช้เทคนิคต่างๆ เช่น การวิเคราะห์ตลาด การเจรจา และการเปรียบเทียบราคา เพื่อให้ได้ราคาที่เหมาะสมโดยไม่กระทบต่อคุณภาพ

วิธีการเพิ่มประสิทธิภาพ:

- ข้อตกลงการจัดซื้อจำนวนมาก: ช่วยให้ธุรกิจสามารถเจรจาส่วนลดและราคาที่คงที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพผ่านการมุ่งมั่นกับปริมาณการซื้อที่มากขึ้น
- การผสมรวมเทคโนโลยี: เครื่องมือต่างๆ เช่น ซอฟต์แวร์จัดซื้อจัดจ้างช่วยปรับปรุงการเลือกซัพพลายเออร์ ติดตามประสิทธิภาพของซัพพลายเออร์ และอำนวยความสะดวกในการจัดการสัญญา โซลูชันที่ขับเคลื่อนด้วย **AI** สามารถวิเคราะห์แนวโน้มในอดีตเพื่อปรับการตัดสินใจจัดซื้อให้เหมาะสมได้
- การจัดการประสิทธิภาพของซัพพลายเออร์: ตรวจสอบและประเมินประสิทธิภาพของซัพพลายเออร์เทียบกับ **KPI (ตัวชี้วัดประสิทธิภาพหลัก)** เป็นประจำเพื่อให้แน่ใจว่าสอดคล้องกับเป้าหมายทางธุรกิจและแก้ไขปัญหาใดๆ เชิงรุก

ด้วยการผสมรวมและปรับให้เหมาะสมองค์ประกอบเหล่านี้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทต่างๆ สามารถบรรลุซัพพลาย เช่น ที่คล่องตัว ตอบสนอง และคุ้มค่ามากขึ้น

ความสำคัญของการคาดการณ์และการวางแผน

ความต้องการ

การคาดการณ์และการวางแผนความต้องการมีความสำคัญอย่างยิ่งในการจัดแนวการดำเนินงานทางธุรกิจให้สอดคล้องกับความต้องการของตลาด นี่คือการกล่าวอย่างไม่ถึงมีความสำคัญ:

- การเพิ่มประสิทธิภาพสินค้าคงคลัง: การคาดการณ์ช่วยให้แน่ใจว่าระดับสินค้าคงคลังตรงกับความต้องการที่คาดการณ์ไว้ ช่วยลดความเสี่ยงของการมีสินค้ามากเกินไปหรือสินค้าหมดสต็อก
- การควบคุมต้นทุน: การคาดการณ์ความต้องการที่แม่นยำช่วยให้ธุรกิจหลีกเลี่ยงต้นทุนการผลิตและการจัดเก็บที่ไม่จำเป็น
- ความพึงพอใจของลูกค้าที่ดีขึ้น: ธุรกิจสามารถรับประกันการจัดส่งตรงเวลาและความพร้อมจำหน่ายของผลิตภัณฑ์ได้โดยการคาดการณ์ความต้องการของลูกค้า
- การตัดสินใจเชิงกลยุทธ์: ข้อมูลเชิงลึกเกี่ยวกับความต้องการช่วยแจ้งการตัดสินใจในระยะยาวเกี่ยวกับการผลิต การวางแผนกำลังคน และกลยุทธ์ทางการตลาด
- ประสิทธิภาพของซัพพลาย เช่น : การวางแผนช่วยให้ดำเนินการได้ราบรื่นขึ้น ทำให้ซัพพลายเออร์ ผู้ผลิต และผู้จัดจำหน่ายทำงานร่วมกันอย่างสอดคล้องตอบสนองความต้องการ
- การลดความเสี่ยง: การคาดการณ์ความผันผวนของความต้องการช่วยให้ธุรกิจสามารถเตรียมพร้อมสำหรับความไม่แน่นอนของตลาดและการเปลี่ยนแปลงตามฤดูกาล

เทคนิคการวัดผลการดำเนินงาน

ซัพพลาย เซน (KPI)

การวัดประสิทธิภาพของซัพพลาย เซน เกี่ยวข้องกับการใช้ประโยชน์จากตัวชี้วัดประสิทธิภาพหลัก (KPI) เพื่อประเมินประสิทธิภาพ ประสิทธิผล และความสำเร็จโดยรวมต่อไปนี้เป็นเทคนิคและตัวชี้วัดทั่วไปที่ใช้:

1. ความถูกต้องของคำสั่งซื้อ

- วัดเปอร์เซ็นต์ของคำสั่งซื้อที่จัดส่งอย่างถูกต้อง
- ความแม่นยำสูงสะท้อนถึงกระบวนการที่มีประสิทธิภาพและความพึงพอใจของลูกค้า

2. การจัดส่งตรงเวลา (OTD)

- ประเมินเปอร์เซ็นต์ของคำสั่งซื้อที่จัดส่งตรงเวลาหรือก่อนเวลาที่กำหนด
- เป็นตัวชี้วัดที่สำคัญในการวัดความน่าเชื่อถือ

3. การหมุนเวียนสินค้าคงคลัง

- ติดตามความถี่ในการขายและเปลี่ยนสินค้าคงคลังในช่วงเวลาหนึ่ง
- การหมุนเวียนที่สูงขึ้นบ่งชี้ถึงการจัดการสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ

4. อัตราการเติมสินค้า

- วัดเปอร์เซ็นต์ของคำสั่งซื้อของลูกค้าที่ดำเนินการจากสต็อกที่มีอยู่โดยไม่ต้องสั่งซื้อล่วงหน้า
- อัตราการเติมสินค้าที่สูงแสดงให้เห็นถึงความพร้อมของสินค้าคงคลังที่ดี

5. วันคงเหลือของสินค้าคงคลัง (DIO)

- ติดตามจำนวนวันเฉลี่ยที่สินค้าคงคลังยังคงอยู่ในคลังสินค้า
- DIO ที่ต่ำลงมักบ่งบอกถึงการจัดการสินค้าคงคลังที่มีประสิทธิภาพ

6. ต้นทุนค่าขนส่งต่อหน่วย

- คำนวณต้นทุนค่าขนส่งต่อหน่วยที่จัดส่ง
- มีประโยชน์สำหรับการปรับค่าใช้จ่ายในการจัดส่งให้เหมาะสมและปรับปรุงประสิทธิภาพต้นทุน

7. อัตราการสั่งซื้อที่สมบูรณ์แบบ

- รวมปัจจัยต่างๆ มากมาย เช่น ความถูกต้องของคำสั่งซื้อ OTD และสภาพเมื่อมาถึงเพื่อกำหนดเปอร์เซ็นต์ของคำสั่งซื้อที่ "สมบูรณ์แบบ"

8. ระยะเวลาดำเนินการ

- วัดเวลาที่ใช้ในการปฏิบัติตามคำสั่งซื้อตั้งแต่คำขอของลูกค้าไปจนถึงการจัดส่ง
- ระยะเวลาดำเนินการที่สั้นลงสะท้อนให้เห็นถึงซัพพลายเชน ที่มีประสิทธิภาพ

9. อัตราการส่งคืน

- ติดตามเปอร์เซ็นต์ของผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าส่งคืน
- อัตราการส่งคืนที่สูงอาจบ่งชี้ถึงปัญหาคุณภาพหรือความคาดหวังของลูกค้าที่ไม่ตรงกัน

10. เวลาวงจรชีพพลาย เซน

- วัดเวลาทั้งหมดที่ใช้ในการปฏิบัติตามคำสั่งซื้อสมมติโดยไม่มีสินค้าคงคลัง
- เน้นย้ำถึงประสิทธิภาพของกระบวนการตลอดทั้งชีพพลาย เซน