

< < การประชุมของแผนกวิศวกรขายชิ้นงานพลาสติก > >

ก่อนอื่นขอขอบคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือในการประชุมทั้งในส่วนของผู้ขาย
และแผนกการพัฒนาการผลิตชิ้นงานใหม่เป็นอย่างยิ่งนะครับ

ในแผนกวิศวกรรมการขายชิ้นงานพลาสติกนั้น แผนกปฏิบัติงานอย่างหนึ่งก็คือการพัฒนาการผลิต
(ส่งผล 20% ขึ้นไป) จึงมีการจัดการประชุมฝ่ายขายขึ้น เพื่อทำการกำหนดแนวทางการปฏิบัติงาน
ที่ชัดเจนครับ

โดยทั่วไปของงานขาย เจ้าหน้าที่แต่ละคนจะรับผิดชอบดูแลแต่ละลูกค้าต่างกันไป
ทำให้การทำงานต่างกันไปด้วย จึงต้องมีการจัดประชุมรวมฝ่ายขายแบบนี้ขึ้น เพื่อทำการกำหนด
ทิศทางปฏิบัติงานให้เป็นไปในแนวทางเดียวกัน
ผมจะขอแนะนำเนื้อหาที่ฝ่ายขายทำการพูดคุยกันในที่ประชุมนะครับ

- 1) การติดตั้งและจัดซื้อเครื่องปรีนท์ 3 D (ต้องยืนยันความคุ้มค่าก่อนทำการจัดซื้อ)
เครื่องปรีนท์ 3 D จะช่วยให้เห็นปัญหาที่จะเกิดขึ้นในขั้นตอนการชุบได้ชัดเจนขึ้น และช่วยในเรื่อง
ของการคำนวณราคาในใบเสนอราคา ขั้นตอนการเตรียมจิ๊กชุบ ลดระยะเวลาที่ใช้เพื่อเตรียมบรรจุภัณฑ์
เป็นต้นครับ ปัจจุบันอยู่ระหว่างการทดลองเพื่อใช้ในการผลิตจริงครับ
- 2) ความคืบหน้าของการทำลายแม่พิมพ์
การแชร์ข้อมูลการทำลายแม่พิมพ์ แชร์ข้อมูลการชำระค่าแม่พิมพ์และความคืบหน้าของขั้นตอน
การทำลายแม่พิมพ์ การควบคุมดูแลทรัพย์สินของลูกค้า (เอกสารแสดงความเป็นเจ้าของ)
ตอนนี้อยู่ระหว่างการพิจารณาที่จะแปลงข้อมูลแม่พิมพ์, จิ๊ก, เครื่องมือต่าง ๆ ให้อยู่ในรูปแบบดิจิทัลครับ
- 3) การรวมไฟล์ข้อมูลลูกค้าและสินค้า
การรวมข้อมูลสำคัญไว้ที่โฟลเดอร์จัดเก็บส่วนกลาง ทำให้สามารถควบคุมดูแลข้อมูลทั้งหมดได้
ไม่ใช่แค่ของรายบุคคลแต่ละบุคคลเท่านั้น
ในกรณีที่เจ้าหน้าที่ผู้รับผิดชอบไม่อยู่ การถ่ายงานหรือรับช่วงงานกันจะทำได้อย่างมีประสิทธิภาพขึ้น
- 4) แชร์ข้อมูลราคาลงของวัตถุดิบ, ต้นทุนที่เพิ่มขึ้น
การเจรจาต่อรองกับลูกค้าในเรื่องของการเพิ่มราคาขายเนื่องจากต้นทุนที่เพิ่มขึ้นนั้นเป็นงาน
ที่ค่อนข้างยาก แต่สามารถทำได้หากมีการแชร์ ข้อมูลต้นทุนที่เพิ่มขึ้น หลักฐาน วิธีการต่อรอง
โดยไม่สูญเสียความน่าเชื่อถือ ปัจจุบันก็กำลังดำเนินการเพื่อให้มีประสิทธิภาพที่ดีครับ
- 5) การอัปเดตไฟล์ใบเสนอราคา 「ข้อมูลใบสั่งซื้อใหม่」
จนถึงปัจจุบัน การแชร์ข้อมูลใบเสนอราคาและการสั่งซื้อทำโดยใช้ไฟล์ excel ครับ
แต่ก็มีการเริ่มใช้ Kathena เพื่อแชร์ข้อมูลใบเสนอราคาและการสั่งซื้อแล้วครับ

และอีกหัวข้อที่สำคัญในการประชุมคือ

- 6) 「การรวบรวมโน้ตงานเทคนิคต่าง ๆ」
เป็นการรวบรวมประสบการณ์ที่พบเจอในงานรูปแบบต่าง ๆ ที่ผ่านมา ทั้งเรื่องแม่พิมพ์, งานฉีด,
งานชุบ, งานพ่นสี เป็นการhrenนึ่งรูปแบบเฉพาะโดยบริษัทค้าอิสระเองครับ
มีทั้งเรื่องความเสี่ยงต่าง ๆ ในการสั่งซื้อ การออกแบบแม่พิมพ์และขั้นตอนการผลิต
เมื่อพนักงานมีความรู้ความเข้าใจแล้วก็จะสามารถเสนอทางเลือกที่ดีที่สุดให้กับลูกค้าได้ครับ

นอกจากหัวข้อที่กล่าวไปแล้วก็ยังมีเรื่องของ การแชร์ข้อมูลลูกค้า (ควบคุมเครดิต), การจัดการ
นามบัตร, การจัดการการใช้งานอุปกรณ์และเครื่องอำนวยความสะดวกของบริษัท เป็นต้นครับ
รายละเอียดต่าง ๆ จะถูกนำมาพูดคุยหารือและสะท้อนกลับเป็น ขั้นตอนการทำงานของแต่ละคน
ผมคิดว่ามีหลายเรื่องที่แผนก ๆ เดียว ไม่สามารถจัดการเองได้ทั้งหมด ต้องพึ่งพาแผนกที่เกี่ยวข้อง
แผนกอื่น ๆ ด้วย จึงขอขอบคุณทุกแผนกที่เกี่ยวข้องมา ณ ที่นี้ และขอฝากตัวต่อไปด้วยนะครับ