



อยาการู้ต้องลองประเมินดูครับ ถ้าไม่เข้าใจหรือต้องการข้อมูลเพิ่มเติม ติดต่อ ผศ. ดร. อภิชาติ โสภาแดง
โทรศัพท์: 0-5394-4125

Email: apichat@eng.cmu.ac.th

หรือท่านสามารถที่จะทำการประเมินแบบออนไลน์ได้ที่

<http://www.doi.eng.cmu.ac.th/>



ถ้าอยากรู้รายการ การประเมินก็ลองดูแบบฟอร์ม 9
หน้านี้

แบบฟอร์มการคัดกรอง

ด้านที่ 1 การประเมินด้านกระบวนการในการดำเนินการ ขององค์กร

ประเมินตามหลักการให้คะแนนดังนี้

คะแนน	แนวทาง และ การนำไปปฏิบัติ
0	- ไม่มีแนวทางการดำเนินการในเกณฑ์นั้นๆ
1	- เริ่มมีแนวทางการดำเนินการในเกณฑ์นั้นๆ - การนำเกณฑ์ดังกล่าวไปปฏิบัติยังมีข้อบกพร่องอยู่มาก
2	- มีแนวทางการดำเนินการในเกณฑ์นั้นๆ และมีประสิทธิผลในการนำไปปฏิบัติ - มีการนำเกณฑ์ดังกล่าวไปปฏิบัติ ถึงแม้จะยังไม่สมบูรณ์
3	- มีแนวทางการดำเนินการในเกณฑ์นั้นๆ และมีประสิทธิผลในการนำไปปฏิบัติ โดยส่งผลถึงประเด็นสำคัญในการดำเนินธุรกิจ - มีการนำเกณฑ์ดังกล่าวไปปฏิบัติอย่างดี ถึงแม้จะยังมีบางส่วนไม่สมบูรณ์
4	- มีแนวทางการดำเนินการในเกณฑ์นั้นๆ ชัดเจน สอดคล้องกับพื้นฐานองค์กร มีประสิทธิผลในการนำไปปฏิบัติโดยส่งผลถึงประเด็นสำคัญในการดำเนิน ธุรกิจ และมีความสามารถในการปรับเปลี่ยนตามการเปลี่ยนแปลงที่อาจจะ เกิดขึ้น - มีการนำเกณฑ์ดังกล่าวไปปฏิบัติอย่างดี โดยไม่มีจุดอ่อนหรือจุดบกพร่องที่ สำคัญ
5	- มีแนวทางการดำเนินการในเกณฑ์นั้นๆ ชัดเจน สอดคล้องกับพื้นฐานองค์กร มีประสิทธิผลในการนำไปปฏิบัติโดยส่งผลถึงประเด็นสำคัญในการดำเนิน ธุรกิจทั้งหมด และมีความสามารถในการปรับเปลี่ยนตามการเปลี่ยนแปลงที่ อาจจะเกิดขึ้น - มีการนำเกณฑ์ดังกล่าวไปปฏิบัติอย่างสมบูรณ์ โดยไม่มีจุดอ่อนหรือจุดบก พร่องที่สำคัญ

(1) การจัดการตลาดและลูกค้า

ที่	เกณฑ์ / ประเด็น	คะแนน
1	มีการกำหนดลูกค้าเป้าหมายของกิจการอย่างชัดเจน และนำกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากำหนดทิศทางของการพัฒนาสินค้าและบริการขององค์กร	
2	มีวิธีการติดต่อสื่อสาร การรับความต้องการของลูกค้า ที่เหมาะสมกับพื้นฐานองค์กรและมีประสิทธิภาพ	
3	มีวิธีการประเมินความพึงพอใจของลูกค้า และได้นำมาใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อกิจการ	
4	มีวิธีการจัดการข้อร้องเรียนจากลูกค้า หรือข้อบกพร่องที่ได้รับข้อมูลมาจากแหล่งอื่นๆ ให้เป็นที่พอใจของลูกค้าตามเงื่อนไขที่สมควร	
5	ทราบคู่แข่งทางธุรกิจ สามารถวิเคราะห์ความแตกต่าง ข้อได้เปรียบ หรือเสียเปรียบ ของตนเทียบกับคู่แข่ง และนำผลวิเคราะห์มาใช้ประโยชน์	
6	มีวิธีการตั้งราคาที่ตอบสนองต่อตลาด แข่งขันได้ สมเหตุสมผลในมุมมองของลูกค้า และนำมาซึ่งกำไรขององค์กร	
7	มีช่องทางในการจำหน่ายที่มีความเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ	

(2) การจัดการผู้ส่งมอบ

ที่	เกณฑ์ / ประเด็น	คะแนน
1	มีการวางแผนการสั่งซื้อวัตถุดิบ / จ้างเหมาช่วงที่มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับความต้องการขององค์กร	
2	มีช่องทางการสื่อสารกับผู้ส่งมอบ / ผู้รับจ้างเหมาช่วง ที่มีประสิทธิภาพ มีการดำเนินการร่วม ภายใต้ผลประโยชน์ร่วมกัน	
3	มีความสามารถในการควบคุมแผนการสั่งซื้อ / การรับวัตถุดิบ / การจ้างเหมาช่วง ให้เป็นไปตามกำหนดเวลาที่ต้องการ ไม่เกิดการขาดแคลน	
4	มีความสามารถในการจัดการการสั่งซื้อ / การรับวัตถุดิบ / การจ้างเหมาช่วง ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงความต้องการของวัตถุดิบ / สินค้า โดยไม่ได้วางแผนไว้ล่วงหน้า	
5	มีความสามารถในการควบคุมช่วงระยะเวลานำ (Lead Time) ในการสั่งซื้อวัตถุดิบ / การจ้างเหมาช่วง จนได้รับสินค้าให้เป็นไปตามที่ต้องการ	
6	มีระบบการประเมินผู้ส่งมอบ / ผู้รับจ้างเหมาช่วงที่เหมาะสมกับพื้นฐานองค์กร และมีประสิทธิภาพสามารถระบุถึงผู้ส่งมอบ / ผู้รับจ้างเหมาช่วงที่ดีที่สุด	
7	มีความสามารถในการจัดเก็บวัตถุดิบที่ได้รับมาตามสภาพที่ควรเป็น ไม่ให้มีการเสียหายเสื่อมสภาพ หรือหมดอายุ	

(3) การบริหารการผลิต

ที่	เกณฑ์ / ประเด็น	คะแนน
1	มีการวางแผนการผลิตที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า หรือตามแผนการเก็บกักสินค้า (Stock) ขององค์กร	
2	มีความสามารถในการจัดการการผลิต เมื่อคำสั่งซื้อหรือสั่งผลิตจากลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงโดยไม่ได้วางแผนไว้ล่วงหน้า	
3	มีความสามารถในการส่งวัตถุดิบที่ได้รับเข้าสู่กระบวนการผลิตอย่างถูกต้อง รวดเร็ว ทันตามแผนความต้องการที่ได้วางไว้	
4	มีความมั่นใจว่ากระบวนการผลิต ได้ดำเนินการผลิตสินค้าตามข้อกำหนดของสินค้าที่ลูกค้าระบุ ได้อย่างครบถ้วน ถูกต้อง	
5	มีความสามารถในการผลิตสินค้าชนิดเดียวกันให้มีคุณภาพเป็นไปตามที่ลูกค้ากำหนด เท่าเทียมกันในแต่ละชิ้น แต่ละครั้งที่มีการผลิต	
6	มีการสร้างแบบมาตรฐานของสินค้าที่ผลิต ที่ปรับเปลี่ยนตามความต้องการของลูกค้า เพื่อใช้ในกระบวนการผลิตครั้งต่อไปให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน	
7	มีกระบวนการตรวจสอบสินค้าที่เป็นระบบ ชัดเจน ไม่ให้มีของเสีย หรือของที่ไม่ได้คุณภาพปนไปกับของดี ส่งให้แก่ลูกค้า	
8	มีกระบวนการบรรจุสินค้า (Packaging) ที่มีคุณภาพ ตรงกับชนิดสินค้า รวดเร็วทันตามความต้องการของลูกค้า	
9	มีความสามารถในการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตได้อย่างรวดเร็ว ทันเวลา เพื่อการผลิตสินค้าต่างชนิด ต่างระดับ (Grade)	
10	มีความสามารถในการจัดการกับสินค้าที่ถูกส่งกลับจากลูกค้า อันเป็นผลมาจากการรับประกันสินค้า ให้เป็นที่พอใจของลูกค้าตามเงื่อนไขที่สมควร	
11	สามารถควบคุมสินค้าสำเร็จรูปคงคลังอย่างมีประสิทธิภาพ ทั้งในเรื่องของการจัดเก็บ การควบคุมไม่ให้เสียหาย เสื่อมสภาพหรือหมดอายุ	

(4) การขนส่ง

ที่	เกณฑ์ / ประเด็น	คะแนน
1	มีช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ เพื่อยืนยันรายละเอียดทั้งหมด รวมทั้งข้อตกลงต่างๆ ก่อนมีการจัดส่งสินค้า	
2	มีการวางแผนการขนส่ง ที่มีความสอดคล้องกับการผลิต และสินค้าคงคลัง	
3	มีความสามารถในการจัดการกับการขนส่งกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดการขนส่งทั้งในเรื่องของชนิด จำนวน และวัน-เวลา โดยไม่ได้มีการวางแผนไว้ล่วงหน้า	
4	มีความสามารถในการกำหนดมาตรฐานของช่วงเวลานำ (Lead time) ในการส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าแต่ละราย และสามารถปฏิบัติตามที่กำหนด	
5	มีระบบการประเมินผู้ที่รับจ้างจัดส่ง เพื่อควบคุมคุณภาพ และผลการดำเนินงานที่เกี่ยวข้องกับการขนส่ง ตามสัญญาจ้างที่กำหนดขึ้น	

(5) การบริหารองค์กร

ที่	เกณฑ์ / ประเด็น	คะแนน
1	มีวิสัยทัศน์ โครงสร้าง ระบบการมอบหมายงาน การประสานงาน และควบคุมที่ชัดเจน มีประสิทธิภาพ	
2	มีระบบการบันทึกบัญชีที่เป็นระบบ สามารถที่จะตรวจสอบง่าย	
3	ผู้นำมีความมุ่งมั่น มีความริความสามารถในการบริหารงาน	

โดยมีคะแนนเต็ม 165 คะแนน

ด้านที่ 2 การประเมินด้านตัวสินค้า

ลักษณะที่ตรวจสอบ	เกณฑ์ที่กำหนด	ระดับการตัดสิน (คะแนน)			
		ดีมาก	ดี	พอใช้	ต้องปรับปรุง
ลักษณะทั่วไป	ต้องประณีต สวยงาม มีรูปแบบรูปทรงที่เหมาะสมตามลักษณะของชิ้นงาน ไม่มีรอยแตก ฉีก หรือ ขาด มั่นคง แข็งแรง และไม่มีข้อบกพร่องที่จะทำให้เกิดอันตรายขณะใช้งาน				
สี (ถ้ามี)	ต้องติดแน่น ไม่ต่าง หลุด ลอก หรือเปราะเปื้อน และเมื่อลูบผลิตภัณฑ์แล้วสีต้องไม่ติดมือ				
การประกอบ (ถ้ามี)	ต้องประณีต ติดแน่น คงทน กลมกลืน และเหมาะสมต่อการใช้งาน บริเวณรอยต่อต้องเรียบร้อย ไม่มีรอยเปราะเปื้อนของสารที่ใช้ยึดติดชิ้นส่วนเข้าด้วยกัน และไม่มีรอยตำหนิของการประกอบ				
การประกอบด้วยวัสดุอื่น (ถ้ามี)	ต้องประณีต ติดแน่น คงทน กลมกลืน และเหมาะสมกับชิ้นงาน				
การเคลือบเงา (ถ้ามี)	ต้องเรียบ สม่ำเสมอ ไม่เป็นเม็ด เป็นคราบ และไม่หนาจนเกินไปจนทำให้ชิ้นงานขาดความสวยงาม				

รวมคะแนนด้านตัวสินค้า _____ คะแนน

ด้านที่ 3 การประเมินด้านโซ่คุณค่า (Value Chain) และการส่งเสริมพัฒนาท้องถิ่น

ในการประเมินด้านโซ่คุณค่าและการส่งเสริมพัฒนาท้องถิ่น สามารถที่จะประเมินได้จาก

1. มูลค่าเพิ่มที่สร้างขึ้น
ราคาขายต่อต้นทุนในการผลิตทั้งหมด คิดเป็นร้อยละ
2. สัดส่วนการใช้วัตถุดิบภายในพื้นที่ คิดเป็นร้อยละ ของวัตถุดิบทั้งหมด
3. การใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น
ภูมิปัญญาที่พัฒนาจากท้องถิ่นเอง
ภูมิปัญญามาจากที่อื่นแล้วนำมาพัฒนาเพิ่ม
ภูมิปัญญามาจากที่อื่น และ ไม่ได้มีการพัฒนาเพิ่ม
4. จำนวนสมาชิก และ คนงาน
จำนวนสมาชิกตั้งแต่ ครั้วเรือน หรือ มีแรงงานจำนวน คน
5. การมีส่วนในการสร้างตลาดในผลิตภัณฑ์หรือสินค้าอื่นๆ
6. จำนวนภาษีที่จ่าย บาทต่อปี และ มีแนวโน้มที่ เพิ่ม/ลด %

ด้านที่ 4 การประเมินผลการดำเนินงาน

ในการประเมินผลการดำเนินงานสามารถประเมินออกมาโดยใช้ข้อมูลเชิงคุณภาพ

1. คุณภาพสินค้าและบริการ
 - จำนวนลูกค้า ราย และ มีแนวโน้มที่ เพิ่ม/ลด เปอร์เซนต์ โดยแบ่งเป็น
ในพื้นที่ ราย
ในประเทศ ราย
ต่างประเทศ ราย
 - ยอดขายสินค้า บาทต่อเดือน และ มีแนวโน้มที่ เพิ่ม/ลด %
ในพื้นที่ %
ในประเทศ %
ต่างประเทศ %
 - ความต่อเนื่องของตลาด
มีตลาดรองรับที่แน่นอน มียอดการสั่งซื้อ สั่งผลิต หรือยอดขายที่ต่อเนื่องเกิน 10 เดือน
มีตลาดรองรับที่แน่นอน มียอดการสั่งซื้อ สั่งผลิต หรือยอดขายที่ต่อเนื่องเกิน 7 เดือน
ตลาดไม่แน่นอน หรือยอดขายได้น้อยกว่า 4 เดือน
 - คุณภาพของผู้ขายปัจจัยการผลิต และ ผู้รับเหมาช่วง
ร้อยละของการส่งตรงตามรายการสั่งซื้อ
ร้อยละของการส่งตรงตามปริมาณการสั่งซื้อ
ร้อยละของการส่งตรงตามคุณภาพ
 - คุณภาพในการผลิต และ ส่งมอบสินค้า
ร้อยละของการส่งตรงตามรายการสั่งซื้อ

- ร้อยละของการส่งตรงตามปริมาณการสั่งซื้อ
- ร้อยละของการส่งตรงตามคุณภาพ
- สัดส่วนของเสียในขบวนการผลิต %
 - สัดส่วนสินค้าที่ถูกส่งกลับจากลูกค้า %

2. ต้นทุนของสินค้า

- มูลค่าสินค้าคงคลัง คิดเป็นร้อยละ ของเงินลงทุน
- ระยะเวลาเฉลี่ยของสินค้าคงคลัง เดือน
- ค่าเสียโอกาสสินค้าขาดมือ บาทต่อเดือน และ มีแนวโน้มที่เพิ่ม/ลด %
- สัดส่วนต้นทุนของสินค้า
 - ค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน คิดเป็นร้อยละ ของราคาขาย
 - ค่าใช้จ่ายด้านวัตถุดิบ คิดเป็นร้อยละ ของราคาขาย
 - ค่าใช้จ่ายด้านการตลาด คิดเป็นร้อยละ ของราคาขาย
 - ค่าใช้จ่ายโซหุ่ยในโรงงาน คิดเป็นร้อยละ ของราคาขาย
 - ค่าใช้จ่ายด้านการขนส่ง คิดเป็นร้อยละ ของราคาขาย
 - ค่าใช้จ่ายอื่นๆ คิดเป็นร้อยละ ของราคาขาย
- สัดส่วนด้านต้นทุนเมื่อเปรียบเทียบกับต้นทุนของสินค้าคู่แข่ง คิดเป็นร้อยละ

3. ความรวดเร็วและถูกต้องของการจัดส่ง

- ระยะเวลาในการขนส่ง วัน และ มีแนวโน้มที่เพิ่ม/ลด %
- ค่าใช้จ่ายในการเก็บพัสดุสินค้ายังแหล่งเก็บสินค้าอื่น บาทต่อเดือน
- สัดส่วนการขนส่งสินค้าไปยังลูกค้า ล่าช้ากว่าที่ตกลงในรอบปี %
- สัดส่วนการขนส่งสินค้าแล้วเกิดการเสียหายก่อนถึงมือลูกค้าในรอบปี %
- สัดส่วนการขนส่งสินค้าผิดชนิด/จำนวนให้กับลูกค้าในรอบปี %

4. ความยืดหยุ่น

- การพัฒนาสินค้า
 - มีการพัฒนาสินค้าอยู่เสมอ
 - มีการพัฒนาเปลี่ยนแปลงบ้างเล็กน้อย
 - เป็นแบบดั้งเดิม
- มีความสามารถในการจัดการกับคำสั่งซื้อหรือผลิตในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดต่างๆทั้งในเรื่องของชนิด จำนวน วัน-เวลา และ รายละเอียดในการขนส่ง โดยไม่ได้มีการวางแผนไว้ล่วงหน้า
 - ทำได้เสมอ
 - ทำได้บ้าง
 - ทำไม่ได้เลยถ้าการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดการขนส่ง

5. การสร้างมูลค่าเพิ่ม และการส่งเสริมพัฒนาท้องถิ่น

- จำนวนผู้ขายปัจจัยการผลิต ราย และมีแนวโน้มที่ เพิ่ม/ลด %
- มูลค่าการสั่งซื้อปัจจัยการผลิต บาทต่อเดือน และมีแนวโน้มที่ เพิ่ม/ลด %
- จำนวนผู้รับเหมาช่วง ราย และมีแนวโน้มที่ เพิ่ม/ลด %
- มูลค่าการจ้างผู้รับเหมาช่วง บาทต่อเดือน และมีแนวโน้มที่ เพิ่ม/ลด %
- จำนวนคนงาน ราย และมีแนวโน้มที่ เพิ่ม/ลด %
- ค่าใช้จ่ายด้านแรงงาน บาทต่อเดือน และมีแนวโน้มที่ เพิ่ม/ลด %
- ระบบเครือข่าย

มีการติดต่อค้าขายแลกเปลี่ยนสินค้า วัตถุดิบ จากผู้ประกอบการรายอื่นมากกว่า 5 ราย คิดเป็นมูลค่า บาทต่อเดือน และมีแนวโน้มที่ เพิ่ม/ลด %

มีการติดต่อค้าขายแลกเปลี่ยนสินค้า วัตถุดิบ จากผู้ประกอบการรายอื่นน้อยกว่า 5 ราย คิดเป็นมูลค่า บาทต่อเดือน และมีแนวโน้มที่ เพิ่ม/ลด %

ไม่มีการติดต่อค้าขายกับกลุ่มใดเลย



การประเมินในแต่ละด้าน จะบอกเป็นคะแนนรวม
ถ้าประสิทธิภาพองค์กรดี คะแนนรวมก็จะเยอะ
ถ้าคะแนนรวมเยอะ ก็อยู่ในกลุ่มที่ดี ครับ



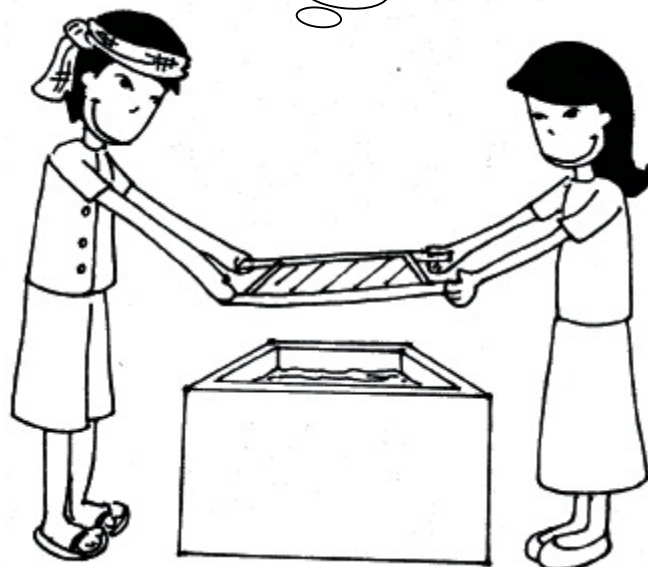
โครงการ "การพัฒนารูปแบบการคัดกรองสินค้าหนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์ ที่เป็นหัตถอุตสาหกรรม" โดยการประเมินตนเองผ่านทางระบบอินเทอร์เน็ต

ที่มาของโครงการ

โครงการวิจัยนี้มุ่งที่จะพัฒนารูปแบบการคัดกรอง OTOP ที่เป็นหัตถอุตสาหกรรม เพื่อให้เกิดรูปแบบที่เหมาะสม และมีประสิทธิภาพในการคัดกรอง ภายใต้กรอบแนวคิดของ Logistics & Supply Chain Management ซึ่งจะทำให้ได้รูปแบบการคัดกรองที่สามารถแบ่งระดับของคุณภาพ มาตรฐาน ศักยภาพ ความสามารถในการผลิต และประเด็นอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องและจำเป็นในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งบ่งชี้ปัญหาของผู้ผลิต OTOP นั้นๆ ซึ่งจะนำไปสู่การปรับปรุงพัฒนาศักยภาพของตนเองให้เพิ่มมากขึ้นเพื่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ



หมู่เฮาผมมีโรงงานกระดาษสาอยู่ที่เจียงใหม่ สนใจที่จะประยุกต์ใช้รูปแบบการคัดกรองของอาจารย์ แต่ไม่รู้ว่าจะได้ประโยชน์อย่างไร?





ได้ประโยชน์แน่ครับ เพราะรูปแบบการคัดกรองที่คณะนักวิจัยสร้างขึ้นนั้นจะช่วยให้ผู้ถูกประเมินนั้น รู้สภาวะการดำเนินงานของตนเองใน 5 เรื่องใหญ่ๆ คือ

1. คุณภาพสินค้าและบริการ
2. ต้นทุนของสินค้า
3. ความรวดเร็วและความถูกต้องในการจัดส่ง
4. ความยืดหยุ่น
5. การสร้างมูลค่าเพิ่ม



ช่วยบอกผมทีได้ไหมเจ้า ว่าจะประเมินตนเอง จะต้องทำอะไร

ง่ายนิดเดียวครับ คุณสามารถใช้แบบประเมินนี้ลองประเมินตามคำถามที่ละข้อ



อาจารย์ครับ ทำไมไม่มีโปรแกรม
ประเมินหรือครับ จะได้ไม่ต้อง
คำนวณ ผมกลัวจะทำผิดครับ



มีครับ เราได้สร้างโปรแกรมการประเมินที่อยู่ด้านหลังให้อยู่บน
เว็บไซต์ออนไลน์ด้วยครับ ลองเข้าไปที่เว็บไซต์
ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม
คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
<http://doi.eng.cmu.ac.th>



คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จัด
ตั้งขึ้นในวันที่ 3 มิถุนายน 2513 หลังจากนั้น สถา
การศึกษาแห่งชาติ ได้ให้ความเห็นชอบ ในหลัก
สูตรสาขาวิชา และให้จัดตั้งภาควิชาวิศวกรรม
อุตสาหกรรม ขึ้นในปีพ.ศ. 2525

นางสาวระ

- ☑ ข้อมูลสำหรับ นศ. ป.ตรี และ ป.โท
- ☑ รายละเอียดการขอ ก.ว.
- ☑ ก.ว. สำหรับ น.ศ. รหัส 46
- ☑ ค่าถามถึง ก.ว.
- ☑ บทคัดย่อ IE-NET 47
- ☑ บทคัดย่อ IE-NET 46

เว็บไซต์เด่น

ภาควิชาในคณะวิศวกรรมศาสตร์ ▼

หน่วยงานและคณะต่างๆ ใน ม.ช. ▼

วิศวกรรมอุตสาหกรรม ที่ ม.อื่น ๆ ▼

มหาวิทยาลัยต่างๆ ▼

ข่าวใน มช. ▼

รอบรู้ มช. ▼

เว็บไซต์อื่นๆ ▼

ค้นหาข้อมูล



ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม ร่วมฉลองสิริราชสมบัติ ครบ 60 ปี

ขอพระองค์ทรงพระเจริญยิ่งยืนนาน

ทางประชาสัมพันธ์ ด้านๆ จ้า !!!

- ☑ นักศึกษา ป.โท ภาคปดี่ รหัส 49 ทุกคน และ นักศึกษา ป.ตรี ที่ลงทะเบียน
255463 Ergonomics ให้เข้าฟังบรรยาย ดูที่นี่
- ☑ การอบรมหลักสูตรระยะสั้นสำหรับนักศึกษาในระดับบัณฑิตศึกษา

ข่าวสารปริญญาดัร

- ☑ นักศึกษาปี 4 ที่มีความประสงค์จะลงวิชา 255491 ให้ มา Add ที่ภาควิชา ภายใน
วันที่ 16 มิ.ย. 49 ก่อนเที่ยง **ด่วนมาก**
- ☑ ผลการพิจารณาทุนการศึกษาประเภทเรียนดี
- ☑ Website ผลงานนักศึกษาริชา 255441

ทางสารปริญญาดัรใน หลักสูตร IE

- ☑ Lab Motion and Time Si
- ☑ Industrial Pollution and Control
- ☑ Management of Technology
- ☑ Operation Management
- ☑ Principle of Management Science
- ☑ Production Planning and Control (Apichat)
- ☑ Production Planning and Control (Worapod)
- ☑ Productive Maintenance
- ☑ Quality Assurance (Sermkiat)
- ☑ Quality Assurance (Apichat)
- ☑ Quality Management

กิจกรรมนักศึกษาภาควิชา

- ☑ งานสัมมนาพิกนัษฐ์ สารสืบ COOLU
- ☑ งานต้อนรับบัณฑิต 48 COOLU

To be in contact with IEs

- ☑ IE 17 (Gear 29)

งานของภาควิชา ๒๒๒

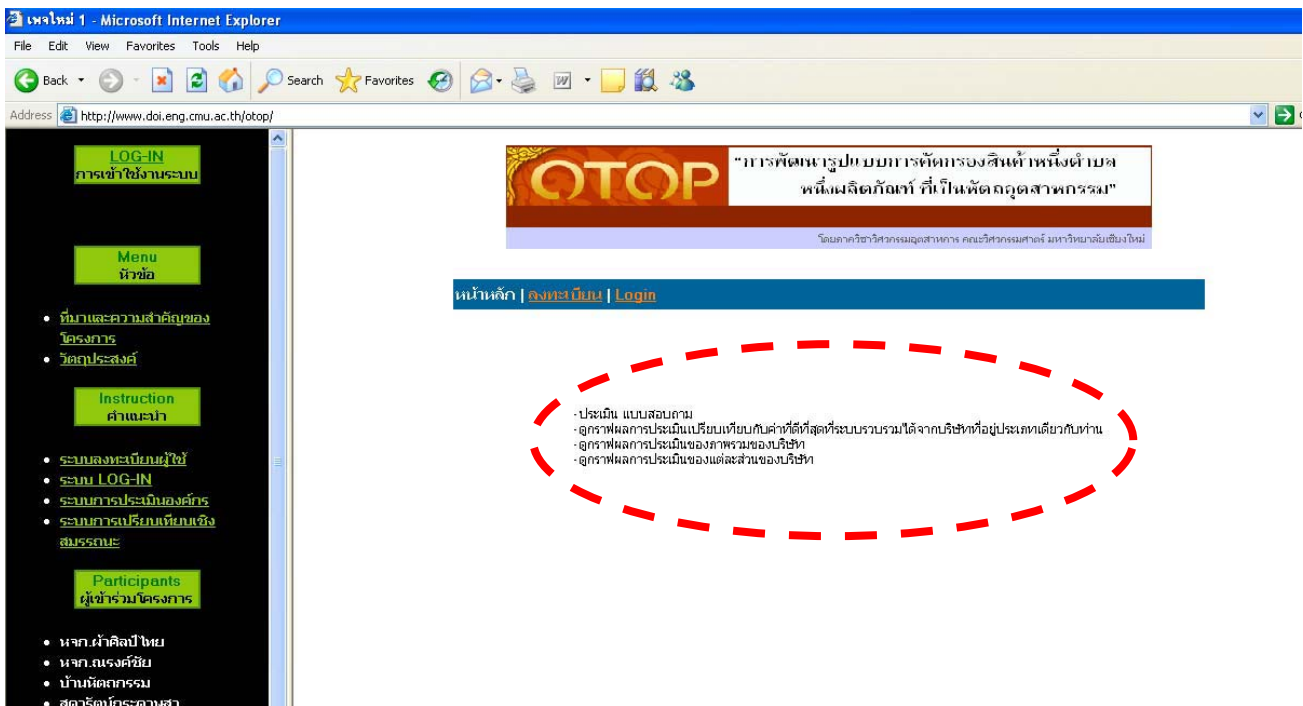


รูปแบบการคัดกรอง OTOP

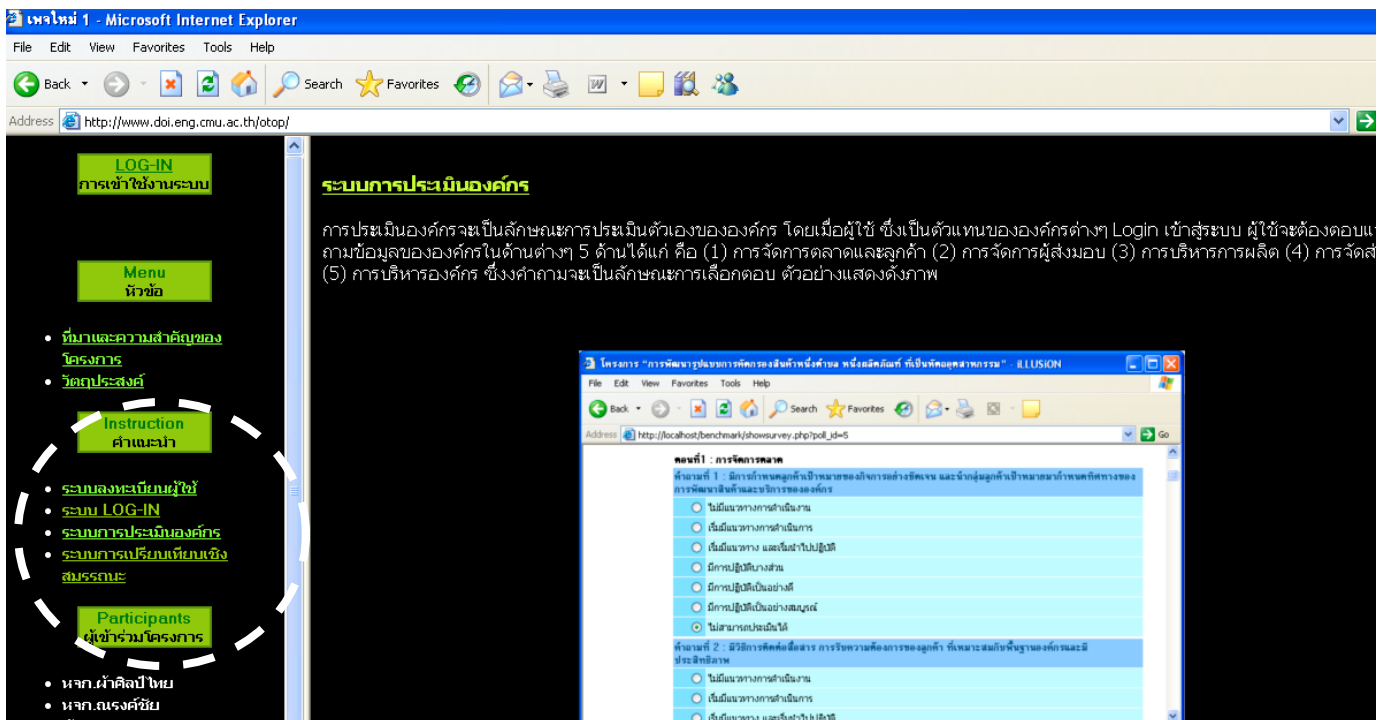


หลังจากคลิก**ระบบห่วงโซ่อุปทาน** จะเห็นรายละเอียด

1. การประเมิน แบบสอบถาม
 2. ดูกราฟผลการประเมินเปรียบเทียบกับค่าที่ดีที่สุดที่ระบบรวบรวมได้จากบริษัทที่อยู่ประเภทเดียวกับท่าน
 3. ดูกราฟผลการประเมินของภาพรวมของบริษัท
 4. ดูกราฟผลการประเมินของแต่ละส่วนของบริษัท
- ประเมินตามคำถามที่ละข้อ และตรวจผลประเมินขั้นสุดท้ายจากตารางเกณฑ์ให้คะแนนที่อยู่เข้าไปที่ ด้านหลัง



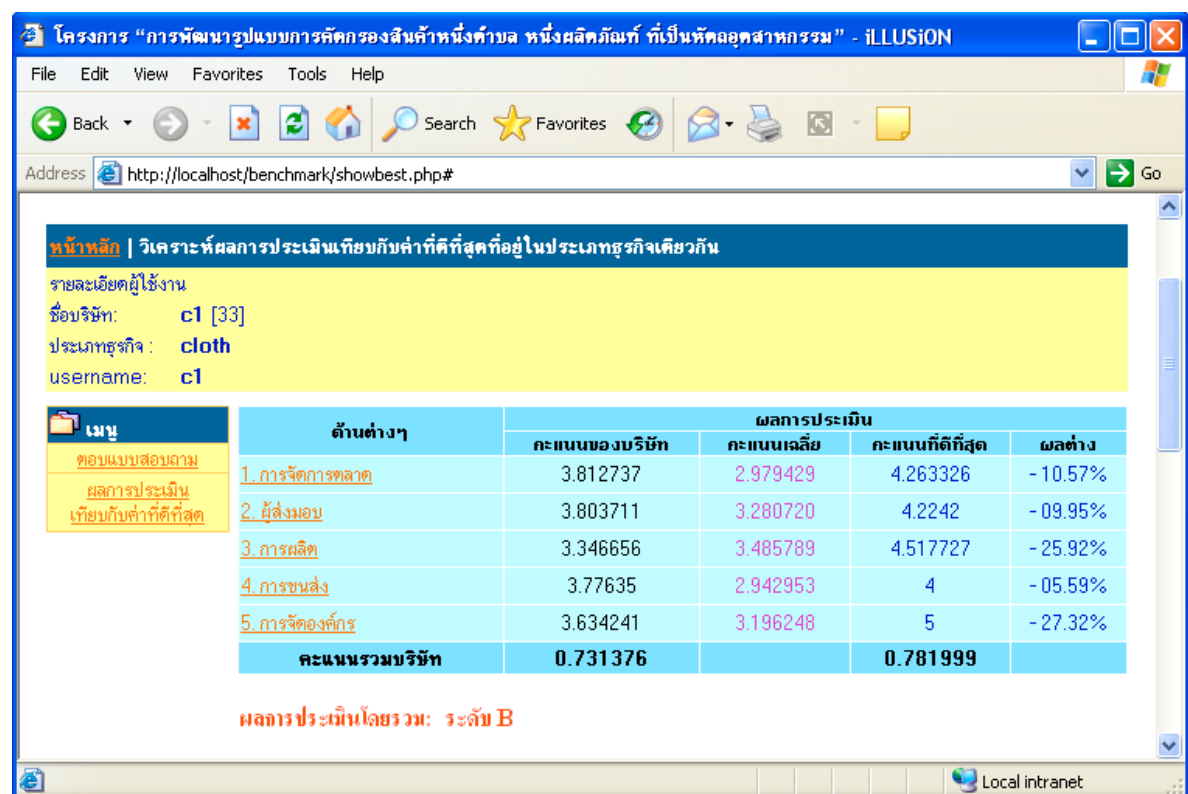
อย่าลืมลงทะเบียนก่อนนะครับ จาก
นั้นก็เริ่มประเมินตนเองตามคำถาม
แต่ละข้อ ดังนี้



จากนั้นก็เปรียบเทียบเชิงสมรรถนะ แสดงผลการประเมินเทียบกับ
ค่าที่ดีที่สุด ซึ่งในการเปรียบเทียบในระบบนี้จะเป็นการ
เปรียบเทียบข้อมูลระหว่างองค์กรที่เราป้อนข้อมูลกับองค์กรที่มี
ผลการประเมินดีที่สุด ในประเภทธุรกิจเดียวกันกับเรา

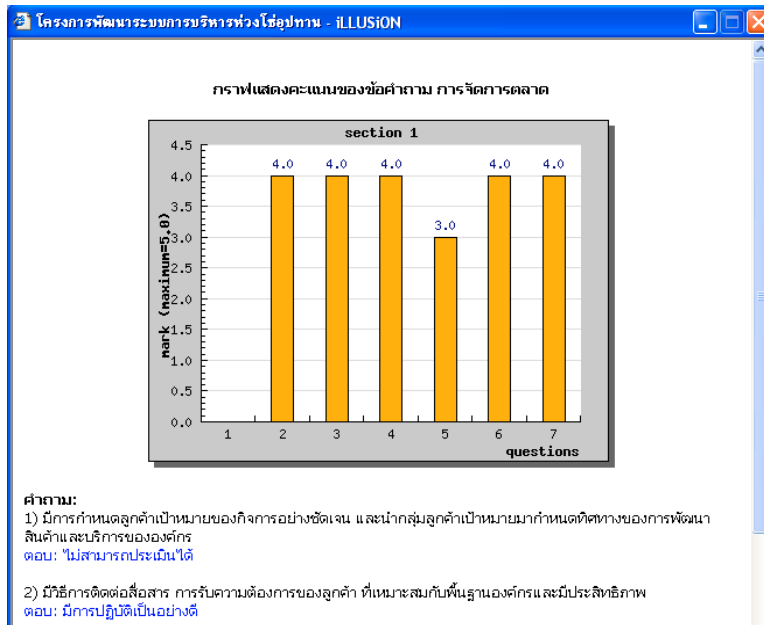


สำหรับผลการเปรียบเทียบเชิงสมรรถนะจะดำเนินการใน 5 หัวข้อหลัก คือ (1) การจัดการตลาดและลูกค้า (2) การจัดการผู้ส่งมอบ (3) การบริหารการผลิต (4) การจัดส่ง และ (5) การบริหารองค์กร ซึ่งผลที่ได้จากการเปรียบเทียบจะทำให้องค์กรต่างๆ มองเห็นตำแหน่งหรือสถานภาพขององค์กรที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น โดยระบบจะแสดงผลแตกต่างระหว่างองค์กรของเราและองค์กรที่มีผลการประเมินที่ดีที่สุดในรูปเปอร์เซ็นต์ที่แตกต่าง หากองค์กรของเรามีผลการประเมินที่ดีที่สุด ค่าผลแตกต่างจะมีค่าเท่ากับ 0%



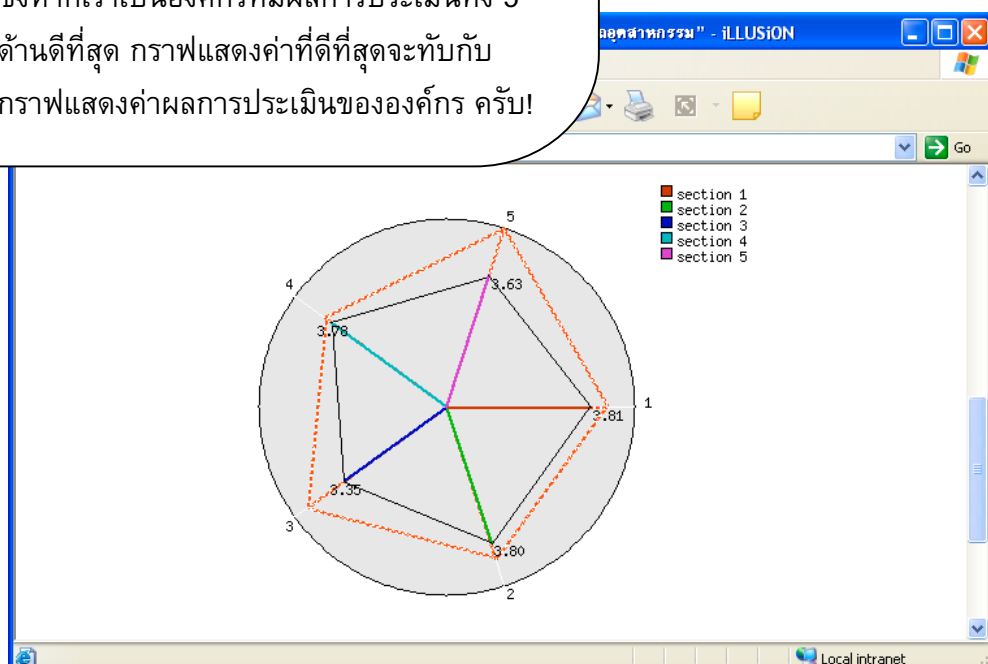
และถ้าหากต้องการดูรายละเอียดในแต่ละหัวข้อสามารถเชื่อมโยงไปดูรายละเอียดได้ ในหัวข้อ

- | | |
|-----------------|-----------------------|
| 1.การจัดการตลาด | 4.การขนส่ง |
| 2.ผู้ส่งมอบ | 5.การจัดการองค์กร |
| 3.การผลิต | ซึ่งแสดงในรูปต่อไปนี้ |



นอกจากการแสดงผลตามที่ได้กล่าวมา ระบบยังมีการแสดงผลการประเมินในรูปแบบของกราฟเรดาร์

- ซึ่งจะมีการแสดงค่าที่ดีที่สุดขององค์กรที่ดำเนินงานลักษณะเดียวกันกับองค์กรที่เรากำลังป้อนข้อมูล
- โดยค่าที่ดีที่สุดจะแสดงเป็นเส้นที่อยู่ชั้นนอกสุด
- สำหรับค่าที่ได้จากการประเมินองค์กรของตนเองจะแสดงอยู่ภายในค่าที่ดีที่สุด
- ซึ่งหากเราเป็นองค์กรที่มีผลการประเมินทั้ง 5 ด้านดีที่สุด กราฟแสดงค่าที่ดีที่สุดจะทับกับกราฟแสดงค่าผลการประเมินขององค์กร ครับ!



กรณีศึกษาตัวอย่าง การประเมินด้านกระบวนการ หัวข้อการขนส่ง

กรณีศึกษา หจก. ผ้าศิลป์ไทย ตั้งอยู่ที่ จ. ลำพูน ได้ติดต่อกับบริษัท ผ้าไทย ซึ่งเป็นลูกค้าประจำและสั่งซื้อ ผ้าทอ อยู่ตลอดปี และมีการนัดหมายส่งสินค้ากันทุกเดือน โดยที่ทางหจก. ผ้าศิลป์ไทย จะโทรศัพท์ถามและยืนยันยอดการส่งก่อนจัดส่ง จากนั้นจึงจะสั่งให้พนักงานส่งของดำเนินการจัดส่งผ้าทอ แต่เนื่องจากไม่มีการบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร จึงเกิดความคลาดเคลื่อนในการสื่อสารภายในระหว่างเจ้าของกิจการ หจก.ผ้าศิลป์ไทย และลูกน้องของตนเอง เช่น พนักงานส่งของอาจจะต้องรอคำสั่งถึงจะทำงานได้ บางทีก็จำคำสั่งผิด สลับกันกับลูกค้ารายอื่น เนื่องจากขาดการบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษร

การวิเคราะห์และแนวทางการประเมิน การติดต่อสื่อสารกับลูกค้าที่มีประสิทธิภาพ หมายถึง การบ่งชี้ความต้องการจัดส่งสินค้าอย่างระเอียด ทั้งจำนวน ขนาด ปริมาณ วันและเวลาที่สินค้าต้องถึงมือลูกค้า เช่น เจ้าของกิจการ หจก. ผ้าศิลป์ไทย ควรจะมีแบบฟอร์มบันทึกรายละเอียดจำนวนชิ้น และชนิดของผ้าทอที่ต้องจัดส่ง แบบฟอร์มบันทึกจะป้องกันไม่ให้ พนักงานส่งจำคำสั่งผิด และอีกอย่างหนึ่งคือพนักงานส่งของ ไม่ต้องรอคำสั่งถึงจะทำงานได้ สามารถทำการจัดส่งได้เลยเพียงแค่ไปดูรายละเอียดที่แบบฟอร์มซึ่งอาจแขวนไว้ที่ป้ายบอร์ดส่งของ ดังนั้นการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าที่ไม่มีลายลักษณ์อักษรจะทำให้การจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้าได้อย่างไม่ดีพอ คะแนนการประเมินก็ได้คะแนนน้อย เช่นประมาณ 2 -3 จากคะแนนเต็ม 5





ลองมาดู กลุ่ม OTOP ผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า เนาะ
(โดยรวมแล้วดี แต่ยังมีมากนัก จำเป็นต้องปรับปรุง)

ผลการคัดกรอง/คัดสรรกลุ่ม OTOP ผ้า

(ในเขตภาคเหนือ 50ราย ด้านกระบวนการ)

โดยรวม มีคุณภาพ มาตรฐาน ความสามารถในการผลิต และศักยภาพในการดำเนินธุรกิจสูง สินค้ามีจุดเด่นในตัวเอง และราคาที่ต่ำกว่าคู่แข่ง ทำให้สามารถแข่งขันได้ การขยายตลาดเพิ่มลูกค้าใหม่ที่ยังไม่เป็นรูปธรรม การจัดการด้านผู้ส่งมอบวัตถุดิบที่ยังไม่สามารถเชื่อถือหรือไว้วางใจได้ และยังไม่สามารถควบคุมได้

1. ด้านการจัดการลูกค้า

- โดยรวมสามารถระบุกลุ่มลูกค้าเป้าหมายขององค์กรได้ในระดับหนึ่ง
- การพัฒนาผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่ลูกค้าต้องการการนำเสนอจากองค์กรมากกว่า แต่ก็มีความต้องการจากการนำลูกค้ามาพิจารณาด้วย
- ที่ผ่านมามีส่วนใหญ่มิมีระบบการประเมินความพึงพอใจของลูกค้า อาศัยการพิจารณาจากการที่ยังมีข้อสงสัยจากลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ
- การรักษาเอกลักษณ์ในลวดลายซึ่งเป็นสิ่งที่ลูกค้าพึงพอใจ มีการสอบถามพูดคุยเมื่อพบปะกับลูกค้าตามที่ต่าง ๆ ถึงความพึงพอใจของสินค้า และสามารถรักษาลูกค้าเก่าไว้ได้อย่างยาวนาน
- ส่วนใหญ่ทราบคู่แข่งในธุรกิจ ถึงแม้จะยังไม่มีการวิเคราะห์ที่ชัดเจน แต่ก็ได้นำจุดแข็งและจุดอ่อนของคู่แข่งเท่าที่ทราบมาพิจารณาปรับปรุงองค์กรให้สามารถแข่งขันได้ ซึ่งโดยมากจะเน้นที่คุณภาพ ความประณีต และลวดลายที่เป็นเอกลักษณ์แตกต่างกันในแต่ละองค์กรเป็นจุดแข็ง
- มีวิธีการตั้งราคาที่เหมาะสม โดยการพิจารณาราคาในตลาดควบคู่ไปกับต้นทุนช่องทางในการจำหน่ายสินค้า
- โดยส่วนใหญ่จะขายหน้าร้านที่เป็นแหล่งผลิตเพียงอย่างเดียว และไปออกงานบ้างเป็นครั้งคราว มีเป็นส่วนน้อยที่จะมีช่องทางอื่นที่หลากหลายเพิ่มขึ้น เช่น ติดต่อกับ

บริษัททัวร์ให้พาลูกทัวร์มาเที่ยวชมสินค้าที่ร้าน ไปออกร้านตามงานแฟร์ต่าง ๆ ส่งจำหน่ายต่างจังหวัด และขายในอินเทอร์เน็ต

2. การจัดการผู้ส่งมอบ

- โดยส่วนใหญ่มีการวางแผนการสั่งซื้อ โดยดูจากยอดการสั่งซื้อของลูกค้าเป็นหลัก อาศัยการสั่งเพื่อเก็บวัตถุดิบช่วยเนื่องจากวัตถุดิบหลักๆ ที่จำเป็นต้องใช้
- มีการไปสรรหาวัตถุดิบถึงแหล่งวัตถุดิบแล้วติดต่อสั่งซื้อ บางครั้งก็จะมีผู้ขายมาแร้วขายวัตถุดิบถึงหน้าร้าน
- โดยส่วนใหญ่สามารถควบคุมให้การสั่งซื้อเป็นไปตามแผนได้ แต่บางครั้งก็เกิดการขาดแคลนวัตถุดิบแต่ก็น้อยมาก ก็จะมีวิธีการแก้ไขแตกต่างกันไปตามแต่ละตกลงกับลูกค้าได้
- ในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงความต้องการจากลูกค้าโดยไม่ได้วางแผนล่วงหน้านั้น องค์กรส่วนใหญ่สามารถจัดการได้ เนื่องจากมีการเก็บกักวัตถุดิบไว้อยู่แล้ว นอกจากนั้นช่วงเวลานำในการสั่งซื้อ และนำส่งวัตถุดิบก็สามารถควบคุมได้ เพราะทราบเวลาที่แน่นอนในแต่ละช่วงเวลา
- ส่วนใหญ่ยังไม่มีระบบการประเมินผู้ส่งมอบที่ชัดเจน แต่ก็สามารถระบุผู้ส่งมอบที่มีประสิทธิภาพได้ โดยประเมินจากคุณภาพของวัตถุดิบ และจะประเมินจากคุณภาพของวัตถุดิบก่อนการส่งมอบ นอกจากนั้นยังมีความสามารถในการจัดเก็บและดูแลวัตถุดิบที่ได้รับมาเป็นอย่างดีไม่เคยเกิดการเสียหาย

3. การผลิต และตรวจสอบ

- ส่วนใหญ่ มีการวางแผนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและเหมาะสม โดยมีการวางแผนแบบคร่าว ๆ ตลอดปี ซึ่งดูจากคำสั่งซื้อจากลูกค้า และกำหนดการที่จะไปออกร้านขายตามงาน
- โดยรวมแล้วมีความสามารถในการควบคุมการผลิตให้เป็นไปตามแผนที่ได้วางไว้ และเป็นไปตามที่ลูกค้าต้องการอย่างดี ตรงตามความต้องการของลูกค้า ไม่เกิดการขาดแคลน
- มีความสามารถในการจัดการผลิต เมื่อคำสั่งซื้อหรือสั่งผลิตจากลูกค้ามีการเปลี่ยนแปลงโดยไม่ได้วางแผนล่วงหน้า
- มีความสามารถในการผลิตสินค้าชนิดเดียวกันให้มีคุณภาพเป็นไปตามที่ลูกค้ากำหนดเท่าเทียมกันในแต่ละชิ้น แต่ละครั้งที่มีการผลิตได้ดี รวมทั้งการจัดทำแบบมาตรฐานของสินค้า

- มีความสามารถในการปรับเปลี่ยนกระบวนการผลิตได้อย่างรวดเร็ว ทันเวลา เพื่อการผลิตสินค้าต่างชนิด ต่างระดับ (Grade) ได้อย่างดี มีกระบวนการบรรจุสินค้า (Packaging) ที่มีคุณภาพ
- มีกระบวนการตรวจสอบสินค้าโดยส่วนใหญ่ตัวเจ้าของเป็นผู้ตรวจสอบเองทั้งหมด และมีการรับประกันสินค้าหากลูกค้าไม่พอใจยินดีรับเปลี่ยนสินค้าให้ใหม่ และของที่ส่งกลับก็จะนำมากลับมาแก้ไขแล้วแยกออกมาขายปลีกที่ร้าน
- สามารถควบคุมสินค้าคงคลังทั้งในเรื่องของการจัดเก็บ การควบคุมไม่ให้เสียหาย เสื่อมสภาพหรือหมดอายุ

4. ด้านขนส่ง

- หากเป็นการส่งไปต่างประเทศจะมีช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าโดยให้บริษัทขนส่งเป็นผู้ติดต่อกับลูกค้า เพื่อยืนยันรายละเอียดทั้งหมด รวมทั้งข้อตกลงต่างๆ ก่อนมีการจัดส่งสินค้า แต่ถ้าเป็นลูกค้าในประเทศจะเป็นการมาติดต่อสื่อสารโดยส่งเจ้าหน้าที่มาที่ร้าน หรือโทรศัพท์ยืนยันรายละเอียดกัน
- มีความสามารถในการจัดส่งสินค้าถึงมือลูกค้าอย่างถูกต้องทั้งชนิด จำนวน ความสมบูรณ์ของสินค้า ทันตามเวลาที่ตกลงกับลูกค้า และมีเอกสารที่เกี่ยวข้องในการขนส่งได้อย่างดี รวมทั้งในกรณีที่มีการเปลี่ยนแปลงรายละเอียดการขนส่งทั้งในเรื่องของชนิด จำนวน และวัน-เวลา โดยไม่ได้มีการวางแผนไว้ล่วงหน้า

5. การบริหารองค์กร

- โดยส่วนใหญ่องค์กรมีการมอบหมายงานแบ่งแยกหน้าที่กันรับผิดชอบอย่างชัดเจน ตามแต่ละแผนก ทำให้สามารถควบคุมงานและทำให้งานมีประสิทธิภาพ
- มีการจัดทำระบบบัญชีเป็นแบบการจดบันทึก เป็นรูปแบบเอกสาร สามารถตรวจสอบได้ในระดับหนึ่ง
- ผู้นำมีความรู้ความสามารถในเรื่องของผลิตภัณฑ์ของตนเป็นอย่างดี และมีความมุ่งมั่นในการบริหารองค์กร มีลักษณะของการเป็นนักธุรกิจ

สรุปผลการศึกษาจากกรณีตัวอย่าง

ผู้ประกอบการผ้าและผลิตภัณฑ์จากผ้า

ผู้ผลิต 1		
ปัญหา	การดำเนินการแก้ไข	ผลการแก้ไขปรับปรุง
- ปัญหาของเสียจากการปฏิเสธผ้าทอ	- จัดทำแคตตาล็อกสีผ้า เพื่อแก้ไขปัญหาการสื่อสารที่ผิดพลาด - จัดทำใบแนะนำการปฏิบัติงานในเรื่องของการย้อมสีผ้า และการขึ้นลายผ้า เพื่อแก้ไขปัญหาการปฏิบัติงานที่ไม่ถูกต้อง	สามารถเพิ่มเปอร์เซ็นต์การยอมรับผ้าทอหลังการปรับปรุง ซึ่งเป็นผลมาจากการที่ผู้ผลิตสามารถลดปริมาณของเสียที่เกิดจากการสั่งซื้อวัตถุดิบจากผู้ส่งมอบได้ 8.20% (เพิ่มสัดส่วนการยอมรับขึ้นเป็น 91.30%)
ผู้ผลิต 2		
- ไม่สามารถเพิ่มจำนวนลูกค้าได้ - การจัดการด้านการตลาดและลูกค้าไม่เหมาะสม (สินค้าไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า)	- การจัดทำสื่อสำหรับการประชาสัมพันธ์ คือ แผ่นพับ นามบัตร เว็บไซต์ - การวิเคราะห์ตลาด - การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายและการนำข้อมูลความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมาปรับปรุงผลิตภัณฑ์ โดยใช้เทคนิคการกระจายหน้าที่เชิงคุณภาพ (Quality Function Deployment: QFD)	สามารถเพิ่มยอดขายสินค้าได้ประมาณ 26.57% ถ้าเทียบกับเดือนก่อนหน้า และประมาณ 6.59% ถ้าเทียบกับเดือนเดียวกันกับปีที่ผ่านมา
ผู้ผลิต 3		
- การสื่อสารข้อมูลของลูกค้าไปยังพนักงานที่ยังมีข้อบกพร่อง - การขยายตลาดเพิ่มลูกค้าใหม่ที่ยังไม่เป็นรูปธรรม - ยังไม่มีทางช่องทางในการขายที่มากนัก	- การสร้างเว็บไซต์เพื่อขยายช่องทางการจำหน่ายให้แก่ร้านมงคลผ้าไหมยกดอก โดยเน้นกลุ่มลูกค้าภายในประเทศ	ยังไม่สามารถประเมินผลได้

ผู้ประกอบการไม้และผลิตภัณฑ์จากไม้

ผู้ผลิต 4		
- การประสานงานภายในองค์กรมีข้อบกพร่องส่งผลให้เกิดของเสียในกระบวนการผลิต - ไม่สามารถควบคุมผู้ส่งมอบได้	- การจัดขั้นตอนการทำงาน - การสร้างแบบชิ้นงานและขั้นตอนที่ชัดเจน - การตรวจสอบชิ้นงานที่เสียหาย - การจัดการวัตถุดิบคงคลัง - การวางแผนการผลิตโดยอ้างอิงหลักการพยากรณ์	สามารถลดของเสียในกระบวนการผลิตลงได้ 6.06% สามารถลดจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ส่งมอบไม่ทันกำหนดลงได้ถึง 33.29%
ผู้ผลิต 5		
- ชิ้นงานเสียหรือไม่ได้คุณภาพ - การจัดการผู้ส่งมอบ (ผู้รับเหมาจากภายนอก) ยังไม่มีประสิทธิภาพทำให้เกิดชิ้นงานเสีย	- ทำคู่มือการปฏิบัติงานให้กับพนักงานภายในองค์กรเพื่อเป็นการปรับปรุงความผิดพลาดในการทำงานให้ถูกต้องตามแบบงานที่องค์กรต้องการ - มีแบบงานและสเกลบอกขนาดให้แก่ผู้รับเหมาช่วงเพื่อให้ผู้รับเหมาช่วงสามารถรับทราบได้อย่างชัดเจน และทำชิ้นงานได้ตรงตามขนาดที่ต้องการ - ทำการกำหนดช่วงเวลานำในการสั่งซื้อ - ทำใบประเมินผู้ส่งมอบที่มีประสิทธิภาพ	ของเสียที่เกิดจากการผลิตจากพนักงานลดลง 5.15% ของเสียที่เกิดจากผู้รับเหมาช่วงลดลง 5.30%

ผู้ประกอบการผลิตภัณฑ์จากเส้นใยพืช

ผู้ผลิต 6		
- การเกิดของเสียในกระบวนการผลิต	- การจัดทำขั้นตอนการปฏิบัติงานที่เหมาะสมในการทำงาน โดยเน้นที่ขั้นตอนในการผลิต กรอบรูป การผลิตสมุด และ อัลบั้มรูป ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการผลิตสม่ำเสมอ	ผู้ผลิตมีปริมาณมีของเสียในกระบวนการผลิตคิดเป็น 8.21% หลังจากที่ได้นำขั้นตอนการทำงานที่เหมาะสมไปใช้ ปริมาณของเสียได้ลดลงคิดเป็น 5.88% โดยสามารถลดลงไปได้ 28.38% จากเปอร์เซ็นต์ของของเสียเดิม
ผู้ผลิต 7		
- ประสิทธิภาพในการผลิตยังไม่สูง ทำให้กำลังการผลิตไม่เพียงพอต่อความต้องการ	- การลดเวลาในการผลิต โดยใช้เทคนิคการศึกษาการเคลื่อนไหวและเวลา (Motion and Time study)	สามารถทำให้ลดเวลาในการประกอบขอบของตัวกล่อง (ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ทำการศึกษา) ลดลงได้ 23.7 วินาที คิดเป็นค่าที่ดีขึ้น 10.9% เมื่อเทียบกับก่อนปรับปรุงและ สามารถลดต้นทุนการผลิตด้านแรงงานเท่ากับ 0.1 บาทต่อกล่อง
ผู้ผลิต 8		
- ปริมาณการผลิตต่อหน่วยเวลาดำ	- การลดระยะทางโดยการแก้ไขแผนผังโรงงาน - การทำสมุดเทียบสี เพื่อความง่ายต่อการเปรียบเทียบสี - การเปลี่ยนโลหะเทียบสี เพื่อลดเวลาในการเทียบสี	- เพิ่มปริมาณการผลิตได้จาก 1,042 แผ่นต่อวัน เป็น 1,161 แผ่นต่อวัน ซึ่งเพิ่มขึ้นคิดเป็น 11.42% - ลดต้นทุนค่าไฟฟ้าจาก 0.043 บาทต่อแผ่นเป็น 0.034 บาทต่อแผ่น - สามารถลดระยะทางลดลงรวมจากเดิมถึง 71.08% สำหรับวิธีการดัก และ 14.78% สำหรับวิธีการแตะ ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ต้นทุนต่อแผ่นลดลง - การจัดทำสมุดเทียบสีและเปลี่ยนโลหะเทียบสี สามารถลดเวลาลงได้ 8.38 วินาที สำหรับขั้นตอนการดัก และ 5.52 วินาทีสำหรับกรรมวิธีการแตะ

ผู้ผลิต 9		
- ไม่สามารถเพิ่มจำนวนลูกค้าได้ - การจัดการด้านการตลาดและลูกค้าไม่เหมาะสม (สินค้าไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า)	- การขยายช่องทางการตลาดผ่านทางเว็บไซต์ซึ่งก็สอดคล้องกับความต้องการขององค์กรมากที่สุด - การออกแบบผลิตภัณฑ์ใหม่โดยหลักการเทคนิคการกระจายหน้าที่เชิงคุณภาพ	จากการประมาณการของผู้ประกอบการ การขายป้ายติดรถยนต์กระดาษในราคา 25 บาท ได้ 200 ชิ้นต่อเดือน จะมีรายได้เพิ่มขึ้น 5,000 บาท การขาย พัดกระดาษในราคา 25 บาท ได้ 200 ชิ้นต่อเดือน จะมีรายได้เพิ่มขึ้น 5,000 บาท รวมมูลค่าที่เพิ่มขึ้นมาจากผลิตภัณฑ์ใหม่คือ 10,000 บาท โดยเฉลี่ยแล้วจะมีรายรับในอดีตคือ 150,000 บาท ต่อเดือนเมื่อเปรียบเทียบกับมูลค่าของผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เพิ่มขึ้นมาแสดงให้เห็นว่าองค์กรมีรายรับเพิ่มขึ้น
ผู้ผลิต 10		
- การขาดแนวทางในการขยายตลาดที่ชัดเจน - การเกิดของเสีย	- จัดทำเป็นWebsite โดยใน Website จะมีการแสดงถึงผลิตภัณฑ์ขององค์กร การสั่งซื้อสินค้า ที่อยู่ที่จะติดต่อแคตตาล็อกของสินค้า และแบบฟอร์มประเมินความพึงพอใจของลูกค้า - การลดการเกิดของเสียในการผลิตขนาดเล็ (10x20 ซม) ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการผลิตมากที่สุด โดยให้มีการศึกษา วิเคราะห์การทำงาน และจัดทำขั้นตอนการทำงานที่เหมาะสม	ผู้ผลิตมีปริมาณของเสียก่อนการปรับปรุงคิดเป็นร้อยละ 5.14 หลังจากที่ได้นำขั้นตอนที่เหมาะสมในการทำงานไปใช้ปริมาณของเสียได้ลดลงเหลือร้อยละ 4.19 ซึ่งสามารถลดลงไปได้ 18.48 เปอร์เซ็นต์จากร้อยละของของเสียเดิม

ผู้ผลิต 11		
- เกิดของเสียเกิดขึ้นทั้งที่เป็นตัววัตถุดิบ และผลิตภัณฑ์สำเร็จรูป - ต้นทุนการผลิตสูงเมื่อเทียบกับผู้ประกอบการรายอื่น - ไม่มีแนวทางการขยายตลาดธุรกิจและเพิ่มลูกค้าใหม่	- พัฒนาระบบเอกสารทำการสร้างจุดสกัดของเสียในระหว่างกระบวนการผลิต โดยจัดให้มีการตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบก่อนการรับ ติดตามการดำเนินงาน - ปรับปรุงวิธีการทำงานโดยการเปลี่ยนลำดับขั้น และศึกษาเวลาในแต่ละขั้นการทำงานเพื่อหาเวลามาตรฐานสามารถใช้เป็นแนวทางในการวางแผนการผลิต - ทำการวิเคราะห์สถานภาพขององค์กรในด้านต่างๆ และใช้จุดแข็งเป็นช่องทางในการแก้ปัญหา ตลอดจนออกแบบสอบถามความพึงพอใจของลูกค้า	- สามารถลดของเสียที่เกิดจากการสั่งซื้อจากผู้ส่งมอบลงได้ 11.4 % และของเสียที่เกิดจากกระบวนการผลิตลดลงได้ 3.02 % - ลดต้นทุนการผลิตต่อการสั่งผลิต 1 ครั้งลดลงได้ 3,117 บาท

จากข้อมูลในการพัฒนาปรับปรุง พบว่า รูปแบบการคัดกรองสามารถที่จะบ่งชี้ถึงจุดที่จะต้องดำเนินการพัฒนาและปรับปรุง ทำให้ผู้ประกอบการสามารถแก้ไขปัญหาและปรับปรุงประสิทธิภาพในการทำงานต่างๆขององค์กรได้ และสามารถแสดงออกมาเป็นค่าที่วัดได้อย่างชัดเจน

จัดทำโดย: คณะวิจัยจากภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหการ

คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

- | | | |
|------------------|-----------------|-----------------------|
| 1. ผศ.ดร.อภิชาติ | โสภาดง | หัวหน้าโครงการวิจัย |
| 2. ผศ.ดร.ชนนาท | กฤตวรกาญจน์ | นักวิจัย |
| 3. อ.ดร.วิชัย | ฉัตรทิณวัฒน์ | นักวิจัย |
| 4. อ.ธัญญาอนุภาพ | อานันทนะ | นักวิจัย |
| 5. นางสาวปวียา | เอี่ยมกระสินธุ์ | เลขานุการโครงการวิจัย |

ภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหการ คณะวิศวกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

โทรศัพท์: 053-944125 โทรสาร: 053-944185