

คณะผู้บริหาร

โครงสร้างองค์กร

เนื่องจากธุรกิจการบริหารจัดการพื้นที่เป็นสิ่งใหม่ในตลาดที่ต้องการการกระตุ้นตลาดและสร้างการรับรู้ของลูกค้าให้เร็วที่สุด ประกอบกับการพัฒนางานปฏิบัติการที่ต้องสร้างความเชื่อมั่นในด้านความปลอดภัยและมีภาพลักษณ์ของความทันสมัยที่ต้องวิจัยและพัฒนาอย่างต่อเนื่องโดยประยุกต์ใช้ระบบสารสนเทศที่เหมาะสมในการบริหารจัดการซึ่งสามารถกำหนดให้งานทางด้านและการตลาดและปฏิบัติการเป็นกิจกรรมหลักในการออกแบบโครงสร้างองค์กร ในขณะที่กิจกรรมสนับสนุนทางการเงินและการบัญชีรวมถึงการบริหารทรัพยากรมนุษย์สำหรับธุรกิจนี้จัดให้เป็นกิจกรรมสนับสนุน ที่ต้องบริหารจัดการผ่านการพัฒนาระบบสารสนเทศกลางเพื่อเชื่อมต่อข้อมูลอย่างเป็นระบบสำหรับการเงินและการบัญชีรวมถึงการบริหารทรัพยากรมนุษย์ให้สอดคล้องกับข้อบังคับพื้นฐานของกฎหมายแรงงาน และสามารถสรุปโครงสร้างองค์กรได้ดังนี้



ตำแหน่งผู้บริหารที่สำคัญ

คณะกรรมการบริหารและผู้ถือหุ้น

คณะกรรมการบริหารคือกลุ่มผู้ลงทุนและผู้ถือหุ้นส่วนใหญ่ขององค์กร ที่ต้องมีศักยภาพในด้านเงินลงทุนในช่วงเริ่มต้นโดยรวมไม่ต่ำกว่า 20 ล้านบาทตามที่กำหนดไว้ในสัดส่วนการลงทุนของผู้ถือหุ้น โดยจะทำหน้าที่อนุมัตินโยบายและกฎระเบียบของบริษัทให้สอดคล้องกับกฎหมายธุรกิจและความรับผิดชอบต่อสังคม กิจกรรมในการลงทุนและตรวจสอบฝ่ายบริหารสำหรับผลการดำเนินงาน

กรรมการผู้จัดการ

กรรมการผู้จัดการจะต้องมีประสบการณ์ในการบริหารองค์กรที่นำเสนอสินค้าหรือบริการที่ใช้ระบบสารสนเทศเป็นเครื่องมือในการแข่งขัน โดยองค์กรนั้นต้องมียอดขายได้ต่อปีมากกว่า 50 ล้านบาทและสามารถบริหารผลกำไรสุทธิโดยเฉลี่ยมากกว่าร้อยละ 20 โดยจะต้องเป็นผู้บริหารที่มีแนวคิดก้าวหน้าเชิงนวัตกรรมเพื่อส่งเสริมงานวิจัยและพัฒนาทั้งทางด้านระบบสารสนเทศ การตลาดและปฏิบัติการ ที่จะต้องมีการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง โดยสามารถสรุปข้อคุณลักษณะพื้นฐานเพื่อใช้คัดเลือกบุคลากรในตำแหน่งนี้ดังต่อไปนี้

หน้าที่ความรับผิดชอบ

- เชื่อมโยงระบบการดำเนินการทั้งระบบด้วยระบบสารสนเทศอันทันสมัยและมีความแตกต่าง
- พัฒนาระบบปฏิบัติการที่มีความปลอดภัย ทันสมัย และเชื่อถือได้สูง เป็นผู้นำในระดับสากล
- สร้างการรับรู้และทัศนคติที่ดีของตลาดกลุ่มเป้าหมายในการใช้ผลิตภัณฑ์
- ควบคุมดูแลยอดขายได้และผลกำไรให้สอดคล้องกับแผนธุรกิจ
- พัฒนาการใช้ประสิทธิภาพของทรัพย์สินให้มากที่สุด
- บริหารต้นทุนให้อยู่ในระดับที่กำหนดในแผนธุรกิจ
- คัดเลือกและพัฒนาผู้ได้บังคับบัญชาระดับผู้จัดการฝ่าย

ผลงานและประสบการณ์

- มีประสบการณ์ในการทำงานระดับผู้บริหารไม่น้อยกว่า 10 ปี
- เคยดำรงตำแหน่งกรรมการผู้จัดการหรือผู้จัดการทั่วไป มาแล้วไม่ต่ำกว่า 3 ปี
- เคยได้รับผลสำเร็จในการบริหารธุรกิจใหม่ที่เริ่มต้นดำเนินการ
- ได้รับผลงานการบริหารยอดขายได้มากกว่า 50 ล้านบาทต่อปี
- ได้รับผลงานการบริหารยอดขายกำไรสุทธิมากกว่า 20 ล้านบาทต่อปี
- มีประสบการณ์ตรงในการพัฒนาระบบการเชื่อมโยงงานในองค์กรด้วยระบบสารสนเทศอันทันสมัย

คุณสมบัติพื้นฐาน

- ปริญญาตรีหรือปริญญาโทในสาขาวิศวกรรมอุตสาหกรรมหรือคอมพิวเตอร์
- ทักษะภาษาอังกฤษ
- คอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศ

ผู้จัดการฝ่ายการขายและการสื่อสารการตลาด

การขายและการสื่อสารการตลาดจัดเป็นหนึ่งในกิจกรรมหลักที่ต้องกระตุ่นการรับรู้ของลูกค้าและประสบการณ์การบริโภคซึ่งเป็นสิ่งสำคัญยิ่งเป็นอันดับต้นๆ เพื่อเน้นการสื่อสารให้กับผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงพฤติกรรมผู้บริโภคให้เร็วที่สุด รวมถึงการวางกลยุทธ์การตลาดให้สามารถรักษาลูกค้าเดิมและดึงดูดลูกค้าใหม่เข้ามาใช้บริการได้อย่างต่อเนื่องในการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ต้องสร้างการเปรียบเทียบถึงประโยชน์ในการใช้งานผลิตภัณฑ์ซึ่งเป็นสิ่งใหม่ในตลาด ผู้จัดการที่รับผิดชอบจึงต้องมีประสบการณ์ในการดูแลงานขายตรงกับลูกค้าทั้งลูกค้าส่วนบุคคลลูกค้าส่วนองค์กรที่ียอดรายได้ต่อปีมากกว่า 50 ล้านบาท บริษัทและสามารถบริหารผลกำไรสุทธิมากกว่าร้อยละ 20 และต้องมีแนวคิดก้าวหน้าเชิงนวัตกรรมที่สามารถสร้างวิธีการสื่อสารการตลาดที่ทันสมัยต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยใช้ต้นทุนต่อกลุ่มลูกค้าที่เหมาะสมโดยยังคงโครงสร้างของผลกำไรสุทธิตามแผนธุรกิจ โดยสามารถสรุปข้อคุณลักษณะพื้นฐานเพื่อใช้คัดเลือกบุคลากรในตำแหน่งนี้ดังต่อไปนี้

หน้าที่ความรับผิดชอบ

- วางแผนการตลาดเชิงกลยุทธ์เพื่อเปิดตัวสินค้าและบริการเข้าสู่กลุ่มเป้าหมาย
- ดูแลการโฆษณาและการส่งเสริมการขายให้สอดคล้องกับพฤติกรรมผู้บริโภค
- สร้างการรับรู้ในตัวผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่ยอมรับและยอมรับความคุ้มค่าอย่างต่อเนื่อง
- สร้างยอดขายได้ของผลิตภัณฑ์และบริการให้เป็นไปตามเป้าหมายที่ต้องการ
- สร้างสรรผลิตภัณฑ์ใหม่ให้กับลูกค้าเพื่อเพิ่มทางเลือกในการแก้ปัญหาให้แก่ลูกค้า

ผลงานและประสบการณ์

- มีประสบการณ์ในการทำงานระดับผู้บริหารไม่น้อยกว่า 8 ปี
- เคยดำรงตำแหน่งผู้จัดการทางการตลาด มาแล้วไม่ต่ำกว่า 3 ปี
- และดูแลยอดขายได้ที่มาจากการขายตรงมากกว่า 50 ล้านบาทต่อปี
- ได้รับผลงานการบริหารยอดขายกำไรสุทธิมากกว่า 20 ล้านบาทต่อปี
- มีความสำเร็จในงานสื่อสารการตลาดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ออกสู่ตลาด

คุณสมบัติพื้นฐาน

- ปริญญาตรีหรือปริญญาโทในสาขาการตลาด
- ทักษะภาษาอังกฤษ
- คอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศ

ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการและการวิจัยพัฒนา

งานปฏิบัติการจะเกี่ยวข้องกับโครงสร้างพื้นฐานในทุกสายผลิตภัณฑ์ไม่ว่าจะเป็นของธุรกิจเองหรือการใช้ผู้ประกอบการภายนอก และจะต้องมีการวิจัยและพัฒนาโดยประสานความร่วมมือกับฝ่ายการขายและสื่อสารการตลาดเพื่อตอบสนองต่อความต้องการและพฤติกรรมที่เปลี่ยนไปของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โดยผู้บริหารที่รับผิดชอบจะต้องมีประสบการณ์ในด้านการพัฒนาประสิทธิภาพและประสิทธิผลของการใช้ทรัพย์สินขององค์กรรวมถึงงานด้านการปฏิบัติการจะเป็นการดำรงรักษาสิ่งที่ได้ทำการนำเสนอไว้กับผู้บริหารให้เป็นจริง ดูแลทรัพย์สินและเครื่องมือเครื่องใช้ต่างๆ ให้เกิดประโยชน์ต่อองค์กรให้คุ้มค่ามากที่สุด รวมไปถึงการดูแลพนักงานที่ปฏิบัติงานให้มีประสิทธิภาพ มีความซื่อสัตย์ และแสดงออกถึงภาพลักษณ์ขององค์กรที่ดีเป็นที่ประจักษ์ต่อสาธารณชน ลดความผิดพลาดในงานและลดต้นทุนต่างๆ เพื่อส่งเสริมความได้เปรียบในการแข่งขันและต้องมีผลงานเกี่ยวกับการลดต้นทุนในการปฏิบัติการด้วยแนวคิดก้าวหน้าเชิงนวัตกรรมเพื่อสนับสนุนงานวิจัยพัฒนา โดยสามารถสรุปคุณลักษณะพื้นฐานเพื่อใช้คัดเลือกบุคลากรในตำแหน่งนี้ดังต่อไปนี้

หน้าที่ความรับผิดชอบ

- วางแผนและจัดสรรกำลังพลที่เหมาะสม
- จัดทำขั้นตอนการปฏิบัติการในแต่ละหน้าที่
- การฝึกอบรมการปฏิบัติงานของพนักงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- ควบคุมและดูแลการปฏิบัติงานในแต่ละพื้นที่รวมถึงแก้ไขปัญหาและอุปสรรค
- ควบคุมต้นทุนของการปฏิบัติการและดูแลทรัพย์สินของบริษัท
- พัฒนารูปแบบอุปกรณ์ที่ช่วยเพิ่มความสะดวกในการให้บริการและเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการพื้นที่

ผลงานและประสบการณ์

- มีประสบการณ์ในการทำงานระดับผู้บริหารไม่น้อยกว่า 8 ปี
- เคยดำรงตำแหน่งผู้จัดการทางด้านการปฏิบัติการ มาแล้วไม่ต่ำกว่า 3 ปี
- มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการโรงงานและควบคุมดูแลผู้ประกอบการ
- การพัฒนาการเชื่อมต่อบริษัทสารสนเทศกับระบบปฏิบัติการจนเป็นผลสำเร็จ

คุณสมบัติพื้นฐาน

- ปริญญาตรีหรือปริญญาโทในสาขาวิศวกรรมอุตสาหกรรมหรือคอมพิวเตอร์
- ทักษะภาษาอังกฤษ
- คอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศ

ผู้จัดการฝ่ายการเงินการบัญชีและทรัพยากรมนุษย์

งานทางด้านการเงินและการบัญชีจะเน้นทางด้านรายรับเป็นหลักเนื่องจากนโยบายการจัดเก็บรายได้ถูกวางให้เป็นการชำระด้วยเงินสดก่อนทำการให้บริการในทุกผลิตภัณฑ์ ด้วยรูปแบบการรับรู้รายได้ที่จะเกิดขึ้นทุกวัน การบันทึกรายรับรายจ่ายที่จำเป็น การทำบัญชีเพื่อใช้ในการรายงานและการบริหารจัดการ รวมถึงการเรื่องการวางแผนภาษี ดูแลการชำระภาษีอากรให้ถูกต้องตามกฎหมายโดยไม่มีส่วนทางด้านรายจ่ายที่เกี่ยวกับคู่ค้าทางด้านวัตถุดิบเนื่องจากไม่ใช่อุตสาหกรรมการผลิต แต่ต้องมีการวางแผนรายจ่ายสำหรับคู่ค้าเช่น ผู้ประกอบการที่ให้บริการขนส่งและการจัดการด้านความปลอดภัยรวมถึงการบำรุงรักษา และต้องดูแลกิจกรรมที่เกี่ยวข้องในการบริหารเงินสดส่วนเกินในการนำเสนอเพื่อชำระหนี้หรือการลงทุนเพิ่มเติมที่เหมาะสมต่อสถานะขององค์กร และทำหน้าที่ประสานงานในการดูแลการคัดเลือกพนักงาน การฝึกอบรมและค่าตอบแทนรวมถึงสวัสดิการของพนักงานให้สอดคล้องกับข้อกำหนด และสามารถบริหารพนักงานมากกว่า 50 คนขึ้นไป โดยสนับสนุนการทำงานของทุกหน่วยงานและรับข้อมูลข่าวสารจากภายนอกมาสรุปวิเคราะห์และนำเสนอเพื่อการปรับปรุงภายในของบริษัทให้เกิดความสัมพันธ์อันดีระหว่างนายจ้างและลูกจ้าง รวมถึงการสร้างขีดความสามารถของพนักงานที่ต้องพัฒนาอย่างต่อเนื่องเพื่อตอบสนองต่อวิสัยทัศน์ขององค์กรในระยะยาว

หน้าที่ความรับผิดชอบ

- จัดทำระบบการบริหารบัญชีที่ถูกต้องตามกฎหมายเพื่อใช้ประกอบการบริหารจัดการภายใน
- การสร้างระบบการบันทึกรายได้และรายจ่ายขององค์กรและวางแผนการเงินที่เหมาะสมให้กับองค์กร
- การวางแผนภาษีและการจัดส่งเอกสารต่อหน่วยงานราชการ ตามที่กำหนดของกฎหมาย
- การจัดทำผลการดำเนินงานขององค์กร
- ประสานงานกับหน่วยงานภายนอกเพื่อส่งเสริมการดำเนินงานของกิจการ
- วางแผนการบริหารทรัพยากรมนุษย์และดูแลจัดการให้เหมาะสมกับองค์กร
- ควบคุมและสอดคล้องดูแลด้านแรงงานสัมพันธ์และข้อกำหนดทางแรงงานที่เกี่ยวข้อง
- การคัดเลือก ฝึกอบรมและบริหารค่าตอบแทนให้กับพนักงาน
- ประสานงานกับหน่วยงานทั้งภายนอกและภายในเพื่อสนับสนุนการทำงานของทุกหน่วยงาน

ผลงานและประสิทธิผล

- มีประสิทธิภาพในการทำงานระดับผู้บริหาร ไม่น้อยกว่า 8 ปี
- เคยดำรงตำแหน่งผู้จัดการทางด้านการบัญชีและทรัพยากรมนุษย์ มาแล้วไม่ต่ำกว่า 3 ปี
- มีประสิทธิภาพในการบริหารพนักงานมากกว่า 50 คนที่สามารถเป็นตัวแทนองค์กรในการสื่อสารการตลาด
- การพัฒนาการเชื่อมต่อบริษัทกับระบบปฏิบัติการ จนเป็นผลสำเร็จ

คุณสมบัติพื้นฐาน

- ปริญญาตรีหรือปริญญาโทในสาขาบริหารธุรกิจ
- ทักษะภาษาอังกฤษ
- คอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศ

คำตอบแทนและการกำหนดรางวัลสำหรับพนักงาน

เพื่อเป็นการสร้างการมีส่วนร่วมในการบริหารจัดการและสร้างความเป็นเจ้าของของผู้บริหารและพนักงานจึงควรมีการกำหนดอัตราผลตอบแทนที่สูงกว่าอัตราที่กำหนดในตลาด โดยสามารถสรุปจำนวนตำแหน่งไม่รวมผู้บริหารในแต่ละฝ่ายเพื่อกำหนดอัตราค่าตอบแทนรายเดือนรวม ได้ดังนี้

- ฝ่ายการขายและการสื่อสารการตลาด จำนวน 5 ตำแหน่ง
- ฝ่ายปฏิบัติการและการวิจัยพัฒนา จำนวน 41 ตำแหน่ง
- ฝ่ายการเงินการบัญชีและทรัพยากรมนุษย์ จำนวน 7 ตำแหน่ง

สำหรับการกำหนดรางวัลสำหรับพนักงาน จะมีอัตราขั้นต่ำที่หนึ่งเท่าของอัตราค่าตอบแทนรายเดือนเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับพนักงานในอนาคตขององค์กร และอาจพิจารณาการให้รางวัลที่มากกว่าอัตราขั้นต่ำในกรณีที่ผลการดำเนินการอยู่ในเกณฑ์ที่ดีกว่าที่คาดการณ์ไว้มาก ตามการอนุมัติของคณะกรรมการบริหาร

ตารางที่ 21

จำนวนพนักงานและอัตราค่าตอบแทนรายเดือน

ตำแหน่ง	จำนวนบุคลากร ก่อนดำเนินงาน	จำนวนบุคลากร ช่วงดำเนินงาน	อัตราค่าตอบแทนรายเดือน	รวม (บาทต่อเดือน)
ผู้บริหาร				
กรรมการผู้จัดการ	1	1	120,000	120,000
ผู้จัดการฝ่าย	3	3	80,000	240,000
พนักงาน				
พนักงานศูนย์บริการลูกค้า	-	2	15,000	30,000
พนักงานประจำ SELF LOCKER	14	28	12,000	336,000
พนักงานประจำ SELF STORAGE	4	8	15,000	120,000
พนักงานประจำ HELP MOVER	1	1	15,000	15,000
พนักงานประจำ HELP MOVER	1	1	15,000	15,000
เจ้าหน้าที่ความปลอดภัย	-	2	15,000	30,000
เจ้าหน้าที่ความปลอดภัย	1	3	10,000	30,000
เจ้าหน้าที่ความปลอดภัย	1	1	20,000	20,000
พนักงานซ่อมบำรุง	2	4	15,000	60,000
พนักงานด้านทรัพยากรมนุษย์	1	2	15,000	30,000
พนักงานการตลาด	-	1	15,000	15,000
พนักงานขาย				
พนักงานบัญชี				
พนักงานเก็บเงิน				
จำนวนรวม	29	57		1,061,000

การว่าจ้างที่ปรึกษา

ในปีแรกของการดำเนินธุรกิจ จะต้องมีกรว่าจ้างที่ปรึกษาด้านกฎหมายและวางแผนภาษีเนื่องจากเป็นธุรกิจใหม่และวางรากฐานระบบการทำงานให้กับธุรกิจในระยะยาว โดยมีค่าใช้จ่ายปีละ 600,000 บาท