

บทที่ 7

กลยุทธ์การดำเนินงาน

ในการดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายข้าวธัญพืช “ข้าวทิพย์” จำเป็นต้องมีการวางแผนเป้าหมาย และกำหนดกลยุทธ์การดำเนินงานที่มีความเหมาะสม ซึ่งการดำเนินงานของบริษัท “ข้าวทิพย์” มีเป้าหมายในด้านต่างๆ ดังนี้

1. ด้านการจัดซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์
 - มีวิธีการคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพดี มีความสดใหม่
 - มีวิธีคัดเลือกบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพดี มีความสวยงาม
2. ด้านการจัดเก็บวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์
 - สถานที่จัดเก็บและวิธีการจัดเก็บมีความสะอาดและปลอดภัย
3. ด้านการผลิตผลิตภัณฑ์
 - มีกระบวนการผลิตที่มีประสิทธิภาพและได้มาตรฐาน
4. ด้านการบรรจุผลิตภัณฑ์
 - มีกระบวนการบรรจุผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน สะอาด ถูกสุขอนามัย ไม่มีสิ่งปลอมปน
 - สามารถเก็บรักษาผลิตภัณฑ์ให้มีความสดใหม่ในช่วงระยะเวลาหนึ่ง
 - บรรจุภัณฑ์มีความสะอาดและสวยงาม ปลอดภัย
5. ด้านการขนส่ง
 - มีกระบวนการจัดส่งสินค้าได้ตรงตามเวลาที่กำหนด
6. ด้านการสร้างเชื่อมั่นให้กับคุณภาพผลิตภัณฑ์และการผลิตผลิตภัณฑ์
 - มีกระบวนการรับรองคุณภาพและการรับประกันเพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค

โดยการดำเนินงานของบริษัท “ข้าวทิพย์” จะเริ่มต้นตั้งแต่การคัดเลือกวัตถุดิบที่มีคุณภาพ มีการสรรหาแหล่งวัตถุดิบที่มีวัตถุดิบที่มีคุณภาพดี มีสินค้าที่มีมาตรฐาน และมีราคาที่เหมาะสม นอกจากนั้นยังมีการแสวงหาแหล่งวัตถุดิบใหม่ๆ ที่มีการนำเสนอวัตถุดิบที่มีคุณภาพ มีคุณค่าทางโภชนาการสูง เพื่อพัฒนาคุณภาพของผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายและตรงตามความต้องการของผู้บริโภค

นอกจากนั้นยังมีการบริหารจัดการส่งที่มีประสิทธิภาพ ที่สามารถจัดหาผลิตภัณฑ์ที่ตรงตามความต้องการมาเข้าสู่กระบวนการผลิตให้ได้ตามระยะเวลาที่เหมาะสม และเมื่อผลิตผลิตภัณฑ์

เรียบร้อยแล้วก็มีกระบวนการขนส่งสินค้าไปยังตัวแทนจำหน่ายต่างๆได้ตามระยะเวลาที่กำหนด เพื่อให้สินค้าถึงมือผู้บริโภค ในเวลาที่ผู้บริโภคต้องการ

ในด้านการผลิต ทางบริษัทได้มีกระบวนการผลิตและการควบคุมขั้นตอนในการผลิตให้มีประสิทธิภาพ และมีมาตรฐาน เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพตรงตามความต้องการของผู้บริโภค และมีผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐานเพื่อสร้างความมั่นใจในการบริโภคให้แก่ผู้บริโภค

นอกจากนั้นบริษัทยังมีการจัดกิจกรรมทางการตลาดเพื่อสร้างตราสินค้าให้เป็นตราสินค้าที่ผู้บริโภครู้จักและให้การยอมรับ รวมถึงสร้างความต้องการในการบริโภคผลิตภัณฑ์และสร้างความเชื่อมั่นในการบริโภคให้แก่ผู้บริโภค จนทำให้ผู้บริโภคเกิดความภักดีในตราสินค้า

โดยกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจจะแบ่งออกเป็นส่วนต่างๆ ดังนี้

7.1 การจัดตั้งโรงงานและโกดังสำหรับเก็บสินค้า

บริษัทมีเป้าหมายในการจัดตั้งโรงงานในทำเลที่มีความเหมาะสม สะดวกต่อการเดินทาง และมีความคุ้มค่าในการลงทุนไม่สูงมากนัก โดยมีขั้นตอนในการดำเนินการดังนี้

7.1.1 หาสถานที่ที่มีความเหมาะสมในการตั้งโรงงานและโกดังเก็บสินค้าที่ตรงตามความต้องการของบริษัท

7.1.2 คัดเลือกสถานที่ เพื่อให้ได้สถานที่ที่มีความเหมาะสมมากที่สุด ทั้งในด้านทำเลที่ตั้ง การปรับปรุงสถานที่เพื่อจัดตั้งโรงงานและโกดัง และต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินการตั้งโรงงานและโกดังเก็บสินค้า

7.1.3 บริษัทได้ทำการเลือกสถานที่ที่จัดตั้งโรงงานและโกดังเก็บสินค้า โดยเลือกตึกแถวในบริเวณถนนสาธุประดิษฐ์ ซึ่งเป็นห้องแถวขนาด 1 คูหา เนื่องจากเป็นตึกแถวที่ผู้ถือหุ้นของบริษัทเป็นผู้ให้เช่า และสามารถเช่าตึกแถวดังกล่าวได้ในราคาที่ต่ำกว่าท้องตลาดซึ่งทำให้มีต้นทุนในการเช่าสถานที่ไม่สูงมากนัก นอกจากนั้นยังช่วยลดปัญหาในด้านสิทธิการเช่าที่อาจโดนยกเลิกในอนาคต รวมถึงมีทำเลที่ตั้งอยู่บนถนนสาธุประดิษฐ์ ซึ่งใกล้กับแหล่ง Supplier ที่เป็นร้านจำหน่ายวัตถุดิบและมีเส้นทางคมนาคมขนส่งที่สะดวก

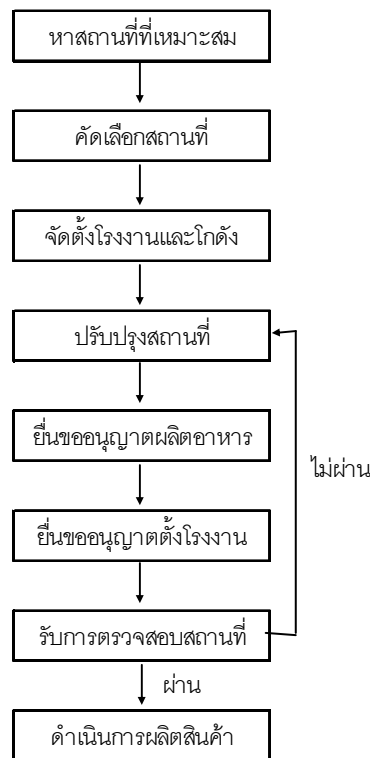
7.1.4 ทำการปรับปรุงตกแต่งสถานที่ ให้มีความเหมาะสมสำหรับเป็นโรงงานและโกดังสินค้า

7.1.5 ติดต่อยื่นขออนุญาตผลิตอาหาร ที่กองควบคุมอาหาร (อย.) และยื่นขออนุญาตตั้งโรงงานที่สำนักทะเบียนโรงงาน กรมโรงงาน

7.1.6 รับการตรวจสอบสถานที่จากกรมโรงงาน เพื่อออกไปขออนุญาตตั้งโรงงาน

7.1.7 ดำเนินการผลิตสินค้าตามความเหมาะสม และจัดเก็บเป็นสินค้าเพื่อรอจำหน่ายต่อไป

การจัดตั้งโรงงานและโกดังสำหรับเก็บสินค้า



ภาพที่ 7-1 แผนภาพแสดงการจัดตั้งโรงงานและโกดังสำหรับเก็บสินค้า

7.2 การจัดซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์

การจัดซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ มีเป้าหมายเพื่อให้ได้วัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ที่มีคุณภาพ ในราคาที่เหมาะสม และทันเวลาตรงตามความต้องการของบริษัท โดยจะมีขั้นตอนในการดำเนินการดังนี้

7.2.1 ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อจะมีการติดต่อสื่อสารกับผู้จัดการฝ่ายขายและผู้จัดการฝ่ายผลิตเป็นประจำ เพื่อร่วมกันประเมินความต้องการสินค้าจากลูกค้า ทั้งในด้านปริมาณและชนิดสินค้า เพื่อเป็นข้อมูลในการวางแผนดำเนินการสั่งซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ รวมถึงวางแผนการผลิตได้อย่างเหมาะสม

7.2.2 บริษัทจะทำการสั่งซื้อข้าวพันธุ์ต่างๆ ที่เป็นวัตถุดิบ ได้แก่ ข้าวกล้องหอมนิล ข้าวมันปู เป็นต้น จากโรงสีข้าวธัญญาวัฒน์ ที่เป็น Supplier หลักของบริษัท ซึ่งตั้งอยู่ในจังหวัดนครปฐม โดยจะสั่งซื้อสินค้าเป็นประจำทุกเดือน เพื่อลดต้นทุนในการเก็บสินค้า

7.2.3 บริษัทจะทำการสั่งซื้อวัตถุดิบ ได้แก่ ข้าวสาลี ข้าวโพด เมล็ดฟักทอง ถั่วเหลือง เมล็ดทานตะวัน จากโรงงาน ต. สินทวี ซึ่งตั้งอยู่อยู่บนถนนสาธุประดิษฐ์ กรุงเทพฯ

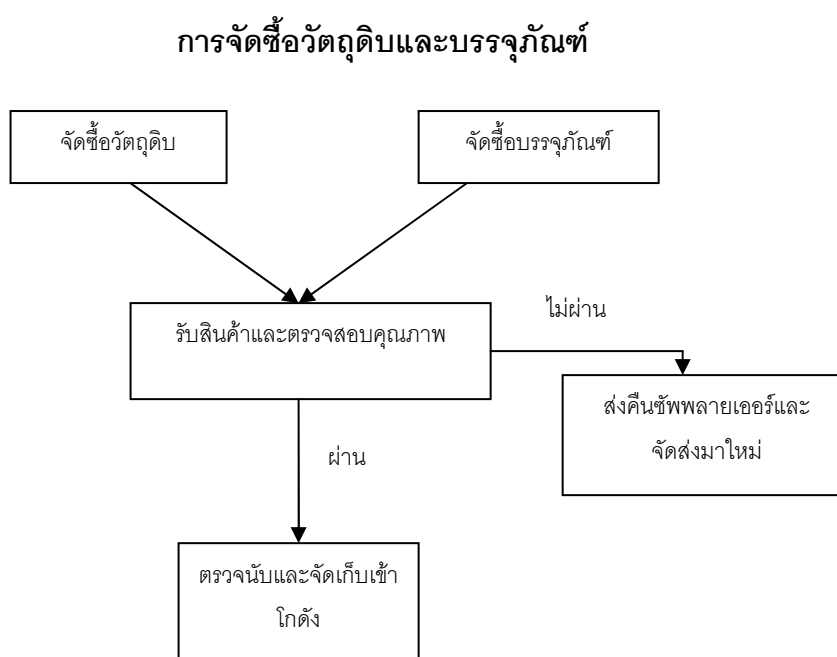
7.2.4 บริษัทจะทำการสั่งซื้อบรรจุภัณฑ์ ได้แก่ กล่องหวย และกระเช้าหวยจากร้านจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ ที่ตั้งอยู่ในโครงการ 22 ตลาดนัดจตุจักร กรุงเทพฯ

7.2.5 เมื่อบริษัทได้รับสินค้าจาก Supplier แหล่งต่างๆ ทางบริษัทจะทำการตรวจสอบคุณภาพสินค้าโดยแบ่งเป็น 2 ส่วนคือ

7.2.5.1 สินค้าที่มีคุณภาพตรงตามมาตรฐานของบริษัท บริษัทจะทำการตรวจนับและจัดเก็บเข้าโกดังสินค้า เป็นวัตถุดิบเพื่อเข้าสู่กระบวนการผลิต

7.2.5.2 สินค้าที่ไม่มีคุณภาพหรือไม่ได้มาตรฐาน บริษัทจะทำการส่งคืนให้แก่ Supplier และให้ Supplier จัดส่งสินค้ากลับมาใหม่

หมายเหตุ หากสินค้าที่ไม่ได้มาตรฐานมีจำนวนน้อย และบริษัทมีวัตถุดิบคงเหลือที่เพียงพอต่อการผลิตสินค้า จะไม่มีการจัดส่งวัตถุดิบกลับมาใหม่ เพื่อทดแทนวัตถุดิบเดิม



ภาพที่ 7-2 แผนภาพแสดงขั้นตอนการจัดซื้อวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์

7.3 การผลิตสินค้าและการบรรจุหีบห่อ

7.3.1 ผู้จัดการฝ่ายผลิตมีการวางแผนการผลิตตามปริมาณความต้องการซื้อสินค้าจากลูกค้า ซึ่งได้รับข้อมูลมาจากฝ่ายขาย โดยผู้จัดการฝ่ายผลิตจะมีการกำหนดว่าในแต่ละครั้งจะมีการทำการผลิตสินค้าในแต่ละสูตรจำนวนเท่าไร เพื่อคำนวณหาปริมาณวัตถุดิบที่จำเป็นต้องใช้ในกระบวนการผลิต โดยบริษัทได้มีการกำหนดปริมาณการผลิตขั้นต่ำ เพื่อให้เหมาะสมกับต้นทุนค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน

7.3.2 พนักงานจะมีการคัดเลือกวัตถุดิบจากโกดังตามชนิดของวัตถุดิบ และตามปริมาณที่ต้องการผลิตในแต่ละครั้ง

7.3.3 พนักงานจะทำการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบก่อนทำการผลิตว่ามีคุณภาพเหมาะสมหรือไม่

7.3.4 นำวัตถุดิบที่ผ่านการตรวจสอบมาเข้าสู่กระบวนการผลิต โดยเป็นการนำวัตถุดิบเข้ามาสู่กระบวนการแปรรูป เพื่อผลิตเป็นผลิตภัณฑ์ข้าวธัญพืช ที่สามารถหุงแล้วรับประทานได้ทันที โดยกระบวนการแปรรูปวัตถุดิบ จะจัดแบ่งวัตถุดิบออกเป็น 2 กลุ่ม คือ

7.3.4.1 กลุ่มวัตถุดิบประเภทธัญพืช

เนื่องจากธัญพืชที่เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ข้าวธัญพืชเป็นวัตถุดิบที่ไม่สามารถรับประทานได้ทันที จึงจำเป็นต้องมีการแปรรูป เพื่อให้สามารถนำมาหุงแล้วสุกพร้อมข้าวที่เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ข้าวธัญพืช

โดยกรรมวิธีในการแปรรูปจะสามารถแบ่งเป็นขั้นตอนต่างๆ ได้ดังนี้

7.3.4.1.1 นำธัญพืชแต่ละชนิดมาแช่น้ำตามเวลาที่เหมาะสมของธัญพืชเหล่านั้น

7.3.4.1.2 นำธัญพืชที่ผ่านการแช่น้ำมานึ่งในหม้อหนึ่งความดันตามเวลาที่กำหนด เพื่อให้ธัญพืชสุกในระดับหนึ่งก่อน ซึ่งเมื่อนำธัญพืชดังกล่าวไปหุงพร้อมกับข้าวในผลิตภัณฑ์ข้าวธัญพืช ก็จะทำให้สามารถรับประทานข้าวธัญพืชได้ทันที

7.3.4.1.3 นำธัญพืชที่ผ่านการนึ่งมาสู่กระบวนการอบแห้ง เพื่อลดความชื้นออกจากธัญพืช เพื่อให้สามารถรักษาธัญพืชให้มีอายุผลิตภัณฑ์นานขึ้น โดยในกระบวนการอบแห้ง จะแยกอบธัญพืชแต่ละชนิด และกำหนดระยะเวลาการอบแห้งที่เหมาะสมกับธัญพืชแต่ละชนิด เพื่อให้ธัญพืชแต่ละชนิดมีระดับความชื้นตามที่กำหนด และสามารถนำมาหุงแล้วสุกพร้อมกับวัตถุดิบอื่นๆ ในผลิตภัณฑ์ข้าวธัญพืช

7.3.4.2 กลุ่มวัตถุดิบประเภทข้าว

เนื่องจากข้าวที่เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ข้าวธัญพืช ได้ผ่านกระบวนการอบแห้งมาจากโรงสีเรียบร้อยแล้ว จึงสามารถนำไปหุงสุกแล้วรับประทานได้ทันที จึงไม่ต้องผ่านกระบวนการอบแห้งวัตถุดิบอีกครั้งหนึ่ง

7.3.5 นำข้าวและธัญพืชที่ผ่านกระบวนการแปรรูปแล้วมาชั่งน้ำหนักตามสัดส่วนที่กำหนดของแต่ละสูตร เพื่อเตรียมบรรจุผลิตภัณฑ์ให้ได้ตามสูตรที่กำหนด

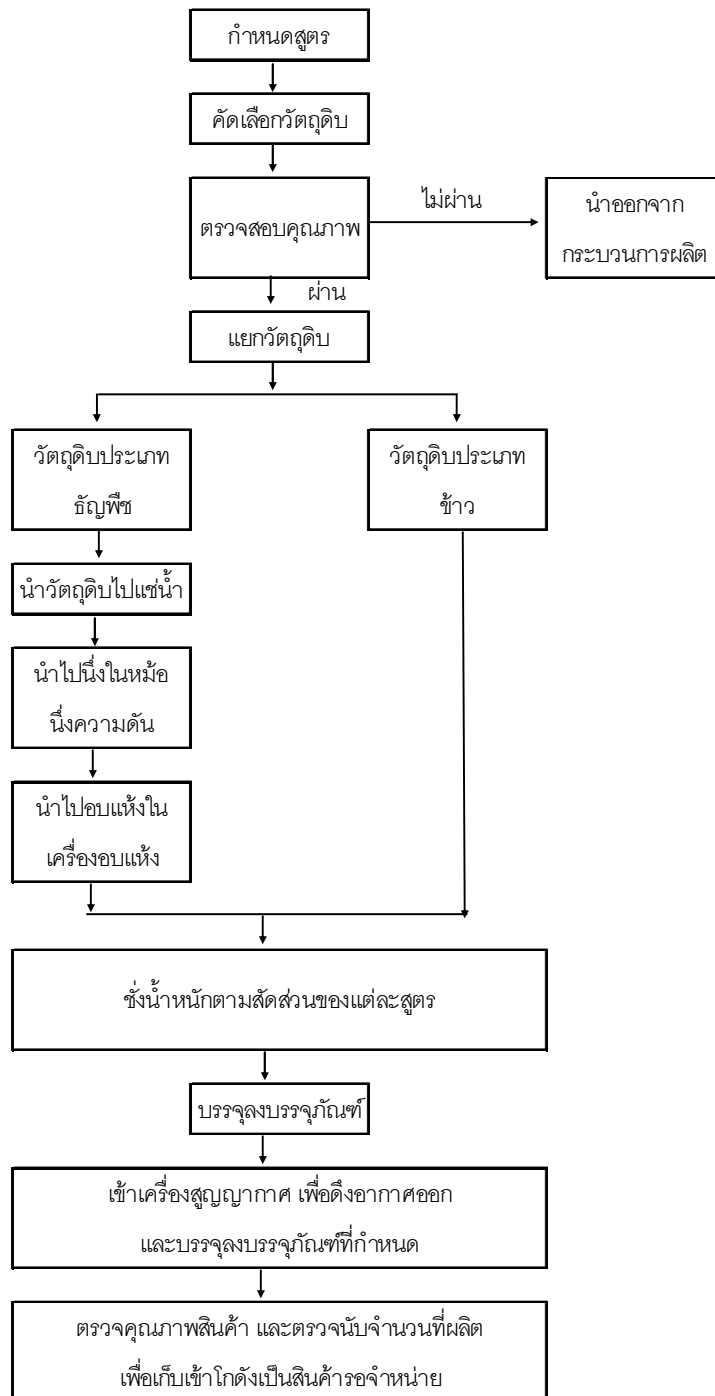
7.3.6 บรรจุผลิตภัณฑ์ลงในถุงที่กำหนด โดยบรรจุตามขนาดที่ต้องการ ได้แก่ ขนาด 1 กิโลกรัม และขนาด 2 กิโลกรัม

7.3.7 นำถุงที่บรรจุข้าวธัญพืชแล้วมาเข้าเครื่องบรรจุถุงสุญญากาศเพื่อดึงอากาศออก

7.3.8 ตรวจสอบคุณภาพสินค้าที่ผ่านกระบวนการผลิต และนับจำนวนสินค้าที่ทำการผลิตเรียบร้อยแล้ว

7.3.9 เก็บสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วเข้าสู่โกดัง เป็นสินค้าคงคลังเพื่อรอจำหน่ายต่อไป

ขั้นตอนการผลิตและบรรจุหีบห่อ



ภาพที่ 7-3 แผนภาพแสดงขั้นตอนการผลิตสินค้าและการบรรจุหีบห่อ

7.4 ขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์ชุดของขวัญข้าวญี่ปุ่น

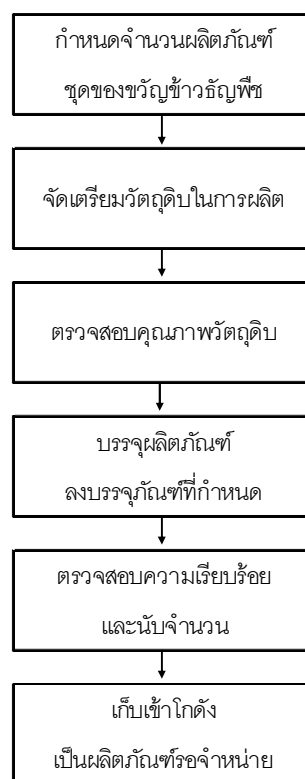
7.4.1 ผู้จัดการฝ่ายผลิตกำหนดจำนวนผลิตภัณฑ์ชุดของขวัญข้าวญี่ปุ่น

7.4.2 จัดเตรียมวัตถุดิบในการผลิต ได้แก่ผลิตภัณฑ์ข้าวญี่ปุ่นที่ผ่านกระบวนการแปรรูปและบรรจุเรียบร้อยแล้ว และบรรจุภัณฑ์ที่ได้แก่กล่องหวยและกระเช้าหวย

7.4.3 ตรวจสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ข้าวญี่ปุ่น และบรรจุภัณฑ์

7.4.4 บรรจุผลิตภัณฑ์ลงในบรรจุภัณฑ์ที่กำหนด และตรวจสอบความเรียบร้อย พร้อมตรวจนับและจัดเก็บเป็นสินค้าคงคลังเพื่อรอจำหน่ายต่อไป

ขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์ชุดของขวัญข้าวญี่ปุ่น

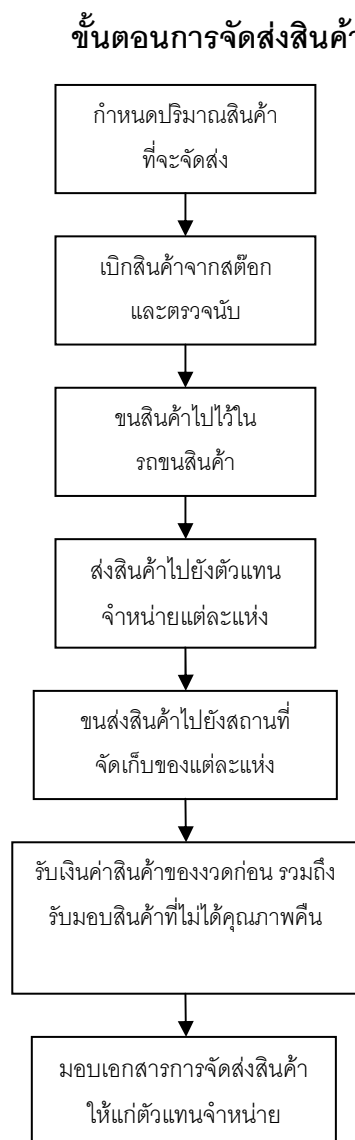


ภาพที่ 7-4 แผนภาพแสดงขั้นตอนการผลิตผลิตภัณฑ์ชุดของขวัญข้าวญี่ปุ่น

7.5 ขั้นตอนการจัดส่งสินค้า

บริษัทจะทำการจัดส่งสินค้าทุกวัน โดยเวียนส่งสินค้าไปยังตัวแทนจำหน่ายต่างๆ ทั้งในส่วนที่เป็น Super Market และโรงพยาบาล โดยมีขั้นตอนในการจัดส่งดังนี้

- 7.5.1 กำหนดปริมาณสินค้าที่จะต้องทำการจัดส่ง
- 7.5.2 จัดเตรียมสินค้าที่จะทำการจัดส่ง โดยเบิกสินค้าจาก Stock และทำการตรวจนับ
- 7.5.3 ขนสินค้าจาก Stock ไปไว้ในรถขนส่งสินค้า โดยแยกผลิตภัณฑ์ตามประเภทบรรจุภัณฑ์
- 7.5.4 ส่งสินค้าไปยังตัวแทนจำหน่ายแต่ละแห่ง
- 7.5.5 ขนส่งสินค้าจากรถขนส่งสินค้าไปยังสถานที่จัดเก็บสินค้าของตัวแทนจำหน่ายแต่ละแห่ง
- 7.5.6 รับเงินค่าสินค้าของงวดก่อน รวมถึงรับมอบสินค้าที่ไม่ได้คุณภาพคืน
- 7.5.7 มอบเอกสารการจัดส่งสินค้าให้แก่ตัวแทนจำหน่าย



ภาพที่ 7-5 แผนภาพแสดงขั้นตอนการจัดส่งสินค้า

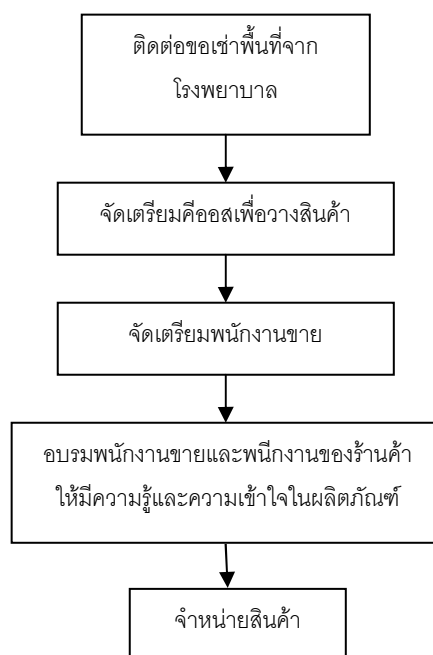
7.6 ขั้นตอนการทำกิจกรรมทางการตลาด

การทำกิจกรรมทางการตลาดจะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ การทำกิจกรรมทางการตลาดโดยการจัด Event ภายในโรงพยาบาล ซึ่งเป็นการแนะนำผลิตภัณฑ์ และร้านจำหน่ายผลิตภัณฑ์ในโรงพยาบาล โดยจะมีระยะเวลาดำเนินการของโรงพยาบาลแต่ละแห่ง แห่งละ 7 วัน เพื่อให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่มาใช้บริการของโรงพยาบาล และมีการทำกิจกรรมทางการตลาดโดยการจัด event ภายใน Office Building ในช่วงเทศกาลต่างๆ เช่น ช่วงปีใหม่ หรืองานนิทรรศการที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีเป้าหมายในการนำผลิตภัณฑ์ของบริษัท ข้าวทิพย์ ไปเป็นของขวัญในช่วงเทศกาล นอกจากนี้ยังมีการจัด Booth ใน Top Super Market เพื่อกระตุ้นความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์ของผู้บริโภค โดยมีขั้นตอนในการดำเนินการต่างๆ ดังนี้

7.6.1 การทำกิจกรรมทางการตลาดโดยการจัด Event ภายในโรงพยาบาล

1. ติดต่อขอเช่าพื้นที่จากโรงพยาบาล โดยอาจให้ร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายเป็นผู้ติดต่อให้
2. จัดเตรียม Kiosk เพื่อวางจำหน่ายสินค้าในช่วงเวลาที่กำหนด
3. จัดเตรียมพนักงานขาย โดยมีอบรมและความรู้แก่พนักงานในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์
4. อบรมพนักงานขายของร้านค้าให้มีความรู้และความเข้าใจในผลิตภัณฑ์
5. จำหน่ายสินค้า โดยเน้นที่การนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีการแนะนำผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างจุดสนใจและสร้างเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค รวมถึงสร้าง Brand Awareness ให้สินค้าเป็นที่รู้จัก และแนะนำร้านค้าที่เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์

ขั้นตอนการทำกิจกรรมการตลาดภายในโรงพยาบาล

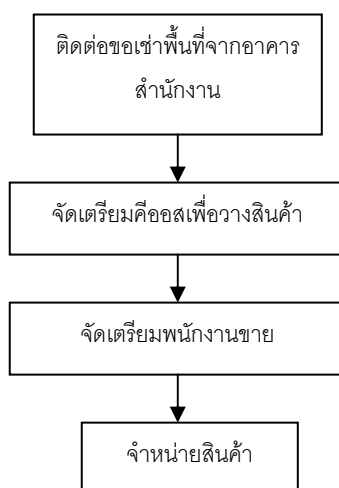


ภาพที่ 7-6 แผนภาพแสดงขั้นตอนการทำกิจกรรมทางการตลาดโดยการจัด Event ภายในโรงพยาบาล

7.6.2 การทำกิจกรรมทางการตลาดโดยการจัด Event ภายใน Office Building และงานนิทรรศกาล

1. ติดต่อขอเช่าพื้นที่จากส่วนงานที่ดูแลพื้นที่ของอาคารสำนักงาน หรือส่วนงานที่ดูแลพื้นที่ของสถานที่จัดนิทรรศกาล
2. จัดเตรียม Kiosk เพื่อวางจำหน่ายสินค้าในช่วงเวลาที่กำหนด
3. จัดเตรียมพนักงานขาย โดยมีอบรมและความรู้แก่พนักงานในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์
4. จำหน่ายสินค้า โดยเน้นที่การนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีการแนะนำผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างจุดสนใจและสร้างเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค รวมถึงสร้าง Brand Awareness ให้สินค้าเป็นที่รู้จัก และแนะนำสถานที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่เป็นร้านค้าตามโรงพยาบาลต่างๆ และ Tops Super Market

ขั้นตอนการทำกิจกรรมการตลาดภายในOffice Building และงานนิทรรศการ

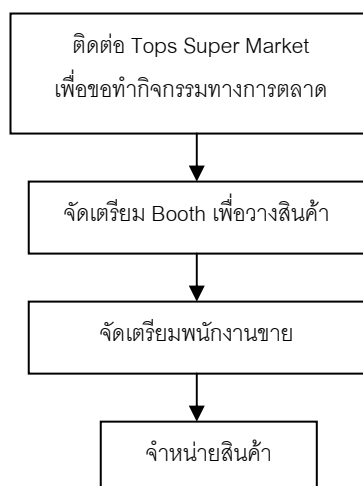


ภาพที่ 7-7 แผนภาพแสดงขั้นตอนการทำกิจกรรมทางการตลาด
โดยการจัด Event ภายใน Office Building และงานนิทรรศการ

7.6.3 การจัดกิจกรรมทางการตลาดใน Super market

1. ติดต่อ Tops Super Market เพื่อขอเข้าไปทำกิจกรรมทางการตลาด
2. จัดเตรียม Booth เพื่อวางจำหน่ายสินค้าในช่วงเวลาที่กำหนด
3. จัดเตรียมพนักงานขาย โดยมีอบรมและความรู้แก่พนักงานในการจำหน่ายผลิตภัณฑ์
4. จำหน่ายสินค้า โดยเน้นที่การนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ มีการแนะนำผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างจุดสนใจและสร้างเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภค รวมถึงสร้าง Brand Awareness ให้สินค้าเป็นที่รู้จัก

ขั้นตอนการทำการกิจกรรมการตลาดภายใน Super Market



ภาพที่ 7-8 แผนภาพแสดงขั้นตอนการทำการกิจกรรมทางการตลาดภายใน Super Market

7.7 การประมาณการกำลังการผลิต

การพิจารณากำลังการผลิตของ บริษัท ข้าวทิพย์ จะพิจารณาจากปัจจัยที่เกี่ยวข้องดังต่อไปนี้

- ระยะเวลาที่ใช้ในการแปรรูปวัตถุดิบ ซึ่งทางบริษัทจะแปรรูปวัตถุดิบล่วงหน้า 1-2 วัน ก่อนที่จะทำการบรรจุผลิตภัณฑ์ เพื่อลดระยะเวลาการรอคอยในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ ทั้งในส่วนของการแช่ธัญพืช การนึ่งธัญพืช และการอบแห้งธัญพืช ดังนั้นในแต่ละวันพนักงานจะทำการแปรรูปผลิตภัณฑ์ และใช้ระยะเวลาที่ต้องรอคอยในการแปรรูปผลิตภัณฑ์ มาทำการบรรจุภัณฑ์
- ขนาดของเครื่องจักร ทั้งหม้อนึ่งความดัน และเครื่องอบแห้ง ซึ่งสามารถแปรรูปผลิตภัณฑ์ข้าวธัญพืช ได้ครั้งละประมาณ 50 กิโลกรัม และใช้ระยะเวลาในการแปรรูปครั้งละประมาณ 30 นาที
- ระยะเวลาในการบรรจุผลิตภัณฑ์ ซึ่งประมาณการว่าจะสามารถตองผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์ได้ประมาณ 400 กิโลกรัมต่อวัน
- อัตรากำลังแรงงาน ซึ่งบริษัทข้าวทิพย์มีพนักงานผลิตจำนวน 2 คน และผู้จัดการฝ่ายผลิตเป็นผู้ควบคุมกระบวนการในการผลิต
- ระยะเวลาการทำงาน บริษัท ข้าวทิพย์ มีระยะเวลาเปิดทำการ ตั้งแต่ 9.00 น. – 17.00 น. ดังนั้นจึงมีระยะเวลาในการผลิตสินค้าประมาณ 8 ชั่วโมงต่อวัน และเปิดทำการ 6 วันต่ออาทิตย์ แต่อาจมีการขยายระยะเวลาการทำงานในช่วง High Season เพื่อรองรับอัตราการเจริญเติบโตของยอดขาย

ดังนั้นกำลังการผลิตของบริษัทข้าวทิพย์ ซึ่งพิจารณาจากปัจจัยต่างๆ แล้ว ประเมินว่า สามารถผลิตผลิตภัณฑ์ ได้ประมาณวันละ 400 กิโลกรัม แต่อาจมีการปรับลดลงหรือเพิ่มขึ้นตามความเหมาะสม

7.8 แผนควบคุมประสิทธิภาพด้านคุณภาพผลิตภัณฑ์

เนื่องจากธุรกิจข้าวธัญพืช “ข้าวทิพย์” เป็นธุรกิจที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้าในการบริโภคอาหารเพื่อสุขภาพ และการสรรหาของฝาก เพื่อมอบให้กับผู้ที่มีปัญหาด้านสุขภาพ ไม่ว่าผู้รับจะอยู่ในโรงพยาบาลหรือพักรักษาอยู่ที่บ้าน หรือมีความเสี่ยงต่อการเกิดโรคต่างๆ ดังนั้น ความพึงพอใจของลูกค้า ในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ซึ่งจะเป็นตัวสะท้อนการรับรู้ว่าคุณภาพผลิตภัณฑ์มีคุณค่าเหมาะสมแก่การซื้อเลือกซื้อ จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้องค์กรประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวได้ ดังนั้น “ข้าวทิพย์” จึงได้กำหนดแนวทางในการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ทั้งวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์ ดังนี้

- ด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ได้แก่ วัตถุดิบที่นำมาใช้เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์ คือ ข้าวและธัญพืช และกระบวนการผลิต เพื่อให้คงคุณค่าทางโภชนาการให้ได้มากที่สุด

- ด้านบรรจุภัณฑ์ ได้แก่ วัสดุที่นำมาใช้ในการบรรจุ, กระบวนการบรรจุ เป็นต้น

ทั้งนี้ “ข้าวทิพย์” ได้กำหนดแนวทางในการควบคุมและประเมินความพึงพอใจดังกล่าวออกเป็น 3 วิธี ได้แก่

7.8.1 การตรวจสอบคุณภาพของเครื่องจักรที่ใช้งาน

7.8.1.1 การบำรุงรักษาเครื่องจักร

เนื่องจากเครื่องจักรต่างๆ ที่ใช้ในธุรกิจ “ข้าวทิพย์” ได้แก่ เครื่องอบ, เครื่องต้ม และเครื่องแพ็คสุญญากาศ เป็นเครื่องจักรหลักที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจ ดังนั้น จึงต้องมีการหยุดพักเครื่องจักรในบางช่วงเวลา เช่น ช่วงที่การผลิตไม่ได้มีจำนวนมาก จะหยุดพักเครื่องจักรให้ได้มีการบำรุงรักษา และซ่อมแซม เพื่อให้สามารถใช้งานได้ตามมาตรฐานของเครื่องจักรที่ควรจะเป็น อีกทั้งการบำรุงรักษาเครื่องจักรเหล่านั้น จะเป็นการทำให้การผลิตสามารถได้ผลผลิตตามเป้าหมาย เนื่องจากเครื่องจักรมีการตรวจสอบอยู่ตลอดเวลา

7.8.1.2 มีการวางแผนการผลิตให้เหมาะสม

นอกจากการบำรุงรักษาเครื่องจักรแล้ว จะต้องมีการวางแผนการผลิตให้เหมาะสม เพื่อไม่ให้เครื่องจักรต้องผลิตเกินกำลัง เนื่องจากการผลิตเกินกำลังการผลิตจะส่งผลให้เครื่องจักรเกิดการชำรุดหรือเสียหายได้ในระยะเวลาที่เร็วกว่าอายุการใช้งานที่ควรจะเป็น

7.8.2 การตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์

7.8.2.1 การสุ่มตรวจวัตถุดิบและบรรจุภัณฑ์

เนื่องจากธุรกิจ “ข้าวทิพย์” เป็นธุรกิจที่มีขนาดเล็ก และอยู่ในช่วงเริ่มต้นของกิจการ ดังนั้น การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ สามารถใช้วิธีการสุ่มตรวจ ซึ่งถ้าพบว่าวัตถุดิบหรือบรรจุภัณฑ์ไม่ได้ตามมาตรฐานที่ต้องการ ฝ่ายจัดซื้อของ “ข้าวทิพย์” จะต้องเจรจาเพื่อเปลี่ยนให้ได้ตามมาตรฐาน และอาจจะต้องพิจารณาแหล่งที่มาของวัตถุดิบ หากวัตถุดิบไม่ได้ตามมาตรฐานหลายครั้ง

7.8.2.2 มีการใช้ระบบ HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point)

เข้าการรับรองระบบมาตรฐาน HACCP (Hazard Analysis Critical Control Point) ซึ่งเป็นการป้องกันอันตรายที่จะเกิดจากกระบวนการผลิต ซึ่งจะมีการตรวจสอบทางด้านจุลินทรีย์, ด้านสารเคมี และด้านกายภาพ เช่น สิ่งแปลกปลอมต่างๆ

7.8.2.3 มีการใช้ระบบ GMP (Good Manufacturing Practice)

เข้าการรับรองระบบมาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) ซึ่งเป็นพื้นฐานของสุขอนามัยในกระบวนการผลิต

7.8.2.4 การตรวจสอบกระบวนการผลิต

นอกจากการตรวจสอบวัตถุดิบที่นำมาใช้เป็นส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์แล้ว ยังต้องมีการตรวจสอบกระบวนการผลิตทั้งสายการผลิต เนื่องจากวัตถุดิบที่ผ่านการตรวจสอบแล้ว แต่เมื่อนำมาเข้ากระบวนการผลิต ซึ่งมีบางช่วงของการผลิตไม่ได้คุณภาพ จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้นั้น ไม่มีคุณภาพตามมาตรฐานไปด้วย

การตรวจสอบกระบวนการผลิต ต้องให้ผู้ที่อยู่ในสายการผลิตทำการสุ่มตรวจในแต่ละกระบวนการ เพื่อความคงที่ มาตรฐานของการผลิตในแต่ละกระบวนการ

7.9 การสร้างความเชื่อมั่นให้กับคุณภาพผลิตภัณฑ์และการผลิตผลิตภัณฑ์

การสร้างความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพของผลิตภัณฑ์นั้น บริษัทจะว่าจ้างผู้เชี่ยวชาญทางด้านโภชนาการมาทำการคิดค้นสูตรข้าวธัญพืชที่เหมาะสมเพื่อเป็นผลิตภัณฑ์ต้นแบบในการผลิตและจัดจำหน่าย หลังจากนั้นจะมีการศึกษาความต้องการของตลาดอยู่เป็นระยะ เพื่อพัฒนาสูตรข้าวธัญพืชอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ผลิตภัณฑ์ตรงตามความต้องการ และเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค นอกจากนั้นยังได้มีการติดต่อหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อทำการรับรองคุณภาพผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความมั่นใจให้แก่ผู้บริโภค

ในส่วนของวัตถุดิบ บริษัทฯ จะเลือกซื้อจากโรงงาน ต.สินทวิ ที่ได้รับการรับรองจากกระทรวงสาธารณสุข อีกทั้งบริษัทฯ จะคัดเลือกวัตถุดิบโดยใช้กระบวนการคัดกรองวัตถุดิบก่อนเข้ากระบวนการผลิต เพื่อเป็นการตรวจสอบว่าวัตถุดิบนั้น ตรงตามมาตรฐานหรือไม่

ในส่วนของการขายข้าวสาร บริษัทฯ ซื้อข้าวสารจากโรงสีข้าวธัญวัฒน์ ซึ่งเป็นผู้ถือหุ้นของบริษัทฯ ดังนั้น จึงสามารถเชื่อมั่นได้ว่า คุณภาพของข้าวที่นำมาใช้ประกอบในผลิตภัณฑ์นั้น เป็นข้าวที่มีคุณภาพ อีกทั้ง โรงสีข้าวธัญวัฒน์ ยังเป็นผู้ประกอบการที่มีความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจโรงสี และได้รับการรับรองมาตรฐานสินค้าจากบริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซอร์วิลแลนซ์ แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด

ทั้งนี้ ถึงแม้ว่า ข้าวสารและวัตถุดิบของบริษัทฯ จะเลือกซื้อกับผู้ประกอบการที่มีความน่าเชื่อถือแล้ว บริษัทฯ ยังได้สุ่มตัวอย่างส่งไปยัง บริษัท อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล เซอร์วิลแลนซ์ แอนด์ คอนซัลแตนท์ จำกัด เพื่อนำเข้าห้องทดสอบ ซึ่งจะเป็นการรับประกันคุณภาพของวัตถุดิบที่นำผลิตได้อีกด้วย

นอกจากนั้นบริษัทฯ ยังมีการรับประกันคุณภาพของสินค้า หลังจากส่งไปยังร้านค้า โดยจะเปลี่ยนสินค้าให้ทันทีหากผลิตภัณฑ์ไม่ได้คุณภาพตามที่ตกลงกัน

ในส่วนของคุณภาพการผลิต บริษัทฯ จะจัดให้มีการบำรุงรักษาเครื่องจักรตามรอบระยะเวลาที่กำหนดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้รองรับกับมาตรฐานในการขอ ISO หรือมาตรฐานต่างๆ ที่บริษัทฯ จะทำการยื่นขอในอนาคต