การปรับปรุงกระบวนการขาย โดย SAP BEST PRACTICE (MAKE TO ORDER)
กรณีศึกษาธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้าจากทองแดง
BUSINESS PROCESS REENGINEERING BY SAP BEST PRACTICE (MAKE TO ORDER)
CASE STUDY PROCESS OF SALES FOR INDUSTRUAL PRODUCTION OF COPPER

กิตติพงษ์ ธรรมรักษาสิทธิ์ 53364843 EGTI / M

วท.ม. (เทคโนโลยีการจัดการระบบสารสนเทศ)

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์ : สุภาภรณ์ เกียรติสิน, Ph.D., อดิศร ลีลาสันติธรรม, Ph.D.

บทคัดย่อ

เนื่องด้วยปัญหาที่เกิดขึ้นจากกระบวนการทำงาน ของระบบงานขาย สำหรับกรณีศึกษาธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้าจากทองแดงในส่วนของขั้นตอนการขายที่ยังมีขั้นตอนการทำงานที่ซับซ้อน มีการทำงานซ้ำในหลายขั้นตอน มีจำนวนปริมาณการใช้เอกสารในการทำงานค่อนข้างสูงซึ่งส่งผลต่อประสิทธิภาพการทำงานในระบบงานขายขององค์กร ซึ่งเป็นระบบที่ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง ดังนั้นทางองค์กรได้เล็งเห็นความสำคัญ จึงต้องการนำระบบ SAP มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาเพื่อลดปัญหาในด้านต่างๆ ที่กล่าวมาในข้างต้น แต่เนื่องด้วยระบบ SAP ต้นทุนการพัฒนาค่อนข้างสูงจึงเล็งเห็นให้มีการพัฒนากระบวนการการขาย ซึ่งในที่นี่จะกล่าวถึงการทำ Business Process Reengineering (BPR) หรือ การรื้อปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจ ก่อนเพื่อให้ได้กระบวนการขายที่ดีที่สุดก่อนการพัฒนาระบบ SAP

จากการศึกษา การรื้อปรับปรุงกระบวนการทางธุรกิจ กรณีศึกษากระบวนการขายธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมผลิตสินค้าจากทองแดง โดยศึกษา กระบวนการขายเดิม (As Is) กับ SAP Best Practice (Make to Order) เพื่อออกแบบกระบวนการขายใหม่ (To Be) และทำการประเมินความเป็นไปได้ในกานำกระบวนการขายใหม่ไปประยุกต์ใช้ในการพัฒนาระบบ SAP โดยผู้เชี่ยวชาญทางด้านระบบ SAP

64 หน้า