

สัปดาห์ที่ 5 การวางแผนการจัดซื้อจัดหา (ต่อ)

- กลยุทธ์การจัดซื้อ
- การใช้เทคโนโลยีในการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการผู้ขาย
- การตรวจสอบผลการดำเนินงานของซัพพลายเออร์อย่างสม่ำเสมอ

กลยุทธ์การจัดซื้อ

1. การกระจายการจัดซื้อ
2. การสร้างแหล่งซื้อเพิ่มเติม
3. การหลีกเลี่ยงต้นทุนการเปลี่ยนแหล่งซื้อ
4. การกำหนดมาตรฐานวัสดุผลิตภัณฑ์
5. การรวมตัวย้อนหลัง
6. การเร่งรัดการจัดซื้อ

การใช้เทคโนโลยีในการเพิ่มประสิทธิภาพในการจัดการผู้ขาย

- 1) การวางแผนสินค้าคงคลัง (Inventory Planning) โดยการใช้ข้อมูลที่บันทึกไว้เกี่ยวกับสินค้าคงคลังเพื่อคาดการณ์ความต้องการของตลาด แล้วนำมากำหนดเป็นปริมาณและระยะเวลาของการเก็บสต็อกสินค้า
- 2) ระบบการประมวลผลการวิเคราะห์ทางคอมพิวเตอร์ โดยการวิเคราะห์ยอดขายในอดีต และนำมาเปรียบเทียบระหว่างซัพพลายเออร์ (Supplier) ที่แตกต่างกัน
- 3) ระบบการวางแผนการใช้ทรัพยากร (Enterprise Resource Planning : ERP System) สามารถวางแผนและกำหนดตารางเวลาของการทำธุรกิจทั้งหมดได้ โดยการเชื่อมต่อคำสั่งซื้อและระบบการจัดซื้อเข้ากับซัพพลายเออร์ (Supplier) ซึ่งคำสั่งซื้อจะถูกบันทึกไว้โดยอัตโนมัติ และซัพพลายเออร์ (Supplier) จะออกใบกำกับสินค้าให้โดยอัตโนมัติเช่นกัน อย่างไรก็ตาม ระบบนี้ค่อนข้างจะมีต้นทุน (Cost) สูงในการนำมาใช้

การตรวจสอบผลการดำเนินงานของซัพพลายเออร์อย่างสม่ำเสมอ

ข้อตกลงระดับการบริการในที่นี่จะเรียกว่า Service Level Agreement (SLA) เป็นข้อตกลงร่วมกันระหว่างผู้ให้บริการด้านการจัดซื้อการจัดหา และผู้ใช้บริการคือ “ลูกค้า” เพื่อตกลงถึงระดับคุณภาพของการให้บริการ ซึ่งเป็นข้อตกลง หรือสัญญาการให้บริการ ระหว่างผู้ให้บริการและผู้รับบริการ เพื่อให้บริการในระดับที่ทั้งสองฝ่ายตกลงกัน โดยจัดทำขึ้นเป็นลายลักษณ์อักษร และมีผลบังคับใช้ ภายในเวลาและเงื่อนไขที่กำหนดเริ่มแรก มีการนำ SLA ในการจัดซื้อด้านสารสนเทศ และในเวลาต่อมา มีการนำ SLA มาประยุกต์ใช้ในการให้บริการด้านต่างๆ

การตั้งคำถามเหล่านี้จะช่วยให้ธุรกิจได้รับ ข้อตกลงที่มีความเป็นไปได้ดีที่สุด

- 1) ด้านราคา (Price) ธุรกิจได้รับราคาที่ดีที่สุดหรือยัง ซัพพลายเออร์ (Supplier) ได้ให้ข้อเสนอส่วนลดจำนวนมากพอหรือเงื่อนไขอื่นที่ดีพอหรือไม่
- 2) ด้านคุณภาพ ธุรกิจมีความพึงพอใจกับคุณภาพของสินค้าและบริการที่ได้รับจากซัพพลายเออร์ (Supplier) หรือไม่
- 3) ด้านนวัตกรรม ซัพพลายเออร์ (Supplier) มีการรายงานอย่างสม่ำเสมอหรือไม่เกี่ยวกับสินค้าและบริการใหม่ๆ ที่อาจช่วยปรับปรุงธุรกิจคุณให้ดีขึ้น
- 4) ด้านการส่งมอบสินค้า มีการส่งมอบสินค้าตรงเวลาหรือไม่ สินค้าและบริการมาถึงในสภาพที่ดีไหม
- 5) ด้านการบริหารจัดการระบบบัญชี ซัพพลายเออร์ (Supplier) มีการตอบสนองต่อการสั่งซื้อและข้อสงสัยที่เกิดขึ้นได้เร็วมากน้อยเพียงไร
- 6) SLAs ซัพพลายเออร์ (Supplier) ยืนยันอยู่จนกระทั่งจุดสุดท้ายของข้อตกลงที่ปรากฏใน SLAs หรือไม่

Q & A

Thank you