

สัปดาห์ที่ 9 การรับและเลือกข้อเสนอ

- เกณฑ์การตัดสินใจในการ
- การวัดประสิทธิภาพสำหรับกิจกรรมการจัดซื้อ
- การคัดเลือกแหล่งผู้ขาย
- การเช็คประสิทธิภาพของการจัดซื้อ

เกณฑ์การตัดสินใจในการจัดซื้อ

- 1) ความสามารถของผู้ขายเพื่อให้บริการทุกรายการโดยวันที่ส่งมอบต้อง
- 2) คุณภาพ
- 3) ค่าใช้จ่าย
- 4) วันที่ส่งมอบที่คาดว่าจะ
- 5) การเปรียบเทียบค่าใช้จ่ายเมื่อเทียบกับ outsourced ในการจัดหา
- 6) ประสิทธิภาพที่ผ่านมา

ความสัมพันธ์ระหว่างผู้ส่งมอบธุรกิจ

1. ผู้ส่งมอบที่ผ่านการคัดเลือก
2. ผู้ส่งมอบในลำดับต้น
3. ผู้ส่งมอบที่ได้รับการยอมรับ
4. ผู้ส่งมอบที่อยู่ในฐานะหุ้นส่วน

การวัดประสิทธิภาพสำหรับกิจกรรมการจัดซื้อ

มุมมองเชิงการบริหารด้านต่างๆ ของผู้บริหารองค์กรเป็นปัจจัยสำคัญยิ่งที่มีอิทธิพลในการที่ทำให้การจัดซื้อจัดหาจำเป็นต้องมีการวัดประเมิน ซึ่งมุมมองเชิงการบริหารนั้นสามารถแบ่งออกเป็นด้านต่างๆ ได้

มุมมองการจัดซื้อเชิงการบริหาร

- 1) ด้านกิจกรรมการปฏิบัติงาน และการจัดการอำนาจการ
- 2) ด้านกิจกรรมการค้า
- 3) การเป็นส่วนหนึ่งของบูรณาการด้านโลจิสติกส์
- 4) ด้านยุทธศาสตร์ทางธุรกิจ

ตัววัด และประเมินที่สำคัญในการปฏิบัติงาน จัดซื้อ

1. ด้านประสิทธิผลการจัดซื้อ
2. ผลิตรภัณฑ์/คุณภาพ
3. โลจิสติกส์
4. ด้านประสิทธิภาพการจัดซื้อ

มิติการวัดและประเมินผลการปฏิบัติงานจัดซื้อ

1. ระดับรายการจัดซื้อ (Line-Item Level)
2. ระดับผู้ขายแต่ละราย (Individual Supplier Level)
3. ระดับผู้ซื้อแต่ละราย (Level of The Individual Buyer)
4. ระดับแผนก (Departmental Level)
5. ระดับภาพรวมทั้งบริษัท (Overall Company Level)

การคัดเลือกแหล่งผู้ขาย

1. แหล่งจัดซื้อ
2. หน้าที่และความรับผิดชอบของแหล่งขาย
3. องค์กรประกอบการพิจารณาคัดเลือกแหล่งขาย
4. การตัดสินใจเลือกแหล่งขาย
5. การจัดบันทึกข้อมูลการจัดซื้อ

การเช็คประสิทธิภาพของการจัดซื้อ

1. การตรวจสอบ
2. การควบคุมคุณภาพ
3. ข้อเสนอแนะการจัดซื้อในปัจจุบัน

Q & A

Thank you