ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ การบริหารร้านขายยาระบบสาขาหรือลูกโซ่
กรณีศึกษา บริษัท พี แอนด์ เอฟ อินทิเกรต จำกัด

ชื่อผู้เขียน นางสาววันทนีย์ สัตยะพงษ์พันธุ์

บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาบริหารธุรกิจ
คณะกรรมการสอบการค้นคว้าอิสระ

1. อาจารย์นิตยา วัฒนคุณ ประธานกรรมการ
2. อาจารย์อรพิณ สันติธีราภูล กรรมการ
3. อาจารย์ อรชร มณีสงฆ์ กรรมการ

บทคัดย่อ

การศึกษาการบริหารร้านขายยาระบบสาขาหรือลูกโซ่ มีวัตถุประสงค์ของการศึกษา เพื่อศึกษาการบริหารร้านขายยาระบบสาขา กรณีศึกษาจากบริษัท พี แอนด์ เอฟ อินทิเกรต จำกัด

การศึกษาใช้วิธีการสัมภาษณ์ผู้บริหารบริษัท พี แอนด์ เอฟ อินทิเกรต จำกัด 5 คน คือ ผู้อำนวยการ ผู้จัดการแผนกจัดซื้อ ผู้จัดการแผนกการตลาด ผู้จัดการแผนกการเงินและหัวหน้าแผนกบุคคล

ผลการศึกษาพบว่าด้านการจัดซื้อการบริหารงานของบริษัทเป็นแบบรวมอำนาจไว้ที่ส่วนกลาง โดยส่วนกลางจะกำหนดนโยบายหลักและควบคุมการดำเนินการเกี่ยวกับระบบการจัดซื้อ บริหารสินค้าคงคลัง การกำหนดสายผลิตภัณฑ์และเลือกผลิตภัณฑ์ การกำหนดราคา การกำหนดแผนผังของร้าน การส่งเสริมการตลาดและงานด้านการบริหารบุคคล

การนำระบบคอมพิวเตอร์มาใช้ ทำให้การทำงานด้านการจัดซื้อ การควบคุมสินค้าคงคลังและการบริหารงานในแต่ละสาขามีประสิทธิภาพมากขึ้น รวมถึงนำมาใช้ในการเก็บข้อมูลของลูกค้าที่เป็นสมาชิกของบริษัท เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ข้อมูลของลูกค้าและนำไปใช้โนการส่งเสริมการขายต่อไป

ด้านการตลาด เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ บริษัทจะให้ความสำคัญด้านคุณภาพ ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ด้านราคา มีการกำหนดราคา เป็นราคาเดียวกันทั่วประเทศ คือ ราคาขายตามที่ระบุ ไว้ที่กล่องบรรจุ ช่องทางการจำหน่าย จะเน้นให้อยู่ในห้างสรรพสินค้า หรือศูนย์การค้า ด้านการส่งเสริมการตลาดจะให้ความสำคัญ เกี่ยวกับการลดราคาสินค้าที่จัดรายการ บริษัทมีจุดเด่นในด้านการเป็นพันธมิตรที่ดีกับห้างสรรพสินค้าใหญ่ที่มีศักยภาพสูง ได้แก่ ห้างเซ็นทรัล และห้างโรบินสัน รวมถึงบริษัทในเครือทำให้บริษัท มีข้อได้เปรียบทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย จะเห็นได้จากจำนวนสาขาที่เพิ่มขึ้น และยอดขายที่ดีในแต่ละสาขา บริษัทมีอำนาจการต่อรองสูงกับบริษัทที่ขายสินค้าเพราะว่าปริมาณการสั่งซื้อแต่ละครั้งสูงมาก ทำให้ได้ราคาต่ำกว่าคู่แข่งอื่นๆ ที่ซื้อสินค้าเดียวกัน จึงเป็นข้อได้เปรียบทางด้านต้นทุนต่ำ

ด้านการเงิน แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจส่วนใหญ่ ใช้เงินทุนของผู้ถือหุ้นเป็นหลัก การลงทุนของบริษัทจะลงทุนในสินค้าคงคลังมากที่สุด รองลงมาคือ การลงทุนเป็นการเช่าพื้นที่ และลงทุนในเทคโนโลยีที่ใช้ในการบริหารงาน

ด้านการบริหารงานบุคคล บริษัทจะมีการวางแผนการดำเนินงานในระยะ 1 ปี ปัจจัยที่ใช้ในการวางแผนการดำเนินงานประกอบด้วยปัจจัยภายใน คือ ด้านเงินทุนและแผนการขยายสาขา ปัจจัยภายนอกที่สำคัญคือ คู่แข่งขัน ลูกค้าและสภาวะแวดล้อม สำหรับหลักเกณฑ์ในการคัดเลือกพนักงาน จะให้ความสำคัญกับบุคคลที่พนักงานภายในบริษัทแนะนำมาเป็นหลัก โดยพิจารณาร่วมกับความสามารถและทัศนคติ การกำหนดค่าจ้างจะพิจารณาตามเกณฑ์มาตรฐานของธุรกิจ ความสามารถ การอบรมบริษัทจะเน้นการฝึกอบรมแก่ทีมขายโดยจะได้รับการอบรมทั้งความรู้ด้านผลิตภัณฑ์และทักษะด้านการขายเป็นอย่างดี ในด้านการควบคุมและประเมินผลการปฏิบัติงานส่วนใหญ่ใช้หัวหน้างานเป็นผู้ควบคุม และรายงานผลการปฏิบัติงานทุกเดือน

Independent Study Title The Operation of Chain Drug Store Systems
: The Case Study of P&F Integrate Company

Author Miss Wantanee Satayapongpan

Examining Committee

Lecturer Nitaya Watanakun Chairman
Lecturer Orapin Santithirakul Member
Lecturer Orachorn Maneesong Member

Abstract

The primary objectives of this independent study on "The Operation of Chain Drug Store Systems" is to study the systems and procedures of P&F Integrate Company.

The data of this study has been obtained from interviews with several company executives including the general manager, purchasing manager, marketing manager, finance manager and the head of human resources.

Results from this study show that the structure and operation of the organization is centralized in all administrative and other functions. The headquarters office sets all policy decisions and controls the operation of purchasing, inventory, product selection, pricing, the layout of branch sites and store promotion. In addition all administrative and human resource functions are centralized at headquarters.

By using computers the company obtains valuable data from each branch to help it in purchasing and marketing its product in an efficient manner.

Marketing Aspects : The company's primary focus is on quality of product and product selection. The price of the products is the same at all branches and can be seen from the sticker price at the package. Channels of distribution are in department stores and shopping plazas. The company regularly promotes products with discounts. The company has a contractual relationship with two major national department stores, Central and Robinson. The relationship helps to enhance the companies volume in sales and purchases and broadens its channels of distribution. The volume which the company generates helps it to achieve its goals by obtaining products at low cost and offering the customers varied products facused on their needs.

Finance Aspects : The primary source of capital is from shareholders. The company has its major investment in inventory followed by computer equipment.

Personal Aspects: The company has a one year planning cycle. Two factors are considered in setting the plan : internal factors which are investment capital and branch expansion plans as well as external factors such as competition and customer demand. In recruitment the company relies heavily on recommendation as its first priority and then considers attitudes and ability. Wages are determined by experience, ability as well as accounting for competitors wage offerings. Personal at each branch are well trained and motivated. All staff must have knowledge of each product as well as selling skills. Supervisors are responsible for controlling, valuation and reporting the activities at branch locations to headquater on a monthly basis.