

# Final Competition Report

---

**Team 1**



# MEMBER

ชลธิรา	มหาดมวดี	6210412009
ธนานพ	จันภักดี	6210412010
วนัสวรรณ	มีประเสริฐ	6210412011
วรวิร์	ศิริวรวิจิตร	6210412017
ณรงค์ฤทธิ์	สุทธิสมุทร์	6210412022
อติวิชญ์	ชนินทร์โชติก	6220412019
กันต์	ดอกไม้ทอง	6210412026



**01**

**TEAM STRATEGY**

**02**

**PROBLEM AND CHALLENGE**

**03**

**DATA DRIVEN BUSINESS DECISION**

**04**

**TEAM PERFORMANCE EVALUATION**

**01**

**TEAM STRATEGY**

**02**

PROBLEM AND CHALLENGE

**03**

DATA DRIVEN BUSINESS DECISION

**04**

TEAM PERFORMANCE EVALUATION

# 1. TEAM STRATEGY

## RETAIL

- Location: เปิดเฉพาะกรุงเทพ
- สั่งของให้เพียงพอต่อพื้นที่ก่อน เพื่อดูยอดขายเฉลี่ย แล้วสั่งของ blanket
- ปรับราคาสินค้าขึ้น 10 บาท และเพิ่ม Marketing ช่วง forecast ว่า demand สูง
- ส่วน Marketing ได้ทำ A/B testing กับแต่ละ media
- ซื้อ Marketing report ประมาณวันที่ 10 เพื่อประเมินว่าควรเปิดสาขาเพิ่มหรือไม่

## B2B

- เลือกเปิด warehouse จากราคา Standard Fee และ Overflow Fee ถูกที่สุด โดยเลือกเปิดที่ขอนแก่น
- ทำการ Bid ให้ได้ก่อนแล้วค่อยสั่งสินค้า
- เริ่มจาก Bid สินค้าที่จำนวนน้อยก่อน
- ในการตั้งราคา Max Bid จะไม่ตัดราคาคนอื่น แต่จะเน้นบวกราคาจาก avg cost
- สั่งสินค้าเลือกจ่ายแบบ credit purchase เพื่อให้เพิ่มความสามารถในการ Bid ปริมาณ volume สูงได้

# 1. TEAM STRATEGY

## FINANCE

- กู้เงินวันที่ 10 จาก Maxi Profit หลังจากมี credit rating แล้ว เพื่อมาซื้อเครื่องจักร

## E-COMMERCE

- ขายเฉพาะสินค้าและ raw material ที่เป็น death stock
- ขายสินค้าเฉพาะอันที่ราคาเสนอซื้อสูงกว่า COGS

## PRODUCTION

- ซื้อเครื่องจักร 1 เครื่อง
- ซื้อเครื่องจักรเพื่อเน้นในการช่วยลด COGS

# 1. TEAM STRATEGY

## HR

- เข้าไปดู Staff Report ทุกวัน
- พนักงานคนไหนมีปัญหาจะทำ Staff Counselling และ Staff Training

## SERVICE

- ส่งพนักงานไปทุกวันที่พนักงานว่าง
- เลือกเฉพาะ Minimum bidders เป็น 1

01

TEAM STRATEGY

02

**PROBLEM AND CHALLENGE**

03

DATA DRIVEN BUSINESS DECISION

04

TEAM PERFORMANCE EVALUATION



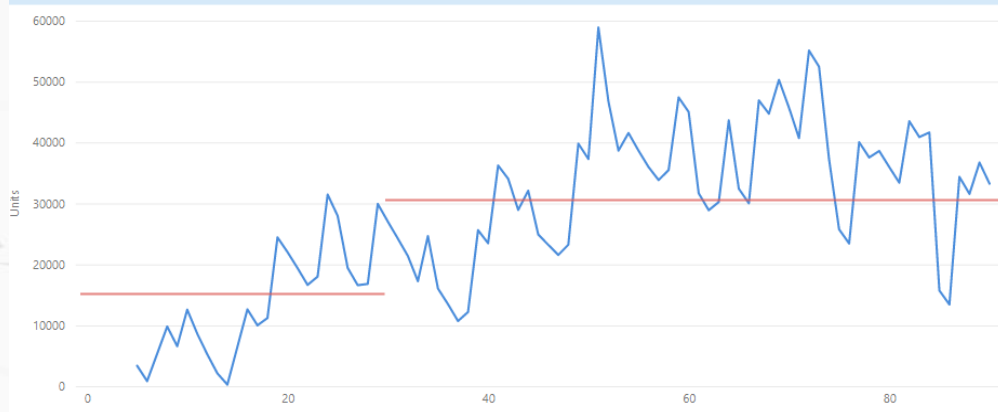
## 2. PROBLEM AND CHALLENGE

### RETAIL

#### PROBLEM

- **Overstock:**
  - Avg unit sold ช่วงแรกสูงกว่า Avg unit sold ช่วงหลัง ทำให้การสั่งสินค้าแบบ blanket มีปริมาณสินค้าที่มากกว่า Avg unit sold
  - สั่งสินค้ามาเพิ่มสำหรับช่วง demand สูงมากเกินไป
  - สั่งสินค้าผิดพลาด
- **Marketing:**
  - ทำ A/B testing จนเจอ media ที่เหมาะสมแล้ว แต่ยอดขายไม่เพิ่มเท่าที่ควร

Retail Available Stock



#### Note

#### Amount

Cash Payment - RentalBangkok	65,120
Cash Payment - Overflow Fee Bangkok	58,280
Cash Payment - RentalKhon Kaen	35,600
Cash Payment - Overflow FeeKhon Kaen	7,497
<b>Total</b>	<b>166,497</b>

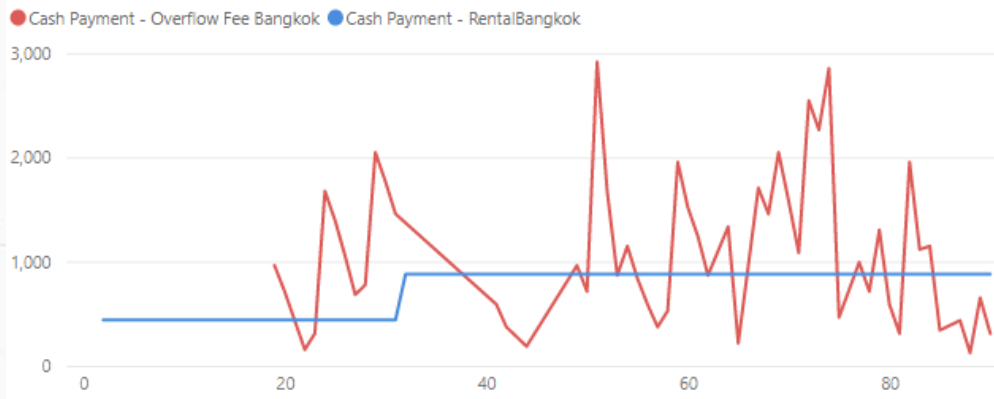
## 2. PROBLEM AND CHALLENGE

### RETAIL

#### SOLUTION

- **Overstock:**
  - ขยายพื้นที่จาก 50 m2 เป็น 100 m2
  - นำสินค้าไปขาย E-commerce
  - นำสินค้าไปขาย B2B
  - Move stock สินค้าจาก retail ไปยัง warehouse
- **Marketing:**
  - ซื้อ Marketing เพิ่มขึ้นกว่าเดิม

#### Rental & Overflow Expense



Note	Amount
Cash Payment - RentalBangkok	65,120
Cash Payment - Overflow Fee Bangkok	58,280
Cash Payment - RentalKhon Kaen	35,600
Cash Payment - Overflow FeeKhon Kaen	7,497
<b>Total</b>	<b>166,497</b>

## 2. PROBLEM AND CHALLENGE

### B2B

#### PROBLEM

- Bid ไม่ชนะ

#### SOLUTION

- ลดราคา Bid ลง

### HR

#### PROBLEM

- แผนกที่ใช้งานหนัก เช่น B2B ทำให้พนักงานมีปัญหา (Issue) บ่อย

#### SOLUTION

- กด Staff Counselling และเข้าไปดู Report ทุกวัน

## 2. PROBLEM AND CHALLENGE

### PROCUREMENT

#### PROBLEM

- สั่งของแต่ได้รับสินค้าช้า
- สั่งของแบบ credit purchase ทำให้เมื่อ credit rating ตกจาก AAA เป็น BBB ของ จึงมาส่งช้ากว่าที่กำหนด
- สั่งของแบบ cash on delivery แต่ไม่มีเงิน จ่ายเมื่อสินค้ามาถึง

#### SOLUTION

- กู้เงินมาเพื่อซื้อสินค้าไปส่ง bid order
- รอเงินเข้าจาก bid order ที่ complete

## 2. PROBLEM AND CHALLENGE

### PROCUREMENT

#### PROBLEM

- สั่งของไม่ได้เพราะ Covid ทำให้ vendor ไม่ส่งของ

#### SOLUTION

- สั่งของทันทีที่มีการแจ้งเตือน

#### PROBLEM

- Raw material (หลอดและกล่อง) ขาด

#### SOLUTION

- สั่งของทุก ๆ 2 วัน

01

TEAM STRATEGY

02

PROBLEM AND CHALLENGE

03

**DATA DRIVEN BUSINESS DECISION**

04

TEAM PERFORMANCE EVALUATION

# 3. DATA DRIVEN BUSINESS DECISION

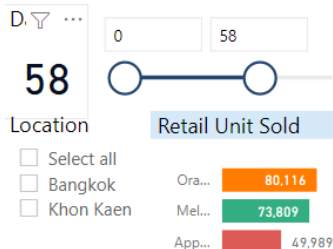
## Historical data

### Retail Sales

Location	Product	Revenue	Avg. unit_sold	Average of revenue
Bangkok	Apple Juice	410,444	599	15,786
Bangkok	Melon Juice	261,237	324	10,048
Bangkok	Orange Juice	283,562	376	10,906
Chiang Mai	Apple Juice	14,840	23	550
Chiang Mai	Melon Juice	14,434	18	535
Chiang Mai	Orange Juice	14,866	20	551
Hat Yai	Apple Juice	28,467	45	1,095
Hat Yai	Melon Juice	23,806	31	916
Hat Yai	Orange Juice	25,520	36	982
Nakhon Ratchasima	Apple Juice	20,167	33	807
Nakhon Ratchasima	Melon Juice	24,198	32	968
Nakhon Ratchasima	Orange Juice	15,744	23	630
<b>Total</b>		<b>1,137,285</b>	<b>130</b>	<b>3,645</b>

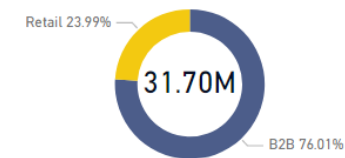
Location	Warehouse Rental (THB / Day / m2)
<b>2. Chiang Mai, Thailand</b> Population / km2 : 15 Population Group1 : 89,725 Population Group2 : 95,706 Population Group3 : 113,651	Standard Fee: 2 Overflow Fee: 3
<b>3. Hat Yai, Thailand</b> Population / km2 : 12,135 Population Group1 : 68,803 Population Group2 : 63,706 Population Group3 : 122,316	Standard Fee: 2 Overflow Fee: 3
<b>4. Nakhon Ratchasima, Thailand</b> Population / km2 : 13 Population Group1 : 73,408 Population Group2 : 78,846 Population Group3 : 119,629	Standard Fee: 2 Overflow Fee: 3
<b>5. Udon Thani, Thailand</b> Population / km2 : 218 Population Group1 : 71,758 Population Group2 : 71,758 Population Group3 : 95,677	Standard Fee: 1 Overflow Fee: 1
<b>6. Phuket, Thailand</b> Population / km2 : 189 Population Group1 : 33,665 Population Group2 : 36,923 Population Group3 : 38,009	Standard Fee: 1 Overflow Fee: 1
<b>7. Khon Kaen, Thailand</b> Population / km2 : 4,333 Population Group1 : 49,830 Population Group2 : 67,768 Population Group3 : 81,720	Standard Fee: 1 Overflow Fee: 1

# 3. DATA DRIVEN BUSINESS DECISION



Retail Sales											
Location	Product	Revenue	UnitGrowth	SaleGrowth	PriceChange	Price	Avg.Price	Avg.COGS	Avg.unit sold	Last Day unit sold	Last Day Sales
Bangkok	Orange Juice	2,592,862	139	3,004	-1	28	30.06	15.71	1,571	1,027	28,756
Bangkok	Melon Juice	2,442,651	-22	-1,433	-1	30	31.04	13.94	1,447	751	22,530
Bangkok	Apple Juice	1,434,225	116	2,659	-1	27	26.79	14.22	961	589	15,903
Total		6,469,738	233	4,230			29.28	14.62	1,324	2,367	67,189

## Revenues



## Gross Profit

11.02M

## Opex

2.45M

## Net\_profit

8.57M

## Daily NetProfit

205,641

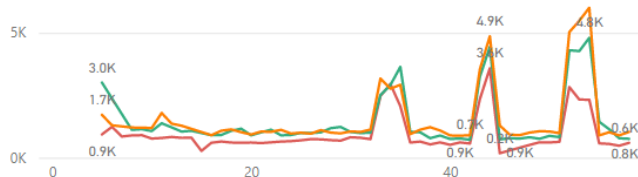
## Cash on hand

4,152,335



## Retail Daily Unit Sold

product Apple Juice Melon Juice Orange Juice



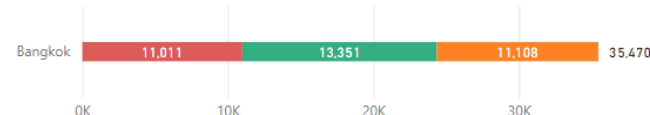
## Retail Forecast

product Apple Juice Melon Juice Orange Juice



## Retail Available Stock

Product Apple Juice Melon Juice Orange Juice



## Marketing & Procurement

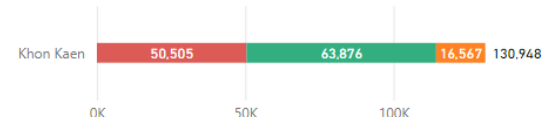
Day	Location	Product	Media	Mkt Expense	unit_purchased	Vendor
58	Bangkok	Apple Juice			4,000	VFG1
54	Bangkok	Apple Juice	Media A	5,000		
54	Bangkok	Melon Juice	Media C	5,000	8,000	VFG1
54	Bangkok	Orange Juice	Media B	5,000	8,000	VFG1
53	Bangkok	Apple Juice	Media A	5,000	4,000	VFG1
53	Bangkok	Melon Juice	Media C	5,000		
53	Bangkok	Orange Juice	Media B	5,000		

## B2B Sales

Location	Product	No. of Bid	Unit sold	Revenue	COGS	Avg. Price
Khon Kaen	Orange Juice	10	609,900	10,971,606	15.34	18.30
Khon Kaen	Apple Juice	7	329,600	5,498,173	13.75	17.00
Khon Kaen	Melon Juice	4	193,200	4,030,020	13.91	20.50
Total		21	1,132,700	20,499,799		

## Warehouse Available Stock

name Apple Juice Melon Juice Orange Juice





# 3. DATA DRIVEN BUSINESS DECISION

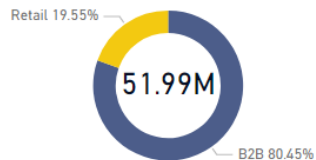
Day  
80

Location  
Retail Unit Sold

☐ Select all  
☐ Bangkok  
☐ Khon Kaen

Ora... 108,211  
Mel... 98,679  
App... 67,203

## Revenues



## Gross Profit

16.26M

## Opex

3.27M

## Net\_profit

12.98M

## Daily NetProfit

686,529

## Cash on hand

3,884,951

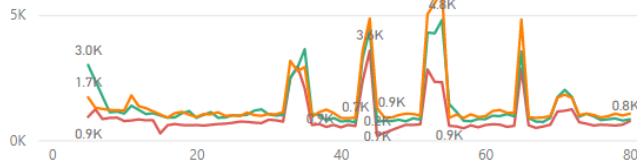


## Retail Sales

Location	Product	Revenue	UnitGrowth	SaleGrowth	PriceChange	Price	Avg.Price	Avg.COGS	Avg.unit sold	Last Day unit sold	Last Day Sales
Bangkok	Orange Juice	3,505,915	68	1,972	0	29	30.26	15.43	1,482	1,052	30,508
Bangkok	Melon Juice	3,301,835	48	1,488	0	31	31.55	15.07	1,352	829	25,699
Bangkok	Apple Juice	1,979,096	140	3,920	0	28	27.66	13.62	908	754	21,112
Total		8,786,846	256	7,380			29.81	14.70	1,246	2,635	77,319

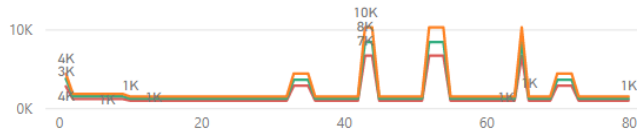
## Retail Daily Unit Sold

product ● Apple Juice ● Melon Juice ● Orange Juice



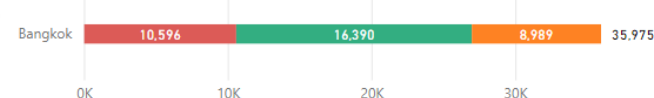
## Retail Forecast

product ● Apple Juice ● Melon Juice ● Orange Juice



## Retail Available Stock

Product ● Apple Juice ● Melon Juice ● Orange Juice



## Marketing & Procurement

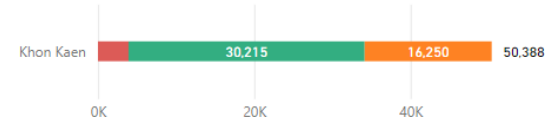
Day	Location	Product	Media	Mkt Expense	unit_purchased	Vendor
80	Bangkok	Apple Juice	Media A	1,000		
80	Bangkok	Melon Juice	Media B	1,000		
80	Bangkok	Orange Juice	Media C	1,000		
79	Bangkok	Apple Juice	Media A	500		
79	Bangkok	Melon Juice	Media B	500	8,000	VFG2
79	Bangkok	Orange Juice	Media C	500		
78	Bangkok	Apple Juice	Media A	500		

## B2B Sales

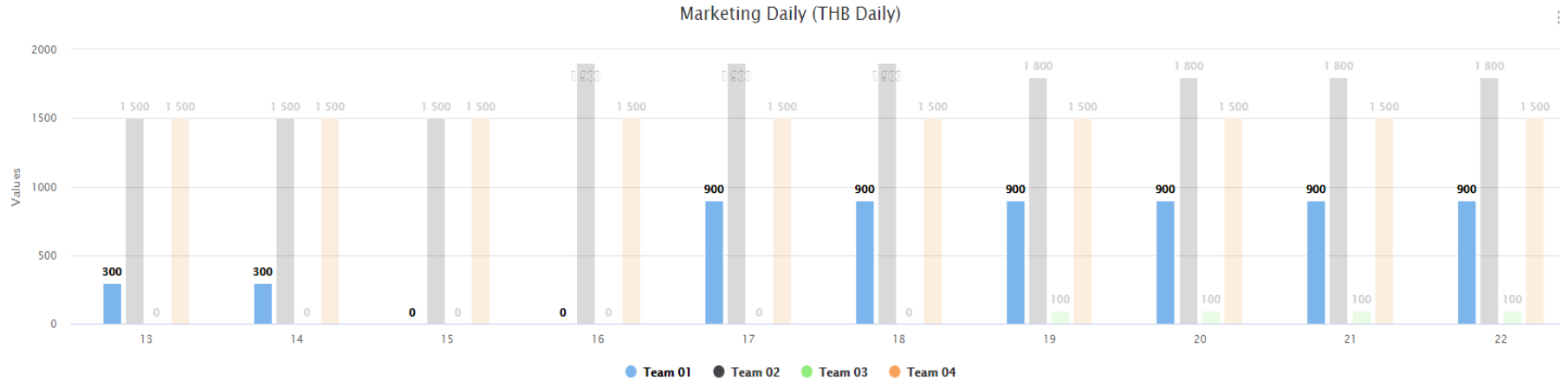
Location	Product	No. of Bid	Unit sold	Revenue	COGS	Avg. Price
Khon Kaen	Orange Juice	17	807,200	14,567,511	15.13	18.35
Khon Kaen	Apple Juice	16	721,900	11,437,508	12.92	16.13
Khon Kaen	Melon Juice	9	520,500	10,152,115	16.11	19.89
Total		42	2,049,600	36,157,134		

## Warehouse Available Stock

name ● Apple Juice ● Melon Juice ● Orange Juice



# 3. DATA DRIVEN BUSINESS DECISION



01

TEAM STRATEGY

02

PROBLEM AND CHALLENGE

03

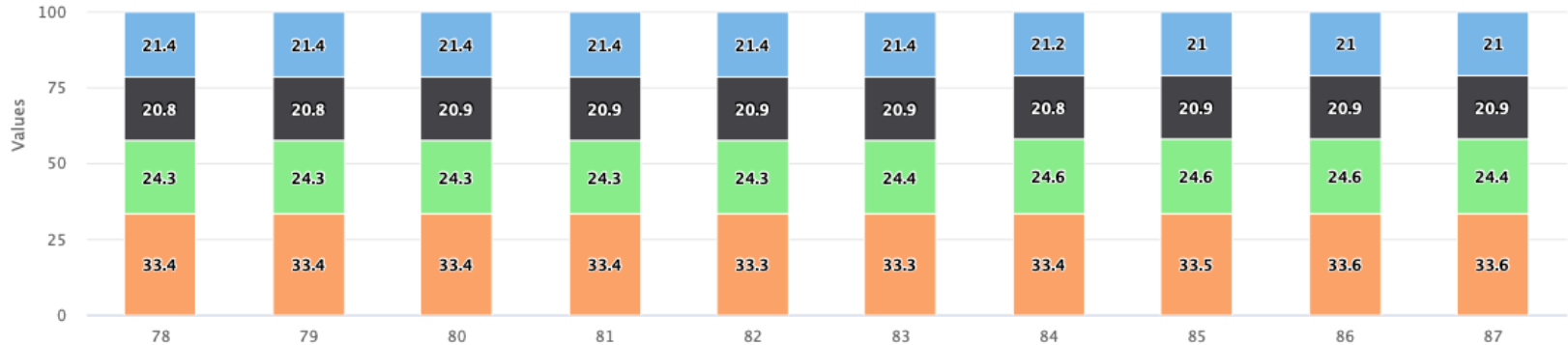
DATA DRIVEN BUSINESS DECISION

04

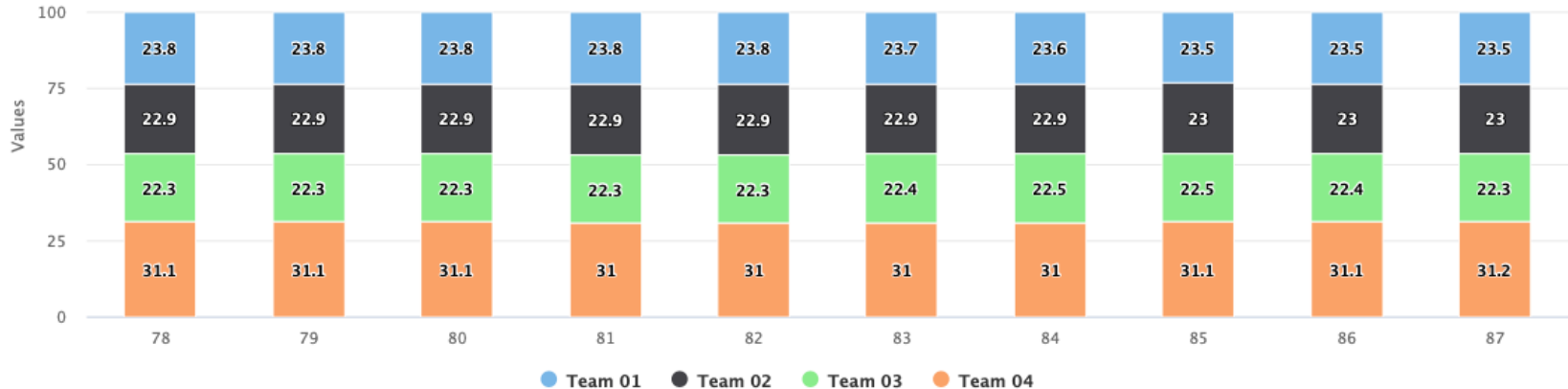
**TEAM PERFORMANCE EVALUATION**

# 4. TEAM PERFORMANCE EVALUATION

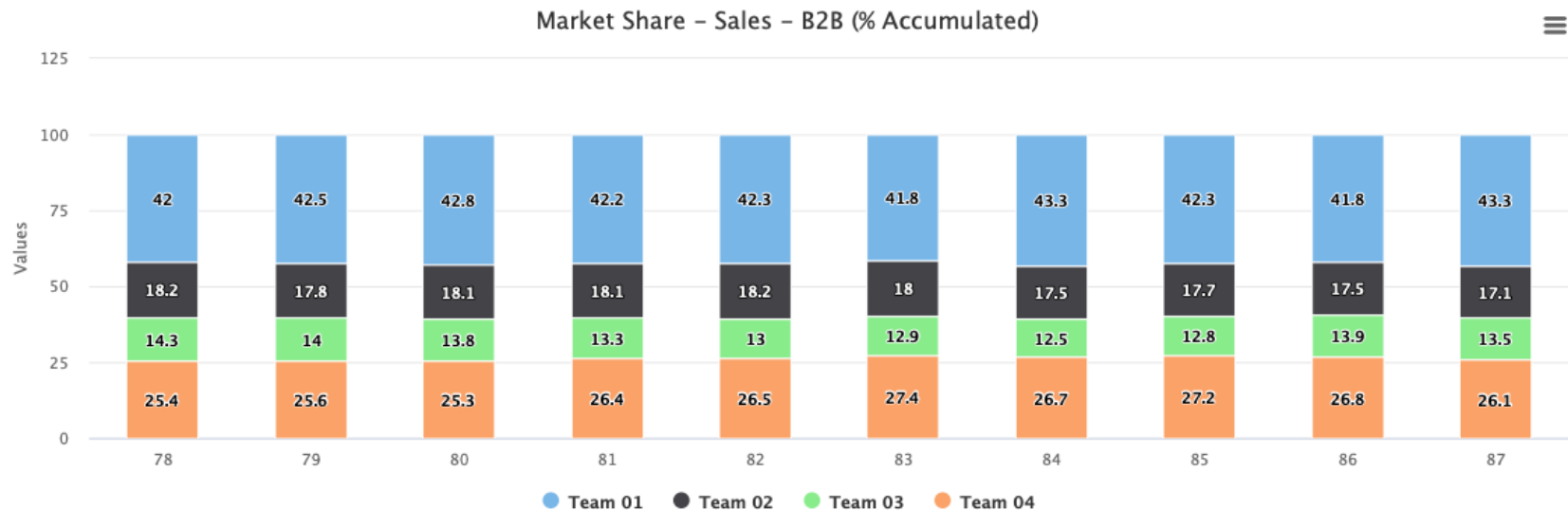
Market Share – Unit Sold - Retail



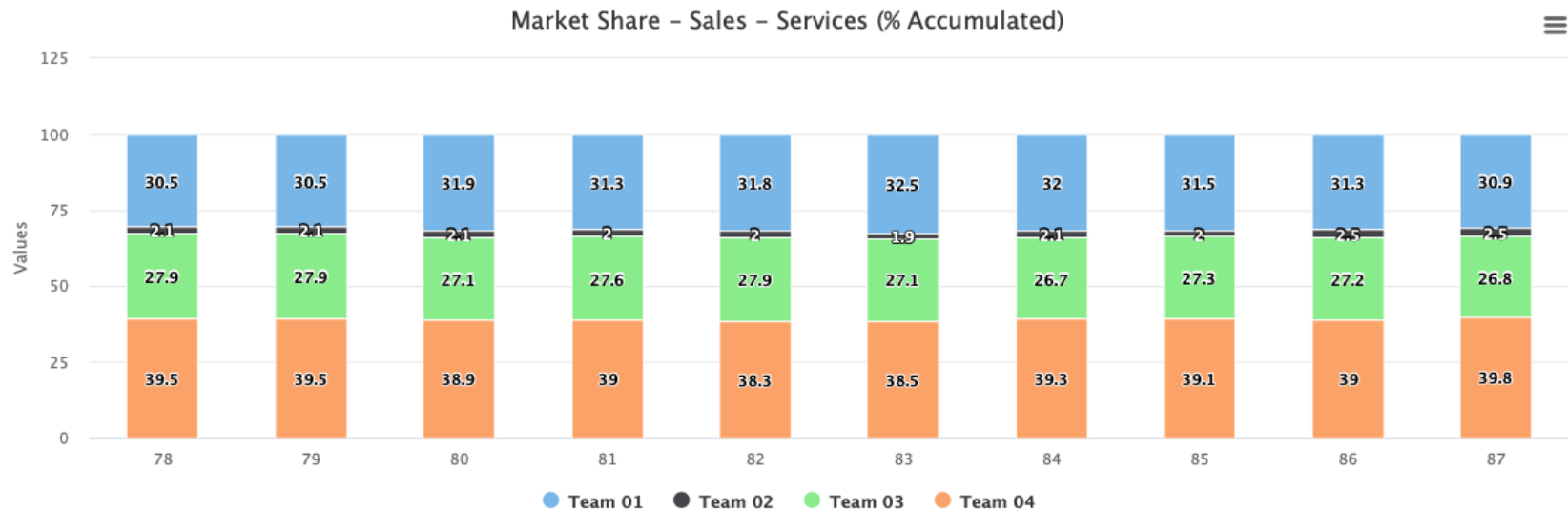
Market Share – Sales - Retail



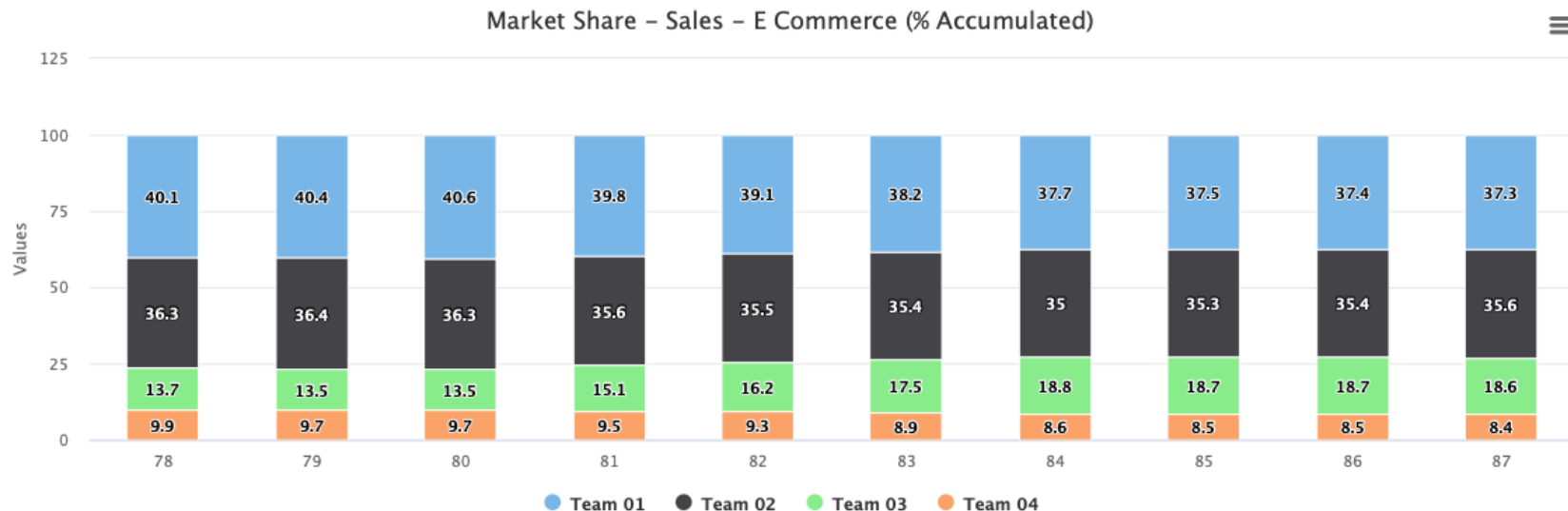
# 4. TEAM PERFORMANCE EVALUATION



# 4. TEAM PERFORMANCE EVALUATION



# 4. TEAM PERFORMANCE EVALUATION



# 4. TEAM PERFORMANCE EVALUATION



**Revenue :** **60,662,020**

Retail : 9,998,078

Wholesales (B2B) : 42,996,880

Sales E Commerce : 1,085,192

Services : 6,581,870

**Trading Profit :** **18,752,537**

**OPEX :** **3,665,047**

Salary : 1,558,504

HR Expanse : 660,000

Penalty Expense : 462,300

Others : 984,243

**Net Profit :** **15,087,490**



## Assets

## Liabilities/Fund

Assets		Liabilities/Fund	
Current assets (CA)		Current liabilities (CL)	
Cash	9,217,623		0
AR	2,587,500	Long-term liabilities (LTL)	
Inventory	4,282,367		0
	16,087,490	Owners' funds (OF)	
Fixed assets (FA)	0		16,087,490
	16,087,490		16,087,490

Sales	60,662,020	EBIT	15,087,490
COGS	41,909,483	EBT	15,087,490
OPEX	3,665,047	EAT	15,087,490
		RE	15,087,490



## 4. TEAM PERFORMANCE EVALUATION

### Profitability Ratio

ROA :

$$\text{EBIT/TA} = 15,087,490 / 16,087,490 * 100 = 93.78\%$$

ROE :

$$\text{EAT/OF} = 15,087,490 / 16,087,490 * 100 = 93.78\%$$

Profit Margin :

$$\text{EBIT/Sales} = 15,087,490 / 60,662,020 * 100 = 24.87\%$$



# 4. TEAM PERFORMANCE EVALUATION

## Efficiency Ratio

Asset turnover :

$$\text{Sales/TA} = 60,662,020 / 16,087,490 = 3.77 \text{ รอบ}$$

Inventory turnover:

$$\text{Sales/Inventory} = 60,662,020 / 4,282,367 = 14.16 \text{ รอบ}$$

Staff turnover ratio:

0.19%



# THANKS YOU

