

# Brandex Directory

แผนก/ฝ่าย : ..... ขยาย .....			REV. No.		Effective Date		Prepare by		Approved by	
ผู้รับผิดชอบ : ..... <b>นางสาว</b> .....			3		1/7/2022		<b>นางสาว</b>		<b>Brandex</b>	
วัตถุประสงค์ (Objective) :			Activity		ทรัพยากรที่ต้องใช้งบประมาณ		แผนการดำเนินงาน		ผู้รับผิดชอบ	
คำ CSI			Item	Activity	ใช้งบประมาณ	เริ่ม	กำหนดเสร็จ	ผู้รับผิดชอบ		การติดตามผล
เป้าหมาย (Target) : $\geq 4.5$ ต่อปี			1	ดำเนินการวางแผนงานเพื่อตอบโต้ความต้องการของลูกค้าตามงบประมาณ+สเนียม	-	-	ทุกครั้งเมื่อเริ่มดำเนินการ	เจ้าของพื้นที่มีส่วนร่วมรับผิดชอบงาน	นางสาว+นางสาวผลิด	○ ⊕ ⊖ ⊗ ●
ตัววัดผล : ระดับความพึงพอใจของลูกค้า			2	ทำการติดตามผลงานผลความคืบหน้างานให้ทราบอยู่เสมอ	-	-	ทุกเดือน	นางสาวผลิด	นางสาวผลิด	○ ⊕ ⊖ ⊗ ●
.....			3	ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการตลาดให้ลูกค้าอยู่ต่อเนื่อง	-	-	ทุกเดือน	นางสาวผลิด	นางสาวผลิด	○ ⊕ ⊖ ⊗ ●
.....			4	ดำเนินการวางแผนจัดกิจกรรมที่ช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์และส่งเสริมยอดขายให้กับลูกค้า	-	-	ไตรมาสแรกของปี 2565	นางสาวผลิด	นางสาวผลิด	○ ⊕ ⊖ ⊗ ●
.....			5	ตรวจสอบชิ้นงาน ให้ความร่วมมือระหว่างลูกค้าและฝ่ายผลิต เพื่อให้ดำเนินการให้เป็นไปตาม สัญญาแบบสมบูรณ์	-	-	ตลอดโครงการ	นางสาวผลิด	นางสาวผลิด	○ ⊕ ⊖ ⊗ ●
Monitoring Plan										
ข้อมูลที่ใช้	วิธีการ	ความถี่ในการวัด	สถิติที่ใช้		ผลการเฝ้าติดตามและกำจัด		การวิเคราะห์ข้อมูล			
แบบสำรวจ ส่ง Google 1 ครั้ง	การวัด	กราฟเส้น	4.5		เป้าหมาย Target Line		Result		.....	

แผนก / ฝ่าย : .....ขาย.....		Quality Management System Planning		REV. No.		Effective Date		Prepare by		Approved by	
ผู้รับผิดชอบ : ..... <u>นางสาว</u> .....		(Action Plan)		03		1/7/2022		<u>นางสาว</u>		<u>นางสาว</u>	
วัตถุประสงค์ (Objective) : เป้าหมายยอดขาย		Item		Activity		ทรัพยากรที่ต้องใช้งบประมาณ		แผนการดำเนินงาน		ผู้รับผิดชอบ	
เป้าหมาย (Target) : มากกว่า หรือ เท่ากับ 45 ล้านบาท ต่อปี		1		ดำเนินการวางแผนเพื่อจัดสรรผู้รับผิดชอบเป้าหมายรายในแต่ละส่วน รวมไปถึงคาดการณ์ความเป็นไปได้		การประเมินความเสี่ยง		เริ่ม		กำหนดเสร็จ	
.....		2		นำเสนอผ่านโซเชียลมีเดีย เพื่อเจาะกลุ่มผู้ประกอบการจาก Database ของ Facebook		ทุกวัน		ทุกวัน		ฝ่ายขาย	
.....		3		นำเสนอในรูปแบบการทำการตลาดแบบตรงๆ เพื่อสร้างมูลค่าในการนำเสนอ		ทุกวัน		ทุกวัน		ฝ่ายขาย	
ตัววัดผล : ยอดขายต่อปี		4		คอยอดกับลูกค้าเก่าให้เพิ่มช่องทางการตลาดเพื่อขยายยอดขายเดิม		ทุกวัน		ทุกวัน		ฝ่ายขาย	
.....		5		จัดทำ Report ยอดขายและการ Estimate การขายทุกเดือนเพื่อนำเสนอต่อผู้บริหาร ผ่านการประชุมประจำเดือน		ทุกวัน		ทุกวัน		ฝ่ายขาย	
.....		6		จัดหาและพัฒนาบุคลากรฝ่ายขาย เพิ่มให้ถึงเป้าหมาย		ทุกวัน		ทุกวัน		ฝ่ายบุคคล	
Monitoring Plan											
ข้อมูลพื้นฐาน	วิธีการ	ความถี่ในการวัด	สถิติที่ระบุ	ผลการติดตามและการวัด							
ยอดขาย	สรุปยอดขาย	ปีละ 1 ครั้ง	กราฟเส้น	<p>เป้าหมาย</p> <p>Target Line</p> <p>Month</p> <p>การวิเคราะห์ข้อมูล</p> <p>Result</p> <p>.....<u>นางสาว</u>.....</p>							

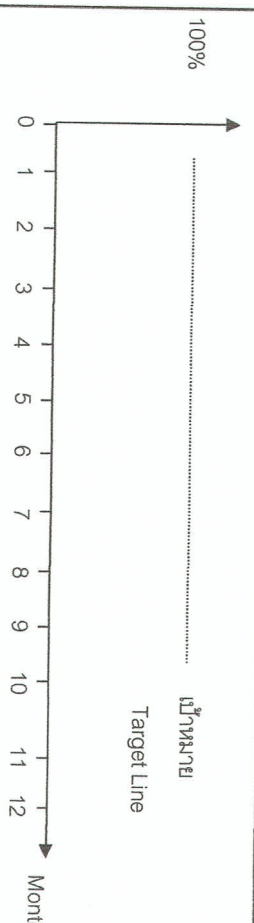


Brandex Directory

แผนก /ฝ่าย : .....ขาย.....		REV. No.		Effective Date		Prepare by		Approved by		
ผู้รับผิดชอบ : .....นาย.....		03		1/7/2022		03255		2025/		
วัตถุประสงค์ (Objective) :		Quality Management System Planning (Action Plan)								
พัฒนาคุณภาพกระบวนการขายและวิธีการ นำเสนอข้อเสนอสินค้าและบริการต่อทีมงาน หรือฝ่ายบริหารอย่างต่อเนื่อง  เป้าหมาย (Target) : 100% ต่อปี  ตัววัดผล : การเพิ่มขึ้นของประสิทธิภาพของผลงาน ของพนักงานขาย		Item	Activity	ทรัพยากรที่ต้อง ใช้งบประมาณ	แผนการดำเนินงาน	ผู้รับผิดชอบ	การติดตามผล			
		1	หาทางแพดแกจการขายให้เหมาะสมกับตลาด ณ ปัจจุบัน เพื่อให้ลูกค้า ได้ใช้งานที่เป็นปัจจุบัน ทันสมัยที่สุด		การประชุมต้นปี	ผจก. ฝ่ายขาย		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
		2	ศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับทักษะการขายอย่างต่อเนื่อง		ตลอดโครงการ	ฝ่ายขาย		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
		3	ศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่บริษัทให้บริการ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้เท่าทันในการนำเสนอขายงานแก่ลูกค้า		ตลอดโครงการ	ฝ่ายขาย		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
		4	นำเสนอตัวอย่างการขายผ่านการประชุมประจำเดือนเพื่อรับคำแนะนำ เพิ่มเติมจากฝ่ายบริหาร		ทุกเดือน	ฝ่ายขาย		<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Monitoring Plan										
ข้อมูลที่ใช้	วิธีการ	ความถี่ในการวัด	สถิติที่ใช้							
การนำเสนอ นำเสนอผ่าน ขาย ที่ประชุม 1 ครั้ง ฝ่ายบริหาร ทุกเดือน										
ผลการเฝ้าติดตามและการวัด										
100%										
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12										
Month										
เป้าหมาย										
Target Line										
Result										
การวิเคราะห์ข้อมูล										
.....นาย.....										

แผนก / ฝ่าย : ..... นาย ..... ผู้รับผิดชอบ : ..... ๐๑๕๕		<b>Quality Management System Planning</b> (Action Plan)		REV. No. 03	Effective Date 1/7/2022	Prepare by ๐๑๕๕	Approved by ๐๑๕๕	
วัตถุประสงค์ (Objective) :  จะต้องทำยอดขายสัดส่วนลูกค้าเก่าเพิ่มขึ้นจากยอดขายเดิม		Item  1 ขาดงานเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มเครื่องมือขายส่วนอื่นๆ ให้แก่ลูกค้า อาทิ งานสีพิมพ์ ออกแบบ Ebook หรืออื่นๆ 2 แนะนำและเสนอขายเครื่องมืออื่นๆ ที่ลูกค้ายังไม่ได้ซื้อบริการ 3 ผลักดันการขายงาน AEC Package เพิ่มเติมให้กับลูกค้าเก่า 4 มุ่งมั่นในการบริการลูกค้าอย่างเต็มที่เพื่อสร้างความไว้วางใจ		Activity  1 ขาดงานเพิ่มเติมเพื่อเพิ่มเครื่องมือขายส่วนอื่นๆ ให้แก่ลูกค้า อาทิ งานสีพิมพ์ ออกแบบ Ebook หรืออื่นๆ 2 แนะนำและเสนอขายเครื่องมืออื่นๆ ที่ลูกค้ายังไม่ได้ซื้อบริการ 3 ผลักดันการขายงาน AEC Package เพิ่มเติมให้กับลูกค้าเก่า 4 มุ่งมั่นในการบริการลูกค้าอย่างเต็มที่เพื่อสร้างความไว้วางใจ	ทรัพยากรที่ต้องใช้งบประมาณ - - - -	แผนการดำเนินงาน เริ่มต้น ตลอดโครงการ ตลอดโครงการ ตลอดโครงการ	ผู้รับผิดชอบ ฝ่ายขาย ฝ่ายขาย ฝ่ายขาย ฝ่ายขาย	การติดตามผล ○ ⊕ ⊖ ⊙
เป้าหมาย (Target) : เพิ่มขึ้น 15 % ต่อปี  ตัววัดผล : ยอดขายลูกค้าที่เพิ่มขึ้น .....		Monitoring Plan  .....		ผลการเฝ้าติดตามและภาวะวัด  .....		○ = เริ่มต้น ⊕ = กำลังดำเนินการ ⊖ = ติดตตามครั้งที่ 1 ⊕ = ติดตตามครั้งที่ ๒ = ปิดสรุป  การวิเคราะห์ข้อมูล Result ..... ๐๑๕๕ ๒๕๕๕		



แผนก / ฝ่าย : .....ขาย		REV. No.		Effective Date		Prepare by		Approved by		
ผู้รับผิดชอบ : ..... 0333		03		1/7/2022		จว.วิ.วิ		อ.อ.อ.		
วัตถุประสงค์ (Objective) :		Quality Management System Planning (Action Plan)								
จะต้องทำยอดขายสถิติส่วนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นจากยอดขายปีที่ผ่านมา  เป้าหมาย (Target) : เพิ่มขึ้น 50 % ต่อปี  ตัววัดผล : ยอดขายลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น .....		Item	Activity	ทรัพยากรที่ต้อง ใช้ประมาณ	แผนการดำเนินงาน		ผู้รับผิดชอบ		การติดตามผล	
		1	วางแผนการขายเพื่อนำเสนอแก่ผู้บริหารในวาระการประชุมประจำปี	-	เริ่มต้นโครงการ	ผจก.ฝ่ายขาย	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		2	ทบทวนแผนและตรวจสอบให้เป็นข้อมูลปัจจุบัน	-	ช่วงต้นโครงการ	ผจก.ฝ่ายขาย	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		3	เพิ่มช่องทางขายผ่านสื่ออื่นๆ อาทิ กลุ่มลูกค้าที่ดำเนินงานแสดงสินค้า	-	ตลอดโครงการ	ฝ่ายขาย	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		4	ร่วมกันวางแผนและพัฒนาสินค้าและบริการของบริษัท เพื่อให้สามารถขายกลุ่มลูกค้าได้กว้างมากยิ่งขึ้น	-	ตลอดโครงการ	ผจก. ฝ่ายขายและ ผจก.ฝ่ายผลิต	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
		5	สร้างสัมพันธ์ผ่านบริการที่ดีกับลูกค้า เพื่อให้เกิดการแนะนำ และบอกต่อ	-	ตลอดโครงการ	ฝ่ายขาย	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Monitoring Plan										
ข้อมูลที่ใช้	วิธีการ	ความถี่ในการวัด	สถิติที่ใช้	ผลการเฝ้าติดตามและการวัด		○ = เริ่มต้น ⊕ = กำลังดำเนินการ ⊖ = ติดตามสิ่งที่ ● = ติดตามสิ่งที่ = ปิดสรุป				
ยอดขาย ลูกค้าเก่า และนำเข้าไป ประชุมฝ่าย บริหาร ทุกเดือน	นัดยอดขาย และนำเข้าไป ประชุมฝ่าย บริหาร	1 ครั้ง	กราฟเส้น			การวิเคราะห์ข้อมูล		Result ..... ตามแผน		