

แผนก/ฝ่าย : นาย				Quality Management System Planning				REV. No.		Effective Date		Prepare by		Approved by	
ผู้รับผิดชอบ : ภรุต				(Action Plan)				3		1/7/2022		ภรุต		ภรุต	
วัตถุประสงค์ (Objective) :				Item				Activity		Activity		Activity		Activity	
คำ CSI				1				ดำเนินการวางแผนงานเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าตามงบประมาณ+ร้อยละ				-		-	
เป้าหมาย (Target) : ≥ 4.5 ต่อปี				2				ทำการติดตามรายงานผลความคืบหน้างานให้รับทราบอยู่เสมอ				-		-	
ตัววัดผล :				3				ให้คำปรึกษาเกี่ยวกับการทำการตลาดให้กับลูกค้าอยู่เสมอโดยไม่ต้องร้องขอ				-		-	
ระดับความพึงพอใจของลูกค้า				4				ดำเนินการวางแผนจัดกิจกรรมที่ช่วยส่งเสริมภาพลักษณ์และส่งเสริมยอดขายให้กับลูกค้า				-		-	
.....				5				ตรวจสอบผลงาน ให้ความร่วมมือระหว่างลูกค้าและฝ่ายผลิต เพื่อให้ดำเนินการให้เป็นไปตาม สัญญาแบบสมบูรณ์				-		-	
Monitoring Plan															
ข้อมูลที่ใช้				วิธีการ				ความถี่ในการวัด				สถิติที่ใช้			
แบบสำรวจ Google บิลละ 1 ครั้ง				กราฟเส้น				ผลการเฝ้าติดตามและการวัด							
ความพึงพอใจ				4.5				เป้าหมาย				Target Line			
0				1				2				3			
4				5				6				7			
8				9				10				11			
12				Month											
Result						

..... : ๓๒๕/๒๗๗๙

FM - GMR - 09/07 Rev. 00

Brandex Directory

แผนก /ฝ่าย : ขยาย ผู้รับผิดชอบ : อ.ร.ส.ย			Quality Management System Planning (Action Plan)		REV. No. 03	Effective Date 1/7/2022	Prepare by อ.ร.ส.ย	Approved by อ.ร.ส.ย
วัตถุประสงค์ (Objective) : พัฒนาศูนย์ลักษณะการขยายและวิธีการ นำเสนอข้อมูลสินค้าและบริการอย่างต่อเนื่อง หรือฝ่ายบริหารอย่างต่อเนื่อง			Item 1	Activity ทบทวนแผนกจากการขยายให้เหมาะสมกับตลาด ณ ปัจจุบัน เพื่อให้ลูกค้า ได้รับงานที่เป็นปัจจุบัน ทันสมัยที่สุด	ทรัพยากรที่ต้อง ใช้งบประมาณ	แผนการดำเนินงาน เริ่ม กำหนดเสร็จ	ผู้รับผิดชอบ ○ ⊕ ⊖ ⊙ ●	การติดตามผล ○ ⊕ ⊖ ⊙ ●
เป้าหมาย (Target) : 100% ต่อปี			2	ศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับทักษะการขยายอย่างต่อเนื่อง	การประชุมต้นปี	ผลก. ฝ่ายขาย		
ตัววัดผล : การเพิ่มขึ้นของประสิทธิภาพของผลงาน ของพนักงานขาย			3	ศึกษาหาความรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่บริษัทให้บริการ อย่างต่อเนื่อง เพื่อให้ทันในการนำเสนอขายงานแก่ลูกค้า	ตลอดโครงการ	ฝ่ายขาย		
Monitoring Plan			4	นำเสนอตัวอย่างการขยายผ่านการประชุมประจำเดือนเพื่อรับคำแนะนำ เพิ่มเติมจากฝ่ายบริหาร	ทุกเดือน	ฝ่ายขาย		
ข้อมูลที่ใช้ วิธีการ ความถี่ในการวัด สถิติที่ใช้	การนำเสนอ นำเสนอผ่าน ที่ประชุม 1 ครั้ง ฝ่ายบริหาร ทุกเดือน	เดือนละ กราฟเส้น	ผลการเฝ้าติดตามและการวัด			○ = เริ่มต้น ⊕ = กำลังดำเนินการ ⊖ = ติดตามสิ่งที่ ● = ติดตามสิ่งที่ = ปิดสรุป		
100%			เป้าหมาย Target Line			การวิเคราะห์ข้อมูล Result		
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 Month							

แผนก / ฝ่าย :		Quality Management System Planning		REV. No.		Effective Date		Prepare by		Approved by	
ผู้รับผิดชอบ : 01-23		(Action Plan)		03		1/7/2022		01-23		01-23	
วัตถุประสงค์ (Objective) :											
จะต้องทำยอดขายสัดส่วนลูกค้าเป้าหมาย เพิ่มขึ้นจากยอดเดิม											
เป้าหมาย (Target) :											
เพิ่มขึ้น 15 % ต่อปี											
ตัววัดผล :											
ยอดขายลูกค้าเก่าที่เพิ่มขึ้น											
.....											
Monitoring Plan											
ข้อมูลที่ใช้	วิธีการ	ความถี่ในการวัด	สถิติที่ใช้								
ยอดขาย	นับยอดขายและนำเข้าที่ปรึกษา	ปีละ 1 ครั้ง	กราฟเส้น								
ลูกค้าเก่า											
ทุกเดือน											
ผลการเฝ้าติดตามและการวัด											
100%											
เป้าหมาย											
Target Line											
Month											
Result											
การวิเคราะห์ข้อมูล											
.....											

Brandex Directory

แผนก /ฝ่าย :ขาย.....		REV. No.		Effective Date		Prepare by		Approved by	
ผู้รับผิดชอบ : จ.ร.ร.		03		1/7/2022		จ.ร.ร.		จ.ร.ร.	
วัตถุประสงค์ (Objective) :		Quality Management System Planning (Action Plan)							
จะต้องทำยอดขายผลิตภัณฑ์ส่วนลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้นจากยอดขายปีที่ผ่านมา		Item		Activity		ทรัพยากรที่ต้องใช้งบประมาณ		ผู้รับผิดชอบ	
		1		วางแผนการขายเพื่อนำเสนอแก่ผู้บริหารในวาระการประชุมประจำปี		-		ช่วงต้นโครงการ	
		2		ทบทวนแผนและตรวจสอบให้เป็นข้อมูลปัจจุบัน		-		ช่วงต้นโครงการ	
		3		เพิ่มช่องทางขายผ่านสื่ออื่นๆ อาทิ กลุ่มลูกค้าที่ดำเนินงานแสดงสินค้า		-		ตลอดโครงการ	
		4		ผู้ร่วมออกงานแสดงสินค้า สื่อโซเชียลมีเดีย และ Database ที่บริษัทมี				ผู้ร่วมขายและ	
		5		ร่วมกันวางแผนและพัฒนาสินค้าและบริการของบริษัท เพื่อให้สามารถขยายกลุ่มลูกค้าได้กว้างมากยิ่งขึ้น		-		ตลอดโครงการ	
		5		สร้างสัมพันธ์ผ่านการบริหารที่กับลูกค้า เพื่อให้เกิดการแนะนำ และบอกต่อ				ฝ่ายขาย	
ตัววัดผล : ยอดขายลูกค้าใหม่เพิ่มขึ้น									
Monitoring Plan									
ข้อมูลที่ใช้	วิธีการ	ความถี่ในการวัด	สถิติที่ใช้	ผลการเฝ้าติดตามและการวัด					
ยอดขาย ลูกค้าเก่า และนำเข้าที่ ประชุมฝ่าย บริหาร ทุกเดือน	นับยอดขาย และนำเข้าที่ 1 ครั้ง	กราฟเส้น		<div> <div>○ = เริ่มต้น</div> <div>⊕ = กำลังดำเนินการ</div> <div>⊖ = ติดตามครึ่งที่ 1</div> <div>● = ติดตามครึ่งที่ 2</div> <div>● = ปิดสรุป</div> </div>					
				<div> <div>การวิเคราะห์ข้อมูล</div> <div>Result</div> </div>					