



Powered by
DBD

X-RAY ธุรกิจ | โซวช่วยไทย พีซีตยอดขาย | ปรับ เปลี่ยน ได้ แบบมืออาชีพ

ด้วยเทคนิคการให้คำปรึกษาแบบเจาะลึก ณ ร้านค้า

กิจกรรมยกระดับมาตรฐานการบริหารจัดการร้านค้าส่งค้าปลีก พัฒนาเศรษฐกิจฐานราก

โอกาสที่จะได้รับเมื่อเข้าร่วมกิจกรรม

1. ได้คำปรึกษาเชิงลึกจากผู้เชี่ยวชาญด้านธุรกิจค้าส่งค้าปลีก ณ สถานประกอบการ
2. รู้วิธีลดต้นทุน สร้างยอดขาย เพิ่มรายได้
3. เพิ่มโอกาสสร้างเครือข่ายกับธุรกิจค้าส่งค้าปลีกทั่วประเทศ

ฟรี!!  **สแกนเลย!!**
ตลอดโครงการ 
สมัครด่วน!!
จำนวนจำกัด



คำชี้แจง

กิจกรรมยกระดับมาตรฐานการบริหารจัดการร้านค้าส่งค้าปลีก พัฒนาเศรษฐกิจฐานราก ภายใต้โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งธุรกิจค้าส่งค้าปลีกไทย ประจำปีงบประมาณ 2564

เป็นกิจกรรมที่อยู่ในภารกิจของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ด้วยเล็งเห็นว่าร้านค้าส่งค้าปลีกมีบทบาทสำคัญต่อระบบเศรษฐกิจของประเทศไทยเป็นอย่างมาก เนื่องจากก่อให้เกิดมูลค่าทางเศรษฐกิจคิดเป็นร้อยละ 16 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมภายในประเทศ (GDP) เป็นธุรกิจที่มีความสำคัญและเป็นรากฐานของเศรษฐกิจในระดับภูมิภาคและระดับท้องถิ่น เพื่อผลักดันและส่งเสริมให้ร้านค้าเหล่านี้ สามารถปรับตัวกับสถานการณ์ในปัจจุบัน โดยเฉพาะในยุค New normal กรมพัฒนาธุรกิจการค้าจึงได้จัดกิจกรรมยกระดับมาตรฐานการบริหารจัดการร้านค้าส่งค้าปลีก พัฒนาเศรษฐกิจฐานราก ประจำปี 2564 เพื่อให้คำปรึกษาเชิงลึกกับร้านค้าส่งค้าปลีกในการปรับตัว รวมถึงสร้างองค์ความรู้และวางแผนเชิงกลยุทธ์ให้กับกิจการเหล่านี้ เพื่อให้สามารถแข่งขันได้อย่างยั่งยืน และเป็นศูนย์กลางของชุมชนทั้งทางเศรษฐกิจและสังคมได้ต่อไปในอนาคต

คุณสมบัติร้านค้าที่เข้าร่วมโครงการ

1. จดทะเบียนเป็นนิติบุคคล
2. เป็นร้านค้าส่งค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค
3. ไม่เคยได้รับการพัฒนายกระดับมาตรฐานการบริหารจัดการร้านค้าส่งค้าปลีกจากกรมพัฒนาธุรกิจการค้า
4. มีพื้นที่ขายและพื้นที่คลังสินค้าไม่น้อยกว่า 800 ตารางเมตร

ขั้นตอนการพัฒนาร้านค้าที่ได้รับการคัดเลือก

1. สร้างองค์ความรู้ และศึกษาดูงานธุรกิจค้าส่งค้าปลีกต้นแบบ
2. ตรวจสอบสุขภาพธุรกิจ ด้วยเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพการบริหารจัดการร้านค้าฯ
3. ให้คำแนะนำและแก้ไขปัญหาจริง ณ สถานประกอบการ โดยผู้เชี่ยวชาญ

*** กำหนดการรับสมัครวันนี้ – 15 มีนาคม 2564

ใบสมัครเข้าร่วมโครงการ
กิจกรรมยกระดับมาตรฐานการบริหารจัดการร้านค้าส่งค้าปลีก พัฒนาเศรษฐกิจฐานราก
ภายใต้โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งธุรกิจค้าส่งค้าปลีกไทย ประจำปีงบประมาณ 2564

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลธุรกิจของผู้สมัคร

1. ชื่อร้านค้า.....
2. ที่ตั้งสถานประกอบการ เลขที่ หมู่ที่ ซอย ถนน.....
ตำบล/แขวง อำเภอ/เขต จังหวัด..... รหัสไปรษณีย์
โทรศัพท์..... โทรสาร..... มือถือ
3. ชื่อผู้ติดต่อ (นาย/นาง/นางสาว)นามสกุล.....
เบอร์มือถือ.....
4. ชื่อนิติบุคคล.....
5. เลขทะเบียนนิติบุคคล
□ - □□ - □ - □□□ - □□□□□□ - □
6. ประเภทสินค้าที่จำหน่าย
 1) สินค้าอุปโภคบริโภคอย่างเดียว
 2) สินค้าอุปโภคบริโภค และสินค้าประเภทอื่นๆ (ระบุ).....คิดเป็นร้อยละ.....
7. จำนวนสาขาร้านค้า 1) มีสาขา ระบุจำนวน สาขา 2) ไม่มีสาขา
8. จำนวนพนักงาน (โดยรวม) คน

ส่วนที่ 2 : เอกสารประกอบการสมัคร

9. ภาพถ่ายร้านค้า (หน้าร้านค้าและภายในร้านค้า)

ข้าพเจ้าขอรับรองว่าข้อมูลข้างต้นเป็นจริง หากภายหลังตรวจสอบพบว่าข้อมูลข้างต้นไม่เป็นจริง
ถือว่าผลการตัดสินใจคัดเลือกผู้สมัครของข้าพเจ้าเป็นโมฆะ

แบบประเมินศักยภาพและความพร้อมของธุรกิจค้าส่งค้าปลีก
กิจกรรมยกระดับมาตรฐานการบริหารจัดการร้านค้าส่งค้าปลีก พัฒนาเศรษฐกิจฐานราก
ภายใต้โครงการเสริมสร้างความเข้มแข็งธุรกิจค้าส่งค้าปลีกไทย ประจำปีงบประมาณ 2564

ชื่อกิจการ.....จังหวัด.....

ส่วนที่ 1 ข้อมูลภาพรวมทางการค้าของธุรกิจค้าส่งเบื้องต้น
กรุณาเลือกตอบข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับคุณสมบัติของกิจการของท่านในแต่ละข้อดังต่อไปนี้

1.1. กิจการของท่านเป็นนิติบุคคลประเภทใด

- 1) บริษัทมหาชนจำกัด (บมจ.) 2) บริษัทจำกัด (บจ.)
 3) ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล (หส.) 4) ห้างหุ้นส่วนจำกัด (หจ.)

1.2 ประเภทธุรกิจ

- 1) ค้าส่งสินค้าอุปโภคบริโภค 2) ค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค
 3) ค้าส่งและค้าปลีกสินค้าอุปโภคบริโภค แบ่งเป็น
 ค้าส่งร้อยละ.....ค้าปลีกร้อยละ.....

1.3 กิจการของท่าน อยู่ในพื้นที่ติดประเทศเพื่อนบ้าน (ASEAN Economic Corridor) หรือเขต
เศรษฐกิจพิเศษ ตามประกาศคณะรัฐมนตรี หรือไม่

- ใช่ ไม่ใช่

1.4 กิจการของท่านมีพื้นที่ขาย

- มากกว่า 300 ตารางเมตร โปรตรระบุนาตพื้นทึ่อย่างชัดเจนนตารางเมตร
 น้อยกว่า 300 ตารางเมตร โปรตรระบุนาตพื้นทึ่อย่างชัดเจนนตารางเมตร

1.5 กิจการของท่านมีพื้นที่คลัง

- มี โปรตรระบุนาตพื้นทึ่อย่างชัดเจนนตารางเมตร
 ไม่มี

1.6 กิจการของท่านมียอดขายรวมต่อปีมากกว่า 10 ล้านบาท หรือไม่

- มากกว่า 10 ล้านบาท โปรตรระบุนายอดขายโดยประมาณ.....ล้านบาท
 น้อยกว่า 10 ล้านบาท โปรตรระบุนายอดขายโดยประมาณ.....ล้านบาท

ส่วนที่ 2 ศักยภาพและความพร้อมธุรกิจค้าส่งเชิงลึก แบ่งเป็น

- 2.1 ด้านระบบสารสนเทศ
- 2.2 ด้านกระบวนการทางธุรกิจ
- 2.3 ด้านผลการดำเนินงาน
- 2.4 ด้านความพร้อม

กรุณากรอกข้อมูลของธุรกิจของท่านแบบสอบถามแต่ละข้อดังต่อไปนี้

2.1 ด้านระบบสารสนเทศ

2.1.1 ท่านมีความพร้อมของข้อมูลด้านการซื้อ การขาย สินค้าคงคลัง ผู้แทนจำหน่าย พนักงาน และลูกค้าที่เกี่ยวข้องอย่างไรบ้าง

- มีข้อมูลที่สามารถนำมาวิเคราะห์ต่อและมีการเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบครบทุกด้าน
- มีข้อมูลที่สามารถนำมาวิเคราะห์ต่อและมีการเก็บข้อมูลอย่างเป็นระบบครบบางด้าน
- มีข้อมูลบางด้าน แต่ไม่สามารถนำข้อมูลดังกล่าวมาวิเคราะห์ต่อยอดได้
- ไม่มีมีการเก็บข้อมูลใดๆ

2.1.2 ท่านมีระบบสารสนเทศในการรองรับการจัดการข้อมูลของธุรกิจค้าส่งค้าปลีกอย่างไรบ้าง

- มีระบบสารสนเทศ (ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์) เพื่อเก็บข้อมูลการขายและจัดทำบัญชี รวมถึงนำข้อมูลไปวางแผนกลยุทธ์
- มีระบบสารสนเทศ (ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์) เพื่อเก็บข้อมูลการขายและจัดทำบัญชีเป็นหลัก
- ไม่มีระบบสารสนเทศ

2.1.3 ท่านมีการใช้เอกสาร/หลักฐานในการดำเนินงานต่างๆ ภายในร้าน เช่น การสั่งซื้อสินค้า การจัดการสินค้าคงคลัง การขายสินค้า ทุกขั้นตอนหรือไม่

- มีการใช้เอกสาร/หลักฐานทุกขั้นตอน
- มีการใช้เอกสาร/หลักฐานบางขั้นตอน
- ไม่มีการใช้เอกสาร/หลักฐาน

2.1.4 ท่านมีการตรวจนับสินค้าในคลังสินค้าอย่างไร

- ใช้เครื่องสแกนบาร์โค้ด/RFID ตรวจนับทุกครั้งที่สั่งซื้อ
- ใช้เครื่องสแกนบาร์โค้ด/RFID ตรวจนับรายวัน/สัปดาห์/เดือน/ปี
- ใช้การตรวจนับสินค้าด้วยสายตา ตรวจนับรายวัน/สัปดาห์/เดือน/ปี
- ใช้การตรวจนับสินค้าด้วยสายตา ตรวจนับทุกครั้งที่สั่งซื้อ
- ไม่เคยตรวจนับเลย

2.1.5 ท่านเคยมีข้อมูลการสำรวจความต้องการลูกค้า/ตลาด หรือไม่

- มีและเก็บข้อมูลการสำรวจอย่างชัดเจน
- มีการสำรวจบ้างแต่ไม่ชัดเจน
- ไม่มี

2.2 ด้านกระบวนการทางธุรกิจ

2.2.1 ท่านมีกระบวนการวิเคราะห์ข้อมูลการขาย การจัดเก็บสินค้า และอื่นๆ เพื่อการบริหาร
คำสั่งซื้อสินค้าและจัดทำโปรโมชั่นหรือไม่

- มีและเคยใช้ข้อมูลจากการวิเคราะห์ดังกล่าว ในการวางแผนการสั่งซื้อสินค้าและทำโปรโมชั่น
(ถ้ามีโปรดระบุเครื่องมือ (อาทิโปรแกรม POS, Excel เป็นต้น).....
- ไม่มีและไม่เคยใช้

2.2.2 ท่านมีกระบวนการจัดส่ง/รับมอบสินค้า จากซัพพลายเออร์ และการส่งมอบให้ร้านค้าปลีก/
ลูกค้าหรือไม่

- มี (ถ้ามี) โปรดระบุเครื่องมือ อาทิเช่น ระบบเอกสาร เครื่องแสกนบาร์โค้ด เป็นต้น
.....
- ไม่มี

2.2.3 ท่านมีการนำข้อมูลการขายและข้อมูลแนวโน้มของผู้บริโภค มาปรับใช้เป็นแนวทางในการ
บริหารพื้นที่จำหน่ายสินค้าหรือไม่ (เช่น นำสินค้าที่ขายดีหรือเป็นที่นิยมย้ายมาในพื้นที่ที่สามารถ
มองเห็นได้ง่าย หรือลดพื้นที่จำหน่ายสินค้าสำหรับสินค้าที่ขายไม่ดี)

- มีการนำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อปรับพื้นที่จำหน่ายสินค้าอย่างสม่ำเสมอ
- ไม่ได้นำข้อมูลการขาย หรือข้อมูลแนวโน้มของผู้บริโภค มาปรับพื้นที่จำหน่ายสินค้า

2.2.4 ท่านมีการวางโครงสร้างองค์กร และแผนการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในรูปแบบเอกสารที่
ชัดเจนหรือไม่

- มีการวางโครงสร้างองค์กร และแผนการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ในรูปแบบเอกสารที่ชัดเจน
- มีระบบโครงสร้างองค์กรและแผนการพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ที่ไม่ชัดเจน

2.3 ด้านผลการดำเนินงาน

2.3.1 ท่านมีการนำรายงานข้อมูลทางการเงิน ซึ่งได้แก่ ด้านสินทรัพย์ หนี้สิน ส่วนของเจ้าของ
รายได้ และค่าใช้จ่าย มาใช้ประโยชน์ในการวิเคราะห์ข้อมูลทางธุรกิจของท่านหรือไม่

- มี
- ไม่มี

2.3.2 ท่านมีระบบการประเมินการดำเนินงานด้านความโปร่งใสขององค์กรบ้างหรือไม่

- มี โปรดระบุวิธีการหรือเครื่องมือ.....
- ไม่มี

2.3.3 ท่านมีการวางแผนหรือกำหนดแนวทางการพัฒนาการเรียนรู้ของพนักงานในองค์กรบ้าง
หรือไม่

- มีการวางแผนและกำหนดแนวทางการอบรมพัฒนา
- ไม่มี

2.3.4 ท่านมีฐานข้อมูลลูกค้าที่เป็นปัจจุบัน และมีการจัดกลุ่มลูกค้าที่สอดคล้องกับลักษณะกิจการหรือไม่

- มี และปรับปรุงข้อมูลลูกค้าให้เป็นปัจจุบันอยู่เสมอ
- มี แต่ไม่ได้ปรับปรุงข้อมูลลูกค้าเป็นประจำ
- ไม่มี

2.3.5 ท่านมีการนำผลการดำเนินงานของท่าน ไปเปรียบเทียบกับคู่แข่งหรือค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรมทุกปีหรือไม่

- มีโดยมีการเปรียบเทียบโดยใช้ข้อมูลเชิงสถิติและตัวเลข
- มีแต่เปรียบเทียบโดยการสังเกต โดยไม่ใช้ข้อมูลเชิงสถิติและตัวเลข
- ไม่มีการเปรียบเทียบผลการดำเนินงานกับคู่แข่งหรือค่าเฉลี่ยอุตสาหกรรม

2.4 ด้านความพร้อม

2.4.1 ท่านมีแนวคิดและความมุ่งมั่นในการเปลี่ยนแปลงองค์กร หรือไม่

- มี (ถ้ามี) โปรดระบุ.....
- ไม่มี

2.4.2 ท่านมีความพร้อมในการเข้าร่วมกิจกรรม/โครงการต่างๆ ที่กรมพัฒนาธุรกิจการค้าได้ให้การส่งเสริมธุรกิจช่วยเหลือหรือไม่ (เช่น กิจกรรมการตลาดราคาสินค้าร่วมกับร้านค้าส่งค้าปลีก เครือข่ายอื่น ๆ และกิจกรรมการสัมมนาให้กับร้านค้าช่วยเหลือ)

- พร้อม
- ไม่พร้อม

2.4.3 ในการเข้าร่วมกิจกรรมนี้ ท่านพร้อมให้ข้อมูล/ข้อเท็จจริงเท่าที่จำเป็นแก่ผู้เชี่ยวชาญ เพื่อให้ผู้เชี่ยวชาญสามารถวิเคราะห์ปัญหาและให้คำปรึกษาท่านอย่างตรงจุดหรือไม่ (เช่น ข้อมูลการบริหารจัดการร้านค้า ข้อมูลพฤติกรรมผู้บริโภค ข้อมูลการบริหารบุคคล)

- พร้อม
- ไม่พร้อม

หมายเหตุ 1. กรุณากรอกข้อมูลให้ครบถ้วนสมบูรณ์และส่งเอกสารหน้า 2 - 6 กลับมาที่อีเมล ifbi69444@gmail.com
2. ประกาศรายชื่อร้านค้าที่ผ่านการคัดเลือกเข้าร่วมกิจกรรมในวันที่ 22 มีนาคม 2564 ทางอีเมลและหมายเลขโทรศัพท์ที่ท่านได้แจ้งไว้

ผลการตัดสินใจของคณะกรรมการถือเป็นที่สุด