



บริหารธุรกิจ ร้านเครื่องเขียนยุคใหม่

ธุรกิจร้านเครื่องเขียนที่ผ่านมามีลักษณะเป็นธุรกิจที่สืบทอดมาจากรุ่นสู่รุ่น การขายเป็น Seasonal (มีการขายดีช่วงเปิดเทอมและมักจะซบเซาในช่วงปิดเทอม) ดังนั้น เพื่อให้ร้านมียอดขายที่สม่ำเสมอ ตลอดทั้งปี จึงมักมีการหาเอาสินค้าประเภทที่ฟลอป เครื่องประดับและของเล่นต่างๆ มาแซมขาย จึงจะทำให้ร้านมีรายได้อย่างต่อเนื่อง และจากการขายสินค้าหลายๆ ประเภท มักจะพบปัญหาไม่สามารถคุมสต็อกได้ เนื่องจากสินค้ามีการเปลี่ยนแปลง บางรายการสั่งมาเพื่อขายเพียงครั้งเดียวแล้วก็ไม่น่ากลับมาขายอีก บางรายการสั่งตามความต้องการของลูกค้า ร้านเครื่องเขียนหลายร้านมักจะมีปัญหาเงินจม ซึ่งเกิดจากการสั่งสินค้าเกินความจำเป็น สินค้าที่เหลือจากการขายแต่ละเทอมมีจำนวนมาก และยอดขายสินค้าไม่เป็นไปตามที่คาดหวังเอาไว้ จากปัญหาดังกล่าว ทำให้เงินทุนจมไปกับสินค้าที่ค้างสต็อก ไม่มีการเคลื่อนไหว การคัดสรรสินค้าที่มีคุณภาพ พร้อมทั้งการบริการที่เป็นมิตรและพร้อมให้ความรู้ ก็ยังไม่เพียงพอ เพราะคนยุคใหม่ หลายท่านคงเคยได้ยิน คำว่า GEN C คือลูกค้าไม่ได้เดินมาเพื่อดูสินค้ากันอีกแล้ว เขาอยู่ในโลกออนไลน์ และโลกโซเชียล จะมีเพียงหน้าร้านอย่างเดียวไม่ได้แล้ว จะต้องเพิ่มช่องทางการจำหน่าย ใช้ช่องทางประชาสัมพันธ์ช่องทางอื่นที่แตกต่างจากเดิม เพื่อประชาสัมพันธ์ถึงตัวร้านค้าให้มากที่สุด โดยมีการประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อโซเชียลทั้ง website, Facebook, line และ Instagram มีการอัปเดตรูปกิจกรรมต่างๆ หรือ Status ให้เกิดการพูดคุย แลกเปลี่ยน ความเห็น ใช้ Integrated Marketing Communication Strategy

มีการสร้างสมาชิกกิจกรรม Workshop ต่างๆ โดยนำสินค้าในร้านไปใช้ทำกิจกรรม เพื่อให้เกิดความสนใจสินค้าในร้าน ตอกย้ำด้วย Friendly Shop สร้างฐานลูกค้า บริหารความสัมพันธ์กับลูกค้า หากลูกค้ามีความพึงพอใจ มีความรู้สึกดีกับร้านแล้ว ลูกค้าก็มีโอกาสซื้อซ้ำมากขึ้น มีการ Share บอกรับข้อมูลข่าวสาร ทั้งหมดคือการสร้างโอกาสทางการขายในรูปแบบใหม่ที่ต้องลองให้ทันกับยุคสมัย และพฤติกรรมของคนที่เปลี่ยนไปอย่างรวดเร็ว

มีการสร้างระบบสมาชิกให้เพิ่มขึ้น มีการสะสมยอดซื้อ แลกคูปองส่วนลด คูปองเงินสด หรือแลกของรางวัลพิเศษ เพื่อดึงดูดใจให้อยากได้คะแนนสะสม เพื่อให้อยากที่จะกลับมาแลกของสมนาคุณ หรือกลับมาซื้อซ้ำอีกครั้ง การทำกิจกรรมส่งเสริมการขายหรือแคมเปญ ที่เกี่ยวข้องกับสมาชิก จึงเป็นส่วนสำคัญในการเพิ่มยอดขาย

มักจะมีการปรับปรุงหรือเปลี่ยนแปลงรายการสินค้าในร้านอยู่เสมอ เพื่อสร้างความแปลกใหม่ให้กับร้านค้า สร้างความชนิดใจที่ตรงหรือไม่ตรงกับความต้องการของลูกค้า

ด้านการจัดหาจัดซื้อและการบริหารงานสินค้าคงคลัง เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการซื้อสินค้า ก็เป็นสิ่งที่มองข้ามไม่ได้ เพราะข้อมูลที่ตีต้องรองรับยอดขายที่จะเกิด จนถึงบริหารจัดการช่วยลดต้นทุน จะทำให้ผลกำไรเกิดสูงขึ้น เพิ่มยอดขาย ลดต้นทุน จากการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ และไม่ทำให้พลาดโอกาสในการขาย เช่น พยากรณ์การขายที่

ผิดพลาด เป็นข้อมูลทำให้การบริหารไม่ได้ ประสิทธิภาพ สั่งสินค้ามามากเกินไปในสินค้าที่ไม่จำเป็นทำให้เงินทุนจม สั่งสินค้าไม่เพียงพอต่อการขายทำให้พลาดโอกาสทางการขายสูง หรือสินค้าที่มีการสั่งจองเข้ามาว่ามีสินค้าอะไรบ้าง ที่ยังคงค้างจัดส่งไปยังลูกค้า มีรายงานรวบรวมข้อมูลดังกล่าวนำมาต่อรองกับทาง Supplier เพื่อให้ได้ราคาและระยะเวลาในการส่งสินค้าเป็นที่น่าพอใจ ซึ่งเป็นสิ่งที่มองข้ามไม่ได้ ตลอดจนการขายสินค้าให้หน่วยงานราชการ โรงเรียน ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักของร้านเครื่องเขียน จะต้องมีการขายสินค้าที่รองรับ การทำเอกสารขายให้กับหน่วยงานราชการ เพื่อให้สะดวก รวดเร็ว ถูกต้อง แม่นยำ และที่สำคัญจัดทำสต็อกคงเหลือสินค้าได้อย่างถูกต้อง ร้านค้าจึงต้องพัฒนาให้ดีขึ้นสร้างความรวดเร็วในการเปิดเอกสารที่รวดเร็วถูกต้องตามรูปแบบของราชการ เช่น แบบซอง หรือแบบจัดซื้อจัดจ้าง สิ่งทีกล่าวมาข้างต้นนี้ระบบ ERP สำหรับธุรกิจเครื่องเขียน สามารถช่วยท่านได้ ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปที่มีคุณภาพและง่ายต่อการใช้งาน

หวังว่าบทความนี้คงเป็นประโยชน์แก่ผู้อ่านไม่มากก็น้อย ขอให้ทุกท่านทำธุรกิจประสบความสำเร็จ ร่ำรวย และมีเวลาเหลือเพื่อการใช้ชีวิตส่วนตัวเพิ่มมากขึ้น

Business plus ERP ระบบบัญชีบริหารสำเร็จรูป พัฒนาโดย บริษัท อี-บิซิเนสพลัส จำกัด 12-14 ซอยบรมราชชนนี 39 แขวงตลิ่งชัน เขตตลิ่งชัน กทม. 10170

Tel : 02-8808800, 083-0708851
email : contact@businessplus.co.th
www.businessplus.co.th

