

ส่วนที่ 5

การบริหารตัวสินค้า

ผู้ค้าปลีกจะต้องเอาใจใส่ต่อการหาซื้อสินค้ามาให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค เพราะการซื้อสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคจะเป็นหลักประกันว่าขายสินค้าได้ ผู้ค้าปลีกจะต้องศึกษาหลักในการบริหารตัวสินค้าเพื่อควบคุมตัวสินค้า ศึกษาการจัดทำงบประมาณของตัวสินค้าด้วย เมื่อผู้ค้าปลีกจะต้องรับสินค้าเข้ามาจะต้องมีการปฏิบัติและควบคุมตัวสินค้า จนกระทั่งอยู่ในลักษณะพร้อมที่จะขายได้

บทที่ 11

การซื้อขายที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค

ในการซื้อสินค้าที่ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคของผู้ค้าปลีกนั้น เป็นเรื่องของ
ผู้ค้าปลีกที่จะต้องเข้าใจหน้าที่ของการจัดซื้อนั่นเอง ซึ่งหน้าที่ของการจัดซื้อมีขั้นตอนดังนี้

1. การกำหนดนโยบายการจัดซื้อ
2. การกำหนดความต้องการของผู้บริโภค
3. การเลือกแหล่งเสนอขายสินค้า
4. การเลือกสินค้าที่เหมาะสม
5. การทำสัญญาซื้อขาย
6. การเปลี่ยนเจ้าของ

1. การกำหนดนโยบายการจัดซื้อ

ในการกำหนดนโยบายการจัดซื้อจะต้องคำนึงถึงหลัก 2 ประการคือ

1. นโยบายการจัดซื้อที่ปรับตัวให้เข้ากับวัตถุประสงค์ทั่ว ๆ ไปของกิจการ
2. นโยบายการจัดซื้อควรจะตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

2. การกำหนดความต้องการของผู้บริโภค

ผู้ค้าปลีกสามารถจะกำหนดความต้องการของผู้บริโภคได้โดยอาศัย

1. แหล่งข้อมูลภายใน ได้แก่ ยอดขายในอดีตของสินค้า การส่งสินค้าคืนของผู้ซื้อซึ่งแสดงว่า
ผู้บริโภคไม่ชอบสินค้าดังกล่าว ข้อมูลที่เกี่ยวกับการให้สินเชื่อที่ผู้บริโภคต้องการ ความต้องการ
ของผู้บริโภคที่มาถามหาซื้อสินค้า และข้อเสนอแนะของพนักงาน

2. แหล่งข้อมูลภายนอก ได้แก่ วิจารณ์กิจการอื่น ๆ ที่ประสบความสำเร็จ วิจารณ์
ข้อเสนอของผู้เสนอขายสินค้า วิจารณ์จากตลาดกลาง วิจารณ์จากสิ่งตีพิมพ์ การสำรวจผู้บริโภค
และดุลยพินิจของผู้จัดซื้อ

นอกจากนี้ผู้ค้าปลีกจะต้องกำหนดปริมาณการซื้อด้วย ซึ่งสามารถจะกำหนดได้จาก

1. ช่วงเวลาในการซื้อ สินค้าสมัยนิยมหรือสินค้าอุปโภคบริโภคหลัก จะมีช่วงของการ
ซื้อขายสั้น ซึ่งจะส่งผลถึงการซื้อสินค้าด้วย ในกรณีที่ผู้ค้าปลีกมีนโยบายจะซื้อสินค้าแบบมือถึงปาก
ก็จะส่งผลให้ช่วงการซื้อสินค้านั้น ในกรณีที่ผู้ค้าปลีกมีการเก็งกำไร ก็ส่งผลถึงให้ช่วงการ
ซื้อสินค้านาน นอกจากนี้ ผู้ค้าปลีกยังต้องคำนึงถึงส่วนลดตามปริมาณ ระยะทางของแหล่งสินค้า

และภาวะการเงินของกิจการ

2. การคาดคะเนการขาย การคาดคะเนการขายของผู้ค้าปลีกย่อมจะส่งผลถึงการสั่งซื้อในปริมาณหนึ่ง ๆ

3. ปริมาณสต็อกสินค้าที่มีอยู่ ถ้าสินค้ามีสต็อกอยู่มากย่อมจะส่งผลทำให้ปริมาณการซื้อน้อยลง

4. แผนการจัดซื้อ แผนการจัดซื้อจะส่งผลต่อปริมาณสินค้าที่จะซื้อ

3. การเลือกแหล่งเสนอขายสินค้า

ผู้ค้าปลีกสามารถจะเลือกแหล่งสินค้าได้จากพ่อค้าคนกลางต่าง ๆ ผู้ผลิตและเกษตรกรได้ โดยผู้ค้าปลีกหาแหล่งเสนอขายสินค้าได้จาก แคตตาล็อก บัญชีรายการราคา พนักงานขายตลาดต่าง ๆ

4. การเลือกสินค้าที่เหมาะสม

ในการเลือกสินค้าที่เหมาะสมขึ้นอยู่กับความรู้ ความกว้างขวางของผู้ค้าปลีก ประกอบกับอาศัยการทดสอบตัวสินค้าประกอบ

5. การทำสัญญาซื้อขาย

ผู้ค้าปลีกเมื่อตกลงจะซื้อสินค้าก็ต้องทำสัญญาซื้อขายอย่างรอบคอบเพื่อผลประโยชน์ที่จะเกิดขึ้นในธุรกิจของตน สาระสำคัญในการทำสัญญาจะเกี่ยวข้องกับเรื่องของราคาที่ยุติธรรม ส่วนลดราคา ส่วนลดปริมาณ ส่วนลดทางการค้า และส่วนลดในรูปแบบอื่น ๆ

นอกจากนี้ผู้ค้าปลีกยังต้องตกลงในเรื่องของวันที่จะกำหนดการชำระเงินว่าจะชำระเงินทันทีหรือจะชำระภายหลัง และผู้ค้าปลีกจะต้องไม่ลืมที่จะตกลงในเรื่องของการประกันราคาสินค้า เงื่อนไขการขนส่ง และสิทธิที่จะขายสินค้าแต่ผู้เดียว

6. การเปลี่ยนเจ้าของ

การเปลี่ยนเจ้าของสามารถจะซื้อสินค้าจากผู้เสนอขาย แล้วนำสินค้ามาขายต่อที่ร้าน หรือว่าจะเป็นการซื้อสินค้าโดยยังไม่มีสิทธิเป็นเจ้าของ กล่าวคือ กรรมสิทธิ์ของสินค้าง่ายอยู่ที่ผู้ผลิตหรือผู้เสนอขาย แต่ทว่าอาศัยเนื้อที่ภายในร้านค้าของผู้ค้าปลีก

นอกจากนี้ ผู้ค้าปลีกสามารถจะมีการคืนสินค้าที่ซื้อมาได้ ถ้ามีการตกลงกันไว้ก่อน

แบบฝึกหัดบทที่ 11

ให้ตอบคำถามต่อไปนี้

1. จงอธิบายการกำหนดนโยบายการจัดซื้อ

2. จงอธิบายการกำหนดความต้องการของผู้บริโภค

3. จงอธิบายการกำหนดปริมาณความต้องการ

4. จงอธิบายการเลือกแหล่งเสนอขายสินค้า

5. จงอธิบายการเลือกสินค้าที่เหมาะสม

6. จงอธิบายการทำสัญญาซื้อขาย

7. จงอธิบายการเปลี่ยนเจ้าของ

บทที่ 12

การบริหารตัวสินค้า

ในการบริหารตัวสินค้าของผู้ค้าปลีกมีสาระสำคัญที่จะศึกษาดังนี้

1. วัตถุประสงค์และความรับผิดชอบในการบริหารตัวสินค้า
2. ชนิดของระบบข้อมูลตัวสินค้าขั้นพื้นฐาน
3. สินค้าคงคลังรูปหน่วย
4. การหมุนเวียนของสต็อก
5. การสูญหายของสต็อก

1. วัตถุประสงค์และความรับผิดชอบในการบริหารตัวสินค้า

วัตถุประสงค์ของการบริหารตัวสินค้า เพื่อ

1. การดูแลจัดประเภทสินค้าให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค
2. เพื่อจะสนองความพอใจของผู้บริโภค
3. เพื่อสร้างกำไร
4. เพื่อให้ข้อมูลในการจัดซื้อสินค้า
5. เพื่อให้มีการลงทุนในสินค้าคงคลังอย่างเหมาะสม

ส่วนความรับผิดชอบในการบริหารตัวสินค้าขึ้นอยู่กับลักษณะของกิจการว่ามีขนาดใหญ่หรือขนาดเล็ก ถ้าเป็นกิจการขนาดเล็กจะขึ้นกับเจ้าของ ถ้าเป็นกิจการขนาดใหญ่จะขึ้นกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง

2. ชนิดของระบบข้อมูลตัวสินค้าขั้นพื้นฐาน

ระบบข้อมูลจะเกี่ยวกับตัวสินค้าที่ใช้กันจะมีอยู่ 2 ระบบคือ

1. การควบคุมตัวเงิน
2. การควบคุมตัวสินค้า

การควบคุมตัวเงินจะเป็นบันทึกสินค้าคงคลังในรูปของตัวเงิน ซึ่งจะทำการแยกไปตามแผนกต่าง ๆ ประเภทสินค้า และณะระดับราคา ในการควบคุมตัวเงินนี้ยังสามารถใช้ระบบสินค้าคงคลังตลอดเวลา และช่วงเวลา

การควบคุมตัวสินค้าจะบันทึกสินค้าคงคลังในรูปหน่วย ซึ่งจะใช้ระบบสินค้าคงคลังตลอดเวลา และระบบสินค้าคงคลังรูปหน่วย

3. สินค้าคงคลังรูปหน่วย

สินค้าคงคลังรูปหน่วยเป็นการนับจำนวนสินค้าที่มีอยู่จริงในสต็อก โดยจะกระทำกันปีละครั้งหรือ 2 ครั้ง ซึ่งจะช่วยให้ผู้ค้าปลีกรู้ว่าจำนวนสินค้าที่มีอยู่ในสต็อกตรงกับบัญชีสินค้าคงคลังที่ทำเอาไว้หรือไม่

4. การหมุนเวียนของสต็อก

ผู้ค้าปลีกจะต้องรู้ว่าสินค้าแต่ละชนิดมีอัตราการหมุนเวียนของสต็อกเร็วหรือช้า สินค้าที่มีการหมุนเวียนของสต็อกเร็ว ก็แสดงว่าสินค้านั้นขายได้ดี ถ้าสินค้ามีการหมุนเวียนของสต็อกช้า ก็แสดงว่าสินค้าขายไม่ดี ผู้ค้าปลีกก็ไม่ควรที่จะสั่งซื้อสินค้าที่ขายได้ช้ามามากเพราะจะเป็นการสูญเสียค่าใช้จ่ายต่าง ๆ

อย่างไรก็ตามการหมุนเวียนของสต็อกจะช้าหรือเร็วก็ขึ้นอยู่กับ ชนิดของสินค้า นโยบายของกิจการ ท่าเลที่ตั้ง และความช่วยเหลือจากผู้ผลิต

5. การสูญหายของสต็อก

ผู้ค้าปลีกจะต้องให้ความสนใจกับการสูญหายของสต็อก ซึ่งมีสาเหตุมาจากความไม่ซื่อสัตย์ของพนักงาน ผู้ซื้อขโมย และความผิดพลาดจากการบันทึก

แบบฝึกหัดบทที่ 12

ให้ตอบคำถามต่อไปนี้

1. จงอธิบายวัตถุประสงค์และความรับผิดชอบในการบริหารตัวสินค้า

2. จงอธิบายชนิดของระบบข้อมูลตัวสินค้าชั้นพื้นฐาน

3. จงอธิบายสินค้าคงคลังรูปหน่วย

4. จงอธิบายการหมุนเวียนของสต็อก

5. จงอธิบายการสูญหายของสต็อก

การบริหารตัวสินค้าโดยงบประมาณ

ผู้ค้าปลีกสามารถจะบริหารตัวสินค้าโดยงบประมาณ ซึ่งในการศึกษาบทนี้จะมีเนื้อหา

1. ความหมาย และวัตถุประสงค์ของงบประมาณตัวสินค้า
2. องค์ประกอบพื้นฐานในการจัดทำงบประมาณตัวสินค้า
3. ข้อจำกัดของงบประมาณตัวสินค้า

1. ความหมายและชนิดวัตถุประสงค์ของงบประมาณตัวสินค้า

งบประมาณตัวสินค้าเป็นการพยากรณ์สินค้าชนิดใดชนิดหนึ่งไว้ล่วงหน้าในช่วงเวลาหนึ่ง ๆ ซึ่งการพยากรณ์ที่แม่นยำจะส่งให้การดำเนินงานของผู้ค้าปลีกมีความราบรื่น

วัตถุประสงค์ในการทำงบประมาณตัวสินค้า เพื่อให้มีแผนงานที่ชัดเจน เพื่อจะรู้ว่าจะทำอะไรก่อนและหลัง เป็นการประเมินผลปฏิบัติ และช่วยผู้ค้าปลีกในการขาย ช่วยในการตรวจสอบช่วยประสานงาน ช่วยฝ่ายการเงินในการเตรียมเงินซื้อสินค้า ช่วยในการเก็บบันทึกข้อมูล

2. องค์ประกอบพื้นฐานในการจัดทำงบประมาณ

ในการจัดทำงบประมาณ จะมีองค์ประกอบที่สำคัญอยู่ 5 องค์ประกอบ คือ

1. การวางแผนการขายไว้ล่วงหน้าเพื่อใช้เป็นแนวทางในการจัดทำงบประมาณต่อไป ซึ่งผู้ค้าปลีกจะต้องคำนึงถึงปัจจัยต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับยอดขาย เช่น การเพิ่มของประชากร ลักษณะผู้ซื้อ การแข่งขัน การเปลี่ยนแปลงสมัยนิยม และอื่น ๆ

2. การวางแผนสต็อก

ผู้ค้าปลีกจะต้องทำการวางแผนสต็อกเพื่อให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งสามารถจะใช้วิธีสต็อกพื้นฐาน วิธีแปรปรวนเปอร์เซ็นต์ วิธีจำนวนสต็อกสินค้าในช่วงสัปดาห์ และวิธีอัตราส่วนของสต็อกกับยอดขาย

3. การวางแผนหักลด

ผู้ค้าปลีกที่ขายสินค้าอยู่ย่อมจะมีการหักลดเกิดขึ้น ได้แก่ การลดราคาจากเดิม การให้ส่วนลดแก่พนักงาน

4. การวางแผนซื้อ

หลังจากที่ผู้ค้าปลีกได้วางแผนการขาย วางแผนสต็อก และวางแผนหักลดแล้ว ก็สามารถที่จะวางแผนซึ่งได้ โดยใช้สูตร

การวางแผนซื้อ = การวางแผนยอดขาย + การวางแผนหักลด + การวางแผนสต็อกสินค้าที่เพิ่มขึ้น (หรือ - การวางแผนสต็อกสินค้าที่ลดลง)

หรือ = การวางแผนสต็อกสินค้าตอนปลาย + การวางแผนยอดขาย + การวางแผนหักลบ - สต็อกสินค้าตอนต้น

นอกจากนี้ผู้ค้าปลีกยังสามารถจะทำการเปิดการซื้อได้ เพื่อจะนำสินค้าเข้ามาเป็นสต็อกในช่วงเวลาที่วางแผนไว้ ซึ่งการเปิดการซื้อสามารถจะทำได้ในรูปของราคาต้นทุนหรือราคาขายปลีก

5. การวางแผนกำไรขั้นต้นและกำไรจากการดำเนินงาน

ผู้ค้าปลีกยังต้องทำการวางแผนกำไรขั้นต้นและกำไรจากการดำเนินงาน โดยใช้สูตร

กำไรขั้นต้น = กำไรเริ่มแรก (100% + การหักลด) - การหักลด

3. ข้อจำกัดของงบประมาณตัวสินค้า

อย่างไรก็ตามงบประมาณตัวสินค้าก็มีข้อจำกัดอยู่บางประการคือ

1. ไม่สามารถควบคุมสินค้าคงคลังได้ตลอด
2. ต้องใช้เวลา ความพยายาม และค่าใช้จ่ายมาก
3. ผู้จัดซื้อต้องปฏิบัติตามงบประมาณ
4. ต้องทบทวนงบประมาณใหม่เมื่อมีเหตุการณ์เปลี่ยนแปลง

แบบฝึกหัดบทที่ 13

ให้ตอบคำถามต่อไปนี้

1. จงอธิบายความหมายและวัตถุประสงค์ของงบประมาณตัวสินค้า

2. จงอธิบายองค์ประกอบพื้นฐานในการจัดทำงบประมาณตัวสินค้า

3. จงอธิบายข้อจำกัดของงบประมาณตัวสินค้า

บทที่ 14

การปฏิบัติและการควบคุมเกี่ยวกับตัวสินค้า

เมื่อสินค้าที่ซื้อไปและได้รับมา ผู้ค้าปลีกจะต้องปฏิบัติและควบคุมตัวสินค้า โดยใช้กิจกรรมทางด้านรับตัวสินค้า มีการตรวจนับ การติดราคา การกระจายสินค้าไปตามแผนกต่าง ๆ

1. กิจกรรมทางด้านรับตัวสินค้า

ผู้ค้าปลีกจะต้องมีกิจกรรมทางด้านรับตัวสินค้า โดยจะต้องกำหนดวิธีการรับตัวสินค้า ซึ่งผู้ค้าปลีกสามารถใช้วิธี การโต๊ะตรวจนับอยู่กับที่ โต๊ะตรวจนับเคลื่อนที่ และวิธีการแบ่งส่วน

ในการรับสินค้า ผู้ค้าปลีกจะต้องดูว่าสินค้าอยู่ในสภาพดี ครบตามจำนวน ถูกต้องตามใบสั่งซื้อหรือไม่ และจะต้องบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการรับสินค้าอันได้แก่ วันที่รับสินค้า ค่าขนส่ง ชื่อและที่อยู่ของผู้ส่งสินค้า ชนิดของพาหนะ เลขหมายใบกำกับสินค้า

2. ขั้นตอนการตรวจนับ

ขั้นตอนการตรวจนับ จะมีอยู่ 4 ขั้นตอนคือ

1. การตรวจสอบใบกำกับสินค้ากับใบสั่งซื้อว่าตรงกันหรือไม่
2. เปิดหีบห่อและแยกประเภทสินค้า
3. การตรวจนับปริมาณสินค้า
4. การตรวจสอบคุณภาพ

3. การติดราคาสินค้า

เมื่อผู้ค้าปลีกได้ตรวจนับสินค้าแล้ว ก็มาถึงขั้นของการติดราคาสินค้า ซึ่งสามารถจะกระทำได้ 3 วิธีคือ

1. การติดราคาทันที เมื่อสินค้ามาถึงหรือได้รับสินค้า
2. การติดราคาภายหลัง เป็นการติดราคาสินค้าเมื่อได้รับสินค้าเข้ามาเก็บไว้ในสต็อกแล้ว
3. การติดราคาเป็นกลุ่ม เป็นการติดราคาสำหรับสินค้าที่จะให้อยู่รวมกันเป็นกลุ่ม ซึ่งเป็นการประหยัดเวลาและค่าใช้จ่าย

4. การกระจายสินค้า

เมื่อสินค้าได้ตรวจรับและติดราคาเรียบร้อยแล้ว ผู้ค้าปลีกก็จะกระจายสินค้าไปเก็บไว้

ที่ห้องเก็บสินค้า หรือเก็บตามแผนกต่าง ๆ เพื่อรอการขายต่อไป

5. แผนกเส้นทาง

ในกิจการค้าปลีกขนาดใหญ่ จะมีแผนกเส้นทางที่จะรับผิดชอบในด้านการขนส่งสินค้าจากผู้เสนอขายมายังร้านค้า แผนกเส้นทางจะมีหน้าที่ในการเลือกการขนส่ง การตรวจสอบค่าขนส่ง การจ่ายค่าขนส่ง การเรียกร้องค่าเสียหายในการขนส่ง

แบบฝึกหัดบทที่ 14

ให้ตอบคำถามต่อไปนี้

1. จงอธิบายกิจกรรมทางด้านรับตัวสินค้า

2. จงอธิบายขั้นตอนการตรวจนับ

3. จงอธิบายการติดราคาสินค้า

4. จงอธิบายการกระจายสินค้า

5. จงอธิบายแผนกเส้นทาง