

หัวข้อวิทยานิพนธ์	การกำหนดเป้าหมายยอดขายที่เหมาะสม กรณีศึกษาสินค้าสินค้าไฟเบอร์ซีเมนต์
ชื่อผู้เขียน	กิตติพงศ์ อินทร์ทอง
อาจารย์ที่ปรึกษา	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ศุภรัชชัย วรรณัน
สาขาวิชา	การจัดการโซ่อุปทานแบบบูรณาการ
ปีการศึกษา	2556

บทคัดย่อ

งานวิจัยฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาเปรียบเทียบวิธีการพยากรณ์ยอดขายสินค้ากลุ่มไฟเบอร์ซีเมนต์ 6 ชนิด โดยใช้วิธีอนุกรมเวลา (Time Series Analysis) ที่เหมาะสมกับสินค้าแต่ละชนิด เพื่อนำข้อมูลไปใช้ในการกำหนดเป้าหมายยอดขายที่เหมาะสม ซึ่งปัญหาที่พบคือการกำหนดเป้าหมายยอดขายของบริษัทนั้นมีความคลาดเคลื่อนกับยอดขายสินค้าจริงเท่ากับ 4,263.66 ตัน หรือ 16.22% ของยอดขายจริง โดยการศึกษาหาวิธีการพยากรณ์ที่เหมาะสม จะนำข้อมูลยอดขายสินค้าแต่ละชนิดที่เก็บรวบรวมตั้งแต่เดือนมกราคม พ.ศ. 2551 – กันยายน พ.ศ. 2555 มาศึกษาลักษณะรูปแบบของข้อมูลและทำการพยากรณ์เพื่อเปรียบเทียบผลที่ได้กับยอดขายสินค้าแต่ละชนิดที่เก็บรวบรวมตั้งแต่เดือนตุลาคม พ.ศ. 2555 – กันยายน พ.ศ. 2556

ซึ่งในการศึกษาพบว่ารูปแบบของข้อมูลยอดขายของสินค้าทั้ง 6 ชนิด มีแนวโน้มและฤดูกาล จึงทำการพยากรณ์ด้วยวิธีของวินเทอร์ (Winter's Method) ซึ่งผลการพยากรณ์ยอดขายมีค่าเท่ากับ 24,331.97 ตัน ซึ่งมีความคลาดเคลื่อนระหว่างยอดขายสินค้าจริงกับยอดขายจากการพยากรณ์เท่ากับ 1,954.37 ตัน หรือเท่ากับ 7.43% ของยอดขายจริง ซึ่งมีความคลาดเคลื่อนจากยอดขายจริงน้อยกว่าเมื่อเปรียบเทียบกับความคลาดเคลื่อนจากยอดขายจริงของเป้าหมายยอดขายที่กำหนดโดยบริษัท