

บทที่ 5

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาวิจัยเรื่องการศึกษากำหนดเป้าหมายยอดขายที่เหมาะสม กรณีศึกษาสินค้าไฟเบอร์ซีเมนต์ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาวิธีการพยากรณ์ยอดขายโดยวิธีอนุกรมเวลา (Time Series Analysis) ที่เหมาะสมกับสินค้าแต่ละชนิด และศึกษาเปรียบเทียบค่าที่ได้จากการพยากรณ์กับยอดขายจริงและเป้าหมายยอดขายที่บริษัทกำหนด

การศึกษาวิจัยนี้ ผู้วิจัยได้ศึกษาข้อมูลอนุกรมเวลาของยอดขายสินค้าแต่ละชนิดที่เก็บรวบรวมตั้งแต่เดือนมกราคม พ.ศ. 2551 ถึงเดือนกันยายน พ.ศ. 2555 เพื่อใช้ในการศึกษาหาตัวแบบพยากรณ์ที่เหมาะสมกับสินค้าทั้ง 6 ชนิด ซึ่งได้แก่ ไม้ฝา ไม้ระแนง ไม้เชิงชาย ไม้บัว กลุ่มสินค้าตกแต่ง และ ไม้พื้น ซึ่งวิธีการพยากรณ์ที่นำมาใช้คือ วิธีการพยากรณ์โดยวิธีอนุกรมเวลา คือ วิธีการปรับเรียบแบบเอ็กซ์โปเนนเชียลซ้ำสองครั้ง (Double Exponential Smoothing Method) และวิธีของวินเทอร์ (Winter's Method) และพิจารณาเปรียบเทียบวิธีการพยากรณ์ที่เหมาะสมโดยใช้ค่าความคลาดเคลื่อนของการพยากรณ์โดยวิธี MAPE (Mean Absolute Percentage Error) ผลการศึกษาสามารถสรุปได้ว่าวิธีการพยากรณ์ที่เหมาะสมในการพยากรณ์ยอดขายสินค้าทั้ง 6 ชนิดคือ วิธีของวินเทอร์

จากการวิเคราะห์หาวิธีการพยากรณ์ที่เหมาะสมกับสินค้า 6 ชนิด และนำมาพยากรณ์ยอดขายตั้งแต่เดือนตุลาคม พ.ศ. 2555 ถึง เดือนกันยายน พ.ศ. 2556 สามารถพยากรณ์ยอดขายสินค้ารวมได้เท่ากับ 24,331.97 ตัน เมื่อนำมาเปรียบเทียบกับยอดขายสินค้ารวมที่เกิดขึ้นจริงทั้งหมดได้เท่ากับ 26,286.34 ตัน ซึ่งมีความคลาดเคลื่อนระหว่างยอดขายสินค้าจริงกับยอดขายจากการพยากรณ์เท่ากับ 1,954.37 ตัน หรือเท่ากับ 7.43% ของยอดขายจริง

เปรียบเทียบกับเป้าหมายยอดขายสินค้าที่พยากรณ์ในรูปแบบของบริษัทที่กำหนดไว้ถึง 30,550 ตัน ซึ่งมีความคลาดเคลื่อนระหว่างยอดขายสินค้าจริงกับเป้าหมายยอดขายเท่ากับ 4,263.66 ตัน หรือเท่ากับ 16.22% ของยอดขายจริง

ดังนั้นจะพบว่า การวิเคราะห์เลือกวิธีการพยากรณ์แบบอนุกรมเวลาที่จะนำมาใช้ในการพยากรณ์ยอดขายสินค้าแต่ละชนิดได้อย่างเหมาะสม จะได้ผลลัพธ์ยอดขายรวมที่ใกล้เคียงกับยอดขายจริงมากกว่าการพยากรณ์เพื่อกำหนดเป้าหมายยอดขายตามรูปแบบการพยากรณ์ของบริษัท จึงสรุปได้ว่าการเลือกใช้วิธีการพยากรณ์ที่เหมาะสมกับสินค้าแต่ละชนิด สามารถช่วยในการ

ตัดสินใจในการวางแผนการกำหนดเป้าหมายยอดขายได้ และสามารถใช้เป็นแนวทางในการกำหนดการวางแผนการผลิต การกำหนดสินค้าคงคลังที่เหมาะสม การวางแผนด้านการขนส่ง รวมถึงการวางแผนการขาย ที่จะเกิดขึ้นในอนาคตได้

5.1 ข้อเสนอแนะ

การพยากรณ์ยอดขายสินค้าทั้ง 6 ชนิด ด้วยวิธีการวิธีของวิธีของวินเทอร์ สามารถนำมาใช้เป็นเครื่องมือหนึ่งที่บริษัทจะนำไปใช้ศึกษาแนวโน้มของยอดขายในอนาคต เพื่อใช้ประกอบการวางแผนกำหนดเป้าหมายการขายที่เหมาะสม วางแผนจัดทำงบประมาณ การวางแผนส่งเสริมการจำหน่าย (Promotions) วางแผนการผลิตรวมถึงการกำหนดสินค้าคงคลังที่เหมาะสม เป็นต้น นอกจากนี้การพยากรณ์แบบอนุกรมเวลาสำหรับข้อมูลที่มีรูปแบบแนวโน้มและรูปแบบฤดูกาลสามารถทำการวิเคราะห์ข้อมูลได้หลายวิธีนอกเหนือจากวิธีของวินเทอร์ที่ศึกษาในงานวิจัยนี้ คือ วิธีการแยกองค์ประกอบ (Decomposition Method) วิธีการวิเคราะห์แนวโน้มเส้นตรง (Linear Trend Line Method) และวิธีของบ็อกซ์และเจนกินส์ (Box-Jenkins methods) ดังนั้น สำหรับการวิจัยในครั้งต่อไปควรพิจารณาวิธีการพยากรณ์อื่นๆดังกล่าวมาศึกษาควบคู่ไปด้วย และสามารถปรับระยะเวลาในการพยากรณ์ให้สั้นขึ้นเพื่อให้ผลการพยากรณ์มีความแม่นยำมากยิ่งขึ้น