

หลักสูตร การใช้ Microsoft Excel ในการ พยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า (Microsoft Excel for Customer Demand Forecasting)

❑ หลักการและเหตุผล

การพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้ามีความสำคัญและจำเป็นอย่างมากในธุรกิจการผลิตและการขายสินค้า ตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน เนื่องจากมีความไม่แน่นอนหรือความแปรปรวนในความต้องการสินค้าของลูกค้าอยู่เสมอ และผู้ผลิตไม่สามารถควบคุมหรือจัดการให้อยู่ในความควบคุมได้โดยง่าย

ดังนั้นการพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้าจะช่วยลดปัญหาเหล่านี้ลงได้ ด้วยการวิเคราะห์ข้อมูลความต้องการสินค้าของลูกค้าตามหลักทางสถิติที่ถูกต้องและเหมาะสม เพื่อให้ได้แนวทางในการผลิตและส่งมอบสินค้าได้ใกล้เคียงตามที่ลูกค้าต้องการมากที่สุดทั้งในปัจจุบันและอนาคต ซึ่งจะส่งผลถึงศักยภาพที่ดีของธุรกิจได้อย่างชัดเจนและยั่งยืนตลอดไป

ซอฟต์แวร์ของ Microsoft Excel เป็นเทคโนโลยีหรือเครื่องมือที่เหมาะสมในการวิเคราะห์ความต้องการสินค้าของลูกค้าได้ เนื่องจากเป็นเทคโนโลยีที่มีความน่าเชื่อถือ และเป็นที่นิยมในการใช้งานมาหลายปี รวมถึงเป็นเทคโนโลยีที่ใช้ได้ง่ายเป็นที่รู้จักของผู้ใช้งานโดยทั่วไป ที่สำคัญคือมีฟังก์ชันที่หลากหลายและเกี่ยวข้องกับการพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้าให้เลือกใช้ได้จำนวนมาก เราจึงควรนำเครื่องมือดังกล่าวมาประยุกต์ใช้งานเพื่อให้เกิดข้อมูลสารสนเทศ เพื่อใช้ในการตัดสินใจและดำเนินงานทางธุรกิจให้เป็นเลิศได้

❑ วัตถุประสงค์การเรียนรู้

1. สามารถวิเคราะห์ข้อมูลเพื่อผลิตสินค้าได้ใกล้เคียงปริมาณความต้องการของลูกค้ามากขึ้น
2. สามารถนำผลการวิเคราะห์มาใช้ตัดสินใจในการผลิตสินค้าได้ตามปริมาณและส่งมอบสินค้าได้ทันเวลาที่ลูกค้าต้องการได้มากขึ้น
3. นำผลการวิเคราะห์มาสร้างมูลค่าเพิ่ม ด้วยการลดต้นทุนการผลิตสินค้าได้ โดยไม่ต้องผลิตสินค้ามากเกินไปตามความต้องการของลูกค้า ช่วยลดเวลาการใช้เครื่องจักรที่เกินความจำเป็น และลดเวลาซ่อมบำรุงเครื่องจักร รวมถึงลดเวลาการผลิตสินค้านอกเวลา (Over time) ได้อย่างเหมาะสม
4. นำผลการวิเคราะห์เพื่อลดเวลาในการผลิตสินค้าได้ในกรณีที่สินค้าสั่งซื้อหลายๆหรือบ่อยๆ หรือเป็นคำสั่งซื้อที่ไม่เสถียร
5. ประยุกต์ผลการวิเคราะห์เพื่อลดปริมาณสินค้าคงคลังลงได้ ด้วยการเพิ่มรอบการหมุนเวียนสินค้าได้เร็วขึ้น รวมถึงทำให้ต้นทุนการถือครองสินค้าลดลงอย่างเหมาะสม

หลักสูตร การใช้ Microsoft Excel ในการพยากรณ์ความต้องการ สินค้าของลูกค้า

☐ เนื้อหาหลักสูตร

1. ความหมาย ความสำคัญ และประโยชน์ของการพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า
2. ประเภทของวิธีการพยากรณ์ขั้นพื้นฐาน
3. คุณสมบัติที่ดี 8 ประการของการพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า
4. การกำหนดขอบเขตและระยะเวลาของการพยากรณ์อย่างได้ผล (Forecast Horizontal and Purpose)
5. ข้อมูลและขั้นตอนของการพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า (Data Collection & Preparation and Process)
6. รูปแบบของความต้องการสินค้าของลูกค้า (Demand Trend)
7. เทคนิคและวิธีการพยากรณ์ความต้องการสินค้าของลูกค้า
8. Workshop เทคนิคและวิธีการพยากรณ์แบบต่างๆ ด้วย Microsoft Excel
9. เทคนิคการพยากรณ์เชิงปริมาณและอนุกรมเวลา (Quantitative & Time Series Forecasting)
10. Workshop การพยากรณ์ข้อมูลเชิงปริมาณและอนุกรมเวลาด้วย Microsoft Excel
11. การพยากรณ์ข้อมูลแบบเป็นฤดูกาล (Seasonal Trend Forecasting)
12. Workshop การพยากรณ์ข้อมูลแบบเป็นฤดูกาลด้วย Microsoft Excel
13. การวิเคราะห์การถดถอยเชิงเส้นอย่างง่าย (Simple Linear Regression Model)
14. Workshop การพยากรณ์ข้อมูลการถดถอยเชิงเส้นอย่างง่ายด้วย Microsoft Excel
15. การวัดความถูกต้องของการพยากรณ์ (Measures of Forecast Error)

☐ **หลักสูตรนี้เหมาะสำหรับ** ผู้จัดการโรงงาน-สำนักงาน/ ผู้บริหารระดับสูง-กลาง หัวหน้างาน-ฝ่ายการตลาด ฝ่ายขาย ฝ่ายวางแผนการผลิต ฝ่ายบริการลูกค้า ฝ่ายจัดซื้อ ฝ่ายคลังสินค้า และผู้บริหารฝ่ายอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

☐ **ระยะเวลาการอบรม 1 วัน** (09.00 -16.00 น.)

☐ **รูปแบบการฝึกอบรม**

การบรรยาย การให้คำปรึกษา และตอบคำถาม

สนใจติดต่อสอบถามข้อมูลเพิ่มเติม ได้ที่.....คุณอมรรัตน์ (ลูกค้าสัมพันธ์) โทร. 092-519-6625

บริษัท เอชอาร์ดี บริดจ์ คอนซัลติ้ง แอนด์ เทรนนิ่ง จำกัด / HRD BRIDGE CONSULTING AND TRAINING CO.,LTD.

Email : hrdbridge2016@gmail.com, <http://www.hrdbridge.com>