

บริษัทที่เลือกลงทุนเป็นอันดับที่ 1 คือบริษัท L เนื่องจากมีอัตรากำไรสุทธิที่โตอย่างต่อเนื่อง โดยอยู่ที่ 14% 24% 25% ตามลำดับ (ตารางที่ 1)

บริษัท L	40th	80th	120th
Sales - Accumulated	15,764,858	40,693,165	67,508,447
Net Profit - Accumulated	2,205,684	9,563,345	16,747,853
อัตรากำไรสุทธิ	14%	24%	25%
Gross%	-	68%	6%

ตารางที่ 1 อัตรากำไรสุทธิ บริษัท L

มีดอกเบี้ยน้อย (ตารางที่ 2) เมื่อเทียบกับบริษัทอื่นแสดงให้เห็นถึงบริษัทมีการกู้ยืมเงินที่ต่ำทำให้ดอกเบี้ยจ่ายอยู่ในระดับต่ำ

Interest	40th	80th	120th
A	1,134	17,004	68,877
B	16,927	16,927	16,927
C	16,995	20,236	20,236
D	12,269	17,778	17,778
E	16,386	24,941	53,857
F	5,797	10,348	10,348
G	13,070	21,224	21,224
H	-	6,331	7,159
I	53,168	97,938	169,757
J	3,857	15,529	27,076
K	2,287	2,287	4,471
L	459	1,042	1,042

ตารางที่ 2 ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย

ส่วนการบริหาร โดดงกับพื้นที่หน้าร้านก็ถือว่าดี อาจจะมีพื้นที่เกินนิดหน่อยแต่เมื่อเทียบกับบริษัทอื่นแล้วก็ถือว่าค่อนข้างดี การบริหารสินค้าคงเหลือได้ดีเหลือสินค้าน้อยที่สุดแต่ถ้าเหลือน้อยเกินไปก็อาจจะทำให้ไม่พอขายทั้งนี้ก็ต้องขึ้นอยู่กับสถานการณ์ด้วยแต่ถ้าวันที่ขายสิ้นสุดวันที่ 120 ก็ถือว่าบริหารสินค้าได้ดีที่สุด ที่เลือกลงทุนหลักๆเลยเพราะมีกำไรโตอย่างต่อเนื่อง และเป็นบริษัทที่ทำการบริหารต้นทุนดีกว่าบริษัท c ทำให้สามารถทำกำไรได้ดีกว่า ทั้งๆที่บริษัท C มียอดขายที่สูงกว่าบริษัท L แต่เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายต้นทุนที่สูงกว่าทำให้ มีอัตรากำไรสุทธิต่ำกว่าบริษัท L (ตารางที่ 3) แสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพในการบริหารของบริษัท L

อัตรากำไรสุทธิ	40th	80th	120th
บริษัท L	14%	24%	25%
บริษัท C	16%	20%	16%

ตารางที่ 3 เทียบอัตรากำไรสุทธิบริษัท L และ C

บริษัทที่เลือกลงทุนเป็นอันดับ 2 คือบริษัท C บริษัทนี้ถือว่าไม่ได้เป็นบริษัทที่ดีมาก แต่ผลงานเป็นที่น่าพอใจ เนื่องจาก มีความผันผวนในเรื่องของอัตรากำไรสุทธิ คือ 16% 20% 16% ตามลำดับ (ตารางที่ 4)

บริษัท C	40th	80th	120th
Sales - Accumulated	16,206,809	58,983,063	98,331,078
Net Profit - Accumulated	2,577,826	11,654,202	15,661,238
อัตรากำไรสุทธิ	16%	20%	16%
Gross%	-	24%	-19%

ตารางที่ 4 อัตรากำไรสุทธิ บริษัท C

และมีการขายสุทธิเป็นอันดับที่ 1 แต่กำไรได้น้อยกว่าบริษัท L คิดว่าบริษัท C มีการคำนวณกำไรของการขาย B2B ใช้น้อยมาก ทำให้กำไรไม่เติบโตตามยอดขาย

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
Sales - Accumulated	58,605,202	46,187,022	98,331,078	42,089,511	48,943,568	49,720,191	51,078,685	47,015,072	35,121,422	32,318,810	72,885,328	67,508,447
Net Profit - Accumulated	-6,381,970	2,689,402	15,661,238	4,401,782	-2,409,399	1,759,385	6,804,376	593,002	-4,593,858	-2,269,293	9,884,234	16,747,853

ตารางที่ 5 ตารางเปรียบเทียบยอดขายกับกำไร

บริษัทนี้มีการใช้ในส่วนของ Marketing ที่รุนแรงมาก ใช้มากเป็นอันดับหนึ่ง ส่วนการจัดการในส่วนของค่าปรับก็ตรงกับหน้าร้านก็น้อยกว่าบริษัทอื่นเช่นเดียวกัน เป็นบริษัทที่เน้นทางด้านการผลิตเป็นส่วนใหญ่ทำให้บริษัทมีต้นทุนที่ถูกและทำให้บริษัทกล้าbit ในราคาที่ต่ำจนลืมนึกถึงสัดส่วนของกำไร ถ้าบริษัทปรับปรุงในส่วนนี้ก็จะทำให้บริษัทนี้น่าลงทุนไม่น้อยไปกว่าบริษัท L

ส่วนบริษัทที่ไม่นำลงทุนคือบริษัท a เนื่องจากเป็นบริษัทที่ขาดทุนอย่างต่อเนื่อง

บริษัท A	40th	80th	120th
Sales - Accumulated	16,679,766	46,133,337	58,605,202
Net Profit - Accumulated	1,055,551	-1,636,994	-6,381,970
อัตรากำไรสุทธิ	6%	-4%	-11%

ตารางที่ 6 อัตรากำไรสุทธิ บริษัท A

บริษัท โดนค่าปรับเยอะและบริษัทใช้พื้นที่เกินค่อนข้างมากและโดนค่าปรับจากการส่งของซ้ำเป็นจำนวนเงินมากทำให้จากที่บริษัทน่าจะมียกกำไรก็เลยขาดทุน จากตารางบริษัท A โดนปรับการส่งของซ้ำมากถึง 2 ล้านบาท

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
Overflow - Warehouse	47,075	20,700	244	867,264	113,940	78,528	57,736	75,713	206,345	4,200	214,146	47,765
Overflow - Retail	193,700	90,900	51,400	359,500	96,500	202,800	242,900	173,200	675,500	460,200	312,500	93,700
Penalty	2,143,000	83,000	203,000	0	301,000	64,000	12,000	115,000	51,000	0	37,000	0

ตารางที่ 7 เปรียบเทียบค่าปรับพื้นที่และค่าปรับการส่งของซ้ำ ณ วันที่ 120

และบริษัทนี้ใช้การบริหารคือผลิตแล้วขายB2B ส่วนหน้าร้านสั่งสำเร็จรูปมากทำให้ต้นทุนสูงกว่าบริษัทอื่น

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
Sales - Accumulated	58,605,202	46,187,022	98,331,078	42,089,511	48,943,568	49,720,191	51,078,685	47,015,072	35,121,422	32,318,810	72,885,328	67,508,447
Purchase - Accumulated	-52,596,385	-33,612,792	-63,507,260	-32,377,411	-43,490,594	-40,895,306	-31,998,479	-38,215,324	-32,881,364	-26,197,732	-51,921,268	-35,670,770

ตารางที่ 8 เปรียบเทียบยอดขายกับยอดซื้อ

ลองสังเกตยอดขายการซื้อของบริษัท A กับบริษัท K มีจำนวนที่ใกล้เคียงกันแต่บริษัท K มียอดขายที่มากกว่าแสดงให้เห็นว่าบริษัท Aมีต้นทุนสินค้าที่สูง

และอีกบริษัทที่ไม่น่าลงทุนคือ บริษัท I นี่ก็เป็นอีกหนึ่งบริษัทที่มีการขาดทุนอย่างต่อเนื่อง

บริษัท I	40th	80th	120th
Sales - Accumulated	15,350,721	32,250,749	35,121,422
Net Profit - Accumulated	-2,631,510	-2,251,268	-4,593,858
อัตรากำไรสุทธิ	-17%	-7%	-13%

ตารางที่ 9 อัตรากำไรสุทธิ บริษัท I

เนื่องจาก บริษัทเป็นบริษัทที่ยอดขายค่อนข้างน้อยแต่มีค่าใช้จ่ายที่เท่าๆกับบริษัทอื่นและมีการใช้พื้นที่เกินเป็นจำนวนมาก แสดงให้เห็นว่าบริษัทไม่ค่อยใส่ใจในเรื่องของพื้นที่หรือมีการสั่งorder ซ้ำทำให้โดนปรับมากและมีการกู้เงินเยอะที่สุดทำให้เสียดอกเบี้ยมากจึงเกิดเป็นต้นทุนส่งที่บริษัทนี้ควรปรับปรุงคือการดูเงินสดในมือ ควรนำมาใช้เท่าที่มีเงินในมือไมฉะนั้นก็จะกลายเป็นต้นทุนเพิ่มทำให้ขนาดทุนเพิ่มมากขึ้น

Interest	40th	80th	120th
A	1,134	17,004	68,877
B	16,927	16,927	16,927
C	16,995	20,236	20,236
D	12,269	17,778	17,778
E	16,386	24,941	53,857
F	5,797	10,348	10,348
G	13,070	21,224	21,224
H	-	6,331	7,159
I	53,168	97,938	169,757
J	3,857	15,529	27,076
K	2,287	2,287	4,471
L	459	1,042	1,042

ตารางที่ 10 ค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย