

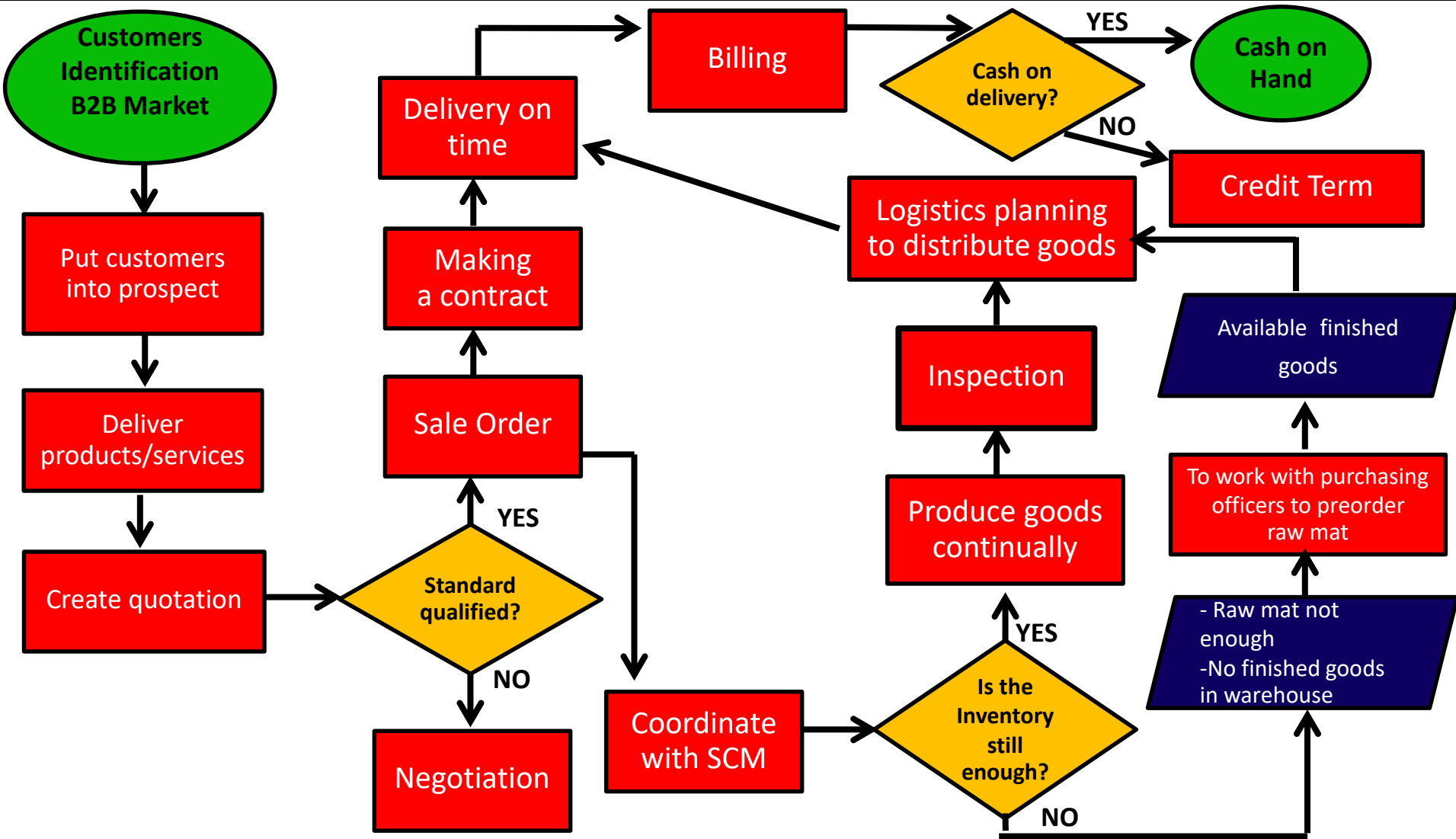
Sale & Distribution(SD)

----- Benefits -----

- **Sale Process:** ช่วยอำนวยความสะดวกให้เราสามารถดำเนินการขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยการใช้ข้อมูลจากฐานลูกค้า(**Prospect**)เพื่อกำหนดกลุ่มเป้าหมายและเข้าถึงได้อย่างรวดเร็ว เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าก่อนคู่แข่ง
- **Sale Forecast:** เนื่องจากการบันทึกการทำธุรกรรมต่างๆอย่างละเอียด ตลอดจนข้อมูลยอดขายการใช้จ่ายของแต่ละกลุ่มเป้าหมายแต่ละช่วงเวลาทำให้เราสามารถพยากรณ์ยอดขายว่า**Growth**หรือ **Decline**ซึ่งจะทำให้ธุรกิจรับรู้ที่สามารถบรรลุ **Sale Target** ได้หรือไม่ อีกทั้งยังเป็นประโยชน์ในการ**Pricing** ที่มีความต้องการสูงใน**Peak** หรือ **Down Time** เพื่อ**Profitability Maximization**
- **Sale Support:** เป็นประโยชน์สำหรับ**Sale Team** ในการใช้ฐานข้อมูลของลูกค้า(**Master Data**) ในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำและยังทำให้เราสามารถบริหารความสัมพันธ์กับลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น(**CRM**)เพื่อเพิ่ม**Royalty**
- **Supply Chain Management:** เนื่องจาก**Sale**จะทำให้เรารู้ได้ว่ายอดขายในปัจจุบันของบริษัทมีความสามารถในการแข่งขันในตลาดในการส่วนของยอดขาย(**Market Share**) ทำให้เราต้องเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขัน การบริหารช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีประสิทธิภาพ สอดคล้องกับระบบขนส่งที่ครอบคลุม ตลอดจนการทำงานร่วมกับฝ่ายผลิตและจัดซื้อในการส่งมอบสินค้าที่มีคุณภาพ ราคาเหมาะสม ได้อย่างรวดเร็ว
- **Inventory Monitoring:** เพื่อให้กระบวนการขายเป็นไปอย่างสะดวก การรับรู้ถึงสินค้าคงคลัง(**Inventory**)จะยิ่งเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานของทีมงานได้มากยิ่งขึ้น เพราะถ้าเรามีการบริหารสินค้าคงคลังที่ดี โดยได้ข้อมูล**Sale Demand** ในช่วงไหนดีจากการพยากรณ์ล่วงหน้า จะทำให้เราสามารถคว้าโอกาสได้ก่อนคู่แข่ง

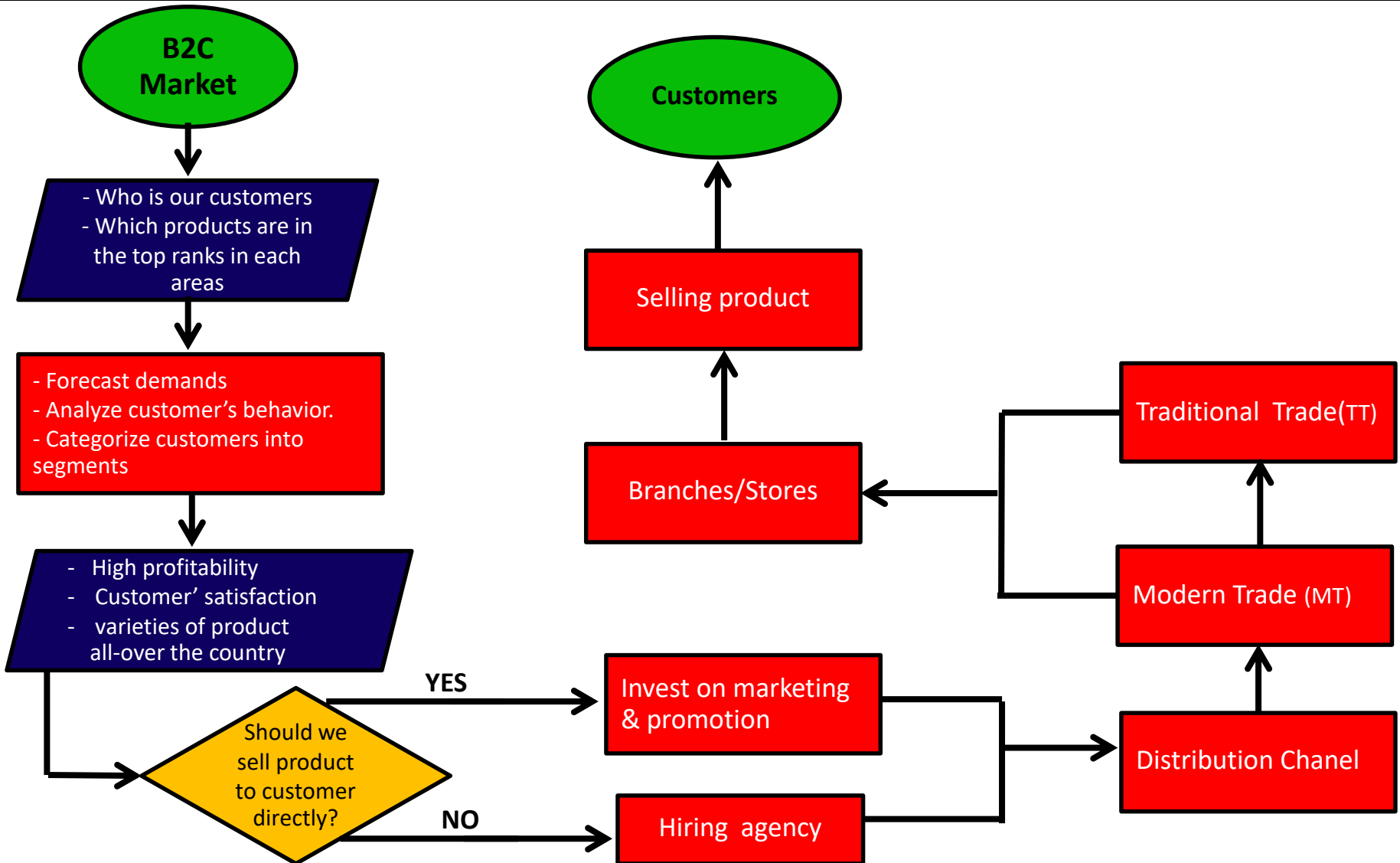
Sale & Distribution(SD):(B2B)

----- Business Process -----



Sale Shipping & Billing(B2C)

----- Function -----



Sale Shipping & Billing

----- Benefits -----

- **Sale:** จากการที่เรามีข้อมูลพื้นฐานของลูกค้าทำให้เรามีความได้เปรียบในการตอบสนองความต้องการของลูกค้า และยังคาดการณ์**Sale Target** จากข้อมูลที่มี ในการประเมินผลของการดำเนินการ อีกทั้ง**Transaction Tracking** สามารถทำให้เราตรวจสอบธุรกรรมทางการเงินได้อย่างมีประสิทธิภาพ การตั้งราคา ส่วนลดพิเศษ กับลูกค้าในแต่ละรายได้อย่างแม่นยำ
- **Shipping:** เกี่ยวข้องกับ**Logistics** และ**Supply Chain Management**การกระจายสินค้าในแต่ละพื้นที่เพื่อเข้าถึงผู้บริโภค ถือเป็นเรื่องที่สำคัญที่สุด ด้วยการคัดเลือกรูปแบบการขนส่งที่เหมาะสมกับสินค้าและการเดินทาง จึงทำให้การขนส่งสินค้ามีความคุ้มค่า ในเรื่องของเวลา ต้นทุนค่าขนส่งและจำนวนในการบรรจุทุกสินค้าที่มากขึ้น
- **Billing:** ในกรณีที่**COD** ผู้ผลิตสามารถเก็บเงินสดได้ทันทีเมื่อมีการส่งสินค้าตามวันที่กำหนด ประกอบกับการขายในรูปแบบ**Credit Term**ซึ่งมีเรื่องระยะเวลาเข้ามาเกี่ยวข้อง จึงทำให้ผู้ผลิตหรือธุรกิจสามารถบริหารเงินทุน**Cash on Hand**ได้ว่า เงินจะ**Transfer in,out** เมื่อไร จึงทำให้สามารถบริหารเงินในการซื้อวัตถุดิบ**BOM** และการขายแบบ**B2B** ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่เสี่ยงต่อการกู้เงินหรือการเป็นหนี้