



รายละเอียดคัมภีร์ผู้ผลิตตู้เหล็กเก็บเอกสาร

อุปกรณ์ในการเก็บเอกสาร¹

การเลือกอุปกรณ์ในการเก็บเอกสารเป็นสิ่งสำคัญและจำเป็นอย่างยิ่งในการเก็บเอกสาร แต่ระบบการเก็บเอกสารที่ไม่ดีนั้น อาจเกิดจากอุปกรณ์ เช่น ตู้เหล็ก (steel cabinet) หรือ cardbox card ก็ได้

แต่อย่างไรก็ตามอุปกรณ์ในการเก็บเอกสารก็สามารถที่จะทำให้เกิดระบบการเก็บเอกสารที่ดีได้ ดังนั้นจึงมีหลักการกว้าง ๆ ในการพิจารณาเลือกอุปกรณ์ในระบบการเก็บเอกสารซึ่งจะทำให้เกิดผลดีที่สุดในส่วนนี้

การพิจารณาเลือกอุปกรณ์

อุปกรณ์ในการเก็บเอกสารนั้นเมื่ออยู่ด้วยกันหลายชนิดหลายประเภท ในการพิจารณาเลือกอุปกรณ์เหล่านี้จึงมีความสำคัญมาก เพราะจะมีผลต่อประสิทธิภาพในการเก็บเอกสาร หรือระบบการเก็บเอกสาร ดังนั้นก่อนที่จะตัดสินใจพิจารณาเลือกเกี่ยวกับอุปกรณ์ ควรจะพิจารณาและคำนึงถึงสิ่งเหล่านี้คือ

1. จำนวนและขนาดของเอกสาร จำนวนมากน้อยและขนาดของเอกสารที่ใช้ในการปฏิบัติงานของธุรกิจ
2. ความบ่อยครั้งหรือความถี่ในการใช้เอกสารนั้นจะต้องใช้ในการปฏิบัติงาน

¹J.C. Denger, Office Management: (Macdonald and Evans, 1969) p. 394 - 396.

บ่อยครั้งเพียงไร

3. การประกันคุณภาพ อุปกรณ์ในการเก็บเอกสารเรื่องคุณภาพสำคัญมากน้อยเพียงไรขึ้นอยู่กับความสำคัญของเอกสาร ถ้าหากเอกสารนั้นสำคัญมากคุณภาพของอุปกรณ์ที่ใช้ในการเก็บเอกสารก็จะต้องคำนึงถึงมากเช่น กันไฟได้ หรือ ระบบกัญแจที่แข็งแรง ยิ่งขึ้นเป็นต้น

4. ระบบการป้องกันการโจรกรรม

5. จำเป็นที่จะต้องใช้ระบบรหัสหรือไม่ นอกจากระบบกัญแจแล้วจำเป็นจะต้องมีระบบรหัสด้วยหรือไม่ ขึ้นอยู่กับความสำคัญของเอกสารที่จะเก็บ

6. รูปร่างลักษณะควรจะเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ในสำนักงานได้ อุปกรณ์เหล่านี้จะนำมาใช้ภายในสำนักงาน ดังนั้นรูปร่างลักษณะของอุปกรณ์จึงมีความสำคัญ

7. คุณภาพในการใช้ทำงาน ควรจะแน่ใจได้ว่าใช้ทำงานได้นาน และไม่มีปัญหาในการใช้อุปกรณ์นั้น ๆ หมายความว่าความทนทานในการปฏิบัติงาน

รายชื่อบริษัทผู้ผลิตตู้เหล็กเก็บเอกสาร

บริษัทผู้ผลิตตู้เหล็กเก็บเอกสารในประเทศไทย ที่ทำการผลิตและจำหน่ายให้กับผู้บริหารคนสุดท้าย รวมทั้งจัดจำหน่ายผ่านร้านค้าส่ง ร้านค้าปลีกและเอเยนต์ ฯลฯ ให้กับผู้บริหารมีอยู่ด้วยกันทั้งหมด 12 ราย ดังรายชื่อต่อไปนี้

1. ห้างหุ้นส่วนจำกัด ช.สยามโลหะภัณฑ์
2. บริษัท ไทยผลิตภัณฑ์เหล็กกล้า จำกัด
3. ห้างหุ้นส่วนจำกัด แอปเปิ้ลอุตสาหกรรม
4. ห้างหุ้นส่วนจำกัด เพรสซิเค้นท์เอ็นเตอร์ไพร์ส
5. โรงงานสยามเมทัลอุตสาหกรรม
6. ห้างหุ้นส่วนจำกัด สิลป์ฟ้าไทยอุตสาหกรรม
7. โรงงานอุตสาหกรรมทรงจิตสมบูรณ์
8. บริษัท สวายนมพล เอ็นจิเนียริง จำกัด

9. บริษัท กิติ จำกัด
10. โรงงานสะพานยาว
11. ห้างหุ้นส่วนจำกัด อุตสาหกรรมเม็ททัลไทย
12. บริษัท สหชัยเฟอร์นิเจอร์อินดัสตรี จำกัด

ผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทต่าง ๆ ดังกล่าวผลิตภัณฑ์ดังนี้ คือ

1. ตู้เหล็กเก็บเอกสาร¹
2. โต๊ะทำงานและเก้าอี้ทำงาน
3. ตู้ประเภทต่าง ๆ เช่น ตู้เซฟ ตู้เก็บบัตร ตู้เสื้อผ้า ตู้แผนที่ ตู้สต็อกการ์ด

ตู้บัญชี ฯลฯ

4. เก้าอี้รับแขก และอื่น ๆ

แบบตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิต

แบบตู้เหล็กเก็บเอกสารนั้น บริษัทต่าง ๆ ทำการผลิตหลายแบบไม่เหมือนกัน บางบริษัทก็เน้นผลิตแบบหนึ่ง บางบริษัทก็เน้นอีกแบบหนึ่ง ซึ่งการศึกษาสามารถรวบรวมแบบตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิตโดยบริษัทต่าง ๆ ได้ดังนี้

1. ตู้เหล็กเก็บเอกสารแบบลิ้นชัก แบ่งตามลักษณะเอกสารที่เก็บออกได้เป็น

2 ชนิด คือ

- 1.1 ตู้เหล็กเก็บเอกสารสำหรับเก็บแฟ้มเอกสาร ซึ่งแบ่งเป็น

¹ตู้เหล็กเก็บเอกสารมีด้วยกัน 2 ประเภท คือ

1. ตู้เหล็กเก็บเอกสารประเภทกันไฟ
2. ตู้เหล็กเก็บเอกสารประเภทธรรมดา

- ก. แบบ 2 ลินชัก
 - ข. แบบ 3 ลินชัก
 - ค. แบบ 4 ลินชัก
 - ง. แบบ 5 ลินชัก
- 1.2 ตู้เหล็กเก็บเอกสารสำหรับเก็บแบบฟอร์มเอกสารซึ่งแบ่งเป็น
- ก. แบบ 10 ลินชักใหญ่
 - ข. แบบ 15 ลินชักใหญ่
 - ค. แบบ 10 ลินชักกลาง
 - ง. แบบ 15 ลินชักกลาง
 - จ. แบบ 7 ลินชักเล็ก
 - ฉ. แบบ 10 ลินชักเล็ก
 - ช. แบบ 10 ลินชักเล็ก
2. ตู้เหล็กเก็บเอกสารแบบบานประตู
- 2.1 ตู้เหล็กเก็บเอกสารแบบ 2 บานประตู
 - 2.2 ตู้เหล็กเก็บเอกสารแบบ 2 บานประตูมีลินชัก
 - 2.3 ตู้เหล็กเก็บเอกสารแบบ 1 บานประตู
 - 2.4 ตู้เหล็กเก็บเอกสารแบบบานประตูเลื่อน

วิธีพิจารณาหรือตัดสินใจเลือกแบบผลิต

ตู้เหล็กเก็บเอกสารนั้นมีหลายชนิดหลายแบบ ในการผลิตบริษัทผู้ผลิตแต่ละแห่ง เน้นหนักแบบที่ผลิตและจำหน่ายไม่เหมือนกัน จากการศึกษาบริษัทผู้ผลิตตู้เหล็กเก็บเอกสาร แล้วสามารถสรุปถึงปัจจัยที่บริษัทผู้ผลิตคำนึงถึงในการพิจารณาหรือตัดสินใจเลือกผลิตตู้เหล็กเก็บเอกสารแต่ละแบบ บริษัทผู้ผลิตคำนึงถึงสิ่งต่อไปนี้

1. ทักษะ ความเชี่ยวชาญ และความสามารถในการผลิตของบริษัท คือ ความสามารถความชำนาญเชี่ยวชาญในการผลิตของบริษัทแต่ละแห่งนั้นไม่เหมือนกัน

บริษัทบางแห่งมีความสามารถในการผลิตอีกแบบหนึ่ง และเครื่องมือ เครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตนั้นแตกต่างกันจึงทำให้แบบที่เลือกผลิตมีลักษณะแตกต่างกัน

2. ความต้องการของตลาด หมายความว่าความต้องการและรสนิยมของผู้บริโภค ซึ่งบริษัทผู้ผลิตจะทำการศึกษาโดยการสำรวจวิจัยว่า ในขณะนี้ตลาดหรือผู้บริโภคมีความต้องการที่หลีกเลี่ยงเอกสารแบบใด การสำรวจก็จะทำโดยการส่งเอกสารและสอบถามจากร้านค้าส่ง ร้านค้าปลีก และเอเย่นต์ต่าง ๆ ว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่มาทำการสอบถาม หรือสนใจที่หลีกเลี่ยงเอกสารชนิดหรือแบบใด แล้วบริษัทผู้ผลิตจะทำการรวบรวมข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้รับจากการสอบถามและส่งเอกสารมาประเมินผลว่าในขณะนี้ตลาดหรือ ผู้บริโภค ส่วนใหญ่ต้องการที่หลีกเลี่ยงเอกสารแบบใด เมื่อได้ข้อมูลของแบบที่หลีกเลี่ยงเอกสารที่ผู้บริโภคส่วนใหญ่ต้องการแล้ว บริษัทผู้ผลิตก็จะทำการพิจารณาต่อไปว่าบริษัทสามารถที่จะผลิตตามแบบที่ผู้บริโภคต้องการได้หรือไม่ และคุ้มค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิตหรือไม่ ถ้าหากจากการพิจารณาแล้วปรากฏว่า บริษัทสามารถผลิตตามแบบที่ผู้บริโภคต้องการและในการผลิตสามารถจัดจำหน่ายได้ในปริมาณคุ้มกับค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ที่ใช้ในการผลิต บริษัทผู้ผลิตก็จะตัดสินใจผลิต แต่ถ้าบริษัทผู้ผลิตแล้วจำหน่ายได้ในปริมาณน้อยไม่คุ้มกับค่าใช้จ่ายในการผลิต บริษัทก็อาจจะตัดสินใจไม่ผลิตถึงแม้ว่าบริษัทจะสามารถผลิตแบบที่ผู้บริโภคต้องการ เพราะถ้าผลิตแล้วบริษัทอาจจะประสบผลขาดทุน และจำหน่ายได้ในปริมาณน้อยทำให้เกิดสินค้าคงเหลือมากเป็นต้น

3. คำสั่งซื้อของผู้บริโภค ในกรณีที่บริษัทผู้ผลิตหรือบริษัทจำหน่ายทำการประมูลราคาจากผู้บริโภคได้ หรือกรณีที่ผู้บริโภคทำการสั่งซื้อในจำนวนมาก คือ ในการประกวดราคานั้น ผู้เรียกประกวดราคาจะทำการกำหนดจำนวนและแบบที่หลีกเลี่ยงเอกสารที่ต้องการ ถ้าบริษัทประกวดราคาได้ก็จะต้องผลิตตามแบบที่กำหนดไว้ หรือผลิตตามคำสั่งของผู้บริโภค คือในกรณีที่ผู้บริโภคต้องการที่หลีกเลี่ยงเอกสารในแบบหรือขนาดที่แตกต่างจากที่จำหน่ายอยู่ในตลาด ผู้บริโภคก็อาจจะทำการตกลงให้บริษัทผู้ผลิตตามแบบและขนาดที่ตนต้องการได้ ส่วนการที่บริษัทผู้ผลิตจะผลิตให้หรือไม่ขึ้นอยู่กับที่ตกลงในเรื่องราคา ขนาดและระยะเวลาที่ผู้บริโภคต้องการใช้

นอกจากนี้ก็ทำการพิจารณาทัศนใจเลือกแบบคู่เหล็กเก็บเอกสารที่จะผลิตโดยพิจารณาจากแบบคู่เหล็กเก็บเอกสารที่สั่งมาจากต่างประเทศและแบบที่ผลิตได้ภายในประเทศของผู้ผลิตอื่น ๆ และพิจารณาจากระบบการใช้งานของคู่เหล็กเก็บเอกสารเป็นแนวทางในการกำหนดแบบคู่เหล็กเก็บเอกสารที่จะผลิต

การพิจารณาตรวจสอบคุณภาพ

เกี่ยวกับการผลิตนั้นคู่เหล็กเก็บเอกสารที่ได้จากการผลิตย่อมมีบางส่วนที่มีคุณภาพต่ำกว่ามาตรฐานที่กำหนด หรือมีคุณภาพไม่ตรงตามที่กำหนด ดังนั้นในการส่งคู่เหล็กเก็บเอกสารที่มีคุณภาพต่ำหรือไม่ได้มาตรฐานตามที่กำหนดออกไปจำหน่ายก็จะเป็นการทำให้ผู้บริโภคไม่พอใจและอาจจะทำให้เกิดปัญหาต่าง ๆ ตามมา ซึ่งจากความไม่พอใจต่าง ๆ เหล่านี้จะทำให้ผู้บริโภคมีภาพพจน์ที่ไม่ดีต่อผลิตภัณฑ์และบริษัทผู้ผลิต ดังนั้นเกี่ยวกับเรื่องคุณภาพของคู่เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิตได้ บริษัทผู้ผลิตจะทำการพิจารณาตรวจสอบคุณภาพของคู่เหล็กเก็บเอกสารเหล่านั้นก่อนที่จะนำออกจำหน่าย โดยให้หัวหน้าฝ่ายผลิตเป็นผู้รับผิดชอบในการตรวจสอบคุณภาพ การตรวจสอบคุณภาพจะทำการตรวจสอบคู่เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิต และประกอบเป็นตัวคู่เรียบร้อยแล้ว โดยจะทำการตรวจสอบเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ ต่อไปนี้

1. ตรวจสอบเรื่องสี คือ จะทำการพิจารณาสีที่พ่นคู่เหล็กเก็บเอกสารว่าเรียบร้อยสม่ำเสมอ ไม่มีรอยย่น หรือสีที่พ่นไหลเป็นทาน ฯลฯ ถ้าหากสีที่พ่นคู่เหล็กเก็บเอกสารนั้น ไม่เรียบร้อยเพียงเล็กน้อย ทางโรงงานก็จะทำการตกแต่งให้เรียบร้อย แต่ ถ้าหากสีที่พ่นไม่เรียบร้อยมาก ก็จะจัดการให้ทำการพ่นสีนั้นใหม่

2. ตรวจสอบความเรียบร้อยของตัวคู่ คือ จะพิจารณาตรวจสอบดูว่าคู่เหล็กเก็บเอกสารนั้นมีส่วนใดบุบหรือไม่ ถ้าหากมีส่วนใดบุบเพียงเล็กน้อยก็จะทำการเกาะและพ่น หรือแต่งสีใหม่ให้เรียบร้อย แต่หากตัวคู่หรือส่วนใดส่วนหนึ่งบุบมากก็จะทำการตัดออกและนำไปทำการแก้ไขใหม่

3. ตรวจสอบการทำงานของชิ้นส่วนต่าง ๆ อาทิ เช่น ระบบรางเลื่อนลิ้นชัก ลิ้นชัก ระบบกุญแจเปิดเกิด หรือ ประตู ฯลฯ เป็นต้น โดยจะทำการพิจารณาว่าแต่ละ ชิ้นส่วนนั้นทำงานได้เรียบร้อยหรือไม่ เช่นพิจารณาว่าลิ้นชักแต่ละลิ้นชักเรียบร้อยหรือไม่ ระบบการทำงานของรางเลื่อนลิ้นชัก โดยจะดูว่าระบบการทำงานนั้นคล่องหรือติดขัดอะไร หรือไม่ เรื่องระบบกุญแจก็จะพิจารณาถึงความแข็งแรงและความปลอดภัยของระบบกุญแจ ส่วนเรื่องประตูนั้นก็พิจารณาว่าสามารถเปิดปิดได้เรียบร้อยปลอดภัยหรือไม่ เป็นต้น ถ้าหากชิ้นส่วนใดทำงานไม่เรียบร้อยก็จะทำการแก้ไขให้เรียบร้อย หรือถ้าไม่สามารถแก้ไข ได้ก็จะเปลี่ยนแปลงให้ใหม่

หลังจากที่ทำการตรวจสอบเกี่ยวกับเรื่องต่าง ๆ ดังกล่าว และแก้ไข เรียบร้อยแล้วในกรณีที่มีข้อบกพร่อง ก็แสดงว่าตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผ่านขั้นตอนการตรวจสอบนี้ เป็นตู้เหล็กเก็บเอกสารที่มีคุณภาพเรียบร้อยได้มาตรฐานพร้อมที่จะนำออกจัดจำหน่าย และนำส่งให้กับลูกค้าตามคำสั่งซื้อ

ราคาตู้เหล็กเก็บเอกสาร

จากการผลิตตู้เหล็กเก็บเอกสาร เมื่อได้ตู้เหล็กเก็บเอกสารที่มีคุณภาพเรียบร้อย ได้มาตรฐาน พร้อมที่จะนำออกจัดจำหน่ายแล้ว ปัจจัยอีกประการหนึ่งที่มีความสำคัญในการ ที่จะทำให้ผลิตภัณฑ์ประสบความสำเร็จหรือล้มเหลวในตลาด นอกเหนือจากเรื่องคุณภาพ ก็คือ ราคาตู้เหล็กเก็บเอกสาร ราคาที่จัดจำหน่ายนั้นจะต้องเป็นราคาที่เหมาะสมไม่สูง หรือต่ำเกินไป ถ้าราคาที่จัดจำหน่ายนั้นสูงกว่า หรือเท่ากับหรือใกล้เคียงกับราคาตู้เหล็ก เก็บเอกสารที่ผลิตจากต่างประเทศแล้ว โอกาสที่บริษัทผู้ผลิตภายในประเทศจะสามารถ จำหน่ายตู้เหล็กเก็บเอกสารได้จำนวนมากก็มีโอกาสน้อย เพราะผู้บริโภคยอมหันไปซื้อ ตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิตจากต่างประเทศซึ่งมีคุณภาพดีกว่า ถึงแม้ว่าราคาจะสูงกว่า เล็กน้อยก็ตาม หรือในกรณีที่ราคาตู้เหล็กเก็บเอกสาร บริษัทผู้ผลิตกำหนดไว้ต่ำก็อาจจะ ทำให้สามารถจำหน่ายได้ในจำนวนมาก แต่การที่ตู้เหล็กเก็บเอกสารจำหน่ายในราคาต่ำ ผู้บริโภคอาจจะเกิดความรู้สึกไม่แน่ใจหรือไม่ไว้วางใจในเรื่องคุณภาพของตู้เหล็กเก็บเอกสาร

ที่จำหน่าย และการจำหน่ายในราคาต่ำเกินไปนั้นบริษัทผู้ผลิตอาจจะต้องประสบผลขาดทุน ดังนั้นเกี่ยวกับเรื่องราคาตู้เหล็กเก็บเอกสารที่จำหน่ายนั้นจึงเป็นปัจจัยที่สำคัญปัจจัยหนึ่ง ในการกำหนดราคาตู้เหล็กเก็บเอกสารนั้นจะต้องกำหนดในราคาที่สามารถแข่งขันกับราคาตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิตจากต่างประเทศ และราคาตู้เหล็กเก็บเอกสารอื่น ๆ ที่ผลิตภายในประเทศ นอกจากนี้แล้วราคาที่กำหนดไว้สำหรับจำหน่ายนั้น จะต้องคุ้มกับต้นทุนค่าใช้จ่าย และมีกำไรเพื่อที่จะได้สามารถนำมาปรับปรุงและดำเนินธุรกิจต่อไป

หลักในการกำหนดราคาตู้เหล็กเก็บเอกสาร

ตู้เหล็กเก็บเอกสารที่บริษัทผลิตแล้วจึงจำหน่าย ราคาที่จำหน่ายเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญดังที่กล่าวมาข้างต้น ทั้งนี้เพราะว่าผู้บริโภคตู้เหล็กเก็บเอกสารนั้นมีหลายประเภท แต่ละประเภทก็มีอำนาจในการซื้อที่ไม่เหมือนกัน ดังนั้นในการกำหนดราคาจึงมีความสำคัญและมีอิทธิพลต่อการจัดจำหน่ายตู้เหล็กเก็บเอกสาร ซึ่งในการกำหนดราคา ผู้ผลิตจะต้องคำนึงถึงประเภทของผู้บริโภคประกอบการตัดสินใจในการกำหนดราคา คือ พื้นฐานหรือหลักการกำหนดราคาสำหรับผู้บริโภคแต่ละประเภทนั้นเหมือนกัน แต่จะแตกต่างกันในจำนวนกำไรที่บวกเพิ่ม (mark-up) และจำนวนการให้ส่วนลดคือ ผู้บริโภคบางประเภทราคาจำหน่ายอาจจะบวกกำไรที่ต้องการ 20 เปอร์เซ็นต์ของต้นทุนสินค้า และอาจให้ส่วนลด 10 เปอร์เซ็นต์ของราคาขาย แต่ผู้บริโภคอีกประเภทหนึ่งอาจจะบวกกำไรที่ต้องการ 10 เปอร์เซ็นต์ของต้นทุนสินค้า และอาจให้ส่วนลด 15 เปอร์เซ็นต์ เป็นต้น ดังนั้นราคาตู้เหล็กเก็บเอกสารที่จัดจำหน่ายจึงแตกต่างกันไปตามประเภทของผู้บริโภค และของทางการจัดจำหน่าย คือของทางการจัดจำหน่ายของทางหนึ่ง ผู้ผลิตก็จะทำกำหนดราคาไว้ราคาหนึ่ง เช่น บริษัทผู้ผลิตตู้เหล็กเก็บเอกสารจำหน่ายตู้เหล็กเก็บเอกสารให้กับพ่อค้าปลีกเพื่อนำไปจำหน่ายต่อไปให้ผู้บริโภค ผู้ผลิตก็จะกำหนดราคาที่ทำให้พ่อค้าปลีกสามารถบวกกำไรเพิ่มได้ เพื่อที่ว่าพ่อค้าปลีกจะสามารถทำการจำหน่ายต่อไป แต่ถ้ากำหนดราคาจำหน่ายไว้สูงพ่อค้าปลีกก็จะไม่สามารถบวกกำไรเพิ่มได้ เพราะถ้าพ่อค้าปลีกบวกกำไรเพิ่มอีกก็จะทำให้ราคาตู้เหล็กเก็บเอกสารนั้นมีราคาสูงมาก ซึ่งอาจจะทำให้ไม่สามารถจำหน่ายได้

หรืออาจจะจำหน่ายได้ในจำนวนน้อย ทั้งนี้ในการกำหนดราคาบริษัทผู้ผลิตจึงได้กำหนดราคาไว้ 3 ชุด คือ

1. ราคาสำหรับขายส่ง คือ ราคาที่กำหนดไว้สำหรับการส่งหรือขายให้กับพ่อค้าส่ง ซึ่งจะนำไปจำหน่ายต่อ
2. ราคาสำหรับขายปลีก คือ ราคาที่กำหนดไว้สำหรับการขายให้กับพ่อค้าปลีก
3. ราคาสำหรับผู้บริโภค คือ ราคาที่กำหนดไว้สำหรับขายโดยตรงให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย

ช่องทางการจัดจำหน่าย

เมื่อผลิตภัณฑ์เหล็กเก็บเอกสารได้แล้ว ปัญหาหรือเรื่องที่ตามมาก็คือ จะทำการจัดจำหน่ายอย่างไรจึงจะสามารถจำหน่ายได้ทั่วถึง และสะดวกสบายแก่ผู้บริโภคในการซื้อ ดังนั้นบริษัทผู้ผลิตเหล็กเก็บเอกสารจึงได้กำหนดช่องทางการจัดจำหน่าย เพื่อให้สินค้ากระจายถึงผู้บริโภคมากที่สุดและเร็วที่สุด ทั้งนี้ช่องทางการจัดจำหน่ายที่บริษัทผู้ผลิตเหล็กเก็บเอกสารในเขตกรุงเทพมหานครใช้ในการจัดจำหน่ายมีดังต่อไปนี้ คือ

1. ผู้ผลิต จำหน่ายโดยตรงให้ผู้บริโภค
2. ผู้ผลิต จำหน่ายผ่านพ่อค้าส่งให้ผู้บริโภค
3. ผู้ผลิต จำหน่ายผ่านพ่อค้าส่ง จำหน่ายผ่านพ่อค้าปลีกให้ผู้บริโภค
4. ผู้ผลิต จำหน่ายผ่านพ่อค้าปลีกให้ผู้บริโภค

ผู้ผลิตจำหน่ายโดยตรงให้ผู้บริโภค

ช่องทางการจำหน่ายช่องทางนี้ คือ ผู้ผลิตทำการผลิตสินค้าแล้วจัดการจำหน่ายโดยตรงให้กับผู้บริโภค โดยการติดต่อเสนอขายให้กับผู้บริโภค โดยการติดต่อเสนอขายให้กับผู้บริโภค และผู้ผลิตบางรายก็เปิดร้านหรือโชว์รูมไว้สำหรับจำหน่ายสินค้าให้กับผู้บริโภคเองของทางการจัดจำหน่ายช่องทางนี้ ผู้ผลิตจะดำเนินการขายทุกอย่างด้วยตัวเอง อาทิเช่น การขนส่งสินค้าให้กับผู้บริโภคหรือการโฆษณา เป็นต้น

ผู้ผลิตจำหน่ายผ่านพ่อค้าส่งให้กับผู้บริโภค

ช่องทางการจัดจำหน่ายของทางนี้ บริษัทผู้ผลิตใช้สำหรับการจำหน่ายตู้เหล็ก เก็บเอกสารให้กับผู้บริโภคในต่างจังหวัด หรือเขตที่อยู่อาศัยที่ห่างไกลจากบริษัทผู้ผลิต โดยบริษัทผลิตสินค้าได้แล้วก็จะจำหน่ายผ่านให้กับพ่อค้าส่ง เพื่อที่ว่าพ่อค้าส่งจะนำไปจำหน่ายต่อไปให้กับผู้บริโภค ด้วยช่องทางการจำหน่ายของทางนี้ บริษัทผู้ผลิตมีหน้าที่ในการผลิตสินค้า ขายสินค้า และขนส่งสินค้าให้กับพ่อค้าส่ง ส่วนกิจกรรมต่อไปในการขายสินค้าให้กับผู้บริโภค ก็เป็นหน้าที่ความรับผิดชอบของพ่อค้าส่ง เช่น การตั้งราคาสำหรับขายให้กับผู้บริโภคหรือการโฆษณา ฯลฯ เป็นต้น

ผู้ผลิตจำหน่ายผ่านพ่อค้าส่ง จำหน่ายผ่านพ่อค้าปลีก ให้กับผู้บริโภค

ช่องทางการจัดจำหน่ายของทางนี้คล้าย ๆ กับช่องทางดังกล่าวข้างต้น แต่แตกต่างกันที่ว่าช่องทางการจัดจำหน่ายของทางนี้ จะมีพ่อค้าปลีกมารับช่วงการขายสินค้าให้กับผู้บริโภคแทนพ่อค้าส่ง คือ ช่องทางข้างต้นนั้นพ่อค้าส่งติดต่อซื้อสินค้าแล้วนำไปขายให้กับผู้บริโภค ส่วนของทางนี้พ่อค้าส่งจะติดต่อซื้อสินค้าแล้วขายสินค้าให้กับพ่อค้าปลีก หลังจากนั้นพ่อค้าปลีกก็จะนำสินค้าไปขายให้กับผู้บริโภค ดังนั้นในกรณีนี้จังหวัดใดมีพ่อค้าส่งหรือตัวแทนจำหน่ายของบริษัทผู้ผลิต เมื่อพ่อค้าปลีกหรือร้านค้าปลีกใดต้องการติดต่อซื้อสินค้าไปจำหน่าย ก็ทำการติดต่อขอซื้อจากพ่อค้าส่งซึ่งทำหน้าที่เสมือนผู้ผลิต เป็นการช่วยผ่อนภาระของบริษัทผู้ผลิตในการจัดตั้งบริษัทสาขา หรือโกดังเก็บสินค้าตามต่างจังหวัด หรือการเพิ่มจำนวนพนักงานขายเพื่อทำหน้าที่ในการติดต่อเสนอขายสินค้าให้กับร้านค้าหรือผู้บริโภคที่อยู่ห่างไกลจากบริษัทผู้ผลิต

006719

ผู้ผลิตจำหน่ายผ่านพ่อค้าปลีก ให้กับผู้บริโภค

ช่องทางการจัดจำหน่ายของทางนี้ คือ บริษัทผู้ผลิตทำการจำหน่ายสินค้าให้กับพ่อค้าปลีกแล้วพ่อค้าปลีกนำสินค้าไปจำหน่ายต่อไปให้กับผู้บริโภค ด้วยช่องทางการจัดจำหน่ายของทางนี้ จะช่วยให้บริษัทผู้ผลิตสามารถขายหรือกระจายสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภคได้อย่าง

ทั่วถึง ถ้าหากผู้ผลิตไม่ใช้วิธีการจัดจำหน่ายดังกล่าวแล้ว ผู้ผลิตก็จะต้องจัดตั้งบริษัทสาขา เพื่อจำหน่ายสินค้า เป็นจำนวนมากหรือมีฉะนั้นก็จะต้องอาศัยพนักงานขายจำนวนมาก ทำหน้าที่ในการเสนอขายให้กับผู้บริโภคที่อยู่กันอย่างกระจัดกระจาย และจะต้องทำการจัดส่งสินค้าต่าง ๆ ให้กับผู้บริโภคเอง ซึ่งเป็นการทำให้ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการดำเนินงานของบริษัทเพิ่มสูงขึ้น อีกทั้งเป็นการเพิ่มภาระกิจต่าง ๆ ในการขาย แต่เมื่อบริษัทผู้ผลิตทำการจำหน่ายสินค้าโดยการจำหน่ายผ่านพ่อค้าปลีก และให้พ่อค้าปลีกรับผิดชอบในการจำหน่ายสินค้าให้กับพวกผู้บริโภคก็เท่ากับเป็นการช่วยลดภาระและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของบริษัทผู้ผลิตอีกทั้งยังเป็นการช่วยให้สินค้ากระจาย ถึงมือผู้บริโภคได้เร็วและกว้างยิ่งขึ้น เพราะพ่อค้าปลีกแต่ละรายจะทำการรับผิดชอบหน้าที่ และกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้า อาทิ เช่น การขนส่งสินค้าให้กับผู้บริโภคหรือการโฆษณา ฯลฯ เป็นต้น

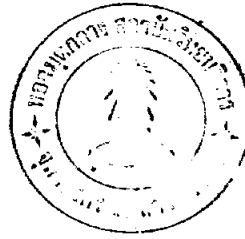
การส่งเสริมการจำหน่าย

ในแง่การตลาดนั้น นอกจากการผลิตสินค้าให้ได้คุณภาพตามมาตรฐานที่กำหนด การกำหนดราคาต่ำสุดเหลือเก็บ เอกสาร และการเลือกหรือกำหนดช่องทางของการจัดจำหน่าย ที่มีประสิทธิภาพแล้ว ก็จำเป็นจะต้องคำนึงถึงส่วนผสมทางการตลาดอีกอันหนึ่งก็คือ "การส่งเสริมการจำหน่าย" ในธุรกิจการจำหน่ายที่ประกอบด้วยคู่แข่งชั้นต่าง ๆ จำนวนมาก การส่งเสริม การจำหน่ายจึงเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญ และจำเป็นอย่างยิ่งในการที่จะช่วยให้การขายมีประสิทธิภาพ และประสบความสำเร็จ ซึ่งบริษัทผู้ผลิตผู้เหลือเก็บ เอกสาร ในเขตกรุงเทพมหานครก็ได้คำนึงถึงความสำคัญของการส่งเสริมการจำหน่าย จึงได้ทำการส่งเสริมการจำหน่ายโดยกำหนดแบบและวิธีการส่งเสริมการจำหน่ายดังต่อไปนี้ คือ

1. การใช้พนักงานขาย
2. การให้ส่วนลด
3. การโฆษณา
4. การส่งเสริมการจำหน่ายด้วยวิธีอื่น ๆ

การใช้พนักงานขาย

การใช้พนักงานขาย คือ วิธีการหนึ่งที่บริษัทผู้ผลิตตู้เหล็กเก็บเอกสารในเขตกรุงเทพมหานครใช้ในการส่งเสริมการขาย แต่วิธีการนี้ในปัจจุบันบริษัทได้ใช้สำหรับร้านค้าหรือผู้บริโภครายใหญ่ ๆ คือ ผู้บริโภคที่สั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้งจำนวนมาก และหน่วยงานของราชการเท่านั้น การใช้พนักงานขายนี้ บริษัทผู้ผลิตจะจัดส่งพนักงานขายของบริษัทออกไปทำการติดต่อเสนอขายสินค้าที่บริษัทได้ให้กับผู้บริโภค ซึ่งด้วยวิธีนี้ จะเป็นการช่วยเพิ่มยอดขายและส่วนตลาดให้กับบริษัท เพราะในกรณีที่ผู้บริโภคที่อยู่ห่างไกล บริษัทผู้ผลิตหรือสถานที่จัดจำหน่ายสินค้า ถ้าหากทางบริษัทไม่มีพนักงานขายไปทำการติดต่อเสนอขาย โอกาสที่ผู้บริโภคจะเดินทางมาซื้อสินค้ากับบริษัทด้วยตัวเองก็มีน้อย และจะทำให้ยอดขายของผู้บริโภคไปเพราะว่า ผู้บริโภคจะต้องทำการตัดสินใจซื้อสินค้าอื่นแทน ก็จะทำให้บริษัทต้องเสียโอกาสในการเสนอขายสินค้าให้กับผู้บริโภค และต้องสูญเสียส่วนตลาดไปด้วย แต่กรณีที่บริษัทใช้การส่งเสริมการขายโดยการส่งพนักงานขายก็จะเป็นการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการขายของบริษัทให้สูงขึ้น เพราะพนักงานขายสามารถเดินทางไปติดต่อเสนอขายสินค้าให้กับผู้บริโภคได้ และยังสามารถแสวงหาผู้บริโภคใหม่ ๆ และส่วนตลาดเพิ่มเติมให้กับบริษัท แต่ในปัจจุบันนี้ คงที่กล่าวมาตอนต้นแล้วว่าในเขตกรุงเทพมหานครนั้น บริษัทผู้ผลิตใช้พนักงานขายเพื่อช่วยทำการส่งเสริมการขายเพียงส่วนน้อย ทั้งนี้เพราะว่าตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิตได้ส่วนใหญ่เป็นที่รู้จักกันทั่วไป ดังนั้นเมื่อร้านค้าปลีก หรือร้านค้าส่ง หรือผู้บริโภคต้องการที่จะสั่งซื้อตู้เหล็กเก็บเอกสารก็จะทำการโทรศัพท์ติดต่อสั่งซื้อ หรือสอบถามรายละเอียดโดยตรงกับบริษัทผู้ผลิตนั้น ๆ ยกเว้นบริษัทผู้ผลิตตู้เหล็กเก็บเอกสารรายเล็ก หรือรายใหม่ซึ่งยังไม่เป็นที่รู้จักก็จะใช้พนักงานขายในการส่งเสริมการขาย เพราะฉะนั้นในปัจจุบันนี้พนักงานขายตู้เหล็กเก็บเอกสารเกือบจะไม่มีบทบาทในเขตกรุงเทพมหานคร ยกเว้นกรณีการติดต่อเสนอขายให้กับสถานที่ราชการหรือลูกค้ารายใหญ่ ๆ กับกรณีที่ตู้เหล็กเก็บเอกสารยี่ห้อใหม่ที่ยังไม่ค่อยมีใครรู้จักเท่านั้น



การให้ส่วนลด

การให้ส่วนลดก็เป็นการจูงใจให้ผู้บริโภคหรือลูกค้าซื้อตู้เหล็กเก็บเอกสาร และส่งเสริมการจำหน่ายอีกวิธีหนึ่งที่บริษัทผู้ผลิตตู้เหล็กเก็บเอกสารในเขตกรุงเทพมหานคร ใช้วิธีนี้ส่วนใหญ่บริษัทผู้ผลิตใช้กันมาก ซึ่งได้ผลและช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการขายของบริษัทให้เพิ่มสูงขึ้น การให้ส่วนลดนี้บริษัทผู้ผลิตกำหนดหลักการให้ส่วนลด โดยคำนึงถึงประเภทของผู้บริโภค เช่น เกี่ยวกับการกำหนดราคาที่แตกต่างกันประเภทของผู้บริโภคซึ่งได้กล่าวมาข้างต้น โดยบริษัทผู้ผลิตได้กำหนดการส่วนลดดังต่อไปนี้ คือ

1. การให้ส่วนลดสำหรับการขายส่ง
2. การให้ส่วนลดสำหรับการขายปลีก

การให้ส่วนลดสำหรับการขายส่ง

ราคาที่บริษัทผู้ผลิตได้กำหนดไว้สำหรับจำหน่ายให้แก่พ่อค้าส่ง หรือพ่อค้าปลีกนั้น ได้กำหนดในราคาที่พ่อค้าส่ง หรือพ่อค้าปลีกสามารถบวกกำไรเพิ่มได้ และยังคงกำหนดส่วนลดสำหรับพ่อค้าส่ง หรือพ่อค้าปลีก เพื่อเป็นการจูงใจให้ทำการสั่งซื้อจำนวนมาก โดยได้กำหนดอัตราส่วนลดตามจำนวนยอดการสั่งซื้อแต่ละเดือนของพ่อค้าส่งหรือพ่อค้าปลีกไว้ดังนี้ คือ

1. ยอดสั่งซื้อไม่เกิน 30,000 บาท อัตราส่วนลดที่ให้ 2 %
2. ยอดสั่งซื้อไม่เกิน 70,000 บาท อัตราส่วนลดที่ให้ 4 %
3. ยอดสั่งซื้อไม่เกิน 120,000 บาท อัตราส่วนลดที่ให้ 6 %
4. ยอดสั่งซื้อไม่เกิน 180,000 บาท อัตราส่วนลดที่ให้ 7 %
5. ยอดสั่งซื้อไม่เกิน 260,000 บาท อัตราส่วนลดที่ให้ 8 %
6. ยอดสั่งซื้อไม่เกิน 350,000 บาท อัตราส่วนลดที่ให้ 9 %
7. ยอดสั่งซื้อไม่เกิน 380,000 บาท อัตราส่วนลดที่ให้ 10 %

นอกจากอัตราส่วนลดดังกล่าวแล้ว บริษัทผู้ผลิตยังได้กำหนดให้อีก 5 % ของยอดที่ลดเปอร์เซ็นต์สุทธิแล้ว ในกรณีที่ชำระเงินการสั่งซื้อด้วยเงินสด

การให้ส่วนลดสำหรับการขายปลีก

ในกรณีขายปลีก บริษัทผู้ผลิตคู่เหล็กเก็บ เอกสาร ได้กำหนดส่วนลดให้กับลูกค้า เพื่อเป็นการจูงใจ และส่งเสริมการขาย โดยบริษัทผู้ผลิตได้กำหนดให้ส่วนลดในอัตรา 30%, 35% และ 40% ของจำนวนทั้งหมด การจะให้อัตราส่วนลดในอัตราใดนั้นขึ้นอยู่กับจำนวนการสั่งซื้อของลูกค้าคือ ถ้าลูกค้าสั่งซื้อจำนวนมาก หรือเป็นลูกค้าประจำ บริษัทผู้ผลิตก็จะให้ส่วนลดในอัตรา 40 % ของจำนวนทั้งหมด แต่ถ้าสั่งจำนวนน้อยบริษัทผู้ผลิตก็จะให้ส่วนลดเพียง 30 % หรือ 35% ของจำนวนทั้งหมด

การโฆษณา

การโฆษณาเป็นการส่งเสริมการขายอีกวิธีหนึ่ง ในลักษณะการเผยแพร่สินค้าของ บริษัทให้เป็นที่รู้จักของผู้บริโภค เกี่ยวกับการโฆษณานี้บริษัทผู้ผลิตคู่เหล็กเก็บ เอกสารทั้งหลายได้ ทำการโฆษณาด้วยวิธีดังนี้ คือ

1. การจัดพิมพ์แคตตาล็อก ซึ่งจะประกอบด้วยรูปร่างลักษณะของสินค้า ขนาด และชื่อบริษัทผู้ผลิตและจำหน่าย แคตตาล็อกที่พิมพ์นี้จะแจกให้ตามบริษัทและสถานที่ราชการต่าง ๆ รวมทั้งผู้ที่ต้องการและสนใจ แคตตาล็อกนี้จะช่วยในการพิจารณาตัดสินใจซื้อของผู้บริโภค
2. การโฆษณาในสมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง สมุดโทรศัพท์หน้าเหลืองในปัจจุบันเป็นแหล่งข้อมูลของคนทั่ว ๆ ไปในเวลาที่จะค้นหารายชื่อบริษัทธุรกิจต่าง ๆ ดังนั้นการโฆษณาในสมุดโทรศัพท์หน้าเหลืองนี้ ก็เป็นการช่วยเผยแพร่สินค้าของบริษัทให้เป็นที่รู้จัก เพราะเมื่อผู้บริโภคต้องการซื้อคู่เหล็กเก็บ เอกสารแต่ไม่ทราบว่าซื้อจากที่ไหน ก็สามารถค้นหารายชื่อบริษัทที่จำหน่ายได้ในสมุดโทรศัพท์หน้าเหลือง
3. การโฆษณาทางหน้าหนังสือพิมพ์ ส่วนใหญ่จะเป็นการลงโฆษณาของบริษัทหรือร้านค้าที่สั่งซื้อสินค้าของบริษัทผู้ผลิตไปจำหน่ายมากกว่าเป็นการโฆษณาของบริษัทผู้ผลิต ซึ่งก็เป็นการช่วยโฆษณาเผยแพร่สินค้าของบริษัทผู้ผลิตไปด้วย แต่การโฆษณานี้จะทำการโฆษณาในบางโอกาสนาน ๆ ครั้ง

4. การโฆษณาทางภาพยนตร์ วิธีการโฆษณาของบริษัทผู้ผลิตตุ๊กเหล็กเก็บเอกสารที่ใช้ในการโฆษณาเพื่อช่วยส่งเสริมการจำหน่ายคล้ายเหมือนกัน แต่ใช้กันน้อย นอกจากนาน ๆ ครั้ง

ดังนั้นเกี่ยวกับเรื่องการส่งเสริมการจำหน่ายด้วยวิธีการโฆษณาสำหรับบริษัทผู้ผลิตตุ๊กเหล็กเก็บเอกสารในเขตกรุงเทพมหานครนั้นใช้กันน้อย นอกจากการจัดพิมพ์แคตตาล็อกเพื่อแจกจ่ายเท่านั้น

การส่งเสริมการจำหน่ายด้วยวิธีอื่น ๆ

นอกจากวิธีการส่งเสริมการจำหน่ายดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทผู้ผลิตตุ๊กเหล็กเก็บเอกสาร ยังได้ทำการส่งเสริมการจำหน่ายด้วยวิธีการจัดตั้งเป้าหมายการสั่งซื้อของตัวแทนจำหน่าย พอลกาส่งและพอลกาปลีก และจัดรางวัลแข่งขันสมนาคุณแก่ตัวแทนจำหน่ายยอดเยี่ยมประจำปี โดยคิดจากยอดขายตั้งแต่เดือนมกราคม ถึงเดือนธันวาคม โดยได้กำหนดเป็นรางวัลสำหรับรางวัลยอดเยี่ยมอันดับ 1 และรางวัลรอง ๆ ลงมา ซึ่งครั้งแรก ๆ ได้จัดรางวัลสมนาคุณให้แก่ผู้ชนะ เป็นรางวัลตัวเครื่องมินิและค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ในการไปเที่ยวต่างประเทศ แต่ต่อมาในระยะหลังได้จัดรางวัลสมนาคุณ โดยการจัดงานเลี้ยงสังสรรค์และแจกรางวัลเป็นแหวนเพชร สร้อยเพชร เครื่องเพชร และทองคำเป็นของสมนาคุณ รางวัลที่ให้สมนาคุณนี้จะคิดให้ประมาณ 1 เปอร์เซ็นต์ของยอดขายสุทธิทั้งปีของแต่ละตัวแทน นอกจากนี้ก็มีรางวัลอื่น ๆ เช่น วิบุ ทรทัศน์ พัทธม จักรยาน ฯลฯ แจกให้แก่ผู้ที่มีส่วนร่วมในงานด้วยการจับฉลากด้วย

ปัญหาทางด้านการตลาดและวิธีการแก้ไข

การดำเนินงานทุกสิ่งทุกอย่างจะต้องมีปัญหา หรือข้อจำกัดเข้ามาเกี่ยวข้องอยู่เสมอไม่มากก็น้อย เช่นเกี่ยวกับการดำเนินงานทางการตลาดของบริษัทผู้ผลิตตุ๊กเหล็กเก็บเอกสารในเขตกรุงเทพมหานครนี้ ก็มีปัญหาดัง ๆ ทางด้านการตลาดเข้ามาเกี่ยวข้อง เช่นเดียวกัน ซึ่งจากการศึกษาสามารถรวบรวมปัญหาทางการตลาดที่สำคัญ

ที่บริษัทผู้ผลิตต่าง ๆ ใ้ประสบและดำเนินการแก้ไขดังนี้ คือ

ปัญหา

ปัญหาทางด้านการตลาดที่บริษัทผู้ผลิตตู้เหล็ก เก็บเอกสารใน เขตกรุงเทพมหานคร ประสบและดำเนินการแก้ไขมีดังนี้ คือ

1. ปัญหาเรื่องคุณภาพสินค้าคุณภาพสินค้า จากการผลิตและจัดจำหน่ายตู้เหล็ก เก็บเอกสารของบริษัทผู้ผลิต ปัญหาหนึ่งทางด้านการตลาดที่บริษัทประสบ คือปัญหาเกี่ยวกับเรื่องคุณภาพของตู้เหล็ก เก็บเอกสาร ซึ่งส่วนใหญ่เป็นปัญหาเกี่ยวกับเรื่องสี ความเรียบรอย และระบบ การทำงานของชิ้นส่วนต่าง ๆ ทำให้ผู้ซื้อเกิดความรู้สึกไม่พอใจเกี่ยวกับปัญหาต่าง ๆ เหล่านี้ทางบริษัทผู้ผลิตได้พยายามเข้มงวดและทำการตรวจสอบอย่างเต็มที่เพื่อป้องกันและขจัดปัญหาเหล่านี้ แต่การตรวจสอบนั้นทำการตรวจสอบโดยการใช้คนมากกว่าการใช้เครื่องจักร ทั้งนี้โอกาสที่สินค้าหรือตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ไม่ได้คุณภาพตามมาตรฐาน จะผ่านการตรวจสอบจึงมีมาก และอีกสาเหตุหนึ่งที่เกิดปัญหานี้ ก็คือการขนย้ายหรือการขนส่งสินค้าจากโรงงานผลิตไปยังร้านค้าหรือลูกค้า

เกี่ยวกับปัญหาเรื่องคุณภาพตู้เหล็กเก็บเอกสารนี้ ทางบริษัทผู้ผลิตได้ทำการแก้ไข โดยการกำหนดขั้นตอนในการตรวจสอบให้รัดกุมยิ่งขึ้น คือทำการตรวจสอบในแต่ละขั้นตอนของการผลิต ถ้าพบข้อบกพร่องก็จะให้จัดการแก้ไขทันที แล้วหลังจากที่ประกอบเป็นตู้ตู้เหล็กเก็บเอกสารเรียบร้อยแล้ว ก็จะทำการตรวจสอบส่วนต่าง ๆ ทั้งหมด เมื่อพบข้อบกพร่องก็จะรีบดำเนินการแก้ไขทันที และก่อนที่จะส่งสินค้าออกสู่ตลาดหรือให้กับร้านค้า ก็จะทำการตรวจสอบอีกครั้งโดยการสุ่มตัวอย่างตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ผลิตได้แต่ละครั้ง ถ้าหากพบข้อบกพร่องในอัตราที่สูงก็จะทำการตรวจสอบสินค้านั้นใหม่หมดอีกครั้ง และทำการแก้ไขข้อบกพร่องต่าง ๆ ที่พบให้เรียบร้อยก่อนจึงค่อยนำสินค้าออกสู่ตลาด

นอกจากนี้บริษัทผู้ผลิตยังได้ทำการแก้ไขเกี่ยวกับปัญหานี้ ด้วยวิธีการให้บริการ โดยไม่คิดค่าบริการ อาทิ เช่น ตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ลูกค้าซื้อไปสีไม่เรียบรอยหรือตัวตู้บุบหรือระบบการทำงานของชิ้นส่วนต่าง ๆ ไม่เรียบรอย เช่น กุญแจเปิดไม่ได้ หรือรางเลื่อน



ลักษณะกีดกันการค้า การแข่งขันที่ต่ำกว่าหากเป็นเล็กน้อยทางบริษัทบริการซ่อมแซมรถแต่งให้ แก่
ต่ำกว่าหากเป็นมากก็จะเปลี่ยนคู่มือใหม่โดยไม่คิดค่าบริการใด ๆ

2. การเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบ เนื่องจากภาวะเศรษฐกิจที่ผ่านมาอยู่
ในลักษณะภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ การเปลี่ยนแปลงของราคาน้ำมัน การเปลี่ยนแปลงค่าของ
เงิน ฯลฯ จากการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ เหล่านี้มีผลทำให้ราคาวัตถุดิบที่นำมาใช้ในการผลิต
เปลี่ยนแปลงตามไปด้วย เช่น การขึ้นราคาน้ำมันก็ทำให้ราคาของเหล็กแผ่นที่นำมาใช้ใน
การผลิตขึ้นราคาคง ๆ เป็นต้น ซึ่งจากการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบนี้ มีผลทำ
ให้ราคาจำหน่ายตู้เหล็กเก็บเอกสาร ต้องเปลี่ยนแปลงเพิ่มสูงขึ้น ทั้งนี้เพราะต้นทุนวัตถุดิบ
และต้นทุนการผลิตเพิ่มสูงขึ้น ดังนั้นจึงจำเป็นที่จะต้องเพิ่มราคาจำหน่ายให้สูงขึ้นเพื่อให้
คุ้มกับค่าใช้จ่ายและต้นทุนต่าง ๆ ที่เพิ่มสูงขึ้น จากการเปลี่ยนแปลงราคาจำหน่ายนี้มีผล
ทำให้อำนาจในการซื้อของผู้บริโภค และยอดขายตู้เหล็กเก็บเอกสารลดน้อยลง

เกี่ยวกับปัญหาการเปลี่ยนแปลงของราคาวัตถุดิบ ซึ่งมีผลทำให้ราคา
จำหน่ายตู้เหล็กเก็บเอกสารเพิ่มสูงขึ้น ทางบริษัทไม่สามารถควบคุมเกี่ยวกับการเปลี่ยนแปลง
ต่าง ๆ เหล่านี้ได้ แต่ทางบริษัทได้ทำการแก้ไขโดยการควบคุมและลดค่าใช้จ่ายในการ
ผลิตต่าง ๆ ซึ่งจะเป็นการช่วยทำให้ราคาจำหน่ายตู้เหล็กเก็บเอกสารนั้นเพิ่มขึ้นเพียง
เล็กน้อย นอกจากนี้เมื่อราคาจำหน่ายเปลี่ยนแปลงทางบริษัทผู้ผลิตก็จะแจ้งให้ลูกค้ากับ
ร้านค้าทราบ พร้อมทั้งให้โอกาสในการสั่งซื้อสินค้าในราคาเดิมตามจำนวนเฉลี่ยของยอด
จำนวนการสั่งซื้อที่ผ่านมา 3 เดือน

3. การขายตู้เหล็กเก็บเอกสารตัดราคา เมื่อบริษัทผลิตสินค้าได้แล้วก็ทำการ
จำหน่ายผ่านช่องทางจำหน่ายต่าง ๆ ให้กับผู้บริโภค ช่องทางการจำหน่ายนั้นมีอยู่
ด้วยกันหลายช่องทาง และการกำหนดราคาบริษัทผู้ผลิตได้กำหนดราคาสำหรับแต่ละช่องทาง
ที่แตกต่างกัน นอกจากนี้ก็ยังได้กำหนดการส่วนลดที่แตกต่างกันด้วย ซึ่งจากความแตกต่าง
เหล่านี้จึงทำให้ผู้จัดจำหน่ายแต่ละรายสามารถจำหน่ายตู้เหล็กเก็บเอกสารในราคา
ที่แตกต่างกัน จึงทำให้เกิดปัญหาเกี่ยวกับการขายตัดราคา ซึ่งทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึก
สับสนและไม่พอใจ คือ ทำไมตู้เหล็กเก็บเอกสารแบบและยี่ห้อเดียวกันจึงขายในราคา

แตกต่างกัน และถ้าลูกค้าซื้อตู้เหล็กเก็บเอกสารมาในราคาแพงกว่าร้านอื่น ก็จะทำให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกไม่พอใจ และจะเป็นการสร้างปัญหาให้กับร้านจัดจำหน่าย รวมทั้งทำให้ของสูญเสียนอกจากนี้เนื่องจากขายราคาแพงกว่าร้านอื่น ซึ่งจากปัญหานี้บริษัทผู้ผลิตได้ดำเนินการแก้ไขคววิธีกำหนดราคาจำหน่าย และการให้ส่วนลดต่าง ๆ สำหรับการขายปลีกให้กับลูกค้า คือในการจำหน่ายตู้เหล็กเก็บเอกสารนั้น จะต้องจำหน่ายตามราคาที่กำหนดจะสูงกว่าหรือต่ำกว่าที่กำหนดไม่ได้ คือทุกร้านที่ขายจะต้องขายในราคาเดียวกันเหมือนกันหมด แต่ถ้ามมติว่าร้านหรือตัวแทนจำหน่ายใดต้องการขายตู้เหล็กเก็บเอกสาร ในราคาที่แตกต่างจากที่กำหนดก็สามารถทำได้ แต่จะต้องขายโดยการให้ส่วนลดอื่นไม่ใช่ส่วนลดของบริษัทผู้ผลิต ถ้าจะให้ส่วนลดของบริษัทผู้ผลิตก็ต้องขายตามราคาที่กำหนด ทั้งนี้เพื่อเป็นการป้องกันปัญหาต่าง ๆ และเป็นการรักษาภาพพจน์ยี่ห้อของบริษัทผู้ผลิตด้วย ส่วนการขายส่งนั้นไม่มีปัญหาทั้งนี้ขึ้นอยู่กับจำนวนการซื้อของลูกค้า แต่ละราย เพราะการขายส่งนั้นได้กำหนดการให้ส่วนลดตามยอดจำนวนการสั่งซื้อซึ่งแตกต่างกัน

4. แบบ ขนาด และสี ตู้เหล็กเก็บเอกสารที่จำหน่ายอยู่ในตลาด บางครั้งก็ไม่มีแบบ ขนาด และสีตรงตามความต้องการของลูกค้า ซึ่งจากการที่ไม่มีแบบหรือขนาดหรือสีตรงตามลักษณะความต้องการของลูกค้านี้ จะทำให้ลูกค้าหันไปซื้อตู้เหล็กเก็บเอกสารยี่ห้ออื่นที่มีลักษณะใกล้เคียงหรือตรงตามความต้องการ ซึ่งจะเป็นการทำให้บริษัทผู้ผลิตต้องสูญเสียนอกจากนี้และส่วนตลาดไป ดังนั้นเกี่ยวกับปัญหานี้ บริษัทผู้ผลิตได้ทำการแก้ไขโดยการสำรวจวิจัยหาลักษณะตู้เหล็กเก็บเอกสารที่ลูกค้าส่วนใหญ่ต้องการ แล้วทำการผลิตตามลักษณะที่ลูกค้าต้องการ และนอกจากนี้บริษัทยังได้จัดบริการพิเศษเพื่อสนองความต้องการของลูกค้าและแก้ไขเกี่ยวกับปัญหานี้ คือกรณีที่ลูกค้าต้องการตู้เหล็กเก็บเอกสารที่มีลักษณะแตกต่างจากลักษณะที่จำหน่ายในตลาด ลูกค้าก็สามารถสั่งทำได้เป็นพิเศษ ในราคาที่ตกลง ซึ่งขึ้นอยู่กับแบบและความยากง่ายของแบบที่สั่งทำ