

“ The Power of Service ”



NANAPAN— COMPANY PROFILE

เราคือผู้ให้บริการแก่ลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม ในการจัดซื้อจัดหา เครื่องมือ วัสดุภัณฑ์ และอุปกรณ์ข้อใช้ต่างๆ ในโรงงานอุตสาหกรรม ด้วยประสิทธิภาพ การทำงานที่โดดเด่น รวดเร็ว แม่นยำ และตรงเวลา และเป็นที่มาของชื่อเรียกที่ คู่ณเคยที่ว่า " คิดอะไรไม่ออก ให้บอกนานาภัณฑ์ "

NANAPAN
Industrial Supplies Co., Ltd







► BUSINESS GOAL

“ เป็นผู้นำในการให้บริการ จัดซื้อจัดหา อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ สำหรับกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม ”

BUSINESS GOAL.

“เป็นผู้นำในการให้บริการ จัดซื้อจัดหา อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ สำหรับกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม”

MISSION OF BUSINESS

ต้องมีความเป็นเลิศใน 5 ด้าน

- บุคลากร
- เทคโนโลยี
- สินค้า
- บริการ
- จรรยาบรรณในการทำธุรกิจ

SCOPE OF BUSINESS

ให้บริการ จัดซื้อ จัดหา อุปกรณ์ เครื่องมือ เครื่องใช้ ในโรงงานอุตสาหกรรม ที่ครอบคลุมการใช้งานอย่างกว้าง
เช่น

- | | |
|-------------------|---------------------------|
| • เครื่องมือไฟฟ้า | • เครื่องเชื่อมไฟฟ้า |
| • เครื่องมือช่าง | • อุปกรณ์ไฟฟ้าโรงงาน |
| • เครื่องมือลม | • เครื่องยนต์เล็ก |
| • ระบบควบคุมโดยลม | • พลาสติกอุตสาหกรรม |
| • ปืนลม | • อุปกรณ์ท่อ PVC,UPVC,PE |
| • ขั้วต่อลม | • ไม้อัด และ เหล็กรูปพรรณ |
| • ปืนและวาล์ว | • สีและอุปกรณ์พ่นสี |
| • ดอกสว่าน ดอกตัด | • อุปกรณ์ทำความสะอาด |
| • น็อตและสกรู | • อื่นๆ |

วิสัยทัศน์

ในอนาคต การเติบโตของความต้องการสินค้าเครื่องมือช่าง และวัสดุภัณฑ์ต่างๆ ที่จำเป็นสำหรับโรงงานอุตสาหกรรม จะมีการปรับเปลี่ยนไปตามการเติบโตด้านการผลิต ซึ่งจะสอดคล้องกับสภาวะการณ์ของเศรษฐกิจโลก และเทคโนโลยี จะมีส่วนสำคัญในการเปลี่ยนแปลงนี้ ช่วงหลายปีที่ผ่านมา การเปลี่ยนแปลงเทคโนโลยีได้เป็นอย่างรวดเร็ว ทำให้เกิดช่องว่าง ระหว่างผู้ที่เปลี่ยนได้เร็ว กับผู้ที่ยังปรับเปลี่ยนได้ช้า อย่างไรก็ตาม ทุกคนก็ยังคงพยายามที่จะรักษาความเป็นเลิศในทุกๆด้านของตนอยู่ เพื่อที่จะดำรงไว้ซึ่งศักยภาพในการแข่งขันไว้ของตน

ในประเทศไทยเราเล็งเห็นการเปลี่ยนแปลงเหล่านั้นในกลุ่มลูกค้าของเราเช่นกันมีนำหุ่นยนต์มาใช้งานในสายการผลิตอย่างแพร่หลาย บางโรงงานได้พัฒนาซอฟต์แวร์ของตนเองเพื่อต่อเชื่อมกับระบบปฏิบัติการ ระบบผลิต ระบบสินค้าคงคลัง ระบบจัดซื้อจัดหา ไว้ด้วยกัน หลายๆแห่งมีการนำโปรแกรมที่ใช้ในการจัดซื้อจัดหาต่างๆ เช่น Ariba, Coupa, ฯลฯ เข้ามาใช้ ที่เห็นได้ชัดคือ ทุกคนได้พยายามหาจุดอ่อนของระบบงานของตน และได้นำกลับมาพิจารณาและปรับปรุง โดยมุ่งหวังที่จะเพิ่มประสิทธิภาพ และ ประสิทธิภาพ ผ่านเทคโนโลยีในโลกปัจจุบันนี้



ปี 2567 นี้ จะเป็นปี “นาบาทถก” ก่อตั้งมาครบ 61 ปี ในช่วงปีที่ผ่านมาเราได้เผชิญกับปัญหามากมาย เช่น ปัญหาราคาน้ำมันแพง ปัญหาวิกฤตการณ์ด้านการเงิน “ต้มยำกุ้ง” ปัญหาการล้มลงของธนาคาร Lehman Brothers ปัญหาการแพร่ระบาดของ COVID-19 และควบคู่ไปกับปัญหาเหล่านี้ เราคาดว่า โลกในวันพรุ่งนี้จะไม่เหมือนเดิม

อีกต่อไป เราเห็นการเปลี่ยนแปลงในเรื่องสภาวะอากาศ โลกที่ร้อนขึ้น ราคาสินค้าโภคภัณฑ์ที่ผันผวน และความเสียหายของ
 สวมครามที่กำลังแบ่งแยกตัวของกลุ่มประเทศในโลก

ทีมงานเรา "นานาชาติ วัสดุอุตสาหกรรม" ได้เห็นที่เปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วนี้ และได้ผ่านประสบการณ์ต่างๆเหล่านี้
 มา เราได้เรียนรู้และเอาชนะอุปสรรคเหล่านั้น และดำรงอยู่ต่อไป และเราจำเป็นต้องพร้อมที่พัฒนาและเปลี่ยนแปลงเพื่อก้าวให้
 ก้าวทันยุคสมัยที่กำลังเปลี่ยนอย่างรวดเร็วนี้



" เราจะเป็นผู้นำในการให้บริการ ด้านการจัดซื้อจัดหา สินค้าประเภทเครื่องมือช่าง วัสดุภัณฑ์ที่ใช้ในโรงงานอุตสาหกรรม
 อย่างครบวงจรในประเทศไทย ในราคาที่แข่งขันได้ ด้วยบริการที่รวดเร็ว โดยทีมงานมืออาชีพ ที่สามารถได้ตรงเวลา เพื่อให้
 ลูกค้าได้ประโยชน์สูงสุด ทั้งด้านต้นทุนสินค้า และต้นทุนเวลา " ด้วยระบบการคำที่ทันสมัยในชื่อ "NNP2U"

MISSION OF BUSINESS

ต้องมีความเป็นเลิศใน 5 ด้าน



1 | บุคลากร

ทีมงานคือ หัวใจของธุรกิจของเรา เราจำเป็นต้องพัฒนาศักยภาพของทีมงานของเราเพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม เราตระหนักว่า เราต้องพัฒนาตัวเองเพื่อที่จะให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงของโลก ที่กำลังเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เราจะเป็นส่วนหนึ่งของสังคมแห่งการเรียนรู้ในทีมงานของเรา เราจึงได้จัดให้มีการอบรม สัมมนา เพื่อพัฒนาความรู้และทักษะของทีมงาน ด้วยความช่วยเหลือจากคู่ค้าทั้งใน และต่างประเทศ ของเรา เรายืนยันที่จะดำเนินกิจกรรมนี้ต่อไปให้เป็นธรรมเนียมปฏิบัติ และยินดีที่จะแชร์กับลูกค้าทุกท่านที่สนใจ

2 | เทคโนโลยี

ท่ามกลางการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีในโลกปัจจุบัน เราได้ตระหนักถึงในการเลือกเส้นทางนำเทคโนโลยีมาใช้งาน ในบริษัทของเรา เราได้พัฒนาระบบงานชื่อ NNP2U ที่จะอำนวยความสะดวกให้ลูกค้าและเราในการทำงาน และส่งผลลัพธ์ที่ประสิทธิภาพ และ ประสิทธิภาพ ที่เราต่างจะได้จากเทคโนโลยีเหล่านี้ และ เราจะเป็นหนึ่งในบริษัทที่เติบโตด้วยเทคโนโลยี

3 | สินค้า

โดยปกติแล้ว การเลือกสินค้าให้กับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรม เราจะคำนึงถึงการใช้งานก่อน และจะแนะนำสินค้าที่คุณภาพเพียงพอต่อการใช้นั้นๆ ซึ่งจะเห็นได้ชัดถึงความแตกต่างในเชิงราคาและคุณภาพของสินค้า ซึ่งแม้ว่า ราคาจะสำคัญเป็นอย่างมาก แต่ก็ไม่แลกกับคุณภาพและความคงทนของสินค้า อย่างไรก็ตาม ในปัจจุบัน เราได้ตระหนักถึงความยั่งยืนทางธุรกิจต่อไปในอนาคต เราจึงได้ให้ความสำคัญของผู้ผลิตที่ให้ความสำคัญกับสิ่งแวดล้อมเป็นปัจจัยสำคัญอีกด้านหนึ่งด้วย

4 | บริการ

การให้บริการ เป็นสิ่งที่ทำให้เราแตกต่างจากคู่แข่งทางการค้า เราจึงมุ่งมั่นที่จะทำสิ่งนี้ให้ดียิ่งขึ้นไปอีกเพื่อให้ลูกค้าพึงพอใจ ตัวอย่างแนวคิดริเริ่มที่ได้ถูกนำมาพัฒนาในงานบริการของเราที่เห็นได้ เช่น การนำระบบ GPS มาใช้ตั้งแต่ปี 2548 ในช่วงแรกเริ่มของเทคโนโลยีในประเทศไทย การกำเนิดของ “ DR.HOSE ” ในปี 2556 ซึ่งได้ร่วมกันกับผู้เชี่ยวชาญของ “ TOYOX ” เพื่อเข้าให้บริการให้คำปรึกษาก่อนหน้างานลูกค้า และการนำเสนอ Platform ในการสั่งสินค้าแบบ B2B ให้กับลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมจะเกิดขึ้นในปี 2567 ถึง 2568 เหล่านี้เป็นตัวอย่างของความตั้งใจที่จะให้บริการลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น เราจึงมุ่งมั่นที่จะเป็นหนึ่งในทีมที่ให้บริการลูกค้าที่ดีที่สุดในกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรม

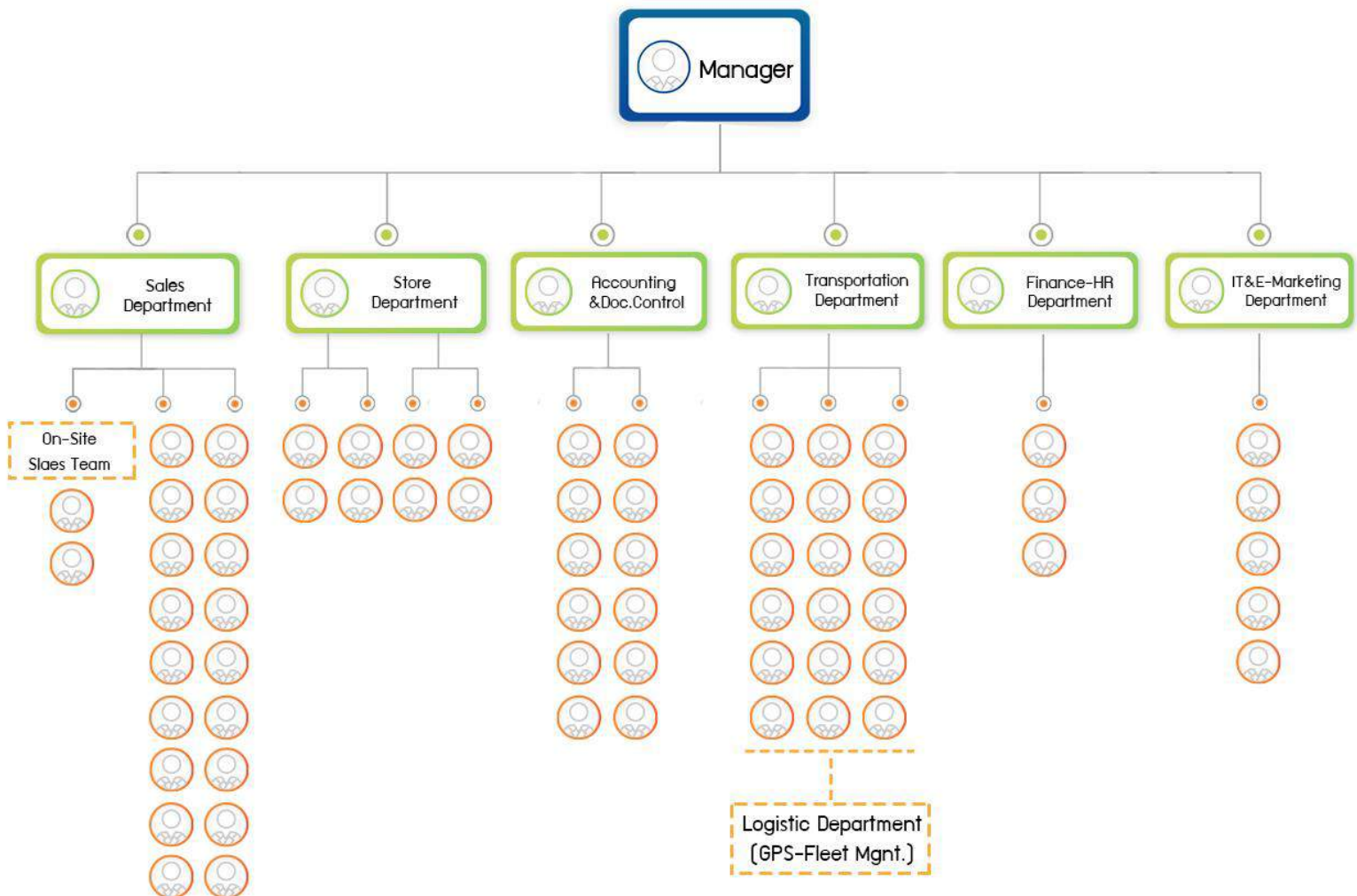
5 | จรรยาบรรณในการทำธุรกิจ

บริษัทได้มีนโยบายการกำกับปรั้งไว้ มีคุณธรรม และ ก่อหลักจริยธรรมที่ถูกต้อง เช่น นโยบาย Anti Corruption Policy, Conflict of Interest Policy, พระราชบัญญัติคุ้มครองแรงงาน และนโยบายลดโลกร้อน เป็นตัวอย่างในหลายๆเรื่องที่เราให้ความสำคัญ เรามุ่งมั่นที่จะเป็นหนึ่งในบริษัทที่มีธรรมาภิบาล

บริษัทได้เล็งเห็นถึงความต้องการในมุมมองของลูกค้าและได้พยายามหล่อหลอมองค์กรให้มีลักษณะเด่นตาม Missions ที่เราได้ตั้งไว้ เราจะทำให้เกิดผลลัพธ์ และสร้างความแตกต่าง และความแตกต่างเหล่านี้กลายเป็นลักษณะเฉพาะตนในแบบฉบับของ NANAPAN Team จะเป็นภาพลักษณ์ที่จดจำได้ และในที่สุดจะส่งผลให้ องค์กรมีความแข็งแกร่ง ยืดหยุ่น และรวดเร็ว เป็นองค์กรที่สามารถแข่งขันได้ในเวทีอุตสาหกรรมต่อไป

NANAPAN Industrial Supplies Co., Ltd.

Organization Chart

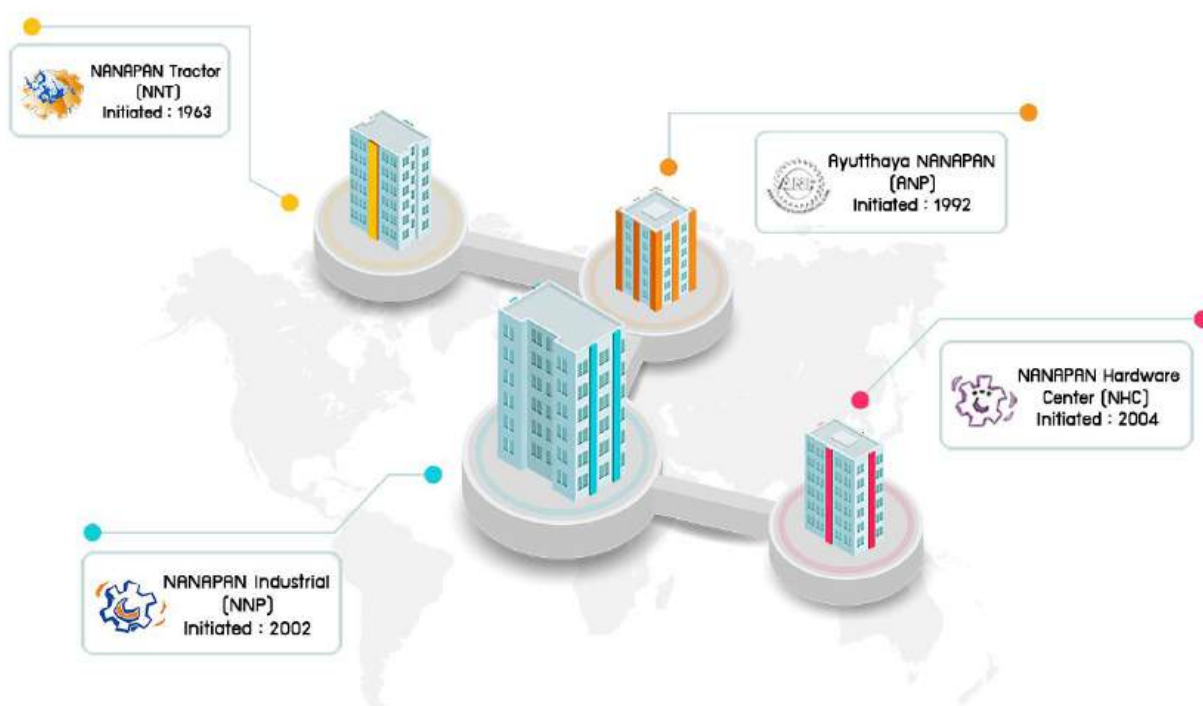


ความเป็นมาของบริษัท

บริษัท นานาภัณฑ์ วัสดุอุตสาหกรรม จำกัด ได้ก่อตั้งเมื่อปี พ.ศ.2545 โดยมีเป้าหมายหลักในการมุ่งเน้นที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการเติบโตของอุตสาหกรรมในประเทศ โดยการให้บริการโรงงานในนิคมอุตสาหกรรม ที่เป็นโรงงานชั้นนำที่ผลิตสินค้าขายไปยังทั่วโลก

บริษัท นานาภัณฑ์ วัสดุอุตสาหกรรม จำกัด ได้ก่อตั้งใหม่ในปี พ.ศ.2545 โดยมีรากฐานพัฒนาต่อยอดมาจากบริษัทเดิมที่ใช้ชื่อทางการค้าว่า “นานาภัณฑ์” และได้แตกไลน์เข้าสู่กลุ่มอุตสาหกรรมอย่างเต็มรูปแบบ เพิ่มเติมจากเดิมที่เน้นกลุ่มเป้าหมายไปที่ ภาคเกษตรกรรม โดยมีการเติบโตจากกิจการแรกที่เริ่มในปี พ.ศ. 2506 และได้แตกกิจการมาเป็นบริษัทต่างๆ ดังแสดงภาพด้านล่างนี้

กลุ่มบริษัทในเครือ นานาภัณฑ์



Major Events

พ.ศ. 2506 ยุคของการปฏิวัติเครื่องจักรกลการเกษตรในประเทศไทย ธุรกิจแรกเริ่มได้ก่อกำเนิดขึ้น ในนามร้าน “นานาภัณฑ์” ซึ่งมีที่ตั้งอยู่ในตลาดหัวรอ อำเภอเมือง จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ซึ่งเป็นศูนย์กลางแหล่งธุรกิจในช่วงเวลานั้น เป้าหมายเพื่อตอบสนองความต้องการเครื่องมือและอุปกรณ์การเกษตร ซึ่งกำลังเจริญเติบโตอยู่อย่างมากในช่วงเวลานั้นได้เป็นตัวแทนจำหน่ายเครื่องยนตการเกษตรยี่ห้อ “คูโบต้า” และ “ยันมาร์” และ เป็นผู้นำยี่ห้อ “โรตารี่” และ “JLO”

พ.ศ. 2535 ยุคที่นิคมอุตสาหกรรมเฟื่องฟูในประเทศไทย จังหวัดพระนครศรีอยุธยา ก็เป็นหนึ่งในจังหวัดแรกๆ ที่ถูกเลือกให้เป็นจังหวัด ที่ได้รับการส่งเสริมจาก BOI ในขณะนั้น และเป็นช่วงเวลาเดียวกันที่บริษัท อยุธยา นานาภัณฑ์ จำกัด ได้ก่อตั้งขึ้นเพื่อรองรับการเติบโตของเมือง ที่มีความต้องการเครื่องมือเครื่องใช้ในการก่อสร้าง บ้านพักที่อยู่อาศัย และโรงงานอุตสาหกรรม

พ.ศ. 2547 บริษัท นานาภัณฑ์ ฮาร์ดแวร์ จำกัด ได้ก่อตั้งขึ้นเพื่อตอบสนองกลุ่มประชาชนที่ขยายตัวเป็นอย่างมากตามการเติบโตของอุตสาหกรรมของจังหวัด การเกิดขึ้นของบ้านเรือน และหอพัก การก่อสร้างสิ่งปลูกสร้างต่างๆ เกิดขึ้นอย่างกว้างขวางจำเป็นต้องปรับเปลี่ยนกลยุทธ์การธุรกิจให้หันไปในทิศทางลักษณะ “Modern Trade” โดยเน้นลักษณะธุรกิจให้ลูกค้ามีโอกาสเลือกสินค้าด้วยตนเอง

พ.ศ. 2517 ยุคการใช้รถไถนา หรือ “ควายเหล็ก” ทดแทนควายจริงที่เดิมนิยมใช้สำหรับการไถนา ไร่สวนนานาภัณฑ์ได้ก่อตั้งขึ้น เพื่อผลิตรถไถนาประเภทเดินตาม และหลายปีต่อมาไร่สวนก็ได้แตกไลน์การผลิตเป็นรถไถนาประเภทนั่งขับ มีการจำหน่ายสินค้าไปทั่วประเทศ ปัจจุบันไร่สวนได้มีชื่อทางการค้าว่า “สยามนานาภัณฑ์”

พ.ศ. 2545 เป็นช่วงเวลาที่นิคมอุตสาหกรรมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาเติบโตเป็นอย่างมาก จากเดิมที่มีเพียงนิคมอุตสาหกรรมโรจนะ ก็ได้มีนิคมอุตสาหกรรมต่างๆ เพิ่มขึ้นในจังหวัดอีกหลายนิคมฯ อาทิเช่น นิคมอุตสาหกรรมไฮเทค นิคมอุตสาหกรรมสหรัตนนคร นิคมอุตสาหกรรมบางปะอิน และในปีนั้นบริษัท นานาภัณฑ์ วัสดุอุตสาหกรรม จำกัด ก็ได้ก่อตั้งขึ้น เพื่อมุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยา และเพื่อให้สามารถตอบสนองลูกค้าในกลุ่มนี้อย่างมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

พ.ศ. 2548 บริษัทได้รับการกล่าวถึงเป็นอย่างมากในเรื่องการนำเทคโนโลยีการสื่อสารมาใช้ประโยชน์กับธุรกิจในกลุ่ม SME และได้ลงตีพิมพ์ในหนังสือพิมพ์ “ผู้จัดการ” , “เดลินิวส์” และฐานเศรษฐกิจ

โดยสรุป “นานาภัณฑ์” ได้ก่อเกิด และเติบโตมาในกลุ่มเครื่องมือเครื่องจักรมากกว่า 50 ปี โดยแตกบริษัทออกมาหลายบริษัทเพื่อเน้นการให้บริการลูกค้าในแต่ละกลุ่มให้ดียิ่งขึ้น จนถึงปัจจุบันนี้ กลุ่มบริษัท นานาภัณฑ์ ได้เติบโตอย่างมั่นคง และขยายกิจการให้บริการครอบคลุมกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายกลุ่ม บริษัท นานาภัณฑ์ วัสดุอุตสาหกรรม จำกัด นับเป็นหนึ่งในบริษัทที่มีการเติบโตคู่ไปกับภาคอุตสาหกรรมของจังหวัดโดยบริษัทมีส่วนแบ่งตลาดของสินค้าโรงงานอุตสาหกรรมในจังหวัดพระนครศรีอยุธยาเป็นอันดับต้นๆ เมื่อเทียบกับบริษัทคู่แข่งในจังหวัดเดียวกัน

กลุ่มลูกค้า (Segmentation)

ลักษณะกลุ่มลูกค้า สามารถแบ่งได้เป็นกลุ่มใหญ่ๆ ดังนี้



“สินค้า และความต้องการในแต่ละกลุ่มลูกค้าจะมีความแตกต่างกัน และเหมือนกับจึงจำเป็นในการทำ Segmentation เพื่อเข้าถึงความต้องการที่แตกต่างกัน และให้บริการที่สอดคล้องกับความต้องการนั้น”

ตัวอย่างลูกค้าในกลุ่มต่าง ๆ



ข่าวสารความสำเร็จในปี 2560

1. Just in Time Award 2017 from CANON Hi-Tech (Thailand)

บจก.นานาภัณฑ์ วัสดุอุตสาหกรรม ได้รับรางวัล “ส่งสินค้าตรงเวลา” จากลูกค้า บริษัท แคนนอน ไฮ-เทค (ประเทศไทย) เป็นรางวัลที่เน้นให้เห็นถึงความสำคัญในการจัดการโรงงานที่ทันสมัย เน้นการจัดการ การเคลื่อนที่ของ สินค้าตั้งแต่ต้นขบวนการ ระหว่างขบวนการ และสิ้นสุดขบวนการ อย่างเป็นระบบ โดยทุกคนจะต้องมีส่วนร่วมอยู่ใน ขบวนการ ตั้งแต่ ผู้ผลิตหลัก และผู้ส่งมอบชิ้นส่วนต่างๆ ที่ระบบ



2. Top 10 Sales of NACHI Drills

บจก. นานาภัณฑ์ วัสดุอุตสาหกรรม ได้รับรางวัลผู้จำหน่าย ดอกสว่านและดอกตัดป “NACHI” ยอดเยี่ยม 1 ใน 10 คนแรกในปี 2560



ปี 2018 NANAPAN ได้รับรางวัล "ยอดขายสูงสุด 10 อันดับแรกประจำปี 2018 " จากผลิตภัณฑ์ดอกสว่านและดอกตัดปของ NACHI



3. Best Seller of High Performance TOYOX Hose

บจก. นานาภัณฑ์ วัสดุอุตสาหกรรม ยังได้พัฒนาบุคลากรให้มีความสามารถเฉพาะทางที่สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้ากลุ่มอุตสาหกรรมขึ้นมา และได้การรับรองคุณภาพจากบริษัทเจ้าของเทคโนโลยีจากประเทศญี่ปุ่น โดยเรียกบุคลากรที่ผ่านหลักสูตรการเรียนรู้และการทำงานนี้ว่า “DR.HOSE” และจากการที่ทางบริษัทได้มีบุคลากรที่มีคุณภาพเหล่านี้ จึงทำให้บริษัทมีผลงานที่ได้รับรางวัลในปี 2557 2558 2559 และ 2560 ตัวอย่างรางวัลล่าสุด ได้แก่

- Best Seller for the “High Performance Hose in YR 2016”
- Best Seller for the “New Product Supporter in YR 2016”



Main Dealers for Leading Brands such as



- NITTO & CHIYODA Quick Coupling, Fitting and Tube
- NACHI Drills and Cutting Tools
- WELPRO Inverter Welding Machine

ผู้จัดการ 4

รู้ตัวแล้ว
'ช่างบุญเจ'
ลือท้วง
จารุวรรณ



ย้อนหลังไปเมื่อ 3-4 ปีก่อน ในแวดวงผู้จัดการรายวัน ผู้ประกอบการรายวันหรือที่คนในวงการเรียกว่า 'ช่างบุญเจ' ลือท้วง จารุวรรณ เป็นคนหนึ่งที่โดดเด่นในการพัฒนาธุรกิจบริการยุคปัจจุบันทำให้เรามียอดขายของบริษัทเติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว และกลายเป็นผู้จัดการรายวันที่เป็นที่นิยมของจังหวัดได้เป็นเวลานานถึงหนึ่งปีในแวดวงของการเติบโตอย่างรวดเร็วในวงการวิสาหกิจแห่งชาติเมื่อที่ของกรรมการผู้จัดการ สยาม เคเซ-วิมลวรรณ ผู้ถูกบังคับให้ขายหุ้นที่ 2 ของบริษัทแล้ว เขาสำเร็จการศึกษาในระดับปริญญาโทด้านบริหารและการตลาดจากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ และจบปริญญาโทด้านการจัดการเป็นเวลามาก่อนถึงปีมีประสบการณ์เป็นทั้งที่ปรึกษาทางด้านการเงินของบริษัทอีกปีใหญ่อย่างเมอร์สัน ลินซ์ อองกตังวอย

แต่เมื่อถึงเวลา เขาต้องหันหลังให้กับธุรกิจการเงินที่คอยหลังมือ และหันมาช่วยธุรกิจของครอบครัวในช่วงเศรษฐกิจตกต่ำ โดยสวมบทบาทผู้ลงทุนทางเลือกรายการวิสาหกิจสาธารณะ และนำระบบสารสนเทศมาปรับเปลี่ยนวัฒนธรรมขององค์กร

อย่างไรก็ดี การเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมองค์กรที่มีกฎหมายสนับสนุนเป็นแรงจูงใจ สยามจึงเลือกที่จะตัดแบ่งบริษัทออกมาส่วนเล็กๆ สำหรับครอบครัวบริหารเอง ก่อน ซึ่งเขาเล่าให้ฟังว่า ในช่วง 5 เดือนแรกเขาใช้เวลาทั้งหมดไปกับการพัฒนาระบบ ได้ การติดตั้งโปรแกรมบัญชีการบัญชีที่คัดลอกสินค้าการที่วิสาหกิจของพนักงาน การทำงานแบบคลังสินค้า และการทำเว็บไซต์ คิดเป็นมูลค่าไม่ต่ำกว่า

เมื่อคนเห็นแหล่งข้อมูลตรงหน้า หลายคนอาจจินตนาการไปถึงการใช้ แต่สำหรับผม ผมเลือกที่จะใช้เวลา

ผู้จัดการ

วันพฤหัสบดีที่ 1 กันยายน 2548 ปีที่ 15 ฉบับที่ 4594 (4592) ราคา 15 บาท

http://www.manager.co.th

นิตยสาร

การประยุกต์ใช้ไอทีของ 'คน-บริษัท' ที่ไม่ธรรมดา

สิทธิประโยชน์สำหรับผู้ประกอบการยังเหลือน้อยกว่าที่ควรจะเป็นในขณะนี้ โดยเฉพาะเปิดโอกาสให้กับคนรุ่นใหม่

ปัจจุบัน การซื้อขายสินค้าของนานาชนิดที่ทำได้ง่ายและสะดวกสำหรับผู้ซื้อและผู้ขายคือการซื้อขายกันทางออนไลน์ผ่านรายการที่รวม ส่งผลเป็นการบริหารงานด้านการขายด้วย เช่น การนำเว็บไซต์ไปเผยแพร่ราคาสินค้าผ่านระบบคอมพิวเตอร์ ซึ่งจะช่วยให้ข้อมูลที่เกี่ยวข้อง และสามารถเชื่อถือได้ แตกต่างจากระบบการขายแบบเก่าที่ต้องนำใบราคาไปแสดงต่อลูกค้าทุกเล่มให้ตรงกับลูกค้าจริงเมื่อมีการเปลี่ยนแปลงสินค้า เป็นต้น



สยาม เคเซวิมลวรรณ กรรมการผู้จัดการบริษัท นานาเบอท์ วิสาหกิจสาธารณะ ขณะสาธิตการใช้งานระบบ Navi ของบริษัท

ในอดีต การค้าขายแบบเก่าเราจะปิดบังราคากันจนทำให้ราคาในเชิงสุดท้ายได้จะมีเพียงเจ้าเก่าเท่านั้น แต่ผมมองว่าถ้าเราใส่ราคาไว้ในฐานข้อมูลจะสะดวกในการขายของทั้งทางออนไลน์และออฟไลน์ การเปิดราคาให้พนักงานขายเป็นสิ่งที่ผมมองว่าการทำไปเสียตั้งแต่แรก

หลังจากบริษัทแรกประสบความสำเร็จ สยามก็ไปตัดแบ่งกิจการมาจากบริษัทใหญ่อีกครั้ง ทำเช่นนี้จนในปัจจุบันมีบริษัทในเครืออีก 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท อยู่ยงนาถนาถณ์ นานาเบอท์ วิสาหกิจสาธารณะ นานาเบอท์ เซอร์วิส เซ็นเตอร์ และโรงงานนาถณ์ภัณฑ์และบริษัทใหม่มีผลประกอบการที่โดดเด่นซึ่งมีผลจากการแบ่งอำนาจบริหารตามฐานข้อมูลให้คนกลางเดียวกัน พนักงานขายของทั้ง 4 บริษัทสามารถขายสินค้าของบริษัทที่อยู่ในเครือได้เนื่องจากมีข้อมูลอยู่ในคอมพิวเตอร์หมดแล้วทุกรายการ

ในอนาคตอันใกล้ เขามองเห็นภาพรูปแบบการขายด้วยไฮเทคในสมัยที่คนหนึ่ง นั่นคือ การใช้คอมพิวเตอร์หรือโทรศัพท์มือถือติดกล้องดิจิทัลในการถ่ายภาพสินค้าที่ลูกค้าต้องการสั่งซื้อ และส่งอีเมลล์ชื่อเข้ามาถึงโรงงานของนาถณ์ภัณฑ์ เพื่อสร้างความเร็วและความถูกต้องในการจัดส่งสินค้าให้มากยิ่งขึ้น

"เราวางตำแหน่งองค์กรของนาถณ์ภัณฑ์เอาไว้ที่ One-Stop-Service คือการบริการลูกค้าให้รวดเร็ว และประทับใจ" นอกจากนี้ยังจะทำการค้าผ่านระบบอิเล็กทรอนิกส์ หรืออี-คอมเมิร์ซด้วย โดยเขาได้เริ่มต้นมาไม่นานแล้วเวลาพอสมควร และเชื่อว่าการค้าอิเล็กทรอนิกส์จะเป็นการเพิ่มช่องทางการขายที่สะดวกและง่าย

ใช้ดาวเทียมติดตามรถยนต์

"ในอดีตเราใช้การติดต่อกับพนักงานขับรถผ่านโทรศัพท์มือถือแต่ไม่ค่อยประสบผลสำเร็จ ต่อมาเมื่อมีระบบดาวเทียมให้ใช้ เราก็เริ่มสนใจ แต่ก็ศึกษาหลายระบบหลายยี่ห้อ เคยมีคนทำระบบมาเสนอราคาประมาณ

200,000 บาทด้วย แต่สุดท้ายแล้วก็ตัดสินใจเลือกใช้ระบบ Navi จากบริษัท เพราะว่าระบบเก่า และเก่าได้ไม่แตกต่างกับเริ่มแรกเราซื้อโทรศัพท์มือถือจากบริษัทที่ตามมาแต่แสดงฟังก์ชันตามเดิมได้มากกว่าใช้จำนวน 3 เครื่อง และติดตั้งแล้วใช้ระบบต่อของบริษัท 2 ชิ้น ส่วนอีกเครื่องหนึ่งอยู่ที่ออฟฟิศสำหรับตรวจสอบตำแหน่งรถและประวัติการใช้งานตำแหน่งใด ต่อมาเมื่อระบบดังกล่าวประสบความสำเร็จ เขาจึงได้ซื้อโทรศัพท์เพิ่มเติม และได้เข้าสู่โครงการ Navi For Business ที่ยังซื้อเข้ามาสำหรับลูกค้าองค์กร

ผลที่ได้รับคุ้มมากกับการนำเทคโนโลยีที่คิดตามเขามาใช้

"นี่คือเราได้ใจจากลูกค้า การที่บริษัทสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ทันใจ ลูกค้าย่อมดีใจ และเลือกใช้บริการจากเราในครั้งต่อไป อีกตัวอย่างเช่น ลูกค้าโทรศัพท์มาถามว่าสินค้าที่สั่งไปส่งถึงหรือยัง เราก็สามารถตรวจสอบได้เลยว่ารถส่งของตอนอยู่ที่ไหนหมดแล้ว ทางจากโรงงานของลูกค้าอีกไกลไหม ระบบ Navi ทำให้เราสามารถแจ้งเตือนรถส่งของสำหรับแจ้งลูกค้ามากกว่าการบอกลูกค้าไปว่าไปส่งถึงแล้วแล้ว แต่ไม่ทราบว่าอยู่ที่จุดใด ประโยชน์อีกสองข้อ เราสามารถประหยัดเวลาต้นทุนของบริษัทได้ ยกตัวอย่างเช่น เราต้องเข้าไปรับสินค้าตัวอย่างจากโรงงานของลูกค้ารายหนึ่ง ผมก็สามารถเช็คได้ว่ารถของบริษัทไหนอยู่ใกล้มากที่สุด เราก็โทรศัพท์ไปสั่งให้พนักงานขับรถมาเอาสินค้ามาส่งได้อย่างได้เลย ลูกค้าก็จะรู้สึกประทับใจบริการจากเราแล้วสะดวก ทันใจ"

ทุกวันนี้ลูกค้าของนาถณ์ภัณฑ์เป็นลูกค้าจากโครงการอุตสาหกรรม ประมาณ 20% ทางโรงงานจากอีก 20% เราจึงเป็นได้ว่าไม่พินาศ นานาเบอท์ก็จะก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้จัดการรายวันเพื่ออุตสาหกรรมรายใหญ่ที่สุดของอยุธยา"

Manager Newspaper: August 20th, 2005

CyberBiz - Manager Online

F



หน้าแรกผู้จัดการ Online | หน้าแรก CyberBiz | ข่าวในประเทศ

ข่าวในประเทศ > ไอที

ศัพท์ส่ง Navi For Business ตอบโจทย์วงการธุรกิจยุค 2005

โดย ผู้จัดการออนไลน์ 20 สิงหาคม 2548 23:50 น.



คุณสยาม เดชะวัฒนะวรรณ
กรรมการผู้จัดการ บริษัท นานา
ภัณฑ์ อินดัสเตรียล จำกัด

ศัพท์ขยายช่องทางตลาด Navi ส่วนการธุรกิจ เผยโฉม
บริการ Navi For Business บริการติดตามตำแหน่งของ
พนักงานที่ใช้โทรศัพท์ รองรับบริการ Navi เพื่อองค์กรธุรกิจ
โดยเฉพาะ ทำให้สามารถติดตามการทำงานของพนักงานใน
องค์กรได้อย่างถูกต้อง แม่นยำ และมีประสิทธิภาพ

บริการ **Navi For Business** คือการใช้เทคโนโลยีติดตาม
ตำแหน่งของศัพท์ที่มีชื่อว่า Navi มาประยุกต์ให้กลายเป็น
เทคโนโลยีที่สามารถตอบโต้ความต้องการของเจ้าของกิจการ
ยุคใหม่ได้ ระบบดังกล่าวสามารถรองรับงานด้านลอจิสติกส์ การ
รักษาความปลอดภัย ฯลฯ ในภาคธุรกิจอุตสาหกรรมได้เป็นอย่างดี

นอกจากนั้นศัพท์ยังได้จับมือกับกลุ่มธุรกิจรายใหญ่ในจังหวัด
ต่างๆ เพื่อทดสอบบริการ Navi For Business ด้วย โดยหนึ่งใน
บริษัทเหล่านั้นได้แก่ บริษัท นานาภัณฑ์ อินดัสเตรียล จำกัด ผู้
ผลิตและจัดจำหน่ายอุปกรณ์-เครื่องมือเพื่อการเกษตรและ
อุตสาหกรรมรายใหญ่ประจำจังหวัดอยุธยา

**บริษัท นานาภัณฑ์ อินดัสเตรียล จำกัด เป็นผู้ผลิต และ
จัดจำหน่ายอุปกรณ์-เครื่องมือในภาคอุตสาหกรรมและภาคการเกษตรที่เติบโตขึ้นอย่างรวดเร็ว
เร็วในช่วง 2-3 ปีที่ผ่านมา โดยปัจจุบัน บริษัทฯ สามารถทำรายได้สูงเป็นอันดับสามของจังหวัด
อยุธยา และมีลูกค้าอยู่ในนิคมอุตสาหกรรมมากกว่า 200 ราย นอกพื้นที่นิคมอุตสาหกรรมอีก
หลายร้อยราย ซึ่งลูกค้าหลักจะอยู่ในภาคอุตสาหกรรมเป็นส่วนใหญ่ นอกจากนั้นบริษัทในเครือยัง
เป็นโรงงานผู้ผลิตรถแทรกเตอร์ รถเก๋ง รถบรรทุก ฯลฯ ที่สำคัญอีกแห่งหนึ่งด้วย**

นายสยาม เดชะวัฒนะวรรณ กรรมการผู้จัดการ บริษัท นานาภัณฑ์ อินดัสเตรียล จำกัด กล่าวถึง
สาเหตุของการเลือกใช้บริการ Navi for Business จากศัพท์ไว้อย่างน่าสนใจ โดยเขากล่าวว่า "สาเหตุที่
บริษัทมีความสนใจและนำเอาระบบสารสนเทศมาปรับใช้ในองค์กรมากขึ้น เนื่องจากเราได้วางโพสิชันของ
องค์กรเอาไว้ที่การเป็น One-Stop-Service และได้เน้นที่การให้บริการลูกค้าให้ดีที่สุดเป็นหลัก ซึ่งจำเป็นต้องนำระบบสารสนเทศมาช่วยในการบริหาร เพื่อสามารถให้บริการลูกค้าได้ด้วยความรวดเร็ว ฉับไว อีกทั้ง
ก่อนหน้านี้ บริษัทประสบปัญหาการขนส่งสินค้าหายและไม่สามารถติดตามกลับคืนมาได้ จึงเกิดความคิด
ขึ้นว่าถ้าหากเรามีเทคโนโลยีที่สามารถติดตามตำแหน่งรถยนต์มาใช้จะสามารถป้องกันปัญหาดังกล่าวนี้ได้
ดียิ่งขึ้น"

Dailynews Newspaper: August 25th, 2005



http://www.dailynews.co.th

พร้อมด้วยคอมพิวเตอร์
สำหรับพัฒนาเว็บมากมาย



www.porar.com

40 ปี
เดลินิวส์

การเมือง	เศรษฐกิจ	กีฬา	บันเทิง	ต่างประเทศ	การศึกษา	กทม.	ไอที
วาระดี	เกษตร	ภูมิภาค	สังคม	สตรี	สุขภาพ	ท่องเที่ยว	ดวงวันนี้





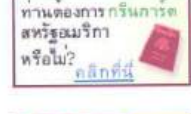
















>>> **ไอที**









โลกไร้สาย : มือถือจับผิดคนข้ามรถ

อย่าเพิ่งนึกไปว่า จะเอาโทรศัพท์มือถือไปกดสั่งงานพนักงานข้ามรถเหมือนรีโมตคอนโทรล แต่เป็นอีกวิธีการหนึ่งของผู้ประกอบการที่พยายามประยุกต์ใช้ระบบติดต่อสื่อสารให้สอดคล้องกับธุรกิจนั้น ๆ

Thannews Newspaper: August 25-27th, 2005

ช่วยชาติ ช่วยไทย ร่วมใจประเทศพัฒนา
 www.thannews.th.com

☆Spotlight



กรรมการผู้จัดการใหญ่
บริษัทบุญรอดบริวเวอรี่
**สันติ
ภิรมย์ภักดี**
กลยุทธ์ทุนรัฐ
รัดภาษีเหล้าเบียร์หนักๆ
เกมนี้ส่งท้ายอาเซียน

ฐาน

เศรษฐกิจ

ปี 25 ฉบับที่ 2,038 วันที่ 25-27 สิงหาคม พ.ศ. 2548
น.ส.พ.เศรษฐกิจจำหน่ายมากที่สุดของประเทศ

54 | ปีที่ 25 ฉบับที่ 2,038 วันที่ 25-27 สิงหาคม 2548
ไอทีดอตคอม

รายงาน

■ สุกสีชมพู ปลายแดง

นับ ตั้งแต่บริษัท ฮีทลิสัน ซีเอที ไวร์-เลส มัลติมีเดีย จำกัด ผู้ให้บริการด้านการตลาดโทรศัพท์เคลื่อนที่ระบบซีดีเอ็มเอ ภายใต้แบรนด์ สีสัน ในประเทศไทย ได้ปลุกกระแสบริการค้นหาตำแหน่ง ภายใต้ชื่อ "Navi" ก็ทำให้หลายคนเริ่มหันมาให้ความสนใจกับเทคโนโลยีดังกล่าวมากถึงขั้น นอกจากนี้อาจมีการนำมาใช้งานในรูปแบบต่างๆ ซึ่งไม่ได้จำกัดเฉพาะการใช้งานของกลุ่มผู้บริโภคทั่วไปเท่านั้น

■ **เจาะระบบ Navi**
บริการค้นหาตำแหน่ง Navi จากฮีทลิสัน เป็นการนำเทคโนโลยี A-GPS (Assisted

ตามไปดู!

ปฏิบัติการไฮเทค 'Navi'

→ กับสูตรความสำเร็จของ 'นานาภันท์'

เคสเอ็นทีได้ด้วยตนเอง อีกทั้ง "ธีระพันธ์ ศิริสุนทรโพธิ์" ผู้อำนวยการฝ่ายผลิตภัณฑ์และบริการของฮีทลิสันยังบอกว่า ล่าสุดฮีทลิสันได้นำระบบ Navi เวอร์ชันใหม่



Business จากฮีทลิสันประยุกต์ใช้กับธุรกิจของบริษัทและถือว่าเป็นรายแรกที่ประสบความสำเร็จอย่างมากที่สุด

โดย "สยาม เดชะวัฒนา" กรรมการผู้จัดการ บริษัทนานาภันท์ วิสตุลล์สาคร กรม จำกัด เผยว่า สาเหตุที่บริษัทเลือกให้บริการ Navi จากฮีทลิสัน เนื่องจากต้องการนำ



ทีมงาน

ด้วยทีมงานคุณภาพ ที่ใส่ใจในรายละเอียด และคุณภาพของงาน ภายใต้การบริหารจัดการการพัฒนาคุณภาพ บุคคลอย่างต่อเนื่อง และด้วยการสนับสนุนจาก พันธมิตรทางการค้าชั้นนำของโลก เหล่านี้ได้หล่อหลอมทีมงาน บจก. นานกัณฑ์ วัสดุอุตสาหกรรม ให้มีความพร้อมที่ให้บริการท่านลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

" The Power of Service "

แผนกของบริษัท



Groups of Products



Air Hose & Fittings

Electrical
Equipments

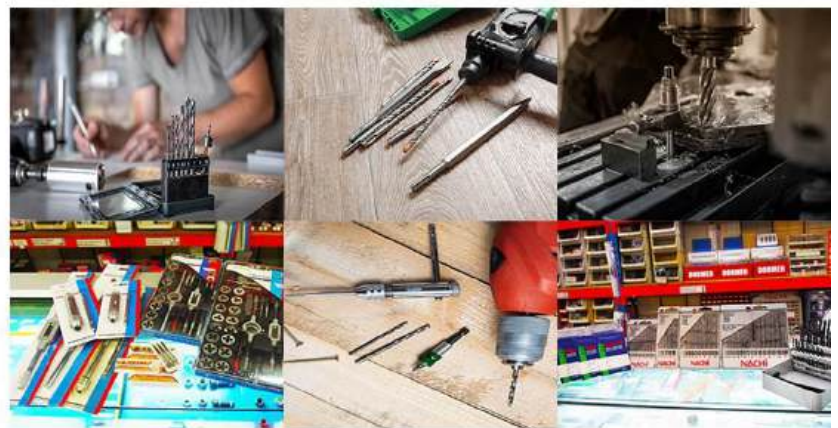


Transmission



Bolts and Nuts

Drills and Taps



SUS Piping Connectors

Bearings



HDPE Pipe and Connectors

UPVC Pipe and Fittings





Air Compressors

Generators



Water Pumps



Gardening Equipments



Power Tools



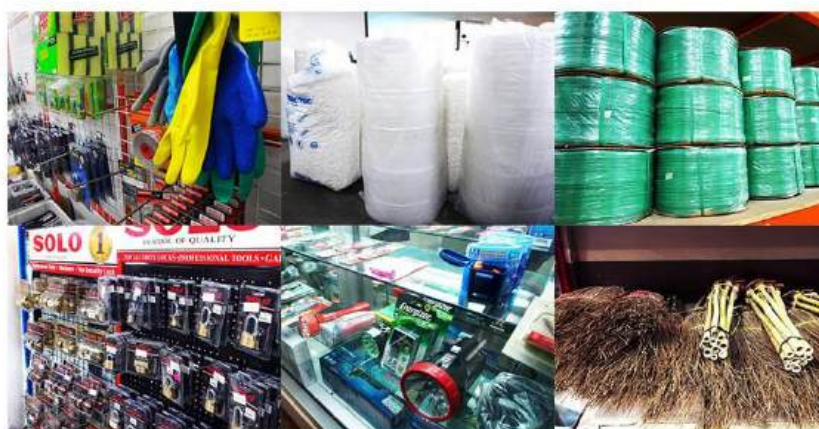
Welding Equipment





Color Paints

Other Factory Supplies



Much more products lining up for you....





WELPRO	ITEN	Akela	NTN	NSK	SKF	Starrett	NAPA Plus	Sang-A
HIOKI	SMC	FUJII	CK3	osborn	FASTEC	SUNKEY	SHINOHAWA	Mitutoyo
BONDHUS	CKD	NACHI	DORMER	HITACHI	POWER TOOLS	TONER	JSCLAMP	DAISHO
NASA	A.T.M. GRIFFIN	AIRTAG	PNEUMATIC EQUIPMENT	YAMAWA	BOSCH	CHYODA	CRC	LOCTITE
MITSUBISHI	JOTUN	KITZ	SANKING	3M	SHELL	PATLITE	JAPAN	WD-40
TOYOX	SEASONS	TOA	ECLIPSE	OMRON	SONAX			
NITTO	Giantlok	www.giantlok.com						

World Class Products Competitive price. Delivery 2 times per day. Express Services.



► Thanks for trusting us
And supporting us all along



NANAPAN

CONTACT INFO



035 323 900-3
035 235 431-3



NANAPAN Industrail Supplies
68/9 Moo1, Rojana Rood, Tumbon Phai Ling ,
Pha Nakhon Si Ayutthaya ,13000



www.NNP2U.com
info.nnp2u@gmail.com



Line ID : @NANAPAN, @NNP2U

