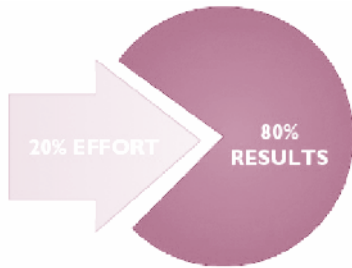


# จะเกิดอะไรขึ้นเมื่อกฎ 80/20 นั้นกลับด้าน

**หลาย** ท่านคงจะเคยได้ยินคำว่า 80/20 ซึ่งเป็นกฎทาง เศรษฐศาสตร์ที่เรียกว่า Pareto's law ได้กล่าวถึง ปรากฏการณ์ที่แสดงถึงความไม่สมดุลที่พบเห็นในโลกของเรา กฎนี้ ถูกคิดค้นขึ้นมาจากนักเศรษฐศาสตร์ชาวอิตาลีที่มีชื่อว่า Vilfredo Pareto ด้วยความที่เป็นนักเศรษฐศาสตร์จึงได้นำตัวเลขขึ้นมาจับกับ ฐานะของคนในประเทศว่าชาวอิตาลีที่มีฐานะมั่งคั่ง 20% จะคิดเป็น 80% ของความมั่งคั่งทั้งประเทศ กฎ 80/20 นี้เป็นที่ยอมรับกลายเป็น แนวคิดที่นำไปใช้ในทุกแขนงวิชา



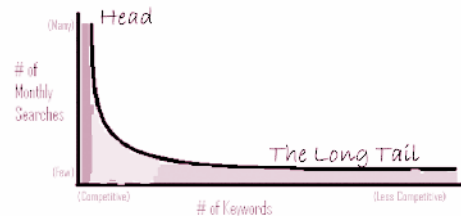
แนวความคิดนี้ถูกนำไปประยุกต์ในเชิงธุรกิจ รายได้ขององค์กร 80% เกิดจากลูกค้า 20% หรือยอดขายของสินค้า 80% เกิดจากลูกค้า เพียง 20% ในเรื่องของคลังสินค้าก็มีการนำไปใช้ประโยชน์โดยเฉพาะ การนำไปจัดของสินค้าเรียงตามลำดับความสำคัญแบบ ABC โดย จะจัดกลุ่มตามการเคลื่อนไหว (Movement) ของสินค้า โดยจากการ จัดสินค้าตามเกณฑ์ดังกล่าว จะพบว่าสินค้าที่มีการเคลื่อนไหว (Movement) 80% คิดเป็น 20% ของสินค้าทั้งหมด จะจัดสินค้าอยู่ใน กลุ่ม A เป็นสินค้าขายดีซึ่งสินค้ากลุ่มนี้จะจัดเรียงไว้ที่ด้านหน้าของ คลังสินค้า เพื่อสะดวกในการเคลื่อนย้ายสินค้าและจะกลุ่มสินค้าเรียง ลำดับความสำคัญลดหลั่นกันไปตามการเคลื่อนไหว

ตารางแสดงการเรียงลำดับกลุ่มสินค้าตามการเคลื่อนไหว

Classification	Percent of SKUs	Percent of Movement
A	20%	80%
B	25-30%	15%
C	50-55%	5%

บนโลกใบนี้มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา ทำให้แนวความคิด ของ Pareto ถูกมองต่างมุมโดย Chris Anderson จากบทความเรื่อง Long Tail แนวคิดนี้ได้มองเห็นโอกาสทางธุรกิจที่ละเลยลูกค้าอีก

80% ไม่น่าเชื่อว่าลูกค้ากลุ่มนี้จะทำรายได้ให้กับองค์กรได้มากกว่า กลุ่มลูกค้าสำคัญ 20% เมื่อนำยอดขายทั้งหมดมารวมกัน แนวคิด Long Tail นี้ได้กลายเป็น แนวคิดที่ช่วยให้เห็นถึงความสำคัญของ ลูกค้ามากขึ้น ตัวอย่างธุรกิจที่นำแนวคิด Long Tail นี้ไปใช้ได้ประสบความสำเร็จก็เห็นจะเป็นการขายหนังสือของ Amazon.com ที่แตกต่างกับร้านหนังสือทั่วไปเนื่องจากมีพื้นที่จำกัด ทำให้ต้องเลือก หนังสือที่สามารถขายได้เข้ามาในร้าน แต่ร้านหนังสือ Amazon.com กลับไม่เป็นอย่างนั้นโดยคิดว่าในโลกไร้พรมแดนนี้มีพื้นที่อยู่อย่างไม่ จำกัด หนังสือจำนวนมากที่ไม่ได้ถูกคัดเลือกเข้าไปในร้าน แต่ด้วย ต้นทุนของสินค้าต่ำเนื่องจากไม่ต้องบริหารคลังสินค้า จึงสามารถเพิ่มความหลากหลายเข้าไปในร้าน โดยการเก็บหนังสือจึงอยู่ในรูปแบบ ของดิจิทัลให้สามารถเข้ามาเลือกซื้อได้ ซึ่งเมื่อนำมารวมกันพบว่ามี มูลค่ามากกว่าหนังสือที่ขายดีที่ได้รับความนิยมสนใจ



แนวคิด Long Tail นี้เป็นจุดเริ่มต้นให้กับธุรกิจ E-Commerce ทั้งหลายที่เราพบเห็นกันอยู่ในปัจจุบัน เช่น การเข้าไปอ่านหนังสือ ออนไลน์ การจำหน่ายเพลง eMusic โดยการ download MP3 ผ่าน ทางอินเทอร์เน็ต การจำหน่ายสินค้าขายปลีกทางอินเทอร์เน็ตของ eBay การจำหน่าย Game Online ซึ่งแนวคิดนี้อาจจะนำไปใช้ กับธุรกิจอื่นๆ ได้ ช่วยให้เห็นความสำคัญของลูกค้าและสามารถ ตอบสนองความต้องการสูงสุดของลูกค้าทุกกลุ่ม

### อ้างอิง

- สุวัฒน์ จรรยาพูน คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยศรีปทุม.  
<http://logisticscorner.com/index.php/2009-05-25-00-45-43/warehouse-management/332--abcabc-analysis---paretos-law-.html>
- <http://searchengineland.com/how-to-prioritize-the-long-tail-with-twitter-118434>
- <http://blog.karmona.com/index.php/2007/07/14/the-pareto-principle/>

# คลังสินค้า ไม่ได้เป็นแค่เพียง สถานที่เก็บสินค้าแต่เพียงอย่างเดียว

ชมพูนุช กระจ่างวรรณตรี

สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

หลายๆ ท่านคงรู้จัก หรือเคยเห็นคลังสินค้า ซึ่งตามความหมายของคลังสินค้าจะทำหน้าที่ในการเก็บสินค้าระหว่างกระบวนการเคลื่อนย้ายเพื่อสนับสนุนการผลิตและการกระจายสินค้า ซึ่งสินค้าที่เก็บในคลังสินค้าสามารถแบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

1. วัตถุดิบ (Raw Material) หรือชิ้นส่วน/ส่วนประกอบ (Parts/components)
2. สินค้าสำเร็จรูป (Finished goods)

จึงไม่แปลกที่จะมีความเข้าใจว่าคลังสินค้ามีหน้าที่ในการเก็บสินค้าแต่เพียงอย่างเดียว คลังสินค้ายุคใหม่ได้ปรับเปลี่ยนหน้าที่ของคลังสินค้าให้มีการให้บริการมูลค่าเพิ่ม (Value Added) (วายุภาพ, 2548) นั่นคือ การให้บริการมูลค่าเพิ่มที่นอกเหนือไปจากกิจกรรมหลักในคลัง อันเป็นการให้บริการเสริมที่จำเพาะสำหรับลูกค้าที่แตกต่างกัน (Customization) การให้บริการเสริมนับวันจะยิ่งเพิ่มมากขึ้น ประกอบกับในสภาวะการณ์ที่สภาพรอบด้านเต็มไปด้วยการแข่งขัน จึงทำให้ต้องมีการเพิ่มประสิทธิภาพของการทำงานด้วยการเพิ่มมูลค่าทางการบริการเพื่อให้มีความหลากหลายที่จะสามารถแข่งขันได้ โดยเน้นการเพิ่มประสิทธิภาพ (Efficiency) และประสิทธิผล (Effectiveness) อันจะทำให้ธุรกิจสามารถคงอยู่ได้ เช่น

**การรับประกอบเล็กๆ น้อยๆ (Light assembly)** เป็นบริการเสริมที่ผู้ผลิตสินค้าอาจต้องการให้คลังสินค้าทำหน้าที่ประกอบเพียงเล็กน้อยก่อนส่งสินค้าออก เช่น สินค้าเครื่องใช้ไฟฟ้าจะมีการบรรจุใบรับประกันสินค้าลงกล่อง ในขณะที่สินค้าถูกส่งเข้ามายังคลังสินค้า หรือโทรศัพท์มือถือที่เราใช้กันอยู่ในกล่องมือถือที่ได้มาจากร้านค้า จะมีอุปกรณ์ทั้งแบตเตอรี่ สายชาร์จ หูฟัง การัดความจำ

**งานบรรจุภัณฑ์ (Packaging)** คลังสินค้าสามารถให้บริการเสริมในเรื่องของการบริการบรรจุบรรจุหีบห่อ เช่น การรับบรรจุหนังสือลงซอง เพียงแต่นำรายชื่อลูกค้ากับสินค้า คลังสินค้าก็จะนำ



Packaging



Labelling



Price Tagging

สินค้าบรรจุลงซองและติดชื่อจำหน่ายของพัสดุ นอกจากนี้ยังมีบริการการบรรจุหีบห่อใหม่ (Repackaging) ในกรณีที่มีการส่งเสริมการขาย ทำให้ต้องมีการบรรจุหีบห่อในรูปแบบของการส่งเสริมการขาย เช่น แชมพูสระผมแถมครีมขนาดผขนาดพกพา

**งานติดชื่อ (Labeling) งานติดราคา (Price Tagging)** เป็นการรับผิดชอบโดยอาจจะติดลงบนตัวสินค้าเอง หรืออยู่บนกล่อง เช่น กางเกงที่เราสวมใส่กันอยู่ทุกวันก่อนนำไปซักจะต้องติดป้ายที่ติดมาออกจากกางเกง

**การให้บริการคัดแยก (Sortation)** การคัดแยกสินค้าทำได้หลายรูปแบบ เช่น การคัดแยกสินค้าประเภทเสื้อผ้าเพื่อส่งให้ตามร้านค้าปลีก การคัด

แยกนี้มักถูกนำมาใช้ร่วมกับศูนย์กระจายสินค้า เนื่องจากสินค้าต้องการเปลี่ยนเส้นทางขนส่ง ตัวอย่างที่เห็นได้ชัด คือ การคัดแยกพัสดุของผู้ขนส่งต่างๆ เช่น ไปรษณีย์ไทย UPS Fedex

คงจะพอเข้าใจและมองเห็นภาพกันขึ้นบ้างว่ากิจกรรมที่เกิดขึ้นในคลังสินค้านี้เกิดขึ้นอยู่ในชีวิตประจำวันในทุกท่านน่าจะเคยใช้บริการและต่อจากนี้คลังสินค้าจะไม่ได้เป็นเพียงสถานที่เก็บสินค้าอย่างเดียวอีกต่อไป

อ้างอิง

วายุภาพ, อ. (2548a). "เอกสารประกอบการสอนการบริหารคลังสินค้า."

กรุงเทพฯ.



**สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น**  
Thai-Nichi Institute of Technology  
泰日工业大学  
THAI-NICHI INSTITUTE OF TECHNOLOGY

**เรียนฟรีตลอดหลักสูตร**  
**4 ปี 50 รุ่น**

คณะวิศวกรรมศาสตร์ (วศ.บ.)

คณะเทคโนโลยีสารสนเทศ (วท.บ.)

คณะบริหารธุรกิจ (บธ.บ., บช.บ.)

**www.tni.ac.th**

เปิดรับนักศึกษาในระดับ ป.ตรี  
ปีการศึกษา 2557  
ประเภท สอบตรง-ชิงทุน

สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น 1771/1 ถ.พัฒนาการ แขวงสวนหลวง เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 Tel: 0-2763-2601-5