

## ใบงาน วิชาการจัดการการขาย

**ข้อที่ 1** เรื่องการจัดอาณาเขตขาย จำเป็นจะต้องวางแผนหาจำนวนพนักงานขายที่เหมาะสมในแต่ละเขต ดังนั้นให้นิสิตหาจำนวนพนักงานขายที่ต้องการของบริษัทฯ ดังกล่าวนี้

สูตรวิธีการคำนวณจำนวนพนักงานขายที่ต้องการ

$$= \frac{\text{จำนวนลูกค้า} \times \text{ความถี่ในการเยี่ยมเยียน}}{\text{อัตราการเยี่ยมเยียนต่อวัน} \times \text{จำนวนวันทำงาน}}$$

$$= \frac{\text{อัตราการเยี่ยมเยียนรวมต่อปี}}{\text{จำนวนการเยี่ยมเยียนรวม}}$$

บริษัทผู้ผลิตและจำหน่ายยางรถยนต์ชั้นนำรายหนึ่ง ได้จัดแบ่งลูกค้าออกเป็น 3 ประเภท โดยมี บัญชีขายสินค้า จำนวนลูกค้า และอัตราการเยี่ยมลูกค้า ดังนี้

ประเภทลูกค้า/บาทต่อปี	จำนวนลูกค้า	การเยี่ยม/ปี	รวมการเยี่ยม/ปี
1. บัญชีขายได้เกิน 5 ล้านบาท	30 ราย	24	
2. บัญชีขายได้ 1- 5 ล้านบาท	250 ราย	18	
3. บัญชีขายได้ 5 แสน – 1 ล้านบาท	1,200 ราย	12	

เนื่องจากฝ่ายบริหารสังเกตว่า พนักงานขายมักจะออกเยี่ยมเยียนลูกค้าวันละ 1-8 ราย แต่เท่าที่ศึกษาจากรายงานพบว่า 80% พนักงานขายออกเยี่ยมลูกค้าวันละ 5 ครั้ง ส่วนวันทำงานของพนักงานขายแต่ละคนหาได้ดังนี้

จำนวนวันรวม 1 ปี	365 วัน
หัก: วันหยุดเสาร์ อาทิตย์	104 วัน
วันหยุดเทศกาลวันพิเศษ	15 วัน
วันลาป่วย	5 วัน
วันฝึกอบรม	10 วัน
วันประชุม	16 วัน

วันทำงานจริงของพนักงานขายหนึ่งคน

วัน

## ใบงาน วิชาการจัดการการขาย

**ข้อที่ 2** บริษัท RPU คาดจะสามารถทำยอดขายในปี 2560 = 15% จากปี 2559 ที่มียอดขาย 45 ล้านบาท บริษัทตกลงให้กันเงินจำนวนร้อยละ 7 ของยอดขาย ไปเป็นงบประมาณค่าใช้จ่ายตลอดปีของหน่วยงานขาย นักบริหารการขายในฐานะหัวหน้าหน่วยงานขายได้แบ่งเป็นสองส่วน ดังนี้ ส่วนที่หนึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในสำนักงานคิดเป็น 25% ส่วนที่สองเป็นค่าจ้างพนักงานขาย คิดเป็น 75% บริษัทมีนโยบายจ่ายค่าจ้างเท่ากับอัตราค่าจ้างเฉลี่ยของตลาดแรงงาน ซึ่งเท่ากับ 7,000 บาท/เดือน

- คำถาม: นักบริหารการขายจะสามารถจ้างพนักงานขายได้กี่คน
- คำถาม : จากโจทย์ ตรงกับกลยุทธ์การกำหนดจำนวนพนักงานขายแบบใด

**ข้อที่ 3** บริษัทปลื้มใจ มีพนักงานขายอยู่แล้ว 5 คน ทั้ง 5 คน ช่วยกันสร้างยอดขายให้แก่ บ. 10,000,000 บาท/ปี โดยได้รับค่าจ้างเดือนละ 8,000 บาท บ. คาดว่า ถ้าจ้างพนักงานขาย คนที่ 6 เพิ่มเข้ามาอีก 1 คน จะทำให้อยอดขายเพิ่มเป็น 12,000,000 บาท/ปี แต่ถ้าจ้างพนักงานขายเพิ่มเป็น 7 คน จะทำให้อยอดขายเพิ่มเป็น 14,500,000 บาท/ปี ถ้าจ่ายค่าจ้างให้แก่พนักงานขายใหม่ที่จะเพิ่มเข้ามาในอัตราเดียวกับพนักงานขายขายเดิม หมายถึง ถ้าไรก่อนหักค่าจ้างเท่ากับร้อยละ 40 ของยอดขาย

- คำถาม: บริษัทควรจ้างพนักงานขายคนที่ 6 และคนที่ 7 หรือไม่
- คำถาม : จากโจทย์ ตรงกับกลยุทธ์การกำหนดจำนวนพนักงานขายแบบใด

**ข้อที่ 4** บริษัทเปี่ยมสุข มีลูกค้าเก่าอยู่ 900 ราย และคาดว่าในรอบปีใหม่นี้จะมีลูกค้าใหม่เพิ่มเข้ามาอีก 300 ราย ลูกค้าทั้งเก่าและใหม่แต่ละรายต้องมีพนักงานขายของบริษัทไปแวะเยี่ยมปีละ 6 ครั้ง แต่แต่ละครั้งต้องใช้เวลา 2 ชั่วโมง (รวมเดินทาง) จากสถิติที่บริษัทมีอยู่พนักงานขายหนึ่งคน จะมีเวลาปฏิบัติงานให้บริษัท 1,200 ชม./ปี จงหาว่าจำนวนพนักงานขายที่เหมาะสมกับปริมาณงานมีกี่คน

- คำถาม: จงหาว่าจำนวนพนักงานขายที่เหมาะสมกับปริมาณงานมีกี่คน
- คำถาม : จากโจทย์ ตรงกับกลยุทธ์การกำหนดจำนวนพนักงานขายแบบใด