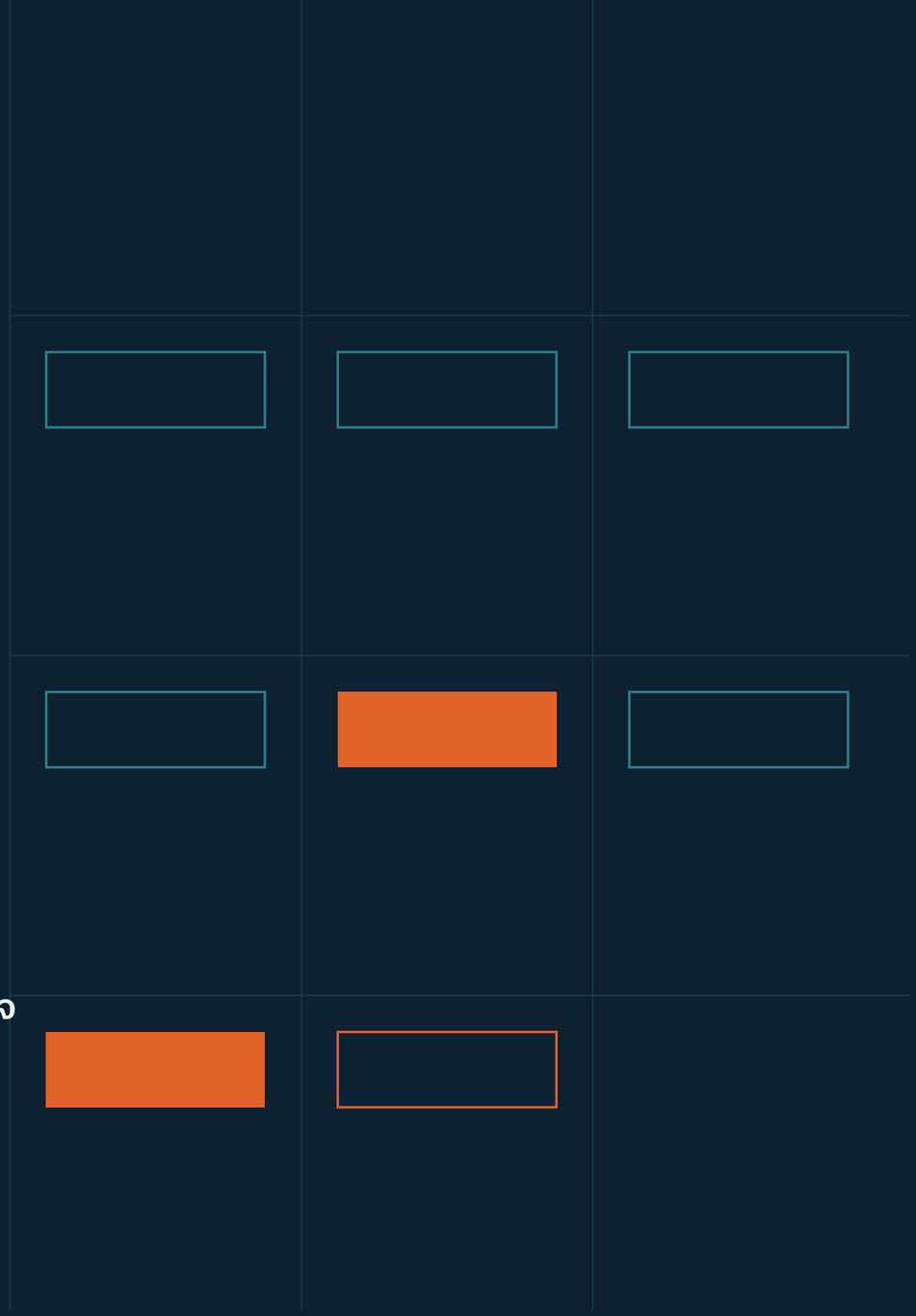
HARBOR TOOLS · วาระขออนุมัติผู้บริหาร

Stockline

ซอฟต์แวร์จัดการสต็อกสำหรับโรงงานขนาดเล็ก — ขออนุมัติเงินลงทุนระยะแรก 400,000 ดอลลาร์

วันที่นำเสนอ	ผู้นำเสนอ	สถานะเอกสาร
7 พฤศจิกายน 2569	**ทีมพัฒนาธุรกิจใหม่ Harbor Tools**	**เพื่อการตัดสินใจ**



สิ่งที่จะพูดถึง

ข้อเสนอนี้เดินตามเจ็ดขั้น จากตลาดไปจนถึงคำขออนุมัติ

01 **ตลาดโรงงานเล็กยังว่างอยู่ 92%**
120,000 โรงงานเป้าหมาย มูลค่าตลาด 240 ล้านดอลลาร์ต่อปี

02 **ปัญหาที่หน้างาน วัดเป็นนาทีและเป็นเงินได้**
90 นาทีต่อวัน ของขาด 3% ของรายได้ สเปรดชีต 76%

03 **Stockline ทำงานบนมือถือที่หน้าไลน์ผลิต**
ติดตั้งเสร็จใน 2 สัปดาห์ เชื่อมต่อเครื่องจักรได้

04 **เทียบกับ ERP ใหญ่และสเปรดชีต**
ราคา เวลาติดตั้ง การใช้งานหน้างาน การเชื่อมเครื่องจักร

05 **รายได้ปีที่ 3 แตะ 1.44 ล้านดอลลาร์**
60 → 220 → 600 ลูกค้า อัตราเลิกใช้งาน 5% ต่อปี

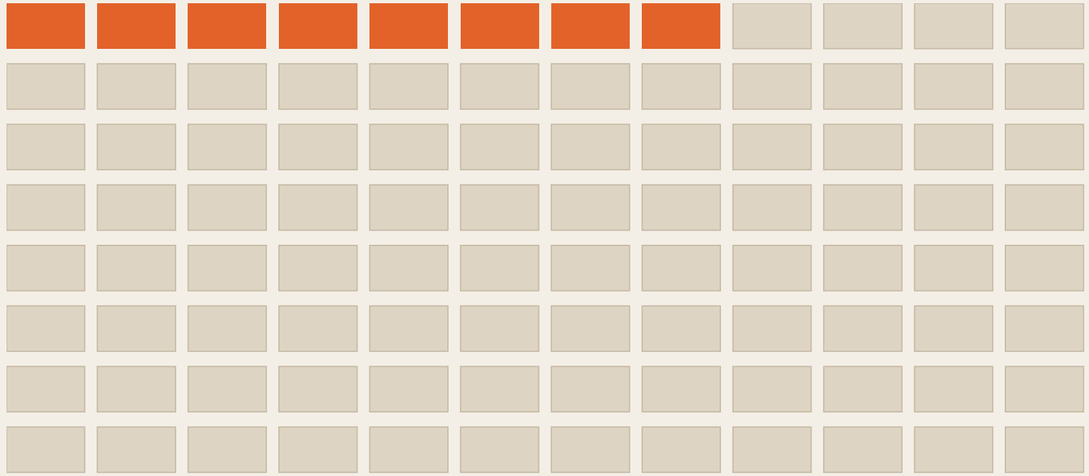
06 **เงินลงทุน 1.2 ล้านดอลลาร์ สามปี**
กำไรรายปีเกิดขึ้นในปีที่ 3

07 **แผนเวลาและคำขออนุมัติ**
นำร่องพฤศจิกายน เปิดขายเมษายน 100 ลูกค้าตุลาคม

การตัดสินใจที่ขอวันนี้

อนุมัติงบระยะแรก 400,000 ดอลลาร์ เพื่อเริ่มโครงการนำร่อง

โรงงานเป้าหมาย 120,000 แห่ง ยังใช้ซอฟต์แวร์สต็อกเพียง 8%



ใช้ซอฟต์แวร์แล้ว 8%

ยังไม่ใช้ซอฟต์แวร์ 92%

หนึ่งช่องเท่ากับประมาณ 1% ของโรงงานเป้าหมาย — ตารางนี้คือภาพตลาดทั้งหมด

120,000

โรงงานขนาดเล็กที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย

8%

สัดส่วนที่ใช้ซอฟต์แวร์จัดการสต็อกอยู่ในวันนี้

240

ล้านดอลลาร์ คือมูลค่าตลาดรวมต่อปี

ตลาดนี้ไม่ได้อิ่มตัว แต่ยังไม่มีใครเข้าถึง — ช่องว่าง 92% คือเหตุผลที่เราเสนอเข้าตลาดตอนนี้

การนับสต็อกด้วยมือกินเวลา 90 นาทีต่อวัน และกินรายได้อีก 3%

90

นาทีต่อวัน

หัวหน้าไลน์เดินนับของในชั้นวางและกรอกตัวเลขเอง ทุกวัน ก่อนจะวางแผนผลิตได้



3%

ของรายได้ต่อปี

ของขาดสต็อกทำให้ไลน์หยุด งานส่งช้า และต้องซื้อวัตถุดิบด่วนในราคาแพงกว่า



76%

ของพนักงาน

ยังจัดการสต็อกด้วยสเปรดชีต ไฟล์แยกกันคนละเครื่อง ไม่มีใครเห็นตัวเลขชุดเดียวกัน



ทั้งสามตัวเลขมีต้นเหตุเดียวกัน คือข้อมูลสต็อกถูกบันทึกช้ากว่าการเคลื่อนไหวของของจริง

Stockline ย้ายการบันทึกสต็อกไปอยู่บนมือถือ ตรงจุดที่ของเคลื่อนไหวจริง

ขั้นที่ 1

สแกนที่หน้าไลน์

พนักงานยิงบาร์โค้ดด้วยมือถือขณะรับเข้าหรือเบิกออก

ขั้นที่ 2

ยอดสต็อกอัปเดตทันที

ทุกคนเห็นตัวเลขชุดเดียวกันแทนไฟล์สเปรดชีตคนละเครื่อง

ขั้นที่ 3

เตือนก่อนของจะขาด

ระบบแจ้งจุดสั่งซื้อซ้ำก่อนไลน์ผลิตต้องหยุดรอ

ผลลัพธ์

คืนเวลา 90 นาทีให้กะ

เลิกเดินนับของด้วยมือและลดเหตุของขาดสต็อก

ราคา 200 ดอลลาร์ต่อเดือน

ติดตั้งเสร็จใน 2 สัปดาห์

ใช้งานผ่านมือถือที่หน้างาน

เชื่อมต่อเครื่องจักรได้

Stockline ถูกกว่า ERP ใหญ่สิบเท่า และทำสิ่งที่สเปรดชีตทำไม่ได้

ทางเลือก	ค่าใช้จ่ายต่อเดือน	เวลาติดตั้งใช้งาน	การบันทึกที่หน้าไลน์ผลิต	เชื่อมต่อเครื่องจักร
Stockline	200 ดอลลาร์	2 สัปดาห์	มือถือ	ได้
ระบบ ERP ขนาดใหญ่	2,000 ดอลลาร์	6 เดือน	เครื่องคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะเท่านั้น	ได้
สเปรดชีต	0 ดอลลาร์	วันเดียว	เครื่องคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะเท่านั้น	ไม่ได้

ช่องว่างด้านราคา

ERP ใหญ่ราคา 2,000 ดอลลาร์ต่อเดือน เกินงบของโรงงานเล็กเกือบทั้งหมด

ช่องว่างด้านเวลา

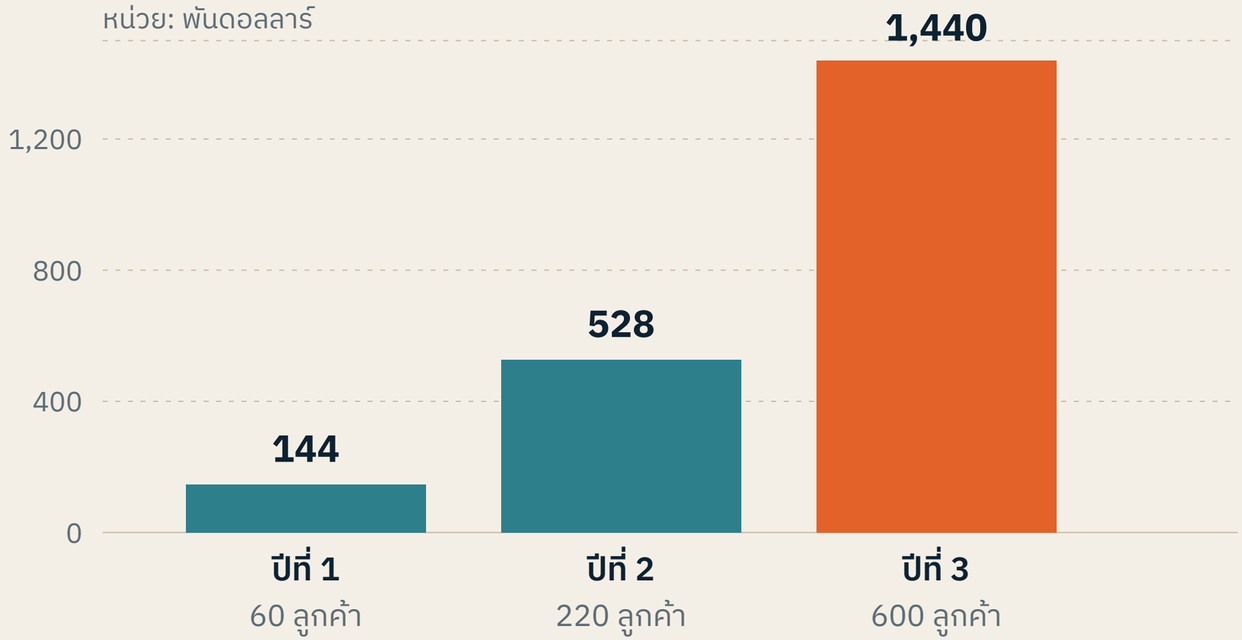
6 เดือนคือครึ่งปีที่โรงงานต้องหยุดปรับกระบวนการ เราใช้ 2 สัปดาห์

ช่องว่างด้านหน้างาน

สเปรดชีตฟรีและเริ่มวันนี้ได้ แต่ไม่มีมือถือและไม่เชื่อมเครื่องจักร

สามปีแรกของธุรกิจ

รายได้โต 10 เท่าในสามปี จาก 144,000 เป็น 1.44 ล้านดอลลาร์



จุดที่ธุรกิจเลี้ยงตัวเองได้

กำไรรายปีเกิดขึ้นในปีที่ 3

สมมติฐานอัตราเลิกใช้งาน

5% ต่อปี — ตัวเลขลูกค้าในแผนนี้เป็นยอดสุทธิหลังหักลูกค้าที่เลิกใช้แล้ว

ที่มาของรายได้

ค่าบริการรายเดือน 200 ดอลลาร์ต่อโรงงาน เป็นรายได้ประจำที่คาดการณ์ได้

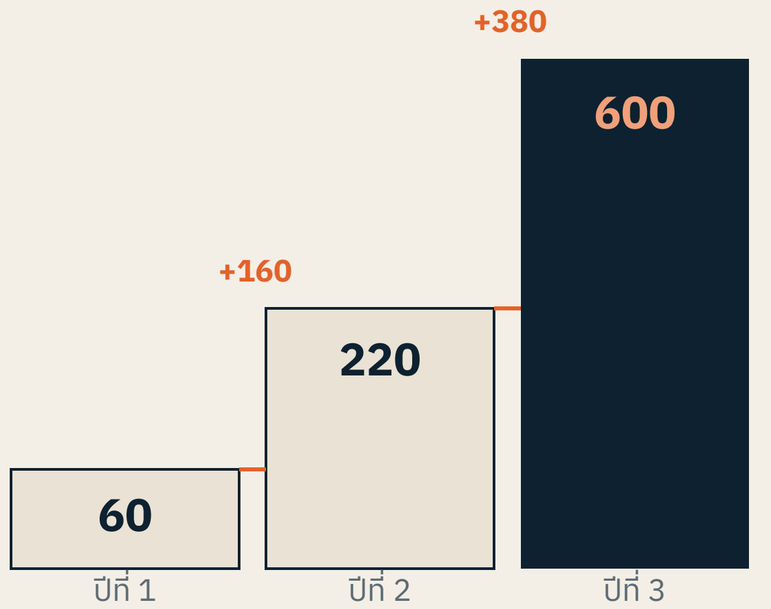
สัดส่วนต่อตลาด

600 ลูกค้าในปีที่ 3 คือส่วนเล็กมากของโรงงานเป้าหมาย 120,000 แห่ง

ทุกบรรทัดในแผนนี้ขึ้นอยู่กับการเพิ่มลูกค้าจาก 60 เป็น 600 ราย

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
จำนวนลูกค้า (ราย)	60	220	600
รายได้ (ดอลลาร์)	144,000	528,000	1,440,000
อัตราเลิกใช้งานที่สมมติ	5% ต่อปี	5% ต่อปี	5% ต่อปี
สถานะกำไรรายปี	ยังขาดทุน	ยังขาดทุน	**มีกำไร**

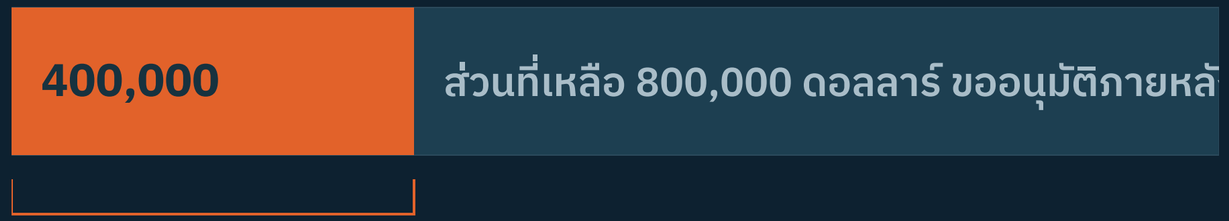
ค่าบริการ 200 ดอลลาร์ต่อเดือนต่อโรงงาน คือตัวคูณเดียวระหว่างจำนวนลูกค้ากับรายได้



ความสูงของแท่งคือจำนวนลูกค้าสุทธิปลายปี

เงินลงทุนรวมสามปี 1.2 ล้านดอลลาร์ และวันนี้ขออนุมัติเพียงก้อนแรก

เงินลงทุนรวม 3 ปี · 1,200,000 ดอลลาร์



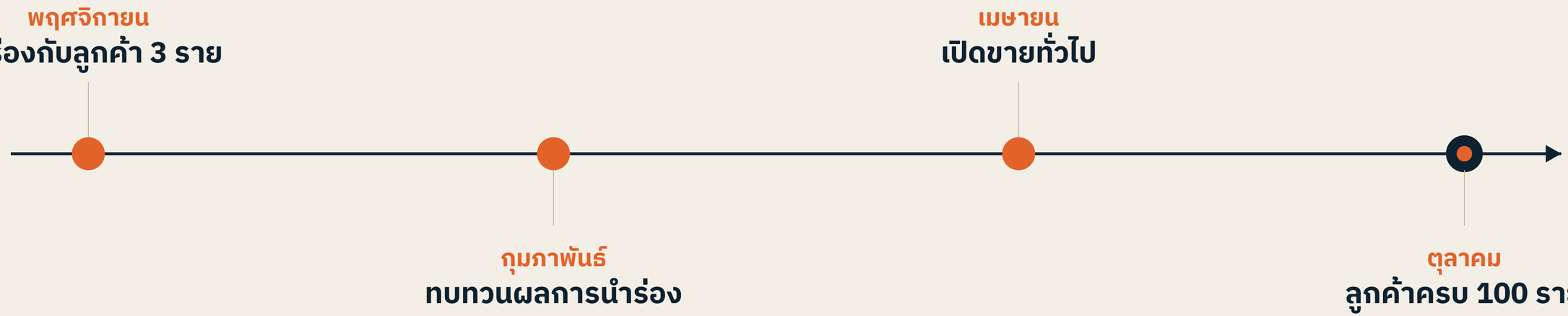
ระยะแรก — คือสิ่งที่ขออนุมัติในวาระนี้
คิดเป็นหนึ่งในสามของเงินลงทุนทั้งโครงการ

1.2
ล้านดอลลาร์ ตลอดสามปีของโครงการ

400K
ดอลลาร์ คือระยะแรกที่ขออนุมัติวันนี้

รายได้ปีที่ 3 ที่ 1.44 ล้านดอลลาร์ สูงกว่าเงินลงทุนรวมทั้งโครงการ และเป็นปีที่เริ่มมีกำไรรายปี

จากนำร่อง 3 โรงงานในพฤศจิกายน ถึง 100 ลูกค้าในเดือนตุลาคม



ติดตั้งจริงในโรงงาน 3 แห่ง เพื่อวัดเวลาที่ประหยัดได้และเหตุของขาดสต็อก

จุดตรวจของผู้บริหาร นำผลจริงจากนำร่องมาตัดสินว่าจะเดินต่อหรือหยุด

เปิดขายให้โรงงานทั่วไป พร้อมทีมติดตั้งที่ทำได้ภายใน 2 สัปดาห์ต่อราย

หมุดหมายแรกของการขยายตลาด ก่อนเข้าสู่เป้า 220 ลูกค้าในปีที่ 2

ตลาดว่าง ปัญหาชัด ราคาเหมาะ แผนมีจุดตรวจ และคำขอมีขนาดเล็ก

01

ตลาด 240 ล้านดอลลาร์ ยังว่าง 92%

โรงงานเป้าหมาย 120,000 แห่ง ใช้ซอฟต์แวร์เพียง 8%

02

ปัญหาวัดเป็นเงินได้ทันที

90 นาทีต่อวัน ของขาด 3% ของรายได้ สเปรดชีต 76%

03

200 ดอลลาร์ และ 2 สัปดาห์

ถูกกว่า ERP ใหญ่สิบเท่า ใช้บนมือถือ เชื่อมเครื่องจักรได้

04

กำไรรายปีในปีที่ 3

รายได้ 1.44 ล้านดอลลาร์ จากลูกค้า 600 ราย เลิกใช้งาน 5% ต่อปี

05

ขออนุมัติ 400,000 ดอลลาร์

ระยะแรกเท่านั้น และมีจุดทบทวนในเดือนกุมภาพันธ์

✓ เงินก้อนแรกซื้อหลักฐานจริงจากโรงงาน 3 แห่ง ก่อนบริษัทจะผูกพันเงินลงทุนที่เหลือ

การตัดสินใจที่ขอในวาระนี้

ขออนุมัติงบระยะแรก 400,000 ดอลลาร์ เพื่อเริ่มนำร่อง Stockline ในเดือนพฤศจิกายน

หากอนุมัติวันนี้ เราติดตั้งกับลูกค้านำร่าง 3 รายในเดือนพฤศจิกายน และกลับมารายงานผลจริงต่อที่ประชุมในเดือนกุมภาพันธ์ ก่อนขออนุมัติส่วนที่เหลือ

วงเงินที่ขอ	ใช้เพื่อ	จุดทบทวนครั้งถัดไป
400,000 ดอลลาร์	นำร่อง 3 โรงงาน	กุมภาพันธ์