



แผนพัฒนากลยุทธ์ระบบสารสนเทศของ
บริษัท ฟาม่าดรัก แอนด์ เฮลท์แคร์ จำกัด

โดย

นางสาวแอนจณา ปันทะนา

การค้นคว้าอิสระนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
วิทยาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาระบบสารสนเทศเพื่อการจัดการ
คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

พ.ศ. 2555

บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

บริษัท ฟาม่าดรัก แอนด์ เฮลท์แคร์ จำกัด เป็นธุรกิจร้านขายปลีกสินค้าทางเภสัชกรรม เวชภัณฑ์และสินค้าทางการแพทย์ในจังหวัดเชียงใหม่ ลำปาง พิชณุโลกและตาก ภายใต้เครื่องหมายการค้า ‘Fama Drug & Healthcare’ และ ‘Citrus’ โดยตลอดระยะเวลาการดำเนินงาน 14 ปี ที่ผ่านมาได้มีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทั้งด้านรายได้และการขยายสาขา ถึงแม้บริษัทยังคงมีแนวโน้มของการเติบโตและรายได้ที่ดี แต่ระดับการแข่งขันของธุรกิจร้านขายยาและเวชภัณฑ์ในปัจจุบันมีความรุนแรงมากขึ้นเรื่อยๆ ทั้งจากคู่แข่งรายย่อยอย่างร้านขายยาเดี่ยวของเภสัชกรในท้องถิ่น หรือจากร้านขายยาและเวชภัณฑ์เครือข่ายทั้งจากท้องถิ่นและจากบริษัทขนาดใหญ่ระดับประเทศ รวมไปถึงคู่แข่งทางอ้อมอย่างคลินิกและโรงพยาบาลเนื่องจากการจัดให้มีสวัสดิการหลักประกันสุขภาพของรัฐ ทำให้ประชาชนเข้าถึงทางเลือกอื่นในการรักษาอาการเจ็บป่วยได้มากขึ้นนอกจากการมีคู่แข่งมากมายทั้งทางตรงและทางอ้อมแล้ว การประกอบธุรกิจร้านขายยาและเวชภัณฑ์เป็นธุรกิจที่ขายสินค้าที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพของประชาชน ดังนั้นจึงมีกฎหมายและข้อบังคับต่างๆมากมายที่ต้องปฏิบัติตาม โดยอาจจะทำให้เกิดความยากและต้นทุนในการดำเนินธุรกิจที่มากขึ้น ดังนั้นบริษัทจึงควรเริ่มทำการปรับตัวให้พร้อมเพื่อการขยายธุรกิจออกไปอย่างมั่นคง โดยทำการวิเคราะห์ห้วงศักระอบสำคัญทุกตัวในธุรกิจของตน การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและปัจจัยภายนอกที่ส่งผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ วิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค เพื่อค้นหากลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจที่จะสามารถช่วยเพิ่มศักยภาพการแข่งขันของบริษัทให้มากยิ่งขึ้น

ทั้งนี้ผลจากการวิเคราะห์ห้วงศักระอบทุกส่วนอย่างครบถ้วน แผนธุรกิจเล่มนี้จะนำเสนอแนวทางของกลยุทธ์ของบริษัททั้งหมด 6 ด้านคือ กลยุทธ์ด้านสินค้าคงคลัง กลยุทธ์ด้านลูกค้า กลยุทธ์ด้านพนักงาน กลยุทธ์ด้านสินค้าขาย กลยุทธ์ด้านการดำเนินงาน และกลยุทธ์ด้านผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่าย โดยได้ระบุถึงแผนการดำเนินงานของทุกกลยุทธ์เอาไว้ทั้งหมด 24 แผนงาน และจัดแบ่งแผนงานออกเป็น 3 ระยะเวลาคือแผนงานระยะสั้น แผนงานกลาง และแผนงานระยะยาว

ตามลำดับ รวมถึงนำเสนอแผนระบบสารสนเทศเพื่อรองรับและสนับสนุนแผนงานของกลยุทธ์ทางธุรกิจทุกระยะของบริษัทอีกด้วย โดยแผนระบบสารสนเทศที่นำเสนอนี้มีมูลค่ารวม 1,400,604 บาท สำหรับการวางรากฐานระบบคอมพิวเตอร์และระบบสารสนเทศที่จะช่วย

สนับสนุนการดำเนินงานและเพิ่มศักยภาพให้กับองค์กรเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายและไปสู่
วิสัยทัศน์ที่ได้ตั้งไว้คือ มุ่งเป็นร้านขายยาที่เปรียบดั่งที่ปรึกษาด้านสุขภาพที่เชื่อถือได้ ส่งมอบการมี
สุขภาพที่ดีผ่านการขายผลิตภัณฑ์ยาและเวชภัณฑ์ที่ได้มาตรฐานควบคู่ไปกับการให้บริการจาก
ผู้เชี่ยวชาญอย่างจริงใจและเป็นกันเองดังคนในครอบครัว