

รายงานปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

การวางแผนควบคุมคุณภาพ

Quality control planting



ปฏิบัติงาน ณ

Nutri Create Public Company Limited

เลขที่ 289 ห้างสรรพสินค้าตั้งฮั่วเส็ง ชั้น 5 ๔.สิรินธร แขวงบางบำหรุ

เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700

วันที่ 20 เดือน เมษายน พ.ศ. 2547

เรื่อง ขอส่งรายงานการปฏิบัติงานสหกิจศึกษา

เรียน อาจารย์ที่ปรึกษาสหกิจศึกษา สาขาวิชาเทคโนโลยีอาหาร

ตามที่ข้าพเจ้า นายพรเทพ มุททาหัตถากร นักศึกษาสาขาวิชาเทคโนโลยีอาหาร สำนักวิชาเทคโนโลยีการเกษตร มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี ได้ไปปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ระหว่างวันที่ 22 ธันวาคม 2546 ถึงวันที่ 9 เมษายน 2547 ในตำแหน่ง ผู้ช่วย R&D ณ บริษัท Nutri Create Public Company Limited และได้รับมอบหมายจาก Job supervisor ให้ศึกษาและทำรายงาน เรื่องการวางแผนควบคุมคุณภาพ (Quality control planing)

บัดนี้ การปฏิบัติงานสหกิจศึกษาได้สิ้นสุดลงแล้ว ข้าพเจ้าจึงขอส่งรายงานดังกล่าวมา พร้อมกันนี้จำนวน 1 เล่ม เพื่อขอรับการปรึกษาต่อไป

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณา

ขอแสดงความนับถือ

(นายพรเทพ มุททาหัตถากร)

กิตติกรรมประกาศ (Acknowledgment)

การที่ข้าพเจ้าได้มาปฏิบัติงานสหกิจศึกษา ณ บริษัท Nutri Create Public Company Limited ตั้งแต่วันที่ 22 ธันวาคม 2546 ถึง วันที่ 9 เมษายน 2547 ส่งผลให้ข้าพเจ้าได้รับความรู้และประสบการณ์ต่างๆที่มีค่ามากมายสำหรับรายงานวิชาสหกิจศึกษานี้ สำเร็จลงได้ด้วยดีจากความร่วมมือและสนับสนุนจากหลายฝ่ายดังนี้

- | | |
|--------------------------------|--|
| 1.คุณบุญศักดิ์ ศรีประเสริฐยิ่ง | ที่เห็นความสำคัญของระบบการศึกษาแบบสหกิจศึกษา |
| และ | ได้ให้โอกาสที่มีคุณค่ายิ่งแก่ข้าพเจ้า |
| 2.คุณวิสุทธิ พรศาลนุวัฒน์ | Sale & Marketing Manager |
| 3.คุณฤทัยรัตน์ สุทธิศิลป์ | Supervisor |

และบุคคลท่านอื่นๆที่ไม่ได้กล่าวนามถึงทุกท่านที่ได้ให้คำแนะนำช่วยเหลือในการจัดทำรายงาน ข้าพเจ้าใคร่ขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องทุกท่าน ที่มีส่วนร่วมในการให้ข้อมูล เป็นที่ปรึกษาในการทำรายงานฉบับนี้จนเสร็จสมบูรณ์ ตลอดจนให้การดูแลและให้ความเข้าใจเกี่ยวกับชีวิตของการทำงานจริง ข้าพเจ้าขอขอบคุณ ไว้ ณ ที่นี้

นายพรเทพ มุททาหัตถการ

ผู้จัดทำรายงาน

8 เมษายน 2547

บทคัดย่อ (Abstract)

บริษัท Nutri Create Public Company Limited เป็นบริษัทที่เป็นผู้จัดจำหน่ายสินค้าอาหารแช่แข็งในแบรนด์ NC Food และ ไออิม จากการที่ได้เข้าไปปฏิบัติงานในโครงการสหกิจศึกษา ในบริษัท Nutri Create Public Company Limited ได้รับมอบหมายให้ไปปฏิบัติหน้าที่ในแผนก การตลาด ซึ่งในการเข้าไปปฏิบัติงานนั้น ได้ทำการศึกษาในส่วน(Quality control planting) ของแผนกการตลาด โดยอยู่ฝ่าย R&D ในส่วนของการควบคุมคุณภาพจะตรวจสอบคุณภาพสินค้าตามเส้นทางการกระจายของบริษัท โดยจะตรวจสอบตั้งแต่คลังสินค้าจนถึงลูกค้าปลีกเพื่อให้มั่นใจในคุณภาพของสินค้าและร่วมแก้ปัญหาเมื่อสินค้ามีปัญหา นอกจากนี้ยังศึกษาในส่วนของการออกผลิตภัณฑ์ใหม่รวมถึงขั้นตอนในแต่ละส่วน รวมถึงการฝึกเป็นพนักงานขายและศึกษาเทคนิคการขายของ sale แต่ละคน และ ยังมีส่วนร่วมในทีมงานการประมูลรถไฟ



สารบัญ

	หน้า
จดหมายนำส่ง	1
กิตติกรรมประกาศ	2
บทคัดย่อ	3
สารบัญ	4
บทที่ 1 บทนำ	5
1.วัตถุประสงค์	5
2.รายละเอียดเกี่ยวกับบริษัท Nutri Create Public Company Limited	5
3.ชื่อ-ที่ตั้ง สถานประกอบการ	5
4.วิสัยทัศน์ขององค์กร (Vision of company)	5
5.รายละเอียดของฝ่ายการตลาด	6
6.รายละเอียดของฝ่ายขาย	7
7.รายละเอียดของแผนกวิจัยและพัฒนา	10
บทที่ 2 รายละเอียดเกี่ยวกับงานที่ปฏิบัติ	12
บทที่ 3 สรุปผลการปฏิบัติงาน	28
บทที่ 4 อุปสรรค ปัญหาและข้อเสนอแนะ	28
ภาคผนวก	29

บทนำ

1.วัตถุประสงค์

เพื่อศึกษาการทำงานภายในบริษัท นวัตกรรมชีวิต จำกัด มหาชน

เพื่อเพิ่มพูนประสบการณ์จากการปฏิบัติงานจริง

เพื่อนำทฤษฎีที่ศึกษามาใช้ในการปฏิบัติงานจริง

2.รายละเอียดเกี่ยวกับบริษัท

ประวัติความเป็นมาของบริษัท นวัตกรรมชีวิต จำกัด มหาชน

ผลิตภัณฑ์อาหารสำเร็จรูปแช่แข็ง NC Food ได้เริ่มกิจการมาตั้งแต่วันที่ 26 มกราคม 2542 โดยมี นายแพทย์บุญชัย อิศราพิสิษฐ์ ซึ่งขณะนั้นได้เป็น ผู้อำนวยการโรงพยาบาลราชธานี มีความต้องการให้ผู้ป่วย ได้อาหารที่มีคุณภาพและมีรสชาติอร่อย จึงพยายามคิดสูตรอาหารเพื่อสุขภาพแต่มีรสชาติอร่อย แต่ก็ติด ปัญหาว่า จะเก็บอาหารอย่างไรให้ได้คุณภาพอาหารคงเดิม และเมื่อสามารถทำอาหารดังกล่าวขึ้นมาก็ดลองให้ ผู้ป่วยได้ลองทานซึ่งผลตอบรับดีเกินคาด ทำให้ทางนายแพทย์ บุญชัย มองเห็นโอกาสทางธุรกิจตัวใหม่ ขึ้นมา จึงเป็นที่มาของ NC Food และในวันที่ 9 กันยายน 2545 ผู้บริหารส่วนหนึ่งของกลุ่มบริษัทดัชมิลล์ ซึ่งเป็นกลุ่มบริษัทผู้ประกอบการ นม ที่ประสบความสำเร็จอย่างสูง และมีช่องทางการจำหน่ายกระจายอยู่ ทั่วประเทศได้ให้ความสนใจในธุรกิจอาหารแช่แข็งจึงเข้ามาร่วมลงทุนในฐานะผู้ถือหุ้นรายใหญ่ เพื่อ ผลักดันให้อาหารสำเร็จรูปแช่แข็ง NC Food เติบโตอย่างต่อเนื่องและแข็งแกร่งในธุรกิจอาหารสำเร็จรูป ภายใต้อุปกรณ์ นวัตกรรมชีวิต จำกัด มหาชน ดำเนินการผลิตและจัดจำหน่าย อาหารสำเร็จรูปแช่แข็งที่มี รสชาติดี สะอาด ปลอดภัย มีสารอาหารครบคุณค่าทางโภชนาการ ทั้งยังสะดวกต่อการเก็บรักษา และนำมา รับประทานได้ตลอดเวลาที่ต้องการ เพื่อเป็นการตอบสนองชีวิตที่ทันสมัยของผู้บริโภคยุคใหม่ ที่ดูแลใส่ใจ สุขภาพ

ชื่อ-ที่ตั้ง สถานประกอบการ

Nutri Create Public Company Limited เลขที่ 289 ห้างสรรพสินค้าตั้งฮั่วเส็ง ชั้น 5 ๔.สิรินทร แขวง
บางบำหรุ เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700 โทร 0-2433-4444 โทรสาร 0-2435-2020-1

วิสัยทัศน์ขององค์กร (Vision of company)

“เราจะเป็นผู้นำ ผลิตภัณฑ์อาหารสำเร็จรูป เพื่อสุขภาพที่ดี คู่ครอบครัวของคุณ “

รายละเอียดของฝ่ายการตลาด

บทบาทของฝ่ายการตลาดของบริษัท (Role of Marketing)

มีบทบาทดังนี้

1. ทำหน้าที่วิเคราะห์ และวางแผนทางการตลาด
2. หาโอกาสทางการตลาดใหม่ๆเพื่อนำเสนอผลิตภัณฑ์ NC Food ไปสู่ผู้บริโภคให้เกิดประสิทธิภาพและประสิทธิผลสูงสุด
3. สนับสนุนกิจกรรมทางการตลาดให้กับหน่วยงานต่างๆเพื่อนำเสนอแนวความคิดทางการตลาดอย่างสร้างสรรค์
4. สร้างแบรนด์ NC Food ให้เข้าไปอยู่ในจิตใจผู้บริโภคและทำให้รับรู้ถึงแนวความคิดของผลิตภัณฑ์ NC Food ได้ตรงตามวัตถุประสงค์
5. คิดค้นหาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค
6. ตรวจสอบคุณภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อเป็นการยืนยันคุณภาพของสินค้าก่อนถึงมือผู้บริโภค

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท

Product	อาหารสำเร็จรูปแช่แข็ง
Benefit	อร่อย สะอาด สะดวก มีคุณค่าทางโภชนาการ
What is better ?	สะอาดด้วยกรรมวิธีการผลิตที่ปลอดภัย มีมาตรฐานรับรองการผลิต GMP HACCP เป็นต้น มีคุณค่าทางโภชนาการสูง รสชาติอร่อย คงความสดเก็บไว้ได้นาน หาซื้อง่ายในชีวิตประจำวัน
Price	ราคาสมเหตุผล
Product Positioning	อาหารที่มีคุณภาพกว่าอาหารทั่วไป ในราคาสมเหตุผล
Why I should try?	การจัดชิมของพนักงาน บอกข้อดีของสินค้า

ตลาดโดยรวม (Overall of Marketing)

ลูกค้าและคู่แข่ง

บริษัท เอสแอนคพี ซินคิเคท จำกัด มหาชน

บริษัท นาราย์ อินเตอร์ฟู้ด จำกัด

บริษัทเจเอ็ม อุตสาหกรรม จำกัด

บริษัท ซีพีค้าปลีกและการตลาด จำกัด

บริษัท ซีพี อินเตอร์ฟู้ด จำกัด

โอกาสทางการตลาด

จากการศึกษาวิจัยทางการตลาดพบว่า คู่แข่งเกือบทุกรายมุ่งที่จะพยายามนำผลิตภัณฑ์ของตนเข้าสู่ช่องทาง Modern Trade เพื่อหวังให้ลูกค้าซื้อสินค้าไว้เป็นมือสำรองโดยแต่ละบริษัทจะมีจุดเด่นของตนที่คล้ายคลึงกัน คือ มีความสะดวกในการหาซื้อ และจัดเก็บตลอดจนมีคุณค่าทางโภชนาการสูง

ทำให้พบว่าโอกาสทางการตลาด คือการนำสินค้าเข้าไปสนองความต้องการของลูกค้าให้ถึงที่และให้อยู่ในรูปแบบชีวิตประจำวันของลูกค้า ให้ลูกค้าซื้อแล้วนำมาเก็บไว้ที่บ้านบริโภคได้ตามเวลาที่ต้องการประหยัดเวลาสำหรับผู้เร่งรีบ และทางบริษัทยังมีบริการส่งสินค้าถึงที่บ้าน

เป้าหมายทางการตลาด

ทางด้านภูมิศาสตร์และประชากรศาสตร์

Family Size	ตั้งแต่ 1 คนขึ้นไป
Gender	Unisex
Income	10000 ขึ้นไป
Occupation	พนักงานบริษัท แม่บ้าน นักธุรกิจ
Social Class	
Place	กรุงเทพฯ หัวเมืองใหญ่ และตามปริมณัน

ทางด้านจิตนิสัย

- 1.ผู้ห่วงใยสุขภาพของตัวเอง และครอบครัว
- 2.มีเวลาไม่มากในการเตรียมอาหาร
- 3.ทันสมัยยอมรับสิ่งใหม่ๆ

รายละเอียดของฝ่ายขาย

ลักษณะการขาย

ได้แบ่งลักษณะการขายออกเป็น 2 แนวทาง

1. การขายแบบให้เห็นตราสินค้า

เป็นช่องทางการขายผ่านช่องทางของบริษัทเองโดยการแสดงให้เห็นถึงตราสินค้า NC Food

2. การขายแบบไม่แสดงตราสินค้า

เป็นการขายแบบส่งสินค้าเข้าทางหลังร้านที่เป็นลูกค้า เพื่อให้ร้านเหล่านั้นเป็นตัวกระจายสินค้าในนามของแต่ละร้านค้า

การบริหารช่องทางการขาย

แบ่งตามเขตการขาย

เขตกรุงเทพฯและปริมณฑล

บริษัทเป็นผู้ดำเนินการเอง

มีทีมขายเป็นผู้ดูแลแต่ละช่องทาง

จัดส่งสินค้าด้วยวิธีของบริษัทเอง

เขตต่างจังหวัด

ใช้ระบบดีลเลอร์ เนื่องจากต่างจังหวัดมีค่าใช้จ่ายในการจัดการสูง

ดีลเลอร์เป็นผู้ดูแลการขายเอง

บริษัทมีผู้จัดการเขตในการแนะนำการขาย

แบ่งตามวิธีการขาย

ขายผ่านช่องทางหลังร้าน(Food Service)

ตู้อาหารบริการตนเอง(Mobile Food Service)

NC Shop

จำหน่ายในชั้นจำหน่ายในร้านค้าสมัยใหม่ (Modern Trade in Super)

บทบาทและหน้าที่หลักของทีมขาย

FRONT END

ผู้จัดการเขต Food Service (กรุงเทพฯและปริมณฑล)

นำสินค้าไปเสนอในช่องทางเป้าหมาย

ขายทั้งในรูปแบบแสดงตราสินค้าและไม่แสดง

เข้าเยี่ยมและเปิดร้านค้าเป้าหมาย

ผู้จัดการเขต Dealer (ต่างจังหวัด)

สามารถเสนอและสอนงานการขายได้

ให้คำปรึกษาและประสานงานกับทางบริษัท

นำสินค้าไปเสนอในช่องทางเป้าหมาย

ขายทั้งในรูปแบบแสดงตราสินค้าและไม่แสดง

Shop Manager Trannie

ดูแลร้านของ NC Shop

รับผิดชอบยอดขาย สต็อก ควบคุมการเงิน

Black Office

เจ้าหน้าที่ดูแลช่องทาง NC Shop

บริการงานขายและการตลาดของร้าน ให้เป็นไปตามเป้าหมาย

เจ้าหน้าที่ดูแลช่องทาง Modern Trade in super

คัดค้านำสินค้าเข้าไปขายในช่องทางของร้านค้าสมัยใหม่

บริหารงานขายและการตลาดของร้าน ให้เป็นไปตามเป้าหมาย

รายละเอียดของแผนวิจัยและพัฒนา

การวิจัยและการพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นหัวใจหนึ่งที่สำคัญในการนำเสนอสินค้าใหม่ให้กับผู้บริโภค เพื่อให้ผู้บริโภครู้สึกแปลกใหม่ ไม่จำเจ อีกทั้งยังเป็นการขยายตลาดออกไปอย่างไรก็ตามทุกขั้นตอนของการพัฒนาจะต้องผ่านการทดสอบจนแน่ใจว่าสินค้าที่ผ่านการพัฒนานั้นเหมาะสมและดีที่สุด เพื่อความพึงพอใจของผู้บริโภค

ในการพัฒนาสินค้านั้นมีหลักพื้นฐานเกี่ยวกับอุตสาหกรรมอาหาร โดยยึดถือความสะอาดและความปลอดภัยของส่วนต่างๆดังนี้

ผู้ปฏิบัติงาน

ผู้ปฏิบัติงานต้องมีคุณลักษณะที่ดีในการทำงาน เช่น ไม้ไว้เล็บยาว ไม้แต่งหน้า ไม้ไอจากรดาอาหาร ขณะปฏิบัติงาน เป็นต้น

อุปกรณ์ที่ใช้

อุปกรณ์ที่ใช้จะต้องมีการล้างอย่างสม่ำเสมอ อีกทั้งยังต้องมีการจัดตารางดูแลตรวจสอบคุณภาพของอุปกรณ์ และมีการสุ่มตรวจความสะอาดของอุปกรณ์ เป็นต้น

วัตถุดิบ

วัตถุดิบจะต้องมาจากแหล่งที่ดีและมีการสุ่มตรวจคุณภาพของวัตถุดิบทั้งก่อนการผลิต ขณะทำการผลิตและหลังจากขบวนการผลิตออกมาเป็นผลิตภัณฑ์ อย่างสม่ำเสมอ

สถานที่ผลิต

สถานที่ประกอบการสถานที่ประกอบการจะต้องอยู่ในทำเลที่ดี มีสิ่งแวดล้อมที่ดี มีการคมนาคมที่สะดวก มีการออกแบบและการจัดการที่ดี มีความสะอาด และไม่มี การปนเปื้อนในสายการผลิต, บรรจุภัณฑ์ มีความสะอาด สะดวกในการบรรจุ อีกทั้งยังทนทานในการขนส่งด้วย

เมื่อส่วนต่างๆในการผลิตนั้นมีความสะอาดและปลอดภัยแล้ว ตัวผลิตภัณฑ์เองก็จำเป็นที่จะต้องมีการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ให้อยู่ในเกณฑ์ที่กำหนด เพื่อความปลอดภัยของลูกค้าโดยการควบคุมคุณภาพนั้น สามารถแบ่งได้เป็น

ทางกายภาพ เช่น สี กลิ่นรสชาติ ขนาดเนื้อสัมผัส เป็นต้น

ทางเคมี เช่น สารเคมีที่ใช้ การปนเปื้อนของสารเคมีลงสู่อาหาร เป็นต้น

ทางชีวภาพ เช่น เชื้อจุลินทรีย์ เป็นต้น

ผลิตภัณฑ์ที่ออกสู่ตลาด มีความจำเป็นที่จะต้องมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์รูปแบบใหม่ๆออกมา โดยจะต้องใช้ความคิดสร้างสรรค์ในการพัฒนาในการผลิตสินค้าออกมา โดยมีขั้นตอนในการพัฒนาดังนี้

- 1.รวบรวมความคิดเห็นผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ ซึ่งอาจจะได้โจทย์จากแผนการตลาดหรือจากโรงงานผู้ผลิตเป็นต้น
- 2.ทดลองทำตัวอย่างเพื่อหาสูตรที่เหมาะสมและทดลองจนได้สูตรที่เหมาะสมที่สุด
- 3.เสนอราคา ซึ่งอาจจะต้องมีการต่อรองราคา การปรับปรุงสูตรของสินค้า
- 4.ทำตัวอย่างทดลองตลาด อาจจะมีการออกแบบสอบถามให้กับผู้บริโภคเพื่อสอบถามความคิดเห็นและผลการตอบรับ
- 5.ประมาณการออเดอร์เพื่อสั่งผลิต



บทที่ 2

รายละเอียดของงานที่ได้รับมอบหมาย



Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกุด มุททาหัตถการ

ประจำสัปดาห์ที่ 1 วันที่ 22 – 31 เดือน ธันวาคม ปี 2546

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
22-23 ธันวาคม 2546	R&D	ปฐมนิเทศพนักงานและนักศึกษาฝึกงาน รับฟังการบรรยายประวัติองค์กร แผนภูมิการบริหาร ลักษณะการปฏิบัติงาน รู้จักแผนกต่างๆ ระเบียบข้อบังคับต่างๆ แนะนำผู้ร่วมงาน แนะนำการทำงานของ R&D อ่านเอกสาร			ผู้ควบคุมดูแล คุณวันเพ็ญ
24 ธันวาคม 2546	R&D	-ตรวจสอบคุณภาพสินค้าอาหารแช่แข็ง -ทำเอกสารการตรวจสอบคุณภาพสินค้าอาหารแช่แข็ง			ผู้ควบคุมดูแล คุณฤทัยรัตน์
25-31 ธันวาคม 2546	Sale Food service	-ศึกษาการทำงานของsale food serviceโดยออกไปกับsale และดูเทคนิคการขายของsale แต่ละคน	1.ร้านที่เปิดเข้าไปเปิดร้านใหม่ เจ้าของไม่อยู่ 2.มีสินค้าคู่แข่งขายดีกว่า	1 นัดเจ้าของร้านเพื่อขอเข้าพบเจ้าของร้าน ล่วงหน้าก่อนเข้ามาพบในครั้งหน้า 2 เข้าไปเช็คออเดอร์บ่อยและถามสินค้าของบริษัทเราว่าขายดีหรือไม่และถามสินค้าคู่แข่งว่าขายดีหรือไม่รวมถึงการถามถึงวันสั่งซื้อของคุณคู่แข่งเพื่อจะได้เข้าเทคออเดอร์ก่อนสินค้าคู่แข่ง	

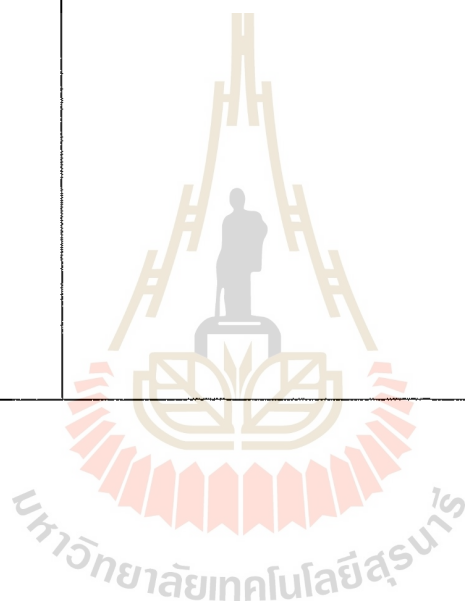
Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกุล มุททาหัตถการ

ประจำสัปดาห์ที่ 2 วันที่ 5-9 เดือน มกราคม ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
5 - 9 มกราคม 2547	ฝ่ายการตลาด	ฝึกเป็นพนักงานขายโดยขึ้น ขายสินค้า ณ ที่ วิลล่ามาร์เก็ต 8 วิลล่ามาร์เก็ต สุขุมวิท 49 - malong โรบินสันรัชดาภิเษก	1.พนักงานไม่เชียร์สินค้า 2.ทำเลที่ตั้งของร้านไม่เหมาะสม 3.ลูกค้ายังไม่รู้จักสินค้า 4.การส่งสินค้าไม่ตรงตามวันที่ กำหนด 5.การส่งสินค้าไม่ครบตามที่สั่ง 6.การวางสินค้าขัดขอบตู้ด้านบน มากเกินไปทำให้เสี่ยงต่อการเสีย เนื่องจากความเย็นไม่ถึง - 18 องศาเซลเซียส 7.พนักงานยังมีความไม่เข้าใจสินค้า ที่ขายลักษณะการเก็บอายุการ เก็บและการแนะนำสินค้า	1.เตือนพนักงานและตั้งเป้าให้พนักงานทำยอดขายและ ตรวจสอบพนักงานให้บ่อยโดยเข้ามาเช็คยอดขายบ่อยขึ้น และมีโบนัสให้กับพนักงานที่ทำยอดขายได้เพื่อเป็นกำลังใจ 2.พูดเชิญชวนลูกค้าให้เข้าร้านหรือเข้ามาซื้อสินค้ากลับ บ้านและแจกโบชัวร์เพื่อให้ลูกค้ารับรู้ว่ามีสินค้าอาหารแช่ แข็งและให้ความรู้เกี่ยวกับอาหารแช่แข็งรวมถึงวิธีการ เก็บและอายุการเก็บสินค้าสถานะการเก็บเป็นต้น 3.พูดเชิญชวนลูกค้าให้เข้าร้านหรือเข้ามาซื้อสินค้ากลับ บ้านและแจกโบชัวร์เพื่อให้ลูกค้ารับรู้ว่ามีสินค้าอาหารแช่ แข็งและให้ความรู้เกี่ยวกับอาหารแช่แข็งรวมถึงวิธีการ เก็บและอายุการเก็บสินค้าสถานะการเก็บเป็นต้น 4.แจ้งฝ่ายส่งสินค้าให้รับทราบและหาวิธีการแก้ไข 5.แจ้งฝ่ายส่งสินค้าให้รับทราบและหาวิธีการแก้ไขแจ้ง ทางคลังสินค้าให้ส่งสินค้าเข้ามาเก็บในคลัง 6.แนะนำวิธีการวางสินค้าและบอกข้อเสียของการวางสิน ค้าชิดขอบด้านบน	ผู้ควบคุมดูแล คุณภาพ

				7.แนะนำพนักงานขายถึงรายละเอียดของสินค้า ออehler เก็บสภาวะการเก็บเพื่อให้พนักงานขายอธิบายให้ผู้ค้าได้อย่างถูกต้องเช่น ถ้านักสินค้าเข้าสู่เย็นในช่องแช่เย็นธรรมดาจะเก็บได้ 5 – 7 วัน ถักเก็บในช่องfreezeเก็บได้นาน 1- 2 เดือนถักเก็บในตู้แช่แข็งจะเก็บได้นาน 1 ปีแต่ที่บริษัทรับประกันคือ 6เดือนไม่ใช่เก็บในตู้เย็นได้นาน 6 เดือน	
--	--	--	--	--	--



Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกุล มุททาหัตถากร

ประจำสัปดาห์ที่ 3 วันที่ 12-16 เดือน มกราคม ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
12-16 มกราคม 2547	Sale I อิม	1. ศึกษาเทคนิคการขาย ของเซลแต่ละคน	1.ร้านค้าบริเวณด้านรอบได้รับผลกระทบจึงต้องขายได้เฉพาะตอนกลางคืนทำให้ยอดขายได้น้อยและลูกค้ากลัวว่าจะกระทบความสัมพันธ์ระหว่างเพื่อนบ้านทำให้ลูกค้าต้องเลิกสั่งสินค้าเนื่องจากกลัวมีปัญหาในภายหลัง 2.ร้านค้าบริเวณรอบกวดขันเจ้าของตึกเพื่อไม่ให้สินค้ามีวางขาย 3.ลูกค้ายังกังวลเรื่องกำไรที่จะได้ เมื่อเทียบกับค่าไฟฟ้าที่จะต้องจ่าย 4.ร้านค้ายังมีความไม่เข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ในเรื่องความสดของอาหารมักจะคิดว่าของแช่แข็งไม่สดทำให้การพูดคุยเป็นไปได้ยาก 5.ร้านค้ามักไม่ค่อยรู้จักสินค้า 6.เจ้าของตึกที่ร้านลูกค้าเช่าโรงค่าไฟฟ้าทำให้ลูกค้าไม่แน่ใจว่าจะขายสินค้าแล้วคุ้มกับค่าไฟฟ้าที่เพิ่มขึ้นหรือไม่	1.อธิบายเหตุผลและทำความเข้าใจกับลูกค้า	

Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกุล มุททาหัตถาการ

ประจำสัปดาห์ที่ 4 วันที่ 19 –23 เดือน มกราคม ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
12 มกราคม 2547	R&D	ตรวจวัดอุณหภูมิคลังสินค้าที่คลัง คลังชั้น	1.อุณหภูมิในห้องเย็นที่เก็บ มี อุณหภูมิ ถึง 30 องศา เซลเซียส 2.ห้องเย็นมีความสกปรก 3.สินค้ามีการละลาย	1.ขึ้นลงสินค้าให้รวดเร็ว และไม่ควรเกิน 30 นาที 2.ทำความสะอาดห้องเย็น และควรเตรียมรองเท้า สำหรับเข้าห้องเย็นและไม่ ควรใส่ ออกมาภายนอก เพราะรองเท้าจะนำฝุ่นเข้า ห้องเย็น 3.ควรติดระบบair lock เพื่อ ป้องกันการสูญเสียความ เย็น	ผู้ควบคุมดูแล คุณฤทัยรัตน์
13 – 16 มกราคม 2547	R&D	- ตรวจสอบคุณภาพสินค้าอาหารแช่ แข็ง - ทำเอกสารการตรวจสอบคุณภาพ สินค้าอาหารแช่แข็ง	1.กะทิแตกมัน	1.ทดลองหาเวลาการเวฟที่ เหมาะสมของอาหารแช่ แข็งแต่ละชนิด	

Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกฤต มุททาหัตถการ

ประจำสัปดาห์ที่ 5 วันที่ 26 – 31 เดือน มกราคม ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
26 มกราคม 2547	R&D	สรุปผลงานที่ผ่านมา			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
27 มกราคม 2547	R&D	1. ออกตรวจสอบสินค้าไออิมตามปั้มน้ำมันเพื่อดูว่าลูกค้าเก็บสินค้าของบริษัทอย่างไรถ้าเก็บผิดก็ช่วยแนะนำและช่วยหาวิธีแก้ไข 2. ตรวจรถและสถานะที่รถใช้ขนส่งว่ามีผลต่อการเสียของอาหารหรือไม่ โดยวิธีการจะซื้อสินค้าไออิมจากร้านค้าที่ไปส่งจำนวน 2 กล่อง โดยจะเป็นเมนูที่มีกะทิ 1 เมนูและอีกเมนูไม่มีกะทิ มาชิมเพื่อยืนยันว่าสินค้าจะไม่สูญเสียเนื่องจากการขนส่ง			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
28 – 31 มกราคม 2547	R&D	1. ตรวจสอบคุณภาพสินค้าอาหารแช่แข็งที่ส่งมาโดยใช้วิธี sensory test	1. พบเม็ดทับทิมมีการปลอกเปลือกไม่หมดปนมาในเม็ดทับทิม	1.แจ้งทางบริษัทผู้ผลิตให้หาจุดควบคุมและหาวิธีแก้ไข	ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์

Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกุล มุททาหัตถการ

ประจำสัปดาห์ที่ 6 วันที่ 2 –6 เดือน กุมภาพันธ์ ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
2 กุมภาพันธ์ 2547	R&D	1.ดูงานเกี่ยวกับการทำสื่อโฆษณาที่จะลงในนิตยสาร			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
3 กุมภาพันธ์ 2547	R&D	1.พิมพ์งานเอกสาร			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
4 - 6 กุมภาพันธ์ 2547	R&D	1. ตรวจสอบคุณภาพสินค้าอาหารแช่แข็งที่ส่งมาโดยใช้วิธี sensory test			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์

Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกุล มุททาหัตถการ

ประจำสัปดาห์ที่ 7 วันที่ 9 –13 เดือน กุมภาพันธ์ ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
9 – 13 กุมภาพันธ์ 2547	R&D	1.ทำงานเอกสารเกี่ยวกับงานประมูลรถไฟสายด่วนพิเศษ			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์

Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกุล มุททาหัตถการ

ประจำสัปดาห์ที่ 8 วันที่ 16 – 20 เดือน กุมภาพันธ์ ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
16-17 กุมภาพันธ์ 2547	R&D	1 ไปเตรียมงานที่สถานีรถไฟหัวลำโพง			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
18 กุมภาพันธ์ 2547	R&D	1.ตรวจสอบขั้นตอนสุดท้ายของเอกสารในการประมูลและแนะนำหน้าที่ในการทำงานปฏิบัติจริงในวันที่ 19 ก.พ			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
19 กุมภาพันธ์ 2547	R&D	1. ปฏิบัติงานตามที่ได้รับมอบหมาย			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์

Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกุล มุททาหัตถการ

ประจำสัปดาห์ที่ 9 วันที่ 23 – 28 เดือน กุมภาพันธ์ ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
23 – 25 กุมภาพันธ์ 2547	ฝ่ายการตลาด R&D	1.ส่งเอกสาร 2.จัดทำ sensory สินค้าตัวใหม่(ขนมหวาน)	1. สินค้าตัวอย่างที่ทดลองยังไม่ตรงตามที่ต้องการต้องมีการปรับปรุง เช่น สี กลิ่น เป็นต้น 2.คะแนนที่ทดลองไม่ผ่าน 65 เปอร์เซนต์ ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าเพื่อมาจำหน่ายได้	1.ให้ข้อมูลในการปรับปรุงสินค้า เช่น สีอ่อนเกินไปให้เพิ่มสี เป็นต้น เมื่อผ่านการแก้ไขแล้วจึงนำกลับมาทำ sensory test อีก รอบ	ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
26 กุมภาพันธ์ 2547	R&D	1.ไปตรวจสอบสินค้าไอติมเส้นพื ทยา บางนา	1. ลูกค้านำสินค้าไปใส่ในตู้แช่เย็นอาจมี ผลต่อการเสื่อมเสียเนื่องจากอุณหภูมิที่แช่ เป็นเพียงการแช่เย็น ไม่ใช่การแช่แข็ง 2.ลูกค้าอ้างว่าต้องการที่จะลดเวลาในการ ใช้ไมโครเวฟ	1.แนะนำให้ลูกค้าเพิ่มตู้เพื่อให้ เพียงพอกับสินค้าที่สั่ง 2.อธิบายถึงข้อเสียของการแช่ใน ตู้เย็น และแจ้ง sale เพื่อให้มาชี้ แจงกับลูกค้า	ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
27-28 กุมภาพันธ์ 2547	R&D	1.ทดลองหาจำนวน Dry iceที่ แช่สินค้าทั้งหมด 25 กล่อง เป็นเวลา 10 ชั่วโมงและไม่ ละลาย			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์

Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกฤต มุททาหัตถการ

ประจำสัปดาห์ที่ 10 วันที่ 1-4 เดือน มีนาคม ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
1 – 2 มีนาคม 2547	R&D	1. ตรวจที่เก็บสินค้าที่หัวลำโพง	1. ตู้แช่เสียบ่อยเนื่องจากวางตู้แช่ชิดกันเกินไปทำให้มีการระบายอากาศน้อยเกินไปทำให้เครื่องทำความเย็นทำงานหนักและเสียในที่สุด	1. จัดวางตู้แช่เสียใหม่ให้มีการระบายอากาศ 2. ติดพัดลมระบายอากาศ	ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
3 มีนาคม 2547	R&D	1. ทดลองหาเวลาที่เหมาะสมในการเวฟอาหารกล่องอีโคโนอิม			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
4 มีนาคม 2547	ฝ่ายการตลาด R&D	1. ส่งเอกสาร 2. จัดทำ sensory สินค้าตัวใหม่(ขนมหวาน)	1. สินค้าตัวอย่างที่ทดลองยังไม่ตรงตามที่ต้องการ ต้องมีการปรับปรุง เช่น สี กลิ่น เป็นต้น 2. คะแนนที่ทดลองไม่ผ่าน 65 เปอร์เซนต์ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าเพื่อมาจำหน่ายได้	1. ให้ข้อมูลในการปรับปรุงสินค้า เช่น สีอ่อนเกินไปให้เพิ่มสี เป็นต้น เมื่อผ่านการแก้ไขแล้วจึงนำกลับมาทำ sensory test อีกรอบ	ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์

Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกุล มุททาหัตถการ

ประจำสัปดาห์ที่ 11 วันที่ 8-12 เดือน มีนาคม ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
8 มีนาคม 2547	R&D	1.ส่งเอกสาร 2.จัดทำ sensory สินค้าตัวใหม่(ขนมหวาน)	1. สินค้าตัวอย่างที่ทดลองยังไม่ตรงตามที่ต้องการต้องมีการปรับปรุง เช่น สี กลิ่น เป็นต้น 2.คะแนนที่ทดลองไม่ผ่าน 65 เปอร์เซนต์ไม่สามารถสั่งซื้อสินค้าเพื่อมาจำหน่ายได้	1.ให้ข้อมูลในการปรับปรุงสินค้า เช่น สีอ่อนเกินไปให้เพิ่มสี เป็นต้น เมื่อผ่านการแก้ไขแล้วจึงนำกลับมาทำ sensory test อีกรอบ	ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
9 มีนาคม 2547	R&D	1.ไปตรวจสอบสินค้าไอติมตามร้าน Family mart			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
10-12 มีนาคม 2547	ฝ่ายการตลาด	1.ออกไปตรวจสอบสินค้าตาม Modern trade คอยเช็คว่ามีสินค้าตัวไหนออกมาใหม่	1.ต้องรู้จักเส้นทางในกรุงเทพฯพอสมควร	1.ถ้าไม่รู้เส้นทางให้โทรถามเส้นทาง 184 (รถเมล์)	ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์

Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกฤต มุททาหัตถการ

ประจำสัปดาห์ที่ 12 วันที่ 15-19 เดือน มีนาคม ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
15 - 16 มีนาคม 2547	ฝ่ายการตลาด	1. คีย์ข้อมูลให้กับผู้บริหาร			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
17-18 มีนาคม 2547	R&D	1. ช่วยจัดทำสื่อเพื่อที่จะให้ เซลนำไปให้ลูกค้า			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
19 มีนาคม 2547	R&D	1. ตรวจสอบรับสินค้า			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์

Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกฤต มุททาหัตถการ

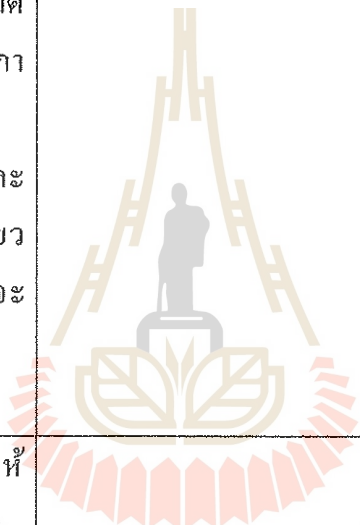
ประจำสัปดาห์ที่ 13 วันที่ 22 - 27 เดือน มีนาคม ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
22- 25 มีนาคม 2547	R&D	1. ทดลองหาเวลาที่เหมาะสม โดยใช้วิธีการนั่ง และ หาอายุ การเก็บ สภาวะการเก็บ			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
26-27 มีนาคม 2547	ฝ่ายการตลาด	คีย์ข้อมูลให้กับผู้บริหาร			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์

Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกุล มุททาหัตถการ

ประจำสัปดาห์ที่ 14 วันที่ 29 มีนาคม - 2 เมษายน ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
29 มีนาคม 2547	ฝ่ายการตลาด	1.ช่วยจัดร้านในงานกาชาด และขนของไปขายที่งานกาชาด 2.จัดชิมสินค้าตัวใหม่และ สอบถามความคิดเห็นเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ตัวใหม่ที่จะ ออก			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
30 – 31 มีนาคม 2547	R&D	1.ช่วยจัดทำสื่อเพื่อที่จะให้ เขลนาไปให้ลูกค้า			ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์
1-2 เมษายน 2547	R&D	1.ตรวจรับสินค้า 2.ออกตรวจสินค้าที่ตั้งฮั่วเส็ง สาขาย่อยเนื่องจากตู้เสีย	- ตู้แช่เสีย	1.แนะนำให้ลูกค้าย้ายไปใส่ในตู้แช่ไอศกรีมหรือตู้แช่น้ำ แข็ง 2.แจ้งให้ฝ่ายขนส่งนำตู้แช่ไปเปลี่ยน	ผู้ควบคุม คุณฤทัยรัตน์

Trainee Report

ชื่อนายพรเทพ สกุล มุททาหัตถการ

ประจำสัปดาห์ที่ 14 วันที่ 4 - 9 เมษายน ปี 2547

วัน	หน่วยงาน	อธิบายการดำเนินงาน	ปัญหา/อุปสรรค	แนวทางแก้ไข	หมายเหตุ
4 เมษายน 2547	R&D	1.ตรวจรับสินค้าและทำการ ตรวจสอบโดยวิธี sensory test			
5 เมษายน 2547	R&D	1.ช่วยจัดทำสื่อเพื่อที่จะให้ เขลนำไปให้ลูกค้า Family mart เพื่อจัดทำโปร โมชั่น			
6 เมษายน 2547	R&D	1.ตรวจรับสินค้า			
7 เมษายน 2547	R&D	1.จัดทำเอกสารคู่มือการ เก็บรักษาสินค้าและตู้แช่ แข็ง			
8 – 9 เมษายน	R&D	1.เยี่ยมชม โรงงานผู้ผลิต			

บทที่ 3

สรุปผลการปฏิบัติงาน

การฝึกงานนับเป็นการเริ่มต้นของการปฏิบัติงานจริง ซึ่งต่างหลักสูตรการเรียนอื่นๆที่ทางมหาวิทยาลัย ได้วางแผนทางการศึกษาให้กับนักศึกษา หากนักศึกษาได้ผ่านการฝึกงานไปได้ด้วยดี โดยสามารถเก็บเกี่ยวประสบการณ์และตระหนักถึงประโยชน์ที่ได้รับจากการฝึกงาน ก็จะถือได้ว่าการฝึกงานครั้งนี้เป็นการเริ่มต้นที่ดีของชีวิตการทำงาน

ในระหว่างที่นักศึกษาได้ทำการฝึกงาน ฝ่ายการตลาด ณ บริษัทนิวทริคเอย จำกัด มหาชน นักศึกษาได้ตระหนักถึงประโยชน์หลายประการที่ได้รับจากการฝึกงาน โดยมีข้อที่สำคัญดังนี้

1.ด้านสังคม

- ได้รู้จักบุคคลต่าง ๆ มากขึ้นทั้งในแผนกและต่างแผนก
- ได้เข้าใจถึงลักษณะของการทำงานจริงและชีวิตประจำวันในการทำงาน
- ได้ฝึกการทำงานร่วมกับผู้อื่น

2.ด้านทฤษฎี

- ได้รับความรู้ใหม่เพิ่มในเรื่องการวางแผนทางการตลาด
- ได้รับความรู้ใหม่เพิ่มในเรื่องกลยุทธ์ทางการตลาด
- ได้รับความรู้ใหม่เกี่ยวกับการประมวลอาหารที่ขายบนรถไฟ
- ได้รับความรู้ใหม่เกี่ยวกับการออกแบบสอบถามเพื่อใช้ในการออกสินค้าตัวใหม่
- ได้ทราบถึงขั้นตอนการออกผลิตภัณฑ์รวมถึงการออกแบบผลิตภัณฑ์

ด้านการปฏิบัติ

- ได้รับการฝึกเป็นพนักงานขาย
 - ได้ฝึกการออกแบบสอบถาม
 - ได้เป็นเข้าร่วมในทีมประมวลไฟ
 - ได้มีส่วนร่วมเข้าไปตรวจสอบ คลังสินค้า การขนส่ง
 - ได้มีส่วนร่วมในการแก้ปัญหาสินค้าเมื่อมีปัญหาเกิดขึ้น
 - ได้เข้าไปดูงานในโรงงานผู้ผลิต
 - ได้ฝึกเป็นพนักงาน QC ในโรงงานผู้ผลิต
 - ได้ทำการทดลองหาเวลาที่เหมาะสมในการใช้ไมโครเวฟ ขนาด 800 w
 - ได้ทำการทดลองหาจำนวน Dry Ice ที่สามารถทำให้อาหารยังแข็งอยู่ได้เป็นเวลา 10 ชั่วโมง
 - ได้ออกสำรวจตลาดสินค้าแช่แข็งคู่แข่ง ทั้งในร้านค้าและสินค้าใหม่ที่ออกสู่ตลาด
- ซึ่งการปฏิบัติงานในบางส่วน ได้บันทึกไว้ในข้างต้นของรายงานฉบับนี้แล้ว

บทที่ 4

อุปสรรค ปัญหาและข้อเสนอแนะ

ปัญหา/อุปสรรค

การฝึกงานนั้นได้เปรียบได้กับแบบทดสอบภาคสนามบทหนึ่ง ซึ่งจะสามารถชี้ให้เห็นได้ถึงความรู้และความสามารถในการทำงาน การปรับตัวเข้ากับสังคมการทำงานภายในองค์กรและวัฒนธรรมองค์กร รวมถึงเป็นบททดสอบความอดทน การแก้ไขปัญหาเฉพาะหน้าในการทำงาน ซึ่งหากสามารถเรียนรู้ และพัฒนาตนเองจากอุปสรรคเหล่านี้และสามารถแก้ปัญหาในการทำงานได้ ก็จะทำให้เรามีความรู้ความสามารถและประสบการณ์ในการแก้ปัญหาและทำให้เราแข็งแกร่งเหนือกว่าผู้อื่น

ในระหว่างที่นักศึกษาได้ทำการฝึกงาน ณ บริษัทนิวทรีเอท จำกัด มหาชน นักศึกษาได้พบปัญหาและอุปสรรคในการทำงานดังนี้

1. ไม่มีอุปกรณ์ในการตรวจสอบคุณภาพสินค้า มีเพียงเทอร์มอมิเตอร์ และตาชั่ง
2. ควรมีการทวนสอบอุปกรณ์เครื่องมือให้ได้มาตรฐาน
3. เครื่องมือบางอย่างควรเปลี่ยนหรือซ่อมแซมให้ได้มาตรฐาน
4. ในช่วงแรกของการปฏิบัติงานมักมีปัญหาในเรื่องเส้นทาง

ข้อเสนอแนะ

1. ควรมีการจัดหาอุปกรณ์ในการตรวจวัดเบื้องต้นเพิ่มและควรมีการซ่อมแซมหรือเปลี่ยนเพื่อให้การตรวจวัดผิดพลาดน้อยที่สุด

เอกสารอ้างอิง

นิวทรีเอท จำกัด มหาชน 2546, กรุงเทพฯ

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี

Nutri Create Public Company Limited

รายงานการตรวจสอบสภาวะการจัดเก็บสินค้า

☐ Warehouse
 ☐
 ☐ Modern Trade
☐ Restaurant
 ☐ Gas Station
 ☐ Forest Park

วันที่...../...../.....

ผู้ตรวจสอบ.....

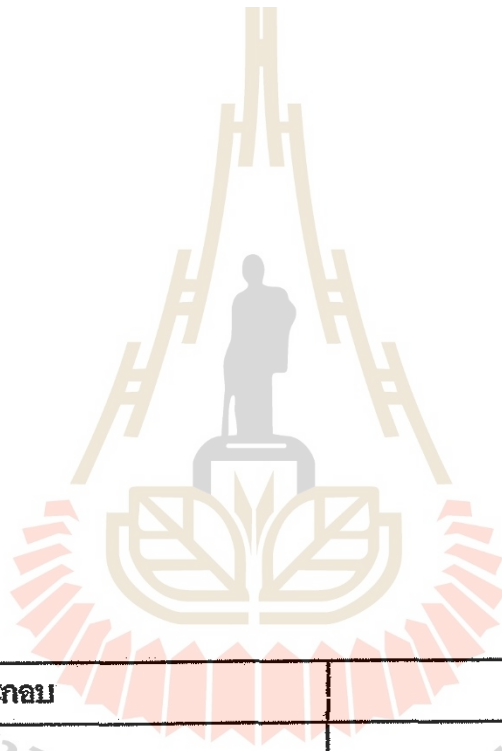
Item	Pass	Unpass				Remark
		Miner	Major	Serious	Critical	
1) ความสะอาด						
1.1 พื้น						
1.2 ผนัง						
1.3 ตัวอาคาร / บุธ						
1.4 เครื่องแต่งกายพนักงาน						
1.5 สุขลักษณะของพนักงาน						
1.6 พื้นที่ข้างเคียง						
1.7 การควบคุมสัตว์และแมลง						
1.8 ตู้แช่แข็ง						
1.9						
2) โครงสร้าง						
2.1 ความแข็งแรง						
2.2 ความสวยงาม						
2.3						
3) สินค้า						
3.1 ความหนาแน่น						
3.2 การจัดเรียง						
3.3 บรรจุภัณฑ์						
3.4						

รฟท.

อาหารหลัก

ประเภท อาหารหลัก	ชนิด/ชื่ออาหาร...ข้าวผัดแสมได้กรอกรส /ผลไม้.....	น้ำหนักหรือปริมาณอาหาร ต่อรายบุคคล 330 กรัม
-------------------------	--	---

ติดรูปภาพสี



ส่วนประกอบ	วิธีทำ
1. ข้าวผัดแสม 235 กรัม	1. นำข้าวผัดแสมมาผัดกับข้าวเจนนหอม
2. แสมหนู 15 กรัม	2. ใส่แสมผงลงไปผัดต่อเล็กน้อย
3. ไข่กรอก 2 ชิ้น 40 กรัม	3. นำไข่กรอกไปทอดจนสุก
4. น้ำซอส 40 กรัม	4. นำน้ำซอสที่เตรียมไว้ ปรงรสและปิดไฟ
รวม 330 กรัม	
จัดทำโดย..... นาย ชีรวัฒน์ ตั้งอุตสาหกุล	รับรองโดย..... นาย สมชาย อัครปิยานนท์
วันที่..... 30 / 01 / 47	วันที่..... 30 / 01 / 47

- หมายเหตุ
1. ให้ถ่ายเอกสารได้ตามจำนวนที่ต้องการ
 2. ให้แยกเสนออาหารหลักสำหรับบริการเที่ยวไป/เที่ยวกลับได้

Yes
พอใจ

No
ไม่พอใจ

รายละเอียด	ระดับความพอใจ				หมายเหตุ / ข้อเสนอแนะ
	ดีมาก 4	ดี 3	พอใช้ 2	ปรับปรุง 1	
1) ลักษณะภาชนะ					
2) สี					
3) รสชาติ					
4) กลิ่น					
5) เนื้อสัมผัส					
6) ขนาดชิ้น					
7) ปริมาณทั้งหมด					
8) ความชอบโดยรวม					
9) ถ้าขายหน้าร้านราคา บาท	☐ เหมาะสม ☐ แพงเกินไป ☐ ถูกเกินไป				
10) จากความคิดเห็นส่วนตัว	☐ สั่ง Orderแน่นอน ☐ ยังไม่แน่ใจ ☐ ไม่สั่ง Orderแน่นอน				

Nutri Create Public Company Limited

แบบสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า

วันที่/...../.....

รายการ

ผู้รับ

ผู้รับ

รายละเอียด	ระดับความพอใจ				หมายเหตุ / ข้อเสนอแนะ
	ดีมาก 4	ดี 3	พอใช้ 2	ปรับปรุง 1	
1) ลักษณะภาชนะ					
2) สี					
3) รสชาติ					
4) กลิ่น					
5) เนื้อสัมผัส					
6) ขนาดชิ้น					
7) ปริมาณทั้งหมด					
8) ความชอบโดยรวม					
9) ถ้าขายหน้าร้านราคา บาท	☐ เหมาะสม ☐ แพงเกินไป ☐ ถูกเกินไป				
10) จากความคิดเห็นส่วนตัว	☐ สั่ง Orderแน่นอน ☐ ยังไม่แน่ใจ ☐ ไม่สั่ง Orderแน่นอน				

“ท้าวร้อย
ท้าว”



พิเศษ!
19 บ.

ปกติ ~~25~~ บาท

• ‘ข้าวกระเพราไก่สับ’
Rice/Stir-Fried
Chicken with Basil



พิเศษ!
19 บ.

ปกติ ~~25~~ บาท

• ‘ข้าวซีเมათหมูสับ’
Rice/Stir-Fried Pork
with Basil



พิเศษ!
25 บ.

ปกติ ~~30~~ บาท

• ‘ข้าวแกงหมูชาวจีน’
Rice/Pork in Red Curry



พิเศษ!
25 บ.

ปกติ ~~30~~ บาท

• ‘ข้าวแกงเขียวหวานไก่’
Rice/Chicken
in Green Curry



พิเศษ!
25 บ.

ปกติ ~~30~~ บาท

• ‘ข้าวหมูกระเทียมพริกไทย’
Rice/Pepper Pork

55 อุณหภูมิ / HEATING INSTRUCTIONS



นำอาหารออกจากซอง
Remove outer bag.



掀开盖子
Slightly open cover.



นำถาดเข้าอุ่นในไมโครเวฟ 800 วัตต์ ตั้งความร้อน
สูงสุด ใช้เวลาอุ่นประมาณ 4-5 นาที
Place in microwave oven at 800 watts. Cook on
"High" 4-5 Minutes.

* เวลาในการอุ่นขึ้นอยู่กับรุ่น และกำลังไฟของเครื่องไมโครเวฟ (Cooking time may vary, based on model and wattage)

www.ncfood.co.th



NC FOOD

www.ncfood.co.th



Quick Meal

Main Dishes

Dessert



อร่อยใหม่ ห่วงใยสุขภาพ

HEALTH FOODS FOR GOOD HEALTH