

ประกาศ บริษัท รอยัลเทค อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ที่ 001 / 2568

เรื่อง วัตถุประสงค์คุณภาพ (KPI)

ด้วยบริษัท รอยัลเทค อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ได้ทำระบบบริหารคุณภาพ ISO 9001 : 2015 เพื่อให้สอดคล้องกับข้อกำหนดและทิศทางขององค์กรที่ชัดเจนพร้อมให้พนักงานทุกคนนำไปดำเนินการ บริษัทฯ จึงได้มีการกำหนด วัตถุประสงค์คุณภาพ (KPI) โดยแบ่งตามหน่วยงานของบริษัทฯ ดังนี้

ลำดับ	หัวข้อเรื่องและเป้าหมายของแต่ละฝ่าย		
	ฝ่าย / แผนก	หัวข้อเรื่อง	เป้าหมาย
1	ขาย		
	Contractor	การเพิ่มยอดขาย	ไม่น้อยกว่า 200 ลบ. ต่อปี
		อัตรากำไรขั้นต้น	ไม่น้อยกว่า 5% ต่อเดือน
		ค่าใช้จ่ายในการขาย&ส่งเสริมการขาย	ไม่น้อยกว่า 0.3%ของยอดขายที่ขายได้
		Initiatives	ไม่น้อยกว่า 2 โครงการต่อปี
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
		สินค้าค้างส่งในระบบเนื่องจากการจองและสั่งสินค้าผิด	ไม่มีสินค้าค้างในระบบ ต่อเดือน
		เอกสารงานค้างในระบบ เช่น DN,ใบเบิก,ใบยืม,ROC	ไม่มีสินค้าค้างในระบบ ต่อเดือน
	Industrial	การเพิ่มยอดขาย	ไม่น้อยกว่า 270 ลบ. ต่อปี
		อัตรากำไรขั้นต้น	ไม่น้อยกว่า 8% ต่อเดือน
		ค่าใช้จ่ายในการขาย&ส่งเสริมการขาย	ไม่น้อยกว่า 0.3% ของยอดขายที่ขายได้
		Initiatives	ไม่น้อยกว่า 2 โครงการต่อปี
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
		สินค้าค้างส่งในระบบเนื่องจากการจองและสั่งสินค้าผิด	ไม่มีสินค้าค้างในระบบ ต่อเดือน
		เอกสารงานค้างในระบบ เช่น DN,ใบเบิก,ใบยืม,ROC	ไม่มีสินค้าค้างในระบบ ต่อเดือน
	Project Development1	การเพิ่มยอดขาย	ไม่น้อยกว่า 90 ลบ. ต่อปี
		อัตรากำไรขั้นต้น	ไม่น้อยกว่า 5% ต่อเดือน
		ค่าใช้จ่ายในการขาย&ส่งเสริมการขาย	ไม่น้อยกว่า 0.3% ของยอดขายที่ขายได้
		Initiatives	ไม่น้อยกว่า 2 โครงการต่อปี
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
		สินค้าค้างส่งในระบบเนื่องจากการจองและสั่งสินค้าผิด	ไม่มีสินค้าค้างในระบบ ต่อเดือน
		เอกสารงานค้างในระบบ เช่น DN,ใบเบิก,ใบยืม,ROC	ไม่มีสินค้าค้างในระบบ ต่อเดือน
	Project Development2	การเพิ่มยอดขาย	ไม่น้อยกว่า 100 ลบ. ต่อปี
		อัตรากำไรขั้นต้น	ไม่น้อยกว่า 10% ต่อเดือน
		ค่าใช้จ่ายในการขาย&ส่งเสริมการขาย	ไม่น้อยกว่า 0.3% ของยอดขายที่ขายได้
		Initiatives	ไม่น้อยกว่า 2 โครงการต่อปี

ลำดับ	หัวข้อเรื่องและเป้าหมายของแต่ละฝ่าย		
	ฝ่าย / แผนก	หัวข้อเรื่อง	เป้าหมาย
	Project Development2	การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
		สินค้าค้างส่งในระบบเนื่องจากการจองและสั่งสินค้าผิด	ไม่มีสินค้าค้างในระบบ ต่อเดือน
	ICT.1	การเพิ่มยอดขาย	ไม่น้อยกว่า 220 ลบ. ต่อปี
		อัตรากำไรขั้นต้น	ไม่น้อยกว่า 15% ต่อเดือน
		ค่าใช้จ่ายในการขาย&ส่งเสริมการขาย	ไม่น้อยกว่า 0.3% ของยอดขายที่ขายได้
		Initiatives	ไม่น้อยกว่า 2 โครงการต่อปี
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
		สินค้าค้างส่งในระบบเนื่องจากการจองและสั่งสินค้าผิด	ไม่มีสินค้าค้างในระบบ ต่อเดือน
		เอกสารงานค้างในระบบ เช่น DN,ใบเบิก,ใบยืม,ROC	ไม่มีสินค้าค้างในระบบ ต่อเดือน
	ICT.2	การเพิ่มยอดขาย	ไม่น้อยกว่า 112 ลบ. ต่อปี
		อัตรากำไรขั้นต้น	ไม่น้อยกว่า 15% ต่อเดือน
		ค่าใช้จ่ายในการขาย&ส่งเสริมการขาย	ไม่น้อยกว่า 0.3% ของยอดขายที่ขายได้
		Initiatives	ไม่น้อยกว่า 2 โครงการต่อปี
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
		สินค้าค้างส่งในระบบเนื่องจากการจองและสั่งสินค้าผิด	ไม่มีสินค้าค้างในระบบ ต่อเดือน
		เอกสารงานค้างในระบบ เช่น DN,ใบเบิก,ใบยืม,ROC	ไม่มีสินค้าค้างในระบบ ต่อเดือน
	Product - IND	การควบคุมยอดขายต่อเดือน ตามหมวดสินค้า CPI, CPN, CPA	ไม่น้อยกว่า 3.5 M ต่อเดือน
		การควบคุมยอดขายต่อเดือน ตามหมวดสินค้า POL, NSG	ไม่น้อยกว่า 1.6 M ต่อเดือน
		การควบคุมยอดขายต่อเดือน ตามหมวดสินค้า CMP, HWK, APT, CPM, ACF	ไม่น้อยกว่า 0.5 M ต่อเดือน
		การควบคุมอัตรากำไรขั้นต้น ตามหมวดสินค้า CPI, CPN, CPA	ไม่น้อยกว่า 20% ต่อเดือน
		การควบคุมอัตรากำไรขั้นต้น ตามหมวดสินค้า POL, NSG	ไม่น้อยกว่า 20% ต่อเดือน
		การควบคุมอัตรากำไรขั้นต้น ตามหมวดสินค้า CMP, HWK, APT, CPM, ACF	ไม่น้อยกว่า 10% ต่อเดือน
		การควบคุม Stock Control CPI, CPN, CPA	ไม่เกิน 2.25 เท่าของยอดขาย ต่อเดือน
		การควบคุม Stock Control POL, NSG	ไม่เกิน 0.5 เท่าของยอดขาย ต่อเดือน
		การควบคุม Stock Control CMP, HWK, APT, CPM, ACF	ไม่เกิน 1.25 เท่าของยอดขาย ต่อเดือน
		จำนวนการจัดอบรมและ Training ให้กับลูกค้าในด้าน Product กลุ่มลูกค้า Owner, EPC, Designer, Contractor	ไม่น้อยกว่า 1 ครั้ง ต่อไตรมาส
		ระยะเวลาสนับสนุนข้อมูลให้ทางกับ BD, ลูกค้าและฝ่ายขาย	ไม่เกิน 3 วัน ต่อครั้ง
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
	Product – ICT.1	จำนวนการจัดรายการ Product & Technology Update ทาง Social Media, โฆษณาและโปรโมชั่นต่างๆ	ไม่น้อยกว่า 1 รายการ ต่อ 2 เดือน
		อัตรากำไรขั้นต้นในรอบบัญชีปัจจุบันสูงกว่าหรือเท่ากับรอบบัญชีที่ผ่านมา	ไม่น้อยกว่า 5% ต่อเดือน

ลำดับ	หัวข้อเรื่องและเป้าหมายของแต่ละฝ่าย		
	ฝ่าย / แผนก	หัวข้อเรื่อง	เป้าหมาย
	Product – ICT.1	การควบคุม Stock Control	ไม่เกิน 1.5 เท่า ของยอดขาย ต่อเดือน
		ระยะเวลาสนับสนุนข้อมูลให้ทางกับ BD, ลูกค้าและฝ่ายขาย	ไม่เกิน 3 วัน ต่อครั้ง
		จำนวนการจัดอบรมและ Training ให้กับลูกค้านำด้าน Product	ไม่น้อยกว่า 4 ครั้ง ต่อเดือน
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
	Product – ICT.2	การควบคุมยอดขายต่อเดือน ตาม Product Allied Telesis	ไม่น้อยกว่า 1 M ต่อเดือน
		อัตรากำไรขั้นต้นในรอบบัญชีปัจจุบันสูงกว่าหรือเท่ากับรอบบัญชีที่ผ่านมา	ไม่น้อยกว่า 5% ต่อเดือน
		การควบคุม Stock Control	ไม่เกิน 1.5 เท่า ของยอดขาย ต่อเดือน
		ระยะเวลาสนับสนุนข้อมูลให้ทางกับ BD, ลูกค้าและฝ่ายขาย	ไม่เกิน 3 วัน ต่อครั้ง
		จำนวนการจัดอบรมและ Training ให้กับลูกค้านำ Allied Telesis	ไม่น้อยกว่า 1 ครั้ง ต่อเดือน
		จำนวนการจัดอบรมและ Training ให้กับลูกค้านำ Draka หรือ PML	ไม่น้อยกว่า 1 ครั้ง ต่อไตรมาส
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
	Product - Belden	สนับสนุนยอดขาย ตาม Sale Team	ไม่น้อยกว่า 2.5 M ต่อเดือน
		อัตรากำไรขั้นต้นในรอบบัญชีปัจจุบันสูงกว่าหรือเท่ากับรอบบัญชีที่ผ่านมา สำหรับสินค้านำเข้าจากต่างประเทศเท่านั้น	ไม่น้อยกว่า 10% ต่อเดือน
		การควบคุม Stock Control	ไม่เกิน 2 เท่าของยอดขาย ต่อเดือน
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
2	พัฒนารูรจิก (BD) และการตลาด		
	พัฒนารูรจิก (BD)	ยอดขาย Belden	ไม่น้อยกว่า 54 ลบ. ต่อปี
	การตลาด	ยอดขาย Designer & Consultant	ไม่น้อยกว่า 10 ลบ.ต่อปี
		New Product Development	ไม่น้อยกว่า 3 โครงการ ต่อไตรมาส
		การติดตามโครงการพิเศษ	ไม่น้อยกว่า 5 งานต่อเดือน
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
		Facebook	
		Content Social Media การลงสื่อประชาสัมพันธ์	ไม่น้อยกว่า 10 content ต่อเดือน
		Engagement จำนวนคนที่เห็น Content/การเข้าถึงโพสต์ และ content ของเพจ	ไม่น้อยกว่า 2% ต่อเดือน
		Follow Social Media จำนวนผู้ติดตาม	ไม่น้อยกว่า 2% ต่อเดือน
		Line OA	
		Broadcast จำนวนการเปิดอ่าน Broadcast	ไม่น้อยกว่า 20% ต่อเดือน
		Follow จำนวนผู้ติดตาม	ไม่น้อยกว่า 2% ต่อเดือน

ลำดับ	หัวข้อเรื่องและเป้าหมายของแต่ละฝ่าย		
	ฝ่าย / แผนก	หัวข้อเรื่อง	เป้าหมาย
	การตลาด	Youtube	
		Content Video ทำคลิป Video/Live	ไม่น้อยกว่า 1 Video ต่อเดือน
		Youtube Reach จำนวนผู้เข้าชม Video หรือ Youtube	ไม่น้อยกว่า 2% ต่อเดือน
		Follow จำนวนผู้ติดตาม	ไม่น้อยกว่า 2% ต่อเดือน
		Website	
		Engagement-Website จำนวนผู้เข้าชม Website และการมีส่วนร่วม	ไม่น้อยกว่า 20% ต่อเดือน
		Event	
		Event/Training ประเมินความพอใจลูกค้าที่เข้าร่วม กิจกรรมจากการตอบแบบสอบถาม	ไม่น้อยกว่า 20% ต่อเดือน
		E-commerce	
		Shopee/Lazada ยอดขาย Goal	ไม่น้อยกว่า 40,000 บาทต่อเดือน
		Premium	
		Stock จำนวน Stock คงเหลือ	ไม่เกิน 20% ต่อเดือน
3	บัญชีและการเงิน		
	บัญชี	จัดทำรายงานและวิเคราะห์งบการเงินได้ตรงตาม กำหนดเวลา	ภายใน 7 วันทำการของเดือนถัดไป
		รายงานทางการเงินที่นำเสนอตลาดฯ โดยผ่านการรับรอง จากผู้สอบบัญชีรับอนุญาต	ภายใน 45 วันหลังปิดบัญชี ต่อไตรมาส
		การแก้ไขบัญชีชุดบริหาร ถูกต้อง ครบถ้วน สมบูรณ์	ไม่เกิน 1 ครั้ง ต่อเดือน
		การยื่นแบบภาษี ถูกต้อง ครบถ้วน สมบูรณ์ ตรงตามกำหนด	ไม่มีค่าปรับหรือเงินเพิ่ม ต่อเดือน
		การทำรายงาน Budget VS Actual	ภายใน 7 วันทำการของเดือนถัดไป
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
	การเงิน	การวางบิล ถูกต้อง ครบถ้วนตามกำหนด	วางบิล ไม่ครบ 0 ราย ต่อเดือน
		การรับเช็ค ถูกต้อง ครบถ้วนตามกำหนด	รับเช็ค ไม่ครบ 0 ราย ต่อเดือน
		เอกสารการวางบิลและรับเช็ค เมื่อตรวจสอบแล้ว ไม่พบ เอกสารผิดพลาดหรือสูญหาย	100 % ต่อวัน
		การส่งรายงานลูกหนี้คงเหลือและการตัดรับชำระเงิน ตรง ตามกำหนดเวลา	ไม่เกิน 10 วัน ต่อเดือน
		ยอดลูกหนี้เสีย	ไม่เกิน 0.5% ต่อเดือน
		การจ่ายชำระหนี้ ถูกต้อง ครบถ้วน	ไม่พบความผิดพลาด 0 ครั้ง ต่อวัน
		ต้นทุนทางการเงินต่ำกว่ารอบบัญชี	ไม่น้อยกว่า 1% ต่อปี
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%

ลำดับ	หัวข้อเรื่องและเป้าหมายของแต่ละฝ่าย		
	ฝ่าย / แผนก	หัวข้อเรื่อง	เป้าหมาย
4	ธุรการ		
	ธุรการและ ประสานงานขาย	การเพิ่มยอดขาย แผนก Con	ไม่น้อยกว่า 200 ลบ. ต่อปี
		อัตรากำไรขั้นต้น แผนก Con	ไม่น้อยกว่า 5% ต่อเดือน
		การเพิ่มยอดขาย แผนก IND	ไม่น้อยกว่า 270 ลบ. ต่อปี
		อัตรากำไรขั้นต้น แผนก IND	ไม่น้อยกว่า 8% ต่อเดือน
		การเพิ่มยอดขาย แผนก PD.1	ไม่น้อยกว่า 90 ลบ. ต่อปี
		อัตรากำไรขั้นต้น แผนก PD.1	ไม่น้อยกว่า 5% ต่อเดือน
		การเพิ่มยอดขาย แผนก PD.2	ไม่น้อยกว่า 100 ลบ. ต่อปี
		อัตรากำไรขั้นต้น แผนก PD.2	ไม่น้อยกว่า 10% ต่อเดือน
		การเพิ่มยอดขาย แผนก ICT.1	ไม่น้อยกว่า 220 ลบ. ต่อปี
		อัตรากำไรขั้นต้น แผนก ICT.1	ไม่น้อยกว่า 15% ต่อเดือน
		การเพิ่มยอดขาย แผนก ICT.2	ไม่น้อยกว่า 120 ลบ. ของปี
		อัตรากำไรขั้นต้น แผนก ICT.2	ไม่น้อยกว่า 15% ต่อเดือน
		ความผิดพลาดในการตรวจสอบเอกสาร เอกสารที่ได้รับจากลูกค้า (PO) เมื่อเทียบกับการดูลูกหนี้	0 ครั้ง ต่อวัน
		ความผิดพลาดในการตรวจสอบเอกสาร 1.การบันทึกตั้งใบสั่งจองสินค้า 2.การติดตามใบสั่งจองสินค้า 3.การยกเลิกใบสั่งจองสินค้า	0 ครั้ง ต่อ สัปดาห์
		ความผิดพลาดในการตรวจสอบเอกสาร 1.การบันทึกตั้งใบเบิก ใบยืม 2. การติดตามใบเบิก ใบยืม 3.การยกเลิกใบเบิก ใบยืม	0 ครั้ง ต่อ สัปดาห์
		ความผิดพลาดในการตรวจสอบของเอกสารใบขอซื้อสินค้า (PR)	ไม่พบความผิดพลาด ต่อครั้ง
		ระยะเวลาในการส่งเอกสารใบขอซื้อสินค้า (PR)	ส่งก่อนกำหนด 3 วัน
		จำนวนข้อร้องเรียนจากลูกค้าภายนอก (หน่วยงานอื่น)	0 ครั้ง ต่อเดือน
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
		ความถูกต้องของการออกใบกำกับภาษีขาย/ใบลดหนี้/ใบ เพิ่มหนี้/ใบแจ้งหนี้/การออกใบยืม/ใบเบิกสินค้า/ใบรับคืน สินค้า	100% ต่อวัน
		มีการบันทึกข้อมูลเข้าระบบเพื่อออกเอกสารสำคัญ ถูกต้อง ครบถ้วน	100% ต่อวัน
	จัดซื้อในประเทศ	การควบคุมติดตามการสั่งซื้อให้ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด 1. %ปัญหาสินค้าเข้าไม่ได้ตามระยะเวลาที่กำหนด 2. จำนวนวันที่ค่าเคลื่อนในการส่งมอบจาก Supplier	0 ครั้ง ต่อเดือน

ลำดับ	หัวข้อเรื่องและเป้าหมายของแต่ละฝ่าย		
	ฝ่าย / แผนก	หัวข้อเรื่อง	เป้าหมาย
	จัดซื้อในประเทศ	การตรวจสอบสินค้าคงเหลือในสต็อกก่อนเปิดใบสั่งซื้อ	0 ครั้ง ต่อเดือน
		ระยะเวลาการตั้งรหัสสินค้าใหม่ ในระบบ Winspeed	0 ครั้ง ต่อเดือน
		การติดตามเอกสารใบกำกับภาษีได้ครบตามใบสั่งซื้อที่ส่งให้ผู้จำหน่าย	0 ครั้ง ต่อเดือน
		จำนวนรายคู่ค้าที่ต่อรองระยะเครดิตได้	ไม่น้อยกว่า 4 ราย ต่อปี
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
	ประสานงานด้านผลิตภัณฑ์	ระยะเวลายืนยันคำสั่งซื้อจากผู้จำหน่าย	ภายใน 1 วันทำการนับจากวันเปิดซื้อต่อสัปดาห์
		ระยะเวลาสินค้าเข้า ขนส่งทางอากาศ	ภายใน 3-5 วัน ต่อเดือน
		ระยะเวลาสินค้าเข้า ขนส่งทางเรือ	ภายใน 10-20 วัน ต่อเดือน
		จำนวนความผิดพลาดจากผู้ขาย (ตรวจสอบสินค้าชำรุดเสียหาย ครบถ้วนตามจำนวน)	0 ครั้ง ต่อเดือน
		จำนวนความผิดพลาดจากจัดซื้อ (ตรวจสอบ PR อย่างถูกต้องครบถ้วนก่อนทำการสั่งซื้อ)	0 ครั้ง ต่อเดือน
		ระยะเวลาการส่งเอกสารเคลียร์ริงให้กับบัญชีต้นทุน	ภายใน 3 วันทำการนับจากวันที่สินค้าเข้าต่อสัปดาห์
		การจัดหา Forwarder มาเปรียบเทียบราคา	ไม่น้อยกว่า 3 ราย ต่อเดือน
		จำนวนราย supplier ที่ต่อรองระยะเวลาเครดิตได้	ไม่น้อยกว่า 2 ราย ต่อปี
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
5	คลังสินค้าและจัดส่ง		
	คลังสินค้า	การลดต้นทุนด้านพื้นที่	-5% ต่อเดือน
		การลดต้นทุนด้านบุคลากร	-5% ต่อเดือน
		การจัดวาง Location ถูกต้องตามแผน	จัดวางตรงตาม Location
		การตรวจนับสินค้าถูกต้องตามแผน	100 % ต่อปี
		การตรวจนับสินค้าเข้าประจำวัน ตรงตามเอกสารใบกำกับภาษีและ PO	0 ครั้ง ต่อเดือน
		การบันทึกสินค้าเข้าระบบประจำวัน ครบถ้วน ถูกต้อง	0 ครั้ง ต่อเดือน
		การจ่ายสินค้าออกประจำวัน ตรงตามเอกสารใบตัดจ่าย	0 ครั้ง ต่อเดือน
		การจ่ายสินค้าตรงตาม FIFO	0 ครั้ง ต่อเดือน
		ระยะเวลาการจัดส่งใบกำกับภาษีให้ผู้ซื้อให้แผนกบัญชี 2 วัน หลังจากบันทึกเข้าระบบ	ไม่พบความล่าช้า ต่อเดือน
		จำนวนสินค้าชำรุด เกิดจากการจัดเก็บ	0 ครั้ง ต่อเดือน
		จำนวนข้อร้องเรียนจากหน่วยงานภายนอก	0 ครั้ง ต่อเดือน
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%

ลำดับ	หัวข้อเรื่องและเป้าหมายของแต่ละฝ่าย		
	ฝ่าย / แผนก	หัวข้อเรื่อง	เป้าหมาย
	จัดส่ง	การลดต้นทุนด้านขนส่ง	-5% ต่อเดือน
		การลดต้นทุนบุคลากร	-5% ต่อเดือน
		การจัดส่งสินค้าถูกต้อง ครบถ้วน ตามเอกสารทั้งเวลาและสถานที่	ไม่พบความผิดพลาด ต่อเดือน
		การนำไปกำกับภาษีกลับมาบริษัท ถูกต้อง ครบถ้วน	ไม่พบความผิดพลาด ต่อเดือน
		ความรับผิดชอบต่อการส่งสินค้า	0 ครั้ง ต่อเดือน
		จำนวนสินค้าชำรุด ระหว่างการเดินทางขนส่ง	0 ครั้ง ต่อเดือน
		มูลค่าในการซ่อมรถยนต์ ไม่เกิน 1 แสนบาท	0 ครั้ง ต่อเดือน
		มีการบำรุงรักษารถยนต์ตามแผน	100% ต่อเดือน
		มีการปฏิบัติตามกฎจราจรอย่างเคร่งครัด	ไม่มีใบสั่ง ต่อเดือน
		จำนวนข้อร้องเรียนจากหน่วยงานภายนอก	0 ครั้ง ต่อเดือน
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
6	ทรัพยากรบุคคล		
	สรรหาว่าจ้าง	สรรหาบุคคลได้ตรงตามเวลาและตามคุณสมบัติที่กำหนด	100 % ต่อปี
		สรรหาผู้สมัครเพื่อเปรียบเทียบคุณสมบัติและจำนวนผู้สัมภาษณ์	100 % ต่อปี
		พนักงานใหม่ตรงตามคุณสมบัติและสามารถทำงานได้ตามที่กำหนด อายุงานไม่ต่ำกว่า 1 ปี	100 % ต่อปี
		Turn Over Rate	ไม่เกิน 1% ต่อปี
		ปฏิบัติตามแผนกิจกรรมประจำปี	100 % ตามแผนงาน
	การฝึกอบรมและการพัฒนาบุคลากร	ปฏิบัติตามแผนการอบรมประจำปี	100 % ตามแผนงาน
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
	งานธุรการ	ความสะอาดเรียบร้อยโดยรอบของสำนักงานและอาคารสถานที่	ไม่พบความผิดพลาด ต่อปี
		ความสะอาดของห้องน้ำ	ไม่พบความผิดพลาด ต่อปี
		เตรียมความพร้อมของห้องประชุม	ไม่พบความผิดพลาด ต่อปี
		ช่องทางประชาสัมพันธ์, สื่อสารองค์กร	100 % ตามแผนงาน
		จัดเตรียมความพร้อมของวัสดุอุปกรณ์สำนักงาน	ไม่เกิน 30% ของแผนการสั่งซื้อ
		การจัดหาวัสดุอุปกรณ์อื่นๆ ตามคำร้องขอ	ภายใน 7 วันทำการ
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%
		ความเสียหายของทรัพย์สิน	ไม่พบความผิดพลาด ต่อปี
	ซ่อมบำรุงประจำอาคาร	การตรวจสอบตามแผนงานบำรุงรักษาอาคาร, ระบบไฟฟ้า, ระบบน้ำ ครบทุกจุด (สำนักงานใหญ่, คลังสินค้า, สำนักงาน สาขารยอง)	100 % ต่อสัปดาห์
		การซ่อมบำรุงอาคาร, ระบบไฟฟ้า, ระบบน้ำ ตรงตามเวลาที่กำหนด	100 % ต่อสัปดาห์

ลำดับ	หัวข้อเรื่องและเป้าหมายของแต่ละฝ่าย		
	ฝ่าย / แผนก	หัวข้อเรื่อง	เป้าหมาย
	ซ่อมบำรุงประจำอาคาร	มีการบันทึกและตรวจสอบเครื่องมือดับเพลิงและพื้นที่เสี่ยงต่อการเกิดเหตุเพลิงไหม้ (สำนักงานใหญ่, คลังสินค้า, สำนักงาน สาขาระยอง)	100 % ต่อสัปดาห์
		มีการบันทึก, ตรวจสอบและแก้ไขอาคารและพื้นที่เสี่ยงต่อการเกิดเหตุเพลิงไหม้ (สำนักงานใหญ่, คลังสินค้า, สำนักงาน สาขาระยอง)	100 % ต่อสัปดาห์
7	เทคโนโลยีสารสนเทศ		
	IT Support	การลดค่าใช้จ่าย IT เทียบปี 2568	ไม่น้อยกว่า 5% ต่อปี
		อุปกรณ์ Hardware พร้อมใช้งานและเพียงพอกับผู้ใช้ปฏิบัติงาน	100% ต่อเดือน
		อุปกรณ์ Hardware มีสำรองพร้อมใช้	100% ต่อเดือน
		Software พื้นฐานที่จำเป็น พร้อมใช้งาน	100% ต่อเดือน
		Software ได้รับการแก้ไขปัญหาเบื้องต้น	100% ต่อเดือน
		การดูแลและป้องกันอุปกรณ์ Hardware	ไม่พบความผิดพลาด ต่อปี
		มีการเช็ค Update Antivirus / Firewall	ไม่พบความผิดพลาด ต่อปี
		มีการเช็ค Status Network	ไม่พบความผิดพลาด ต่อปี
		มีการดูแลและป้องกัน Server, อุปกรณ์ห้อง Server และอุปกรณ์ระบบ	ไม่พบความผิดพลาด ต่อปี
		การสำรองข้อมูลของระบบ Server, Client	ไม่พบความผิดพลาด ต่อปี
		การสำรองข้อมูลของ Database	ไม่พบความผิดพลาด ต่อปี
		การสำรองข้อมูลของ Users	ไม่พบความผิดพลาด ต่อปี
		การจัดการระบบ IA	ไม่มีประเด็น IA 100%

ทั้งนี้ มีผลตั้งแต่วันที่ 2 มกราคม 2568 เป็นต้นไป

จึงประกาศให้ทราบโดยทั่วกัน

ประกาศ ณ วันที่ 2 มกราคม 2568

(นายกรกิต ชีวภิตติกุล)

ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร