



MUCHROOM

OUR SERVICES

Muchroom เหมือนเป็นอีก 1 แผนก ที่จะมาช่วยแบ่งเบาภาระงานหลัง บ้านของคุณ

เราให้คำปรึกษาและรายงานผลผ่านการประชุมอย่างน้อย
2 ครั้งต่อเดือน พร้อมให้บริการรายงานต่างๆเพื่อ
ประกอบการตัดสินใจ

MuchRoom

ให้คำปรึกษาที่ใช้ได้จริง พัฒนาธุรกิจได้ยั่งยืน

MuchRoom เป็นที่ปรึกษาทางธุรกิจให้กับผู้ประกอบการ SME ทุกประเภทสินค้า จากประสบการณ์ของเราพบว่า การมีระบบหลังบ้านที่ไม่ส่งเสริมต่อการขายเป็นอุปสรรคที่พบได้บ่อยในการขยายธุรกิจ เช่น

- ขายดีแต่ผลิตไม่ทัน
- ไม่รู้ว่าสินค้าประเภทไหน ตอบโจทย์ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย
- สต็อกค้ำจนเป็นสต็อกค้ำ (deadstock)
- ไม่รู้ว่าสินค้าที่วางขายตามช่องทางต่างๆ ได้กำไรจริงไหม

MuchRoom ไม่เพียงแต่มุ่งเน้นให้ SME มียอดขายที่ดีขึ้น แต่ยังคำนึงถึงกำไรหรือผลประกอบการโดยรวมของ SME อีกด้วย เราเชื่อว่า การวางรากฐานที่ดีจะช่วยเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันในตลาดให้กับธุรกิจของคุณ เพื่อสนับสนุนการเติบโตที่รวดเร็วและยั่งยืน อีกทั้งยังช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานภายในองค์กรของคุณอีกด้วย

Our clients:

Mitr

BANGKOK TALES*

Rool



SOMETHING SIMPLE
Let's journey, let's be friends!

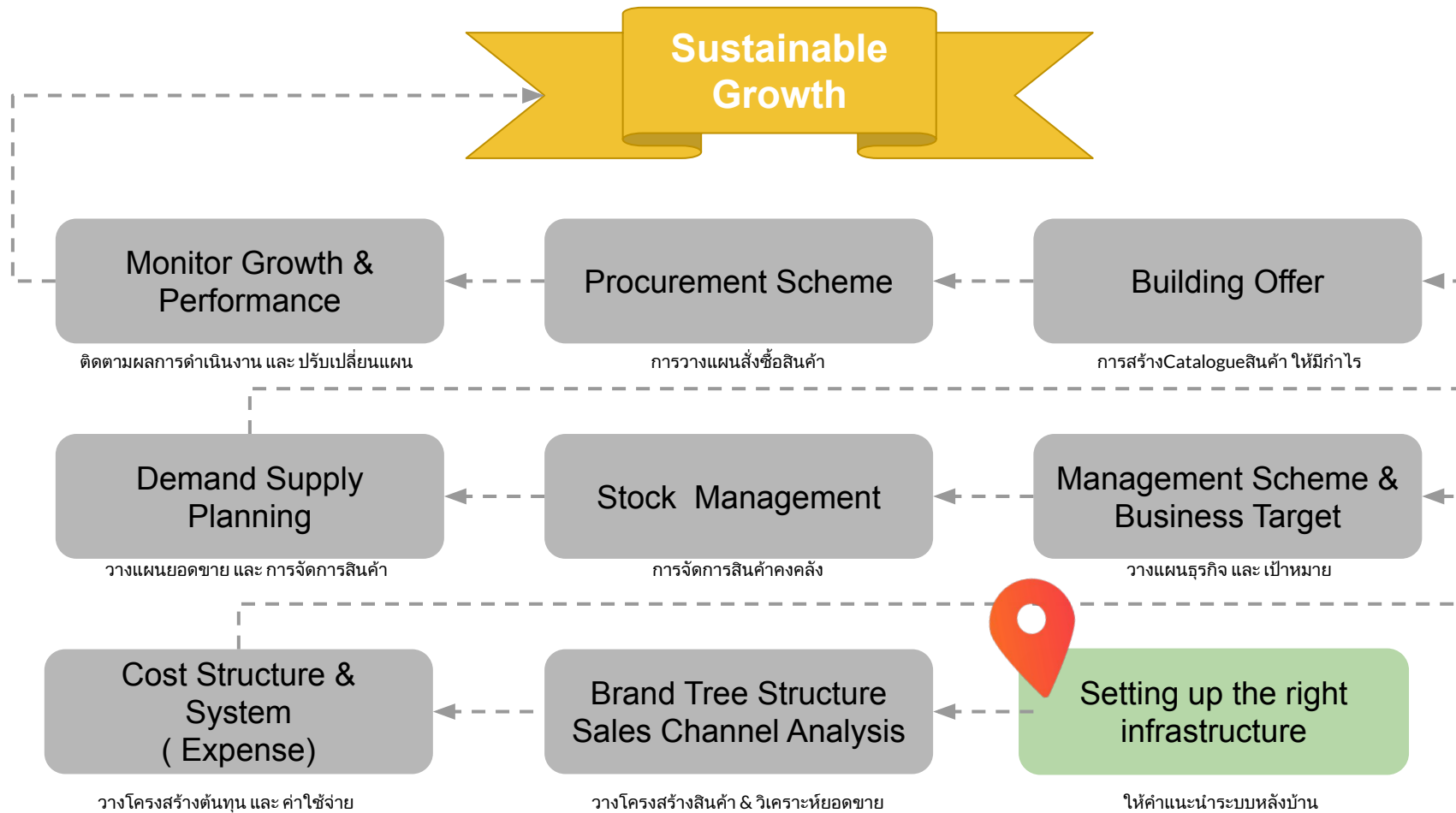
วางแผนธุรกิจแบบ เป็นรูปธรรม

Business Standardized System

เรามีความเชี่ยวชาญในการซัพพอร์ต SME ในการเตรียมพร้อมตั้งแต่การวางโครงสร้างหลังบ้าน ไปจนถึงการวางแผนธุรกิจ และช่วยดูแล ติดตาม วัตถุประสงค์การดำเนินงาน เพื่อให้แน่ใจว่า SME บรรลุเป้าหมายทางธุรกิจ และ เติบโตได้อย่างยั่งยืน

Business Standardized System

Our commitment = To Create a Sustainable foundation for SMEs



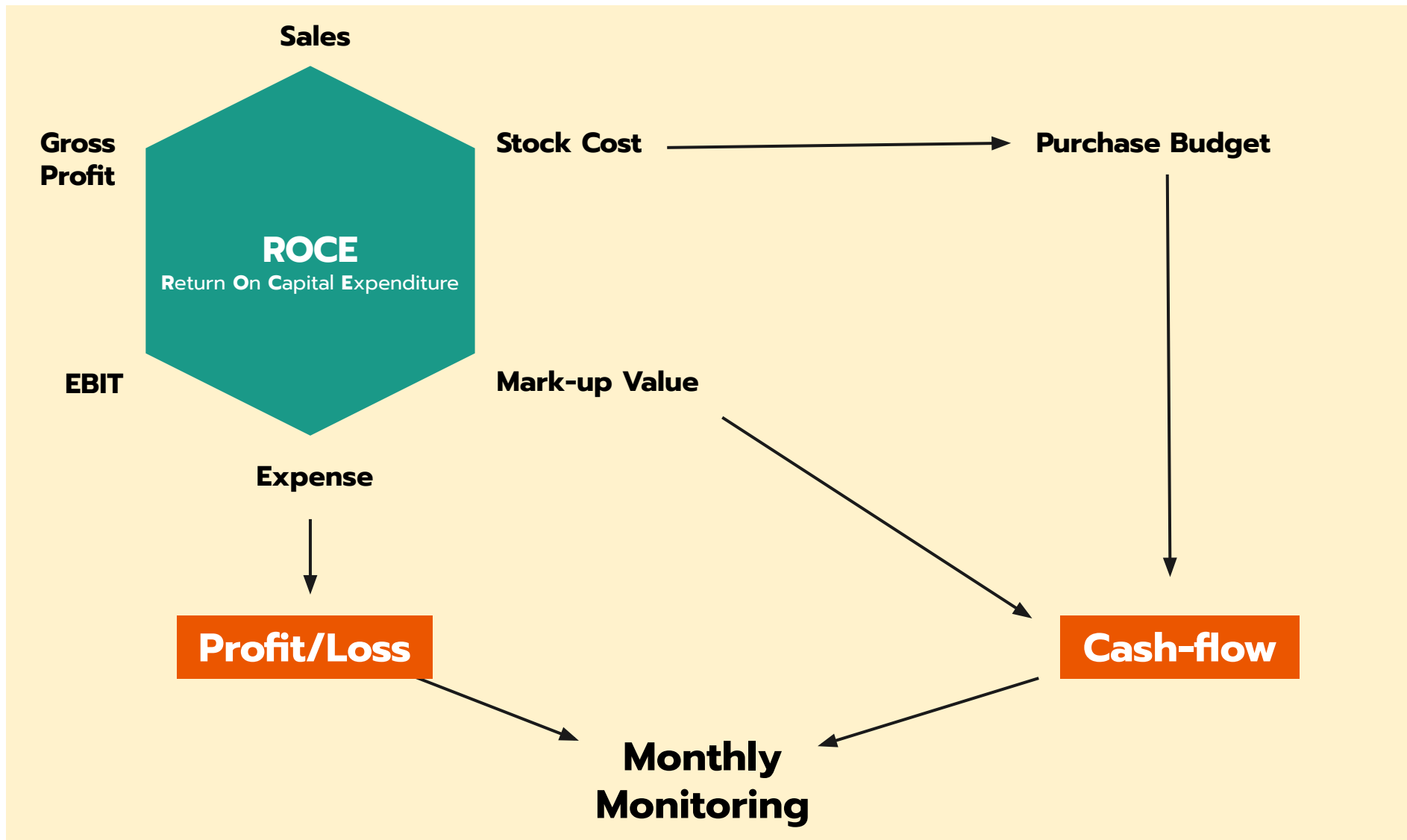
เราวัดผลการดำเนินงานรอบด้าน

Business KPIs

ยอดขายดี ไม่ได้การันตี ว่าธุรกิจจะเติบโตได้อย่างยั่งยืนเสมอไป Muchroom จึงมี KPIs วัดว่า

1. SME ทำกำไรได้คุ้มเงินลงทุนหรือไม่
2. ยอดขายที่ได้มานั้น เหลือเป็นกำไรสุทธิ หรือ เงินเข้ากระเป๋า SME เท่าไหร่
3. สต็อก หรือ สินค้าคงคลังที่คุณมี อยู่ในปริมาณที่เหมาะสมหรือไม่
4. ขายยังไงให้คุณมีเงินสดสำรองตลอดเวลา ถึงแม้จะขายไม่ดีเงินสดก็ไม่ขาดมือ

Muchroom KPI Framework



Economics Measure Definition & Calculation

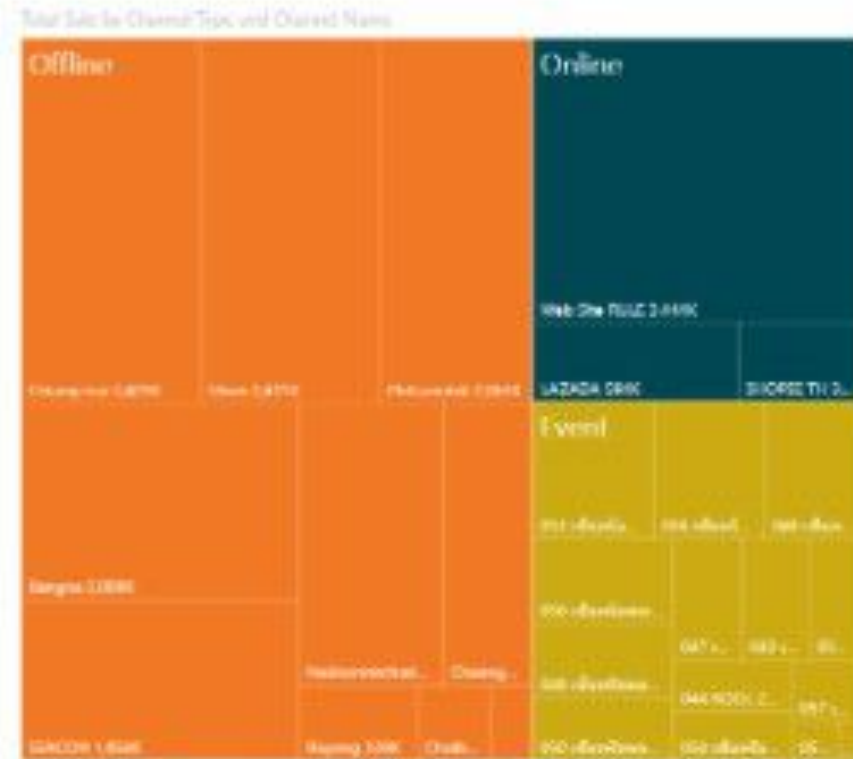
Nb	Measure	Definition	Calculation
1	Sales Value (Growth %)	How much is the overall growth compare to the same period last year	= YTD Sales / Last YTD Sales-1
2	Sales Volume (Growth %)	How much is the overall growth in term of volume/QTY compare to the same period last year	= YTD Sales / Last YTD Sales-1
3	Gross Profit (Growth %)	How much is the profit after deducting cost of goods sold	= YTD Sales - YTD Cost of Good Sold
4	Mark-up Value	Saving money from every pieces sold to secure the business's continuity	= COGS*10%
5	EBIT (Growth %)	How much do we make after deduct all expenses but not tax and interest	= YTD Gross profit - Expenses
6	Stock Days on Hand (DOH)	How many day it will last until out of stock with the current inventory balance	= (Ending Inventory / Avg. Sales per days)
7	ROCE	How well a company is generating profits from its capital - (Assessing a company's profitability and capital efficiency)	= EBIT / Capital Expenditure

Demo of Our analysis

All information shared with us will be under Non-Disclosure Agreement (NDA)

*สัญญาทางกฎหมายที่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายมีความประสงค์จะดำเนินโอกาสทางธุรกิจร่วมกัน โดยตกลงที่จะไม่เปิดเผยข้อมูลแก่บุคคลที่สามอันเป็นข้อมูลที่ได้รับ ความคุ้มครองโดยเฉพาะตามสัญญานี้

Sales Analysis

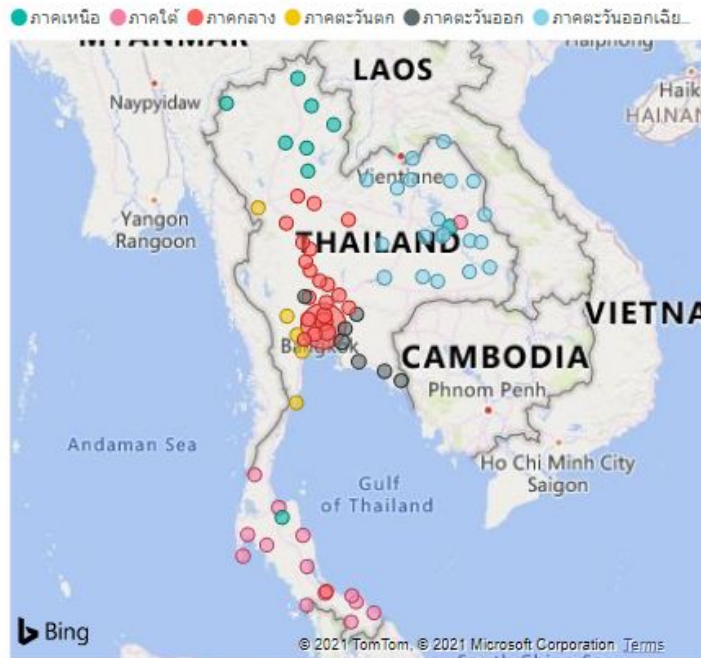


Other features:

- Best selling date of the week (for promotion purpose)
- Top 10 SKUs

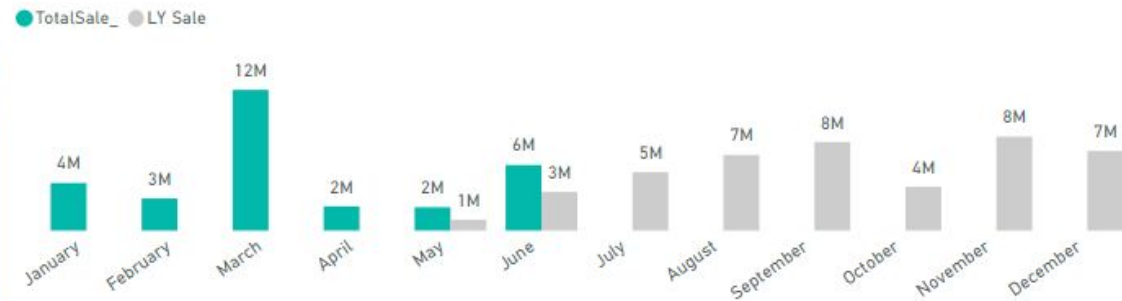
Customer's Basket Analysis

Where are your customers?



City	Buying customers	Spending per bill	Avg Price	Buy FQ	Basket QTY
กรุงเทพมหานคร	6,008	1,660	1,188	1.30	1.40
นนทบุรี	823	1,608	1,195	1.29	1.35
สมุทรปราการ	545	1,662	1,198	1.38	1.39
ปทุมธานี	416	1,602	1,218	1.22	1.31
ชลบุรี	390	1,595	1,237	1.23	1.29
Total	8,141	1,649	1,193	1.30	1.38

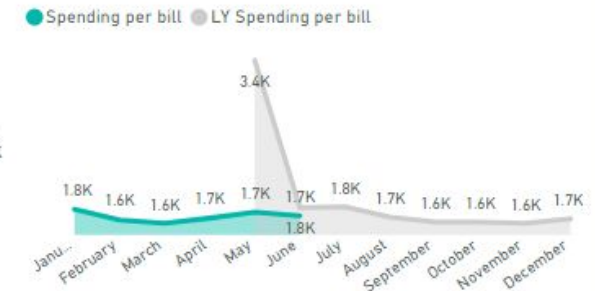
Total Sale



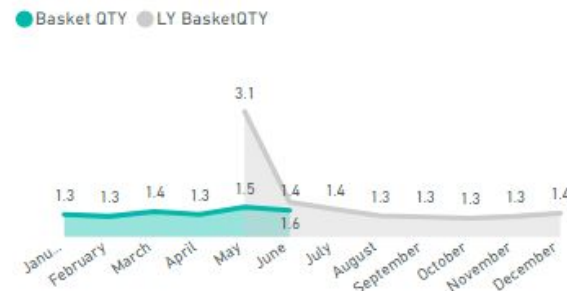
Buying customers



Spending per bill



Basket QTY



Buying Frequency

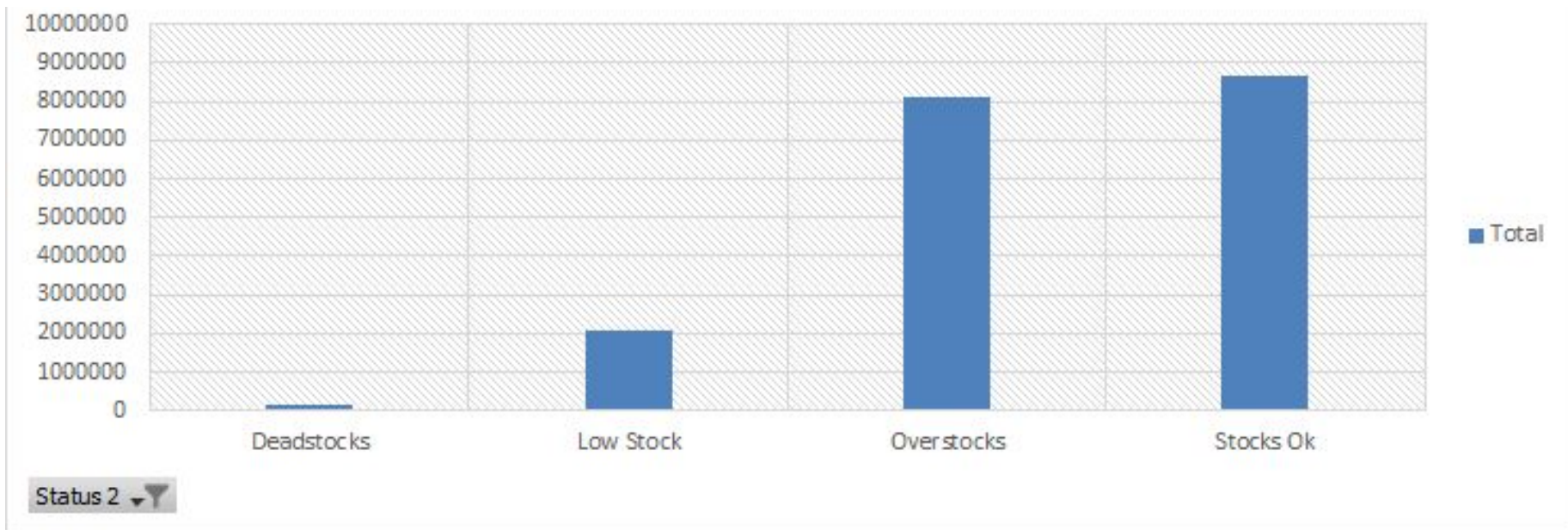


Stock Typology



Stock Typology	Definition
Stock Ok	SLT of this model is within the SLT target
Shortage	There was a sales of this model, but now stock is 0
Low stock	There is stock for this model, but SLT is lower than target
Overstock	There is stock for this model, but SLT is more than target and 50 pieces
Deletion	There is stock for this model, but it will no longer be sold in the next season
Dead Stock	There is stock for this model, but it cannot be sold over last 2 months

Overall Stock situation ...



Stocks Value = **19M Baht**
Stock Cost = **6M Baht**
Stock Quantity = **13k pieces**

Avg Days on Hands (DOH) = 111 days

Not **Deadstock**, but **Over** Situation ... ?



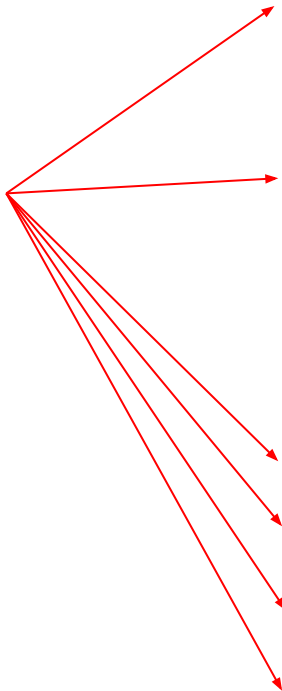
Stock rotation is good, but there are plenty groups of products facing overstock issues

*****We have not yet considered "DELETION" stocks**

How Monthly Profit/Loss looks like ...

- Having Seen these, we **"Evaluate our performance"** and **"MAKING QUESTIONS"**

- Major **6 Financial KPIs** are covered



	Type	2021 Target	Piloting	YTD	Qual Performance
					January
1	Sale	12,000,000	921,840	76,820	76,820
	Sale Discount	3,000,000	218,232	18,186	18,186
	COGS	2,700,000	112,788	9,399	9,399
	Gross Profit %	53%	64%	64%	64%
2	Gross Profit	6,300,000	590,820	49,235	49,235
	Staff	1,450,000	443,412	73,902	68,700
	Marketing	300,000	-	-	-
	Stores	540,000	-	-	-
	Overhead	1,015,500	1,263,281	105,273	105,273
3	Total Expense	3,305,500	1,706,693	179,175	173,973
4	Mark-up	1,107,000	45,115	3,760	3,760
	EBIT	2,994,500	1,115,873	129,940	124,738
5	EBIT after Mark-up	1,887,500	1,160,988	133,700	128,498
	Expense to GP Ratio	52%	289%	364%	353%
6	Purchase Value	1,100,000	66,600	5,550	5,550
	Stock Cost	1,000,000	1,161,773	1,161,773	1,161,773
	Components	700,000	500,000	500,000	500,000
	ROCE	1.11	(0.70)	(0.08)	-0.08 15

Purchase Recommendation

Purchase Calculation						Week Sales		To Fill in ABC					
Code (Tier 1)	Catalogue (Tier 2)	Collection (Tier 3)	SKUs Number	Name	Status	รูปแบบของสต็อกสินค้า	Product ABC	จำนวนขายเฉลี่ยต่อสัปดาห์ (ชิ้น)	จำนวนชั้นชื้อแนะนำ ราย SKU (ชิ้น)	ผลรวมด้วย Collection&Color (ชิ้น)	สถานะแจ้งเตือน		
Current Stock QTY	10,273	Week Sales	4										
Suggested Purchase Qty	4,374	Overstock Qty Target	30										
Qty to Purchase	6,346	SLT over	180										
Purchase Cost (THB)	2,011,542	SLT Target	45										
Top	Shirt				stop	Deletion	C	-					
Top	Shirt				stop	Stock Completed	C	-					
Top	Shirt				stop	Deletion	C	-					
Top	Blouse				onsale	Low Stock	C	1	105	901	แจ้งเตือนสั่ง		
Top	Blouse				onsale	Shortage	A	19	395		แจ้งเตือนสั่ง		
Top	Blouse				onsale	Low Stock	A	13	234		แจ้งเตือนสั่ง		
Top	Blouse				onsale	Low Stock	B	5	167		แจ้งเตือนสั่ง		
Top	Blouse				onsale	Overstocks	B	3		40			
Top	Blouse				onsale	Stocks Ok	B	2					
Top	Blouse				onsale	Stocks Ok	B	4					
Top	Blouse				onsale	Shortage	C	1	40		แจ้งเตือนสั่ง		
Top	Blouse				onsale	Shortage	C	2	114	516	แจ้งเตือนสั่ง		
Top	Blouse				onsale	Low Stock	B	11	254		แจ้งเตือนสั่ง		
Top	Blouse				onsale	Stocks Ok	B	5	59		แจ้งเตือนสั่ง		
Top	Blouse				onsale	Low Stock	C	2	89		แจ้งเตือนสั่ง		
Top	Beachwear				stop	Stock Completed	C	-		-			
Top	Beachwear				stop	Deletion	C	-					
Bottom	Shorts				onsale	Stocks Ok	C	2	0				
Bottom	Shorts				onsale	Stocks Ok	C	1					
Bottom	Shorts				onsale	Stocks Ok	B	2					

We customise purchase recommendation logics based on your business nature...

MuchRoom

way of working ...



MuchRoom's Example Proposal in the next 6 months

เราให้คำปรึกษาและรายงานผลผ่านการประชุมอย่างน้อย 2 ครั้งต่อเดือน
พร้อมให้บริการรายงานต่างๆเพื่อประกอบการตัดสินใจ

Topic	Expected Results
Workshop : Brand Tree Structure	To understand better of Brand' product structure, long-term catalogue list building and Analysis.
Data Set-up	To start journaling in the right way for future analysis.
New Cost Structure Implementation	Understand and Apply the concept of Mark-up to secure to risk for businesses.
Sales Analysis for Operation	To prioritize/monitor/realize marketing activity based on Sales performances.
Stock Management	To understand each type of stocks and be able to cope them with marketing activities.
Economics KPIs	To set Economics KPIs in 2021 and be able to monitor them through monthly Profit/Loss debrief

Next Steps

เราให้คำปรึกษาฟรี 2 ครั้ง พร้อมให้คำปรึกษา และ วิเคราะห์ข้อมูลของแบรนด์เบื้องต้น
เพื่อประกอบการตัดสินใจ





*MuchRoom aims
for you to....*

*Focus on
what you
do good ...*

Thank you

Contact Us:

- Tel1: 082-221-3441 (Smart - Tanasit)
- Tel2: 089-767-8586 (Jane-Janejira)
- LINE: jane-russ
- Email: admin@muchroomconsultancy.com

