

รายงานพิเศษสัมมนาวิชาการ

หัวข้อ Sales Forecasting and Waiting Line Analysis

วันที่ 25 กันยายน 2565

โดย Dr. Sinini Vundla

PSU FACULTY OF HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES
PRINCE OF SONGKLA UNIVERSITY

กันยายน 2565
14.00น.เป็นต้นไป

SUNDAY
25

VISITING PROFESSOR

for for Data Science, Engineering, Technology

Sales Forecasting and Waiting Line Analysis for Business

อย่างง่ายด้วยด้วยโปรแกรม Excel

Dr. Sinini Vundla
NHS Digital, United Kingdom

Hosted by Dr. Rudsada Kaewsang-on and Business Administration Program
Faculty of Humanities and Social Sciences, Prince of Songkla University, Pattani Campus

ผ่าน Zoom
Meeting ID: 831 2494 5846
Passcode: 848402

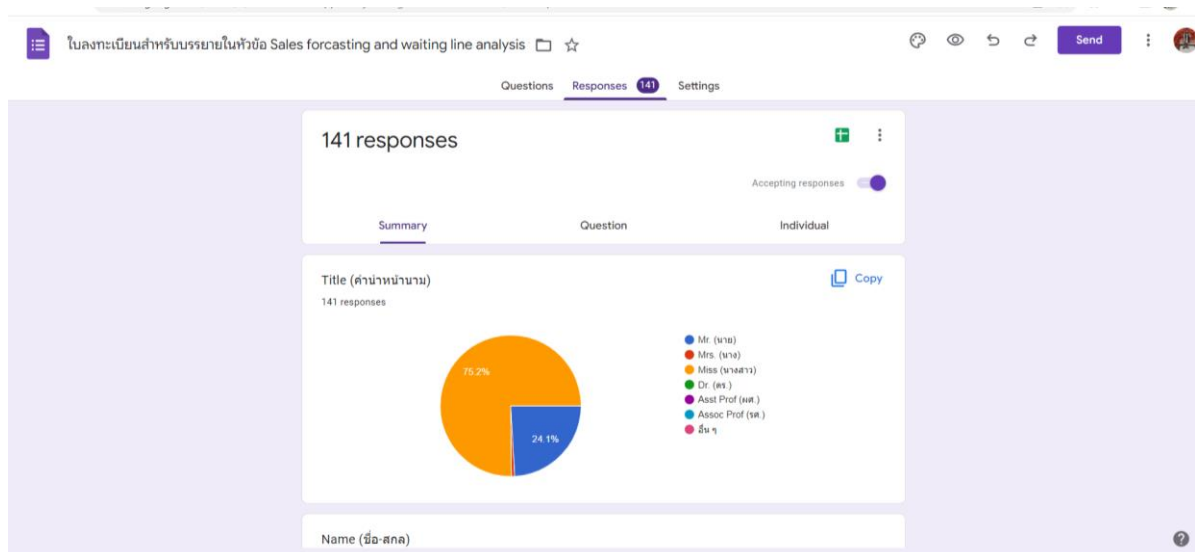
QR CODES: ZOOM MEETING, QR CODE

วัตถุประสงค์

- 1) เพื่อให้คณาจารย์และนักศึกษาที่เรียนทางด้านบริหารธุรกิจสามารถใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ หรือ คาดการณ์ยอดขายได้ในทางธุรกิจได้
- 2) เพื่อให้คณาจารย์และนักศึกษาที่เรียนทางด้านบริหารธุรกิจสามารถใช้เครื่องมือในการพิจารณาระบบแถวคอยในทางธุรกิจได้
- 3) เพื่อให้ให้นักศึกษาได้ฝึกเรียนรู้ในการสื่อสารเป็นภาษาอังกฤษ และเพิ่มความมั่นใจในการสื่อสารได้

ผลลัพธ์เชิงปริมาณ

มีผู้เข้าร่วมจำนวน 141 คน (เอกสารแนบ Excel) จำนวน 4 ชั่วโมง



ผลลัพธ์เชิงคุณภาพ

ผู้เข้าร่วมบรรยายเชิงปฏิบัติการได้ฝึกฝนการคำนวณ เกี่ยวกับ Sales Forecasting and Waiting Line Analysis ตามหัวข้อ

- 1 What do businesses need to Forecast?
- 2 What is forecasting? And why is there a need for forecasting?
- 3 Considerations in forecasting and Limitations
- 4 Accuracy of the forecasting
- 5 Forecasting techniques (Naïve, MA, Weighted MA and Exponential smoothing)
- 6 Forecasting tool – excel (advantages and disadvantages)
- 7 Waiting line analysis
- And 8 Labs works

และได้รับผลอย่างเป็นรูปธรรมดังต่อไปนี้

- 1) คณาจารย์และนักศึกษาที่เรียนทางด้านบริหารธุรกิจสามารถใช้เครื่องมือในการวิเคราะห์ หรือคาดการณ์ ยอดขายได้ในทางธุรกิจได้

2) คณาจารย์และนักศึกษาที่เรียนทางด้านบริหารธุรกิจสามารถใช้เครื่องมือในการพิจารณาระบบแถวคอยในทางธุรกิจได้

3) นักศึกษาได้ฝึกเรียนรู้ในการสื่อสารเป็นภาษาอังกฤษ และเพิ่มความมั่นใจในการสื่อสารได้