



PDCA

日報



小さな会社の売上を
倍増させる最速

แค่จดวันละนิด

ธุรกิจก็โต

หลายเท่าตัว



ผู้เขียน Yoshiki Nakazuka

ผู้แปล กิ่งสวา เหลืองบุญ (บุณ Japan Salaryman)

สารบัญ

บทนำ

ลูกค้าของผม 85.6% ประสบความสำเร็จมียอดขายเพิ่มขึ้น 2-3 เท่า
หลังจากได้เริ่มใช้บันทึกประจำวัน 13

บทที่ 1

5 วิธีเขียนบันทึกประจำวัน (PDCA Nippo) เพื่อเพิ่มยอดขายหลายเท่าตัว 22

บทที่ 2

เทคนิคการหมุนวงจร PDCA ให้หมุนไปได้อย่างรวดเร็ว 64

บทที่ 3

เปลี่ยนความยุ่งเหยิงในทุกๆ วัน ให้กลายเป็น "การบริหารที่แสนสนุก"
ผ่านกรณีตัวอย่างการใช้ PDCA Nippo กับสถานการณ์ธุรกิจจริง 99

กรณีศึกษาที่ 1

ผล: 12,500 บาท/เดือน (กำไร)
รายได้ 80,000 บาท/เดือน → 500,000 บาท/เดือน
จากกาแฟที่ดื่มจากตู้กดน้ำ เปลี่ยนไปสุภาพที่ดื่มไปด้วย
ลูกค้าราย ๓ ทำให้กำไรเพิ่มขึ้น 6 เท่าต่อเดือน 100

กรณีศึกษาที่ 2

Power46 (ร้านเบเกอรี่ที่โตสุดออนไลน์)
รายได้ 960,000 บาท/เดือน → 6,740,000 บาท/เดือน
สร้างการเติบโตที่ไร้ขีดจำกัดในเชิงยอดขายและอันดับหนึ่ง
ในญี่ปุ่นในอุตสาหกรรมเฉพาะกลุ่ม (Niche Market) 126

กรณีศึกษาที่ 3

Queen's Curry (ร้านข้าวผัด)
รายได้ 590,000 บาท/เดือน → 2,540,000 บาท/เดือน
ต่อกับเมนูเบเกอรี่ที่เพิ่มกำไรให้ลูกค้าประจำได้
จนกลายเป็นร้านเบเกอรี่ที่ปังที่สุดในชุมชน 149

กรณีศึกษาที่ 4	สำนักงานกฎหมาย เมงโกช โยจิน ลูธิต (สำนักงานที่ปรึกษาทางกฎหมาย) รายได้ 350,000 บาท/เดือน → 10,420,000 บาท/เดือน เน้นในเรื่องพลังแห่งการตลาด ประสบความสำเร็จได้ด้วยบริการลูกค้าใหม่เชิงรุก	168
บทที่ 4		
กลุ่มชุดข้อ 2 อย่างในธุรกิจ SMEs (ตอนที่ 1) ฝึกเรื่อง "การขาย" ให้เต็มที่		184
บทที่ 5		
กลุ่มชุดข้อ 2 อย่างในธุรกิจ SMEs (ตอนที่ 2) วิธีวิเคราะห์การเงินเพื่อเพิ่มรายได้ให้บริษัท		217
บทที่ 6		
ปรับธุรกิจให้ดีขึ้นกว่าเดิม 180 องศา เทคนิคการใช้แบบฟอร์มเพิ่มยอดขายหลายเท่าตัว ทำได้ด้วยการตอบคำถามเท่านั้น		241
บทส่งท้าย		261
ประวัติผู้เขียน		269
ประวัติผู้แปล		270