



“การใช้จ่ายอย่างประหยัดนั้น  
จะเป็นหลักประกันความสมบูรณ์พูนสุขของผู้ประหยัดเอง  
และครอบครัวช่วยป้องกันความขาดแคลนในวันข้างหน้า  
การประหยัดดังกล่าวนี้จะมีผลดีไม่เฉพาะแก่ผู้ที่ประหยัดเท่านั้น  
ยังเป็นประโยชน์แก่ประเทศชาติด้วย”

พระราชดำรัสของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว เนื่องในวันขึ้นปีใหม่ ๓๑ ธันวาคม ๒๕๐๒

## The Association of QC Headquarters of Thailand

### สมาคมส่งเสริมคุณภาพแห่งประเทศไทย

สำนักงาน: ชั้น 4 อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ 6 แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400  
C/O: 4<sup>th</sup> Fl. DIP Bldg., Ministry of Industry, Rama 6 Rd, Ratchathewi District, Bangkok, Thailand 10400  
Tel. 0-2202-4543, 0-2354-3119 Fax. 0-2354-3119 E-mail: iamqchq@gmail.com, Website: www.qchq.org

จดหมายข่าว ประจำเดือนตุลาคม – ธันวาคม 2560

# การทำเป็นมาตรฐานคือ ลิมป้องกันความผิดพลาด

## คุณภาพยุค 4.0

โดย ดร. วรภัทร์ ภูเจริญ

คุณภาพในยุคการตลาด 4.0 เน้นไปที่คุณภาพของคนถ้าคนมีคุณภาพทั้งอารมณ์ ร่างกาย และ ความคิดย่อมผลิตสินค้าและบริการที่ได้ออกมาได้แน่นอนในโลกยุคดิจิทัล 4.0 แนวคิดด้านการตลาดเปลี่ยนแปลงไปมากมายเรียกได้ว่า ใครเรียนจบการตลาดการบริหารบุคคลมาก่อน ปี 2560 แทบจะต้องกลับไปเรียนใหม่เลยเพราะพลิกผันไปมากมาย การเปลี่ยนแปลงต่างๆ ของโลกรีบเร่งไปทีละข้อ จะได้ไม่เครียดในการอ่านจนเกินไป

1) Kotler และ คณะได้เขียนหนังสือเล่มใหม่คือ Marketing 4.0 ซึ่งเนื้อหาวิชาการแปลกไปจาก ความคิดความอ่านของนักการตลาดเราๆ ท่านๆ ที่เจอกันในองค์กรของเรายังนักแต่จะไปตำหนินักการตลาดของเราก็ไม่ได้ เพราะตำราเล่มนี้เพิ่งวางตลาดเมื่อเดือนมกราคมปี 2560 นี้เอง

2) การตลาดแบบ 1.0 คือการตลาดแบบเน้นตัวสินค้าและบริการโดยเริ่มต้นจากผู้บริหารและทีมงาน ออกแบบ "คิดเอง เออเอง" เริ่มจากมีการทำการวิเคราะห์ตลาด วนวายกับตัวเลขทางสถิติเต็มไปหมดซึ่งก็ไม่ว่าคนเก็บตัวเลขมั่วมาอย่างน้อยแค่ไหนการสุ่มที่ทำมานั้นแม่นยำแค่ไหนและที่เจ็บปวดคือ ข้อมูลล่าช้ากว่าความเป็นปัจจุบันหลายเดือนหรืออธิบายง่ายๆ คือทีมงานเชื่อว่าวิชาสถิตินั้นสุดยอด แต่ไม่ได้เฉลียวใจว่ามันไม่น่าจะแม่นยำขนาดนั้นคนเก็บข้อมูลก็ไม่น่าจะซื้อสถิติขนาดนั้นดังนั้นการตลาด 1.0 เหมือนว่าองค์กรจะเผด็จการในการปล่อยสินค้าออกมา

3) การตลาดแบบ 2.0 คือ การตลาดที่ไม่ได้เน้นตัวสินค้าแต่เน้นการสร้างอารมณ์เน้นปั้นอารมณ์คนซื้อนั่นคือ พอใจ ถูกใจก็ซื้อไม่ค่อยเน้นที่ตัวสินค้าจะเป็นยังไงเสียด้วยซ้ำไปยิ่งสมัยนี้ สินค้าต่างๆ หากทำดีมาก ทนทานมากคนจะ "เชื่อ" ดังนั้น เราจะพบว่า วิศวกรคุณภาพจึงต้องหันไปศึกษาเรื่อง Reliability ซึ่งเป็นวิชาที่ว่าด้วย การคำนวณให้ชิ้นงานต่างๆ พังในเวลาที่กำหนด เช่น 24 หรือ 36 เดือนเป็นเวลาและเทคโนโลยีเปลี่ยนหรือเบื่อหน่ายพอดีลองนึกถึงพวกมือถือต่างๆ ซึ่งได้เวลาเปลี่ยนเครื่องใหม่พอดีที่ประมาณ 24 เดือน เป็นต้น

4) การตลาดแบบ 2.0 ก่อนข้างจะเล่นกับกิเลสของมนุษย์มากๆ สร้างขยะมากมายด้วยการออกรุ่นใหม่มาช่วยให้อึดและโยนรุ่นเก่าที่จริงๆ แล้วก็ยังใช้งานได้อยู่ไปเป็นขยะว่ากันว่าคนทำงานด้านการตลาดมีโอกาสลงนรกสูงมาก

5) การตลาด 3.0 เป็นหนังสือที่ Kotler และคณะเขียนเมื่อ 5 ปีที่แล้วเป็นแนวคิดที่เน้นเชิงปรัชญามากๆ แทบไม่น่าเชื่อเลยว่าจะเป็นปรมาจารย์ทางการตลาดแบบเดิมๆ ที่เน้นนักขายและนักการตลาดแบบประโลมโลกคือจะเอาแต่ขายๆๆ งบเงินงกกำไร บ้าตัวเลขจนลืมเน้นเรื่องความถูกต้องของจริยธรรม การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมไม่แคร์ว่าสื่อโฆษณาที่รุนแรงบ้างกามจะส่งผลกระทบต่อผู้คนในโลกอย่างไรส่วนการตลาด 3.0 เน้นไปที่ "จิตใจ" จิตวิญญาณของผู้คนเป็นการตลาดที่เรียกว่ายกระดับจิตใจแต่ก็ค่อนข้างฝืนความรู้สึกของนักการตลาดที่ยังเน้นกำไรจนไม่แคร์ผู้คนและโลก การตลาด 3.0 เป็น Spiritual marketing ขายสินค้าที่โดนจิตโดนใจผู้คนที่ยังมีสำนึกต่อสิ่งแวดล้อมความดีงามในสังคมการพึ่งพาและแบ่งปันกัน การตลาด 3.0 คล้ายกับจะบอกเหล่าผู้บริหารทั้งหลายว่า "ทรัพยากรในโลกมีเพียงพอ หากเรารู้จักแบ่งปันกัน" ไม่ต้องกอบโกยด้วยโฆษณาแบบบ้ากามเน้น

ความรุนแรงไม่สนใจการเรียนรู้ที่ดีของเยาวชนเลยนะพูดง่ายๆ คืออย่าเห็นแก่ตัว อย่าหน้าเงินกันนักเลยการตลาด 3.0 เน้นว่าคนสมัยใหม่สื่อสารกันได้เร็ว ดังนั้น ผู้บริหารได้ออกอารมณ์หรือมีพฤติกรรมแย่ๆ ย่อมมีผลต่อสินค้าไปด้วย การตลาด 3.0 เน้น ว่าคนสมัยใหม่เขาซื้อสินค้ากับคนดี เช่น ซื้อสินค้าที่ทำให้เขารู้สึกว่าเขาช่วยลดภาวะโลกร้อน ลดการเหยียดผิว ลดการกดขี่ทางเพศ เอาเพศแม่มาขายสินค้าเล็กๆน้อยๆน้อยๆ ให้ตากดลองบ้างตามถ่ายในงานโชว์ต่างๆ ลดการจับฉลาก ชิงโชค ต่อไปในทางคล้ายการพนันมายั่วให้คนซื้อของ เป็นต้น

6) การตลาด 4.0 กลับพลิกโฉมไปเลยเพราะเขาซื้อประเด็น เรื่องการเปลี่ยนแปลง (Power shifts) 3 ประการ Kotler และคณะได้เขียนถึงการเปลี่ยนแปลงใหญ่สามประการที่น่าสนใจคือการเปลี่ยนแปลงจากแนวคิดเป็นแนวตั้งการเปลี่ยนแปลงจากแบ่งแยกเป็นแบบใครๆ ก็ใช้บริการได้และจากเรื่องส่วนตัวความเป็นเรื่องของสังคม

7) การเปลี่ยนแปลงจากแนวคิด เป็นแนวตั้งคือแทนที่จะวุ่นวายกับการหาสถิติ หาข้อมูลเอาออกมาออกแบบเอง เคาใจลูกค้ากันเองแต่อย่างสถิติให้ดูมีราคามากขึ้น กลายเป็นเรื่องของนักออกแบบสินค้าที่ไม่ถูกต้องไปเสียแล้ว เพราะการตลาดสมัยใหม่ใช้ "ข่วงก่อนหินถามทาง" นั่นคือการถึงมือลูกค้าแล้วโดนตำหนิกลับมาเร็วที่สุด คือการสำรวจความต้องการสินค้าที่ดีที่สุดการออกแบบ รุ่น 1 แล้วรอฟังเสียงติชม แล้วเตรียมรุ่น 2 ออกไปโดนตำหนิแล้วทำแบบนี้ไปเรื่อยๆ จะได้ข้อมูลความต้องการจากลูกค้าแม่นยำกว่านั้นคือ มั่วไป ปรับไปซึ่งจริงๆ แล้ว สินค้าญี่ปุ่นก็ทำแบบนี้มาก่อน ไม่ได้เรื่องราคาแพงกว่าจะปล่อยสินค้าออกมาแต่ละตัวในการบริหารองค์กรสมัยใหม่จะเรียกว่า Management 4.0 ก็ได้นั่นคือไม่มีผู้บริหารเจ้าชู้เจ้าอย่างนั่งห้องหุ้ มีเลขาส่วนตัวมีที่จอดรถส่วนตัวไม่ใช่การบริหารแบบเผด็จการ ทบโตะหากแต่เป็นการบริหารแบบเป็นทีมฝึกรการทำงานเป็นทีมเพราะการสื่อสารในแนวราบ ถ้าไม่มีทักษะของการนำทีมองค์กรจะมีปัญหามากมายถึงถึงครูและผู้บริหารที่ยังทำตัวเป็นเผด็จการในห้องเรียน ก็คือแนวคิดยังมีอัตรา ยังจ้องหวง อวดดี อวดเก่ง แต่ครูสมัยใหม่มองทุกคนเท่าเทียมกันเป็นแนวราบเห็นคนเป็นคนการสื่อสารสมัยนี้เร็วมากพฤติกรรมแย่ๆ ของผู้บริหารกระจายไปทั้งสังคมออนไลน์เร็วมากและไม่ต้องแปลกใจเลยว่า ทำไมมีคนจบปริญญาปีๆ หนึ่งมากมายเหตุใดหลายคนเก่งๆ ดีๆ มาทำงานด้วยยากจัง คนหายไปไหนหมดเอาเงินพาดค์แล้วทำไมไม่มาเด็กสมัยนี้ โดยเฉพาะคนเก่งๆ เขาเรียนรู้ที่จะดูพฤติกรรมของ CEO คุณก่อนว่า มีน้ำใจ มีความเป็นมนุษย์มีเมตตาธรรมมากแค่ไหนเช่นเดียวกับนักลงทุนสมัยใหม่เขาจับตามองพฤติกรรมทัศนคติและค่านิยมของผู้บริหารมากกว่าเชื่อคำโฆษณาสวยหรูยกหางองค์กรของตนเอง CEO ที่เอาแต่ใจตนเอง ตบโตะ ค่าแรงๆ งกๆ เก๋ๆ ไม่นั่นอบรม ไม่นั่นพัฒนาคน เอาแต่ได้ถ่วงเช็ดกดเงินเดือนเขี้ยวลากดินกับพนักงานกลายเป็นลมปาก ของผู้คนใน สื่อออนไลน์ได้ง่ายๆ และ ลับๆ แต่กระจาย

8) จากเฉพาะเจาะจง (Exclusive) เป็นใครๆ ก็ได้ (Inclusive) คือ จากสินค้าที่ดูดีแบ่งแยกชนชั้น หรือสินค้าแบรนด์เนมค่อๆ ทขอยปิดตัวลงเพราะคนสมัยใหม่ไม่ได้เห่อของแพงไม่ได้มีปมด้อย ที่จะต้องอวดรวยกันอีกคนรุ่นใหม่ หันไปสนใจคุณภาพความดีมากกว่าคุณค่าด้านวัตถุ Jack Ma ได้พูดในทำนองที่ว่า เงินทองจะกระจายออกเป็นกราฟแนวราบไม่ได้ไปกระจุกในคนรวยที่มีจำนวนน้อย เพราะระบบสื่อออนไลน์มากมายสามารถค้าขายโดยตรงไม่ต้องไปเดินห้างไม่ต้องจ่ายให้นายหน้า คนกลางขอให้คุณขยัน ทำสินค้าที่โดนใจคุณจะอยู่มุมใดในโลกก็ได้ลูกค้าสามารถไปหาคุณได้ คุณขึ้นเครื่องบิน ชั้นธุรกิจ ถ้าคุณไม่ทานไวน์ ทานเหล้าแต่คุณก็ต้องจ่ายเงินเท่ากับคนที่ทานทำไมไม่ตัดเงินส่วนไม่จำเป็นนี้ออกไปสายการบิน Low Cost จึงทำกำไร และแข่งสายการบินที่ยังคิดแบบเดิมๆ ได้

9) จากเรื่องส่วนตัว มาเป็นเรื่องของสังคมนั่นคือ ผู้คนคุยกันออนไลน์มากขึ้น อย่างมากๆ การซื้อสินค้าไม่ต้องให้พวกเซลส์แมน ที่มักจี้โม้ขึ้นมา ชวนไปเที่ยวอาบอบนวด มาหลอกหลวงให้ซื้อของอีกต่อไปหลายบริษัทไม่ต้องมีพนักงานขายอีกเลยประหยัดค่าน้ำมัน ค่าที่พักที่พวกเขามักนอนบ้านแต่เบิกค่าโรงแรมหรือ ขึ้นรถเมล์แต่เบิกค่าแท็กซี่อีกต่อไป

10) เมื่อมีโอกาสไปบรรยายให้กับครูโรงเรียนแห่งหนึ่งผมก็ได้ชี้ให้เห็นว่า โลกเปลี่ยนไปองค์กรสมัยใหม่คัดคนเข้าทำงานแบบไม่ดูวุฒิ ไม่ดูเกรด ไม่ดูสถาบันโดยเฉพาะ พวกยุโรป นั่นคือ พวกเขาคุณค่าจากพฤติกรรมหรือค่านิยม (values) มากกว่า ถ้าครูยังเอาแต่ยกตนว่าเก่งกว่าเด็กนี่คือ ยังคิดแบบเชิงตั้งไม่ลดตัวลงมาสนุกสนานร่วมเรียนรู้กับเด็กก็คือไม่ลงมาแนวราบกับเด็กผู้บริหารที่ยังยกตนสูงเด่นวางมาดหยิ่งยโสไม่ลงมาสร้างทีมกับพนักงานอีกหน่อยก็เตรียมเจ๊งครับ ครู และผู้บริหาร ที่ยังคงแบ่งชนชั้นก็คือ Exclusive และเอาเรื่องส่วนตัวมาหงุดหงิดใส่พนักงานยังคุ้มครองฉิบของตนเองไม่ได้ เช่น ดบโต๊ะ ตวาดใส่ลูกพนักงานก็คือยัง Personal อีกหน่อยจะโดนสังคมเขย่งโลกออนไลน์แน่นอนผู้บริหารที่ฉลาด สร้างภาพ จะโดนขูดขุย ทั้งดี ร้าย จริง ใส่ไปๆเอาไปๆได้เสมอในยุคดิจิทัล 4.0 นี้

11) นอกจากนี้การตลาด 4.0 ยังเขียนถึงคน 3 ประเภทที่ทรงอิทธิพล ต่อการซื้อคือ YWN ได้แก่เยาวชน (Youth) ผู้หญิง (Women) และ ประชากรเน็ต (Netizen มาจาก net + citizen) เยาวชนจะกล้าเข้ามาลองสินค้าผู้หญิงเป็นคนรักษาส่วนแบ่งการตลาดและ คนในสังคมออนไลน์เป็นคนขยายหรือหดส่วนแบ่งการตลาด จำนวนผู้หญิงมีมากขึ้นกว่าผู้ชายคนกุมอำนาจทางการเงิน คือ ผู้หญิงผู้บริหาร ที่ส่อแวว บ้ากาม เอาผู้หญิงมาหากินกับโฆษณาและกดขี่แรงงานหญิง มีโอกาส โดนสังคมต่อต้านได้ง่ายแม้สินค้าจะดีก็ตาม แต่ผู้คนมองไปที่คุณภาพความดีของเหล่าผู้บริหารแนวโน้มผู้คนจะช่วยกันทำโลกใบนี้ให้สะอาดมีมากขึ้นเป็นตำรวจทางสังคมเป็นผู้สื่อข่าวออนไลน์มากขึ้นพวกเขาจะจับตามองพฤติกรรมของผู้บริหาร ง่ายๆ เก๋ๆ เอาเปรียบสังคมอย่างไม่ละเว้นคุณภาพของสินค้าจึงจะกลายเป็นเรื่องรองไปจากคุณภาพทางคุณธรรมของผู้บริหาร เจ้าของสินค้านั่นๆ

12) ผมนำ การตลาด 4.0 ไปประยุกต์เป็นการพัฒนาบุคลากร (HRD4.0) เช่นเรื่องของ Youth ผมเน้น การดูแลครอบครัวของพนักงานดูแลลูกๆของพวกเขา รวมไปถึงการมีแววมองเยาวชนที่มีแนวโน้มมีศักยภาพที่จะมาทำงานกับเราสมัยนี้ สังครามแย่งพนักงานเก่งๆ ดีๆ มาแรงเหมือน การแย่งตัวนักเตะเยาวชนไปเข้าสโมสรฟุตบอลชั้นนำ

13) เรื่อง Women ก็เน้นการดูแลผู้หญิงการใช้งานผู้หญิงแบบไม่ทำร้าย ไม่เอาเปรียบและเราก็คพบว่าพนักงานหญิง ทำงานด้านช่าง ขับรถได้ดีกว่าชายที่มัก จะซิ่ง ขับเร็วเกินเหตุจนเสาะ ชนของไม่ถนอมรถขึ้นมา ดิตยา บ้าพั่น ไม่รักลูกเมีย ชกต่อๆ ฯลฯ ตั้งแต่มีพนักงานหญิงมากขึ้นการทำบุญ การฝึกธรรมะ การนั่งสมาธิได้รับความร่วมมืออย่างง่าย

14) ถ้าการตลาด คือการขายสินค้าให้ลูกค้าการบริหารบุคคล 4.0 ก็คือการขาย "คุณค่า" (พฤติกรรมที่พึงประสงค์ เช่น ทำงานเป็นทีม จริยธรรมเมตตาธรรม นวัตกรรม คิดบวกจิตอาสาหัวใจบริการ ฯลฯ) ให้พนักงานรับไป (buy in) นั่นเอง ดังนั้น ฝ่าย HRD สมัยใหม่จึงใช้คนที่เรียนจบมาทางการตลาดทำงานร่วมกับคนจบมาทางนิเทศศาสตร์ (ถนัดด้านสื่อสารมวลชน) โดยเอาหลักการของการตลาด 3.0 และ 2.0 มาใช้คือการใช้ 4 C

15) การตลาดแบบเดิมๆจะใช้ 4 P คือสินค้า ราคา สถานที่ การโปรโมทสินค้าแต่การตลาดแบบ 4.0 ใช้ 4 C

16) C ตัวแรก คือ Co-create (มาแทน Product ใน 4P เดิม) นั่นคือ ใช้ หลักของ Peter Senge ใน Learning Organization คือเรามาฝันร่วมกัน คิดร่วมกันเราเติบโตไปด้วยกันไม่ใช่แบบเดิม คือ ฝ่ายอบรม ชัดเอียดเนื้อหาดี ลงมาจากเจ้านายมีแต่เรื่องหนักๆ และแข็งๆ ไม่มีเรื่องด้านอ่อนของมนุษย์ (Soft side) เลยเรียกว่าขาดความสมดุล จะเอาแต่ได้ จะเอาเปรียบพนักงานอยู่ร่ำไปการตลาดสมัยใหม่ร่วมคิดสินค้าและบริการร่วมกับลูกค้า

17) C มาจาก Dynamic Currency (มาแทน Price) นั่นคือ ราคาแปรผันได้เช่น ราคาตั๋วเครื่องบิน ถ้าเรา กดถามมากๆ จะแพงขึ้นนั่นคือ ราคาแล้วแต่จะตกลงไม่จำเป็นต้องเท่ากันใครจอนานๆ ได้ราคาถูกหรือราคา Taxi แบบ Uber ถ้าช่วงรถติดฝนตกก็อีกราคา

18) Communal Activation (มาแทน Place) เป็นเรื่องการจับกลุ่มของลูกค้าในโลกออนไลน์เป็น E-tribes เผ่าพันธุ์ คนคอยเดียวกัน ชอบเรื่องเดียวกันไม่ได้แยกตามเพศ อายุ ฐานะ แบบการตลาดแบบเดิมๆเช่น คนชอบ กาแฟมาเจอกัน ที่ร้านโปรด

19) Conversation (มาแทน promotion) การสร้างบทสนทนาที่แพร่กระจาย (ใช้คำศัพท์ว่า เป็น viral) เกิดกระแสในสังคมออนไลน์การตลาดสมัยใหม่ เน้นการสร้างกระแสในเองจะไปทีคนคอยเดียวกัน เช่นเดียวกับการพัฒนาบุคคล 4.0 เราต้องปล่อยกระแสคำนิยามที่เราพึงประสงค์เช่นคุณภาพคืออะไรไม่ใช่การใช้ โฆษณาตรงๆ หรือบอกตรงๆ คนเราสมัยนี้เกลียดการโดนสั่งไม่ชอบใครมาบอกไม่ชอบการมีเจ้านายที่บ่นๆ คุดๆ สั่งๆ แบบ คนรุ่นก่อน

20) การตรวจประเมินสมัยใหม่ไม่ว่าจะเป็น เรื่อง คุณภาพ ความปลอดภัย สิ่งแวดล้อมเราเปลี่ยนมาใช้ หลักของการโค้ชพา (Facilitator) และเมนทอ (Mentor) มากกว่า การตรวจประเมินแบบเดิมได้ CAR ตลอดๆ ไร้ สาระพนักงานเองก็จัดจากลงนามย้อนหลังโดย เราเรียกว่า Audit with love นั่นคือ Co create คือ ล้อมวงคุยแบบ Dialogue นั่งล้อมวงทุกคนเท่าเทียมกัน เป็น Horizontal ไม่ใช่ ฉันเป็นคนตรวจ ฉันยิ่งใหญ่เสียเหลือเกิน ฉันเก่งกว่า ฉลาดกว่าเราตรวจประเมินแบบโค้ชนั่นคือ มาเป็นกระจกสะท้อนโดยการฟังเชิงลึก (deep listening) จริงๆ แล้ว คำว่า audit มาจากฟัง แต่เท่าที่เห็น มีแต่บ้าเอกสารจนลืมนู

ธรรมชาติของงานเป็นการตรวจแบบพิชิตธรรมชาติของมนุษย์ที่เขาควรมีต่อกันเราตรวจประเมินแบบโค้ช โดยให้ "ความรัก ความเข้าใจ" เน้นการทำงานเป็นทีมการแจก CAR ถือว่า ทุกคนรับผิดชอบไม่ใช่ของคนใดคนหนึ่งเรานั้น เรื่อง Growth Mindset (คิดแบบพัฒนา) ทั้งของคนตรวจและคนทำงานเราต้องการ การเปิดใจความ ยุติธรรม (Fair) ไม่ใช่เห็นระบบคุณภาพ ความปลอดภัย สิ่งแวดล้อมเป็นการจัดฉาก สร้างภาพอีกต่อไปเรามี Conversation ดีๆ ที่จะตอกย้ำ ฟังลงในใจพนักงานเช่นพิชิตผลาด คือ เรียนรู้ๆละๆ ถ้าคุณเป็นพวก Fixed mindset อาจจะบอกว่ามันฟังดูแปลกๆ ทำไม พิชิตผลาดกลายเป็นยอมรับได้ซึ่งเรื่องแบบนี้ คงต้องฝึกกันสักพัก จึงจะเข้าถึง เข้าใจตามที่ผมแนะนำนะ

## ประชุมวิชาการคุณภาพนานาชาติ

International Convention on Quality Control Circle (ICQCC 2017)

ประชุมวิชาการคุณภาพนานาชาติ International Convention on Quality Control Circle (ICQCC 2017) ระหว่างวันที่ 23 – 27 ตุลาคม 2560 ณ กรุงมะนิลา ประเทศฟิลิปปินส์ OKADA MANILA Manila, Philippines ทุกกลุ่มที่ร่วมเสนอผลงานสามารถคว้ารางวัล GOLD จากการประชุมดังกล่าว ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อกลุ่มคุณภาพยอดเยี่ยมที่จะได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนประสบการณ์ในเรื่องการพัฒนาคุณภาพกับกลุ่มคุณภาพในระดับนานาชาติ

รายชื่อกลุ่มคุณภาพประเทศไทยร่วมเสนอผลงาน ICQCC 2017

### Competition

#### 1. QCC : I-Checking

Project : Error Reduction in Sales Order Process

Organization: PTT Public Co., Ltd.

#### 2. QCC : We Can Do It #5

Project : Reducing the corrosion rate of floating Roof of tank T-75

Organization : PTT Public Co., Ltd.

#### 3. QCC : VENT TO BE BETTER

Project : Approach to prevent tank deformation by tank ventilation improvement

Organization: PTT Public Co., Ltd.

#### 4. QCC : A-team

Project : Optimize Crank Oil Leakage at Primary Compressor Stage 2/3

Organization: Thai Polyethylene Co., Ltd.

#### 5. QCC : D-prompt

Project : Solving the Hexane Consumption over Standard.

Organization: Thai Polyethylene Co., Ltd.

#### 6. QCC : Triple C

Project : Zero BUTENE-1 LOSS AFTER SHUT DOWN

Organization: Thai Polyethylene Co., Ltd.

#### 7. QCC : Kukphoon

Project : Reducing error in weighing process of compound-packing machine

Organization: Nawaplastic Industries Co., Ltd.

#### 8. QCC : SAMKLOE

Project : Increase Production Capacity of PVC Pipe Size 18mm. Class 13.5 M/C 85

Organization: The Nawaplastic Industries (Saraburi) Co., Ltd.

9.QCC : TS. REVOLUTIONS

Project : Reducing Handling Times in Providing Product Technical Support Through

Organization : The Nawaplastic Industries (Saraburi) Co., Ltd.

10.QCC : Kukphoon

Project : Decrease C<sub>3</sub>H<sub>6</sub> Loss @ C<sub>4</sub> Recycle

Organization : Map ta phut Olefins co., ltd.

11.QCC : KOR KON KHON SYSTEM

Project : Proactively prevent purchase order price error

Organization : SCG Plastics Co., Ltd.

12.QCC : Khon Buang Laung

Project : Decrease C<sub>3</sub>H<sub>6</sub> Loss @ C<sub>4</sub> Recycle

Organization : Inoue Rubber (Thailand) Public Co., Ltd.

13.QCC : PSF Team

Project : Reduce finish oil hollow at draw line 2

Organization : Indorama Polyester Industries Public Co., Ltd.

14.QCC : Dek Dee Tum Dai

Project : Reduce paper tube scrap waste

Organization : Indorama Polyester Industries Public Co., Ltd. (Rayong)





## ประชุมวิชาการคุณภาพนานาชาติ

International Quality & Productivity Convention 2017 ( IQPC 2017 )

ประชุมวิชาการคุณภาพนานาชาติ International Quality & Productivity Convention 2017 ( IQPC2017 )ระหว่างวันที่ 26 – 28 พฤศจิกายน 2560 ณ เมืองปาดัง เกาะสุมาตรา สาธารณรัฐอินโดนีเซีย และศึกษาดูงานที่ประเทศมาเลเซีย วันที่ 29 – 30 พฤศจิกายน 2560 ซึ่งการประชุมดังกล่าวจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อผู้บริหาร กลุ่มคุณภาพยอดเยี่ยม วิทยากรคุณภาพ ผู้ส่งเสริมกิจกรรมคุณภาพที่จะได้แลกเปลี่ยนประสบการณ์ในเรื่องการพัฒนาคุณภาพกับวิทยากรคุณภาพระดับโลก ตลอดจนการกระตุ้นให้เกิดการพัฒนาอย่างต่อเนื่อง

รายชื่อกลุ่มคุณภาพประเทศไทยร่วมเสนอผลงาน IQPC 2017

1. QCC : Wiang Ping Group

Project : Development of a Pilot Rope Pulling Method for the Transmission Line Stringing without Public Impact.

Organization : Electricity Generating Authority of Thailand

2. QCC : Hotline.com

Project : Reduction of insulator replacing time for a 2-bundle conductor of 230kV transmission line by live working method.

Organization : Electricity Generating Authority of Thailand

3. QCC : Young's Express Group

Project : Restoration Time Reduction for Power System Outage in Northeastern Region of Thailand

Organization : Electricity Generating Authority of Thailand

4. QCC : Rakkorsang

Project : Reducing time in wiring and upsizing low voltage cables

Organization : Provincial Electricity Authority Thailand

5. QCC : Our Drive

Project : The development process of adjusting an electrical bill for a large consumer.

Organization : Provincial Electricity Authority Thailand

6. QCC : Son of Gods

Project : Reduce the percentage of fried egg are not full.

Organization : CPRAM co., Ltd.

7. QCC : BAG BOOM

Project : Reduction of %Cracking Steamed Bun Bag

Organization : CPRAM co., Ltd. (Chonburi)

8. QCC : Electricity

Project : Reducing breakdown point locating time in electric heat tracing system.

Organization : Bangchak Corporation Plc.

9. QCC : Fireman

Project : Reducing time for fire hose rolling.

Organization : Bangchak Corporation Plc.

10. QCC : CNC Phoenix

Project : Reduce Problem Product Step Side No Delivery Section CNC Fabrication Dept.

Organization : Muangthong Aluminium Industry co.,Ltd.

11. QCC : Nanovation

Project : Reduce the loss of food grade powdered products in spray dryer.

Organization : IRPC Plc.

12. QCC : Q-Team

Project : Reduce time to solve problems on Delta-p machine No.25.

Organization : Thailand Tobacco Monopoly

13. QCC : Senzani F.5

Project : Defective reduction in packaging process by barcode technology.

Organization : Thailand Tobacco Monopoly

14. QCC : Mini Heart

Project : Reduce loss rate of anti-diabetic drugs from left-over drugs.

Organization : Thailand Tobacco Monopoly Hospital

15. QCC : LNG Regasification

Project : Reduce LNG Regasification Cost.

Organization : PTTLNG co., Ltd.

16. QCC : Sustainability group

Project : The Best Visualize valve Indicator.

Organization : PTTLNG co., Ltd.

17. QCC : Cell Concept

Project : Cell Concept:Siriraj Nursing Management.

Organization : Siriraj Hospital

18. QCC : HH Team

Project : Home In Hospital.

Organization : Queen Sirikit National Institute of Child Health





## งานมหกรรมคิวซีแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 32

มหกรรมคุณภาพภาครัฐวิสาหกิจแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 29

มหกรรมคุณภาพภาครัฐและโรงพยาบาลประจำปี 2561

ขอเชิญองค์กรภาคอุตสาหกรรม ภาครัฐวิสาหกิจ ส่งผลงานกลุ่มคุณภาพ เพื่อคัดเลือกเข้าร่วมแข่งขันในงานมหกรรมคิวซีแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 32

### กำหนดการคัดเลือกกลุ่มคิวซีดีเด่น

1. ปีรับสมัครกลุ่ม 30 ธันวาคม 2560
2. เสนอผลงานรอบแรก 13 – 22 มกราคม 2561
3. ประกาศผลการคัดเลือกกลุ่มคิวซีรอบแรก เพื่อขึ้นเวทีเสนอผลงาน ซึ่งจะจัดขึ้นในวันที่ 23 – 27 เมษายน 2561 อย่าพลาด! โอกาสทองในการสัมผัสประสบการณ์แห่งการเรียนรู้

### ติดต่อสอบถามรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่

คุณวรัญญา เวฬุรัตน์กุล, คุณโชติกา พุ่มจันทร์

สมาคมส่งเสริมคุณภาพแห่งประเทศไทย

ชั้น 6 อาคารกรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

กระทรวงอุตสาหกรรม ถนนพระรามที่ 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400

Tel: 02-2024543, 02-354-3119

Fax: 02-354-3119

E-mail: iamqchq@gmail.com Website: [www.qchq.org](http://www.qchq.org) ไทย

