



สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์  
ELECTRICAL AND ELECTRONICS INSTITUTE

# EC-Hub : EEI Collaboration Hub

ศูนย์ร่วมประสานธุรกรรมสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์  
[www.ec-hub.net](http://www.ec-hub.net)





สถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์  
ELECTRICAL AND ELECTRONICS INSTITUTE

## EC-Hub : EEI Collaboration Hub

ศูนย์ร่วมประสานธุรกรรมสถาบันไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์  
B2B Integration Service from EEI

### B2B e-Commerce หรือการพาณิชย์ อิเล็กทรอนิกส์แบบ B2B มีประโยชน์อย่างไร

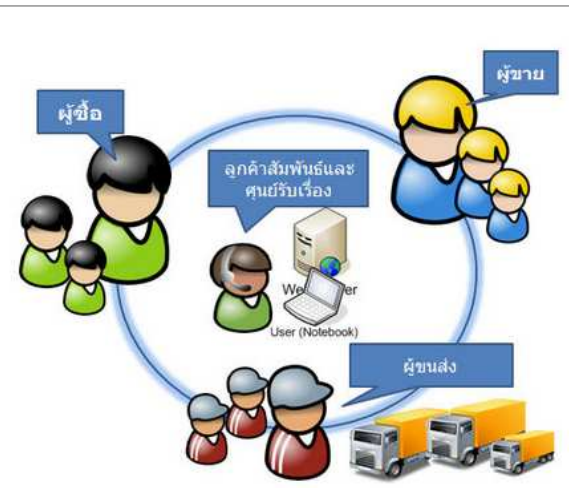
ถึงยุคของ AEC แล้ว ... หากธุรกิจ

อุตสาหกรรมของท่านพร้อมที่จะขยายไปใน AEC และพร้อมที่จะประสบความสำเร็จ ท่านต้องรู้จักใช้เทคโนโลยีมาช่วยสร้างแต้มต่อการแข่งขันในตลาดให้เพิ่มประสิทธิภาพ สร้างการเชื่อมโยงข้อมูลข่าวสารกับคู่ค้าในซัพพลายเชนของท่าน ยกกระตือรือร้นธุรกิจอุตสาหกรรมของท่านให้ เป็นสากลยิ่งขึ้น ... ท่านจะหลีกเลี่ยงการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์อีกต่อไปไม่ได้แล้ว ... หากท่านมีระบบ ERP ... แต่เสียเวลาคุยโทรศัพท์ ... และยังใช้ fax รับออเดอร์จากลูกค้าหรือส่งออเดอร์ให้ซัพพลายเออร์ โดยปราศจากระบบช่วยประสานงานกับคู่ค้าของท่าน ... ท่านต้องคิดใหม่แล้ว

สถาบันไฟฟ้ามีคำตอบให้ท่าน ... บริการ EC-Hub ของสถาบันฯ จะช่วยท่านเชื่อมโยงและร่วมประสานกับคู่ค้าของท่านอย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยค่าใช้จ่ายที่ท่านสามารถควบคุมได้ในแต่ละเดือน ... ช่วยสร้างทัศนวิสัยในซัพพลายเชนและเพิ่มศักยภาพในการแข่งขันให้กับธุรกิจของท่านด้วยการทำธุรกรรมอิเล็กทรอนิกส์

EC-Hub เป็นศูนย์การบริการจัดการ B2B เพื่อเชื่อมโยงคำสั่งซื้อ-ขายและขนส่งระหว่างคู่ค้าผ่านภาษา XML และใช้กระบวนการธุรกิจที่เป็นสากล เพื่อรองรับคู่ค้าได้ทั่วโลก โดยบริษัทคู่ค้าอาจจะมีระบบ ERP ที่ต่างกัน

บริการ EC-Hub เป็นตัวกลางในการแปลงรูปแบบข้อมูลให้เป็นมาตรฐานเดียวกัน เพื่อช่วยให้คู่ค้าสามารถเชื่อมโยงและแลกเปลี่ยนข้อมูลกันได้อย่างสะดวกและแม่นยำ ไม่ว่าจะ เป็นบริษัทขนาดใด และอยู่ที่ไหนในโลก นอกจากนั้นต้นทุนในการใช้บริการอยู่ในระดับที่ต่ำ



### ประโยชน์ของระบบ EC-Hub

- เพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารซัพพลายเชน
- ลดความผิดพลาดจากการสื่อสารแบบเดิมๆ
- ร่วมประสานกับคู่ค้าในซัพพลายเชนได้ง่าย
- ช่วยรักษาลูกค้าและระดับรายได้จากลูกค้า
- ช่วยยกระดับองค์กรของท่านให้เป็นสากล
- ประหยัดแรงงาน ลดการทำงานซ้ำซ้อน
- บูรณาการกับระบบ ERP ขององค์กร
- เชื่อมโยงกับคู่ค้าที่ใช้ ERP ต่างกันได้
- ประหยัดเวลาด้วยกระบวนการอัตโนมัติต่างๆ เช่น การส่งคำพยากรณ์ การรับ/ส่งคำสั่งได้ครั้งละหลายๆ การเปลี่ยนแปลงคำสั่ง การยกเลิกคำสั่ง เป็นต้น
- ใช้ขยายฐานการค้าได้ทั่วโลกเพราะระบบใช้เทคโนโลยีภาษามาตรฐาน XML
- ลดการใช้กระดาษ และช่วยรักษาสิ่งแวดล้อม
- เป็นระบบ web-based ที่สามารถบูรณาการกับ ERP ของท่านได้

- ทำงานได้ทุกที่ทุกเวลาเพียงมีอินเทอร์เน็ต
- มีระบบอีเมลแจ้งเตือน (Mail Alert) ไม่พลาดทุกคำสั่งซื้อ/ขาย
- สามารถพิมพ์รายงานได้หลากหลายจากระบบ
- มีเมนูลัด (Quick Menu) แสดงจำนวนรายการตลอดทุกหน้าจอ
- ปรับแต่งเมนูการใช้งานได้ตามบุคคลด้วยฟังก์ชัน Show Customize Window
- สามารถ export ข้อมูลไปใช้งานต่อได้หลายรูปแบบ เช่น pdf, xls, txt, jpg เป็นต้น
- เพิ่มความสนุกในการทำงานสามารถปรับเปลี่ยนเฉดสีหลากหลายตามต้องการ
- เก็บประวัติการทำธุรกรรมกับคู่ค้า
- สะดวกในการค้นหาด้วย Function Search เช่น ค้นหาตาม PO#, PO Date เป็นต้น
- ส่ง barcode ให้ซัพพลายเออร์พิมพ์เพื่อติดกับสินค้าก่อนส่งมาได้

รายชื่อบางส่วนของผู้ใช้ระบบ EC-Hub/M-PIP

- L&E Manufacturing Co., Ltd.
- Stiebel Eltron
- Cables Plus
- Sanden Intercool Co., Ltd.
- บจก. ชันสตีล กริป
- บจก. วอสโล-ชวาเบ้ (ประเทศไทย)
- บจก. โจตันพาวเดอร์ โด้ติ้ง (ประเทศไทย)
- หจก. สยามเมอร์กิน
- บมจ. ไทยโพลีอะคริลิค
- หจก. แพ้ ชุ่น ฮวด
- หจก. มงคลพัฒนา โพรดักท์
- บจก. เอส.เจ.เอส. สตีล
- บจก. ศรธรรมเทอล
- บจก. ดิจิตอลแพค
- บจก. เคมีคองเนกเตอร์
- บจก. ฮีท แอนด์ คูล แชมเบอร์ โดคัสติ้ง
- หจก. บี แอล สแตนดาร์ด โพรดักชั่น
- บจก. ลากโสภา
- บจก. เซฟคอสท์ (ประเทศไทย)
- บจก. เจ.แอล. พริชชีน พาร์ท
- บจก. ราชาโยค
- บจก. เจ.แอล. พริชชีน พาร์ท
- หจก. มงคลพัฒนา โพรดักท์
- บจก. ทีโอเอเพอฟอร์แมนซ์ โด้ติ้ง (ประเทศไทย)
- บจก. ฮีท แอนด์ คูล แชมเบอร์ โดคัสติ้ง

สะดวกและประหยัด  
ลดการสื่อสารคลาดเคลื่อน  
ขยายฐานการค้าได้ทั่วโลก

M-FOCUS

## Easy B2Bi = B2B integration through EC-Hub

### ความสามารถของระบบ EC-Hub

#### การจัดการคำสั่งซื้อ (Purchase Order)

- ◆ ขอสั่งซื้อ (Request Purchase Order)
- ◆ ยืนยันใบสั่งซื้อ (Purchase Order Response by Accept, Reject, Pending)
- ◆ แจ้งขอแก้ไขเปลี่ยนแปลงใบสั่งซื้อ (Request Purchase Order Change)
- ◆ การแจ้งขอยกเลิกใบสั่งซื้อ (Request Purchase Order Cancellation)
- ◆ แจ้งขอปรับปรุงคำสั่งซื้อ (Notify of Purchase Order Update - PO New Revision)
- ◆ แจ้งสถานะคำสั่งซื้อ (Distribute Order Status)

#### การจัดการใบแจ้งหนี้ (Invoice)

- ◆ แจ้งเตือนการส่งใบแจ้งหนี้ (Notify of invoice)
- ◆ แจ้งเตือนการยกเลิกใบแจ้งหนี้ (Notify of invoice reject)
- ◆ แจ้งเตือนการชำระเงินแล้ว (Notify of Remittance Advice)

#### การจัดการสินค้าคงคลัง (Inventory)

- ◆ แจ้งเตือนการจัดส่งสินค้า (Notify of Advance Shipment - ASN)
- ◆ แจ้งเตือนการรับสินค้า (Notify of Shipment Receipt - GRN)
- ◆ แจ้งยอดคงคลัง ณ เวลาใดเวลาหนึ่ง (Distribute of inventory report - Inventory Snapshot)
- ◆ การแจ้งเตือนคำพยากรณ์ระยะยาว (Notify of Strategic Forecast)
- ◆ การแจ้งเตือนคำพยากรณ์ระยะกลาง (Notify of Embedded Release Forecast)
- ◆ การแจ้งเตือนคำพยากรณ์ระยะสั้น (Notify of Threshold Release Forecast - Delivery Confirmation)
- ◆ การตอบรับคำพยากรณ์ (Notify of Forecast Reply)

#### การประสานกับผู้ขนส่ง (Logistics Service Provider)

- ◆ แจ้งคำสั่งขอให้ขนส่งสินค้า (Request Shipping Order)
- ◆ แจ้งตอบรับคำสั่งขนส่งสินค้า (Notify of Shipping Order Confirmation)

### ทำอย่างไรถ้าสนใจทำ B2Bi

#### ติดต่อสถาบันฯ เพื่อดูรายละเอียดและประเมินความต้องการ

- ◆ หลังการนัดหมายกับเจ้าหน้าที่ของสถาบันฯ แล้ว ทางสถาบันฯ จะส่งแบบฟอร์มให้บริษัทที่สนใจกรอกข้อมูลเบื้องต้น เช่น บุคคลที่รับผิดชอบกับโครงการ B2B integration (B2Bi) ระบบคอมพิวเตอร์และระบบ ERP ที่บริษัทใช้อยู่ ความสนใจในการใช้บริการ เช่น
  - ⇒ การจัดการคำสั่งซื้อ (Purchase Order)
  - ⇒ การจัดการใบแจ้งหนี้
  - ⇒ การจัดการสินค้าคงคลัง
  - ⇒ การประสานกับผู้ขนส่ง
  - ⇒ การทำ Vendor Managed Inventory (VMI) เป็นต้น
- ◆ ทางสถาบันฯ จะส่งทีมที่ปรึกษาจากบริษัท เอ็มโฟกัส จำกัด เข้าไปพบเพื่อเก็บข้อมูลเพิ่มเติม เช่น จำนวนคู่ค้าที่จะใช้ระบบ ความต้องการพิเศษของบริษัท เช่น การส่ง barcode ให้ซัพพลายเออร์ การประเมินซัพพลายเออร์เรื่องความตรงต่อเวลาและอื่นๆ โดยจะมีการสาธิตระบบให้กับทีมงานของบริษัทและตอบคำถามอย่างละเอียดในเรื่องของกระบวนการในการบูรณาการเชื่อมโยง
- ◆ หลังจากทราบความต้องการแล้ว ทางสถาบันฯ และที่ปรึกษาจะประเมินราคาและค่าใช้จ่ายสำหรับโครงการรวมทั้งกำหนดการคร่าวๆ เพื่อให้บริษัทมีข้อมูลในการตัดสินใจ

#### ค่าใช้จ่ายในโครงการ B2Bi

- ◆ ค่าใช้จ่ายจะประกอบด้วย 3 ส่วนคือ
  - ⇒ ค่าใช้จ่ายรายเดือน (monthly fee) สำหรับการใช้งานของระบบ โดยจะต้องเซ็นสัญญาอย่างน้อย 12 เดือน และค่าใช้จ่ายนี้จะแปรผันตามจำนวนผู้ใช้งาน (user accounts) และจำนวนฟังก์ชันการใช้งาน เช่น PO และ Inventory เท่านั้น เป็นต้น
  - ⇒ ค่าแรกเข้า หรือ ค่า Onboarding ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายในการทำให้เกิดการเชื่อมโยงอย่างเป็นรูปธรรม และเป็นค่าใช้จ่ายที่แปรผันกับฟังก์ชันการใช้งาน เช่น เชื่อมโยง PO และ Invoice เท่านั้น นอกจากนั้นจะรวมค่าใช้จ่ายการทดสอบระบบและทำการฝึกอบรมให้กับผู้ใช้งานทุกคน โดยแผนก IT ของบริษัทผู้ใช้งานจะทำหน้าที่เขียนระบบเพิ่มเติมเพื่อเชื่อมโยงกับระบบ ERP ของบริษัท
  - ⇒ ค่า customization เป็นค่าใช้จ่ายในกรณีที่บริษัทผู้ใช้งานมีความต้องการเพิ่มเติมในการปรับระบบ EC-Hub และ/หรือ กราฟเวอร์งานบริษัทที่ปรึกษาทำการเชื่อมโยงข้อมูลจากระบบ EC-Hub กลับไปยังระบบ ERP ของบริษัท ซึ่งค่าใช้จ่ายส่วนนี้จะเป็นการประเมินพิเศษ หากไม่มีการ customize ก็จะไม่มีการคิดค่าบริการส่วนนี้



ทำโครงการ B2Bi  
เพิ่มประสิทธิภาพและ  
รักษาสິงแวดล้อมไปพร้อมกัน

