

รองเท้าสั้นสูงถอดปรับเปลี่ยนสั้นรองเท้า

ณัฐกร วุ่นเชื้อ

บทคัดย่อ

นวัตกรรมรองเท้าสั้นสูง ที่สามารถถอดปรับเปลี่ยนสั้นรองเท้าสั้นเท้าได้ ให้ท่าน สุกภาพสตรีได้สวมใส่ ปรับเปลี่ยนสั้นของรองเท้าได้ตามใจชอบ ตามสถานการณ์ และหรือตาม ความเหมาะสมกับการดำรงชีวิตของแต่ละบุคคลได้อย่างใจนึก ทั้งยังเป็นการถนอมสุขภาพเท้า ให้ได้รับการผ่อนคลายจากความเมื่อยล้าในระหว่างวัน ลดการปวดเมื่อย และลดปัญหาการรองเท้า กัดได้ ออกแบบโดยผู้เชี่ยวชาญด้านแฟชั่น โดยส่วนฐานรองเท้าที่นุ่มมีความยืดหยุ่นได้ทำจาก วัสดุที่ช่วยนวดฝ่าเท้า ทำให้การสวมใส่ รู้สึกสบายเท้าไม่ปวดเมื่อยฝ่าเท้า ตัวรองเท้ามี หลากหลายรูปแบบ หลากหลายสี ส้น วัสดุของรองเท้าทำมาจากหนังเพื่อความสวยงามและ ทนทาน ส้นรองเท้าสามารถถอดปรับเปลี่ยนได้ โดยทำจากวัสดุชั้นดี คุณภาพสูง ทนทาน และ มี ความแข็งแรง ผ่านกระบวนการทดสอบโดยวิศวกร ลักษณะการถอดสั้นรองเท้าจะมีร่องที่ รองรับกับสั้นรองเท้าที่สามารถเลื่อนเข้า - ออก และมีการล็อกอยู่บริเวณสั้นรองเท้า

โดยเงินลงทุนทั้งหมดประมาณ 6,000,000 บาท แบ่งเป็นหุ้นสามัญจำนวน 600,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 10 บาท จำนวนผู้ถือหุ้น 5 คน โดยบริษัทได้ประมาณการยอดขายในปีแรกที่ 27,495,000 บาท มีกำไรจากการดำเนินงาน 3,718,000 บาท และกำไรสุทธิ 2,375,047 บาท หาก แผนธุรกิจนี้สามารถดำเนินไปตามที่คาดการณ์ในกรณีปกติ (Base Case) กิจการจะสามารถสร้าง ผลตอบแทนขั้นต่ำให้ผู้ลงทุนในอัตรา 50% ต่อปี โดยเฉลี่ย และมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) เฉลี่ย 1 ปี 3 เดือน มูลค่าปัจจุบันสุทธิจากการลงทุน (Net Present Value) เมื่อสิ้นปีที่ 5 เท่ากับ 12,163,812 บาท และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return) เมื่อสิ้น ปีที่ 5 เท่ากับ 53.49%

จากการวิเคราะห์ทางการเงินจะเห็นได้ว่าอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน และ มูลค่าปัจจุบันสุทธิจากการลงทุนสูง ส่งผลให้โครงการนี้ได้รับผลตอบแทนคุ้มค่ากับการลงทุน อีกทั้งบริษัทเชื่อมั่นว่าแผนธุรกิจฉบับนี้จะเป็นแนวทางที่ทำให้ เป็นที่รู้จักได้รับการยอมรับอย่าง แพร่หลายในตลาดรองเท้าแฟชั่น

คำสำคัญ รองเท้าสั้นสูง ถอดปรับเปลี่ยน เปลี่ยนสั้นรองเท้า

1. บทนำ

สุภาพสตรีในยุคโลกาภิวัตน์มีการทำงานนอกบ้านมากขึ้น ทั้งต้องแข่งขันกับเวลา เพื่อให้ประสบความสำเร็จในหน้าที่การงาน บ่อยครั้งที่งานสะดุดเพราะรองเท้าส้นสูงที่สวมใส่ ทำให้เจ็บปวดไปทำงานลำบาก และอาจเกิดอุบัติเหตุ หากจะถอดรองเท้าก็ทำให้เสียบุคลิกภาพ เสียภาพลักษณ์ ในขณะที่เดียวกันหากสวมใส่รองเท้าที่ไม่ใช่ส้นสูงก็อาจจะทำให้ดูไม่สวยสง่า จนทำให้ขาดความมั่นใจได้

บริษัท เอ็มไลฟ์สไตล์ ฟุตแวร์ จำกัด (M-Lifestyle footwear Co., Ltd.) ได้ตระหนักถึงปัญหาดังกล่าวของท่านสุภาพสตรี จึงได้คิดค้นนวัตกรรมรองเท้าส้นสูง ที่สามารถถอดและปรับเปลี่ยนส้นรองเท้าได้ ภายใต้ตราสินค้า “M-Lifestyle” ให้ท่านสุภาพสตรีได้สวมใส่ ถอดและปรับเปลี่ยนส้นของรองเท้าได้ตามใจชอบ ตามสถานการณ์ และหรือตามความเหมาะสมกับ Lifestyle ของแต่ละบุคคลได้อย่างใจนึก อีกทั้งยังเป็นการถนอมสุขภาพเท้า ให้ได้รับการผ่อนคลายจากความเมื่อยล้าในระหว่างวัน ลดการปวดเมื่อย และลดปัญหารองเท้ากัด ที่สุภาพสตรีมักประสบอยู่เสมอ

2. รายละเอียดผลิตภัณฑ์

บริษัท เอ็มไลฟ์สไตล์ ฟุตแวร์ จำกัด (M-Lifestyle footwear Co., Ltd.) ได้พัฒนาการออกแบบและเทคนิคใหม่ โดยได้ผลิตรองเท้าที่สามารถถอดปรับเปลี่ยนส้นของรองเท้าได้ ออกแบบโดยผู้เชี่ยวชาญด้านแฟชั่น ทำจากวัสดุชั้นดี คุณภาพสูง ทนทาน และมีความแข็งแรง ผ่านกระบวนการทดสอบโดยวิศวกร ลักษณะการถอดส้นรองเท้าจะมีร่องที่รองรับกับส้นรองเท้าที่สามารถเลื่อนเข้า - ออก และมีการล็อกอยู่บริเวณส้นรองเท้า

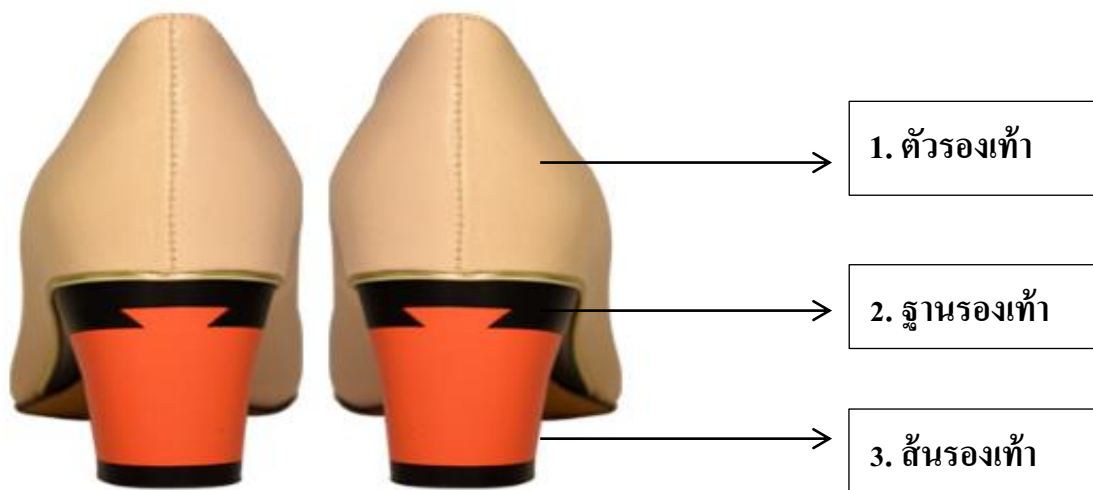


ภาพที่ 1 เครื่องหมายการค้า “M-Lifestyle”

1. ตัวรองเท้า มีหลากหลายรูปแบบ หลากหลายสี สัน วัสดุของรองเท้าทำมาจากหนัง เพื่อความสวยงามและทนทาน

2. ฐานรองเท้า นุ่มมีความยืดหยุ่นได้ทำจากวัสดุที่ช่วยนวดฝ่าเท้า ทำให้การสวมใส่ รู้สึกสบายเท้าไม่ปวดเมื่อยฝ่าเท้า

3. ส้นรองเท้า สามารถถอดปรับเปลี่ยนได้ โดยทำจากวัสดุชั้นดี คุณภาพสูง ทนทาน และมีความแข็งแรง ผ่านกระบวนการทดสอบโดยวิศวกร ลักษณะการถอดส้นรองเท้าจะมีร่องที่รองรับกับส้นรองเท้าที่สามารถเลื่อนเข้า - ออก และมีการล็อกอยู่บริเวณส้นรองเท้า



ภาพที่ 2 แสดงการออกแบบผลิตภัณฑ์รองเท้า “M-Lifestyle

3. ข้อบ่งชี้ความเป็นนวัตกรรม

บริษัท เอ็มไลฟ์สไตล์ ฟุตแวร์ จำกัด (M-Lifestyle footwear Co., Ltd.) ได้คิดค้น นวัตกรรมรองเท้าส้นสูงที่ประเทศไทยยังไม่มีใครทำมาก่อน สามารถถอดปรับเปลี่ยน ส้น รองเท้าส้นเท้าได้ ภายใต้ตราสินค้า “M-Lifestyle” ให้ท่านสุภาพสตรีได้สวมใส่ ปรับเปลี่ยน ส้น ของรองเท้าได้ตามใจชอบ ตามสถานการณ์ และ/หรือตามความเหมาะสมกับ Lifestyle ของแต่ละบุคคลได้อย่างใจนึก ทั้งยังแก้ปัญหาต่างๆ ที่คุณสุภาพสตรีพบเจอ อาทิ ลดการปวดเมื่อย ลด ปัญหารองเท้ากัด การพกรองเท้าหลายคู่ และการซื้อรองเท้าหลายคู่ เพื่อสะดวกในการเดินทาง และวิถีชีวิตของท่านสุภาพสตรี ในยุคปัจจุบัน เป็นต้น

4. การวิเคราะห์สถานการณ์ (Situation Analysis)

สภาพแวดล้อมทางด้านเศรษฐกิจ (Economic Environment) ประเทศไทยกำลังจะฟื้นตัว คาดการณ์ว่ามีการจับจ่ายใช้สอยเพิ่มมากขึ้น อีกทั้งรัฐบาลได้พยายามออกมาตรการต่างๆ เพื่อกระตุ้นเศรษฐกิจ ทำให้ประชาชนเริ่มจับจ่ายใช้สอยมากขึ้น โดยข้อมูลจากธนาคารแห่งประเทศไทย (ม.ค. 2560) แสดงให้เห็นว่าเศรษฐกิจไทยในปี 2558 และแนวโน้มเศรษฐกิจในปี 2559 ภาวะเศรษฐกิจของไทยมีการขยายตัว ร้อยละ 2.8 โดยในปี 2559 เศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มฟื้นตัวต่อเนื่อง สอดคล้องกับภาคการผลิตที่ขยายตัวหลังจากชะลอตัวลงเล็กน้อยในปีที่ผ่านมา อันเป็นผลดีกับการประกอบกิจการมากขึ้นเมื่อเทียบกับอดีตที่ผ่านมาส่งผลให้สามารถเพิ่มกำลังซื้อในอุตสาหกรรมเครื่องหนังและรองเท้าในประเทศ แต่อย่างไรก็ตามรองเท้าสุภาพสตรีเป็นสิ่งจำเป็น เนื่องจากสุภาพสตรีต้องเปลี่ยนรองเท้าให้เข้าเสื้อผ้าที่ใส่ และกาลเทศะ ซึ่งต้องมีรองเท้ามากกว่า 1 คู่ ดังนั้นจึงต้องมีการซื้อรองเท้าตลอดเวลา ไม่ว่าจะเศรษฐกิจจะดีขึ้นหรือลดลงก็ตาม

สภาพแวดล้อมด้านสังคม-วัฒนธรรม (social- Cultural Environment) ได้เริ่มมีการเปลี่ยนแปลงจากสังคมชนบทมาสู่สังคมเมืองมากขึ้น เนื่องจากโลกอยู่ในยุคโลกาภิวัตน์ และการเข้าถึงข่าวสารข้อมูลของประชาชนรวดเร็วขึ้น ทำให้สังคมได้รับอิทธิพลทางวัฒนธรรมทางตะวันตกได้อย่างรวดเร็ว ส่งผลให้ปัจจุบันผู้หญิงสามารถทำงานนอกบ้าน และมีบทบาททางสังคมมากยิ่งขึ้น ทำให้ผู้หญิงต้องปรับเปลี่ยนรูปแบบการแต่งกายให้ดูดีตามกาลเทศะ และจะเห็นได้ว่ารองเท้าชั้นสูงก็มีส่วนช่วยในการปรับบุคลิกภาพภายนอกของผู้หญิงทำให้เกิดความมั่นใจได้

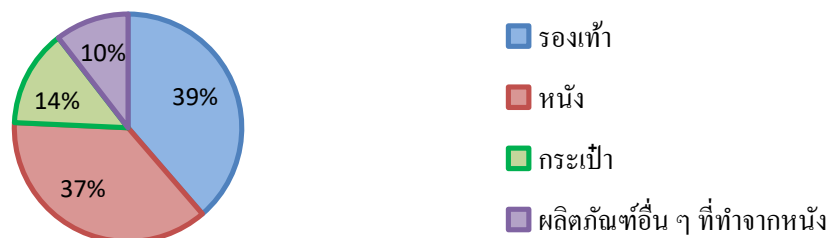
สภาพแวดล้อมทางด้านเทคโนโลยี (Technological Environment) จากการพัฒนาเทคโนโลยีไปอย่างรวดเร็วของเทคโนโลยี การติดต่อสื่อสาร การหาข้อมูล การเชื่อมต่อในปัจจุบัน ทำให้รวดเร็วและกว้างขวางขึ้น ซึ่งไม่ได้ถูกจำกัดไว้ในประเทศเท่านั้น ผู้ใช้งานที่มีอินเทอร์เน็ตสามารถหาข้อมูลข่าวสารได้ทั่วโลกอย่างไม่จำกัด ข้อมูลต่างๆ ได้ถูกนำมาไว้ให้บริการบนอินเทอร์เน็ตมากขึ้นจากการไร้ข้อจำกัดของโลกอินเทอร์เน็ต ทำให้ผู้คนเห็นถึงการเปลี่ยนแปลงของประเทศต่างๆ ได้เร็วขึ้น ซึ่งรวมถึงอุตสาหกรรมแฟชั่น และการแต่งกาย เพื่อให้ดูมีภาพลักษณ์ต่างๆ ในการแต่งกายให้ดูดีมากขึ้น การเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีจึงเป็นส่วนหนึ่งที่สะท้อนให้เห็นถึงวิถีชีวิตได้ในหลายๆ รูปแบบ

สภาพแวดล้อมทางด้านประชากรศาสตร์ (Demographic Environment) การเจริญเติบโตในช่วงอายุแตกต่างกันระหว่าง เพศชาย หญิง ในช่วงกลุ่มอายุ 15- 50 ปี มีแนวโน้มที่สูงขึ้น รวมทั้งมีอำนาจในการซื้อสินค้า ถือว่าเป็นกลุ่มเป้าหมายที่สามารถจำหน่ายสินค้าได้ มีแนวโน้มสนใจผลิตภัณฑ์ได้มากที่สุด และจากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ ซึ่งจะมีการจัดทำสำมะโนประชากรและเคหะ ทุก 10 ปี ตามข้อเสนอแนะขององค์การสหประชาชาติ ประเทศไทยมีประชากร 65,479,453 คน แบ่งเป็น ประชากรหญิง 33.4 ล้านคน (ร้อยละ 51.0) และชาย 32.1 ล้านคน (ร้อยละ 49.0) หรือคิดเป็นอัตราส่วนเพศ ชาย 96.2 คนต่อหญิง 100 คน ซึ่งประชากรเพศหญิงมีมากกว่าเพศชาย ส่งผลให้กลุ่มลูกค้ามีจำนวนมาก

5. ข้อมูลสถิติการตลาด และการเติบโต

ในปี 2558 มีสถานประกอบการในอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนังที่จดทะเบียนกับกรมโรงงาน อุตสาหกรรม (ข้อมูลล่าสุด 24 มกราคม 2558) มีประมาณ 946 แห่ง ทำให้เกิดการจ้างงาน 103,406 คน สามารถแยกตามอุตสาหกรรมได้ดังนี้ อุตสาหกรรมฟอกหนัง(ประเภท 29) มีสถานประกอบการ186 แห่ง และมีแรงงาน8,300 คน อุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เครื่องหนัง (ประเภท32) มีสถานประกอบการ 287 แห่ง และแรงงาน24,679 คน อุตสาหกรรมรองเท้า (ประเภท33) มีสถานประกอบการ473 แห่ง และมีแรงงาน 70,427คนทั้งนี้ มีสถานประกอบการจำนวนมากที่ไม่ได้จดทะเบียนไว้กับกรมโรงงานอุตสาหกรรมซึ่งจากการประมาณการมีจำนวนสถานประกอบการในอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนังทั้งสิ้นประมาณ 5,000 แห่ง และเกิดการจ้างงานประมาณ 500,000 คน (ที่มา: กระทรวงอุตสาหกรรม, 2558)

ส่วนแบ่งทางการตลาดของเครื่องหนังและรองเท้าแยกขายผลิตภัณฑ์ ปี 2015



ที่มา: ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร โดยความร่วมมือของกรมศุลกากร

ภาพที่ 3 แสดงส่วนแบ่งทางการตลาดเครื่องหนังและรองเท้าแยกขายผลิตภัณฑ์ ปี 2015

6. กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix strategy)

6.1 กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product strategy)

กลยุทธ์ความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ (Product Differentiation Strategy) สินค้าของบริษัทเป็นรองเท้าส้นสูงถอด ปรับเปลี่ยนส้นรองเท้าได้ สวยหรู ดูสะอาดตา น่ารักน่าหลงใหล และจับจองเป็นเจ้าของ ซึ่งแตกต่างจากบริษัทอื่นๆ ไป ไม่มีใครเหมือน ด้านบรรจุภัณฑ์ ทำจากพลาสติกใสคุณภาพเยี่ยม ฝาสีชมพูซึ่งบ่งบอกถึงความเป็นสุภาพสตรี มีตราสินค้าชื่อ M-Lifestyle สวยงาม ซึ่งสามารถมองเห็นรองเท้าที่บรรจุอยู่ภายในได้อย่างชัดเจน ช่วยปกป้องรองเท้าที่ท่านรัก และสะดวกในการหยิบใช้งาน

6.2 กลยุทธ์ราคา (Price strategy)

ในการกำหนดราคาพิจารณาจากคุณค่าในสายตาผู้บริโภค (Value-based Pricing) โดยพิจารณาจากราคาค่าต้นทุน Cost based Pricing โดยพิจารณาจากต้นทุนคงที่และต้นทุนผันแปรการกำหนดราคาให้แตกต่างกัน โดยกำหนดราคาตามกลุ่มลูกค้า, ตามรูปแบบผลิตภัณฑ์, ตามภาพลักษณ์ของสินค้า โดยการกำหนดราคาทั้ง 2 แบบผสมผสานกันเพื่อให้เกิดกำไรที่ต้องการให้แก่บริษัทราคาสินค้าทั้ง 3 รุ่น

6.3 กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place strategy)

ช่องทางการจัดจำหน่ายภายในประเทศมีหลากหลายทางด้วยกัน โดยจะมีแหล่งร้านแสดงสินค้าเป็นของตนเอง อีกทั้งมีช่องทางการจำหน่ายผ่านสื่อออนไลน์ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ตราสินค้า และขายสินค้า ณ จุดขาย เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกช่วงอายุ และมีกระจายอยู่ทั่วไปในประเทศ

6.4 กลยุทธ์ส่งเสริมการตลาด (Promotion strategy)

1. จัด Event วิธีการเลือกรองเท้าส้นสูงให้เหมาะกับโอกาสต่างๆ ให้ลูกค้าได้รับรู้นวัตกรรมรองเท้าถอดปรับเปลี่ยนส้นรองเท้าได้โดยจัดกิจกรรม
2. กิจกรรมส่งเสริมการขาย (Sale Promotion) อาทิ ในช่วงเปิดตัวมีของสมนาคุณให้ลูกค้า มีส่วนลดสมาชิก
3. สปอนเซอร์การเดินทางแบบในวงการแฟชั่น
4. ทำโฆษณาแฝงกับละคร ภาพยนตร์ โดยผ่านตัวละครที่แสดงในแต่ละเรื่อง
5. จัดโปรโมชันร่วมกับบัตรสมาชิกห้างสรรพสินค้าและบัตรเครดิต

7. แผนการผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

7.1 สถานที่ตั้ง

บริษัทเลือกพื้นที่ในในเขตกรุงเทพมหานครเป็นสถานประกอบการ เนื่องจากเป็นพื้นที่ที่กลุ่มเป้าหมายอยู่จำนวนมาก โดยจะดำเนินการโดยการจ้างผลิต (Outsourcing) และทำการออกแบบผลิตภัณฑ์เอง ตามรูปแบบการดำเนินธุรกิจ (Business Model) และจะใช้เช่าพื้นที่สำนักงานแทนการลงทุนด้านอาคาร

7.2 ขั้นตอนการผลิต

1. คัดสรรหนังที่มีคุณภาพในการผลิตรองเท้า M-Lifestyle เริ่มต้นด้วยการคัดสรรหนังที่มีคุณภาพ โดยใช้ความชำนาญในการเลือกซื้อหนังจากแหล่งที่มีชื่อเสียงด้านการผลิตหนัง เพื่อให้ได้หนังที่มีลักษณะสวยงาม ไม่มีรอยตำหนิหรือมีแผลที่อยู่บนผืนหนัง หนังทุกแผ่นหาซื้อจากแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพ มาจากโรงฟอกหนังที่ได้มาตรฐาน

2. ออกแบบ วาด Pattern โดยจะใช้หนังที่คัดเลือกมาแล้ว มาวาด Parttern หรือวาดรูปแบบรองเท้าเพื่อให้ได้ส่วนประกอบต่าง ๆ นำไปสู่กระบวนการผลิตในขั้นตอนต่อไป หนัง 1 แผ่น เอามาวาดส่วนประกอบแต่ละส่วนของรองเท้าไม่เหมือนกัน หนังส่วนที่เป็นสะโพก ส่วนที่เป็นช่วงขา ส่วนที่เป็นช่วงท้อง มีคุณสมบัติเอาไปทำรองเท้าแตกต่างกันไป

3. ตัดเย็บรองเท้า เป็นกระบวนการที่มีความสำคัญอย่างยิ่งและเป็นเอกลักษณ์ของ M-Lifestyle นั่นคือการตัดเย็บรองเท้า โดยใช้ช่างของบริษัทจ้างผลิตโดยช่างที่มีประสบการณ์เย็บมามากกว่า 30 ปี จังหวะฝีเข็มที่สังเกตจากด้ายบนรองเท้าทุกคู่ของเราที่ผลิตออกมา เป็นเครื่องการันตีคุณภาพได้เป็นอย่างดีและใช้กระบวนการเย็บมือทุกคู่

4. ตกแต่งรูปร่างหน้าตารองเท้าให้สวยงาม รองเท้าที่ผ่านขั้นตอนการผลิตอาจจะเลอะไปด้วย กาว หมึกปากกาในการวาดแบบ ผงฝุ่นที่เกาะติดกับกาวหลังจากผ่านการขัดถูพื้นรองเท้า ด้วยความใจเย็น โดยอาศัยทักษะการเติมแต่ง ขัดถู ลงเงา จะอยู่ที่คน ๆ เดียวของ M-Lifestyle โดยโรงงานที่จ้างผลิตมีประสบการณ์มาแล้ว 30 ปีซึ่งส่งผลให้ความละเอียดละไมยังคงโดดเด่นอยู่ในรองเท้าทุกคู่ที่เราผลิตตั้งแต่อดีตจนถึงปัจจุบัน

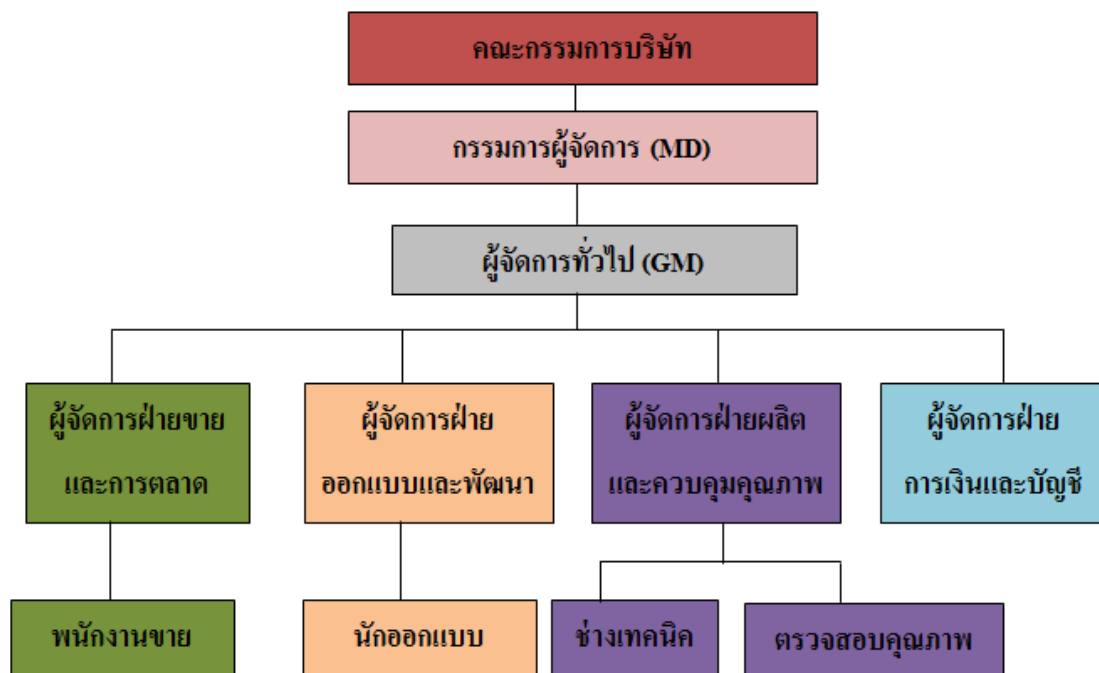
7.3 ขั้นตอนการประกอบตัวรองเท้าและสันรองเท้า

การประกอบพื้นรองเท้าและสันรองเท้า เคล็ดลับที่สำคัญในการประกอบพื้นรองเท้า อยู่ที่ทักษะความชำนาญในการดึงส่วนหนังหน้าให้เข้ารูปทรงหุ่นรองเท้า ผู้ประกอบพื้นรองเท้า

หรือเราเรียกว่า "ช่างพื้น" รองเท้าจะใส่สบายหรือไม่สบายอยู่ที่ขั้นตอนการผลิตในส่วนนี้ เพราะมันขึ้นอยู่กับจังหวะการดึงรองเท้าให้เข้ารูปทรงของหุ่นที่เอามาผลิต การรับน้ำหนักของพื้นรองเท้าเรียกว่าต้องเอาใจใส่เป็นพิเศษโดย M-Lifestyle จะทำการตรวจสอบคุณภาพโดยวิศวกรอย่างสม่ำเสมอ

8. โครงสร้างองค์กรและการบริหารในปัจจุบัน

ธุรกิจรองเท้าชั้นสูงถอดปรับเปลี่ยนส้นรองเท้าได้ ภายใต้ชื่อบริษัท เอ็มไลฟ์สไตล์ ฟุตแวร์ จำกัด (M-Lifestyle footwear Co., Ltd.) กำหนดโครงสร้างการบริหารงานตามหน้าที่ โดยคำนึงถึงความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เพื่อแบ่งส่วนอำนาจหน้าที่ตามภาระงานที่รับผิดชอบได้อย่างชัดเจน ทำให้การปฏิบัติงานภายในองค์กรเกิดประสิทธิภาพสูงสุด ดังนี้



ภาพที่ 4 แผนผังองค์กร บริษัท เอ็มไลฟ์สไตล์ ฟุตแวร์ จำกัด

9. แผนการเงิน

บริษัท เอ็มไลฟ์สไตล์ ฟุตแวร์ จำกัด (M-Lifestyle footwear Co., Ltd.) ให้ความสำคัญในการจัดทำแผนการเงินเป็นอย่างมาก เนื่องจากแผนการเงินจะแสดงให้เห็นถึงความเป็นไปได้ในการลงทุนทำธุรกิจในภาพรวมโดยใช้งบประมาณการตลาด และการประมาณการยอดขาย การประมาณการต้นทุนการผลิต และค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร มาใช้เป็นสมมติฐานทาง

การเงิน เพื่อทำพยากรณ์ทางการเงิน และบริษัท เอ็มไลฟ์สไตล์ ฟุตแวร์ จำกัด (M-Lifestyle footwear Co., Ltd.) จะระดมทุนจากผู้ถือหุ้นจำนวน 600,000 หุ้น หุ้นละ 10 บาท เพื่อใช้เป็นเงินทุนในส่วนกิจการทั้งสิ้น 6,000,000 บาท ในการดำเนินกิจการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์รองเท้า ส้นสูงถอดปรับเปลี่ยนส้นรองเท้าได้

บริษัท เอ็มไลฟ์สไตล์ ฟุตแวร์ จำกัด มีความต้องการใช้เงินทุนในการดำเนินกิจการทั้งสิ้น 8,500,000 บาท ประกอบด้วยเงินลงทุนขององค์กร 6,000,000 บาท และเงินกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 2,500,000 บาท

สัดส่วนเงินลงทุนทั้งหมดประกอบด้วย บริษัท เอ็มไลฟ์สไตล์ ฟุตแวร์ จำกัด ลงทุนเอง 71% กู้ยืมจากสถาบันการเงิน 29%

บริษัท เอ็มไลฟ์สไตล์ ฟุตแวร์ จำกัด มีการลงทุนเรื่องต่างๆ ดังนี้

- บริษัทฯ จะไม่ลงทุนเรื่องอาคารที่ทำการบริษัท แต่จะใช้เช่าอาคารสำนักงานแทน โดยสำนักงานจะตั้งอยู่ที่ 76 ถนนราชดำเนินนอก แขวงวัดโสมนัส เขตป้อมปราบศัตรูพ่าย กทม. 10100 ในอัตราค่าเช่า 15,000 บาท /เดือน
- เงินทุนหมุนเวียนของบริษัท 7,500,000 บาท
- อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องใช้สำนักงาน 500,000 บาท แบ่งเป็น
 - อุปกรณ์สำนักงาน 150,000 บาท
 - เครื่องใช้สำนักงาน 350,000 บาท

10. การวิเคราะห์สถานการณ์ในอนาคต (Scenario Analysis)

เนื่องจากการดำเนินธุรกิจนั้น อาจจะไม่ได้มีแค่เพียงตัวแปรเดียวที่มีการเปลี่ยนแปลง เครื่องมือนี้จึงมีประโยชน์มากสำหรับการวางเป้าหมายของกิจการในอนาคตการประเมินสถานการณ์ในมิติต่างๆ เพื่อให้ได้มีการวางแผนป้องกันสิ่งที่ไม่คาดฝัน ที่อาจจะเกิดขึ้นได้ในอนาคตวิเคราะห์ภาพอนาคต ต้องมองทั้งด้านที่เลวร้ายสุดของสถานการณ์ (Worst Case Scenario) และด้านที่ดีที่สุดของสถานการณ์ (Best Case Scenario) โดยกำหนดสถานการณ์ในการวิเคราะห์เอาไว้ดังนี้

10.1 กรณีที่เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ (Base Case Scenario) มีระยะเวลาการคืนทุน ที่ 1 ปี 3 เดือน NPV เท่ากับ 12,163,812 บาท และ IRR เท่ากับ 53.49%

10.2 กรณีที่สถานการณ์แย่กว่าที่คาดการณ์ไว้ (Worst Case Scenario) โดยตั้งสมมุติฐานให้ราคาขายลดลง 10 % ปริมาณการขายลดลง 10% และต้นทุนผันแปรเพิ่มขึ้น 10% มีระยะเวลากู้เงินมากกว่า 3 ปี NPV เท่ากับ -1,446,697 และ IRR เท่ากับ 0.96% แสดงว่ากิจการขาดทุน ควรปรับปรุงกลยุทธ์และแสวงหาแนวทางฉุกเฉิน

10.3 กรณีสถานการณ์ดีกว่าที่คาดการณ์ไว้ (Best Case Scenario) โดยตั้งสมมุติฐานให้ราคาขายสูงขึ้น 20% ปริมาณการขายสูงขึ้น 20% และต้นทุนผันแปรลดลง 20% มีระยะเวลากู้เงิน 1 ปี 0 เดือน NPV เท่ากับ 40,124,703 บาท และ IRR เท่ากับ 91.85%

บรรณานุกรม

กระทรวงอุตสาหกรรม. (2558) ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศและการสื่อสาร

สืบค้นเมื่อ 19 มกราคม 2560

แหล่งที่มา : <http://www.oie.go.th/academic/statistics>

กรมประชาสัมพันธ์. ภาพรวมของอุตสาหกรรมรองเท้าอาเซียน.

สืบค้นเมื่อ 25 มกราคม 2560. แหล่งที่มา : <http://www.asean thai.net/>

กรมโรงงานอุตสาหกรรม. บัญชีประเภทโรงงานอุตสาหกรรม.

สืบค้นเมื่อ 19 มกราคม 2560.

แหล่งที่มา : <http://www.diw.go.th/hawk/data/factype.php>

บริษัท ยาคิมาโยะ (ไทยแลนด์) จำกัด. (2560) “ภาพรวมอุตสาหกรรมไทยปี 2560”

สืบค้นเมื่อ 16 กุมภาพันธ์ 2560

แหล่งที่มา : <http://www.stockwave.in.th/economic-view/49947--2559--2560--.html>

ธนาคารแห่งประเทศไทย. อัตราดอกเบี้ยในตลาดเงิน. สืบค้นเมื่อ 14 กุมภาพันธ์ 2560

แหล่งที่มา : [http://www2.bot.or.th/statistics/...](http://www2.bot.or.th/statistics/)

สมาคมส่งเสริมอุตสาหกรรมรองเท้า. ฐานข้อมูลเทคโนโลยีการผลิตสำหรับอุตสาหกรรม

รองเท้า. สืบค้นเมื่อ 11 มกราคม 2560. แหล่งที่มา : <http://www.footwear.in.th/>

สำนักงานสถิติแห่งชาติ. ข้อมูลสถิติประชากรเพศหญิงในประเทศไทย. สืบค้นเมื่อ 19 มกราคม

2560 แหล่งที่มา : <http://service.nso.go.th/nso/nsopublish/service/servstat.html>