

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ลดริ้วรอย

มริสา ชาญชาติรัตน์

บทคัดย่อ

แผนธุรกิจฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อประโยชน์สำหรับนักศึกษา ความเป็นไปได้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับผิวหนังเพื่อลดริ้วรอย โดยได้ทำการรวบรวมเนื้อหา ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์รี้วรอยในรูปแบบต่างๆ ทั้งคุณสมบัติ คุณสมบัติ ประโยชน์ ช่องทางการจัดจำหน่าย ได้รวบรวมไว้ตามกระบวนการด้านกลยุทธ์ การตลาด การเงิน กระบวนการผลิต เพื่อสรุปความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ

บริษัท สเตเดิ้ล ฑู สกิน จำกัด ก่อตั้งขึ้นมาจากผู้บริหารที่มีประสบการณ์ในสายอาชีพมากกว่า 10 ปี ซึ่งมีความคิดที่จะจำหน่ายผลิตภัณฑ์เวชสำอางลดริ้วรอยเนื่องจากในปัจจุบันพบว่ากลุ่มคนวัยสูงอายุมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ โดยผลจากการสำรวจไม่ว่าสถานการณ์เศรษฐกิจโลก และในประเทศจะเป็นเช่นไร แต่ “ตลาดความงาม” ในประเทศไทยไม่เคยซบเซา ยิ่งนับวันมีแต่จะขยายตัวต่อเนื่อง โดยภาพรวมตลาดความงามในไทยเมื่อปี 2559 มีอัตราการเติบโตสูงชันกว่า 6.5% และ ในด้านของช่องทางการจัดจำหน่ายมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าในหลายช่องทางจึงเกิดแรงจูงใจให้ตัดสินใจที่จะจำหน่ายสินค้าเวชสำอาง โดยการใช่วัตถุดิบเกรดพรีเมียม อย่างทองคำ ซึ่งจากการค้นพบทางการแพทย์พบว่า ทองคำสามารถต้านอนุมูลอิสระได้และส่งผลให้เกิดกลไกในการต้านอาการอักเสบของข้อกระดูกในโรคเก๊าได้ผลดี ทำให้นักวิทยาศาสตร์เครื่องสำอางเชื่อว่า ด้วยกลไกเดียวกันนี้โลหะ ทองคำจะมีประสิทธิภาพต้านอนุมูลอิสระของผิวหนังและต้านอาการอักเสบของผิวหนังที่เกิดจากรังสียูวีได้จึงมีการนำทองคำมาประยุกต์ใช้ผสมในเครื่องสำอางที่มีราคาแพงในรูปแบบต่างๆ เพื่อประโยชน์ของการยืดอายุผิวพรรณและลดริ้วรอยแห่งวัยแร่ทองคำมีส่วนช่วยในการขับสารพิษและของเสียจากผิวหนัง กระตุ้นกระบวนการสร้างเซลล์ผิวใหม่ ชะลอการเสื่อมของคอลลาเจนและอีลาสติน ช่วยยับยั้งกระบวนการสร้างเม็ดสี เมลานิน และยังมีคุณสมบัติต้าน อนุมูลอิสระ จากงานค้นคว้าวิจัยของประเทศญี่ปุ่น ค้นพบว่า ประจุไฟฟ้าจากทองคำบริสุทธิ์ จะช่วยปรับสมดุลของประจุ ไฟฟ้าของเซลล์ผิวหนังที่อ่อนแอให้แข็งแรง ปรับสภาพให้ผิวสามารถดูดซับสารอาหารที่

เกิดจากการบำรุงในขั้นต่อไปได้ดีขึ้นอีก 30% และช่วยเสริมสร้างความงามกลับคืนเดิมโดยวิธีธรรมชาติผสานด้วยนวัตกรรมการผลิตที่ได้รับการรับรองมาตรฐานจากสถาบันระดับโลก

โอกาสทางธุรกิจ

บริษัทมีบุคลากรที่มีประสบการณ์ในด้านครีมสุขภาพความงามกว่า 10 ปี และมีประสบการณ์การค้ากับลูกค้า เช่น วัตสัน บูทส์ ท็อป บิ๊กซี และอื่นๆ จึงได้ทราบปัญหาที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้า และโอกาสในการดำเนินธุรกิจกับลูกค้ารายต่าง ๆ เพื่อเป็นโอกาสในการสร้างธุรกิจที่ตรงกับจุดมุ่งหมาย

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าเวชสำอางเหมาะกับผิวบอบบางแพ้ง่าย โดยผลิตภัณฑ์ทุกกลุ่มเน้นนวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ เพื่อตอบโจทย์ปัญหาอย่างตรงจุดและรวดเร็ว

ด้านกระบวนการผลิต บริษัทมุ่งเน้นการผลิตที่ได้รับมาตรฐานตามที่คณะกรรมการอาหารและยากระทรวงสาธารณสุขกำหนด โดยดำเนินการผลิตอย่างถูกต้องภายใต้มาตรฐานสากล และมีนวัตกรรมในการผลิตเพื่อรักษาสาระสำคัญของสินค้าเพื่อให้ตอบโจทย์ปัญหาผิวได้ถูกต้อง รวดเร็ว ตรงจุด

กลุ่มเป้าหมายที่สำคัญได้แก่

1. ผู้หญิง อายุ 35-50 ปี เป็นกลุ่มหลัก, อายุ 25-34 เป็นกลุ่มรอง
2. กลุ่มผู้บริโภคที่เลือกซื้อครีมบำรุงผิว
3. ระดับฐานเงินเดือน B ขึ้นไป
4. ผู้บริโภคที่มีปัญหาผิว เน้นในเรื่องริ้วรอย และต้องการฟื้นฟูบำรุงผิวทันทีที่ใช้ในครั้งแรก ทั้งเพศหญิงและเพศชาย

ตราสินค้า



ชื่อสินค้าภาษาไทย : เอสทูเอส โกลด์ คาเวียร์ 50มล.

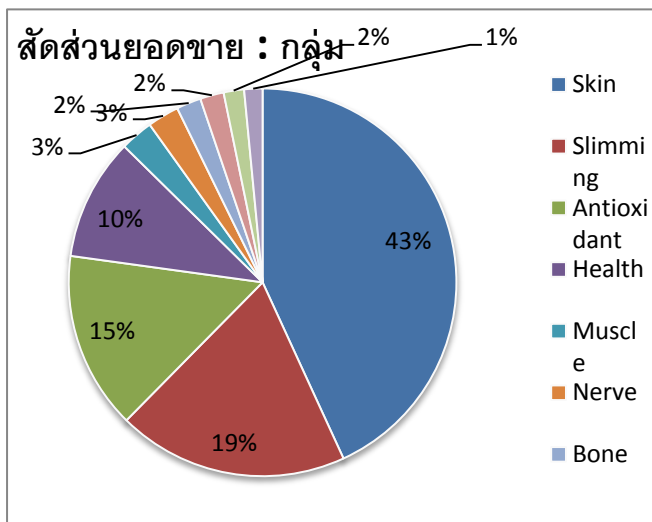
จุดขาย (Key wording) :

1. เซรั่มคาเวียร์เกรดพรีเมียมผสมทองคำบริสุทธิ์
2. เสริมการผลิตคอลลาเจนของผิวตามธรรมชาติลดเส้นริ้วรอย และรอยย่นต่างๆ

สรรพคุณสินค้า :

1. ดูอ่อนเยาว์เนียนนุ่ม เห็นผลลัพท์ในครั้งแรกที่ใช้
2. กระตุ้นให้เซลล์ผิวสร้างความแข็งแรง เสริมการผลิตคอลลาเจนของผิวตามธรรมชาติ ลดเส้นริ้วรอย และรอยย่นต่างๆ ให้จางลงอย่างเห็นได้ชัด

แนวโน้มสัดส่วนผลิตภัณฑ์บำรุงผิว



จากข้อมูลปี 2016 พบว่าสัดส่วนตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์บำรุงผิวนั้นมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่มากที่สุด 43% ซึ่งตรงกับความต้องการของตลาดในปัจจุบัน สัดส่วนทางด้านสินค้าเกี่ยวกับความงามทางด้านผิวหนังนั้นเติบโตสูงสุด

วิเคราะห์สภาพแวดล้อม Environmental Trend (SPEELT)

สังคม (Social)

แนวโน้มประชากรในปัจจุบันพบว่ากลุ่มผู้บริโภครุ่นสูงวัยเริ่มมีสัดส่วนที่เพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง คาดว่าผู้บริโภครุ่นอายุ 40 ปีขึ้นไปจะปรับตัวสูงขึ้นร้อยละ 23% ของประชากรทั้งหมดในปี พ.ศ.2561 ทำให้เกิดโอกาสของสินค้าและบริการที่สามารถตอบสนองผู้บริโภครุ่นนี้ กระแสสุขภาพ เป็นกระแสที่มาแรงอย่างต่อเนื่องเห็นได้ชัดเจนชัดเจนจากผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ อาทิ เช่น อาหารเสริม เครื่องสำอาง สปา มีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วและคาดว่ากระแสดังกล่าวยังคงมีแนวโน้มที่เพิ่มสูงขึ้นในอนาคต

การเมือง (Political)

บทบาทของภาครัฐนับเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญในการกำหนดศักยภาพการแข่งขันทางอุตสาหกรรม จากสภาพการเมืองของประเทศไทยส่งผลให้เกิดความไม่มั่นคงทางการเงินเนื่องจากเกิดผลกระทบกับหลายๆ ด้าน ซึ่งทำให้เกิดผลกระทบในบางช่วง ทำให้ประชาชนเลือกที่จะเก็บเงินสดไว้ใช้จ่ายในยามที่จำเป็นเท่านั้นมากกว่าที่จะนำมาใช้จ่ายฟุ่มเฟือย และจากสาเหตุทางการเมืองอาจส่งผลให้วัตถุดิบบางชนิดอาจปรับขึ้นราคา

เศรษฐกิจ (Economics)

จากภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอยของโลกที่เกิดขึ้นอย่างหนักตั้งแต่ปี พ.ศ 2551 ส่งผลให้หลายธุรกิจได้รับผลกระทบจากภาวะเศรษฐกิจดังกล่าว อย่างไรก็ตามธุรกิจเครื่องสำอางยังคงขยายตัวอยู่ได้ ถึงแม้จะเป็นการขยายตัวในอัตราที่ชะลอลงก็ตาม สาเหตุของความสามารถในการขยายตัวของธุรกิจเครื่องสำอางแม้ว่าธุรกิจถดถอยเป็นเพราะพฤติกรรมของผู้บริโภคโดยเฉพาะผู้หญิงที่ ยังคงให้ความสำคัญกับการดูแลความสวยความงามและสุขภาพเพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ในสังคม ทำให้ พฤติกรรมในการซื้อเครื่องสำอางไม่ต่างจากเดิมมากนัก เพียงแต่มีการวางแผนในการเลือกซื้อที่รัดกุมมากขึ้นและบางส่วนหันไปใช้เครื่องสำอางที่มีราคาถูกลงทำให้ช่วงที่ผ่านมาเครื่องสำอางที่มีคุณภาพคุ้มราคาเติบโตได้ดี

ภาวะเศรษฐกิจมีผลต่อการเลือกซื้อสินค้า คือหากเศรษฐกิจแย่หรือชะลอลงจะส่งผลให้ผู้บริโภคหันไปซื้อสินค้าที่มีราคาต่ำ แต่หากเศรษฐกิจปรับตัวดีขึ้น หรือเศรษฐกิจขาขึ้นผู้บริโภคจะสามารถซื้อสินค้าที่มีราคาสูงได้เนื่องจากอำนาจในการซื้อที่สูงขึ้น และไม่กังวลต่อความมั่นคงในหน้าที่การงาน และถึงแม้ว่าเศรษฐกิจจะแย่งผู้หญิงยังให้ความสำคัญกับการดูแลความ

สวย ความงาม และสุขภาพ เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ของตนในสังคม การใช้จ่ายเกี่ยวกับ เครื่องสำอางไม่แตกต่างจากเดิมมากนัก

สิ่งแวดล้อม (Environment)

ประเด็นด้านปัญหาสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งที่สำคัญอย่างมากในปัจจุบัน จากความกังวลที่มีต่อภาวะโลกร้อน จึงส่งผลให้ผู้บริโภคหรือประชาชนหันมาใส่ใจด้านสิ่งแวดล้อมมากยิ่งขึ้น และส่งผลให้ผู้ประกอบการนั้นต้องปรับตัวตามด้วย อาทิ ผลិតสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม การกำจัดของเสียสิ่งปฏิกูลที่ถูกวิธี แม้ว่าการผลิตสินค้าประเภทดังกล่าวจะมีต้นทุนที่สูง แต่ก็สมควรที่จะผลิตเพื่อการยอมรับจากผู้บริโภค

กฏระเบียบ (Legal)

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาจำแนกเครื่องสำอางออกเป็น 3 ประเภท คือ ประเภทแรกเครื่องสำอางควบคุมพิเศษเป็นเครื่องสำอางที่มีความเสี่ยงสูงต่อการเกิดอันตรายกับผู้บริโภคเนื่องจากพิษภัยหรืออันตรายของเคมีภัณฑ์ที่เป็นส่วนผสม ดังนั้นการผลิตหรือจำหน่ายเครื่องสำอางประเภทนี้จำเป็นต้องขึ้นทะเบียนตำรับ ประเภทที่สองเครื่องสำอางควบคุมเป็นเครื่องสำอางกลุ่มที่อาจมีผลกระทบหรือมีความเสี่ยงต่อการเกิดอันตรายบ้างแต่น้อยกว่าเครื่องสำอางควบคุมพิเศษ ผู้ประกอบการธุรกิจเพียงมาแจ้งรายละเอียดต่อหน่วยงานรัฐก่อนผลิตหรือจำหน่าย และประเภทสุดท้ายคือเครื่องสำอางทั่วไปได้แก่เครื่องสำอางที่ไม่มีส่วนผสมของสารควบคุมพิเศษหรือสารควบคุมในการผลิตสำหรับเครื่องสำอางที่ผลิตในประเทศสามารถผลิตได้ โดยไม่ต้องมาแจ้งกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาเพียงแต่จัดทำฉลากภาษาไทยให้มีข้อความอันจำเป็นครบถ้วนชัดเจน สำหรับเครื่องสำอางที่นำเข้ามาจากต่างประเทศต้องส่งมอบหลักฐานประกอบการนำเข้าและต้องจัดทำฉลากภาษาไทยให้มีข้อความอันจำเป็นครบถ้วนตามที่กฎหมายกำหนดนอกจากผู้ประกอบการจะต้องดำเนินการให้ถูกต้องตามข้อกำหนดที่ระบุไว้สำหรับเครื่องสำอางแต่ละประเภทแล้วยังจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดอื่นๆ เช่น ข้อกำหนดในเรื่องส่วนผสมของเครื่องสำอางข้อกำหนดในเรื่องฉลากบนบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น

กฏระเบียบมีผลอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจ และการเปลี่ยนแปลงกฏระเบียบ หรือการบังคับใช้กฏระเบียบอย่างเข้มงวดจากรัฐบาลจะส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทใดก็ตาม อาทิ กฏระเบียบด้านสิ่งแวดล้อม , สารตกค้างในเครื่องสำอาง

เทคโนโลยี (Technology)

เทคโนโลยีการผลิต ความสามารถทางเทคโนโลยีการผลิตที่ต้องอาศัยการวิจัยและพัฒนาอย่างจริงจัง ตลอดจนการลงทุนพัฒนาเครื่องจักร โรงงานและอุปกรณ์ นับเป็นปัจจัยการผลิตที่กำหนดความสามารถในการแข่งขันทั้งในปัจจุบันและอนาคตได้เป็นอย่างดี โดยปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเน้นการแข่งขันด้านนวัตกรรมและสูตร ซึ่งเทคโนโลยีที่ดีขึ้นในปัจจุบันยังเป็นส่วนผลักดันคุณภาพของสินค้าในปัจจุบัน

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมโดยใช้ 5 Forces Model

สิ่งที่สกัดกั้นการเข้ามาใหม่

ธุรกิจผลิตภัณฑ์บำรุงผิวความงาม ปัจจุบันมีผู้ประกอบการอยู่เป็นจำนวนมาก การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่ค่อนข้างง่ายเนื่องจาก กลุ่มครีมบำรุงผิวหน้า เป็นสิ่งผู้บริโภคต้องการเป็นอย่างมาก เพื่อตอบโจทย์การต้องการคู่ดี ความสวยงามเพื่อเพิ่มความมั่นใจให้ตัวเองจัดเป็นกลุ่มสินค้าสิ้นเปลืองเป็นสินค้าที่ใช้แล้วหมดไป จึงเกิดความต้องการของผู้บริโภคต้องหาซื้อไว้เป็นประจำ ทั้งนี้อาจมีผู้ประกอบการทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ อาทิ เกาหลี ญี่ปุ่น และรายใหม่อื่น ๆ ที่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่าย ซึ่งในแต่ละบริษัทมีความแตกต่างกันในเรื่องของทรัพยากรภายในองค์กรในด้านต่างๆ ที่มีความเชี่ยวชาญแตกต่างกันไป ซึ่งก่อให้เกิดการแข่งขันในรูปแบบต่างๆ จึงก่อให้เกิดการแข่งขันทางธุรกิจที่เพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน

การตอบโต้จากคู่แข่ง

การมีคู่แข่งทางธุรกิจที่เพิ่มจำนวนมากขึ้นถือเป็นภัยคุกคามอย่างหนึ่งของธุรกิจ เนื่องจากคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามาในธุรกิจ มีศักยภาพสูงในการผลิตที่สร้างความแตกต่างให้กับตัวสินค้าที่มีอยู่เดิมตลาดครีมบำรุงผิวหน้าที่มีคู่แข่งมากอยู่แล้วในปัจจุบัน ทั้งรายใหญ่และรายเล็กที่ต้องการเข้ามามีส่วนแบ่งทางการตลาดที่มีอยู่มากมาย เพราะว่าเป็นธุรกิจที่มีอัตราการเติบโตอย่างต่อเนื่องและเมื่อวิเคราะห์ถึงผลตอบแทนที่จะได้รับจากการลงทุนนั้นถือว่าเป็นธุรกิจที่เหมาะสมแก่การลงทุนจัดอยู่ในเกณฑ์ปานกลางดี แต่มีสิ่งสกัดกั้นคือคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามาในธุรกิจนั้นมักมองหาโอกาส และช่องว่างสำหรับการแข่งอยู่เสมอเพื่อเข้ามาได้ซึ่งยอดขายและตลาดที่มีสามารถจะแย่งชิงมาได้ การทส่วนแบ่งตลาด มากที่คู่แข่งจะได้มาซึ่งส่วนแบ่งทางการตลาดและการเข้าไปอยู่ในใจของผู้บริโภคได้นั้นมีปัจจัยและองค์ประกอบอยู่หลายสิ่ง เรื่องต้นทุนช่องทางการจัดจำหน่าย การลงทุนจากการดำเนินธุรกิจจะต้องถูกตอบโต้จากคู่แข่งราย,

นการเข้ามาซึ่งคู่แข่งชั้นรายใหม่เดิมด้วยวิธีต่างๆ เพื่อให้ปิดกั้นโดยวิธีการที่เจอในตลาดปัจจุบัน จะเป็นการเล่นโปรโมชัน ลดแลก แจก แถม ต่างๆ ซึ่งจะต้องคำนึงถึงเพราะการเริ่มต้นธุรกิจมี ต้นทุนการดำเนินงานที่ค่อนข้างสูงเมื่อเปรียบเทียบกับตลาด และการเป็นคู่ค้ารายใหม่ ในช่วง แรกแรกอาจต้องเสี่ยงกับการลงทุนที่สูง ผลตอบแทนน้อยไม่คุ้มค่าตามที่ตั้งไว้

สินค้าทดแทน

ธุรกิจผลิตภัณฑ์เพื่อการบำรุงผิว ทั้ง ตัว และหน้า ในปัจจุบันตอบสนองความต้องการ ของผู้บริโภคซึ่งคล้ายๆ กัน ในเรื่องของรีไวรอยเป็นอันดับ 1 และรองลงมาคือ ความขาว ลดจุด, บผู้บริโภคทั้งต่างคำทำให้เกิดตัวเลือกสำหรับผลิตภัณฑ์สำหรับสมุนไพรคลินิกเสริมความงาม, ต่างๆ ที่ในปัจจุบันมีโปรโมชันดึงดูดผู้บริโภคในหลากหลายรูปแบบ

อำนาจต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

ธุรกิจมีอำนาจในระดับที่สูงเนื่องจากผู้ประกอบการได้ทำงานในอุตสาหกรรมด้าน ผลิตภัณฑ์เสริมความงามมาเป็นระยะเวลาอันยาวนานและฐานการผลิตจากเกาหลี มีการทำสัญญาคู่ค้า เพื่อปกป้องความลับทางการค้า ไม่รับผลิตให้กับผู้ผลิตในไทย และจากประสบการณ์ทำให้รู้จัก ผู้ผลิตหลายหลายแหล่ง สามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบได้เพื่อใช้ในการประกอบการตัดสินใจที่จะ มีผลต่อต้นทุนการผลิตและต้นทุนของสินค้า

อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ

ผู้ซื้อมีอำนาจการต่อรองที่สูงเนื่องจากมีสินค้าในตลาดมีจำนวนมากหลากหลายช่องทาง และผู้บริโภคนิยมเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ตามความต้องการที่เกิดขึ้น ณ เวลานั้นๆ โดยไม่ยึดติดกับ ยี่ห้อ โดยการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ผู้บริโภคจะเลือกยี่ห้อที่ตอบสนองความต้องการของลูกค้า ได้มากที่สุดและอาจมีการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่หลากหลายไม่ยึดติดยี่ห้อใดยี่ห้อหนึ่ง การ ตัดสินใจซื้อสินค้า รายการ โปรโมชันมีส่วนสำคัญในการตัดสินใจซื้อสินค้าของผู้บริโภคใน ปัจจุบัน

ผู้มีส่วนได้เสีย

ผู้มีส่วนได้เสียในตลาดธุรกิจที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินงาน ได้แก่ กฎหมาย ข้อบังคับของ หน่วยงานภาครัฐ เช่นระเบียบข้อบังคับจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา ข้อบังคับตาม กฎหมายแรงงาน นโยบายการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน ล้วนแล้วแต่มีผลในการดำเนิน ธุรกิจอันจะส่งผลกระทบต่อศักยภาพในการดำเนินธุรกิจ

ปัจจัยหลักที่จะทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

1. **ทำเลที่ตั้ง** เน้นจำหน่ายที่ร้านวัดสัน ซึ่งมีสาขากว่า 400 สาขา ทั่วประเทศ และตามร้านค้าบุทส์ จำนวน 200 สาขา ทำให้ลูกค้าหาซื้อได้อย่างสะดวก
2. **ความเชี่ยวชาญในธุรกิจ** ผู้ประกอบการมีความเชี่ยวชาญและความรู้ในด้านผลิตภัณฑ์ ความงามและการขายทางช่องทางจัดจำหน่ายทั้งออฟไลน์ (Offline),ออนไลน์ (Online) มากกว่า 10 ปี
3. **ความรู้ในธุรกิจ** ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ด้านธุรกิจในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์เสริมความงาม โดยการเป็นพนักงานในบริษัทผลิตภัณฑ์เสริมความงามขนาดใหญ่ระดับประเทศ มากเป็นระยะเวลานาน ทำให้มองเห็นช่องทางและโอกาสในธุรกิจ ที่จะประสบความสำเร็จ
4. **การตลาด** เรานำการขายผ่านออฟไลน์ (Offline),ออนไลน์ (Online) ซึ่งทางเรา จะร่วมแคมเปญส่งเสริมการขายกับช่องทางจัดจำหน่าย และจัดไปจัดกิจกรรมร่วมกับทางภาครัฐ เช่น การออกบูธจัดงานอีเวนต์ต่างๆ การออกบูธร่วมกับโรงพยาบาล
5. **บุคลากร** บุคลากรมีประสบการณ์ที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะด้านและมีประสบการณ์ที่ยาวนาน ที่จะช่วยดำเนินการก่อตั้งและพัฒนาธุรกิจให้เติบโตและมั่นคง
6. **บริการ** เรามีบริการให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์ วิธีการใช้ การบริการหลังการขาย โดยการสื่อสาร คือ Call center, Facebook, Line, Email และ Website

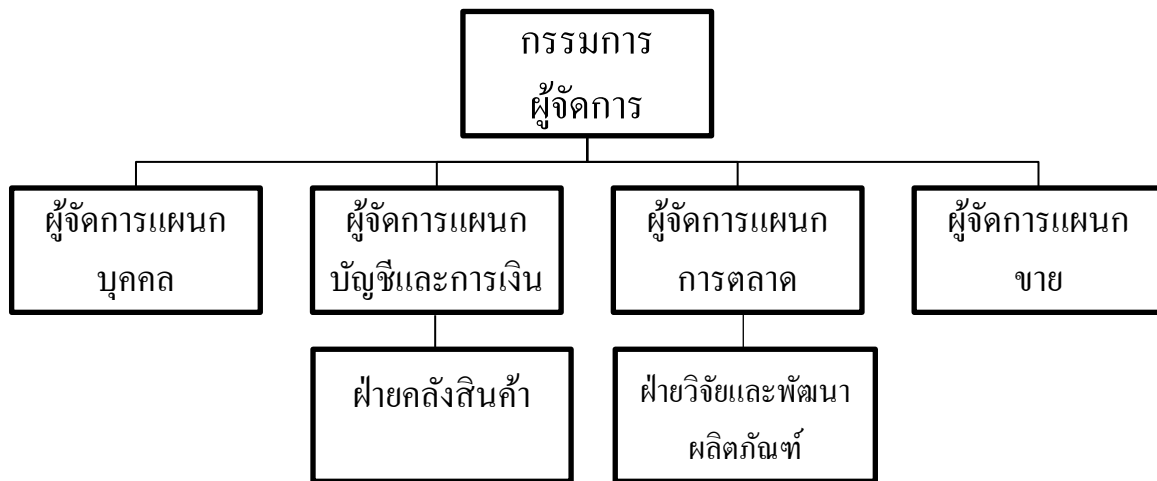
เทคโนโลยีการผลิต

บริษัทรับจ้างผลิตเครื่องสำอาง ได้แก่ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกายผิวหน้า ผลิตภัณฑ์บำรุงเส้น, ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม การผลิตได้รับรองมาตรฐานการผลิตที่ดี ผสม ผลิตภัณฑ์สปาGMP , ISO 9001-2008 และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการดูแลสุขภาพจะถูกรควบคุมจากองค์การอาหารและยาโดยจะมีกฎหมายข้อบังคับเกี่ยวกับสาธารณสุข ก็ต้องมีเอกสารประกอบการขึ้นทะเบียนที่ชัดเจน เอกสารต้องผ่านการรับรองลายเซ็นของผู้ออกเอกสาร การโฆษณาที่ต้องขออนุญาตปฏิบัติตามระเบียบ ไม่อาจวาดอ้างสรรพคุณเกินจริงเป็นบริษัทที่มีความพร้อมความเชี่ยวชาญ

โครงสร้างองค์กร

การดำเนินธุรกิจของบริษัท สเต็คดีทูสกิน จำกัด ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์เวชสำอางสำหรับวีรรอย เป็นองค์กรธุรกิจขนาดย่อม จึงกำหนดโครงสร้างองค์กรที่ไม่ซับซ้อนเน้นความคล่องตัวในการบริหารจัดการ การแบ่งหน้าที่คำนึงถึงความสามารถและความชำนาญของบุคลากรแต่ละท่าน มีการแบ่งอำนาจหน้าที่ควบคุมอย่างชัดเจน เพื่อให้บริษัทมีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน มีสายการทำงานที่สั้นและรวดเร็วต่อการแก้ไขปัญหา

ผังโครงสร้างผู้บริหารปัจจุบัน



แผนการเงินและการลงทุน

จากการประเมินเงินลงทุนเริ่มต้นของโครงการต้องใช้เงินลงทุนจำนวนทั้งหมดประมาณ 3,500,000 บาท โดยแบ่งเป็นส่วนของผู้ถือหุ้น 35,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท มีจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด 5 คน

สำหรับความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจนี้หากแผนการผลิตและจำหน่ายเป็นไปตามคาดการณ์ กิจการจะสามารถสร้างผลตอบแทนขั้นต่ำในโครงการนี้ $IRR = 41.92\%$ มากกว่าต้นทุนเฉลี่ยของโครงการ และสามารถคืนทุน Payback Period: $PB = 2$ ปี 6 เดือน โดยกิจการสามารถให้ค่า $NPV = 4,899,236$ ล้านบาทเป็นบวก หมายถึง ผลประโยชน์ในอนาคตคิดมูลค่าปัจจุบันแล้ว มีค่ามากกว่าเงินลงทุน นั่นคือ โครงการนี้ได้รับผลตอบแทนคุ้มกับการลงทุน

สมมุติฐาน

รายได้จากการขาย สิ้นค้าค้า เอสทูเอส อัลติเมท โกลด์ คาเวียร์ 50 มล. อัตราเจริญเติบโต 1-5 ปี เฉลี่ย 5% ยอดขายต่อเดือน 954,000 บาท ต่อเดือน ราคาต้นทุนขายต่อหน่วย 500 บาท ต่อชิ้น /ราคาขายต่อหน่วย 1,590 บาท ต่อชิ้น

แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทใช้เงินลงทุน 3.5 ล้านบาท โดยจัดหาจากผู้ถือหุ้นทั้งหมด โดยมีระดับอัตราที่ผู้ถือหุ้นต้องการคือ 20% เมื่อมีผลกำไรและมีเงินสดเพียงพอ

นโยบายการเก็บสินค้าคงเหลือ

กำหนดให้สต็อกสินค้าคงเหลือเพียงพอสำหรับการขายเป็นระยะเวลา 2 เดือน

นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทจะเริ่มจ่ายเงินปันผล เมื่อบริษัทมีกำไรและมีเงินสดคงเหลือเพียงพอ โดยจ่ายในอัตราร้อยละ 20%

แผนฉุกเฉิน (Contingency Plan)

รายละเอียดของแผน

กรณียอดขายต่ำกว่าประมาณการ 10 % ซึ่งจะทำให้บริษัทขาดทุนในปีแรก

ในกรณีที่ยอดขายต่ำกว่าประมาณการ 10% จะส่งผลให้บริษัทประสบภาวะขาดทุนในปีแรก จากการที่ถูกลงชิงฐานลูกค้าโดยคู่แข่ง ดังนั้นเพื่อเป็นการรองรับภาวะการณ์ดังกล่าว กิจกรรมจึงได้เตรียมแผนงานรองรับดังนี้

1. เพิ่มกิจกรรมทางการตลาด ประเภทส่งเสริมการขาย ซึ่งส่งผลต่อการกระตุ้นยอดขายซื้อต่อครั้งในระยะสั้น
2. ปรับลดค่าใช้จ่ายส่วนกลาง
3. ปรับลดส่วนแบ่งผู้บริหาร
4. เพิ่มสัดส่วนการขยายฐานลูกค้าทางอินเทอร์เน็ตให้มากขึ้น
5. ในกรณีที่ขาดเงินทุนหมุนเวียนเป็นครั้งคราวในปีที่ 1 และ 2 จะกู้ยืมจากกรรมการหรือแหล่งเงินทุนอื่นแบบปราศจากดอกเบี้ย

บรรณานุกรม

1. เสาวณีชัย ปุยะกุล.2559.ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับพฤติกรรมการบริโภคเครื่องสำอางของนิสิต นักศึกษามหาวิทยาลัยของรัฐในเขตกรุงเทพมหานครออนไลน์แหล่งที่มา.<http://tdc.thailis.or.th/tdc/>
1 มีนาคม 2559
2. มาเก็ตเทีย .<http://marketeer.co.th/archives/12607>
ค้นเมื่อ1 กุมภาพันธ์ 2560
3. Positioning.<http://positioningmag.com/>
ค้นเมื่อ 1 กุมภาพันธ์ 2560