

# นวัตกรรมผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดจุดอับและจุดซ่อนเร้นสำหรับผู้ชาย

อติเทพ บำเพ็ญสิน

## บทคัดย่อ

แผนธุรกิจฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อประโยชน์สำหรับนักศึกษา ความเป็นไปได้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เจลทำความสะอาดจุดอับและจุดซ่อนเร้นสำหรับผู้ชาย โดยได้ทำการรวบรวมเนื้อหา ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่รวบรวมในรูปแบบต่างๆ ทั้งคุณสมบัติ คุณสมบัติ คุณประโยชน์ ช่องทางการจัดจำหน่าย ได้รวบรวมไว้ตามกระบวนการด้านกลยุทธ์ การตลาด การเงิน กระบวนการผลิต เพื่อสรุปความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ

ชื่อของบริษัท นีคอินโนเวชั่นไทยแลนด์ จำกัด “Need Innovation Thailand” ซึ่งหมายถึง ‘ความต้องการ’ ‘นวัตกรรม’ และ ‘ประเทศไทย’ เมื่อเรียงคำจะได้ประโยคใหม่ที่ว่า “ประเทศไทยต้องการนวัตกรรม” แนวคิดนี้ จึงเป็นหัวใจหลักที่ทำให้บริษัทยึดเป็นแนวทางคิดค้นมุมมองที่แปลกใหม่ ในการดำเนินธุรกิจ

บริษัท นีคอินโนเวชั่นไทยแลนด์ จำกัด ได้ตระหนักถึงสภาพการแข่งขันด้านการตลาดที่นับวันจะรุนแรงขึ้น จึงทำให้บริษัทมุ่งมั่นที่จะสร้างให้ “นีคอินโนเวชั่นไทยแลนด์” เป็นบริษัทที่สร้างความแปลกใหม่ มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ของสินค้าและบริการ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคเฉพาะกลุ่ม และธุรกิจที่ยังไม่มีใครสังเกตเห็นมาก่อน เพราะบริษัทเชื่อว่าความต้องการ (Need) เป็นสิ่งที่ทำขาย และแม้จะมีความเสี่ยง แต่ก็ควรค่าแก่การสร้างผลกำไร สร้างให้ นีคอินโนเวชั่นไทยแลนด์ สามารถก้าวไปข้างหน้าได้อย่างมั่นคงและยั่งยืน

ทั้งนี้ บริษัทฯ ยินดีสนับสนุนความพยายามของผู้ประกอบการ ที่จะมาร่วมแบ่งปันมุมมองแปลกใหม่ให้กับบริษัท และหากเป็นแนวคิดที่น่าสนใจ บริษัทจะร่วมมือกันเพื่อความสำเร็จที่อยู่แค่เอื้อมมือ “บริษัทพร้อมสนับสนุนทุกท่านที่คิดทำในสิ่งที่สร้างสรรค์และแตกต่าง ขอให้ นีคอินโนเวชั่นไทยแลนด์ได้ เป็นหนึ่งในแรงบันดาลใจ ในก้าวแรกของคุณ”

## โอกาสทางธุรกิจ

ผลิตภัณฑ์เจลทำความสะอาดจุดซ่อนเร้นของผู้ชายมีส่วนประมาณร้อยละ 40 ของมูลค่าตลาดรวม หรือคิดเป็นมูลค่าประมาณ 960 ล้านบาท (เติบโตเพิ่มขึ้นร้อยละ 14) ขณะที่อีก ร้อยละ 60 เป็นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดจุดซ่อนเร้นสำหรับผู้หญิง หรือคิดเป็นมูลค่า 1,440 ล้านบาท (เพิ่มขึ้นร้อยละ 7) โดยมีความเป็นไปได้ว่าสินค้าที่พัฒนาขึ้นมาในปี 2561 นั้นจะมีการ แบ่งแยกผลิตภัณฑ์สำหรับสุขภาพบุรุษและสุขภาพสตรีที่ชัดเจนมากขึ้น เพราะโดยปกติแล้วผู้ชาย มักจะมีเหงื่อมากกว่าผู้หญิง จึงทำให้ผู้ชายมีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่สามารถปกป้องและระงับ กลิ่นไม่พึงประสงค์ได้มากกว่าผู้หญิง

**ด้านผลิตภัณฑ์** ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าทำความสะอาดเฉพาะจุดสำหรับผู้ชาย เหมาะกับ ผิวบอบบางแพ้ง่าย มีสูตรอ่อนโยน เนื่องจากไม่มีส่วนผสมของแอลกอฮอล์ และมีค่า pH ที่ เหมาะกับจุดอับและจุดซ่อนเร้นสามารถกำจัดกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์ ช่วยลด แบคทีเรียสาเหตุของ กลิ่นอับทั้งคงความชุ่มชื้นยาวนานพร้อมช่วยบำรุงปรับสภาพผิวให้แลดูไม่คล้ำ เนียนนุ่มน่า สัมผัส ให้ความรู้สึกเย็นสบายผ่อนคลาย โดยผลิตภัณฑ์ผสมผสานนวัตกรรมในการดำเนินธุรกิจ เพื่อตอบโจทยปัญหาอย่างตรงจุดและรวดเร็ว

**ด้านกระบวนการผลิต** บริษัทมุ่งเน้นบริษัทที่มีการผลิตที่ได้รับมาตรฐานตามที่ คณะกรรมการอาหารและยากระทรวงสาธารณสุขกำหนด โดยดำเนินการผลิตอย่างถูกต้อง ภายใต้อาณาเขตสากล และมีนวัตกรรมในการผลิตเพื่อรักษาสาระสำคัญของสินค้าเพื่อให้ตอบ โจทย์ปัญหาของจุดอับและจุดซ่อนเร้นของผู้ชายได้ถูกต้อง ตรงจุด รวดเร็ว

### กลุ่มเป้าหมายที่สำคัญได้แก่

กลุ่มผู้ชายวัยทำงาน กลุ่มเป้าหมายหลักหรือใช้ของการจัดจำหน่ายเนื่องจากผู้ชาย

ต้องการความมั่นใจและเสริมสร้างสุขอนามัยที่ดี โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ชายทำงาน

กลุ่มวัยรุ่น กลุ่มที่เริ่มดูแลตนเอง และสนใจเรื่องของความสะอาดของจุดซ่อนเร้นของ ตนเอง

กลุ่ม Metrosexual กลุ่มผู้ชายที่ถูกจัดอยู่ในกลุ่ม Metrosexual คือผู้ชายที่มีรูปแบบการใช้ ชีวิตอยู่ในเมือง ต้องใช้ชีวิตที่รวดเร็ว และต้องพยายามดูแลตัวเองให้ดูดีอยู่เสมอ เพราะ อาจต้องเข้าสังคมอยู่ตลอดเวลา

## ตราสินค้า



**ชื่อสินค้าภาษาไทย** : ฟอลโลว วอช เจล สปอร์ตคูลด สารสกัดธรรมชาติจากใบกุหลาบ  
บนเทือกเขาแอลป์ 70 มล.

**จุดขาย (Key wording)** :

1. สารสกัด PhytoCellTec™ Alp Rose จากกุหลาบเทือกเขาแอลป์ ช่วยให้จุดซ่อนเร้นชุ่มชื้น มีสุขภาพผิวที่ดี อ่อนเยาว์ และคงความกระชับใส
2. บางเบา อ่อนโยน ไม่ทำให้ผิวแห้ง ไม่มีไขสบู่ที่มีความเป็นด่าง และพาราเบน เหมาะสำหรับทุกสภาพผิว แม้ผิวที่บอบบางแพ้ง่าย ทำความสะอาด พร้อมบำรุงดูแลจุดซ่อนเร้นในขั้นตอนเดียวช่วยรักษาสมดุลธรรมชาติของบริเวณจุดซ่อนเร้นทำความสะอาด พร้อมการบำรุงดูแลจุดซ่อนเร้นอย่างทรงประสิทธิภาพ ด้วยคุณค่าสารสกัดจากธรรมชาติ
3. นวัตกรรมเวชสำอางการทำความสะอาด พร้อมการบำรุงดูแลจุดซ่อนเร้นอย่างทรงประสิทธิภาพ ด้วยคุณค่าสารสกัดจากธรรมชาติ Lactic Acid ผสานพลังการปกป้องของ DEFENSIL®-PLUS พร้อมด้วย Anti-Microbial Complex และเข้าพื้นบำรุงผิวด้วยรูปแบบโมเลกุลขนาดเล็กด้วยเทคโนโลยี Nano Vitamin Technology

## วิเคราะห์สภาพแวดล้อม Environmental Trend (SPEELT)

### สังคม (Social)

ค่านิยมในปัจจุบันของผู้ชายไทยนั้นมองว่าเรื่องเพศเป็นเรื่องที่น่าอายแต่อย่างไรก็ตามผู้ชายไทยได้รับอิทธิพลของการโฆษณาหรือสื่อต่างๆตามที่วิสามารถเปลี่ยนแปลงวิถีชีวิตของชายไทยได้จึง จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดจุดซ่อนเร้นสามารถที่จะตอบโจทย์ผู้บริโภคได้นั้นก็คือ เจลทำความสะอาดจุดซ่อนเร้นสำหรับผู้ชาย ซึ่งได้รับความนิยมอย่างมาก

### การเมือง (Political)

ปัญหาความวุ่นวายทางการเมืองในปัจจุบัน ทั้งความขัดแย้งระหว่างประเทศนั้นเรามองว่าไม่มีผลต่อการใช้สินค้าประเภททำความสะอาดจุดซ่อนเร้นสำหรับผู้ชาย หรือ Consumer product อื่นๆ แต่อย่างไร

### **เศรษฐกิจ (Economics)**

ภาวะเศรษฐกิจมีผลต่อการเลือกซื้อสินค้า ซึ่งคือหากเศรษฐกิจแย่หรือชะลอตัวจะส่งผลให้ผู้บริโภคหันไปซื้อสินค้าที่มีราคาต่ำ แต่หากเศรษฐกิจปรับตัวดีขึ้น หรือเศรษฐกิจขาขึ้น ผู้บริโภคจะสามารถซื้อสินค้าที่มีราคาสูงได้เนื่องจากอำนาจในการซื้อที่สูงขึ้น และไม่กังวลต่อ ผู้บริโภคจะสามารถซื้อสินค้าที่มีราคาสูงได้เนื่องจากอำนาจในการซื้อที่สูงขึ้น และไม่กังวลต่อ ความมั่นคงในหน้าที่การงาน และถึงแม้ว่าเศรษฐกิจจะแย่งผู้ขายบางกลุ่มยังให้ความสำคัญกับการดูแลความสะดวกจุดซ่อนเร้น เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ของตนในสังคม

### **สิ่งแวดล้อม (Environment)**

ประเด็นด้านปัญหาสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งสำคัญมากในปัจจุบัน จากความกังวลต่อภาวะโลกร้อนจึงส่งผลให้ประชาชนหันมาใส่ใจด้านสิ่งแวดล้อมมากยิ่งขึ้นและส่งผลให้ผู้ประกอบการนั้นต้องปรับตัวตาม อาทิ ผลิตสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมการกำจัดของเสียสิ่งปฏิกูลที่ถูกวิธี แม้ว่าการผลิตสินค้าประเภทดังกล่าวจะมีต้นทุนที่สูง แต่ก็สมควรที่จะผลิตเพื่อการยอมรับจากผู้บริโภค

### **กฏระเบียบ (Legal)**

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาจำแนกเครื่องสำอางออกเป็น 3 ประเภท คือ ประเภทแรกเครื่องสำอางควบคุมพิเศษเป็นเครื่องสำอางที่มีความเสี่ยงสูงต่อการเกิดอันตรายกับผู้บริโภคเนื่องจากพิษภัยหรืออันตรายของเคมีภัณฑ์ที่เป็นส่วนผสม ดังนั้นการผลิตหรือจำหน่าย เครื่องสำอางประเภทนี้จำเป็นต้องขึ้นทะเบียนตำรับ ประเภทที่สองเครื่องสำอางควบคุมเป็น เครื่องสำอางกลุ่มที่อาจมีผลกระทบหรือมีความเสี่ยงต่อการเกิดอันตรายบ้างแต่น้อยกว่า เครื่องสำอางควบคุมพิเศษ ผู้ประกอบการธุรกิจเพียงมาแจ้งรายละเอียดต่อหน่วยงานรัฐก่อนผลิต หรือจำหน่าย และประเภทสุดท้ายคือเครื่องสำอางทั่วไปได้แก่เครื่องสำอางที่ไม่มีส่วนผสมของ สารควบคุมพิเศษหรือสารควบคุมในการผลิตสำหรับเครื่องสำอางที่ผลิตในประเทศสามารถผลิต ได้ โดยไม่ต้องมาแจ้งกับสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาเพียงแค่จัดทำฉลากภาษาไทยให้มีข้อความอันจำเป็นครบถ้วนชัดเจน สำหรับเครื่องสำอางที่นำเข้ามาจากต่างประเทศต้องส่งมอบ

หลักฐานประกอบการนำเข้าและต้องจัดทำฉลากภาษาไทยให้มีข้อความอันจำเป็นครบถ้วนตามที่กฎหมายกำหนดนอกจากผู้ประกอบการธุรกิจจะต้องดำเนินการให้ถูกต้องตามข้อกำหนดที่ระบุไว้สำหรับเครื่องสำอางแต่ละประเภทแล้วยังจะต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดอื่นๆ เช่น ข้อกำหนดในเรื่องส่วนผสมของเครื่องสำอางข้อกำหนดในเรื่องฉลากบนบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น

กฎระเบียบมีผลอย่างมากต่อการดำเนินธุรกิจ และการเปลี่ยนแปลงกฎระเบียบ หรือการบังคับใช้กฎระเบียบอย่างเข้มงวดจากรัฐบาลจะส่งผลกระทบต่อการค้าดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจประเภทใดก็ตาม อาทิ กฎระเบียบด้านสิ่งแวดล้อม , สารตกค้างในเครื่องสำอาง

## **เทคโนโลยี (Technology)**

เทคโนโลยีการผลิต ความสามารถทางเทคโนโลยีการผลิตที่ต้องอาศัยการวิจัยและพัฒนาอย่างจริงจัง ตลอดจนการลงทุนพัฒนาเครื่องจักร โรงงานและอุปกรณ์ นับเป็นปัจจัยการผลิตที่กำหนดความสามารถในการแข่งขันทั้งในปัจจุบันและอนาคตได้เป็นอย่างดี โดยปัจจุบันผู้ประกอบการส่วนใหญ่จะเน้นการแข่งขันด้านนวัตกรรมและสูตร ซึ่งเทคโนโลยีที่ดีขึ้นในปัจจุบันยังเป็นส่วนผลักดันคุณภาพของสินค้าในปัจจุบัน

## **การวิเคราะห์อุตสาหกรรมโดยใช้ 5 FORCE MODELS**

### **ข้อจำกัดการเข้าอุตสาหกรรมของผู้แข่งขันรายใหม่**

ในปัจจุบันอุตสาหกรรมเจลทำความสะอาดจุดซ่อนเร้นเป็นตลาดที่มีคู่แข่งรายใหม่เกิดขึ้นมากมาย เนื่องจากเจลทำความสะอาดจุดซ่อนเร้น ใช้เงินลงทุนไม่สูงการพัฒนาผลิตภัณฑ์ทำได้ไม่ยาก เนื่องจากมีหน่วยงานราชการและนักวิทยาศาสตร์คิดค้นและพัฒนา

### **การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในธุรกิจเดียวกัน**

เนื่องจากในปัจจุบันมีคู่แข่งรายใหม่เข้ามามากขึ้น ทำให้การแข่งขันกันภายในอุตสาหกรรมเพิ่มสูงขึ้น ทำให้ผู้ผลิตเจลทำความสะอาดจุดซ่อนเร้นที่เป็นรายใหญ่และอยู่ในตลาดมานานแล้ว ต้องทำการแข่งขันด้วยการลดราคาหรือของแถม เพื่อป้องกันคู่แข่งรายเล็กหรือคู่แข่งรายใหม่แย่งส่วนแบ่งตลาด

## **อำนาจการต่อรองของซื้อ**

มีมากขึ้นเนื่องจากในปัจจุบันมีตราผลิตภัณฑ์เจลทำความสะอาดให้ผู้ซื้อได้เลือกอย่างมากมายตั้งแต่ผลิตภัณฑ์ระดับต่างจนถึงระดับพรีเมียม ทำให้อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อที่สูง

## อำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตแบบ OEM

ธุรกิจมีอำนาจในระดับที่สูงเนื่องจากผู้ประกอบการได้ทำงานในอุตสาหกรรมด้านผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดจุดซ่อนเร้นมาเป็นระยะเวลานาน และจากประสบการณ์ทำให้รู้จักผู้ผลิตหลายหลายแหล่ง สามารถเลือกแหล่งวัตถุดิบได้เพื่อใช้ในการประกอบการตัดสินใจที่จะมีผลต่อต้นทุนการผลิตและต้นทุนของสินค้า

## สินค้าทดแทน

ผลิตภัณฑ์สำหรับการทำความสะอาดจุดซ่อนเร้นชาย ในปัจจุบันตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคซึ่งคล้ายๆ กัน ในเรื่องของทำความสะอาดกำจัดกลิ่นไม่พึงประสงค์เป็นอันดับ 1 และรองลงมาคือ บำรุงและให้ความชุ่มชื้น ทำให้เกิดตัวเลือกสำหรับผู้บริโภคในปัจจุบัน อีกทั้งมีโปรโมชันดึงดูดผู้บริโภคในหลากหลายรูปแบบ

## ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

### 1. ความมุ่งมั่น

ความมุ่งมั่นในการทำธุรกิจเป็นสิ่งสำคัญที่สามารถเป็นแรงผลักดันในการทำธุรกิจบริษัท ต้องมีความเชื่อมั่นว่าจะต้องทำได้ และสามารถทำสำเร็จได้

### 2. คุณภาพของสินค้า/บริการต้องดี

คุณภาพที่สามารถรักษามาตรฐานให้ดีได้ตลอด ไม่ทำให้คุณภาพของสินค้าหรือบริการแย่งลง ทำให้คุณภาพของสินค้าหรือบริการดีขึ้นเรื่อยๆ จะเป็นสิ่งที่ทำให้ลูกค้าสนใจ แปรนัยมากยิ่งขึ้น

### 3. ใส่ใจที่จะเรียนรู้สิ่งต่างๆตลอดเวลา

ใส่ใจที่เรียนรู้สิ่งต่างๆอยู่ตลอดเวลา เพื่อที่จะนำความรู้ที่ได้มาพัฒนาธุรกิจให้ดียิ่งขึ้น ซึ่งจะทำให้สามารถแก้ไขปัญหาที่เข้ามาได้ทันที่และทำให้มีข้อผิดพลาดน้อยที่สุด

### 4. การบริหารจัดการด้วยความเข้าใจ

การบริหารงานควรมีความเข้าใจกัน มองเป้าหมายให้เป็นจุดเดียวกันและไปให้ถึง

เป้าหมาย เป็นปัจจัยภายในที่ควรให้ความสำคัญเช่นกัน เพราะธุรกิจจะขับเคลื่อนไปได้ ต้องมาจากความร่วมมือร่วมใจกันของคนในองค์กร

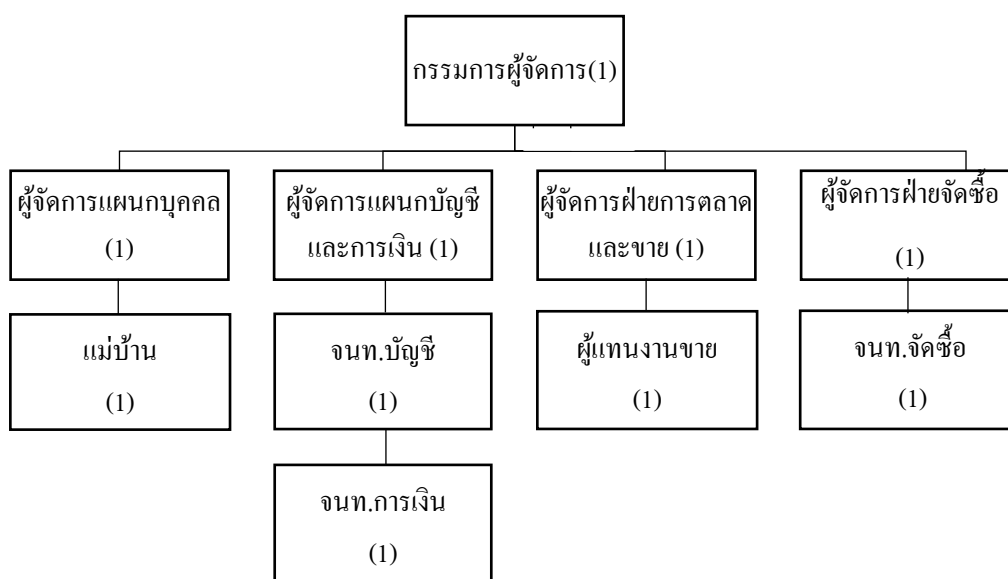
## เทคโนโลยีการผลิต

บริษัทได้ว่าจ้างผลิต กับบริษัท ฟิเนเจอร์แคร์.พี. เป็นบริษัทรับผลิตสินค้าหลายประเภท ได้แก่ ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวกาย ผิวหน้า ผลิตภัณฑ์บำรุงเส้นผม ผลิตภัณฑ์สปา ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม การผลิตได้รับรองมาตรฐานการผลิตที่ดี GMP , ISO 9001-2008 และสินค้าที่เกี่ยวข้องกับการดูแลรักษาสุขภาพจะถูกควบคุมจากองค์การอาหารและยาโดยจะมีกฎหมายข้อบังคับเกี่ยวกับสาธารณสุข

## โครงสร้างองค์กร

การดำเนินธุรกิจของบริษัท นีคอิน โนเวชัน ไทยแลนด์ จำกัด ซึ่งเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์ ทำความสะอาดจุดอับและจุดซ่อนเร้นชาย เป็นองค์กรธุรกิจขนาดย่อม จึงกำหนดโครงสร้างองค์กรที่ไม่ซับซ้อนเน้นความคล่องตัวในการบริหารจัดการ การแบ่งหน้าที่คำนึงถึงความสามารถและความชำนาญของบุคลากรแต่ละท่าน มีการแบ่งอำนาจหน้าที่ควบคุมอย่างชัดเจน เพื่อให้บริษัทมีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน มีสายการทำงานที่สั้นและรวดเร็วต่อการแก้ไขปัญหา

## ผังโครงสร้างผู้บริหารปัจจุบัน



## แผนการเงินและการลงทุน

จากการประเมินเงินลงทุนเริ่มต้นของโครงการต้องใช้เงินลงทุนจำนวนทั้งหมดประมาณ 6,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นส่วนของผู้ถือหุ้น 60,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท มีจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด 5 คน

สำหรับความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจนี้หากแผนการผลิตและจำหน่ายเป็นไปตามคาดการณ์ กิจกรรมจะสามารถสร้างผลตอบแทนขั้นต้นในโครงการนี้  $IRR = 91.01%$  มากกว่าต้นทุนเฉลี่ยของโครงการ และสามารถคืนทุน Payback Period:  $PB = 2$  ปี 9 เดือน โดยกิจกรรมสามารถให้ค่า  $NPV = 11,782,278$  ล้านบาทเป็นบวก หมายถึง ผลประโยชน์ในอนาคตคิดมูลค่าปัจจุบันแล้ว มีค่ามากกว่าเงินลงทุน นั่นคือ โครงการนี้ได้รับผลตอบแทนคุ้มกับการลงทุน

## สมมุติฐาน

รายได้จากการขาย สิ้นค้าค้า ฟอลโลว วอช เจล สปอร์ตคูท 70 มล. อัตราเจริญเติบโต 5% ในทุกปี ยอดขายต่อเดือน 2,467,500 บาท

ราคาต้นทุนขายต่อหน่วย 50 บาท ต่อชิ้น /ราคาขายต่อหน่วย 175 บาท ต่อชิ้น

## แหล่งที่มาของเงินทุน

บริษัทใช้เงินลงทุน 6 ล้านบาท โดยจัดหาจากผู้ถือหุ้นทั้งหมด

## การสำรองเงินสด

การสำรองเงินสดขั้นต่ำเป็นจำนวนที่เพียงพอสำหรับการสั่งซื้อสินค้า

## นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทจะเริ่มจ่ายเงินปันผล เมื่อบริษัทมีกำไรและมีเงินสดเพียงพอ

## นโยบายบัญชีที่สำคัญ

1. การรับรู้รายได้คำนวณตามเกณฑ์สิทธิ์ (Accrual basic)
2. ค่าเสื่อมราคาและรายจ่ายตัดบัญชี บริษัทตัดค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวร โดยวิธี

เส้นตรงตามอายุการใช้งานโดยประมาณการของทรัพย์สินดังนี้ ค่าเครื่องใช้สำนักงาน และ ค่ายานพาหนะ จำนวน 5 ปี

3. อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลเท่ากับ 20% ต่อปี ภาษีเงินได้บริษัทตั้งสำรองภาษีเงินได้ไว้เท่ากับจำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามประมวลรัษฎากร



## แผนฉุกเฉิน (Contingency Plan)

### รายละเอียดของแผน

#### กรณียอดขายต่ำกว่าประมาณการ 10 % ซึ่งจะทำให้บริษัทขาดทุนในปีแรก

ในกรณีที่ยอดขายต่ำกว่าประมาณการ 10% จะส่งผลให้บริษัทประสบภาวะขาดทุนในปีแรก จากการที่ถูกลดช่วงชิงฐานลูกค้าโดยคู่แข่ง ดังนั้นเพื่อเป็นการรองรับภาวะการณ์ดังกล่าว กิจกรรมจึงได้เตรียมแผนงานรองรับดังนี้

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

#### ความเสี่ยงด้านการบริหาร

คิดการวางแผนก่อนบริการงานเพื่อป้องกันการเกิดความผิดพลาดที่อาจเกิดขึ้นได้ และ ควรคิดการป้องกันไว้ด้วย

#### ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจ

จัดหาแหล่งซื้ออุปกรณ์คอมพิวเตอร์ และยังคงมีคุณภาพเหมือนเดิม

กำหนดปริมาณการสั่งซื้อที่เหมาะสม เพื่อให้คุ้มกับค่าขนส่ง

#### กรณียอดขายสูงกว่าประมาณการ 10 % ซึ่งจะทำให้บริษัทได้กำไรในปีแรก

ในกรณีที่ยอดขายสูงกว่าประมาณการ 10% จะส่งผลให้บริษัทมีกำไรในปีแรก ดังนั้นเพื่อเป็นการรองรับภาวะการณ์ดังกล่าว กิจกรรมจึงได้เตรียมแผนงานรองรับดังนี้

1. เพิ่มการผลิต
2. ออกสูตรใหม่รวมถึงการขยายสายการผลิต
3. พิจารณาการผลิตและวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ใหม่ก่อนกำหนด
4. รักษาราคาเดิมเพิ่มสัดส่วนการขยายฐานลูกค้าทางอินเทอร์เน็ตให้มากขึ้น
5. ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายให้มากขึ้นเพื่อให้สอดคล้องกับยอดขายที่เพิ่มขึ้นเพิ่ม

การโฆษณาเพื่อให้เกิดความจงรักภักดีต่อตราสินค้า

6. วางแผนด้านการเงินให้สัมพันธ์กับการเพิ่มกำลังการผลิตและยอดขายที่เพิ่มขึ้น

**กรณีคู่แข่งวางตลาดผลิตภัณฑ์ลักษณะเดียวกันวางจำหน่ายภายใน 6 เดือน – 1 ปีหลังบริษัทออกวางจำหน่าย**

1. วิเคราะห์ข้อดี ข้อด้อยของคู่แข่งเมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ของบริษัทและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีจุดแข็งหรือเหนือกว่าคู่แข่ง และนำข้อด้อยของสินค้าคู่แข่งมาเน้นเป็นจุดเด่นต่อผลิตภัณฑ์ของบริษัท
2. รักษาราคาขายเดิมเพื่อไม่ให้เสียภาพพจน์
3. จัด Promotion ณ จุดขายภายในห้างสรรพสินค้าเพิ่มมากขึ้น เพื่อเพิ่มโอกาสให้ผู้บริโภคได้รับรู้ตราสินค้าและรู้จักผลิตภัณฑ์มากขึ้น
4. เน้นการโฆษณาเพื่อให้เกิด Brand Image ที่ดีและเน้นการสร้าง Brand Loyalty
5. จัดทำ Sales Promotion ในลักษณะให้รางวัลหรือขอบคุณ เพื่อสร้างให้ลูกค้าเกิดความภูมิใจในการเลือกใช้สินค้าเพื่อสร้าง Brand Loyalty
6. ปรับแผนด้านการเงินให้สอดคล้องกับยอดขายที่อาจตลาดเคลื่อนจากที่ได้ทำการประมาณไว้

## **บรรณานุกรม**

มาเก็ตเทีย .<http://marketeer.co.th/archives/12607>

ค้นเมื่อ 1 มกราคม 2561

Positioning.<http://positioningmag.com/>

ค้นเมื่อ 1 มกราคม 2561

RAHN. <https://www.rahn-group.com/en/cosmetics/news/about-cosmetics>

ค้นเมื่อ 1 มกราคม 2561