

# นวัตกรรมผลิตภัณฑ์สบู่อาร์แกนออยผสมใยบัวบด

สุพัตรา ทองสินธุ์

## บทคัดย่อ

แผนธุรกิจฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อประโยชน์สำหรับนักศึกษา ความเป็นไปได้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์สำหรับร่างกายเพื่อทำความสะอาดร่างกาย โดยได้ทำการรวบรวมเนื้อหาข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สบู่ในรูปแบบต่างๆ ทั้งคุณสมบัติ คุณประโยชน์ ช่องทางการจัดจำหน่าย ได้รวบรวมไว้ตามกระบวนการด้านกลยุทธ์ การตลาด การเงิน กระบวนการผลิต เพื่อสรุปความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ

บริษัท ผิวหอมฟุ้ง จำกัด ก่อตั้งขึ้นมาจากการสนใจและชื่นชอบในการใช้ผลิตภัณฑ์บำรุงผิวทุกชนิด ซึ่งมีความคิดที่จะจำหน่ายสบู่บำรุงผิว และสครับผิวในขั้นตอนเดียวเนื่องจากในปัจจุบันพบว่ากลุ่มวัยทำงานเริ่มหันมาใส่ใจสุขภาพผิวมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ แต่บางครั้งขั้นตอนในการบำรุงผิวก็อาจจะมากเกินไป ทางบริษัทจึงได้คิดค้นสูตรสบู่บำรุงผิวและสครับผิวไว้ในขั้นตอนเดียวกัน เพื่อประหยัดเวลา และไม่มีขั้นตอนที่ยุ่งยากในการบำรุงผิว ความต้องการผลิตภัณฑ์บำรุงทั้งสำหรับผิวกาย และผิวหน้าในเมืองไทยมีแนวโน้มการเติบโตที่ดีอย่างต่อเนื่องตามความต้องการของผู้บริโภค ซึ่งรวมถึงสบู่บำรุงผิวด้วย เพราะในแต่ละวันร่างกายของผู้บริโภคจำนวนไม่น้อยต้องเผชิญกับมลภาวะที่เป็นพิษทางอากาศ รวมถึงสภาพอากาศร้อนชื้น ที่อาจจะมีผลให้เกิดกลิ่นไม่พึงประสงค์ได้ง่ายและเพราะมลภาวะเหล่านี้จึงก่อให้เกิดผิหมองคล้ำ ผู้บริโภคคนไทยจึงหันมาใส่ใจต่อบุคลิกภาพกันมากขึ้น

## โอกาสทางธุรกิจ

ในธุรกิจทางด้านสกินแคร์นั้นได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย และมีอัตราการเจริญเติบโตต่อเนื่องขึ้นทุกปี โดยเฉพาะวัยหนุ่มสาวที่ต่างก็ให้ความสนใจและใส่ใจในการดูแลตัวเองมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นทางด้านสุขภาพ ความงาม และผิวพรรณ ส่งผลให้ผลิตภัณฑ์ ความงามในท้องตลาดมุ่งเน้นผลิตภัณฑ์ที่ทำจากธรรมชาติเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เพื่อความปลอดภัยทั้งผู้ใช้และสิ่งแวดล้อม

ด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์เป็นสินค้าที่เหมาะสมกับทุกสภาพผิว โดยเน้นการบำรุง ลด เลือนริ้วรอย และขัดผิวได้ในเวลาเดียวกัน โดยผลิตภัณฑ์เน้นการเอาไขมันจากธรรมชาติมาเป็น ส่วนผสม เพื่อให้ผู้บริโภคจะสามารถชำระล้างร่างกาย บำรุงผิว สครับผิวได้ในเวลาเดียว

ด้านกระบวนการผลิต บริษัทมุ่งเน้นการผลิตที่ได้รับมาตรฐานตามที่คณะกรรมการ อาหารและยากระทรวงสาธารณสุขกำหนด โดยดำเนินการผลิตอย่างถูกต้องภายใต้ มาตรฐานสากล และมีการใช้ไขมันซึ่งเป็นวัตถุดิบจากธรรมชาติเป็นจุดดึงดูดความสนใจของ ผู้บริโภค และเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับไขมันให้มีมูลค่าทางการตลาดมากขึ้น

กลุ่มเป้าหมายที่สำคัญได้แก่

กลุ่มวัยทำงาน กลุ่มนี้คือกลุ่มหลักในการจัดจำหน่าย เนื่องจาก กลุ่มนี้ไม่ว่าจะเป็นเพศ ชาย เพศหญิง หรือเพศที่3 ต่างก็ต้องการความมั่นใจในตนเองและเสริมสร้างบุคลิกภาพที่ ดี ในการที่ต้องออกไปทำงานพบปะผู้คนมากมาย

กลุ่มวัยรุ่น กลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่เริ่มสนใจตนเอง ดูแลตนเอง และผลิตภัณฑ์ที่ทั้งบำรุง และขัดผิวไปในตัวย่อมเป็นที่สนใจของกลุ่มนี้

กลุ่มวัยผู้ใหญ่ กลุ่มนี้จะเป็นกลุ่มที่มุ่งเน้นการทะนุถนอมผิว ลดเลือนริ้วรอยและบำรุงผิว ของตนเองให้ดูดีอยู่เสมอ ดูอ่อนกว่าวัย

ตราสินค้า



ชื่อสินค้าภาษาไทย : สบู่อาร์แกนออยผสมไขมันขาว

## จุดขาย

1. สบู่อาร์แกนออยผสมโยวบบดซึ่งมีส่วนผสมของน้ำมันอาร์แกนออย ซึ่งน้ำมันอาร์แกนออยได้ชื่อว่าเป็นราชินีแห่งน้ำมันบำรุงผิว
2. ผสานนวัตกรรมของ”โยวบบด” ซึ่งเป็นการนำโยวบบมาบดและผสมกับสบู่ น้ำมันอาร์แกนเพื่อให้ได้สบู่ที่สามารถสครับผิวได้ในเวลาเดียวกัน
3. บำรุงผิว ลดริ้วรอย ลบเรื้อนจุดด่างดำ ชัดเซลล์ผิวที่ตายแล้วให้หลุดลอกออก

## วิเคราะห์สภาพแวดล้อม *Environmental Trend (SPEELT)*

บทบาทภาครัฐและกฎหมายที่ใช้กำกับดูแล (Political&Legal)

บทบาทภาครัฐ (The Role of Government) บทบาทของภาครัฐนับเป็นปัจจัยหนึ่งที่มีความสำคัญในการกำหนดศักยภาพการแข่งขันทางอุตสาหกรรม

นโยบายการเปิดเสรีทางการค้า (Free Trade Policy) ในรูปแบบต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการเปิดเสรีการค้าภายใต้ WT FTA หรือ AFTA ต่างๆ เป็นปัจจัยเสี่ยงทำให้สินค้านำเข้ามาราคาถูกลงและเข้ามาแข่งขันในประเทศ

กฎหมายควบคุม (Legal)

สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาจำแนกเครื่องสำอางออกเป็น 3 ประเภท คือ ประเภทที่ 1 เครื่องสำอางควบคุมพิเศษ เป็นเครื่องสำอางที่มีความเสี่ยงสูงต่อการเกิดอันตรายต่อผู้บริโภค เนื่องจากพิษภัยหรืออันตรายของเคมีภัณฑ์เป็นส่วนผสม ดังนั้นการผลิตหรือจำหน่ายเครื่องสำอางประเภทนี้จำเป็นต้องขึ้นทะเบียนตำรับ

## ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ (Economic)

ในปัจจุบันเศรษฐกิจไม่ค่อยดี ทำให้คนตัดสินใจยากขึ้น จะซื้ออะไรสักอย่างก็คิดมากขึ้นกว่าสมัยก่อน เพราะเงินเริ่มหายาก จึงทำให้ผู้บริโภคในยุคปัจจุบันประหยัดมากขึ้น อย่างไรก็ตามธุรกิจเครื่องสำอางยังคงขยายตัวอยู่ได้ ถึงแม้จะเป็นการขยายตัวในอัตราที่ชะลอลง สาเหตุที่ธุรกิจเครื่องสำอางยังขยายตัวได้ เป็นเพราะพฤติกรรมของผู้บริโภค โดยเฉพาะผู้หญิงที่ยังคงให้ความสำคัญกับการดูแลความสวย ความงาม และสุขภาพ เพื่อส่งเสริมภาพลักษณ์ในสังคม ทำให้พฤติกรรมในการซื้อเครื่องสำอางไม่ต่างจากเดิมมากนัก เพียงแต่มีการวางแผนในการเลือกซื้อที่รัดกุมมากขึ้น และบางส่วนหันไปใช้เครื่องสำอางที่มีราคาถูกลง

## ปัจจัยด้านสังคม (Social)

ปัจจัยด้านสังคมที่สำคัญที่มีผลต่อการดำเนินธุรกิจเครื่องสำอางจากธรรมชาติมี 2 ด้าน ดังนี้ คือ

โครงสร้างทางสังคม แนวโน้มทางประชากรในปัจจุบัน พบว่าผู้บริโภคสูงวัยเริ่มมีสัดส่วนเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง จากร้อยละ 23 ในปี 2551 เป็นร้อยละ 31 ในปี 2561 สำหรับแนวโน้มทางรายได้ พบว่าปัจจุบันกลุ่มผู้บริโภคในเขตนอกเมืองมีรายได้ที่สูงขึ้น ทำให้ตลาดล่างในส่วนที่เป็นฐานล่างสุดของพีระมิด (Bottom-Of-the Pyramid-BOP) มีโอกาสโตขึ้น และสิ่งที่สำคัญคือ ผู้บริโภคกลุ่มนี้มีพฤติกรรมการใช้สินค้าที่หรูขึ้น

กระแสนิยมทางสังคม ความสำเร็จ หรือ สัมผัสของธุรกิจทางการตลาดขึ้นอยู่กับความสอดคล้องกับกระแสนิยมเป็นสำคัญ โดยกระแสนิยมที่โดดเด่นของสังคมไทยในปัจจุบันมีลักษณะดังนี้

## ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technology)

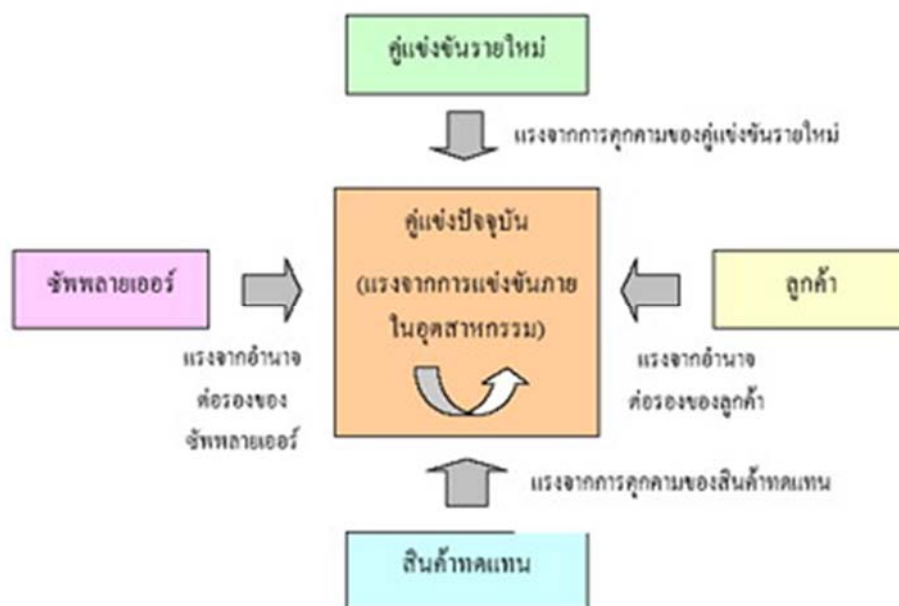
เทคโนโลยีการผลิต อุตสาหกรรมเครื่องสำอางจากธรรมชาติในเมืองไทยนั้นพบว่าผู้ประกอบการส่วนใหญ่ใช้เทคนิคการผลิตที่ทำการพัฒนาหรือคิดค้นขึ้นเองในโรงงาน และมีการใช้เทคนิคการผลิตที่นำเข้ามาจากต่างประเทศบ้าง แต่สำหรับสูตรพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เพื่อ

ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลา นั้น มักเป็นการพัฒนาคิดค้น จากต่างประเทศ ซึ่งปัจจุบันเครื่องสำอางมักเน้นการแข่งขันกันในด้านนวัตกรรมและสูตรหรือ ส่วนผสมที่ดีกันอย่างเข้มข้น โดยเฉพาะชนิดของพีชพรรณธรรมชาติหรือสมุนไพร ควบคู่การ สะดวกในการใช้สอยหรือสอดคล้องกับวิถีชีวิตของผู้บริโภค ดังนั้นการพัฒนาวัตถุดิบด้วย เทคโนโลยีวิศวกรรมชีวภาพ เคมีชีวภาพ และนาโนเทคโนโลยีจึงน่าจะสร้างความสำเร็จในตลาด เครื่องสำอางได้ในอนาคต

### สิ่งแวดล้อม (Environment)

ประเด็นด้านปัญหาสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งสำคัญมากในปัจจุบัน จากความกังวลต่อสภาวะ โลกร้อนจึงส่งผลให้ประชาชนหันมาใส่ใจด้านสิ่งแวดล้อมมากยิ่งขึ้นและส่งผลให้ ผู้ประกอบการนั้นต้องปรับตัวตาม อาทิ ผลผลิตสินค้าที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อมการกำจัดของเสียสิ่ง ปลูกูที่ถูกรว้ใช้วัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ ไม่ใช่สารเคมี แม้ว่าการผลิตสินค้าประเภทดังกล่าว จะมีต้นทุนที่สูง แต่ก็สมควรที่จะผลิตเพื่อการยอมรับจากผู้บริโภค

### การวิเคราะห์อุตสาหกรรมโดยใช้ 5 FORCE MODELS



## อุปสรรคในการเข้ามาแข่งขันผู้ประกอบการรายใหม่

จากการเติบโตของตลาดธุรกิจสุขภาพที่ขยายตัวอย่างต่อเนื่อง พร้อมทั้งกระแสความใส่ใจความงามและสุขภาพจากภายในและภายนอก เป็นจุดดึงดูดให้มีผู้ประกอบการรายใหม่เข้าสู่ตลาดมากขึ้น โดยส่วนใหญ่จะสร้างแบรนด์ของตนเอง และใช้กระแสความงามจากธรรมชาติเป็นจุดขายให้กับผลิตภัณฑ์ของตนเอง โดยการเข้าสู่ตลาดของผู้ประกอบการรายใหม่ไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูงมากนัก เนื่องจากมีโรงงานรับจ้างผลิต (OEM) คอยให้คำปรึกษา การบริการ การผลิตให้อย่างครบวงจร

## ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม

ปัจจุบันประเทศไทยมีผู้ประกอบการที่ผลิตสบู่จากธรรมชาติอยู่จำนวนมากทั้งรายใหญ่และรายเล็กที่ต้องการเข้ามามีส่วนแบ่งทางการตลาดที่มีอยู่มากมาย เพราะเป็นธุรกิจที่มีอัตราเติบโตอย่างต่อเนื่องเมื่อวิเคราะห์ถึงผลตอบแทนที่จะได้รับจากการลงทุน การที่จะได้มาซึ่งส่วนแบ่งทางการตลาดและการที่จะเข้าไปอยู่ในใจของผู้บริโภคได้นั้นมีปัจจัยและองค์ประกอบอยู่หลายสิ่ง เรื่องต้นทุนการลงทุนธุรกิจต้องถูกตอบโต้จากคู่แข่ง

## อำนาจการต่อรองของผู้จำหน่ายวัตถุดิบ

โรงงานรับจ้างผลิต (OEM Original Equipment Manufacturer) หรือผู้รับจ้างผลิตสินค้าให้กับบริษัทที่จะไปขายในแบรนด์ของตัวเอง แต่ละโรงงานรับจ้างผลิตมีความสามารถในการหาวัตถุดิบ และการใช้เทคโนโลยีในการผลิตในระดับแตกต่างกัน จึงจำเป็นต้องเลือกโรงงานรับจ้างผลิตที่ผ่านการรับรองคุณภาพตามมาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) หรือหลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตสบู่ เพื่อให้เกิดความปลอดภัยและมั่นใจต่อผู้บริโภค แต่เนื่องจากในปัจจุบันมีโรงงานรับจ้างผลิตที่ได้มาตรฐาน GMP เป็นจำนวนมาก มีการแข่งขันกันเองสูงทำให้อำนาจการต่อรองอยู่ในระดับไม่สูงนัก

## อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ

ในสังคมปัจจุบัน ผู้บริโภคมีความรู้มากขึ้น ไม่เชื่ออะไรง่ายๆ ประกอบกับเทคโนโลยีการสื่อสารที่ทำให้สามารถเข้าถึงแหล่งข้อมูลข่าวสารได้ง่าย ดังนั้นก่อนการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ใดๆ ผู้บริโภคมักจะทำการค้นคว้าข้อมูล ข้อเท็จจริงเพื่อการเปรียบเทียบผลิตภัณฑ์ในแต่ละแบรนด์ เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่ตรงความต้องการมากที่สุด และมีความคาดหวังต่อผลิตภัณฑ์นั้นๆ สูงหากมีผลิตภัณฑ์อื่นที่ดีกว่า ตอบโจทย์ความต้องการได้อย่างตรงจุดมากกว่าก็จะหันไปเลือกซื้อผลิตภัณฑ์นั้น มีความจงรักภักดีในตราหือต่ำ เนื่องจากต้นทุนในการเปลี่ยนยี่ห้อตราสินค้า(Switching Cost) ต่ำ ผู้บริโภคไม่เสียประโยชน์ใดมาก ดังนั้นผู้บริโภคจึงมีอำนาจการต่อรองสูง

## ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน

เนื่องจากความต้องการของผู้บริโภค คือ ความต้องการในการดูแลและบำรุงผิวพรรณให้ดูดีอยู่เสมอ ในขณะที่ผลิตภัณฑ์สบู่อื่นๆที่มีในท้องตลาดมีอยู่มากมาย หลายประเภทที่สามารถทดแทนและตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้เท่าเทียมกัน ทั้งผลิตภัณฑ์สบู่อที่ผลิตจากสารเคมี ผลิตจากธรรมชาติ สถานเสริมความงาม หรือคลินิกดูแลผิวพรรณต่างๆ ซึ่งหากผู้บริโภคไม่ได้คำนึงถึงเรื่องส่วนผสมจากธรรมชาติเป็นหลัก และด้วยตัวเลือกที่มีอยู่มากมาย จึงทำให้ตลาดมีการแข่งขันค่อนข้างรุนแรง ภัยคุกคามสินค้าทดแทนจึงเป็นอุปสรรคที่สำคัญอีกประการหนึ่ง

## การวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรม

สำหรับการวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรมจะทำการวิเคราะห์คู่แข่ง 3 ประเภท ได้แก่ คู่แข่งทางตรง คู่แข่งทางอ้อม และสินค้าทดแทน ในธุรกิจสบู่อที่มีสารสกัดมาจากธรรมชาติมีหลายแบรนด์ และผู้บริโภคยังมีความจงรักภักดีในตราสินค้าที่คุ้นเคย คู่แข่งที่สำคัญได้แก่ เบนเนท และ อิงอร

## คู่แข่งทางตรง

1. สบู่เบนเนท เป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทพาทิญา โยกู กรุ๊ป จำกัด ผู้ผลิตสบู่และโลชั่นที่สืบทอดสูตรและวิธีการผสมด้วยมือแบบโบราณจากรุ่นสู่รุ่น จนถึงทุกวันนี้เป็นโรวานผลิตขนาดใหญ่และพัฒนาสูตรการผลิตโดยเภสัชกรแผนไทยในปัจจุบัน โดยมีสินค้าหลัก คือ “เบนเนทวิตามินซีและอี” เป็นสินค้าที่ทำให้แบรนด์เบนเนทแข็งแกร่ง และติดตลาดมาถึงทุกวันนี้

## ปัจจัยที่ทำให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

ปัจจัยที่สำคัญยิ่งที่ต้องทำ ให้มีหรือให้เกิดขึ้น เพื่อสร้างธุรกิจให้เกิดความได้เปรียบเชิงแข่งขัน และเป็นปัจจัยที่สร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้า ซึ่งจากการศึกษารูปแบบธุรกิจสบู่บำรุงผิวที่มีปัจจัยสู่ความสำเร็จ ดังนี้

1. คุณภาพของวัตถุดิบ บริษัทที่ใช้วัตถุดิบที่คัดสรรเรื่องความ สะอาด ปลอดภัย และมีคุณภาพต่อผู้บริโภค
2. ไบบวบบค จะเป็นจุดขายที่สำคัญของสบู่ และทำให้ลูกค้าที่เคยใช้กลับมาใช้ซ้ำ และเกิดการบอกต่อได้
3. ความน่าเชื่อถือในการพัฒนาสูตร ที่สามารถจะสร้างคุณประโยชน์ที่ดีต่อผิวพรรณอย่างแท้จริง ให้แก่ผู้บริโภค ด้วยการเน้นการพัฒนาสูตรที่ผู้บริโภคใช้แล้วส่งผลดีต่อสุขภาพผิวจริง ก็จะทำให้บริษัทมีความน่าเชื่อถือในมุมมองของลูกค้า
4. ความเข้าใจในตัวสินค้า การสร้างความเป็นที่รู้จักในกลุ่มของผู้ดูแลผิวพรรณ ว่าสบู่อาร์แกนออยผสมไบบวบบค มีคุณสมบัติที่ดีอย่างไร

## เทคโนโลยีการผลิต

การเลือกบริษัทรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญที่จะช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้กับแบรนด์และผลิตภัณฑ์ เนื่องจากผู้บริโภคให้ความสำคัญกับคุณภาพและมาตรฐานความปลอดภัยเป็นอันดับแรกของการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ ดังนั้นเกณฑ์การเลือกบริษัทรับจ้างผลิต ผลิตภัณฑ์จึงต้องเป็นบริษัทที่มีใบประกอบการถูกต้องตามกฎหมาย ได้มาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) ซึ่งเป็นหลักเกณฑ์เกี่ยวกับข้อปฏิบัติที่ดีในการผลิตอาหาร มีหลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตเครื่องสำอางว่าด้วยสัญลักษณ์ทั่วไป GHP (Good



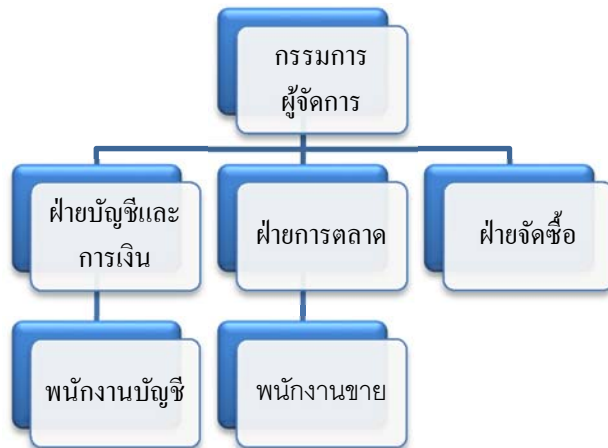
*Hygienic Practice*) เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานและปลอดภัยต่อผู้บริโภค ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่สถานที่ตั้งของสถานประกอบการ โครงสร้างอาคาร ระบบการผลิตที่ดี ปลอดภัย คุณภาพมาตรฐานทุกขั้นตอน ตั้งแต่ขั้นตอนการวางแผนผลิต ระบบควบคุมวัตถุดิบ ระหว่างการผลิต การจัดเก็บ การควบคุมคุณภาพ ตลอดจนการส่งมอบสินค้า ซึ่งทางบริษัทได้มีการศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทรับจ้างผลิตในไทย ซึ่งมีมากมายหลายระดับ ทางบริษัทได้เลือกที่จ้างบริษัทรับจ้างผลิตคือ บริษัท Soap Concept จำกัด เนื่องจากเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจแบบ OEM มีความเชี่ยวชาญในการผลิตและพัฒนาผลิตภัณฑ์มานานกว่า 10 ปี มีทีมวิจัยและพัฒนาสินค้าของตัวเอง ได้รับมาตรฐาน GMP และ ISO 9001-2008 มีระบบการผลิตและควบคุมคุณภาพที่ทันสมัย ผ่านการรับรองตามมาตรฐานสากล เป็นปัจจัยสำคัญที่สามารถช่วยสร้างความน่าเชื่อถือให้กับแบรนด์สบู่อาร์แกนออยผสมโยวบบุด Supattra แบรนด์น้องใหม่ได้เป็นอย่างดี

## โครงสร้างองค์กร

เนื่องจากการเริ่มต้นทำกิจการ ดังนั้นในเบื้องต้นโครงสร้างองค์กรจะเป็นแบบง่ายๆ โดยจะมีบุคลากรเพียงไม่กี่คน บุคลากรหลักจะเป็นตัวของเจ้าของกิจการเอง โดยกำหนดโครงสร้างองค์กรที่ไม่ซับซ้อนเน้นความคล่องตัวในการบริหารจัดการ โดยแต่ละหน้าที่จะแบ่งกันตามความสามารถ เพื่อให้การบริหารบริษัทมีประสิทธิภาพและประสบความสำเร็จ

สบู่อาร์แกนออยผสมโยวบบุด Supattra จ้างบริษัทที่มีความชำนาญด้านการผลิตสบู่บำรุงและ สครับผิว แล้วนำมาติดแบรนด์ของบริษัท จึงจัดจำหน่ายภายใต้แบรนด์ “สบู่อาร์แกนออยผสมโยวบบุด Supattra”

## ผัง โครงสร้างผู้บริหารปัจจุบัน



### แผนการเงินและการลงทุน

จากการประเมินเงินลงทุนเริ่มต้นของโครงการต้องใช้เงินลงทุนจำนวนทั้งหมดประมาณ 4,000,000 บาท โดยแบ่งเป็นส่วนของผู้ถือหุ้น 40,000 หุ้น ราคาหุ้นละ 100 บาท มีจำนวนผู้ถือหุ้นทั้งหมด 4 คน

สำหรับความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจนี้หากแผนการผลิตและจำหน่ายเป็นไปตามคาดการณ์ กิจการจะสามารถสร้างผลตอบแทนขั้นต่ำในโครงการนี้ จากการลงทุนทั้งสิ้นค่า 4,000,000 บาท บริษัท ผิวหอมฟุ้ง จำกัด ใช้เวลาคืนทุนจากการดำเนินธุรกิจ 3 ปี 5 เดือน โดยมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนในระยะเวลา 5 ปี เท่ากับ 166.90% โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ NPV เท่ากับ 19,403,314 บาทซึ่งแสดงให้เห็นว่าการลงทุนของบริษัท สามารถสร้างผลตอบแทนอยู่ในเกณฑ์ดีมาก ทั้งยังสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มให้แก่กิจการได้เป็นที่น่าพอใจและเกินเป้าหมายที่บริษัทตั้งไว้

### สมมุติฐาน

กำหนดให้สต็อกสินค้าคงเหลือเพียงพอสำหรับการขายเป็นระยะเวลา 30 วัน

## การสำรองเงินสด

การสำรองเงินสดขั้นต่ำเป็นจำนวนที่เพียงพอสำหรับการสั่งซื้อสินค้า

## นโยบายการจ่ายเงินปันผล

บริษัทจะเริ่มจ่ายเงินปันผล เมื่อบริษัทมีกำไรและมีเงินสดเพียงพอ

## นโยบายบัญชีที่สำคัญ

1. การรับรู้รายได้คำนวณตามเกณฑ์สิทธิ (Accrual basic)
2. ค่าเสื่อมราคาและรายจ่ายตัดบัญชี บริษัทตัดค่าเสื่อมราคาทรัพย์สินถาวรโดยวิธีเส้นตรง ตามอายุการใช้งานโดยประมาณการของทรัพย์สินดังนี้ ค่าเครื่องใช้สำนักงาน และ ค่ายานพาหนะ จำนวน 5 ปี
3. อัตราภาษีเงินได้นิติบุคคลเท่ากับ 20% ต่อปี ภาษีเงินได้บริษัทตั้งสำรองภาษีเงินได้ไว้เท่ากับจำนวนเงินที่ต้องจ่ายตามประมวลรัษฎากร
4. นโยบายจ่ายคอมมิชชั่น 20 % ของยอดขาย สำหรับการขายโดยตัวแทนจำหน่าย และการขายหน้าร้าน

## **แผนฉุกเฉิน (Contingency Plan)**

### แผนสำรอง

ในกรณีที่ธุรกิจไม่บรรลุตามเป้าหมาย เนื่องจากยอดขายไม่ตรงตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ทางบริษัทได้คิดแผนสำรองไว้เพื่อการดำเนินการที่จะกระตุ้นยอดขาย โดยการจัดทำโปรโมชั่นลดราคาสินค้าเพื่อเป็นการจูงใจและดึงดูดใจลูกค้า เพื่อกระตุ้นยอดขาย โดยให้สินค้าออกเร็ว รวมถึงการนำกลยุทธ์ต่างๆของกิจการมาคิดปรับปรุง หาข้อบกพร่องว่าควรแก้ไขหรือเพิ่มเติมในส่วนไหน และตรวจสอบผลของยอดขายในทุกๆไตรมาส

## แผนสำรองทางการค้า

กรณีลูกค้าไม่สามารถรับรู้ เข้าไม่ถึง หรือจดจำตราสินค้าของบริษัทไม่ได้ ทางบริษัทก็จะเพิ่มช่องทางการโฆษณา ประชาสัมพันธ์ ผ่านสื่อSocial ให้มากขึ้น โดยแบ่งความรู้ด้านการดูแลผิวพรรณ เพื่อเป็นการให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่ผู้บริโภค และยังทำให้ภาพลักษณ์ดูดีขึ้นอีกด้วย

กรณีที่เกิดคู่แข่งรายใหม่ที่มีสินค้าลักษณะเดียวกัน ทางบริษัทจะจัดแคมเปญขึ้นมาเป็นกิจกรรมให้ลูกค้าได้ร่วมสนุกพร้อมแจกของรางวัลทางสื่อSocial เพื่อให้สินค้ามีการพูดถึง เกิดการบอกต่อ และทางบริษัทจะเดินทางไปพบตัวแทนจำหน่ายต่างภาคต่างๆ เพื่อสร้างความสัมพันธ์ให้กับตราสินค้า เพื่อให้ตัวแทนมีความรู้สึกที่ดีกับตราสินค้าและบริษัท ทำให้ตัวแทนอยากจะแนะนำและบอกต่อตราสินค้าของทางบริษัทแก่ลูกค้า

## แผนสำรองด้านการผลิต

ถ้ากรณีที่โรงงานผู้ผลิตมีปัญหา เช่น วัตถุดิบไม่เพียงพอ ผลิตสินค้าไม่ทัน ทางบริษัทก็ได้มีการหาโรงงานสำรองอีก 2 แห่งเพื่อการรับรองสถานการณ์นี้ โดยในส่วนของสูตรหรือวัตถุดิบต่างทางบริษัทได้มีการเก็บข้อมูลส่วนนี้ไว้แล้วเพื่อส่งต่อแก่ผู้ผลิตรายใหม่หากเกิดปัญหาดังกล่าว

## บรรณานุกรม

ที่มา: <http://madamefigarothai.com/post/JNv4HY-9----argan-oila/6>

ที่มา

<https://www.facebook.com/FoodandHealthforyou/photos/a.346728972042788.70720.324632734252412/809911905724490/>