

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์เวชสำอางบำรุงผิว ป้องกันแสงแดดและต้านอนุมูลอิสระ

นางจรีกร วรรณรัตน์

บทคัดย่อ

นวัตกรรมผลิตภัณฑ์เวชสำอางบำรุงผิว ป้องกันแสงแดดและต้านอนุมูลอิสระ ภายใต้แบรนด์ เจ-บลูม เป็นผลิตภัณฑ์เวชสำอางที่เน้นการต้านอนุมูลอิสระ คิดค้นโดยแพทย์ไทยผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ด้านผิวหนัง โดยคิดค้นนวัตกรรมจากธรรมชาติ สารสกัดจากมะขามป้อมและสารสกัดจากรากหม่อน ซึ่งมีคุณสมบัติในการลดริ้วรอย บำรุงผิวและต้านอนุมูลอิสระ ผลิตภัณฑ์มีจุดเด่น คือ การต้านอนุมูลอิสระ ปลอดภัยและราคายุติธรรม

แผนธุรกิจฉบับนี้ ได้สรุปกระบวนการคิดของผู้ประกอบการออกมาเป็น โอกาสทางธุรกิจ ผู้จัดทำ ได้วิเคราะห์สภาพการณ์ จากปัจจัยต่างๆ วิเคราะห์อุตสาหกรรม โดยใช้ 5 Forces Model การวิเคราะห์ STP การวางแผนการตลาด และวิเคราะห์ความเสี่ยงของธุรกิจ ศึกษาเทคโนโลยีการผลิต กำลังการผลิตและแผนการผลิต มีการใช้ SWOT Analysis เป็นเครื่องมือในการสำรวจและประเมินสถานภาพของภาพรวม นอกจากนี้ยังศึกษาค้นคว้าข้อบังคับมาตรฐานอุตสาหกรรมต่างๆ และข้อกำหนดที่เกี่ยวข้อง เพื่อจัดทำแผนการตลาดและกลยุทธ์การตลาด สิ่งสำคัญที่สุด คือ การจัดทำแผนการเงิน ซึ่งจะต้องตั้งสมมุติฐานทางการเงินให้เหมาะสมในการประมาณจำนวนหน่วยที่จะผลิต ยอดขาย ต้นทุนขาย และค่าใช้จ่ายในการขายบริหาร เพื่อจัดทำงบการเงิน วิเคราะห์งบการเงิน และวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน (Ratio Analysis) เพื่อพิจารณาผลตอบแทนของการลงทุน ซึ่งมี IRR อยู่ในเกณฑ์ดี มี NPV เป็นบวก ก็คือ ได้รับผลตอบแทนมากกว่าการลงทุนมีระยะเวลาคืนทุนสั้น และมีการประเมินสถานการณ์จำลอง

คำสำคัญ เวชสำอาง ต้านอนุมูลอิสระ

1. บทนำ

อุตสาหกรรมเวชสำอางเป็นอุตสาหกรรมหนึ่งที่ยังมีการเติบโตที่สูง นอกจากนั้นจากแนวโน้มของประชากรผู้สูงอายุที่มีจำนวนมากขึ้นในอนาคต ทำให้ความต้องการเวชสำอางในการบำรุงผิวหน้าที่มีประสิทธิภาพและความปลอดภัยเพิ่มสูงขึ้น

ธุรกิจนวัตกรรมผลิตภัณฑ์เวชสำอางบำรุงผิว ป้องกันแสงแดดและต้านอนุมูลอิสระ ภายใต้แบรนด์ เจ-บลูม เป็นผลิตภัณฑ์ที่คิดค้นโดยแพทย์ไทยผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ด้านผิวหนังโดยเฉพาะ ได้นำนวัตกรรมสารสกัดจากมะขามป้อม ซึ่งเป็นงานวิจัยของสาขาเทคโนโลยีเภสัชกรรม คณะเภสัชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย และสารสกัดจากรากหม่อน ซึ่งเป็นผลงานวิจัยของสถาบันวิจัยและพัฒนาแห่งมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ มาใช้เพื่อบำรุงผิวป้องกันแสงแดดและต้านอนุมูลอิสระทั้งยังนำนาโนเทคโนโลยีจากงานวิจัยของสำนักพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) มาใช้เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการซึมซาบอย่างลึกซึ้ง ด้วยเทคนิคการบรรจุเนื้อครีมที่มีวิตามินต่างๆ ไว้ภายในแคปซูลพอลิเมอร์ขนาดเล็กจิ๋วระดับนาโนเมตร โดยที่แคปซูลพอลิเมอร์ที่ใช้ห่อหุ้มนี้มีขนาดเส้นผ่านศูนย์กลางเพียง 200 นาโนเมตร ซึ่งสังเคราะห์ขึ้นมาจากพอลิเมอร์ชีวภาพที่ปลอดภัยและสามารถย่อยสลายได้เอง ด้วยคุณสมบัติของขนาดแคปซูลนี้ จึงทำให้เนื้อครีมสามารถแทรกซึมเข้าไปในชั้นใต้ผิวหนังได้ในระดับลึกมากยิ่งขึ้น เมื่อแคปซูลเข้าไปภายในร่างกายแล้วก็จะเกิดการละลายตัวแล้วค่อยๆ ปล่อยวิตามินต่างๆ ที่บรรจุไว้ออกมา ทำให้ช่วยบำรุงผิวหน้าให้กระชับมากขึ้น สามารถลดริ้วรอยหรือรอยย่นของผิวหน้าได้เป็นอย่างดี

2. รายละเอียดผลิตภัณฑ์

บริษัทมีสินค้าเป็นชุดบำรุงผิวหน้าให้กระชับใสแลดูอ่อนวัย ป้องกันแสงแดดและต้านอนุมูลอิสระ โดยใช้สารสกัดจากธรรมชาติ คือ มะขามป้อมและมัลเบอร์รี่มาเป็นส่วนผสมหลัก และผ่านการวิเคราะห์โดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญด้านผิวหนังโดยเฉพาะ เป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้ผลิตภัณฑ์ เมื่อเทียบในด้านประสิทธิภาพกับคู่แข่งแล้ว มีความใกล้เคียงหรือเทียบเท่ากันในราคาที่ต่ำกว่า ลักษณะของผลิตภัณฑ์ เจ-บลูม มีลักษณะบางเบา ไม่เหนียวเหนอะหนะ แห้งซึมไปกับผิว อ่อนโยนกับทุกสภาพผิว ปกป้องผิวจากการถูกทำลายของรังสี UVA และ UVB ได้ยาวนานตลอดวัน บำรุงผิวแลดูขาว เรียบเนียน มีจุดเน้นการต้านอนุมูลอิสระ ประกอบด้วยสินค้า 6 ชนิด ดังนี้



ภาพที่ 1 ตราสินค้า เจ-บลูม



1. Cleansing Water Make Up



2. Cleansing Foam



3. SERUM



4. Nourishing Cream



5. Eye Gel



6. Sunscreen

Produce	ขนาด	ราคา (บาท)
1. Cleansing Water Make Up	100 มิลลิลิตร	250
2. Cleansing Foam	80 กรัม	350
3. SERUM	30 มิลลิลิตร	1,000
4. Nourishing Cream	40 มิลลิลิตร	600
5. Eye Gel	10 กรัม	800
6. Sunscreen	50 กรัม	500
รวม 1 ชุด		3,500

ตารางที่ 1 ชุดสินค้าของบริษัท เจ-บลูม จำกัด

3. ข้อบ่งชี้ความเป็นนวัตกรรม

เพื่อการแข่งขันอย่างยั่งยืน บริษัทจึงเน้นการสร้างคุณค่าเด่นของสินค้าจากนวัตกรรม โดยทางบริษัทได้เลือกใช้สารสกัดจากมะขามป้อมและรากหม่อน

สารสกัดจากมะขามป้อม *Phyllanthus Emblica* หรือ มะขามป้อม มีถิ่นกำเนิดในพื้นที่เขตร้อนของทวีปเอเชีย โดยเฉพาะเอเชียใต้และตะวันออกเฉียงใต้ นิยมใช้รับประทานเป็นยามาตั้งแต่โบราณ มะขามป้อมอุดมไปด้วยสารต้านอนุมูลอิสระ วิตามินซีและยังมีแร่ธาตุวิตามินอื่นๆ อีกหลายชนิดไม่ว่าจะเป็นแคลเซียม ฟอสฟอรัส เหล็ก ทองแดง โพแทสเซียม แมงกานีส แมกนีเซียม โครเมียม วิตามิน A และ B-complex ทั้งยังเป็นแหล่งของคาร์โบไฮเดรตและเส้นใยอาหาร โดยเฉพาะวิตามินซีนั้น มะขามป้อมมีมากกว่าน้ำส้มคั้นถึง 20 เท่า ส่วนสารสำคัญที่พบได้ในผลมะขามป้อมจะเป็นสารจำพวก Polyphenolic เช่น Gallic acid, Corilagin, Chubulagic acid, Elaeocarpusin และ Putranjivain

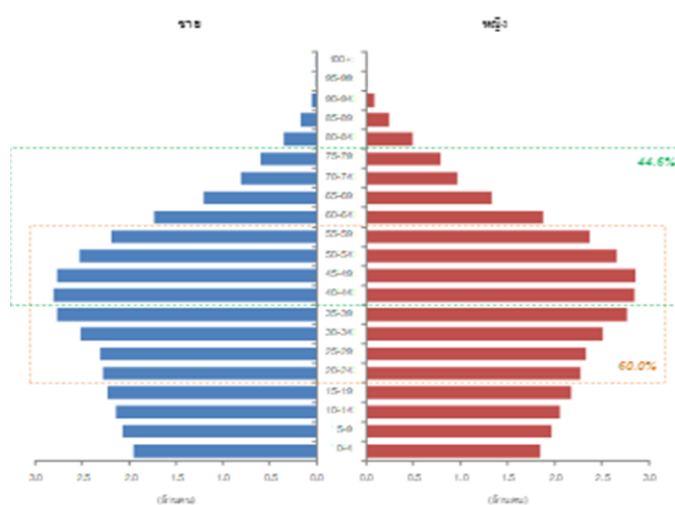
สารสกัดจากรากหม่อน (*Morus Alba* (Mulberry) Root Extract) ซึ่งเป็นพืชเมืองหนาวที่มีการเจริญเติบโตอย่างกว้างขวางจากแถบเอเชียตะวันออก จนไปถึงแถบไซบีเรีย ในรากหม่อนมีสารที่ออกฤทธิ์ต่อต้านอนุมูลอิสระคือ ฟลาโวนอยด์ (Flavonoid) และมีสาร 2-oxyresveratrol และสาร Mulberroside F ที่มีฤทธิ์ยับยั้งเอนไซม์ Tyrosinase ซึ่งเกี่ยวข้องในขบวนการสร้างเม็ดสีที่ผิวหนังและป้องกันไม่ให้ผิวสูญเสียน้ำ ช่วยชะลอการเกิดริ้วรอยก่อนวัย ลดความหมองคล้ำบนใบหน้า รวมทั้ง ฝ้า กระ และจุดด่างดำให้จางลงอย่างเห็นผล นอกจากนี้ยังค้นพบสารสำคัญกลุ่มฟลาโวนอยด์ (Flavonoids; Mulberrin, Morusin, Morin), 2oxyres veratrol, Mulberroside F ทำหน้าที่เป็นสารต้านเม็ดสีเมลานิน (Anti Melanin) และสารต้านอนุมูลอิสระ (Antioxidant) ช่วยยับยั้งเอนไซม์ไทโรซิเนส (Tyrosinase Inhibitor) ยับยั้งกระบวนการสร้างเม็ดสี (Inhibition of Melanin Formation) ลดเลือนความหมองคล้ำ ฝ้า กระ จุดด่างดำ แลดูจางลง ทำให้ผิวขาวกระจ่างใสขึ้นอย่างเป็นธรรมชาติ

การทดสอบประสิทธิภาพการยับยั้งเอนไซม์ไทโรซิเนส (Inhibition of Tyrosinase Activity) พบว่าสารสกัดจากรากหม่อน 3% ช่วยยับยั้งเอนไซม์สร้างเม็ดสีเมลานินได้ถึง 91.9% ทำให้ผิวขาวใสอย่างมีประสิทธิภาพ

4. การวิเคราะห์สถานการณ์ (Situation Analysis)

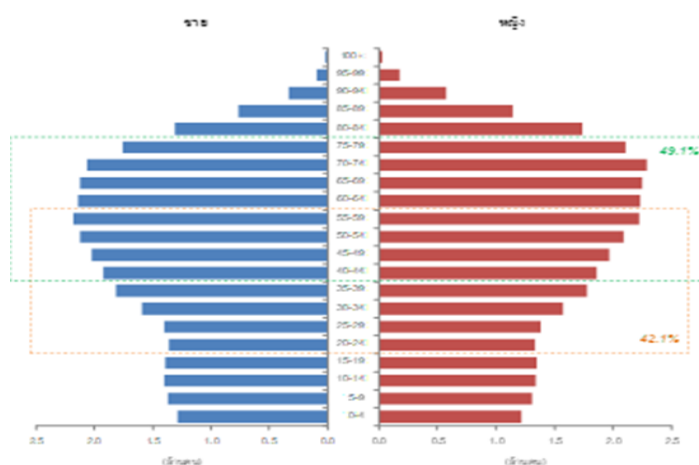
การผลิตเครื่องสำอางเป็นสาขาธุรกิจที่ถูกจัดอันดับให้เป็น 1 ใน 10 ของธุรกิจโดดเด่นที่น่าสนใจลงทุนประจำปี 2559 จากการวิเคราะห์ของศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย เนื่องจากว่าปัจจุบันมีการเผยแพร่ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ทำให้เกิดการรับรู้และลอกเลียนแบบในเรื่องของสุขภาพและความสวยงามของผู้บริโภคอย่างแพร่หลาย จึงทำให้ธุรกิจมีการเติบโตและขยายตัวอย่างต่อเนื่อง อีกทั้งในช่วงที่ผ่านมายังพบว่า มูลค่าการส่งออกสินค้าประเภทเครื่องสำอางไปยังกลุ่มประเทศ CLMV (กัมพูชา ลาว เมียนมา และเวียดนาม) มีแนวโน้มเพิ่มสูงขึ้นเช่นกัน เนื่องจากเครื่องสำอางแบรนด์ไทยได้รับความนิยมและเป็นที่ยอมรับในด้านคุณภาพ จึงถือเป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ทำให้ผู้ประกอบการไทยสามารถทำการตลาดและเป็นศูนย์กลางในการกระจายสินค้าไปยังกลุ่มประเทศ CLMV

หากพิจารณาโครงสร้างประชากรในประเทศไทยอ้างอิงจาก United Nations, World Population Prospects จะพบว่าสัดส่วนประชากรที่มีอายุระหว่าง 40 ปี ถึง 79 ปี คาดว่าจะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 44.6 ในปี 2558 เป็น ร้อยละ 49.1 ในอนาคตปี 2593 และสัดส่วนประชากรวัยทำงานที่มีอายุระหว่าง 20 ปี ถึง 59 ปี คาดว่าจะลดลงจากร้อยละ 60.0 ในปี 2558 เป็นร้อยละ 42.1 ในอนาคต ปี 2593 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสัดส่วนประชากรอาวุโสจะมีปริมาณมากขึ้นเรื่อยๆ พร้อมกับการลดลงของประชากรในวัยทำงาน ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของโครงสร้างประชากรที่มีจำนวนผู้สูงอายุมากขึ้นดังกล่าว ส่งผลให้มีความต้องการในผลิตภัณฑ์ดูแล และบำรุงผิวพรรณเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่สามารถชะลอวัยและลดริ้วรอย เนื่องจากผู้คนมีความต้องการที่จะดูอ่อนกว่าวัย และรักษาความงามของสภาพผิวที่เปลี่ยนแปลงไป จึงถือเป็นโอกาสที่ดีในการทำธุรกิจของบริษัทในอนาคต



ที่มา United Nations, World Population

ภาพที่ 2 จำนวนประชากรตามอายุ และเพศในประเทศไทย ปี 2558



ที่มา United Nations, World Population

ภาพที่ 3 จำนวนประชากรตามอายุ และเพศในประเทศไทย ปี 2593

5. ข้อมูลสถิติการตลาดและการเติบโต

ตลาดเครื่องสำอางยังเป็นตลาดที่มีการเติบโตได้ มีผู้นำตลาดจำนวนน้อยทำให้มีโอกาสในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ เข้าสู่ตลาดได้ และที่สำคัญมีโอกาสขยายไปยังต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศ AEC ที่มีความเชื่อมั่นในสินค้าของประเทศไทยแม้ตลาดเครื่องสำอางจะมีคู่แข่งจำนวนมาก แต่ก็มี การแบ่งแยกโครงสร้างประชากรในประเทศไทย อ้างอิงจาก United Nations ,World Population Prospects จะพบว่าสัดส่วนประชากรที่มีอายุระหว่าง 40 ปี ถึง 79 ปี คาดว่าจะเพิ่มขึ้นจากร้อยละ 44.6 ในปี 2558 เป็น ร้อยละ 49.1 ในอนาคตปี 2593 และสัดส่วนประชากรวัยทำงานที่มีอายุระหว่าง 20 ปี ถึง 59 ปี คาดว่าจะ ลดลงจากร้อยละ 60.0 ในปี 2558 เป็นร้อยละ 42.1 ในอนาคตปี 2593 ซึ่งแสดงให้เห็นว่าสัดส่วนประชากร อาวุโสจะมีปริมาณมากขึ้นเรื่อยๆ พร้อมกับการลดลงของประชากรในวัยทำงาน ซึ่งการเปลี่ยนแปลงของ โครงสร้างประชากรที่มีจำนวนผู้สูงอายุมากขึ้นดังกล่าว ส่งผลให้มีความต้องการในผลิตภัณฑ์ดูแลและบำรุง ผิวพรรณเพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์ที่สามารถชะลอวัยและลดริ้วรอย เนื่องจากผู้คนมีความต้องการ ที่จะดูอ่อนกว่าวัย และรักษาความงามของสภาพผิวที่เปลี่ยนแปลงไป จึงเป็น โอกาสที่ดีในการทำธุรกิจของ บริษัทในอนาคต อัตราการเติบโตของลูกค้ำกลุ่มนี้อยู่ที่ประมาณร้อยละ 0.02 ต่อปี

6. กลยุทธ์ส่วนประสมการตลาด (Marketing Mix Strategy)

6.1 กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

สำหรับกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ บริษัทได้มีสินค้าเป็นชุดบำรุงผิวหน้าให้กระจ่างใสแลดูอ่อนไว และป้องกันแสงแดดทั้ง UVA และ UVB ด้วยสารสกัดจากมะขามป้อมและรากมัลเบอร์รี่ นอกจากนี้ยังใช้ การออกแบบที่สวยงามเพื่อดึงดูดผู้บริโภคอีกด้วย

6.2 กลยุทธ์ราคา (Price Strategy)

ในส่วนของกลยุทธ์ในการตั้งราคาจะเป็นการตั้งราคาโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่ง และกำหนดกลยุทธ์ การตั้งราคาแบบ Premium Value เพื่อสร้างการรับรู้ของผู้บริโภคให้ตระหนักถึงคุณภาพและคุณค่าของ ผลิตภัณฑ์ที่สูง

6.3 กลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

สำหรับกลยุทธ์ช่องทางการจัดจำหน่ายบริษัทเน้นการจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของบริษัท ผ่านเครือข่าย สื่อออนไลน์ต่างๆ ทั้งทางเว็บไซต์ Facebook และ Instagram เนื่องจากเป็นช่องทางที่สามารถเข้าถึงได้ง่าย และสามารถติดต่อทาง Call Center ของบริษัท นอกจากนี้บริษัทยังเปิดรับตัวแทนจำหน่ายซื้อกับบริษัท ด้วยราคาขายส่งที่บริษัทกำหนด

6.4 กลยุทธ์ส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด จัดทำการส่งเสริมการตลาดให้ผู้บริโภคมีการรับรู้ และจดจำแบรนด์สินค้า เพื่อเพิ่มโอกาสในการขายสินค้าโดยมีกลยุทธ์ ในส่วนของการโฆษณาบริษัทจะเน้นการโฆษณาผ่านสื่อออนไลน์ โดยจัดทำผ่านเว็บไซต์และโฆษณาผ่านสื่อสังคมออนไลน์ต่างๆ ทั้ง Facebook, Instagram นอกจากนั้นยังได้ว่าจ้าง Beauty Blogger ต่างๆ ในการทำรีวิวสินค้าเพื่อสร้างการรับรู้แบรนด์สินค้ากับแฟนคลับของ Beauty Blogger อันจะเป็นการเพิ่มการรับรู้ในตราสินค้าและสร้างแรงจูงใจในการเข้ามาทดลองใช้สินค้าอีกต่ออีกครั้ง

7. แผนการผลิตและเทคโนโลยีการผลิต

7.1 สถานที่ตั้ง

การผลิตสินค้าบริษัท เจ-บลูม จำกัด ได้ให้บริษัท เอสเซติก ซีเครท (แอท-ซี) จำกัด เป็นผู้ผลิต สถานที่ตั้งอยู่ที่ 273 ซอยลาดพร้าว 101 (วัดบึงทองหลาง) แขวงคลองเจ้าคุณสิงห์ เขตวังทองหลาง กรุงเทพมหานคร 10310

7.2 เทคโนโลยีการผลิต

การเลือกโรงงานผู้รับจ้างผลิตสินค้า จะต้องเป็นบริษัทที่มีใบประกอบการถูกต้องตามกฎหมาย ได้มาตรฐาน GMP (Good Manufacturing Practice) ซึ่งเป็นหลักเกณฑ์ข้อปฏิบัติที่ดีในการผลิตมีหลักเกณฑ์และวิธีการที่ดีในการผลิตเครื่องสำอางว่าด้วยสุขลักษณะทั่วไป GHP (Good Hygienic Practice) เพื่อให้สามารถผลิตสินค้าที่มีคุณภาพมาตรฐานและปลอดภัยต่อผู้บริโภค ซึ่งครอบคลุมตั้งแต่สถานที่ตั้งของสถานประกอบการ โครงสร้างอาคาร ระบบการผลิตที่ดี มีความปลอดภัย คุณภาพมาตรฐาน ทุกขั้นตอน ตั้งแต่ขั้นตอนการวางแผนผลิต ระบบควบคุมวัตถุดิบระหว่างการผลิต การจัดเก็บ การควบคุมคุณภาพตลอดจนการส่งมอบสินค้า ซึ่งทางบริษัทได้มีการศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทรับจ้างผลิตในไทย ซึ่งมีมากมายหลายระดับ

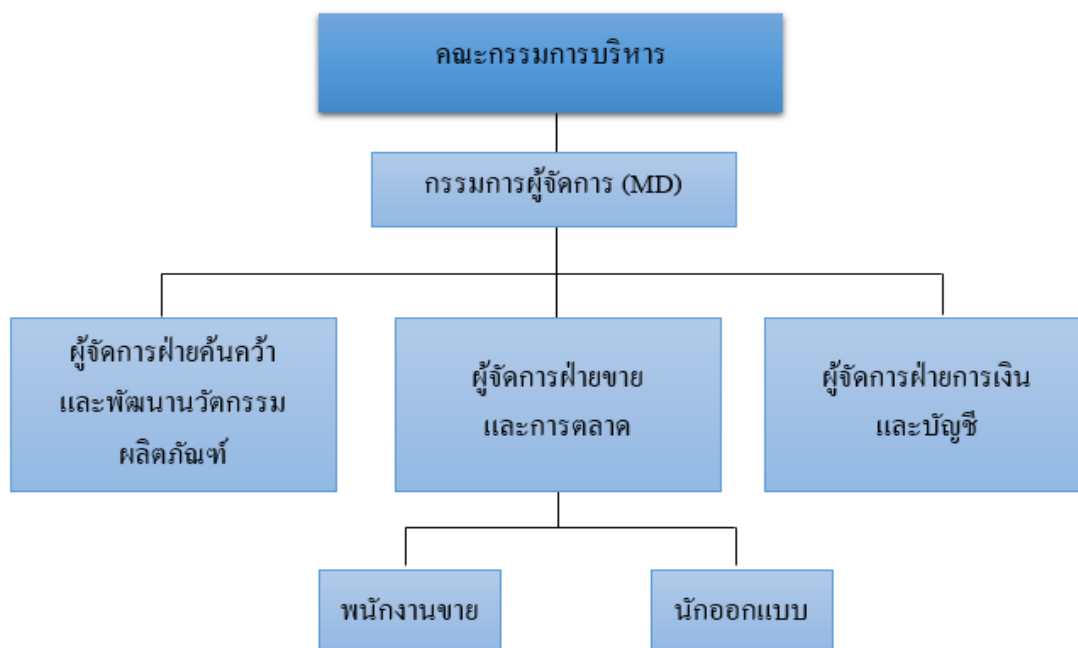
การตรวจสอบคุณภาพจะดำเนินการตรวจสอบคุณภาพเป็น 4 ขั้นตอน คือ

1. การตรวจสอบในห้องปฏิบัติการ จะเป็นการตรวจสอบทางกายภาพและเคมี เช่น ความหนืด การเกิดฟอง การทำความสะอาด และปริมาณวิเคราะห์ต่างๆ
2. การตรวจสอบ โดยอาศัยผู้เชี่ยวชาญเพื่อสังเกตสี กลิ่น ความขุ่น เป็นต้น
3. การตรวจสอบ โดยอาศัยข้อมูลจากห้องหรือแผนกเสริมสวยในโรงงาน โดยทดสอบกับอาสาสมัคร เพื่อเปรียบเทียบคุณภาพผลิตภัณฑ์ต่างสูตรกัน
4. การสอบถามจากผู้บริโภคโดยตรง โดยใช้วิธีการสัมภาษณ์ แบบสอบถาม ซึ่งวิธีนี้ จะมีความผันแปรมากตามความชอบของแต่ละบุคคล เป็นวิธีที่เหมาะสมสำหรับตรวจสอบความนิยมของตลาดได้ดี

เพื่อให้สินค้าถึงมือผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว จำเป็นต้องมีการบริหารจัดการโลจิสติกส์ การเคลื่อนย้าย จัดเก็บ รวบรวม และกระจายสินค้าเป็นอย่างดี ทางบริษัทจึงใช้บริการผู้ให้บริการโลจิสติกส์จากภายนอก มาจัดการงานด้านคลังสินค้า ขนส่งทั้งขาเข้าและขาออก ซึ่งการจ้างผู้ให้บริการจากภายนอกจะมีข้อดี คือ สามารถควบคุมต้นทุนได้ ทางบริษัทเลือกผู้ให้บริการ คือ บริษัท Shipyours ผู้ให้บริการคลังสินค้าออนไลน์ เป็นผู้ให้บริการในการหยิบสินค้า การค้นหาสินค้า บรรจุหีบห่อ และการจัดส่งสินค้า

8. โครงสร้างองค์กรและการบริหารในปัจจุบัน

การจัดโครงสร้างองค์กร เป็นการจัดโครงสร้างองค์กรที่ไม่ซับซ้อน เน้นความคล่องตัวในการบริหารจัดการและแบ่งหน้าที่ โดยคำนึงถึงความสามารถ ความชำนาญของบุคลากรและแบ่งหน้าที่การควบคุมที่ชัดเจน เพื่อให้บริษัทมีประสิทธิภาพในการดำเนินงาน สาเหตุที่ทางบริษัทมีอัตราจ้างไม่มากนัก เนื่องจากบริษัทได้ใช้บริการว่าจ้างตั้งแต่กระบวนการผลิต โรงงานผลิต กระบวนการจัดเก็บบรรจุ และจัดส่ง บริษัทว่าจ้างบริษัทให้บริการคลังสินค้าและจัดส่ง ทำให้บริษัทดำเนินการเพียงแค่ธุรกิจหลักเท่านั้น คือ การขาย การทำการตลาดและการวิจัยพัฒนา



ภาพที่ 4 ผังองค์กรบริษัท เจ-บลูม จำกัด

9. แผนการเงิน

บริษัทประเมินเงินลงทุนของโครงการจะต้องใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 4 ล้านบาท โดยจัดหาเงินลงทุนจากผู้ถือหุ้นทั้งหมด บริษัทไม่มีการกู้ยืมเงิน เนื่องจากบริษัทวิเคราะห์หาเพื่อความสะดวกในการบริหารเงินทุน และลดภาระเรื่องดอกเบี้ยเงินกู้ยืมอีกทั้งเป็นการลดค่าใช้จ่ายของบริษัท

เงินลงทุนทั้งหมด 4,000,000 บาท เป็นการลงทุนในสินทรัพย์ถาวร จำนวนเงิน 340,000 บาท และเงินทุนหมุนเวียน จำนวนเงิน 3,660,000 บาท

จากการประเมินความคุ้มค่าในการลงทุน พบว่าธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่น่าลงทุน เนื่องจากมีจุดคืนทุนอยู่ที่ 1.99 ปี

เมื่อพิจารณามูลค่าปัจจุบันสุทธิ พบว่า ธุรกิจนี้มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิอยู่ที่ 2,195,724 บาท และมีผลตอบแทนภายในอยู่ที่ 43.70% ซึ่งมากกว่าต้นทุนเงินทุนที่ 20% แสดงให้เห็นว่าโครงการนี้เหมาะสมกับการลงทุน เนื่องจากให้ผลตอบแทนจากเงินลงทุนมากกว่าต้นทุนเงินทุนและมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิเป็นบวก

10. การวิเคราะห์สถานการณ์ในอนาคต (Scenario Analysis)

สถานการณ์ Base Case ที่เป็นไปตามแผนงานที่วางไว้ คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 2,195,724 บาท และบางกรณีที่เกี่ยวข้องว่าคาดการณ์ (Worst Case Scenario) โดยกำหนดให้ปริมาณขายลดลง 20% มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ -515,936 บาท จะเห็นว่ากิจการจะมีผลการดำเนินงานลดลงอย่างมาก ดังนั้นบริษัทจะต้องมีแผนปฏิบัติการเพื่อเพิ่มรายได้ ดังนี้

- 10.1 เร่งการโปรโมททั้งทางออนไลน์และออฟไลน์กลุ่มเป้าหมาย
- 10.2 เพิ่มตัวแทนจำหน่ายให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น
- 10.3 ปรับลดค่าใช้จ่ายส่วนกลาง
- 10.4 กรณีที่ขาดทุนหมุนเวียน จะกู้ยืมจากกรรมการ

ในกรณีที่ดีที่สุด (Best Case Scenario) ปริมาณการขายเพิ่มขึ้น 20% มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) เท่ากับ 4,836,308 บาท จะเห็นว่ากำไรของบริษัทเพิ่มขึ้นอย่างมาก แต่อย่างไรก็ตามบริษัทจะไม่นิ่งนอนใจ โดยมีแผนในการสร้างรายได้เพิ่มอย่างยั่งยืน ดังนี้

1. จัดทำโปรโมชันการขายทั้งออนไลน์และออฟไลน์เพื่อรักษฐานลูกค้าให้กลับมาใช้สินค้าอย่างต่อเนื่อง
2. ปรับปรุงประสิทธิภาพการดำเนินงานอย่างต่อเนื่อง เพื่อให้การบริการที่ดีแก่ลูกค้าอันจะเป็นการสร้างความประทับใจแก่ลูกค้าและเพิ่มการซื้อซ้ำ

โดยในกรณีที่ดีที่สุด ปกติ และแย่ที่สุดเราจะให้โอกาสเกิดขึ้น 25% 50% และ 25% ตามลำดับ และได้ NPV เฉลี่ยถ่วงน้ำหนักด้วยความน่าจะเป็นเท่ากับ 2,177,955 บาท

บรรณานุกรม

จันทิมา หอมกลบ, 2553, ฤทธิ์ต้านอนุมูลอิสระ ฤทธิ์ยับยั้งเอนไซม์ไทโรซิเนส และปริมาณสารประกอบฟีนอลิกทั้งหมดของสารสกัดเอทิลอะซีเตตจากผลมะขามป้อมจากแหล่งในประเทศไทย.

ที่มา <http://www.lib.ku.ac.th/KUCONF/data53/KC4806011.pdf>

Roots from mulberries (*Morus alba*) natural and hybrids varieties: phenolic content and nutraceutical potential as antioxidant ที่มา http://www.japsonline.com/admin/php/uploads/2050_pdf.pdf

คู เดย์ ครีม จำกัด (มหาชน), 2560, หนังสือชี้ชวนตราสารทุน.

ที่มา <http://market.sec.or.th/public/ipos/IPOSEQ01.aspx?TransID=149831>