

แผนธุรกิจ: เคสโทรศัพท์มือถือยี่ห้อ H Y P N O S I S

Business plan: Custom- made Mobile Case branded H Y P N O S I S

ชนชชา สิทธิตถะวงค์

นักศึกษาปริญญาโท มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

บทคัดย่อ

แผนธุรกิจนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นแนวทางในการทำธุรกิจ จำหน่ายเคสโทรศัพท์มือถือ ภายใต้แบรนด์ H Y P N O S I S ในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ มีการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจ รวมทั้งการวิเคราะห์การแข่งขัน นอกจากนี้ ได้มีการทำการวิจัยตลาดโดยวิธีการสำรวจกับผู้บริโภคจำนวน 500 คน โดยใช้แบบสอบถามเป็นเครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลและใช้วิธีการเลือกตัวอย่างแบบเจาะจง สถิติที่ใช้การวิเคราะห์ข้อมูล ได้แก่ ความถี่ ร้อยละ ค่าเฉลี่ยและค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน ผลการวิเคราะห์ พบว่าจุดแข็ง คือ สินค้าที่จำหน่ายมีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ในขณะที่จุดอ่อน ได้แก่สามารถสินค้าได้จำนวนน้อยในแต่ละครั้ง โอกาสได้แก่ การเติบโตของตลาดโทรศัพท์มือถือ และโซเชียลมีเดีย อุปสรรค คือภาวะเศรษฐกิจ ในปัจจุบันที่ชะลอตัว และ จำนวนคู่แข่งสำหรับผลการวิจัยตลาด พบว่า ผู้บริโภคให้ความสำคัญต่อด้านผลิตภัณฑ์มากที่สุด ในการตัดสินใจซื้อ ความเป็นได้ของการลงทุนในโครงการนี้ พบว่า ต้องใช้เงินลงทุนรวมเป็นเงิน 325,000 บาท ค่า NPV เท่ากับ 8,991,088.83 บาท ที่อัตราส่วนลด 10% และค่า IRR เท่ากับ 622 % และ ระยะเวลาการคืนทุน 0.62 ปี

คำสำคัญ: เคสโทรศัพท์มือถือ ธุรกิจออนไลน์ แผนธุรกิจ

Abstract

The purpose of this business plan is to develop business guideline for Custom- made Mobile Case under H Y P N O S I S brand. In preparing this business plan, analysis of strength, weakness, opportunity, and threat of the business, including competition analysis were conducted. In addition, a survey research was conducted and questionnaire was used to collect 500 consumers in Bangkok with the purposive sampling method. Statistics used in analysis include frequency percentage mean and standard deviation. The analysis showed that business strength is the unique design of product while its weakness is the small number of mobile phone case produced in one time. The growth of mobile phone market and social media are opportunities but the declining growth rate of current economy and the number of competitors are threats. Besides, the market research found that product factor is the most crucial factor in consumers' decision to buy mobile phone case. For This project, the total investment is 325,000 baths. NPV is 8,991,088.83 baht at the discount rate of 10 percent. IRR is 622 % and payback period is 0.62 years

Key words: Mobile Phone Case, Online Business, Business Plan

1. บทนำ

ปัจจุบันเมื่อความนิยมในโทรศัพท์สมาร์ทโฟนมากขึ้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินว่า ในปี 2558 ตลาดสมาร์ทโฟนในประเทศไทยจะมียอดขาย โดยรวมราว 15.6 – 15.9 ล้านเครื่อง ขยายตัวร้อยละ 6.7 – 9.1 จากปี 2557 ที่มียอดขายประมาณ 14.6 ล้านเครื่อง คิดเป็นมูลค่าตลาดในปี 2558 อยู่ที่ 89,290 – 91,075 ล้านบาท เติบโตในกรอบร้อยละ 3.2 – 5.3 จากมูลค่าตลาดในปี 2557 ที่ 86,515 ล้านบาท ขณะที่ ตลาดแท็บเล็ตในปี 2558 จะมียอดขายอยู่ที่ 2.4 – 2.5 ล้านเครื่อง ลดลงร้อยละ 19.4 – 24.2 จากปี 2557 ที่มียอดขายประมาณ 3.1 ล้านเครื่อง คิดเป็นมูลค่าตลาดปี 2558 อยู่ที่ 16,700 – 17,500 ล้านบาท ลดลงร้อยละ 32.1 – 35.1 จากปี 2557 ที่มีมูลค่าตลาดประมาณ 25,750 ล้านบาท ทำให้อุปสงค์ยังคงสูงอยู่ หากพิจารณาเฉพาะตลาดสมาร์ทโฟนในประเทศไทย พบว่า ยอดการถือครองสมาร์ทโฟนในหมู่ผู้บริโภคไทยยังอยู่ในช่วงขยายตัว โดยจากการผลสำรวจของศูนย์วิจัยกสิกรไทย พบว่า ในปัจจุบัน ผู้บริโภคไทยถือครองหรือใช้สมาร์ทโฟนสูงถึงร้อยละ 89.4 ของจำนวนประชากรที่ใช้อุปกรณ์เคลื่อนที่ ทั้งหมด ซึ่งกลุ่มผู้บริโภคที่ใช้สมาร์ทโฟนสูงที่สุดสองอันดับแรก คือ กลุ่มคนวัยทำงานที่มีอายุระหว่าง 23 – 30 ปี และ 31 – 40 ปี โดยมีสัดส่วนราวร้อยละ 33.9 และร้อยละ 28.7 ของผู้บริโภคที่ใช้สมาร์ทโฟนทั้งหมด ตามลำดับ นั้นแสดงให้เห็นว่า กลุ่มคนวัยทำงานที่มีอายุ ระหว่าง 23 – 40 ปี ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อสูง เป็นผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมายของตลาดสมาร์ทโฟน โดยมีสัดส่วนโดยรวมสูงถึงร้อยละ 62.6 ของจำนวนผู้ใช้สมาร์ทโฟนทั้งหมด

การเติบโตของตลาดมือถือส่งผลให้ตลาด Accessories มีการเติบโตมากขึ้นในกรณีของเคสมือถือเช่นกัน เวลาคิดจะเปลี่ยนเคสมือถือแต่ละที ต้องเดินไปตามร้านเพื่อเลือกเคสที่ถูกใจสักอัน ส่วนใหญ่ถูกออกแบบมาตั้งแต่ผู้ผลิต ถูกใจบ้างไม่ถูกใจบ้าง บางร้านมีเป็นร้อยอัน แต่เลือกเคสถูกใจไม่ได้สักอันเมื่อเจ้าของโทรศัพท์มือถือมีความต้องการมากขึ้นจึงเป็นช่องว่างสำหรับคนหัวคิดดี ผลิ ตเคสมือถือให้ลูกค้าเลือกเองจนถูกใจ แบบไม่ซ้ำใครแค่นี้ก็ได้เคสมือถือขึ้นเดียวในโลกแล้วประกอบกับการมองเห็นโอกาส ในการทำกำไร กับธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสมาร์ทโฟนที่มีการขยายตัวและการเติบโตมากในปัจจุบัน

HYPNOSIS เป็นธุรกิจ จำหน่าย เคสโทรศัพท์มือถือ Online ตั้งที่ห้างสรรพสินค้า MBK 444 ถนน พญาไท กรุงเทพมหานคร Pathumwan 10330 ชั้น 4 จำหน่าย เคสโทรศัพท์มือถือ แบบคัสตอมเมด ที่ลูกค้าสามารถเลือกรูปแบบและสีส่วนตัวเองได้ ผ่านระบบออนไลน์

2. วัตถุประสงค์

วัตถุประสงค์ของแผนธุรกิจนี้ คือ เพื่อเป็นแนวทางการดำเนินงานสำหรับร้าน HYPNOSIS จำหน่ายเคสโทรศัพท์มือถือ ผ่านทางออนไลน์

3. การดำเนินการวิจัย

ในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ได้มีการทำวิจัยการตลาดแบบการวิจัยเชิงปริมาณ โดยใช้แนวคิดและทฤษฎีส่วนประสมการตลาดของ Phillip Kotler (Kotler & Armstrong, 1996) และ พฤติกรรมผู้บริโภค (Blackwell, Miniard, & Engel, 2001) วิจัยนี้ใช้วิธีการสำรวจเก็บรวบรวมข้อมูล 500 ชุด โดยเก็บจากบุคคลวัยรุ่นถึงวัยทำงานที่ใช้โทรศัพท์ สมาร์ทโฟน (ไอโฟน 4/4s/5/5s)ทั้งในกรุงเทพ ปริมณฑลและต่างจังหวัด โดยวิธีสุ่มตัวอย่างแบบ

สะดวก นอกจากนี้ ในการจัดทำแผนธุรกิจนี้ยังใช้ข้อมูลทุติยภูมิ เช่น จากรายงานวิจัย วารสารทางธุรกิจ เอกสารราชการ เป็นต้น สำหรับการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมทางธุรกิจและความสำเร็จในการแข่งขันของร้าน ฯ

4. อุปกรณ์และวิธีการ

เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูลก็คือ แบบสอบถาม จะแบ่งเนื้อหาออกเป็น 3 ส่วน แบบสอบถาม ส่วนที่ 1 เป็นคำถามทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ความชอบ รสนิยม รวมถึงการดำเนินชีวิตประจำวัน เป็นคำถามแบบเลือกตอบ ส่วนที่ 2 เป็นคำถามเกี่ยวกับพฤติกรรมการเลือกซื้อเคส โทรศัพท์มือถือ เป็นคำถามแบบเลือกตอบ และส่วนที่ 3 ปัจจัยในการเลือกซื้อ CASE ครอบคลุมด้านผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด เป็นคำถามแบบประมาณค่าตามแบบลิเคิร์ต (Likert Scale) 5 ระดับ (1 หมายถึงสำคัญน้อยที่สุดถึง 5 หมายถึงสำคัญมากที่สุด)

การทดสอบเครื่องมือ ความถูกต้อง/ความตรง (Validity) ของแบบสอบถาม โดย นำแบบสอบถามที่สร้างขึ้นนำเสนอต่อ อาจารย์ที่ปรึกษาเป็นผู้ตรวจสอบและให้ข้อเสนอแนะเกี่ยวกับความถูกต้องของเนื้อหาแบบสอบถาม ความเที่ยง (Reliability) โดยการนำแบบสอบถามไปทดสอบกับกลุ่มตัวอย่าง 30 ชุด แล้วนำไปทดสอบหาความเที่ยงของเครื่องมือโดยวิธีหาค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient Method) พบว่าค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค (Cronbach's Alpha Coefficient Method) ของ ปัจจัยส่วนประสมการตลาดโดยรวมและรายด้าน มีค่ามากกว่า 0.7 ดังนั้นแบบสอบถามถือว่าอยู่ในเกณฑ์ที่ยอมรับได้และนำไปเก็บข้อมูลจริงต่อไป

5. ผลการวิเคราะห์และอภิปรายผล

5.1 พฤติกรรมการตัดสินใจในการเลือกซื้อเคสโทรศัพท์มือถือ

จากผู้ตอบแบบสอบถามจำนวน 500 ราย ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง คิดเป็นร้อยละ 58.6 อายุอยู่ในช่วง 20-25 ปี คิดเป็นร้อยละ 56.0 การศึกษาอยู่ระดับปริญญาตรีร้อยละ 35.4 ส่วนใหญ่เป็นนักเรียน/นักศึกษา ร้อยละ 46.4 รายได้ต่อเดือนอยู่ที่ 10,001-15,000 บาทร้อยละ 59.2 ความถี่ในการเลือกซื้อปลอกหุ้มโทรศัพท์เดือนละ 1 ครั้ง คิดเป็นร้อยละ 25.5 ค่าใช้จ่ายในการเลือกซื้อปลอกหุ้มโทรศัพท์อยู่ที่ 0 - 100 บาทคิดเป็นร้อยละ 34.8 เลือกซื้อจากตัวเองมากที่สุดร้อยละ 81.0 รองลงมาเพื่อน ร้อยละ 35.8 สาเหตุที่ทำงานเลือกซื้อปลอกหุ้มโทรศัพท์คือ ใช้ตามแฟนหรือคนในครอบครัวร้อยละ 31.8 รองลงมาตามแฟชั่นและกระแสนิยมร้อยละ 27.8

เมื่อพิจารณาส่วนประสมการตลาดในการตัดสินใจซื้อเคสโทรศัพท์มือถือ พบว่าผลต่อการเลือกซื้อเคสมือถือโดยภาพรวมอยู่ในระดับปานกลาง (ค่าเฉลี่ย = 3.02) ราคาเหมาะสมเมื่อเทียบกับยี่ห้ออื่น ความหลากหลายของสินค้าอยู่ในระดับที่เท่ากันคือ (ค่าเฉลี่ย = 4.18) รองลงมาความสะดวก/ง่ายในการใช้งานและมีการจัดจำหน่ายตามสถานที่ต่างๆ เช่น ศูนย์การค้าทั่วไปร้านโทรศัพท์ทั่วไปอินเทอร์เน็ต อยู่ในระดับที่เท่ากันคือ (ค่าเฉลี่ย = 4.08) และมีการโฆษณาผ่านสื่ออินเทอร์เน็ต (ค่าเฉลี่ย = 4.0) ตามลำดับ

5.2 การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและ อุปสรรคของธุรกิจ

จุดแข็งของ ร้าน HYPNOSIS จำหน่ายสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว สามารถสร้างความแตกต่างให้กับผู้บริโภคที่ไม่ต้องการใช้สินค้าเหมือนใคร ผลิตภัณฑ์มีความแข็งแรง เน้นความคงทนต่อการใช้งาน ทางร้าน มีระบบการสั่งซื้อที่เข้าใจได้ง่าย สะดวกรวดเร็ว และมีความปลอดภัยสูงในขณะที่จุดอ่อน คือ สินค้ามีจำนวนจำกัดในการผลิตในแต่ละครั้ง สินค้า สามารถถูกลอกเลียนแบบได้ง่าย โอกาสได้แก่ตลาดโทรศัพท์มือถือมีขนาดใหญ่มาก โอกาส

ในการขายผลิตภัณฑ์ก็มีมากด้วยเช่นกัน การเข้าถึงของโซเชียลเน็ตเวิร์คที่เพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน อุปสรรค คือแม่ตลาดอุปกรณ์เสริมโทรศัพท์มือถือจะโตอย่างต่อเนื่อง แต่การออกรุ่นใหม่มาเรื่อย ๆ ก็อาจจะทำให้ผู้ประกอบการมีความเสี่ยงในด้านการสต็อกสินค้าและภาวะเศรษฐกิจไทยที่ชะลอตัว ส่งผลให้คนไทย รมัลดการใช้จ่ายมากขึ้น ลดการซื้อสินค้าที่ไม่จำเป็นและฟุ่มเฟือย มีคู่แข่งใหม่ๆเพิ่มขึ้นตลอด

5.3 การวิเคราะห์การแข่งขัน

ระดับการแข่งขัน อยู่ในระดับสูง ด้วยความหลากหลายของตัวสินค้าและจำนวนผู้ผลิตที่มีอยู่จำนวนมากในหลายรูปแบบและหลายระดับตามราคา ธุรกิจขายเคสมือถือนี้ค่อนข้างมีสภาพการแข่งขันที่สูงเนื่องจาก มีสินค้ามีลักษณะซ้ำมาขายไป หรือสามารถเป็นอาชีพเสริมได้ ทำให้มีผู้ขายเป็นจำนวนมากธุรกิจขายเคสมือถือค่อนข้างมีอำนาจการต่อรองของผู้บริโภคเนื่องจากผู้ขายสามารถกำหนดราคาตามคำสั่งซื้อของลูกค้าได้ เช่นลายไหนที่ยาก มีกรรมวิธีซับซ้อน หรือเป็นลายลิขสิทธิ์ ก็สามารถเพิ่มมูลค่าสินค้า ได้ธุรกิจขายเคสมือถือค่อนข้างมีอำนาจการต่อรองของผู้ขายปัจจัยการผลิตเนื่องจากสามารถผลิตได้เองไม่จำเป็นต้องพึ่งผู้ขายปัจจัยการผลิตทั้งหมด ธุรกิจขายเคสมือถือค่อนข้างเข้ามาของผู้ประกอบการรายใหม่ได้ง่ายเพราะสินค้าเป็นสินค้าประเภทฟุ่มเฟือย คล้ายกับกลุ่มเสื้อผ้า แต่การจากไปของผู้ประกอบการรายใหม่ก็ง่ายเช่นกัน เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีความผันผวนสูง กระแสนิยม เป็นแค่ช่วงๆ ถ้าผู้ประกอบการกักตุนสินค้ามากเกินไปก็ทำให้ทุนจมได้ การมีสินค้าและบริการอื่นทดแทน ยังไม่มีเพราะสมัยนี้คนหันมาใช้มือถือกันส่วนใหญ่ ไม่ค่อยนิยมโทรศัพท์สาธารณะแล้วทำให้ธุรกิจเคสมือถือยังไปได้อีก

6. บทสรุปและข้อเสนอแนะ

ร้าน HYPNOSIS เป็นธุรกิจใหม่ จำหน่าย เคสโทรศัพท์มือถือ Online ตั้งที่ห้างสรรพสินค้า MBK โดยธุรกิจมีจุดแข็ง เกี่ยวกับ จำหน่ายสินค้าที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว ในขณะที่จุดอ่อน ได้แก่ สินค้ามีจำนวนจำกัดในการผลิตในแต่ละครั้ง โอกาสได้แก่ ตลาดผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับโทรศัพท์มือถือเติบโต การเข้าถึงของโซเชียลเน็ตเวิร์คที่เพิ่มมากขึ้นในปัจจุบัน อุปสรรค คือภาวะเศรษฐกิจไทยที่ชะลอตัว และการมีคู่แข่งใหม่ๆเพิ่มขึ้นตลอด ในโครงการนี้ร้าน HYPNOSIS ต้องใช้เงินลงทุนรวมเป็นเงิน 325,000 บาท ค่า NPV เท่ากับ 8,991,088.83 บาท ที่อัตราส่วนลด 10% และค่า IRR เท่ากับ 622 % และ ระยะเวลาคืนทุน 0.62 ปี ดังนั้นเห็นว่าควรลงทุนในโครงการดังกล่าว

สำหรับข้อเสนอแนะสำหรับทางร้าน ๆ มีดังนี้

1. ควรขยายช่องทางการจำหน่ายโดยการสั่งซื้อแบบออนไลน์ โดยการลงประกาศในweb โฆษณาต่างๆ สร้าง web เป็นของตัวเอง คือ www.HYPNOSIS.comและโปรโมท web ทุกช่องทาง เช่น เฟสบุ๊ก อินสตาแกรม เป็นต้น
2. ควรทำกิจกรรมต่างๆ เพื่อบอกลูกค้าถึงลักษณะสินค้าของร้าน ผ่านทางช่องทางออนไลน์ต่างๆ มีการลดราคาสินค้าตามเทศกาลเพื่อ กระตุ้นยอดขายและ คืนกำไรให้แก่ลูกค้า จัดกิจกรรมเล่นเกมส์ แจกสินค้าฟรี ให้ลูกค้าได้ร่วมสนุก จัดทำสื่อโฆษณา ตามสื่อฟรีออนไลน์ ให้สินค้าเป็นที่รู้จัก

7. เอกสารอ้างอิง

Blackwell, Roger D., Miniard Pual W., and Engel, James F. (2001). **Consumer Behavior**. 9th edition.
South-Western, Thomson Learning , USA.

Kotler, Philip and Gray Armstrong. (1996). **Principles of Marketing**. 7th Edition. New
Jersey : Prentice Hall.

