

แผนธุรกิจจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลชั่นปรับสีผิว บำรุงผิวกายและป้องกันแสงแดด “Fairybody”

Business plan Products skin lotion Skin care and sun protection “Fairybody”

ธีรภรณ์ อิศรนาเวศ

นักศึกษาปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

บทคัดย่อ

การจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยกำหนดกรอบแนวทางการคิดและ เป็นแนวทางในการดำเนินงานของธุรกิจ ทำให้บริษัทมีเป้าหมายที่ชัดเจน โดยการวิเคราะห์ภาพรวมของธุรกิจทั้งหมด ทั้งทางด้านสภาพแวดล้อมภายในและภายนอก การวิเคราะห์การแข่งขัน การวิเคราะห์สภาพของธุรกิจ อีกทั้งแผนธุรกิจจะช่วยให้ทราบรายละเอียดต่างๆ ทั้งกิจกรรมในการจัดหาเงินทุน การคาดการณ์ประเมินค่าใช้จ่าย รายได้ ระยะเวลาคืนทุน ผลตอบแทน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การตลาด ช่องทางการจัดจำหน่ายและยังช่วยกำหนดการปฏิบัติงานที่ต่อเนื่องในอนาคตของกิจการ ซึ่งจะเห็นได้ว่าธุรกิจเป็นไปได้และน่าลงทุน

แผนธุรกิจได้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจประเภท จำหน่ายผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวกาย Fairybody โดยเป็นการดำเนินธุรกิจใหม่ เน้นนวัตกรรมแปลกใหม่ ทันสมัย และเลือกสรรคุณสมบัติที่ดี มุ่งพัฒนาจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสู่สังคมไทยและสู่ประเทศเพื่อนบ้านด้วยรูปแบบที่ทันสมัย เพื่อตอบสนองความต้องการและความพึงพอใจให้แก่ผู้บริโภคมากที่สุด

คำสำคัญ: นวัตกรรม, โลชั่นบำรุงผิวกาย, พัฒนา, ความพึงพอใจ

ABSTRACT

This business plan is designed to set clear goals, helping to define the conceptual framework, and operational guidelines. There help for clear goals for company. There are analyses of the business in detailed, internal and external environmental analysis, competitive analysis via situation, source of competitive, competitors, business analysis, competitive advantages , detail for raising of capital activities , prevision expenses , prevision income , prevision payback period , and then return on investment. The development product marketing and distribution help future company. Therefore this business will be probable and investment.

The business plan was prepared for the business category of body lotion “Fairybody”. This business is new product. This is emphasize new innovation, modern , and good quality. This development distributes to Thailand and neighbor country.

Keywords: innovation, body lotion, develop, complacency

บทนำ

ผลิตภัณฑ์ Fairybody เป็นธุรกิจประเภทผลิตภัณฑ์ดูแลผิวพรรณ ที่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ โดยมีส่วนผสมของสารสกัดต่างๆ ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศ ซึ่งในปัจจุบันนี้กระแสมิยผลิตภัณฑ์ประเภทความสวยความงามมากขึ้น จาก

การวิเคราะห์หลังผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ที่ส่งผลต่อระดับให้มีการแข่งขันในอุตสาหกรรมที่มีความรุนแรงและศักยภาพในการทำกำไรในอนาคต พบว่าอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติยังมีศักยภาพในการทำกำไรที่ดี ทั้งอำนาจต่อรองของผู้ผลิตและผู้ซื้ออยู่ในระดับที่ไม่สูงนัก และสภาพแวดล้อมเอื้ออำนวย ต่อการนำเข้าของคู่แข่งในลักษณะอุตสาหกรรมขนาดกลางหรือขนาดย่อม ซึ่งหากสามารถสร้างความแตกต่างให้แก่ผลิตภัณฑ์ ในสายตาของผู้บริโภคได้ชัดเจนและ สร้างความภักดีในตราสินค้าได้อย่างต่อเนื่อง ก็จะเป็นการรักษาศักยภาพในการทำกำไรในระยะยาว

วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้บรรลุการวางแผนธุรกิจที่จะทำตามเป้าหมาย ได้วางแผนกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจให้ได้กำไรสูงสุด เพราะผู้ประกอบการมีแนวทางในการดำเนินธุรกิจ ทำให้สามารถดำเนินการไปในแนวทางที่วางไว้อย่างมีหลักการ จึงนำไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ได้สำเร็จ
2. เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจในตลาดของเครื่องสำอางผิวพรรณให้มีความเติบโตและก้าวหน้า อีกทั้งเป็นการกระตุ้นให้คนไทยหันมาใช้ผลิตภัณฑ์ของไทยมากขึ้น เพราะวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตนั้นมีคุณภาพและทัดเทียมกับแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียงอยู่ในตลาด
3. เพื่อสร้างสินค้าใหม่ออกสู่ตลาด เพราะสินค้าที่ผลิตนั้นมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลาตามกระแสนิยม เพื่อปรับตัวให้เข้ากับตลาดในปัจจุบันและความต้องการตามกระแสในอนาคตต่อไป
4. เพื่อช่วยลำดับความคิด และเตรียมความพร้อมเพื่อเริ่มประกอบธุรกิจ เพราะการทำธุรกิจนั้นต้องมีการวางแผนที่ดี หากไม่มีนั้นอาจทำให้ทางผู้ประกอบการไม่มีแนวทางในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย และอาจจะประสบกับความล้มเหลวในธุรกิจนี้ได้ เนื่องจากการแข่งขันในตลาดประเภทเครื่องสำอางผิวพรรณมีการแข่งขันที่รุนแรงมาก
5. เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกเพศ เพราะในปัจจุบันนั้นผู้คนจำนวนมากหันมาให้ความสนใจในการดูแลตนเอง เพราะเป็นองค์ประกอบหลักที่จะทำให้สามารถเข้าสังคมในปัจจุบันได้ง่าย ทำให้ในปัจจุบันนี้คนที่ใช้เครื่องสำอางผิวพรรณนั้นไม่ใช่มีเพียงแต่ผู้หญิงเท่านั้นที่ใช้ เพศชายก็ยังใช้อีกด้วย เห็นได้จากในห้างสรรพสินค้าแผนกสำหรับผู้ชายโดยเฉพาะ เช่น โลชั่นบำรุงผิว ครีมอาบน้ำ เจลใส่ผม เป็นต้น

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัยคือ แบบสอบถามแบบสุ่มจำนวน 400 ชุด ซึ่งใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล โดยคำถามที่ได้นั้นได้มาจากแนวคิดทฤษฎีพฤติกรรมด้านประชากรศาสตร์ ส่วนผสมของการตลาด 4Ps การออกแบบPackage และค่านิยม เพื่อนำมาวิเคราะห์โดยแบ่งเป็นส่วนต่างๆในการสอบถามดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลภูมิศาสตร์ทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมการใช้ผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวกาย เพื่อให้ผิวขาวเนียน เผยผิวกระจ่างใส

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์

ส่วนที่ 4 ข้อเสนอแนะ เพื่อรับฟังความคิดเห็นและนำมาปรับใช้

ตัวอย่างที่ใช้ศึกษา

ประชากรที่ใช้ในการวิจัยคือ กลุ่มผู้บริโภค ประชากรในเขตกรุงเทพฯ จำนวน 400 คน โดยแบ่งได้ดังนี้

เขตที่ 1 : เขตคลองเตย	จำนวน 100 คน	จากจำนวน	110,481 คน
เขตที่ 2 : เขตดินแดง	จำนวน 100 คน	จากจำนวน	131,847 คน
เขตที่ 3 : เขตหลักสี่	จำนวน 100 คน	จากจำนวน	111,120 คน

เขตที่ 4 : เขตจตุจักร จำนวน 100 คน จากจำนวน 161,409 คน
รวมทั้งสิ้น 514,857 คน

แหล่งข้อมูลจากสำนักบริหารการทะเบียนกรมการปกครองกระทรวงมหาดไทย: รายงานสถิติจำนวนประชากร ณ เดือนธันวาคม 2557 ประชากรทั้งหญิงและชาย แบ่งเป็นสัดส่วน 3:1 ตามลำดับ

ผลการวิจัย

ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ อธิบาย การพัฒนาผลิตภัณฑ์โลชั่นทาผิวกายที่มีส่วนผสมจากน้ำมันโยเกิร์ตเป็นหลัก ซึ่ง สกัดจากประเทศสวีเดน ช่วยเข้าฟื้นฟูบำรุงผิวพร้อมสร้างโครงสร้างผิวเรียบเนียน ของผู้ตอบคำถาม 400 ราย ได้ผล วิเคราะห์ตามตารางดังนี้

ตารางที่ 1: น้ำมันโยเกิร์ตที่คุณสมบัติในการบำรุงผิวพรรณและความงาม

ท่านคิดว่าน้ำมันโยเกิร์ตที่คุณสมบัติในการบำรุงผิวพรรณและความงาม อย่างไร	จำนวน	%
ช่วยทำให้ผิวขาวกระจ่างใสขึ้น	136	34
ช่วยทำให้ผิวเรียบเนียน	149	37.3
ช่วยทำให้ผิวชุ่มชื้น	115	28.8
อื่นๆ โปรดระบุ	-	-

จากการสำรวจ พบว่าน้ำมันโยเกิร์ตที่คุณสมบัติในการบำรุงผิวพรรณและความงาม อันดับ 1 คือ ช่วยทำให้ผิวเรียบเนียน คิดเป็น 37.3% รองลงมาคือ ช่วยทำให้ผิวขาวกระจ่างใสขึ้น คิดเป็น 34% และช่วยทำให้ผิวชุ่มชื้น คิดเป็น 28.8% ตามลำดับ

ตารางที่ 2: ผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวกายที่มีส่วนผสมของน้ำมันโยเกิร์ตเป็นหลัก คุณสมบัติที่พิจารณาเลือก

ถ้าท่านต้องการซื้อผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวกายที่มีส่วนผสมของน้ำมันโยเกิร์ต เป็นหลัก คุณสมบัติใดบ้างที่คุณจะพิจารณาเลือก มากที่สุด	จำนวน	%
ส่วนผสม	171	42.8
คุณภาพ	124	31
กลิ่น	30	7.5
ราคา	25	6.3
ตราชื่อ	11	2.8
ความหลากหลายของสินค้า	6	1.5
เหมาะสมกับสภาพผิว	21	5.3
บรรจุภัณฑ์	4	1
ความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต	8	2
อื่นๆ โปรดระบุ	-	-

จากการสำรวจพบว่า ผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวที่มีส่วนผสมของน้ำมันโยเกิร์ตเป็นหลัก คุณสมบัติใดบ้างที่คุณจะพิจารณาเลือก มากที่สุด ส่วนใหญ่ คือ ส่วนผสม คิดเป็น 42.8 % รองลงมาคือ คุณภาพ คิดเป็น 31% และ กลิ่น คิดเป็น 7.5% และราคา คิดเป็น 6.3% และเหมาะสมกับสภาพผิว คิดเป็น 5.3% และครายี่ห้อ คิดเป็น 2.8% และความน่าเชื่อถือของผู้ผลิต คิดเป็น 2% และความหลากหลายของสินค้าคิดเป็น 1.5% และ บรรจุภัณฑ์คิดเป็น 1% ตามลำดับ

นอกจากนี้ ผลการวิจัยยังสรุปได้ว่า

1. หากมีการจัดจำหน่ายโลชั่นบำรุงผิวที่มีส่วนผสมของน้ำมันโยเกิร์ตเป็นหลัก ซึ่งมีผู้ที่สนใจซื้อทั้งสิ้น 248 คน จาก 400 คน ซึ่งมีสัดส่วนเกินครึ่งคิดเป็น 62% จาก 100%
2. หากมีรูปแบบของผลิตภัณฑ์ ที่มีน้ำมันโยเกิร์ตเป็นส่วนผสมหลัก รูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่เลือกใช้กันมากที่สุด คือ แบบโลชั่นบำรุงผิว ซึ่งมีผู้เลือกทั้งหมด 356 คน จาก 400 คน ซึ่งมีสัดส่วนเกินครึ่งคิดเป็น 86% จาก 100%
3. หากมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวที่มีส่วนผสมของน้ำมันโยเกิร์ตแล้ว จำนวนเงินที่คาดว่าจะซื้อนั้น คือ ราคาอยู่ระหว่าง 300-500 บาทต่อหลอด ซึ่งมีผู้เลือกทั้งหมด 201 คน จาก 400 คน มีสัดส่วนเกินครึ่งคิดเป็น 51% จาก 100%
4. หากต้องการซื้อผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวที่มีส่วนผสมของน้ำมันโยเกิร์ตเป็นหลัก คุณสมบัติใดบ้างที่คุณจะพิจารณาเลือกมากที่สุด คือ ส่วนผสม และ คุณภาพ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่ส่วนผสมที่หลากหลาย ทางบริษัทส่วนผสมเป็นหลักและในตัวผลิตภัณฑ์มีการใส่ส่วนผสมที่เข้มข้น และคุณภาพได้รับการรองรับผ่านการวิจัยและพัฒนาควบคุมการผลิตจากทางโรงงานที่ได้มาตรฐาน GMP ของกระทรวงสาธารณสุข โดยบริษัท เอสเธติก ซีเครท (แอท-ซี) จำกัด ได้เป็นผู้ผลิตและผ่านการรับรองจากกองควบคุมยา สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา
5. หากมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวที่มีส่วนผสมของน้ำมันโยเกิร์ตแล้ว สื่อโฆษณาที่มีอิทธิพลสามารถเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคได้มากที่สุด คือ สื่อโทรทัศน์ รองลงมาคือสื่ออินเทอร์เน็ต ซึ่ง ณ ปัจจุบันของบริษัททำการโฆษณาทางอินเทอร์เน็ตเป็นสื่อโฆษณาหลัก แต่ในอนาคตถ้าสินค้าติดตลาด ทางบริษัทจะทำการโฆษณาเป็นทางโทรทัศน์เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ชัดเจนยิ่งขึ้น เพื่อเพิ่มผลกำไรให้กับบริษัทอีกช่องทางหนึ่ง
6. หากมีการจำหน่ายผลิตภัณฑ์โลชั่นบำรุงผิวที่มีส่วนผสมของน้ำมันโยเกิร์ตแล้ว การส่งผลการตลาดที่จะส่งเสริมการขายได้ดีที่สุด คือ การแจกสินค้าตัวอย่าง / สินค้าทดลอง ซึ่งตรงกับนโยบาย การส่งเสริมการตลาดที่ทางบริษัทได้คิดและจัดเตรียม คือ แจกสินค้าตัวอย่าง 50 ทานแรก โดยการลงทะเบียนกับทางบริษัท ผ่าน

www.Facebook.com/Fairybody ของบริษัท

ดังนั้นสรุปได้ว่า ธุรกิจนี้มีการสนใจน่าสนใจ และมีความเป็นไปได้ที่จะดำเนินธุรกิจ เพราะด้วยผลการสรุปแบบสอบถาม ทั้งหมด 400 คน มีผลการคาดการณ์แนวโน้มของธุรกิจที่เป็นไปได้ว่า จะทำให้ธุรกิจเจริญเติบโต และมีผลกำไรจากการดำเนินธุรกิจนี้

อภิปรายผล

จากการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆภายในของบริษัท พบว่าบริษัทเราพร้อมเผชิญหน้ากับธุรกิจ และบริษัทที่ความได้เปรียบเรื่องคุณภาพของสินค้าและสามารถที่จะตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดี ทำให้บริษัทเลือกใช้กลยุทธ์สร้างความแตกต่าง (Differentiation strategy) (ปริตภา, 2449) เพราะเราจะเลือกใช้การสร้างความไม่เหมือนหรือแตกต่างของสินค้าให้มีคุณภาพและตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ น่าเชื่อถือ รวมทั้งการสร้างภาพพจน์ที่ดีให้กับสินค้าให้เหนือคู่แข่ง เป็นการสร้างความจงรักภักดีให้กับตราสินค้า (Brand Loyalty) เพราะทำให้ลูกค้าได้รับความคุ้มค่ากับ

เงินที่จ่ายไปที่แตกต่างจากผลิตภัณฑ์ต่างๆอื่นๆ ในตลาด ซึ่งทำให้เราสร้างศักยภาพในการสร้างกำไรในระยะยาวได้ และเป็น การสร้างโอกาสใหม่ในการขยายตลาด (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2541), ซึ่งสามารถประยุกต์ได้ดังต่อไปนี้

1. ส่งเสริมการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์ (Research and Development)

การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ให้ดีกว่าเดิม เพื่อตอบสนองความต้องการให้ลูกค้าได้ดีกว่าเดิม เพื่อปัจจุบันเปลี่ยนแปลง ไปอย่างรวดเร็ว เพราะฉะนั้นทางเราจึงต้องหาสินค้าใหม่ๆเสมอ

2. ส่งเสริมการวิจัยการตลาด (Marketing Research)

สำรวจพฤติกรรมและการเปลี่ยนแปลงความต้องการว่าความต้องการอะไร อะไรกำลังเป็นที่นิยม การใช้ชีวิตแบบไหน เช่น ปัจจุบันนี้กระแสสังคมสื่อออนไลน์เป็นที่นิยมมาก เพราะเป็นการสื่อสารกันได้อย่างรวดเร็ว และทั่วถึงมากที่สุด ดังนั้นในช่วงแรกเราจะมีการโฆษณาสินค้าของเราโดยการจ้างดารา หรือบุคคลที่มีชื่อเสียง เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลายมาเป็นพรีเซนเตอร์ ให้ตัวสินค้า พร้อมทั้งถ่ายทอดโฆษณาในสื่อออนไลน์ ซึ่งเป็นช่องทางการขายของบริษัทเรา และมีการทำโปรโมชั่น แนะนำ ผลิตภัณฑ์แจกให้กับผู้ที่สนใจด้วย เป็นการแนะนำผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่เข้าใจมากขึ้น ซึ่งทุกอย่างจะทำให้กลุ่มเป้าหมายรู้จัก ผลิตภัณฑ์ของเรามากขึ้น

บทสรุปและข้อเสนอแนะ

1. ทรัพยากรบุคคล

ควรมีการฝึกฝนและรองรับพนักงานให้มีความรู้ความเชี่ยวชาญ ในเรื่องสินค้าเป็นอย่างดี และมีการให้บริการกับ ลูกค้าอย่างสุภาพ จัดระบบการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพเพิ่มมากยิ่งขึ้น และหากพนักงานคนใดคนหนึ่งลาป่วยหรือลาพัก พนักงานคนอื่นจะสามารถทำงานแทนกันได้ เรื่องสวัสดิการของพนักงาน บริษัทควรจัดสรรให้ตามมาตรฐานที่กฎหมายกำหนด และบริษัทจะดูแลพนักงานเหมือนเป็นคนในครอบครัว

2. การจัดการระบบการคลัง

บริษัทจำเป็นต้องจัดการกับสินค้าในคลัง เพื่อการรองรับการสั่งซื้อของลูกค้าได้เป็นอย่างดี ดังนั้นการบริหารจัดการคงคลังสินค้านั้น ต้องมีความละเอียด สามารถตรวจสอบจำนวนสินค้าคงคลังได้

กิตติกรรมประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจค้นคว้าด้วยตัวเอง (Independent Study) เสร็จสมบูรณ์ได้เนื่องจาก ความอนุเคราะห์จากท่าน ดร.สุทธิภัทร อัครวิชัยโรจน์ เป็นอาจารย์ที่ปรึกษาการทำแผนธุรกิจ ที่ได้ให้คำปรึกษาแนะนำ ผู้ศึกษาขอกราบขอบพระคุณ เป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้ อีกทั้งข้าพเจ้าขอขอบคุณอาจารย์ทุกท่านสำหรับความรู้ตลอดระยะเวลาที่ศึกษา อีกทั้งทุกคนที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม เพื่อเป็นหนึ่งในการทำวิจัย อีกทั้งขอขอบคุณผู้ที่เคยทำงานวิจัยต่างๆที่เกี่ยวข้องและเป็นข้อมูล ที่ทำให้งานของข้าพเจ้าดำเนินไปอย่างราบรื่น

สุดท้ายนี้ ข้าพเจ้าขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ที่คอยเป็นกำลังใจที่ดีในการทำแผนธุรกิจนี้จนเสร็จสมบูรณ์ และขอขอบคุณเพื่อนๆทุกท่านที่กำลังใจให้คำปรึกษาที่ดีมาโดยตลอด

เอกสารอ้างอิง

ปรีติภา รุ่งเรืองกุลม. (2549). ปัจจัยที่มีผลต่อการพฤติกรรมการเลือกซื้อเครื่องสำอางสมุนไพรไทย ของผู้หญิงในเขต กรุงเทพมหานคร (การวิจัย). คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลธัญบุรี.

ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ. (2541). ความหมายของผลิตภัณฑ์. สืบค้นจาก <http://spssthis.blogspot.com>.