

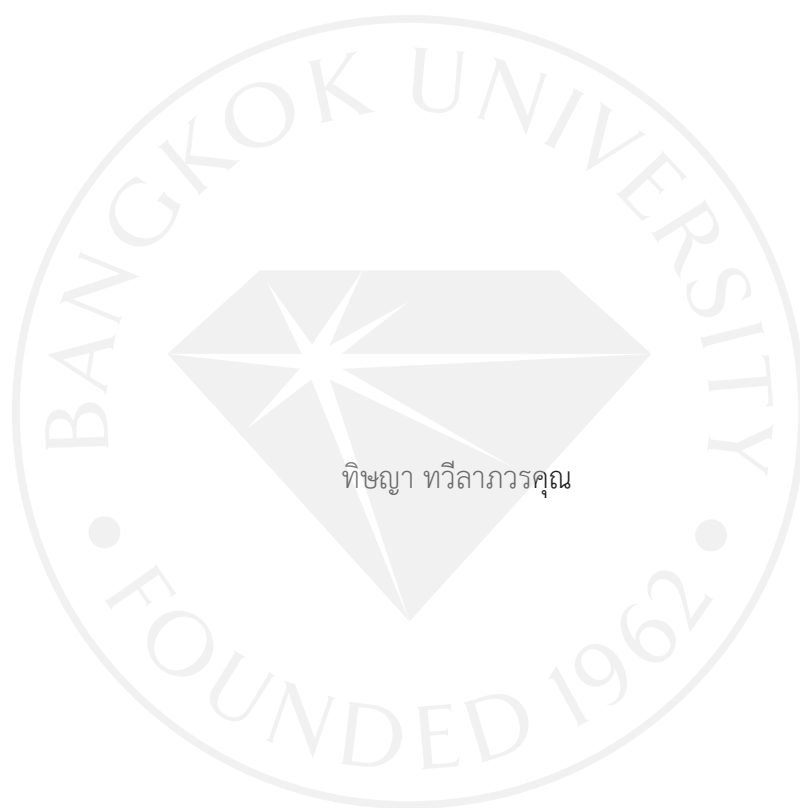
แผนธุรกิจ บริษัท บีเอ็นเอ็น อินทิเกรชั่น จำกัด

Business Plan for BNN Integration Company Limited



แผนธุรกิจ บริษัท บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น จำกัด

Business Plan for BNN Integration Company Limited



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ  
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
ปีการศึกษา 2564  
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
อนุมัติให้การค้าคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาหลักสูตร  
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ

เรื่อง แผนธุรกิจ บริษัท บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น จำกัด

ผู้วิจัย ทิษญา ทวีลาภวรคุณ

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

ดร. ชีรศักดิ์ ฅม วรรณอง

ผู้เชี่ยวชาญ

อาจารย์อาทร พร้อมพัฒนภาค

ทิษญา ทวีลาภวรรคณ. ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต (สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ), ธันวาคม 2564, บัณฑิตมหาวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจ บริษัท บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น จำกัด (51 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ดร. อธิศักดิ์ ณ ระนอง

## บทคัดย่อ

ในปัจจุบันเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทต่อการดำเนินชีวิตของคนไทยอย่างเห็นได้ชัด ระบบ หรือ IT Solution ต่าง ๆ กลายเป็นเรื่องใกล้ตัวและสามารถเข้าถึงได้ง่ายขึ้น ยิ่งในยุค New Normal นี้ ไม่ว่าจะหันไปทางไหน ก็จะต้องเจอกับเทคโนโลยีไม่ว่าจะทางใดทางหนึ่ง เช่น การซื้อสินค้าออนไลน์ การจ่ายเงินผ่านการสแกนคิวอาร์โค้ด การเรียนออนไลน์ และการทำงานจากที่บ้านผ่านโปรแกรมต่าง ๆ เป็นต้น คนไทยตระหนักถึงความสำคัญของเทคโนโลยีมากขึ้น อุตสาหกรรมเทคโนโลยีมีการเติบโตที่สูงขึ้นเฉลี่ย 10.5% ต่อปี และคาดว่าจะเติบโตขึ้นอีกเรื่อย ๆ

ทีมผู้บริหารจบการศึกษา และมีประสบการณ์ทำงานตรงสายโดยเฉพาะ ก่อนที่จะจัดตั้งบริษัท เราได้ให้บริการด้านเขียนระบบ โปรแกรม แอปพลิเคชัน หรือเรียกได้ว่า IT Solution ในนามของฟรีแลนซ์มาก่อน โดยมีประสบการณ์ทั้งงานจากราชการและภาคเอกชน จำนวนงานที่ผ่านเข้ามาในแต่ละปี ยิ่งทำให้มั่นใจว่าอุตสาหกรรมนี้ยังไปได้อีกไกล จากการเล็งเห็นโอกาสดังกล่าว ทีมผู้บริหารจึงได้ตัดสินใจจัดตั้งบริษัทขึ้นด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท ในเดือนสิงหาคม พ.ศ. 2564 โดยใช้ชื่อว่า บริษัท บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น จำกัด ที่เน้นให้บริการแบบ All-in-one IT Solution Service ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบ วางระบบ ให้คำปรึกษา จัดทำระบบเพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

บริษัท บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น จำกัด เริ่มต้นมีผู้ถือหุ้นทั้งหมด 3 คน ที่มีความถนัดเฉพาะแต่ละคน ได้แก่ โปรแกรมเมอร์หรือดีเวลลอปเปอร์ที่มีประสบการณ์มากกว่า 5 ปี ในการพัฒนาทุกแพลตฟอร์ม รวมถึงเคยเป็นหัวหน้าทีมในการบริหารโครงการมาก่อน นักบัญชีที่มีประสบการณ์กว่า 2 ปี เคยเป็นส่วนหนึ่งของบริษัทระดับโลกและธุรกิจดั้งเดิมของครอบครัว และฝ่ายขายที่มีประสบการณ์มากกว่า 7 ปี เคยเจรจาซื้อขายมาแล้วทั้งภาครัฐและเอกชน

เงินลงทุนทั้งหมดมาจากส่วนของเจ้าของ 100% โดยคาดว่าจะระยะเวลาคืนทุนอยู่ที่ 2.5 ปี และในแต่ละปีจะต้องมีผลกำไรไม่ต่ำกว่า 40%

คำสำคัญ: บริการพัฒนาระบบโปรแกรม, การเขียนโปรแกรม, แอปพลิเคชัน

Tawilapworakun, T. Master of Management in Entrepreneurship, December 2021,  
Graduate School, Bangkok University.

Business Plan for BNN Integration Company Limited (51 pp.)

Advisor: Teerasak Na Ranong, Ph.D.

## ABSTRACT

Nowadays, technology is significantly one of the most important parts of our daily life, especially in this new normal era. Our routine activities undeniably involve with technology, such as online shopping, online payment and working from home using various online platforms. People are more aware of technology. Moreover, this industry is growing around 1.5% per year and is expected to be growing continuously.

We, the founders, have the study backgrounds and working experiences directly in this field of work before deciding to establish this company. We used to provide IT Solution services such as writing program, application or website as the freelance team for at least 2 years. We have also been working with both private organizations and the government. As we have seen the opportunity, we decided to establish this company, BNN Integration, with registered stock of 1,000,000 Baht. BNN Integration provides all kinds of IT Solution, and consulting as well to help our target clients solve their problems and help them meet their needs.

BNN Integration has 3 shareholders who has the different experiences and skills. First, the programmer who has at least 5 years of experiences in coding and developing in all platforms. Second, the accountant who has 2 years of experiences working in both renowned global company and own family business. Last one is sales person who has more than 7 years of experiences.

The expected payback period is 2.5 years and expected profit is at least 40% per project.

*Keywords: Software Development Services, Programming, Applications*

## กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาค้นคว้าอิสระ (IS) ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปด้วยดี เนื่องจากได้รับความอนุเคราะห์จาก ดร. ชีระศักดิ์ ณ ระนอง อาจารย์ที่ปรึกษางานค้นคว้าอิสระ ผู้ที่เสียสละเวลาอันมีค่าของท่านให้ความช่วยเหลือ รวมถึงให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ต่องานค้นคว้าอิสระฉบับนี้ ผู้จัดทำจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง ณ ที่นี้

ขอขอบคุณคุณคุณณัฐดนัย ต้องทรัพย์ผู้ร่วมก่อตั้งบริษัท บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น จำกัด ซึ่งเป็นผู้ให้ข้อมูลสำคัญต่าง ๆ ของงานค้นคว้าอิสระฉบับนี้

สุดท้ายขอขอบคุณกลุ่มตัวอย่าง ที่สละเวลาและให้ความร่วมมือในการให้ข้อมูลอันมีค่ายิ่งสำหรับงานค้นคว้าอิสระนี้

ทิชญา ทวีลาภารคุณ



## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ค
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	ง
กิตติกรรมประกาศ	จ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญภาพ	ฅ
บทที่ 1 บทนำ	
1.1 ที่มาและแนวคิดของธุรกิจ	1
1.2 ลักษณะและขอบเขตของธุรกิจ	1
1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำรายงาน	2
1.4 โครงสร้างของธุรกิจ	2
บทที่ 2 การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอก	
2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมระดับมหภาค	5
2.2 การประเมินความสามารถในการแข่งขัน	7
2.3 การวิเคราะห์ตลาดและโครงสร้างการแข่งขัน	7
2.4 วิเคราะห์ปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ	8
2.5 สรุปประเด็นสำคัญจากการวิเคราะห์อุตสาหกรรม	8
บทที่ 3 การประเมินสภาพแวดล้อมภายใน	
3.1 ชื่อและตราสัญลักษณ์ของธุรกิจ	10
3.2 แผนกลยุทธ์	10
3.3 การประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาสของธุรกิจ (SWOT Analysis)	11
3.4 แนวทางกลยุทธ์ของธุรกิจ	12
บทที่ 4 การวิจัยทางการตลาด	
4.1 วัตถุประสงค์การวิจัย	14
4.2 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ	14
4.3 ระเบียบวิธีวิจัย	14
4.4 วิธีการเก็บข้อมูลและแหล่งข้อมูล	14
4.5 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย	14
4.6 สรุปผลการวิจัย	16

## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 5 แผนการตลาด	
5.1 วัตถุประสงค์ทางการตลาด	23
5.2 การเลือกกลุ่มตลาดเป้าหมาย	23
5.3 กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด	23
5.4 การแบ่งส่วนทางการตลาด	24
5.5 กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด	25
บทที่ 6 แผนการดำเนินงาน	
6.1 การจัดตั้งธุรกิจ	27
6.2 สถานที่ตั้งสำนักงาน	27
6.3 การตกแต่งสำนักงาน	27
บทที่ 7 แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล	
7.1 วัตถุประสงค์ของการบริหารทรัพยากรบุคคล	30
7.2 การจัดองค์กร	28
7.3 นโยบายการบริหารบุคลากร	34
7.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร	35
บทที่ 8 แผนการเงิน	
8.1 วัตถุประสงค์ทางการเงิน	36
8.2 เป้าหมายทางการเงิน	36
8.3 นโยบายทางการเงิน	36
8.4 โครงสร้างเงินลงทุน	36
8.5 สมมติฐานทางการเงิน	37
8.6 การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ	46
8.7 การวิเคราะห์ความเสี่ยงจากการลงทุน	47
บทที่ 9 แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคต	
9.1 แผนฉุกเฉิน	48
9.2 แผนในอนาคต	48
บรรณานุกรม	50
ประวัติผู้เขียน	51



## สารบัญตาราง

	หน้า	
ตารางที่ 4.1:	ปัจจุบันมีระบบ หรือโปรแกรมใด ๆ ที่พัฒนาขึ้นเองใช้งานอยู่หรือไม่	16
ตารางที่ 4.2:	ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนา	17
ตารางที่ 4.3:	ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนารูปแบบหรือแพลตฟอร์มที่ ต้องการ	17
ตารางที่ 4.4:	ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนารูปแบบหรือแพลตฟอร์มที่ ต้องการงบประมาณในการพัฒนา	18
ตารางที่ 4.5:	ระยะเวลาที่ใช้ในการพัฒนาที่ลูกค้าคาดหวัง	19
ตารางที่ 4.6:	ภาษาที่ใช้ในการพัฒนา เช่น Java, C#, Angular หรือ ReactJS เป็นต้น โดยมีตัวเลือกดังต่อไปนี้	20
ตารางที่ 8.1:	รายละเอียดโครงสร้างเงินลงทุน	36
ตารางที่ 8.2:	ประมาณการรายได้ตามแพลตฟอร์มการให้บริการ ปีที่ 1-3	37
ตารางที่ 8.3:	ประมาณการต้นทุน ปีที่ 1-3	37
ตารางที่ 8.4:	ประมาณการค่าใช้จ่าย ปีที่ 1-3	38
ตารางที่ 8.5:	ประมาณการงบกำไรขาดทุนครึ่งปีแรก	39
ตารางที่ 8.6:	ประมาณการงบกำไรขาดทุนครึ่งปีหลังและปีที่ 1 ทั้งปี	41
ตารางที่ 8.7:	ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 2 และ 3	43
ตารางที่ 8.8:	งบแสดงฐานะทางการเงิน	44
ตารางที่ 8.9:	งบกระแสเงินสด	45
ตารางที่ 8.10:	อัตราส่วนทางการเงิน	46

## สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 4.1: ปัจจุบันมีระบบ หรือโปรแกรมใด ๆ ที่พัฒนาขึ้นเองใช้งานอยู่หรือไม่	16
ภาพที่ 4.2: ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนา	17
ภาพที่ 4.3: ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนารูปแบบหรือแพลตฟอร์มที่ต้องการ	18
ภาพที่ 4.4: ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนารูปแบบหรือแพลตฟอร์มที่ต้องการ งบประมาณในการพัฒนา	19
ภาพที่ 4.5: ระยะเวลาที่ใช้ในการพัฒนาที่ลูกค้าคาดหวัง	20
ภาพที่ 4.6: ภาษาที่ใช้ในการพัฒนา เช่น Java, C#, Angular หรือ ReactJS เป็นต้น โดยมี ตัวเลือกดังต่อไปนี้	21
ภาพที่ 5.1: การจัดวางตำแหน่งตราสินค้า (Brand Positioning Statement)	25
ภาพที่ 6.1: แผนผังของสถานประกอบการ	28
ภาพที่ 7.1: การจัดโครงสร้างองค์กร	31

## บทที่ 1

### บทนำ

#### 1.1 ที่มาและแนวคิดของธุรกิจ

เนื่องจากเราได้สังเกตเห็นว่าธุรกิจต่าง ๆ ทั่วไปนั้นดำเนินธุรกิจในยุคปัจจุบันซึ่งจะต้องมี IT Solution มาเกี่ยวข้องเพื่อมาช่วยเจ้าของกิจการในการแก้ปัญหาและดำเนินงานต่างๆ ซึ่งจากการสังเกตปัญหาจากองค์กรต่างๆทั้งภาครัฐและ เอกชนนั้นถ้ามี IT Solution เข้ามาช่วยจะเพิ่มประสิทธิภาพในการบริหารจัดการงานได้มากขึ้น สามารถให้บริการประชาชน หรือลูกค้าได้ทันเวลาที่ลดความล่าช้าและปัญหาที่มักเกิดขึ้นจากการทำงานของพนักงาน ทั้งนี้ผู้บริหารของหน่วยงานยังจะได้มีรายงานเพื่อใช้ในการบริหารจัดการ มีความปลอดภัยของข้อมูล รวมถึงสามารถตรวจสอบความผิดพลาดของการทำงานในแต่ละส่วนได้

ปัจจุบันเราได้มีการรับงานหรือให้บริการในการพัฒนาระบบในลักษณะของฟรีแลนซ์อยู่แล้ว นั้น จึงเกิดแนวคิดในการสร้างบริษัท โดยเปลี่ยนจากการรับงานนอกเวลาทำงานประจำเป็นครั้งคราว สู่อการให้บริการในรูปแบบ All-in-One IT Solution Service ไม่ว่าจะเป็นการออกแบบ วางระบบ ให้คำปรึกษา จัดทำระบบ เพื่อตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

#### 1.2 ลักษณะและขอบเขตของธุรกิจ

ปีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น ประกอบธุรกิจด้านการพัฒนา IT Solution เพื่อการจัดการระบบ และข้อมูลตามความต้องการของลูกค้า ให้กับลูกค้าหน่วยงานรัฐ เช่น สำนักงานตำรวจแห่งชาติ กระทรวงการท่องเที่ยวและกีฬา ศูนย์การแพทย์และโรงพยาบาลต่าง ๆ ของรัฐ รวมถึงเอกชนทุกกลุ่ม ไม่ว่าจะจะเป็นบริษัทที่เป็นพาร์ทเนอร์ร่วมงานกัน หรือกลุ่มธุรกิจทั่วไป

นอกจากนี้บริษัทยังมีบริการเสริมต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้าได้ประโยชน์มากที่สุด อาทิ ติดตั้งและอบรมแนะนำการใช้งาน IT Solution รวมทั้งออกแบบระบบให้เหมาะกับลักษณะของหน่วยงานหรือกิจการของลูกค้า โดย IT Solution ของบริษัทมีความยืดหยุ่นและครบครันสามารถรองรับความต้องการของลูกค้าได้ทุกกลุ่ม

#### 1.3 วัตถุประสงค์ของการจัดทำรายงาน

รายงานแผนธุรกิจฉบับนี้ จัดทำขึ้นเพื่อวางแผนธุรกิจของปีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น เพื่อศึกษาความเป็นไปได้รวมถึงผลตอบแทนต่าง ๆ อีกทั้งยังต้องการนำเสนอธุรกิจนี้ให้เป็นที่รู้จัก

## 1.4 โครงสร้างของธุรกิจ

### 1.4.1 พันธมิตร (Key Partners)

บริษัทพาร์ทเนอร์ ผู้ให้บริการด้านระบบแม่ข่าย (Server) รวมไปถึงคลาวด์คอมพิวติ้ง (Cloud Computing) ที่จะช่วยส่งเสริมการบริการของเราให้มีประสิทธิภาพ และนำเชื่อถือจากการใช้งาน IT Solution ที่เราสร้างขึ้น

### 1.4.2 กิจกรรมหลัก (Key Activities)

พัฒนา IT Solution และวางระบบที่มีประสิทธิภาพเพื่อให้ลูกค้าได้ใช้บริการอย่างครบถ้วน และครอบคลุมตามความต้องการของลูกค้าแต่ละราย

### 1.4.3 ทรัพยากรหลัก (Key Resources)

ทรัพยากรหลักของ บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น เป็นนักพัฒนาที่มีความรู้และคุณภาพเพื่อพัฒนาระบบให้ตรงตามความต้องการของลูกค้า โดยมี ทรัพยากรเครื่องมือต่างๆ เป็นตัวช่วยในการสร้างสรรค์งานออกมา เช่น คอมพิวเตอร์ และลิขสิทธิ์โปรแกรมที่เป็นส่วนประกอบในการพัฒนาระบบต่างๆ

### 1.4.4 โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

- 1) ต้นทุนในการพัฒนา ได้แก่ ค่าจ้างผู้พัฒนาของแต่ละโครงการ ซอฟต์แวร์หรือ License ตั้งต้นในการพัฒนารวมถึงคอมพิวเตอร์ในการดำเนินงานแต่ละโครงการ
- 2) ต้นทุนอื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา ได้แก่ ค่าเดินทางไปยังไซต์งานต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นการไปเก็บรายละเอียดความต้องการของลูกค้า การเดินทางไปติดตั้ง รวมถึงเดินทางไปอบรมการใช้งานระบบที่พัฒนาขึ้น
- 3) ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ได้แก่ ค่าเช่าสำนักงาน ค่าทำบัญชีและค่าสอบบัญชี ค่าสาธารณูปโภค เป็นต้น

### 1.4.5 คุณค่าสินค้าหรือบริการ (Value Propositions)

เราเน้นพัฒนา IT Solution เพื่อสนับสนุนการทำงานและแก้ปัญหาให้กับลูกค้า ซึ่งมีส่วนในการช่วยให้การทำงานของลูกคามีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น มีข้อผิดพลาดน้อยลง อีกทั้งยังช่วยในการวางแผนงาน เสริมสร้างผลผลิตให้กับลูกค้าเพื่อเพิ่มรายได้ให้ลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น

### 1.4.6 ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)

ปัจจุบันทางบริษัทมีความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าภาครัฐ เนื่องจากเดิมนั้นได้หุ้นส่วนได้มีส่วนรวมเข้าไปดูแลงาน และพัฒนาระบบให้กับลูกค้าภาครัฐ และได้มีการส่งต่องานของลูกค้าภาคเอกชนเพื่อเพิ่มความหลากหลายในการให้บริการ

#### 1) ช่องทางการเข้าถึง (Channels)

กลุ่มลูกค้าในปัจจุบันเป็นการส่งงานต่อมาจากผู้ประมุขงาน และจากลูกค้าที่มีการแนะนำกันต่อมา ทำให้ลูกค้าในปัจจุบันเป็นกลุ่มที่เชื่อมั่นในศักยภาพของทีมงาน

## 2) กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)

กลุ่มลูกค้าหลักคือ กลุ่มลูกค้าภาครัฐ เช่น หน่วยงานตำรวจ ศูนย์การแพทย์และโรงพยาบาลของรัฐบาล และกลุ่มลูกค้ารองคือกลุ่มลูกค้าเอกชน เช่น บริษัทที่เป็นพาร์ทเนอร์กัน เป็นต้น

## 3) รายได้หลัก (Revenue Streams)

รายได้มากกว่าร้อยละ 95 มาจากการจ้างพัฒนา IT Solution และอีกส่วนร้อยละ 5 มาจากการดูแลรักษาระบบเป็นประจำรายปี



## บทที่ 2

### การประเมินสภาพแวดล้อมภายนอก

ในบรรดาอุตสาหกรรมเป้าหมายใหม่ อุตสาหกรรมดิจิทัลเป็นอุตสาหกรรมที่มีจำนวนโครงการที่ยื่นขอรับการส่งเสริมการลงทุนมากที่สุดโดยมีจำนวนโครงการมากถึง 185 โครงการ คิดเป็นมูลค่าเงินลงทุนสูงถึง ไม่นต่ำกว่า 10,000 ล้านบาท ตลอด 1-2 ปี ที่ผ่านมา (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2563) ในช่วงเริ่มแรกที่มีการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมดิจิทัล ผู้ขอรับส่งเสริมการลงทุนส่วนใหญ่เป็นผู้ประกอบการไทย ต่อมาก็เริ่มมีนักลงทุนต่างชาติมาขอรับการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมดิจิทัลมากขึ้นเรื่อย ๆ และผู้ขอรับส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมดิจิทัลเป็นนักลงทุนต่างชาติ นี่อาจจะเป็นสัญญาณที่ดีว่า นักลงทุนต่างชาติเริ่มเข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมดิจิทัลไทย และประเทศไทยจะได้เริ่มต้นพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งอนาคตกันอย่างเป็นรูปธรรม ก่อนจะพูดถึงแนวโน้มของอุตสาหกรรมดิจิทัลไทยในฐานะอุตสาหกรรมแห่งอนาคต เราขอจำแนกอุตสาหกรรมดิจิทัลออกเป็น 2 ประเภท ได้แก่

1) อุตสาหกรรมพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับ Internationalization ที่ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์มีเจตนาให้ซอฟต์แวร์ของตนสามารถใช้ได้ทั่วโลก โดยมีการเขียนโปรแกรมที่มีความยืดหยุ่น เพื่อให้รองรับได้หลายภาษา และสามารถดัดแปลงให้เข้ากับข้อบังคับในแต่ละพื้นที่ได้โดยง่าย

2) อุตสาหกรรมพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับ Localization ที่ผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ปรับเปลี่ยนภาษา และดัดแปลงซอฟต์แวร์ให้เข้ากับพฤติกรรมของคนในพื้นที่ ตลอดจนแก้ไขทางเทคนิคเพื่อให้สอดคล้องกับกฎหมายในประเทศนั้น ๆ

เมื่อวิเคราะห์ลงไปในฐานะข้อมูลของโครงการที่ได้รับการส่งเสริมการลงทุนในอุตสาหกรรมดิจิทัลทั้งหมดจะพบว่า มีผู้ประกอบการไทยน้อยกว่า 10% ที่เป็นผู้พัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับ Internationalization (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, 2563) เหมือนอย่างเช่น ผู้พัฒนาแพลตฟอร์ม Grab หรือ Amazon และยังไม่มียุทธศาสตร์ต่างชาติเข้ามาลงทุนพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับ Internationalization ในประเทศไทยเลย ถึงอย่างนั้นก็ตาม นี้ก็ไม่ได้หมายความว่าประเทศไทยล้มเหลวในการพัฒนาอุตสาหกรรมดิจิทัล เพราะอุตสาหกรรมพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับ Localization ก็มีความสำคัญในการเพิ่มประสิทธิภาพของภาคธุรกิจและภาคการผลิต นอกจากนี้ การที่บริษัทต่างชาติเข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมดิจิทัลในไทยมากขึ้น ยังบ่งบอกถึงความตื่นตัวของภาคธุรกิจไทยที่จะใช้เทคโนโลยีดิจิทัลเพื่อการบริหารจัดการ จนก่อให้เกิดความต้องการซอฟต์แวร์ในรูปแบบต่าง ๆ และสร้างโอกาสทางธุรกิจให้กับบริษัทต่างชาติในการพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับ Localization นอกจากนี้ การพัฒนาซอฟต์แวร์สำหรับ Localization นั้น ก็มีระดับเทคโนโลยีที่ปรับใช้ค่อนข้างหลากหลาย ปัจจุบันโครงการลงทุนจากต่างชาติส่วนใหญ่ยังเป็นการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่เน้นการแปลซอฟต์แวร์เป็น

ภาษาไทย และดัดแปลงซอฟต์แวร์ทางเทคนิคให้เข้ากับข้อกำหนดในประเทศไทย เช่น ซอฟต์แวร์ระบบโปรแกรม ERP (Enterprise Resource Planning) ที่ประกอบด้วย ระบบบัญชี ระบบจ่ายเงินเดือน ระบบจัดการคลังสินค้า ระบบขายหน้าร้าน POS และระบบบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า เป็นต้น ซึ่งการ Localization ซอฟต์แวร์ประเภทนี้สามารถสร้างมูลค่าเพิ่ม และเพิ่มประสิทธิภาพของภาคธุรกิจไทยได้ในระดับหนึ่ง

เมื่อเปรียบเทียบอุตสาหกรรมดิจิทัลไทยกับประเทศอื่น ๆ ในภูมิภาคอาเซียนจะพบว่า นักลงทุนต่างชาติที่ไปลงทุนพัฒนาซอฟต์แวร์ในเวียดนามและอินโดนีเซียส่วนใหญ่ มักจะไปลงทุนในธุรกิจแพลตฟอร์มเพื่อขยายตลาดในประเทศเหล่านั้น เนื่องจากเวียดนามและอินโดนีเซียมีประชากรจำนวนมาก และมีกำลังซื้อเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ ส่วนประเทศไทย ถึงแม้ว่าตลาดของเรามีขนาดเล็กกว่าและจำนวนประชากรก็จะเริ่มลดลงภายในอีก 10 ปีข้างหน้า แต่ภาคธุรกิจไทยก็มีการยอมรับเทคโนโลยีดิจิทัลในการบริหารจัดการมากกว่า และภาคการผลิตก็ต้องการระบบอัตโนมัติเพื่อทดแทนแรงงานที่มีแนวโน้มขาดแคลนมากขึ้นเรื่อย ๆ ประกอบกับ ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตของอุตสาหกรรมผลิตในภูมิภาค เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ และอุตสาหกรรมเครื่องใช้ไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์ ดังนั้น จุดแข็งของอุตสาหกรรมดิจิทัลไทยจึงอยู่ที่ความต้องการซอฟต์แวร์ของภาคธุรกิจและภาคการผลิต โดยความต้องการซอฟต์แวร์เพื่อพัฒนาประสิทธิภาพของภาคการผลิต เช่น Embedded Software ที่ใช้สำหรับระบบเครื่องจักรอัตโนมัติ จะเพิ่มขึ้นภายในระยะเวลา 5 ปีข้างหน้า นอกจากนี้ ความต้องการซอฟต์แวร์สำหรับเทคโนโลยีดิจิทัลขั้นสูง เช่น AI ที่เข้าใจภาษาไทย (Language Recognition And Natural Language Understanding) สำหรับใช้บนระบบ Call Center ก็มีแนวโน้มสูงขึ้นในอนาคต หากประเทศไทยต้องการพัฒนาอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์สำหรับ Internationalization เราต้องเร่งพัฒนาบุคลากรผู้เชี่ยวชาญด้านไอที ทั้งในระดับผู้พัฒนาซอฟต์แวร์ทั่วไป และระดับผู้เชี่ยวชาญด้าน Disruptive Technology

## 2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมระดับมหภาค

### 2.1.1 สภาพแวดล้อมทางการเมือง (Political Factors)

จากที่ทราบกันดีอยู่แล้วว่าสถานการณ์การเมืองในประเทศไทยนั้นเป็นอย่างไร และกำลังจะเดินทางไปทิศทางใด ปัญหาใหญ่ของประเทศที่ต้องแก้ไขด้วยการปฏิรูปหรือวิธีการอื่นใดยังไม่มีเกิดขึ้นเลย และแย่ไปกว่านั้นก็คือการทุจริตคอร์รัปชันที่ทวีความรุนแรงขึ้นจนอาจถึงขั้นที่ว่าไม่สามารถแก้ไขได้ ผลสุดท้ายก็คือเศรษฐกิจและภาคธุรกิจเล็ก ๆ ทั่วไปที่ไม่ใช่ของนายทุนใหญ่นั้นกลับกลายเป็นเหยื่อ เป็นฝ่ายถูกเอาเปรียบ ทางภาครัฐไม่มีนโยบายที่จะพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศ กลายเป็นประเทศที่มีต้นทุนแอบแฝงสูงในการทำธุรกิจ ขาดทิศทางและไม่นำลงทุน

### 2.1.2 สภาพแวดล้อมด้านเศรษฐกิจ (Economic Factors)

ดร.กิริฎา เภาพิจิตร์ ผู้อำนวยการวิจัยนโยบายเศรษฐกิจระหว่างประเทศและการพัฒนา และผู้อำนวยการโครงการวิเคราะห์เศรษฐกิจเชิงลึก สถาบันวิจัยเพื่อการพัฒนาประเทศไทย กล่าวถึงเศรษฐกิจไทยในปีว่า “ตอนแรกเราประเมินไว้ว่าน่าจะโตได้ประมาณ 3-4% เพราะมองว่าสถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 สามารถควบคุมได้ แต่เมื่อมีการระบาดระลอกใหม่ ทำให้เศรษฐกิจไทยได้รับผลกระทบไปอีกระยะหนึ่ง โดยเฉพาะเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการท่องเที่ยวภายในประเทศ เพราะว่าการท่องเที่ยวจากต่างประเทศยังคงเดินทางมาไม่ได้ อีกทั้งวัคซีนที่จะมาถึงในปลายเดือนกุมภาพันธ์ ยังมีปริมาณค่อนข้างจำกัด โดยจะเริ่มฉีดได้ในวงกว้างในช่วงเดือนพฤษภาคมเป็นต้นไป ประเมินว่าการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทยคงจะใช้เวลานานกว่าที่คาดไว้ ดังนั้น ในปีนี้เศรษฐกิจไทยน่าจะโตได้ประมาณ 2-3%” (นารินทิพย์ ท่องสายชล, 2564). โดยปัจจัยที่จะกระทบต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจไทย ดร.กิริฎา มองว่า เนื่องจากสถานการณ์ตอนนี้ค่อนข้างไม่แน่นอน ดังนั้น ปัจจัยที่ต้องจับตามอง คือ ระยะเวลาในการควบคุมการแพร่ระบาดของ COVID-19 ระลอกใหม่ เนื่องจากครั้งนี้รัฐบาลมีความหวังใยด้านเศรษฐกิจ จึงไม่ได้ล็อกดาวน์ทั้งประเทศเหมือนกับเมื่อไตรมาส 2 ของปี 2563 เพราะฉะนั้นโอกาสที่คนติดเชื้อ COVID-19 จะแพร่เชื้อก็ยังมีอยู่ในประเทศ และไม่แน่ใจว่าการควบคุมการระบาดระลอกใหม่นี้จะใช้เวลานานเท่าใด

### 2.2.3 สภาพแวดล้อมด้านสังคมและวัฒนธรรม (Sociocultural Factors)

การใช้งาน IT Solution รูปแบบต่าง ๆ ปัจจุบันทำให้เกิดสภาพการทำงานแบบทุกสถานที่และทุกเวลา เมื่อการสื่อสารก้าวหน้าและแพร่หลายขึ้น การโต้ตอบผ่านเครือข่ายทำให้มีปฏิสัมพันธ์ได้เกิดระบบการประชุมทางวิดีโอ ระบบประชุมบนเครือข่าย ระบบโทรศศึกษา ระบบการค้าขายบนเครือข่าย ลักษณะของการดำเนินงานเหล่านี้ ทำให้ผู้ใช้ขยายขอบเขตการดำเนินกิจกรรมไปทุกหนทุกแห่งตลอด 24 ชั่วโมง เราจะเห็นจากตัวอย่างที่มีมานานแล้ว เช่น ระบบเงินออนไลน์ของธนาคารต่าง ๆ ทำให้มีการใช้จ่ายได้ตลอดเวลา และกระจายไปใกล้ตัวผู้รับบริการมากขึ้น และด้วยเทคโนโลยีที่ก้าวหน้าขึ้น การบริการจะกระจายมากยิ่งขึ้นจนถึงที่บ้าน ในอนาคตสังคมการทำงานจะกระจายจนงานบางงานอาจนั่งทำที่บ้านหรือที่ใดก็ได้ และเวลาใดก็ได้

### 2.2.4 สภาพแวดล้อมด้านเทคโนโลยี (Technological Factors)

แม้ตลาด IT Solution จะมีการแข่งขันกันสูงและมีจำนวนมาก แต่ IT Solution ที่มียังตอบโจทย์คนใช้งานไม่ได้ทั้งหมด จึงจะเห็นว่ายังมีแอปพลิเคชันใหม่ ๆ หรือโปรแกรมใหม่ ๆ เกิดขึ้นเรื่อย ๆ ทำให้ทุกผลิตภัณฑ์รวมไปถึงงานบริการจะใช้ IT Solution รูปแบบต่าง ๆ เป็นช่องทางในการพัฒนาและยกระดับการบริการในยุคดิจิทัล



## 2.2 การประเมินความสามารถในการแข่งขัน

### 2.2.1 อำนาจต่อรองของผู้ผลิต (Bargaining Power of Suppliers)

ต้องมีการรวมกลุ่มของผู้ประกอบการบริการเดียวกันเพื่อไปต่อรองราคา หรือรวมกลุ่มกันเพื่อสั่งซื้อสินค้าทีละมาก ๆ เพื่อลดราคาของวัตถุดิบให้ถูกลงไม่เช่นนั้นจะไปเลือกใช้บริการของเจ้าอื่นแทน ซึ่งนอกจากกลุ่มซัพพลายเออร์นี้จะมีอำนาจต่อรองที่เพิ่มขึ้นแล้ว ยังเป็นการสร้างสัมพันธ์ไมตรีอันดีกับบรรดาคู่แข่งที่ช่วยเพิ่มอำนาจการต่อรองกับลูกค้าในอนาคตได้อีกด้วย

### 2.2.2 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Customers)

ผู้ผลิต IT Solution แต่ละรายจะมีจุดเด่นของการให้บริการที่แตกต่างกันแต่จะใช้เครื่องมือต่าง ๆ ในการพัฒนาคล้ายคลึงกันดังนั้นทำให้เป็นจุดเด่นและจะลดการต่อรองของลูกค้าได้ดี

### 2.2.3 การแข่งขันระหว่างคู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน (Rivalry among Current Competitors)

เนื่องจากเป็นบริษัทเปิดใหม่และมีต้นทุนในการดำเนินการธุรกิจต่ำจึงอาจเป็นข้อด้อยที่จะทำให้การแข่งขันกับผู้ประกอบการรายอื่นที่มีศักยภาพในการผลิตเทียบเท่ากันแต่สามารถลดต้นทุนและระยะเวลาในการทำงานได้ดีกว่า

#### 1) ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of Substitute Products)

ในอุตสาหกรรมพัฒนา IT Solution นั้น มีความเสี่ยงที่จะเกิด ระบบหรือโปรแกรมสำเร็จรูปจะสามารถทำงานได้ดีกว่าและลดค่าใช้จ่ายได้ บริษัทเองจำเป็นต้องมีการนำเสนอฟังก์ชันต่างๆ ในรูปแบบ Customization พัฒนาตามความต้องการของลูกค้า สามารถตอบโต้และแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้ในแบบที่โปรแกรมสำเร็จรูปทำไม่ได้เพื่อปิดภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนต่อไป

#### 2) ภัยคุกคามจากคู่แข่งรายใหม่ (Threat of New Entrance)

ทางบริษัทจำเป็นต้องมีการวางแผนรับมือกับลูกค้าในการสร้างความสัมพันธ์ระยะยาว เพื่อให้ได้ระบบที่มีการพัฒนา พร้อมทั้งตรงตามความต้องการและการเติบโตของลูกค้าตามไปด้วย

## 2.3 การวิเคราะห์ตลาดและโครงสร้างการแข่งขัน

### 2.3.1 คู่แข่งทางตรง (Direct Competitors)

#### คู่แข่งทางตรง รายที่ 1

G-Able คือ บริษัทผู้พัฒนา, ติดตั้งจนถึงให้บริการด้านระบบ IT และ Digital ในไทย ซึ่งเป็นพันธมิตรกับบริษัทชั้นนำระดับโลกในด้าน Modern Digital Solutions, Enterprise Business Solutions และ IT Infrastructure Solutions โดยมีกลุ่มลูกค้าซึ่งเป็นองค์กรชั้นนำในภาคเอกชน

## คู่แข่งทางตรง รายที่ 2

Clicknext เราเป็นนักพัฒนาซอฟต์แวร์มือถืออาชีพที่เน้นกระบวนการพัฒนาซอฟต์แวร์ที่ครบวงจร เพื่อให้ลูกค้าได้รับผลงานที่ดี มีคุณภาพ และส่งมอบได้ตรงเวลามีประสบการณ์มากกว่า 15 ปี ผ่านงานมากกว่า 100 งาน กับบริษัทชั้นนำของประเทศไทย

### 2.3.2 คู่แข่งทางอ้อม (Indirect Competitors)

#### คู่แข่งทางอ้อม รายที่ 1

พนักงานในองค์กรที่มีความสามารถในการพัฒนาระบบได้ด้วยตนเองซึ่งทำให้ลูกค้าอาจเล็งเห็นถึงการลดค่าใช้จ่ายในการจ้างบริษัทรับผลิตงานต่าง ๆ

#### คู่แข่งทางอ้อม รายที่ 2

บุคคลธรรมดาที่เป็นลักษณะการรับจ้างงานแบบฟรีแลนซ์ รวมไปถึงการรับทำงานพัฒนาระบบแบบ Outsource เป็นคู่แข่งทางอ้อมที่ไม่ควรไม่ข้าม

### 2.3.3 สินค้าทดแทน (Substitute Product)

สินค้าทดแทนมีผลต่อความกังวลไม่มากนักเนื่องจากลักษณะงานที่บริษัทรับผลิตเป็นลักษณะเพื่อแก้ปัญหาตามความต้องการลูกค้าของแต่ละรายแบบตรงจุด ซึ่งทำให้ไม่สามารถหา IT Solution สำเร็จรูปในการทดแทนได้ทำให้ลูกค้าว่าจ้างเราในการดำเนินวางระบบเพื่อแก้ปัญหาของลูกค้า

## 2.4 วิเคราะห์ปัจจัยหลักที่ส่งผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

2.4.1 การลดต้นทุนด้านต่างๆ ฝ่ายพัฒนาหาวิธีการในการลดต้นทุน เช่น การใช้ภาษาในการเขียนที่เป็นแบบ Cross Platform เขียนแค่ครั้งเดียวสามารถใช้ได้ทั้ง 2 ระบบ เช่น ใช้ได้ทั้ง iOS และ Android เป็นต้น เพื่อให้งานเสร็จเร็วขึ้นแต่ยังคงคุณภาพเหมือนเดิม

2.4.2 การดูแลลูกค้า ทีมบริการหลังการขายมีหน้าที่ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจ ซึ่งต้องมีการสร้างวัฒนธรรมให้กับทีมงานในการให้ความเคารพลูกค้า

## 2.5 สรุปประเด็นสำคัญจากการวิเคราะห์อุตสาหกรรม

2.5.1 อุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ เป็นอุตสาหกรรมที่มีความสำคัญต่อเศรษฐกิจอีกอุตสาหกรรมหนึ่งของไทย ซึ่งเป็นตัววัดความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีของประเทศ และเป็นตัวขับเคลื่อนสำคัญที่จะเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานและความสามารถในการแข่งขันให้กับอุตสาหกรรมอื่นๆ เช่น การท่องเที่ยว อัญมณี อาหาร เกษตร และเฟอร์นิเจอร์ ฯลฯ ดังนั้นการพัฒนาเศรษฐกิจยุคใหม่จึงจำเป็นต้องเน้นการพัฒนาศักยภาพด้านซอฟต์แวร์ของประเทศให้มากขึ้น

2.5.2 ปัจจุบันอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทยยังเป็นอุตสาหกรรมขนาดเล็ก ส่วนใหญ่เป็นบริษัทขนาดเล็ก มีอยู่ประมาณ 1,000 บริษัท โดยการผลิตซอฟต์แวร์แบ่งเป็น 2 ประเภท คือ ประเภทบริการ หรือซอฟต์แวร์ตามที่ถูกคำสั่ง (Custom Developed Software) แบ่งออกเป็นนำเข้าจากต่างประเทศ 40% และในประเทศ 60% และซอฟต์แวร์ที่เป็นสินค้าทั่วไป (Package or Generic Software Product) แบ่งเป็นนำเข้า 70% และภายในประเทศ 30% (กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม, 2558) โดยมีผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ ดังนี้ คือ

- 1) System Software/Utilities
- 2) Application Tool
- 3) Middle Ware
- 4) Application Solutions

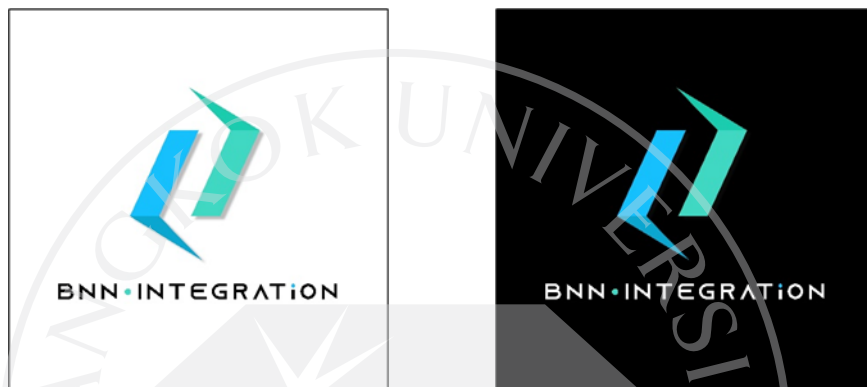
ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ที่นำเข้าจากต่างประเทศส่วนใหญ่เป็นซอฟต์แวร์ทางด้านอีอาร์พี (Enterprise Resource Planning: ERP) ซึ่งเป็นซอฟต์แวร์ช่วยในการบริหาร และซอฟต์แวร์ซีอาร์เอ็ม (Customer Relation Management) เป็นซอฟต์แวร์บริหารลูกค้าสัมพันธ์ สำหรับผลิตภัณฑ์ซอฟต์แวร์ที่ผลิตในไทย ส่วนใหญ่เป็นซอฟต์แวร์ระบบบัญชีขนาดเล็ก และซอฟต์แวร์บริหารระบบเช่า เป็นต้น

### บทที่ 3

#### การประเมินสภาพแวดล้อมภายใน

##### 3.1 ชื่อและตราสัญลักษณ์ของธุรกิจ

ภาพที่ 3.1 ตราสัญลักษณ์ บริษัท บีเอ็นเอ็น อินทิเกรชั่น จำกัด (BNN Integration Co., Ltd.)



##### 3.2 แผนกลยุทธ์

###### 3.2.1 วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำด้านการพัฒนา IT Solution หลากหลายประเภท ที่ช่วยให้เกิดการจัดการในหน่วยงานราชการและเอกชนได้ง่าย เป็นที่รู้จักซึ่งมีผู้ใช้มากที่สุดเป็นอันดับหนึ่งในสิบของประเทศ ภายในเวลา 5 ปี

###### 3.2.2 พันธกิจ

1) สร้าง IT Solution ที่เหมาะสม สามารถแก้ปัญหาของลูกค้าได้ ช่วยในการบริหารจัดการในหน่วยงานราชการและเอกชนและใช้งานง่าย

2) สร้าง IT Solution โดยคำนึงถึงพฤติกรรมของผู้ใช้เป็นสำคัญ

###### 3.2.3 เป้าหมาย

###### 3.2.3.1 เป้าหมายระยะสั้น

1) เป็นบริษัทพัฒนา IT Solution ที่มีชื่อเสียงในด้านการช่วยการจัดการข้อมูลและมีความปลอดภัยในการใช้บริการได้อย่างมีมาตรฐาน มีความน่าเชื่อถือ

2) เป็นบริษัทที่สร้าง IT Solution ที่ดีตลาดและลูกค้ามีความจงรักภักดีต่อแบรนด์

3) มีรายได้ที่เข้ามาอย่างต่อเนื่อง

### 3.2.3.2 เป้าหมายระยะยาว

- 1) มีฐานลูกค้าที่มั่นคง มีรายได้เติบโตมากกว่า 200% และมีการขยายฐานลูกค้าเพิ่มมากขึ้น เน้นเจาะกลุ่มลูกค้าใหม่
- 2) มีกลุ่มลูกค้าที่หลากหลายมากขึ้นที่เลือกบริษัทของเราเป็นผู้พัฒนา
- 3) มีความสามารถทางการเงินที่จะขยายระบบไปยังรูปแบบอื่น ๆ

## 3.3 การประเมินจุดแข็ง จุดอ่อน อุปสรรค และโอกาสของธุรกิจ (SWOT Analysis)

### 3.3.1 จุดแข็ง (Strength)

- 1) มีที่ปรึกษาเป็นผู้เชี่ยวชาญ
- 2) ทีมงานมีศักยภาพสูง
- 3) ทีมงานเล็กพูดคุยกันได้ง่าย
- 4) สร้างความร่วมมือกับพันธมิตรทางธุรกิจด้วยกันเพื่อเพิ่มฐานลูกค้า
- 5) การผลิตใช้ต้นทุนต่ำ
- 6) ผลิตภัณฑ์สามารถประยุกต์ใช้เพื่อรองรับได้หลายอุปกรณ์
- 7) ใช้เงินทุนเริ่มต้นน้อย

### 3.3.2 จุดอ่อน (Weakness)

- 1) จำนวนคนอาจไม่เพียงพอหากมีงานเข้ามาเพิ่มขึ้น
- 2) ยังไม่เคยทำการตลาดมาก่อน
- 3) เงินทุนในการทำการตลาดมีจำกัด
- 4) เทคโนโลยีของอุปกรณ์ทำให้ยากต่อการควบคุมการผลิต
- 5) ความต้องการของผู้ใช้หลากหลาย

### 3.3.3 โอกาส (Opportunity)

- 1) มีคนจำนวนมากสามารถเข้าถึงเทคโนโลยีได้
- 2) แนวโน้มของธุรกิจใหม่ที่นิยมใช้เทคโนโลยีเข้าช่วย
- 3) ยังไม่สามารถครองตลาดกลุ่มได้ทั้งหมด
- 4) คู่แข่งมีช่องทางการเข้าถึงฐานลูกค้ายังไม่ครอบคลุม
- 5) แนวโน้มการใช้แอปพลิเคชันจัดการกำลังได้รับการนิยม

### 3.3.4 อุปสรรค (Threat)

- 1) การเข้าถึงลูกค้าธุรกิจขนาดใหญ่ทำได้ยาก
- 2) หลายธุรกิจยังไม่ยอมรับการใช้งานเทคโนโลยี
- 3) คู่แข่งทางธุรกิจมีประสบการณ์มากกว่า

- 4) ลูกค้าบางแห่งพัฒนา IT Solution ใช้งานเอง
- 5) มีความแตกต่างของอุปกรณ์มากเกินไป
- 6) ความต้องการใช้งานมีหลากหลายในแต่ละกลุ่มลูกค้า

### 3.4 แนวทางกลยุทธ์ของธุรกิจ

#### 3.4.1 กลยุทธ์ระดับองค์กร

จากการประเมินศักยภาพของธุรกิจ บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น ให้พร้อมเผชิญหน้ากับการแข่งขันทางธุรกิจ กลยุทธ์ระดับองค์กรที่เลือกใช้ คือ เน้นกลยุทธ์คงตัว (Stability Strategy) ไม่มีการลงทุนใด ๆ นอกเหนือจากงบประมาณที่ตั้งไว้ในช่วงนี้ แต่มุ่งเน้นในตัว IT Solution พื้นฐานเบื้องต้นที่มีอยู่ให้เข้มแข็ง เพื่อในการขยายธุรกิจต่อไปในอนาคต

#### 3.4.2 กลยุทธ์ระดับธุรกิจ

จากการวิเคราะห์จุดแข็งของกิจการ ผนวกกับกลยุทธ์ระดับองค์กรที่เลือกใช้ เห็นว่าธุรกิจ บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น ควรเลือกใช้กลยุทธ์ระดับธุรกิจ เน้นความแตกต่างของ IT Solution และบริการ โดยนำศักยภาพในด้านการจัดการต่างและบริการใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการ ของลูกค้าให้หันมาใช้บริการกันมากขึ้น

#### 3.4.3 กลยุทธ์ระดับหน้าที่

##### 3.4.3.1 กลยุทธ์ของฝ่ายขาย

- 1) ทำให้บริการของ บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น เป็นที่รู้จัก ให้เกิดการยอมรับเห็นประโยชน์คุณค่าในการขายระบบและแอปพลิเคชันการให้บริการด้านพัฒนา IT Solution ที่มีประสิทธิภาพ รวมถึงบริการของพนักงานที่คัดสรรบุคคลากรมาอย่างดี และลดความสำคัญของการเลือกใช้บริการด้านราคาลง
- 2) ทำให้ บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น เป็นที่รู้จักและ เป็นที่ยอมรับในฐานะ ผู้นำในด้านการพัฒนา IT Solution ในเรื่องความเชี่ยวชาญ ประสิทธิภาพ ความเอาใจใส่ในการบริการ
- 3) กระตุ้นกลุ่มเป้าหมายให้ทดลองใช้งานระบบของ บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น และเกิดความพึงพอใจเลือกใช้ระบบในครั้งต่อ ๆ ไปและบอกต่อให้คนใกล้ชิดหรือคนรู้จักเลือกใช้ระบบของ บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น ด้วย
- 4) เพื่อสร้างการเติบโตและสร้างความเชื่อมั่นสำหรับลูกค้าเพื่อประโยชน์ในการขยายประเภทการบริการในอนาคต

##### 3.4.3.2 แผนการตลาดช่วง 0-3 เดือน

- 1) เริ่มกิจกรรมการตลาดก่อนการเปิดให้บริการจริง 1 ปี ด้วยการทำเว็บไซต์และแผนเพจอย่างเป็นทางการ พร้อมเปิดบัญชี Social Media ต่าง ๆ เช่น Facebook และ Instagram

เพื่อไว้ใช้ในการ โพรโมทบริษัท พร้อมทั้งเริ่มการประชาสัมพันธ์ข้อมูลเรื่องบริการต่าง ๆ ชื่อโพสต์ ลง โพสต์รูปต่าง ๆ เพื่อดึงดูดความสนใจและให้เป็นที่รู้จัก โดยนำผลงานเดิมเป็นที่ตั้งในการโปรโมท

2) จัด Promotion Package คือ สร้างการซื้อระบบและบริการให้กับลูกค้าเป็นตัวเลือก เพื่อเลือกซื้อแพคเกจที่หลากหลายโดยจัดระบบการบริการเป็น Package มีตัวเลือกที่เหมาะสมพร้อมแจ้งราคาให้ลูกค้าได้ตัดสินใจ เป็นการสร้างยอดขายและให้ลูกค้าได้ทดลองใช้ผลิตภัณฑ์เพิ่มมากขึ้นด้วย

#### 3.4.3.3 แผนการตลาดช่วงหลังจกนั้น

ทางบริษัทอยากที่จะเป็นผู้ได้รับการประมูลงานจากภาครัฐ แต่จะต้องสะสมผลงานไปก่อนเนื่องจากหลาย ๆ งานจัดซื้อจัดจ้างของภาครัฐจะต้องเป็นผู้ที่มีผลงาน จึงจำเป็นต้องสะสมผลงานเพื่อวันหนึ่งจะได้เป็นหนึ่งในผู้เข้าร่วมประมูลงาน โดยช่วงแรก ๆ บริษัทเน้นเก็บทุกงานเพื่อเอามาเป็นผลงาน เน้นไปที่การทำงานให้ภาครัฐ แต่เป็นการทำในรูปแบบสัญญาจ้างงานกับบริษัทที่ชนะการประมูลและมาจ้างบริษัทเราอีกทีหนึ่ง จากนั้นเราจึงค่อยทำการประมูลงานเองเมื่อมีผลงานพอ และเราพยายามที่จะติดตามข่าวสารการจัดซื้อจัดจ้างจากภาครัฐอยู่เสมอ ๆ เพื่อดูว่างานไหนประมูลเองได้ และหากไม่ได้เราก็จะดูว่างานไหนใครชนะการประมูลเพื่อที่ว่าจะได้ทำงานร่วมกับเขา

#### 3.4.4 กลยุทธ์ฝ่ายบัญชีและการเงิน

เนื่องจากผู้บริหารจับบัญชีบัณฑิตมาโดยตรง จึงจะทำบัญชีทั้งหมดเอง แล้วส่งให้ผู้ตรวจสอบตรวจงบการเงินประจำปี เริ่มแรกจะใช้เงินลงทุนจากหุ้นส่วนทั้งหมด 100% ลงทุนในเรื่องของอุปกรณ์เครื่องมือสำคัญต่าง ๆ และค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน เช่น ค่าเช่าสำนักงาน ค่าใช้จ่ายที่ต้องสำรองจ่ายไปก่อน เป็นต้น

ส่วนสำหรับโครงการต่าง ๆ หากเป็นโครงการจากภาครัฐ บริษัทจะมีการแบ่งแยกการเก็บงวดค่าจ้างตามสัญญาจ้างของภาครัฐเลย โดยอาจจะแบ่งเป็น 3-4 งวด แล้วแต่การส่งงานที่ระบุในสัญญา และหากเป็นลูกค้าเอกชนทางบริษัทมีนโยบายการเก็บเงินแบ่งเป็นงวดเช่นกัน ไม่ต่ำกว่า 2 งวด แล้วแต่สัญญาจ้างที่เพิ่มขึ้นเช่นกัน แต่หลัก ๆ จะเน้นไปที่ 2 งวด โดยงวดแรกก่อนเริ่มงานและงวดที่ 2 หลังจากส่งมอบงาน

#### 3.4.5 กลยุทธ์ระดับหน้าที่อื่น ๆ

1) ทางบริษัทจะจัดซื้อเฉพาะในส่วนที่จำเป็นสำหรับงานที่มีการเซ็นสัญญาแล้วเท่านั้น เช่น การเช่า Server จะทำก็ต่อเมื่อมีโครงการมาแล้วเท่านั้น จะไม่มีการหมุนเปลวไปกับส่วนตรงนี้ หากยังไม่มีโครงการดำเนินการ

2) ทางบริษัทจะติดตามการใช้งานของลูกค้าหลังจากส่งมอบงานแล้ว เพื่อให้แน่ใจว่าสามารถใช้ได้จริงและแก้ปัญหาได้จริง นอกจากนั้นยังมีการรับประกันผลิตภัณฑ์ของบริษัท รวมถึงมีระยะเวลาที่จะปรับปรุงแก้ไขงานให้โดยไม่คิดค่าใช้จ่ายใด ๆ

## บทที่ 4

### การวิจัยทางการตลาด

#### 4.1 วัตถุประสงค์การวิจัย

- 4.1.1 เพื่อศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย (ลูกค้าเอกชน)
- 4.1.2 เพื่อศึกษาแนวโน้มความต้องการของผู้บริโภค
- 4.1.3 เพื่อนำข้อมูลไปใช้ในการวิเคราะห์และวางแผนในการดำเนินธุรกิจต่อไป

#### 4.2 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

- 4.2.1 ทราบพฤติกรรมพื้นฐานของผู้บริโภคกลุ่มเป้าหมาย
- 4.2.2 ทราบแนวโน้มและความต้องการของผู้บริโภค
- 4.2.3 ได้ข้อมูลที่จะนำไปใช้ในการวิเคราะห์และวางแผนในการดำเนินธุรกิจต่อไป

#### 4.3 ระเบียบวิธีวิจัย

ทำการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคในการเลือกผู้พัฒนาระบบ เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ได้มากยิ่งขึ้น รวมถึงสามารถทราบกลุ่มเป้าหมายของบริษัท เพื่อให้ทราบถึงโอกาสและความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ ในส่วนของเอกชน โดยใช้การเก็บรวบรวมข้อมูลจากแบบสอบถาม

#### 4.4 วิธีการเก็บข้อมูลและแหล่งข้อมูล

มุ่งเน้นไปที่ผู้ที่ประกอบธุรกิจส่วนตัวขนาดเล็กถึงใหญ่ ที่ยังไม่เคยมีการพัฒนา IT Solution ใช้เองมาก่อน

#### 4.5 เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้มีการศึกษาทั้งเชิงปริมาณ สำหรับกลุ่มตัวอย่าง เชิงปริมาณใช้เครื่องมือในการวิจัยโดยใช้แบบสอบถาม การทำแบบสอบถามได้แบ่งไว้ 2 ส่วนด้วยกัน ดังนี้

ส่วนที่ 1 แบบสอบถามข้อมูลส่วนบุคคลของผู้ทำแบบสอบถาม ได้แก่ เพศ อายุ ระดับการศึกษา อาชีพ ประเภทธุรกิจ รายได้ต่อปี

ส่วนที่ 2 แบบสอบถามพฤติกรรมทั่วไปของผู้ทำแบบสอบถาม โดยสอบถามปัจจัยในการเลือกจ้างบริษัทในการพัฒนา IT Solution และรูปแบบ IT Solution ที่ต้องการ ดังต่อไปนี้



- 1) ปัจจุบันมีระบบ หรือโปรแกรมใด ๆ ที่พัฒนาขึ้นเองใช้งานอยู่หรือไม่
- มีแล้ว
  - มีแล้ว แต่สนใจพัฒนาระบบใหม่ ๆ ต่อไป
  - ยังไม่มี และมีความสนใจที่จะพัฒนาขึ้นมาใช้เอง
  - ยังไม่มี และไม่สนใจในตอนนี้
- 2) ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนา โดยมีตัวเลือก ดังต่อไปนี้
- บริษัทเดิมที่เคยร่วมงาน
  - ฟรีแลนซ์ตามแพลตฟอร์มต่าง ๆ เช่น FastWork
  - บริษัทใหม่ที่ยังไม่เคยร่วมงาน แต่ได้รับการแนะนำจากคนรู้จัก
  - บริษัทใหม่ที่เห็นตามโฆษณา
- 3) รูปแบบหรือแพลตฟอร์มที่ต้องการ โดยมีตัวเลือกดังต่อไปนี้
- Website
  - Mobile Application
  - Desktop Application
- 4) งบประมาณในการพัฒนา โดยมีตัวเลือกดังต่อไปนี้
- 20,000–50,000 บาท
  - 50,001–100,000 บาท
  - ตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไป
- 5) ระยะเวลาที่ใช้ในการพัฒนาที่ลูกค้าคาดหวัง โดยมีตัวเลือก ดังต่อไปนี้
- น้อยกว่า 1 เดือน
  - ตั้งแต่ 1–2 เดือน
  - ตั้งแต่ 2–3 เดือน
  - ตั้งแต่ 3–6 เดือน
  - 6 เดือนขึ้นไป
- 6) ภาษาที่ใช้ในการพัฒนา เช่น Java, C#, Angular หรือ ReactJS เป็นต้น โดยมีตัวเลือกดังต่อไปนี้
- ไม่จำกัดภาษา
  - จำกัดภาษา โดยต้องเป็นภาษาที่ต้องการ

## 7) ความคาดหวังที่มีต่อ IT Solution เมื่อพัฒนาเสร็จแล้ว

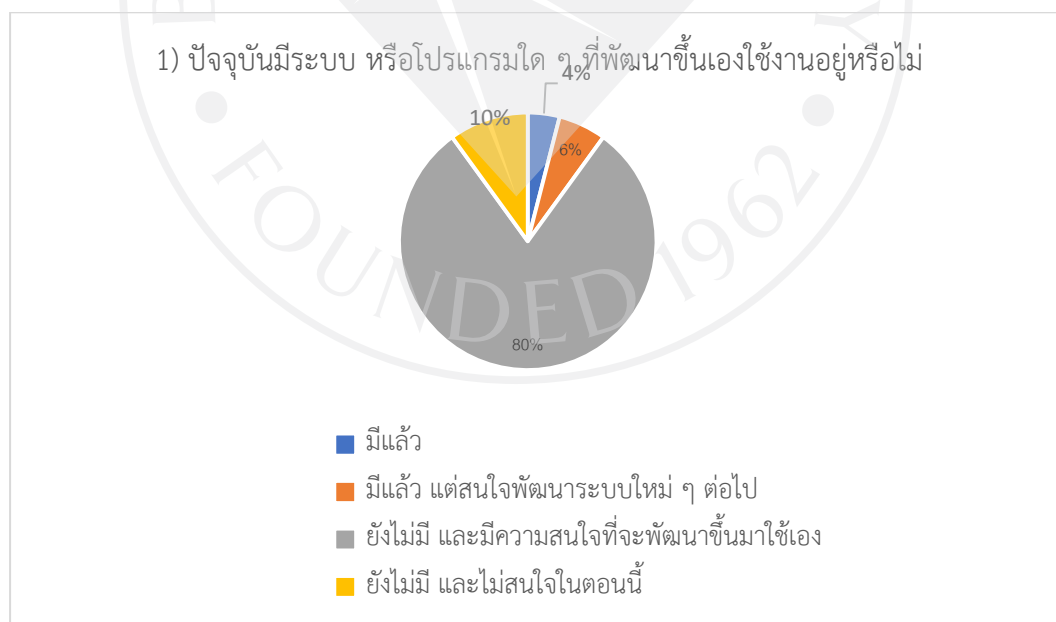
## 4.6 สรุปผลการวิจัย

จากผู้ตอบแบบสอบถามทั้งหมด จำนวน 50 ท่าน ได้ผลการวิจัย ดังต่อไปนี้

ตารางที่ 4.1: ปัจจุบันมีระบบ หรือโปรแกรมใด ๆ ที่พัฒนาขึ้นเองใช้งานอยู่หรือไม่

คำตอบ	เปอร์เซ็นต์
มีแล้ว	4
มีแล้ว แต่สนใจพัฒนาระบบใหม่	6
ยังไม่มี และมีความสนใจที่จะพัฒนาขึ้นมาใช้เอง	80
ยังไม่มี และไม่สนใจในตอนี้	10

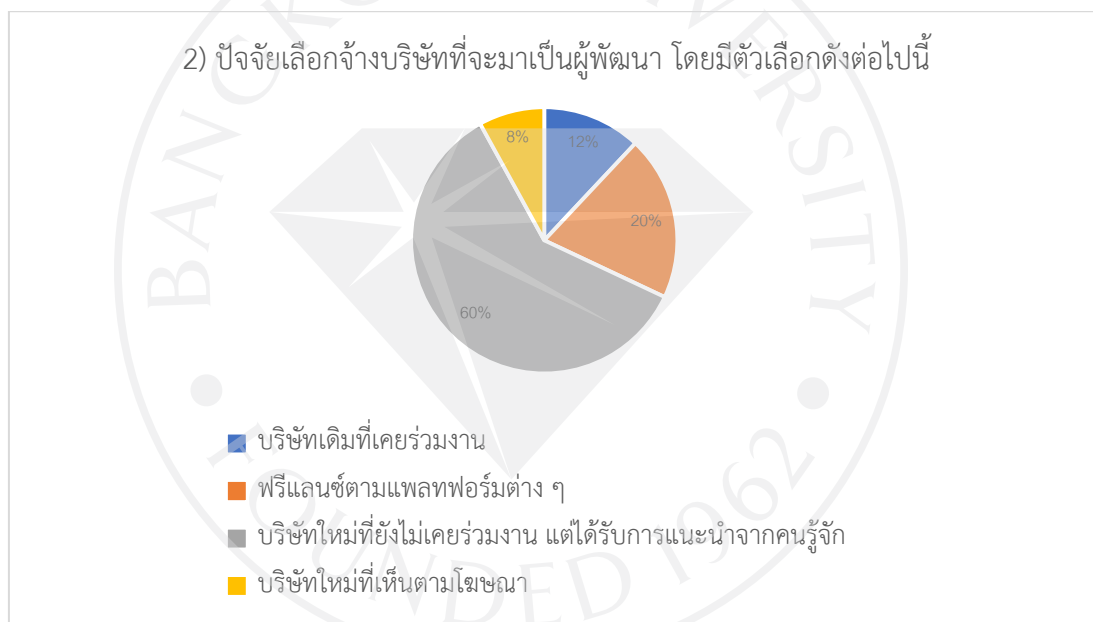
ภาพที่ 4.1: ปัจจุบันมีระบบ หรือโปรแกรมใด ๆ ที่พัฒนาขึ้นเองใช้งานอยู่หรือไม่



ตารางที่ 4.2: ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนา

คำตอบ	เปอร์เซ็นต์
บริษัทเดิมที่เคยร่วมงาน	12
ฟรีแลนซ์ตามแพลตฟอร์มต่าง ๆ เช่น FastWork	20
บริษัทใหม่ที่ยังไม่เคยร่วมงาน แต่ได้รับการแนะนำจากคนรู้จัก	60
บริษัทใหม่ที่เห็นตามโฆษณา	8

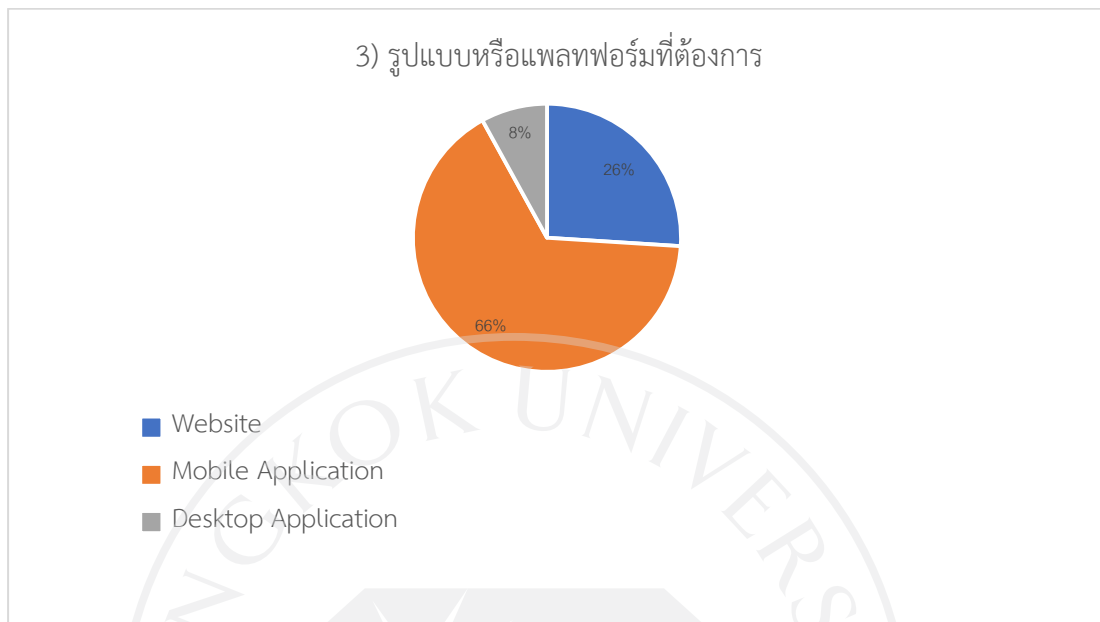
ภาพที่ 4.2: ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนา



ตารางที่ 4.3: ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนารูปแบบหรือแพลตฟอร์มที่ต้องการ

คำตอบ	เปอร์เซ็นต์
Website	26
Mobile Application	66
Desktop Application	8

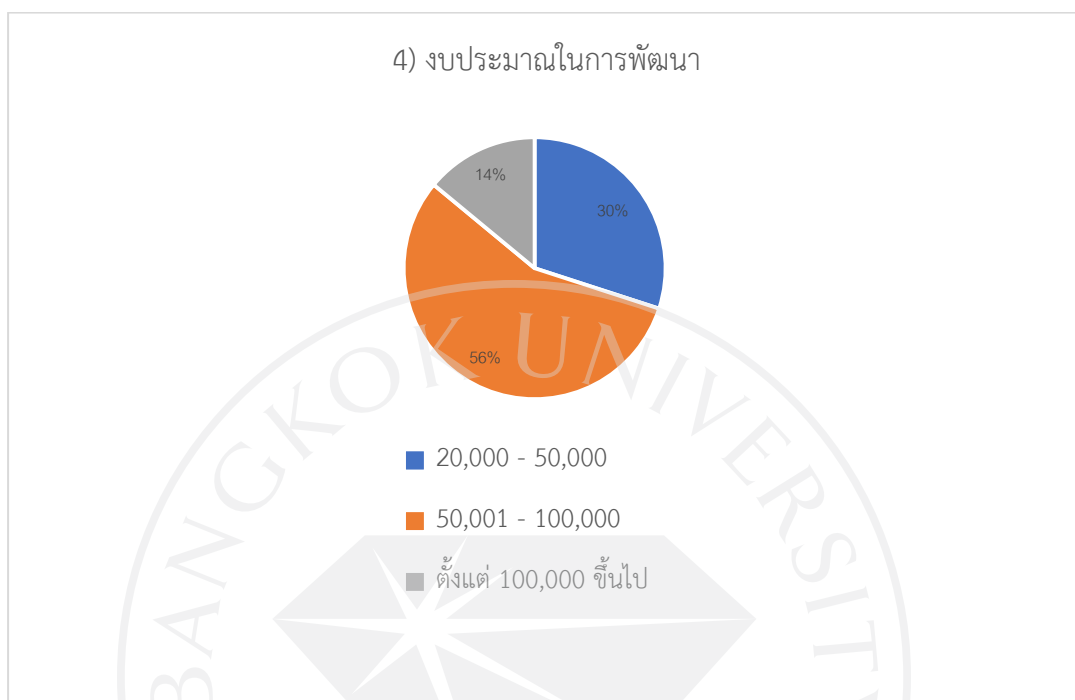
ภาพที่ 4.3: ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนารูปแบบหรือแพลตฟอร์มที่ต้องการ



ตารางที่ 4.4: ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนารูปแบบหรือแพลตฟอร์มที่ต้องการงบประมาณในการพัฒนา

คำตอบ	เปอร์เซ็นต์
20,000–50,000 บาท	30
50,001–100,000 บาท	56
ตั้งแต่ 100,000 บาทขึ้นไป	14

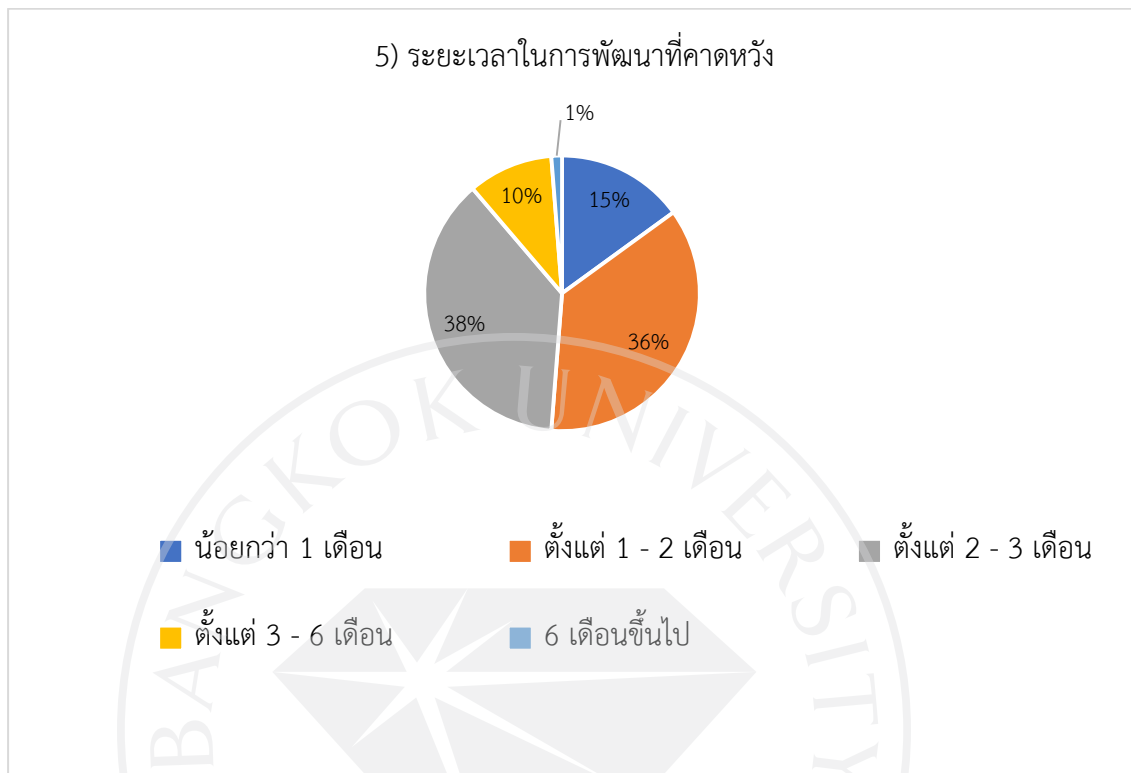
ภาพที่ 4.4: ปัจจัยเลือกจ้างบริษัทที่จะมาเป็นผู้พัฒนารูปแบบหรือแพลตฟอร์มที่ต้องการงบประมาณในการพัฒนา



ตารางที่ 4.5: ระยะเวลาที่ใช้ในการพัฒนาที่ลูกค้าคาดหวัง

คำตอบ	เปอร์เซ็นต์
น้อยกว่า 1 เดือน	15
ตั้งแต่ 1-2 เดือน	36
ตั้งแต่ 2-3 เดือน	38
ตั้งแต่ 3-6 เดือน	10
6 เดือนขึ้นไป	1

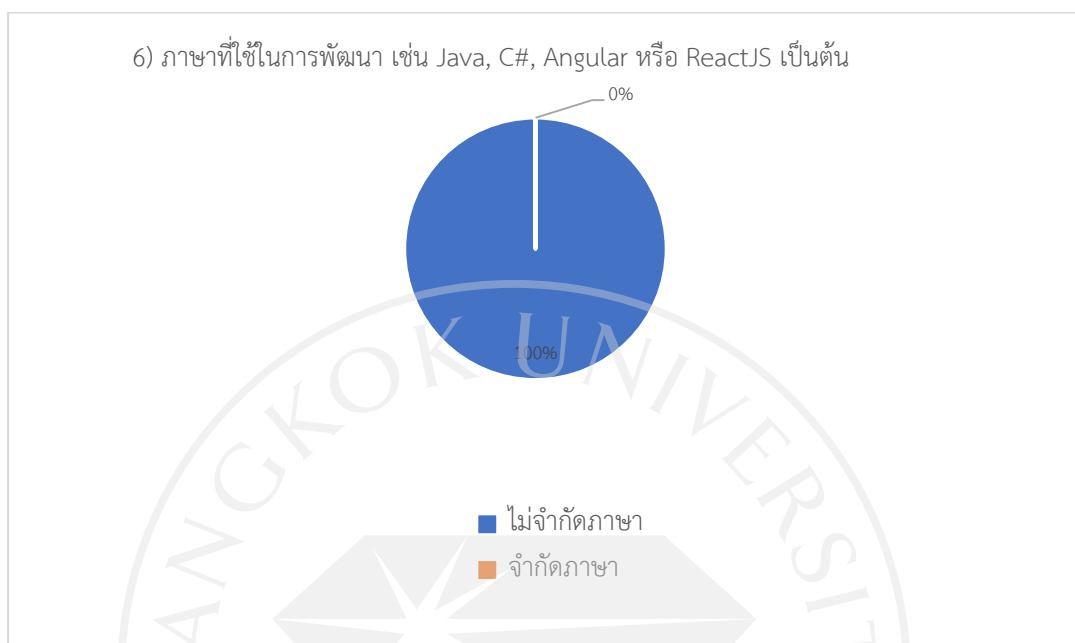
ภาพที่ 4.5: ระยะเวลาที่ใช้ในการพัฒนาที่ลูกค้าคาดหวัง



ตารางที่ 4.6: ภาษาที่ใช้ในการพัฒนา เช่น Java, C#, Angular หรือ ReactJS เป็นต้น โดยมีตัวเลือกดังต่อไปนี้

คำตอบ	เปอร์เซ็นต์
ไม่จำกัดภาษาที่ใช้ในการพัฒนา	100
จำกัดภาษา โดยต้องเป็นภาษาที่ต้องการ	0

ภาพที่ 4.6: ภาษาที่ใช้ในการพัฒนา เช่น Java, C#, Angular หรือ ReactJS เป็นต้น โดยมีตัวเลือกดังต่อไปนี้



จากการศึกษาข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง ทำให้รู้ว่าจะต้องเน้นทำการตลาดกับกลุ่มธุรกิจเล็ก ๆ ที่ยังไม่เคยมีการใช้งาน IT Solution มาก่อน เนื่องจากร้อยละ 80 ของผู้ทำแบบสอบถามที่สนใจจะจ้างพัฒนา IT Solution ขึ้นมาใช้เอง คือ ผู้ที่ยังไม่เคยมีมาก่อน แต่มีความสนใจที่จะพัฒนาขึ้นมาใช้งาน นอกจากนี้ร้อยละ 60 สนใจที่จะจ้างบริษัทที่ยังไม่เคยร่วมงานมาก่อน แต่ได้รับการแนะนำจากคนรู้จักมาอีกที เนื่องจากรู้สึกสามารถไว้วางใจได้หรือสอบถามคนรู้จักได้ถึงคุณภาพของงาน และนอกจากนี้โดยส่วนใหญ่สนใจที่จะพัฒนาในรูปแบบของ Mobile Application งบประมาณไม่เกิน 100,000 บาท ระยะเวลาในการพัฒนาอยู่ที่ไม่เกิน 3 เดือน รวมถึงไม่จำกัดภาษาในการพัฒนา แต่ถึงอย่างไรก็ตามจากผลสำรวจ กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ให้ความสำคัญของฟังก์ชันที่สามารถแก้ไขปัญหาที่มีในปัจจุบันหรือต้องสามารถช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้ไม่แง่ใดก็แง่หนึ่ง เช่น ต้องสามารถทำให้การทำงานรวดเร็วขึ้น ประหยัดเวลา มีความถูกต้องแม่นยำ ลดการใช้จำนวนคน แต่ยังคงสามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพเท่าเดิมหรือดีขึ้น สามารถเพิ่มยอดขายได้มากขึ้นและต้องช่วยลดการทุจริตที่อาจเกิดขึ้นจากมนุษย์ได้

จากทั้งหมดที่กล่าวมา จึงมองว่าธุรกิจนี้มีความเป็นไปได้ เนื่องจากสามารถทำตามความต้องการของลูกค้าตามที่ส่วนใหญ่ทำแบบสอบถามได้ครบถ้วน แต่อาจจะต้องเพิ่มในส่วนของการมอง

หากคอนเนคชั่นหรือเพิ่มการแนะนำแบบปากต่อปากมากขึ้น เพื่อจะได้ตรงตามปัจจัยในการเลือกบริษัท  
ที่จะมาพัฒนาของลูกค้า





## บทที่ 5 แผนการตลาด

### 5.1 วัตถุประสงค์ทางการตลาด

จัดให้มีการวิเคราะห์การบริการ (Service Analysis) ในภาพรวมและแยกแต่ละแพ็คเกจจิ้ง เพื่อพิจารณาความสามารถในการทำกำไรในบริการแต่ละประเภทเพื่อปรับปรุงสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ไม่เป็นที่นิยมที่มียอดใช้บริการต่ำ โดยการใช่วิธีการขายควบกับแพ็คเกจจิ้งอื่น ๆ หรือการให้ส่วนลดเป็นพิเศษ การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ในการขยายหรือเพิ่มฟีเจอร์ของ IT Solution ในระยะนี้คาดว่าน่าจะมียอดขายเพิ่มมากขึ้นแล้ว ให้มีการติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดและคู่แข่งอย่างใกล้ชิด เน้นที่การโฆษณาประชาสัมพันธ์ต่อกันทำให้เกิด Brand Preference และความเป็นผู้นำในตลาดอยู่ตลอดเวลา โดยร่วมกับพันธมิตร (Strategic Alliance) ที่มีฐานลูกค้ากลุ่มเดียวกัน จัดวางเอกสารประชาสัมพันธ์ร่วมกัน ตลอดจนการจัดทำกิจกรรมส่งเสริมการตลาดร่วมกัน เนื่องจากเป็นกลุ่มเป้าหมายเดียวกัน และเป็นธุรกิจที่ไม่ขัดแย้งกันแต่สนับสนุนซึ่งกันและกัน และเป็นบริการที่สนับสนุนเช่นเดียวกัน

### 5.2 การเลือกกลุ่มตลาดเป้าหมาย

5.2.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก ได้แก่ ลูกค้าภาครัฐ เช่น สำนักงานตำรวจ กระทรวงต่าง ๆ ของรัฐ รวมถึงศูนย์การแพทย์และโรงพยาบาลของรัฐ ลูกค้าภาคเอกชน ได้แก่ บริษัทพาร์ทเนอร์ และกลุ่มธุรกิจทั่วไป

5.2.2 กลุ่มเป้าหมายรอง ได้แก่ กลุ่มลูกค้าธุรกิจที่ไม่ได้เป็นนิติบุคคล (บุคคลธรรมดา) ที่ต้องการพัฒนาระบบไว้ใช้งานเอง เช่น เขียนเว็บไซต์หรือทำระบบหลังบ้านต่าง ๆ

### 5.3 กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด

5.3.1 กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์และการให้บริการ และราคา

เน้นบริการที่ตรงตามความต้องการ ตอบโจทย์ลูกค้าในราคาที่สมเหตุสมผลสามารถแข่งขันได้

5.3.2 กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย/ให้บริการ

เน้นการเข้าถึงง่าย พร้อมให้บริการตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นช่องทางออนไลน์ต่าง ๆ หรือการเข้ามาเพื่อให้คำปรึกษาและพูดคุยที่สำนักงาน

### 5.3.3 กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด

เน้นการรักษากลุ่มลูกค้าเดิม หรือลูกค้าใหม่ที่เกิดจากการแนะนำของลูกค้าเดิม โดยอาจจะให้เป็นส่วนลดหรือยืดระยะเวลาการรับประกัน หรือฟรีบางส่วนงานแก่ลูกค้าเก่า

### 5.3.4 กลยุทธ์ด้านบุคลากร

เน้นใช้บุคลากรที่มีประสบการณ์ตรงตามแต่ละตำแหน่งงาน เนื่องจากเป็นบริษัทที่เพิ่งก่อตั้ง จึงมองว่าการที่ได้บุคลากรที่มีประสบการณ์สายตรงมาก่อนหน้านั้น แล้วจะสามารถช่วยหรือให้คำแนะนำเกี่ยวกับการทำงานได้ ทั้งนี้บางตำแหน่งก็เปิดรับผู้ที่ไม่มีความรู้หรือประสบการณ์เช่นกัน เพื่อเป็นการเปิดรับความคิดสร้างสรรค์ใหม่ ๆ หรือแนวทางการดำเนินการในรูปแบบของเด็กสมัยใหม่ เพื่อจะได้ทันโลกปัจจุบัน และยังเป็นการพัฒนาความสัมพันธ์ระหว่างคนรุ่นเก่าที่มีประสบการณ์กับเด็กรุ่นใหม่ที่จะยังไม่มีประสบการณ์แต่เต็มไปด้วยพลังและไฟในการทำงาน

### 5.3.5 กลยุทธ์ด้านกระบวนการให้บริการ

เน้นยึดลูกค้าเป็นหลักในการให้บริการ เพราะเราถือเป็นธุรกิจบริการ ความพึงพอใจของลูกค้าถือเป็นสิ่งสำคัญที่สุด แต่ทั้งนี้ทั้งนั้น เราก็เคารพสิทธิของบุคลากรเราเช่นกัน

## 5.4 การแบ่งส่วนทางการตลาด

การแบ่งส่วนทางการตลาด กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และตำแหน่งทางการตลาด (STP)

### 5.4.1 การแบ่งส่วนทางการตลาด (S: Segmentation)

ปีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น คาดหวังให้บริษัทสามารถมีส่วนแบ่งการตลาดประมาณ 1-2% โดยคาดว่าจะมีการเติบโตเพิ่มขึ้น 100% ในปีถัดไป

### 5.4.2 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Targeting)

#### 1) กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target)

กลุ่มลูกค้าหลัก คือ กลุ่มลูกค้าภาครัฐ เช่น สำนักงานตำรวจแห่งชาติ, ศูนย์การแพทย์ ปัญญาชนพิภักขุ มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ และโรงพยาบาลนครพิงค์ จังหวัดเชียงใหม่ เป็นต้น

#### 2) กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target)

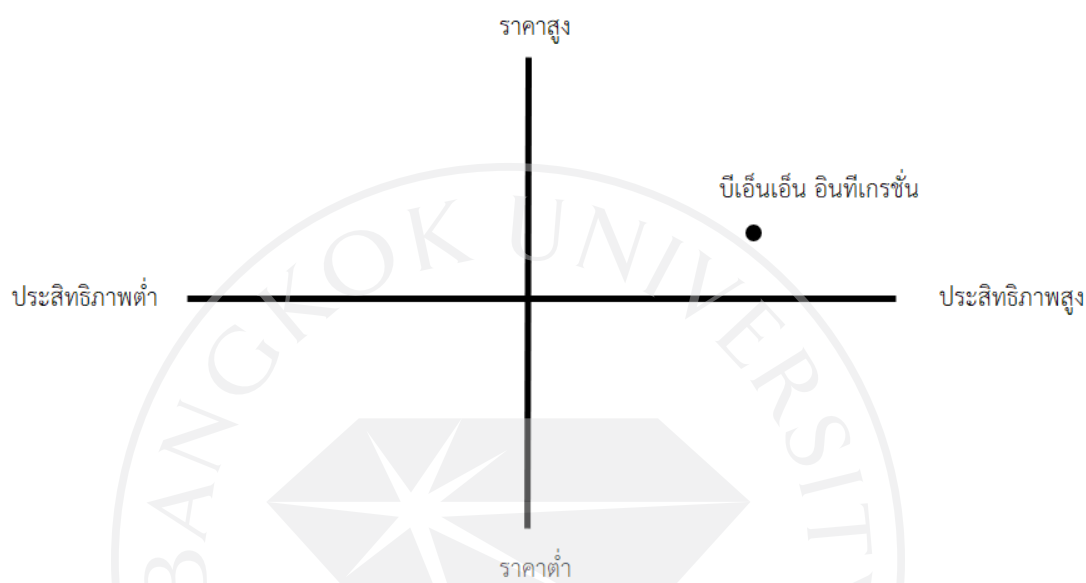
กลุ่มลูกค้ารอง คือ กลุ่มลูกค้าทั่วไป

### 5.4.3 การกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P: Positioning)

เป้าหมายในการให้บริการของ ปีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น มุ่งเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการพัฒนาธุรกิจด้วยการใช้เทคโนโลยี ทั้งลูกค้าภาครัฐและ กลุ่มลูกค้าเอกชน เนื่องจากเป็นลูกค้าทุกกลุ่มมีความต้องการใช้ IT Solution ในการดำเนินงาน ทั้งยังต้องการการจัดการและคุณภาพการทำงานที่ดีและเป็นไปตามความต้องการ แต่เนื่องจากการพัฒนาระบบด้วยตนเองในปัจจุบัน มีค่าใช้จ่ายที่ไม่เหมาะสมและอาจใช้เวลานานและไม่เชี่ยวชาญนั้น ปีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น จึงเล็งเห็นว่าหากสามารถ

เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายดังกล่าว จะทำให้ผู้ประกอบการธุรกิจนั้น ๆ สามารถประหยัดค่าใช้จ่าย และสามารถใช้งานระบบงานที่มีความพร้อมได้อย่างเต็มประสิทธิภาพอีกด้วย

ภาพที่ 5.1: การจัดวางตำแหน่งตราสินค้า (Brand Positioning Statement)



## 5.5 กลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด

### 5.5.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และการบริการ (Product)

สร้าง IT Solution ที่มีความต่างแตกต่างตามความต้องการของลูกค้า และสามารถแก้ปัญหาของลูกค้าอย่างมีประสิทธิภาพ

### 5.5.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

เน้นสร้างสรรค์ผลงานตามราคาที่เป็นธรรม โดยคิดจากรยะเวลาและปริมาณที่ต้องใช้ในการพัฒนา

### 5.5.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)

สร้างความน่าเชื่อถือและกระจายการขายไปในทุกรูปแบบ เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าให้มากที่สุด

### 5.5.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

สร้างเงื่อนไขในการพัฒนาโดยแบ่งฟังก์ชันงานออกเป็นหลาย ๆ ส่วน เพื่อให้ลูกค้ามีความสนใจในการซื้อบริการในการพัฒนาระบบอย่างต่อเนื่อง

### 5.5.5 การโฆษณา (Advertising)

#### 1) การทำการตลาดผ่านช่องทาง Facebook

สร้างรูปแบบโฆษณาให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้มีความน่าสนใจเพื่อดึงดูดลูกค้ามา  
จ้างพัฒนาระบบ

#### 2) การทำการตลาดผ่านช่องทาง Google Ads

จัดทำ SEO เพื่อให้โฆษณาเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างตรงกลุ่มเป้าหมายได้อย่าง  
ตรงกลุ่ม



## บทที่ 6 แผนการดำเนินงาน

### 6.1 การจัดตั้งธุรกิจ

ทางบริษัทได้ดำเนินการจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจต่อกรมพัฒนาธุรกิจการค้ากระทรวงพาณิชย์ รูปแบบการจัดตั้งธุรกิจโดยจดทะเบียนรูปแบบบริษัทจำกัด ในนาม บริษัท พีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น จำกัด โดยทำการจดทะเบียนในวันที่ 30 สิงหาคม 2564 ด้วยทุนจดทะเบียน 1,000,000 บาท บริษัท พีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น จำกัด ให้บริการพัฒนาซอฟต์แวร์ และจัดจำหน่ายฮาร์ดแวร์

### 6.2 สถานที่ตั้งสำนักงาน

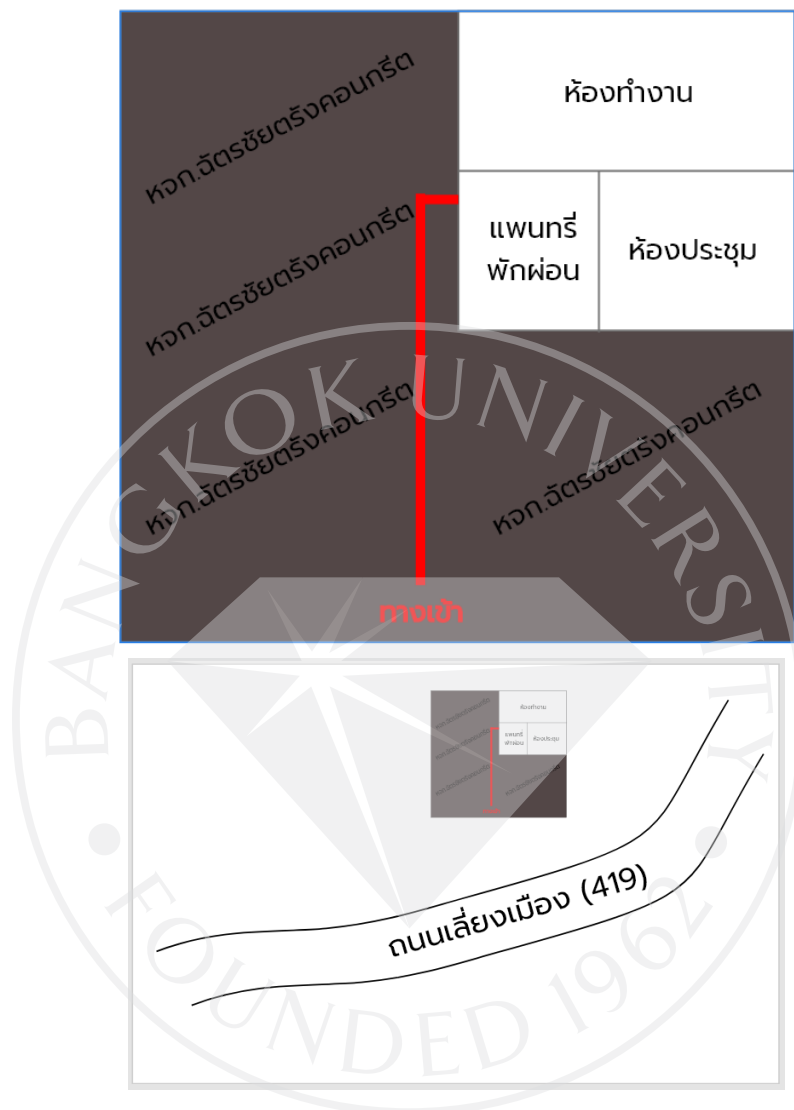
88/16 หมู่ 4 ตำบลนาบิณฑล อำเภอเมือง จังหวัดตรัง โดยดำเนินการในลักษณะเช่าพื้นที่สำนักงานจากห้างหุ้นส่วนจำกัด ฉัตรชัยตรังคอนกรีต

### 6.3 การตกแต่งสำนักงาน

เนื่องจากยังไม่จำเป็นต้องมีห้องรับรองเพื่อต้อนรับลูกค้า โดยส่วนใหญ่แล้วต้องเดินทางไปยังสถานที่ทำงานของลูกค้าเพื่อประชุมและรับฟังภาพรวมความต้องการในการทำงาน แต่จะมีสถานที่ทำงานบนโลกออนไลน์แทน ตัวสำนักงานจึงมีเพียงโต๊ะทำงานและห้องประชุมที่เอาไว้คุยกับลูกค้าหรือประชุมแบบออนไลน์

#### 6.3.1 แผนผังและแผนที่ของสถานประกอบการ

ภาพที่ 6.1: แผนผังของสถานประกอบการ



### 6.3.2 แผนการดำเนินงานก่อนเปิดให้บริการ

เนื่องจากก่อนจะเปิดให้บริการในนามบริษัท บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น จำกัด ทางเราได้มีการทำงานมาก่อนแล้วในฐานะฟรีแลนซ์ ดังนั้นก่อนเปิดดำเนินการเราจึงได้ทำการประชาสัมพันธ์บริษัทให้กับลูกค้าเก่าและลูกค้าปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นการแนะนำเพจ แจกนามบัตร หรือออกเอกสารโดยใช้ชื่อ บีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น

#### 6.3.2.1 ขั้นตอนการจัดหาบริการ

##### 1) ลูกค้าภาครัฐบาล

- ดูข่าวการจัดซื้อจัดจ้าง เลือกงานที่สนใจ

- คุณคุณสมบัติของผู้ที่สามารถยื่นประมูลงานได้  
 - หากคุณสมบัติผ่าน ก็จะยื่นประมูลงานเอง แต่หากไม่ผ่านก็จะพยายามดูว่าใครเข้าร่วมการประมูล เมื่อผลการประมูลออก ก็พยายามติดต่อบริษัทดังกล่าวเพื่อที่จะเสนอตัวทำงาน

ขั้นตอนการบริการ

ศึกษาสัญญาจ้างที่เซ็นกับภาครัฐและวางแผนการทำงานไปตามสัญญาหรืองวดการ

จ่ายเงิน

2) ลูกค้ายกเลิก

ทำการประชาสัมพันธ์ผ่านเพจหรือจากคนรู้จัก เนื่องจากเคยทำด้านนี้มาก่อนจึงมีลูกค้าประจำอยู่บ้างแล้ว หรือฝากโปรไฟล์ไว้บนแพลตฟอร์มต่าง ๆ เช่น แพลตฟอร์มจัดหาฟรีแลนซ์ เป็นต้น

ขั้นตอนการบริการ

- 1) ค่อยขอเขตงานที่ลูกค้าต้องการ เก็บความต้องการของลูกค้า ว่าต้องการอะไรบ้าง ระบบอะไร บนแพลตฟอร์มไหน มีงบประมาณเท่าไร
- 2) จัดทำใบเสนอราคาเพื่อเสนอต่อลูกค้า รวมถึงบางกรณีจะทำ UI เพื่อนำเสนอ
- 3) เมื่อตกลงราคาและขอบเขตงานที่ชัดเจนได้แล้ว จะทำการร่างสัญญาจ้างงาน เพื่อเป็นหลักฐานในการจ้างงานครั้งนี้
- 4) หลังจากเซ็นสัญญาเสร็จเรียบร้อยจึงจะเริ่มงาน

## บทที่ 7

### แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล

#### 7.1 วัตถุประสงค์ของการบริหารทรัพยากรบุคคล

เนื่องจากในอนาคตบริษัทเราต้องมีการเติบโตและมีการจ้างงานที่เพิ่มขึ้นเพื่อรองรับลูกค้าและบริการที่ทันทั่วถึง เราจึงต้องวางแผนการบริหารทรัพยากรบุคคล เนื่องจากทรัพยากรบุคคลหรือทุนมนุษย์ถือเป็นส่วนที่สำคัญที่สุดของบริษัทเรา เราจึงต้องวางแผนให้รอบคอบเพื่อรองรับการเติบโตและปริมาณงานที่จะเข้ามาของบริษัท โดยเราคำนึงถึง Work-Life Balance ของทรัพยากรบุคคลเราทุกตำแหน่งทุกส่วนเป็นสิ่งสำคัญ เราจะพยายามไม่ให้ปริมาณงานของแต่ละบุคคลนั้นหนักเกินไปหรือน้อยเกินไป จะพยายามจัดสรรให้พอดีและให้ได้มีเวลาไปพักผ่อนและพัฒนาตัวเองให้ก้าวทันโลกและเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงเร็วอยู่เสมอ เพื่อที่บริษัทของเราจะได้เป็นบริษัทที่พร้อมทุกการปรับตัวหรือเปลี่ยนแปลงของโลก

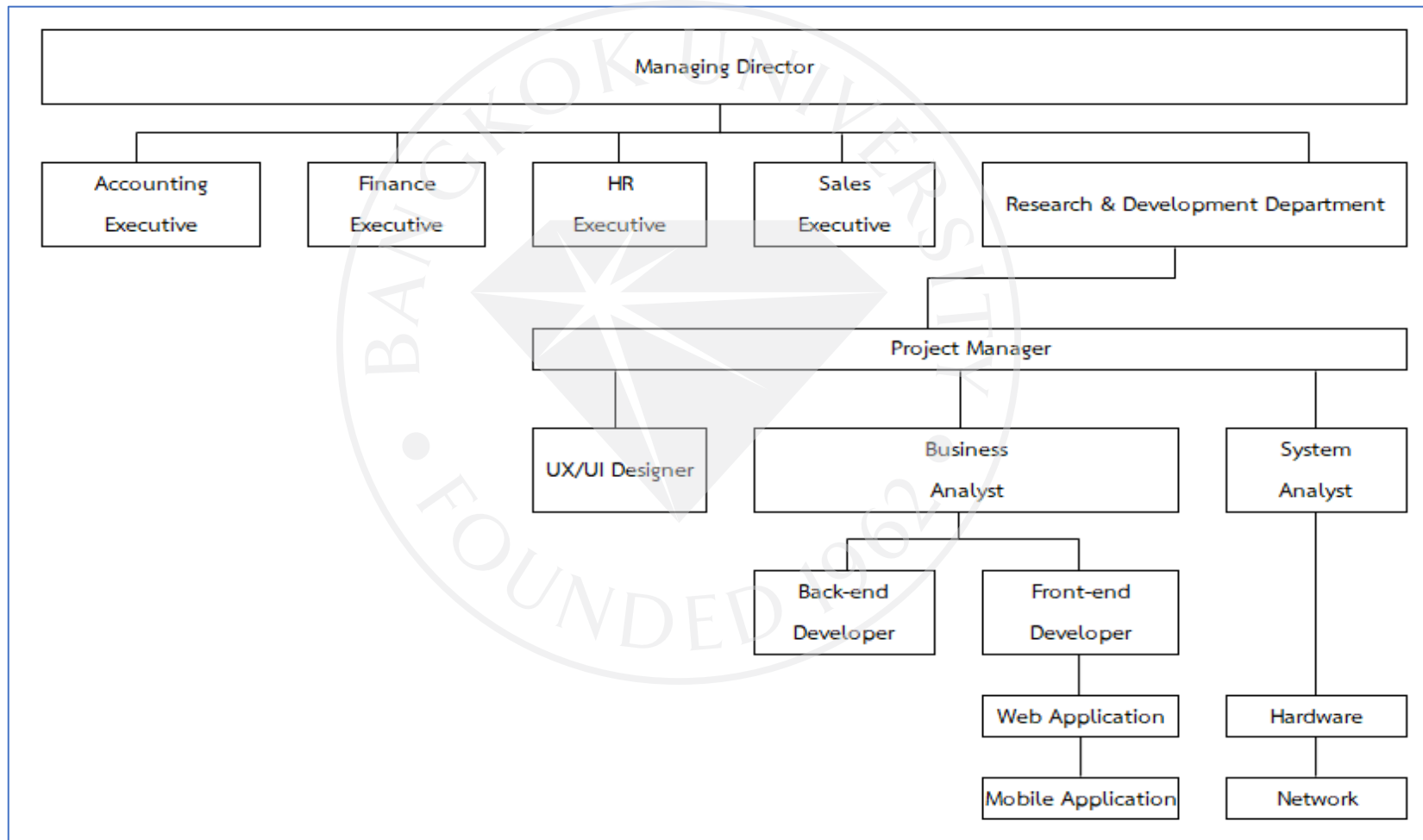
#### 7.2 การจัดองค์กร

##### 7.2.1 โครงสร้างองค์กร

ในอนาคตเพื่อรองรับการเติบโตของบริษัท โดยคาดว่าจะตั้งแต่ปีที่ 5 เป็นต้นไป ทางบริษัทจะจัดโครงสร้างองค์กรตามแผนภาพด้านล่าง



ภาพที่ 7.1: การจัดโครงสร้างองค์กร



## 7.2.2 หน้าที่ความรับผิดชอบ

### 7.2.2.1 Managing Director

เป็นตำแหน่งสูงสุดขององค์กร ตัดสินใจเรื่องนโยบาย แผนองค์กร วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายองค์กร บริหารงานเพื่อให้บริษัทบรรลุเป้าหมาย

### 7.2.2.2 Accounting Executive

จัดทำงบการเงินของบริษัทให้เป็นไปอย่างถูกต้องตามกฎหมายและมาตรฐานบัญชี รวมถึงจัดทำรายงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องตามที่ได้รับมอบหมาย

คุณสมบัติหลักของพนักงานในฝ่ายนี้

- อายุ 30 ปีขึ้นไป
- มีประสบการณ์ทางด้านบัญชีไม่ต่ำกว่า 5 ปี

### 7.2.2.3 Finance Executive

รับผิดชอบการเงินของบริษัท ทั้งรายรับและรายจ่าย รวมถึงจัดทำรายงานทางการเงินต่าง ๆ ตามที่ฝ่ายต่าง ๆ ต้องการ

คุณสมบัติหลักของพนักงานในฝ่ายนี้

- 1) อายุ 30 ปีขึ้นไป
- 2) มีประสบการณ์ทางการเงินไม่ต่ำกว่า 3 ปี

### 7.2.2.4 HR Executive

จัดทำเงินเดือนของพนักงาน จัดหาพนักงานเข้ามาทำงานกรณีตำแหน่งว่างลง ดูแลพนักงานรวมถึงเรื่องต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสวัสดิการของพนักงานให้เป็นไปตามกฎหมายแรงงานและเป็นไปตามที่พนักงานต้องการโดยยึดถือประโยชน์ของเสียงส่วนใหญ่และองค์กรเป็นสำคัญ

คุณสมบัติหลักของพนักงานในฝ่ายนี้

- 1) จบทางด้านบริหารทรัพยากรมนุษย์โดยตรง
- 2) ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์ทำงานมาก่อน (ยินดีรับเด็กจบใหม่)
- 3) มีทักษะในการสื่อสารและโน้มน้าวที่ดี

### 7.2.2.5 Sales Executive

เป็นตัวแทนของบริษัทในการติดต่อกับลูกค้าในเรื่องของการเสนอขายบริการ

คุณสมบัติหลักของพนักงานในฝ่ายนี้

- 1) บุคลิกภาพดี
- 2) มีประสบการณ์ทางการขายในสายงานที่เกี่ยวข้องไม่ต่ำกว่า 3 ปี
- 3) มีความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับเทคโนโลยีและบริการต่าง ๆ ของบริษัท

## 7.2.2.6 Research &amp; Development Department

## 7.2.2.7 Project Manager

เป็นผู้ควบคุมโครงการต่าง ๆ ของบริษัท มีหน้าที่ตัดสินใจและบริหารของแต่ละโครงการตามที่ได้รับมอบหมาย ควบคุมการทำงานให้เป็นไปตามเป้าหมายและเสร็จทันเวลารวมถึงควบคุมต้นทุน ค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ของโครงการให้เป็นไปตามแผนการดำเนินงานของบริษัทอย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผลมากที่สุด

คุณสมบัติหลักของพนักงานในฝ่ายนี้

- 1) อายุ 35 ปีขึ้นไป
- 2) มีประสบการณ์สายตรงไม่ต่ำกว่า 5 ปี
- 3) มีบุคลิกภาพดี

## 7.2.2.8 UX/UI (User Experience/ User Interface) Designer

ออกแบบหน้าจอตามความต้องการของลูกค้า

คุณสมบัติหลักของพนักงานในฝ่ายนี้

- 1) มีความคิดสร้างสรรค์
- 2) มีทักษะในการสื่อสาร
- 3) ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์มาก่อน

## 7.2.2.9 Business Analyst

เป็นฝ่ายที่จะประสานงานและสื่อสารกับลูกค้า โดยจะต้องเก็บรายละเอียดความต้องการต่าง ๆ ของลูกค้า เพื่อนำมากระจายงานให้ฝ่ายต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องดำเนินการทำตามแผนงานของแต่ละโครงการ

คุณสมบัติหลักของพนักงานในฝ่ายนี้

- 1) มีประสบการณ์การทำงานด้านนี้ไม่ต่ำกว่า 5 ปี
- 2) มีทักษะในการสื่อสารที่ดี บุคลิกภาพดี

## 7.2.2.10 Back-end Developer

พัฒนาระบบหรือโปรแกรมในส่วนที่ต้องเชื่อมต่อกับ Server

คุณสมบัติหลักของพนักงานในฝ่ายนี้

มีประสบการณ์ทำงานด้านนี้ไม่ต่ำกว่า 3 ปี

## 7.2.2.11 Front-End Developer

พัฒนาระบบหรือโปรแกรมในส่วนที่แสดงให้ผู้ใช้งานเห็น

#### 7.2.2.12 Web Application

รับผิดชอบในการพัฒนา Web Application ตามความต้องการของลูกค้า ภายใต้แผนการดำเนินงานและงบประมาณของบริษัท

คุณสมบัติหลักของพนักงานในฝ่ายนี้

มีประสบการณ์ทำงานด้านนี้ไม่ต่ำกว่า 1 ปี

#### 7.2.2.13 Mobile Application

รับผิดชอบในการพัฒนา Mobile Application ตามความต้องการของลูกค้า ภายใต้แผนการดำเนินงานและงบประมาณของบริษัท

คุณสมบัติหลักของพนักงานในฝ่ายนี้

มีประสบการณ์ทำงานด้านนี้ไม่ต่ำกว่า 1 ปี

#### 7.2.2.14 System Analyst

- Hardware

จัดหาอุปกรณ์ให้ตรงตามรายละเอียดที่ต้องการและอยู่ภายใต้งบประมาณของบริษัท รวมถึงทำการติดตั้งอุปกรณ์ดังกล่าวให้พร้อมใช้งานและพร้อมสำหรับทีมพัฒนาเพื่อจะทำการติดตั้งระบบหรือโปรแกรม

คุณสมบัติหลักของพนักงานในฝ่ายนี้

มีประสบการณ์ทำงานด้านนี้ไม่ต่ำกว่า 1 ปี

- Network

วางโครงข่ายการเชื่อมต่ออุปกรณ์และระบบให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ประสิทธิภาพ

คุณสมบัติหลักของพนักงานในฝ่ายนี้

มีประสบการณ์ทำงานด้านนี้ไม่ต่ำกว่า 1 ปี

### 7.3 นโยบายการบริหารบุคลากร

#### 7.3.1 การวางแผนกำลังคน (อัตรากำลัง หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกและว่าจ้าง)

จัดหาคนให้เพียงพอในแต่ละตำแหน่งและความรับผิดชอบ ตรงตามนโยบายที่ว่าพนักงานทุกคนจะต้องมี Work-Life-Balance และมีความสุขในการทำงาน

หลักเกณฑ์ในการคัดเลือกและว่าจ้างทุกตำแหน่งสำหรับบริษัท คือ\_คุณสมบัติหลัก ๆ ของทุกตำแหน่ง

- 1) เน้นค้นหาบุคคลที่มีความคิดสร้างสรรค์ มี Growth Mindset พร้อมเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ
- 2) มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี สื่อสารได้รู้เรื่อง ชัดเจน และกล้าแสดงออก

- 2) ตรวจจับ มีเหตุผล
- 3) สามารถทำงานเป็นทีมได้

### 7.3.2 การสรรหาและการคัดเลือกบุคลากร

หลักเกณฑ์ในการคัดเลือก

- 1) พิจารณาจาก Resume ที่ส่งเข้ามา
- 2) พิจารณาจากการสัมภาษณ์โดยตรงกับหัวหน้าฝ่ายและผู้บริหาร
- 3) ทำข้อสอบ (บางตำแหน่ง)

### 7.3.3 การบริหารค่าตอบแทนและสวัสดิการ

- 1) ค่าตอบแทนเป็นอัตราที่แข่งขันได้กับบริษัทอื่น ๆ และเนื้อหาางานเดียวกัน โดยจะต้องมีความเหมาะสมกับปริมาณงานที่ต้องรับผิดชอบโดยที่ฝ่ายลูกจ้างจะไม่โดนเอาเปรียบและนายจ้างสามารถจ่ายได้อย่างสมเหตุสมผล
- 2) สวัสดิการ บริษัทจะจัดให้มีสวัสดิการตามกฎหมายและอาจจะนอกเหนือจากนั้นตามแต่ละตำแหน่งและความเหมาะสม โดยยึดหลัก Work-Life Balance ของคนในบริษัทเป็นสำคัญ

### 7.3.4 การประเมินผลการปฏิบัติงาน

บริษัทจะจัดให้มีการประเมินผลการปฏิบัติงานเป็นตามความเหมาะสมตามแต่ละตำแหน่ง โดยจะมีการประเมินเป็นรายโครงการและรายปี โดยการประเมินจะมาจาก ทั้งเพื่อนร่วมงาน ผู้บังคับบัญชาและผู้บริหาร เพื่อให้ได้ผลการประเมินที่ตรงตามความเป็นจริงและยุติธรรมมากที่สุด และเกณฑ์การประเมินจะถูกประกาศให้ทราบล่วงหน้า รวมถึงการประเมินจะมีผลต่อการประเมินอัตราค่าจ้างและเงินพิเศษต่าง ๆ

## 7.4 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

### 7.4.1 จัดสรรงานให้เข้ากับบุคคลที่ได้รับมอบหมายงาน

7.4.2 การฝึกอบรม ส่งเสริมการศึกษาเพื่อเพิ่มศักยภาพและทักษะให้กับพนักงาน เช่น ส่งโปรแกรมเมอร์ไปเรียนคอร์สระยะสั้นเพิ่มเติมเกี่ยวกับภาษาหรือแพลตฟอร์มใหม่ ๆ

7.4.3 การจูงใจและรักษาบุคลากร บริษัทเน้นการจูงใจด้วยสวัสดิการและผลตอบแทนเป็นส่วนหนึ่ง อีกส่วนที่สำคัญคือเน้น Work-life Balance ความเป็นอยู่ของพนักงานทุกคน เน้นความสุขในการทำงานเป็นหลัก โดยที่ไม่กระทบผลลัพธ์ของการทำงาน

## บทที่ 8 แผนการเงิน

### 8.1 วัตถุประสงค์ทางการเงิน

การวางแผนทางการเงินของโครงสร้างแผนธุรกิจ ปีเอ็นเอ็น อินทีเกรชั่น เป็นการกำหนดแผนการเงินและบัญชีในการดำเนินธุรกิจของโครงการ เพื่อคาดการณ์ความเป็นไปได้ของการลงทุน ความสามารถในการทำกำไร และเพื่อให้ดำเนินธุรกิจเป็นไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทจะใช้เงินลงทุนเป็นจำนวน 1,000,000 บาท โดยมาจากส่วนของผู้อถือหุ้นทั้งหมด 100 % แบ่งใช้เป็นสองส่วนคือ ใช้ในการลงทุนทำธุรกิจ 70% หรือ 700,000 บาท และ เงินสำรองของบริษัทอีก 30% หรือ 300,000 บาท

### 8.2 เป้าหมายทางการเงิน

เนื่องจากเป็นบริษัทที่เพิ่งก่อตั้งและเงินทุนค่อนข้างมีจำกัด เราจึงเน้นการใช้จ่ายอย่างรัดกุม และสร้างรายเข้ามาในธุรกิจ พยายามไม่ทำให้ธุรกิจขาดสภาพคล่อง ให้ธุรกิจสามารถดำเนินการได้อย่างปกติ โดยไม่มีการผิตนใด ๆ เพราะเรายึดถือว่าเครดิตขององค์กรเป็นเรื่องสำคัญที่สุด

### 8.3 นโยบายทางการเงิน

เน้นการไม่ขาดสภาพคล่องเป็นสิ่งสำคัญ ใช้เงินลงทุนจากหุ้นส่วนเป็นส่วนสำคัญ รวมถึงเงินที่จะได้จากลูกค้ามางวดแรก โดยจะเน้นสองส่วนนี้และเราจะบริหารให้เพียงพอในแต่ละโครงการ หากไม่เพียงพอจริง ๆ อาจเป็นการทำแผนเสนอยื่นกู้ต่อธนาคาร

### 8.4 โครงสร้างเงินลงทุน

ตารางที่ 8.1: รายละเอียดโครงสร้างเงินลงทุน

ประเภทเงินลงทุน	สัดส่วน	จำนวนเงิน	หมายเหตุ
เงินลงทุนทำธุรกิจ	ร้อยละ 70	700,000 บาท	ใช้ในการดำเนินธุรกิจ
เงินสำรอง	ร้อยละ 30	300,000 บาท	ใช้ในการชำระภาระผูกพัน
รวม	ร้อยละ 100	1,000,000 บาท	

## 8.5 สมมติฐานทางการเงิน

### 8.5.1 ประมาณการรายได้

ประมาณการรายได้ โดยจะแบ่งรายได้ทั้งเป็น 4 ส่วน ตามแพลตฟอร์มการให้บริการ

ตารางที่ 8.2: ประมาณการรายได้ตามแพลตฟอร์มการให้บริการ ปีที่ 1-3

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
Website	80,000	100,000	200,000
Mobile Application	100,000	200,000	500,000
Desktop Application	200,000	500,000	2,000,000
Maintenance	<u>10,000</u>	<u>30,000</u>	<u>100,000</u>
รวม	<u>390,000</u>	<u>830,000</u>	<u>2,800,000</u>

จากตารางที่ 8.1 คาดว่า รายได้ปีที่ 2 และปีที่ 3 จะเติบโตขึ้น 130% และ 270% ตามลำดับ โดยเป็นการประมาณการจากงบประมาณของภาครัฐที่คาดว่าจะได้รับ และได้มีการเจรจาเบื้องต้นกับทางบริษัทที่เป็นพาร์ตเนอร์เป็นที่เรียบร้อยแล้ว

### 8.5.2 ประมาณการต้นทุนสินค้าหรือบริการ

ตารางที่ 8.3: ประมาณการต้นทุน ปีที่ 1-3

ประมาณการต้นทุน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ต้นทุนในการพัฒนา*	156,000	332,000	1,120,000
ต้นทุนอื่น ๆ ในการพัฒนา**	<u>39,000</u>	<u>83,000</u>	<u>280,000</u>
รวม	<u>195,000</u>	<u>415,000</u>	<u>1,400,000</u>

\* ต้นทุนการพัฒนา ได้แก่ ค่าจ้างผู้พัฒนา ค่าออกแบบ UX/UI ค่าเช่า Server ค่า License โปรแกรม เป็นต้น โดยคิด 40% ของรายได้โดยประมาณ

\*\* ต้นทุนอื่น ๆ ในการพัฒนา เช่น ค่าเดินทางไปไซต์งาน ค่ารับรอง ค่าอาหาร เป็นต้น คิดเป็น 10% ของรายได้โดยประมาณ

## 8.5.3 การประมาณค่าใช้จ่าย

ตารางที่ 8.4: ประมาณการค่าใช้จ่าย ปีที่ 1-3

ประมาณการค่าใช้จ่าย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์	25,000	45,000	65,000
ค่าเช่าสำนักงาน	10,000	10,000	10,000
ค่าทำบัญชีและสอบบัญชี	15,000	15,000	15,000
ค่าจ้างพนักงานประจำ*	-	-	180,000
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	<u>15,000</u>	<u>20,000</u>	<u>25,000</u>
รวม	<u>65,000</u>	<u>90,000</u>	<u>295,000</u>

\*บริษัทคาดว่าจะเริ่มจ้างพนักงานประจำ ตั้งแต่ปีที่ 3 ของการดำเนินธุรกิจเป็นต้นไป



## 8.5.4 ประมาณการงบการเงิน

## 1) ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 8.5: ประมาณการงบกำไรขาดทุนครึ่งปีแรก

	ปีที่ 1					
	มกราคม	กุมภาพันธ์	มีนาคม	เมษายน	พฤษภาคม	มิถุนายน
รายได้จากการพัฒนา	114,000	-	-	-	-	152,000
รายได้จากการ Maintenance						
รวม	114,000	-	-	-	-	152,000
ต้นทุนในการพัฒนา	45,600	-	-	-	-	60,800
ต้นทุนอื่นที่เกี่ยวกับการพัฒนา	3,454	3,454	3,454	3,454	3,454	3,455
กำไรขั้นต้น	64,946	-3,454	-3,454	-3,454	-3,454	87,745
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์สำนักงาน	417	417	417	417	417	417
ค่าเช่าสำนักงาน	-	-	-	-	-	-

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 8.5 (ต่อ): ประมาณการงบกำไรขาดทุนครึ่งปีแรก

	ปีที่ 1					
	มกราคม	กุมภาพันธ์	มีนาคม	เมษายน	พฤษภาคม	มิถุนายน
ค่าทำบัญชีและสอบบัญชี	-	-	-	-	-	-
ค่าจ้างพนักงานประจำ 1 คน	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250
ค่าใช้จ่ายรวม	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	61,613	- 6,787	- 6,787	- 6,787	- 6,787	84,412
ภาษีเงินได้	12,323	- 1,357	- 1,357	- 1,357	- ,357	16,882
กำไรสุทธิ	49,290	- 5,430	- 5,430	- 5,430	- 5,430	67,529

ตารางที่ 8.6: ประมาณการงบกำไรขาดทุนครึ่งปีหลังและปีที่ 1 ทั้งปี

	ปีที่ 1						
	กรกฎาคม	สิงหาคม	กันยายน	ตุลาคม	พฤศจิกายน	ธันวาคม	รวม
รายได้จากการพัฒนา	-	-	-	-	114,000	-	380,000
รายได้จากการ Maintenance						10,000	10,000
รวม	-	-	-	-	114,000	10,000	390,000
ต้นทุนในการพัฒนา	-	-	-	-	45,600	4,000	156,000
ต้นทุนอื่นที่เกี่ยวกับการพัฒนา	3,455	3,455	3,455	3,455	3,455	1,000	39,000
กำไรขั้นต้น	- 3,455	- 3,455	- 3,455	- 3,455	64,945	5,000	195,000
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	1,667	20,000
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์สำนักงาน	417	417	417	417	417	417	5,000
ค่าเช่าสำนักงาน	-	-	-	-	-	10,000	10,000
ค่าทำบัญชีและสอบบัญชี	-	-	-	-	-	15,000	15,000
ค่าจ้างพนักงานประจำ 1 คน	-	-	-	-	-	-	-
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	1,250	15,000

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 8.6 (ต่อ): ประมาณการงบกำไรขาดทุนครึ่งปีหลังและปีที่ 1 ทั้งปี

	ปีที่ 1						
	กรกฎาคม	สิงหาคม	กันยายน	ตุลาคม	พฤศจิกายน	ธันวาคม	รวม
ค่าใช้จ่ายรวม	3,333	3,333	3,333	3,333	3,333	28,333	65,000
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	- 6,788	- 6,788	- 6,788	- 6,788	61,612	- 23,333	130,000
ภาษีเงินได้	- 1,358	- 1,358	- 1,358	- 1,358	12,322	- 4,667	26,000
กำไรสุทธิ	- 5,431	- 5,431	- 5,431	- 5,431	49,289	- 18,667	104,000

ตารางที่ 8.7: ประมาณการงบกำไรขาดทุน ปีที่ 2 และ 3

	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รายได้จากการพัฒนา	800,000	2,700,000
รายได้จากการ Maintenance	30,000	100,000
รวม	830,000	2,800,000
ต้นทุนในการพัฒนา	332,000	1,120,000
ต้นทุนอื่นที่เกี่ยวกับการพัฒนา	83,000	280,000
กำไรขั้นต้น	415,000	1,400,000
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	40,000	60,000
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์สำนักงาน	5,000	5,000
ค่าเช่าสำนักงาน	10,000	10,000
ค่าทำบัญชีและสอบบัญชี	15,000	15,000
ค่าจ้างพนักงานประจำ 1 คน	-	180,000
ค่าใช้จ่ายอื่น ๆ	20,000	32,000
ค่าใช้จ่ายรวม	90,000	302,000
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	325,000	1,098,000
ภาษีเงินได้	65,000	219,600
กำไรสุทธิ	260,000	878,400

## 2) ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน

ตารางที่ 8.8: งบแสดงฐานะทางการเงิน

	ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3	
สินทรัพย์						
เงินสดและรายการ เทียบเท่าเงินสด		404,000		999,000		1,969,400
ลูกหนี้					140,000	
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ					<u>-7,000</u>	133,000
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	100,000		200,000		300,000	
ค่าเสื่อมราคาสะสม - อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	<u>-20,000</u>	80,000	<u>-60,000</u>	140,000	<u>-120,000</u>	180,000
อุปกรณ์สำนักงาน	25,000		25,000		25,000	
ค่าเสื่อมราคาสะสม - อุปกรณ์สำนักงาน	<u>-5,000</u>	20,000	<u>-10,000</u>	15,000	<u>-15,000</u>	10,000
รวมสินทรัพย์		504,000		1,154,000		2,292,400
หนี้สิน						
หนี้สินหมุนเวียน	100,000		90,000		50,000	
รวมหนี้สิน		100,000		90,000		50,000
ส่วนของผู้ถือหุ้น						
กำไรสะสม		104,000		364,000		1,242,400
หุ้นสามัญ (จำนวน 1,000 หุ้น หุ้นละ 1,000 บาท)						
หุ้นสามัญที่ชำระแล้ว		300,000		700,000		1,000,000

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 8.8 (ต่อ): งบแสดงฐานะทางการเงิน

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
รวมส่วนของผู้อถือหุ้น	404,000	1,064,000	2,242,400
รวมหนี้สินส่วนของผู้อถือหุ้น	504,000	1,154,000	2,292,400

## 3) ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 8.9: งบกระแสเงินสด

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
กำไรก่อนดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	<u>130,000</u>	<u>325,000</u>	<u>1,098,000</u>
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน			
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	20,000	40,000	60,000
ค่าเสื่อมราคา - อุปกรณ์สำนักงาน	5,000	5,000	5,000
ค่าเผื่อหนี้สงสัยจะสูญ	=	=	<u>7,000</u>
เงินสดรับจากการดำเนินงานก่อนการเปลี่ยนแปลงในสินทรัพย์และหนี้สินดำเนินงาน	155,000	370,000	1,170,000
ลูกหนี้การค้า	-	-	<u>-140,000</u>
อุปกรณ์คอมพิวเตอร์	<u>-100,000</u>	<u>-100,000</u>	<u>-100,000</u>
อุปกรณ์สำนักงาน	<u>-25,000</u>	-	-
หนี้สินดำเนินงาน	<u>100,000</u>	<u>-10,000</u>	<u>-40,000</u>
เงินสดได้มา (ใช้ไป) จากการดำเนินงาน	<u>-25,000</u>	<u>-110,000</u>	<u>-280,000</u>
หัก ภาษีเงินได้	<u>26,000</u>	<u>65,000</u>	<u>219,600</u>
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน	<u>104,000</u>	<u>195,000</u>	<u>670,400</u>
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน			

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 8.9 (ต่อ): งบกระแสเงินสด

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
เงินสดจากการจำหน่ายหุ้น	<u>300,000</u>	<u>400,000</u>	<u>300,000</u>
กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน	<u>300,000</u>	<u>400,000</u>	<u>300,000</u>
กระแสเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	<u>404,000</u>	<u>595,000</u>	<u>970,400</u>
เงินสดต้นงวด	-	404,000	999,000
กระแสเงินสดเพิ่มขึ้น (ลดลง) สุทธิ	<u>439,600</u>	<u>635,000</u>	<u>1,164,000</u>
เงินสดปลายงวด	<u>404,000</u>	<u>999,000</u>	<u>1,969,400</u>

## 4) การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 8.10: อัตราส่วนทางการเงิน

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
D/E Ratio (หนี้สินรวม/ส่วนของผู้ถือหุ้น)	0.25	0.08	0.02 เท่า
Current Ratio (สินทรัพย์หมุนเวียน/หนี้สินหมุนเวียน)	5.04	12.82	45.85 เท่า
ROA (กำไรสุทธิ/สินทรัพย์รวม)	20	22	38 %
ROE (กำไรสุทธิ/ส่วนของผู้ถือหุ้น)	25	24	39 %
Net Profit Margin (กำไรสุทธิ/ยอดขายรวม)	26	31	31 %
IRR = 36%			

## 8.6 การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการ

## 8.6.1 ระยะเวลาคืนทุนของโครงการ (Pay Back Period)

ระยะเวลาการคืนทุนของโครงการ อยู่ที่ 2.5 ปี

โดยต้องลงทุนทั้งหมด 1,000,000 บาท ในระยะเวลา 3 ปี และในระยะเวลา 3 ปี

จะได้รับผลตอบแทนเฉลี่ยปีละ 414,133 บาท ดังนั้นระยะเวลาการคืนทุนจึงอยู่ที่ 2.5 ปี



8.6.2 IRR อยู่ที่ประมาณ 12.81%

## 8.7 การวิเคราะห์ความเสี่ยงจากการลงทุน

### 8.7.1 สถานการณ์ปกติ (Base Case)

รายได้จากการพัฒนาต่อปี

ปีที่ 1: 390,000 บาท

ปีที่ 2: 830,000 บาท

ปีที่ 3: 2,800,000 บาท

เฉลี่ยปีละ 1,340,000 บาท

### 8.7.2 สถานการณ์ดีเยี่ยม (Best Case)

คาดว่าจะมีรายได้เพิ่มจากสถานการณ์ปกติอยู่ที่ 50%

ดังนั้น รายได้จากการพัฒนาต่อปี จะเป็น

ปีที่ 1: 585,000 บาท

ปีที่ 2: 1,245,000 บาท

ปีที่ 3: 4,200,000 บาท

เฉลี่ยปีละ 2,010,000 บาท

### 8.7.3 สถานการณ์เลวร้าย (Worst Case)

คาดว่าจะมีรายได้ลดลงจากสถานการณ์ปกติอยู่ที่ 50%

ดังนั้น รายได้จากการพัฒนาต่อปี จะเป็น

ปีที่ 1: 195,000 บาท

ปีที่ 2: 415,000 บาท

ปีที่ 3: 1,400,000 บาท

เฉลี่ยปีละ 670,000 บาท

## บทที่ 9

### แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคต

#### 9.1 แผนฉุกเฉิน

##### 9.1.1 แผนฉุกเฉินด้านการตลาด

- 1) บริการ เพิ่มทางเลือกใหม่ให้ลูกค้าโดยอาศัยเพิ่มฟังก์ชันการให้บริการใหม่ ๆ ให้เร็วกว่าแผนการที่กำหนดไว้ เพื่อเพิ่มโอกาสทางการให้บริการ โดยมีการอ้างอิงการศึกษาแนวโน้มความต้องการของตลาดเป็นเกณฑ์ เพิ่มบริการที่หลากหลายและปรับปรุงตามเทคโนโลยีที่ทันสมัย
- 2) ราคา รักษาระดับราคาเดิมไว้ไม่ลดราคาลง
- 3) ช่องทางการบริการ พัฒนา IT Solution และการบริการให้มีประสิทธิภาพ โดยพิจารณาเลือกพัฒนาในส่วนแอปพลิเคชันและการบริการที่ได้จากการวิเคราะห์ข้อมูลจริงที่เกิดขึ้นและแนวโน้มการเติบโตของในแต่ละด้าน

##### 9.1.2 แผนฉุกเฉินด้านการดำเนินงาน

- 1) ติดตามการเพิ่มปริมาณการจ้างงานพัฒนา IT Solution จากลูกค้า และปริมาณบริการที่มีในแต่ละช่องทางการนำเสนอบริการอย่างใกล้ชิด เพื่อไม่ให้เสียโอกาสทางการตลาด
- 2) วางแผนการทำงานของทีมงาน เพื่อลดต้นทุน โดยหากเกิดภาวะวิกฤตจริง ๆ อาจจะต้องการจ้างงานแบบ Out Sourcing แทนเพื่อเป็นการควบคุมและประหยัดต้นทุนในการดำเนินงาน

##### 9.1.3 แผนฉุกเฉินด้านการเงิน

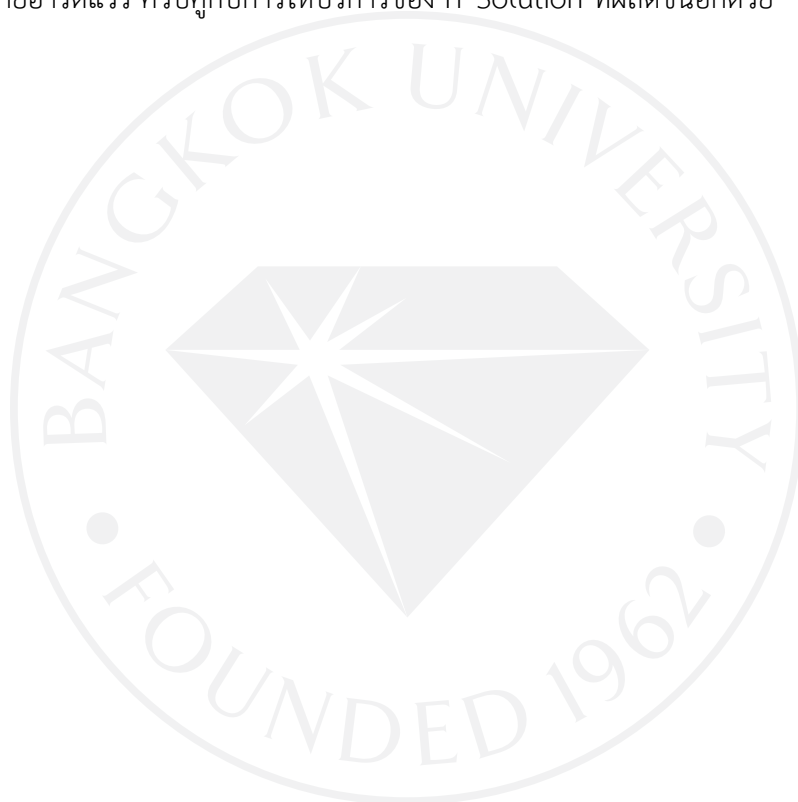
- 1) วางแผนและบริหารการเงินให้สอดคล้อง กับการเพิ่มปริมาณการจ้างงาน และยอดขายบริการที่เพิ่มขึ้น เตรียมเงินให้พร้อมทั้งกับปริมาณงานที่กำลังจะเข้ามาและบริหารสภาพคล่องให้ได้ดีที่สุด
- 2) เพิ่มระดับเงินสดสำรองให้สามารถรองรับการเพิ่มปริมาณการจ้างงาน
- 3) หากเกิดภาวะขาดสภาพคล่องจะมีการวางแผนการกู้เงินจากสถาบันการเงินเพื่อไม่ให้ธุรกิจขาดสภาพคล่องอันเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ ไม่ว่าจะ เป็นความน่าเชื่อถือของบริษัทต่อคู่ค้าและลูกค้า รวมถึงพนักงานของบริษัทเองด้วย

#### 9.2 แผนในอนาคต

รักษาลูกค้าเดิมโดยการเพิ่มเติมและปรับปรุงบริการให้ได้อย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการสอบถามความต้องการและสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าเป็นประจำ เพื่อให้ลูกค้าไม่เปลี่ยนใจไปใช้บริการของ

คู่แข่งทางการค้าของบริษัท และบริษัทมีการวางแผนเพิ่มการจัดจำหน่ายฮาร์ดแวร์ ควบคู่กับการให้บริการของ IT Solution ที่ผลิตขึ้นอีกด้วย

นอกจากนี้ เรามีแผนที่ตั้งใจว่าจะก้าวขึ้นเป็นผู้นำทางด้าน IT Solution ของประเทศไทย รวมทั้งเป็นพาร์ทเนอร์กับบริษัทใหญ่ ๆ หรือร่วมงานกับบริษัทระดับโลก โดยที่เราต้องเตรียมความพร้อมทุกด้านเพื่อที่จะก้าวไปสู่เป้าหมายของเรา รักษาลูกค้าเดิมโดยการเพิ่มเติมและปรับปรุงบริการให้ได้อย่างสม่ำเสมอ รวมถึงการสอบถามความต้องการและสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าเป็นประจำ เพื่อให้ลูกค้าไม่เปลี่ยนใจไปใช้บริการของคู่แข่งทางการค้าของบริษัท และบริษัทมีการวางแผนเพิ่มการจัดจำหน่ายฮาร์ดแวร์ ควบคู่กับการให้บริการของ IT Solution ที่ผลิตขึ้นอีกด้วย



### บรรณานุกรม

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม. (2558). *ภาวะอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์และโครงการพัฒนาศักยภาพซอฟต์แวร์ไทย*. สืบค้นจาก <https://www.ryt9.com/s/ryt9/747>.
- นารินทิพย์ ท่องสายชล. (2564). *จับชีพจรแนวโน้มเศรษฐกิจโลกปี 2564*. สืบค้นจาก <https://www.setinvestnow.com/th/knowledge/article/146-catch-the-economic-trends-2021>.
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย. (2563). *อุตสาหกรรมดิจิทัลไทย. จะไปถึงระดับโลกได้หรือไม่?*. สืบค้นจาก <https://kasikornresearch.com/th/analysis/k-social-media/Pages/Software-Industry.aspx>.



**ประวัติผู้เขียน**

**ชื่อ-นามสกุล:** ทิษญา ทวีลาภารคุณ

**อีเมล:** St.name@hotmail.com

**ประวัติการศึกษา:** ปริญญาตรี บัญชีบัณฑิต  
มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ (บางเขน)

**ประสบการณ์การทำงาน:** เคยทำงานที่ ExxonMobil (Thailand)  
Limited  
ตำแหน่ง Accounting Analyst  
ปัจจุบัน ทำธุรกิจส่วนตัว

