

## แผนธุรกิจตลับลูกปืน FKG

### FKG Bearing Business plan

ธนพล วิทยาชาการ

นักศึกษาระดับปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

#### บทคัดย่อ

การจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อเสนอต่อสถาบันการเงินเพื่อขอสินเชื่อใหม่จำนวน 20 ล้านบาท เพื่อใช้ในการลงทุนขยายกิจการ MAXIMIZE SUPPLY PARTNERSHIP LTD., ซึ่งดำเนินธุรกิจจำหน่ายอะไหล่รถยนต์นำเข้ามาจากประเทศจีนภายใต้ตราสินค้า FKG ให้กับร้านค้าขายส่ง - ปลีก โดยมีนายธนพล วิทยาชาการ เป็นผู้ก่อตั้งกิจการ แผนธุรกิจได้จัดทำขึ้นสำหรับธุรกิจประเภทธุรกิจสินค้าเพื่อจำหน่ายต่อโดยเป็นการขยายขนาดของธุรกิจเดิม เทคนิคและวิธีการจัดทำแผน คือ การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมทางธุรกิจการวิเคราะห์การแข่งขัน และการสำรวจที่ใช้แบบสอบถามกับตัวอย่างบุคคล จำนวน 400 คน โดยใช้วิธีสุ่มตัวอย่างแบบง่าย ผลการวิเคราะห์จากปัจจัยแวดล้อมภายในพบว่า พนักงานยังขาดความรู้ความสามารถ มีการเข้าออกบ่อย, มีเงินทุนหมุนเวียนไม่มากพอ และผลการวิเคราะห์จากปัจจัยแวดล้อมภายนอก ความไม่มั่นคงทางการเมือง และการแข่งขันค่อนข้างสูง พบว่าปัจจัยเสี่ยงที่เกิดขึ้นจากปัจจัยแวดล้อมภายในและภายนอก ได้แก่ มีการเปลี่ยนพนักงานในการทำงานบ่อย เงินทุนหมุนเวียนไม่เพียงพอ เกิดการผันผวนของค่าเงิน ผู้บริโภคไม่สามารถจ่ายใช้สอยได้ตามสะดวก มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามา สภาพการแข่งขันของธุรกิจนี้จึงค่อนข้างสูง คู่แข่งหลักที่สำคัญ คือ ตราสินค้า SKF, FAG, NSK และ NTN เมื่อเปรียบเทียบกับคู่แข่งพบว่าตำแหน่งของธุรกิจในตลาดคือ Question Marks คือ มีส่วนครองในการตลาดที่ต่ำ และมียอดขายที่สูง ข้อได้เปรียบคู่แข่งคือ สินค้าได้รับการรับรองมาตรฐานจาก ISO/TS 16949:2009 มีการจัดส่งสินค้าอย่างรวดเร็ว และมีการบริหารสินค้าคงคลัง โดยใช้ระบบ เข้ามาช่วยดูแล ทำให้ไม่ประสบปัญหาสินค้าขาดตอน ในขณะที่ข้อเสียเปรียบทางการแข่งขัน คือ การเข้าตลาดมาทีหลัง โดย IRR ของธุรกิจอยู่ที่ร้อยละ 45.87 ซึ่งสูงกว่าค่าเฉลี่ยของอัตราดอกเบี้ยเงินกู้สำหรับลูกค้ารายย่อย และมี NPV ของธุรกิจอยู่ที่ 6,838,924.11 บาท จึงสรุปได้ว่าธุรกิจนี้มีความเป็นไปได้ในการลงทุน

คำสำคัญ: อะไหล่รถยนต์, ผู้นำด้านต้นทุน, คุณภาพสินค้าดี

#### ABSTRACT

This business plan is to offer a financial institution for a new loan of 20 million baht for the expansion of MAXIMIZE SUPPLY PARTNERSHIP LTD., which operates auto parts imported from China by Mr.Thanapon Vitayachakarn, the founder of FKG business. It has been prepared for distributing and expanding the size of the business, analyze the business environment, and make a survey questionnaire with 400 people by using random sampling. An internal factors' analysis is found that staffs still lacks of knowledge and have no enough revolving fund. An external factors' analysis, a political instability and a high competition are found that the risks arising from the internal and external factors such as changing a working staff, insufficient revolving fund, and entering of new competitors. The condition of this business competition is very high. The major competitors is SKF, FAG, NSK and NTN. When we compared these to the competitors, we found that the position of the business in the market is "Question Marks" which is

low market share and high sales. Advantages of competitors is it has been certified by ISO / TS 16949: 2009, has speed delivery, and the inventory management by using systems to reduce a intermittent problem of a product. While disadvantages of the competitive is a new entry of firms by IRR of the business which is 45.87%. This percentage average is higher than the average of the interest loan for the customers. And NPV of this business is 6,838,924.11 baht. Therefore, we conclude that it's possible to invest in this business.

*Keywords: auto parts, a leader of cost, a good quality*

## **บทนำ**

เป็นการนำเสนอเนื้อหาที่เกี่ยวกับการแนะนำธุรกิจ ความสำคัญและที่มาของการจัดทำแผน วัตถุประสงค์ของการจัดทำแผน และวิธีการศึกษาที่ต่างๆที่นำมาใช้สำหรับการจัดทำแผน ความสำคัญของการจัดทำแผน

1. ทำให้มีการกำหนดขอบเขตความสามารถของพนักงานว่ามีอำนาจในส่วนของงานมากน้อยเพียงใด โดยแต่ละบุคคลนั้นจะไม่มีสิทธิก้าวล่วงงานของบุคคลอื่นและตัดสินใจแทนบุคคลที่ได้รับมอบหมายงานโดยที่กำหนดหน้าที่ไว้ให้ชัดเจนว่าหน้าที่ต่อบุคคลนั้นๆจะต้องทำสิ่งใดบ้างตามลำดับความสำคัญของงาน และมีการสร้างนโยบายที่ชัดเจนว่าเป้าหมายของงานคือ การทำงานเพื่อให้ทุกฝ่ายสามารถเดินก้าวหน้าได้

2. ทำให้มีการวางแผนในการทำงาน ส่งผลให้งานมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น คือ ไม่ว่าจะทำสิ่งใดก็ตามหากมีการวางแผนไว้ล่วงหน้าแล้ว มีการคิดตรองอย่างถี่ถ้วนแล้ว เป็นเป็นการป้องกันความเสี่ยงที่จะส่งผลกระทบต่อได้เป็นอย่างดี ยิ่งมีการวางแผนการไว้มากเท่าใดความผิดพลาดที่จะเกิดขึ้นก็จะน้อยลงเช่นกัน เนื่องจากมีการศึกษาและวิเคราะห์สถานการณ์ต่างๆ เป็นอย่างดี และมีการวางแผนการรับมือกับสิ่งที่จะเกิดขึ้น เมื่อมีการวางแผนการป้องกันแล้วนั้นผลเสียที่ตามมา ก็จะน้อยลง (Paul Hersey และคณะ, 2012)

3. ทำให้กิจการมีโอกาสก้าวไปเป็นผู้นำในการจำหน่ายอะไหล่ลูกปืนรถยนต์รายใหญ่ของประเทศ เนื่องจากมีการวางแผน ศึกษาสถานการณ์ วิเคราะห์ความเสี่ยงมาเป็นอย่างดี โดยมีเป้าหมายที่จะก้าวหน้าขึ้นไปเรื่อยๆ ดังนั้นจึงมีความเป็นไปได้ที่จะสามารถก้าวไปสู่ความเป็นผู้นำในตลาดของประเทศในอนาคตได้

4. ถ้าไม่มีการจัดทำแผนธุรกิจอาจส่งผลเสียได้ เนื่องจากไม่มีการวางแผนป้องกันสิ่งที่จะเกิดขึ้นมาอย่างไม่รู้ตัว และไม่มีแผนการรองรับสถานการณ์ที่จะเกิดขึ้นต่างๆ ทำให้ความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นกับทางกิจการนั้นค่อนข้างได้รับผลกระทบสูง ดังนั้นความเสี่ยงที่ไม่มีการป้องกันจะทำให้ส่งผลเสียต่อกิจการจึงมีความเป็นไปได้อย่างมาก

## **วัตถุประสงค์**

จัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ขึ้นเพื่อสร้างแนวทางในการบริหารงานเนื่องจากในตัวแผนธุรกิจนั้นมีการกำหนดโครงสร้างหน้าที่การทำงานต่างๆโดยมีการคิดวิเคราะห์ตามลำดับอย่างถี่ถ้วน ไม่ว่าจะเป็นการลำดับงานในแต่ละส่วน จะเห็นได้อย่างชัดเจนตัวตัวแผนธุรกิจนั้นๆ และใช้เป็นแนวทางในการเตรียมความพร้อมในการดำเนินธุรกิจ ซึ่งมีผลทำให้ลดความเสี่ยงในการดำเนินงานเพราะมีการวางแผนงาน วิเคราะห์โครงสร้างตลาด ส่วนแบ่งการตลาด คู่แข่งมาเป็นอย่างดี โดยทำให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปตามลำดับขั้นที่วางแผนไว้ และใช้เพื่อขอสินเชื่อจากสถาบันทางการเงินในจำนวนวงเงิน 20 ล้านบาท ซึ่งจำนวนเงินที่ได้มาจะได้มาจากสถาบันทางการเงินจะนำไปใช้เพื่อเพิ่มปริมาณสินค้า ขยายพื้นที่และสถานที่ในการจัดเก็บสินค้า เพิ่ม

การจ้างงานด้านบุคลากรเพื่อให้รองรับในการขยายธุรกิจ และพัฒนาองค์กรให้มีศักยภาพในระดับที่สูงกว่าคู่แข่ง เพื่อก้าวมาเป็นผู้นำทางการตลาดของธุรกิจจะไหลลื่นสู่ปีนรถยนต์

## ระเบียบวิธีวิจัย

- เครื่องมือที่ใช้ในการวิจัย

วิธีการเก็บข้อมูล แบบสอบถาม

การนำเครื่องมือไปใช้ การศึกษาเรื่อง “ความต้องการของผู้บริโภคในการเลือกซื้อลูกปืนรถยนต์” มีวิธีการเก็บข้อมูลโดยใช้แบบสอบถาม ซึ่งมีลักษณะคำถามปลายปิด โดยแบบสอบถามที่จัดทำ แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับพฤติกรรมในการซื้อลูกปืนรถยนต์

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับส่วนประสมทางการตลาดของลูกปืนรถยนต์

ส่วนที่ 3 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

โดยการเก็บรวบรวมข้อมูลเป็นการเก็บจากบุคคลทั่วไป โดยเลือกจากที่เป็นผู้ใช้รถยนต์ และมีอายุตั้งแต่ 20 ปีขึ้นไป เพื่อให้ทราบถึง ความต้องการ ความคิดเห็น รวมถึงพฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้า โดยมุ่งเน้นให้ผู้ทำแบบสอบถามเลือกคำตอบที่ตรงกับความคิดเห็นตัวเห็นมากที่สุด ซึ่งข้อมูลที่ได้จัดเป็นข้อมูลเชิงปริมาณ

- การสังเกต

การนำเครื่องมือไปใช้ การเก็บรวบรวมข้อมูลด้วยวิธีการสังเกตผู้บริโภค โดยไม่ให้รู้ตัว เพื่อให้ได้รับข้อมูลที่ใกล้เคียงความจริงมากที่สุด เช่น การตัดสินใจเลือกซื้อในแต่ละครั้ง มีปัจจัยใดที่สามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์ รวมถึงร้านค้าไหน ที่ผู้บริโภคมีความนิยม เนื่องด้วยจากสาเหตุใดที่ลูกค้าเป็นตัววัดในการตัดสินใจ

## ผลการวิจัย

จำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 400 คน โดยจำแนกตามภูมิหลังของผู้ตอบแบบสอบถาม เป็นเพศชายจำนวน 274 คน เป็นเพศหญิงจำนวน 126 คน ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 20 – 30 ปี (48.8%) การศึกษาในระดับปริญญาตรี (63.8%) สถานภาพโสด (59.3%) มีอาชีพเจ้าของธุรกิจ (24.8%) เมื่อพิจารณารายได้ต่อเดือนพบว่า ส่วนใหญ่มีรายได้ครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 55,001 – 60,000 บาท (25.8%) ตามด้วย รายได้ครอบครัวเฉลี่ยต่อเดือนระหว่าง 60,001 บาทขึ้นไป (25.3%)

ตารางที่ 1: ผลการวิเคราะห์ปัจจัย

ปัจจัยร่วม	ตัวแปรย่อย	ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟาของครอนบาค	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ค่าเบี่ยงเบนมาตรฐาน
ด้านผลิตภัณฑ์ และการออกแบบ	ความทนทานของสินค้า	0.649	4.6	0.633
	การรับประกันคุณภาพของสินค้า		4.56	0.622
	ความสวยของบรรจุภัณฑ์		3.48	1.15
	วัสดุที่เลือกใช้ในการผลิต		4.27	0.897
ด้านราคา	ความครบครันของสินค้า		4.24	0.903
	ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ	0.641	4.2	0.805
	ความชัดเจนและเป็นกลางของราคา		3.93	0.872
	ช่องทางการชำระสินค้า		3.75	0.958

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 1(ต่อ): ผลการวิเคราะห์ปัจจัย

ปัจจัยร่วม	ตัวแปรย่อย	ค่าสัมประสิทธิ์แอลฟา ของครอนบาค	ค่าเฉลี่ย (Mean)	ค่าเบี่ยงเบน มาตรฐาน
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย สินค้า	ร้านค้ามีความน่าเชื่อถือ	0.766	3.7	1.045
	การสั่งซื้อผ่านทางอินเทอร์เน็ต		2.82	1.409
ด้านการส่งเสริมการตลาด	การโฆษณาทางสื่อสิ่งพิมพ์	0.839	2.97	1.333
	การแจกของชำร่วย		2.92	1.471
	การลดราคาสินค้า		3.89	1.06
ด้านบุคลากรในการให้บริการ	การให้บริการของพนักงาน	0.82	4.14	0.93
	ความรู้ในการให้คำแนะนำ		4.39	0.765
	ความสามารถในการแก้ปัญหา		4.39	0.806
การสร้างและการนำเสนอ ลักษณะทางกายภาพ	ชื่อเสียงของบริษัท	0.735	3.54	1.27
	การรับประกันความพอใจ และคืนเงิน		3.94	1.003
กระบวนการ	การสั่งซื้อ และชำระเงิน	0.812	3.84	0.915
	ความถูกต้องในการให้บริการ		4.24	0.711
	ความรวดเร็วในการให้บริการ		4.34	0.739
	สามารถติดต่อได้ทุกครั้งที่ปัญหา		4.57	0.676

จากตาราง 1 ทำให้เห็นว่าผู้บริโภคมีความให้ความสำคัญในหลายๆด้าน โดยมีด้านหลักๆคือ ด้านผลิตภัณฑ์และด้านกระบวนการในการให้บริการ ซึ่งสามารถนำข้อมูลนี้มาประยุกต์ใช้ในการวางกลยุทธ์ในบทต่อไปได้

### อภิปรายผล

แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการประกอบการ

1. การปรับปรุงระบบบัญชี ต้องวิเคราะห์ธุรกิจและวางแผนรวมทั้งการออกเอกสารหลักฐาน การจัดเก็บ และทำการบันทึกบัญชีตลอด
2. ระบบบัญชีคงคลัง กำหนดประเภทสินค้าที่จัดเก็บในคลัง และตรวจสอบสินค้าเสมอ เมื่อสินค้าหมดจะได้ทำการสั่งซื้อและนำสินค้าใหม่มาลง จะทำให้มีสินค้านำเสนอลูกค้าได้อย่างต่อเนื่อง
3. การขนส่ง จำเป็นที่จะต้องพัฒนาการขนส่ง และจำกัดระยะเวลาในการขนส่งให้รวดเร็ว และเพิ่มปริมาณในการขนส่งให้มากขึ้น
4. การจัดเก็บวัตถุดิบและสินค้าควรทำให้เป็นระเบียบ และในพื้นที่เก็บนั้นต้องสามารถเข้าถึงและหาสินค้าได้ง่าย หรือจัดเรียงตามหมายเลขเพื่อลดระยะเวลาในการค้นหาสินค้า และทำการบันทึกสินค้าเข้าออกตลอด
5. การตลาด ต้องใช้กลยุทธ์ในการขายและกระจายสินค้าเพื่อให้สินค้าสามารถขายออกได้รวดเร็ว และมีการนำเสนอสินค้าใหม่ให้กับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง
6. บุคลากร จำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีความรู้ และความสามารถในการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ
7. การจัดอบรมความรู้ ศึกษางานเพิ่มเติมที่โรงงานการผลิต และฝึกทักษะเพิ่มเติมในเรื่องสินค้า FKG เพื่อเพิ่มศักยภาพของคนในองค์กรให้มีคุณภาพมากขึ้น

8. การรับพนักงานใหม่ ต้องดูจากความสามารถเฉพาะทางให้ตรงกับสายงานที่ต้องการ หากรับพนักงานที่ไม่ตรงสายงานมานั้นจะไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ใดๆกับทางองค์กร

9. คุณภาพของสินค้า มีการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนทำการจัดส่ง ถึงแม้ว่าจะมีการทดสอบจากทางโรงงานแล้วแต่จากการเดินทางไกลอาจมีความเสียหายเกิดขึ้นได้ ไม่ว่าจะเป็นการโยนของที่ทางบริษัทขนส่งใช้การการลงสินค้าจากท่าเรือ หรือท่ารถ ดังนั้นอาจมีสิ่งของชำรุดได้ จึงจำเป็นต้องอย่างยิ่งที่จะทำการตรวจตราสินค้าอีกรอบก่อนส่งถึงร้านค้า

10. การโฆษณา จัดทำโฆษณาผ่านสื่อต่างๆ เช่น การลงหนังสือพิมพ์ สนับสนุนการแข่งขันรถยนต์ สื่อออนไลน์ แจกของโฆษณาภายใต้ตราสินค้า FKG และการสร้างเว็บไซต์ของทางองค์กร

11. บรรจุกุภัณฑ์ มีสีที่เป็นเอกลักษณ์และตราสินค้าที่โดดเด่น โดยผู้พบเห็นอ่านแล้วรู้สึกอ่านง่ายจำง่ายเป็นที่สะดุดสายตา จนทำให้คนสามารถจดจำตราสินค้า FKG ได้ เพียงแค่เห็นสีก็สามารถรู้ได้ว่าเป็นตราสินค้า FKG

12. ระดมทุน (สถาบันการเงิน, เพื่อน,ญาติ) เพิ่มเพื่อขยายขนาดของกิจการให้มีขนาดใหญ่ขึ้น

13. มีอัตราผลตอบแทนเพิ่มขึ้นนอกเหนือจากรายได้ปกติ มอบให้กับพนักงานที่มีความสามารถในสร้างผลงานให้กับกิจการ เพื่อเป็นกำลังใจในการทำงานต่อไป และยังเป็นแรงจูงใจให้กับพนักงานคนอื่นมีความขยันในการทำงานมากขึ้นอีกด้วย

14. ความปลอดภัยของอาคาร จะมีการตรวจสอบสภาพอาคารทุก 4 ปี ดูแลสายไฟฟ้าที่ใช้ภาพในอาคารเพื่อป้องกันการลัดวงจร และมีอุปกรณ์ที่ใช้ป้องกันอุบัติเหตุต่างๆ เช่น ถังดับเพลิงติดตั้งในทุกชั้นของอาคารซึ่งเป็นเป็นการสร้างความปลอดภัยให้กับพนักงาน และคลังสินค้าอีกด้วย

15. มีการเพิ่มคู่สายโทรศัพท์ เพื่อให้ง่ายต่อการที่มีการโทรสั่งซื้อสินค้าเข้ามามากขึ้นโดยเป็นการรองรับลูกค้าโดยไม่ให้มีการตกหล่น

16. เมื่อทางกิจการบรรลุวัตถุประสงค์ตามเป้าหมายแล้ว พึงควรจัดทำ CSR โดยการบริจาคให้กับมูลนิธิเด็กที่ยากไร้ เพื่อคืนความรับผิดชอบต่อสังคม

### **บทสรุปและข้อเสนอแนะ**

ควรมีการเข้าถึงลูกค้าให้มากขึ้นโดยการเพิ่มจำนวนตัวแทนจำหน่ายรายย่อยให้มากขึ้น โดยมีจุดมุ่งหมายไว้เพื่อกระจายสินค้าไปสู่ลูกค้าให้เพิ่มมากขึ้น และมีการรักษาคุณภาพด้านบริการหลังการขาย มีการโทรสอบถามติดตามการสั่งของรับฟังข้อผิดพลาดต่างๆที่ทางลูกค้าไม่พึงพอใจ และรับผิดชอบต่อสินค้าที่มีการชำรุดจากการผลิต หรือ ก่อนใช้งานโดยสามารถนำสินค้าตัวนั้น มาเปลี่ยนใหม่ได้โดยไม่มีค่าใช้จ่ายใดๆทั้งสิ้น

### **กิตติกรรมประกาศ**

การวิจัยเฉพาะบุคคลในครั้งนี้ สำเร็จลุล่วงได้ด้วยความรู้จาก ดร.สุทธิภัทร อัครวิชัยโรจน์ อาจารย์ที่ปรึกษาการศึกษาเฉพาะบุคคล ซึ่งได้ให้ความรู้การชี้แนะแนวทางการศึกษา ตรวจสอบ และแก้ไขข้อบกพร่องในงาน ตลอดจนการให้คำปรึกษาซึ่งเป็นประโยชน์ในการวิจัยงานวิจัยครั้งนี้มีความสมบูรณ์ครบถ้วนสำเร็จไปได้ด้วยดี รวมถึงอาจารย์ท่านอื่นๆที่ได้ถ่ายทอดวิชาความรู้ให้ และสามารถนำวิชาการต่างๆมาประยุกต์ใช้ในการศึกษาวิจัยครั้งนี้ ผู้วิจัยจึงขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูง มาไว้ ณ โอกาสนี้

### **เอกสารอ้างอิง**

Paul, H., Kenneth, H.B., & Dewey, E.J. (2012). Management of organizational behavior (9<sup>th</sup> ed.). N.P.: Prentice Hall.