

แผนธุรกิจ Application ELC TELE App  
Business Plan for Building Application ELC TELE App



แผนธุรกิจ Application ELC TELE App.  
Business Plan for Building Application ELC TELE App.



การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ  
มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
ปีการศึกษา 2563  
ลิขสิทธิ์เป็นของมหาวิทยาลัยกรุงเทพ

บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ  
อนุมัติให้การค้นคว้าอิสระเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
การจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาความเป็นผู้ประกอบการ

เรื่อง แผนธุรกิจ Application ELC TELE App.  
Business Plan for Building Application ELC TELE App.

ผู้วิจัย กมลชนน กิตติชัยวงศ์

ได้พิจารณาเห็นชอบโดย

อาจารย์ที่ปรึกษา

ดร. วรวรรณ เลาะห์พลวัฒนา

ผู้เชี่ยวชาญ

อาจารย์ อาทรร พร้อมพัฒนภาค

กมลชนน กิตติชัยวงศ์. ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต สาขาความเป็นผู้ประกอบการ,  
ธันวาคม 2563, บัณฑิตวิทยาลัย มหาวิทยาลัยกรุงเทพ.

แผนธุรกิจ Application ELC TELE App. (51 หน้า)

อาจารย์ที่ปรึกษา: ดร.วรวรรณ เลหาพะพลวัฒนา

## บทคัดย่อ

รายงานฉบับนี้จัดทำเพื่อศึกษาและค้นคว้า และผลสรุป ในการสร้าง Application ELC TELE App Application นี้สร้างขึ้นเพื่อลดการเสี่ยงติดเชื้อ หรือได้ช่วยอำนวยความสะดวกแก่ผู้ป่วยที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้ รวมถึงในปัจจุบันมีการแพร่ระบาดของโรค Covid ซึ่งการใช้ Application หรือปรึกษาหมอผ่านช่องทาง Application ถือเป็นสิ่งหนึ่งที่ช่วยให้ผู้ป่วยสบายใจในการใช้บริการผ่านทางออนไลน์ ซึ่งไม่ต้องไปรอคิวหรือเสี่ยงติดเชื้อ หรือไปในที่ที่มีผู้คนจำนวนมาก และจะให้ได้ว่า ในปัจจุบันคนหันมาใส่ใจในเรื่องของสุขภาพมากขึ้น ต้องการมีสุขภาพที่ดี รวมถึง ELC TELE App นั้น ยังให้ความรู้และตอบถึงปัญหาสุขภาพ ตลาดการแข่งขันเพิ่มสูงมากขึ้น ทำให้มีการแข่งขันในตลาดเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ และ ELC TELE App มองถึงการทำการใดในอนาคต แนวทางการแข่งขันนั้น หากสร้างความแตกต่างและช่วยอำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้บริการ จะทำดึงดูดให้คนหันมาใช้บริการที่เราตั้งใจทำไว้ และจากการศึกษาทำให้เห็นว่า ร้อยละกว่า 70 ผู้ป่วยไม่มีความจำเป็นต้องเดินทางไปโรงพยาบาล ซึ่งเทคโนโลยีการใช้ App นี้จะช่วยแก้ปัญหาเรื่องการเดินทาง รวมถึงการรอคิว โดยไม่จำเป็นต้อง

ELC TELE App เป็น Application ที่ช่วยเพิ่มเวลาให้กับทีมแพทย์ได้มีอิสระ มีเวลาในการทำงาน โดยไม่ถูกจำกัดให้อยู่แต่ในกรอบแบบเดิม ๆ ให้แพทย์ได้สามารถทำงานที่บ้านได้ และไม่ต้องเสียเวลาเดินทางไปโรงพยาบาลข้างนอก และยังสามารถเลือกเวลาทำงานได้เอง ได้มีเวลาอยู่กับครอบครัวมากยิ่งขึ้น ในขณะที่รายได้ไม่ลดลง ELC TELE App เน้นการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ และทันสมัย เป็น Application ที่ได้ช่วยเหลือผู้คน และที่สำคัญเราดูแลทุกคนเปรียบเสมือนคนในครอบครัว มีการประสานงานอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ทันสถานการณ์ฉุกเฉิน เป็นโรงพยาบาลในรูปแบบเทคโนโลยี บริการครบครันทั้งแพทย์เฉพาะทาง และนักจิตวิทยา เกสซ์กร พยาบาล ให้คุณได้เหมือนเข้ารับการรักษาจากโรงพยาบาลจริง ที่มีความน่าเชื่อถือ และไว้วางใจได้ และยังสามารถเข้าถึงประวัติการรักษาของตัวเองและครอบครัวได้อย่างปลอดภัยและมั่นใจ “แนวคิดหลักของการออกแบบการให้บริการของ ELC Tele App คือ สุขภาพที่ดีสามารถเกิดขึ้นได้ทุกที่ ทุกเวลา”

คำสำคัญ: แอปพลิเคชัน, สุขภาพ, บริการทางการแพทย์, แผนธุรกิจ

Kittichaiwong, K. M.M.E. (Entrepreneurship), December 2019, Graduate School, Bangkok University.

Business Plan for Building Application ELC TELE App. (51 pp.)

Advisor: Worrawan Laohapolwatana, Ph.D.

## ABSTRACT

ELC TELE App wants to be a part of helping reduce the risk of infection. or have helped facilitate patients who are unable to help themselves at present, there is an epidemic of Covid disease, which the use of an App or consult a doctor via an Application channel is one that helps patients feel comfortable using the service online. Which does not have to wait in line or risk being infected or going in a crowded place and it will be clear that nowadays, people are turning to pay more attention to health. Want to have good health, including the ELC TELE App that also provides knowledge and answers to health problems. The market is increasingly competitive. Causing competition in the market to increase steadily And we look at making profits in the future The competition approach If it creates a difference and facilitates the user Will attract people to turn to the service that we intended And from the study and research, it shows that more than 70 percent of the patients do not need to travel to the hospital. Which technology to use this App will help solve the problem of traveling including the queue unnecessarily.

ELC TELE App wants to help you increase your time for the medical team freely. Have time to work without being limited to the traditional framework Allowing doctors to be able to work at home And do not have to waste time traveling to the hospital outside and can also choose their own working hours to have more time with the family While the income is not reduced, ELC TELE App focuses on working efficiency and instantaneously as an App that helps people. And most importantly, we take care of everyone like family members they are coordinated all the time. In order to catch up with emergency situations is a hospital in a technology model full service when both specialized doctors and psychologist Taschakorn nursing you are just like being treated from a real hospital. That is reliable and can be trusted they

also have safe and confident access to the treatment history for themselves and their families. "The main concept of the ELC Tele App service design is that good health can happen anytime, anywhere."

*Keywords: Applications, Health, Medical Services, Business Plan*



## กิตติกรรมประกาศ

แผนการทำธุรกิจ Application นี้เกิดขึ้นได้ด้วยความกรุณาจากอาจารย์ที่ปรึกษา  
ดร.วรวรรณ เลหาพลวัฒนา ที่กรุณาสละเวลาคอยชี้แนะและให้คำปรึกษา และคำแนะนำที่เป็น  
ประโยชน์ต่อการทำวิจัยในธุรกิจนี้ ทำให้สามารถแก้ไขงานในระหว่างการดำเนินงานได้อย่างสมบูรณ์

นอกจากนี้ต้องขอขอบคุณ บริษัท Elite Life Medical Center และครอบครัว รวมถึงเพื่อน  
และพี่ ๆ ที่คอยให้คำปรึกษาและสนับสนุน ทำให้แผนธุรกิจนี้สำเร็จไปได้ด้วยดี ผมในฐานะผู้วิจัยและ  
จัดทำแผนธุรกิจนี้ขึ้นมา ขอกราบพระคุณเป็นอย่างสูง มาไว้ ณ โอกาสนี้ครับ

กมลชนน กิตติชัยวงศ์



## สารบัญ

	หน้า
บทคัดย่อภาษาไทย	ง
บทคัดย่อภาษาอังกฤษ	จ
กิตติกรรมประกาศ	ช
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 แนะนำธุรกิจ	
1.1 แนะนำธุรกิจ ประเภทของธุรกิจ	1
1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ	2
1.3 วัตถุประสงค์ของการทำแผนธุรกิจ	2
1.4 รูปแบบของธุรกิจและรูปแบบการดำเนินธุรกิจ	2
บทที่ 2 วิธีการดำเนินการในการจัดทำแผนธุรกิจ	
2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด	5
2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง	9
บทที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน	
3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ	17
3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ	18
3.3 การวิเคราะห์ผู้บริโภค	21
บทที่ 4 แผนการตลาด	
4.1 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด	27
4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด	29
4.3 แผนกิจกรรมการสื่อสารการตลาด	30
บทที่ 5 แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล	
5.1 โครงสร้างองค์กรและหน้าที่และความรับผิดชอบ	32
5.2 นโยบายการบริหารบุคลากร	33
5.3 นโยบายการพัฒนาบุคลากร	34
บทที่ 6 แผนการดำเนินงาน	
6.1 การจัดตั้งธุรกิจ	35
6.2 วิธีการสร้างแนวคิดและพัฒนา Application	36



## สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
บทที่ 6 (ต่อ) แผนการดำเนินงาน	
6.3 ขั้นตอนการพัฒนา Application	36
6.4 วิธีการใช้งาน	37
บทที่ 7 แผนการเงิน	
7.1 โครงสร้างเงินทุน	40
7.2 ประมาณการงบการเงิน	42
บทที่ 8 แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตของธุรกิจ	
8.1 แผนฉุกเฉิน: แผนปฏิบัติการ กรณีเกิดเหตุที่ทำให้เกิดผลกระทบทางลบต่อธุรกิจ	49
8.2 แผนอนาคต	49
บรรณานุกรม	50
ประวัติผู้เขียน	51

สารบัญตาราง

	หน้า
ตารางที่ 2.1: การเปรียบเทียบคู่แข่งชั้น	15
ตารางที่ 3.1: สรุปผลการทำแบบสอบถาม จำแนกตามข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบ แบบสอบถาม	22
ตารางที่ 3.2: สรุปผลการวิจัยศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้บริการ Application	23
ตารางที่ 4.1: ลักษณะของลูกค้าเป้าหมายตามเกณฑ์การแบ่งส่วนตลาด	28
ตารางที่ 6.1: ขั้นตอนการทำ Application	37
ตารางที่ 7.1: ประมาณการรายได้	41
ตารางที่ 7.2: ประมาณการลงทุน	41
ตารางที่ 7.3: ประมาณการค่าใช้จ่าย	42
ตารางที่ 7.4: งบกำไรขาดทุนปีที่ 1 เดือน 1-6	27
ตารางที่ 7.5: งบกำไรขาดทุนปีที่ 1 เดือน 7-12	44
ตารางที่ 7.6: งบกำไรขาดทุนปีที่ 1-3	45
ตารางที่ 7.7: งบแสดงฐานะการเงิน	46
ตารางที่ 7.8: แสดงงบกระแสเงินสด	47

สารบัญภาพ

	หน้า
ภาพที่ 1.1: Elite Life medical Center	1
ภาพที่ 1.2: โลโก้ Application ELC	4
ภาพที่ 2.1: การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis)	5
ภาพที่ 2.2: Porter's Five Forces Analysis	8
ภาพที่ 2.3: แอปพลิเคชัน See Doctor Now	10
ภาพที่ 2.4: อัตราค่าบริการ แอปพลิเคชัน See Doctor Now	11
ภาพที่ 2.5: แอปพลิเคชัน รักษา	12
ภาพที่ 2.6: แอปพลิเคชัน DoctorMe	13
ภาพที่ 2.7: โลโก้โรงพยาบาลกรุงเทพ	14
ภาพที่ 3.1: เครื่องมือ SWOT	17
ภาพที่ 4.1: การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์	29
ภาพที่ 5.1: โครงสร้างองค์กร	32
ภาพที่ 6.1: แอปพลิเคชัน	35

## บทที่ 1 แนะนำธุรกิจ

### 1.1 แนะนำธุรกิจ ประเภทของธุรกิจ

ELC Tele App เป็น Application ที่มีทีมแพทย์เฉพาะทางหลากหลายสาขา และ นักจิตวิทยาที่ผ่านการคัดเลือก มาอย่างดี เพื่อรองรับทุกความต้องการของคุณในปัญหาด้าน สุขภาพ Application มีการดูแลอย่างมีประสิทธิภาพและพยาบาลที่พร้อมจะช่วยเหลือคุณในทุก ๆ ด้าน และเลือกแพทย์เฉพาะทางหรือนักจิตวิทยาให้ตรงกับความต้องการ โดยสร้างขึ้นและสนับสนุน โดย ELC Elite Life Medical Center ชื่อ ว่า ELC Tele App เปรียบเสมือนโรงพยาบาลใน รูปแบบเทคโนโลยี บริการครบครัน ทั้งแพทย์เฉพาะทางและนักจิตวิทยา เกสซ์กร พยาบาลให้คุณได้ เหมือนเข้ารับการรักษาจากโรงพยาบาลจริง ที่มีความน่าเชื่อถือและไว้วางใจได้และยังสามารถเข้าถึง ประวัติการรักษาของตัวเองและครอบครัวได้อย่างปลอดภัยและมั่นใจ เหมือนมีหมออยู่เคียงข้างคุณ บริक्षाแพทย์ได้ทันทีที่ต้องการไม่ต้องเสียเวลาเดินทางและรอคิวเหมือนมีแพทย์และพยาบาลประจำตัว

ภาพที่ 1.1: Elite Life medical Center



Elite Life medical Center ศูนย์การแพทย์แบบผสมผสาน ซึ่งรวมศาสตร์แห่งการดูแล รักษาสุขภาพที่ได้รับการยอมรับ ทั้งการแพทย์ตะวันตก แพทย์แผนไทย แพทย์แผนจีน อายุรเวท รวมทั้งการดูแลความงามองค์รวม เพื่อค้นหาแนวทางการรักษาสุขภาพและความสุขที่ยั่งยืน “การได้เห็นผู้ป่วยมีรอยยิ้ม กลับไปใช้ชีวิตได้อย่างมีความสุข” โดยจัดการที่ต้นเหตุแห่งภาวะสุขภาพ คือ ปรณิธานของศูนย์การแพทย์ Elite Life Medical Center

## 1.2 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ

เห็นแนวทางและโอกาสเพื่อต่อยอดธุรกิจที่บ้านและแนวคิดหลักของทางคลินิก คือ สุขภาพที่ดีสามารถเกิดขึ้นได้ทุกที่ ทุกเวลาทางทีมงาน ELC จึงอยากเป็นผู้ที่ช่วยเพิ่มเวลาให้กับทีมแพทย์ได้มีอิสระมีความยืดหยุ่นในการทำงาน ไม่ต้องถูกจำกัดให้อยู่แต่ในกรอบแบบเดิม ๆ ได้ทำงานที่บ้าน ไม่ต้องเสียเวลาเดินทางไปทำงานข้างนอกและยังสามารถเลือกเวลาทำงานตัวเอง ได้มีเวลาอยู่กับครอบครัวมากยิ่งขึ้นในขณะที่รายได้ไม่ลดลง เพราะเราอยากให้แพทย์ได้ใช้ชีวิตอย่าง สมดุล ลงตัวทั้งชีวิตการทำงานและชีวิตส่วนตัว อีกทั้งทางทีมงาน ELC เห็นถึงปัญหาต่าง ๆ จากการไปรอที่โรงพยาบาล ทั้งเสียเวลา อีกทั้งในปัจจุบัน มีโรคระบาดอย่าง Covid 19 ซึ่ง Application นี้ น่าจะมีตัวเลือกที่ดีสำหรับผู้ป่วย อีกทั้งลดการเสี่ยงติดเชื้อ ที่มาจากโรงพยาบาล หรือแหล่งที่มีผู้คนมากมาย

## 1.3 วัตถุประสงค์ของการทำแผนธุรกิจ

1.3.1 เพื่อนำไปใช้เป็นแนวทางในการตัดสินใจที่จะเริ่มต้นธุรกิจ และเป็นรายงานการศึกษาค้นคว้าอิสระ

1.3.2 เพื่อศึกษาการลงทุนในธุรกิจ Application ELC TELE APP

1.3.3 เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ที่จะประกอบธุรกิจจริง

## 1.4 รูปแบบของธุรกิจและรูปแบบการดำเนินธุรกิจ

Application นี้ได้วางรูปแบบดำเนินธุรกิจตามโครงสร้างของ Business Model Canvas ซึ่ง สามารถแบ่งการวิเคราะห์ออกเป็นทั้งหมด 9 หัวข้อ คือ กลุ่มลูกค้า (Customer Segment) การเสนอ คุณค่า (Value Proposition) ช่องทาง (Channel) ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationship) กระแสรายได้ (Revenue Streams) ทรัพยากรหลัก (Key Resources) กิจกรรมหลัก (Key Activities) พันธมิตรหลัก (Key Partner) โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

### 1.4.1 Value Propositions

ด้วยความที่ปัจจุบันการไปโรงพยาบาล หรือไปพบแพทย์ อาจจะไม่สะดวกสำหรับทุกคน หากมีความจำเป็นต้องรับการรักษา หรือเกิดการป่วยแต่หากมีแอปพลิเคชันที่สามารถอยู่บ้านและรับการรักษาได้จะช่วยให้ผู้ป่วยได้รับความสะดวกสบายเพิ่มมากขึ้น ช่วยลดระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง ช่วยให้หน่วยบริการสุขภาพในระบบสามารถจัดสรรทรัพยากรได้อย่างมีประสิทธิภาพ แก้ไขปัญหาการกระจายตัวของแพทย์บุคลากรทางการแพทย์และโรงพยาบาลได้

#### 1.4.2 Customer Segment

กลุ่มลูกค้าเป็นคนที่ไม่ต้องเสี่ยงติดเชื้อจากโรงพยาบาลและไม่สามารถเดินทางระยะไกล ๆ ได้เป็นผู้ป่วยที่ต้องรับการรักษาที่บ้านหรือผู้สูงอายุที่ไม่สามารถไปโรงพยาบาลเองได้ อีกทั้งยังไม่ต้องการรอคิวนาน ๆ ที่โรงพยาบาล

#### 1.4.3 Channels

ช่องทางการโปรโมท มีการวางแผนทำช่อง Youtube ให้ความรู้เกี่ยวกับเรื่องของสุขภาพ รวมถึงเพจ Facebook และสื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ ที่เน้นให้ความรู้และทางออกของปัญหาสุขภาพในปัจจุบันคนหันมาใส่ใจในเรื่องของสุขภาพมากขึ้น จึงเป็นทางดีที่ทางทีมงาน ELC จะให้ความรู้และยังช่วยเหลือผู้ป่วยได้ทันเวลา

#### 1.4.4 Customer Relationships

เราดูแลทุกคนเปรียบเสมือนญาติพี่น้อง และคนในครอบครัวซึ่งทางเราจะดูแลท่านอย่างดีที่สุด และมุ่งเน้นอบรมพนักงานอยู่เสมอ อีกทั้งหากเป็นสมาชิกในครอบครัวเรามีสิทธิพิเศษมากมาย

#### 1.4.5 Revenue Streams

รายได้หลักของ Application มาจากการเรียกใช้บริการ ซึ่งจะมีค่าใช้จ่ายที่คิดตามระยะทางจริง และ Application ELC Tele App จะมีสิทธิพิเศษสำหรับลูกค้าที่สมัครสมาชิก และโปรโมชันในการทดลองใช้ สามารถเรียกใช้บริการเพื่อทดลอง ได้ฟรีถึง 2 ครั้ง

#### 1.4.6 Key Resource

เนื่องจากเรามีคลินิกดูแลสุขภาพอยู่แล้วพนักงานจึงได้รับการอบรมเรื่องการบริการเป็นอย่างดี เนื่องจากเราดูแลทุกคนเปรียบเสมือนคนในครอบครัว

#### 1.4.7 Key Activities ELC Tele App

การปรึกษาหมอออนไลน์ไม่ใช่เรื่องใหม่แต่อย่างไรในแต่ละประเทศ (แต่อาจใหม่ในบ้านเรา) ด้วยเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ตความเร็วสูงทำให้การหาหมอเป็นเรื่องง่ายขึ้น และใช้เวลาตรวจสอบถามอาการเพียง 5-10 นาที ซึ่งเมื่อเทียบกับค่าเสียเวลาจากการลางาน การเดินทาง การเข้าคิวดูเหมือนจะไม่คุ้มกันสักเท่าไรและการที่ต้องไปโรงพยาบาลก็ยังเสี่ยงที่จะติดเชื้ออีกด้วย

#### 1.4.8 Key Partners

Application ELC มีการร่วมมือกับทางโรงพยาบาลเอกชนหลายแห่ง และมีการร่วมมือกันกลับ 7-11 และ S&P ซึ่งจะสามารถสั่งอาหารมาได้ในเวลาเดียวกับสั่งยาหรือปรึกษาแพทย์ อีกทั้งยังสามารถติดตามเพื่อรับโปรโมชันสำหรับสั่งอาหารผ่านทาง ELC Tele-Doctor เพื่อที่แพทย์จะสามารถแนะนำผู้ป่วยหรือคนรักสุขภาพได้ว่าควรทานอะไร และหลาย ๆ อย่าง สามารถสั่งผ่าน App กับ S&P ได้

#### 1.4.9 Cost Structure

เงินเดือนพนักงาน แพทย์และพยาบาล จะมีค่าการทำ Application และพัฒนา Application รวมถึงค่าดูแลพนักงาน แต่ทั้งหมดนี้จะถูกคำนวณก่อน Launch Application

ภาพที่ 1.2: โลโก้ Application ELC



## บทที่ 2 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายนอก

### 2.1 การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาด

การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของตลาดหรืออุตสาหกรรมที่กิจการดำเนินการอยู่ เป็นการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมปัจจัยภายนอกของกิจการ ซึ่งเป็นการประเมินความสามารถการแข่งขันของคู่แข่งในตลาด หรืออำนาจการต่อรองที่กิจการมี การวิเคราะห์ปัจจัยด้านต่าง ๆ สามารถช่วยให้กิจการทราบถึงสถานการณ์ที่กิจการกำลังเผชิญอยู่ โดยการวางแผนการดำเนินงานป้องกันและรับมือเพื่อดำเนินกิจกรรมอย่างระมัดระวังมากขึ้น

#### 2.1.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis)

เครื่องมือสำหรับการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกกิจการ ใช้ในการวิเคราะห์ปัจจัยโอกาสและอุปสรรค ซึ่งจะส่งผลกระทบต่อทั้งในแง่บวกและแง่ลบ การวิเคราะห์เป็นเพียงการคาดการณ์ แต่สามารถช่วยให้กิจการได้เตรียมพร้อมที่จะรับมือและป้องกันได้ทันเวลาที่ การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกโดยใช้เครื่องมือ

ภาพที่ 2.1: การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก (PESTEL Analysis)



ที่มา: *PESTLE analysis*. (2011). Retrieved from <https://undergroundwaterproject.blogspot.com/2011/03/pestle-analysis.html>.



จากภาพที่ 2.1 แสดงหัวข้อการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก กิจการได้ทำการวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ วิเคราะห์รายละเอียดได้ ดังนี้

### 1) ปัจจัยการเมือง (Political)

ความไม่แน่นอนทางการเมืองส่งผลเชิงลบต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก และเมื่อวิเคราะห์ถึงความไม่แน่นอนทางการเมืองและความขัดแย้งทางการเมือง ทั้งภายในและภายนอกประเทศ แต่ที่ยังค้นพบความไม่แน่นอน ซึ่งมีผลต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจในหลายกรณี แต่เมื่อพิจารณาผลกระทบทางเศรษฐกิจระยะยาว จึงค้นพบว่าความไม่แน่นอนทางการเมือง ทั้งในภาพรวมมีผลเชิงลบกับอัตราการเติบโต

หลังจากมีการวิเคราะห์ถึงองค์ประกอบค่าใช้จ่ายเศรษฐกิจมหภาค หลังจากศึกษาต้นพบว่า การลงทุนภาคเอกชนนั้น ส่งผลต่อความไม่แน่นอนทางการเมืองทำให้เกิดจากความขัดแย้งที่ออกมาในรูปแบบการชุมนุม

### 2) ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)

เศรษฐกิจไทยในปี 2562 ยังให้ภาพที่ชะลอตัว ตามผลกระทบจากการชะลอตัวลงของเศรษฐกิจโลกที่ส่วนหนึ่งได้รับผลกระทบจากสงครามการค้า ประเด็นค่าเงินบาทที่ลดทอนขีดความสามารถทางการแข่งขันด้านราคาของผู้ส่งออก ท่ามกลางการลงทุนทั้งภาครัฐและเอกชนที่ยังโตในกรอบจำกัด ในขณะที่การใช้จ่ายครัวเรือนยังสามารถเป็นตัวหนุนเศรษฐกิจไทยได้อย่างต่อเนื่อง โดยทิศทางเศรษฐกิจไทย แต่มีปัจจัยบวกเพิ่มเติมจากผลของมาตรการกระตุ้นเศรษฐกิจของภาครัฐที่ช่วยประคองภาพรวมการใช้จ่ายครัวเรือน ตลอดจนความต่อเนื่องของการฟื้นตัวของภาพรวมนักท่องเที่ยวต่างชาติ ทิศทางเศรษฐกิจไทยในปี 2563 ยังเผชิญความไม่แน่นอนจากสถานการณ์เศรษฐกิจโลกทั้งเรื่องสงครามการค้า และ Brexit ที่ยังไม่จืดจางลงตัว ประกอบกับทิศทางชะลอตัวลงของเศรษฐกิจหลักของโลก ค่าเงินบาทที่ยังคงมีทิศทางแข็งค่า ทำให้ภาพการส่งออกไทยในปีหน้ายังเป็นความท้าทายและต้องติดตามสถานการณ์อย่างใกล้ชิด

สรุปด้านเศรษฐกิจ ธุรกิจ App เป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ช่วยอำนวยความสะดวกสบายแก่ผู้คนในยุคนี้

### 3) ปัจจัยด้านสังคม (Social)

ปัจจุบันผู้คนหันมาดูแลสุขภาพกันอย่างมากขึ้น ทำให้ธุรกิจด้านสุขภาพขยายตัวต่อเนื่อง นอกจากผู้บริโภคจะหันมาใส่ใจสุขภาพมากยิ่งขึ้นแล้ว ผู้ประกอบการก็ได้มีการคิดค้นและออกผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ทำให้สินค้ามีความหลากหลาย ให้ลูกค้าได้เลือก ครอบคลุมทุกไลฟ์สไตล์ เช่น สารสกัดจากสมูทตี้ ร่มถึงพืชแปรรูปที่ช่วยบำรุงผิวพรรณ นอกจากนี้ผู้ประกอบการยังมีบริการจัดส่งอาหารสำหรับคนรักสุขภาพ และรองรับการใช้ชีวิตแบบคนเมืองที่ไม่มีเวลาทำอาหารเอง แต่มีความต้องการดูแลสุขภาพ ซึ่งจะช่วยให้ผู้บริโภคได้รับความสะดวกสบาย พร้อมทั้งได้รับสารอาหารอย่าง

ครบถ้วนในปริมาณที่เหมาะสม จากปัญหาและความต้องการข้างต้น ทำให้ Application ELC ถือเป็นทางเลือกใหม่ที่สำคัญแก่ผู้คนในปัจจุบัน

#### 4) ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technology Factor)

การดำเนินชีวิตของคนในปัจจุบันเทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทสำคัญมากขึ้น เนื่องจากเทคโนโลยีได้เข้ามามีส่วนช่วยในการอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น การสื่อสารการทำมาใช้ในการทำงาน ตลอดจนนวัตกรรมต่าง ๆ ที่สามารถอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน ซึ่งผลกระทบจากด้านเทคโนโลยีต่อธุรกิจนี้ เช่น ต้องมีการทำเทคโนโลยีมาใช้ในองค์กร โดยการทำระบบ อินเทอร์เน็ต มาใช้สำหรับเป็นช่องทางการตลาดที่สามารถทำให้กลุ่มเป้าหมายได้รับข่าวสาร ช่องทางการขายสินค้า หรือบริการ และการบริหารในองค์กรนั้น ๆ จึงมีความจำเป็นที่ต้องมีการลงทุนดังกล่าว เพื่อทำมาอำนวยความสะดวกในการทำงาน ตลอดจนการตัดสินใจทำนวัตกรรมเทคโนโลยีด้านพลังงานมาใช้นั้น เพื่อการประหยัด ต้นทุนในระยะยาวมีความจำเป็นที่จะต้องเรียนรู้ในการทำมาใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

สรุปด้านเทคโนโลยี: ELC Application ถือเป็นเทคโนโลยีใหม่ที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้แก่ผู้ป่วย และยังสอดคล้องกับยุคใหม่อีกด้วย

#### 5) ปัจจัยด้านสภาวะแวดล้อม

สภาพแวดล้อมในปัจจุบัน จะเห็นได้ชัดว่าคนหันมาดูแลสุขภาพกันมากขึ้น และปัจจุบันได้มีเกิดการระบาดของโรค Covid 19 ซึ่งผู้ป่วยหรือคนปกติ ไม่ควรออกไปข้างนอกหรือไปในจุดเสี่ยงที่มีผู้คนมากมาย

สรุปปัญหาด้านแวดล้อม: Application นี้จะช่วยให้ผู้คนลดความเสี่ยงการติดเชื้อ หากเกิดการเจ็บป่วยต้องการพบแพทย์ ทาง Application จะจัดหาทีมแพทย์ และพยาบาลเข้าไปดูแลคุณถึงที่

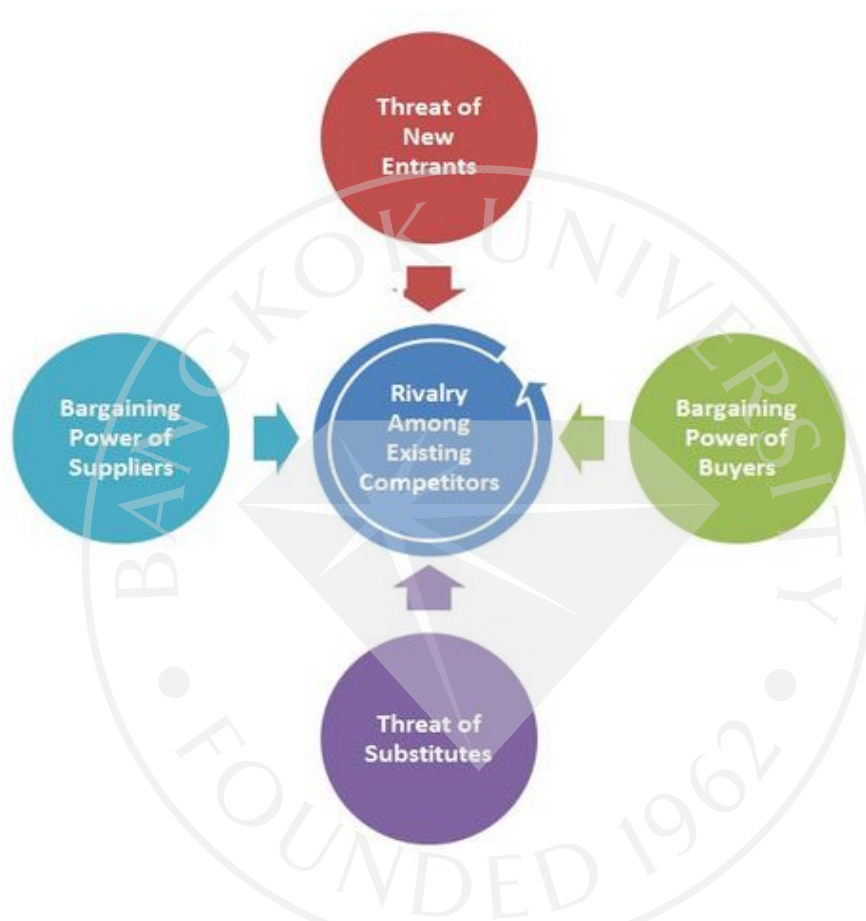
#### 6) ปัจจัยด้านกฎหมาย และกฎระเบียบ

กิจการมีความรับผิดชอบด้านค่าจ้างพนักงาน ซึ่งอัตราค่าจ้างที่เพิ่มขึ้น ส่งผลกับค่าใช้จ่ายของกิจการ ซึ่งหากในอนาคตมีการปรับค่าจ้างขึ้นต่ำขึ้นอีก อาจส่งผลกับกิจการมากขึ้น เนื่องจากในปัจจุบันเศรษฐกิจค่อนข้างฝืดเคือง ประชาชนใช้จ่ายน้อยลง

สรุปด้านกฎหมาย มีผลโดยตรงกับธุรกิจในเรื่องค่าแรงงานขั้นต่ำ ที่ใช้จ้างพนักงาน ทำให้ธุรกิจต้องแบกรับค่าใช้จ่ายที่มากขึ้น

### 2.1.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกโดยใช้เครื่องมือ Five Forces ในการวิเคราะห์ ปัจจัยต่าง ๆ

ภาพที่ 2.2: Porter's Five Forces Analysis



ที่มา: *Porter's 5 forces analysis-global telecom industry*. (2012). Retrieved from <https://monicakrish.wordpress.com/2012/01/19/porters-5-forces-analysis-global-telecom-industry/>.

จากภาพที่ 2.2 แสดงโครงสร้างของ Porter's Five forces analysis ประกอบด้วยปัจจัย 5 ด้าน ได้แก่

- การแข่งขันกันภายในอุตสาหกรรม
- ช่องทางผู้จัดหาวัตถุดิบ
- การต่อรองของลูกค้า

- สินค้าทดแทน
- การเข้ามาของคู่แข่งรายใหม่

#### 6) การแข่งขันภายในตลาดเดียวกัน (Industry Rivalry)

ภาพรวมของธุรกิจด้านสุขภาพมีแนวโน้มเติบโตอย่างต่อเนื่อง มีการแข่งขันสูง โดยได้รับปัจจัยสนับสนุนในด้านต่าง ๆ ไม่ว่าจะเป็นสภาพเศรษฐกิจที่เริ่มฟื้นตัว การหันมาใส่ใจสุขภาพ การส่งเสริมนโยบายของรัฐบาลให้อุตสาหกรรม ด้านสุขภาพสามารถแข่งขันในตลาดอาเซียนและตลาดโลกได้อย่างเข้มแข็ง ประกอบกับการพัฒนาด้านเทคโนโลยี ของอุตสาหกรรมด้านสุขภาพที่มีมาตรฐาน ซึ่งทำให้สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างมีประสิทธิภาพ

#### 2) อำนาจต่อรองจากคู่ค้า (Power of Suppliers)

อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ค่อนข้างน้อย เนื่องจากผู้คิดค้นระบบ Application และแก้ไขระบบ Application นั้นมีเยอะ

#### 3) ภัยคุกคามจากผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrants)

การแข่งขันของ ตลาดที่มีแนวโน้มรุนแรงขึ้น จึงจำเป็นอย่างยิ่ง ที่ผู้ประกอบการจะต้องเร่งปรับตัวและพัฒนาบริการและสินค้าที่เกี่ยวข้องให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค ให้ดีและรวดเร็วที่สุด รวมทั้งจะต้องมีความยืดหยุ่นพร้อมที่จะรับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลงไป อยู่เสมอ

#### 4) อำนาจต่อรองของผู้จัดหา (Bargaining Power of Suppliers)

อำนาจต่อรองมีสูง เนื่องจากเป็น Application ที่ทางคลินิกสร้างขึ้นเอง

#### 5) อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargain Power of Buyers)

ในปัจจุบันยังมี Application แนวนี้ ที่ตั้งใจทำอยู่ไม่มาก ทำให้ทางเราเห็นโอกาสในการรองรับลูกค้า และสร้างความมั่นใจให้แก่ลูกค้า

## 2.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง

การวิเคราะห์คู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม สามารถช่วยให้ธุรกิจดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ จึงจำเป็นอย่างมากที่ต้องศึกษาคู่แข่ง และสามารถแยกคู่แข่งออกเป็นคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อมอย่างถูกต้อง และทำมาวิเคราะห์และสร้างความได้เปรียบให้กับกิจการได้

### 2.2.1 คู่แข่งขันทางตรงและทางอ้อม

คู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อมมีความแตกต่างกัน คือ คู่แข่งขันทางตรงเป็นคู่แข่งที่มีสินค้าหรือบริการเหมือนกับสินค้าของกิจการ เป็นสินค้าประเภทเดียวกัน สินค้าตอบสนองความต้องการของลูกค้าในกลุ่มใกล้เคียงกัน ส่วนคู่แข่งทางอ้อมเป็นคู่แข่งที่สินค้าสามารถใช้ทดแทน สินค้าของกิจการได้ การวิเคราะห์คู่แข่งแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

### 2.2.1.1 คู่แข่งทางตรง

คู่แข่งชั้นทางตรงของกิจการ คือ

- 1) See Doctor Now

ภาพที่ 2.3: แอปพลิเคชัน See Doctor Now



See Doctor Now (Application ระบบบริการทางการแพทย์ผ่าน Live Video Call):

สำหรับแอปพลิเคชันนี้ มีชื่อว่า See Doctor Now แอปพลิเคชัน ของระบบบริการทางการแพทย์ยุคใหม่ ที่ช่วยให้ผู้ป่วยสามารถปรึกษาพูดคุยกับแพทย์ และพยาบาล แบบเห็นหน้า ผ่าน Live Video Call ได้อย่างสะดวกง่ายดายจากแอปพลิเคชัน บนสมาร์ตโฟน แท็บเล็ต ทั้งบนระบบ Android และ iOS ได้จากทั่วทุกมุมโลก

## Price (ราคาค่าบริการ)

ภาพที่ 2.4: อัตราค่าบริการ แอปพลิเคชัน See Doctor Now



ช่องทางการติดต่อ: App See Doctor Now

## จุดเด่น

- เพิ่มการเข้าถึงการรักษาเราสามารถให้บริการได้ครอบคลุม ทั่วโลกที่มีสัญญาณการสื่อสาร โดยบุคลากรทางการแพทย์ ตลอด 24 ชั่วโมง
- ลดค่าใช้จ่ายมีผู้ป่วยจำนวนไม่น้อยที่ต้องเสียค่าเดินทาง และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่ไม่จำเป็นในการเข้ารับบริการ เราสามารถลดค่าใช้จ่ายในส่วนนี้ได้

## จุดด้อย

ในปัจจุบันคนยังให้ความสำคัญกับการไปโรงพยาบาลมากกว่า เนื่องจากเป็น App ที่ไม่ใช่ของโรงพยาบาลหรือคลินิกเพื่อสุขภาพ

## ดอกเตอร์ รักษา บริการแพทย์ออนไลน์ อยู่ไหนก็หาหมอได้

ภาพที่ 2.5: แอปพลิเคชัน รักษา



แอปพลิเคชัน รักษา ก่อตั้งในปี พ.ศ. 2559 โดยมีเป้าหมายเพื่อช่วยให้คนไทยเข้าถึงบริการทางสุขภาพที่มีคุณภาพได้อย่างง่ายดายและสะดวกสบายยิ่งขึ้น ด้วยการใช้เทคโนโลยีการสื่อสารแบบเรียลไทม์ ทำให้คุณสามารถปรึกษาคุณหมอได้ทุกที่ทุกเวลา ผ่านการแชท การโทร หรือการวิดีโอคอล

เราได้นำเทคโนโลยีการแพทย์ทางไกล หรือ "Telemedicine" ที่พิสูจน์แล้วว่าได้ผลจริงในหลาย ๆ ประเทศมาประยุกต์กับนวัตกรรมธุรกิจ เพื่อช่วยให้คนไข้หาหมอได้ง่ายขึ้น ลดค่าใช้จ่ายในการดูแลสุขภาพ พร้อมทั้งสร้างประสบการณ์ในการหาหมอที่สะดวกสบาย ในราคาไม่แพง

### Price

- 200 บาท/ 15 นาที

- ปรึกษาหมอผู้เชี่ยวชาญหลากหลายสาขาเป็นเวลา 15 นาที ในราคา 200

บาท พร้อมรับคำแนะนำในการรักษาและรับใบสั่งยาออนไลน์

### จุดเด่น

- พร้อมให้บริการตลอดเวลา

- ปรึกษาหมอได้ทุกวัน ทุกเวลา

- ดึกตื่นแค่วันไหนก็มีหมอสดแทนด์บายตลอด 24 ชั่วโมง

- มีคุณภาพ คุณหมอบนแอปพลิเคชันรักษามีประสบการณ์การทำงานในคลินิก

หรือในโรงพยาบาลเฉลี่ยไม่น้อยกว่า 7 ปี

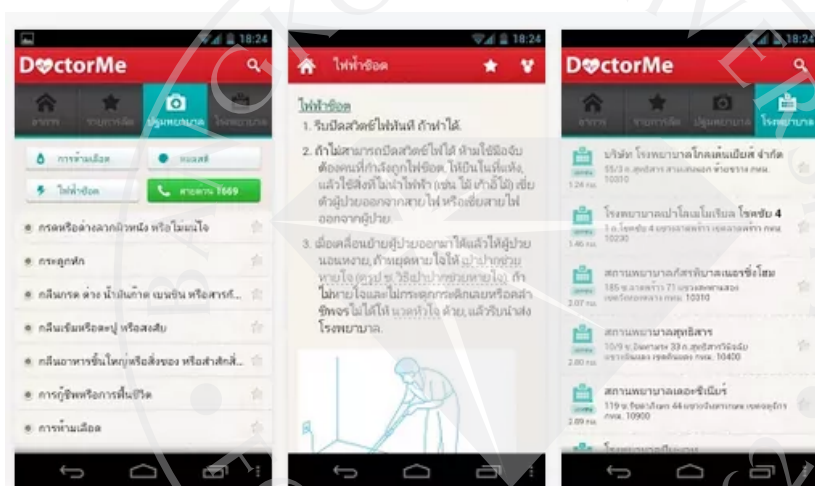
### จุดด้อย

เนื่องจากผู้บริหารเป็นชาวต่างประเทศ ซึ่งอาจจะต้องใช้เวลาในการสร้างความมั่นใจ

### 3) Doctor Me

หากใครได้รับบาดเจ็บจากอุบัติเหตุต่าง ๆ ไม่ว่าจะเหตุการณ์อะไรก็แล้วแต่ ก็ต้องปฐมพยาบาลเบื้องต้นก่อนส่งถึงพยาบาลหรือคลินิก เราจะทำการรักษาอาการป่วย บาดเจ็บด้วยตัวเองได้อย่างไร วันนี้จึงนำเสนอแอปพลิเคชัน DoctorMe ซึ่งอีกหนึ่งบริการหนึ่งที่ทำให้ข้อมูลเรื่องการปฐมพยาบาลเบื้องต้น ในยามที่เราบาดเจ็บ

ภาพที่ 2.6: แอปพลิเคชัน DoctorMe



### จุดเด่น

- ระบบ "สมุดบันทึกสุขภาพ" เพื่อให้ผู้ใช้สามารถบันทึกสุขภาพของตนเองและสมาชิกในครอบครัว

- ระบบ "ปฏิทิน" สุขภาพ เพื่อย้อนดูประวัติสุขภาพของตนเอง

### จุดด้อย

- โปรดอย่าลืมนว่าคุณมีแนวโน้มแนะนำวิธีการรักษาตนเองในขั้นต้นเท่านั้น ถ้าท่านมีอาการเจ็บป่วยที่รุนแรง หรือลองรักษาตนเองในเบื้องต้นแล้วอาการไม่ดีขึ้น หรือกลับเป็น ๆ หาย ๆ เรื้อรัง ก็อย่าได้รีรอที่จะไปพบหมอ

- ควรกินยาให้ได้ขนาด และเมื่ออาการดีขึ้นแล้วก็ต้องกินให้ครบตามกำหนด ระยะเวลาของยาแต่ละชนิด



### 2.2.1.2 คู่แข่งทางอ้อม

#### 1) โรงพยาบาลกรุงเทพ

ภาพที่ 2.7: โลโก้โรงพยาบาลกรุงเทพ



โรงพยาบาลกรุงเทพเป็นผู้ให้บริการทางการแพทย์ ที่มีมายาวนาน กว่า 40 ปี และได้รับความไว้วางใจทั้งจากคนไทย และต่างชาติที่เข้ามาใช้บริการ

จุดเด่น

โรงพยาบาลกรุงเทพสำนักงานใหญ่ ดำเนินธุรกิจด้วยความรับผิดชอบต่อสังคม ผู้รับบริการ ผู้เกี่ยวข้อง และบุคลากรขององค์กร โดยให้ความสำคัญอย่างยิ่งในการรักษาสิ่งแวดล้อม อาชีวอนามัย และความปลอดภัย ตลอดจนการพัฒนาปรับปรุงระบบอย่างต่อเนื่อง

จุดด้อย

การเดินทางไปโรงพยาบาลนั้น เสี่ยงต่อการติดเชื้อและต้องใช้เวลาในการรอคิวค่อนข้างนาน

### 2.2.2 เปรียบเทียบคู่แข่งชั้นธุรกิจ

กิจการได้ทำการเปรียบเทียบคู่แข่งชั้นทางตรงในด้านสินค้า ราคา ช่องทางจัดจำหน่าย และกิจกรรมส่งเสริมการขาย โดยแสดงรายละเอียดการวิเคราะห์ ดังตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 2.1: การเปรียบเทียบคู่แข่งชั้น

แบรนด์	See Doctor Now	Doctor me	ดอกเตอร์ รักษา	โรงพยาบาล กรุงเทพ
สินค้า	Application เรียกหมอ	Application ปรึกษาหมอ	Application ปรึกษาหมอ เบื้องต้น	โรงพยาบาลเอกชน รักษาผู้ป่วย
ราคา	490บาท / 10นาที	ปรึกษาเบื้องต้น ฟรี	200 บาท/ 15 นาที	ค่าใช้จ่ายคิดตาม การเข้ารับรักษา
ช่องทาง จำหน่าย	ออนไลน์ Application	ออนไลน์ Application	ออนไลน์ Application	โรงพยาบาล กรุงเทพ
ส่งเสริมการ ขาย	ทุกครั้งที่เรียกจะมี การระดมยอด	มีการสะสมแต้ม เพื่อสิทธิพิเศษ มากมาย		

จากตารางที่ 2.1 แสดงการเปรียบเทียบสินค้าของคู่แข่งชั้นทางตรงกับสินค้าของกิจการ สามารถ วิเคราะห์ในด้านสินค้า ราคาจำหน่าย ช่องทางจำหน่าย และกิจกรรมส่งเสริมการจำหน่าย ดังนี้

### 1) สินค้า

Application อื่น ๆ ทำหน้าที่ที่คล้ายกัน ต่างกันที่ราคา และคณะทีมแพทย์ที่ให้คำปรึกษา หากทีมแพทย์มีความน่าเชื่อถือสูง จะสร้างความเชื่อมั่นให้คนเลือกใช้ Application ของเราได้

### 2) ราคาจำหน่าย

ราคาค่าใช้บริการ Application มีราคาที่ค่อนข้างใกล้เคียงกัน หากมีบาง Application ที่สามารถปรึกษาได้ฟรี ขึ้นอยู่กับเงื่อนไข อาจมีการสมัครสมาชิก เพื่อรับสิทธิพิเศษมากมาย

### 3) ช่องทางจำหน่าย

ทุก Application มีการเรียกใช้บริการ ผ่านทางออนไลน์ เพียงดาวน์โหลด Application

4) กิจกรรมส่งเสริมการจำหน่าย

มีการอัปเดต และจัดกิจกรรม สำหรับสมาชิก เพื่อส่งเสริมการดาวน์โหลดและเรียกใช้  
บริการ สามารถติดตามข่าวสารได้ผ่านทาง Application หรือช่องทางโซเชียลมีเดียต่าง ๆ



### บทที่ 3 การวิเคราะห์ปัจจัยแวดล้อมภายใน

#### 3.1 การประเมินศักยภาพธุรกิจ

ประเมินศักยภาพของธุรกิจ โดยใช้เครื่องมือ SWOT ในการวิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ

ภาพที่ 3.1: เครื่องมือ SWOT



ที่มา: Elmansy, R. (n.d.). *SWOT Analysis: Exploring Innovation and Creativity within Organizations*. Retrieved from <https://www.designorate.com/swot-analysis-innovation-creativity/>.

ธุรกิจ ELE TELE App ใช้ SWOT Analysis ในการประเมินศักยภาพของธุรกิจโดยใช้เครื่องมือนี้วิเคราะห์ปัจจัยต่าง ๆ เพื่อทราบถึงข้อดีและปัญหาของธุรกิจ เพื่อวางแผนกลยุทธ์ที่จะทำการตลาดได้อย่างเหมาะสม โดย SWOT Analysis จะประกอบไปด้วย 4 อย่าง ดังนี้

- 1) จุดแข็ง
  - รักษาสุขภาพแบบครบวงจร

- มีเครื่องมือนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่โรงพยาบาลไม่มี
- มีแพทย์ให้คำปรึกษาฟรีโดยไม่เสียค่าใช้จ่าย
- ให้ความรู้และวิธีแก้ไขปัญหาด้านสุขภาพและความงาม
- มีลูกค้า VIP ที่คอยแนะนำเพื่อน

## 2) จุดอ่อน

- เป็นคลินิก Private ไม่สามารถ Walk In
- ต้องนัดวันล่วงหน้าถึงจะเข้ามาได้
- ที่จอดรถจำกัดเพียงไม่กี่คัน
- รู้จักผ่านคนข้างในถึงจะเข้าได้

## 3) โอกาส

- มีการรักษาที่ไม่เหมือนโรงพยาบาลและคลินิกทั่วไป
- ที่ตั้งอยู่ในเมืองสะดวกต่อการเดินทาง
- สะดวกสบายกว่าการไปโรงพยาบาล

## 4) อุปสรรค

- คนปกตินิยมเข้าโรงพยาบาล
- ปัจจุบันเศรษฐกิจไม่ดีทำให้คนน้อย
- บางคนไม่กล้าทำเพราะค่าใช้จ่ายสูง
- คนส่วนใหญ่เป็นแล้วไม่กล้ารักษา
- เป็นคลินิก Private เข้าถึงยาก

### 3.2 แผนกลยุทธ์ของธุรกิจ

#### วิสัยทัศน์

1) แนวคิดหลักของการออกแบบการให้บริการของ ELC Tele Doctor App คือสุขภาพที่ดีสามารถเกิดขึ้นได้ทุกที่ ทุกเวลา

2) เป็นทางเลือกใหม่สำหรับผู้ป่วย ทางเรามุ่งเน้นพัฒนา และคอยคำนึงถึงสิ่งที่ขาดแล้วนำมาเติมเต็ม เหมือนกับการที่เราดูแลผู้ป่วยด้วยความเต็มใจและตั้งใจ

#### พันธกิจ

ผลิต Application ที่ช่วยอำนวยความสะดวกสบายแก่ผู้ป่วย ในยุคใหม่นี้

เป้าหมาย

เป็น App ที่ให้ความสะดวกสบายแก่ผู้ป่วย ไม่ต้องเสี่ยงติดเชื้อจากโรงพยาบาล หรือ เสี่ยงเวลารอคิว อีกทั้งรวมถึงผู้ป่วยที่ต้องนอนติดเตียง การได้เห็นผู้ป่วยมีรอยยิ้ม กลับไปใช้ชีวิตได้อย่าง มีความสุข โดยจัดการที่ต้นเหตุแห่งภาวะสุขภาพ

วัตถุประสงค์ของธุรกิจ

ได้ช่วยเหลือผู้คนได้ทันเวลา และเป็น Application ที่คนไทยต้องมีไว้ทุกคน

แนวทางกลยุทธ์องค์กร

กลยุทธ์องค์กรมุ่งเน้นการเติบโตด้วยการเพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาด เพื่อดึงดูดให้ลูกค้า หันมาใช้งาน Application มากขึ้น

3.2.1 กลยุทธ์ระดับหน้าที่

1) Logistics

ธุรกิจ ELC TELE APP เป็นธุรกิจประเภทให้บริการผ่าน Application ไม่มีการขนส่ง

2) Procurement ธุรกิจ ELC TELE APP

มีการร่วมมือกับทางโรงพยาบาลเอกชน อย่างโรงพยาบาลสมิติเวช และโรงพยาบาลอีก หลายแห่งในอนาคต ELC TELE APP นั้น ใช้คนในการพัฒนา และ Update อยู่ตลอด

3) Operations ธุรกิจ ELC TELE APP ได้กำหนดแผนการดำเนินงานใน

ระยะสั้น เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินงานที่จะได้มาซึ่งประสิทธิภาพสูงสุด ในการใช้ ทรัพยากรต่าง ๆ และใช้การจัดคุณภาพโดยรวม เพื่อให้เกิดการบริการที่ดีที่สุด

4) Marketing

ธุรกิจ ELC TELE APP ให้ความสำคัญกับกลยุทธ์เพื่อส่งเสริมการตลาด โดยคำนึงถึง ความความพอใจของลูกค้าเป็นหลัก และใช้ต้นทุนที่เหมาะสมเพื่อสามารถเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ได้ ทันเวลา

5) Research and Development

ธุรกิจ ELC TELE APP คอยมองถึงปัญหาของผู้ป่วย ที่ไม่สามารถไปโรงพยาบาลได้ หรือ หากต้องไปโรงพยาบาลแต่ละครั้งนั้น ใช้เวลาและเสี่ยงติดเชื้อ

6) Human Resource Management

ธุรกิจ ELC TELE APP มีการรับพนักงาน ที่มีคุณสมบัติตรงกับที่กำหนดไว้และมี นโยบายในการฝึกอบรมพนักงานให้เหมาะสมกับลักษณะงานเพื่อที่จะพัฒนาศักยภาพของพนักงานให้ มีความพร้อมในการปฏิบัติงานในหน้าที่ของตนเอง และพร้อมที่จะช่วยเหลือผู้ป่วยตลอด 24 ชม.

## 7) Finance

ธุรกิจ ELC TELE APP มีการใช้กลยุทธ์ทางการเงิน เพื่อความเจริญเติบโตและความคล่องตัวทางการเงินเพื่อให้เกิดกำไรและความมั่นคงสูงสุด

### 3.2.2 กลยุทธ์ระดับธุรกิจ

- 1) กลยุทธ์ความเป็นผู้ทำด้านต้นทุน ธุรกิจ ELC TELE APP มุ่งเน้นการผลิตที่มีมาตรฐานและได้คุณภาพที่สม่ำเสมอด้วยต้นทุนต่อหน่วยที่ต่ำ รวมถึงการลดต้นทุนโดยมีการควบคุมค่าใช้จ่ายเพื่อเป็นหนทางที่จะทำให้สามารถทำกำไรได้เพิ่มขึ้น
- 2) กลยุทธ์ที่สร้างความแตกต่าง ธุรกิจ ELC TELE APP มีการบริการถึงที่ หากผู้ช่วยต้องการรับการรักษาด่วน โดยจะมีหมอเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน ของ ELC มาช่วยดูแล เพื่อให้ลูกค้าได้รับการบริการที่ดีและประทับใจที่สุด
- 3) กลยุทธ์การตอบสนองที่รวดเร็ว ธุรกิจ ELC TELE APP มีการเพิ่มช่องทางในการติดต่อ และเพิ่มความรู้ ในเรื่องของสุขภาพ

### 3.2.3 กลยุทธ์ระดับองค์กร

ธุรกิจ ELC TELE APP เป็นองค์กรขนาดเล็กสามารถบริหารควบคุมได้ง่าย และไม่ยุ่งยาก ซึ่งองค์กรจะมุ่งเน้นการดำเนินงานตามวิสัยทัศน์ที่กำหนดขึ้น ที่ได้กำหนดเพื่อให้คนในองค์กรทราบถึงกลยุทธ์นี้ โดยธุรกิจ ELC TELE APP จะใช้เป็นกลยุทธ์แบบเจริญเติบโตเพื่อที่จะทำให้ธุรกิจมีการขยายตัวหรือมีส่วนแบ่งทางการตลาดที่เพิ่มขึ้น ซึ่งธุรกิจ ELC TELE APP จะมีการประชุมและแลกเปลี่ยนความคิดเห็นอยู่อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้คนในองค์กรทราบถึงการทำงานภายในองค์กรไปในทิศทางเดียวกัน

### 3.2.4 กลยุทธ์การเจาะตลาด

ธุรกิจ ELC TELE APP จะเน้นการเพิ่มส่วนแบ่ง ทางการตลาดของสินค้าเดิมในตลาดเดิม ด้วยวิธีการทางการตลาด เช่น การเพิ่มกิจกรรมด้านโฆษณา การที่โปรโมทสินค้าหรือบริการมาก ๆ การวางจุดยืนของ Application เป็นต้น

### 3.2.5 กลยุทธ์พัฒนาสินค้า

ธุรกิจ ELC TELE APP มีการทำโปรโมชัน ให้เข้ากับช่วงเทศกาลต่าง ๆ

### 3.2.6 กลยุทธ์พัฒนาตลาดใหม่

ธุรกิจ ELC TELE APP มีการรักษารฐานลูกค้าเดิม และเจาะกลุ่มตลาดในปัจจุบันให้มากขึ้น อีกทั้งยังมีการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่อง โดยจะเน้นการตลาดเชิงรุกเพื่อขยายฐานลูกค้า

### 3.3 การวิเคราะห์ผู้บริโภค

ในปัจจุบัน มีผู้คนที่ต้องเข้าโรงพยาบาลรับการรักษาเป็นจำนวนมาก ทำให้การไปโรงพยาบาลในแต่ละครั้ง ต้องใช้เวลาในการรอคิว ค่อนข้างนาน และใช้เวลามากพอสมควร แต่หากมีสิ่งที่จะช่วยอำนวยความสะดวก และไม่ต้องไปเสี่ยงติดเชื้อที่โรงพยาบาล จะช่วยทำให้ผู้ป่วย รู้สึกสบายใจมากขึ้น อีกทั้ง Application นี้ ยังสามารถปรึกษาหมอได้ตลอด ตามเงื่อนไขที่กำหนด เมื่อมีการวางแผนการตลาด จะช่วยทำให้ Application จะทำให้สามารถขยายตลาดและสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้บริโภคหรือผู้ใช้บริการ

#### 3.3.1 ข้อมูลที่ต้องการจากการทำแบบสอบถาม

##### 1) มีความรู้เกี่ยวกับตัวสินค้า

เนื่องด้วย Application ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก การให้ข้อมูลและความรู้ถือเป็นสิ่งสำคัญ ทำให้ผู้ใช้บริการมั่นใจและเข้าใจถึงวิธีการใช้บริการผ่าน Application

##### 2) ความต้องการจากผู้บริโภคกับราคา

จะทำเอามาเพื่อรับรู้ความต้องการว่าสินค้า ตอบสนองกับความคาดหวังของผู้ให้ข้อมูลหรือไม่ ดูผู้ใช้บริการ และศึกษาถึงปัญหา

##### 3) วิธีการซื้อสินค้า บริการจัดส่ง และการประกันสินค้า

ข้อมูลชนิดนี้จะทำเอามา เพื่อรับรู้ว่ามีผู้ให้ข้อมูลมีประสบการณ์ และทัศนคติต่าง ๆ ที่มีต่อการใช้บริการในช่องทางออนไลน์อย่างไร เพื่อทำมาปรับใช้กับการให้บริการ

##### 4) ความปลอดภัยและแสดงหน่วยงานรับรอง

ข้อมูลเพื่อเป็นการวิเคราะห์พฤติกรรม ของผู้ใช้บริการในการตัดสินใจใช้บริการของเรา

##### 5) คู่แข่งของ App ทางตรงและสินค้า ทดแทน

ข้อมูลนี้ถือเป็นข้อมูลที่มี สำคัญเพื่อทำมาวิเคราะห์หา จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค

##### 6) ข้อมูลที่ต้องการจากเอกสารอ้างอิงที่น่าเชื่อถือ

- หน่วยงานและเอกสารงานวิจัยของสถาบันการศึกษาได้มีการรวบรวมมาใช้

วิเคราะห์การพัฒนากิจการ

- วารสาร บทความ ทำชี้แนะจากผู้รู้

#### 3.3.2 วิธีการเก็บข้อมูล

มีการลงไปสัมภาษณ์ผู้ให้ข้อมูลผ่านแบบสอบถามภายในสถานที่ให้ความรู้ในเรื่องของสุขภาพ เช่น งาน Event ต่าง ๆ และงานกลุ่มคนรักสุขภาพ มีการสอบถาม ประมาณ 3- 5 นาทีและทำแบบสอบถามออนไลน์



### 3.3.3 เครื่องมือที่ใช้ในการเก็บข้อมูล

การสัมภาษณ์แบบกึ่งโครงสร้างเป็นการเก็บข้อมูลโดยการแบ่งหัวข้อ สัมภาษณ์ตามของแบบสอบถาม ได้แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ได้แก่

- 1) ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม
- 2) ความรู้เกี่ยวกับการดูแลสุขภาพและการไปพบแพทย์ที่โรงพยาบาล
- 3) สอบถามช่องทางที่สามารถศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับ Application และตอบคำถาม

ปัญหาของสุขภาพ

### 3.3.4 กลุ่มเป้าหมายที่ให้ข้อมูล

1) กลุ่มเป้าหมายเป็นคน อายุช่วง 24-60 ปี จะเป็นช่วงอายุของวัยทำงานและวัยชราที่ไม่สามารถดูแลตนเองหรือเดินทางไปไหนมาไหนเองได้ และกลุ่มของคนที่รักสุขภาพ

2) จำนวนของผู้ที่ให้ข้อมูล มีผู้ตอบแบบสอบถามทั้งสิ้น จำนวน 100 ชุด

### 3.3.5 สรุปผลการทำแบบสอบถาม

ตารางที่ 3.1: สรุปผลการทำแบบสอบถาม จำแนกตามข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

หัวข้อ	ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
เพศ	ชาย	50	50
	หญิง	50	50
อายุ	อายุ 41 ปีขึ้นไป	45	45
	อายุ 36-40 ปี	30	30
	อายุ 31-35 ปี	25	25
การศึกษา	ปริญญาตรีหรือสูงกว่า	32	32
	ต่ำกว่าปริญญาตรี	68	68

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.1 (ต่อ): สรุปผลการทำแบบสอบถาม จำแนกตามข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

หัวข้อ	ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
อาชีพ	พนักงานเอกชน	21	21
	ข้าราชการ/รัฐวิสาหกิจ	50	50
	ธุรกิจส่วนตัว	29	29
รายได้เฉลี่ยต่อเดือน	10,001–15,000 บาท	10	10
	25,000–30,000 บาท	40	40
	มากกว่า30,000 บาท	50	50

สรุปผลตารางที่ 3.1 เพศชายและหญิงมีจำนวนเท่ากันที่ ร้อยละ 50 ช่วงอายุ 41ปี ร้อยละ 45 อายุ 36-40 ปี ร้อยละ30 อายุ 31-35 ปี ร้อยละ 25 ช่วงการศึกษาต่ำกว่าปริญญาตรี ร้อยละ 68 และสูงกว่า ป.ตรี ร้อยละ 32 อาชีพ พนักงานเอกชน ร้อยละ 21 ข้าราชการ ร้อยละ 50 ธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 29 และรายได้เฉลี่ยต่อเดือน 1 หมื่น ร้อยละ 10 2 หมื่น 5 พัน ขึ้น ร้อยละ 40 มากกว่า 3 หมื่น ร้อยละ 50

ตารางที่ 3.2: สรุปผลการวิจัยศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้บริการ Application

หัวข้อ	ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ไปโรงพยาบาลกี่ครั้งต่อเดือน	น้อยกว่า 3 ครั้ง	40	40
	3-6 ครั้งต่อสัปดาห์	34	34
	มากกว่า 6 ครั้งต่อสัปดาห์	26	26

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.2 (ต่อ): สรุปผลการวิจัยศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้บริการ Application

หัวข้อ	ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
ผู้ที่สามารถเข้าไปใช้บริการเองที่โรงพยาบาลหรือคลินิกได้	ผู้ที่มีอายุมากกว่า 40 ปี	42	42
	ผู้ที่ไม่สามารถช่วยเหลือตัวเองได้	28	28
	ผู้ที่ไม่สามารถจ่ายค่ารักษาพยาบาลได้	30	30
สถานที่ที่ใช่ลองรับผู้ให้บริการและให้ความรู้ รวมถึงปรึกษาแพทย์โดยตรง	โรงพยาบาลสมิติเวช	20	20
	ELC	25	25
	โรงพยาบาลในเครือ	5	5
	ทีมแพทย์จุฬา	20	20
	โรงพยาบาลพระราม 5	10	10
	โรงแรม Centara	20	20
ผู้ที่รู้จัก App เรียกหมอออนไลน์	รู้จัก	55	55
	ไม่รู้จัก	45	45
ผู้ที่เคยใช้ App แนวนี้นมาก่อน	เคยใช้เป็นประจำ	58	58
	เคยใช้บ้าง	18	18
	ไม่เคยใช้บริการเลย	24	24
ความสนใจหลังรู้จักการใช้บริการ Application	สนใจ	70	70
	ไม่สนใจ	30	30
ช่วงราคาการบริการที่ลูกค้าพอใจ	100 บาท / 10 นาที	20	20
	200 บาท / 15 นาที	70	70
	250 บาท / 20 นาที	10	10
ควรมีเจ้าหน้าที่คอยรองรับอย่างน้อยกี่คน	15 คน	20	20
	20 คน	20	20
	25 คน	60	60

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.2 (ต่อ): สรุปผลการวิจัยศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้บริการ Application

หัวข้อ	ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
พฤติกรรมการใช้ แอปพลิเคชัน มากที่สุด ต่อวัน (ลำดับที่ 1)	Line	50	50
	Facebook Youtube	30	30
		20	20
พฤติกรรมการใช้ แอปพลิเคชัน มากที่สุด ต่อวัน (ลำดับที่ 2)	Facebook	40	40
	Line	30	30
	Youtube	30	30
พฤติกรรมการใช้ แอปพลิเคชัน มากที่สุด ต่อวัน (ลำดับที่ 3)	Youtube Instagram	50	50
	Line	30	30
		20	20
อัตราการใช้บริการผ่านช่องทาง ออนไลน์	น้อยกว่า 1 ครั้งต่อเดือน	54	54
	2-4 ครั้งต่อเดือน	20	20
	1 ครั้งต่อเดือน	26	26
ระยะเวลาในการเข้าถึง ผู้ให้บริการที่พึงพอใจ	30 นาที	50	50
	20 นาที	30	30
	15 นาที	20	20
ความคาดหวังที่มีต่อทีมแพทย์	เป็นผู้เชี่ยวชาญ	60	60
	มีประสบการณ์	30	30
	ทีมแพทย์หน้าใหม่	10	10
ความคาดหวังที่มีต่อสถานที่ รองรับการบริการ	สถานที่โรงพยาบาลทั่วไปในเครือ	20	20
	โรงพยาบาลเอกชนชื่อดัง	50	50
	โรงแรมในเครือ	30	30

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 3.2 (ต่อ): สรุปผลการวิจัยศึกษาพฤติกรรมของผู้ใช้บริการ Application

หัวข้อ	ผลการศึกษา	จำนวน	ร้อยละ
การใช้บริการเรียกหมอ ออนไลน์ผ่าน Application ความคาดหวัง	- ความสะดวกสบายไม่ต้องรอคิว ที่โรงพยาบาล	40	40
	- ราคาถูกและเป็นไปตาม ระยะเวลาหรือระยะทาง	30	30
	- มีทีมแพทย์ที่ชำนาญ และ สถานที่รองรับผู้ป่วยที่มีคุณภาพ	30	30
การที่ Application เป็น Application ในยุคใหม่นี้ทำให้ มีผลต่อการตัดสินใจหรือไม่	มีผล	40	40
	ไม่มีผล	60	60

จากแบบสำรวจ จะเห็นได้ว่าผู้ให้บริการ ร้อยละ 20-25 ต้องการใช้บริการจากโรงพยาบาล  
ชื่อดัง หรือโรงพยาบาลเอกชนชื่อดัง อีกทั้ง ร้อยละ 58 เคยมีผู้ให้บริการ Application ในเครือ  
โรงพยาบาลเอกชน ค่อนข้างสูง ซึ่งถือเป็นกลุ่มเป้าหมายที่น่าจับตามอง

แบบสำรวจจะเห็นได้ชัดว่า ผู้ป่วยนั้น ต้องการผู้ชำนาญมากกว่าทีมแพทย์หน้าใหม่ สูงถึง  
ร้อยละ 68 จึงทำให้เราจะการตัดสินใจ ที่จะใช้เฉพาะทีมแพทย์ที่เป็นมืออาชีพเท่านั้น เพื่อสร้างความ  
สบายใจแก่ผู้ให้บริการ

ความคาดหวังของผู้ใช้บริการที่มีต่อ Application จะเห็นได้ว่า ผู้ให้บริการ ต้องการ  
ค่าบริการที่เป็นธรรมและถูก เนื่องจากปัจจุบัน การเข้าโรงพยาบาล หากไม่ใช่โรงพยาบาลรัฐ  
ค่าใช้จ่ายนั้นจะค่อนข้างสูง ซึ่งทางเรามีความคิดที่จะคิดค่าบริการให้ถูกและคุ้มที่สุดแก่ผู้ให้บริการ

## บทที่ 4

### แผนการตลาด

#### 4.1 การกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด

การกำหนดกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด เพื่อที่จะให้การวางแผนการตลาดง่ายขึ้น และตรงต่อความต้องการของกลุ่มลูกค้า เนื่องจากในปัจจุบันลูกค้ามีความต้องการที่หลากหลายมาก จึงต้องวางแผนการตลาดอย่างรัดกุมรอบคอบ และทำให้ธุรกิจ ELC TELE APP เป็นระบบระเบียบและประสบความสำเร็จมากขึ้น

##### 4.1.1 การแบ่งส่วนแบ่งทางการตลาด (Segmentation)

1) การแบ่งส่วนทางการตลาดตามหลักภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)  
ผู้ใช้บริการ ที่อยู่ในกรุงเทพมหานคร

2) การแบ่งส่วนทางการตลาดตามหลักประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)

- ทุกเพศ อายุตั้งแต่ 18 ปี ขึ้นไป
- ทุกระดับการศึกษา
- ทุกอาชีพ รายได้ตั้งแต่ 10,000 บาท ขึ้นไป
- ทุกสถานภาพ
- ทุกศาสนา ทุกเชื้อชาติ

3) การแบ่งส่วนทางการตลาดตามหลักจิตวิทยา (Psychographic Segmentation)

- รักสุขภาพ
- ไม่ต้องการเสี่ยงติดเชื้อ
- ไม่สามารถเดินทางไปโรงพยาบาลได้
- ไม่ชอบการรอคิวนาน

##### 4.1.2 การเลือกตลาดเป้าหมาย (Targeting)

ลักษณะของกลุ่มเป้าหมายของธุรกิจ ELC TELE APP

- 1) ทุกเพศ
- 2) อายุตั้งแต่ 18 ขึ้นไป
- 3) กลุ่มนักศึกษาและวัยทำงาน ที่มีรายได้ตั้งแต่ 10,000 บาทขึ้นไป
- 4) กลุ่มคนที่รักสุขภาพ
- 5) กลุ่มคนที่ไม่ต้องการเสี่ยงติดเชื้อที่โรงพยาบาล
- 6) กลุ่มคนที่ไม่สามารถเดินทางไกล

## 7) กลุ่มคนที่ไม่ต้องการรอคิวที่โรงพยาบาล

## 4.1.3 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์/บริการ (Positioning)

การบริการของ ELC TELE APP นั้น เปรียบเสมือนคุณมีหมออยู่ข้าง ๆ 24 ชม. สามารถเรียกใช้บริการ และปรึกษาแพทย์ได้ตลอดเวลา ELC TELE APP อยากช่วยให้ผู้ป่วยมีทางเลือก รวมถึงแพทย์ก็สามารถทำงานที่บ้านได้ โดยให้คำปรึกษา ผ่าน Video Call

นอกจากนี้ธุรกิจ ELC TELE APP เน้นการทำตลาดรูปแบบออนไลน์เป็นหลัก โดยจะทำการโฆษณาโปรโมทผ่านทางโซเชียลมีเดียการเรียกใช้บริการแอปพลิเคชัน มีความรวดเร็ว สะดวก และใช้ได้ทุกที่ที่ไป

## 4.1.4 การแบ่งส่วนทางการตลาด การเลือกตลาดเป้าหมาย และการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์

ตารางที่ 4.1: ลักษณะของลูกค้าเป้าหมายตามเกณฑ์การแบ่งส่วนตลาด

ภูมิศาสตร์	Application by ELC
พื้นที่ให้บริการ	ระยะสั้น 1 ปี เจาะกลุ่มคนรักสุขภาพ ระยะกลาง 3-5ปี มีผู้ใช้มากกว่า 1 ล้านคน ระยะยาว 5 ปีขึ้นไป ครอบคลุมทั่วประเทศ และประเทศเพื่อนบ้าน
ประชากรศาสตร์	ผู้ป่วยที่ไม่สามารถไปโรงพยาบาลเองได้
ช่วงอายุ	วัยทำงานจนถึงอายุ 60 ปี
เพศ	ชาย - หญิง
รายได้ (เงินเดือน)	10,000 บาท ขึ้นไป
อาชีพ	ทุกอาชีพ
ศาสนา	ทุกศาสนา
บุคลิกลักษณะหรือวิถีการใช้ชีวิต	เทรนด์การรักษาสุขภาพ คนทุกวัยหันมาใส่ใจสุขภาพกันมากขึ้น
ระดับ Class ของลูกค้า	ทุก Class

ภาพที่ 4.1: การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์



การระบุตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ในการรับรู้ของผู้บริโภค เป็น Application ที่ช่วยอำนวยความสะดวกสบายแก่ผู้ป่วยและผู้ให้บริการ และมีราคาที่สามารถเข้าถึงได้และใช้บริการได้ มีการดูแลเปรียบเสมือนคนในครอบครัว

## 4.2 การกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด

### 4.2.1 กลยุทธ์การตลาด 7Ps ประกอบด้วย

#### 1) Product

- เป็น App ที่ให้ความสะดวกสบาย
- เป็น App ที่ช่วยลดการเสี่ยงติดเชื้อจากโรงพยาบาล
- เป็น App ที่ช่วยให้ผู้ป่วยติดเตียงไม่ต้องเสียเวลาเคลื่อนย้าย

#### 2) Price

- มีราคาที่เหมาะสม
- คิดตามระยะทาง
- ไม่สูงกว่าโรงพยาบาล

#### 3) Place

- การบริการแบบถึงที่
- มีโรงพยาบาลและคลินิกเป็นที่รองรับผู้ป่วย



- Application สร้างขึ้นเพื่อลดการไปติดต่อหรือรอคิวที่โรงพยาบาล ซึ่งสามารถใช้ Application ได้ผ่านทางออนไลน์ในมือถือ

#### 4) Promotion

จะมีการทำโปรโมชั่น สำหรับผู้ป่วยที่ไม่มีเงินในการรักษา ในบางกรณีทางเราจะดูแลให้โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย รวมถึงการส่งหมอเข้าไปดูแลผู้ป่วยถึงที่

#### 5) People

มีแอดมินและพนักงานที่คอยตอบคำถามเกี่ยวกับสินค้าและบริการผ่านแชท เพราะถือเป็นด้านหน้าที่ได้มีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าโดยตรง

#### 6) Physical Evidence

Application นี้จะใช้สีโทนที่ค่อนข้างสะอาดตา และเน้นตัวอักษรให้อ่านออกชัดเจน และง่ายต่อการคลิก และมีพนักงานคอยดูแลตลอด 24 ชม.

#### 4.2.2 กลยุทธ์การเพิ่มคุณค่า

ธุรกิจได้ใช้กลยุทธ์ที่ยึดหลักสร้างความแตกต่างโดยมีการคิดค้นนวัตกรรมและความคิดสร้างสรรค์ร่วมกับความโดดเด่นของ Application ที่จะช่วยเหลือคุณและอำนวยความสะดวกแก่คุณในเวลาฉุกเฉิน และเราอยากเป็นผู้ที่ช่วยเพิ่มเวลาให้กับทีมแพทย์ได้มีอิสระ มีความยืดหยุ่นในการทำงาน ไม่ต้องถูกจำกัดให้อยู่แต่ในกรอบแบบเดิม ๆ ได้ทำงานที่บ้าน ไม่ต้องเสียเวลาเดินทางไปทำงานข้างนอก และยังสามารถเลือกเวลาทำงานได้เอง ได้มีเวลาอยู่กับครอบครัวมากยิ่งขึ้น ในขณะที่รายได้ไม่ลดลง เพราะเราอยากให้แพทย์ได้ใช้ชีวิตอย่าง สมดุล ลงตัว ทั้งชีวิตการทำงานและชีวิตส่วนตัว

#### 4.2.3 กลยุทธ์ในการตั้งราคาสินค้ากลยุทธ์ที่กิจการจะนำมาใช้คือการตั้งราคา

โดยกิจการมีกลุ่มลูกค้ากลุ่มเป้าหมายเป็น วิทยาลัย และคนชรา ที่มีความต้องการดูแลสุขภาพ

#### 4.2.4 กลยุทธ์การบริหารช่องทางการจัดจำหน่าย

ช่องทางการใช้บริการ Application จะเป็นการติดต่อกับหมอโดยตรง กับคณะทีมแพทย์ และคุณหมอจากโรงพยาบาลชื่อดัง โดยจะมีการครอบคลุมในแต่ละพื้นที่ จะมีการขยายให้ครอบคลุมไปทั่วประเทศ

### 4.3 แผนกิจกรรมการสื่อสารการตลาด

#### 4.3.1 วัตถุประสงค์ของแผนการสื่อสารการตลาด

- 1) การสร้างตัวสินค้าให้เป็นที่รู้จักการที่จะทำให้คนมารู้จัก Application

ทางทีมงาน ELC จะมีการให้ความรู้ และตอบปัญหาสุขภาพ รวมถึงจะมีการโปรโมท ผ่านเพจและกลุ่มคนรักสุขภาพ รวมถึงจะมีการจัด Event แนะนำวิธีการใช้ Application และข้อดี ต่าง ๆ ในการเรียกใช้บริการ Application

2) การสื่อสารให้ผู้บริโภคให้ความรู้แก่ผู้ใช้บริการ รวมถึงหากคอยติดตามข่าวสารภายใน Application จะมีสิทธิพิเศษ และสะสมยอดต่าง ๆ สามารถเช็คได้ใน Application

3) มีการให้ทดลองใช้บริการ สามารถติดตามได้ภายใน Application ซึ่งจะช่วยให้ผู้ บริการได้รู้ถึงความสะดวกสบายในการเรียกใช้บริการของ Application

4) มีการให้ความรู้ถึงปัญหาสุขภาพที่คนเข้าใจ จะมีคุณสมบัติตรงมาให้ความรู้ และ คำแนะนำ

5) การสร้างแรงจูงใจแก่ลูกค้ามีการสร้างแรงจูงใจโดย จะมีการสะสมยอด หรือมีการจัด กิจกรรมสำหรับผู้ที่ใช้บริการ Application

6) วิธีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า เราเน้นการทำงานอย่างมีประสิทธิภาพและทันสมัย เป็น Application ที่ได้ช่วยเหลือผู้คน และที่สำคัญเราดูแลทุกคนเปรียบเสมือนคนในครอบครัว มีการประสานงานอยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ทันสถานการณ์ฉุกเฉิน และมีการอบรมพนักงานต่อการ ให้บริการลูกค้า

#### 4.3.2 แผนดำเนินกิจกรรมการตลาด

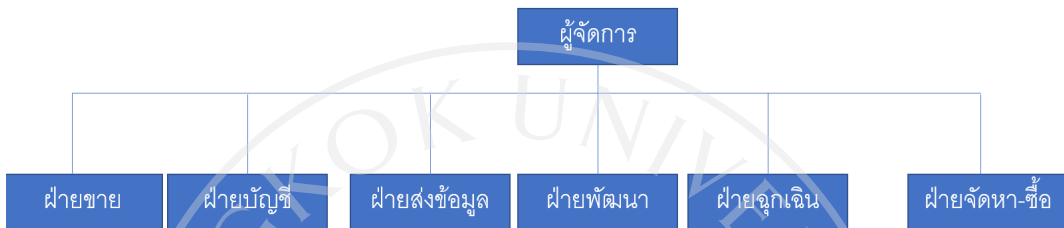
ซึ่งแผนกิจกรรมการสื่อสารการตลาดของธุรกิจ ELC TELE APP มีดังนี้

- 1) ให้ความรู้เรื่องสุขภาพ
- 2) ตอบปัญหาสุขภาพ
- 3) ทำวิดีโอแนะนำการดูแลสุขภาพ

บทที่ 5  
แผนจัดการองค์กรและบริหารทรัพยากรบุคคล

5.1 โครงสร้างองค์กรและหน้าที่และความรับผิดชอบ

ภาพที่ 5.1: โครงสร้างองค์กร



5.1.1 หน้าที่และความรับผิดชอบ

- 1) นาย กมลชนน กิตติชัยวงศ์  
ตำแหน่ง: ผู้จัดการ Application ELC  
หน้าที่: มีหน้าที่รับผิดชอบสูงสุดในการทำ Application นี้ ต้องคอยบริหารและดูแลทุกคนในองค์กร โดยจะมีการจัดการอบรมโดยผู้จัดการ และให้ความรู้เกี่ยวกับ Application  
เงินเดือน: 30,000 บาท
- 2) นาย สมชาย มั่นสถานวงศ์  
ตำแหน่ง: ฝ่ายขาย  
หน้าที่: คอยเช็คผู้ใช้บริการ และอำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้  
เงินเดือน: 20,000 บาท
- 3) นาง ดวงหทัย โรจน์ภักย์บูล  
ตำแหน่ง: ฝ่ายบัญชี  
หน้าที่: คอยดูแลในเรื่องของการเงิน และตรวจสอบบัญชีของ App  
เงินเดือน: 15,000 บาท
- 4) นาย จี สุพิทักษ์  
ตำแหน่ง: ฝ่ายจัดหา-ซื้อ  
หน้าที่: เป็นนายทุนในการสนับสนุน App
- 5) นาย ธนดล ศรีสุวรรณ

ตำแหน่ง: ฝ่ายพัฒนา  
 หน้าที่: คอยดูแลการพัฒนา ของ App ให้ทันยุคและสมัย  
 เงินเดือน: 27,000 บาท

6) นาย สหรัฐ บัญมี

ตำแหน่ง: ฝ่ายฉุกเฉิน  
 หน้าที่: คอยเช็คสถานการณ์ฉุกเฉิน และ Case ที่สำคัญ  
 เงินเดือน: 20,000

7) นาย ภาคิน ทรัพย์สินทวี

ตำแหน่ง: ผู้ส่งข้อมูล  
 หน้าที่: คอยส่งข้อมูลต่าง ๆ และข้อมูลสำคัญให้ทันในเวลาที่กำหนด  
 เงินเดือน: 18,000 บาท

## 5.2 นโยบายการบริหารบุคลากร

ทางทีมงาน ELC มีนโยบาย มุ่งเน้นให้บุคลากรประพฤติปฏิบัติตนตามค่านิยมและวัฒนธรรมขององค์กร Application ได้ทำเทคโนโลยีมาประยุกต์ใช้ในการบริหารและพัฒนาทรัพยากรบุคคล เพื่อสนับสนุนการบริหารทรัพยากร บุคคลให้เกิดความรวดเร็ว ลดต้นทุน ถูกต้อง และเกิดประสิทธิภาพสูงสุด มีการดำเนินการตาม หลักเกณฑ์ และวิธีการที่หน่วยงานกลางทางด้านการบริหาร ทรัพยากรบุคคลกำหนด รวมทั้งนำเอาเครื่องมือหรือเทคนิคในการสรรหาและคัดเลือกบุคลากรมาใช้ เพื่อช่วยให้สามารถสรรหาและคัดเลือกบุคลากรที่มีความรู้ ความสามารถ ทักษะ และสมรรถนะ ที่สอดคล้องกับตำแหน่งงาน สนับสนุนบุคลากร รับฟังความคิดเห็น สร้างความไว้วางใจ สร้างขวัญและกำลังใจ ช่วยเหลือ แก้ไขปัญหาและ สนับสนุนให้บุคลากรทำงานอย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้งยังมีการอบรมและคอยดูแลพนักงาน และคณะทีมแพทย์ รวมถึงมีการจัดกิจกรรมต่าง ๆ ให้แก่ บุคลากรในบริษัท รวมถึงมีการสิทธิพิเศษมากมายสำหรับผู้ทำงาน กับ Application ของเรา

### 5.2.1 เงินเดือนและสวัสดิการของบุคลากร

ทาง Application มีสวัสดิการให้สำหรับบุคลากร และคณะทีมแพทย์ อีกทั้งยังส่งเสริมและคอยช่วยสนับสนุนทีมแพทย์ เนื่องจาก เป็นการดูแลตลอด 24 ชม. ทำให้บุคลากรส่วนใหญ่ นั้นต้องประจำการตลอดเวลา เพื่อให้ทันกับสถานการณ์ฉุกเฉิน และมีการจัดงานเลี้ยง รวมถึงงานปาร์ตี้ สำหรับคนในบริษัทอยู่บ่อยครั้ง ตกเดือนหนึ่ง 2-3 ครั้ง เพื่อช่วยให้พนักงานมีความสุขและเฝ้ารอวันที่จะมีกิจกรรม

### 5.2.2 การจ้างบุคลากร

ทางทีมงาน ELC จะคัดบุคลากรที่มีคุณภาพ และมุ่งเน้นไปที่ความสะอาด รวมถึงมีการตรวจเช็คประวัติก่อนเสมอ

## 5.3 นโยบายการพัฒนาบุคลากร

5.3.1 ทางทีมงาน ELC จะคอยจัดการอบรมพนักงาน และคอยให้ความรู้ รวมถึงเทรนพนักงานให้เป็นคนที่มีคุณภาพ สะอาด ถูกต้องตามหลักบุคลากรของบริษัท

### 5.3.2 ความต้องการทางด้านร่างกาย

- 1) จะมีการสร้างระบบนิเวศในการทำงานที่ดีให้กับบุคลากร
- 2) มีการทำความสะอาดอยู่ตลอดเวลา
- 3) มีนโยบายการให้เงินเดือนที่เหมาะสมต่อการใช้ชีวิตปัจจุบัน

### 5.3.3 ความต้องการด้านความปลอดภัย

- 1) จะมีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย รวมถึงอุปกรณ์ช่วยเหลือยามฉุกเฉิน
- 2) มีการติดกล้องวงจรปิดทุกมุม
- 3) มีการติดกล้องไว้ที่ผู้ช่วยหรือผู้ที่เข้าไปช่วยเหลือคนหรือผู้ให้บริการ

### 5.3.4 ความต้องการความรักและเป็นเจ้าของกิจการ

1) มีวัฒนธรรมองค์กรที่เป็นเอกลักษณ์โดยจะไม่ก้าวก่ายในหน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละบุคคลและส่วนงาน มีการรับ-ส่งต่องานอย่างเป็นระบบ

- 2) ทางกิจการจะมีเงินโบนัสและรางวัลตามความขยันของแต่ละบุคคล

### 5.3.5 ความต้องการยกย่องและนับถือ

นโยบายการเลื่อนตำแหน่งเมื่อธุรกิจมีขยายตัว

### 5.3.6 ความต้องการที่จะเขาใจตนเองอย่างแท้จริง

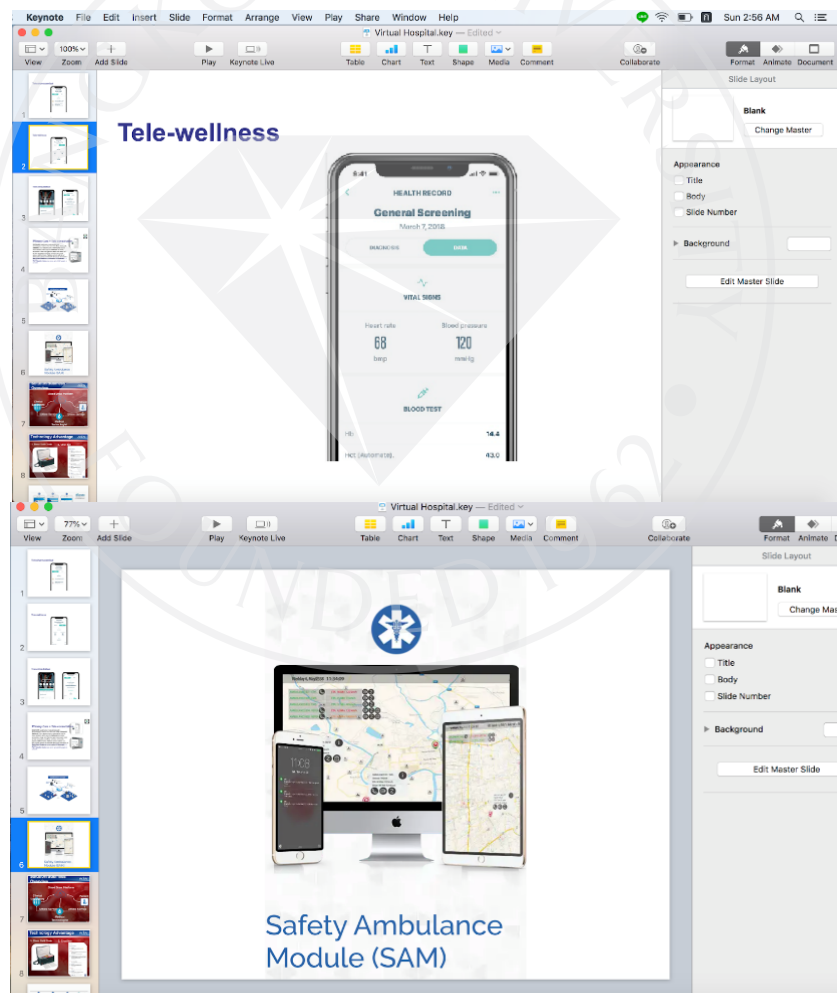
นโยบายแสดงความก้าวหน้าให้กับพนักงานเพื่อที่อยู่มานานขึ้น และทำให้เกิดขวัญและกำลังใจ และจะได้รับพิจารณาตำแหน่งที่สูงขึ้น

## บทที่ 6 แผนการดำเนินงาน

### 6.1 การจัดตั้งธุรกิจ

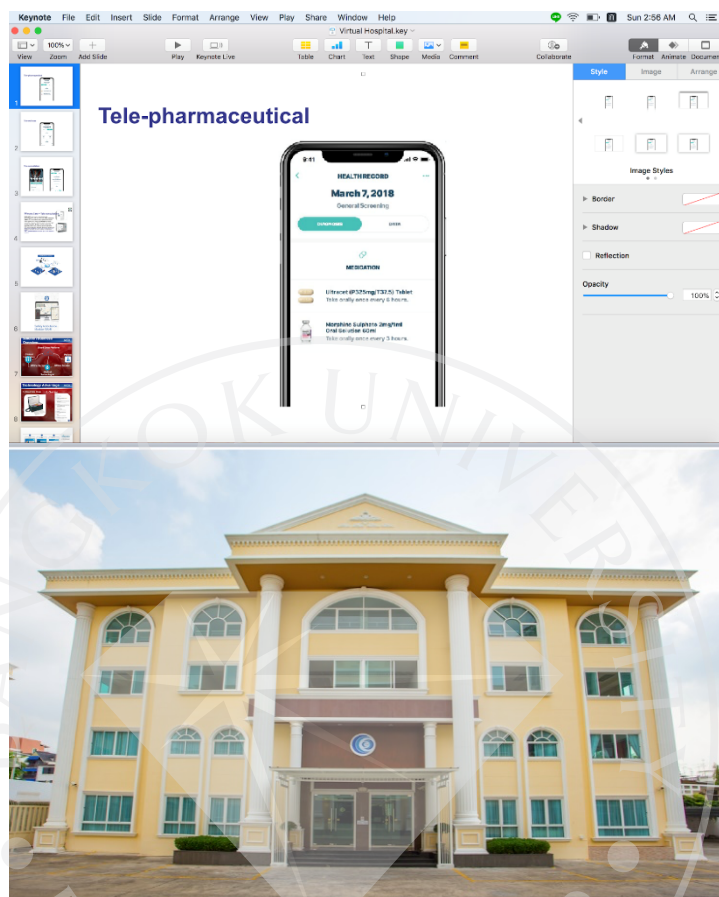
Application นี้ สร้างขึ้นและพัฒนาโดย Elite Life Medical Center ซึ่งมีการจัดตั้งขึ้นมา โดยความร่วมมือระหว่างคลินิกและโรงพยาบาลในเครือ ซึ่งมีการดำเนินการตามกฎหมายและมีการทำตามขั้นตอนกระบวนการอย่างถูกต้อง

ภาพที่ 6.1: แอปพลิเคชัน



(ภาพมีต่อ)

ภาพที่ 6.1 (ต่อ): แอปพลิเคชัน



## 6.2 วิธีการสร้างแนวคิดและพัฒนา Application

ELC TELE APP สร้างคิดด้วยแนวคิดที่อยากช่วยลดความเสี่ยง การติดเชื้อ เนื่องจากการไปรอคิวหรือรับการรักษาที่โรงพยาบาลในเบื้องต้น ใช้เวลาค่อนข้างนาน แต่หากมี ELC TELE APP จะทำให้ไม่ต้องไปเสี่ยงหรือไปถึงที่โรงพยาบาล

## 6.3 ขั้นตอนการพัฒนา Application

6.3.1 ในระบบของ Application ทุกอย่างปลอดภัยทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นข้อมูลของผู้ป่วยหรือคุณหมอ ยกตัวอย่างว่าใบสั่งยาที่หมอเคยให้ไว้ เมื่อผ่านไปหลายปี ข้อมูลนั้นก็ยังคงอยู่ในระบบที่ทั้งสะดวกและปลอดภัย มีการพัฒนาและแก้ไขจุดบกพร่อง รวมถึงคำนึงถึงความสะดวกสบายของผู้ใช้บริการเป็นหลัก

6.3.2 ข้อมูลทุกอย่างจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ มีเพียงผู้ป่วยเท่านั้นที่สามารถขอรับข้อมูลได้เพื่อความปลอดภัยและเป็นสิทธิของผู้ป่วย

6.3.3 ทางเราได้จ้างคนออกแบบและโปรแกรมเมอร์สำหรับคอยดูแลและพัฒนา App ให้ทันยุคทันสมัย และที่สำคัญอำนวยความสะดวกสูงสุดแก่ผู้ใช้งาน

6.3.4 และมีการร่วมมือกับคณะแพทย์ในเครือ ที่จะพัฒนาอย่างไม่หยุดยั้ง

6.3.5 มีการโปรโมทและให้ความรู้เกี่ยวกับเรื่องสุขภาพผ่านทางสื่อโซเชียลมีเดียต่าง ๆ รวมถึงมีการแนะนำถึงความสะดวกสบายในการใช้บริการ รวมถึงสอนขั้นตอนวิธีการใช้บริการ รวมถึงในช่วงระยะแรก จะมีการตรวจสอบการใช้บริการ และสอบถามความพึงพอใจของผู้ใช้บริการ

6.3.6 แผนการจัดตั้งธุรกิจนั้น มีการจัดตั้งบริษัท ELC เป็น Center ของ Application มีการพัฒนาร่วมกับโรงพยาบาลเอกชน และคณะทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ จากหลายสถาบัน ซึ่งเป็นสถาบันที่ได้รับการยอมรับสูง

## 6.4 วิธีการใช้งาน

ขั้นตอนแรก

- 1) เข้า Application กดใช้งาน
- 2) ระบุตำแหน่งและสถานที่
- 3) แจ้งอาการเบื้องต้น
- 4) รอกการปรึกษาแพทย์
- 5) ปรึกษาแพทย์เสร็จ ชำระเงิน

เพียงเท่านี้ คุณก็สามารถใช้ Application ได้อย่างสะดวก รวดเร็ว และทุกที่

แผนการจัดตั้งธุรกิจนั้น มีการจัดตั้งบริษัท ELC เป็น Center ของ Application มีการพัฒนาร่วมกับโรงพยาบาลเอกชน และคณะทีมแพทย์ผู้เชี่ยวชาญ จากหลายสถาบัน ซึ่งเป็นสถาบันที่ได้รับการยอมรับสูง

ตารางที่ 6.1: ขั้นตอนการทำ Application

ขั้นตอนการทำ	ระยะเวลา	ข้อมูล	ผู้รับผิดชอบ
การเริ่มต้น Application	ช่วงเดือนแรก	มีการทำโปรโมชันทดลองใช้งานฟรี	ผู้จัดการ

(ตารางมีต่อ)



ตารางที่ 6.1 (ต่อ): ขั้นตอนการทำ Application

ขั้นตอนการทำ	ระยะเวลา	ข้อมูล	ผู้รับผิดชอบ
		มีการให้ความรู้ในด้านต่าง ๆ เกี่ยวกับสุขภาพและ Application	
หลังจาก Launch Application	ช่วงเดือนที่สอง	มีการศึกษาถึงปัญหาที่เกิดจาก การใช้งาน	ผู้จัดการ
		มีการอบรมพนักงานหลัง Launch App	
เปิดตัว Application อย่างเป็นทางการ	ช่วงเดือนที่สาม	แก้ไขจุดบกพร่องหลังลอง Launch App	ผู้จัดการ

การจัดการ Application และศูนย์กลางในการผสมผสานงาน

การจัดการ Application จะมีศูนย์กลาง คือ Elite Life Medical Center ที่จะทำหน้าที่  
ผสมผสานงานกับทีมแพทย์ และโรงพยาบาลในเครือ

วิธีการใช้

1) หากต้องการใช้บริการ ต้องทำอย่างไร

หากต้องการใช้บริการ สามารถ โหลด Application ELC Tele App ได้ที่ App Store

2) ใช้เวลานานแค่ไหนในการรอแพทย์ เบื้องต้นเราใช้เวลาในการค้นหาทีมแพทย์ที่

เหมาะกับคุณ ใช้เวลาเพียง 5-10 นาที

3) จะทราบได้อย่างไรว่าแพทย์มีความเชี่ยวชาญ ELE TELE App คัดบุคลากรทาง  
การแพทย์ และทีมแพทย์ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน

4) วันเวลาในการเรียกใช้บริการ ให้บริการตลอด 24 ชม.

วิธีการใช้ จะมีสอนการใช้เบื้องต้น

แนวคิดในการสร้าง Application นี้ เป็น Application ที่มี ทีมแพทย์เฉพาะทาง  
หลากหลายสาขา และนักจิตวิทยาที่ผ่านการคัดเลือก มาอย่างดี เพื่อรองรับทุกความ ต้องการของคุณ

ให้คุณได้รับการรักษาที่มีประสิทธิภาพสูงสุด และพยาบาลที่พร้อมจะช่วยเหลือคุณในทุกๆ ด้าน และ  
เลือกแพทย์เฉพาะทาง หรือนักจิตวิทยาให้ตรงกับความต้องการ

สถานที่รองรับ

Elite Life medical Center

46/10 Charoenraj Rd., Bangkhlo, Bangkhloaem, Bangkok 10210

Tel. 02-108-9555 Mobile 091-394-5555

E-mail: [elitelifecenter@gmail.com](mailto:elitelifecenter@gmail.com)

LINE: @EliteLifeCenter

Facebook: [www.facebook.com/EliteLifeCenter](http://www.facebook.com/EliteLifeCenter)

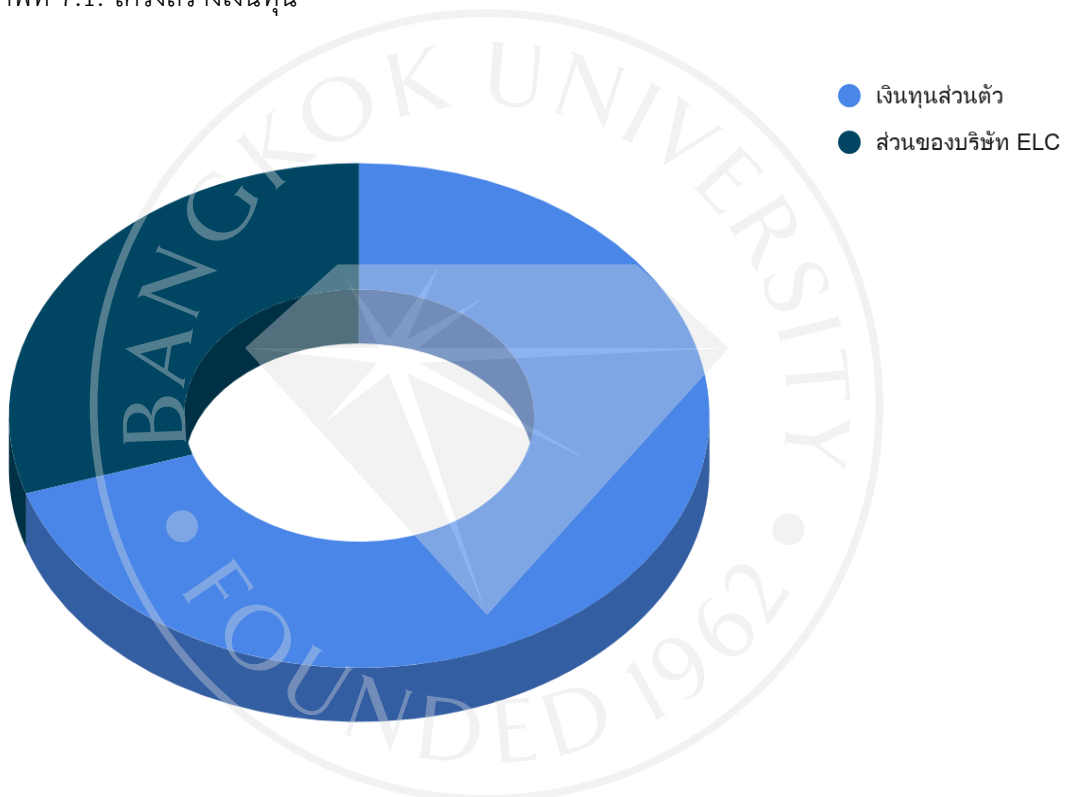


## บทที่ 7 แผนการเงิน

### 7.1 โครงสร้างเงินทุน

Application ELC TELE App มีศูนย์กลางเป็นคลินิก Elite Life Medical Center ใช้เงินเริ่มแรก 3,000,000 บาท

ภาพที่ 7.1: โครงสร้างเงินทุน



แหล่งเงินทุนที่ใช้ในการลงทุนทำ Application ELC TELE App เป็น 2 ส่วน คือ

ส่วนที่ 1 เงินทุนส่วนตัว 2,100,000 บาท

ส่วนที่ 2 เงินทุนจาก ELC 900,000 บาท

#### 7.1.1 ประมาณการรายได้

การประมาณการรายได้ธุรกิจ Application ELC TELE App มีแนวทางจากกลุ่มเป้าหมาย กลุ่มคนรักสุขภาพ ผ่านทางโซเชียลมีเดีย ต่าง ๆ อย่างเช่น Facebook, Twitter, Instagram และสื่อต่าง ๆ ที่ให้ความรู้และตอบปัญหาในเรื่องของสุขภาพ มีการโฆษณาผ่านทางโซเชียล รวมถึงให้ผู้ใช้งานจริง ได้รีวิวถึงข้อดีและความสะดวกสบายในการใช้ Application ELC TELE App รายได้พิจารณาจากสถานการณ์ปกติที่ลูกค้าเลือกใช้บริการ Application

ตารางที่ 7.1: ประมาณการรายได้

การประมาณการรายได้	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
จำนวนผู้ใช้บริการ	21,600 คนต่อปี	32,400 คนต่อปี	43,200 คนต่อปี
รายได้ต่อวัน	12,000 บาท	18,000 บาท	24,000 บาท
รายได้ต่อเดือน	360,000 บาท	540,000 บาท	720,000 บาท
รายได้ต่อปี	4,320,000 บาท	6,480,000 บาท	8,640,000 บาท

ตารางที่ 7.2: ประมาณการลงทุน

การลงทุน	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3
สร้างและพัฒนา Application	300,000	-	-
อาคาร	1,600,000	-	-
ค่าตกแต่งภายใน	200,000	-	-
ค่าอุปกรณ์	300,000	-	-
เงินทุนหมุนเวียน	600,000	-	-

ตารางที่ 7.3: ประมาณการค่าใช้จ่าย

ค่าใช้จ่าย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ค่าใช้จ่ายในการตลาด	240,000	480,000	720,000
เงินเดือน	1,560,000	1,560,000	1,760,000
ค่าน้ำ	30,000	36,000	42,000
ค่าไฟ	180,000	210,000	240,000
ค่าโทรศัพท์	54,000	60,000	66,000
ค่าดูแล Application	120,000	150,000	180,000
ค่าพัฒนา Application	66,000	78,000	90,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานอื่น ๆ	120,000	150,000	165,000
รวมทั้งหมด	2,370,000	2,724,000	3,263,000

## 7.2 ประมาณการงบการเงิน

### 7.2.1 ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 7.4: งบกำไรขาดทุนปีที่ 1 เดือน 1-6

รายได้	มกราคม	กุมภาพันธ์	มีนาคม	เมษายน	พฤษภาคม	มิถุนายน
รายได้จากการใช้ บริการ	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000	360,000
ต้นทุนค่าใช้จ่ายบริการ	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000

(ตารางมีต่อ)





ตารางที่ 7.6: งบกำไรขาดทุนปีที่ 1-3

รายได้	ปี 1	ปี 2	ปี 3
รายได้จากการให้บริการ	4,320,000	6,480,000	8,640,000
ต้นทุนค่าใช้บริการ	120,000	162,000	216,000
กำไรขั้นต้น	4,200,000	6,318,000	8,424,000
ค่าใช้จ่ายในการตลาด	240,000	480,000	720,000
เงินเดือน	1,560,000	1,560,000	1,760,000
ค่าน้ำ	30,000	36,000	42,000
ค่าไฟ	180,000	210,000	240,000
ค่าโทรศัพท์	54,000	60,000	66,000
ค่าดูแล Application	120,000	150,000	180,000
ค่าพัฒนา Application	66,000	78,000	90,000
ค่าใช้จ่ายดำเนินงานอื่น ๆ	120,000	150,000	165,000
รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาด	2,370,000	2,724,000	3,263,000
กำไรก่อนหักภาษี	1,830,000	3,594,000	5,161,000
ภาษีเงินได้	229,500	494,100	729,150
กำไรสุทธิ	1,600,500	3,099,900	4,431,850



## 7.2.2 งบแสดงฐานะการเงิน

ตารางที่ 7.7: งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน			
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
สินทรัพย์			
สินทรัพย์หมุนเวียน			
เงินสด	2,200,500	5,300,400	9,732,250
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	2,200,500	5,300,400	9,732,250
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน			
Application	300,000	300,000	300,000
อาคารและตกแต่ง	1,800,000	1,800,000	1,800,000
อุปกรณ์	300,000	300,000	300,000
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	2,400,000	2,400,000	2,400,000
รวมสินทรัพย์	4,600,500	7,700,400	12,132,250
หนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น			
หนี้สินหมุนเวียน			
เจ้าหนี้	-	-	-
รวมหนี้สินหมุนเวียน	-	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียน			
เงินกู้ธนาคาร	-	-	-
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	-	-	-
รวมหนี้สิน	-	-	-

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 7.7 (ต่อ): งบแสดงฐานะการเงิน

งบแสดงฐานะการเงิน			
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
ส่วนของเจ้าของ			
เงินลงทุนส่วนตัว	2,100,000	2,100,000	2,100,000
เงินทุนจาก ELC	900,000	900,000	900,000
กำไร(ขาดทุน)สะสม	1,600,500	4,700,400	9,132,250
รวมส่วนของเจ้าของ	4,600,500	7,700,400	12,132,250
รวมหนี้สินและส่วนของเจ้าของ	4,600,500	7,700,400	12,132,250

## 7.2.3 งบกระแสเงินสด

ตารางที่ 7.8: แสดงงบกระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด			
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการดำเนินงาน			
กำไรสุทธิ	1,600,500	3,099,900	4,431,850
รวมเงินสดการดำเนินงาน	1,600,500	3,099,900	4,431,850
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการลงทุน			
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนเพิ่มขึ้น	-2,400,000	-	-
เงินลงทุนอื่น ๆ	-	-	-
รวมเงินสดจากการลงทุน	-2,400,000	-	-
กระแสเงินสดจากกิจกรรมการจัดหาเงินทุน			
เงินลงทุน	3,000,000	-	-
กู้จากสถาบันการเงิน	-	-	-

(ตารางมีต่อ)

ตารางที่ 7.8 (ต่อ): แสดงงบกระแสเงินสด

งบกระแสเงินสด			
รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
หักชำระเงินกู้	-	-	-
หักชำระดอกเบี้ยเงินกู้	-	-	-
หักเงินปันผลจ่าย	-	-	-
รวมเงินสดการจัดหาเงินทุน	3,000,000	-	-
เงินสดสุทธิ	600,000	3,099,900	4,431,850
บวก เงินสดต้นงวด	-	2,200,500	5,300,400
เงินสดปลายงวด	2,200,500	5,300,400	9,732,250

## บทที่ 8

### แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคตของธุรกิจ

#### 8.1 แผนฉุกเฉิน: แผนปฏิบัติการ กรณีเกิดเหตุที่ทำให้เกิดผลกระทบทางลบต่อธุรกิจ

- 1) ข้อดีของ Application คือ สามารถใช้งานที่บ้านได้ในเบื้องต้น ที่ไม่ต้องออกไปโรงพยาบาล หรือในกรณีที่มิโรระบาด ก็สามารถใช้งาน Application ได้อย่างสบายใจ
- 2) หากการเรียกใช้บริการน้อย จะมีการโปรโมทและให้ความรู้ รวมถึงวิธีการใช้งาน เน้นช่วยอำนวยความสะดวกแก่ผู้ใช้ทุกคน
- 3) ราคา จะมีการระดมทุน เพื่อช่วยเหลือผู้คนที่ไม่สามารถจ่ายค่าบริการได้ เน้นไปที่ชุมชนแออัด และพื้นที่ที่เข้าถึงยาก

##### 8.1.2 หากมีคู่แข่งเพิ่ม

ในปัจจุบันมีคู่แข่งเกิดขึ้นอยู่ตลอด โดยทางทีมงาน ELC มีแผนการจัดการ ที่เน้นไปที่ Custom Service และในราคาที่เหมาะสม

##### 8.1.3 หากพัฒนาไม่เพียงพอ

มีการหาคนที่มีความรู้ความสามารถในการจัดการ Application และพัฒนา Application ทางทีมงาน ELC มีทีมงานที่คอยดูแล Support เนื่องจากเราเป็น Application จะขาดคนพัฒนาไปไม่ได้

#### 8.2 แผนอนาคต

8.2.1 แผนในอนาคต มีการวางแผนที่จะขยายให้ครอบคลุมทั่วประเทศไทย เพื่อการช่วยเหลือที่ทันทั่วทั้งที่

8.2.2 มีการอัปเดตและพัฒนา Application อยู่ตลอดเวลา เพื่อให้ทันต่อการใช้งาน

8.2.3 มีการจัดทำโปรโมชันสำหรับผู้ใช้

8.2.4 มีการทำยอดสะสม ที่สามารถแลกเป็นส่วนลด หรือหักค่าใช้จ่ายในการบริการ

## บรรณานุกรม

- Elmansy, R. (n.d.). *SWOT Analysis: Exploring Innovation and Creativity within Organizations*. Retrieved from <https://www.designorate.com/swot-analysis-innovation-creativity/>.
- PESTLE analysis*. (2011). <https://undergroundwaterproject.blogspot.com/2011/03/pestle-analysis.html>.
- Porter's 5 forces analysis–global telecom industry*. (2012). Retrieved from <https://monicakrish.wordpress.com/2012/01/19/porters-5-forces-analysis-global-telecom-industry/>.



**ประวัติผู้เขียน****ชื่อ-นามสกุล**

กมลชนน กิตติชัยวงศ์

**อีเมล**

Kamonchanon.kitt@bumail.net

**ประวัติการศึกษา**

ปริญญาตรี มหาวิทยาลัยกรุงเทพ

คณะกรรมการสร้างเจ้าของธุรกิจและการบริหารกิจการ

