

การศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้ของธุรกิจผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า
“Chevalier JYT Cleaning”



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2559

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า “Chevalier” นี้สำเร็จลุล่วงและสมบูรณ์ ตามเป้าหมายที่ได้วางไว้ เนื่องด้วยความกรุณาของผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนพล วิชาสา อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่ได้ให้คำแนะนำและข้อเสนอแนะที่เป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาแผนธุรกิจ ตลอดจนให้ความช่วยเหลือในการตรวจสอบแก้ไขเนื้อหาในสารนิพนธ์ฉบับนี้ด้วยความละเอียดถี่ถ้วน รวมถึงขอขอบพระคุณอาจารย์กฤษกร สุขเวชวรกิจ และ อาจารย์ตรียุทธ พรหมศิริ อาจารย์ผู้สอนวิชาการศึกษาศาสตร์เป็นอย่างยิ่ง สำหรับคำชี้ที่เป็นประโยชน์ทั้งในเชิงวิชาการ และเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจในสถานการณ์จริง อีกทั้งเสียสละเวลาในการให้คำปรึกษาอย่างต่อเนื่องจนกระทั่งสารนิพนธ์ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์

ผู้จัดทำขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา ครอบครัว ที่ให้การสนับสนุน และช่วยเหลือในหลายๆด้าน ตลอดจนเป็นกำลังใจสำคัญให้กับผู้จัดทำเสมอมา ขอขอบคุณนายชนกร กุลมาศและ นายเกรียงศักดิ์ เจริญจึงสันติ ผู้ร่วมจัดทำสารนิพนธ์ฉบับนี้ และเพื่อนร่วมรุ่นสาขาภาวะผู้ประกอบการและนวัตกรรม รุ่น 17B วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ที่ให้ความร่วมมือคำแนะนำและคำปรึกษาที่เป็นประโยชน์ ตลอดจนให้ความช่วยเหลือและให้กำลังใจมาโดยตลอด และขอขอบพระคุณผู้ที่มีส่วนเกี่ยวข้องท่านอื่นๆ ซึ่งอาจไม่ได้กล่าวมา ณ ที่นี้ ที่ได้ให้ความช่วยเหลือในการให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ ช่วยติดต่อประสานงาน รวมทั้งอำนวยความสะดวกในด้านต่างๆ ด้วยดีตลอดมา จนกระทั่งสารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จลุล่วงตามที่ได้ตั้งเป้าหมายไว้

คุณประโยชน์ของสารนิพนธ์ฉบับนี้ คณะผู้จัดทำขอมอบให้บุคคลต่างๆที่กล่าวมาข้างต้น และสุดท้ายนี้ คณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าสารนิพนธ์ฉบับนี้จะเป็นประโยชน์แก่ผู้ที่สนใจศึกษาเรื่องนี้เพิ่มเติมต่อไปในอนาคต และหากมีข้อผิดพลาดประการใด คณะผู้จัดทำขอรับไว้และขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

เอกชนัช รุ่งวรานนท์

บทสรุปผู้บริหาร

จากการวิเคราะห์และสำรวจแนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยทั้งในแนวราบ แบบบ้านเดี่ยว โครงการบ้านจัดสรร และแนวตั้งแบบคอนโดมิเนียม พบว่ามีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง เป็นผลทำให้ความต้องการสินค้าเครื่องซักผ้าและผู้ให้บริการซัก อบ รีด มีแนวโน้มสูงขึ้นตามไปด้วย บริษัท เซอวาเลีย เจ.วาย.ที. คลีนนิ่ง จำกัด จึงได้เล็งเห็นถึงโอกาสและความเป็นไปได้ของธุรกิจการผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ภายใต้ชื่อตราสินค้า “Chevalier” ที่มุ่งเน้นเรื่องประสิทธิภาพการทำความสะอาดและการขจัดคราบที่คิดว่า ไม่ทำให้สิ่งสกปรกอุดตันท่อระบายน้ำ สะดวกในการใช้งาน และไม่ทำให้ชิ้นส่วนของเครื่องซักผ้าเกิดความเสียหาย จากการศึกษาอย่างละเอียด พบว่าผลิตภัณฑ์ทั่วไปในตลาดในปัจจุบันยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาเรื่องคราบสกปรกฝังแน่นได้จริง อีกทั้งยังทำให้คราบสกปรกอุดตันท่อระบายน้ำภายในเครื่องซักผ้า จนไม่สามารถระบายน้ำออก รวมถึงการใช้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าจากผู้ให้บริการล้างที่มีอยู่ในตลาดยังพบปัญหาชิ้นส่วนเครื่องซักผ้าเสียหายจากการถอดประกอบชิ้นส่วน ทำให้เกิดปัญหาระบบการทำงานผิดปกติ และอีกทั้งยังก่อให้เกิดความไม่สะดวกของธุรกิจจากการหยุดทำงานของเครื่องเป็นเวลานานอีกด้วย

จากปัญหาและโอกาสที่ได้กล่าวมาข้างต้น ผู้จัดตั้งบริษัทฯ จึงได้มีการร่วมมือกับนักวิจัยผู้เชี่ยวชาญทางด้านเคมี ในการศึกษาค้นคว้า วิจัยและพัฒนาสูตรทางเคมี โดยมีการคิดค้นออกมาเป็นส่วนผสมเฉพาะของChevalier หรือที่ทางบริษัทฯ ใช้ชื่อว่า Chevalier Nano Complex ที่ใช้นาโนเทคโนโลยีเข้ามาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการขจัดคราบสกปรกของเครื่องซักผ้า ประกอบด้วยEnzyme Base Zinc โดยโมเลกุลของอนุภาคChevalier Nano Complex สามารถแทรกซึมและทำปฏิกิริยากับโมเลกุลของคราบสกปรกที่เกาะฝังแน่นตามถังซักผ้าด้านใน, ด้านนอก และด้านล่างตัวถัง ให้อยู่สลายหลุดเป็นโมเลกุลเล็กๆ โดยมีคุณสมบัติกำจัดทั้งคราบสกปรก, คราบตะกรัน, คราบไบโอฟิล์ม, คราบไขมัน และคราบหินปูนฝังแน่นต่างๆ ที่เกาะอยู่ตามถังซักผ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ

บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

ในด้านการวางแผนผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ บริษัทฯจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ ลักษณะบรรจุขวด แบ่งเป็น 2 ประเภท ได้แก่ ขวดขนาด 1,000 มิลลิลิตร และ 3,000 มิลลิลิตร ซึ่งจากการสำรวจตลาดและลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย พบว่าเป็นขนาดขวดที่เหมาะสมในการใช้งาน โดยลักษณะบรรจุภัณฑ์เป็นแบบขวดพลาสติกแบบ HDPE (High Density Polyethylene) สีขาว มีคุณสมบัติแข็งแรงและเหนียว ทนต่อสารเคมีได้ดี สามารถทนความร้อนได้ที่อุณหภูมิสูงถึง 110°C ง่ายต่อการจัดเก็บ มีราคาข่อมเยาและมีจำหน่ายทั่วไปตามท้องตลาด โดยคาดว่าจะตอบโจทย์การใช้งานของลูกค้าได้ครอบคลุมทุกกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งมีลักษณะธุรกิจแบบ Business to business (B2B) แบ่งประเภทได้ 2 กลุ่ม ได้แก่

1. กลุ่มลูกค้าธุรกิจให้บริการซักอบรีด กลุ่มธุรกิจโรงแรม และกลุ่มธุรกิจให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ

2. พาร์ทเนอร์ทางธุรกิจกับบริษัทรับจ้างทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ซึ่งมีฐานลูกค้าในมือมากกว่า 8,000 ราย ทำให้มีศักยภาพและโอกาสในการทำให้เกิดการแนะนำผลิตภัณฑ์แบบปากต่อปาก (word of mouth) เพื่อให้เกิดการแพร่หลายของสินค้า และสร้างฐานลูกค้า

โดยที่ช่องทางการเข้าถึงลูกค้า โดยมุ่งการเข้าสู่ตลาดเป็น 2 ทาง คือ

1. Direct Channel กลยุทธ์ในการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย โดยการให้ฝ่ายขายนำผลิตภัณฑ์เข้าไปเสนอขายกับกลุ่มเป้าหมายโดยตรง

2. One level Channel กลยุทธ์การนำผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดไปฝากขายกับทางบริษัท เอฟ แอนด์ พี คลีนนิ่ง เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า เป็นตัวแทนจำหน่ายและเป็นผู้แนะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ

โดยที่บริษัทฯจะผลิตน้ำยาสูตรเฉพาะสำหรับเครื่องซักผ้า ที่มีประสิทธิภาพและสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดให้กับลูกค้า โดยการสร้างการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และแบรนด์ Chevalier ให้เป็นที่รู้จัก ในฐานะผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่มีประสิทธิภาพในการขจัดคราบสกปรกได้อย่างหมดจด และสามารถสร้างความประทับใจให้แก่ผู้บริโภค จนเป็นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่ผู้บริโภคถึงเป็นอันดับแรก เมื่อต้องการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญ	จ
สารบัญตาราง	ช
สารบัญรูปภาพ	ซ
บทที่ 1 บทนำ	ผิดพลาด! ไม่ได้กำหนดที่คั่นหน้า
1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ	1
บทที่ 2 ภาพรวมของบริษัทและรูปแบบธุรกิจ	8
2.1 ภาพรวมของบริษัท	8
2.2 รูปแบบธุรกิจ	9
บทที่ 3 การวิเคราะห์โอกาสอุตสาหกรรมและการแข่งขัน	10
3.1 การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ	10
3.1.1 การวิเคราะห์เชิงนโยบายภาครัฐ (Politic)	10
3.1.2 การวิเคราะห์ภาพรวมเชิงเศรษฐกิจ (Economics)	10
3.1.3 การวิเคราะห์เชิงสังคมวัฒนธรรม (Sociocultural)	11
3.1.4 การวิเคราะห์เชิงเทคโนโลยี (Technology)	11
3.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Five Forces Model)	12
3.2.1 Bargaining Power of customer	12
3.2.2 Bargaining Power of supplier	12
3.2.3 Internal Rivalry	13
3.2.4 Threat of New Comer	13
3.2.5 Threat of Substitution	13
บทที่ 4 รายละเอียดผลิตภัณฑ์และรูปแบบธุรกิจ	15
4.2 รูปแบบธุรกิจ (Business Model)	16

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.3 ผลិតภักณ์ท์	18
4.3.1 รูปเบบผลิตภักณ์ท์	18
4.3.2 ส่วนประกอบของผลิตภักณ์ท์	19
4.3.4 การทดลองผลิตภักณ์ท์	21
4.3.5 ราคาสินค้ำ	25
4.4 บรรจุกณ์ท์	25
4.5 ฉลากผลิตภักณ์ท์	26
4.6 วิธีใช้งานผลิตภักณ์ท์	27
4.7 ค้ำแนะน้าในการใช้งานผลิตภักณ์ท์	27
4.8 คุณค้ำที่ได้รับจากผลิตภักณ์ท์	28
บทที่ 5 บทสรุปรูปร่างและข้อเสนอนแนะในการเร้มน้ันธุรกิจ	311
 บรรณานุกรม	33
 ภาคผนวก	344
ภาคผนวก ก ตัวอย่างบทส้มภำษณ์เชิงลึก	355
ภาคผนวก ข ข้อมูลสรุปรูปร่างการส้มภำษณ์	388
ภาคผนวก ค เอกสารส้คัญในการประกอบธุรกิจ	42
 ประวัติผู้วิจัย	45

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
4.1	แสดงจำนวนและรายละเอียดการสัมภาษณ์เชิงลึก	24



สารบัญรูปภาพ

รูปภาพ	หน้า
1.1 ภาพแสดงความคิดเห็น วิธีการทำความสะอาดด้วยผงไดโซ	4
1.2 ภาพแสดงความคิดเห็น วิธีการทำความสะอาดด้วยน้ำร้อน	4
1.3 ภาพแสดงความคิดเห็น วิธีการทำความสะอาดด้วยน้ำส้มสายชู	5
1.4 ตัวอย่างผู้ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ทาง Social Media	5
1.5 ผู้ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าจาก Home Pro	6
4.1 สัญลักษณ์และตราสินค้า CHEVALIER	14
4.2 แสดง Business Model ของสินค้าภายใต้ตราสินค้า Chevalier	15
4.3 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ขนาด 1,000 มิลลิลิตร	17
4.4 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ขนาด 3,000 มิลลิลิตร	17
4.5 Enzyme base zinc complex	18
4.6 ตัวอย่างการเกิดคราบไบโอฟิล์ม	18
4.7 ตัวอย่างคราบไบโอฟิล์ม	19
4.8 แสดงการทำปฏิกิริยาของน้ำยาChevalier กับคราบสกปรกจากถังซัก	20
4.9 แสดงสภาพภายในถังซักผ้า ก่อนและหลังจากใช้น้ำยาChevalier	20
4.10 แสดงสภาพภายในถังซักผ้า ก่อนและหลังจากใช้น้ำยาChevalier	21
4.11 แสดงสภาพภายในถังซักผ้า ก่อนและหลังจากใช้น้ำยาChevalier	21
4.12 ตัวอย่างร้านซักอบรีดที่เข้าไปสัมภาษณ์เชิงลึก	23
4.13 ตัวอย่างโรงแรมที่เข้าไปสัมภาษณ์เชิงลึก	24
4.14 ตัวอย่างขวดบรรจุภัณฑ์พลาสติกขนาด 1 ลิตร	25
4.15 ตัวอย่างขวดบรรจุภัณฑ์พลาสติกขนาด 3 ลิตร	26
4.16 ภาพตัวอย่างฉลากผลิตภัณฑ์ ของบรรจุภัณฑ์ขนาด 1 ลิตร	26
4.17 ภาพตัวอย่างฉลากผลิตภัณฑ์ ของบรรจุภัณฑ์ขนาด 3 ลิตร	27

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ

สำหรับความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจนี้ เนื่องจากการซักผ้าเป็นสิ่งที่จำเป็นในชีวิต เพราะเป็นอุปกรณ์หลักในการทำความสะอาดเครื่องนุ่งห่มที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ทางบริษัทฯ ได้สังเกตจากการที่ได้ใช้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ตามหอพักนักศึกษา ทำให้เวลาใช้บริการแล้วมีความรู้สึกที่ซักผ้าแล้วไม่สะอาดเหมือนกับซักผ้าที่บ้าน จากนั้นทำการศึกษาและค้นคว้าหาข้อมูลดังกล่าว แล้วจึงมีการจัดตั้งเป็นบริษัท เซอวาเลีย เจ.วาย.ที. คลีนนิ่ง จำกัด

ทางบริษัทฯ จะขอนำเสนอการวิเคราะห์ภาพรวมของตลาดที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนา และต่อ ยอดธุรกิจน้ำยาทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ซึ่งแบ่งออก 3 หัวข้อ

ภาพรวมและแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจจำหน่ายเครื่องซักผ้า

สถานการณ์ด้านการตลาดเครื่องซักผ้าไทยว่า ในปี 2555 มีมูลค่ารวมประมาณ 1.6 หมื่นล้านบาท แบ่งเป็นสัดส่วนของชนิดฝาบน 50% ชนิด 2 ถึง 35% และชนิดฝาหน้า 15% คิดเป็นจำนวนยูนิตรวมทั้งสิ้นประมาณ 1.5 ล้านเครื่อง โดยคาดว่าในปี 2556 มูลค่าตลาดจะยังคงที่เท่าเดิม เนื่องจากปัจจัยหลายด้าน โดยเฉพาะเรื่องกำลังซื้อผู้บริโภคที่ลดลง แต่จะกลับมาเติบโตขึ้นอีกครั้งในปี 2557 เพราะความต้องการที่เพิ่มขึ้น โดยคาดว่าจะมีจำนวนยูนิตรวมเพิ่มขึ้นประมาณ 1.7 ล้านเครื่อง

ก่อนหน้านี้ตลาดเครื่องซักผ้ามีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง โดยชนิดฝาบนมีอัตราเติบโตเฉลี่ย 1% ชนิด 2 ถึง 5% และชนิดฝาหน้า 10% แต่คาดว่าในปี 2557 การเติบโตของชนิดฝาบนอาจไม่เปลี่ยนแปลงมากนัก แต่ชนิดฝาหน้าอาจขยายตัวเป็น 20% ทำให้สัดส่วนของชนิด 2 ถึงลดลงมาเล็กน้อย

ตลาดรวมเครื่องซักผ้ามีการเติบโตควบคู่ไปกับตลาดอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะที่อยู่อาศัยและคอนโดมิเนียม ประกอบกับทัศนคติของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไปด้วยการให้ความสำคัญในเรื่องของรูปแบบผลิตภัณฑ์และถือเป็นเฟอร์นิเจอร์ภายในบ้านจากที่เคยนำเครื่องซักผ้าไว้นอกบ้าน จึงทำให้เครื่องซักผ้ารุ่นใหม่มีรูปลักษณะที่ทันสมัยและเป็นที่ต้องการของตลาดมากขึ้น

ทางด้านซัพพลายเชนคาดว่าภาพรวมตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าในช่วงครึ่งปีหลังจะดีกว่าครึ่งปีแรก ด้วยเหตุนี้จึงได้เปิดตัวเครื่องใช้ไฟฟ้ารุ่นใหม่เข้าทำตลาด ซึ่งประกอบด้วยเครื่องซักผ้าจำนวน 23 รุ่น

ทางด้านบริษัท โตชิบา ไทยแลนด์ จำกัด กล่าวว่า ภาพรวมตลาดเครื่องใช้ไฟฟ้าตอนนี้เริ่มปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้นเช่นเดียวกับตลาดเครื่องซักผ้า ซึ่งในส่วนของบริษัทเอง ปีนี้มีแผนที่จะเปิดตัวเครื่องซักผ้ารุ่นใหม่เข้ามาทำตลาดจำนวน 10 รุ่น ขนาด 12-16 กิโลกรัม เนื่องจากตลาดมีความต้องการเครื่องซักผ้าขนาดใหญ่มากขึ้น

จากสถานการณ์ที่เริ่มปรับตัวในทิศทางที่ดีขึ้น ประกอบกับผู้ประกอบการในตลาดเครื่องซักผ้าออกมาเปิดตัวสินค้าใหม่เข้าทำตลาดอย่างต่อเนื่อง รวมไปถึงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์มีการขยายตัว ทำให้ผู้ประกอบการในตลาดเครื่องซักผ้ามั่นใจว่าสิ้นปีนี้ตลาดรวมเครื่องซักผ้าน่าจะมีอัตราการเติบโตได้ที่ประมาณ 10-15% หรือมีมูลค่าอยู่ที่ประมาณ 25,000 ล้านบาทอย่างแน่นอน ในมูลค่าดังกล่าวแบ่งเป็นตลาดเครื่องซักผ้า 2 ถึง 40% ถึงเดี่ยว 50% ที่เหลืออีก 10% เป็นเครื่องซักผ้าฝาหน้า

ด้วยผลการวิจัยทั้งการแข่งขันในด้านการตลาดของบรรดาบริษัทชั้นนำที่เป็นผู้ผลิตเครื่องใช้ไฟฟ้าที่เป็นไปอย่างเข้มข้น ประกอบกับสถิติแนวโน้มการเติบโตและการขยายตัวของผู้ประกอบการธุรกิจซัก อบ รีด และธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เป็นไปในทิศทางที่ดี ซึ่งทั้งสองธุรกิจนี้มีการเติบโต และขยายตัวอย่างสอดคล้อง สัมพันธ์กัน กล่าวคือ ในขณะที่จำนวนที่อยู่อาศัยในปัจจุบันมีจำนวนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง แน่แน่นอนว่า ทุกครัวเรือนจำเป็นต้องมีเครื่องซักผ้า ซึ่งเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าหลักในครอบครัว ทางบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงปัญหาที่เกิดขึ้น ในแง่การดูแลรักษาเครื่องซักผ้า ซึ่งนับเป็นเครื่องใช้ไฟฟ้าที่มีราคาสูงและมีความสำคัญต่อสมาชิกในครอบครัว โดยปัญหาดังกล่าว มักเกิดเมื่อผู้บริโภคใช้เครื่องซักผ้าเป็นเวลานานแล้วพบปัญหาที่เกิดกับเสื้อผ้า ได้แก่

- เสื้อผ้าไม่สะอาดมีเส้นด้ายติด
- ซักเสื้อสีขาวแล้วไม่ค่อยสะอาด
- การซักผ้าใช้เวลานานขึ้นเนื่องจากมีสิ่งแปลกติดอยู่ในท่อระบาย

น้ำเสีย และหินปูนเกาะเยอะ จนทำให้มอเตอร์ทำงานหนัก

ดังนั้น ทางบริษัทฯ จึงศึกษาหาข้อมูลในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า เพื่อแก้ไขปัญหาดังกล่าว ซึ่งเป็นปัญหาสำคัญสำหรับผู้บริโภค ที่นับวันจะมีจำนวนเพิ่มมากขึ้นเรื่อยๆ ตามปริมาณยอดขายของเครื่องซักผ้าในตลาด

ทั้งนี้ ทางบริษัทฯ ได้ทำการศึกษามุ่งเน้น ไปที่ 2 หัวข้อ เพื่อสามารถแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นดังกล่าวข้างต้นได้แก่

ประการแรก ศึกษาถึงลักษณะและประเภทของเครื่องซักผ้าที่มีขายตามท้องตลาด ทั้งสำหรับอุตสาหกรรม ผู้ประกอบธุรกิจ และครัวเรือน

ประการที่สอง ศึกษาวิธีการในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่เป็นที่นิยม

ลักษณะและประเภทของเครื่องซักผ้า

เว็บไซต์ Laundry Solution ได้ให้คำนิยามและจำแนกประเภทเครื่องซักผ้าตามท้องตลาดทั่วไป ไว้ดังต่อไปนี้

เครื่องซักผ้า (Washing Machine) คือเครื่องจักรที่ใช้สำหรับทำความสะอาดหรือขจัดแยกสิ่งสกปรกออกจากเนื้อผ้า โดยใช้ปัจจัยประกอบรวมในการทำงาน เช่น น้ำ ความร้อน เคมีเครื่องซักในปัจจุบันมีหลากหลายรูปแบบ ซึ่งสามารถแบ่งออกเป็นกลุ่มๆ ได้หลายลักษณะ เช่น แยกตามขนาดของเครื่อง แยกตามลักษณะของเครื่อง แยกตามลักษณะการใช้งาน

เครื่องซักผ้าใช้ภายในบ้านและครัวเรือน เครื่องซักประเภทใช้ตามบ้านเรือน สามารถแบ่งได้ 2 ประเภท

เครื่องซักผ้า 2 ถังกึ่งอัตโนมัติ เครื่องกลุ่มนี้เป็นเครื่องประเภทประหยัด ราคาถูก ส่วนใหญ่เป็นเครื่องที่ผลิตในประเทศแถบเอเชีย เช่น ญี่ปุ่น เกาหลี จีน ข้อเสียของเครื่องแบบนี้คือต้องคอยดูแลที่ทำการซักผ้า และใช้น้ำและเคมีในการซักแต่ละครั้งมาก

เครื่องซักผ้าอัตโนมัติ เครื่องซักผ้ากลุ่มนี้มีราคาตัวสูงกว่ากลุ่มแรก ซึ่งสามารถแบ่งได้เป็น 3 ประเภท คือ เครื่องเปิดฝาหน้า เครื่องเปิดฝาด้านบน และเครื่องเปิดฝาด้านข้าง

เครื่องเปิดฝาหน้า เป็นเครื่องซักผ้าที่ส่วนใหญ่ผลิตมาจากประเทศแถบยุโรป เช่น Electrolux แต่ในปัจจุบันเครื่องประเภทนี้ผลิตในเอเชียหลายยี่ห้อ เช่น เครื่องฝาหน้า Samsung LG เป็นต้น ข้อดีของเครื่องประเภทนี้ คือ ทนทาน ประหยัดน้ำ เคมี และส่วนใหญ่สามารถทำความร้อนในตัวได้ แต่ข้อเสีย คือ ราคาค่อนข้างสูง

เครื่องเปิดฝาด้านบน แบ่งได้เป็น 2 กลุ่มเครื่อง

ซึ่งส่วนใหญ่เป็นเครื่องที่ผลิตในอเมริกา เช่น Speed Queen World pool เครื่องกลุ่มนี้มีราคาค่อนข้างสูง น้ำหนักมาก ปริมาณการซักขนาดตั้งแต่ 7.5-12 กิโลกรัมเครื่องฝาบน

ฝาบนใบพัดแกนต่ำ เป็นที่นิยมมากในประเทศไทยมีให้เลือกหลากหลายยี่ห้อส่วนใหญ่เป็นเครื่องที่ผลิตจากประเทศในแถบเอเชียเช่น ญี่ปุ่น เกาหลี จีน ข้อดีของเครื่องประเภทนี้คือ ราคาค่อนข้างต่ำ มีให้เลือกหลากหลายใช้งานง่ายและยืดหยุ่นมีขนาดตั้งแต่ 5 กิโลกรัมจนถึง 15 กิโลกรัม ข้อเสียของกลุ่มเครื่องประเภทฝาบนคือใช้น้ำและเคมีในการซักแต่ละครั้งมากส่วนใหญ่ไม่มีระบบทำน้ำร้อนในตัว

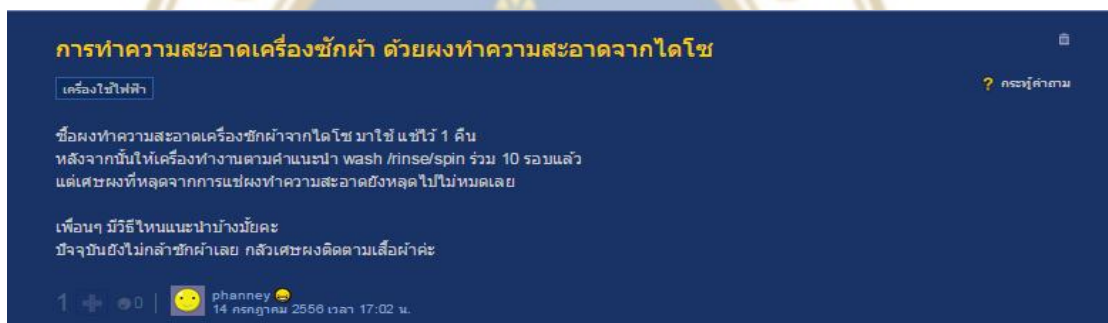
เครื่องอัตโนมัติเปิดฝาข้าง ในปัจจุบัน แทบไม่มีให้เห็นในตลาดประเทศไทย ส่วนใหญ่เป็นเครื่องที่ผลิตจากยุโรป เช่น Tomson เป็นต้น ลักษณะของเครื่องประเภทนี้ คล้ายกับเครื่องเปิดฝาด้านบน ถึงซักตั้งวางในแนวนอน เปิดฝาด้านข้างสำหรับเอาผ้าเข้าออก ข้อดีของเครื่องประเภทนี้คือประหยัดน้ำเคมี และมีรอบสัปดาห์สูง การทำงานค่อนข้างนิ่งไม่สั่น

เครื่องซักผ้าอุตสาหกรรม เครื่องซักผ้าอุตสาหกรรม เป็นเครื่องซักที่มีให้เลือกมากมาย หลากหลายรุ่น หลายยี่ห้อ มีทั้งผลิตในประเทศและต่างประเทศ มีขนาดตั้งแต่ 10 กิโลกรัม ไปจนถึงเครื่องขนาดใหญ่ หลายร้อยกิโลกรัม

วิธีการในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า

จากการศึกษาของทางบริษัทฯ พบว่า ในปัจจุบันนั้น มีรูปแบบและวิธีการในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าทั้งหมด 4 แบบ ดังนี้

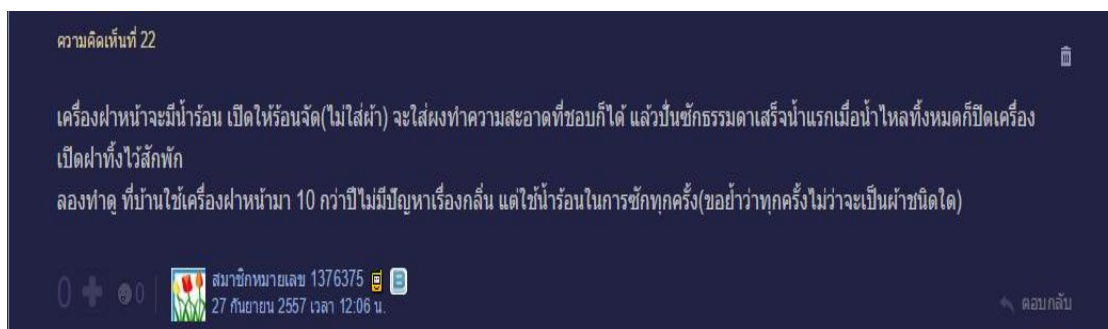
ผงด้างเครื่องซักผ้า



ภาพที่ 1.1 ภาพแสดงความคิดเห็น วิธีการทำความสะอาดด้วยผงด้างไดโซ

วิธีนี้สามารถทำความสะอาดเครื่องซักผ้าได้แค่เพียงด้านในของถังซัก เมื่อทดลองซักก็ยังไม่หลงเหลือคราบสกปรก รวมทั้งตัวถังด้านนอกยังสกปรกอยู่ และไม่สามารถขจัดคราบที่อุดตันได้

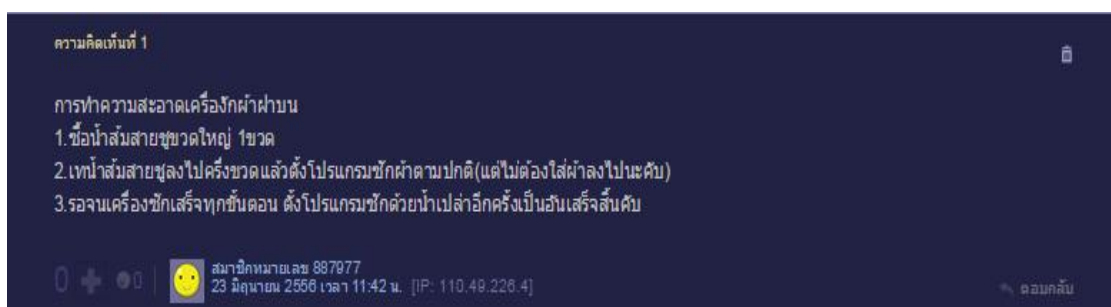
ซักน้ำร้อนในถังซัก



ภาพที่ 1.2 ภาพแสดงความคิดเห็น วิธีการทำความสะอาดด้วยน้ำร้อน

การทำความสะอาดด้วยวิธีนี้ พบว่าสามารถแก้ปัญหาได้เพียงเฉพาะช่วงสั้นๆเท่านั้น เพราะ 1-2 ครั้งแรกที่ซัก จะช่วยให้เกิดการระบายดีขึ้น แต่คราบสกปรกก็กลับมาอีกครั้ง ในระยะเวลาอันรวดเร็ว

น้ำส้มสายชู



ภาพที่ 1.3 ภาพแสดงความคิดเห็น วิธีการทำความสะอาดด้วยน้ำส้มสายชู

การทำความสะอาดด้วยวิธีนี้พบว่า มีกลิ่นน้ำส้มสายชูติดที่เนื้อผ้า และยังคงมีคราบสกปรกติดอยู่เป็นจำนวนมาก และสิ่งปฏิกูลที่ติดอยู่ในท่อระบายน้ำก็ไม่ได้ถูกกำจัดไป นอกจากนี้กรรมวิธีการใช้น้ำส้มสายชู เป็นภูมิปัญญาทั่วไป ที่ใช้ของใกล้ตัว ซึ่งไม่แพร่หลายในหมู่คนทั่วไป และโดยเฉพาะอย่างยิ่งคนสมัยใหม่

ผู้ให้บริการทำความสะอาดตัวถังซักเครื่องซักผ้า



ภาพที่ 1.4 ตัวอย่างผู้ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ทาง Social Media

การทำมาสะอาดด้วยวิธีนี้พบว่า ทั้งตัวถังซักทั้งด้านนอกและด้านใน รวมถึงถัง น้ำเสีย สะอาดทั้งหมด เนื่องจากใช้วิธีถอดตัวถังออกมาล้าง ทำให้คราบสิ่งสกปรกถูกทำความสะอาด ออกเกือบทั้งหมด แต่วิธีนี้ต้องใช้เวลาในการทำมาสะอาดประมาณ 5-6 ชม. ต่อ 1 เครื่อง อีกทั้งผู้ ให้บริการล้างถังซักผ้าในปัจจุบัน ไม่เพียงพอต่อความต้องการ ทำให้รอคิวการให้บริการเป็น เวลานาน และถ้าผู้ให้บริการไม่มีความชำนาญมากพออาจส่งผลกระทบต่อการใช้งานของ ตัวเครื่องได้

ศูนย์บริการของเครื่องซักผ้า



ภาพที่ 1.5 ผู้ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าจาก Home Pro

ถึงแม้จะดูน่าเชื่อถือมากกว่าวิธีอื่น แต่วิธีการนี้ไม่ค่อยได้รับความนิยมมากนัก เนื่องจากมีค่าใช้จ่ายในการให้บริการแต่ละครั้ง 1500-3000 บาท โดยศูนย์บริการจะคิดอัตราค่าบริการ จากจำนวนน้ำหนักของถังซัก โดยคิดค่าบริการเป็นอัตรา กิโลกรัมละ 100 บาท บวกด้วยค่ารถขนย้าย และค่าภาษีมูลค่าเพิ่ม ทำให้วิธีการนี้ไม่เป็นที่นิยมเนื่องจากราคาแพงกว่า จากข้างเข้ามาให้บริการ จากข้างนอก

จากข้อมูลทั้งหมดที่กล่าวไปข้างต้น จะเห็นได้ว่าภาพรวมของตลาดเครื่องซักผ้ามีอัตราการเติบโตที่สูงขึ้น เนื่องจากการขยายตัวของอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่ม ทำให้ความต้องการเครื่องซักผ้า มีมากขึ้นตาม และจำนวนผู้ประกอบการธุรกิจซักอบรีด เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ขยายตัวเพิ่มขึ้น ตามจำนวนอสังหาริมทรัพย์ที่เพิ่มขึ้นอีกด้วย

อีกทั้งปัญหาที่เกิดขึ้นในแง่ของการทำความสะอาดและดูแลรักษาเครื่องซักผ้า ได้แก่ เสื้อผ้าไม่สะอาด, เสื้อผ้ามีกลิ่นอับและกลิ่นไม่พึงประสงค์ในถังซักผ้า และความไม่สะดวกในการ ว่าจ้างพนักงานทำความสะอาดเครื่องซักผ้า

ทำให้ทางบริษัทฯ ได้เล็งเห็นถึงโอกาสในการทำธุรกิจในตลาดเครื่องซักผ้านี้ ที่จะตอบสนองความต้องการของผู้ประกอบการธุรกิจซักอบรีด เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ โรงแรม และกลุ่มผู้ใช้ตามครัวเรือน จึงนำมาสู่การคิดค้นนวัตกรรมผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า เพื่อประสิทธิภาพในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่ดีขึ้น และความสะดวก ประหยัดเวลาในการทำ ความสะอาดเพิ่มขึ้น และยืดอายุการใช้งานของเครื่องซักผ้าให้ยาวนานยิ่งขึ้นอีกด้วย



บทที่ 2

ภาพรวมของบริษัทและรูปแบบธุรกิจ

2.1 ภาพรวมของบริษัท

ชื่อ	:	บริษัท เซอวาเลีย เจ.วาย.ที. คลีนนิ่ง จำกัด
รูปแบบธุรกิจ	:	ผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่อง ชักผ้า
สินค้าและบริการ	:	ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าโดยเฉพาะ Chevalier
วิสัยทัศน์	:	เป็นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่บริโภคนึกถึงเป็นอันดับแรก เมื่อต้องการทำความสะอาด
พันธกิจ	:	ผลิตน้ำยาสูตรเฉพาะสำหรับเครื่องซักผ้า ที่มีประสิทธิภาพและสร้างความพึงพอใจอย่างสูงสุดให้กับลูกค้า
เป้าหมายด้านการดำเนินธุรกิจ:	:	เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้แก่ ธุรกิจร้านซักอบรีด ผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ และธุรกิจโรงแรม ซึ่งอยู่ในประเทศเป็นหลักภายใน 5 ปี โดยส่วนแบ่งทางการตลาดตามแต่ละกลุ่มลูกค้า ดังนี้ กลุ่มธุรกิจร้านซักอบรีด 33% กลุ่มธุรกิจโรงแรม 10% กลุ่มผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ 15% พร้อมทั้งตั้งเป้าหมายในการเติบโตประมาณ 20% ใน 5 ปี
เป้าหมายด้านการตลาด :	:	สร้างการรับรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และแบรนด์ Chevalier ให้เป็นที่รู้จัก ว่าเป็นผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่มีประสิทธิภาพในการขจัดคราบสกปรก และการสร้างกลุ่มลูกค้าประจำ

วัตถุประสงค์:

1. เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างเครื่องซักผ้าให้มีประสิทธิภาพในการทำ ความสะอาดเครื่องซักผ้าที่ดีขึ้น ขจัดคราบสกปรกที่ตกค้างในเครื่องซักผ้า กำจัดแบคทีเรีย เชื้อราที่สะสมในเครื่องซักผ้า เพิ่มสุขอนามัยและความสะอาดของเสื้อผ้าที่ซัก
2. เพิ่มความสะดวกในการใช้งาน ลดเวลาในการสูญเสียรายได้จากการหยุดทำงานของเครื่องซักผ้าเพื่อทำการถอดล้างโดยใช้ช่างล้าง
3. ลดความเสี่ยงที่จะทำให้เครื่องซักผ้าเกิดความเสียหายของอุปกรณ์ภายในด้วยน้ำยาประสิทธิภาพสูง ทำให้สามารถลดต้นทุนในการจัดการ
4. ยืดอายุการใช้งานของเครื่องซักผ้า เนื่องจากไม่ต้องถอดส่วนประกอบอุปกรณ์ภายในเครื่อง จึงไม่เป็นอันตรายต่อเครื่องและระบบสายไฟ

2.2 รูปแบบธุรกิจ

ทางบริษัท เซอวาเลีย เจ.วาย.ที. คลีนนิ่ง จำกัด ได้กำหนดรูปแบบของธุรกิจเป็น “ผลิตและจัดจำหน่าย” ภายใต้ชื่อทางการค้า “Chevalier” โดยมุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าธุรกิจ ในลักษณะ B2B เป็นหลัก โดยบริษัทฯ จะทำการส่งสูตรเฉพาะน้ำยาChevalier Nano Complex ที่ผ่านการคิดค้นและพัฒนาไปให้โรงงานคู่ค้าทางธุรกิจ บริษัท มาสเตอร์-เทค เคมิคอล จำกัด เลขที่ 85/195 หมู่ที่ 3 ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี เพื่อทำการผสมน้ำยาสูตรเฉพาะกับสารละลายตัวอื่นๆ, สารแต่งกลิ่น และทำการบรรจุน้ำยาลงในขวดภาชนะบรรจุภัณฑ์ รวมถึงการติดฉลากสินค้าลงบนภาชนะขวดบรรจุภัณฑ์ และทำการปิดฝาและบรรจุผลิตภัณฑ์ลงในกล่องสินค้า และทำการขนส่งส่งสินค้ามายังบริษัทฯ โดยทางบริษัทฯ จะทำการตรวจเช็คสภาพความเรียบร้อยของสินค้าเพื่อให้แน่ใจว่าสินค้าพร้อมจำหน่าย และทำการเก็บสต็อกสินค้าเพื่อรอจำหน่ายต่อไป

บทที่ 3

การวิเคราะห์โอกาสอุตสาหกรรมและการแข่งขัน

3.1 การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก PEST Analysis

3.1.1 การวิเคราะห์เชิงนโยบายภาครัฐ (Politic)

นโยบายภาครัฐมีการส่งเสริมธุรกิจที่เป็น SME เพิ่มมากขึ้น มีโครงการ S-curve ที่มุ่งเน้นพัฒนาธุรกิจเดิม และส่งเสริมธุรกิจใหม่ ภายใต้นโยบายของกระทรวงพาณิชย์ ที่ส่งเสริม SMEs Start-ups & Social Enterprises โดยมองว่า Startup เป็นคนอีกเจเนอเรชันหนึ่ง ที่มีความกล้าลองผิด ลองถูก คนกลุ่มนี้อาจไม่มีเงิน แต่มีไอเดีย และต้องการการเปลี่ยนแปลง รัฐบาลจึงให้ความสำคัญกับกลุ่ม Startup และมองเป็นอีกหนึ่งความหวังเพื่อที่จะพัฒนาประเทศ รวมถึงการส่งเสริมการลงทุนจาก BOI จากในอดีตที่บอกว่า ต้องเป็น โครงการ เป็นบริษัท มีเครื่องจักรแล้วเท่านั้น ถึงจะให้ BOI ได้ แต่จากนี้เงื่อนไขเหล่านั้นไม่จำเป็นอีกต่อไป เมื่อบุคคลคนเดียว ที่มีไอเดียก็สามารถรับการส่งเสริมจาก BOI ได้ และการสร้างระบบนิเวศด้านแหล่งทุน แหล่งสนับสนุนเรื่องหน่วยบ่มเพาะ (Incubator) กองทุนร่วมลงทุน (Venture Capital: VC) การระดมทุนจากมวลชน (Crowdfunding) ต่างๆ โดยเริ่มจากใช้มาตรการจูงใจ เพื่อให้ Startup เข้าสู่ระบบกันมากขึ้น เป็นบริษัทที่โปร่งใส มีมาตรฐาน เพื่อดึงดูดใจผู้ลงทุน จึงเป็นปัจจัยที่ดีที่ส่งผลกับบริษัทฯ ซึ่งเป็น Startup ด้วย

3.1.2 การวิเคราะห์ภาพรวมเชิงเศรษฐกิจ (Economics)

เนื่องจากการขยายตัวของเศรษฐกิจ ทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้น ทำให้ตลาดคอนโดมิเนียมในกรุงเทพมหานครมีจำนวนมากขึ้น ปี 2558 กรุงเทพมหานครมีคอนโดมิเนียมเปิดใหม่ทั้งสิ้น 53,500 หน่วย ใน 111 โครงการ ซึ่งทำให้ตลาดมีจำนวนคอนโดมิเนียมสะสมอยู่ถึง 447,000 หน่วย เพิ่มขึ้น 13% จากปี 2557 อัตราการเติบโตของซัพพลายของคอนโดมิเนียมในช่วง 5 ปีที่ผ่านมาเฉลี่ยอยู่ที่ 22% ต่อปี โดยในช่วง 2 ปีหลังอัตราการเติบโตลดลงบ้าง แต่ทั้งนี้ก็เป็นสัญญาณที่ดีในการปรับตัวของตลาดให้เหมาะสมกับสภาพเศรษฐกิจโดยรวม สำหรับทำเลที่มีซัพพลายเพิ่มขึ้นมากที่สุด 3 อันดับแรกในปีที่ผ่านมาคือ 1. พระโขนง สวนหลวง 2. ดิวานนท์ รัตนาธิ

เบสส์ และ 3. เพชรเกษม ธนบุรี ทั้งสามโซนเป็นส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าทั้งสิ้น สำหรับความต้องการซื้อคอนโดมิเนียมในช่วงปีที่ผ่านมา คอนโดมิเนียมที่เปิดขายอยู่ในตลาดมียอดขายใหม่ 54,000 หน่วย มียอดขายรวมของคอนโดมิเนียมสะสมอยู่ที่ 393,000 หน่วย ยอดขายรวมของคอนโดมิเนียมเพิ่มขึ้นเป็น 89% โดยยอดขายเฉลี่ยของคอนโดมิเนียมในตลาดที่เปิดใหม่ปีที่ผ่านมาอยู่ที่ 59%

จากข้อมูลดังกล่าวทำให้ทราบถึงการเติบโตของที่อยู่อาศัย ส่งผลทำให้ธุรกิจร้านซักอบรีดและเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญเติบโตขึ้นตามไปด้วยเนื่องจากว่าคนในเมืองส่วนใหญ่ไม่มีเวลา ซัก รีดเสื้อผ้าเอง ทำงานตั้งแต่เช้าจนค่ำ อพาร์ทเมนต์หรือหอพักที่ก่อสร้างรูปแบบใหม่ๆ ไม่มีที่สำหรับซักและตากผ้า สรุปว่าเวลาไม่มี สถานที่ไม่อำนวย อีกทั้งกลับมาจากการทำงานก็เหนื่อย ทำให้ธุรกิจซัก อบ รีด จึงมีการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

3.1.3 การวิเคราะห์เชิงสังคมวัฒนธรรม (Sociocultural)

พฤติกรรมในการเลือกซื้อสินค้าของผู้คนเปลี่ยนไปจากอดีตอย่างมาก จากผลการสำรวจของนิลเส็น พบว่าผู้บริโภคทั่วโลก (85%) และผู้บริโภคชาวไทย (88%) คิดว่า “ ความคุ้มค่า” เป็นสิ่งที่มีค่ามากที่สุดอันดับแรกในการเลือกซื้อสินค้าอุปโภค บริโภค โดยปัจจัยนี้ถือว่ามีอิทธิพลต่อการตัดสินใจเลือกมากกว่าปัจจัยอื่นๆ รวมทั้งผู้บริโภคยังกล้าที่จะลองสินค้าชนิดใหม่ๆ ที่เกิดขึ้นในตลาด ที่สามารถตอบสนองความคุ้มค่า ต่อผู้บริโภคได้ ทำให้ผู้ประกอบการหน้าใหม่ๆ สามารถที่จะเข้าถึงตลาดได้มากขึ้น เพราะผู้บริโภค ไม่ได้ยึดติดกับตราสินค้าเดิม

ในการทำความเข้าใจเครื่องซักผ้า ผู้บริโภคที่เป็นร้านซักอบรีด ผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ และ โรงแรม ให้ความสำคัญกับความคุ้มค่าและราคา รวมทั้งระยะเวลาในการให้บริการ เนื่องจากต้องการลดต้นทุนและยังคงได้รับคุณภาพที่ดี อีกทั้งยังต้องคำนึงถึงเวลาที่เสียไปในแต่ละครั้ง เพราะกระทบถึงรายได้และ โอกาสที่เสียไปด้วย ทำให้ผู้บริโภคกลุ่มนี้คำนึงถึงราคาและความคุ้มค่าเป็นหลักในการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์ต่างๆมาใช้งาน

3.1.4 การวิเคราะห์เชิงเทคโนโลยี (Technology)

ปัจจุบันเทคโนโลยีต่างๆมีการพัฒนาเป็นอย่างมาก โดยเฉพาะนาโนเทคโนโลยี ซึ่งนาโนเทคโนโลยี คือ การเรียงตัวของอนุภาคขนาดเล็กๆ อนุภาคนาโนนั้นอยู่ใน โมเลกุลของสารต่างๆ สามารถนำไปผสมเป็นสารเคลือบเสื้อผ้าสำหรับกันน้ำกัน หรือเป็นสารเคลือบ สารหล่อลื่น และมีสารอีกหลายชนิดที่สามารถช่วยในการซักล้าง และปกป้องพื้นผิวต่างๆ จากร่องรอยสกปรก เพื่อช่วยให้การทำความสะอาดเป็นเรื่องง่าย โดยมีความสามารถในการจัดเรียงตัวของอนุภาคในผลิตภัณฑ์ทำ

ความสะอาด เช่น พงษ์ชกฟอกและน้ำยาทำความสะอาดต่างๆ ให้สามารถแทรกซึมเข้าไปอนุภาคที่เล็กมากของสิ่งสกปรกได้ จึงทำให้นาโนเทคโนโลยีถูกนำไปใช้อย่างแพร่หลายในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด ประโยชน์ของนาโนเทคโนโลยีคือ การเพิ่มมูลค่าให้กับผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่เดิมให้มีประสิทธิภาพที่ดีขึ้น และสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของตลาดและผู้บริโภค ซึ่งนาโนเทคโนโลยีเป็นส่วนผสมหนึ่งในผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด chevalier ดังนั้น การที่เทคโนโลยีนาโนมีความพัฒนาขึ้น จึงเป็นประโยชน์ในเรื่องประสิทธิภาพของเทคโนโลยีนาโนที่ดีขึ้นและช่วยลดต้นทุนในการผลิตที่ถูกลง

3.2 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม (Five Forces Model)

3.2.1 Bargaining Power of customer

เมื่อมีการใช้งานเครื่องซักผ้าเป็นประจำ ทำให้มีสิ่งสกปรกตกค้างภายในถังซักผ้า จึงต้องมีการทำความสะอาดภายในเครื่อง โดยวิธีการปัจจุบัน จะโทรเรียกช่างมาทำความสะอาดโดยการถอดถังซักผ้าออกมาล้าง แต่มีปัญหาที่พบก็คือ การรอคิวช่างเป็นเวลานาน ระยะเวลาในการทำ ความสะอาดเครื่องซักผ้าที่กินเวลา ผู้บริโภคจึงต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่มีประสิทธิภาพ เข้ามาช่วยในการทำความสะอาด

อำนาจต่อรองจากลูกค้ามีไม่มากนัก เนื่องจากธุรกิจนี้มีคู่แข่งในตลาดน้อย ทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกไม่มาก อีกทั้งยังไม่มีผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่มีประสิทธิภาพ ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้า ทำให้อำนาจต่อรองของลูกค้ายังน้อยอยู่

ในด้านการจัดจำหน่าย ผู้ผลิตส่วนใหญ่ ยังใช้ช่องทาง social network และ website ในการจำหน่ายสินค้า และการจำหน่ายผ่านทางหน้าร้านค้าเป็นหลัก ทำให้การเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างจำกัด จึงถือว่าอำนาจต่อรองของลูกค้าอยู่ในระดับต่ำ

3.2.2 Bargaining Power of supplier

เนื่องจากปัจจุบัน โรงงานที่ผลิตและจำหน่ายสารเคมี มีจำนวนมากขึ้น และมีการแข่งขันที่สูงมากขึ้น ซึ่งปัจจุบันมีการนำเข้า หรือ ผลิตในประเทศมากมาย ที่มีราคาถูก และมีบริษัทเคมีภัณฑ์จำนวนมาก ทำให้อำนาจการต่อรองต่ำ ทำให้ส่งผลต่อการจัดหาวัตถุดิบ รวมทั้งบรรจุภัณฑ์ที่มีให้เลือกหลากหลายและราคาไม่แพงมาก ซึ่งสามารถเปรียบเทียบราคาและคัดเลือกคุณภาพที่เหมาะสมได้ โดยสรุปอำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์อยู่ในระดับต่ำ

3.2.3 Internal Rivalry

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมไม่ค่อยรุนแรงนัก เนื่องจากการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า นั้นยังไม่เป็นที่แพร่หลายมากนัก ทำให้มีคู่แข่งน้อยราย ในปัจจุบันวิธีที่นิยมใช้กัน ได้แก่ การเรียกช่างมาทำความสะอาดเครื่องซักผ้า การใช้น้ำยาทำความสะอาด และการใช้ผงเพื่อทำความสะอาด ทำให้ยังไม่มีคู่แข่งรายใดเป็นเจ้าของตลาดโดยตรง และบริษัทใหญ่ๆ ยังไม่ได้เข้ามาแข่งขัน ในธุรกิจนี้ จึงเป็นโอกาสที่ดีที่จะสร้างความได้เปรียบในอุตสาหกรรม ที่สินค้าของบริษัทมีคุณภาพ และราคาที่ดีกว่าที่เป็นจุดเด่นกว่าคู่แข่งในอุตสาหกรรม เพื่อจะได้เป็นเบอร์หนึ่งในธุรกิจนี้ โดยสรุปสินค้าทดแทนอยู่ในระดับต่ำ

3.2.4 Threat of New Comer

คู่แข่งรายใหม่ สามารถเข้ามาแข่งขันได้ง่าย เนื่องจากใช้เงินลงทุนเริ่มต้นในธุรกิจไม่สูงนัก อีกทั้งเทคโนโลยีที่ใช้ในปัจจุบันก็สามารถทำความสะอาดได้ง่าย จะแตกต่างกันที่สูตรของแต่ละบริษัท แต่เนื่องจากทาง Chevalier ได้ใช้เวลาทดลอง และคิดค้นสูตรเฉพาะที่เป็นเอกลักษณ์ ที่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค

นอกจากนี้ทาง Chevalier ยังมีการกระจายสินค้าที่เข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคที่ใช้งานเป็นประจำ โดยได้ทำการติดต่อกับบริษัท เอฟ แอนด์ พี คลีนนิ่ง เซอร์วิส จำกัด ที่มีฐานลูกค้าจำนวนไม่น้อยกว่า 8,000 แห่ง ซึ่งก่อให้เกิดความได้เปรียบต่อคู่แข่งรายใหม่ที่จะเข้ามาโดยสรุปการคุกคามของผู้เข้ามาใหม่อยู่ในระดับต่ำ

3.2.5 Threat of Substitution

ผลิตภัณฑ์ของ Chevalier เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีสูตรเฉพาะ แต่ในตลาดผู้บริโภคสามารถหาสินค้าทดแทนได้ เช่น ช่างทำความสะอาด ผงทำความสะอาดเครื่องซักผ้า น้ำส้มสายชู ลูกบอลซักผ้า และน้ำร้อนในเครื่องซักผ้า ซึ่งเป็นสินค้าทดแทนที่มีคนรู้จักเยอะ เมื่อค้นหาในอินเทอร์เน็ต และใช้งานง่าย แต่ในความเป็นจริงแล้วนั้น การใช้สินค้าทดแทนบางชนิดไม่สามารถทำความสะอาดได้หมด ยกเว้น ช่างทำความสะอาด แต่มีข้อจำกัด ในการที่ต้องรอคิวของช่าง และเวลาในการทำความสะอาดที่ใช้เวลานาน ดังนั้นลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าจากคุณภาพของสินค้านั้นๆ โดยสรุปสินค้าทดแทนอยู่ในระดับสูง



บทที่ 4

รายละเอียดผลิตภัณฑ์และรูปแบบธุรกิจ

4.1 รายละเอียดผลิตภัณฑ์

4.1.1 สัญลักษณ์และตราสินค้า



ภาพที่ 4.1 สัญลักษณ์และตราสินค้า CHEVALIER

ชื่อ Chevalier แปลว่า อัศวิน มีหน้าที่ปกป้องรักษาเครื่องจักรผ้าของท่านให้กลับมาทำงานได้เหมือนใหม่ อีกทั้งยังช่วยต่อสู้กับคราบสกปรก เชื้อโรคไวรัสและแบคทีเรีย

4.2 รูปแบบธุรกิจ (Business Model)



ภาพที่ 4.2 แสดง Business Model ของสินค้าภายใต้ตราสินค้า Chevalier

ทางบริษัท เซอวาเลีย เจ.วาย.ที. คลีนนิ่ง จำกัด ได้กำหนดรูปแบบของธุรกิจเป็น “ผลิตและจัดจำหน่าย” ภายใต้ชื่อทางการค้า “Chevalier” โดยมุ่งเน้นจำหน่ายสินค้าให้แก่กลุ่มลูกค้าธุรกิจ ในลักษณะ B2B เป็นหลัก โดยบริษัทฯ จะทำการส่งสูตรเฉพาะน้ำยาChevalier Nano Complex ที่ผ่านการคิดค้นและพัฒนาไปให้โรงงานคู่ค้าทางธุรกิจ บริษัท มาสเตอร์-เทค เคมีคอล จำกัด เลขที่ 85/195 หมู่ที่ 3 ต.บางรักพัฒนา อ.บางบัวทอง จ.นนทบุรี เพื่อทำการผสมน้ำยาสูตรเฉพาะกับสารละลายตัวอื่นๆ, สารแต่งกลิ่น และทำการบรรจุน้ำยาลงในขวดภาชนะบรรจุภัณฑ์ รวมถึงการติดฉลากสินค้าลงบนภาชนะขวดบรรจุภัณฑ์ และทำการปิดฝาและบรรจุผลิตภัณฑ์ลงในกล่องสินค้า และทำการขนส่งส่งสินค้ามายังบริษัทฯ โดยทางบริษัทฯ จะทำการตรวจเช็คสภาพความเรียบร้อยของสินค้าเพื่อให้แน่ใจว่าสินค้าพร้อมจำหน่าย และทำการเก็บสต็อกสินค้าเพื่อรอจำหน่ายต่อไป

ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ บริษัทฯ จะทำการโปรโมทประชาสัมพันธ์สินค้าและสร้างความรู้ในตราสินค้า (Brand Awareness) โดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ให้แก่กลุ่มลูกค้าเป้าหมายโดยตรง มีการสาธิตทดลองนำสินค้าไปให้ลูกค้าทดลองใช้จริง ทำกิจกรรมส่งเสริมการขาย มีพนักงานขายคอยแนะนำและอธิบายคุณสมบัติของสินค้า มีการออกบูธตามงานFair งานแสดงสินค้าของผู้ประกอบการต่างๆ เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักมากขึ้น บริษัทฯ จะวางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ภายใต้ตราสินค้า Chevalier ทั้งในรูปแบบค้าส่งและค้าปลีกผ่าน 2 ช่องทางจำหน่ายหลัก ได้แก่

1. คู่ค้าพันธมิตรทางธุรกิจ(Business Partner) คือบริษัท เอฟ แอนด์ พี คลีนนิ่ง เซอร์วิส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทที่ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ซึ่งมีฐานลูกค้าทั้งในกรุงเทพและ

ต่างจังหวัดมากกว่า 8,000 ราย โดยเป็นลักษณะการฝากขายผลิตภัณฑ์โดยพนักงานล้างเครื่องซักผ้า ควบคู่ไปกับการให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ซึ่งพนักงานจะได้รับค่าคอมมิชชั่นจากการขายผลิตภัณฑ์ให้แก่ลูกค้าผู้ใช้งานด้วย โดยทางบริษัทฯ คาดการณ์รายได้จากช่องทางนี้ประมาณ 70% ของรายได้รวมของบริษัทฯ ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ เนื่องจากบริษัท เอฟ แอนด์ พี คลีนนิ่ง เซอร์วิส จำกัด มีฐานลูกค้าที่มีจำนวนมาก ซึ่งทางบริษัทฯ ตั้งเป้าหมายในการเจาะกลุ่มลูกค้ากลุ่มนี้ เพื่อเป็นการสร้างฐานลูกค้าของบริษัทฯ และสร้างการรับรู้ของแบรนด์สินค้าให้เป็นที่รู้จัก เพื่อขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มอื่นๆต่อไปในอนาคต

2. จำหน่ายตรง(Direct Sales) ให้แก่ธุรกิจผู้ให้บริการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ และกลุ่มธุรกิจโรงแรม โดยมีจำนวนกว่า 200,000 ราย และคาดการณ์ว่าในจำนวนนั้นจะมี 45% เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพ ซึ่งคิดเป็นจำนวน 90,000 ราย โดยรายได้ที่คาดการณ์มีประมาณ 30% ของรายได้รวมของบริษัทฯ ในช่วงเริ่มต้นธุรกิจในปีแรก ส่วนในปีต่อไปทางกลุ่มผู้บริหารของบริษัทฯ มีการคาดการณ์ไว้ว่ารายได้จากกลุ่มธุรกิจนี้จะเติบโตปีละประมาณ 20% จากการคาดการณ์การเติบโตของตลาดและการเพิ่มขึ้นของจำนวนลูกค้าในกลุ่มนี้ เนื่องจากการสร้างการรับรู้ของแบรนด์สินค้าจากฐานลูกค้าของบริษัท เอฟ แอนด์ พี คลีนนิ่ง เซอร์วิส จำกัด ตามที่ได้กล่าวไปก่อนหน้านี้แล้ว

ในส่วนของกระบวนการสั่งซื้อสินค้า เมื่อทางบริษัทฯ ได้รับคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า บริษัทฯ จะเช็คคิวตารางการจัดส่งรถขนส่งซึ่งเป็นของผู้ถือหุ้นบริษัทฯเอง เพื่อจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าให้ทันตามเวลาที่กำหนด โดยราคาค่าขนส่ง ถ้าในเขตพื้นที่กรุงเทพและปริมณฑลจะจัดส่งฟรี เพราะส่วนใหญ่จะเป็นการขายในลักษณะขายไปยังร้านค้าโดยตรง (Direct Sell) ส่วนในเขตต่างจังหวัดจะจัดส่งทางไปรษณีย์และบริการไปรษณีย์ด่วนพิเศษ(EMS) โดยจะคิดค่าจัดส่งตามระยะทางจริง

4.3 ผลิตภัณฑ์

Chevalier เป็นผลิตภัณฑ์เฉพาะสำหรับทำความสะอาดเครื่องซักผ้า เหมาะสำหรับเครื่องซักผ้าแบบ ฝาบน และ ฝาหน้า ต่อสู้กับคราบสกปรก เชื้อโรคไวรัสและแบคทีเรียที่เกาะอยู่ตามถังซัก ซึ่งยากต่อการทำความสะอาดแบบทั่วไป

4.3.1 รูปแบบผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์บรรจุใน ขวดขนาด 1,000 มิลลิลิตร และ 3,000 มิลลิลิตร เนื่องจากเป็นขนาดขวดที่เหมาะสมในการใช้งานตามขนาดของเครื่องซักผ้า ซึ่งอธิบายไว้ในข้อ 4.3.2 รวมทั้งง่ายต่อการจัดเก็บเนื่องจากเป็นขนาดที่เป็นมาตรฐานและขายทั่วไปตามท้องตลาด



ภาพที่ 4.3 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ขนาด 1,000 มิลลิลิตร

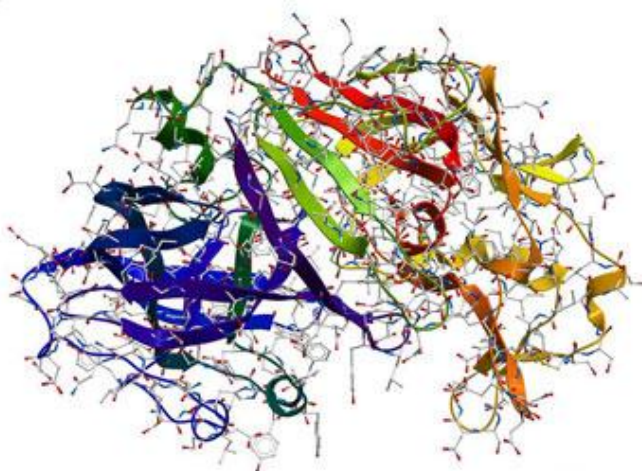


ภาพที่ 4.4 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ขนาด 3,000 มิลลิลิตร

4.3.2 ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด Chevalier มีส่วนประกอบหลักได้แก่น้ำ(80%) ซึ่งเป็นตัวทำละลายหลัก, กรดอะซิติก (กรดน้ำส้ม), กรดซิตริก(กรดมะนาว/กรดผลไม้), กรดไฮโดรคลอริก(กรดเกลือ)ที่คุณสมบัติสลายคราบหินปูน และส่วนผสมเฉพาะของChevalier หรือที่ทางบริษัทฯใช้ชื่อว่า Chevalier Nano Complex ที่ใช้นาโนเทคโนโลยีในการจัดการคราบสกปรกของเครื่องซักผ้า ซึ่งมีสารประกอบหลัก ได้แก่

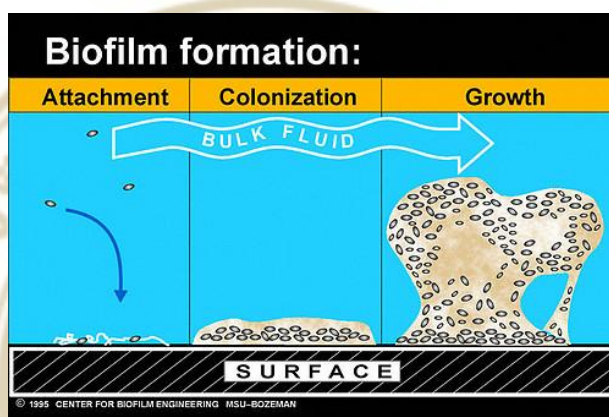
4.3.2.1 เอนไซม์ (Enzyme) คือ กลุ่มของโปรตีนที่มีหน้าที่พิเศษแตกต่างจากโปรตีนทั่วไป คือ มีความสามารถในการเร่งปฏิกิริยาทางชีวเคมีที่เกิดขึ้น เพื่อกำจัดเชื้อแบคทีเรียและคราบสกปรกที่ติดกับเครื่องซักผ้า



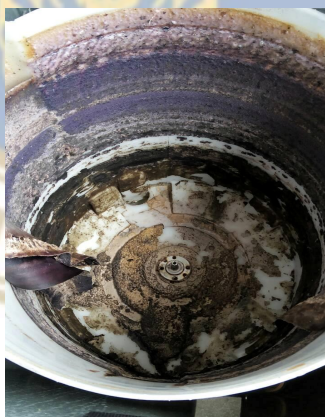
ภาพที่ 4.5 Enzyme base zinc complex

4.3.2.2 เทคโนโลยีนาโน (Nano Technology) คือ การศึกษาการเรียงตัวของอนุภาคนาโนขนาดเล็กอย่าง อนุภาคนาโน ในโมเลกุลของสารต่างๆ จากการศึกษาค้นคว้าพบว่า มีสารหลายชนิดที่เดี่ยวที่สามารถช่วยในการซักล้าง และปกป้องพื้นผิวต่างๆ จากร่องรอยสกปรก เพื่อช่วยให้การทำความสะอาดเป็นเรื่องง่าย

4.3.2.3 สารจัดคราบสูตรเฉพาะของ Chevalier หรือเรียกว่า Chevalier Nano Complex มีคุณสมบัติกำจัดทั้งคราบสกปรก, คราบตะกรัน, คราบไบโอฟิล์ม, คราบไขมัน และคราบหินปูนฝังแน่นต่างๆ ที่เกาะอยู่ตามถังซักผ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 4.6 ตัวอย่างการเกิดคราบไบโอฟิล์ม



ภาพที่ 4.7 ตัวอย่างคราบไบโอฟิล์ม

4.3.2.4 สารละลายที่ใช้เป็นตัวทำละลายอื่นๆ ได้แก่ chloride, lactic acid, Bis(3-aminopropyl) dodecylamine, non-ionic surfactant, disinfectant และสารแต่งกลิ่น เพื่อให้ผลิตภัณฑ์มีกลิ่นหอมและมีสีที่น่าใช้งานให้กับเครื่องซักผ้าเมื่อใช้งานเสร็จ

ขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์น้ำยาทำความสะอาดเครื่องซักผ้าได้รับการควบคุมโดยคุณนราพงศ์ ชมพูธัญ ผู้เชี่ยวชาญด้านเคมี เป็นที่ปรึกษาโครงการและผลิตตัวอย่างต้นแบบ

4.3.3 คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์

น้ำยาสูตรเฉพาะของChevalier เรียกว่า Chevalier Nano-Complex ประกอบด้วย Enzyme Base Zinc ที่สามารถจัดคราบสกปรกฝังแน่น โดยใช้หลักการนาโนเทคโนโลยี โมเลกุลของอนุภาคChevalier Nano Complex สามารถแทรกซึมและทำปฏิกิริยากับโมเลกุลของคราบสกปรกที่เกาะตามถังซักผ้าด้านใน, ด้านนอก และด้านล่างตัวถัง ให้ย่อยสลายหลุดเป็นโมเลกุลเล็กๆ โดยจากการทดลองโดยปล่อยให้ น้ำยาทำปฏิกิริยากับแผ่นคราบสิ่งสกปรกที่เกาะอยู่บริเวณถังเครื่องซักผ้าเป็นเวลา 8 ชั่วโมง(รายละเอียดตามหัวข้อ 4.4) พบว่าแผ่นคราบสกปรกขนาดใหญ่ถูกย่อยสลายกลายเป็นอนุภาคโมเลกุลที่มีขนาดเล็กลง และไหลออกจากตัวถังเครื่องซักผ้าผ่านท่อระบายน้ำในที่สุด โดยไม่ทำให้เกิดการอุดตันที่ท่อ โดยน้ำยาChevalier มีประสิทธิภาพที่เหนือกว่าการจัดคราบโดยสารละลายอื่นๆที่นิยมใช้ เช่น น้ำส้มสายชู ที่ประกอบด้วยกรดอะซิติก ซึ่งสามารถจัดคราบสกปรกให้หลุดออกได้จริง แต่ไม่สามารถย่อยคราบสกปรกออกเป็นโมเลกุลเล็กๆได้ ซึ่งทำให้จัดคราบสกปรกได้เพียงบางส่วนเท่านั้น และมีโอกาสทำให้โมเลกุลของแผ่นคราบสกปรกที่หลุดออกไปอุดตันตามท่อระบายน้ำของเครื่องซักผ้า

สำหรับรายละเอียดค่าใช้จ่ายในการทดลองและการคิดค้นน้ำยาสูตรเฉพาะ Chevalier Nano-Complex กับผู้วิจัยด้านเคมีอยู่ที่ประมาณ 120,000 บาท แต่เนื่องจากเป็นโครงการทดลองและการวิจัยที่อยู่ในโครงการสนับสนุนการพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรม(ITAP) ของสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.) ทางบริษัทฯจึงได้รับการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการทดลองเป็นจำนวนครั้งหนึ่ง โดยที่ทางบริษัทฯมีค่าใช้จ่ายในการทดลองจริงอยู่ที่ 60,000 บาท ส่วนค่าใช้จ่ายในการซื้อลิขสิทธิ์สูตรน้ำยาจากโครงการITAPอยู่ที่ 300,000 บาท

4.3.4 การทดลองผลิตภัณฑ์

4.3.4.1 การทดลองและทดสอบประสิทธิภาพของน้ำยาทำความสะอาดเครื่องซักผ้าChevalier ไปใช้กับเครื่องซักผ้าจริง ซึ่งเป็นของญาติของสมาชิกในกลุ่ม ได้ผลลัพธ์ ดังนี้



ภาพที่ 4.8 แสดงการทำปฏิกิริยาของน้ำยาChevalier กับคราบสกปรกจากถังซัก

จากภาพที่ 4.8 นำน้ำยาChevalier ไปทดลองแช่กับแผ่นคราบสกปรกขนาดใหญ่ที่เกาะตามถังซักของเครื่องซักผ้า และมีมวลโมเลกุลที่จับตัวกันอย่างหนาแน่น ผลปรากฏว่าคราบสกปรกถูกย่อยสลายกลายเป็นอนุภาคโมเลกุลที่มีขนาดเล็กลง ทำให้ลดโอกาสในการเกิดการอุดตันของท่อระบายน้ำของเครื่องซักผ้า



ภาพที่ 4.9 แสดงสภาพภายในถังซักผ้า ก่อนและหลังจากใช้งานน้ำยาChevalier

จากภาพที่ 4.9 นำน้ำยาChevalier ไปทดลองใช้งานจริง ผลปรากฏว่าสามารถทำให้คราบสกปรกที่ฝังแน่นตามผิวด้านในถังซักของเครื่องซักผ้าหลุดออกไปอย่างชัดเจน โดยคราบสกปรกที่ถูกน้ำยาย่อยสลายนั้นหลุดออกมาทางท่อระบายน้ำ และไม่ทำให้ท่ออุดตัน



ภาพที่ 4.10 แสดงสภาพภายในถังซักผ้า ก่อนและหลังจากใช้งานน้ำยาChevalier

จากภาพที่ 4.10 นำน้ำยาChevalier ไปทดลองใช้งานจริง ผลปรากฏว่าสามารถทำให้คราบสกปรกที่ฝังแน่นตามผิวด้านในถังซักของเครื่องซักผ้าหลุดออกไปอย่างชัดเจน โดยคราบสกปรกที่ถูกน้ำยาข่อยสลายนั้นหลุดออกมาทางท่อระบายน้ำ และไม่ทำให้ท่ออุดตัน



ภาพที่ 4.11 แสดงสภาพภายนอกถังซักผ้า ก่อนและหลังจากใช้งานน้ำยาChevalier

จากภาพที่ 4.11 นำน้ำยาChevalier ไปทดลองใช้งานจริง ผลปรากฏว่าสามารถทำให้คราบสกปรกที่ฝังแน่นตามผิวด้านนอกถังซักของเครื่องซักผ้าหลุดออกไปอย่างชัดเจน โดยคราบสกปรกที่ถูกน้ำยาข่อยสลายนั้นหลุดออกมาทางท่อระบายน้ำ และไม่ทำให้ท่ออุดตัน

4.3.4.2 การนำน้ำยาทำความสะอาดเครื่องซักผ้าไปทดสอบประสิทธิภาพในการใช้งานจริงแก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย และคูผลตอบรับจากกลุ่มเป้าหมายเพื่อประมาณการยอดขาย โดยวิธีขอเข้าสัมภาษณ์เชิงลึก กับ กลุ่มเป้าหมายจำนวน 20 ราย แบ่งเป็น 2 กลุ่มย่อย มีรายชื่อดังนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงจำนวนและรายละเอียดการสัมภาษณ์เชิงลึก

รายชื่อร้านซักอบรีด	จำนวนเครื่องซักผ้า
1. คลินิกเวฟ ซักแห้ง	5
2. หจก. เค.เค.พี ลอนดรี	10
3. บริษัท ทำประโยชน์ จำกัด	8
4. บ้านผ้าหอม	8
5. ร้าน ทูเคย์วอช	3
6. รินทร์ทอง ซักแห้ง	5
7. ร้าน จันท์ ซักรีด	3
8. บริษัท โมบาย ลอนดรี จำกัด	10
9. บริษัท พีสิคอมอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด	8
10. บริษัท โปร วอชเซอร์ จำกัด	5
11. บริษัท คลินิกเมท เซอร์วิส จำกัด	2
12. ร้าน โมโม โกะ	3
13. ร้าน ลอนดรีรี่ แอนด์ ดราย บาย ทีเค	5
14. บริษัท โปโล เดอะลอนดรีสโตร จำกัด	3
15. คลินิก แอนด์ แคร์ บริการ ซัก อบ รีด	5
รายชื่อโรงแรมและ เกสต์เฮาส์	จำนวนเครื่องซักผ้า
1. โรงแรมคริสตัล โฮเทล หาดใหญ่	5
2. โรงแรมโฮเทล ไอคอน ภูเก็ต	3
3. สิริบ้านไทย เกสต์เฮาส์	1
4. สุขสบาย อพาร์ทเมนต์ เชียงใหม่	1
5. เอเชีย เกสต์เฮาส์	1

จากการทดลองสามารถสรุปผลการสัมภาษณ์ได้ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าซักอบรีด และ เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ

ปกติมีการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าเป็นประจำเดือนละ 1 ครั้ง โดยการใช้น้ำ โซดาซักผ้าทำความสะอาดเครื่องซักผ้า โดยมีข้อเสียที่เป็นปัญหาคือ จะต้องทำการนัดคิวล่วงหน้า และวันที่ช่างมาทำความสะอาดจะต้องหยุดการให้บริการซักเป็นเวลา อย่างน้อย 4-6 ชม. ต่อครั้ง แล้วยังมีความเสี่ยงในการที่เครื่องซักผ้าจะเสียหายจากการถอดอุปกรณ์



ภาพที่ 4.12 ตัวอย่างร้านซักอบรีดที่เข้าไปสัมภาษณ์เชิงลึก

2. กลุ่มลูกค้าโรงแรม และ เกสต์เฮาส์

ส่วนใหญ่มักทำความสะอาด ประมาณ 1 ครั้ง ต่อเดือน ปัจจุบันปรับใช้น้ำส้มสายชูในการขจัดคราบแต่ไม่ได้ผลเป็นที่น่าพอใจ เนื่องจากเครื่องซักผ้าในแต่ละโรงแรม มีราคาสูง ทุกโรงแรมจึงพยายามหาน้ำยาที่มีประสิทธิภาพในการทำสะอาด แต่ยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าโรงแรมได้



ภาพที่ 4.13 ตัวอย่างโรงแรมที่เข้าไปสัมภาษณ์เชิงลึก

4.3.4.3 ผลตอบรับจากการทดลองใช้งานผลิตภัณฑ์น้ำยาChevalier

จากการนำน้ำยาไปทดลองใช้จริง กลุ่มลูกค้าทั้ง 2 กลุ่ม ให้ความสนใจในตัวผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้าเป็นอย่างมาก เนื่องจากตอบสนองความต้องการ และ ทางลูกค้าโรงแรม กำลังมองหา น้ำยาสำหรับทำความสะอาดเครื่องซักผ้าโดยเฉพาะ เนื่องจาก เครื่องซักผ้าที่ใช้ในแต่ละเครื่องนั้นราคาสูง จึงไม่มั่นใจในการใช้น้ำส้มสายชูในการล้าง

โดยจากการให้ผลิตภัณฑ์ตัวอย่างไปทดลองใช้งานจริงแก่กลุ่มตัวอย่างลูกค้าธุรกิจร้านซักอบรีด จำนวน 15 ราย และธุรกิจโรงแรม จำนวน 5 ราย พบว่ามีความพึงพอใจในผลการใช้งานผลิตภัณฑ์Chevalier ถึง 85% และมีความต้องการที่จะซื้อสินค้าไปใช้ในธุรกิจจริง เนื่องจากพอใจในประสิทธิภาพในการขจัดคราบดึกว่า เมื่อเทียบกับผลิตภัณฑ์ล้างแบบอื่น และมีความสะดวกในการใช้งาน เนื่องจากผลิตภัณฑ์Chevalier ใช้งานง่าย ไม่ยุ่งยาก

ส่วนกลุ่มตัวอย่างลูกค้าอีก 15% พบว่ายังไม่ต้องการเปลี่ยนมาใช้ผลิตภัณฑ์Chevalier เนื่องจากใช้ช่างมานาน และมีความสัมพันธ์ที่ดีและคุ้นเคยกับบริการทำความสะอาดโดยช่าง

4.3.5 ราคาสินค้า

ทีมผู้บริหารได้ใช้กลยุทธ์ในการตั้งราคาโดยใช้การตั้งราคาแบบ Value-based Pricing และตั้งราคาโดยเปรียบเทียบกับคู่แข่งในตลาด โดยมีราคาตั้งตาราง

ขนาดขวดปริมาณ (ลิตร)	ราคาขายปลีกต่อขวด (บาท)	ราคาขายส่งต่อขวด (บาท)*
1	480	380
3	1,200	1,000

*หมายเหตุ: ราคาขายส่งจะขายก็ต่อเมื่อมีคำสั่งซื้อตั้งแต่ 5 ขวดขึ้นไปต่อรอบบิล

4.4 บรรรจักษ์ณ์

บริษัทฯเลือกใช้ขวดพลาสติกสีขาว เนื่องจากราคาต่ำกว่าขวดแบบอื่น จัดหาได้ง่าย เนื่องจากมีผู้ผลิตขวดลักษณะนี้หลายราย และไม่จำเป็นต้องสั่งซื้อในปริมาณเยอะ โดยขวดแบบ

HDPE (High Density Polyethylene) มีคุณสมบัติแข็งและเหนียว ทนต่อสารเคมีได้ดี และสามารถทนความร้อนได้ที่อุณหภูมิสูงถึง 110°C



ภาพที่ 4.14 ตัวอย่างขวดบรรจุภัณฑ์พลาสติกขนาด 1 ลิตร



ภาพที่ 4.15 ตัวอย่างขวดบรรจุภัณฑ์พลาสติกขนาด 3 ลิตร

4.5 ฉลากผลิตภัณฑ์

4.5.1 ฉลากผลิตภัณฑ์ ของบรรจุภัณฑ์ขนาด 1 ลิตร



ภาพที่ 4.16 ภาพตัวอย่างฉลากผลิตภัณฑ์ ของบรรจุภัณฑ์ขนาด 1 ลิตร

4.5.2 ฉลากสินค้า ของบรรจุภัณฑ์ขนาด 3 ลิตร



ภาพที่ 4.17 ภาพตัวอย่างฉลากผลิตภัณฑ์ ของบรรจุภัณฑ์ขนาด 3 ลิตร

4.6 วิธีใช้งานผลิตภัณฑ์

1. เทน้ำยาใส่ถังซักผ้าหรือช่องใส่ผงซักฟอกจำนวน ½ ขวด
เครื่องซักผ้าขนาด 7-15 Kg ใช้ 500 mL
เครื่องซักผ้าขนาด 20 Kg ขึ้นไป ใช้ 1500 mL
2. เปิดน้ำให้เต็มถังซักผ้า (ห้ามใส่เสื้อผ้าและผงซักฟอกลงไป) แช่ทิ้งไว้ 8-10 ชั่วโมง
3. เปิดเครื่องซักผ้าให้ทำงาน โดยตั้งระบบซักแบบปกติ ทิ้งไว้ประมาณ 1 ชั่วโมง
4. เมื่อเครื่องซักผ้าทำงานเสร็จ ให้ปล่อยน้ำทิ้งออกจากถังซัก คราบโคลและสิ่งสกปรกจะไหลออกทางท่อระบายน้ำทิ้ง

4.7 คำแนะนำในการใช้งานผลิตภัณฑ์

เพื่อประสิทธิภาพที่ดีที่สุด ควรล้างทำความสะอาดเครื่องซักผ้าทุกๆ 3 เดือน

4.7.1 คำเตือนการใช้งานผลิตภัณฑ์

1. ห้ามรับประทาน
2. เก็บในที่มิดชิด ห่างจากมือเด็กและสัตว์เลี้ยง
3. ห้ามเก็บในที่อุณหภูมิสูง
4. ห้ามให้สัมผัสถูกผิวหนังและดวงตา หรือสูดดม
5. ห้ามทิ้งผลิตภัณฑ์หรือภาชนะบรรจุลงในแหล่งน้ำสาธารณะ

4.7.2 วิธีแก้พิษเบื้องต้น

1. หากถูกผิวหนัง ให้ล้างด้วยน้ำจำนวนมากๆ หากเป็นเสื้อผ้าให้รีบถอดออกแล้วล้างร่างกายด้วยน้ำและสบู่ทุกครั้ง
2. หากเข้าตาให้ล้างด้วยน้ำสะอาด จนอาการระคายเคืองทุเลา หากไม่ทุเลาให้ไปพบแพทย์
3. หากกลืนกิน ห้ามทำให้อาเจียน ให้ดื่มน้ำหรือนมในปริมาณมากๆ แล้วรีบนำผู้ป่วยส่งแพทย์ทันที พร้อมด้วยบรรจุและฉลาก

4.8 คุณค่าที่ได้รับจากผลิตภัณฑ์

คุณค่าของผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างเครื่องซักผ้าChevalier ที่มอบให้แก่ลูกค้ากลุ่มเป้าหมาย ตามที่ได้กล่าวไปข้างต้น มีดังนี้

4.8.1 สะดวกในการใช้งาน จากรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เป็นลักษณะของเหลวบรรจุขวด ทำให้สะดวกต่อการใช้งาน เพียงแค่เปิดฝาและเทน้ำยาลงไปในถังซักผ้า และนอกจากนี้ยังสะดวกในการพกพา และการเก็บรักษา

4.8.2 ลดต้นทุนของธุรกิจ เนื่องจากการใช้น้ำยาล้างเครื่องซักผ้า นั้นมีราคาต้นทุนที่ต่ำกว่าการล้างโดยการใช้บริการจากช่างหรือผู้ให้บริการล้างเครื่องซักผ้าต่างๆ ในขณะที่ยังคงประสิทธิภาพในการทำความสะอาดเทียบเท่ากับการใช้บริการจากช่าง

4.8.3 ลดเวลาในการสูญเสียรายได้จากการหยุดทำงานของเครื่องซักผ้า เนื่องจากการใช้น้ำยาล้างเครื่องซักผ้า นั้นไม่ต้องเสียเวลาในการถอดและประกอบอุปกรณ์ชิ้นส่วนของเครื่องเมื่อเทียบกับการใช้บริการช่างล้าง

4.8.4 ขจัดคราบสกปรกที่ตกค้างในเครื่องซักผ้า น้ำยาล้างเครื่องซักผ้าChevalier มีคุณสมบัติที่สามารถช่วยขจัดคราบสกปรกที่เกาะและตกค้างตามถังซัก ทั้งผิวด้านใน, ด้านนอก และด้านล่างของตัวถังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้เสื้อผ้าที่ซักเสร็จแล้วไม่มีสิ่งสกปรกตกค้าง

4.8.5 เพิ่มสุขอนามัยและความสะอาดของเสื้อผ้าที่ซัก เมื่อทำความสะอาดเครื่องซักผ้าด้วยน้ำยาChevalier เสร็จแล้ว จะช่วยชำระล้างสิ่งสกปรก และช่วยลดแบคทีเรีย เชื้อโรคต่างๆ ที่สะสมในเครื่องซักผ้า ให้เสื้อผ้ามีความสะอาด ปลอดภัยจากเชื้อโรคและฝุ่นต่างๆ อันเป็นสาเหตุของโรคติดต่อทางระบบหายใจ

4.8.7 ลดความเสี่ยงที่จะทำให้เครื่องซักผ้าเกิดความเสียหายของอุปกรณ์ภายใน เนื่องจากน้ำยาล้างเครื่องซักผ้าChevalier ไม่ทำปฏิกิริยากับชิ้นส่วนและอุปกรณ์ต่างๆ ของเครื่องซักผ้า ที่ประกอบด้วยพลาสติก โลหะ และขอบยางโอริง ซึ่งหากชิ้นส่วนประกอบใดส่วนหนึ่งเสียหาย อาจเป็นสาเหตุที่ทำให้ชิ้นส่วนอื่นๆเสียหายตามมา เช่นหากขอบยางที่อยู่รอบแกนหมุนด้านล่างของถังซักเปื่อยเสียหาย จะทำให้น้ำรั่วซึมเข้าไปยังชุดมอเตอร์ไฟฟ้าและอุปกรณ์ควบคุมอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ

4.8.8 ยืดอายุการใช้งานของเครื่องซักผ้า เนื่องจากการใช้น้ำยาล้างเครื่องซักผ้าChevalier ไม่ต้องถอดส่วนประกอบอุปกรณ์ภายในเครื่อง จึงไม่เป็นอันตรายต่อเครื่องและระบบสายไฟ และอุปกรณ์ชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ

บทที่ 5

บทสรุปและข้อเสนอแนะในการเริ่มต้นธุรกิจ

เนื่องจากเสื้อผ้าหรือเครื่องนุ่งห่มเป็นปัจจัยที่สำคัญปัจจัยหนึ่งในการดำรงชีวิต ดังนั้น การซักฟอกนั้นจึงเป็นสิ่งจำเป็นในการใช้ชีวิตประจำวัน โดยในปัจจุบันเครื่องซักฟอกนั้นถือได้ว่าเป็น เครื่องมือที่สำคัญในการทำความสะอาดเครื่องนุ่งห่ม จากการที่ทางบริษัทฯ ได้ทำการศึกษาค้นคว้า ข้อมูลตลาดธุรกิจเครื่องซักผ้าในประเทศไทย พบว่าธุรกิจเครื่องซักผ้ามีแนวโน้มขยายตัวและเติบโต เพิ่มขึ้นทุกๆ ปี โดยปัจจัยที่สำคัญนั้นมาจากการขยายตัวของอสังหาริมทรัพย์ที่อยู่อาศัยทั้งบ้าน, คอนโดและหอพักที่มีจำนวนเพิ่มขึ้น ทำให้ความต้องการเครื่องซักผ้ามีมากขึ้นตามไปด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเพิ่มขึ้นของจำนวนธุรกิจผู้ให้บริการร้านซักอบรีดและธุรกิจผู้ให้บริการเครื่อง ซักผ้าหยอดเหรียญนั้นมีแนวโน้มขยายตัวเพิ่มขึ้น โดยจากการสำรวจตลาดและสัมภาษณ์กลุ่มลูกค้า เป้าหมายซึ่งเป็นธุรกิจผู้ให้บริการร้านซักอบรีด, ธุรกิจผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ และกลุ่ม ธุรกิจโรงแรม พบว่าปัญหาของการซักผ้าโดยใช้เครื่องซักผ้าของกลุ่มธุรกิจดังกล่าวนี้คือเสื้อผ้าที่ ซักไม่สะอาด เกิดคราบสกปรกทำให้เสื้อผ้าดูเก่าเร็ว มีกลิ่นไม่พึงประสงค์และมีละอองฝุ่นอันเป็น สาเหตุของโรคทางเดินหายใจ โรคภูมิแพ้ เป็นต้น ซึ่งพบว่าเครื่องซักผ้าที่ใช้งานในกลุ่มธุรกิจเหล่านี้ นั้นมีการใช้งานหนัก ใช้งานทุกวัน วันละหลายชั่วโมง ทำให้เครื่องซักผ้าสกปรกเร็วกว่าเครื่องซักผ้า ที่ใช้งานปกติทั่วไป และมีความจำเป็นต้องดูแลรักษาโดยทำการล้างทำความสะอาดเครื่องซักผ้าอย่าง สม่าเสมอ เพื่อรักษาประสิทธิภาพในการทำงานของตัวเครื่องให้ดีและยาวนานที่สุด โดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มธุรกิจ โรงแรมซึ่งใช้เครื่องซักผ้าขนาดใหญ่แบบอุตสาหกรรมที่มีราคาแพง ทำให้กลุ่มลูกค้า เหล่านี้นั้นตระหนักถึงความสำคัญในการล้างทำความสะอาดเครื่องซักผ้ามากกว่ากลุ่มลูกค้าทั่วไป

จากการสัมภาษณ์กลุ่มลูกค้าธุรกิจโรงแรมถึงปัญหาที่พบในการล้างเครื่องซักผ้า พบว่าวิธีการล้างเครื่องซักผ้าที่ใช้ในปัจจุบันนั้นยังไม่ตอบโจทย์ในการดำเนินธุรกิจและทำให้เกิด ปัญหาตามที่กล่าวมาข้างต้น เช่น การล้างทำความสะอาดโดยใช้น้ำส้มสายชู, การใช้ผงซักเครื่องซัก ผ้า, การใช้บริการล้างทำความสะอาดโดยช่างหรือพนักงานล้างเครื่องซักผ้า รวมไปถึงน้ำยาล้าง เครื่องซักผ้าอื่นๆ ที่วางขายอยู่ในตลาดนั้นยังไม่มีประสิทธิภาพมากพอในการขจัดคราบสกปรกได้ อย่างหมดจด และที่สำคัญคือยังไม่มีผู้ผลิตรายใดเป็นเจ้าตลาดในกลุ่มผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างเครื่องซัก ผ้าในปัจจุบัน

จากปัญหาที่กล่าวมาข้างต้นและโอกาสในการทำธุรกิจที่เปิดกว้าง ทำให้ทางบริษัทฯ เล็งเห็นถึงโอกาสที่ชัดเจนในการประสบความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์น้ำยาล้างเครื่องซักผ้า

Chevalier สำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายซึ่งเป็นธุรกิจผู้ให้บริการร้านซักอบรีด, ธุรกิจผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ และกลุ่มธุรกิจโรงแรม โดยมอบคุณค่าในการทำความสะดวกเครื่องซักผ้าที่ดีกว่าเดิม จากนวัตกรรมน้ำยาทำความสะอาดที่Chevalier วิจัยและพัฒนาสูตรทางเคมีของน้ำยาขึ้นมาเพื่อประสิทธิภาพในการทำความสะดวกเครื่องซักผ้าที่ดีขึ้น มีคุณสมบัติที่สามารถช่วยขจัดคราบสกปรกที่เกาะและตกค้างตามถังซัก ทั้งผิวด้านใน, ด้านนอก และด้านล่างของตัวถังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ทำให้เสื้อผ้าที่ซักเสร็จแล้วไม่มีสิ่งสกปรกตกค้าง เพิ่มสุขอนามัยและความสะอาดของเสื้อผ้าที่ซัก ช่วยลดแบคทีเรียและเชื้อโรคต่างๆที่สะสมตามเสื้อผ้า ให้เสื้อผ้ามีความสะอาด ปลอดภัยจากเชื้อโรคและฝุ่นต่างๆอันเป็นสาเหตุของโรคติดต่อทางระบบหายใจ

การใช้น้ำยาล้างเครื่องซักผ้าChevalier สามารถช่วยลดต้นทุนทางธุรกิจของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ เนื่องจากการใช้น้ำยาล้างเครื่องซักผ้า นั้นมีราคาต้นทุนที่ต่ำกว่าการล้างโดยการใช้บริการจากช่างหรือผู้ให้บริการล้างเครื่องซักผ้าต่างๆ ในขณะที่ยังคงประสิทธิภาพในการทำความสะดวกเทียบเท่ากับการใช้บริการจากช่าง โดยที่รูปแบบของผลิตภัณฑ์ในลักษณะของเหลวบรรจุขวดทำให้เกิดความสะดวกในการใช้งาน สามารถช่วยลดเวลาในการสูญเสียรายได้จากการหยุดทำงานของเครื่องซักผ้า (Downtime) เนื่องจากการไม่ต้องเสียเวลาในการถอดและประกอบอุปกรณ์ชิ้นส่วนของเครื่องเมื่อเทียบกับการใช้บริการช่างล้าง ลดความเสี่ยงที่จะทำให้เครื่องซักผ้าเกิดความเสียหายจากการถอดประกอบถังซักผ้า รวมไปถึงสายไฟและชิ้นส่วนต่างๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งน้ำยาล้างเครื่องซักผ้าChevalier ไม่ทำปฏิกิริยากับชิ้นส่วนของเครื่องซักผ้าและไม่ทำให้อุปกรณ์ไฟฟ้าอิเล็กทรอนิกส์ต่างๆรวมถึงระบบการทำงานของเครื่องซักผ้าเสียหาย เป็นผลทำให้สามารถช่วยยืดอายุการใช้งานของเครื่องซักผ้าได้ยาวนานยิ่งขึ้น และรักษาความคุ้มครองในการรับประกัน (Warranty) จากบริษัทผู้ผลิตเครื่องซักผ้า เพื่อช่วยเหลือธุรกิจของลูกค้าให้เกิดผลกำไรและประสิทธิผลสูงสุด

ส่วนแผนการในอนาคตเมื่อแบรนด์สินค้าChevalier เป็นที่รู้จักในตลาดจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมายแล้ว ทางบริษัทฯ จะทำการจดลิขสิทธิ์ทางปัญญา เพื่อที่จะป้องกันไม่ให้เกิดการลอกเลียนแบบจากคู่แข่งได้ โดยที่ทีมวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์จะพัฒนาสูตรทางเคมีของน้ำยาเพื่อประสิทธิภาพในการทำความสะดวกที่ดียิ่งขึ้นในอนาคต ส่วนแผนการขยายตลาดต่อไปจะมีการทำตลาดผ่าน Modern Trade และ Traditional Trade เพื่อเพิ่มรายได้และขยายต่อไป

บรรณานุกรม

กรุงเทพธุรกิจออนไลน์. เอพีมั่นใจรายได้ทั้งปีโตตามเป้า2.53หมื่นลบ. เข้าถึงได้จาก:

<http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/662340> (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).

กรุงเทพธุรกิจออนไลน์. แสตนสิริคงเป่ารายได้รวมปีนี้ที่3.6หมื่นลบ. เข้าถึงได้จาก:

<http://www.bangkokbiznews.com/news/detail/657660> (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).

การประปานครหลวง. Biofilm Control in Distribution Systems. Tech Brief. Vol 8(2)
เข้าถึงได้จาก:

http://www.mwa.co.th/download/prd01/article/micro/biofilm_thai.pdf
(วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).

คมชัดลึก. อสังหาฯปี59คืบหน้าหลุมดำเศรษฐกิจเมกะ โปรเจกต์ของรัฐ เข้าถึงได้จาก:

<http://www.komchadluek.net/news/economic/219915> (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).

ศูนย์นาโนเทคโนโลยีแห่งชาติ. นาโนเทคโนโลยีคืออะไร เข้าถึงได้จาก:

<http://www.nanotec.or.th/th/?p=1137> (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).

ASTVผู้จัดการออนไลน์. พลัสฯเผยผลสำรวจคอนโดฯ กทม.ครึ่งปีพบ 9.4 หมื่นยูนิต เข้าถึงได้จาก:

<http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9570000106479> (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).

ASTVผู้จัดการออนไลน์. ตลาดเครื่องซักผ้าโตคู่สังหาฯ “แอลจี” เร่งขยายรักษาแชมป์ เข้าถึง

ได้จาก: <http://www.manager.co.th/iBizChannel/ViewNews.aspx?NewsID=9560000137973> (วันที่เข้าถึงข้อมูล: 21 มกราคม 2559).



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก
ตัวอย่างบทสัมภาษณ์เชิงลึก

คำถามประกอบการสัมภาษณ์กลุ่มเป้าหมาย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. ท่านทราบหรือไม่ว่า เครื่องซักผ้าจำเป็นต้องล้างทำความสะอาด

ทราบ ไม่ทราบ

2. ถ้าท่านทราบ แล้วปัจจุบันท่านทำความสะอาดด้วยวิธีใด

.....

.....

.....

วิธีการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่ท่านใช้อยู่ ท่านคิดว่าระดับความพึงพอใจอยู่ระดับไหน

น้อย มาก

1	2	3	4	5
---	---	---	---	---

3. ท่านเคยพบปัญหาในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า

เคย ไม่เคย

4. บริการหรือผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่ ท่านทราบจากแหล่งไหน

.....

.....

.....

5. ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำยาทำความสะอาดของท่าน

- ประสิทธิภาพในการทำความสะอาด
- ราคาสมเหตุสมผล
- ไม่ทำลายชิ้นส่วนและอุปกรณ์
- ความสะดวกในการใช้สินค้า
- กลิ่นไม่ฉุน
- ความปลอดภัยต่อคนและสิ่งแวดล้อม
- หาซื้อง่าย

6. ถ้ามีผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถล้างทำความสะอาดเครื่องซักผ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ท่านสนใจหรือไม่

- สนใจ ไม่สนใจ

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

1. สิ่งที่คุณคาดหวังจากผู้จำหน่ายสินค้า ซึ่งอาจจะนำมาประกอบในการพิจารณาการเลือกซื้อน้ำยาทำความสะอาด

.....

.....

.....

.....

2. ท่านคิดว่าราคาต่อขวดที่คุณคาดหวังอยู่ที่เท่าใด

ขนาดขวด ลิตร ราคา ถึง บาท

ขนาดขวด ลิตร ราคา ถึง บาท

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นหลังจากทดลองใช้ผลิตภัณฑ์

จากตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ได้ทดลองใช้ ท่านมีความคิดเห็นเกี่ยวกับตัวสินค้าอย่างไร

1. ประสิทธิภาพในการจัดกราบสกปรก

.....

.....

.....

2. ลักษณะตัวผลิตภัณฑ์ เช่น กลิ่น สี เป็นต้น

.....

.....

.....

3. ลักษณะขนาดบรรจุภัณฑ์

.....

.....

.....

4. ราคา และความคุ้มค่า

.....

.....

.....

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

.....

.....

ภาคผนวก ข

ข้อมูลสรุปการสัมภาษณ์

จากจำนวนกลุ่มธุรกิจที่สัมภาษณ์ 20 ราย แบ่งเป็นกลุ่มได้ 2 กลุ่มย่อย โดยมีรายละเอียด ดังนี้

กลุ่มธุรกิจผู้ให้บริการร้านซักอบรีด และผู้ให้บริการเครื่องซักผ้าหยอดเหรียญตามที่พักอาศัย อพาร์ทเมนต์ และคอนโดมิเนียม

1. คลีนเวฟ ซักแห้ง
2. หจก. เค.เค.พี ลอนดรี
3. บริษัท ทำประโยชน์ จำกัด
4. บ้านผ้าหอม
5. ร้าน ทูเคียวอช
6. รินทร์ทอง ซักแห้ง
7. ร้าน จันท์ ซักรีด
8. บริษัท โมบาย ลอนดรี จำกัด
9. บริษัท พีสิคอมอินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
10. บริษัท โปร วอชเชอร์ จำกัด
11. บริษัท คลีนเมท เซอร์วิส จำกัด
12. ร้าน โมโมโกะ
13. ร้าน ลอนดรีแอนด์ คราย บาย ทีเค
14. บริษัท โปโล เดอะลอนดรีสโตร์ จำกัด
15. คลีน แอนด์ แคร์ บริการ ซัก อบ รีด

กลุ่มธุรกิจโรงแรม

1. โรงแรมคริสตัล โฮเทล หาดใหญ่
2. โรงแรมโฮเทล ไอคอน ภูเก็ต
3. สิริบ้านไทย เกสต์เฮาส์
4. สุขสบาย อพาร์ทเมนต์ เชียงใหม่
5. เอเชีย เกสต์เฮาส์

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. ท่านทราบหรือไม่ว่า เครื่องซักผ้าจำเป็นต้องล้างทำความสะอาด
 - ทราบ 85 %
 - ไม่ทราบ 15 %
2. ถ้าท่านทราบ แล้วปัจจุบันท่านทำความสะอาดด้วยวิธีใด
 - น้ำส้มสายชู 17%
 - ข้างฆ่ามาถอดล้าง 83%
3. วิธีในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้าที่ท่านใช้อยู่ ท่านคิดว่าระดับความพึงพอใจ

อยู่ระดับไหน

	1	2	3	4	5
น้อย			ปานกลาง 59%	29%	มาก 12%

- 3 ระดับปานกลาง

“น่าจะมีผลิตภัณฑ์ที่ดีกว่านี้, สะดวกในการล้าง, หาซื้อง่าย, มีบริการอยู่ใกล้บ้าน, รอคิวนาน, บางครั้งต้องหยุดให้บริการชั่วคราวเนื่องจากต้องใช้เวลาล้างเครื่อง, มีกลิ่นติด”

- 4 ก่อนข้างมาก

“ใช้บริการช่างและผลิตภัณฑ์มานานแล้ว”

- 5 มาก

“มีความมั่นใจและเชื่อถือในบริการอยู่แล้ว”

4. ท่านเคยพบปัญหาในการทำความสะอาดเครื่องซักผ้า

- เคย 71%

เคย “พบปัญหาเกี่ยวกับคราบสกปรกติดเสื้อผ้า, ใช้เวลาในการซักฟ้านานขึ้น, น้ำระบายไหลออกช้า, รอคิวนัดช่างนาน, เสียเวลาหยุดเครื่องชั่วคราวเวลาช่างมาล้าง, เสื้อผ้ามีกลิ่นอับและเหม็นเปรี้ยว”

- ไม่เคย 29%

ไม่เคย เพราะเพิ่งเปิดบริการไม่เกิน 1 ปี หรือเครื่องซักผ้าใหม่ มีอายุการใช้งานน้อยอยู่

5. บริการหรือผลิตภัณฑ์ที่ใช้อยู่ ท่านทราบจากแหล่งไหน

- ปากต่อปาก 88%

- ค้นหาข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต 12%

6. ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อน้ำยาทำความสะอาดของท่าน

- ประสิทธิภาพในการทำความสะอาด

- ราคาสมเหตุสมผล

- ไม่ทำลายชิ้นส่วนและอุปกรณ์

- ความสะดวกในการใช้สินค้า

- กลิ่นไม่ฉุน

- ความปลอดภัยต่อคนและสิ่งแวดล้อม

- หาซื้อง่าย

7. ถ้ามีผลิตภัณฑ์ใหม่ที่สามารถล้างทำความสะอาดเครื่องซักผ้าได้อย่างมีประสิทธิภาพ ท่านสนใจหรือไม่

ประสิทธิภาพ ท่านสนใจหรือไม่

- สนใจ 85%

- ไม่สนใจ 15%

ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์

1. สิ่งที่คุณคาดหวังจากผู้จำหน่ายสินค้า ซึ่งอาจจะนำมาประกอบในการพิจารณาการเลือกซื้อน้ำยาทำความสะอาด

- ประสิทธิภาพในการทำความสะอาด

- ไม่ทำลายชิ้นส่วนและอุปกรณ์
 - ความสะดวกในการใช้สินค้า
 - ความปลอดภัยต่อคนและสิ่งแวดล้อม
2. ท่านคิดว่าราคาต่อขวดที่คาดหวังควรรอยู่ที่เท่าใด
- ต่ำกว่า 180 บาท 10%
 - 180 – 250 บาท 25%
 - 251 – 350 บาท 45%
 - 350 บาท ขึ้นไป 20%

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นหลังจากทดลองใช้ผลิตภัณฑ์

จากตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่ได้ทดลองใช้ ท่านมีความคิดเห็นเกี่ยวกับตัวสินค้าอย่างไร

1. ประสิทธิภาพในการจัดกราบสกปรก

ประสิทธิภาพในการจัดกราบดีกว่า เมื่อเทียบกับน้ำส้มสายชู และผลิตภัณฑ์น้ำยาทำความสะอาดอื่นๆ

2. ลักษณะตัวผลิตภัณฑ์ เช่น กลิ่น สี เป็นต้น

กลิ่นหอมและไม่จุน สีรับได้

3. ลักษณะขนาดบรรจุภัณฑ์

ควรมีขนาดที่ใหญ่กว่า 500 มิลลิลิตร เช่น ขนาด 1 และ 3 ลิตร สำหรับการใช้งานครั้ง

ละมากๆ

4. ราคา และความคุ้มค่า

ราคาเหมาะสมเมื่อเทียบกับประสิทธิภาพ

ภาคผนวก ก

เอกสารสำคัญในการประกอบธุรกิจ

เอกสารที่ 1 : หนังสือจดทะเบียนบริษัทจำกัด

เอกสารที่ 2 : ใบอนุญาตประกอบกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ

เนื่องจากเป็นธุรกิจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเครื่องซักผ้า ที่มีส่วนผสมหรือสารประกอบที่มีความเป็นกรดผสมอยู่ในปริมาณมาก ซึ่งเข้าข่ายเป็นกิจการที่เป็นอันตรายต่อสุขภาพ ตามกฎหมายว่าด้วยการสาธารณสุข จึงต้องขออนุญาตประกอบกิจการก่อนดำเนินการ

สถานที่ขออนุญาต : กรุงเทพฯ ยื่นขอ ณ สำนักงานหรือเขตที่ตั้งสถานประกอบการ

ค่าธรรมเนียมใบอนุญาต : ตั้งแต่ 100 ถึง 10,000 บาท (แล้วแต่ประเภทและขนาดกิจการ)

เอกสารประกอบคำขออนุญาต :

- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนและสำเนาทะเบียนบ้านของผู้ประกอบการ
- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชนและสำเนาทะเบียนบ้านของผู้จัดการ (กรณีไม่ใช่บุคคลเดียวกันกับผู้ขอใบอนุญาต)
- สำเนาทะเบียนบ้านที่ตั้งสถานประกอบการ
- สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนนิติบุคคลพร้อมสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้แทนนิติบุคคล (กรณีผู้ขอเป็นนิติบุคคล)
- ใบอนุญาตปลูกสร้างอาคารหรือหลักฐานที่ใช้แสดงว่าที่ตั้งสถานประกอบการสามารถใช้ประกอบกิจการนั้นได้โดยถูกต้องตามกฎหมายว่าด้วยการควบคุมอาคาร
 - หนังสือยินยอมให้ใช้อาคารหรือสำเนาทะเบียนหนังสือสัญญาเช่าจากเจ้าของอาคาร
 - หนังสือมอบอำนาจที่ถูกต้องตามกฎหมายพร้อมสำเนาบัตรประจำตัวประชาชนของผู้มอบอำนาจและผู้รับมอบอำนาจ (กรณีเจ้าของไม่สามารถยื่นคำขอด้วยตนเอง)
 - ใบอนุญาตจากส่วนราชการอื่นที่เกี่ยวข้อง (ถ้ามี)

เอกสารที่ 3 : การขึ้นทะเบียนวัตถุอันตรายตามสำนักควบคุมเครื่องสำอางและวัตถุอันตราย สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข

ข้อสารหรือกลุ่มสารที่เป็นวัตถุอันตรายที่ใช้ในบ้านเรือนหรือทางสาธารณสุข ซึ่งอยู่ในความดูแลของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข โดยแบ่งตามวัตถุประสงค์การใช้งานได้เป็น 4 กลุ่มใหญ่ ๆ ดังนี้

1. ผลิตภัณฑ์ป้องกันกำจัดแมลงและสัตว์ทะเล
2. ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาด
3. ผลิตภัณฑ์ฆ่าเชื้อโรค
4. ผลิตภัณฑ์อุปโภคอื่น เช่น ผลิตภัณฑ์ลบลำพืด กาวที่มี alkyl cyanoacrylate

พระราชบัญญัติวัตถุอันตราย พ.ศ. 2535 แบ่งวัตถุอันตรายเป็น 4 ชนิดตามความรุนแรงของการก่อให้เกิดอันตรายและความเข้มงวดในการควบคุม ซึ่งผู้ประกอบการต้องดำเนินการดังนี้

วัตถุอันตรายชนิดที่ 1 เป็นวัตถุอันตรายที่ก่อให้เกิดผลกระทบน้อยกว่ากลุ่มอื่น จึงกำหนดให้ผู้ประกอบการต้องแจ้งข้อเท็จจริงเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ (เพื่อให้ได้เลขที่รับแจ้งแสดงบนฉลากผลิตภัณฑ์) และจัดทำฉลากผลิตภัณฑ์ตามที่กฎหมายกำหนด เช่น ผลิตภัณฑ์ล้างจานที่ประกอบด้วย กลุ่มสารลดแรงตึงผิว ชนิดประจุลบ (anionic surfactants) , กลุ่มสารลดแรงตึงผิวชนิดไม่มีประจุ ยกเว้น กลุ่มโนนิลฟีนอล เอทอกซิเลต (nonionic surfactants ยกเว้น nonylphenol ethoxylate)

วัตถุอันตรายชนิดที่ 2 เป็นวัตถุอันตรายที่กำหนดให้ผู้ประกอบการต้องมาขอขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ (เพื่อให้ได้เลขทะเบียน อย. แสดงบนฉลาก) และแจ้งดำเนินการผลิต/นำเข้า/ส่งออก/มีไว้ในครอบครองวัตถุอันตราย ก่อนจึงจะประกอบกิจการนั้นได้

วัตถุอันตรายชนิดที่ 3 เป็นวัตถุอันตรายที่กฎหมายกำหนดให้ผู้ประกอบการ จะต้องมาขอขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์ (เพื่อให้ได้เลขทะเบียน อย. แสดงบนฉลาก) และขออนุญาตผลิต/นำเข้า/

วัตถุอันตรายชนิดที่ 4 เป็นวัตถุอันตรายที่ห้ามผลิต ห้ามนำเข้า ห้ามส่งออก ห้ามครอบครองหรือห้ามใช้ เนื่องจากอาจก่อให้เกิดผลกระทบที่รุนแรงต่อทั้งสุขภาพและสิ่งแวดล้อมได้ เอกสารประกอบคำขออนุญาต :

- สำเนาบัตรประจำตัวประชาชน/สำเนาใบสำคัญประจำตัวคนต่างด้าว
- สำเนาหนังสือรับรองการจดทะเบียนเป็นนิติบุคคล
- สำเนาใบทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (ภ.พ. ๒๐)
- สำเนาใบสำคัญการขึ้นทะเบียนวัตถุอันตราย (ในกรณีที่ผู้ขออนุญาตผลิตได้ขึ้นทะเบียนไว้แล้ว)
- แผนที่สังเขปแสดงสถานที่ผลิตวัตถุอันตรายและบริเวณข้างเคียง
- แผนที่สังเขปแสดงสถานที่เก็บรักษาวัตถุอันตรายและบริเวณข้างเคียง
- แผนผังภายในของอาคารที่ใช้เป็นสถานที่ผลิตและสถานที่เก็บรักษาวัตถุอันตราย ทั้งที่เป็นวัตถุดิบและผลิตภัณฑ์
- เอกสารแสดงกรรมวิธีการผลิต

- เอกสารแสดงความรู้ความชำนาญของผู้เชี่ยวชาญหรือบุคลากรเฉพาะรับผิดชอบ
สำหรับการผลิตและเก็บรักษา
- เอกสารแสดงลักษณะภาชนะบรรจุที่จะใช้และการหุ้มห่อหรือผู้กมัดภาชนะบรรจุ
วัตถุอันตราย
- เอกสารแสดงข้อมูลความปลอดภัยของวัตถุอันตราย เช่น Materials Safety Data
Sheet

