

กลยุทธ์และแผนการเข้าสู่ตลาดของผลิตภัณฑ์ Crocozy



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร  
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต  
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล  
พ.ศ. 2560

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล



สารนิพนธ์

เรื่อง

**กลยุทธ์และแผนการเข้าสู่ตลาดของผลิตภัณฑ์ Crocozy**

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 26 พฤษภาคม พ.ศ. 2560

นางสาวฐิติารีย์ ลากชีวะสิทธิ์  
ผู้วิจัย

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.ชนพล วีราสา  
อาจารย์ที่ปรึกษา

ดร.ตฤณ ชนานุศักดิ์  
กรรมการสอบ

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.วินัย วงศ์สุวรรณ  
ประธานกรรมการสอบ

## กิตติกรรม ประกาศ

การจัดทำแผนธุรกิจเรื่อง กลยุทธ์และแผนการเข้าสู่ตลาดของผลิตภัณฑ์ Crocozy ฉบับนี้เสร็จสมบูรณ์ครบถ้วน สามารถบรรลุผลตามเป้าหมายและวัตถุประสงค์ของวิชาศึกษาค้นคว้าอิสระ ด้วยความช่วยเหลือของผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วิจารณ์วิราสา, อาจารย์กฤษกร สุขเวชชวรกิจ และอาจารย์ตรียุทธ พรหมศิริ อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการที่กรุณาให้คำปรึกษาแนะนำ และชี้แนะแนวทางที่ถูกต้อง

ผู้วิจัยขอขอบพระคุณ คุณปาริชาติ สมัครการ หัวหน้างานฝ่ายพัฒนาผลิตภัณฑ์ บริษัท ซีดีไอพี จำกัด (ประเทศไทย) ซึ่งได้กรุณาให้คำปรึกษาและให้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ ทำให้การจัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดี รวมถึงขอขอบคุณกลุ่มตัวอย่างที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามเพื่อใช้ในการประกอบการศึกษาแผนธุรกิจฉบับนี้

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณสมาชิกในครอบครัว ที่ให้การสนับสนุนและเป็นกำลังใจสำคัญตลอดมา ขอบพระคุณคณาจารย์ทุกท่านที่ถ่ายทอดวิชาความรู้ให้แก่ผู้วิจัยและขอบคุณเพื่อนๆ ที่เป็นกำลังใจให้กันมาโดยตลอด รวมถึงผู้เกี่ยวข้องอื่นๆ ที่ไม่ได้กล่าวมา ณ ที่นี้ คุณประโยชน์ของแผนธุรกิจฉบับนี้ ผู้วิจัยขอมอบให้บุคคลต่างๆ ที่กล่าวมาข้างต้นและถ้าหากมีข้อผิดพลาดประการใด ผู้วิจัยขออภัยไว้ ณ ที่นี้

จิตารีย์ ลากชีวะสิทธิ์

## บทสรุปผู้บริหาร

ในปี 2559 ภาพรวมเศรษฐกิจไทยมีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไป โดยเฉพาะธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความสวยงามและสุขภาพนั้นน่าจับตามอง เพราะยังคงเป็นธุรกิจที่ติดอันดับ 1 ใน 5 ของธุรกิจที่เป็นขาขึ้นตลอด 5 ปีที่ผ่านมา และมีแนวโน้มที่เติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง ทางบริษัทฯ จึงเริ่มค้นคว้าหาข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตลาด จนกระทั่งพบข้อมูลที่น่าสนใจเกี่ยวกับการเกิดสิ่วที่บริเวณร่างกาย ซึ่งทางบริษัทฯ ได้ศึกษาจากกลุ่มตัวอย่าง และผลสำรวจจากกลุ่มตัวอย่าง จำนวน 300 คน พบว่า 73% ของผู้ที่เป็นสิ่วที่หน้าจะเป็นอย่างอื่น 15% ของผู้ที่เป็นสิ่วที่หลัง รักษาโดยการพบแพทย์ และ 64% รักษาด้วยการซื้อผลิตภัณฑ์มาใช้เอง และเมื่อสำรวจผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตลาด พบว่าผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับการรักษาสิ่วที่หลังมีตัวเลือกให้ผู้บริโภคน้อย และประสิทธิภาพไม่เป็นที่น่าพอใจ จากปัญหาในข้างต้น ทำให้บริษัท เอส.บี.วาย จำกัด (S.B.Y. Co.,Ltd) ทำการศึกษาค้นคว้าหาข้อมูล จนกระทั่งไปพบข้อมูลงานวิจัยเกี่ยวข้องกับ Crocodile Oil ซึ่งมีประสิทธิภาพในการยับยั้งเชื้อแบคทีเรียอันเป็นสาเหตุของการเกิดสิ่วและยังให้ผลเกี่ยวกับการสมานแผลและรักษารอยแผลเป็น ได้ดีอีกด้วย

ทางบริษัทฯ จึงได้พัฒนาผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย ซึ่งมีการพัฒนาสูตรขึ้นมาใหม่ โดยนำเอานวัตกรรมใหม่จาก Crocodile Oil เข้ามาเป็นส่วนผสม เพื่อช่วยยับยั้งเชื้อแบคทีเรีย และเพิ่มประสิทธิภาพในการรักษาที่ดียิ่งขึ้น ดังนั้น บริษัท เอส.บี.วาย จำกัด (S.B.Y. Co., Ltd) จึงก่อตั้งธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เวชสำอาง ในรูปแบบผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย ภายใต้ชื่อทางการค้าว่า “CROCOZY” บรรจุภัณฑ์ขนาด 50 ml. ในขวดอลูมิเนียม ราคา 299 บาท

## บทสรุปผู้บริหาร (ต่อ)

มีการดำเนินธุรกิจแบบมีตัวกลางเข้ามาช่วยในการส่งต่อสินค้าไปยังผู้บริโภค ทางบริษัทฯ จะนำสินค้าเข้าไปวางจำหน่ายผ่าน Watsons และ Boots เพื่อไปให้ถึงมือผู้บริโภค โดยจากการสำรวจของบริษัทฯ พบว่าผู้บริโภคมักจะซื้อสินค้านี้ผ่านทางช่องทางนี้ ทางด้านกลยุทธ์ บริษัทฯ มุ่งสร้างความตระหนักของแบรนด์ “CROCOZY” ให้ผู้บริโภคทุกคนรู้จักและเห็นถึงคุณค่าที่ลูกค้าจะได้รับ โดยมีช่องทางการจำหน่าย ดังนี้

1. Primary Channel เป็นช่องทางจำหน่ายหลักที่บริษัทฯ ใช้ในการกระจายผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภคโดยผ่านตัวกลางคือ Watsons และ Boots จากแบบสอบถามพบว่าลูกค้ามักจะซื้อผลิตภัณฑ์รักษาผิวที่หลังผ่าน Watsons และ Boots
2. Secondary Channel เป็นอีกช่องทางที่บริษัทใช้ในกระจายผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภค เช่น วางจำหน่ายในร้านขายยาทั่วไปและผ่านช่องทางออนไลน์

## สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญ	จ
สารบัญภาพ	ช
<b>บทที่ 1</b> ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	<b>1</b>
1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	1
<b>บทที่ 2</b> แนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ	<b>4</b>
2.1 รูปแบบธุรกิจ	4
2.2 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และรายละเอียดธุรกิจ	6
2.2.1 รูปแบบผลิตภัณฑ์	6
2.2.2 ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์	7
2.3 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ	9
<b>บทที่ 3</b> การศึกษากลุ่มเป้าหมาย	<b>10</b>
3.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	10
3.1.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก	10
3.1.2 กลุ่มเป้าหมายรอง	10
3.2 การคาดการณ์ปริมาณกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	11
<b>บทที่ 4</b> การกำหนดกลยุทธ์และแผนการตลาด	<b>12</b>
4.1 เป้าหมายทางการตลาด (Marketing Goal)	12
4.2 วัตถุประสงค์ทางการตลาด (Marketing Objectives)	12
4.3 ตำแหน่งภาพลักษณ์ทางการตลาด (Brand Positioning)	12
4.4 หัวใจสำคัญของแบรนด์ (Brand Essence)	14
4.5 กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategies)	15
4.5.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)	15



## สารบัญ (ต่อ)

4.5.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)	18
4.5.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channel Strategy)	18
4.5.4 กลยุทธ์ด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ (IMC Strategy)	18
<b>บทที่ 5 บทสรุปและข้อเสนอแนะในการเริ่มต้นธุรกิจ</b>	<b>23</b>
5.1 บทสรุปภาพรวมการทำธุรกิจ	23
5.1.1 บทสรุปขั้นตอนการดำเนินงานของธุรกิจ	23
5.2 ข้อเสนอแนะในการทำธุรกิจ	24
5.2.1 ข้อเสนอแนะในด้านการเติบโตของธุรกิจในอนาคต	24
5.2.2 ข้อเสนอแนะในกรณีเกิดเหตุที่ไม่คาดคิดกับบริษัท	24
<b>บรรณานุกรม</b>	<b>26</b>
<b>ภาคผนวก</b>	<b>27</b>
ภาคผนวก ก น้ำมันจระเข้	28
ภาคผนวก ข ประเภทของสี	40
ภาคผนวก ค บริษัท ซีดีไอพี (ประเทศไทย) จำกัด	46
ภาคผนวก ง แบบสอบถามความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณ ร่างกายจากสารสกัดธรรมชาติซึ่งให้ผลในการรักษาสิ่ว บริเวณร่างกาย, สมานแผล, ลดรอยแผลเป็นให้จางลง	48
ภาคผนวก จ ผลสำรวจแบบสอบถามความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่ว บริเวณร่างกายจากสารสกัดธรรมชาติซึ่งให้ผลในการรักษาสิ่ว บริเวณร่างกาย, สมานแผล, ลดรอยแผลเป็นให้จางลง	53
<b>ประวัติผู้วิจัย</b>	<b>60</b>



## สารบัญภาพ

ภาพที่	หน้า
1.1 แสดงปัญหาจากสเปรย์ OxeCure	2
1.2 ปัญหาจากแป้งน้ำ ZiiiT	3
2.1 รูปแบบธุรกิจผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY	4
2.2 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ขนาด 50 มิลลิลิตร	6
2.3 ตราสินค้าผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY	7
2.4 Tea Tree Oil	8
2.5 Aloe Vera	8
4.1 แสดงตำแหน่งภาพลักษณ์ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ CROCOZY	13
4.2 แสดงการสร้าง Brand Essence	14
4.3 การทดสอบประสิทธิภาพการรักษาสิ่วด้วยน้ำมันจระเข้	15
4.4 บรรจุภัณฑ์หลากหลายรูปแบบที่ใช้ในการคัดเลือก	16
4.5 บรรจุภัณฑ์ที่ได้คัดเลือก	16
4.6 ฉลากด้านหน้าของผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY	17
4.7 ฉลากด้านหลังของผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY	17
4.8 การประชาสัมพันธ์ CROCOZY ผ่านการออกบูธตามงานสมาคมแพทย์ผิวหนังแห่งประเทศไทย	20
4.9 การประชาสัมพันธ์ CROCOZY ผ่าน Facebook	20
4.10 การรีวิวผลิตภัณฑ์ผ่าน Beauty Blogger ที่แนะนำผลิตภัณฑ์ที่ใช้แล้วได้ผลจริง	21
4.11 โปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY	21
4.12 โปรแกรมการส่งเสริมการขายร่วมกับ Boots และ Watsons	22

## บทที่ 1

### ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

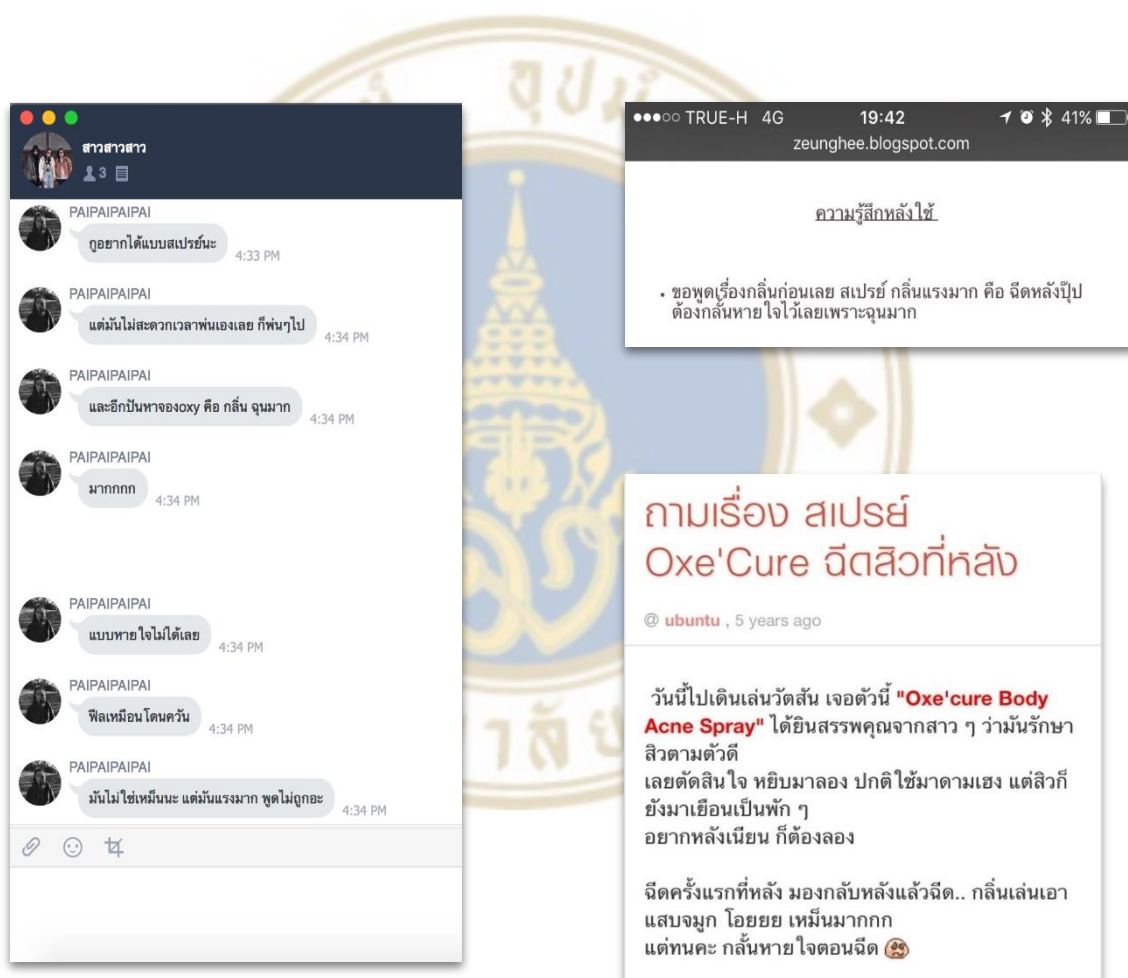
#### 1.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

ปัจจุบันในประเทศไทยมีกลุ่มวัยรุ่นอายุระหว่าง 14-25 ปี ประมาณ 12 ล้านคน ในจำนวนนี้ร้อยละ 20 รักษาตัวด้วยการไปพบแพทย์และมีค่าใช้จ่ายในการไปพบแพทย์แต่ละครั้งประมาณ 600 บาท เฉลี่ย 3 ครั้งต่อเดือน และต้องใช้เวลารักษาประมาณ 3 เดือนถึงจะหาย ซึ่งการรักษาต่อครั้งสำหรับวัยรุ่นไทยมีมูลค่าสูงถึง 13,000 ล้านบาท ส่วนอีกร้อยละ 80 ของกลุ่มวัยรุ่นอายุระหว่าง 14-25 ปีนั้น รักษาด้วยการซื้อยามาเอง เช่น ผลิตภัณฑ์รักษาสิวต่างๆ ไป ทายา แต้มยา กินยา และใช้ผลิตภัณฑ์สำหรับผู้เป็นสิวง่าย นอกจากนี้ยังพบว่าคนที่เป็นสิวที่ใบหน้า ก็มีโอกาสเป็นสิวบริเวณหน้าอกและหลังด้วยเช่นกัน

หลังจากที่ บริษัท เอส.บี.วาย จำกัด (S.B.Y. Co., Ltd) ได้ทำการลงตลาดเพื่อสำรวจผลิตภัณฑ์รักษาสิวบริเวณร่างกาย พบว่าในผลิตภัณฑ์ตลาดที่มีขายอยู่นั้น มีเพียงไม่กี่ประเภทที่รักษาสิวบริเวณร่างกายได้ เช่น สเปรย์, สบู่, ครีมทาผิว และแป้งน้ำ ดังนั้นทางบริษัทจึงสนใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับสเปรย์รักษาสิวบริเวณร่างกาย เพราะว่ามีเพียงแบรนด์ Oxecure เท่านั้นที่เป็นที่รู้จักและเป็นที่ยอมรับใช้อยู่มากที่สุด แต่ก็ยังคงมีผลิตภัณฑ์รักษาสิวบริเวณร่างกายอื่นๆ อีก เช่น แป้งน้ำ ZiiiT เป็นต้น ทางบริษัทจึงตัดสินใจที่จะศึกษาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์รักษาสิวบริเวณร่างกาย นอกจากนี้ผู้บริโภคเปลี่ยนพฤติกรรมมาใส่ใจสุขภาพมากขึ้นและมักเลือกใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมมาจากธรรมชาติ และสัตว์มากขึ้นแทนการใช้สารเคมีต่างๆ โดยผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมจากสัตว์ที่เป็นที่นิยมในตลาดมากที่สุดคือ เมื่อกหอยทาก จากการศึกษาและหาข้อมูลจากบทความต่างๆ บริษัทฯพบว่า Crocodile Oil เป็นนวัตกรรมใหม่มีผลการวิจัยรองรับ และมีคุณสมบัติที่ยังเชื่อแบคทีเรียอันเป็นสาเหตุของการเกิดสิวบริเวณร่างกาย ช่วยทำให้รอยสิว รอยแผลเป็นจางจาง ยังช่วยยับยั้งการเกิดสิวใหม่ และช่วยจัดเรียงชั้นเซลล์ผิวอย่างค่อยเป็นค่อยไป บริษัทฯจึงมองเห็นโอกาสในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่จึงเลือกที่จะนำเอา Crocodile Oil มาเป็นส่วนผสม และมาพัฒนาต่อ เพื่อให้ผลรักษาสิวบริเวณร่างกายให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค


ซึ่งจากการสำรวจตลาดของบริษัทฯ ยังพบปัญหาอีกว่าผลิตภัณฑ์รักษาสิ่วบริเวณร่างกายที่มีขายอยู่ในตลาดนั้นยังไม่สามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกายทั่วไปนั้น มีกลิ่นฉุน เกิดการระคายเคือง และไม่สามารถรักษาสิ่วบริเวณร่างกายให้หายได้ ส่วนผลิตภัณฑ์แป้งน้ำรักษาสิ่วบริเวณร่างกาย พบปัญหา คือ ใซ้ยาก เกิดการระคายเคืองและเป็นคราบติดเสื้อผ้า

### ปัญหาจากสเปรย์ OxeCure



ภาพที่ 1.1 แสดงปัญหาจากสเปรย์ OxeCure

## ปัญหาจากแป้งน้ำ Ziit



☆☆☆☆☆ 2 22/02/2015 13:06

**rutruttt**  
ผิวมัน  
15-19 Yrs  
94 รีวิว


Benefit received : กลิ่นหอม

Shopped at : ดรักสโตร์ (เช่น วัตสัน, บูทส์)

Reviewed when : หลังจากเริ่มใช้ระยะหนึ่ง

Review link : <http://www.vanilla.in.th/review.cgi?id=1424585201>

Like 0 ชอบ 0 คน LIKE + 1



☆☆☆☆☆ 3 09/02/2015 10:58


**sassygile**  
ผิวผสม  
25-29 Yrs  
20 รีวิว

Benefit received : -

Shopped at : ดรักสโตร์ (เช่น วัตสัน, บูทส์)

Reviewed when : อื่น ๆ

Review link : <http://www.vanilla.in.th/review.cgi?id=1423454333>



☆☆☆☆☆ 1 08/01/2015 01:21

**lolipopgirl**  
ผิวผสม  
20-24 Yrs  
339 รีวิว

Benefit received : -

Shopped at : ซูเปอร์มาร์เก็ต (เช่น ท็อปส์, โฮม เฟรช มาร์ท)

Reviewed when : หลังจากเริ่มใช้ระยะหนึ่ง

Review link : <http://www.vanilla.in.th/review.cgi?id=1420654900>

Like 0 ชอบ 0 คน LIKE + 1

ภาพที่ 1.2 ปัญหาจากแป้งน้ำ Ziit

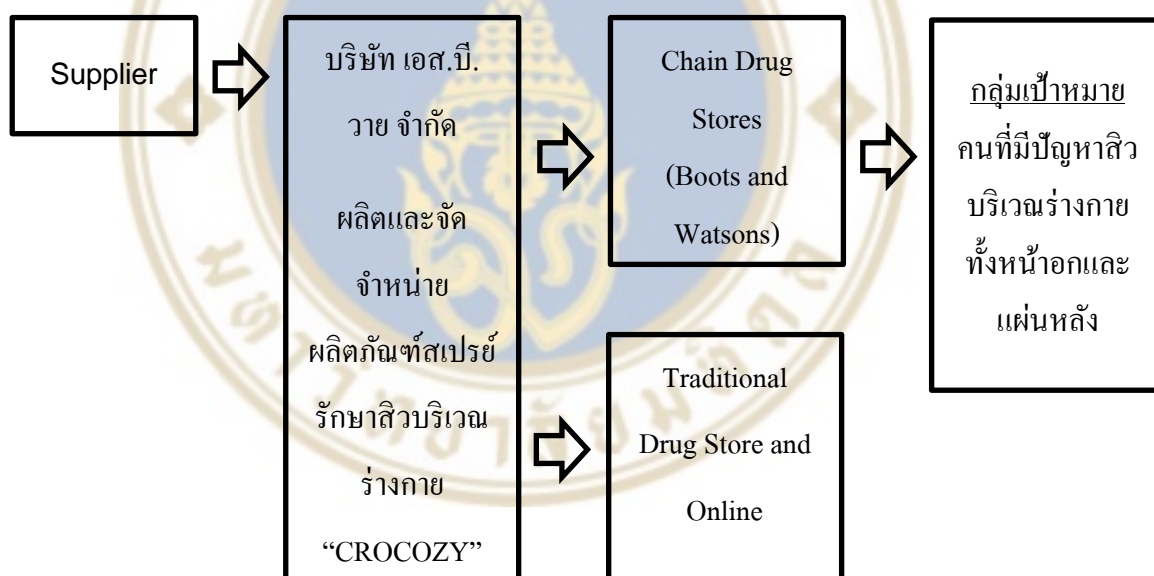
จากปัญหาที่กล่าวมานั้น บริษัทฯ จึงมองเห็น โอกาสในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อตอบสนองให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภค โดยการนำเอา Crocodile Oil และสารสกัดจากธรรมชาติต่างๆ เข้ามาเป็นส่วนผสมเพื่อช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการรักษา และแก้ปัญหาในเรื่องของกลิ่นฉุน

## บทที่ 2

### แนวคิดธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

#### 2.1 รูปแบบธุรกิจ

บริษัท เอส.บี.วาย จำกัด ได้คิดค้นสูตรลับเฉพาะสำหรับผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกายโดยมีส่วนผสมของ Crocodile Oil เนื่องจากเป็นสูตรลับเฉพาะของทางบริษัทฯ จึงได้กำหนดรูปแบบธุรกิจเป็นแบบ “ผลิตและจัดจำหน่าย” ภายใต้ชื่อทางการค้าว่า “CROCOZY”



ภาพที่ 2.1 รูปแบบธุรกิจผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY

## ภาพรวมของบริษัท

บริษัท เอส.บี.วาย จำกัด เป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจผลิตและจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เวชสำอาง

## วิสัยทัศน์ (Vision)

จะเป็นผู้นำอันดับหนึ่งและครองส่วนแบ่งการตลาดมากที่สุดของผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย และอันดับแรกในใจผู้บริโภคเมื่อนึกถึงผลิตภัณฑ์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย

## พันธกิจ (Mission)

จะผลิตสเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกายที่มีคุณภาพและได้มาตรฐาน โดยเลือกใช้วัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ ที่เป็นสูตรลับเฉพาะโดยมีการนำเอา Crocodile Oil เข้ามาเป็นส่วนผสม ซึ่งให้ผลที่มีประสิทธิภาพและสร้างความพึงพอใจสูงสุดให้กับลูกค้า

## เป้าหมายด้านการดำเนินธุรกิจ

เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย คือ ผู้บริโภคที่เป็นสิ่วบริเวณร่างกาย พร้อมตั้งเป้าการเติบโต 20% ภายในระยะเวลา 5 ปี

## เป้าหมายทางการตลาด

สร้างการรับรู้เกี่ยวกับแบรนด์ CROCOZY และผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย จะต้องสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จักทุกกลุ่มทั้งกลุ่มที่เป็นสิ่วและไม่เป็นสิ่ว แต่จะเน้นไปทางกลุ่มคนที่มีปัญหาสิ่วว่าเป็นผลิตภัณฑ์รักษาสิ่วบริเวณร่างกายที่ได้ผลและมีประสิทธิภาพดีที่สุดในตลาด

## 2.2 ลักษณะของผลิตภัณฑ์และรายละเอียดธุรกิจ

CROCOZY เป็นผลิตภัณฑ์สเปรย์สำหรับรักษาสิ่วบริเวณร่างกายซึ่งมีส่วนประกอบของ Crocodile Oil ให้ผลในการฆ่าเชื้อแบคทีเรียอันเป็นสาเหตุของการเกิดสิ่วบริเวณร่างกาย ช่วยลดรอยแผลเป็นที่เกิดจากสิ่วให้จางลง พร้อมทั้งยับยั้งการเกิดสิ่วใหม่

### 2.2.1 รูปแบบผลิตภัณฑ์

ผลิตภัณฑ์สเปรย์บรรจุขวด ซึ่งมีขนาด 50 มิลลิลิตร เนื่องจากเป็นขนาดขวดที่พอเหมาะในใช้งานและการถือเพื่อฉีดข้างหลังได้ด้วยตนเอง



ภาพที่ 2.2 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ขนาด 50 มิลลิลิตร

CROCOZY เป็นผลิตภัณฑ์สเปรย์สำหรับรักษาสิ่วบริเวณร่างกายซึ่งมีส่วนประกอบของ Crocodile Oil ให้ผลในการฆ่าเชื้อแบคทีเรียอันเป็นสาเหตุหลักของการเกิดสิ่ว ช่วยลดรอยแผลเป็นที่เกิดจากสิ่วให้จางลง พร้อมทั้งยับยั้งการเกิดสิ่วใหม่



## ตราสินค้า



ภาพที่ 2.3 ตราสินค้าผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวหนังบริเวณร่างกาย CROCOZY

ชื่อ CROCOZY มาจากคำว่า Crocodile ซึ่งจระเข้เป็นสัตว์น้ำที่มีความดุร้าย ซึ่งมักเกิดบาดแผลจากการต่อสู้กับจระเข้ด้วยตัวเอง หรือกับสัตว์อื่น แต่ว่าบาดแผลที่เกิดขึ้นนั้นสามารถเยียวยาสมานแผลให้ปิดสนิทได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว และไม่ติดเชื้อ จากกรณีดังกล่าวจึงเป็นจุดที่สนใจให้เกิดการตั้งทฤษฎี และสมมติฐานต่างๆทางวิทยาศาสตร์ถึงสารสำคัญในร่างกายของจระเข้ที่ช่วยในการต่อสู้กับเชื้อโรคและต่อต้านการติดเชื้อ (Infection)

### 2.2.2 ส่วนประกอบของผลิตภัณฑ์

สารประกอบหลักที่ใช้ในผลิตภัณฑ์นี้จะประกอบไปด้วยสารแต่ละตัว ดังนี้

**1. Crocodile Oil** หรือน้ำมันสกัดจากไขมันของจระเข้ ซึ่งประกอบไปด้วยกรดไขมันอิ่มตัว (Saturated fatty acid) และกรดไขมันไม่อิ่มตัว (Unsaturated fatty acid) จากการวิจัยพบว่ามีองค์ประกอบเดียวกันกับกรดไขมันในผิวหนังของมนุษย์ เพราะฉะนั้นเมื่อนำมาใช้กับมนุษย์จะไม่ทำให้เกิดการอาการแพ้และระคายเคือง นอกจากนี้ในน้ำมันจระเข้ยังประกอบไปด้วยโอเมก้า 3,6,9 และกรดไขมัน Palmitic Acid, Oleic Acid, Linoleic Acid ซึ่งไขมันพวกนี้มีคุณสมบัติช่วยบำรุง และเพิ่มความชุ่มชื้นให้แก่ผิว ผลจากการวิจัยพบว่าน้ำมันจระเข้ มีคุณสมบัติเด่นในเรื่อง ลดการเจริญเติบโตของเชื้อรา Candida Albican สาเหตุของการเกิดสิวมากถึง 81.7% ลดการอักเสบระคายเคือง และช่วยในการกระตุ้นชั้นเซลล์ในการสร้างชั้นผิวใหม่อย่างค่อยเป็นค่อยไปอย่างเป็นระเบียบ และลดรอยแผลเป็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 2.4 Tea Tree Oil

2. **Tea Tree Oil** ใช้เป็นยาได้สารพัดประโยชน์ เพราะ Tea Tree Oil นี้มีคุณสมบัติสำคัญ 3 อย่างด้วยกันคือ สามารถฆ่าเชื้อรา, เชื้อแบคทีเรีย และเชื้อไวรัสที่เกิดขึ้นบนผิวหนังได้ โดยเฉพาะคุณสมบัติที่ดีกว่ายาแผนปัจจุบันในท้องตลาดก็คือ สามารถฆ่าเชื้อราที่ติดต่อยาอื่นๆ ได้



ภาพที่ 2.5 Aloe Vera

3. **Aloe Vera Extract** ว่านหางจระเข้มีคุณสมบัติให้ผลในการรักษาแผลไฟไหม้ น้ำร้อนลวก แผลเรื้อรังได้เป็นอย่างดี เพราะว่านหางจระเข้มีสรรพคุณรักษาแผลต่อต้านเชื้อแบคทีเรีย ช่วยสมานแผลได้ ในด้านอุตสาหกรรมเครื่องสำอางค์และเวชสำอางว่านหางจระเข้มีคุณสมบัติเด่นหลายอย่างในการช่วยบำรุงผิวพรรณให้ชุ่มชื้น ยับยั้งเชื้อแบคทีเรีย ลดการอักเสบของผิวหนัง ทำให้ผิวหนังอุ้มน้ำและดูดซึมน้ำได้ดี ช่วยรักษาจุดด่างดำ และกระตุ้นการสร้างคอลลาเจนให้กับผิวได้ดีอีกด้วย

## 2.3 คุณค่าที่ได้รับจากสินค้าและบริการ

ผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวหนังบริเวณร่างกายที่มีประสิทธิภาพ ไม่ก่อให้เกิดการแพ้ และระคายเคืองต่อผิวหนัง ทำให้ผิวหนังบริเวณร่างกายลดลง ผิวแข็งแรงและมีความชุ่มชื้นมากยิ่งขึ้น รวมทั้งช่วยรักษารอยสิว และรอยแผลเป็นต่างๆจางลง



## บทที่ 3

### การศึกษากลุ่มเป้าหมาย

#### 3.1 กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)

ผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวหนังร่างกาย CROCOZY กำหนดกลยุทธ์กลุ่มเป้าหมายออกเป็น 2 กลุ่มดังนี้

**3.1.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก:** กลุ่มของนักศึกษาและคนทำงานอายุ 18-35 ปี ที่มีปัญหาเรื่องผิวหนังร่างกาย ได้แก่ สิวที่ผิวหนัง สิวที่หลัง และ สิวที่หน้าอก

#### 3.1.2 กลุ่มเป้าหมายรอง: บุคคลทั่วไป

- เพศ หญิง และ ชาย
- อายุระหว่าง 18 - 35 ปี
- การศึกษาปริญญาตรีขึ้นไป
- ระดับรายได้ปานกลางถึงสูง
- ผู้ที่อยากมีผิวชุ่มชื้น
- ผู้ที่อยากป้องกันการเกิดสิว
- ผู้ที่มีความใส่ใจต่อสุขภาพและผิวพรรณ
- ผู้ที่เป็น โรคผิวหนัง และผิวแพ้ง่าย
- ผู้ที่ต้องการผลิตภัณฑ์ที่ไม่ทำให้เกิดการระคายเคือง

### 3.2 การคาดการณ์ปริมาณกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

จากการสำรวจช่วงอายุต่าง ๆ ระดับฮอร์โมนของการเกิดสิว โดยส่วนมากพบว่าสิวจะเกิดกับกลุ่มคนอายุ 18-25 ทั้งเพศชายและหญิง และการเป็นสิวลที่หลังจะเกิดจากปัจจัยอื่น ๆ ภายนอกเพิ่มเติม เช่น เชื้อแบคทีเรียในอากาศ เหงื่อ และความร้อนต่างๆ หรือผู้ที่ต้องทำงานข้างนอกบ้านเป็นประจำ ซึ่งสามารถสรุปได้ว่า สิวที่หลังมีสาเหตุมาจากฮอร์โมนภายในร่างกาย เชื้อแบคทีเรีย และสิ่งสกปรกภายนอก ซึ่งส่วนใหญ่จะเกิดได้ทั้งเพศชายและหญิงในช่วงอายุ 18-35 ปี โดยจากข้อมูลจากกรมสถิติแห่งชาติพบว่าประชากรทั้งเพศหญิงและชายในช่วงอายุ 18-35 ปี มีจำนวน 18,369,456 คน และจากแบบสอบถามพบว่า ใน 100% ของผู้ที่เป็นสิวลทั้งหมด จะเป็นสิวลที่หลังร้อยละ 79 ซึ่งคิดเป็น 14,511,870 คน



## บทที่ 4

### การกำหนดกลยุทธ์และแผนการตลาด

#### 4.1 เป้าหมายทางการตลาด (Marketing Goal)

บริษัทฯ จะเป็นผู้นำด้านผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวหนังบริเวณร่างกาย โดยการสร้างแบรนด์ CROCOZY ให้คนรับรู้ และจดจำแบรนด์ได้ในวงกว้าง ว่าเป็นผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวหนังร่างกายที่มีประสิทธิภาพมากที่สุดในตลาด ที่สามารถตอบสนองความต้องการ และสร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้า

#### 4.2 วัตถุประสงค์ทางการตลาด (Marketing Objectives)

เป้าหมายการเติบโตของธุรกิจที่คาดไว้คือ เติบโตขึ้น 20% ต่อปี ใน 5 ปีแรกของการก่อตั้งและดำเนินธุรกิจ โดยมีส่วนแบ่งการตลาด 50 % ของคู่แข่งชั้นนำใหญ่ ผ่านช่องทางการขายเข้าร้านค้าปลีก ได้แก่ Boots, Watsons, รัชชาโยธา, ร้านเจ้าเล้ง และช่องทางออนไลน์ โดยตั้งเป้าหมายยอดขาย 9,000 ขวดต่อเดือน

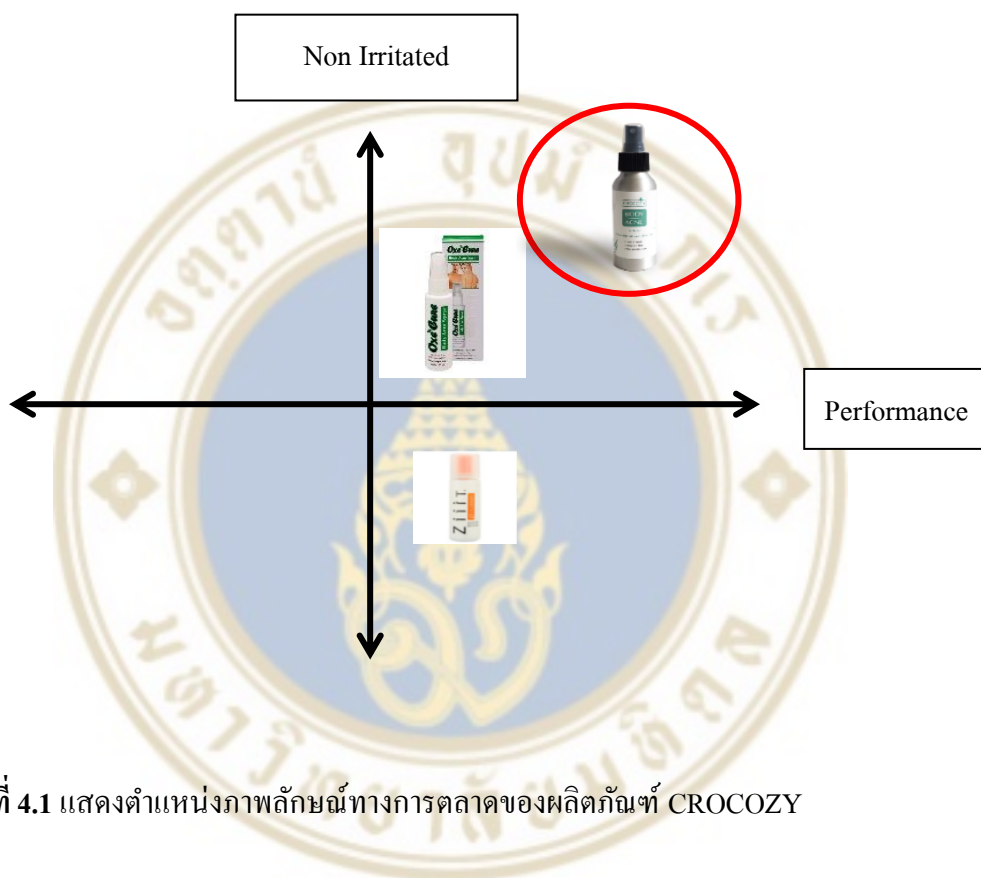
#### 4.3 ตำแหน่งภาพลักษณ์ทางการตลาด (Brand Positioning)

กลยุทธ์การวางตำแหน่งทางการตลาดใน Perceptual Map กำหนดให้แกน X คือแกนที่ระบุประสิทธิภาพการรักษาผิวที่หลัง ส่วนแกน Y ระบุคุณสมบัติที่ไม่ทำให้เกิดการระคายเคืองต่อผิวหนัง

ซึ่งผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวหนังบริเวณร่างกาย CROCOZY ถูกพัฒนาขึ้นมาใหม่เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพการรักษาผิวที่หลังให้ดีกว่าผลิตภัณฑ์เดิมที่มีอยู่ในตลาด โดยนำส่วนผสมของ Crocodile Oil เข้ามาทำให้ผลการรักษาผิวมีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น เพราะ Crocodile Oil มีคุณสมบัติในการรักษาผิว ลดรอยแผลเป็น และยับยั้งเชื้อแบคทีเรียที่ทำให้เกิดสิวใหม่ ยิ่งไปกว่านั้นมีการศึกษา



ประเภทของกรดไขมันในจระเข้ ซึ่งมีลักษณะคล้ายกับกรดไขมันในคน หากนำมาใช้กับผิวของคน จะไม่ก่อให้เกิดการระคายเคืองต่อผิว มีกลิ่นดอกคาโมมายล์ สรุปลงได้ว่า ผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวหนังบริเวณร่างกาย CROCOZY ให้ประสิทธิภาพที่ดีกว่า และไม่ระคายเคืองต่อผิวหนัง



ภาพที่ 4.1 แสดงตำแหน่งภาพลักษณ์ทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ CROCOZY



#### 4.4 หัวใจสำคัญของแบรนด์ (Brand Essence)



ภาพที่ 4.2 แสดงการสร้าง Brand Essence

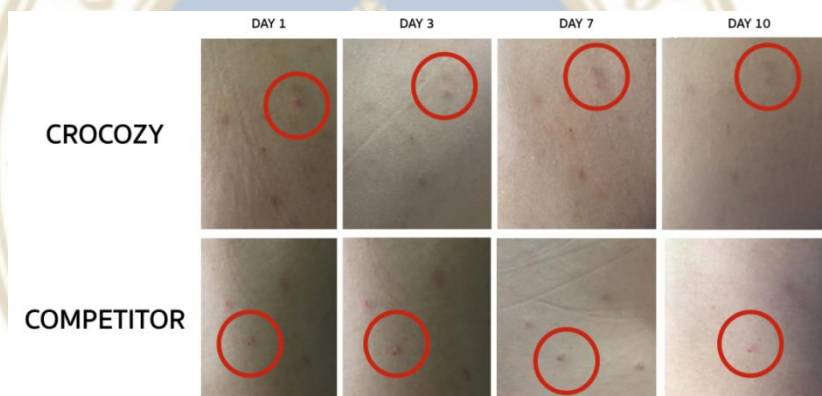
การสร้างแบรนด์ของผลิตภัณฑ์รักษาสิวบริเวณร่างกาย CROCOZY นั้นจะสอดคล้องตามไปกับ Brand Essence ซึ่งมาจากคุณค่าหลักๆ ที่ทางบริษัทฯ จะมอบให้แก่ลูกค้า ดังนั้นการทำแบรนด์ ทางบริษัทฯ ต้องการวางจุดยืนว่า การที่บริษัทฯ นำส่วนผสมจาก Crocodile oil มาใช้นั้น จะสามารถทำให้ผลการรักษาสิวมีประสิทธิภาพดียิ่งขึ้น เพราะ Crocodile Oil มีคุณสมบัติในการรักษาสิว ลดรอยแผลเป็น และยับยั้งเชื้อแบคทีเรียที่ทำให้เกิดสิวใหม่ และสร้างภาพลักษณ์ให้กับผลิตภัณฑ์รักษาสิวว่าเป็นแบรนด์ที่ใส่ใจในเรื่องของธรรมชาติ เพราะได้คัดสรรสารสกัดจากธรรมชาติเข้ามาเป็นส่วนประกอบ โดยให้ผลการวิจัยรองรับแล้วว่าไม่เกิดการระคายเคืองต่อผิวของคนอย่างแน่นอน และที่สำคัญทำให้ลูกค้ารู้สึกเชื่อมั่นในประสิทธิภาพและคุณภาพของผลิตภัณฑ์รักษาสิวบริเวณร่างกาย CROCOZY

## 4.5 กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategies)

กลยุทธ์ทางการตลาดนั้นแบ่งออกได้เป็น 4 ส่วน ดังนี้

### 4.5.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

4.5.1.1 รูปแบบผลิตภัณฑ์ CROCOZY เป็นผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย โดยมีการนำเอา *Crocodile Oil* มาเป็นส่วนประกอบ ซึ่งจะส่งผลให้การรักษาสิ่วที่หลังมีประสิทธิภาพที่ดียิ่งขึ้น โดยจากงานวิจัยพบว่า *Crocodile Oil* มีคุณสมบัติเด่นในการยับยั้งเชื้อแบคทีเรีย และยังช่วยลดอาการอักเสบของสิ่ว ออกมไปด้วยโอเมก้า 3, 6 และ 9 ช่วยบำรุงผิวให้ชุ่มชื้น และมีส่วนช่วยกระตุ้นชั้นเซลล์ผิวใหม่และควบคุมเอนไซม์ในการสร้างชั้นผิวให้เป็นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป ทำให้ชั้นเซลล์ผิวใหม่มีการเรียงตัวที่เป็นระเบียบ ลดการเกิดรอยแผลเป็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ



ภาพที่ 4.3 การทดสอบประสิทธิภาพการรักษาสิ่วด้วยน้ำมันจระเข้

บริษัทฯ ได้ทำการทดสอบประสิทธิภาพผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY เมื่อเทียบกับคู่แข่งตั้งแต่วันที่ 1 ถึง 10 มีนาคม 2560 ผลปรากฏว่า ทั้งสองผลิตภัณฑ์ให้ผลการรักษาที่ดี คือ สิ่วอักเสบแห้ง รอยแดงจางลง เมื่อถามความคิดเห็นจากกลุ่มตัวอย่างที่ได้ทดลองใช้จริง กลุ่มตัวอย่างกล่าวว่า เมื่อนิยตสเปรย์รักษาสิ่วของคู่แข่ง จะรู้สึกได้ว่ามีกลิ่นฉุน และมีการระคายเคืองต่อผิว แต่เมื่อใช้ผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกายของ CROCOZY แล้วไม่เกิดการระคายเคืองใดๆ ซึ่งหายเร็วกว่าของคู่แข่ง ทำให้มั่นใจได้ว่าผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกายของ CROCOZY ให้ประสิทธิภาพที่ดีกว่าของคู่แข่งจริง

4.5.1.2 ลักษณะบรรจุภัณฑ์ (Packaging) บริษัทฯ ได้ทำการเลือกรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่เหมาะสมและตรงตามความต้องการของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่ การเลือกขวดจับถนัดมือนิดง่าย สเปรย์หัวละอองละเอียด



ภาพที่ 4.4 บรรจุภัณฑ์หลากหลายรูปแบบที่ใช้ในการคัดเลือก



ภาพที่ 4.5 บรรจุภัณฑ์ที่ได้คัดเลือก

จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 300 คน พบว่า 73% ของผู้ที่เป็นสิวที่หน้านั้นจะเป็นสิวที่หลังด้วยเช่นกัน 15% ของคนเป็นสิวที่หลังนั้นรักษาโดยการพบแพทย์ และ 64% รักษาด้วยการซื้อผลิตภัณฑ์มาใช้เอง และเมื่อสำรวจผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ในตลาด พบว่าผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวกับการรักษาสิวที่หลังมีตัวเลือกให้ผู้บริโภคน้อย และไม่พอใจในประสิทธิภาพการใช้งานของผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ทางบริษัทฯ จึงได้ทดลองการใช้งานสเปรย์แบบต่างๆ สรุปได้ว่าบรรจุภัณฑ์ที่นำมาใช้ควรดูทันสมัย

และคุณสมบัติ ขนาดขวดควรมีปริมาตร 50 ml. ที่มีขนาดเบา พกพาง่ายเหมาะกับการใช้งาน และ เลือกรหัสบาร์โค้ดที่มีลักษณะเอียง กระจายได้ดีกว่ารหัสบาร์โค้ดทั่วไปซึ่งตรงตามความต้องการของกลุ่ม ตัวอย่าง ตามภาพที่ 4.5

#### 4.5.1.3 การออกแบบฉลากบรรจุภัณฑ์



ภาพที่ 4.6 ฉลากด้านหน้าของผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY

ฉลากปิดบรรจุภัณฑ์ด้านหน้าเลือกใช้สีเขียวและสีขาวเป็นหลัก เพื่อสื่อออกมาให้ดู ธรรมชาติ และสะอาดมากที่สุด เนื่องจากทางบริษัทฯ ได้คัดสรรสารสกัดจากธรรมชาติเข้ามาเป็น ส่วนประกอบ โดยให้ผลการวิจัยแล้วว่าไม่เกิดการระคายเคืองต่อผิวหนังอย่างแน่นอน อีกทั้งยังทำ รูปแบบฉลากให้ดูทันสมัย ตัวอักษรอ่านง่าย และเน้นใช้รูปภาพประกอบเพื่อทำให้ฉลากดูน่าดึงดูด สายตาจากผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น



ภาพที่ 4.7 ฉลากด้านหลังของผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY

ฉลากด้านหลังแสดงคุณสมบัติและรายละเอียดของผลิตภัณฑ์ รวมไปถึงวิธีใช้ คำเตือน ผู้ผลิตและผู้จำหน่าย

#### 4.5.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price Strategy)

ผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิวบริเวณร่างกาย CROCOZY นั้นมีการกำหนดราคาสูงกว่าคู่แข่ง (Pricing Above the Competition Strategy) เป็นการตั้งราคาที่สูงกว่าคู่แข่งในตลาด ในกรณีที่สินค้ามีต้นทุนที่สูงกว่า มีความแตกต่างจากคู่แข่ง มีประสิทธิภาพที่ดีกว่า เพื่อแย่งชิงส่วนตลาดของคู่แข่ง จากกลุ่มตัวอย่างผู้ที่เป็นสิवरูปร่างกาย จำนวน 215 คน พบว่าเต็มใจที่จะจ่ายผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิวบริเวณร่างกายในขนาดขวด 50 ml. ราคาไม่เกิน 300 บาท โดยทางบริษัทฯ จึงตั้งราคาขาย 299 บาทต่อขวด (50ml.) ในขณะที่คู่แข่งโดยตรงขายอยู่ที่ 255 บาทต่อขวด (50ml.)

#### 4.5.3 กลยุทธ์ด้านช่องทางการเข้าถึงลูกค้า (Channel Strategy)

ช่องทางการเข้าถึงลูกค้าแบ่งออกเป็น 2 ทางคือ

1. Primary Channel ซึ่งคือช่องทางหลักของบริษัทฯ ในการกระจายสินค้าไปยังลูกค้า โดยผ่านตัวกลางคือ Watsons และ Boots ซึ่งจากผลสำรวจกลุ่มตัวอย่างที่เป็นสิवरูปร่างกาย จำนวน 215 คน พบว่าลูกค้ามักจะซื้อผลิตภัณฑ์รักษาสิवरูปร่างกายผ่าน Watsons และ Boots



2. Secondary Channel นอกจากนี้บริษัทยังทำการกระจายสินค้าไปยังลูกค้า โดยผ่านช่องทางการฝากขายที่ร้านเจ็ลลิ่ง และ ร้านขายยาชั้นนำทั่วไป



#### 4.5.4 กลยุทธ์ด้านการสื่อสารทางการตลาดแบบบูรณาการ (IMC Strategy)

เนื่องจากบริษัท SBY จำกัด เป็นบริษัทฯ ที่เพิ่งก่อตั้งขึ้นมาใหม่และผลิตภัณฑ์ยังไม่เป็นที่รู้จักในตลาด เพราะฉะนั้นบริษัทฯ ต้องมีการทำการตลาดอย่างเข้มข้น เพื่อให้แบรนด์สินค้าเป็นที่รู้จัก เพื่อกระตุ้นให้คนอยากทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ ซื้อผลิตภัณฑ์ และต้องการกระตุ้นให้เกิดการซื้อซ้ำ โดยผ่านช่องทางต่างๆ ดังต่อไปนี้



#### 4.5.4.1 การโฆษณา (Advertising)

การโฆษณาของบริษัทฯ มีวัตถุประสงค์เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรับรู้สนใจ และจดจำผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวบริเวณร่างกาย CROCOZY ดังนั้นทางบริษัทฯ จึงเน้นการโฆษณาทางเว็บไซต์ และสื่อ Social Media เป็นหลัก เพราะเป็นช่องทางที่สะดวก รวดเร็ว และถึงกลุ่มเป้าหมายได้โดยง่าย โดยการจัดทำเว็บไซต์ จะมีการแนะนำผลิตภัณฑ์โดยละเอียด เช่น บอกที่มาโอกาส ผลงานวิจัยรับรอง คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ เป็นต้น และช่องทาง Facebook , Instagram เพื่อให้ลูกค้าได้ติดต่อสื่อสารและรับรู้ข่าวสารต่างๆ รวมถึงแนะนำโปรแกรมชันจากทางบริษัทฯ อีกทั้งยังมีการโฆษณาตามเว็บไซต์ที่เป็นสังคมของผู้หญิง เช่น Jaban, Pantip เป็นต้น

#### 4.5.4.2 การประชาสัมพันธ์ (Public Relations)

เป็นการสร้าง Brand Awareness ให้แบรนด์ ซึ่งทางบริษัทฯ ได้วางกลยุทธ์ไว้ว่ามีการทำประชาสัมพันธ์ ผ่านช่องทางต่าง ๆ ดังนี้

1. แคมเปญแจกสินค้าสำหรับทดลอง (Free Tester) โดยมุ่งการแจกให้กลุ่มคนที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย และเป็นกลุ่มที่ต้องการใช้สินค้าทดลองของบริษัทฯ เช่น
  - แจกสินค้าที่ Fitness First, Virgin Active เนื่องจากกลุ่มคนวัย 18-35 ปี ทั้งเพศหญิงและเพศชายที่รักการออกกำลังกาย บางคนมีปัญหาเรื่องสิวที่ผิวหนัง เนื่องจากเหงื่อออกมาก ทำให้เกิดการสะสมของเชื้อแบคทีเรีย ก่อให้เกิดสิว จึงเป็นกลุ่มที่ควรทดลองใช้ผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวบริเวณร่างกาย CROCOZY ของทางบริษัทฯ
  - แจกสินค้าที่ย่านออฟฟิศ เช่น สีลม สาทร อโศก สุขุมวิท ฯลฯ ที่มีกลุ่มพนักงานออฟฟิศทำงาน ซึ่งเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทฯ
  - แจกสินค้าตามมหาวิทยาลัย เช่น จุฬาฯ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ เป็นต้น

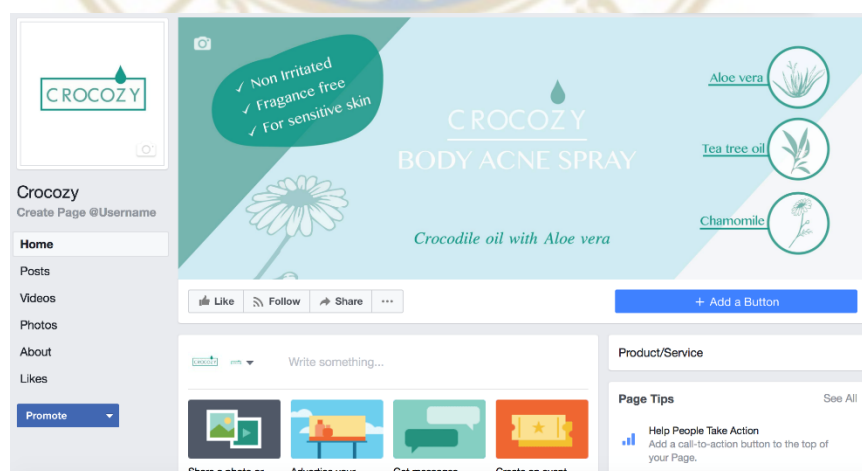
2. Trade fair ออกบูชขายสินค้าตามงานต่างๆ เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวบริเวณร่างกาย CROCOZY ซึ่งทางบริษัทฯ มองว่าควรสร้าง Brand Awareness ให้กับกลุ่มลูกค้า เพื่อให้จดจำแบรนด์ของ CROCOZY ได้ โดยการออกบูชตามงานสมาคมแพทย์ผิวหนังแห่งประเทศไทย (Dermatological Society of Thailand) หรืองานแสดงสินค้า

อื่น ๆ ที่เกี่ยวข้องที่จัดแสดงตามศูนย์สิริกิติ์ หรือศูนย์แสดงสินค้าเมืองทองธานี ราคาเช่าบูธประมาณ 20,000 –25,000 บาทต่อ 7 วัน



#### ภาพที่ 4.8 การประชาสัมพันธ์ CROCOZY ผ่านการออกบูธตามงานสมาคมแพทย์ผิวหนังแห่งประเทศไทย

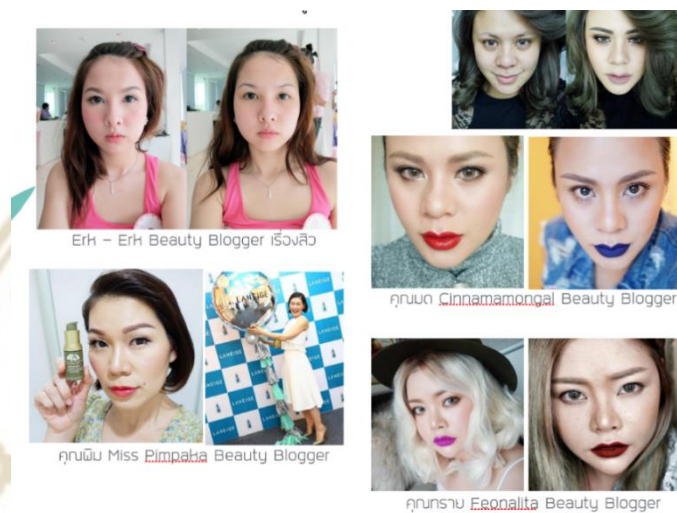
3. ประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อออนไลน์ (Social Media) การประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางนี้ เนื่องจากมีต้นทุนที่ต่ำ และเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างแพร่หลาย โดยเฉพาะในกลุ่มคนเมืองที่มีการบริโภคสื่อออนไลน์เพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ซึ่งช่องทางประชาสัมพันธ์สื่อออนไลน์ที่เลือกใช้ได้แก่ Facebook, Instagram และ Line Official



#### ภาพที่ 4.9 การประชาสัมพันธ์ CROCOZY ผ่าน Facebook



4. การประชาสัมพันธ์โดยการรีวิวสินค้า (Review) โดยมีการใช้ Influencer เพื่อโปรโมทผลิตภัณฑ์ ซึ่งในปัจจุบันพฤติกรรมของผู้บริโภคนั้นเปลี่ยนไป ให้ความสนใจและความเชื่อถือกับการรีวิวสินค้ามากกว่า เชื่อสื่อโฆษณา โดยมีการอ่านรีวิวสินค้าก่อนซื้อ และซื้อตามดารา ซึ่งแสดงให้เห็นถึงความมีอิทธิพลของ Influencer ดังนั้นบริษัทฯ จึงเลือกใช้วิธีนี้เพื่อ โปรโมทสินค้า ด้วยเช่นกัน



ภาพที่ 4.10 การรีวิวผลิตภัณฑ์ผ่าน Beauty Blogger ที่แนะนำผลิตภัณฑ์ที่ใช้แล้วได้ผลจริง



ภาพที่ 4.11 โปสเตอร์ประชาสัมพันธ์ ผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวหนังบริเวณร่างกาย CROCOZY

#### 4.5.4.3 การส่งเสริมการขาย (Sales Promotion)

ช่องทางการจัดจำหน่าย ผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวหนังบริเวณร่างกาย CROCOZY ในช่วงแรก คือ Boots และ Watsons โดยมีการทำงานโปรโมชันต่างๆร่วมกับทาง Boots และ Watsons เพื่อกระตุ้นยอดขายให้เพิ่มขึ้น ทั้งนี้ในช่วงแรกอาจจะต้องมีการทำโปรโมชันอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นการกระตุ้นให้ลูกค้าอยากซื้อสินค้าไปลองใช้



ภาพที่ 4.12 โปรแกรมการส่งเสริมการขายร่วมกับ Boots และ Watsons

#### 4.5.4.4 กิจกรรมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า (CRM Activities)

ผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาผิวหนังบริเวณร่างกาย CROCOZY เป็นสินค้าแบรนด์ใหม่ที่ยังไม่มีฐานลูกค้า ดังนั้นจึงยังไม่สามารถมีกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าใด ๆ ได้จึงได้วางแผนกิจกรรมสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า ดังนี้

##### 1. เพิ่มฐานลูกค้าให้ได้มากที่สุด

การให้ข้อมูลกับลูกค้าผ่านช่องทาง Social Network เช่น Website, Facebook และ Line Official ซึ่งจะทำการแจ้งข่าว แจ้งโปรโมชัน แจ้งตารางกิจกรรมงานต่าง ๆ ทั้งยังสามารถติดต่อกับลูกค้าผ่านช่องทางนี้ได้

## บทที่ 5

### บทสรุปและข้อเสนอแนะในการเริ่มต้นธุรกิจ

#### 5.1 บทสรุปภาพรวมการทำธุรกิจ

แผนธุรกิจผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY ที่มีส่วนผสมของ Crocodile oil เริ่มต้นจากการศึกษา ค้นคว้า และหาข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับประสิทธิภาพในการรักษาสิ่วบริเวณร่างกายในเชิงลึก ซึ่งพบว่าสาเหตุของการเกิดสิ่วเกิดจากเชื้อแบคทีเรีย 3 ชนิด โดยผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY นั้น สามารถยับยั้งเชื้อแบคทีเรียได้ทั้ง 3 ชนิด ได้ผ่านการวิจัยโดยบริษัท ซีดีไอพี จำกัด (ประเทศไทย) ซึ่งชี้ให้เห็นว่า ผลิตภัณฑ์ฯ มีประสิทธิภาพที่ดีในรักษาสิ่วบริเวณร่างกาย ครอบคลุมการยับยั้งแบคทีเรียทั้ง 3 ชนิด ที่ก่อให้เกิดสิ่วได้ จะช่วยทำให้ผู้บริโภคมั่นใจได้ถึงคุณภาพและความปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ มากไปกว่านั้น ทางกลุ่มผู้วิจัยได้มีการศึกษาเกี่ยวกับพฤติกรรมผู้บริโภค เพื่อให้ทราบถึงปัญหาของผลิตภัณฑ์รักษาสิ่วบริเวณร่างกายในปัจจุบัน รวมทั้งปัจจัยต่างๆ ที่ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อ จนกระทั่งออกมาเป็นผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY ขนาดบรรจุ 50 ml. ราคา 299 บาท โดยช่องทางการจัดจำหน่ายหลักได้แก่ร้าน Boots และ Watsons และช่องทางการจัดจำหน่ายรองได้แก่ ร้านขายยาทั่วไป เจ้เล้ง รวมทั้งช่องทาง Online

##### 5.1.1 บทสรุปขั้นตอนการดำเนินงานของธุรกิจ

บริษัท เอส บี วาย จำกัด (S.B.Y. Co., Ltd) จัดตั้งโรงงานเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกาย CROCOZY ตั้งอยู่ บ้านเลขที่ 111 ถนนสุวรรณศร ตำบลสระแก้ว อำเภอเมืองสระแก้ว จ.สระแก้ว 27000 อยู่ติดถนนใหญ่และมีบริเวณที่จอดรถเพียงพอ มีการคมนาคมที่สะดวกในการขนส่งไปยังโกดัง, สำนักงาน และลูกค้าได้ง่าย โดยพื้นที่โรงงานมีลักษณะเป็นตัวตึกสามารถทำเป็นโรงงาน คลีนรูมได้ และที่โรงงานนี้มีการผลิตสินค้ากาแฟสำเร็จรูปยี่ห้อพลอยใสเป็นประจำ ซึ่งผ่านมาตรฐาน อย. และ GMP อยู่แล้ว ภายนอกอาคารเป็นพื้นที่ปูนซิเมนต์ขนาดประมาณ 1 ไร่ เหมาะสำหรับการขนถ่ายสินค้า การจอดรถสำหรับผู้มาติดต่อบริษัทฯ และพนักงาน

การบริหารจัดการองค์กรเพื่อให้ธุรกิจดำเนินไปได้ตามแผนกลยุทธ์ของบริษัทฯนั้น ทางบริษัท เอส บี วาย จำกัด (S.B.Y. Co., Ltd) ได้จัดให้มีการวางแผนนโยบายและแผนงานรวมทั้งหน้าที่ความรับผิดชอบงานในแต่ละตำแหน่งเพื่อให้พนักงานทุกคนได้ดำเนินงานตามแผนที่วางไว้ โดยผ่านการจัดลำดับขั้นตอนสายบังคับบัญชาของแต่ละคนในแต่ละสายงาน ในด้านการปฏิบัติงาน เพื่อให้เกิดเป็นมาตรฐานที่ดี ทางบริษัทฯ จะมุ่งเน้นการทำเอกสารเพื่อตรวจสอบการทำงานในแต่ละขั้นตอน เพื่อลดความผิดพลาดและความเสียหายที่จะเกิดขึ้นต่อบริษัทฯ ทั้งทางตรงและทางอ้อม

## 5.2 ข้อเสนอแนะในการเริ่มต้นธุรกิจ

### 5.2.1 ข้อเสนอแนะในด้านการเติบโตของธุรกิจในอนาคต

ทางบริษัท เอส บี วาย จำกัด (S.B.Y. Co., Ltd) วางกลยุทธ์การเติบโตของธุรกิจ โดยในช่วงสองปีแรกนั้นทางบริษัทฯ จะใช้กลยุทธ์การสร้างแบรนด์ให้เป็นที่รู้จัก โดยเลือกการประชาสัมพันธ์สินค้าผ่านทาง Beauty Blogger, Webpage และ Social Media และเลือกช่องทางการจัดจำหน่ายหลักได้แก่ร้าน Boots และ Watsons อ้างอิงจากผลการวิเคราะห์แบบสอบถามเกี่ยวกับช่องทางหลักที่ผู้บริโภคเลือกซื้อผลิตภัณฑ์สเปิร์มรักษาผิวบริเวณร่างกาย และช่องทางการจำหน่ายรองได้แก่ร้านขายยาทั่วไปและร้านเจ๊เล้ง โดยทางบริษัทฯ จะครองส่วนแบ่งทางการตลาดประมาณ 50% ในปีแรก และเติบโตปีละ 20% อย่างต่อเนื่อง และในช่วงปีที่สามเป็นต้นไป ทางบริษัทฯ จะใช้กลยุทธ์การขยายตลาด โดยเพิ่มช่องทางการจัดจำหน่ายไปยังซูเปอร์มาร์เก็ตต่างๆ อาทิเช่น Tops, Gourmet Market และ Food Land รวมไปถึงการเจาะตลาดเพื่อเข้าไปขายในโรงพยาบาลอีกด้วย เพื่อให้ง่ายต่อการซื้อสินค้าของผู้บริโภค

### 5.2.2 ข้อเสนอแนะในกรณีเกิดเหตุที่ไม่คาดคิดกับบริษัท

#### 5.2.2.1 กรณียอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมาย

หากกรณียอดขายไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ อาจเป็นเพราะ ผู้บริโภคไม่รู้จักสินค้าหรือไม่ทราบถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ ดังนั้นทางบริษัทฯ จะแก้ปัญหาโดยการสื่อสารกับผู้บริโภคมากยิ่งขึ้นทั้งช่องทางออนไลน์และออฟไลน์ รวมทั้งจะจัดทำโปรโมชั่นพิเศษร่วมกับช่องทางจำหน่ายหลักของเราได้แก่ Boots และ Watsons และยังมีการแจกผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง เพื่อให้ผู้บริโภคได้ทดลองใช้อีกด้วย



### 5.2.2.2 กรณี Supplier มีปัญหาทางด้านวัตถุดิบ

- ทางบริษัทฯ มีแผนพัฒนาผลิตภัณฑ์ในอนาคต คือ การศึกษาและทดลองผลิตภัณฑ์ใหม่ในเครือ Crocozy คือ Shower Gel ที่มีส่วนผสมของ Crocodile oil เพื่อเพิ่มความชุ่มชื้นและป้องกันเชื้อแบคทีเรียที่ก่อให้เกิดสิ่วบริเวณร่างกาย ซึ่งถือเป็นการต่อยอดจาก Supplier ว่าทางบริษัทฯ จะเป็นลูกค้ารายหลักทางด้านวัตถุดิบ เพื่อให้ Supplier เห็นถึงความสำคัญของบริษัทฯ และรักษาความสัมพันธ์อันดีต่อกันอย่างต่อเนื่อง

- หากแต่ทาง Supplier นั้นประสบปัญหาทางการขาดแคลนวัตถุดิบ หรือราคาวัตถุดิบที่ผันผวนนั้น ทางบริษัทฯ จำเป็นจะต้องทำการเก็บสต็อกวัตถุดิบไว้เพื่อใช้ในการผลิตและจำหน่ายให้เพียงพอต่อความต้องการของลูกค้า ลดปัญหาสินค้าขาดตลาด

- หรือถ้าหาก Supplier จะเลิกผลิตหรือนำเข้าวัตถุดิบต่างๆ ที่ส่งผลกระทบต่อผลิตภัณฑ์ บริษัทฯ จะแก้ปัญหาโดยการเพิ่ม Supplier อีกหนึ่งหรือสองบริษัท เพื่อเป็นการลดความเสี่ยงวัตถุดิบขาดตลาดและสามารถควบคุมการซื้อสินค้าเกินราคาตลาดอีกด้วย



## บรรณานุกรม

ปารีชาติ สมัครการ. (2558). น้ำมันจระเข้, 27 มีนาคม 2560.

<http://www.cdiphailand.com/th/innovation-thai/innovation-product/65-crocodile-oil.html>

Parichart S. (2017). CROCOSIA: Siamese Crocodile oil for Skin healer and Beauty uses, 27 March 2017. <https://crocodileoilcrocasia.wordpress.com/author/patrisiasmith/>

ฟาร์มมาบิวตี้แคร์ สกินแคร์โดยเภสัชกร. (2015). ประเภทผิว สิวมีกี่ประเภท สิวอุดตัน สิวอักเสบ สิวผด บทความโดยเภสัชกร, 27 March 2017.

<http://www.pharmabeautycare.com/content/5494/%E0%B8%9B%E0%B8%A3%E0%B8%B0%E0%B9%80%E0%B8%A0%E0%B8%97%E0%B8%AA%E0%B8%B4%E0%B8%AA%E0%B8%B4%E0%B8%A7%E0%B8%A1%E0%B8%B5%E0%B8%81%E0%B8%B5%E0%B9%88%E0%B8%9B%E0%B8%A3%E0%B8%B0%E0%B9%80%E0%B8%A0%E0%B8%97-%E0%B8%AA%E0%B8%B4%E0%B8%A7%E0%B8%AD%E0%B8%B8%E0%B8%94%E0%B8%95%E0%B8%B1%E0%B8%99-%E0%B8%AA%E0%B8%B4%E0%B8%A7%E0%B8%AD%E0%B8%B1%E0%B8%81%E0%B9%80%E0%B8%AA%E0%B8%9A-%E0%B8%AA%E0%B8%B4%E0%B8%A7%E0%B8%9C%E0%B8%94-%E0%B8%9A%E0%B8%97%E0%B8%84%E0%B8%A7%E0%B8%B2%E0%B8%A1%E0%B9%82%E0%B8%94%E0%B8%A2%E0%B9%80%E0%B8%A0%E0%B8%AA%E0%B8%B1%E0%B8%8A%E0%B8%81%E0%B8%A3>



ภาคผนวก



ภาคผนวก ก

น้ำมันจระเข้

# CROCOSIA™

น้ำมันจระเข้ สายพันธุ์ไทย บริสุทธิ์ 100% ไม่ผสมสารเคมี (ผลิตภายใต้สิทธิบัตร) วิจัยและพัฒนา โดยบริษัท ซีดีไอพี (ประเทศไทย) จำกัด

น้ำมันจระเข้ (Crocodile oil) เครื่องหมายการค้า CROCOSIA น้ำมันจระเข้สายพันธุ์ไทย บริสุทธิ์ 100% ไม่ผสมสารเคมี เพื่อความสวยงามและแก้ปัญหาสภาพผิวหนัง สกัดจากไขมันจระเข้สายพันธุ์ไทย *Crocodylus Siamnensis* จากฟาร์มที่ได้รับมาตรฐานและขึ้นทะเบียนกับกรมประมงอย่างถูกต้อง กระบวนการสกัดคิดค้นและพัฒนาโดยทีมงานฝ่ายนวัตกรรม (Innovation Team) และทำการผลิตด้วยเครื่องจักรที่ทันสมัย ภายใต้สิทธิบัตรของ บริษัท ซีดีไอพี (ประเทศไทย) เพื่อให้ได้น้ำมันจระเข้ที่มีคุณภาพและมาตรฐาน คงอัตราส่วนสารสำคัญลดสิ่งแปลกปลอมและกำจัดกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์

Have you ever seen crocodiles died from infected wounds and living in dirty swamp? No! we dont... Indeed; the wound heals itself really fast. This is the origin of the discovery of biological benets of crocodile oil. Crocodile oil has been used for a long time for skin problems such as burns, wounds, sunburns, and even eczema. Rich source of Omega – 3, -6, -9 compositions of crocodile oil works as moisturizer to dull, dry, itchy, irritated, cracked rough skin and wound healing agent.

CDIP o-ers you the 100% crocodile oil; CROCOSIA™. What is CROCOSIA™ actually?... CROCOSIA™ is the purest oil extracted from fat tissues of crocodile (*Crocodylus siamensis*) regally farmed in Thailand and rened by our own protocol in order to meet our high standard. Our CROCOSIA™ is the 100 % crocodile oil extracted without chemical use and puried by our own technique, which is under IP registration, to eliminate unpleasant scent and unwanted

molecules. CROCOSIA™ has antimicrobial properties and creates a protective barrier over the burn helping it heal faster and reduce scarring.

### Why choose CROCOSIA™?

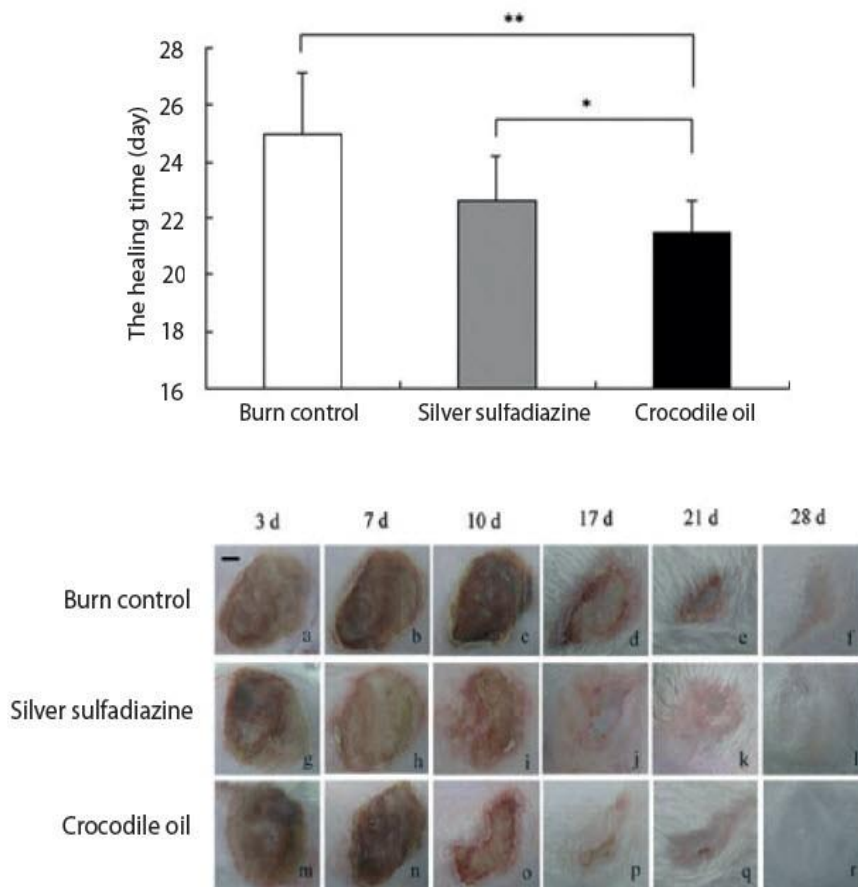
- We are a leading company in innovative healthcare products and raw materials.
- 100% pure, chemical free, no additives and preservatives added.
- Rich sources of Omega-3,-6,-9 (nourishing and moisturizing your skin)
- No rancid smell
- Use for burns, wounds, sunburns, irritated, cracked skin
- Perfect for oil-based cosmetics such as ointment, aroma essential oil, soap, cream, and balm

น้ำมันจระเข้ ได้มีประวัติการใช้มาอย่างยาวนาน ซึ่งถูกบันทึกเป็น Traditional remedy ในหลายๆประเทศ เพื่อช่วยในการบำรุงผิวพรรณ แม้กระทั่ง ยุคอียิป โบราณ ยังมีบันทึกถึงการใช้ น้ำมันจระเข้

หลายๆที่ กล่าวว่า จากหนังสือ Country Folk Medicine ศรีโอฟัตตรา ราชินีแห่งเมือง อียิปต์ ก็ยังใช้น้ำมันจระเข้เพื่อผิวที่สวยงามของนาง น้ำมันจระเข้สามารถนำมาใช้เพื่อเพิ่มความชุ่มชื้นแก่ผิว ที่แห้งแตก คัน แพ้ และ บำรุงผิวให้สดใสสวยงาม และได้กล่าวกันว่า มีคุณสมบัติ ในการบำรุงผิวที่ ผิวหนังติดเชื้อรา สิว รวมถึงการรักษาแผลไฟไหม้ น้ำร้อนลวก และผิวไหม้จาก แสงแดด คุณสมบัติที่กล่าวอ้างจากความเชื่อในอดีต ปัจจุบันมีข้อมูลทางวิทยาศาสตร์มายืนยัน คุณสมบัติเหล่านั้นอย่างไร โปรดติดตาม

ซีดีไอพี (ประเทศไทย) จำกัด ขอเสนอ น้ำมันจระเข้ 100% ที่สกัดมาจาก เนื้อเยื่อ ไชมันจระเข้สายพันธุ์ ไทย และทำให้บริสุทธิ์โดยกระบวนการวิทยาศาสตร์ขั้นสูง เพื่อให้ได้ น้ำมันจระเข้ที่มีความบริสุทธิ์สูง มีกลิ่นหืนและคาวต่ำ ซึ่งสามารถนำไปใช้ได้โดยตรงเลย เพื่อประสิทธิภาพสูงสุด หรือ ใช้เป็นสาระสำคัญในเครื่องสำอางได้ ในปริมาณสูงโดยไม่สร้างกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์ใน ตัวเครื่องสำอาง เราเรียกน้ำมันจระเข้ของเราว่า CROCOSIA™

CROCOSIA™ เป็นน้ำมันจระเข้ 100% สกัดโดยไม่ใช้สารเคมีใดๆ และทำให้บริสุทธิ์ โดยวิธีเฉพาะของเรา ซึ่งอยู่ในกระบวนการขึ้น ลิขสิทธิ์ เพื่อกำจัดกลิ่นคาว และ สิ่งแปลกปลอม ออก CROCOSIA™ มีคุณสมบัติ เหมือนเกราะปกป้องผิวหนังที่เป็นแผลและช่วยให้ถูกรักษาอย่างรวดเร็วและลดการเกิดแผลเป็น



ภาพที่ 1 แสดงถึงผลการลดรอยแผลเป็นเปรียบเทียบกับสารอื่นๆ

## FAQ CROCOSIA™

### 1. เพราะเหตุใดจึงมีการศึกษาวิจัยเกี่ยวกับจระเข้?

นักวิทยาศาสตร์ได้ มีการตั้งข้อสังเกตถึงลักษณะการดำรงชีพของจระเข้ ซึ่งเป็นสัตว์ครึ่งบกครึ่งน้ำ ที่อาศัยอยู่ในแหล่งน้ำนิ่ง ว่างน้ำ หรือบึงที่มีโคลนตม1 อุดมไปด้วยเชื้อแบคทีเรียและจุลินทรีย์อยู่เป็นจำนวนมาก อีกทั้งจระเข้ยังเป็นสัตว์นักล่าที่มีความดุร้าย ซึ่งมักเกิดบาดแผลจากการต่อสู้กับจระเข้ในแหล่งอาศัยเดียวกัน หรือกับสัตว์อื่น แต่เป็นที่น่าสนใจว่า บาดแผลที่เกิดขึ้นนั้นสามารถเยียวยาสมานแผลให้ปิดสนิทได้ในระยะเวลาอันสั้น และไม่ติดเชื้อ จากกรณีดังกล่าวจึงเป็นจุดที่สนใจให้เกิดการตั้งทฤษฎี และสมมติฐานต่างๆทางวิทยาศาสตร์ถึงสารสำคัญในร่างกายของจระเข้ที่ช่วยในการต่อสู้กับเชื้อโรคและต่อต้านการติดเชื้อ(Infection)

## 2. ร่างกายของจระเข้ มีกลไกป้องกันตัวเองจากการติดเชื้อ (Infection) ได้อย่างไร?

ผลจากการศึกษาพบว่าในร่างกายของจระเข้มีระบบภูมิคุ้มกันที่ดีเยี่ยม โดยภูมิคุ้มกันในระบบเม็ดเลือดและผิวหนัง สามารถประสานการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพในการป้องกันตัวเองจากการติดเชื้อ(Infection)และสมานแผลได้อย่างรวดเร็ว เมื่อเกิดบาดแผลขึ้นบนร่างกาย

## 3. น้ำมันจระเข้ (Crocodile oil) มีแหล่งที่มาอย่างไร?

น้ำมันจระเข้(Crocodile oil) ทำการสกัดจาก“ไขมันจระเข้(Crocodile fatty tissues)” เนื่องจากจระเข้เป็นสัตว์ที่มีพลังกำลังแข็งแรง ในทางสรีรวิทยา(Physiology)จึงมีปริมาณไขมันที่สะสมอยู่ในร่างกายไม่มาก ทำให้สามารถเก็บไขมันจระเข้ได้เฉลี่ยประมาณ 600-800กรัมจากจระเข้เพียง 1ตัวเท่านั้น จึงเป็นหนึ่งในข้อจำกัดต่อการศึกษาและพัฒนาการสกัดไขมันจากจระเข้ เนื่องจากต้องใช้งบลงทุนมากและเทคโนโลยีขั้นสูง ในการสกัดน้ำมันจระเข้ จากวัตถุดิบไขมันที่มีปริมาณไม่มากนัก

## 4. องค์ประกอบและสารสำคัญในน้ำมันจระเข้มีอะไรบ้าง?

ในไขมันจระเข้ ประกอบไปด้วยกรดไขมันชนิดอิ่มตัว(Saturated fatty acid) และกรดไขมันชนิดไม่อิ่มตัว (Unsaturated fatty acid) พบสารสำคัญที่มีอยู่ในน้ำมันจระเข้ ได้แก่ โอเมก้า (Omega) 3, 6 และ 9 ซึ่งเป็นองค์ประกอบของกรดไขมันปาล์มมิติก(Palmitic Acid), กรดไขมันโอเลอิก(Oleic Acid) และกรดไขมันไลโนเลอิก (Linoleic Acid) ในปริมาณสูง โดยกรดไขมันดังกล่าวมีคุณสมบัติสำคัญในการให้ความชุ่มชื้น บำรุงผิวพรรณ ได้อย่างดีเยี่ยม

## 5. น้ำมันจระเข้ (Crocodile oil) มีประโยชน์อย่างไร?

ผลจากการศึกษาวิจัย พบว่าน้ำมันที่สกัดจากไขมันจระเข้ มีคุณสมบัติเด่นในด้านการบำรุงผิวพรรณ ให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว ลดอาการอักเสบระคายเคือง จากผิวหนังที่แห้งกร้าน ขาดความชุ่มชื้น มีคุณสมบัติของเชื้อแบคทีเรียก่อโรค Staphylococcus aureus, Klebsiella pneumoniae และลดการเจริญเติบโตเชื้อรา Candida albicans ได้อย่างมีนัยสำคัญสูงถึง 81.7%6 อีกทั้งสามารถช่วยสมานแผลไฟไหม้ น้ำร้อนลวก ให้หายได้เร็วขึ้น และมีส่วนช่วยกระตุ้นชั้นเซลล์ผิวใหม่และควบคุมเอนไซม์ในการสร้างชั้นผิวให้ขึ้นไปอย่างค่อยเป็นค่อยไป ทำให้ชั้นเซลล์ผิวใหม่มีการเรียงตัวที่เป็นระเบียบ ลดการเกิดรอยแผลเป็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ ส่วนประกอบหลักๆที่มีอยู่ในน้ำมันจระเข้คือ โอเมก้า (Omega) 3, 6, และ 9ซึ่งสามารถเพิ่มความชุ่มชื้นให้กับผิวหนังได้อย่างดีเยี่ยม ซึ่งมีองค์ประกอบของกรดไขมัน Palmitic Acid , Oleic Acid และ Linoleic Acid สูง

## 6. น้ำมันจระเข้ (Crocodile oil) มีความปลอดภัยหรือไม่?

น้ำมันจระเข้มีส่วนประกอบที่คล้ายคลึงกับองค์ประกอบไขมันบนผิวหนังของมนุษย์ โดยมีความแตกต่างเพียงจำนวนเปอร์เซ็นต์ของส่วนประกอบที่ปรากฏ และด้วยคุณสมบัติดังกล่าว จึงพบอาการแพ้ (Allergic) ได้น้อยมาก เมื่อทาน้ำมันจระเข้ลงบนผิวหนังมนุษย์ อีกทั้งยังมีการยอมรับถึงความปลอดภัยและได้รับความนิยมนำมาใช้อย่างกว้างขวาง

น้ำมันจระเข้ได้ถูกนำมาใช้ประโยชน์เป็นระยะเวลายาวนานหลายร้อยปี ในหลายวัฒนธรรมที่แตกต่างกันไปในแต่ละภูมิภาค อาทิ อียิปต์, จีน, สิงคโปร์, มาเลเซีย, ฟิลิปปินส์, อเมริกาใต้, มาดากัสการ์, ออสเตรเลีย, และแอฟริกาใต้ เป็นต้น ในอารยธรรมยุคอียิปต์โบราณพบว่ามีการใช้ น้ำมันที่สกัดจากไขมันจระเข้ ในด้านการป้องกันและเยียวยารักษาอาการเจ็บป่วยต่างๆ ในมนุษย์ นอกจากนี้ในอารยธรรมจีนโบราณ พบว่าชาวจีนนั้นมีความผูกพัน และมีการใช้ประโยชน์จาก จระเข้มาอย่างยาวนาน โดยชาวจีนได้เริ่มมีการบริโภคเนื้อจระเข้มา เมื่อราว 4,000 ปีก่อน จากนั้นก็จัดทำตำราการแพทย์แผนจีน ชื่อว่า The “Compendium of Materia Medica” โดย หลี่ สีอูเจิน (Li Shizhen) เกษัตริย์ชาวจีนผู้มีชื่อเสียงในสมัยราชวงศ์หมิง ได้กล่าวไว้ว่า เนื้อจระเข้นั้นเป็นตัวยูคาลิปตัสที่มีคุณค่า โดยสามารถรักษาความชื้นและจุดต่างด่างบนผิว การรับประทานเนื้อจระเข้เป็นประจำช่วยทำให้ สุขภาพร่างกายแข็งแรง ลดจุดด่างและทำให้มีผิวพรรณที่สวยงาม

ในปัจจุบันพบว่าผู้บริโภคมีการใช้ประโยชน์จากน้ำมันจระเข้เป็นเครื่องสำอางบำรุง ผิวพรรณ เพื่อแก้ไขปัญหาสภาพผิวต่างๆ เพื่อความสวยงาม อาทิ ผิวแห้งแตก ผิวหนังลอกเป็นขุย ผิว อักเสบ ริวรอย จุดด่างดำ แสบร้อนจากแสงแดด (Sunburn) อาการระคายเคือง แผลงสัตว์กัดต่อย แผลไฟไหม้น้ำร้อนลวกขนาดเล็ก และในเชิงการรักษาบรรเทาอาการของ โรคผิวหนังเอ็คซีมา (Eczema) และ โรคสะเก็ดเงิน (Psoriasis)

## 7. CROCOSIA™ คืออะไร?

CROCOSIA™ เป็นนวัตกรรมใหม่ของ “น้ำมันจระเข้” จากแนวทางการคิดค้นและ พัฒนาระบวนการสกัดน้ำมันจากไขมันของจระเข้สายพันธุ์ไทย (*Crocodylus Siamensis*) ซึ่ง จัดเป็น “Waste Product” หรือวัตถุดิบเหลือใช้จากอุตสาหกรรมเนื้อและหนังจระเข้ในประเทศ เพื่อมา ต่อยอดใช้ประโยชน์ในอุตสาหกรรมเครื่องสำอางและเวชสำอาง ด้วยขั้นตอนและวิธีการสกัดที่เป็น เทคนิคเฉพาะ ผ่านการวิจัยและพัฒนาโดยทีมงานนักวิจัยฝ่ายนวัตกรรม (Innovation teams) ควบคุมคุณภาพและผลิตด้วยเทคโนโลยีที่ทันสมัย ภายใต้สิทธิบัตรของบริษัท CDIP (Thailand) Co.Ltd. ส่งผลให้ได้วัตถุดิบน้ำมันจระเข้ที่มีคุณภาพที่ดีขึ้น คงปริมาณสารสำคัญ ขจัดสิ่งแปลกปลอม และลดกลิ่นที่ไม่พึงประสงค์

## 8. CROCOSIA™ มีลักษณะอย่างไร?

CROCOSIA™ เป็นน้ำมันจระเข้ สกัดจากไขมันจระเข้สายพันธุ์ไทย *Crocodylus Siammensis* มีลักษณะทางกายภาพเป็นน้ำมัน ของเหลวใส บริสุทธิ์ 100% ปราศจากสิ่งเจือปน ประกอบไปด้วยกรดไขมันสำคัญ 3 ชนิด ได้แก่ กรดไขมันปาล์มมิติก(Palmitic Acid), กรดไขมันโอเลอิก(Oleic Acid) และกรดไขมันไลโนเลอิก (Linoleic Acid) หรือที่รู้จักกันในชื่อของโอเมก้า3,6 และ 9(Omega 3,6,9)<sup>1</sup> ดำเนินการผลิตภายใต้สิทธิบัตรของบริษัท CDIP (Thailand) Co.Ltd. แต่เพียงผู้เดียว และจัดจำหน่ายใน 3 เกรดตามระดับคุณภาพ ได้แก่ เกรดมาตรฐาน(Standard Grade: ST), เกรดพรีเมียม(Premium Grade: PM) และเกรด ไฮ เพอร์ฟอร์แมนซ์(High Performance: HP)

## 9. CROCOSIA™ น้ำมันจระเข้สายพันธุ์ไทย แตกต่างจากน้ำมันจระเข้สายพันธุ์อื่นหรือไม่?

อ้างอิงข้อมูลจากงานวิจัยในการวัดปริมาณกรดไขมันสำคัญในน้ำมันจากไขมันจระเข้กลุ่มน้ำไนล์(Nile Crocodile: *C.niloticus*) และจระเข้ฟ้า(*C.pyrosus*) เทียบกับผลวิเคราะห์น้ำมันจระเข้CROCOSIA™ ซึ่งเป็นน้ำมันจากไขมันจระเข้สายพันธุ์ไทย(*C.Siammensis*) พบว่ามีชนิดและปริมาณกรดไขมันสำคัญคือ กรดไขมันปาล์มมิติก(Palmitic fatty acid) ในปริมาณที่ใกล้เคียงกัน

นอกจากนี้ อ้างอิงจากงานวิจัยเกี่ยวกับน้ำมันที่สกัดจากไขมันจระเข้สายพันธุ์ไทย (*C. Siammensis*) ชื่อว่า “Crocodile oil enhances cutaneous burn wound healing and reduces scar formation in rats” โดย Hua-Liang Li, PhD และคณะ ที่ได้รับการตีพิมพ์ใน Academic Emerg Medicine เมื่อปี 2012 ได้ผลการทดลองและข้อสรุปที่ว่าในน้ำมันจากจระเข้สายพันธุ์ไทย (*C.Siammensis*) พบปริมาณกรดไขมันสำคัญเป็นส่วนใหญ่ 3 ชนิด ได้แก่ กรดไขมันปาล์มมิติก (Palmitic Acid), กรดไขมันโอเลอิก(Oleic Acid) และกรดไขมันไลโนเลอิก (Linoleic Acid) นอกจากนี้พบว่าน้ำมันจากจระเข้สายพันธุ์ไทยสามารถช่วยสมานแผลน้ำร้อนลวกขนาดเล็ก ให้ปิดสนิทได้เร็วกว่าเมื่อเทียบกับกลุ่มควบคุม(Control)และกลุ่มที่รักษาแผลด้วย น้ำเกลือ หรือ Silver Sulfadiazine อีกทั้งชั้นผิวที่เกิดขึ้นใหม่นั้นมีการเรียงตัวของชั้นผิวคอลลาเจนที่เป็นระเบียบ ส่วนหนึ่งเป็นเพราะน้ำมันจระเข้มีฤทธิ์ควบคุมยีนที่เกี่ยวข้องกับการสร้างชั้นผิวใหม่ ลดการเกิดรอยแผลเป็น

## 10. CROCOSIA™ สามารถนำไปประยุกต์ใช้ได้อย่างไรบ้าง?

น้ำมันจระเข้ CROCOSIA™ เป็นวัตถุดิบ(Raw Material)สามารถนำไปพัฒนาเป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง สกินแคร์ และเวชสำอาง ร่วมกับส่วนผสมอื่นๆ อาทิ น้ำมันหอมระเหย (Essential oil) , สารสกัดจากธรรมชาติ(Natural extracts), กากกาแฟ, น้ำมันมะพร้าว, ว่านหางจระเข้ และอื่นๆ ในปัจจุบันมีผลิตภัณฑ์จากน้ำมันจระเข้ในตลาดเครื่องสำอางมากมาย หลากหลายรูปแบบ เช่น



น้ำมันบริสุทธิ์ สำหรับทาผิว (Pure oil), น้ำมันบำรุงผิวหน้า(Facial oil), ครีม, บาล์ม(Balm), สบู่, มาส์กหน้า(Facial mask) เป็นต้น

### การศึกษาน้ำมันจระเข้

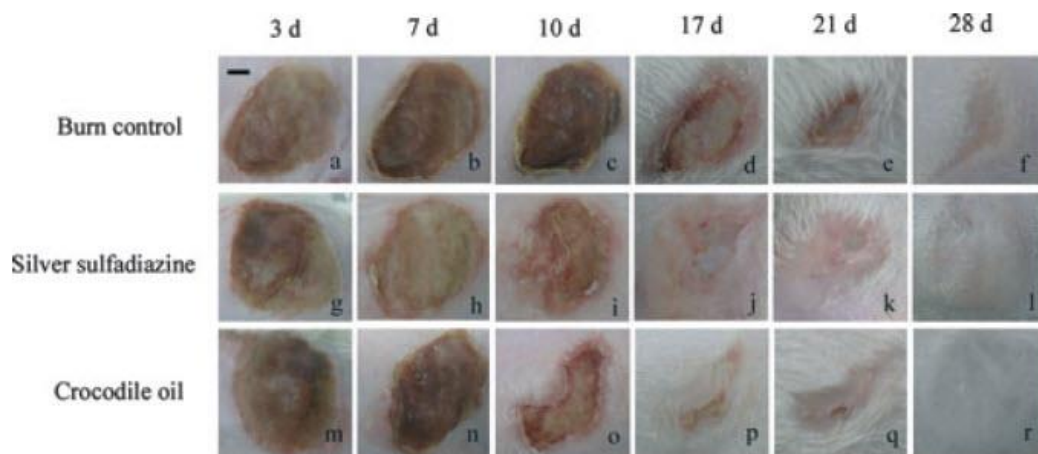
การศึกษาของ Telanie Venter B. , M.Sc. (Pharmaceutics) ในปี 2012พบว่าน้ำมันจระเข้มีกรดไขมันอิ่มตัวและกรดไขมันไม่อิ่มตัวที่เป็นองค์ประกอบ เช่นเดียวกับปริมาณกรดไขมันในผิวหนัง เมื่อนำมาใช้กับผิวของมนุษย์จะทำให้เกิดโอกาสการแพ้การระคายเคืองได้น้อย รวมถึงยังสามารถดูดซึมเข้าสู่ผิวได้ดีอีกด้วย น้ำมันจระเข้ Crocosia จึงสามารถใช้ เพื่อช่วยให้ผิวชุ่มชื้นสามารถใช้กับบริเวณที่ผิวแห้ง แตก คัน และยังมีคุณสมบัติในการสมานแผล ไฟไหม้ น้ำร้อนลวก ไหม้จากแสงแดด และ แผลที่อยู่ระหว่างการตกสะเก็ด เพื่อลดการเกิดแผลเป็นอีกด้วย

### คุณสมบัติของน้ำมันจระเข้

น้ำมันจระเข้ Crocosia สกัดโดยกรรมวิธีเฉพาะที่ทางทีมิวิจัย CDIP ได้ทำการทดสอบทดลองร่วมสองปี จนได้ น้ำมันจระเข้ที่บริสุทธิ์ มีกลิ่นคาวที่น้อย จนสามารถนำมาเป็นวัตถุดิบในการผลิตเครื่องสำอางในความเข้มข้นสูงได้ เพื่อให้ได้ประสิทธิภาพสูงสุดของน้ำมันจระเข้

- น้ำมันจระเข้บริสุทธิ์ 100 % สกัดโดยปราศจากสารเคมี
- อุดมไปด้วย โอเมก้า 3 และ 9 ช่วยบำรุงผิวให้ผิวชุ่มชื้น
- ปราศจากกลิ่นคาว
- ช่วยสมานแผล ไฟไหม้, แผลตกสะเก็ด, ผิวไหม้จากแสงแดด, ผิวแห้งแตกคัน, สันเท้าแตก
- สามารถนำไปผลิตเครื่องสำอางได้เช่น ออยเมนต์, น้ำมันอโรมา, สบู่, ครีม, บาล์ม

## คุณสมบัติของน้ำมันจระเข้ในการสมานแผล

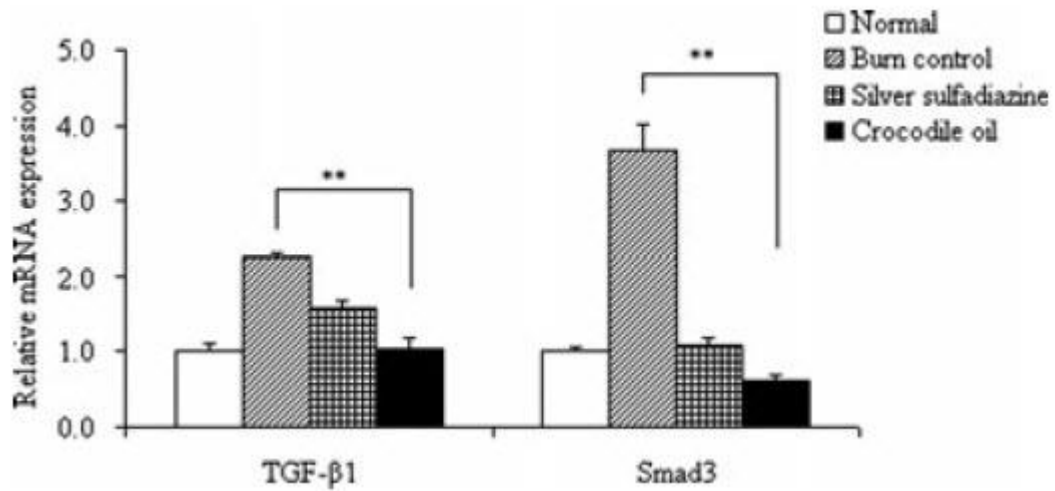


ภาพที่ 2 แสดงถึงคุณสมบัติของน้ำมันจระเข้ในการสมานแผล

จากการศึกษาคุณสมบัติของน้ำมันจระเข้ในการสมานแผลไฟไหม้และลดการเกิดรอยแผลเป็นในหนู (Hua-Liang Li et al. , 2012) พบว่าหนูที่ทำให้ผิวหนังถูกไหม้โดยใช้รังสี UV และใช้น้ำมันจระเข้มี healing time น้อยที่สุด เมื่อเทียบกับหนูที่ใช้ Normal saline และ Silver sulfadiazine และเมื่อนำชั้นผิวหนังของหนูไปส่องดูด้วยกล้องจุลทรรศน์ พบว่าน้ำมันจระเข้ช่วยลดการเกิดแผลเป็นในชั้นผิวหนัง epidermis หรือหนังกำพร้าได้ โดยยับยั้งการสร้างเซลล์ใหม่ที่เร็วเกินไปและทำให้เกิดรอยแผลเป็น

## การทำงานของน้ำมันจระเข้ในการสมานแผล

น้ำมันจระเข้ ทำงาน ระดับ gene expression  $TGF-\beta 1$   $\square$  Smad3 เป็นยีนที่เข้ามาเกี่ยวข้องในกระบวนการรักษาแผล เมื่อเกิดแผลที่ผิวหนัง ยีนสองตัวนี้จะทำงานมากกว่าปกติเพื่อเร่งการสร้างเนื้อเยื่อจนเกิดเป็นแผลเป็นนูนขึ้น

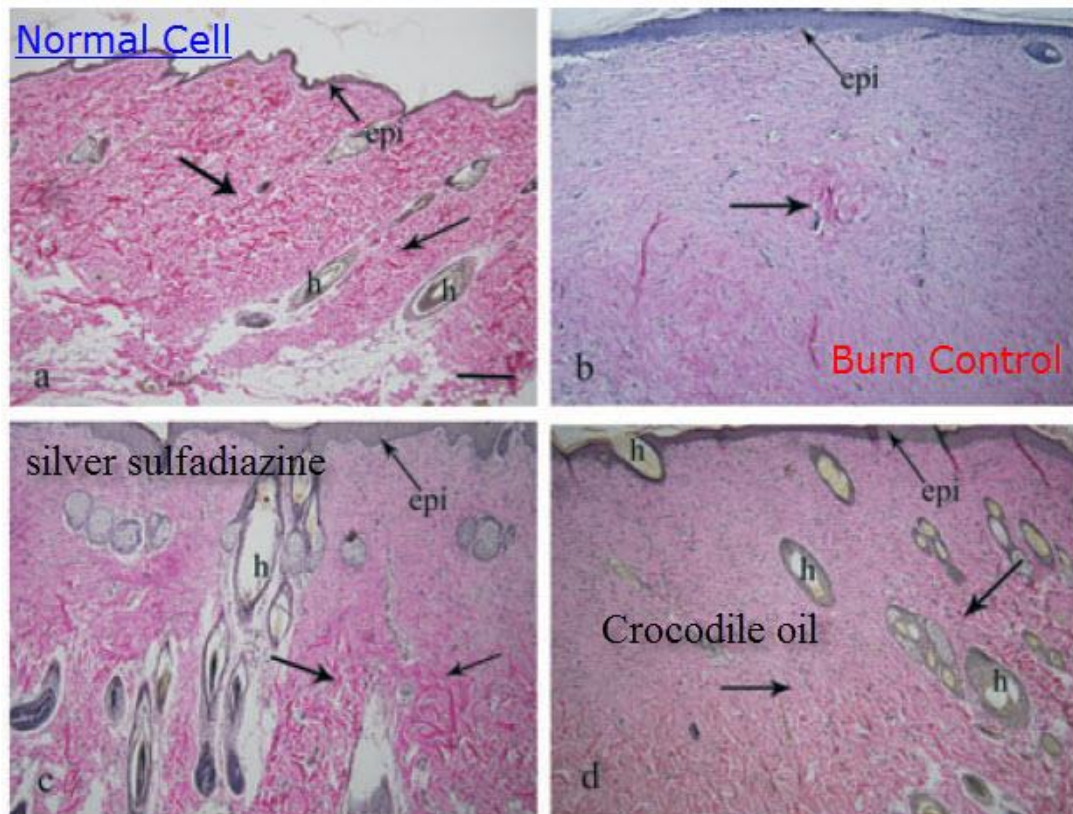


ภาพที่ 3 แสดงถึงการทำงานของน้ำมันจระเข้ในการสมานแผล

จากกราฟ แสดงให้เห็นว่า การทำงาน ของ ยีน TGF-β1 □ Smad3 ในตัวอย่างแผลไฟไหม้ที่ใช้ น้ำมันจระเข้ ต่ำลงมากเมื่อเทียบกับค่าที่ได้จากแผลไฟไหม้ของตัวอย่างควบคุม และมีค่าใกล้เคียง กับสภาวะของผิวหนังปกติ และนี่เป็นหนึ่งในเหตุผลทางวิทยาศาสตร์ ที่สามารถยืนยันคุณสมบัติของน้ำมันจระเข้ในการช่วยการสมานแผลและลดการเกิดแผลเป็น

#### การจัดเรียงคอลลาเจน บริเวณแผลเมื่อนำน้ำมันจระเข้

คอลลาเจน เป็นโปรตีนชนิดหนึ่งที่มีบทบาทสำคัญในการที่จะมีผิวที่แข็งแรงและเรียบเนียน และยังมีบทบาทสำคัญในการสมานแผลที่ผิวหนังโดยธรรมชาติ โดยการถูกสร้างใหม่ แต่ถ้าการสังเคราะห์คอลลาเจนขึ้นมาใหม่นี้ ผิดรูปแบบการจัดเรียง ผิดโครงสร้างจะทำให้ผิวหนังบริเวณนั้นเกิดเป็นรอยนูนและจะทำให้เกิดแผลเป็นในที่สุด



ภาพที่ 4 แสดงถึงการจัดเรียงคอลลาเจน บริเวณแผลเมื่อใช้น้ำมันจระเข้

epi = epidermal; h = hair follicle

จากภาพถ่ายผิวหนังหลังจาก 28 วันของการทดสอบ

- รอยต่อระหว่าง epidermis และ dermis ของ ตัวอย่างกลุ่ม burn control จะมีร่องรอยการถูกทำลาย (รอยต่อไม่ชัดเจน) ในกลุ่มตัวอย่างที่ใช้ silver sulfadiazine มีรอยต่อที่ชัดเจนแสดงถึงการฟื้นฟูที่ดีแม้มีชั้น epidermis ที่หนามาก เมื่อเปรียบเทียบกับ ผิวปกติและกลุ่มที่ใช้น้ำมันจระเข้
- รูขุมขน ในกลุ่มที่ใช้น้ำมันจระเข้มีการฟื้นฟูที่ดีที่สุดเมื่อเทียบกับกลุ่มแผลไฟไหม้อื่นๆ
- การจัดเรียง คอลลาเจน ในกลุ่มตัวอย่างที่ใช้น้ำมันจระเข้ มีการจัดเรียงที่สม่ำเสมอ ไม่รวมตัวเป็นกลุ่มก้อนซึ่งเป็นสาเหตุหนึ่งของการเกิดรอยแผลเป็นนูนในที่สุด

### น้ำมันจระเข้ มีองค์ประกอบที่มีความใกล้เคียงกับไขมันบนผิวหนังมนุษย์

- ไม่ก่อให้เกิดการแพ้ (Hypoallergenic) เนื่องจากน้ำมันจระเข้มีองค์ประกอบ ใกล้เคียงกับไขมันบนผิวหนังมนุษย์ โดยแตกต่างกันเพียงปริมาณเปอร์เซ็นต์ขององค์ประกอบแต่ละตัวเท่านั้น น้ำมันจระเข้ประกอบด้วย กรดไขมันชนิดอิ่มตัว (Saturated fatty acid), กรดไขมันไม่อิ่มตัว (Unsaturated fatty acid) เนื่องด้วยองค์ประกอบทางเคมีที่คล้ายกัน จึงก่อให้เกิดอาการแพ้ได้น้อยมาก เมื่อทาลงบนผิวหนัง จึงทำให้น้ำมันจระเข้กลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการยอมรับและมีความปลอดภัยในการใช้ (Croc city,2012)
- นอกจากนี้ยังผลดีและประโยชน์มากมาย เมื่อใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมของน้ำมันจระเข้ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการลดสิว รอยสิวกักเสบ รอยดำคล้ำ ริวรอยบนใบหน้าและริวรอยบนร่องแก้ม และยังช่วยลดอาการผื่นคัน ผิวแห้งได้อีกด้วย (Croc city,2012)

### องค์ประกอบทางเคมีและสารสำคัญ

น้ำมันจระเข้ และ น้ำมันจากธรรมชาติอื่นๆ ต่างประกอบไปด้วยกรดไขมันชนิดอิ่มตัว (Saturated fatty acid), กรดไขมันไม่อิ่มตัว (Unsaturated fatty acid) และกรดไขมัน โอเมก้า 3,6,9 ซึ่งให้ประโยชน์ต่อผิวหนังของมนุษย์ (Croc city,2012) พบสารสำคัญที่มีอยู่ในน้ำมันจระเข้ได้แก่

- วิตามินอี สารต้านอนุมูลอิสระที่สำคัญ มีคุณสมบัติในการเยียวยาและสมานแผล
- วิตามินเอ สารต้านอนุมูลอิสระและรักษาผิว
- กรดไขมันปาล์มมิติก (โอเมก้า7) ลดและป้องกันการเกิดริวรอยก่อนวัย
- กรดไขมัน แอลฟาไลโนเลอิก (โอเมก้า3) บรรเทาอาการ ปัญหาสภาพผิวในผู้ป่วยโรค สะเก็ดเงิน ลดอาการผิวกักเสบและให้อาหารบำรุงรูขุมขน
- กรดไขมัน ไลโนเลอิก (โอเมก้า6) ผ่อนคลายกล้ามเนื้อและอักเสบไขข้อ
- กรดไขมัน โอเลอิก (โอเมก้า9) กระตุ้นการสร้างชั้นเซลล์ผิว ลดการเกิดริวรอย

## การใช้ประโยชน์

น้ำมันจระเข้ได้ถูกนำมาใช้แก้ไขปัญหาผิวต่างๆ รวมถึงใช้บรรเทาอาการของโรคผื่นผิวหนังอักเสบเอ็กซีมา (Eczema)

- ผิวแห้ง น้ำมันจระเข้มีคุณสมบัติเด่นในด้านให้ความชุ่มชื้นสูง เหมาะกับลักษณะของผิวแห้ง
- ลดอาการแดง แสบร้อนที่เกิดจากแสงแดด และลดอาการระคายเคืองต่างๆ ในน้ำมันจระเข้ประกอบไปด้วยกรดไขมันที่มีคุณประโยชน์ด้านการบำรุงผิวพรรณ โอเมก้า 3,6,9 ช่วยลดอาการอักเสบ และมีคุณสมบัติช่วยกระตุ้นการสร้างชั้นเซลล์ในชั้นผิว
- สิว (Acne) และรอยอักเสบจากสิว ผลการทดสอบแสดงให้เห็นถึงความสามารถในการต่อต้านเชื้อแบคทีเรียก่อโรคในไขมันที่ได้จากจระเข้โดยรวมถึงความสามารถในการต่อต้านเชื้อแบคทีเรีย Staphylococcus Aureus ซึ่งก่อให้เกิดการติดเชื้อบนผิวหนัง ได้มีการพิสูจน์แล้วว่าน้ำมันจระเข้สามารถลดการเจริญเติบโตของเชื้อรา Candida Albicans ได้

## น้ำมันจระเข้ ส่วนผสมเทรนด์ใหม่ในกลุ่มผลิตภัณฑ์ดูแลผิว (Skincare)

อุตสาหกรรมความงามในปัจจุบัน มีการใช้น้ำมันจระเข้เข้ามาเป็นวัตถุดิบในการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ความงามที่หลากหลาย เช่น น้ำมันบริสุทธิ์ (Pure Oil) เพื่อการบำรุงผิวหรือผสมเข้ากับน้ำมันหอมระเหย (Essential oil) เพื่อใช้เป็นน้ำมันบำรุงผิวหน้า ครีม บาล์ม ลิปปาล์ม สบู่ น้ำมันนวด มาส์กหน้า หรือแชมพูบำรุงหนังศีรษะ



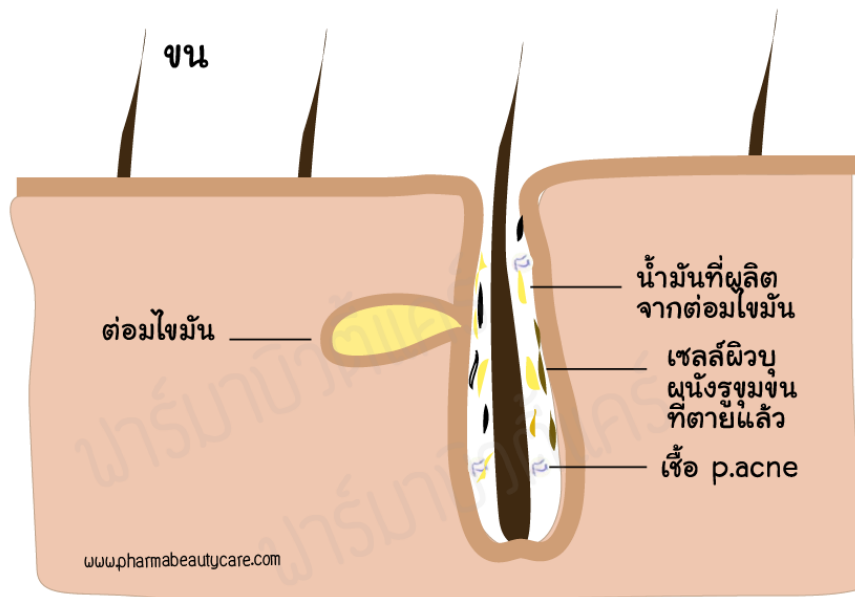
## ภาคผนวก ข

### ประเภทของสิว

#### ประเภทของสิว บทความโดยเภสัชกร

#### สิว (Acne vulgaris) เกิดจากอะไร

- สิวเกิดจากการอุดตันของ คอมิโดน (Comedones) ในรูขุมขน
- คอมิโดนคือสารเหนียวที่เกิดจากการรวมตัวของน้ำมัน + ขนอ่อน + เซลล์ผิวที่ลอกตัว + แบคทีเรีย
- ระยะเวลาการก่อตัวของคอมิโดนเฉลี่ยอยู่ที่ 2 สัปดาห์ ซึ่งถ้าปล่อยทิ้งไว้ จะค่อยๆ โตขึ้น ทำให้ท่อไขมันและรูขุมขนโป่งพองคั้นผิวหนังกั้นขึ้น จนสามารถมองเห็นด้วยตาเปล่า ระยะเวลาเองที่เราเรียกมันว่า " สิว "
- สิวเกิดได้ในทุกเพศ ทุกวัย แต่อาจจะพบมากในวัยรุ่น เนื่องจากมีปริมาณฮอร์โมนที่ไปกระตุ้นการสร้างน้ำมันจำนวนมาก
- บริเวณที่มีต่อมไขมันมาก ได้แก่ โบน้า หน้าศีรษะ หน้าอก และแผ่นหลัง เป็นบริเวณที่เป็นสิวได้ง่าย



### ภาพที่ 5 แสดงโครงสร้างรูขุมขน

องค์ประกอบในรูขุมขน ที่เกี่ยวข้องกับการเกิดสิว

1. ขนอ่อน ในแต่ละรูขุมขนอาจมีขนอ่อนได้มากกว่า 1 เส้น
2. ต่อมไขมัน ทำหน้าที่ผลิตน้ำมันและลำเลียงผ่านรูขุมขนขึ้นไปฉาบผิวด้านบน
3. เซลล์ผิวหนังรูขุมขนที่มีการหลุดลอกออกตามธรรมชาติทุก 28 วัน
4. แบคทีเรียหลายชนิด แต่ตัวที่มีบทบาทสำคัญในการก่อให้เกิดสิว คือ Propionibacterium Acnes หรือที่เราเรียกกันติดปากว่า พี แอคน์ (P.acne)

## สาเหตุของสิว

สิวมักมีสาเหตุหลักจากการอุดตันของคอมิโดน อะไรก็ตามที่ไปกระตุ้นให้เกิดคอมิโดน ทั้งทางตรงและทางอ้อม นั่นคือสาเหตุที่ทำให้เกิดสิว



ภาพที่ 6 แสดงปัจจัยที่ทำให้เกิดคอมิโดน

แบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ

### 1. เซลล์ผิวที่หลุดลอก

- เซลล์ผิวตายแล้วลอกตัวตามธรรมชาติแต่ตกค้างในรูขุมขน
- เซลล์ผิวที่ลอกตัวแบบผิดปกติจำนวนมาก จาก โรคผิวหนังบางชนิด การระคายเคือง ซ้ำๆ เครื่องสำอาง การดูแลผิวผิดวิธี

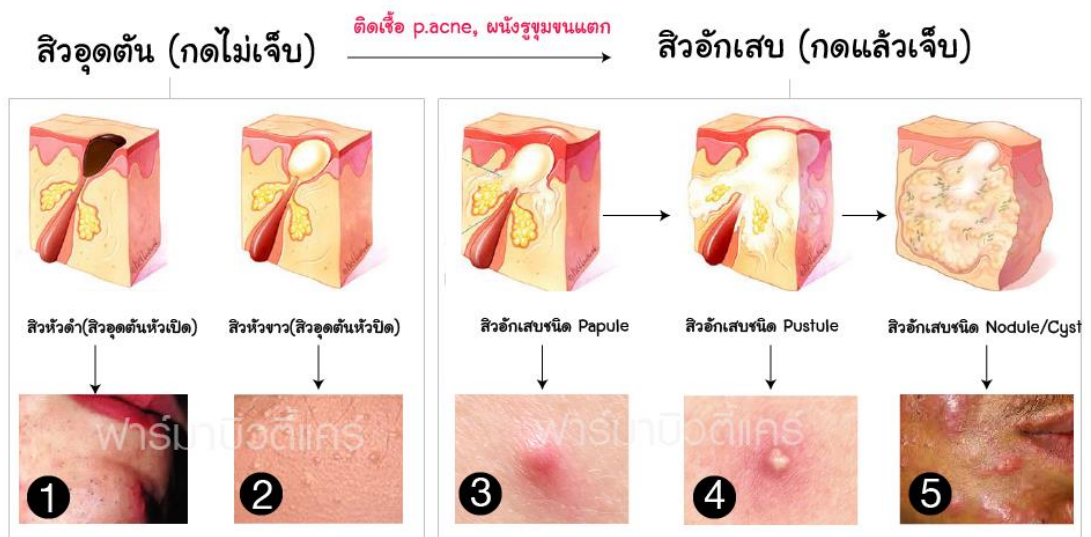
### 2. น้ำมันที่ผลิตโดยต่อมไขมัน ปัจจัยที่ไปกระตุ้นให้ต่อมไขมันผลิตน้ำมันมากขึ้น เช่น

- อาหารบางชนิด
- สอร์โมนแอนโดรเจน
- ความเครียด การอดนอน

- อากาศร้อน
- พฤติกรรมที่ทำให้ผิวเกิดการระคายเคือง เช่น การบำรุงผิวผิดวิธี การผลัดเซลล์ผิวมากเกินไป การสัมผัสแกะเกา เสียคลี่ผิว ทำให้ผิวขับน้ำมันมาป้องกันการระคายเคือง

### 3. ขนอ่อน

- ในแต่ละรูขุมขนจะขนอ่อน 1 เส้นหรือมากกว่านั้นถึง 80 เส้น ปกติขนอ่อนเหล่านี้จะหลุดออกเองตามธรรมชาติ แต่ถ้าขนอ่อนนี้ มีมากเกินไป ไม่หลุดออกเองแล้วไปรวมตัวกับน้ำมันกลายเป็นคอมิโคน



ภาพที่ 7 แสดงสิวแบบต่างๆ

## ประเภทของสิว สิวมีกี่แบบ

การแยก ประเภทของสิว และการ เรียกสิว อย่างถูกต้อง มีส่วนสำคัญในการเลือกผลิตภัณฑ์เพื่อรักษา บางคนเป็น สิวอักเสบ แต่เรียกว่า สิวอุดตัน ถ้ามองว่าผิใหม่ ก็ไม่ผิ เพราะสิวอักเสบก็คือสิวอุดตันที่คิดเชื่อจนกลายเป็นสิวอักเสบ แต่ควรเรียกว่าสิวอักเสบจะดีกว่า เพราะการเรียกผิดก็อาจทำให้เลือกผลิตภัณฑ์รักษาที่ไม่เหมาะสมได้

ประเภทของสิว โดยทั่วไปเราแบ่งสิวออกเป็น 2 ประเภท คือ

1. สิวไม่อักเสบ (Non-inflammatory Acne) ได้แก่ สิวอุดตัน สิวไม่มีหัว สิวค่อม โคน สิวผด สิวเสี้ยน และอีกหลายอย่าง จะเห็นว่าแต่ละคนเรียกชื่อสิว ไม่เหมือนกัน ซึ่งทำให้ยากต่อการเลือกผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสม (ตรงกับ หมายเลข 1,2)
2. สิวอักเสบ (Inflammatory Acne) สิวประเภทนี้มีลักษณะเฉพาะคือ เมื่อกดจะรู้สึกเจ็บ มีการบวมแดง (ตรงกับหมายเลข 3,4,5)

### ลักษณะของสิวแต่ละชนิด

#### 1. สิวอุดตันหัวเปิด หรือสิวหัวดำ (หมายเลข 1)

- มองเห็นเป็นจุดสีดำ จุดสีดำเกิดจากน้ำมันที่อัดแน่นอยู่กับเซลล์ผิวเก่า ทำปฏิกิริยา Oxidation กับออกซิเจนในอากาศ
- การรักษา : กดออก ร่วมกับการใช้ สครับน้ำนม ขัดออก
- การป้องกัน :
  1. ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีฤทธิ์ในการลดการอุดตันของค่อม โคน ได้แก่ เซรั่มละลายสิว
  2. ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนช่วยลดการผลิตน้ำมันบนผิวหนัง ได้แก่ เซรั่มไฮยาเมทท์

#### 2. สิวอุดตันหัวปิด หรือสิวหัวขาว (หมายเลข 2)

- ค่อม โคนไม่มีทางออก จึงดันผิวหนังขึ้น บีบออกยาก รากสิวลึก มีโอกาสลุกลามเป็นสิวอักเสบได้สูง
- การรักษา : เซรั่มละลายสิว แด้มก่อนนอนติดต่อกันทุกคืน จนหัวสิวเปิดค่อยกดออก
- การป้องกัน :
  1. ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีฤทธิ์ช่วยในการลดการอุดตันใต้ผิว ปรับสภาพรูขุมขนและการทำงานของต่อมไขมัน ได้แก่ เซรั่มละลายสิว

2. ใช้ผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนช่วยลดการผลิตน้ำมันบนผิวหนัง ได้แก่ เซรั่มไฮยาแมทท์

- คำแนะนำ : ห้ามกด บีบสิว ถ้าหัวสิวยังไม่เปิด เพราะจะทำให้สิวดิดเชื้อและไขมันแตกรั่วออกนอกผนังรูขุมขน เข้าสู่ชั้นหนังแท้ กลายเป็นสิวกักเสบ เสี่ยงต่อการเกิดหลุมสิว

3. สิวอักเสบ (หมายเลข 3,4,5)

- สิวอักเสบ คือสิวที่พัฒนาต่อมาจากสิวดุดตัน การอักเสบจะเกิดขึ้นเมื่อ 1. เกิดการติดเชื้อ P.acne หรือ 2. ผนังรูขุมขนแตกรั่วจากการบีบสิว หรือ 3. ผนังรูขุมขนแตกรั่วจากคอดีโนนที่มีขนาดใหญ่เกินกว่ารูขุมขนจะทนแรงดันได้
- ร่างกายจะพยายามกำจัดเชื้อและซากคอดีโนนที่รั่ว โดยการส่งเซลล์ภูมิคุ้มกัน เช่น เม็ดเลือดขาว มาต่อสู้ เข้าสู่กระบวนการอักเสบ จึงเรียกว่า สิวอักเสบ
- ลักษณะเฉพาะของสิวกักเสบคือ จะอาการบวม แดง และเมื่อกดแล้วจะรู้สึกเจ็บ เป็นลักษณะเฉพาะที่เราใช้แยกออกจาก สิวไม่อักเสบ
- หมายเลข 3 : สิวอักเสบชนิด Papule นูนแดงขึ้นมาเล็กน้อย
- หมายเลข 4 : สิวอักเสบชนิด pustule มีหัวหนองให้เห็นชัดเจน
- หมายเลข 5 : สิวอักเสบชนิด nodule/cyst หรือ สิวหัวช้าง สิวซิสต์ รุนแรงที่สุด คอลลาเจนถูกทำลาย อาจกลายเป็นหลุมสิว ควรรีบพบแพทย์เพื่อรักษา



## ภาคผนวก ก

### บริษัท ซีดีไอพี (ประเทศไทย) จำกัด

#### ประวัติความเป็นมาของบริษัท ซีดีไอพี (ประเทศไทย)

บริษัท ซีดีไอพี (ประเทศไทย) จำกัด หรือชื่อเต็มว่า Conceptual Development Intellectual Property มีสำนักงานตั้งอยู่ที่ “อุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย” มีวัตถุประสงค์ในการทำหน้าที่เสมือนเป็นตัวกลางในการเชื่อมประสานระหว่างผู้ผลิตงานวิจัย (University) โรงงานอุตสาหกรรม (Industry) และผู้บริโภค (Market) เข้าด้วยกัน โดยเป็น “ศูนย์กลางการต่อยอดงานวิจัยสู่เชิงพาณิชย์” เป็นการนำเอาความคิด (concept) และความต้องการของลูกค้า มาพัฒนาจนเป็นรูปร่างเกิดเป็นผลิตภัณฑ์ออกสู่ตลาด ริเริ่มจากการเป็นผู้ให้บริการทางด้านงานวิจัยและพัฒนาคิดค้นสูตรผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ที่มีประสิทธิภาพและมาตรฐาน รวมทั้งมีความปลอดภัยสูงสุดแก่ผู้บริโภค รวมทั้งธุรกิจทางด้านยาแผนปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ยาแผนโบราณ สมุนไพร และเครื่องสำอาง

บริษัท ซีดีไอพี (ประเทศไทย) จำกัด เป็นผู้นำด้านธุรกิจให้บริการและคำปรึกษาด้านผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพแบบครบวงจร หรือ One Stop Solution ที่ครอบคลุมตั้งแต่การให้บริการช่วยคิดค้นสูตร (Formulation) บริการรับขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์กับองค์การอาหารและยา (อย.) มีทีมงานวิจัยที่คอยบริการด้านการวิจัยและพัฒนา (Research & Development) มีทีมนวัตกรรม (Innovation) ที่ช่วยต่อยอดงานวิจัยนวัตกรรมใหม่ๆ มีบริการรับจ้างผลิต (OEM Service) มีทีมงานออกแบบบรรจุภัณฑ์ (Artwork Design) และมีเครือข่ายความร่วมมือกับโรงงานอุตสาหกรรมที่มีความเชี่ยวชาญและคุณภาพมาตรฐานสากล ปัจจัยเหล่านี้ต่างเป็นตัวช่วยส่งเสริมให้ บริษัท ซีดีไอพี(ประเทศไทย) จำกัด เป็นที่ยอมรับทั้งในและต่างประเทศ

นอกจากนี้ บริษัท ซีดีไอพี (ประเทศไทย) จำกัด ยังให้ร่วมมือวิจัยและพัฒนาระหว่างสำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ(สวทช) เพื่อผลักดันผลงานวิจัยออกสู่เชิงพาณิชย์ (IP Matching and Utilization) จึงเป็นตัวกลางในการหางานวิจัยจากมหาวิทยาลัย หรือ ศูนย์วิจัย ทั้งภาครัฐและเอกชน ออกมานำเสนอให้กับนักธุรกิจ รวมถึงการรับความต้องการของนักธุรกิจ ที่ต้องการผลิตภัณฑ์ใหม่ (งานวิจัยนวัตกรรม) หรือต้องการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่ให้ดีขึ้นกว่าเดิม หรือการเพิ่มมูลค่าของผลิตภัณฑ์ เป็นโจทย์ให้กับนักวิจัย ในการวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์

ตามความต้องการ จึงถือได้ว่า บริษัท ซีดีไอพี (ประเทศไทย) จำกัด สามารถตอบโจทย์ความต้องการของทั้งนักวิจัยและนักธุรกิจได้อย่างครบวงจร โดยมีนโยบายบริการด้านงานวิจัยด้วยความรวดเร็ว มุ่งผลิตสินค้าที่ดีและมีคุณภาพเพื่อให้เกิดความพึงพอใจแก่ลูกค้าสูงสุด

### วิสัยทัศน์

“เราจะเป็นผู้นำศูนย์กลางการต่อยอดงานวิจัยระดับนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพสู่เชิงพาณิชย์และเป็นที่ยอมรับในระดับอาเซียน”

### พันธกิจ “DRMS”

1. Develop product & process: พัฒนาผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิตและการให้บริการอย่างต่อเนื่อง
2. Regulation & Safety: ดำเนินงานตอบสนองต่อนโยบายของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา และคำนึงถึงความปลอดภัยของผู้บริโภค
3. Market position: พัฒนาผลิตภัณฑ์โดยคำนึงถึงตำแหน่งที่เหมาะสมทางการตลาด และสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์
4. Scientific base: ยึดหลักวิทยาศาสตร์ที่สามารถพิสูจน์ได้ มาใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์

### ผลิตภัณฑ์และบริการ

- วิจัยและพัฒนาสูตรสำหรับยาแผนปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ยาสมุนไพรและเครื่องสำอาง
- บริการรับจ้างผลิตผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ยาสมุนไพรและเครื่องสำอาง
- จินตทะเบียนผลิตภัณฑ์กับองค์การอาหารและยา (อ.ย.)
- การควบคุมคุณภาพ
- การให้ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ยาแผนปัจจุบัน ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ยาสมุนไพรและเครื่องสำอาง
- บริการงานออกแบบบรรจุภัณฑ์

## ภาคผนวก ง

### แบบสอบถามความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกายจากสารสกัด ธรรมชาติซึ่งให้ผลในการรักษาสิ่วบริเวณร่างกาย, สมานแผล, ลดรอยแผลเป็นให้จางลง

แบบสอบถามนี้ได้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาของนักศึกษาปริญญาโท สาขาภาวะผู้ประกอบการและนวัตกรรม วิทยาลัยการจัดการมหาวิทยาลัยมหิดล โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อนำข้อมูลที่ได้ไปใช้ประกอบการศึกษางานวิจัยเกี่ยวกับ “ผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วที่หลังจากสารสกัดธรรมชาติ ซึ่งให้ผลในการรักษาสิ่วที่หลัง, สมานแผล และลดรอยแผลเป็นให้จางลง”

แบบสอบถามทั้งหมดได้แบ่งออกเป็น 4 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

ส่วนที่ 2 : พฤติกรรมการเกิดสิ่วทั่วไปและการรักษาสิ่ว

ส่วนที่ 3 : ประสิทธิภาพการใช้ผลิตภัณฑ์รักษาสิ่วที่หลัง

ส่วนที่ 4 : ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์รักษาสิ่วที่หลัง

ส่วนที่ 5 : ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์รักษาสิ่วที่หลัง Crocozy

### ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ
  - ชาย  หญิง
2. อายุ
  - อายุต่ำกว่า 25 ปี  อายุ 25 - 29 ปี
  - อายุ 30 - 35 ปี  อายุ 36 - 40 ปี  อายุมากกว่า 40 ปี
3. อาชีพ
  - นักเรียน  นักศึกษา
  - รับราชการ/รัฐวิสาหกิจ  พนักงานเอกชน
  - เจ้าของกิจการ/ประกอบธุรกิจส่วนตัว
4. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน
  - ต่ำกว่า 15000 บาท  15,001- 30,000
  - 30,001-45,000  มากกว่า 45,000

### ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการเกิดสิ่วทั่วไปและการรักษาสิ่ว

5. ท่านเคยเป็นสิ่วหรือไม่
  - เคย  ไม่เคย
6. โดยปกติท่านรักษาสิ่วด้วยวิธีใด
  - ซึ่ยารักษาสิ่วเอง  ไปพบแพทย์-คลินิก
  - อื่นๆ
7. ท่านเคยเป็นสิ่วที่หลังหรือไม่
  - เคย  ไม่เคย

\*หากคนที่กดไม่เคย จบบแบบสอบถาม

### ส่วนที่ 3 ประสิทธิภาพการใช้ผลิตภัณฑ์รักษาสิ่วที่หลัง

8. ท่านรักษาสิ่วที่หลังด้วยวิธีใด
  - ซึ่ยามารักษาเอง  ไปพบแพทย์-คลินิก
  - อื่นๆ

9. ท่านเคยใช้ผลิตภัณฑ์ประเภทใดรักษาสิวที่หลัง

- |                                       |   |
|---------------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> ยารับประทาน  | <input type="checkbox"/> สเปรย์รักษาสิว   |
| <input type="checkbox"/> ครีมแต้มสิว  | <input type="checkbox"/> ยาแต้มสิว        |
| <input type="checkbox"/> สบู่รักษาสิว | <input type="checkbox"/> แป้งนํ้ารักษาสิว |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ        |   |

10. ท่านซื้อผลิตภัณฑ์รักษาสิวที่หลังจากที่ใด

- |   |  |
|---|--|
| <input type="checkbox"/> ร้านขายยาทั่วไป        | <input type="checkbox"/> Boots, Watsons, Matsumoto |
| <input type="checkbox"/> Tesco Lotus, BigC      | <input type="checkbox"/> Tops, Gourmet Market,     |
| <input type="checkbox"/> Foodland, Villa Market | <input type="checkbox"/> คลินิกรักษาสิว            |

11. จากที่ท่านใช้ผลิตภัณฑ์รักษาสิวที่หลัง ท่านพบปัญหาอะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- |  |                                     |
|--|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> รักษาไม่ได้ผล | <input type="checkbox"/> แห้งซ้ำ    |
| <input type="checkbox"/> ผื่นแดง       | <input type="checkbox"/> มีกลิ่นฉุน |
| <input type="checkbox"/> ทิ้งคราบ      | <input type="checkbox"/> ระคายเคือง |
| <input type="checkbox"/> อื่นๆ         |                                     |



ส่วนที่ 4 ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์รักษาสิวที่หลัง

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์รักษาสิวที่หลัง	มากที่สุด ← → น้อยที่สุด				
	5	4	3	2	1
12. ท่านให้ความสำคัญต่อประสิทธิภาพการรักษาสิวที่หลัง					
13. ผลิตภัณฑ์มีลักษณะหัวสเปรย์ฉีดละอองกระจาย ชุ่มชื้นไวแห้งเร็ว					
14. บรรจุภัณฑ์แสดงรูปสินค้าชัดเจน เห็นชัดมีรายละเอียดสินค้าครบถ้วน					
15. มีการกล่าวถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์ใน Internet ( Pantip, Jeban )					
16. มีการแนะนำการใช้ผลิตภัณฑ์จากผู้ที่มีชื่อเสียง ( ดารา , Net Idol )					
17. หาซื้อได้ง่ายตามห้างสรรพสินค้า และร้านขายยาทั่วไป					
18. สามารถหาซื้อได้ตามช่องทางออนไลน์ เช่น Facebook, Website, IG					
19. สินค้ามีโปรโมชั่น ลดราคา มีของแถม					
20. มี PC คอยให้คำแนะนำสินค้าตามจุดขาย					
21. การโปรโมชั่นสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์					
22. การโปรโมชั่นสินค้าผ่านการออกบูธผ่านงาน event ต่างๆ					
23. ราคาที่มีผลต่อการตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์					



## ส่วนที่ 5 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์รักษาสิวที่หลัง Crocozy

น้ำมันจระเข้ (Crocodile oil) มีประโยชน์อย่างไร?

ผลจากการศึกษาวิจัย พบว่าน้ำมันที่สกัดจากไขมันจระเข้ มีคุณสมบัติเด่นในด้าน

1. การบำรุงผิวพรรณ ให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว
2. ลดอาการอักเสบระคายเคือง จากผิวหนังที่แห้งกร้าน ขาดความชุ่มชื้น มีคุณสมบัติยับยั้งเชื้อแบคทีเรีย Staphylococcus aureus, Klebsiella pneumoniae และลดการเจริญเติบโตของเชื้อรา Candida albicans ได้อย่างมีนัยสำคัญสูงถึง 81.7%
3. ช่วยสมานแผลไฟไหม้ น้ำร้อนลวก ให้หายได้เร็วขึ้น
4. มีส่วนช่วยกระตุ้นชั้นเซลล์ผิวใหม่และควบคุมเอนไซม์ในการสร้างชั้นผิวอย่างค่อยเป็นค่อยไป ทำให้ชั้นเซลล์ผิวใหม่มีการเรียงตัวที่เป็นระเบียบ ลดการเกิดรอยแผลเป็นได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ส่วนประกอบหลักๆ ที่มีอยู่ในน้ำมันจระเข้ คือ โอเมก้า (Omega) 3, 6, และ 9 ซึ่งสามารถเพิ่มความชุ่มชื้นให้กับผิวหนังได้อย่างดีเยี่ยม ซึ่งมีองค์ประกอบของกรดไขมัน Palmitic Acid , Oleic Acid และ Linoleic Acid สูง

24. ถ้าหากมีผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิวที่หลัง โดยมีส่วนผสม Crocodile Oil สักเคราะห์ท่านสนใจหรือไม่

“Crocodile Oil มีคุณสมบัติยับยั้งเชื้อแบคทีเรีย และ ลดการเจริญเติบโตของเชื้อรา ซึ่งเป็นสาเหตุหลักของการเกิดสิวที่หลัง นอกจากนี้ยังช่วยลดการเกิดรอยแผลเป็น, ลดการอักเสบระคายเคืองผิว และช่วยให้ความชุ่มชื้นแก่ผิว”

( ) สนใจ ( ) ไม่สนใจ

25. หากผลิตภัณฑ์ขนาด 50 ml ท่านคิดว่าราคาเท่าใดที่ท่านจะเต็มใจจะจ่าย

( ) น้อยกว่า 300 ( ) 301-400  
( ) 401-500 ( ) มากกว่า 500

26. ข้อเสนอแนะ

.....

## ภาคผนวก จ

**ผลสำรวจแบบสอบถามความคิดเห็นต่อผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วบริเวณร่างกายจากสารสกัดธรรมชาติซึ่งให้ผลในการรักษาสิ่วบริเวณร่างกาย, สมานแผล, ลดรอยแผลเป็นให้  
จางลง**

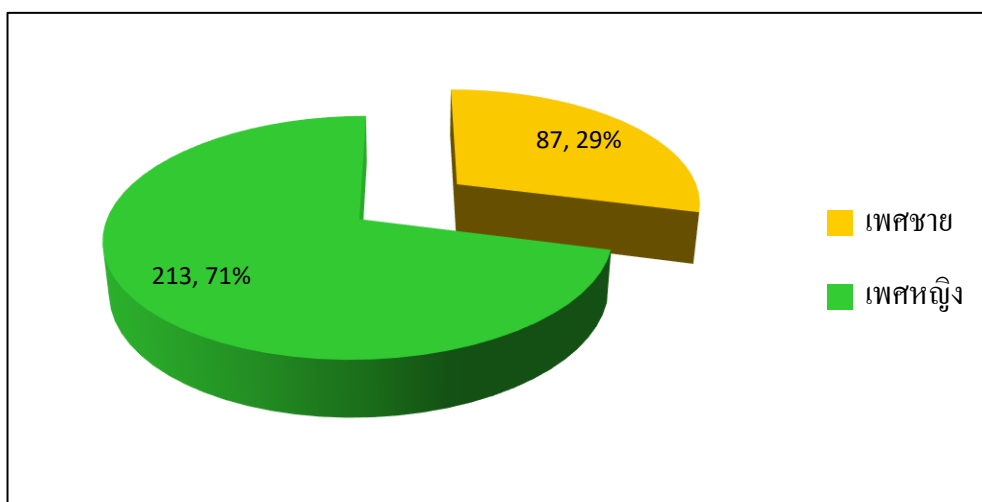
จากการสำรวจกลุ่มตัวอย่างเพศชายและหญิง จำนวน 300 คน ได้ผลการสำรวจ ดังนี้

ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 25 – 35 ปี และเป็นเพศหญิงมากกว่าเพศชาย โดย 71% เป็นเพศหญิง และ 29% เป็นเพศชาย ผลการทำแบบสอบถามสรุปได้ว่า พบคนเป็นสิ่วที่หลัง 73% ส่วนใหญ่ซื้อยามารักษาเอง โดยใช้สบู่รักษาสิ่วและสเปรย์รักษาสิ่วมากที่สุดสองอันดับแรก สถานที่ที่ผู้บริโภคนิยมซื้อผลิตภัณฑ์มากที่สุด ได้แก่ Boots, Watsons และ ร้านขายยาทั่วไป ส่วนใหญ่พบปัญหาในเรื่องของการรักษาไม่ได้ผลและแห้งซ้ำในผลิตภัณฑ์รักษาสิ่วปัจจุบันมากที่สุด ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์รักษาสิ่วที่หลังมากที่สุด 3 อันดับ ได้แก่ ประสิทธิภาพในการรักษา, หาซื้อได้ง่าย และ รีวิวใน Internet เรียงตามลำดับ

และในเรื่องข้อมูลเกี่ยวกับ Crocodile Oil ถ้าหากมีผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิ่วที่หลังโดยมีส่วนผสมของ Crocodile Oil 85% ให้ความเห็นว่าสนใจ และเต็มใจจะจ่ายในขนาด 50 ml. ราคาไม่เกิน 300 บาท

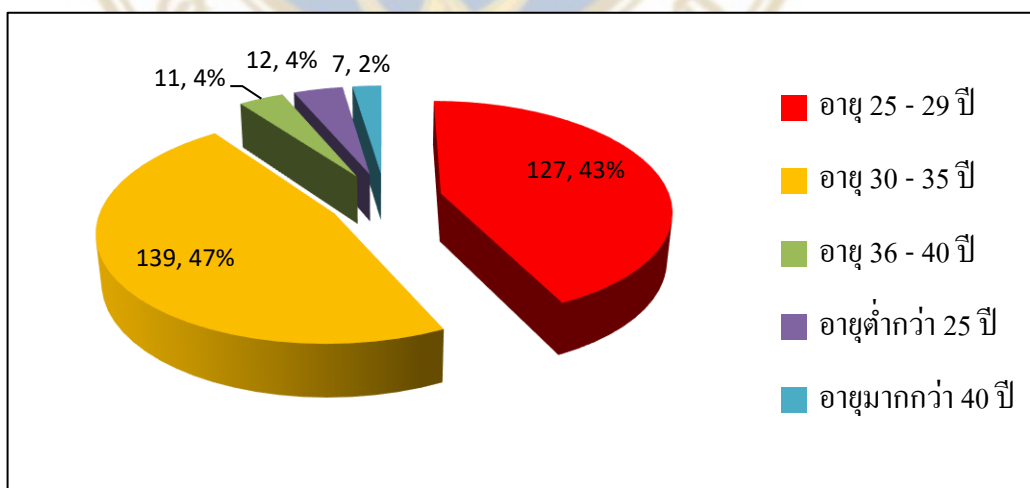
## กราฟแสดงรายละเอียดอัตราร้อยละผลการตอบแบบสอบถามในแต่ละหัวข้อ

### 1.กราฟแสดงเพศของผู้ที่ทำการตอบแบบสอบถาม



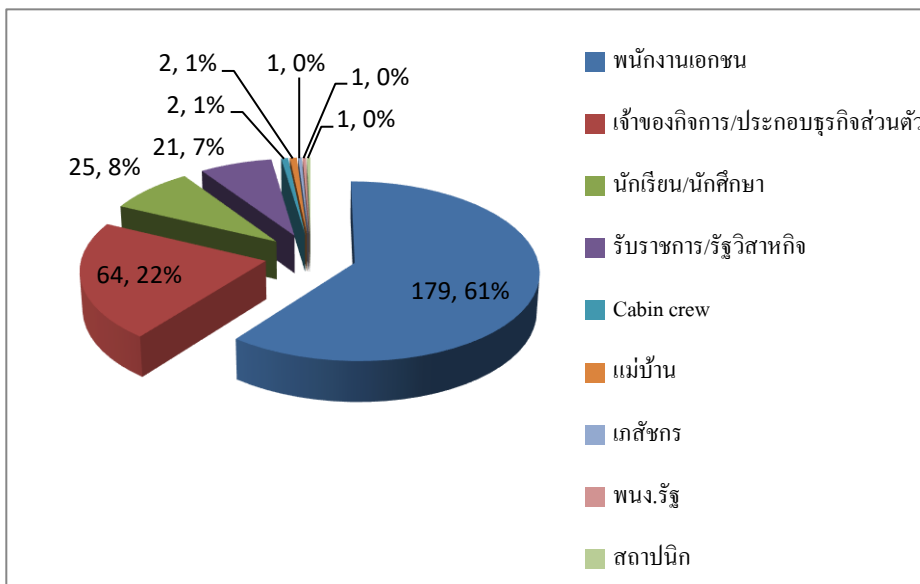
ภาพที่ 8 กราฟแสดงเพศของผู้ที่ทำการตอบแบบสอบถาม ชาย-หญิง จำนวน 300 คน

### 2.กราฟแสดงอายุของผู้ที่ทำการตอบแบบสอบถาม



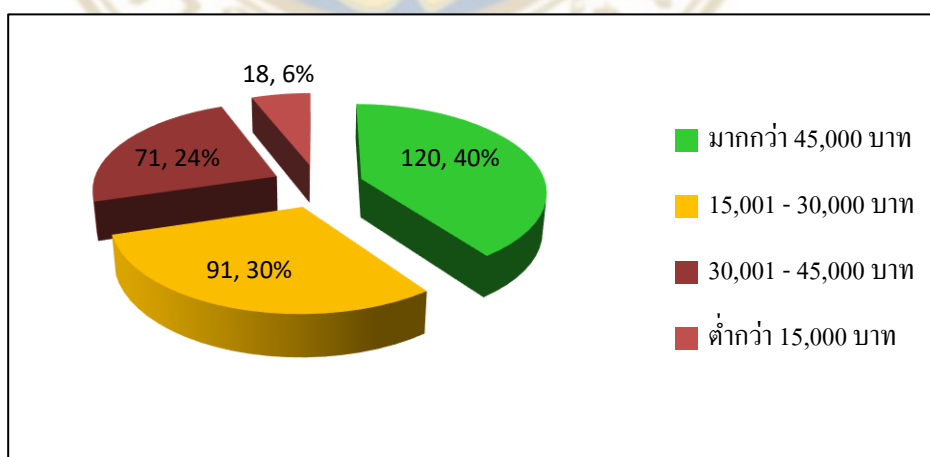
ภาพที่ 9 กราฟแสดงอายุของผู้ที่ทำการตอบแบบสอบถาม ชาย-หญิง จำนวน 300 คน

3.กราฟแสดงอาชีพของผู้ที่ทำการตอบแบบสอบถาม



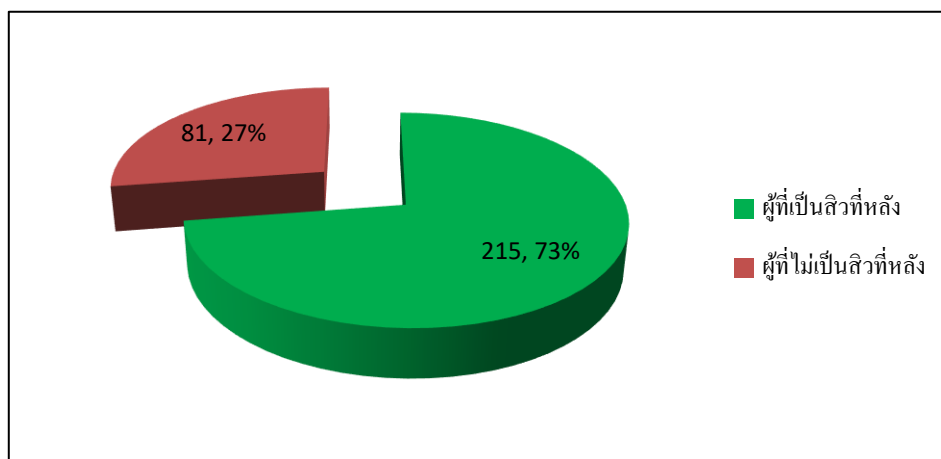
ภาพที่ 10 กราฟแสดงอาชีพของผู้ที่ทำการตอบแบบสอบถาม ชาย-หญิง จำนวน 300 คน

4.กราฟแสดงรายได้ของผู้ที่ทำการตอบแบบสอบถาม



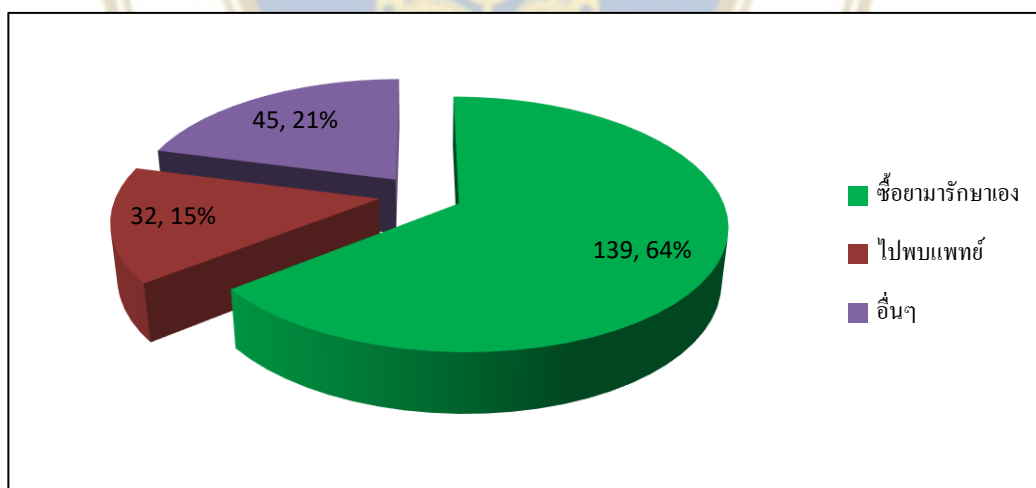
ภาพที่ 11 กราฟแสดงเพศของผู้ที่ทำการตอบแบบสอบถาม ชาย-หญิง จำนวน 300 คน

5.กราฟแสดงผลการเป็นสิ่วของผู้ที่ทำการตอบแบบสอบถาม



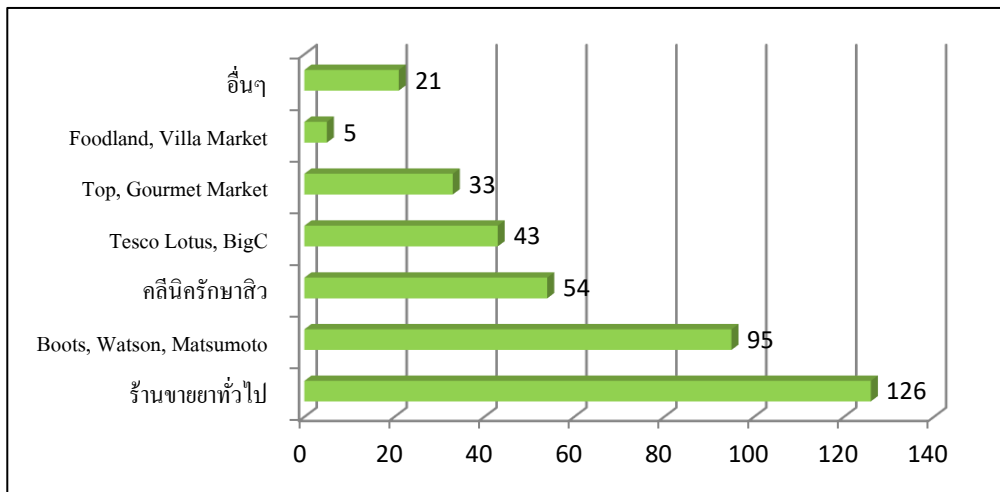
ภาพที่ 12 กราฟแสดงผลการเป็นสิ่วของผู้ที่ทำการตอบแบบสอบถาม ชาย-หญิง จำนวน 296 คน

6.กราฟแสดงวิธีการรักษาสิ่วของผู้ที่ทำการตอบแบบสอบถาม



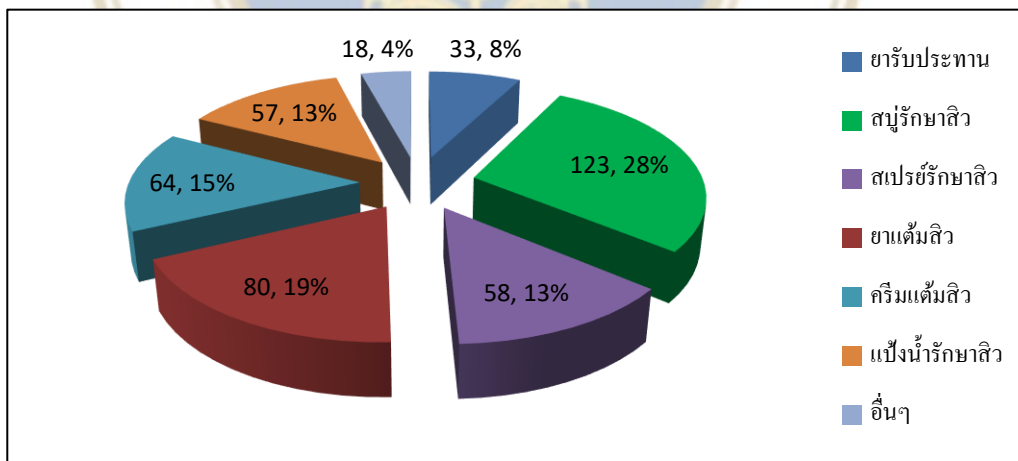
ภาพที่ 13 กราฟแสดงวิธีการรักษาสิ่วของผู้ที่ทำการตอบแบบสอบถาม ชาย-หญิง จำนวน 215 คน

7. กราฟแสดงผลิตภัณฑ์รักษาสิวของผู้ทำการตอบแบบสอบถาม



ภาพที่ 14 กราฟแสดงผลิตภัณฑ์รักษาสิวของผู้ทำการตอบแบบสอบถาม ชาย-หญิง จำนวน 215 คน

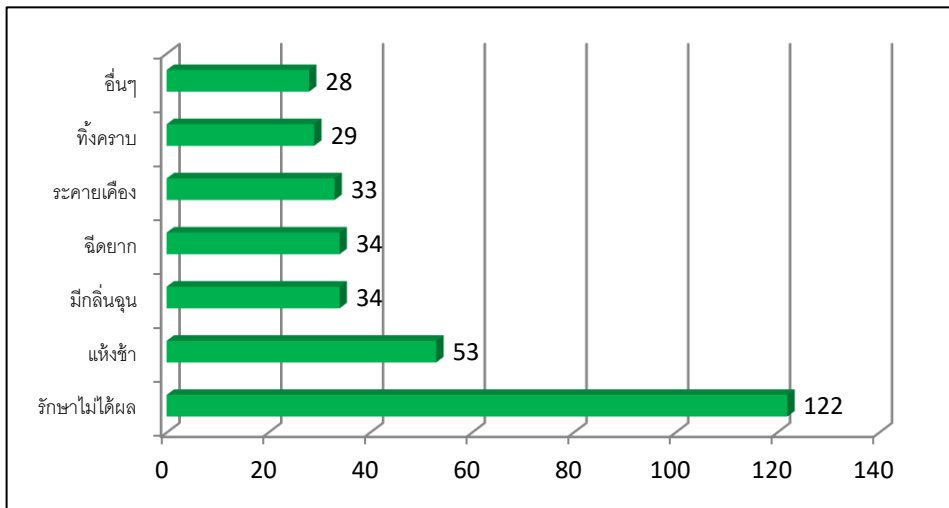
8. กราฟแสดงสถานที่ที่ผู้ทำการตอบแบบสอบถามซื้อยารักษาสิวที่หลัง



ภาพที่ 15 กราฟแสดงสถานที่ที่ผู้ตอบแบบสอบถาม ชาย-หญิง จำนวน 215 คน ซื้อยารักษาสิวที่หลัง

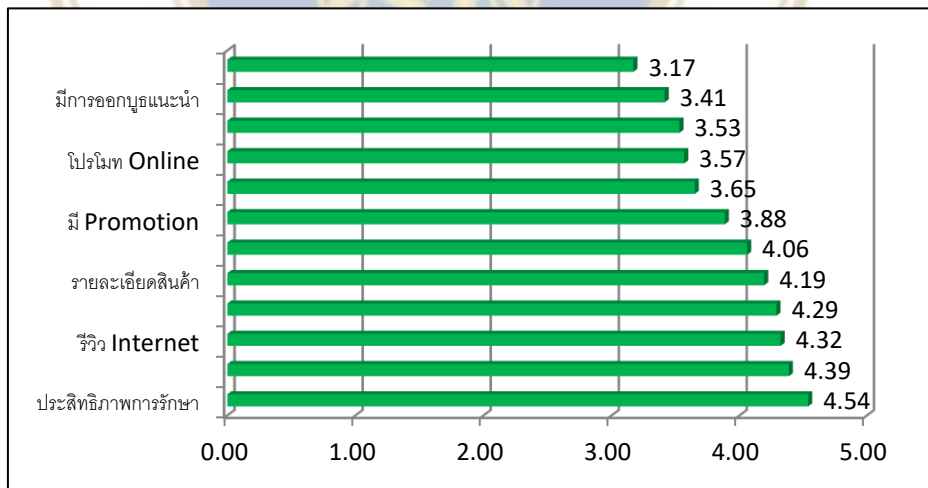


9.กราฟแสดงปัญหาของผลิตภัณฑ์รักษาสิวที่หลังของผู้ทำการตอบแบบสอบถาม



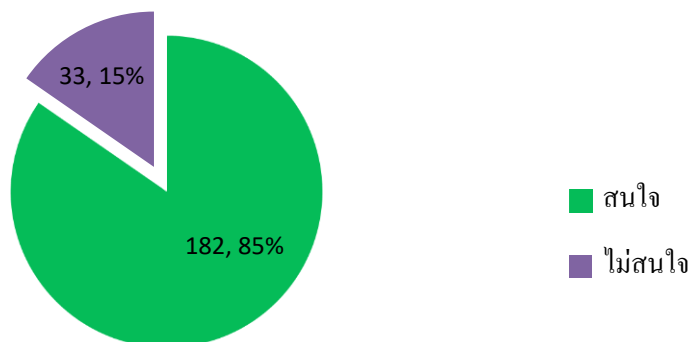
ภาพที่ 16 กราฟแสดงปัญหาของผลิตภัณฑ์รักษาสิวที่หลังของผู้ตอบแบบสอบถามชาย-หญิง จำนวน 215 คน

10.กราฟแสดงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์รักษาสิวที่หลังของผู้ตอบแบบสอบถาม



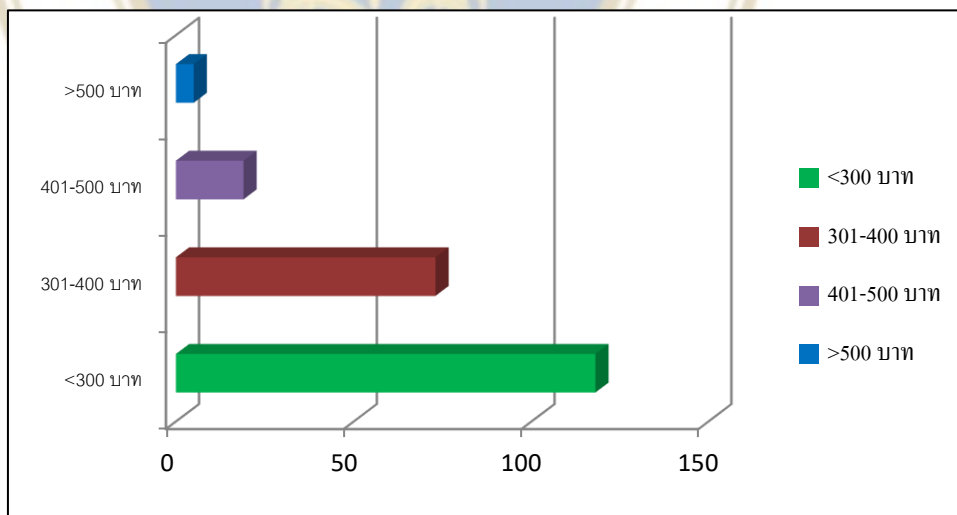
ภาพที่ 17 กราฟแสดงปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อผลิตภัณฑ์รักษาสิวที่หลังของผู้ตอบแบบสอบถามชาย-หญิง จำนวน 215 คน

11. กราฟแสดงความสนใจผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิวที่หลังโดยมีส่วนผสมของ Crocodile Oil ของผู้ตอบแบบสอบถาม



ภาพที่ 18 กราฟแสดงความสนใจผลิตภัณฑ์สเปรย์รักษาสิวที่หลังโดยมีส่วนผสมของ Crocodile Oil ของผู้ตอบแบบสอบถามชาย-หญิง จำนวน 215 คน

12. กราฟแสดงราคาของสเปรย์รักษาสิวที่หลังที่ผู้ตอบแบบสอบถามเต็มใจจะจ่ายในขนาดขวด 50 ml.



ภาพที่ 19 กราฟแสดงราคาของสเปรย์รักษาสิวที่หลังที่ผู้ตอบแบบสอบถาม ชาย-หญิง จำนวน 215 คนเต็มใจจะจ่ายในขนาดขวด 50 ml.