แผนธุรกิจ เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม
เฟอร์นิเจอร์ ที่มีความทนทานต่อสภาพการใช้งานและสภาพอากาศ

มงคล สมบูรณ์ธนรัชต์

วิทยานิพนธ์/สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2565

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนธุรกิจ เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม เฟอร์นิเจอร์ ที่มีความทนทานต่อสภาพการใช้งานและสภาพอากาศ

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 14 มกราคม พ.ศ. 2565

……..

นายมงคล สมบูรณ์ธนรัชต์

ผู้วิจัย

……	……
ตรียุทธ พรหมศิริ,	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ธนพล วีราสา,
Ph.D.	Ph.D.
อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์	ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์
……	……
รองศาสตราจารย์วิชิตา รักธรรม,	วสุ กีรติวุฒิเศรษฐ์,
Ph.D. คณบดี	Ph.D.
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล	กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่องแผนธุรกิจ “INFURNITE” เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม ที่มีความทนทานต่อสภาพการใช้งาน ปลวก และสภาพอากาศฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาข้อมูล โอกาสและความเป็นไปได้ของธุรกิจ เพื่อเป็นแนวทางในการต่อยอดให้กับผู้ประกอบการธุรกิจ ที่สนใจผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้เทียมซึ่งเป็นวัสดุที่สามารถใช้ทดแทนไม้ธรรมมชาติได้และมีคุณสมบัติบางประการที่ดีกว่าไม้ธรรมชาติช่วยให้ผู้ประกอบการมีความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้เทียมเพิ่มมากขึ้น และสามารถนำองค์ความรู้เหล่านี้ไปใช้เพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ เพื่อเพิ่มโอกาสและความสามารถในการแข่งขันและก้าวสู่ความสำเร็จได้ในอนาคต

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงแก่อาจารย์ที่ปรึกษา ประธานกรรมการ และ คณะกรรมการที่ปรึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งขอกราบขอบพระคุณ ดร.ตรียุทธ พรหมศิริ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ธนพล วีราสา และดร.กฤษกร สุขเวชชวรกิจ และดร.วสุ กีรติวุฒิเศรษฐ์ ที่ช่วยกรุณาให้คาปรึกษาจนทาให้สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จไปได้อย่างดี

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณสมาชิกในครอบครัว คุณพ่อ คุณแม่ ภรรยา ที่ให้การสนับสนุน และเป็นแรงบันดาลใจ กาลังใจที่สำคัญเสมอมา ขอกราบขอบพระคุณคณะครูอาจารย์ทุกท่านสาหรับวิชาความรู้และคำชี้แนะตลอดการศึกษา ณ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

มงคล สมบูรณ์ธนรัชต์

แผนธุรกิจ เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม
เฟอร์นิเจอร์ ที่มีความทนทานต่อสภาพการใช้งานและสภาพอากาศ
Artificial Wood Furniture
INFURNITE weather durable furniture

มงคล สมบูรณ์ธนรัชต์ 6350017

กจ.ม.

คณะกรรมการที่ปรึกษาสารนิพนธ์ : ดร.ตรียุทธ พรหมศิริ, Ph.D., ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ธนพล วีราสา, Ph.D., ดร.วสุ กีรติวุฒิเศรษฐ์, Ph.D.

บทคัดย่อ

แบรนด์INFURNITEเป็นบริษัทที่ทำการผลิตเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปที่ทำจากไม้เทียม ซึ่งเป็นวัสดุที่มีความทนทานต่อสภาพการใช้งานเพื่อแก้ไขปัญหาและข้อจำกัดในการใช้งานของเฟอร์นิเจอร์ที่มีอยู่ในปัจจุบันโดยผลิตภัณฑ์จะทำมาจากวัสดุไม้เทียมประเภทโพลิเมอร์ที่สามารถใช้กระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์โดยปกติทั่วไปได้ แต่วัสดุมีความทนทานต่อสภาพการใช้งานมากกว่าไม้ธรรมชาติและไม้Particle Boardที่มักนิยมนำมาทำเฟอร์นิเจอร์เป็นอย่างมาก ทำให้ผลิตภัณฑ์ของแบรนด์INFURNITEมีรูปแบบการนำไปใช้งานได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น เช่น การใช้งานภายในครัวหรือห้องน้ำ ซึ่งมักจะเป็นพื้นที่ที่มีโอกาสสัมผัสกับความชื้นและน้ำอยู่เป็นประจำ หรือการใช้งานในพื้นที่ที่มีความกังวลปัญหาปลวกกัดกินเนื้อไม้ เป็นต้น โดยเฟอร์นิเจอร์จะผลิตออกมาในรูปแบบเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปเป็นModuleย่อยที่ขนาดไม่ใหญ่มากแต่สามารถนำมาประกอบกันเพื่อปรับขนาดให้มีความพอดีกับพื้นที่ ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่มีพื้นที่การใช้งานและงบประมาณที่แตกต่างกัน

ในปัจจุบันการขยายตัวของประชากรในตัวเมืองมีเพิ่มสูงขึ้นเรื่อย ๆ อันเนื่องมาจากภาคเศรษฐกิจมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยเพิ่มมากขึ้น ส่งผลทำให้มีความต้องการเฟอร์นิเจอร์เพื่อมาตกแต่งที่อยู่อาศัยเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน แต่เนื่องจากวัสดุที่มีใช้อยู่ในปัจจุบัน เช่น ไม้ธรรมชาติอาจจะยังมีปริมาณที่ไม่เพียงพอกับความต้องการ หรือ ไม้Particle Boardเองก็ยังไม่สามารถตอบโจทย์การใช้งานได้ในทุกพื้นที่ ทำให้เราเห็นช่องทางในการทำธุรกิจ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจจะมีอยู่สองกลุ่มคือ กลุ่มเป้าหมายหลักคือกลุ่มลูกค้ารายย่อย(B2C) ได้แก่ กลุ่มที่มีความ

ต้องการตกแต่งที่อยู่อาศัยของตนเอง และกลุ่มเจ้าของโครงการที่พักอาศัย ที่ต้องการนำเฟอร์นิเจอร์ไปตกแต่งเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการหรือนำไปทำเป็นโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย การดำเนินงานของธุรกิจในภาพรวมจะมีการบริการให้คำปรึกษาในการออกแบบจากขนาดพื้นที่หน้างานจริงและหลังจากที่สรุปแบบและยอดการสั่งซื้อสินค้า จึงจะเริ่มทำการสั่งผลิตสินค้าโดยมีวัตถุดิบหลักคือแผ่นไม้เทียมPVC Foam Boardซึ่งทำการสั่งซื้อมาจากผู้ผลิตภายในประเทศที่ได้คุณภาพมีมาตรฐาน แล้วจึงนำมาแปรรูปให้ได้ขนาดตามที่ออกแบบไว้ จากนั้นจะทำการประกอบทำสีและตรวจสอบคุณภาพก่อนส่งมอบและติดตั้งให้กับลูกค้า โดยเป็นการบริการแบบ One stop service ที่มีการดูแลหลังการขายและมีการรับประกันคุณภาพและอายุการใช้งานของสินค้า โดยในช่วงแรกของการดำเนินงาน จะแบ่งหน่วยงานในการดำเนินงานองค์กรออกเป็นฝ่าย คือ ฝ่ายงานบริหารจะดูแลในเรื่องของการอำนวยการ การควบคุมงานและวางแผน ฝ่ายขายและการตลาด ฝ่ายออกแบบ ฝ่ายผลิตและขนส่ง ฝ่ายบัญชีและการเงิน รูปแบบกลยุทธ์ที่ใช้ในการดำเนินงาน คือ DifferentiationผสมผสานกับCost Leadershipจากการศึกษาความต้องการของตลาดลูกค้าที่มีความต้องการซื้อเฟอร์นิเจอร์และกลุ่มธุรกิจที่ผลิตสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ในตลาดพบว่ามีช่องว่างในการทำตลาด คือ กลุ่มธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ที่เน้นในเรื่องความทนทานและมีราคาในระดับปานกลางยังมีผู้เล่นอยู่ในตลาดไม่มากนัก ดังนั้นเราจะอาศัยจุดนี้ในการสร้างความแตกต่างโดยมุ่งเน้นกระบวนการออกแบบและการผลิตที่ใช้ต้นทุนในระดับต่ำแต่สินค้ายังคงมีคุณภาพและได้มาตรฐาน ทำให้สามารถผลิตสินค้าได้ในระดับราคาที่เหมาะสมกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ส่วนในอนาคตเรามีแผนที่Diversificationผลิตสินค้าอื่นๆ เช่น ผลิตชุดครัวไทยสำเร็จรูปสำหรับวางไว้นอกบ้าน ผลิตบ้านพักสำเร็จรูปเพื่อกลุ่มธุรกิจโรงแรม หรือ อุปกรณ์ที่ใช้ตกแต่งสวน เช่น โครงไม้ระแนงแขวนกล้วยไม้ โต๊ะหรือเก้าอี้ไม้ระแนง รั้วแปลงดอกไม้ เป็นต้น

ในส่วนของแผนการตลาดและการเงินนั้น จะมีการกำหนดราคาสินค้าจากการสำรวจคู่แข่ง การคำนวณต้นทุนกำไรจากการดำเนินงานและกำลังซื้อกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในตลาด ทำให้เราสามารถกำหนดPositionของสินค้าโดยเน้นกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง เพราะเป็นกลุ่มที่พอจะมีกำลังซื้อและมีสัดส่วนของประชากรที่มีปริมาณอยู่มากพอสมควร สอดคล้องกับรูปแบบของสินค้าที่เน้นตลาดMass Productionและการใช้พื้นที่ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดเป็นหลัก โดยมีช่องทางการขายคือ การออกงานอีเว้นท์และการมีหน้าร้านบริการแบบOne Stop Serviceเป็นช่องทางหลัก และการใช้ช่องทางออนไลน์ในการสร้างBrand Awarenessและเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ทุกที่ทุกเวลาเพิ่มความสะดวกในการนำเสนอรูปแบบของสินค้าและบริการ โดยใช้ต้นทุนไม่สูงมากนัก ในด้านแผนการเงินจะใช้เงินลงทุนในปีแรกประมาณ 3.23 ล้านบาท โดยใช้เงินลงทุนส่วนของเจ้าของ 2 ล้านบาท และเงินกู้ 1.23 ล้านบาท และจากการคาดการณ์จะมียอดขายโดยประมาณ 416 หน่วยต่อปี ซึ่งจะทำให้มี

รายได้เฉลี่ยในปีแรกประมาณ 13.13 ล้านบาท เมื่อหักลบราจ่ายทั้งหมดจะทำให้มีกำไรโดยเฉลี่ยในปีแรกประมาณ 0.98 ล้านบาท IRR อยู่ที่ 52% NPV เท่ากับ 3.086 ล้านบาท และระยะเวลาที่ใช้ในการคืนทุนอยู่ที่3ปีโดยประมาณ

คำสำคัญ : เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม/ เฟอร์นิเจอร์ไม้พาสติก/ เฟอร์นิเจอร์ที่มีความทนทาน/
เฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูป/

113 หน้า

สารบัญ

		หน้า
กิตติกรรมประกาศ		**ข**
บทคัดย่อ		**ค**
สารบัญรูปภาพ		**ซ**
สารบัญตาราง		**ญ**
บทที่ 1	**บทนำ**	**1**
บทที่ 2	**รายละเอียดของธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ และบริการ**	**3**
	2.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ	3
	2.2 รูปแบบธุรกิจ	5
	2.3 สินค้าและบริการ	7
	2.4 คุณค่าที่จะได้รับจากสินค้าและบริการ	8
	2.5 วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมาย และ จุดประสงค์	9
บทที่ 3	**การวิเคราะห์โอกาส อุตสาหกรรม และตลาด**	**10**
	3.1 การวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน	10
	3.2 การวิเคราะห์แนวโน้มธุรกิจ	12
	3.3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ 5-FORCE	18
	3.4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ PESTEL	20
	3.5 การวิเคราะห์ปัจจัยโดยใช้SWOT	22
บทที่ 4	**การวิจัยทางการตลาดและแผนธุรกิจ**	**24**
	4.1 การวิจัยทางการตลาด	24
	4.2 แผนการตลาด	41
บทที่ 5	**แผนการดำเนินงาน**	**47**
	5.1 ทำเลที่ตั้ง	47
	5.2 แผนการผลิตสินค้า	49
	5.3 กระบวนการดำเนินงาน	51

สารบัญ (ต่อ)

	5.4 อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องมือ	57
บทที่ 6	**การบริหารและโครงสร้างองค์กร**	**58**
	6.1 รายละเอียดของผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	58
	6.2 โครงสร้างองค์กร	59
	6.3 คุณสมบัติพนักงานในแต่ละตำแหน่ง	59
	6.4 การบริหาร การวางแผน	62
บทที่ 7	**แผนการเงิน**	**65**
	7.1 เหตุผลในการลงทุนทำธุรกิจ	65
	7.2 โครงสร้างและนโยบายทางการลงทุน	66
	7.3 การประมาณการยอดขาย ต้นทุน ราคาขาย (Normal Case)	67
	7.4 ประมาณการงบของธุรกิจ (Normal Case)	70
	7.5 ประมาณการผลตอบแทนทางการเงิน (Normal Case)	71
	7.6 การประมาณการยอดขาย ต้นทุน ราคาขาย (Worst Case)	72
	7.7 ประมาณการงบของธุรกิจ (Worst Case)	73
	7.8 ประมาณการผลตอบแทนทางการเงิน (Worst Case)	75
	7.9 การตัดสินใจในฐานะผู้ประกอบการ Entrepreneurial Decision	75
บทที่ 8	**แผนการจัดการความเสี่ยง**	**77**
บรรณานุกรม		**79**
ภาคผนวก		**80**
	ภาคผนวก ก	80
	ภาคผนวก ข	85
	ภาคผนวก ค	91
	ภาคผนวก ง	95
	ภาคผนวก จ	112

สารบัญรูปภาพ

ภาพ		หน้า
2.1	แสดงCONCEPTของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์	4
2.2	แสดงแนวโน้มธุรกิจเฟอร์นิเจอร์	5
2.3	แสดงแนวโน้มการใช้วัสดุไม้เทียมที่ทำจากโพลิเมอร์	5
2.4	แสดงBUSINESS MODEL CANVAS	7
2.5	แสดงแผนภาพคุณค่าของสินค้าและบริการ	8
2.6	แสดงการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์ KNOCK DOWN	8
2.7	แสดงการใช้ 3D-ARในการออกแบบ	9
3.1	แสดงห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจ	10
3.2	แสดงแนวโน้มปริมาณที่อยู่อาศัยสร้างใหม่	13
3.3	แสดงแนวโน้มปริมาณยอดขายที่อยู่อาศัย	13
3.4	แสดงแนวโน้มปริมาณที่อยู่อาศัยที่ยังขายไม่ได้	14
3.5	แสดงแนวโน้มอุปทานที่อยู่อาศัย	14
3.6	แสดงอุปทานที่อยู่อาศัยใหม่	15
3.7	แสดงมูลค่าและราคาเฉลี่ยที่อยู่อาศัยต่อยูนิต	15
3.8	แสดงปริมาณที่อยู่อาศัยที่ขายได้	16
3.9	แสดงปริมาณที่อยู่อาศัยสะสมที่ยังขายไม่ได้ในแต่ละชนิดที่อยู่อาศัย	16
3.10	แสดงแนวโน้มการค้นหาคำผ่านINTERNET SEARCH ENGINE	17
3.11	แสดงแบรนด์คู่แข่งในตลาด	24
4.1	แสดงสัดส่วนชนิดของเฟอร์นิเจอร์ที่ลูกค้าให้ความสำคัญ	31
4.2	แสดงชนิดของเฟอร์นิเจอร์ที่สามารถใช้ได้ทั้งที่บ้านและที่ทำงาน (4P)	32
4.3	แสดงฟังก์ชันของเฟอร์นิเจอร์ที่ลูกค้าให้ความสำคัญ	32
4.4	แสดงฟังก์ชันของเฟอร์นิเจอร์ที่ลูกค้าคิดว่าไม่จำเป็น	33
4.5	แสดงการให้คุณค่ากับขนาดที่พอดีกับพื้นที่	34
4.6	แสดงราคาสินค้าในรูปแบบวัสดุชนิดต่างๆ	35
4.7	แสดงการได้เห็นสินค้าจริงมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ	37

สารบัญรูปภาพ (ต่อ)

ภาพ		หน้า
4.8	แสดงช่องทางการได้รับข่าวสารของผู้บริโภค	38
4.9	แสดงPosition Mapของธุรกิจกลุ่มเฟอร์นิเจอร์	42
4.10	แสดงตัวอย่างเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม	44
5.1	แสดงการขยายตัวของเมืองไปในทิศทางต่างๆ	47
5.2	แสดงภาพสำนักงานและโกดังเก็บสินค้า	48
5.3	แสดงภาพที่ตั้งสาขาและรูปแบบการจัดร้าน	49
5.4	แสดงส่วนแบ่งตลาดของคู่แข่งและการประมาณยอดขาย	50
5.5	แสดงระบบบริหารงานขายและระบบจัดซื้อ	51
5.6	แสดงระบบบริหารงานขายและระบบจัดจ้าง	52
6.1	แสดงโครงสร้างองค์กร	59
7.1	แสดงยอดโอนกรรมสิทธิ์บ้าน	72
7.2	แสดงยอดโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียม	72

สารบัญตาราง

ตาราง		หน้า
3.1	แสดงราคาวัสดุแผ่นไม้เทียม	10
3.2	แสดงการคำนวนต้นทุนวัสดุตู้ขนาด 1mx0.6mx2.8m	11
3.3	แสดงราคาขายตู้ขนาด 1mx0.6mx2.8m	11
3.4	แสดงการคำนวนต้นทุนรวมอุปกรณ์และค่าจ้างผลิต	12
4.1	แสดงรูปแบบของเฟอร์นิเจอร์ที่เหมาะกับคุณสมบัติวัสดุไม้เทียม	31
4.2	แสดงผลแบบสอบถามการให้คุณค่ากับสินค้า	39
4.3	แสดงความคิดเห็นของลูกค้าเกี่ยวกับรูปแบบเฟอร์นิเจอร์	40
4.4	แสดงวงเงินในการกู้ของแต่ละระดับรายได้	41
4.5	แสดงSTPกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย	41
4.6	แสดงการเปรียบเทียบประเด็นต่างๆกับคู่แข่ง	42
4.7	แสดงค่าใช้จ่ายของช่องทางการจัดจำหน่าย	46
5.1	แสดงราคาวัสดุไม้เทียมจากแหล่งต่างๆ	52
5.2	แสดงอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องมือ	57
6.1	แสดงรายละเอียดของผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	58
7.1	แสดงการเปรียบเทียบผลตอบแทนในแต่ละรูปแบบการดำเนินงาน	66
7.2	แสดงเงินลงทุนในโครงการ (เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร)	66
7.3	แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	67
7.4	แสดงระยะเวลาในแต่ละขั้นตอนการผลิตตู้เก็บของ	67
7.5	แสดงระยะเวลาในแต่ละขั้นตอนการผลิตตู้ครัว	68
7.6	แสดงประมาณการยอดขาย	68
7.7	แสดงประมาณการต้นทุนตู้เก็บของ	69
7.8	แสดงประมาณการต้นทุนตู้ครัว	69
7.9	แสดงประมาณการราคาขาย	69
7.10	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน(Normal Case)	70
7.11	แสดงประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน(Normal Case)	70

สารบัญตาราง (ต่อ)

ตาราง		หน้า
7.12	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด(Normal Case)	71
7.13	แสดงเงินทุนหมุนเวียน(Normal Case)	71
7.14	แสดงประมาณการผลตอบแทนทางการเงิน (Normal Case)	72
7.15	แสดงประมาณการยอดขาย(Worst Case)	73
7.16	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน(Worst Case)	73
7.17	แสดงประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน(Worst Case)	74
7.18	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด(Worst Case)	74
7.19	แสดงเงินทุนหมุนเวียน(Worst Case)	75
7.20	แสดงประมาณการผลตอบแทนทางการเงิน (Worst Case)	75

บทที่ 1
บทนำ

1. บทนำ

จากปัญหาที่ผู้ใช้งานเฟอร์นิเจอร์ในปัจจุบันมักพบเจอไม่ว่าจะเป็นการบวมเนื่องมาจากโดนน้ำและความชื้นการผุพังเนื่องมาจากโดนปลวกแทะ ซึ่งเป็นปัญหาที่เกิดจากข้อจำกัดของตัววัสดุที่นำมาใช้ทำเฟอร์นิเจอร์ไม่สามารถทนต่อสภาพการใช้งานตามที่ต้องการได้ ดังนั้นจึงเป็นที่มาของแนวคิดธุรกิจการทำเฟอร์นิเจอร์ด้วยวัสดุที่มีความทนทานต่อการใช้งานมากกว่าวัสดุทั่วไปที่มีการใช้อยู่ในปัจจุบันทั้งไม้Particleและไม้ธรรมชาติ โดยยังคงรักษาจุดเด่นในเรื่องความสวยงามของเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ในการตกแต่งที่อยู่อาศัย และในด้านการผลิตก็ยังสามารถใช้เทคโนโลยีกระบวนการผลิตและเครื่องจักรในรูปแบบเดียวกันกับการทำเฟอร์นิเจอร์ปกติทั่วไปได้ ซึ่งมีข้อดีในด้านต้นทุนเครื่องจักรที่ไม่สูงมากและยังคงสามารถใช้ทักษะความรู้ของช่างทำเฟอร์นิเจอร์ทั่วไปได้ โดยจะทำการผลิตสินค้าภายใต้แบรนด์INFURNITE ซึ่งเป็นบริษัทจำกัดที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่เพื่อทำการผลิตเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปโดยใช้วัสดุชนิดใหม่ที่มีความทนทานต่อสภาพการใช้งาน มีจุดประสงค์เพื่อแก้ไขปัญหาและลดข้อจำกัดในการใช้งานของเฟอร์นิเจอร์ที่มีอยู่ในปัจจุบัน โดยผลิตภัณฑ์จะทำมาจากวัสดุประเภทโพลิเมอร์ที่สามารถใช้กระบวนการผลิตเฟอร์นิเจอร์โดยปกติทั่วไปได้และวัสดุมีความทนทานต่อสภาพการใช้งานมากกว่าไม้ธรรมชาติและไม้Particle Board เป็นอย่างมาก ทำให้ผลิตภัณฑ์ของแบรนด์ INFURNITE มีรูปแบบการนำไปใช้งานได้หลากหลายมากยิ่งขึ้น สามารถใช้ได้ทั้งภายในและภายนอกอาคาร เช่น ตู้เก็บของหรือตู้เก็บรองเท้านอกบ้าน และการใช้งานในห้องครัวหรือห้องน้ำซึ่งมักจะเป็นพื้นที่ที่มีโอกาสสัมผัสกับความชื้นและน้ำอยู่เป็นประจำ หรือการใช้งานในพื้นที่ที่มีความกังวลปัญหาปลวกกัดกินเนื้อไม้ เป็นต้น โดยในช่วงแรกของการดำเนินงานจะเน้นผลิตสินค้าประเภทตู้เก็บของ ตู้ครัวและตู้เสื้อผ้า เนื่องจากเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่มีโอกาสถูกใช้งานในสภาพที่ต้องการความทนทานของวัสดุและจะผลิตออกมาในรูปแบบเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูป เป็นModuleย่อยที่ขนาดไม่ใหญ่มากแต่สามารถนำมาประกอบกันเพื่อปรับขนาดให้มีความพอดีกับพื้นที่ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าที่มีพื้นที่การใช้งานและงบประมาณที่แตกต่างกัน

ในปัจจุบันการขยายตัวของประชากรในตัวเมืองมีเพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ อันเนื่องมาจากเศรษฐกิจมีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง ทำให้มีความต้องการที่อยู่อาศัยในเมืองเพิ่มมากขึ้น ซึ่งโดยส่วน

ใหญ่จะเป็นที่อยู่ขนาดเล็กถึงขนาดกลาง เช่น ทาวน์โฮม คอนมิเนียม ส่งผลทำให้มีความต้องการเฟอร์นิเจอร์ที่มีการใช้งานพื้นที่ได้อย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อมาตกแต่งที่อยู่อาศัยที่มีขนาดจำกัดเพิ่มขึ้นเช่นเดียวกัน แต่เนื่องจากวัสดุที่มีใช้อยู่ในปัจจุบัน เช่น ไม้ธรรมชาติอาจจะยังมีปริมาณที่ไม่เพียงพอกับความต้องการ หรือ ไม้Particle Boardเองก็ยังไม่สามารถตอบโจทย์การใช้งานได้ในทุกพื้นที่ของบ้าน ทำให้เราเห็นช่องทางในการทำธุรกิจ โดยกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของธุรกิจจะมีอยู่สองกลุ่มคือ กลุ่มเป้าหมายหลักคือกลุ่มลูกค้ารายย่อย(B2C) ได้แก่ กลุ่มที่มีความต้องการตกแต่งที่อยู่อาศัยของตนเอง และกลุ่มเจ้าของโครงการที่พักอาศัย(B2B) ที่ต้องการนำเฟอร์นิเจอร์ไปตกแต่งเพื่อเพิ่มมูลค่าให้กับโครงการหรือนำไปทำเป็นโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมการขาย

บทที่ 2
รายละเอียดของธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ และบริการ

2.1 ความเป็นมาของแนวคิดธุรกิจ

จากปัญหาและข้อจำกัดที่ผู้ใช้เฟอร์นิเจอร์ในปัจจุบันมักจะพบเจอ ทั้งเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้ธรรมชาติและที่ทำจากไม้Particle Board ไม่ว่าจะเป็น การพองบวมเมื่อโดนน้ำ ไม้ผุจากการโดนปลวกกัดกินเนื้อไม้ ไม้มีการแตกร้าวอันเนื่องมาจากการยืดหรือหดตัว ทำให้เฟอร์นิเจอร์เสียหายไม่อาจใช้งานได้และจำเป็นต้องไปหาซื้อของใหม่เพื่อมาทดแทน ทำให้เกิดความสิ้นเปลืองและความยุ่งยากในการจัดหาและติดตั้งเพราะจำเป็นต้องมีการเตรียมพื้นที่หน้างานเพื่อให้ช่างสามารถทำงานได้ ดังนั้นจึงคิดว่า การมีเฟอร์นิเจอร์ที่มีความทนทานต่อสภาพการใช้งาน มีอายุการใช้งานที่ยาวนาน สามารถโดนน้ำได้ ปลวกไม่สามารถกินได้ จะสามารถช่วยแก้ไขปัญหาส่วนนี้ได้ ทำให้ผู้ใช้งานเกิดความสนใจในเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้สังเคราะห์ที่มีคุณสมบัติการใช้งานเหมือนไม้ธรรมชาติแต่มีความทนทานและอายุการใช้งานที่ยาวนานกว่า

การวิเคราะห์โอกาสเบื้องต้น

รูปแบบโอกาสของธุรกิจเป็นแบบDiscovery Theoryโดย เป็นการมองเห็นปัญหาของการใช้งานวัสดุที่ทำจากไม้ธรรมชาติ ว่ามีข้อจำกัด เกิดปัญหาต่างๆในการใช้งาน ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์และการบริการเพื่อตอบสนองความต้องการที่มีอยู่ และเราได้ทำการใส่ไอเดียในการใช้เทคโนโลยี 3Dและ ARเข้ามาช่วยในการออกแบบเพื่อทำให้ลูกค้าเห็นภาพตัวสินค้าได้ง่ายขึ้นจนนำไปสู่การตัดสินใจซื้อสินค้าและบริการ และในอนาคตอาจจะช่วยเปิดโอกาสในการเปิดตลาดส่งสินค้าไปขายในต่างประเทศ

ปัญหาที่มักจะพบในการใช้เฟอร์นิเจอร์ทั่วไป

- ■ ประเทศไทย ฝนตกบ่อย มีปัญหาน้ำท่วม ทำให้เฟอร์นิเจอร์เสียหาย
- ■ ปัญหาจากความชื้น เชื้อราและปลวก เนื่องจากบ้านเราเป็นเขตร้อนชื้น
- ■ การใช้เฟอร์นิเจอร์ในห้องน้ำ มักจะเกิดการลอกร่อน ผุ พัง และบวมน้ำ ในเวลาอันสั้น
- ■ ไม้เป็นวัสดุธรรมชาติจึงมีสีและลายที่ไม่สม่ำเสมอ นับวันยิ่งหายากและมีราคาสูงขึ้น
- ■ งานBuild-Inมีการติดตั้งที่ยุ่งยากและต้องอาศัยความชำนาญของช่างไม้

จากปัญหาที่มักจะพบจากการใช้เฟอร์นิเจอร์ Knock Downที่ทำจากไม้Particle Board หรือMDFที่มีข้อจำกัดในการใช้งานและเฟอร์นิเจอร์ไม้ธรรมชาติที่มีราคาค่อนข้างสูง ทำให้มีความคิดที่จะใช้ไม้เทียมที่ผลิตจากวัสดุประเภทโพลิเมอร์มาเป็นวัสดุหลักในการทำเฟอร์นิเจอร์โดยมีรูปแบบการใช้งานได้เสมือนไม้ธรรมชาติ มีการทำผิวเลียนแบบไม้แท้ ให้อารมณ์ความรู้สึกที่เหมือนกัน แต่มีความคงทนมากกว่า

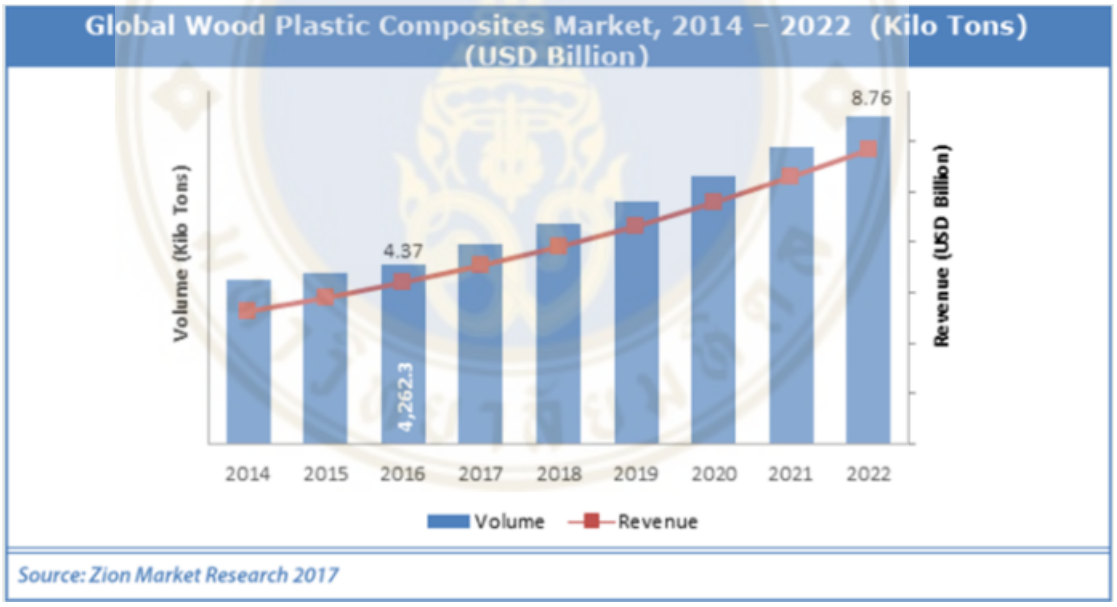
ภาพที่ 2.1 แสดงCONCEPTของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์

จากทำแบบสอบถามและการสัมภาษณ์ เพื่อศึกษาความสนใจและความคิดเห็นของตลาดต่อเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากวัสดุไม้เทียมพบว่า มีผู้ที่เคยประสบปัญหาเกี่ยวกับเฟอร์นิเจอร์ได้รับความเสียหายจากสภาพแวดล้อมการใช้งานในรูปแบบ ต่างๆ ส่วนใหญ่จะพยายามที่จะเลือกหาซื้อเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากวัสดุชนิดใหม่ที่มีความทนทานมากกว่าของเดิมเพื่อแก้ไขปัญหาเจอและยอมที่จะจ่ายเงินเพิ่มขึ้นเพื่อที่จะซื้อสินค้า หากว่ามีความทนทานต่อสภาพการใช้งานที่มากกว่า โดยรายละเอียดการทำแบบสอบถามจะกล่าวเพิ่มเติมในส่วนของMarket Research

จากการค้นหาข้อมูลทางอินเตอร์เน็ตพบว่า แนวโน้มธุรกิจการทำเฟอร์นิเจอร์มีอัตราที่เจริญเติบโตเพิ่มขึ้นทุกปีตามภาพที่2.2 และถ้ามาดูส่วนของแนวโน้มการใช้วัสดุไม้เทียมประเภทที่ทำมาจากโพลิเมอร์ก็จะเห็นว่ามีอัตราที่เพิ่มขึ้นทุกปีเช่นเดียวกันตามทีแสดงในภาพที่ 2.3 ทั้งสองข้อมูลนี้ชี้ให้เห็นถึงโอกาสการขยายตัวของตลาดและความสามารถในการเติบโตของทำธุรกิจที่ใช้วัสดุประเภทไม้เทียมสังเคราะห์ได้

ภาพที่ 2.2 แสดงแนวโน้มธุรกิจเฟอร์นิเจอร์

ภาพที่ 2.3



ภาพที่ 2.3 แสดงแนวโน้มการใช้วัสดุไม้เทียมที่ทำจากโพลิเมอร์

2.2 รูปแบบธุรกิจ

แบรนด์INFURNITEเป็นบริษัทจำกัดที่ก่อตั้งขึ้นมาเพื่อทำการผลิตเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูป

ที่ใช้วัสดุที่มีความทนทานต่อสภาพการใช้งาน เช่น น้ำและปลวก ที่มาของชื่อแบรนด์เกิดจากความคิดที่ว่า ในปัจจุบันความต้องการการใช้งานเฟอร์นิเจอร์ในที่พักอาศัยมีเพิ่มสูงขึ้นตามการขยายตัวของชุมชนเมือง ซึ่งสวนทางกับปริมาณพื้นที่ป่าไม้ที่ลดลงในทุกวัน ไม้ธรรมชาติไม่สามารถเติบโตได้ทันเพียงพอกับความต้องการของผู้ใช้เฟอร์นิเจอร์ ถึงแม้ว่าปัจจุบันจะมีวัสดุที่พอจะใช้แทนไม้ธรรมชาติในการผลิตเฟอร์นิเจอร์เช่น ไม้ Particle board แต่ก็ยังมีข้อจำกัดในการใช้งานตามที่ได้กล่าวไป จึงคิดว่าไม้เทียมที่ทำจากโพลิเมอร์ PVA Foam Boardจะเป็นตัวเลือกในการนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ ซึ่งน่าจะได้รับความนิยมแพร่หลายเพิ่มขึ้นจนกลายมาเป็นวัสดุมาตรฐานในการทำเฟอร์นิเจอร์ในอนาคต ส่วนในด้านรูปแบบการทำธุรกิจของINFURNITE จะมีการทำเป็นหน้าร้าน Retail Storeเพื่อแสดงสินค้า ตัวอย่างการตกแต่ง ทำให้ลูกค้าได้เห็นสินค้าจริง เกิดไอเดียการนำสินค้าไปตกแต่งที่อยู่อาศัยของตน และการได้มาเห็นและทดลองสัมผัสวัสดุไม้เทียมว่ามีคุณภาพ มั่นคงแข็งแรง ทำให้ลูกค้าเกิดความมั่นใจที่จะทดลองซื้อสินค้าไปใช้ โดยเราจะมีการบริการต่างๆดังนี้

- **การให้บริการด้านคำปรึกษาการตกแต่งและออกแบบ**เฟอร์นิเจอร์ให้กับลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความไว้ใจและเชื่อมั่นในความสามารถและประสบการณ์ของร้านพร้อมกับมีการรับประกันคุณภาพสินค้า
- **ทำการออกแบบร่วมกับลูกค้า** โดยลูกค้าสามารถเลือกชนิดของลายไม้ หรือผิววัสดุในรูปแบบที่มีอยู่ได้ตามต้องการ จากนั้นจึงนำมาทำแบบจำลองในโปรแกรม3Dร่วมกับARเพื่อดูว่ารูปแบบสุดท้ายที่จะออกมาจะเป็นแบบไหนเมื่อเทียบกับสถานที่จริง ทำให้ลูกค้าสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบได้จนเป็นที่น่าพอใจและลูกค้าสามารถเห็นเฟอร์นิเจอร์ของตนที่ทำการตกแต่งเสร็จแล้วก่อนที่จะทำการติดตั้งจริง
- **หลังจากที่ได้รูปแบบแล้ว จากนั้นจะส่งข้อมูลให้โรงงานผลิต** พร้อมที่จะนำไปติดตั้งที่หน้างานของลูกค้าได้ทันทีโดยมีรูปแบบเหมือนเฟอร์นิเจอร์Knock Down เน้น รวดเร็ว เรียบร้อย

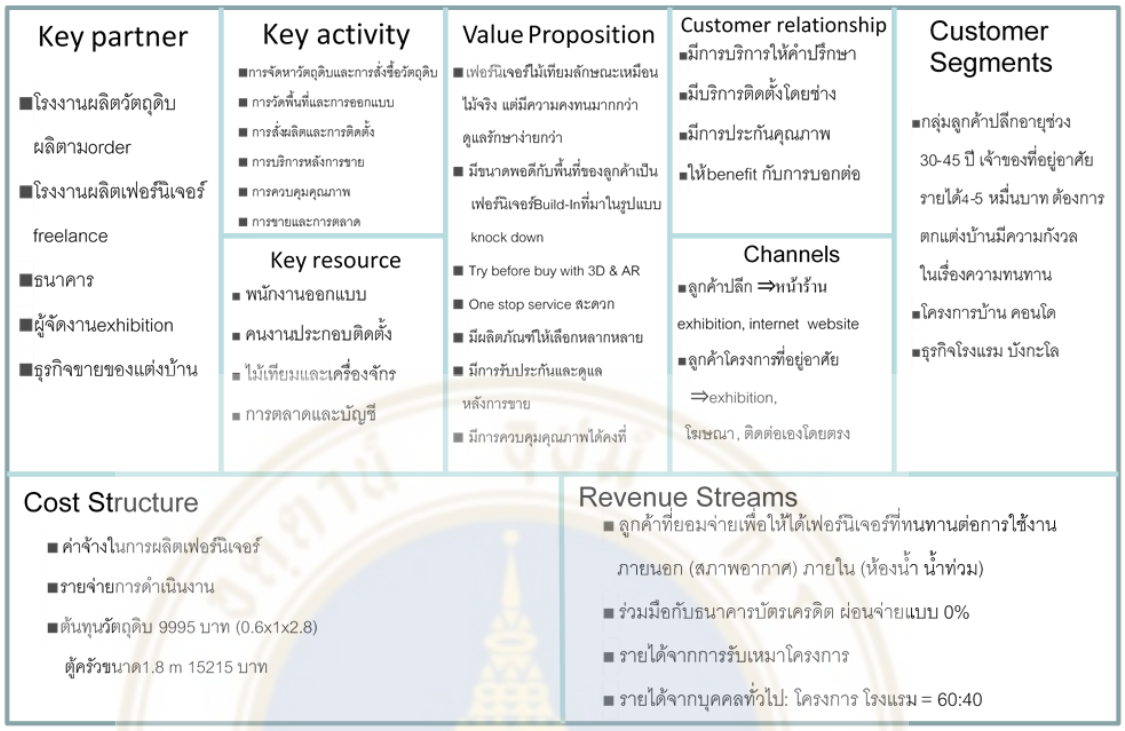
Core Competency

■ วัสดุที่ใช้เป็นวัสดุที่ทนทานต่อสภาพอากาศของประเทศไทย ฝนตก ร้อนชื้น น้ำท่วมในบางพื้นที่

■ ใช้หลักการออกแบบเป็นModular Concept สามารถCustomizeให้เข้ากับพื้นที่

■ ระดับราคาไม่สูงมาก เน้นลูกค้ากลุ่มที่มีรายได้ปานกลาง ที่มีที่อยู่อาศัยของตนเอง

Business Model Canvas



ภาพที่ 2.4 แสดงBUSINESS MODEL CANVAS

2.3. สินค้าและบริการ

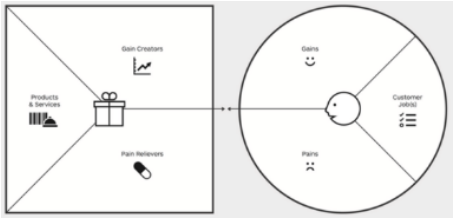
● รับให้คำปรึกษา ออกแบบ สั่งผลิตเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม โดยทำในรูปแบบ Custom Knock-Down เพื่อให้ได้ขนาดที่พอดีกับพื้นที่ของลูกค้า ให้ความรู้สึกเหมือนเป็นเฟอร์นิเจอร์Build-In แต่ทำมาในรูปแบบKnock-Down

● ตัวสินค้าออกแบบและผลิตให้ติดตั้งได้ง่าย สามารถติดตั้งเองได้ โดยจะใช้common structureในการประกอบเหมือนกับModular Concept ทำให้สามารถทำสินค้าให้เป็นแบบ custom mass productionได้

● มีบริการติดตั้งโดยช่างมืออาชีพ หรือ ลูกค้าสามารถทำการติดตั้งเองก็ได้ด้วยเช่นกัน

● มีการบริการหลังการขาย ดูแลหากเกิดความชำรุดเสียหาย หรือ ต้องการต่อเติมเพิ่ม

2.4. คุณค่าที่จะได้รับจากสินค้าและบริการ



Customer Job (Dream) : ต้องการเฟอร์นิเจอร์ไม้ที่ทนทาน สวยงาม และพอดีกับพื้นที่

Pain : เฟอร์นิเจอร์ไม่ทนต่อสภาพอากาศ ปลวกแทะ ดูแลยาก มีข้อจำกัดการใช้งาน ราคาสูง

Gain : รู้สึกคุ้มค่า อายุการใช้งานยาวนาน เข้ากับพื้นที่ ไม่ยุ่งยาก ดูแลรักษาง่าย มีบริการที่ดี

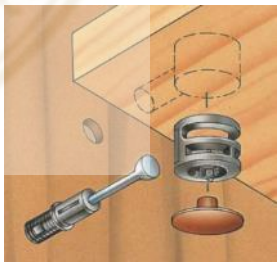
Pain Reliever : บริการจัดหาเฟอร์นิเจอร์ที่ทนต่อสภาพอากาศ ติดตั้งง่าย แบบKnock Down แต่มีความพอดีกับพื้นที่

Gain Creator : หมดความกังวลใจเรื่อง เฟอร์นิเจอร์เสียหายจากสภาพอากาศ บวมน้ำ ปลวกแทะ

Product & Service : เฟอร์นิเจอร์Custom Knock Downที่ทำจากไม้เทียม ราคาต่ำกว่าไม้และมีบริการหลังการขาย

ภาพที่ 2.5 แสดงแผนภาพคุณค่าของสินค้าและบริการ

- Avoid Hassel : เป็นเฟอร์นิเจอร์ที่มีลักษณะเหมือนไม้แต่ดูแลรักษาง่าย มีความคงทนต่อสภาพอากาศ น้ำ ความชื้น และปลวก ใช้วัสดุที่มีคุณภาพจากโรงงานที่น่าเชื่อถือ แก้ไขปัญหาเรื่องการบวมน้ำ การผุของไม้ ให้หมดไป ใช้ได้ทั้งงานภายในและภายนอก ทำให้สามารถใช้ในที่ที่มีน้ำขัง น้ำท่วม ห้องน้ำ และกลางแจ้งได้เป็นอย่างดี
- Save Time : สินค้าถูกผลิตขึ้นมาสามารถปรับขนาดให้พอดีกับขนาดพื้นที่ของลูกค้า และมีการติดตั้งที่ง่ายโดยมีConceptคล้ายกับการต่อเลโก้เป็นรูปแบบ custom mass productionใช้เครื่องมืออุปกรณ์ในการติดตั้งน้อย ไม่ซับซ้อน ลูกค้าสามารถติดตั้งเองได้ถ้าต้องการ



ภาพที่ 2.6 แสดงการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์ KNOCK DOWN

- Try Before Buy : ลูกค้าสามารถมองเห็นภาพผลงานก่อนออกมาเป็นสินค้าจริง โดยใช้ข้อมูล3Dร่วมกับARในสื่อสารกับลูกค้าเพื่อตรวจเช็คผลงาน กำหนดจุดแก้ไขได้อย่างชัดเจนและสะดวกมากขึ้น เป็นการใช้การออกแบบ3D มาช่วยในการทำงานลักษณะcustom made เพื่อตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการเฉพาะได้ โดยเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้เข้ามามีส่วนร่วมออกแบบสินค้าได้ ทำให้ได้สินค้าที่ตรงใจลูกค้ามากที่สุด

ภาพที่ 2.7 แสดงการใช้ 3D-ARในการออกแบบ

2.5. วิสัยทัศน์ พันธกิจ เป้าหมายและจุดประสงค์

2.5.1 VISION เป็นบริษัทชั้นนำในด้านการผลิตเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปที่มีความโดดเด่นในด้านความทนทานต่อสภาพการใช้งาน มีรูปแบบให้เลือกหลากหลาย ที่ดีที่สุดแบรนด์หนึ่งของประเทศ เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตความเป็นอยู่ของคนในสังคมให้ดียิ่งขึ้น และเป็นส่วนหนึ่งของสังคมในการดูแลรักษาสิ่งแวดล้อม โดยการใช้วัสดุรีไซเคิลและลดปัญหาการตัดไม้

2.5.2 MISSION

1. เป็นบริษัทผู้ผลิต ออกแบบและจำหน่ายเฟอร์นิเจอร์ที่มีการเจริญเติบโตอย่างยั่งยืนด้วยการเป็นองค์กรที่เข้มแข็งและมีทีมงานมืออาชีพที่ใส่ใจคุณภาพและการมีบริการที่ดีให้แก่ลูกค้า

2. เป็นบริษัทที่สร้างความประทับใจให้กับลูกค้า ด้วยสินค้าและบริการที่มีคุณภาพดีไซน์ทันสมัยสามารถปรับเปลี่ยนให้เข้ากับพื้นที่ ในระดับราคาที่จับต้องได้เพื่อตอบสนองไลฟ์สไตล์ของลูกค้าได้มากที่สุด

2.5.3 STRATEGIC GOAL & OBJECTIVE

1.ออกแบบและสั่งผลิตเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปที่มีความทนทานต่อสภาพการใช้งานด้วยวัสดุไม้เทียม ทำให้สินค้ามีอายุการใช้งานที่ยาวนานคุ้มค่า โดยวัสดุสามารถนำกลับมารีไซเคิลได้

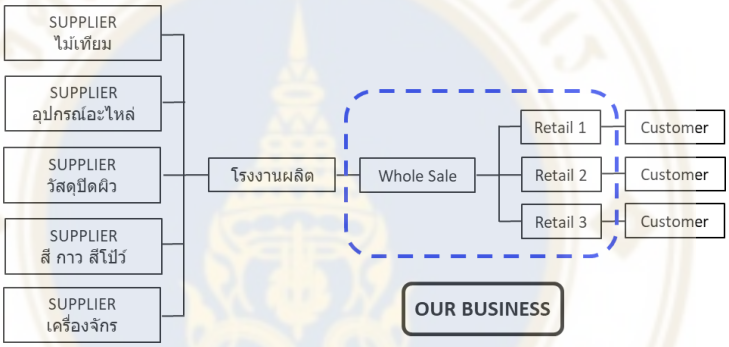
2. ผลิตเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปที่ขนาดสามารถปรับเปลี่ยนให้เข้ากับพื้นที่ได้อย่างลงตัวในระดับราคาที่สามารถจับต้องได้

3. มีให้การบริการที่มีคุณภาพได้มาตรฐาน และการดูแลหลังการขายที่ดีอย่างต่อเนื่องสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า

4. มียอดขายโดยเฉลี่ย 1,100,000 บาทต่อเดือน

บทที่ 3
การวิเคราะห์โอกาส อุตสาหกรรม และตลาด

จากรูปแบบธุรกิจของINFURNITEที่จะเข้าสู่ตลาดเฟอร์นิเจอร์โดยทำหน้าที่เป็นทั้งผู้สั่งผลิต(OEM)และผู้จำหน่ายเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูป โดยการสั่งซื้อวัตถุดิบไม้เทียมจากโรงงานผู้ผลิตภายในประเทศ (Supplier) แล้วทำการสั่งผลิตเป็นสินค้าเฟอร์นิเจอร์ตามความต้องการของลูกค้า (Customer) ดังนั้นเมื่อมองจากSupply Chain เราจึงมีหน้าที่เป็นทั้ง Manufacturers Wholesaler และ Retailerในเวลาเดียว จากตรงนี้เราจะทำการวิเคราะห์ธุรกิจได้ดังนี้



ภาพที่ 3.1 แสดงห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจ

3.1 การวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน

Suppliers

ในส่วนนี้เราจะทำการวิเคราะห์ต้นทุน วัสดุ อุปกรณ์เป็นหลัก เนื่องจากการดำเนินงานของธุรกิจจะเน้นในเรื่องการผลิตและการทำการตลาด ดังนั้นสิ่งที่จำเป็นต้องใช้ในกระบวนการคือ วัสดุไม้เทียมและอุปกรณ์อะไหล่เฟอร์นิเจอร์ จึงได้ไปค้นหาข้อมูลของผู้ผลิตแผ่นไม้เทียม พบว่ามีอยู่หลายบริษัทดังนี้

ตารางที่ 3.1 แสดงราคาวัสดุแผ่นไม้เทียม

TYPE	ขนาด(ตรม.)	หนา(มม.)	ไทยพลาสวู้ด(B)	โกอินเตอร์ริช(B)	พิพัฒนกิจเทรดดิ้ง(B)
ภายใน	1.22x2.44	5	590	480	550
		10	950	930	850
		18	1800	1630	1800
		25	2200	2240	2500
ภายนอก	1.22x2.44	5	900	640	650
		10	1750	990	1300
		18	2990	1840	2000
		25	4290	2540	2500

โดยในการวิเคราะห์เราจะใช้ขนาดตู้มาตรฐานเพื่อหาต้นทุนและกำไรในแต่ละช่วงของ Supply Chain คือ ตู้ขนาด 1mx0.6mx2.8m จากการรวบรวมข้อมูลและการคำนวณ ราคาต้นทุนและกำไรของตู้เสื้อผ้า 1 ตู้ที่ทำด้วยวัสดุต่าง เป็นดังนี้

ตารางที่ 3.2 แสดงการคำนวนต้นทุนวัสดุตู้ขนาด 1mx0.6mx2.8m

ส่วนประกอบ		ขนาด		จำนวนชิ้น	แผ่น(1.8 มม)	PVC(B)	MDF(B)	Particle(B)
โครงตู้ x1	แผ่นข้าง	2.4	0.6	2	1	1530	940	690
	แผ่นหน้า/ หลัง	2.4	1	2	2	3060	1880	1380
	แผ่นบน/ กลางx2/ ล่าง	0.6	1	4	1	1530	940	690
ลิ้นชัก x2	แผ่นข้าง	0.2	0.6	2	1	1530	940	690
	แผ่นหน้า/ หลัง	0.2	1	2				
	แผ่นล่าง	0.6	1	1				
ตู้บน x1	แผ่นข้าง	0.4	0.6	2	1	1530	940	690
	แผ่นหน้า/ หลัง	0.4	1	2				
	แผ่นบน ล่าง	0.6	1	2				

ส่วนประกอบ	จำนวนชิ้น	ราคา	ราคา รวม
มือจับ	2	100	200
บานพับ(คู่)	3	55	165
รางเลื่อน(คู่)	2	115	230
ราวแขวน	1	170	170
ปุ่มปรับชั้น(คู่)	2	25	50

รายการ	PVC	MDF	Particle
ต้นทุนวัสดุ	9180	5640	4140
ต้นทุนอุปกรณ์	815	815	815
ราคาต้นทุนรวม	9995	6455	4955

จะเห็นว่าราคาต้นทุนจะขึ้นกับชนิดของวัสดุที่นำมาทำเฟอร์นิเจอร์โดย พาทิเคิลบอร์ดจะมีต้นทุนรวมประมาณ 5000 บาท MDFประมาณ 6500 บาท และ PVC Foam Board ประมาณ 10000 บาท (ราคายังไม่รวม VATและค่าขนส่ง)

Manufacturers/ Wholesalers/ Retailers

ในส่วนนี้เราจะทำการวิเคราะห์ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการ จากการไปสำรวจราคาขายโดยใช้วิธีโทรศัพท์ไปสอบถามและค้นหาข้อมูลจากเวปไซด์ต่างๆ จะเห็นว่าสินค้าเฟอร์นิเจอร์จะมีการคิดกำไรอย่างน้อยโดยประมาณ 200%ของราคาต้นทุน ดังนี้

ตารางที่ 3.3 แสดงราคาขายตู้ขนาด 1mx0.6mx2.8m

รายการ	PVC	MDF	Particle
ราคาต้นทุนรวม	9995	6455	4955
ราคาขาย	30000	20000	15000
กำไร%	200%	210%	203%

แต่ในการดำเนินงานเพื่อที่จะจ้างผลิตสินค้า จำเป็นต้องมีค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานโดยค่าใช้จ่ายในสวนนี้อาจมีความแตกต่างกันขึ้นอยู่กับขนาดและรูปแบบการดำเนินงานขององค์กร ดังนั้นเราจะลองประเมินจากรูปแบบขององค์กรของธุรกิจของเราเอง โดยให้สมมติฐานว่าพนักงาน 1 คนใช้เวลา 1 วันในการผลิตตู้เสื้อผ้าได้ 1 ตู้ จากข้อมูลบทที่ 7 พบว่ามีค่าใช่จ่ายเฉลี่ยอยู่ที่ประมาณ 5209900/(260+156x(19779.5/12993.5)) = 10473 บาทต่อชิ้น ทำให้พอที่จะสรุปได้ว่ากำไรสุทธิของผู้ประกอบการเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมต่อตู้เสื้อผ้า 1 ตู้อยู่ที่ประมาณ 30000 – 12993.5 -10473 = 6533.5 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 6533.5/(12993.5 +10473) = 28% จาก

ราคาต้นทุน โดยประมาณ

กำไรสุทธิของผู้ประกอบการเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมต่อตู้ครัว 1 หน่วยอยู่ที่ประมาณ 45500 – 19779.5 –(10473x(19779.5/12993.5)) = 9777.86 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 9777.86 /(19779.5 +(10473x(19779.5/12993.5))) = 28% จากราคาต้นทุน โดยประมาณ

ตารางที่ 3.4 แสดงการคำนวนต้นทุนรวมอุปกรณ์และค่าจ้างผลิต

สินค้า A (ตู้เก็บของ)	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
แผ่นไม้เทียมPVC 122x244x18 มม.	6	1530	9180
มือจับ	2	100	200
บานพับ(คู่)	3	55	165
รางเลื่อน(คู่)	2	115	230
ราวแขวน	1	170	170
ปุ่มปรับชั้น(คู่)	2	25	50
ค่าจ้างในการผลิต			2998.5
รวม			12993.5

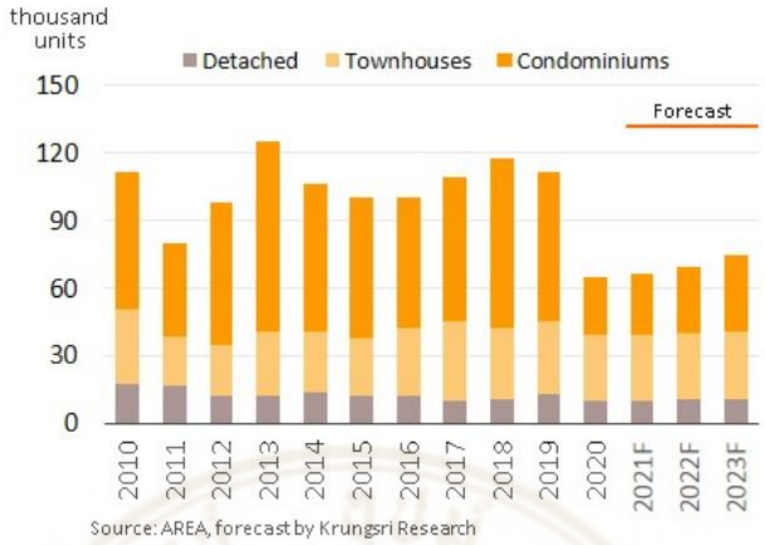
สินค้า B (ตู้ครัวขนาด1.8ม)	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
แผ่นไม้เทียมPVC 122x244x18 มม.	9	1530	13770
มือจับ	5	100	500
บานพับ(คู่)	10	55	550
รางเลื่อน(คู่)	3	115	345
ปุ่มปรับชั้น(คู่)	2	25	50
ค่าจ้างในการผลิต			4564.5
รวม			19779.5

จากเป้าหมายการวางPositionของสินค้าในระดับราคาReasonable Price โดยจะตั้งราคาขายไว้ที่ประมาณ 26,000 บาทต่อตู้ ทำให้เรามีกำไรสุทธิอยู่ที่ประมาณ 26500 – 12993.5 -10473 = 3033.5 ซึ่งคิดเป็นร้อยละ 3033.5/(12993.5 +10473) = 13% จากราคาต้นทุน โดยประมาณ

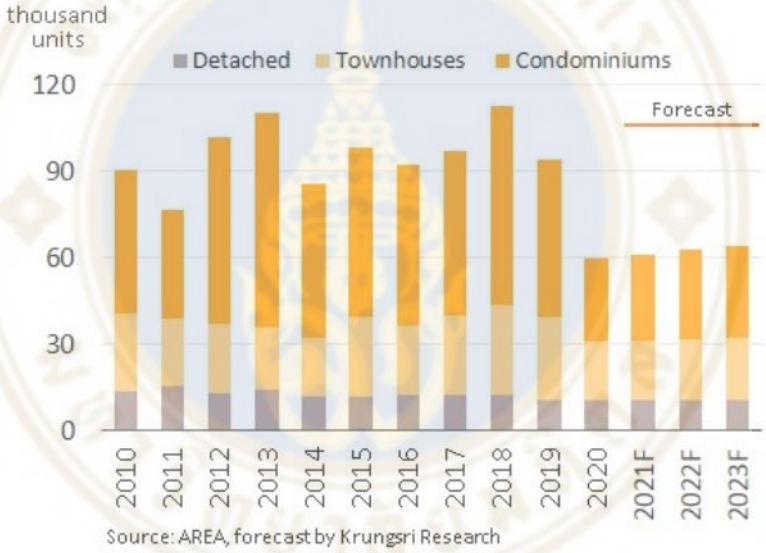
3.2 การวิเคราะห์แนวโน้มธุรกิจ

<u>แนวโน้มธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลปี 2564 – 2566</u>

อ้างอิงจากงานวิจัยของธนาคารกรุงศรีอยุธยา โดยมีการประเมินว่าปี 2564 ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑลมีแนวโน้มการเติบโตแบบทรงตัวและอาจเพิ่มขึ้นเล็กน้อย และผลจากCOVID-19 ยังส่งผลต่อการฟื้นตัวของเศรษฐกิจ ประกอบกับหนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้น ส่งผลโดยตรงต่อกำลังซื้อและความเข้มงวดในการให้สินเชื่อของสถาบันการเงิน ขณะที่ปริมาณที่อยู่อาศัยที่ยังขายไม่ได้มียอดค้างสะสมสูง คาดว่าการเปิดขายโครงการใหม่จะใกล้เคียงกับปี 2020 (ภาพที่ 3.2) ด้านยอดขาย (Pre-sale)

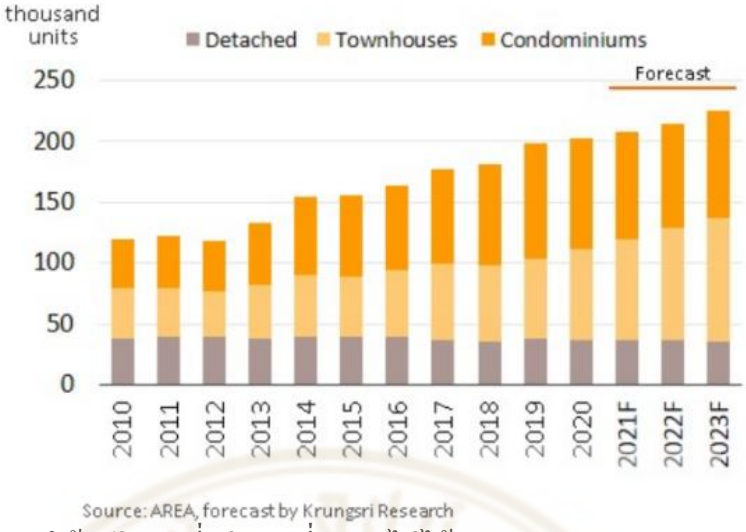


ภาพที่ 3.2 แสดงแนวโน้มปริมาณที่อยู่อาศัยสร้างใหม่

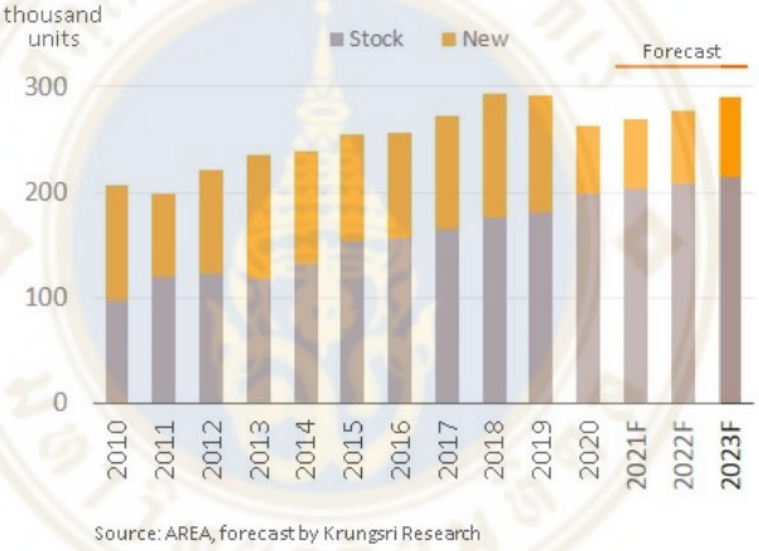


ภาพที่ 3.3 แสดงแนวโน้มปริมาณยอดขายที่อยู่อาศัย

ทยอยฟื้นตัว เพิ่มขึ้น(ภาพที่ 3.3) เนื่องจากผู้ซื้อบ้านกลุ่มระดับบนยังคงมีกำลังซื้อ ประกอบกับมาตรการภาครัฐช่วยกระตุ้นกำลังซื้อภายในประเทศ อาทิ การลดค่าธรรมเนียมการโอนและจดจำนอง และอัตราดอกเบี้ยที่ทรงตัวระดับต่ำช่วยลดต้นทุนการกู้เงิน



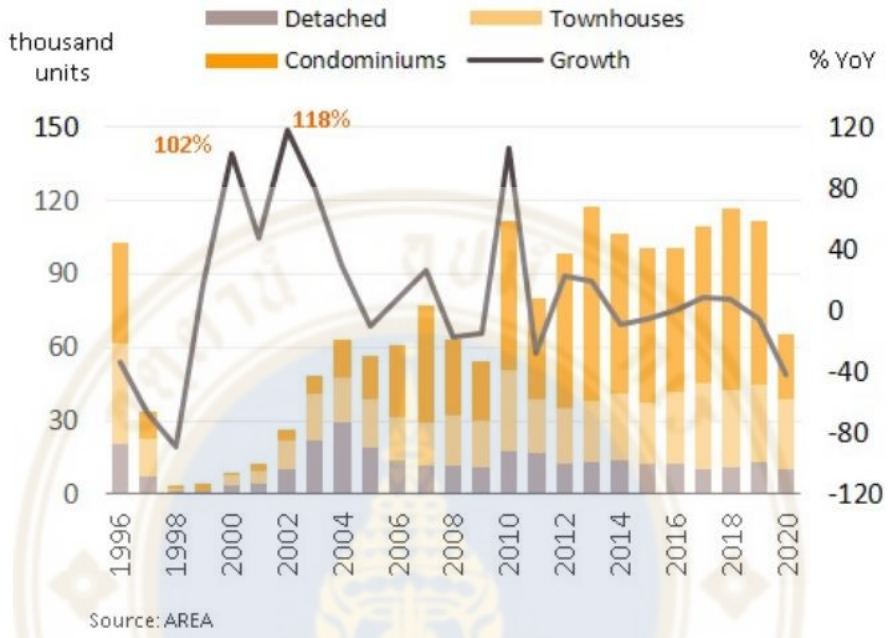
ภาพที่ 3.4 แสดงแนวโน้มปริมาณที่อยู่อาศัยที่ยังขายไม่ได้



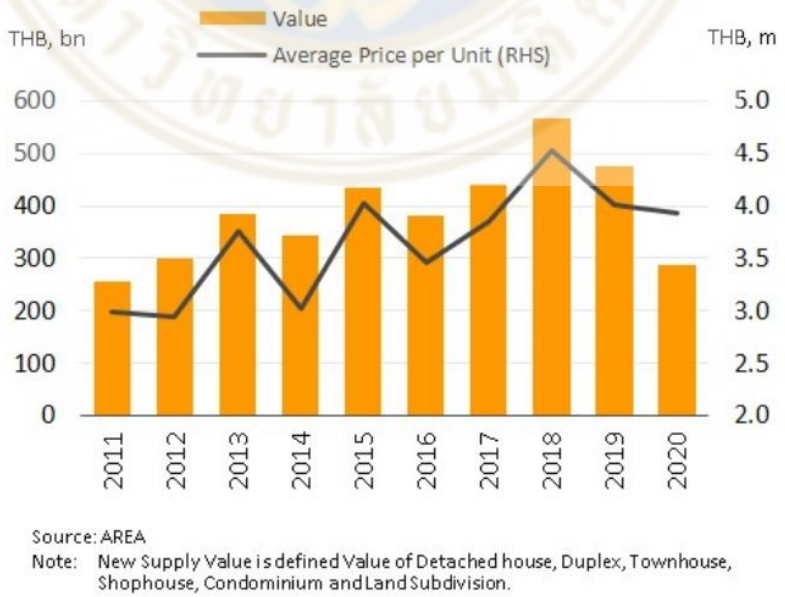
ภาพที่ 3.5 แสดงแนวโน้มอุปทานที่อยู่อาศัย

การเปิดขายโครงการใหม่ในช่วงปี 2021-2023 คาดว่าสัดส่วนการเปิดขายโครงการใหม่ของคอนโดมิเนียมจะใกล้เคียงกับบ้านแนวราบ โดยสัดส่วนบ้านแนวราบจะทยอยเพิ่มขึ้นเพื่อรองรับความต้องการซื้อเพื่ออยู่อาศัยจริงที่มีแนวโน้มเติบโตต่อเนื่อง และจากกระแส new normal ที่ดึงให้ผู้ซื้อหันมาให้ความสำคัญกับพื้นที่ใช้สอยและฟังก์ชั่นที่เอื้อต่อการทำงานที่บ้านมากขึ้น ส่งผลให้บ้านแนวราบในทำเลชานเมืองได้รับความนิยมสูง นอกจากนี้ จากข้อจำกัดด้านเงินทุน ส่งผลให้ผู้ประกอบการเลือกเปิดโครงการแนวราบพื้นที่แถบปริมณฑลซึ่งราคาที่ดินยังไม่สูงเท่าใจกลางเมือง และสามารถแบ่งเฟสในการพัฒนาโครงการได้ ต่างจากคอนโดมิเนียมที่ต้องสร้างเสร็จทั้งโครงการ

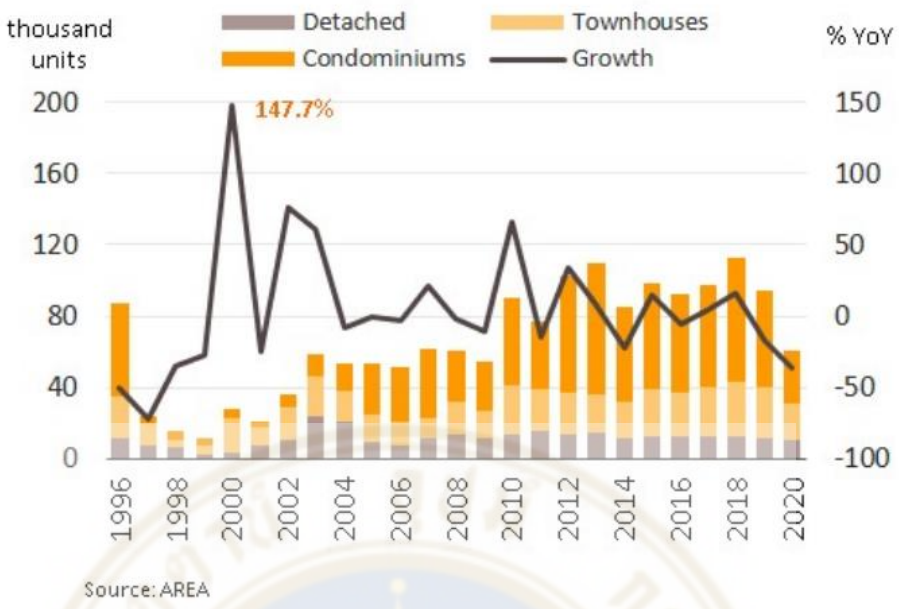
จึงจะโอนกรรมสิทธิ์ได้ อีกทั้งที่ตั้งโครงการส่วนใหญ่อยู่ในทำเลศักยภาพที่ดินราคาสูง มีความเสี่ยงในการลงทุนในภาวะที่ต้องบริหารสภาพคล่องทางการเงิน ประกอบกับสต็อกของคอนโดมิเนียมยังคงมีสัดส่วนสูงกว่าบ้าน



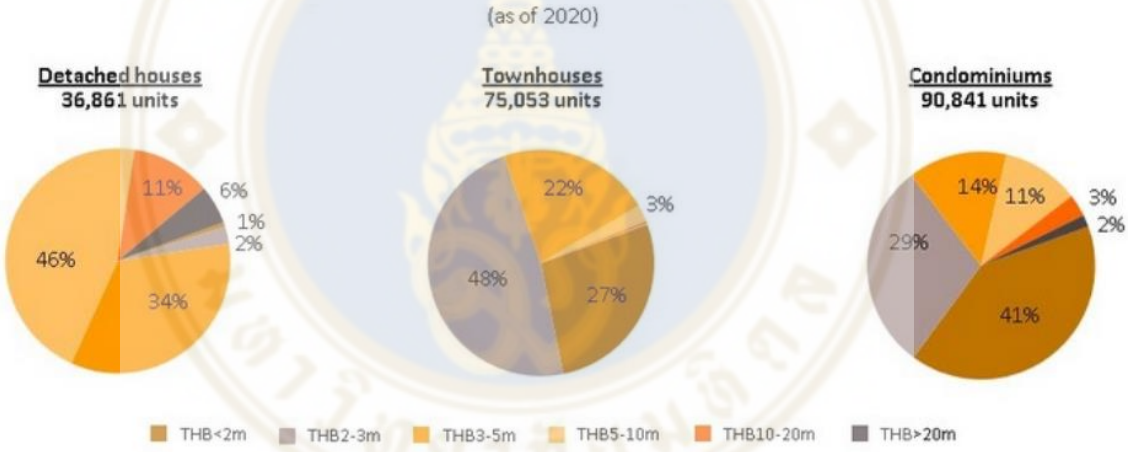
ภาพที่ 3.6 แสดงอุปทานที่อยู่อาศัยใหม่



ภาพที่ 3.7 แสดงมูลค่าและราคาเฉลี่ยที่อยู่อาศัยต่อยูนิท



ภาพที่ 3.8 แสดงปริมาณที่อยู่อาศัยที่ขายได้



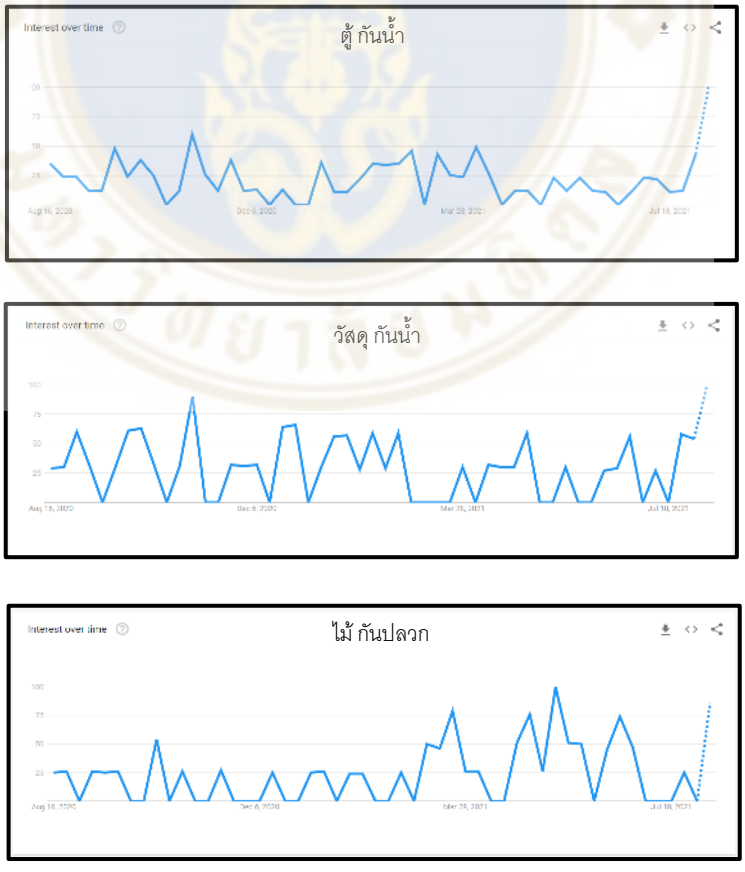
ภาพที่ 3.9 แสดงปริมาณที่อยู่อาศัยสะสมที่ยังขายไม่ได้ในแต่ละชนิดที่อยู่อาศัย

จากแนวโน้มของสภาพธุรกิจที่อยู่อาศัยที่มีการเติบโตอยู่ในอัตราที่ไม่สูงมากนักและหนี้ครัวเรือนมีแนวโน้มปรับตัวเพิ่มขึ้น ส่งผลโดยตรงต่อกำลังซื้อ ทำให้อาจจะส่งผลกระทบต่อปริมาณยอดขายของธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ดังนั้นเราจึงต้องระวังในเรื่องของการบริหารสต๊อกวัตถุดิบและสินค้า โดยควรจะอยู่ในปริมาณที่พอดีกับยอดการสั่งซื้อและอาจจะปรับกระบวนการผลิตโดยเน้นการจ้างผลิตจาก Out Sourceเพื่อลดต้นทุนFix costของค่าจ้างพนักงานและค่าเช่าเครื่องจักรได้ และในส่วนของผลกระทบต่อผลิตภัณฑ์ เนื่องจากการเติบโตของที่อยู่อาศัยแนวราบขนาดเล็กประเภททาวน์เฮาส์มีอัตราเพิ่มสูงขึ้น ทำให้ต้องพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้เหมาะสมกับรูปแบบที่อยู่อาศัยประเภทนี้ โดยผลิตภัณฑ์ยังคง

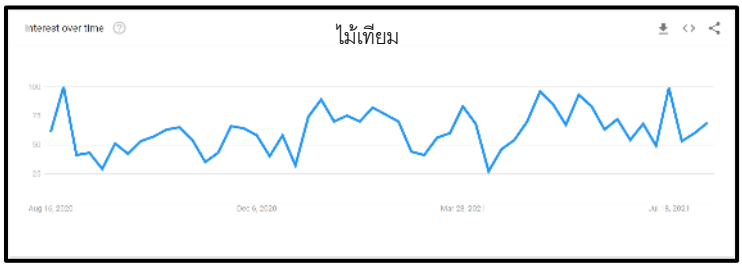
สามารถใช้แนวคิดการใช้พื้นที่ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดและทำการเพิ่มผลิตภัณฑ์ที่เหมาะกับการใช้งานภายนอกให้มากขึ้น ตัวอย่างเช่น ตู้เก็บของหรือตู้ร้องเท้านอกบ้าน ชุดตู้ครัวไทยสำเร็จรูป และตู้เก็บของภายในบ้านชั้นล่างที่มีโอกาสเจอน้ำท่วม เป็นต้น ในด้านทำเลที่ตั้ง เนื่องจากโครงการที่อยู่อาศัยส่วนใหญ่น่าจะทำเป็นโครงการแนวราบในพื้นที่แถบปริมณฑลเพราะราคาที่ดินยังไม่สูงเท่าใจกลางเมือง ดังนั้นทำเลที่ตั้งควรจะอยู่ไม่ไกลจากพื้นที่นี้มากนัก สามารถเดินทางไปได้สะดวกและมีพื้นที่กว้างพอในการทำเป็นโชว์รูมเพื่อจัดแสดงสินค้า และในด้านของราคาสินค้านั้นมองจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ยังคงเป็นกลุ่มเจ้าของที่อยู่อาศัยขนาด 2.5 - 3 ล้านบาท ดังนั้นระดับราคาควรจะเป็นReasonable Priceพร้อมกับมีPromotionการซื้อสินค้าแบบผ่อนชำระกับธนาคาร

แนวโน้มการค้นหาคำผ่านInternet search engine

จากการสำรวจคำที่ใช้ค้นหาในระบบInternet search engineที่คาดว่าน่าจะมีเกี่ยวข้องกับธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม พบว่ามีการใช้คำว่า ตู้กันน้ำ วัสดุกันน้ำ ไม้กันปลวก ไม้เทียม ในการค้นหาและมีแล้วโน้มเพิ่มมากขึ้น แสดงว่ามีกลุ่มคนที่สนใจสิ่งต่างๆเหล่านี้



ภาพที่ 3.10 แสดงแนวโน้มการค้นหาคำผ่านINTERNET



ภาพที่ 3.10 (ต่อ) แสดงแนวโน้มการค้นหาคำผ่านINTERNET

3.3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ 5-FORCE

■ **Supplier Power** จากการสำรวจตลาดวัตถุดิบพบว่าตอนนี้ในตลาดประเทศไทยมีผู้ผลิตและจำหน่ายวัสดุ PVC FOAM BOARDอยู่เพียงไม่กี่แห่ง โดยรายใหญ่จะเป็นบริษัทไทยพลาสวูด และส่วนอื่นนอกจากนี้ก็จะเป็นการนำเข้ามาจากประเทศจีนยกตัวอย่างเช่น LYCA BOARD เป็นต้น ทำให้เราจำเป็นจะต้องพึ่งพาSUPPLIERในด้านวัตถุดิบ ทำให้เรามีอำนาจในการต่อรองในด้านราคาค่อนข้างน้อย และอาจส่งผลกับความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดในด้านราคาขายหรือProfit Margin แต่เนื่องจากเรามีคนกลางซึ่งเป็นที่รู้จักและมีความสัมพันธ์ที่ดีกับบริษัททำให้เรามีโอกาสได้รับสิทธิส่วนลดราคาวัสดุมากกว่าลูกค้าทั่วไปของบริษัท

■ **Threat of New Entry** คู่แข่งหน้าใหม่มีโอกาสเข้ามาในตลาดได้ในระดับปานกลาง เนื่องจาก ธุรกิจการทำเฟอร์นิเจอร์เป็นธุรกิจที่จำเป็นจะต้องใช้เงินทุนในการซื้อเครื่องจักรและอุปกรณ์ อีกทั้งจำเป็นจะต้องมีเครือข่ายนักออกแบบ และช่างเฟอร์นิเจอร์ที่มีฝีมือ เพื่อผลิตสินค้าที่มีคุณภาพตอบโจทย์ความสวยงามการตกแต่งภายใน และต้องมีContactกับSupplierเพื่อทำการติดต่อขอซื้อวัตถุดิบได้ในราคาถูกเพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขันด้านราคา ทำให้ภาพรวมการเข้ามาของคู่แข่งใหม่ก็ยังมีBarrierอยู่บ้าง

■ **Buyer Power** เนื่องจากในตลาดมีคู่แข่งที่ใช้วัสดุที่มีคุณสมบัติใกล้เคียงกันอยู่ในปริมาณที่ไม่มากซึ่งวัสดุสามารถตอบโจทย์ความต้องการเฉพาะของกลุ่มลูกค้าที่มีความกังวลในเรื่องความคงทนของวัสดุต่อสภาพแวดล้อมการใช้งาน เช่น ห้องครัว ห้องน้ำ ซึ่งเป็นพื้นที่ที่มักจะโดนน้ำและมีความชื้นอยู่เสมอ หรือในพื้นที่กลางแจ้งที่สภาพอากาศมีการเปลี่ยนแปลงบ่อย ทั้งฝนตก ร้อน

ชิ้น และแดดจัด วัสดุชนิดนี้จะเหมาะมากกับสภาพการใช้งานดังกล่าว ทำให้ลูกค้าเห็นถึงความคุ้มค่าที่จะได้รับจากการเลือกใช้วัสดุ และการที่มีตัวเลือกในตลาดที่ยังมีไม่สูงมากนัก ทำให้ลูกค้าไม่สามารถต่อรองในด้านของราคาซื้อได้ อีกทั้งเฟอร์นิเจอร์เป็นสินค้าที่มักจะมีขนาดที่ใหญ่ไม่ได้ทำการซื้อบ่อย และจำเป็นจะต้องมีกระบวนการติดตั้งที่ใช้เวลาและพื้นที่ระหว่างทำการ ทำให้ลูกค้าไม่อยากที่จะวุ่นวายหลายรอบ เป็นผลให้ลูกค้าหลายรายตัดสินใจเลือกวัสดุที่มีความทนทานเพื่อให้มีอายุการใช้งานที่ยาวนาน ลงทุนครั้งเดียวเพื่อจบปัญหาวุ่นวายต่างๆ

■ **Threat of Substitution** ถ้าเรามองจากFunction Baseการใช้งานในที่นี้จะมองว่าวัสดุประเภทไม้ธรรมชาติ และ MDFก็จะถือว่าเป็นวัสดุทดแทนได้ด้วยเช่นเดียวกัน ถึงแม้ว่าตลาดยังคงมีความต้องการใช้ไม้ธรรมชาติมาทำเป็นเฟอร์นิเจอร์แต่ปัจจุบันไม้ธรรมชาติมีปริมาณที่ไม่เพียงพอต่อความต้องการของตลาดเพราะต้นไม้เป็นทรัพยากรที่ใช้แล้วหมดไป ต้องทำการปลูกทดแทน ซึ่งก็เจริญเติบโตไม่ทันต่อความต้องการของผู้บริโภค อีกทั้งไม้ธรรมชาติยังคงมีข้อจำกัดในการใช้งานและความยุ่งยากในการดูแลรักษาและควบคุมคุณภาพ ทำให้ไม้เทียมซึ่งมีคุณสมบัติที่ดีกว่ามีโอกาสเข้ามาตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในส่วนนี้ทำให้เรามองว่าในอนาคตคนจะหันมาสนใจไม้เทียมมากขึ้น นอกจากไม้ธรรมชาติแล้วก็ยังมีวัสดุอื่นๆที่ใช้ทดแทนเพื่อนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ได้เหมือนกัน เช่น กระจก เรซิ่น โลหะ แต่ก็ยังมีปริมาณการใช้ไม่มากนักเพราะลักษณะคุณสมบัติเชิงวิศวกรรมยังคงไม่สามารถใช้ทดแทนไม้ได้

■ **Competitor Rival** จากการค้นหาข้อมูลต่างๆพบว่ามีธุรกิจที่รับทำเฟอร์นิเจอร์จากไม้เทียมอยู่บ้างแต่ยังคงมีไม่ปริมาณที่ไม่สูงมากนัก ในที่นี้จะแบ่งออกเป็นคู่แข่งทางตรง ก็คือธุรกิจที่มีBusiness model conceptที่คล้ายคลึงกัน กับธุรกิจของเรามากที่สุดมาทำการวิเคราะห์ คือ Holly wood 88 studio และ Tantawan Furniture ส่วนอีกกลุ่มคือคู่แข่งทางอ้อม โดยมองว่ากลุ่มธุรกิจที่ทำเฟอร์นิเจอร์จากไม้ประเภท Particle board หรือ MDFเป็นคู่แข่งทางอ้อมเพราะ คุณค่าที่มอบให้กับลูกค้าจากวัสดุที่ใช้มีส่วนที่ต่างกันทำให้กลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายมีความแตกต่างกัน ธุรกิจที่จะนำมาทำการวิเคราะห์ คือ Index SB-Furniture, IKEA โดยจะทำการเปรียบเทียบในด้านต่างๆ โดยจะกล่าวไว้ในหัวข้อ Competitor Analysis

สรุป จากการวิเคราะห์ 5 Forceพบว่า ธุรกิจการทำเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมเป็นธุรกิจที่

น่าสนใจ เพราะยังมีข้อได้เปรียบทั้งทางด้าน Threat of New Entry คู่แข่งหน้าใหม่มีโอกาสเข้ามาในตลาดได้ไม่ง่ายมากนัก Buyer Power ที่ไม่สูงเพราะยังมีตัวเลือกในตลาดไม่มาก Competitor Rival ยังคงมีไม่ปริมาณที่ไม่สูงมากนัก และ Threat of Substitution ที่ต่ำเพราะมองว่าวัสดุที่จะมาทดแทนที่มีคุณสมบัติเทียบเท่ายังคงมีน้อย คงเหลือแต่ด้าน Supplier Powerที่จำเป็นต้องพึ่งพาอาศัยผู้ผลิตไม้เทียมเป็นหลัก และเพื่อป้องกันปัญหาในด้านนี้เราจึงมีแผนการหาแหล่งsupplyวัสดุในหลายช่องทางเพื่อเพิ่มช่องทางการเปรียบเทียบเลือกซื้อวัสดุในราคาที่เหมาะสม

3.4 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกโดยใช้ PESTEL

Politics ทางด้านการเมืองนั้น มีนโยบายต่างๆที่ออกมาจากภาครัฐส่งผลกระทบต่อธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ดังนี้

■ นโยบายที่ส่งเสริมหรือเกี่ยวข้องกับที่อยู่อาศัย ทำให้กลุ่มธุรกิจที่อยู่อาศัยมีการขยายหรือหดตัว ซึ่งจะส่งผลต่อมายังธุรกิจการทำเฟอร์นิเจอร์ทางอ้อม เช่น นโยบายเกี่ยวกับภาษีกู้เพื่อซื้อบ้าน โครงการบ้านหลังแรก เป็นต้น

■ นโยบายสนับสนุนการนำเข้า - ส่งออก เนื่องจากไม้เทียมมีส่วนผสมจากวัตถุดิบที่มาจากปิโตรเคมี ซึ่งเป็นสินค้านำเข้า ถ้าค่าวัตถุดิบมีค่าสูงขึ้น ก็จะส่งผลต่อต้นทุนสินค้าของธุรกิจด้วยเช่นกัน และ นโยบายการนำเข้าไม้แปรรูปจากประเทศเพื่อนบ้านถ้ามีปริมาณไม้จริงเข้ามามาก ราคาต่ำลงคนอาจจะหันไปสนใจซื้อมากขึ้น

■ สภาพการเมืองที่ขาดเสถียรภาพ ทำให้ผู้บริโภคไม่กล้าใช้จ่าย อุตสาหกรรมการท่องเที่ยวและโรงแรมได้รับผลกระทบ ทำให้กลุ่มธุรกิจโรงแรมขาดรายได้ที่จะขยายธุรกิจ ซึ่งอาจส่งผลทำให้ลูกค้าเฟอร์นิเจอร์ที่เป็นกลุ่มโรงแรมลดลงตามไปด้วย

■ นโยบายสนับสนุนการท่องเที่ยว ทำให้กลุ่มลูกค้าที่ทำธุรกิจโรงแรมมีโอกาสขยายตัวและเพิ่มความต้องการการใช้เฟอร์นิเจอร์มากขึ้น

■ นโยบายภาษีน้ำมัน ส่งผลกระทบต่อ ภาคการขนส่ง และ ค่าต้นทุนวัตถุดิบ

■ นโยบายเกี่ยวกับแรงงานต่างด้าว ต้องยอมรับว่าปัจจุบันมีปริมาณแรงงานต่างด้าวที่เข้ามาในประเทศไทยมากขึ้นและเป็นแรงงานส่วนใหญ่ในโรงงาน หากภาครัฐมีนโยบายกีดกันแรงงานต่างด้าวก็จะส่งผลทำให้ต้นทุนการผลิตมีค่าสูงขึ้น

Economic ทางด้านสถานการณ์ทางเศรษฐกิจนั้นส่งผลกระทบต่อธุรกิจดังนี้

■ ภาวะเงินเฟ้อ ทำให้ค่าครองชีพสูงขึ้น ทำให้ต้นทุนที่ใช้ในการผลิตสูงขึ้น ส่งผลทำให้ต้องขึ้นราคาขาย ยอดขายอาจจะลดลง หรือ อาจจะต้องยอมลดMarginของกำไรลงเพื่อคงยอดขายไว้

■ ภาวะเงินฝืด ซึ่งก็คือภาวะที่เงินในระบบลดลง ส่งผลทำให้ดอกเบี้ยเงินกู้สูงขึ้น ทำให้ภาคธุรกิจลดการกู้เงินมาลงทุนลดลงทำให้ธุรกิจเกิดการหดตัว

■ ภาวะดอกเบี้ยเงินกู้ธนาคารสูง ทำให้ผู้บริโภคไม่กล้าที่จะใช้จ่าย และภาคธุรกิจเองก็ลดการกู้เงินมาลงทุนลดลง ทำให้ธุรกิจเกิดการหดตัว

■ ภาวะค่าแรงขั้นต่ำสูง ทำให้ต้นทุนการผลิตสูง ราคาขายของสินค้าต้องปรับขึ้นตาม ทำให้ผู้บริโภคไม่กล้าซื้อ ลดความต้องการของผู้บริโภค ภาคการผลิตก็ต้องลดการผลิตลง ลดการจ้างงานเกิดภาวะคนตกงาน ทำให้ธุรกิจไม่เจริญเติบโต

■ ภาวะว่างงานในประเทศ ถ้ามีปริมาณเพิ่มมากขึ้น ทำให้ประชากรขาดรายได้ ส่งผลทำให้เศรษฐกิจเกิดภาวะหดตัวส่งผลต่อธุรกิจภาคการผลิต

■ รายได้เฉลี่ยต่อครัวเรือน ถ้ามีอยู่ในปริมาณที่ต่ำ ส่งผลให้ผู้บริโภคไม่มีกำลังซื้อ ซึ่งส่งผลต่อยอดขายของธุรกิจ

■ ค่าเงินบาทแข็งค่า ส่งผลทำให้อัตราแลกเปลี่ยนเงินบาทต่อดอลล่าร์มีค่าลดลง ทำให้ส่งผลดีต่อราคานำเข้าวัตถุดิบมีค่าลดลงส่งผลในด้านต้นทุนที่ลดลง

Social ปัจจัยทางด้านสังคมที่ส่งผลต่อธุรกิจเฟอร์นิเจอร์มีดังนี้

■ การเริ่มเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ทำให้สัดส่วนประชากรที่อยู่ในวัยทำงานมีปริมาณลดลง ซึ่งเป็นกลุ่มลูกค้าหลักทำให้ส่งผลต่อกำลังซื้อและยอดขายของสินค้าก็จะลดลงไปด้วยเช่นกัน

■ รูปแบบการอยู่อาศัยของคนในสังคม การอยู่อาศัยแบบการเช่าอยู่ ก็จะทำให้ขาดแรงจูงใจในการลงทุนตกแต่งที่อยู่อาศัยด้วยเฟอร์นิเจอร์ เพราะตนไม่ใช่เจ้าของที่พักอาศัย

■ ขนาดครอบครัว มีขนาดเล็กลง ทำให้ที่อยู่อาศัยไม่จำเป็นต้องมีพื้นที่มากนัก ส่งผลทำให้ปริมาณเฟอร์นิเจอร์ต่อครัวเรือนก็ต้องลดลงไปตามกัน

■ สังคมให้ความสนใจในเรื่องการดูแลสิ่งแวดล้อม ปัจจุบันมีปริมาณที่เพิ่มขึ้น ส่งผลดีต่อธุรกิจเพราะวัสดุที่ใช้ทำเฟอร์นิเจอร์เป็นวัสดุที่Recycleได้สอดคล้องกับค่านิยมของคนในสังคม

Technology ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยีที่ส่งผลต่อธุรกิจเฟอร์นิเจอร์มีดังนี้

■ การมีเทคโนโลยีเครื่องจักรที่ดีขึ้น ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต ทำให้ลดต้นทุนลง

■ 3D & AR ช่วยในการออกแบบและนำเสนอผลงาน

■ เทคโนโลยีด้านวัสดุศาสตร์ ช่วยพัฒนาให้วัสดุมีความใกล้เคียงไม้ธรรมชาติเพิ่มขึ้น

■ เทคโนโลยีในการเคลือบผิว เพิ่มความสวยงามให้กับสินค้า ช่วยในการดูแลรักษา

■ E-Commerce ช่วยการทำการตลาดOnline และการเข้าถึงลูกค้าได้ทุกที่ทุกเวลา

■ Automation warehouse ช่วยในการบริหารจัดการStockสินค้าไม่ให้ขาด หรือมีมากเกินความจำเป็น ควบคุมFIFO

■ เทคโนโลยีช่วยจดจำลูกค้าCRM ทำให้เราสามารถนำเสนอสินค้าและบริการได้ตรงความต้องการของลูกค้าสร้างความประทับใจและเพิ่มโอกาสการกลับมาใช้บริการซ้ำหรือบอกต่อ

■ เทคโนโลยีAI ช่วยในการวิเคราะห์พฤติกรรมกลุ่มลูกค้า ช่วยในการหาลูกค้ารายถัดไปจากลูกค้ารายเดิม การยิงAdvertisementไปยังกลุ่มเพื่อนของลูกค้า

Environmental ปัจจัยทางด้านสิ่งแวดล้อมที่ส่งผลต่อธุรกิจเฟอร์นิเจอร์มีดังนี้

■ วัสดุของเราที่ใช้ในการผลิตจะเป็นวัสดุที่สามารถRecycleได้ เป็นการช่วยลดปัญหาขยะพลาสติกนำของที่ไม่ใช้และกลับมาใช้ให้เกิดประโยชน์ รักษาสิ่งแวดล้อม (CSR)

■ ช่วยลดการตัดไม้ทำลายป่า เพราะมีวัสดุที่สามารถใช้ทดแทนไม้ได้

Legal ปัจจัยทางด้านกฎหมายที่ส่งผลต่อธุรกิจเฟอร์นิเจอร์มีดังนี้

■ กฎหมาย พระราชบัญญัติที่เกี่ยวข้องกับป่าไม้ต่างๆ เป็นตัวช่วยทำให้การตัดไม้เพื่อมาทำเฟอร์นิเจอร์ถูกจำกัดส่งผลทำให้ไม้มีราคาแพงหรือจำเป็นต้องนำเข้า ทำให้ช่วยเพิ่มความสนใจในการหันมาใช้วัสดุทดแทนไม้มากขึ้น

■ กฎหมายการขอตั้งโรงงาน และใบขออนุญาติประกอบกิจการโรงงาน ในกรณีมีเครื่องจักร50แรงม้า มีคนงาน50คนขึ้นไปจำเป็นจะต้องขอใบอนุญาติโรงงานประเภท3ตามพระราชบัญญัติโรงงานปี พ.ศ. 2535

สรุป จากการวิเคราะห์PESTEL พบว่าทางด้านPoliticและEconomic ภาครัฐยังคงให้การสนับสนุนธุรกิจเกี่ยวกับที่อยู่อาศัยและการท่องเที่ยว ซึ่งจะส่งผลให้ภาพรวมของธุรกิจที่อยู่อาศัยซึ่งเป็นธุรกิจที่มีความสัมพันธ์ควบคู่ไปกับธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ดีขึ้น แต่ยังมีประเด็นที่น่าเป็นห่วงในเรื่องของความมีเสถียรภาพทางการเมืองและสภาพเศรษฐกิจที่มีการชะลอตัวเนื่องจากภาวะระบาดของCOVID-19ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้บริโภคยังรอดูท่าทีไม่กล้าใช้จ่ายซื้อสินค้าที่มีราคาสูงในช่วงนี้ และในด้านของ Social ที่มีการปรับขนาดจำนวนสมาชิกในครอบครัวเล็กลงและรูปแบบการอยู่อาศัยของคนในสังคมที่เน้นที่อยู่อาศัยขนาดกระทัดรัด ส่งผลทำให้ ยอดขายอาจมีการปรับตัวลดลงตามขนาดของครอบครัวในสังคมในปัจจุบัน ส่วนทางด้าน Technology, Environmental, Legal เป็นปัจจัยบวกทั้งทางด้านเทคโนโลยีที่จะเข้ามาช่วยในการทำงาน และด้านการอนุรักษ์ธรรมชาติลดการตัดไม้ จะเป็นตัวช่วยส่งเสริมธุรกิจทำให้ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมปรับตัวดีขึ้น

3.5 การวิเคราะห์ปัจจัยโดยใช้SWOT

■ STRENGTH

- การใช้วัสดุที่มีคุณสมบัติดีกว่าเดิมที่มีใช้อยู่ในปัจจุบัน ซึ่งสามารถช่วยแก้ไขปัญหาได้

- ทำผลิตภัณฑ์เป็นModuleย่อยๆ ที่สามารถปรับเปลี่ยนขนาดได้ตอบโจทย์กลุ่มลูกค้าที่มีกำลังซื้อหลายระดับ และราคาไม่สูง

- มีการใช้เทคโนโลยี3DและARมาช่วยทำให้ลูกค้าสามารถเห็นภาพของสินค้าผ่านโปรแกรม3มิติทำให้ง่ายต่อการสื่อสารและยืนยันความต้องการของลูกค้าได้ และสามารถสร้างความพึงพอใจให้แก่ลูกค้าได้

■ WEAKNESS

- การลงทุนทำสินค้าเป็นแบบMASS PRODUCTIONมีค่าใช้จ่ายวัตถุดิบที่สูง

- เนื่องจากสินค้าเป็นแบบKnock Downอาจทำให้ขาดเอกลักษณ์ในด้านดีไซน์ไป

- ต้องพึ่งพาโรงงานผลิต อาจได้รับผลกระทบเรื่องต้นทุน และกำลังการผลิต

■ OPPORTUNITIES

- เทคโนโลยีในด้านการออกแบบและผลิตมีการพัฒนาตัวเองอย่างต่อเนื่องส่งผลทำให้สามารถนำเทคโนโลยีใหม่ๆมาช่วยลดต้นทุนการผลิตได้มากขึ้น

- ปริมาณไม้ธรรมชาติมีไม่เพียงพอต่อความต้องการ และมีราคาแพง ทำให้ผู้บริโภคมีโอกาสหันมาสนใจวัสดุทดแทน

- วัสดุไม้ธรรมชาติและไม้Particle Boardมีข้อจำกัด เกิดปัญหาในการใช้งาน

- ปัญหาน้ำท่วม ทำให้ลูกค้ามีความต้องการเฟอร์นิเจอร์ที่ทนทานต่อสภาพแวดล้อม

■ THREAT

- คู่แข่งมีความเชี่ยวชาญในการผลิตและความสามารถในการหาวัตถุดิบ

- Supplierอำนาจต่อรองสูงเพราะมีผู้ผลิตน้อยราย ต้องมีContactกับSupplierเพื่อทำการติดต่อขอซื้อวัตถุดิบได้ในราคาต่ำ

จากการวิเคราะห์SWOT เพื่อป้องกันปัญหากระแสเงินสดค้างอยู่ที่วัตถุดิบมากจนเกินไป เราต้องมีการบริการจัดการในด้านการผลิตให้เหมาะสมเพื่อที่จะให้เกิดการleanมากที่สุด โดยการใช้แนวคิดแบบjust in timeเข้ามาช่วยและการมีpartnerผู้ผลิตเฟอร์นิเจอร์หลากหลายช่วยทำให้ลดระยะเวลาในการรอสินค้าของลูกค้าทำให้เราสามารถลดปัญหาในส่วนนี้ได้ และในส่วนปัญหาด้านการดีไซน์ เราจะปรับโดยเน้นการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้มีดีไซน์ที่ดูทันสมัยรับกับกระแสของtrendการตกแต่งบ้านสมัยใหม่อยู่เสมอเช่น แนวMinimalist แนวScandinavian โดยจะยึดหลักการใช้Modular concept มาเป็นตัวช่วยลดต้นทุนของสินค้าได้

บทที่ 4
การวิจัยทางการตลาดและแผนธุรกิจ

4.1 การวิจัยทางการตลาด

4.1.1 การวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรม

จากการค้นหาข้อมูลต่างๆพบว่ามีธุรกิจที่รับทำเฟอร์นิเจอร์จากไม้เทียมอยู่บ้างแต่ยังคงมีไม่ปริมาณที่ไม่สูงมากนัก ในที่นี้จะแบ่งออกเป็นคู่แข่งทางตรง ก็คือธุรกิจที่มีBusiness model conceptที่คล้ายคลึงกัน กับธุรกิจของเรามากที่สุดมาทำการวิเคราะห์ คือ Holly wood 88 studio และ Tantawan Furniture ส่วนอีกกลุ่มคือคู่แข่งทางอ้อม โดยมองว่ากลุ่มธุรกิจที่ทำเฟอร์นิเจอร์จากไม้ประเภท Particle board หรือ MDFเป็นคู่แข่งทางอ้อมเพราะ คุณค่าที่มอบให้กับลูกค้าจากวัสดุที่ใช้มีส่วนที่ต่างกันทำให้กลุ่มลูกค้าที่เป็นเป้าหมายมีความแตกต่างกัน ธุรกิจที่จะนำมาทำการวิเคราะห์ คือ Index SB-Furniture, IKEA โดยจะทำการเปรียบเทียบในด้านต่างดังนี้

ภาพที่ 3.11แสดงแบรนด์คู่แข่งในตลาด

Compare Business Concept

Direct Competitor	
Hollywood 88	Tantawanfurniture
■ ออกแบบ ผลิต ติดตั้งBuild in furniture ห้องครัว ตู้เสื้อผ้า ตามOrder	■ ออกแบบ ผลิต ติดตั้งFit in furniture ห้องครัว ตู้เสื้อผ้า ตามOrder

Indirect competitor		
Index	SB-Furniture	IKEA
■ ผลิต ติดตั้งFurniture สำเร็จรูป Knock down ■ มีการรับออกแบบ ตู้เสื้อผ้า ตามOrder Fit in and Build in	⬅	■ ผลิต ติดตั้งFurniture สำเร็จรูป ■ มีให้ลูกค้าสามารถเลือก MIX & MATCHเองได้บ้าง ■ ลูกค้าสามารถซื้อไปประกอบเองได้

จากการวิเคราะห์conceptเราได้เลือกเอาข้อดีมาปรับใช้คือ ความทนทานของสินค้า ความสะดวกและเรียบร้อยของงานKnock down และModular Designเพื่อให้ได้ความลงตัวกับพื้นที่ของลูกค้าตามแบบConcept Fit in furniture มาเป็นจุดขายของสินค้า

Compare Channel

Direct Competitor	
Hollywood 88	Tantawanfurniture
■ Show roomหน้าร้าน@อ่อนนุช66 ■ Website : https://www.hollywood88.com ■ Line : @hollywood88	■ Exhibition Booth ■ Website : None ■ Line : @Tantawanfurnitur

Indirect competitor		
Index	SB-Furniture	IKEA
■ Show roomหน้าร้าน ■ ขายออนไลน์	⬅	⬅

จะเห็นว่ายังคงให้ความสำคัญกับช่องทางการขายหน้าร้านเพื่อให้ลูกค้าได้เห็น ทดลองใช้สินค้าก่อนตัดสินใจซื้อและมีการใช้ช่องทางออนไลน์เป็นการเพิ่มช่องทางการติดต่อและการสร้างawareness ให้กับลูกค้าได้เพิ่มมากขึ้นซึ่งเราได้เอามาปรับใช้กับธุรกิจของเราเช่นเดียวกัน

Compare Product and Service

Direct Competitor	
Hollywood 88	Tantawanfurniture
■ Build in furnitureโดยใช้วัสดุไม้เทียม (Lyca Board)&MDF ■ One stop service + บริการหลังการขาย 24 Hrs. ■ มีหน้าบาน Hi-Gloss, Melamine, Vaccum Membrane ■ มีการตกด้วย TOPหิน Quartz, Granite	■ ใช้วัสดุไม้เทียม(Plaswood)&MDF ■ One stop service + มีบริการหลังการขาย ■ มีหน้าบาน Paint finish, Laminate, Al Frame Glass

Indirect competitor		
Index	SB-Furniture	IKEA
■ ใช้วัสดุไม้เทียมPatical Board ■ One stop service ■ มีบริการหลังการขาย ■ มีหน้าบาน Hi-Gloss, Glass, Laminate	⬅	■ ใช้วัสดุไม้เทียมPatical Board ■ เปิดโอกาสให้ลูกค้าเลือกประกอบเอง ■ มีบริการหลังการขาย ■ มีหน้าบาน Hi-Gloss, Glass, Laminate

จะเห็นว่ายังมีช่องว่างของรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ใช้ไม้เทียมมาทำเป็นเฟอร์นิเจอร์ในรูปแบบสำเร็จรูป ดังนั้นเราจึงใช้Conceptนี้มาทำเป็นสินค้า ที่เป็น เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมสำเร็จรูปที่มีการคำนึงถึงความสวยงามลงตัวกับพื้นที

Compare Value Proposition

Direct Competitor	
Hollywood 88	Tantawanfurniture
■ Build in furnitureที่ทนน้ำ ปลวก สารเคมี ■ มีความหลากหลายของหน้าบาน ■ Product Insurance ■ Try before buyด้วย 3D กับการ Renderภาพ ■ One stop service + บริการหลังการขาย 24 Hrs.	■ Fit in furnitureที่ทนน้ำ ปลวก ■ มีความหลากหลายของหน้าบาน ■ Product Insurance 1 year ■ Sketch ภาพ ■ One stop service + บริการหลังการขาย

Indirect competitor		
Index	SB-Furniture	IKEA
■ มีทั้ง Build in & Fit in furniture และสำเร็จรูป ■ มีความหลากหลายของหน้าบาน และสินค้า ■ มีProduct Insurance ■ Try before buyด้วย 3D กับ การ Renderภาพ ■ One stop service บริการหลังการขาย		■ MIX & MATCHเองได้บ้าง โดยมีขนาดของตู้และหน้าบานให้เลือก ■ มีความหลากหลายของสินค้า สำเร็จรูป ■ มีProduct Insurance ■ เปิดโอกาสให้ลูกค้าเลือกประกอบและขนส่งเองเพื่อจูงใจด้านราคา ■ มีบริการหลังการขาย

นอกจากจะทำเป็นเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมสำเร็จรูปแล้ว เราได้เพิ่มคุณค่าสินค้าโดยการทำออกมาในรูปแบบModular conceptเพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกรูปแบบให้เข้ากับที่อยู่อาศัยและงบประมาณของตนเองได้ และมีแผนที่จะใช้เทคโนโลยี3D-ARเข้ามาช่วยในการทำภาพเสมือนให้ลูกค้าได้เห็นสินค้าเทียบกับพื้นที่หน้างานของลูกค้า

Compare Target Customer

Direct Competitor	
Hollywood 88	Tantawanfurniture
■ B2C คนที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ■ ต้องการตกแต่งที่อยูอาศัยแบบBuild in ■ คนซื้อที่อยู่ใหม่ หรือ Renovate ■ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง	■ B2C คนที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ■ ต้องการตกแต่งที่อยูอาศัยแบบFit in kock down อยากให้เข้ากับพื้นที่ ■ คนซื้อที่อยู่ใหม่ หรือ Renovate ■ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ค่อนข้างสูง

Indirect competitor		
Index	SB-Furniture	IKEA
■ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อย-ปานกลาง ■ B2C คนที่ต้องการใช้เฟอร์นิเจอร์เน้นแบบKnock down ■ เน้นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการตกแต่งที่อยูอาศัยแบบKock down ■ คนซื้อที่อยู่ใหม่/Renovate/เช่าห้องพักที่มีรายได้ไม่สูงมากนัก	■ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลาง-สูง ■ B2C คนที่ต้องการใช้เฟอร์นิเจอร์ หรือเจ้าของที่อยู่อาศัย ■ ต้องการตกแต่งที่อยูอาศัยทั้งแบบFit in และ Build in และสำเร็จรูป ■ คนซื้อที่อยู่ใหม่, Renovate	■ กลุ่มลูกค้าที่มีรายได้น้อย-ปานกลาง ■ B2C คนที่ต้องการใช้เฟอร์นิเจอร์ หรือเจ้าของที่อยู่อาศัย ■ เน้นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการตกแต่งที่อยูอาศัยแบบKock down ประกอบเอง ■ คนซื้อที่อยู่ใหม่, Renovate/เช่าห้องพักที่มีรายได้ไม่สูงมากนัก

จากข้อมูลจะเห็นว่ากลุ่มลูกค้าที่มีรายได้สูงจะเป็นตลาดเฟอร์นิเจอร์แบบBuild inซึ่งเป็นการให้คุณค่าของสินค้าในด้านความสวยงาม ความเรียบร้อย ดังนั้นเราจึงเอาคุณค่าในด้านนี้มาทำเป็นสินค้าในรูปแบบModular Fit in conceptเพื่อลดต้นทุนและพุ่งเป้ากลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ปานกลางแต่มีความต้องการความลงตัวสวยงามในรูปแบบBuild in concept

Compare Core Competency

Direct Competitor	
Hollywood 88	Tantawanfurniture
■ ใช้วัสดุที่มีคุณสมบัติเฉพาะตอบสนองPain Point ■ มีประสบการณ์การใช้วัสดุไม้เทียมมาก่อน เข้าใจข้อจำกัดวัสดุ, อาจมีช่องทางในการหาวัสดุได้ในราคาถูก ■ One stop service มีโรงงานเป็นของตนเอง มีประสบการณ์ทำเฟอร์นิเจอร์ ■ น่าจะมีConnection กับ Partnerกับบริษัทอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์	

Indirect competitor		
Index	SB-Furniture	IKEA
■ ราคาตู้ต่อเมตรมีราคาถูกเมื่อเทียบกับคู่แข่ง ■ ได้รับความเชื่อมั่นเพราะเป็นองค์กรใหญ่ มีสาขาเยอะ ■ สามารถมีMarginต่อยอดขายได้สูง สามารถทำโปรโมชั่นเสนอลูกค้าได้ ■ One stop service มีเครือข่ายโรงงานเป็นของตนเอง มีประสบการณ์ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ■ น่าจะมีConnection กับ Partner กับบริษัทอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์มีอำนาจต่อรองSupplierสูง	■ ได้รับความเชื่อมั่นเพราะเป็นองค์กรใหญ่ มีสาขาเยอะ ■ สามารถมีMarginต่อยอดขายได้สูง สามารถทำโปรโมชั่นเสนอลูกค้าได้ ■ One stop service มีเครือข่ายโรงงานเป็นของตนเอง มีประสบการณ์ ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ■ น่าจะมีConnection กับ Partner กับบริษัทอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ มีอำนาจต่อรองSupplierสูง	■ ได้รับความเชื่อมั่นเพราะเป็นองค์กรใหญ่ มีShow roomใหญ่ ■ เน้นนำเสนอราคาที่จูงใจ โดยหักค่าแรงประกอบและค่าขนส่งออกไปทำให้เป็นself-service ■ มีเครือข่ายโรงงานเป็นของตนเอง มีประสบการณ์ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ■ น่าจะมีConnection กับ Partner กับบริษัทอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์ มีอำนาจต่อรองSupplierสูง

จากCore Competencyของคู่แข่งในตลาด ทำให้เราเอาข้อดีมาปรับใช้คือการมีวัสดุที่ทนทานตอบสนองทุกสภาพการใช้งานข้อดีของเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปและแบบBuild inทำให้เราเลือกใช้วัสดุที่ทนทานและมีราคาไม่สูงมากมาเป็นจุดแข็งของธุรกิจ

Compare Revenue Stream

Direct Competitor	
Hollywood 88	Tantawanfurniture
รายได้จากการทำเฟอร์นิเจอร์ ■ ขนาดตู้ 2.8MX0.6M ยาว MDF 30,000 THB/เมตร ■ ขนาดตู้ 2.8MX0.6M ยาว LYCA 40,000 THB/เมตร	รายได้จากการทำเฟอร์นิเจอร์ ■ ขนาดตู้ 2.8MX0.6M ยาว MDF 21,700 THB/เมตร ■ ขนาดตู้ 2.8MX0.6M ยาว Plaswood 28,700 THB/เมตร

Indirect competitor		
Index	SB-Furniture	IKEA
เฟอร์นิเจอร์ Particle Board ■ ขนาดตู้ 2.2 MX0.6M ยาว Kock down 5,000-14,000 THB/เมตร ■ ขนาดตู้ 2.8 MX0.6M ยาว fit in 30,000 THB/เมตร ■ ขนาดตู้ 2.8 MX0.6M ยาว Build in 40,000 THB/เมตร	เฟอร์นิเจอร์ Particle Board ■ ขนาดตู้ 2.3 MX0.6M ยาว Kock down 10,000-20,000 THB/เมตร ■ ขนาดตู้ 2.7 MX0.6M ยาว fit in 32,000 THB/เมตร ■ ขนาดตู้ 2.7 MX0.6M ยาว Build in 64,000 THB/เมตร	เฟอร์นิเจอร์ Particle Board ■ ขนาดตู้ 2.3 MX0.6M ยาว Kock down 10,000-15,000 THB/เมตร

จากการเปรียบเทียบRevenue Streamจะเห็นช่องว่างของตลาดสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม Build in, Knock down และระดับราคา ทำให้เราคิดสินค้าออกมาเป็น เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม Knock down, Modular conceptในระดับราคาReasonable price

Compare Strength Point

Direct Competitor	
Hollywood 88	Tantawanfurniture
■ ใช้วัสดุที่มีคุณสมบัติเฉพาะตอบสนองPain Point ■ มีประสบการณ์การใช้วัสดุไม้เทียมมาก่อน เข้าใจข้อจำกัดวัสดุ, อาจมีช่องทางในการหาวัสดุได้ในราคาถูก ■ One stop service มีโรงงานเป็นของตนเอง มีประสบการณ์ทำเฟอร์นิเจอร์ ■ น่าจะมีConnection กับ Partnerกับบริษัทอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์	

Indirect competitor		
Index	SB-Furniture	IKEA
■ ราคาตู้ต่อเมตรมีราคาถูกเมื่อเทียบกับคู่แข่ง ■ ได้รับความเชื่อมั่นเพราะเป็นองค์กรณ์ใหญ่ มีสาขาเยอะ ■ สามารถมีMarginต่อยอดขายได้สูง สามารถทำโปรโมชั่นเสนอลูกค้าได้ ■ One stop service มีเครือข่ายโรงงานเป็นของตนเอง มีประสบการณ์ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ■ น่าจะมีConnection กับ Partner กับบริษัทอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์มีอำนาจต่อรองSupplierสูง	■ ได้รับความเชื่อมั่นเพราะเป็นองค์กรณ์ใหญ่ มีสาขาเยอะ ■ สามารถมีMarginต่อยอดขายได้สูง สามารถทำโปรโมชั่นเสนอลูกค้าได้ ■ One stop service มีเครือข่ายโรงงานเป็นของตนเอง มีประสบการณ์ ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ■ น่าจะมีConnection กับ Partner กับบริษัทอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์มีอำนาจต่อรองSupplierสูง	■ ได้รับความเชื่อมั่นเพราะเป็นองค์กรณ์ใหญ่ มีShow roomใหญ่ ■ เน้นนำเสนอราคาที่จูงใจ โดยหักค่าแรงประกอบและค่าขนส่งออกไปทำให้เป็นself-service ■ มีเครือข่ายโรงงานเป็นของตนเอง มีประสบการณ์ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ■ น่าจะมีConnection กับ Partner กับบริษัทอุปกรณ์เฟอร์นิเจอร์มีอำนาจต่อรองSupplierสูง

จากข้อมูลเราสามารถพัฒนาให้มาเป็นจุดแข็งของธุรกิจคือ สินค้าที่สามารถแก้ไขปัญหาข้อจำกัดสภาพการใช้งานและใช้รูปแบบKnock Downเพื่อลดต้นทุน และใช้เทคนิคModule designเพื่อตอบสนองความต้องการเฟอร์นิเจอร์แบบBuild in

Compare Weakness Point

Direct Competitor	
Hollywood 88	Tantawanfurniture
■ ราคาตู้ต่อเมตรมีราคาสูงเมื่อเทียบกับMDF (ปกติ 15000-20000) ■ เน้นงานเฟอร์นิเจอร์Build inใช้เวลาในการผลิต1 เดือน ติดตั้งนาน 2 week ■ เน้นกลุ่มตลาดบน คนมีฐานะ บ้านใหม่ Renovate ■ วัสดุนำเข้าจากจีน ต้นทุนวัสดุอาจมีการเปลี่ยนแปลงจากอัตราแลกเปลี่ยนค่าเงิน	■ ราคาตู้ต่อเมตรมีราคาสูงเมื่อเทียบกับMDF (ปกติ 15000-20000) ■ ยังไม่มีการใช้ 3Dเพื่อแสดงสินค้าให้ลูกค้าได้เห็นก่อนตัดสินใจ ■ ไม่มีเวปเพจเพื่อให้ลูกค้าเข้าไปดูรูปแบบของสินค้า ■ เน้นกลุ่มตลาดบน คนมีฐานะ บ้านใหม่ Renovate

Indirect competitor		
Index	SB-Furniture	IKEA
■ ราคาสินค้าสูงเมื่อเทียบสินค้าในกลุ่ม Fit in & Build in ■ วัสดุไม่ทนน้ำ และปลวก	■ ราคาสินค้าสูงเมื่อเทียบสินค้าในกลุ่ม Fit in & Build in ■ วัสดุไม่ทนน้ำ และปลวก ■ รอผลิตนาน Fit in 1เดือน Build in 2เดือน	■ ราคาสินค้าสูงเมื่อเทียบสินค้าในกลุ่มFit in & Build in ■ วัสดุไม่ทนน้ำ และปลวก

จากข้อมูลการเปรียบเทียบทำให้เราเลือกระดับราคาขายให้อยู่ระหว่างราคาเฟอร์นิเจอร์Knock Down วัสดุไม้Particle Board และเฟอร์นิเจอร์Build inวัสดุไม้เทียม คือ ระดับราคาReasonable price 26000-27000 บาท (ตู้ขนาด1m x 0.6m x 2.8m)

Why are they survive or gone

Direct Competitor	
Hollywood 88	Tantawanfurniture
■ ตลาดยังคงมีความต้องการตกแต่งที่อยู่อาศัย จากวัสดุที่ทนน้ำ หรือปลวก เพราะยังมีความกังวลอยู่ ■ เป็นวัสดุที่เพิ่งจะเริ่มนำมาใช้ในการทำเฟอร์นิเจอร์ เพราะสามารถทำงานได้เหมือนไม้จริง ■ ประสบการณ์ของคนไทยเกี่ยวกับน้ำท่วมยังคงมีอยู่ในหลายพื้นที่ ■ ลูกค้าให้ความสนใจต่อความคุ้มค่าในการเลือกใช้วัสดุที่แพงแต่มีความทนทานต่อ น้ำและปลวกได้	⬅

Indirect competitor		
Index	SB-Furniture	IKEA
■ เน้นMarket share กลาง - ค่อนล่าง ■ ตลาดยังคงมีความต้องการใช้บริการตกแต่งที่อยู่อาศัยจากบริษัทใหญ่ที่ได้มาตรฐาน ให้ความเชื่อมั่น ■ ลูกค้าสามารถเลือกดูสินค้าสำเร็จได้จากการไปชม Show room ■ ในบางส่วนของพื้นที่ภายในที่อยู่อาศัยไม่จำเป็นต้องใช้วัสดุทนน้ำ ■ มีInterior designประจำอยู่ที่สาขาคอยให้คำปรึกษา ■ มีสินค้าตกแต่งบ้านอื่นๆให้เลือกหลากหลายเช่น โซฟา โต๊ะ เก้าอี้ โคมไฟ	■ เน้นMarket share กลาง - ค่อนบน ■ ตลาดยังคงมีความต้องการใช้บริการตกแต่งที่อยู่อาศัย จากบริษัทใหญ่ที่ได้มาตรฐาน ให้ความเชื่อมั่น ■ ลูกค้าสามารถเลือกดูสินค้าสำเร็จได้จากการไปชมShow room ■ ในบางส่วนของพื้นที่ภายในที่อยู่อาศัยไม่จำเป็นต้องใช้วัสดุทนน้ำ ■ มีInterior designประจำอยู่ที่สาขาคอยให้คำปรึกษา ■ มีสินค้าตกแต่งบ้านอื่นๆให้เลือกหลากหลายเช่น โซฟา โต๊ะ เก้าอี้ โคมไฟ	■ เน้นMarket share กลาง - ค่อนล่าง ■ เฟอร์นิเจอร์ราคาต่ำกว่าคู่แข่ง โดยการหักค่าขนส่งและการประกอบออก ■ ตลาดยังคงมีความต้องการใช้บริการตกแต่งที่อยู่อาศัย จากบริษัทใหญ่ที่ได้มาตรฐาน ให้ความเชื่อมั่น ■ ลูกค้าสามารถเลือกดูสินค้าสำเร็จได้จากการไปชมShow room ■ ในบางส่วนของพื้นที่ภายในที่อยู่อาศัยไม่จำเป็น ต้องใช้วัสดุทนน้ำ ■ มีสินค้าตกแต่งบ้านอื่นๆให้เลือกหลากหลายเช่น โซฟา โต๊ะ เก้าอี้ โคมไฟ

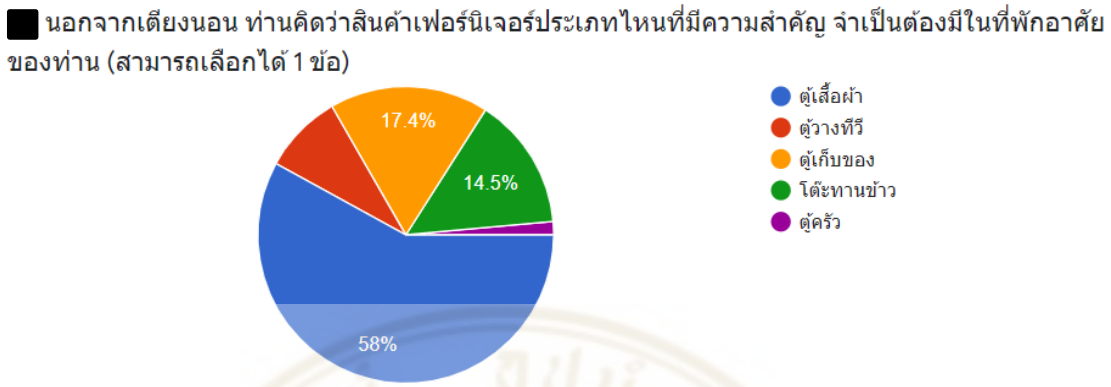
4.1.2 การวิจัยการออกแบบ

<u>การวิจัยด้านผลิตภัณฑ์</u>

■ ชนิดของเฟอร์นิเจอร์ที่ลูกค้าให้ความสนใจ

เนื่องจากในช่วงเริ่มต้นการทำธุรกิจ เราจำเป็นต้องระมัดระวังในเรื่องของเงินทุน ดังนั้นเราจะเน้นการทำProduct Depth มากกว่า Product Breadth เลือกผลิตสินค้าที่ลูกค้าให้ความสนใจและจำเป็นต้องมีไว้ในที่อยู่อาศัยเป็นอันดับต้นๆ โดยมีสมมติฐานจากการได้เห็นการใช้งานเฟอร์นิเจอร์ภายในครัวเรือน ซึ่งเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้แบบต่างๆมีใช้อยู่แทบจะทุกบ้าน และยังเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่เหมาะกับการผลิตด้วยPVC Foam Board ที่เริ่มมีตัวแทนจำหน่ายเพิ่มมากขึ้น จากการสัมภาษณ์และทำแบบสอบถามพบว่า นอกจากเตียงนอนซึ่งเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ขาดไม่ได้นั้น ส่วนใหญ่ให้ความสนใจ ตู้เสื้อผ้า ตู้เก็บของ และโต๊ะทานข้าว ในอันดับต้นๆ(58%, 17.4%, 14.5% ตามลำดับ) โดยผู้หญิงมักให้ความสนใจสินค้าประเภทตู้เพราะมีของใช้ต่างๆที่ต้องการเก็บให้เป็นระเบียบ และผู้ชายส่วนใหญ่สนในสินค้าประเภทโต๊ะโดยให้เหตุผลว่าสามารถใช้นั่งอ่านหนังสือและทำงานได้ จาก

ข้อมูลตรงนี้ประกอบกับการผลิตเฟอร์นิเจอร์แบบ Modular Concept ทำให้เรามีความมั่นใจมากขึ้นในเรื่องของสินค้าที่จะเริ่มทำการผลิตในช่วงเริ่มต้นของการทำธุรกิจ



ภาพที่ 4.1แสดงสัดส่วนชนิดของเฟอร์นิเจอร์ที่ลูกค้าให้ความสำคัญ

■ รูปแบบของเฟอร์นิเจอร์ที่เหมาะกับคุณสมบัติวัสดุไม้เทียม จากสมมติฐาน ในเรื่องของรูปแบบการใช้งานของเฟอร์นิเจอร์สไตล์Living มีโอกาสถูกใช้งานภายใต้สภาพแวดล้อมที่ต้องการความทนทานมากกว่าเฟอร์นิเจอร์สไตล์Office เช่น การใช้งานภายนอกอาคาร และการใช้งานในพื้นที่ที่มีโอกาสสัมผัสกับน้ำและความชื้น ทำให้คิดว่าเฟอร์นิเจอร์สไตล์Living เหมาะกับการใช้วัสดุไม้เทียม โดยได้ทำการวิเคราะห์โดยใช้วิธีการScoring โดยมีการให้คะแนนในแต่ละหัวข้อดังนี้ (คะแนน 1-5 โดย 5 = มีความสอดคล้องกันมากที่สุด 1= มีความสอดคล้องกันน้อยที่สุด)

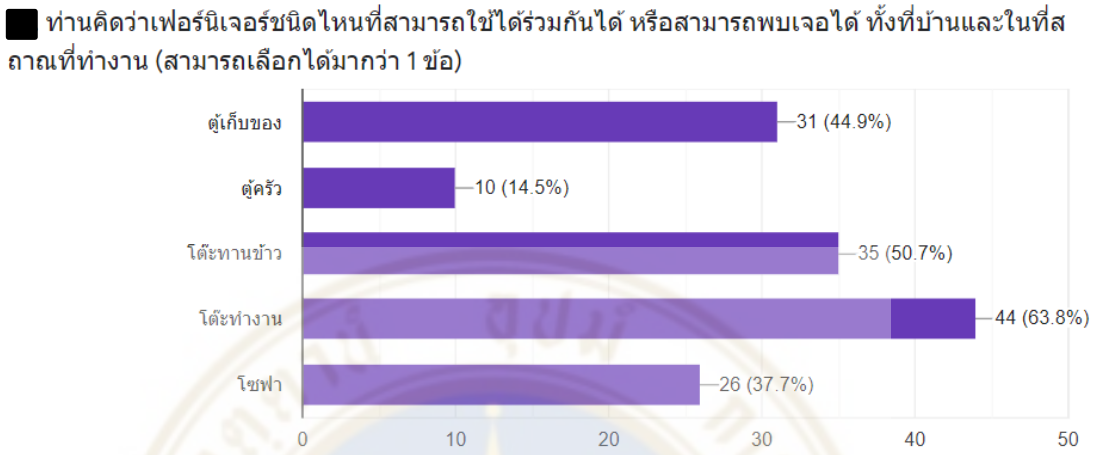
ตารางที่ 4.1 แสดงรูปแบบของเฟอร์นิเจอร์ที่เหมาะกับคุณสมบัติวัสดุไม้เทียม

No.	หัวข้อในการพิจารณา	Living	Office	เหตุผล
1	**เป็นเฟอร์นิเจอ**ที่มีโอกาสโดนน้ำได้ง่าย	4	2	**เฟอร์นิเจอร์**Officeมักอยู่ภายในตัวอาคารจึงลดโอกาศเสี่ยงการสัมผัสกับ**น้ำได้มากกว่า**
2	**เป็นเฟอร์นิเจอ**ที่มีโอกาสถูกทิ้งไว้ให้โดนปลวกแทะได้	4	3	โดยปกติOfficeจะมีระบบมาตรฐานในการดูแลสถาณที่ เช่น มีการผ่นยาก่า**จัดปลวกแมลงตามระยะเวลา**
3	**สภาพการใช้**งานต้องการความทนทานสูง	3	4	เนื่องจากเฟอร์นิเจอร์Officeเป็นของส่วนกลาง ผู้ใช้ไม่ใช่เจ้าของ จึงทำให้**ขาดความทนุถนอมในการใช้งาน**
4	**ต้องการอายุ**การใช้งานที่ยาวนาน	5	3	Officeมักมีการปรับปรุงให้ดูทันสมัยอยู่เสมอ ทำให้ไม่จำเป็นต้องใช้ของ**ที่มีอายุการใช้งานนานมากนัก**
5	**เป็นเฟอร์นิเจอ**ร์ที่เน้นดีไซนด์ (**วัสดุไม่เทียม**สามารถตอบสนองงานออกแบบได้ดีกว่า)	4	4	ทั้งเฟอร์นิเจอร์Officeและ**Living**มีความต้องการงานดีไซนด์อยู่ในระดับที่**ใกล้เคียงกัน**
6	**เป็นเฟอร์นิเจอ**ร์ที่ต้องการใช้งานกลางแจ้งได้	4	2	**เฟอร์นิเจอร์**Livingบางชิ้นจะถูกใช้อยู่ภายนอกตัวอาคารเช่น ตู้เก็บของนอก**บ้าน หรือตู้เก็บรองเท้า**
คะแนนรวม		24	18	

จากผลรวมการให้คะแนนในแต่ละหัวข้อพบว่าเราสามารถใช้คุณสมบัติเด่นของไม้เทียมมาทำเฟอร์นิเจอร์Livingได้มากกว่าเฟอร์นิเจอร์ในรูปแบบOffice เราจึงจะเน้นผลิตสินค้าออกมาในรูปแบบLivingเป็นส่วนใหญ่

■ ชนิดของเฟอร์นิเจอร์ที่สามารถสามารถใช้งานได้ทั้งในแบบLivingและOffice เพื่อที่จะเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจเฟอร์นิเจอร์Living โดยสามารถขายเฟอร์นิเจอร์Livingให้กับกลุ่มลูกค้าOfficeได้ด้วย ดังนั้นจึงได้ทำการวิเคราะห์และขอความคิดเห็นสนับสนุนจากผู้ให้สัมภาษณ์ผู้ตอบแบบสอบถาม พบว่าชนิดของเฟอร์นิเจอร์ที่สามารถใช้ได้ทั้งสองรูปแบบคือ โต๊ะทำงาน โต๊ะ

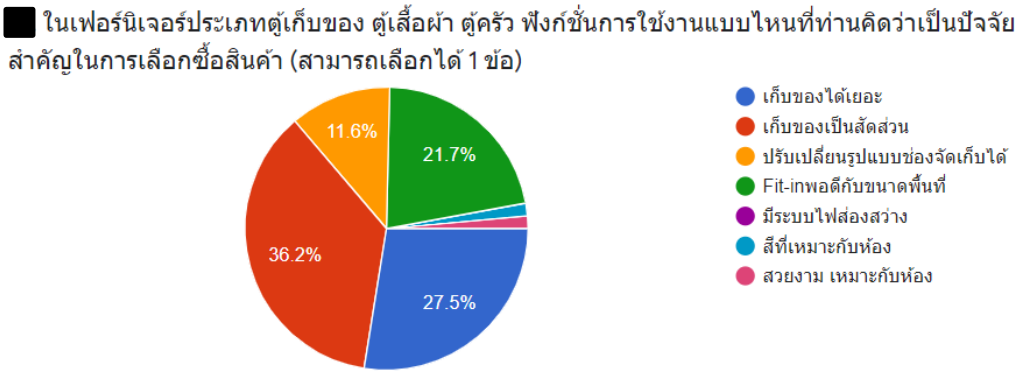
ทานข้าว ตู้เก็บของ ซึ่งมีสัดส่วนผู้ที่เห็นด้วยสูงกว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดอื่น ดังนั้นหากเราต้องการเพิ่ม Productไลน์เข้าไปในกระบวนการผลิตนอกจากเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้ซึ่งเป็นสินค้าหลัก เราสามารถเพิ่มเฟอร์นิเจอร์ประเภทโต๊ะทำงานและโต๊ะทานข้าวได้



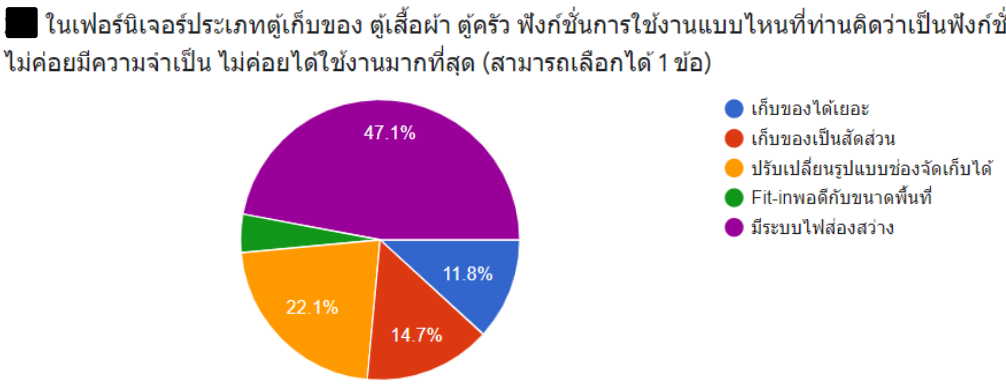
ภาพที่ 4.2 แสดงชนิดของเฟอร์นิเจอร์ที่สามารถใช้ได้ทั้งที่บ้านและที่ทำงาน (4P)

■ ฟังก์ชันการใช้งานของตู้ประเภทต่างๆที่คนสนใจและไม่สนใจ

ในการผลิตสินค้าให้สามารถมียอดขายได้มาก ปัจจัยหนึ่งที่ช่วยคือสามารถผลิตสินค้าได้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหาส่วนใหญ่ให้ได้ ดังนั้นเราจึงทำการสัมภาษณ์ในหัวข้อนี้เพื่อฟังความคิดเห็นและนำผลที่ได้มากำหนดแนวทางในการออกแบบสินค้า ประเภทตู้ต่างๆ โดยผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่จะสนใจในเรื่องของ การใช้พื้นที่ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด เก็บของได้เยอะแยกเป็นสัดส่วนทำให้หาของได้สะดวก สามารถพับเก็บหรือปรับเปลี่ยนรูปแบบช่องจัดเก็บได้ ในส่วนของฟังก์ชันที่ไม่ค่อยได้รับความสนใจ คือ 1.ระบบไฟฟ้าส่องสว่างภายในตู้ โดยให้เหตุผลว่าแสงจากไฟเพดานห้องเพียงพอต่อการมองเห็นสิ่งของที่อยู่ภายในตู้ได้ และ2. ที่แขวนกางเกงในตู้ เพราะมักจะเก็บได้ในปริมาณที่น้อยทำให้เสียพื้นที่ในการจัดเก็บของไป



ภาพที่ 4.3แสดงฟังก์ชันของเฟอร์นิเจอร์ที่ลูกค้าให้ความสำคัญ



ภาพที่ 4.4 แสดงฟังก์ชันของเฟอร์นิเจอร์ที่ลูกค้าคิดว่าไม่จำเป็น

■ สไตล์การออกแบบไหนที่คลอบคลุมตลาดส่วนใหญ่ และเหมาะกับวัสดุไม้เทียม ปัจจัยหนึ่งที่ทำให้ลูกค้าสนใจเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์ ก็คือสไตล์การออกแบบ โดยส่วนใหญ่จะเลือกเฟอร์นิเจอร์ให้มีสไตล์ที่เข้ากันกับการตกแต่งภายในของตัวบ้านและเฟอร์นิเจอร์ชิ้นอื่นๆภายในบ้าน ดังนั้นเราจึงสนใจทำการวิเคราะห์ว่าสไตล์การออกแบบไหนที่เป็นที่นิยมของตลาดและสามารถใช้วัสดุไม้เทียมในการผลิตได้ โดยจากการทำScoringพบว่ารูปแบบการออกแบบที่เหมาะกับไม้เทียม คือ Modern Minimalist Contemporary เนื่องจากปัจจุบัน มีปัญหาเกี่ยวกับการแพร่ระบาดของไวรัสโควิ19 ทำให้แนวโน้มการมองหาที่พักอาศัยมีการปรับเปลี่ยนรูปแบบออกไป โดยจากเดิมที่อาศัยอยู่ใกล้ชิดกันภายในคอนโดมิเนียม มาเน้นในเรื่องของการเว้นระยะห่างให้มากขึ้น แต่ก็ยังคงสนใจในเรื่องการเดินทางที่สะดวก ดังนั้นจึงทำให้ที่พักอาศัยในรูปแบบทาวน์เฮาส์ขนาดเล็กย่านชานเมืองกำลังเป็นที่สนใจของตลาด และด้วยความที่รูปแบบที่พักอาศัยแบบขนาดเล็กกำลังเติบโตอย่างต่อเนื่อง จึงทำให้เกิดการลดลงของพื้นที่ใช้สอยลงไปด้วย ดังนั้น แนวโน้มการตกแต่งหรือการออกแบบที่พักอาศัยนั้น จึงมีแนวโน้มที่จะออกแบบพื้นที่ให้สามารถใช้งานได้หลากหลาย เพื่อให้คุ้มค่ากับพื้นที่ที่มีอยู่ให้ได้มากที่สุดและเพื่อตอบสนองเทรนของตลาดในปัจจุบัน คือใช้งานได้ง่าย โปร่งสบาย ผ่อนคลาย พอดีกับการใช้งาน เป็นงานออกแบบที่ดูเรียบง่ายแต่ดูได้เรื่อยๆไม่เบื่อ งบประมาณไม่สูง ดูแลทำความสะอาดง่าย เป็นมิตรกับผู้อยู่อาศัย ผู้อาศัยรู้สึกได้พักผ่อน เข้ากับรูปแบบของการก่อสร้างที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน เหมาะกับเฟอร์นิเจอร์แบบKnock Down สามารถเข้ากับConcept Module mass productionได้

■ เฟอร์นิเจอร์รูปแบบModuleจะเป็นที่ต้องการของตลาดหรือไม่

จากแนวโน้มของขนาดสมาชิกภายในครอบครัวที่ลดขนาดลง ทำให้รูปแบบที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน ที่

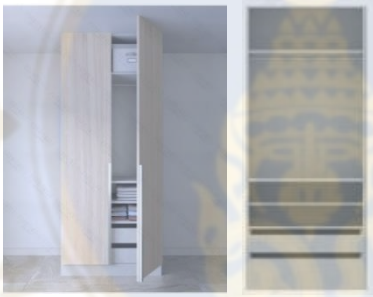
มีขนาดที่เล็กลงเพื่อให้พอดีกับขนาดครอบครัวและช่วยประหยัดค่าใช้จ่าย จึงทำให้เกิดสมมติฐานในเรื่องของความต้องการใช้งานพื้นที่ให้เกิดประสิทธิภาพ โดยการทำเฟอร์นิเจอร์ให้สามารถFit-Inเข้ากับพื้นที่ต่างๆได้ ทำให้มีช่องว่างเหลือน้อยที่สุด มีเนื้อที่เก็บได้เยอะ เก็บของได้เป็นระเบียบแบ่งเป็นสัดส่วน ของดูสวยงามเรียบร้อย ลงตัวกับพื้นที่ จากการสัมภาษณ์พบว่า มีผู้ให้ความสนใจในระดับค่อนข้างจะสูง โดยให้มูลค่าเพิ่มอยู่ที่ประมาณ 5000-10000 บาท โดยเป็นคนที่สนใจซื้อที่อยู่อาศัยคอนโดขนาดเล็ก โดยให้เหตุผลว่า พื้นที่ที่พักอาศัยนั้นมีอยู่อย่างจำกัดเลยรู้สึกเสียดายที่จะเหลือพื้นที่ทิ้งไว้ อีกทั้งยังทำให้ดูไม่เรียบร้อย เข้าไปทำความสะอาดได้ลำบาก และการใช้เฟอร์นิเจอร์Build-Inนั้นมีราคาที่แพงเกินไป และผลสำรวจจากการทำแบบสอบพบว่าคนส่วนใหญ่กว่า84% ให้ความสำคัญกับขนาดของเฟอร์นิเจอร์ที่พอดีกับพื้นที่ ดังนั้นการทำเฟอร์นิเจอร์เป็นรูปแบบModular สามารถตอบสนองความต้องการของคนกลุ่มนี้ได้

ภาพที่ 4.5 แสดงการให้คุณค่ากับขนาดที่พอดีกับพื้นที่

<u>การวิจัยด้านราคา</u>

■ ลูกค้าให้ค่าหรือราคาที่ยินดีจะจ่ายสำหรับสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมเป็นอย่างไรเมื่อเทียบกับไม้Particle Board ไม้MDF ไม้จริงเพื่อให้เข้าใจพื้นฐานความคิดผู้ให้สัมภาษณ์หรือผู้ทำแบบสอบถามก่อนเบื้องต้น เราได้มีการถามคำถามเกี่ยวกับประสบการณ์ในการใช้เฟอร์นิเจอร์ว่าแต่ละคนเคยใช้เฟอร์นิเจอร์แบบใดมาบ้าง เคยพบเจอปัญหาในรูปแบบใดมาบ้าง และแก้ไขปัญหานั้นๆอย่างไร โดยเราได้คำตอบที่คล้ายกันว่า ทุกคนมีประสบการณ์การใช้เฟอร์นิเจอร์แบบไม้ Particle Board MDFและไม้อัด บางส่วนเคยเจอปัญหาจากการใช้งานเฟอร์นิเจอร์ประเภทนี้ยกตัวอย่างเช่น การบวมผอง เปื่อยยุ่ย จากการโดนน้ำหรือความชื้น การผุพังเนื่องจากการโดนปลวกแทะ ซึ่งทำให้ต้องทำการซื้อของใหม่เปลี่ยน โดยในจุดนี้เราเลยได้สอบถามในประเด็นเรื่องของวิธีในการแก้ไขปัญหา ซึ่งโดยส่วนใหญ่จะใช้วิธีการเปลี่ยนวัสดุของเฟอร์นิเจอร์ ไปใช้วัสดุที่ทนทานกว่าเช่นตู้เหล็ก

กล่องพลาสติกเก็บของ เป็นต้น แต่วัสดุเหล่านี้ก็ยังมีข้อจำกัดไม่สามารถนำมาทำเป็นเฟอร์นิเจอร์ให้สวยงามลงตัวกับการตกแต่งภายในที่อยู่อาศัย จึงทำให้เราพอที่จะมองเห็นว่า ถ้าเราสามรถทำให้เฟอร์นิเจอร์ให้มีรูปลักษณ์ภายนอกเหมือนกับเฟอร์นิเจอร์ที่มีอยู่ในปัจจุบันแต่สามารถแก้ไขปัญหาต่างๆที่ลูกค้าพบเจอได้ ก็น่าจะทำให้ลูกค้ายอมที่จะจ่ายเงินเพื่อแก้ไขปัญหาต่างๆเหล่านั้น จึงทำให้เราไปศึกษาต่อเพิ่มเติมโดยการทำ A-B TESTING โดยในช่วงแรกของการทำTESTจะเป็นการEducateผู้ให้สัมภาษณ์เกี่ยวกับ ชนิดของวัสดุที่นำมาใช้ทำเฟอร์นิเจอร์ในปัจจุบัน และให้ความรู้เกี่ยวกับคุณสมบัติวัสดุแต่ละประเภทรวมถึงไม้เทียมว่ามีข้อดีข้อเสียอย่างไรบ้าง จากนั้นเป็นการให้ดูผลงานเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากวัสดุต่างๆโดยไม่ได้แจ้งว่างานชิ้นไหนทำมาจากวัสดุอะไรและให้ผู้สำภาษณ์บอกถึงความแตกต่างในแต่ละชิ้นงาน ซึ่งคำตอบคือไม่สามารถแยกความแตกต่างกันได้ ทำให้เหลือปัจจัยสุดท้ายคือเรื่องของราคา โดยเราทำการประเมิณราคาเฟอร์นิเจอร์ด้วยขนาดที่เท่ากันด้วยวัสดุต่างๆคือ ตู้เสื้อผ้า 1 ตู้ซึ่งเป็นไปตามข้อมูลในตารางดังนี้



ตู้ขนาด ก x ล x ส

1x0.6x2.8 m^3

รายการ	PVC	MDF	Particle	ไม้อัด
ต้นทุนวัสดุ	9180	5640	4140	11880
ต้นทุนอุปกรณ์	815	815	815	815
ราคาต้นทุนรวม	9995	6455	4955	12695
รายการ	PVC	MDF	Particle	ไม้อัด
ราคาต้นทุนรวม	9995	6455	4955	12695
ราคาขาย	30000	20000	15000	38085

รายการ	PVC	MDF	Particle	ไม้อัด
ต้นทุนวัสดุ	13770	8460	6210	17820
ต้นทุนอุปกรณ์	1445	1445	1445	1445
ราคาต้นทุนรวม	15215	9905	7655	19265
ราคาขาย	45645	29715	22965	57795

ภาพที่ 4.6 แสดงราคาสินค้าในรูปแบบวัสดุชนิดต่างๆ

ซึ่งจะพบว่าราคาไม้ Particle Board จะเป็นวสดุที่ถูกที่สุดและมีความทนทานน้อยที่สุด ส่วนไม้MDF มีราคาระดับกลางและมีความทนทานกว่าParticle Board แต่ก็ยังไม่สามารถกันน้ำและปลวกได้ ส่วนไม้เทียมราคาจะสูงกว่าไม้ทั้งสองชนิดแรกแต่มีความทนทานที่สูงกว่ามาก ส่วนไม้อัดจะมีราคาสูงมากซึ่งมีความทนทานกว่าไม้ทั้งสองชนิดแรกเช่นเดียวกัน จากที่ได้เห็นข้อมูลตรงนี้เราได้ใช้สอบถามผู้สัมภาษณ์ในแง่ของราคาสินค้า ซึ่งมีหลายคนให้ความสนใจและยินดีที่จะจ่ายถ้าวัสดุนี้สามารถแก้ไขปัญหาได้จริง และมีบางคนให้ความเห็นว่าจะซื้อมาใช้เฉพาะเฟอร์นิเจอร์ที่ต้องใช้ภายใต้สภาพแวดล้อมที่ต้องการความทนทานจริงๆ เช่น ตู้ครัว ตู้ในห้องน้ำ ตู้ใส่รองเท้าหรือเก็บของนอกบ้าน โต๊ะหรือเก้าอีในสวน หรือที่สระว่ายน้ำ จากข้อมูลทั้งหมดที่รวบรวมมาทำให้เราพอที่จะ

ทราบช่วงของราคาตลาดและราคาที่ลูกค้ายอมที่จะจ่ายและกลุ่มผลิตภัณฑ์ที่สามารถเพิ่มราคาขาได้ เนื่องจากข้อดีของวัสดุ ซึ่งควรมีเรทราคาอยู่ในช่วง 20,000 – 30,000 บาทต่อตู้

<u>การวิจัยด้านสถาณที่</u>

■ ลักษณะที่ตั้ง ทำเลของร้านเฟอร์นิเจอร์ ควรมีลักษณะเป็นอย่างไร

จากการไปสำรวจทำเลที่ตั้งของร้านของเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้าน พบว่า

1. ส่วนใหญ่จะตั้งอยู่ในย่านชานเมือง แต่เดินทางได้สะดวก ติดถนนใหญ่ สังเกตเห็นได้ง่าย สาเหตุที่เป็นเช่นนี้ น่าจะมาจากความต้องการเนื้อที่ใหญ่ เพื่อที่จะจัดแสดงสินค้าเฟอร์นิเจอร์ที่มีขนาดค่อนข้างใหญ่ และมีพื้นที่เพียงพอในการเก็บสต๊อกสินค้า

2. มีที่จอดรถไว้คอยให้บริการ และลูกค้าสามารถนำรถไปจอดใกล้กับประตูทางออก หรือ ใกล้กับwarehouse เพื่อที่จะสามารถขนสินค้าขึ้นรถได้สะดวก เป็นการบริการกลุ่มลูกค้าที่ต้องการนำเฟอร์นิเจอร์กลับไปทำการประกอบเอง เช่น อิเกีย บุญถาวร

3. จัดให้มีทางเข้าและทางออกอยู่คนละทาง เพื่อให้ลูกค้าต้องเดินชมสินค้าให้ครบตั้งแต่ต้นจนถึงปลายทาง เป็นกลยุทธเพื่อให้เกิดProduct Awareness ซึ่งอาจจะทำให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าทั้งที่ไม่ได้มีแผนที่จะเดินทางมาซื้อสินค้าชิ้นนี้ตั้งแต่แรก

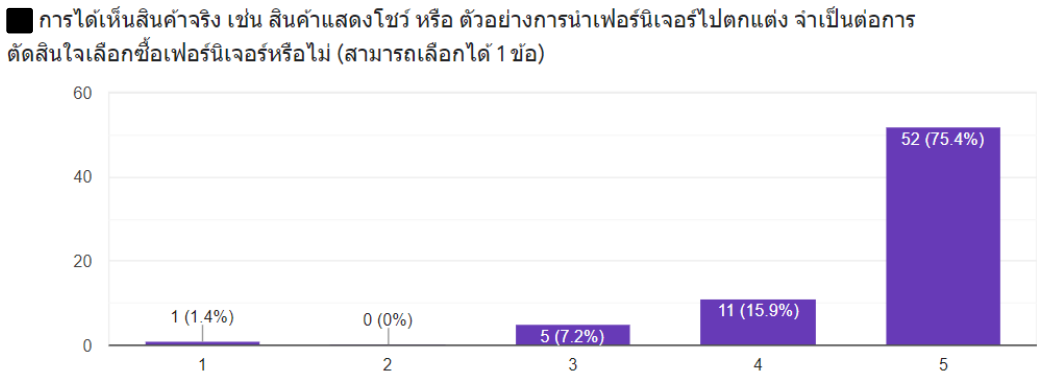
4. มีการจัดแสดงสินค้าเพื่อโชว์เป็นตัวอย่างการตกแต่ง ในรูปแบบห้องตัวอย่าง หมุนเวียนไปเรื่อย ๆ ทำให้ลูกค้าเห็นภาพ ในการนำสินค้าไปใช้งานจริง เกิดไอเดียในการตกแต่งบ้าน ช่วยจูงใจในการซื้อเฟอร์นิเจอร์ชิ้นอื่นๆเนื่องมาจากการเห็นรูปแบบห้องตัวอย่างแล้วเกิดความชอบ และยังมีร้านอาหารไว้คอยบริการทำให้ลูกค้าสามารถใช้เวลาอยู่ในร้านได้ยาวนานขึ้น

■ ช่องทางการขายที่ลูกค้าให้ความสนใจและนึกถึงเป็นอันดับต้นๆ

การทราบถึงพฤติกรรมการซื้อสินค้าของลูกค้าเวลาที่จะซื้อเฟอร์นิเจอร์ลูกค้านึกถึงร้านขายเฟอร์นิเจอร์ในรูปแบบใดเป็นอันดับแรก จะทำให้เราสามารถรู่ว่าช่องทางไหนเป็นช่องทางที่มีโอกาสขายสินค้าและให้ข้อมูลสินค้าที่มีอยู่ให้กับลูกค้าได้มากที่สุด เพื่อที่จะเป็นหนึ่งในตัวเลือกของลูกค้าเวลาที่จะตัดสินใจซื้อสินค้าเพิ่มความเป็นไปได้ในการขายสินค้า โดยจากการสอบถามได้รับคำตอบว่า ถ้าเป็นเฟอร์นิเจอร์Knock-Downส่วนใหญ่จะเลือกไปตู้ร้านRetailที่มีชื่อเสียงก่อนเช่น อิเกีย เอสบี อินเด็กซ์ เพราะมีรูปแบบให้เลือกหลากหลาย สามารถเปรียบเทียบราคาในแต่ละรุ่นของสินค้าได้ สามารถเลือกดูรูปแบบการตกแต่งได้หลายสไตล์ แบรนด์มีชื่อเสียง มีมาตฐานน่าเชื่อถือ

<u>การวิจัยด้านโปรโมชั่น</u>

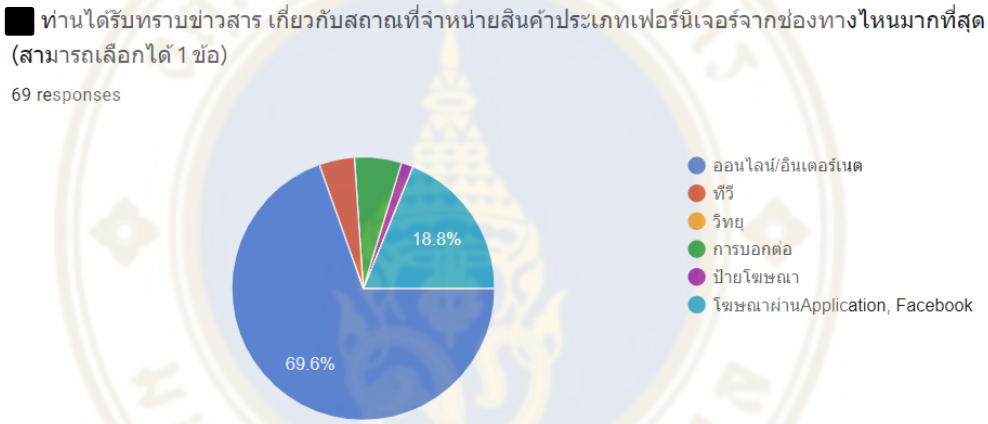
■ การได้เห็นหรือสัมผัสกับสินค้าจริงส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อสินค้าเฟอร์นิเจอร์จากข้อสงสัยในด้านรูปแบบการขาย ว่าในการซื้อเฟอร์นิเจอร์มีความจำเป็นที่จะต้องได้สัมผัสกับสินค้าจริงมากน้อยแค่ไหน เนื่องมาจากในปัจจุบัน การขายสินค้าในรูปแบบออนไลน์เข้ามามีบทบาทมากในการขายสินค้าต่างๆ เนื่องจากมีความสะดวก สามารถทำการขายได้ในทุกที่ทุกเวลา เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ในปริมาณมากและหลากหลาย ส่งผลให้ยอดขายสินค้าของแต่ละธุรกิจมีการเพิ่มขึ้นเพราะไม่ต้องใช้เวลาในการเดินทางเพื่อมาดูสินค้าและมีการจัดส่งสินค้าไปยังลูกค้าผ่านระบบขนส่งที่ในปัจจุบันมีให้เลือกมากมายหลายช่องทาง อีกทั้งยังมีปัจจัยเรื่องของการLock-Downเว้นระยะห่างเนื่องจากสถานการณ์ไวรัสโควิด19เข้ามาเป็นตัวช่วยเสริมอีกทางหนึ่ง จากข้อดีต่างๆเหล่าจึงทำให้ธุรกิจE-commerceมีการเติบโตที่สูงขึ้น แต่จากการสัมภาษณ์คนส่วนใหญ่กลับพบว่าสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์กลับไม่ค่อยนิยมที่จะเลือกซื้อผ่านช่องทางออนไลน์ สาเหตุน่าจะมาจาก การต้องการได้เห็นว่าสินค้าจริงเป็นอย่างไร มีความแข็งแรงพอที่จะใช้งานหรือไม่ คุณภาพและการประกอบชิ้นงานเป็นอย่างไร อีกทั้งเฟอร์นิเจอร์เป็นสินค้าที่มีขนาดใหญ่และราคาแพง ดังนั้นในการตัดสินใจซื้อส่วนใหญ่มักต้องการความคิดเห็นของสมาชิกภายในครอบครัวไม่ได้ตัดสินใจซื้อแค่คนเดียว เพื่อให้ทุกคนสามารถตัดสินใจได้การได้เห็นสินค้าจริงจึงยังมีความจำเป็นสำหรับเฟอร์นิเจอร์ที่มีขนาดใหญ่ และจากผลการทำแบบสอบถามเองก็พบว่าคนส่วนใหญ่กว่า75.4%ตอบว่าจำเป็นต้องได้เห็นสินค้าจริงใจในการตัดสินใจซื้อ ดังนั้นการมีหน้าร้านเพื่อแสดงสินค้าให้ลูกค้าได้เลือกจึงเป็นสิ่งสำคัญ โดยต้องจัดแสดงให้เห็นตัวอย่างในการตกแต่งใช้งาน หมุนวนสลับปรับเปลี่ยนไปทุกๆช่วงระยะเวลาเพื่อไม่ให้เกิดความจำเจช่วยกระตุ้นทำให้ลูกค้าเกิดไอเดียในการตกแต่งและเกิดความอยากที่จะซื้อสินค้าได้



ภาพที่ 4.7 แสดงการได้เห็นสินค้าจริงมีผลต่อการตัดสินใจซื้อ

■ ช่องทางการสื่อสารที่สามารถเข้าถึงลูกค้า เพื่อสร้างAwareness

เพื่อให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย และสามารถนำเสนอข้อมูลของสินค้าไปยังกลุ่มลูกค้าได้อย่างทั่วถึง เราจึงสนใจว่าช่องทางไหนที่ลูกค้า จะใช้หาข้อมูลเพื่อที่จะซื้อเฟอร์นิเจอร์ โดยจากการทำแบบสอบถามและการสัมภาษณ์พบว่าลูกค้าให้ความสนใจที่หาข้อมูลต่างๆจากการเดินทางไปดูของที่ร้านRetail Store 67%และบางส่วนสนใจที่จะค้นหาข้อมูลทางอินเตอร์เน็ต 16%การไปดูงานแสดงโชว์สินค้าเฟอร์นิเจอร์15%และการสอบถามขอคำแนะนำจากคนรู้จัก ส่วนในด้านการได้รับข้อมูลข่าวสารจากที่ผู้ขายเป็นผู้ส่งให้ พบว่า 70%ตอบว่าได้รับข้อมูลผ่านสื่อออนไลน์ อินเตอร์เน็ต และมีอีกประมาณ 19% บอกว่าได้รับข้อมูลจาก Application Face Book ดังนั้นการทำให้ลูกค้ารู้จักแบรนด์สินค้าเพื่อที่จะได้เดินทางมาดูสินค้านั้นเป็นส่วนที่สำคัญอย่างมากในการทำธุรกิจเฟอร์นิเจอร์



ภาพที่ 4.8 แสดงช่องทางการได้รับข่าวสารของผู้บริโภค

4.1.3 การศึกษารายละเอียดเชิงลึกของผู้บริโภค

จากข้อสงสัยเกี่ยวกับความคิดเห็นของลูกค้าที่มีต่อสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม จึงได้มีการทำแบบสอบถามและสัมภาษณ์เพื่อที่จะนำมาใช้ในการกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น โดยมีหัวข้อในการสัมภาษณ์ดังนี้

■ลูกค้าจะให้ค่ากับสินค้าหรือสนใจเลือกใช้สินค้าเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมหรือไม่

โดยเราตั้งสมมติฐานว่า เนื่องจากสินค้าเฟอร์นิเจอร์ในปัจจุบันโดยส่วนใหญ่มักจะใช้วัสดุที่ไม่ทนทาน ทำให้ลูกค้ามีโอกาสประสบกับปัญหาเฟอร์นิเจอร์เสียหายจากสภาพแวดล้อมการใช้งานได้อยู่บ่อยครั้ง ดังนั้นหากมีการเพิ่มคุณค่าลงไปในด้านความทนทานซึ่งเป็นข้อดีที่เฟอร์นิเจอร์ปกติมักจะไม่ค่อยมี จึงน่าจะเป็นจุดที่กลุ่มลูกค้าที่กำลังมองหาเฟอร์นิเจอร์ที่มีอายุการใช้งานยาวนานให้ความสนใจ ซึ่งผลจากการสำรวจสรุปได้ว่า ลูกค้าที่มีประสบการณ์พบเห็นเฟอร์นิเจอร์เสียหายจาก

สภาพการใช้งานให้ความสนใจกับเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม แต่ยังคงมีความกังวลในเรื่องของราคาที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับไม้ Particle Board จึงทำให้ลูกค้าเลือกที่สนใจจะใช้วัสดุไม้เทียมกับเฟอร์นิเจอร์ที่มีโอกาสเสียหายได้ง่าย ซึ่งโดยมากจะกังวลในเรื่องของความชื้นและน้ำ มีส่วนน้อยที่จะกังวลในเรื่องของปลวก ซึ่งอาจเป็นเพราะเฟอร์นิเจอร์ทั่วไปในปัจจุบันส่วนใหญ่จะมีกระบวนการเคลือบสารเคมีเพื่อป้องการปลวกไว้อยู่แล้วและโอกาสที่จะเจอปลวกนั้นก็มีเฉพาะบางพื้นที่เท่านั้น โดยผู้ให้สัมภาษณ์สนในเฟอร์นิเจอร์ที่อยู่ภายนอกอาคาร เช่น ตู้เก็บของนอกบ้าน ตู้เก็บรองเท้า โต๊ะเก้าอีในสวน และเฟอร์นิเจอร์ที่อยู่ในอาคาร เช่น ตู้เก็บของชั้นล่างที่มีโอกาสโนน้ำท่วม ตู้ครัว ตู้เก็บของภายในห้องน้ำ นอกจากนี้ยังได้มีทำA-B Testing โดยมีการเปรียบเทียบคุณสมบัติและราคาของวัสดุแต่ละประเภทโดยใช้ขนาดตู้เสื้อผ้าขนาดเดียวกันเป็นมาตฐานในการคำนวนเพื่อเทียบราคาตามที่ได้กล่าวไปในหัวข้อ Price Analysis และจากผลการสัมภาษณ์ ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่ารูปลักษณ์ภายนอกของงานเฟอร์นิเจอร์ที่ทำด้วยวัสดุต่างชนิดกัน ไม่มีความต่างกันในด้านพื้นผิวภายนอก เนื่องมาจากเราสามารถใช้วัสดุปิดผิวชนิดเดียวกันได้ อีกทั้งในเรื่องของรูปร่างและงานดีไซน์ ไม้เทียมก็สามารถทำออกมาในรูปแบบเดียวกับไม้Particle BoardและMDF ดังนั้นปัจจัยที่เหลือคือ คุณสมบัติของวัสดุ อายุในการใช้งาน และราคา ซึ่งผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ให้ความเห็นว่า คุ้มค่าที่จะจ่ายถึงแม้ว่าราคาเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมจะสูงกว่าไม้Particle Board เท่าตัว โดยให้เหตุผลว่าเฟอร์นิเจอร์เป็นของใช้ที่ต้องการอายุการใช้งานที่ยาวนานคงทนแข็งแรงเนื่องจากการการเปลี่ยนเฟอร์นิเจอร์ภายในบ้านมีความยุ่งยาก เสียเวลาและอาจทำให้บ้านเสียหายเนื่องจากช่างทำงานไม่เรียบร้อย ดังนั้นจึงยอมที่จะจ่ายแพงกว่าเพื่อที่จะได้สิ่งที่ดีกว่าและสามารถใช้งานได้ยาวนานมากกว่า

ตารางที่ 4.2 แสดงผลแบบสอบถามการให้คุณค่ากับสินค้า

■จากคุณสมบัติของวัสดุที่ท่านได้รับฟัง เมื่อเปรียบเทียบราคากับความคุ้มค่าในเรื่องความคงทนที่ได้รับ ท่านคิดว่าระดับราคามีความเหมาะสมหรือไม่	ส่วนใหญ่คิดว่าคุ้มค่าที่จะจ่าย ราคาเหมาะสม ถ้ามีความทนทานจริง แต่มีบางคนเน้นในเรื่องของงานดีไซน์มาก่อน หรือ บางคนยังไม่รู้จักวัสดุนี้จึงยังไม่กล้าที่จะตัดสินใจ
■ในมุมมองความคิดของท่านหากท่านมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ท่านคิดว่าจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม มาใช้หรือไม่ ถ้าใช่ท่านจะซื้อ เฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนมาใช้ในบ้าน ถ้าไม่ใช่ เหตุผลที่ท่านไม่เลือกคืออะไร มีข้อแนะนำอะไรบ้างไหม ถ้าปรับปรุงในจุดนี้แล้วท่านสนใจจะซื้อ	ส่วนใหญ่จะเลือกซื้อเป็นสินค้าเฟอร์นิเจอร์ที่ต้องการความทนทานจริงๆ เช่น ตู้ครัว ตู้ห้องน้ำ เฟอร์นิเจอร์ชั้นหนึ่ง ที่มีโอกาสเจอน้ำท่วมเข้าบ้าน
■ท่านคิดว่า ในอนาคตถ้ามีโอกาสซื้อเฟอร์นเจอร์ ท่านจะสนใจอุดหนุนซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุไม้เทียมโพลิเมอร์ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ส่วนใหญ่สนใจซื้อโดยเฉพาะคนที่เคยประสบปัญหามาก่อน แต่ดีไซน์ต้องถูกใจก่อน และบางคนขอศึกษาในเรื่องของราคาก่อนเพราะไม่แน่ใจไม่เคยเห็นวัสดุนี้มาก่อน

■ ความคิดเห็นของลูกค้าเกี่ยวกับเฟอร์นิเจอร์ในรูปแบบBuild-InและKnock-Down เนื่องจากมีแนวคิดที่จะทำสินค้าในรูปแบบKnock-Down เพราะว่าต้องการให้เกิดEconomy of scale จากการผลิตสินค้าในรูปแบบ Modular Concept โดยมีสมมติฐานที่ว่า กระบวนการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์Build-Inที่มีขั้นตอนมากมาย ทำให้เกิดความยุ่งยากและความเรียบร้อยของงานขึ้นอยู่กับฝีมือของช่างที่มาติดตั้ง และยังมีความเสี่ยงเกี่ยวกับความเสียหายต่อพื้นที่หน้างาน จึงคิดว่าคนส่วนใหญ่น่าจะมีความกังวล และหาทางออกโดยการใช้เฟอร์นิเจอร์ Knock-Downที่มีคุณภาพแทน จากการสัมภาษณ์และทำแบบสอบถามพบว่าคนส่วนใหญ่กว่า72.5%เคยมีความรู้สึกกังวลใจต่างๆในการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์Build-In โดยมีทั้งเรื่องราคา ความเรียบร้อยของงาน กลัวช่างทำบ้านเสียหาย เคลื่อนย้ายปรับเปลี่ยนไม่ได้ในอนาคต และในกลุ่มคนที่มีที่อยู่อาศัยขนาดเล็กที่มีพื้นที่จำกัด เช่น คอนโดหรือทาวน์เฮาส์ให้ความสนใจในเรื่องการใช้พื้นที่ให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุดด้วยถึง84% ดังนั้นการทำเฟอร์นิเจอร์ในรูปแบบลอยตัวFit-Inนั้นก็จะสามารถตอบสนองความกังวลในด้านนี้ได้ ตารางที่ 4.3 แสดงความคิดเห็นของลูกค้าเกี่ยวกับรูปแบบเฟอร์นิเจอร์

■ถ้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของแบบษKnock-Downสามารถผลิตโดยทำให้มีขนาดพอดีกับพื้นที่ของท่าน มันจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกซื้อ มากน้อยเพียงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	มีความสนใจในเรื่องของความพอดีกับพื้นที่ในระดับปานกลางถึงสูง เพราะกลัวใช้พื้นที่ไม่ได้เต็มประสิทธิภาพ ให้คุณค่าส่วนต่างด้านนี้อยู่ที่ 10000 และกังวลเรื่องความสวยงามลงตัว
■ท่านเคยใช้หรือรู้จักเฟอร์นิเจอร์ที่ทำมาจากวัสดุไม้เทียมที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก (ทำจากวัสดุประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ไม่ใช่เศษไม้ที่นำมาอัดเป็นแผ่นพาทิเคิลบอร์ด MDF)	ส่วนใหญ่จะไม่รู้จักวัสดุประเภทนี้มาก่อน ยังไม่ทราบคุณสมบัติของวัสดุชนิดนี้ และไม่ทราบราคาตลาดของวัสดุประเภทนี้
■จากการที่เราแบ่งชิ้นส่วนออกเป็นชิ้นย่อยๆตามแบบแคคตาล็อก และเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถเลือกแต่ละชิ้นที่ต้องการได้ ท่านคิดว่าลักษณะแบบนี้มันตรงกับความต้องการของท่านหรือไม่ ท่านชอบหรือไม่ มีอะไรต้องปรับปรุง อยากให้มีอะไรเพิ่มจากจุดนี้หรือไม่	ส่วนใหญ่ชอบแนวคิดในเรื่องของโมดูล่าคอนเซปท์ทำให้สามารถเลือกให้เหมาะกับการใช้งาน แต่เรื่องดีไซน์ก็ต้องสวยเข้ากับพื้นที่โดยรอบ และต้องการให้มีคนออกแบบให้ดูเป็นแนวทาง แล้วค่อยมาปรับแก้เองทีหลัง

■ กลุ่มลูกค้าที่มีบ้านเป็นของตนเอง และมีรายได้ปานกลาง จะเป็นกลุ่มที่มีกำลังซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมหรือไม่

ในส่วนนี้เราจะทำการวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าเป้าหมายในด้านความสามารถในการซื้อเฟอร์นิเจอร์เพื่อตกแต่งที่อยู่อาศัย โดยTarget Customerของเราคือ คนที่มีช่วงอายุ 30-45 ปี มีรายได้ปานกลาง 40,000-50,000 บาท มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง อาจจะเป็นผู้ซื้อที่อยู่ใหม่ หรือ Renovateใหม่ โดยเน้นที่อยู่อาศัยขนาดเล็ก เช่น ทาว์เฮาส์ คอนโด ที่อยู่ในเรทราคา 2.5 – 3 ล้านบาท โดยปกติธนาคารจะกำหนดเงื่อนไขของผู้กู้ทุกสายอาชีพให้สามารถแบกรับภาระหนี้ได้ที่ 40% ของรายได้ต่อเดือน และอัตราขั้นต่ำของเงินผ่อนชำระต่องวดที่ธนาคารใช้คำนวณประมาณการผ่อนต่อเดือนของผู้กู้ โดยเริ่มต้นประมาณล้านละ 7,000 บาท โดยสามารถคำนวณเป็นจำนวนเงินกู้ซื้อที่อยู่อาศัยได้ดังนี้

ตารางที่ 4.4แสดงวงเงินในการกู้ของแต่ละระดับรายได้

เงินเดือน	วงเงินที่จะสามารถกู้ซื้อบ้านได้(บาท)
฿15,000	฿900,000
฿20,000	฿1,200,000
฿30,000	฿1,800,000
฿40,000	฿2,400,000
฿50,000	฿3,000,000
฿60,000	฿3,600,000
฿100,000	฿6,200,000

ดังนั้นลูกค้าจะมีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนเหลืออยู่ประมาณ 24,000 - 30,000 บาท ถ้าสมมติว่าเงินที่ต้องใช้จ่ายเพื่อการอุปโภคบริโภคและการเดินทางต่อวันเฉลี่ยอยู่ที่ 400 บาท คิดเป็น 12,000 บาท/เดือน ดังนั้นยังมีเงินคงเหลืออยู่ที่ 12,000 – 18,000 บาท ซึ่งเป็นจำนวนเงินที่สามารถซื้อเฟอร์นิเจอร์ในรูปแบบผ่อนชำระ ดังนั้นรูปแบบโมเดลธุรกิจควรมีการติดต่อกับธนาคารให้มีการบริการผ่อนชำระแบบศูนย์เปอร์เซ็นต์ เพื่อช่วยจูงใจให้เกิดการซื้อสินค้า

4.2 แผนการตลาด

4.2.1 การวิเคราะห์STPกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

จากการวิเคราะห์ PESTEL, 5-FORCE, SWOT และผลจากแบบประเมิน ทำให้เราสามารถวางแผนกลยุทธ์ ได้ดังนี้

Segmentation เนื่องจากจุดขายของสินค้าเน้นในเรื่องความทนทานและ Reasonable price ทำให้ เราแบ่งsegmentโดยใช้สองปัจจัยนี้เป็นหลักในการแบ่ง ซึ่งสามารถแบ่งได้ตามภาพ ซึ่งเป็นกลุ่มที่มีรายได้ปานกลาง และเป็นผู้ที่สนใจการตกแต่งบ้านทั้งในลักษณะBuild-InและKnock-Downเพราะสินค้าของเราสามารถตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้ทั้งสองกลุ่ม

ตารางที่ 4.5แสดงSTPกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

รายได้								
สูง 50K UP								
กลาง 40K-50K		1		2				
ต่ำ BELOW 40K								
	เป็นเจ้าของที่อยู่อาศัยที่กำลังสนใจตกแต่งบ้าน							
	มีความกังวลในเรื่องความคงทน				ไม่มีความกังวลในเรื่องความคงทน			
	Build-In		Knock-down		Build-In		Knock-down	
	ไม้แท้	ไม้เทียม	ไม้แท้	ไม้เทียม	ไม้แท้	ไม้เทียม	ไม้แท้	ไม้เทียม

Target จากการแบ่งsegmentationทำให้เราสามารถกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ คือ

1. กลุ่มลูกค้าB2C ที่มีช่วงอายุ 30-45 ปี มีรายได้ช่วง 40,000-50,000 บาท มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ต้องการตกแต่งที่อยู่อาศัยให้พอดีกับพื้นที่ โดยตกแต่งทั้งภายในและภายนอกบ้าน ต้องการเฟอร์นิเจอร์ในรูปแบบไม้แต่กังวลเรื่องการดูแลรักษา

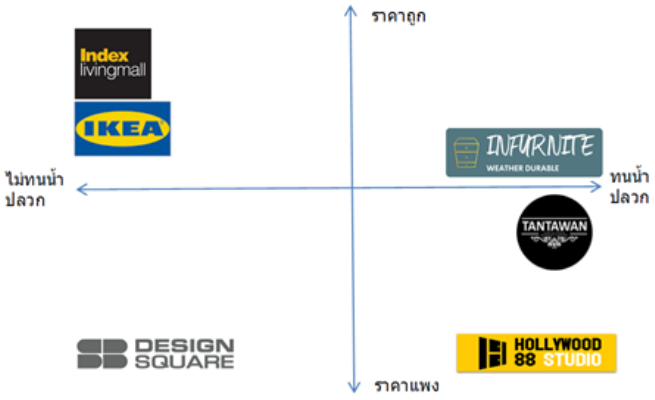
2. กลุ่มลูกค้าB2B โครงการที่อยู่อาศัยขนาดเล็กถึงกลางมีราคาต่อยูนิทประมาณ 2.5-3 ล้านบาท เพราะคิดว่าเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีทำเลเป็นลักษณะบ้านทาวน์เฮาส์ขนาดกลาง หรือเป็นคอนโด ซึ่งเป็นที่อยู่อาศัยที่เหมาะกับรูปแบบธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ของเราที่ใส่ใจในเรื่องของการใช้พื้นที่ให้เกิดประสิทธิภาพ เราสามารถเข้าใจความต้องการของคนกลุ่มนี้ได้โดยการทำValue Position Map

Position map จากการศึกษากลุ่มธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ที่มีอยู่ในตลาดและทำการวิเคราะห์คู่แข่งด้วยCompetitor Analysis ทั้งในส่วนของคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม โดยจำแนกตามหัวข้อต่างๆ จากผลการวิเคราะห์คู่แข่งให้เราสรุปเป็นตารางได้ดังนี้

ตารางที่ 4.6แสดงการเปรียบเทียบประเด็นต่างๆกับคู่แข่ง

Compare point	Hollywood 88	Tantawanfurniture	Index	SB-Furniture	IKEA
ความทนทาน	√	√			
พอดีกับพื้นที่	√	√	√	√	
ระยะเวลาติดตั้ง		√	√	√	√
ราคา			√	√	√
ช่องทางการติดต่อ	√		√	√	√
3D	√		√	√	
บริการหลังการขาย	√	√	√	√	√
การรับประกัน	√	√	√	√	√

จากข้อมูลทั้งหมดทำให้เราสามารถสร้างและกำหนดPositionของธุรกิจคือเฟอร์นิเจอร์ที่ทนทานในราคาReasonable Price ตามภาพซึ่งจะเห็นว่าตลาดนั้นยังมีช่องว่างตรงจุดนี้อยู่การทำราคาในระดับนี้อาจจะทำให้ธุรกิจมีลักษณะLean Margin แต่เนื่องจากรูปแบบการผลิตเป็นลักษณะ Mass Production จึงเน้นในเรื่องปริมาณยอดขายให้เป็นEconomy of Scaleเพื่อมาทดแทนในส่วนนี้



ภาพที่ 4.9 แสดงPosition Mapของธุรกิจกลุ่มเฟอร์นิเจอร์

4.2.2 กลยุทธ์ของธุรกิจ

<u>กลยุทธ์สำหรับ B2C</u>

จากที่ได้ทำการวิเคราะห์ พฤติกรรมของลูกค้าในการเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์ พบว่าธุรกิจจำเป็นต้องมีหน้าร้านเพราะลูกค้ามีความต้องการที่จะสัมผัสสินค้าจริงก่อนทำการตัดสินใจซื้อ และต้องมีการสร้างแบรนด์Awarenessให้ลูกค้านึกถึงเราเมื่อต้องการซื้อเฟอร์นิเจอร์ จึงทำให้ต้องมีความน่าเชื่อถือ มีจำนวนสาขาที่มากระดับหนึ่ง ซึ่งทั้งหมดจำเป็นต้องใช้เงินลงทุนที่มากไม่เหมาะกับการเป็นStart upที่มีเงินทุนจำกัด ดังนั้นเพื่อตอบโจทย์การทำธุรกิจดังกล่าวข้างต้น จึงคิดว่า โมเดลธุรกิจที่มีลักษณะเข้าไปเป็น Partnerธุรกิจ ตั้งBoothหรือสาขาย่อยในห้างที่ขายสินค้าเกี่ยวกับการตกแต่งบ้านอย่างเช่น Home-Pro, บุญถาวร, Do-Home, ไทยวัสดุ, Global โดยมีการแสดงสินค้าตัวอย่างที่เป็นสินค้าหลัก เช่น ชุดตู้เก็บของนอกบ้าน ชุดตู้ครัว เป็นต้น ซึ่งกลยุทธ์แบบนี้มีข้อดีคือ

1. เราสามารถมีจำนวนสาขาที่มากได้ โดยวางแผนกระจายไปตามสาขาของธุรกิจตกแต่งบ้าน สามารถสร้างช่องทางการติดต่อและลูกค้าสามารถเข้ามาดูสินค้าจริงได้

2. ช่วยทำให้แบรนด์มีความหน้าเชื่อถือ เนื่องจากการได้เข้าไปขายในพื้นที่ของกลุ่มธุรกิจที่มีชื่อเสียง และทำให้เกิดแบรนด์Awarenessโดยใช้งบประมาณการลงโฆษณาที่ไม่สูงมากนัก

3. กลุ่มลูกค้าที่มาเป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเดียวกัน ลูกค้าที่มามีจุดประสงค์การซื้อสินค้าในลักษณะเดียวกัน ทำให้ลูกค้าสามารถเดินดูอุปกรณ์ตกแต่งบ้านอื่นๆได้ด้วย .

4. มีบริการด้านอื่นไว้คอยรองรับ เช่น ร้านอาหารและซุปเปอร์มาเก็ต ช่วยทำให้สะดวกกับลูกค้าสามารถมาพร้อมกันได้ทั้งครอบครัว เดินทางสะดวก มีที่จอดรถไว้คอยบริการ

<u>กลยุทธ์สำหรับ B2B</u>

ในส่วนของกลยุทธ์แบบB2B คิดว่าจะเข้าสู่ตลาดโดยการใช้Reference contact person และโชว์งานที่ทำให้กับลูกค้าอื่นมาก่อน โดยการเข้าไปติดต่อแผนกจัดซื้อของโครงการก่อสร้างที่พักอาศัย ซึ่งการขายแบบB2Bกับโครงการก่อสร้างมีข้อดีต่างๆดังนี้

1. ทำให้เราสามรถมียอดขายที่สูงในทีเดียว ส่งผลทำให้มียอดการสั่งซื้อวัตดุดิบที่มาก ช่วยให้ต่อรองราคาวัตถุดิบได้ และสามารถผลิตสินค้าในขนาดเดียวกันในปริมาณที่สูงช่วยทำให้เกิดผลดีในด้าน Economy of scale

2. สามารถสร้างแบรนด์Awareness จากการเห็นตราที่ติดอยู่บนสินค้า หากลูกค้าประทับใจก็สามารถสร้างการบอกต่อได้

3. สามารถเพิ่มความหน้าเชื่อถือจากการเป็นผู้รับเหมาในโครงการที่มีชื่อเสียง

4.2.3 การวิเคราะห์ 4P ผลิตภัณฑ์ / ราคา / สถาณที่ / โปรโมชั่น

<u>ผลิตภัณฑ์</u> จากการวิเคราะห์ STP ทำให้เราสามารถใช้เป็นข้อมูลในการออกแบบผลิตภัณฑ์ โดยจะทำผลิตภัณฑ์หลักเป็นเฟอร์นิเจอร์ประเภท ตู้เก็บของในห้องน้ำและห้องครัว ตู้เสื้อผ้า ตู้เก็บรองเท้า ซึ่งเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่มีโอกาสเจอกับสภาพการใช้งานที่ต้องทนทาน โดยผลิตภัณฑ์จะใช้ไม้พลาสวูดที่ผลิตภายในประเทศซึ่งเป็นไม้เทียมที่มีคุณภาพ มีคุณสมบัติเสมือนไม้จริงสามารถทำการตัด เจาะและยึดเข้ากันได้แบบเดียวกับงานเฟอร์นิเจอร์ปกติ มีความทนทานทั้งน้ำและปลวก ซึ่งเป็นการเพิ่มเติมคุณค่าลงไปในสินค้าให้มีมากกว่าที่จะเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ใช้ปกติทั่วไป (Augmented Product) โดยเราจะทำให้มีขนาดเป็น Module ย่อยๆหลายขนาด ซึ่งแต่ละ Module สามารถนำมาต่อกันเป็นตู้ขนาดใหญ่เพื่อเพิ่มพื้นที่ในการเก็บของให้กับลูกค้าที่ต้องการพื้นที่เก็บของมากและยังสามารถตอบโจทย์ ลูกค้าที่ต้องการพื้นที่น้อยเพราะเรามี Module ย่อยขนาดเล็กไว้รองรับความต้องการด้วยเช่นเดียวกัน อีกทั้งเฟอร์นิเจอร์ของเรายังเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้เลือกที่จะซื้อไปประกอบเองหรือให้ทางร้านประกอบให้ก็ได้เช่นเดียวกัน ในช่วงแรกของการดำเนินธุรกิจเราจะเน้นการทำ Product Depth มากกว่า Product Breadth เพราะเรายังเป็นบริษัทเล็กเงินทุนยังมีไม่สูงมากนัก

- เน้นเฟอร์นิเจอร์Knock Downในกลุ่มLivingที่ต้องการความทนทาน
- สินค้าในช่วงแรกจะเป็นกลุ่มประเภทตู้ต่างๆ เช่น ตู้เก็บของ ตู้ห้องน้ำ ครัว
- ใช้Modular Concept ขนาดพอดีพื้นที่ เก็บของได้มาก เป็นสัดส่วน
- ทำออกมาในรูปแบบModern Minimalist Contemporary

ภาพที่ 4.10 แสดงตัวอย่างเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม

<u>ราคา</u> การตั้งราคาของสินค้าจะคำนึงถึงสามปัจจัยหลักคือ Cost base price, Customer demand, Competitor จากข้อมูล การตอบแบบสอบถามและการเปรียบเทียบราคากับคู่แข่งในตลาดทำให้เราเห็นช่องว่างของตลาด และการกำหนดราคาทำโดยคำนึงถึงสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ โดยลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของธุรกิจคือกลุ่มคนที่มีรายได้ปานกลาง เราจึงเลือกที่จะผลิต

สินค้าเป็น Module ย่อยขนาดเล็กที่มีราคาไม่สูงมากนัก เพื่อตอบโจทย์คนกลุ่มนี้ ให้อยู่กลางๆ ระหว่างไม้ Particle Board และเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมแบบ Build In และในส่วนของต้นทุนที่เป็นวัสดุไม้เทียมบวกกับส่วนของกำไรเพื่อจะใช้ในการดำเนินธุรกิจต่อไป สามารถสรุปคร่าวๆได้ว่า ตู้ขนาด 1m x 2.8m x 0.6m จะตั้งราคาไว้ที่ประมาณ 26,000-27,000 บาท

■ Reasonable Priceราคาอยู่ในช่วงระหว่าง 26,000-27,000

■ มีรูปแบบการจ่ายเงินแบบผ่อนชำระไว้บริการ

■ มีกำไรจากการขายอยู่ที่ 13% (รวมหักค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงานและต้นทุนวัสดุ)

สถาณที่ ช่องทางการขายสินค้าจะทำในรูปแบบB2C เป็นRetail Store ช่องทาง Online และออกบูธตามงานอีเว้นท์

■ Retail Main Store ที่เป็นแบบตั้งอยู่อิสระ (Stand Alone) ย่านชานเมือง เดินทางสะดวก ซึ่งมีพื้นที่สำหรับบริเวณที่จอดรถ สามารถขนสินค้าขึ้นรถได้ง่าย เพื่อความสะดวกสบายของลูกค้าที่เข้ามาติดต่อ จัดให้มีทางเข้าออกคนละทางเพื่อให้ลูกค้าได้เดินดูสินค้าได้หลายๆอย่าง และที่หน้าร้านจะมีการจัดแสดงสินค้าตัวอย่างเพื่อนำเสนอไอเดียและมีเจ้าหน้าคอยให้คำปรึกษาในด้านการออกแบบและการเลือกใช้ผลิตภัณฑ์

■ Branch Store เป็นSale Boothที่ไปตั้งอยู่ในกลุ่มธุรกิจขายของตกแต่งบ้าน เพื่อเพิ่มจุดที่ให้ลูกค้าสามารถเข้าไปดูสินค้าจริงได้ และสามารถสร้างBrand Awarenessเพิ่มได้

■ การออกบูธตามงานอีเว้นท์ เป็นช่องทางที่สำคัญช่องทางหนึ่ง เพราะโดยส่วนใหญ่คนที่มาเข้าร่วมงานมักจะเป็นคนที่กำลังมองหาสินค้าและมีความต้องการที่จะซื้อทั้งลูกค้ารายย่อยและกลุ่มโครงการที่อยู่อาศัย จึงเป็นโอกาสที่ดีในการได้เจอกับลูกค้าพร้อมกับนำเสนอจุดเด่นของผลิตภัณฑ์ทำให้นำไปสู่การตัดสินใจซื้อจนจบการขาย และเพิ่มโอกาสในการบอกต่อถ้าลูกค้าเกิดความประทับใจในผลิตภัณฑ์อีกด้วย

โปรโมชั่น กลยุทธ์ช่องทางการสื่อสารที่เราจะนำมาใช้เราจะบอกกลุ่มลูกค้าออกเป็นสองกลุ่มใหญ่ๆ คือ ลูกค้ารายย่อย และลูกค้าเจ้าของโครงการที่อยู่อาศัย

■ โดยในกลุ่มลูกค้ารายย่อย

เราจะใช้Retail Storeเป็นช่องทางการสื่อสารหลัก และใช้การออกบูธงานอีเว้นท์ เช่น งานบ้านและสวนแฟร์ เฟอร์นิเจอร์แฟร์ TFIC, Furniture Mega Sale, Thailand Furniture Expo และการใช้สื่อ

ออนไลน์ Digital Marketingเพื่อสื่อสารกับลูกค้า โดยกำหนดงบประมาณไว้ตามตารางด้านล่าง โดยมีแผนที่จะยิงแอ๊ดโฆษณาประมารณ 1 ครั้งต่อสัปดาห์ ช่วงวันพฤหัสบดีหรือวันศุกร์ เพื่อให้ลูกค้าที่สนใจเกิด Awareness และเกิดความต้องการมาดูสินค้าในวันหยุดของสัปดาห์ In-Bound communication สร้าง Awareness เพื่อลูกค้าได้รู้จักแบรนด์ของเรา และเปิดโอกาสให้เข้ามาหาข้อมูลเพิ่มเติมจากร้านสาขา มาดูสินค้าจริง พร้อมกับปรึกษาเกี่ยวกับสินค้าของทางร้าน สร้างเครือข่ายการรับรู้และบอกต่อในโลกสังคมออนไลน์ (Viral Marketing) ทำให้เกิดการแพร่ขยายด้วยการบอกต่ออย่างรวดเร็ว โดยใช้ต้นทุนที่มีค่าใช้จ่ายน้อยเหมาะกับธุรกิจของเราเพราะยังมีเงินทุนไม่สูงมากนัก โดยเราจะทำเป็นเวปเพจเพื่อแสดงรายละเอียดของสินค้า ทั้งเรื่องรูปแบบ ขนาด ราคา เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้ามาทำการเลือกดูจากตรงนี้ได้สะดวกรวดเร็ว และมีการแสดงผลงานจากกลุ่มผู้ที่เคยเข้ามาใช้บริการเพื่อเป็นการโฆษณาคุณภาพของสินค้าและเพิ่มความเชื่อมั่นให้กับลูกค้ารายใหม่ที่เข้ามา อีกทั้งยังใช้เป็นช่องทางในการสื่อสารเรื่องการทำPromotion สินค้าต่างๆให้ลูกค้าได้รับทราบเพราะเป็นช่องทางที่กลุ่มลูกค้าสามารถเข้าถึงได้ตลอดเวลา โดยมีงบในการทำเวปไซด์ 80,000 บาท และมีงบค่าเช่าและอัพเดทเวปไซด์ 50,000 บาทต่อปี

ตารางที่ 4.7 แสดงค่าใช้จ่ายของช่องทางการจัดจำหน่าย

No.	รายการ Marketing Plan	งบประมาณ(ปี)	งบประมาณเฉลี่ย(เดือน)
1	ค่าโฆษณา ออนไลน์	240,000	20,000
2	ค่าทำเวปไซด์	80000	6,667
3	ค่าเช่าเวปไซด์	50,000	4,167
4	ส่งเสริมการขาย ส่วนลด	180,000	15,000
5	ออกบูธและงานอีเวนท์ (ปีละสองครั้ง)	60,000	30,000
6	ค่าเช่าร้าน (สาขาย่อย)	300,000	25,000
7	ค่าเช่าโกดังสินค้าและสำนักงาน(รวมหน้าร้าน)	660,000	55,000

■ ในกลุ่มลูกค้าเจ้าของโครงการที่อยู่อาศัย

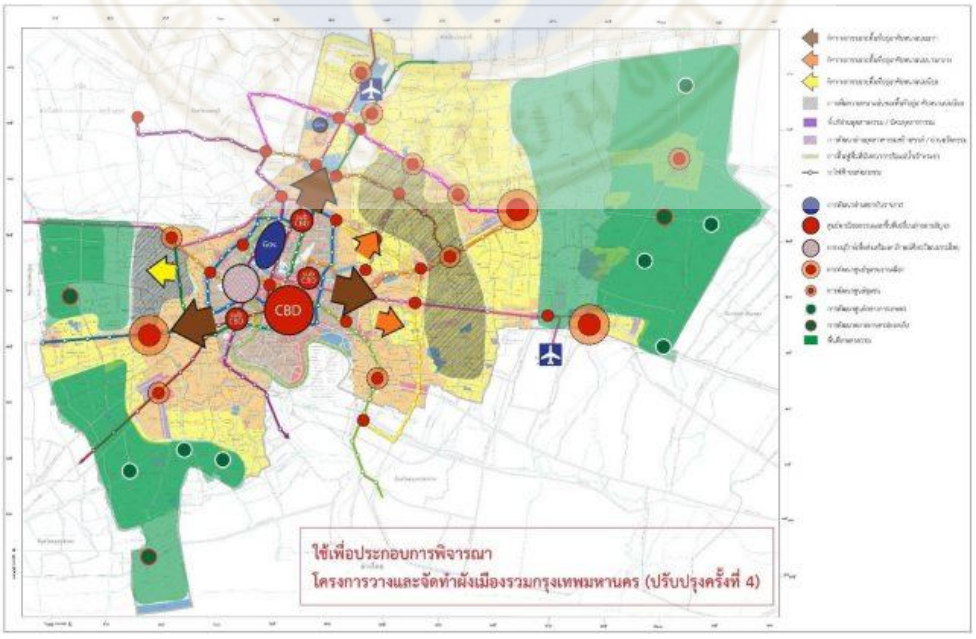
ใช้Reference contact personและงานที่ทำให้กับลูกค้ามาก่อน โดยการเข้าไปติดต่อกับแผนกจัดซื้อของโครงการก่อสร้างที่พักอาศัย ให้เซลของบริษัทเข้าไปติดต่อเองโดยตรง (Personal selling) ซึ่งจะมีกระบวนการสื่อสารแบบสองทางทำให้เราสามารถรู้ปฏิกิริยาตอบสนองของลูกค้าและสามารถคิดหาสินค้าและบริการของเราได้ทันที ทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจสามารถจดจดจำ และนึกถึงสินค้าของเราเมื่อลูกค้าเกิดความต้องการ และใช้งานออกบูธเป็นช่องทางในการได้พบปะเพื่อนำเสนอสินค้าและคุยธุรกิจ

บทที่ 5
แผนการดำเนินงาน

5.1 ทำเลที่ตั้ง สาขาหลัก สาขาย่อย การเลือกทำเลที่ตั้งของสาขาหลักที่เป็นทั้ง อ๊อฟฟิศ โชว์รูม และโกดังเก็บสินค้า โดยเราจะดู 4 ปัจจัยหลัก ได้แก่

1. การขยายตัวของเมือง เนื่องจากเฟอร์นิเจอร์เป็นสินค้าที่มีความเกี่ยวข้องกับที่พักอาศัย ดังนั้นจึงคิดว่าทำเลที่ตั้งของร้านควรจะอยู่ในโซนที่มีการขยายตัวของที่อยู่อาศัย ซึ่งเราสามารถดูได้จากการเพิ่มขึ้นของโครงการที่อยู่อาศัยหรือดูได้จากการขยายตัวของกรุงเทพมหานคร โดยที่อยู่อาศัยที่มีความหนาแน่นสูงจะขยายตัวออกไปใน 3 ทิศทาง ตามภาพที่ 5.1 ได้แก่

- ทิศเหนือตามแนวรถไฟฟ้าสายสีแดงและสายสีเขียว
- ทิศตะวันออก ตามแนวสายสีเขียวไปทางสมุทรปราการ และตามแนวแอร์พอร์ตลิงค์ รวมถึงสายสีส้มที่จะเกิดขึ้นในอนาคต
- ทิศตะวันตก ตามแนวรถไฟฟ้าสายสีน้ำเงิน ออกไปทางเพชรเกษมและบางแค



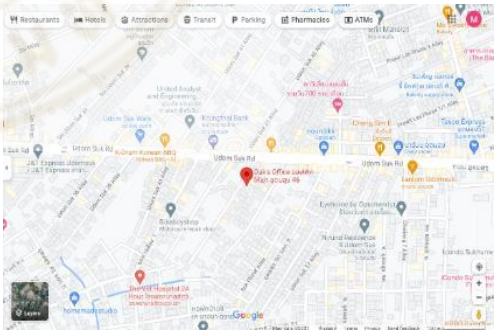
ภาพที่ 5.1 แสดงการขยายตัวของเมืองไปในทิศทางต่างๆ

2. ขนาดพื้นที่เพียงพอกับการดำเนินงาน โดยเราจะใช้เป็น อ๊อฟฟิศ โชว์รูม โกดังเก็บสินค้า และ ที่จอดรถสำหรับลูกค้าพนักงานและรถขนส่งสินค้า โดยพื้นที่ภายในอาคารควรจะมีอย่างน้อย 100 ตารางเมตร โดยแบ่งสัดส่วนพื้นที่ โชว์สินค้า 40% อ๊อฟฟิศ 20% และโกดังเก็บสินค้า 40% โดยเก็บสินค้าในรูปแบบยังไม่ประกอบเพื่อประหยัดพื้นที่และสะดวกในการจัดการ

3. ค่าเช่า ต้องมีค่าเช่าที่ไม่สูงจนเกินกว่างบประมาณที่ตั้งไว้คือ 70,000 บาทต่อเดือน โดยทำสัญญาเช่าประมาณ 10 ปีเนื่องจากการคำนวนทางการเงินแสดงให้เห็นว่าธุรกิจจะสามารถคืนทุนได้ภายในระยะเวลา 5 ปี เพื่อลดผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงของต้นต้นทุนในด้านค่าเช่า และการเสียโอกาสอันเนื่องมาจากการย้ายที่ตั้งร้านบ่อยครั้ง

4. การเดินทางที่สะดวก ตำแหน่งของร้านควรจะเดินทางด้วยรถยนต์ได้ไม่ซับซ้อนอยู่ใกล้กับถนนสายหลักสังเกตุเห็นได้ง่าย เพราะคำนึงถึงการเดินทางมาเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์ที่มักจะมาเป็นครอบครัวและการขนส่งสินค้าไปยังที่อยู่อาศัยของลูกค้าได้อย่างสะดวกรวดเร็ว

จากปัจจัยดังกล่างข้างต้น เราได้ทำการเลือกทำเลที่ตั้งของสาขาหลัก คือ 71 ซอย อุดมสุข 46 แขวง บางนา เขตบางนา กรุงเทพมหานคร 10260 เพราะตั้งอยู่ในทำเลด้านทิศตะวันออกของเมืองที่กำลังขยายตัวออกไป โดยมีค่าเช่าอยู่ที่ 55,000 บาท มีพื้นที่ 122 ตร.ว พื้นที่ใช้สอย 104 ตร.ม. มีเฟอร์นิเจอร์ เครื่องปรับอากาศ และ มีเจ้าหน้าที่ดูแลความสะอาดส่วนกลางตลอดทั้งวัน มีเจ้าหน้าที่รักษาความปลอดภัย 24 ชม. กล้องวงจรปิด เข้าออกตึกด้วยระบบ Key-Card



ภาพที่ 5.2 แสดงภาพสำนักงานและโกดังเก็บสินค้า

ในส่วนของทำเลสาขาย่อย เราจะเน้นการเช่าพื้นที่เป็นSale Boothแสดงสินค้าในกลุ่มธุรกิจขายของตกแต่งบ้าน คือ โฮมโปร และบุญถาวร โดยเราจะทำการเช่าและเปิดเพียงแค่หนึ่งสาขาย่อยก่อนที่บุญถาวร สาขาDesign Village สาขาพุทธมณฑล บนถนนบรมราชชนนี ซึ่งเป็นสาขาใหญ่ที่สุดในไทยอยู่ในอีกฝากของเมือง เป็นอีกย่านหนึ่งที่เมืองกำลังขยายตัวออกไปทางด้านทิศตะวันตก โดยเราจะจัดหน้าร้านเป็นที่โชว์แสดงสินค้าเป็นหลักมีพนักงานประจำไม่เกิน2คน เป็นผู้ให้ข้อมูลและคำปรึกษาด้านผลิตภัณฑ์

ภาพที่ 5.3 แสดงภาพที่ตั้งสาขาและรูปแบบการจัดร้าน

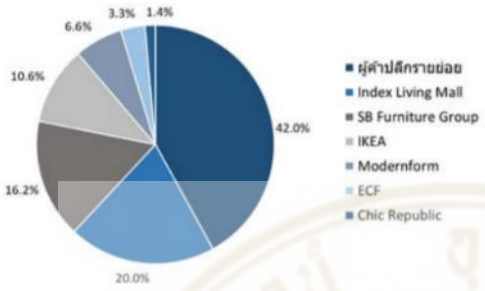
5.2 แผนการผลิตสินค้า

การประมาณการยอดขาย

จากข้อมูลของบริษัท, ฝ่ายวิจัย ASPSระบุว่าส่วนแบ่งการตลาดของผู้ขายเฟอร์นิเจอร์รายย่อยในประเทศไทย อยู่ที่ประมาณ 42% คิดเป็นเงินมูลค่า 20,641 ล้านบาทต่อปี คาดการณ์ว่าเราสามารถมีส่วนแบ่งทางการตลาดอยู่ที่ 0.063%ของมูลค่าตลาดเฟอร์นิเจอร์ผู้ขายรายย่อยได้ยอดขายต่อปีโดยประมาณ 13 ล้านบาท เมื่อคำนวณกลับมาให้อยู่ในรูปของปริมาสินค้าจะได้ยอดขายต่อปีโดยคิดเป็นตู้เก็บของเท่ากับ 260 ชิ้นต่อปี (5ชิ้นต่อสัปดาห์) และ ตู้ครัวเท่ากับ 156 ชิ้นต่อปี (3ชิ้นต่อสัปดาห์) เนื่องจากยอดขายมีผลโดยตรงต่อความเป็นได้ของธุรกิจในช่วงต้น การประเมิณยอดขายที่สูงจนเกินไปอาจจะทำให้เรามองผลการวิเคราะห์ความเป็นได้ของธุรกิจได้ไม่ตรงกับความเป็นจริงและมีความเสี่ยงจนเกินไป ดังนั้นเราจึงควรประเมิณให้ยอดขายอยู่ในระดับปานกลางค่อนมาทางต่ำไว้ก่อน เมื่อดูจากการประมาณยอดขายต่อสัปดาห์จะเห็นว่าปริมาณยอดขายที่ประเมิณไว้มีจำนวนที่ไม่สูงมากนัก มีโอกาสและความเป็นไปได้ในการสร้างยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ ในด้าน

อัตราการเติบโตของธุรกิจเราได้ทำการประเมิณไว้อยู่ที่ 3% โดยประเมิณให้มากกว่าอัตราเงินเฟ้อในเศรษฐกิจปัจจุบัน (1.5%-2.0%)เล็กน้อยเพื่อดูแนวโน้มการอยู่รอดของธุรกิจในกรณีที่อัตราการเติบโตอยู่ในระดับต่ำเมื่อเทียบกับราคาต้นทุนที่ปรับเปลี่ยนไปตามภาวะเงินเฟ้อปกติ

ส่วนแบ่งตลาดเฟอร์นิเจอร์ในประเทศไทย



ที่มา : บริษัท, ฝ่ายวิจัย ASPS

จุดเด่นของผู้ประกอบการแต่ละราย

	จุดเด่น	แบรนด์สินค้าหลัก	จำนวนสาขา
SB Furniture	เฟอร์นิเจอร์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัวทันสมัย	SB Furniture, Koncept	45 สาขา, ตัวแทนจำหน่าย 134 ราย
IKANO	เฟอร์นิเจอร์ที่ต้องนำมาประกอบเอง (DIY)	IKEA	2
MODERN	เฟอร์นิเจอร์สำนักงาน	Modernform	9 สาขา, ผู้แทนจำหน่าย 6 ราย
ECF	เฟอร์นิเจอร์จากไม้ปาร์ติเคิลบอร์ด และยางพารา	ELEGA, Finna House, Fur Direct	20
CHIC	เฟอร์นิเจอร์รูปแบบหรูหรา	Chic, Rina Hey	4

ที่มา : ฝ่ายวิจัย ASPS *SB, IKANO และ Chic Republic เป็นบริษัทที่อยู่นอกตลาด

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินค้า A (ตู้เก็บของ หน่วย/สัปดาห์)	5	5	5	5	6
ประมาณการยอดขายต่อปี (ชิ้น)	260	268	276	284	293
ราคาต่อชิ้น (อัตราเงินเฟ้อ 2%)	26500	27030	27571	28122	28684
ต้นทุนต่อชิ้น (อัตราเงินเฟ้อ 2%)	12994	13253	13518	13789	14065
สินค้า B (ตู้ครัวขนาด1.8ม หน่วย/สัปดาห์)	3	3	3	3	3
ประมาณการยอดขายต่อปี (ชิ้น)	156	161	166	170	176
ราคาต่อชิ้น (อัตราเงินเฟ้อ 2%)	40000	40800	41616	42448	43297
ต้นทุนต่อชิ้น (อัตราเงินเฟ้อ 2%)	19780	20175	20579	20990	21410

ภาพที่ 5.4แสดงส่วนแบ่งตลาดของคู่แข่งและการประมาณยอดขาย

รูปแบบการขาย

ขายปลีกสำหรับบุคคลทั่วไป

เป็นการขายให้กับบุคคลทั่วไป ที่ต้องการเฟอร์นิเจอร์ไปตกแต่งที่อยู่อาศัยของตนเอง มีมูลค่าการซื้อสินค้าขั้นต่ำอยู่ที่ครั้งละประมาณ 40000 บาทต่อครั้งต่อปี(คิดจากตู้ครัวขนาด1.8เมตรหนึ่งชุด) มีปริมาณการซื้อโดยเฉลี่ยขั้นต่ำ 1 ชิ้นต่อครั้ง โดยการขายปลีกคิดเป็นสัดส่วนประมาณร้อยละ 60 ของรูปแบบการขายทั้งหมด ซึ่งคิดเป็นรายได้ประมาณ 7.8 - 9.5 ล้านบาทต่อปีโดยหลังจากลูกค้าตกลงซื้อสินค้า เราจะมีรูปแบบการชำระสินค้าให้เลือกสองรูปแบบคือ การชำระด้วยเงินสดและการชำระผ่านบัตรเครดิต หากเลือกชำระด้วยเงินสด ลูกค้าจำเป็นจะต้องชำระเงินในส่วนแรกในวันที่ตกลงจะซื้อสินค้า 60% และชำระเงินส่วนที่เหลือหลังจากส่งสินค้าอีก 40% หากลูกค้าเลือกชำระผ่านบัตรเครดิตเราจะมีโปรโมชั่นการผ่อนจ่ายแบบศูนย์เปอร์เซ็นต์ภายในระยะเวลา4เดือน

ขายส่งสำหรับลูกค้าโครงการ

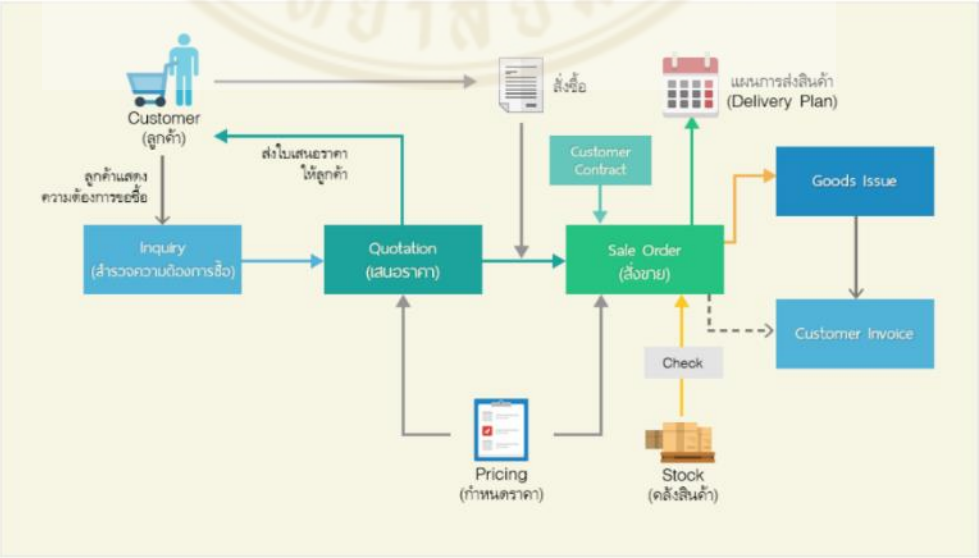
เป็นการขายให้กับกลุ่มลูกค้าผู้ที่ทำโครงการที่อยู่อาศัย เช่น โครงการบ้านจัดสรรหรือกลุ่มคอนโดมิเนียม มีปริมาณการซื้อโดยเฉลี่ยขั้นต่ำ 20 ชิ้นต่อครั้ง โดยคิดเป็นมูลค่าการซื้อสินค้าขั้น

ต่ำอยู่ที่ประมาณ 800,000 บาทต่อครั้ง โดยการขายส่งคิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 40 ของรูปแบบการขายทั้งหมด ซึ่งคิดเป็นรายได้ประมาณ 5.2 – 6.3 ล้านบาทต่อปี เนื่องจากการขายในรูปแบบนี้มีมูลค่าค่อนข้างสูงและธุรกิจจำเป็นต้องมีกระแสเงินสดรับในการจ่ายค่าวัตถุดิบและสั่งผลิตสินค้า ดังนั้นการชำระค่าสินค้าควรจะทำการแบ่งชำระเป็นงวด โดยการชำระในแต่ละงวดต้องสอดคล้องกับการจัดส่งสินค้าในแต่รอบเช่นเดียวกัน ในแต่ละรอบของการจัดส่งสินค้าลูกค้าจำจะเป็นต้องชำระเงินในส่วนแรกในวันที่ตกลงทำสัญญาซื้อสินค้า 60% และชำระเงินส่วนที่เหลือหลังจากส่งสินค้าอีก 40% โดยในการขายทั้งสองรูปแบบ เราจะมีบริการการขนส่งสินค้าและการประกอบติดตั้งให้ฟรี ไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม รวมถึงการรับประกันคุณภาพสินค้าจากการใช้งานปกติเป็นระยะเวลา 3 ปี และมีบริการหลังการขายซ่อมบำรุงสินค้าหากเกิดการชำรุดเสียหายโดยคิดค่าแรงและค่าวัสดุตามจริง

5.3 กระบวนการดำเนินงาน

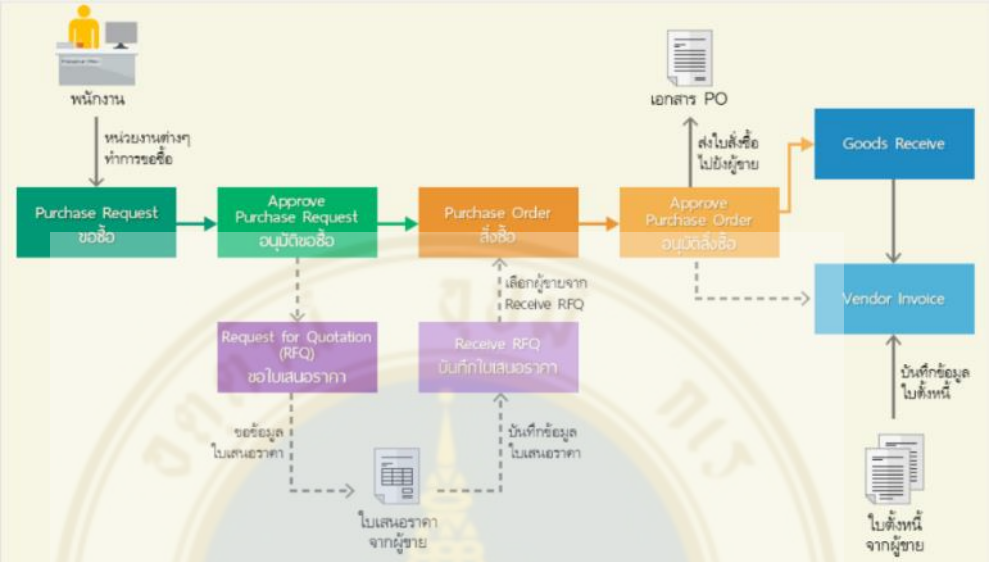
5.3.1 กิจกรรมเพื่อเตรียมการขาย

■ การวางระบบบริหารงานขายและระบบจัดซื้อจัดจ้าง เริ่มการวางระบบการบริหารงานภายในธุรกิจในด้านการขาย โดยจัดให้มีการจัดการข้อมูลการสั่งซื้อของลูกค้าเป็นไปตามแผนผังระบบการขายดังรูปดังนี้



ภาพที่ 5.5 แสดงระบบบริหารงานขายและระบบจัดซื้อ

และเนื่องจากธุรกิจของเราเป็นแบบการจ้างผลิตOEMเราจำเป็นจะต้องมีระบบในการจัดซื้อจัดจ้างในด้านของวัตถุดิบและจ้างเพื่อการผลิตเฟอร์นิเจอร์ โดยจัดให้มีการดำเนินงานตามระบบตามแผนผังดังนี้



ภาพที่ 5.6 แสดงระบบบริหารงานขายและระบบจัดจ้าง

■ การจัดหาและติดต่อขอซื้อวัตถุดิบ ทำการจัดหาวัตถุดิบจากหลายๆแหล่งเพื่อทำการเปรียบเทียบในเรื่องของราคาและคุณภาพของวัตถุดิบ รวมถึงความน่าเชื่อถือและการบริหารปริมาณการหมุนเวียนของวัตถุดิบในสินค้าคงคลังของsupplierเพื่อป้องกันปัญหาการขาดแคลนวัตถุดิบที่จะใช้ในการผลิตและความผันผวนในด้านราคาของวัตถุดิบซึ่งจะมีผลโดยตรงต่อกำไรของธุรกิจ จากการหาข้อมูลในอินเตอร์เน็ตและสอบถามราคาไปยังผู้ขายทำให้เราทราบราคาวัตถุที่แบ่งออกเป็นการใช้งานภายในและภายนอกอาคารดังนี้ โดยขนาดความหนาของแผ่นไม้ที่นิยมนำมาผลิตเฟอร์นิเจอร์คือ1.8 มม.ดังนั้นจากข้อมูลพบว่าราคาของแผ่นไม้สำหรับงานภายในของบริษัทไทยพลาสวูดและราคาของแผ่นไม้สำหรับงานภายนอกของบริษัทโกอินเตอร์ริชมีค่าต่ำกว่าคู่แข่งในตลาด

ตารางที่ 5.1แสดงราคาวัสดุไม้เทียมจากแหล่งต่างๆ

TYPE	ขนาด(ตรม.)	หนา(มม.)	ไทยพลาสวูด (THB)	โกอินเตอร์ริช (THB)	พิพัฒนกิจ เทรดดิ้ง(THB)
ภายใน	1.22x2.44	5	501.5	480	550
		10	807.5	930	850
		18	1530	1630	1800
		25	1870	2240	2500
ภายนอก	1.22x2.44	5	765	640	650
		10	1487.5	990	1300
		18	2541.5	1840	2000
		25	3646.5	2540	2500

เพื่อให้มีปริมาณวัตถุดิบเพียงพอกับความต้องการผลิตตามหลัก Just In Time เราจะต้องวางแผนการใช้วัตถุดิบให้แม่นยำ ว่าเราจะใช้เท่าไหร่และเมื่อไหร่ ซึ่งให้เราต้องทำการตรวจสอบปริมาณการผลิตในปัจจุบันบวกกับการประมาณยอดสั่งซื้อในอนาคต ซึ่งในช่วงต้นเราจะทำการประมาณปริมาณทั้งสองส่วนจากการไปศึกษาดูว่าธุรกิจที่มีขนาดเท่าๆกับเรามี market shareในตลาดใกล้เคียงกัน เขามีการสั่งซื้อวัตถุดิบเฉลี่ยอยู่ที่เดือนละเท่าไหร่ แล้วเอามาคำนวณว่าเราควรจะสั่งซื้อด้วยปริมาณเท่าไหร่ ซึ่งในช่วงแรกนั้นอาจจะมีการสั่งวัตถุดิบขาดหรือเกินไปบ้างแต่เราจะทำได้แม่นยำขึ้นหลังจากที่ทำธุรกิจไปซักพักหนึ่ง และจะไม่ทำการสั่งวัตถุดิบจาก Supplier เพียงเจ้าเดียวเพื่อทำให้เกิดการแข่งขันกันเองด้านราคาและเพื่อป้องกันวัตถุดิบไม่เพียงพอ (Risk Management)

การประเมินการใช้วัตถุดิบตามยอดขายที่ตั้งเป้าหมาย

1. ตั้งเป้ามียอดขาย 13,130,000 บาทต่อปี โดยคิดราคาขาย ตู้เก็บของขนาด 1mx0.6mx2.8m และตู้ครัวขนาดยาว 1.8m

2. ดังนั้นคิดเป็นตู้เก็บของจำนวน 22 ตู้ต่อเดือนและตู้ครัว 13 ตู้ต่อเดือน

3. ปริมาณไม้ขนาดความหนา 1.8mmที่ใช้ มีพื้นที่โดยประมาณต่อตู้เก็บของ 1 ตู้ คือ 6 แผ่น และตู้ครัว 1 ตู้ คือ 9 แผ่น

4. ดังนั้นเพื่อทำการผลิตให้ได้ยอดขาย 13,130,000 บาทต่อปี เราต้องสั่งแผ่นไม้ทั้งหมด 525 แผ่นต่อเดือน

■ การตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ การควบคุมคุณภาพของวัตถุดิบ ก็เป็นกระบวนการที่สำคัญ เพราะถ้าวัตถุดิบไม่ได้มาตรฐานสินค้าของเราก็ยากที่จะมีคุณภาพซึ่งจะส่งผลต่อความเชื่อใจของลูกค้าและมีผลต่อยอดขายของธุรกิจ ดังนั้นเราจะมีกระบวนการตรวจสอบวัตถุดิบก่อนที่จะรับมาจาก Supplier เพื่อลดปัญหาการสูญเสียต้นทุนและเวลาในการขนส่ง โดยจะใช้กระบวนการตรวจสอบว่าวัสดุมีคุณสมบัติเชิงกลได้ตามมาตรฐานที่แจ้งไว้หรือไม่ ซึ่งจะทำการสุ่มตรวจต้น-กลาง-ท้ายของทุก LOT การผลิต หลังจากที่รับวัตถุดิบมาแล้วเราก็นำมาจัดเก็บใน Warehouse โดยใช้ระบบ Bar code เพื่อควบคุมปริมาณสินค้าเข้า-ออก-คงค้างว่ามีปริมาณอยู่ที่เท่าไหร่ และใช้ระบบ FIFO มาทำการควบคุมลำดับการใช้ให้ถูกต้อง

■ การจัดหาและติดต่อสั่งผลิตสินค้า ทำการค้นหาโรงงานที่รับผลิตเฟอร์นิเจอร์ตาม

แบบ โดยดูจากคุณภาพของผลงานที่ผ่านมา กำลังการผลิตที่สามารถตอบสนองกับยอดขายที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง การบริหารจัดการที่ดีไม่ทำให้เกิดความล่าช้าในการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า มีการรับประกันคุณภาพสินค้าที่ผลิต มีระบบรองรับการจัดการในกรณีเกิดการเคลมคุณภาพสินค้า ทำการสั่งการผลิตกับโรงงานมากกว่าหนึ่งแห่งเพื่อเพิ่มทางเลือกให้ได้สินค้าที่ต้นทุนที่ถูกลง และป้องกันปัญหากำลังการผลิตไม่เพียงพอกับความต้องการในกรณีที่มียอดสั่งซื้อเข้ามามากจากกลุ่มลูกค้าโครงการที่พักอาศัย

■ การตรวจสอบคุณภาพสินค้าสำเร็จรูป ก่อนทำการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้าเราจะมีขั้นตอนในการตรวจสอบคุณภาพของสินค้าก่อนเสมอ เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดเจอปัญหาที่หน้างานของลูกค้า สามารถช่วยลดปัญหาการสูญเสียต้นทุนและเวลาในการขนส่ง

- ขนาดและรูปร่างผลิตได้ตรงตามแบบหรือไม่
- สีและลวดลายตรงตามที่ลูกค้าระบุไว้ในแบบหรือไม่
- อุปกรณ์ชิ้นส่วนที่ให้มามีครบตามจำนวนหรือไม่..
- แผ่นไม้ที่ผลิตมีการบิด โก่ง งอ เสียรูปหรือไม่
- พื้นผิวชิ้นงานมีรอยหรือตำหนิ หรือไม่

■ กระบวนการในการทำการสื่อสารทางการตลาด จากการสัมภาษณ์และทำแบบสอบถามพบว่าคนส่วนใหญ่จะนึกถึงร้านเฟอร์นิเจอร์ที่มีชื่อเสียงในตลาดเป็นอันดับแรกๆ ดังนั้นการสื่อสารให้เกิดการรับรู้จึงเป็นเรื่องสำคัญสำหรับธุรกิจ แต่เนื่องจากเราเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ดังนั้นเราจะเลือกช่องทางการสื่อสารออนไลน์เป็นหลักเพราะเป็นช่องทางที่มีประสิทธิภาพและต้นทุนไม่สูงมากนัก เช่น สร้างเวปเพจของทางร้าน การใช้การโฆษณาบน Facebook การใช้การสื่อสารออนไลน์อินเตอร์เน็ต เป็นกลยุทธการใช้สื่อออนไลน์เข้ามาช่วยเพิ่มช่องทางในการติดต่อกับลูกค้าในตอนต้น เพื่อทำให้ลูกค้าเกิด Awareness และเกิดความสนในที่จะเข้ามาดูสินค้าที่หน้าร้าน เพราะคิดว่าสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์โดยส่วนใหญ่ลูกค้าจะให้ความสำคัญกับการมาดูของจริงที่หน้าร้านก่อนที่จะตัดสินใจซื้อ ดังนั้นเราจึงมีแผนที่จะขยายสาขาย่อยไปตั้งเป็นบูธแสดงสินค้าในกลุ่มธุรกิจขายของตกแต่งบ้าน คือ โฮมโปร และบุญถาวร และใช้การออกบูธตามงานอีเว้นท์ที่เกี่ยวกับการขายของตกแต่งบ้าน เช่น งานและสวนเพื่อเพิ่มโอกาสได้เจอกับลูกค้าในกลุ่มโครงการที่

อยู่อาศัยและลูกค้าที่มีความสนใจที่จะตกแต่งบ้าน โดยเราได้ได้จัดงบประมาณในส่วนของการทำการตลาดไว้ปีละ 480,000 บาท โดยแบ่งเป็น การค่าโฆษณา 240,000 บาท(50%) การส่งเสริมการขาย 180,000 บาท(37.5%) การออกบูธและงานอีเว้นท์ 60,000 บาท(12.5%)

5.3.2 กิจกรรมระหว่างการให้บริการขาย เวลาเปิดทำการสำนักงานเปิดทำการในวันจันทร์-ศุกร์ เวลา 8:00-17:00 ส่วนโชว์รูมหน้าร้านและแผนกติดตั้งเปิดทำการทุกวันเวลา 8:00-17:00 มีพนักงานอยู่ประจำผลัดเปลี่ยนหมุนเวียนกันเพื่อไว้คอยต้อนรับลูกค้า เมื่อลูกค้าให้ความสนใจติดต่อเข้ามาหาทางร้าน เราก็จะมีลำดับการให้บริการเป็นขั้นตอนดังนี้

1. **สอบถามความต้องการ** ข้อกังวล ปัญหาที่ต้องการให้ช่วยแก้ไข และให้ข้อมูลคุณสมบัติเด่นของสินค้า โดยในตอนแรกอาจเป็นการโทรศัพท์เข้ามาติดต่อของทางลูกค้า ดังนั้นเราจะใช้ช่องทางออนไลน์ เช่นคุยกันผ่านLINE Officialของทางร้าน ในการติดต่อเพื่อให้สะดวกในการส่งรูปถ่ายตัวอย่างผลงาน ชนิดของสินค้า จูงใจให้ลูกค้าเกิดความสนใจ เข้ามาดูสินค้าจริงที่ร้านค้า

2. **ให้ข้อมูลของสินค้า** เมื่อลูกค้าเข้ามาติดต่อที่ร้าน เราก็จะทำการแนะนำชนิดและรูปแบบของผลิตภัณฑ์ของทางร้าน เมื่อลูกค้าเกิดความสนใจ เราก็จะทำการประเมินราคาคร่าวๆ ให้กับลูกค้าโดยคำนวณจากพื้นที่หน้างานของลูกค้าที่ต้องการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์

3. **วัดพื้นที่และออกแบบ** หลังจากที่ลูกค้าสนใจที่จะสั่งซื้อสินค้ากับทางร้าน เราก็จะทำการออกแบบร่วมกับลูกค้าโดยเริ่มตั้งแต่การเลือกชนิดของผิวเฟอร์นิเจอร์ รูปแบบหน้าบาน Layout ภายในของตู้ จากนั้นจึงนัดวันเพื่อที่จะเข้าไปวัดและตรวจสอบพื้นที่หน้างานของลูกค้าเพื่อจัดทำแบบโดยละเอียดอีกครั้ง

4. **สรุปราคาและชำระค่าใช้จ่าย** ทำการคำนวณราคาโดยละเอียดอีครั้ง หลังจากที่การออกแบบโดยละเอียดเสร็จ และทำเป็นใบสรุปราคาแนบพร้อมกับแบบเพื่อให้ลูกค้าตรวจสอบและยืนยันการสั่งซื้อ และชำระค่าสินค้า60% เพื่อที่จะเริ่มทำการผลิตสินค้า

5. **ทำการนัดวันและเข้าไปติดตั้งที่บ้านลูกค้า** หลังจากที่สินค้าผลิตเสร็จและผ่านการตรวจสอบเป็นที่เรียบร้อยเราก็จะนำสินค้าไปติดตั้งให้กับลูกค้าตามวันที่ได้นัดหมายไว้โดยจะใช้ช่างที่ผ่านการฝึกการติดตั้งจากบริษัทเป็นผู้ดำเนินการ เมื่อลูกค้าตรวจความเรียบร้อยของงานเสร็จพร้อมชำระค่าสินค้าที่เหลืออีก 40% ก็จะเป็นการจบกระบวนการให้บริการขาย

5.3.3 กิจกรรมเมื่อเกิดการขอยกเลิกการซื้อหรือการเคลมสินค้า

1. ผู้ซื้อสามารถยกเลิกคาสั่งซื้อได้หากยังไม่เริ่มทำการสั่งซื้อวัตถุดิบ หากจะยกเลิกหลังจากที่ได้มีการสั่งซื้อวัตถุดิบไปแล้ว จะมีการคำนวณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและค่าปรับในการขอคืนวัตถุดิบกับทางsupplierโดยเราจะทำการสื่อสารข้อตกลงในการยกเลิกคำสั่งซื้อให้กับลูกค้าได้รับทราบก่อนที่จะทำขั้นตอนการชำระเงินงวดแรก60%

2. กรณีผู้ซื้อรับสินค้าแล้ว พบว่าสินค้ามีตำหนิ สามารถคืนสินค้าเคลมสินค้าได้ภายใน 7 วัน หลังจากได้รับสินค้า โดยหลังจาก 7 วัน ทางบริษัทจะถือว่าเป็นความเสียหายอันเกิดจากการใช้งานไม่สามารถเคลมเป็นกรณีคุณภาพได้

3. สินค้ามีการรับประกันคุณภาพ สินค้าจากการใช้งานปกติเป็นระยะเวลา 3 ปี และมีบริการหลังการขายซ่อมบำรุงสินค้าหากเกิดการชำรุดเสียหายโดยคิดค่าแรงและค่าวัสดุตามจริง โดยลูกค้าสามารถติดต่อเคลมสินค้าได้กับแผนกตรวจสอบคุณภาพ โดยติดต่อได้ทางโทรศัพท์และLINE Officialของทางร้าน

5.4 อุปกรณ์สำนักงานและเครื่องมือ

ตารางที่ 5.2 แสดงอุปกรณ์สำนักงานและเครื่องมือ

ลำดับ	ชื่ออุปกรณ์	SPEC	ภาพอุปกรณ์	จำนวน	ราคา
1	ชุดโต๊ะทำงาน ขนาด 120 ซม.	ขนาด 120 ซม. รุ่น Worka สีโอ๊ค เก้าอี้ รุ่น Levy#2 Brand : KONCEPT FURNITURE SKU : 59056556 กxยxส: 120x60x75 ซม		6	3,990
2	Notebook IdeaPad Slim 3i (15", Gen 6)	The IdeaPad 3i Gen 6 (15" Intel) Intel เจนเนอเรชั่น 11 * Core™ processors จอแสดงผล FHD ขนาด 15 นิ้ว		6	21,380
3	Samsung Galaxy A02	หน้าจอ 6.5 นิ้ว ความจุ 64 GB หน่วยความจำ 4 GB ระบบ Android 10 กล้อง multi camera system หลัง 3 เลนส์ 13 MP + 2 MP (depth) + 2 MP (macro) กล้องหน้า 5 MP แบตเตอรี่ 5000 mAh		6	700
4	HP Smart Tank 615 Aio	Print/ Scan/ Copy/ Fax 1,200 x 1,200 dpi ความเร็ว 22 แผ่น/นาที การเชื่อมต่อ High speed USB 2.0, Wi-Fi 44.9x60.67x25.87 ซม. น้ำหนัก 6.19 กก.		1	6990
5	โต๊ะประชุม	900x1800x75 ซม.		1	10000
6	อุปกรณ์สำนักงาน	ชุดเครื่องเขียน เอกสาร		1	10000
7	รถกระบะที่ใช้ในการขนส่ง	Hilux Revo STD CAB		1	544000
8	Manual Light Stacker รถลากพาเลทกึ่งไฟฟ้า	Model: SDDJ1500 Capatiy: 400KG รับน้ำหนัก 400 กิโลกรัม Lifting Height: 1500 MM ยกสูง 1.5 M รถลากพาเลทยกสูง		1	13500
9	ชุดเครื่องมือ	dmcr1epa612 ชุดเครื่องมือและอุปกรณ์ครบชุด		2	2710

บทที่ 6
การบริหารและโครงสร้างองค์กร

6.1 รายละเอียดของผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

ดำเนินการจัดตั้งเป็นบริษัทจำกัด โดยมีเงินลงทุนจดทะเบียนจากผู้ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 4 รายเป็นจำนวนเงินประมาณ 2 ล้านบาท โดยจัดสรรหุ้นจำนวน 40,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 50 บาท เนื่องจากในช่วงเริ่มต้นการดำเนินงานของบริษัทยังจำเป็นจะต้องใช้เงินทุนหมุนเวียนเพื่อการดำเนินงานและการผ่อนจ่ายชำระหนี้เงินกู้ดังนั้นในช่วงระยะเวลาที่ใช้ตั้งแต่เริ่มดำเนินงานจนถึงปีที่คืนทุน ทางบริษัทจะยังไม่มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น ภายหลังจากปีที่คืนทุนบริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นอยู่ที่ร้อยละ 15-20 จากกำไรสุทธิตั้งแต่ปีคืนทุนเป็นต้นไป

ตารางที่ 6.1 แสดงรายละเอียดของผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

ลำดับ	รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น	สัดส่วน	เงินลงทุน
1	มงคล สมบูรณ์ธนรัชต์	11200	28	560000
2	อิศราณี วารีสุนทร	9600	24	480000
3	จริยา พึ่งชัยชาญ	9600	24	480000
4	ปวินท์ ชินพฤทิวงศ์	9600	24	480000
รวม		40000	100	2000000

ทีมบริหาร จะประกอบไปด้วย

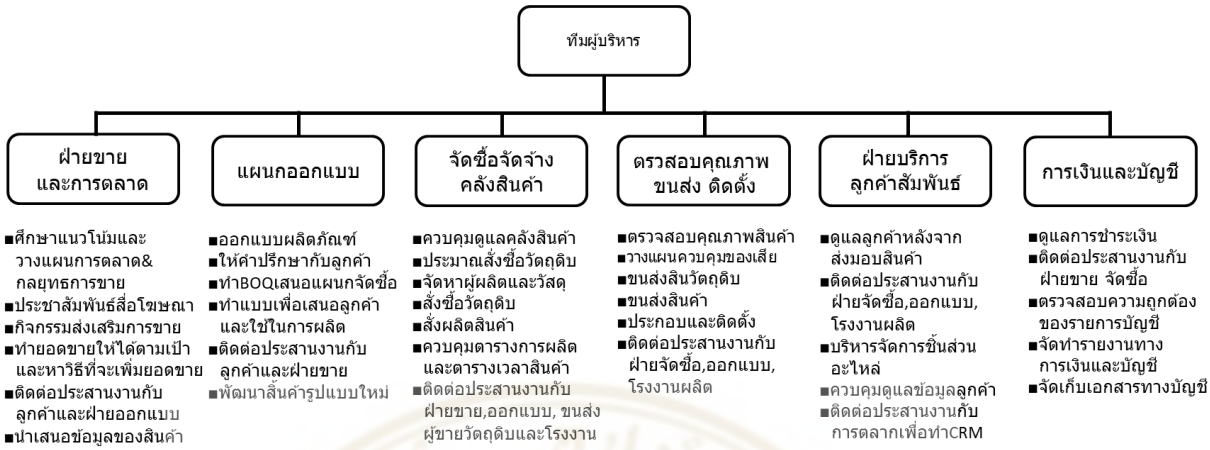
1. เจ้าของธุรกิจโดยมีผู้ช่วยคือตัวแทนจากแต่ละแผนกมาร่วมทีมบริหารเพื่อให้สามารถมีความคิดเห็นที่หลากหลาย มองปัญหาได้หลายแง่มุมเกี่ยวกับสถานการณ์ภายในบริษัท ช่วยวิเคราะห์กระทบจากภายนอกได้ดีขึ้น

2. คนที่มีความรู้ทางด้านเศรษฐกิจการตลาดเพื่อให้เข้าใจถึงผลกระทบจากการเปลี่ยนแปลงภายนอกที่จะมีต่อธุรกิจ เป็นที่ปรึกษาในด้านการวางกลยุทธ์ และทิศทางของตลาดเพื่อปรับปรุงเป้าหมายให้มีชัดเจนและถูกต้อง

3. คนที่มีความรู้ทางด้านการเงินเพื่อมาช่วยในการบริหารการเงินของบริษัททั้งในส่วนงบดุลบัญชีและการจัดหาเงินลงทุนในการดำเนินธุรกิจ

4. ผู้ประสานงานกับกลุ่มธุรกิจที่เป็นพันธมิตรทางการค้า เช่น ผู้ขายวัตถุดิบ และโรงงานรับจ้างผลิตเฟอร์นิเจอร์

6.2 โครงสร้างองค์กร



ภาพที่ 6.1 แสดงโครงสร้างองค์กร

6.3 คุณสมบัติพนักงานในแต่ละตำแหน่ง

ฝ่ายขายและการตลาด

ลักษณะงาน

- ศึกษาแนวโน้มและวางแผนการตลาด กลยุทธการขาย
- ประชาสัมพันธ์สื่อโฆษณา
- กิจกรรมส่งเสริมการขาย
- ทำยอดขายให้ได้ตามเป้า และหาวิธีที่จะเพิ่มยอดขาย
- ติดต่อประสานงานกับ ลูกค้าและฝ่ายออกแบบ
- นำเสนอข้อมูลของสินค้า

คุณสมบัติ

- ชาย หรือ หญิง ที่มีอายุ 28 ปีขึ้นไป
- จบการศึกษาทางด้านการตลาดและการขาย
- มีความรู้ทางด้านDigital Online Marketing เน้นทักษะทางด้านการสร้างBrand awareness
- สามารถพูด อ่าน เขียน ภาษาอังกฤษได้ TOEIC 650 up
- มีทักษะการนำเสนอข้อมูลของสินค้าได้
- หากมีประสบการณ์ทำงานจะพิจารณาพิเศษ
- มีใจรักงานบริการ มีมนุษย์สัมพันธ์ดี

ฝ่ายออกแบบ

ลักษณะงาน

- ออกแบบผลิตภัณฑ์เฟอร์นิเจอร์
- ให้คำปรึกษาและออกแบบตามความต้องการของลูกค้า
- ทำBOQเสนอแผนกจัดซื้อและโรงงานผลิต
- ทำแบบเพื่อเสนอลูกค้าและเขียนDrawing ที่ใช้ในการผลิต
- ติดต่อประสานงานกับลูกค้าและฝ่ายขาย
- พัฒนาสิ้นค้ารูปแบบใหม่

คุณสมบัติ

- ชาย หรือ หญิง ที่มีอายุ 28 ปีขึ้นไป
- จบการศึกษาทางด้านการออกแบบภายใน สามารถออกแบบเฟอร์นิเจอร์ได้
- มีความสามารถใช้โปรแกรมCADในการออกแบบเฟอร์นิเจอร์
- สามารถแกะแบบ เขียนDrawingและBOQได้
- สามารถสื่อสารทำงานร่วมกับช่างของโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์ได้
- หากมีประสบการณ์ทำงานจะพิจารณาพิเศษ
- มีใจรักงานบริการ มีมนุษย์สัมพันธ์ดี

ฝ่ายจัดซื้อ จัดจ้าง ดูแลคลังสินค้า

ลักษณะงาน

- ควบคุมดูแลคลังสินค้า
- ประมาณสั่งซื้อวัตถุดิบ
- จัดหาผู้ผลิตและวัสดุ
- สั่งซื้อวัตถุดิบ
- สั่งผลิตสินค้า
- ควบคุมตารางการผลิต และตารางเวลาสินค้า
- ติดต่อประสานงานกับฝ่ายขาย,ออกแบบ, ขนส่งผู้ขายวัตถุดิบและโรงงาน

คุณสมบัติ

- ชาย หรือ หญิง ที่มีอายุ 28 ปีขึ้นไป
- จบการศึกษาปริญญาตรี สาขาบริหารจัดการ supply chain management
- มีความสามารถในการบริหารจัดการคลังสิ้นค้า
- สามารถประสานงาน บริหารจัดการการสั่งซื้อสินค้าและวัตถุดิบได้
- สามารถสื่อสารทำงานร่วมกับฝ่ายขาย,ออกแบบ, ขนส่งผู้ขายวัตถุดิบและโรงงานผลิตได้
- หากมีประสบการณ์ทำงานและใช้โปรแกรม SAP จะพิจารณาพิเศษ

ฝ่ายตรวจสอบคุณภาพ ขนส่ง ติดตั้ง

ลักษณะงาน

■ตรวจสอบคุณภาพวัตถุดิบ

■ตรวจสอบคุณภาพสินค้า

■วางแผนควบคุมและจัดการของเสีย

■ขนส่งสินวัตถุดิบ

■ขนส่งสินค้า

■ประกอบและติดตั้ง

■ติดต่อประสานงานกับ
ฝ่ายจัดซื้อ,ออกแบบ,
โรงงานผลิต

คุณสมบัติ

■ ชาย ที่มีอายุ 28 ปีขึ้นไป

■ จบการศึกษาปริญญาตรี สาขาอุตสาหกรรม หรือสาขาที่เกี่ยวข้องจะพิจารณาพิเศษ

■ หากประสบการณ์การทำงานในงานเกี่ยวกับการตรวจสอบคุณภาพ

■ อ่านเขียน เข้าใจ ภาษาอังกฤษในระดับพอใช้

■ สายตาปกติไม่บอดสี

■ สามารถใช้เครื่องสำนักงานได้ MS. OFFICE ได้เป็นอย่างดี

■ มีใบขับขี่ มีทักษะการใช้เครื่องมือช่าง

ฝ่ายบริการ ลูกค้าสัมพันธ์

ลักษณะงาน

■ดูแลลูกค้าหลังจากส่งมอบสินค้า

■ติดต่อประสานงานกับ
ฝ่ายจัดซื้อ,ออกแบบ, โรงงานผลิต

■บริหารจัดการชิ้นส่วนอะไหล่

■ควบคุมดูแลข้อมูลลูกค้า

■ติดต่อประสานงานกับการตลากเพื่อทำCRM

คุณสมบัติ

■ หญิง ที่มีอายุ 28 ปีขึ้นไป

■ จบการศึกษาปริญญาตรี สาขามนุษย์ศาสตร์ หรือสาขาบริหาร

■ มีประสบการณ์การทำงาน ด้านการขาย การดูแลลูกค้า และการวิเคราะห์ข้อมูล 2-3 ปี

■ อ่านเขียน เข้าใจ ภาษาอังกฤษในระดับพอใช้

■ มีทักษะในการสื่อสาร และการโน้นน้าว ใจเย็น

■ สามารถใช้เครื่องสำนักงานได้ MS. OFFICE ได้เป็นอย่างดี

ฝ่ายการเงินและบัญชี

ลักษณะงาน	คุณสมบัติ
■ ดูแลการชำระเงิน ■ ติดต่อประสานงานกับ ฝ่ายขาย จัดซื้อ ■ ตรวจสอบความถูกต้อง ของรายการบัญชี ■ จัดทำรายงานทางการเงินและบัญชี ■ จัดเก็บเอกสารทางบัญชี	■ หญิง ที่มีอายุ 28 ปีขึ้นไป ■ จบการศึกษาปริญญาตรี สาขาบัญชี หรือที่เกี่ยวข้อง ■ มีประสบการณ์ ในด้านบัญชี หรือด้านบัญชี 1-2 ปีขึ้นไป สามารถทำงบประมาณรายไตรมาสได้ ■ จัดทำรายงานทางการเงินและบัญชีได้ ■ อ่านเขียน เข้าใจ ภาษาอังกฤษในระดับดี ■ มีใบอนุญาตผู้ทำบัญชีถูกต้อง ■ สามารถใช้เครื่องสำนักงานได้ MS. OFFICE ได้เป็นอย่างดี

6.4 การบริหาร การวางแผน ตั้งต้นจากที่ต้องการทำยอดขายให้ได้ตามเป้าหมาย คือ สินค้าชนิดตู้เก็บของ 20 หน่วยและสินค้าชนิดตู้ครัว 12 หน่วยในระยะเวลา1เดือน โดยทำแผนบริหารในสี่ด้าน คือ Man Machine Method Money

เงินทำธุรกิจ(Money)

โดยเริ่มจากการทำแผนธุรกิจเพื่อนำไปเสนอต่อสถาบันธนาคารเพื่อขอกู้เงินลงทุน โดยมีจำนวนประมาณ1.23ล้านบาท โดยจะนำมาใช้จ่ายในส่วนของสินทรัพย์ถาวรและเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้จ่ายในการดำเนินงานโดยรายละเอียดการคำนวณจะกล่าวไว้ในส่วนแผนการเงิน ซึ่งมียอดใช้จ่ายในสินทรัพย์ถาวร 826,330 บาท และมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร 5,209,900 บาท โดยวางแผนผ่อนชำระคืนภายในระยะเวลา 5 ปี

เครื่องจักร(Machine)

วางแผนกระบวนการผลิต โดยจะมีการผลิตในรูปแบบการจ้างผลิต(OEM)แต่ยังคงควบคุมในเรื่องของการสั่งซื้อวัตถุดิบด้วยตัวเองดังนั้นจึงต้องมีการวางแผนงานในเรื่องของการบริหารจัดการวัตถุดิบและควบคุมตารางการผลิตโดยทำการติดต่อประสานงานกับโรงงานที่รับจ้าง

ทำการผลิต โดยการดำเนินธุรกิจเราจะไม่ใช้supplierวัตถุดิบและโรงงานการผลิตเพียงที่เดียว เนื่องจากต้องการเปรียบเทียบราคา คุณภาพและการบริหารความเสี่ยงเนื่องจากวัตถุดิบขาดตลาดและโรงงานมีกำลังการผลิตไม่เพียงพออย่างไรก็ตามเพื่อที่จะให้ต้นทุนในการดำเนินการอยู่ในระดับต่ำเราจำเป็นต้องคำนึงถึงการบริหารจัดการวัตถุดิบในอยู่ในสภาวะ Leanเท่าที่จะทำได้ดังนั้น

3.1. ต้องควบคุมวัสดุคงคลังให้อยู่ในระดับที่น้อยที่สุด ซึ่งต้องพึ่งพาการงวางแผนการใช้วัตถุดิบและการประมาณยอดขายให้ได้อย่างแม่นยำตามที่ได้ได้กล่าวไปข้างต้น

3.2. ต้องลดระยะเวลารอคอยในกระบวนการผลิตให้น้อยที่สุด โดยทุกกระบวนการต้องมีการดำเนินไปพร้อมๆกันและต้องดำเนินไปอย่างต่อเนื่อง โดยเราจะแบ่งการจ้างโรงงานในการผลิตออกเป็น 4-5 โรงงานเป็นอย่างน้อยเพื่อให้สอดคล้องกับการประมาณยอดขาย

3.3. ต้องขจัดปัญหาของเสียที่เกิดขึ้นจากการผลิตให้น้อยที่สุดไม่สิ้นเปลืองวัสดุ โดยใช้โรงงานการผลิตที่เชี่ยวชาญมีคุณภาพและความน่าเชื่อถือ มีการบริหารจัดการให้สามารถส่งมอบสินค้าได้ทันตามกำหนดระยะเวลา

3.4. ต้องขจัดความสูญเปล่าในการผลิต เช่น การผลิตมากเกินไป การรอคอย การขนส่งระยะทางที่มากเกินไป กระบวนการผลิตที่ขาดประสิทธิภาพ การมีวัสดุหรือสินค้าคงคลังเก็บไว้มากเกินความจำเป็น ขั้นตอนการดำเนินงานที่ไม่จำเป็นและผลิตภัณฑ์ไม่มีคุณภาพ

บุคลากร (Man)

วางแผนการจ้างบุคคลโดยดูจากความสามารถและทักษะเป็นหลักโดยจะมีการดูผลงานที่เคยทำมาในอดีตและให้ทดลองงาน เช่น ให้ประกอบเฟอร์นิเจอร์ตามแบบสำหรับฝ่ายผลิต หรือให้ลองเสนอขั้นตอนการขายสำหรับพนักงานขาย ในรายละเอียดจำนวนพนักงานในแต่ละหน้าที่จะกล่าวไว้ในส่วนการวางแผนบุคคล ในช่วงแรกนั้นเราจะจ้างในอัตราน้อยที่สุดก่อนแล้วค่อยทำการปรับเปลี่ยนทั้งจำนวนคนและอัตราการขึ้นเงินเดือนโดยดูจากแนวโน้มในการเติบของธุรกิจการจัดองค์กรการบริหารงานบุคคล จะจัดโดยแยกตามหน้าที่ฟังก์ชั่นการทำงานของแต่ละแผนก คือ ฝ่ายบริหาร ฝ่ายขาย ฝ่ายออกแบบ ฝ่ายจัดซื้อจัดจ้างการผลิต ฝ่ายบัญชี โดยมีโครงสร้างแบบ Flat Structureตามที่ระบุในข้อ6.2 เพราะเรายังเป็นองค์กรขนาดเล็กจึงต้องการความคล่องตัวและความรวดเร็วในการดำเนินงานโดยทุกแผนกสามารถเข้ามาทำการปรึกษาเพื่อทำการตัดสินใจกับเจ้าของธุรกิจได้โดยตรง และจัดให้มีการประชุมระหว่างแผนกเพื่อวางแผนงานสัปดาห์ละครั้งและภายใน

แต่ละแผนกจะจัดให้มีการประชุมสรุปงานสั้นๆเป็นประจำทุกวันตอนเช้าเพื่อให้พนักงานทุกคนรับทราบถึงงานของตนเองที่ต้องทำในแต่ละวัน

วิธีการ (Method)

การอำนวยการ การควบคุมงาน แผนกบริหารจะทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางในการอำนวยการและควบคุมงาน โดยจะใช้การประชุมรายสัปดาห์และตารางสรุปยอดการสั่งซื้อเพื่อควบคุมและตรวจสอบสถานะของการทำงานว่ายังคงเป็นไปตามแผนหรือไม่ และเป็นช่องทางที่เปิดโอกาสให้แต่ละแผนกได้ทำการปรึกษาเมื่อเกิดข้อจำกัดหรือปัญหาอะไรในงาน โดยจะเริ่มการประชุมจากยอดการสั่งซื้อและสถานะของการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้าจากแผนกการตลาดก่อนเพื่อให้ทราบถึงปริมาณงานและยอดที่จะต้องสั่งซื้อวัตถุดิบมาเตรียมไว้ทั้งหมด ต่อมาเป็นแผนงานและสถานการณ์ของฝ่ายจัดซื้อจัดจ้างและขนส่งเพื่อดูว่าสถานะของการผลิตยังคงเป็นไปตามแผนและสามารถส่งสินค้าได้ตามเป้าหมายที่แจ้งไว้กับลูกค้าหรือไม่ ต่อด้วยแผนกการเงินและบัญชีทำการสรุปสถานะของบัญชีว่ามีรายรับ-จ่ายและงบประมาณคงเหลือเท่าไหร่เพื่อใช้ในการดำเนินธุรกิจและจบด้วยแผนกบริการลูกค้าแจ้งปัญหาข้อเสนอแนะต่างๆเพื่อให้แต่ละแผนกสามารถนำไปปรับปรุงแก้ไขให้ดีมากยิ่งขึ้น

บทที่ 7
แผนการเงิน

7.1 เหตุผลในการลงทุนทำธุรกิจ Investment Rationale

■ มีประสบการณ์และความสามารถในการออกแบบ

ผู้ประกอบการมีทักษะความสามารถในด้านการออกแบบ โดยทำงานอยู่ในอุสาหกรรมที่เกี่ยวกับการออกแบบและการบริหารจัดการ โครงการมาเป็นเวลานานกว่า10ปี จึงพอมีพื้นฐานความรู้และประสบการณ์ในด้านการออกแบบผลิตภัณฑ์ด้วยโปรแกรมสามมิติและรู้จักผู้รับจ้างในการผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักรซึ่งสามารถใช้ในการผลิตชิ้นส่วนบางชิ้นของสินค้าได้ และจบการศึกษาทางด้านวิศวกรรมศาสตร์ทำให้เข้าใจพื้นฐานทางด้านการออกแบบและนำมาปรับใช้กับธุรกิจได้

■ รู้จักผู้ผลิตวัตถุดิบ ทำให้ต้นทุนต่ำ

เนื่องจากมีcontactกับผู้ผลิตวัสดุไม้เทียมชนิดแผ่น ซึ่งเป็นวัตถุดิบหลักที่ใช้ในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ ดังนั้นจึงสามารถติดต่อขอซื้อได้ในราคาที่ต่ำกว่าปกติและสามารถเจรจาขอใช้เครดิตในการเบิกวัตถุดิบมาใช้ก่อนได้เป็นระยะเวลา1เดือน

■ ประเทศไทยฝนตก น้ำท่วมบ่อย เหมาะกับเฟอร์นิเจอร์ทนน้ำ ทนปลวก

เนื่องจากประเทศไทยตั้งอยู่ในเขตร้อนชื้นมีสภาพอากาศฝนตกบ่อยและการขาดระบบระบายน้ำที่เพียงพอต่อปริมาณน้ำฝนที่ตกลงมาทำให้เกิดปัญหาน้ำท่วมในหลายจุดของตัวเมืองส่งผลทำให้เฟอร์นิเจอร์ที่อยู่บริเวณชั้นล่างของที่อยู่อาศัยมักพบเห็นเฟอร์นิเจอร์ได้รับความเสียหายจากน้ำท่วมอยู่บ่อยครั้งจึงคิดว่าสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมสามารถที่จะตอบสนองต่อสภาพแวดล้อมการใช้งานของประเทศไทยได้เป็นอย่างดี

7.2. โครงสร้างและนโยบายทางการลงทุน Capital Investment

จากการวิเคราะห์รูปแบบการลงทุนของธุรกิจด้วยการคำนวณผลตอบแทนทางการเงิน โดยรูปแบบที่เราสนใจนำมาวิเคราะห์มี 3 แบบคือ 1. การลงทุนในเครื่องจักรและตั้งไลน์การผลิตภายในบริษัท 2.การเช่าเครื่องจักรและตั้งไลน์การผลิตภายในบริษัท 3. การจ้างโรงงานภายนอกบริษัทเป็นผู้ผลิต โดยผลการวิเคราะห์พบว่าการการจ้างโรงงานภายนอกบริษัทเป็นผู้ผลิต มีความคุ้มค่าและมีผลตอบแทนที่สูงกว่าสองแบบแรก ดังที่แสดงผลการวิเคราะห์ให้เห็นในตารางด้านล่าง จึงทำให้เราตัดสินใจที่จะดำเนินธุรกิจในรูปแบบการจ้างผลิต โดยใช้เงินลงทุนของเจ้าของอยู่ที่ 2 ล้านบาทและเงินกู้จากธนาคารอีกประมาณ 1.23 ล้านบาท ในปีแรกจะนำมาใช้จ่ายในส่วนของสินทรัพย์ถาวร 826,330 บาทและมีค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารเฉลี่ย 5,452,522 บาท และใช้ปริมาณเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้จ่ายในการดำเนินงานสูงสุดจากการประเมิณภายในระยะเวลา 5 ปี เท่ากับ1.97ล้านบาท โดยวางแผนผ่อนชำระคืนภายในระยะเวลา5 ปี

ตารางที่ 7.1 แสดงการเปรียบเทียบผลตอบแทนในแต่ละรูปแบบการดำเนินงาน

CHOOSE

CASE	ซื้อเครื่องจักร	เช่าเครื่องจักร	จ้างผลิต
ราคาต้นทุนตู้เก็บของ (5 UNIT/W)	9995	9995	12993.5
ราคาต้นทุนตู้ครัว (3 UNIT/W)	15215	15215	19779.5
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร(บาท)	1826330	826330	826330
คชจ.การขายและบริหาร(บาทต่อปี)	7552522	8008522	5452522
อัตราผลตอบแทนที่ต้องการ *	10.04%	11.42%	11.42%
* ใช้เป็นอัตราคิดลด			
Net Present Value (*1000THB)	2065.06	1341.46	4041.62
Internal Rate of return	27%	26%	63%
Profitability Index	2.13	2.62	5.89
Payback Period ภายใน (ปี)	4	5	3
ส่วนของเจ้าของ (Equity) MB	2.00	2.00	2.00
เงินกู้ (Liability) MB	2.23	1.23	1.23

ตารางที่ 7.2 แสดงเงินลงทุนในโครงการ (เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร)

เงินลงทุนในโครงการ (เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร)

อุปกรณสำนักงาน	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
โต๊ะ เก้าอี้ทำงาน	6	3990	23940
คอมพิวเตอร์	6	21380	128280
โทรศัพท์	6	700	4200
เครื่องปริ้น	1	6990	6990
โต๊ประชุม	1	10000	10000
อื่นๆ (เครื่องเขียน)	1	10000	10000
รวม			183410
เวปไซต์โฆษณา			
ค่าทำเวปไซต์	1	80000	80000
รวม			80000
ยานพาหนะ			
รถกระบะใช้ในการขนส่ง	1	544000	544000
รถยกพาเลท	1	13500	13500
รวม			557500
เครื่องมือช่าง			
เครื่องมือในการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์	2	2710	5420
(สว่านไฟฟ้า, ตลับเมตร, ไขควง)			
รวม			5420
รวม			826330

ตารางที่ 7.3 แสดงค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ

ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร							
ค่าเช่าสำนักงานอาคาร (สัญญาเช่า 5 ปี)	จำนวน	จ่าย/เดือน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าร้าน	1	25,000	300,000	300,000	300,000	300,000	300,000
ค่าเช่าโกดังสินค้าและสำนักงาน	1	55,000	660,000	660,000	660,000	660,000	660,000
รวม		80,000	960,000	960,000	960,000	960,000	960,000
ค่าจ้างบุคลากร (ปรับเงินเดือนตามการเติบโต 3%)							
ค่าจ้างพนักงานออกแบบ	1	25,000	300,000	309,000	318,270	327,818	337,653
ค่าจ้างพนักงานขับรถ	1	12,500	150,000	154,500	159,135	163,909	168,826
พนักงานตรวจสอบคุณภาพและติดตั้ง	2	15,000	360,000	370,800	381,924	393,382	405,183
ค่าจ้างพนักงานธุรการ	1	15,000	180,000	185,400	190,962	196,691	202,592
ค่าจ้างพนักงานขาย	3	25,000	900,000	927,000	954,810	983,454	1,012,958
พนักงานทำความสะอาด	1	10,000	120,000	123,600	127,308	131,127	135,061
พนักงานรักษาความปลอดภัย	1	10,000	120,000	123,600	127,308	131,127	135,061
เงินเดือนเจ้าของ	1	80,000	960,000	988,800	1,018,464	1,049,018	1,080,488
รวม		192,500	3,090,000	3,182,700	3,278,181	3,376,526	3,477,822
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด							
ค่าโฆษณา	1	20,000	240,000	240,000	240,000	240,000	240,000
ส่งเสริมการขาย ส่วนลด	1	15,000	180,000	180,000	180,000	180,000	180,000
ออกบูธและงานอีเวนท์	2	30,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
รวม		65,000	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน							
ค่าน้ำ ค่าไฟฟ้า 0.03%จากยอดขาย	1		393,900	413,831	434,771	456,771	479,883
ค่าน้ำมัน (100 km/sale : 8km/L : 30B/L)	1		156,000	160,680	165,500	170,465	175,579
ค่าประกันอุบัติเหตุ โกดัง	1		20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	1		20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
รวม			589,900	614,511	640,272	667,236	695,463
ค่าเช่าระบบคอมพิวเตอร์ในการดำเนินงาน							
System, Server, Software	1		40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
ค่าเช่าเว็ปไซต์			50,000	50,000	50,000	50,000	50,000
รวม			90,000	90,000	90,000	90,000	90,000
รวม			5,209,900	5,327,211	5,448,453	5,573,762	5,703,285

7.3. การประมาณการยอดขาย ต้นทุน ราคาขาย Business Assumptions (Normal Case)

การประมาณการยอดขาย

วิเคราะห์จาก Supply :

วิเคราะห์จากกำลังการผลิต โดยคิดจากการวางแผนให้มีโรงงานที่รับจ้างในการผลิตเป็นอยู่ที่ 5 โรงงาน และประมาณระยะเวลาในการผลิตของสินค้าแต่ละชนิดดังนี้

สิ้นค้าประเภทตู้เก็บของ ขนาด 1 หน่วยการผลิต เท่ากับ 1m x 0.6m x 2.8m

ตารางที่ 7.4 แสดงระยะเวลาในแต่ละขั้นตอนการผลิตตู้เก็บของ

สินค้าประเภทตู้เก็บของ		
ลำดับ	ขั้นตอนการผลิต	เวลา(Hrs)
1	เตรียมพื้นผิวแผ่ไม้ในกรณีลายไม้	2
2	ตัดแต่งแผ่นไม้ให้ได้ตามขนาด	3
3	เจาะรูและเซาะร่อง	2
4	ปิดผิวขอบแผ่นไม้	1
5	ทำสีในกรณีหน้าบานทำสี(รวมสีแห้ง)	8
6	ประกอบเป็นโครงเฟอร์นิเจอร์	2
7	เช็คขนาดและตรวจสอบคุณภาพ	0.5
8	แพ็คสิ้นค้าพร้อมจัดส่ง	0.5
	รวม	19

สินค้าประเภทตู้ครัว ขนาด 1 หน่วยการผลิต เท่ากับ 1.8m

ตารางที่ 7.5 แสดงระยะเวลาในแต่ละขั้นตอนการผลิตตู้ครัว

สินค้าประเภทตู้ครัว		
ลำดับ	ขั้นตอนการผลิต	เวลา(Hrs)
1	เตรียมพื้นผิวแผ่นไม้ในกรณีลายไม้	2
2	ตัดแต่งแผ่นไม้ให้ได้ตามขนาด	5
3	เจาะรูและเซาะร่อง	3
4	ปิดผิวขอบแผ่นไม้	2
5	ทำสีในกรณีหน้าบานทำสี(รวมสีแห้ง)	8
6	ประกอบเป็นโครงเฟอร์นิเจอร์	3
7	เช็คขนาดและตรวจสอบคุณภาพ	0.5
8	แพ็คสินค้าพร้อมจัดส่ง	0.5
	รวม	24

จากการประมาณเวลาในการผลิตพบว่าสินค้าสินค้าทั้งสองชนิดใน 1 หน่วยใช้เวลาในการผลิต 3 วัน ซึ่งเราวางแผนที่จะมีโรงงานรับจ้างผลิตประจำ 5 แห่ง ดังนั้นกำลังการผลิตใน 1 อาทิตย์(5 วัน) จะเท่ากับ 8 หน่วย ซึ่งเพียงพอต่อความต้องการของยอดขาย ซึ่งเป็นการประเมิณที่มีความเสี่ยงค่อนข้างต่ำมากเพราะในความเป็นจริง โรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์อาจมีหลายไลน์ในการผลิตสามารถผลิตพร้อมกันได้มากกว่าหนึ่งหน่วยในระยะช่วงเวลาเดียวกัน

วิเคราะห์จาก Demand :

จากที่ได้วิเคราะห์การประมาณยอดขายในหัวข้อ 5.2 ร่วมกับการดูแนวโน้มยอดขายอสังหาริมทรัพย์เฉลี่ย5 ปีมียอดขายมากกว่า 90,000 หน่วยต่อปี ถ้าเราตั้งเป้ายอดขายไว้อยู่ที่ ตู้เก็บของเท่ากับ 260 ชิ้นต่อปี (5ชิ้นต่อสัปดาห์) และ ตู้ครัวเท่ากับ 156 ชิ้นต่อปี (3ชิ้นต่อสัปดาห์) เมื่อคิดเป็นโอกาสผู้ที่ซื้อบ้านใหม่จะกลายมาเป็นลูกค้าของธุรกิจจะคิดเป็น ตู้เก็บของเท่ากับร้อยละ 0.28 และ ตู้ครัวเท่ากับเท่ากับร้อยละ 0.17 และมองว่ามีอัตราการเติบโตของยอดขายประมาณ 3% ต่อปี

ตารางที่ 7.6 แสดงประมาณการยอดขาย

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินค้า A (ตู้เก็บของ หน่วย/สัปดาห์)	5	5	5	5	6
ประมาณการยอดขายต่อปี (ชิ้น)	260	268	276	284	293
ราคาต่อชิ้น (อัตราเงินเฟ้อ 2%)	26500	27030	27571	28122	28684
ต้นทุนต่อชิ้น (อัตราเงินเฟ้อ 2%)	12994	13253	13518	13789	14065
สินค้า B (ตู้ครัวขนาด1.8ม หน่วย/สัปดาห์)	3	3	3	3	3
ประมาณการยอดขายต่อปี (ชิ้น)	156	161	166	170	176
ราคาต่อชิ้น (อัตราเงินเฟ้อ 2%)	40000	40800	41616	42448	43297
ต้นทุนต่อชิ้น (อัตราเงินเฟ้อ 2%)	19780	20175	20579	20990	21410

การประมาณการต้นทุน

ต้นทุนของสินค้าเราสามารถคิดได้จากวัตถุดิบแผ่นไม้เทียมและอุปกรณ์ที่นำมาประกอบขึ้นเป็นfinish goodโดยได้ทำการค้นหาราคาจากอินเตอร์เน็ตแล้วนำมาคำนวณซึ่งในความ

เป็นจริงมีแนวโน้มที่เราสามารถซื้อวัสดุอุปกรณ์ได้ในราคาต้นทุนที่ต่ำกว่านี้เพราะมีส่วนลดเงินสด (Cash Discount)และส่วนลดการค้า(Trade Discount) แต่เราไม่ได้นำมาคำนวณในการประมาณการต้นทุนในครั้งนี้ และมองว่ามีอัตราการเพิ่มของต้นทุนตามอัตราเงินเฟ้อประมาณ 2% ต่อปี

สินค้าประเภทตู้เก็บของ ขนาด 1 หน่วยการผลิต เท่ากับ 1m x 0.6m x 2.8m

ตารางที่ 7.7แสดงประมาณการต้นทุนตู้เก็บของ

สินค้า A (ตู้เก็บของ)	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
แผ่นไม้เทียมPVC 122x244x18 มม.	6	1530	9180
มือจับ	2	100	200
บานพับ(คู่)	3	55	165
รางเลื่อน(คู่)	2	115	230
ราวแขวน	1	170	170
ปุ่มปรับชั้น(คู่)	2	25	50
ค่าจ้างในการผลิต			2998.5
รวม			12993.5

สินค้าประเภทตู้ครัว ขนาด 1 หน่วยการผลิต เท่ากับ 1.8m

ตารางที่ 7.8 แสดงประมาณการต้นทุนตู้ครัว

สินค้า B (ตู้ครัวขนาด1.8ม)	จำนวน	ราคา/หน่วย	รวม
แผ่นไม้เทียมPVC 122x244x18 มม.	9	1530	13770
มือจับ	5	100	500
บานพับ(คู่)	10	55	550
รางเลื่อน(คู่)	3	115	345
ปุ่มปรับชั้น(คู่)	2	25	50
ค่าจ้างในการผลิต			4564.5
รวม			19779.5

การประมาณการราคาขาย

จากการทำPrice researchในบทที่4 โดยการเปรียบเทียบราคาตลาด สัมภาษณ์ผู้สนใจในด้านของราคาที่ยอมจ่าย และประเมิณรายได้ กำลังซื้อของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ทำให้เราสามารถประมาณการราคาขายได้ดังนี้

ตารางที่ 7.9 แสดงประมาณการราคาขาย

การประมาณราคาขาย		คู่แข่ง			
สินค้า A (ตู้เก็บของ)	INFURNITE	PVC	MDF	Particle	ไม้อัด
ต้นทุนวัตถุดิบ	9995	9995	6455	4955	12695
ต้นทุนการผลิต 30%	2998.5	2998.5	1936.5	1486.5	3808.5
ต้นทุนรวม	12993.5	12993.5	8391.5	6441.5	16503.5
MARK UP PROFIT	96%	130%	130%	130%	130%
ราคาขาย	25467	29885	19300	14815	37958
ราคาขาย โดยประมาณ	26500	30000	19300	14800	38000
สินค้า B (ตู้ครัวขนาด1.8ม)	INFURNITE	PVC	MDF	Particle	ไม้อัด
ต้นทุนวัตถุดิบ	15215	15215	9905	7655	19265
ต้นทุนการผลิต 30%	4564.5	4564.5	2971.5	2296.5	5779.5
ต้นทุนรวม	19779.5	19779.5	12876.5	9951.5	25044.5
MARK UP PROFIT	96%	130%	130%	130%	130%
ราคาขาย	38768	45493	29616	22888	57602
ราคาขาย โดยประมาณ	40000	45500	29600	23000	57600

7.4. ประมาณการงบของธุรกิจ

7.4.1. ประมาณการงบกำไร ขาดทุน Income Statement (Profit & Loss Statement)

ตารางที่ 7.10 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน(Normal Case)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Revenue					
Sale	13,130,000	13,794,378	14,492,374	15,225,688	15,996,107
Cost of Good Sold	6,463,912	6,790,986	7,134,610	7,495,621	7,874,900
Gross Profit	6,666,088	7,003,392	7,357,764	7,730,067	8,121,208
Operation Expense ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
ค่าเช่าสำนักงานอาคาร	960,000	960,000	960,000	960,000	960,000
ค่าจ้างบุคลากร	3,090,000	3,182,700	3,278,181	3,376,526	3,477,822
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
ค่าใช่จ่ายในการดำเนินงาน	589,900	614,511	640,272	667,236	695,463
ค่าเช่าระบบคอมพิวเตอร์ในการดำเนินงาน	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000
รวมค่าใช้จ่าย	5,209,900	5,327,211	5,448,453	5,573,762	5,703,285
Depreciation & Amortization					
อุปกรณสำนักงาน (20%)	36,682	36,682	36,682	36,682	36,682
ยานพาหนะ (20%)	111,500	111,500	111,500	111,500	111,500
เครื่องมือช่าง (20%)	1,084	1,084	1,084	1,084	1,084
เวปไซต์โฆษณา (20%)	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000
รวมค่าเสื่อมและค่าตัดจำหน่าย	165,266	165,266	165,266	165,266	165,266
Opertion Profit					
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้ (EBIT)	1,290,922	1,510,915	1,744,045	1,991,038	2,252,657
ดอกเบี้ย (INTEREST 5.6%)	65,439	51,662	37,886	24,109	10,332
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้ (EBT)	1,225,483	1,459,253	1,706,159	1,966,929	2,242,325
ภาษีเงินได้ (TAX 20%)	245,097	291,851	341,232	393,386	448,465
กำไรสุทธิ (NET PROFIT)	980,387	1,167,402	1,364,928	1,573,543	1,793,860

7.4.2 . ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน Financial Position Statement (Balance Sheet)

ตารางที่ 7.11 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน(Normal Case)

		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ASSET สินทรัพย์						
	Current Asset					
	Cash	3,303,323	4,389,991	5,674,184	7,166,993	8,880,119
	ลูกหนี้การค้า	0	0	0	0	0
	None Current Asset					
	สินทรัพย์ถาวร (หักค่าเสื่อม)	661,064	495,798	330,532	165,266	0
	Total Asset	3,964,387	4,885,789	6,004,716	7,332,259	8,880,119
LIABILITY and EQUITY หนี้สินและส่วนของเจ้าของ						
	Current Liability					
	เงินกู้	984,000	738,000	492,000	246,000	0
	เจ้าหนี้ทางการค้า	0	0	0	0	0
	None Current Liability					
	None	0	0	0	0	0
	Equity					
	เงินลงทุน	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
	กำไรสะสม	980,387	2,147,789	3,512,716	5,086,259	6,880,119
	Total Liability and Equity	3,964,386.57	4,885,788.57	6,004,716.15	7,332,259.38	8,880,119.09

7.4.3. ประมาณการงบกระแสเงินสด Cash Flow Statement

ตารางที่ 7.12 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด(Normal Case)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Cash flow from Operating					
Cash inflow เงินสดรับ					
ยอดขาย	13,130,000	13,794,378	14,492,374	15,225,688	15,996,107
Cash out flowเงินสดจ่าย					
ค่าต้นทุนสินค้า	6,463,912	6,790,986	7,134,610	7,495,621	7,874,900
ค่าเช่าสำนักงานอาคาร	960,000	960,000	960,000	960,000	960,000
ค่าจ้างบุคลากร	3,090,000	3,182,700	3,278,181	3,376,526	3,477,822
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
ค่าใช่จ่ายในการดำเนินงาน	589,900	614,511	640,272	667,236	695,463
ค่าเช่าระบบคอมพิวเตอร์ในการดำเนินงาน	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000
ผ่อนชำระเงินกู้	246,000	246,000	246,000	246,000	246,000
จ่ายดอกเบี้ย	65,439	51,662	37,886	24,109	10,332
จ่ายภาษี	245,097	291,851	341,232	393,386	448,465
ซื้อสินทรัพย์ถาวร	826,330	0	0	0	0
รวม	13,056,677	12,707,710	13,208,180	13,732,878	14,282,982
Cash flow from Investing					
None	0	0	0	0	0
Cash flow from financing					
เงินกู้	1,230,000	0	0	0	0
เงินลงทุน	2,000,000	0	0	0	0
Increase / Decreasse Total cash	3,303,323	1,086,668	1,284,194	1,492,809	1,713,126
Beginning Cash	0	3,303,323	4,389,991	5,674,184	7,166,993
Ending Cash	3,303,323	4,389,991	5,674,184	7,166,993	8,880,119

7.5. ประมาณการผลตอบแทนทางการเงิน Financial Return (Normal Case)

การประมาณผลตอบแทนทางการเงินคิดโดย ให้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการเท่ากับ 11.42% และประมาณการเงินทุนหมุนเวียนเท่ากับ 15% ของยอดขาย

ตารางที่ 7.13 แสดงเงินทุนหมุนเวียน(Normal Case)

WACC = 11.42%	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Total Cash flow from operating	0	899,653	1,086,668	1,284,194	1,492,809	1,713,126
ซื้อสินทรัพย์ถาวร	(826,330)					
เงินทุนหมุนเวียนสุทธิส่วนเพิ่ม		(1,969,500)	(99,657)	(104,699)	(109,997)	2,283,853
Free cash flow	(826,330)	(1,069,847)	987,011	1,179,494	1,382,812	3,996,979

เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (15%ของยอดขาย)	0	1,969,500	2,069,157	2,173,856	2,283,853	2,399,416
เงินทุนหมุนเวียนสุทธิส่วนเพิ่ม	0	1,969,500	99,657	104,699	109,997	115,563

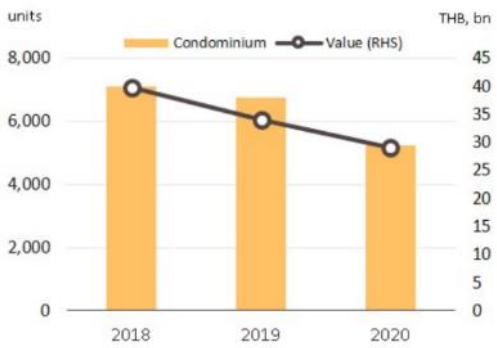
ตารางที่ 7.14 แสดงประมาณการผลตอบแทนทางการเงิน (Normal Case)

Net Present Value =	3,086.1	พันบาท
Internal Rate of return =	52%	
Profitability Index =	4.73	
Payback Period ภายใน	3	ปี

7.6 การประมาณการยอดขาย ต้นทุน ราคาขาย Business Assumptions (Worst Case)

การประมาณการยอดขาย(Worst Case) เนื่องจากสินค้าเฟอร์นิเจอร์มีความสัมพันธ์กับกลุ่มสินค้าอสังหาริมทรัพย์ ดังนั้นเราจึงพิจารณาแนวโน้มของการหดตัวของยอดขายจากข้อมูลยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในปี2020ซึ่งมีการปรับตัวลดลงลดลง 4.7% อยู่ที่ 196,639 ยูนิท (ภาพที่ 7.1) แบ่งเป็น คอนโดมิเนียม (สัดส่วนสูงสุด 50%) 98,698 ยูนิท (-3.3%) รองลงมาเป็นทาวน์เฮ้าส์ (สัดส่วน 28%) 55,234 ยูนิท (-8.1%) บ้านเดี่ยว (สัดส่วน 14%) 27,670 ยูนิท (-1.0%) และอื่นๆ ได้แก่ บ้านแฝดและอาคารพาณิชย์ (สัดส่วน 8%) 15,037 ยูนิท (-7.0%) เนื่องจากสถานการณ์การแพร่ระบาด COVID-19 ทำให้กิจกรรมทางเศรษฐกิจมีการสะดุดลง รวมถึงกำลังซื้อที่ลดลงตามภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัว ผู้ซื้อในประเทศจึงมีการชะลอและยกเลิกการโอนกรรมสิทธิ์จากความกังวลด้านรายได้ในอนาคต ส่วนลูกค้าชาวต่างชาติก็มีการเลื่อน/ ชะลอ/ ยกเลิกการโอนกรรมสิทธิ์เนื่องจากไม่สามารถเดินทางมาไทยได้ สะท้อนจากการโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียมปี 2020 ของชาวต่างชาติที่ลดลงต่อเนื่องทั้งจำนวนยูนิตและมูลค่าอยู่ที่ 5,248 ยูนิต (-22.1%) และ 29,034 ล้านบาท (-14.4%) ตามลำดับ (ภาพที่ 7.2)

ภาพที่ 7.1 แสดงยอดโอนกรรมสิทธิ์บ้าน



ภาพที่ 7.2 แสดงยอดโอนกรรมสิทธิ์คอนโดมิเนียม

จากข้อมูลทำให้เราคาดการณ์ว่ายอดขายของสินค้าเฟอร์นิเจอร์ก็มีโอกาสลดลงได้เท่ากันหรืออาจจะลดลงมากกว่าในที่นี้เราจะพิจารณาให้เป็นสองเท่าโดยคิดในกรณียอดขายลดลง 10%ในปีแรกแต่จะมีการเติบโตเป็น 3%ตามปกติ และในกรณีของต้นทุนวัตถุดิบเราจะทำการพิจารณาจากอัตราเงินเฟ้อซึ่งอยู่ที่ประมาณ 2-3% และเช่นเดียวกันเราจะพิจารณาให้เป็นสองเท่าโดยคิดในกรณีราคาวัตถุดิบมีค่าเพิ่มขึ้น 6% และทำการคำนวณงบประมาณในการลงทุนดังนี้

ตารางที่ 7.15 แสดงประมาณการยอดขาย(Worst Case)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินค้า A (ตู้เก็บของ หน่วย/สัปดาห์)	4.5	5	5	5	5
ประมาณการยอดขายต่อปี (ชิ้น)	234	241	248	256	263
ราคาต่อชิ้น (อัตราเงินเฟ้อ 2%)	26500	27030	27571	28122	28684
ต้นทุนต่อชิ้น (อัตราเงินเฟ้อ 2%)	13773	14049	14330	14616	14908
สินค้า B (ตู้ครัวขนาด1.8ม หน่วย/สัปดาห์)	2.7	3	3	3	3
ประมาณการยอดขายต่อปี (ชิ้น)	140	145	149	153	158
ราคาต่อชิ้น (อัตราเงินเฟ้อ 2%)	40000	40800	41616	42448	43297
ต้นทุนต่อชิ้น (อัตราเงินเฟ้อ 2%)	20966	21386	21813	22250	22695

7.7. ประมาณการงบของธุรกิจ (Worst Case)

7.7.1. ประมาณการงบกำไร ขาดทุน Income Statement (Profit & Loss Statement)

ตารางที่ 7.16 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน(Worst Case)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Revenue					
Sale	11,817,000	12,414,940	13,043,136	13,703,119	14,396,497
Cost of Good Sold	6,166,572	6,478,601	6,806,418	7,150,823	7,512,654
Gross Profit	5,650,428	5,936,340	6,236,718	6,552,296	6,883,843
Operation Expense ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
ค่าเช่าสำนักงานอาคาร	960,000	960,000	960,000	960,000	960,000
ค่าจ้างบุคลากร	3,090,000	3,182,700	3,278,181	3,376,526	3,477,822
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
ค่าใช่จ่ายในการดำเนินงาน	534,910	557,060	580,244	604,512	629,916
ค่าเช่าระบบคอมพิวเตอร์ในการดำเนินงาน	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000
รวมค่าใช้จ่าย	5,154,910	5,269,760	5,388,425	5,511,039	5,637,739
Depreciation & Amortization					
อุปกรณ์สำนักงาน (20%)	36,682	36,682	36,682	36,682	36,682
ยานพาหนะ (20%)	111,500	111,500	111,500	111,500	111,500
เครื่องมือช่าง (20%)	1,084	1,084	1,084	1,084	1,084
เวปไซต์โฆษณา (20%)	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000
รวมค่าเสื่อมและค่าตัดจำหน่าย	165,266	165,266	165,266	165,266	165,266
Opertion Profit					
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้ (EBIT)	330,252	501,313	683,027	875,991	1,080,838
ดอกเบี้ย (INTEREST 5.6%)	52,437	41,398	30,358	19,319	8,280
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้ (EBT)	277,815	459,916	652,669	856,673	1,072,558
ภาษีเงินได้ (TAX 20%)	55,563	91,983	130,534	171,335	214,512
กำไรสุทธิ (NET PROFIT)	222,252	367,933	522,135	685,338	858,047

7.7.2 . ประมาณการงบแสดงฐานะทางการเงิน Financial Position Statement

ตารางที่ 7.17 แสดงประมาณการงบแสดงฐานะการเงิน(Worst Case)

		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ASSET สินทรัพย์						
	Current Asset					
	Cash	2,353,188	2,688,387	3,177,787	3,830,392	4,655,704
	ลูกหนี้การค้า	0	0	0	0	0
	None Current Asset					
	สินทรัพย์ถาวร (หักค่าเสื่อม)	661,064	495,798	330,532	165,266	0
	Total Asset	3,014,252	3,184,185	3,508,319	3,995,658	4,655,704
LIABILITY and EQUITY หนี้สินและส่วนของเจ้าของ						
	Current Liability					
	เงินกู้	792,000	594,000	396,000	198,000	0
	เจ้าหนี้ทางการค้า	0	0	0	0	0
	None Current Liability					
	None	0	0	0	0	0
	Equity					
	เงินลงทุน	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
	กำไรสะสม	222,252	590,185	1,112,319	1,797,658	2,655,704
	Total Liability and Equity	3,014,252	3,184,185	3,508,319	3,995,658	4,655,704

7.7.3. ประมาณการงบกระแสเงินสด Cash Flow Statement(Worst Case)

ตารางที่ 7.18 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด(Worst Case)

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Cash flow from Operating					
Cash inflow เงินสดรับ					
ยอดขาย	11,817,000	12,414,940	13,043,136	13,703,119	14,396,497
Cash out flowเงินสดจ่าย					
ค่าต้นทุนสินค้า	6,166,572	6,478,601	6,806,418	7,150,823	7,512,654
ค่าเช่าสำนักงานอาคาร	960,000	960,000	960,000	960,000	960,000
ค่าจ้างบุคลากร	3,090,000	3,182,700	3,278,181	3,376,526	3,477,822
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	480,000	480,000	480,000	480,000	480,000
ค่าใช่จ่ายในการดำเนินงาน	534,910	557,060	580,244	604,512	629,916
ค่าเช่าระบบคอมพิวเตอร์ในการดำเนินงาน	90,000	90,000	90,000	90,000	90,000
ผ่อนชำระเงินกู้	198,000	198,000	198,000	198,000	198,000
จ่ายดอกเบี้ย	52,437	41,398	30,358	19,319	8,280
จ่ายภาษี	55,563	91,983	130,534	171,335	214,512
ซื้อสินทรัพย์ถาวร	826,330	0	0	0	0
รวม	12,453,812	12,079,742	12,553,735	13,050,515	13,571,184
Cash flow from Investing					
None	0	0	0	0	0
Cash flow from financing					
เงินกู้	990,000	0	0	0	0
เงินลงทุน	2,000,000	0	0	0	0
Increase / Decreasse Total cash	2,353,188	335,199	489,401	652,604	825,313
Beginning Cash	0	2,353,188	2,688,387	3,177,787	3,830,392
Ending Cash	2,353,188	2,688,387	3,177,787	3,830,392	4,655,704

7.8. ประมาณการผลตอบแทนทางการเงิน Financial Return (Worst Case)

การประมาณผลตอบแทนทางการเงินคิดโดย ให้อัตราผลตอบแทนที่ต้องการเท่ากับ 11.89% และประมาณการเงินทุนหมุนเวียนเท่ากับ 15% ของยอดขาย

ตารางที่ 7.19 แสดงเงินทุนหมุนเวียน(Worst Case)

WACC = 11.89%	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
Total Cash flow from operating	0	189,518	335,199	489,401	652,604	825,313
ซื้อสินทรัพย์ถาวร	(826,330)					
เงินทุนหมุนเวียนสุทธิส่วนเพิ่ม		(1,772,550)	(89,691)	(94,229)	(98,997)	2,055,468
Free cash flow	(826,330)	(1,583,032)	245,508	395,172	553,607	2,880,781

เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ (15%ของยอดขาย)	0	1,772,550	1,862,241	1,956,470	2,055,468	2,159,475
เงินทุนหมุนเวียนสุทธิส่วนเพิ่ม	0	1,772,550	89,691	94,229	98,997	104,007

ตารางที่ 7.20 แสดงประมาณการผลตอบแทนทางการเงิน (Worst Case)

Net Present Value =	233.2	พันบาท
Internal Rate of return =	15%	
Profitability Index =	1.28	
Payback Period ภายใน	5	ปี

7.9. การตัดสินใจในฐานะผู้ประกอบการ Entrepreneurial Decision

ประมาณการผลตอบแทนทางการเงิน Financial Return ในกรณี Worst case พบว่าธุรกิจของเรายังคงมีผลกำไรเพียงพอที่จะสามารถดำเนินงานต่อไปได้ โดยในการพิจารณากรณี Worst case เราได้ทำการอ้างอิงจากข้อมูลการเปลี่ยนแปลงของแนวโน้มของการหดตัวของยอดขายจากข้อมูลยอดโอนกรรมสิทธิ์ที่อยู่อาศัยในปี2020 และอัตราเงินเฟ้อโดยเฉลี่ยของประเทศเราได้ทำการทดลองปรับลดยอดขายลง 10% และ ทำการเพิ่มต้นทุนวัตถุดิบขึ้น 6% ผลปรากฏว่าธุรกิจมีค่า NPV 233,200 บาท, IRR 15%, Profitability Index = 1.28, Payback Period 5 ปี ดังนั้นเราจึงตัดสินใจที่จะลงทุนในการทำธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม แต่ต้องพิจารณาความเสี่ยงในด้าน ยอดขาย และต้นทุนการผลิตที่อาจมีการเปลี่ยนแปลง และควรจะต้องพิจารณาในส่วนของการสำรองกระแสเงินสดเพื่อใช้จ่ายในช่วงต้นของการดำเนินกิจการและรองรับผลกระทบจากสถาณการณ์โควิด19 โดยเราจะมีนโยบายการจ่ายปันผลหลังจาก5ปีของการดำเนินธุรกิจโดยมีเงื่อนไขจ่ายปันผลที่ 15-20% จากกำไรสุทธิ จะจ่ายครั้งแรกเมื่อบริษัทมีกระแสเงินสดสุทธิหลังจากหักปันผลมีค่าเป็นบวก และมองหาแหล่งเงินทุนจากนักลงทุนต่างๆ เช่น Angle Investor เป็นต้น ในทุกไตรมาสจะทำการเปรียบเทียบผลการดำเนินจริงกับกับการประมาณการ โดยจะมีการปรับแผนการดำเนินงาน หากผลลัพธ์ไม่เป็น

ตามแผน โดยดูจากปัจจัยที่มีผลกระทบต่อการประมาณการ เช่น ในส่วนของยอดขาย เราอาจจะดูในด้านการทำการตลาดว่าสามารถสื่อสารไปยังกลุ่มเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพหรือ ไม่และรูปแบบการดีไซน์ของผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น

บทที่ 8
แผนการจัดการความเสี่ยง

แผนการจัดการความเสี่ยง

1. วัตถุดิบขาดตลาดและราคาสูงขึ้น

เนื่องจากวัตถุดิบแผ่นไม้เทียมเป็นส่วนที่เราจำเป็นต้องซื้อเข้ามาและเป็นปัจจัยหลักในการผลิตเฟอร์นิเจอร์ซึ่งเป็นต้นทุนหลักที่ส่งผลต่อยอดกำไรของธุรกิจ หากราคาของวัตถุดิบมีความผันผวนก็จะส่งผลทำให้เราประมาณการรายได้ของการดำเนินธุรกิจผิดพลาดไป และในทางการตลาดการขึ้นราคาขายสินค้าเพื่อรักษายอดกำไรของบริษัทไม่ใช่ทางเลือกที่ควรทำตั้งแต่ตอนต้น เพราะอาจส่งผลเสียต่อความสามารถในการแข่งขันกับคู่แข่งและยอดขายสินค้าที่อาจจะลดลงตามกฎของDemand Supplyดังนั้นการรักษาเสถียรภาพของราคาต้นทุนวัตถุดิบจึงมีความสำคัญเป็นอย่างมาก โดยเรามีแผนรับมือเพื่อป้องกันการผันผวนของราคาวัตถุดิบ ด้วยการมีช่องทางการซื้อวัตถุดิบในหลายช่องทาง โดยจัดให้มีช่องทางทั้งในประเทศและนอกประเทศ ทำให้เราสามารถเปรียบเทียบราคาและเลือกซื้อกับsupplierที่มีราคาเหมาะสม และป้องกันปัญหาในด้านการมีวัตถุดิบไม่เพียงพอได้อีกทางหนึ่ง อย่างไรก็ตามสิ่งที่ต้องคำนึงถึงไม่ใช่แค่เพียงราคาของวัตถุดิบเท่านั้นแต่เราต้องคำนึงถึงคุณภาพวัตถุดิบด้วย เราจึงควรมองหาช่องทางของแหล่งวัตถุดิบใหม่ๆในตลาดอยู่เสมอ พร้อมกับศึกษาความเป็นไปได้ในการมาเป็นPartnerทางธุรกิจ

2. การโดนลอกเลียนแบบ

สินค้าเฟอร์นิเจอร์ในตลาดมีผู้ขายอยู่ค่อนข้างสูงทั้งรายเล็กและรายใหญ่ ในอนาคตหากเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมได้รับความนิยมมากขึ้นก็อาจทำให้คู่แข่งรายใหญ่ในตลาดหันมาสนใจผลิตเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้เทียมด้วยเช่นกัน การที่ธุรกิจจะสามารถอยู่รอดและรักษาความสามารถในการแข็งขันไว้ได้จำเป็นจะต้องมีความแตกต่างเหนือคู่แข่ง โดยอาจจะทำได้ด้วยการออกแบบที่เป็นลักษณะcustom designที่มากขึ้น เพราะเป็นจุดอ่อนที่ผู้ขายรายใหญ่ส่วนมากจะทำตามไม่ได้ ซึ่ง

ปัจจุบันเราก็มีจุดแข็งในด้านการทำmodule fit-in designอยู่แล้ว การเพิ่มความหลากหลายของรูปแบบให้ลูกค้าสามารถเลือกได้เพิ่มมากขึ้นโดยที่มีผลต่อต้นทุนที่ไม่สูงมากนัก น่าจะเป็นจุดแข็งที่สามารถพัฒนาได้เพื่อสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันกับผู้ค้ารายใหญ่ได้

3. ความเสี่ยงจากโรงงานผลิตเฟอร์นิเจอร์

จากรูปแบบการดำเนินงานที่ใช้การจ้างผลิต ทำให้เรามีความเสี่ยงในด้านต้นทุนค่าแรงการผลิตและในเรื่องของกำลังการผลิตที่อาจไม่เพียงพอต่อยอดขาย ดังนั้นเพื่อเป็นการป้องกันความเสี่ยงในด้านนี้เรามีแผนที่จะมีcontactกับหลายโรงงานในการผลิตเพื่อช่วยในการเปรียบเทียบและอำนาจต่อรองในเรื่องของราคาค่าแรงในการผลิต การมีcontactกับหลายโรงงานยังช่วยในด้านการบริหารจัดการกำลังการผลิต ที่ในบางช่วงอาจจะมียอดการสั่งซื้อที่มาก ทำให้เราสามารถผลิตได้ทันตามความต้องการของลูกค้าช่วยลดโอกาสการสูญเสียลูกค้าอันเนื่องมาจากรอของนานผลิตไม่ทันตามยอดการสั่งซื้อ

4. ความเสี่ยงจากสภาวะทางเศรษฐกิจ

จากสถาณการณ์สภาพเศรษฐกิจในปัจจุบันที่มีGDPและอัตราการขยายตัวต่ำ เป็นเหตุมาจากสภาพการเมือง และภาวะการแพร่ระบาดของโควิด-19 ซึ่งการที่ภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวในขณะนี้ ส่งผลให้ภาพรวมธุรกิจต่างๆได้รับผลกระทบเป็นลูกโซ่ ทำให้รายได้ของประชากรลดลง กำลังการซื้อที่จะมาขับเคลื่อนระบบเศรษฐกิจอยู่ในระดับต่ำ และยังส่งผลทำให้เศรษฐกิจที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ เช่น กลุ่มธุรกิจที่อยู่อาศัยมีอัตราการเติบโตที่ต่ำตามไปด้วย จากปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจในขณะนี้ย่อมส่งผลกระทบต่อยอดขายของธุรกิจอย่างแน่นอน แผนการรับมือภายใต้สภาวะเศรษฐกิจอยู่ในภาวะชะลอตัวคือ การปรับใช้จุดแข็งในเรื่องของmodule designที่สามรถปรับเปลี่ยนได้ตามงบประมาณของผู้ซื้อและการทำผลิตภัณฑ์ในรูปแบบที่มีระดับราคาต่ำโดยการผสมผสานวัสดุทั้งไม้เทียมและไม้particleโดยใช้ไม้เทียมเป็นวัสดุสำหรับส่วนที่ต้องการความทนทานจริงๆ เช่นส่วนบริเวณด้านล่างของตู้เป็นต้น และอีกแผนการรับมือคือการส่งสินค้าออกไปขายในประเทศเพื่อนบ้าน ซึ่งเราจำเป็นต้องทำการศึกษารูปแบบผลิตภัณฑ์และความต้องการของตลาดเพิ่มเติม

บรรณานุกรม

เอกสารประกอบวิชา Business Model and Strategy Development (MGMG 611)
ดร. กฤษกร สุขเวชชวรกิจ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

เอกสารประกอบวิชา Contemporary Management (MGMG 527)
Asst. Prof. Dr. ParisaRungruang วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

เอกสารประกอบวิชา Strategic Marketing Management (MGMG 508)
Asst. Prof. Dr. Phallapa Petison วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

งานวิจัย รูปแบบการประกอบธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ Built-in ที่ประสบความสำเร็จ
อุมาพร ฉายแก้วโปร่ง

แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2564-2566: ธุรกิจที่อยู่อาศัยในกรุงเทพฯ และปริมณฑล
26 เมษายน 2564 By Patchara Klinchuanchun
https://www.krungsri.com/th/research/industry/industry-outlook/Real-Estate/Housing-in-BMR/IO/io-housing-in-BMR-21

IPO Stock Research Division เรื่อง อินเด็กซ์ ลิฟวิ่งมอลล์ ผู้นำธุรกิจค้าปลีกเฟอร์นิเจอร์และของตกแต่งบ้าน โดย บริษัทหลักทรัพย์ เอเซีย พลัส จำกัด 1 กรกฎาคม พ.ศ. 2562
https://inv4.asiaplus.co.th/asps/research_file.php?id=43472&file=1

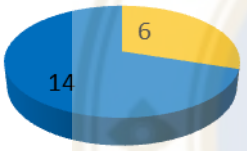
ภาคผนวก

การเก็บข้อมูล

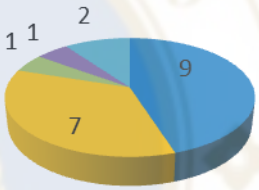
ภาคผนวก ก แบบสอบถามชุดที่ 1 ผลสำรวจแบบสอบถาม

เก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม Google form จากจำนวนทั้งหมด 56 คน แต่จากการตั้งเป้าหมายกลุ่มลูกค้าของธุรกิจคือ คนที่มีรายได้ปานกลาง จึงได้ทำการคัดเอาแต่ผลตอบแบบสอบถามของผู้ที่มีรายได้ 20,000 – 50,000 บาท ได้จำนวนทั้งสิ้น 20 คน ดังนี้ (1=ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง, 2=ไม่เห็นด้วย ,3= ไม่แน่ใจ ,4=เห็นด้วย ,5=เห็นด้วยอย่างยิ่ง)

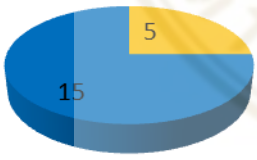
5.1 เพศ

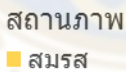


5.2 อายุ

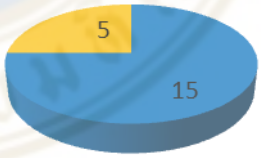


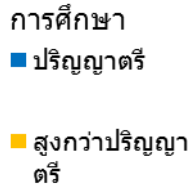
5.3 สถานภาพ



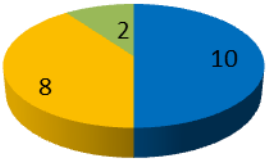


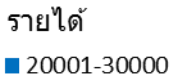
5.4 ระดับการศึกษา



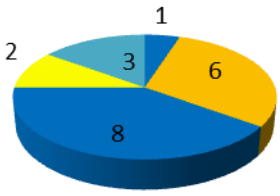


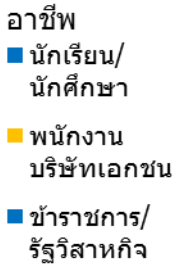
5.5 รายได้





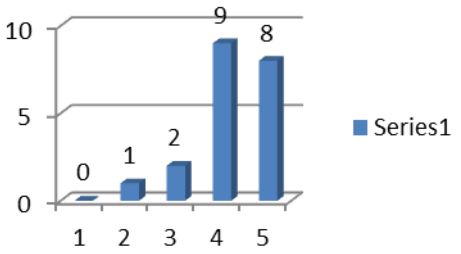
5.6 อาชีพ





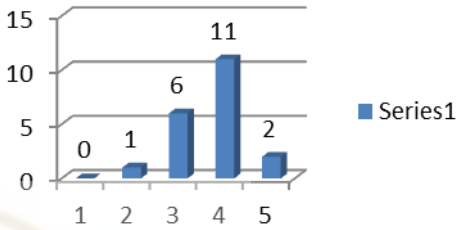
5.7 ท่านคิดว่า เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุที่ทนทานเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่มีความทนทาน

Avg = 4.2



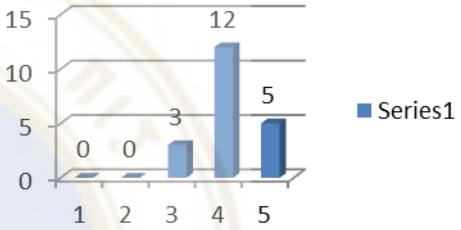
5.8 ท่านคิดว่า เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุที่ทนทานเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่มีคุณภาพสูง

Avg = 3.7



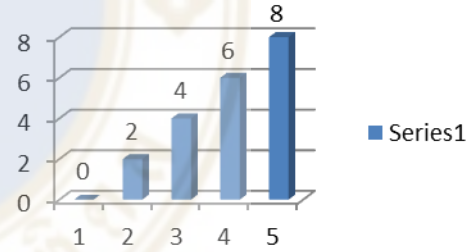
5.9 ท่านคิดว่า เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุที่ทนทานเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่สามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างมาก

Avg = 4.1



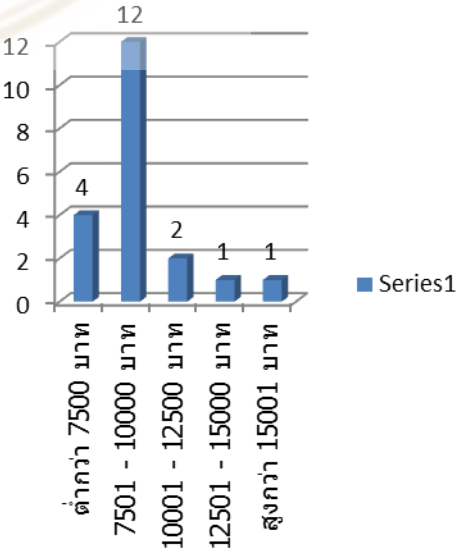
5.10 ท่านคิดว่า เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุที่ทนทานเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่ความน่าเชื่อถือในการนำไปใช้งาน

Avg = 4.0



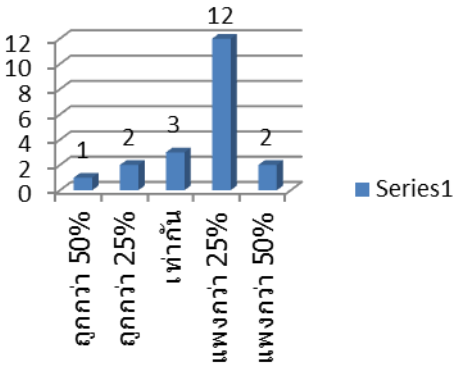
5.11 ท่านคิดว่า ช่วงราคาที่เหมาะสมกับเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปที่ทำจากparticle board เช่น ตู้เสื้อผ้า ขนาด กว้าง 1 เมตร ลึก 0.6 เมตร สูง 2.3 เมตร ควรอยู่ที่เท่าไหร่

Avg = 7501 -10000



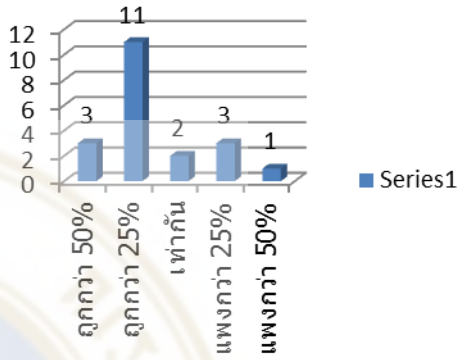
5.12 ท่านคิดว่า ช่วงราคาที่เหมาะสมกับเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปที่ทำด้วยวัสดุที่ทนทาน ควรจะมีราคาสูงหรือต่ำกว่าเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากparticle board กี่เปอร์เซ็นต์

Avg = 3.6



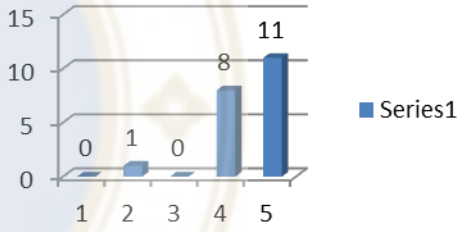
5.13 ท่านคิดว่า ช่วงราคาที่เหมาะสมกับเฟอร์นิเจอร์สำเร็จรูปที่ทำด้วยวัสดุที่ทนทาน ควรจะมีราคาสูงหรือต่ำกว่าเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากไม้ธรรมชาติกี่เปอร์เซนต์

Avg = 2.4



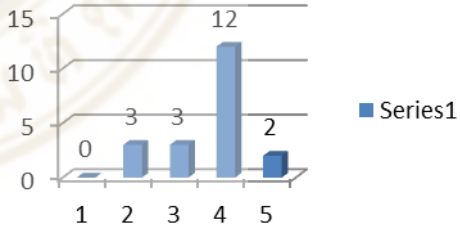
5.14 ท่านเห็นด้วยกับคำกล่าวที่ว่า ถ้าเปรียบเทียบเฟอร์นิเจอร์แบบเดียวกันที่มีในตลาด ของที่มีคุณภาพดีกว่าราคาก็มักจะสูงกว่า

Avg = 4.45



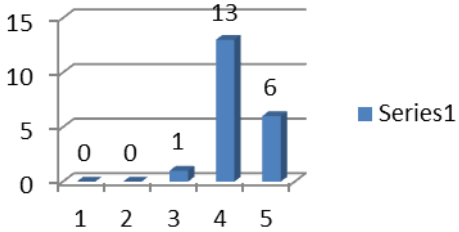
5.15 ท่านคิดว่า ราคาของสินค้าเฟอร์นิเจอร์สามารถเป็นตัวชี้วัดคุณภาพของสินค้าได้

Avg = 3.65



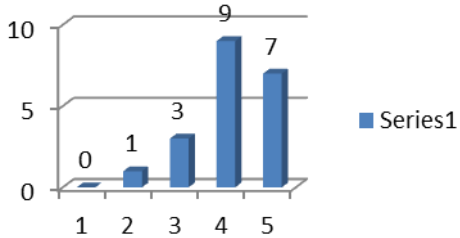
5.16 ท่านคิดว่า ท่านยินดีจะจ่ายเงินเพิ่มอีกเล็กน้อยถ้าสามารถทำให้ท่านได้เฟอร์นิเจอร์ที่ดีที่สุด

Avg = 4.25



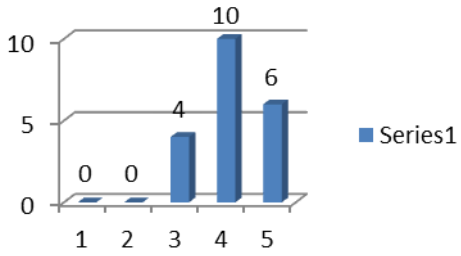
5.17 ท่านเห็นด้วยกับคำกล่าวที่ว่า เราจะได้ในสิ่งที่เราจ่ายเงินไป

Avg = 4.1



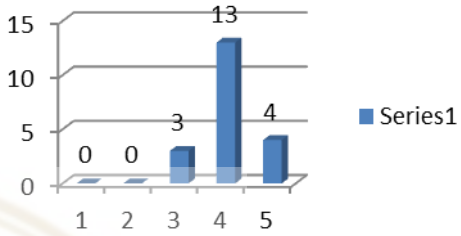
5.18 ท่านคิดว่า เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุที่ทนทานมีความคุ้มค่ากับเงินของท่านที่จ่ายไป

Avg = 4.1



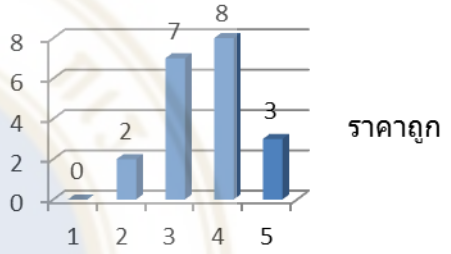
5.19 ท่านคิดว่า เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุทนทานควรจะกลายเป็นสินค้าขายดี

Avg = 4.05



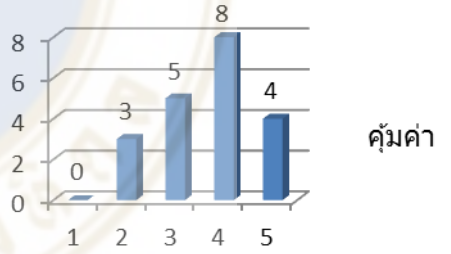
5.20 ท่านคิดว่า ราคาขายของเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุที่ทนทานในปัจจุบันถ้าเทียบกับอายุการใช้งานถือว่ามีราคาที่ถูก (ตู้เสื้อผ้าขนาดกว้าง 1 เมตร ลึก 0.6 เมตร สูง 2.3 เมตร 22000 บาท/เมตร)

Avg = 3.6



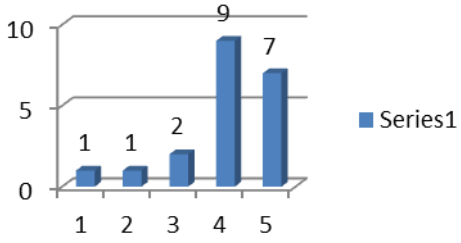
5.21 ท่านคิดว่า ราคาขายของเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุที่ทนทานในปัจจุบันเหมาะสมกับความคุ้มค่าที่ท่านได้รับ (ตู้เสื้อผ้าขนาดกว้าง 1 เมตร ลึก 0.6 เมตร สูง 2.3 เมตร 22000 บาท/เมตร)

Avg = 3.65



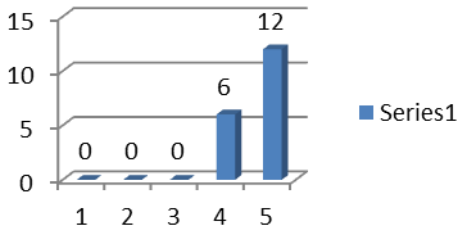
5.22 ท่านคิดว่า เฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ตู้เก็บของ ควรทำให้มีขนาดพอดีกับพื้นที่โดยไม่มีพื้นที่ว่างเหลือ

Avg = 4.0

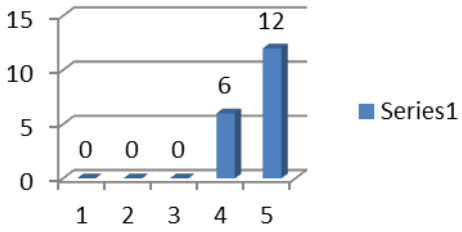


5.23 ท่านคิดว่า เฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ตู้เก็บของ ควรมีให้เลือกหลายๆขนาด

Avg = 4.2

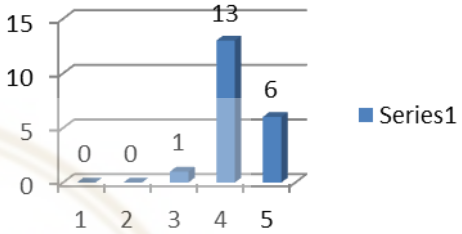


5.24 ท่านคิดว่า เฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ตู้เก็บของ ควรจะสามารถนำขนาดต่างๆมาผสมผสานให้เหมาะกับขนาดพื้นที่ต่างๆได้



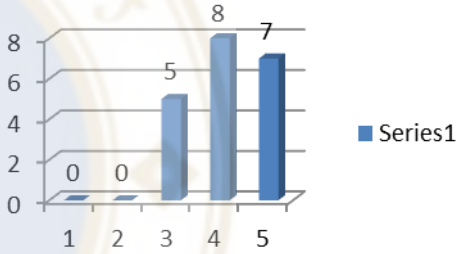
Avg = 4.2

5.25 ท่านคิดว่า ถ้ามีโอกาสท่านอยากจะลองใช้เฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากทำจากวัสดุที่ทนทาน



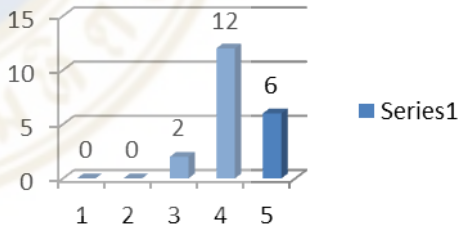
Avg = 4.25

5.26 ท่านคิดว่า ท่านจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากวัสดุที่ทนทานถ้ามีวางขายอยู่ในร้าน



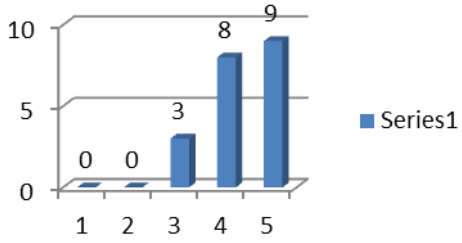
Avg = 4.1

5.27 ท่านคิดว่า ถ้าท่านจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ท่านสนใจจะหาซื้อเฟอร์นิเจอร์ที่ทำจากวัสดุที่ทนทานจากร้านขายสินค้าเฟอร์นิเจอร์



Avg = 4.2

5.28 ท่านคิดว่า ในอนาคตถ้ามีโอกาสท่านจะอุดหนุนซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุทนทาน

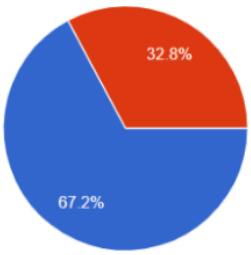


Avg = 4.3

ภาคผนวก ข แบบสอบถามชุดที่ 2 เก็บข้อมูลด้วยแบบสอบถาม Google form

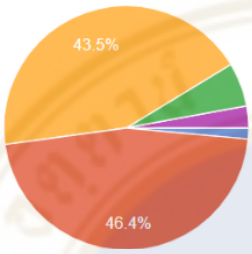
1. เพศ

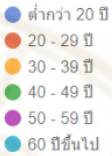
67 responses



2. อายุ

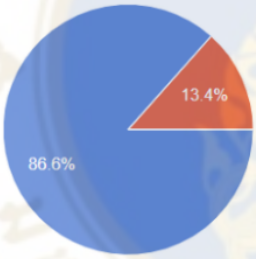
69 responses

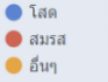




3. สถานภาพ

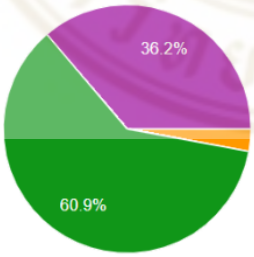
67 responses

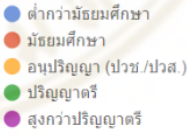




4. ระดับการศึกษา

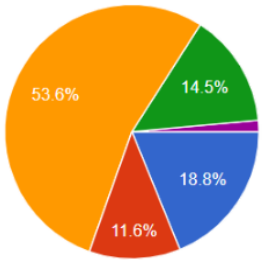
69 responses

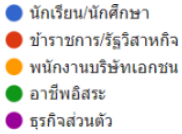




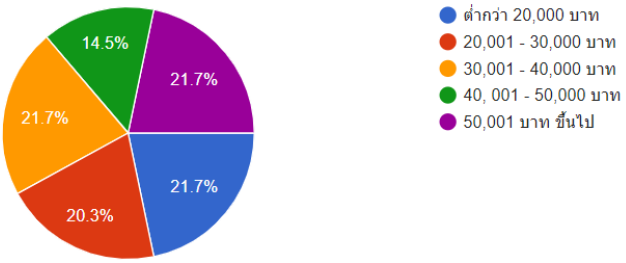
5. อาชีพ

69 responses

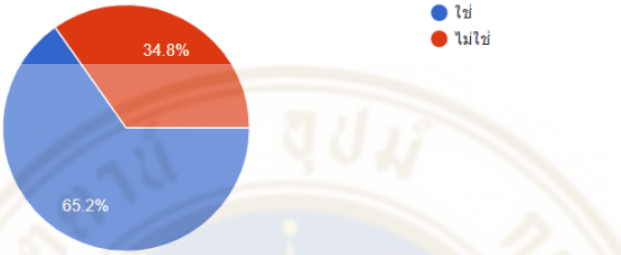




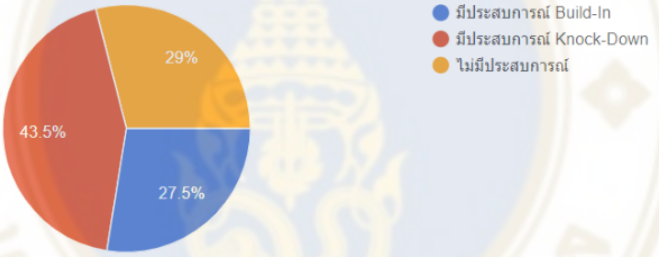
6. รายได้ ต่อเดือน



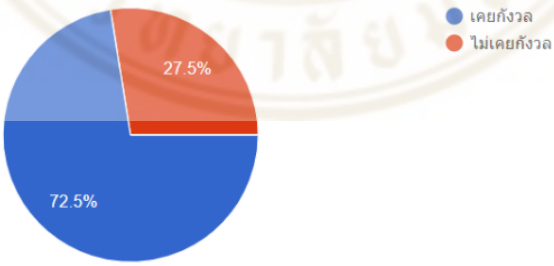
7. ท่านเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หรือ มีแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในระยะเวลาอันใกล้ ใช่หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



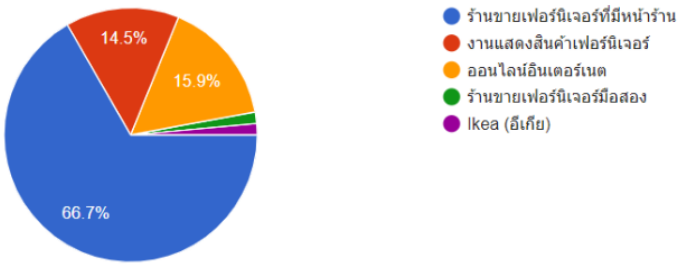
8. ท่านเคยมีประสบการณ์ในการเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์มาตกแต่งห้องหรือที่อยู่อาศัยของท่านเองบ้างหรือไม่ หากท่านเคยมีประสบการณ์ ท่านเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์แบบใด Build-In หรือ Knock-Down (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



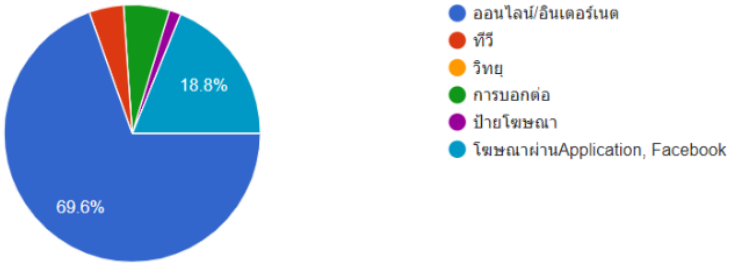
9. ท่านเคยมีความรู้สึกกังวลใจต่างๆในการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์Build-In เช่น งานจะออกมาไม่เรียบร้อย ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ในอนาคต จนทำให้ท่านหันมาสนใจเฟอร์นิเจอร์ Knock-Down หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



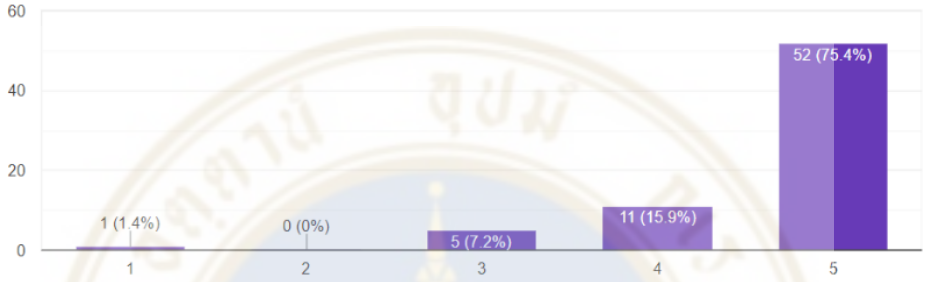
10. ถ้าหากท่านจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ แบบKnock-Downท่านคิดที่จะหาซื้อสินค้าจากที่ไหนเป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



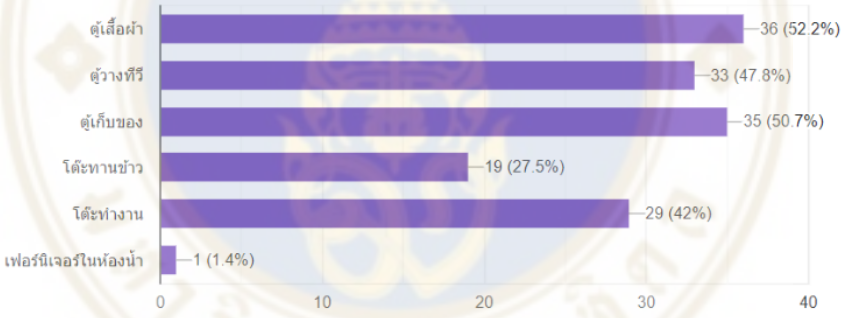
11. ท่านได้รับทราบข่าวสาร เกี่ยวกับสถาณที่จำหน่ายสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์จากช่องทางไหนมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



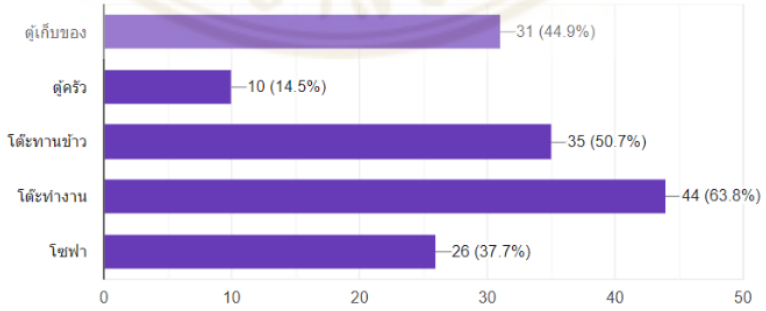
12. การได้เห็นสินค้าจริง เช่น สินค้าแสดงโชว์ หรือ ตัวอย่างการนำเฟอร์นิเจอร์ไปตกแต่ง จำเป็นต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



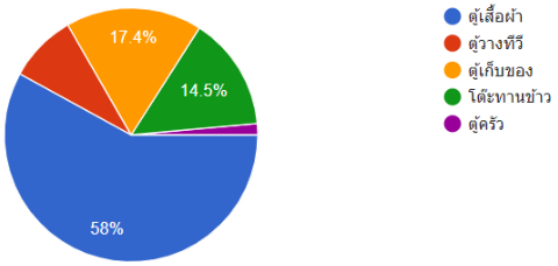
13. หากท่านซื้อหรือรีโนเวทบ้านใหม่/คอนโดใหม่ นอกจากเตียงนอน สินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่ท่านสนใจซื้อเพื่อตกแต่งที่อยู่ใหม่เป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)



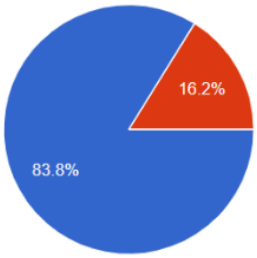
14. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่สามารถใช้ได้ร่วมกันได้ หรือสามารถพบเจอได้ ทั้งที่บ้านและในที่สถาณที่ทำงาน (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)



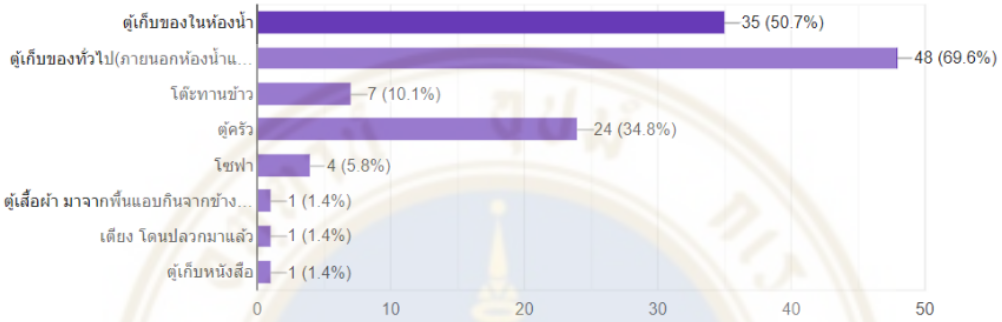
15. นอกจากเตียงนอน ท่านคิดว่าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่มีความสำคัญ จำเป็นต้องมีในที่พักอาศัยของท่าน (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



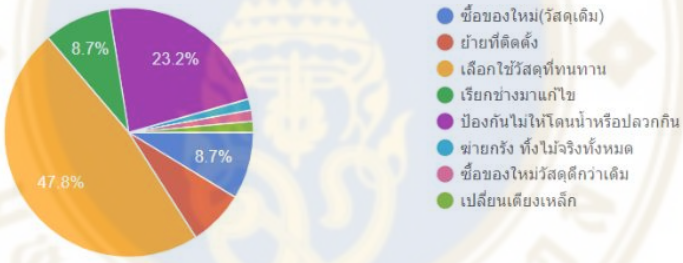
16. ท่านเคยมีประสบการณ์พบเจอเฟอร์นิเจอร์เสียหายจากสภาพแวดล้อมต่างๆด้วยตัวท่านเอง เช่น บวมน้ำ ปลวกกิน



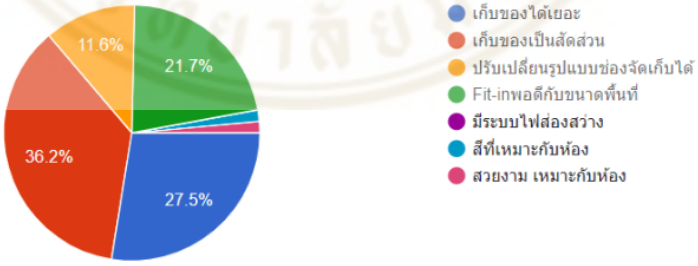
17. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่มีโอกาสที่จะโดนน้ำหรือโดนปลวกแทะ เกิดความเสียหายได้ง่ายที่สุด (สามารถเลือกได้มากว่า 1 ข้อ)



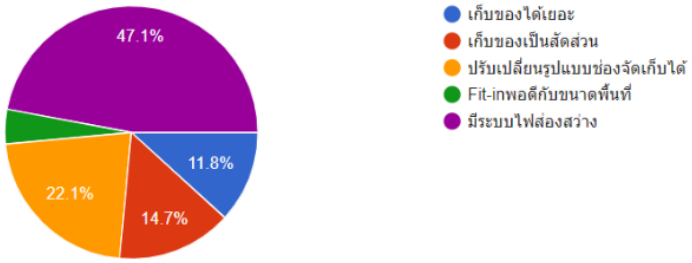
18. จากปัญหาที่พบเจอในคำถามก่อนหน้า ท่านมีแนวคิดหรือวิธีในการแก้ไขปัญหาอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



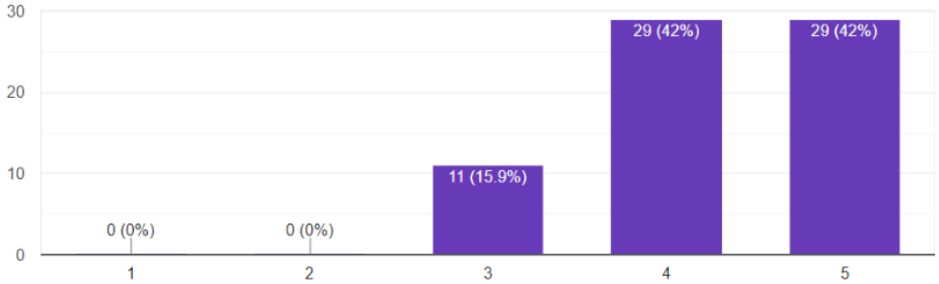
19. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



20. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นฟังก์ชั่นที่ไม่ค่อยมีความจำเป็น ไม่ค่อยได้ใช้งานมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)

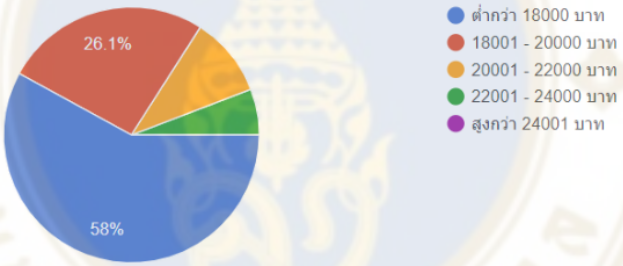


21. ถ้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของแบบษKnock-Downสามารถผลิตโดยทำให้มีขนาดพอดีกับพื้นที่ของท่าน มันจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกซื้อ มากน้อยเพียงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)

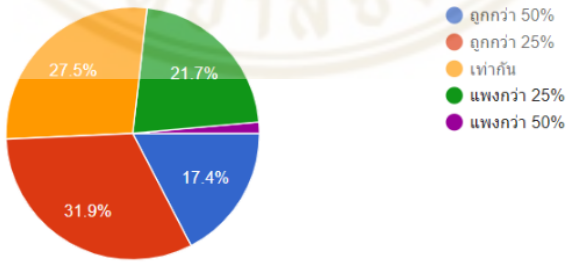


22. ท่านเคยใช้หรือรู้จักเฟอร์นิเจอร์ที่ทำมาจากวัสดุไม้เทียมที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก (ทำจากวัสดุประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ไม่ใช่เศษไม้ที่นำมาอัดเป็นแผ่นพาทิเคิลบอร์ด MDF)

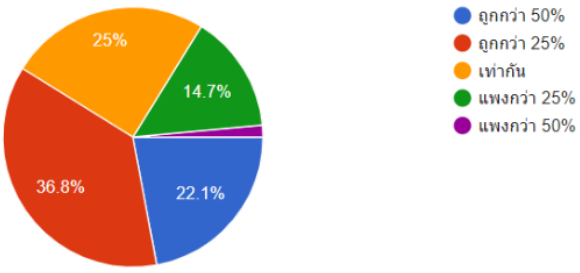
23. ท่านคิดว่าราคาสินค้าเฟอร์นิเจอร์"พาทิเคิลบอร์ด"(เศษไม้ อัดขึ้นรูป)ประเภทตู้เสื้อผ้าขนาดกว้างXลึกXสูง 1X0.6X2.3 เมตร โดยทั่วไปอยู่ในช่วงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



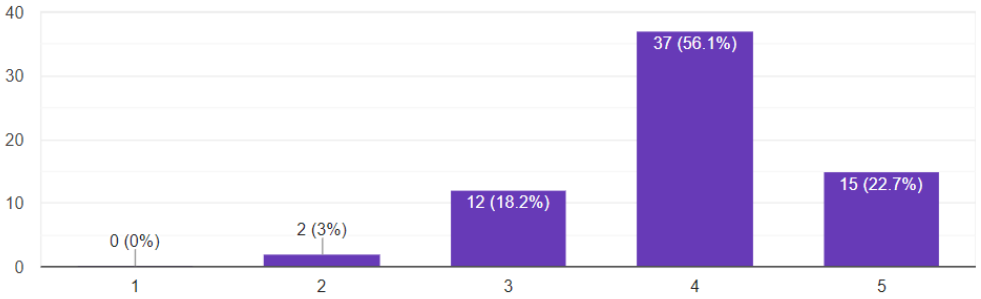
24. ท่านคิดว่าวัสดุไม้เทียมประเภทประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวกและมีอายุการใช้งานมากว่าไม้พาทิเคิลบอร์ดและไม้ธรรมชาติ สามารถนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ได้สวยงามเหมือนกัน ช่วงราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับ "ไม้พาทิเคิลบอร์ด" ควรจะเป็นอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



25. ท่านคิดว่าวัสดุไม้เทียมประเภทประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวกและมีอายุการใช้งานมากว่าไม้พาทิเคิลบอร์ดและไม้ธรรมชาติ สามารถนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ได้สวยงามเหมือนกัน ช่วงราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับ "ไม้ธรรมชาติ" ควรจะเป็นอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



26. ท่านคิดว่า ในอนาคตถ้ามีโอกาสซื้อเฟอร์นเจอร์ ท่านจะสนใจอุดหนุนซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุไม้เทียมโพลิเมอร์ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)



ภาคผนวก ค แบบสอบถามชุดที่ 3 โทรศัพท์สัมภาษณ์ด้วยแบบสอบถาม

	1	2
1. เพศ	ช	ญ
2. อายุ	34	34
3. สถานภาพ	สมรส	สมรส
4. ระดับการศึกษา	ป โท	ป ตรี
5. รายได้	50000ขึ้นไป	50000ขึ้นไป
6. อาชีพ	อิสระ	รัฐวิสาหกิจ
7. ท่านเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หรือ มีแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในระยะเวลาอันใกล้ ใช่หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ใช่	ใช่
8. ท่านเคยมีประสบการณ์ในการเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์มาตกแต่งห้องหรือที่อยู่อาศัยของท่านเองบ้างหรือไม่ หากท่านเคยมีประสบการณ์ ท่านเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์แบบใด Build-In หรือ Knock-Down (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เคย Knock Down	เคย Knock Down
9. ท่านเคยมีความรู้สึกกังวลใจต่างๆในการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์Build-In เช่น งานจะออกมาไม่เรียบร้อย ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ในอนาคต จนทำให้ท่านหันมาสนใจเฟอร์นิเจอร์ Knock-Down หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เคยกังวล เคลื่อนย้าย, ราคา	เคยกังวล เคลื่อนย้าย, ซ่อมบำรุง
10. ถ้าหากท่านจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ แบบKnock-Downท่านคิดที่จะหาซื้อสินค้าจากที่ไหนเป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ร้านขายเฟอร์นิเจอร์ที่มีหน้าร้าน	ออนไลน์อินเตอร์เนต
11. ท่านได้รับทราบข่าวสาร เกี่ยวกับสถาณที่จำหน่ายสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์จากช่องทางไหนมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ไปดูที่ร้าน	ออนไลน์อินเตอร์เนต
12. การได้เห็นสินค้าจริง เช่น สินค้าแสดงโชว์ หรือ ตัวอย่างการนำเฟอร์นิเจอรีไปตกแต่ง จำเป็นต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	พวกเก้าอี้ จำเป็น พวกตู้ ไม่จำเป็น เน้นขนาดใส่พื้นที่ได้	ไม่จำเป็น ดูรูปที่ส่งมาหลายๆมุมก็พอ
13. หากท่านซื้อหรือรีโนเวทบ้านใหม่/คอนโดใหม่ นอกจากเตียงนอน สินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่ท่านสนใจซื้อเพื่อตกแต่งที่อยู่ใหม่เป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	โต๊ะทำงาน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะกาแฟ	ตู้เสื้อผ้า ตู้เก็บของ โต๊ะทำงาน
14. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่สามารถใช้ได้ร่วมกันได้ หรือสามารถพบเจอได้ ทั้งที่บ้านและในที่สถาณที่ทำงาน (สามารถเลือกได้มากว่า 1 ข้อ)	ตู้หนังสือ โต๊ะทำงาน	ตู้เก็บของ โต๊ะทำงาน
15. นอกจากเตียงนอน ท่านคิดว่าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่มีความสำคัญ จำเป็นต้องมีในที่พักอาศัยของท่าน (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	โต๊ะทำงาน	ตู้เก็บของ
16. ท่านเคยมีประสบการณ์พบเจอเฟอร์นิเจอร์เสียหายจากสภาพแวดล้อมต่างๆด้วยตัวท่านเอง เช่น บวมน้ำ ปลวกกิน	เคย	เคย
17. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่มีโอกาสที่จะโดนน้ำหรือโดนปลวกแทะ เกิดความเสียหายได้ง่ายที่สุด (สามารถเลือกได้มากว่า 1 ข้อ)	โต๊ะทานข้าว ตู้ในห้องน้ำ	เตียง ตู้เสื้อผ้า
18. จากปัญหาที่พบเจอในคำถามก่อนหน้า ท่านมีแนวคิดหรือวิธีในการแก้ไขปัญหาอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เปลี่ยนวัสดุ	เปลี่ยนวัสดุ
19. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ทนทาน จัดเป็นสัดส่วน ไม่มีกลิ่นอับ	เก็บของได้เยอะเป็นสัดส่วน
20. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นฟังก์ชั่นที่ไม่ค่อยมีความจำเป็น ไม่ค่อยได้ใช้งานมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ระบบไฟฟ้า	ระบบไฟฟ้า
21. ถ้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของแบบษKnock-Downสามารถผลิตโดยทำให้มีขนาดพอดีกับพื้นที่ของท่าน มันจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกซื้อ มากน้อยเพียงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	3 ปานกลาง	3 ปานกลาง ราคาต้องไม่แพง
22. ท่านเคยใช้หรือรู้จักเฟอร์นิเจอร์ที่ทำมาจากวัสดุไม้เทียมที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก (ทำจากวัสดุประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ไม่ใช่เศษไม้ที่นำมาอัดเป็นแผ่นพาทิเคิลบอร์ด MDF)	ไม่รู้จัก	รู้จัก ประตู
23. ท่านคิดว่าราคาสินค้าเฟอร์นิเจอร์"พาทิเคิลบอร์ด"(เศษไม้ อัดขึ้นรูป)ประเภทตู้เสื้อผ้าขนาดกว้างXลึกXสูง 1X0.6X2.3 เมตร โดยทั่วไปอยู่ในช่วงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ต่ำกว่า 18000	ต่ำกว่า 18000
24. ท่านคิดว่าวัสดุไม้เทียมประเภทประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก และมีอายุการใช้งานมากว่าไม้พาทิเคิลบอร์ดและไม้ธรรมชาติ สามารถนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ได้สวยงามเหมือนกัน ช่วงราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับ "ไม้พาทิเคิลบอร์ด" ควรจะเป็นอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	แพงกว่า 20%	แพงกว่า 50%
25. ท่านคิดว่าวัสดุไม้เทียมประเภทประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก และมีอายุการใช้งานมากว่าไม้พาทิเคิลบอร์ดและไม้ธรรมชาติ สามารถนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ได้สวยงามเหมือนกัน ช่วงราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับ "ไม้ธรรมชาติ" ควรจะเป็นอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ถูกกว่า 20%	เท่ากัน
26. ท่านคิดว่า ในอนาคตถ้ามีโอกาสซื้อเฟอร์นเจอร์ ท่านจะสนใจอุดหนุนซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุไม้เทียมโพลิเมอร์ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ราคาประมาณ 22000 สนใจ	สนใจ ราคาประมาณ20000

	3	4
1. เพศ	ญ	ช
2. อายุ	37	45
3. สถานภาพ	โสด	สมรส
4. ระดับการศึกษา	ป ตรี	ปวส
5. รายได้	20000-30000	ต่ำกว่า 20000
6. อาชีพ	พนักงานเอกชน	พนักงานเอกชน
7. ท่านเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หรือ มีแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในระยะเวลาอันใกล้ ใช่หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ใช่ บ้านเดี่ยว ไม่เกิน 3 ล้าน	ใช่ บ้านตัวเอง
8. ท่านเคยมีประสบการณ์ในการเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์มาตกแต่งห้องหรือที่อยู่อาศัยของท่านเองบ้างหรือไม่ หากท่านเคยมีประสบการณ์ ท่านเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์แบบใด Build-In หรือ Knock-Down (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ไม่มี ปสก สนใจBuild-In ประหยัด พื้นที่ ไม่สนใจK-D เพราะต้องมาซื้อเพิ่มทีหลัง	มี ปสก ทั้ง Build-In ครัว Knock-Down ตู้เสื้อผ้า
9. ท่านเคยมีความรู้สึกกังวลใจต่างๆในการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์Build-In เช่น งานจะออกมาไม่เรียบร้อย ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ในอนาคต จนทำให้ท่านหันมาสนใจเฟอร์นิเจอร์ Knock-Down หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	กังวล การทิ้งงาน ฝีมือ ไม่มีขายทั่วไป	กังวลในเรื่องการดูแลความสะอาดด้านหลังตู้
10. ถ้าหากท่านจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ แบบKnock-Downท่านคิดที่จะหาซื้อสินค้าจากที่ไหนเป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ร้านRetail ติดต่อผ่านโครงการบ้านจัดสรร	ร้านRetail ex Index
11. ท่านได้รับทราบข่าวสาร เกี่ยวกับสถาณที่จำหน่ายสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์จากช่องทางไหนมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ผ่านหน้าร้านretail งานแสดงสินค้า	ไปดูที่ร้านRetailเลย
12. การได้เห็นสินค้าจริง เช่น สินค้าแสดงโชว์ หรือ ตัวอย่างการนำเฟอร์นิเจอร์ไปตกแต่ง จำเป็นต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	จำเป็นต้องเห็นของจริง	จำเป็นต้องเห็นของจริง
13. หากท่านซื้อหรือรีโนเวทบ้านใหม่/คอนโดใหม่ นอกจากเตียงนอน สินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่ท่านสนใจซื้อเพื่อตกแต่งที่อยู่ใหม่เป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ตู้เสื้อผ้า ตู้รองเท้า	โต๊ะทำงาน ชุดรับแขก
14. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่สามารถใช้ได้ร่วมกันได้ หรือสามารถพบเจอได้ ทั้งที่บ้านและในที่สถาณที่ทำงาน (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)	โต๊ะทำงาน	โต๊ะทำงาน ชุดรับแขก
15. นอกจากเตียงนอน ท่านคิดว่าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่มีความสำคัญ จำเป็นต้องมีในที่พักอาศัยของท่าน (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	โต๊ะกินข้าว	โต๊ะทำงาน ชุดรับแขก
16. ท่านเคยมีประสบการณ์พบเจอเฟอร์นิเจอร์เสียหายจากสภาพแวดล้อมต่างๆด้วยตัวท่านเอง เช่น บวมน้ำ ปลวกกิน	เคย	เคย บวมน้ำ
17. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่มีโอกาสที่จะโดนน้ำหรือโดนปลวกแทะ เกิดความเสียหายได้ง่ายที่สุด (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)	โต๊ะกินข้าว เพราะไม่ใช่ไม้เนื้อแข็ง	เท่ากันทั้งหมด เนื่องจากอากาศชื้น
18. จากปัญหาที่พบเจอในคำถามก่อนหน้า ท่านมีแนวคิดหรือวิธีในการแก้ไขปัญหาอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ซื้อใหม่วัสดุเดิม	ซื้อใหม่แต่เลือกวัสดุที่ทนกว่า
19. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เก็บของได้เป็นสัดส่วน	มีที่เก็บของเยอะ มีเนื้อที่เยอะพับเก็บส่วนที่ไม่ใช้ได้
20. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นฟังก์ชั่นที่ไม่ค่อยมีความจำเป็น ไม่ค่อยได้ใช้งานมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ช่องเปิดโล่งไม่มีหน้าบาน	ระบบไฟฟ้า
21. ถ้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของแบบKnock-Downสามารถผลิตโดยทำให้มีขนาดพอดีกับพื้นที่ของท่าน มันจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกซื้อ มากน้อยเพียงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ให้คุณค่าความพอดีอยู่ที่ 5000	เน้นวัสดุดี ไม่ซีเรียสเรื่องพอดีขนาดพื้นที่
22. ท่านเคยใช้หรือรู้จักเฟอร์นิเจอร์ที่ทำมาจากวัสดุไม้เทียมที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก (ทำจากวัสดุประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ไม่ใช่เศษไม้ที่นำมาอัดเป็นแผ่นพาทิเคิลบอร์ด MDF)	รู้จัก	ยังไม่เคย
23. ท่านคิดว่าราคาสินค้าเฟอร์นิเจอร์"พาทิเคิลบอร์ด"(เศษไม้ อัดขึ้นรูป)ประเภทตู้เสื้อผ้าขนาดกว้างXลึกXสูง 1X0.6X2.3 เมตร โดยทั่วไปอยู่ในช่วงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	18000-20000	ต่ำกว่า 18000
24. ท่านคิดว่าวัสดุไม้เทียมประเภทประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก และมีอายุการใช้งานมากกว่าไม้พาทิเคิลบอร์ดและไม้ธรรมชาติ สามารถนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ได้สวยงามเหมือนกัน ช่วงราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับ "ไม้พาทิเคิลบอร์ด" ควรจะเป็นอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	แพงกว่า 25%	แพงกว่า 50%
25. ท่านคิดว่าวัสดุไม้เทียมประเภทประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก และมีอายุการใช้งานมากกว่าไม้พาทิเคิลบอร์ดและไม้ธรรมชาติ สามารถนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ได้สวยงามเหมือนกัน ช่วงราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับ "ไม้ธรรมชาติ" ควรจะเป็นอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ถูกกว่า 50%	ถูกกว่า 2-3 เท่า
26. ท่านคิดว่า ในอนาคตถ้ามีโอกาสซื้อเฟอร์นเจอร์ ท่านจะสนใจอุดหนุนซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุไม้เทียมโพลิเมอร์ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	สนใจ ราคาประมาณ20000	สนใจถ้าราคาไม่แพงมาก และน้ำหนักเบาเคลื่อนย้ายง่าย

	5	6
1. เพศ	ญ	ญ
2. อายุ	28	23
3. สถานภาพ	โสด	โสด
4. ระดับการศึกษา	ป ตรี	ป โท
5. รายได้	20000-30000	ต่ำกว่า 20000
6. อาชีพ	อิสระ	นักศึกษา
7. ท่านเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หรือ มีแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในระยะเวลาอันใกล้ ใช่หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	สนใจคอนโด 32 ตรม	ไม่ใช่
8. ท่านเคยมีประสบการณ์ในการเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์มาตกแต่งห้องหรือที่อยู่อาศัยของท่านเองบ้างหรือไม่ หากท่านเคยมีประสบการณ์ ท่านเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์แบบใด Build-In หรือ Knock-Down (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ไม่มี ปสก สนใจK-D ปรับเปลี่ยนง่าย	เคย Knock-Down อยู่หอ เคลื่อนย้ายได้ ราคาถูก
9. ท่านเคยมีความรู้สึกกังวลใจต่างๆในการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์Build-In เช่น งานจะออกมาไม่เรียบร้อย ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ในอนาคต จนทำให้ท่านหันมาสนใจเฟอร์นิเจอร์ Knock-Down หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	กังวลในเรื่องการย้ายที่ พื้นเป็นรอย	Buld-In มีขนาดใหญ่ ราคาสูง เคลื่อนย้ายไม่ได้
10. ถ้าหากท่านจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ แบบKnock-Downท่านคิดที่จะหาซื้อสินค้าจากที่ไหนเป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	CDC HomePro Index	Retail Ikea Index
11. ท่านได้รับทราบข่าวสาร เกี่ยวกับสถาณที่จำหน่ายสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์จากช่องทางไหนมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ไปดูที่ร้านRetail + Instagram	Internet Facebook, ถามคนรู้จัก
12. การได้เห็นสินค้าจริง เช่น สินค้าแสดงโชว์ หรือ ตัวอย่างการนำเฟอร์นิเจอร์ไปตกแต่ง จำเป็นต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	จำเป็นต้องเห็นของจริง	จำเป็น สินค้าที่ราคาสูง ต้องการความแข็งแรง
13. หากท่านซื้อหรือรีโนเวทบ้านใหม่/คอนโดใหม่ นอกจากเตียงนอน สินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่ท่านสนใจซื้อเพื่อตกแต่งที่อยู่ใหม่เป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	Sofa	ตู้เก็บของชั้นวางของ
14. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่สามารถใช้ได้ร่วมกันได้ หรือสามารถพบเจอได้ ทั้งที่บ้านและในที่สถาณที่ทำงาน (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)	เก้าอี้คอม โต๊ะทำงาน	เก้าอี้ Carbinet
15. นอกจากเตียงนอน ท่านคิดว่าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่มีความสำคัญ จำเป็นต้องมีในที่พักอาศัยของท่าน (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	โต๊ะทานข้าว	โต๊ะกินข้าว โต๊ะทำงาน
16. ท่านเคยมีประสบการณ์พบเจอเฟอร์นิเจอร์เสียหายจากสภาพแวดล้อมต่างๆด้วยตัวท่านเอง เช่น บวมน้ำ ปลวกกิน	ไม่เคย	เคย
17. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่มีโอกาสที่จะโดนน้ำหรือโดนปลวกแทะ เกิดความเสียหายได้ง่ายที่สุด (สามารถเลือกได้มากว่า 1 ข้อ)	ตู้ครัว ตู้เก็บของ	ตู้เสื้อผ้า
18. จากปัญหาที่พบเจอในคำถามก่อนหน้า ท่านมีแนวคิดหรือวิธีในการแก้ไขปัญหาอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ซื้อใหม่แต่เลือกวัสดุที่ทนกว่า	ซื้อใหม่วัสดุใหม่
19. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ขนาดปรับได้ เพิ่มลดช่องเก็บ	ทน เป็นสัดส่วน หยิบของได้ง่าย
20. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นฟังก์ชั่นที่ไม่ค่อยมีความจำเป็น ไม่ค่อยได้ใช้งานมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ระบบไฟฟ้า	ล้อ ระบบไฟฟ้า
21. ถ้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของแบบKnock-Downสามารถผลิตโดยทำให้มีขนาดพอดีกับพื้นที่ของท่าน มันจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกซื้อ มากน้อยเพียงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ให้ค่าเรื่องFit-in ที่ 10000	มากที่สุด
22. ท่านเคยใช้หรือรู้จักเฟอร์นิเจอร์ที่ทำมาจากวัสดุไม้เทียมที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก (ทำจากวัสดุประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ไม่ใช่เศษไม้ที่นำมาอัดเป็นแผ่นพาทิเคิลบอร์ด MDF)	เคยได้ยิน	เคยได้ยิน
23. ท่านคิดว่าราคาสินค้าเฟอร์นิเจอร์"พาทิเคิลบอร์ด"(เศษไม้ อัดขึ้นรูป)ประเภทตู้เสื้อผ้าขนาดกว้างXลึกXสูง 1X0.6X2.3 เมตร โดยทั่วไปอยู่ในช่วงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ต่ำกว่า 18000	ต่ำกว่า 18000
24. ท่านคิดว่าวัสดุไม้เทียมประเภทประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก และมีอายุการใช้งานมากว่าไม้พาทิเคิลบอร์ดและไม้ธรรมชาติ สามารถนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ได้สวยงามเหมือนกัน ช่วงราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับ "ไม้พาทิเคิลบอร์ด" ควรจะเป็นอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ถูกกว่า 25%	แพงกว่า 50%
25. ท่านคิดว่าวัสดุไม้เทียมประเภทประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก และมีอายุการใช้งานมากว่าไม้พาทิเคิลบอร์ดและไม้ธรรมชาติ สามารถนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ได้สวยงามเหมือนกัน ช่วงราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับ "ไม้ธรรมชาติ" ควรจะเป็นอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ถูกกว่า 2-3 เท่า	ถูกกว่า ไม่เกิน 5000
26. ท่านคิดว่า ในอนาคตถ้ามีโอกาสซื้อเฟอร์นเจอร์ ท่านจะสนใจอุดหนุนซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุไม้เทียมโพลิเมอร์ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	สนใจถ้าราคาไม่แพงมาก	สนใจถ้าราคาไม่แพงมาก

	7
1. เพศ	ญ
2. อายุ	37
3. สถานภาพ	สมรส
4. ระดับการศึกษา	ป ตรี
5. รายได้	50000ขึ้นไป
6. อาชีพ	อิสระ
7. ท่านเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หรือ มีแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในระยะเวลาอันใกล้ ใช่หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ใช่ คอนโด
8. ท่านเคยมีประสบการณ์ในการเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์มาตกแต่งห้องหรือที่อยู่อาศัยของท่านเองบ้างหรือไม่ หากท่านเคยมีประสบการณ์ ท่านเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์แบบใด Build-In หรือ Knock-Down (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ไม่มี ปสก สนใจK-D ปรับเปลี่ยนง่าย
9. ท่านเคยมีความรู้สึกกังวลใจต่างๆในการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์Build-In เช่น งานจะออกมาไม่เรียบร้อย ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ในอนาคต จนทำให้ท่านห้นมาสนใจเฟอร์นิเจอร์ Knock-Down หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	แก้ไขต่อเติมยาก กังวลใน เรื่องการย้ายที่ พื้นเป็นรอย
10. ถ้าหากท่านจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ แบบKnock-Downท่านคิดที่จะหาซื้อสินค้าจากที่ไหนเป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	Retail Ikea Index เพราะหาง่ายกว่าแต่ถ้าไม่ถูกก็ค่อยไปหา
11. ท่านได้รับทราบข่าวสาร เกี่ยวกับสถาณที่จำหน่ายสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์จากช่องทางไหนมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	Internet Facebook, ถามคนรู้จัก
12. การได้เห็นสินค้าจริง เช่น สินค้าแสดงโชว์ หรือ ตัวอย่างการนำเฟอร์นิเจอร์ไปตกแต่ง จำเป็นต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ถ้าชิ้นเล็ก เช่น เก้าอี้ โต๊ะคอม ชิ้นใหญ่ต้องเห็นของ หรือรีวิว
13. หากท่านซื้อหรือรีโนเวทบ้านใหม่/คอนโดใหม่ นอกจากเตียงนอน สินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่ท่านสนใจซื้อเพื่อตกแต่งที่อยู่ใหม่เป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	โต๊ะกินกินข้าว
14. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่สามารถใช้ได้ร่วมกันได้ หรือสามารถพบเจอได้ ทั้งที่บ้านและในที่สถาณที่ทำงาน (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)	โต๊ะอเนกประสงค์
15. นอกจากเตียงนอน ท่านคิดว่าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่มีความสำคัญ จำเป็นต้องมีในที่พักอาศัยของท่าน (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	โต๊ะอเนกประสงค์
16. ท่านเคยมีประสบการณ์พบเจอเฟอร์นิเจอร์เสียหายจากสภาพแวดล้อมต่างๆด้วยตัวท่านเอง เช่น บวมน้ำ ปลวกกิน	เคย ไม้ขึ้นราเนื่องจากความชื้น
17. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่มีโอกาสที่จะโดนน้ำหรือโดนปลวกแทะ เกิดความเสียหายได้ง่ายที่สุด (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)	ตู้เก็บของไม้พาทิเคิล
18. จากปัญหาที่พบเจอในคำถามก่อนหน้า ท่านมีแนวคิดหรือวิธีในการแก้ไขปัญหาอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ทิ้งแล้วซื้อใหม่ วัสดุใหม่
19. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เข้าพื้นที่พอดี เก็บของสะดวก แบ่งเป็นสัดส่วน
20. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นฟังก์ชั่นที่ไม่ค่อยมีความจำเป็น ไม่ค่อยได้ใช้งานมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ที่แขวนกางเกง ทำให้แขวนได้น้อย
21. ถ้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของแบบษKnock-Downสามารถผลิตโดยทำให้มีขนาดพอดีกับพื้นที่ของท่าน มันจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกซื้อ มากน้อยเพียงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	มาก แพงกว่ากันได้ 20%
22. ท่านเคยใช้หรือรู้จักเฟอร์นิเจอร์ที่ทำมาจากวัสดุไม้เทียมที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก (ทำจากวัสดุประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ไม่ใช่เศษไม้ที่นำมาอัดเป็นแผ่นพาทิเคิลบอร์ด MDF)	เคยได้ยิน แต่ไม่เคยเห็น
23. ท่านคิดว่าราคาสินค้าเฟอร์นิเจอร์"พาทิเคิลบอร์ด"(เศษไม้ อัดขึ้นรูป)ประเภทตู้เสื้อผ้าขนาดกว้างXลึกXสูง 1X0.6X2.3 เมตร โดยทั่วไปอยู่ในช่วงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ต่ำกว่า 18000
24. ท่านคิดว่าวัสดุไม้เทียมประเภทประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก และมีอายุการใช้งานมากกว่าไม้พาทิเคิลบอร์ดและไม้ธรรมชาติ สามารถนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ได้สวยงามเหมือนกัน ช่วงราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับ "ไม้พาทิเคิลบอร์ด" ควรจะเป็นอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	แพงกว่า 20%
25. ท่านคิดว่าวัสดุไม้เทียมประเภทประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก และมีอายุการใช้งานมากกว่าไม้พาทิเคิลบอร์ดและไม้ธรรมชาติ สามารถนำมาทำเฟอร์นิเจอร์ได้สวยงามเหมือนกัน ช่วงราคาที่เหมาะสมเมื่อเทียบกับ "ไม้ธรรมชาติ" ควรจะเป็นอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ถูกกว่า 20%
26. ท่านคิดว่า ในอนาคตถ้ามีโอกาสซื้อเฟอร์นเจอร์ ท่านจะสนใจอุดหนุนซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุไม้เทียมโพลิเมอร์ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	สนใจ ขึ้นกับรูปแบบการใช้งาน ตู้ครัว ตู้เก็บของ

ภาคผนวก ง โทรศัพท์สัมภาษณ์ด้วยแบบสอบถามแคตาล็อคตัวอย่าง

ไม้อัดปาติเกิล Particle Board

ข้อดีไม้ปาติเกิล

- ราคาถูกมาก
- มีน้ำหนักเบา ขนย้ายสะดวก
- เป็นที่นิยมใช้กันในวงกว้าง หาซื้อได้ง่าย

ข้อเสียไม้ปาติเกิล

- วัตถุดิบโดยรวม ไม่แข็งแรง
- ไม่สามารถโดนน้ำได้ เพราะอาจจะยุ่ย เปื่อยได้ ที่โดนน้ำได้เป็นเพราะพื้นผิวด้านนอก ที่ปิดทับช่วยเอาไว้
- ไม่สามารถพ่นสีบนตัวงานได้
- ปิดผิว PVC ได้แบบไม่เรียบแปล้ เนื่องจากชี้เลื่อยที่นำมาบดอัดมีขนาดไม่เท่ากัน
- อาจมีเชื้อราขึ้นได้ ต้องหมั่นคอยดูแล อย่าให้ห้องมีความชื้น

ไม้อัด MDF

ข้อดีไม้ MDF

- ความหนาแน่น (Density) ของแผ่นไม้สูงกว่า ไม้ปาร์ติเกิ้ล
- ผิวละเอียด เรียบเนียน สม่ำเสมอ ตลอดทั้งแผ่น
- มีความแข็งแรงมากกว่ากว่า รับน้ำหนักได้มากกว่า
- สามารถพ่นสี ทาสีลงเข้าไปในเนื้อไม้ได้
- สามารถทนน้ำได้ดีกว่าไม้ปาร์ติเกิ้ล

ข้อเสียไม้ MDF

- มีราคาที่สูงกว่าไม้ปาร์ติเกิ้ล
- มีน้ำหนักมากกว่าไม้ปาร์ติเกิ้ล เนื่องจากเนื้อไม้มีความหนาแน่นมากกว่า
- ต้องระวังเรื่องความชื้น และ การโดนน้ำเช่นกัน แม้จะทนกว่าไม้ปาร์ติเกิ้ลก็ตาม
- ขณะตัดไม้ จะมีฝุ่นเป็นจำนวนมาก ช่างไม้ และผู้ที่อยู่บริเวณใกล้เคียงต้องระวังให้ดี

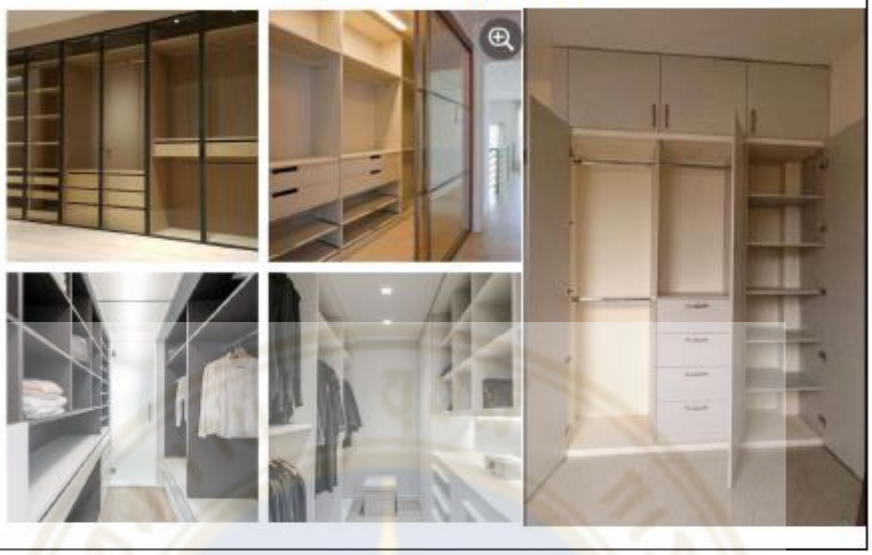
ไม้อัด Plywood

- **ข้อดีไม้อัด**
- ไม่บิดงอได้ง่ายๆ และ คงทน แข็งแรง
- สามารถป้องกัน หรือ โดนน้ำได้ในระดับนึ่ง
- สามารถทนความชื้นต่างๆ ได้เช่นกัน
- สามารถกันปลวกได้
- มีความสวยงาม ผิวดูเรียบ และมีออปชันให้เลือกมากมาย

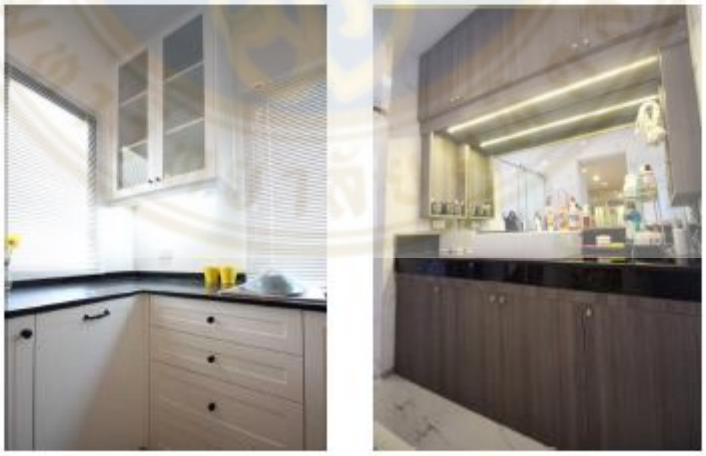
- **ข้อเสียไม้อัด**
- ราคาค่อนข้างสูง
- มีน้ำหนักมาก
- ส้องระวังเรื่องการโดนน้ำเช่นกัน

งานตู้เสื้อผ้า วัสดุแบบ A

งานตู้เสื้อผ้า วัสดุแบบ A



งานตู้ครัว ห้องน้ำ วัสดุแบบ A



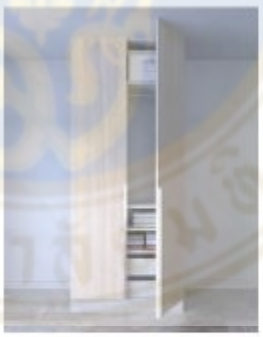
งานตู้เสื้อผ้า วัสดุแบบ B

งานตู้เสื้อผ้า วัสดุแบบ B

งานตู้ครัว วัสดุแบบ B

เปรียบเทียบราคา

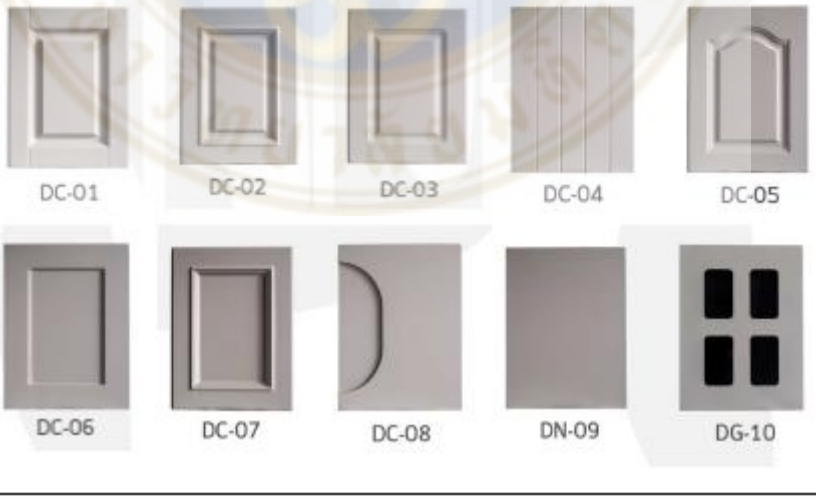
ตู้ขนาด ก X ล X ส
1x0.6x2.8 m^3



รายการ	PVC	MDF	Particle	ไม้อัด
ต้นทุนวัสดุ	9180	5640	4140	11880
ต้นทุนอุปกรณ์	815	815	815	815
ราคาต้นทุนรวม	9995	6455	4955	12695
รายการ	PVC	MDF	Particle	ไม้อัด
ราคาต้นทุนรวม	9995	6455	4955	12695
ราคาขาย	30000	20000	15000	38085

ชุดครัว

หน้าบานตู้



รูปแบบผิวตู้

ตู้แขวน สูง 678 มม ลึก 340 มม หน้ากว้าง 450/900 มม

ชุดครัว ตู้แขวน สูง 94 มม ลึก 34 มม หน้ากว้าง 45/90 มม

ชุดครัว ตู้ตั้งพื้น สูง 78 มม ลึก 58 มม กว้าง 45/90 มม

ชุดครัว อุปกรณ์เสริม
ACCESSORIES / อุปกรณ์เสริม

ชุดครัว ตัวอย่าง
SET PEARL WHITE 135 CM
DIMENSION : W135 x H81 x D60 CM
ชุดครัวเพิร์ลสีขาว
SET 135 CM
SET PEARL DARK OAK 180 CM
DIMENSION : W180 x H81 x D60 CM
ชุดครัวเพิร์ลสีโอ๊คดำ
SET 180 CM

ชุดครัว ตัวอย่าง

เปรียบเทียบราคาชุดครัว

รายการ	PVC	MDF	Particle	ไม้จริง
ต้นทุนวัตถุ	13770	8460	6210	17820
ต้นทุนอุปกรณ์	1445	1445	1445	1445
ราคาต้นทุนงาน	15215	9805	7655	19265
ราคาขาย	45646	29715	22965	57795

ข้อมูลสรุป จากการสัมภาษณ์ 1/2

7. ท่านเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หรือ มีแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในระยะเวลาอันใกล้ ใช่หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เป็นผู้ที่มีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง มีประสบการณ์การเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์
8. ท่านเคยมีประสบการณ์ในการเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์มาตกแต่งห้องหรือที่อยู่อาศัยของท่านเองบ้างหรือไม่ หากท่านเคยมีประสบการณ์ ท่านเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์แบบใด Build-In หรือ Knock-Down (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่มีรายได้ 40000บาท ขึ้นไป ให้ความสนใจเฟอร์นิเจอร์ แบบKonock Downเพราะสามารถเคลื่อนย้ายได้
9. ท่านเคยมีความรู้สึกกังวลใจต่างๆในการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์ Build-In เช่น งานจะออกมาไม่เรียบร้อย ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ในอนาคต จนทำให้ท่านหันมาสนใจเฟอร์นิเจอร์ Knock-Down หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	สาเหตุส่วนใหญ่ที่ไม่เลือกBuild inเนื่องจากราคาแพง เคลื่อนย้ายไม่ได้ และความเรียบร้อยของงาน ความเสียหายกับบ้านและช่างทิ้งงาน
10. ถ้าหากท่านจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ แบบKnock-Downท่านคิดที่จะหาซื้อสินค้าจากที่ไหนเป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ส่วนใหญ่นึกถึงร้านRetailที่มีชื่อเสียงมีหน้าร้าน เพื่อเปรียบเมียบรูปแบบ ราคา ฟังก์ชั่นการใช้งาน มีบางคนใช้การค้นหาข้อมูลในอิเทอเน็ตก่อน แต่สุดท้ายก็ยังคงไปดูที่ร้าน
11. ท่านได้รับทราบข่าวสาร เกี่ยวกับสถาณที่จำหน่ายสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์จากช่องทางไหนมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ส่วนใหญ่จะได้ข้อมูลจากการเดินทางไปที่ร้านRetailที่มีชื่อเสียงเนื่องจากมีความรู้จักคุ้นชินจากโฆษณา การสอบถามคนรู้จัก และใช้อินเทอเน็ตในการค้นหารูปแบบสินค้า
12. การได้เห็นสินค้าจริง เช่น สินค้าแสดงโชว์ หรือ ตัวอย่างการนำเฟอร์นิเจอร์ไปตกแต่ง จำเป็นต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับการได้ดูสินค้าจริง โดยเฉพาะสินค้าขนาดใหญ่ ต้องการดูความแข็งแรง ผิวงานจริง และสินค้าที่ต้องทดลองใช้งานเช่น เก้าอี้เพื่อทดลองนั่ง แต่มีบางส่วน เน้นการดูรูปรีวิว และการทราบขนาดก็เพียงพอต่อการตัดสินใจ
13. หากท่านซื้อหรือรีโนเวทบ้านใหม่/คอนโดใหม่ นอกจากเตียงนอน สินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่ท่านสนใจซื้อเพื่อตกแต่งที่อยู่ใหม่เป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	สิ้นค้าประเภท โต๊ะทานข้าว ตู้ครัว ตู้เสื้อผ้า ตู้เก็บของ ที่วางทีวี ยังคงเป็นสินค้าที่สนใจซื้อในอันดับต้นๆ
14. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่สามารถใช้ได้ร่วมกันได้หรือสามารถพบเจอได้ ทั้งที่บ้านและในที่สถาณที่ทำงาน (สามารถเลือกได้มากว่า 1 ข้อ)	สินค้าประเภทโต๊ะทำงาน ตู้เก็บของเป็นสินค้าที่คนส่วนใหญ่ เห็นว่าสามารถใช้ได้ทั้งที่บ้านและที่ทำงาน
15. นอกจากเตียงนอน ท่านคิดว่าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่มีความสำคัญ จำเป็นต้องมีในที่พักอาศัยของท่าน (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ส่วนใหญจะนึกถึง สินค้าประเภทโต๊ะทานข้าว และตู้เสื้อผ้า ตู้เก็บของ
16. ท่านเคยมีประสบการณ์พบเจอเฟอร์นิเจอร์เสียหายจากสภาพแวดล้อมต่างๆด้วยตัวท่านเอง เช่น บวมน้ำ ปลวกกิน	ส่วนใหญจะเคยมีประสบการณ์ เจอเฟอร์นิเจอร์เสียหายเนื่องจาก น้ำและปลวก

ข้อมูลสรุป จากการสัมภาษณ์ 2/2

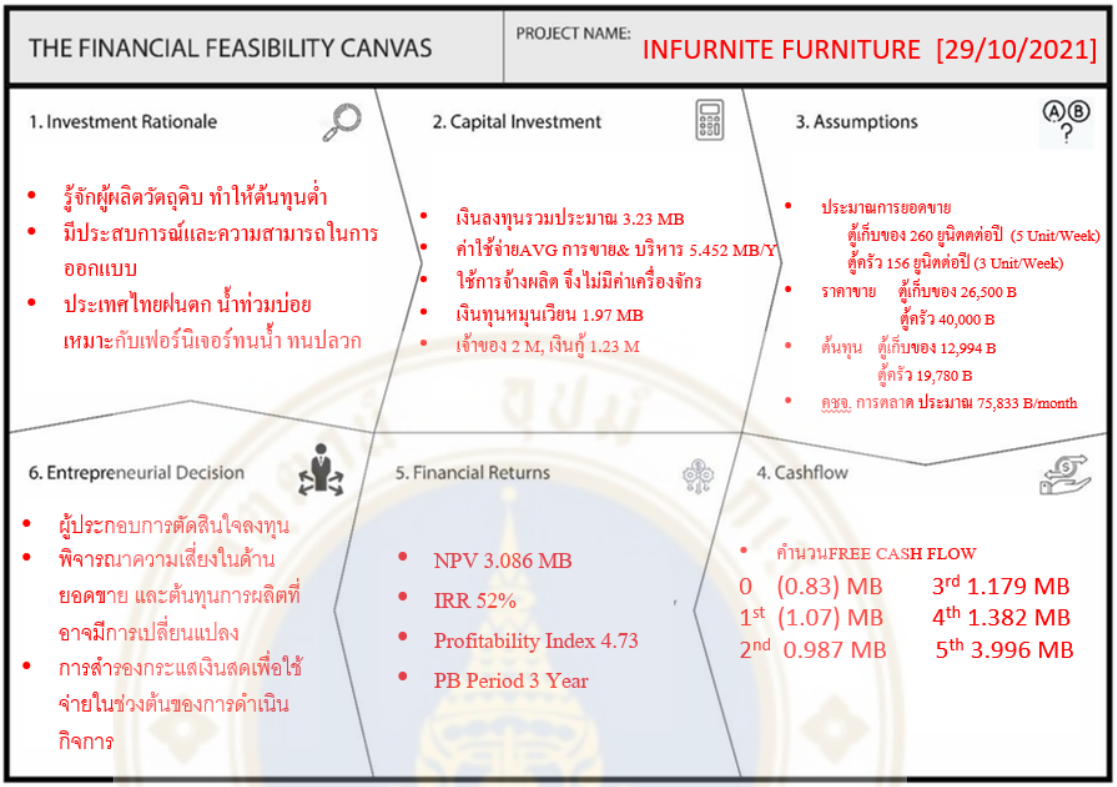
17. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่มีโอกาสที่จะโดนน้ำหรือโดนปลวกแทะ เกิดความเสียหายได้ง่ายที่สุด (สามารถเลือกได้มากว่า 1 ข้อ)	เฟอร์นิเจอร์ที่เคยเจอปัญหามักเป็นชิ้นที่วางอยู่ชั้นหนึ่งของบ้าน หรือในห้องน้ำ มักจะเป็นชิ้นที่มีขนาดใหญ่ เคลื่อนย้ายได้ยากเช่น ตู้ใส่หนังสือ ตู้ในห้องน้ำ ชั้นวางทีวี โต๊ะทานข้าว
18. จากปัญหาที่พบเจอในคำถามก่อนหน้า ท่านมีแนวคิดหรือวิธีในการแก้ไขปัญหาอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ส่วนใหญแก้ปัญหาโดยการหาสินค้าที่ทำด้วยวัสดุที่ทนทานกว่า แต่ยังคงดูเรื่องของสไตล์การตกแต่งที่เข้ากับที่อยู่อาศัย
19. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ฟังก์ชั่นการใช้งานที่ส่วนใหญสนใจคือ เก็บของได้เยอะ แบ่งเป็นสัดส่วน การเปิดปิดที่สมูท
20. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นฟังก์ชั่นที่ไม่ค่อยมีความจำเป็น ไม่ค่อยได้ใช้งานมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ฟังก์ชั่นการใช้งานที่ส่วนใหญไม่สนใจคือ กระจกบานฝาตู้ ราวแขวนกางเกงเพราะทำให้เปลืองเนื้อที่ในการจัดเก็บ และระบบไฟฟ้าส่องสว่าง
21. ถ้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของแบบKnock-Down สามารถผลิตโดยทำให้มีขนาดพอดีกับพื้นที่ของท่าน มันจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกซื้อ มากน้อยเพียงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	มีความสนใจในเรื่องของความพอดีกับพื้นที่ในระดับปานกลางถึงสูง เพราะกลัวใช้พื้นที่ไม่ได้เต็มประสิทธิภาพ ให้คุณค่าส่วนต่างด้านนี้อยู่ที่ 10000 และกังวลเรื่องความสวยงามลงตัว
22. ท่านเคยใช้หรือรู้จักเฟอร์นิเจอร์ที่ทำมาจากวัสดุไม้เทียมที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก (ทำจากวัสดุประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ไม่ใช่เศษไม้ที่นำมาอัดเป็นแผ่นพาทิเคิลบอร์ด MDF)	ส่วนใหญจะไม่รู้จักวัสดุประเภทนี้มาก่อน ยังไม่ทราบคุณสมบัติของวัสดุชนิดนี้ และไม่ทราบราคาตลาดของวัสดุประเภทนี้
23. จากการที่เราแบ่งชิ้นส่วนออกเป็นชิ้นย่อยๆ ตามแบบแคตาล็อก และเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถเลือกแต่ละชิ้นที่ต้องการได้ ท่านคิดว่าลักษณะแบบนี้มันตรงกับความต้องการของท่านหรือไม่ ท่านชอบหรือไม่ มีอะไรต้องปรับปรุงอยากให้มีอะไรเพิ่มจากจุดนี้หรือไม่	ส่วนใหญ่ชอบแนวคิดในเรื่องของโมดูล่าคอนเซปท์ทำให้สามารถเลือกให้เหมาะกับการใช้งาน แต่เรื่องดีไซน์ก็ต้องสวยเข้ากับพื้นที่โดยรอบ และต้องการให้มีคนออกแบบให้ดูเป็นแนวทาง แล้วค่อยมาปรับแก้เองทีหลัง
24. จากคุณสมบัติของวัสดุที่ท่านได้รับฟัง เมื่อเปรียบเทียบราคากับความคุ้มค่าในเรื่องความคงทนที่ได้รับ ท่านคิดว่าระดับราคามีความเหมาะสมหรือไม่	ส่วนใหญ่คิดว่าคุ้มค่าที่จะจ่าย ราคาเหมาะสม ถ้ามีความทนทานจริง แต่มีบางคนเน้นในเรื่องของงานดีไซน์มาก่อน หรือ บางคนยังไม่รู้จักวัสดุนี้จึงยังไม่กล้าที่จะตัดสินใจ
25. ในมุมมองความคิดของท่านหากท่านมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ท่านคิดว่าจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมมาใช้หรือไม่ ถ้าใช่ท่านจะซื้อ เฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนมาใช้ในบ้านถ้าไม่ใช่ เหตุผลที่ท่านไม่เลือกคืออะไร มีข้อแนะนำอะไรบ้างไหม ถ้าปรับปรุงในจุดนี้แล้วท่านสนใจจะซื้อ	ส่วนใหญ่จะเลือกซื้อเป็นสินค้าเฟอร์นิเจอร์ที่ต้องการความทนทานจริงๆ เช่น ตู้ครัว ตู้ห้องน้ำ เฟอร์นิเจอร์ชั้นหนึ่ง ที่มีโอกาสเจอน้ำท่วมเข้าบ้าน
26. ท่านคิดว่า ในอนาคตถ้ามีโอกาสซื้อเฟอร์นเจอร์ท่านจะสนใจอุดหนุนซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุไม้เทียมโพลิเมอร์ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ส่วนใหญ่สนใจซื้อโดยเฉพาะคนที่เคยประสบปัญหามาก่อน แต่ดีไซน์ต้องถูกใจก่อน และบางคนขอศึกษาในเรื่องของราคาก่อนเพราะไม่แน่ใจไม่เคยเห็นวัสดุนี้มาก่อน

ข้อมูลดิบ จากการสัมภาษณ์

หัวข้อสัมภาษณ์	1	2
1. เพศ	ช	ญ
2. อายุ	34	37
3. สถานภาพ	สมรส	สมรส
4. ระดับการศึกษา	ป โท	ป ตรี
5. รายได้	50000ขึ้นไป	50000ขึ้นไป
6. อาชีพ	อิสระ	อิสระ
7. ท่านเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หรือ มีแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในระยะเวลาอันใกล้ ใช่หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ใช่บ้านเดี่ยว คอนโด	ใช่ คอนโด
8. ท่านเคยมีประสบการณ์ในการเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์มาตกแต่งห้องหรือที่อยู่อาศัยของท่านเองบ้างหรือไม่ หากท่านเคยมีประสบการณ์ ท่านเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์แบบใด Build-In หรือ Knock-Down (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เคย Knock Down	ไม่มีประสบการณ์แต่สนใจKnock Down เพราะปรับเปลี่ยนง่าย
9. ท่านเคยมีความรู้สึกกังวลใจต่างๆในการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์Build-In เช่น งานจะออกมาไม่เรียบร้อย ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ในอนาคต จนทำให้ท่านหันมาสนใจเฟอร์นิเจอร์ Knock-Down หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เคยกังวล เรื่องการเคลื่อนย้าย, ราคาที่แพง	แก้ไขต่อเติมยาก กังวลในเรื่องการย้ายที่ พื้นเป็นรอย
10. ถ้าหากท่านจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ แบบKnock-Downท่านคิดที่จะหาซื้อสินค้าจากที่ไหนเป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ร้านขายเฟอร์นิเจอร์ที่มีหน้าร้าน	Retail Ikea Index เพราะหาง่ายกว่า แต่ถ้าไม่ถูกก็ค่อยไปหาที่อื่น
11. ท่านได้รับทราบข่าวสาร เกี่ยวกับสถานที่จำหน่ายสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์จากช่องทางไหนมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ไปดูที่ร้านเลย	Internet Facebook, ถามคนรู้จัก
12. การได้เห็นสินค้าจริง เช่น สินค้าแสดงโชว์ หรือ ตัวอย่างการนำเฟอร์นิเจอร์ไปตกแต่ง จำเป็นต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	พวกเก้าอี้ จำเป็น พวกตู้ ไม่จำเป็น เน้นขนาดใส่พื้นที่ได้	ถ้าชิ้นเล็ก เช่น เก้าอี้ โต๊ะคอม ชิ้นใหญ่ต้องเห็นของ หรือรีวิว
13. หากท่านซื้อหรือรีโนเวทบ้านใหม่/คอนโดใหม่ นอกจากเตียงนอน สินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่ท่านสนใจซื้อเพื่อตกแต่งที่อยู่ใหม่เป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	โต๊ะทำงาน ตู้เสื้อผ้า โต๊ะกาแฟ	โต๊ะกินกินข้าว
14. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่สามารถใช้ได้ร่วมกันได้ หรือสามารถพบเจอได้ ทั้งที่บ้านและในที่สถานที่ทำงาน (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)	ตู้หนังสือ โต๊ะทำงาน	โต๊ะอเนกประสงค์
15. นอกจากเตียงนอน ท่านคิดว่าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่มีความสำคัญ จำเป็นต้องมีในที่พักอาศัยของท่าน (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	โต๊ะทำงาน	โต๊ะอเนกประสงค์
16. ท่านเคยมีประสบการณ์พบเจอเฟอร์นิเจอร์เสียหายจากสภาพแวดล้อมต่างๆด้วยตัวท่านเอง เช่น บวมน้ำ ปลวกกิน	เคย	เคย ไม่ขึ้นราเนื่องจากความชื้น
17. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่มีโอกาสที่จะโดนน้ำหรือโดนปลวกแทะ เกิดความเสียหายได้ง่ายที่สุด (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)	โต๊ะทานข้าว ตู้ในห้องน้ำ	ตู้เก็บของไม้พาทิเคิล
18. จากปัญหาที่พบเจอในคำถามก่อนหน้า ท่านมีแนวคิดหรือวิธีในการแก้ไขปัญหาอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ซื้อใหม่โดยเปลี่ยนวัสดุ	ทิ้งแล้วซื้อใหม่ใช้วัสดุใหม่ที่ทนกว่า
19. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ทนทาน จัดเป็นสัดส่วน ไม่มีกลิ่นอับ	เข้าพื้นที่พอดี เก็บของสะดวก แบ่งเป็นสัดส่วน
20. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นฟังก์ชั่นที่ไม่ค่อยมีความจำเป็น ไม่ค่อยได้ใช้งานมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ระบบไฟฟ้า	ที่แขวนกางเกง ทำให้แขวนได้น้อย
21. ถ้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของแบบKnock-Downสามารถผลิตโดยทำให้มีขนาดพอดีกับพื้นที่ของท่าน มันจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกซื้อ มากน้อยเพียงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	3 ปานกลาง	มาก แพงกว่ากันได้ 20%
22. ท่านเคยใช้หรือรู้จักเฟอร์นิเจอร์ที่ทำมาจากวัสดุไม้เทียมที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก (ทำจากวัสดุประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ไม่ใช่เศษไม้ที่นำมาอัดเป็นแผ่นพาทิเคิลบอร์ด MDF)	ไม่รู้จัก	เคยได้ยิน แต่ไม่เคยเห็น
23. จากการที่เราแบ่งชิ้นส่วนออกเป็นชิ้นย่อยๆตามแบบแคตตาล็อก และเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถเลือกแต่ละชิ้นที่ต้องการได้ ท่านคิดว่าลักษณะแบบนี้มันตรงกับความต้องการของท่านหรือไม่ ท่านชอบหรือไม่ มีอะไรต้องปรับปรุง อยากให้มีอะไรเพิ่มจากจุดนี้หรือไม่	ชอบ เลือกให้เหมาะกับพื้นที่ได้ง่าย เคลื่อนที่ได้ยืดหยุ่น ทำให้พื้นที่เหลือไม่ได้ใช้น้อยลง อยากให้เพิ่มลูกเล่น เช่นโต๊ะพับ-กางได้เพิ่มพื้นที่	ชอบทำให้พอดีกับพื้นที่ โดยเฉพาะคอนโด และอยากให้มีคนช่วยออกแบบให้ อยากมีตัวเข้ามุม ทำทีทานเข้าร่วมด้วย
24. จากคุณสมบัติของวัสดุที่ท่านได้รับฟัง เมื่อเปรียบเทียบราคากับความคุ้มค่าในเรื่องความคงทนที่ได้รับ ท่านคิดว่าระดับราคามีความเหมาะสมหรือไม่	ถ้าทนกว่าก็ยอมจ่าย คุ้มค่าที่จะจ่าย กังวลเรื่องกลิ่นน้ำยาในไม้	สนใจซื้อ ถ้าต้องใช้ถาวรและเป็นจุดที่ต้องโดนน้ำ เน้นดูแบบและราคา คิดว่าแพงไปควรลดลงมา15%
25. ในมุมมองความคิดของท่านหากท่านมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ท่านคิดว่าจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม มาใช้หรือไม่ ถ้าใช่ท่านจะซื้อ เฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนมาใช้ในบ้าน ถ้าไม่ใช่ เหตุผลที่ท่านไม่เลือกคืออะไร มีข้อแนะนำอะไรบ้างไหม ถ้าปรับปรุงในจุดนี้แล้วท่านสนใจจะซื้อ	ในครัว ในห้องน้ำ พื้นที่เตรียมอาหาร เค้าท์เตอร์บาร์	ซื้อมาใช้ แต่ต้องเป็นเฟอร์นิเจอร์ที่มีโอกาสโดนน้ำ เช่น เฟอร์ชั้นหนึ่งที่โอกาสโดนน้ำท่วม
26. ท่านคิดว่า ในอนาคตถ้ามีโอกาสซื้อเฟอร์นเจอร์ ท่านจะสนใจอุดหนุนซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุไม้เทียมโพลิเมอร์ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ราคาประมาณ 22000 สนใจ	สนใจ ขึ้นกับรูปแบบการใช้งาน ตู้ครัว ตู้เก็บของ

หัวข้อสัมภาษณ์	3	4
1. เพศ	ช	ช
2. อายุ	30	37
3. สถานภาพ	โสด	สมรส
4. ระดับการศึกษา	ป โท	ป โท
5. รายได้	50000ขึ้นไป	100000 ขึ้นไป
6. อาชีพ	สถาบันการเงิน กราฟฟิกดีไซน	supply chain M
7. ท่านเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หรือ มีแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในระยะเวลาอันใกล้ ใช่หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	บ้านเดี่ยว ของตัวเอง	บ้านเดี่ยว คอนโด ของตัวเอง
8. ท่านเคยมีประสบการณ์ในการเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์มาตกแต่งห้องหรือที่อยู่อาศัยของท่านเองบ้างหรือไม่ หากท่านเคยมีประสบการณ์ ท่านเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์แบบใด Build-In หรือ Knock-Down (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	Knock Down เพราะย้ายได้ อยากได้บิ้วอินในครัว ตู้เสื้อผ้า	มีประสบการณ์ เนื่องจากงบประมาณจำกัดจึงเลือกKnock Down
9. ท่านเคยมีความรู้สึกกังวลใจต่างๆในการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์Build-In เช่น งานจะออกมาไม่เรียบร้อย ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ในอนาคต จนทำให้ท่านหันมาสนใจเฟอร์นิเจอร์ Knock-Down หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	กังวลเรื่องความแข็งแรง แต่ต้องดูงบประมาณด้วย	เคยเจอช่างทิ้งงาน กังวลเคลื่อนย้ายไม่ได้
10. ถ้าหากท่านจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ แบบKnock-Downท่านคิดที่จะหาซื้อสินค้าจากที่ไหนเป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ออนไลน์ดูรูปก่อน สุดท้ายไปดูของที่ร้าน Retail Ikea Index	ดูRetail SB INDEX Modern form แล้วค่อยcompare cost&function
11. ท่านได้รับทราบข่าวสาร เกี่ยวกับสถาณที่จำหน่ายสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์จากช่องทางไหนมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ออนไลน์ดูรูปหาสไตล์ที่เข้ากัน	สอบถามคนใกล้ตัว
12. การได้เห็นสินค้าจริง เช่น สินค้าแสดงโชว์ หรือ ตัวอย่างการนำเฟอร์นิเจอร์ไปตกแต่ง จำเป็นต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ถ้าขึ้นไม่ใหญ่ไม่จำเป็น ตู้เสื้อผ้า ครัวจำเป็น	จำเป็นต้องเห็นสินค้า กลัวสไตล์เพี้ยน
13. หากท่านซื้อหรือรีโนเวทบ้านใหม่/คอนโดใหม่ นอกจากเตียงนอน สินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่ท่านสนใจซื้อเพื่อตกแต่งที่อยู่ใหม่เป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ตู้เสื้อผ้า ตู้หนังสือ เก็บของ โต๊ะเครื่องแป้ง	โต๊ะทานข้าว ชุดครัว ที่วางทีวี
14. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่สามารถใช้ได้ร่วมกันได้ หรือสามารถพบเจอได้ ทั้งที่บ้านและในที่สถาณที่ทำงาน (สามารถเลือกได้มากว่า 1 ข้อ)	โต๊ะทำงาน ตู้เก็บเอกสาร	โต๊ะทานข้าว
15. นอกจากเตียงนอน ท่านคิดว่าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่มีความสำคัญ จำเป็นต้องมีในที่พักอาศัยของท่าน (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ตู้เสื้อผ้า ตู้หนังสือ	โต๊ะทานข้าว
16. ท่านเคยมีประสบการณ์พบเจอเฟอร์นิเจอร์เสียหายจากสภาพแวดล้อมต่างๆด้วยตัวท่านเอง เช่น บวมน้ำ ปลวกกิน	เคย	ไม่เคย
17. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่มีโอกาสที่จะโดนน้ำหรือโดนปลวกแทะ เกิดความเสียหายได้ง่ายที่สุด (สามารถเลือกได้มากว่า 1 ข้อ)	ตู้วางทีวี	โซฟา เคาท์เตอร์มินิบาร์
18. จากปัญหาที่พบเจอในคำถามก่อนหน้า ท่านมีแนวคิดหรือวิธีในการแก้ไขปัญหาอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ซื้อใหม่ใช้วัสดุทนน้ำ	ซื้อใหม่เน้นสไตล์ ไม่เน้นวัสดุ
19. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	มีช่องเก็บของเยอะ แบ่งสัดส่วน	กันปลวก
20. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นฟังก์ชั่นที่ไม่ค่อยมีความจำเป็น ไม่ค่อยได้ใช้งานมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ที่แขวนกางเกง ทำให้แขวนได้น้อย	ระบบลิ้นชักไม่ชอบ เน้นแขวนเพราะรกง่าย
21. ถ้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของแบบKnock-Downสามารถผลิตโดยทำให้มีขนาดพอดีกับพื้นที่ของท่าน มันจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกซื้อ มากน้อยเพียงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ปานกลาง	เน้นความสวย กลมกลืน ความพอดี ถ้าทำให้สวยก็ยอมจ่าย
22. ท่านเคยใช้หรือรู้จักเฟอร์นิเจอร์ที่ทำมาจากวัสดุไม้เทียมที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก (ทำจากวัสดุประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ไม่ใช่เศษไม้ที่นำมาอัดเป็นแผ่นพาทิเคิลบอร์ด MDF)	ไม่เคยได้ยิน	ไม่เคยได้ยิน
23. จากการที่เราแบ่งชิ้นส่วนออกเป็นชิ้นย่อยๆตามแบบแคดดาล็อก และเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถเลือกแต่ละชิ้นที่ต้องการได้ ท่านคิดว่าลักษณะแบบนี้มันตรงกับความต้องการของท่านหรือไม่ ท่านชอบหรือไม่ มีอะไรต้องปรับปรุง อยากให้มีอะไรเพิ่มจากจุดนี้หรือไม่	ชอบเราสามารถเลือกได้ตามใจที่ต้องการ	ชอบแต่ต้องมีดีไซน์มาออกแบบให้ดูก่อน
24. จากคุณสมบัติของวัสดุที่ท่านได้รับฟัง เมื่อเปรียบเทียบราคากับความคุ้มค่าในเรื่องความคงทนที่ได้รับ ท่านคิดว่าระดับราคามีความเหมาะสมหรือไม่	ราคาเหมาะสม ถ้าแตกต่างและมีความคงทน ยอมที่จะจ่าย	ยอมที่จะจ่ายได้ ถ้าทนทานจริงๆ
25. ในมุมมองความคิดของท่านหากท่านมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ท่านคิดว่าจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม มาใช้หรือไม่ ถ้าใช่ท่านจะซื้อ เฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนมาใช้ในบ้าน ถ้าไม่ใช่ เหตุผลที่ท่านไม่เลือกคืออะไร มีข้อแนะนำอะไรบ้างไหม ถ้าปรับปรุงในจุดนี้แล้วท่านสนใจจะซื้อ	ซื้อ เฟอร์ที่ขนาดใหญ่ พวกบิ้นอิน ตู้ครัว ตู้เสื้อผ้า	ไม่เกี่ยวข้องเน้นเรื่องของสไตล์
26. ท่านคิดว่า ในอนาคตถ้ามีโอกาสซื้อเฟอร์นเจอร์ ท่านจะสนใจอุดหนุนซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุไม้เทียมโพลิเมอร์ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	สนใจถ้าถ้าคุณภาพได้	ไม่เกี่ยวข้องเน้นเรื่องของสไตล์

หัวข้อสัมภาษณ์	5	6
1. เพศ	ญ	ญ
2. อายุ	33	30
3. สถานภาพ	โสด	โสด
4. ระดับการศึกษา	ป โท	ป โท
5. รายได้	70000ขึ้นไป	40000 ขึ้นไป
6. อาชีพ	sale	sale Assist
7. ท่านเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หรือ มีแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในระยะเวลาอันใกล้ ใช่หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ทาวน์โฮม	ยังไม่มีแต่สนใจซื้อคอนโด
8. ท่านเคยมีประสบการณ์ในการเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์มาตกแต่งห้องหรือที่อยู่อาศัยของท่านเองบ้างหรือไม่ หากท่านเคยมีประสบการณ์ ท่านเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์แบบใด Build-In หรือ Knock-Down (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เคย Knock Down	เคย ทั้งคู่
9. ท่านเคยมีความรู้สึกกังวลใจต่างๆในการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์Build-In เช่น งานจะออกมาไม่เรียบร้อย ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ในอนาคต จนทำให้ท่านหันมาสนใจเฟอร์นิเจอร์ Knock-Down หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ไม่กังวล	ครัวบิ้วอิน เพราะขนาดพอดีบ้าน ส่วนชิ้นอื่นลอยตัว
10. ถ้าหากท่านจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ แบบKnock-Downท่านคิดที่จะหาซื้อสินค้าจากที่ไหนเป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ดูIKEA เพราะชอบสไตล์การออกแบบ เพราะ มีรูปแบบตัวอย่าง ราคาไม่แพง	ดูร้านRetailดังๆ แต่เปรียบเทียบทั่วไปด้วย
11. ท่านได้รับทราบข่าวสาร เกี่ยวกับสถาณที่จำหน่ายสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์จากช่องทางไหนมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	FB, ไปห้างแล้วเห็น	โฆษณา Facebook, search shoppy, google
12. การได้เห็นสินค้าจริง เช่น สินค้าแสดงโชว์ หรือ ตัวอย่างการนำเฟอร์นิเจอร์ไปตกแต่ง จำเป็นต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	จำเป็น อยากเห็นวัสดุ ขนาด	ไม่จำเป็นเลย แต่จะขอรูปถ่าย ถ้าราคาสูง(30000)ก็อาจจะไปดูของจริง
13. หากท่านซื้อหรือรีโนเวทบ้านใหม่/คอนโดใหม่ นอกจากเตียงนอน สินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่ท่านสนใจซื้อเพื่อตกแต่งที่อยู่ใหม่เป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ตู้เสื้อผ้า	บิ้วอินครัว ที่วางทีวี ตู้เก็บของ
14. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่สามารถใช้ได้ร่วมกันได้ หรือสามารถพบเจอได้ ทั้งที่บ้านและในที่สถาณที่ทำงาน (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)	โต๊ะทำงาน	โต๊ะทำงาน
15. นอกจากเตียงนอน ท่านคิดว่าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่มีความสำคัญ จำเป็นต้องมีในที่พักอาศัยของท่าน (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	โต๊ะทานข้าว	ตู้เสื้อผ้า
16. ท่านเคยมีประสบการณ์พบเจอเฟอร์นิเจอร์เสียหายจากสภาพแวดล้อมต่างๆด้วยตัวท่านเอง เช่น บวมน้ำ ปลวกกิน	เคย ประตูครัวพุ เปลี่ยนใหม่ใช้ไม้เหมือนเดิม	เคยเจอน้ำท่วม
17. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่มีโอกาสที่จะโดนน้ำหรือโดนปลวกแทะ เกิดความเสียหายได้ง่ายที่สุด (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)	ไม่มี	ชั้นวางทีวี
18. จากปัญหาที่พบเจอในคำถามก่อนหน้า ท่านมีแนวคิดหรือวิธีในการแก้ไขปัญหาอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ซื้อใหม่แต่เลือกวัสดุที่ทนกว่า	ทนใช้ไปอย่างนั้นก่อนแล้วค่อยซื้อใหม่ด้วยวัสดุใหม่ที่ทนหรือแขวนผนังแทน
19. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เก็บของสะดวก แบ่งเป็นสัดส่วน เปิดปิดสมูท	มีที่เก็บของเยอะ เป็นสัดส่วน ต้องมีลิ้นชัก ดีไซน์โดนๆ
20. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นฟังก์ชั่นที่ไม่ค่อยมีความจำเป็น ไม่ค่อยได้ใช้งานมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ไม่มี	ราวแขวนกางเกง
21. ถ้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของแบบKnock-Downสามารถผลิตโดยทำให้มีขนาดพอดีกับพื้นที่ของท่าน มันจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกซื้อ มากน้อยเพียงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ปานกลาง	ให้คุณค่าเรื่องความพอดีกับพื้นที่ 10000
22. ท่านเคยใช้หรือรู้จักเฟอร์นิเจอร์ที่ทำมาจากวัสดุไม้เทียมที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก (ทำจากวัสดุประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ไม่ใช่เศษไม้ที่นำมาอัดเป็นแผ่นพาทิเคิลบอร์ด MDF)	ไม่เคยได้ยิน	ไม่รู้จัก
23. จากการที่เราแบ่งชิ้นส่วนออกเป็นชิ้นย่อยๆตามแบบแคตตาล็อก และเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถเลือกแต่ละชิ้นที่ต้องการได้ ท่านคิดว่าลักษณะแบบนี้มันตรงกับความต้องการของท่านหรือไม่ ท่านชอบหรือไม่ มีอะไรต้องปรับปรุง อยากให้มีอะไรเพิ่มจากจุดนี้หรือไม่	ดอบโจทย์ แต่เน้นอยากให้คนออกแบบหรือแนะนำให้ดูก่อน ไม่พอใจตรงไหนค่อยเปลี่ยน	ตรงกับความต้องการ ได้เห็นภาพ ปรับเปลี่ยนดูจนพอใจเหมาะกับการใช้งาน ได้เปรียบเทียบ ควรทำเป็นARหรือห้องตัวอย่าง
24. จากคุณสมบัติของวัสดุที่ท่านได้รับฟัง เมื่อเปรียบเทียบราคากับความคุ้มค่าในเรื่องความคงทนที่ได้รับ ท่านคิดว่าระดับราคามีความเหมาะสมหรือไม่	ยอมจ่ายได้ ถ้าทนทานจริงๆ	คุ้มค่าถ้ากันน้ำได้ แต่เน้นว่าชอบการดีไซน์ก่อน ดีไซน์ต้องโดนใจ
25. ในมุมมองความคิดของท่านหากท่านมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ท่านคิดว่าจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม มาใช้หรือไม่ ถ้าใช่ท่านจะซื้อ เฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนมาใช้ในบ้าน ถ้าไม่ใช่ เหตุผลที่ท่านไม่เลือกคืออะไร มีข้อแนะนำอะไรบ้างไหม ถ้าปรับปรุงในจุดนี้แล้วท่านสนใจจะซื้อ	ถ้าสวยงามเหมือนไม้จริง และทนทาน เช่น ห้องครัว ปานประตู	ถ้าสวยก็ซื้อ โซนทีวี ห้องนั่งเล่น
26. ท่านคิดว่า ในอนาคตถ้ามีโอกาสซื้อเฟอร์นเจอร์ ท่านจะสนใจอุดหนุนซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุไม้เทียมโพลิเมอร์ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	สนใจซื้อ กลัวน้ำท่วม	ซื้อเพราะไม่ได้เน้นเรื่องวัสดุ ดูที่ดีไซน์เป็นหลัก

หัวข้อสัมภาษณ์	7	8
1. เพศ	ช	ญ
2. อายุ	41	37
3. สถานภาพ	สมรส	สมรส
4. ระดับการศึกษา	ป โท	ป โท
5. รายได้	50000ขึ้นไป	20000ขึ้นไป
6. อาชีพ	พนักงานหน่วยงานรัฐ	ข้าราชการ
7. ท่านเป็นเจ้าของที่อยู่อาศัย หรือ มีแผนที่จะซื้อที่อยู่อาศัยในระยะเวลาอันใกล้ ใช่หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	มีที่อยู่อาศัยของตนเอง	มีที่อยู่อาศัยของตนเอง
8. ท่านเคยมีประสบการณ์ในการเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์มาตกแต่งห้องหรือที่อยู่อาศัยของท่านเองบ้างหรือไม่ หากท่านเคยมีประสบการณ์ ท่านเลือกใช้เฟอร์นิเจอร์แบบใด Build-In หรือ Knock-Down (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เคยใช้แบบลอยตัวเพราะกลัวบ้านเสียหาย	เคยใช้แบบลอยตัว กลัวว่าปรับเปลี่ยนไม่ได้ และน้ำท่วม
9. ท่านเคยมีความรู้สึกกังวลใจต่างๆในการติดตั้งเฟอร์นิเจอร์Build-In เช่น งานจะออกมาไม่เรียบร้อย ไม่สามารถปรับเปลี่ยนได้ในอนาคต จนทำให้ท่านหันมาสนใจเฟอร์นิเจอร์ Knock-Down หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	กลัวช่างเข้ามาทำความเสียหาย	กลัวปรับเปลี่ยนไม่ได้
10. ถ้าหากท่านจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ แบบKnock-Downท่านคิดที่จะหาซื้อสินค้าจากที่ไหนเป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	Retailที่มีชื่อเสียง	Retailที่มีชื่อเสียง
11. ท่านได้รับทราบข่าวสาร เกี่ยวกับสถาณที่จำหน่ายสินค้าประเภทเฟอร์นิเจอร์จากช่องทางไหนมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เดินผ่านเข้าไปดู นึกถึงแต่แรก ติดในความคิดจากโฆษณา	เดินผ่าน นึกถึงแต่แรก ติดในความคิดจากโฆษณา
12. การได้เห็นสินค้าจริง เช่น สินค้าแสดงโชว์ หรือ ตัวอย่างการนำเฟอร์นิเจอร์ไปตกแต่ง จำเป็นต่อการตัดสินใจเลือกซื้อเฟอร์นิเจอร์หรือไม่ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	จำเป็น ต้องทำให้นึกภาพออก แบบจำลองก็โอเค ARไม่ตอบโจทย์	จำเป็น หรือแบบจำลองโมเดล กับแคตตาล็อก Arไม่ตอบโจทย์
13. หากท่านซื้อหรือรีโนเวทบ้านใหม่/คอนโดใหม่ นอกจากเตียงนอน สินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่ท่านสนใจซื้อเพื่อตกแต่งที่อยู่ใหม่เป็นอันดับต้นๆ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	โต๊ะทานข้าว ชั้นวางทีวี	ชุดรับแขก ห้องนั่งเล่น
14. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่สามารถใช้ได้ร่วมกันได้ หรือสามารถพบเจอได้ ทั้งที่บ้านและในที่สถาณที่ทำงาน (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)	เก้าอี้ทำงาน	โต๊ะทำงาน
15. นอกจากเตียงนอน ท่านคิดว่าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนที่มีความสำคัญ จำเป็นต้องมีในที่พักอาศัยของท่าน (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	โต๊ะทานข้าว	ชุดรับแขก
16. ท่านเคยมีประสบการณ์พบเจอเฟอร์นิเจอร์เสียหายจากสภาพแวดล้อมต่างๆด้วยตัวท่านเอง เช่น บวมน้ำ ปลวกกิน	บวมน้ำ ขึ้นรา	เคยเจอ ปลวก น้ำท่วม
17. ท่านคิดว่าเฟอร์นิเจอร์ชนิดไหนที่มีโอกาสที่จะโดนน้ำหรือโดนปลวกแทะ เกิดความเสียหายได้ง่ายที่สุด (สามารถเลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)	ชั้นวางหนังสือ	ชั้นวางทีวี ชั้นวางของ
18. จากปัญหาที่พบเจอในคำถามก่อนหน้า ท่านมีแนวคิดหรือวิธีในการแก้ไขปัญหาอย่างไร (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ซื้อใหม่ ราคาเดิม ไม่ได้คำนึงวัสดุ	ซื้อใหม่แต่เปลี่ยนเป็นวัสดุที่ทนกว่า
19. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นปัจจัยสำคัญในการเลือกซื้อสินค้า (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เปิดปิดสมุทของลิ้นชัก	เก็บของได้เยอะ
20. ในเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของ ตู้เสื้อผ้า ตู้ครัว ฟังก์ชั่นการใช้งานแบบไหนที่ท่านคิดว่าเป็นฟังก์ชั่นที่ไม่ค่อยมีความจำเป็น ไม่ค่อยได้ใช้งานมากที่สุด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	กระจกฝาตู้	ชั้นเก็บของที่ให้มาเยอะเกินกินเนื้อที่
21. ถ้าสินค้าเฟอร์นิเจอร์ประเภทตู้เก็บของแบบษKnock-Downสามารถผลิตโดยทำให้มีขนาดพอดีกับพื้นที่ของท่าน มันจะเป็นปัจจัยที่ทำให้ท่านเลือกซื้อ มากน้อยเพียงใด (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	เป็นปัจจัยในการเลือกซื้อ เพราะเน้นความสวย	เป็น เคยเจอปัญหา พื้นที่เหลือไม่รู้จะทำอะไร ใช้พื้นที่ไม่มีประสิทธิภาพ
22. ท่านเคยใช้หรือรู้จักเฟอร์นิเจอร์ที่ทำมาจากวัสดุไม้เทียมที่มีคุณสมบัติทนน้ำทนปลวก (ทำจากวัสดุประเภทพลาสติกโพลิเมอร์สังเคราะห์ ไม่ใช่เศษไม้ที่นำมาอัดเป็นแผ่นพาทิเคิลบอร์ด MDF)	ไม่รู้จัก	ไม่รู้จัก
23. จากการที่เราแบ่งชิ้นส่วนออกเป็นชิ้นย่อยๆตามแบบแคตตาล็อก และเปิดโอกาสให้ลูกค้าสามารถเลือกแต่ละชิ้นที่ต้องการได้ ท่านคิดว่าลักษณะแบบนี้มันตรงกับความต้องการของท่านหรือไม่ ท่านชอบหรือไม่ มีอะไรต้องปรับปรุง อยากให้มีอะไรเพิ่มจากจุดนี้หรือไม่	ชอบ สามารถเลือกชิ้นส่วนเหมาะกับการใช้งานของตนเอง คนถนัดซ้าย	ชอบ ได้ออกแบบด้วยตัวเองตามที่ชอบ
24. จากคุณสมบัติของวัสดุที่ท่านได้รับฟัง เมื่อเปรียบเทียบราคากับความคุ้มค่าในเรื่องความคงทนที่ได้รับ ท่านคิดว่าระดับราคามีความเหมาะสมหรือไม่	ต้องคิดเพราะราคาสูง เน้นPricing Model ไม่แพงเกินไป	ยังไม่กล้าซื้อทันที มีโอกาสไม่ซื้อเพราะไม่รู้คุณสมบัติของวัสดุ
25. ในมุมมองความคิดของท่านหากท่านมีที่อยู่อาศัยเป็นของตนเอง ท่านคิดว่าจะซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียม มาใช้หรือไม่ ถ้าใช่ท่านจะซื้อ เฟอร์นิเจอร์ประเภทไหนมาใช้ในบ้าน ถ้าไม่ใช่ เหตุผลที่ท่านไม่เลือกคืออะไร มีข้อแนะนำอะไรบ้างไหม ถ้าปรับปรุงในจุดนี้แล้วท่านสนใจจะซื้อ	ถ้าทดลองซื้อจะซื้อตู้วางทีวี	ถ้าจะลองซื้อ จะลองครัวฝรั่ง
26. ท่านคิดว่า ในอนาคตถ้ามีโอกาสซื้อเฟอร์นเจอร์ ท่านจะสนใจอุดหนุนซื้อเฟอร์นิเจอร์ไม้เทียมที่ทำจากวัสดุไม้เทียมโพลิเมอร์ (สามารถเลือกได้ 1 ข้อ)	ยังไม่ซื้อ ขอศึกษาราคาก่อน	ยังไม่ซื้อ ขอศึกษาคุณสมบัติวัสดุก่อน

ภาคผนวก จ Financial Feasibility Canvas