

แผนธุรกิจ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด (Tech Z) Consult & Services ด้านเทคโนโลยี
การตลาดออนไลน์ ให้กับผู้ประกอบการ



ณิชาพันธ์ พงษ์ภัทระวิทย์

สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ. 2565

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนธุรกิจ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด (Tech Z) Consult & Services ด้านเทคโนโลยี
การตลาดออนไลน์ให้กับผู้ประกอบการ

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 17 ตุลาคม พ.ศ. 2565



No.

นางสาวณิชานันท์ พงษ์ภัทระวิทย์
ผู้วิจัย

ศรัยุทธ พรหมศิริ,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

รองศาสตราจารย์ณัฐวุฒิ พิมพ์,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

Viviana Rachman,

รองศาสตราจารย์วิจิตา รัชธรรม,

Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

วสุ กีระดิวุฒิเศรษฐ์,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่องแผนธุรกิจ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด (Tech Z) Consult & Service ด้านเทคโนโลยี การตลาดออนไลน์ ให้กับผู้ประกอบการ มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาข้อมูล โอกาสและความเป็นไปได้ในการสร้างของธุรกิจที่ปรึกษาและบริการเกี่ยวกับเทคโนโลยี ที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการสามารถขยายธุรกิจได้มากขึ้นผ่านช่องทางออนไลน์ รวมถึงมีที่ปรึกษาคอยให้คำแนะนำเกี่ยวกับปัญหาที่มี พร้อมหาวิธีแก้ไข เพื่อเพิ่มความสามารถในการแข่งขัน และก้าวสู่ความสำเร็จได้ในอนาคต

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงแก่อาจารย์ที่ปรึกษา ประธานกรรมการและคณะกรรมการ ที่ปรึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งขอกราบขอบพระคุณ ดร.ตรียุทธ พรหมศิริ ที่ช่วยกรุณาให้คำปรึกษาจนทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จไปได้ด้วยดี

สุดท้ายนี้ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณสมาชิกในครอบครัว คุณพ่อ คุณแม่ ที่ให้การสนับสนุนและเป็นแรงบันดาลใจ กำลังใจที่สำคัญเสมอมา ขอกราบขอบพระคุณคณะกรรมการอาจารย์ทุกท่าน สำหรับวิชาความรู้และคำชี้แนะตลอดการศึกษา ณ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ณิชนันท์ พงษ์ภัทระวิทย์

บทสรุปผู้บริหาร

เนื่องจากปัจจุบันผู้บริโภคซื้อสินค้าผ่านออนไลน์กันมากขึ้น ด้วยเทคโนโลยีเอื้ออำนวยให้ผู้บริโภคสามารถเลือกดูสินค้า ชื่อของ จ่ายเงิน ได้ง่ายขึ้น มีความสะดวกสบาย และในช่วง Covid-19 ทุกคนจำเป็นต้องเว้นระยะห่าง ส่งผลให้ผู้ประกอบการจึงต้องปรับตัวตาม การแข่งขันสูง ซึ่งผู้ประกอบการส่วนใหญ่พอจะมีความรู้เกี่ยวกับการใช้งานอินเทอร์เน็ตและการใช้สื่อสังคมออนไลน์อยู่บ้าง แต่ยังไม่สามารถนำการตลาดออนไลน์มาใช้ให้เกิดประโยชน์ทางการตลาดและการดำเนินธุรกิจได้อย่างเต็มที่

การตลาดเป็นสิ่งสำคัญรวมถึงการดูแล Channel Online ด้วย แต่อย่างไรก็ดี เนื่องจากมีหลาย Platform หลาย Channel จะหาคนที่มีความรู้ครอบคลุมทั้งหมดเป็นไปได้ยาก ในขณะที่กลางวันก็ต้องขายสินค้าหรือบริการของตนเอง รวมถึงมีการแข่งขันสูง ทำให้ไม่มีเวลามาโฟกัสในส่วนนี้ ซึ่งผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยีส่วนใหญ่จะมีให้บริการเฉพาะด้าน ไม่มี One stop service ที่รวมทุกบริการมาในบริษัทเดียว จะช่วยทำให้ผู้ประกอบการสามารถบริหารงานได้ง่าย เจรจาสานต่อธุรกิจได้อย่างต่อเนื่อง ไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเดินทางหลายที่ เรียกได้ว่ามาครบจบได้ในที่เดียว

บริษัท เทคโนโลยี จำกัด ได้เห็นช่องว่างทางธุรกิจ ได้ออกแบบธุรกิจที่มีบริการที่หลากหลาย เช่น บริการออกแบบ พัฒนาเว็บไซต์ทั้งในมุมมองของการนำเสนอบริษัท และ e-commerce ในการนำเสนอสินค้าหรือบริการ การพัฒนาโมบายแอปพลิเคชัน การทำ SEO การทำการตลาดผ่าน ผ่าน Line การนำเสนอสินค้าผ่านเนื้อหา รูปภาพ ที่มีคุณภาพผ่าน social media เพิ่มช่องทางการขายและเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับธุรกิจ ซึ่งเป็นการลงทุนที่มีผลดีในระยะยาว ให้ลูกค้าได้เข้าถึงได้ทุกที่ทุกเวลา รวมถึงมีบริการให้คำปรึกษาไม่ว่าจะด้านธุรกิจ ในมุมมองของกลุ่มแข่งขัน ด้านการตลาด หรือด้านเทคโนโลยี ที่จะช่วยแก้ไขปัญหาของธุรกิจ ช่วยลดปัญหาที่จะเกิดขึ้นในอนาคต จะสามารถช่วยให้ผู้ประกอบการได้ขยายธุรกิจได้มากขึ้น เพิ่มความน่าเชื่อถือ การบริการจะเน้นให้ความสำคัญกับคุณภาพของงาน มีบริการ 24 ชม. จะมี Admin คอยให้บริการ ซึ่งจะตอบโต้การทำงานของผู้ประกอบการ เพราะส่วนมากผู้ประกอบการจะทำงานหลักในช่วงกลางวัน และอยากใช้บริการช่วงเย็นหรือช่วงกลางคืน จะช่วยให้

บทสรุปผู้บริหาร(ต่อ)

ผู้ประกอบการได้จัดสรรเวลาได้ดียิ่งขึ้น ได้รับงานที่รวดเร็ว ในการดำเนินการให้บริการนั้น ทางบริษัท เทคโนโลยี จำกัด จะมีพนักงานในส่วนของการขาย การให้คำแนะนำ จากนั้นจะส่งต่อไปให้กับทาง Vendor ในการออกแบบ พัฒนาระบบ ดำเนินการของบริการต่าง ๆ ให้ตรงกับ Requirement ที่ลูกค้าต้องการ

ผู้จัดทำเชื่อว่าธุรกิจออนไลน์จะเติบโตมากขึ้น บริษัท เทคโนโลยี จำกัด จะเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยผลักดันธุรกิจของผู้ประกอบการได้ขยายธุรกิจสู่ออนไลน์มากขึ้น รวมไปถึงช่วยให้ทาง Vendor ได้มีงานอย่างสม่ำเสมอ ในส่วนของการลงทุนธุรกิจในปีแรกนั้นจะใช้จ่ายเงินโดยประมาณ จำนวน 7,000,000 บาท และคืนทุนภายใน 2 ปี โดยมีกำไรขั้นต้นในปีแรก 8,910,000 บาท

สารบัญ

| | หน้า |
|---|-----------|
| กิตติกรรมประกาศ | จ |
| บทสรุปผู้บริหาร | ค |
| สารบัญ | จ |
| สารบัญตาราง | ช |
| สารบัญภาพ | ฉ |
| บทที่ 1 บทนำ | 1 |
| 1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ | 1 |
| บทที่ 2 ภาพรวมบริษัทและรูปแบบธุรกิจ | 5 |
| 2.1 ภาพรวมของบริษัท | 5 |
| 2.2 รูปแบบธุรกิจ | 6 |
| 2.3 ลักษณะการให้บริการและรายละเอียดธุรกิจ | 7 |
| 2.4 คุณค่าที่จะได้รับจากสินค้าและบริการ | 10 |
| 2.5 Business Model Canvas | 12 |
| บทที่ 3 การวิเคราะห์โอกาส อุตสาหกรรม และตลาด | 17 |
| 3.1 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม | 17 |
| 3.2 การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ PESTEL Analysis | 27 |
| 3.3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (SWOT Analysis) | 32 |
| 3.4 5 Forces Analyst | 33 |
| 3.5 Supply Chain Analyst | 34 |
| 3.6 สรุปการวิเคราะห์ (Key Success factors) | 35 |

สารบัญ (ต่อ)

| | หน้า |
|---|-----------|
| บทที่ 4 แผนการตลาด | 36 |
| 4.1 Marketing Research | 36 |
| 4.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis) | 38 |
| 4.3 การวิเคราะห์รายละเอียดเรื่องผลิตภัณฑ์และการออกแบบ (Design Research) | 40 |
| 4.4 การศึกษารายละเอียดเชิงลึกของผู้บริโภค (Consumer Research) | 43 |
| 4.5 Marketing Plan | 46 |
| 4.6 4P | 59 |
| 4.7 STP | 60 |
| 4.8 Value Proposition | 64 |
| 4.9 Brand purpose & Brand promise | 65 |
| 4.10 AIDA | 66 |
| บทที่ 5 แผนการดำเนินงาน | 70 |
| 5.1 ทำเลที่ตั้ง | 70 |
| 5.2 การวางแผนด้านกำลังการให้บริการ | 71 |
| 5.3 กระบวนการดำเนินงานขาย | 74 |
| 5.4 กระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการกับลูกค้า | 75 |
| บทที่ 6 การบริหารและจัดการองค์กร | 81 |
| 6.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร | 81 |
| 6.2 โครงสร้างองค์กร (Organizational Chart) | 81 |
| 6.3 วัฒนธรรมขององค์กร (Culture) | 88 |
| บทที่ 7 แผนการเงิน | 89 |
| 7.1 ภาพรวมการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ | 89 |

สารบัญ (ต่อ)

| | หน้า |
|---|------------|
| บทที่ 8 แผนสำรอง แผนฉุกเฉิน | 99 |
| 8.1 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก (MACRO) | 99 |
| 8.2 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน (MICRO) | 101 |
| 8.3 ความเสี่ยงจากอุตสาหกรรม | 102 |
| บรรณานุกรม | 103 |
| ภาคผนวก | 104 |
| ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์เชิงลึก | 105 |
| ภาคผนวก ข ภาพรวมการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงิน | 114 |
| ภาคผนวก ค แบบร่าง | 115 |

สารบัญตาราง

| ตาราง | หน้า |
|---|------|
| 4.1 Segmentation | 60 |
| 4.2 Value Proposition | 64 |
| 6.1 แสดงรายชื่อผู้ร่วมหุ้นและสัดส่วนการถือหุ้น | 81 |
| 7.1 แสดงเงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน | 89 |
| 7.2 แสดงรายละเอียดการใช้ไปของเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร | 91 |
| 7.3 แสดงการประมาณการณ์ทางการเงินของธุรกิจผ่าน Project Cashflow Analysis | 83 |
| 7.4 แสดงต้นทุนในการให้บริการ | 92 |
| 7.5 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายบุคลากร | 95 |
| 7.6 แสดงรายละเอียดเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ | 97 |

สารบัญรูปลูกภาพ

| รูปภาพ | หน้า |
|---|------|
| 2.1 ภาพแสดงตราบริษัทฯ | 6 |
| 2.2 ภาพ The Elements of Value Pyramid | 10 |
| 2.3 ภาพ Business Model Canvas | 12 |
| 3.1 ภาพแสดงส่วนแบ่งเฉลี่ยของธุรกิจที่แปลงเป็นดิจิทัล | 18 |
| 3.2 ภาพแสดงการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีสู่ยุคดิจิทัล | 19 |
| 3.3 ภาพแสดงเวลาที่ใช้อินเทอร์เน็ตรายวันตามประเทศ (2019) | 20 |
| 3.4 ภาพแสดงความเร็วการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตบนมือถือโดยเฉลี่ย (2020) | 21 |
| 3.5 ภาพแสดงการเชื่อมต่อ broadband กับการเชื่อมต่อทั้งหมด (2018) | 22 |
| 3.6 ภาพแสดงผลการจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันทางดิจิทัล | 23 |
| 3.7 ภาพแสดงรายได้จากซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ | 24 |
| 3.8 ภาพแสดงรายได้จากเนื้อหาดิจิทัล | 25 |
| 3.9 ภาพแสดงเปอร์เซ็นต์ของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่มีอายุระหว่าง 16 ถึง 64 ปี ที่ค้นพบแบรนด์หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ผ่านแต่ละช่องทาง | 25 |
| 3.10 ภาพแสดงเปอร์เซ็นต์ของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่มีอายุระหว่าง 16 ถึง 64 ปีที่ใช้แต่ละช่องทาง ในการค้นหาแบรนด์ | 26 |
| 3.11 ภาพ Thailand 4.0 | 27 |
| 3.12 ภาพแสดงเปอร์เซ็นต์ของคนไทยทั่วประเทศที่ใช้งาน social media | 29 |
| 3.13 ภาพผลการสำรวจครัวเรือนที่มีคอมพิวเตอร์และเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต, ครัวเรือนที่มี โทรศัพท์มือถือ | 29 |
| 3.14 ภาพผลการสำรวจการใช้อินเทอร์เน็ตของประชาชน, การใช้โทรศัพท์มือถือของประชาชน | 30 |
| 3.15 ภาพผลการสำรวจการการมีโทรศัพท์มือถือของประชาชน | 30 |
| 3.16 ภาพ Personal data protection act | 32 |

สารบัญรูปลูกภาพ (ต่อ)

| รูปลูกภาพ | หน้า |
|--|------|
| 3.17 Tech z supply chain | 34 |
| 4.1 รูปลูกภาพแสดงจำนวนผู้ประกอบการในประเทศไทยปี 2564 | 36 |
| 4.2 ภาพแสดงผลสำรวจจากรายงาน Digital Stat Thai 2021 | 37 |
| 4.3 ภาพโลโก้ orange-thailand | 38 |
| 4.4 ภาพโลโก้ SME Easy | 39 |
| 4.5 ภาพโลโก้ Creative Plus One Group | 39 |
| 4.6 ภาพโลโก้ Make Web Easy | 40 |
| 4.7 ภาพด้านหน้าโบรชัวร์ | 41 |
| 4.8 ภาพด้านหลังโบรชัวร์ | 41 |
| 4.9 ภาพโลโก้ สลิดกัน | 43 |
| 4.10 ภาพโลโก้ คำโต | 44 |
| 4.11 ภาพโลโก้ Sport Export Group | 44 |
| 4.12 ภาพโลโก้ บจก. เอสยูยู กรุ๊ป | 45 |
| 4.13 ภาพตัวอย่างบริการเว็บไซต์บริษัท | 47 |
| 4.14 ภาพตัวอย่างบริการเว็บไซต์ E-Commerce | 50 |
| 4.15 ภาพตัวอย่างบริการ โฆษณาแอปพลิเคชัน | 51 |
| 4.16 ภาพตัวอย่างบริการตัดต่อรูปลูกภาพ | 53 |
| 4.17 ภาพตัวอย่างประกอบบริการ SEO | 54 |
| 4.18 ภาพตัวอย่างบริการบริหารจัดการ Line Official | 55 |
| 4.19 ภาพตัวอย่างรูปลูกภาพประกอบบริการ MA | 56 |
| 4.20 ภาพตัวอย่างรูปลูกภาพประกอบบริการที่ปรึกษา | 57 |
| 4.21 ภาพ The Elements of Value Pyramid | 58 |

สารบัญรูปรภาพ (ต่อ)

| รูปรภาพ | หน้า |
|---|------|
| 4.22 ภาพ Targeting | 61 |
| 4.23 ภาพนิยามของ SMEs | 62 |
| 4.24 ภาพ Positioning | 63 |
| 4.25 ภาพตัวอย่าง Brand purpose | 65 |
| 4.26 ภาพตัวอย่าง Brand promise | 65 |
| 4.27 ภาพตัวอย่าง โบรชัวร์ | 66 |
| 4.28 ภาพตัวอย่างเว็บไซต์ บริษัท เทคแซด จำกัด | 67 |
| 4.29 ภาพตัวอย่างเว็บไซต์ บริษัท เทคแซด จำกัด แสดงปุ่มกดเพื่อไปหน้าจำลองเว็บไซต์ | 68 |
| 4.30 ภาพตัวอย่างจำลองเว็บไซต์ | 69 |
| 5.1 ภาพตัวอย่างสำนักงาน | 70 |
| 5.2 ภาพลูกค้าที่ Sim E เคยให้บริการ | 72 |
| 5.3 ภาพตัวอย่างกระบวนการให้บริการพัฒนาระบบ | 75 |
| 5.4 ภาพตัวอย่างกระบวนการให้บริการตัดต่อรูปรภาพ, ออกแบบ โลโก้, สร้างคอนเทนท์ | 76 |
| 5.5 ภาพตัวอย่างกระบวนการให้บริการ SEO | 77 |
| 5.6 ภาพตัวอย่างกระบวนการบริหารจัดการ Line Official | 78 |
| 5.7 ภาพตัวอย่างกระบวนการให้บริการ Maintenance Service Agreement (MA) | 79 |
| 5.8 ภาพตัวอย่างกระบวนการให้บริการที่ปรึกษา (Consult) | 80 |
| 6.1 ภาพแสดงโครงสร้างองค์กร | 82 |

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ความเป็นมาและโอกาสทางธุรกิจ

เนื่องจากเจ้าของโครงการมีประสบการณ์ด้านไอทีเกี่ยวกับการทำเว็บไซต์และ Online marketing มากกว่า 10 ปี ได้ทราบถึงกระบวนการทำงานและการนำเทคโนโลยีมาปรับใช้กับธุรกิจ จึงอยากนำความรู้ที่มีมาช่วยเหลือผู้ประกอบการในประเทศไทยให้เผยแพร่สินค้าสู่โลกออนไลน์มากขึ้น โดยสำรวจจากรายงาน Digital Stat Thai 2021 จาก We Are Social ในปี 2021 ระบุว่า โดยเฉลี่ยคนไทยออนไลน์วันละ 8 ชั่วโมง 44 นาที การใช้งานรูปแบบออนไลน์ทำให้ผู้บริโภคได้รับความสะดวกมากยิ่งขึ้น โดยเฉพาะการซื้อสินค้าผ่านระบบออนไลน์ เป็นวิธีการทำธุรกรรมทางธุรกิจผ่านระบบอินเทอร์เน็ตซึ่งเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องเพราะสามารถใช้งานได้ทุกที่ทั่วโลก ทำให้ประหยัดค่าเดินทาง มีข้อมูลสินค้าให้ศึกษาก่อนตัดสินใจซื้อ รวมถึงการเปรียบเทียบราคา ให้ผู้บริโภคได้สินค้าที่มีคุณภาพ และคุ้มค่ากับราคามากที่สุด ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวเข้าสู่โลกออนไลน์ ซึ่งจะช่วยเพิ่มความน่าเชื่อถือ เพิ่มช่องทางในการขาย จากเดิมจะมีขายหน้าร้านอย่างเดียวเท่านั้น ลูกค้าต้องเดินทางมายังร้านเพื่อซื้อสินค้า ทำให้มีข้อจำกัดด้านสถานที่และเวลา ในการเปิด-ปิด ร้าน หากผู้ประกอบการมีเว็บไซต์ลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าได้ตลอด 24 ชม และยังเพิ่มความน่าเชื่อถือให้กับธุรกิจ

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ พอจะมีความรู้เกี่ยวกับการใช้งานอินเทอร์เน็ตและการใช้สื่อสังคมออนไลน์อยู่บ้าง แต่ยังไม่สามารถนำการตลาดออนไลน์มาใช้ให้เกิดประโยชน์ทางการตลาด และการดำเนินธุรกิจของตนเองได้อย่างเต็มที่ ปัจจุบันยังมีการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่อาจไม่ตรงกับความต้องการของตลาด มีต้นทุนในการดำเนินงานที่สูง มีช่องทางการจัดจำหน่ายที่ไม่สะดวกกับผู้บริโภค ไม่สามารถทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าและองค์กรของตนให้แพร่หลายอย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ บุคลากรยังขาดทักษะในการใช้เทคโนโลยีสื่อสารออนไลน์ รวมถึงยังต้องปรับปรุงพัฒนากระบวนการในการให้บริการกับลูกค้าผ่านช่องทางออนไลน์ให้ดียิ่งขึ้น การถ่ายรูปภาพสินค้าอาจจะดูไม่ดึงดูดผู้ซื้อมากนัก ด้วยการจัดแสงและองค์ประกอบของสินค้า เนื้อหาที่นำเสนออาจจะยังไม่ดึงดูดมากพอ หากผู้ประกอบการจะใช้บริการในการพัฒนาเว็บไซต์หรือ Online marketing กับบริษัทที่

ให้บริการที่มีทั่วไป อาจจะมีกังวลว่าไม่ได้งานที่มีคุณภาพที่ดี หรือ ถูกคดโกงได้ ในช่วงที่ธุรกิจเริ่มก่อตั้ง หรือ ช่วงที่มีปัญหาไม่รู้จะไปปรึกษาใคร หากดำเนินการธุรกิจแล้วเกิดการขาดทุน บางผู้ประกอบการจึงมองเห็นทางออกเดียวคือขายกิจการ แต่ทางที่อาจจะมึวิธีการแก้ไขที่เดียวกว่านั้น ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการสามารถดำรงธุรกิจต่อไปได้ โดยการเพิ่มช่องทางการขาย การนำเสนอสินค้าให้น่าสนใจ หรือจะศึกษาจากคู่แข่ง เทคโนโลยีที่มีได้

ดังนั้น บริษัท เทคแซด จำกัด จึงมีแนวคิดที่จะพัฒนาธุรกิจด้านเทคโนโลยีที่ช่วยผลักดันให้ผู้ประกอบการเข้าสู่ออนไลน์ มีบริการที่หลากหลาย ลูกค้าสามารถใช้บริการที่เดียวได้อย่างครบวงจร เช่น สร้างเว็บไซต์บริษัท, เว็บไซต์ E-Commerce, โฆษณาแอปพลิเคชัน, ตัดต่อรูปภาพ, ออกแบบโลโก้, ผลิตคอนเทนต์, บริหารจัดการ Line Official, SEO, บริการหลังการขาย (MA) จุดเด่นของ บริษัท เทคแซด จำกัด จะมีบริการที่ปรึกษา โดยมีผู้เชี่ยวชาญให้คำปรึกษาแนะนำบริการที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าที่เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมาย หากลูกค้าใช้บริการกับทาง บริษัท เทคแซด จำกัด จะนำข้อมูลของลูกค้ามาวิเคราะห์ เช่น ข้อมูลการเข้าดูเว็บไซต์ของลูกค้า สินค้าที่ซื้อบ่อยที่สุด เพื่อนำมาทำการตลาดเพิ่มเติม หรือ แก้ไขปรับปรุงการนำเสนอของสินค้าที่ขายได้น้อย ลูกค้าสามารถนำข้อมูลจากแหล่งอื่นๆ มาให้ผู้เชี่ยวชาญวิเคราะห์เพิ่มเติมได้ รวมถึงจะมีบริการส่ง report การใช้งานไปยังอีเมลลูกค้า ทุกๆ 2 สัปดาห์ หรือ 1 เดือน ได้ เพื่ออัปเดตข้อมูลได้ทันเวลา สามารถดูได้ว่ายอดขาย หรือยอดวิว ที่ตั้งไว้ถึงเป้าแล้วหรือยัง ในบริการเว็บไซต์หรือโฆษณาแอปพลิเคชัน สามารถดูหน้า Dashboard ได้ มีหลากหลายฟังก์ชันให้เลือก ระบุช่วงระยะเวลาที่ต้องการได้ บริษัท เทคแซด จำกัด จะเน้นการให้ความสำคัญกับคุณภาพของงาน บริการ 24 ชม. จะมี Admin คอยให้บริการ ซึ่งจะตอบโต้การทำงานของผู้ประกอบการ เพราะส่วนมากจะทำงานหลักในช่วงกลางวัน และอยากใช้บริการช่วงกลางคืน ทำให้ผู้ประกอบการได้จัดสรรเวลาได้ดียิ่งขึ้น ได้รับงานที่รวดเร็ว

ในอีกมุมทาง Vendor ประสบปัญหาที่ว่ามีผู้สนใจใช้บริการ แต่ไม่ได้ทำจริงด้วยข้อจำกัดต่าง ๆ จึงทำให้เสียเวลาในการเจรจาเบื้องต้น ทาง บริษัท เทคแซด จำกัด จะเป็นตัวกลางในการประสานงานระหว่างลูกค้ากับ Vendor ช่วยให้ Requirement ที่ชัดเจนจากลูกค้า ทราบถึงขอบเขตงานที่แน่ชัด ทำให้ทาง Vendor ทำงานได้ง่าย และมีงานอย่างสม่ำเสมอ สามารถบริหารจัดการจำนวนนักออกแบบและนักพัฒนาได้ โดย Vendor จะเป็นบริษัท หรือเป็น Freelance ก็ได้ ส่วนมากงานที่เป็น Designer เช่น การถ่ายรูปภาพ จะมี freelance รับงานค่อยข้างเยอะ ซึ่งเป็นงานที่ทำในระยะเวลาอันสั้น แต่หากเป็นเว็บไซต์จะใช้เวลาพัฒนาก่อนข้งาน ซึ่งขั้นตอนก่อนร่วมงานนั้น จะมีการเซ็นด์เอกสารสัญญา

เพื่อรักษาความลับของลูกค้า (NDA) และเอกสารระบุความรับผิดชอบของงานเพิ่มความมั่นใจว่า Vendor ที่เราร่วมงานด้วยจะส่งให้ตามระยะเวลาที่กำหนด

จากข้อมูลข้างต้นทำให้ บริษัท เทคแซด จำกัด มองโอกาสในการทำธุรกิจเกี่ยวกับการ IT, Online marketing และ Consult ด้วยเทคโนโลยีที่พัฒนาขึ้นทุกวัน รวมถึงสถานการณ์ Covid-19 การใช้ชีวิตประจำวันในยุค New Normal เข้ามากระทบการใช้ชีวิตของผู้คนจำนวนมาก ส่งผลทำให้พฤติกรรมหลาย ๆ อย่างของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป ทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวตาม ซึ่ง บริษัท เทคแซด จำกัด มีกลยุทธ์ในการดำเนินธุรกิจโดยเน้นความแตกต่าง ทางจะเน้นการให้บริการที่มีคุณภาพ มีบริการหลังการขาย 24 ชั่วโมง รวมถึงมีบริการที่ปรึกษาส่วนตัวที่ไม่ได้มีแนะนำเฉพาะด้านที่มีบริการเท่านั้น แต่จะช่วยวิเคราะห์คู่แข่งและความต้องการของตลาดเพิ่มเติมด้วย หากเป็นผู้ประกอบการมือใหม่ ก็อาจจะไม่รู้ว่าต้องเริ่มตรงไหน เวลามีปัญหาต้องแก้ไขอย่างไรบ้าง เพื่อให้กระทบธุรกิจน้อยที่สุด และสามารถขยายธุรกิจไปได้ในวงกว้างมากยิ่งขึ้น

ธุรกิจออนไลน์มีแนวโน้มที่จะเติบโตเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ บริษัท เทคแซด จำกัด จะเป็นส่วนหนึ่งในการช่วยผลักดันธุรกิจของผู้ประกอบการได้ขยายธุรกิจสู่ออนไลน์ รวมไปถึงช่วยให้ทาง Vendor ได้บริหารจัดการพนักงานได้ดียิ่งขึ้น มีงานอย่างสม่ำเสมอ ได้รับความต้องการของลูกค้าอย่างชัดเจน ในอนาคต สามารถนำเสนอบริการอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับไอที หรือ การตลาด ที่จะเอื้อให้ผู้ประกอบการได้ดำเนินธุรกิจได้สะดวกมากยิ่งขึ้น หรือขยายฐานลูกค้าไปยังกลุ่มอื่น ๆ ในลำดับถัดไป

นิยามคำศัพท์เฉพาะ

- Designer หมายถึง นักออกแบบ
- Admin หมายถึง ผู้ดูแลระบบ คอยประสานงานกับฝ่ายต่าง ๆ
- E-Commerce หมายถึง การดำเนินธุรกิจโดยใช้สื่ออิเล็กทรอนิกส์ ไม่ว่าจะเป็นการซื้อขาย การชำระเงิน และอื่น ๆ
- NDA หมายถึง สัญญารักษาความลับ เป็นสัญญาทางกฎหมายที่คู่สัญญาทั้งสองฝ่ายมีความประสงค์จะดำเนินธุรกิจร่วมกัน โดยตกลงว่าจะไม่เปิดเผยข้อมูลแก่บุคคลที่สามอันเป็นข้อมูลที่ได้รับ ความคุ้มครอง
- Dashboard หมายถึง หน้าจอที่สรุปข้อมูลทุกอย่างให้อยู่ในหน้าจอเดียว เพื่อให้ผู้บริหารดูข้อมูลแล้ว เข้าใจได้ทันที สำหรับเครื่องมือที่นิยมใช้ทำ

- Covid-19 หมายถึง โรคที่เกิดจากเชื้อไวรัสโคโรนา ที่ทำให้มีไข้และมีอาการทางระบบทางเดินหายใจ โดยหากได้รับเชือดังกล่าว จะมีระยะฟักตัว 2-14 วัน
- Vendor หมายถึง ผู้ขาย คนขาย หรืออาจจะหมายถึง บริษัทผู้ขายสินค้าหรือให้บริการ
- Freelance หมายถึง ผู้มีอาชีพรับจ้างอิสระ ไม่ขึ้นตรงต่อหน่วยงานองค์กรใดๆ
- MA หมายถึง บริการดูแลและบำรุงรักษาระบบโปรแกรมใช้งานต่างๆ



บทที่ 2

ภาพรวมบริษัทและรูปแบบธุรกิจ

2.1 ภาพรวมของบริษัท

| | | |
|---------------------------|---|---|
| ชื่อบริษัท | : | บริษัท เทคแซด จำกัด (Tech Z) |
| คอนเซ็ปต์ | : | สร้างโอกาส สร้างลูกค้าใหม่ ไม่สิ้นสุด |
| รูปแบบธุรกิจ | : | Consult & Services ด้าน เทคโนโลยี การตลาดออนไลน์ ให้กับผู้ประกอบการ |
| วิสัยทัศน์ | : | เป็นผู้นำนวัตกรรมด้านเทคโนโลยี ช่วยส่งเสริมธุรกิจให้ ผู้ประกอบการ ในการสื่อสาร โฆษณาสินค้าและบริการผ่าน ทางช่องทางออนไลน์ |
| พันธกิจ | : | <ol style="list-style-type: none"> 1. ส่งมอบบริการที่มีคุณภาพให้กับลูกค้า นำเสนอเทคโนโลยี ให้เหมาะสมกับสินค้าและบริการของผู้ประกอบการ 2. เพิ่มภาพลักษณ์ที่ดีให้กับสินค้าและบริการ ช่วยผลักดันให้ ธุรกิจเติบโต ทั้งในระยะสั้นและระยะยาว 3. พัฒนาคุณภาพการบริการ และให้คำปรึกษากับ ผู้ประกอบการ จัดการปัญหาที่มีพร้อมให้คำแนะนำ ให้ได้ ผลลัพธ์ที่ดี มีความคุ้มค่า เหมาะกับธุรกิจมากที่สุด ผู้ประกอบการสามารถโฟกัสกับธุรกิจได้อย่างไร้กังวล |
| เป้าหมายในการดำเนินธุรกิจ | : | <ul style="list-style-type: none"> - ในช่วงปีแรกตั้งเป้า ปริมาณการขายทั้งหมด ขึ้นต่ำ 2,000 รายการ - มียอดขายเพิ่มขึ้น 15% ในปีถัดไป - มีรายได้ในปีแรก 24 ล้านบาท - คืนทุนได้ภายใน 2-3 ปี |

ตราสัญลักษณ์

:

สามเหลี่ยมด้านบน: จะมี 2 ชั้น เปรียบเสมือนหลังคาที่ให้ความ
เงา ปกป้องคุ้มครอง มีความปลอดภัย ในมุมของของ
เทคโนโลยีด้านความปลอดภัยถือเป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่ต้องให้
ความสำคัญ



รูปลักษณะกล่องสี่เหลี่ยม: จะมีช่องว่าง ซ้าย ขวา เปรียบเสมือน
การไม่ปิดกั้น การเปิดรับสิ่งใหม่ นำนวัตกรรมมาปรับใช้กับ
ธุรกิจให้สอดคล้องกับกลุ่มเป้าหมาย ในอนาคตสามารถ
ปรับเปลี่ยน service ให้สอดคล้องกับยุคสมัยได้

รูปภาพที่ 2.1

ภาพแสดงตราบริษัทฯ

เส้นตรงของแต่ละด้าน: การเข้ามาของสัญลักษณ์ จะนำหลัก
ของฮวงจุ้ยมาส่งเสริมให้มีความมั่นคง มั่งคั่ง เป็นเส้นตรง
แนวยาวไปข้างหน้า

สีเหลือง: ความรื่นเริงเบิกบานใจ ความสุข มีพลัง การมอง
โลกในแง่ดี อุดมคติ จินตนาการ ความหวัง แสงสว่าง เป็นสีที่
ทำให้จดจำได้ง่าย

สีส้ม: ความกระตือรือร้น ความมีชีวิตชีวา ความสนุกสนาน
การผจญภัย ความอบอุ่น ความยุติธรรม ความรอบรู้

สีเทา: ความอ่อนนุ่มถ่อมตน ศักดิ์ศรี ความเสถียร ความ
มั่นคง ความเป็นทางการ ความมีระเบียบ สติปัญญา ความ
เชื่อถือ ความจงรักภักดี

2.2 รูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจของ บริษัท เทคแซด จำกัด เป็นที่ปรึกษาด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ การตลาด มีบริการที่หลากหลาย สามารถมาใช้บริการแล้วจบได้ในทีเดียว กระบวนการทำงานจะไม่มี Designer หรือ Developer จะเป็นการจ้างให้ Vendor ทำพัฒนาเว็บไซต์และออกแบบบริการ โดย บริษัท เทคแซด จำกัด เป็นตัวกลางในการรับ Requirement จากลูกค้า ช่วยวิเคราะห์ธุรกิจของลูกค้า และส่งต่อ ข้อมูลไปยัง Vendor ให้ดำเนินการพัฒนา หากพัฒนาเรียบร้อยแล้ว ทาง บริษัท เทคแซด จำกัด จะตรวจสอบ ความสมบูรณ์ทุกครั้งก่อนนำส่งให้ลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้งานที่มีคุณภาพ ตรงกับความต้องการ สำหรับ

งานที่ปรึกษาจะเป็นงานภายในของ บริษัท เทคแซด จำกัด เอง ทำงานกันเป็นทีม แบ่งปันความรู้และประสบการณ์ที่เจอ พัฒนาความสามารถให้ก้าวหน้าไปยิ่งขึ้น

2.3 ลักษณะการให้บริการและรายละเอียดธุรกิจ

บริษัท เทคแซด จำกัด มีบริการ ด้านเทคโนโลยีและการทำการตลาดออนไลน์ที่ครบวงจร จบได้ในที่เดียว โดยมีบริการทั้งหมด 10 รูปแบบ ดังนี้

2.3.1 เว็บไซต์บริษัท

มีผู้เชี่ยวชาญช่วยวิเคราะห์ธุรกิจ วิเคราะห์คู่แข่ง วิเคราะห์อุตสาหกรรม รวมถึงวางแผนโครงการและทรัพยากรที่จำเป็น ออกแบบให้รองรับการใช้งานของลูกค้า UX/UI เว็บไซต์ที่พัฒนารองรับ Responsive รองรับทุก Device

2.3.2 เว็บไซต์ E-Commerce

เว็บไซต์ E-commerce เปรียบเสมือนหน้าร้านบนอินเทอร์เน็ต ช่วยอำนวยความสะดวกในการจ่ายเงินระหว่างคนขายและคนซื้อ เป็นพื้นที่ให้โซว์สินค้าหรือบริการที่ลูกค้าสามารถเลือกได้ เว็บไซต์ทำหน้าที่เป็นชั้นวางสินค้า พนักงานขาย และแคชเชียร์แห่งโลกขายของออนไลน์พร้อมระบบจัดการร้านค้าออนไลน์ที่ใช้งานง่าย ผู้ประกอบการหรือ Admin ไม่ต้องมีความรู้ในการทำเว็บไซต์ ระบบรองรับการชำระเงินทุกรูปแบบในเมืองไทยและการส่งสินค้าทุกชนิด การออกแบบมีความสวยงาม ใช้งานง่าย และไม่เหมือนใคร

2.3.3 โหมบายแอปพลิเคชัน (Mobile Application)

รองรับทั้งระบบปฏิบัติการ iOS และ Android สามารถแบ่งแยกขั้นตอนการดำเนินการได้อย่างชัดเจน เพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ พร้อมทั้งกำหนดระยะเวลาในการดำเนินงานอย่างชัดเจน เพื่อให้ผลงานออกมามีคุณภาพสูงสุด รวมไปถึงให้คำปรึกษาแนวทางที่เหมาะสมและดีที่สุดกับธุรกิจ

2.3.4 สร้างคอนเทนท์

สร้างคอนเทนท์เป็นการแบ่งปันข้อมูลที่เป็นประโยชน์เพื่อดึงดูดความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย ทำให้กลุ่มเป้าหมายประทับใจและจดจำสินค้าหรือแบรนด์ได้ และเปลี่ยนสถานะจากผู้อ่านมาเป็นลูกค้า แม้เป้าหมายหลักจริงๆ ของ Content Marketing คือ การขายสินค้า แต่ก็ไม่ได้ยึดเยียดหรือเน้นการขายจนเกินไป และไม่ได้โน้มน้าวใจอย่างชัดเจนเหมือนการโฆษณา

2.3.5 ตัดต่อรูปภาพ

บริการตัดต่อรูปภาพสำหรับสินค้าหรือบริการที่ต้องการนำเสนอ หลังจากที่ส่งมอบงานให้ลูกค้า หากไม่พอใจสามารถปรับแก้ไขเพิ่มเติมได้

2.3.6 Search Engine Optimization (SEO)

การปรับแต่งเว็บไซต์เพื่อให้เว็บไซต์ปรากฏอยู่ในอันดับที่ดีบน Google ด้วยการปรับปรุงโครงสร้างของเว็บไซต์ให้สอดคล้องกับ Keyword ที่คุณต้องการ โดยหากคุณทำ SEO อย่างถูกวิธี จะทำให้เว็บไซต์ดึงดูดคนเข้าเว็บไซต์ได้อย่างมหาศาล

2.3.7 บริหารจัดการ Line Official

โซลูชันสำหรับธุรกิจที่ต้องการสื่อสารกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด เพื่อส่งเสริมการทำแคมเปญการตลาดออนไลน์ให้มีประสิทธิภาพ ออกแบบบัญชีธุรกิจให้สวย โดดเด่น ตรงใจลูกค้า จะมีการทำบัญชีรับรองเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าสินค้า/บริการ และร้านค้ามีอยู่จริง ยืนยันด้วยโลโก้สีน้ำเงิน จากบัญชีรับรอง ให้ลูกค้าค้นหาร้านค้าเจอได้ง่ายขึ้น รองรับการค้นหาใน Search Engine ของ LINE และ Google

2.3.8 ออกแบบโลโก้

โลโก้ถือว่าเป็นสัญลักษณ์ของทุก ๆ องค์กร หรือทุก ๆ บริษัทจะต้องมี ซึ่งบริการของ Tech Z จะออกแบบโลโก้ให้มีความทันสมัย สร้างอัตลักษณ์ของแบรนด์ พร้อมสื่อสารตัวตน แนวคิด และจุดยืนของแบรนด์ ผ่านการดีไซน์ที่มีเอกลักษณ์เฉพาะตัว จึงช่วยให้ลูกค้าสามารถสัมผัสและจดจำแบรนด์ได้อย่างดีมากยิ่งขึ้น สื่อสารผ่าน สี และตัวอักษร ที่ถูกออกแบบให้มีเอกลักษณ์เฉพาะ จดจำได้ง่าย ทำให้แบรนด์พร้อมสู้ในตลาดที่มีการแข่งขันสูง โดดเด่น ถูกหลักของฮวงจุ้ย

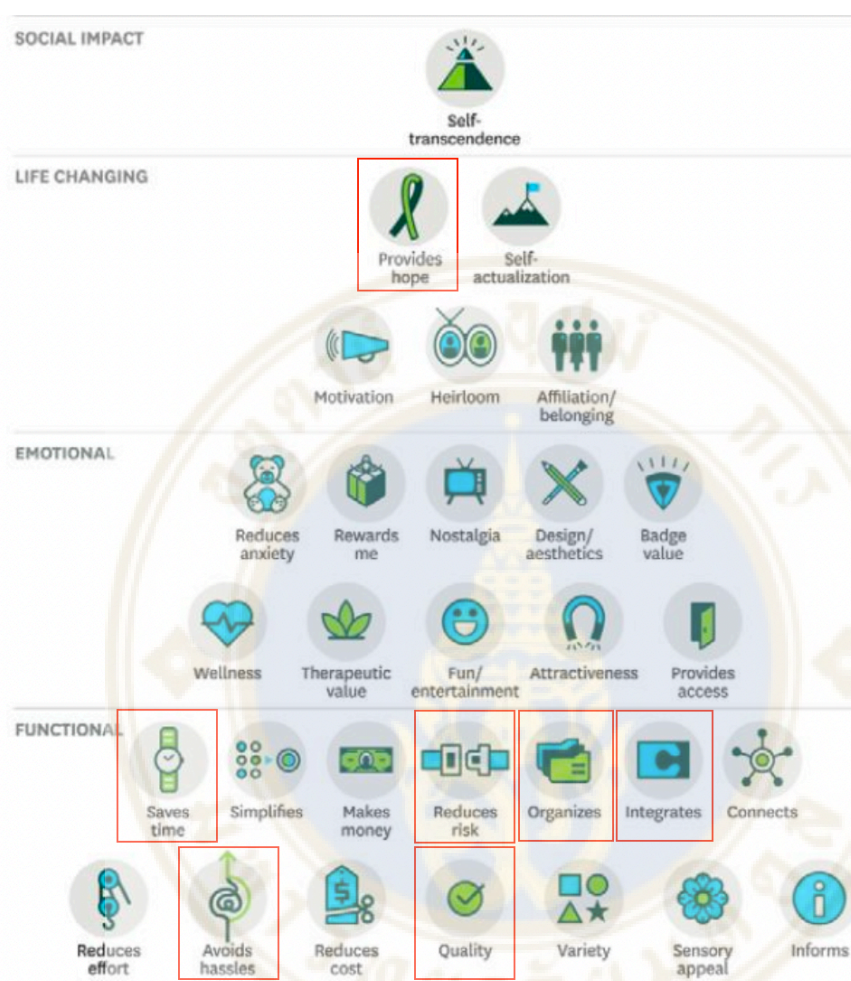
2.3.9 Maintenance Service Agreement (MA)

สำหรับบริการ MA จะเป็นการบริการหลังการขายในส่วนของเว็บไซต์ และ โมบาย แอปพลิเคชัน เมื่อลูกค้า Launch ไปแล้ว สามารถปรับแก้ไขข้อความ รูปภาพได้เอง หรือจะให้ Admin เป็นผู้แก้ไขได้ รวมถึงการแก้บั๊กต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นภายหลัง อาจจะใช้ version code ที่พัฒนามีการอัปเดต โดยจะมีบริการ MA เป็นรายเดือน หรือ รายปี หากใช้บริการ MA กับทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด จะมีผู้เชี่ยวชาญแนะนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ แนะนำเทคนิคดี ๆ ในการนำเสนอสินค้าและบริการ

2.3.10 ที่ปรึกษา (Consult)

บริการให้คำปรึกษากับธุรกิจของลูกค้า เริ่มจากการทำความรู้จักบริษัท/แบรนด์ ประเมินศักยภาพ วิเคราะห์สถานการณ์ พุดคุยถึงปัญหาที่ลูกค้าเจอ ทั้งในด้าน Business ด้านการตลาด และ เทคโนโลยีที่ลูกค้าใช้อยู่ พร้อมก็นำข้อมูลจากที่ลูกค้าใช้บริการของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด เช่น ข้อมูลการใช้งานเว็บไซต์ของลูกค้า ข้อมูลสมาชิก ข้อมูลยอดขาย หรือแหล่งอื่นๆ ที่ลูกค้ามี มาวิเคราะห์และให้คำแนะนำกับลูกค้า ให้เหมาะสมกับธุรกิจของลูกค้า หากลูกค้าใช้บริการของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด จะสามารถเข้าไปดูข้อมูลใน Dashboard แบบ Real time ได้ และจะมี Report ส่งให้ลูกค้าทุกสัปดาห์

2.4 คุณค่าที่จะได้รับสินค้าและบริการ



รูปภาพที่ 2.2 ภาพ The Elements of Value Pyramid

2.4.1 Functional

- **Avoid Hassles:** มีบริการที่หลากหลาย โดยผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องติดต่อกับหลายบริษัทเพื่อลดความยุ่งยาก ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการประสานงาน เอกสาร การเดินทาง ลดขั้นตอนการทำงาน เพราะมีบริการที่หลากหลายให้เลือกใช้บริการ
- **Quality:** เป็นบริการที่มีคุณภาพ มีทีมงานตรวจสอบคุณภาพทุกชิ้นก่อนส่งงานให้กับลูกค้า แก้ไขปัญหาให้ลูกค้าได้อย่างตรงจุด

- **Save Time:** ไม่จำเป็นต้องติดต่อหลาย ๆ บริษัท ไม่ต้องตามงานหลาย ๆ ที่ให้เสียเวลา และช่วยให้ผู้ประกอบการได้นำเวลาที่เหลือได้พัฒนาโครงการอื่น ๆ ต่อไป รวมถึงมีบริการ 24 ชม. ผู้ประกอบการสามารถบริหารเวลาได้ดียิ่งขึ้น หลังเลิกงานมีเจ้าหน้าที่คอยให้บริการ
- **Reduces Risk:** มีเอกสารสัญญาจ้างงานที่เป็นรายลักษณ์อักษรที่ชัดเจน ระบุข้อตกลงต่างๆ ของแต่ละบริการ ส่งงานในระยะเวลาที่กำหนด ไม่เก็บค่าบริการเพิ่มเติม ลูกค้าสามารถมั่นใจในบริการได้
- **Organizes:** ผู้ประกอบการสามารถวางแผน project ได้ง่ายขึ้น โดยมีการเวลาที่ชัดเจนตามระยะเวลาที่กำหนด
- **Integrates:** มี Services หลากหลาย สามารถนำข้อมูลแต่ละบริการมาทำเป็น report หรือ dashboard ให้ลูกค้าเห็นสรุปรายการต่างๆ ได้ในที่เดียว และนำข้อมูลไปวิเคราะห์ในการสร้างสินค้าหรือบริการให้ตรงกับลูกค้ามากยิ่งขึ้น รวมถึงนำไปสร้างโปรโมชันต่าง ๆ

2.4.2 Life-Changing

- **Provides hope:** บริการที่ปรึกษาจะเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการมองเห็นทิศทางในการพัฒนาธุรกิจให้เติบโตมากยิ่งขึ้น และลดความเสี่ยงในการลงผิด ลงถูก โดยมีผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ได้ให้คำปรึกษา ร่วมแก้ปัญหาไปด้วยกัน อย่างเช่นในช่วง covid 19 ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปิดกิจการไปหลายบริษัท เนื่องจากได้รับส่งผลกระทบ ไม่รู้ถึงแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น บริการที่ปรึกษาจะเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ช่วยผู้ประกอบการมองเห็นแนวทางแก้ไข และรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ ได้ดียิ่งขึ้น โดยช่วยในด้านธุรกิจ ไอที การตลาด รวมถึงวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

2.5 Business Model Canvas

| <u>Key Partners</u> | <u>Key Activities</u> | <u>Value Propositions</u> | <u>Customer Relationship</u> | <u>Customer Segments</u> |
|---|---|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> - บริษัทรับพัฒนาเว็บไซต์ โฆษณา แอปพลิเคชัน ที่เคยร่วมงานด้วย - หาบริษัท รับทำบริการอื่นๆ เพิ่ม | <ul style="list-style-type: none"> - หา Vendor ที่มีความสามารถ น่าเชื่อถือ มีผลงานที่ดี - รับจ้างพนักงานที่มีคุณสมบัติตรงตามตำแหน่ง - ทีมการตลาด ออกแบบ package ทำการโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ - ทีม sale หาลูกค้า และทีม presale นำเสนอบริการ - เมื่อลูกค้าซื้อบริการ ส่งต่อให้ทางทีม BA/PM วิเคราะห์ จากนั้นส่งให้ Vendor พัฒนา - BA/PM ตรวจสอบความเรียบร้อยก่อนส่งให้ลูกค้า <p>กรณีเป็นบริการที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญจะ</p> | <ul style="list-style-type: none"> - Avoid Hassles - Quality - Save Time - Reduces Risk - Organizes - Integrates - Provides hope | <ul style="list-style-type: none"> - ทำเว็บไซต์ - แคม Voucher ใช้สำหรับลดราคาบริการอื่นๆ - MA ฟรี 1 เดือน - บอกต่อได้ ส่วนลด | <ul style="list-style-type: none"> - เจ้าของร้าน/บริษัท - มีรายได้ 100k - 1.8m / เดือน |

| | | | | |
|---|--|---|--|--|
| | <p>นัดผู้ประกอบการเข้า ไปที่บริษัทลูกค้า หรือ นัดผ่านออนไลน์</p> | | | |
| | <p><u>Key Resources</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - CEO - Marketing - Sales - Admin - Presales - Accounting - BA/PM - Consultant | | <p><u>Channels</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Facebook group (SMEs) - Facebook page - Website - Line official | |
| <p><u>Cost Structure</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - เครื่องใช้สำนักงาน - เงินเดือนพนักงาน - ค่าเช่าสำนักงาน - ค่าพัฒนาเว็บไซต์ - ค่าการตลาด - ค่าเดินทาง, ค่าโทรศัพท์ ค่าอื่นๆ | | <p><u>Revenue Structure</u></p> <p>กำไรจากการดำเนินการ 30%</p> | | |

รูปภาพที่ 2.3 ภาพ Business Model Canvas

2.5.1 Key Partners

เนื่องจากผู้จัดทำเคยทำงานร่วมกับบริษัทรับทำเว็บไซต์ โมบายแอปพลิเคชัน จึงจะเชิญชวนบริษัทต่าง ๆ เข้าร่วมเป็น Vendor ของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด และหา Freelance จากคนรู้จัก หรือจากเว็บไซต์ที่มีบริการ เช่น Fastwork ที่มี Freelance จำนวนมาก ประกาศรับงาน

2.5.2 Key Activities

เริ่มต้นจากการหา Vendor ที่มีความสามารถ น่าเชื่อถือ มีผลงานที่ดี เพื่อให้รองรับในการทำงานที่ลูกค้าต้องการ รับจ้างพนักงานที่มีคุณสมบัติตรงตามตำแหน่ง ทีมการตลาดออกแบบ package ทำการโปรโมทสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ ทีม sale หาลูกค้า และทีม presale นำเสนอบริการ เมื่อลูกค้าซื้อบริการ ส่งต่อให้ทางทีม BA/PM วิเคราะห์ จากนั้นส่งให้ Vendor พัฒนา BA/PM ตรวจสอบความเรียบร้อยก่อนส่งให้ลูกค้า

กรณีเป็นบริการที่ปรึกษา ผู้เชี่ยวชาญจะนัดช่วงเวลาที่ผู้ประกอบการสะดวก เข้าไปที่บริษัทลูกค้า หรือ นัดผ่านออนไลน์

2.5.3 Value Propositions

- **Avoid Hassles:** มีบริการที่หลากหลาย โดยผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องติดต่อกับหลายบริษัทเพื่อลดความยุ่งยาก ไม่ว่าจะเป็นเรื่องการประสานงาน เอกสาร การเดินทาง ลดขั้นตอนการทำงาน เพราะมีบริการที่หลากหลายให้เลือกใช้บริการ
- **Quality:** เป็นบริการที่มีคุณภาพ มีทีมงานตรวจสอบคุณภาพทุกชิ้นก่อนส่งงานให้กับลูกค้า แก้ไขปัญหาให้ลูกค้าได้อย่างตรงจุด
- **Save Time:** ไม่จำเป็นต้องติดต่อกับหลาย ๆ บริษัท ไม่ต้องตามงานหลาย ๆ ที่ให้เสียเวลา และช่วยให้ผู้ประกอบการได้นำเวลาที่เหลือได้พัฒนาโครงการอื่น ๆ ต่อไป รวมถึงมีบริการ 24 ชม. ผู้ประกอบการสามารถบริหารเวลาได้ดียิ่งขึ้น หลังเลิกงานมีเจ้าหน้าที่คอยให้บริการ
- **Reduces Risk:** มีเอกสารสัญญาจ้างงานที่เป็นรายละเอียดอักษรที่ชัดเจน ระบุข้อตกลงต่างๆ ของแต่ละบริการ ส่งงานในระยะเวลาที่กำหนด ไม่เก็บค่าบริการเพิ่มเติม ลูกค้าสามารถมั่นใจในบริการได้

- **Organizes:** ผู้ประกอบการสามารถวางแผน project ได้ง่ายขึ้น โดยมีการเวลาที่ชัดเจนตามระยะเวลาที่กำหนด
- **Integrates:** มี Services หลากหลาย สามารถนำข้อมูลแต่ละบริการมาทำเป็น report หรือ dashboard ให้ลูกค้าเห็นสรุปรายการต่างๆ ได้ในที่เดียว
- **Provides hope:** บริการที่ปรึกษาจะเป็นส่วนหนึ่งที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการมองเห็นทิศทางในการพัฒนาธุรกิจให้เติบโตมากยิ่งขึ้น และลดความเสี่ยงในการลงผิด ลงถูก โดยมีผู้เชี่ยวชาญที่มีประสบการณ์ได้ให้คำปรึกษา ร่วมแก้ปัญหาไปด้วยกัน อย่างเช่น ในช่วง covid 19 ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปิดกิจการไปหลายบริษัท เนื่องจากได้รับส่งผลกระทบ ไม่รู้ถึงแนวทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้น บริการที่ปรึกษาจะเป็นอีกหนึ่งทางเลือกที่ช่วยผู้ประกอบการมองเห็นแนวทางแก้ไข และรับมือกับสถานการณ์ต่างๆ ได้ดียิ่งขึ้น โดยช่วยในด้านธุรกิจ ไอที การตลาด รวมถึงวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรมเดียวกัน

2.5.4 Customer Relationship

- จัดสำโพรโมชัน หากลูกค้าใช้บริการรับทำเว็บไซต์แถม Voucher ใช้สำหรับลดราคาบริการอื่น ๆ
- มี MA ฟรี 1 เดือน กรณีใช้บริการพัฒนาเว็บไซต์บริษัท เว็บไซต์ e-commerce หรือ โฆษณาแอปพลิเคชัน
- ลูกค้าแนะนำบริการให้ลูกค้าท่านอื่นใช้บริการ จะได้รับส่วนลดพิเศษ

2.5.5 Customer Segments: เป็นเจ้าของร้าน/บริษัท ที่อยากเพิ่มช่องทางการขาย เปิดรับสิ่งใหม่ ต้องการนำสินค้าหรือบริการผ่านช่องทางออนไลน์ เพิ่มช่องทางการขาย มีรายได้ 100k - 1.8m / เดือน

2.5.6 Key Resources

- CEO
- Marketing
- Sales

- Admin
- Presales
- Accounting
- BA/PM
- Consultant

2.5.7 Channels:

- **Facebook group (SMEs):** ในกลุ่มนี้มีผู้ประกอบการได้มาแชร์ประสบการณ์กันในกลุ่ม รวมถึงมีการแนะนำอีเวนท์ สินค้า บริการใหม่ๆ ให้ผู้ประกอบการได้ขยายธุรกิจเพิ่มเติม
- **Facebook page:** สร้างเพจของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด ได้ความรู้เกี่ยวกับการทำการตลาดออนไลน์ แนะนำบริการที่มีให้ลูกค้า
- **Website:** ของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด นำข้อมูลบริษัท อธิบายรายละเอียดการให้บริการต่าง ๆ รวมถึงมีบทความดีๆ ให้ความรู้ผ่าน Blog
- **Line official:** ช่องทางในการถามตอบ ช่วยเหลือให้คำแนะนำลูกค้า

2.5.8 Cost Structure:

- เครื่องใช้สำนักงาน
- เงินเดือนพนักงาน
- ค่าเช่าสำนักงาน
- ค่าพัฒนาเว็บไซต์
- ค่าการตลาด
- ค่าเดินทาง, ค่าโทรศัพท์ ค่าอื่นๆ

2.5.9 Revenue Structure:

- กำไรจากการดำเนินการ 30% โดยจะให้ Vendor 70% จากราคาขาย

บทที่ 3

การวิเคราะห์โอกาส อุตสาหกรรม และตลาด

3.1 การวิเคราะห์อุตสาหกรรม

จากวิจัยของกรังศรีกล่าวไว้ในช่วงปี 2564-2566 รายได้ของธุรกิจบริการดิจิทัลและซอฟต์แวร์ในภาพรวมมีแนวโน้มเติบโตเพิ่มขึ้นในอัตราเฉลี่ย 10.5% ต่อปี ตามทิศทางของภาคธุรกิจที่เน้นการใช้กลยุทธ์ Digital transformation เพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคแบบเฉพาะเจาะจง รวมทั้งวิถีการใช้ชีวิตในรูปแบบใหม่ (New normal) ที่คาดว่าจะต้องพึ่งพาการทำธุรกรรมต่างๆ ผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น ด้านการแข่งขันมีแนวโน้มสูงขึ้นจากผู้เล่นรายใหม่ที่จะทยอยเข้ามาพัฒนาแพลตฟอร์มในรูปแบบต่างๆ โดยกลุ่มอุตสาหกรรมดิจิทัลหลักมีทิศทางดังนี้

3.1.1 บริการดิจิทัล รายได้เติบโตต่อเนื่องตามการพัฒนาแพลตฟอร์มรูปแบบใหม่ ๆ

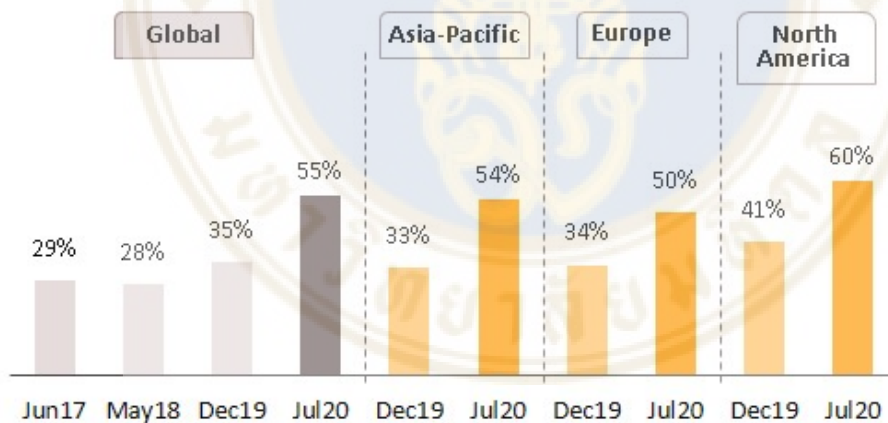
รองรับธุรกรรมออนไลน์ที่จะขยายตัวมากขึ้น ภายใต้โครงข่าย 5G ที่จะครอบคลุมพื้นที่ในวงกว้าง โดยธุรกิจ E-transaction, E-retail และ E-content จะเติบโตโดดเด่นในทุกหมวดสินค้าและบริการในชีวิตประจำวัน ส่วนเทคโนโลยีที่เกี่ยวกับการเงิน (FinTech) จะยังคงขยายตัวต่อเนื่องตามความนิยมของ E-wallet ซึ่งเข้ามาแทนเงินสดมากขึ้น แต่จะมีแรงกดดันด้านการแข่งขันจากผู้ประกอบการที่มีจำนวนมาก

3.1.2 ซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์ รายได้มีแนวโน้มเติบโตตามทิศทางการลงทุนเพื่อรองรับการปรับโครงสร้างองค์กรของภาคธุรกิจ โดยเฉพาะธุรกิจซอฟต์แวร์ตามวัตถุประสงค์ของผู้ใช้ (Customized software) และธุรกิจบริการด้านซอฟต์แวร์บนระบบ Cloud ผ่าน Internet (Software as a Service: SaaS) เพื่อรองรับโครงการใหม่ๆ ในการนำมาพัฒนาองค์กร

3.1.3 ดิจิทัลคอนเทนต์ รายได้ที่เติบโตจะมาจากธุรกิจเกมออนไลน์เป็นหลัก ตามความนิยมที่ยังมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นต่อเนื่อง โดยจะมีการพัฒนา Cloud gaming ผ่านมือถือมากขึ้น ขณะที่ธุรกิจแอนิเมชันและการ์ตูนมีแนวโน้มขยายตัวไม่สูงนัก ตามภาวะเศรษฐกิจที่ทยอยฟื้นตัวในปี 2565-2566

บริการด้านดิจิทัลมีแนวโน้มเร่งตัวชัดเจนมากขึ้นจากผลของไวรัส COVID-19 ที่ระบาดทั่วโลก ผลการสำรวจการปรับตัวทางธุรกิจของผู้ประกอบการ 900 รายทั่วโลก ของ McKinsey พบว่าผู้ประกอบการทั่วโลกมีการปรับธุรกิจให้อยู่ในรูปแบบดิจิทัล เพิ่มขึ้นจากสัดส่วน 35% ณ สิ้นปี 2562 เป็น 55% ในเดือน กค. 2563 เพื่อรองรับพฤติกรรมการใช้ชีวิตและการทำงานตามวิถีใหม่ (New normal) ที่เน้นการเว้นระยะห่างทางสังคมโดยติดต่อผ่านออนไลน์และบริการดิจิทัลมากขึ้น โดย McKinsey คาดว่าการลงทุนพัฒนาธุรกิจสู่รูปแบบดิจิทัลทั่วโลกจะอยู่ในทิศทางขยายตัวเพิ่มขึ้นต่อเนื่องตลอดช่วงปี 2564 – 2570

Figure 2: Average Share of Business that are digitized (%)



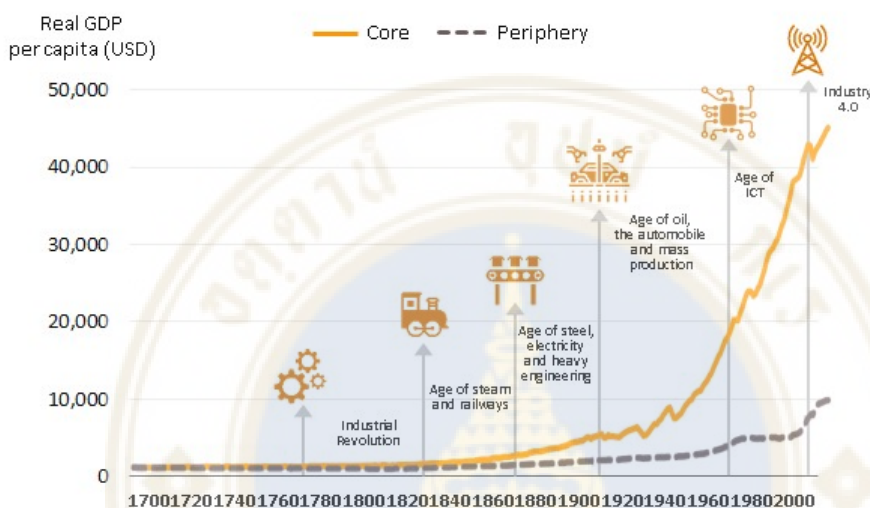
Source: McKinsey, Oct.2020.

รูปภาพที่ 3.1 ภาพแสดงส่วนแบ่งเฉลี่ยของธุรกิจที่แปลงเป็นดิจิทัล

ภาพรวมของโลก อุตสาหกรรมดิจิทัลเติบโตอย่างรวดเร็วตั้งแต่ช่วงก้าวเข้าสู่ทศวรรษ 2000 ซึ่งเป็นยุคของการปฏิวัติเพิ่มผลิตภาพในภาคอุตสาหกรรมด้วยเทคโนโลยีดิจิทัล (Industry 4.0) ต่อยอดจากยุคแห่งการพัฒนาธุรกิจด้วยเทคโนโลยีสารสนเทศในช่วง 30 ปีก่อนหน้า แต่การพัฒนา

อุตสาหกรรมดิจิทัลส่วนใหญ่ยังอยู่ในกลุ่มประเทศที่มีความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี (Advanced economies) ได้แก่ สหรัฐ ยุโรป และญี่ปุ่น ส่งผลให้ผลผลิตมวลรวมที่แท้จริงต่อหัวของกลุ่มประเทศดังกล่าวเพิ่มขึ้นอย่างก้าวกระโดด

Figure 3: Technological Change towards the Digital Ages



Source: Technology and innovation report 2021, UNCTAD.

Note: "Core" corresponds to the United States, EU, Japan, Canada, Australia, and New Zealand.

"Periphery" corresponds to the world, excluding the "core" countries.

รูปภาพที่ 3.2 ภาพแสดงการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีสู่ยุคดิจิทัล

ปัจจัยสนับสนุนอุตสาหกรรมดิจิทัลในไทย การเปลี่ยนแปลงของอุตสาหกรรมดิจิทัลของไทยมีปัจจัยเร่งทางด้านอุปสงค์จากภาคธุรกิจและผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับการนำเทคโนโลยีดิจิทัลมาใช้ประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ (Digital transformation) และในภารกิจประจำวันมากขึ้น ทั้งนี้ การเข้าถึงบริการทางอินเทอร์เน็ตได้อย่างรวดเร็ว ทำให้มีความต้องการใช้ข้อมูลในปริมาณมากและบริการดิจิทัลที่ซับซ้อนขึ้น สอดคล้องกับข้อมูลสถิติที่สำคัญ อาทิ

1. การใช้อินเทอร์เน็ตของไทยเพิ่มจากเฉลี่ย 5.5 ชั่วโมงต่อวัน ในปี 2558 เป็น 9.01 ชั่วโมงต่อวัน ในปี 2562 (สูงกว่าค่าเฉลี่ยของโลกซึ่งอยู่ที่ 6.5 ชั่วโมงต่อวัน) โดยความเร็วของการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตผ่านมือถือเพิ่มจาก 2.8 MBPS ในปี 2558 เป็น 51.7 MBPS ในปี 2563 (สูงกว่าค่าเฉลี่ยของโลกซึ่งอยู่ที่ 42.7 MBPS)

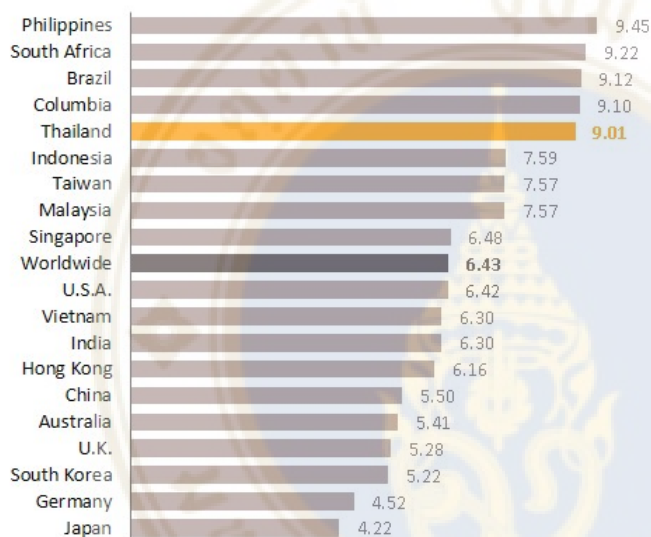
2. จำนวนการใช้แพลตฟอร์มออนไลน์ (Social media platform) ของไทยอยู่ที่ 10.1 บัญชี

ต่อคน สูงกว่าค่าเฉลี่ยของโลกซึ่งอยู่ที่ 8.6 บัญชีต่อคน (ข้อมูลปี 2562)

3. การใช้อินเทอร์เน็ตผ่านโทรศัพท์มือถือ (The number of mobile connections) ของไทย อยู่ที่ 93.3 ล้านเครื่อง (มือถือที่ใช้อินเทอร์เน็ต) คิดเป็นสัดส่วน 134.0% ของจำนวนประชากรไทย ทั้งหมด 69.6 ล้านคน อาจประมาณการได้ว่า สัดส่วนประชากร 34% มีการใช้อินเทอร์เน็ตผ่านมือถือมากกว่า 1 เครื่องต่อคน (ข้อมูลปี 2562)

Figure 16: Daily Time Spent Using the Internet by Country (2019)

Average amount of time (in hours and minutes) that internet users spend using the internet each day on any device

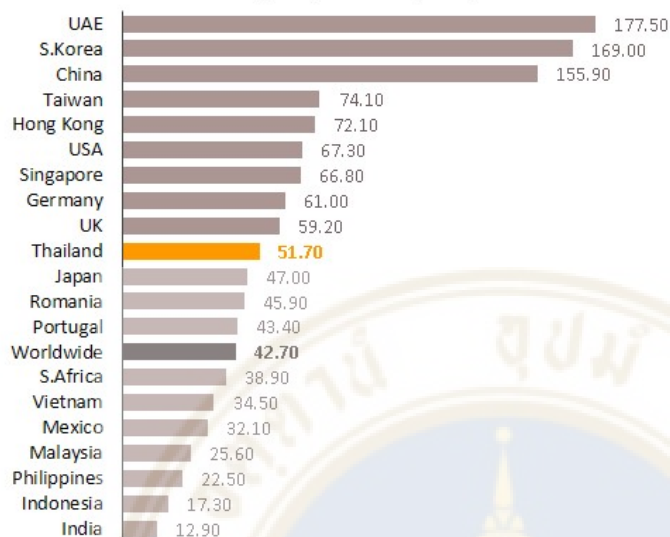


Source: Datareportal, Krungsi Research

รูปภาพที่ 3.3 ภาพแสดงเวลาที่ใช้อินเทอร์เน็ตรายวันตามประเทศ (2019)

Figure 17: Average Mobile Internet Connection Speeds (2020)

The average download speed of mobile internet connections
in megabits per second (MBPS)



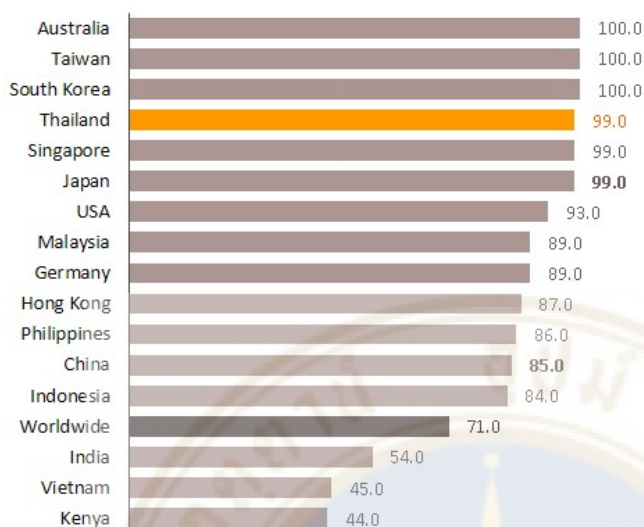
Source: Datareportal, Krungsri Research

รูปภาพที่ 3.4 ภาพแสดงความเร็วการเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตบนมือถือ โดยเฉลี่ย (2020)

ขณะเดียวกัน ปัจจัยรองรับด้านอุปทานมาจากความพร้อมของโครงสร้างพื้นฐานด้านดิจิทัลที่มีระบบการเชื่อมต่อผ่านออนไลน์แบบอัจฉริยะ (Smart connection density) ด้วยโครงข่ายอินเทอร์เน็ตความเร็วสูง โดยสัดส่วนของการเชื่อมต่อผ่านโครงข่าย 3G-5G ของไทยสูงถึงประมาณ 99.0% เทียบกับค่าเฉลี่ยของโลกที่ 71.0% ของการเชื่อมต่อโครงข่ายในโทรศัพท์มือถือทั้งหมด (ข้อมูลปี 2561) (ภาพที่ 18) เอื้อต่อการประยุกต์ใช้ Cloud technology เพื่อเพิ่มศักยภาพในการคำนวณ (Computing power) ซึ่งเป็นพื้นฐานสำคัญของการพัฒนาธุรกิจให้บริการด้านดิจิทัลและบริการซอฟต์แวร์

ปัจจัยข้างต้นเอื้อให้รายได้รวมในธุรกิจบริการดิจิทัล ซอฟต์แวร์ และดิจิทัลคอนเทนต์ของไทย มีอัตราการขยายตัวเฉลี่ยต่อปีสูงถึง 14.0% ในช่วงปี 2560-2562 (DEPA)

Figure 18: Broadband Connections vs. All Connections (2018)
3G, 4G and 5G mobile connections as a percentage of total mobile connections (%)

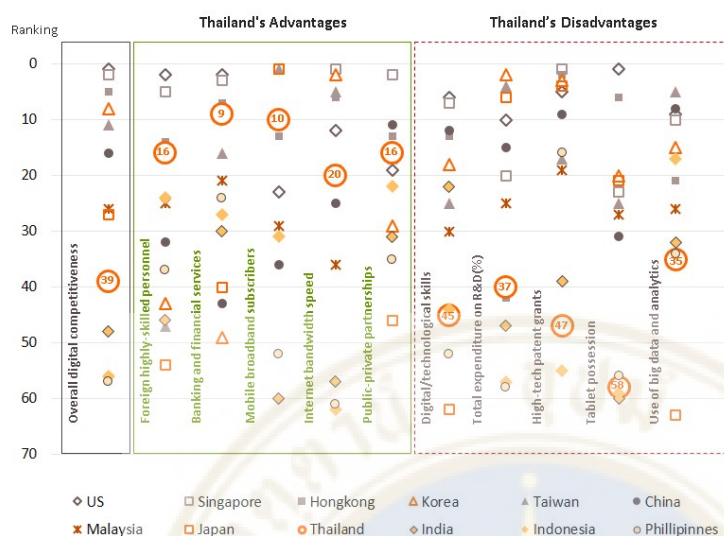


Source: Datareportal, Krungsri Research

รูปภาพที่ 3.5 ภาพแสดงการเชื่อมต่อบรอดแบนด์กับการเชื่อมต่อทั้งหมด (2018)

บริบทของอุตสาหกรรมดิจิทัลไทยในตลาดโลก เมื่อพิจารณาการจัดอันดับขีดความสามารถในการแข่งขันด้านดิจิทัลในปี 2563 ของ International Institute for Management Development (IMD) ซึ่งสะท้อนศักยภาพด้านเทคโนโลยีดิจิทัลและโอกาสในการพัฒนาอุตสาหกรรมดิจิทัล ไทยอยู่ในอันดับที่ 39 (จาก 63 ประเทศทั่วโลก) หากเทียบกับประเทศในอาเซียน แม้ไทยจะมีอันดับสูงกว่าประเทศอินโดนีเซีย (อันดับที่ 56) และฟิลิปปินส์ (57) แต่ยังคงต่ำกว่ามาเลเซีย (26) โดยปัจจัยที่สนับสนุนให้ไทยมีอันดับสูงกว่ามาจากการขยายเครือข่ายพื้นฐานด้าน Internet ความเร็วสูงที่ครอบคลุมพื้นที่กว้าง และการลงทุนร่วมภาครัฐ-เอกชนในโครงสร้างพื้นฐานที่เกี่ยวข้อง แต่ไทยยังมีข้อจำกัดด้านการขาดแคลนบุคลากรดิจิทัลทั้งในเชิงปริมาณและความเชี่ยวชาญ (Digital skills) รวมถึงการลงทุนด้านวิจัยและพัฒนาที่ยังอยู่ในระดับต่ำ ที่ผ่านมามีความสามารถด้านดิจิทัล (Digital talents) ของไทยยังกระจุกตัวในกลุ่มผู้เชี่ยวชาญต่างชาติ (Foreign highly-skilled personnel) ที่เข้ามาลงทุนเท่านั้น

Figure 19: IMD World Digital Competitiveness Ranking (2020)



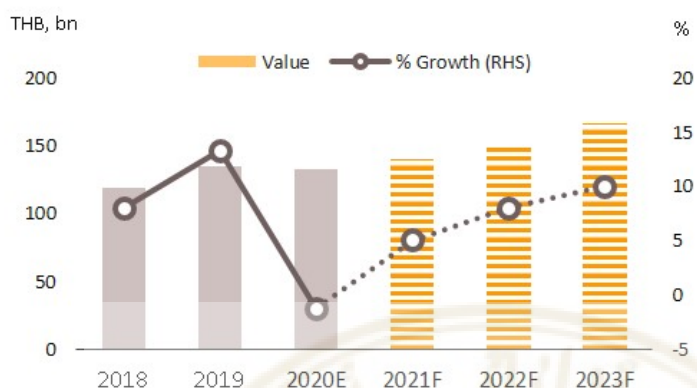
Source: IMD, Krungri Research

รูปภาพที่ 3.6 ภาพแสดงผลการจัดอันดับความสามารถในการแข่งขันทางดิจิทัล (2020)

จากข้อจำกัดทั้งด้านบุคลากรดิจิทัลและ R&D ข้างต้น ทำให้การลงทุนในอุตสาหกรรมดิจิทัลของไทยในส่วนของการพัฒนาซอฟต์แวร์หรือแพลตฟอร์มที่มีมูลค่าเพิ่มสูงยังมีสัดส่วนน้อย (7.0% ของมูลค่าการลงทุนด้านดิจิทัลที่ได้รับการอนุมัติฯ จาก BoI ในปี 2563) ส่วนใหญ่ยังเป็นการลงทุนในด้านซอฟต์แวร์ที่ใช้ในสำนักงาน (45.1%) ซึ่งยังมีมูลค่าเพิ่มไม่สูงนัก

ซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์: รายได้มีแนวโน้มเติบโตเฉลี่ย 7.0-8.0%ต่อปี ในช่วงปี 2564-2566 โดยมีปัจจัยหนุนที่สำคัญจากภาวะธุรกิจที่คาดว่าจะทยอยฟื้นตัวในปี 2565-2566 ทำให้การลงทุนด้านซอฟต์แวร์และระบบ Cloud IT มีแนวโน้มขยายตัวดี เพื่อรองรับทั้งภาคธุรกิจที่อยู่ในช่วงการปรับโครงสร้างองค์กรซึ่งต้องใช้การประมวลผลข้อมูลในการตอบสนองความต้องการของลูกค้าเฉพาะกลุ่มมากขึ้น และภาคหน่วยงานราชการที่ต้องพัฒนารูปแบบการให้บริการผ่านออนไลน์และแอปพลิเคชันต่างๆ มากขึ้น นอกจากนี้ มาตรการภาครัฐในการลดหย่อนภาษี 2 เท่า (ไม่เกิน 100,000 บาท) ให้กับธุรกิจ SMEs สำหรับค่าใช้จ่ายด้านซอฟต์แวร์และบริการฯ ในปี 2564-2565 เพื่อเร่งกระบวนการ Digital transformation ให้ SMEs แข่งขันได้ อาจช่วยกระตุ้นการขยายตัวของอุปสงค์ในตลาดซอฟต์แวร์และบริการฯ

Figure 38: Revenue of Software and Software Services

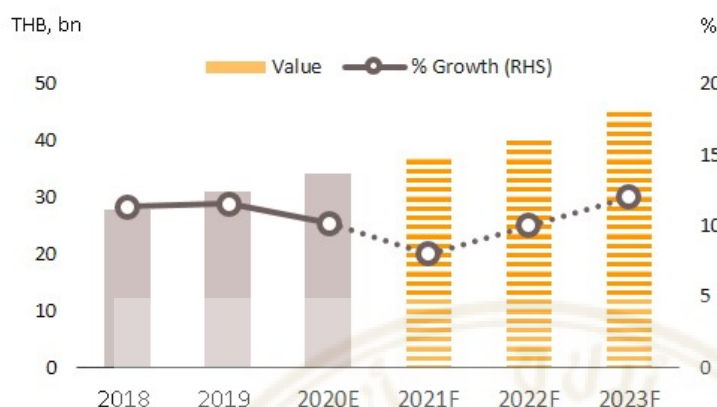


Source: Depa, Krungsri Research

รูปภาพที่ 3.7 ภาพแสดงรายได้จากซอฟต์แวร์และบริการซอฟต์แวร์

ดิจิทัลคอนเทนต์: รายได้มีแนวโน้มเติบโตเฉลี่ย 9.0-10.0% ต่อปี ในช่วงปี 2564-2566 ตามพฤติกรรมผู้บริโภคในยุค New normal ที่ต้องการผ่อนคลายความเครียดผ่านอุปกรณ์ Smart technology และโครงข่ายอินเทอร์เน็ตที่เข้าถึงสะดวกมากขึ้น โดยแรงขับเคลื่อนการเติบโตที่สำคัญมาจากธุรกิจเกมส์ ซึ่งเป็นหมวดหลักที่คาดว่าจะยังคงขยายตัวในอัตราสูงต่อเนื่อง ในทิศทางเดียวกับตลาดเกมส์ของโลก ซึ่ง Superdata a Nielsen company (Website และบริษัทที่ก่อตั้งโดยนักวิจัยในอุตสาหกรรมเกมส์) รายงานว่ามูลค่าตลาดเกมส์และสื่อออนไลน์ของโลกเติบโต 12% (USD 139.9 bn) ในปี 2563 โดยรายได้ 59% มาจากตลาดเอเชีย และประเมินว่าตลาดเกมส์โลกจะยังมีทิศทางการเติบโตเช่นนี้ต่อไปหลังจากที่การระบาดลดลงเมื่อมีวัคซีนแล้ว และไทยเป็นตลาดหนึ่งที่มีแนวโน้มเติบโตสูงในเอเชีย

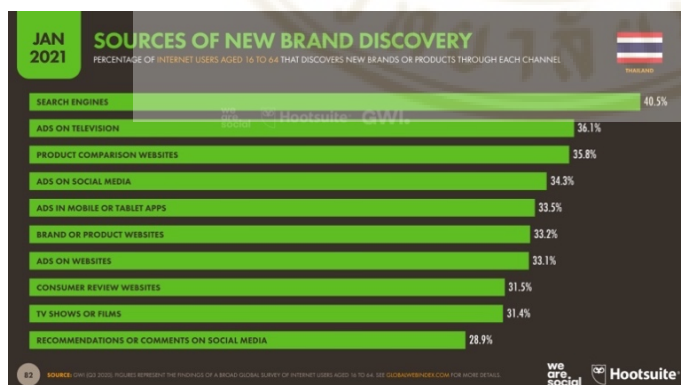
Figure 39: Revenue of Digital Contents



Source: Depa, Krungsri Research

รูปภาพที่ 3.8 ภาพแสดงรายได้จากเนื้อหาดิจิทัล

คนไทยรู้จักแบรนด์ใหม่ๆ จากการค้นหาผ่าน Search Engine เป็นอันดับแรก โดยมีสัดส่วนการค้นพบแบรนด์ใหม่บน Search Engine อยู่ที่ 40.5% นอกจากนี้สิ่งที่ทำให้รู้จักแบรนด์ใหม่ๆ เป็นลำดับถัดมาคือโฆษณาที่ออนแอร์อยู่บนโทรทัศน์ มีสัดส่วนอยู่ที่ 36.1% ตามมาด้วยเว็บไซต์ที่เปรียบเทียบสินค้าและบริการ มีอัตราส่วนอยู่ที่ 35.8% และค้นพบแบรนด์ใหม่ๆ จากโฆษณาบน Social Media และ โฆษณาที่แสดงผลใน Mobile App หรือ Tablet App โดยมีสัดส่วนการค้นพบอยู่ที่ 34.3% และ 33.5% ตามลำดับ



รูปภาพที่ 3.9 ภาพแสดงเปอร์เซ็นต์ของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่มีอายุระหว่าง 16 ถึง 64 ปี ที่ค้นพบแบรนด์หรือผลิตภัณฑ์ใหม่ผ่านแต่ละช่องทาง

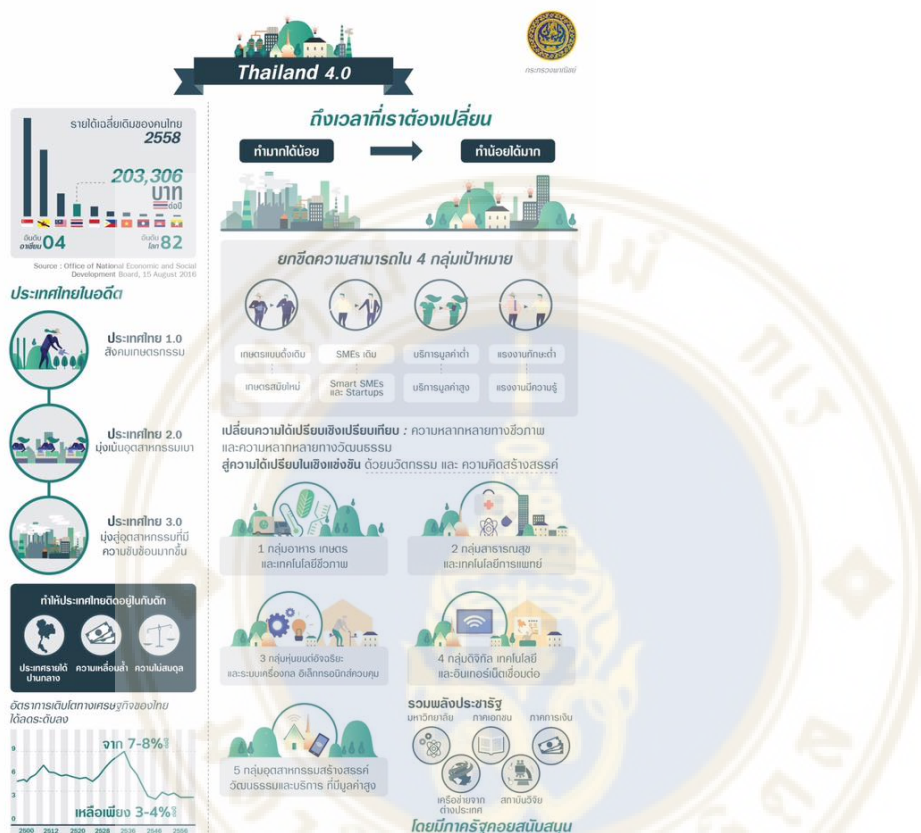
5 อันดับแรกของช่องทางที่คนไทยใช้ในการค้นหาแบรนด์ต่าง ๆ ได้แก่ การค้นหาผ่านทาง Search Engine สูงที่สุดเป็นลำดับแรก มีสัดส่วนอยู่ที่ 59.8% และทำการค้นหาแบรนด์ผ่าน Social Media เป็นลำดับถัดมา โดยมีอัตราส่วนการค้นหาแบรนด์อยู่ที่ 55.5% ตามมาด้วยการค้นหาผ่าน Mobile App ที่มีสัดส่วนอยู่ที่ 49.4% ส่วนการค้นหาแบรนด์ผ่านการรีวิวของลูกค้า มีสัดส่วนอยู่ที่ 40.9% และค้นหาแบรนด์จากเว็บไซต์ที่นำเสนอการเปรียบเทียบราคาของสินค้าเป็นลำดับถัดมา โดยมีอัตราส่วนการค้นหาอยู่ที่ 39.8%



รูปภาพที่ 3.10 ภาพแสดงเปอร์เซ็นต์ของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่มีอายุระหว่าง 16 ถึง 64 ปีที่ใช้แต่ละช่องทางในการค้นหาแบรนด์

3.2 การวิเคราะห์โอกาสทางธุรกิจ PESTEL Analysis

3.2.1 ปัจจัยด้านนโยบายกฎหมายของภาครัฐ (Political Factor)



รูปภาพที่ 3.11 ภาพ Thailand 4.0

Thailand 4.0 เป็นวิสัยทัศน์เชิงนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย หรือ โมเดลพัฒนา เศรษฐกิจของรัฐบาล ภายใต้การนำของพลเอกประยุทธ์ จันทร์โอชา นายกรัฐมนตรีและหัวหน้าคณะรักษาความสงบแห่งชาติ (คสช.) ที่เข้ามาบริหารประเทศบนวิสัยทัศน์ที่ว่า “มั่นคง มั่งคั่ง และยั่งยืน” เพื่อปรับแก้ จักรระบบ ปรับทิศทาง และสร้างหนทางพัฒนาประเทศให้เจริญ สามารถรับมือกับโอกาสและภัยคุกคามแบบใหม่ ๆ ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว ที่ต้องการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจไปสู่ "Value-Based Economy" หรือ "เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม ผลักดันให้ SMEs ใช้เทคโนโลยีช่วยในการขับเคลื่อนธุรกิจ ให้มีการเรียนรู้และใช้เทคโนโลยีมากขึ้น

โอกาส: ช่วยส่งเสริมให้ SMEs ได้เข้าสู่โลกออนไลน์มากขึ้น ส่งผลให้มีโอกาสในการให้บริการตรงกับกลุ่มเป้าหมายที่ทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด ตั้งไว้

3.2.2 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)

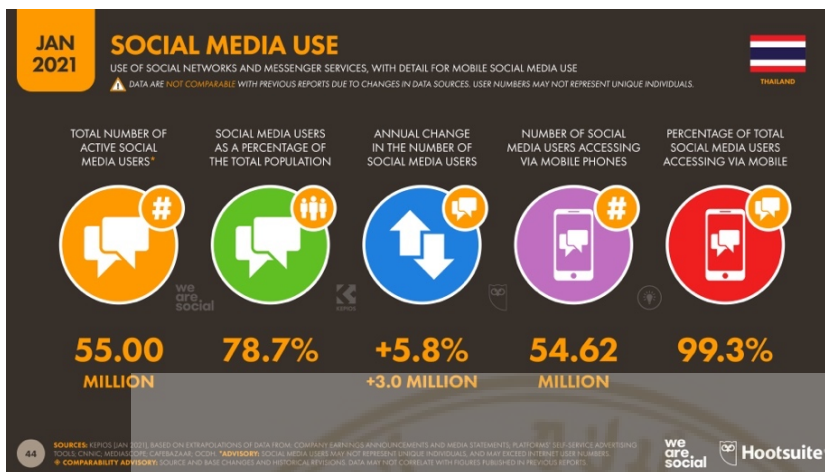
ผลกระทบจากสถานการณ์ covid-19 ส่งผลให้เศรษฐกิจชะลอตัวมากขึ้น ผู้คนต้องปรับตัวในการใช้ชีวิต จากเดิมจะนั่งทานอาหารที่ร้าน ซื้ของในห้าง เปลี่ยนมาเป็นสั่งอาหาร delivery ซื้ของออนไลน์มากขึ้น ต้องเป็นการเว้นระยะห่างในการอยู่ร่วมกัน ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับตัวตามผู้บริโภค เรียนรู้ที่จะใช้ช่องทางออนไลน์ จึงส่งให้งานบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศบทบาทในการช่วงฟื้นฟูเศรษฐกิจของประ ทั้งในด้านของความสะดวกสบายในการซื้อสินค้า การบริการจะส่งถึงที่บ้าน ทำให้เพิ่มความปลอดภัยได้อย่างมาก

โอกาส: ผู้ประกอบการขยายช่องทางการขายเป็นออนไลน์มากขึ้น ส่งผลให้การบริการพัฒนา มีโอกาสที่ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด จะช่วยให้ในนำเสนอสินค้าและบริการให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายเพิ่มยอดขายได้มากขึ้น

3.2.3 ปัจจัยด้านสังคมวัฒนธรรม (Social Factor)

จากเดิมผู้คนจะนิยมพบเจอกันเพื่อเข้าสังคม แต่ปัจจุบันผู้คนนิยมใช้ Social media มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็น Facebook, Instagram, YouTube, TikTok ในการนำเสนอเรื่องราวชีวิตตนเองให้เพื่อน ๆ และสังคมได้รับรู้ เป็นการสร้าง Connection อย่างหนึ่ง ด้วยเนื้อหาในโลกออนไลน์เพิ่มทุกวัน ผู้คนเลือกจึงเลือกที่จะเสพสื่อที่มีประโยชน์มากขึ้น มีรูปที่น่าสนใจ เนื้อหามีคุณภาพ และเป็นประโยชน์

มีคนไทยทั่วประเทศที่ใช้งาน Social Media ทั้งสิ้น 55 ล้านคน คิดเป็น 78.7% ของจำนวนประชากรทั้งประเทศ โดยมีจำนวนผู้ใช้งาน Social Media คนไทยเพิ่มขึ้นจากปีที่ผ่านมา จำนวน 3 ล้านคน ซึ่งบวกเพิ่มจากเดิมถึง 5.8% กันเลยทีเดียว และมีการใช้งานผ่าน Social Media ผ่านโทรศัพท์มือถือ 54.62 ล้านคน

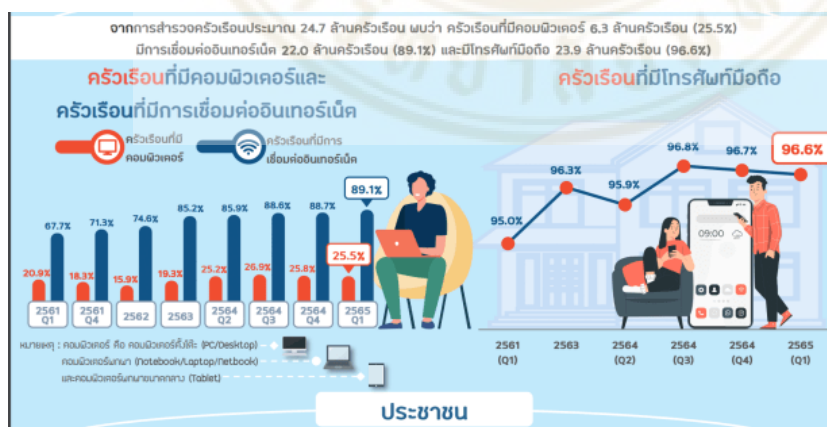


รูปภาพที่ 3.12 ภาพแสดงเปอร์เซ็นต์ของคนไทยทั่วประเทศที่ใช้งาน social media

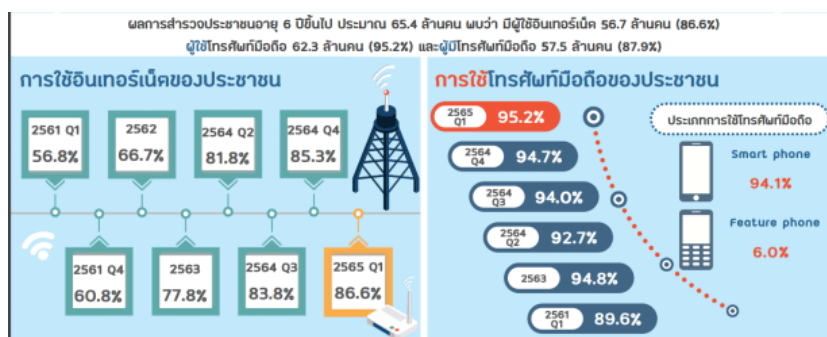
โอกาส: มีผู้คนที่ต้องการนำเสนอข้อมูลในออนไลน์เพิ่มขึ้น ส่งผลให้ผู้บริการต้องนำเสนอข้อมูลเพื่อสื่อสารให้ตรงใจ ในส่วนบริการ Content และตัดต่อรูปภาพ จะช่วยให้ผู้ประกอบการนำเสนอสินค้าและบริการได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น ช่วยสร้างเนื้อหา รูปภาพ ให้ดูน่าสนใจ ดึงดูดผู้ซื้อ

3.2.4 ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technological Factor)

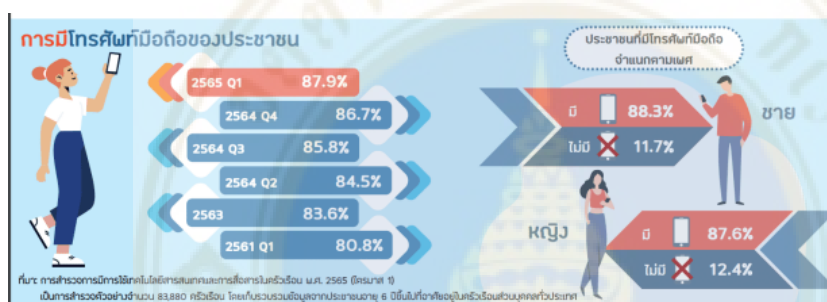
สำนักงานสถิติแห่งชาติ (สสช.) เผยผลการสำรวจการใช้ ICT ของประชาชนในประเทศไทยปี 2565 (ไตรมาส 1) พบว่า คนไทยมีแนวโน้มการใช้คอมพิวเตอร์และโทรศัพท์มือถือประจำครัวเรือนเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง และประชาชนส่วนใหญ่มีโทรศัพท์สมาร์ทโฟนใช้กันเกือบหมด



รูปภาพที่ 3.13 ภาพผลการสำรวจครัวเรือนที่มีคอมพิวเตอร์และใช้อินเทอร์เน็ต, ครัวเรือนที่มีโทรศัพท์มือถือ



รูปภาพที่ 3.14 ภาพผลการสำรวจการใช้อินเทอร์เน็ตของประชาชน, การใช้โทรศัพท์มือถือของประชาชน



รูปภาพที่ 3.15 ภาพผลการสำรวจการมีโทรศัพท์มือถือของประชาชน

เทคโนโลยีปัจจุบันเอื้อให้ผู้คน Connect เข้าหากันได้ง่าย ไม่ว่าจะเป็นด้าน Internet 5G มือถือรุ่นใหม่ ๆ ที่พัฒนาออกมาให้ผู้คนได้ซื้อในราคาที่ถูกลงและมีคุณภาพที่ดี ทำให้ผู้คนเข้าถึงข้อมูลได้มากขึ้น รวมถึงการซื้อขายผ่านออนไลน์ได้อย่างปลอดภัยและมีความน่าเชื่อถือกว่าแต่ก่อนมาก ปัจจุบันการประชุมไม่จำเป็นต้องเจอกันตัวต่อตัวสามารถประชุมออนไลน์ได้ ช่วยให้ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทาง

โอกาส: ทำให้ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด สามารถมีลูกค้าได้ทั่วประเทศ โดยสื่อสารผ่าน Zoom, MS Teams รวมถึงสามารถนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ มาใช้เป็นบริการเสริมเพิ่มเติมในอนาคตได้

3.2.5 ปัจจัยด้านสิ่งแวดล้อม (Environment Factor)

กระแสสายมูค่อยข้างมาแรง เป็นความเชื่อและสิ่งยึดเหนี่ยวจิตใจ อยู่คู่กับคนไทยมานาน ไม่ว่าจะสถานการณ์ในสังคมจะเป็นอย่างไร เกิดการระบาดของ Covid 19 หรือไม่ สิ่งที่เกี่ยวข้องกับศรัทธา หรือศาสตร์ต่าง ๆ ไม่เคยเลือนหายจางไป มีแต่พัฒนาในหลายรูปแบบมากขึ้นในยุคปัจจุบัน งานวิจัย “Marketing in the Uncertain World การตลาดของคนอยู่เป็น” ของวิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล พบว่าคนไทยกว่า 52 ล้านคนในปัจจุบันมีความเชื่อเรื่องโชคลาง ทั้งการพยากรณ์ โหราศาสตร์ คู่มือมือ ไพ่ยิปซี การบูชาพระเครื่องวัตถุมงคล ใส่เสื้อผ้าสีมงคล แสวงหาตัวเลขมงคล และเรื่องเหนือธรรมชาติ

โอกาส: นำเรื่องของฮวงจุ้ย มาใช้ในการออกแบบ Logo จะช่วยให้เสริมดวงมากยิ่งขึ้น

3.2.6 ปัจจัยด้านกฎหมาย (Legal Factor)

พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล หรือ Personal Data Protection Act (PDPA) กฎหมายที่ออกมาคุ้มครองสิทธิเกี่ยวกับข้อมูลส่วนบุคคล การควบคุมไม่ให้องค์กรนำข้อมูลไปใช้โดยไม่ได้รับความยินยอม ด้วยความที่ในปัจจุบันมีการล่วงละเมิดสิทธิข้อมูลส่วนบุคคลเพิ่มมากขึ้น เช่น การนำข้อมูลของลูกค้าไปใช้โดยไม่ได้ออกความยินยอม การทำข้อมูลของลูกค้ารั่วไหล หากผู้ดูแลข้อมูลไม่มีระบบความปลอดภัยอาจจะทำให้ถูกโจรกรรมข้อมูล โดยนำข้อมูลของลูกค้าไปขายต่อ จะส่งผลกระทบต่อลูกค้าได้รับความเสียหาย



รูปภาพที่ 3.16 ภาพ Personal data protection act

โอกาส: ในออนไลน์ที่ต้องกรอกข้อมูลส่วนตัวของลูกค้าจำเป็นต้องสอดคล้องไปกับกฎหมาย PDPA ซึ่งทาง บริษัทที่ทำเกี่ยวกับเว็บไซต์ และ Online marketing ต้องมีกระบวนการพัฒนาที่รองรับด้วย ซึ่งทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด ได้มีผู้เชี่ยวชาญในด้านนี้ ทำให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่าข้อมูลจะไม่รั่วไหลแน่นอน

3.3 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (SWOT Analysis)

3.3.1 Strength:

- มีบริการที่เน้นเรื่องคุณภาพ มีทีมงานตรวจสอบคุณภาพทุกชิ้นก่อนส่งงานให้กับลูกค้า แก้ไขปัญหาให้ลูกค้าได้อย่างตรงจุด
- มี Services หลากหลาย ผู้ประกอบการไม่จำเป็นต้องติดต่อหลาย ๆ บริษัท ไม่ต้องตามงานหลาย ๆ ที่ให้เสียเวลา และช่วยให้ผู้ประกอบการได้นำเวลาที่เหลือได้พัฒนาโครงการอื่น ๆ ต่อไป
- มีบริการ 24 ชม. ต่อไป ผู้ประกอบการสามารถบริหารเวลาได้ดียิ่งขึ้น หลังเลิกงานมีเจ้าหน้าที่คอยให้บริการ

3.3.2 Weakness:

- ช่วงแรกในการดำเนินการธุรกิจผู้ประกอบการอาจจะยังไม่มั่นใจในบริษัทเพราะยังมี portfolio ยังไม่มากนัก
- ในการประสานงานระหว่าง ลูกค้า กับ Vendor อาจจะส่งให้การสื่อสารไม่ถูกต้องและเกิดการล่าช้าในบางครั้ง ต้องมีการวางแผนการทำงาน และเน้นการสื่อสารเป็นหลัก

3.3.3 Opportunities:

- รัฐบาลมีการผลักดัน Thailand 4.0 ส่งผลให้ผู้ใช้งานและผู้ประกอบการหันมาใช้ออนไลน์มากขึ้น
- คนไทยอยู่บนโลกออนไลน์มากขึ้นในทุก ๆ ปี
- มือถือเป็นส่วนหนึ่งในการใช้ชีวิต สามารถค้นหาข้อมูลหรือซื้อของได้ง่าย

3.3.4 Threat:

- ผู้ประกอบการไม่กล้าลงทุนในด้านเทคโนโลยีมากนัก
- บริการด้านเว็บไซต์และการตลาดออนไลน์มีคู่แข่งในตลาดค่อนข้างเยอะ มีบริการหลายราคา

ตั้งแต่หลักพันจนถึงหลักล้าน แต่ละบริการมีความแตกต่างกันออกไป

- ภัยคุกคามจาก cyber security

3.4 5 Forces Analyst

3.4.1 อำนาจการต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power): ระดับกลาง

- ลูกค้ามีตัวเลือกที่หลากหลาย
- มีเว็บไซต์สำเร็จรูปที่ลูกค้าสามารถทำได้ โดยไม่ต้องมีความรู้ด้านไอที แต่มีข้อจำกัดการใช้งาน

3.4.2 อำนาจต่อรองจากคู่ค้า (Power of Suppliers): ระดับกลาง

- Vendor บางบริษัทมีงานเยอะมาก เนื่องจาก developer หายาก แต่อีกมุมบางบริษัทก็ไม่ค่อยมีงาน จึงมีช่องว่างในการจ้างงาน
- งาน Designer เช่น ตัดต่อรูปภาพ มี Freelance รับงานเยอะ หากจ้างจะได้ราคาที่ถูกลง

3.4.3 การคุกคามของผู้ประกอบการรายใหม่ (Threat of New Entrants): ระดับกลาง

- เนื่องจากคนที่เข้ามาทำธุรกิจนี้จำเป็นต้องมีความรู้ประสบการณ์ด้านไอที หรือ Online marketing
- ภาวการณ์พัฒนาที่มีอัปเดตตลอดเวลา ต้องเรียนรู้อยู่เสมอ
- การสร้างสรรงาน ต้องอาศัยเทคนิคใหม่ ๆ

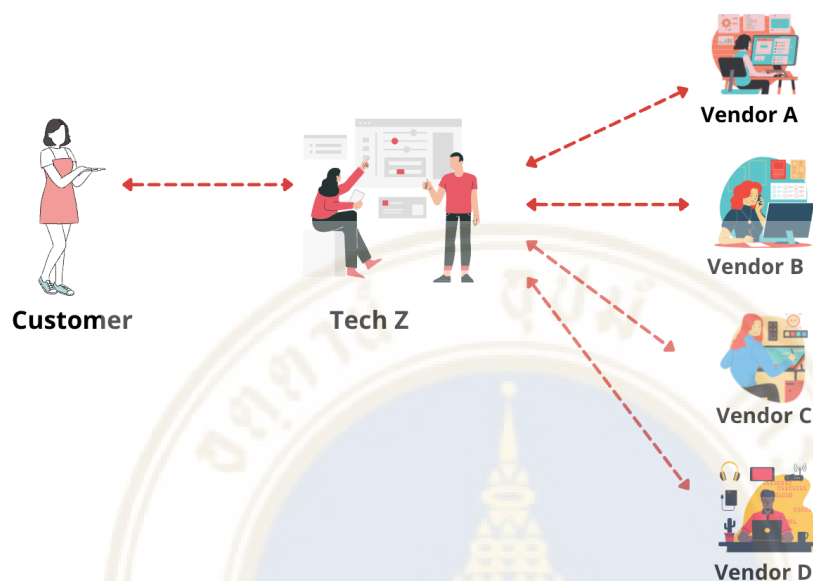
3.4.3 การแข่งขันของกลุ่มคู่แข่งในธุรกิจสายงานเดียวกัน (Rival Among Competitors): ระดับกลาง

- มีคู่แข่งกันในตลาดค่อนข้างหลากหลาย บางรายเป็นเว็บไซต์สำเร็จรูป บางรายเป็นพัฒนาขึ้นมาใหม่
- Online Marketing มีบริษัทต่าง ๆ ที่เป็นเจ้าตลาดอยู่ แต่ราคาค่อนข้างสูงเหมาะสำหรับ Corporate มากกว่า

3.4.5 การคุกคามจากสินค้าหรือการบริการทดแทน (Threat of Substitute Product): ระดับกลาง

- การเปลี่ยนจาก offline มาเป็น online ทำให้ลูกค้ามีตัวเลือกทดแทนน้อย เช่น เว็บไซต์, e-commerce, social media

3.5 Supply Chain Analyst



รูปภาพที่ 3.17 Tech z supply chain

3.5.1 Customer

- ลูกค้ามีความต้องการใช้บริการ อาจจะไม่มีความรู้ด้านไอที จึงจำเป็นต้องให้ผู้เชี่ยวชาญแนะนำให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย

3.5.2 Tech Z

- เนื่องจากเป็นตัวกลางในการสื่อสารระหว่าง ลูกค้า และ Vendor จำเป็นต้องมีทักษะในการสื่อสารและตรวจงานก่อนส่งให้ลูกค้าทุกครั้ง

3.5.3 Vendor

- เลือก Vendor ที่มีประวัติการทำงานดี ไว้วางใจได้ มีผลงานที่ดี
- Vendor แต่ละบริษัทมีความเชี่ยวชาญต่างกัน จึงควรเลือก Vendor ที่มีความถนัดและมีผลงานโดดเด่นในด้านนั้น
- ควรเซ็นสัญญา NDA เพื่อรักษาความลับของลูกค้า
- เพื่อป้องกันไม่ให้ทีมงาน จำเป็นต้องทำเอกสารสัญญาจัดซื้อจัดจ้าง ระหว่าง Tech Z กับ Vendor ระบุขั้นตอนการทำและส่งมอบงาน รวมถึงบริการหลังการขาย (MA)

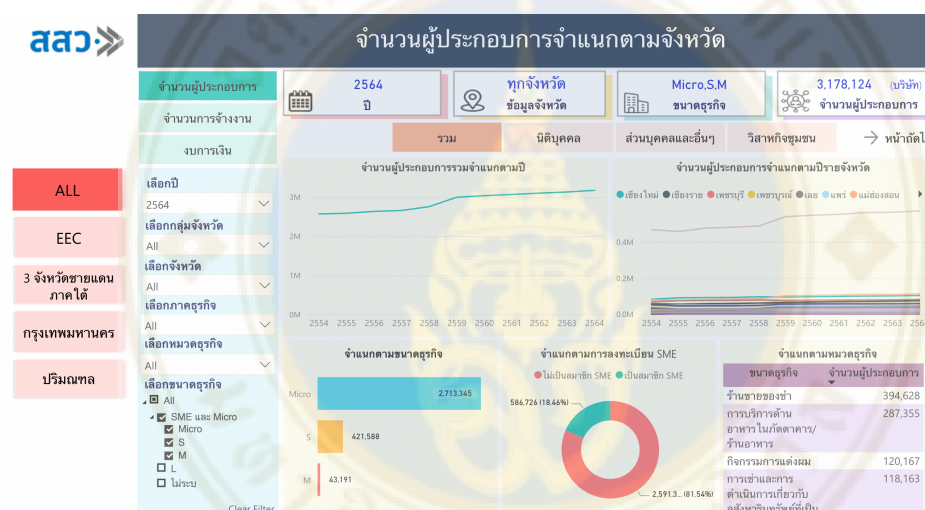
3.6 สรุปการวิเคราะห์ (Key Success factors)

ด้วยปัจจัยหลาย ๆ ด้าน ทั้งภายในและภายนอก รวมถึงผู้บริโภคที่มีพฤติกรรมการซื้อที่เปลี่ยนไป หันไปซื้อของออนไลน์มากขึ้น เพราะมีความง่าย สะดวกสบาย ไม่ต้องเดินทางไปซื้อเองที่ร้าน ประหยัดค่าเดินทาง ผู้ขายจึงจำเป็นต้องปรับตัวตาม จึงทำให้ผู้ประกอบการมีความต้องการในด้านเทคโนโลยีที่จะเข้าไปช่วยในการขับเคลื่อนธุรกิจให้เข้าสู่ออนไลน์ รวมถึงต้องการที่ปรึกษาที่จะคอยช่วยแก้ไข ให้คำแนะนำไม่ว่าจะด้านธุรกิจ ด้านการตลาด ด้านเทคโนโลยี ให้มีความแตกต่างโดดเด่นจากคู่แข่ง ซึ่งปัจจุบันมีการแข่งขันค่อนข้างสูง จึงเป็นโอกาสที่ทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด จะได้เข้ามาให้บริการในด้านนี้ โดยมีจุดเด่นในการให้บริการ คือ มีบริการที่หลากหลาย ครอบคลุมในที่เดียว มีบริการ 24 ชั่วโมง ให้ผู้ประกอบการสามารถจัดสรรเวลางานได้ดียิ่งขึ้น

บทที่ 4

แผนการตลาด

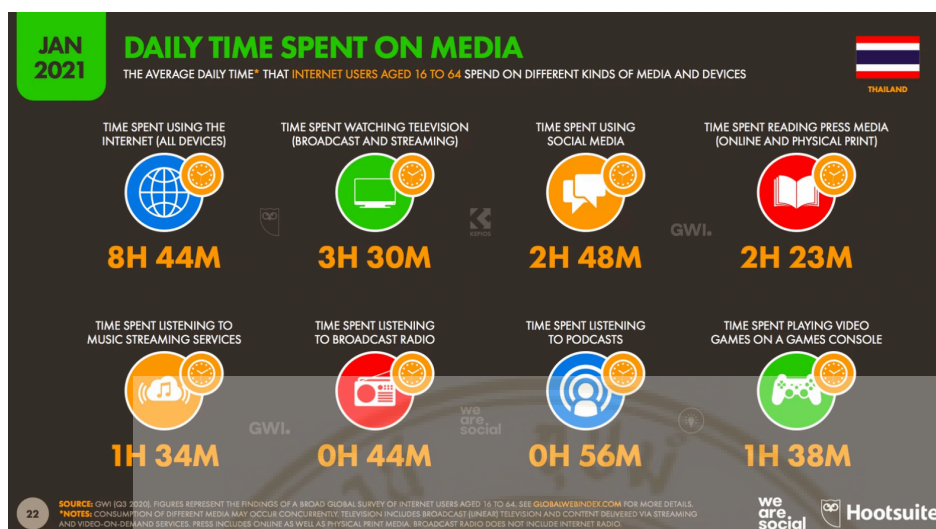
กลุ่มเป้าหมายหลักของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด เป็นผู้ประกอบการ SMEs รายย่อย และ ราย ข้อมูลจาก สสว. ระบุว่าในปี 2564 มีผู้ประกอบการ 3,178,124 บริษัท กรุงเทพมหานคร 571,350 บริษัท และปริมณฑล 318,302 บริษัท มีการเติบโตอย่างต่อเนื่อง



รูปภาพที่ 4.1 ภาพแสดงจำนวนผู้ประกอบการในประเทศไทยปี 2564

4.1 Marketing Research

ผลสำรวจจากรายงาน Digital Stat Thai 2021 จาก We Are Social ระบุว่า โดยเฉลี่ยคนไทยออนไลน์วันละ 8 ชั่วโมง 44 นาทีในปี 2021 ส่งผลให้ผู้ประกอบการปรับตัวเข้าสู่ออนไลน์มากยิ่งขึ้น เพื่อปรับตัวตามผู้บริโภค



รูปภาพที่ 4.2 ภาพแสดงผลสำรวจจากรายงาน Digital Stat Thai 2021

Kiatnakin ระบุว่า E-Commerce ส่งผลให้ธุรกิจเกี่ยวเนื่องได้รับประโยชน์ เช่น โฆษณาออนไลน์ ซึ่งบริการอื่น ๆ ของบริษัทจะมี ตัดต่อรูปภาพ สร้าง Content ก็จะมาตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ ช่วยส่งเสริมการตลาดออนไลน์ให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีส่วนร่วมในการดำเนินธุรกิจของตนอย่างเต็มที่ มีความยืดหยุ่นและความคล่องตัวในการดำเนินธุรกิจ มีความพยายามที่จะพัฒนากระบวนการผลิตสินค้าและบริการของตนและมีความกระตือรือร้นที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ เพื่อให้สามารถตอบสนองต่อความต้องการที่หลากหลายของผู้บริโภค อย่างไรก็ตาม ยังไม่สามารถนำการตลาดออนไลน์มาใช้ให้เกิดประโยชน์ทางการตลาดและการดำเนินธุรกิจได้อย่างเต็มที่ ผู้ประกอบการมีความต้องการที่จะทำการตลาดออนไลน์ เพื่อผลิต พัฒนาสินค้า และบริการของตนให้มีคุณภาพและตอบสนองความต้องการของลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น การใช้ประโยชน์จากการตลาดออนไลน์ช่วยลดต้นทุนในการดำเนินงานด้านต่าง ๆ ทำให้ผู้ประกอบการสามารถตั้งราคาผลิตภัณฑ์ของตนในราคาที่แข่งขันได้ การตลาดออนไลน์เป็นปัจจัยที่มีระดับความสำคัญสูงสุดในการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน เนื่องจากผู้บริโภคมีแนวโน้มในการค้นหาข้อมูลต่าง ๆ ผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้งทำการค้นคว้าเพื่อหาข้อมูลของสินค้าและบริการที่ตนต้องการเพื่อทำการเปรียบเทียบทั้งทางด้านคุณภาพและราคา เวลาและสถานที่ในการจำหน่าย และรูปแบบของการส่งเสริมการตลาด ฯลฯ โดยช่องทางออนไลน์ที่ได้รับความนิยม เช่น เว็บไซต์ สื่อสังคมออนไลน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งกับการหาข้อมูลดังกล่าวด้วยการใช้โทรศัพท์มือถือที่เป็น

สมาร์ตโฟน ซึ่งสามารถทำได้อย่างสะดวก รวดเร็ว ตลอดเวลา ยิ่งทำให้ผู้บริโภคสามารถใช้ช่องทางออนไลน์ได้สะดวกมากยิ่งขึ้นในทุกเวลาที่ต้องการ (ส่วนประสมการตลาดของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จังหวัดนนทบุรี, 2563)

บริษัทจะมี package ที่แตกต่างกันออกไปตามเทคโนโลยีที่ใช้พัฒนา จำนวนหน้า ฟังก์ชันต่าง ๆ รวมถึงคุณภาพของผลงานที่ออกมา ส่วนมากจะแก้ไขหลังการขายได้จำนวนจำกัด แต่ทางบริษัทเทคโนโลยี จำกัด ให้ลูกค้าแก้ไขได้ตลอด เพื่อช่วยให้ content หรือสินค้าในเว็บไซต์อัปเดตใหม่อยู่เสมอ

4.2 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)

4.2.1 Orange-thailand

เป็นบริษัทด้านไอทีรวมถึงการตลาดออนไลน์ ก่อตั้งในปี 2550 กลุ่มลูกค้าที่เคยร่วมงานด้วย อยู่ในกลุ่มอุตสาหกรรมน้ำมัน โรงพยาบาล ธนาคาร ความสวยความงาม และอื่นๆ ในการให้บริการจะมีพัฒนาเว็บไซต์ โฆษณาแอปพลิเคชัน การตลาดออนไลน์ ติดต่อบริการได้ 24 ชั่วโมง



รูปภาพที่ 4.3 ภาพโลโก้ orange-thailand

การกำหนดราคา:

- เว็บไซต์บริษัท: 35,000++
- เว็บไซต์ E-Commerce: 69,000++
- โฆษณาแอปพลิเคชัน: ไม่ระบุราคา
- การตลาดออนไลน์: ไม่ระบุราคา

4.2.2 SME Easy

บริการของ SME โดยเฉพาะ มีบริการที่หลากหลายทั้งเว็บไซต์ และ Online marketing เช่น Google Ads, Facebook Content Marketing, Video Content Marketing



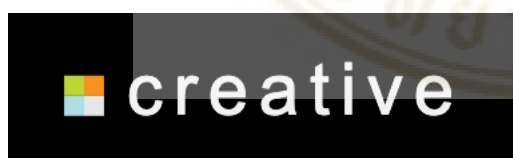
รูปภาพที่ 4.4 ภาพโลโก้ SME Easy

การกำหนดราคา:

- เว็บไซต์บริษัท: 25,000++
- เว็บไซต์ E-Commerce: 35,000++
- Google Ads: 5,000++
- Facebook Content Marketing: 12,000++
- Facebook Ads: 5,000++

4.2.3 Creative Plus One Group

เป็นบริษัทที่เน้นบริการด้านเว็บไซต์เป็นหลัก มีในส่วนของทำเว็บไซต์ e-learning กวดวิชา ดิวเตอร์ ไม่มีบริการเกี่ยวกับโฆษณาแอปพลิเคชัน หรือ การทำการตลาดออนไลน์



รูปภาพที่ 4.5 ภาพโลโก้ Creative Plus One Group

การกำหนดราคา:

- เว็บไซต์บริษัท: 60,000++
- เว็บไซต์ E-Commerce: 70,000++

4.2.4 Make Web Easy

ให้บริการ เว็บไซต์ มีบริการการตลาดออนไลน์ และบริการ SMS อย่างครบวงจร ให้กับทุกประเภทของธุรกิจ ตั้งแต่ธุรกิจขนาดเล็กจนถึงธุรกิจขนาดใหญ่ ด้วยการพัฒนาเทคโนโลยีสารสนเทศอย่างต่อเนื่อง ก่อตั้งเมื่อปี 2550 มี Headquarter ที่อิน โดนีเซีย








รูปภาพที่ 4.6 ภาพโลโก้ Make Web Easy

การกำหนดราคา:

- เว็บไซต์บริษัท: 69,000++
- เว็บไซต์ E-Commerce: 89,000++
- SEO Suggestion: 18,900++
- LINE Official Account: 6,500++

4.3 การวิเคราะห์รายละเอียดเรื่องผลิตภัณฑ์และการออกแบบ (Design Research)

การทำแบบสอบถามโดยสร้างออกแบบโบรชัวร์สำหรับบริการของ บริษัท เทคแซด จำกัด เพื่อประเมินความเป็นไปได้ของ Service ที่มีว่าตรงกับความต้องการของลูกค้าหรือไม่ อย่างไร โดยจะออกแบบเป็น 2 ส่วน คือ ด้านหลัง กับ ด้านหลัง

| | | |
|---|---|--|
|  <h2>Tech Z</h2> <p>ทางบริษัทมีทีมงานมืออาชีพ การันตีคุณภาพในทุกๆ ชิ้นงานของบริการ มีผู้เชี่ยวชาญให้คำแนะนำปรึกษา เกี่ยวกับการพัฒนาเว็บไซต์ การสร้าง Content ถ่ายรูปภาพ/วิดีโอ นำเสนอสินค้าและบริการให้มีความน่าสนใจ และมีบริการออกแบบ Logo</p> <p>มีบริการออกแบบเว็บไซต์และ Logo ให้เหมาะสมกับงบประมาณ ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจของคุณมีความเจริญรุ่งเรือง ก้าวหน้าอย่างก้าวกระโดดสู่ความมั่นคงและยั่งยืน</p> |  <h2>Website</h2> <p>บริการออกแบบและเว็บไซต์ให้ตรงกับกลุ่มผู้ใช้งาน โดยมีผู้เชี่ยวชาญให้คำแนะนำ ครอบคลุมศาสตร์ของธุรกิจมาช่วยเสริมดวง ช่วยให้คุณธุรกิจเจริญรุ่งเรือง</p>  <h2>Content Marketing</h2> <p>บริการสร้างเนื้อหาที่ตอบโจทย์กับกลุ่มเป้าหมาย สามารถนำไปใช้ใน Website, Facebook, IG เพื่อเพิ่ม Engagement กับลูกค้า</p> |  <h2>Photo/Video</h2> <p>บริการตัดต่อรูปถ่าย/วิดีโอ เพิ่มความสวยงาม ดึงดูดผู้ซื้อ เพื่อใช้เผยแพร่ในช่องทางออนไลน์</p>  <h2>Logo</h2> <p>ออกแบบ Logo ให้สะท้อนเอกลักษณ์ของแบรนด์ออกมาให้มากที่สุด โดยจะใช้ศาสตร์ของวงจรมายช่วยในการออกแบบ</p> |
|---|---|--|

รูปภาพที่ 4.7 ภาพด้านหน้าโบรชัวร์

| | | |
|--|--|--|
| <h2>Website</h2>  | <h2>Content Marketing</h2>  | <h2>Photo/Video</h2>  <h2>Logo</h2>  |
|--|--|--|

รูปภาพที่ 4.8 ภาพด้านหลังโบรชัวร์

จากการสอบถามเกี่ยวกับข้อมูลผลิตภัณฑ์มีคำถามและข้อเสนอแนะจากผู้ตอบแบบสอบถาม ดังนี้

โบรชัวร์น่าสนใจหรือไม่ อย่างไร

- อ่านง่าย เขียนครบถ้วน
- การออกแบบไม่ได้ดูโดดเด่นเรื่องสวยงาม
- ดูเป็นการ์ตูนไปหน่อย เหมือนเพิ่งเปิดใหม่มาก ๆ
- Portfolio ไม่ได้โดดเด่น ถ้าอ้างเกรงว่าจะไม่ได้คุณภาพ
- ไม่มีราคาบอก
- ไม่ได้ระบุประสบการณ์ของบริษัท
- ไม่มีภาพประกอบของผลงานจริง

บริการสวยงามน่าสนใจไหม

- จาก 3 ใน 4 บริษัทที่มีความคิดเห็นว่าสวยงามน่าสนใจ เชื่อว่าคนเราเก่งไม่พอ ต้องเฮงด้วย แต่อีก 1 บริษัทรู้สึกเฉยๆ

ราคาเริ่มต้นรับได้ไหม

- **Website 30,000++:** เป็นราคาที่รับได้ แต่เคยเจอถูกกว่านี้ แต่ปรับแต่งไม่ค่อยได้มาก เพราะเป็นแบบ Template บางบริษัทไม่มีบริการหลังการขาย
- **Photo/Video 500++:** ราคานี้ถือว่าดีเลย รับได้ สามารถทำได้บ่อย
- **Content Marketing 500++:** รับได้ ช่วยทำให้สื่อสารได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากขึ้น
- **Logo 5,000++:** รับได้ เนื่องจากมีบริการสวยงามเข้ามาเสริมด้วย

บริการที่ใช้เร็วๆ นี้

- Photo/Video
- Website

ข้อเสนอแนะเพิ่มเติม

- ควรทำเกี่ยวกับบริการยิง Ads Facebook, IG, SEO
- ควรใส่รูปภาพตัวอย่าง เว็บไซต์ Logo ให้โดดเด่นกว่านี้
- ควรเพิ่มตัวอย่างเว็บไซต์ทำแบบจริง ๆ ไม่ต้องดูดีมาก เพิ่มความน่าเชื่อถือ
- รูปภาพตัวอย่าง ถ้าเป็นผลงานจริง จะดึงดูดลูกค้ามากขึ้น
- หากผลงานโดดเด่นสามารถปิดการขายได้เลย

- ควรใส่รูปคนพนักงานจริงที่กำลังทำงาน เป็นสถานที่จริง เน้น Real โຕ้ะไม่ต้องเรียบร้อยจะทำให้ดูโปร เรายู้าบริษัทมีอยู่จริง
- ควรเพิ่มชื่อบริษัทลูกค้าที่เคยใช้บริการ
- ควรระบุบริการหลังการพัฒนาเว็บไซต์ ช่วยอัปเดตข้อมูล แนะนำสิ่งที่ต้องเพิ่มเติม

4.4 การศึกษารายละเอียดเชิงลึกของผู้บริโภค (Consumer Research)

4.4.1 บริษัทสลิดกัน



รูปภาพที่ 4.9 ภาพโลโก้ สลิดกัน

| | |
|--------------|----------------------------|
| ประเภท | : อาหารสด (ปลา) |
| อายุธุรกิจ | : 8 ปี |
| ยอดขาย | : 3,000 - 4,000 ชิ้น/เดือน |
| รูปแบบธุรกิจ | : B2B, B2C |

เคยใช้บริการตัดต่อรูปภาพ สร้าง content ออกแบบโลโก้ ได้ให้ความคิดเห็นว่าบริการที่ใช้นั้นส่งมอบงานตรงเวลา แต่ราคาค่อนข้างสูง ชิ้นงานออกมาไม่ได้ตามที่คาดหวังที่สุด

4.4.2 บริษัทคำโต



รูปภาพที่ 4.10 ภาพโลโก้ คำโต

ประเภท : Food delivery (หมูเกาหลี)

อายุธุรกิจ : 10 เดือน

ยอดขาย : 300 - 350 ก่อตั้ง/เดือน

รูปแบบธุรกิจ : B2C

ยังไม่เคยใช้บริการอะไร เนื่องจากเจ้าของกิจการเรียนจบด้านไอที แต่ก็ยังให้ความสำคัญกับการนำเสนอสินค้าบน Social media อย่างมาก เพราะจะช่วยให้สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มาก หากต้องการปรับปรุงอยากได้อัลบั้มรูปภาพเพื่อให้ลูกค้าได้เข้ามาดูสินค้า

4.4.3 บริษัท Sport Export Group



รูปภาพที่ 4.11 ภาพโลโก้ Sport Export Group

ประเภท : เสื้อผ้า ชุดกีฬา

อายุธุรกิจ : 8 ปี

ยอดขาย : 6,000 - 10,000 ชิ้น/เดือน

รูปแบบธุรกิจ : B2B, B2C

เคยใช้บริการพัฒนาเว็บไซต์ ตัดต่อรูปภาพ ผู้ให้บริการติดต่อประสานงานได้ง่าย แต่
เว็บไซต์ที่พัฒนาไม่รองรับ Responsive สำหรับ tablet mobile

4.4.4 บริษัท บจก. เอสยูยู กรุป



รูปภาพที่ 4.12 ภาพโลโก้ บจก. เอสยูยู กรุป

| | |
|--------------|----------------------------|
| ประเภท | : เสื้อผ้าแฟชั่นผู้หญิง |
| อายุธุรกิจ | : 8 ปี |
| ยอดขาย | : 1,000 - 1,500 ชิ้น/เดือน |
| รูปแบบธุรกิจ | : B2C |

เคยใช้บริการตัดต่อรูปภาพ ออกแบบโลโก้ ผลงานออกมาได้ตามที่ต้องการ คุณดี ทันสมัย

ผลสรุปการสัมภาษณ์

จากการสัมภาษณ์ในส่วนของเว็บไซต์จะเห็นได้ว่ายังมีความต้องการในบริษัทที่มีฐานลูกค้าจำนวนมาก เพื่อช่วยเพิ่มช่องทางการขายและเพิ่มความน่าเชื่อถือ มีบริษัทที่มีโอกาสพัฒนาปรับปรุงเว็บไซต์เร็ว ๆ นี้ เนื่องด้วยระบบเดิมไม่รองรับ Responsive และต้องการในส่วนของ อัลบั้มรูปภาพ เพื่อนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้า สำหรับบริการอื่น ๆ ยังเป็นที่ต้องการเช่นกัน เพราะผู้ประกอบการมีสื่อ Social หลากหลายช่องทาง ต้องการนำเสนอรูปภาพ นำเสนอเนื้อหาที่ดีให้ตรงกับกลุ่มลูกค้า และยังมีความต้องการในส่วนของการทำการตลาดออนไลน์ และอยากให้มึบริการที่มีคุณภาพ จึงนำมาปรับปรุงกับ Service เพื่อที่จะรองรับการบริการของลูกค้ามากขึ้น

4.5 Marketing Plan

การทำตลาดเริ่มจากการหาลูกค้าทางกลุ่ม SMEs ใน Facebook Group ซึ่งจะเป็น ศูนย์รวมของกลุ่มผู้ประกอบการที่ให้คำแนะนำ บริการเรื่องธุรกิจ เราสามารถเข้าไปเป็นส่วนหนึ่งในการ ให้ความรู้กับผู้ประกอบการให้เห็นความสำคัญของการปรับตัวเข้าสู่ออนไลน์ พร้อมทั้งแนะนำบริการที่ เรามีให้กับผู้ประกอบการได้ลองเข้ามาใช้บริการ เน้นการเข้าถึงง่าย เป็นกันเอง ให้ผู้เชี่ยวชาญแนะนำ และคำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการ ส่งผลทำให้ผู้ประกอบการเปิดใจ และกล้าที่จะลงทุนในธุรกิจ คุ่ม ค่าที่จะลงทุน

ออกแบบการให้บริการ อ้างอิงจากความต้องการของผู้ประกอบการจากวิเคราะห์โอกาส อุตสาหกรรม ตลาด รวมถึงการสัมภาษณ์จากผู้ประกอบการ จะแบ่งออกเป็น 10 รูปแบบ ดังนี้

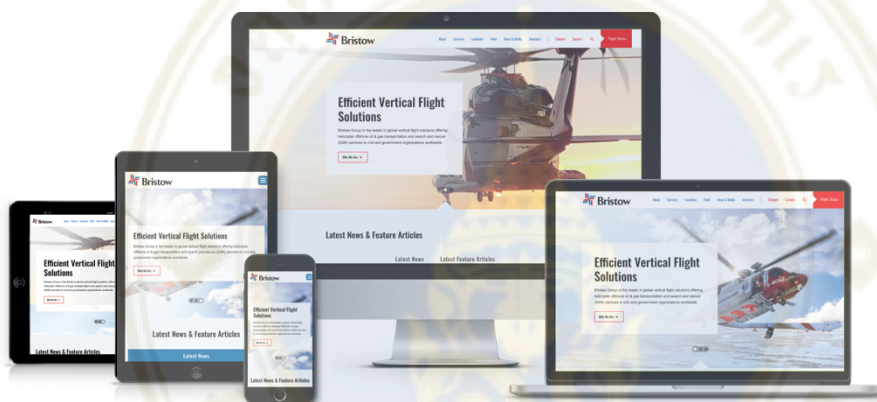
4.5.1 เว็บไซต์บริษัท

ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับ

- ช่วยส่งเสริม ศักยภาพด้านการแข่งขันด้านธุรกิจ
- ช่วยเผยแพร่ข้อมูลและข่าวสารต่างๆ ให้เป็นที่รู้จักกันอย่างแพร่หลาย
- ช่วยให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้า หรือกลุ่มผู้ใช้บริการ ได้อย่างได้มากหลาย
- สามารถให้บริการต่างๆ ที่สะดวกสบาย ทันสมัย และรวดเร็วที่สุด
- ช่วยสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับธุรกิจ มีความน่าเชื่อถือ เพิ่มมากขึ้น
- ช่วยลดค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางธุรกิจ
- ช่วยเพิ่มยอดขายให้กับธุรกิจ
- เป็นการแนะนำบริษัทเบื้องต้น ที่ทำให้ลูกค้าได้เข้าถึง เป็นอันดับแรก
- ช่วยส่งเสริมศักยภาพการแข่งขันในด้านธุรกิจ
- สามารถให้คำแนะนำต่างๆ เกี่ยวกับสินค้าและบริการแก่ลูกค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง โดยไม่ต้องรอร้านเปิดให้บริการ
- ช่วยให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้า หรือผู้ใช้บริการเป้าหมายได้ทุกวัน ตลอด 24 ชั่วโมง และทั่วโลก
- สามารถนำข้อมูลผู้ใช้งานเว็บไซต์มาวิเคราะห์เพื่อต่อยอดทำการตลาดออนไลน์ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ช่วยเพิ่มโอกาสในการปิดการขายได้มากขึ้น

ส่วนประกอบพื้นฐาน

- หน้าแรก (Home): นำเสนอภาพรวมของบริษัท
- เกี่ยวกับ (About Us): นำเสนอข้อมูลบริษัท
- สินค้าบริการ (Service): นำเสนอ Package สินค้าและบริการ
- บทความ (Blog): นำเสนอบทความหรือความรู้เกี่ยวกับสินค้า/บริการให้ผู้ใช้งาน
ได้ทราบและนำไปปรับใช้
- โปรมอชัน (Promotion): นำเสนอโปรมอชันส่วนลดพิเศษให้กับผู้ใช้งานได้ทราบ
- ติดต่อ (Contact Us): ใส่ข้อมูลที่ติดต่อบริษัทให้ผู้ใช้งานได้ติดต่อสอบถามเพิ่มเติม



รูปภาพที่ 4.13 ภาพตัวอย่างบริการเว็บไซต์บริษัท

ขั้นตอนในการพัฒนา

- 1.) **Requirement:** รวบรวมเก็บข้อมูลต่างๆที่ใช้ในการทำเว็บไซต์เพื่อให้ลูกค้าได้รับดีไซด์ออกแบบเว็บไซต์ของตรงใจธุรกิจ พร้อมให้คำแนะนำจากทีมงานมืออาชีพ
- 2.) **Design:** ดีไซน์เว็บไซต์จากมืออาชีพที่มีประสบการณ์ให้บริการรับทำเว็บไซต์มาก
อย่างยาวนาน ทำให้ลูกค้าได้รับเว็บไซต์ที่ต้องการให้ได้มากที่สุด รวมถึงการใช้งาน
ง่าย สวยงาม ไม่ซ้ำใคร และมีความละเอียดด้านงานออกแบบ UX/UI ปรับแต่งแก้ไข
ได้อย่างอิสระ
- 3.) **Coding:** เขียนเว็บไซต์และพัฒนาเว็บไซต์ด้วยเทคนิคที่จะช่วยให้เว็บไซต์มีการ
ทำงานเว็บไซต์ที่ใช้งานง่าย สวย และยังคงรองรับการใช้งานทุกอุปกรณ์

- 4.) **CMS:** ระบบการจัดการหลังบ้านที่ใช้งานง่าย พร้อมคู่มือการใช้งาน ด้วยทีมงานที่ให้บริการรับทำเว็บไซต์มืออาชีพ ที่เข้าใจว่าลูกค้าต้องได้หลังบ้านที่ใช้ง่าย และ ตอบโจทย์ที่สุด
- 5.) **SEO:** เว็บไซต์ที่เราพัฒนานั้นรองรับการใช้งาน Search engine ที่จะช่วยให้เว็บไซต์สามารถติดหน้าแรกบน Google ได้พร้อมเพิ่มยอดขายให้ธุรกิจ
- 6.) **Service Mind:** ทีมงานเราพร้อมจะแก้ไขบั๊กที่พัฒนาเว็บไซต์ให้คุณทุกเมื่ออีกทั้งหากเว็บไซต์เกิดปัญหา สามารถให้ทางทีมเข้าไปช่วยเหลือได้ด้วยบริการที่จริงใจ

4.5.2 เว็บไซต์ E-Commerce

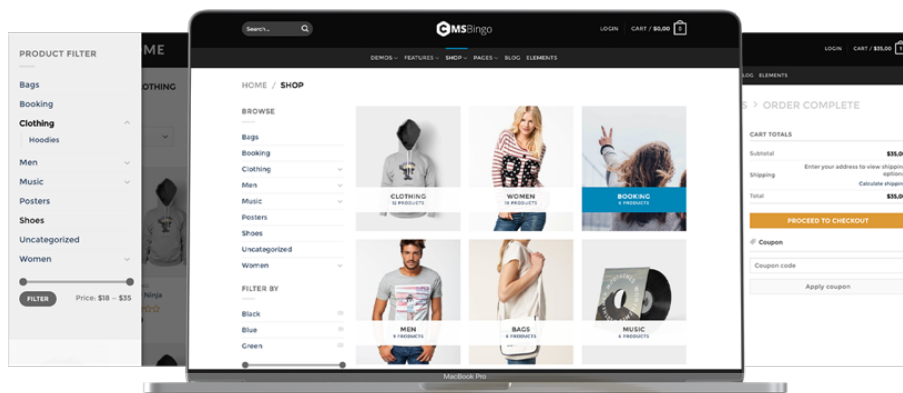
ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับ

- สื่อสารกับผู้บริโภคได้ง่ายด้วยอินเทอร์เน็ต: ด้วยระบบอินเทอร์เน็ตทำให้ผู้ประกอบการและผู้บริโภคสามารถแลกเปลี่ยนสิ่งที่ต้องการกันได้อย่างอิสระ
- บริหารจัดการสินค้าด้วยตัวเอง: ลดค่าใช้จ่ายด้านบุคลากร เนื่องจากมีเครื่องมือต่างๆ สามารถตอบโจทย์การทำงานค้าขายได้ทุกรูปแบบ เพียงแค่วิธีการทำงานจะต่างจากเดิม ทำให้ผู้ประกอบการสามารถควบคุมธุรกิจของตัวเองได้ด้วยตัวคนเดียว แต่ถ้ามองในระยะยาวการสร้างระบบให้ดำเนินไปเอง ก็เป็นปลายทางของการทำธุรกิจเช่นกัน
- มี Tool ที่ใช้สำรวจความต้องการของผู้บริโภค: ด้วยเครื่องมือต่างๆ ทำให้เข้าถึงความต้องการของผู้บริโภคเบื้องต้นได้ง่ายๆ ไม่ต้องออกไปทำการสำรวจด้วยตัวเอง แต่ก็ต้องอาศัยการคาดเดาพฤติกรรมผู้บริโภคจากผู้ประกอบการ อาจจะมองว่าเครื่องมือเหล่านี้บทบาทเป็นผู้ช่วยได้ในระดับหนึ่ง
- ไม่ต้องสต็อกสินค้าก่อน: ไม่จำเป็นจะต้องซื้อสินค้ามาเก็บแล้วรอขายเพื่อเอากำไรอีกต่อไป การทำธุรกิจแบบ E-Commerce จะเป็นลักษณะที่ เมื่อมีลูกค้าสั่งสินค้าเราถึงจะดำเนินการสั่งสินค้าและส่ง
- เลือกกลุ่มเป้าหมายที่จะทำการโฆษณาได้: ไม่จำเป็นจะต้องไปเสียเงินทำโฆษณาแพงๆ เพื่อให้คนเห็นเยอะๆ อีกต่อไป แทนที่จะทำแบบนั้น เลือกกลุ่มคนที่มีแนวโน้มจะสนใจสินค้าหรือการบริการของดีกว่า ซึ่งแพลตฟอร์มสามารถทำแบบนั้นได้สบาย แต่ก็ต้องมีค่าใช้จ่าย ซึ่งไม่มากหากเทียบกับการทำการตลาดแบบเดิมๆ

- **เปิดขายได้ตลอด 24 ชั่วโมง:** ตัดปัญหาเรื่องการเปิดปิดร้าน เพราะระบบออนไลน์ไม่มีวันหลับ ผู้บริโภคสามารถเข้าถึงสินค้าหรือบริการของเราได้ตลอด 24 ชั่วโมง แต่ก็ขึ้นอยู่กับความพร้อมทำการสื่อสารเพื่อแลกเปลี่ยนสินค้ากันเมื่อไหร่
- **เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้ทั่วโลก:** สามารถเข้าถึงผู้คนได้ทั่วโลกด้วยระบบอินเทอร์เน็ตขายของได้ทั่วโลกโดยไม่มีข้อจำกัด ซึ่งจะขึ้นอยู่กับความรู้เรื่องพฤติกรรมของกลุ่มเป้าหมายของผู้ประกอบการด้วย
- **นำข้อมูลการใช้งานมาวิเคราะห์:** สามารถนำข้อมูลผู้ใช้งานเว็บไซต์มาวิเคราะห์เพื่อต่อยอดทำการตลาดออนไลน์ให้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย ช่วยเพิ่มโอกาสในการปิดการขายได้มากขึ้น

คุณสมบัติของเว็บไซต์ E-Commerce

- **รองรับทุกอุปกรณ์:** ปรับเปลี่ยนหน้าตาเว็บไซต์ไปตามอุปกรณ์ของผู้ใช้งานทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็น PC, iPad, iPhone, Samsung เพื่อให้ข้อมูลสินค้ายังคงสวยงามอยู่ตลอดเวลา
- **จัดการ Order:** ระบบจัดการ Order ครบวงจร พร้อมมีสถานะต่างๆ กำกับ เพื่อให้สามารถติดตามลูกค้าได้อย่างแม่นยำไม่มีตกหล่นแม้แต่เจ้าเดียว
- **ชำระเงินได้หลายช่องทาง:** รองรับช่องทางการชำระเงินทุกรูปแบบในประเทศไทย ไม่ว่าจะเป็นบัตรเครดิต/เครดิต, Prompay, หรือเก็บเงินปลายทางก็ทำได้เช่นเดียวกัน
- **ระบบตะกร้าสินค้า:** มีระบบตะกร้าสินค้าที่ใช้งานง่ายทั้งดูรายละเอียดและการสั่งซื้อพร้อมคำนวณจำนวนและราคาสินค้าทั้งหมดพร้อมค่าจัดส่ง
- **มี Report ให้:** มีระบบ Report หลังบ้านติดตามยอดขาย ช่วยให้ทราบว่ามีสินค้าตัวไหนปัง-ตัวไหนแป้ก ช่วงไหนขายดี เพื่อนำไปวางแผนออกโปรโมชั่นที่โดนใจให้แก่ลูกค้าที่มาซื้อสินค้าหรือใช้บริการ
- **รองรับ Marketing:** วางแผนโครงสร้างเว็บไซต์และฟังก์ชันการใช้งานโดยนักการตลาดโดยตรง ทำให้เว็บไซต์รองรับ SEO อย่างเต็มที่พร้อมทั้งนำไปโฆษณาได้เลย
- **ครอบคลุมทุกการขนส่ง:** เชื่อมต่อกับทุกการขนส่งเจ้าดังในไทย ไม่ว่าจะเป็นไปรษณีย์ไทย, Kerry, DHL เพิ่มตัวเลือกให้ทั้งผู้ซื้อและผู้ขาย
- **ระบบ Filter สินค้า:** ผู้ใช้งานสามารถเรียงและเลือกดูสินค้าได้ตามความต้องการ ไม่ว่าจะเป็น ตามความนิยม, ตามราคาสินค้า, ชื่อสินค้า หรือแม้แต่ลำดับสินค้าล่าสุด

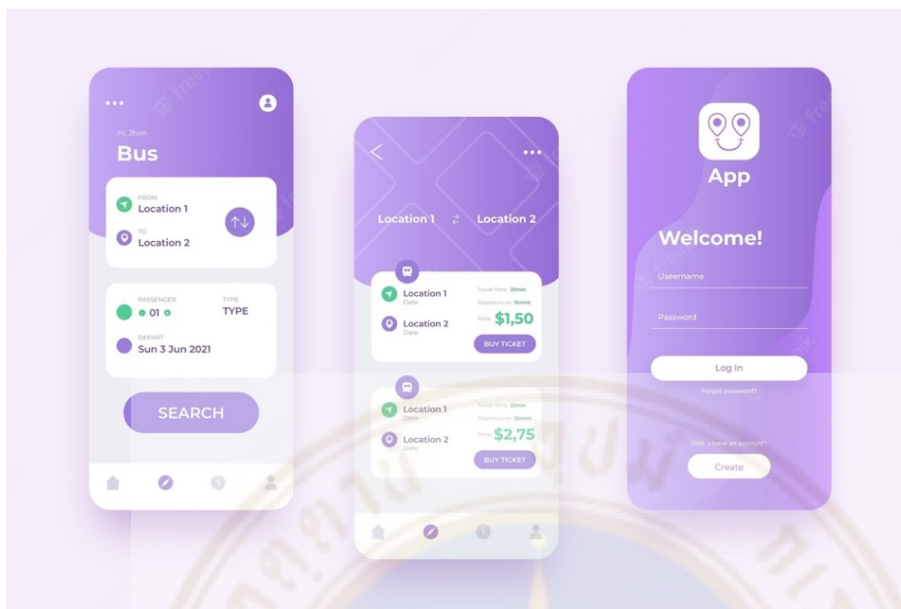


รูปภาพที่ 4.14 ภาพตัวอย่างบริการเว็บไซต์ E-Commerce

4.5.3 โมบายแอปพลิเคชัน (Mobile Application)

ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับ

- **Branding:** สร้างการจดจำของแบรนด์ เพราะจะได้รับ Mobile App ที่เป็นของธุรกิจ ทำให้ลูกค้าเข้าถึงได้เพียงแค่คลิกเดียว หมดปัญหาการเข้าถึง Website ที่ยุ่งยากผ่าน URL
- **Push Notification:** ส่งข้อความสั้น Notification Message ที่ต้องการแจ้งข่าวสาร หรือ โปรโมชันต่าง ๆ ให้กับลูกค้าได้อย่างทั่วถึง เปรียบเสมือนการส่ง SMS แบบไม่มีค่าใช้จ่าย ลูกค้าได้รับข้อความเตือนแม้ไม่ได้เปิด Application อยู่
- **Increase Revenue:** เพิ่มยอดขายธุรกิจ ด้วยการนำเสนอโปรโมชันดี ๆ ให้กับลูกค้า / สมาชิก ผ่านระบบ Coupon โดยมีขั้นตอนการใช้งาน Coupon ที่ง่ายคายน Mobile Application
- **Member Database:** จะได้รับฐานข้อมูลสมาชิก ที่เข้ามาใช้ Application โดยสามารถนำข้อมูลลูกค้าต่าง ๆ เช่น เพศ อายุ ความสัมพันธ์ระหว่างเพศกับอายุ ไปใช้ในการวิเคราะห์สำหรับออกโปรโมชันใหม่ได้
- **New Media:** เป็นช่องทางใหม่ในการมีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าได้รวดเร็วและแพร่หลายมากยิ่งขึ้น เช่น การรับและใช้งาน Coupon ผ่านเทคโนโลยี QR Code เป็นต้น
- **Report & Statistics:** ระบบรายงานและสถิติการใช้งาน Mobile Application ไม่ว่าจะเป็นฐานข้อมูลสมาชิก หรือรายงานการใช้งาน Coupon ในรูปแบบภาพรวม รายวัน/เดือน/ปี และคูประวัติเป็นรายบุคคล



รูปภาพที่ 4.15 ภาพตัวอย่างบริการ โมบายแอปพลิเคชัน

4.5.4 สร้างคอนเทนต์

ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับ

- **เพิ่มการมองเห็นและการรับรู้แบรนด์:** ถ้าเนื้อหาของ Content ดี น่าสนใจ คนจะ Like, Share และ Comment ทำให้อัตราการมองเห็นและรู้จักแฟนเพจเพิ่มมากยิ่งขึ้น กลุ่มเป้าหมายเข้ามาในเพจมากยิ่งขึ้นและลูกค้ารับรู้ได้ถึงแบรนด์สินค้าหรือบริการมากยิ่งขึ้นตามไปด้วย
- **ช่วยสร้างภาพลักษณ์ให้ธุรกิจ:** Content ที่น่าสนใจจะช่วยให้กลุ่มเป้าหมายรับรู้ได้ว่า บริษัทของผู้ประกอบการมีความเป็น Professional ในเรื่องสินค้า ในเรื่องของบริการที่เรากำลังทำอยู่ เช่น ขายเครื่องสำอาง ต้องแสดงให้เห็นว่าเราคือมืออาชีพ เข้าใจเรื่องผิวหน้า สภาพผิว รู้จักวิธีป้องกัน และรักษาผิวหน้าเป็นอย่างดี ลูกค้าก็จะมั่นใจว่าคือ “ตัวจริง” ในด้านนี้
- **ช่วยเพิ่มลูกค้าและยอดขาย:** Content ดี ยอดขายก็จะตามมา Content จะเป็นเหมือน Sale ที่ขายแทนพนักงานและลูกค้าเองก็จะเป็นผู้ที่ช่วยเราขายเพราะการบอกต่อกลายเป็น Viral Content ผลลัพธ์ที่กลับมาก็คือจำนวนลูกค้าและยอดขายที่เพิ่มขึ้น

- **พัฒนาความสัมพันธ์และสร้างแฟนเพจที่ยั่งยืน:** เมื่อมีผู้คนสนใจ Content และ Like แฟนเพจก็เป็นการสร้างความสัมพันธ์กับแฟนเพจและมีโอกาสพัฒนาไปเป็นลูกค้าได้ในอนาคต
- **ช่วย SEO ของธุรกิจให้อันดับสูงขึ้น:** การทำ content ให้น่าสนใจและเป็นประโยชน์แก่ผู้อ่าน ทำให้ Google รู้จักและ Rank เว็บไซต์สูงขึ้น ทำให้ติดอันดับดี ๆ บนหน้า Google Search

ช่องทางการนำเสนอ Content

- **Facebook content:** บทความใน Facebook จะเป็นบทความที่เขียนออกมาให้ตรงกับ ความสนใจของกลุ่มเป้าหมาย เพื่อให้เกิดการมีส่วนร่วมสูงสุด เช่น ถ้าเปิดเพจเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เสริมความงามที่ทำมาจากดอกไม้ญี่ปุ่น การเขียนบทความเกี่ยวเรื่องดอกไม้ญี่ปุ่นมีประโยชน์อย่างไร หรือบทความเกี่ยวกับด้านสุขภาพและความงามก็จะช่วยเพิ่มคุณค่าแบรนด์ของคุณในสายตาลูกค้าได้เป็นอย่างมาก
- **Instagram content:** งานดีไซน์ที่เป็นเอกลักษณ์ โดดเด่น และไม่เหมือนใคร สร้างภาพลักษณ์แบรนด์ให้น่าสนใจ ดึงดูดสายตา และมีสไตล์ยิ่งขึ้น ด้วยภาพกราฟิกสวยๆ และคอนเทนต์ดี ๆ ที่ออกแบบมาให้เหมาะกับอินสตาแกรมโดยเฉพาะ
- **Website content:** บทความที่ลงใน Website จะเป็นสินค้าหรือบริการ โดยเฉพาะธุรกิจของลูกค้าและไม่มีซ้ำกับที่ใดในโลก มุ่งเน้นไปที่การอธิบายประโยชน์, วิธีการใช้สินค้าหรือบริการ การลงบทความใน Website นั้นจะช่วยในเรื่องของ SEO ซึ่งช่วยดึงคนเข้าเว็บไซต์เรามากขึ้น ถ้าหากใส่รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าหรือบริการของคุณได้ดี น่าดึงดูดก็จะช่วยให้ผู้ที่เข้ามาชมเว็บไซต์ตัดสินใจง่ายขึ้น และเพิ่มโอกาสการปิดยอดขายด้วยเช่นกัน

4.5.5 ตัดต่อรูปภาพ

ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับ

- ภาพที่โดดเด่น และมีสไตล์เฉพาะตัว สามารถเข้าถึงอารมณ์ที่ต้องการสื่อ
- ภาพที่เห็นสินค้า หรือ บริการที่ชัดเจน จะช่วยเพิ่มโอกาสให้ลูกค้าตัดสินใจในการซื้อได้ดียิ่งขึ้น
- ทำให้สินค้าหรือบริการน่าสนใจยิ่งขึ้น
- เพิ่มภาพลักษณ์ให้กับธุรกิจ
- สามารถนำรูปภาพไปทำการตลาด เผยแพร่ได้หลาย



รูปภาพที่ 4.16 ภาพตัวอย่างบริการตัดต่อรูปภาพ

4.5.6 Search Engine Optimization (SEO)

ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับ

- **เว็บไซต์ติดหน้าแรก:** คนส่วนใหญ่กว่า 75% คลิกเฉพาะเว็บไซต์ที่ติดอันดับหน้าแรกเท่านั้น! ยิ่งทำอันดับได้ดีเท่าไร ก็จะมีดึงดูดผู้คนเข้าเว็บไซต์มากขึ้น
- **สร้างลูกค้าได้ง่ายๆ:** หากทำ SEO อย่างถูกต้อง นั้นแสดงว่าคนที่ Search เจอเว็บไซต์ มีความสนใจใน Keyword เหล่านั้น อยู่แล้วในระดับหนึ่ง จึงทำให้ง่ายมากที่จะเปลี่ยนคนเหล่านั้นให้กลายเป็น "ลูกค้า"
- **อันดับติดทนนาน:** การทำ SEO เป็นการทำการตลาดในระยะยาว ถ้าทำ SEO กับ Tech Z ก็มั่นใจได้เลยว่า อันดับของเว็บไซต์ติดทนนานแน่นอน
- **ลดค่าใช้จ่ายในระยะยาว:** การทำ SEO จะช่วยทำให้ผู้คนค้นหาเว็บไซต์เจอได้มากยิ่งขึ้น ซึ่งจะช่วยลดค่าใช้จ่ายในการทำโฆษณาได้มากมหาศาล



รูปภาพที่ 4.17 ภาพตัวอย่างประกอบบริการ SEO

4.5.7 บริหารจัดการ Line Official

ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับ

- **เข้าถึงลูกค้าได้ง่ายขึ้น:** ด้วยฟังก์ชัน Broadcast และ 1:1 / Group Chat Mode (พูดคุยกับลูกค้าโดยตรง ทั้งแบบเดี่ยวและกลุ่ม) ช่วยให้สามารถสื่อสารกับกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการได้ชัดเจนและรวดเร็วยิ่งขึ้น
- **สร้างคอนเทนต์ได้สวยงาม:** ร้านค้าสามารถออกแบบคอนเทนต์ให้สวยงามและดึงดูดลูกค้าได้ดียิ่งขึ้นด้วยฟังก์ชัน Rich Content เพราะสามารถสร้างได้ทั้งคอนเทนต์ในรูปแบบของรูปภาพ วิดีโอ และแบบเมนูคลิก ช่วยเพิ่มโอกาสสร้างยอดขายได้ดียิ่งขึ้น
- **รับรู้ความต้องการของลูกค้า:** ร้านค้าสามารถทำโพลสำรวจความคิดเห็นของลูกค้าที่มีต่อสินค้าหรือบริการได้ และนำไปปรับใช้กับธุรกิจหรือบริการให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มเป้าหมายมากยิ่งขึ้น
- **สร้างความจงรักภักดีต่อแบรนด์:** ระบบคูปองส่วนลดและบัตรสะสมแต้มถือเป็นอีกหนึ่งฟังก์ชันที่มีประโยชน์มากในการทำให้กลุ่มเป้าหมายมีความประทับใจในแบรนด์ และมีโอกาสกลับมาซื้อซ้ำเพื่อสะสมแต้มแลกกับของรางวัลหรือส่วนลดเพิ่มเติม

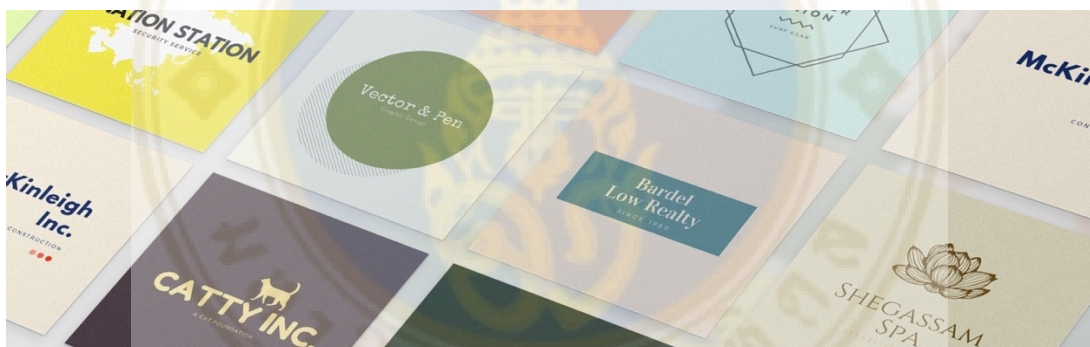


รูปภาพที่ 4.18 ภาพตัวอย่างบริการบริหารจัดการ Line Official

4.5.8 ออกแบบโลโก้

ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับ

- เป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวขององค์กร
 - ทำให้มีความโดดเด่น ง่ายต่อการจดจำ
 - สร้างความน่าเชื่อถือและสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับองค์กรได้
 - ช่วยใช้สื่อสารได้ในระยะเวลาสั้นๆ เพราะจดจำและมองเห็นได้ง่ายกว่าข้อความ
- ขั้นตอนการดำเนินงาน
- 1.) แจ้างรายละเอียด: แจ้างโลโก้ที่อยากได้ ชิม สี หรือ ตัวอย่างงานที่ชอบ
 - 2.) เริ่มงานออกแบบ: เริ่มดำเนินงาน ใช้ระยะเวลาไม่เกิน 3 - 7 วัน หลังเซ็นต์ใบเสนอราคา
 - 3.) ปรับแก้งาน: ปรับแก้งาน เพื่อให้ได้โลโก้ที่ตรงใจลูกค้ามากที่สุด



รูปภาพที่ 4.19 ภาพตัวอย่างบริการออกแบบโลโก้

4.5.9 Maintenance Service Agreement (MA)

ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับ

- สามารถปรับแก้ไขข้อความ รูปภาพได้เอง หรือจะให้ Admin เป็นผู้แก้ไขได้
- ช่วยแก้บั๊กต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นภายหลัง อาจจะใช้ version code ที่พัฒนามีการอัปเดต
- มีรูปแบบให้เลือกเป็นรายเดือน หรือ รายปี
- มีผู้เชี่ยวชาญแนะนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ แนะนำเทคนิคดี ๆ ในการนำเสนอสินค้าและบริการ



รูปภาพที่ 4.20 ภาพตัวอย่างรูปภาพประกอบบริการ MA

4.5.10 ที่ปรึกษา (Consult)

ประโยชน์ที่ผู้ประกอบการจะได้รับ

- การวางแผนธุรกิจและวางกลยุทธ์การตลาด
- การหาตลาดและช่วยกำหนดกลุ่มเป้าหมาย
- การคิดกลยุทธ์ในการเข้าถึงลูกค้า
- การปรับโมเดลธุรกิจ (Business Model) ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- การคิดหาโซลูชันหรือทางแก้ไขปัญหา
- วางแผนดำเนินงานให้กับธุรกิจหรือทีมที่เกี่ยวข้อง
- การฝึกอบรมและทรัพยากรที่จำเป็นแก่พนักงานและผู้บริหาร
- ช่วยวางระบบหรือแนะนำเครื่องมือหรือเทคโนโลยีที่จำเป็น



รูปภาพที่ 4.21 ภาพตัวอย่างรูปภาพประกอบบริการที่ปรึกษา

4.6 4P

Price

- จากที่ตั้งราคาเริ่มต้นจากแบบสอบถาม
- **Website 30,000++** บางคนคิดว่าแพงไป เพราะเคยเจอถูกกว่า แต่เว็บทั่วไปจะเห็น template ปรับอะไรได้ไม่มาก หากตั้งราคาเริ่มต้นที่ 30,000 บาท ควรระบุความสามารถของการปรับแต่งเพิ่มให้ลูกค้าทราบถึงคุณภาพที่จะได้รับ พร้อมบริการหลังการขาย
- **Photo 500++** เป็นราคาเริ่มต้นที่ลูกค้ารับได้
- **Content Marketing 500 ++** เป็นราคาเริ่มต้นที่ลูกค้ารับได้
- **Logo 5,000++** เป็นราคาเริ่มต้นที่ลูกค้ารับได้ เพราะมีฮวงจุ้ยด้วย

Place

- Facebook page, Facebook group (SMEs)
- Website
- Line Official

Promotion

- ทำเว็บไซต์แถม Voucher ใช้สำหรับลดราคาบริการอื่นๆ
- MA ฟรี 1 เดือน
- บอกต่อได้ส่วนลด

Product

- เว็บไซต์บริษัท
- เว็บไซต์ E-Commerce
- โมบายแอปพลิเคชัน (Mobile Application)
- สร้างคอนเทนท์
- ต่อรูปภาพ
- Search Engine Optimization (SEO)
- บริหารจัดการ Line Official
- ออกแบบโลโก้
- Maintenance Service Agreement (MA)
- ที่ปรึกษา (Consult)

4.7 STP

4.7.1 Segmentation

ตาราง 4.1 ตาราง Segmentation

| เกณฑ์การแบ่ง | กลุ่มที่ 1 SMEs รายย่อย (รายได้ไม่เกิน 800k) | กลุ่มที่ 2 SMEs รายย่อย (รายได้ไม่เกิน 1.8m) | กลุ่มที่ 3 SMEs รายย่อม |
|---|---|--|--|
| 1. แบ่งตามหลักประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation) | - เจ้าของกิจการ - จำนวนพนักงาน 1 - 5 คน - รายได้ 100k –800k/เดือน | - เจ้าของกิจการ - จำนวนพนักงาน 1 - 5 คน - รายได้ 800K – 1.8m/เดือน | - บริษัทมหาชน - จำนวนพนักงาน 6 - 50 คน - รายได้ 100m++/เดือน |
| 2. แบ่งตามหลักภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation) | - อาศัยอยู่กรุงเทพและต่างจังหวัด | - อาศัยอยู่กรุงเทพและต่างจังหวัด | - อาศัยอยู่กรุงเทพและต่างจังหวัด |
| 3. แบ่งตามหลักจิตวิทยา (Psychographic Segmentation) | - อยากเพิ่มช่องทางการขาย - มีเว็บไซต์ที่ล้ำสมัยหรือไม่เคยมีเว็บไซต์มาก่อน | - เชื่อเรื่องการเปลี่ยนแปลงจะนำสิ่งใหม่ๆ ที่ดีเข้ามาในธุรกิจ | - ชี้ดหลักการขยายธุรกิจ และการเติบโต |
| 4. แบ่งตามหลักพฤติกรรมศาสตร์ (Behavioral Segmentation) | - เปิดรับสิ่งใหม่ปรับตัวเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ - ชอบสร้างโอกาสให้ธุรกิจ - ชอบความสะดวกสบาย | - ชอบมีที่ปรึกษาส่วนตัว - ชอบทางลัด - ชอบการเปลี่ยนแปลง | - ชอบความรวดเร็ว - ชอบมีความสะดวกสบาย |

4.7.2. Targeting

Primary target: SMEs รายย่อย ที่มีรายได้ตั้งแต่ 100k – 800k เนื่องจากมีพนักงานน้อย และไม่มีตำแหน่งไอทีในบริษัท เนื่องจากมีรายได้ที่ไม่มากนัก หากจะจ้างเป็นพนักงานประจำเงินเดือนจะแพงมาก หรือถ้าจะให้บริษัทใหญ่ๆ ที่รับทำเว็บไซต์ราคาก็จะสูงเช่นกัน เพราะกลุ่มเป้าหมายอาจจะ เป็นมหาชนจึงทำให้ SMEs ยังขาดบริษัทไอทีที่จะช่วยให้ธุรกิจขับเคลื่อนไปยังออนไลน์ เพื่อเพิ่มช่องทางการขาย เพิ่มรายได้มากขึ้น กลุ่ม SMEs รายย่อย จึงเป็นกลุ่มเป้าหมายหลักที่ทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด จะเข้าไปช่วยดูแลด้านเทคโนโลยีของธุรกิจอย่างใกล้ชิด

Secondary target: SMEs รายย่อย ที่มีรายได้ตั้งแต่ 800k – 1m เป็นผู้ประกอบการที่ต้องการที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีสำหรับธุรกิจของผู้ประกอบการโดยเฉพาะ จะช่วยลดขั้นตอนในการลองผิดลองถูก ทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด มีบริการที่หลากหลาย สามารถใช้งานได้ทีเดียวผลงานที่มีคุณภาพ มีบริการหลังการขายที่ให้ลูกค้าสามารถเปลี่ยนแปลงข้อความ รูปภาพในเว็บไซต์ ในส่วนของการตัดต่อรูปภาพ seo และอื่นๆ มีทีมผู้เชี่ยวชาญจะให้คำปรึกษาและศึกษาข้อมูลคู่แข่งในธุรกิจประเภทเดียวกันกับของลูกค้าเพื่อเปรียบเทียบและทำให้สินค้า บริการ โดดเด่นมากยิ่งขึ้น

| | | | | | |
|--------|---------------|------------------|-------------|-------------|--------|
| อาชีพ | ลูกจ้าง | มีเว็บไซต์แล้ว | | | |
| | | ยังไม่มีเว็บไซต์ | | | |
| | เจ้าของกิจการ | มีเว็บไซต์แล้ว | | | |
| | | ยังไม่มีเว็บไซต์ | | | |
| | | | 100k - 800k | 800k - 1.8m | 1.8m++ |
| รายได้ | | | | | |

รูปภาพที่ 4.22 ภาพ Targeting

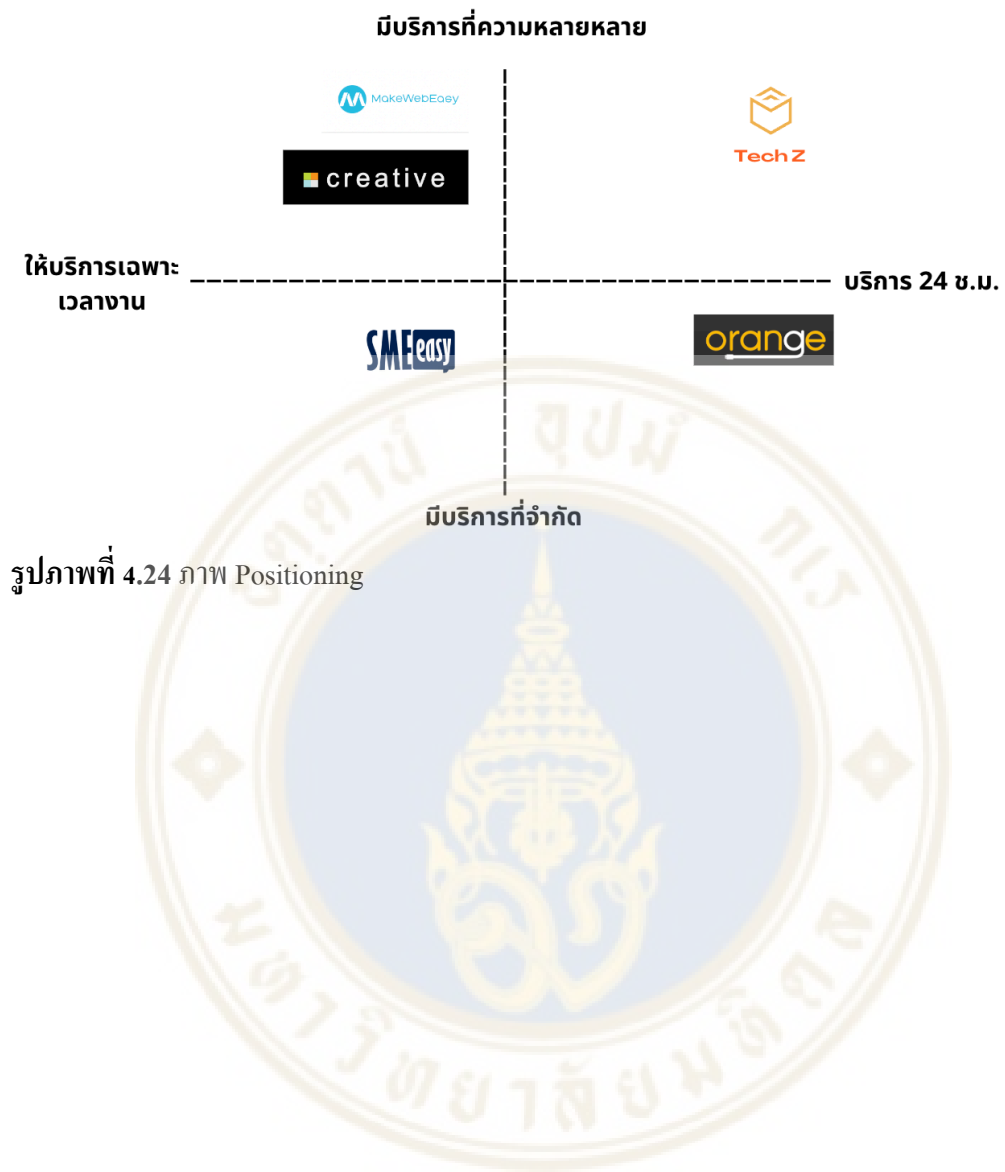
| ประเภทการผลิต | 1 | | | 2 | | |
|--------------------|---|--|--|---|---|---|
| | รายย่อย (Micro) | ขนาดย่อม (Small) | ขนาดกลาง (Medium) | รายย่อย (Micro) | ขนาดย่อม (Small) | ขนาดกลาง (Medium) |
| ภาคการผลิต | การจ้างงาน (คน) 1 - 5 หรือ รายได้ (บาท) ไม่เกิน 1.8 ล้านบาท | การจ้างงาน (คน) 6 - 50 หรือ รายได้ (บาท) มากกว่า 1.8 ล้านบาท ถึง 100 ล้านบาท | การจ้างงาน (คน) 51 - 200 หรือ รายได้ (บาท) มากกว่า 100 ล้านบาท ถึง 500 ล้านบาท | การจ้างงาน (คน) 1 - 5 หรือ รายได้ (บาท) ไม่เกิน 1.8 ล้านบาท | การจ้างงาน (คน) 6 - 30 หรือ รายได้ (บาท) มากกว่า 1.8 ล้านบาท ถึง 50 ล้านบาท | การจ้างงาน (คน) 31 - 100 หรือ รายได้ (บาท) มากกว่า 50 ล้านบาท ถึง 300 ล้านบาท |
| ภาคการค้าและบริการ | การจ้างงาน (คน) 1 - 5 หรือ รายได้ (บาท) ไม่เกิน 1.8 ล้านบาท | การจ้างงาน (คน) 6 - 30 หรือ รายได้ (บาท) มากกว่า 1.8 ล้านบาท ถึง 50 ล้านบาท | การจ้างงาน (คน) 31 - 100 หรือ รายได้ (บาท) มากกว่า 50 ล้านบาท ถึง 300 ล้านบาท | การจ้างงาน (คน) 1 - 5 หรือ รายได้ (บาท) ไม่เกิน 1.8 ล้านบาท | การจ้างงาน (คน) 6 - 30 หรือ รายได้ (บาท) มากกว่า 1.8 ล้านบาท ถึง 50 ล้านบาท | การจ้างงาน (คน) 31 - 100 หรือ รายได้ (บาท) มากกว่า 50 ล้านบาท ถึง 300 ล้านบาท |

การมีจำนวนการจ้างงานเข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดกลาง แต่จำนวนรายได้เข้าลักษณะของวิสาหกิจขนาดย่อม ให้ถือ จำนวนการจ้างงานหรือรายได้ที่มากกว่า เป็นเกณฑ์พิจารณา

ที่มา:มติที่ประชุมคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (เฉพาะกิจ) ครั้งที่ 2/2561 วันศุกร์ที่ 12 ตุลาคม 2561

รูปภาพที่ 4.23 ภาพนิยามของ SMEs

บริษัท เทคแซด จำกัด มีความแตกต่างจากบริษัทอื่น โดยจะมี service ที่หลากหลายและมีบริการ 24 ชั่วโมง ทีมงานจะคอยช่วยเหลือลูกค้า เพราะปกติแล้วส่วนมากผู้ประกอบการขนาดเล็กจะดำเนินงานธุรกิจด้วยจำนวนคนที่ไม่มากนัก และเพียงงานหลักจะในเวลาถืออาจจะไม่เพียงพอแล้ว ทางบริษัท เทคแซด จำกัด จึงมีบริการ 24 ชั่วโมง เพื่อที่ลูกค้าสามารถติดต่อหลักเวลางานได้ หรือ มีปัญหาสามารถปรึกษาได้ตลอด 24 ชั่วโมง โดยการทำงานจะเน้นในเรื่องของคุณภาพงานเป็นหลัก



4.8 Value Proposition

ตาราง 4.2 Value Proposition

| <u>Products & Service</u> | <u>Gain Creators</u> | <u>Gains</u> | <u>Jobs</u> |
|--------------------------------------|--|--|---|
| - บริษัท เทคโนโลยี จำกัด (Tech z) | - มีทีมงานที่มี ประสบการณ์ งาน ออกมามีคุณภาพ - บริการ 24 ชั่วโมง - ให้คำแนะนำ ผู้ประกอบการทั้งใน ด้านธุรกิจ ไอที และ การตลาด - มีบริการที่ หลากหลายให้เลือก | - เพิ่มช่องทางการขายใน ออนไลน์ - มีความน่าเชื่อถือในธุรกิจ - มีลูกค้าเพิ่มมากขึ้น - ได้รับประสบการณ์ใหม่ ในการทำออนไลน์ - มีความมั่นใจในการพัฒนา ธุรกิจมากยิ่งขึ้น - มีกำหนดระยะเวลาพัฒนา สามารถบริหารเวลาการ ทำงานได้ดียิ่งขึ้น | - เจ้าของร้าน/ บริษัท - มีรายได้ 100k- 800K / เดือน - อยากเพิ่มช่อง ทางการขาย - เปิดรับสิ่งใหม่ - ต้องการนำสินค้า หรือบริการผ่าน ช่องทางออนไลน์ เพิ่มช่องทางการขาย |
| | <u>Plan Relievers</u> - มีผู้เชี่ยวชาญให้ คำปรึกษา - บริษัทมีความน่า เชื่อถือ เว็บไซต์มี คุณภาพ - มีบริการที่ หลากหลาย สามารถ เลือกใช้บริการและจบ ได้ในทีเดียว | <u>Pains</u> - ไม่มีความรู้ด้านการตลาด ออนไลน์ - ไม่กล้าลงทุนใน เทคโนโลยี - ต้องติดต่อประสานงานกับ หลายบริษัท | |

4.9 Brand purpose & Brand promise

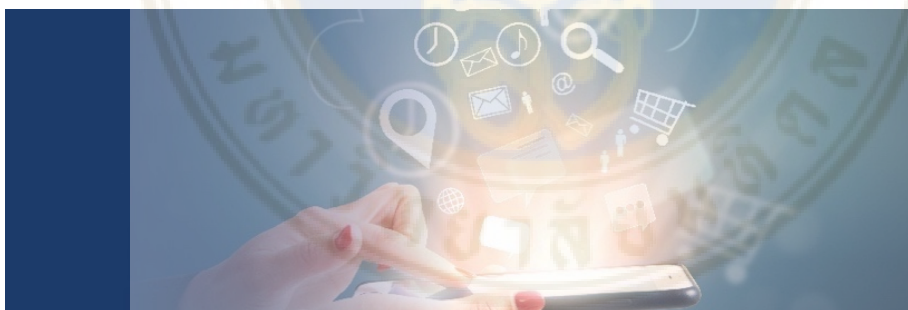
4.9.1 Brand purpose



รูปภาพที่ 4.25 ภาพตัวอย่าง Brand purpose

เป็นที่ปรึกษาด้านนวัตกรรมเทคโนโลยี และการตลาดออนไลน์ เคียงคู่ผู้ประกอบการ

4.9.2. Brand promise



รูปภาพที่ 4.26 ภาพตัวอย่าง Brand promise

ส่งมอบบริการที่มีคุณภาพ นำเสนอเทคโนโลยีใหม่ ๆ ให้สอดคล้องกับธุรกิจ ในการสื่อสาร โฆษณาสินค้าผ่านทางช่องทางออนไลน์

4.10 AIDA

Awareness

- **Objectives:** ให้ลูกค้าได้ทราบว่า บริษัท เทคโนโลยี จำกัด มีบริการอะไรบ้าง มีพร้อมระบบเบอร์โทร และไลน์ สามารถติดต่อเพื่อสอบถามบริการเพิ่มเติม
- **Target Audience:** ผู้ประกอบการ
- **Campaigns:** ชื่อมีส่วนลด บอกต่อได้เต็มนำไปแลกเปลี่ยนส่วนลด
- **Channels:** โปสในกลุ่ม SMEs ใน Facebook และ Facebook page ของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด พร้อมกับยิง Ads ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย โปสรูปภาพพร้อมแปะลิงค์เว็บไซต์ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด ให้ลูกค้าได้เข้าไปดูข้อมูลเพิ่มเติม

TECH Z

CONSULT & SERVICES
ด้านเทคโนโลยี การตลาดออนไลน์

เพิ่มยอดขาย
สร้างโอกาส สร้างลูกค้าใหม่
ไม่สิ้นสุด....

CORPORATE WEBSITE
Design ออกแบบสวยงาม รองรับ Responsive

E-COMMERCE WEBSITE
เป็นพื้นที่ให้โชว์สินค้าหรือบริการ

MOBILE APPLICATION
รองรับทั้งระบบปฏิบัติการ iOS และ Android

SEO
ปรับแต่งเว็บไซต์ให้ปรากฏอยู่ในอันดับที่ดีบน Google

PHOTO
ดึงดูดความสนใจจากลูกค้าด้วยรูปถ่าย

ONLINE CONTENT
สร้างคอนเทนต์ สื่อสารช่องทาง Social media

LINE OFFICEL
โซลูชันสำหรับสื่อสารกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด

LOGO
สร้างอัตลักษณ์ของแบรนด์ พร้อมสื่อสารตัวตนของแบรนด์

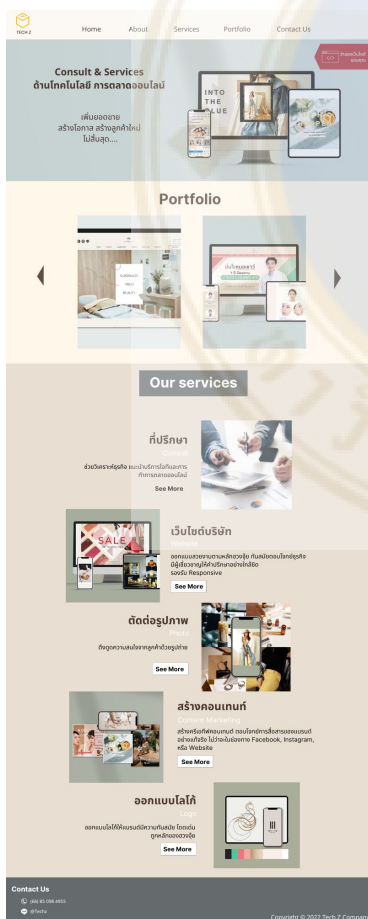
LINE @TECHZ 085-0984055

รูปภาพที่ 4.27 ภาพตัวอย่างโบรชัวร์

Interest

จากการสัมภาษณ์โดย โบรชัวร์ที่ออกแบบมาเป็นตัวอย่างบริการที่จะนำเสนอ นั้น ผู้ตอบแบบสอบถามแนะนำว่าให้นำเสนอตัวอย่างการบริการที่เป็นรูปภาพที่โดดเด่น นำรูปภาพจริงมาให้ลูกค้าได้เห็น เพราะจากโบรชัวร์ที่ออกแบบไปใช้รูปการ์ตูนค่อนข้างมาก ทำให้ดูไม่เป็นมืออาชีพสักเท่าไร จึงได้ออกแบบเว็บไซต์เพิ่มเติมสำหรับนำเสนอลูกค้าให้ตรงกับความต้องการมากยิ่งขึ้น

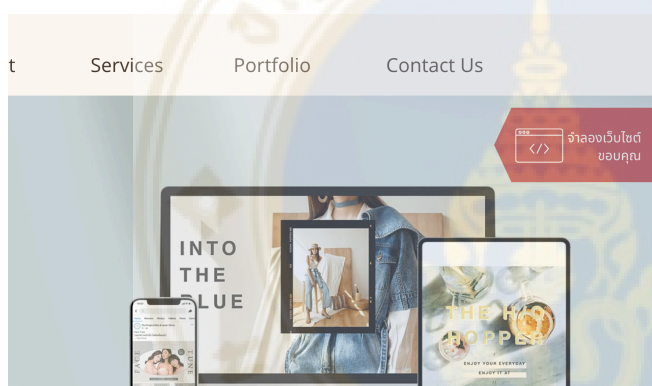
- **Objectives:** ให้ลูกค้าเห็นตัวอย่างผลงานที่ผ่านมา พัฒนาเว็บไซต์ หรือ บริการอื่น ๆ
- **Target Audience:** ผู้ประกอบการ
- **Campaigns:** ให้ลูกค้าแชร์ลิงค์ให้เพื่อนเพื่อลงทะเบียนสนใจบริการที่ต้องการ หากเพื่อนซื้อจะได้เต็ม นำมาเป็นส่วนลด
- **Channels:** เว็บไซต์ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด



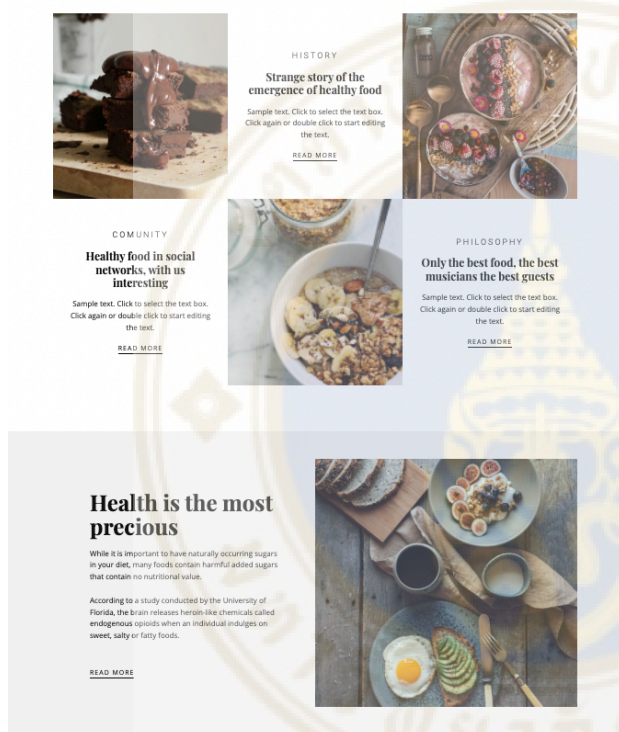
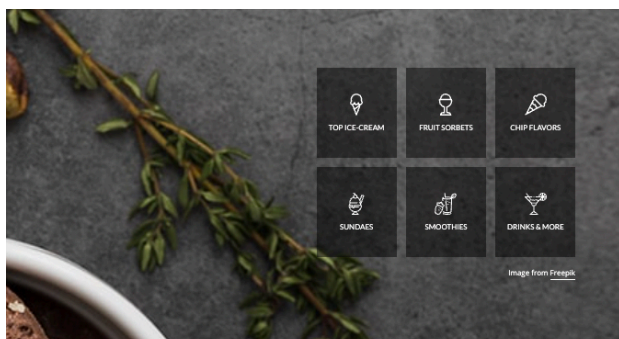
รูปภาพที่ 4.28 ภาพตัวอย่างเว็บไซต์ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด

Desire

- **Objectives:** ให้ลูกค้าจำลองเว็บไซต์ตัวเอง โดยหน้าเว็บไซต์ของบริษัท เทคแซด จำกัด ด้านขวามือแถบสีแดงๆ “การจำลองเว็บไซต์ของลูกค้า” เมื่อคลิกปุ่มนี้จะลิงค์ไปยังหน้าเว็บไซต์ Template (เมื่อลูกค้าเลื่อนเมาส์ไปด้านล่างแถบสีแดงจะมีค้างอยู่ไม่ไปไหน จะเป็นที่สะดุดตาและดึงดูดความสนใจ)
- **Target Audience:** ผู้ประกอบการ
- **Campaigns:** สามารถเปลี่ยนข้อความ รูปภาพ สีพื้นหลังได้ ทำให้เสมือนเป็นเว็บของจริงที่ลูกค้าจะนำไปใช้ เพื่อที่จะได้ความสมจริงที่สุด
- **Channels:** เว็บไซต์ บริษัท เทคแซด จำกัด



รูปภาพที่ 4.29 ภาพตัวอย่างเว็บไซต์ บริษัท เทคแซด จำกัด แสดงปุ่มกดเพื่อไปหน้าจำลองเว็บไซต์



รูปภาพที่ 4.30 ภาพตัวอย่างจำลองเว็บไซต์

Action

- **Objectives:** หลังจากที่ถูกคัดลอกเล่น Template เปลี่ยนรูป เปลี่ยนสี แล้วสนใจที่จะใช้บริการ จะมีปุ่มกดส่งตัวอย่างเว็บไซต์ที่ทำไปยัง Admin หรือจะจองเวลานัดผู้เชี่ยวชาญพูดคุยให้คำปรึกษาส่วนตัวได้
- **Target Audience:** ผู้ประกอบการ
- **Campaigns:** นำส่ง Template ที่ปรับให้ผู้เชี่ยวชาญ comment แบบส่วนตัว
- **Channels:** เว็บไซต์ เว็บไซต์ บริษัท เทคแซด จำกัด

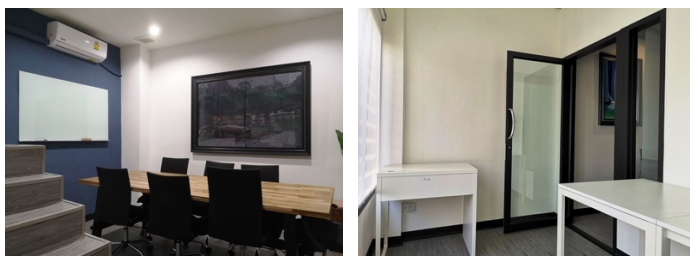
บทที่ 5

แผนการดำเนินงาน

5.1 ทำเลที่ตั้ง

เนื่องจาก บริษัท เทคโนโลยี จำกัด เป็นบริษัทจัดตั้งใหม่ ซึ่งจะเป็นการเช่าสำนักงานในการทำงานของพนักงาน โดยจะเช่า ซึ่งจะช่วยในการบริหารจัดการด้านสถานที่ได้มาก จะไม่มีค่าใช้จ่ายที่มากเกินไป จะเช่าที่ Budget Office ห่างจาก BTS สะพานควาย 80 เมตร ที่ตั้ง 1639/2 ถนนพหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400 สามเสนใน พญาไท กรุงเทพมหานคร สถานที่อยู่ในใจกลางเมือง เดินทางสะดวก ง่ายต่อการติดต่อประสานงานกับลูกค้า ทาง Budget Office ตกแต่งสำนักงานเรียบร้อย

สำหรับการดำเนินการในช่วงแรกก่อนเช่า จะใช้ที่อยู่ของผู้ก่อตั้งบริษัทเป็นที่อยู่จัดส่งเอกสาร ดำเนินการในช่วงแรก ที่อยู่ 1333/712 เขตบางซื่อ แขวงวงศ์สว่าง กรุงเทพฯ





รูปภาพที่ 5.1 ภาพตัวอย่างสำนักงาน

5.2 การวางแผนด้านกำลังการให้บริการ

รูปแบบการดำเนินการธุรกิจของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด จะเป็นตัวกลางในการหาลูกค้าค้าวิเคราะห์ รวบรวมความต้องการของลูกค้าส่งต่อไปยัง Partner ให้ดำเนินการพัฒนาหรือออกแบบให้ตรงกับสิ่งที่ลูกค้าต้องการ

5.2.1 คุณสมบัติของ Partner ที่ต้องมี

- เป็นบริษัทที่มีความน่าเชื่อถือสูง มีผลงานในวงการที่จับต้องได้ มี “เครดิต” ที่ดี
- เป็นบริษัท (โดยเฉพาะเจ้าของและผู้บริหาร) ที่มีคุณธรรมและจริยธรรมที่ดี
- เป็นบริษัทที่ไม่มีประวัติด้านการโกงเงินหรือจ่ายเงินที่ล่าช้า
- เป็นบริษัทที่จดทะเบียนอย่างถูกต้องตามกฎหมายและมีทุนจดทะเบียนระดับหนึ่ง
- เป็นบริษัทที่มี “เนื้องาน” ที่เกี่ยวข้องกับบริษัทคุณทั้งทางตรงและทางอ้อม
- ไม่จำเป็นต้องเป็นบริษัทขนาดใหญ่ เป็นบริษัทที่มีขนาดเล็กก็สามารถเป็น Partner ได้

5.2.2 กระบวนการในการหา Partner

- มองหาคู่ค้าที่มีธุรกิจการให้บริการที่ตรงกับบริการของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด คุณความน่าเชื่อถือ และผลงานของบริษัท
- ลิสต์รายชื่อบริษัทที่มีความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจร่วมกัน
- โทรทำนัดกับบุคคลระดับผู้บริหารหรือเจ้าของ เพื่อพูดคุยเชิงผลประโยชน์ที่ทางบริษัทเขาจะได้รับ เช่น มี Requirement จากลูกค้าอย่างชัดเจน สามารถทำไปเริ่มทำได้เลย ไม่ต้องเสียเวลาในการพูดคุยกับลูกค้า และถูกลูกค้าปฏิเสธ มีงานอย่างต่อเนื่อง สามารถบริหารจัดการเรื่องบุคลากรได้อย่างคล่องตัว
- นำเสนอกระบวนการร่วมงานระหว่าง Partner กับ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด

- เขียนสัญญาข้อตกลงต่างๆ รวมถึงสัญญาการรักษาความลับของลูกค้า ให้เป็นลายลักษณ์อักษรและมีการเซ็นรับทราบทั้งสองฝ่าย

5.2.2.1 Partner ในนามบริษัท

Partner ที่ผู้จัดทำเคยร่วมงานด้วย

- **Sim E:** บริษัท สยาม อีคอมเมิร์ซ เทคโนโลยีส์ จำกัด ประกอบธุรกิจประเภท ข้อมูลข่าวสารและการสื่อสาร โดยให้บริการด้าน กิจกรรมการจัดทำโปรแกรมเว็บเพจและเครือข่ายตามวัตถุประสงค์ของผู้ใช้ เป็นบริษัทที่มีคุณภาพและน่าเชื่อถือ บริการรวดเร็ว

บริการที่ทาง บริษัท เทคแซด จำกัด จะดำเนินการร่วมกับ Sim E

- พัฒนาเว็บไซต์เว็บไซต์บริษัท
- เว็บไซต์ E-Commerce
- โหมบายแอปพลิเคชัน (Mobile Application)

บริการอื่น ๆ ที่ Sim E ให้บริการ

- ออกแบบโฆษณา
- ออกแบบ Fact sheet

ลูกค้าที่ Sim E เคยให้บริการ



รูปภาพที่ 5.2 ภาพลูกค้าที่ Sim E เคยให้บริการ

- **Geek7stack:** บริษัท กิค เซเว่น สแแตก จำกัด ให้บริการด้านเทคโนโลยี โดยผู้ก่อตั้ง มีประสบการณ์การเขียนพัฒนาเว็บไซต์ 7 ปี

บริการที่ทาง บริษัท เทคแซด จำกัด จะดำเนินการร่วมกับ Geek7stack

- พัฒนาเว็บไซต์เว็บไซต์บริษัท
- โมบายแอปพลิเคชัน (Mobile Application)

บริการอื่น ๆ ที่ Geek7stack ให้บริการ

- Data Analytics
- Blockchain
- Bot & Microservice

5.2.2.4 Partner ในนามบุคคล

Partner ที่ผู้จัดทำเคยร่วมงานด้วย

บุคคลที่เคยร่วมงานการในบริษัท ที่สนใจรับงานเสริมหลังเลิกงาน และเสาร์ อาทิตย์ จะมีหลากหลายความสามารถ แตกต่างกันไป ทั้งในด้านการออกแบบ และการพัฒนา เว็บไซต์ พัฒนาโมบายแอปพลิเคชัน และด้านอื่นๆ ซึ่งผู้จัดทำได้ร่วมงานกับหลายบริษัท ทำให้รู้จักผู้ที่มีความสามารถที่หลากหลาย และมีผลงานโดดเด่น ปัจจุบันสามารถหาผู้ที่รับงานเสริมได้ง่าย โดยผ่านเว็บไซต์ที่ให้ฟรีแลนซ์ได้มาเปิดรับบริการ แสดงผลงานของแต่ละคน รวมถึงมีการรีวิวจากผู้ที่เคยใช้บริการ สามารถตรวจสอบความน่าเชื่อถือ และฝีมือของแต่ละคนก่อนที่จะจ้างงานได้ ซึ่งแต่ละเว็บไซต์ก็จะมีกฎในการปฏิบัติเพื่อป้องกันความเสียหายทั้งตัวผู้ให้บริการ และผู้รับบริการ ในการให้บริการจะมีค่าการดำเนินการเล็กน้อย แต่ละเว็บไซต์ราคาจะแตกต่างกันออกไป ตัวอย่างเว็บไซต์ที่ให้บริการ ดังนี้

- upwork (<https://www.upwork.com/>)
- fastwork (<https://fastwork.co/>)
- freelancer (<https://www.freelancer.com/>)

5.3 กระบวนการดำเนินงานขาย

5.3.1 กระบวนการก่อนการขาย

ในช่วงก่อนการขายจะมีบริการให้ดังนี้

- บริการแนะนำการใช้งานสินค้าผ่านช่องทางต่างๆ เช่น เว็บไซต์ Tech Z, Facebook นำเสนอความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีและการตลาดออนไลน์ให้เหมาะสมกับผู้ประกอบการได้เห็น และเข้าใจถึงบริการที่ทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด มี รวมถึงประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับหลังจากใช้บริการ
- จัดทำโปรโมชั่นลดราคา และมีของแถมในช่วงแรก เพื่อดึงดูดความสนใจของลูกค้า
- สามารถสมัครสมาชิกผ่านทางเว็บไซต์เพื่อรับข่าวสารใหม่ๆ ได้

5.3.2 กระบวนการระหว่างการขาย

ในระหว่างการขายมีการให้บริการดังนี้

- การสอบถามข้อมูลการให้บริการต่างๆ ช่องทาง ไม่ว่าจะเป็น Message ของหน้าเว็บไซต์ ช่องทาง Social Media เช่น Facebook, Line Official
- สำหรับ Line Official สามารถติดต่อสอบถามได้ตลอด 24 ชม.
- นำเสนอบริการที่เหมาะสมให้กับธุรกิจของลูกค้า รวมถึงพูดคุยในเรื่องส่วนลด ของแถม หรือบริการพิเศษ

5.3.3 กระบวนการหลังการขาย

หลังจากการให้บริการสำเร็จทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด จะมีบริการส่งเสริม ลูกค้า ดังนี้

- มีเอกสาร Sign off ให้ลูกค้าเซ็นรับมอการส่งงาน สามารถตรวจสอบระบบก่อนทำการเซ็นรับมอบ หากพบว่าบริการที่ลูกค้าได้รับไม่ครบ หรือ ไม่ถูกต้องตามหนังสือสัญญาการให้บริการ ลูกค้าสามารถแจ้งให้แก้ไข หรือ เพิ่มเติมได้
- หากลูกค้าใช้บริการ MA กับทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด สามารถรับเรื่องและแก้ไขเพิ่มเติมของบริการผ่านทาง Line Official สามารถติดต่อสอบถามได้ตลอด 24 ชม. เหมาะสำหรับผู้ทำงานทันเวลา

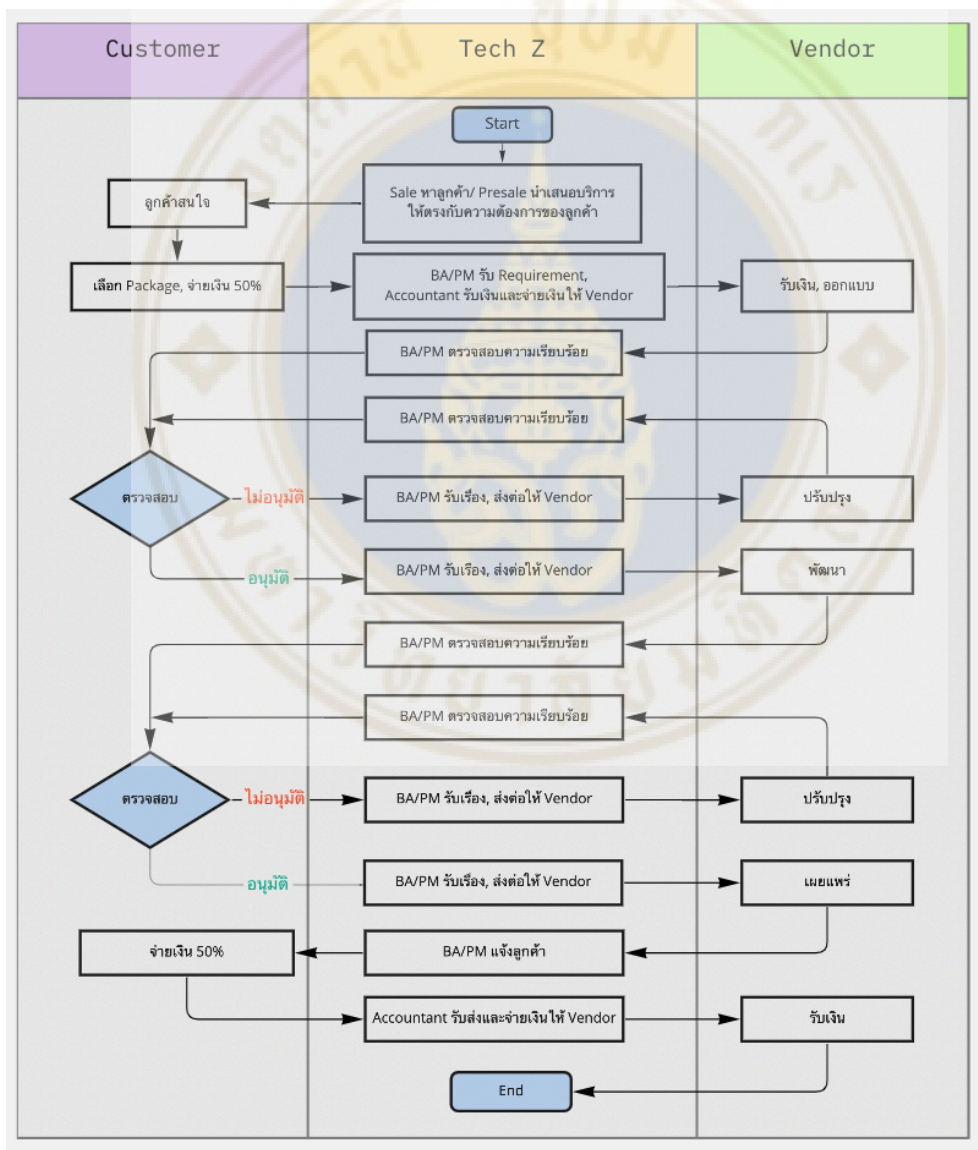
5.3.4 กิจกรรมเมื่อยกเลิกบริการ

- เมื่อลูกค้าทำสัญญาแล้วต้องการยกเลิก จะไม่สามารถยกเลิกได้ แต่สามารถ Hold ไว้ก่อนและกลับมาต่อยอดใหม่อีกครั้งได้ หาก Requirement เปลี่ยนไปจากเดิมลูกค้าจะมี

ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม ซึ่งจะเกิดได้ในกรณีที่ลูกค้าเปลี่ยนแนวธุรกิจ หรือเปลี่ยน โลโก้ สีของ บริษัท ทำให้รูปแบบการนำเสนอต้องเปลี่ยนไป

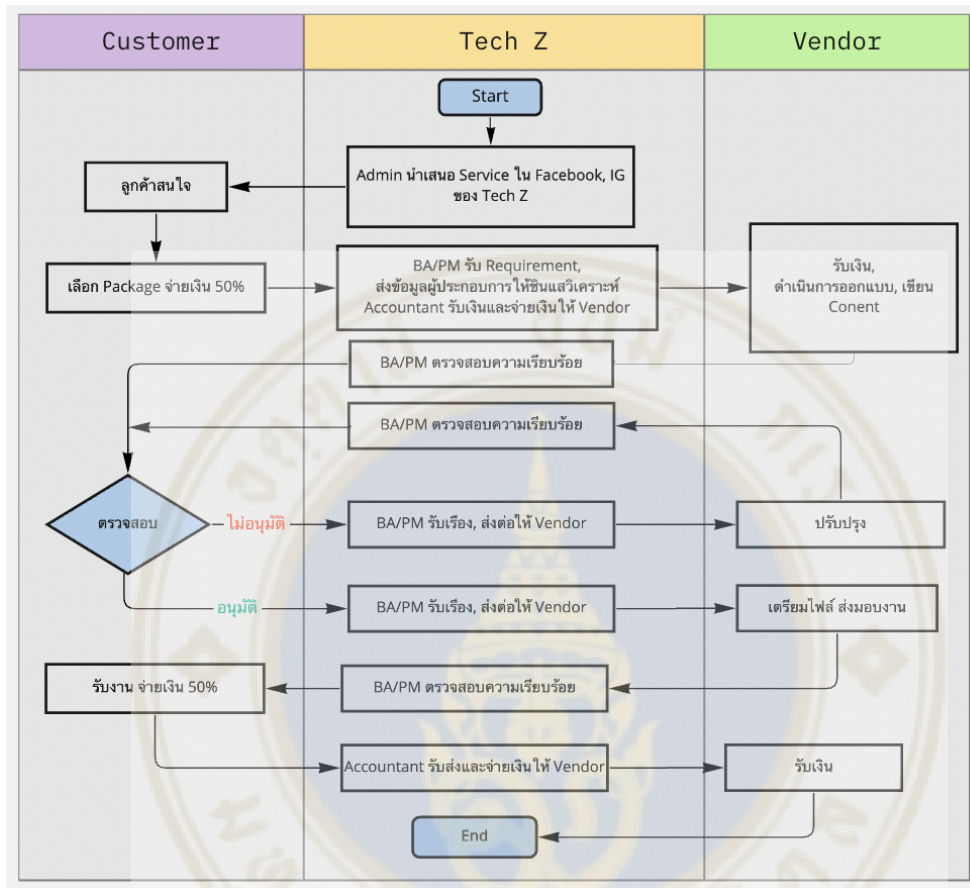
5.4 กระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการกับลูกค้า

5.4.1 สำหรับบริการเว็บไซต์บริษัท, เว็บไซต์ E-Commerce, โฆษณาแอปพลิเคชัน (Mobile Application)



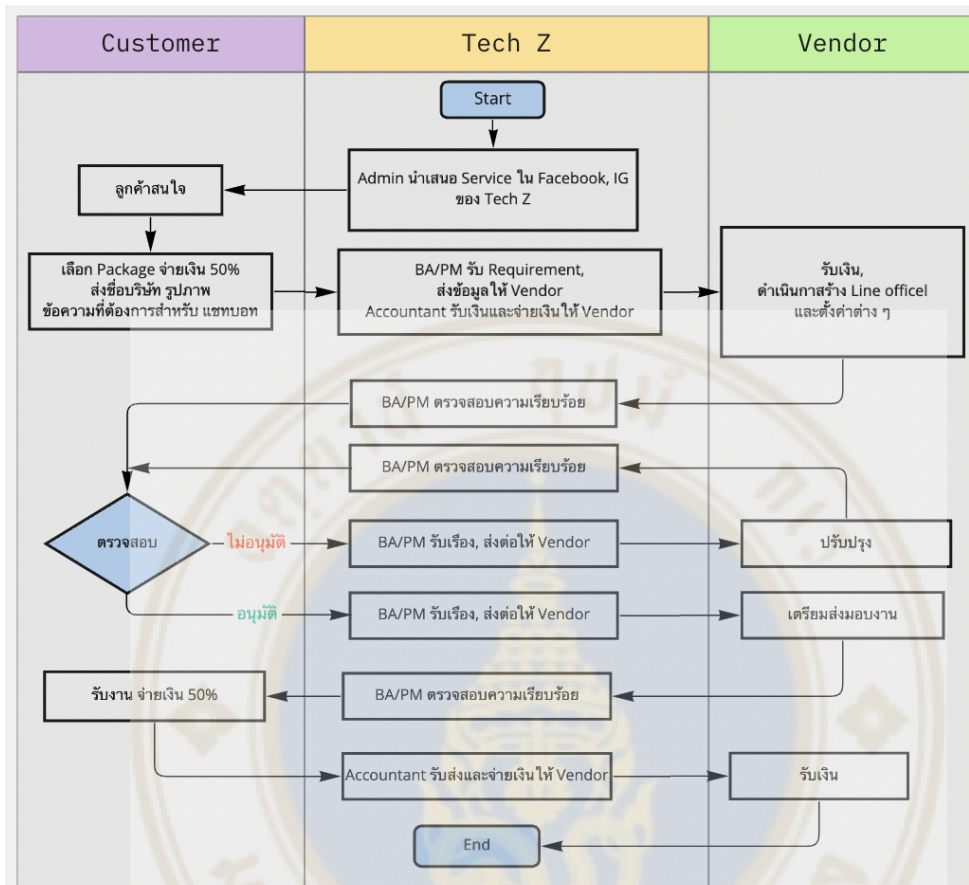
รูปภาพที่ 5.3 ภาพตัวอย่างกระบวนการให้บริการพัฒนาระบบ

5.4.2 ออกแบบโลโก้, ตัดต่อรูปภาพ, สร้างคอนเทนท์



รูปภาพที่ 5.4 ภาพตัวอย่างกระบวนการให้บริการตัดต่อรูปภาพ, ออกแบบโลโก้, สร้างคอนเทนท์

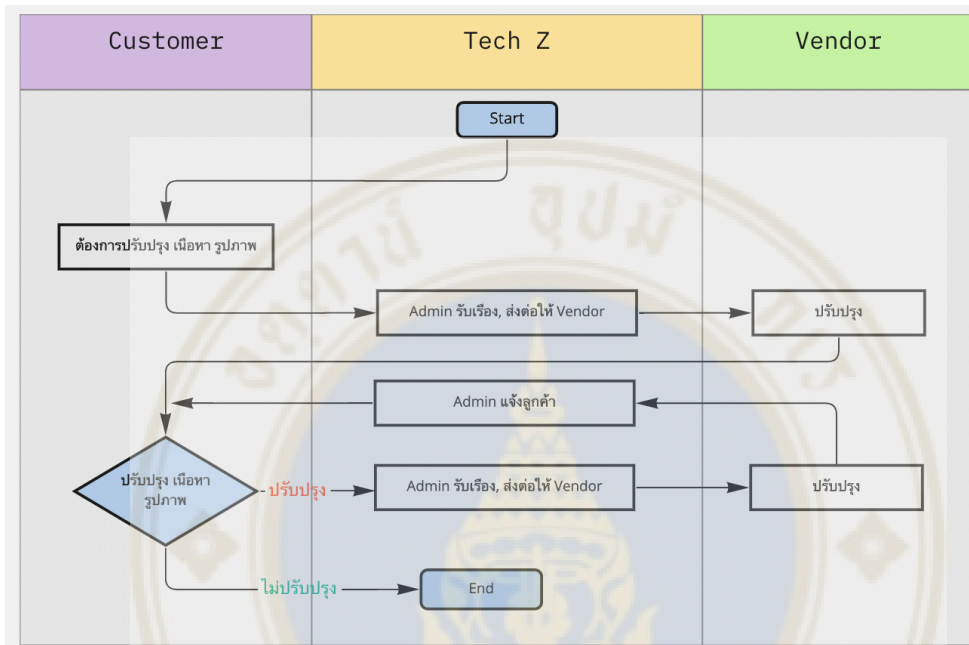
5.4.4 บริหารจัดการ Line Official



รูปภาพที่ 5.6 ภาพตัวอย่างกระบวนการบริหารจัดการ Line Official

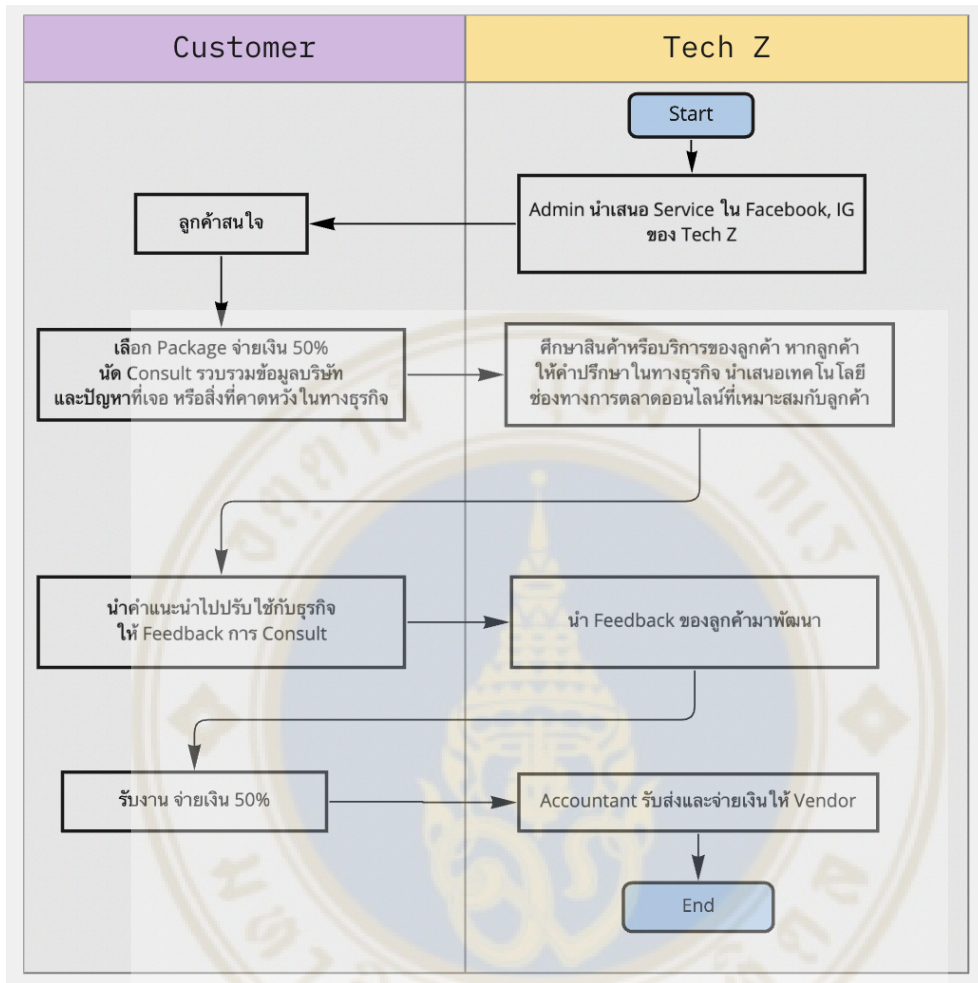
5.4.5 Maintenance Service Agreement (MA)

บริการหลัง Launch เว็บไซต์บริษัท, เว็บไซต์ E-Commerce, โฆษณาแอปพลิเคชัน (Mobile Application) ไปแล้วต้องการปรับปรุงแก้ไขเพิ่มเติม



รูปภาพที่ 5.7 ภาพตัวอย่างกระบวนการให้บริการ Maintenance Service Agreement (MA)

5.4.6 ที่ปรึกษา (Consult)



รูปภาพที่ 5.8 ภาพตัวอย่างกระบวนการให้บริการที่ปรึกษา (Consult)

การควบคุมคุณภาพ

- มี BA/PM ตรวจสอบก่อนส่งงานให้ลูกค้าทุกครั้ง
- มีการแจ้งอีเมลเป็นรายสัปดาห์อักษรทุกครั้งในการประสานงานกับลูกค้า
- มีการประเมินการความพึงพอใจการให้บริการ

บทที่ 6

การบริหารและจัดการองค์กร

6.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

บริษัท เทคแซด จำกัด ดำเนินการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจในรูปแบบบริษัทจำกัด โดยมีเงินลงทุนจดทะเบียนจากผู้ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 3 ราย เงินลงทุนในโครงการเป็นจำนวนเงินประมาณ 7,000,000 บาท แบ่งเป็นเงินระดมทุนในส่วนของผู้ถือหุ้น 7,000,000 บาท โดยมีการจัดสรรหุ้นในส่วนของเจ้าของจำนวน 70,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 100 บาท ในช่วง 5 ปีแรกหลังจากดำเนินธุรกิจจะยังไม่มีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น เนื่องจากมีวัตถุประสงค์ที่จะนำกำไรสะสมไปใช้เพื่อรองรับการขยายตัวของธุรกิจในอนาคต บริษัทมีนโยบายจ่ายเงินปันผลร้อยละ 20 จากกำไรสุทธิ โดยจะเริ่มจ่ายเงินปันผลครั้งแรกในปีที่ 5 โดยมีรายละเอียดดังต่อไปนี้

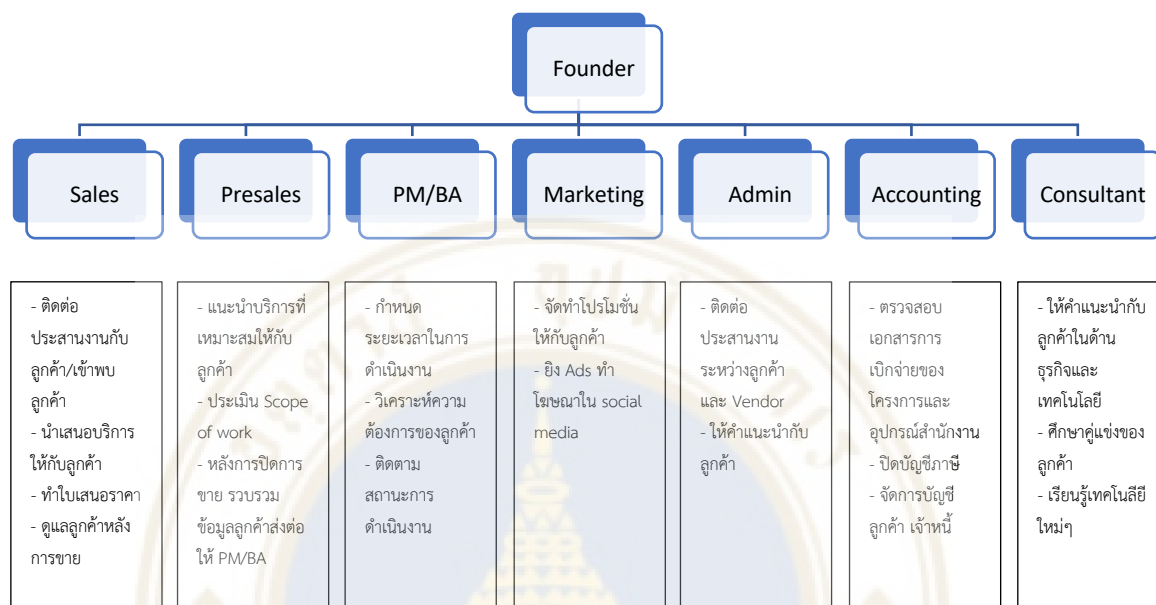
ตาราง 6.1 แสดงรายชื่อผู้ร่วมหุ้นและสัดส่วนการถือหุ้น

| ลำดับ | ชื่อผู้ร่วมทุน | สัดส่วน | จำนวน (หุ้น) | เงินทุน (บาท) |
|-------|--------------------------------|---------|--------------|---------------|
| 1 | นางสาวณิชาพันธ์ พงษ์ภัทระวิทย์ | 42% | 30,000 | 3,000,000 |
| 2 | นางศรีจันทร์ พงษ์ภัทระวิทย์ | 29% | 20,000 | 2,000,000 |
| 3 | นางสาววิไลพร พงษ์ภัทระวิทย์ | 29% | 20,000 | 2,000,000 |
| รวม | | 100% | 70,000 | 7,000,000 |

6.2 โครงสร้างองค์กร (Organizational Chart)

ในช่วงเริ่มต้นก่อตั้งบริษัทอาจมีข้อจำกัดในเรื่องของเงินลงทุนเนื่องจากเป็นบริษัทขนาดเล็ก ผู้ประกอบการจึงมีการวางแผนในการสรรหาบุคลากรให้มีความสอดคล้องกับงบประมาณและลักษณะธุรกิจของบริษัท การบริหารจัดการภายในองค์กรจะแจกแจงรายละเอียดให้อยู่ในรูปแบบ

แผนผังโครงสร้างองค์กรเพื่ออธิบายถึงบุคลากรในแต่ละตำแหน่งและบทบาทหน้าที่ที่จำเป็นต่อการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจของบริษัท โดยมีรายละเอียดดังนี้



รูปภาพ 6.1 ภาพแสดงโครงสร้างองค์กร

6.2.1 ตำแหน่ง: Sales

จำนวน: 1 คน

เงินเดือน: 30,000 บาท

ลักษณะงาน:

- นำเสนอบริการของบริษัทฯ ไปยังฐานลูกค้าของบริษัทฯ และ สร้างฐานลูกค้าใหม่
- วางแผนการขาย และ ทำยอดขายให้เป็นไปตามเป้าที่กำหนด
- ส่งรายงานการขาย และ รายงานวิเคราะห์การขายเป็นประจำทุกสัปดาห์
- สร้างความสัมพันธ์และความพึงพอใจกับลูกค้า

คุณสมบัติ:

- ชายหรือหญิง อายุ 23-32 ปี ชาย/หญิง
- จบการศึกษา วุฒิปริญญาตรีหรือสูงกว่า สาขาบริหารธุรกิจ คอมพิวเตอร์ธุรกิจ หรือ สาขาที่เกี่ยวข้อง

- มีประสบการณ์ด้านการขายอย่างน้อย 2 ปี
- มีทักษะในด้านการขาย การสื่อสาร การนำเสนอ ติดต่อประสานงาน และโน้มน้าวได้เป็นอย่างดี
- ชอบเรียนรู้สิ่งใหม่ ๆ เช่น บริการ ใหม่ ๆ ทั้งของตนเองและของกลุ่ม
- สามารถใช้งาน และมีความรู้ด้าน Microsoft Word, Excel, Power point
- เงินเดือน 30,000 บาทต่อเดือน

6.2.2 ตำแหน่ง: Presales

จำนวน: 1 คน

เงินเดือน: 30,000 บาท

ลักษณะงาน:

- ให้คำปรึกษา ด้านเทคนิคและแนะนำโซลูชันที่เหมาะสมให้กับลูกค้า ที่อยู่ในกระบวนการขาย ให้ตอบโจทย์กับความต้องการด้านธุรกิจและด้านเทคนิคของลูกค้า
- ประเมิน Scope of Work และ Manday ที่ใช้ในการ ในด้าน Technical และ Change Management เพื่อส่งต่อให้กับฝ่าย Sales ในการทำใบเสนอราคา
- จัดทำเอกสารเสนอโครงการ (Proposal) เพื่อระบุขอบเขตงานและสิ่งที่ส่งมอบ
- ประสานงานกับฝ่าย Sales เพื่อส่งต่องานหลังจากปิดการขายเรียบร้อยแล้ว

คุณสมบัติ:

- ชายหรือหญิง อายุ 25 ปี ขึ้นไป
- การศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป สาขาวิศวกรรมคอมพิวเตอร์ วิทยาศาสตร์คอมพิวเตอร์ เทคโนโลยีสารสนเทศ หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง
- มีประสบการณ์ด้าน IT และ Online marketing อย่างน้อย 3 ปี
- สามารถทำความเข้าใจ Requirement ของลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและสามารถวิเคราะห์สิ่งที่ลูกค้าต้องการได้อย่างตรงประเด็น ครบถ้วน
- มีทักษะในการสื่อสารได้เข้าใจ เข้าประเด็น ไม่หลงประเด็นการสื่อสาร การต่อรอง และการโน้มน้าวที่ดีเยี่ยม
- มีทักษะด้านการวิเคราะห์และแก้ไขปัญหา

- ชอบความท้าทาย และ ศึกษาหาความรู้ใหม่ๆ ทางด้าน Technology อยู่เป็นประจำ
- เป็นนักวางแผนและจัดการเวลาได้เป็นอย่างดี มีแผนสำรอง และ มีความยืดหยุ่น
- เป็นคนที่คิดว่าสามารถหรือพัฒนาตนเอง เพื่อทำงานตามที่เขียนไว้ใน “ลักษณะงาน และหน้าที่” ได้จบเรียบร้อยเป็นอย่างดี
- เงินเดือน 30,000 บาทต่อเดือน

6.2.3 ตำแหน่ง: Business Analyst (BA)/ Project Manager (PM)

จำนวน: 3 คน

เงินเดือน: 35,000 บาท

ลักษณะงาน:

- รับ Requirement จากทางฝั่ง Business ว่าทีมมีโจทย์ทางธุรกิจอะไรที่ต้องการแก้ไข
- นำ Data มาวิเคราะห์เพื่อตอบ โจทย์ทางธุรกิจของฝั่ง Business เพื่อหา Solution
- ดึง Data มาสร้างเป็น Report หรือ Presentation เพื่อนำเสนอของฝั่ง Business ได้
- วางแผนและแก้ปัญหาต่างๆที่เกิดขึ้นภายในโครงการ
- เข้าร่วมประชุมกับผู้เกี่ยวข้องทั้งภายในและภายนอกบริษัท
- บริหารโครงการ ควบคุมงานให้เป็นไปตามแผนงานที่กำหนดไว้และแล้วเสร็จตามสัญญา
- บริหารงานผู้ได้บังคับบัญชาให้สามารถปฏิบัติงานได้ตามแผนที่วางไว้

คุณสมบัติ:

- อายุ 25-37 ปี ชาย/หญิง
- ปริญญาตรี หรือ ปริญญาโท สาขาวิศวกรรม, วิทยาศาสตร์, การจัดการ หรือสาขาที่เกี่ยวข้อง
- มีความเชี่ยวชาญ ด้าน IT เว็บไซต์ งานขาย การเข้าใจกลุ่มลูกค้า SMEs
- มีประสบการณ์ด้าน IT และ Online marketing อย่างน้อยกว่า 4 ปี
- สื่อสารอย่างมีประสิทธิภาพ และมีทักษะการโน้มน้าวได้เป็นอย่างดี
- เงินเดือน 35,000 บาทต่อเดือน

6.2.4 ตำแหน่ง: Marketing

จำนวน: 1 คน

เงินเดือน: 35,000 บาท

ลักษณะงาน:

- วางแผนและพัฒนากลยุทธ์สื่อของแบรนด์
- ดำรงและวิเคราะห์ตลาดสื่อออนไลน์ของกลุ่มทางตรงและทางอ้อมได้
- วางแผนและลงรายละเอียดในการทำ Google Ads (SEM), SEO, Display Network, Facebook Ads เป็นต้น
- ยิงโฆษณาใน Social Media Platform ต่าง ๆ และเก็บผลรายงาน
- วิเคราะห์ข้อมูลจากการเก็บ Data ข้างต้น และมีทักษะในการคิดวิเคราะห์ที่ดี พร้อมปรับปรุงคุณภาพ การลงโฆษณาได้อย่างมีประสิทธิภาพ และประสิทธิผล
- วิเคราะห์ Data Report ที่ได้สื่อสารอย่างตรงประเด็น เพื่อให้ฝ่ายที่เกี่ยวข้องนำไปพัฒนา และสามารถต่อยอดได้

คุณสมบัติ:

- อายุ 25-37 ปี ชาย/หญิง
- จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป สาขาการตลาดหรือในสาขาวิชาเกี่ยวข้อง
- มีประสบการณ์อย่างน้อย 1 ปีในการตลาดดิจิทัล
- มีความรู้ ความเข้าใจ และสามารถใช้เครื่องมือ ช่องทาง และระบบต่าง ๆ ของ แต่ละ Social Media
- สามารถทำงานภายใต้เวลาอันจำกัด และรับความกดดันได้
- สามารถทำงานเป็น Teamwork ร่วมกับคนอื่นได้
- มีความยืดหยุ่นในเวลาทำงาน
- มีความคิดสร้างสรรค์และความสนใจ Trends ต่าง ๆ และทันเหตุการณ์
- ยินดีเปิดรับและเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ
- มีความรับผิดชอบต่องาน อดทน ตั้งใจ และมีทัศนคติที่ดีต่องาน
- การสื่อสารที่ดี รับแรงกดดันในการทำงานและทำงานเป็นทีมได้
- เงินเดือน 35,000 บาทต่อเดือน

6.2.5 ตำแหน่ง: Admin

จำนวน: 2 คน

เงินเดือน: 20,000 บาท

ลักษณะงาน:

- ติดต่อประสานงานกับลูกค้าและ Vendor
- รายงานความคืบหน้าการปรับปรุงแก้ไขให้ลูกค้า
- ตรวจสอบผลการการแก้ไขของ Vendor ก่อนนำส่งให้ลูกค้า

คุณสมบัติ:

- อายุ 20-30 ปี ชาย/หญิง
- จบการศึกษาระดับ ปวส.ขึ้นไป ทุกสาขา
- มีทักษะในการสื่อสาร (พูดและเขียน) และติดต่อประสานงาน
- มีความละเอียดรอบคอบ
- มีใจรักงานบริการ สามารถบริหารอารมณ์และแก้ปัญหาเฉพาะหน้าได้ดี
- สามารถทำงานเร่งด่วน ภายใต้อาการกดดันได้ดี
- สามารถใช้คอมพิวเตอร์ โปรแกรม Email, Microsoft Office, Internet ได้เป็นอย่างดี
- มีมนุษยสัมพันธ์ที่ดี มีความรับผิดชอบ และสามารถทำงานร่วมกับผู้อื่นได้ดี
- เงินเดือน 20,000 บาทต่อเดือน

6.2.6 ตำแหน่ง: Accounting

จำนวน: 1 คน

เงินเดือน: 20,000 บาท

ลักษณะงาน:

- ตรวจสอบเอกสารการเบิกจ่ายทั้งในส่วนของโครงการและสำนักงาน อาทิ ใบอนุมัติการเบิกจ่าย ใบกำกับภาษี,ใบเสร็จรับเงิน และเอกสารประกอบทางบัญชีต่างๆ ให้ถูกต้องตามหลักบัญชี และ ภาษีอากร
- บันทึกบัญชีในระบบบัญชีตั้งหนี้และตัดหนี้ ได้แก่ สมุดรายวันซื้อ,สมุดรายวันทั่วไป และอื่นๆที่เกี่ยวข้อง

- กระทบยอดบัญชีค่าใช้จ่ายค้างจ่าย ,บัญชีเจ้าหนี้การค้า, เจ้าหนี้อื่นๆที่เกี่ยวข้องกัน ,บัญชีภาษีซื้อ รวมถึงการบันทึกรายการปรับปรุงบัญชีอื่นๆเพื่อช่วยสนับสนุนงาน การปิดบัญชีประจำเดือน ประจำไตรมาสและประจำปี
- ปิดบัญชีภาษีมูลค่าเพิ่ม, กระทบยอด, ออกรายงานขายภาษีซื้อเพื่อยื่นภาษีมูลค่าเพิ่ม
- รับผิดชอบช่วยงานด้านการปิดบัญชี,การจัดทำรายละเอียดประกอบงบการเงินที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้สามารถปิดงบได้ทันตามกำหนดเวลา
- จัดทำและรวบรวมรายการภาระผูกพันตามสัญญาการจ่ายและชำระเงิน และ ตรวจสอบความถูกต้องของสัญญาและข้อมูลในการบันทึกบัญชีเมื่อสิ้นงวด

คุณสมบัติ:

- อายุ 25-37 ปี ชาย/หญิง
- จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป สาขาการบัญชีหรือในสาขาวิชาเกี่ยวข้อง
- มีความรู้ด้านบัญชี และกฎระเบียบข้อบังคับ
- มีความละเอียดรอบคอบ
- เงินเดือน 20,000 บาทต่อเดือน

6.2.7 ตำแหน่ง: Consultant

จำนวน: 2 คน

เงินเดือน: 25,000 บาท

ลักษณะงาน:

- วางแผนธุรกิจและวางกลยุทธ์การตลาดให้กับลูกค้า
- ช่วยหาตลาดและช่วยกำหนดกลุ่มเป้าหมาย
- ช่วยคิดกลยุทธ์ในการเข้าถึงลูกค้า
- ช่วยปรับ โมเดลธุรกิจ (Business Model) ให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- คิดหาโซลูชันหรือทางแก้ไขปัญหาในด้านการในเทคโนโลยีมาปรับใช้กับธุรกิจ และการทำ Online marketing
- วางแผนดำเนินงานให้กับธุรกิจ
- ช่วยวางระบบหรือแนะนำเครื่องมือหรือเทคโนโลยีที่จำเป็น

คุณสมบัติ:

- อายุ 35-40 ปี ชาย/หญิง
- จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไป สาขาการตลาด สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือในสาขาวิชาเกี่ยวข้อง
- เข้าใจความต้องการของผู้ประกอบการ
- มีทักษะในการสื่อสารกับผู้ประกอบการ มีเหตุผลและใช้วิจารณญาณรอบด้าน
- มีความฉลาดทางอารมณ์และทักษะการสร้างสัมพันธภาพกับผู้อื่น
- มีบุคลิกส่วนตัว เป็นที่ยอมรับและเป็นผู้ใหญ่
- เงินเดือน 25,000 บาทต่อเดือน

6.3 วัฒนธรรมขององค์กร (Culture)

ลักษณะ Culture ในบริษัท เทคโนโลยี จำกัด จะเป็นเน้นรูปแบบการทำงานแบบ Hybrid ทำที่ออฟฟิศร่วมกับ Work form home ให้พนักงานเลือกรูปแบบการทำงานให้เหมาะสมกับตำแหน่งหน้าที่ในการบริหารจะไม่มีลำดับ Hierarchy อย่างเข้มงวด มีความ Flexible เน้นที่ผลลัพธ์มากกว่าระเบียบวิธี สนับสนุนให้พนักงานได้เติบโต ส่งเสริมการเรียนรู้ โดยจะมีการ Training พนักงานอย่างเสมอ ให้พนักงานได้มีส่วนร่วมกับองค์กร เติบโตไปพร้อมกัน ผู้บริหารมีความเป็นผู้นำที่ดีเปิดรับฟังความคิดเห็นของพนักงาน ให้ขวัญและกำลังใจแก่พนักงาน พร้อมทั้งมีสวัสดิการที่ดีกับพนักงาน

บทที่ 7

แผนการเงิน

7.1 ภาพรวมการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ (The Financial Feasibility Canvas)

ผู้ประกอบการได้ใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินหรือ The Financial Feasibility Canvas (Kecrativutisest & Promsiri, 2021) เพื่อประเมินภาพรวมความเป็นไปได้ของโครงการภายใต้การบริหารของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด ซึ่งจะอธิบายตามลำดับการวิเคราะห์โดยมีรายละเอียดดังนี้

7.1.1 เหตุผลในการลงทุน (Investment Rationale)

Experience: ผู้จัดทำโครงการมีประสบการณ์เกี่ยวกับเว็บไซต์และ social media 10 ปี จึงอยากนำความรู้ที่มีมาต่อยอดเป็นธุรกิจ

Online: ออนไลน์เข้ามามีบทบาทกับการซื้อขายมากขึ้น อยากเป็นส่วนหนึ่งที่ทำให้ SMEs ในเมืองไทย ได้เผยแพร่สินค้าสู่โลกออนไลน์ เพื่อเป็นการปรับตัวให้ทันต่อความเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภค

Connect: ตัวกลางในการประสานงานระหว่าง SMEs กับ Vendor ช่วยให้ Vendor ได้รับ Requirement ที่ชัดเจน มีงานอย่างสม่ำเสมอ

ตามที่ได้อธิบายในส่วนของบทที่ 3 เรื่องการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการตรวจสอบโอกาส จะเห็นได้ว่าการเติบโตของในด้านเทคโนโลยีและการตลาดออนไลน์ อยู่ในอัตราการเติบโตต่อปีที่ค่อนข้างสูง แม้แต่ในประเทศไทยก็ยังมีแนวโน้มที่จะเติบโตอย่างต่อเนื่องจากปัจจัยสนับสนุนต่าง ๆ ทั้งความก้าวหน้าของเทคโนโลยี นโยบายและข้อบังคับใช้ของรัฐ รวมถึงพฤติกรรมผู้บริโภคในช่วงสถานการณ์การแพร่ระบาดของโควิด-19 ที่ส่งผลให้เกิดการทำงานแบบ WORK FORM HOME นำไปสู่รูปแบบการบริการบริโภคของลูกค้าที่เปลี่ยนไป ประกอบกับผู้จัดทำมีความเชี่ยวชาญ มีประสบการณ์

เกี่ยวกับเว็บไซต์และการทำการตลาดออนไลน์มากกว่า 10 ปี จึงอยากนำความรู้ที่มีมาต่อยอดเป็นธุรกิจ รวมถึงมีบริการที่ให้คำปรึกษาในส่วนของธุรกิจอีกด้วย

ในส่วนของ Vendor บ่อยครั้งจะเจอปัญหา ในกรณีที่ลูกค้าสนใจแต่ไม่ได้ทำจริง หรือไม่ สามารถวิเคราะห์สิ่งที่ลูกค้าต้องการได้ จึงไม่สามารถขายงานได้ ทำให้งานที่เข้ามาไม่ต่อเนื่อง กระทบต่อการจ้างงานของพนักงาน ซึ่งหากได้ร่วมงานกับทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด ได้ ทาง Vendor จะได้รับ Requirement ที่ชัดเจน สามารถจัดการบริหารงานได้ดียิ่งขึ้น ในส่วนของ Freelance บางคนมีประสบการณ์มีผลงานที่โดดเด่น แต่อาจจะเพราะโปรไฟล์ไม่ดีมาก จึงทำให้ลูกค้าไม่มั่นใจในผลงาน ทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด จะเป็นตัวกลางในการเพิ่มความมั่นใจให้กับลูกค้า และทาง Freelance จะได้รับงานอย่างต่อเนื่อง

7.1.2 โครงสร้างและนโยบายทางการเงิน (Capital Investment)

บริษัท เทคโนโลยี จำกัด มีแผนโครงสร้างและนโยบายทางการเงิน โดยมุ่งเน้นการการบริหารทรัพยากรให้เกิดประโยชน์สูงสุด โดยไม่ซื้อที่ดินหรือสิ่งปลูกสร้าง จะใช้ในรูปแบบการเช่าสถานที่ เพื่อลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น สำหรับพนักงานบางตำแหน่งไม่ได้อยู่ที่ออฟฟิศประจำ บางครั้งจะเดินทางไปหาลูกค้าบ้าง หรือพนักงานบางตำแหน่งสามารถ work form home ได้ ซึ่งจะสะดวกสบายกับพนักงาน สามารถจัดสรรเวลาในการทำงานได้ ซึ่งรวมแล้วคือสินทรัพย์ถาวรต่าง ๆ ของกิจการแผนการลงทุน สำหรับธุรกิจนี้ ใช้เงินลงทุนรวมทั้งหมด 7,000,000 บาท โดยแหล่งเงินทุนเริ่มต้นกิจการ มาจากผู้ถือหุ้น 3 ราย มีการระดมเงินทุนจำนวน 7,000,000 บาท แบ่งเป็น สินทรัพย์ถาวรและค่าใช้จ่ายก่อนดำเนิน 550,000 บาท และเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน 6,450,000 บาท โดยในช่วงปีแรก จะมีการลงทุนในการจัดเตรียมส่วนของการเช่าสำนักงาน การพัฒนาเว็บไซต์ของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด รวมไปถึงอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานอื่น ๆ โดยมีการแสดงรายละเอียดการใช้จ่ายในส่วนของเงินทุนในการเริ่มต้นกิจการตามตารางดังนี้

ตาราง 7.1 ตารางแสดงเงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงาน

หน่วย : บาท

| รายการ | มูลค่า |
|---|---------------------|
| 1. เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร | |
| อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน | 250,000.00 |
| คอมพิวเตอร์ 12 เครื่อง | 300,000.00 |
| รวมมูลค่าทรัพย์สินถาวร | 550,000.00 |
| 2. เงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน | |
| ค่าการตลาด | 480,000.00 |
| พัฒนาเว็บไซต์บริษัท | 100,000.00 |
| MA เว็บไซต์บริษัท | 24,000.00 |
| Server/ Domain | 50,000.00 |
| ค่าเช่าสำนักงาน | 90,000.00 |
| ค่าเดินทาง, ค่าโทรศัพท์ ค่าอื่นๆ | 100,000.00 |
| ค่าจ้างพนักงาน | 5,330,000.00 |
| รวมมูลค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน | 6,174,000.00 |
| เงินทุนหมุนเวียน | 276,000.00 |
| รวมมูลค่าการลงทุน | 7,000,000.00 |

ตาราง 7.2 ตารางแสดงรายละเอียดการใช้จ่ายของเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

หน่วย : บาท

| รายการ | จำนวน | หน่วย | ราคาต่อหน่วย | รวมเป็นเงิน |
|-------------------------------------|-------|---------|--------------|-------------|
| 1. อุปกรณ์เครื่องใช้สำนักงาน | | | | |
| โทรศัพท์สำนักงาน | 1 | เครื่อง | 2,400.00 | 2,400.00 |
| ตู้เก็บเอกสาร | 1 | ตู้ | 2,400.00 | 2,400.00 |
| ปริ้นเตอร์ | 1 | เครื่อง | 4,800.00 | 4,800.00 |

| | | | | |
|--|----|---------|-----------|------------|
| โต๊ะ | 14 | ตัว | 6,800.00 | 95,200.00 |
| เก้าอี้ | 14 | ตัว | 6,800.00 | 95,200.00 |
| โต๊ะและเก้าอี้สำหรับห้องประชุม (8 ที่นั่ง) | 1 | ชุด | 50,000.00 | 50,000.00 |
| 2. คอมพิวเตอร์ | | | | |
| Mac book air | 10 | เครื่อง | 30,000.00 | 300,000.00 |
| รวมทรัพย์สินถาวร | | | | 550,000.00 |

7.1.3 ที่มาของรายได้และการประมาณการต้นทุน (Assumption)

7.1.3.1 ที่มาของรายได้ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด มีรายได้จากการให้บริการ

เกี่ยวกับเทคโนโลยีและบริการส่งเสริมการตลาดสำหรับผู้ประกอบการ มีช่องทางการสื่อสารที่หลากหลาย เช่น เว็บไซต์ Facebook, Line Official ทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด ได้ใช้กลยุทธ์ด้านราคาคือ การกำหนดราคาโดยใช้คู่แข่งเป็นฐาน (Competitor Based Pricing Strategy) และการกำหนดราคาโดยอาศัยต้นทุนเป็นฐาน (Cost-based Pricing Strategy) เพื่อกำหนดราคาขายในแต่ละแพ็คเกจของการให้บริการ ประกอบกับการสัมภาษณ์เชิงลึกกับผู้ประกอบการ มีแนวโน้มจะเป็นลูกค้าในอนาคต จึงทำให้ทราบว่า การกำหนดรูปแบบและราคาของสินค้าที่จะขายควรมีทิศทางอย่างไรให้สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจ กิจกรรมการดำเนินงานต่าง ๆ และความต้องการของลูกค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตาราง 7.3 แสดงการประมาณการณ์ทางการเงินของธุรกิจผ่าน Project Cashflow Analysis

หน่วย : บาท

| ประมาณการรายได้ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|-------------------------------|----------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| | คาดการณ์ยอดขายโต 15% ต่อปี | | | | |
| 1. เว็บไซต์บริษัท | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 288 | 331 | 381 | 438 | 504 |
| ราคาต่อชิ้น | 25,000.00 | 25,000.00 | 25,000.00 | 25,000.00 | 25,000.00 |
| รายได้รวม | 7,200,000.00 | 8,280,000.00 | 9,522,000.00 | 10,950,300.00 | 12,592,845.00 |
| 2. เว็บไซต์ E-Commerce | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 108 | 124 | 143 | 164 | 189 |

| | | | | | |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| ราคาต่อชิ้น | 45,000.00 | 45,000.00 | 45,000.00 | 45,000.00 | 45,000.00 |
| รายได้รวม | 4,860,000.00 | 5,589,000.00 | 6,427,350.00 | 7,391,453.00 | 8,500,170.00 |
| 3. โฆษณาแอปพลิเคชัน (Mobile Application) | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 72 | 83 | 95 | 110 | 126 |
| ราคาต่อชิ้น | 50,000.00 | 50,000.00 | 50,000.00 | 50,000.00 | 50,000.00 |
| รายได้รวม | 3,600,000.00 | 4,140,000.00 | 4,761,000.00 | 5,475,150.00 | 6,296,423.00 |
| 4. Search Engine Optimization (SEO) | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 180 | 207 | 238 | 274 | 315 |
| ราคาต่อชิ้น | 20,000.00 | 20,000.00 | 20,000.00 | 20,000.00 | 20,000.00 |
| รายได้รวม | 3,600,000.00 | 4,140,000.00 | 4,761,000.00 | 5,475,150.00 | 6,296,423.00 |
| 5. ตั้บริหารจัดการ Line Official | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 150 | 173 | 198 | 228 | 262 |
| ราคาต่อชิ้น | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 | 10,000.00 |
| รายได้รวม | 1,500,000.00 | 1,725,000.00 | 1,983,750.00 | 2,281,313.00 | 2,623,509.00 |
| 6. คต่อรูปภาพ | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 180 | 207 | 238 | 274 | 315 |
| ราคาต่อชิ้น | 500.00 | 500.00 | 500.00 | 500.00 | 500.00 |
| รายได้รวม | 90,000.00 | 103,500.00 | 119,025.00 | 136,879.00 | 157,411.00 |
| 7. สร้างคอนเทนท์ | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 300 | 345 | 397 | 456 | 525 |
| ราคาต่อชิ้น | 500.00 | 500.00 | 500.00 | 500.00 | 500.00 |
| รายได้รวม | 150,000.00 | 172,500.00 | 198,375.00 | 228,131.00 | 262,351.00 |
| 8. ออกแบบโลโก้ | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 180 | 207 | 238 | 274 | 315 |
| ราคาต่อชิ้น | 5,000.00 | 5,000.00 | 5,000.00 | 5,000.00 | 5,000.00 |

| | | | | | |
|---------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| รายได้รวม | 900,000.00 | 1,035,000.00 | 1,190,250.00 | 1,368,788.00 | 1,574,106.00 |
| 9. Maintenance Service Agreement (MA) | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 234 | 269 | 309 | 356 | 409 |
| ราคาต่อชิ้น | 2,000.00 | 2,000.00 | 2,000.00 | 2,000.00 | 2,000.00 |
| รายได้รวม | 468,000.00 | 538,200.00 | 618,930.00 | 711,770.00 | 818,535.00 |
| 10. ที่ปรึกษา (Consult) | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 400 | 460 | 529 | 608 | 700 |
| ราคาต่อชิ้น | 5,500.00 | 5,500.00 | 5,500.00 | 5,500.00 | 5,500.00 |
| รายได้รวม | 2,200,000.00 | 2,530,000.00 | 2,909,500.00 | 3,345,925.00 | 3,847,814.00 |
| รายได้รวมสุทธิ | 24,568,000.00 | 28,253,200.00 | 32,491,180.00 | 37,364,857.00 | 42,969,586.00 |

ดังนั้นในปีแรกตามการประมาณการยอดขายจากกลุ่มเป้าหมาย โดยอาศัยทั้งการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสังเกตการณ์จากผู้ประกอบการ ทำให้มีปริมาณการขายต่อปีรวมในปีที่ 1 เท่ากับ 24,568,000.00 บาท แบ่งเป็น เว็บไซต์บริษัท จำนวน 288 คำสั่งซื้อ เว็บไซต์ E-Commerce 108 คำสั่งซื้อ โมบายแอปพลิเคชัน (Mobile Application) 72 คำสั่งซื้อ Search Engine Optimization (SEO) 180 คำสั่งซื้อ บริหารจัดการ Line Official 150 คำสั่งซื้อ ตัดต่อรูปภาพ 180 คำสั่งซื้อ สร้างคอนเทนต์ 300 คำสั่งซื้อ ออกแบบโลโก้ 180 คำสั่งซื้อ Maintenance Service Agreement (MA) 234 คำสั่งซื้อ และ ที่ปรึกษา (Consult) 400 คำสั่งซื้อ ตามลำดับโดยคาดการณ์ว่ายอดขายจะมีอัตราการเติบโตอย่างน้อยร้อยละ 15 ในปีที่ 2 และปีถัดไป

7.1.3.2 การประมาณการต้นทุน ต้นทุนของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด

ประกอบด้วยต้นทุนการจ้าง partner ในการพัฒนา ออกแบบ โดยมีรายละเอียดค่าใช้จ่ายดังนี้ ตารางแสดงโครงสร้างต้นทุนในการให้บริการ โดยคิดต้นทุนเป็นร้อยละ 70 ของราคาขายในแต่ละบริการ เนื่องจากธุรกิจเป็นตัวกลางในการดำเนินการ ยกเว้นบริการที่ปรึกษาจะเป็นพนักงานของบริษัท เทคโนโลยี จำกัด ในการให้บริการนี้

ตาราง 7.4 แสดงต้นทุนในการให้บริการ

หน่วย : บาท

| ประมาณการรายได้ | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|---|----------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | คาดการณ์ยอดขายโต 15% ต่อปี | | | | |
| 1. เว็บไซต์บริษัท | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 288 | 331 | 381 | 438 | 504 |
| ต้นทุนต่อชิ้น | 17,500.00 | 17,500.00 | 17,500.00 | 17,500.00 | 17,500.00 |
| ต้นทุนรวม | 5,040,000.00 | 5,796,000.00 | 6,665,400.00 | 7,665,210.00 | 8,814,991.50 |
| 2. เว็บไซต์ E-Commerce | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 108 | 124 | 143 | 164 | 189 |
| ต้นทุนต่อชิ้น | 31,500.00 | 31,500.00 | 31,500.00 | 31,500.00 | 31,500.00 |
| ต้นทุนรวม | 3,402,000.00 | 3,912,300.00 | 4,499,145.00 | 5,174,016.75 | 5,950,119.26 |
| 3. โฆษณาแอปพลิเคชัน (Mobile Application) | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 72 | 83 | 95 | 110 | 126 |
| ต้นทุนต่อชิ้น | 35,000.00 | 35,000.00 | 35,000.00 | 35,000.00 | 35,000.00 |
| ต้นทุนรวม | 2,520,000.00 | 2,898,000.00 | 3,332,700.00 | 3,832,605.00 | 4,407,495.75 |
| 4. Search Engine Optimization (SEO) | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 180 | 207 | 238 | 274 | 315 |
| ต้นทุนต่อชิ้น | 14,000.00 | 14,000.00 | 14,000.00 | 14,000.00 | 14,000.00 |
| ต้นทุนรวม | 2,520,000.00 | 2,898,000.00 | 3,332,700.00 | 3,832,605.00 | 4,407,495.75 |
| 5. บริหารจัดการ Line Official | | | | | |
| ประมาณการยอดขาย ต่อปี (ชิ้น) | 150 | 173 | 198 | 228 | 262 |
| ต้นทุนต่อชิ้น | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 | 7,000.00 |
| ต้นทุนรวม | 1,050,000.00 | 1,207,500.00 | 1,388,625.00 | 1,596,918.75 | 1,836,456.56 |
| 6. ตัดต่อรูปภาพ | | | | | |

| | | | | | | | | | | |
|-------------------------|----|-----------|----|-----------|----|-----------|----|-----------|----|-----------|
| CEO | 1 | 100,000 | 1 | 104,000 | 1 | 108,160 | 1 | 112,486 | 1 | 116,986 |
| Sales | 1 | 30,000 | 1 | 31,200 | 1 | 32,448 | 2 | 33,746 | 2 | 35,096 |
| Presales | 1 | 30,000 | 1 | 31,200 | 1 | 32,448 | 1 | 33,746 | 1 | 35,096 |
| PM/BA | 3 | 35,000 | 3 | 36,400 | 3 | 37,856 | 4 | 39,370 | 4 | 40,945 |
| Marketing | 1 | 35,000 | 1 | 36,400 | 1 | 37,856 | 1 | 39,370 | 1 | 40,945 |
| Admin | 2 | 20,000 | 3 | 20,800 | 3 | 21,632 | 3 | 22,497 | 4 | 23,397 |
| Accounting | 1 | 20,000 | 1 | 20,800 | 1 | 21,632 | 1 | 22,497 | 1 | 23,397 |
| Consultant | 2 | 25,000 | 4 | 26,000 | 5 | 27,040 | 5 | 28,122 | 5 | 29,246 |
| รวม/เดือน | 13 | 435,000 | 15 | 495,200 | 16 | 538,048 | 18 | 628,686 | 19 | 673,231 |
| รวม/ปี | | 4,920,000 | | 5,630,400 | | 6,132,096 | | 7,206,774 | | 8,078,768 |
| โบนัส (1 เดือน / ปี) | | 410,000 | | 469,200 | | 511,008 | | 600,564 | | 673,231 |
| รวม ค่าใช้จ่าย / ปี | | 5,330,000 | | 6,099,600 | | 6,643,104 | | 7,807,338 | | 8,751,999 |

7.1.4 การคำนวณเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ (Cashflow)

จากการประมาณการทางการเงินของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด คาดว่า จะใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 7,000,000 บาท โดยในช่วงปีที่ 0 มีการจ่ายสำหรับทรัพย์สินถาวร 550,000 บาท ต่อมาในปีที่ 1 จะมีค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร เช่น ค่าพัฒนาเว็บไซต์ ค่าพนักงาน จำเป็นต้องใช้เงินในส่วนนี้ ส่งผลเงินทุนหมุนเวียนสุทธิติดลบ 1,474,000 บาท ต่อมาในปีที่ 2 บริษัทจะมีเงินทุนหมุนเวียนสุทธิของกิจการประมาณ 2,192,000 บาท เพิ่มขึ้นในทุกๆ ปี ตามลำดับ

ตาราง 7.6 แสดงรายละเอียดเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

หน่วย : พันบาท

| | ปีที่ 0 | ปีที่ 1 | ปีที่ 2 | ปีที่ 3 | ปีที่ 4 | ปีที่ 5 |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ | (550) | (1,474) | 2,190 | 2,904 | 3,291 | 10,647 |

7.1.5 การประเมินโครงการ (Financial Returns)

สมมติฐานจากการประมาณการโครงการในระยะเวลา 5 ปี โครงการแผนธุรกิจของ บริษัท เทคแซด จำกัด จะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 8,908,00 บาท มีอัตราผลตอบแทน ภายใน (IRR) ร้อยละ 109.3 และมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ที่ 2 ปี

7.1.6 การตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Decision)

ผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนเนื่องจากการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการเป็นไปตามเงื่อนไขทุกประการ ดังนี้ มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่า > 0 อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มีค่า $>$ อัตราการคิดลด (k) มีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ตามความเหมาะสมของแผนธุรกิจ รวมไปถึงมีดัชนีการทำกำไร > 1 จึงเป็นบทสรุปให้นำมาสู่การตัดสินใจลงทุน โดยผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนในส่วนของเจ้าของ (Equity) เป็นจำนวนเงิน 7,000,000 บาท ทั้งนี้ในการตัดสินใจลงทุนผู้ประกอบการจะคำนึงถึงความเสี่ยงของการสั่งซื้อที่อาจไม่เป็นที่คาดการณ์ไว้ด้วย รวมถึงอาจจะเตรียมแผนในการเตรียมเงินสำรองเพิ่มเติม เนื่องจากปีที่ 0 และ ปีที่ 1 ติดลบ

บทที่ 8

แผนสำรอง แผนฉุกเฉิน

8.1 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายนอก (MACRO)

8.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ

จากสถานการณ์ covid-19 ส่งผลกระทบต่อเศรษฐกิจทั้งในประเทศไทยและต่างประเทศผันผวนอย่างมหาศาล การทบทวนในทุกอุตสาหกรรม ในช่วงปี 2563 – 2564 มีการปรับตัวลดลงทั้งภาครัฐและเอกชน ทำให้ผู้ประกอบการต้องเตรียมความพร้อมและแก้ไขปัญหาให้ทันกับสถานการณ์ ซึ่งผู้ประกอบการแบกรับต้นทุนที่สูงเพิ่มมากขึ้นซึ่งสวนทางกับผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อน้อยลง เนื่องจากบางรายถูกพักงาน หรือ เลิกจ้าง ทำให้ไม่มีรายได้เพียงพอใจการจับจ่ายซื้อของผู้ประกอบการจึงควบคุมต้นทุนและการผลิตให้มีประสิทธิภาพสูงสุด ปัจจุบันปี 2565 มีการฟื้นคืนตัวของเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง คาดการณ์ว่าใน 1-2 ปี ข้างหน้าผู้มีแนวโน้มที่เศรษฐกิจจะกลับมาขยายตัวอีกครั้ง

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

อุตสาหกรรมเทคโนโลยีต้องการเพิ่มมากขึ้นในช่วง covid-19 เนื่องจากผู้คนเว้นระยะห่างและลดการพบเจอกัน มีการป้องกันเพื่อความปลอดภัย ผู้บริโภคจึงเลือกซื้อของออนไลน์มากขึ้น ซึ่งในมุมมองของผู้ประกอบการต้องปรับตัวตาม แต่ถึงอย่างไรผู้ประกอบการได้ผลการทบทวนในหลายด้าน ก็จำเป็นต้องบริหารค่าใช้จ่ายเข้มงวด การลงทุนในด้านเทคโนโลยี สามารถเริ่มต้นได้และต่อยอดไปในอนาคต ในช่วงแรกผู้ประกอบการอาจจะใช้บริการเฉพาะเท่าที่จำเป็น เพื่อเป็นช่องทางในการขยายช่องทางการขาย แต่ในอนาคตหากมีรายได้มากขึ้น สามารถใช้บริการอื่นๆ ของ บริษัท เทคโนโลยี จำกัด ในการขยายกิจการในอนาคตได้

8.1.2 ความเสี่ยงจากการบังคับใช้ข้อมูลกฎหมาย

ประเทศไทยประกาศกฎหมาย พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล หรือ PDPA (Personal Data Protection Act) เป็น ซึ่งถูกกำหนดขึ้นเพื่อใช้ในการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลไม่ให้ถูกจัดเก็บหรือนำไปใช้โดยไม่ได้แจ้งให้เราทราบ และ/หรือ ได้รับความยินยอมจากเราในฐานะเจ้าของข้อมูลก่อน เพื่อป้องกันการ เก็บ ใช้ และเปิดเผย “ข้อมูลส่วนบุคคล” ไม่ให้กระทบสิทธิผู้เป็นเจ้าของข้อมูลมากเกินไป

และมีผลบังคับใช้ 1 มิถุนายน พ.ศ. 2565 ครอบคลุมทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่มีการใช้ข้อมูลส่วนบุคคล

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

ในบริการเว็บไซต์และโมบายแอปพลิเคชัน จะต้องมีการแจ้งนโยบายคุ้มครองส่วนบุคคลให้ทราบโดยละเอียด รวมถึงการขออนุญาตผู้ใช้งานก่อนการนำข้อมูลไปใช้งาน และรักษาป้องกันข้อมูลของลูกค้าให้อยู่ในความปลอดภัย รวมถึงให้ความรู้แก่พนักงานและลูกค้าในการนำข้อมูลผู้ใช้งานไปใช้ในวัตถุประสงค์ต่าง ๆ ให้ตรงกับสิ่งที่ลูกค้าให้ความยินยอม เช่น วัตถุประสงค์เพื่อการตลาด เป็นต้น

8.1.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี มีสาเหตุหรือปัจจัยมาจากหลายด้าน เช่น ปัญหา ความต้องการ ความก้าวหน้าของศาสตร์ต่าง ๆ เศรษฐกิจ สังคม โดยอาจเป็นการปรับปรุงกระบวนการผลิต ลักษณะทางกายภาพ วัสดุ หน้าที่ใช้สอย ระบบกลไกการทำงาน การใช้งาน เพื่อให้รองรับการใช้งาน และเกิดการพัฒนามาให้ทันยุคทันสมัยมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ทุกธุรกิจต้องปรับตัวตาม

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

ด้วยทาง บริษัท เทคโนโลยี จำกัด เป็นบริการด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการตลาดทำให้ต้องปรับตัวให้ทันกับเทคโนโลยีใหม่ๆ อยู่เสมอ มาว่าจะรูปแบบเป็นภาษาในการพัฒนาเว็บไซต์ โมบายแอปพลิเคชัน โดยเลือก partner ที่มีการพัฒนา version ใหม่ๆ อยู่เสมอ รวมถึงบริการอื่นๆ ต้องปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับผู้ใช้งาน หากบริการไหนไม่ตอบโจทย์ลูกค้า ควรจะยกเลิก และนำบริการใหม่ๆ มาทดแทน

8.2 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน (MICRO)

8.2.1 ความเสี่ยงจากข้อจำกัดด้านทรัพยากรบุคคล

บริษัท เทคแซด จำกัด เป็นตัวกลางในการสื่อสารระหว่างลูกค้าและ Vendor ซึ่งหากไม่มีรายละเอียดข้อมูลที่ชัดเจน อาจจะทำให้สื่อสารกันผิดประเด็นได้ รวมถึงพนักงานต้องหมั่นเรียนรู้อยู่เสมอ เพราะอยู่ในอุตสาหกรรมเทคโนโลยี มีการเปลี่ยนแปลงเร็วมาก หากช่วงไหนมีงานเยอะจะต้องบริหารพนักงานให้ดี

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

สร้างวัฒนธรรมในองค์กรให้กล้าพูด กล้าแสดงความคิดเห็น สามารถสื่อสารกันได้โดยไม่มีข้อกังขา เพื่อให้งานลุล่วงไปได้ด้วยดี แคร่ไอเดียใหม่ๆ ข่าวสารต่างๆ ให้เพื่อนร่วมงาน เพื่ออัปเดตความรู้กันเสมอ เน้นการทำงานแบบ team work ร่วมกันทำ ร่วมกันแก้ไข มีเป้าหมายเดียวกันในด้านคุณภาพของผลงาน ในช่วงแรกจะจ้างพนักงานไม่เยอะมาก หากมีงานเยอะควรพิจารณารับพนักงานเพิ่มเติม

8.2.2 ความเสี่ยงจากความขัดข้องของระบบการให้บริการ

เนื่องจาก บริษัท เทคแซด จำกัด เป็นการให้บริการเกี่ยวกับด้านเทคโนโลยีสารสนเทศและการตลาดออนไลน์ ความเสี่ยงที่เกิดขึ้นอาจจะเป็นในเรื่องของระบบล่ม ผู้ใช้งานเข้าใช้งานไม่ได้ หรืองานที่ส่งเกิดการล่าช้า เนื่องจากทาง Vendor เป็นผู้รับผิดชอบในการพัฒนา

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

นำระบบขึ้นไปไว้ยัง cloud เพื่อเพิ่มเสถียรในการใช้งาน ป้องกันระบบล่ม หรือ เหตุไม่คาดฝัน เช่น ไฟไหม้ น้ำท่วม รวมถึงประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดการ สำหรับ vendor ต้องเผื่อเวลาในการล่าช้า โดยการวางแผนในการส่งงานเร็วก่อนกำหนด ให้ PM/BA ได้มีเวลาตรวจสอบความเรียบร้อยก่อนส่งงานให้ลูกค้า

8.3 ความเสี่ยงจากอุตสาหกรรม

8.3.1 ความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้เล่นรายใหญ่

ผู้เล่นรายใหญ่มีฐานลูกค้าและมีชื่อเสียง มีประวัติการให้บริการและมีทีมงานที่สามารถพัฒนาได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งค่าบริการก็จะสูงตามไปด้วย กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นลูกค้ากลุ่มมหาชนเป็นหลัก จะมีกำลังในการจ่าย และฟังก์ชันการทำงานจะซับซ้อนกว่า ระบบทั่วไป แต่ในอีกมุมผู้เล่นรายใหญ่มีโอกาสจะเข้ามาจับตลาดเล็กได้ เพื่อเป็นการขยายธุรกิจ

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

เก็บประวัติผลงานและรักษาคุณภาพที่บริการลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ พัฒนาระบบในการให้บริการ ศึกษาและนำเทคโนโลยีใหม่ๆ มานำเสนอให้กับลูกค้า

8.3.2 ความเสี่ยงจากผู้ร่วมบริการ (คู่ค้า)

สำหรับ Vendor จะมีรูปแบบบริษัทและบุคคลทั่วไปหรือที่เรียกว่า Freelance ซึ่งการทำงานจะต่างกันเล็กน้อย กรณีที่เป็นบริษัทจะมีทีมงานที่หลากหลายในการสร้างผลงาน ไม่ว่าจะเป็น Designer, Developer, Tester และอื่นๆ ซึ่งจะมีความปลอดภัยกว่า Freelance กรณีที่พนักงานคนป่วย สามารถมีคนมาช่วยได้ แต่ถ้าเป็น Freelance อาจกระทบกับงานทำให้เกิดความล่าช้าได้ ด้านความปลอดภัยของข้อมูลลูกค้าที่ส่งต่อให้ vendor ต้องรักษาความลับและไม่นำไปเปิดเผย และในส่วนของ การบริการทาง Tech Z จะมีบริการ 24 ชั่วโมง ทาง vendor จะต้องคอยดูแลในช่วงเวลาหลังเลิกงานด้วย

แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

ทำเอกสารสัญญาที่ชัดเจนระบุข้อกำหนดในการทำงานร่วมกัน และทำเอกสาร NDA ในการรักษาความลับของข้อมูลของลูกค้า เช่นเอกสารก่อนเริ่มดำเนินการทุกครั้ง วางแผนป้องกันกรณีส่งงานล่าช้าร่วมกัน ว่ามีแผนรองรับอย่างไรบ้าง เพื่อป้องกันกรณีเกิดขึ้นจริง จะได้มีแผนสำรองได้ ในส่วนของ การบริการ 24 ชั่วโมง ควรตกลงกับผู้ให้บริการอย่างชัดเจน หรือหาผู้ให้บริการต่างประเทศที่จะช่วยแก้ไขในในช่วงเวลาดังกล่าวได้ หากมีค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม ควรพิจารณาด้านการเงินเพิ่มเติม

บรรณานุกรม

- วิสนันท์ อุปรมัยและอภิรดี สราญรมย์. (2563). ส่วนประสมการตลาดของผู้ประกอบการวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม จังหวัดนนทบุรี. วารสารสุขโขทัยธรรมมาธิราช, 33(2), 35-51, จาก <https://so05.tci-thaijo.org/index.php/stouj/article/view/242947/169628>
- ปฐนิมา. (2564). "สายมู" มาแรง หากินกับความเชื่อคนไทย ไอเทมเครื่องรางของขลัง ต้องมี, จาก <https://www.thairath.co.th/scoop/culture/2018020>
- ไทยรัฐ.Thailand 4.0 คืออะไร ผู้ประกอบการควรปรับตัวอะไร, จาก <https://www.spu.ac.th/fac/graduate/th/content.php?cid=6098>
- ลลิตา พ่วงมหา. (2563). การใช้กลยุทธ์การตลาดออนไลน์เชิงอิทธิพลเพื่อสื่อสารแบรนด์ในยุคดิจิทัลอย่างมีประสิทธิภาพ. วารสารนิเทศศาสตร์, 38(3), 17-28, จาก <https://so02.tci-thaijo.org/index.php/jcomm/article/view/240841/166169>
- ธนศ มหัทธนาลัย. (2564). แนวโน้มธุรกิจ/อุตสาหกรรม ปี 2564-2566: ธุรกิจบริการดิจิทัลและซอฟต์แวร์, จาก https://www.krungsri.com/getmedia/e0f81023-d02f-4174-8c2e-8effbe426bb5/IO_Digital_210910_TH_EX.pdf.aspx
- สถิติการใช้งาน Digital ประเทศไทย ปี 2021. (2564). Aj.Lalita, จาก <https://ajlalita.com/thailanddigital2021/>
- สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม, จาก <https://app.powerbi.com/view?r=eyJrIjoiZDkxNGYzMmEtYTUwMi00YTJlLWE4NjAtODhmNWRmNzA0YTl5IiwidCI6ImExZmZjMjhhLTEzZmMtNDhiMC05NGRmLWYyYWIyOGUwNWNhNSIsImMiOiJEWfQ==>



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก

แบบสัมภาษณ์เชิงลึก

คำถามเชิงคุณภาพ

แบบสอบถามสำหรับผู้ประกอบการ เรื่อง การใช้บริการไอทีและการตลาดออนไลน์ โดยการสร้างโบว์ชัวร์จำลองการให้บริการของบริษัท เทคโนโลยี จำกัด ว่ามีความต้องการในกลุ่มผู้ประกอบการหรือไม่ มีความเป็นไปได้มากน้อยเพียงใดหากมีการให้บริการจริง จะต้องปรับปรุงหรือเพิ่มเติมในจุดใดก่อนดำเนินการก่อตั้งบริษัทจริง การสัมภาษณ์มี 2 ครั้ง ในครั้งแรกมี 4 บริการ คือ พัฒนาเว็บไซต์ สร้างคอนเทนต์ออนไลน์ ตัดต่อรูปภาพ/ตัดต่อวิดีโอ ออกแบบโลโก้ ซึ่งจะเน้นในส่วนของฮวงจุ้ยเป็นหลัก หลังจากนั้นนำผลการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์ต่อจึงปรับรูปแบบเป็นเค้นด้านคุณภาพและมีบริการ 24 ชั่วโมง รวมถึง เพิ่มบริการอื่นๆ จากคำแนะนำของผู้ตอบแบบสอบถาม

| | | |
|---|--|--|
|  <p>Tech Z</p> <p>ทางบริษัทมีทีมงานมืออาชีพ การตีพิมพ์ภาพในหลายๆ ชิ้นงานของบริการ มีผู้เชี่ยวชาญให้คำแนะนำปรึกษา เกี่ยวกับการพัฒนาเว็บไซต์ การสร้าง Content ถ่ายรูปภาพ/วิดีโอ นำเสนอสินค้าและบริการให้มีความน่าสนใจ และมีบริการออกแบบ Logo</p> <p>มีบริการออกแบบเว็บไซต์และ Logo ให้เหมาะสมกับฮวงจุ้ย ซึ่งจะช่วยให้ธุรกิจของลูกค้ามีความเจริญรุ่งเรือง ก้าวหน้าอย่างก้าวกระโดดสู่ความมั่นคงและยั่งยืน</p> |  <p>Website</p> <p>บริการออกแบบและเว็บไซต์ให้ตรงกับกลุ่มผู้ใช้งาน โดยมีผู้เชี่ยวชาญให้คำแนะนำ รวมถึงนำศาสตร์ของฮวงจุ้ยมาช่วยเสริมดวง ช่วยให้ธุรกิจเจริญรุ่งเรือง</p> |  <p>Photo/Video</p> <p>บริการตัดต่อรูปภาพ/วิดีโอ เพิ่มความสวยงาม ดึงดูดผู้ซื้อ เพื่อใช้เผยแพร่ในช่องทางออนไลน์</p> |
| |  <p>Content Marketing</p> <p>บริการสร้างเนื้อหาที่ตอบใจกับกลุ่มเป้าหมาย สามารถนำไปใช้ในเว็บไซต์, Facebook, IG เพื่อเพิ่ม Engagement กับลูกค้า</p> |  <p>Logo</p> <p>ออกแบบ Logo ให้สะท้อนเอกลักษณ์ของแบรนด์ออกมาให้มากที่สุด โดยจะใช้ศาสตร์ของฮวงจุ้ยมาช่วยในการออกแบบ</p> |



คำถามการสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังต่อไปนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

1. ร้าน/บริษัท ของท่านเปิดมาประมาณกี่ปี
2. ประเภทสินค้าของคุณคืออะไร มีหมวดหมู่อะไรบ้าง
3. ประมาณการขายสินค้าของท่านต่อเดือน (ชิ้น)
4. สินค้าของท่านขายรูปแบบไหน
 - B2B
 - B2C
5. กลุ่มลูกค้าหลักของคุณเป็นใคร
 - เด็ก
 - วัยรุ่น
 - ผู้ใหญ่
 - ผู้สูงอายุ
6. สินค้าที่ร้านมีการปรับเปลี่ยนบ่อยแค่ไหน
 - 1 - 2 ครั้งต่อสัปดาห์
 - 1 - 2 ครั้งต่อเดือน
 - 1 - 2 ครั้งต่อ 3 เดือน

- มากกว่า 3 เดือน

ส่วนที่ 2 คำถามเกี่ยวกับการใช้บริการเว็บไซต์

7. ร้าน/บริษัทของคุณมีเว็บหรือไม่

- มี
- ไม่มี (ข้ามไปทำข้อ 13)

8. บริษัทที่ท่านใช้บริการมีข้อดีและข้อเสียอย่างไรบ้าง

- ข้อดี
- ข้อเสีย

9. คุณอัปเดตสินค้าหรือข่าวสารบนเว็บไซต์บ่อยแค่ไหน

- 1 - 2 ครั้ง ต่อสัปดาห์
- 1 - 2 ครั้ง ต่อเดือน
- 1 - 2 ครั้ง ต่อ 3 เดือน
- มากกว่า 3 เดือนขึ้นไป

10. จากที่ท่านใช้งานอยากให้มีการเพิ่มเติมฟังก์ชันที่เกี่ยวข้องกับส่วนไหนบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ระบบสินค้า
- ระบบ แจ้งข่าวสาร
- ระบบ อัลบั้มรูป
- อื่นๆ โปรดระบุ

.....

11. ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาประมาณเท่าไร

12. เว็บไซต์ปัจจุบันของท่านมี Google analyst (สำหรับดูยอดผู้เข้ามาชมเว็บไซต์) หรือไม่

- มี
- ไม่มี

13. คุณคิดว่าหากคุณต้องการใช้บริการพัฒนาเว็บไซต์ ปัจจัยหลักคืออะไร

- ต้องการประชาสัมพันธ์สินค้า บริการ
- ต้องการเพิ่มความน่าเชื่อถือของร้าน/บริษัท

- เพิ่มช่องทางการขายสินค้า ขยายสาขาสู่ออนไลน์
- อื่นๆ โปรดระบุ

14. คุณมีโอกาสนจะใช้บริการพัฒนาเว็บไซต์ในช่วงใด

- ภายใน 1- 3 เดือน
- ภายใน 6 -12 เดือน
- มากกว่า 1 ปีขึ้นไป

15. ราคาเว็บไซต์ที่ท่านรับได้

- น้อยกว่า 50,000 บาท
- 50,000 – 100,000 บาท
- มากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป

ส่วนที่ 3 คำถามเกี่ยวกับการใช้บริการ ตัดต่อรูปภาพ สร้าง Content, ออกแบบ logo

16. ร้าน/บริษัทของท่านมี Social media อะไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- Facebook
- Line official account
- Instagram
- Youtube
- อื่นๆ โปรดระบุ

17. ท่านใช้ Social media ช่องทางไหนเป็นหลัก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- Facebook
- Line official account
- Instagram
- Youtube
- อื่นๆ โปรดระบุ

18. ท่านเคยใช้บริการอะไรบ้าง ดังนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ตัดต่อรูปภาพ
- ตัดต่อวิดีโอ

- สร้าง Content
- ออกแบบ logo

19. ท่านใช้บริการดังกล่าวบ่อยแค่ไหน (หากเคยใช้)

- 1 - 2 ครั้งต่อสัปดาห์
- 1 - 2 ครั้งต่อเดือน
- 1 - 2 ครั้งต่อ 3 เดือน

20. บริการของบริษัทที่ท่านทำอยู่มีข้อดีหรือข้อเสียอย่างไรบ้าง (หากเคยใช้)

- ข้อดี
- ข้อเสีย

ส่วนที่ 4 คำถามเกี่ยวกับโบรชัวร์

21. คุณคิดว่าโบรชัวร์นี้น่าสนใจไหม ชอบ หรือไม่ชอบ ตรงไหน
22. หากมีโอกาสจะใช้บริการไหนมากที่สุด
23. มีบริการอื่น ๆ ที่อยากได้นอกจากบริการในโบรชัวร์ไหม
24. รับผิดชอบต่อราคาเริ่มต้นใหม่
 - เว็บไซต์ 30,000++
 - รูปภาพ 500++
 - video 1,000++
 - Content 500++
 - Logo 5,000 ++
25. ถ้ามีสวงผู้ชมร่วมกับการทำเว็บไซต์และ logo ท่านสนใจไหม
26. ข้อเสนอแนะ

คำตอบของการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการผ่านทางออนไลน์จำนวน 4 บริษัท ดังนี้

| ลำดับ | ธุรกิจ | อาหารสด | ร้านอาหาร | บริษัท เสื้อผ้า ชุดกีฬา | บริษัท เสื้อผ้า แฟชั่น |
|------------------------------------|--|---|--|---|--|
| 1 | ร้าน/บริษัท ของท่านเปิดมาประมาณกี่ปี | 8 ปี | 7 เดือน | 11 ปี | 8 ปี |
| 2 | ประเภทสินค้าของคุณคืออะไร มีหมวดหมู่อะไรบ้าง | ปลาสด (ปลา สลิดแคคเคียว มีแบบสด และ ปิ้งสุก) | Food delivery (หมู เกาหลี, เมี่ยง หมู, ข้าวปลา ทู) | เสื้อผ้า (ชุด กีฬา, ชุดยูนี ฟอร์ม, เสื้อผ้า แฟชั่น, หน้ากาก, ผ้า กันเปื้อน และ อื่นๆ) | เครื่องแต่งกาย (เสื้อ, กระโปรง , กางเกง, เครื่องประดับ) |
| 3 | ประมาณการขายสินค้าของท่านต่อเดือน (ชิ้น) | ประมาณ 3,000 ชิ้น | 300 - 350 กล่อง / เดือน | 6,000 - 10,000 ชิ้น / เดือน | 1,000 ชิ้น / เดือน |
| 4 | สินค้าของท่านขายรูปแบบไหน | | | | |
| | - B2B | ✓ | | ✓ | |
| | - B2C | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| 5 | กลุ่มลูกค้าหลักของคุณเป็นใคร | | | | |
| | - เด็ก | | | | ✓ |
| | - วัยรุ่น | | ✓ | | ✓ |
| | - ผู้ใหญ่ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| | - ผู้สูงอายุ | ✓ | | | |
| 6 | สินค้าที่ท่านมีการปรับเปลี่ยนบ่อยแค่ไหน | | | | |
| | - 1 - 2 ครั้งต่อสัปดาห์ | | | ✓ | ✓ |
| | - 1 - 2 ครั้งต่อเดือน | | | | |
| | - 1 - 2 ครั้งต่อ 3 เดือน | | ✓ | | |
| | - มากกว่า 3 เดือน | ✓ | | | |
| คำถามเกี่ยวกับการใช้บริการเว็บไซต์ | | | | | |
| 7 | ร้าน/บริษัทของคุณมีเว็บหรือไม่ | | | | |
| | - มี | | | ✓ | |
| | - ไม่มี (ข้ามไปทำข้อ 13) | ✓ | ✓ | | ✓ |
| 8 | บริษัทที่ท่านใช้บริการมีข้อดีและข้อเสียอย่างไรบ้าง | | | | |
| | - ข้อดี | | | ติดต่อ ประสานงาน ได้ง่าย | |
| | - ข้อเสีย | | | ไม่รองรับ Responsive (Mobile, Tablet) | |

| | | | | | |
|---|--|---|---|-------------------------------------|---|
| 9 | คุณอัปเดตสินค้าหรือข่าวสารบนเว็บไซต์บ่อยแค่ไหน | | | | |
| | - 1 - 2 ครั้ง ต่อสัปดาห์ | | | | |
| | - 1 - 2 ครั้ง ต่อเดือน | | | | |
| | - 1 - 2 ครั้ง ต่อ 3 เดือน | | | ✓ | |
| | - มากกว่า 3 เดือนขึ้นไป | | | | |
| 10 | จากที่ท่านใช้งานอยากให้มีการเพิ่มเติมฟังก์ชันที่เกี่ยวข้องกับ ส่วนไหนบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) | | | | |
| | - ระบบสินค้า | | | | |
| | - ระบบ แจ้งข่าวสาร | | | | |
| | - ระบบ อัลบั้มรูป | | | ✓ | |
| | - อื่นๆ โปรดระบุ | | | | |
| 11 | ค่าใช้จ่ายในการพัฒนาประมาณเท่าไร | | | พนักงานที่ บริษัทเป็นคน พัฒนา | |
| 12 | เว็บไซต์ปัจจุบันของท่านมี Google analyst (สำหรับดูยอดผู้เข้า มาชมเว็บไซต์) หรือไม่ | | | | |
| | - มี | | | ✓ | |
| | - ไม่มี | | | | |
| 13 | คุณคิดว่าหากคุณต้องการใช้บริการพัฒนาเว็บไซต์ ปัจจัยหลัก คืออะไร | | | | |
| | - ต้องการประชาสัมพันธ์สินค้า บริการ | | | ✓ | |
| | - ต้องการเพิ่มความน่าเชื่อถือของร้าน/บริษัท | | ✓ | | ✓ |
| | - เพิ่มช่องทางการขายสินค้า ขยายสาขาสู่ออนไลน์ | ✓ | | | |
| | - อื่นๆ โปรดระบุ | | | | |
| 14 | คุณมีโอกาจะใช้บริการพัฒนาเว็บไซต์ในช่วงใด | | | | |
| | - ภายใน 1 - 3 เดือน | | | ✓ | |
| | - ภายใน 6 - 12 เดือน | ✓ | | | |
| | - มากกว่า 1 ปีขึ้นไป | | ✓ | | ✓ |
| 15 | ราคาเว็บไซต์ที่ท่านรับได้ | ✓ | | | |
| | - น้อยกว่า 50,000 บาท | | ✓ | ✓ | ✓ |
| | - 50,000 – 100,000 บาท | | | | |
| | - มากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป | | | | |
| คำถามเกี่ยวกับการใช้บริการ ตัดต่อรูปภาพ สร้าง Content, ออกแบบ logo | | | | | |
| 16 | ร้าน/บริษัทของท่านมี Social media อะไรบ้าง (ตอบได้ มากกว่า 1 ข้อ) | | | | |
| | - Facebook | | ✓ | ✓ | ✓ |
| | - Line official account | | ✓ | ✓ | ✓ |

| | | | | | |
|-------------------------------|--|--|--|--|--|
| | - Instagram | | ✓ | | ✓ |
| | - Youtube | | | | |
| | - อื่นๆ โปรดระบุ | | | | |
| 17 | ท่านใช้ Social media ช่องทางไหนเป็นหลัก (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) | | | | |
| | - Facebook | ✓ | ✓ | ✓ | |
| | - Line official account | ✓ | ✓ | | |
| | - Instagram | ✓ | | | ✓ |
| | - Youtube | | | | |
| | - อื่นๆ โปรดระบุ | shopee, lazada, jd, central | | | shopee |
| 18 | ท่านเคยใช้บริการอะไรบ้าง ดังนี้ (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) | | | | |
| | - ตัดต่อรูปภาพ | ✓ | | ✓ | ✓ |
| | - ตัดต่อวิดีโอ | ✓ | | ✓ | ✓ |
| | - สร้าง Content | ✓ | | | |
| | - ออกแบบ logo | ✓ | | | ✓ |
| 19 | ท่านใช้บริการดังกล่าวบ่อยแค่ไหน (หากเคยใช้) | | | | |
| | - 1 - 2 ครั้งต่อสัปดาห์ | | | ✓ | |
| | - 1 - 2 ครั้งต่อเดือน | | | | ✓ |
| | - 1 - 2 ครั้งต่อ 3 เดือน | ✓ | | | |
| 20 | บริการของบริษัทที่ทำอยู่มีข้อดีหรือข้อเสียอย่างไรบ้าง (หากเคยใช้) | | | | |
| | - ข้อดี | ทำตาม กำหนดเวลา | | ได้ของ รวดเร็ว | ออกแบบได้ ตามที่ต้องการ ดูดี ตามยุคสมัย |
| | - ข้อเสีย | ราคาก่อนข้าง สูง ชำนาญ ออกมาไม่ได้ ตามที่คาดหวัง ที่สุด | | คุณภาพไม่ได้ ดีมาก | |
| คำถามเกี่ยวกับโบรชัวร์ | | | | | |
| 21 | คุณคิดว่าโบรชัวร์นี้น่าสนใจไหม ชอบ หรือไม่ชอบ ตรงไหน | - อ่านง่าย เขียนครบถ้วน แต่ไม่โดดเด่น - บริการสวย ดูโดดเด่น - ไม่ได้ แสดงผลงาน ที่โดดเด่น | - สวยดี เนื้อหายังไม่รู้ ว่าต้องการ สื่ออะไร - ไม่ได้ดูโดดเด่นเรื่อง สวยงาม ดู ดู | - ดูเป็นการ์ตูน ไปหน่อย ฝั่ง เปิดใหม่หลายๆ รูปคน พนักงาน จริง ดูโปร - รูปคนกำลัง ทำงาน ถ่าย | - อยากเห็น รูปภาพตัวอย่าง เว็บไซต์ Logo - ใส่ราคาเพิ่ม - content เกี่ยวกับ การตลาด |

| | | | | | |
|----|--|---|--|---|--|
| | | <p>ไม่ได้ระบุ ประสบการณ์ ทำให้เข้าใจ ลูกค้ากลุ่มนี้</p> <p>- ประสบการณ์ ของบริษัท ภาพประกอบ ของผลงาน จริง หน้า เว็บไซต์ที่เข้า วามาก logo ที่ โดดเด่น</p> <p>- ตัวอย่าง บริษัทที่เป็น ลูกค้าเรา</p> | <p>- ไม่ดู profesional - ไม่ได้แค เหมือน บริษัทเพิ่งเริ่ม</p> <p>- ตัวอย่าง prodfito ไม่ โปร ถ้าจ้าง จะไม่ได้ คุณภาพ</p> | <p>งานจริง เว็บไซต์ทำ แบบจริงๆ ไม่ ต้องดูดีมาก</p> <p>- ขอเป็น สถานที่จริง เน้น real ใ้ละ ไม่ต้อง เรียบร้อย</p> | <p>- สำหรับ logo ยังไม่คิดจะ เปลี่ยนเร็วๆ นี้</p> |
| 22 | หากมีโอกาสจะใช้บริการไหนมากที่สุด | ตัดต่อรูปภาพ | เว็บไซต์ | เว็บไซต์ | เว็บไซต์ |
| 23 | มีบริการอื่น ๆ ที่อยากได้นอกเหนือจากบริการในโบรชัวร์ไหม | การทำ การตลาด | ถือว่าครบ แล้ว | แบบวิเคราะห์ ผู้เข้าชม เว็บไซต์ และ มีแนะนำ บริการอื่นๆ เสริม เพราะ ไม่อยากจ้าง พนักงาน | บริการชิงแอด facebook ig |
| 24 | <p>รับได้กับราคาเริ่มต้นใหม่</p> <p>- เว็บไซต์ 30,000++</p> <p>- รูปภาพ 500++</p> <p>- video 1,000++</p> <p>- Content 500++</p> <p>- Logo 5,000 ++</p> | <p>รับได้ทุกราคา แต่เว็บไซต์ เคยมีคนเสนอ ขายถูกกว่านี้</p> | <p>รับราคา เว็บไซต์ ไม่ได้ เพราะ สามารถทำ เองได้ บริการอื่น ๆ รับได้หมด</p> | <p>รับได้ทุกราคา บริการรูปภาพ ถ้าเป็น 1,000 ก็รับได้</p> | <p>รับได้ทุกราคา สำหรับบริการ ทำ Logo เคย เห็น 3,500 แต่ ไม่มีบริการฮวง จุ้ย</p> |
| 25 | ถ้ามีสวงจุ้ยมาร่วมกับการทำเว็บไซต์และ logo ท่านสนใจไหม | สนใจ | เชื่อ คนเรา เก่งไม่พอ ต้องเฮงด้วย | สนใจ | เฉยๆอะ เวปมัน ต้อง nice ต่อ user มากกว่า |
| 26 | ข้อเสนอแนะ | <p>รูปภาพ ด้านหลัง ถ้า เป็นผลงานจะ ดึงดูดลูกค้า มากขึ้น</p> | <p>ควรให้ปรับ รูปภาพให้ สมจริง มากกว่านี้</p> | <p>ควรระบุ บริการหลัง การขาย</p> | <p>ควรทำเกี่ยวกับ บริการชิงแอด facebook ig</p> |

ภาคผนวก ข

ภาพรวมการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของบริษัท เทคโนโลยี จำกัด

| THE FINANCIAL FEASIBILITY CANVAS | | PROJECT NAME: |
|---|--|---|
| <p>1. Investment Rationale</p> <p>What is the opportunity for this new business venture?</p> <p>Deep and precise understanding of investment rationales could help entrepreneurs to identify the right assumptions for their calculation method. Also, market information such as competitor analysis, demand projection, market share and sales forecast could be in line with investment rationale and business ideas.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Experience: เจ้าของโครงการมีประสบการณ์เกี่ยวกับเว็บไซต์และ Social media 10 ปี จึงอยากนำความรู้ที่มีมาต่อยอดเป็นธุรกิจ - Online: ผู้บริโภคซื้อของออนไลน์มากขึ้น ผู้ประกอบการจำเป็นต้องปรับตัวตาม - Connect: ตัวกลางในการประสานงานระหว่างผู้ประกอบการ กับ Vendor ช่วยให้ Vendor ได้รับความรู้ Requirement ที่ชัดเจน และมีงานอย่างสม่ำเสมอ | <p>2. Capital Investment</p> <p>How much do you actually need to start this business?</p> <p>Entrepreneur needs to know about the investment size so they can further estimate their initial investment to expand their physical assets</p> <p>เงินลงทุนประมาณ 7 ล้านบาท</p> <ul style="list-style-type: none"> - เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร = 550,000 บาท - เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ ของปีที่ 5 = 6.4 ล้านบาท | <p>3. Assumptions</p> <p>What are cost, revenues, and numbers for this business?</p> <p>Project assumptions, sales projection, and estimated cost of product or service are important numbers for financial aspect of the business and shall be prepared as part of data and information preparation.</p> <p>ประมาณการยอดขาย ปีที่ 1 - 5 = 2.1 ล้านบาท, 2.6 ล้านบาท, 3.4 ล้านบาท, 3.9 ล้านบาท, 4.7 ล้านบาท (หน่วยต่อปีตามลำดับ) ราคาขายเฉลี่ย = 16,350 บาท / บริการ ต้นทุนเฉลี่ย = 11,060 บาท/ บริการ ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร = 7.6 ล้านบาท/ปี (ค่าเฉลี่ย 5 ปี)</p> |
| <p>6. Entrepreneurial Decision</p> <p>Will you do it or not?</p> <p>After all calculation has been concluded, the final step is to summarize all significant information, figures and appropriate recommendations that lead to decision making of entrepreneurs</p> <ul style="list-style-type: none"> - ผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุน - ปีที่ 1, 2 Cash Flow ติดลบ ควรพิจารณาความเสี่ยงเพิ่มเติม | <p>5. Financial Returns</p> <p>What are project returns and key risk issue for this business?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Net present value (NPV) is the present value of all expected cash flows. • Internal rate of return (IRR) is the rate that equates the present value of future benefits to the initial cash outlay. • Profitability index (PI) uses some of the same information we used for the NPV but it is stated in terms of an index. • Payback period is the period of time taken for the future net cash inflows to match the initial outlay. <p>NPV = 8.9 ล้านบาท IRR = 109.3% Playback = 2Y</p> | <p>4. Cashflow</p> <p>What are the free cash flow for this business?</p> <p>This step provide vital figures for the next step and shift the focus of the financial aspect of the net profit to the free cash flow. Entrepreneurs can see and understand the possible cash flow for the project. Therefore, they can avoid financial difficulties for the business such as cash shortage and cash overage.</p> <p>Y0 = -550,000 บาท Y1 = -1.4 ล้านบาท Y2 = 2.1 ล้านบาท Y3 = 2.9 ล้านบาท Y4 = 3.2 ล้านบาท Y5 = 10.6 ล้านบาท</p> |

ภาคผนวก ค

แบบร่าง

ภาพร่างสำหรับโฆษณาบน Social media

TECH Z

CONSULT & SERVICES
ด้านเทคโนโลยี การตลาดออนไลน์

เพิ่มยอดขาย
สร้างโอกาส สร้างลูกค้าใหม่
ไม่สิ้นสุด....

COPORATE WEBSITE
Design ออกแบบสวยงาม รองรับ Responsive

E-COMMERCE WEBSITE
เป็นพื้นที่ให้โชว์สินค้าหรือบริการ

MOBILE APPLICATION
รองรับทั้งระบบปฏิบัติการ iOS และ Android

SEO
ปรับแต่งเว็บไซต์ให้ปรากฏอยู่ในอันดับที่ต้นบน Google

PHOTO
ดึงดูดความสนใจจากลูกค้าด้วยรูปถ่าย

ONLINE CONTENT
สร้างคอนเทนต์ สื่อสารช่องทาง Social media

LINE OFFICEL
โซลูชั่นสำหรับสื่อสารกับลูกค้าอย่างใกล้ชิด

LOGO
สร้างอัตลักษณ์ของแบรนด์ พร้อมสื่อสารตัวตนของแบรนด์

LINE @TECHZ 085-0984055

ภาพร่างเว็บไซต์



ภาพร่าง Template สำหรับให้ลูกค้า Custom เว็บไซต์

