

แผนธุรกิจแพลตฟอร์ม AdviseRight ธุรกิจให้บริการจับคู่ที่ปรึกษา



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

พ.ศ.2566

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

แผนธุรกิจแพลตฟอร์ม AdviseRight ธุรกิจให้บริการจับคู่ที่ปรึกษา

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 12 มกราคม พ.ศ. 2566

ธีรญา น นครพนม

นางสาวธีรญา น นครพนม

ผู้วิจัย



ศรียุทธ พรหมศิริ,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษานิพนธ์



ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วีราสา,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

Vichuda Rakkham,

รองศาสตราจารย์วิจิตา รักรธรรม,

Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล



วสุ กีรัตวุฒิเศรษฐ์,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่อง แผนธุรกิจแพลตฟอร์ม AdviseRight ธุรกิจให้บริการจับคู่ที่ปรึกษา มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาข้อมูล โอกาสและความเป็นไปได้ของธุรกิจเพื่อเป็นแนวทางในการเพิ่มความสามารถทางการแข่งขันให้กับธุรกิจอย่างยั่งยืน และมุ่งหวังที่จะนำเสนอผลิตภัณฑ์และบริการที่ตอบสนองความต้องการให้กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอย่างสูงสุด

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงแก่อาจารย์ที่ปรึกษา ประธานกรรมการ และคณะกรรมการที่ปรึกษา โดยเฉพาะอย่างยิ่งขอกราบขอบพระคุณ ดร.ตรียุทธ พรหมศิริ ที่ช่วยกรุณา อาจารย์ที่ปรึกษาโครงการ รวมถึงอาจารย์ดร.สาวิตรี สันติพิริยพร และอาจารย์ดร.วสุ กิรติวุฒิเศรษฐ์ อาจารย์และผู้เชี่ยวชาญด้านการบริหารธุรกิจ และการเงินสำหรับผู้ประกอบการ ที่ให้คำปรึกษา ชี้แนะแนวทางตลอดการทาสารนิพนธ์ฉบับนี้ให้สำเร็จลุล่วงไปได้อย่างดี

ขอกราบขอบคุณพงศ์เทพ คงศักดิ์ ที่ให้ความอนุเคราะห์ในการให้ความรู้ด้านตลาด Health Tech และเป็นผู้ให้แรงบันดาลใจในการจัดทำแผนธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา ตลอดจนผู้ให้สัมภาษณ์ และผู้ตอบแบบสอบถามทุกท่านที่สละเวลาอันมีค่า ช่วยให้ผู้วิจัยได้ข้อมูลอันเป็นประโยชน์ต่อการทำสารนิพนธ์ฉบับนี้

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณผู้ให้การสนับสนุนทั้ง คุณพ่อ คุณแม่ สมาชิกในครอบครัว เพื่อนร่วมรุ่น รุ่นพี่ในสาขาวิชา เพื่อนร่วมงาน และเพื่อนๆที่คอยช่วยเหลือในการให้คำแนะนำ ข้อคิดเห็น อันเป็นประโยชน์ต่อการศึกษาข้อมูลในสารนิพนธ์ฉบับนี้เป็นอย่างยิ่ง รวมทั้งเป็นกำลังใจเสมอมา ขอกราบขอบพระคุณคณะอาจารย์ทุกท่าน ที่ประสิทธิ์ประสาทวิชาความรู้ตลอดการศึกษา ณ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล ผู้วิจัยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าสารนิพนธ์ฉบับนี้จะเป็นประโยชน์สำหรับผู้สนใจธุรกิจในลักษณะเดียวกันหากมี ข้อผิดพลาดประการใด ต้องขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วย

ภิญญา ณ นครพนม

บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันสังคมไทยมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วเกิดขึ้นมากมาย ความเร่งรีบที่มีมากขึ้นเรื่อยๆ และต้องปรับตัวให้ทัน ไม่ว่าจะเกี่ยวข้องกับการใช้ชีวิต การเรียน การทำงาน เศรษฐกิจ การเมือง ค่านิยม และวัฒนธรรม และสิ่งต่างๆเหล่านี้มักทำให้คนเกิดความเครียด ซึ่งหากความเครียดที่เกิดขึ้นอยู่ในระดับที่มากจนเกินไปย่อมส่งผลกระทบต่อสุขภาพกายและสุขภาพจิตของบุคคล โดยจากข้อมูลผลสำรวจคะแนนสุขภาพและความเป็นอยู่แบบ 360 องศา ของซิกน่า (Cigna) พบว่าคนไทยถึง 91% ขอมรับว่าตนเองอยู่ในภาวะเครียด โดยส่วนมากเครียดเรื่องการเงิน รองลงมาเรื่องงาน เรื่องครอบครัว และเรื่องสุขภาพ โดยเกือบครึ่งหนึ่งบอกว่าการได้ปรึกษาพูดคุยกับครอบครัวและเพื่อนทำให้สามารถบรรเทาความเครียดได้

จากผลสำรวจอาชีพเทรนเนอร์แห่งอนาคต ที่คนหันมาประกอบธุรกิจอิสระมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสตาร์ทอัพ ผู้ประกอบการดิจิทัล และเกษตรฟาร์มอัจฉริยะ ซึ่งแน่นอนว่ากลุ่มคนเหล่านี้มักต้องการมีที่ปรึกษาในระยะแรกเพื่อให้ธุรกิจสามารถเกิดขึ้นได้อย่างมั่นคง และถูกทาง โดยสามารถลดความเสี่ยงของความคิดพลาดได้

จากข้อมูลข้างต้นและจากการสำรวจตลาดธุรกิจที่ปรึกษา บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด ได้เห็นช่องว่างในการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาที่มีโอกาสในการพัฒนารูปแบบบริการและสามารถเติบโตได้ โดยได้เกิดแนวคิดในการพัฒนาแพลตฟอร์มที่ปรึกษา AdviseRight ที่ช่วยแม่ทัพให้ลูกค้าได้พบที่ปรึกษาที่ใช่ ตรงกับความต้องการของลูกค้า โดยบริการช่วยแม่ทัพหรือจับคู่ผู้ให้คำปรึกษาที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า และประสานตารางเวลาในการให้คำปรึกษาได้อย่างทันสมัยทั้งในรูปแบบออนไลน์ และมีรูปแบบแพลตฟอร์มที่มีความ Friendly เข้าถึงง่าย ทันสมัยและมีความน่าเชื่อถือ ทำให้มีความได้เปรียบคู่แข่งอื่นในตลาดได้ และสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ซึ่งมีเป้าหมายในการมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 5 ของตลาดที่ปรึกษากายในประเทศ

กลุ่มเป้าหมายหลักของ บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด เป็นกลุ่มลูกค้าธุรกิจ กลุ่มลูกค้าที่ต้องการรับคำปรึกษาในเชิงธุรกิจ ทั้งผู้ที่ตั้งใจเริ่มธุรกิจใหม่ เจ้าของกิจการ หรือบริษัท รองลงมาเป็นกลุ่มเป้าหมายที่ต้องรับคำปรึกษาทั้งด้านการงาน การเงินการลงทุน สุขภาพกายสุขภาพใจ หรือมีความเครียดในเรื่องต่างๆ ทั้งกลุ่มลูกค้าบุคคล รายได้ปานกลาง และกลุ่มลูกค้าทั่วไปรายได้น้อย

บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด จัดตั้ง และใช้เงินลงทุนในโครงการเป็นจำนวนเงิน 2,010,000 บาท มาจากการระดมเงินทุนจากผู้ถือหุ้น ซึ่งจากการประเมินการลงทุน ประมาณการขอค่าใช้จ่ายและบริการและยอดขาย เพื่อนำมาใช้คำนวณกระแสเงินสดของแผนธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา AdviseRight และทำการหาผลตอบแทนทางการเงิน พบว่ามูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV; Net Present Value) อยู่ที่ 1,435,848 บาท อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR; Internal Rate of Return) ร้อยละ 40 ดัชนีกำไร (Profitability Index) เท่ากับ 2.13 และมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ภายในระยะเวลา 3 ปี

สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ฅ
สารบัญรูปภาพ	ญ
บทที่ 1 บทนำ	1
1.1 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ	1
บทที่ 2 ภาพรวมบริษัทและรูปแบบธุรกิจ	4
2.1 ภาพรวมของบริษัท	4
2.2 รูปแบบธุรกิจ	7
2.3 ลักษณะการให้บริการและรายละเอียดธุรกิจ	8
2.3.1 บริการด้าน Advising	8
2.3.2 บริการด้าน Mentoring	8
2.4 กระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการ	9
2.4.1 จัดหาและคัดเลือกผู้ให้คำปรึกษา	9
2.4.2 ลูกค้านำใจปรึกษารับคำแนะนำ	10
2.4.3 รับความต้องการจากลูกค้าและเลือกที่ปรึกษาที่เหมาะสม	10
2.4.4 ลูกค้าปรึกษาที่ปรึกษาผ่านแพลตฟอร์ม	10
2.5 BUSINESS MODEL CANVAS	11
บทที่ 3 การวิเคราะห์โอกาส อุตสาหกรรม และตลาด	12
3.1 การวิเคราะห์ PEST	12
3.1.1 ปัจจัยด้านนโยบายกฎหมายของภาครัฐ (Political Factor)	12
3.1.2 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)	12

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.1.3 ปัจจัยด้านสังคม (Social)	13
3.1.4 ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technology Factor)	13
3.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (SWOT ANALYSIS)	14
3.2.1 Strength	14
3.2.2 Weakness	14
3.2.3 Opportunities	14
3.2.4 Threat	15
3.3 การวิเคราะห์ FIVE FORCES	15
3.3.1 ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Industry Rivalry)	15
3.3.2 อุปสรรคในการเข้ามาในอุตสาหกรรมของผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrants)	15
3.3.3 ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of substitutes)	15
3.3.5 อำนาจการต่อรองจากคู่ค้า (Power of Suppliers)	16
3.4 การวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน (SUPPLY CHAINS ANALYSIS)	16
3.4.1 ลูกค้ามีความต้องการที่ปรึกษา	17
3.4.2 ลูกค้าสอบถามหาข้อมูลที่ปรึกษา	17
3.4.3 ลูกค้าเลือกรับคำปรึกษาจากปรึกษา	17
3.5 สรุปการวิเคราะห์ (KEY SUCCESS FACTORS)	17
3.5.1 โอกาส	17
3.5.2 ความต้องการในตลาดธุรกิจที่ปรึกษา	18
3.5.2 กลยุทธ์ที่ใช้แข่งขันในธุรกิจ	18
บทที่ 4 แผนการตลาด	19
4.1 MARKETING RESEARCH	19
4.1.1 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)	21

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.1.2 การวิเคราะห์รายละเอียดเรื่องผลิตภัณฑ์และการออกแบบ (Design Research)	25
4.1.3 การศึกษารายละเอียดเชิงลึกของผู้บริโภค (Consumer Research)	30
4.2 MARKETING PLAN	34
4.1.2 กลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategy) 7Ps	34
4.2.2 STP	38
4.2.3 Brand purpose & Brand promise	42
4.2.4 Brand Identity	42
4.2.4 AIDA	44
บทที่ 5 แผนการจัดการ	50
5.1 ทำเลที่ตั้ง	50
5.2 บทวิเคราะห์และระบุประเภททรัพยากรที่เกี่ยวข้องเพื่อสนับสนุนธุรกิจ	51
5.2.1 ช่วงก่อนเริ่มบริษัท (Development stage) ระยะเวลา 6 เดือน	52
5.2.3 ช่วงระยะเริ่มก่อตั้งบริษัท (Startup stage) ปีที่ 1-2	52
5.2.3 ช่วงบริษัทเข้าสู่ช่วงเติบโต (Early startstage) ปีที่ 3-5	59
5.3 บทวิเคราะห์และระบุคู่ค้าหลักของธุรกิจ	59
5.3.1 ที่ปรึกษาอิสระ	59
5.3.2 บริษัทที่ปรึกษา	60
5.3.3 Supplier	60
5.3.4 Payment Gateway	60
5.4 บทวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน	60
5.4.1 ช่วงก่อนเริ่มบริษัท (Development stage) ระยะเวลา 6 เดือน	61
5.4.2 ช่วงระยะเริ่มก่อตั้งบริษัท (Startup stage) ปีที่ 1-2	61
5.4.3 ช่วงบริษัทเข้าสู่ช่วงเติบโต (Early startstage) ปีที่ 3-5	63

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า	
บทที่ 6	การบริหารและจัดการองค์กร	65
	6.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร	65
	6.2 โครงสร้างองค์กร (ORGANIZATIONAL CHART)	65
	6.3 วัฒนธรรมขององค์กร (CULTURE)	66
บทที่ 7	แผนการเงิน	68
	7.1 การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ (FINANCIAL FEASIBILITY ANALYSIS)	68
	7.2 เหตุผลในการลงทุน (INVESTMENT RATIONALE)	69
	7.3 ประมาณการเงินลงทุน และ โครงสร้างทางการเงิน (CAPITAL INVESTMENT)	70
	7.4 ที่มาของรายได้และการประมาณการต้นทุน (ASSUMPTIONS)	72
	7.4.1 ที่มาของรายได้ (Revenue Assumptions)	72
	7.4.2 การประมาณการต้นทุน (Cost Assumptions)	73
	7.5 การประมาณการกำไรขาดทุน (INCOME STATEMENT ASSUMPTIONS)	75
	7.6 การคำนวณกระแสเงินสดของกิจการ (CASHFLOW)	75
	7.7 การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการผ่านตัวชี้วัดทางการเงิน (FINANCIAL RETURNS)	77
	7.8 การตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการ (ENTREPRENEURIAL DECISION)	77
บทที่ 8	ความเสี่ยงและแผนการรับมือ	78
	8.1 วิเคราะห์และระบุความเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยภายนอก (MACRO)	78
	8.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ	78
	8.1.2 ความเสี่ยงจากการบังคับใช้ข้อกฎหมาย	79
	8.1.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี	79
	8.2 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน (MICRO)	80
	8.2.1 ความเสี่ยงจากข้อจำกัดด้านทรัพยากรบุคคล	80
	8.2.2 ความเสี่ยงจากความซับซ้อนของระบบการให้บริการ	81

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
8.2.3 ความเสี่ยงจากการที่ที่ปรึกษาบนแพลตฟอร์มออกไปให้คำปรึกษากับลูกค้า นอกแพลตฟอร์ม	81
8.3 ความเสี่ยงจากอุตสาหกรรม	82
8.3.1 ความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้เล่นรายใหญ่	82
บรรณานุกรม	83
ภาคผนวก	85
ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์เชิงลึกชุดที่ 1	86
ภาคผนวก ข แบบสัมภาษณ์เชิงลึกชุดที่ 2	95
ภาคผนวก ค แบบสัมภาษณ์เชิงลึกชุดที่ 3	107
ประวัติผู้วิจัย	121

สารบัญตาราง

ตาราง	หน้า
4.1 แสดงการแบ่งส่วนการตลาด	38
5.1 แสดงทรัพยากรสินทรัพย์สำหรับนำมาใช้ในการดำเนินการ (PHYSICAL RESOURCE)	56
5.2 แสดงคุณสมบัติของระบบคลาวด์	58
6.1 แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น	65
7.1 แสดงเงินลงทุน เพื่อค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานและเงินทุนหมุนเวียน	70
7.2 แสดงรายละเอียดการใช้จ่ายของเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	71
7.3 แสดงการประมาณการณ์ทางการเงินของธุรกิจผ่าน PROJECT CASHFLOW ANALYSIS	72
7.4 แสดงประมาณการค่าใช้จ่าย ปีที่ 0-5	74
7.5 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายสำนักงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ปีที่ 1-5	74
7.6 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายบุคลากร ปีที่ 1-5	74
7.7 แสดงรายละเอียดกำไรขาดทุน ปีที่ 1-2	75
7.8 แสดงรายละเอียดเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ	76
7.9 แสดงรายละเอียดเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ	76

สารบัญรูปภาพ

รูปภาพ	หน้า
1.1 แสดงผลสำรวจคะแนนสุขภาพและความเป็นอยู่แบบ 360 องศา ของชिकน้า	3
2.1 แสดงรูปตราสินค้า บริษัท แอคไวซ์ ไรท์ จำกัด	6
2.2 แสดงรูปแบบเว็บไซต์แอปพลิเคชัน ADVISERIGHT	7
2.3 แสดงรูปแบบกระบวนการในการให้บริการ	9
2.4 แสดงรายละเอียด BUSINESS MODEL CANVAS	11
3.1 แสดงการวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจที่ปรึกษาแบบทั่วไป	16
4.1 แสดงข้อมูลสถิติการจดทะเบียนธุรกิจ ปี 2554 - 2565	19
4.2 แสดงข้อมูลสถิติการให้บริการปรึกษาสายด่วนสุขภาพจิต 1323 เดือนกรกฎาคม 2565	20
4.3 แสดงรายละเอียดหน้าเว็บไซต์ FASTWORK	21
4.4 แสดงรายละเอียดงานที่ปรึกษาบนเว็บไซต์ FASTWORK	22
4.5 แสดงรายละเอียดหน้าเว็บไซต์ TOP BUSINESS	23
4.6 แสดงรายละเอียดหน้าเว็บไซต์ MYRIGHTCAREER	24
4.7 แสดงตัวอย่าง LOGO โทนสีและรูปแบบเว็บไซต์ในการทำการวิจัย	31
4.8 แสดง POSITIONING ของธุรกิจที่ปรึกษา	41
4.9 แสดงรูปตราสินค้า แพลตฟอร์ม ADVISERIGHT	43
4.10 แสดงรูปแบบ เว็บไซต์แอปพลิเคชัน ADVISERIGHT	43
4.11 แสดงตัวอย่างการโฆษณาสร้างการรับรู้ของแบรนด์และแพลตฟอร์ม ADVISERIGHT	45
4.12 แสดงตัวอย่างการอธิบายรูปแบบการให้บริการบนแพลตฟอร์ม และ กระบวนการทำงาน	47
4.13 ตัวอย่างสื่อวิดีโอออกเล่าประสบการณ์ที่ดีของลูกค้าในการได้รับคำปรึกษา	48
5.1 แสดงรูปแบบออฟฟิศสำเร็จรูป	50
5.2 แสดงแผนที่ตั้ง CANVAS 71 OFFICE SPACE	51
6.1 แสดงโครงสร้างองค์กร	66
7.1 การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินบริษัท แอคไวซ์ ไรท์ จำกัด	68

บทที่ 1

บทนำ

1.1 ที่มาของการดำเนินธุรกิจ

จากการที่เจ้าของโครงการได้เห็นข้อดีของการได้รับคำปรึกษาจากใครสักคนที่สามารถช่วยแนะนำและให้แนวทางออกที่ดีที่สุด หรือทำให้เรารู้สึกดีขึ้นได้ ในทุกครั้งที่เรามีความเครียด หรือปัญหาในเรื่องต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาชีวิต ปัญหาการศึกษา ปัญหาการทำงาน หรือการคิดอะไรไม่ออก การได้พูดคุยกับใครสักคน บางทีรู้สึกเหมือนแสงสว่าง ความรู้สึกที่ว่าทำไมเราไม่คิดได้อย่างนั้นนะ เราน่าจะไปปรึกษาเขาให้เร็วกว่านี้ แต่บางทีอาจเป็นเพราะเราไม่กล้าพูดคุยหรือปรึกษากับใคร เพราะเราไม่รู้ว่าใครที่เราสามารถปรึกษาได้ และให้แนวทางที่ดีเป็นประโยชน์กับเราได้

โดยจากประสบการณ์ของเจ้าของโครงการ ที่ผ่านการเข้าร่วมโครงการประกวด Idea ต่างๆ ที่เคยได้รับการ Mentoring จากผู้มีประสบการณ์ในวงการ Innovation หลายๆ ท่าน พบว่าบางทีเราอาจมี Idea แต่อาจยังไม่รู้เทคนิคในการทำงานในด้านนั้นจริงๆ ว่าสามารถทำได้แค่ไหนหรือนวัตกรรมที่คิดมีความแปลกใหม่พอริยัง การได้รับการ Mentoring จะช่วยชี้แนะเราไปในทางที่ถูกต้อง และได้ Idea เพิ่มเติมมากขึ้น จนทำให้เรามีความมั่นใจที่จะทำมันต่อไปจนได้รับรางวัลต่างๆ อย่าง GSB IDEA 2018 และ GSB INNOVATION HACKATHON 2021 มาได้ ซึ่งหนึ่งในความสำเร็จนี้เจ้าของโครงการเชื่อว่าส่วนหนึ่งมาจากการพูดคุยและได้รับคำแนะนำจากหลายๆ ท่าน จนสั่งสมมาเป็นความรู้และประสบการณ์ที่ดีให้กับเราได้

และจากการเห็นคนรอบตัวที่มีความเครียด ไม่ว่าจะเป็นปัญหาชีวิต ปัญหาการศึกษา ปัญหาทางธุรกิจ หนทางหนึ่งที่จะช่วยพวกเขาแก้ปัญหาได้ก็คือการขอคำแนะนำจากใครสักคน แต่เขาจะรู้ได้อย่างไรว่าคนๆ นั้น เป็นคนที่เขาปรึกษาได้ และเหมาะสมกับเรื่องที่เขาต้องการปรึกษา ดังนั้นเขาจึงเลือกปรึกษาเพื่อนหรือคนรอบตัวก่อน และหากต้องการปรึกษาในเรื่องที่ละเอียดลึกซึ้งมากกว่านั้น ก็เลือกไปปรึกษาคณบดีที่สามารถให้คำตอบได้จากเพื่อนหรือคนรู้จักแนะนำ หรืออีกทางคือการค้นหาผ่าน Internet ซึ่งเขาต้องพิจารณาเลือกเอง โดยอาจมีความกลัวอยู่บ้างในการตัดสินใจในการเลือกปรึกษาตามข้อความ

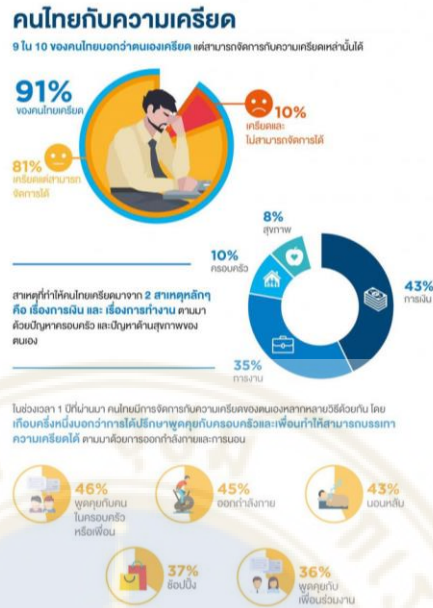
หรือคำโฆษณาที่น่าสนใจ ซึ่งกว่าจะหาเจอ อาจทำให้เสียเวลาในการค้นหาคนที่สามารถให้คำปรึกษา
อยู่นาน

เจ้าของโครงการจึงมีความตั้งใจ ที่อยากจะช่วยหาที่ปรึกษาที่ใช่ เพื่อได้คำตอบที่ตรงกับ
วัตถุประสงค์ของผู้ที่ต้องการรับคำปรึกษา และงานที่ผู้ให้คำปรึกษาสามารถช่วยให้คำตอบได้ตรงตาม
ความเชี่ยวชาญ เพื่อเป็นประโยชน์กับทั้งสองฝ่ายมากที่สุด โดยสามารถลดโอกาสที่อาจเกิด bias ในการ
ตัดสินใจของผู้ขอคำปรึกษาและผู้ให้คำปรึกษา และอาจเป็นความขัดแย้งทางผลประโยชน์เกิดขึ้นได้ บน
แพลตฟอร์มที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้ง่าย

โดยจากการสอบถามผู้ที่มีประสบการณ์ในอาชีพที่ปรึกษาอิสระที่มีความรู้และความ
เชี่ยวชาญในแต่ละด้าน ส่วนใหญ่มาจากการแนะนำจากคนรู้จักบอกต่อกันมา และผู้มีความเชี่ยวชาญและ
ประสบการณ์เหล่านี้อาจไม่มีเวลามากนัก ดังนั้นการตอบลูกค้าถึงรูปแบบการให้คำปรึกษาเป็นการ
ส่วนตัวอาจไม่ค่อยสะดวกนัก และจากการศึกษาธุรกิจและแพลตฟอร์มที่ปรึกษา ยังไม่มีผู้เล่นหลักราย
ใหญ่ หรือการทำแพลตฟอร์มในลักษณะนี้ในประเทศไทย จึงยังเห็นช่องว่างในการทำธุรกิจแพลตฟอร์ม
ที่ปรึกษาที่มีโอกาสในการพัฒนารูปแบบบริการได้

และจากปัญหาที่เจ้าของโครงการได้พบเจอคือ คนส่วนใหญ่มีปัญหาความเครียด
ในปัจจุบันสังคมไทยมีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วเกิดขึ้นมากมาย ความเร่งรีบมีมากขึ้นเรื่อยๆ ไม่ว่าจะ
เกี่ยวข้องกับการใช้ชีวิต การเรียน การทำงาน เศรษฐกิจ การเมือง ค่านิยม และวัฒนธรรม ซึ่งสิ่งต่างๆ
เหล่านี้ เป็นสาเหตุที่ทำให้เกิดความเครียด หากความเครียดที่เกิดขึ้นอยู่ในระดับที่มากเกินไปย่อม
ส่งผลกระทบต่อสุขภาพกายและสุขภาพจิตของบุคคล โดยจากข้อมูลผลสำรวจคะแนนสุขภาพและความ
เป็นอยู่แบบ 360 องศา ของซิกน่า (Cigna) พบว่าคนไทยถึง 91% ยอมรับว่าตนเองอยู่ในภาวะเครียด ซึ่ง
เป็นตัวเลขที่สูงกว่าค่าเฉลี่ยทั่วโลกที่อยู่ในระดับ 86% โดยส่วนมากเครียดเรื่องการเงิน รองลงมาเรื่อง
งาน เรื่องครอบครัว และเรื่องสุขภาพ โดยเกือบครึ่งหนึ่งบอกว่าการได้ปรึกษาพูดคุยกับครอบครัวและ
เพื่อนทำให้สามารถบรรเทาความเครียดได้ ดังนั้นโอกาสของการเป็นที่ปรึกษาที่สามารถช่วยบรรเทา
ความเครียด และแนะนำแนวทางปฏิบัติที่ดี ก็มีบทบาทมากขึ้น

และจากการเห็นผลสำรวจอาชีพเทรนเนอร์แห่งอนาคต ที่คนหันมาประกอบธุรกิจอิสระมาก
ขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสตาร์ทอัพ ผู้ประกอบการดิจิทัล และเกษตรฟาร์มอัจฉริยะ ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้มัก
ต้องการมีที่ปรึกษาในระยะแรกเพื่อให้ธุรกิจสามารถเกิดขึ้นได้อย่างมั่นคง และถูกทาง โดยสามารถลด
ความเสี่ยงของความผิดพลาดได้ ประกอบกับข้อมูลจำนวนคนมาทำอาชีพอิสระมากขึ้น เห็นได้จากสถิติ
ข้อมูลฟรีแลนซ์ที่ลงทะเบียนกับ Fastwork.co มีจำนวนมากขึ้นอย่างก้าวกระโดดในช่วง Covid-19



รูปภาพที่ 1.1 แสดงผลสำรวจคะแนนสุขภาพและความเป็นอยู่แบบ 360 องศา ของซีกนา

ทั้งนี้ปัญหาหลักที่เป็นเป้าหมายคือการมุ่งแก้ปัญหาความเครียดของผู้คนในสังคมไทย อันเกิดจาก ธุรกิจ การงาน การเงิน หรือสุขภาพกายสุขภาพใจ โดยการช่วยอำนวยความสะดวกให้คนไทยทุกวัยสามารถเข้าถึงที่ปรึกษาที่มีประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญในด้านนั้นๆอย่างแท้จริง ที่สามารถช่วยแนะนำแนวทางที่ดี ลดความเสี่ยงและความผิดพลาดที่เกิดขึ้นในชีวิต ที่สามารถช่วยลดความเครียดและความกังวลใจได้ในที่สุด ในราคาที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้และในช่องทางที่สะดวก รวดเร็ว และเข้าถึงง่าย

เจ้าของโครงการจึงเกิดความตั้งใจที่จะทำแพลตฟอร์มที่ปรึกษา AdviseRight ที่สามารถอำนวยความสะดวกในการเข้าถึงกันระหว่างลูกค้าและที่ปรึกษา โดยบริการช่วยแมทหรือจับคู่ผู้ให้คำปรึกษาที่มีประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า และประสานตารางเวลาในการให้คำปรึกษาได้อย่างทันทั่วทั้งที่ ในรูปแบบออนไลน์ โดยมีรูปแบบการให้บริการหลักใน 2 ด้าน คือบริการ Advising และบริการ Mentoring

ซึ่งมีเป้าหมายในการเป็นส่วนหนึ่งของการช่วยให้ลูกค้า ได้เจอแนวทางที่ดี และคำตอบที่ใช่ ให้กับธุรกิจ การงาน การเงินการลงทุน สุขภาพกายสุขภาพใจ หรือในเรื่องต่างๆที่สนใจ จากการได้รับคำปรึกษา คำแนะนำ หรือคำตอบ ได้ตรงตามความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านของผู้ให้คำปรึกษา โดยสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

บทที่ 2

ภาพรวมบริษัทและรูปแบบธุรกิจ

2.1 ภาพรวมของบริษัท

ชื่อบริษัท :	บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด
คอนเซ็ปต์ :	AdviseRight : Match You to the Right Way
รูปแบบธุรกิจ :	บริการแพลตฟอร์มที่ช่วยแมทหรือจับคู่ผู้ให้คำปรึกษาที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าและประสานตารางเวลาในการให้คำปรึกษาได้อย่างทันท่วงทีในรูปแบบออนไลน์
วิสัยทัศน์ :	เป็นผู้นำด้านการเป็นแพลตฟอร์มที่ช่วยแมทหรือจับคู่ผู้ให้คำปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ได้ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าเพื่อให้ได้รับคำแนะนำที่ดีและคำตอบที่ถูกต้อง พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกในการประสานตารางเวลาและการได้รับคำปรึกษาได้อย่างทันท่วงที
พันธกิจ :	<ul style="list-style-type: none"> - แพลตฟอร์มที่ช่วยหาผู้ให้คำปรึกษาแนะนำที่ดี มีประโยชน์และตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าในหลากหลายด้านได้ - อำนวยความสะดวกในการเข้าถึงกันระหว่างลูกค้าและ Advisor/Mentor ที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ ผ่านช่องทางออนไลน์ - ช่วยดูแลและประสานตารางเวลาให้ลูกค้าได้รับคำแนะนำจากที่ปรึกษาได้อย่างทันท่วงที - ช่วยส่งเสริมการเป็นที่ปรึกษา ที่สามารถให้คำแนะนำและถ่ายทอดองค์ความรู้ในหลากหลายด้านที่ผู้คนสนใจได้

เป้าหมายทางธุรกิจ : AdviseRight เป็นส่วนหนึ่งของการช่วยให้ลูกค้า ได้เจอแนวทางที่ดี และคำตอบที่ใช่ ให้กับธุรกิจ การทำงาน การเงินการลงทุน สุขภาพ กายสุขภาพใจ หรือในเรื่องต่างๆที่สนใจ จากการได้รับคำปรึกษา คำแนะนำ หรือคำตอบ ได้ตรงตามความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านของผู้ให้คำปรึกษา โดยสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

1. ระยะสั้น : ติดต่อที่ปรึกษา และผู้เชี่ยวชาญในด้านการทำธุรกิจ ร้านอาหาร หรือสตาร์ทอัพ ผู้เชี่ยวชาญการเงินการลงทุน และสุขภาพกายสุขภาพใจที่มากประสบการณ์และสามารถแนะนำ และให้คำตอบในแต่ละด้านนั้นๆ ได้อย่างดี ให้กับลูกค้าของเรามาอยู่บนแพลตฟอร์มไม่ต่ำกว่า 50 ท่าน
2. ระยะกลาง : มีที่ปรึกษาในหลากหลายแขนงทั้ง ธุรกิจ การทำงาน การเงินการลงทุน สุขภาพกายสุขภาพใจ ความรัก ดูดวง โหราศาสตร์ และในเรื่องต่างๆที่ลูกค้าสนใจ สามารถอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าและที่ปรึกษา สร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า มีการแนะนำบอกต่อ จนสามารถสร้างฐานลูกค้าได้ พร้อมทีมที่ปรึกษานบนแพลตฟอร์มกว่า 100 ท่าน และมอบเกรดความรู้จากที่ปรึกษาที่เป็นประโยชน์ให้กับผู้ติดตามแพลตฟอร์ม AdviseRight เพื่อเพิ่มการรับรู้
3. ระยะยาว : มีที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในหลากหลายด้านอยู่บนแพลตฟอร์มมากกว่า 500 ท่าน และการจับมือกับลูกค้าองค์กร บริษัทมากมาย สามารถจัดทำคอร์สอบรมสร้างรายได้ให้กับที่ปรึกษานบนแพลตฟอร์มได้ จนมีส่วนแบ่งตลาดร้อยละ 5 ของตลาดที่ปรึกษาภายในประเทศ

เป้าหมายการตลาด : - จัดทำเว็บแอปพลิเคชันแพลตฟอร์ม AdviseRight เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้ามาดูข้อมูลบริษัท รายละเอียดบริการที่มี รวมถึงใส่สื่อวิดีโอแนะนำบริการแต่ละด้าน และสร้างความน่าเชื่อถือผ่านวิดีโอแนะนำความเชี่ยวชาญและประสบการณ์แต่ละด้านของที่ปรึกษานบน

แพลตฟอร์ม และทำ SEO เพื่อโปรโมทแอปพลิเคชันให้ขึ้นหน้าแรก
ของ Google เมื่อมีการค้นหาจะเจอแอปพลิเคชัน AdviseRight เป็น
ลำดับต้นๆ

- สร้างการรับรู้แพลตฟอร์ม AdviseRight ผ่าน Facebook Page พร้อม
จัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ การแนะนำประเด็นเรื่องต่างๆ และ
เกร็ดความรู้ที่น่าสนใจ ของที่ปรึกษาที่อยู่บนแพลตฟอร์ม ผ่านเนื้อหา
ที่กระชับทันสมัยและเข้าใจง่าย เพื่อดึงดูดลูกค้าที่สนใจในเรื่องนั้นๆ
สนใจเข้ามาปรึกษาเรื่องต่างๆบนแพลตฟอร์มต่อไป

ตราสินค้า

: “AdviseRight” ชื่อแพลตฟอร์มที่มีความหมายตรงตัวว่า ให้คำแนะนำ
ที่ถูกต้อง ซึ่งก็คือคอนเซ็ปต์หลัก “Match You to the Right Way” ที่มี
ความต้องการให้ลูกค้าได้รับคำแนะนำที่ดีและถูกต้องเหมาะสม และ
จากความตั้งใจที่อยากจะให้แสงสว่างกับผู้คน จึงเป็นที่มาของโลโก้
การต่อจิ๊กซอว์หลอดไฟที่ให้แสงสว่างสีเหลือง โดยเล่นสื่คำว่า Advise
กับ Right ให้เห็นว่าเป็นการประกอบร่างของทั้งสองคำนี้ ตัวหนังสือสี
ขาวที่ให้ความรู้สึกสะอาดบริสุทธิ์ เป็นระเบียบเรียบร้อย และดู
ปลอดภัย ประกอบกับตัวหนังสือสีเหลืองและโลโก้สีเหลือง ให้
ความรู้สึกสว่างชัดเจน ช่วยกระตุ้นความมั่นใจ ความมีความคิด
สร้างสรรค์ บนพื้นหลังสีน้ำเงินโทนฟ้าอ่อนที่เป็นพื้นตรึงหลักของ
แพลตฟอร์ม ที่ให้ความรู้สึกเย็นสบายใจน่าเชื่อถือ และมีความทันสมัย
จี๋เล่นมากขึ้น ที่สามารถกระตุ้นให้เกิดการเสียเงินเลือกใช้บริการได้



รูปภาพที่ 2.1 แสดงรูปตราสินค้า บริษัท แอดไวส์ ไรท์ จำกัด

2.2 รูปแบบธุรกิจ

รูปแบบธุรกิจ AdviseRight เป็นบริการในการให้คำปรึกษาที่ดี มีประโยชน์และตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าในหลากหลายด้าน ทั้งธุรกิจ การทำงาน การเงินการลงทุน สุขภาพกายสุขภาพใจ หรือในเรื่องต่างๆที่ลูกค้าสนใจ โดยเป็นแพลตฟอร์มที่เชื่อมที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์และความสามารถ กับลูกค้าที่ต้องการปรึกษาและรับคำแนะนำหรือคำตอบในด้านต่างๆ โดยอำนวยความสะดวกให้กับที่ปรึกษาและลูกค้าผ่านการช่วยเหลือหรือแมทที่ปรึกษาให้ตรงตามความเชี่ยวชาญและความต้องการของลูกค้า พร้อมทั้งช่วยประสานตารางเวลาในการให้คำปรึกษาให้กับลูกค้าได้อย่างทันท่วงทีในรูปแบบออนไลน์

Service :

- เป็นแพลตฟอร์มที่ช่วยให้คำปรึกษาแนะนำที่มีประโยชน์และตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าในหลากหลายด้าน
- เป็นช่องทางในการเข้าถึง **ADVISOR/ MENTOR** ที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ได้สะดวกผ่านช่องทางออนไลน์
- แพลตฟอร์มที่ช่วยในการ **MATCHING** จุดประสงค์ของลูกค้าให้ตรงกับความสามารถและประสบการณ์ของ **ADVISOR/ MENTOR**
- แพลตฟอร์มที่เก็บบันทึกเรื่องราวการให้คำปรึกษา และการรับคำปรึกษา โดยมีผู้ช่วยส่วนตัวในการช่วยสรุปรายละเอียดเมื่อลูกค้าต้องการ

รูปภาพที่ 2.2 แสดงรูปแบบเว็บแอปพลิเคชัน AdviseRight

2.3 ลักษณะการให้บริการและรายละเอียดธุรกิจ

การบริการให้คำปรึกษาจะแบ่งออกเป็น 2 รูปแบบหลัก ดังนี้

2.3.1 บริการด้าน Advising

บริการ Advising ที่ให้คำปรึกษา แนวทางที่ดี คำตอบหรือข้อมูลเชิงลึกในด้านต่างๆ ทั้งด้านธุรกิจ การทำงาน การเงินการลงทุน สุขภาพกายสุขภาพใจ หรือในเรื่องต่างๆที่สนใจ จาก Adviser ผู้ให้คำปรึกษาที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในด้านนั้นๆ ได้อย่างทันท่วงทีผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งจะมีทั้งรูปแบบการให้บริการเป็นรายครั้ง หรือแบบเหมาเลือกจำนวนชั่วโมงที่ลูกค้าต้องการ

โดย Advising เป็นการมุ่งเน้นที่การมองภาพรวมของการบริหารและจัดการองค์กร หรือการบริหารความคิดและจิตใจของบุคคล ซึ่งถือเป็นส่วนที่สำคัญมาก มีผลโดยตรงต่อทิศทางและความเป็นไปได้ขององค์กรหรือสภาวะจิตใจของคนทั้งในปัจจุบันและอนาคต ซึ่งเป็นที่แน่นอนว่าต้องใช้องค์ความรู้ที่มีคุณภาพล้ำลึกและครอบคลุมอย่างมากในแต่ละด้าน

ข้อดีของบริการรูปแบบนี้คือ จะทำให้ลูกค้าได้ทราบถึงมุมมอง ความรู้ ความเข้าใจขั้นสูงในการมองภาพรวมของด้านนั้นๆที่ลูกค้าสนใจ ซึ่งอาจจะเป็นสิ่งที่ทำให้ลูกค้าหรือองค์กรอยู่รอดกับสถานการณ์การแข่งขันในปัจจุบัน โดยเฉพาะในยุค Transform & Disruptive Technology เช่นนี้

2.3.2 บริการด้าน Mentoring

บริการ Mentoring ที่คอยเป็นที่ปรึกษาให้คำปรึกษา และเข้าอกเข้าใจผู้ที่ถูกชี้แนะและเรื่องที่ต้องการคำปรึกษาเป็นอย่างดี สามารถแนะนำแนวทางที่ดี คำตอบหรือข้อมูลเชิงลึกในด้านต่างๆ ตลอดเส้นทางที่ลูกค้าเลือกได้ ทั้งการทำงาน การเงินการลงทุน สุขภาพกายสุขภาพใจ หรือในเรื่องต่างๆที่สนใจ จาก Mentor หรือที่ปรึกษาให้คำปรึกษาที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในด้านนั้นๆ ได้อย่างทันท่วงทีผ่านช่องทางออนไลน์ ซึ่งจะเป็นรูปแบบการให้บริการเป็นคอร์ส เริ่มตั้งแต่ คอร์สละ 5 ชั่วโมง 10 ชั่วโมง หรือมากกว่านั้น

โดย Mentoring เป็นเหมือนกระบวนการในภาพรวมของทุกรูปแบบ เพราะการเป็นที่ปรึกษาอย่างแท้จริง คือการประทับประคอง ให้คำปรึกษา ชี้แนะแนวทางต่างๆตลอดเส้นทางการทำงาน ซึ่งอาจจะรวมถึงความเข้าอกเข้าใจในการใช้ชีวิตกับผู้ที่ถูกชี้แนะนั้นด้วย

ข้อดีของบริการรูปแบบนี้คือ จะทำให้ลูกค้าได้รับการพัฒนาอย่างยั่งยืน เพราะเป็นรูปแบบที่มีความลึกซึ้งและละเอียดอ่อน การจะสร้างผลลัพธ์ให้เกิดขึ้นได้จริงๆและมีประสิทธิผล ต้องอาศัยผู้ที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญอย่างมาก

2.4 กระบวนการและขั้นตอนในการให้บริการ



รูปภาพที่ 2.3 แสดงรูปแบบกระบวนการในการให้บริการ

2.4.1 จัดหาและคัดเลือกผู้ให้คำปรึกษา

AdviseRight จะหาและคัดเลือกผู้ให้คำปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านมาอยู่บนแพลตฟอร์ม และจัดกลุ่มประเภทของการให้คำปรึกษาและความเชี่ยวชาญผ่านแบบฟอร์ม โดยระบุประสบการณ์ในด้านต่างๆของที่ปรึกษาแต่ละท่าน พร้อมทั้งทำการสอบถามหรือสัมภาษณ์ที่ปรึกษาเพื่อระบุสเกลและคุณสมบัติของที่ปรึกษาในแต่ละด้าน เพื่อใช้เป็นเกณฑ์การแมทที่ปรึกษาให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด พร้อมทั้งกำหนด User ของที่ปรึกษาในการเข้าถึงระบบในการบันทึกตารางเวลาที่สามารถให้คำปรึกษาได้ รวมถึงการเข้าให้คำปรึกษาบนแพลตฟอร์ม

2.4.2 ลูกค้านใจปรึกษาแนะนำ

ลูกค้ามีความต้องการปรึกษา หรือรับคำแนะนำจากใครสักคนที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญที่สามารถช่วยแก้ไขปัญหา หรือแนะนำแนวทางที่ดีและได้ข้อมูลที่เป็นประโยชน์ โดยเมื่อลูกค้าเข้ามาบนเว็บแอปพลิเคชัน AdviseRight ลูกค้าสามารถกดเลือก Match You to the Right Way เพื่อให้ระบบทำการแมทหรือจับคู่ที่ปรึกษาให้ตรงกับความต้องการของลูกค้ามากที่สุด โดยระบุรายละเอียดดังนี้

- 1) เลือกประเภทเรื่องที่ต้องการปรึกษา เช่น ด้านการทำธุรกิจ ร้านอาหาร หรือสตาร์ทอัพ
- 2) ระบุรายละเอียดของเรื่องที่ต้องการปรึกษาหรือข้อมูลที่ต้องการได้รับ เช่น อยากทำแอปพลิเคชันหัวข้อต้องเริ่มอย่างไรบ้าง
- 3) ระบุจำนวนชั่วโมงที่ต้องการปรึกษา เช่น 5 ชั่วโมง
- 4) ระบุระยะเวลาที่ต้องการปรึกษา เช่น ภายในวันที่ 31 มกราคม 2566
- 5) ระบุคุณสมบัติหรือลักษณะของที่ปรึกษาที่ต้องการ (ระบุหรือไม่ระบุก็ได้) เช่น มีประสบการณ์ด้านการทำแอปพลิเคชัน แต่มีอายุไม่เกิน 40 ปี

2.4.3 รับความต้องการจากลูกค้าและเลือกที่ปรึกษาที่เหมาะสม

ระบบรับความต้องการจากลูกค้า ทำการแมทหรือจับคู่ที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าเบื้องต้น โดยจะมีพนักงานช่วยตรวจสอบและเลือกที่ปรึกษาที่เหมาะสมอีกครั้ง พร้อมทั้งส่งรายละเอียดความเชี่ยวชาญของผู้ให้คำปรึกษาและราคาในการให้บริการ ให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกผู้ให้คำปรึกษา เนื่องจากในการแมทอาจพบที่ปรึกษาที่ตรงกับความต้องการของลูกค้าหลายท่าน แต่ทั้งนี้ระบบจะขึ้นแสดงไม่เกิน 4 ท่าน เพื่อให้ลูกค้าไม่ต้องเสียเวลาในการตัดสินใจ จากนั้นระบบจะส่งงานความต้องการและวัตถุประสงค์ของลูกค้า ให้ที่ปรึกษาที่ลูกค้าเลือก เมื่อที่ปรึกษาคัดตกลง ลูกค้าจะเห็นตารางเวลาที่สามารถรับคำปรึกษาได้ และทำการบล็อคตารางเวลา หากไม่สะดวกตามตารางเวลาที่ระบบให้เลือก สามารถขอความต้องการตารางเวลาที่สะดวก หรือส่งความต้องการเลือกที่ปรึกษาท่านอื่น ที่เหมาะสมอีกครั้ง

2.4.4 ลูกค้าปรึกษาที่ปรึกษาผ่านแพลตฟอร์ม

ลูกค้าจะได้รับคำปรึกษาจากที่ปรึกษาที่เหมาะสมอย่างทันที ผ่านเว็บแอปพลิเคชัน AdviseRight ทุกครั้ง เพื่อให้ลูกค้าสามารถรับคำปรึกษาหรือเริ่มเรียนรู้จากที่ปรึกษาได้โดยเร็วที่สุด และเมื่อจบการให้คำปรึกษา จะให้ลูกค้าให้คะแนนหรือให้ดาวที่ปรึกษา เพื่อบันทึกความพึงพอใจของลูกค้า

2.5 Business Model Canvas

<p>Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> • บริษัทพัฒนาระบบ • Advisor (ที่ปรึกษา) /Mentor (พี่เลี้ยง) • บริษัทโฆษณา • บริษัทที่ปรึกษา • หน่วยงานภาครัฐ 	<p>Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> • ออกแบบ/พัฒนาระบบ • หาและติดต่อ Advisor/Mentor ที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน • วิเคราะห์ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ Advisor/ Mentor • บันทึกข้อมูล Advisor/ Mentor ระบบ • Matching จุดประสงค์ของลูกค้าให้ตรงกับความเชี่ยวชาญของ Advisor/ Mentor • ประสานตารางเวลา และติดต่อระหว่างลูกค้าและ Advisor/ Mentor • จัดทำสื่อวิดีโอให้ความรู้ในแต่ละด้านของ Advisor/ Mentor บนแพลตฟอร์ม • โฆษณาประชาสัมพันธ์ • ดูแลปรับปรุงแก้ไขระบบ 	<p>Value Propositions</p> <ul style="list-style-type: none"> • แพลตฟอร์มที่ช่วยให้คำปรึกษาแนะนำที่มีประโยชน์และตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าในหลากหลายด้านได้ • เป็นช่องทางในการเข้าถึง Advisor/ Mentor ที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ • แพลตฟอร์มที่ช่วยในการ Matching จุดประสงค์ของลูกค้าให้ตรงกับความเชี่ยวชาญของ Advisor/ Mentor • ลดความเสี่ยงในการเลือก Advisor/ Mentor ไม่ตรงตามจุดประสงค์ • เป็นช่องทางหางานให้กับ Advisor/ Mentor • มีสื่อวิดีโอให้ความรู้ในแต่ละด้านของ Advisor/ Mentor บนแพลตฟอร์ม 	<p>Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> • ลูกค้าจะได้รับ Point ต่อการปรึกษา Advisor หรือ Mentor /บนระบบ 1 Point/ชั่วโมง โดยสามารถใช้ Point ที่สะสมเป็นส่วนลดของการใช้บริการครั้งต่อไป หรือแลกกับคอร์สเรียนฟรีที่มี 	<p>Customer Segments</p> <p>กลุ่มลูกค้าหลัก</p> <p>1) กลุ่มลูกค้าธุรกิจ ผู้ที่เพิ่งจะเริ่มธุรกิจใหม่ เจ้าของกิจการ หรือบริษัท รายได้มากกว่า 35,000 บาท อายุ 25 ปี – 50 ปี ที่ต้องการปรึกษาในด้านธุรกิจ</p> <p>2) กลุ่มลูกค้าบุคคลรายได้ปานกลาง พนักงานบริษัท หรืออาชีพอิสระ รายได้มากกว่า 25,000 บาท อายุ 23 ปี – 40 ปี ที่ต้องการรับคำปรึกษาในเรื่องที่สนใจ ทั้งด้านการทำงาน การเงินการลงทุน สุขภาพกายสุขภาพใจ</p> <p>กลุ่มลูกค้ารอง</p> <p>3) กลุ่มลูกค้าทั่วไปรายได้น้อย บุคคลทั่วไปที่มีงานทำ ว่างาน หรือนักเรียนนักศึกษา รายได้มากกว่า 15,000 บาท อายุ 12 ปี ขึ้นไป ที่ต้องการคำปรึกษา หรือใช้บริการที่ปรึกษา เพื่อจัดความเครียด ความเศร้า ปัญหาสุขภาพกายสุขภาพใจ ดูดวงหรือในเรื่องต่างๆ</p>
<p>Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> • ค่าพัฒนาเว็บแอปพลิเคชัน • ค่าเช่าเซิร์ฟเวอร์ • ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน • เงินเดือนพนักงาน • ค่าเช่าอาคารสำนักงาน • ค่าไฟ • ค่าใช้จ่ายทางการตลาด 	<p>Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> • ระบบ AdviseRight • ทีมผู้ลงทุน • พนักงาน IT • Advisor/ Mentor • พนักงานติดต่อประชาสัมพันธ์ • พนักงานการตลาด • พนักงานขาย • พนักงานบัญชี • อาคารสำนักงาน • อุปกรณ์สำนักงาน 		<p>Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> • Web Application • Facebook Page • Line Official • Youtube 	<p>Revenue Stream</p> <ul style="list-style-type: none"> • รายได้จากค่าบริการปรึกษาผ่านแพลตฟอร์มชั่วโมงละ 400-500 บาท/ผู้ให้คำปรึกษา • รายได้จากการขายรูปแบบบริการให้คำปรึกษาแบบเหมาให้กับลูกค้าองค์กร 30% จากค่าที่ปรึกษา • รายได้จากบริการเสริมอื่นๆ • รายได้จากค่าโฆษณาบนแพลตฟอร์ม

รูปภาพที่ 2.4 แสดงรายละเอียด Business Model Canvas

บทที่ 3

การวิเคราะห์โอกาส อุตสาหกรรม และตลาด

3.1 การวิเคราะห์ PEST

เครื่องมือสำหรับทำการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกกิจการ สภาพแวดล้อมภายนอกที่อาจมีผลกระทบต่อองค์กรในระยะยาว เพื่อใช้ในการวางแผนดำเนินงานขององค์กร ประกอบด้วย 4 กลุ่มปัจจัย ดังนี้

3.1.1 ปัจจัยด้านนโยบายกฎหมายของภาครัฐ (Political Factor)

จากการวิเคราะห์ปัจจัยทางการเมือง ส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่ปรึกษา ในเชิงบวก แม้ว่ายังมีความขัดแย้งกันทางการเมืองภายในประเทศ และระหว่างประเทศ ทำให้เกิดความไม่แน่นอนทางการเมือง ทั้งสงครามระหว่างประเทศที่กำลังเผชิญอยู่ ซึ่งมีผลต่อการเติบโตทางเศรษฐกิจในหลายกรณี แต่ไม่ได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่ปรึกษา มากนัก ในทางตรงข้ามยังมีนโยบายจากภาครัฐที่มีนโยบายต่างๆ สนับสนุนต่อกลุ่ม SME อีกทั้งยังมีนโยบาย Thailand 4.0 เป็นวิสัยทัศน์เชิงนโยบายการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย ที่ต้องการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจไปสู่ "Value-Based Economy" หรือ "เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม ผลักดันให้ SMEs ใช้เทคโนโลยีช่วยในการขับเคลื่อนธุรกิจ ให้มีการเรียนรู้และใช้เทคโนโลยีมากขึ้น สามารถสร้างโอกาสอย่างมากให้กับธุรกิจที่ปรึกษาในผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญที่สามารถให้คำแนะนำในด้านการนำเทคโนโลยีมาใช้ขับเคลื่อนธุรกิจหรือองค์กร ที่ต้องการปรับตัวอย่างไรให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและสามารถแข่งขันได้ในปัจจุบัน

3.1.2 ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)

จากการวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านเศรษฐกิจ ส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่ปรึกษาในเชิงบวก เนื่องจากเศรษฐกิจในปี 2565 เริ่มฟื้นตัวขึ้นจากสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 โดยในปี 2565 มีปัจจัยสำคัญที่จะช่วยกระตุ้นเศรษฐกิจ มาจากการส่งออกที่คาดว่าจะขยายตัว 4.9% การอุปโภคบริโภคขยายตัว 4.5% และการลงทุนภาคเอกชนขยายตัว 3.8% ส่วนการลงทุนภาครัฐคาดว่า

จะขยายตัว 4.6% อัตราเงินเฟ้อทั่วไปเฉลี่ยอยู่ในช่วงร้อยละ 1.5 - 2.5 และดุลบัญชีเดินสะพัดจะเกินดุล ร้อยละ 1.5 ของจีดีพี

3.1.3 ปัจจัยด้านสังคม (Social)

จากการวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านสังคม ส่งผลกระทบต่อธุรกิจที่ปรึกษาในเชิงบวก เนื่องจาก ปัจจุบันพฤติกรรมผู้คนใช้เงินแก้ปัญหาหรือซื้อเวลา เพื่อให้ได้ผลลัพธ์หรือทางออกที่เร็วมากขึ้น ดังนั้น อาจต้องการจ้างที่ปรึกษามาแนะนำและให้คำตอบในเรื่องต่างๆมากขึ้น ประกอบกับคนไทยยังคงมีความเครียดถึง 91% โดยส่วนมากเครียดเรื่องการเงิน 43% รองลงมา เรื่องงาน 35% เรื่องครอบครัว 10% และเรื่องสุขภาพ 8% โดยเกือบครึ่งหนึ่งบอกว่าการได้ปรึกษาพูดคุยกับครอบครัวและเพื่อนทำให้สามารถบรรเทาความเครียดได้ ดังนั้น โอกาสของการเป็นที่ปรึกษาที่สามารถช่วยบรรเทาความเครียด และแนะนำแนวทางปฏิบัติที่ดี ก็มีบทบาทมากขึ้น ประกอบกับพฤติกรรมที่มีการใช้ Social Media มากขึ้น โดยผู้คนส่วนใหญ่ใช้เวลากับโลกออนไลน์มากขึ้น ทำให้โอกาสในการให้คำปรึกษาผ่าน แพลตฟอร์มออนไลน์ได้รับความนิยมจากสื่อโลก Social ที่จะมีการแชร์บอกต่อกัน

3.1.4 ปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technology Factor)

จากการวิเคราะห์ปัจจัยทางด้านเทคโนโลยี ส่งผลกระทบต่อแพลตฟอร์มให้คำปรึกษา ในเชิงบวก การดำเนินชีวิตของคนในปัจจุบัน เทคโนโลยีได้เข้ามามีบทบาทสำคัญมากขึ้น เนื่องจาก เทคโนโลยีได้เข้ามามีส่วนช่วยในการอำนวยความสะดวกต่าง ๆ เช่น การสื่อสาร การใช้งานในการทำงาน ตลอดจนนวัตกรรมต่าง ๆ ที่สามารถอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวัน ซึ่งผลกระทบจากด้าน เทคโนโลยีต่อธุรกิจนี้ เช่น ต้องมีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในองค์กร การทำระบบต่างๆ โดยนำ อินเทอร์เน็ตมาใช้สำหรับเป็นช่องทางการประชุม ติดต่อสื่อสาร หรือการทำการตลาดให้กลุ่มเป้าหมาย ได้รับข่าวสารผ่านช่องทางออนไลน์ และการบริหารในองค์กรนั้น ๆ จึงมีความจำเป็นที่ต้องมีการลงทุน ดังกล่าว เพื่อมาอำนวยความสะดวกในการทำงานและสามารถพัฒนาองค์กรได้ดีขึ้นได้

และจากความก้าวหน้าของเทคโนโลยีดิจิทัล และการพัฒนาโครงสร้างพื้นฐาน โทรคมนาคม 5G ที่ทำให้เทคโนโลยี Internet of things (IOTs) Artificial intelligence (AI) และ Big data นี้เองที่ เข้ามามีบทบาทและทวีความสำคัญที่จะช่วยเสริมให้การปรึกษาบนโลกออนไลน์มีความก้าวหน้า มีประสิทธิภาพและทันสมัยมากยิ่งขึ้น โดยการแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ยังเป็นตัวเร่งให้

เกิดการใช้เทคโนโลยีมาช่วยอำนวยความสะดวกมากขึ้น และกลายเป็น New normal ของการให้บริการให้คำปรึกษาผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์

3.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน (SWOT Analysis)

3.2.1 Strength

- มีที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในหลากหลายด้าน ที่สามารถให้คำแนะนำกับลูกค้าได้
- ช่วยเลือกที่ปรึกษาโดยการ Matching จุดประสงค์ของลูกค้าให้ตรงกับความเชี่ยวชาญของ Advisor/ Mentor
- มี Admin หรือพนักงาน คอยให้บริการช่วยเหลือตั้งแต่การเลือกที่ปรึกษาและประสานตารางเวลาให้ลูกค้าได้รับคำปรึกษาได้อย่างทันท่วงที ผ่านการปรึกษาแบบออนไลน์ของแพลตฟอร์ม
- ช่วยกรองงานและเป็นผู้ประสานงานให้ที่ปรึกษา ช่วยลดเวลาในการตอบลูกค้าให้กับที่ปรึกษาได้

3.2.2 Weakness

- บริษัท และชื่อของแพลตฟอร์มยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย
- ยังไม่มีแหล่งเงินทุนที่สูง
- ช่วงแรกลูกค้าอาจจะยังไม่มั่นใจในแพลตฟอร์มเพราะยังมีที่ปรึกษาและจำนวนผู้ใช้งานไม่มากนัก
- ผู้ใช้งานจะยังไม่ทราบชื่อ หน้าตาหรือนุคลิกของผู้ให้คำปรึกษาก่อน
- ผู้ใช้งาน ไม่สามารถหาข้อมูลเปรียบเทียบเอง

3.2.3 Opportunities

- เทรนด์การทำอาชีพอิสระ และธุรกิจส่วนตัวมีมากขึ้น
- รัฐบาลมีการผลักดัน Thailand 4.0 ส่งผลให้ธุรกิจและองค์กรปรับตัวในการพัฒนาเทคโนโลยีมากขึ้น

- ความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และการเปิดรับการใช้เทคโนโลยีในชีวิตประจำวันมากขึ้น
- คนไทยยังคงมีความเครียด ที่ต้องการปรึกษาใครสักคนที่สามารถได้คำตอบและแนวทางที่ดีได้
- แพลตฟอร์มที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในหลากหลายด้านในไทยยังไม่มีคู่แข่งมากนัก

3.2.4 Threat

- มีสินค้าทดแทน และอุตสาหกรรมทดแทนการให้บริการที่ปรึกษาอยู่บ้าง อีกทั้งยังมีชื่อเสียงและได้รับความไว้วางใจจากกลุ่มลูกค้าเดิม
- ลูกค้าบางกลุ่มยังคงต้องการรับคำปรึกษาแบบเจอตัวที่ปรึกษา

3.3 การวิเคราะห์ Five forces

3.3.1 ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Industry Rivalry)

ความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมนั้นมีผลกระทบเชิงบวกกับธุรกิจ เนื่องจากจำนวนคู่แข่งที่มีความหลากหลายทางความเชี่ยวชาญของที่ปรึกษามีจำนวนน้อยราย และรูปแบบธุรกิจมีความแตกต่างจากคู่แข่งภายในประเทศ รวมถึงอุตสาหกรรมมีการเติบโตถึงแม้จะอยู่ในสถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 จึงทำให้มีโอกาสในการพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์และบริการเข้าไปทำตลาดได้

3.3.2 อุปสรรคในการเข้ามาในอุตสาหกรรมของผู้แข่งขันรายใหม่ (Threat of New Entrants)

อุปสรรคในการเข้ามาในอุตสาหกรรมของผู้แข่งขันหน้าใหม่นั้นมีผลกระทบเชิงบวกกับธุรกิจ เนื่องจากต้องใช้เวลาลงทุนและระยะเวลาในการพัฒนาผลิตภัณฑ์เข้าสู่ตลาดค่อนข้างสูง และรูปแบบผลิตภัณฑ์และบริการ มีการสร้างความแตกต่าง ที่มีความสะดวกและตรงตามวัตถุประสงค์มากขึ้น

3.3.3 ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทน (Threat of substitutes)

ภัยคุกคามจากสินค้าทดแทนนั้น มีผลกระทบเชิงลบกับธุรกิจ เนื่องจาก มีบริการทดแทนที่เป็นบริษัทที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในด้านแต่ละด้านที่มีจำนวนมาก และมีชื่อเสียงอยู่แล้ว ทำให้ความสามารถในการทำกำไรของอุตสาหกรรมทดแทนมีสูง

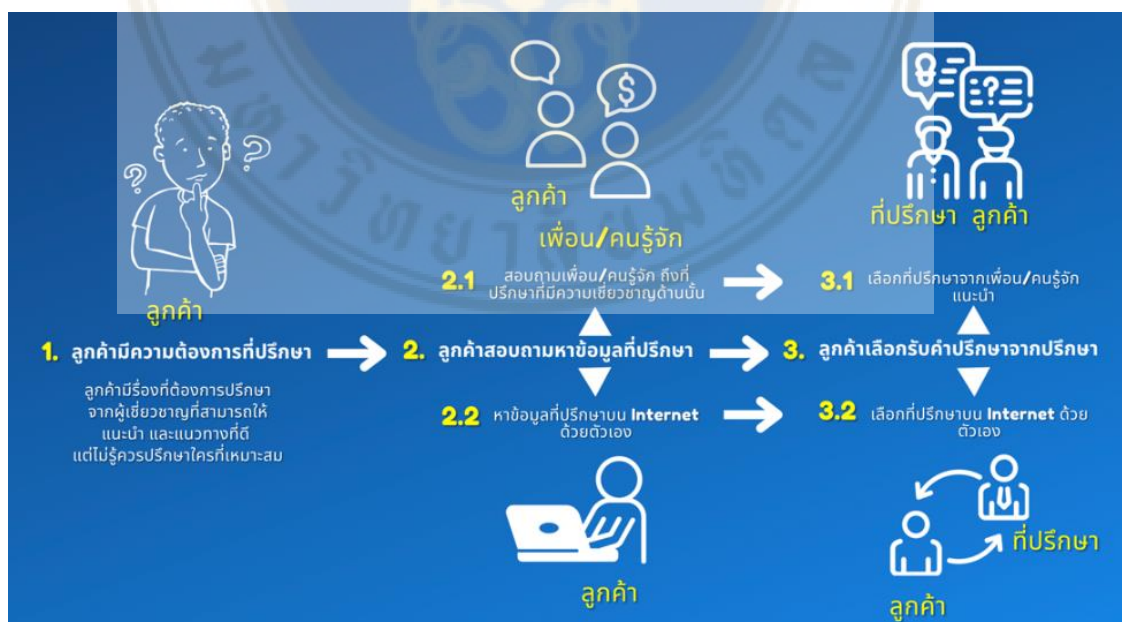
3.3.4 อำนาจต่อรองของผู้ซื้อ (Bargain Power of Buyers)

อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ นั้น มีผลกระทบทั้งเชิงบวกและลบกับธุรกิจ เนื่องจาก ผู้ใช้บริการจะคุ้นชินกับการใช้บริการแบบเดิม หรือที่เดิมจากชื่อเสียงที่มีและความไว้วางใจ ไม่ค่อยเปลี่ยนแปลงเท่าใดนัก ทำให้ผู้ใช้มี Switching cost สูง แต่ยังมีผู้ให้บริการในการช่วยเมตทาหาผู้ให้ คำปรึกษา กับผู้รับคำปรึกษา ในหลากหลายด้าน ที่มีความเชี่ยวชาญตรงกับวัตถุประสงค์ไม่มากนัก ทำให้ผู้ใช้มีอำนาจในการต่อรองที่ต่ำ

3.3.5 อำนาจการต่อรองจากคู่ค้า (Power of Suppliers)

อำนาจการต่อรองของ Supplier ด้านบริษัทที่สร้าง Website และพัฒนาและระบบ รวมถึง การจัดเก็บข้อมูลในระบบ Cloud ปัจจุบันมีจำนวนมาก ทั้งในรูปแบบของบริษัทหรือ Freelance ทำให้ อำนาจการต่อรองของ Supplier ด้านแอปพลิเคชันต่ำ จึงส่งผลกระทบเชิงบวกกับธุรกิจ

3.4 การวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chians Analysis)



รูปภาพที่ 3.1 แสดงการวิเคราะห์ห่วงโซ่อุปทานของธุรกิจที่ปรึกษารูปแบบทั่วไป

3.4.1 ลูกค้ำมีความต้องการที่ปรึกษา

ลูกค้ำมีปัญหาหรือเรื่องที่ต้องการปรึกษา จากที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญที่สามารถให้คำแนะนำ แนวทางที่ดีหรือคำตอบในเรื่องที่ต้องการ แต่ไม่รู้ว่าควรปรึกษาใคร หรือคนไหนเหมาะสมกับเรื่องที่ต้องการปรึกษาได้

3.4.2 ลูกค้ำสอบถามหาข้อมูลที่ปรึกษา

3.4.2.1 ลูกค้ำสอบถามเพื่อนหรือคนรู้จัก ถึงที่ปรึกษาคนที่มีความสามารถและความเชี่ยวชาญที่สามารถให้คำปรึกษาหรือคำตอบในเรื่องนั้นได้

3.4.2.2 ลูกค้ำหาข้อมูลที่ปรึกษาหรือผู้เชี่ยวชาญด้านนั้นเองทาง Internet ตามเว็บไซต์ต่างๆ

3.4.3 ลูกค้ำเลือกรับคำปรึกษาจากปรึกษา

3.4.2.1 ลูกค้ำเลือกรับคำปรึกษา จากที่ปรึกษาโดยเพื่อนหรือคนรู้จักแนะนำ เนื่องจากมีความน่าเชื่อถือ หรือมั่นใจว่าการเลือกหาที่ปรึกษาดด้วยตัวเอง

3.4.2.2 ลูกค้ำเลือกรับคำปรึกษา จากที่ปรึกษาที่หาได้บน Internet ตามเว็บไซต์ต่างๆ โดยเลือกตาม Profile ที่น่าสนใจ น่าเชื่อถือ และมีราคาที่เหมาะสม

3.5 สรุปการวิเคราะห์ (Key Success factors)

ด้วยปัจจัยหลายๆอย่างทั้งภายในและภายนอกที่เอื้ออำนวยให้แพลตฟอร์มที่ปรึกษาของ AdviseRight สามารถพัฒนาไปได้ดียิ่งขึ้น ดังนี้

3.5.1 โอกาส

จากการเห็นช่องว่างในตลาดที่ปรึกษาเดิม ที่ลูกค้ำยังคงต้องค้นหาที่ปรึกษาจากที่ต่างๆทั้งบน Internet หรือจากเพื่อนหรือคนรู้จักแนะนำ โดยยังไม่มีแพลตฟอร์มที่อำนวยความสะดวกในด้านการรวบรวมที่ปรึกษาหรือค้นหาผู้ให้คำปรึกษาในหลากหลายด้านอย่างแท้จริงในประเทศไทย ซึ่งสามารถพัฒนาแพลตฟอร์มให้คำปรึกษาแบบออนไลน์ให้มีความสะดวกมากขึ้น ตอบรับพฤติกรรม

คนที่หันมาใช้แพลตฟอร์มออนไลน์มากขึ้นเนื่องจากมีความสะดวกและรวดเร็ว หรือพฤติกรรมคนที่ต้องการหาวิธีทางออกและแนวทางที่ดีให้โดยไว โดยใช้เงินซื้อเวลาให้ได้คำตอบเหล่านั้นไวขึ้น

3.5.2 ความต้องการในตลาดธุรกิจที่ปรึกษา

ปัจจุบันคนส่วนใหญ่มีความเครียดจากสถานะทางสังคมและเศรษฐกิจ โดยคนที่มีความเครียดมักต้องการปรึกษาใครสักคนที่สามารถช่วยให้แนวทางที่ดีหรือคำตอบที่เป็นประโยชน์ หรือทำให้รู้สึกดีขึ้นได้ ไม่ว่าจะเป็นด้านธุรกิจ การงาน การเงิน หรือสุขภาพกายสุขภาพใจ หรือในด้านอื่นๆ และจากข้อมูลสถิติเทรนด์ที่คนหันมาทำอาชีพอิสระมากขึ้น โดยมีความรู้ความเชี่ยวชาญที่สามารถให้คำปรึกษาได้ หรือต้องการทำธุรกิจส่วนตัว โดยต้องการที่ปรึกษามาช่วยแนะนำมากขึ้น รวมถึงปัจจัยด้านนโยบายที่รัฐบาลผลักดันสนับสนุนให้ SMEs ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม ซึ่งทำให้บริษัทและองค์กรต่างๆ ต่างต้องเร่งพัฒนา และหาผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญมาให้คำแนะนำเพื่อปรับตัวและสามารถแข่งขันได้ในโลกปัจจุบันมากขึ้น

3.5.2 กลยุทธ์ที่ใช้แข่งขันในธุรกิจ

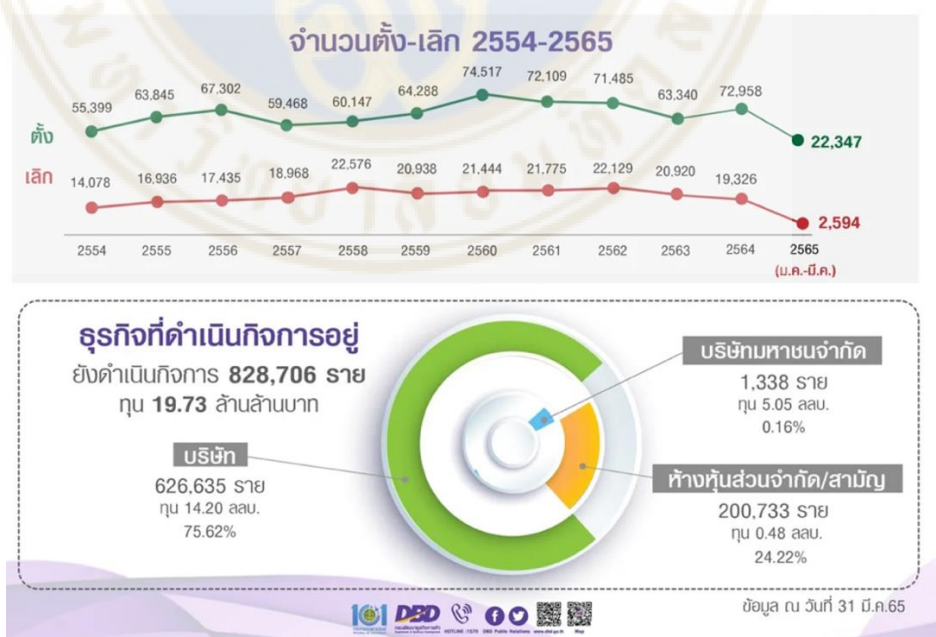
แพลตฟอร์มที่ปรึกษา AdviseRight จึงมีโอกาที่สามารถเข้ามาให้บริการในด้านนี้ โดยใช้กลยุทธ์สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งในตลาด โดยการเป็นแพลตฟอร์มที่สามารถเข้าถึงที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญในแต่ละด้านได้ง่าย ในรูปแบบที่มีความทันสมัย ทำให้สามารถเข้าถึงได้หลากหลายกลุ่มลูกค้า และอำนวยความสะดวกให้กับที่ปรึกษาและลูกค้าโดยการช่วยแมทที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและความสามารถตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า ผ่านขั้นตอนการคัดกรองและจัดเก็บข้อมูลที่เป็นระบบและจัดประเภทที่ปรึกษาตามหลักเกณฑ์ของบริษัท โดยมีพนักงานคอยอัปเดตข้อมูล และประสานงานอย่างใกล้ชิดให้กับลูกค้าและที่ปรึกษา ซึ่งสามารถลดระยะเวลาและลดความเสี่ยงในการเลือกที่ปรึกษาไม่ตรงกับวัตถุประสงค์ของลูกค้าได้

บทที่ 4

แผนการตลาด

4.1 Marketing Research

กลุ่มเป้าหมายหลักของ บริษัท แอดไวซ์ โร้ท์ จำกัด เป็นกลุ่มลูกค้าธุรกิจ เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการรับคำปรึกษาในเชิงธุรกิจ ทั้งผู้ที่ตั้งใจเริ่มธุรกิจใหม่ เจ้าของกิจการ หรือบริษัท โดยจากข้อมูลสถิติการจดทะเบียนธุรกิจในปี 2554-2565 พบว่ามีผู้ประกอบการธุรกิจยื่นขอจดทะเบียนห้างหุ้นส่วนบริษัทจัดตั้งใหม่ทั่วประเทศ จำนวน 22,347 ราย เมื่อเทียบกับไตรมาส 4/2564 จำนวน 14,902 ราย เพิ่มขึ้น จำนวน 7,445 ราย คิดเป็น 50% โดยมีมูลค่าทุนธุรกิจจัดตั้งใหม่ ในไตรมาส 1/2565 จำนวนทั้งสิ้น 74,397.53 ล้านบาท โดยประเภทธุรกิจจัดตั้งใหม่สูงสุด 3 อันดับแรก ได้แก่ ธุรกิจก่อสร้างอาคารทั่วไป จำนวน 2,362 ราย คิดเป็น 10% รองลงมา คือธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ จำนวน 1,048 ราย คิดเป็น 5% และธุรกิจภัตตาคาร/ร้านอาหาร จำนวน 696 ราย คิดเป็น 3% ตามลำดับ



รูปภาพที่ 4.1 แสดงข้อมูลสถิติการจดทะเบียนธุรกิจ ปี 2554 - 2565

และรองลงมาเป็นกลุ่มเป้าหมายที่ต้องรับคำปรึกษาทั้งด้านการงาน การเงินการลงทุน สุขภาพกายสุขภาพใจ หรือมีความเครียดในเรื่องต่างๆ ทั้งกลุ่มลูกค้าบุคคลรายได้ปานกลาง ที่เป็นกลุ่มลูกค้าพนักงานบริษัท หรืออาชีพอิสระ และกลุ่มลูกค้าทั่วไปรายได้น้อย เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีงานทำว่างงาน หรือนักเรียนนักศึกษา โดยจากข้อมูลสถิติการให้บริการปรึกษาสายด่วนสุขภาพจิต 1323 ประจำเดือนกรกฎาคม 2565 พบว่ามีจำนวนผู้รับบริการจำนวน 7,104 ราย โดยประเด็นการขอปรึกษาส่วนใหญ่เป็นการพูดคุยเรื่องทั่วไป 2,072 ราย รองลงมาเป็นการรักษาด้านสุขภาพจิตอื่นๆ 2,019 ราย ปัญหาครอบครัว 920 ราย ปัญหาความรัก 629 ราย ปัญหาเรื่องเพศ 359 ราย และปัญหาการทำงาน 328 ราย



รูปภาพที่ 4.2 แสดงข้อมูลสถิติการให้บริการปรึกษาสายด่วนสุขภาพจิต 1323 เดือนกรกฎาคม 2565

4.1.1 การวิเคราะห์คู่แข่ง (Competitor Analysis)

4.1.1.1 Fastwork : เน้นการจ้างงาน Freelance หลากหลายสายงาน และหลากหลายกลุ่มลูกค้า โดยการหาที่ปรึกษาในด้านต่างๆก็มีอยู่ในแพลตฟอร์มนี้ เช่นกัน

การกำหนดราคา :

- มีหลากหลายราคา ตามความเชี่ยวชาญของผู้ให้คำปรึกษา

รูปแบบการให้บริการ :

- การจ้างงาน Freelance ที่หลากหลาย

- มี Profile และอธิบายรูปแบบการให้คำปรึกษาแต่ละท่านที่แตกต่างกัน

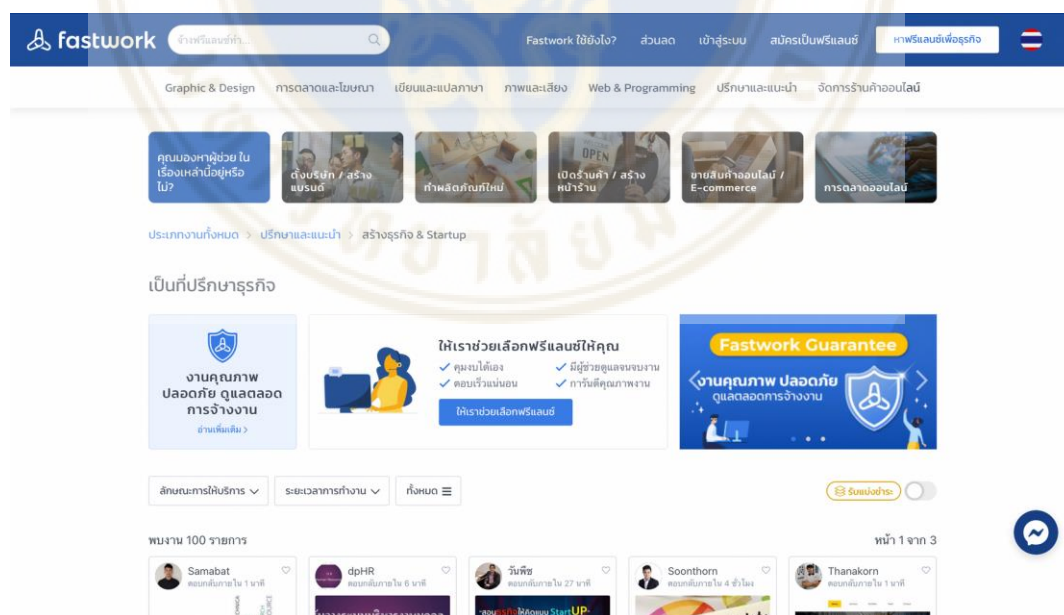
- มี Review และการให้คะแนนแต่ละท่าน

-ลูกค้าสามารถเลือกเอง

-สามารถติดต่อสอบถามกันได้เองระหว่างลูกค้าและผู้ให้บริการ

-สามารถติดต่อให้พนักงานช่วยหาผู้ที่มีความชำนาญที่ต้องการ โดยมี

ค่าใช้จ่ายเพิ่มเติม



รูปภาพที่ 4.3 แสดงรายละเอียดหน้าเว็บไซต์ Fastwork

Mentor Startup และที่ปรึกษาการเริ่มโอเดย์ และการทำธุรกิจด้วยแนวคิดแบบสตาร์ทอัพ(Startup)

"เราให้คำปรึกษาการเริ่มโอเดย์และการทำธุรกิจด้วยแนวคิดแบบสตาร์ทอัพ(Startup) โดยเน้นทั้งภาคทฤษฎีและภาคปฏิบัติ "เหมาะทั้งผู้ที่เพิ่งเริ่มต้นโดยไม่มีพื้นฐานใดๆ ไปจนถึง SME และระดับบริษัท Corporate ขนาดใหญ่ และผู้ที่กำลังมองหาเครื่องมือใหม่ๆ และ Trend Update ใหม่ๆ ของการทำธุรกิจสตาร์ทอัพทั้งในประเทศและต่างประเทศ หรือผู้ที่ต้องการเตรียมตัวเพื่อการ Pitching นำเสนอโอเดย์ธุรกิจแบบมืออาชีพ! และเทคนิคที่มีมืออาชีพเขา ใช้กันเพื่อขอแหล่งเงินทุนของสตาร์ทอัพทั้งภาครัฐและภาคเอกชน

"เพราะทุก Startup ที่ประสบความสำเร็จล้วนต้องมี Mentor Startup ที่เข้าใจคำว่า "สตาร์ทอัพ(Startup) ได้อย่างแท้จริง!" ตั้งแต่การเริ่มต้นที่ Mindset ที่ถูกต้อง! ไปจนถึงวิธีการทำที่ถูกต้อง! จนเป็นสูตรความสำเร็จของเราเองเฉพาะตัว!

"ลองหันมามองกันก่อนได้รับ! "ถ้าตั้งใจจริงและเอาจริง!" ผมก็พร้อมที่จะลุยไปด้วยกัน!.. "วันนี้ผมจะมามอบเคล็ดลับว่าผมทำได้อย่างไร?" โดยเรามี 3 Packages (Basic, VIP, Super VIP) ที่ผมได้เรียนรู้ไว้เพื่อให้ตรงกับความต้องการของแต่ละคนมากที่สุด

แล้วพบกันนะครับ^^

-อาจารย์ธี-

ขั้นตอนการทำงาน

สำหรับ Mentor Startup และที่ปรึกษาการเริ่มโอเดย์ และการทำธุรกิจด้วยแนวคิดแบบสตาร์ทอัพ(Startup)

1. รับฟังโอเดย์หรือสิ่งที่ต้องการให้เราให้คำปรึกษา
2. Brainstorm โอเดย์กันเพื่อหาข้อสรุปให้เกิดการเริ่มต้น

แสดงทั้งหมด

แพ็คเกจ

Package (Basic Mentor) 2 ชม. 30 นาที (มีจดตัวหรือใช้ Line Call / VDO Call)

จะใช้เวลาในการทำงาน 1 วัน

-ได้ข้อสรุปสำหรับผู้ที่กำลังค้นหาโอเดย์หรือแนวทาง ในการทดลอง โอเดย์ธุรกิจสตาร์ทอัพหรือผู้ที่กำลังหาข้อสรุปให้

฿ 4,900	฿ 16,900	฿ 39,900
---------	-----------------	----------

แพ็คเกจ : Package (VIP Mentor) รายวัน (8 ชม. ต่อ 1 วัน) ละสม ชม. ได้ 15 วัน ถ้าใช้ไม่หมด (มีจดตัวหรือใช้ Line Call / VDO Call)

-ได้เข้าใจเทคนิคการทดลองโอเดย์ธุรกิจสตาร์ทอัพเชิงลึกและเทคนิคของการเขียน Business Model lean Canvas/ Canvas เพื่อขอทุนหรือนำเสนอโอเดย์ให้กับผู้สนใจในธุรกิจของเราหรือเทคนิคในการนำเสนองานหรือขายโอเดีย์ทางธุรกิจ -ได้เข้าใจหลักการของ Lean Startup ในการเริ่มต้นธุรกิจและหลักการ AARRR เป็น Key Metrics ในการวัดผลหรือการวัด Traction และหลักการคิดโครงสร้างรายได้ (Revenue Model) ของธุรกิจ -ได้รู้วิธีการ Pitching แบบมืออาชีพพร้อมทราบเทคนิคการนำเสนอโอเดีย์ธุรกิจให้กับนักลงทุนทั้งภาครัฐและภาคเอกชน

ระยะเวลาในการทำงาน 15 วัน

ชำระในนามบริษัท
*เพื่อชำระ: ในนามบริษัทโปรด ครอบคลุมบริษัท

สนใจจ้าง

คุณจะไม่เสียค่าใช้จ่าย

จ้างงานผ่าน Fastwork ทั่ววันได้ไม่โดนโกง คิดตามราคาจริงพร้อมเช็คและยืนยันเงินคืนได้ อำนวยความสะดวกและสิทธิการคุ้มครองเพิ่มเติม

รูปภาพที่ 4.4 แสดงรายละเอียดงานที่ปรึกษาบนเว็บไซต์ Fastwork

4.1.1.2 Top Business : เน้นการให้คำปรึกษา เพื่อการแก้ไขปัญหาและการตอบสนองความต้องการทางธุรกิจ จากที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ ด้วยประสบการณ์และทีมงานที่มีศักยภาพด้านการบริหารจัดการ แพรนไชส์ คำปรึกษา การวางแผนการเงินและการลงทุน งานบริหารการตลาด ครอบคลุมถึงปัญหาต่างๆที่ธุรกิจประสบอยู่

การกำหนดราคา :

- มีราคาที่ค่อนข้างสูง ตามความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของผู้ให้คำปรึกษา

รูปแบบการให้บริการ :

- ให้คำปรึกษา เพื่อการแก้ไขปัญหาและการตอบสนองความต้องการทางธุรกิจ
- มี Profile ที่ปรึกษาที่อยู่บนแพลตฟอร์ม
- ติดต่อรายละเอียดผ่านเว็บไซต์

The image shows a screenshot of the Top Business website. At the top, there is a navigation bar with the logo 'TOP BUSINESS Consultant and Management' and a hamburger menu icon. Below the navigation bar, there are five service categories in dark blue boxes with white icons and text:

- Retail Business & Government Project**: บริการสำหรับธุรกิจค้าปลีก & บริการสำหรับภาครัฐและรัฐวิสาหกิจ
- Technology & Online Marketing**: เทคโนโลยีและการตลาดออนไลน์
- Franchise Business**: บริการสำหรับธุรกิจแฟรนไชส์
- In-House Training & Seminar**: การฝึกอบรมและสัมมนา
- Corporate Business**: บริการสำหรับองค์กรธุรกิจ

Below these categories is a large section titled 'Consultant Service' with a background image of a hand holding a pen. The text in this section reads:

ท็อป บิสซิเนส คอนซัลแทนท์ แอนด์ แมนเนจเม้นท์
 ที่ปรึกษาและงานบริหารจัดการ เพื่อการขับเคลื่อนองค์กรสู่ความสำเร็จ สนับสนุนการดำเนินงานธุรกิจการค้า พัฒนาค้าปลีกและแฟรนไชส์ ขยายแนวคิด Start-Up ขับเคลื่อน SMEs จัดการปัญหากายใน ตลอดจนเพิ่มยอดขาย ขยายกำไร อย่างมีประสิทธิภาพ

At the bottom of the page, there is a section titled 'ทีมที่ปรึกษา ท็อป บิสซิเนส คอนซัลแทนท์ แอนด์ แมนเนจเม้นท์' (Consultant Team). It features three team members with their photos and titles:

- อาจารย์ณิพัทธ์ ภัทรภรณ์**: Senior Consultant, Franchise and retail strategy Foreign trade. (ที่ปรึกษาอาวุโส, ด้านค้าปลีก และแฟรนไชส์, ผู้เชี่ยวชาญตลาดต่างประเทศ)
- อาจารย์ณัฏฐ์ ไธสง**: Senior Consultant, Corporate Strategic Planning / Finance & Investment Planning. (ที่ปรึกษาอาวุโส, ฝ่ายวางแผนกลยุทธ์ธุรกิจ, การเงินและการลงทุน)
- อาจารย์กัธธ ราชกิจเสรี**: Senior Consultant, Retail franchise strategy. (ที่ปรึกษาอาวุโส, ด้านกลยุทธ์ค้าปลีก แฟรนไชส์)

รูปภาพที่ 4.5 แสดงรายละเอียดหน้าเว็บไซต์ Top Business

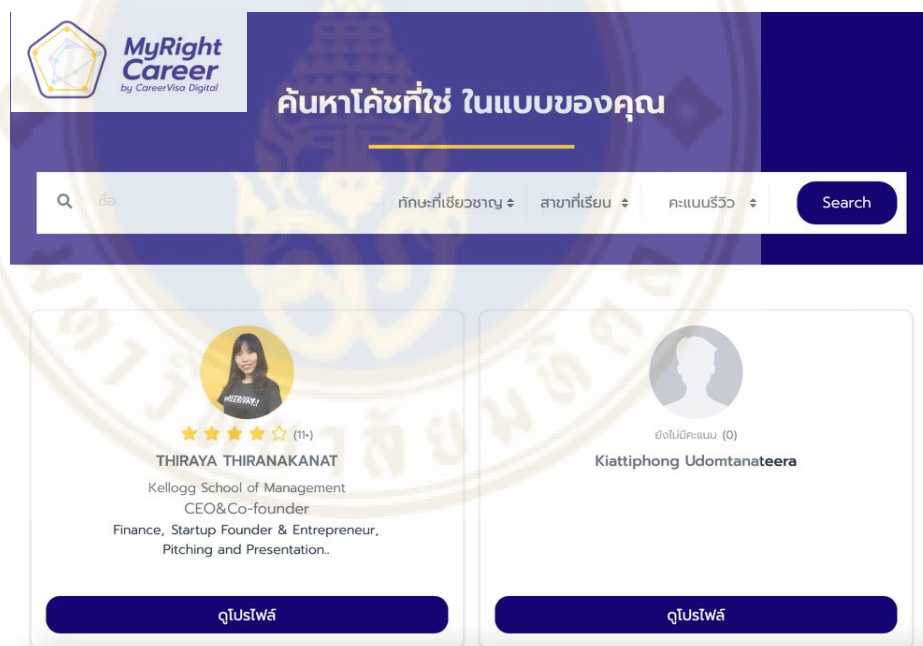
4.1.1.3 Myrightcareer: เน้นการให้บริการที่ค้นหาโค้ชที่ใช่ ช่วยให้คนหาอาชีพที่ใช่ ช่วยให้คนเขียน RESUME ได้ง่ายขึ้น และปรึกษาผู้มีประสบการณ์การทำงานด้านต่างๆ หลากหลายสายอาชีพ

การกำหนดราคา :

- มีราคาเริ่มต้นแรกที่ 1,000 บาท/30 นาที ขึ้นไป

รูปแบบการให้บริการ :

- ให้คำปรึกษา ช่วยเลือกอาชีพที่ใช่ และการเขียน RESUME
- มี Profile ที่ปรึกษาที่อยู่บนแพลตฟอร์ม
- เลือกตารางเวลาปรึกษา
- มีรีวิวและเรทติ้ง



รูปภาพที่ 4.6 แสดงรายละเอียดหน้าเว็บไซต์ Myrightcareer

4.1.2 การวิเคราะห์รายละเอียดเรื่องผลิตภัณฑ์และการออกแบบ (Design Research)

จากการศึกษารูปแบบการให้คำปรึกษา แบ่งออกเป็น 4 ประเภทหลัก โดยมีรูปแบบที่ต่างกัน สมมติว่า กำลังทำธุรกิจร้านอาหาร และธุรกิจกำลังไปได้สวย เลยอยากจะขยายบริการ โดยการมีแอปพลิเคชันเพื่อเปิดให้บริการ DELIVERY ต่อไปนี่คือสิ่งที่มีแนวโน้มจะเกิดขึ้น เมื่อไปปรึกษาพูดคุยกับคน 4 กลุ่ม จะได้คำตอบดังนี้

- 1) พูดคุยกับ COACH อาจได้คำถามกลับมาว่า ตอนนี้รู้สึกอย่างไรกับการมีแอปพลิเคชัน
- 2) สอบถาม ADVISOR ก็อาจได้ฟังคำอธิบาย “HOW TO DEVELOP A MOBILE APPLICATION” ชุดใหญ่ มา 1 ชุด
- 3) บอก MENTOR ก็อาจได้ฟังเรื่องราว ขึ้นต้นว่า “ตอนนั้นที่พี่ทำแอปพลิเคชันของธุรกิจพี่เองนะ พี่เริ่มคิดจาก...”
- 4) ปรึกษา CONSULTANT อาจได้ PROPOSAL มาหนึ่งฉบับ พร้อมใบเสนอราคา ซึ่งรูปแบบการให้คำปรึกษาที่สามารถให้คำแนะนำและคำตอบได้เลย โดยที่มีราคาไม่สูงนัก มีเพียง 2 กลุ่ม นั่นคือ ADVISOR และ MENTOR

4.1.2.1 กระบวนการวิจัย (Research Method)

กระบวนการวิจัยสำหรับแผนธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้และทิศทางการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา โดยเจ้าของโครงการได้ทำการสัมภาษณ์เชิงลึกกับกลุ่มผู้มีส่วนได้ส่วนเสียในการให้คำปรึกษา และหนึ่งในผู้ประกอบการร้านอาหารไทยชื่อดัง ที่มีสาขามากมาย รวมทั้งหมด 3 ท่าน และนำผลที่ได้จากการศึกษานี้ไปเป็นแนวทางในการพัฒนาและออกแบบรูปแบบธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและบรรลุดูวัตถุประสงค์ในการทำสารนิพนธ์ดังนี้

ส่วนที่ 2 ประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาหรือการโค้ช

1) อัตราค่าที่ปรึกษา

ในด้านอัตราค่าที่ปรึกษา พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์มีอัตราค่าที่ปรึกษาแตกต่างกันไปตามรูปแบบการให้คำปรึกษาและประสบการณ์ในแต่ละด้าน ตั้งแต่การให้คำปรึกษาฟรี จนถึงหลักหมื่นบาทต่อชั่วโมง

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้กล่าวว่า

“ Start up ใหม่ๆ ไม่คิดค่า Consult เลย ถ้าเป็นบริษัทไทย คิดเป็นรายชั่วโมง ชั่วโมงละ 3,000-3,500 บาท บริษัทต่างชาติ ชั่วโมงละ 250 เหรียญ ” (เพศชาย, อายุ 45, ที่ปรึกษาอิสระ)

“ เรท 800-1,000 บาท/ชม. ไปเป็นที่ปรึกษาให้นักศึกษามหาวิทยาลัย และ เรท 12,000 บาท/ชม. ไปเป็นที่ปรึกษาเป็นที่ปรึกษาให้กับเพื่อนให้กับองค์กร ” (เพศชาย, อายุ 35, พนักงานรัฐวิสาหกิจ)

“ ราคาคิดตามรูปแบบ Size ธุรกิจ ยกตัวอย่างเช่น คอร์สผู้ประกอบการ street food เราก็จะแถมการทำอาหารให้ 3 อย่างเป็นหลัก เชื้อตกรั่ว/รถเข็นให้เขา รวมถึงเป็นที่ปรึกษาในการดูสถานที่ ค่าใช้จ่ายขั้นต่ำ 1 ครั้งๆ ไป 15,000 บาท ” (เพศชาย, อายุ 63, ธุรกิจส่วนตัว)

2) ด้รับงานที่ปรึกษา หรือโค้ช จากไหน

ในด้านด้รับงานที่ปรึกษา หรือโค้ช จากไหน พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ได้งานจากการแนะนำต่อกันมา หรือ Connection

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้กล่าวว่า

“ จาก Connection ที่มี แนะนำต่อกันเรื่อยๆ จากช่องทางที่มีอยู่ในโครงการ เป็น Mentor และลูกค้าต่างชาติจะมาจากแพลตฟอร์มที่เป็น Agency รวบรวม Specialist ” (เพศชาย, อายุ 45, ที่ปรึกษาอิสระ)

“ เพื่อนป.โท อาจารย์ที่คณะมหาลัย ที่เคยเรียน มาชวน และคนที่อยู่ในแวดวงที่ HRD เห็นหน้า แล้วเห็นมีความสามารถและทักษะจึงมาชวน ” (เพศชาย, อายุ 35, พนักงานรัฐวิสาหกิจ)

“ ส่วนใหญ่จากหน่วยงานสมาคม ติดต่อมา ” (เพศชาย, อายุ 63, ธุรกิจส่วนตัว)

3) ด้รับงานที่ปรึกษาแบบไหน

ในด้านด้รับงานที่ปรึกษาแบบไหน พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เคยทำมาหลายบทบาทที่ปรึกษา แต่ชอบลักษณะการสอนหรือการให้คำปรึกษาเป็นรายครั้งแล้วจบไปมากกว่า

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้กล่าวว่า

“ เคยทำมาหลายบทบาทที่ปรึกษา ” (เพศชาย, อายุ 45, ที่ปรึกษาอิสระ)

“ เคยทำมาทุกบทบาทที่ปรึกษา ส่วนใหญ่ชอบงานสอนเป็น Class ให้จบไป และเป็น Part หนึ่ง มากกว่า รับงาน Consult เพราะค่อนข้างจุกจิก แต่จะได้เงินเยอะ ” (เพศชาย, อายุ 35, พนักงานรัฐวิสาหกิจ)

“ มีหลายแบบ เริ่มจากให้เขาเห็นแนวคิดก่อนว่าการทำธุรกิจต้องเริ่มจากอะไร ผ่านมาจะเป็นในลักษณะผู้บรรยาย เหมือนไปเป็น guest มากกว่า ” (เพศชาย, อายุ 63, ธุรกิจส่วนตัว)

ส่วนที่ 3 แนวคิดและความคิดเห็นในการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา

1) ข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา

ในด้านข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่เห็นด้วยกับการมีแพลตฟอร์มที่รวบรวมที่ปรึกษาในไทย ไม่ต้องไปหา Connection หรือ โฆษณาเอง ถ้ามีการให้บริการช่วยแมทลูกค้ายกที่ปรึกษาแบบ Guidepoint ในรูปแบบภาษาไทยก็น่าสนใจ ซึ่งยังไม่เห็นแบบนี้ในไทย โดยลูกค้าไม่ต้องไปติดต่อที่ปรึกษาเอง ซึ่งที่ปรึกษามักพอเจอปัญหาที่อาจเสียเวลาในการติดต่อสอบถามงานก่อนการตกลงซึ่งอาจจะไม่ตรงตามที่ลูกค้าต้องการ และการกำหนดครั้งและราคาที่ตกลงกันไว้ ลูกค้าไม่ยอมจบ โดยระบบต้องมีวิธีการ Protect ไม่ให้ที่ปรึกษาและลูกค้าไปจัดการกันเองนอกระบบ ซึ่งสิ่งที่ดึงดูดที่ปรึกษาเข้ามาบนแพลตฟอร์มนี้คือ การที่ทีมงานเข้ามาเรื่อยๆ ไม่ต้องไปหาเอง แต่ต้องมีวิธีคัดกรองและให้คะแนนที่ปรึกษา

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้กล่าวว่า

“ คิดว่าน่าจะมีคนที่เขาอยู่ตัวแล้วในการทำร้าน อยากจะช่วยคนอื่นได้บ้าง ” (เพศชาย, อายุ 45, ที่ปรึกษาอิสระ)

“ ดู Guidepoint เป็น Idea ก็ได้ ค่อนข้างเป็น Global ซึ่งจริงๆในไทยก็ยังไม่เห็นมีแบบนี้ ในไทยส่วนใหญ่มาทางช่องทาง Linkedin ส่วนใหญ่ใช้ Mail ของ Linkedin หลังจาก Connect ก็คุยกันเองเหมือน Facebook เลย ” (เพศชาย, อายุ 45, ที่ปรึกษาอิสระ)

“ ถ้ามีแพลตฟอร์มตรงนี้ในประเทศไทยก็น่าสนใจ เพราะตอนนี้กำลังจะฟอร์มทีม Consult ส่วนใหญ่มาด้วย Connection ทั้งนั้นเลย ” (เพศชาย, อายุ 45, ที่ปรึกษาอิสระ)

“ การหาเงิน Guidepoint ชาร์จฝั่งลูกค้า ไม่ได้ชาร์ตฝั่ง Advisor ถ้าคิดแบบ Grab ก็ชาร์ตทั้งคู่ ” (เพศชาย, อายุ 45, ที่ปรึกษาอิสระ)

“ Guidepoint ไม่โชว์ Profile ถ้าถามว่าชอบแบบไหน พี่ชอบแบบไม่โชว์ Profile อยากให้มีคนกรองให้ก่อน เพราะถ้าทำเป็น Profile อาจจะต้องเสียเวลากับการที่คนยิงมาถาม อยากให้คนที่ช่วยเลือกลูกค้ามาให้ และในมุมมองของลูกค้าก็อยากที่ให้เลือกคนที่เหมาะสมให้ โดยที่เขาไม่ต้องมานั่งหาเอง ถ้าจะโชว์ Profile แล้วให้เขาติดต่อผ่าน Admin ได้ แต่ต้องไม่โชว์ชื่อ เพราะถ้าโชว์ชื่อคนก็จะหาเองได้ ให้เขารู้สึกว่าอยากคุยกับคนที่มีความเชี่ยวชาญแบบนี้ ” (เพศชาย, อายุ 45, ที่ปรึกษาอิสระ)

“ อะไรที่จะทำให้อยู่บนแพลตฟอร์ม ในฐานะที่เป็น Advisor มองว่าเป็นงานที่เข้ามาเรื่อยๆ ไม่ต้องไปหา Connection หรือไปโฆษณาเอง อารมณ์เหมือนหมอ แพลตฟอร์มไหนที่มีคนไข้เข้ามาเยอะเขาก็จะอยู่ ” (เพศชาย, อายุ 45, ที่ปรึกษาอิสระ)

“ ถ้าแมทกันแล้ว มีมากกว่า 1 เราจะให้ใครเป็นอันดับแรก ต้องมี Rating score หรือเราจะเป็นรูปแบบการหารายได้ถ้าใครซื้อระดับ Glow หรืออะไรที่เป็น พรีเมียม ก็มีโอกาที่จะขึ้น Tear 1 ที่จะแมทกับลูกค้าได้ ” (เพศชาย, อายุ 35, พนักงานรัฐวิสาหกิจ)

“ ระบบของเราต้องมีวิธีการ Protect ไม่ให้เขาไปจัดการกันเองนอกระบบ ระบบของเราต้องเป็นพื้นที่ที่สามารถรันดีเรื่อง Job ให้กับคนที่ปรึกษาได้ ลองเปรียบเทียบว่าเป็นเหมือนระบบ Grab ถ้าเราสร้างความมั่นใจได้ว่า Register จะสามารถหางานให้ได้มากกว่างานที่หาได้เอง สิ่งที่เราจะฟรีเซ็นที่ปรึกษา ความหนักแน่นของระบบต้องเป็นแบบนี้ การจ่ายต้องอยู่บนระบบของเรา และระบบของเราไปทำความร่วมมือกับสถาบันวิชาการหลากหลายที่ และมองในมุมมองลูกค้าว่าจะสามารถเข้ามาใช้งานและเจอที่ปรึกษาได้จริงๆ ก็จะเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับทั้งผู้ที่เป็นที่ปรึกษา และลูกค้า ” (เพศชาย, อายุ 35, พนักงานรัฐวิสาหกิจ)

“ โดยส่วนใหญ่คนที่มิประสบความสำเร็จเรื่องใดเรื่องหนึ่ง จะสามารถที่จะเป็นโค้ชเรื่องนั้นได้ โดยธรรมชาติอยู่แล้ว Expert business /องค์ความรู้ที่มีอยู่ในเรื่องนั้นๆ ” (เพศชาย, อายุ 63, ธุรกิจส่วนตัว)

“ ถ้าทำ Platform ในรูปแบบนี้ คนจะตามเยอะเลยเพราะว่าเมืองไทยมีปัญหาเรื่องเกี่ยวกับแนวคิดในการทำธุรกิจ โดยส่วนใหญ่คนคิดจะทำอะไรก็ทำเลย เชื่อมั่นในตนเองสูง ไม่ยอมรับการมีโค้ชที่ปรึกษา สร้างความเสียหายให้กับเงินในกระเป๋าอย่างมหาศาลมาก ส่วนใหญ่จะไปใช้ที่ปรึกษาตอนมีปัญหา แล้ว ” (เพศชาย, อายุ 63, ธุรกิจส่วนตัว)

“ ควรเป็นพื้นที่ที่เขาสามารถสร้างรายได้ โดยที่ไม่ต้องเสียเวลาด้วย อย่างการทำคลิปสอนในเรื่องนั้นๆ ” (เพศชาย, อายุ 63, ธุรกิจส่วนตัว)

“ สนใจครับ เพราะว่าออกเพื่อนๆที่ทำธุรกิจรวมกัน คน babyboom, Gen X มีจุดอ่อนเรื่องออนไลน์ เพราะฉะนั้น key success ของธุรกิจยุคนี้คือ ออนไลน์ เรามีประสบการณ์คอนเท้นท์มากกว่าเด็กยุคใหม่แต่เราสู้เขาไม่ได้เพราะเราไม่สามารถเข้าถึง target ได้ ” (เพศชาย, อายุ 63, ธุรกิจส่วนตัว)

โดยจากผลจากการศึกษาครั้งนี้สามารถสรุปประเด็นหลักๆได้ดังนี้

1) ปัญหาที่พบ

- กำหนดจำนวนครั้ง และราคาแล้ว ลูกค้าไม่ยอมจบ
- ส่วนใหญ่ได้ลูกค้าจากการแนะนำจากคนรู้จัก
- มีความรู้และความเชี่ยวชาญที่สามารถให้คำแนะนำได้ แต่ไม่ถนัดงาน

โฆษณาโปรโมทให้คนมารู้จัก

2) ข้อเสนอแนะ

- ไม่ควรเปิดเผยชื่อ เพราะลูกค้าอาจเอาไปหาเอง แล้วติดต่อไปเองได้
- ต้องมีวิธีคัดกรองและให้คะแนนที่ปรึกษา
- อยากให้มีคนช่วยกรองลูกค้าและงานมาให้เลย มากกว่าการพูดคุยก่อนรับ

งานเป็นการส่วนตัว

- ควรให้คำปรึกษาแบบออนไลน์ผ่านแพลตฟอร์ม เพื่อป้องกันไม่ให้ไป

ติดต่อกันเองเป็นการส่วนตัว

- ควรเป็นพื้นที่ที่เขาสามารถสร้างรายได้ โดยที่ไม่ต้องเสียเวลาด้วย อย่าง

การทำคลิปสอนในเรื่องนั้นๆ

- ถ้ามีการให้บริการช่วยแมทลูกค้ากับที่ปรึกษาแบบ Guidepoint ในรูปแบบ

ภาษาไทยก็น่าสนใจ

- ชอบรับงานเป็นครั้งๆแนว Advisor และจบไปมากกว่างาน Consult ที่ต้อง

ลงแรง

จึงได้มาซึ่งการออกแบบรูปแบบการให้บริการหลักๆ ดังนี้

- จัดหาที่ปรึกษา Advisor หรือ Mentor ให้ตรงตามความต้องการและวัตถุประสงค์ของลูกค้ามากที่สุด
- คัดกรองที่ปรึกษา และจัดประเภทความเชี่ยวชาญ พร้อมทั้งมีการให้คะแนนในแต่ละด้าน
- คัดกรองลูกค้าและวัตถุประสงค์ที่เหมาะสมให้กับที่ปรึกษา Advisor หรือ Mentor ตามประสบการณ์และความเชี่ยวชาญแต่ละท่าน
- จัดการตารางเวลาที่เหมาะสมให้กับที่ปรึกษา Advisor หรือ Mentor กับลูกค้า
- บริการเชื่อมต่อการศึกษาออนไลน์ผ่านระบบของแพลตฟอร์ม
- มีช่องทางลงคลิปสอนให้ความรู้จากที่ปรึกษาบนแพลตฟอร์ม

4.1.3 การศึกษารายละเอียดเชิงลึกของผู้บริโภค (Consumer Research)

4.1.3.1 กระบวนการวิจัย (Research Method)

กระบวนการวิจัยสำหรับแผนธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการสำรวจความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา และความคิดเห็นต่อรูปแบบธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา จากกลุ่มลูกค้า เพิ่มเติมหลังการปรับปรุงแก้ไข จากผลจากแบบสัมภาษณ์ในครั้งแรก โดยการอธิบายรูปแบบการให้บริการ พร้อมทั้งออกแบบ Logo โทนสี และรูปแบบเว็บไซต์แอปพลิเคชันเบื้องต้น ประกอบการสำรวจความคิดเห็น และนำผลที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ไปเป็นแนวทางในการพัฒนาและออกแบบรูปแบบธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและบรรลุวัตถุประสงค์ในการทำสารนิพนธ์ครั้งนี้



รูปภาพที่ 4.7 แสดงตัวอย่าง Logo โทนสีและรูปแบบเว็บแอปพลิเคชันในการทำการวิจัย

ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา

1) ความต้องการใช้บริการปรึกษาโดยยินดีจ่ายเงิน สนใจปรึกษาในเรื่องไหน
ในด้านความต้องการใช้บริการปรึกษาโดยยินดีจ่ายเงิน สนใจปรึกษาในเรื่อง
ไหน พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ต้องการปรึกษาด้านการเงินการลงทุน (จำนวน 11 คน จาก 17 คน)
รองลงมาเป็นด้านสุขภาพกายสุขภาพใจ (จำนวน 6 คน จาก 17 คน) ด้านการเริ่มต้นธุรกิจ (จำนวน 5 คน
จาก 17 คน) ด้านการตลาดและการขาย (จำนวน 3 คน จาก 17 คน) ความเชี่ยวชาญเฉพาะในสายอาชีพ
(จำนวน 2 คน จาก 17 คน) ความรักและเรื่องทางเพศ (จำนวน 1 คน จาก 17 คน)

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้กล่าวว่า

“ ปรึกษาด้านการลงทุนระยะยาว ที่ไม่ใช่แค่ขาย Product แต่ต้องสอนให้
เข้าใจในผลิตภัณฑ์ต่างๆ ” (เพศหญิง, อายุ 30, พนักงานบริษัทเอกชน)

“ อยากปรึกษาเรื่องการจัดการเงิน หรือหนี้สิน การลงทุนเบื้องต้น หรือการ
บริหารหนี้สิน ” (เพศหญิง, อายุ 30, พนักงานรัฐวิสาหกิจ)

“ การเริ่มทำธุรกิจส่วนตัว แบบเล็กๆในแบบต่างๆ อยากให้มีตัวเลือกให้เลือก
Cafe ร้านอาหาร ร้านขายของควรมีแบบไหน ” (เพศหญิง, อายุ 30, ธุรกิจส่วนตัว)

“อยากปรึกษาเรื่องการเริ่มต้นธุรกิจตั้งแต่แรกแบบไม่มีอะไรเลยจนถึงการทำ การตลาดและการขายให้ประสบความสำเร็จ ถ้าเป็นคนที่มีชื่อเสียงแบบที่เราเห็นๆกันได้ก็คงดี” (เพศ หญิง, อายุ 29, พนักงานบริษัทเอกชน)

“จิตแพทย์ ปัญหาครอบครัว เรื่องทางเพศ เทรนด์เนอร์สุขภาพ การออกกำลัง ภาย การลงทุน และอสังหาริมทรัพย์” (เพศชาย, อายุ 31, พนักงานบริษัทเอกชน)

“การรักษาสุขภาพที่ดี ทั้งร่างกาย และจิตใจ การลดแคล” (เพศหญิง, อายุ 32, พนักงานบริษัทเอกชน)

“ด้านการขาย ผลักดันให้เกิดยอดขาย ให้ลูกค้าซื้อสินค้าเรา” (เพศหญิง, อายุ 38, พนักงานบริษัทเอกชน)

2) ราคาที่ยินดีจ่ายต่อชั่วโมง

ในด้านราคาที่ยินดีจ่ายต่อชั่วโมง พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ยินดีจ่ายใน ราคาน้อยกว่า 1,000 บาท (จำนวน 8 คน จาก 17 คน) ซึ่งเป็นกลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีรายได้ระหว่าง 20,000-40,000 บาท จำนวน 4 คน และกลุ่มผู้ให้สัมภาษณ์ที่มีรายได้มากกว่า 40,000 บาท จำนวน 4 คน รองลงมายินดีจ่ายในราคาตั้งแต่ 1,000 บาทขึ้นไป (จำนวน 4 คน จาก 17 คน) ราคาขึ้นอยู่กับความ น่าเชื่อถือ (จำนวน 3 คน จาก 17 คน) และราคาขึ้นอยู่กับจำนวนข้อมูลหรือผลลัพธ์ที่ได้ (จำนวน 2 คน จาก 17 คน)

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา

1) ชื่อแพลตฟอร์ม ADVISERIGHT สามารถสื่อสารถึงรูปแบบแพลตฟอร์ม ที่ปรึกษา ได้เข้าใจหรือไม่

ในด้านชื่อแพลตฟอร์ม ADVISERIGHT สามารถสื่อสารถึงรูปแบบ แพลตฟอร์มที่ปรึกษา ได้เข้าใจหรือไม่ พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์ทั้งหมดเข้าใจ (จำนวน 17 คน จาก 17 คน) โดยมีข้อเสนอแนะในการทำให้อ่านเข้าใจขึ้นผ่านตัวอักษรเล็กใหญ่ และควรมีคำมาประกอบเพื่อเพิ่มความ เข้าใจมากขึ้น

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้กล่าวว่า

“ชื่อแพลตฟอร์มก็รู้สึกว่าจะตรงตรงเข้าใจง่ายดี” (เพศหญิง, อายุ 29, พนักงาน บริษัทเอกชน)

“ชื่อแพลตฟอร์มโอเค แต่ไม่แน่ใจว่า ในแพลตฟอร์ม จะปรึกษาได้ทุกเรื่อง หรือมีเรื่องที่ยกเว้นไหม” (เพศหญิง, อายุ 29, พนักงานบริษัทเอกชน)

“แนะนำการใช้ตัวเล็กตัวใหญ่สลับกัน ทำให้ชื่อคู่มือลูกเล่น ไม่ที่จจนเกินไป ”

(เพศหญิง, อายุ 36, พนักงานรัฐวิสาหกิจ)

“เข้าใจ แต่อาจจะเพิ่มว่า ที่ปรึกษาที่เคียงข้างคุณ หรืออะไรอีกนิดละ ”

(เพศหญิง, อายุ 38, พนักงานบริษัทเอกชน)

2) ความคิดเห็นต่อ Logo และข้อเสนอแนะ

ในด้านความคิดเห็นต่อ Logo และข้อเสนอแนะ พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่โอเคกับ Logo (จำนวน 10 คน จาก 17 คน) ก่อนข้างโอเคกับ Logo แต่ให้ข้อเสนอแนะปรับปรุงเพิ่มเติม (จำนวน 3 คน จาก 17 คน) และบางมุมมองไม่เกี่ยวกับการปรึกษา (จำนวน 4 คน จาก 17 คน)

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้กล่าวว่า

“ ดู Modern และ Professional ” (เพศหญิง, อายุ 29, พนักงานบริษัทเอกชน)

“ สัญลักษณ์อธิบายความหมายของแพลตฟอร์มได้ดี สื่อให้เห็นว่าเป็นการต่อยอดด้านความคิดชัดเจน ” (เพศหญิง, อายุ 36, พนักงานรัฐวิสาหกิจ)

“ เราว่ามันเรียบง่าย ใช้โทนสีน้ำเงินสว่างตัดกับเหลืองและขาวดูลงตัวแล้ว แต่มันยังดูไม่ค่อยน่าเชื่อถือใหม่ มันเรียบดีแต่เรียบไปหน่อย ความเห็นส่วนตัวนะ ” (เพศชาย, อายุ 28, พนักงานรัฐวิสาหกิจ)

“ สัญลักษณ์รู้สึกเหมือนเกี่ยวกับการให้ความรู้หรือเรียนรู้หรือแนวโรงเรียนมากกว่า ” (เพศหญิง, อายุ 29, พนักงานบริษัทเอกชน)

“ สัญลักษณ์ บางมุมก็ดูไม่เกี่ยวกับเรื่องการปรึกษา แต่ก็ดีความได้ว่าเพิ่มเติมหรือเสริมสร้างทักษะ หรือ ตอบโจทย์ เหมือนขาดอะไรไปสักอย่าง หรืออาจจะเต็ม เครื่องหมาย สงสัยแต่ไม่รู้จะออกมาดีไหม แต่โทนสี โอเค เราชอบโทนสี คุณาเชื่อถือ ไว้วางใจสบายตา ” (เพศหญิง, อายุ 28, พนักงานรัฐวิสาหกิจ)

“ สัญลักษณ์ควรเพิ่มในมุมของแพทย์เข้าไป ถ้าเป็นเฉพาะรูปหลอดไฟเหมือนเป็นในมุม creative มากกว่า ” (เพศหญิง, อายุ 32, พนักงานบริษัทเอกชน)

3) ข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับรูปแบบการให้บริการบนแพลตฟอร์มที่ปรึกษา

ในด้านข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับรูปแบบการให้บริการบนแพลตฟอร์มที่ปรึกษา พบว่าผู้ให้สัมภาษณ์ส่วนใหญ่ต้องการให้มีข้อมูลโปรไฟล์ของที่ปรึกษา และการทำเรตติ้งให้ดู (จำนวน 5 คน จาก 17 คน) รองลงมาต้องการให้มีรูปแบบการให้เลือกประเภทข้อมูลหรือ

ระดับการปรึกษาที่ต้องการ (จำนวน 4 คน จาก 17 คน) ต้องการให้มีชื่อเป็นแพ็คเก็ต (จำนวน 4 คน จาก 17 คน) และอื่นๆ

ผู้ให้สัมภาษณ์ได้กล่าวว่า

“รู้สึกว่ายากให้สามารถเลือกเรื่องที่จะปรึกษาได้และในแต่ละเรื่องก็มีความหลากหลายด้วย ไม่ได้มีแค่เรื่องเดียวเช่นจะทำธุรกิจก็มีแต่ร้านอาหาร เรื่องระบุโปรไฟล์ของคนที่จะมาให้คำปรึกษาคิดว่าควรมีเป็น criteria อยู่แล้ว” (เพศหญิง, อายุ 29, พนักงานบริษัทเอกชน)

“อยากให้มียูทูปแบบการให้ข้อมูลแบบให้เลือกได้ เช่น อยากรู้ข้อมูลเบื้องต้นแค่กดเข้าไปอ่านหรือดูคลิปเฉยๆ” (เพศหญิง, อายุ 30, ธุรกิจส่วนตัว)

“การให้คำปรึกษา เป็นคอร์สที่โอเค เพราะบางเรื่องอาจจะไม่ได้ปรึกษาเสร็จสิ้นในครั้งเดียว อาจจะใช้เวลาคิดราคาเหมาจ่าย หรือ 5 ชั่วโมง แกรม 30 นาที อยากรู้มีระดับของคำปรึกษา และคิดราคาตามเรท เช่น ปรึกษาเรื่องระดับเบสิก ระดับกลาง หรือ แอดวานซ์ เป็นต้น ผู้ที่สนใจสามารถเลือกระดับได้ และเลือกผู้ที่จะปรึกษาได้ มีโปรไฟล์ให้ก็ดี หรือถ้าบางคนไม่อยากจะเลือกอาจจะให้ random ได้” (เพศหญิง, อายุ 29, พนักงานรัฐวิสาหกิจ)

“อยากคิดกับ Startup ที่ประสบความสำเร็จหรือมีแนวโน้มว่าจะประสบความสำเร็จ ความคิดก็น่าจะน่าสนใจ” (เพศหญิง, อายุ 29, พนักงานรัฐวิสาหกิจ)

4.2 Marketing Plan

4.1.2 กลยุทธ์การตลาด (Marketing Strategy) 7Ps

จากการทำการวิจัยทางการตลาด การสัมภาษณ์ผู้มีประสบการณ์ และสรุปสิ่งที่กลุ่มเป้าหมายมีประสบการณ์และความต้องการ จึงนำมาใช้ประกอบการออกแบบกลยุทธ์การตลาด ดังนี้

1) Product

- เป็นแพลตฟอร์มที่ช่วยให้คำปรึกษาแนะนำที่มีประโยชน์และตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าในหลากหลายด้าน เนื่องจากพบว่าหากลูกค้าต้องการปรึกษาใครสักคนที่ต้องเสียเงิน จะได้คำตอบที่หลากหลายด้าน ทั้งด้านการทำธุรกิจ การเงินการลงทุน สุขภาพกายสุขภาพใจ และเรื่องอื่นๆ โดยในระยะแรก จะเน้นการให้คำปรึกษาในด้านการทำธุรกิจ การเงินการลงทุน และสุขภาพกายสุขภาพใจ เนื่องจากเป็นด้านที่ลูกค้าให้ความสนใจมากที่สุด

- เป็นช่องทางในการเข้าถึง Advisor/ Mentor ที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ได้สะดวกผ่านช่องทางออนไลน์ เนื่องจากพบว่าที่ปรึกษาได้ถูกคัดเลือกจาก Connection ที่มี แนะนำต่อกันเรื่อยๆ และในส่วนของลูกค้ายักจะไม่ทราบว่าเรื่องที่ต้องการปรึกษาคือใครที่มี ความเชี่ยวชาญที่สามารถให้คำตอบได้ ส่วนมากเลือกจากคนแนะนำมา หรือหาข้อมูลตามอินเทอร์เน็ต และด้วยปัจจุบันคนเริ่มทำการประชุมผ่าน Virtual conference เนื่องจากสะดวกและรวดเร็ว

- แพลตฟอร์มที่ช่วยในการ Matching จุดประสงค์ของลูกค้ายึดตรงกับความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของ Advisor/ Mentor เนื่องจากจากการสัมภาษณ์ที่ปรึกษาส่วนใหญ่ มักมีความต้องการอยากให้มีคนช่วยกรองงานมาให้ก่อน เพราะถ้าให้ติดต่อกันเองอาจจะต้องเสียเวลากับคนที่คนมาถาม และในมุมมองของลูกค้ายักอยากให้เลือกคนที่เหมาะสมให้โดยที่เขาไม่ต้องมานั่งหาเอง

- แพลตฟอร์มที่เก็บบันทึกเรื่องราวการให้คำปรึกษา และการรับคำปรึกษา โดยมีผู้ช่วยส่วนตัวในการช่วยสรุปรายละเอียดเมื่อลูกค้าต้องการ เนื่องจากจากการสัมภาษณ์กลุ่มลูกค้า มีความต้องการบริการเสริมประเภทนี้เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้ามากขึ้น

2) Price

- มีราคาที่เหมาะสม ตามความสามารถและความเชี่ยวชาญของที่ปรึกษาแต่ละท่าน โดยมีแพ็คเกจให้เลือกตามความเหมาะสม เนื่องจากจากการสำรวจ พบว่าอัตราที่ปรึกษาจะแตกต่างกันตามความเชี่ยวชาญของผู้ให้คำปรึกษาแต่ละท่าน และรูปแบบการให้คำปรึกษาก็ต่างกันไป

- การให้บริการ Advisor ที่ลูกค้ายักเลือกใช้บริการเพียงรายครั้ง เริ่มต้นที่ 800 บาท/ชั่วโมง เนื่องจากจากการสอบถามกลุ่มลูกค้ามองว่าราคาเริ่มต้นที่ 1,000 บาท/ชั่วโมง ยังมีราคาสูงเกินไป

- การให้บริการ Mentoring ที่ลูกค้ายักเลือกใช้บริการต่อเนื่อง คอร์สละ 5 ชั่วโมง เริ่มต้นที่ 3,500 บาท คอร์สละ 10 ชั่วโมง เริ่มต้นที่ 7,000 บาท

- แพลตฟอร์มจะมีรายได้จากค่าธรรมเนียมในการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม โดยคิดราคาตามขั้นบันไดของราคาผู้ให้คำปรึกษา น้อยกว่า 2,000 บาท/ชั่วโมง ได้ค่าธรรมเนียมในการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม 400 บาท/ชั่วโมง ตั้งแต่ 2,000 บาท/ชั่วโมงขึ้นไป ได้ค่าธรรมเนียมในการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม 500 บาท/ชั่วโมง และราคารูปแบบเหมาะสมระดับองค์กร ตั้งแต่ 100,000 บาท ขึ้นไป มีส่วนแบ่งรายได้คิดเป็น 30% ของค่าบริการเหมาจ่าย

3) Place

- จัดทำเว็บแอปพลิเคชัน AdviseRight เพื่อให้ลูกค้าสามารถเข้ามาดูข้อมูลบริษัท รายละเอียดบริการที่มี รวมถึงใส่สื่อวิดีโอแนะนำบริการแต่ละด้าน และสร้างความน่าเชื่อถือผ่านวิดีโอ

แนะนำความเชี่ยวชาญและประสบการณ์แต่ละด้านของที่ปรึกษา และสื่อวิดีโอบอกเล่าประสบการณ์การได้รับคำปรึกษาที่ติดบนแพลตฟอร์มและ YouTube พร้อมทั้งจัดทำ SEO เพื่อโปรโมทเว็บไซต์ให้ขึ้นหน้าแรกของ Google เมื่อมีการค้นหาจะเจอเว็บไซต์ AdviseRight เป็นลำดับต้นๆ

- สร้างการรับรู้แพลตฟอร์ม AdviseRight ผ่าน Facebook Page และ YouTube พร้อมจัดทำสื่อประชาสัมพันธ์ การแนะนำประเด็นเรื่องต่างๆและเกร็ดความรู้ที่น่าสนใจ ของที่ปรึกษาที่อยู่บนแพลตฟอร์ม ผ่านเนื้อหาที่กระชับทันสมัยและเข้าใจง่าย เพื่อดึงดูดลูกค้าที่สนใจในเรื่องนั้นๆ สนใจเข้ามาปรึกษาเรื่องต่างๆบนแพลตฟอร์มต่อไป

- สร้าง Line Official เพื่อให้สมาชิกติดตามอัปเดตข้อมูลข่าวสารใหม่ๆของแพลตฟอร์มได้ และติดต่อ Admin ได้สะดวกขึ้น

4) Promotion

- จัดกิจกรรมการอบรมให้ความรู้จากที่ปรึกษาที่มีชื่อเสียง ประชาสัมพันธ์ให้บุคคลทั่วไปที่สนใจเข้าอบรมในเรื่องนั้นฟรีในระยะแรก เพื่อให้คนรู้จักรูปแบบการให้บริการของ AdviseRight และจงใจให้คนที่สนใจและอยากปรึกษาต่อในเรื่องนั้นๆ มาเลือกใช้บริการที่ปรึกษบบนแพลตฟอร์มต่อไป

- ยิง Ads วิดีโอแนะนำรูปแบบการให้บริการของแพลตฟอร์ม ผ่าน YouTube Facebook และ Instagram ให้เป็นที่รู้จัก

- ให้คูปองส่วนลดสำหรับผู้ใช้นี้ใหม่ ครั้งแรก 100 บาท สำหรับ 100 รายแรก และแนะนำเพื่อนรับ 50 Point ในการแลกส่วนลดค่าบริการ หรือ คอร์สอบรมจากที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญมากประสบการณ์

- ให้ Code ส่วนลดค่าบริการผ่านแพลตฟอร์ม สำหรับกลุ่มนักเรียน นักศึกษา เด็กหรือเยาวชนไทย ที่มีอายุต่ำกว่า 22 ปี เพื่อส่งเสริมเยาวชนไทยที่ยังไม่มีรายได้ แต่ต้องการรับคำแนะนำในบางเรื่อง เพื่อประโยชน์ในการหาความรู้เพิ่มเติม หรือการดำเนินชีวิต และการทำงานต่อไปได้อย่างมีคุณภาพ

- ลูกค้าจะได้รับ Point ต่อการปรึกษา Advisor หรือ Mentor /บระบบ 10 Point/ชั่วโมง โดยสามารถใช้ Point ที่สะสมเป็นส่วนลดของการใช้บริการครั้งต่อไป หรือแลกรับคอร์สเรียนฟรีที่มี

5) People

- นอกจากระบบที่ทำการเมทเบื่องต้นแล้ว ยังมีแอดมินหรือพนักงานที่คอยช่วยเหลือเมทผู้ให้คำปรึกษา ได้ตรงตามวัตถุประสงค์และความต้องการของลูกค้า และคอยดูแลประสานเวลาและรายละเอียดงานระหว่างลูกค้าและที่ปรึกษาอีกด้วย

6) Process

- มีระบบช่วยทำการแมทซึ่งวัตถุประสงค์ของลูกค้าและความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของที่ปรึกษาได้อย่างแม่นยำ ผ่านการบันทึกและเก็บข้อมูลที่ปรึกษาจากประวัติ Profile และการสัมภาษณ์ที่ปรึกษา พร้อมตารางเวลาว่าง เพื่อบันทึกลงบนระบบ และรับความต้องการของลูกค้าผ่านระบบ เพื่อวิเคราะห์งานแมทและเลือกที่ปรึกษา และทำการส่งงานไปให้ที่ปรึกษาคัดรับ ในการให้คำแนะนำ และนัดเวลาในการให้คำปรึกษาผ่านแบบออนไลน์บนระบบ เพื่อที่จะลดความเสี่ยงในการที่ลูกค้าเลือกที่ปรึกษาเองไม่ตรงตามวัตถุประสงค์ และเพื่อป้องกันการปรึกษานอกเวลา หรือการติดต่อเป็นการส่วนตัวระหว่างผู้ให้คำปรึกษากับลูกค้า

- มีการให้คะแนนและแสดงคะแนนของที่ปรึกษาในแต่ละด้าน เพื่อให้ลูกค้าสามารถพิจารณาเลือกที่ปรึกษาที่เหมาะสมที่สุด ก่อนตัดสินใจเลือกใช้บริการที่ปรึกษาแต่ละท่าน

- มีการระดับขของที่ปรึกษา ในรูปแบบเหรียญเงินและเหรียญทอง เมื่อที่ปรึกษามีการให้คำปรึกษาลูกค้าทั่วไปมากกว่า 5 ชั่วโมงต่อเดือน จะได้เหรียญเงินระดับโปรไฟล์ และจะได้เหรียญทองประกบโปรไฟล์ เมื่อให้คำปรึกษาลูกค้าทั่วไปและกลุ่มนักเรียนนักศึกษามากกว่า 10 ชั่วโมงต่อเดือน

7) Physical Evidence

- รูปแบบเว็บแอปพลิเคชัน ให้มีความ Friendly และเข้าถึงง่ายขึ้น โดยใช้ตัวการ์ตูนลายเส้นเข้ามาเสริม แต่ยังคงความ Minimal และความทันสมัยผ่านตัวอักษรที่น้อย โดยใช้สีเหลืองเป็นหลัก ให้ความรู้สึกสว่างชัดเจน ช่วยกระตุ้นความมั่นใจ และมีความคิดสร้างสรรค์ บนพื้นหลังสีน้ำเงินโทนฟ้า นีออนที่ให้ความรู้สึกเย็นสบายใจน่าเชื่อถือ และมีความทันสมัยล้ำหน้ามากขึ้น ที่สามารถกระตุ้นให้เกิดการเสียเงินเลือกใช้บริการได้

4.2.2 STP

4.2.2.1 Segmentation

การแบ่งส่วนการตลาด แบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

ตารางที่ 4.1 แสดงการแบ่งส่วนการตลาด

เกณฑ์การแบ่ง	กลุ่มที่ 1 กลุ่มลูกค้าธุรกิจ	กลุ่มที่ 2 กลุ่มลูกค้าบุคคล รายได้ปานกลาง	กลุ่มที่ 3 กลุ่มลูกค้าทั่วไป รายได้น้อย
1. แบ่งตามหลัก ประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation)	- ผู้ที่ตั้งใจเริ่มธุรกิจใหม่ เจ้าของกิจการ หรือบริษัท - รายได้มากกว่า 35,000 บาท - อายุ 25 ปี – 50 ปี	- พนักงานบริษัท หรือ อาชีพอิสระ - รายได้มากกว่า 25,000 บาท - อายุ 23 ปี – 40 ปี	- บุคคลทั่วไปที่มี งานทำ ว่างาน หรือนักเรียน นักศึกษา - รายได้มากกว่า 15,000 บาท - อายุ 12 ปี ขึ้นไป
2. แบ่งตามหลัก ภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)	อยู่ในประเทศไทย พื้นที่ กรุงเทพและต่างจังหวัด	อยู่ในประเทศไทย พื้นที่กรุงเทพและ ต่างจังหวัด	อยู่ในประเทศไทย พื้นที่กรุงเทพและ ต่างจังหวัด
3. แบ่งตามหลัก จิตวิทยา (Psychographic Segmentation)	- ต้องการคำปรึกษาหรือใช้ บริการที่ปรึกษาเพื่อเพิ่มความ มั่นใจในการดำเนินธุรกิจ ต้องการคำแนะนำจาก ผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ ในด้านนั้นหรือเพื่อลดความ เสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในการดำเนิน ธุรกิจ	- ต้องการคำปรึกษา หรือใช้บริการที่ ปรึกษาเพื่อต้องการ ทางลัดสู่คำตอบหรือ ความสำเร็จในเรื่อง ต่างๆที่สนใจ หรือการ ปรึกษาเพื่อแก้ปัญหา และคลายความเครียด	- ต้องการคำปรึกษา หรือใช้บริการที่ ปรึกษา เพื่อจัด ความเครียด ความ เศร้า ปัญหาสุขภาพ กายสุขภาพใจ ดู ดวงหรือในเรื่อง ต่างๆที่สนใจ

ตารางที่ 4.1 การแบ่งส่วนการตลาด (ต่อ)

เกณฑ์การแบ่ง	กลุ่มที่ 1 กลุ่มลูกค้าธุรกิจ	กลุ่มที่ 2 กลุ่มลูกค้าบุคคล รายได้ปานกลาง	กลุ่มที่ 3 กลุ่มลูกค้าทั่วไป รายได้น้อย
3. แบ่งตามหลัก จิตวิทยา (Psychographic Segmentation)	<p>- ต้องการคำปรึกษาหรือใช้ บริการที่ปรึกษาเพื่อเพิ่ม ประสิทธิภาพในการทำงาน หรือปรับปรุงพัฒนา กระบวนการทำงานให้ดียิ่งขึ้น</p> <p>- ชอบความทันสมัย แต่มี รายละเอียดข้อมูลที่น่าเชื่อถือ มักตัดสินใจเลือกใช้บริการโดย ดูจากประสบการณ์ความ เชี่ยวชาญที่เหมาะสมและความ น่าเชื่อถือ</p>	<p>- ชอบความสะดวก รวดเร็ว ทันสมัย เข้าถึง ง่าย และ มักพิจารณา ตัดสินใจเลือกที่ ปรึกษาจากโปรไฟล์ รีวิว และความ น่าเชื่อถือ</p>	<p>- ชอบความเข้าถึง ง่าย มักทดลองตาม คำโฆษณา</p>
4. แบ่งตามหลัก พฤติกรรมศาสตร์ (Behavior Segmentation)	<p>- มีความสามารถในการจ่ายเงิน เพื่อรับคำปรึกษาค่อนข้างสูง</p> <p>- เลือกใช้บริการที่ปรึกษา หรือ เลือกจัดซื้อจัดจ้างบริการต่างๆ ให้กับองค์กร โดยคำนึงถึง ราคาที่สมเหตุสมผล กับ ประสบการณ์ความเชี่ยวชาญ ของที่ปรึกษา และบริษัทที่ใช้ บริการ</p> <p>- ส่วนมากต้องการปรึกษา มากกว่า 1 ครั้ง</p>	<p>- มีความสามารถในการ การจ่ายเงินเพื่อรับ คำปรึกษาค่อนข้างสูง</p> <p>- ส่วนมากต้องการ ปรึกษามากกว่า 1 ครั้ง</p>	<p>- มักตัดสินใจ เลือกใช้บริการที่ ปรึกษาเมื่อมีราคา ที่เข้าถึงได้ หรือมี ส่วนลดพิเศษ</p> <p>- ส่วนมากจะ ปรึกษาเป็นครั้ง คราวที่มีปัญหา ต้องการใครสักคน มาช่วยรับฟัง และ แนะนำทางออกที่ดี หรือทำให้รู้สึกดีขึ้น</p>

4.2.2.2 Targeting

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก คือ กลุ่มลูกค้าธุรกิจ เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการรับคำปรึกษาในเชิงธุรกิจ ทั้งผู้ที่ตั้งใจเริ่มธุรกิจใหม่ เจ้าของกิจการ หรือบริษัท ที่มีช่วงอายุ 25-50 ปี รายได้ 35,000 บาทขึ้นไป โดยมีลักษณะต้องการคำปรึกษาหรือใช้บริการที่ปรึกษาเพื่อเพิ่มความมั่นใจในการดำเนินธุรกิจ ต้องการคำแนะนำจากผู้เชี่ยวชาญและมีประสบการณ์ในด้านนั้น เพื่อลดความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจ หรือเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และปรับปรุงพัฒนากระบวนการทำงานให้ดียิ่งขึ้น

และกลุ่มลูกค้าบุคคลรายได้ปานกลาง เป็นกลุ่มลูกค้าพนักงานบริษัท หรืออาชีพอิสระ ที่มีช่วงอายุ 23-40 ปี รายได้ 25,000 บาทขึ้นไป ที่ต้องการรับคำปรึกษาในเรื่องที่สนใจ ทั้งด้านการทำงาน การเงินการลงทุน สุขภาพกายสุขภาพใจ หรือเรื่องต่างๆ เนื่องจากเป็นช่วงวัยทำงานที่มักมีความต้องการความเจริญก้าวหน้าหรือเพิ่มประสิทธิภาพการทำงานหรือทางการเงิน หรือมีความเครียด โดยมีลักษณะต้องการคำปรึกษาหรือใช้บริการที่ปรึกษาเพื่อต้องการทางลัดสู่คำตอบหรือความสำเร็จในเรื่องต่างๆที่สนใจ หรือการปรึกษาเพื่อแก้ปัญหาและคลายความเครียด ได้สะดวก รวดเร็ว และเข้าถึงง่าย มักพิจารณาตัดสินใจเลือกที่ปรึกษาจากโปรไฟล์ รีวิว และความน่าเชื่อถือ

โดยทั้งสองกลุ่มลูกค้านี้เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักที่ส่วนมากต้องการปรึกษามากกว่า 1 ครั้ง เนื่องจากต้องการคำแนะนำหรือคำตอบในด้านนั้นๆอย่างต่อเนื่อง และมีความสามารถในการจ่ายเงินเพื่อรับคำปรึกษาค่อนข้างสูง ทั้งนี้ทั้งสองกลุ่มจะเลือกใช้บริการ โดยพิจารณาเลือกใช้บริการที่ปรึกษาโดยดูจากประสบการณ์ความเชี่ยวชาญและความน่าเชื่อถือ

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง คือ กลุ่มลูกค้าทั่วไปรายได้น้อย เป็นกลุ่มลูกค้าที่มีงานทำ ว่างาน หรือนักเรียนนักศึกษา ที่มีอายุตั้งแต่ 12 ปีขึ้นไป มีรายได้มากกว่า 15,000 บาท เป็นกลุ่มลูกค้าที่ต้องการคำปรึกษาหรือใช้บริการที่ปรึกษา เพื่อขจัดความเครียด ความเศร้า ปัญหาสุขภาพกายสุขภาพใจ การดูแล หรือในเรื่องต่างๆที่สนใจ ส่วนมากจะปรึกษาเป็นครั้งคราวที่มีปัญหาต้องการใครสักคนมาช่วยรับฟัง และแนะนำทางออกที่ดี หรือทำให้รู้สึกดีขึ้น เนื่องจากกลุ่มลูกค้านี้จะใช้บริการเมื่อมีความเข้าถึงง่าย และมักทดลองใช้ตามคำโฆษณา แต่ส่วนมากตัดสินใจเลือกใช้บริการที่ปรึกษาเมื่อมีราคาที่เข้าถึงได้ หรือมีส่วนลดพิเศษ

4.2.2.3 Positioning

จากการวิเคราะห์ตำแหน่งบริการที่ปรึกษา สามารถนำเสนอภาพการรับรู้ของผู้บริโภค (Perceptual Map) แสดงการรับรู้ตำแหน่งบริการที่ปรึกษาของผู้ใช้บริการ เมื่อจำแนกตาม 4 องค์ประกอบ ได้แก่ มีบริการและทางเลือกที่หลากหลาย มีบริการทางเลือกที่เฉพาะเจาะจง ช่วยเลือกให้ลูกค้าให้ตรงตามวัตถุประสงค์ และลูกค้าหาข้อมูลและเลือกเอง



รูปภาพที่ 4.8 แสดง Positioning ของธุรกิจที่ปรึกษา

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ วางจากเป็นแพลตฟอร์มที่ช่วยเลือกให้ลูกค้าให้ตรงตามวัตถุประสงค์ เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายในฝั่งที่ปรึกษามีความต้องการให้มีคนช่วยกรองงานที่เหมาะสมมาให้ และในส่วนของลูกค้าก็ยังคำนึงถึงความเชี่ยวชาญที่เหมาะสมและไม่ต้องมานั่งหาเองที่อาจไม่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์ของตัวเอง และจากการสอบถามกลุ่มเป้าหมายถึงเรื่องที่ต้องการคำปรึกษา กลุ่มเป้าหมายส่วนใหญ่เลือกในหลากหลายด้านทั้งด้านธุรกิจ การเงินการลงทุน สุขภาพกาย สุขภาพใจ หรือในด้านอื่นๆ ดังนั้นการวางตำแหน่งที่มีทางเลือกที่หลากหลายให้กับผู้ให้บริการเป็นสิ่งที่สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้หลากหลายมากขึ้นอีกด้วย

4.2.3 Brand purpose & Brand promise

Brand Purpose : เราจะช่วยแม่ทจับคู่หรือช่วยเหลือที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ให้ตรงกับความต้องการของลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าได้รับคำแนะนำที่ดีและถูกต้องมากที่สุด

Brand Promise : AdviseRight จะให้บริการที่ปรึกษาเคียงข้างคุณ โดยอำนวยความสะดวกให้กับที่ปรึกษาและลูกค้าได้รับคำปรึกษาได้อย่างทันท่วงทีและถูกต้องเหมาะสมกับที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านอย่างแท้จริง พร้อมให้คุณเจอแสงสว่างในระหว่างทางเดิน

4.2.4 Brand Identity

4.2.4.1 Graphic Identity

จากความตั้งใจของผู้ก่อตั้งที่ต้องการสร้างแพลตฟอร์มที่รวบรวมที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน โดยแพลตฟอร์มจะให้บริการช่วยแม่ทหรือจับคู่ผู้ให้คำปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ได้ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า เพื่อให้ได้รับคำแนะนำที่ดีและคำตอบที่ถูกต้อง พร้อมทั้งอำนวยความสะดวกในด้านการประสานตารางเวลาและการได้รับคำปรึกษาได้อย่างทันท่วงที โดยสามารถบรรลุวัตถุประสงค์และความต้องการของลูกค้าให้ได้มากที่สุด

โดยสามารถสื่อสาร Key Message ผ่านชื่อแพลตฟอร์ม “AdviseRight” ที่มีความหมายตรงตัวว่า ให้คำแนะนำที่ถูกต้อง โดยมีคอนเซ็ปต์หลัก “Match You to the Right Way” ที่มีความต้องการให้ลูกค้าได้รับคำแนะนำที่ดีและถูกต้องเหมาะสม และจากความตั้งใจในการสร้างแพลตฟอร์มนี้ ที่อยากจะทำให้แสงสว่างกับผู้คนจากการได้รับคำแนะนำที่ถูกต้องเหมาะสม จึงเป็นที่มาของโลโก้การต่อจิ๊กซอว์หลอดไฟที่ให้แสงสว่างสีเหลือง โดยเล่นสื่คำว่า Advise กับ Right ให้เห็นว่าเป็นการประกอบร่างของทั้งสองคำนี้ ตัวหนังสือสีขาวที่ให้ความรู้สึกสะอาดบริสุทธิ์ เป็นระเบียบเรียบร้อย และดูปลอดภัย ประกอบกับตัวหนังสือสีเหลืองและโลโก้สีเหลือง ให้ความรู้สึกสว่างชัดเจน ช่วยกระตุ้นความมั่นใจ มีความคิดสร้างสรรค์ บนพื้นหลังสีน้ำเงินโทนฟ้าอ่อนที่เป็นพื้นตรึมหลักของแพลตฟอร์ม ที่ให้ความรู้สึกเย็นสบายใจน่าเชื่อถือ และมีความทันสมัยล้ำมากขึ้น ที่สามารถกระตุ้นให้เกิดการเสียเงินเลือกใช้บริการได้



รูปภาพที่ 4.9 แสดงรูปตราสินค้า แพลตฟอร์ม AdviseRight

4.2.4.2 Sensorial Identity

สร้างอัตลักษณ์ของแบรนด์ผ่านการมองเห็น สีเฉพาะของแบรนด์ที่เป็นการเล่นสีนีออนเหลืองและฟ้าบน LOGO และบนเว็บแอปพลิเคชัน AdviseRight พร้อมกับภาพถ่ายเส้นกราฟิก เพื่อให้ความรู้สึกเป็นแพลตฟอร์มที่ปรึกษารูปแบบใหม่ที่มีความทันสมัย เข้าถึงง่าย และมีความน่าเชื่อถือ



รูปภาพที่ 4.10 แสดงรูปแบบ เว็บแอปพลิเคชัน AdviseRight

4.2.4.3 Behavioral Identity

การออกแบบเว็บแอปพลิเคชันให้มีรูปแบบบริการและข้อมูลที่จะทำให้กลุ่มลูกค้าเข้ามาใช้บริการ ภายใต้คอนเซ็ปต์ Match You to the Right Way ตั้งแต่การอธิบายลักษณะของแพลตฟอร์มและรูปแบบบริการที่ชัดเจนให้ลูกค้าสามารถเข้าถึง และเข้าใจได้ง่าย โดยแนะนำบริการแต่ละด้านให้เข้าใจมากขึ้น ผ่านวิดีโอแนะนำบริการแต่ละด้าน และวิดีโอบอกเล่าประสบการณ์ของผู้เชี่ยวชาญในแต่ละด้านว่าเขามีวิธีแก้ปัญหา หรือจัดการกับปัญหาต่างๆ ให้ดีขึ้นอย่างไร พร้อมทั้งสัมภาษณ์การบอกเล่าประสบการณ์ที่ดีของการได้รับคำปรึกษา ว่าได้รับประโยชน์ และมีความรู้สึกที่ดีขึ้นอย่างไร เพื่อให้เห็นข้อดีของการใช้บริการที่ปรึกษา พร้อมทั้งมีสื่อวิดีโอเกร็ดความรู้จากที่ปรึกษบนแพลตฟอร์ม คือนอกจากลูกค้าจะได้ที่ปรึกษาแบบ Private ตัวต่อตัวแล้ว ยังได้เกร็ดความรู้บนแพลตฟอร์มอีกด้วย

4.2.4.4 Functional Identity

การออกแบบเว็บแอปพลิเคชันให้เข้ากับกลุ่มเป้าหมายในยุคดิจิทัล ที่ชอบความทันสมัยต้องการความสะดวกรวดเร็วเข้าถึงง่ายและใช้งานง่าย โดยช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเลือกที่ปรึกษา ตั้งแต่การกรอกข้อมูลความต้องการในการรับคำปรึกษา เพื่อให้ได้สิ่งที่ลูกค้าต้องการมากที่สุด และระบบจะทำการแมทหรือจับคู่ที่ปรึกษาที่ตรงกับความต้องการของลูกค้า พร้อมทั้งโปรไฟล์ความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของที่ปรึกษาให้ลูกค้าได้มีสิทธิ์เลือกอีกครั้ง ตามความต้องการของลูกค้า ทั้งนี้ยังมี Admin ในการช่วยอำนวยความสะดวกในการให้ข้อมูลเพิ่มเติมพร้อมเป็นตัวกลางในการประสานงานและตารางเวลาให้ลูกค้ากับที่ปรึกษา เป็นการสร้างความเชื่อมั่นว่าลูกค้าจะได้รับคำปรึกษาได้อย่างทันที่

4.2.4 AIDA

4.2.4.1 Awareness

- **Objectives** : ให้ลูกค้าได้รู้จักแพลตฟอร์ม AdviseRight ว่าให้บริการด้านอะไร พร้อมกับชื่อและ Concept ของแพลตฟอร์มที่สามารถจดจำได้ง่าย โดยการโฆษณาผ่านการใช้ภาพและข้อความที่สามารถดึงดูดให้ลูกค้ากดเข้ามาที่เว็บไซต์

- **TargetAudience** : กลุ่มลูกค้าที่ต้องการรับคำปรึกษาในเชิงธุรกิจ การเงิน การลงทุน หรือมีความเครียด ประสบปัญหาด้านต่างๆ

- **Campaigns** : " ให้ AdviseRight ให้คำปรึกษา เคียงข้างคุณ "

- **When** : 3 เดือนแรก ของการเปิดให้บริการ

- **Channels** : ใช้ YouTube และ Facebook ในการสร้างการรับรู้ของแบรนด์ ผ่านการยิง Ads โดยถ่ายทอดเรื่องราวของตัวละครที่ประสบปัญหา หรือต้องการคำแนะนำ พร้อมกับสื่อ Key Message ของแบรนด์อย่างเต็มที่ ทำให้ผู้ชมสัมผัสถึงอารมณ์และความรู้สึกของตัวละครได้ดี และจัดทำ SEO เพื่อโปรโมทเว็บไซต์ให้ขึ้นหน้าแรกของ Google เมื่อมีการค้นหาในคีย์เวิร์ด อย่าง "ปรึกษา" และ "เริ่มต้นธุรกิจ" เป็นลำดับต้นๆ



คุณอยู่ในช่วงเวลานี้อยู่หรือไม่.....
กำลังเครียด? ประสบปัญหาต่างๆ? เริ่มต้นลงทุนหรือทำธุรกิจ?
ให้ที่ปรึกษาช่วยคุณไหม?

AdviseRight

" ให้ ADVISERIGHT ให้คำปรึกษา เคียงข้างคุณ "

บริการแพลตฟอร์มที่จะช่วย **MATCH YOU TO THE RIGHT WAY**
หรือการแมทให้คุณเจอกับปรึกษาที่ใช้ ได้แนวทางที่ดีและถูกต้องมากที่สุดบนแพลตฟอร์มของเรา

[Click >> Match You to the Right Way](#)

รูปภาพที่ 4.11 แสดงตัวอย่างการโฆษณาสร้างการรับรู้ของแบรนด์และแพลตฟอร์ม AdviseRight

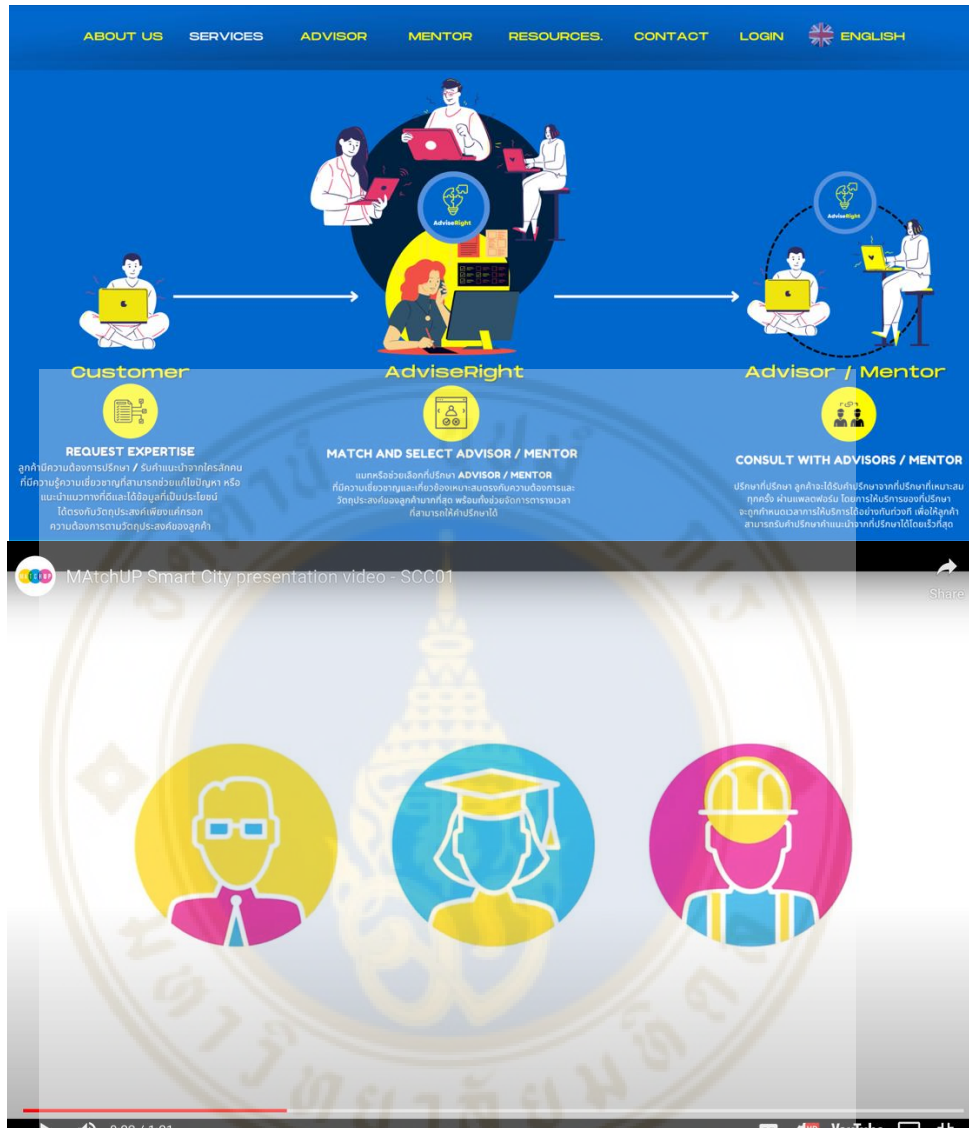
4.2.4.2 Interest

- **Objectives** : เพื่อชักจูงให้ลูกค้าสนใจใช้บริการ ผ่านการอธิบายรูปแบบการให้บริการอย่างชัดเจนและครบถ้วน ว่าแพลตฟอร์ม AdviseRight มีความสะดวกและน่าเชื่อถืออย่างไร บนเว็บไซต์ โดยการจัดทำสื่อวิดีโอ แนะนำวิธีการใช้บริการ และแนะนำรูปแบบบริการปรึกษาแต่ละด้าน โดยเพิ่มความน่าเชื่อถือยิ่งขึ้น ผ่านการใส่จำนวนที่ปรึกษาบนแพลตฟอร์ม พร้อมทั้งพันธมิตรทางธุรกิจ และจำนวนผู้ใช้บริการ และสร้างรูปแบบ Website ให้มีความ Friendly เข้าถึงง่ายขึ้นโดยใช้ตัวการ์ตูนลายเส้นเข้ามาเสริม แต่ยังคงความ minimal และความทันสมัยผ่านตัวอักษรที่น้อยและใช้สีที่เน้นสีน้ำเงินที่สร้างความน่าเชื่อถือ และการให้แสงสว่างในสีเหลือง เพื่อกระตุ้นให้เกิดความคิดสร้างสรรค์

- **Target Audience** : กลุ่มลูกค้าที่ต้องการรับคำปรึกษาในเชิงธุรกิจ การเงิน การลงทุน หรือมีความเครียด ประสบปัญหาในด้านต่างๆ

- **Campaigns** : " Match You to the Right Way แมทให้คุณเจอที่ปรึกษาที่ใช่ ได้แนวทางที่ดีและถูกต้องมากที่สุดบนแพลตฟอร์มของเรา " คุณจะได้รับคำปรึกษา แนวทางที่ดี คำตอบ หรือข้อมูลเชิงลึกในหลากหลายด้าน ทั้งด้านธุรกิจ การทำงาน การเงินการลงทุน สุขภาพกายสุขภาพใจ หรือในเรื่องต่างๆที่คุณสนใจ จากที่ปรึกษาที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญในด้านนั้นๆ อย่างแท้จริง

- **Channels** : อธิบายรายละเอียดรูปแบบการให้บริการบนแพลตฟอร์ม บนเว็บแอปพลิเคชัน AdviseRight ผ่าน Flow กระบวนการทำงาน พร้อมลงสื่อวิดีโอแนะนำบริการแต่ละด้าน และสร้างความน่าเชื่อถือผ่านวิดีโอแนะนำความเชี่ยวชาญและประสบการณ์แต่ละด้านของที่ปรึกษา บนแพลตฟอร์ม บนเว็บแอปพลิเคชัน AdviseRight YouTube และ Facebook



รูปภาพที่ 4.12 แสดงตัวอย่างการอธิบายรูปแบบการให้บริการบนแพลตฟอร์ม และ กระบวนการทำงาน

4.2.4.3 Desire

- **Objectives :** เพื่อกระตุ้นความต้องการของกลุ่มลูกค้า โดยการชี้ให้เห็นข้อดีของรูปแบบบริการของแพลตฟอร์มที่สามารถช่วยลูกค้าและตอบโจทยให้กับลูกค้าอย่างแท้จริง ทำให้ลูกค้ารู้สึกไว้วางใจกับรูปแบบการให้บริการ ผ่านสื่อวิดีโอแนะนำบริการที่ปรึกษาแต่ละด้านสั้นๆ เช่น การบอกเล่าประสบการณ์ของผู้เชี่ยวชาญในแต่ละด้านว่าเขามีวิธีแก้ปัญหา หรือจัดการกับปัญหาต่างๆ

อย่างไร ให้ดีขึ้น และอาจเป็นสิ่งที่ลูกค้าต้องป้องกันไว้ พร้อมทั้งสัมภาษณ์การบอกเล่าประสบการณ์ที่ดีของการได้รับคำปรึกษา ว่าได้รับประโยชน์ และมีความรู้สึกที่ดีขึ้นอย่างไร

- **Target Audience** : กลุ่มลูกค้าที่ต้องการรับคำปรึกษาในเชิงธุรกิจ การเงิน การลงทุน หรือมีความเครียด ประสบปัญหาด้านต่างๆ

- **Campaigns** : "คุณจะได้คำตอบที่สามารถช่วยคุณได้ จากที่ปรึกษาที่ใช่ สะดวกและรวดเร็วขึ้น" จากการรับคำปรึกษาแบบ Private ตัวต่อตัว ในเรื่องที่คุณต้องการปรึกษากับที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในด้านนั้นๆและตรงกับความต้องการของคุณอย่างแท้จริง

- **When** : ทุกเดือน

- **Channels** : ลงสื่อวิดีโอการบอกเล่าประสบการณ์ของผู้เชี่ยวชาญ และการบอกเล่าประสบการณ์ที่ดีของลูกค้าในการได้รับคำปรึกษาใหม่ๆอยู่เสนอ บนเว็บแอปพลิเคชัน AdviseRight YouTube Facebook และ Line Official เพื่อให้ลูกค้าสามารถติดตามอัปเดตข้อมูลข่าวสารใหม่ๆของแพลตฟอร์มได้



รูปภาพที่ 4.13 ตัวอย่างสื่อวิดีโอบอกเล่าประสบการณ์ที่ดีของลูกค้าในการได้รับคำปรึกษา

4.2.4.4 Action

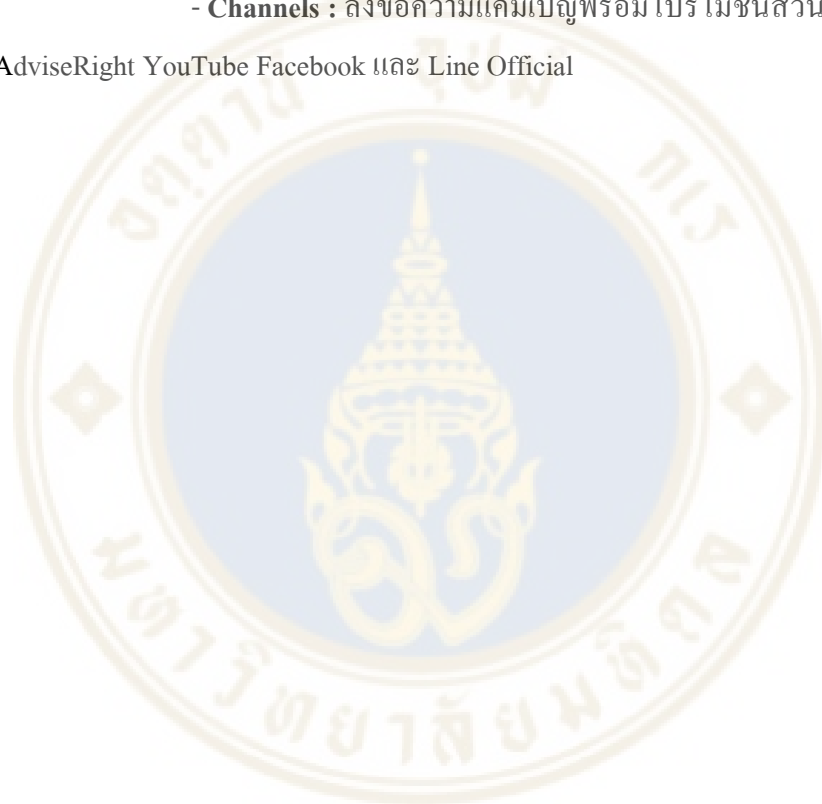
- **Objectives** : เพื่อชักจูงให้ลูกค้าสนใจ และตัดสินใจคัดเลือกใช้บริการผ่านข้อความกระตุ้นความรู้สึกที่สื่อถึงปลายทางที่ดีของการได้รับคำปรึกษา พร้อมส่วนลดพิเศษสำหรับผู้ใช้จ่ายรายแรกๆ เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจลองใช้บริการได้เร็วขึ้น

- **TargetAudience** : กลุ่มลูกค้าที่ต้องการรับคำปรึกษาในเชิงธุรกิจ การเงิน การลงทุน หรือมีความเครียด ประสบปัญหาด้านต่างๆ

- **Campaigns** : "เลือกปรึกษาเลยวันนี้ เพื่อทางเดินที่สดใส" รับส่วนลด 100 บาท ในการปรึกษาครั้งแรก (สำหรับ 100 รายแรก) หรือแนะนำเพื่อนรับเลย 50 Point ในการแลกส่วนลด ค่าบริการ หรือ คอร์สอบรมจากที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญมากประสบการณ์

- **When** : 6 เดือนแรก ของการเปิดให้บริการ

- **Channels** : ลงข้อความแคมเปญพร้อมโปรโมชั่นส่วนลดพิเศษ บนเว็บไซต์ แอปพลิเคชัน AdviseRight YouTube Facebook และ Line Official



บทที่ 5

แผนการจัดการ

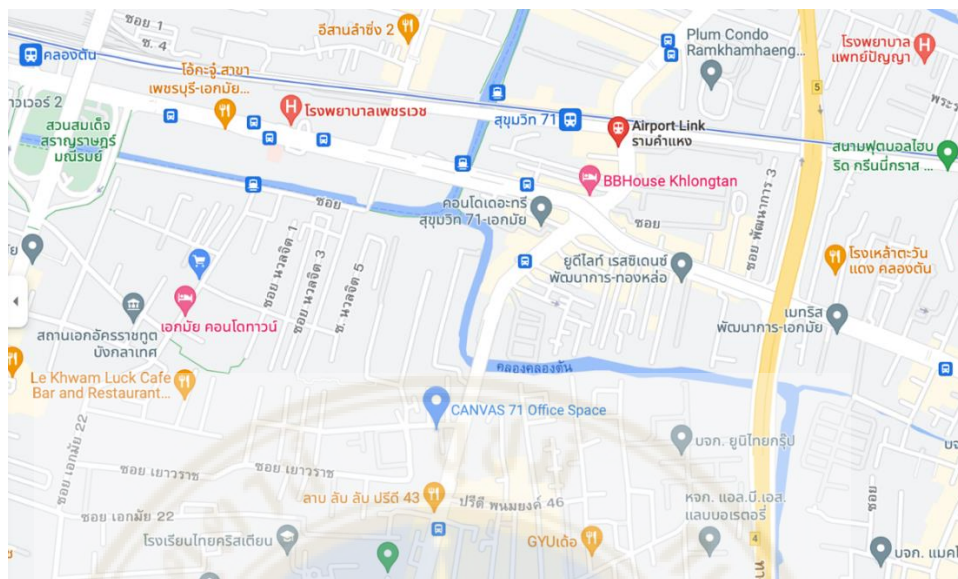
5.1 ทำเลที่ตั้ง

บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด เป็นบริษัทจัดตั้งใหม่ ให้บริการในรูปแบบเว็บแอปพลิเคชันแพลตฟอร์ม ทำให้มีเงินทุนอย่างจำกัดในช่วงแรก บริษัทจึงจำเป็นต้องบริหารแบบ Lean Management หมายถึง การบริหารจัดการองค์กรให้มีประสิทธิภาพที่สุด ภายใต้ทรัพยากรที่มีอย่างจำกัด ทำให้ในระยะแรกเริ่มจากการเช่าอาคารสำนักงานในพื้นที่ขนาดเล็ก โดยมีลักษณะเป็นออฟฟิศสำหรับคนรุ่นใหม่ พร้อมเข้าใช้งาน มีการตกแต่งสบายตาทำให้พนักงานมีความสุขในการมาทำงาน และเกิดความคิดสร้างสรรค์ในการทำงานได้

ดังนั้น จึงเลือกเช่าออฟฟิศสำเร็จรูป CANVAS 71 Office Space ที่มีเฟอร์นิเจอร์พร้อมเข้าอยู่ ขนาด 30- 40 ตร.ม. เนื่องจากในระยะแรกมีบุคลากรในบริษัทไม่เกิน 10 คน และต้องทำงานและแชร์ความต้องการของลูกค้าร่วมกัน มีพื้นที่ส่วนกลาง และห้องประชุม พร้อมทั้งฟรี WiFi และฟรีค่าน้ำ มีพื้นที่จอดรถภายในอาคาร โดยตั้งอยู่ที่ อาคาร GLOW Sukhumvit 71 ชั้น 3-4 เลขที่ 1015/29 ถนนสุขุมวิท 71 แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร 10110 ซึ่งมีทำเลที่ตั้งใกล้ BTS เอกมัย Airportlink และ ท่าเรือ ที่สามารถเดินทางได้สะดวก



รูปภาพที่ 5.1 แสดงรูปแบบออฟฟิศสำเร็จรูป



รูปภาพที่ 5.2 แสดงแผนที่ที่ตั้ง CANVAS 71 Office Space

5.2 บทวิเคราะห์และระบุประเภททรัพยากรที่เกี่ยวข้องเพื่อสนับสนุนธุรกิจ

บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด เน้นการให้บริการให้คำปรึกษากับลูกค้าบนแพลตฟอร์ม โดยมีหน้าที่สำคัญของบริษัท คือ การจัดหาและคัดเลือกผู้ให้คำปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านมาอยู่บนแพลตฟอร์ม AdviseRight และช่วยในการ Matching จุดประสงค์ของลูกค้าให้ตรงกับความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ของที่ปรึกษาและความเชี่ยวชาญของแต่ละท่าน พร้อมประสานตารางเวลาในการให้คำปรึกษาให้กับลูกค้าได้อย่างทันท่วงที และช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าและที่ปรึกษาผ่านแพลตฟอร์ม AdviseRight

เนื่องจาก บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด เป็นบริษัทจัดตั้งใหม่ จึงแบ่งระยะเวลาดำเนินงานของธุรกิจเป็น 3 ช่วง คือ ช่วงก่อนเริ่มบริษัท หรือ ในช่วง Development stage เป็นช่วงที่ยังไม่เริ่มก่อตั้งบริษัท แต่อย่างไรก็ตามช่วงเวลาดังกล่าวใช้เวลาไม่เกิน 6 เดือน ในการพัฒนาเว็บแอปพลิเคชันและระบบ AdviseRight และนำไปทดสอบการใช้งานกับกลุ่มตัวอย่างพร้อมรับคำแนะนำมาปรับปรุงและแก้ไข หลังจากนั้นเข้าสู่ช่วงระยะเริ่มก่อตั้งบริษัท และจดทะเบียนบริษัท หรือ ในช่วง Startup stage ในระยะเวลา 1-2 ปีแรก เป็นช่วงที่ยังมีกระแสเงินสดติดลบในช่วงปีแรก โดยจะมีอัตราการเติบโตของผู้มาใช้บริการผ่าน AdviseRight มากขึ้น และมีรายได้มากเพียงพอ จนมีกระแสเงินสดเป็นบวกในปีที่ 2 และในปีที่ 3-5 จะเป็นช่วงบริษัทเข้าสู่ช่วงเติบโต Early stage

5.2.1 ช่วงก่อนเริ่มบริษัท (Development stage) ระยะเวลา 6 เดือน

ในช่วงระยะเวลาแรกก่อนการก่อตั้งบริษัท CEO และ CTO ซึ่งเป็นผู้ร่วมทุนในการก่อตั้งบริษัท ทำการจัดหาบริษัทที่สามารถสร้างเว็บแอปพลิเคชันและระบบ Matching ที่สามารถจัดทำระบบได้ตามรูปแบบและแผนงานภายใต้งบประมาณที่ประมาณการไว้ได้ โดยใช้การอ้างอิงจากการทำการวิจัยทางตลาดมาก่อนหน้า รวมถึงนำรูปแบบบริการผ่านแพลตฟอร์มให้กลุ่มลูกค้าหรือตลาดได้ทดลองใช้งาน และรับคำแนะนำมาปรับปรุงแก้ไขรูปแบบบริการและระบบ จนสามารถพัฒนาออกเป็นเว็บไซต์และระบบงานขั้นสุดทำอย่างเป็นทางการ รวมถึงการติดต่อที่ปรึกษาหรือผู้ให้คำปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญมาอยู่บนแพลตฟอร์ม และทำการรับสมัครและคัดเลือกพนักงานบริษัทที่มีความเหมาะสมในแต่ละตำแหน่งงานร่วมกัน

5.2.3 ช่วงระยะเริ่มก่อตั้งบริษัท (Startup stage) ปีที่ 1-2

ผู้ก่อตั้งบริษัทประกอบด้วย 2 คน โดยตำแหน่งท่านแรกเป็น CEO (Chief Executive Officer) และท่านที่สองคือ CTO (Chief technical officer) ผู้ก่อตั้งทั้ง 2 คน จะเป็นผู้ดูแลธุรกิจทั้งหมดในช่วงเริ่มต้นธุรกิจ ทั้งการวางแผนออกแบบพัฒนาแพลตฟอร์มและระบบ รวมถึงการจัดการและคัดเลือกผู้ให้คำปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านมาอยู่บนแพลตฟอร์ม อีกทั้งยังมีหน้าที่เป็นนักการตลาด ดูแลลูกค้า และหา Supplier ในธุรกิจที่เกี่ยวข้อง รวมถึงการบริหารจัดการทางการเงินของบริษัท โดยเริ่มวางแผนงานต่างๆพร้อมกับพนักงานในแต่ละตำแหน่งงานพร้อมกัน เพื่อให้ทุกคนรับทราบขั้นตอนการดำเนินงานของบริษัท และสามารถนำเสนอความคิดเห็นเพื่อปรับปรุงกระบวนการในการทำงานร่วมกัน ทั้งนี้เพื่อให้ AdviseRight สามารถครองใจลูกค้าได้

ในส่วนของการจ้างทรัพยากรบุคคล (Human Resource) สำหรับช่วงแรกของการเริ่มต้นธุรกิจ บริษัทมีแผนการจ้างพนักงานเพิ่มทั้งหมด 8 อัตรา ในตำแหน่งพนักงานฝ่ายทรัพยากรบุคคล 2 อัตรา พนักงานฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ 3 อัตรา พนักงานฝ่ายขาย และการตลาด 2 อัตรา และพนักงานฝ่ายบัญชี 1 อัตรา โดยมีรายละเอียดขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบตามตำแหน่งงาน ดังนี้

1) กรรมการผู้จัดการ (CEO)

จำนวน : 1 อัตรา

หน้าที่และความรับผิดชอบ :

- กำหนดวิสัยทัศน์ และเป้าหมายการดำเนินงานทั้งในระยะสั้นและระยะยาวขององค์กรให้สอดคล้องกับนโยบายขององค์กร
- วางแผนและกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจเพื่อให้ตอบรับกับความต้องการของลูกค้าและปัจจัยภายนอกที่เปลี่ยนแปลงไป
- วิเคราะห์และวางแผนทิศทางของธุรกิจที่องค์กรดำเนินการในปัจจุบันและอนาคต
- บริหารองค์กรให้เป็นไปตามเป้าหมายที่วางไว้
- บริหารจัดการดูแลองค์กรและบุคลากรในองค์กร
- กำหนดโครงสร้างค่าตอบแทนของบุคลากรในองค์กร
- ดูแลการดำเนินงานภายในองค์กรทั้งหมด

2) รองกรรมการผู้จัดการ สายงานเทคโนโลยีสารสนเทศ (CTO)

จำนวน : 1 อัตรา

หน้าที่และความรับผิดชอบ :

- รับผิดชอบออกแบบและประเมินราคาในการพัฒนาเว็บแอปพลิเคชันและระบบให้มีความเหมาะสม และสอดคล้องกับทิศทางการดำเนินงานของธุรกิจ
- รับผิดชอบในการติดต่อกับบริษัทผลิตและพัฒนาเว็บแอปพลิเคชันและระบบ ประสานงานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องทั้งภายในและภายนอกบริษัท
- รับผิดชอบในการติดต่อวางแผน ควบคุมและติดตามการผลิตพัฒนาเว็บแอปพลิเคชันและระบบภายใน
- รับผิดชอบในการออกแบบพัฒนาเว็บแอปพลิเคชันและระบบอย่างสร้างสรรค์ เพื่อนำข้อมูลไปติดต่อกับบริษัทผลิตและพัฒนาเว็บแอปพลิเคชันและระบบต่อไป และพัฒนารูปแบบของระบบเบื้องต้น เพื่อให้ตรงความต้องการของลูกค้า รวมทั้งต้องสะดวกและง่ายกับผู้ใช้งานด้วย
- รับผิดชอบแก้ไขดูแลระบบ เมื่อมีข้อผิดพลาดหรือเกิดปัญหาในการใช้งาน

3) พนักงานฝ่ายทรัพยากรบุคคล

จำนวน : 2 อัตรา

หน้าที่และความรับผิดชอบ :

- ค้นหาและติดต่อผู้เชี่ยวชาญในแต่ละด้านที่มีประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาแก่ลูกค้ามาอยู่บนแพลตฟอร์ม
- สัมภาษณ์และจัดทำโปรไฟล์ของที่ปรึกษาแต่ละท่าน
- กำหนดเกณฑ์ในการจัดประเภทที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านให้มีความเหมาะสม
- กำหนด User ผู้ใช้งาน พร้อมทั้งแนะนำการใช้งานระบบให้กับที่ปรึกษาแต่ละท่าน
- จัดทำสกริปต์เวิร์ด หรือ Code ในการแมทที่ปรึกษาแต่ละท่าน และอัปเดตขึ้นระบบ
- ประสานงานและอัปเดตข้อมูลที่ปรึกษบบนแพลตฟอร์ม กับเจ้าหน้าที่ลูกค้าสัมพันธ์ ทุกครั้งที่มีการเปลี่ยนแปลง
- ติดตามและวิเคราะห์ความต้องการของลูกค้า รวมถึงปัญหาที่พบ เพื่อค้นหาที่ปรึกษาที่มีความเหมาะสมกับความต้องการของลูกค้ามาอยู่บนแพลตฟอร์ม
- ออกแบบและหารูปแบบการพัฒนาทรัพยากรบุคคลภายในองค์กร และที่ปรึกษบบนแพลตฟอร์ม ให้สามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างมีประสิทธิภาพและเป็นที่ยังพอใจ

4) พนักงานฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์

จำนวน : 3 อัตรา

หน้าที่และความรับผิดชอบ :

- ดูแลและช่วยเหลือลูกค้าในการเลือกที่ปรึกษาที่เหมาะสมกับวัตถุประสงค์และความต้องการของลูกค้า
- ติดต่อประสานงานและตารางเวลาในการให้คำปรึกษาของที่ปรึกษากับลูกค้า ให้ทันตามความต้องการของลูกค้า

- สามารถตอบคำถามและแนะนำการใช้งานให้กับผู้ใช้งาน พร้อมทั้งตอบคำถามตามแผนปฏิบัติการได้
- รับข้อร้องเรียนด้านการใช้งาน
- ติดต่อประสานงานให้ผู้ที่เกี่ยวข้องรับทราบถึงปัญหา ให้สามารถดำเนินการแก้ไขได้อย่างทันท่วงที
- วิเคราะห์และสรุปผลความต้องการของลูกค้าและปัญหาที่พบ เพื่อนำเสนอต่อทีมงานและผู้บริหาร

5) พนักงานฝ่ายขาย และการตลาด

จำนวน : 2 อัตรา

หน้าที่และความรับผิดชอบ :

- รับผิดชอบและดูแลงานที่เกี่ยวข้องกับช่องทางการประชาสัมพันธ์และการจัดจำหน่ายเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมากขึ้น
- จัดทำสื่อวิดีโอ และสื่อประชาสัมพันธ์
- ประสานการขอข้อมูลผู้ใช้งาน และรายได้ พร้อมทั้งสำรวจความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้า
- ติดตามและดูแลลูกค้า รวมถึงการสำรวจตลาดเพื่อให้สามารถปรับปรุงการบริการตามความต้องการของลูกค้า
- รับผิดชอบกลยุทธ์ทางการตลาด การขาย และการจัดกิจกรรมทางการตลาด
- จัดทำโปรโมชั่นเพื่อส่งเสริมยอดขาย
- จัดทำสื่อวิดีโอ และสื่อประชาสัมพันธ์
- หาลูกค้าและช่องทางในการจัดจำหน่ายในภาพรวม

5) พนักงานฝ่ายบัญชี

จำนวน : 1 อัตรา

หน้าที่และความรับผิดชอบ :

- รับผิดชอบและดูแลการบริหารจัดการทางบัญชีทั้งหมด
- รับผิดชอบและดูแลการเงินภายในบริษัท
- รับผิดชอบค่าตอบแทนของพนักงานในบริษัท

ตารางที่ 5.1 แสดงทรัพยากรสินทรัพย์สำหรับนำมาใช้ในการดำเนินการ (Physical Resource)

ชื่ออุปกรณ์	คำอธิบาย	ภาพ	ราคาต่อหน่วย	จำนวน (ชิ้น)
เครื่องปริ้นเตอร์ มัลติฟังก์ชัน อิงค์เจ็ท Brother MFC-J2330DW	ใช้พิมพ์เอกสารในสำนักงาน		7,990	1
Apple MacBook Pro Silver 13 2022 _M2 ตัวจัดเก็บข้อมูลแบบ SSD ความจุ 512GB ¹	Notebook สำหรับ Web Developer เพื่อพัฒนาและดูแลระบบ รวมถึงใช้ออกแบบเว็บไซต์แอปพลิเคชัน		53,900	1
HP ProBook 635 Aero G8 Standard SET	Notebook สำหรับบุคลากรในบริษัท		21,400	9
TROTTEN ทร็อตเตน	ตู้ใส่แฟ้มเอกสารภายในสำนักงาน		5,990	1

ตารางที่ 5.1 แสดงทรัพยากรสินทรัพย์สำหรับนำมาใช้ในการดำเนินการ (Physical Resource) (ต่อ)

ชื่ออุปกรณ์	คำอธิบาย	ภาพ	ราคาต่อหน่วย	จำนวน (ชิ้น)
เครื่องใช้ภายในสำนักงาน	อุปกรณ์ต่างๆภายในสำนักงาน		5,000	
โทรศัพท์ไร้สาย โทรศัพท์สำนักงาน Panasonic รุ่น KX-TG3711 (สีดำ)	โทรศัพท์สำนักงาน		2,590	1

สำหรับการจัดเก็บข้อมูลและระบบ จะเป็นการใช้บริการเช่าเซิร์ฟเวอร์บนระบบคลาวด์ (Cloud) ประเภท BPaas (Business Process-as-a-Service) โดยเลือกใช้บริการจากเว็บไซต์ Porar.com แพลตฟอร์ม CLOUD-4 ซึ่งเป็นคลาวด์พร้อมเจ้าหน้าที่ให้บริการ คอยดูแลงานพื้นฐานต่างๆ ทำให้ลูกค้าสามารถประหยัดค่าใช้จ่ายและลดเรื่องปวดหัวไปได้ เนื่องจากมีทีมงานที่มีเชี่ยวชาญคอยทำงานและแก้ปัญหาเบื้องต้นให้ทันที โดยกำหนดคุณสมบัติของระบบคลาวด์ไว้ดังตารางที่ 5.3 มีค่าใช้จ่ายเดือนละ 5,950 บาท หรือปีละ 71,400 บาท

ตารางที่ 5.2 แสดงคุณสมบัติของระบบคลาวด์

คุณสมบัติทั่วไป	
แพลตฟอร์ม	CLOUD-4
ค่าบริการ/เดือน	5,950 บาท
ฟรี! จด โดเมนเนม	4 ชื่อ
เกี่ยวกับฮาร์ดแวร์	
หน่วยประมวลผล (CPU Core)	4 Core
หน่วยความจำ (RAM)	4 GB
พื้นที่ฮาร์ดดิสก์ (HDD)	400 GB
ไอพีแอดเดรส	1 IP
การเชื่อมต่อแบบ Gigabit (100/1000 Mbps)	/
ปริมาณข้อมูลเข้าออก/เดือน (ในประเทศ)	ไม่เกิน 400 GB
ปริมาณข้อมูลเข้าออก/เดือน (ต่างประเทศ)	ไม่เกิน 80 GB
ระบบปฏิบัติการ	
Linux (ใช้ได้ทุกแบบ ทุกเวอร์ชัน)	/
Windows (ใช้ได้ทุกเวอร์ชัน)	/
เกี่ยวกับซอฟต์แวร์	
เว็บเซิร์ฟเวอร์ Apache	/
เว็บเซิร์ฟเวอร์ Lighttpd	/
เว็บเซิร์ฟเวอร์ Nginx	/
เว็บเซิร์ฟเวอร์ IIS	/
PHP + Zend OPcache	/
ASP.NET (.NET Core)	/
Node.js	/
Python	/
JAVA, JSP/Servet	/
Ruby on Rail	/
เซอร์วิสอื่นๆ เช่น FTP, DNS, SMTP	/
ระบบจัดการโฮสติ้ง Webmin, Zpanel, Zentyal	/
การจัดการเซิร์ฟเวอร์ผ่านทาง SSH	/
การจัดการเซิร์ฟเวอร์ผ่านทาง Remote Desktop	/
เกี่ยวกับฐานข้อมูล	
MySQL, MariaDB	/
ระบบจัดการ MySQL ผ่านเว็บ	/
PostgreSQL	/
ระบบจัดการ PostgreSQL ผ่านเว็บ	/
MongoDB	/
ระบบช่วยเหลือและบริการ	
มอนิเตอร์เว็บและแจ้งเตือนทาง SMS	/
บริการ 24 ชั่วโมง	/
แบ็กอัป VM	รายสัปดาห์
Thawte SSL Certificate	/

5.2.3 ช่วงบริษัทเข้าสู่ช่วงเติบโต (Early startstage) ปีที่ 3-5

บริษัทยังคงอัตราบุคลากรและตำแหน่งงานเดิมไว้ แม้จะมีปริมาณงานที่เพิ่มขึ้น แต่บริษัทสามารถออกแบบระบบงานให้สามารถอำนวยความสะดวกการทำงานภายในบริษัท โดยใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศเข้าช่วยงาน หรือใช้การวิเคราะห์ข้อมูลโดยระบบ AI (Artificial Intelligence) ให้ได้มากที่สุด เพื่อสามารถลดระยะเวลาในการให้บริการลูกค้าของพนักงานในบริษัทได้

5.3 บทวิเคราะห์และระบุคุณค่าหลักของธุรกิจ

บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด ให้บริการแพลตฟอร์มที่ช่วยแมทหรือจับคู่ผู้ให้คำปรึกษาที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า ในหลากหลายด้าน ทำให้ AdviseRight มีคุณค่าทางธุรกิจหลากหลายประเภท ดังนี้

5.3.1 ที่ปรึกษาอิสระ

ที่ปรึกษาอิสระเป็นคุณค่าทางธุรกิจรายสำคัญของ AdviseRight เนื่องจาก AdviseRight เป็นแพลตฟอร์มที่ช่วยแมทหาที่ปรึกษาให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า ดังนั้น AdviseRight จะต้องรวบรวมที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในแต่ละด้านมาอยู่บนแพลตฟอร์มให้ได้มากที่สุด เพื่อความหลากหลายและตอบโจทย์ลูกค้าให้มากที่สุด

เนื่องจากผู้ที่เป็นที่ปรึกษาอิสระไม่ได้ทำงานประจำในบริษัทที่ปรึกษาใดที่ผูกมัดในเรื่องงานและเวลาในการทำงาน หรืออาจไม่ได้ทำอาชีพที่ปรึกษาเต็มตัว แต่มีความรู้และประสบการณ์ในด้านนั้นๆที่สามารถให้คำปรึกษากับลูกค้าได้ และอาจยังไม่มีใครรู้จักมากนัก ดังนั้นการที่ที่ปรึกษาอิสระมาอยู่บนแพลตฟอร์ม AdviseRight จะทำให้ได้รับงานที่เหมาะสมกับความเชี่ยวชาญของที่ปรึกษาเหล่านั้นมากขึ้น โดยสามารถประหยัดเวลาในการพูดคุยเป็นการส่วนตัวก่อนเลือกรับงาน เพราะจะมี AdviseRight คอยกรองงานที่เหมาะสมให้เบื้องต้น ให้ที่ปรึกษาเลือกรับงาน พร้อมทั้งช่วยในการบริหารตารางเวลาที่เหมาะสมให้กับที่ปรึกษาให้สามารถให้คำแนะนำให้กับลูกค้าได้อย่างทันท่วงที

โดยอัตราค่าตอบแทนของที่ปรึกษา ที่ปรึกษาจะเป็นผู้กำหนดมาให้ในเบื้องต้น และแพลตฟอร์มจะช่วยพิจารณาอัตราค่าที่ปรึกษาตามเกณฑ์ขั้นพื้นฐานตามความเหมาะสมอีกครั้ง

5.3.2 บริษัทที่ปรึกษา

บริษัทที่ปรึกษาเป็นอีกหนึ่งคู่ค้าทางธุรกิจรายสำคัญของ AdviseRight เนื่องจากบริษัทที่ปรึกษามีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญโดยตรงในแต่ละด้านหรือแต่ละสายงาน แต่อาจมีค่าใช้จ่ายที่สูงที่เหมาะสมกับบริษัทหรือองค์กรขนาดใหญ่ ที่เป็นกลุ่มลูกค้ารายใหญ่ที่ AdviseRight ต้องการมุ่งเน้นเช่นเดียวกัน

5.3.3 Supplier

สำหรับธุรกิจขายสินค้าวัตถุดิบหรืออุปกรณ์ติดตั้งในการเริ่มต้นทำธุรกิจ หรือ Supplier ให้กับกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเริ่มต้นธุรกิจ หรือต้องการขยายธุรกิจ ซึ่งแพลตฟอร์ม AdviseRight จะเป็นพื้นที่โฆษณาให้แก่ธุรกิจเหล่านี้ ที่กลุ่มลูกค้าสามารถรู้จักและเลือกตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าได้ง่ายขึ้น โดยจะแยกเป็นหมวดหมู่แต่ละประเภท

5.3.4 Payment Gateway

บริษัททำการเลือก Omise เป็นตัวกลางในการรับชำระเงินออนไลน์ เนื่องจากการชำระเงินผ่าน Omise มีความปลอดภัยสูงและมีช่องทางหลากหลาย เช่น True Money Wallet ซึ่งเป็นช่องทางหลักของกลุ่มเป้าหมายและเป็นวิธีการชำระเงินที่ง่ายเพียง 2 ขั้นตอน เพียงกรอกหมายเลขโทรศัพท์และรหัส OTP รวมถึงการชำระด้วย บัตรเครดิตหรือบัตรเดบิต และการโอนเงินผ่าน Mobile Banking บริษัทจะต้องเสียค่าบริการดังนี้

- | | | |
|----------------------------|--------------|-------|
| 1. Credit Card, Debit Card | คิดค่าบริการ | 3.65% |
| 2. Prompt Pay | คิดค่าบริการ | 1.65% |
| 3. True Money Wallet | คิดค่าบริการ | 2.65% |

โดยโอมิเซะคิดค่าบริการต่อรายการราคาที่แสดงยังไม่รวมภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%

5.4 บทวิเคราะห์แผนการดำเนินงาน

ภาพรวมกระบวนการดำเนินงานแบ่งออกเป็น 3 ช่วง ดังนี้

5.4.1 ช่วงก่อนเริ่มบริษัท (Development stage) ระยะเวลา 6 เดือน

- ในช่วงระยะเวลาแรกก่อนการก่อตั้งบริษัท CEO นำเสนอแนวความคิดและแผนธุรกิจใน การก่อตั้งบริษัท เพื่อหาทีมผู้ลงทุน พร้อมทั้งพัฒนาปรับปรุงแนวความคิดและแผนธุรกิจร่วมกัน

- ดำเนินการยื่นคำขอจดทะเบียนบริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด

- CEO และ CTO ทำการจัดหาบริษัทที่สามารถสร้างเว็บแอปพลิเคชันและระบบ Matching ที่สามารถจัดทำระบบได้ตามรูปแบบและแผนงานภายใต้งบประมาณที่ประมาณการไว้ได้ และทำสัญญา ว่าจ้างบริษัทผู้ผลิตและพัฒนาเว็บแอปพลิเคชัน

- นำตัวอย่างแพลตฟอร์มให้กลุ่มลูกค้าได้ทดลองใช้งาน และรับคำแนะนำมาปรับปรุง แก้ไขรูปแบบบริการและระบบ จนสามารถพัฒนาออกเป็นเว็บแอปพลิเคชันและระบบงานขั้นสุดท้าย อย่างเป็นทางการ

- ติดต่อที่ปรึกษาหรือผู้ให้คำปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้าน โดยในระยะแรกเริ่ม จากที่ปรึกษาใน 3 ด้านหลัก 1) ด้านการทำธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นร้านอาหาร ร้าน Café ธุรกิจ Start up 2) ด้านการเงิน การลงทุน 3) สุขภาพกายสุขภาพใจ มาอยู่บนแพลตฟอร์ม เนื่องจากจากการทำการวิจัย ทางการตลาดและการสอบถามกลุ่มตัวอย่างเบื้องต้น ทั้ง 3 ด้านเป็นด้านที่ถูกกล่าวถึงซ้ำมากที่สุด

- ทำการติดต่อคู่ค้ารายสำคัญ และหาพันธมิตรทางธุรกิจอื่นๆเพิ่มเติม

- ติดต่อและสมัคร Payment Gateway สำหรับรองรับการชำระเงินออนไลน์ภายใน แพลตฟอร์ม เพื่อตอบสนองความรวดเร็วและสะดวกกับผู้ใช้ในกลุ่มเป้าหมาย

- สร้างช่องทางติดต่อกับบริษัท Facebook Instagram และ Line official เพื่อประชาสัมพันธ์ แพลตฟอร์มกับ กลุ่มเป้าหมาย เช่น การ Post หรือลง Story ใน Facebook และ Instagram เกี่ยวกับ แพลตฟอร์มใหม่ที่กำลังจะเกิดขึ้น

- กระบวนการรับสมัครและคัดเลือกพนักงานบริษัทที่มีความเหมาะสมในแต่ละตำแหน่ง งาน

5.4.2 ช่วงระยะเริ่มก่อตั้งบริษัท (Startup stage) ปีที่ 1-2

- เริ่มเปิดให้บริการเว็บแอปพลิเคชันแพลตฟอร์ม AdviseRight โดยบนแพลตฟอร์มจะ แสดงให้ลูกค้าหรือผู้เข้ามาเยี่ยมชมเว็บไซต์ เห็นถึงรูปแบบการให้บริการและการให้คำปรึกษาในด้านใด มีที่ปรึกษานบนแพลตฟอร์มในแต่ละด้านทั้งหมดเท่าใด ทั้งนี้จะไม่ได้แสดงชื่อและ Profile ที่ปรึกษาแต่ละ ท่านให้เห็น จะเป็นเพียงวิดีโอบนแพลตฟอร์มที่แสดงตัวอย่างให้เห็นถึงกระบวนการทำงานของ

แพลตฟอร์มเป็นอย่างไร และมีกระบวนการคัดสรรที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านอย่างไร เพื่อสร้างความมั่นใจและความเชื่อมั่นให้กับผู้ใช้บริการ รวมถึงวิดีโอแนะนำความเชี่ยวชาญและประสบการณ์แต่ละด้านของที่ปรึกษานบนแพลตฟอร์ม และถ่ายทอดความรู้สึกที่ดีและความสำเร็จจากการได้รับคำปรึกษา หรือตัวอย่างการบอกเล่าประสบการณ์ความเสียหายของธุรกิจในอดีตจากการที่ยังไม่มีความรู้และประสบการณ์มากพอที่จะเชื่อมั่นและทำการตัดสินใจเพียงลำพัง โดยลักษณะ Content จะเป็นเชิงสนุกสนาน มีดนตรีประกอบ ฟังและรู้สึกผ่อนคลายสบายใจ เพื่อให้ลูกค้ารู้สึกเข้าถึงง่าย และสามารถดูใจให้ลูกค้าเลือกใช้บริการปรึกษาในแต่ละด้านบนแพลตฟอร์ม AdviseRight ได้ในที่สุด โดยทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจว่า AdviseRight ช่วยແມ່ທີ່ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญตรงตามที่คุณลูกค้าต้องการมากที่สุด ซึ่ง AdviseRight จะช่วยท่านประหยัดเวลาอันมีค่าของทั้งลูกค้าและที่ปรึกษา โดยลดขั้นตอนที่ทั้งสองฝั่งจะต้องหาข้อมูลและติดต่อสอบถามข้อมูลในเบื้องต้นกันเอง

- โฆษณาโปรโมทแพลตฟอร์ม แบบออนไลน์โดยการยิง Ads วิดีโอแนะนำรูปแบบการให้บริการของแพลตฟอร์ม ผ่าน Facebook และ Instagram ให้เป็นที่รู้จัก และจัดทำ SEO เพื่อโปรโมทเว็บไซต์ให้ขึ้นหน้าแรกของ Google เมื่อมีการค้นหาจะเจอเว็บไซต์ AdviseRight เป็นลำดับต้นๆ และแบบออฟไลน์โดยการจัดกิจกรรมการอบรมให้ความรู้จากที่ปรึกษาที่มีชื่อเสียง ประชาสัมพันธ์ให้บุคคลคนทั่วไปที่สนใจเข้าอบรมในเรื่องนั้นฟรีในระยะแรก เพื่อให้คนรู้จักรูปแบบการให้บริการของ AdviseRight และดูใจให้คนที่สนใจและอยากปรึกษาต่อในเรื่องนั้นๆ มาเลือกใช้บริการที่ปรึกษานบนแพลตฟอร์มต่อไป

- จัดทำโปรโมชันเพื่อให้ลูกค้าส่วนลดในช่วงแรก ตามจำนวนโควตาที่กำหนดไว้ เพื่อดูใจให้ผู้ที่สนใจลองเลือกใช้บริการ

- บริหารจัดการกระบวนการทำงานของแพลตฟอร์มให้มีประสิทธิภาพ โดยมีความผิดพลาดน้อยที่สุด หมั่นตรวจเช็คความเสถียรของแพลตฟอร์ม และรับฟังความคิดเห็นของ ผู้ใช้งาน พร้อมทั้งคอยตอบคำถามจากผู้ใช้งานอย่างรวดเร็ว พร้อมทั้งวิจัยและพัฒนาแพลตฟอร์มอย่างสร้างสรรค์ ตามเทรนด์และความต้องการของลูกค้า โดยวิเคราะห์จากพฤติกรรมของผู้เข้ามาเยี่ยมชมเว็บแอปพลิเคชัน และผู้ที่ติดตาม Facebook Instagram และ Line official เนื่องจากใน โลกปัจจุบันเทคโนโลยีและเทรนด์เปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว บริษัทจำเป็นต้องค้นหาความต้องการที่แท้จริงของกลุ่มลูกค้าและผู้ใช้บริการ เพื่อพัฒนาปรับปรุงแพลตฟอร์ม

- ติดต่อที่ปรึกษาหรือผู้ให้คำปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านมาอยู่บนแพลตฟอร์มให้มากขึ้น เพื่อให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้า โดยมีเป้าหมายไม่ต่ำกว่า 50 ท่าน

- ติดต่อบริษัทหรือองค์กรที่มีเป้าหมายในการพัฒนากระบวนการทำงานหรือการขยายธุรกิจ เพื่อนำเสนอรูปแบบการให้บริการคำปรึกษาจากผู้มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญบนแพลตฟอร์ม AdviseRight ให้ลูกค้าบริษัทหรือองค์กรรู้จักและไว้วางใจ AdviseRight จนเป็นที่รู้จักและตัดสินใจเลือกใช้บริการได้ในที่สุด

- สร้างความสัมพันธ์กับลูกค้าเดิมอยู่เสมอ รับฟังความคิดเห็น พร้อมเจรจาต่อรองข้อเสนอกับลูกค้าเพื่อจะได้ซึ่ง ผลประโยชน์ในระยะยาว พร้อมทั้งหาลูกค้ารายใหม่ๆอยู่เสมอเพื่อเสริมความแข็งแกร่งและการแข่งขันในตลาด

- จัดทำวิดีโอแนะนำความเชี่ยวชาญและประสบการณ์แต่ละด้านของที่ปรึกษาบนแพลตฟอร์ม พร้อมทั้งนำประเด็นองค์ความรู้และข้อคิดของที่ปรึกษาบนแพลตฟอร์มมาจัดทำเพื่อเผยแพร่ ให้นุคคลทั่วไปได้รับรู้ หรือการโปรโมทคอร์สเรียนออนไลน์ให้ที่ปรึกษาบนแพลตฟอร์มต่อไป

- สร้าง Engagement เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายยังคงเข้ามาใช้บริการรับคำปรึกษาผ่านแพลตฟอร์ม และบอกต่อถึงการบริการที่ดีของ AdviseRight ผ่านการสะสม Point โดยลูกค้าจะได้รับ Point ต่อการรับคำปรึกษาบนระบบ 10 Point ต่อ ชั่วโมง โดยสามารถใช้ Point ที่สะสมเป็นส่วนลดของการใช้บริการครั้งต่อไป หรือแลกรับคอร์สเรียนฟรีที่มี

5.4.3 ช่วงบริษัทเข้าสู่ช่วงเติบโต (Early startstage) ปีที่ 3-5

- ติดต่อที่ปรึกษาหรือผู้ให้คำปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านมาอยู่บนแพลตฟอร์ม ให้ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าในหลากหลายแขนงมากขึ้น ทั้งด้านธุรกิจ การเงินการลงทุน สุขภาพกายสุขภาพใจ และความรัก หรือในเรื่องต่างๆที่สนใจ โดยมีเป้าหมายไม่ต่ำกว่า 100 ท่าน

- ทำการตลาด สร้างการรับรู้ไปยังกลุ่มเป้าหมายอย่างสม่ำเสมอ สร้าง Engagement เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายยังคงเข้ามาใช้บริการรับคำปรึกษาผ่านแพลตฟอร์ม และบอกต่อถึงการบริการที่ดีของ AdviseRight ต่อไป

- บริหารจัดการกระบวนการทำงานของแพลตฟอร์มให้มีประสิทธิภาพ โดยมีความผิดพลาดน้อยที่สุด และมีความเสถียรของระบบมากขึ้น

- คิดและพัฒนาต่อยอดแพลตฟอร์มให้มีรูปแบบบริการที่มากกว่าด้านการให้คำปรึกษา แต่ต้องเป็นแพลตฟอร์มที่คนเข้ามาแล้วได้อะไรมากกว่าคำปรึกษาแนะนำ เป็นแพลตฟอร์มที่ทำให้ลูกค้าเจอทางที่ใหม่มากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นการหา Supplier ในการทำธุรกิจ การเสริมองค์ความรู้ผ่าน

คอร์สเรียนในด้านต่างๆ หรือช่องทางการเข้าถึงแหล่งเงินทุนที่งานขึ้น ผ่านพันธมิตรและคู่ค้าบนแพลตฟอร์มของ AdviseRight

- เมื่อธุรกิจเริ่มมีกำไร AdviseRight จะดำเนินธุรกิจเชิงสังคมมากขึ้น กับกลุ่มนักเรียน นักศึกษา หรือเด็กและเยาวชนไทย ที่มีอายุต่ำกว่า 22 ปี เนื่องจากกลุ่มนี้เป็นกลุ่มที่มีการเติบโตจากเด็ก เป็นผู้ใหญ่ซึ่งจะเติบโตไปเป็นอนาคตของประเทศ และเป็นช่วงวัยที่น่าเป็นห่วง มักพบเจอปัญหา อุปสรรคในการดำเนินชีวิต ที่ควรต้องได้รับคำปรึกษาที่ถูกต้อง และเนื่องจากเป็นกลุ่มที่ยังไม่มีรายได้ ต้องพึ่งพาครอบครัว หรือมีรายได้น้อย ดังนั้นในกลุ่มนี้จึงยังไม่มีความสามารถในการเสียเงินใช้บริการ ปรึกษาในเรื่องต่างๆ ได้เท่าไร ซึ่ง AdviseRight มองว่าในกลุ่มนี้ควรได้รับการดูแลเป็นพิเศษ จึงทำการปันส่วนรายได้จากการให้บริการที่ปรึกษาของลูกค้าทั่วไป โดยรายได้จากการให้บริการผู้ที่ใช้บริการรับคำปรึกษา 1 คน จะถูกปันส่วนเป็น Code ส่วนลดในการให้บริการกับเด็กและเยาวชนไทย ที่เป็นอนาคตของประเทศต่อไป ทั้งนี้ AdviseRight จะสามารถช่วยแก้ปัญหาสังคมได้มากขึ้น และสามารถดำเนินธุรกิจภายใต้กรอบวิสาหกิจเพื่อสังคมได้ในอนาคต และภายใต้กรอบเป้าหมายการพัฒนาที่ยั่งยืน (Sustainable Development Goals : SDGs) ในเป้าหมายที่ 3 Good Health and well-being รับรองการมีสุขภาพ และความเป็นอยู่ที่ดีของคนทุกช่วงอายุ เป้าหมายที่ 8 Decent Work and Economic Growth ส่งเสริมการเติบโตทางเศรษฐกิจที่ต่อเนื่องครอบคลุมและยั่งยืน การจ้างงานที่มีคุณค่า และเป้าหมายที่ 9 Industry Innovation and Infrastructure พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานที่พร้อมรับการเปลี่ยนแปลง ส่งเสริมการปรับตัวให้เป็นอุตสาหกรรมอย่างยั่งยืนทั้งถึง และสนับสนุนนวัตกรรม ได้ในที่สุด

บทที่ 6

การบริหารและจัดการองค์กร

6.1 รายละเอียดผู้ถือหุ้นและผู้บริหาร

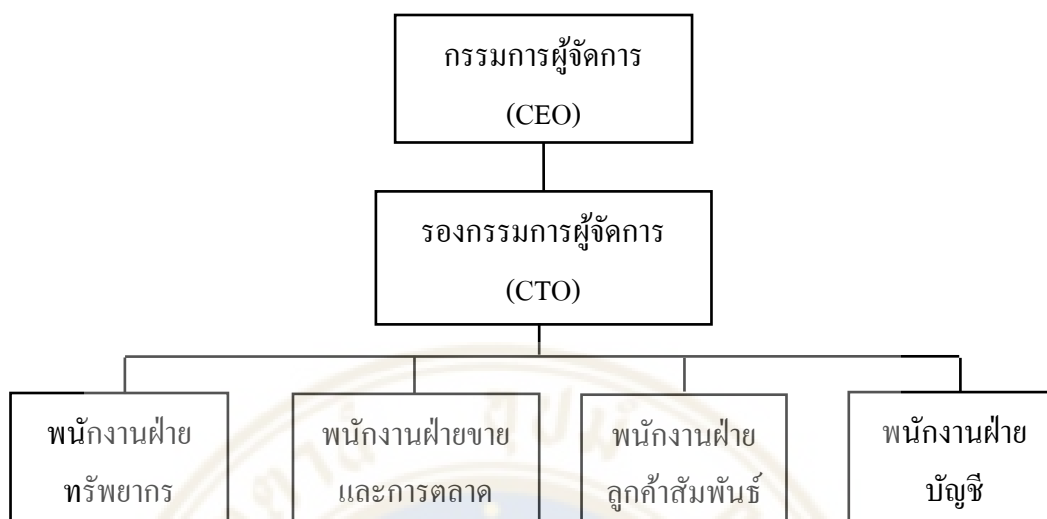
บริษัท แอดไวส์ ไรท์ จำกัด ดำเนินการจัดตั้งและดำเนินธุรกิจในรูปแบบบริษัทจำกัด โดยมีเงินลงทุนจดทะเบียนจากผู้ถือหุ้นรวมทั้งสิ้น 3 ราย เป็นประมาณ 2,010,000 บาท โดยจัดสรรหุ้นจำนวน 201,000 หุ้น ในราคาหุ้นละ 10 บาท โดยในช่วง 5 ปีแรก จะยังไม่มียกจ่ายปันผลให้แก่ผู้ถือหุ้น เพื่อนำกำไรสะสมที่ได้ไปใช้ในการลงทุนรองรับสำหรับการขยายกิจการในอนาคต

ตารางที่ 6.1 แสดงรายชื่อผู้ร่วมทุนและสัดส่วนการถือหุ้น

ลำดับที่	ชื่อผู้ร่วมทุน	จำนวนหุ้น	สัดส่วน	เงินลงทุน (บาท)
1	ภิรญา ณ นครพนม	120,000	60%	1,200,000
2	นภวิศ หาญสมภพ	60,300	30%	603,000
3	ปภาดา เรืองรุ่ง	20,700	10%	207,000
	รวม	201,000	100%	2,010,000

6.2 โครงสร้างองค์กร (Organizational Chart)

เนื่องจาก AdviseRight เป็นกิจการที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง เป็นกิจการขนาดเล็ก จึงมีโครงสร้างที่ไม่ซับซ้อน มีการจัดการโครงสร้างองค์กรแบบ Flat Organization เพื่อให้มีการบริหารที่ สะดวก รวดเร็ว มีการแบ่งหน้าที่รับผิดชอบอย่างชัดเจน โดยมีผู้บริหารเป็นผู้กำหนดเป้าหมาย วิสัยทัศน์ พันธกิจ และกลยุทธ์ในการบริหารต่างๆ นอกจากนี้ยังมีการให้พนักงานภายในบริษัทได้แสดงการมีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น เพื่อให้การดำเนินการภายในบริษัทเป็นไปอย่างราบรื่น



รูปภาพที่ 6.1 แสดง โครงสร้างองค์กร

เนื่องจากบริษัทเป็นกิจการที่เพิ่งเริ่มก่อตั้ง และเป็นกิจการขนาดเล็ก ดังนั้นในการจ้างงานในปีแรก ยังเป็นฝ่ายงานละ 1-3 คน โดยมีตำแหน่งหน้าทำงานประกอบไปด้วยผู้ก่อตั้งบริษัท CEO (Chief Executive Officer) 1 ตำแหน่ง และ CTO (Chief technical officer) 1 ตำแหน่ง และตำแหน่งพนักงานฝ่ายทรัพยากรบุคคล 2 อัตรา พนักงานฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์ 3 อัตรา พนักงานฝ่ายขาย และการตลาด 2 อัตรา และพนักงานฝ่ายบัญชี 1 อัตรา โดยมีรายละเอียดขอบเขตหน้าที่ความรับผิดชอบตามความรับผิดชอบตามที่ได้กล่าวในบทที่ 5

สำหรับเงินเดือนของพนักงานมีการปรับเงินเดือนเพิ่มขึ้นในแต่ละปีอย่างน้อยร้อยละ 5 ต่อปี เพื่อเป็นขวัญและกำลังใจพนักงาน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับผลประกอบการของบริษัท และมีการจ่ายประกันสังคมทุกปีตลอดการทำงาน

6.3 วัฒนธรรมขององค์กร (Culture)

ลักษณะ Culture บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด จะเป็นรูปแบบการทำงานแบบ Hybrid ทำที่ออฟฟิศร่วมกับ Work form home โดยให้พนักงานสามารถเลือกรูปแบบการทำงานที่เหมาะสมกับตำแหน่งหน้าทำงาน ในการบริหารจะไม่มีการลำดับ Hierarchy อย่างเข้มงวด โดยมีความ Flexible เน้นที่ผลลัพธ์มากกว่าระเบียบ มีลักษณะการทำงานแบบ Teamwork โดยในระยะแรก และช่วงที่มีการ

เปลี่ยนแปลงข้อมูลหรือรูปแบบการให้บริการจะเน้นการทำงานร่วมกันที่ออฟฟิตเพื่อเปิดโอกาสให้แสดงความคิดเห็นร่วมกัน ทำให้พนักงานทุกคนรู้ลักษณะการทำงานในแต่ละตำแหน่ง ที่สามารถช่วยเหลือกันและทำให้เกิดความรวดเร็วในการทำงานได้ โดยมีวิธีสนับสนุนให้พนักงานได้เติบโต ส่งเสริมการเรียนรู้ โดยจะมีการ Training พนักงานอย่างสม่ำเสมอ ให้พนักงานได้มีส่วนร่วมในการเติบโตไปพร้อมกับองค์กร และผู้บริหาร มีความเป็นผู้นำที่ดีเปิดรับฟังความคิดเห็น ของพนักงาน เข้าใจการทำงาน of พนักงานและพร้อมยอมรับความผิดพลาดร่วมกัน มีการให้ขวัญ และกำลังใจแก่พนักงาน พร้อมทั้งมีสวัสดิการที่ดีให้กับพนักงาน เช่น การพาไปท่องเที่ยวเพื่อสร้างความสัมพันธ์ที่ดีให้กับพนักงานในบริษัท



บทที่ 7

แผนการเงิน

7.1 การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการ (Financial Feasibility Analysis)

ผู้ประกอบการได้ใช้เครื่องมือวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางการเงินหรือ The Financial Feasibility Canvas (FFC) โดย Keerativutisest, V., & Promsiri, T. (2021) เพื่อประเมินภาพรวมความเป็นไปได้ของโครงการ AdviseRight ภายใต้การบริหารของบริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด ซึ่งจะอธิบายตามลำดับ การวิเคราะห์โดยมีรายละเอียดดังนี้

The Financial Feasibility Canvas (FFC)																																																																																																		
INVESTMENT RATIONALE	CAPITAL INVESTMENT	ASSUMPTIONS																																																																																																
<ul style="list-style-type: none"> เห็นข้อดีของการได้รับคำปรึกษาจากใครสักคนที่สามารถช่วยแนะนำและให้แนวทางออกที่ดีได้ หรือทำให้เรารู้สึกดีขึ้น คนส่วนใหญ่ไม่รู้อะไรจะเลือกหาที่ปรึกษาจากที่ไหน และคนไหนเหมาะสมกับเรื่องที่ต้องการปรึกษา ข้อมูลสถิติคนไทยยังคงมีความเครียดถึง 91% โดยเกือบครึ่งหนึ่งบอกว่าการได้ปรึกษาพูดคุยกับครอบครัวและเพื่อนทำให้สามารถบรรเทาความเครียดได้ เห็นโอกาสจากผลสำรวจ อาชีพเทรนเนอร์แห่งอนาคต ที่คนหันมาประกอบธุรกิจอิสระมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสตาร์อัพ ผู้ประกอบการดิจิทัล ซึ่งมักต้องการที่ปรึกษาในระยะแรก 	<ul style="list-style-type: none"> รวมเงินลงทุนของโครงการ 2.01 ล้านบาท <ul style="list-style-type: none"> เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร 1.28 ล้านบาท เงินลงทุนเวียนสุทธิ 0.89 ล้านบาท 	<ul style="list-style-type: none"> ประมาณการยอดขาย <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>ปี 1</th> <th>ปี 2</th> <th>ปี 3</th> <th>ปี 4</th> <th>ปี 5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A. การให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม (บริการ)</td> <td>8,790</td> <td>8,811</td> <td>9,256</td> <td>9,719</td> <td>10,200</td> </tr> <tr> <td>B. การขายบริการผ่านช่องทางอื่น (บาท)</td> <td>1,295,000</td> <td>1,187,200</td> <td>1,187,200</td> <td>1,187,200</td> <td>1,187,200</td> </tr> <tr> <td>C. การให้บริการผ่านเว็บไซต์ (บริการ)</td> <td>1,679</td> <td>1,763</td> <td>1,851</td> <td>1,944</td> <td>2,041</td> </tr> <tr> <td>• รายได้อื่นๆ : ADVERTISING</td> <td>400,000</td> <td>1,200,000</td> <td>1,200,000</td> <td>1,200,000</td> <td>1,200,000</td> </tr> </tbody> </table> ประมาณการต้นทุน <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>ปี 1</th> <th>ปี 2</th> <th>ปี 3</th> <th>ปี 4</th> <th>ปี 5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A. ราคาต่อราย/ชั่วโมง</td> <td>400</td> <td>400</td> <td>400</td> <td>400</td> <td>400</td> </tr> <tr> <td>B. ราคาต่อบริการ</td> <td>30%</td> <td>30%</td> <td>30%</td> <td>30%</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>C. ราคาต่อราย/ชั่วโมง</td> <td>500</td> <td>500</td> <td>500</td> <td>500</td> <td>500</td> </tr> </tbody> </table> ประมาณการรายได้รวม (ล้านบาท) <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>ปี 1</th> <th>ปี 2</th> <th>ปี 3</th> <th>ปี 4</th> <th>ปี 5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>รวม</td> <td>5.28</td> <td>6.56</td> <td>6.78</td> <td>7.02</td> <td>7.26</td> </tr> </tbody> </table> ประมาณการค่าใช้จ่าย <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>ปี 1</th> <th>ปี 2</th> <th>ปี 3</th> <th>ปี 4</th> <th>ปี 5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>ต้นทุนดำเนินงาน (ล้านบาท)</td> <td>1.28</td> <td>5.11</td> <td>5.28</td> <td>5.45</td> <td>5.63</td> </tr> <tr> <td>ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ (ล้านบาท)</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> ประมาณการกำไรสุทธิ <table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>ปี 1</th> <th>ปี 2</th> <th>ปี 3</th> <th>ปี 4</th> <th>ปี 5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>รวม</td> <td>-0.93</td> <td>0.82</td> <td>0.86</td> <td>0.90</td> <td>0.94</td> </tr> </tbody> </table> 		ปี 1	ปี 2	ปี 3	ปี 4	ปี 5	A. การให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม (บริการ)	8,790	8,811	9,256	9,719	10,200	B. การขายบริการผ่านช่องทางอื่น (บาท)	1,295,000	1,187,200	1,187,200	1,187,200	1,187,200	C. การให้บริการผ่านเว็บไซต์ (บริการ)	1,679	1,763	1,851	1,944	2,041	• รายได้อื่นๆ : ADVERTISING	400,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000		ปี 1	ปี 2	ปี 3	ปี 4	ปี 5	A. ราคาต่อราย/ชั่วโมง	400	400	400	400	400	B. ราคาต่อบริการ	30%	30%	30%	30%	30%	C. ราคาต่อราย/ชั่วโมง	500	500	500	500	500		ปี 1	ปี 2	ปี 3	ปี 4	ปี 5	รวม	5.28	6.56	6.78	7.02	7.26		ปี 1	ปี 2	ปี 3	ปี 4	ปี 5	ต้นทุนดำเนินงาน (ล้านบาท)	1.28	5.11	5.28	5.45	5.63	ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ (ล้านบาท)							ปี 1	ปี 2	ปี 3	ปี 4	ปี 5	รวม	-0.93	0.82	0.86	0.90	0.94
	ปี 1	ปี 2	ปี 3	ปี 4	ปี 5																																																																																													
A. การให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม (บริการ)	8,790	8,811	9,256	9,719	10,200																																																																																													
B. การขายบริการผ่านช่องทางอื่น (บาท)	1,295,000	1,187,200	1,187,200	1,187,200	1,187,200																																																																																													
C. การให้บริการผ่านเว็บไซต์ (บริการ)	1,679	1,763	1,851	1,944	2,041																																																																																													
• รายได้อื่นๆ : ADVERTISING	400,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000																																																																																													
	ปี 1	ปี 2	ปี 3	ปี 4	ปี 5																																																																																													
A. ราคาต่อราย/ชั่วโมง	400	400	400	400	400																																																																																													
B. ราคาต่อบริการ	30%	30%	30%	30%	30%																																																																																													
C. ราคาต่อราย/ชั่วโมง	500	500	500	500	500																																																																																													
	ปี 1	ปี 2	ปี 3	ปี 4	ปี 5																																																																																													
รวม	5.28	6.56	6.78	7.02	7.26																																																																																													
	ปี 1	ปี 2	ปี 3	ปี 4	ปี 5																																																																																													
ต้นทุนดำเนินงาน (ล้านบาท)	1.28	5.11	5.28	5.45	5.63																																																																																													
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ (ล้านบาท)																																																																																																		
	ปี 1	ปี 2	ปี 3	ปี 4	ปี 5																																																																																													
รวม	-0.93	0.82	0.86	0.90	0.94																																																																																													
ENTREPRENEURIAL DECISION	FINANCIAL RETURNS	CASHFLOW																																																																																																
<ul style="list-style-type: none"> ผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุน ใช้ส่วนของเจ้าของ 1 ล้านบาท และส่วนของผู้เป็นหุ้นส่วน 1.01 ล้านบาท 	<ul style="list-style-type: none"> NPV = 1.43 ล้านบาท IRR = 40% PROFITABILITY INDEX = 2.12 PAYBACK PERIOD ภายใน 3 ปี 	<ul style="list-style-type: none"> Y0 = -1.28 ล้านบาท Y1 = -0.36 ล้านบาท Y2 = 0.95 ล้านบาท Y3 = 1.10 ล้านบาท Y4 = 1.14 ล้านบาท Y5 = 1.90 ล้านบาท 																																																																																																

รูปภาพที่ 7.1 การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินบริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด

7.2 เหตุผลในการลงทุน (Investment Rationale)

เจ้าของโครงการมีประสบการณ์ในการได้รับคำปรึกษาจากผู้มีประสบการณ์และผู้เชี่ยวชาญในหลากหลายด้าน และได้มองเห็นข้อดีของการได้รับคำปรึกษาจากใครสักคนที่สามารถช่วยแนะนำและให้แนวทางออกที่ดีได้ หรือทำให้เรารู้สึกดีขึ้นได้ ในทุกครั้งที่เรามีความเครียด หรือปัญหาในเรื่องต่างๆ และจากการพบว่าคนส่วนใหญ่ไม่รู้จะเลือกหาที่ปรึกษาจากที่ไหน และคนไหนเหมาะสมกับเรื่องที่ต้องการปรึกษา ซึ่งส่วนใหญ่ที่ปรึกษาเป็นการแนะนำจากคนรู้จัก เจ้าของโครงการจึงมีความตั้งใจที่อยากจะช่วยหาที่ปรึกษาที่ใช่ เพื่อให้ได้คำตอบที่ตรงกับวัตถุประสงค์ของผู้ที่ต้องการรับคำปรึกษามากที่สุด

ซึ่งเจ้าของโครงการได้มองเห็น โอกาสจากข้อมูลสถิติคนไทยยังคงมีความเครียดถึง 91% โดยส่วนมากเครียดเรื่องการเงิน รองลงมาเรื่องงาน เรื่องครอบครัว และเรื่องสุขภาพ โดยเกือบครึ่งหนึ่งบอกว่า การได้ปรึกษาพูดคุยกับครอบครัวและเพื่อนทำให้สามารถบรรเทาความเครียดได้ และจากผลสำรวจ อาชีพเทรนด์แห่งอนาคต ที่คนหันมาประกอบธุรกิจอิสระมากขึ้น ไม่ว่าจะเป็นสตาร์ทอัพ ผู้ประกอบการดิจิทัล และเกษตรฟาร์มอัจฉริยะ ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้มักต้องการมีที่ปรึกษาในระยะแรก เพื่อให้ธุรกิจสามารถเกิดขึ้นได้อย่างมั่นคง และถูกทาง โดยสามารถลดความเสี่ยงของความผิดพลาดได้

ตามที่ได้อธิบายในส่วนของบทที่ 3 เรื่องการวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการตรวจสอบโอกาส จะเห็นได้ว่ายังมีช่องว่างในตลาดที่ปรึกษาเดิม ที่ยังไม่มีแพลตฟอร์มที่อำนวยความสะดวกในด้านการหาผู้ให้คำปรึกษาในด้านต่างๆ มากนัก ซึ่งสามารถพัฒนาแพลตฟอร์มให้คำปรึกษาแบบออนไลน์ ให้มีความสะดวกมากขึ้น ตอบรับพฤติกรรมคนที่หันมาใช้แพลตฟอร์มออนไลน์มากขึ้น เนื่องจากมีความสะดวกและรวดเร็ว หรือพฤติกรรมคนที่ต้องการหาวิธีทางออกและแนวทางที่ดีให้โดยไว โดยใช้เงินซื้อเวลาให้ได้คำตอบเหล่านั้นไวขึ้น ประกอบกับคนที่มีความเครียดที่ต้องการปรึกษาใครสักคนที่สามารถช่วยได้ และเทรนด์ที่คนหันมาทำอาชีพอิสระมากขึ้น โดยมีความรู้ความเชี่ยวชาญที่สามารถให้คำปรึกษาได้ หรือต้องการทำธุรกิจส่วนตัว โดยต้องการที่ปรึกษา มาช่วยแนะนำมากขึ้น รวมถึงปัจจัยด้านนโยบายที่รัฐบาลผลักดันสนับสนุนให้ SMEs ขับเคลื่อนด้วยนวัตกรรม ซึ่งทำให้บริษัทและองค์กรต่างๆ ต่างต้องเร่งพัฒนา และหาผู้ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญมาให้คำแนะนำเพื่อปรับตัวและสามารถแข่งขันได้ในโลกปัจจุบันมากขึ้น จึงเป็นโอกาสที่แพลตฟอร์ม AdviseRight จะสามารถมาให้บริการในด้านนี้ โดยใช้กลยุทธ์สร้างความแตกต่างจากคู่แข่งในตลาดโดยการช่วยแม่ที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและความสามารถตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าได้

7.3 ประมาณการเงินลงทุน และ โครงสร้างทางการเงิน (Capital Investment)

บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด มีแผนโครงสร้างและนโยบายทางการเงิน โดยมุ่งเน้นการใช้ทรัพยากรของบริษัทให้เกิดประโยชน์สูงสุด ทั้งในด้านแหล่งเงินทุน บุคลากร อุปกรณ์และอาคารสถานที่ต่างๆ ซึ่งรวมถึงสินทรัพย์ถาวรต่างๆ ของกิจการ โดยไม่ซื้อที่ดินหรือสิ่งปลูกสร้าง จะใช้ในรูปแบบการเช่าออฟฟิศสำเร็จรูป ที่มีเฟอร์นิเจอร์พร้อมเข้าอยู่ เพื่อความสะดวกรวดเร็วและลดค่าใช้จ่ายที่ไม่จำเป็น สำหรับพนักงานบางตำแหน่งไม่ได้อยู่ที่ออฟฟิศประจำ บางครั้งจะเดินทางไปหาลูกค้าบ้าง หรือพนักงานบางตำแหน่งสามารถ Work form home ได้ ซึ่งจะสะดวกสบายกับพนักงานและสามารถจัดสรรเวลาในการทำงานได้

ทั้งนี้แผนการลงทุนสำหรับธุรกิจนี้ ใช้เงินลงทุนรวมทั้งหมด 2,010,000 บาท โดยแหล่งเงินทุนเริ่มต้นกิจการมาจากผู้ถือหุ้น 3 ราย มีการระดมเงินทุนจำนวน 2,010,000 บาท แบ่งเป็น สินทรัพย์ถาวรและค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน 1,284,520 บาท และเงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน 725,480 บาท โดยในช่วงปีแรก จะมีการลงทุนในการจัดเตรียมส่วนของการเช่าสำนักงาน การพัฒนาเว็บไซต์ของของบริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด รวมไปถึงอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องในการดำเนินงานอื่นๆ โดยมีการแสดงรายละเอียดการใช้จ่ายในส่วนของเงินทุนในการเริ่มต้นกิจการ ตามตารางดังนี้

ตารางที่ 7.1 แสดงเงินลงทุน เพื่อค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานและเงินทุนหมุนเวียน

หน่วย : บาท

รายการ	มูลค่า
1. เงินลงทุนในทรัพย์สินถาวร	
เฟอร์นิเจอร์สำนักงาน	5,990
อุปกรณ์สำนักงาน	262,080
ค่าจัดทำเว็บไซต์	1,000,000
2. เงินลงทุนเพื่อค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	
ค่าจดทะเบียนบริษัท	10,000
ค่าจดทะเบียนเครื่องหมายการค้า	6,400
ค่าธรรมเนียมจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	50

ตารางที่ 7.1 แสดงเงินลงทุน เพื่อค่าใช้จ่ายก่อนการดำเนินงานและเงินทุนหมุนเวียน (ต่อ)

หน่วย : บาท

รายการ	มูลค่า
3. เงินทุนหมุนเวียน	
เงินทุนหมุนเวียนในการดำเนินงาน	725,480
รวมมูลค่าการลงทุน	2,010,000

ตารางที่ 7.2 แสดงรายละเอียดการใช้ไปของเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร

หน่วย : บาท

รายการ	จำนวน	ราคาต่อหน่วย	รวมเป็นเงิน
1. เฟอร์นิเจอร์สำนักงาน			
ตู้เก็บเอกสาร	1	5,990	5,990
2. อุปกรณ์สำนักงาน			
Notebook (Apple MacBook Pro Silver 13 2022 _M2)	1	53,900	53,900
Notebook (HP ProBook 635 Aero G8 Standard SET)	9	21,400	192,600
โทรศัพท์สำนักงาน Panasonic รุ่น KX-TG3711 (สีดำ)	1	2,590	2,590
เครื่องปริ้นเตอร์ มัลติฟังก์ชัน อิงค์ เจ็ท Brother	1	7,990	7,990
เครื่องใช้สำนักงานเบ็ดเตล็ด		5,000	5,000
3. Infrastructure			
เว็บแอปพลิเคชัน	1	1,000,000	1,000,000
รวมสินทรัพย์ถาวร			1,268,070

7.4 ที่มาของรายได้และการประมาณการต้นทุน (Assumptions)

7.4.1 ที่มาของรายได้ (Revenue Assumptions)

บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด มีรายได้หลักจากการให้บริการที่ปรึกษาบนแพลตฟอร์มให้กับกลุ่มลูกค้าบุคคลและกลุ่มลูกค้าธุรกิจ บริษัทหรือองค์กร โดยมีวัตถุประสงค์ในการช่วยอำนวยความสะดวกให้กับที่ปรึกษาและลูกค้า โดยการช่วยแมทหรือจับคู่ผู้ให้คำปรึกษาที่มีประสบการณ์และความเชี่ยวชาญให้ตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้า และประสานตารางเวลาในการให้คำปรึกษาได้อย่างทันท่วงทีในรูปแบบออนไลน์ โดยบริษัทได้ใช้กลยุทธ์ด้านราคา คือ การกำหนดราคาโดยใช้คู่แข่งเป็นฐาน (Competitor Based Pricing Strategy) และการกำหนดราคาโดยอาศัยต้นทุนเป็นฐาน (Cost-based Pricing Strategy) เพื่อกำหนดราคาในแต่ละรูปแบบการให้บริการ ประกอบกับการสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มที่ปรึกษาและกลุ่มลูกค้าที่มีแนวโน้มจะใช้บริการที่ปรึกษาบนแพลตฟอร์ม AdviseRight ในอนาคต จึงทำให้ทราบว่า การกำหนดรูปแบบและราคาของสินค้าที่จะขายควรมีทิศทางอย่างไรให้สอดคล้องกับรูปแบบการดำเนินธุรกิจ กิจกรรมการดำเนินงานต่าง ๆ และความต้องการของลูกค้า โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 7.3 แสดงการประมาณการทางการเงินของธุรกิจผ่าน Project Cashflow Analysis

ประมาณการรายได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บริการ A : รายได้จากการใช้บริการผ่านแพลตฟอร์ม					
ประมาณการยอดขายต่อปี (บริการ)	8,395	8,815	9,256	9,719	10,205
ราคาต่อราย/ชั่วโมง (บาท)	400	400	400	400	400
รายได้รวม (บาท)	3,358,000	3,526,000	3,702,400	3,887,600	4,082,000
บริการ B : รายได้จากการขายบริการกับองค์กร					
ประมาณการยอดขายต่อปี (บาท)	1,593,600	3,187,200	3,187,200	3,187,200	3,187,200
ราคาต่อบริการ (%)	30%	30%	30%	30%	30%
รายได้รวม (บาท)	478,080	956,160	956,160	956,160	956,160

ตารางที่ 7.3 แสดงการประมาณการณ์ทางการเงินของธุรกิจผ่าน Project Cashflow Analysis (ต่อ)

ประมาณการรายได้	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
บริการ C : รายได้จากบริการเราส่วนตัว					
ประมาณการยอดขายต่อปี (บริการ)	1,679	1,763	1,851	1,944	2,041
ราคาต่อราย/ชั่วโมง (บาท)	500	500	500	500	500
รายได้รวม (บาท)	839,500	881,500	925,600	971,900	1,020,500
รายได้อื่นๆ : Advertising					
รายได้อื่นๆ (บาท)	600,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000
รายได้รวม (บาท)	600,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000
รายได้รวมสุทธิ	5,275,580	6,563,660	6,784,160	7,015,660	7,258,660

ดังนั้นในปีแรกตามการประมาณการยอดการให้บริการจากกลุ่มเป้าหมายโดยอาศัยทั้งการสัมภาษณ์เชิงลึกและการสำรวจสถิติการใช้บริการที่ปรึกษา ทำให้มีรายได้จากการให้บริการบนแพลตฟอร์ม AdviseRight รวมในปีที่ 1 เท่ากับ 5,275,580 บาท เป็นรายได้จากการให้บริการผ่านแพลตฟอร์ม จำนวน 8,395 บริการ โดยคิดรายได้จากอัตราค่าบริการส่วนเพิ่มจากอัตราค่าที่ปรึกษาแต่ละบริการอยู่ที่ 400 บาทต่อรายต่อชั่วโมง เป็นรายได้จากการขายบริการที่ปรึกษาให้กับลูกค้าองค์กร อัตราการจ้างที่ปรึกษาทั้งปีอยู่ที่ 1,593,600 บาท ซึ่งเป็นการประมาณการจำนวนที่ปรึกษา 1 รายต่อเดือน มีอัตราการจ้างที่ปรึกษารายละ 132,800 บาท โดยคิดรายได้จากส่วนแบ่งรายได้อัตราการจ้างที่ปรึกษาอยู่ที่ร้อยละ 30 บาทต่ออัตราการจ้างที่ปรึกษา เป็นรายได้จากบริการเราส่วนตัวในการช่วยสรุปรายงานการให้คำปรึกษา จำนวน 1,679 บริการ โดยคิดรายได้จากอัตราค่าบริการส่วนเพิ่มจากอัตราค่าที่ปรึกษาแต่ละบริการอยู่ที่ 500 บาทต่อรายต่อชั่วโมง และเป็นรายได้อื่นๆจากค่าโฆษณาบนแพลตฟอร์มอยู่ที่ 600,000 บาท ในปีแรก โดยคาดการณ์อัตราการเติบโตของรายได้สุทธิแบบก้าวกระโดดในปีที่ 2 อยู่ที่ร้อยละ 24 และในปีที่ 3-5 เติบโตในอัตราคงที่อยู่ที่ร้อยละ 3 ต่อปี

7.4.2 การประมาณการต้นทุน (Cost Assumptions)

ต้นทุนของบริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด ประกอบด้วยต้นทุนในการพัฒนาออกแบบเว็บไซต์และระบบ รวมถึงค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน ซึ่งรวมอยู่ในเงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร และต้นทุนในการขายและบริหาร โดยมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 7.4 แสดงประมาณการค่าใช้จ่าย ปีที่ 0-5

หน่วย : บาท

ประมาณการค่าใช้จ่าย	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	1,284,520					
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร		5,111,400	5,276,400	5,449,650	5,631,563	5,822,571

ตารางที่ 7.5 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายสำนักงาน และค่าใช้จ่ายอื่นๆ ปีที่ 1-5

หน่วย : บาท

รายการ	ราคา (เดือน)	ราคา (ปี)				
		ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าเช่าอาคารสำนักงาน	22,000	264,000	264,000	264,000	264,000	264,000
ค่าไฟ	4,000	48,000	48,000	48,000	48,000	48,000
ค่าอินเทอร์เน็ต+โทรศัพท์บ้าน+โทรศัพท์มือถือ	3,000	36,000	36,000	36,000	36,000	36,000
ค่าอุปกรณ์สำนักงานเบ็ดเตล็ด	1,000	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
ค่าเดินทาง	5,000	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
ค่าใช้จ่ายทางการแพทย์	2,500	30,000	30,000	30,000	30,000	30,000
ค่าการตลาด	100,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000
ค่าเช่าเซิร์ฟเวอร์บนระบบคลาวด์ (Cloud)	5,950	71,400	71,400	71,400	71,400	71,400
รวม	143,450	1,721,400	1,721,400	1,721,400	1,721,400	1,721,400

ตารางที่ 7.6 แสดงรายละเอียดค่าใช้จ่ายบุคลากร ปีที่ 1-5

ตำแหน่ง	ปีที่ 1		ปีที่ 2		ปีที่ 3		ปีที่ 4		ปีที่ 5	
	จำนวน	เงินเดือน	จำนวน	เงินเดือน	จำนวน	เงินเดือน	จำนวน	เงินเดือน	จำนวน	เงินเดือน
	(คน)	(บาท)	(คน)	(บาท)	(คน)	(บาท)	(คน)	(บาท)	(คน)	(บาท)
1.กรรมการผู้จัดการ (CEO)	1	80,000	1	84,000	1	88,200	1	92,610	1	97,241
2.รองกรรมการผู้จัดการ (CTO)	1	50,000	1	52,500	1	55,125	1	57,881	1	60,775
3.พนักงานฝ่ายขาย และการตลาด	2	40,000	2	42,000	2	44,100	2	46,305	2	48,620
4.พนักงานฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์	3	45,000	3	47,250	3	49,613	3	52,093	3	54,698
5.พนักงานฝ่ายทรัพยากรบุคคล	2	40,000	2	42,000	2	44,100	2	46,305	2	48,620
6.พนักงานบัญชี	1	20,000	1	21,000	1	22,050	1	23,153	1	24,310
รวมเงินเดือน / เดือน	10	275,000	10	288,750	10	303,188	10	318,347	10	334,264
รวมเงินเดือน / ปี	10	3,300,000	10	3,465,000	10	3,638,250	10	3,820,163	10	4,011,171
ประกันสังคม / ปี	10	90,000	10	90,000	10	90,000	10	90,000	10	90,000
รวมค่าใช้จ่าย / ปี		3,390,000		3,555,000		3,728,250		3,910,163		4,101,171

7.5 การประมาณการกำไรขาดทุน (Income statement Assumptions)

จากการประมาณการกำไรขาดทุนของ บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด คาดว่าจะมีกำไรขั้นต้นเป็นบวก โดยในปีแรกสามารถทำกำไรขั้นต้นได้ 5,276,00 บาท และเพิ่มขึ้นในทุกๆปี ทั้งนี้ในส่วนของกำไรสุทธิหลังจากหักค่าใช้จ่ายจากการดำเนินงาน ดอกเบี้ยจ่าย และภาษี ธุรกิจจะเริ่มมีกำไรสุทธิเป็นบวกในปีที่ 2 โดยมีกำไรสุทธิ 824,000 บาท ปีที่ 3 มีกำไรสุทธิ 862,000 บาท ปีที่ 4 มีกำไรสุทธิ 902,000 บาท และกำไรสุทธิ 943,000 บาท ในปีที่ 5 โดยรายละเอียดของกำไรขาดทุนของกิจการดังตาราง

ตารางที่ 7.7 แสดงรายละเอียดกำไรขาดทุน ปีที่ 1-2

หน่วย : พันบาท

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
ยอดขาย	5,276	6,564	6,784	7,016	7,259
ต้นทุนขาย	-	-	-	-	-
กำไรขั้นต้น	5,276	6,564	6,784	7,016	7,259
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ					
ต้นทุนในการบริการ	3,390	3,555	3,728	3,910	4,101
ต้นทุนในการดำเนินงาน	521	521	521	521	521
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	1,200	1,200	1,200	1,200	1,200
ค่าเสื่อมราคา	257	257	257	257	257
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริการ	5,368	5,533	5,707	5,888	6,079
กำไรก่อนหักดอกเบี้ยและภาษีเงินได้	(93)	1,030	1,078	1,127	1,179
ดอกเบี้ยจ่าย	0	0	0	0	0
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้นิติบุคคล	(93)	1,030	1,078	1,127	1,179
ภาษีเงินได้	-	206	216	225	236
กำไรสุทธิ	(93)	824	862	902	943

7.6 การคำนวณกระแสเงินสดของกิจการ (Cashflow)

จากการประมาณการทางการเงินของ บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด คาดว่าจะใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 2,010,000 บาท โดยในช่วงปีที่ 0 มีการจ่ายสำหรับทรัพย์สินถาวร 1,284,520 บาท ต่อมาในปี ที่ 1

ยังคงมีกระแสเงินสดสุทธิติดลบ 363,000 บาท เนื่องจากยังมีรายได้ไม่มากนัก ขณะที่ยังมีค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร เช่น ค่าจ้างพนักงาน ค่าใช้จ่ายทางการตลาด และค่าใช้จ่ายอาคารสำนักงาน ซึ่งจำเป็นต้องใช้เงินในส่วนนี้ ส่งผลให้มีเงินทุนหมุนเวียนสุทธิ 528,000 บาท โดยในปีที่ 2 จะเริ่มมีกระแสเงินสดสุทธิเป็นบวก 952,000 บาท และเพิ่มขึ้นเป็น 1,902,000 บาท ในปีที่ 5

ตารางที่ 7.8 แสดงรายละเอียดเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

หน่วย : พันบาท

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้	-	5,276	6,564	6,784	7,016	7,259
ต้นทุนขาย	-	-	-	-	-	-
กำไรขั้นต้น	-	5,276	6,564	6,784	7,016	7,259
ค่าใช้จ่ายในการขายและการบริหาร	-	(5,111)	(5,276)	(5,450)	(5,632)	(5,823)
ค่าเสื่อมราคา	-	(257)	(257)	(257)	(257)	(257)
EBIT	-	(93)	1,030	1,078	1,127	1,179
ภาษีเงินได้	-	-	(206)	(216)	(225)	(236)
Unlevered Net Income	-	(93)	824	862	902	943
บวก : ค่าเสื่อมราคา	-	257	257	257	257	257
ลบ : เงินลงทุนในสินทรัพย์ถาวร	(1,285)	-	-	-	-	-
ลบ : เงินทุนหมุนเวียนสุทธิส่วนเพิ่ม	-	(528)	(129)	(22)	(23)	702
บวก : มูลค่าคงเหลือของสินทรัพย์ถาวร	-	-	-	-	-	-
Free Cash Flow	(1,285)	(363)	952	1,097	1,136	1,902

ตารางที่ 7.9 แสดงรายละเอียดเงินทุนหมุนเวียนของกิจการ

หน่วย : พันบาท

	ปีที่ 0	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
เงินทุนหมุนเวียนสุทธิ	-	528	656	678	702	726
เงินทุนหมุนเวียนสุทธิส่วนเพิ่ม	-	528	129	22	23	24

7.7 การประเมินความเป็นไปได้ของโครงการผ่านตัวชี้วัดทางการเงิน (Financial Returns)

จากสมมติฐานการประมาณการโครงการในระยะเวลา 5 ปี ในโครงการแผนธุรกิจ AdviseRight ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มที่ให้คำปรึกษาที่ดี มีประโยชน์และตรงตามวัตถุประสงค์ของลูกค้าในหลากหลายด้าน โดยการช่วยแม่หรือจับคู่ที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญประสบการณ์ และความสามารถให้กับลูกค้าที่ต้องการปรึกษาและรับคำแนะนำหรือคำตอบในด้านต่างๆ จะมีมูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ 1,435,848 บาท มีอัตราผลตอบแทน ภายใน (IRR) ร้อยละ 40 ดัชนีการทำกำไร (Profitability) อยู่ที่ 2.12 และมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ภายใน 3 ปี

7.8 การตัดสินใจลงทุนของผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Decision)

จากการประมาณการและการคำนวณทั้งหมด ผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนเนื่องจากการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการเป็นไปตามเงื่อนไขทุกประการ ดังนี้ มูลค่าโครงการปัจจุบันสุทธิ (NPV) มีค่ามากกว่า 0 อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR) มีค่ามากกว่าอัตราคิดลด (k) และมีระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) ตามความเหมาะสมของแผนธุรกิจที่เป็นการจัดตั้งบริษัทใหม่ รวมไปถึงมีดัชนีการทำกำไรมากกว่า 1 จึงเป็นบทสรุปให้นำมาสู่การตัดสินใจลงทุน โดยผู้ประกอบการตัดสินใจลงทุนในส่วนของเจ้าของ (Equity) เป็นจำนวนเงิน 2,010,000 บาท ทั้งนี้ในการตัดสินใจลงทุน ผู้ประกอบการจะคำนึงถึงความเสี่ยงของยอดการใช้บริการที่อาจไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ด้วย รวมถึงอาจจะเตรียมแผนในการเตรียมเงินสำรองเพิ่มเติมเนื่องจากปีที่ 0 และปีที่ 1 ติดลบ

บทที่ 8

ความเสี่ยงและแผนการรับมือ

8.1 วิเคราะห์และระบุความเสี่ยงที่เกิดจากปัจจัยภายนอก (MACRO)

บริษัท แอดไวซ์ ไรท์ จำกัด ให้บริการบนแพลตฟอร์มเป็นหลัก ดังนั้นเทคโนโลยีสารสนเทศจึงเข้ามามีบทบาทสำคัญต่อการปฏิบัติงานมากที่สุด จำเป็นต้องได้รับการดูแลรักษาเพื่อให้เกิดความมั่นคงปลอดภัย และสามารถนำไปใช้ประโยชน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด ซึ่งปัจจัยภายนอกที่อาจส่งผลกระทบต่อระบบเทคโนโลยีสารสนเทศของบริษัทมีดังนี้

8.1.1 ความเสี่ยงจากความผันผวนทางด้านเศรษฐกิจ

ในช่วงปี 2564 ที่ผ่านมา สถานการณ์การแพร่ระบาดของเชื้อไวรัสโคโรนา 2019 ส่งผลกระทบต่อให้เศรษฐกิจไทยปรับตัวลดลงทั้งภาคการบริโภคเอกชน การลงทุน และการส่งออก แม้เศรษฐกิจไทยในปี 2565 มีแนวโน้มฟื้นตัวอย่างต่อเนื่อง ตามแรงส่งของภาคท่องเที่ยวและการบริโภคภาคเอกชนเป็นสำคัญ แต่ด้านอัตราเงินเฟ้อทั่วไปยังอยู่ในระดับสูง จากการส่งผ่านต้นทุนที่เพิ่มขึ้นในช่วงที่ผ่านมา ขณะที่อัตราเงินเฟ้อพื้นฐานในปี 2565 และ 2566 คาดว่าจะอยู่ที่ร้อยละ 2.6 และ 2.4 ตามลำดับ โดยเพิ่มขึ้นจากการส่งผ่านต้นทุนที่เพิ่มขึ้นเป็นสำคัญ ทั้งอัตราการเพิ่มขึ้นของค่าแรง ราคาน้ำมัน ราคาวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตสินค้าสำเร็จรูปต่างๆ ทำให้ ภาคอุตสาหกรรมแบกรับต้นทุนที่เพิ่มสูงขึ้น ซึ่งสวนทางกับผู้บริโภคที่มีกำลังซื้อลดน้อยลง ดังนั้น ผู้ประกอบการในภาคอุตสาหกรรมจึงพยายามที่จะควบคุมต้นทุนในการผลิตให้เป็นไปอย่างคุ้มค่าที่สุด ขณะเดียวกันผู้บริโภคทั่วไปก็มีการใช้จ่ายอย่างประหยัดและคุ้มค้ำขึ้น จากภาวะเงินเฟ้อที่เพิ่มสูงขึ้น และจากภาวะเศรษฐกิจโลกที่ยังมีความผันผวน

• แนวทางการบริหารความเสี่ยง

บริษัทจะเน้นการสร้างกลยุทธ์ทางด้านรูปแบบการให้บริการที่ปรึกษาผ่านแพลตฟอร์ม AdviseRight ให้มีความน่าเชื่อถือและสามารถตอบโจทยกลุ่มลูกค้าได้ หรือการทำให้ลูกค้าเชื่อมั่นว่าการเลือกปรึกษาเรื่องต่างๆผ่านแพลตฟอร์ม AdviseRight จะสามารถได้ที่ปรึกษาที่สามารถแนะนำแนวทางที่ดีและเป็นประโยชน์ ให้คำตอบได้ตรงตามจุดประสงค์ที่ลูกค้าต้องการได้ ในรูปแบบบริการที่สามารถ

เข้าถึงได้ง่าย และมีราคาที่หลากหลายเหมาะสมกับความต้องการของลูกค้า ซึ่งสามารถลดความเสี่ยงในการเสียเงินและเวลาของลูกค้าในการไปเลือกหาที่ปรึกษาเอง ที่อาจจะไม่ได้ตามวัตถุประสงค์ที่ลูกค้าต้องการ ทั้งกับกลุ่มลูกค้าบุคคลและกลุ่มลูกค้าองค์กร และสามารถลดความเสี่ยงความผิดพลาดทางธุรกิจในช่วงเศรษฐกิจผันผวนได้ จากการปรึกษาที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญและประสบการณ์ในด้านนั้นๆ

8.1.2 ความเสี่ยงจากการบังคับใช้ข้อมูลกฎหมาย

ประเทศไทยได้ประกาศกฎหมาย พ.ร.บ.คุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล หรือ PDPA (Personal Data Protection Act) ซึ่งถูกกำหนดขึ้นเพื่อใช้ในการคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคลไม่ให้ถูกจัดเก็บ หรือนำไปใช้โดยไม่ได้แจ้งให้เจ้าของข้อมูลรับทราบ หรือได้รับความยินยอมในฐานะเจ้าของข้อมูลก่อน เพื่อป้องกันการเก็บ ใช้ และเปิดเผย “ข้อมูลส่วนบุคคล” ไม่ให้กระทบสิทธิผู้เป็นเจ้าของข้อมูลมากเกินไป โดยมีผลบังคับใช้ 1 มิถุนายน พ.ศ. 2565 ครอบคลุมทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคลที่มีการใช้ข้อมูลส่วนบุคคล

• แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

บริษัทมีการกำหนดนโยบายสำหรับบุคลากรในองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการใช้งานและเก็บรวบรวมข้อมูลส่วนบุคคลของลูกค้าให้ดำเนินการตามข้อกำหนดอย่างเคร่งครัด โดยจะกำหนดระเบียบข้อบังคับที่ใช้ในองค์กรให้มีระบบการเข้าถึงข้อมูลและผู้ขอเข้าถึงข้อมูลทุกคนต้องยืนยันตัวตนก่อน จะทำให้อุปสรรคของการเข้าถึงข้อมูลส่วนบุคคลถูกจำกัดแค่ส่วนที่จำเป็นเท่านั้น ซึ่งหากมีการกำหนดระเบียบข้อบังคับในองค์กรเช่นนี้ จะส่งผลต่อทัศนคติของลูกค้าที่มีต่อภาพลักษณ์ขององค์กรในความเป็นมืออาชีพของบุคลากรภายในด้วย

ทั้งนี้บนเว็บแอปพลิเคชันของ AdviseRight จะต้องมีการแจ้งนโยบายคุ้มครองส่วนบุคคลให้ทราบโดยละเอียด รวมถึงการขออนุญาตผู้ใช้งานก่อนการนำข้อมูลไปใช้งาน และรักษาป้องกันข้อมูลของลูกค้าให้อยู่ในความปลอดภัย รวมถึงให้ความรู้แก่พนักงานและลูกค้าในการนำข้อมูลผู้ใช้งานไปใช้ในวัตถุประสงค์ต่างๆให้ตรงกับสิ่งที่ลูกค้าให้ความยินยอม

8.1.3 ความเสี่ยงจากการเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี

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

และเกิดการพัฒนายให้ทันยุคทันสมัยมากยิ่งขึ้น ส่งผลให้ทุกธุรกิจต้องปรับตัวตาม ขณะเดียวกันลูกค้าต้องเรียนรู้และเข้าใจเทคโนโลยีที่ใหม่ๆ เพื่อสามารถใช้งานได้และอำนวยความสะดวกในชีวิตประจำวันมากขึ้น ซึ่งหากลูกค้าไม่เข้าใจวิธีการใช้งาน หรือมีขั้นตอนซับซ้อน เทคโนโลยีเหล่านั้นที่พัฒนามาอาจไม่สามารถอยู่รอดในธุรกิจได้

• แนวทางการบริหารความเสี่ยง

เนื่องจากบริษัทเป็นแพลตฟอร์มที่รวบรวมที่ปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในหลากหลายด้าน โดยใช้เทคโนโลยีในการมาช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าในการเลือกที่ปรึกษาให้ตรงกับวัตถุประสงค์และความต้องการของลูกค้ามากที่สุด จึงต้องออกแบบเว็บแอปพลิเคชันให้ลูกค้าสามารถใช้งานง่าย รวดเร็ว และกรอกข้อมูลที่จำเป็นให้น้อยที่สุด พร้อมทั้งมีวิดีโอแนะนำวิธีการใช้งานเพื่อให้ลูกค้าเข้าใจมากขึ้น ทั้งนี้บริษัทต้องปรับตัวให้ทันกับเทคโนโลยีใหม่ๆ อยู่เสมอ รวมถึงรูปแบบบริการต้องปรับเปลี่ยนให้สอดคล้องกับผู้ใช้งาน หากบริการไหนไม่สามารถตอบโจทย์ลูกค้า ควรแก้ไขหรือยกเลิก และนำเอาบริการใหม่ๆ มาทดแทน

8.2 ความเสี่ยงจากปัจจัยภายใน (MICRO)

8.2.1 ความเสี่ยงจากข้อจำกัดด้านทรัพยากรบุคคล

เนื่องจากบริษัทเป็นแพลตฟอร์มซึ่งเป็นตัวกลางในการให้ความสะดวกระหว่าง ลูกค้า และที่ปรึกษา โดยหากไม่มีรายละเอียดข้อมูลที่ครบถ้วนชัดเจนทั้งจากลูกค้าและที่ปรึกษา อาจนำไปสู่ความผิดพลาดของการช่วยเหลือหรือเมทที่ปรึกษาบนแพลตฟอร์มให้กับลูกค้า ทั้งนี้พนักงานต้องคอยอัปเดตข้อมูลที่ปรึกษาระบบอยู่เสมอ เพื่อให้ข้อมูลอัปเดต และสามารถให้บริการลูกค้าได้อย่างทันท่วงทีและมีประสิทธิภาพ

• แนวทางการบริหารความเสี่ยง

สร้างวัฒนธรรมองค์กรให้มีความตื่นตัว อัปเดตข้อมูลกันอยู่เสมอ โดยกำหนดในตัวชี้วัดในการทำงานหรือ KPIs ของพนักงาน พร้อมทั้งกระตุ้นให้พนักงานได้แสดงความคิดเห็น และแชร์ปัญหาพร้อมกัน เพื่อให้ทุกคนได้รับรู้และเรียนรู้การแก้ปัญหา หรือหาวิธีแก้ปัญหาและคิด Innovation ในการปฏิบัติงานร่วมกัน มีลักษณะการทำงานแบบ Teamwork เพื่อให้สามารถทำงานได้อย่างคล่องตัวและมีประสิทธิภาพมากขึ้น

8.2.2 ความเสี่ยงจากความขัดข้องของระบบการให้บริการ

เนื่องจากบริษัท ให้บริการแพลตฟอร์มที่ปรึกษา โดยช่วยอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า และที่ปรึกษาผ่านเว็บแอปพลิเคชัน และแมทความต้องการของลูกค้าและความเชี่ยวชาญของที่ปรึกษาให้ตรงกันมากที่สุด พร้อมทั้งประสานตารางเวลาในการให้คำปรึกษา ดังนั้นความเสี่ยงที่อาจเกิดขึ้นเป็นเรื่องของ ระบบล่ม ผู้ใช้งานเข้าไม่ได้ ค้าง ข้อมูลไม่อัปเดต หรือแมทหาที่ปรึกษาไม่ตรงหรือไม่เจอผู้เชี่ยวชาญในด้านนั้น ดังนั้นหากเกิดข้อผิดพลาดจากการทำงานของระบบอาจส่งผลต่อความเชื่อมั่นและความพึงพอใจในการ ได้รับบริการของลูกค้าและที่ปรึกษา

• แนวทางการบริหารความเสี่ยง

เพื่อป้องกันข้อผิดพลาดของระบบที่อาจเกิดขึ้นได้ บริษัทจึงออกแบบและพัฒนาระบบให้สามารถรองรับผู้ใช้งานในปริมาณมากได้ นำระบบขึ้นไปไว้ยัง cloud เพื่อเพิ่มความเร็วในการใช้งาน ป้องกันระบบล่ม หรือ เหตุไม่คาดฝัน เช่น ไฟไหม้ น้ำท่วม รวมถึงประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดการ ทั้งนี้บริษัทต้องสร้างความแม่นยำของระบบ ผ่านการให้พนักงานอัปเดตข้อมูลที่ปรึกษานระบบอย่างน้อยอาทิตย์ละครั้ง พร้อมทั้งกำหนดให้มีการตรวจสอบข้อมูลและทดสอบบนระบบทุกครั้งที่มีการแก้ไขข้อมูล และแพลตฟอร์มจะส่งแจ้งเตือนให้ที่ปรึกษาอัปเดตตารางเวลาที่สะดวกบนระบบในทุกเดือน เพื่ออัปเดตข้อมูลบนแพลตฟอร์มอยู่เสมอ

8.2.3 ความเสี่ยงจากการที่ที่ปรึกษานบนแพลตฟอร์มออกไปให้คำปรึกษากับลูกค้านอก

แพลตฟอร์ม

เนื่องจากบริษัทเป็นแพลตฟอร์มที่รวบรวมที่ปรึกษาอิสระหลากหลายท่าน ซึ่งที่ปรึกษาเหล่านี้อาจได้ลูกค้าจากหลากหลายช่องทาง และอาจไม่ได้มาให้คำปรึกษากับลูกค้าบนแพลตฟอร์ม AdviseRight เท่านั้น หรือเมื่อมีคนรู้จักมากขึ้นอาจออกจากแพลตฟอร์ม AdviseRight ไปให้คำปรึกษากับลูกค้าเองข้างนอก และอาจมีลูกค้าไปติดต่อที่ปรึกษาเหล่านี้เองนอกระบบ

• แนวทางการบริหารความเสี่ยง

บริษัทต้องมีกลยุทธ์ในการจูงใจให้ที่ปรึกษายินดีมาให้คำปรึกษานบนแพลตฟอร์ม โดยชี้แจงนโยบายของบริษัทให้ทราบว่า แพลตฟอร์ม AdviseRight เรามีเป้าประสงค์ที่จะช่วยเหลือและยกระดับสังคมและเศรษฐกิจให้ดีขึ้น จากการเป็นแพลตฟอร์มที่กลุ่มลูกค้าทุกวัยสามารถเข้าถึงบริการที่ปรึกษาที่มีประสิทธิภาพและความเชี่ยวชาญได้ในราคาที่หลากหลาย และมีกฎเกณฑ์ นโยบายของบริษัทให้ที่ปรึกษารับทราบและปฏิบัติตาม ทั้งนี้บริษัทจะมีการให้ระดับเหรียญระดับยศของที่ปรึกษาที่มีจำนวน

ชั่วโมงการให้คำปรึกษาตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด เพื่อจัดรางวัลให้กับที่ปรึกษาดีเด่นแต่ละประเภทเป็นรายปี เพื่อเป็นแรงใจให้ที่ปรึกษาให้คำปรึกษานบนแพลตฟอร์ม

และเพื่อป้องกันการที่ลูกค้าไปติดต่อที่ปรึกษาเองนอกระบบ บริษัทจะไม่แสดงโปรไฟล์ที่ปรึกษาทั้งหมดบนแพลตฟอร์ม แต่จะแสดงเป็นเพียงวิดีโอบอกเล่าประสบการณ์ที่ปรึกษาแต่ละด้านกับตัวอย่างปัญหาและการแก้ปัญหาที่เคยประสบความสำเร็จหรือผิดพลาดมาก่อน เพื่อเป็นแนวทางให้ลูกค้าสนใจที่จะเลือกปรึกษาต่อ โดยจะแสดงโปรไฟล์และประสบการณ์ของที่ปรึกษาให้ลูกค้าได้เห็น เมื่อลูกค้าส่งรายละเอียดเรื่องที่ต้องการจะปรึกษาแล้วระบบทำการแมทหรือจับคู่ที่ปรึกษาให้ลูกค้าเลือก โดยลูกค้าจะยังไม่ทราบชื่อของที่ปรึกษานบนแพลตฟอร์ม เพื่อป้องกันลูกค้านำชื่อไปค้นหาเองตามอินเทอร์เน็ต แล้วติดต่อไปเอง

ทั้งนี้เองบริษัทมีนโยบายในการออกใบกำกับภาษีเพื่อสามารถนำไปลดหย่อนภาษีของลูกค้านได้ จากการปันส่วนรายได้ค่าบริการของผู้ให้บริการรับคำปรึกษาไปส่งเสริมให้กับเด็กและเยาวชนไทยได้เข้าถึงบริการรับคำปรึกษาต่อไปได้

8.3 ความเสี่ยงจากอุตสาหกรรม

8.3.1 ความเสี่ยงจากการเข้ามาของผู้เล่นรายใหญ่

หากธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาเป็นที่รู้จักและมียอดใช้บริการเพิ่มขึ้น อาจเกิดการสร้างแพลตฟอร์มที่ปรึกษาในลักษณะเดียวกันขึ้นมา โดยผู้เล่นรายใหญ่มีเงินทุนในการพัฒนาแพลตฟอร์มและทำการตลาดให้เป็นที่รู้จักได้อย่างรวดเร็ว หรือการแจกส่วนลดเพื่อดึงดูดกลุ่มลูกค้า อีกทั้งความมีชื่อเสียง จะสามารถดึงที่ปรึกษาไปอยู่ในแพลตฟอร์มของผู้เล่นรายใหญ่ได้ จนสามารถแย่งส่วนแบ่งการตลาดไปได้ในที่สุด

• แนวทางในการบริหารความเสี่ยง

บริษัทต้องมีการพัฒนาระบบให้มีความทันสมัย และทันต่อสถานการณ์อยู่เสมอ โดยปรับเปลี่ยนให้สามารถตอบรับความต้องการของลูกค้าได้ จากบริการที่เคียงข้างลูกค้า มีการติดตามผลความพึงพอใจในการใช้บริการของลูกค้า พร้อมทั้งน้อมรับข้อเสนอแนะและข้อติชมเพื่อมาพัฒนาแก้ไขรูปแบบการให้บริการบนแพลตฟอร์มต่อไป

บรรณานุกรม

- Iplus. (2565). ความแตกต่างของ *Teacher / Trainer / Instructor / Coach / Counselor/ Consultant / Adviser / Mentor และ Guest Speaker*. สืบค้นเมื่อ 1 กรกฎาคม 2565. จาก <https://www.ipluscenter.com/ความแตกต่างของ-teacher-trainer-instructor-coach-counselor-consultant/>
- Cigna. (2565). *คะแนนสุขภาพและความเป็นอยู่แบบ 360* ของเราของซิกน่า. สืบค้นเมื่อ 1 กรกฎาคม 2565. จาก <https://www.cigna.co.th/news/360well-being-2018>
- Fastwork. (2565). ผลการค้นหา “ที่ปรึกษา”. สืบค้นเมื่อ 5 สิงหาคม 2565. จาก <https://fastwork.co/search?q=ที่ปรึกษา>
- Topbusiness. (2565). *Topbusiness Website*. สืบค้นเมื่อ 5 สิงหาคม 2565. จาก <https://topbusiness.co.th>
- กรมสุขภาพจิต กระทรวงสาธารณสุข. (2022). ข้อมูลสถิติการให้บริการปรึกษาสายด่วนสุขภาพจิต 1323 ประจำเดือนกรกฎาคม 2565. สืบค้นเมื่อ 5 สิงหาคม 2565. จาก https://business.facebook.com/search/top/?q=%23สายด่วนสุขภาพจิต1323&ref=eyJic2lkIjpuZDVsLCJyZWYiOiJ0b3BfZmlsdGVyIiwic2lkIjoiIn0%3D&epa=SERP_TAB
- Guidepoint. (2565). *Guidepoint Website*. สืบค้นเมื่อ 10 สิงหาคม 2565. จาก <https://www.guidepoint.com>
- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2565). ข่าว ธปท. ฉบับที่ 50/2565. สืบค้นเมื่อ 30 ตุลาคม 2565. จาก <https://www.bot.or.th/Thai/PressandSpeeches/Press/2022/Pages/n5065.aspx>
- Onlinenewstime. (2565). สถิติการจดทะเบียนธุรกิจประจำเดือนมีนาคม 2565 และไตรมาส 1/2565. สืบค้นเมื่อ 1 พฤศจิกายน 2565. จาก <https://www.onlinenewstime.com/สถิติการจดทะเบียนธุรกิจ-18/news-update/>
- Brother. (2564). *บราเธอร์ MFC-J2330DW* เครื่องพิมพ์มัลติฟังก์ชัน อิงค์เจ็ท. สืบค้นเมื่อ 28 พฤศจิกายน 2565. จาก <https://www.brother.co.th/th-th/products/all-printers/printers/mfc-j2330dw-inkbenefit>
- Apple. (2565). *MacBook Pro*. สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2565. จาก <https://www.apple.com/th/shop/buy-mac/macbook-pro>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- Livinginsider. (2564). *ออฟฟิศสำหรับคนรุ่นใหม่ เฟอ์ครบพร้อมเข้าอยู่ ใกล้ BTS เอกมัย แม่บ้านทำความสะอาดห้อง มีที่จอดรถ*. สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2565. จาก <https://www.livinginsider.com/livingdetail/755516/1/ออฟฟิศสำหรับคนรุ่นใหม่-เฟอ์ครบพร้อมเข้าอยู่-ใกล้BTSเอกมัย-แม่บ้านทำความสะอาดห้อง-มีที่จอดรถ.html>
- Techsauce. (2564). *Techsauce Startup Year-in Review 2021 เหยภาพรวมสถานการณ์ Startup ไทย*. สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2565. จาก <https://techsauce.co/tech-and-biz/Startup-ecosystem-report-2021-part-1>
- Matchup. (2564). *Matchup Website*. สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2565. จาก <https://www.matchup-project.eu/>
- Narakorn Cinematography. (2554). *Paula & Edward, Love@1st sight*. สืบค้นเมื่อ 1 ธันวาคม 2565. จาก <https://youtu.be/qimLKO39BA>
- 2beshop. (2565). *HP ProBook 635 Aero G8*. สืบค้นเมื่อ 5 ธันวาคม 2565. จาก https://www.2beshop.com/HP-ProBook-635-Aero-G8.html?gclid=CjwKCAiApvebBhAvEiwAe7mHSMwdrzp9tEI8h0Y3Nc8937w8iMjkBzMJLe9iQIBG06qwPZdxHXGZZxoCXm4QAvD_BwE
- Ikea. (2565). *TROTTEN* ทร็อตเตน ตู้บานเปิด. สืบค้นเมื่อ 5 ธันวาคม 2565. จาก https://www.ikea.com/th/th/p/trotten-cabinet-with-doors-white-70474774/?utm_source=google&utm_medium=surfaces&utm_campaign=shopping_feed&utm_content=free_google_shopping_clicks_Workspaces&gclid=CjwKCAiApvebBhAvEiwAe7mHSNZUvqPAaWWv0o3aqCNruQ7QWdPjs3hhUIZrOWD9NXy-Zk6Vec7VpxoCX_wQAvD_BwE&gclsrc=aw.ds
- Ikea. (2565). *TROTTEN DRÖNJÖNS* เทรินเยินส์ ถาดใส่เอกสาร. สืบค้นเมื่อ 5 ธันวาคม 2565. จาก <https://www.ikea.com/th/th/p/droenjoens-letter-tray-white-40428825/>
- Thaipick. (2565). *Panasonic* โทรศัพท์บ้าน โทรศัพท์ไร้สาย โทรศัพท์สำนักงาน รุ่น KX-TG3711 (สีดำ). สืบค้นเมื่อ 5 ธันวาคม 2565. จาก <https://thaipick.com/product/shopee/1752270>



ภาคผนวก ก
แบบสัมภาษณ์เชิงลึกชุดที่ 1

คำถามเชิงคุณภาพ

เรื่อง การศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้และทิศทางในการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา จากกลุ่มที่ปรึกษา

แบบสัมภาษณ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาสารนิพนธ์ปริญญาโท สาขาผู้ประกอบการ และนวัตกรรม วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการศึกษาโอกาสและความเป็นไปได้และทิศทางในการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา จากกลุ่มที่ปรึกษา และนำผลที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ไปเป็นแนวทางในการพัฒนาและออกแบบรูปแบบธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและบรรลุวัตถุประสงค์ในการทำสารนิพนธ์นี้

แบบสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 ประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาหรือการโค้ช

ส่วนที่ 3 แนวคิดและความคิดเห็นในการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา

****ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลนี้ไว้เป็นความลับตาม พ.ร.บ.คุ้มครองส่วนบุคคล พ.ศ.2562 24 (1) และใช้ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ท่านเพื่อประโยชน์ทางการศึกษาเท่านั้น****

ขอบคุณที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามเป็นอย่างยิ่ง
นักศึกษาหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

1. เพศ
 ชาย หญิง
2. อายุ
3. บทบาทหน้าที่งาน

ส่วนที่ 2 ประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาหรือการโค้ช

1. อัตราค่าที่ปรึกษาที่ท่านได้รับ

2. ท่านได้รับงานที่ปรึกษา หรือ โค้ช จากที่ไหน

3. ปกติท่านรับงานที่ปรึกษาแบบไหน

ส่วนที่ 3 แนวคิดและความคิดเห็นในการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา

1. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มที่ปรึกษา จำนวน 3 ราย

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 1 : ที่ปรึกษาอิสระแบบเต็มตัว

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์	
1. เพศ	ชาย
2. อายุ	อายุ 40-45 ปี
3. บทบาทหน้าที่งาน	ที่ปรึกษาอิสระแบบเต็มตัว ,เคยทำงานบริษัท และรับงานที่ปรึกษามาก่อน
ส่วนที่ 2 ประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาหรือการโค้ช	
1. อัตราค่าที่ปรึกษาที่ท่านได้รับ	<ul style="list-style-type: none"> - Start up ใหม่ๆ ไม่คิดค่า Consult เลย - ถ้าเป็นบริษัทไทย คิดเป็นรายชั่วโมง ชั่วโมงละ 3,000-3,500 บาท - บริษัทต่างชาติ ชั่วโมงละ 250 เหรียญ
2. ท่านได้รับงานที่ปรึกษา หรือ โค้ช จากที่ไหน	<p>- จาก Connection ที่มี แนะนำต่อกันเรื่อยๆ</p> <p>- จากช่องทางที่มีอยู่ในโครงการ เป็น Mentor</p> <p>- ลูกค้าต่างชาติจะมาจากแพลตฟอร์มที่เป็น Agency รวบรวม Specialist ที่เขารู้จักเราโดยการที่เขาหาจาก LinkedIn หรือจากคนแนะนำบ้าง เขาจะสะสมไว้ วิธีการของเขาก็คือ Connect มากจาก LinkedIn แล้วก็ทำการ Interview หลังจากนั้นก็จะมีการคุย Spec มาว่าอยากได้แบบไหน ความรู้มุมไหน เขาก็จะเปิด Project เปิด Project เสร็จก็จะส่งรายละเอียดที่ลูกค้าอยากจะมีมาให้ ดูแล้ว Spec ตรง ซึ่งในระบบคงทำ Matching แล้วก็จะถามที่ปรึกษาว่าคุณสามารถให้คำปรึกษาตาม Score ได้รึป่าว พอดูแล้วว่าไม่ไหวก็จะปฏิเสธ แล้วก็จะมีให้คำแนะนำว่าจะส่ง Profile ให้ลูกค้ารึป่าว ถ้าได้ก็จะตอบเขาไปว่าได้ตอบ ลูกค้าก็จะลองมีคำถามเบื้องต้นให้ที่ปรึกษาลองที่ปรึกษาตอบว่ามีความคิดหรือ Idea ตรงกันหรือไม่ ถ้ากรอกไปแล้วลูกค้า OK ก็จะมี Step ถัด ไปให้ใส่ช่วงเวลาที่ Available ลูกค้าก็จะกำหนดมาว่า Phone 30 นาที หรือเป็น virtual conference 1 ชั่วโมง ก็จะระบุมาใน Project อยู่แล้ว ซึ่งการติดต่อเป็นผ่าน Mail ที่ดูแล้วไม่ใช่ข้อความอัตโนมัติมันถูกเราจากคนมาก่อน ชื่อของ Agency นี้ คือ https://www.guidepoint.com Agency ก็จะมาคอยตามว่าเห็น Mail รึยังตอบ Mail รึยัง ปกติปรึกษาแบบเป็น Phone แพลตฟอร์มโทรหา โดยแพลตฟอร์มโทรหาให้คุยกับลูกค้า แต่จะไม่ได้ใช้ในการสนทนาด้วย แล้วแต่ลูกค้าจะให้ช่วยถอดเทปใหม่ ซึ่งราคาค่าปรึกษาจะระบุไว้บน Profile อยู่แล้ว ปกติปรึกษาครั้งเดียวจบ เพราะเขาอยากได้ข้อมูลเชิงลึก ส่วนใหญ่บนระบบนี้เป็น Advisor ยังไม่มีรูปแบบ Consult จ้างทำงาน ถ้าจะขอข้อมูลเพิ่มเติมจาก Advisor จะถาม Advisor จะชาร์ตเพิ่มไหม</p>

ส่วนที่ 2 ประสพการณ์ในการให้คำปรึกษาหรือการโค้ช	
3. ปกติท่านรับงานที่ปรึกษาแบบไหน	- เคยทำมาหลายบทบาทที่ปรึกษา
ส่วนที่ 3 แนวคิดและความคิดเห็นในการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา	
1. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอนะสำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง	<ul style="list-style-type: none"> - จะมีไหมที่เค้าจะเปิดใจรับคำปรึกษา คนรุ่นใหม่ หรือร้านค้าใหม่ - คิดว่าน่าจะมีคนที่เขาอยู่ตัวแล้วในการทำร้าน อาจจะช่วยคนอื่นได้บ้าง - อาจจะมีคนทั่วไปที่เค้าอยากจะทำอาหารเลี้ยงเพื่อน กับคนที่เขาวัตถุดิบที่จะมา Provide ตรงนี้ กลายเป็นธุรกิจพวกที่ขายวัตถุดิบก็น่าจะสนใจ ไม่จำเป็นต้องทำร้านอาหาร นึกถึงคนที่เรียนวาดรูปคือจริงๆมีค่าเรียนของแนวแพลตฟอร์ม Education - ถ้ามีวิดีโอสอนด้วย ก็อาจจะเป็พวกที่เขาขายวัตถุดิบ เขาน่าจะสนใจแพลตฟอร์มนี้ ที่จะสอนการใช้วัตถุดิบเหล่านี้มาทำอาหาร แต่แบบนี้จะเป็นเชิง Education ธิป่าว - อย่างตอนนี้มีเด็กมัธยมที่จะตั้งธุรกิจใหม่ มาปรึกษาเรื่องจะทำธุรกิจใหม่ โดยตั้งเป้าจะทำธุรกิจเลย อาจจะไม่เรียนต่อแล้ว จะเลือกเรียนเป็นคอร์สแทน เรียนคล้ายๆ Home School - ดู Guidepoint เป็น Idea ก็ได้ ก่อนข้างเป็น Global ซึ่งจริงๆในไทยก็ยังไม่เห็นมีแบบนี้ ในไทยส่วนใหญ่มาทางช่องทาง Linkedin ส่วนใหญ่ใช้ Mail ของ Linkedin หลังจาก Conect ก็คุยกันเองเหมือน Facebook เลย แล้ว Linkedin ก็จะพยายามทำเพิ่มในการแนะนำให้คนที่อยู่บนแพลตฟอร์มเรียนเพิ่มในคอร์สต่างๆใหม่ เพื่อเพิ่มใน Profile - ถ้ามีแพลตฟอร์มตรงนี้ในประเทศไทยก็น่าสนใจ เพราะตอนนี้ก็กำลังจะฟอร์มทีม Consult ส่วนใหญ่มาด้วย Connection ั้งนั้นเลย - การทำงานในลักษณะ Consult ต้องเต็มใจที่จะให้คำปรึกษาอยู่แล้ว - ตอนแรกต้อง Scop ก่อนว่าจะทำที่ปรึกษาในด้านไหน การงาน หรือการทำ Handmade ไม่งั้นมันจะกว้างเกินไป - ถ้าคิดใหญ่ก็ทำ แพลตฟอร์มเหมือน Guidepoint แล้วเริ่มจากกลุ่ม Focus ก่อน ถ้าคิดไม่ใหญ่ก็เริ่มจากกลุ่มเล็กเลยดีกว่า ไม่งั้นมันจะเข่ง - อีกเรื่องที่น่าสนใจคือ การปรึกษาเรื่องของการปรับตัวให้เข้ากับที่ทำงาน กับ การปลูกต้นไม้ ทำสวน เทรนด์นี้คนก็เริ่มสนใจ ก็มีคนที่อยากจะใช้เงินแก้ปัญหา ใช้เงินซื้อเวลา - การหาเงิน Guidepoint ชาร์จฝั่งลูกค้า ไม่ได้ชาร์ตฝั่ง Advisor ถ้าคิดแบบ Grab ก็ชาร์ตผู้ - วิธีป้องกันไม่ให้ที่ปรึกษาไปติดต่อกับลูกค้าเอง บน Guidepoint จะมีสัญญาตัวนี้อยู่ - การปรึกษาเรื่องการทำไร่ทำสวนก็น่าสนใจ อย่างมองว่าเป็นธุรกิจ มองเป็นไทยสไตล์ได้ - มองว่าการลงทุนในแพลตฟอร์มนี้คุ้มไหม ยังประเมินไม่ได้ เพราะยังไม่เห็นตัวเลข แต่น่าสนใจใหม่นะ เวลาทำก็ไม่ยาก ใช้ Learning and Development จากแพลตฟอร์มที่เขามีอยู่แล้ว

ส่วนที่ 3 แนวคิดและความคิดเห็นในการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา	
1. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอนะสำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง (ต่อ)	<p>- Guidepoint ไม่โชว์ Profile ถ้าถามว่าชอบแบบไหน พี่ชอบแบบไม่โชว์ Profile อยากให้มีคนกรองให้ก่อน เพราะถ้าทำเป็น Profile อาจจะต้องเสียเวลากับการที่คนยิงมาถาม อยากให้คนที่ช่วยเลือกลูกค้ามาให้ และในมุมมองของลูกค้าก็อยากที่ให้เลือกคนที่เหมาะสมให้โดยที่เขาไม่ต้องมานั่งหาเอง ถ้าจะโชว์ Profile แล้วให้เขาติดต่อผ่าน Admin ได้ แต่ต้องไม่โชว์ชื่อ เพราะถ้าโชว์ชื่อคนก็จะหาเองได้ ให้เขารู้สึกว่าอยากคุยกับคนที่มีความเชี่ยวชาญแบบนี้</p> <p>- อะไรที่จะทำให้อยู่บนแพลตฟอร์ม ในฐานะพี่ที่เป็น Advisor มองว่าเป็นงานที่เข้ามาเรื่อยๆ ไม่ต้องไปหา Connection หรือไปโฆษณาเอง อารมณ์เหมือนหมอ แพลตฟอร์มไหนที่มีคนไข้เข้ามาเยอะเขาก็จะอยู่</p>



ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 2 : ที่ปรึกษาอิสระ เป็นงานเสริม

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์	
1. เพศ	ชาย
2. อายุ	อายุ 35 ปี
3. บทบาทหน้าที่งาน	พนักงานรัฐวิสาหกิจ สายงาน HR , ที่ปรึกษาอิสระ
ส่วนที่ 2 ประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาหรือการโค้ช	
1. อัตราค่าที่ปรึกษาที่ท่านได้รับ	- เรท ชั่วโมงละ 800-900 บาท ไปเป็นที่ปรึกษาให้นักศึกษามหาลัย - เรท 12,000 บาท/ชม. ไปเป็นที่ปรึกษาเป็นทีมกับเพื่อนให้กับองค์กร
2. ท่านได้รับงานที่ปรึกษา หรือ โค้ช จากที่ไหน	- เพื่อนป.โท มาชวน - อาจารย์ที่คณะมหาลัย ที่เคยเรียน มาชวน - คนที่อยู่ในแวดวง ที่ HRD เห็นหน้า แล้วเห็นมีความสามารถและทักษะจึงมาชวน
3. ปกติท่านรับงานที่ปรึกษาแบบไหน	- เคยทำมาทุกบทบาทที่ปรึกษา - ส่วนใหญ่ชอบงานสอนเป็น Class ให้จบไป และเป็น Part หนึ่ง มากกว่า รับงาน Consult เพราะค่อนข้างจุกจิก แต่จะได้เงินเยอะ
ส่วนที่ 3 แนวคิดและความคิดเห็นในการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา	
1. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอนะ สำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง	- ในเว็บไซต์ แคบออกก็ได้ว่า เรามีบริษัทที่ปรึกษา รับ Job ในด้านไหนบ้าง - ต้องทำ Calenda ในด้านตารางว่างงานของ Freelance กับคนที่จะมาปรึกษา ที่จะจับแมทกันได้ - ถ้าแมทกันแล้วเกิดการ Reject ต้องมีวิธีการลงโทษ - ถ้าแมทกันแล้ว มีมากกว่า 1 เราจะให้ใครเป็นอันดับแรก ต้องมี Rating score หรือเราจะเป็นรูปแบบการหารายได้ถ้าใครซื้อระดับ Glow หรืออะไรที่เป็น พรีเมียม ก็มีโอกาที่จะขึ้น Tear 1 ที่จะแมทกับลูกค้าได้ - รูปแบบรายได้ 1) หัวคิว 2) ค่าโฆษณา 3) ที่ปรึกษาซื้อเซลล์แนะนำของตัวเอง - ระบบของเราต้องมีวิธีการ Protect ไม่ให้เขาไปจัดการกันเองนอกระบบ ระบบของเราต้องเป็นพื้นที่ที่สามารถรันตีเรื่อง Job ให้กับคนที่ปรึกษาได้ ลองเปรียบเทียบว่าเป็นเหมือนระบบ Grab ถ้าเราสร้างความมั่นใจได้ว่า Register จะสามารถหางานให้ได้มากกว่างานที่หาได้เอง สิ่งที่เราจะพรีเซ็นที่ปรึกษา ความหนักแน่นของระบบต้องเป็นแบบนี้ การจ่ายต้องอยู่บนระบบของเรา และระบบของเราไปทำความร่วมมือกับสถาบันวิชาการ หลากหลายที่ และมองในมุมมองลูกค้าจะสามารถเข้ามาใช้งานและเจอที่ปรึกษาได้จริงๆ ก็จะเป็นการสร้างความน่าเชื่อถือให้กับทั้งผู้ที่เป็นที่ปรึกษา และลูกค้า

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่ 3 : เจ้าของธุรกิจ ที่มีประสบการณ์การ ไล่เรื่องการทำธุรกิจ

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์	
1. เพศ	ชาย
2. อายุ	63 ปี
3. บทบาทหน้าที่งาน	หนึ่งในเจ้าของธุรกิจร้าน ที่มีสาขามากมาย ทั้งกรุงเทพและต่างจังหวัด
ส่วนที่ 2 ประสบการณ์ในการให้คำปรึกษาหรือการไล่	
1. อัตราค่าที่ปรึกษาที่ท่านได้รับ	<p>- ราคาคิดตามรูปแบบ Size ธุรกิจ</p> <p>- คอร์สหนึ่ง ยกตัวอย่างเช่น คอร์สผู้ประกอบการ street food เราก็จะแถมการทำอาหารให้ 3 อย่างเป็นหลัก เช็ครีวิว/รถเงินให้เขา รวมถึงเป็นที่ปรึกษาในการดูสถานที่ ค่าใช้จ่ายขั้นต่ำ 1 ครั้งทั่วไป 15,000 บาท สมมติว่าไป 4 ครั้ง สามารถให้เขาโทรปรึกษาเราได้ภายในระยะเวลา 1 เดือนแรก สำหรับ S / 3 เดือนสำหรับคอร์ส M / 9 เดือนสำหรับคอร์ส L โดยทำเป็นแพ็คเกจ ประกอบด้วยการไปพบปะเขาก็ครั้ง ส่งข้อมูลเกี่ยวกับแนวคิดให้เขาตั้งแต่เริ่มจนถึงสุดท้าย (ต้นทุน ประมาณการยอดขาย ดู location ยังไง มีคู่แข่งไหม) โดยคิดเอง และหากคนที่ประสบการณ์มาช่วยลงรายละเอียดให้ เช่น ไม่มีประสบการณ์เล่นออนไลน์ก็ต้องหาคนเก่งออนไลน์มาทำคอนเท้นให้</p>
2. ท่านได้รับงานที่ปรึกษา หรือ ไล่จากที่ไหน	- ส่วนใหญ่จากหน่วยงานสมาคม ติดต่อมา
3. ปกติท่านรับงานที่ปรึกษาแบบไหน	<p>- เป็นผู้บรรยายให้กระทรวงพาณิชย์ ในเรื่องของธุรกิจ SME ธุรกิจเริ่มต้นใหม่ เน้นธุรกิจอาหารเป็นหลัก</p> <p>- ที่ผ่านมาจะเป็นในลักษณะผู้บรรยาย เหมือนไปเป็น guest มากกว่า</p> <p>- มีหลายแบบ เริ่มจากให้เขาเห็นแนวคิดก่อนว่าการทำธุรกิจต้องเริ่มจากอะไร ช่วงหลังกำลังจะเช็ทคอร์สเป็นเรื่องเกี่ยวกับธุรกิจร้านอาหารง่าย โดยประกันความเสี่ยงในระดับหนึ่งว่าทำธุรกิจแล้วจะสามารถประสบความสำเร็จได้ โดยที่ไม่ต้องกังวลว่าจะต้องเริ่มต้นอย่างไร เปรียบเสมือนว่าเป็น ไล่</p> <p>- กำลังเช็ท model ธุรกิจ การสอนให้คนเปิดร้านอาหารอยู่ด้วย ผสมผสาน ทั้งออนไลน์และออฟไลน์</p>

ส่วนที่ 3 แนวคิดและความคิดเห็นในการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา	
<p>1. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง</p>	<p>- โดยส่วนใหญ่คนที่มีความประสงค์เรื่องใดเรื่องหนึ่ง จะสามารถที่จะเป็นโค้ชเรื่องนั้นได้ โดยธรรมชาติอยู่แล้ว Expert business /องค์ความรู้ที่มีอยู่ในเรื่องนั้นๆ นึกภาพว่าเราจะคนจาก A ไป B เขาไม่รู้หรือว่าจะไปยังไง แต่เรามีประสบการณ์ก็สามารถพาเขาไปยังจุดนั้นได้</p> <p>- ถ้าทำ Platform ในรูปแบบนี้ คนจะตามเยอะเลยเพราะว่าเมืองไทยมีปัญหาเรื่องเกี่ยวกับแนวคิดในการทำธุรกิจ โดยส่วนใหญ่คนคิดจะทำอะไรก็ทำเลย เชื้อมั่นในตนเองสูง ไม่ยอมรับการมีโค้ช/ที่ปรึกษา สร้างความเสียหายให้กับเงินในกระเป๋าอย่างมหาศาลมาก ส่วนใหญ่จะไปใช้ที่ปรึกษาตอนมีปัญหาแล้ว คือนักกฎหมายซึ่งมันสายเกินไป ซึ่งคุณพอมองว่าถ้าเราทำ Platform เป็น advisor โดย matching ให้คนที่เขาอยากมีที่ปรึกษาด้านนี้เราก็คิดรายได้เป็นชั่วโมง / concept ไปก็ได้ เช่นปรึกษามากน้อยแค่ไหน work นะ</p> <p>- จะหาลูกค้าได้จากไหนก็ต้องไป collaborator กับธุรกิจหลายๆธุรกิจที่จะรันคนเข้ามา มันก็จะมีคนกลุ่มหนึ่งที่จะเข้ามาทำธุรกิจแบบ ความชอบของแต่ละคนไม่เหมือนกัน บางคนอยากขายอาหาร บางคน ที่นี้เราก็คงมาดูคนที่เขาเลือกที่จะมาปรึกษาเราเนี่ย เขามีเป้าหมายไปถึงไหน สมมติว่าแยกมาเป็น 3 กลุ่มง่ายๆ เช่น กลุ่มหนึ่งรักที่จะทำสิ่งนี้ เขาก็อาจจะทำเพราะความสนุก รักที่จะทำแต่ไม่ได้คาดหวังที่จะเติบโตมากมาย กลุ่มที่ 2 ทำเพราะมีแรงบันดาลใจจะไปเพื่อบางสิ่งบางอย่างที่เขาจริงจังวิญญานที่เขาจะทำมันเหมือนคนที่สร้างวัด / คนที่จะทำให้อาหารไทยเป็นอันดับหนึ่งให้ได้ และกับกลุ่มสุดท้ายเขามีเป้าหมายบางอย่าง เช่น จะทำเพื่อขายธุรกิจเขา อยากได้เงินมาก่อนเนี่ย เขาขอทำแค่ 3 ปี 5 ปี เราก็คงต้องมาดีไซน์สิ่งที่คนเขาคิดแบบนี้ให้ออกก่อนว่าเขาต้องการอะไรทำไมเขาตัดสินใจที่จะทำ สมมติคนที่เขามาทำธุรกิจอาหารเนี่ย โอกาสที่คนจะประสบความสำเร็จเลยเนี่ยยาก ถ้าเขามีที่ปรึกษาโอกาสที่เขาจะเลือกเดินให้ประสบความสำเร็จเนี่ยง่ายกับความเสี่ยงที่เขามีอยู่เนี่ย ในการที่เขาจะโดนเด็กโงก มันจะมีตัว KPI ว่าอะไรที่จะมาเป็นความเสี่ยง โอกาสที่เขาจะเลือกเดินไปถึงเป้าหมายเนี่ยก็จะมีความเสี่ยงน้อย/อาจไม่ขาดทุนเลย/อาจขาดทุนก็รู้ตัวและรีบออกจากธุรกิจนั้น ซึ่งเราก็จะมีตัวบอกที่ว่าสัญญาณเป็นนี้คุณต้องเลิกเลยนะอันนี้คือสิ่งที่จะทำให้คนเข้ามาทำธุรกิจนี้แล้ว เขามีความมั่นใจแล้วรู้ว่าจะต้องเดินยังไง และตัดสินใจได้ทันเวลา</p> <p>- Profile ส่วนนี้อาจจะใช่ แต่จริงๆแล้วเนี่ย สมมติว่ามี adviser อยู่เป็น 100 คนเลย จะมีทริคยังไงให้รู้ว่า adviser มีประสบการณ์ด้านนี้ เพราะเราต้องคัดกรองคนกลุ่มนี้เข้ามาอยู่ใน Platform ด้วยนะ เราจะรู้ได้ยังไง ง่ายๆ แนะนำนิดนึง ภาษาที่พูดเนี่ยมันสามารถถอดรหัสของตัวคนคนนั้นได้ พูดคร่าวๆให้เห็นภาพเช่น เขาพูดมาจากอะไร สมมติเราโยนคำถาม</p>

	<p>สดๆไปเนี่ยวิธีตอบเขาว่าเขาตอบกลับวิธีคิดแบบไหน ถ้าเขาตอบจากวิธีทำที่เขาประสบความสำเร็จเนี่ยวิธีพูดเขาจะพูดแบบสั้นง่าย</p> <ul style="list-style-type: none"> - เมื่อใครก็ตามอยากทำธุรกิจแล้วลดความเสี่ยง อุ่นใจ ซึ่งถ้าใครได้เป็น adviser เนี่ยจะช่วยลดความเสี่ยงลงแต่ก็ไม่การันตีว่าจะประสบความสำเร็จทุกรายเพราะยังมีเรื่องของปัจจัยภายนอกที่ควบคุมไม่ได้ แบบนี้เงินล้านที่เรามีอยู่ก็จะลดความเสี่ยงไปได้ครึ่งนึง เวลาที่เราต้องทุ่มเทไปโดยที่ไม่รู้จะเดินยังไงก็จะประหยัดเวลาลงไป - ควรเป็นพื้นที่ที่เขาสามารถสร้างรายได้ โดยที่ไม่ต้องเสียเวลาด้วย อย่างการทำคลิปสอนในเรื่องนั้นๆ - สนใจครับ เพราะว่าบอกเพื่อนๆที่ทำธุรกิจรวมกัน คน babyboom, Gen X มีจุดอ่อนเรื่องออนไลน์ เพราะฉะนั้น key success ของธุรกิจยุคนี้คือ ออนไลน์ เรามีประสบการณ์คอนเท้นมากกว่าเด็กยุคใหม่แต่เราสู้เขาไม่ได้เพราะเราไม่สามารถเข้าถึง target ได้ ความตั้งใจว่าถ้าเราจะทำธุรกิจขึ้นมา ต้องพึ่งเด็กรุ่นใหม่ เพื่อมาทำในเรื่องการสื่อสาร - ให้ลองทำเลยครับ เพราะว่าแนวคิดดี น่าจะเป็นประโยชน์กับคนที่เริ่มทำธุรกิจ
--	--

ภาคผนวก ข

แบบสัมภาษณ์เชิงลึกชุดที่ 2

คำถามเชิงคุณภาพ

เรื่อง การสำรวจความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา และความคิดเห็นต่อรูปแบบธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา จากกลุ่มลูกค้า

แบบสัมภาษณ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาระดับปริญญาโท สาขาผู้ประกอบการ และนวัตกรรม วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการสำรวจความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา และความคิดเห็นต่อรูปแบบธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา จากกลุ่มลูกค้า โดยการอธิบายรูปแบบการให้บริการ พร้อมทั้งออกแบบ Logo โทนสี และรูปแบบเว็บแอปพลิเคชันเบื้องต้น ประกอบการสำรวจความคิดเห็น และนำผลที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ไปเป็นแนวทางในการพัฒนาและออกแบบรูปแบบธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและบรรลุมิติวัตถุประสงค์ในการทำสารนิพนธ์นี้

แบบสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา

****ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลนี้ไว้เป็นความลับตาม พ.ร.บ.คุ้มครองส่วนบุคคล พ.ศ.2562 24 (1) และใช้ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ท่านเพื่อประโยชน์ทางการศึกษาเท่านั้น****

ขอบคุณที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามเป็นอย่างยิ่ง

นักศึกษาหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

1. เพศ
 - ชาย หญิง
2. อายุ
3. อาชีพ
4. รายได้
 - 20,000-40,000 บาท มากกว่า 40,000 บาท

ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา

1. หากท่านต้องการใช้บริการปรึกษาโดยท่านยินดีจ่ายเงิน สนใจปรึกษาในเรื่องไหน

.....

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา

1. ชื่อแพลตฟอร์ม MATCH RIGHT FOR-U สามารถสื่อสารถึงรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา ได้เข้าใจหรือไม่อย่างไร

.....

2. Logo เป็นอย่างไรบ้าง

.....

3. โทสนีเว็บแอปพลิเคชันแพลตฟอร์มที่ปรึกษาเป็นอย่างไรบ้าง

.....

4. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง

.....



MATCH RIGHT
FOR-U

FIND ADVISOR / MENTOR
ค้นหาและคัดเลือกผู้ให้คำปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านมาอยู่บนแพลตฟอร์ม

Customer
REQUEST EXPERTISE
ลูกค้ามีความต้องการปรึกษา / รับคำแนะนำจากใครสักคน ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญที่สามารถช่วยเหลือปัญหาหรือแนะนำแนวทางที่ดีและได้ใจผู้ดูแลเป็นประจำโดยมี 100% กับวัตถุประสงค์

MATCH AND SELECT ADVISOR / MENTOR
ระบบต้องคัดเลือกที่ปรึกษา **ADVISOR / MENTOR** ที่มีความเชี่ยวชาญและมีความรู้เฉพาะด้านและความเชี่ยวชาญ และ 100% ของผลตอบรับของลูกค้าที่ถูกต้อง พร้อมกันด้วยวิธีการตรวจสอบเวลาที่สามารถให้คำปรึกษาได้

Advisor / Mentor
LEARN FROM ADVISORS / MENTOR
เรียนรู้จากที่ปรึกษา ลูกค้าจะได้เรียนรู้จากที่ปรึกษาที่เฉพาะและถูกต้อง บนแพลตฟอร์ม การบริการของที่ปรึกษาที่ใช้บริการผ่านแพลตฟอร์มให้ปรึกษาอย่างครบถ้วน เพื่อไปสู่เป้าหมายการเรียนรู้จากที่ปรึกษาได้โดยเร็วที่สุด

ABOUT US SERVICES ADVISOR MENTOR RESOURCES CONTACT LOGIN ENGLISH

MATCH RIGHT FOR-U

Matching You to the Right Way

BUSINESS INVESTMENT LOVE STRESS THERAPY PET FORTUNE FARM ETC.

ข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มลูกค้า จำนวน 13 ราย

ผู้ให้สัมภาษณ์กลุ่มที่ 1 : รายได้มากกว่า 40,000 บาท

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	1	2	3
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์			
1.เพศ	หญิง	หญิง	หญิง
2.อายุ	30 ปี	30 ปี	29 ปี
3.อาชีพ	ธุรกิจส่วนตัว (ธุรกิจร้านอาหาร)	ฟรีแลนซ์ ค้าขาย	พนักงานบริษัทเอกชน (นักออกแบบ)
4.รายได้	มากกว่า 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท
ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา			
1. หากท่านต้องการใช้บริการปรึกษาโดยท่านยินดีจ่ายเงินสนใจปรึกษาในเรื่องไหน	เปิดร้านกาแฟ ถ้ามี Supply มารวมๆกันให้เลือกเข้าไปดู รายละเอียดได้ก็จะดีมากค่ะ	กำลังศึกษาด้านการลงทุน อยากปรึกษาจากคนที่มีความรู้ประสบการณ์ หรือแชร์ประสบการณ์ตรงด้านการลงทุนหลายๆรูปแบบ	Investment กับ business รู้ลึกเหมาะสมกับการเสียเงิน
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
1. ชื่อแพลตฟอร์ม MATCH RIGHT FOR-U สามารถสื่อสารถึงรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษาได้เข้าใจหรือไม่อย่างไร	ชื่อก็โอเค แต่คิดยังไม่เคลียร์เท่าไร คนจะเข้าใจผิดกับพวกแอฟหาคู่มือ	: ดูกว้างและยังไม่รู้ว่าแมทอะไร อาจจะมีคำหรือสโลแกนว่าหาไรเพื่อให้เข้าใจ ว่าเป็น advisor เช่น Match right guide you	เห็นครั้งแรกยังงงๆ ต้องอ่านหัวข้อย่อย ว่า match อะไร อาจจะเข้าใจผิดว่าหาคู่มือ

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	1	2	3
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
2. Logo เป็นอย่างไรบ้าง	แยกไม่ออกว่าตัวหนังสือคือโลโก้หรือรูปคนข้างล่าง	: ตัว Match right เด่นชัดเจนดี แต่ตรงคนที่ 3 ด้านหลังคือสื่อถึงใคร	รู้สึกสับสนว่าเกี่ยวกับอะไร แต่ก็เข้าใจว่ามีหลายอัน อาจจะทำเป็นสัญลักษณ์นามธรรมก็ได้ เพื่อให้รู้ว่าช่วย match หลายเรื่องนะ
3. โทนสีเว็บแอปพลิเคชันแพลตฟอร์มที่ปรึกษาเป็นอย่างไรบ้าง	มีสีที่นึกถึงการศึกษาระงขริม	โทนคูมีความจริงจัง (แนวแรกโทนคล้ายเว็บกรอกคนเข้าเมืองที่กูใช้ คูเป็นทางการ)	ถ้าดูตอนแรกก็จะรู้สึกว่าเคร่งขริ่ม เป็นทางการ ดูเกี่ยวกับความรู้หรือเรื่องจริงจัง ความเห็นเพิ่มคืออาจจะใช้สีที่สดหรือนีออนตัดกับสีเข้มเข้ามาช่วย ทำให้คนรู้สึกตื่นเต้น กระตุ้นในการลงทุน ปรึกษามากขึ้น
4. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง	-	-	ทำให้น่าดึงดูด ตื่นเต้นกว่านี้ ทั้งสี การจัดวางภาพก็ได้แล้ว ถ้าจริงจังเกินไปอาจจะน่าเบื่อ

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	4	5	6
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์			
1. เพศ	หญิง	หญิง	หญิง
2. อายุ	29 ปี	29 ปี	30 ปี
3. อาชีพ	พนักงานบริษัทเอกชน (Interior)	พนักงานบริษัทเอกชน	พนักงานบริษัทเอกชน (นักลงทุนสัมพันธ์)
4. รายได้	มากกว่า 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท
ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา			
1. หากท่านต้องการใช้ บริการปรึกษาโดย ท่านยินดีจ่ายเงิน สนใจปรึกษาในเรื่อง ไหน	Business/investment/ mental health/market research	Investment	เชี่ยวชาญสายอาชีพ
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
1. ชื่อแพลตฟอร์ม MATCH RIGHT FOR-U สามารถ สื่อสารถึงรูปแบบ แพลตฟอร์มที่ ปรึกษา ได้เข้าใจ หรือไม่อย่างไร	แวนแรกที่อ่านไม่ เข้าใจ ต้องอ่าน รายละเอียดเพิ่มเติมถึง จะเข้าใจ	เข้าใจ	เข้าใจ ตรงตัว ผู้สูงอายุ สามารถเข้าใจ ความหมายได้
2. Logo เป็นอย่างไร บ้าง	ดูจริงจัง วิชาการ	มีดีไปนิดนึง	ค่อนข้างอ่านยาก สี ค่อนข้างจมน อาจทำให้สี clear กว่านี้

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	4	5	6
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
3. โทนีสีเว็บแอปพลิเคชันแพลตฟอร์มที่ปรึกษาเป็นอย่างไรบ้าง	ตัวอักษรเยอะไป อาจจะเลือกใช้คำเด่น คำรอง หรือทำให้มีสัญลักษณ์/รูปที่สื่อถึงชื่อมากกว่านี้ ไม่เข้าใจรูปคนเล็กๆว่าหมายถึงอะไร โลโก้อาจจะมีเทมเพลตให้อยู่ในวงกลมเพื่อใช้ในหลายๆแอป เช่น ไลน์ เฟสบุค ไลน์	ชอบชื่อน้ำ แต่สีดูไม่ค่อยดีดึงดูด	ยังไม่ดึงดูดเท่าที่ควรบ้าง
4. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง	อยากให้ดูเฟรนด์ลี้กว่านี้ ดูเครียดน้อยลง และมี info graphic หรือเพิ่มโลโก้ในแต่ละด้านที่ให้คำปรึกษาให้อ่านและเข้าใจง่ายขึ้น เน้นรูปมากกว่าตัวอักษร ดูมินิมอลแต่พรีเมียมให้ดูน่าเสียเงินเพื่อใช้บริการ	อยากให้ลองปรับ flow หน่อย รู้สึกอ่านยากไปนิด	ค่อนข้างอ่านยากกับตัวอักษรสีขาว กระจุกตัว และค่อนข้างเล็ก

ผู้ให้สัมภาษณ์กลุ่มที่ 2 : รายได้ 20,000 - 40,000 บาท

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	7	8	9
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์			
1. เพศ	หญิง	หญิง	หญิง
2. อายุ	31 ปี	29 ปี	
3. อาชีพ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ
4. รายได้	20,000 - 40,000 บาท	20,000 - 40,000 บาท	20,000 - 40,000 บาท
ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา			
1. หากท่านต้องการใช้ บริการปรึกษาโดย ท่านยินดีจ่ายเงิน สนใจปรึกษาในเรื่อง ไหน	ด้านสุขภาพในกรณี ลูกเงิน	อยากปรึกษาเรื่อง การ งาน การลงทุน เบื้องต้น	ถ้าเสียเงินต้องปรึกษา เรื่องที่ได้เงิน เช่นพวก ธุรกิจ การลงทุน
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
1. ชื่อแพลตฟอร์ม MATCH RIGHT FOR-U สามารถ สื่อสารถึงรูปแบบ แพลตฟอร์มที่ ปรึกษา ได้เข้าใจ หรือไม่อย่างไร	ถ้าแค่ชื่อเลยไม่เข้าใจ ว่าต้องการสื่ออะไร อาจเขียนบรรยายเล็กๆ ว่า แผลง.....	ชื่อก็พอได้ แต่อาจจะ ยังไม่สื่อความหมาย ชัดเจนว่าเป็นการให้ คำปรึกษา แต่มันก็ดู ความหมายกว้างๆ ดี	เข้าใจความหมายที่จะ สื่อใหม่; อย่างเรารู้ คร่าวๆมาว่ามันคือเว็บ อะไรก็รู้สึกว่าจะตรงตัวดี เข้าใจได้ง่ายอยู่ แต่ถ้าไม่เคยรู้แบคราวน่มาก่อน ชื่อแอบดูเป็นเว็บหาที่อยู่
2. Logo เป็นอย่างไร บ้าง	สบายตาดี ทำให้ ตัวหนังสือดูเด่นขึ้นมา	โทนสีเว็บโอเคสบาย ตา ดูผ่อนคลาย ดู น่าเชื่อถือ	คิดว่าโทนน้ำเงินโอเค แล้ว แต่ถ้าหน้าเว็บมีสี อื่นมาตัดบ้างน่าจะ น่าสนใจขึ้น เช่นสีเทา สี ขาว อะไรแบบนี้

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	7	8	9
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
3. โทนสีเว็บแอปพลิเคชันแพลตฟอร์มที่ปรึกษาเป็นอย่างไรบ้าง	น่าจะสื่อถึงการ matching หรือการนำไปสู่การแก้ไขปัญหา	Logo โอเค เข้าใจเลย	logo คือตรงตัวอักษรหรือตรงที่เป็นคน อันนี้ไม่มั่นใจ ยังเฉยๆ
4. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง	-	ถ้ามีการบันทึกไว้ว่าเราเคยปรึกษาเรื่องอะไรเป็น history ก็น่าจะดีนะ หรืออาจจะทำให้ลูกค้าเดิกว่าจะบันทึกอันไหนไว้ หรือลบอันไหนก็ดีนะ	-

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	10	11	12
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์			
1.เพศ	ชาย	หญิง	ชาย
2.อายุ	28 ปี	29 ปี	29 ปี
3.อาชีพ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ
4.รายได้	20,000 - 40,000 บาท	20,000 - 40,000 บาท	20,000 - 40,000 บาท
ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา			
1. หากท่านต้องการใช้ บริการปรึกษาโดย ท่านยินดีจ่ายเงิน สนใจปรึกษาในเรื่อง ไหน	คงปรึกษาเกี่ยวกับ ธุรกิจที่จะทำใน อนาคต ไม่ก็การลงทุน	เรื่องเกี่ยวกับความ เชี่ยวชาญเฉพาะใน สายอาชีพหรืองานที่ ทำอยู่	ความหมายของการใช้ ชีวิต แต่ขอฟังก่อน ถ้า ไม่ช่วยอะไรก็ไม่จ่ายเงิน
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
1. ชื่อแพลตฟอร์ม MATCH RIGHT FOR-U สามารถ สื่อสารถึงรูปแบบ แพลตฟอร์มที่ ปรึกษา ได้เข้าใจ หรือไม่อย่างไร	ก็เข้าใจนะ ความหมาย ตรงตัว แต่แว็บนึงก็คิด ว่าเป็นแอปหาคู่แฮะ	ไม่ค่อย นึกว่า หาคู่	RIGHT เหมือนหมายถึง ลิขสิทธิ์ , สงสัยว่า Match อะไรให้ ?
2. Logo เป็นอย่างไร บ้าง	logo เป็นเราจะปรับให้ มันดูมีอะไรมากกว่านี้	ธรรมดาๆ ตรงคำว่า for u บางไปนิดนึง (แอบเสนอว่าไม่ต้องมี for u ก็ได้)	ต้องใช้เวลาคิดว่าจะสื่อ ถึงอะไร แล้วยังคิดไม่ ออก

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	10	11	12
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
3. โทณีสวีเว็บแอปพลิเคชันแพลตฟอร์มที่ปรึกษาเป็นอย่างไรบ้าง	โทณีสีก็ดูโอเคนะ เลือกสีมาให้อ่านง่ายดี แต่เราว่ามันทำให้ดูแพงได้มากกว่า นี่อะความเห็นส่วนตัวนะ	ธรรมดา แต่ก็ทำให้ตัวอักษรอื่นๆและเนื้อหา เด่น	การแบ่งและไล่น้ำหนักโทณีสีดูไม่ค่อยสมดุล
4. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอนะสำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง	มีภาษาไทยประกอบด้วยก็ดีนะ	ตรงเมนูหมวดด้านล่างทำให้เป็นคนละแบบกับเมนูด้านบนดีกว่า (หรือไม่ใช่เมนูนะ)	<ul style="list-style-type: none"> -Focus เฉพาะเรื่องที่จะให้ปรึกษา เริ่มจากสังเกตุเรื่องที่คนบ่นเล็กๆ น้อยๆ จนถึงเรื่องที่ทำให้คนเครียด จนถกเถียงกัน หรือเก็บตัวเงียบ - ต้องอาศัยการเปิดใจในการทำงาน - ต้องมี Specialize ที่มี ความ Empathy สูง หรือ Expert เฉพาะเรื่องนั้นๆ - สร้าง Viral ปากต่อปาก เพื่อดึงดูดให้คนมาใช้บริการ ว่าได้ผลที่ดีขึ้นหรือช่วยได้จริง

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	13
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์	
1.เพศ	หญิง
2.อายุ	36 ปี
3.อาชีพ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ
4.รายได้	20,000 - 40,000 บาท
ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา	
1. หากท่านต้องการใช้บริการปรึกษาโดยท่านยินดีจ่ายเงิน สนใจปรึกษาในเรื่องไหน	คงปรึกษาเกี่ยวกับธุรกิจที่จะทำในอนาคต ไม่ก็การลงทุน
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา	
1. ชื่อแพลตฟอร์ม MATCH RIGHT FOR-U สามารถสื่อสารถึงรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา ได้เข้าใจหรือไม่อย่างไร	ก็เข้าใจนะ ความหมายตรงตัว แต่เว็บนิ่งก็คิดว่าเป็น แอปหากู้อะ
2. Logo เป็นอย่างไรบ้าง	logo เป็นเราจะปรับให้มันดูมีอะไรมากกว่านี้
3. โทนสีเว็บแอปพลิเคชันแพลตฟอร์มที่ปรึกษาเป็นอย่างไรบ้าง	โทนสีก็ดูโอเคนะ เลือกสีมาทำให้อ่านง่ายดี แต่เราว่ามันทำให้ดูแพงได้มากกว่านี้อะความเห็นส่วนตัวนะ
4. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับการทำธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง	มีภาษาไทยประกอบด้วยก็ดีนะ

ภาคผนวก ก

แบบสัมภาษณ์เชิงลึกชุดที่ 3

คำถามเชิงคุณภาพ

เรื่อง การสำรวจความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา และความคิดเห็นต่อรูปแบบธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา จากกลุ่มลูกค้า เพิ่มเติมหลังการปรับปรุงแก้ไข

แบบสัมภาษณ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาสารนิพนธ์ปริญญาโท สาขาผู้ประกอบการ และนวัตกรรม วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อการสำรวจความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา และความคิดเห็นต่อรูปแบบธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา จากกลุ่มลูกค้า เพิ่มเติมหลังการปรับปรุงแก้ไขจากผลการสัมภาษณ์ครั้งแรก โดยการอธิบายรูปแบบการให้บริการ พร้อมทั้งออกแบบ Logo โทนสี และรูปแบบเว็บแอปพลิเคชันเบื้องต้น ประกอบการสำรวจความคิดเห็น และนำผลที่ได้จากการศึกษาครั้งนี้ไปเป็นแนวทางในการพัฒนาและออกแบบรูปแบบธุรกิจแพลตฟอร์มที่ปรึกษา เพื่อให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าและบรรลุวัตถุประสงค์ในการทำสารนิพนธ์นี้

แบบสัมภาษณ์แบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา

ผู้วิจัยจะเก็บข้อมูลนี้ไว้เป็นความลับตาม พ.ร.บ.คุ้มครองส่วนบุคคล พ.ศ.2562 24 (1) และใช้ข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์ท่านเพื่อประโยชน์ทางการศึกษาเท่านั้น

ขอบคุณที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามเป็นอย่างยิ่ง

นักศึกษาลัทธิศาสตร์การจัดการมหาบัณฑิต

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์

1. เพศ
 - ชาย หญิง
2. อายุ
3. อาชีพ
4. รายได้
 - 20,000-40,000 บาท มากกว่า 40,000 บาท

ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา

1. หากท่านต้องการใช้บริการปรึกษาโดยท่านยินดีจ่ายเงิน สนใจปรึกษาในเรื่องไหน

.....

2. ราคาที่ยินดีจ่ายต่อชั่วโมง

.....

ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา

1. ชื่อแพลตฟอร์ม ADVISERIGHT สามารถสื่อสารถึงรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา ได้เข้าใจหรือไม่
อย่างไร

.....

2. Logo เป็นอย่างไรบ้าง พร้อมทั้งข้อเสนอแนะ

.....

3. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับรูปแบบการให้บริการบนแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง

.....





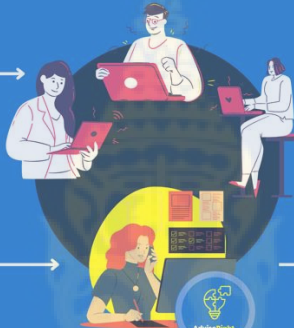
AdviseRight

Match You to the Right Way



FIND ADVISOR / MENTOR

หาและคัดเลือกผู้ให้คำปรึกษาที่มีความเชี่ยวชาญในแต่ละด้านมาอยู่บนแพลตฟอร์ม



Customer

REQUEST EXPERTISE

ลูกค้ามีความต้องการปรึกษา / ปรึกษาแนะนำจากใครสักคน ที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญที่สามารถช่วยแก้ไขปัญหาคือ หรือแนะนำแนวทางที่ตนเองได้ข้อมูลที่ เป็นประโยชน์ ได้ตรงกับวัตถุประสงค์



MATCH AND SELECT ADVISOR / MENTOR

ระบบหรือผู้คัดเลือกที่ปรึกษา ADVISOR / MENTOR ที่มีความเชี่ยวชาญและเกี่ยวข้องกับเฉพาะเจาะจงตามความต้องการ และวัตถุประสงค์ของลูกค้านั้นที่สุด พร้อมทั้งช่วยจัดสรรตารางเวลาที่สามารถให้คำปรึกษาได้



Advisor / Mentor

LEARN FROM ADVISORS / MENTOR

เมื่อผู้ใช้งานที่ปรึกษา จะทำาได้เมื่อผู้ใช้งานที่ปรึกษาที่ เหมาะสมที่สุดแล้ว บนแพลตฟอร์ม การบริการของที่ ปรึกษาจะได้รับทราบค่าตอบแทนและให้บริการอย่างกับ ทั่วถึง เพื่อให้ลูกค้าสามารถเรียนรู้จากผู้ให้คำปรึกษาได้ โดยเร็วที่สุด

คำตอบของการสัมภาษณ์กลุ่มลูกค้า จำนวน 17 ราย

ผู้ให้สัมภาษณ์กลุ่มที่ 1 : รายได้มากกว่า 40,000 บาท

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	1	2	3
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์			
1. เพศ	หญิง	หญิง	หญิง
2. อายุ	30 ปี	30 ปี	29 ปี
3. อาชีพ	ธุรกิจส่วนตัว (ธุรกิจร้านอาหาร)	ฟรีแลนซ์ ค้าขาย	พนักงานบริษัทเอกชน (นักออกแบบ)
4. รายได้	มากกว่า 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท
ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา			
1. หากท่านต้องการใช้บริการปรึกษาโดยท่านยินดีจ่ายเงินสนใจปรึกษาในเรื่องไหน	การเริ่มทำธุรกิจส่วนตัว แบบเล็กๆ ในแบบต่างๆ อยากให้มีตัวเลือกให้เลือก Cafe ร้านอาหาร ร้านขายของควรเริ่มต้นแบบไหน	เรื่องหุ้นและการลงทุน	อยากปรึกษาเรื่องการเริ่มต้นธุรกิจตั้งแต่แรกแบบไม่มีอะไรเลยจนถึงการทำการตลาดและการขายให้ประสบความสำเร็จ
2. ราคาที่ยินดีจ่ายต่อชั่วโมง	ราคายังไงก็ได้ อยากให้ขึ้นอยู่กับจำนวนข้อมูลที่ให้	1,000-2,000 บาท	ถ้าเป็นคนที่มีชื่อเสียงแบบที่เราเห็นๆกัน ได้ก็คงดี เหมาะกับ 1000 บาทต่อชั่วโมง แต่ถ้าเป็นแบบไม่รู้จักเลย โนเนมมากมาก มากจริงๆก็รู้สึกว่าจะ 1000 บาทต่อชั่วโมงแพงไป

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	1	2	3
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
1. ชื่อแพลตฟอร์ม ADVISERIGHT สามารถสื่อสารถึง รูปแบบ แพลตฟอร์มที่ ปรึกษา ได้เข้าใจ หรือไม่อย่างไร	เข้าใจ	เข้าใจ โอเคนะ	ชื่อแพลตฟอร์มก็รู้สึกว่ ตรงตรงเข้าใจง่ายดี
2. Logo เป็นอย่างไร บ้าง พร้อมทั้ง ข้อเสนอแนะ	โอเคแล้วนะ คีดี	ดูโอเค แต่ถ้ามีรูป คนด้วยไม่รู้จะ น่าสนใจขึ้นมัย หรือ อาจจะรกไป	แต่ว่าสัญลักษณ์รู้สึก เหมือนเกี่ยวกับการให้ ความรู้หรือเรียนรู้หรือ แนวโรงเรียนมากกว่า
3. ท่านมีข้อเสนอแนะ หรือข้อเสนอแนะ สำหรับรูปแบบ การให้บริการบน แพลตฟอร์มที่ ปรึกษาอย่างไรบ้าง	อยากให้มรูปแบบการ ให้ข้อมูลแบบให้เลือก ได้ เช่น อยากได้ข้อมูล เบื้องต้นแค่กดเข้าไป อ่านหรือดูคลิปเฉยๆ มีข้อมูลของ Supply ให้เลือก ซึ่งอาจจะมา จากคนที่มาจอยแอฟก็ ได้ ให้เค้าได้มีส่วน ร่วม กระจายคอนเทค	ความรู้ที่ควรจะรู้ สำหรับการเริ่มต้น ของนักลงทุน // ย่อย องค์ความรู้	รู้สึกว่าอยากให้สามารถ เลือกเรื่องที่จะปรึกษาได้ และในแต่ละเรื่องก็มี ความหลากหลายด้วย ไม่ได้มีแต่เรื่องเดียวเช่น จะทำธุรกิจก็มีแต่ ร้านอาหาร เรื่องระบุโปรไฟล์ของคน ที่จะมาให้คำปรึกษาคิดว่า ควรมีเป็น criteria อยู่แล้ว ถ้าอยากที่จะให้เสริมจาก คำปรึกษาจริงๆส่วนตัว รู้สึกว่าถ้าได้ดูเบื้องหลัง การทำงานก็คงดี

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	4	5	6
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์			
1. เพศ	หญิง	หญิง	หญิง
2. อายุ	29 ปี	29 ปี	30 ปี
3. อาชีพ	พนักงานบริษัทเอกชน (Interior)	พนักงานบริษัทเอกชน	พนักงานบริษัทเอกชน (นักลงทุนสัมพันธ์)
4. รายได้	มากกว่า 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท
ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา			
1. หากท่านต้องการใช้ บริการปรึกษาโดย ท่านยินดีจ่ายเงิน สนใจปรึกษาในเรื่อง ไหน	ด้านการลงทุน	ปรึกษาด้านการลงทุน	ปรึกษาด้านการลงทุน ระยะยาว ที่ไม่ใช่แค่ขาย product แต่ต้องสอนให้ เข้าใจในผลิตภัณฑ์ต่างๆ
2. ราคาที่ยินดีจ่ายต่อ ชั่วโมง	ราคาขึ้นอยู่กับความ น่าเชื่อถือของแพลตฟอร์ม ถ้าไม่รู้จักเลยก็ อาจจะไม่ยอมจ่าย แพง เพราะไม่รู้ข้อมูล ที่ได้จะตรงกับความ ต้องการรึเปล่า	500 บาท ต่อชม	1,000 บาท /ชม

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	4	5	6
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
1. ชื่อแพลตฟอร์ม ADVISERIGHT สามารถสื่อสารถึงรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา ได้เข้าใจหรือไม่อย่างไร	ไปเชกแกรมมา คิดว่าต้องสลับคำ	เข้าใจ	เข้าใจ แต่ ถ้ามองผ่านๆ อาจเข้าใจยาก ต้องแบ่งวรรค การอ่าน
2. Logo เป็นอย่างไรบ้าง พร้อมทั้งข้อเสนอแนะ	ดูวิชาการ	ดู modern และ professional	get to the point เข้าใจที่จะสื่อ แต่อาจไม่ต้องมีวงกลมล้อมรอบก็ได้
3. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับรูปแบบการให้บริการบนแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง	อยากให้มียกทดลองปรึกษาฟรีครั้งแรก หรือส่วนลดพิเศษเพื่อคู่แข่งว่าตอบโจทย์จริง รีเปล่า / ดูข้อมูล โปรไฟล์ผลงานของผู้ให้คำปรึกษา / มีการติดตาม follow up / ชื่อเป็นแพคเกจแต่มันจะกลายเป็นเหมือนคอร์สเรียนแทนรีเปล่าไม่แน่ใจ	อยากให้มียกบริการหลังการขาย เช่น มีการดูแลพอร์ตให้อย่างใกล้ชิด, โทรอัปเดตข้อมูลอย่างสม่ำเสมอ	ไม่ควร hard sale ชักจูง / ถ้ามีสิทธิพิเศษจาก partner ต่างๆก็ดี

ผู้ให้สัมภาษณ์กลุ่มที่ 2 : รายได้ 20,000 - 40,000 บาท

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	7	8	9
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์			
1. เพศ	หญิง	หญิง	หญิง
2. อายุ	31 ปี	29 ปี	29 ปี
3. อาชีพ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ
4. รายได้	20,000 - 40,000 บาท	20,000 - 40,000 บาท	20,000 - 40,000 บาท
ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา			
1. หากท่านต้องการใช้บริการปรึกษาโดยท่านยินดีจ่ายเงิน สนใจปรึกษาในเรื่องไหน	ด้านสุขภาพทั้งร่างกาย และจิตใจ	อยากปรึกษาเรื่องการจัดการเงิน หรือหนี้สิน การลงทุนเบื้องต้น หรือการบริหารหนี้สิน	เรื่องการเงิน/ การตลาด
2. ราคาที่ยินดีจ่ายต่อชั่วโมง	1,000 ต่อชั่วโมง	500-1,000 บาท ต่อชั่วโมง หรือขึ้นอยู่กับผลลัพธ์	คิดว่าราคาหลักร้อยน่าจะสนใจเพราะมันเป็นต่อชั่วโมง อาจจะ 300-500 บาท/ชั่วโมง
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
1. ชื่อแพลตฟอร์ม ADVISERIGHT สามารถสื่อสารถึงรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา ได้เข้าใจหรือไม่อย่างไร	เข้าใจ	ชื่อแพลตฟอร์มโอเค แต่ไม่แน่ใจว่า ในแพลตฟอร์ม จะปรึกษาได้ทุกเรื่อง หรือมีเรื่องที่ยกเว้นไหม	เข้าใจ

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	7	8	9
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
2. Logo เป็นอย่างไรบ้าง พร้อมทั้งข้อเสนอแนะ	สัญลักษณ์สื่อถึงแพลตฟอร์มได้ดี เข้าใจง่าย	สัญลักษณ์ บางมุมก็ดูไม่เกี่ยวกับเรื่องการปรึกษา แต่ก็ดี ความได้ว่าเติมเต็ม หรือเสริมสร้างทักษะ หรือ ตอบโจทย์ เหมือนขาดอะไรไปสักอย่าง หรืออาจจะเติมเครื่องหมาย สงสัย แต่ไม่รู้จะออกมาดีไหม แต่โทนสีโอเค เราชอบโทนสี ดูน่าเชื่อถือ ไว้วางใจสบายตา	คิดว่าโอเคแล้ว เข้าใจง่าย
3. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับรูปแบบการให้บริการบนแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง	ขายเป็นแพ็คเกจ เช่น 5 ครั้ง โดยสามารถปรึกษาความรู้เรื่องอื่นๆที่มีในแอปได้	- การให้คำปรึกษา เป็นคอร์สก็โอเค เพราะบางเรื่องอาจจะไม่ได้ปรึกษาเสร็จในครั้งเดียว อาจจะใช้การคิดราคาเหมาจ่าย หรือ 5 ชั่วโมง แกรม 30 นาที - อยากให้มีระดับของคำปรึกษา และคิดราคาตามเรท เช่น ปรึกษาเรื่องระดับเบสิก ระดับกลาง หรือ แอดวานซ์ เป็นต้น ผู้ที่สนใจสามารถเลือกระดับได้ และเลือกผู้ที่จะปรึกษาได้ มีโปรไฟล์ให้ก๊าด หรือถ้าบางคนไม่อยากจะเลือก อาจจะให้ random ได้	อยากดูกับ Startup ที่ประสบความสำเร็จหรือมีแนวโน้มจะประสบความสำเร็จ ความคิดล้ำน่าสนใจ

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	10	11	12
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์			
1. เพศ	ชาย	หญิง	ชาย
2. อายุ	28 ปี	30 ปี	34 ปี
3. อาชีพ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ
4. รายได้	20,000 - 40,000 บาท	20,000 - 40,000 บาท	20,000 - 40,000 บาท
ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา			
1. หากท่านต้องการใช้ บริการปรึกษาโดย ท่านยินดีจ่ายเงิน สนใจปรึกษาในเรื่อง ไหน	คงเป็นเรื่องการลงทุน กับการเล่นเรื่องหุ้น	-เรื่องการวางแผน สุขภาพ -เรื่องการวางแผนการ ออมเงิน(ลงทุนไรรีด)	- สุขภาพจิตใจ ความหมายของการใช้ ชีวิต - ต้องมี Specialize ที่มี ความ Empathy สูง หรือ Expert เฉพาะเรื่องนั้นๆ
2. ราคาที่ยินดีจ่ายต่อ ชั่วโมง	300 บาทต่อชม.	ราคาไม่เกิน 1,000 บาท/ชม.	ราคาขึ้นอยู่กับความ น่าเชื่อถือ
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
1. ชื่อแพลตฟอร์ม ADVISERIGHT สามารถสื่อสารถึง รูปแบบ แพลตฟอร์มที่ ปรึกษา ได้เข้าใจ หรือไม่อย่างไร	เข้าใจว่า การให้ คำปรึกษาที่ถูกต้อง	เข้าใจหรือไม่ >> ก็ เข้าใจว่าเป็นให้ คำปรึกษาอะไรสัก อย่าง	- เห็นที่ตปท. ก็ใช้แต่ อาจจะเล่นขนาดอักษร ให้เห็นความต่างของคำ เช่น adviseRIGHT, AdviseRight

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	10	11	12
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
2. Logo เป็นอย่างไรบ้าง พร้อมทั้งข้อเสนอแนะ	เราว่ามันเรียบๆดี ใช้โทนสีน้ำเงินสว่างตัดกับเหลืองและขาวดูลงตัวแล้ว แต่มันยังดูไม่ค่อยน่าเชื่อถือใหม่ มันเรียบดีแต่เรียบไปหน่อย ความเห็นส่วนตัวนะ	ชัดเจนดี สวย	- ให้ความรู้สึก ต่อยอดหรือ เต็มเต็มโอเค - สีมีแค่ 2 tone ดูกลมกลืนกัน
3. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือข้อเสนอแนะสำหรับรูปแบบการให้บริการบนแพลตฟอร์มที่ปรึกษาอย่างไรบ้าง	มีโปรไฟล์ที่ปรึกษา (ระบุผลงานที่ผ่านมา) ให้เลือก	-อยากคุยด้วยแบบตัวต่อตัว -สามารถปรึกษาหลายเรื่องใน 1 ชม. ที่ต้องการปรึกษา ในราคา 1000 บาท/ชม.	- สร้าง Viral ปากต่อปาก เพื่อดึงดูดให้คนมาใช้บริการ ว่าได้ผลที่ดีขึ้นหรือช่วยได้จริง

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	13	14	15
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์			
1. เพศ	หญิง	ชาย	หญิง
2. อายุ	36 ปี	31 ปี	32 ปี
3. อาชีพ	พนักงานรัฐวิสาหกิจ	พนักงานบริษัทเอกชน	พนักงานบริษัทเอกชน
4. รายได้	20,000 - 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท
ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา			
1. หากท่านต้องการใช้ บริการปรึกษาโดย ท่านยินดีจ่ายเงิน สนใจปรึกษาในเรื่อง ไหน	ด้านการเงิน	- จิตแพทย์ - ปัญหาครอบครัว เรื่องทางเพศ - เทรนด์เนอร์สุขภาพ การออกกำลังกาย - การลงทุน อสังหาริมทรัพย์	การรักษาสุขภาพที่ดี ทั้ง ร่างกาย และจิตใจ การ ลดแคล
2. ราคาที่ยินดีจ่ายต่อ ชั่วโมง	1,000 บาท ต่อชั่วโมง ราคาค่อนข้างแพงค่ะ แต่ถ้าเป็นเรื่องที่จะเอา ไปต่อยอดแล้วให้ได้ ผลตอบแทนที่มากกว่า เงินที่จ่ายไป ก็ยินดีจ่าย เช่น การซื้อคอร์สสอน การลงทุนในรูปแบบ ต่างๆ	ขั้นต่ำ 500-1,000 บาท ต่อชั่วโมง	500-1000 ต่อครั้ง

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	13	14	15
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา			
1. ชื่อแพลตฟอร์ม ADVISERIGHT สามารถสื่อสารถึง รูปแบบ แพลตฟอร์มที่ ปรึกษา ได้เข้าใจ หรือไม่อย่างไร	แนะนำการใช้ตัวเล็ก ตัวใหญ่สลับกัน ทำให้ ชื่อคู่มือดูเล่น ไม่ทื่อ จนเกินไป	เข้าใจ	เข้าใจ
2. Logo เป็นอย่างไร บ้าง พร้อมทั้ง ข้อเสนอแนะ	สัญลักษณ์อธิบาย ความหมายของ แพลตฟอร์มได้ดี สื่อ ให้เห็นว่าเป็นการต่อ ยอดด้านความคิด ชัดเจน	โอเคนะ	สัญลักษณ์ควรเพิ่ม ในมุมของแพทย์เข้าไป ถ้าเป็นเฉพาะรูป หลอดไฟเหมือนเป็นใน มุม creative มากกว่า
3. ท่านมีข้อเสนอแนะ หรือข้อเสนอแนะ สำหรับรูปแบบ การให้บริการบน แพลตฟอร์มที่ ปรึกษาอย่างไรบ้าง	การลงทุน /การให้ คำปรึกษาการทำธุรกิจ	- มิให้เลือกจิตแพทย์ที่ ถนัดแต่ละเรื่องเฉพาะ ทาง - ทำให้แพลตฟอร์มมี ความน่าเชื่อถือ มี ความ Private ของ ข้อมูลส่วนบุคคล - การเลือกมาใช้ บริการบน แพลตฟอร์มนี้ เพราะ ความทันสมัย ดู Trendy	อยากได้มี package ระยะยาว ในราคาที่มี ส่วนลดเยอะ ปรึกษาต่อ เรื่อง

ผู้ให้สัมภาษณ์คนที่	16	17
ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสัมภาษณ์		
1. เพศ	หญิง	หญิง
2. อายุ	28 ปี	38 ปี
3. อาชีพ	ธุรกิจส่วนตัว	พนักงานเอกชน
4. รายได้	มากกว่า 40,000 บาท	มากกว่า 40,000 บาท
ส่วนที่ 2 ความต้องการในการใช้บริการที่ปรึกษา		
1. หากท่านต้องการใช้บริการปรึกษาโดยท่านยินดีจ่ายเงินสนใจปรึกษาในเรื่องไหน	ด้านการเงิน	ด้านการขาย ผลักดันให้เกิดยอดให้ลูกค้าซื้อสินค้าเรา
2. ราคาที่ยินดีจ่ายต่อชั่วโมง	คิดว่า 1,000 บาทต่อชั่วโมง ค่อนข้างสูงไป คิดว่า 500 น่าจะเข้าถึงได้มากกว่า ค่ะ	ราคาที่ยินดีจ่าย 1000 บ./ ชม.
ส่วนที่ 3 ความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่อรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา		
1. ชื่อแพลตฟอร์ม ADVISERIGHT สามารถสื่อสารถึงรูปแบบแพลตฟอร์มที่ปรึกษา ได้เข้าใจหรือไม่อย่างไร	เข้าใจค่ะ	เข้าใจ แต่อาจจะเพิ่มว่า ที่ปรึกษาที่เคียงข้างคุณ หรือ อะไรอีกนิด ค่ะ
2. Logo เป็นอย่างไรบ้าง พร้อมทั้งข้อเสนอแนะ	เหมือนแสงที่ขาดแล้วมีคนมาเติมเต็ม	โอเค สามารถเข้าใจได้ว่า มาช่วยให้เกิดการปิ้งใจเสีย
3. ท่านมีข้อเสนอแนะหรือรูปแบบการให้บริการบนแพลตฟอร์มที่ปรึกษา อย่างไรบ้าง	อยากได้คนที่มิโปรไฟล์ จบจากที่ไหน เป็นใคร รั่วจากคนใช้บริการได้ก็ดาว *เคยใช้บริการแอปนี้ Raksa	อยากให้Ref. หรือ แบบทดสอบแบบ Role play และเทคนิคในการปิดการขาย