

การศึกษาเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์สูงทำเพื่อดูแลสุขภาพเท้า
และป้องกันการเกิดแผลสำหรับผู้สูงอายุที่เป็นเบาหวาน



สารนิพนธ์นี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร
ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต
วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล
พ.ศ. 2567

ลิขสิทธิ์ของมหาวิทยาลัยมหิดล

สารนิพนธ์

เรื่อง

การศึกษาเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ถุงเท้าเพื่อดูแลสุขภาพเท้าและป้องกันการเกิดแผล
สำหรับผู้สูงอายุที่เป็นเบาหวาน

ได้รับการพิจารณาให้นับเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาตามหลักสูตร

ปริญญาการจัดการมหาบัณฑิต

วันที่ 12 มกราคม พ.ศ. 2567

..... นงสาวรรณิศา ยศวิน

นางสาววรรณิศา ยศวิน

ผู้วิจัย

.....
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ชนพล วีราสา,

Ph.D.

อาจารย์ที่ปรึกษาสารนิพนธ์

.....
ตรียุทธ พรหมศิริ,

Ph.D.

ประธานกรรมการสอบสารนิพนธ์

.....
รองศาสตราจารย์วิจิตา รักธรรม,

Ph.D.

คณบดี

วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

.....
สาวตรี สันติพิริยพร,

สาวตรี สันติพิริยพร,

Ph.D.

กรรมการสอบสารนิพนธ์

กิตติกรรมประกาศ

สารนิพนธ์เรื่องการศึกษาเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ถุงเท้าเพื่อดูแลสุขภาพเท้าและป้องกันการเกิดแผลสำหรับผู้สูงอายุที่เป็นเบาหวานฉบับนี้ มีวัตถุประสงค์ในการศึกษาข้อมูล โอกาส และความเป็นไปได้ เพื่อเป็นแนวทางในการสร้างธุรกิจสำหรับผู้ประกอบการ รวมถึงการต่อยอดธุรกิจให้สำเร็จได้ในอนาคต

ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณเป็นอย่างสูงแก่ อาจารย์ที่ปรึกษา ทั้งเพื่อนหลายสาขา วิชาชีพ และผู้มีส่วนเกี่ยวข้องต่าง ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ธนพล วีราสา ที่กรุณาให้คำปรึกษาจนทำให้สารนิพนธ์ฉบับนี้สำเร็จได้ด้วยดี

สุดท้ายนี้ ผู้วิจัยขอกราบขอบพระคุณคณะอาจารย์ทุกท่านที่ให้ความรู้ และข้อคิดแง่มุม ดี ๆ ตลอดการศึกษา ณ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล

วรรณิศา ยศวิน

บทสรุปผู้บริหาร

หนึ่งในโรคที่คนทั่วไปมีโอกาสเป็นมากโรคหนึ่งในปัจจุบัน คือ โรคเบาหวาน โดยทั่วไป ผู้ที่ป่วยเป็นโรคเบาหวานจะไม่มีอาการรุนแรง แต่จะมีอาการหนึ่งที่สำคัญ คือ อาการชาบริเวณปลายมือและปลายเท้า ซึ่งหากผู้ป่วยเบาหวานเกิดแผลที่มือหรือเท้า อาจส่งผลให้แผลบริเวณดังกล่าวหายได้ยากขึ้น และเนื่องจากเท้าเป็นบริเวณที่คนทั่วไปมักจะละเลย ทำให้ผู้ป่วยไม่ทราบว่าจะเกิดแผลที่เท้า และจากภาวะเบาหวาน ทำให้แผลหายยากและติดเชื้อได้ง่าย ส่งผลให้อาจเกิดการเน่าและถูกตัดเท้าในที่สุด ซึ่งข้อมูลจาก allwellhealthcare พบว่า ผู้ป่วยเบาหวานจำนวนร้อยละ 15 จะเกิดแผลที่เท้า และประมาณร้อยละ 20 ของกลุ่มดังกล่าวจะถูกตัดเท้า

จากเอกสารของกรมการแพทย์ และโรงพยาบาลศิริราช ระบุว่า หนึ่งในวิธีการที่ง่ายที่สุดในการดูแลเท้า คือ การสวมถุงเท้าเพื่อป้องกันการเกิดแผล ซึ่งจากการศึกษาต่าง ๆ พบว่า ผู้ป่วยหลายคนเลือกที่จะไม่สวมถุงเท้า เนื่องจากประสบปัญหาต่าง ๆ เช่น รู้สึกอึดอัด ไม่สบายเท้า เป็นต้น จึงทำให้มีโอกาสเกิดแผลที่เท้าได้ง่าย

จากข้อมูลของ Polaris Market Research Analysis พบว่า ตลาดถุงเท้าเบาหวานในสหรัฐ ในปี 2021 มีมูลค่า 177.7 ล้านดอลลาร์ และมีการคาดการณ์ว่าจะมีมูลค่าสูงขึ้นต่อไปในอนาคต ประกอบกับจำนวนผู้ป่วยเบาหวานในประเทศไทยมีประมาณ 3 ล้านคน ทำให้เกิดโอกาสทางธุรกิจในถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวาน

จากการศึกษา ทำให้ผู้วิจัยตัดสินใจใช้เทคโนโลยี Liquid crystal thermochromic (TCLs) ที่จะทำให้ถุงเท้าเปลี่ยนสีเมื่ออุณหภูมิเปลี่ยนไป ซึ่งหากผู้ป่วยเกิดแผลที่เท้า ถุงเท้าจะเปลี่ยนสี และใช้เส้นใยที่ทำจากฝ้าย เนื่องจากมีการระบายอากาศได้ดี ลดการเกิดเท้าเหม็นอับ ซึ่งเส้นใยดังกล่าว จะมีการผสมวุ้นหางจระเข้เพื่อช่วยให้เท้ามีความชุ่มชื้น และช่วยป้องกันและลดโอกาสการเกิดแผลที่เท้าได้

กลุ่มลูกค้าหลัก (Primary target) ของถุงเท้าดี (D-SOCK) คือ ผู้สูงอายุที่อายุมากกว่า 60 ปีขึ้นไป ที่เป็นโรคเบาหวาน ส่วนกลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary target) คือ บุคคลที่มีความเกี่ยวข้องกับใกล้ชิดกับกลุ่มลูกค้าหลัก ได้แก่ บุตรหลานของผู้สูงอายุ รวมถึงผู้ป่วยเบาหวานอื่น ๆ ที่มีกำลังซื้อ

บริษัท ถุงเท้าดี จำกัด จะมีสำนักงานและโรงงานตั้งอยู่ที่ อ.สามพราน จ.นครปฐม เนื่องจากเป็นเขตอุตสาหกรรม และจะดำเนินการผลิตและขนส่งผ่านบริษัทขนส่ง ซึ่งมีการจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์และร้านขายยาที่เป็นตัวแทน

บริษัท กุ้งเท่าดี จำกัด จะจัดตั้งและจดทะเบียนในรูปแบบบริษัทจำกัด โดยใช้ทุนในการจดทะเบียนมูลค่า 10 ล้านบาท ซึ่งเงินลงทุนส่วนใหญ่จะใช้สำหรับการเตรียมความพร้อมสำหรับการผลิตกุ้งเท่า และมีการสำรองเงินหมุนเวียนไว้ส่วนหนึ่ง โดยใน 5 ปี แรก คาดว่าโครงการจะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) อยู่ที่ประมาณ 129 ล้านบาท และให้อัตราผลตอบแทนในการลงทุน (IRR) สำหรับ 5 ปี ร้อยละ 250 ระยะเวลาคืนทุนภายใน 0.47 ปี ทำให้แผนธุรกิจดังกล่าวมีความคุ้มค่าต่อการลงทุน



สารบัญ

	หน้า
กิตติกรรมประกาศ	ข
บทสรุปผู้บริหาร	ค
สารบัญตาราง	ณ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่ 1 ความเป็นมาและโอกาสของแนวคิดธุรกิจ	1
1.1 ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ	1
1.2 โอกาสของแนวคิดธุรกิจ	2
บทที่ 2 ภาพรวมของบริษัทและรูปแบบธุรกิจ	5
2.1 รายละเอียดของบริษัท	5
2.2 วิสัยทัศน์	6
2.3 พันธกิจ	6
2.4 วัตถุประสงค์	6
2.5 เป้าหมายทางธุรกิจ	6
2.6 รูปแบบธุรกิจและรายละเอียดสินค้า	7
2.7 รายละเอียดและกรรมวิธีการผลิต	10
2.7.1 การจัดหาวัตถุดิบ	10
2.7.2 การเตรียมวัตถุดิบก่อนการผลิต	10
2.7.3 การผลิตถุงเท้า	12
2.7.4 การปรับแต่งถุงเท้า	13
2.7.5 การตรวจสอบภาพขั้นสุดท้าย	14
2.7.6 การบรรจุและการจัดจำหน่าย	14
2.8 คุณค่าที่จะได้รับจากสินค้าและบริการ	14
2.9 ตัวแบบธุรกิจที่น่าเสนอภายใต้กรอบแนวคิด Business Model Canvas	15
บทที่ 3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจ	20
3.1 ขนาดตลาดและแนวโน้ม	20

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
3.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก	21
3.2.1 ด้านนโยบายกฎเกณฑ์ของภาครัฐ (Political Factor)	21
3.2.2 ด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)	21
3.2.3 ด้านสิ่งแวดล้อม (Environment Factor)	22
3.2.4 ด้านกฎหมาย (Law Factor)	22
3.2.5 ด้านสังคมวัฒนธรรม (Social Factor)	22
3.2.6 ด้านปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technological Factor)	23
3.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน	23
3.4 กำหนดกลยุทธ์ธุรกิจ	24
3.4.1 การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ (Threat of New Entrants)	24
3.4.2 อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Supplier)	24
3.4.3 สินค้าทดแทน (Threat of Substitute Product)	24
3.4.4 อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Buyer)	25
3.5 การวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรม (Competitor Analysis)	25
3.6 การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค	31
บทที่ 4 แผนการตลาด และการประมาณการรายได้	42
4.1 เป้าหมายทางการตลาด (Marketing Goal)	42
4.2 วัตถุประสงค์ทางการตลาด (Marketing Objective)	42
4.3 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)	42
4.3.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target)	43
4.3.2 กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target)	43
4.4 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Brand Positioning)	43
4.5 กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategies)	44
4.5.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)	44
4.5.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)	44
4.5.3 กลยุทธ์ด้านสถานที่จำหน่าย (Place)	44

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
4.5.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)	44
บทที่ 5 แผนการปฏิบัติการ และแผนการดำเนินงาน	46
5.1 เป้าหมายของการดำเนินงาน	46
5.2 ทำเลที่ตั้ง	46
5.3 การจัดตั้งบริษัท	48
5.4 ขั้นตอนการดำเนินการขอมาตรฐาน	48
5.4.1 ISO	48
5.4.2 OEKO-TEX® STANDARD 100	50
5.5 ขั้นตอนการทำงาน	50
5.6 แผนงานด้านผลิตภัณฑ์	52
5.7 แผนงานด้านบัญชีและการเงิน	54
5.8 แผนการด้านบริการเสริมและบริการหลังการขาย	54
5.9 แผนงานด้านบุคลากร	55
บทที่ 6 แผนการจัดตั้งองค์กร (ทีมผู้บริหารและการจัดการองค์กร)	56
6.1 ข้อมูลบริษัท	56
6.2 รายชื่อคณะกรรมการบริษัท	56
6.3 รายชื่อผู้ถือหุ้น	56
6.4 โครงสร้างองค์กร	57
6.5 หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่ง	57
6.5.1 ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	57
6.5.2 ผู้จัดการฝ่ายการวิจัย	57
6.5.3 ผู้จัดการฝ่ายการผลิต	58
6.5.4 ผู้จัดการฝ่ายการตลาด	58
6.5.5 ผู้จัดการฝ่ายบัญชี	59
6.5.6 ผู้จัดการฝ่ายการเงิน	59
บทที่ 7 แผนการเงินและการลงทุน	60

สารบัญ (ต่อ)

	หน้า
7.1 ประมาณการเงินลงทุน โครงการ	60
7.2 การประมาณการรายได้	63
7.3 การประมาณการต้นทุนและค่าใช้จ่าย	65
7.3.1 ต้นทุนคงที่	65
7.3.2 ต้นทุนผันแปร	66
7.3.3 ต้นทุนรวม	68
7.4 ประมาณการงบการเงิน	68
7.4.1 งบดุล	68
7.4.2 งบกำไรขาดทุน	70
7.5 การวิเคราะห์การลงทุน	70
บทที่ 8 การประเมินความเสี่ยงและแผนรองรับความเสี่ยง	72
8.1 ความเสี่ยงด้านความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ	72
8.2 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน	73
8.3 ความเสี่ยงด้านการผลิต	73
8.4 ความเสี่ยงด้านพนักงาน	74
บรรณานุกรม	76
ภาคผนวก	79
ภาคผนวก ก	80
ภาคผนวก ข	84

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
2.1	คุณสมบัติทางเทคนิคของเครื่องจักร	13
2.2	ตัวแบบธุรกิจที่นำเสนอภายใต้กรอบแนวคิด Business Model Canvas	15
3.1	สรุปข้อมูลเปรียบเทียบคุณสมบัติของถุงเท้าในแต่ละผู้ผลิต	28
5.1	แผนงานด้านบุคลากร	55
7.1	เงินลงทุนของโครงการ	60
7.2	ประมาณการรายได้	63
7.3	มูลค่าการขายผ่านช่องทางต่าง ๆ	64
7.4	กำลังการผลิตของบริษัท	64
7.5	สัดส่วนการขายในประเทศและระหว่างประเทศ	64
7.6	ประมาณการต้นทุนคงที่	65
7.7	ประมาณการต้นทุนผันแปร	66
7.8	ประมาณการต้นทุนรวม	68
7.9	งบดุล ส่วนของสินทรัพย์	68
7.10	งบดุล ส่วนของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	69
7.11	งบกำไรขาดทุน	70
7.12	การวิเคราะห์การลงทุน	70

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1.1	ข้อมูลตลาดถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวานทั่วโลก	2
2.1	ตราบริษัท ถุงเท้าดี จำกัด	5
2.2	ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ของบริษัท	7
2.3	ภาพรวมการผลิต	9
2.4	ตัวอย่างเครื่องหุ้มเส้นด้ายของ KY รุ่น KY-TCR20	11
2.5	ตัวอย่าง Aloe Vera Fiber Yarn ที่ผลิตจากประเทศจีน	12
2.6	ตัวอย่างเครื่อง FS-6FP	12
3.1	ข้อมูลตลาดถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวานทั่วโลก	20
3.2	ความชุกของโรคเบาหวานในประเทศไทย	21
3.3	ตัวอย่างสินค้าของ Socksy	26
3.4	ตัวอย่างสินค้าของ Dr. PONG Medical	26
3.5	ตัวอย่างสินค้าของ INNOWEARTION	27
3.6	ตัวอย่างสินค้าของ pokpongtao	27
3.7	ตัวอย่างสินค้าของ Uniqlo	29
3.8	ตัวอย่างสินค้าของ Nike	29
3.9	ตัวอย่างสินค้าของ Derma Promp	30
3.10	ตัวอย่างสินค้าของถุงเท้าที่ไม่มีเยื่อหุ้ม	30
3.11	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามช่วงอายุเพศ	31
3.12	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามช่วงอายุ	31
3.13	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามระยะเวลาที่เป็นโรคเบาหวาน	32
3.14	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามระดับการศึกษา	32
3.15	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามตรวจสอบการดูแลตัวเองของผู้ป่วย	33
3.16	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามตรวจสอบการดูแลตัวเองของผู้ป่วย	33
3.17	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามตรวจสอบการมีแผลของผู้ป่วย	34
3.18	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามความรู้ในด้านประโยชน์ของถุงเท้า	34

สารบัญภาพ (ต่อ)

ภาพที่		หน้า
3.19	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามความถี่ในการใส่ถุงเท้า	35
3.20	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามปัญหาในการใส่ถุงเท้าของตนเอง (เฉพาะคนที่ใส่)	35
3.21	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามปัญหาในการใส่ถุงเท้าของผู้อื่น	36
3.22	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามการรู้จักของถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยที่เป็นเบาหวาน โดยเฉพาะ	36
3.23	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามความยินดีในการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท	37
3.24	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามเหตุผลที่เข้าร่วมการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์	37
3.25	สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามเหตุผลที่ไม่เข้าร่วมการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์	38
3.26	สัดส่วนของผู้ดูแลผู้ป่วยจำแนกตามเพศ	38
3.27	สัดส่วนของผู้ดูแลผู้ป่วยจำแนกตามช่วงอายุ	39
3.28	สัดส่วนของผู้ดูแลผู้ป่วยจำแนกตามระดับการศึกษา	39
3.29	สัดส่วนของผู้ดูแลผู้ป่วยจำแนกตามประเภทของสถานที่ทำงาน	40
3.30	สัดส่วนของผู้ดูแลผู้ป่วยจำแนกตามระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน	40
4.1	ภาพ Brand positioning ของถุงเท้าบริษัท	43
5.1	แสดงที่ตั้งสำนักงานและโรงงานของบริษัท	47
5.2	ลักษณะโรงงานที่จะเช่า	47
5.3	แผนผังแสดงตำแหน่งที่ตั้งและแผนการผลิต	53
6.1	โครงสร้างองค์กร	57

บทที่ 1

ความเป็นมาและโอกาสของแนวคิดธุรกิจ

1.1 ประวัติความเป็นมาของธุรกิจ

โรคเบาหวาน เป็นกลุ่มโรคทางการแพทย์เผาผลาญพลังงานซึ่งเป็นผลมาจากความผิดปกติของตับอ่อน ในการหลั่งอินซูลินหรือการออกฤทธิ์ของอินซูลินหรือทั้งสองอย่างจะทำให้การเผาผลาญคาร์โบไฮเดรต ไขมัน และโปรตีนผิดปกติ ส่งผลให้ระดับน้ำตาลในเลือดสูงขึ้น (Hyperglycemia) และหากระดับน้ำตาลในเลือดสูงเกินกว่าความสามารถของไตที่กักเก็บไว้ได้ ก็จะถูกขับออกมาทางปัสสาวะ และเมื่อระดับน้ำตาลอยู่ในระดับสูงเป็นระยะเวลานาน จะก่อให้เกิดภาวะแทรกซ้อนเรื้อรัง การเสื่อมสมรรถภาพ และความล้มเหลวของการทำงานของอวัยวะต่าง ๆ ได้ (ชัชสิทธิ์ รัตตสาร, 2560)

โดยทั่วไป อาการของผู้ป่วยที่เป็นโรคเบาหวาน จะมีตั้งแต่ระดับไม่รุนแรง เช่น หิวบ่อย ตื่นน้ำมาก น้ำหนักตัวลด ไปจนถึงระดับรุนแรง เช่น ไตวาย หัวใจล้มเหลว เป็นต้น และจากข้อมูลก่อนหน้านี้ที่กล่าวว่า อินซูลินจะเป็นตัวช่วยย่อยสารอาหาร ซึ่งในผู้ป่วยเบาหวานจะมีสารอินซูลินน้อย ทำให้สารอาหารเหล่านี้ไม่ถูกย่อย และไปสะสมกันตามเส้นเลือด ทำให้เส้นเลือดตีบและอุดตัน และหนึ่งในบริเวณที่มักเกิดอาการเหล่านี้ คือ บริเวณเท้า

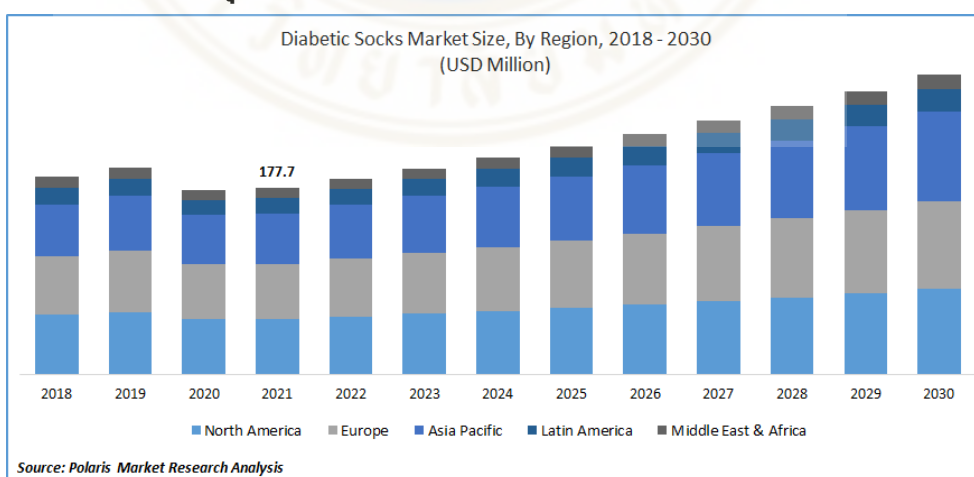
อีกอาการหนึ่งที่สำคัญของผู้ป่วยเบาหวาน คือ อาการชาบริเวณปลายมือและปลายเท้า เกิดจากการอักเสบบริเวณส่วนปลายของเส้นประสาท ส่งผลให้ผู้ป่วยไม่สามารถรับรู้ความรู้สึกบริเวณดังกล่าวได้ ซึ่งเมื่อเกิดแผลผู้ป่วยก็อาจจะไม่รู้สึกรู้เจ็บปวด ประกอบกับเนื่องจากภาวะเส้นเลือดตีบหรือตัน ส่งผลให้การหมุนเวียนเลือดทำได้ยากขึ้นและทำให้แผลหายยากขึ้น

จากข้อมูลจาก allwellhealthcare พบว่า ผู้ป่วยเบาหวานจำนวนร้อยละ 15 จะเกิดแผลที่เท้า และประมาณร้อยละ 20 ของกลุ่มดังกล่าวจะถูกตัดเท้า เนื่องจากแผลลุกลามเป็นบริเวณกว้าง นอกจากนี้ บางส่วนของเท้าที่ถูกตัดอาจไม่ได้มีแผล แต่เนื่องจากการไหลเวียนของเลือดไม่ดีที่มีสาเหตุจากเบาหวาน ส่งผลให้เท้ามีอาการบวม และเมื่ออาการรุนแรงมากขึ้น กล้ามเนื้อบริเวณดังกล่าวก็จะขาดออกซิเจนทำให้กลายเป็นเนื้อตาย จนต้องตัดทิ้งเพื่อไม่ให้ลุกลามไปยังบริเวณอื่น ซึ่งในปีหนึ่ง ๆ จะมีผู้ป่วยที่ถูกตัดเท้ามากกว่า 1 ล้านเท้า โดยมีสาเหตุมาจากการที่ผู้ป่วยไม่สามารถดูแลแผลให้ดีหรือมีพฤติกรรมเสี่ยงที่ก่อให้เกิดแผลที่เท้า จากงานศึกษาของ ฌิปไทย สีลาเจริญ ที่ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการเกิดแผลเท้าเบาหวาน ในผู้ป่วยเบาหวานชนิดที่ 2

ในอำเภอเดิมบางนางบวช จังหวัดสุพรรณบุรี” พบว่า หนึ่งในปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการเกิดแผลที่เท้า คือ พฤติกรรมการดูแลเท้าของผู้ป่วยเบาหวาน ซึ่งจากงานศึกษาของ สุมาลี เชื้อพันธ์ ที่ได้ทำการศึกษาเรื่อง “ผลของการส่งเสริมสมรรถนะแห่งตนต่อพฤติกรรมการดูแลเท้าใน ผู้ป่วยเบาหวาน ชนิดที่ 2” พบว่า พฤติกรรมการดูแลเท้าของผู้ป่วยเบาหวานที่ไม่เหมาะสมจะมีโอกาสก่อให้เกิดแผลที่เท้าได้มากขึ้น

สำหรับการดูแลรักษาเท้าก่อนที่จะถูกตัดเท้า นั้น สามารถดูแลโดยการป้องกันไม่ให้เกิดแผลจะเป็นวิธีการที่ดีที่สุด เนื่องจากหากเกิดแผลแล้ว อาจเกิดภาวะอื่น ๆ แทรกซ้อนได้ง่าย สำหรับการป้องกันไม่ให้เกิดแผลที่เท้า ส่วนใหญ่จะใช้อุปกรณ์ทั่วไป เช่น ถุงเท้าหรือรองเท้า จากเอกสาร “แนวทางการดูแลเท้าในผู้ป่วยเบาหวาน” ของสถาบันวิจัยและประเมินเทคโนโลยีทางการแพทย์ กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข ระบุว่า เนื่องจากถุงเท้าสามารถลดแรงกด (impact force) และแรงเสียดสี (sheering force) ได้ การสวมถุงเท้าจึงช่วยลดโอกาสการเกิดแผลที่เท้าได้ สอดคล้องกับเอกสาร “คู่มือการดูแลเท้าในผู้เป็นเบาหวาน” ในโครงการสอนสุขศึกษาในหอผู้ป่วย ฝ่ายการพยาบาล โรงพยาบาลศิริราช ร่วมกับ ภาควิชาเวชศาสตร์ฟื้นฟู คณะแพทยศาสตร์โรงพยาบาล ม.มหิดล ที่แนะนำให้สวมถุงเท้าที่ไม่แน่นจนเกินไป ควรจะต้องเป็นถุงเท้าที่มีความนุ่ม สะอาด และพอดีกับเท้า ดังนั้น คนจำนวนไม่น้อยจึงพยายามแก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยการผลิตถุงเท้าที่หน้าจะสามารถแก้ไขปัญหาของผู้ป่วยได้

1.2 โอกาสของแนวคิดธุรกิจ



ภาพที่ 1.1 ข้อมูลตลาดถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวานทั่วโลก

ที่มา : [Diabetic Socks Market Size Global Report, 2022 - 2030 \(polarismarketresearch.com\)](https://polarismarketresearch.com)

ข้อมูลจาก Polaris Market Research Analysis ในภาพที่ 1 พบว่า ตลาดถุงเท้าเบาหวาน ในสหรัฐ ปี 2021 มีมูลค่า 177.7 ล้านดอลลาร์ และมีการคาดการณ์ว่าจะมีมูลค่าสูงขึ้นต่อไปในอนาคต เนื่องจากจำนวนผู้ป่วยเบาหวานเพิ่มสูงขึ้น จึงทำให้บริษัทสตาร์ทอัพ (Start-up) จำนวนมากเข้าสู่ตลาดโดยการนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่เป็นนวัตกรรมใหม่เพื่อดึงดูดลูกค้ากลุ่มนี้ สอดคล้องกับงานศึกษาของ หนึ่งฤทัย จันทรอินทร์, อภิญญา ศิริพิทยาคุณกิจ และพรทิพย์ มาลาธรรม ได้ทำการศึกษาเรื่อง “พฤติกรรมการดูแลเท้าของผู้สูงอายุที่เป็นเบาหวานชนิดที่ 2” พบว่า ผู้ป่วยจำนวนร้อยละ 84.60 มีการดูแลตัวเองด้วยวิธีการสวมถุงเท้าเพื่อป้องกันการเกิดแผลที่เท้า

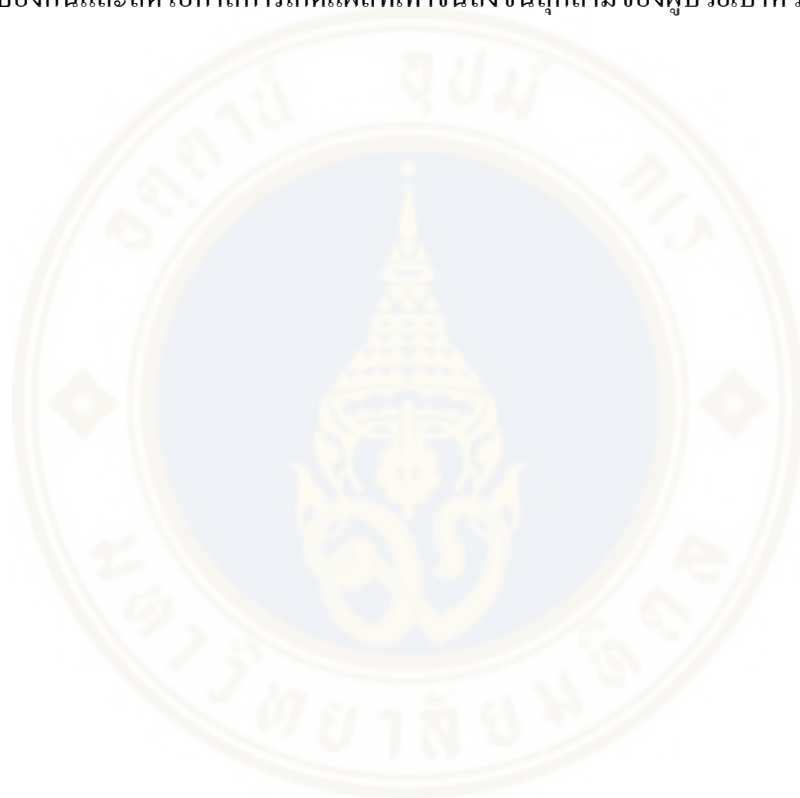
จากงานวิจัยของ Rodrigues, P. J. P., & Ferreira, F. ได้ทำการศึกษาเรื่อง “การประยุกต์ใช้สิ่งทอเพื่อการใช้งานในการพัฒนาด้านการดูแลสุขภาพของถุงเท้าสำหรับรักษาเท้าผู้ป่วยเบาหวาน: การศึกษาทางคลินิก” ที่ตีพิมพ์เมื่อปี 2015 มีส่วนส่งเสริมให้บริษัทสตาร์ทอัพคิดค้นนวัตกรรมต่าง ๆ เพื่อให้สามารถนำไปใช้ในเชิงพาณิชย์ได้ โดยนวัตกรรมที่บริษัทสตาร์ทอัพนำเสนอจะเป็นการปรับปรุงคุณภาพของถุงเท้าโดยเพิ่มคุณสมบัติพิเศษต่าง ๆ เข้าไปเพื่อแก้ปัญหาของผู้ป่วยเบาหวาน เช่น ผ้าที่ดูดซับความชื้นเพื่อให้เท้าแห้ง เพื่อป้องกันไม่ให้เป็นแหล่งสะสมเชื้อรา และคุณสมบัติต้านจุลชีพ (Antimicrobial) ในผ้า เพื่อช่วยป้องกันการเจริญเติบโตของเชื้อราและแบคทีเรีย รวมถึงการใช้วัสดุพิเศษอย่างแผ่นรองเพื่อลดอาการบาดเจ็บบริเวณเท้า เป็นต้น

เพื่อป้องกันการเกิดปัญหาแผลกดทับที่เท้าของผู้ป่วย จึงมีผู้คิดค้นการตรวจจับแผลกดทับ โดยจากการศึกษา พบว่า บริเวณแผลกดทับจะมีอุณหภูมิสูงกว่าบริเวณรอบข้าง ซึ่งในการตรวจสอบการกดทับสามารถทำได้หลายวิธี เช่น การใช้เซ็นเซอร์ (sensor) ตรวจจับดังเช่นในกรณีศึกษาของ Reyzelman และคณะในปี 2018 โดยใช้การตรวจวัดอุณหภูมิของผิวหนังที่เท้า ดังนั้น จึงสามารถตรวจจับบริเวณที่มีความเสี่ยงหรือมีแนวโน้มที่เกิดแผลกดทับได้ แต่การตรวจจับดังกล่าว เป็นการใช้เซ็นเซอร์ส่งผลให้เกิดความไม่สะดวกสบายแก่ผู้สวมใส่ถุงเท้า จึงมีการคิดค้นเทคโนโลยี Liquid crystal thermochromic (TCLs) ที่สามารถเปลี่ยนสีได้โดยไม่ต้องใช้เซ็นเซอร์ ซึ่งได้แนวความคิดมาจากแก้วน้ำเปลี่ยนสี โดยสีจะเปลี่ยนตามความร้อนที่สัมผัส ทำให้การใช้เทคโนโลยีนี้ในถุงเท้าย่อมส่งผลดีต่อผู้ป่วย

แม้จะมีนวัตกรรมต่าง ๆ ข้างต้นแล้ว แต่คุณสมบัติเหล่านั้นล้วนแต่เป็นคุณสมบัติที่ไว้แก้ปัญหาในกรณีที่มีแผลที่เท้าแล้ว ซึ่งแผลที่เท้าส่วนใหญ่เกิดจากการกดทับรวมถึงการอับชื้นบริเวณผิวหนัง อีกทั้ง ยังไม่ได้แก้ปัญหาระหว่างการสวมถุงเท้าแก่ผู้ป่วย ซึ่งจากงานศึกษาของ หนึ่งฤทัย จันทรอินทร์, อภิญญา ศิริพิทยาคุณกิจ และพรทิพย์ มาลาธรรม พบว่า ผู้ป่วยจำนวนร้อยละ 15.40 ไม่ใส่ถุงเท้า เนื่องจากรู้สึกร้อน อึดอัด รำคาญ ไม่สะดวก และเหงื่อออกมาก จึงได้ให้ความเห็นไว้ว่า ควรเลือกใช้ผ้าฝ้ายเพื่อให้มีการระบายอากาศได้ดี ลดการเกิดเท้าเหม็นอับ

เพื่อลดโอกาสในการเกิดแผลที่เท้าเพิ่มขึ้น จากงานศึกษาของ สุภาสินี ยิ้มฉนวน ได้ทำการศึกษาเรื่อง “รายงานการทำโครงการสหกิจศึกษา น้ำมันกุหลาบและว่านหางจระเข้” พบว่า ว่านหางจระเข้มีสรรพคุณทำให้ผิวหนังชุ่มชื้น ไม่แห้งกร้าน หากมีการนำมาใช้บริเวณเท้า ก็จะช่วยให้เท้ามีความชุ่มชื้นขึ้น และช่วยป้องกันให้เกิดแผลมากขึ้น

ดังนั้น ในการป้องกันการเกิดแผลที่เท้าของผู้ป่วยเบาหวาน ผู้ศึกษาจึงมีแนวคิดที่จะพัฒนาผลิตภัณฑ์ถุงเท้าที่มีคุณสมบัติระบายอากาศได้ดี นุ่มสบาย และใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยแข็งเค้นบริเวณที่เท้ามีความร้อนสูง ร่วมกับการนำว่านหางจระเข้มาใช้เพื่อช่วยให้เท้ามีความชุ่มชื้น และช่วยป้องกันและลดโอกาสการเกิดแผลที่เท้าจนถึงขั้นลุกลามของผู้ป่วยเบาหวานได้



บทที่ 2

ภาพรวมของบริษัทและรูปแบบธุรกิจ

2.1 รายละเอียดของบริษัท

ชื่อธุรกิจ :	บริษัท ถุงเท้าดี จำกัด
ตราสินค้า :	บริษัท ถุงเท้าดี จำกัด (D-SOCK) เป็นบริษัทที่มีจุดเริ่มต้นของธุรกิจ จะเป็นการผลิตถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยที่เป็นเบาหวาน โดยคำว่า “ดี” จะสอดคล้องกับตัวอักษรภาษาอังกฤษ “D” ที่ย่อมาจากคำว่า “Diabetic” ซึ่งแปลว่า “เบาหวาน” ที่เป็นจุดเริ่มต้นของการก่อตั้งบริษัทเพื่อผลิตถุงเท้าชนิดพิเศษสำหรับผู้ป่วยเบาหวานซึ่งจะต้องการถุงเท้าที่มีความพิเศษและการดูแลเอาใจใส่มากกว่าคนอื่น ๆ และนอกจากนี้ คำว่า “ถุงเท้าดี” สื่อให้กลุ่มเป้าหมายทราบว่าบริษัทมีเป้าหมายระยะยาวที่ตั้งใจผลิตถุงเท้าที่ดี และเหมาะสมเพื่อสุขภาพของคนทุกเพศทุกวัย
รูปแบบธุรกิจ :	บริษัทผลิตถุงเท้าเพื่อสุขภาพเท้าสำหรับผู้สูงอายุที่ป่วยเป็นโรคเบาหวาน
สินค้าและบริการ :	ถุงเท้าเพื่อดูแลสุขภาพเท้าสำหรับผู้สูงอายุที่ป่วยเป็นโรคเบาหวาน โดยให้บริการผ่านช่องทางออนไลน์ และฝากขายที่ร้านขายยา



D-SOCK

ภาพที่ 2.1 ตราบริษัท ถุงเท้าดี จำกัด

2.2 วิสัยทัศน์

เป็นผู้นำในด้านผลิตถุงเท้าเพื่อปกป้องและดูแลเท้าสำหรับผู้สูงอายุที่ป่วยเป็นโรคเบาหวาน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยให้ดียิ่งขึ้น

2.3 พันธกิจ

1. ผลิตสินค้าให้มีประสิทธิภาพเหมาะสมกับผู้ป่วยที่สวมใส่
2. สร้างความตระหนักในการดูแลเท้าของผู้ป่วยโรคเบาหวาน ให้ใส่ใจดูแลสุขภาพของตนเอง
3. สร้างภาพลักษณ์และความน่าเชื่อถือของสินค้า เพื่อให้ได้ยอดขายที่มั่นคงและยั่งยืน

2.4 วัตถุประสงค์

1. เพื่อให้ผู้ป่วยโรคเบาหวานมีสุขภาพเท้าที่ดีขึ้น จากการสวมใส่ถุงเท้าที่ผลิตมาอย่างเหมาะสม และยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยให้ดียิ่งขึ้น
2. เพื่อพัฒนาสินค้าให้ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ให้สินค้าเป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียง
3. เพื่อสร้างรายได้ให้เติบโตอย่างยั่งยืน เพิ่มประสิทธิภาพในสินค้า และเพิ่มความสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

2.5 เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายของ D-SOCK คือ การมุ่งเน้นพัฒนาและออกแบบถุงเท้าให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้ามากที่สุด โดยมีเป้าหมายในการเป็นผู้ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพและมาตรฐาน รวมถึงมีพัฒนาสินค้าอย่างต่อเนื่องเพื่อให้สินค้ากลายเป็นสินค้าที่เป็นที่รู้จักทั้งในและต่างประเทศ

2.6 รูปแบบธุรกิจและรายละเอียดสินค้า

บริษัท ถุงเท้าดี จำกัด เป็นผู้พัฒนา ผลิต และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ถุงเท้าเพื่อดูแลสุขภาพเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวาน นำเสนอผลิตภัณฑ์ถุงเท้าที่ทอจากผ้าฝ้ายผสมสารสกัดว่านหางจระเข้ ช่วยระบายอากาศ รวมทั้งช่วยป้องกันการเกิดแผลบริเวณเท้าของผู้ป่วย โดยจะมีการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์อีคอมเมิร์ซ และสื่อสังคมดิจิทัล รวมถึงการฝากขายผ่านร้านขายยาทั่วประเทศ เพื่อให้ผู้ป่วยที่เป็นเบาหวานสามารถดูแลเท้าได้ตั้งแต่อยู่บ้าน

ลักษณะของถุงเท้า ผลิตจากผ้าฝ้ายออร์แกนิก 100% ผสมผสานกับเทคโนโลยี Thermochromic Liquid Crystal (TLC) ที่จะเปลี่ยนสีเมื่อบริเวณพื้นผิวสัมผัสมีอุณหภูมิสูงขึ้น และผสมกับสารสกัดจากว่านหางจระเข้เพื่อป้องกันไม่ให้เกิดแผลบริเวณเท้า ดังภาพที่ 2



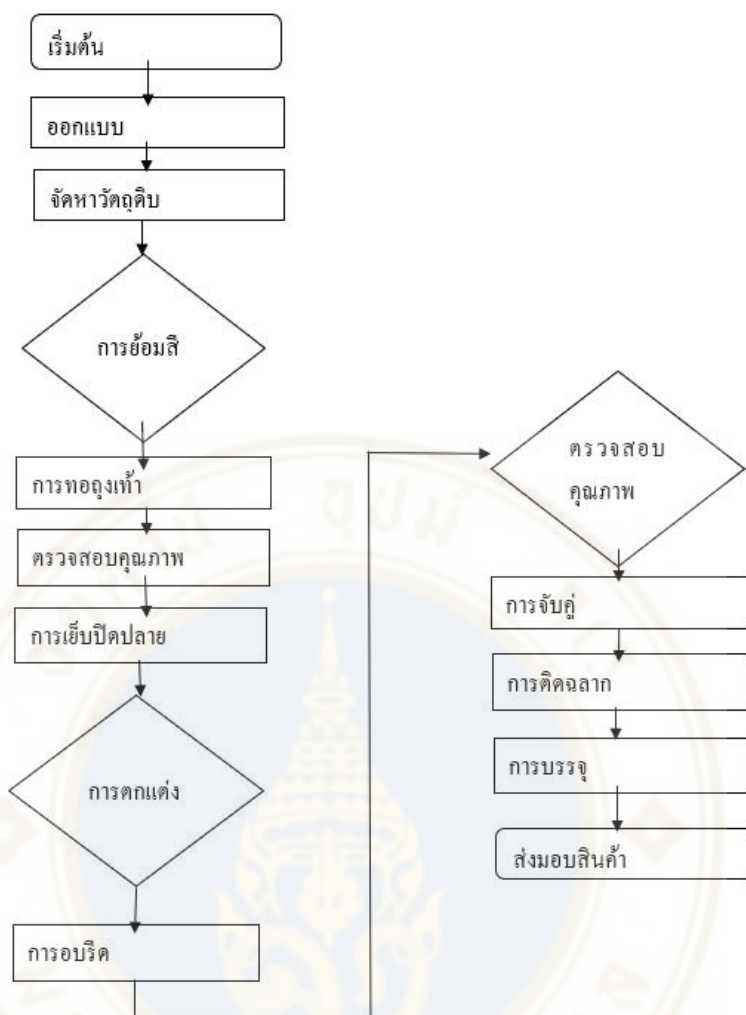
ภาพที่ 2.2 ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ของบริษัท

ในกระบวนการการผลิตถุงเท้า จะมีการจัดหาเส้นใยผ้าฝ้ายจากแหล่งวัตถุดิบที่เชื่อถือได้ นำมาผสมกับสารสกัดจากว่านหางจระเข้ เพื่อให้เส้นใยมีความชุ่มชื้นมากขึ้น จากนั้นจะนำมาเข้าเครื่องทอของบริษัท เพื่อขึ้นรูปเป็นถุงเท้าตามที่ออกแบบไว้ และมีการติดแผ่นกันลื่นบริเวณฝ่าเท้า นอกจากนี้ จะมีการผสมเทคโนโลยี TLC โดยจะเคลือบ TLC ที่แผ่นกันลื่น จากนั้นจะนำถุงเท้าที่ได้มาตรวจสอบประสิทธิภาพของถุงเท้าว่าเป็นไปตามมาตรฐานหรือไม่ แล้วจึงนำบรรจุลงในกล่องและรอการจัดจำหน่ายต่อไป

เทคโนโลยี Thermochromic liquid crystal (TLC)

เทคโนโลยีเทอร์โมโครมิกคริสตัลเหลว Thermochromic liquid crystal (TLC) เป็นการใช้วัสดุคริสตัลเหลว (liquid crystal) ที่เปลี่ยนสีตามการเปลี่ยนแปลงของอุณหภูมิ โดยผลึกเหลวเป็นสารที่แสดงคุณสมบัติของทั้งของเหลวและของแข็ง และมีความสามารถในการเปลี่ยนการจัดเรียงโมเลกุลและคุณสมบัติทางแสงตามการเปลี่ยนแปลงของอุณหภูมิ จึงมีการนำเทคโนโลยีนี้ไปใช้ในหลากหลายอุตสาหกรรม และที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลายจนทำให้เทคโนโลยีนี้เป็นที่รู้จักมากที่สุดก็คือ แก้วน้ำเปลี่ยนสี ดังนั้น จึงมีผู้คิดนำเทคโนโลยี TLC นี้มาใช้กับถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยที่เป็นเบาหวาน

ในการนำเทคโนโลยี TLC มาใช้กับถุงเท้าผู้ป่วยโรคเบาหวาน จะใช้การทำ TLC บนถุงเท้าหรือเคลือบบนผิวของถุงเท้าเพื่อให้สามารถตรวจจับการเปลี่ยนแปลงของอุณหภูมิได้ โดยการเปลี่ยนสีจากสีดำเป็นสีต่าง ๆ เช่น สีแดง สีเขียว สีน้ำเงิน นั่นคือ อุณหภูมิของถุงเท้ามีการเปลี่ยนแปลง และในแต่ละสีแสดงถึงช่วงของการเปลี่ยนแปลง สำหรับงานศึกษาของ Brian M. Schmidt และคณะฯ คัดลอกมาจากรายงานล่าสุดจาก Metin Yavuz และคณะฯ มีงานวิจัยยืนยันว่าอุณหภูมิของเท้าจะสูงขึ้นเมื่อเกิดอาการอักเสบจากบาดแผล ดังนั้นการตรวจพบแผลเท้าเบาหวานในระยะเริ่มต้น จึงเป็นสิ่งจำเป็นเพื่อป้องกันภาวะอันตรายดังกล่าว นอกจากนั้น TLC จะเปลี่ยนสีเมื่อเกิดการกดทับที่มากขึ้น ซึ่งจะทำให้เกิดความร้อนที่เพิ่มขึ้นในบริเวณที่กดทับ ดังนั้น เทคโนโลยี TLC ในถุงเท้าผู้ป่วยโรคเบาหวานจะช่วยให้ผู้ป่วยเบาหวานสามารถตรวจสอบสุขภาพเท้าของตนเอง และดำเนินการเชิงรุกเพื่อป้องกันการเกิดแผลในถุงเท้า



ภาพที่ 2.3 ภาพรวมการผลิต

ในการจัดจำหน่าย จะมีการจัดจำหน่ายถุงเท้าเป็นกล่อง นอกจากนี้ กล่องบรรจุภัณฑ์ยังเป็นกล่องรีไซเคิล ผลิตจากวัสดุเหลือใช้ เพื่อเป็นการลดขยะและส่งเสริมอุตสาหกรรมสีเขียว (green industry) เพื่อตอบโจทย์แก่ลูกค้าที่สนใจดูแลสิ่งแวดล้อม (green economy)

สำหรับคุณสมบัติของถุงเท้า จากส่วนประกอบต่าง ๆ ข้างต้น ทำให้ถุงเท้าของบริษัทฯ มีคุณสมบัติที่แตกต่างจากถุงเท้าทั่วไป ดังนี้

- เส้นใยผ้าฝ้ายออแกนิก 100% จะช่วยในเรื่องของการระบายอากาศ ด้านในผสมสารสกัดจากว่านหางจระเข้ เพื่อช่วยป้องกันการเกิดแผลบริเวณเท้าของผู้ป่วย
- การทอแบบตาข่าย จะช่วยให้ถุงเท้ามีความยืดหยุ่นมากขึ้น ทำให้เลือดไหลเวียนสะดวก
- รูปแบบการเย็บแบบไร้รอยต่อ เพื่อลดการเสียดสี ซึ่งจะช่วยลดการเกิดแผลได้

- เนื้อผ้าบริเวณผ้าเท้าจะมีความหนากว่าบริเวณอื่นเพื่อให้รองรับแรงกดได้ดียิ่งขึ้น
- ใส่แผ่นกันลื่น เพื่อป้องกันการหกล้ม
- ผสมสาร Thermochromic Liquid Crystal ที่จะช่วยตรวจวัดอุณหภูมิบริเวณเท้า หากกรณีที่อุณหภูมิอุณหภูมิสูงขึ้น ถุงเท้าจะเปลี่ยนสีได้ เพื่อช่วยในการตรวจสอบเท้าในกรณีที่มีความเสี่ยงที่จะเกิดแผลกดทับที่เท้า

2.7 รายละเอียดและกรรมวิธีการผลิต

เพื่อให้เห็นถึงความเป็นไปได้ในการผลิต จำเป็นต้องระบุรายละเอียดและกรรมวิธีการผลิต ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

2.7.1 การจัดหาวัตถุดิบ

สำหรับวัตถุดิบในการผลิตถุงเท้า ได้แก่ เส้นใยผ้าฝ้าย สารสกัดจากว่านหางจระเข้ และ สาร TLC ที่เป็นวัตถุดิบในการทำถุงเท้า และกล่องรีไซเคิลสำหรับการทำเป็นบรรจุภัณฑ์ ซึ่งวัตถุดิบทั้งหมดจะมีการจัดหาจากแหล่งผลิตที่มีคุณภาพที่น่าเชื่อถือ

ส่วนสาร Thermochromic Liquid Crystal (TLC) จะต้องนำเข้าจากต่างประเทศ เนื่องจากยังไม่พบผู้จำหน่ายหรือตัวแทนจำหน่ายสารดังกล่าวภายในประเทศ

2.7.2 การเตรียมวัตถุดิบก่อนการผลิต

สำหรับการเตรียมวัตถุดิบ จะเป็นการผสมเส้นด้ายผ้าฝ้ายด้วยสารสกัดจากว่านหางจระเข้ด้วยกระบวนการหุ้มหรือการเคลือบเส้นด้าย ด้วยสัดส่วนอัตราที่เหมาะสม เพื่อให้เส้นด้ายคงประสิทธิภาพของสารสกัดที่หุ้มหรือเคลือบไว้

ในส่วนของกรรมวิธีการเตรียมวัตถุดิบ สามารถทำได้ 2 วิธี คือ การให้บริษัทที่ผลิตเส้นด้ายช่วยเตรียมวัตถุดิบให้ดำเนินการให้ หรือการดำเนินการเอง ซึ่งหากให้บริษัทที่ผลิตเส้นด้ายดำเนินการให้ ก็จะช่วยลดขั้นตอนนี้ลงไปได้ แต่หากต้องดำเนินการเอง บริษัทฯ จะต้องดำเนินการจัดหาเครื่องหุ้มเส้นด้าย ซึ่งมีลักษณะตัวอย่างดังภาพ



ภาพที่ 2.4 ตัวอย่างเครื่องห่มเส้นด้ายของ KY รุ่น KY-TCR20

ในการดำเนินการห่ม ก็จะทำนำเส้นด้ายและสารสกัดที่ต้องการผสมบรรจุเข้าเครื่องดังกล่าว และดำเนินการผลิต ก็จะได้วัตถุดิบตามต้องการ

สำหรับการดำเนินการเตรียมวัตถุดิบเอง จำเป็นจะต้องมีที่ตั้ง เช่น โรงงาน รวมถึงพื้นที่ที่จัดวางเครื่องจักรจำเป็นต้องวางบนพื้นที่ที่สามารถรับน้ำหนักได้ดี ซึ่งจะต้องมีการวางเสาเข็มจำนวนหนึ่งเพื่อรองรับเครื่องจักร รวมถึงการรองรับ line การผลิตทั้งหมดที่เกี่ยวข้อง ซึ่งทั้งหมดนี้จะขึ้นอยู่กับกำลังการผลิตที่ต้องการ

นอกจากนี้ ยังสามารถใช้วิธีการซื้อเส้นด้ายที่มีส่วนผสมของว่านหางจระเข้แล้วจากทั้งในและต่างประเทศเลยก็ได้ เช่น ในกรณีสินค้าจากประเทศจีน ดังภาพ



ภาพที่ 2.5 ตัวอย่าง Aloe Vera Fiber Yarn ที่ผลิตจากประเทศจีน

ดังนั้น บริษัทฯ อาจต้องพิจารณาเงื่อนไขต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องทั้งหมดว่าควรจะเลือกวิธีการใด จึงจะเกิดประโยชน์ต่อบริษัทมากที่สุด

2.7.3 การผลิตถุงเท้า

เนื่องจากกิจกรรมหลักของบริษัท คือ การผลิตถุงเท้า ดังนั้น ในการผลิตถุงเท้า บริษัทฯ จะเป็นผู้ดำเนินการทั้งหมดโดยเริ่มจากการออกแบบผลิตภัณฑ์ ซึ่งได้มาตรฐานเดียวกันทุกคู่และเมื่อออกแบบแล้วจะไปตั้งค่าเครื่องจักรและดำเนินการผลิตต่อไป

ในส่วน of ตัวอย่างเครื่องจักรที่ใช้ในการผลิตมีหลายเครื่อง ซึ่งตัวอย่างของเครื่องทำถุงเท้าอัตโนมัติ ได้แก่ เครื่อง FS-6FP ที่มีลักษณะดังภาพ



ภาพที่ 2.6 ตัวอย่างเครื่อง FS-6FP

สำหรับเครื่องจักรดังกล่าว มีคุณสมบัติทางเทคนิค¹ ดังนี้

ตารางที่ 2.1 คุณสมบัติทางเทคนิคของเครื่องจักร

เส้นผ่านศูนย์กลางของกระบอกสูบ	3.5"	
จำนวนเข็ม	96N 108N	ถุงเท้าเด็กแรกเกิด
	120N	ถุงเท้าเด็ก
	132N	ถุงเท้าวัยรุ่น
	144N	ถุงเท้าผู้หญิงหรือผู้ชาย
	156N 168N	ถุงเท้าผู้ชาย
	200N	ถุงเท้าผู้ชายคุณภาพ
กำลังการผลิต	300-400 คู่/24 ชั่วโมงตามขนาดของถุงเท้า	
แรงดันไฟฟ้า	380V 3-เฟส/220V 3-เฟส/220V 2-เฟส	
น้ำหนักรวม	285KG ไม่มีมอเตอร์พัดลมดูด	

จากคุณสมบัติทางเทคนิคข้างต้น พบว่า หากต้องการงานที่มีคุณภาพที่สูง ต้องใช้จำนวนเข็มในเครื่องจักรที่มากขึ้น และจากข้อมูลกำลังการผลิต พบว่า กำลังการผลิตของเครื่องเท่ากับ 12 ถึง 17 คู่ต่อชั่วโมง ดังนั้น จำนวนเครื่องจักรก็จะขึ้นอยู่กับกำลังการผลิตที่ต้องการ

สำหรับขั้นตอนการผลิต จะเริ่มจากการบรรจุเส้นด้ายเข้าไปในเครื่องจักร และปล่อยให้เครื่องจักรทำงานไปตามกระบวนการผลิต เริ่มตั้งแต่การถักทอไปจนถึงการตัดเย็บถุงเท้า และเมื่อได้ถุงเท้าแล้ว จำเป็นต้องมีการตรวจสอบคุณภาพของถุงเท้าว่าได้มาตรฐานหรือไม่ ซึ่งในขั้นตอนการตรวจสอบ สามารถทำได้ 2 วิธี คือ การตรวจสอบด้วยเครื่องจักรและการตรวจสอบด้วยคน ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับกำลังการผลิต หากกำลังการผลิตไม่สูงมากนัก สามารถใช้แรงงานคนตรวจสอบได้ แต่หากมีกำลังการผลิตสูง การใช้เครื่องจักรในการตรวจสอบย่อมทำให้ต้นทุนต่ำกว่าการใช้แรงงาน

2.7.4 การปรับแต่งถุงเท้า

เมื่อได้ถุงเท้าที่มีคุณภาพตามที่ต้องการ ขึ้นต่อไป คือ การแปะแผ่นกันลื่น โดยแผ่นกันลื่น สามารถทำได้ 2 รูปแบบ คือ การแปะด้วยแรงงานและการแปะด้วยเครื่อง ทั้งนี้ ขึ้นอยู่กับกำลังการผลิตที่วางแผนไว้ ซึ่งแผ่นกันลื่นที่นำมาแปะ จะเป็นแผ่นชนิดพิเศษที่นอกจากกันการลื่นแล้ว

¹ <https://th.socks-solutions.com/sock-knitting-machine/plain-sock-machine/computerized-socks-knitting-machine.html>

ยังมีการเคลือบสาร Thermo-chromic Liquid Crystal (TLC) ที่จะต้องใช้กรรมวิธีพิเศษที่บริษัทเป็นผู้ตั้งทำเครื่องจักรชนิดนี้

2.7.5 การตรวจสอบภาพขั้นสุดท้าย

เมื่อได้ถุงเท้าที่แปะแผ่นกันลื่นเรียบร้อยแล้ว จะต้องดำเนินการตรวจสอบคุณภาพครั้งสุดท้ายก่อนบรรจุและจัดจำหน่ายต่อไป

2.7.6 การบรรจุและการจัดจำหน่าย

ในการบรรจุ จะมีการจัดถุงเท้าเป็นกล่องละ 1 คู่ สำหรับจำหน่ายในร้านขายยา ซึ่งลูกค้าจะสามารถทดลองใช้ได้ง่าย และเป็นชุด ชุดละ 3 คู่ สำหรับการขายผ่านเว็บไซต์ด้วยรูปแบบสมัครสมาชิก Subscription และจัดส่งให้ทุกๆ 3 เดือน หากมีการชำระเงินแล้ว โดยมีแนวคิดที่ว่า หากถุงเท้าเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับผู้ป่วยเบาหวานแล้ว ผู้ป่วยจำเป็นจะต้องใส่ถุงเท้าทุกวัน และโดยทั่วไปแนะนำให้ผู้ป่วยซักถุงเท้าทุกวัน ดังนั้น การจัดชุดถุงเท้าจำนวน 3 คู่ ก็จะเพียงพอและเหมาะสมในการใช้หมุนเวียนกันตลอดอายุการใช้งาน

สำหรับถุงเท้าทั้ง 2 รูปแบบ จะมีการจัดใส่กล่องที่ผลิตจากกระดาษรีไซเคิลเท่านั้น เนื่องจากต้นทุนกล่องประเภทนี้ไม่สูงมากนัก เมื่อเทียบกับกล่องที่ผลิตจากกระดาษใหม่ นอกจากนี้ยังสะท้อนภาพลักษณ์ของบริษัทว่าเป็นบริษัทที่มีแนวคิดในการช่วยลดภาวะโลกร้อน โดยการใช้ผลิตภัณฑ์ที่รีไซเคิลเพื่อเป็นการลดขยะและส่งเสริมอุตสาหกรรมสีเขียว (green industry) เพื่อตอบโต้ภัยแก่ลูกค้าที่สนใจดูแลสิ่งแวดล้อม (green economy) ซึ่งตัวกล่องก็จะมีการสกรีนสัญลักษณ์หรือโลโก้ของบริษัท เพื่อให้ผู้บริโภคมั่นใจว่าจะได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ และเมื่อบรรจุลงกล่องเรียบร้อยแล้ว ก็จะจัดเก็บไว้ในโกดังสินค้าเรื่องรอการขนส่งและจำหน่ายต่อไป

2.8 คุณค่าที่จะได้รับจากสินค้าและบริการ

1. ผู้ป่วยโรคเบาหวานมั่นใจได้ว่า ถุงเท้าเพื่อสุขภาพ ผลิตออกมาได้อย่างเหมาะสม สามารถป้องกันเท้าไม่ให้เกิดแผลได้ง่ายและมีประสิทธิภาพ

2. การป้องกันการเกิดแผลที่เท้าด้วยเทคโนโลยี Thermo-chromic Liquid Crystal ที่จะช่วยตรวจจับบริเวณที่มีความร้อนที่เท้า รวมทั้งสารสกัดจากว่านหางจระเข้ที่จะช่วยให้เท้ามีความชุ่มชื้น เพื่อลดโอกาสในการเกิดแผลที่เท้า

3. ทางบริษัทจะมีการให้บริการคำแนะนำ และวิธีการใช้งานถุงเท้าที่เหมาะสมกับการดูแลรักษาเท้าของผู้ป่วยโรคเบาหวาน เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยให้ดียิ่งขึ้น

2.9 ตัวแบบธุรกิจที่น่าเสนอภายใต้กรอบแนวคิด Business Model Canvas

ตารางที่ 2.2 ตัวแบบธุรกิจที่น่าเสนอภายใต้กรอบแนวคิด Business Model Canvas

Key Partnerships	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
<ul style="list-style-type: none"> - ผู้จัดจำหน่าย - นักวิจัย - ผู้เชี่ยวชาญด้านการแพทย์ - บริษัทบรรจุกัณฑ์ - บริษัทขนส่ง 	<ul style="list-style-type: none"> - ออกแบบและพัฒนา - ผลิตและจัดจำหน่ายถุงเท้า - ทำ Marketing ให้เกิดการรับรู้ถึงคุณค่าประโยชน์และคุณสมบัติของถุงเท้า - ขายถุงเท้าผ่านช่องทางออนไลน์และมีการฝากขายในร้านขายยาทั่วกรุงเทพ 	<ul style="list-style-type: none"> - วัตถุประสงค์พรีเมียม ผลิตจากผ้าฝ้ายออร์แกนิก 100% และสกัดว่านหางจระเข้ - ผลิตกันหมีคุณภาพผ่านการรับรองมาตรฐานและเทคโนโลยีที่ทันสมัย - สามารถใช้ซ้ำได้ ประสิทธิภาพยาวนานตลอดอายุการใช้งานและเป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม 	<ul style="list-style-type: none"> - โฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้สินค้าเป็นที่รู้จัก - มีการให้คำแนะนำคุณภาพสินค้าผ่านการออกบูธเพื่อสุขภาพ - Call Center ให้คำปรึกษาและบริการหลังการขาย 	<ul style="list-style-type: none"> 1. กลุ่มเป้าหมายหลัก - กลุ่มผู้สูงอายุที่ป่วยเป็นโรคเบาหวาน - กลุ่มลูกหลานที่มีพ่อแม่เป็นเบาหวานที่มีกำลังซื้อ 2. กลุ่มเป้าหมายรอง - กลุ่มวัยทำงานที่มีกำลังซื้อ - กลุ่มวัยทำงานที่ต้องการดูแลสุขภาพเท้า - กลุ่มผู้ป่วยเบาหวานระยะเริ่มต้น - กลุ่มผู้ป่วยเบาหวานที่อายุต่ำกว่า 60 ปี
	Key Resources		Channels	
	<ul style="list-style-type: none"> - เงินทุน - เครื่องจักรและโรงงาน - ทรัพยากรบุคคล - licensing งานวิจัย 		<ul style="list-style-type: none"> - ช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Website, Facebook, Line - ช่องทางออฟไลน์ ได้แก่ ฝากขายร้านขายยาทั่วกรุงเทพ 	

ตารางที่ 2.2 ตัวแบบธุรกิจที่นำเสนอภายใต้กรอบแนวคิด Business Model Canvas (ต่อ)

Cost Structure	Revenue Streams
<ul style="list-style-type: none"> - ต้นทุนในการผลิต - เงินเดือนพนักงาน - ต้นทุนในการวิจัยและพัฒนา - ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด 	<ul style="list-style-type: none"> - Subscription - รายได้จากการฝากขายสินค้าตามร้านขายยาทั่ว กรุงเทพ

ตัวแบบธุรกิจที่นำเสนอภายใต้กรอบแนวคิด Business Model Canvas แบ่งการวิเคราะห์ออกเป็น 9 ด้าน ดังนี้

1. ความร่วมมือที่สำคัญ (Key Partnerships)

ในการดำเนินธุรกิจ จำเป็นต้องมีความร่วมมือจากผู้ที่เกี่ยวข้องต่าง ๆ สำหรับความร่วมมือของผู้ที่เกี่ยวข้องของบริษัทฯ ได้แก่

- ผู้จัดจำหน่ายวัตถุดิบ (Supplier) เป็นผู้ที่ทำหน้าที่จัดเตรียมวัตถุดิบต่าง ๆ ให้แก่บริษัท เช่น เส้นใยผ้าฝ้าย สาร TLC
- นักวิจัย (Researcher) เป็นผู้ที่ทำหน้าที่คิดค้นองค์ความรู้ใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้กับถุงเท้า รวมถึงผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ที่จะช่วยแก้ปัญหาให้แก่ผู้ป่วยที่เป็นเบาหวานและช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยให้ดีขึ้น
- ผู้เชี่ยวชาญด้านการแพทย์ เป็นผู้ที่ช่วยให้เข้าใจโรคที่ผู้ป่วยกำลังเผชิญ รวมถึงให้คำแนะนำและเป็นที่ปรึกษาเกี่ยวกับองค์ความรู้ด้านการแพทย์ การรักษา การดูแลสุขภาพ เป็นต้น
- บริษัทบรรจุภัณฑ์ (Packaging) เป็นผู้ผลิตและจำหน่ายบรรจุภัณฑ์ เนื่องจากบรรจุภัณฑ์ของบริษัทมีการจัดทำเป็นพิเศษ ทำให้ต้องใช้การผลิตแบบพิเศษ
- บริษัทขนส่ง เนื่องจากมีการจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางเว็บไซต์ จึงต้องมีการจัดส่งสินค้าโดยบริษัทขนส่ง

2. กิจกรรมที่สำคัญ (Key Activities)

- การออกแบบและพัฒนา เป็นกิจกรรมที่มีการออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น รวมถึงการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดมากยิ่งขึ้น
- การผลิตและจัดจำหน่ายถุงเท้า ถือเป็นกิจกรรมหลักของบริษัท ทำให้บริษัทมีรายได้

- การทำ Marketing ให้เกิดการรับรู้ถึง คุณประโยชน์และคุณสมบัติของถุงเท้า เป็นกิจกรรมเพื่อส่งเสริมให้ลูกค้าเกิดความต้องการซื้อมากขึ้น รวมถึงกระตุ้นให้เกิดความต้องการสำหรับลูกค้าใหม่ ๆ เพื่อเพิ่มช่องทางรายได้ให้แก่บริษัท
- การขายถุงเท้าผ่านช่องทางออนไลน์ และมีการฝากขายในร้านขายยาทั่วกรุงเทพฯ เป็นกิจกรรมสนับสนุนการขายสินค้า เป็นช่องทางในการจำหน่ายสินค้าของบริษัท

3. ทรัพยากรที่สำคัญ (Key Resources)

- เงินทุน เป็นทรัพยากรที่สำคัญมากของบริษัท ซึ่งจำเป็นต้องมีการบริหารจัดการ อย่างดี เพื่อป้องกันปัญหาการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน
- เครื่องจักรและโรงงาน เป็นทรัพยากรที่สำคัญในการผลิตสินค้าของบริษัท ซึ่งจะต้อง มีการดูแล บำรุงรักษาเป็นอย่างดี รวมถึงการพัฒนา รวมถึงการเพิ่มประสิทธิภาพเครื่องจักรเพื่อให้ สามารถผลิตสินค้าได้จำนวนมากและมีคุณภาพดียิ่งขึ้น
- ทรัพยากรบุคคล เนื่องจากสามารถสร้างรายได้ให้แก่บริษัทได้แม้จะไม่มีทรัพยากรใด ๆ ก็ตาม รวมถึงสามารถสร้างมูลค่าเพิ่มได้อย่างประเมินค่าไม่ได้ จึงเป็นทรัพยากรที่สำคัญที่สุด
- licensing งานวิจัย เป็นทรัพยากรที่จะช่วยให้บริษัทมีรายได้ที่มั่นคงมากยิ่งขึ้น รวมถึง เป็นเสมือนใบอนุญาตที่จะช่วยให้บริษัทสามารถสร้างรายได้จากงานวิจัยได้

4. ข้อเสนอทางคุณค่า (Value Propositions)

- วัตถุดิบพรีเมียม ผลิตจากผ้าฝ้ายออร์แกนิก 100% และสีกัดวานหางจระเข้ ซึ่งจะช่วยให้ถุงเท้ามีการระบายอากาศที่ดี รวมถึงช่วยบำรุงผิวเท้าไม่ให้แตกหรือเกิดแผลได้ง่าย
- ผลิตภัณฑ์มีคุณภาพผ่านการรับรองมาตรฐานและเทคโนโลยีที่ทันสมัย เช่น มาตรฐาน ISO ซึ่งเป็นมาตรฐานการผลิตสินค้าในอุตสาหกรรม ซึ่งช่วยให้ลูกค้ามั่นใจได้ว่า จะได้สินค้าที่มีคุณภาพและมีกระบวนการผลิตที่มีมาตรฐาน
- สามารถใช้ซ้ำได้ ประสิทธิภาพยาวนานตลอดอายุการใช้งาน และเป็นมิตรกับ สิ่งแวดล้อม ช่วยให้ลูกค้าไม่ต้องซื้อสินค้าบ่อยและทำให้ประหยัดค่าใช้จ่าย รวมถึงสินค้ามีคุณภาพดี จึงใช้ได้ยาวนาน ก่อให้เกิดขยะจำนวนน้อย

5. ความสัมพันธ์กับลูกค้า (Customer Relationships)

- โฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้สินค้าเป็นที่รู้จัก เพื่อทำให้ลูกค้าได้รู้จักผลิตภัณฑ์ของ บริษัท รวมถึงสร้างการรับรู้ให้แก่กลุ่มเป้าหมายว่ามีผลิตภัณฑ์ของบริษัทที่จะช่วยดูแลสุขภาพเท้า

- มีการให้คำแนะนำคุณภาพสินค้าผ่านการออกบูธเพื่อสุขภาพ เป็นการนำเสนอสินค้าของบริษัทผ่านกิจกรรมเฉพาะกิจ รวมถึงเจาะจงกลุ่มเป้าหมายที่อยู่ในพื้นที่ที่ออกบูธ

- Call Center ให้คำปรึกษาและบริการหลังการขาย เป็นการรักษาความสัมพันธ์กับลูกค้าเพื่อช่วยในการให้คำปรึกษา การแก้ไขปัญหา รวมถึงให้คำแนะนำต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับผู้ที่ติดต่อซึ่งอาจเป็นลูกค้าหรือไม่ใช่ลูกค้าก็ได้

6. ช่องทางการจำหน่าย (Channels)

- ช่องทางออนไลน์ ได้แก่ Website, Facebook, Line เป็นช่องทางที่อำนวยความสะดวกในการขาย เนื่องจากเป็นช่องทางที่สะดวกสำหรับลูกค้า ซึ่งลูกค้าสามารถสั่งซื้อสินค้าผ่านช่องทางเหล่านี้ได้ตลอด 24 ชม. ทำให้สามารถสร้างยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง

- ช่องทางออฟไลน์ ได้แก่ ฝากขายร้านขายยาทั่วกรุงเทพฯ เป็นช่องทางที่สามารถปิดการขายได้ง่าย เนื่องจากถือเป็นผลิตภัณฑ์ที่ช่วยดูแลสุขภาพเหมือนสินค้าอื่น ๆ ในร้านขายยา

7. กลุ่มลูกค้า (Customer Segments)

1. กลุ่มเป้าหมายหลัก เป็นกลุ่มที่มีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมากกว่ากลุ่มอื่น ๆ ได้แก่

- กลุ่มผู้สูงอายุที่ป่วยเป็นโรคเบาหวาน
- กลุ่มลูกหลานที่มีพ่อแม่เป็นเบาหวานที่มีกำลังซื้อ

2. กลุ่มเป้าหมายรอง เป็นกลุ่มที่ต้องการดูแลสุขภาพของตัวเอง ได้แก่

- กลุ่มวัยทำงานที่มีกำลังซื้อ
- กลุ่มวัยทำงานที่ต้องการดูแลสุขภาพเท้า
- กลุ่มผู้ป่วยเบาหวานระยะเริ่มต้น
- กลุ่มผู้ป่วยเบาหวานที่อายุต่ำกว่า 60 ปี

8. โครงสร้างต้นทุน (Cost Structure)

- ต้นทุนในการผลิต เป็นต้นทุนหลักของผลิตภัณฑ์ ซึ่งจะประกอบด้วยค่าวัตถุดิบต่าง ๆ ค่าใช้จ่ายอื่นที่เกี่ยวข้องกับการผลิตโดยตรง

- เงินเดือนพนักงาน เป็นต้นทุนที่มาจากพนักงานที่จะช่วยให้เกิดรายได้

- ต้นทุนในการวิจัยและพัฒนา เป็นต้นทุนที่อาจเป็นค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถผลิตสินค้าหรือสร้างกำไรให้กับบริษัทได้ หรืออาจเป็นต้นทุนในการผลิตสินค้าตัวใหม่ที่จะช่วยให้บริษัทมีกำไรมากยิ่งขึ้น
- ค่าใช้จ่ายในการขายและการตลาด เป็นต้นทุนที่จำเป็นที่จะทำให้สินค้าสามารถขายได้

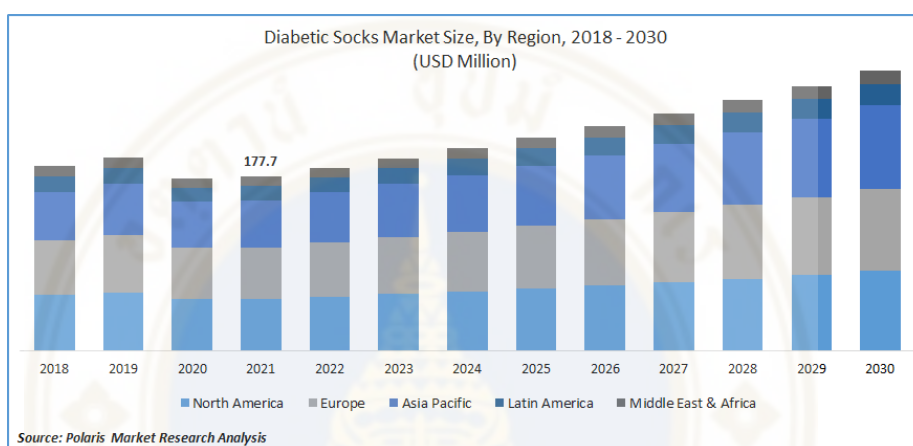
9. แหล่งรายได้ (Revenue Streams)

- การสมัครสมาชิก (Subscription) เป็นแหล่งรายได้รูปแบบ online โดยเป็นการให้ผู้ที่สนใจหรือลูกค้าสมัครมาเป็นสมาชิกและส่งสินค้ากับทางบริษัทผ่านทางเว็บไซต์ และทางบริษัทจะจัดส่งสินค้าให้ผ่านบริษัทขนส่ง ซึ่งนอกจากลูกค้าจะได้รับสินค้าจากการสั่งซื้อแล้ว ยังได้รับบริการสนับสนุนสมาชิกของบริษัท เช่น การให้ความช่วยเหลือผ่าน call center การให้คำแนะนำด้านการแพทย์จากแพทย์ผู้เชี่ยวชาญเป็นการส่วนตัว เป็นต้น
- รายได้จากการฝากขายสินค้าตามร้านขายยาทั่วประเทศ เป็นแหล่งรายได้รูปแบบ offline จะมีการแบ่งรายได้ให้กับร้านขายยาบางส่วนในฐานะ partner

บทที่ 3

การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมและกำหนดกลยุทธ์ธุรกิจ

3.1 ขนาดตลาดและแนวโน้ม

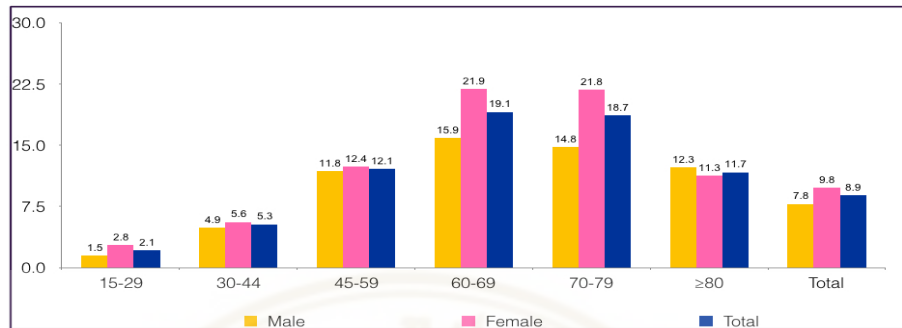


ภาพที่ 3.1 ข้อมูลตลาดถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวานทั่วโลก

ที่มา : [Diabetic Socks Market Size Global Report, 2022 - 2030 \(polarismarketresearch.com\)](https://polarismarketresearch.com)

ข้อมูลจาก Polaris Market Research Analysis ในภาพที่ 1 พบว่า ตลาดถุงเท้าเบาหวานในสหรัฐ ปี 2021 มีมูลค่า 177.7 ล้านดอลลาร์ และมีการคาดการณ์ว่าจะมีมูลค่าสูงขึ้นต่อไปในอนาคต ซึ่งสอดคล้องกับสถานการณ์ในประเทศไทย โดยข้อมูลจากกรมควบคุมโรคระบุว่า มีผู้ป่วยเบาหวานรายใหม่เพิ่มขึ้นปีละ 3 แสนคน ส่งผลให้ตลาดที่เป็นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่เป็นผู้ป่วยเบาหวานมีขนาดใหญ่ขึ้น

Prevalence of diabetes in Thai population aged ≥ 15 yrs by age group, NHES-V, 2014



ภาพที่ 3.2 ความชุกของโรคเบาหวานในประเทศไทย (สมาคมโรคเบาหวานแห่งประเทศไทย, 2557)

นอกจากนี้ ข้อมูลจากสมาคมโรคเบาหวานแห่งประเทศไทย พบว่า จำนวนผู้ป่วยเบาหวานตั้งแต่อายุ 60 ปีขึ้นไป มีอัตราการเป็นผู้ป่วยเบาหวานมากกว่าร้อยละ 10 โดยเฉพาะในกลุ่มอายุ 60 ถึง 80 ปี มีอัตราของผู้ป่วยเบาหวานประมาณร้อยละ 20

3.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

3.2.1 ด้านนโยบายกฏเกณฑ์ของภาครัฐ (Political Factor)

รัฐบาลมีแนวคิดและนโยบายที่ช่วยผลักดันสินค้าที่เป็นนวัตกรรมผ่านหน่วยบริหารและจัดการทุนด้านการเพิ่มความสามารถในการแข่งขันของประเทศ (บพข.) รวมถึงสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา (อย.) เพื่อต้องการให้เกิดผู้ประกอบการรายใหม่และมีการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดให้มากขึ้น รวมถึงมีการให้ความรู้และคำปรึกษาแก่ผู้ผลิต และร่วมมือกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องเพื่อช่วยผลักดันผู้ผลิตส่งออกสินค้าไปตลาดโลกมากขึ้น

3.2.2 ด้านเศรษฐกิจ (Economic Factor)

เศรษฐกิจของไทยเริ่มมีการฟื้นตัวจากสถานการณ์โควิด โดยจำนวนนักท่องเที่ยวซึ่งเป็นปัจจัยหลักที่จะช่วยขับเคลื่อนเศรษฐกิจเริ่มเดินทางเข้ามาประเทศไทยมากยิ่งขึ้น ประกอบกับการเปิดฟรีวีซ่ารวมถึงมาตรการการกระตุ้นเศรษฐกิจจากรัฐบาล ทำให้เศรษฐกิจมีโอกาสในการขยายตัวมากยิ่งขึ้น ทำให้รายได้ของประชาชนเพิ่มขึ้น (Gross Domestic Product : GDP) ซึ่งจะส่งผลให้มีโอกาสที่จะทำให้ประชาชนมีการใช้จ่ายและซื้อสินค้าของบริษัทมากยิ่งขึ้น

3.2.3 ด้านสิ่งแวดล้อม (Environment Factor)

จากสถานการณ์ที่โลกมีอุณหภูมิเฉลี่ยสูงขึ้น ทำให้ธุรกิจต่าง ๆ เริ่มหันมาสนใจทำธุรกิจ โดยดูแลสิ่งแวดล้อมไปด้วย จึงทำให้มีแนวโน้มแนวคิดในการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมมาปรับใช้กับธุรกิจ ทั้ง supply chain ได้แก่ ขั้นตอนการออกแบบ จะมีการออกแบบผลิตภัณฑ์ที่มีการใช้งานอย่างยาวนาน ไม่เสียคุณภาพโดยง่าย เพื่อลดการสร้างขยะ ในขั้นตอนการเตรียมวัตถุดิบ ก็จะมีการใช้วัตถุดิบจากผู้ผลิตที่มีนโยบายส่งเสริมด้านสิ่งแวดล้อม หรือวัตถุดิบที่ทำจากธรรมชาติ 100% ในขั้นตอนการผลิตจะมีการใช้เครื่องจักรไฟฟ้า ที่ไม่มีการปล่อยก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ สำหรับขั้นตอนบรรจุภัณฑ์ จะมีการใช้บรรจุภัณฑ์ที่ทำมาจากผลิตภัณฑ์รีไซเคิล เพื่อให้สามารถนำบรรจุภัณฑ์กลับมาใช้ใหม่ได้ ซึ่งนอกจากจะเป้าหมายของบริษัทแล้ว ยังตอบโจทย์ลูกค้าที่สนใจอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมอีกด้วย

3.2.4 ด้านกฎหมาย (Law Factor)

ด้วยความก้าวหน้าของเทคโนโลยี ส่งผลให้มีการปรับเปลี่ยนกฎหมายเพื่อให้สอดคล้องกับยุคที่ใช้ความเร็วเป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจ ทำให้กฎหมายหลายอย่างเอื้อประโยชน์ต่อการทำธุรกิจมากขึ้น เช่น การจัดตั้งบริษัทที่ใช้จำนวนผู้ก่อตั้งน้อยลง แต่ในขณะเดียวกัน ก็เกิดกฎหมายใหม่ ๆ เช่น กฎหมายคุ้มครองข้อมูลส่วนบุคคล กฎหมายส่งเสริมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม รวมไปถึงการปรับปรุงมาตรฐานอุตสาหกรรม ให้ผ่านมาตรฐานการผลิต ISO9000 ซึ่งเป็นการจัดระบบการบริหารเพื่อประกันคุณภาพ ที่สามารถตรวจสอบได้ และISO14000 ซึ่งเป็นระบบมาตรฐานระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม มุ่งเน้นให้องค์กรมีการพัฒนาปรับปรุงสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง ที่อาจช่วยให้การทำธุรกิจได้ง่ายขึ้น

3.2.5 ด้านสังคมวัฒนธรรม (Social Factor)

ปัจจุบัน ประเทศไทยกำลังเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุ ซึ่งเป็นวัยที่มีโอกาสที่เจ็บป่วยได้ง่าย และรักษาหายได้ยากกว่าวัยอื่น ๆ ทำให้มีความเสี่ยงในการเป็นเบาหวานมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ ด้วยวิถีการใช้ชีวิต (Life Style) ของคนในปัจจุบันที่มีการบริโภคอาหารหวานมากยิ่งขึ้น ยิ่งทำให้มีความเสี่ยงในการเป็นเบาหวานมากยิ่งขึ้น

ในขณะเดียวกัน ด้วยความที่ประเทศไทยเป็นประเทศเมืองร้อน ทำให้หลายคนไม่นิยมการสวมถุงเท้า เนื่องจากรู้สึกรีดอัด ไม่สบายเท้า ซึ่งถุงเท้าของบริษัทที่มีคุณสมบัติในการระบายความร้อนได้ดี ทำให้เพิ่มโอกาสในการขายสินค้ามากขึ้น

3.2.6 ด้านปัจจัยด้านเทคโนโลยี (Technological Factor)

ด้วยความก้าวหน้าของเทคโนโลยี ทำให้เกิดเทคโนโลยีใหม่ ๆ ขึ้นมา ซึ่งรวมไปถึงเทคโนโลยี Thermochromic liquid crystal (TLC) ที่สามารถเปลี่ยนสีได้ และเมื่อรวมกับอุตสาหกรรมสิ่งทอ ทำให้ได้ถุงเท้าที่สามารถเปลี่ยนสีตามน้ำหนักหรือความร้อนจากเท้าได้ ซึ่งจะช่วยให้ผู้ป่วยเบาหวานสามารถตรวจสอบเท้าของตนเองได้

3.3 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

จุดแข็ง (Strengths)

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีรูปแบบที่แตกต่างจากสินค้าที่มีอยู่ในตลาด ซึ่งมีเทคโนโลยี Thermochromic liquid crystal (TLC) ที่จะช่วยแจ้งเตือนผู้ป่วยได้ว่า อาจมีความเสี่ยงที่จะเกิดแผลที่เท้าได้ นอกจากนี้ ยังมีการใช้เทคนิคการผสมว่านหางจระเข้เข้าไปในเส้นใยที่ผลิตถุงเท้า เพื่อความนุ่มสบาย ช่วยบำรุงให้ผิวหนังชุ่มชื้นขึ้น รวมถึงการออกแบบตามหลักสรีรศาสตร์ และเทคนิคการถักถุงเท้าที่จะช่วยให้ถุงเท้าไม่มีรอยต่อ และระบายอากาศได้ดี

จุดอ่อน (Weaknesses)

ผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นสินค้าใหม่ ยังไม่เป็นที่รู้จักในตลาด ทำให้เสียเปรียบในด้านโอกาสในการจำหน่ายสินค้าเมื่อเทียบกับสินค้าที่มีการจำหน่ายอยู่แล้ว รวมถึงประสิทธิภาพของถุงเท้า ที่กลุ่มลูกค้ายังไม่เคยได้มีการพิสูจน์มาก่อน ทำให้โอกาสในการตัดสินใจซื้อของลูกค้ามีน้อยลง

โอกาส (Opportunities)

จากแนวโน้มของจำนวนผู้ป่วยเบาหวานที่มีแนวโน้มสูงขึ้น รวมถึงปัจจัยด้านรูปแบบการดำเนินชีวิต (Life Style) ที่คนนิยมบริโภคของหวานมากยิ่งขึ้น ประกอบกับการส่งเสริมจากภาครัฐที่ช่วยส่งเสริมผู้ประกอบการให้สามารถผลิตสินค้าและนวัตกรรมเพิ่มมากขึ้น ช่วยให้โอกาสประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้น

นอกจากนี้ ประชาชนทั่วไปเริ่มหันมาสนใจดูแลสุขภาพตัวเองมากยิ่งขึ้น ทำให้สินค้ามีโอกาสขายได้ง่ายขึ้น

อุปสรรค (Threats)

สินค้าของบริษัทมีสินค้าทดแทนจำนวนมากทำให้โอกาสที่จะได้ส่วนแบ่งทางการตลาด (Market Share) ลดลง รวมถึงแนวโน้มทางเศรษฐกิจที่ดูเหมือนจะมีการฟื้นตัวมากขึ้น แต่ยังคงอยู่ในระดับต่ำกว่าก่อนหน้าที่จะเกิดสถานการณ์โควิด ทำให้ประชาชนยังจับจ่ายใช้สอยได้ไม่เต็มที่นัก ซึ่งจะส่งผลการตัดสินใจซื้อของผู้ซื้อที่อาจจะยังทำได้ไม่เต็มที่นัก

3.4 กำหนดกลยุทธ์ธุรกิจ

ในการกำหนดกลยุทธ์ของธุรกิจ จำเป็นต้องทราบถึงตำแหน่งของบริษัทในอุตสาหกรรม โดยในการวิเคราะห์อุตสาหกรรม สามารถพิจารณาด้วยเครื่องมือแรงกดดัน 5 ประการ (Five Forces Analysis) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

3.4.1 การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ (Threat of New Entrants)

เนื่องจากอุตสาหกรรมถุงเท้า เป็นอุตสาหกรรมที่ใช้ต้นทุนไม่สูงมาก ทำให้สามารถมีผู้เข้ามาใหม่ในอุตสาหกรรมได้ง่าย ส่งผลให้มีคู่แข่งเพิ่มขึ้นได้ง่าย ซึ่งจะเห็นได้จากคู่แข่งในอุตสาหกรรมจำนวนมาก แต่เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าที่ต้องมีการวิจัยและพัฒนาต่อเนื่อง ทำให้ผู้ที่เข้ามาใหม่มีระดับการแข่งขันกับบริษัทได้ยากขึ้น

3.4.2 อำนาจต่อรองของซัพพลายเออร์ (Bargaining Power of Supplier)

เนื่องจากเป็นผู้ผลิตรายใหม่ ทำให้ปริมาณวัตถุดิบที่สั่งจากเจ้าของวัตถุดิบมีไม่มาก ทำให้ไม่สามารถต่อรองราคาค่าต้นทุนให้น้อยลง ทำให้อำนาจต่อรองกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบค่อนข้างต่ำ ในขณะที่เดียวกัน ผู้ผลิตถุงเท้าซึ่งมีจำนวนมาก ยิ่งส่งผลให้อำนาจต่อรองกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบน้อยลงไป

3.4.3 สินค้าทดแทน (Threat of Substitute Product)

เนื่องจากสินค้าในกลุ่มถุงเท้ามีจำนวนมาก สามารถใช้แทนสินค้าของบริษัทได้ง่าย ทำให้ลูกค้าสามารถเปลี่ยนใจซื้อสินค้าชนิดอื่นได้ง่าย ทั้งเนื่องจากเหตุผลเรื่องแบรนด์ของสินค้าที่จะซื้อสินค้าแบรนด์อื่นที่มีมานานได้ยาก ความคุ้นชินของผู้บริโภคที่เคยชินกับถุงเท้าที่ตนเองเคยใช้ในอดีต รวมถึงเรื่องราคาของผู้บริโภคอาจเลือกซื้อถุงเท้าที่ราคาถูกกว่าโดยไม่สนใจเรื่องคุณภาพหรือประสิทธิภาพของถุงเท้าซึ่งดีกว่าถุงเท้าของบริษัท

3.4.4 อำนาจต่อรองของลูกค้า (Bargaining Power of Buyer)

เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าที่ไม่ใช่สินค้าจำเป็น ประกอบกับจากผลการสำรวจ กลุ่มลูกค้าเป้าหมายไม่ทราบถึงประโยชน์ของการสวมถุงเท้าเพื่อป้องกันการเกิดแผลที่เท้า จึงทำให้ลูกค้ามีอำนาจในการตัดสินใจมากกว่าบริษัท นอกจากนี้ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ของบริษัทเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ในตลาด จึงยังไม่เป็นที่รู้จักแก่ผู้บริโภค จึงยิ่งทำให้อำนาจต่อรองของลูกค้าเพิ่มมากขึ้น

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรม (Competitive Rivalry)

เนื่องจากอุตสาหกรรมถุงเท้ามีผู้ผลิตและผู้จำหน่ายจำนวนมาก ทำให้การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมค่อนข้างสูง และเนื่องจากตำแหน่งของถุงเท้าแต่ละรายมีลักษณะที่แตกต่างกัน ทำให้การครอบครองส่วนแบ่งในตลาดของแต่ละรายมีสัดส่วนไม่มากนัก

จากการวิเคราะห์ Five force Analysis พบว่า การแข่งขันในอุตสาหกรรมถุงเท้ามีการแข่งขันที่ค่อนข้างสูง ดังนั้น การที่จะทำให้ธุรกิจของบริษัทอยู่ได้และประสบความสำเร็จ จึงจำเป็นต้องใช้กลยุทธ์คือ Differentiation สร้างความแตกต่างให้กับสินค้าของบริษัทฯ โดยมีการนำเทคโนโลยีมาใช้เพื่อช่วยป้องกันการเกิดแผลที่เท้าของผู้ป่วยได้อย่างมีประสิทธิภาพ อีกทั้ง ยังถูกออกแบบให้มีรูปแบบเพื่อผู้ป่วยเบาหวาน โดยเฉพาะ ทำให้ถุงเท้าของบริษัทเป็นที่ต้องการกับลูกค้ามากยิ่งขึ้น ทั้งนี้ บริษัทจำเป็นต้องมีการประชาสัมพันธ์เพื่อให้สามารถเจาะกลุ่มลูกค้าเพื่อครอบครองส่วนแบ่งทางการตลาดให้ได้

3.5 การวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรม (Competitor Analysis)

สำหรับตลาดถุงเท้าเพื่อผู้ป่วยเบาหวาน ถือเป็นตลาดที่มีความเฉพาะตัว (Niche Market) ทำให้มีคู่แข่งในตลาดไม่สูงนักเมื่อเทียบกับตลาดทั่วไป และในการวิเคราะห์คู่แข่งในอุตสาหกรรม จะสามารถวิเคราะห์ผ่านคู่แข่งทางตรงและคู่แข่งทางอ้อม ดังนี้

คู่แข่งทางตรง

คู่แข่งทางตรงของบริษัท คือ ถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยที่เป็นเบาหวานที่มีการจำหน่ายในปัจจุบัน ซึ่งมีรายชื่อดังนี้

Socksy

จำหน่ายถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวาน โดยเฉพาะ โดยการขายผ่านเว็บไซต์และตัวแทนจำหน่ายของบริษัท โดยมุ่งเน้นเทคโนโลยีที่ช่วยให้ถุงเท้านุ่มเป็นพิเศษ และระบายอากาศได้ดี อีกทั้งไม่ขยับง่าย



ภาพที่ 3.3 ตัวอย่างสินค้าของ Socksy

Dr. PONG Medical ถุงเท้าไร้ตะเข็บสำหรับผู้ป่วยเบาหวาน

จำหน่ายถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวาน โดยเฉพาะ โดยการขายผ่าน Facebook และ e-commerce อย่าง shopee และ Lazada ซึ่งถุงเท้าจะมีความนุ่มเป็นพิเศษ ไร้ก้นอับ ขยับยั้งแบคทีเรีย



ภาพที่ 3.4 ตัวอย่างสินค้าของ Dr. PONG Medical

INNOWEARTION

จำหน่ายถุงเท้าเพื่อสุขภาพ โดยผสมนวัตกรรม Nano Zinc ที่ช่วยยับยั้งแบคทีเรียและกลิ่นไม่พึงประสงค์ได้ นอกจากนี้ ยังมีความนุ่มสบาย มีความยืดหยุ่นสูง พร้อมด้วยซิลิโคนกันลื่น โดยจำหน่ายผ่านช่องทาง website



ภาพที่ 3.5 ตัวอย่างสินค้าของ INNOWEARTION

pokpongtao

จำหน่ายถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวาน โดยมีนวัตกรรมหลายอย่าง ทั้งผลิตจากใยผ้าธรรมชาติ ที่ทำให้นุ่มสบาย ไม่ระคายเคือง ไม่มีตะเข็บ ไม่เสียดสี ช่วยลดโอกาสการเกิดแผล ใช้วิธีการทอแบบตาข่าย ช่วยระบายอากาศได้ดี ไม่ร้อน ไม่อับชื้น พื้นบริเวณฝ่าเท้านุ่มพิเศษ ทำให้ลดแรงกระแทก และมีแถบซิลิโคนกันลื่น ช่วยยึดเกาะพื้น ลดอุบัติเหตุ จากการลื่นล้ม



ภาพที่ 3.6 ตัวอย่างสินค้าของ pokpongtao

ตารางที่ 3.1 สรุปข้อมูลเปรียบเทียบคุณสมบัติของถุงเท้าในแต่ละผู้ผลิต

ตราสินค้า	D-Sock	Socksy	Dr. PONG Medical	INNOWE- ARTION	Pokpongtao
จุดเด่น	ป้องกันแผล กดทับ	ป้องกัน แบคทีเรีย	ป้องกัน แบคทีเรีย	ป้องกัน แบคทีเรีย	ป้องกัน แบคทีเรีย
เนื้อผ้าหนาบริเวณฝ่าเท้า เพื่อรองรับแรง กดบริเวณเท้า	✓	✓	✗	✗	✓
เนื้อผ้ายืด ไม่มีบริเวณข้อเท้า	✓	✓	✓	✓	✓
ผ้าฝ้าย ระบายอากาศ เท้าไม่อับชื้น	✓	✗	✗	✗	✓
มีซิลิโคนกันลื่น	✓	✓	✗	✗	✓
ไร้ตะเข็บ	✓	✗	✓	✓	✓
บรรจุภัณฑ์เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม	✓	✗	✗	✗	✗
ช่องทางจำหน่าย	Website ร้านขายยา	Website	Shopee Lazada	Shopee Lazada	Website ร้านขายยา
ราคาต่อคู่	750 บาท	250 บาท	399 บาท	250	750 บาท

คู่แข่งทางอ้อม

คู่แข่งทางอ้อมของบริษัท คือ ถุงเท้าที่จำหน่ายทั่วไป ซึ่งลูกค้าสามารถใช้ทดแทนสินค้าของบริษัทได้ ซึ่งมีอยู่จำนวนมาก ได้แก่

Uniqlo

จำหน่ายสินค้าจำนวนมากทั้งเสื้อผ้า กระเป๋าประเภทต่าง ๆ รวมถึงถุงเท้าหลากหลายรูปแบบ

All UNIQLO men's socks have a Anti odor function

Anti odor function

Ions neutralize and deodorize odors

Special deodorizing threads neutralize and control the odor of sweat.

Since the thread itself has deodorizing properties, the deodorizing effect lasts even after repeated washing.

Thread (Polyurethane)

Odor-causing compound (Ammonia)

Ion

Concept of Ions

ถุงเท้ากีฬา ขัอสัน

THB 130.00 ★★★★★ (25)

ถุงเท้าเบียดคลุมสมบัติเพื่อความสดชื่นสบายเท้า พร้อมผ้าตาข่ายที่ระบายอากาศได้ดีบริเวณหลังเท้า

สี: 09 BLACK

ขนาด: ผู้ชาย 25-27CM

25-27cm 27-28cm

ความยาวที่แนะนำเทียบกับส่วนสูง

ดูรายละเอียด

ภาพที่ 3.7 ตัวอย่างสินค้าของ Uniqlo

Nike

จำหน่ายสินค้าจำนวนมาก โดยเฉพาะเสื้อผ้าอุปกรณ์กีฬา รวมถึงถุงเท้าด้วยเช่นกัน



ภาพที่ 3.8 ตัวอย่างสินค้าของ Nike

Derma Promp

ถุงลอกเท้า Derma Promp Silk-Peeling Foot Care นวัตกรรมจากสมุนไพรและสารฆ่าเชื้อจากธรรมชาติ ช่วยกำจัดผิวหยาบกร้าน แห้งแตก กระด้างที่เท้า และกลิ่นอับไม่พึงประสงค์ โดยไม่ทำลายเซลล์ผิวปกติ เพื่อความสวยงาม นุ่มนวล และลดการติดเชื้อที่เท้า



ภาพที่ 3.9 ตัวอย่างสินค้าของ Derma Promp

ถุงเท้าที่ไม่มียี่ห้อม

นอกจากถุงเท้าแบรนด์ที่ขายตามห้างสรรพสินค้าแล้ว ยังมีถุงเท้าที่ไม่มียี่ห้อบางประเภทที่ถูกนำมาขายตามตลาดนัด ต่าง ๆ ที่มีราคาถูกกว่าถุงเท้าแบรนด์อย่างมาก

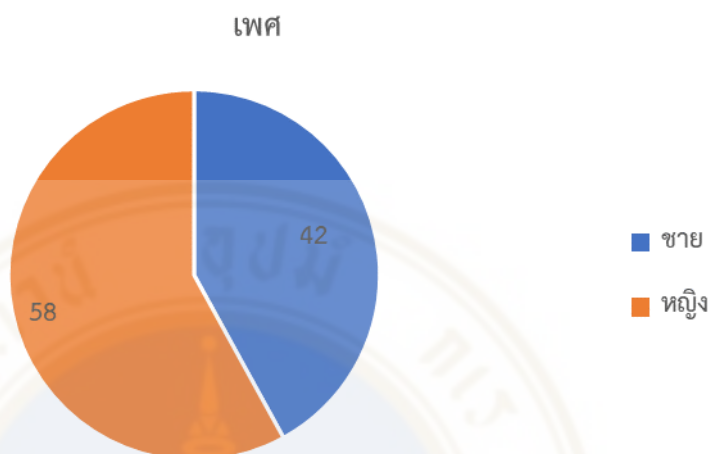


ภาพที่ 3.10 ตัวอย่างสินค้าของถุงเท้าที่ไม่มียี่ห้อ

จะเห็นได้ว่า คู่แข่งของถุงเท้าของบริษัทมีจำนวนมากและหลากหลาย ซึ่งอาจส่งผลกระทบต่อการใช้ชื่อถุงเท้าของบริษัท

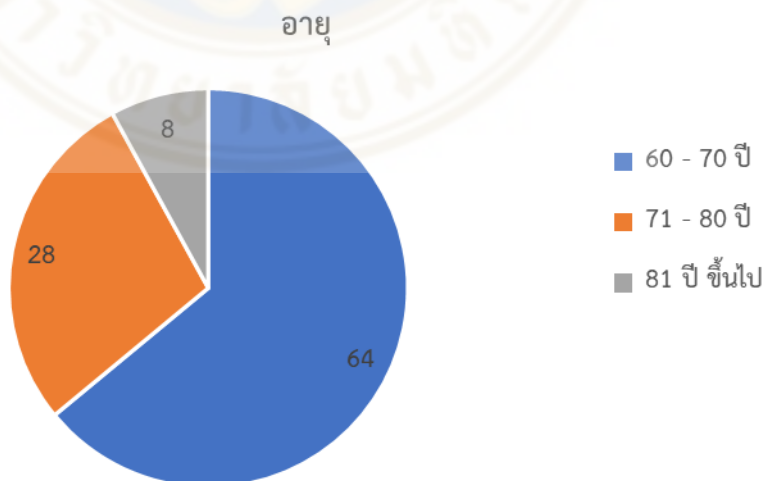
3.6 การวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภครโรค

เพื่อการวิเคราะห์พฤติกรรมของผู้บริโภค จึงมีการสำรวจพฤติกรรมของผู้ป่วยโดยการให้ตอบแบบสอบถามในช่วงเดือนพฤศจิกายนถึงธันวาคม 2566 ที่ผ่านมา โดยผลการสำรวจมีดังนี้



ภาพที่ 3.11 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามเพศ

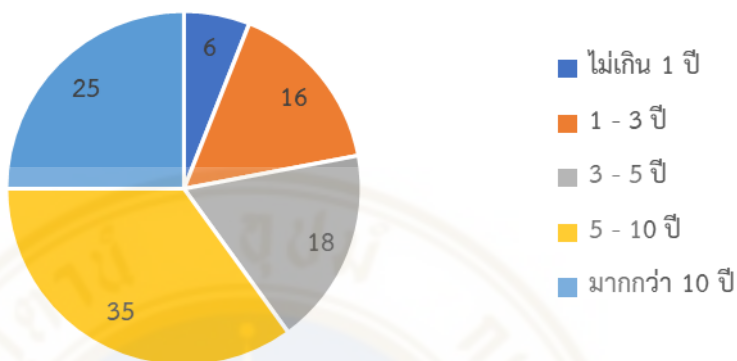
จากภาพข้างต้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างมีเพศชาย จำนวน 42 คน และเพศหญิง จำนวน 58 คน



ภาพที่ 3.12 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามช่วงอายุ

จากภาพข้างต้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างอายุระหว่าง 60 ถึง 70 ปี จำนวน 64 คน อายุ 71 ถึง 80 ปี จำนวน 28 คน และอายุ 81 ปีขึ้นไป จำนวน 8 คน

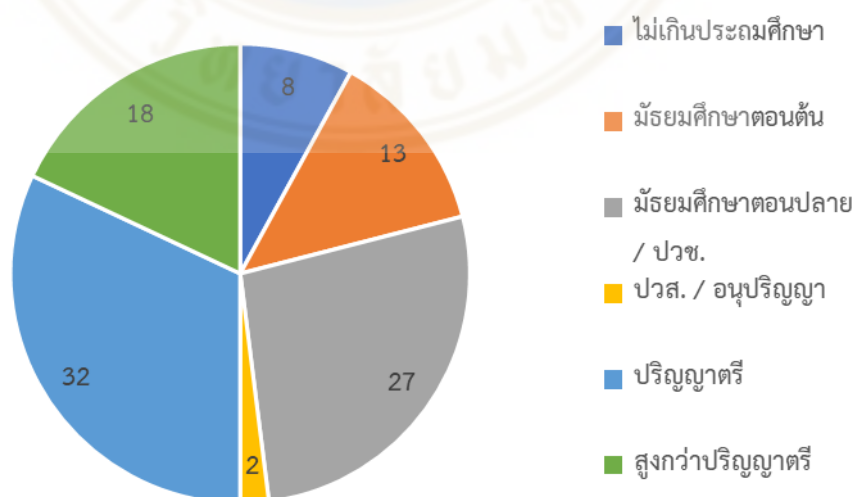
ระยะเวลาที่เป็นโรคเบาหวาน



ภาพที่ 3.13 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามระยะเวลาที่เป็น โรคเบาหวาน

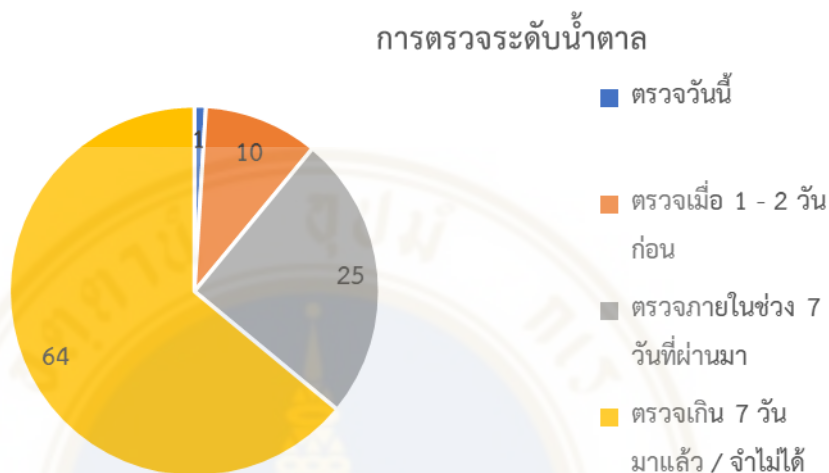
จากภาพข้างต้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่เป็นโรคเบาหวานมาแล้วไม่เกิน 1 ปี จำนวน 6 คน เป็นมาแล้ว 1 ถึง 3 ปี จำนวน 16 คน เป็นมาแล้ว 3 ถึง 5 ปี จำนวน 18 คน เป็นมาแล้ว 5 ถึง 10 ปี จำนวน 35 คน และเป็นมาแล้วมากกว่า 10 ปี จำนวน 25 คน

ระดับการศึกษา



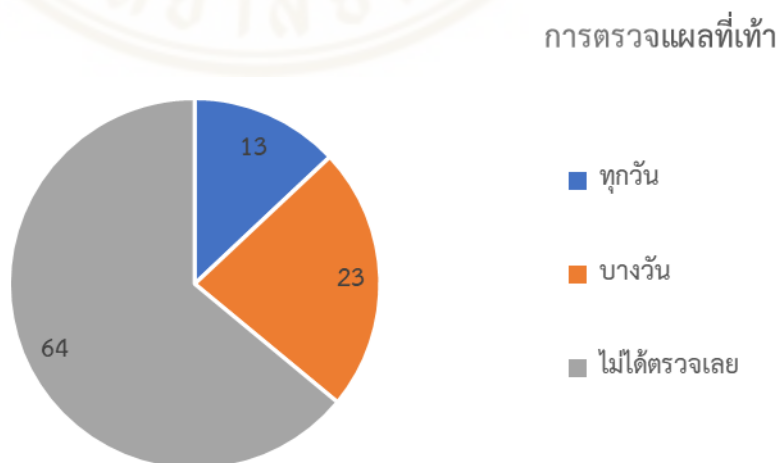
ภาพที่ 3.14 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามระดับการศึกษา

จากภาพข้างต้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างจบการศึกษาไม่เกินประถมศึกษา จำนวน 8 คน จบมัธยมศึกษาตอนต้น จำนวน 13 คน จบมัธยมศึกษาตอนปลายหรือ ปวช. จำนวน 27 คน จบ ปวศ. หรือ อนุปริญญา จำนวน 2 คน จบปริญญาตรี จำนวน 32 คน และจบสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 18 คน



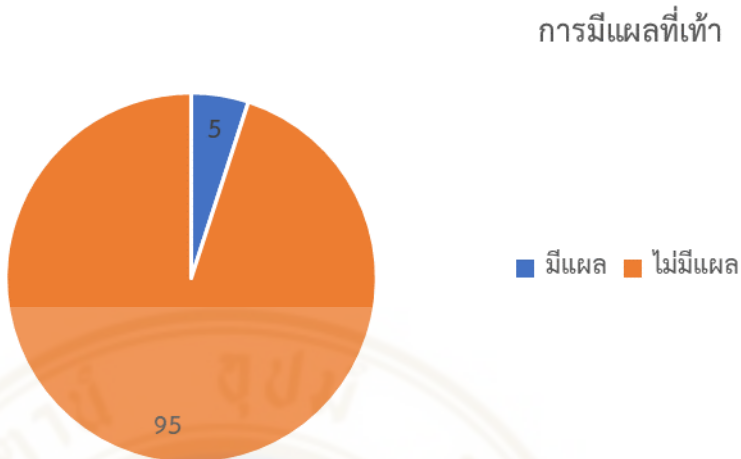
ภาพที่ 3.15 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามตรวจสอบการดูแลตัวเองของผู้ป่วย

จากภาพข้างต้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ตรวจระดับน้ำตาลมาเกิน 7 วัน หรือจำไม่ได้ จำนวน 64 คน รองลงมา คือ ตรวจในช่วง 7 วันที่ผ่านมา จำนวน 25 คน ตรวจเมื่อ 1 ถึง 2 วันก่อน จำนวน 10 คน และตรวจล่าสุดวันนี้ จำนวน 1 คน



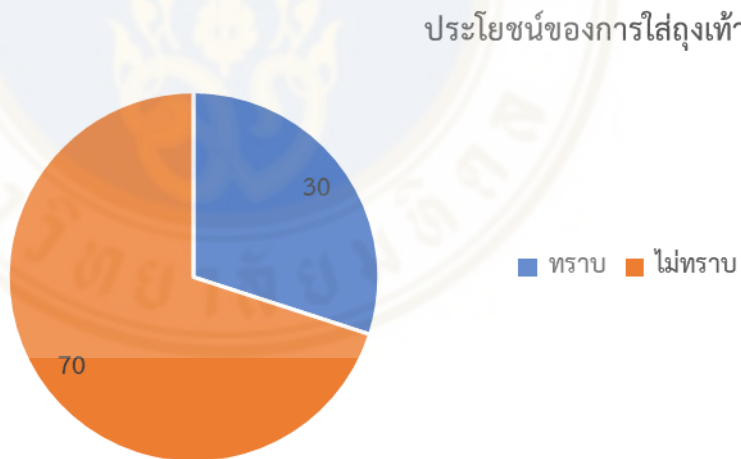
ภาพที่ 3.16 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามตรวจสอบการดูแลตัวเองของผู้ป่วย

จากภาพข้างต้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่มีการตรวจแผลที่เท้า จำนวน 64 คน รองลงมา มีการตรวจเท้าบางวัน จำนวน 23 คน และตรวจเท้าทุกวัน จำนวน 13 คน



ภาพที่ 3.17 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามตรวจสอบการมีแผลของผู้ป่วย

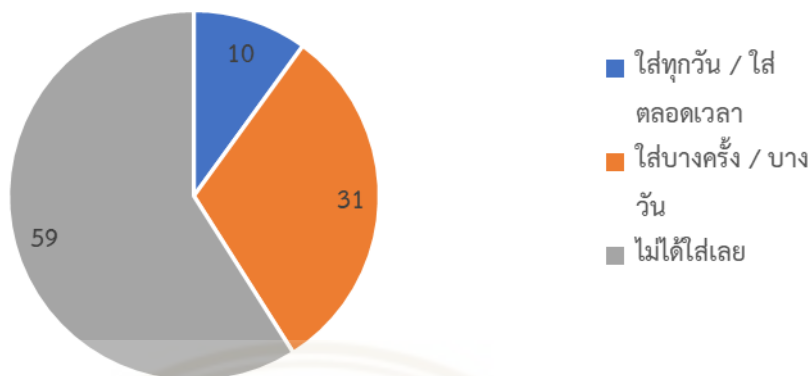
จากภาพข้างต้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่มีแผลที่เท้า จำนวน 95 คน และมีผู้ที่มีแผลที่เท้าจำนวน 5 คน



ภาพที่ 3.18 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามความรู้ในด้านประโยชน์ของถุงเท้า

จากภาพข้างต้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่ทราบว่า การใส่ถุงเท้า จะช่วยป้องกันไม่ให้เกิดแผลที่เท้า จำนวน 70 คน และมีผู้ที่ทราบเรื่องดังกล่าว จำนวน 30 คน

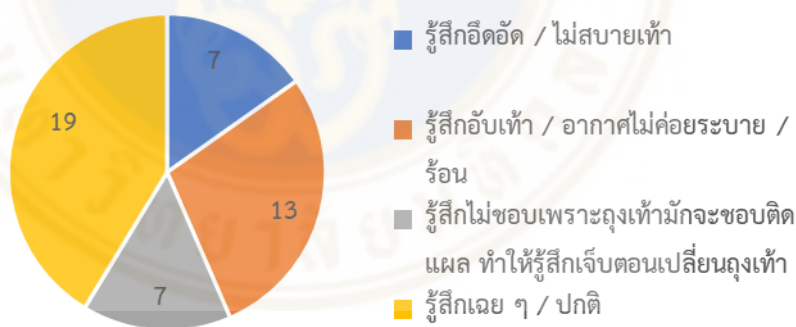
ความถี่ในการใส่ถุงเท้า



ภาพที่ 3.19 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามความถี่ในการใส่ถุงเท้า

จากภาพข้างต้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่ได้ใส่ถุงเท้าเลย จำนวน 59 คน รองลงมา มีการใส่ถุงเท้าบ้างบางครั้งหรือบางวัน จำนวน 31 คน และใส่ถุงเท้าทุกวัน จำนวน 10 คน

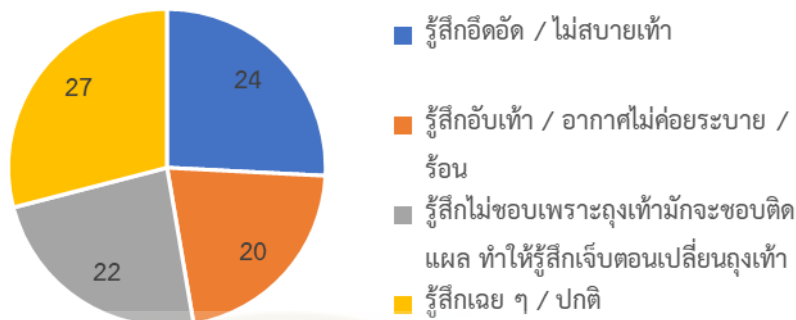
ปัญหาในการใส่ถุงเท้า



ภาพที่ 3.20 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามปัญหาในการใส่ถุงเท้าของตนเอง (เฉพาะคนที่ใส่)

จากภาพข้างต้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างที่ใส่ถุงเท้าไม่ได้รู้สึกผิดปกติแต่อย่างใด จำนวน 19 คน แต่บางส่วน รู้สึกอับเท้า / อากาศไม่ค่อยระบาย / ร้อน จำนวน 13 คน รู้สึกอึดอัด / ไม่สบายเท้า และรู้สึกไม่ชอบเพราะถุงเท้ามักจะชอบติดแผล ทำให้รู้สึกเจ็บตอนเปลี่ยนถุงเท้า จำนวนอย่างละ 7 คน

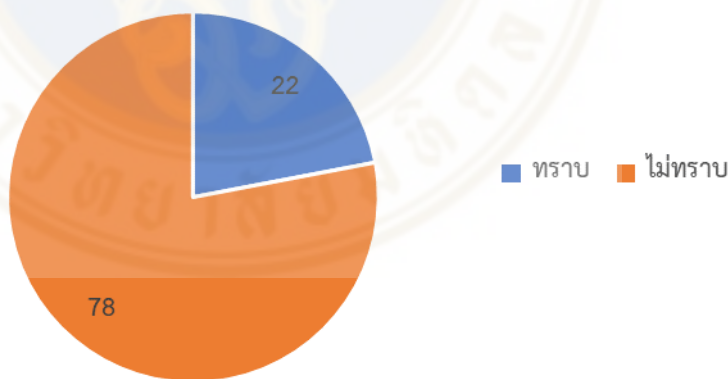
ความรู้สึกในการใส่ถุงเท้า



ภาพที่ 3.21 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามปัญหาในการใส่ถุงเท้าของผู้อื่น

จากภาพข้างต้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างคิดว่า คนที่สวมถุงเท้าส่วนใหญ่ไม่ได้รู้สึกผิดปกติแต่อย่างใด จำนวน 27 คน รู้สึกอึดอัด / ไม่สบายเท้า จำนวน 24 คน รู้สึกไม่ชอบเพราะถุงเท้ามักจะชอบติด แผล ทำให้รู้สึกเจ็บตอนเปลี่ยนถุงเท้า จำนวน 22 คน และรู้สึกอับเท้า / อากาศไม่ค่อยระบาย / ร้อน จำนวน 20 คน

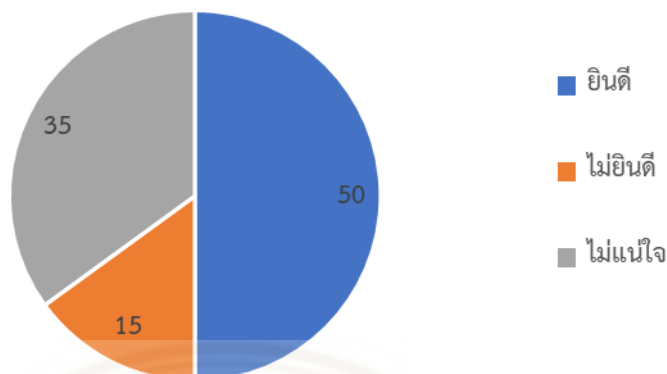
ถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยที่เป็นเบาหวาน



ภาพที่ 3.22 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามการรู้จักของถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยที่เป็นเบาหวาน โดยเฉพาะ

จากภาพข้างต้น พบว่า กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ไม่ทราบว่า มีถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวาน โดยเฉพาะ จำนวน 78 คน และมีผู้ที่ทราบเรื่องดังกล่าว จำนวน 22 คน

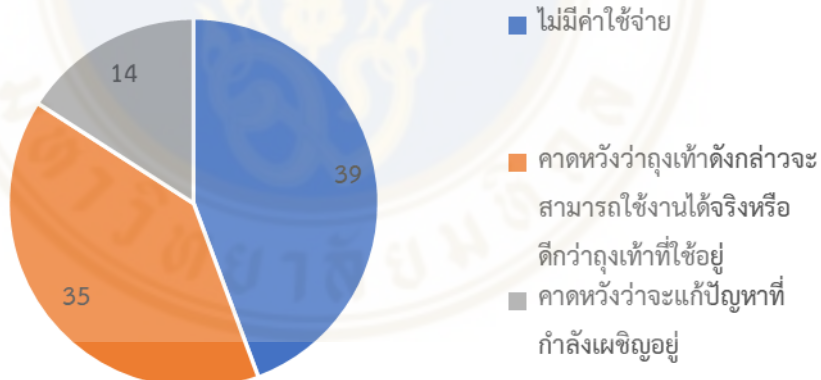
การทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท



ภาพที่ 3.23 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามความยินดีในการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท

จากภาพข้างต้น พบว่า หากบริษัทมีการผลิตถุงเท้าตามที่ได้ออกแบบได้จริง กลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่ มีความยินดีที่จะทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท จำนวน 50 คน ไม่แน่ใจ จำนวน 35 คน และไม่ยินดี จำนวน 15 คน

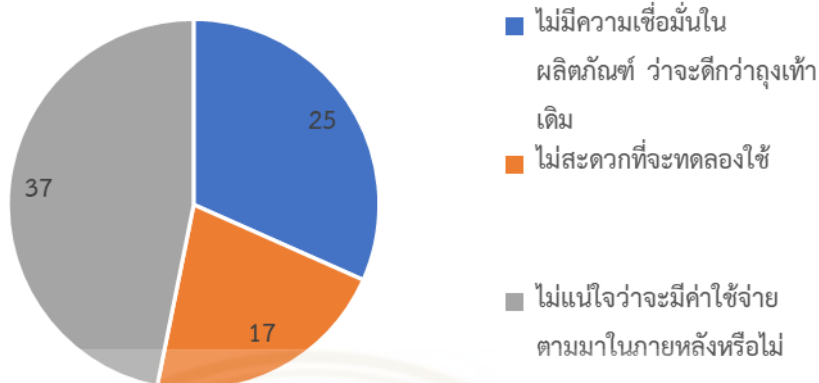
เหตุผลที่เข้าร่วมการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 3.24 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามเหตุผลที่เข้าร่วมการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์

จากภาพข้างต้น พบว่า สาเหตุหลักที่กลุ่มตัวอย่างสนใจทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท คือ ไม่มีค่าใช้จ่าย จำนวน 39 คน รองลงมา คาดหวังว่าถุงเท้าดังกล่าวจะสามารถใช้งานได้จริงหรือดีกว่าถุงเท้าที่ใช้อยู่ จำนวน 35 คน และคาดหวังว่าจะแก้ปัญหาที่กำลังเผชิญอยู่ จำนวน 14 คน

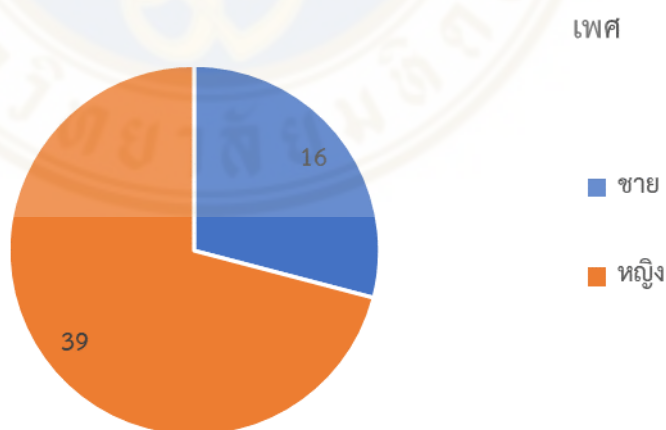
เหตุผลที่ไม่เข้าร่วมการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์



ภาพที่ 3.25 สัดส่วนของผู้ป่วยจำแนกตามเหตุผลที่ไม่เข้าร่วมการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์

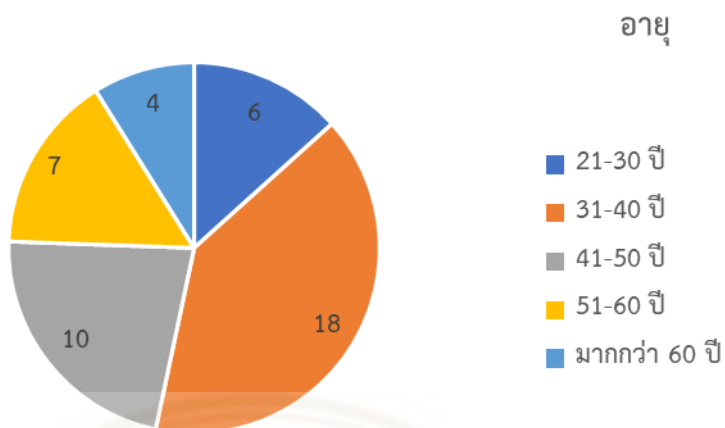
จากภาพข้างต้น พบว่า สาเหตุหลักที่กลุ่มตัวอย่างไม่สนใจทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท คือ ไม่แน่ใจว่าจะมีค่าใช้จ่ายตามมาในภายหลังหรือไม่ จำนวน 37 คน รองลงมา ไม่มีความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ว่าจะดีกว่าคู่แข่ง จำนวน 25 คน ไม่สะดวกที่จะทดลองใช้ จำนวน 17 คน

นอกจากนี้ ในการเก็บข้อมูลจากผู้ป่วย ยังมีการเก็บข้อมูลจากผู้ดูแล โดยมีข้อมูลต่าง ๆ ดังนี้



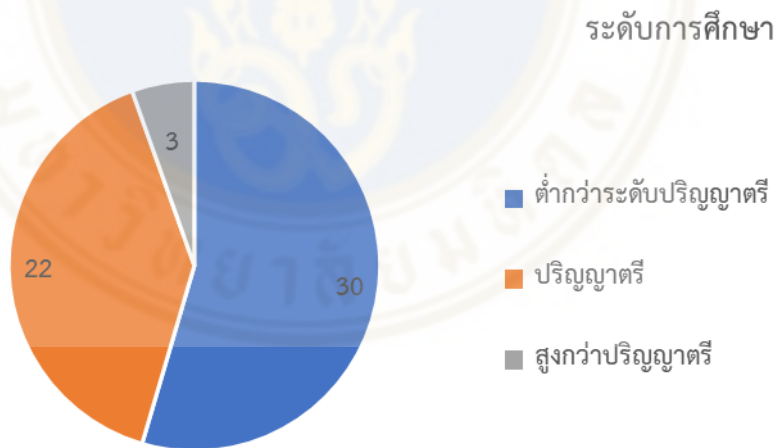
ภาพที่ 3.26 สัดส่วนของผู้ดูแลผู้ป่วยจำแนกตามเพศ

จากภาพข้างต้น พบว่า ผู้ดูแลผู้ป่วยมีเพศชาย จำนวน 16 คน และเพศหญิง จำนวน 39 คน



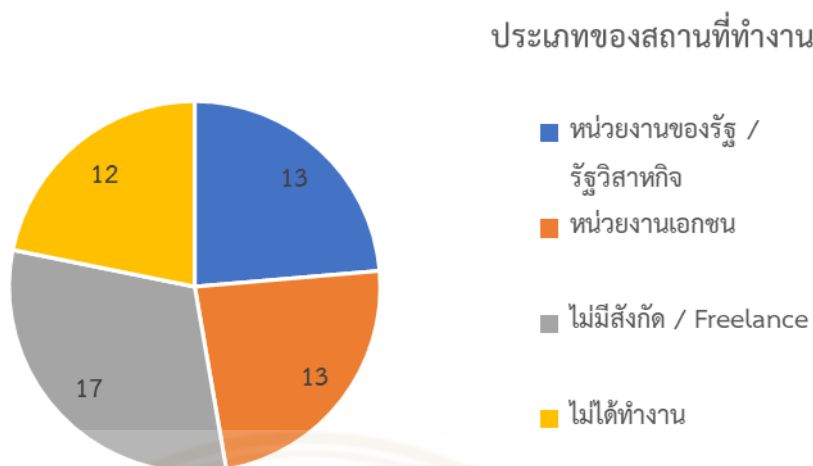
ภาพที่ 3.27 สัดส่วนของผู้ดูแลผู้ป่วยจำแนกตามช่วงอายุ

จากภาพข้างต้น พบว่า ผู้ดูแลผู้ป่วยมีอายุ 20 ถึง 30 ปี จำนวน 6 คน อายุ 31 ถึง 40 ปี จำนวน 18 คน อายุ 41 ถึง 50 ปี จำนวน 10 คน อายุ 51 ถึง 60 ปี จำนวน 7 คน และอายุมากกว่า 60 ปี จำนวน 4 คน



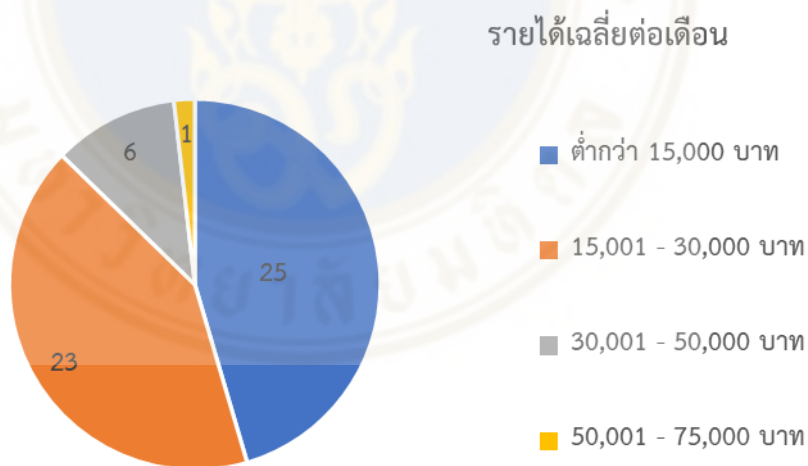
ภาพที่ 3.28 สัดส่วนของผู้ดูแลผู้ป่วยจำแนกตามระดับการศึกษา

จากภาพข้างต้น พบว่า ผู้ดูแลผู้ป่วยจบการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี จำนวน 30 คน จบปริญญาตรี จำนวน 22 คน และจบการศึกษาสูงกว่าปริญญาตรี จำนวน 3 คน



ภาพที่ 3.29 สัดส่วนของผู้ดูแลผู้ป่วยจำแนกตามประเภทของสถานที่ทำงาน

จากภาพข้างต้น พบว่า ผู้ดูแลผู้ป่วยทำงานในหน่วยงานของรัฐ / รัฐวิสาหกิจ จำนวน 13 คน ทำงานในหน่วยงานเอกชน จำนวน 13 คน ทำงานแบบไม่มีสังกัดหรือ Freelance จำนวน 17 คน และไม่ได้ทำงาน จำนวน 12 คน



ภาพที่ 3.30 สัดส่วนของผู้ดูแลผู้ป่วยจำแนกตามระดับรายได้เฉลี่ยต่อเดือน

จากภาพข้างต้น พบว่า ผู้ดูแลผู้ป่วยมีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาทต่อเดือน จำนวน 25 คน รายได้ระหว่าง 15,001 ถึง 30,000 บาทต่อเดือน จำนวน 23 คน รายได้ระหว่าง 30,001 ถึง 50,000 บาทต่อเดือน จำนวน 6 คน และรายได้ระหว่าง 50,001 ถึง 75,000 บาทต่อเดือน จำนวน 1 คน

จากการสำรวจข้างต้น สามารถสรุปได้ว่า ผู้ป่วยส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุระหว่าง 60 ถึง 70 ปี เป็นเบาหวานประมาณ 5 ถึง 10 ปี ระดับการศึกษาชั้นปริญญาตรี

ในส่วนของ การตรวจสอบสุขภาพเท้า พบว่า ผู้ป่วยส่วนใหญ่ มีการตรวจระดับน้ำตาลมาเกิน 7 วัน หรือจำไม่ได้แล้ว นอกจากนี้ ส่วนใหญ่ยังไม่มีการตรวจแผลที่เท้าเนื่องจากไม่มีแผลที่เท้า

ในส่วนของผู้ที่สวมถุงเท้า พบว่า ผู้ป่วยส่วนใหญ่ไม่ทราบว่า การสวมถุงเท้าสามารถช่วยป้องกันไม่ให้เกิดแผลได้ ทำให้เลือกที่จะไม่สวมถุงเท้า สำหรับผู้ที่สวมถุงเท้า บางส่วนรู้สึกอึดอัด ไม่สบายเท้า อับเท้า อากาศไม่ค่อยระบาย รวมไปถึงรู้สึกเจ็บเวลาสวมถุงเท้า

นอกจากนี้ ผู้ป่วยส่วนใหญ่ไม่ทราบว่า มีถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวานโดยเฉพาะ และเมื่อทราบว่า หากบริษัทจะผลิตถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวานโดยเฉพาะ ผู้ป่วยส่วนใหญ่ยินดีที่จะทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ของบริษัท โดยให้เหตุผลว่า ไม่มีค่าใช้จ่าย รวมถึงมีความคาดหวังว่าถุงเท้าดังกล่าวจะดีกว่าถุงเท้าที่ใช้อยู่ ส่วนผู้ป่วยที่ไม่สนใจทดลองใช้ ส่วนใหญ่ไม่เชื่อว่า จะดีกว่าถุงเท้าทั่วไป

สำหรับข้อมูลของผู้ดูแลผู้ป่วย พบว่า ส่วนใหญ่เป็นเพศหญิง อายุ 31 ถึง 40 ปี ระดับการศึกษาต่ำกว่าระดับปริญญาตรี รายได้เฉลี่ยต่ำกว่า 15,000 บาท ต่อเดือน เนื่องจากไม่มีงานทำหรือไม่ได้ทำงานประจำ

จากการสำรวจข้างต้น จะเห็นได้ว่า ยังมีโอกาสทางธุรกิจในหลากหลายช่องทาง ทั้งการที่ผู้ป่วยไม่ทราบว่า มีถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวานโดยเฉพาะ รวมถึงจากกลุ่มตัวอย่างส่วนใหญ่สนใจผลิตภัณฑ์ของบริษัท เป็นต้น

บทที่ 4

แผนการตลาด และการประมาณการรายได้

4.1 เป้าหมายทางการตลาด (Marketing Goal)

บริษัทต้องการเป็นผู้พัฒนาผลิตภัณฑ์ และจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ถุงเท้าเพื่อดูแลสุขภาพเท้าสำหรับผู้ป่วยเบาหวาน นำเสนอผลิตภัณฑ์ถุงเท้าที่ทอจากผ้าฝ้ายผสมสารสกัดว่านหางจระเข้ ช่วยระบายอากาศ รวมทั้งช่วยป้องกันการเกิดแผลบริเวณเท้าของผู้ป่วย โดยจะมีการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางออนไลน์ (e-commerce) และสื่อสังคมดิจิทัล รวมถึงการฝากขายผ่านร้านขายยาทั่วประเทศ เพื่อให้ผู้ป่วยที่เป็นเบาหวานสามารถดูแลเท้าได้ตั้งแต่อยู่บ้าน

4.2 วัตถุประสงค์ทางการตลาด (Marketing Objective)

สำหรับวัตถุประสงค์ทางการตลาดของบริษัท มี 3 ข้อ ดังนี้

1. เพื่อให้ผู้ป่วยโรคเบาหวานมีสุขภาพเท้าที่ดีขึ้น จากการสวมใส่ถุงเท้าที่ผลิตมาอย่างเหมาะสม และยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยให้ดียิ่งขึ้น
2. เพื่อพัฒนาสินค้าให้ตอบสนองความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ให้สินค้าเป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียง
3. เพื่อสร้างรายได้ให้เติบโตอย่างยั่งยืน เพิ่มประสิทธิภาพในสินค้า และเพิ่มความสามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้

4.3 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Target Customers)

ในการกำหนดลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของบริษัทฯ จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ กลุ่มเป้าหมายหลักและเป้าหมายรอง ดังนี้

4.3.1 กลุ่มเป้าหมายหลัก (Primary Target)

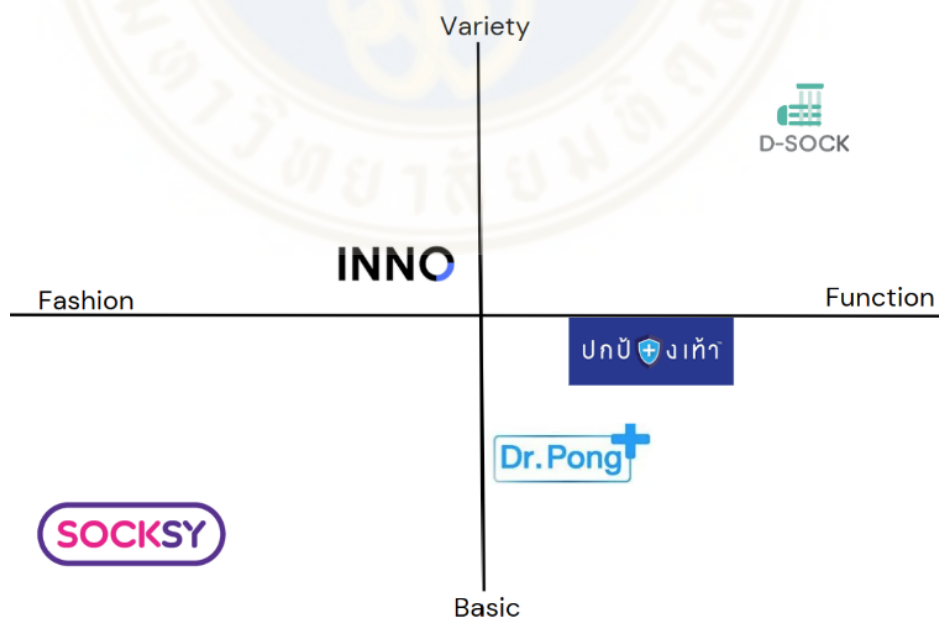
กลุ่มเป้าหมายหลักจะเป็นผู้สูงอายุที่เป็นเบาหวาน ที่อยู่อาศัยในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล ที่ต้องการดูแลและป้องกันสุขภาพเท้าของตนเองเพื่อไม่ให้เกิดแผลที่เท้า โดยจะเลือกถุงเท้าที่มีคุณภาพและประโยชน์ต่อเท้าของตนเองมากที่สุด ทั้งนี้ รวมไปถึงบุตรหลานของผู้สูงอายุ กลุ่มดังกล่าว ที่ต้องการดูแลผู้ป่วย

4.3.2 กลุ่มเป้าหมายรอง (Secondary Target)

กลุ่มเป้าหมายรองจะขยายไปถึงผู้ป่วยเบาหวานที่ไม่ใช่ผู้สูงอายุ รวมถึงผู้ที่มีความเสี่ยงที่จะเป็นเบาหวาน นอกจากนี้ ยังมีผู้ที่สนใจดูแลสุขภาพเท้าเป็นพิเศษ และต้องการความชุ่มชื้นบริเวณเท้าหรือต้องการถุงเท้าที่มีการระบายอากาศเป็นอย่างดี และขยายไปยังพื้นที่ต่างจังหวัดมากยิ่งขึ้น

4.4 การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (Brand Positioning)

สำหรับตำแหน่งของผลิตภัณฑ์ บริษัทจะจัดวางไว้เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพสูง ออกแบบและผลิตสำหรับผู้ป่วยเบาหวาน โดยเฉพาะ มาตรฐานเดียวกันทุกคู่ และมีตัวเลือกหลากหลายตามความเหมาะสม



ภาพที่ 4.1 ภาพ Brand positioning ของถุงเท้าบริษัท

4.5 กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Strategies)

ในการดำเนินกลยุทธ์ทางการตลาด โดยทั่วไป จะใช้กลยุทธ์ 4P Marketing ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ (Product) ราคา (Price) สถานที่จำหน่าย (Place) และการส่งเสริมการตลาด (Promotion) ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

4.5.1 กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product)

ถุงเท้าของบริษัทมีการออกแบบมาเป็นพิเศษเพื่อผู้ป่วยที่เป็นเบาหวานโดยเฉพาะ ประกอบกับการผสมผสานความรู้จากงานวิจัยต่าง ๆ เพื่อป้องกันและแก้ไขปัญหาของผู้ป่วย ทำให้ได้ถุงเท้าที่มีประสิทธิภาพสูงสุด นอกจากนี้ บริษัทจะมีการศึกษา ค้นคว้า และวิจัยข้อมูลต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้อง เพื่อตอบสนองต่อความต้องการของผู้ป่วยที่อาจเปลี่ยนแปลงไปตามเวลาประกอบกับการแก้ไขและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

4.5.2 กลยุทธ์ด้านราคา (Price)

บริษัทจะมีการกำหนดราคาถุงเท้าจากตำแหน่งของผลิตภัณฑ์วางไว้ในตอนแรก ที่เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีมาตรฐาน และมีคุณภาพสูง แต่เนื่องจากต้องการให้ลูกค้าทั่วไปสามารถเข้าถึงได้ จึงมีการกำหนดราคาไว้ไม่สูงนัก แต่ก็สูงกว่าราคาของถุงเท้าทั่วไป

4.5.3 กลยุทธ์ด้านสถานที่จำหน่าย (Place)

บริษัทได้วางกลยุทธ์ให้จำหน่ายถุงเท้าผ่านร้านขายยาในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑล เนื่องจากเป็นสินค้าที่เน้นในด้านประสิทธิภาพที่จะเจาะกลุ่มสำหรับผู้บริโภคที่ต้องการดูแลสุขภาพ ทั้งนี้ อาจจะขยายไปยังร้านยาหรือร้านค้าในเครือข่ายของโรงพยาบาล เพื่อเพิ่มช่องทางในการจำหน่ายสินค้ามากขึ้น

นอกจากนี้ ยังมีช่องทางการให้บริการผ่านช่องทางเว็บไซต์ (website) ของบริษัท ซึ่งลูกค้าสามารถสั่งซื้อได้ผ่านเว็บไซต์

4.5.4 กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion)

บริษัทอาจมีการส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น การโฆษณาผ่านช่องทางผู้มีอิทธิพล (Influencer) รูปแบบต่าง ๆ รวมถึงผู้มีอิทธิพลขนาดเล็ก (Micro / Nano Influencer) ซึ่งจะมีการส่งเสริมการตลาดผ่านช่องทางออนไลน์ ได้แก่ line และ facebook เป็นต้น นอกจากนี้ อาจมีการจัดโปรโมชั่นผ่านหน้าเว็บไซต์ของบริษัท เพื่อเพิ่มยอดขาย

สำหรับส่งเสริมการตลาด จะมีการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ ได้แก่ การออกบูธในงานต่าง ๆ การประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ เช่น Google Ads, Facebook Ads, Line@ รวมถึงค่า commission ในการจำหน่ายผ่านร้านขายยา โดยกำหนดงบประมาณในแต่ละกิจกรรมต่าง ๆ ไว้ดังนี้

1. ค่าใช้จ่ายในการออกบูธ จำนวน 40,000 บาท ต่อเดือน คิดเป็น 480,000 บาท ต่อปี
2. ค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Google Ads จำนวน 20,000 บาท ต่อเดือน คิดเป็น 240,000 บาท ต่อปี
3. ค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Facebook Ads จำนวน 20,000 บาท ต่อเดือน คิดเป็น 240,000 บาท ต่อปี
4. ค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทาง Line@ จำนวน 20,000 บาท ต่อเดือน คิดเป็น 240,000 บาท ต่อปี
5. ค่าใช้จ่ายสำหรับค่า commission ของร้านขายยา ไม่เกิน 5% ของราคาขายรวมค่าใช้จ่ายทั้งหมด เป็นจำนวน 1,200,000 บาท ต่อปี ไม่รวมค่าใช้จ่ายค่า commission

บทที่ 5

แผนการปฏิบัติการ และแผนการดำเนินงาน

5.1 เป้าหมายของการดำเนินงาน

เป้าหมายของการดำเนินงานของบริษัท มีดังนี้

1. เพื่อผลิตถุงเท้าที่มีคุณภาพสำหรับผู้ป่วยโรคเบาหวาน โดยเฉพาะ
2. เพื่อสร้างรายได้และกำไรให้บริษัทเติบโตได้อย่างยั่งยืน
3. เพื่อยกระดับคุณภาพชีวิตของผู้ป่วยเบาหวานและผู้เกี่ยวข้องให้มีคุณภาพชีวิตที่ดี

ยิ่งขึ้น

5.2 ทำเลที่ตั้ง

ตาม พ.ร.บ. โรงงาน พ.ศ. 2535 มาตรา 5 ฉบับปรับปรุงฉบับที่ 2 พ.ศ. 2562 ระบุว่า “โรงงาน” หมายความว่า อาคาร สถานที่ หรือยานพาหนะที่ใช้เครื่องจักรมีกำลังรวมตั้งแต่ 50 แรงม้า หรือกำลังเทียบเท่าตั้งแต่ 50 แรงม้าขึ้นไป หรือใช้คนงานตั้งแต่ 50 คนขึ้นไป โดยใช้เครื่องจักรหรือไม่ก็ตามเพื่อประกอบกิจการโรงงาน ทั้งนี้ ตามประเภทหรือชนิดของโรงงาน” ซึ่งตามเป้าหมายของบริษัท หากต้องการครองส่วนแบ่งทางการตลาดจำนวนมาก จึงต้องมีคนงานผลิตถุงเท้าจำนวนมาก ดังนั้น จึงเข้าข่ายการเป็น “โรงงาน” ตาม พ.ร.บ. ฉบับนี้

ตามกฎกระทรวงกำหนดประเภท ชนิด และขนาดของโรงงาน พ.ศ. 2563 ข้อ 24 ระบุว่า “โรงงานถักผ้า ผ้าลูกไม้ หรือเครื่องนุ่งห่มด้วยด้ายหรือเส้นใยหรือฟอก ย้อมสี หรือแต่งสำเร็จผ้า ผ้าลูกไม้ หรือเครื่องนุ่งห่มที่ถักด้วยด้ายหรือเส้นใย” ซึ่งการผลิตถุงเท้าจะเข้าเงื่อนไขข้อดังกล่าว นั่นคือ หากมีการจ้างคนงานไม่เกิน 75 คน จะถือว่าเป็นโรงงานจำพวกที่ 2 แต่หากมีการจ้างคนงานเกิน 75 คน จะถือว่าเป็นโรงงานจำพวกที่ 3 ดังนั้น บริษัทจำเป็นต้องขอหรือมีใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (รง. 4) เพื่อประกอบกิจการ

นอกจากนี้ หากเข้าเงื่อนไขการเป็น “โรงงาน” แล้ว นอกจากเรื่องขอรับใบอนุญาตประกอบกิจการแล้ว ยังต้องมีการจัดตั้งโรงงานในพื้นที่ที่สามารถจัดตั้งโรงงานได้ (เขตสีม่วง) แต่ในการจัดตั้งสำนักงานและโรงงานอาจจำเป็นต้องใช้เวลานาน หนึ่งในขั้นตอนลัด คือ การเช่าพื้นที่

ที่เป็นสำนักงานและโรงงาน โดยบริษัทวางแผนเช่าสำนักงานและโรงงานการผลิตบริเวณ
พุทธมณฑล สามพราน จังหวัดนครปฐม เนื่องจากเป็นพื้นที่สำหรับโรงงานโดยเฉพาะ



ภาพที่ 5.1 แสดงที่ตั้งสำนักงานและโรงงานของบริษัท



ภาพที่ 5.2 ลักษณะ โรงงานที่จะเช่า

โดยโรงงานที่จะเช่า จะเป็น โรงงานพร้อมสำนักงาน ซึ่งในส่วนของสำนักงานจะมี 2
ชั้น ชั้นบน จะเป็นส่วนของพนักงานประจำสำนักงาน ส่วนชั้นล่าง จะเป็นส่วนของโกดัง พื้นที่เตรียม
สินค้า

5.3 การจัดตั้งบริษัท

ในการจัดตั้งบริษัท บริษัทสามารถดำเนินการจัดตั้งบริษัท โดยมีขั้นตอนดังนี้

1. ตรวจสอบและจองชื่อบริษัท ผ่านเว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า
2. ผู้เริ่มก่อการนัดประชุมจัดตั้งบริษัท มอบกิจการให้แก่กรรมการ และเรียกชำระค่าหุ้น

ไม่น้อยกว่า 25% ของทุนจดทะเบียน

3. จัดทำคำขอจดทะเบียนและเอกสารประกอบ
4. ยื่นคำขอจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เมื่อนายทะเบียนรับจดทะเบียน ถือว่าการจัดตั้งบริษัท

เสร็จสิ้น

เพื่อให้บริษัทมีความน่าเชื่อถือ จึงกำหนดให้บริษัทมีทุนจดทะเบียนไว้ที่ 1 ล้านบาท

5.4 ขั้นตอนการดำเนินการขอมาตรฐาน

ในการขอมาตรฐานที่เกี่ยวข้อง บริษัทจะดำเนินการขอมาตรฐาน จำนวน 2 มาตรฐาน คือ ISO และ OEKO-TEX® STANDARD 100

5.4.1 ISO

มาตรฐาน ISO มาจากคำว่า International Organization for Standardization (ISO) เป็นมาตรฐานการวัดคุณภาพองค์กรต่างๆ เพื่อรับรองระบบการบริหารและการดำเนินงานขององค์กรในแต่ละประเทศเพื่อให้เป็นมาตรฐานเดียวกันทั่วโลก

ปัจจุบันมาตรฐานสากลที่สำคัญต่อการค้าเป็นมาตรฐานสากลด้านระบบบริหาร ได้แก่ ระบบคุณภาพ และการจัดการสิ่งแวดล้อมหรือที่รู้จักกัน มีดังนี้

ISO 9000 คือการจัดระบบการบริหารเพื่อประกันคุณภาพ ที่สามารถตรวจสอบได้ โดยผ่านระบบเอกสาร

ISO 9001 เป็นมาตรฐานระบบคุณภาพ ซึ่งกำกับดูแลทั้งการออกแบบ และพัฒนาการผลิต การติดตั้ง และการบริการ

ISO 9002 มาตรฐานระบบคุณภาพ ซึ่งกำกับดูแลเฉพาะการผลิต การติดตั้ง และการบริการ

ISO 9003 เป็นมาตรฐานระบบคุณภาพ ซึ่งกำกับดูแลเรื่องการตรวจ และการทดสอบขั้นสุดท้าย

ISO 9004 เป็นแนวทางในการบริหารงานคุณภาพ เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพสูงสุด โดยเป็นข้อแนะนำ ในการจัดการในระบบคุณภาพ ซึ่งจะมีการกำหนดค่อยๆ ในแต่ละประเภทธุรกิจ

ISO 14000 เป็นระบบมาตรฐานระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม มุ่งเน้นให้องค์กรมีการพัฒนาปรับปรุงสิ่งแวดล้อม อย่างต่อเนื่อง

ISO 18000 มาตรฐานระบบการจัดการ อาชีวอนามัยและความปลอดภัย ซึ่งมาตรฐานที่บริษัทต้องการขอ คือ ISO 9001 และ ISO 14000 ซึ่งมีขั้นตอนดังนี้

1. จัดเตรียมเอกสารภาพรวมขององค์กร ซึ่งมีข้อมูลต่าง ๆ ได้แก่

- เรื่องของวิสัยทัศน์ นโยบาย ภารกิจ และวัตถุประสงค์ขององค์กร
- คู่มือประกันคุณภาพ
- ระเบียบปฏิบัติ และคู่มือการปฏิบัติงาน
- วิธีการทำงาน
- เอกสารจากภายนอกที่จำเป็นต้องใช้ในการปฏิบัติงาน
- แบบฟอร์ม บันทึก และเอกสารสนับสนุนในการทำงาน

2. จัดเตรียมเอกสารระบบคุณภาพ ISO ได้แก่

- ขั้นตอนการพัฒนาเอกสารคุณภาพ (Step in Documentation)
- โครงสร้างเอกสารคุณภาพ (Structure of Document)
- การจัดทำคู่มือคุณภาพ (Quality Manual)
- ผังกระบวนการทางธุรกิจ (Business Process)
- การจัดทำคำอธิบายลักษณะงาน (Job Description)
- การจัดทำระเบียบปฏิบัติงาน (Quality Procedures)
- การจัดทำเอกสารวิธีปฏิบัติงาน (Work Instructions)
- เอกสารสนับสนุน (Supporting Document)

3. การยื่นขอรับการตรวจจากหน่วยงานที่ให้การรับรองมาตรฐานระดับสากลอย่าง United Kingdom Accreditation Service (UKAS)

4. ดำเนินการตรวจประเมิน

5. ในกรณีที่มีการแนะนำจากหน่วยงานที่เข้าตรวจสอบว่าให้ดำเนินการอย่างไรบ้างจึงจะผ่านตามเกณฑ์ ให้ดำเนินการตามคำแนะนำดังกล่าว และทำการตรวจประเมินอีกครั้ง

5.4.2 OEKO-TEX® STANDARD 100

OEKO-TEX® Standard 100 คือ มาตรฐานของสินค้าระดับสากลจากสถาบันทดสอบสิ่งทอ (The International Association for Research and testing in the field of textile ecology) โดยจะมีการทดสอบทางวิทยาศาสตร์เพื่อตรวจสอบสิ่งที่เป็นอันตราย สารตกค้างในผลิตภัณฑ์สิ่งทอ เช่น เส้นด้าย ผ้าและผลิตภัณฑ์สิ่งทอต่าง ๆ โดย OEKO-TEX Standard 100 มีทั้งสิ้น 4 ระดับ ดังนี้

Product Class I: Products for Babies คือ ผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมสำหรับเด็กอ่อนตั้งแต่ 0 - 36 เดือน ทุกรายการยกเว้นเสื้อผ้าที่ทำจากหนัง

Product Class II: Products with direct contact to skin คือ ผลิตภัณฑ์ที่นำไปใช้แล้วสัมผัสผิวหนังโดยตรง เช่น เสื้อเชิ้ต ชุดชั้นใน ซึ่งผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะจัดอยู่ในประเภทนี้

Product Class III: Products without direct contact to skin คือ ผลิตภัณฑ์ที่นำไปใช้แล้วไม่ได้สัมผัสผิวหนังโดยตรง เช่น เสื้อโค้ท เสื้อแจ็กเกต แอบตบแต่งภายนอก ผ้าบุชั้นใน

Product Class IV: Decoration Material คือ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้สำหรับตกแต่ง เช่น พรอมผ้าม่าน ผ้าปูโต๊ะ

หากผ่านการทดสอบ ก็จะได้รับกรรับรองจากสถาบันสิ่งทอ และได้รับมาตรฐาน OEKO-TEX Standard 100 ซึ่งจะช่วยให้เพิ่มความมั่นใจและความน่าเชื่อถือในตัวผลิตภัณฑ์มากขึ้น

5.5 ขั้นตอนการทำงาน

ภายหลังจากการก่อตั้งบริษัท จะมีขั้นตอนในการทำงาน โดยแบ่งออกเป็นขั้นตอนต่าง ๆ ดังนี้

1. การดำเนินการผลิต โดยจะเริ่มต้นจากการติดต่อกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบต่าง ๆ พร้อมทั้งกำหนดคุณสมบัติต่าง ๆ ของวัตถุดิบ เช่น ความยาวของเส้นด้าย สีของเส้นด้าย คุณสมบัติของเครื่องถักทอถุงเท้า ขนาดของบรรจุภัณฑ์ เป็นต้น จากนั้น จึงเริ่มทำการผลิตสินค้า นอกจากนี้ ยังมี การตรวจนับสินค้าเพื่อป้องกันปัญหาสินค้าคงเหลือ

2. การดำเนินการด้านการตลาด ทำการประชาสัมพันธ์ผ่านทางออนไลน์ (online) ทั้ง Google Ads, Facebook Ads, Line@ รวมถึงผ่านทางออฟไลน์ (offline) ทั้งบูธประชาสัมพันธ์ในงานต่าง ๆ รวมถึงร้านขายยาที่เป็นตัวแทนจำหน่ายสินค้า เพื่อกระตุ้นให้เกิดยอดขายมากขึ้น และจะมีการติดตามผลการประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่าง ๆ เพื่อพิจารณาถึงประสิทธิภาพของการประชาสัมพันธ์ว่าช่องทางใดมีประสิทธิภาพมากกว่ากัน หรือช่องทางใดจะเหมาะกับลูกค้ากลุ่มใดเป็นพิเศษ

3. การดำเนินการขายและบริการหลังการขาย ดำเนินการจัดส่งสินค้าสำหรับกรณี ที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าผ่านเว็บไซต์ของบริษัท รวมถึงจัดส่งสินค้าไปยังร้านขายยาเพื่อจำหน่าย โดยจัดส่ง สินค้าผ่านบริษัทขนส่ง ซึ่งจะให้บริการขนส่งเข้ามารับสินค้าที่บริษัทและจัดส่งตามที่อยู่ของลูกค้า และร้านขายยา รวมถึงการประสานงานกับแพทย์เพื่อให้บริการและคำแนะนำสำหรับลูกค้าที่มี ปัญหาในการดูแลสุขภาพเท้า

สำหรับการขายทางเว็บไซต์ เมื่อลูกค้าทำการสั่งซื้อสินค้า จะมีบริการชำระเงินให้เลือก 2 รูปแบบ คือ การชำระเงินสด โดยการโอนเงินเข้าบัญชีของบริษัทโดยตรงหรือการโอนเงินผ่าน ระบบ promptpay และการชำระเงินผ่านบัตรเครดิตและบัตรเครดิต ซึ่งจะเป็นการชำระเงินผ่าน ผู้ให้บริการการชำระเงิน (Payment gateway) ที่เป็นธนาคารพันธมิตร เช่น ธนาคารกรุงเทพ ธนาคารกรุงไทย ธนาคารกสิกรไทย ธนาคารไทยพาณิชย์ เพื่อรองรับการชำระเงินรูปแบบต่าง ๆ ซึ่งอาจมีการร่วม campaign กับธนาคาร เช่น การแบ่งชำระ ผ่อน 0% หรือการได้รับเครดิตเงินคืนเมื่อ ซื้อสินค้าครบจำนวน เป็นต้น

เมื่อการชำระเงินได้รับการยืนยันแล้ว จะมีการจัดส่งใบเสร็จรับเงินให้แก่ลูกค้าผ่านทาง หน้าเว็บไซต์ และจะมีการส่งคำสั่งให้พนักงานเพื่อให้พนักงานได้จัดเตรียมสินค้าเพื่อจัดส่งต่อไป

กระบวนการจัดส่งสินค้า เมื่อยืนยันการชำระเงินแล้ว จะมีการจัดส่งสินค้าให้แก่ลูกค้า ภายใน 24 ชั่วโมง โดยจะมีการแจ้งเลขติดตาม (Tracking number) ให้แก่ลูกค้า ผ่านช่องทางเว็บไซต์ ในหน้าสมาชิก ซึ่งกระบวนการจัดส่งจะขึ้นอยู่กับระยะทางและการบริหารจัดการของบริษัทขนส่ง

กรณีที่ลูกค้ายกเลิกคำสั่งซื้อ สามารถยกเลิกได้ผ่านทางหน้าเว็บไซต์ ซึ่งบริษัทจะมีการ ตรวจสอบคำสั่งซื้อที่ยกเลิก หากอยู่ในเงื่อนไขที่ยกเลิกได้ ก็จะดำเนินการยกเลิกให้ลูกค้าภายใน 24 ชั่วโมง และทำการคืนเงินให้ลูกค้า โดยกรณีที่ลูกค้าชำระเงินเป็นเงินสด จะมีการโอนเงินคืนภายใน 7 วัน แต่หากเป็นการชำระเงินผ่านบัตรเครดิต จะมีการ โอนเงินคืนภายใน 15 ถึง 30 วัน ตามนโยบาย ของบัตรเครดิต ซึ่งการยกเลิกคำสั่งซื้อจะมีการเก็บข้อมูลจากฝ่ายวิจัยและการตลาดเพื่อนำไป ปรับปรุงและพัฒนาต่อไป

4. การวิจัยและพัฒนาสินค้า ทำการเก็บข้อมูลการขายทั้งในส่วนของคุณลูกค้ารวมถึง ข้อมูลการขายเพื่อนำมาวิเคราะห์ วิจัย และพัฒนาสินค้าให้เหมาะสมกับลูกค้ามากยิ่งขึ้น รวมถึงการ ออกแบบสินค้าใหม่และการขยายฐานลูกค้าให้มากขึ้น

5. การบริหารจัดการบริษัทในภาพรวม จะมีการทำรายงานสรุปข้อมูลต่าง ๆ ทั้งข้อมูล ทางการเงิน การขาย รายรับ รายจ่าย สินค้าคงเหลือ รวมถึงปัญหาและอุปสรรคระหว่างการดำเนิน กิจการ โดยมีความถี่ในการจัดทำข้อมูลดังกล่าวเป็นรายเดือน ยกเว้นกรณีที่มีกิจกรรมพิเศษ

เช่น Event บุร ที่บริษัทมีการดำเนิน อาจต้องมีการทำข้อมูลด้วยความถี่ที่สูงขึ้น เช่น รายวัน เพื่อให้สามารถติดตามสถานการณ์ได้อย่างต่อเนื่องและสามารถปรับเปลี่ยนได้อย่างทันท่วงที

5.6 แผนงานด้านผลิตภัณฑ์

แผนงานด้านผลิตภัณฑ์ของบริษัท แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

1. การออกแบบและพัฒนาผลิตภัณฑ์

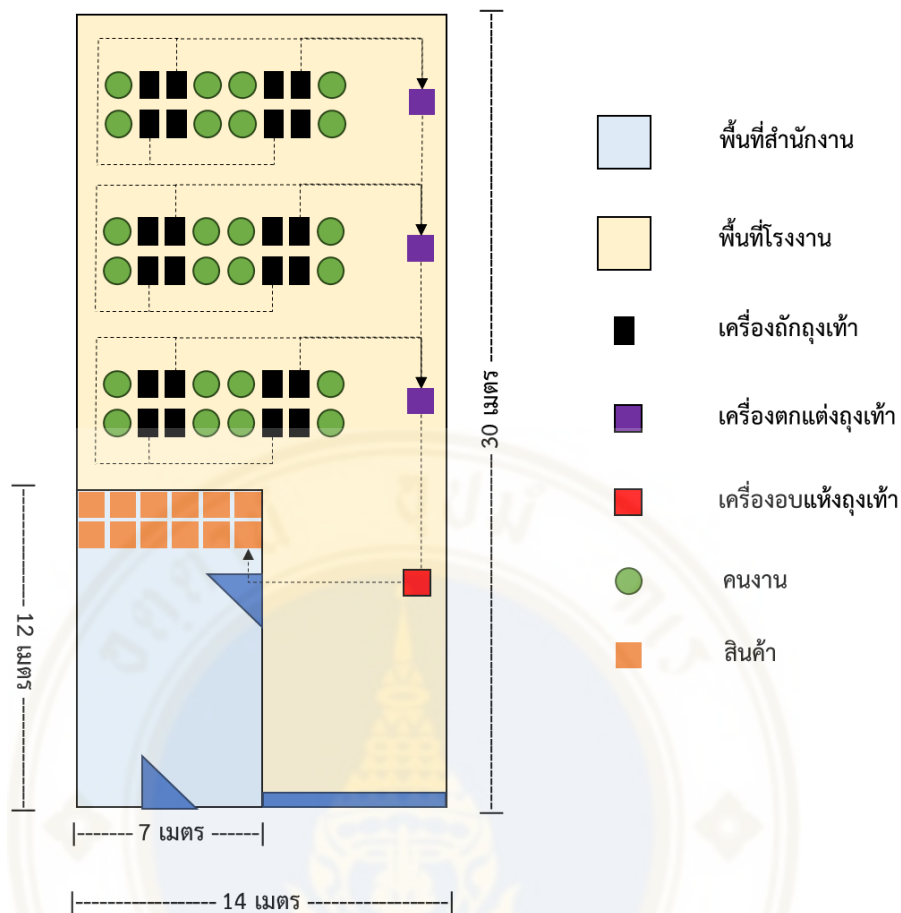
เนื่องจากสินค้าของบริษัทเป็นสินค้าที่สวมใส่ในชีวิตประจำวัน ดังนั้น เพื่อให้เหมาะสมกับการใช้งาน จึงจะมีการออกแบบสินค้านวัตกรรมใหม่ ๆ เพื่อดึงดูดความสนใจจากกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย รวมถึงการพัฒนาและปรับปรุงสินค้าเดิมให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น โดยจะมีวิจัยและศึกษาของข้อมูลจากลูกค้าโดยตรงและสังเกตจากข้อมูลของกลุ่มเพื่อนำมาวิเคราะห์ต่อไป

2. การผลิตสินค้า

ในการผลิตสินค้า หลังจากมีนโยบายการผลิตจากฝ่ายบริหารว่าจะผลิตจำนวนเท่าใด ฝ่ายผลิตจะดำเนินการผลิตตามนโยบายดังกล่าว โดยใช้เครื่องจักรสำหรับผลิตถุงเท้าและผลิตตามสินค้าที่ได้มีการออกแบบมาแล้ว สำหรับกระบวนการผลิต แบ่งออกเป็น 3 ส่วน ดังนี้

2.1 กระบวนการเตรียมวัตถุดิบ เริ่มต้นจากการสั่งซื้อวัตถุดิบต่าง ๆ จากผู้ผลิต และนำมาจัดเก็บไว้ในโกดังเพื่อเตรียมพร้อมสำหรับคำสั่งในการผลิต และระหว่างการผลิต จะมีการตรวจเช็คจำนวนวัตถุดิบอย่างสม่ำเสมอ และเมื่อปริมาณวัตถุดิบอยู่ต่ำกว่าระดับที่ตั้งไว้ ก็จะมีการดำเนินการสั่งวัตถุดิบ

2.2 กระบวนการผลิตถุงเท้าและบรรจุภัณฑ์ บริษัทมีการวางแผนการผลิต
ดังนี้



ภาพที่ 5.3 แผนผังแสดงตำแหน่ง ที่ตั้ง และแผนการผลิต

ในการทำงาน จะมีติดตั้งเครื่องจักรและวางแผนให้คนงานประจำเครื่องจักรตั้งภาพข้างต้น โดยกระบวนการผลิต จะนำวัตถุดิบเข้ามาทางประตูใหญ่ และบรรจุเข้าในเครื่องจักรและเมื่อถักเป็นถุงเท้าเสร็จแล้ว จะมีการขนย้ายตามเส้นประมาไว้ด้านหนึ่งของผนัง ดังภาพ เพื่อนำมาเข้าเครื่องตักถุงเท้า สำหรับติดแผ่นกันลื่น จากนั้นจะนำถุงเท้ามาอบด้วยเครื่องอบแห้งไอน้ำเพื่อทำการฆ่าเชื้อ เสร็จแล้ว จะมีการขนถุงเท้ามาไว้ในสำนักงาน และทำการบรรจุใส่กล่องเพื่อเตรียมจัดส่งถัดไป

สำหรับกระบวนการผลิต จะมีการเข้าทำงานเป็นกะ กะละ 8 ชั่วโมง โดยกำหนดช่วงเวลาทำงาน คือ 09.00 – 17.00 น. (พักกลางวัน 1 ชม.) วันจันทร์ถึงวันเสาร์ ในช่วงเวลาปกติ และจะมีการเพิ่มกำลังการผลิตหากมีสินค้าในปริมาณที่เพิ่มขึ้น

สำหรับกำลังการผลิตเบื้องต้น มีแผนจะใช้เครื่องจักรจำนวน 24 เครื่อง โดยรุ่นที่คาดว่าจะใช้ จะเป็นเครื่อง FS-6FP ที่ผลิตถุงเท้าได้อัตโนมัติ และมีกำลังการผลิตจำนวน

300 ถึง 400 คู่ต่อ 24 ชั่วโมง นั่นคือ แต่ละเครื่องมีกำลังการผลิตประมาณ 15 คู่ต่อชั่วโมง จะได้ว่า กำลังการผลิตสูงสุดอยู่ที่ประมาณ 2,500 คู่ต่อวัน หรือประมาณ 60,000 คู่ต่อเดือน

2.3 กระบวนการจัดเก็บสินค้า หลังจากกระบวนการผลิตและบรรจุภัณฑ์ จะมีการขนส่งสินค้าที่เสร็จแล้วมาเก็บไว้ที่โกดังสินค้า เพื่อรอคำสั่งซื้อสินค้าจากลูกค้า และเมื่อลูกค้าสั่งสินค้าและมีการยืนยันคำสั่งซื้อแล้ว จะมีการเตรียมสินค้าเพื่อจัดส่ง และในแต่ละวัน จะมีการตรวจนับสินค้าอยู่เสมอ จากนั้นจะมีการประสานงานกับบริษัทขนส่งเพื่อทำการจัดส่งให้แก่ลูกค้าหรือร้านขายยาต่อไป

3. การพัฒนาระบบงานสนับสนุนที่เกี่ยวข้อง

ได้แก่ ระบบสมาชิกและฐานข้อมูลของลูกค้า เพื่อให้การทำงานต่าง ๆ มีความสะดวก รวดเร็ว และมีประสิทธิภาพในการบริหารจัดการมากที่สุด โดยมีเป้าหมายหลัก คือ ผลลัพธ์จะต้องตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้ามากที่สุด ทั้งในด้านของตัวผลิตภัณฑ์ ความสะดวกสบาย ในการสั่งซื้อสินค้า การบริการหลังการขาย รวมถึงการปรับปรุงรูปแบบการให้บริการและการตอบข้อสงสัยหรือปัญหาของลูกค้า

5.7 แผนงานด้านบัญชีและการเงิน

ในด้านบัญชีและการเงิน จะมีการแบ่งแยกหน้าที่กัน โดยในด้านบัญชี จะมีผู้ดูแลด้านบัญชีโดยตรง ซึ่งจะใช้โปรแกรมการจัดการทางบัญชีแบบออนไลน์ เช่น Flow Account มาใช้ในการทำงาน เพื่อให้สามารถบริหารจัดการด้านบัญชีได้ง่ายขึ้น รวมถึงสามารถจัดการข้อมูลผ่านระบบออนไลน์ได้ สำหรับด้านการเงิน จะมีผู้ดูแลอีกคนหนึ่งซึ่งจะเป็นคนละคนกับผู้ดูแลด้านบัญชี เพื่อป้องกันปัญหาทุจริต โดยจะทำหน้าที่วางแผนและบริหารด้านการเงิน ทั้งในส่วนของการลงทุน การจัดหาเงิน การประมาณรายรับและรายจ่าย เพื่อให้การเงินของบริษัทมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

5.8 แผนการด้านบริการเสริมและบริการหลังการขาย

สำหรับแผนการบริการเสริมและบริการหลังการขาย บริษัทมีนโยบายให้เปลี่ยนสินค้า หากสินค้ามีปัญหา ภายหลังจาก 30 วัน หลังจากการจัดส่งสินค้าสำหรับกรณีที่ลูกค้าสั่งซื้อสินค้าจากเว็บไซต์ นอกจากนี้ ยังมีบริการหลังการขายโดยมีทีม call center เพื่อให้ลูกค้าสามารถปรึกษา สอบถาม รวมถึงขอคำแนะนำทั้งจากข้อมูลผลิตภัณฑ์จากทีมงานและการดูแลสุขภาพเท้าโดยแพทย์ผู้เชี่ยวชาญที่บริษัทได้มีการประสานงานไว้แล้ว เพื่อให้ลูกค้ามีความพึงพอใจสูงสุด

5.9 แผนงานด้านบุคลากร

บริษัทวางแผนให้มีพนักงานและบุคลากรตำแหน่งต่าง ๆ ดังนี้

ตารางที่ 5.1 แผนงานด้านบุคลากร

ตำแหน่ง	หน้าที่	จำนวน (คน)
พนักงานประจำ เครื่องจักร	ฉีกทอถุงเท้าที่เครื่อง	24 คน
หัวหน้าผู้คุมงานฉีกทอ	ดูแลและตรวจสอบความเร็วรอบในการฉีกทอถุงเท้า	2 คน
พนักงานขนของ	เครื่องย้ายวัตถุดิบ ถุงเท้า	10 คน
ผู้ดูแลวัตถุดิบ	ประสานงานกับบริษัทตั้งชื่อ และตรวจนับวัตถุดิบ	1 คน
ผู้ดูแลคลังสินค้า	ประสานงานกับหน่วยงานภายใน และตรวจนับ สินค้าคงเหลือ	1 คน
ผู้ดูแลคำสั่งซื้อ	ประสานงานกับบริษัทขนส่ง และตรวจสอบรายการ คำสั่งซื้อ	1 คน
พนักงานจัดเตรียมขนส่ง	บรรจุถุงเท้าลงกล่อง ตรวจสอบรายชื่อสำหรับจัดส่ง	10 คน
พนักงานประจำสำนักงาน	ดูแลงานต่าง ๆ ในสำนักงาน เช่น บัญชี การเงิน จัดซื้อ ประสานงาน เป็นต้น	10 คน
รวม		59 คน

* ทั้งนี้ คนที่ทำหน้าที่พนักงานจัดเตรียมขนส่ง พนักงานขนของ รวมถึงพนักงานประจำเครื่องจักร
อาจสามารถสับเปลี่ยนหน้าที่กันได้ ขึ้นอยู่กับความเหมาะสม

บทที่ 6

แผนการจัดตั้งองค์กร (ทีมผู้บริหารและการจัดการองค์กร)

6.1 ข้อมูลบริษัท

ชื่อบริษัท :	บริษัท ถุงเท้าดี จำกัด (D-sock)
เบอร์โทรศัพท์ :	0957202582
เว็บไซต์ :	DSock.com
กลุ่มอุตสาหกรรม :	ถุงเท้า
ประเภทธุรกิจ :	ธุรกิจผลิตและจำหน่ายถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยโรคเบาหวาน

6.2 รายชื่อคณะกรรมการบริษัท

คณะกรรมการ บริษัท ถุงเท้าดี จำกัด มีทั้งหมด 3 คน ได้แก่

- 1.นางสาววรรณิศา ขศวิน
- 2.นางศิริพร ขศวิน
- 3.นายวิทวัส เลขกาญจนโรจน์

6.3 รายชื่อผู้ถือหุ้น

บริษัทจะดำเนินการจัดตั้งบริษัท โดยมีผู้ถือหุ้นเริ่มต้น จำนวน 3 คน ซึ่งมีสัดส่วนการถือหุ้นดังนี้

รายชื่อผู้ถือหุ้น	จำนวนหุ้น (หุ้น)	สัดส่วนการถือหุ้น	เงินลงทุน (บาท)
1	75,000	ร้อยละ 75	7,500,000
2	15,000	ร้อยละ 15	1,500,000
3	10,000	ร้อยละ 10	1,000,000
รวม	100,000	-	10,000,000

6.4 โครงสร้างองค์กร

โครงสร้างขององค์กร จะแบ่งออกเป็นสายงานหลัก 4 ฝ่าย ได้แก่ ฝ่ายการวิจัย ฝ่ายการตลาด ฝ่ายบัญชี และฝ่ายการเงิน ดังภาพ



ภาพที่ 6.1 โครงสร้างองค์กร

6.5 หน้าที่ความรับผิดชอบของแต่ละตำแหน่ง

6.5.1 ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร

ผู้ดำรงตำแหน่ง : นางสาววรรณิศา ยศวิน

อัตราเงินเดือน : 25,000 บาท

- หน้าที่ :
1. รับผิดชอบภาพรวมของบริษัท กำหนดทิศทางและกลยุทธ์ของบริษัท
 2. บริหารจัดการระบบต่าง ๆ ภายในองค์กรให้เป็นไปอย่างเหมาะสมและมีประสิทธิภาพ
 3. บริหารจัดการทรัพยากรบุคคลในบริษัท

คุณสมบัติและประสบการณ์ :

- จบการศึกษาปริญญาตรีควบโท สาขาการจัดการ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- มีประสบการณ์ด้านการประสานงานและการจัดซื้อจัดจ้างระหว่างประเทศ 5 ปี

6.5.2 ผู้จัดการฝ่ายการวิจัย

ผู้ดำรงตำแหน่ง : ผศ.ดร.นพ.พงศศิษฐ์ สิงห์ทัศน์

อัตราเงินเดือน : 25,000 บาท

- หน้าที่ :
1. วางแผนวิจัยและพัฒนาตามนโยบายหรือทิศทางของบริษัท
 2. ประสานงานกับหน่วยงานต่าง ๆ ในการวิจัยและทดลองเพื่อพัฒนา

ผลิตภัณฑ์

3. ควบคุม ดูแล และร่วมกำหนดแนวทางการดำเนินงานของ บริษัท ฯ ให้เป็นไปตามมาตรฐานระบบคุณภาพและข้อกำหนดต่าง ๆ จากกระทรวงหรือหน่วยงานที่กำหนด

คุณสมบัติและประสบการณ์ :

- จบการศึกษาหลักสูตรแพทยศาสตรบัณฑิต ภาควิชาศัลยศาสตร์ คณะแพทยศาสตร์ โรงพยาบาลรามาธิบดี
- มีประสบการณ์ และอยู่ในแวดวงการค้าดูแลสุขภาพมากกว่า 20 ปี

6.5.3 ผู้จัดการฝ่ายการผลิต

ผู้ดำรงตำแหน่ง : นายวิทวัส เลขกาญจน โรจน์

อัตราเงินเดือน : 25,000 บาท

- หน้าที่ :
1. วางแผนและควบคุมการผลิต
 2. ออกแบบ วิจัย และทดสอบการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่

คุณสมบัติและประสบการณ์ :

- ประสบการณ์ด้านวิศวกรรมเครื่องกลออกแบบและสร้างเครื่องจักร
- มีประสบการณ์ด้านการซ่อมและบำรุงรักษาเครื่องมือ
- มีประสบการณ์ด้านการรับเหมาก่อสร้างกว่า 20 ปี

6.5.4 ผู้จัดการฝ่ายการตลาด

ผู้ดำรงตำแหน่ง : นายอดิสรณ์ กันทะวัง

อัตราเงินเดือน : 25,000 บาท

- หน้าที่ :
1. กำหนดทิศทางและกลยุทธ์ทางการตลาดให้กับบริษัท
 2. ควบคุม การดำเนินงานทางการตลาดให้บรรลุเป้าหมาย
 3. รวบรวม วิเคราะห์ข้อมูลและจัดทำแผนการตลาด
 4. ทำการวิจัยเพื่อศึกษาตลาดในเชิงลึก รวมถึงศึกษาตลาดใหม่เพื่อขยายธุรกิจ

คุณสมบัติและประสบการณ์ :

- จบการศึกษาปริญญาตรีจากคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์
- จบการศึกษาปริญญาโทจากคณะเศรษฐศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
- มีประสบการณ์ในการทำงานในทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชนมากกว่า 10 ปี

6.5.5 ผู้จัดการฝ่ายบัญชี

ผู้ดำรงตำแหน่ง : นางสาวปริมปรัชญ์ ปุณ

อัตราเงินเดือน : 25,000 บาท

- หน้าที่ :
1. จัดทำบัญชีของบริษัท
 2. วิเคราะห์ข้อมูลงบการเงิน
 3. ประมาณการงบการเงิน

คุณสมบัติและประสบการณ์ :

- จบการศึกษาปริญญาตรีจากคณะบัญชี

6.5.6 ผู้จัดการฝ่ายการเงิน

ผู้ดำรงตำแหน่ง : นางศิริพร ยศวิน

อัตราเงินเดือน : 25,000 บาท

- หน้าที่ :
1. วางแผนและควบคุมการเงินของบริษัท
 2. จัดหาและใช้จ่ายเงินของบริษัท
 3. ประมาณการการเงินของบริษัท

คุณสมบัติและประสบการณ์ :

- มีประสบการณ์การทำงานด้านการดีไซน์และผลิตเสื้อผ้าสำเร็จรูปมากกว่า 20 ปี
- มีประสบการณ์ในแวดวงอุตสาหกรรมแฟชั่นและสิ่งทอกว่า 30 ปี
- มีประสบการณ์ด้านการค้าขายระหว่างประเทศ 10 ปี

บทที่ 7 แผนการเงินและการลงทุน

7.1 ประมาณการเงินลงทุนโครงการ

ในการประมาณการเงินลงทุนของโครงการ สามารถแสดงข้อสรุปได้ดังตารางนี้

ตารางที่ 7.1 เงินลงทุนของโครงการ

เงินลงทุนในโครงการ	รวมมูลค่า	แหล่งที่มาของเงินลงทุน		
		เงินลงทุน	เงินกู้	เงินจากการประกอบธุรกิจ
เครื่องมือเครื่องใช้และอุปกรณ์	1,833,900	833,900	1,000,000	-
ยานพาหนะ	1,319,000	-	1,319,000	-
อุปกรณ์สำนักงาน	1,040,852	528,902	-	511,950
ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน	758,000	758,000	-	-
เงินทุนหมุนเวียน 6 เดือน	53,910,000	7,185,000	-	46,725,000
รวม	58,861,752	9,305,802	2,319,000	47,236,950

จากตารางข้างต้น พบว่า เงินลงทุนที่ต้องการใช้ในโครงการ คิดเป็นมูลค่าทั้งสิ้นจำนวน 58,861,752 บาท โดยแบ่งเป็น เงินลงทุนจำนวน 9,305,802 บาท เงินกู้ จำนวน 2,319,000 บาท และเงินจากการประกอบธุรกิจ จำนวน 47,236,950 บาท สำหรับรายละเอียดของเงินลงทุนแบ่งเป็นรายการต่าง ๆ ดังนี้

1. เครื่องมือ เครื่องใช้ และอุปกรณ์ คิดเป็นจำนวน 1,833,900 บาท แบ่งเป็น

1.1 เครื่องถักทอถุงเท้า จำนวนทั้งหมด 24 เครื่อง ราคาเครื่องละ 50,000 บาท แต่เบื้องต้น จะมีการลงทุนซื้อเครื่องถักทอถุงเท้าจำนวน 4 เครื่อง เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ คิดเป็นมูลค่า 200,000 บาท ส่วนที่เหลืออีก 20 เครื่อง คิดเป็นมูลค่า 1,000,000 บาท จะมีการสั่งซื้อเพิ่มเติมภายหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินกู้จากธนาคาร

1.2 เครื่องตกแต่งถุงเท้า จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 525,000 บาท โดยใช้เงินลงทุนทั้งหมด

1.3 ตู้อบลมร้อน จำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 108,900 บาท โดยใช้เงินลงทุนทั้งหมด

2. ยานพาหนะ คาดว่าจะใช้รถตู้จำนวน 1 คัน สำหรับการติดต่อประสานงาน ราคา คันละ 1,319,000 บาท โดยซื้อด้วยเงินกู้ธนาคารในภายหลัง

3. อุปกรณ์สำนักงาน คิดเป็นจำนวน 1,040,852 บาท แบ่งเป็น

3.1 คอมพิวเตอร์ จำนวน 25 เครื่อง ราคาเครื่องละ 22,990 บาท แต่เบื้องต้น จะมีการลงทุนซื้อคอมพิวเตอร์จำนวน 10 เครื่อง เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ คิดเป็นมูลค่า 229,900 บาท ส่วนที่เหลืออีก 15 เครื่อง คิดเป็นมูลค่า 344,850 บาท จะมีการสั่งซื้อเพิ่มเติมหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

3.2 โต๊ะทำงาน จำนวน 3 ชุด ราคาชุดละ 46,000 บาท ซึ่งแต่ละชุดรองรับที่นั่งจำนวน 4 ที่นั่ง รวมเป็น 12 ที่นั่ง คิดเป็นมูลค่า 138,000 บาท โดยใช้เงินลงทุนทั้งหมด

3.3 เก้าอี้สำหรับพนักงานออฟฟิศ จำนวน 15 ตัว ราคาตัวละ 1,190 บาท คิดเป็นมูลค่า 17,850 บาท โดยใช้เงินลงทุนทั้งหมด

3.4 โต๊ะประชุม จำนวน 10 ตัว ราคาตัวละ 4,850 บาท ซึ่งแต่ละตัวรองรับที่นั่งจำนวน 2 ที่นั่ง รวม 20 ที่นั่ง โดยเบื้องต้น จะมีการลงทุนซื้อโต๊ะประชุม จำนวน 6 ตัว เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ คิดเป็นมูลค่า 29,100 บาท ส่วนที่เหลืออีก 4 ตัว คิดเป็นมูลค่า 19,400 บาท จะมีการสั่งซื้อเพิ่มเติมหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

3.5 เก้าอี้สำหรับพนักงานฝ่ายผลิต จำนวน 49 ตัว ราคาตัวละ 728 บาท โดยเบื้องต้น จะมีการลงทุนซื้อเก้าอี้ จำนวน 24 ตัว เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ คิดเป็นมูลค่า 17,472 บาท ส่วนที่เหลืออีก 25 ตัว คิดเป็นมูลค่า 18,200 บาท จะมีการสั่งซื้อเพิ่มเติมหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

3.6 เครื่องปรับอากาศ ขนาด 18,100 BTU จำนวน 6 เครื่อง ราคาเครื่องละ 26,900 บาท โดยเบื้องต้น จะมีการลงทุนซื้อเครื่องปรับอากาศ จำนวน 2 เครื่อง เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ คิดเป็นมูลค่า 53,800 บาท ส่วนที่เหลืออีก 4 ตัว คิดเป็นมูลค่า 107,600 บาท จะมีการสั่งซื้อเพิ่มเติมหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

3.7 พัดลมติดผนัง จำนวน 6 ตัว ราคาตัวละ 1,890 บาท คิดเป็นมูลค่า 11,340 บาท โดยใช้เงินลงทุนทั้งหมด

3.8 พัดลมติดเพดาน จำนวน 3 ตัว ราคาตัวละ 3,180 บาท คิดเป็นมูลค่า 9,540 บาท โดยใช้เงินลงทุนทั้งหมด

3.9 ตู้เย็น 1 ประตู จำนวน 2 หลัง ราคาหลังละ 21,900 บาท โดยเบื้องต้น จะมีการลงทุนซื้อตู้เย็น จำนวน 1 เครื่อง เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ สำหรับสวัสดิการของพนักงาน คิดเป็น

มูลค่า 21,900 บาท ส่วนที่เหลืออีก 1 ตัว คิดเป็นมูลค่า 21,900 บาท จะมีการสั่งซื้อเพิ่มเติมภายหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

4. ค่าใช้จ่ายก่อนดำเนินงาน คิดเป็นจำนวน 758,000 บาท แบ่งเป็น

4.1 ค่าติดตั้งระบบสาธารณูปโภค ประมาณการจำนวนเงิน 100,000 บาท โดยใช้เงินลงทุนทั้งหมด

4.2 ค่าจัดตั้งบริษัท ประมาณการจำนวนเงิน 8,000 บาท โดยใช้เงินลงทุนทั้งหมด

4.3 ค่าเช่าอาคาร สำนักงาน ประมาณการจำนวนเงิน 40,000 บาท โดยใช้เงินลงทุนทั้งหมด

4.4 ค่ามัดจำการเช่าอาคาร ประมาณจากค่าเช่าอาคาร จำนวน 40,000 บาท จำนวน 6 เดือน คิดเป็นจำนวน 240,000 บาท โดยใช้เงินลงทุนทั้งหมด

4.5 ค่าดำเนินการขอมาตรฐาน iso9001 จำนวน 75,000 บาท

4.6 ค่าดำเนินการขอมาตรฐาน iso14001 จำนวน 95,000 บาท

4.7 ค่าดำเนินการขอมาตรฐาน oeko tex standard 100 จำนวน 200,000 บาท

5. เงินทุนหมุนเวียน 6 เดือน คิดเป็นจำนวน 53,910,000 บาท แบ่งเป็น

5.1 เส้นใย สำหรับถุงเท้า จำนวน 8,000 คู่ ราคาชุดละ 100 บาท โดยเบื้องต้น จะมีการลงทุนเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนจำนวน 1 เดือน เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ คิดเป็นมูลค่า 800,000 บาท ส่วนที่เหลือ คิดเป็นมูลค่า 4,000,000 บาท จะมีการสะสมเงินทุนเพิ่มเติมภายหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

5.2 แผ่นกันลื่นเคลือบสาร TLC สำหรับถุงเท้า จำนวน 8,000 คู่ ราคาชุดละ 100 บาท โดยเบื้องต้น จะมีการลงทุนเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนจำนวน 1 เดือน เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ คิดเป็นมูลค่า 800,000 บาท ส่วนที่เหลือ คิดเป็นมูลค่า 4,000,000 บาท จะมีการสะสมเงินทุนเพิ่มเติมภายหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

5.3 บรรจุภัณฑ์ สำหรับถุงเท้า จำนวน 8,000 คู่ ราคาชุดละ 10 บาท โดยเบื้องต้น จะมีการลงทุนเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนจำนวน 1 เดือน เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ คิดเป็นมูลค่า 80,000 บาท ส่วนที่เหลือ คิดเป็นมูลค่า 400,000 บาท จะมีการสะสมเงินทุนเพิ่มเติมภายหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

5.4 ค่าขนส่ง สำหรับถุงเท้า จำนวน 8,000 คู่ ราคาชุดละ 50 บาท โดยเบื้องต้น จะมีการลงทุนเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนจำนวน 1 เดือน เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ คิดเป็นมูลค่า

400,000 บาท ส่วนที่เหลือ คิดเป็นมูลค่า 2,000,000 บาท จะมีการสะสมเงินทุนเพิ่มเติมภายหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

5.5 ค่าใช้จ่ายด้านสาธารณูปโภค ประมาณการค่าใช้จ่ายเดือนละ 5,000 บาท โดยเบื้องต้น จะมีการลงทุนเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนจำนวน 1 เดือน เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ คิดเป็นมูลค่า 5,000 บาท ส่วนที่เหลือ คิดเป็นมูลค่า 25,000 บาท จะมีการสะสมเงินทุนเพิ่มเติมภายหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

5.6 เงินเดือนพนักงาน ประมาณการค่าใช้จ่ายเดือนละ 6,700,000 บาท (กรณีจ้างคนงานเต็มที) โดยเบื้องต้น จะมีการลงทุนเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนจำนวน 1 เดือน เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ คิดเป็นมูลค่า 5,000,000 บาท (ซึ่งเพียงพอต่อการจ้างพนักงานในระยะเริ่มต้น) ส่วนที่เหลือ คิดเป็นมูลค่า 35,200,000 บาท จะมีการสะสมเงินทุนเพิ่มเติมภายหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

5.7 งบประมาณสัมพันธ์ ประมาณการค่าใช้จ่ายเดือนละ 100,000 บาท โดยเบื้องต้น จะมีการลงทุนเพื่อเป็นทุนหมุนเวียนจำนวน 1 เดือน เพื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ คิดเป็นมูลค่า 100,000 บาท ส่วนที่เหลือ คิดเป็นมูลค่า 500,000 บาท จะมีการสะสมเงินทุนเพิ่มเติมภายหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

5.8 งบวิจัย ประมาณการค่าใช้จ่ายเดือนละ 100,000 บาท จะมีการสะสมเงินทุนเพิ่มเติมภายหลังจากการดำเนินธุรกิจไปสักระยะ โดยใช้เงินจากการประกอบธุรกิจ

7.2 การประมาณการรายได้

ตารางที่ 7.2 ประมาณการรายได้

สินค้า	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนถุงเท้าที่ขายจากเว็บไซต์	76,800	99,840	129,792	168,730	219,349
จำนวนถุงเท้าที่ขายจากร้านขายยา	19,200	24,960	32,448	42,182	54,837
รวม	96,000	124,800	162,240	210,912	274,186

จากตารางข้างต้น พบว่า การประมาณการรายได้ จะมาจากถุงเท้าสีและขนาดต่าง ๆ (มี 2 ขนาด คือ M และ L และมี 4 สี คือ สีขาว ดำ น้ำเงิน และเทา) อย่างละ 1,000 คู่ต่อเดือน รวมเป็น 96,000 คู่ ในปีที่ 1 ซึ่งกำหนดให้ยอดขายผ่านเว็บไซต์ คิดเป็น 80% และจากร้านขายยา คิดเป็น 20% และหลังจากนั้น ประมาณการไว้ว่า ยอดจำหน่ายจะเพิ่มขึ้นปีละ 30% เพื่อให้มีส่วนแบ่งทางการตลาด (market share) ในปีที่ 5 ใกล้เคียงกับ 30% ตามที่ต้องการ

ตารางที่ 7.3 มูลค่าการขายผ่านช่องทางต่าง ๆ

สินค้า	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
มูลค่าการขายผ่านเว็บไซต์	51,200,000	66,560,000	86,528,000	112,486,400	146,232,533
มูลค่าการขายผ่านร้านขายยา	14,400,000	18,720,000	24,336,000	31,636,800	41,127,900
รวม	65,600,000	85,280,000	110,864,000	144,123,200	187,360,433

ในการขายผ่านเว็บไซต์จะจัดเป็นเซ็ทละ 3 คู่ กำหนดราคาขายเซ็ทละ 2,000 บาท และส่วนการขายผ่านร้านขายยา จะขายแบบทีละคู่ คู่ละ 750 บาท สามารถประมาณการยอดขายในแต่ละปีได้ดังตารางข้างต้น

และจากประมาณการยอดขายดังกล่าว สามารถประมาณการกำลังการผลิตของบริษัทได้ดังตารางนี้

ตารางที่ 7.4 กำลังการผลิตของบริษัท

กำลังการผลิตต่อเดือน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนการผลิตที่ใช้	8,000	10,400	13,520	17,576	22,849
จำนวนการผลิตสูงสุด	60,000	60,000	60,000	60,000	60,000
กำลังการผลิต	13.33%	17.33%	22.53%	29.29%	38.08%

จากยอดขายเดือนละ 8,000 คู่ จึงคาดว่าจะใช้กำลังการผลิตเพียง 8,000 คู่ในปีแรก และเพิ่มกำลังการผลิต 50% ต่อปี ตามยอดขายที่เพิ่มขึ้น ซึ่งจากการกำหนดวางผังของโรงงาน สามารถเพิ่มกำลังการผลิตสูงสุดได้สูงถึง 60,000 คู่ต่อเดือน จึงคิดเป็นกำลังการผลิตเพียง 13.33% ในปีแรก และเพิ่มขึ้นในปีถัดไป

ตารางที่ 7.5 สัดส่วนการขายในประเทศ

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนการผลิตในประเทศ	24,000	31,200	40,560	52,728	68,547
ขนาดของตลาด	237,653	237,653	237,653	237,653	237,653
ส่วนแบ่งในประเทศ	10.10%	13.13%	17.07%	22.19%	28.84%

จากการประมาณการยอดขาย จะได้ว่า กำลังการผลิตต่อเดือน คิดเป็น 8,000 คู่ต่อเดือน และกำหนดให้ลูกค้ามีอายุการใช้งานประมาณ 3 เดือน (กรณีที่มีการใช้งานเป็นประจำ) ทำให้ลูกค้าที่สามารถขายได้ คือ ลูกค้าที่มาซื้อในช่วง 3 เดือนแรก และมีการซื้อซ้ำทุก ๆ 3 เดือน ดังนั้น ส่วนแบ่งตลาดที่คำนวณได้ เท่ากับ $8,000 \times 3$ เท่ากับ 24,000 คน และเมื่อเทียบกับขนาดของตลาดเป้าหมาย เท่ากับ 237,653 คน พบว่า ส่วนแบ่งทางการตลาดในประเทศ (Market share) อยู่ที่ประมาณ 10% ในปีแรก และเพิ่มเป็น 29% ในปีที่ 5 ซึ่งใกล้เคียงกับเป้าหมายของบริษัทที่ตั้งไว้ที่ 30%

7.3 การประมาณการต้นทุนและค่าใช้จ่าย

ในการประมาณการต้นทุนและค่าใช้จ่าย แบ่งออกเป็น 2 รูปแบบ คือ ต้นทุนคงที่และ ต้นทุนผันแปร โดยมีรายละเอียดดังนี้

7.3.1 ต้นทุนคงที่

ตารางที่ 7.6 ประมาณการต้นทุนคงที่

ต้นทุนการผลิต	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนคงที่					
พนักงานฝ่ายบริหาร	1,500,000	1,650,000	1,815,000	1,996,500	2,196,150
ค่าเครื่องจักร	833,900	200,000	200,000	200,000	200,000
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	2,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000	1,200,000
ค่าใช้จ่ายอื่น	3,258,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000
ต้นทุนคงที่รวม	7,791,900	5,550,000	5,715,000	5,896,500	6,096,150

จากตารางข้างต้น พบว่า ข้อมูลต้นทุนคงที่มีสมมติฐานดังนี้

1. พนักงานฝ่ายบริหาร ในปีที่ 1 คิดเป็นมูลค่ารวม 1,500,000 บาท แบ่งเป็น

1.1 CEO มีการจ้างงาน 1 คน อัตราเงินเดือน 25,000 บาท

1.2 ผู้จัดการฝ่ายการวิจัย มีการจ้างงาน 1 คน อัตราเงินเดือน 25,000 บาท

1.3 ผู้จัดการฝ่ายการตลาด มีการจ้างงาน 1 คน อัตราเงินเดือน 25,000 บาท

1.4 ผู้จัดการฝ่ายบัญชี มีการจ้างงาน 1 คน อัตราเงินเดือน 25,000 บาท

1.5 ผู้จัดการฝ่ายการเงิน มีการจ้างงาน 1 คน อัตราเงินเดือน 25,000 บาท

โดยอัตราเงินเดือนดังกล่าว เป็นอัตราเงินเดือนสำหรับปีที่ 1 ส่วนในปีถัดไป กำหนดให้การปรับเงินเดือนเพิ่มปีละ 10% จากปีก่อน

2. ค่าเครื่องจักร ในปีที่ 1 คิดเป็นมูลค่ารวม 833,900 บาท แบ่งเป็น

2.1 เครื่องถักทอถุงเท้า ในปีที่ 1 มีการซื้อจำนวน 4 เครื่อง ราคาเครื่องละ 50,000 บาท รวมเป็นเงิน 200,000 บาท และจะมีการซื้อเพิ่มปีละ 4 เครื่องทุกปี เพื่อรองรับการขยายกำลังการผลิต

2.2 เครื่องตกแต่งถุงเท้า จะมีการซื้อจำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 525,000 บาท รวมเป็นเงิน 525,000 บาท ในปีแรกปีเดียว

2.3 ตู้บลมร้อน จะมีการซื้อจำนวน 1 เครื่อง ราคาเครื่องละ 108,900 บาท รวมเป็นเงิน 108,900 บาท ในปีแรกปีเดียว

3. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร จะเป็นค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์ให้เป็นที่รู้จักและขยายตลาด แบ่งเป็น

3.1 ค่าใช้จ่ายประชาสัมพันธ์ในรูปแบบออนไลน์ผ่านช่องทาง website line ซึ่งมีการตั้งงบประมาณไว้เดือนละ 100,000 บาท คิดเป็น 1,200,000 บาท ต่อปี

3.2 ค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์ผ่านการสนับสนุน (Sponsors) ผ่านช่องทาง youtube ของผู้มีชื่อเสียง เช่น ช่องเกษียณสำราญ ซึ่งมีการตั้งงบประมาณไว้ปีแรก จำนวน 1,000,000 บาท เพื่อสร้างความรับรู้ในสินค้าของบริษัท

4. ค่าใช้จ่ายอื่น คิดเป็นปีละ 2,500,000 บาท แบ่งเป็น

4.1 ค่าอบรมพนักงาน มีการตั้งงบประมาณไว้ปีละ 100,000 บาท

4.2 ค่าสวัสดิการ มีการตั้งงบประมาณไว้เดือนละ 100,000 บาท คิดเป็น 1,200,000 บาท ต่อปี

4.3 งบวิจัย มีการตั้งงบประมาณไว้เดือนละ 100,000 บาท คิดเป็น 1,200,000 บาท ต่อปี

4.4 ค่าใช้จ่ายก่อนการขาย ได้แก่ การขอมาตรฐานต่าง ๆ การจดทะเบียนบริษัท ค่ามัดจำอาคาร เป็นต้น โดยคิดเป็นค่าใช้จ่ายรวม 758,000 บาท

7.3.2 ต้นทุนผันแปร

ตารางที่ 7.7 ประมาณการต้นทุนผันแปร

ต้นทุนผันแปร	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
วัตถุดิบ	24,960,000	33,571,200	45,102,720	60,742,656	81,707,428
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,440,000	1,872,000	2,433,600	3,163,680	4,112,790
พนักงานฝ่ายปฏิบัติการ	5,200,000	6,248,000	7,453,600	8,837,840	10,424,391
ต้นทุนผันแปรรวม	31,600,000	41,691,200	54,989,920	72,744,176	96,244,609

จากตารางข้างต้น พบว่า ข้อมูลต้นทุนผันแปรมีสมมติฐานดังนี้

1. วัตถุดิบ แบ่งเป็น

1.1 เส้นใย กำหนดราคาไว้ที่ 100 บาท ต่อการผลิตถุงเท้า 1 คู่

1.2 แผ่นกั้นเส้นเคลือบสาร TLC กำหนดราคาไว้ที่ 100 บาท ต่อการผลิตถุงเท้า 1 คู่

1.3 บรรจุภัณฑ์ กำหนดราคาไว้ที่ 10 บาท ต่อการผลิตถุงเท้า 1 คู่

1.4 ค่าขนส่ง กำหนดราคาไว้ที่ 50 บาท ต่อการผลิตถุงเท้า 1 คู่

โดยปริมาณที่ใช้วัตถุดิบจะขึ้นอยู่กับปริมาณถุงเท้าที่คาดว่าจะผลิตในแต่ละปี และต้นทุนของวัตถุดิบ มีการปรับเพิ่มขึ้นปีละ 5%

2. ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร โดยมีการคิดค่าใช้จ่าย 2 ส่วน คือ

2.1 ค่า gp หรือค่า gross profit เป็นค่าบริการที่บริษัทจ่ายให้กับร้านขายยาที่เป็นตัวแทน โดยคิดที่ 35% ของราคาขาย ซึ่งเมื่อร้านขายยาขายสินค้าได้ จะมีการรายงานข้อมูลให้กับบริษัทและหักค่า gp และนำยอดเงินสุทธิส่งให้กับบริษัททุกสิ้นเดือน

2.2 ค่าธรรมเนียมการขาย (Commission Fee) เป็นส่วนแบ่งรายได้จากการขายเพิ่มเติมจากค่า gp โดยคิดจากยอดขายที่ได้รับจากการฝากขายที่ร้านขายยา โดยคิดที่ 10% ของราคาขาย โดยบริษัทจะจ่ายให้ร้านขายยาทุกสิ้นไตรมาส เพื่อเพิ่มแรงจูงใจในการขายมากขึ้น

3. ค่าจ้างพนักงานฝ่ายปฏิบัติการ แบ่งเป็น

3.1 พนักงานประจำเครื่องจักร ได้รับเงินเดือนให้เดือนละ 10,000 บาท และจะมีการจ้างจำนวนตามเครื่องจักรที่คาดว่าจะมีการใช้งานในแต่ละปี

3.2 หัวหน้าผู้คุมงานถักทอ ได้รับเงินเดือนให้เดือนละ 12,000 บาท และจะมีการจ้างจำนวน 2 คน ตั้งแต่ปีที่ 1

3.3 พนักงานขนของ ได้รับเงินเดือนให้เดือนละ 10,000 บาท และจะมีการจ้างจำนวนตามเครื่องจักรที่คาดว่าจะมีการใช้งานในแต่ละปี

3.4 ผู้ดูแลวัตถุดิบ ได้รับเงินเดือนให้เดือนละ 12,000 บาท และจะมีการจ้างจำนวน 1 คน ตั้งแต่ปีที่ 1

3.5 ผู้ดูแลคลังสินค้า ได้รับเงินเดือนให้เดือนละ 12,000 บาท และจะมีการจ้างจำนวน 1 คน ตั้งแต่ปีที่ 1

3.6 ผู้ดูแลคำสั่งซื้อ ได้รับเงินเดือนให้เดือนละ 12,000 บาท และจะมีการจ้างจำนวน 1 คน ตั้งแต่ปีที่ 1

3.7 พนักงานจัดเตรียมขนส่ง ได้รับเงินเดือนให้เดือนละ 10,000 บาท และจะมีการจ้างจำนวนตามเครื่องจักรที่คาดว่าจะมีการใช้งานในแต่ละปี

3.8 พนักงานประจำสำนักงาน ได้รับเงินเดือนให้เดือนละ 10,000 บาท และจะมีการจ้างจำนวน 10 คน ตั้งแต่ปีที่ 1

สำหรับเงินเดือนของพนักงาน ทุกตำแหน่งจะมีการปรับเพิ่มขึ้นทุกปี ปีละ 10% จากปีก่อน นอกจากนี้ ยังมีการรับประกันโบนัสในแต่ละปีให้พนักงาน จำนวน 1 เดือน

7.3.3 ต้นทุนรวม

ตารางที่ 7.8 ประมาณการต้นทุนรวม

ต้นทุนการผลิต	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนคงที่รวม	7,791,900	5,550,000	5,715,000	5,896,500	6,096,150
ต้นทุนผันแปรรวม	31,600,000	41,691,200	54,989,920	72,744,176	96,244,609
ต้นทุนรวม	39,391,900	47,241,200	60,704,920	78,640,676	102,340,759

จากการประมาณต้นทุนตามสมมติฐานข้างต้น จะได้ต้นทุนรวม ดังตารางข้างบน

7.4 ประมาณการงบการเงิน

สำหรับงบการเงิน แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือ งบดุล และงบกำไรขาดทุน โดยมีรายละเอียดดังนี้

7.4.1 งบดุล

ตารางที่ 7.9 งบดุล ส่วนของสินทรัพย์

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและสินทรัพย์เทียบเท่าเงินสด	36,787,632	65,752,474	107,827,970	162,850,958	234,395,138
ลูกหนี้การค้า	-	-	-	-	-
สินค้าคงเหลือ	4,160,000	5,595,200	7,517,120	10,123,776	13,617,905
สินทรัพย์หมุนเวียนรวม	36,787,632	65,752,474	107,827,970	162,850,958	234,395,138
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์	1,173,632	1,574,021	1,442,461	1,290,900	1,119,340
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียนรวม	1,173,632	1,574,021	1,442,461	1,290,900	1,119,340
สินทรัพย์รวม	37,961,264	67,326,495	109,270,431	164,141,858	235,514,478

จากตารางข้างต้น พบว่า ข้อมูลงบดุล ในส่วนของสินทรัพย์ มีสมมติฐานดังนี้

1. ในการจำหน่ายสินค้าผ่านเว็บไซต์ จะมีการชำระเงิน 2 รูปแบบ คือ การชำระด้วยการโอนเงิน และการชำระด้วยบัตรเครดิต ซึ่งการชำระด้วยเงินสด จะทำให้บริษัทได้รับเงินสดทันที ส่วนการชำระด้วยบัตรเครดิต จะต้องมีการเคลียร์ยอดกับธนาคารก่อน และธนาคารจึงจะส่งยอดเงินดังกล่าวมาให้บริษัทในภายหลัง จึงต้องมีการบันทึกรายการลูกหนี้การค้า สำหรับการฝากขาย เมื่อมี

การขายแล้ว จะมีการรับรู้รายได้โดยบันทึกรายการลูกหนี้การค้า และเมื่อถึงรอบส่งของหรือรอบการชำระเงิน ร้านขายยาจะส่งมอบเงินให้แก่บริษัทภายหลัง

2. ในส่วนของสินค้าคงเหลือ แบ่งออกเป็น สินค้าที่ผลิตเสร็จแล้ว และวัตถุดิบ โดยบริษัทมีนโยบายเก็บสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วและวัตถุดิบ จำนวนเท่ากับยอดขาย 1 เดือนล่าสุด

3. ในการคิดค่าเสื่อมราคา จะมีนโยบายการคิดค่าเสื่อมเป็นแบบเส้นตรง (Straight line method) โดยเครื่องจักรจะมีการคิดค่าเสื่อมราคาจำนวน 10 ปี และอุปกรณ์สำนักงาน จะมีการคิดค่าเสื่อมราคาจำนวน 5 ปี โดยไม่มีมูลค่าซาก (residual value)

ตารางที่ 7.10 งบดุล ส่วนของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
หนี้สิน					
หนี้สินหมุนเวียน					
เจ้าหนี้การค้า	4,160,000	5,595,200	7,517,120	10,123,776	13,617,905
หนี้ธนาคารที่ครบกำหนดภายในหนึ่งปี	2,319,000	-	-	-	-
หนี้สินหมุนเวียนรวม	6,479,000	5,595,200	7,517,120	10,123,776	13,617,905
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
หนี้ธนาคาร	-	-	-	-	-
หนี้สินไม่หมุนเวียนรวม	-	-	-	-	-
หนี้สินรวม	6,479,000	5,595,200	7,517,120	10,123,776	13,617,905
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
หุ้นสามัญ	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000	10,000,000
กำไรสะสม	21,482,264	51,731,295	91,753,311	144,018,082	211,896,573
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	31,482,264	61,731,295	101,753,311	154,018,082	221,896,573
รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น	37,961,264	67,326,495	109,270,431	164,141,858	235,514,478

จากตารางข้างต้น พบว่า ข้อมูลงบดุล ในส่วนของหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น มีสมมติฐานดังนี้

1. ในการซื้อวัตถุดิบจากผู้ผลิตในปีแรก บริษัทจะจ่ายเงินสดทั้งหมด และเมื่อมีการติดต่อกับผู้จำหน่ายวัตถุดิบเป็นประจำ คาดว่าจะได้รับเครดิตเทอมจำนวน 60 วัน

2. ในส่วนของหนี้ธนาคาร บริษัทจะเริ่มมีการกู้เงินในสิ้นปีที่ 1 ในอัตราดอกเบี้ย 5% ต่อปี และมีการชำระคืนทั้งหมดภายในปีที่ 2

3. ในส่วนเงินกำไร บริษัทยังไม่มียกจ่ายเงินปันผลในช่วง 5 ปีแรก

7.4.2 งบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 7.11 งบกำไรขาดทุน

	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ยอดขาย	65,600,000	85,280,000	110,864,000	144,123,200	187,360,433
- เว็บไซต์	51,200,000	66,560,000	86,528,000	112,486,400	146,232,533
- ร้านขายยา	14,400,000	18,720,000	24,336,000	31,636,800	41,127,900
ต้นทุนขาย					
- วัตถุดิบ	24,960,000	33,571,200	45,102,720	60,742,656	81,707,428
- ค่าแรงงาน	5,200,000	6,248,000	7,453,600	8,837,840	10,424,391
- ค่าเสื่อมราคาสำหรับการผลิต	83,390	103,390	123,390	143,390	163,390
รวมต้นทุนขาย	30,243,390	39,922,590	52,679,710	69,723,886	92,295,209
กำไรขั้นต้น	35,356,610	45,357,410	58,184,290	74,399,314	95,065,224
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร					
- เงินเดือนฝ่ายบริหาร	1,500,000	1,650,000	1,815,000	1,996,500	2,196,150
- ค่าเสื่อมราคาสำหรับการบริหาร	105,780	208,170	208,170	208,170	208,170
- ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	3,640,000	3,072,000	3,633,600	4,363,680	5,312,790
- ค่าใช้จ่ายอื่นๆ	3,258,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000	2,500,000
ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารทั้งหมด	8,503,780	7,430,170	8,156,770	9,068,350	10,217,110
กำไรก่อนดอกเบี้ยจ่ายและภาษี (EBIT)	26,852,830	37,927,240	50,027,520	65,330,964	84,848,114
ดอกเบี้ยจ่าย	-	115,950	-	-	-
กำไรก่อนภาษี (EBT)	26,852,830	37,811,290	50,027,520	65,330,964	84,848,114
ภาษี	5,370,566	7,562,258	10,005,504	13,066,193	16,969,623
กำไรสุทธิ	21,482,264	30,249,032	40,022,016	52,264,771	67,878,491

จากตารางข้างต้น พบว่า ข้อมูลกำไรขาดทุน มีสมมติฐานดังนี้

1. ในส่วนของยอดขาย ประมาณการว่า ยอดขายจากหน้าเว็บไซต์คิดเป็น 80% และยอดขายจากร้านขายยา คิดเป็น 20%
2. ในส่วนของภาษีจ่าย ประมาณการว่า มีการจ่ายภาษีในอัตรา 20% ของกำไรก่อนภาษี

7.5 การวิเคราะห์การลงทุน

ตารางที่ 7.12 การวิเคราะห์การลงทุน

ผลตอบแทนที่ต้องการ	10%
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	129,493,097.62
ผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR)	250%
ระยะเวลาคืนทุน (PB) (ปี)	0.47

จากตารางข้างต้น พบว่า จากสมมติฐานต่าง ๆ ข้างต้น และเมื่อพิจารณาผลตอบแทนที่
ต้องการเท่ากับ 10% ต่อปี จะสามารถสรุปผลการลงทุนได้ดังนี้

1. มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV) สำหรับ 5 ปี มีมูลค่าเท่ากับ 129,493,097.62 บาท
2. ผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) สำหรับ 5 ปี คิดเป็น 250%
3. ระยะเวลาคืนทุน (PB) สำหรับการลงทุน เท่ากับ 0.47 ปี



บทที่ 8

การประเมินความเสี่ยงและแผนรองรับความเสี่ยง

ในการประกอบธุรกิจของบริษัทย่อมมีความเสี่ยงต่าง ๆ ตามมา ดังนั้น หากสามารถคาดการณ์ความเสี่ยงรวมถึงสามารถหาวิธีป้องกันความเสี่ยงดังกล่าวได้ จะทำให้ธุรกิจสามารถดำเนินได้ตามแผนที่วางไว้ จึงแบ่งความเสี่ยงออกเป็นด้านต่าง ๆ ดังนี้

8.1 ความเสี่ยงด้านความเป็นไปได้ของแผนธุรกิจ

ความเสี่ยงด้านความเป็นไปได้ของธุรกิจที่อาจจะเกิดขึ้น คือ แผนธุรกิจที่คาดการณ์ไว้ไม่สามารถเกิดขึ้นได้จริง เนื่องจาก ไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้จริง ดังนั้น ก่อนมีการเริ่มทำธุรกิจ บริษัทจะมีการจัดทำต้นแบบผลิตภัณฑ์สำหรับการทดสอบตลาดเพื่อให้นักลงทุนกลุ่มลูกค้าเป้าหมายทดลองใช้สินค้าและมีการสำรวจผลการทดสอบผลิตภัณฑ์ ทั้งด้านความพึงพอใจ ด้านราคา ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย และข้อเสนอแนะในการใช้งานลูกค้าต้นแบบ ก่อนดำเนินธุรกิจแบบเต็มรูปแบบ เพื่อลดความเสี่ยงของการล้มเหลวทางธุรกิจ

ในการทดสอบตลาดก่อนจำหน่าย จะมีการขอความร่วมมือจากสถานพยาบาลต่าง ๆ เพื่อขออนุญาตเก็บข้อมูลกลุ่มตัวอย่าง จำนวนรวมทั้งหมด 100 คน จากนั้น จะมีการรับสมัครอาสาสมัครทดลองใส่ถุงเท้าของบริษัท จะมีการประเมินความพึงพอใจในการใช้งาน รวมถึงสอบถามข้อมูลด้านราคา สถานที่จัดจำหน่ายที่สะดวก รวมถึงรูปแบบการขาย เพื่อเก็บข้อมูลและนำมาวิเคราะห์ผลต่อไป ในกรณีที่ความพึงพอใจของอาสาสมัครมากกว่า 50% จะมีการทดสอบตลาดอีกครั้ง แต่เปลี่ยนสถานพยาบาล เพื่อให้เกิดความแน่นอนของผลลัพธ์ และหากความพึงพอใจของอาสาสมัครมากกว่า 50% อีกครั้ง ก็จะเริ่มทำการผลิตเพื่อจัดจำหน่าย ในกรณีที่ความพึงพอใจของอาสาสมัครต่ำกว่า 50% บริษัทจะดำเนินการปรับปรุงผลิตภัณฑ์ และดำเนินการทดสอบตลาดอีกครั้ง จนกว่าจะมีความพึงพอใจของอาสาสมัครมากกว่า 50% ในการทดสอบตลาดทั้งสองครั้ง

8.2 ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขัน

ความเสี่ยงด้านการตลาดและการแข่งขันที่อาจจะเกิดขึ้นได้แก่

ความเสี่ยงจากการที่ลูกค้ายังไม่รู้จักสินค้าของบริษัท ส่งผลให้ลูกค้าไม่ซื้อสินค้าของบริษัทหรือทำให้ยอดขายไม่เป็นไปตามที่คาดการณ์ไว้ เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจึงมีการวางแผนใช้การประชาสัมพันธ์โดยกำหนดค่าใช้จ่ายประมาณเดือนละ 100,000 บาท รวมถึงการเป็นผู้สนับสนุนรายการ (sponsors) ตามช่อง youtube ที่มีผู้ติดตามจำนวนมาก เช่น ช่องเกษียณตำราญ ช่องอาม่าดีใจเพชรจ้า หรือช่อง Happy Retire เป็นต้น เพื่อกระตุ้นให้สินค้าเป็นที่รู้จักผ่านช่องทางออนไลน์

ความเสี่ยงจากการมีอยู่ของสินค้าของกลุ่มแข่ง ส่งผลให้ยอดขายของบริษัทลดลง เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทจะเน้นการแสดงจุดเด่นและจุดแข็งของสินค้า เพื่อให้ลูกค้าได้ตระหนักถึงคุณภาพที่บริษัทมอบให้ โดยใช้การประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้าเปรียบเทียบกับสินค้าของกลุ่มแข่งด้วยตัวเอง เช่น แผ่นพับ การลงโฆษณา การประชาสัมพันธ์ผ่านช่องทางออนไลน์ เป็นต้น รวมถึงการพัฒนาและปรับปรุงสินค้าให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้ามากยิ่งขึ้นผ่านการสัมภาษณ์ การเก็บข้อมูล การวิจัยตลาด เพื่อเปรียบเทียบข้อมูลของบริษัทและคู่แข่งเพื่อให้สามารถปรับกลยุทธ์ได้ ซึ่งอาจรวมถึงกลยุทธ์ด้านราคา ในกรณีที่สินค้ามีลักษณะใกล้เคียงกันแต่ราคาสินค้าของบริษัทสูงกว่าคู่แข่ง

ความเสี่ยงจากภาวะเศรษฐกิจที่ถดถอย ส่งผลให้กำลังซื้อของลูกค้าลดลง เพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทอาจต้องมีการใช้แนวทางในการลดราคาโดยการจัดโปรโมชั่นพิเศษเพื่อช่วยเหลือลูกค้า เนื่องจากบริษัทต้องการสื่อสารไปยังลูกค้าว่า เถ้าของลูกค้านั้นเป็นสิ่งสำคัญที่บริษัทอยากดูแล แม้ในภาวะเศรษฐกิจไม่ดี เช่น การลดราคาโดยจำหน่ายในราคาพิเศษ หรือการจัดจัดการขายร่วมกับบัตรเครดิต เพื่อเข้าร่วมรายการแบ่งจ่ายแบบผ่อนชำระ 0% จำนวน 3 เดือน เป็นต้น เพื่อป้องกันไม่ให้ส่วนแบ่งทางการตลาดลดลง

8.3 ความเสี่ยงด้านการผลิต

ความเสี่ยงด้านการผลิตที่อาจจะเกิดขึ้นได้แก่

ความเสี่ยงจากวัตถุดิบ ได้แก่ การที่บริษัทได้วัตถุดิบในราคาที่ไม่แน่นอนในแต่ละรอบการสั่งซื้อ รวมถึงคุณภาพของวัตถุดิบและไม่สามารถควบคุมเวลาในการรับวัตถุดิบได้ เนื่องจากบริษัทมีนโยบายการนำเข้าวัตถุดิบจากบุคคลภายนอก ทำให้เกิดความเสี่ยงจากวัตถุดิบ เช่น ด้านราคา ด้านคุณภาพ ด้านการจัดส่ง และเพื่อป้องกันความเสี่ยงดังกล่าว บริษัทมีแผนการป้องกันความเสี่ยง

โดยบริษัทจะมีการใช้สัญญาซื้อขายระยะยาวเพื่อควบคุมราคาวัตถุดิบ คุณภาพ และด้านการจัดส่ง ทั้งนี้ ราคาวัตถุดิบตามสัญญาอาจสูงกว่าราคาตลาด ซึ่งทำให้ต้นทุนสูงขึ้นแต่เพื่อลดความเสี่ยงในความไม่แน่นอนของต้นทุน สัญญาซื้อขายระยะยาวจะช่วยป้องกันปัญหานี้ได้ ทั้งนี้ สัญญาดังกล่าวอาจทำรูปแบบปีต่อปี เพื่อทบทวนราคาให้ใกล้เคียงกับปัจจุบันมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ เพื่อสร้างอำนาจต่อรองให้กับบริษัท บริษัทอาจมีการทำสัญญาดังกล่าวกับบริษัทที่จัดส่งวัตถุดิบอื่นๆ มากกว่า 1 ราย เพื่อให้สามารถค้นหาบริษัทที่ให้ราคาวัตถุดิบที่ต่ำกว่าเจ้าอื่น ๆ ได้

ความเสี่ยงด้านกระบวนการผลิต ได้แก่ ปัญหาไฟดับ เครื่องจักรไม่ทำงาน อุปกรณ์ชำรุด เป็นต้น เพื่อลดความเสี่ยงในกระบวนการผลิต จึงต้องมีแผนสำรอง เช่น วางแผนติดตั้งแผงโซลาร์เซลล์ในอนาคตเพื่อป้องกันปัญหาไฟดับ มีการประสานงานกับบริษัทที่จำหน่ายเครื่องจักร เพื่อให้เข้ามาตรวจสอบและบำรุงอุปกรณ์อย่างสม่ำเสมอเพื่อให้สามารถใช้งานอุปกรณ์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงอาจมีการทำสัญญาเช่าแทนการซื้อเครื่องจักร โดยกำหนดให้บริษัทเปลี่ยนอุปกรณ์ให้ทันทีเมื่อไม่สามารถใช้งานเครื่องจักรหรืออุปกรณ์ชำรุดได้ ทั้งนี้ นอกจากจะลดความเสี่ยงในด้านกระบวนการผลิตแล้ว กรณีที่มีเครื่องจักรรุ่นใหม่ บริษัทอาจขอให้เปลี่ยนเครื่องจักรไปเป็นรุ่นใหม่ ทำให้มีประสิทธิภาพการผลิตมากยิ่งขึ้น รวมถึงลดภาระจากการซื้อเครื่องจักร

ความเสี่ยงด้านผลิตภัณฑ์ ได้แก่ การที่ไม่สามารถออกแบบผลิตภัณฑ์ที่สามารถตอบสนองโจทย์ลูกค้าได้ ดังนั้น บริษัทจะมีวางแผนทำการวิจัยตลาดอยู่เสมอ ส่วนหนึ่งเพื่อสำรวจความพึงพอใจของลูกค้า และอีกส่วนหนึ่งเพื่อปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ดียิ่งขึ้น โดยเป็นการสอบถามเพื่อทราบความต้องการในรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าต้องการ ทั้งนี้ หากสามารถปรับปรุงและพัฒนาของผลิตภัณฑ์ในสินค้าที่บริษัทผลิตอยู่แล้ว ก็จะมีการออกแบบและปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมให้ดีขึ้น แต่หากบริษัทพิจารณาแล้วว่า การปรับปรุงดังกล่าว ทำให้สินค้าเดิมเปลี่ยนแปลงไปมาก บริษัทอาจมีการออกแบบเป็นสินค้าใหม่ นอกจากนี้ บริษัทยังมีการจัดทำการศึกษาวิจัยผลิตภัณฑ์คู่แข่งเพื่อศึกษาตลาด และนำมาวิเคราะห์เปรียบเทียบเพื่อพัฒนาสินค้าของบริษัทต่อไป

8.4 ความเสี่ยงด้านพนักงาน

ความเสี่ยงด้านพนักงานที่อาจจะเกิดขึ้นได้แก่

ความเสี่ยงด้านอัตราการหมุนเวียนของพนักงานสูง เนื่องจากเป็นงานที่เน้นการใช้แรงงานการผลิต ทำให้การเติบโตหรือความก้าวหน้าในหน้าที่การงานค่อนข้างสั้น เมื่อเทียบกับงานออฟฟิศ จึงอาจส่งผลให้พนักงานอยู่ไม่นาน บริษัทจึงมีแรงจูงใจโดยการมอบสวัสดิการพิเศษ เช่น การรับประกันโบนัสสำหรับพนักงานที่ทำงานมาแล้ว 6 เดือน การให้สวัสดิการอาหารว่าง ขนม

เครื่องมือสำหรับพนักงาน รวมถึงโครงการให้ความรู้ด้านอื่น ๆ ได้แก่ ด้านการเงิน ด้านการบริหาร ด้านธุรกิจ เพื่อต่อยอดให้พนักงานนำความรู้ที่ได้ไปใช้ให้เกิดประโยชน์ต่อตนเองและครอบครัว เป็นต้น นอกจากนี้ ยังมีการพิจารณาถึงค่าตอบแทนที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับงานอื่น ๆ เพื่อรักษาพนักงานไว้

ความเสี่ยงด้านการขาดแคลนพนักงาน ในกรณีที่บริษัทเผชิญปัญหาการขาดแคลนพนักงาน ซึ่งอาจกระทบต่อกำล้างการผลิต บริษัทมีแผนโดยสร้างแรงจูงใจให้พนักงานบริษัท เช่น การให้ค่าล่วงเวลา (Over Time : OT) ในการทำงานนอกเหนือเวลาทำงานปกติ รวมถึงในวันหยุด นอกจากนี้ ยังมีแผนจัดหาแรงงานผ่านหน่วยงานต่าง ๆ เช่น กรมจัดหาแรงงาน บริษัทจัดหางาน รวมถึงระบบ Reference ซึ่งจะให้ค่าตอบแทนสำหรับพนักงานที่สามารถชักชวนเพื่อมาทำงานกับบริษัท เป็นต้น

ความเสี่ยงด้านการขอขึ้นค่าจ้างของพนักงาน ในกรณีที่พนักงานขอขึ้นค่าจ้าง บริษัทจะมีการชี้แจงนโยบายการขึ้นค่าจ้างให้พนักงานทราบ รวมถึงวิธีการพิจารณาค่าจ้างดังกล่าวให้ถูกต้องตามกฎหมาย เช่น ค่าแรงขั้นต่ำ ค่าตอบแทนล่วงเวลา เพื่อให้พนักงานได้ทราบถึงมาตรฐานของค่าจ้างดังกล่าว นอกจากนี้ จะมีการชี้แจงถึงนโยบายการจ่ายค่าตอบแทนพิเศษ (โบนัส) ว่าบริษัทมีการรับประกันโบนัสให้ 1 เดือน ทั้งนี้ หากพนักงานยังยืนยันการขอขึ้นจ้าง บริษัทอาจมีการทำข้อตกลงร่วมกับพนักงานเพื่อหาทางออกร่วมกัน ทั้งนี้ บริษัทจะยึดหลักการของการคงอยู่ของบริษัทว่า หากบริษัทสามารถอยู่ได้ ก็จะต้องให้พนักงานอยู่ได้ด้วยเช่นกัน

บรรณานุกรม

- กฎกระทรวงกำหนดประเภท ชนิด และขนาดของโรงงาน พ.ศ. 2563. (2563). สืบค้นจาก https://www.ratchakitcha.soc.go.th/DATA/PDF/2563/A/062/T_0013.PDF
- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า. (ม.ป.ป.). การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัทจำกัด (ภายในวันเดียว). สืบค้นจาก https://www.uniqueaudit.com/attachments/view/?attach_id=29581
- กระทรวงมหาดไทย กรมการปกครอง. (2565). จำนวนประชากร. สืบค้นจาก <https://stat.bora.dopa.go.th/stat/statnew/statMONTH/statmonth/#/mainpage>
- โครงการศูนย์บริการข้อมูลภาครัฐเพื่อประชาชน. (2566). หน่วยงานรัฐเร่งวางแนวทางผลักดันงานวิจัยสู่ผลิตภัณฑ์เชิงพาณิชย์ ออย. จัด e-Consult ออกผลิตภัณฑ์นวัตกรรมสุขภาพสู่ท้องตลาดเร็วขึ้น. สืบค้นจาก <https://www.gcc.go.th/?p=120766>
- โครงการสอนสุขศึกษาในหอผู้ป่วย ฝ่ายการพยาบาล โรงพยาบาลศิริราช ร่วมกับ ภาควิชาเวชศาสตร์ฟื้นฟู คณะแพทยศาสตร์ศิริราชพยาบาล ม.มหิดล (2557). “คู่มือการดูแลเท้าในผู้ป่วยเบาหวาน”. สืบค้นจาก https://www.si.mahidol.ac.th/th/division/hph/admin/news_files/270_49_1.pdf
- ณัฐพงศ์ เล่าห์ทวีรุ่งเรือง. (2566). เบาหวาน รู้ทันป้องกันได้. สืบค้นจาก <https://www.siphhospital.com/th/news/article/share/diabetes-2>
- นิปไทย สีลาเจริญ. (2560). “ปัจจัยที่มีความสัมพันธ์กับการเกิดแผลเท้าเบาหวาน ในผู้ป่วยเบาหวานชนิดที่ 2 ในอำเภอเดิมบางนางบวช จังหวัดสุพรรณบุรี”. วารสารกรมการแพทย์ปีที่ 42 ฉบับที่ 6 พฤษภาคม-มิถุนายน. สืบค้นจาก <https://he02.tci-thaijo.org/index.php/JDMS/article/download/248874/169273/872721>.
- ไทยรัฐ. (2566). บพข. ประกาศความพร้อม ผลักดันงานวิจัย-นวัตกรรมไทย ก้าวสู่เชิงพาณิชย์. สืบค้นจาก <https://www.thairath.co.th/news/local/bangkok/2727916>
- ไทยโฮมทาวน์. (2566). เปิดจองโครงการใหม่ !! AC PROPERTY SQUARE (พร้อมโอน 1 ยูนิต B07 กำลังก่อสร้าง 2 ยูนิต E01-E02) บริหารงานโดย คุณเกษมพันธ์ อนุตรโสทธิ กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอซี พรอพเพอร์ตี้ จำกัด ทำเลสะดวกอยู่ติดถนนพุทธมณฑลสาย 5. สืบค้นจาก <https://www.thaihometown.com/factory/525400>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- ธนาคารแห่งประเทศไทย. (2566). แดลงข่าวเศรษฐกิจและการเงินเดือนมิถุนายน ปี 2566 และไตรมาสที่ 2 ปี 2566. สืบค้นจาก <https://www.bot.or.th/th/news-and-media/news/news-20230731.html>
- พระราชบัญญัติโรงงาน พ.ศ. 2535. (2535). สืบค้นจาก <https://www.diw.go.th/webdiw/wp-content/uploads/2021/07/law-fac-2535.pdf>
- พระราชบัญญัติโรงงาน (ฉบับที่ 2) พ.ศ. 2562. (2562). สืบค้นจาก <https://www.diw.go.th/webdiw/wp-content/uploads/2023/01/17087275-2.pdf>
- พูนพงศ์ หุตะโชค. (ม.ป.ป.). การดูแลเท้าในผู้ป่วยเบาหวาน ป้องกันการถูกตัดเท้า. สืบค้นจาก https://www.phyathai.com/th/article/2485-foot_care_in_diabetic_patients_prevent_foot_amputation_branchpyt2
- วิวัฒน์ วิสุทธิโกศล. (ม.ป.ป.). ประโยชน์ของว่านหางจระเข้. สืบค้นจาก https://www.rama.mahidol.ac.th/patient_care/th/health_issue/06112015-1325-th
- เวิร์คพอยน์ท์. (2565). เปิดสถิติวันโรคเบาหวานโลก คนไทยป่วย 300,000 คนต่อปี. สืบค้นจาก <https://workpointtoday.com/world-diabetes-day/>
- สถาบันวิจัยและประเมินเทคโนโลยีทางการแพทย์ กรมการแพทย์ กระทรวงสาธารณสุข (2552). “แนวทางการดูแลเท้าในผู้ป่วยเบาหวาน” สืบค้นจาก http://www.imrta.dms.moph.go.th/imrta/images/pdf_cpg/2552/52-4.pdf
- สมาคมโรคเบาหวานแห่งประเทศไทย. (ม.ป.ป.). ความชุกของโรคเบาหวาน ปี พ.ศ. 2557. สืบค้นจาก <https://www.dmthai.org/new/index.php/sara-khwam-ru/the-chart/the-chart-1/2018-02-09-00-17->
- สุภาสินี ชัยฉนวน. (2560). “รายงานการทำโครงการสหกิจศึกษา น้ำมันกหลาบและว่านหางจระเข้” สืบค้นจาก <https://e-research.siam.edu/wp-content/uploads/2020/06/LiberalArts-hospitality-industry-2017-coop-Rose-and-Aloe-Vera-Extracted-Oil-compressed.pdf>
https://www.uniqueaudit.com/attachments/view/?attach_id=29581
- สุมาลี เชื้อพันธ์. (2558). “ผลของการส่งเสริมสมรรถนะแห่งตนต่อพฤติกรรมการดูแลเท้าในผู้ป่วยเบาหวาน ชนิดที่ 2”. สืบค้นจาก <https://he02.tci-thaijo.org/index.php/TJONC/article/view/2599/241833>

บรรณานุกรม (ต่อ)

- หนึ่งฤทัย จันทร์อินทร์, อภิญญา ศิริพิทยาคุณกิจ, พรทิพย์ มาลาธรรม. (2558). “พฤติกรรมการดูแลเท้าของผู้สูงอายุที่เป็นเบาหวานชนิดที่ 2”. สืบค้นจาก <https://repository.li.mahidol.ac.th/handle/123456789/47975>.
- Aenahome. (ม.ป.ป.). แนะนำความรู้เรื่อง มาตรฐาน OEKO-TEX Standard 100. สืบค้นจาก https://www.aenahome.com/th/article_detail/6/แนะนำความรู้เรื่อง-มาตรฐาน-OEKO-TEX-Standard-100
- ALLWELLHEALTHCARE. (2563). แผลเบาหวาน ไม่ต้องตัดขา ป้องกันได้! เรื่องน่ารู้ที่ผู้ป่วยเบาหวานไม่ควรมองข้าม. สืบค้นจาก <https://allwellhealthcare.com/diabetic-ulcer/>
- Isemthai. (2564). ในการทำ ISO ต้องมีเอกสารอะไรบ้าง และต้องมีการเตรียมตัวอย่างไร. สืบค้นจาก <https://isemthai.com/?p=1304>
- Proindsolutions. (ม.ป.ป.). 7 ข้อต้องรู้เกี่ยวกับการขอใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.4). สืบค้นจาก <https://www.proindsolutions.com/17599551/7-ข้อต้องรู้เกี่ยวกับการขอใบอนุญาตตั้งโรงงานและขอใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน-รง4>
- Reyzelman, A. M., Koelewyn, K., Murphy, M., Shen, X., Yu, E., Pillai, R., ... & Ma, R. (2018). Continuous temperature-monitoring socks for home use in patients with diabetes: observational study. *Journal of medical Internet research*, 20(12), e12460. <https://www.jmir.org/2018/12/e12460/>
- Rodrigues, P. J. P., & Ferreira, F. (2015). APPLICATION OF FUNCTIONAL TEXTILES IN HEALTHCARE AREA DEVELOPMENT OF THERAPEUTIC SOCKS FOR DIABETIC FOOT: A CLINICAL STUDY. 15th Autex World Textile Conference 2015 June10-12, 2015, Bucharest, ROMANIA
- Tipprojects. (ม.ป.ป.). การดำเนินธุรกิจโรงงานอุตสาหกรรมและคลังสินค้าภายใต้เขตที่ดินสีม่วงให้ถูกต้องและมีมาตรฐาน. สืบค้นจาก <https://tipprojects.com/article-74723-เขตที่ดินสีม่วงที่ผู้ประกอบการโรงงานและคลังสินค้าควรต้องรู้.html>
- Wolftcb. (2565). ใบอนุญาตประกอบกิจการโรงงาน (ร.ง.4) ขอยังไง? เรื่องที่ต้องเตรียมตัว. สืบค้นจาก <https://wolftcb.com/factory-license/>



ภาคผนวก

ภาคผนวก ก



แบบสอบถามผู้ป่วยเบาหวาน

เรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ถุงเท้าเพื่อดูแลสุขภาพเท้า และป้องกันการเกิดแผลสำหรับผู้สูงอายุที่เป็นเบาหวาน

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาโครงการปริญญาโท สาขาการจัดการธุรกิจ สุขภาพ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา “ความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ถุงเท้าเพื่อดูแลสุขภาพเท้าและป้องกันการเกิดแผลสำหรับผู้สูงอายุที่เป็นเบาหวาน” โดยข้อมูลที่ได้รับจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ ทางผู้วิจัยจะนำเสนอเพียงข้อมูลในภาพรวมและนำไปใช้ประโยชน์ในการศึกษาเฉพาะเรื่องนี้เท่านั้น จึงใคร่ขอความกรุณาจากท่านตอบคำถามตามความเป็นจริง

คำแนะนำ โปรดทำเครื่องหมาย ลงใน ที่ตรงกับคำตอบที่ท่านต้องการ โดยแบบสอบถามนี้จะประกอบด้วย คำถาม 2 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ป่วย

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัญหาและความต้องการผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ป่วย

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ป่วย

1. เพศของผู้ป่วย

ชาย

หญิง

ไม่ระบุ

2. อายุของผู้ป่วย

60 – 70 ปี

71 – 80 ปี

81 ปี ขึ้นไป

3. ระยะเวลาที่เป็นโรคเบาหวานโดยประมาณ

- ไม่เกิน 1 ปี 1-3 ปี 3-5 ปี
 5-10 ปี มากกว่า 10 ปี

4. ระดับการศึกษาสูงสุด

- ไม่เกินประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.
 ปวส. / อนุปริญญา / ปริญญาตรี ปริญญาตรี สูงกว่าปริญญาตรี

ส่วนที่ 2 ข้อมูลปัญหาและความต้องการผลิตภัณฑ์

5. ท่านได้ตรวจระดับน้ำตาลในเลือดด้วยตัวเองครั้งล่าสุดเมื่อใด

- ตรวจวันนี้ ตรวจเมื่อ 1 - 2 วันก่อน
 ตรวจภายในช่วง 7 วันที่ผ่านมา ตรวจเกิน 7 วัน มาแล้ว / จำไม่ได้

6. ท่านมีการตรวจแผลที่เท้าบ่อยแค่ไหน

- ทุกวัน บางวัน ไม่ได้ตรวจเลย

7. ปัจจุบันท่านมีแผลที่เท้าหรือไม่

- มี
 ไม่มี

8. ท่านทราบหรือไม่ ว่าถุงเท้าจะช่วยป้องกันไม่ให้เกิดแผลที่เท้า

- ทราบ
 ไม่ทราบ

9. ท่านใส่ถุงเท้ามากน้อยเพียงใด

- ใส่ทุกวัน / ใส่ตลอดเวลา ใส่บางครั้ง / บางวัน
 ไม่ได้ใส่เลย (ข้ามไปตอบข้อ 14)

10. กรณีที่ท่านมีการใส่ถุงเท้าบ้าง ท่านประสบปัญหาอย่างไรบ้าง เวลาใส่ถุงเท้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- รู้สึกอึดอัด / ไม่สบายเท้า
- รู้สึกอับเท้า / อากาศไม่ค่อยระบาย / ร้อน
- รู้สึกไม่ชอบเพราะถุงเท้ามักจะชอบติดแผล ทำให้รู้สึกเจ็บตอนเปลี่ยนถุงเท้า
- รู้สึกเฉย ๆ / ปกติ

11. ท่านคิดว่า ผู้ป่วยคนอื่น ประสบปัญหาอย่างไรบ้าง เวลาใส่ถุงเท้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- รู้สึกอึดอัด / ไม่สบายเท้า
- รู้สึกอับเท้า / อากาศไม่ค่อยระบาย / ร้อน
- รู้สึกไม่ชอบเพราะถุงเท้ามักจะชอบติดแผล ทำให้รู้สึกเจ็บตอนเปลี่ยนถุงเท้า
- รู้สึกเฉย ๆ / ปกติ

12. ท่านทราบหรือไม่ ว่ามีถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยที่เป็นเบาหวาน โดยเฉพาะ

- ทราบ
- ไม่ทราบ

13. หากมีถุงเท้าที่ผลิตขึ้นเพื่อผู้ป่วยเบาหวาน โดยเฉพาะ ท่านจะยินดีทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าว โดยไม่มีค่าใช้จ่ายหรือไม่

- ยินดี
- ไม่ยินดี (ข้ามไปตอบคำถามข้อ 18)
- ไม่แน่ใจ (ข้ามไปตอบคำถามข้อ 18)

14. กรณีที่ท่านยินดีทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าว เหตุผลของท่านคืออะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ไม่มีค่าใช้จ่าย
- คาดหวังว่าถุงเท้าดังกล่าวจะสามารถใช้งานได้จริงหรือดีกว่าถุงเท้าที่ใช้อยู่
- คาดหวังว่าจะแก้ปัญหาที่กำลังเผชิญอยู่
- อื่น ๆ โปรดระบุ

15. กรณีที่ท่านไม่ยินดีหรือไม่แน่ใจที่จะทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าว เหตุผลของท่านคืออะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ไม่มีความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ว่าจะดีกว่าถุงเท้าเดิม
- ไม่สะดวกที่จะทดลองใช้
- ไม่แน่ใจว่าจะมีค่าใช้จ่ายตามมาในภายหลังหรือไม่
- อื่น ๆ โปรดระบุ

จบแบบสอบถาม

.....
ขอขอบคุณที่ท่านให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม



ภาคผนวก ข



แบบสอบถามผู้ดูแลผู้ป่วยเบาหวาน

เรื่อง การศึกษาความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ถุงเท้าเพื่อดูแลสุขภาพเท้า และป้องกันการเกิดแผลสำหรับผู้สูงอายุที่เป็นเบาหวาน

คำชี้แจง

แบบสอบถามนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาโครงการปริญญาโท สาขาการจัดการธุรกิจ สุขภาพ วิทยาลัยการจัดการ มหาวิทยาลัยมหิดล โดยผู้วิจัยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา “ความเป็นไปได้เบื้องต้นเพื่อพัฒนาแผนธุรกิจผลิตภัณฑ์ถุงเท้าเพื่อดูแลสุขภาพเท้าและป้องกันการเกิดแผลสำหรับผู้สูงอายุที่เป็นเบาหวาน” โดยข้อมูลที่ได้รับจะถูกเก็บไว้เป็นความลับ ทางผู้วิจัยจะนำเสนอเพียงข้อมูลในภาพรวมและนำไปใช้ประโยชน์ในการศึกษาเฉพาะเรื่องนี้เท่านั้น จึงใคร่ขอความกรุณาจากท่านตอบคำถามตามความเป็นจริง

คำแนะนำ โปรดทำเครื่องหมาย ลงใน ที่ตรงกับคำตอบที่ท่านต้องการ โดยแบบสอบถามนี้จะประกอบด้วย คำถาม 3 ส่วน ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ดูแลผู้ป่วยเบาหวาน

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของผู้ป่วยเบาหวาน

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัญหาและความต้องการผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ดูแลผู้ป่วยเบาหวาน

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปของผู้ดูแลผู้ป่วยเบาหวาน

1. เพศของผู้ดูแล

ชาย

หญิง

ไม่ระบุ

2. อายุของผู้ดูแล

- ต่ำกว่า 20 ปี 21-30 ปี 31-40 ปี
 41-50 ปี 51-60 ปี มากกว่า 60 ปี

3. ระดับการศึกษาของผู้ดูแล

- ต่ำกว่าระดับปริญญาตรี ปริญญาตรี สูงกว่าปริญญาตรี

4. ประเภทของสถานที่ทำงานของผู้ดูแล

- หน่วยงานของรัฐ / รัฐวิสาหกิจ
 หน่วยงานเอกชน
 ไม่มีสังกัด / Freelance
 ไม่ได้ทำงาน

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ดูแล

- ต่ำกว่า 15,000 บาท 15,001 - 30,000 บาท 30,001 - 50,000 บาท
 50,001 - 75,000 บาท 75,001 - 100,000 บาท มากกว่า 100,000 บาท

ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไปของผู้ป่วยเบาหวาน

6. เพศของผู้ป่วย

- ชาย หญิง ไม่ระบุ

7. อายุของผู้ป่วย

- 60 – 70 ปี 71 – 80 ปี 81 ปี ขึ้นไป

8. ระยะเวลาที่เป็นโรคเบาหวานโดยประมาณ

- ไม่เกิน 1 ปี 1-3 ปี 3-5 ปี
 5-10 ปี มากกว่า 10 ปี

9. ระดับการศึกษาสูงสุด

- ไม่เกินประถมศึกษา มัธยมศึกษาตอนต้น มัธยมศึกษาตอนปลาย / ปวช.
 ปวส. / อนุปริญญา / ปริญญาตรี ปริญญาตรี สูงกว่าปริญญาตรี

ส่วนที่ 3 ข้อมูลปัญหาและความต้องการผลิตภัณฑ์สำหรับผู้ดูแลผู้ป่วยเบาหวาน

10. ผู้ป่วยที่ท่านดูแลได้ตรวจระดับน้ำตาลในเลือดด้วยตัวเอง (หรือท่านได้ตรวจให้กับผู้ป่วย) ครั้งล่าสุดเมื่อใด

- ตรวจวันนี้ ตรวจเมื่อ 1 - 2 วันก่อน
 ตรวจภายในช่วง 7 วันที่ผ่านมา ตรวจเกิน 7 วัน มาแล้ว / จำไม่ได้

11. ท่านมีการตรวจแผลที่ทำให้ผู้ป่วยบ่นบ่อยแค่ไหน

- ทุกวัน บางวัน ไม่ได้ตรวจเลย

12. ปัจจุบันผู้ป่วยที่ท่านดูแลมีแผลที่ทำให้หรือไม่

- มี
 ไม่มี
 ไม่แน่ใจ

13. ท่านทราบหรือไม่ ว่าถุงเท้าจะช่วยป้องกันไม่ให้เกิดแผลที่เท้า

- ทราบ
 ไม่ทราบ

14. ผู้ป่วยที่ท่านดูแลใส่ถุงเท้ามากน้อยเพียงใด

- ใส่ทุกวัน / ใส่ตลอดเวลา
 ใส่บางครั้ง / บางวัน
 ไม่ได้ใส่เลย / ไม่แน่ใจ (ข้ามไปตอบข้อ 20)

15. กรณีที่ผู้ป่วยที่ท่านดูแลใส่ถุงเท้าบ้าง ผู้ป่วยเคยแจ้งให้ทราบถึงปัญหาเวลาใส่ถุงเท้าอย่างไรบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- รู้สึกอึดอัด / ไม่สบายเท้า
- รู้สึกอับเท้า / อากาศไม่ค่อยระบาย / ร้อน
- รู้สึกไม่ชอบเพราะถุงเท้ามักจะชอบติดแผล ทำให้รู้สึกเจ็บตอนเปลี่ยนถุงเท้า
- รู้สึกเฉย ๆ / ปกติ
- ไม่แน่ใจ / ไม่เคยถาม

16. ท่านคิดว่า ผู้ป่วยจะประสบปัญหาอย่างไรบ้าง เวลาใส่ถุงเท้า (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- รู้สึกอึดอัด / ไม่สบายเท้า
- รู้สึกอับเท้า / อากาศไม่ค่อยระบาย / ร้อน
- รู้สึกไม่ชอบเพราะถุงเท้ามักจะชอบติดแผล ทำให้รู้สึกเจ็บตอนเปลี่ยนถุงเท้า
- รู้สึกเฉย ๆ / ปกติ

17. ท่านทราบหรือไม่ ว่ามีถุงเท้าสำหรับผู้ป่วยที่เป็นเบาหวานโดยเฉพาะ

- ทราบ
- ไม่ทราบ

18. หากมีถุงเท้าที่ผลิตขึ้นเพื่อผู้ป่วยเบาหวาน โดยเฉพาะ ท่านจะยินดีทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าวกับผู้ป่วยที่ท่านดูแลโดยไม่มีค่าใช้จ่ายหรือไม่

- สนใจ
- ไม่สนใจ
- ไม่แน่ใจ

19. กรณีที่ท่านยินดีทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าว เหตุผลของท่านคืออะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ไม่มีค่าใช้จ่าย
- คาดหวังว่าถุงเท้าดังกล่าวจะสามารถใช้งานได้จริงหรือดีกว่าถุงเท้าที่ใช้อยู่
- คาดหวังว่าจะแก้ปัญหาที่กำลังเผชิญอยู่
- อื่น ๆ โปรดระบุ

20. กรณีที่ท่านยินดีทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ดังกล่าว เหตุผลของท่านคืออะไร (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ไม่มีความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ว่าจะดีกว่าคู่แข่ง
- ไม่สะดวกที่จะทดลองใช้
- ไม่แน่ใจว่าจะมีค่าใช้จ่ายตามมาในภายหลังหรือไม่
- อื่น ๆ โปรดระบุ

จบแบบสอบถาม

.....
ขอขอบคุณที่ท่านให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถาม

