

แผนธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus
 กิตติพัฒน์ โรจน์สุนทรกิตติ¹

บทสรุปผู้บริหาร

ธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus ประกอบธุรกิจประเภทเจลอาบน้ำสมุนไพรที่สกัดมาจากธรรมชาติ มีทั้งคุณค่าที่ได้จากตัวผลิตภัณฑ์ รวมถึงรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่แตกต่าง โรงงานการผลิตเจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus ตั้งอยู่บริเวณสำนักงานเขตดอนเมือง อาคาร Happy Home Condo ตึก C ชั้น 1 ด้านผลิตภัณฑ์ในช่วงแรกทางธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus มีการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์โดยการออกสูตรแรกคือ เจลอาบน้ำสูตรน้ำผึ้งผสมงาดำ มีสารสกัดจากงาดำช่วยป้องกันรังสี UVA และ UVB รวมถึงฟื้นฟูสภาพผิวพรรณให้ผิวกับมาขาวกระจ่างใสได้ ใช้ดำเนินการตลาด และระยะถัดไปทางธุรกิจจะออกผลิตภัณฑ์อีก 3 สูตร ซึ่งในการจัดจำหน่ายระยะแรกทางธุรกิจจะทำการกระจายสินค้าเข้าสู่ร้านค้า OTOP สปานวดสมุนไพร สื่อออนไลน์ ร้านค้าปลีก ตามจุดต่างๆ โดยการติดต่อกับคนกลางตลาด หลังจากนั้นระยะถัดไปธุรกิจจะทำการกระจายสินค้าเข้าสู่ช่องทาง Modern Trade, Super store เป็นต้น

ธุรกิจได้ตั้งเป้าหมายการเติบโตของร้านแบ่งออกเป็นช่วงระยะดังต่อไปนี้ 1) ระยะสั้น ในช่วงปีแรกของการดำเนินงาน โดยมุ่งสร้างการรับรู้ความแตกต่างผลิตภัณฑ์เจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus และเจลอาบน้ำทั่วไปให้แก่ผู้บริโภคและเกิดการยอมรับในตราสินค้า 2) ระยะกลาง ในปีที่ 2 ของการดำเนินงานเป็นการสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นจากปีแรกเติบโตเป็น 5%

¹นักศึกษาระดับปริญญาโทหลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

ในการวิเคราะห์คู่แข่งชั้นนั้น พบว่า ตลาดการแข่งขันธุรกิจเจลอาบน้ำมีค่อนข้างหลากหลายแบรนด์หลากหลายยี่ห้อ ทั้งคู่แข่งที่อยู่ในตลาดมาก่อน หรือคู่แข่งที่เพิ่มเกิดใหม่รวมถึงธุรกิจHoney Plus เองนั้น แต่จุดเด่นหลักๆในท้องตลาดยังไม่มีผลิตภัณฑ์เจลอาบน้ำที่มีส่วนผสมจากสารสกัดจากธรรมชาติ ช่วยการปกป้องรังสี UVA และ UVB ได้ รวมถึงการเป็นผลิตภัณฑ์ที่ Non-chemicalไม่มีสารเคมีใดๆเจือปน ทำให้ธุรกิจมีโอกาสในการดำเนินตลาดและมุ่งหวังผลประโยชน์ในการประกอบการได้เป็นอย่างดี

แผนการตลาด ทางธุรกิจเน้นการสร้างการรับรู้ให้แก่ผู้บริโภคในด้านความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากสมุนไพร การออกแบบบรรจุภัณฑ์ รวมถึงคุณสมบัติประโยชน์ต่างๆพร้อมกับเน้นการจดจำตราสินค้าให้กับผู้บริโภครับรู้ตราสินค้าของธุรกิจได้เป็น โดยมีกลุ่มเป้าหมายเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มแรกเป็นนักเรียน-นักศึกษา อายุ 15-25 และกลุ่มที่ 2 พนักงานเอกชนข้าราชการ รัฐวิสาหกิจ มีรายได้อยู่ในช่วง 10,001-30,000 บาท ชื่นชอบเกี่ยวกับเรื่องความงาม ชอบบำรุงดูแลผิวพรรณของตน ซึ่งตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของทางธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus จุดเด่นผลิตภัณฑ์ที่มีสารสกัดช่วยป้องกันรังสี UVA และ UVB รวมถึงการใช้รูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่แปลกใหม่ เป็นตัวกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์เป็นต้น

ธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร honey Plus ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 4,250,000 บาท โดยเป็นการระดมเงินทุนจากผู้ถือหุ้นจำนวน 3 ท่าน เป็นเงิน 2,250,000 บาท และกู้ยืมจากสถาบันการเงิน 2,000,000 บาท และคาดว่าจะมียอดขายในปีที่ 1 14,841,120 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 16,325,330 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 17,141,180 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 17,998,190 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 18,898,099 บาท และเติบโตขึ้น 5% ทุกปี ซึ่งจะทำให้กิจการมีกำไรตั้งแต่ปีแรกที่ดำเนินงาน เป็นเงิน 14,841,420 บาท ระยะเวลาการคืนทุน 1 ปี 5 เดือน อัตราผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการนี้ เป็น และมูลค่าปัจจุบันสุทธิของโครงการเท่ากับ 6,383,966.38 บาท เป็นผลให้แก่ผู้ถือหุ้นได้ตั้งแต่ปีแรกที่ดำเนินงาน ด้วยตัวเลขทางการเงินดังกล่าว หากพิจารณาถึงสินทรัพย์ หนี้สิน ส่วนของผู้ถือหุ้น อัตราการเติบโต ยอดขาย รวมถึงกำไรสุทธิ ทำให้เห็นว่าธุรกิจมีศักยภาพสูง และคุ้มค่าแก่การลงทุน

คำสำคัญ แผนธุรกิจ, เจลอาบน้ำสมุนไพร

1. บทนำ

1.1 ความเป็นมาและความสำคัญของปัญหา

คำว่า สมุนไพร ตามพระราชบัญญัติหมายความถึง ยาที่ได้จากพืช สัตว์ และแร่ ซึ่งยังมีได้มีการผสมปรุงหรือแปรสภาพ (ยกเว้นการทำให้แห้ง) เช่น พืชก็ยังคงเป็นส่วนของราก ลำต้น ใบ ดอก ผล ฯลฯ ยังไม่ได้ผ่านขั้นตอนการแปรรูปใดๆ การหั่น การบด การกลั่น การสกัดแยก รวมทั้งการผสมกับสารอื่นๆ แต่ในทางการค้า สมุนไพรมักจะถูกดัดแปลงในรูปแบบต่างๆ เช่น ถูกหั่นเป็นชิ้นเล็กกลบ บดให้เป็นผง อัดให้เป็นแท่ง หรือปอกเปลือกออก เป็นต้น เมื่อพูดถึงสมุนไพร หลายคนมักจะนึกถึงเฉพาะพืชที่นำมาใช้ประโยชน์ในทางยา ทั้งนี้เพราะ สัตว์ และแร่มีการใช้น้อย จะใช้เฉพาะในโรคบางชนิดเท่านั้น

สมุนไพร คือ ของขวัญที่ธรรมชาติมอบให้กับมวลมนุษยชาติ มนุษย์เรารู้จักใช้สมุนไพรในด้านการบำบัดรักษาโรค นับแต่ยุคหินแอนเดอร์ทัลในประเทศอิรัก ปัจจุบันที่หลุมฝังศพพบว่าการใช้สมุนไพรหลายพันปีมาแล้วที่ชาวอินเดียแดงในเม็กซิโก ใช้ต้นตะบองเพชร (Peyate) เป็นยาฆ่าเชื้อและรักษาบาดแผล การเตรียมยาในสมัยนั้น ได้แก่ การต้ม การชง ทำเป็นผง กลั่นเป็นเม็ด ทำเป็นยาพอก เป็นต้น

นอกจากนี้ยังพบว่าชาติต่างๆ ในแถบยุโรป มีหลักฐานการใช้สมุนไพร ตามลำดับก่อนหลังของการเริ่มใช้สมุนไพร คือ หลังจากสมุนไพร ได้เจริญรุ่งเรืองในอียิปต์แล้ว ก็ได้มีการสืบทอดกันมา เช่น กรีก โรมัน อาหรับ อิรัก เยอรมัน โปรตุเกส สวีเดน และโปแลนด์ส่วนในแถบเอเชียตามบันทึกประวัติศาสตร์พบว่าการใช้สมุนไพรที่อินเดียก่อน แล้วสืบทอดมาที่จีน มะละกา และประเทศไทย ประเทศไทยมีภูมิอากาศที่เหมาะสมต่อการเจริญงอกงามของพืชนานาชนิด โดยเฉพาะพืชสมุนไพรมีอยู่ มากมายเป็นแสนๆ ชนิด ทั้งที่เกิดขึ้นเองตามธรรมชาติและจากการเพาะปลูก บางชนิดก็ใช้เป็นวัตถุดิบในการผลิตยาแผนปัจจุบัน สมุนไพรหลายชนิด ถูกนำมาใช้ในรูปของยากกลางบ้าน ยาแผนโบราณ รากฐานของวิชาสมุนไพรไทยได้รับอิทธิพลจากประเทศอินเดียเป็นส่วนใหญ่ เพราะตามหลักฐานทางประวัติศาสตร์ชาติไทยได้อพยพถิ่นฐานมาจากบริเวณเทือกเขา อัลไตน์ ประเทศจีน มาจนถึงประเทศไทยในปัจจุบัน จึงมีส่วนได้รับอิทธิพลทางวัฒนธรรม ประเพณี ศาสนา ตลอดจนงานการบำบัดรักษาโรคจากประเทศ

อินเดียเป็นจำนวนมาก ซึ่งปรากฏหลักฐานชัดเจนว่าได้อาศัยคัมภีร์อายุรเวทของอินเดียเป็นบรรทัดฐาน คือ การวินิจฉัยโรค ชื่อสมุนไพรที่ใช้รักษาโรค มีคำชื่อของภาษาบาลีสันสกฤตอยู่ไม่น้อย เช่นคำว่า มะลิ (ภาษาสันสกฤตว่า มัลล) เป็นต้น

มีผู้ประมาณว่าในแต่ละปีมีผู้ใช้สมุนไพรในประเทศเป็นมูลค่าตลาดกว่า 500 ล้านบาท (สมุนไพรเหล่านี้ได้มาจากทั้งในประเทศ และนำเข้าจากนอกประเทศโดยเฉพาะ จีน เกาหลี และอินเดีย) ทั้งนี้เนื่องจากป่าไม้ถูกทำลาย ทำให้ต้องมีการณรงค์ให้มีการปลูกเป็นสวนสมุนไพรขึ้น ในปีพุทธศักราช 1800 ซึ่งตรงกับรัชสมัยของพ่อขุนรามคำแหงมหาราช ซึ่งนับเป็นยุคทองของสมุนไพรไทย สวนป่าสมุนไพรของพระองค์ใหญ่โตมาก อยู่บนยอดเขาคีรีมาศ อ.คีรีมาศ จ.สุโขทัย มีเนื้อที่หลายร้อยไร่ ซึ่งปัจจุบันยังคงได้รับการอนุรักษ์ไว้ เป็นป่าสงวนเพื่อเป็นแหล่งศึกษาค้นคว้าของผู้ที่สนใจ ต่อมาในรัชกาลของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวภูมิพลอดุลยเดช ทรงเห็นว่าสมุนไพรเป็นทั้งยาและอาหารประจำ ครอบครัว ชาติจะเจริญ มั่นคงได้ก็ด้วยครอบครัวเล็กๆ ที่มีความมั่นคงแข็งแรง มีสุขภาพพลานามัยสมบูรณ์ทั้งทางกายและจิตใจ จึงทรงมีพระกรุณาธิคุณโปรดเกล้าฯ ให้ดำเนินโครงการตามพระราชดำริ สวนสมุนไพรขึ้นในประเทศในปีพุทธศักราช 2522 โดยทรงมีพระกรุณาโปรดเกล้าฯ ให้มีการรวบรวมศึกษาค้นคว้า ในเรื่องเกี่ยวกับสมุนไพรทุกด้าน เช่น ด้านวิชาการทางชีววิทยา ทาง การแพทย์ การบำบัด การอนุรักษ์สิ่งแวดล้อม โดยเฉพาะพืชที่เป็นประโยชน์ ก่อให้เกิดโครงการพระราชดำริ สวนป่าสมุนไพรขึ้นมากมายหลายแห่ง อีกทั้งยังมีการศึกษาวิจัยอย่างกว้างขวางโดยสถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี เพื่อหาสาระสำคัญของสมุนไพรที่มีพิษ ทางเภสัชศาสตร์เป็นยา แทนยาสังเคราะห์ที่ใช้กันในปัจจุบันคนไทยไม่เพียงแต่ใช้พืชสมุนไพรเป็นยารักษาโรคเท่านั้น แต่ได้นำมาดัดแปลงเพื่อบริโภคอุปโภคในรูปของอาหาร, สมุนไพรและเครื่องสำอางสมุนไพร (ข้อมูลจาก JSP แสดงบทความการเป็นมาของสมุนไพร รวมกับมูลค่าตลาดในปัจจุบัน) ซึ่งในที่นี้จะกล่าวถึงเฉพาะ "สมุนไพรที่นำมาใช้เป็นสมุนไพรบำรุงผิวพรรณ"

ธุรกิจ เจลอาบน้ำสมุนไพร **Honey Plus** สูตรน้ำผึ้งผสมงาดำ เป็นธุรกิจที่จัดตั้งขึ้นตามวัตถุประสงค์ของผู้ประกอบการ เพื่อแสดงถึงความแตกต่างของสมุนไพร ที่สกัดจากธรรมชาติ ไม่มีสารเคมีเจือปน มีส่วนผสม

ของน้ำผึ้งช่วยผลิตเซลล์ผิวหนังคืนความชุ่มชื้นและทำให้ผิวไม่ลอกคาย
เคือง และงาค่าที่มีสารช่วยป้องกันรังสี UVA และ UVB

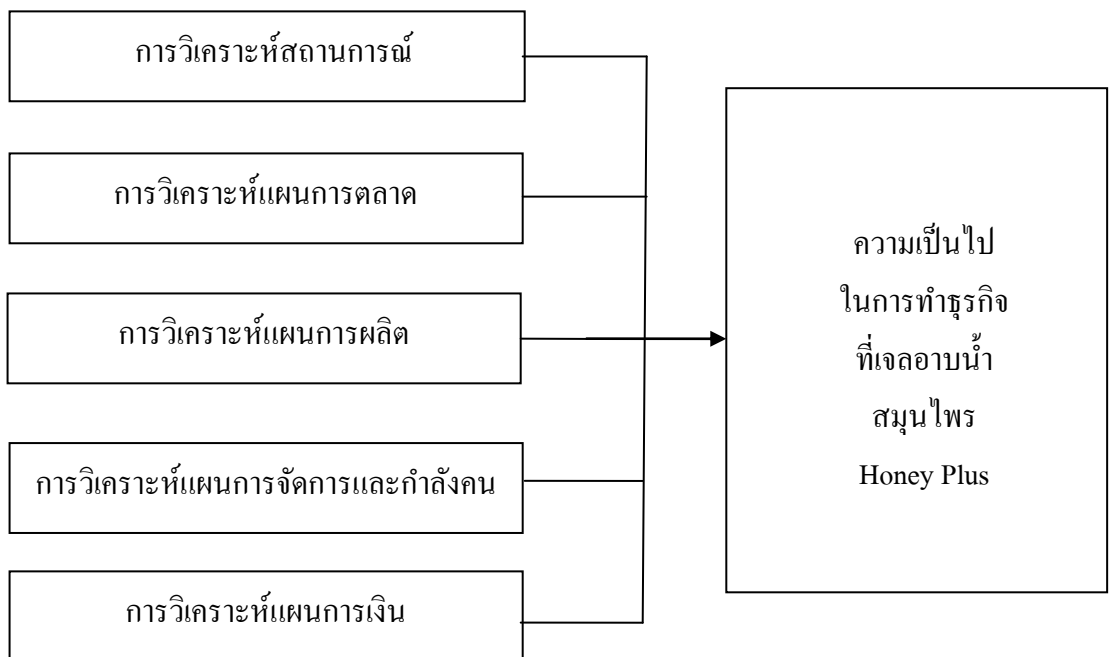
1.2 วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร
Honey Plus

1.3 ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำ
ธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus

1.4 กรอบแนวคิดในการศึกษา



1.5 ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนเดือนมิถุนายน – เดือนกันยายน 2556

1.6 นิยามศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่

2. เจลอาบน้ำสมุนไพร หมายถึง เจลอาบน้ำที่สกัดจากสมุนไพรจากธรรมชาติ โดยคัดสรรวัตถุดิบหลากหลาย นำมาเป็นส่วนผสมที่ใช้ทำความสะอาดเรือนร่าง ให้ผิวขาวดูเปร่งปรั่ง และดูเป็นธรรมชาติ และไม่อันตรายต่อผิวหนัง

3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และ อุปสรรค (SWOT Analysis)

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และ การส่งเสริมการตลาด

5. การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์กร

6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

2. ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

● การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

2.1 จุดแข็ง (Strengths)

1. ผลิตภัณฑ์เจลอาบน้ำเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำขึ้นมาจากสมุนไพรไทย ที่มีส่วนผสมของน้ำผึ้งเป็นหลักช่วย ทำให้ผิวดูขาวกระจ่างใส และชุ่มชื้นอยู่ตลอดเวลา เป็นผลิตภัณฑ์ Non chemical ไม่มีสารเคมีตกค้าง
2. มีส่วนผสมของงาดำ สามารถช่วยป้องกันแสงแดด UVA และ UVB ได้ และเป็นเกราะสำหรับผิวหนัง ในการทำงานที่ต้องเผชิญกับแสงแดดในแต่ละวัน
3. รูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่ใช้ในการผลิต มีลักษณะที่โดดเด่นไม่เหมือนใคร
4. ความแตกต่างสำหรับวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต ธุรกิจจะเลือกสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพมาตรฐานในการผลิต และเลือกใช้แต่วัตถุดิบที่ปลูกแบบออแกนิก

นิก ปราศจากสารพิษ ทำให้ผู้บริโภคเกิดประโยชน์สูงสุดและปลอดภัยในการใช้งาน

5. เป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่มีความระคายเคืองต่อผิวหนัง เหมาะกับสภาพผิวหนังทุกชนิด

6. บรรจุภัณฑ์สามารถนำกลับมาใช้ได้ใหม่อีกครั้ง ทำให้ไม่เกิดมลพิษต่อสภาพแวดล้อม เป็นบรรจุภัณฑ์สีเขียว

7. มาตรฐานการควบคุมการผลิตจะต้องผ่านกระบวนการขั้นตอนการดำเนินงานต่างๆ ไม่ว่าจะเป็นการคัดเลือกวัตถุดิบการผลิตแต่ละขั้นตอน ความซับซ้อนรวมถึงองค์ประกอบ การพิจารณาการผลิตทุกครั้ง ทำให้เกิดประสิทธิภาพในการผลิตสูงสุด กลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพครบถ้วน

8. มีสูตรการบำรุงผิวที่เหมาะสมแต่ละสภาพผิวหนังที่ค่อนข้างหลากหลาย อีกทั้งธุรกิจได้ทำการจัดทำเรื่องราว ลงในแผ่นพับที่ติดตามตัวผลิตภัณฑ์ เพื่อบอกคุณค่าสารอาหารที่ผิวพรรณควรจะได้รับในแต่ละ 1 วัน พร้อมทั้งข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับสมุนไพร ผ่านการบอกเล่าของตัวการ์ตูนบนรูปภาพ ทำให้เป็นจุดเด่นและสามารถสร้างความแตกต่างจากคู่แข่งได้ชัดเจนเป็นต้น

2.2 จุดอ่อน (Weakness)

1. ผลิตภัณฑ์เจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus เป็นตราสินค้าที่เพิ่งเกิดใหม่ ผู้บริโภคยังไม่สามารถรับรู้ถึงตราสินค้าได้อย่างชัดเจน

2. ขาดความชำนาญในช่องทางการกระจายสินค้า ทำให้ในการกระจายสินค้า ผลิตภัณฑ์ยังไม่สามารถที่จะกระจายสินค้าไปสู่กลุ่มเป้าหมายได้ครอบคลุมและชัดเจน

3. ธุรกิจเพิ่งเกิดใหม่ทำให้ไม่มีแหล่งเงินทุน เพื่อจะมาลงทุนในกิจการมากนัก

2.3 โอกาส (Opportunities)

1. ในปี 2558 จะเกิดประชาคมอาเซียน ทำให้ธุรกิจต่างๆเข้ามามีบทบาทในประเทศไทยมากขึ้น เนื่องจากภาวะกำแพงภาษีที่จะต้องเผชิญอยู่นั้น มีการลดกำแพงภาษีลง ทำให้ในการนำเข้าหรือส่งออกผลิตภัณฑ์ของธุรกิจต่างๆ ไม่ต้องเผชิญแรงกดดันจากกำแพงภาษี เช่นเดียวกับธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus ที่เล็งเห็นถึงความได้เปรียบในข้อที่กล่าวมานี้ ได้มีการคิดและวางแผนเตรียมตัวรับมือกับประชาคมอาเซียน โดยการกระจายตัวผลิตภัณฑ์ส่งออกเข้าสู่ประเทศ พม่า, ลาว, เวียดนาม, และ

กัมพูชา เพื่อหลีกเลี่ยงภาวะการแข่งขันที่รุนแรงภายในประเทศ อีกทั้งกิจการยังสามารถที่จะขยายฐานกำลังผลิตและเพิ่มจำนวนลูกค้าใหม่ได้เป็นต้น

2. การให้ความช่วยเหลือของภาครัฐบาลที่ส่งเสริมธุรกิจ SMEs โดยให้คำแนะนำ คำปรึกษาความเสี่ยงที่จะเกิดขึ้นในอนาคต เป็นโอกาสที่จะทำให้อุตสาหกรรมอยู่รอดในสังเวียนการแข่งขันในตลาดได้

3. ในปัจจุบัน ภาวะค่านิยมของคนในสังคมได้เปลี่ยนแปลงไป ผู้บริโภคส่วนใหญ่ให้ความสนใจกับสินค้าที่เป็น Functional drink ที่ทำมาจากธรรมชาติ ผลិតภัณฑ์บำรุงผิว อีกทั้งผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากสมุนไพรเองก็เริ่มเข้ามามีบทบาทกับผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคส่วนใหญ่ในอดีตรวมถึงปัจจุบันเองไม่ค่อยมีเวลามากเท่าไรนัก สังคมผู้คนในการเผชิญภาวะกับการทำงาน ความเร่งรีบในด้านเวลาที่จำกัด ทำให้ผู้บริโภคเริ่มหาเวลาในการดูแลเอาใจใส่ในตัวเองมากขึ้น โดยการหันไปพึ่งสินค้าที่เกี่ยวกับสุขภาพไม่มีสารเคมีเจือปน หากมองในแง่มุมมองนี้ ธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus เอง สามารถเข้ามาทำธุรกิจเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค อีกทั้งธุรกิจสามารถที่จะกอบโกยผลประโยชน์ทางกำไรได้เป็นอย่างดี

4. ภาวะเศรษฐกิจที่ผลัดดันจากภาครัฐ ทำให้กิจการสามารถขยายฐานกำลังผลิต และเป็นโอกาสอย่างหนึ่งที่ภาครัฐให้การสนับสนุนในการดำเนินกิจการจากคนไทย ซึ่งเป็นกิจการที่ไม่มีชาวต่างชาติเข้าเกี่ยว ทำให้ธุรกิจมีเงินทุนหมุนเวียนภายในประเทศ อีกทั้งกิจการสามารถแสวงหากำไร ณ ตอนนี้ได้เป็นอย่างดี

2.4 อุปสรรค (Threats)

1. พฤติกรรมการอุปโภคของผู้บริโภค เริ่มเอนเอียงมาทางผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากสมุนไพร และผลิตภัณฑ์ที่ช่วยในด้านสุขภาพ ดังนั้นทำให้ตลาดในปัจจุบัน เกิดธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพมากขึ้น จะเห็นได้ว่าตอนนี้ตลาดสินค้าเพื่อสุขภาพ กลายเป็นตลาด Red Ocean มีการแข่งขันภายในตลาดที่รุนแรง อีกทั้งการมีธุรกิจสินค้าทดแทนที่อยู่ใน Line ตลาดมีมากมาย พร้อมทั้งแต่ละตลาดมีเจ้าครองส่วนแบ่งตลาดทั้งสิ้น ทำให้ในการเข้าไปทำตลาดธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพรสูตรน้ำผึ้งผสมงาดำ Honey Plus ต้องเผชิญกับ

ภาวะแรงกดดันต่างๆ ทำให้สิ่งเหล่านี้กลายเป็นอุปสรรคในการเข้าไปทำตลาดและแสวงหากำไรนั่นเอง

2. ในปี 2558 หากเกิดประชาคมอาเซียนขึ้นมา ธุรกิจที่อยู่ในตลาดหลายๆ ส่วนอาจจะต้องเผชิญกับสินค้าทดแทนที่ไม่มีวันหยุดหย่อน ทั้งภาวะแรงกดดันจากราคา ตัวตราสินค้าที่ผู้บริโภครู้จักและใช้กันเป็นอย่างดี อีกทั้งปัญหาด้านการขาดแคลนแรงงานในการผลิต สิ่งต่างๆ เหล่านี้ล้วนนำมาซึ่งอุปสรรคในการขายสินค้าสำหรับ ธุรกิจที่อยู่ในตลาดภายในประเทศไทย ทั้งยังต้องคอยรับมือกับการโจมตีจากคู่แข่งที่อยู่ทั้งในและต่างประเทศ หากมองในภาพรวมเหล่านี้ ธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus ต้องพิจารณาในการเข้าไปทำตลาด และอาจจะได้รับความเสี่ยงจากธุรกิจคู่แข่งได้เป็นต้น

3. การวิเคราะห์ด้านการตลาด

3.1 การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก

เป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นเพศหญิง มีอายุตั้งแต่ 15 ปีขึ้นไป เป็นผู้บริโภคที่มีความรักสวยรักงาม ชอบการดูแลเอาใจใส่ผิวพรรณตนเองอยู่ตลอดเวลา มีความสะอาดแสวงหาผลิตภัณฑ์ที่สามารถเข้ามาตอบโจทย์หรือตอบสนองความต้องการของตน มักนิยมใช้ผลิตภัณฑ์ที่ทำมาจากธรรมชาติไม่มีสารเคมีเจือปนหรือตกค้างในเนื้อเจล เป็นผลิตภัณฑ์แบบ Full Healthy ชอบรูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม และคุณสมบัติประโยชน์จากตัวผลิตภัณฑ์สามารถทำให้ผิวพรรณดูสวยเนียนขึ้นได้ และทำให้เกิดผลได้อย่างชัดเจน

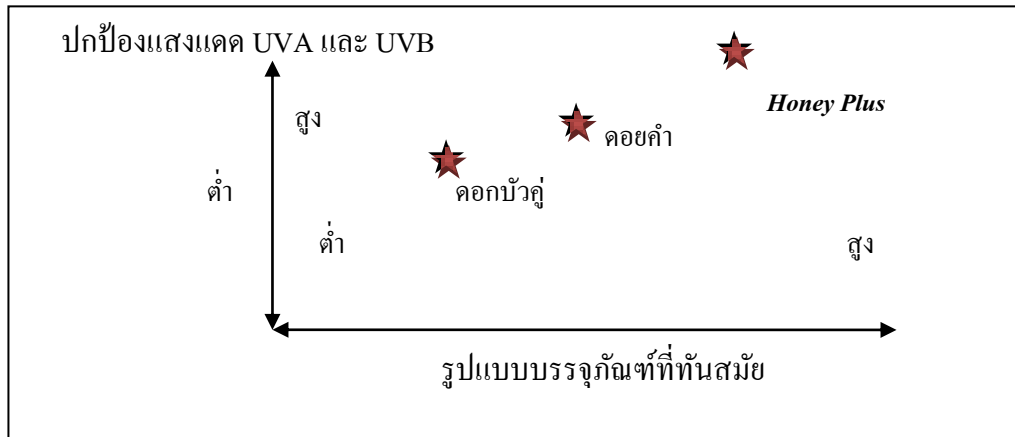
กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง

เป็นผู้บริโภคที่เป็นเพศชายที่คอยดูแลเอาใจใส่สภาพผิวพรรณ ดูแลเอาใจใส่ตนเองตลอดเวลา ชอบผลิตภัณฑ์ที่เป็นแบบ Full health และคุณสมบัติประโยชน์จากผลิตภัณฑ์

3.2 การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)

ทางธุรกิจ Honey Plus มีการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ โดยการวางรูปแบบผลิตภัณฑ์ จากจุด POD หรือ (Point of Difference) โดยการใช้ คุณสมบัติของงาดำ มีสารสกัดสามารถป้องกันรังสี UVA และ UVB ได้ อีกทั้งผลิตภัณฑ์มีการจัดทำขึ้นในรูปแบบ Non Chemical มีการกำหนดและสร้าง

รูปแบบบรรจุภัณฑ์ที่โดดเด่นและแตกต่างจากคู่แข่งอย่างชัดเจน ทั้งนี้ทางธุรกิจมีการวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ เสนอเป็น Matrix ดังรูปภาพต่อไปนี้



กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา

1. สูตรน้ำผึ้งผสมงาดำ

มีส่วนช่วยในการผลัดเซลล์ผิว คืนความชุ่มชื้นทำให้ผิวขาวดูกระจ่างใส บวกกับงาดำมีส่วนช่วยในการปกป้องกันรังสี UVA และ UVB จากแสงแดดได้

ส่วนสูตรถัดไปนี้หากกิจการดำเนินงานมาถึงจุดหนึ่ง และมีความชำนาญเพิ่มมากขึ้น ทางธุรกิจจะออกผลิตภัณฑ์สูตรทั้งสิ้นอีก 3 สูตรประกอบไปด้วยดังนี้

2. เจลอาบน้ำสมุนไพรสูตรน้ำผึ้งผสมมะขาม

มีคุณสมบัติช่วยผลัดเซลล์ผิวคืนความชุ่มชื้นให้แก่ผิวหนังทำให้ผิวแห้งไม่ระคายเคือง ผิวขาวดูกระจ่างใสและลดรอยด่างดำ

3. เจลอาบน้ำสมุนไพรสูตรน้ำผึ้งผสมแตงกวา

มีส่วนผสมของน้ำผึ้ง มีประโยชน์ช่วยในการฟื้นฟูซ่อมแซมสภาพเซลล์ผิวพรรณ คืนความชุ่มชื้นให้ผิวแลดูขาวกระจ่างใส ช่วยทำให้ผิวเกิดความชุ่มชื้น มีส่วนผสมของวิตามิน B1- B2 ช่วยชะลอการเสื่อมสภาพของผิว และเหมาะสำหรับคนผิวแห้งง่าย

4. เจลอาบน้ำสมุนไพรสูตรน้ำผึ้งผสมขมิ้น

สูตร ช่วยผลัดเซลล์ผิวลดรอยด่างดำ ทำให้ผิวขาวเนียนดูจืดทราวัย เกิดความกระชับใส ผ่องเป็นประกายแม้เวลาจะผ่านไปยาวนานสักแค่ไหน ผิวคุณยังคงความเปร่งปรั่ง และคืนสภาพต่อต้านอนุมูลอิสระ

ด้านของ Package :

ขนาดรูปแบบบรรจุภัณฑ์ทางผู้ผลิตได้มีการจัดทำออกแบบทรงขวด ให้มีลักษณะรูปลักษณะคล้ายเรือนร่างของผู้หญิง เอวที่คอดดูสวยคือลักษณะของขวด ผมเตรียมจับถนัดมือ ขนาดขวดปริมาณ 200 ML มีการจัดทำ Story รูปแบบใบไม้อยู่บนปากขวด บรรยายสรรพคุณและที่มาพร้อม กับคุณประโยชน์ของสมุนไพรให้ผู้บริโภคได้รับทราบคุณค่าในการใช้ผลิตภัณฑ์เจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus ได้อย่างชัดเจนเป็นต้น

ราคา (Price)

ราคาในการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เจลอาบน้ำ Honey Plus ประกอบไปด้วยดังนี้

รายการผลิตภัณฑ์	ราคา
รายการผลิตภัณฑ์	
1) เจลอาบน้ำสมุนไพรสูตรน้ำผึ้งผสมงาดำ	490
2) เจลอาบน้ำสมุนไพรสูตรน้ำผึ้งผสมมะขาม	490
3) เจลอาบน้ำสมุนไพรสูตรน้ำผึ้งผสมแตงกวา	490
4) เจลอาบน้ำสมุนไพรสูตรน้ำผึ้งผสม ขมิ้น	490

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

- ระยะเวลาแรก

กลยุทธ์การเลือกช่องทางในระยะแรกนั้น ทางธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus มีการจัดจำหน่ายผ่านช่องทางประกอบไปด้วย Online และ off line โดยช่องทาง off line ทางธุรกิจจะกระจายสินค้าเข้าสู่ร้านค้าปลีกเครื่องสำอาง สปาและสวนสมุนไพร ตามจุดต่างๆ โดยการติดต่อกับคนกลาง เสียค่าใช้จ่ายตามข้อตกลงของตัวแทนจัดจำหน่ายหรือบริษัทตามที่ตกลงในสัญญา ส่วนใหญ่ค่าใช้จ่ายในการนำเข้าร้านค้าเครื่องสำอางก็จะเสียค่าใช้จ่ายแรกเข้าไม่เกิน 30,000 บาท บางสถานที่สามารถตกลงนำสินค้ามาวางก่อนได้โดยหักจากยอดขายผลิตภัณฑ์ ธุรกิจได้ 70% ร้านค้าได้ 20% คนกลางได้ 10 % ของยอดขายแล้วแต่ขึ้นอยู่กับข้อตกลงด้วยกันทั้งสิ้น ทั้งนี้เนื่องจากธุรกิจเป็นธุรกิจที่เพิ่งเกิดใหม่ ขาดความชำนาญในพื้นที่การกระจายสินค้าให้ถึงกลุ่มผู้บริโภค และกลุ่มเป้าหมายโดยตรง ทำให้ในการจัดจำหน่ายสินค้าจำเป็นต้องพึ่งพาช่องทางการกระจายสินค้าและจัดจำหน่ายจากคนกลางเป็นอย่างมาก ธุรกิจอาจเกิดความเสียดังต้องเผชิญกับการมีต้นทุนที่สูงและความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นตามมาในภายหลังได้

ช่องทาง on-line ธุรกิจจะทำการจัดจำหน่ายผ่านสื่อ on-line โดยโฆษณาผลิตภัณฑ์ เน้นการประชาสัมพันธ์เป็นส่วนใหญ่

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

บริษัทมีการใช้กลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาด ดังต่อไปนี้ คือ

1. ลงโฆษณาในอินเทอร์เน็ต ตามเว็บไซต์ที่เกี่ยวข้อง
2. ลงโฆษณาในสื่อวิทยุต่างๆที่เกี่ยวข้อง
3. ลงโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่านคลื่นวิทยุ ความถี่ 96.5 FM
4. กลยุทธ์การจัดจำหน่ายผ่านหน้าร้านค้าปลีกที่เกี่ยวข้อง ทั้ง Modern Trade และ Traditional Trade

จากรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทฯ ใช้งบประมาณสำหรับการส่งเสริมการตลาดในปีที่ 1 เท่ากับ 1,257,000 บาท และปีที่ 2 เท่ากับ 1,265,000 บาท

4. การวิเคราะห์แผนการผลิต

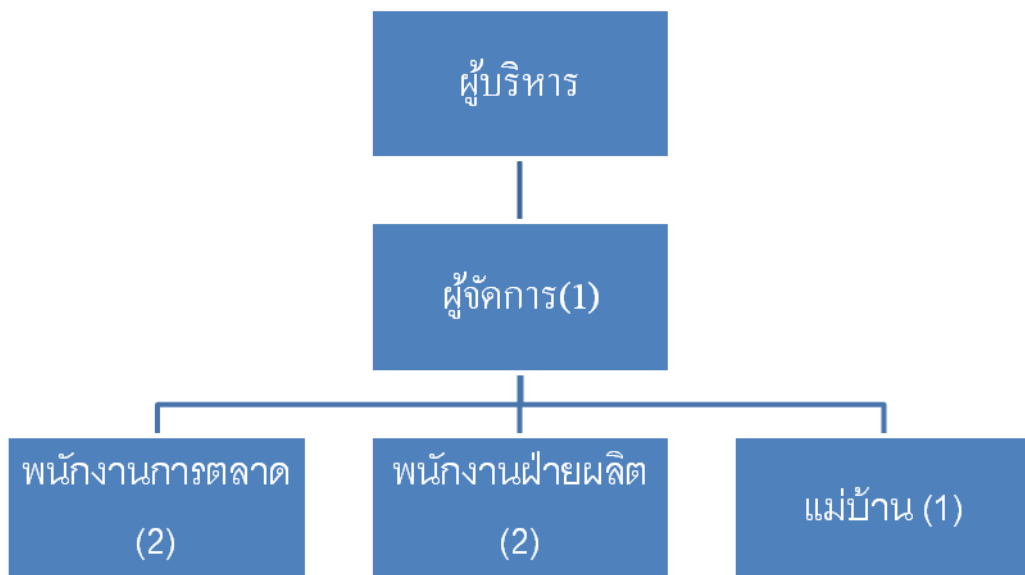
การผลิตเจลอาบน้ำสมุนไพรมีกระบวนการผลิตตามรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. เตรียมหม้อสเตนเลสอย่างดี พร้อมทั้งอุปกรณ์ในการกวนเนื้อเจล อาทิ ไม้พาย ถูมือ ผ้ากันเปื้อน ทัพพี จัดเตรียมไว้ให้เรียบร้อย พร้อมใช้งานได้ทันที
2. ใส่เนื้อเจลที่ได้จากระบวนการผลิตลงไป ในหม้อสเตนเลส จากนั้นพักทิ้งไว้ ประมาณ 1 นาที
3. ใส่น้ำสมุนไพร ค่อยๆเติมทีละเล็กละน้อย
4. ใช้ไม้กวนให้เนื้อเจลกับน้ำสมุนไพรทำปฏิกิริยากัน โดยใช้เวลากวนทั้งสิ้น 10 นาที โดยประมาณ
5. หลังจากนั้นพักทิ้งไว้ ให้ส่วนผสมทำปฏิกิริยาจับกลุ่มรวมกัน และไม่ขึ้นฟอง ให้เนื้อเจลจับตัวเป็นครีมเหลว
6. ได้เจลอาบน้ำสมุนไพร

5. การวิเคราะห์แผนการจัดการและการกำลังคน

โครงสร้างองค์การ

กิจการใช้ลักษณะการจัดการโครงสร้างองค์การแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) เพราะว่าขนาดขององค์การมีขนาดที่ไม่ใหญ่มาก นักการจัดการโครงสร้างองค์การในลักษณะนี้ทำได้ง่ายต่อการบริหาร อีกทั้งยังง่ายต่อการควบคุมสั่งการได้อย่างมีประสิทธิภาพ



6. การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 4,250,00 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 14,841,120 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 16,325,330 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 17,141,180 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 17,998,190 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 18,898,099 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 7,818,903 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 9,247,309 บาท ปีที่ 3 9,767,418 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 10,287,527 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 11,807,717 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 1 ปี 5 เดือน มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 6,383,966.38 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 27%

7. สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจเจลอาบน้ำสมุนไพร Honey Plus เป็นธุรกิจที่มีความเป็นไปได้ในการลงทุนสูงสุด

8. บรรณานุกรม

“กลุ่มยาลดความดันโลหิตสูงมะขาม.”[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:

http://www.rspg.or.th/plants_data/herbs/herbs_16_3.htm, 2556.

กานดา แสนมณี. “งาดำดีต่อสุขภาพมาก ด้านอนุมูลอิสระ ป้องกันการเสื่อมของเซลล์ ปลายไขมัน ลดความอ้วนเสริมสร้างกล้ามเนื้อ ลดริ้วรอยเหี่ยวย่นที่ผิว.”[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:

<http://www.gotoknow.org/posts/516315>, 2556.

“การลงโฆษณาผ่านทางเว็บไซต์.”[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:

<https://sites.google.com/site/cha51srithai/phost-fri-Ing-prakas-fri-khosna-fri/kar-Ing-khosna-phan-thang-websit>, 2556

“คำโฆษณา.”[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก: http://note.dekd.com/_____advertising/education.php, 2556.

“ประโยชน์จากแตงกวา.”[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:

http://www.thaigoodview.com/library/contest2552/type1/tech03/28/food_drink/cucumber.html, 2556.

“เรื่องน้ำผึ้งและประโยชน์.”[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก

<http://www.pawanatour.com/index.php?lay=show&ac=article&Id=539125168>, 2556.

หนังสือข้อมูล300 สมุนไพรที่คนไทยควรรู้จัก เล่ม 1. กรุงเทพฯ: โปร – เอส เอ็มอี, 2545.

อัยฎางค์ พลนอก.“ครีมนวด สมุนไพรผสมสารสกัดสมุนไพร .”

[ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก

http://www.clinictech.most.go.th/online/techlist/techlist_display.asp?tid=71, 2556.