

แผนธุรกิจ สมุนไพรพิมพ์นารา
พิมพ์นารา พันธุ์เจ้าฝ้าย¹

บทสรุปผู้บริหาร

พืชสมุนไพรเป็นพืชที่มีความสำคัญต่อธุรกิจและชีวิตความเป็นอยู่ของคนไทยอย่างมาก เนื่องจากคนไทยรู้จักนำมาใช้และปรุงอาหารและยารักษาโรค ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิตเป็นเวลานานแล้ว ในปัจจุบันสมุนไพรมีแนวโน้มจะมีความสำคัญมากขึ้น โดยเฉพาะการนำมาแปรรูปหรือสกัดเป็นยารักษาโรคที่ปลอดภัย มีผลข้างเคียงน้อย อีกทั้งผลิตภัณฑ์สมุนไพรยังได้รับการสนับสนุนจากรัฐบาลโดยส่งเสริมและสนับสนุนให้มีการพัฒนาการผลิตที่มีคุณภาพในเชิงพาณิชย์ ตลอดจนพัฒนาอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพรอย่างเป็นระบบครบวงจร

จากเหตุผลดังกล่าวทางเจ้าของกิจการจึงได้ทำธุรกิจแชมพูและครีมนวดผสมสมุนไพรพิมพ์นาราโดยมีลักษณะธุรกิจเป็นประเภทจ้างผลิตและจัดจำหน่ายเองผ่านทางช่องทางการจัดจำหน่ายทั้งหมด 2 ช่องทาง คือ ผ่านทางอินเทอร์เน็ต ได้แก่ Facebook และ Instagram และผ่านทางผู้แทนจัดจำหน่ายเพื่อนำไปขายต่อ โดยมีที่ทำการตั้งอยู่ที่ 12/153 หมู่ 1 ซอยแจ้งวัฒนะ 23 ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 มีผลิตภัณฑ์หลักเป็นแชมพูสมุนไพร พร้อมกับครีมนวดผสม ขนาด 275 ml ช่วยบำรุงหนังศีรษะให้รากผมแข็งแรง เพิ่มความแข็งแรงให้เส้นผมไม่หลุดร่วง ขจัดรังแค ลดอาการคันของหนังศีรษะ ช่วยให้ผมดกดำและช่วยให้ผมขาวมีสีเข้มขึ้น โดยมีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นประชากรในประเทศไทย มีรายได้ระดับกลางระหว่าง 15,000 - 25,000 บาท มีอายุประมาณ 30 - 39 ปี เป็นต้นไป เป็นกลุ่มคนที่รักสุขภาพ ชอบใช้ผลิตภัณฑ์ที่มาจากสมุนไพรไทย และไม่มีส่วนผสมของสารเคมี

บริษัทฯ ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นทั้งสิ้น 500,000 บาท บาท โดยเงินทั้งหมดนั้นเจ้าของเป็นผู้ถือหุ้นเพียงรายเดียว 100% บริษัทเริ่มมีผลกำไร 216,958 ในปี 1

คำสำคัญ : แผนธุรกิจ, สมุนไพร, พิมพ์นารา

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

บทนำ

โดยธรรมชาตินั้นหน้าที่หลักของเส้นผม คือ ป้องกันผิวหนังหรือศีรษะไม่ให้สูญเสียความร้อนมากเกินไป เส้นผมมีอัตราการเติบโตรวดเร็วกว่าส่วนอื่นๆ ของร่างกายระหว่างอายุ 11-30 ปี เส้นผมสามารถยาวขึ้นได้ถึงเดือนละครั้งนิ้ว เส้นผมที่มีสุขภาพดีจะมีความแข็งแรง ผู้ที่เริ่มมีปัญหาสุขภาพ เช่น รับประทานอาหารไม่ถูกหลักโภชนาการ ขาดการออกกำลังกาย อดนอนหรือเครียด เส้นผมจะเป็นการจกสะท้อนสภาวะร่างกายและจิตใจของผู้ที่สังเกตเห็นได้จากเส้นผมที่เคยเป็นเงางามกลับหมองด้าน การดูแลเส้นผมจึงไม่ได้ขึ้นอยู่กับการใช้แชมพูและครีมนวดผมเท่านั้น แต่ขึ้นอยู่กับการดูแลสุขภาพร่างกายและจิตใจด้วย

ความสกปรกของเส้นผมมีสาเหตุใหญ่มาจากน้ำมันธรรมชาติที่หล่อลื่นเส้นผมซึ่งจะดึงดูดให้สิ่งสกปรกมาเกาะติด สบู่ใช้สระผมได้ไม่ดี เพราะสบู่จะทิ้งคราบของมันเองให้เกาะผม นอกจากนี้เจล มูส หรือน้ำมันแต่งผมต่างๆ ก็เป็นตัวการทำให้ผมสกปรกมากขึ้นเช่นกันช่างแต่งผมส่วนมากแนะนำว่าไม่ควรใช้แชมพูและครีมนวดผมชนิดเดียวซ้ำๆ เพราะผมจะเริ่มชินกับแชมพูและครีมนวดนั้นๆ นอกจากนี้แชมพูจะเริ่มทิ้งสิ่งตกค้างเดิมๆ ให้หมักหมมอยู่บนเส้นผมด้วย

หน้าที่หลักของแชมพู คือ ขจัดน้ำมันธรรมชาติจากต่อมไขมันใต้หนังศีรษะออกจากเส้นผม น้ำมันดังกล่าวเป็นต้นเหตุใหญ่ที่ทำให้ผมระคายเคืองและสิ่งสกปรกเหนียวติดแน่นบนเส้นผมสบู่ทั่วไปไม่มีคุณสมบัติเพียงพอจะทำหน้าที่นี้ได้ เพราะสบู่สะสมคราบของตัวเอง สำหรับสารซักฟอก (detergent) แล้ว หน้าที่ข้างต้นทำได้ง่ายมาก แต่สารซักฟอกยังไม่ถูกค้นพบเลยจนกระทั่งปลายศตวรรษที่ ๑๙ ทั้งนี้ได้มีการผลิตในปริมาณมากๆ จวบจนทศวรรษที่ ๑๙๓๐ ถ้าเป็นเช่นนี้แล้วผู้คนในช่วงหลายศตวรรษที่ผ่านมา ดูแลรักษาความสะอาดเส้นผมของพวกเขาได้อย่างไร

ชาวอียิปต์โบราณเป็นผู้ริเริ่มวิธปฏิบัติซึ่งต่อมาเป็นที่นิยมกันพวกเขาชำระล้างเส้นผมด้วยน้ำเปล่าผสมกับน้ำจากผลของพืชตระกูลซีทรัส (ส้ม มะกรูด มะนาว) กรดมะนาวมีฤทธิ์ขจัดไขมันจากหนังศีรษะให้หมดไปจากเส้นผมได้อย่างดีเยี่ยม น้ำยาล้างทำความสะอาดเส้นผมซึ่งผสมกันเองตามบ้าน โดยเติมกลิ่นหอมและมักจะผสมสบู่ปริมาณเล็กน้อยลงไปด้วย เป็นที่นิยมใช้กันอย่างแพร่หลายเป็นเวลาหลายร้อยปี น้ำยาสระผมชนิดใหม่ซึ่งคล้ายสารซักฟอกเกิดขึ้นในยุโรปเมื่อตอนปลายสมัยกลางได้จากการต้มน้ำ สบู่ กับ โซดา หรือโปแตช (น้ำด่าง) ส่วนผสมที่คล้ายคลึงกับแชมพูแต่ใกล้เคียงกับสบู่มากกว่านี้ปรุงขึ้นในบ้าน สูตรของแต่ละบ้านถือเป็นมรดกตกทอดจากคนรุ่นปู่ย่าตายายสู่รุ่นลูกหลาน

คำว่า “แชมพู” กำเนิดขึ้นในประเทศอังกฤษในช่วงเวลาเดียวกับที่นักเคมีชาวเยอรมันค้นพบสารซักฟอก ซึ่งพัฒนามาเป็นแชมพูสมัยใหม่ที่เราใช้กันอยู่ในปัจจุบัน ในช่วงปี ค.ศ. ๑๘๗๐-๑๘๗๕ รัฐบาลอังกฤษได้ถ่ายโอนอำนาจการควบคุมอินเดียจากบริษัท บริติชอีสต์ อินเดียอันทรกอธิพิล รัฐบาลอังกฤษผ่อนปรนให้ชาวอินเดียซึ่งพูดภาษาฮินดูมีส่วนร่วมในทางการเมืองมากขึ้น เครื่องแต่งกายและศิลปะอินเดีย รวมทั้งถ้อยคำภาษาฮินดู กลายเป็นสิ่งที่นิยมชมชอบในอังกฤษ ในยุคแห่งความนิยมอินเดียนี้เองที่ช่างทำผมชาวอังกฤษได้บัญญัติ คำว่า “แชมพู” ขึ้นจากรากคำภาษาฮินดู “แชม โป” ซึ่งแปลว่า “นวดคลึง”

แชมพูแต่ก่อนนั้นไม่ใช่ของเหลวบรรจุขวดที่หาซื้อได้ทั่วไปตามร้าน แชมพู คือ การนวดคลึงหนังศีรษะและผมที่เปียกชุ่มด้วยน้ำสบู่ให้แก่ลูกค้ายของร้านทำผมชั้นนำในอังกฤษ แต่ละร้านจะไม่เปิดเผยสูตรเฉพาะของตน โดยถือเป็นความลับสุดยอดช่างทำผมจะเป็นผู้ปรุงส่วนผสมของน้ำยาสระผมด้วยตนเองโดยทำกันอยู่หลังร้านนั่นเอง ถึงแม้ว่าสูตรอาจแตกต่างกันออกไปบ้าง แต่ส่วนประกอบหลัก ๓ ตัวที่ขาดไม่ได้ คือ น้ำ สบู่ และ โซดา ส่วนแชมพูซึ่งมีสารซักฟอกเป็นส่วนผสมสำคัญ และถือกันว่าเป็นแชมพูจริงๆ แชมพูแรกเริ่มผลิตขึ้นในประเทศเยอรมนีในช่วงศตวรรษที่ ๑๘๕๐-๑๘๕๕ และมีจำหน่ายในท้องตลาดหลังสงครามโลกครั้งที่ ๑ (ค.ศ. ๑๙๑๔-๑๙๑๘) (ข้อมูลสนับสนุนจากหนังสือ ๑๐๘ ของคำถาม / สำนักพิมพ์สารคดีผลิตภัณฑ์ปรับสภาพผม)

นอกจากแชมพูแล้วอีกหนึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีความสำคัญต่อเส้นผมก็คือครีมนวดผม ครีมนวดผม (Hair Conditioner) คือ ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ปรับสภาพเส้นผม หลังการสระผมด้วยแชมพู ครีมนวดผมนั้นช่วยเกล็ดผมที่เปลือกนอกราบเรียบหลังใช้ครีมนวดผม จึงรู้สึกว่ามันนุ่มเรียบลื่นขึ้นและไม่พันกันหลังสระอย่างไรก็ตาม ครีมนวดผมไม่ได้ช่วยสมานผมแตกปลายแต่อย่างใด โดยครีมนวดผมทำหน้าที่ต่างๆ ดังต่อไปนี้

1. ให้ความชุ่มชื้นแก่เส้นผม
2. ช่วยซ่อมแซมเส้นผม
3. ให้ความเป็นกรดแก่เส้นผมซึ่งทำให้ผิวของเส้นผมแข็งแรงขึ้น
4. ลดการพันกันของเส้นผมโดยทำให้แข็งแรงขึ้น เคลือบผิวให้เรียบลื่น ลดการเกิดไฟฟ้าสถิต

5. ป้องกันเส้นผมจากความร้อน ในการ เป่าผม ม้วนผม ตัดผม
6. ให้ความเป็นเงางามแก่เส้นผม
7. ทำให้เส้นผม อ่อนนุ่ม-จัดทรงง่าย

ครีมนวดผมจะเคลือบเส้นผมเพียงภายนอกเท่านั้นไม่ได้ซึมลึกลงไปถึงเนื้อผม ดังนั้นจึงไม่จำเป็นต้องหมักครีมนวดผมนานๆ ยกเว้นครีมนวดผมประเภท deep conditioner เช่น ที่ผสมแพนทินอล ซึ่งสามารถซึมลึกลงไปเนื้อผมได้จึงต้องทิ้งไว้นานหน่อยระหว่างรอที่นวดหนังศีรษะกระตุ้นการไหลเวียนโลหิตไปด้วยก็จะช่วยให้เส้นผมและหนังศีรษะมีสุขภาพดียิ่งขึ้น สิ่งสำคัญอีกอย่างหนึ่งก็คือ การล้างต้องล้างให้สะอาดหมดจดทั้งแชมพูและครีมนวดผม มิฉะนั้น สารที่ตกค้างอยู่บนผมจะทำให้ผมลื่นและกระด้าง (จาก เว็บไซต์ขบวนการโลกแสบสวย 2 สิงหาคม 2553)

ปัจจุบันแชมพูและครีมนวดผมมีมากมายหลายยี่ห้อ สามารถเลือกใช้ได้ตามความต้องการ ทางผู้ผลิตแชมพูสมุนไพร พิมพันธ์าร จึงได้มีความคิดเห็นที่จะนำสมุนไพรพื้นบ้านที่มีอยู่ในหมู่บ้านมาผสมกับภูมิปัญญาไทยโดยนำเทคนิควิธีการสมัยใหม่ มาผลิตแชมพูผสมสมุนไพรให้ประชาชนทั่วไปได้เลือกใช้เพื่อดูแลสุขภาพผมและบำรุงเส้นผมตามสภาพของแต่ละบุคคล เช่น การนำมะกรูดผสมกับว่านหางจระเข้ ช่วยบำรุงเส้นผมให้นุ่มสวย, ดอกอัญชันทำให้ผมดกดำเป็นเงางาม, ประคำดีควาย ช่วยดูแลผู้ที่มีปัญหาเกี่ยวกับหนังศีรษะและป้องกันรังแค การนำส่วนผสมต่างๆ มาผสมอย่างสอดคล้องทำให้เกิดผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพที่มีคุณภาพในการชำระล้างเส้นผมให้สะอาดไม่ระคายเคืองต่อหนังศีรษะให้ผมอ่อนนุ่มและกลิ่นหอมอ่อนๆ อย่างเป็นธรรมชาติเป็นที่เพิ่มมูลค่าให้กับสมุนไพรไทย

พืชสมุนไพรเป็นพืชที่มีความสำคัญต่อธุรกิจและชีวิตความเป็นอยู่ของคนไทยอย่างมาก เนื่องจากคนไทยรู้จักนำมาใช้และปรุงอาหารและยารักษาโรค ซึ่งเป็นปัจจัยสำคัญในการดำรงชีวิตเป็นเวลานานแล้ว ในปัจจุบันสมุนไพรมีแนวโน้มจะมีความสำคัญมากขึ้น โดยเฉพาะการนำมาแปรรูปหรือสกัดเป็นยารักษาโรคที่ปลอดภัย มีผลข้างเคียงน้อยและการใช้จ่ายในการผลิตไม่สูงมาก เนื่องจากวัตถุดิบสามารถหาและผลิตได้เองในท้องถิ่น ซึ่งการใช้สมุนไพรในปัจจุบันจะมีอยู่ 3 รูปแบบ คือ อาหาร ยา และเครื่องสำอาง ซึ่งในปัจจุบันผู้บริโภคมีพฤติกรรมการบริโภคเปลี่ยนไปจากอดีต คือ ประชาชนให้ความสำคัญในเรื่องของคุณภาพชีวิตมากขึ้น มีความสนใจในชีวิตความเป็นอยู่โดยทั่วไปมากขึ้นและเข้าใจว่าการป้องกันดีกว่าการรักษา อีกทั้งเรื่องความสนใจนิยมใน ผลิตภัณฑ์ที่มาจากธรรมชาติมากกว่า ผลิตภัณฑ์ที่มาจากสารสังเคราะห์ทางเคมี ทั้งนี้พิจารณาจากปัจจัยหนุนในลักษณะงามหลากหลายของผลิตภัณฑ์ที่จะมีมาให้ผู้บริโภคเลือกมากขึ้น ทั้งผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศไทยและผลิตภัณฑ์ที่นำเข้ามาจากต่างประเทศที่หลังไหลเข้ามาอย่างซึ่งในปัจจุบันกระแสการรักสุขภาพด้วยตนเองก็ยังคงเพิ่มมากขึ้น เมื่อผู้บริโภคมีอายุมากขึ้นความสนใจในเรื่องสุขภาพก็มากขึ้นตามไปด้วย

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

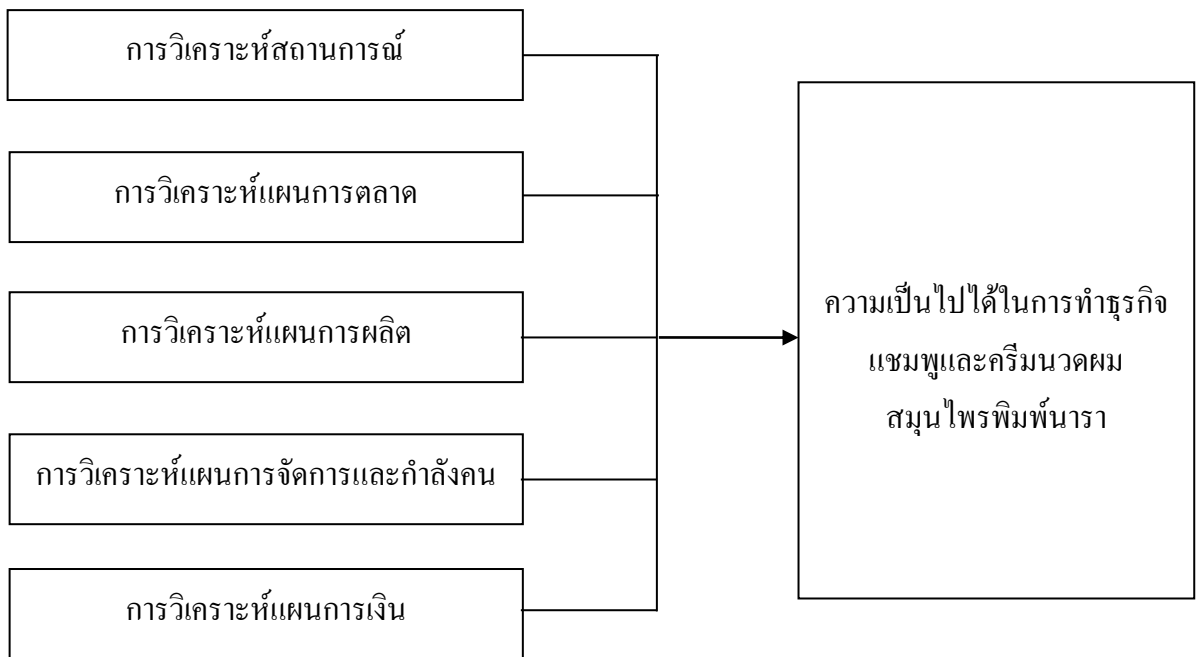
เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ แชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพืชนารา

นารา

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ แชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพืชนารา

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ แชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพืชนารา
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนเมษายน-เดือนตุลาคม 2558

นิยามคำศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึงการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. แชมพู หมายถึง สิ่ง ใช้ขจัดสิ่งสกปรกออกจากเส้นผมและหนังศีรษะ ซึ่งอยู่ในรูปของเหลว ครีม เจล ผงหรือเม็ด ก้อน หรือฟอง

3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาสและอุปสรรค (SWOT Analysis)

4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมายการวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด

5. การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์กร

6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร

7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาเงินทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้
จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. ผลิตภัณฑ์สมุนไพรมีคุณภาพสูง ใช้กระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐาน ผ่านการตรวจสอบคุณภาพโดยเภสัชกร และมีการรับรองคุณภาพจากสถาบันที่น่าเชื่อถือ

2. ใช้การวิจัยตลาดร่วมกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้ตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้ตรงจุด

3. คุณภาพด้านการบริการที่เหนือกว่า มีการรับประกันคุณภาพสินค้า การให้บริการจัดส่ง

4. มีสูตรการผลิตเฉพาะของบริษัท ซึ่งสามารถสร้างความแตกต่างให้แก่ผลิตภัณฑ์ได้

5. ทั้งแชมป์และครีมขนาดม เพราะผู้ผลิตรายอื่นมักไม่ผลิตครีมขนาดม

6. บริษัทมีขนาดเล็กและมีความคล่องตัวสูง ซึ่งสามารถใช้สร้างความสะดวกและรวดเร็วในการกระจายสินค้าให้ถึงมือผู้บริโภคโดยวางแผนสำหรับการบริการจัดส่งสินค้าถึงบ้าน โดยผ่านทางไปรษณีย์ (Delivery Service) เพิ่มขึ้นจากช่องทางกระจายสินค้าทั่วไป นอกจากนี้จะมีการเชื่อมโยงระบบข้อมูลด้านการตลาดและด้านการจัดซื้อเข้าด้วยกัน เพื่อการจัดหาสินค้าในปริมาณที่เหมาะสมและลดต้นทุนในการบริหารสินค้าคงเหลือ

7. เมื่อเปรียบเทียบราคากับคุณภาพแล้วถือว่าคุ้มค่าในการซื้อ

8. ความสะดวกในการสั่งซื้อ เนื่องจากมีการขายผ่านทางอินเทอร์เน็ตทำให้สามารถสั่งซื้อสินค้าได้ง่าย และยังมีบริการส่งถึงบ้านอีกด้วย และยังมีบริการกระจายสินค้าผ่านทางผู้แทนจำหน่าย ทำให้เข้าถึงผู้บริโภคได้หลากหลายกลุ่มมากขึ้น

9. การจัดส่งสินค้ามีการห่ออย่างดีทำให้สินค้าไม่เสียหายระหว่างขนส่ง และมีการจัดส่งที่รวดเร็ว

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. บริษัทยังไม่เป็นที่รู้จักในตลาด ทำให้มีความเสี่ยงในด้านการจัดจำหน่าย
2. มีการลงทุนในด้านสินทรัพย์ถาวรที่ต่ำ ทำให้การจัดเงินทุนระยะยาวทำได้ยาก เนื่องจากขาดหลักทรัพย์สำหรับค้ำประกัน
3. เนื่องจากผลิตภัณฑ์มาจากธรรมชาติไม่ได้มีการแต่งกลิ่นและสี ดังนั้นจึงไม่มีกลิ่นที่หอมและสีที่สวยงาม อาจไม่ถูกใจผู้บริโภค

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. อัตราการเติบโตของการตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพร มีมาอย่างต่อเนื่องประมาณ 20% ต่อปีและมีกระแสความนิยมผลิตภัณฑ์ธรรมชาติแทนผลิตภัณฑ์ที่ใช้สารเคมี ทำให้ตลาดผลิตภัณฑ์สมุนไพรมีการขยายตัวและเริ่มเข้าสู่ช่วงการเจริญเติบโต ซึ่งภาวะการแข่งขันไม่รุนแรงมาก จึงมีโอกาสด้านการสร้างกำไรที่ดี
2. มีผู้นำตลาดน้อยราย ถึงแม้จะมีผู้จำหน่ายรายย่อยๆ จำนวนมากแต่ก็ไม่ส่งผลให้การแข่งขันรุนแรงมากนัก
3. ภาวะเศรษฐกิจของไทยยังคงไม่ฟื้นตัว ส่งผลให้คนไทยหันมาสนใจผลิตภัณฑ์ที่ผลิตในประเทศมากขึ้นเนื่องจากมีราคาต่ำกว่าผลิตภัณฑ์จากต่างประเทศและต้องช่วยเหลือเศรษฐกิจไทย
4. มีความเป็นไปได้ในการขยายตลาดไปในระดับส่งออก ซึ่งมีความต้องการผลิตภัณฑ์สมุนไพรเช่นกัน นอกจากนี้ทางภาครัฐยังได้ให้การสนับสนุนด้านการส่งออกสมุนไพรไปยังต่างประเทศ
5. การเปิดเขตการค้าเสรีอาเซียน (ASEAN Free Trade Area: AFTA) เป็นโอกาสที่ดีที่จะเข้าไปเปิดตลาดในประเทศเพื่อนบ้าน
6. มีโอกาสเข้าถึงแหล่งเงินทุนได้มากขึ้น เนื่องจากหลายธนาคารให้การส่งเสริมผู้ประกอบการรายเล็ก หรือ SMEs จึงเป็นโอกาสที่ดีในการได้เงินทุนเพื่อนำมาขยายกิจการ

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. การควบคุมทางกฎหมาย สำหรับธุรกิจอาหารเครื่องดื่ม ของใช้ที่ทำมาจากสมุนไพรนั้น ต้องได้รับใบอนุญาตจากสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา จึงจะสามารถโฆษณาหรือวางจำหน่ายอย่างเป็นทางการได้
2. ผลกระทบที่สมุนไพรที่มีจำหน่ายในปัจจุบันมีให้เลือกจำนวนมาก และหลายชนิดมีความคล้ายคลึงกัน ทำให้ยากต่อการแยกความแตกต่างในสายตาผู้บริโภค
3. กลุ่มผู้ผลิตรายใหม่สามารถเข้าสู่ตลาดได้ง่ายด้วยวิธีคล้ายคลึงกัน ทำให้มีคู่แข่งเป็นจำนวนมาก
4. ผู้บริโภคบางกลุ่มยัคิดคิดว่าคนที่ใช้สมุนไพรเป็นคนโบราณไม่ทันสมัย ซึ่งส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อ
5. อุปสรรคด้านภาพพจน์และความภักดีของลูกค้าที่มีต่อผลิตภัณฑ์ (Brand loyalty) สำหรับในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพร ระดับความภักดีของลูกค้าที่มีต่อผลิตภัณฑ์คู่
6. อุปสรรคด้านต้นทุน การประหยัดอันเนื่องมาจากขนาด เนื่องจากภายในอุตสาหกรรมผลิตภัณฑ์สมุนไพร ขนาดการผลิตอยู่ในระดับปานกลาง ความได้เปรียบด้านต้นทุนต่อหน่วยของสินค้าจึงอยู่ในระดับต่ำ
7. อำนาจต่อรองต่ำเพราะเป็นธุรกิจที่เพิ่งเข้าใหม่
8. เนื่องจากการผลิตแบบจ้างผลิต (OEM) ดังนั้นอัตราการผลิตถูกกำหนดโดยบริษัทที่รับผลิตสินค้า ซึ่งอาจมีปัญหากการผลิตสินค้าไม่ทันต่อความต้องการได้

- การวิเคราะห์ด้านการตลาด

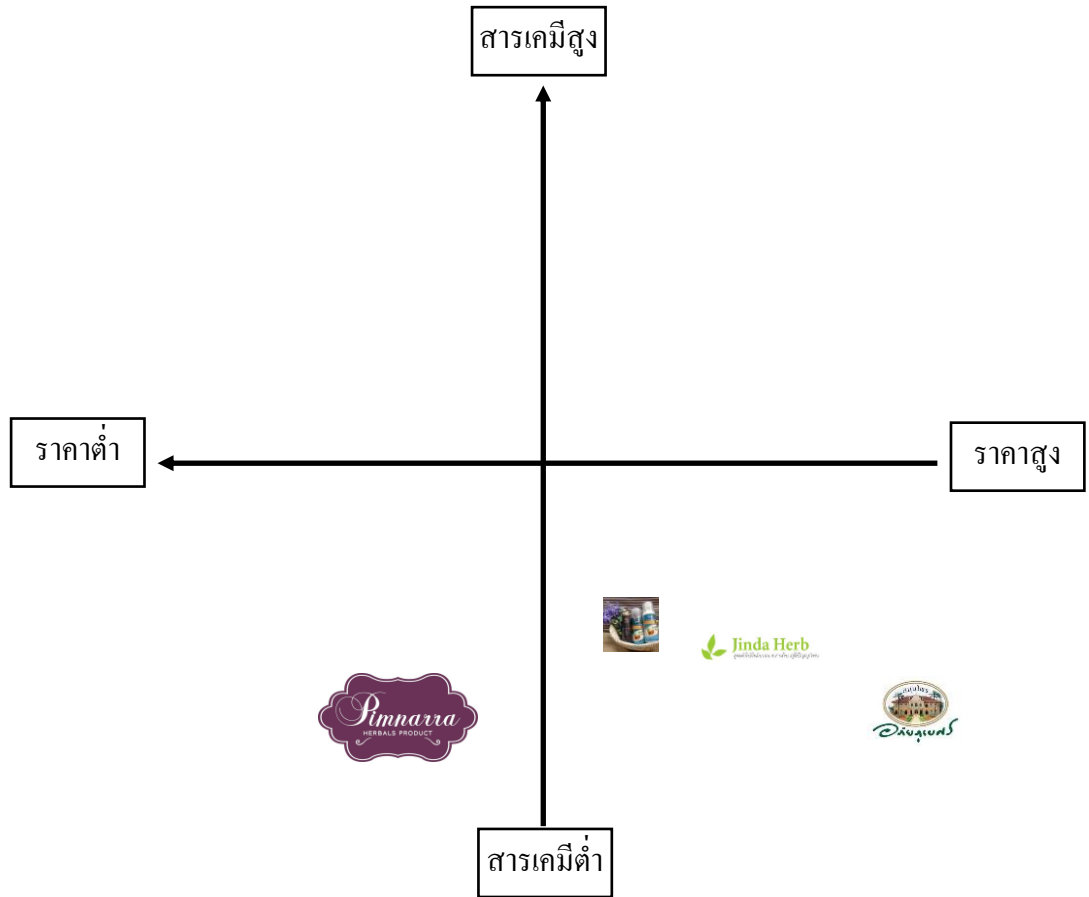
การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

แชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพิมพ์นารามีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายเป็นประชากรในประเทศไทย มีรายได้ระดับกลางระหว่าง 15,000 - 25,000 บาท มีอายุประมาณ 30 - 39 ปี เป็นต้นไป เป็นกลุ่มคนที่รักสุขภาพ ชอบใช้ผลิตภัณฑ์ที่มาจากสมุนไพรไทย และไม่มีส่วนผสมของสารเคมี

การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)

แชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพิมพ์นาราเลือกวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ให้เป็นแชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรที่มีสารเคมีน้อยแต่ราคาไม่แพงมาก เนื่องจากสูตรที่ใช้ในการผลิตเป็นสูตรของทางผู้ผลิตเองไม่เหมือนกับผู้ผลิตรายอื่นๆ และเลือกใช้วัตถุดิบที่เป็นสมุนไพรพื้นบ้าน จึงทำให้สามารถจำหน่ายได้ในราคาไม่สูงมาก

ภาพการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์ของแชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพิมพ์นารา



กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์และราคา (Product and Price Strategy)

ในการกำหนดราคานี้ทางผู้ผลิตแชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพิมพ์นาราได้แบ่งเป็นสองส่วนด้วยกันคือ

1. ราคาแชมพูและครีมนวดผมสำหรับผู้ซื้อ เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายหลักของผู้ใช้แชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพิมพ์นาราคือผู้ที่มีรายได้ระดับปานกลาง ดังนั้นจึงตั้งราคาไว้เท่ากันทั้งแชมพูและครีมนวดผม คือ 150 บาท โดยทางผู้ผลิตจะควบคุมราคาซึ่งไม่ว่าผู้ซื้อจะสั่งซื้อโดยตรงจากทางอินเทอร์เน็ต หรือจากผู้แทนจำหน่ายก็จะได้ราคาเดียวกัน ตารางที่แสดงราคาแชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพิมพ์นาราสำหรับผู้ซื้อ

ลำดับที่	รายการสินค้า	ขนาด	ราคา
1	แชมพูสมุนไพรพิมพ์นารา	275 ml	100 บาท
2	ครีมนวดผมสมุนไพรพิมพ์นารา	275 ml	100 บาท

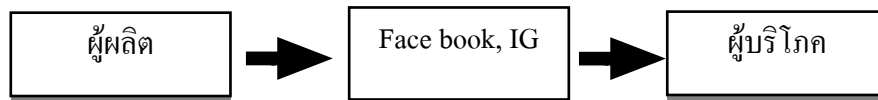
2. ราคาแชมพูและครีมนวดผมสำหรับผู้แทนจำหน่าย สำหรับผู้แทนจำหน่ายนั้นทางผู้ผลิตได้หักต้นทุนในการดำเนินงานบางส่วน และต้นทุนในการขนส่งออก และตั้งราคาให้ผู้จำหน่ายไปจำหน่ายต่อได้กำไร จึงตั้งราคาของแชมพูและครีมนวดผมไว้ที่ 150 บาท ตารางแสดงราคาแชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพิมพ์นาราสำหรับผู้แทนจำหน่าย

ลำดับที่	รายการสินค้า	ขนาด	ราคา
1	แชมพูสมุนไพรพิมพ์นารา	275 ml	150 บาท
2	ครีมนวดผมสมุนไพรพิมพ์นารา	275 ml	150 บาท

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

แชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพิมพ์นารามีช่องทางในการจัดจำหน่ายด้วยกัน 2 ช่องทางคือ

2.1 จัดจำหน่ายเองโดยตรง จากผู้ผลิตผ่านทาง Face book, IG ผู้บริโภค



2.2 จัดจำหน่ายโดยผ่านผู้แทนจัดจำหน่าย เช่น ลูกค้ากลุ่ม สปา ร้านเสริมสวย เป็นต้น



กลยุทธ์ด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

แชมพูสมุนไพรพิมพ์นารามีการ จัด Promotion เพื่อเป็นการกระตุ้นยอดขายด้วยรายละเอียดต่อไปนี้

1. โปรโมชันสำหรับผู้ซื้อจากเว็บไซต์

- ฟรีค่าขนส่งเมื่อสั่งซื้อสินค้าตั้งแต่ 300 บาทขึ้นไป
- ซื้อครบ 600 รับฟรี BERRY & GLUTA SOAP

2. โปรโมชันสำหรับตัวแทนจำหน่าย

- สามารถสั่งซื้อแชมพูและครีมนวดผม 100 ชุด ในราคาขวดละ 100 บาท
- สามารถสั่งซื้อแชมพูและครีมนวดผม 500 ชุด ในราคาขวดละ 90 บาท

นอกจากนี้ยังมีการประชาสัมพันธ์ให้ผลิตภัณฑ์เป็นที่รู้จักโดยใช้สื่อดังนี้

1. ป้ายชื่อร้าน ขนาด 2x5 เมตร
2. ออกแบบบรรจุภัณฑ์
3. ถ่ายภาพผลิตภัณฑ์
4. โฆษณาผ่านทาง Face Book
5. โฆษณาผ่านทาง Instagram

จากรายละเอียดที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทฯ ใช้งบประมาณสำหรับการส่งเสริมการตลาดในปีที่ 1 เท่ากับ 29,500 บาท

- การวิเคราะห์แผนการผลิต

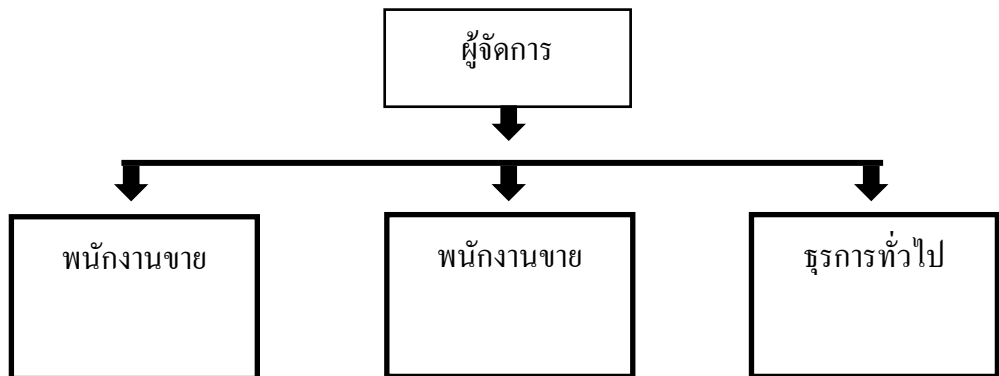
เนื่องจากเซมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพิมพ์นาราไม่มีโรงงานในการผลิตเอง จึงใช้การผลิตในลักษณะการจ้างผลิต หรือ OEM เป็นการสั่งซื้อสินค้าผ่านทางโรงงานซึ่งโรงงานที่ผลิตเป็นโรงงานที่ได้มาตรฐานและรับประกันการจัดส่งสินค้าว่าจะได้ตามที่นัดไว้ โดยสูตรที่ใช้ในการผลิตนั้นเป็นสูตรเฉพาะทางโรงงานไม่สามารถนำไปผลิตให้รายอื่นได้

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์การ

กิจการใช้ลักษณะการจัดการ โครงสร้างองค์การแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) เพราะว่าคุณภาพขององค์การมีขนาดที่ไม่ใหญ่มากนักการจัดการโครงสร้างองค์การในลักษณะนี้ทำได้ง่ายต่อการบริหาร อีกทั้งยังง่ายต่อการควบคุมสั่งการได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ภาพแสดงแผนผังองค์การ (Organization Chart)



- การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 500,000 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 1,567,800 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 1,684,800 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 1,801,800 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 1,918,800 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 2,035,800 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 216,958 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 274,008 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 324,408 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 374,808 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 425,208 บาท

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจแชมพูและครีมนวดผมสมุนไพรพิมพ์นาราภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นเป็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บรรณานุกรม

“สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ และธนาคารแห่งประเทศไทย” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก: <http://www.yonpholdee.com>

“สมุนไพรใช้แทนยา” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก: <http://www.yonpholdee.com>

“กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี” (ออนไลน์). เข้าถึงได้จาก: <http://www.most.go.th>

“ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:

<https://www.kasikornresearch.com/TH/K-EconAnalysis/Pages/ViewSummary.aspx?docid=4942>

“สมุนไพรจินดา” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก :

<http://jindaherb.igetweb.com/index.php?mo=10&art=41961524>

“สมุนไพรชื่อภยภูเบศร” [ออนไลน์]. เข้าถึงได้จาก:

<http://www.abhaiherb.com/about/history>