

**แผนธุรกิจ บริษัทผลิตสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณา บริษัท เฝ้าจินดากราฟฟิค จำกัด**  
สุกรพล เฝ้าจินดา<sup>1</sup>

---

**บทสรุปผู้บริหาร**

บริษัท เฝ้าจินดากราฟฟิค จำกัด เป็นบริษัทที่ให้บริการเกี่ยวกับสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณาครบวงจร ตั้งแต่การออกแบบ ผลิตงาน InkJet Indoor, Outdoor, Silk Screen, Flatbed จัดทำโครงป้ายกล่องไฟทุกชนิดทั้งงานภายในและภายนอกอาคาร รวมถึงงานติดตั้ง ด้วยทีมงานที่มีความชำนาญและประสบการณ์สูง โดยใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรที่ทันสมัย เอาใจใส่ในทุกรายละเอียด เพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า และเพื่อให้ได้ผลงานที่มีมาตรฐาน

บริษัทตั้งเป้าหมายทางธุรกิจไว้เพื่อจะได้สามารถดำเนินกิจการให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งประกอบไปด้วย

เป้าหมายระยะสั้นออกแบบและผลิตงานให้ตรงตามความพึงพอใจของลูกค้า สามารถส่งมอบงานให้กับลูกค้าได้ตรงตามกำหนดเวลาอย่างน้อย 95% ของคำสั่งซื้อ และมีอัตราการเพิ่มของรายได้ 5% ต่อปี

เป้าหมายระยะยาว สามารถควบคุมคุณภาพและประสิทธิภาพ เพื่อรักษากลุ่มลูกค้าเดิมและเพิ่มกลุ่มลูกค้ารายใหม่ ซึ่งส่งผลให้มีรายได้เพิ่มขึ้น มีการส่งเสริมการเรียนรู้และพัฒนาความสามารถของพนักงานอย่างต่อเนื่อง โดยสร้างการเรียนรู้โดยการนำโปรแกรมเทคนิค เทคโนโลยีใหม่ๆ มาช่วยในการพัฒนาและสร้างสรรค์ความคิดทางการออกแบบ รวมถึงการซื้อเครื่องจักรที่ทันสมัยเพื่อรองรับการผลิตที่จะเพิ่มขึ้นในอนาคต

กลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทจะให้ความสำคัญและมุ่งตอบสนองความต้องการของกลุ่มบริษัทขนาดเล็กและขนาดกลางที่อยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีความต้องการการนำเสนอสินค้าและบริการเพื่อการโฆษณาและการตลาด หรือเพื่อการกระตุ้นการรับรู้ของผู้บริโภค เป็นต้น ส่วนเป้าหมายรองคือ กลุ่มบริษัทในธุรกิจเดียวกันซึ่งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ไม่สามารถทำงานได้ตรงตามเวลา เนื่องจากมีทรัพยากรบุคคลไม่เพียงพอ หรืออาจจะทำงานไม่ทันตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าต้องการ

---

<sup>1</sup> นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยรังสิต

ในด้านกลยุทธ์บริษัทมุ่งเน้นการบริการที่พยายามมอบความประทับใจให้กับลูกค้าไม่ว่าด้วยราคาที่คุ้มค่ากับชิ้นงาน การบริการด้วยทีมงานติดตั้งมืออาชีพการรับประกัน 1-5 ปีเต็มที่ทำให้ลูกค้าวางใจได้กับสีสันทันของสื่อธุรกิจจะสดใสอยู่เสมอและยังอุ้มน้ำกับราคาคุณภาพและความรวดเร็วตรงเวลาจากเทคโนโลยีชั้นสูง และด้วยเครื่องพิมพ์คุณภาพสูงรวมทั้งมีทีมติดตั้งที่ได้รับการฝึกฝนมาอย่างดี ช่างทุกคนได้รับใบรับรองความปลอดภัยในการทำงาน (จป.) จึงเป็นเครื่องหมายยืนยันความมั่นใจให้กับลูกค้าได้เป็นอย่างดีเมื่อใช้บริการจากบริษัท

สำหรับลูกค้าบริษัททั่วไป ทางบริษัท เฝ้าจินดากราฟฟิค จำกัด มุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการให้เป็นที่ยอมรับและพึงพอใจของลูกค้า ดำเนินการด้วยความถูกต้องรวดเร็ว และลดความสูญเสียในการดำเนินงานให้มากที่สุด ซึ่งถือเป็นหน้าที่ความรับผิดชอบของทุกคนในองค์กร สำหรับลูกค้าที่เป็นบริษัทในธุรกิจเดียวกัน บริษัทจะคิดราคารางานที่ต่ำกว่า เพื่อเป็นการดึงดูดให้บริษัทดังกล่าวมีการกระจายงานมาให้บริษัทมากขึ้น

บริษัทมีเงินลงทุนเริ่มต้น 1,000,000 บาท การคาดการณ์วิเคราะห์งบการเงินของทางบริษัทเฝ้าจินดากราฟฟิค จำกัด จะกำหนดระยะเวลาไว้ 5 ปี โดยเริ่มตั้งแต่เดือนกุมภาพันธ์ พ.ศ. 2558 ถึงปี พ.ศ. 2562 คาดการณ์ว่ารายได้ที่กำหนดยังไม่สามารถเกิดขึ้นได้ในปีแรก เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เพิ่งเปิดดำเนินการ จึงต้องใช้เวลาในการประชาสัมพันธ์ และสร้างความสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ในอนาคตบริษัทจะเน้นให้บริการ Sticker Indoor ที่ติดตกแต่งตามร้านค้าที่อยู่ในห้างสรรพสินค้าต่างๆ ทั้งในกรุงเทพมหานคร และปริมณฑล รวมทั้งตามต่างจังหวัด เนื่องจากงานไวเนล งานโครงสร้าง จะมีการแข่งขันที่สูง

การที่บริษัท เฝ้าจินดากราฟฟิค จำกัด จะสามารถประสบความสำเร็จได้นั้น ปัจจัยที่สำคัญที่สุดคือ การสร้างความไว้วางใจให้กับลูกค้า มุ่งมั่นพัฒนาคุณภาพสินค้าและบริการให้เป็นที่ยอมรับและพึงพอใจให้กับลูกค้า ใช้เครื่องพิมพ์มาตรฐานระดับสากล และใช้วัสดุที่คัดสรรมาแล้วโดยผ่านการรับรองมาตรฐาน โรงงานและผู้นำเข้าแนวหน้าของประเทศ เน้นการทำงานที่รวดเร็วและส่งมอบงานได้ตรงตามเวลาที่ลูกค้าต้องการสำหรับลูกค้าที่เป็นบริษัทในธุรกิจเดียวกัน บริษัทจะคิดราคารางานที่ต่ำกว่า เพื่อเป็นการดึงดูดให้บริษัทดังกล่าวมีการกระจายงานมาให้บริษัทของเรามากขึ้น สามารถสร้างผลตอบแทนจากการลงทุนได้ประมาณ 4,684,683.13 บาท ระยะเวลาคืนทุน 1 ปี

**คำสำคัญ :** แผนธุรกิจ, บริษัท เฝ้าจินดากราฟฟิค จำกัด, ผลิตภัณฑ์สิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณาครบวงจร

## บทนำ

การโฆษณา (advertising) เป็นการประกาศสินค้าหรือบริการให้ประชาชน โดยทั่วไปทราบ เป็นเครื่องมือสื่อสารทางการตลาดเพื่อบอกกล่าวให้ผู้บริโภครู้สึกถึงคุณค่าและความแตกต่าง รู้จักและก่อให้เกิดพฤติกรรมการซื้อสินค้าหรือใช้บริการนั้นในอดีตการเริ่มต้นของการโฆษณาจะเป็นลักษณะของการร้องป่าวประกาศเชิญชวน ปัจจุบันทำโดยเผยแพร่งานโฆษณา (advertisement) ผ่านสื่อต่างๆ เช่น สื่อสิ่งพิมพ์ สื่อโทรทัศน์ สื่อวิทยุ เป็นต้น โดยเจ้าของกิจการจะว่าจ้างบริษัทรับทำโฆษณา เพื่อทำการโฆษณาสินค้าและบริการในสื่อต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณาตามถนนสายหลัก ซึ่งเป็นสื่อที่ช่วยประหยัดงบประมาณได้ และสามารถต่อยอดตราสินค้าได้อีกทางหนึ่ง

สื่อที่ใช้ในการโฆษณาเป็นธุรกิจที่ไม่ได้ถือกำเนิดมาแต่โบราณกาล แต่เพิ่งถือกำเนิดขึ้นไม่กี่ปีมานี้เอง นั่นก็เพราะการแข่งขันทางการค้าที่มีความรุนแรงขึ้นมาโดยตลอดในอดีตนั้นการทำสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณาจะอาศัยความสามารถของศิลปินในการสร้างสรรค์สื่อโฆษณารูปแบบนี้ออกมา ซึ่งมีจำนวนน้อยมากที่ได้รับการยอมรับจากบรรดาบริษัทใหญ่ๆ จึงทำให้มีเพียงบริษัทที่มีเงินทุนสูงเท่านั้นที่สามารถทำสื่อโฆษณาในรูปแบบป้ายตั้งโชว์ตามสถานที่ต่างๆ ได้ แต่ในปัจจุบัน ไม่ว่าจะเป็นบริษัทเล็ก บริษัทใหญ่ หรือแม้แต่ร้านค้าขนาดย่อม หรือ SME ก็สามารถทำสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณาหรือป้ายโปรโมตสินค้าและธุรกิจของตนเองได้ เนื่องด้วยความสะดวก ง่ายและรวดเร็วในการผลิตในปัจจุบัน รวมทั้งราคาที่ถูกลงมาก ทำให้ปัจจุบันเราจะเห็นป้ายโฆษณาตามถนนหนทาง หน้าร้าน หน้าอาคาร หรือแม้กระทั่งภายในโรงงานผลิตร้านค้าขายของ ก็จะเห็นป้ายโฆษณาติดกันทั่วไปหมด

การทำสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณาในปัจจุบันนี้มีหลากหลายรูปแบบมากมาย มีทั้งประเภทที่ต้องใช้เงินลงทุนสูง ประเภทใช้เงินลงทุนน้อย และบางประเภทแทบไม่ต้องใช้เงินลงทุนเลยแม้แต่เล็กน้อย เนื่องจากช่องทางการประชาสัมพันธ์สินค้าไปถึงกลุ่มเป้าหมายนั้น มีมากมายหลากหลายช่องทางนั่นเอง อาทิเช่น การโฆษณาทางอินเทอร์เน็ต ทางสังคมออนไลน์เช่น facebook การโฆษณาทางทีวี วิทยุต่างๆ โดย สื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณาก็เป็นสื่อโฆษณาอีกรูปแบบหนึ่ง ซึ่งในปัจจุบันมีความสำคัญเป็นอย่างมาก นั่นก็เพราะว่าเป็นอีกปัจจัยหนึ่ง ที่สามารถกำหนดความเป็นอยู่เป็นไปของธุรกิจได้ สื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณาเป็นการโชว์ภาพลักษณ์ของสินค้าแต่ละชนิด ถ้าผู้ผลิตสินค้าทำสื่อด้านนี้ออกมาตรงใจลูกค้า นั่นก็ย่อมหมายถึงผลพลอยได้จากยอดขายจะมากมายมหาศาล นักธุรกิจ หรือเจ้าของร้านค้าหลายท่านอาจคาดไม่ถึงว่า การทำสื่อโฆษณา จะสามารถสร้างยอดขายให้แก่สินค้าของท่านมากน้อยเพียงใด ในปัจจุบันห้างสรรพสินค้า หรือตัวแทนจำหน่ายสินค้า

ประเภทเสื้อผ้า เครื่องใช้ไฟฟ้า คอมพิวเตอร์ต่างๆ หรือแม้กระทั่ง เจ้าของธุรกิจ อสังหาริมทรัพย์ อย่างโครงการบ้านจัดสรรต่างๆ ก็มีการทำสื่อโฆษณาเพื่อโปรโมตสินค้า นั้น และสามารถสร้างยอดขายให้แก่สินค้าได้เป็นอย่างดี ซึ่งสื่อสิ่งพิมพ์ที่บรรดาเจ้าของ สินค้าต่างๆ นิยมใช้ ที่เราเห็นทั่วไป อาทิเช่น ป้ายบิลบอร์ดตามถนน ป้ายคัทเอาท์ข้างทาง ป้ายไว้นิลขนาดใหญ่ตามอาคารต่างๆ โดยเฉพาะบรรดาห้างสรรพสินค้าต่างๆ จะมีงบประมาณสัมพันธ์ประเภทนี้แต่ละปีค่อนข้างสูงแต่ก็สร้างผลกำไรให้ลูกค้าได้มากเช่นเดียวกัน

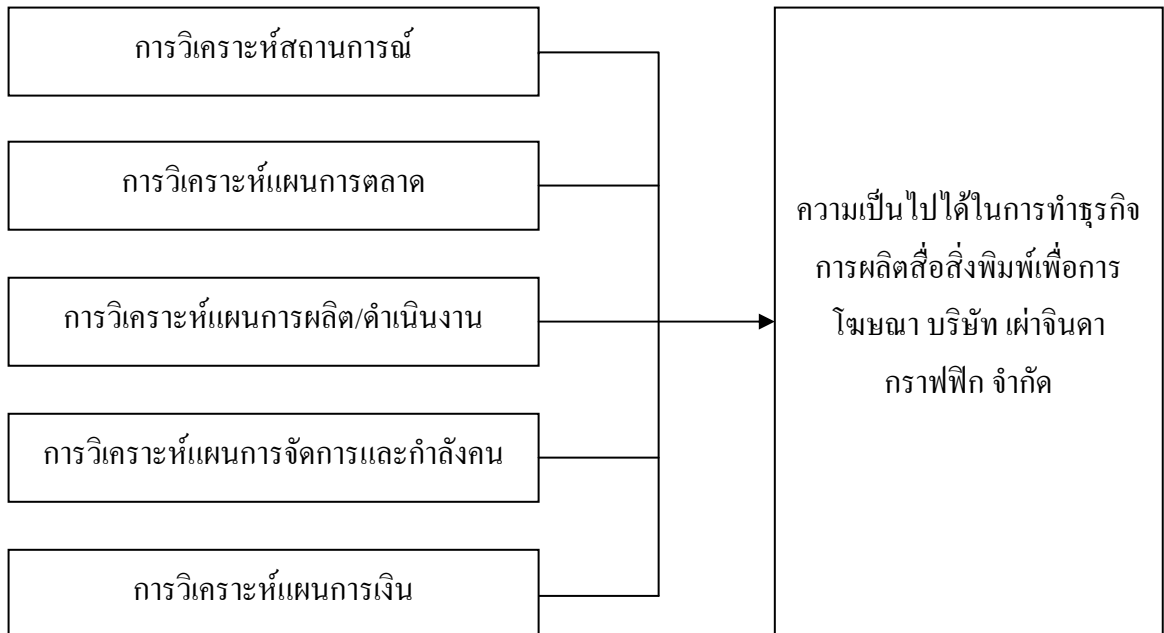
**วัตถุประสงค์ของการศึกษา**

1. เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจการผลิตสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณา บริษัท เฝ้าจินดากราฟฟิค จำกัด

#### ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจการผลิตสื่อ สิ่งพิมพ์เพื่อการ โฆษณา บริษัท เฝ้าจินดากราฟฟิค จำกัด
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาดังแต่เดือนมกราคม 2558–เดือน พฤษภาคม 2558

#### กรอบแนวคิดในการศึกษา



#### ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจการผลิตสื่อ สิ่งพิมพ์เพื่อการ โฆษณา บริษัท เฝ้าจินดากราฟฟิค จำกัด

## นิยามศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึง การวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. บริษัท เฝ้าจินดากราฟฟิค จำกัด หมายถึง กิจการที่จะดำเนินงานในการผลิตสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณาครบวงจร
3. การวิเคราะห์สถานการณ์ หมายถึง การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในและภายนอกขององค์กร โดยวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค (SWOT Analysis)
4. การวิเคราะห์ด้านการตลาด หมายถึง การกำหนดกลุ่มเป้าหมาย การวางตำแหน่งทางการตลาด การกำหนดผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการตลาด
5. การวิเคราะห์ด้านการผลิต หมายถึง ขั้นตอนการผลิต/การบริหารขององค์กร
6. การวิเคราะห์ด้านการจัดการและกำลังคน หมายถึง การกำหนดโครงสร้างองค์กร
7. การวิเคราะห์ด้านการเงิน หมายถึง รายได้หรือยอดขาย กำไรสุทธิ ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ อัตราผลตอบแทนภายใน

## ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์โดยใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

### จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. เครื่องพิมพ์สามารถดำเนินการผลิตได้ตลอด 24 ชั่วโมง จึงทำให้ตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ตลอดเวลาและ เครื่องพิมพ์มีมาตรฐานระดับสากลที่สุด ถูกคัดสรรมาแล้ว โดยผ่านการรับรองมาตรฐานโรงงาน และผู้นำเข้าแนวหน้าของประเทศ
2. มีทีมงานที่มีประสบการณ์ ทั้งทีมผลิต และทีมติดตั้ง
3. ผลิตงานโดยเน้นความละเอียด มีคุณภาพ ราคาเหมาะสม
4. มีการสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า เน้นความเป็นกันเองต่อลูกค้า และเรียนรู้ความต้องการที่แตกต่างกันของลูกค้า เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าด้วยการผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ที่เหมาะสมกับความต้องการของลูกค้าแต่ละคนมากที่สุด

### จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. เนื่องจากเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ จึงยังไม่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง รายได้ในช่วงแรกอาจจะน้อย และฐานลูกค้าในช่วงแรกอาจจะเป็นลูกค้าที่เป็นบริษัทในธุรกิจเดียวกัน ทำให้บริษัทจะต้องคิดราคางานที่ต่ำกว่า เพื่อเป็นการดึงดูดให้บริษัทดังกล่าวมีการกระจ่ายงานมาให้บริษัทของเรามากขึ้น
2. มีการแข่งขันทางด้านราคาค่อนข้างสูง ทำให้ราคาขายของบริษัทที่จะขายให้กับลูกค้าขายได้ในราคาที่ต่ำ
3. ระบบลูกหนี้เงินเชื่อในระยะแรกอาจจะสูงกว่าลูกค้าเงินสด

### โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. เวลาที่ลูกค้าต้องการเปิดตัวสินค้าตัวใหม่ หรือมีการจัดงานอีเวนต์ จะมีการสั่งผลิตสื่อเป็นจำนวนมาก
2. ในช่วงที่มีการเลือกตั้ง หรืองานเทศกาลต่างๆ เช่น เทศกาลปีใหม่ สงกรานต์ หรือการจัดกิจกรรมลดราคาครั้งยิ่งใหญ่ของลูกค้า ก็จะมีการสั่งผลิตสินค้าเป็นจำนวนมากตามไปด้วย
3. เทคโนโลยีที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องอาจจะช่วยในด้านการผลิตสินค้าให้ตรงกับสิ่งที่ลูกค้าต้องการมากยิ่งขึ้นด้วย

### อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. ในบางครั้งเกิดความเสียหายของสินค้าในระหว่างการขนส่ง เนื่องจากบางครั้งมีการใช้รถจักรยานยนต์เพื่อส่งสินค้าอาจเกิดการแตกหักของสินค้าได้
2. สภาพอากาศมีอุปสรรคต่อการติดตั้งเช่น การติดตั้งป้ายนอกอาคาร เมื่อเกิดฝนตก อาจจะทำให้งานต้องหยุดชะงักได้
3. ภาวะเศรษฐกิจที่ผันผวน เมื่อเศรษฐกิจแย่ลงย่อมมีผลต่อการทำโฆษณาของบริษัทต่างๆ ที่เป็นกลุ่มลูกค้า ซึ่งจะจำกัดงบประมาณในการทำโฆษณามากขึ้น
4. สภาวะทางการเมืองเช่น เมื่อมีการปิดพื้นที่เพื่อการชุมนุมทางการเมือง ทำให้ส่งผลกระทบต่อลูกค้าที่อยู่ในพื้นที่นั้นต้องหยุดกิจการชั่วคราว ทำให้การสั่งซื้อสินค้าต้องหยุดไปด้วย
5. ราคาวัตถุดิบมีการเปลี่ยนแปลง

- การวิเคราะห์แผนการตลาด

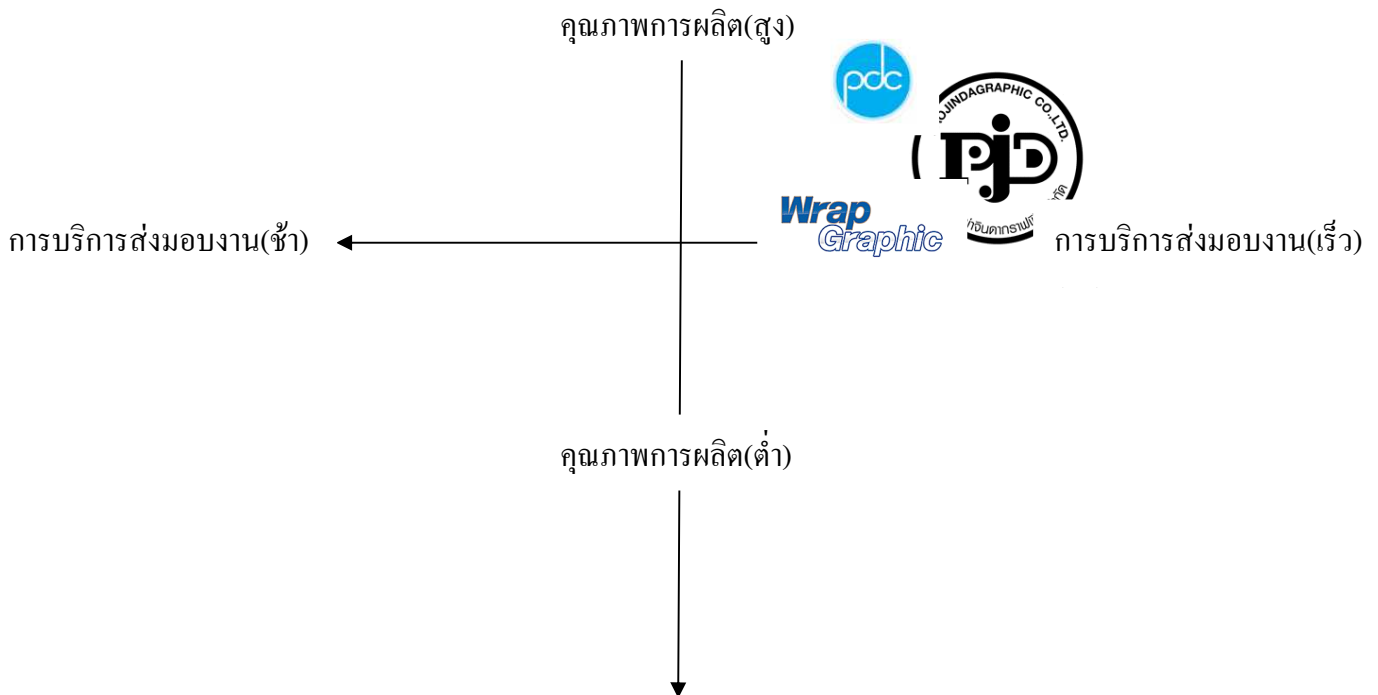
**การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)**

กลุ่มเป้าหมายหลักของบริษัทจะให้ความสำคัญและมุ่งตอบสนองความต้องการของกลุ่มบริษัทขนาดเล็กขนาดกลางและขนาดใหญ่ และบริษัทที่มีความสนิทสนมจากการที่เคยร่วมงานกันมาก่อนที่ตั้งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่มีความต้องการนำเสนอสินค้าและบริการเพื่อการโฆษณาและการตลาด หรือเพื่อการกระตุ้นการรับรู้ของผู้บริโภค เป็นต้น โดยใช้งบประมาณที่ไม่สูงเกินไป และต้องการผลงานที่มีคุณภาพสร้างความแตกต่าง และส่งมอบงานตรงตามเวลาที่ลูกค้าต้องการ

กลุ่มเป้าหมายรอง คือ กลุ่มบริษัทในธุรกิจเดียวกันซึ่งอยู่ในเขตกรุงเทพมหานครและปริมณฑลที่ไม่สามารถทำงานได้ตรงตามเวลา เนื่องจากมีทรัพยากรบุคคลไม่เพียงพอหรืออาจจะทำงานไม่ทันตามกำหนดเวลาที่ลูกค้าต้องการ รวมทั้งลูกค้าที่มาจาก การบอกต่อปากต่อปาก (Viral Marketing)

**การกำหนดตำแหน่งทางการตลาด (P: Positioning)**

บริษัท เฝ้าจินดากราฟฟิค จำกัด เป็นบริษัทที่ให้บริการเกี่ยวกับสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณาครบวงจรทั้งงานภายในและภายนอกอาคาร รวมถึงงานติดตั้ง ด้วยทีมงานที่มีความชำนาญและประสบการณ์สูง โดยใช้เทคโนโลยีและเครื่องจักรที่ทันสมัย เอาใจใส่ในทุกรายละเอียด เพื่อสร้างความประทับใจให้กับลูกค้า และเพื่อให้ได้ผลงานที่มีมาตรฐาน



## การวางกลยุทธ์ทางด้านราคา (Price Strategy)

รายละเอียดผลิตภัณฑ์		ราคาต่อตารางเมตร
ไวน์วอลล์มัวร์		150 บาท / ตารางเมตร
ไวน์วอลล์ติด		300 บาท / ตารางเมตร
ไวน์วอลล์ไฟ		400 บาท / ตารางเมตร
ไวน์วอลล์ Billboard		250 บาท / ตารางเมตร
สติ๊กเกอร์ตกแต่งร้าน		550 บาท / ตารางเมตร
สติ๊กเกอร์ติดหน้าร้าน		650 บาท / ตารางเมตร
สติ๊กเกอร์ซีทรูติดรถประจำทาง		750 บาท / ตารางเมตร

หมายเหตุ : ราคาติดตั้งจะแตกต่างกัน



### กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

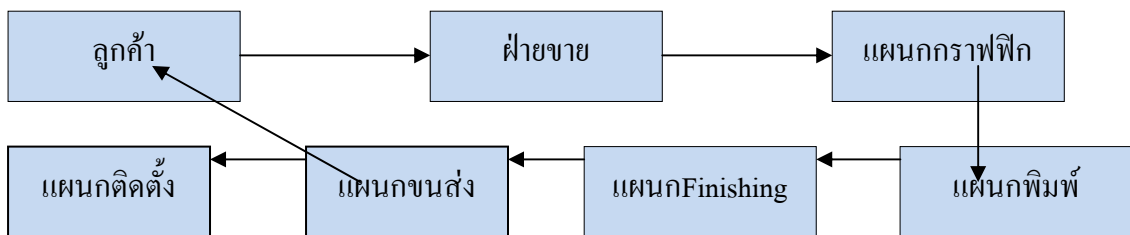
บริษัท มีช่องทางการจัดจำหน่าย เป็นช่องทางตรงจากบริษัท ไปยังกลุ่มลูกค้า บริษัทต่างๆ โดยไม่ต้องผ่านพ่อค้าคนกลางหรือเอเจนซี่ใดๆ หากลูกค้ามีความสนใจ สามารถติดต่อบริษัทได้ผ่านทาง Website ของบริษัท หรือผ่านทางโทรศัพท์ซึ่งเป็นสื่อในการติดต่อลูกค้า ดังนั้นลูกค้าสามารถเข้าไปดูรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับงานสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณาของบริษัทได้ที่ [www.paojindagraphic.com](http://www.paojindagraphic.com) และผ่านสื่อสังคมออนไลน์เช่น Facebook, Twitter และ Instagram เป็นต้น นอกจากนี้มีช่องทางการจัดจำหน่ายอื่นได้แก่ที่ตั้งสำนักงานของบริษัท โดยลูกค้าสามารถเข้าไปติดต่อได้ทุกเวลา ซึ่งมีทำเลที่ตั้งที่สามารถเดินทางมาติดต่อได้อย่างสะดวก และค้นหาได้ง่าย

### กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

บริษัทได้ใช้กลยุทธ์ด้านการสื่อสารทางการตลาด เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ให้บริษัท เผ่าจินดากราฟฟิค จำกัด เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง โดยการใช้สื่อ Internet เป็นสื่อหลักในการโฆษณาประชาสัมพันธ์ผ่าน Website [www.paojindagraphic.com](http://www.paojindagraphic.com) นอกจากนี้ยังนำผลงานการผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ลงใน Website, Youtube, Facebook ทำ Search Engine Optimization (SEO) ผ่าน Web Search Engine ใน Google.com หรือ Google.co.th จำนวน 1 keyword

จากรายละเอียดด้านการส่งเสริมการตลาดที่กล่าวมาข้างต้น บริษัทใช้งบประมาณสำหรับการส่งเสริมการตลาดในปีที่ 1 เท่ากับ 42,000 บาท

- การวิเคราะห์แผนการผลิต



เริ่มจากการติดต่อเข้ามาที่ฝ่ายขายของบริษัทเพื่อให้บริษัททำการผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ ฝ่ายขายจะให้แผนกรกราฟฟิคทำการเปิดไฟสั่งงานที่ลูกค้าส่งมาให้ หลังจากนั้นแผนกรกราฟฟิคจะทำการเปิดไฟสั่งงานและปรับแบบ หรือแก้ไขไฟสั่งงาน หลังจากนั้นไฟสั่งงานจะถูกส่งกลับไปให้ฝ่ายขายเพื่อส่งให้ลูกค้าดูงานและเลือกไฟสั่งงานที่ต้องการ เมื่อลูกค้าเลือกไฟสั่งงานที่ต้องการแล้ว จะส่งกลับมาที่ฝ่ายขาย และฝ่ายขายจะส่งให้แผนกรกราฟฟิค

จากนั้นแผนกกราฟฟิคจะส่งไฟล์งานไปให้กับแผนกพิมพ์ เพื่อทำการพิมพ์งานต่อไป หลังจากพิมพ์งานเสร็จแล้ว แผนกพิมพ์จะส่งมอบงานไปให้กับแผนก Finishing เพื่อทำการเคลือบงานพิมพ์ และทำการตัดแต่งงานให้ได้ขนาดตามที่ลูกค้าต้องการ และทำการบรรจุหีบห่องาน เพื่อกันความเสียหายที่จะเกิดขึ้นกับตัวชิ้นงาน หลังจากนั้นงานจะถูกส่งถึงมือลูกค้าตามวันเวลาที่กำหนด หรือในกรณีที่มีการติดตั้ง ช่างติดตั้งจะมานำงานที่มีการตัดแต่งเสร็จเรียบร้อยแล้วไปดำเนินการติดตั้งในจุดที่ลูกค้าต้องการต่อไป

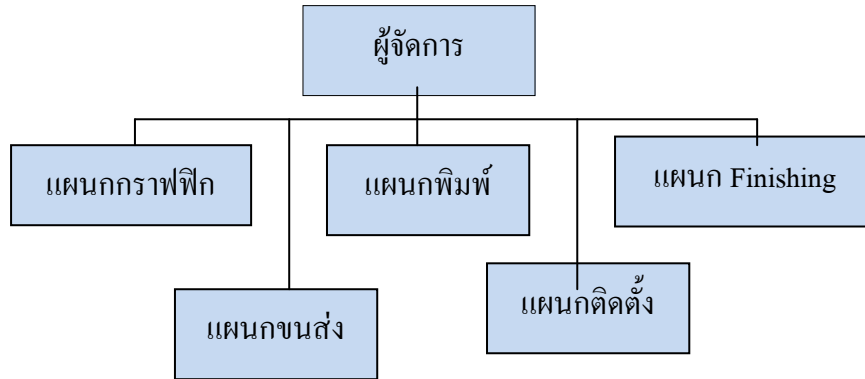
ตัวอย่างขั้นตอนการผลิตสติ๊กเกอร์ติดรถ



- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

### โครงสร้างองค์กร

ภาพแสดงแผนผังองค์กร (Organization Chart)



- การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัทใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 1,000,000 บาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 3,288,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 3,553,200 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 3,836,700 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 4,139,667 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 4,463,338 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 1,979,675.60 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 2,234,370.60 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 2,634,534.72 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 2,634,534.72 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 2,855,531.93 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 1 ปี มีมูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value; NPV) เท่ากับ 4,684,683.13 บาท และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (Internal Rate of Return; IRR) เท่ากับ 293%

### สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจการผลิตสื่อสิ่งพิมพ์เพื่อการโฆษณา บริษัท เฝ้าจินดากราฟฟิก จำกัด ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นเป็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

### บรรณานุกรม

วารสารแผนธุรกิจ มหาวิทยาลัยรังสิต ปีที่ 1 ฉบับที่ 2 (มกราคม – มีนาคม 2557)

<http://www.thaiejournal.com/?p=514> สืบค้นวันที่ 24 มีนาคม 2558

บริษัท โปรดีเคิล จำกัด <http://www.prodecal.com> สืบค้น วันที่ 27 มีนาคม 2558

บริษัท รุท มีเดีย จำกัด <http://www.routemedia.biz/default.asp?content=home>

สืบค้นวันที่ 29 มีนาคม 2558

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 2 ฉบับที่ 3 (เมษายน – มิถุนายน 2558)