

แผนธุรกิจ กระเป๋าตังค์ Light Wallet

ณรงค์เดช กุลเกียรติชัย¹

บทสรุปผู้บริหาร

กระเป๋าตังค์ เป็นคำที่ทุกคนนั้นรู้จักเป็นอย่างดี หากจะกล่าวถึงคำนี้แล้วนั้น คำว่ากระเป๋าตังค์ หลายๆ คนอาจหมายถึงสิ่งที่สำคัญในชีวิตประจำวันเป็นอย่างมากเพราะถ้าหากเราไม่มีกระเป๋าตังค์แล้วนั้น เราจะเก็บเงินได้อย่างไร จะใส่ในกระเป๋ากางเกงหรือกระเป๋าในเสื้อผ้า ก็อาจทำให้การหยิบจับนำมาใช้นั้นเป็นเรื่องที่ยุ่งยาก เพราะไม่มีอะไรคอยจัดลำดับของเงินให้เป็นที่เป็นทางและไม่ยับเป็นก้อน ไหนจะบัตรเครดิต บัตรส่วนลดต่างๆอีก จะหยิบใช้ทีหนึ่งก็กว่าจะหาฐานี่นั้นเจอก็ใช้เวลาพอสมควร แล้วยิ่งในสมัยนี้แล้วจะทำอะไรก็เป็นเรื่องของเวลาไปหมด จะมาชักช้ากับการหาเงินหรือบัตรต่างๆ ลักใบคงไม่ใช่เรื่องดีแน่ เพราะฉะนั้น กระเป๋าตังค์จึงเป็นที่สำคัญต่อหลายๆ คน

ทาง Light Wallet ได้เร่งเห็นถึงความสำคัญของกระเป๋าตังค์เป็นอย่างมากจึงได้มีการคิดค้นออกแบบและดีไซน์กระเป๋าตังค์ขึ้นมาใหม่ ที่ยกระดับคำว่ากระเป๋าตังค์ไปอีกขั้น โดยการออกแบบนั้นเป็นเรียกได้เหลือกว่ากระเป๋าตังค์ทั่ว มีทั้งความเบากว่าบางกว่า พกพาและใช้หยิบจับใช้งานได้สะดวกกว่า โดยยังคงเรื่องในเรื่องความสวยงามตามแฟชั่นที่ยังมีอยู่

กลุ่มเป้าหมายหลักที่ทาง Light Wallet ตั้งเป้าไว้ คือ หลักเพศหญิงและเพศชาย ที่มีอายุ 18 - 35 ปี มีรายได้ตั้งแต่ 30,001 – 50,000 บาท และมีความต้องการกระเป๋าตังค์ที่เบาบางและสะดวกสบายต่อหยิบจับใช้งานและพกพา

กลุ่มเป้าหมายรอง คือ เพศหญิงและเพศชาย ที่มีอายุต่ำกว่า 18 ปี มีรายได้ต่ำกว่า 15,000 บาท และมีความต้องการกระเป๋าตังค์ที่เบาบางและสะดวกสบายต่อหยิบจับใช้งานและพกพา

โดยทาง Light Wallet นั้นมีช่องทางการจัดจำหน่ายเพียงช่องทางเดียวนั้น ก็คือทางเว็บไซต์ www.lightwallet.co.th เพื่อเป็นการลดต้นทุนค่าใช้จ่าย และมีสำนักหลักเพียงแห่งเดียวสำหรับเพื่อเอาไว้กำหนดกิจการต่างๆในองค์กร โดยสำนักงานนั้น ตั้งอยู่ที่ บ้านเลขที่ 639 หมู่บ้านชั้นโรกรีน ซ.นวมินทร์ 143 ถ.นวมินทร์ เขตบึงกุ่ม แขวงคลองกุ่ม กรุงเทพฯ 10240

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรการจัดการมหาบัณฑิต สาขาวิชาการเป็นผู้ประกอบการ มหาวิทยาลัยรังสิต

การผลิตกระเป๋าตังค์ของ Light Wallet นั้นมีลักษณะเป็น OEM โดยให้ทางบริษัท Genuine Crocodile Leather เป็นคนจัดการขั้นตอนตั้งแต่การจัดหาวัตถุดิบ จัดทำ Packaging ตลอดจนถึงการผลิตและตรวจสอบสินค้าเบื้องต้น โดยทาง Light Wallet มีหน้าที่เพียง ส่งดีไซน์การออกแบบกระเป๋าตังค์ไปให้ทางบริษัท Genuine Crocodile Leather ผลิต และมีตรวจสอบหลังการผลิตรอบที่สองเท่านั้น

ในเรื่องของบุคลากรในการบริหารของ Light Wallet นั้นจะเพียงแค่ 1 คนเท่านั้น นั่นก็คือ เจ้าของ หรือ CEO นั้นเอง เพราะ Light Wallet นั้นเป็นเพียงธุรกิจขนาดเล็กและไม่มีการผลิตเป็นของตนเอง เพราะฉะนั้น จึงไม่ต้องการการบริหารงานมากมายจากหลายตำแหน่งงาน เพียงคนบริหารงานเดียวจากเจ้าของธุรกิจหรือคนที่เข้าใจธุรกิจนี้ได้ดีที่สุดเพียงคนเดียวก็น่าจะพอแล้ว และยังเป็นประหยัดค่าใช้จ่ายในเรื่องของเงินเดือนพนักงานอีกด้วย ส่วนในด้านของสำนักงานนั้นจะมีพนักงานอีก 1 คนเท่านั้น ซึ่งก็แม่บ้าน โดยมีบทบาทหน้าที่แค่ดูแลและรักษาความสะอาดของสำนักงานเท่านั้น

บริษัท Light Wallet ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 1,040,000 ล้านบาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 1,350,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 1,865,000 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 2,371,000 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 2,638,000 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 2,904,000 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 235,181 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 422,604 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 630,004 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 738,804 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 847,604 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 2 ปี 8 เดือน

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ, กระเป๋าตังค์, Light Wallet

บทนำ

กระเป๋าตังค์ หมายถึง บรรจุภัณฑ์ชิ้นเล็กๆ ที่เราใช้เก็บเงินสดและสิ่งของสำคัญอื่นๆ เช่น บัตรเครดิต บัตร ATM ใบขับขี่บัตรประชาชน และเอกสารสำคัญต่างๆ โดยปกติจะทำมาจากผ้า หนังสัตว์ หรือแม้แต่พลาสติกสังเคราะห์

นี่คือความหมายอย่างเป็นทางการของสิ่งที่เราเรียกว่ากระเป๋าตังค์ในปัจจุบัน แต่เริ่มเดิมทีกระเป๋าตังค์มักเป็นสิ่งของสำคัญท่านชายเท่านั้น เพราะผู้หญิงก่อนหน้านั้นนิยมใช้กระเป๋าถือที่มีขนาดใหญ่กว่าและเป็นส่วนหนึ่งของเครื่องแต่งกายในปัจจุบันกระเป๋าตังค์ได้รับความนิยมมากขึ้นในผู้หญิงสมัยใหม่ที่ต้องการความสะดวกสบายในการพกพา บางคนอาจใส่กระเป๋าตังค์ใบเล็กไว้ในกระเป๋าถืออีกทีก็แล้วแต่ความถนัด

กระเป๋าตังค์ใบที่เราใช้อยู่ในปัจจุบันมีที่มาและประวัติศาสตร์ที่น่าสนใจอย่างไร กระเป๋าตังค์ที่เราใช้กันอยู่ทุกวันนี้ประดิษฐ์ขึ้นครั้งแรกในช่วงปลายคริสต์ศักราช 1600 เกือบจะทันทีหลังจากที่เริ่มมีการผลิตกระดาษขึ้นมาใช้เป็นธนบัตร (ธนบัตรผลิตขึ้นครั้งแรก

วารสารแผนธุรกิจ ปีที่ 2 ฉบับที่ 4 (กรกฎาคม – ธันวาคม 2558)

แรกในมลรัฐแมสซาชูเซตส์ในปี 1690) ก่อนหน้านี้กระเป๋าสตางค์แบบธรรมดาที่ใส่เฉพาะเหรียญจะมีลักษณะเป็นถุงหุ้มมีสายคล้องและทำจากหนังสัตว์ เช่น หนังม้า หรือหนังวัวเป็นหลัก โดยจะมีช่องเล็กไว้ใส่เอกสารสำคัญที่เรียกว่า (Calling Cards) คิดว่าน่าจะเป็นบัตรประชาชนแบบโบราณนั่นเอง

สำหรับกระเป๋าสตางค์ที่เราเห็นกันในปัจจุบันซึ่งมีช่องเสียบบัตรหลายช่องนั้น ประดิษฐ์ขึ้นครั้งแรกเมื่อเริ่มมีการนำบัตรเครดิตมาใช้ คือ ประมาณ คริสตศักราช 1970 และหลังจากนั้นรูปร่างหน้าตาของกระเป๋าสตางค์ก็เกือบจะไม่มีเปลี่ยนแปลงเลยจนถึงคริสต์ศตวรรษที่ 20 นี้เองที่กระเป๋าสตางค์มีขนาดเล็กลงเกือบครึ่งจากแบบเดิม มีความหลากหลายมากขึ้นทั้งสีและรูปแบบ ทั้งยังมีการปรับปรุงลักษณะต่างๆ ให้เข้ากับยุคสมัยและแฟชั่น อย่างเช่น การเพิ่มสายโซ่เพื่อป้องกันการสูญหายคล้องกระเป๋าสตางค์ไว้กับกางเกง หรือแม้แต่การออกแบบเสื้อโค้ทให้มีช่องใส่กระเป๋าสตางค์ด้านในเพื่อไม่ให้ขโมยสามารถล้วงไปได้ (Bag Addict : ประวัติและความเป็นมาของกระเป๋าสตางค์)

Light Wallet ได้คิดว่าในปัจจุบันนี้ กระเป๋าสตางค์นั้นเป็นสิ่งที่ทุกๆ คนนั้นแทบจะต้องมีกัน ไม่ว่าจะเป็นเพศหญิงหรือชาย เด็กหรือผู้ใหญ่ก็ตาม ต่างใช้กระเป๋าสตางค์กันทั้งนั้น เพื่อเพิ่มความสะดวกในการใช้จ่าย เก็บบัตรประชาชน ใบขับขี่ บัตรเครดิต หรือเก็บบัตรส่วนลดต่างๆ เป็นต้น เพราะฉะนั้นสามารถเห็นว่ากระเป๋าสตางค์นั้นมีความสำคัญอย่างมากต่อชีวิตประจำวันของแต่ละคน เพราะทุกๆ คนนั้นในชีวิตประจำวันต้องมีการใช้จ่ายอยู่แล้ว การที่สามารถหยิบจับอะไรหรือพกพาอะไรได้อย่างสะดวก ย่อมทำให้การดำเนินชีวิตลื่นไหลอย่างแน่นอน เพราะฉะนั้นการมีกระเป๋าสตางค์ดีๆ สักใบ คงเป็นเรื่องดีๆ สามารถทำให้การใช้ชีวิตลื่นไหลได้อย่างแน่นอน กระเป๋าสตางค์ที่ว่าไป อาจตอบโจทย์ของหลายๆ คนได้ไม่อย่างเต็มที่

ทาง Light Wallet จึงได้เห็นโอกาสสำคัญในการทำธุรกิจในตลาดกระเป๋าเครื่องหนัง ซึ่งเจาะไปที่เรื่องของกระเป๋าสตางค์หนังเพียงอย่างเดียว โดย Light Wallet ได้ทำการคิดค้นและออกแบบกระเป๋าสตางค์ที่ทำจากหนังแท้ที่ชื่อว่า Light Wallet ซึ่งเป็นกระเป๋าสตางค์ที่ดียิ่งกว่ากระเป๋าสตางค์หนังแบบธรรมดาทั่วไป โดยเน้นไปในเรื่องของความเบาบาง สะดวกง่ายต่อการหยิบจับใช้งานและพกพา และยังคงความสวยงามตามแฟชั่นของกระเป๋าสตางค์

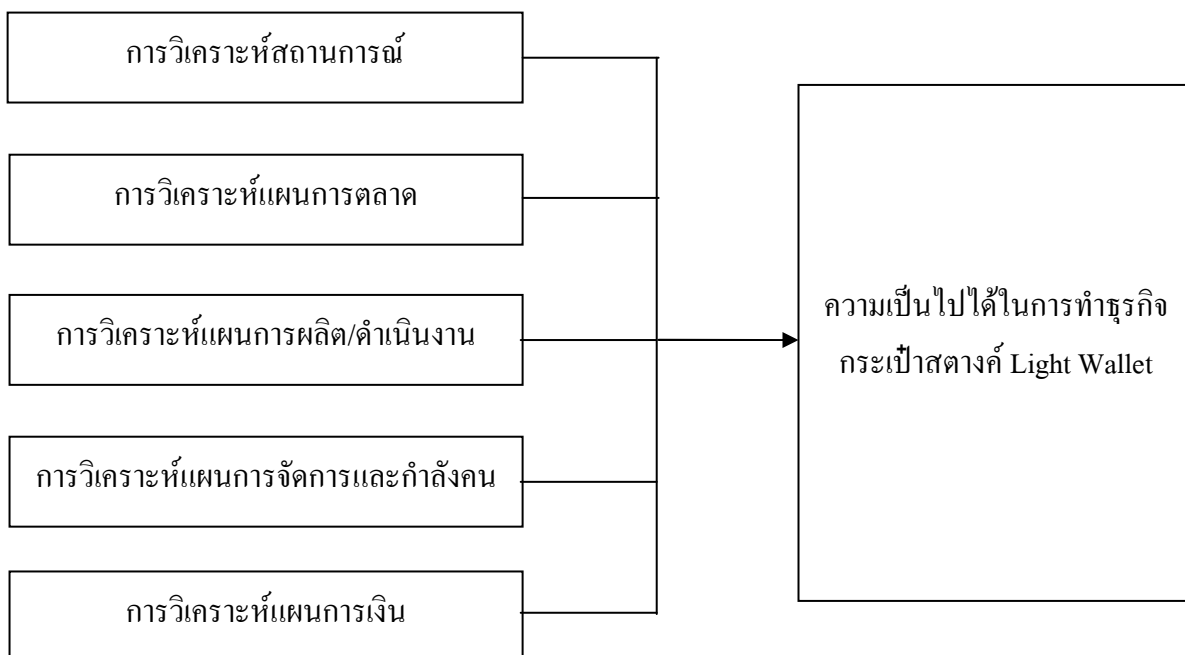
วัตถุประสงค์ของการศึกษา

เพื่อศึกษาความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ กระเป๋าสตางค์ Light Wallet

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

ผลการศึกษาในครั้งนี้ ทำให้ทราบถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ กระเป๋า
สตางค์ Light Wallet

กรอบแนวคิดในการศึกษา



ขอบเขตของการศึกษา

1. ขอบเขตด้านเนื้อหา ศึกษาเกี่ยวกับความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ กระเป๋า
สตางค์ Light Wallet
2. ขอบเขตด้านเวลา ใช้ระยะเวลาทำการศึกษาคั้งแต่เดือน มีนาคม – เดือนสิงหาคม
2558

นิยามคำศัพท์

1. แผนธุรกิจ หมายถึงการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การ
วิเคราะห์ด้านการผลิต/การดำเนินงาน การวิเคราะห์ด้านการเงิน และสรุปผลว่า ธุรกิจ
ดังกล่าวมีความเป็นไปได้ในการดำเนินงานหรือไม่
2. กระเป๋าสตางค์ Light Wallet หมายถึง ซึ่งเป็นกระเป๋าสตางค์ที่ดียิ่งขึ้นกว่า
กระเป๋าสตางค์หนังแบบธรรมดาทั่วไป โดยเน้นไปในเรื่องของความ เบาบาง สะดวกง่าย
ต่อการหยิบจับใช้งานและพกพา และยังคงความสวยงามตามแฟชั่นของกระเป๋าสตางค์

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 ระยะเวลาคืนทุน มูลค่าปัจจุบันสุทธิ และอัตราผลตอบแทนภายใน

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

- การวิเคราะห์สถานการณ์

การวิเคราะห์สถานการณ์ โดยการใช้วิธี SWOT Analysis มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

จุดแข็งของกิจการ (Strengths)

1. เป็นกระเป๋าตางค์หนังที่เบาบางกว่ากระเป๋าตางค์หนังทั่วไป โดยใช้ออกแบบที่คิดค้นมาอย่างเฉพาะเพื่อเพิ่มความเบาและสะดวกต่อการใช้งานและหยิบจับ ส่วนวัสดุที่ก็เป็นหนังจะเซ็เกรด Premium ที่สั่งตัดและตัดมาพิเศษ เพื่อเพิ่มความเบาบางเข้าไปอีกระดับ

2. ใช้หนังจะเซ็แท้ 100 % จากฟาร์มที่ดีที่สุดของไทย จะทำให้ลวดลายหนังที่สวยงามมากกว่า ไร้รอยหรือตำหนิใดๆ และได้ในเรื่องของความคงทน

3. รูปแบบการใช้งานที่ดีกว่ากระเป๋าตางค์ทั่วไป เป็นอีกจุดเด่นที่ของ Light Wallet ที่เรียกได้ว่าไม่เหมือนใครเลย เพราะมีการออกแบบรูปแบบการเก็บเงินที่ไม่เหมือนการเก็บเงินแบบทั่วไป ที่ใช้การสอดแบงก์ธรรมดา แต่ Light Wallet จะใช้ในลักษณะของการหนีบแบงก์ ซึ่งจะให้อะไรในเรื่องของความสะดวกในการเก็บเงินที่มากกว่า และยังลดพื้นที่ในกระเป๋าตางค์อีกด้วย เป็นการเพิ่มความเบาบางให้กับกระเป๋าตางค์เข้าไปอีก

4. ดีไซน์ที่เป็นเอกลักษณ์ ไม่ซ้ำแบรนด์อื่นเพราะการออกแบบของ Light Wallet นั้นเป็นการออกที่เฉพาะตัวมาก จึงยากที่จะมีใครเหมือนได้

5. มีกิจการเย็บที่ละเอียด เพิ่มความทนทานและสวยงามโดยงานทุกชิ้นจะ เป็น OEM ทั้งหมดจากโรงงานเกรด A+ อย่าง Genuine Crocodile Leather เป็นการผลิต แบบ Hand made ทั้งหมด จึงได้งานที่มีความละเอียดกว่าแข็งแรงกว่าเครื่องจักรทำ

จุดอ่อนของกิจการ (Weaknesses)

1. ราคาค่อนข้างสูง เนื่องจากใช้กรรมวิธีการผลิตที่ยุ่งยากกว่าและวัสดุที่เป็นเกรด Premium จึงทำให้มีราคาที่สูงกว่าคู่แข่งอยู่พอสมควร
2. ไม่มีที่ใส่เหรียญเนื่องจากเป็นการออกแบบที่ค่อนข้างเฉพาะทางมากจึงทำให้มี ของจำกัดหลายๆ อย่างอยู่จึงทำให้ต้องยอมเสียในเรื่องของที่ใส่เหรียญไป
3. ต้นทุนการผลิตสูงนอกจากเรื่องของเงินแล้ว ยังต้องใช้ทั้งกำลังคนในการผลิตที่ มากกว่าการผลิตด้วยจักรแล้ว เรียกได้ว่า 1 ใบ ต่อ 1 คนเลยทีเดียวได้ทำให้มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น ไปอีก
4. ใช้เวลาผลิตต่อใบนาน เนื่องจากมีกรรมวิธีที่ยุ่งยากในการผลิตกับการที่เป็น Hand Made จึงทำให้เวลาในการผลิตต่อใบนั้นค่อนข้างสูงมาก ประมาณ 3 ใบต่อ 1 วันเลย ก็ว่าได้ซึ่งการใช้จักรกับการออกแบบทั่วไปนั้นจะได้ ประมาณ 10 - 15 ใบต่อวัน

โอกาสของกิจการ (Opportunities)

1. เป็นผลิตภัณฑ์ที่แทบทุกคนจำเป็นต้องมี เนื่องจากกระเป๋าต๋างค์นั้นเป็นสิ่ง ที่ทุกคนในยุคสมัยปัจจุบันนี้แทบจะต้องใช้กันหมดแล้ว เรียกได้ว่าเป็นสิ่งที่ขาดไม่ได้ใน ชีวิตประจำวันกันเลย
2. เป็นสินค้าแฟชั่นผู้บริโภคมีโอกาสซื้อใช้พวกสินค้าจำพวกเครื่องนั้นเป็นสินค้า ที่จะเรียกว่าเป็นสินค้าแฟชั่นเลยทีเดียว และสินค้าแฟชั่นนั้นก็มักเป็นอะไรที่ขายคืออยู่เสมอ Light Wallet นั้นก็จัดอยู่ในจำพวกเครื่องหนังเช่นกัน เพราะฉะนั้น จึงมีโอกาที่สามารรถ ขายได้ด้วยเช่นกัน
3. เป็นการดีไซน์ที่ออกแบบมาใหม่เหมือนใครมาก่อน อะไรที่แปลกใหม่ใน ปัจจุบันนี้นั้น เป็นเหมือนการสร้างความอยากรู้อยากลองให้กับผู้บริโภคที่ไม่เคยเห็นมา ก่อน ทำผู้บริโภคเกิดการที่จะทดลองที่จะซื้อใช้ดูได้และถ้าหากผู้บริโภคใช้แล้วชอบใน สินค้าของเรา ก็จะสร้างโอกาสในการบอกต่อเข้าไปอีก

อุปสรรคของกิจการ (Threats)

1. มีคู่แข่งในตลาดอยู่แล้วมากมายทั้งทางตรงทางอ้อมเนื่องจากตลาดที่มีขนาด ใหญ่และมีโอกาสเติบโตได้สูงมาก

2. โอกาสคู่แข่งนำใหม่เข้ามาสูงมากเพราะไม่จำเป็นต้องลงทุนสูงทำให้ไม่ต้องเสี่ยงมาก บวกกับตลาดที่มีขนาดใหญ่และการเติบโตอย่างต่อเนื่องแล้ว การจะเข้ามานั้นเป็นเรื่องที่ง่ายและน่าลองมาก

3. สินค้าทดแทนสามารถสร้างผลกระทบได้เพราะเป็นสินค้าที่จัดอยู่ในประเภทสินค้าแฟชั่น บางครั้งการเลือกซื้อนั้นอาจจะตัดสินใจโดยใช้มุมมองของผู้บริโภคมากกว่าเช่นเรื่องของความสวยงาม รูปแบบ เป็นต้น บางครั้งหากแบรนด์ของเราไม่ถูกโดนใจลูกค้า เขาก็มีสิทธิ์ที่จะเปลี่ยนใจไปหาสินค้าทดแทนได้เหมือนกัน

4. สามารถเกิดการลอกเลียนแบบกันได้สูงเนื่องจากตลาดแฟชั่นเป็นตลาดที่ใหญ่มาก เรียกได้ว่าใครดีใครได้ ทุกคนจึงมุ่งแต่จะหากำไรกันเท่านั้น ถ้าหากแบรนด์ไหนทำออกมากแล้วขายได้ จึงมีโอกาสที่จะให้เกิดการลอกเลียนแบบกันได้สูงเช่นกัน

- การวิเคราะห์ด้านการตลาด

การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (T: Target Market)

จากการแบ่งส่วนตลาดโดยใช้เกณฑ์ต่างๆแล้วทำให้สามารถจำแนกกลุ่มเป้าหมายหลักได้แก่กลุ่มลูกค้าเพศหญิงและเพศชาย ที่มีอายุ 18 - 35 ปี มีรายได้ตั้งแต่ 30,001 - 50,000 บาท และมีความต้องการกระเป๋าสไตล์ที่เบาบางและสะดวกสบายต่อหยิบจับใช้งานและพกพา

การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ (P : Positioning)

การวางตำแหน่งของ Light Wallet ได้มีการวางตำแหน่งไว้ให้เป็นกระเป๋าสตางค์ ที่มีความเบาบางกว่าคู่แข่งและความสะดวกสบายในการหยิบจับใช้งานพกพามีเหนือคู่แข่ง



กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์ (Product Strategy)

จะเน้นที่กลยุทธ์ที่อยู่ในตัวผลิตภัณฑ์ คือการออกแบบที่เป็นไปตาม Positioning ของ Light Wallet ก็คือความเบาบาง สะดวกง่ายต่อการหยิบจับใช้งานและพกพา ส่วนการใช้วัสดุแต่ละอย่างนั้น จะเป็นวัสดุคุณภาพเกรด Premium ผ่านการผลิตจากโรงงาน Genuine Crocodile Leather หรือ OEM ซึ่งใช้การผลิตแบบ Hand Made ซึ่งทำให้ได้สินค้าที่มีความละเอียดสวยงามและทนทานมากกว่า สินค้าที่ผลิตแบบทั่วไป

นอกจากนั้นยังมีกลยุทธ์สินค้า VIP และ S (Special) Customer ซึ่งเป็นสินค้าพิเศษสำหรับลูกค้าระดับพิเศษ ที่ได้เป็นระดับ VIP หรือ Special Customer ที่จะสามารถซื้อได้นั้นก็คือการเลือกสีของกระเป๋าตังค์เองตามใจชอบนอกเหนือจากสีมาตรฐานที่มีอยู่และยังสามารถเลือกสีของซ้บด้านในได้อีกด้วย โดยไม่จำเป็นต้องเป็นสีเดียวกัน โดยจำกัดการสั่งซื้อที่ 1 ใบต่อ 1 ปี และพิเศษที่สุดสำหรับลูกค้าระดับสูงสุดอย่างเดียวนั้น (VIP Customer Only) คือสามารถมีสิทธิ์ซื้อ กระเป๋าตังค์ Light Wallet สีหนังจะเข้ธรรมชาติ ซึ่งเป็นสีพิเศษที่ไม่สามารถเลือกซื้อได้ตามแต่ปกติ โดยเป็นสีเดิมผิวเดิมของจระเข้ที่เป็นธรรมชาติเดิมนั้น ซึ่งมีความสวยงามมาก เป็นสินค้าระดับ High Premium ผ่านการผลิตที่ยุ่งยากมากกว่าการผลิตทั่วไป จึงเป็นกระเป๋าตังค์ที่ลงตัวในทุกด้านนั่นเอง โดยจำกัดการสั่งซื้อที่ 1 ใบต่อ 1 ปีเท่านั้นและไม่สามารถผลิตได้ในทุกๆ ปีด้วย ซึ่งกลยุทธ์ในข้อนี้จะไปสอดคล้องกับในกลยุทธ์ของ Promotion ในเรื่องระดับของลูกค้า ว่าแต่ระดับมีสิทธิพิเศษอะไรบ้างและจะอย่างไรถึงให้ได้มา

	สีมาตรฐาน								VIP / S Customer
	สีแดง	น้ำเงิน	เขียว	เหลือง	ส้ม	ชมพู	ดำ	ขาว	
หนังจระเข้ธรรมชาติ	/	/	/	/	/	/	/	/	กำหนดสีด้วยตัวเอง
หนังจระเข้กลับ	/	/	/	/	/	/	/	/	กำหนดสีด้วยตัวเอง
หมายเหตุ* สีหนังซ้บด้านในเลือกได้เฉพาะ VIP / S Customer เท่านั้น									
หนังซ้บด้านใน	/	/	/	/	/	/	/	/	กำหนดสีด้วยตัวเอง
หมายเหตุ* สีหนังจะเข้ธรรมชาติเฉพาะ VIP Customer เท่านั้น									
สีหนังจะเข้ธรรมชาติ	เป็นสีหนังตามธรรมชาติไม่มีการปรับแต่งสีเลย								

บรรจุภัณฑ์จะเน้นในเรื่องความหรูหรา ดูมีระดับ จะเป็นการใช้ผ้าอย่างดีที่มีตรา Light Wallet เป็นถูงห่อตัวกระเป๋าตังค์และตามด้วยกล่องไม้ขนาดพอดีอย่างหรูที่มีตรา Light Wallet เป็นกล่องใส่กระเป๋าตังค์อีกชั้นหนึ่ง และสุดท้ายก็คือถุงกระดาษแบบหนา

พร้อม Logo Light Wallet เช่นกัน ทั้งหมดเป็นการเพิ่มคุณค่าให้กับตัวกระเป๋าตังค์ ทำให้ยิ่งดูหรูหรา คุณมีราคา และน่าใช้มากยิ่งขึ้นซึ่ง Packaging ทั้งหมดนั้นจัดทำโดยบริษัท Genuine Crocodile Leather เช่นกัน

โดยราคาของค่า Packaging ทั้ง 3 อย่างมีดังนี้

1. ถุงผ้าอย่างดีพร้อมสกรีนตรา Light Wallet ราคา 15 บาท ต่อถุง
2. กล่องไม้พร้อมสกรีนตรา Light Wallet ราคา 30 บาท ต่อกล่อง
3. ถุงกระดาษแบบหนาพร้อมสกรีนตรา Light Wallet ราคา 5 บาท ต่อถุง

โดยราคาค่า Packaging ทั้งหมดอยู่ที่ 50 บาท ต่อการซื้อกระเป๋าตังค์ 1 ใบ ถ้าหากมีการซื้อสินค้ามากกว่า 1 ชิ้น ราคาค่า Packaging จะลดลงในส่วนของคุณกระดาษ เพราะคุณกระดาษ 1 ใบสามารถใส่กระเป๋าตังค์ได้ 3 ชิ้น

กลยุทธ์ทางด้านราคา (Price Strategy)

สินค้านั้นจะมีทั้งหมด 3 ราคา ได้แก่

1.) สินค้ามาตรฐาน จะเห็นทั้งธรรมดาและจะเห็นทั้งกลับในสีมาตรฐาน ราคา 4000 บาท

2.) สินค้าพิเศษสำหรับ VIP / S Customer เท่านั้นจะเห็นทั้งธรรมดาและจะเห็นทั้งกลับสามารถเลือกสีในแบบของตัวเอง นอกเหนือสีมาตรฐาน และยังสามารถเลือกสีหนังชั้นด้านในได้อีกด้วย ราคา 5000 บาทสามารถสั่งซื้อได้ 1 ใบ ต่อ 1 ปีเท่านั้น

3.) สินค้าพิเศษเฉพาะ VIP Customer เท่านั้นเป็นกระเป๋าหนังจะเห็นสีธรรมชาติ ไม่มีการย้อมสีเพิ่มเติม ซึ่งผ่านการผลิตแบบพิเศษ ราคา 6,000 บาท สามารถสั่งซื้อได้ 1 ใบ ต่อ 1 ปีเท่านั้น

กลยุทธ์ด้านราคานี้จะไม่ได้เน้นอะไรมากมาย จะเป็นการเน้นตั้งราคาสูงเพื่อให้สินค้าดูเป็นสินค้านี้ระดับ Premium หรือสินค้าที่มีคุณภาพ แต่ก็ไม่ได้สูงมากเกินไปจนกลุ่มเป้าหมายหลักและเป้าหมายรองหรือกลุ่มผู้บริโภคทั่วไปไม่สามารถจับได้ ยังอยู่ในช่วงราคาที่ยังสามารถพอซื้อได้อยู่

	สีมาตรฐาน								ราคา	VIP / S Customer	ราคา
	สีแดง	น้ำเงิน	เขียว	เหลือง	ส้ม	ชมพู	ดำ	ขาว			
หนังจระเข้ธรรมดา	/	/	/	/	/	/	/	/	4,000 บาท	กำหนดสีด้วยตัวเอง	5,000 บาท
หนังจระเข้กลับ	/	/	/	/	/	/	/	/	4,000 บาท	กำหนดสีด้วยตัวเอง	5,000 บาท
หมายเหตุ* สีหนังชั้นด้านในเลือกได้เฉพาะ VIP / S Customer เท่านั้น											
หนังชั้นด้านใน	/	/	/	/	/	/	/	/	*	กำหนดสีด้วยตัวเอง	5,000 บาท
หมายเหตุ* สีหนังจะแข่งธรรมชาติเฉพาะ VIP Customer เท่านั้น											
สีหนังจระเข้ธรรมชาติ	เป็นสีหนังตามธรรมชาติไม่มีการปรับแต่งสีเลย									ราคา	6000 บาท

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย (Place Strategy)

Light Wallet จะเป็นการจัดจำหน่ายผ่านทางหน้าเว็บไซต์อย่างเดียวเท่านั้น โดยไม่มีหน้าร้าน เพื่อเป็นการลดต้นทุนและค่าใช้จ่ายต่างๆ ประกอบกับการใช้งานอินเทอร์เน็ตในปัจจุบันของประชากรที่เพิ่มขึ้นด้วย ซึ่งค่าใช้จ่ายในการออกแบบเว็บไซต์อยู่ที่ 5,000 บาท และค่าบริการเปิดเว็บไซต์และฝากเว็บนั้นจะใช้แบบฟรี เนื่องจากเว็บไม่ได้มีขนาดใหญ่มากและเป็นการลดค่าใช้จ่ายลงอีกด้วย โดยจะจัดส่งทั่วไทยผ่าน EMS อย่างเดียวเท่านั้น โดยบวกเพิ่ม 50 บาทจากราคาสินค้า เช่น สินค้า 4,000 บาท ก็จะเป็น 4,050 บาทแทน และหากจัดส่งในต่างประเทศราคาจะบวกเพิ่มตามราคาค่าจัดส่งในแต่ละประเทศแทน โดยจะจัดส่งของที่ไปรษณีย์ในทุกๆ วัน พุธ และ วันเสาร์ของแต่ละอาทิตย์เท่านั้น

www.lightwallet.co.th

กลยุทธ์การส่งเสริมการตลาด (Promotion Strategy)

ส่วนนี้นั้นจะเป็นการเน้นใช้โฆษณา มาเป็นตัวโปรโมทตัวกระเป๋าสตางค์และเว็บไซต์ของ Light Wallet โดยจะเน้นใช้สื่อลักษณะ Below the line ที่เป็นพวก Social Media ะเป็นส่วนใหญ่ เช่น Facebook, Line, Instagram เป็นต้น เพื่อเป็นการประหยัดค่าใช้จ่ายในการโฆษณา เพราะสื่อพวกนี้ส่วนใหญ่จะเป็นสื่อฟรีที่ไม่มีการเสียเงิน และถ้าหากมีการเสียเงิน ราคาที่จะถูกมากถ้าเทียบพวกสื่อที่ Mass แล้ว และอาจมีการสลับสับเปลี่ยนไปใช้สื่อ Above the line ด้วยบาง เพื่อเป็นการสร้างความเชื่อถือให้กับสินค้าและให้ได้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น โดยการให้คาราหรือนักร้องที่มีชื่อเสียงแล้วเป็นคนช่วยโปรโมทผ่าน Social Media โดยการนำสินค้าเราไปโชว์หรือใช้งาน อาจจะเป็นการลงทุนที่ดูสูงไปสักหน่อย หากไม่ได้การโปรโมทจากบุคคลที่มีชื่อเสียงเลย สินค้าของเรานั้นก็อาจจะทำการตลาดได้ค่อนข้างช้า และต้องอาศัยเวลาที่มีมากอยู่ในการสร้างชื่อเสียงและสร้างความ

นำเชื่อถือให้กับแบรนด์ของเราเองในช่วงแรกอาจจะต้องมีการขอมหาทุนหรือได้กำไรน้อยบ้างนั่นเอง เพื่อขอมให้ได้สินค้าไปได้ไกลในระยะยาวนั่นเอง

ส่วนในเรื่องของโปรโมชั่นจะมีการทำบัตร Member Card พิเศษสำหรับลูกค้าที่มียอดใช้จ่ายตามที่กำหนดไว้ เพื่อให้ลูกค้าได้รู้สึกว่าตนเป็นคนที่พิเศษยิ่งขึ้น เป็นการตอกย้ำให้ลูกค้าจงรักภักดีในแบรนด์เรา โดยจะแบ่ง Member Card ระดับคือ ระดับ S Customer หรือ Special Customer และ VIP Customer

มียอดใช้จ่ายตั้งแต่ 10,000 บาท ขึ้นไปต่อครั้ง จะได้รับ Member Card ระดับ S Customer ซึ่งจะได้รับสิทธิพิเศษดังนี้ คือ สามารถสั่งกระเป๋าตังค์สีนอกเหนือสีมาตรฐานได้ และสามารถเปลี่ยนซัพในเป็นสีอะไรก็ได้ โดยได้สิทธิ์ 1 ใบ ต่อ 1 ปีเท่านั้น โดยมีราคา 5,000 บาท

มียอดใช้จ่ายตั้งแต่ 20,000 บาท ขึ้นไปต่อครั้ง จะได้รับ Member Card ระดับ VIP Customer ซึ่งจะได้รับสิทธิพิเศษดังนี้ สามารถสั่งกระเป๋าตังค์หนังจะเข้สีธรรมชาติ ซึ่งเป็นสินค้าระดับ Premium สูงสุดของ Light Wallet สั่งได้ 1 ใบ ต่อ 1 ปี ราคา 6,000 บาทและได้รับของขวัญ Gift Shop เล็กๆ น้อยในวันเกิด

Member Card ทุกระดับนั้น จะมีอายุการใช้งานปีต่อปี นับต่อแต่วันที่สมัคร ไม่สามารถทบทยอดได้ หากต้องการเริ่ม Member Card ใหม่ต้องทำยอดใหม่ทั้งหมด ไม่มีการต่ออายุ

- การวิเคราะห์แผนการผลิตและแผนการดำเนินงาน

ขั้นตอนการผลิต

1. ออร์เดอร์สั่งสินค้าจากบริษัท Light Wallet ส่งไปยังบริษัท Genuine Crocodile Leather เมื่อสินค้าในคลังเหลือน้อยหรือมีการออร์เพิ่มมาจากลูกค้า

2. บริษัท Genuine Crocodile Leather ตัวเช็คสินค้าที่สั่งผลิตว่ามีอะไรบ้างจำนวนเท่าไร สีอะไรบ้าง แบบอะไรบ้าง เป็นต้น เพื่อจะนำไปตรวจกับการจะหาวัตถุดิบในการผลิตต่อไป

3. รอบริษัท Genuine Crocodile Leather ตรวจสอบวัตถุดิบว่ามีพร้อมในการผลิตสินค้าในออร์เดอร์ของ Light Wallet หรือไม่ ถ้ามีพร้อมก็จะดำเนินการผลิตในทันที หากวัตถุดิบมีไม่พอทางบริษัท Genuine Crocodile Leatherจะดำเนินการแจ้งมายังบริษัท Light Wallet ว่าจะทำการยกเลิกการผลิตสินค้าหรือรอวัตถุดิบในการผลิตเข้ามาใหม่ เพื่อจะได้ทำการผลิตต่อไป

4. รอบริษัท Genuine Crocodile Leather ดำเนินการผลิตสินค้าให้กับบริษัท Light Wallet เมื่อเสร็จแล้วก็จะไปสู่วขั้นตอนของการตรวจสอบต่อไป

5. บริษัท Genuine Crocodile Leather จะทำการตรวจสอบสินค้าที่ผลิตเสร็จแล้วว่ามีความถูกต้องหรือไม่ หรือมีความผิดพลาดไม่ได้มาตรฐานอะไรในสินค้าไหม หากไม่มีก็จะจัดเตรียมการจัดส่งมายัง Light Wallet หากมีความผิดพลาดในสินค้าก็ถูกจัดส่งไปแก้ไขใหม่ให้ถูกต้องและส่งมาตรวจสอบอีกครั้งจนกว่าจะผ่าน เมื่อผ่านถึงจะเตรียมการจัดส่งได้

6. บริษัท Genuine Crocodile Leather จะทำการเตรียมการจัดส่งสินค้าพร้อม Packaging มายังบริษัท Light Wallet โดยบริษัทจะจัดส่งโดยใช้ EMS ซึ่งจะจัดส่งในทุกๆ วันเสาร์ของอาทิตย์ที่มีการสั่งสินค้า ซึ่งบริษัทจะรับผิดชอบค่าใช้จ่ายของการส่งเอง โดยสินค้าจะถึง Light Wallet นับตั้งแต่วันที่ออเดอร์สินค้าไม่เกิน 9 โดยนับจากข้อที่ 4.3.1.1 หากไม่มีเงื่อนไขการรอวัตถุดิบ ซึ่งจะมากหรือน้อยขึ้นอยู่กับผู้ผลิตจะหาวัตถุดิบได้เร็วหรือช้า

7. เมื่อสินค้าจากบริษัท Genuine Crocodile Leather จัดส่งมาถึงยัง Light Wallet แล้วทางเราจะทำการตรวจสอบสินค้าเพื่อหาความผิดพลาดหรือตำหนิอีกครั้ง เพื่อความถูกต้องที่สุดของสินค้า โดยหากพบข้อผิดพลาด Light Wallet จะทำการจัดส่งกลับไปแก้ไขยังบริษัท Genuine Crocodile Leather อีกครั้งแก้ไขให้ถูกต้องและทำการจัดส่งมาใหม่อีกครั้งพร้อมกับการสินค้าครั้งหน้า แต่ถ้าสินค้าถูกต้องสมบูรณ์แบบแล้ว ก็จะถูกจัดส่งเข้าคลังสินค้าของ Light Wallet

8. เมื่อสินค้าผ่านการตรวจสอบจาก Light Wallet แล้วก็จะเตรียมการจัดสินค้าเข้าคลังสินค้า พร้อมปรับยอดคลังสินค้าในคอมพิวเตอร์และปรับยอดคลังสินค้าในสมุดจดคลังสินค้าด้วยเตรียมโอนเงินจ่ายค่าสินค้าให้แก่บริษัท Genuine Crocodile Leather และรอการจัดจำหน่ายสินค้าให้กับลูกค้าต่อไป

ขั้นตอนการสั่งซื้อ

1. ลูกค้าได้เข้ามาเลือกซื้อสินค้าผ่านทางหน้าเว็บไซต์และเมื่อลูกค้าเลือกสินค้าที่ต้องการได้แล้ว การสั่งซื้อสินค้าจะดำเนินการโดยผ่านทางหน้าเว็บไซต์อย่างเดียวเท่านั้น โดยเว็บไซต์ที่จัดจำหน่ายคือ www.lightwallet.co.th

2. หลังจากที่ลูกค้าสั่งสินค้าแล้ว คอมพิวเตอร์จะดำเนินการตรวจสอบการสั่งซื้อสินค้าว่าเป็นเงื่อนไขสินค้าแบบไหน โดยหากเป็นสินค้าทั่วไปหรือสินค้าปกติ คอมพิวเตอร์จะจัดการส่งต่อการสั่งสินค้าไปยังการเช็คคลังสินค้าโดยทันทีว่ามีสินค้าหรือไม่ แต่ถ้าหากการสั่งสินค้านั้นมีเงื่อนไขพิเศษ จากลูกค้าระดับ VIP หรือ S Customer ที่ใช้การ Login พิเศษเพื่อแสดงระดับของสมาชิก ในการสั่งสินค้าพิเศษ ไม่ว่าจะเป็นสินค้าที่สามารถเลือกสีกระเป๋าต่างของตัวเองได้หรือจะเป็นสินค้ากระเป๋าต่างสีหนังจะเข้าธรรมชาติก็ตาม คอมพิวเตอร์ส่งเรื่องไปยังพนักงานเพื่อให้พนักงานดำเนินการส่งเรื่องไปยังบริษัท Genuine

Crocodile Leather และทำการผลิตสินค้าพิเศษที่ลูกค้าต้องการ และเมื่อสินค้าเสร็จแล้วทาง บริษัท Genuine Crocodile Leather จะแจ้งมายัง Light Wallet และทาง Light Wallet ดำเนินการแจ้งให้ลูกค้าทราบผ่านทาง E-mail ของลูกค้าที่แจ้งเอาไว้ เพื่อให้ลูกค้าที่สั่งซื้อสินค้ามาชำระเงินค่าสินค้า โดยสินค้าที่เสร็จแล้วจะถูกจัดส่งมาพร้อมกับสินค้าในล็อตถัดไป หรือภายในไม่เกิน 9 วัน นับตั้งแต่มีการสั่งผลิตและส่งถึงมือลูกค้าไม่เกิน 13 วันนับตั้งแต่มียืนยันการแจ้งโอนจากลูกค้า

3. หลังจากทีคอมพิวเตอร์ทำการตรวจสอบเงื่อนไขของสินค้าแล้ว คอมพิวเตอร์ก็จะเช็คที่คลังของสินค้าว่ามีสินค้าที่ลูกค้าต้องการหรือไม่ และถ้าหากมีสินค้าอยู่ในคลังคอมพิวเตอร์จะแจ้งลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าทำการโอนเงินชำระค่าสินค้า แต่ถ้าหากไม่มีสินค้าอยู่ในคลังหรือสินค้าหมดแล้ว คอมพิวเตอร์จะแจ้งให้ลูกค้าทราบ และมีตัวเลือกให้ลูกค้าเลือก 2 ตัวเลือก คือ 1. การยกเลิกการสั่งซื้อสินค้า หรือ 2. ว่าจะรอสินค้าในล็อตต่อไป หากเลือกยกเลิกสินค้าก็จะกลับไปยังหน้าแรกของเว็บไซต์ แต่ถ้าหากเลือกรอสินค้าในล็อตถัดไป คอมพิวเตอร์ก็จะผ่านมายังหน้าของการโอนเงินเพื่อให้ลูกค้าชำระค่าเงินค่าสินค้า โดยหลังจากที่ลูกค้าโอนเงินแล้วจะได้รับของโดยไม่เกิน 14 วัน นับตั้งแต่วันที่โอนเงิน

4. เมื่อคอมพิวเตอร์พาลูกค้ามาถึงยังหน้าต่างของการชำระเงินค่าสินค้าแล้ว ในส่วนนี้ลูกค้าจะต้องทำการชำระเงินค่าสินค้าทั้งหมดโดยการโอนเงินผ่านบัญชีที่ระบุในเว็บ พร้อมบวกค่า EMS 50 บาท จัดส่งทั่วโลก หากเป็นต่างประเทศต้องลูกค้าเพิ่มเงินค่าขนส่งตามแต่ละประเทศที่ลูกค้าต้องการให้จัดส่ง ซึ่งสามารถดูค่าจัดส่งในแต่ละประเทศได้ที่ www.thailandpost.com และการชำระเงินค่าสินค้านั้นลูกค้าต้องพยายามชำระเงินค่าสินค้าไม่ให้เกินใน 7 วันหรือหนึ่งอาทิตย์ เพราะหากเกินกว่าหนึ่งอาทิตย์ทาง Light Wallet จะขอทำการยกเลิกการสั่งซื้อสินค้าโดยอัตโนมัติทันที

5. เมื่อลูกค้าชำระเงินเข้ามาแล้ว ลูกค้าจะต้องนำรหัสการยืนยันแจ้งโอน เบอร์โทรศัพท์และที่อยู่มาแจ้งยังเว็บไซต์ เพื่อให้คอมพิวเตอร์ตรวจสอบความถูกต้อง โดยหากเมื่อคอมพิวเตอร์ตรวจพบการแจ้งโอนที่ถูกต้องแล้ว ทางคอมพิวเตอร์จะทำการตัดยอดคลังสินค้าในเว็บไซต์โดยอัตโนมัติและทำการแจ้งไปยังพนักงานของ Light Wallet เพื่อเตรียมการจัดส่งสินค้าต่อไป หากคอมพิวเตอร์ไม่พบการแจ้งโอนมาผ่านใน 7 วันจะทำการยกเลิกการสั่งซื้อสินค้าโดยอัตโนมัติทันที

6. หลังจากคอมพิวเตอร์มีการยืนยันการโอนสินค้าแล้ว พนักงานจะเตรียมการจัดส่งสินค้า โดยการนำสินค้ามาบรรจุใส่ลงใน Packaging ที่เตรียมเอาไว้และใส่ในกล่อง EMS หรืออื่นๆ พร้อมส่งไปตามสถานที่ ที่ลูกค้าระบุไว้ตอนการยืนยันการแจ้งโอนเงินชำระค่าสินค้า

7. หลังจากการเตรียมการจัดส่งสินค้าแล้ว การจัดส่งสินค้านั้นจะมีการส่งแค่เพียงสองวันเท่านั้น คือวันพุธและที่ว่าเสาร์ของทุกอาทิตย์ โดยจะจัดส่งในไทยผ่านทาง EMS อย่างเดียวเท่านั้น และในต่างประเทศตามแต่ราคาของที่ลูกค้าระบุไว้ ระยะเวลาของการรับสินค้านั้นหากเป็นสินค้าทั่วไปไม่ติดเงื่อนไขใดๆ ทั้งสิ้น ลูกค้าจะได้รับสินค้าไม่เกิน 4 วันนับตั้งแต่แจ้งโอนเงิน และหากติดเงื่อนไขต่างๆ ที่ไม่เกี่ยวข้องกับการรอวัตถุดิบของบริษัท Genuine Crocodile Leatherลูกค้าจะได้รับสินค้าไม่เกิน 13 วันนับตั้งแต่แจ้งโอนเงิน

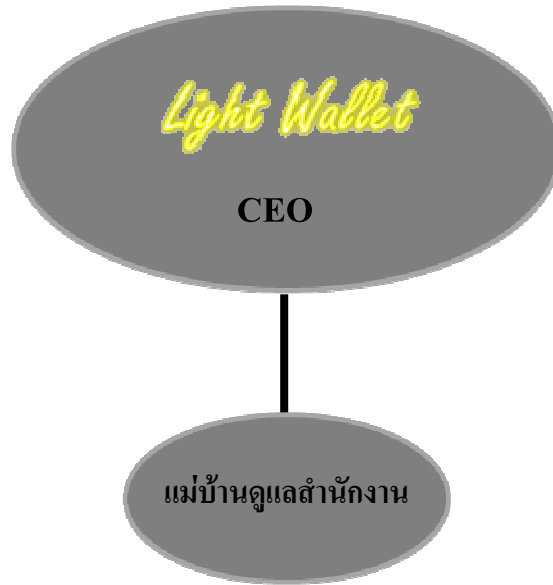
8. หลังจากที่เราเสร็จขั้นตอนทุกอย่างแล้ว จะมีการปรับยอดในสมุดบัญชีอีกรอบหนึ่ง ซึ่งการปรับยอดครั้งนี้นั้น จะเป็นการใช้มือจดบันทึก เป็นการปรับยอดคั้งที่ไม่ได้อยู่คอมพิวเตอร์เพื่อเป็นสำรองข้อมูลเอาไว้เพื่อนในยามฉุกเฉิน และเอาไว้เช็คความถูกต้องของข้อมูลในคอมพิวเตอร์ให้ตรงกันอยู่ตลอดเวลา เพื่อป้องกันความผิดพลาดของระบบคอมพิวเตอร์

- การวิเคราะห์แผนการจัดการและกำลังคน

โครงสร้างองค์กร

เนื่องจากธุรกิจของ Light Wallet เป็นธุรกิจที่ลงทุนคนเดียว ทำคนเดียวและธุรกิจนั้นไม่ได้มีความยากหรือใหญ่อะไรมากมาย ที่จะต้องใช้บุคลากรในหลายๆ ตำแหน่ง เพราะฉะนั้น จึงมีบุคลากรเพียงคนเดียวในการดูแลและบริหารธุรกิจนี้ นั่นก็คือเจ้าของธุรกิจนั่นเอง ส่วนในตัวของธุรกิจนั้นก็ยังมีเป็นลักษณะที่เป็นการจ้างผลิตหรือ OEM จากบริษัท Genuine Crocodile Leather ทำให้ยังไม่จำเป็นต้องมีบุคลากรในองค์กรเข้าไปใหญ่ ดังนั้นการบริหารงานเพียงคนเดียวจากคนที่เข้าใจในธุรกิจนี้มากที่สุด ก็น่าจะเพียงพอต่อการดำเนินงานธุรกิจแล้ว และในอีกแง่หนึ่งก็เหมือนเป็นการช่วยลดลดค่าใช้จ่ายหรือลดต้นทุนขององค์กรอีกด้วย

สำหรับส่วนของสำนักงานนั้นจะมีส่วนของบุคลากรเพิ่มเพียงคนเดียวเท่านั้น ก็คือ ส่วนของแม่บ้านเท่านั้น ซึ่งไม่มีความเกี่ยวข้องเลยในการบริหารธุรกิจนี้เลย แต่เป็นส่วนสำคัญในสำนักงาน ในแง่ของการดูแลรักษาความสะอาดสำนักงานเพียงอย่างเดียว



- การวิเคราะห์แผนการเงิน

บริษัท Light Wallet ใช้เงินลงทุนเริ่มแรก 1,040,000 ล้านบาท มียอดขายปีที่ 1 เท่ากับ 1,350,000 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 1,865,000 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 2,371,000 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 2,638,000 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 2,904,000 บาท มีกำไรสุทธิในปีที่ 1 เท่ากับ 235,181 บาท ปีที่ 2 เท่ากับ 422,604 บาท ปีที่ 3 เท่ากับ 630,004 บาท ปีที่ 4 เท่ากับ 738,804 บาท และปีที่ 5 เท่ากับ 847,604 บาท ระยะเวลาคืนทุนของโครงการเท่ากับ 2 ปี 8 เดือน

สรุปผลการศึกษา

จากการวิเคราะห์สถานการณ์ การวิเคราะห์ด้านการตลาด การวิเคราะห์ด้านการผลิต การวิเคราะห์ด้านกำลังคน และการวิเคราะห์ด้านการเงิน ได้ข้อสรุปว่า ธุรกิจที่กระเป๋าสตางค์ โลท้าวอลเลท (Light Wallet) ภายใต้เงื่อนไขที่บริษัทกำหนดขึ้นเป็นมีความเป็นไปได้ในการลงทุน

บรรณานุกรม

กระทรวงอุตสาหกรรม. “ความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับอุตสาหกรรมรองเท้าและเครื่องหนัง.”

[ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

http://www.oie.go.th/sites/default/files/attachments/IndustBasicKnowledge/Master_4.pdf

“คู่แข่ง Bag Addict.” [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :<http://www.bagaddict.in.th/>

“คู่แข่ง Bag In Design.” [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :<http://www.bagin.design.com/>

“คู่แข่ง Bag Indeed.” [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :<http://www.bagindeed.com/>

“ คู่แข่ง กระเป๋าเงินทอง. ” [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :<http://www.กระเป๋าเงินทอง.com/>
เดลินิวส์. “ ไอดีซีมองตลาดไอทีไทยปี 2558. ” [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

<http://www.dailynews.co.th/it/317074>

บทสรุปนักลงทุน. “ กระเป๋าสตรีทำด้วยหนัง ” [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

<http://www.ryt9.com/s/ryt9/216355>

องค์ความรู้ประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน Asean Economic Community. “ AEC คืออะไร ? ”

[ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก : <http://www.thai-aec.com/41>

Bag Addict. “ ประวัติและความเป็นมาของกระเป๋าตังค์. ” [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

<http://www.bagaddict.in.th/>

CITES Permit. “ We can provide the CITES certificate for customer. ” [ออนไลน์]

เข้าถึงได้

จาก : <http://www.thaioientalleather.com/customize-CITESPermit-80803-1.html>

GotoKnow. “ แนวโน้มเศรษฐกิจประเทศไทย. ” [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

<https://www.gotoknow.org/posts/589413>

It 24 Hrs. “ ผลสำรวจพฤติกรรมผู้ใช้เน็ตในไทยปี 57. ” [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก :

<http://www.it24hrs.com/2014/thai-internet-user-profile-2014/>

“ OEM ODM OBM คืออะไร ? ” [ออนไลน์] เข้าถึงได้จาก

:<http://fgrsgfdsgdf.blogspot.com/>