

(ตอนที่ 2)

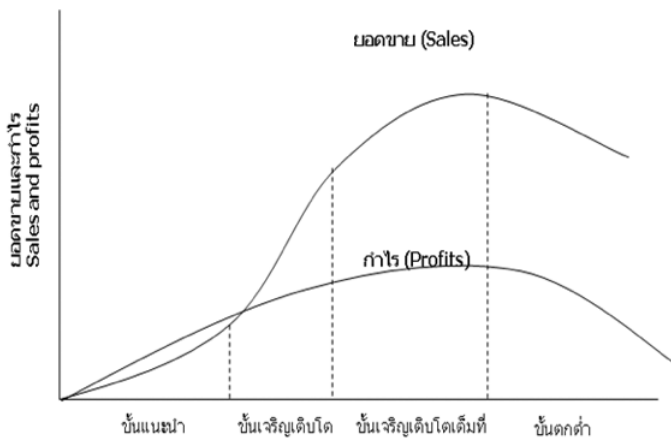
งานที่ปรึกษา การลงทุน

ลลนทิ วัฒนธรรณัฐ

คณะบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

จาก ข้อมูลที่ได้นำเสนอในครั้งก่อนผู้เขียน ขอเล่าประสบการณ์ที่ได้เรียนรู้จากงานที่ปรึกษาในโครงการการจัดทำแผนธุรกิจยาสีฟันสมุนไพร สำหรับผู้ป่วยเบาหวานต่อกันนะครับ งานนี้น่าจะมีลักษณะเป็นธุรกิจที่เรียกว่า start-up เพราะผู้สนใจธุรกิจยังไม่เคยจับธุรกิจ และหน้าที่การงานเดิมของผู้เข้ามาทำธุรกิจนี้ คือ ทันตแพทย์ ส่วนตัวผลิตภัณฑ์ก็จัดเป็นขั้นแนะนำ (Introduction) ที่จะต้องทำยอดขายให้เพิ่มเพื่อที่ธุรกิจจะได้มีกำไร โดยต้องไม่ขัดกับแนวคิดของผู้ทำธุรกิจนี้ ที่ไม่ได้ต้องการกำไรมากมาย และต้องมีการคืนกลับสู่สังคม จากงานวิจัยที่จะนำส่วนประกอบหลักของเปลือกมังคุดเพื่อผลิตยาสีฟัน ประเภทเจลสีเหลืองอำพัน มีรสชาติฝาดอันเกิดจากรสธรรมชาติของสารสกัดสมุนไพรไทยที่ใช้เป็นส่วนผสม ที่มีผลลดอาการเลือดออกตามไรฟัน ออกสู่ตลาด

แนวคิดการผลิตยาสีฟันสมุนไพรสำหรับผู้ป่วยเบาหวาน



ทีมที่ปรึกษาเริ่มทำหน้าที่ปรึกษาธุรกิจจากการประยุกต์ความรู้ทางด้านบริหารธุรกิจโดยใช้วิชาการผลิต ศึกษางานวิจัยกระบวนการผลิตยาสีฟันสมุนไพรสำหรับผู้ป่วยเบาหวาน เพื่อการหระยะเวลาการผลิตที่เหมาะสม (Work in struction) โครงสร้าง และขั้นตอนการผลิต ตามด้วยการบริหารการจัดการทรัพยากรมนุษย์ ที่เรียกว่า Put the right man in the right job เพื่อกำหนดโครงสร้างการบริหารจัดการ การกำหนดบทบาทหน้าที่ในแต่ละตำแหน่งงานเพื่อการขอจดทะเบียนกับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ตามด้วยการประมาณการบัญชีการเงินเพื่อการหาต้นทุน เริ่มจากประมาณการงบกำไรขาดทุนล่วงหน้า Income Statement Account การคำนวณรายได้จากการ

ขายสินค้าหลัก ราคาที่คาดว่าจะขายได้กับปริมาณการขาย (Price * Qutitative=Income) โดยจะต้องหาข้อมูลด้านผลิตภัณฑ์เสริม ให้สอดคล้องสินค้า ตั้งแต่หลอดยาสีฟันควรใช้ประเภทใดมีรูปลักษณะ ขนาด และปริมาณการขายต่อหลอด เท่าไร ฝาเปิด-ปิดยาสีฟันเพื่อการเก็บรักษาสินค้าที่ต้องสอดคล้องกับยาสีฟันสมุนไพรที่จะเกิดขึ้น แล้วจึงมาคำนวณราคาที่จะตั้งขายตามหลักวิชาการตลาด Marketing Mix 4Ps คือ Product Place Price Promotion และเสริมด้วย Packet People ฯลฯ เพื่อการประมาณ ต้นทุนขายสินค้าหลัก และต่อ ยอดมหา ก่าไรขั้นต้นที่เหมาะสม ร้อยละ 30 โดยประมาณ ต่อด้วยการหักค่าใช้จ่ายในการขายและบริหารที่จะเกิดขึ้นให้สอดคล้องช่องทางตลาดที่ผู้ประกอบการต้องการเลือกว่า จะดำเนินการขายผ่านตัวแทนจำหน่าย (ในสัดส่วนเท่าไรดี) การขายผ่านบริษัทขายตรง การขายปลีก ก่อนจะพิจารณาให้สอดคล้องกับงบดุลที่เราคุ้นเคยหรือ งบสถานะฐานะทางการเงิน Balance Sheets Account (สินทรัพย์ เท่ากับหนี้สินรวม ทุน) ทีมที่ปรึกษาจะต้องประชุมหารือกับผู้ประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจให้เข้าใจกับข้อมูลทางเลือกต่างๆ ต่อมาขั้นตอนในการหาข้อมูล และอธิบาย SWOT analysis, the five force analysis models และ marketing mix ให้ผู้ทำธุรกิจเห็น เริ่มตั้งแต่ Strengths ข้อดี จุดแข็งของผลิตภัณฑ์ที่เป็นสินค้าเฉพาะกลุ่มลูกค้า (กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์) ที่ชัดเจน ว่า

- 1) เป็นยาสีฟันรายแรกที่ทำขึ้นเพื่อผู้ป่วยเบาหวานโดยเฉพาะ ซึ่งมีการทำวิจัยในผู้ป่วยจริง
- 2) เป็นยาสีฟันที่มีผลการวิจัยว่ามีประสิทธิภาพ สามารถลดปัญหาสุขภาพในช่องปาก ได้แก่ การลดเชื้อที่ทำให้เกิดฟันผุ การลดการอักเสบ มีฤทธิ์ในการต้านอนุมูลอิสระ สามารถช่วยลดกลิ่นปาก เป็นต้น
- 3) เป็นยาสีฟันที่ทันตแพทย์เป็นผู้คิดค้นและพัฒนา
- 4) เป็นยาสีฟันที่มีส่วนผสมที่ออกฤทธิ์เป็นสารสกัดสมุนไพรไทยที่คัดสรรเป็นพิเศษ โดยเฉพาะหลายตัวเป็นพืชป่าหายาก
- 5) ใช้วิธีการสกัดทางวิทยาศาสตร์ที่ทันสมัย
- 6) ปราศจากสารเคมีที่เป็นอันตรายที่นิยมใส่ในยาสีฟันทั่วไป ได้แก่ SLS, Saccharin, Sodium benzoate และ Paraben
- 7) เป็นยาสีฟันที่เน้นความเป็นธรรมชาติปราศจากสารปรุงแต่งสี กลิ่น รส ด้วยสารสังเคราะห์
- 8) เป็นยาสีฟันที่ใช้โซลิตอลแทนสารให้ความหวาน เพื่อความมั่นใจในธุรกิจที่ผู้ประกอบการจะลงทุนอาจจะยากหน่อยในสำหรับผู้ประกอบการที่ไม่เคยลงทุน ตามด้วยการอธิบาย Weaknesses ข้อที่ยังมีปัญหาคืออุปสรรค ที่ทีมที่ปรึกษา ต้องนำเสนอ ทั้งรสชาติฝาดจากคุณสมบัติของสารสกัดที่มาจากสมุนไพรที่มีเพียงสูตรหรือรสชาติเดียว ฟีชสมุนไพรที่ใช้เป็นสารสกัด จำเป็นต้องมีการปรับแต่งหรือควบคุมคุณภาพสารสกัดทุกครั้งก่อนการผลิต ฟีชสมุนไพรบางชนิด มีฤทธิ์ลดลงอย่างรวดเร็วภายหลังการเก็บเกี่ยว เงินทุนมีจำกัดในการดำเนินกิจกรรมทางการตลาด มีต้นทุนการผลิตอยู่ในระดับสูง จากการเลือกใช้วัตถุดิบธรรมชาติที่คัดสรรเป็นพิเศษ

ไม่มีช่องทางจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์อื่น นอกเหนือจากการสั่งซื้อทางโทรศัพท์หรือเว็บไซต์ คุณสมบัติของยาสีฟันยังไม่คงที่ถ้าผลิตในขนาดที่น้อยกว่า 100 กรัม ทำให้ยังไม่สามารถผลิตขนาดทดลองสำหรับแจกลูกค้าในลักษณะสินค้าตัวอย่างได้ ซึ่งบางครั้งผู้ประกอบการอาจจะหมดกำลังใจในการจะทำธุรกิจได้ แต่ทีมที่ปรึกษาก็จะนำเสนอ ในส่วนที่เป็น Opportunities โอกาสธุรกิจที่จะสามารถอยู่ได้ แนวโน้มการเพิ่มขึ้นของจำนวนผู้ป่วยเบาหวาน กระแสความห่วงใยสุขภาพของผู้บริโภค และการยอมรับของผู้บริโภคต่อ ยาสีฟันสมุนไพร และทีมที่ปรึกษาก็จะต้อง นำเสนอในส่วนที่เรียกว่า อุปสรรค Threats ตั้งแต่ ฟีชสมุนไพรที่ใช้ในส่วนประกอบการผลิตเป็น ฟีชฤดูกาลทำให้ในบางฤดูกาลมีปริมาณไม่มากเพียงพอ ฟีชสมุนไพรแต่ละแหล่งมีคุณสมบัติที่ไม่เท่าเทียมกัน

ไม่สามารถประชาสัมพันธ์คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ได้ โดยตรงจากระเบียบขององค์การอาหารและยา (อย.) มีคู่แข่งยาสีฟันสมุนไพรรายใหญ่ ซึ่งเป็นที่รู้จักของลูกค้า และยอมรับในตลาดในด้านคุณภาพ และราคา การผลิตจำเป็นต้องใช้การจ้างผลิตจากโรงงานภายนอก ซึ่งให้ความสำคัญกับปริมาณการผลิต ผู้บริโภคบางส่วนยังไม่ตระหนักถึงความสำคัญของอนามัยช่องปากกับโรคเบาหวาน ลูกค้ายังไม่รู้จักแบรนด์สินค้า เมื่อทีมที่ปรึกษาให้ข้อมูลผู้ประกอบการครบถ้วนแล้ว เกี่ยวกับ SWOT analysis ก็จะดำเนินการในเรื่องรายละเอียดเพิ่มเติมด้วย

อ่าน ต่อฉบับหน้า

เปิดรับสมัครแล้ว

ป.โท

ภาคการศึกษาที่ 1

ปีการศึกษา 2559



- หลักสูตร วิศวกรรมศาสตรมหาบัณฑิต (M.Eng.)**
 - สาขาเทคโนโลยีวิศวกรรม (MET)
- หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต (M.B.A.)**
 - สาขาการจัดการอุตสาหกรรม (MIM)
 - สาขาการจัดการวิสาหกิจสำหรับผู้บริหาร (EEM)
 - สาขาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น (MBJ)
- หลักสูตรวิทยาศาสตรมหาบัณฑิต (M.Sc.)**
 - สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ (MIT)





สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น
Thai-Nichi Institute of Technology
泰日工業大学
สร้างนวัตกรรม ผลิตบัณฑิต สร้างนักประดิษฐ์ ผลิตนักบริหาร

สอบถามเพิ่มเติม โทร. 02 763 2600 ต่อ 2403

1771/1 ถ.พัฒนาการ ระหว่าง ซ.พัฒนาการ 37-39 แขวงสวนหลวง
เขตสวนหลวง กรุงเทพฯ 10250 www.tni.ac.th  ThaiNichi