

มุมมองที่ดีในการเริ่มต้นธุรกิจ



สมบัติ วรจันทร์นุวัตร

คณะบริหารธุรกิจ สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

ต่อ อาทกบับที่แล้ว

มุมมองที่ดีในการเริ่มต้นธุรกิจ บทความนี้รวบรวมแนวทางการเริ่มต้นธุรกิจกับการก้าวข้ามปัญหาพื้นฐาน ด้วยการนำประสบการณ์ และวิธีเอาชนะอุปสรรคในการเริ่มต้นธุรกิจ 9 ข้อที่ผ่านมา คือ 1.ปัญหาการไม่มีเงินทุน 2. การไม่มีความรู้ 3. ขาดประสบการณ์ 4. จะเริ่มต้นไม่รู้จะขายอะไรดี 5. ปัญหาสภาพคล่องหมุนเงินไม่ทัน 6. ปัญหาเศรษฐกิจซบเซา 7. ปัญหาการเมืองร้อนแรง 8. ปัญหาหุ้นส่วนไม่ดี 9. ปัญหารายได้ใหญ่มาแย่งตลาด เรามาลองพิจารณาแนวทางการไขปัญหาธุรกิจ เพื่อสร้างมุมมองที่ดีในการเริ่มต้นธุรกิจ กันต่อครับ

10. ปัญหา: ลูกน้องจ้องแกล้ง ในการดำเนินธุรกิจที่ไม่เป็นลักษณะของผู้ประกอบการเพียงคนเดียวปัญหาที่พบ คือ การจ้างงานกำลังคน ความตั้งใจในการทำงาน จากการที่มนุษย์มีความหลากหลาย หรือที่เรามักจะพูดกันว่า มากคนก็มากความ เอาใจसारพัดก็ไม่ได้ผล เพียงเพราะมนุษย์เราทุกคนล้วนมีปัญหาของตัวเอง จากองค์ประกอบของบุคคลที่แตกต่างกันไป ซึ่งปัญหาลูกจ้างมีแนวทางการแก้ไขอย่างง่าย ๆ เพียงเอาใจเขามาใส่ใจเรา เพราะในความเป็นจริงมนุษย์ย่อมต้องการความสำเร็จ การมีส่วนร่วม และความสำคัญ

ที่มากกว่าการแสวงหาปัจจัย 4 ในเบื้องต้น ดังนั้นธุรกิจเพียงแค่สร้างขวัญกำลังใจ ทำความรู้จักของลูกค้าให้เป็นส่วนหนึ่งของเจ้าของกิจการ จูงใจในความสำเร็จของธุรกิจ ทั้งด้าน โบนัส การมีส่วนร่วมการแบ่งปันหุ้น เราในฐานะเจ้าของธุรกิจที่เริ่มต้นที่แท้จริงเราก็ควรที่จะมีระบบการจัดการบริหารธุรกิจ การวางแผนงานให้สอดคล้องกับกำลังคน เรียนรู้การใช้เทคโนโลยี ศึกษาการใช้เทคโนโลยีให้เป็นประโยชน์ เพราะในระยะยาวเทคโนโลยี สามารถช่วยทำให้การบริหารจัดการธุรกิจทดแทนในเรื่องของการบริหารจัดการคนในลักษณะงานประจำที่ซ้ำซากแทนด้วยหุ่นยนต์ เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น อีกทั้งยังสามารถช่วยแก้ปัญหาที่เกิดจากการขาดทรัพยากรบุคคลได้ในหลายๆ ด้าน ต่อไป

11. ปัญหา: ต้นทุนแพงขึ้น ในธุรกิจที่ไม่สามารถมีการผลิตตั้งแต่ต้นน้ำไปยังปลายน้ำในธุรกิจใดธุรกิจหนึ่ง จึงต้องมีการนำเข้าหรือจัดซื้อจากธุรกิจอื่น ซึ่งปัญหาที่พบเจอคือการเปลี่ยนแปลงของราคาสินค้าที่จะนำเข้ามาผลิต หรือต้นทุนสินค้าสูงขึ้น แต่ธุรกิจไม่สามารถปรับราคาสินค้าของตนเองให้สูงขึ้นได้ในระยะเวลานี้ ซึ่งทำให้เราจำเป็นต้องขายสินค้าในราคาเดิม เราก็ควรที่จะเพิ่มอำนาจ

ต่อการซื้อสินค้าจากการวางแผนผลิตที่เพิ่มประสิทธิภาพ ประสิทธิผล รวมถึงการจัดซื้อให้มีราคาสินค้าที่ลดต่ำลงจากการซื้อสินค้าจำนวนมากๆ การลดต้นทุนการขนส่งต่อหน่วยลง (Cost control Logistic) รวมทั้งการวางแผนการแก้ไขปัญหาที่เกิดจากอำนาจต่อรองของการเป็นผู้ซื้อที่มีน้อยเกินไป ทางออกของปัญหาจึงต้องดำเนินการด้วยการแสวงหาแหล่งสินค้าเพิ่มขึ้น (Sourcing) การพยายามเพิ่มการค้าขายสินค้าที่หลากหลายมากขึ้น (Diversification) เมื่อไม่มีแหล่งสินค้า และความสามารถในการค้าขายที่มากขึ้น ต้นทุนสินค้าที่แพงขึ้นก็ทำอะไรเราไม่ได้ เพราะเรามีอิสระในการทำธุรกิจที่หลากหลายไม่จำกัด

12. ปัญหา: สินค้าค้างสต็อก ขายไม่ออก ในธุรกิจที่มีการเปลี่ยนแปลง ความล้าสมัยย่อมเกิดขึ้นได้เสมอ เช่น สินค้ารุ่นเก่าขายไม่หมด ตลาดก็มักจะถามหาสินค้ารุ่นใหม่เพื่อเพิ่มความแปลกใหม่แล้ว วิธีการแก้ไขปัญหามาจากการเปลี่ยนแปลงตามกาลเวลาที่รวดเร็ว ธุรกิจเราจึงควรที่จะพยายามเพิ่มช่องทางการตลาด ไม่ยึดติดกับช่องทางจัดจำหน่ายแบบเดิมๆ เพิ่มการขายฐานลูกค้าให้มากขึ้น ก้าวตามลักษณะช่องทางการติดต่อของลูกค้าที่หลากหลาย และมีการเปลี่ยนแปลง ส่งผลให้เราเพิ่มการจัดการด้วยกลยุทธ์ในการบริหารจัดการสินค้าคงคลัง Stocks ที่มีข้อจำกัดให้ลดลงได้อีกด้วย จากเครื่องมือการส่งเสริมการขายด้วยการจัดโปรโมชั่น ลดแลกแจกแถม ก็ไม่ได้มีประโยชน์อะไรมากนัก แนวทางปฏิบัติที่เพิ่มช่องทางการจัดจำหน่าย และขยายฐานลูกค้านี้จะทำให้เราสามารถบริหารความต้องการซื้อ หรืออุปสงค์ (Demand) และธุรกิจที่ผลิตสินค้าและบริการอุปทาน (Supply) ออกจำหน่ายภายในตลาดของตัวเองได้อย่างมีประสิทธิภาพ จะช่วยแก้ปัญหาสินค้าค้างสต็อกได้อย่างยั่งยืน

13. ปัญหา: โดนตัดราคา ในธุรกิจที่มีการแข่งขันทางด้านราคา ซึ่งเป็นเรื่องปกติโดยส่วนใหญ่ของลักษณะตลาดกึ่งแข่งขันกึ่งผูกขาด โดยการแข่งขันด้านการลดราคาสินค้าและบริการ โดยส่วนใหญ่จะสามารถช่วยธุรกิจได้ในระยะสั้น นอกจากธุรกิจเรามีต้นทุนต่อหน่วยต่ำสุดหรือที่เรียกว่าการผลิตที่มีการประหยัดต่อขนาด



สูงสุด (Economic of scale) ดังนั้นการใช้กลยุทธ์ด้านการลดราคาแล้วก็จะทำให้ธุรกิจอื่นที่มีลักษณะของสินค้าทดแทนกันลดราคาตามมา สุดท้ายก็จะไม่สามารถมียอดขายที่จะส่งผลให้ธุรกิจมีกำไรเพิ่มขึ้นในระยะยาวได้ ดังนั้นสงครามด้านราคา เป็นวิธีการพื้นฐานที่สุดของคนไม่มีนวัตกรรม เมื่อเราเลือกที่จะนำธุรกิจเข้าสู่สมรภูมิการแข่งขันก็จะตามมาด้วยความลำบากมากมาย จากข้อจำกัดของทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด ดังนั้น แนวทางปฏิบัติของธุรกิจที่ดี คือ สร้างคุณค่าของสินค้าและบริการของธุรกิจมากกว่าการแข่งขันด้านราคา การนำธุรกิจไปแข่งขันที่เรียกว่า price war นี้ระยะกลาง และยาวจะทำให้ธุรกิจเข้าสู่ทางตัน เราจึงควรเพิ่มคุณค่าให้กับสินค้าและบริการของคุณ ให้มีเอกลักษณ์ และเสน่ห์ที่คนอื่นไม่มี อย่าให้ข้อจำกัดทางด้านราคาเป็นอุปสรรคต่อการค้าขาย

14. ปัญหา: คู่แข่งเพิ่มขึ้น ในธุรกิจที่มีการแข่งขันที่มีผู้บริโภคจำนวนน้อย หรือส่วนแบ่งตลาดน้อย จากอดีตที่เคยยอดขายจำนวนน้อย มีทิศทางทางธุรกิจในด้านยอดขายที่น้อยลงทุกปี เราอาจจะต้องศึกษาปัญหาที่แท้จริงของธุรกิจว่าอยู่ที่ตัวเราเองหรือไม่ บางครั้งปัญหาไม่ได้เกิดจากที่คู่แข่งเพิ่มขึ้น เพราะนั่นคือสิ่งที่เกิดขึ้นโดยธรรมชาติ และปฏิเสธไม่ได้ เนื่องจากทุกคนต่างมีโอกาสในการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ๆ เหมือนกันในโลกการค้าเสรี ปัญหาที่พบส่วนใหญ่จะเกิดจากตัวเราเองที่ยุติพัฒนาความสามารถ และขาดการใช้ประสบการณ์ที่มีมากกว่าให้เป็นประโยชน์ ทำให้ผลกระทบจากการที่มีธุรกิจรายใหม่ภายในตลาดมากขึ้น สร้างความเดือดร้อนให้กับธุรกิจ เราจึงควรที่จะหาแนวทางปฏิบัติ ที่อย่าหยุดพัฒนาตัวเองศึกษาสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลง หาความรู้ใหม่ๆ และขยายพื้นที่การค้าของตัวเอง เพราะศัตรูที่แท้จริงของธุรกิจไม่ใช่คู่แข่งที่คู่แข่งขึ้น สิ่งที่จะทำให้ธุรกิจก้าวหน้า คือ ความคิดที่ว่าที่มีอยู่ก็ดีอยู่แล้ว เราจะเพิ่มความคิดของสินค้าและบริการอย่างไรให้มากกว่าความต้องการที่เรียกว่าเกิดความประทับใจในสินค้าและบริการ สร้างความแปลกใหม่ เช่น การเข้ารับบริการมีความสะดวกการใช้เทคโนโลยีในการนำลูกค้าให้เข้า



พบสินค้าและบริการที่มีอยู่เพื่อยอดลูกค้าในการค้นหาได้อย่างรวดเร็ว กระตุ้นความต้องการใช้สินค้าและบริการ หากเราไม่หยุดสร้างนวัตกรรมใหม่ๆ (New S-Curve) ให้กับธุรกิจเราแล้วนั้น จะมีคู่แข่งเพิ่มแค่ไหน ก็ไม่ใช่ปัญหาอีกต่อไป

15. ปัญหา: โดรนลอกเลียนแบบ ในธุรกิจการแข่งขันด้วยการลอกเลียนแบบมีอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นการสร้างสินค้าและบริการอะไรก็ตามที่มีมาใหม่ ย่อมต้องมีคนอื่นที่พร้อมจะลอกเลียนแบบ หรือการนำไปใช้ซึ่งถ้าการลอกเลียนแบบธุรกิจ และการทำยอดขายได้มากกว่าหรือที่เรียกว่า ขายดีกว่าเราอีกต่างหาก นั้นแปลว่าสินค้าและบริการที่เราสร้างขึ้นมานั้นเป็นที่ยอมรับของตลาด และดีมากพอคนอื่นอยากลอกเลียนแบบ จริงๆ แล้วเป็นสิ่งที่น่ายินดี แต่ผลลัพธ์ของการลอกเลียนแบบนั้น มักส่งผลการยอดขายของธุรกิจเราเสมอ แนวทางปฏิบัติ คือ การทำให้การลอกเลียนแบบนั้น ไร้ความหมาย สร้าง และพัฒนาคุณค่าของความเป็นต้นฉบับตลอดเวลา หากเราไม่หยุดยังสร้างสิ่งใหม่ๆ เราจะเป็นผู้คงเป็นผู้นำ และผู้ลอกเลียนแบบจะเป็นได้แค่ผู้ตามเสมอ ความสามารถสำคัญที่จะช่วยเหลือเราได้ คือ ทักษะการขาย และการตลาดที่ดี สร้างสิ่งใหม่ๆ ขายได้เร็ว ไม่หยุดพัฒนา ถ้าทำแบบนี้ได้แล้วธุรกิจของคุณก็ไม่ต้องกังวลกับปัญหาว่า จะมีกี่คนลอกเลียนแบบ



ลองพิจารณาบทความอย่างช้าๆ แล้วก็จะพบว่าเป็นการรวบรวมแนวทาง และข้อมูลของการเริ่มต้นธุรกิจที่จะต้องก้าวข้ามปัญหาพื้นฐาน ทั้ง 15 ข้อ เป็นแนวทางที่ช่วยสร้างมุมมองที่ดีในการเริ่มต้นธุรกิจ จากการวางแนวทางการดำเนินงานเพื่อแก้ไขปัญหาเป้าหมายก็จะไม่ไกลเกินฝัน ธุรกิจของคุณก็จะมีตัวตนไม่ใช่แต่ในความคิด ความฝันอีกต่อไป ลงมือทำความฝันให้เป็นจริงกันนะครับ



TNI

ปริญญาโท 62

มีโอกาสรับทุนการศึกษา

100% หรือ 50%

grad.tni.ac.th

พิเศษสุด รับส่วนลด 10,000 บาท

สำหรับผู้สมัคร ที่ทำงานอยู่ในองค์กร ที่สนับสนุน TNI หรือ สมาชิก ส.ส.ท.

สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น

1771/1 ก.พัฒนาการ (ระหว่างซอย พัฒนาการ 37-39) แขวง/เขต สวนหลวง กรุงเทพฯ 10250

คณะ: **วิศวกรรมศาสตร์**

- สาขาเทคโนโลยีวิศวกรรม (M.Eng.-MET)

คณะ: **เทคโนโลยีสารสนเทศ**

- สาขาเทคโนโลยีสารสนเทศ (M.Sc.-MIT)

** สามารถเลือกเรียน TNI 1 ปี และ Chiba Institute of Technology ประเทศญี่ปุ่น 1 ปี (ได้รับปริญญา 2 ใบจาก ไทย&ญี่ปุ่น)

คณะ: **บริหารธุรกิจ**

- นวัตกรรมจัดการธุรกิจและอุตสาหกรรม (M.B.A-MBI)

- สาขาบริหารธุรกิจญี่ปุ่น (M.B.A.-MBJ)



✉ admission@tni.ac.th

☎ 02-763-2600 ต่อ 2651

f บัณฑิตวิทยาลัย TNI, ThaiNichi