

ผู้ประกอบการ ยุคใหม่ ทำอย่างไรจึงจะ สำเร็จ

วิธีคิด
จากธุรกิจ
ที่สำเร็จจริง



7 ปัจจัยหลักที่ทำให้ธุรกิจสำเร็จ
และ 7 สาเหตุแห่งความล้มเหลว

คำนำ

ผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneur) และธุรกิจเริ่มต้น (Startup) มีความสำคัญต่อการพัฒนาประเทศในปัจจุบันและอนาคต โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การที่กลุ่มธุรกิจดังกล่าวจะต้องสามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบของธุรกิจให้มีความทันสมัย ยืดหยุ่น และสอดคล้องกับสถานการณ์ด้านการแข่งขันที่มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว อันเนื่องมาจากการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยีของโลก ซึ่งในหลายครั้ง ผู้ประกอบการใหม่เองมักจะมีคำถามว่า“อะไรเป็นปัจจัยที่จะทำให้เกิดความสำเร็จในการทำธุรกิจ?” และ “ทำอย่างไรจึงจะสำเร็จ?” นอกจากนี้แล้ว “จะทราบได้อย่างไรว่าเหตุการณ์หรือข้อผิดพลาดอะไรที่นำมาซึ่งความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจ?”

จากนโยบาย “ประเทศไทย 4.0” และการกำหนดอุตสาหกรรมเป้าหมาย 10 อุตสาหกรรมหลักของรัฐบาล รวมถึงจุดยืนทางยุทธศาสตร์ของประเทศไทยในอนาคตที่มุ่งเน้นการนำประเทศก้าวข้ามกับดักแห่งรายได้ปานกลาง (Middle Income Trap) มาเป็นประเทศที่พัฒนาแล้วอย่างสมบูรณ์แบบ จำเป็นต้องอาศัยการพัฒนาด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมอย่างก้าวกระโดด จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ผู้ประกอบการจะต้องมีความเข้าใจเกี่ยวกับบทบาทและรูปแบบของการดำเนินธุรกิจที่เปลี่ยนไปจากเดิม แต่ก็เป็นเรื่องยากสำหรับผู้ประกอบการใหม่ และธุรกิจเริ่มต้น ที่จะประสบความสำเร็จได้หากไม่มีประสบการณ์การดำเนินธุรกิจมาพอ

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม โดยกองส่งเสริมผู้ประกอบการและธุรกิจใหม่ ซึ่งเป็นหน่วยงานที่มีภารกิจสำคัญในการส่งเสริม และผลักดันให้เกิดผู้ประกอบการในภาคธุรกิจใหม่ รวมถึงธุรกิจเริ่มต้นให้สามารถดำเนินธุรกิจและเติบโตขึ้นจนกลายมาเป็นผู้ประกอบการเต็มตัว มีความมั่นคงทางธุรกิจและสร้างให้เกิดมูลค่าเพิ่มทางเศรษฐกิจที่แท้จริง จึงได้จัดทำหนังสือ “ผู้ประกอบการยุคใหม่ ทำอย่างไรจึงจะสำเร็จ” ขึ้น เพื่อเป็นแนวคิดเบื้องต้นสำหรับผู้ประกอบการใหม่ และธุรกิจเริ่มต้น ให้ทราบถึงแนวคิดในการดำเนินธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ และพึงระวังปัจจัยที่น่าพาความล้มเหลวมาสู่ธุรกิจ โดยหวังเป็นอย่างยิ่งว่าความเข้าใจในการดำเนินธุรกิจที่ได้จากการถ่ายทอดจากประสบการณ์จริงในครั้งนี้จะส่งผลอันเป็นประโยชน์ต่อผู้ประกอบการใหม่ และธุรกิจเริ่มต้นไม่มากนักน้อย

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม
กระทรวงอุตสาหกรรม

สารบัญ

01	รู้จักศักยภาพของพื้นที่	4
	นโยบายของภาครัฐสำคัญกับธุรกิจ	
	ข้อมูลเบื้องต้นด้านศักยภาพของ 6 พื้นที่	
	1.1 ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่กรุงเทพมหานคร และภาคกลาง	
	1.2 ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่ภาคเหนือ	
	1.3 ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ	
	1.4 ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่ภาคตะวันออก	
	1.5 ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่ภาคใต้	
	1.6 ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่ภาคตะวันตก	
02	การถ่ายทอดแนวคิดและประสบการณ์ จากกรณีศึกษาของผู้ประกอบการใหม่ ที่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ	36
	SKOOTAR	
	Kerry Express สาขาสุขสวัสดิ์	
	บริษัท สยามทูลส์ เอ็นจิเนียริง จำกัด	
	ร้านจูด 3 จูด	
	บริษัท เอทีอี พลัส (ประเทศไทย) จำกัด	
	ยายโสณวดีแผนไทย	
	ไร่พิมพ์วโรรัตน์	
	หจก. เอ็ม แอนด์ เอ็ม ฟรุทส์	
03	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ	70
04	สาเหตุแห่งความล้มเหลว	78
	บทสรุป	86

01

รู้จักศักยภาพ
ของพื้นที่

นโยบายของภาครัฐ สำคัญกับธุรกิจ

สิ่งแรกที่เราควรทำก่อนการเริ่มต้นธุรกิจก็คือ การทำความรู้จักตัวเองให้ดีที่สุด เมื่อรู้จักตัวเองได้ดีที่สุดแล้ว การได้รู้ถึงนโยบายของภาครัฐ ทิศทางการส่งเสริมสนับสนุนยิ่งช่วยให้ธุรกิจดูหน้ายิ่งขึ้น สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ได้จัดทำแนวทางการแปลงยุทธศาสตร์การพัฒนาภาคเมือง และพื้นที่เศรษฐกิจ ภายใต้แผนพัฒนาฯ ฉบับที่ 12 โดยให้ความสำคัญกับหลักการพัฒนาด้วยการยึดพื้นที่เป็นตัวตั้ง และการเสริมสร้างความเข้มแข็งให้แก่กลไกบริหารจัดการเชิงพื้นที่แบบบูรณาการผ่านกระบวนการจัดทำแผนพัฒนาจังหวัดและกลุ่มจังหวัดที่บูรณาการการทำงานระหว่างภาคส่วนต่างๆ โดยยึดหลักพื้นที่ภารกิจการทำงานมีส่วนร่วม (Area - Function - Participation) การบูรณาการแผนงานและงบประมาณของทุกภาคีที่เกี่ยวข้องในการขับเคลื่อนการพัฒนาให้บรรลุผลตามแผนพัฒนาจังหวัดและกลุ่มจังหวัด

นอกจากนี้ มติคณะรัฐมนตรีภายใต้การนำของพลเอก ประยุทธ์ จันทร์โอชา เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2558 ได้เห็นชอบในหลักการสำหรับข้อเสนอของกระทรวงอุตสาหกรรมในเรื่อง “10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย: กลไกขับเคลื่อนเศรษฐกิจเพื่ออนาคต” เพื่อเป็นมาตรการระยะยาวที่จะกำหนดทิศทาง “การปรับโครงสร้างด้านการผลิต ทั้งเกษตร อุตสาหกรรม และบริการ” ของประเทศให้มีประสิทธิภาพ มีความสามารถในการแข่งขัน นโยบาย “ไทยแลนด์ 4.0” เป็นวิสัยทัศน์เชิงนโยบาย การพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศไทย มีภารกิจสำคัญในการขับเคลื่อนปฏิรูปประเทศด้านต่างๆ เพื่อปรับแก้ จัดระบบ ปรับทิศทาง และสร้างหนทางพัฒนาประเทศให้เจริญสามารถรับมือกับโอกาสและภัยคุกคามแบบใหม่ๆ ที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็วในศตวรรษที่ 21 ได้

ทั้งนี้ เป็นการวางนโยบายภายใต้แนวคิดที่ต้องการปรับเปลี่ยนโครงสร้างเศรษฐกิจ ไปสู่ “Value-Based Economy” หรือ “เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม” โดยมีฐานคิดหลักคือ เปลี่ยนจากการผลิตสินค้า “โภคภัณฑ์” การค้า การบริการ ไปสู่การใช้เทคโนโลยีในการเพิ่มมูลค่าและเพิ่มรายได้ให้กับคนทำงานในทุกระดับ ด้วยการผลิตสินค้าที่ตรงกับความต้องการใหม่ การเสนอสินค้าที่ตรงกับช่องทางการค้าใหม่ๆ ที่ผู้บริโภคนิยม โดยการใช้เทคโนโลยีใหม่และนวัตกรรม มาเป็นกำลังขับเคลื่อนรายได้ของประเทศ ทั้งภาคเกษตรกรรม ภาคอุตสาหกรรม และภาคบริการ ซึ่งจะขับเคลื่อนทั้งระบบ ทุกระดับ ดังนั้น “ประเทศไทย 4.0”

“Value-Based Economy”
หรือ “เศรษฐกิจที่ขับเคลื่อน
ด้วยเทคโนโลยีและนวัตกรรม”

โดยมีฐานคิดหลักคือ
เปลี่ยนจากการผลิตสินค้า
“โภคภัณฑ์” การค้า
การบริการ ไปสู่การใช้
เทคโนโลยีในการเพิ่มมูลค่า





จึงก้าวสู่เกษตรสมัยใหม่ ที่เน้นการบริหารจัดการและเทคโนโลยี (Smart Farming) เป็นเกษตรกรแบบเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneur) เปลี่ยนจาก Traditional SMEs หรือ SMEs ไปสู่การเป็น Smart Enterprises การค้าบน E-Commerce และการเกิดของธุรกิจ Startups ที่เป็นบริษัทเกิดใหม่ที่ใช้เทคโนโลยีมาเป็นกำลังในการสร้างธุรกิจใหม่มีศักยภาพสูง และเปลี่ยนภาคอุตสาหกรรมจากการใช้แรงงานทักษะต่ำไปสู่การผลิตที่ใช้เครื่องจักรอัตโนมัติ ใช้การเชื่อมโยงข้อมูลผ่านระบบอินเทอร์เน็ต ใช้แรงงานที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และทักษะสูงรวมทั้งเปลี่ยนจากการให้บริการแบบเดิมๆ (Traditional Services) ซึ่งมูลค่าค่อนข้างต่ำ ไปสู่การให้บริการที่ตรงกับความต้องการใหม่ๆ ที่มีมูลค่าสูง (High Value Services) เชื่อมต่อกับระบบข้อมูลที่น่าไปสู่การลดต้นทุนโลจิสติกส์ การให้บริการ และการตัดคนกลางที่ไม่จำเป็นลง

“ประเทศไทย 4.0” จึงเป็นการกำหนดแนวทางพัฒนาประเทศ ให้เป็นประเทศเศรษฐกิจใหม่ (New Engines of Growth) ประเทศ และประชากรมีรายได้สูง โดยวางเป้าหมายให้เกิดผลการพัฒนา ภายใน 5 - 6 ปีนี้ในลักษณะที่คล้ายคลึงกับการวางแผนพัฒนา ทางเศรษฐกิจที่ชัดเจนของประเทศที่พัฒนาแล้ว เช่น สหรัฐอเมริกา “A Nation of Makers” อังกฤษ “Design of Innovation” อินเดีย “Made in India” หรือประเทศเกาหลีใต้ที่วางโมเดลเศรษฐกิจในชื่อ “Creative Economy”

“ประเทศไทย 4.0” จึงเป็นการกำหนด
แนวทางพัฒนาประเทศให้เป็น
ประเทศเศรษฐกิจใหม่
(New Engines of Growth)



การแพทย์ครบวงจร



เกษตรและ
เทคโนโลยีชีวภาพ



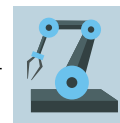
การบินและโลจิสติกส์



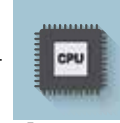
การท่องเที่ยว
กลุ่มรายได้ดี
และการท่องเที่ยว
เชิงสุขภาพ



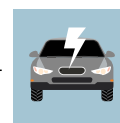
อาหารแห่งอนาคต



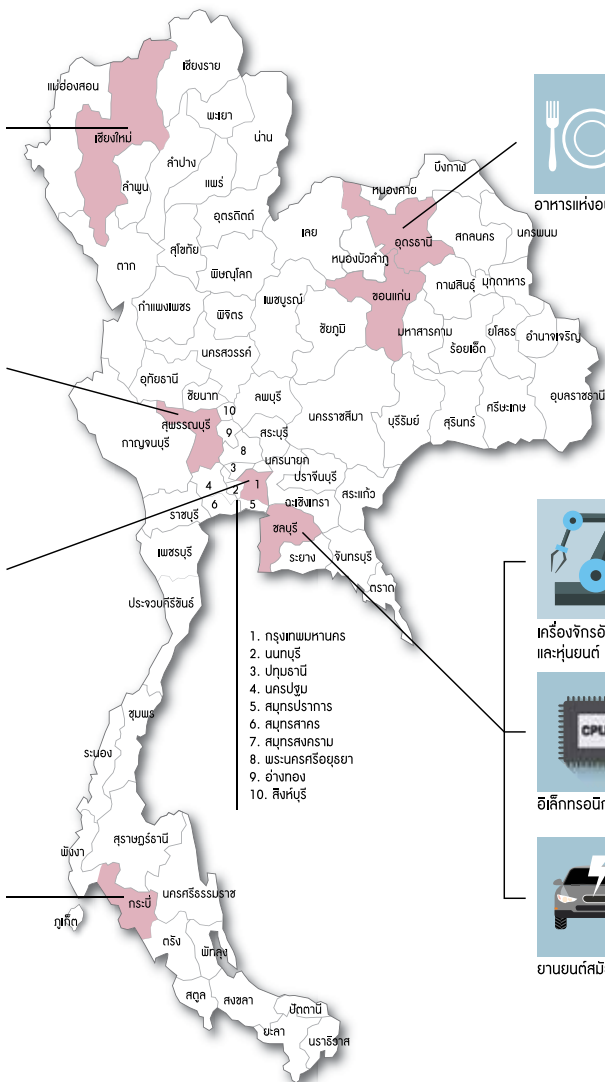
เครื่องจักรอัตโนมัติ
และหุ่นยนต์



อิเล็กทรอนิกส์อัจฉริยะ



ยานยนต์สมัยใหม่



ข้อมูลเบื้องต้นด้านศักยภาพ ของ 6 พื้นที่

- ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่กรุงเทพมหานคร และภาคกลาง
- ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่ภาคเหนือ
- ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ
- ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่ภาคตะวันออก
- ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่ภาคใต้
- ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่ภาคตะวันตก



1.1

ข้อมูลและศักยภาพ ของพื้นที่กรุงเทพมหานคร และภาคกลาง

ในเขตพื้นที่ภาคกลาง จะหนีไม่พ้นการพัฒนาและการขยายตัวของเมืองหลวงของประเทศ คือ กรุงเทพมหานคร เพราะกรุงเทพมหานครจะเป็นเมืองต้นแบบการพัฒนาหัวเมืองสำคัญต่างๆ ของประเทศ ตลอดจนแหล่งธุรกิจอุตสาหกรรมที่มีการใช้เทคโนโลยีจะถูกพัฒนาในพื้นที่กรุงเทพมหานครก่อน โดยมีเป้าหมายของการพัฒนากรุงเทพมหานครให้เป็นฐานเศรษฐกิจชั้นนำ โดย

- 1) เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันของฐานอุตสาหกรรมเดิมและส่งเสริมการพัฒนาอุตสาหกรรมแห่งอนาคตให้เป็นฐานรายได้ใหม่ เพื่อยกระดับฐานเศรษฐกิจอุตสาหกรรมของภาคกลางให้เป็นศูนย์อุตสาหกรรมสีเขียวชั้นนำในเอเชียตะวันออกเฉียงใต้



- 2) พัฒนาคุณภาพและมาตรฐานการผลิตอาหารและสินค้าเกษตรให้มีความทันสมัยและเป็นสากล เพื่อเสริมสร้างความเข้มแข็งให้ภาคกลางเป็นฐานการผลิตอาหารและสินค้าเกษตรที่มีคุณภาพ ปลอดภัย และได้มาตรฐานโลก สนับสนุนการเป็นศูนย์กลางการผลิตอาหารของประเทศ
- 3) ปรับปรุงมาตรฐานสินค้าและธุรกิจบริการด้านการท่องเที่ยวให้มีคุณภาพและภาพลักษณ์ที่ได้มาตรฐานสากล เพื่อเพิ่มศักยภาพของภาคกลางให้เป็นศูนย์รวมการท่องเที่ยวของเอเชียที่มีชื่อเสียงและเป็นที่รู้จักในระดับนานาชาติ และ
- 4) เพิ่มประสิทธิภาพระบบบริหารจัดการน้ำ แก้ไขปัญหาความขัดแย้งในการใช้น้ำในภาคตะวันออกเฉียงเหนือ ระหว่างภาคอุตสาหกรรม เกษตรกรรม การท่องเที่ยว และชุมชน

นอกจากนี้ แผนพัฒนากรุงเทพมหานครระยะ 20 ปี (พ.ศ. 2556-2575) ได้แบ่งการพัฒนาออกเป็น 4 ระยะๆ ละ 5 ปี เริ่มตั้งแต่ปี พ.ศ. 2556 ซึ่งในปัจจุบันเป็นระยะที่ 2 ของการดำเนินการตามแผนดังกล่าว คือระหว่าง พ.ศ. 2561-2565 โดยมีเป้าหมายที่จะทำให้กรุงเทพมหานครเป็นมหานครที่มีความสะดวกสบาย ประหยัด และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อเป็นมหานครสำหรับทุกคน โดยมีการพัฒนาโครงการสำคัญทางด้าน



แผนพัฒนากรุงเทพมหานครในโอกาสครบรอบ 250 ปี ในปี พ.ศ. 2575

“เป้าหมายที่จะทำให้กรุงเทพมหานครเป็นมหานครที่มีความสะดวกสบาย ประหยัด และเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม เพื่อเป็นมหานครสำหรับทุกคน”



โลจิสติกส์ การคมนาคมขนส่งและการเดินทาง เพื่อให้ระบบขนส่งมวลชนทั่วถึง สะดวก ประหยัด จราจรคล่องตัว และมีทางเลือก เช่น โครงการสร้างส่วนต่อขยายรถไฟฟ้าบีทีเอส หรือระบบรางอื่นๆ เช่น BRT และ Monorail โครงการพัฒนาทางเดินเท้าให้เชื่อมโยงกับสถานีรถไฟฟ้าที่เปิดให้บริการ โครงการสร้างเส้นทางจักรยานให้เชื่อมโยงกับสถานีรถไฟฟ้าที่เปิดให้บริการ เปิดบริการรถรับส่งเพื่อเชื่อมโยงกับสถานีรถไฟฟ้าที่เปิดให้บริการ วางแผนพื้นที่จอดรถโดยสาร (ร่วมกับ ขสมก.) จักรยานยนต์รับจ้าง จัดบริการรถรับส่งเพื่อเชื่อมโยงมายังสถานีรถไฟฟ้าที่เปิดให้บริการ จัดพื้นที่จุดจอดรถรับจ้าง (จักรยานยนต์รับจ้าง แท็กซี่ สามล้อ) ให้ถูกสุขลักษณะน่าใช้งาน จัดหน่วยเคลื่อนที่เร็วเพื่อเคลื่อนย้ายรถกรณีเกิดอุบัติเหตุหรือมีการจอดกีดขวาง ศึกษาเพิ่มเติมเส้นทางเดินเรือ สร้างสถานีเรือโดยสารและประสานกับหน่วยงานที่เกี่ยวข้องให้มีการขยายเส้นทางเดินเรือ โครงการปรับปรุงพื้นที่รอบท่าเรือให้มีการเชื่อมโยงอย่างมีประสิทธิภาพ ติดไฟฟ้าแสงสว่างป้ายแผนที่ มีที่พิักผู้โดยสาร และเพิ่มเส้นทางจักรยานโดยเส้นให้เกิดการเชื่อมโยงไปยังระบบขนส่งหรือปลายทาง เป็นต้น จะเห็นได้ว่าแผนพัฒนากรุงเทพมหานครระยะ 20 ปี เริ่มต้นตั้งแต่ พ.ศ. 2561 จะเน้นการพัฒนาระบบคมนาคมขนส่ง และโลจิสติกส์โดยการวางแผนการเชื่อมโยง และก่อสร้างโครงสร้างพื้นฐานจำนวนมาก เหล่านี้จึงเป็นสัญญาณที่ทำให้ผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ รวมถึงวิสาหกิจเริ่มต้นหลายๆ กิจการให้ความสำคัญและได้ก่อตั้งกิจการเพื่อให้บริการด้านโลจิสติกส์มากขึ้น



1.2

ข้อมูลและศักยภาพ ของพื้นที่ภาคเหนือ

การพัฒนาพื้นที่ในเขตภาคเหนือตอนบนของประเทศ ได้แก่ เชียงใหม่ แม่ฮ่องสอน ลำพูน และลำปาง ตามนโยบายรัฐบาล มีจุดมุ่งหมายที่ต้องการพัฒนาพื้นที่ภาคเหนือให้เป็นฐานเศรษฐกิจสร้างเสริมมูลค่าสูง โดย

- 1) พัฒนาการท่องเที่ยวให้มีคุณภาพและความยั่งยืน มีธุรกิจบริการต่อเนื่องกับการท่องเที่ยวบริการสุขภาพ และการศึกษาที่ได้มาตรฐาน รวมทั้งผลิตภัณฑ์สร้างสรรค์ที่สร้างมูลค่าเพิ่มสูง
- 2) พัฒนาประสิทธิภาพการผลิตทางการเกษตร และสร้างมูลค่าเพิ่มภายใต้แนวคิดเกษตรปลอดภัยและเกษตรอินทรีย์ ควบคู่กับการพัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปให้มีความหลากหลายสอดคล้องกับความต้องการของตลาด
- 3) พื้นฟูทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมให้คืนความอุดมสมบูรณ์สร้างความสมดุลแก่ระบบนิเวศ เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงสภาพภูมิอากาศ พัฒนาระบบการดูแลผู้สูงอายุรองรับการเปลี่ยนแปลงเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุของภาคเหนือที่เร็วกว่าระดับประเทศ 10 ปี



กลุ่มจังหวัดภาคเหนือตอนบน มีศักยภาพที่โดดเด่นด้านธุรกิจบริการสุขภาพซึ่งสอดคล้องกับกระแสการท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ หรือ Health Tourism โดยจังหวัดเชียงใหม่มีศักยภาพตั้งแต่ธุรกิจบริการทางการแพทย์ ทันตกรรม บริการสปา นวดแผนไทย แพทย์แผนไทย และผลิตภัณฑ์สมุนไพรอย่างครบวงจรและมีการพัฒนาคุณภาพมาตรฐานจนเป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคทั้งในประเทศและต่างประเทศ ทั้งด้านการแพทย์และทันตกรรม การบริการเพื่อสุขภาพ และผลิตภัณฑ์สุขภาพ โดยจังหวัดเชียงใหม่มีความพร้อมและโดดเด่นในด้านสถานบริการทางการแพทย์และทันตกรรม การบริการเพื่อสุขภาพ เช่น สปา/นวดเพื่อสุขภาพหรือเพื่อเสริมสวย การเป็นที่ตั้งของโรงเรียนสอนธุรกิจสุขภาพ สถานที่ผลิตเครื่องสำอางและสถานเสริมความงาม ขณะที่จังหวัดลำปาง ลำพูน และแม่ฮ่องสอนจะมีศักยภาพในเชิงสนับสนุนการบริการสุขภาพ อาทิ การเป็นแหล่งสมุนไพร หรือแหล่งวัตถุดิบในการผลิตอาหารเพื่อสุขภาพ/เครื่องสำอาง แหล่งน้ำพุร้อน ตลอดจนเป็นแหล่งภูมิปัญญาในการนวดหรือบำรุงสุขภาพตามวิถีพื้นบ้านล้านนา โดยในการพัฒนาธุรกิจบริการสุขภาพกลุ่มจังหวัดภาคเหนือตอนบนนั้น ยังเชื่อมโยงกับการท่องเที่ยวของกลุ่มจังหวัดอีกด้วย

ในการพัฒนาการท่องเที่ยวของกลุ่มจังหวัดภาคเหนือตอนบนในอนาคต นอกเหนือจากการรักษาทุนทางประวัติศาสตร์ สังคมวัฒนธรรม ภาพลักษณ์และความโดดเด่นด้านการท่องเที่ยวและเชื่อมโยงกันระหว่างจังหวัดในกลุ่มให้มากขึ้น การฟื้นฟูและอนุรักษ์ความเป็นท้องถิ่นทั้งองค์ความรู้ ภูมิปัญญา ศิลปวัฒนธรรม ประเพณี ตลอดจนสภาพแวดล้อมเพื่อเป็นรากฐานในการสืบสานการพัฒนาและส่งต่อให้คนรุ่นหลังได้อย่างมีคุณค่า และการให้ความสำคัญกับเป้าหมายในกลุ่ม Culture, Creativity, High-Value Services เพื่อยกระดับภาคบริการสู่ตลาดคุณภาพสูง

เฉพาะพื้นที่จังหวัดเชียงใหม่ ซึ่งเป็นจังหวัดที่มีมูลค่าทางเศรษฐกิจและการดำเนินธุรกิจสูงที่สุดในพื้นที่ดังกล่าว พบว่ามีแนวทางการพัฒนาใน 4 ด้าน ได้แก่

- 1) เสริมสร้างศักยภาพการเป็นเมืองท่องเที่ยวระดับโลก แม้ว่าเชียงใหม่เป็นเมืองท่องเที่ยวที่มีชื่อเสียงอยู่แล้ว แต่แนวโน้มชะลอตัว จำเป็นต้องเพิ่มความเข้มข้นในการพัฒนาโดยเฉพาะการฟื้นฟูศิลปวัฒนธรรมประเพณี ตลอดจนสภาพแวดล้อมของเชียงใหม่ พัฒนาแหล่งท่องเที่ยว ส่งเสริมตลาดท่องเที่ยวใหม่ เช่น กลุ่ม MICE กลุ่มสุขภาพ กลุ่มการศึกษา ยกระดับความสามารถในการแข่งขันของผู้ประกอบการทุกระดับ สร้างคุณค่าของสินค้าและผลิตภัณฑ์หัตถกรรมของฝากของที่ระลึก

“การฟื้นฟูและอนุรักษ์ความเป็นท้องถิ่น
ทั้งองค์ความรู้ ภูมิปัญญา ศิลปวัฒนธรรม
ประเพณี ตลอดจนสภาพแวดล้อมเพื่อ
เป็นรากฐานในการสืบสานการพัฒนา
และส่งต่อให้คนรุ่นหลังได้อย่างมีคุณค่า”

- 2) ส่งเสริมและต่อยอดธุรกิจที่มีศักยภาพ โดยเฉพาะ
ธุรกิจบริการทางการแพทย์และสุขภาพธุรกิจด้าน
การศึกษา ธุรกิจเกี่ยวกับ Digital Content ซึ่งกลุ่ม
ธุรกิจนี้ได้รับการพัฒนาสร้างฐานอย่างต่อเนื่องหลาย
ปี จึงควรเร่งยกระดับเพื่อให้สามารถแข่งขันได้ใน
ระดับสากล นอกจากนี้ เชียงใหม่ยังเป็นแหล่งเกษตร
คุณภาพในกลุ่มพืชผักผลไม้เมืองหนาวและลำไย
ควรให้ความสำคัญกับการสร้างมูลค่าเพิ่มโดยยึดแนว
ทางเกษตรสีเขียว
- 3) เตรียมรองรับการขยายตัวของสังคมเมือง เขตเมือง
เชียงใหม่ขยายตัวอย่างรวดเร็ว จำเป็นต้องเร่งสร้าง
ระบบขนส่งสาธารณะที่ใช้พลังงานสะอาด จัดการ
สิ่งแวดล้อมเมือง พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานรองรับ
การขยายการค้าการลงทุน โดยคำนึงถึงการพัฒนา
สู่เมืองที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม
- 4) พัฒนาพื้นที่ชายแดนและความมั่นคง เพื่อเป็นการ
แก้ไขปัญหายาเสพติดและการลักลอบเข้าเมือง
ซึ่งหากปัญหาเหล่านี้บรรเทาลงจะสามารถพัฒนาด้าน
การค้าชายแดนก๊วผาออก ซึ่งมีความได้เปรียบด้าน
ภูมิประเทศในการเชื่อมโยงการค้ากับเมียนมาและ
สู่จีนตอนใต้อีกหนึ่งเส้นทางหนึ่ง



1.3

ข้อมูลและศักยภาพของพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ

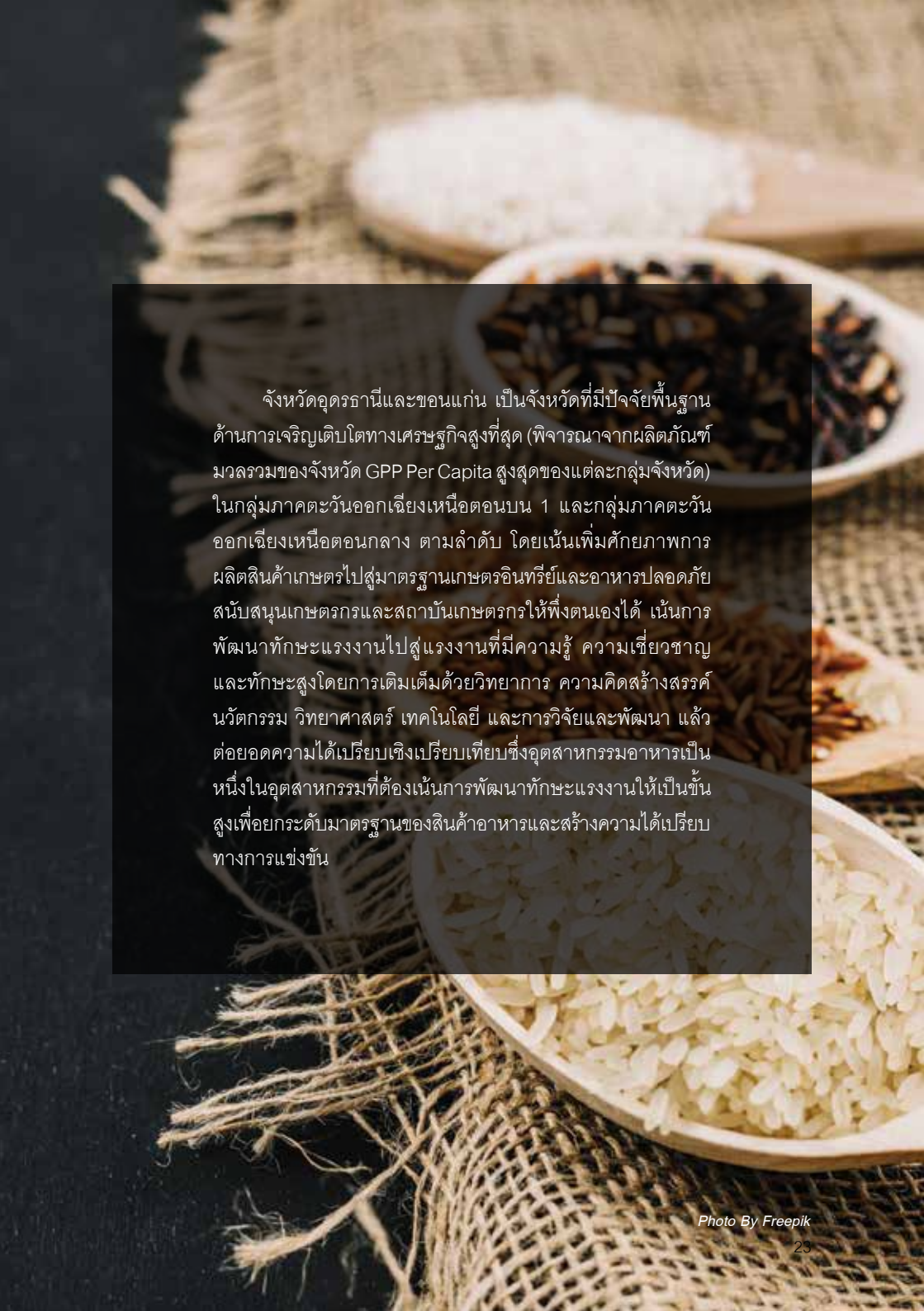
เป้าหมายของแผนพัฒนาเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติฉบับที่ 12 (พ.ศ. 2560-2564) มีเป้าหมายการพัฒนาพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือเพื่อให้ประชาชนหลุดพ้นจากความยากจนไปสู่เป้าหมายการพึ่งพาตนเองได้ จำเป็นต้องแก้ไขปัญหาคือพื้นฐานควบคู่ไปกับการพัฒนาการวิจัย เพื่อใช้ความรู้ เทคโนโลยี นวัตกรรม และความคิดสร้างสรรค์ในการเสริมสร้างความเข้มแข็งของเศรษฐกิจภายในภาคให้มีการเจริญเติบโตได้อย่างเต็มศักยภาพ พร้อมทั้งใช้โอกาสจากปัจจัยภายนอกมาช่วยขับเคลื่อน โดยเฉพาะโครงสร้างพื้นฐานด้านการคมนาคมขนส่งขนาดใหญ่ที่เชื่อมโยงภาคตะวันออกเฉียงเหนือกับโครงข่ายระบบการคมนาคมขนส่ง และพื้นที่เศรษฐกิจหลักของ

ประเทศ รวมทั้งการใช้ประโยชน์จากการเชื่อมโยงและข้อตกลงกับ ประเทศเพื่อนบ้านในกลุ่มอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง (GMS) ที่กำลังมี การเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วมาเสริมสร้างกิจกรรมการพัฒนาใหม่ๆ ให้แก่ภาค เพื่อให้มีอัตราการเติบโตที่สูงเพียงพอต่อการลดความ แตกต่างเหลื่อมล้ำกับพื้นที่ส่วนอื่นๆ ของประเทศได้ในระยะยาว โดยมุ่งพัฒนาภาคตะวันออกเฉียงเหนือสู่มิติใหม่เป็น “ศูนย์กลาง เศรษฐกิจของอนุภูมิภาคลุ่มแม่น้ำโขง” โดย

- 1) เพิ่มศักยภาพการผลิตสินค้าเกษตรไปสู่มาตรฐานเกษตร อินทรีย์และอาหารปลอดภัย
- 2) พัฒนาอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปไปสู่ผลิตภัณฑ์ที่มี มูลค่าเพิ่มสูง โดยมุ่งสู่การเป็นศูนย์กลางข้าวหอมมะลิ โลก ปศุสัตว์ เมืองนวัตกรรมเกษตรอาหาร
- 3) ยกระดับการท่องเที่ยวเชิงประเพณีวัฒนธรรม โดย มุ่งสร้างให้เป็นศูนย์กลางการค้าอนุภูมิภาคลุ่มน้ำโขง ประตูก่อสร้างตะวันออกและจีน แหล่งท่องเที่ยวเชิง วัฒนธรรม อารยธรรมขอม และศูนย์กลางกีฬานานาชาติ เพิ่มประสิทธิภาพการบริหารจัดการน้ำเพื่อการพัฒนา ที่ยั่งยืน และ
- 4) พื้นฟูทรัพยากรป่าไม้ให้คงความอุดมสมบูรณ์และรักษา ความหลากหลายทางชีวภาพในพื้นที่ต้นน้ำโดยเฉพาะ ในพื้นที่ของจังหวัดเลย อุตรดิตถ์ สกลนคร ชัยภูมิ นครราชสีมา

จากทิศทางการพัฒนาดังกล่าว จะเห็นได้ว่าพื้นที่ภาคตะวันออกเฉียงเหนือมีศักยภาพมากในการพัฒนาอุตสาหกรรมอาหาร โดยหากพิจารณาจากยุทธศาสตร์การพัฒนาภาคตะวันออกเฉียงเหนือ (พ.ศ. 2560-2564) จะพบว่า แผนยุทธศาสตร์ต้องการมุ่งเน้นให้เกษตรกรสามารถพึ่งพาตนเองได้โดยการส่งเสริมการทำเกษตรแปลงใหญ่ ได้แก่ ข้าวหอมมะลิ พืชผัก ผลไม้ ไม้ดอก โคเนื้อ ไก่เนื้อ และหม่อนไหม และการพัฒนาพันธุ์ปศุสัตว์และการเลี้ยงโคเนื้อไทยที่มีคุณภาพและมูลค่าสูง อาทิ เนื้อโคโคราชวากิว เนื้อโคสุรินทร์วากิว เป็นต้น ทั้งนี้เพื่อเป้าหมายในการพัฒนาศูนย์กลางอุตสาหกรรมเกษตรแปรรูปและอาหารครบวงจร โดยการพัฒนากษตรกรด้วยวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม (Inno-Agri) ให้เป็น Smart Farmer พัฒนาโครงสร้างพื้นฐานและบริการด้านแสงซินโครตรอนเพื่อสนับสนุนการพัฒนาประเทศด้านอุตสาหกรรมอาหารและการเกษตร และสนับสนุนแผนบูรณาการพัฒนากษตรกรรมเป้าหมาย ยกระดับผลิตภัณ์โดยนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้ในกระบวนการผลิต

“แผนยุทธศาสตร์ต้องการมุ่งเน้น
ให้เกษตรกรสามารถพึ่งพาตนเองได้
โดยการส่งเสริมการทำเกษตรแปลงใหญ่
ได้แก่ ข้าวหอมมะลิ พืชผัก ผลไม้
ไม้ดอก โคเนื้อ ไก่เนื้อ และหม่อนไหม
และการพัฒนาพันธุ์ปศุสัตว์และการ
เลี้ยงโคเนื้อไทยที่มีคุณภาพและมูลค่าสูง”



จังหวัดอุดรธานีและขอนแก่น เป็นจังหวัดที่มีปัจจัยพื้นฐานด้านการเจริญเติบโตทางเศรษฐกิจสูงที่สุด (พิจารณาจากผลิตภัณฑ์มวลรวมของจังหวัด GPP Per Capita สูงสุดของแต่ละกลุ่มจังหวัด) ในกลุ่มภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนบน 1 และกลุ่มภาคตะวันออกเฉียงเหนือตอนกลาง ตามลำดับ โดยเน้นเพิ่มศักยภาพการผลิตสินค้าเกษตรไปสู่มาตรฐานเกษตรอินทรีย์และอาหารปลอดภัย สนับสนุนเกษตรกรและสถาบันเกษตรกรให้พึ่งตนเองได้ เน้นการพัฒนาทักษะแรงงานไปสู่แรงงานที่มีความรู้ ความเชี่ยวชาญ และทักษะสูงโดยการเติมเต็มด้วยวิชาการ ความคิดสร้างสรรค์ นวัตกรรม วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และการวิจัยและพัฒนา แล้วต่อยอดความได้เปรียบเชิงเปรียบเทียบซึ่งอุตสาหกรรมอาหารเป็นหนึ่งในอุตสาหกรรมที่ต้องเน้นการพัฒนาทักษะแรงงานให้เป็นขั้นสูงเพื่อยกระดับมาตรฐานของสินค้าอาหารและสร้างรายได้เปรียบเทียบการแข่งขัน

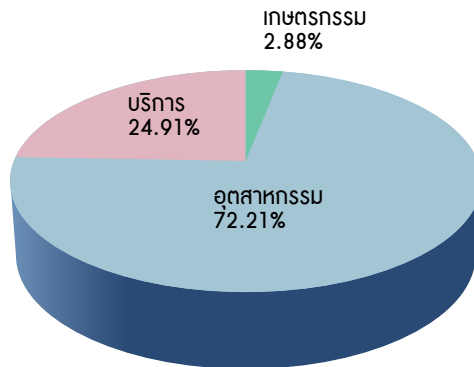


1.4

ข้อมูลและศักยภาพ ของพื้นที่ภาคตะวันออก

พื้นที่ภาคตะวันออกยังพื้นฐานการผลิตอุตสาหกรรมหลักของประเทศ และมีศักยภาพสูงในการส่งเสริมให้เป็นฐานการผลิต 10 อุตสาหกรรมเป้าหมาย เป็นแหล่งรวมในการกระจุกตัวของจังหวัดที่ประชาชนมีรายได้สูงที่สุดของประเทศ โดยจากการศึกษาถึงสถานการณ์ทางเศรษฐกิจของพื้นที่ในเขตระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor: EEC) ซึ่งประกอบไปด้วยจังหวัดฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง พบว่า มีการเติบโตทางเศรษฐกิจอย่างต่อเนื่อง โดยในปี 2558 มีผลิตภัณฑ์มวลรวม 1.98 ล้านล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 14.49 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมของประเทศ ทั้งนี้ โครงสร้างเศรษฐกิจหลักของพื้นที่ในเขตระเบียงเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันออก อยู่ในภาคอุตสาหกรรมซึ่งมีผลิตภัณฑ์มวลรวมสูงสุดถึง 1.43 ล้านล้านบาท คิดเป็นร้อยละ 72.21 ของผลิตภัณฑ์มวลรวมทั้งหมดของพื้นที่ในเขตระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก

การริเริ่มโครงการพัฒนาชายฝั่งทะเลภาคตะวันออกเมื่อ 32 ปีก่อน ถือเป็นกลไกสำคัญในการยกระดับเศรษฐกิจของภาคตะวันออกและเศรษฐกิจโดยรวมของประเทศตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา โครงการดังกล่าวเป็นตัวเร่งในการผลักดันการลงทุนให้ประเทศก้าวเข้าสู่การพัฒนาภาคอุตสาหกรรมอย่างแท้จริง ตั้งแต่อุตสาหกรรมผลิตแบบเบา เช่น อุตสาหกรรมเสื้อผ้าและสิ่งทอ จนถึงอุตสาหกรรมหนัก เช่น อุตสาหกรรมยานยนต์ อิเล็กทรอนิกส์ ปิโตรเคมี ที่มีการพัฒนามากขึ้นเป็นลำดับ ซึ่งจากความสำเร็จของการพัฒนาพื้นที่ชายฝั่งทะเลภาคตะวันออกในอดีต ทำให้พื้นที่นี้มีความพร้อมในการต่อยอด เพื่อเพิ่มเติมพื้นที่เศรษฐกิจการลงทุนพิเศษ เพิ่มเติมกลุ่มอุตสาหกรรมและต่อยอดความพร้อมด้านการลงทุนโครงสร้างพื้นฐาน



สัดส่วนผลิตภัณฑ์มวลรวมรายสาขาของพื้นที่ EEC ปี พ.ศ. 2558

ที่มา: สำนักงานคณะกรรมการพัฒนาการเศรษฐกิจและสังคมแห่งชาติ ประมวลผลิตภัณฑ์มวลรวม

เขตเศรษฐกิจพิเศษตะวันออกระยะแรก



เป้าหมายสำคัญของการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor : EEC) คือการเป็นจุดศูนย์กลางในระดับโลก โดยเฉพาะด้านการลงทุน เป็นฐานอุตสาหกรรมด้านพลังงาน และโครงสร้างพื้นฐาน ซึ่งประกอบด้วยโรงกลั่นน้ำมันขนาดใหญ่ โรงผลิตไฟฟ้า และนิคมอุตสาหกรรม ทั้งยังเชื่อมโยงด้วยโครงสร้างพื้นฐานการขนส่งที่เชื่อมผ่านเส้นทางสายหลัก ท่าเรือพาณิชย์แหลมฉบังสนามบินอู่ตะเภา และท่าเรืออุตสาหกรรมมาบตาพุด

ศักยภาพสำคัญของพื้นที่ EEC คือ การเป็นพื้นที่ยุทธศาสตร์แห่งภูมิภาคอาเซียน เป็นประตูสู่เอเชีย สามารถเข้าถึงประชากรโลกได้กว่าครึ่งหนึ่งโดย EEC จะเป็นเขตเศรษฐกิจพิเศษที่มีขนาดใหญ่ที่สุดในภูมิภาคอาเซียนทั้งในเชิงงบประมาณ และขนาดพื้นที่ GDP ของทั้งภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และอินเดีย มีมูลค่ารวมกว่า 1 ใน 3 ของ GDP โลก โดยในอนาคต EEC จะเป็นศูนย์กลางเชื่อมโยงกับการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจเหนือ-ใต้ และระเบียงตะวันออก-ตะวันตก ทั้งยังเป็นศูนย์กลางของความเชื่อมโยงมหาสมุทรอินเดียกับมหาสมุทรแปซิฟิก รวมถึงประเทศกลุ่มอนุภูมิภาคกลุ่มแม่น้ำโขง และทางตอนใต้ของประเทศจีนด้วย

เขตเศรษฐกิจการลงทุนพิเศษพื้นที่ชายฝั่งทะเลภาคตะวันออกครอบคลุมพื้นที่ 6 จังหวัด ได้แก่ สมุทรปราการ ฉะเชิงเทรา ชลบุรี ระยอง จันทบุรี และตราด โดยในระยะแรก การพัฒนาเขตเศรษฐกิจการลงทุนพิเศษจะมุ่งเป้าไปที่ 3 จังหวัดคือ ฉะเชิงเทรา ชลบุรี และระยอง โดยพื้นที่ที่มีศักยภาพในการพัฒนากลุ่มอุตสาหกรรมเป้าหมายที่สำคัญ คือ จังหวัดชลบุรี (แหลมฉบัง ศรีราชา อู่ตะเภา และพัทยา) ซึ่งเป็นศูนย์กลางของอุตสาหกรรมสมัยใหม่ของอาเซียน โดยเฉพาะในอุตสาหกรรมผลิตขั้นสูง เช่น อุตสาหกรรมเทคโนโลยีด้านหุ่นยนต์ อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์และคอมพิวเตอร์ขั้นสูง

“เป้าหมายสำคัญของการพัฒนาระเบียงเศรษฐกิจภาคตะวันออก (Eastern Economic Corridor : EEC) คือการเป็นจุดศูนย์กลางในระดับโลก โดยเฉพาะด้านการลงทุน เป็นฐานอุตสาหกรรมด้านพลังงาน และโครงสร้างพื้นฐาน”



อุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่ นอกจากนี้ ยังมีการลงทุนระบบ
โลจิสติกส์ยุคดิจิทัล เพื่อเชื่อมโยงการขนส่งทางบก ทางทะเล และ
ทางอากาศ เพื่อยกระดับเป็นประตูสู่กลุ่มเศรษฐกิจอนุภูมิภาคลุ่มน้ำ
โขง ที่มีการเชื่อมต่อกับประเทศจีน เวียดนาม ลาว กัมพูชา เมียนมา
อันจะก่อให้เกิดกลุ่มธุรกิจที่เกี่ยวข้องมากมาย เช่น ธุรกิจการจัดเก็บ
และกระจายสินค้าสมัยใหม่ ธุรกิจเรือขนส่งสินค้าและบริหารท่าเรือ
อุตสาหกรรมซ่อมบำรุงอากาศยาน เขตปลอดภาษีต่างๆ ธุรกิจต่อ
เรือและทำเรื่อน้ำลึก เป็นต้น

อุตสาหกรรมยานยนต์สมัยใหม่และหุ่นยนต์อัจฉริยะ รวม
ถึงอุตสาหกรรมสนับสนุนอื่นๆ เช่น อุตสาหกรรมอิเล็กทรอนิกส์
และดิจิทัล ล้วนเป็นอุตสาหกรรมที่มีศักยภาพในการต่อยอดและ
พัฒนาในเขตพื้นที่ฝั่งตะวันออกทั้งสิ้น เนื่องจากมีพื้นฐานเดิมอยู่
มากพอสมควร แต่ต้องอาศัยการพัฒนาและการส่งเสริมการลงทุน
มากขึ้นเพื่อดึงดูดนักลงทุนที่มีศักยภาพและมีเทคโนโลยีใหม่ๆ
เข้ามา โดยศักยภาพของการต่อยอดไปสู่อุตสาหกรรมแห่งอนาคต
มีเป้าหมายให้ประเทศไทยเป็นฐานการผลิตยานยนต์ไฟฟ้า (EV)
เริ่มจากการประกอปร่วมกับผู้ผลิต (OEM) นำไปสู่อุตสาหกรรม
แบตเตอรี่และระบบขับเคลื่อนรถไฟฟ้า ส่งเสริมการขยายธุรกิจในห่วงโซ่



คุณค่าของอุตสาหกรรมยานยนต์ โดยเฉพาะในด้านการออกแบบ และจัดทำต้นแบบ (Surface Integration Design & Prototyping) การใช้เทคโนโลยี การผลิตที่มีประสิทธิภาพและความแม่นยำสูง (Catalytic Manufacturing) พัฒนาธุรกิจอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ และชิ้นส่วนรถยนต์ที่ก้าวทันมาตรฐานโลก ในด้านของอุตสาหกรรม ชิ้นส่วนและอิเล็กทรอนิกส์ ต้องการยกระดับอุตสาหกรรม การผลิตวงจรรวมที่มีความซับซ้อนยิ่งขึ้น ตลอดจนการออกแบบและ ผลิตระบบรองรับการเติบโตของเมืองอัจฉริยะและเครื่องใช้ไฟฟ้า อัจฉริยะ (Smart Appliances) ซึ่งเชื่อมต่อกับเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (Internet of Things) อุตสาหกรรมออกแบบวงจรอิเล็กทรอนิกส์ ขนาดเล็ก (Microelectronics) และออกแบบระบบฝังตัว (Embedded Systems) รวมถึงการผลิตสารหรือแผ่นสำหรับไมโคร อิเล็กทรอนิกส์ ซึ่งรวมถึงอุตสาหกรรมดิจิทัล ซึ่งทั้งหมดที่กล่าวมา จะทำให้ประเทศไทยสามารถก้าวสู่ฐานการผลิตอุตสาหกรรม หนุยนต์อัจฉริยะ เช่น หนุยนต์ที่ใช้ในอุตสาหกรรมต่างๆ และหนุยนต์ ที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้าน เช่น หนุยนต์ทางการแพทย์ หนุยนต์ สำหรับดำน้ำ หรือหนุยนต์รักษาความปลอดภัย เป็นต้น



1.5

ข้อมูลและศักยภาพ ของพื้นที่ภาคใต้

ศักยภาพการพัฒนาพื้นที่ภาคใต้ โดยเฉพาะในฝั่งอันดามันถือว่ามีความศักยภาพสูงในด้านการพัฒนาอุตสาหกรรมและธุรกิจบริการ ซึ่งโดยภาพรวมด้านเศรษฐกิจหลักของกลุ่มจังหวัดภาคใต้ฝั่งอันดามันในปี 2560 พบว่าเศรษฐกิจของพื้นที่ส่วนใหญ่จะมาจาก 2 สาขาหลักคือ สาขาเกษตรกรรม และสาขาโรงแรมและภัตตาคาร รวมกันแล้วมีมูลค่าประมาณร้อยละ 44.74 ของมูลค่าผลิตภัณฑ์มวลรวมจังหวัด (GPP) ซึ่งในจำนวนนี้มาจากสาขาโรงแรมและภัตตาคารมากที่สุด

การพัฒนากลุ่มจังหวัดภาคใต้ฝั่งอันดามัน ได้มุ่งเน้นการเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันด้านธุรกิจท่องเที่ยวควบคู่ไปกับการรักษาสมดุลของความอุดมสมบูรณ์ของทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และเสริมสร้างความเข้มแข็งของชุมชน โดยมุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพด้านการท่องเที่ยวให้มีมาตรฐานอย่างยั่งยืน เพื่อให้บรรลุเป้าประสงค์ของการเพิ่มจำนวนนักท่องเที่ยวและรายได้จากการท่องเที่ยว



“จังหวัดภาคใต้ฝั่งอันดามัน
ได้มุ่งเน้นการเพิ่มขีดความสามารถ
ในการแข่งขันด้านธุรกิจท่องเที่ยว
ควบคู่ไปกับการรักษาสมดุล
ของความอุดมสมบูรณ์ของ
ทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม”

และเพิ่มประสิทธิภาพความปลอดภัยในชีวิตและทรัพย์สินให้กับนักท่องเที่ยวและประชาชนในพื้นที่ การพัฒนาโครงสร้างพื้นฐานเพื่ออำนวยความสะดวกในการให้บริการนักท่องเที่ยวและประชาชน การพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวและกิจกรรมการท่องเที่ยวของกลุ่มจังหวัดให้มีความหลากหลายน่าสนใจและสร้างความประทับใจให้กับนักท่องเที่ยว พัฒนาและเชื่อมโยงแหล่งท่องเที่ยววิถีชีวิตและภูมิปัญญาท้องถิ่น เป็นการพัฒนาแหล่งท่องเที่ยวชุมชนเพื่อเผยแพร่วัฒนธรรมวิถีชีวิตของชุมชนอันดามัน ซึ่งมีความหลากหลาย เพื่อดึงดูดนักท่องเที่ยวให้มากขึ้น ทำให้เกิดการกระจายรายได้สู่ประชาชนใน

แนวทางการพัฒนาภาคใต้



ชุมชนท้องถิ่นอย่างแท้จริง พัฒนาพิพิธภัณฑ์เพื่อเป็นศูนย์เรียนรู้และเผยแพร่สัญลักษณ์สำคัญของชุมชนอันดามัน การดูแลรักษาทรัพยากรธรรมชาติให้มีการใช้ประโยชน์อย่างสมดุลเพื่อให้เป็นรากฐานของการพัฒนาพื้นที่อย่างยั่งยืน โดยเฉพาะการฟื้นฟูป่าเสื่อมโทรม สร้างจิตสำนึกในการดูแลรักษาทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม และพัฒนาด้านการตลาดเพื่อประชาสัมพันธ์และเสริมสร้างภาพลักษณ์อันดีของกลุ่มจังหวัด

จากวิสัยทัศน์ของการพัฒนาพื้นที่ภาคใต้ฝั่งอันดามัน คือ “การท่องเที่ยวที่มีคุณภาพระดับโลก” เพื่อสร้างให้พื้นที่ดังกล่าวเป็นฐานการท่องเที่ยวทางทะเลชั้นนำระดับโลก ทั้งนี้ กลุ่มจังหวัดภาคใต้ฝั่งอันดามัน มีสถานที่ท่องเที่ยว และมีทรัพยากรทางธรรมชาติที่มีความสวยงามเป็นเอกลักษณ์ของอันดามัน โดยเฉพาะทรัพยากรทางทะเล ชายหาด หมู่เกาะ เช่น เกาะภูเก็ต เกาะลันตา เกาะพีพี และเกาะลิดง์ จึงต้องรักษาความมีชื่อเสียง และเพิ่มมนต์เสน่ห์ด้วยการเพิ่มกิจกรรมการท่องเที่ยวรูปแบบใหม่ๆ เช่น MICE และ Marina ที่ภูเก็ต โดยคงไว้ซึ่งความเป็นเอกลักษณ์ของอันดามัน และรักษาสีเขียวแฉดล้อมเพื่อเสริมบทบาทสู่การเป็นเมืองท่องเที่ยวชั้นนำของโลก ประกอบกับให้ความสำคัญกับนักท่องเที่ยวที่มีแนวโน้มสนใจการท่องเที่ยวในความสนใจพิเศษ (Special Interest Tourism) เช่น การท่องเที่ยวเชิงสุขภาพ (Health Tourism) การท่องเที่ยวเชิงผจญภัย (Adventure Tourism) การท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรม (Spiritual Tourism) การท่องเที่ยวเพื่อการประชุมและนิทรรศการ (MICE) เป็นต้น

รูปแบบการท่องเที่ยวดังกล่าวมีแนวโน้มขยายตัว เนื่องจากนักท่องเที่ยวมีแนวโน้มต้องการที่จะเรียนรู้และได้รับประสบการณ์ที่แตกต่างในการท่องเที่ยวแต่ละครั้ง ต้องการสัมผัสธรรมชาติ ที่บริสุทธิ์กิจกรรมที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม เลือกพักแรมในโรงแรมที่มีเอกลักษณ์ ซึ่งประเทศไทยมีความพร้อมของทรัพยากรพื้นฐานสำหรับการท่องเที่ยวในความสนใจพิเศษ



1.6

ข้อมูลและศักยภาพ ของพื้นที่ภาคตะวันตก

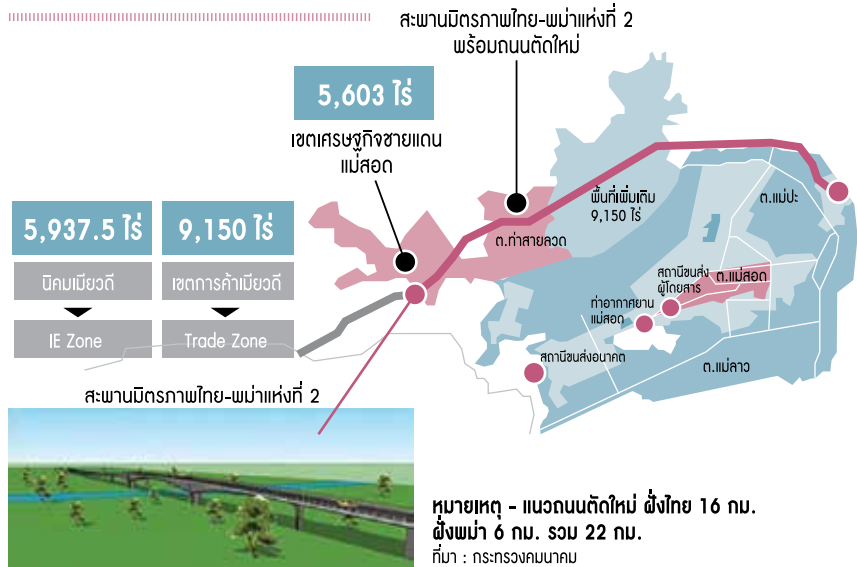
โครงสร้างเศรษฐกิจของภาคตะวันตก มีการกระจายตัวอย่างสมดุล ศักยภาพของที่ตั้งเอื้อต่อการทำการค้าชายแดน เนื่องจากมีมูลค่าการนำเข้าและส่งออกสินค้าระหว่างชายแดนจำนวนมาก และเป็นแหล่งผลิตและแปรรูปสินค้าส่งออกด้านการประมงและเกษตรที่สำคัญของประเทศ ทั้งยังมีความหลากหลายของสถานที่ท่องเที่ยวทางธรรมชาติ ประวัติศาสตร์ โดยภาคตะวันตกมีโอกาที่จะขยายตัวเนื่องจากโครงการการลงทุนขนาดใหญ่ในประเทศพม่า (โครงการทวาย) การเปิดเสรีทางการค้าช่วยส่งเสริมความร่วมมือด้านการค้า การลงทุนนโยบายส่งเสริมการท่องเที่ยว และการพัฒนาด้านคมนาคมหลายเส้นทางมีถนนเชื่อมโยงเป็นเครือข่ายระหว่างกันและเชื่อมโยงทั่วทุกภาค โดยกลุ่มจังหวัดภาคตะวันตกตอนบนจะเน้นการพัฒนาการผลิตและส่งออกสินค้าเกษตร อุตสาหกรรม ด้วยระบบการผลิตที่ปลอดภัยต่อสิ่งแวดล้อม การส่งเสริมการท่องเที่ยวเชิงนิเวศ และการส่งเสริมการจัดตั้งศูนย์อุตสาหกรรม

แนวทางการพัฒนาเขตเศรษฐกิจพิเศษภาคตะวันตก

ผังแสดงการเชื่อมโยง

เขตเศรษฐกิจแม่สอด

เขตการค้าเมียวดี-นิคมเมียวดี



บริเวณชายแดน และกลุ่มจังหวัดภาคตะวันตกตอนล่าง จะเน้น การศึกษาวิจัย การจัดตั้งศูนย์ประมงครบวงจรและอุตสาหกรรมต่อเนื่อง ส่งเสริมพัฒนาการแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรและสัตว์น้ำ การสนับสนุนการขยายการก่อสร้างท่าเรือน้ำลึกที่จังหวัด ประจวบคีรีขันธ์ และการพัฒนาเครือข่ายการท่องเที่ยวเชื่อมโยง สหภาพพม่าและฝั่งอ่าวไทย

คณะกรรมการนโยบายการบริหารงานจังหวัดและกลุ่ม จังหวัดแบบบูรณาการ (ก.น.จ.) มีมติเห็นชอบแผนพัฒนากลุ่ม จังหวัดในพื้นที่ตะวันตกที่เน้นการผลิตสินค้าเกษตร การผลิตที่ปลอดภัยต่อสิ่งแวดล้อม ศูนย์อุตสาหกรรมบริเวณชายแดน และ ศูนย์ประมงครบวงจร

02

การถ่ายทอดแนวคิด
และประสบการณ์
จากกรณีศึกษา
ของผู้ประกอบการใหม่
ที่ประสบความสำเร็จ
ในการทำธุรกิจ

S

U

C

SKOOTAR

แบบเช่าเหมาเฟอร์รารีออนไลน์ 24 ชั่วโมง

Kerry Express สาขาสุขสวัสดิ์

เป็นเพื่อนสำคัญของโลจิสติกส์

บริษัท สยามทูลส์ เอ็นจิเนียริง จำกัด

จากผู้นำผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักร

สู่ผู้ผลิตอุปกรณ์การแพทย์

ร้านจุก 3 จุก

แฟรนไชส์กาแฟเบเกอรี่สัญชาติไทย

บริษัท เอทีอี พลัส (ประเทศไทย) จำกัด

เป็นตุ๊กตัก่อนยุค บุกตลาดโลก

ยายโสนวดแผนไทย

(นวด) มือหนึ่งของกระบี่

ไร่พืชม่วงรัตน์

สตอรี่เบอร์รี่ที่สุพรรณบุรี

หจก. เอ็น แอนด์ เอ็น ฟรุทส์

บุกร้านสะดวกซื้อ ส่งกล้วยหอม

วันละ 6 หมื่นลูก





SKOOTAR

แมสเซนเจอร์ออนไลน์ 24 ชั่วโมง



ความแออัดบนท้องถนนไม่เพียงเป็นอุปสรรคต่อการเดินทางของคนเมืองทั่วไป แต่ยังส่งผลโดยตรงต่อธุรกิจขนาดเล็กที่ต้องพึ่งพาการส่งเอกสารสำคัญทางธุรกิจหรือการจัดส่งสินค้ากรณีเร่งด่วน ขณะที่การเรียกใช้งานแมสเซนเจอร์ หรือพนักงานรับส่งเอกสารเป็นเรื่องยาก หากไม่มีผู้ให้บริการประจำเป็นของตนเอง



หม่อมหลวงกมลพฤทธิ ชุมพล
และ **คุณธิภพ กิจจะวัฒนะ** เข้าใจถึงข้อจำกัดนี้ จึงเริ่มต้นธุรกิจ SKOOTAR บริการเรียกแมสเซนเจอร์ออนไลน์ 24 ชั่วโมง ด้วยโมเดลธุรกิจที่แตกต่างแต่เติบโตอย่างรวดเร็ว



จุดเริ่มต้นของ SKOOTAR เกิดขึ้นหลังทั้งสองเข้าร่วมการอบรมด้านการบ่มเพาะธุรกิจ “สตาร์ทอัพ” (startup) กับ อาจารย์กระติง - เรืองโรจน์ พูนผล นักปั้นโมเดลธุรกิจเกิดใหม่ ทั้งคู่จับมือสตาร์ทไต่เต้าร่วมกัน เพื่อสร้างโอกาสทางธุรกิจที่ช่วยลดปัญหาลดความยุ่งยากต่อการใช้ชีวิตของผู้คนในวงกว้าง โดยศึกษาตลาดและความต้องการของผู้บริโภคในกลุ่มผู้ประกอบการรายเล็กเป็นระยะเวลาหนึ่งปี

พวกเขาพบว่าปัญหาหลักของผู้บริโภคคือ มีความต้องการใช้งานรับส่งเอกสารสูงมาก แต่ในหลายๆ ครั้งไม่สามารถเรียกใช้งานได้ตามที่ต้องการ โดยเฉพาะงานด่วน หรืองานที่ต้องใช้เวลามาก ก็ไม่สามารถหาคนส่งงานได้ทัน ในมุมของแมสเซนเจอร์ก็พบปัญหาเช่นกัน เช่น รายได้ไม่มั่นคงเนื่องจากงานที่ทำไม่คงที่ บางวันมีงานมาก บางวันมีงานน้อย หรือมีคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น เมื่อศึกษาความต้องการของหลายๆ ส่วนที่เกี่ยวข้องแล้ว จึงเริ่มคิดค้นรูปแบบธุรกิจที่นำเทคโนโลยีสารสนเทศมาใช้เพื่อแก้ไขปัญหาให้กับทุกฝ่าย

ด้วยแนวคิดนี้จึงเป็นที่มาของรูปแบบการดำเนินธุรกิจที่สร้างความแตกต่าง ในนามของ บริษัท สตูดิโอ บียอนด์ จำกัด ผู้พัฒนาแอปพลิเคชัน SKOOTAR บริการเรียกแมสเซนเจอร์ออนไลน์ เชื่อมโยงระหว่างผู้รับบริการ เช่น ผู้ประกอบการรายเล็ก ร้านค้า หรือบุคคลทั่วไป กับเครือข่ายแมสเซนเจอร์มืออาชีพ ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร โดยบริการของแมสเซนเจอร์ได้แก่ รับส่งเอกสาร เก็บเช็ค วางบิลหรือส่งของอื่นๆ ภายในวันเดียวกันทั่วกรุงเทพฯ และปริมณฑล



ด้วยรูปแบบบริการที่เน้นความสะดวก รวดเร็ว ประหยัด และ ใช้งานได้ผ่านเว็บไซต์และแอปพลิเคชันบนมือถือทั้งระบบ iOS และ Android การกำหนดราคามาตรฐาน คำนวณตามระยะทางจริงและแสดงราคาทันที สามารถชำระเงินสดผ่านหลายช่องทาง และรองรับระบบบิลในรูปแบบบริษัท ส่งผลให้ SKOOTAR ครบถ้วนรางวัลการประกวดและแข่งขันรูปแบบธุรกิจมาหลายเวที ได้แก่ รางวัลชนะเลิศจากการแข่งขันในโครงการ Angel Hack Bangkok 2014 ซึ่งจัดโดย AngelHack องค์กรส่งเสริมธุรกิจใหม่ในยุคดิจิทัลระดับโลก รางวัล Top 8 ECHELON Thailand 2014 รางวัลชนะเลิศโครงการ DTAC Accelerate Batch#3 2015

สองหนุ่มสตาร์ทอัพเชื่อมั่นว่า SKOOTAR มีประโยชน์ต่อผู้คน ไม่เพียงช่วยแก้ไขปัญหาให้ผู้ประกอบการขนาดเล็ก แต่ยังสามารถช่วยรายได้พัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้มีรายได้น้อยที่เป็นกลุ่มคนจำนวนมาก โดยเฉพาะแม่สแกนเนอร์และมอเตอร์ไซด์รับจ้าง ซึ่งเป็นบุคคลที่มีรายได้น้อยและรายได้ไม่คงที่ ไม่มีสวัสดิการ และมีคุณภาพชีวิตค่อนข้างต่ำ ธุรกิจ SKOOTAR สามารถช่วยให้คนกลุ่มนี้มีอนาคตและมีอาชีพที่ดีขึ้น

“SKOOTAR มีประโยชน์ต่อผู้คน
ไม่เพียงช่วยแก้ไขปัญหาก็ให้ผู้ประกอบการ
ขนาดเล็ก แต่ยังยกระดับรายได้
พัฒนาคุณภาพชีวิตของผู้มีรายได้น้อยที่
เป็นกลุ่มคนจำนวนมาก”

นอกจากนี้ยังมุ่งพัฒนาศักยภาพขององค์กรตามสายงาน
เปิดรับการเรียนรู้รูปแบบธุรกิจใหม่ๆ เช่น การเข้าร่วมโครงการ
กับบริษัท Google เดินทางไปแลกเปลี่ยนความรู้กับบริษัทที่เป็น
Tech Startups จากทั่วโลกที่ Silicon Valley เพื่อเป็นแนวทางการ
พัฒนารูปแบบธุรกิจ SKOOTAR ในอนาคต ซึ่งอาจสร้างการเติบโต
ทางธุรกิจมากกว่า 3 เท่าต่อปีเช่นปัจจุบัน

หากการสร้างธุรกิจที่มีความหมาย คือการสร้างบางสิ่งที่จะช่วย
ลดปัญหาและสร้างประโยชน์ SKOOTAR คือกรณีศึกษาที่ตอบ
โจทย์และจับต้องถึงความสำเร็จได้จริง

The key to success

- ✓ มุ่งมั่นในแนวคิดของธุรกิจ
- ✓ ความสามารถและทักษะด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ
- ✓ ใฝ่รู้และใฝ่ศึกษาหาข้อมูลด้วยการทำวิจัยตลาด
- ✓ ความสามารถและทักษะในด้านการตลาด
- ✓ หาโอกาสในการเข้าถึงแหล่งเงินทุน

📍 บริษัท สกูตาร์ท์ บียอนด์ จำกัด (SKOOTAR)
71/3 ถนนสุขุมวิท 39 แขวงคลองตันเหนือ
เขตวัฒนา กรุงเทพมหานคร
โทร. 0 2105 4429
www.skootar.com

2

KERRY
EXPRESS

Kerry Express

สาขาสุขสวัสดิ์

แผนผังสำคัญของโลจิสติกส์



ในยุคที่โลกออนไลน์เข้ามามีบทบาทในชีวิตเรามากขึ้น การซื้อสินค้าออนไลน์กลายเป็นเรื่องง่ายและมีความนิยมสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง หนึ่งในธุรกิจที่เติบโตอย่างก้าวกระโดดคือ ธุรกิจด้านการขนส่งสินค้า

วันนี้ผู้ประกอบการรายย่อยก็เป็นส่วนหนึ่งของบริษัทขนส่งยักษ์ใหญ่ในประเทศไทยอย่าง Kerry Express ได้เช่นกัน ซึ่ง **คุณประภัศร มากสิน** คือหนึ่งในผู้ประกอบการตัวแทนธุรกิจขนส่ง Kerry Express โดยได้รับสัมปทานกิจการในเขตราชบุรีบูรณะ กรุงเทพมหานคร จำนวน 4 สาขา

แรกเริ่มคุณประภัสสรเป็นพนักงานบริษัทเอกชน มีตำแหน่งเป็นผู้จัดการฝ่ายการตลาด ซึ่งมีรายได้มั่นคง ในขณะที่ทำงานประจำ เธอได้ทำธุรกิจเล็กๆ เกี่ยวกับงานฝีมืออยู่แล้ว จึงสนใจและเริ่มมองหาโอกาสทำธุรกิจของตัวเองอย่างจริงจัง หลังจากทำงานเก็บประสบการณ์มาได้พอสมควร

ในเวลานั้น บริษัท Kerry Express Thailand กำลังประกาศหาผู้ต้องการทำธุรกิจร้าน Parcel Service เพื่อเป็นสาขาให้บริการของ Kerry เพื่อให้ลูกค้าและร้านค้าขนาดเล็กในกรุงเทพฯ สามารถส่งสินค้าได้อย่างสะดวกสบายมากยิ่งขึ้น คุณประภัสสรจึงคิดแผนธุรกิจและยื่นสมัครเป็นผู้ประกอบการ แต่เส้นทางการทำธุรกิจแฟรนไชส์นี้ไม่ง่าย เพราะต้องผ่านการสัมภาษณ์จากบริษัทแม่อยู่หลายครั้ง จนในที่สุดจึงได้รับสัมปทานกิจการ

เนื่องจากเป็นธุรกิจแฟรนไชส์ รูปแบบการดำเนินงานของ Kerry Parcel Service จึงเป็นไปตามมาตรฐานของบริษัทแม่ ผู้ประกอบการเพียงทำการลงทุน และเป็นผู้เลือกทำเลในการเปิดร้านสาขา ค่าแฟรนไชส์จะขึ้นอยู่กับขนาดของร้าน และจำนวนเคาน์เตอร์ที่เปิดให้บริการในแต่ละสาขา แต่ผู้ได้รับสัมปทานสามารถขยายที่สาขาก็ได้

ในช่วงแรกของการทำธุรกิจมีความเสี่ยงอยู่ค่อนข้างมาก เพราะ Kerry ยังไม่เป็นที่รู้จัก และมีคู่แข่งที่มีอยู่ในพื้นที่เดิม เช่น DHL ซึ่งคุ้นชื่อคนทั่วไปมากกว่า แต่ผ่านไปสักระยะ เมื่อมีการส่งเสริมการขาย และคุณภาพการบริการที่ได้มาตรฐานของ Kerry Express Thailand ทำให้ลูกค้าไว้วางใจเข้ามาบริการขึ้นอย่างต่อเนื่อง

“ในยุคที่โลกออนไลน์เข้ามามีบทบาทในชีวิตเรา
มากขึ้น การซื้อสินค้าออนไลน์กลายเป็น
เรื่องง่ายและมีความนิยมสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง
หนึ่งธุรกิจที่เติบโตอย่างก้าวกระโดดคือ
ธุรกิจด้านการขนส่งสินค้า”

ปัจจุบัน Kerry กลายเป็นหนึ่งในธุรกิจขนส่งที่มีชื่อเสียงที่ดีในด้านการบริการที่มีประสิทธิภาพ สินค้าไม่เสียหาย และเป็นที่ไว้วางใจในการบริการขนส่งที่รวดเร็ว สะดวก จึงเป็นอีกช่องทางสำคัญที่ลูกค้าเลือกใช้บริการอย่างต่อเนื่อง การขยายสาขาเพื่อรองรับความต้องการที่เพิ่มขึ้นจึงมีความเป็นไปได้สูง ซึ่งการขยายสาขานั้นก็ขึ้นอยู่กับความสามารถในการบริหารงานของผู้ประกอบการเอง



รายได้และกำไรจากธุรกิจนี้อยู่ที่จำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการส่งสินค้าที่ร้าน ซึ่งรายได้และจำนวนลูกค้าขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของร้านเป็นหลัก หากร้านอยู่ในทำเลที่ไม่ดีมาก จำเป็นต้องมีที่จอดรถเพื่อให้บริการ ตลอดจนการบริการที่ดีก็มีส่วนให้ลูกค้าพึงพอใจและกลับมาใช้บริการซ้ำ ซึ่งผู้ประกอบการจะเป็นผู้บริหารงานและบริหารคนที่เป็นพนักงานผู้ให้บริการของสาขาของตน นอกจากนี้ ผู้ประกอบการจะมีรายได้เพิ่มเติมจากการติดต่อร้านสาขาย่อยที่เรียกว่า Parcel Service Point หรือ PSP เช่น ร้าน Family Mart หรือร้านหนังสือ รายได้จากการรับฝากส่งของที่ร้าน PSP นี้จะเป็นรายได้ของผู้ประกอบการด้วยเช่นกัน

“รายได้และกำไรจากธุรกิจขึ้นอยู่กับจำนวน
ลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการส่งสินค้าที่ร้าน
ซึ่งจำนวนลูกค้าขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้งของร้าน
และการให้บริการเป็นหลัก”

เส้นทางความสำเร็จไม่ได้โรยด้วยกลีบกุหลาบฉันใด
การดำเนินธุรกิจย่อมมีปัญหาบ้างฉันนั้น เมื่อจำนวนคู่แข่งเพิ่มมากขึ้น
ทั้งในแบรนด์เดียวกันและต่างแบรนด์ ตลอดจนปัญหาด้านบุคลากร
รวมถึงพนักงานระดับปฏิบัติการ ซึ่งมีอัตราการลาออกค่อนข้างสูง
จึงปัญหาสำคัญของธุรกิจที่ต้องดำเนินการแก้ไข

แม้ปัจจุบันจะมีคู่แข่งหลายรายเข้ามาในตลาด แต่ Kerry
ยังคงมีชื่อเสียงอยู่ในอันดับต้นๆ ที่ลูกค้าวางใจใช้บริการ และเมื่อ
ผู้ประกอบการบริหารสาขาและบุคลากรได้ดี เชื่อว่าธุรกิจจะ
ไปได้อย่างต่อเนื่องและยั่งยืน

The key to success

- ✓ ระบบการดำเนินธุรกิจที่ดี
- ✓ ทำเลที่ตั้ง
- ✓ คุณภาพของการบริการ
- ✓ ความรวดเร็ว
- ✓ ระบบสารสนเทศที่ให้บริการ



Kerry Express สาขาสุขสวัสดิ์

โครงการ เดอะ ซิลค์ สุขสวัสดิ์ ถนนสุขสวัสดิ์
เขตราษฎร์บูรณะ กรุงเทพฯ 10140

3



บริษัท สยามทูลส์ เอ็นจิเนียริง จำกัด จากผู้นำผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักร สู่ผู้ผลิตอุปกรณ์การแพทย์



ความเชี่ยวชาญในสายงานสามารถสร้างธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ยิ่งเจ้าของธุรกิจมีวิสัยทัศน์ที่ทันต่อยุคสมัย ย่อมทำให้ธุรกิจก้าวไกลไปในทิศทางที่ถูกต้อง

ดังเช่นการดำเนินธุรกิจของบริษัท สยามทูลส์ เอ็นจิเนียริง จำกัด ที่เริ่มต้นจากเจ้าของมีความเชี่ยวชาญในงานด้านวิศวกรรม และต่อยอดมาเป็นธุรกิจ และวันนี้คือผู้นำอันดับต้นๆ ด้านการผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักร ผู้ผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์

ย้อนกลับไปในจุดเริ่มต้น **คุณจิรภัทร จະวะนะ** เจ้าของธุรกิจ เรียนจบด้านวิศวกรรมศาสตร สาขาเครื่องมือกล จากสถาบันเทคโนโลยีราชมงคลวิทยาเขตเทเวศร์ กรุงเทพมหานคร ในขณะที่นั้น และได้เริ่มทำงานในเขตนินคมอุตสาหกรรมภาคเหนือ (จังหวัดลำพูน) จึงมีความคุ้นเคยกับงานทางด้านชิ้นส่วนและเครื่องจักรกล ต่อมาได้ลาออกจากงานประจำที่ทำอยู่ และผันตัวเข้าสู่วงการธุรกิจในกลุ่มงานผู้ผลิตชิ้นส่วนเครื่องจักรกล ที่จังหวัดลำพูนเมื่อปี 2547

ธุรกิจของสยามทูลส์ เอ็นจิเนียริ่ง เริ่มต้นจากการรับจ้างผลิต ชิ้นส่วนเครื่องจักรที่ทำจากโลหะ และวัสดุพลาสติก เช่น Jig, Fixture, Mold และ Punch&Die ปีแรกของการก่อตั้งกิจการ มีรายได้เพียง 3 แสนบาท จากนั้นจึงขยายตัว มาเป็นผู้ออกแบบ และสร้างเครื่องจักร กระทั่งมีรายได้จากการสร้างเครื่องจักรปีละ 5 -10 ล้านบาท ต่อมาได้ยกระดับความชำนาญเป็นการผลิตเครื่องจักรในกลุ่ม Automation ทำให้ยอดขายในปี 2560 เติบโต สูงขึ้นกว่า 30 ล้านบาท โดยมีบุคลากรที่มีศักยภาพในการบริหารงาน และทีมงานที่ร่วมสร้างสรรค์ผลงาน ประมาณ 35 ท่าน



จากการดำเนินธุรกิจมาได้สิบกว่าปี แนวโน้มของธุรกิจ ผลิตเครื่องจักร และชิ้นส่วน กลับมียอดขายปรับตัวลดลง แต่โอกาสสำคัญก็เกิดขึ้นเมื่อเจ้าของกิจการได้รับเลือกเป็นนายกสมาคมการค้าผู้ประกอบการผลิตเครื่องจักรชิ้นส่วนโลหะ และอุตสาหกรรมสนับสนุนไทย จึงใช้จุดเปลี่ยนในบริษัทนี้มาซึ่งการวิเคราะห์ และสร้างโอกาสในการพัฒนาสินค้าโดย

ใช้นวัตกรรมและเทคโนโลยีที่ทันสมัย

หลังจากที่เก็บเกี่ยวประสบการณ์ ความชำนาญ และทักษะความถนัดในการผลิตชิ้นส่วนโลหะและเครื่องจักรมาพอสมควร ประกอบกับความมีวิสัยทัศน์ของผู้นำที่เล็งเห็นโอกาสในการดำเนินธุรกิจ จากการที่มีอัตราการเพิ่มขึ้นของผู้สูงอายุในจังหวัดเชียงใหม่ การเข้าสู่สังคมผู้สูงอายุในประเทศไทย และนโยบายด้าน Medical Hub ของรัฐบาลที่กำหนดให้จังหวัดเชียงใหม่เป็นหนึ่งศูนย์กลางทางการแพทย์ของไทย ในที่สุดผู้บริหารของสยามทูลส์ เอ็นจิเนียริ่ง

“ความสำเร็จของสยามทูลส์ฯ ในธุรกิจเครื่องมือทางการแพทย์คือ การวิจัยและพัฒนาที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย เน้นการผลิตที่ตรงตามความต้องการของผู้ป่วยเฉพาะด้าน จึงสามารถสร้างรายได้อย่างชัดเจน”



ได้ตัดสินใจขยายธุรกิจใหม่ด้วยการต่อยอดจากธุรกิจเดิม โดยเพิ่ม Business Unit ของสายการผลิตสินค้าเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์เข้ามา

เมื่อมุ่งสู่การผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ ดังนั้นสยามทูลส์ เอ็นจิเนียริง จึงได้ทำความร่วมมือกับหน่วยงานภาครัฐ และมหาวิทยาลัยตั้งแต่ปี 2559 จนถึงปัจจุบันได้มีการศึกษาวิจัยและผลิตสินค้าต้นแบบ อุปกรณ์พลิกฟื้นผู้ป่วยติดเตียง ชุดควบคุมเพื่อทำกายภาพบำบัดตามแนวทางที่นักกายภาพบำบัดกำหนด จนสามารถใช้เครื่องจักรที่ผลิตมาแก้ไขปัญหา และรักษาอาการเจ็บป่วยของผู้ป่วย

เส้นทางสู่ความสำเร็จของสยามทูลส์ เอ็นจิเนียริง ในกลุ่มธุรกิจการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ คือ การวิจัยและร่วมพัฒนาที่ตรงกลุ่มเป้าหมาย ทำให้ผลิตภัณฑ์ที่ได้ตรงตามความต้องการของแพทย์ผู้ใช้ และทราบความต้องการของผู้ป่วยอย่างแท้จริง ผลิตภัณฑ์จึงมีเอกลักษณ์และคุณสมบัติที่ใช้งานได้เฉพาะทางได้อย่างแท้จริง และไม่เน้นการผลิตในปริมาณมาก แต่เน้นการผลิตที่ตรงตามความต้องการของผู้ป่วยเฉพาะด้าน จึงสามารถสร้างรายได้ อย่างชัดเจนและเพิ่มมากขึ้น

ปัญหาในการดำเนินธุรกิจคือเรื่องการลงทุนเพื่อพัฒนาสถานที่ผลิตให้ได้มาตรฐานตามกฎหมาย ซึ่งจะต้องดำเนินการก่อนจึงสามารถผลิตสินค้าได้ แต่เนื่องจากความไม่ชัดเจนของนโยบายด้านการส่งเสริมจากหน่วยงานภาครัฐด้านการให้เงินทุนวิจัยและพัฒนาจึงทำให้เข้าถึงแหล่งเงินทุนจากภาครัฐได้ยาก

อย่างไรก็ตาม ในปี 2561 นี้ สยามทูลส์ เอ็นจิเนียริง ร่วมกับสมาคมการค้าและผู้ประกอบการผลิตเครื่องจักรชิ้นส่วนโลหะ และอุตสาหกรรมสนับสนุนไทย วางแผนผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์ โดยมุ่งเน้นและทำการวิจัยพัฒนาอย่างต่อเนื่อง อาทิ เช่น รถไฟฟ้าสำหรับผู้ป่วยที่ต้องนั่งบนรถเข็น แอปพลิเคชันติดตามการกินยาของผู้ป่วย แอปพลิเคชันควบคุมวันหมดอายุของยาและอาหาร และเตียงตรวจคนไข้ที่สามารถช่วยลดการเปลี่ยนและซักผ้าปูเตียง คาดว่าอีก 3 - 5 ปี ข้างหน้าจะนำสินค้าจำหน่ายออกสู่ตลาดโดยจะสร้างยอดขาย 20 ล้านบาท และในระยะเวลา 10 ปี จะวางสินค้าที่จะเข้าสู่ตลาดได้ 3 - 5 ชนิด และยังคงทำการศึกษาวิจัยอย่างต่อเนื่องเพื่อให้มีสินค้าเข้าสู่ตลาดทางการแพทย์หลากหลายรูปแบบ

ความสำเร็จของสยามทูลส์ เอ็นจิเนียริง ในการผลิตเครื่องมือและอุปกรณ์ทางการแพทย์มีส่วนช่วยให้คนไทยได้ใช้สินค้าภายในประเทศที่มีราคาย่อมเยาและมีคุณภาพ เทียบเท่ากับการนำเข้า และร่วมส่งเสริมให้ประเทศไทยเป็นศูนย์กลางทางการแพทย์ของภูมิภาคได้รวดเร็วขึ้นอีกด้วย

The key to success

- ✓ มีแนวคิดและความมุ่งมั่นในการดำเนินธุรกิจ
- ✓ มีแผนงาน เป้าหมายการทำการธุรกิจชัดเจน
- ✓ มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ตลอดเวลา ไม่หยุดนิ่ง
- ✓ มีเครือข่ายธุรกิจที่สนับสนุน
- ✓ เจ้าของกิจการมีวิสัยทัศน์ที่ทันสมัย



บจก. สยามทูลส์ เอ็นจิเนียริง

95/7 ม.10 ตำบลบ้านกลาง อำเภอเมือง จังหวัดลำพูน 51000

โทร. 0 5352 5021-4 โทรสาร 0 5352 5020

อีเมล admin@siamtool.co.th เว็บไซต์ www.siamtool.co.th



จุด 3 จุด

แฟรนไชส์คาเฟ่บิงซูสัญชาติไทย



ช่วงเวลาที่เราเฟ้นหานหานกำลังเป็นที่นิยม ความแปลกใหม่ไม่เหมือนใครคือจุดขายที่ดึงดูดใจลูกค้าเข้ามาลิ้มลอง

ร้านจุด 3 จุด คือคาเฟ่บิงซูสัญชาติไทย ซึ่งเป็นที่ชื่นชอบของลูกค้าที่รักความอร่อยและสวยงามของขนมหวานบิงซู จุดเด่นของร้านคือการให้ลูกค้าตัดสินใจความอร่อยของบิงซูได้ด้วยตัวเอง โดยมีท็อปปิ้งให้เลือกกว่า 30 หน้า ทั้งท็อปปิ้งขนมหวานหลายชนิด ซอสหลายรส และผลไม้หลากสี และมีเมนูให้เลือกอีกนับร้อยรายการ โดยมีการพัฒนาเมนูมาให้ลูกค้าเลือกสรรอยู่เสมอ

นอกจากขึ้นชื่อเรื่องความอร่อยแล้วยังขึ้นชื่อเรื่องความสวยงาม เมนูที่ทางร้านโพสต์ลงโซเชียลมีเดียมีคนแชร์ภาพนับแสนครั้ง เมื่อลูกค้าเข้ามาลิ้มลองความอร่อยจึงถ่ายรูปโพสต์ลงโซเชียลอยู่ไม่ขาดสาย ถือเป็นการสร้างกระแสความสนใจให้ร้านได้อย่างดี จนขยายสาขาด้วยระบบแฟรนไชส์ได้นับร้อยสาขา



ความสำเร็จเช่นนี้เกิดขึ้นจากการที่ **คุณพิชญากร พิชางษ์** เจ้าของแฟรนไชส์จุดสามจุด ชาวจังหวัดสกลนคร มีเป้าหมายในการทำงานอิสระตั้งแต่เด็ก ก่อนหน้านั้นเธอเคยทำงานรับราชการตามที่ครอบครัวคาดหวังไว้ แต่ด้วยใจรักการค้าขายจึงทำธุรกิจควบคู่งานประจำไปด้วย

หลังเรียนจบปริญญาโทสาขาการบริหารธุรกิจ เธอจึงมุ่งหาช่องทางทำธุรกิจที่เธอรัก แล้วยกข้อสังเกตทางการตลาดว่า ในจังหวัดอุดรธานีที่เธออยู่ในเวลานั้นยังไม่มีร้านบิงซูสักร้าน จึงลองเปิดร้านบิงซูจุด 3 จุดสาขาแรกขึ้น โดยทดลองทำสูตรบิงซูให้เหมือนต้นตำรับ ริเริ่มสร้างสรรค์เมนูที่ทั้งอร่อยและสวยงาม จนได้รับการตอบรับที่ดีจากลูกค้า บัจจุบันสำคัญคือรักความแปลกใหม่ และในพื้นที่นั้นยังไม่มีใครเป็นคู่แข่ง

การเป็นคาเฟ่บิงซูเจ้าแรกๆ ในตลาดพื้นที่นั้นทำให้ธุรกิจไปได้ด้วยดี ต่อมาจึงขยายธุรกิจโดยเปิดร้านสาขาที่สอง ร่วมกับหุ้นส่วน ที่ชอยกระเทย เมืองอุดรธานี แต่สุดท้ายมีปัญหากับหุ้นส่วน จึงต้องเลิกกิจการไป

อย่างไรก็ตาม ด้วยความมุ่งมั่นและตั้งใจที่จะทำให้ร้านจุด 3 จุดขยายสาขาออกไปได้ คุณพิชญากรหันมาใช้รูปแบบการขยายแฟรนไชส์โดยมีหลากหลายแพ็คเกจให้เลือก เริ่มจากการสอนเพียงอย่างเดียวในราคา 250,000 บาท หากเพิ่มอีก 80,000 บาท จะได้อุปกรณ์ วัตถุดิบเพิ่มเติมพร้อมเปิดร้าน โดยทำสัญญาเป็นรายปี หากครบปีลูกค้าไม่ทำต่อก็จะคัดเลือกรายใหม่เข้ามาแทน



แนวคิดสำคัญในการทำธุรกิจคือ การขยายธุรกิจเน้นการขยายเครือข่ายแฟรนไชส์และการสอนดำเนินธุรกิจ โดยคัดเลือกคู่ค้าที่มีใจรักในการทำธุรกิจขนมหวานเป็นหลัก และทำสัญญาแบบปีต่อปีเพื่อรักษาคุณภาพของร้านอย่างเข้มข้น นอกจากเรื่องคุณภาพของขนมแล้ว ยังมีข้อบังคับ 20 ข้อเกี่ยวกับภาพลักษณ์ของร้าน เช่น การแต่งร้านให้สวยงามดึงดูดใจลูกค้า สำหรับการพัฒนายอดขายนั้นใช้วิธีการให้คู่ค้าสามารถเพิ่มสาขาย่อยของตัวเองได้

ปัจจุบันรายได้ของธุรกิจมาจาก 3 ทาง คือ การขายแฟรนไชส์ การขายวัตถุดิบ และยอดขายของสาขา โดยรายได้จากการขายวัตถุดิบถือเป็นรายได้หลักที่สำคัญ เพราะมีวัตถุดิบที่คู่ค้าต้องซื้อจากทางร้านประมาณ 20 รายการ เช่น ซอสรสต่างๆ วัตถุดิบที่คู่ค้าสามารถซื้อจากร้านที่กำหนด และวัตถุดิบนำเข้าจากต่างประเทศ ปัจจุบันยอดขายต่อสาขาอยู่ที่ 8 แสนบาทต่อเดือน

“แม้จะมีคาเฟ่ปังชูฝุ่นขึ้นมาในตลาดไม่ขาดสาย และมีการตัดราคากัน แต่ความโดดเด่นในเรื่องการสร้างสรรคเมນูอย่างต่อเนื่อง ทำให้ร้านจุดสามจุดเป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียง”

แม้จะมีคาเฟ่เบ่งชูผุดขึ้นมาในตลาดไม่ขาดสาย และมีการตัดราคากัน แต่ความโดดเด่นในเรื่องการสร้างสรรค์เมนูอย่างต่อเนื่อง ทำให้ร้านจุดสามจุดเป็นที่รู้จักและมีชื่อเสียง จากทั้งปากต่อปากของลูกค้าด้วยการโพสต์ลงโซเชียลมีเดีย และการที่มีสื่อมวลชนออกรายการมากกว่า 30 รายการ รวมถึงสื่อออนไลน์ที่มียอดแชร์ต่อกันไปอีกมาก

ร้านจุด 3 จุดยังคงพัฒนาขนมหวานแสนอร่อยเพื่อลูกค้าเสมอ นอกจากเมนูเบ่งชูแล้ว ก็ยังมีเมนูอื่นๆ เพิ่มเติมตามความนิยม เช่น ขนมปังชีสยัด ครีมเบิลโทสต์ รวมไปถึงอาหารกินเล่นอื่นๆ เช่น เฟรนช์ฟรายชีส เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มลูกค้า นอกจากนี้เจ้าของแฟรนไชส์ยังส่งเสริมการขายให้กับคู่ค้า ด้วยการโปรโมทภาพร้านและเมนูที่น่าสนใจใน Facebook หลักของร้าน เพื่อเป็นการแจ้งข่าวการเปิดสาขาและเชิญชวนให้ลูกค้าในพื้นที่ได้ไปลิ้มลองความอร่อย

วันนี้มีร้านจุด 3 จุด มีแฟรนไชส์ทั่วประเทศไทยแล้ว 100 สาขา ทะลุยอดที่ตั้งเป้าไว้ในปี 2561 อีกทั้งมีสาขาต่างประเทศคือลาว 2 สาขา และกัมพูชา 1 สาขา

นับเป็นความสำเร็จของคนรุ่นใหม่ที่มีใจรักในการทำธุรกิจ และมุ่งมั่นสร้างสรรค์ความอร่อยแปลกใหม่ดึงดูดใจตลาด เพื่อคู่ค้าและลูกค้าเป็นสำคัญ

The key to success

- ✓ แนวคิดความมุ่งมั่น ตั้งใจ ออกทน
- ✓ มีการวางแผนที่ดี เป้าหมายธุรกิจและกลุ่มลูกค้าชัดเจน
- ✓ เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีความแตกต่าง
- ✓ ผู้ประกอบการมีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์
- ✓ ใช้เงินลงทุนไม่มาก



ร้านจุด 3 จุด

(สำนักงานใหญ่) 121/7 ถ.ศรีชมชื่น ถ.หมากแข้ง
อ.เมือง จ.อุดรธานี 41000

“เอทีอี พลัส”

ปั่นตุ๊กตุ๊กย้อนยุค
บุกตลาดโลก



สินค้าเดิม เพียงเติมความ “ต่าง” ย่อมก่อเกิดโอกาสทางการตลาดเสมอ

นี่คือความจริงที่เกิดขึ้นแล้วกับธุรกิจผู้ผลิตจำหน่ายรถกอล์ฟรถนำเที่ยว Truck Food รถตุ๊กตุ๊ก และรถตุ๊กตุ๊กไฟฟ้า ที่มีสองนักธุรกิจคนรุ่นใหม่ **คุณมนต์เทพ และคุณจักรปวิณ** **เผือกสกนธ์** แห่งบริษัท เอทีอี พลัส (ประเทศไทย) จำกัด จับมือกันร่วมสร้างความต่างให้กับผลิตภัณฑ์รถกอล์ฟและรถตุ๊กตุ๊ก ในรูปแบบย้อนยุคและทันสมัย

เดิมทีบริษัทซึ่งก่อตั้งมานานกว่า 10 ปี ดำเนินธุรกิจจำหน่ายรถกอล์ฟ ในรูปแบบซื้อมาขายไป เพื่อเสริมฟิตตลาดอสังหาริมทรัพย์ ต่อมาพัฒนาสู่ผู้ส่งผลิตชิ้นส่วนสำคัญจากหลายๆ ประเทศ โดยคัดเลือกวัสดุอุปกรณ์ชิ้นส่วนหลากหลาย คุณภาพดี มีความแข็งแรงคงทน และรวมไปถึงชิ้นส่วนเฉพาะ เช่น โครงสร้างตัวถังที่มีการออกแบบอย่างงดงามและแข็งแรง เพื่อนำมาประกอบในโรงงาน

Tricycle TUKTUK Att 6



เมื่อความต้องการรถกอล์ฟพุ่งสูงขึ้น ไม่เพียงธุรกิจอสังหาริมทรัพย์เท่านั้นเลือกใช้ แต่ทว่ากลุ่มธุรกิจอีกจำนวนมากต่างให้ความสนใจนำมาใช้ อาทิ ธุรกิจโรงพยาบาล วัด โครงการชุมชน หน่วยงานทั้งภาครัฐและเอกชน เป็นต้น ส่งผลก่อเกิดการขยายตัว เอทีอี พลัส ได้ระดับความน่าเชื่อถือ กุมหัวใจกลุ่มลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ อันเกิดจากกระบวนการผลิตสินค้าที่คำนึงถึงความแข็งแรงทนทาน ปลอดภัย อีกทั้งในส่วนของคุณภาพบริการภายนอกดูหรูหร่านำใช้งาน

ไม่เพียงให้ความสำคัญกับธุรกิจเพียงแคขายได้แล้วจบ แต่ทว่าความประทับใจในแบรนด์ควรเกิดขึ้นด้วย และนี่จึงเป็นที่มาให้ทั้งสองผู้ประกอบการ ลงรายละเอียดกับหัวใจของการขาย นั่นก็คือบริการที่ไม่ควรจบเพียงขายสินค้าเท่านั้น แต่หลังการขายต้องตามดูแลแก้ไขปัญหาให้ลูกค้าได้ด้วย เหตุนี้จึงจัดตั้งทีมงานบริการหลังการขายหรือทีมดูแลลูกค้าขึ้นมาอำนวยความสะดวก

“ทีมดูแลลูกค้ามีความสำคัญเท่าๆ กับการผลิต ซึ่งจะเห็นได้จากโครงสร้างองค์กรของบริษัทที่มีจำนวนบุคลากรฝ่ายนี้ใกล้เคียงกับฝ่ายผลิต เพื่อจะได้ตอบโต้ภัย แก้ไข ให้การดูแลลูกค้าได้อย่างเต็มกำลัง” ทั้งสองผู้ประกอบการเชื่อมั่นว่า หากบริการดี โอกาสที่จะเกิดการบอกต่อ ชื้อซ้ำ และเกิดความเชื่อใจในแบรนด์ย่อมตามมาอย่างแน่นอน

“จับตุ๊กตุ๊กแต่งตัวใหม่ ใส่คำว่าแพชั่น
ผลิตภัณฑ์จึงออกมาในรูปแบบ
คลาสสิกย้อนยุค และทันสมัย
สอดคล้องไปกับเทคโนโลยีที่เรามีการวิจัย
และพัฒนาควบคู่มาอย่างต่อเนื่อง”

ด้วยการทำงานแบบเข้าถึงใจลูกค้า บวกกับเป็นนักธุรกิจ
ซึ่งคำนึงถึงความสำคัญของการวิจัยและพัฒนา ส่งผลทำให้
ทราบข้อมูลรายละเอียด ความต้องการ โอกาสทางธุรกิจ ที่จะนำ
มาสู่การพัฒนาสินค้าใหม่ กับรถตุ๊กตุ๊ก และรถกอล์ฟที่มีรูปแบบ
โดดเด่นแตกต่างไปจากตลาดทั่วไป โดยเฉพาะรถตุ๊กตุ๊กไฟฟ้าที่ได้
ได้รับความนิยมมากเป็นพิเศษ

ความเปลี่ยนแปลงนี้เกิดขึ้น หลังดำเนินธุรกิจก้าวผ่านเข้าสู่
ปีที่ 5 กับการมองตลาดให้กว้างขึ้น บวกการวิจัยพัฒนาที่ไม่หยุด
นิ่ง จึงเห็นโอกาสและหันมาจับตลาดรถตุ๊กตุ๊ก ซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์
ที่ความต้องการในตลาดสูง แต่ยังมีรูปแบบแบบเดิมๆ จึง
ต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้มีรูปแบบที่โดดเด่นสะดุดตา “เราจับ
ตุ๊กตุ๊กแต่งตัวใหม่ ใส่คำว่าแพชั่น ผลิตภัณฑ์จึงออกมาในรูปแบบ
คลาสสิก ย้อนยุค แตกต่างจากรถตุ๊กตุ๊กทั่วไป และทันสมัยสอดคล้อง
ไปกับเทคโนโลยีที่เรามีการวิจัยและพัฒนาควบคู่มาอย่างต่อเนื่อง”
ความแตกต่างนี้สร้างความฮือฮาให้วงการรถตุ๊กตุ๊กเมืองไทย
ทั้งตลาดในประเทศและต่างประเทศต่างจับจ้องและสั่งจอง

บริษัทเป็นกลุ่มผู้ผลิตรายแรกๆ ที่ออกแบบและผลิตรถตุ๊กตุ๊กไฟฟ้าและรถกอล์ฟไฟฟ้าในรูปแบบย้อนยุคและทันสมัย ทำให้ได้รับความนิยมอย่างมากทั้งจากลูกค้าในประเทศ และกลุ่มประเทศแถบยุโรป รวมทั้งได้รับการสนับสนุนเป็นอย่างมากจากหน่วยงานภาครัฐ โดยเฉพาะกระทรวงพลังงานที่มีแนวนโยบายปรับเปลี่ยนรถตุ๊กตุ๊กที่ใช้น้ำมันเชื้อเพลิงและแก๊สรถยนต์สู่การใช้พลังงานแบตเตอรี่ไฟฟ้า

ด้วยวิสัยทัศน์อันกว้างไกลของผู้บริหาร กอปรกับความพร้อมในศักยภาพของทีมงานผลิตและประกอบโดยวิศวกรที่มีประสบการณ์ และการออกแบบที่แปลกใหม่ ฉีกจากตลาด รวมไปถึงทีมการตลาดที่เข้มแข็ง ใช้หลักกลยุทธ์เลือกกลุ่มเป้าหมาย (STP) ในการแบ่งกลุ่มลูกค้าและพัฒนาส่วนผลิตทางการตลาด (4P) เพื่อเข้าถึงลูกค้า

วันนี้ เอทีอี พลัส จึงก้าวมายืนอยู่ในจุด “สำเร็จ” ได้ด้วย “ความต่าง”

The key to success

- ✓ การวิจัยพัฒนาผลิตภัณฑ์
- ✓ การออกแบบผลิตภัณฑ์
- ✓ การวิเคราะห์ตลาดกลุ่มเป้าหมาย
- ✓ วิสัยทัศน์และการมองไกลของผู้บริหาร
- ✓ การสร้างความแตกต่างของผลิตภัณฑ์

📍 บริษัท เอ ที อี พลัส (ประเทศไทย) จำกัด
53/1515 หมู่ 3 ตำบลบ้านใหม่ อำเภอปากเกร็ด
จังหวัดนนทบุรี 11120
โทร. 0 2961 8300-1



“ยายโสฬสสวนไทย” (นวก) มือหนึ่งของกระบี่



จังหวัดกระบี่ เป็นอีกหนึ่งจังหวัดที่ภาพการท่องเที่ยวยังคง คึกคัก ทั้งนักท่องเที่ยวชาวไทยและชาวต่างชาติ ส่งผลให้ธุรกิจ แวดล้อมเติบโตไปด้วย และหนึ่งในนั้น คือ ธุรกิจนวดแผนไทย ที่ ปัจจุบันยังมีโอกาสทางธุรกิจ และศักยภาพแข่งขันได้ดี ถือเป็นอีก หนึ่งธุรกิจที่ไม่เพียงเข้าถึงกลุ่มลูกค้าคนไทยเท่านั้น แต่ชาวต่างชาติ ล้วนรับรู้และชื่นชมในศักยภาพด้านฝีมือนวดแผนไทย

“ยายโสฬสสวนไทย” คือหนึ่งในร้านให้บริการนวดแผนไทย ที่มีบริการหลากหลาย อาทิ นวดแผนไทย ออยล์ นวดหน้า สครับ ผิวนวด สปาเท้า ไทยประคบ หินร้อน เปิดให้บริการมายาวนานถึง 15 ปี เรียกได้ว่าเป็นรายแรกๆ ในจังหวัดกระบี่ และยังคงรักษามาตรฐาน การบริการได้อย่างดี



คุณโสภา ดอกไม้หอม เจ้าของร้านยายโส นวดแผนไทย เดิมทีหญิงสาวผู้นี้เดินทางมากับธุรกิจร้านเสริมสวย พร้อมบริการ ทำเล็บ “ระหว่างทำเล็บจะนวดเท้าให้ลูกค้าด้วย ลูกค้าเกิดความประทับใจ ในขณะเราเองก็ชอบ จึงตัดสินใจไปเรียนรู้หลักสูตรนวดเท้า เพื่อหวังมัดใจลูกค้า” ความชอบของลูกค้า บวกความรักในเส้นทางสายนวดแผนไทยบังเกิดขึ้นในใจคุณโสภา จนแปรเปลี่ยนเป็นอาชีพหลักทดแทนอาชีพช่างเสริมสวย หลังปรับเปลี่ยนเป็นร้านนวดแผนไทยก็เปิดให้บริการอยู่จังหวัดนครศรีธรรมราช ในปี 2545 สังสมประสบการณ์นาน 1 ปี จึงชวนคินบ้านเกิดจังหวัดกระบี่ หวังเปิดร้านนวดแผนไทยให้บริการคนในพื้นที่ โดยเริ่มต้นจากร้านเล็กๆ 3 เตียง มีพนักงานให้บริการ 3 คน กระทั่งปัจจุบันขยายกิจการถึง 3 สาขา จำนวนเตียงให้บริการ 50 เตียง

บริการที่ลูกค้าประทับใจคือ นวดแผนไทยและไทยออยล์ ซึ่งให้ความรู้สึกผ่อนคลาย ลดอาการปวดเมื่อยตามร่างกายได้ดี ประกอบกับการสร้างมาตรฐานให้แบรนด์ โดยพนักงานในร้านทุกคนต้องผ่านหลักสูตรนวดแผนไทยจากกระทรวงสาธารณสุข 150 ชั่วโมง บวกความใส่ใจลูกค้าซึ่งเป็นหัวใจสำคัญของงานบริการ โดยต้องสอบถามข้อมูลจากลูกค้าก่อน ทั้งในเรื่องของโรคประจำตัว ปัญหาด้านร่างกาย เพื่อจะได้แนะนำบริการที่เหมาะสม ยัง



“หัวใจสำคัญ
ของงานบริการคือ
ใส่ใจลูกค้า
และสร้างมาตรฐาน
ให้แบรนด์น่าเชื่อถือ”

ประโยชน์แท้จริงกับลูกค้า ไม่เพียงเท่านั้น สมุนไพรตลอดจนยา
หม่อง และน้ำมันใช้สำหรับนวด เป็นสูตรคิดค้นขึ้นจากสมุนไพร
พื้นบ้าน ทำให้มีร้านเอกลักษณ์เฉพาะและสร้างความเชื่อมั่นใน
แบรนด์ได้ดี

ตำแหน่งประธานชมรมนวดแผนไทยจังหวัดกระบี่ วิทยากร
ผู้สอนหลักสูตรนวดแผนไทยของกรมพัฒนาฝีมือแรงงานที่คุณ
โสภณได้รับ คือเครื่องหมายการันตีศักยภาพด้านวิชาชีพ ไม่เพียง
เท่านั้นร้านยายโสณนวดแผนไทย ยังผ่านเกณฑ์มาตรฐานคุณภาพ
การบริหารจัดการธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ ประจำปี 2560 จากกรม
พัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ ได้รับมาตรฐานนวดแผน
ไทยจากกระทรวงสาธารณสุข รวมทั้งรางวัลมาตรฐาน The Best
of Krabi ซึ่งแต่ละรางวัลล้วนทรงคุณค่า และมีความหมายต่อการ
ประกอบอาชีพ

แม้ธุรกิจนวดแผนไทยจะตอบโจทย์ทั้งคนไทยและชาว
ต่างชาติ แต่ทว่าปัจจุบันก็มีผู้สนใจทำธุรกิจนี้มากขึ้น และหลาย
ร้านดำเนินการแอบแฝง ส่งผลให้เสียชื่อเสียงในภาพรวม อีกทั้ง
ยังมีปัญหาขาดแคลนแรงงานฝีมือและการพัฒนาอาชีพ และ
ปัญหาใหญ่ที่พบคือ ต้นทุนในการเข้าถึงลูกค้าสูงขึ้น (Customers
Acquisition Cost: CAC) ถูกกีดกันและโกงราคาจาก Agent ราย
ใหญ่ที่ทำหน้าที่ส่งต่อลูกค้าให้ธุรกิจบริการ

ฉะนั้นนายโสนวดแผนไทยจึงพัฒนาด้านตลาดออนไลน์ โดยการใช้สื่อออนไลน์ช่วยประชาสัมพันธ์และจองคิวผ่านเว็บไซต์ (Online Booking) รวมทั้งพัฒนาทักษะด้านภาษาและบุคลิกภาพ ให้กับบุคลากร เพราะภาษาเป็นอีกหนึ่งหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจ ในเมืองท่องเที่ยว แม้ปัจจุบันลูกค้าร้อยละ 80 คือคนไทย แต่ด้วยศักยภาพของจังหวัดกระบี่ แต่ละปีจะมีนักท่องเที่ยวเดินทางมา จำนวนมาก จึงคิดขยายให้บริการลูกค้ากลุ่มชาวต่างชาติให้มากขึ้น ทั้งนักท่องเที่ยวกลุ่มประเทศยุโรป และรวมไปถึงชาวจีนที่มี แนวโน้มเติบโตสูงมาก การพัฒนาทักษะด้านภาษาให้กับบุคลากร จึงเป็นเรื่องที่ต้องเรียนรู้

เพื่อความยั่งยืนของธุรกิจ รวมทั้งสร้างอาชีพให้กับผู้ที่สนใจ ยายโสนจึงต่อยอดเรื่องของการสอน เน้นการถ่ายทอดวิชาชีพ เปิดเป็นศูนย์สหมาคมแพทย์แผนไทยแห่งประเทศไทย ยายโสนวดไทย เพื่อสุขภาพ จังหวัดกระบี่ โดยตัวคุณโสนเป็นผู้อำนวยความสะดวก และเป็นวิทยากรสอน

นี่เป็นอีกหนึ่งตัวอย่างของผู้ก้าวเข้ามาสู่เส้นทางสายธุรกิจ นวดแผนไทยที่ยังคงไว้ซึ่งมาตรฐานการบริการขั้นเยี่ยม และมี วิสัยทัศน์ชั้นยอด จึงยืนหยัดได้ท่ามกลางการแข่งขันที่สูง

The key to success

- ✓ มาตรฐานการให้บริการ
- ✓ ศักยภาพในการบริหารจัดการ
- ✓ การปรับตัวของผู้ประกอบการ
- ✓ แรงงานที่มีคุณภาพ
- ✓ ต้นทุนในการเข้าถึงลูกค้า

📍 ยายโสนวดแผนไทย

- สาขาที่ 1 เลขที่ 69/7 ถนนนภาจรัส อำเภอเมือง
จังหวัดกระบี่ 81000
- สาขาที่ 2 อ่าวน้ำเมา ใกล้ชุมชนเขาสวรรค์ชั้น 7
ตำบลอ่าวบาง อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่
- สาขาที่ 3 กระบี่น้อย (ใกล้ Outlet ติดกับบ่อนกาฬ)
เลขที่ 359/15 หมู่ 11 ตำบลกระบี่น้อย
อำเภอเมือง จังหวัดกระบี่

7

“ไร่พิมพ์วรัตน์”

สตอว์เบอร์รี่ที่สุพรรณบุรี



ความฝัน หากเพียรใส่ความมุ่งมั่น ฝันนั้นก็กลับกลายเป็นจริงได้ เช่นเดียวกับ**คุณสิริวิชัย** และ**คุณพิมพ์วรัตน์** เจ้าของสองสามีภรรยาเกษตรกรรุ่นใหม่ Young Smart Farmer เจ้าของ “ไร่พิมพ์วรัตน์” ที่มีความฝันว่าวันหนึ่งจะกลับมาเป็นเกษตรกร ณ บ้านเกิดของตนเอง

คุณสิริวิชัยจบการศึกษาระดับปริญญาตรีด้านวิศวกรรมโทรคมนาคม และทำงานเป็นลูกจ้างอยู่ราวสามปี ส่วนผู้เป็นภรรยาหลังจบปริญญาตรีการบัญชี ก็ตั้งมั่นกลับบ้านเกิดเพื่อดูแลแม่ จึงชวนสามีให้ละทิ้งอาชีพลูกจ้างมาเป็นเกษตรกรรุ่นใหม่ และแล้วทั้งสองก็เดินจงมือมุ่งกลับบ้านเกิด ตำบลองค์พระ อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี

“ที่ปรีกษาช่วยเราแก้ปัญหา
ได้มาก และเครือข่ายธุรกิจ
ก็ช่วยสนับสนุน ทำให้เรามีกำลังใจ
และต่อยอดธุรกิจไปได้”

ทั้งสองตกแต่งความฝันให้เป็นจริงบนผืนดินมรดก เริ่มต้นเรียนรู้การปลูกมะนาว เพราะเห็นว่าเป็นพืชผลที่ตลาดมีความต้องการสูง ซึ่งในช่วงแรกผลผลิตดีลูกดกดั่งใจหวัง แต่ทว่าพออายุของต้นเริ่มนานวัน ปริมาณผลผลิตลดลง ประกอบกับราคามะนาวขึ้นลงไม่คงที่ ความเสี่ยงส่งผลตามมา ทั้งสองจึงตัดสินใจโค่นต้นมะนาวทิ้ง แล้วหันมาปลูกพืชผักสวนครัว โดยเฉพาะแตงกวา และไม่ล้มลุกอีกหลายชนิด

คำกล่าวถูกถามต่อว่าจากชาวบ้าน ที่เปรียบเทียบภูมิการศึกษาระดับปริญญาแต่ต้องมาปลูกแตงกวา บันทอนจิตใจ จนทั้งสองแอบเครียด แต่ไม่เคยทอดถอย เขายังคงมุ่งมั่นสร้างงานในผืนดิน “ลองผิดลองถูกอยู่เช่นนั้น แต่ก็ยังไม่ประทับใจกับคำว่าสำเร็จ กระทั่งค้นพบว่าพื้นที่แห่งนี้สามารถปลูกสตรอว์เบอร์รี่ได้ พยายามเสาะแสวงหาวิธีปลูก ซึ่งในตอนแรกไม่รู้จะไปปรึกษาใคร จึงเลือกค้นข้อมูลจากอินเทอร์เน็ต” สองเกษตรกรรุ่นใหม่กล่าว

ความผิดพลาดเกิดขึ้นหลายเรื่องในเบื้องต้น ผลผลิตไม่เป็นไปตามตั้งใจ ถึงแม้ไม่ขาดทุน แต่กำไรเบาบาง และยังต้องเสียเวลาไปมาก แต่เป้าหมายไม่ได้มีไว้ให้ยอมแพ้ การปรึกษาผู้รู้จึงเป็นทางออกที่ดีที่สุดอีกทางหนึ่ง และดูเหมือนโชคจะเข้าข้าง นำพาให้รู้จักกับอาจารย์ท่านหนึ่งซึ่งประจำอยู่ในมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ และมีประสบการณ์ทำงานในโครงการหลวง



จากคำแนะนำของอาจารย์ท่านนั้นส่งผลให้ในปีที่สองของการปลูกสตรอว์เบอร์รีให้ผลผลิตดี เป็นที่ต้องการของตลาด โดยอาศัยช่องทางจำหน่ายผ่าน Social Media (Facebook) ขายตรงส่งถึงลูกค้า ทั้งที่เป็นกลุ่มนักท่องเที่ยว ลูกค้าทั่วไป และคนในพื้นที่

ความใส่ใจคุณภาพ ทำให้ผลผลิตได้ราคาดี ตกกิโลกรัมละ 300 - 350 บาท และหากลูกค้านักท่องเที่ยวสนใจเดินทางมาเก็บสตรอว์เบอร์รีสดๆ ด้วยตนเอง ไร่พิมพ์รัตน์ก็ยินดีต้อนรับ โดยคิดราคาสตรอว์เบอร์รีไว้ที่ขีดละ 40 บาท ส่วนช่วงเวลาเก็บเกี่ยวนั้นเริ่มตั้งแต่เดือนมกราคม - ปลายเดือนกุมภาพันธ์ เฉลี่ยผลผลิตเก็บได้วันละ 12 - 15 กิโลกรัม ทำรายได้ประมาณ 500,000 -600,000 บาท นอกจากนั้นยังมียอดขายจากการจำหน่ายไหลหรือต้นกล้าสตรอว์เบอร์รีปีละประมาณ 150,000 บาท และยังคงอยุ่อดนำมาแปรรูปเพื่อสร้างมูลค่าเพิ่ม อาทิ สตรอว์เบอร์รีอบแห้ง โยเกิร์ตสตรอว์เบอร์รี

แต่การประกอบอาชีพเกษตรกรรมในพื้นที่น้อยไร่ให้มี ความยั่งยืน จำคิดหาวิธีต่อยอดธุรกิจ หาจุดเด่น เพื่อสร้างรายได้ที่ แตกต่างและหลากหลาย Revenue Stream (สายน้ำแห่งรายได้) ถือเป็นหัวใจสำคัญ ทั้งสองเริ่มจากปลูกพืชหลากหลาย นอกจาก สตรอว์เบอร์รี่แล้วยังมีพืชผลเมืองหนาวสามารถปลูกได้ในพื้นที่ ภาคกลางอีกหลายชนิด อาทิ ส้ม สับปะรด อีกหนึ่งหนทางต่อยอดธุรกิจเกษตร คือเชื่อมโยงไปสู่การท่องเที่ยว ซึ่งปัจจุบันไร่ ฟาร์มฟัรตน์มีการท่องเที่ยวเชิงเกษตร และบริการที่พักในรูปแบบ โฮมสเตย์ สำหรับผู้ต้องการใช้ชีวิตแบบชิลธรรมชาติ

การจะทำอาชีพใดๆ ให้ประสบความสำเร็จ จำเป็นต้องหา ที่ปรึกษาและเครือข่ายธุรกิจซึ่งสำคัญมาก เพราะได้แลกเปลี่ยน ไอเดียและช่วยผลักดันได้มาก อย่างเครือข่ายกลุ่ม Young Smart Farmers: YSF ที่เข้ามาให้ความรู้ความเข้าใจ ช่วยแก้ไขปัญหา และ สามารถต่อยอดธุรกิจไปได้ โดยเฉพาะเรื่องแหล่งเงินทุน

ความมุ่งมั่น ตั้งใจ ให้โอกาสตัวเอง แสวงหาที่ปรึกษาเมื่อ อาชีพ และมีเครือข่ายสนับสนุน ส่งผลให้วันนี้ สองหนุ่มสาว Young Smart Farmer แห่ง “ไร่ฟาร์มฟัรตน์” ปลูกฝันในใจให้กลายเป็นจริง

The key to success

- ✓ การเรียนรู้ธุรกิจผ่านประสบการณ์ และการทดลอง
- ✓ แผนธุรกิจที่มีความแตกต่างจากคนอื่น
- ✓ ใช้ที่ปรึกษาทางธุรกิจที่เป็นมืออาชีพ
- ✓ มีเครือข่ายที่สนับสนุนธุรกิจ
- ✓ เงินทุนเริ่มต้นของ Startup



ไร่ฟาร์มฟัรตน์

206 ม.6 ตำบลคลองพระ อำเภอด่านช้าง จังหวัดสุพรรณบุรี
โทร. 08 8453 1164

8



ห้างหุ้นส่วนจำกัด เอ็น แอนด์ เอ็น ฟรุทส์

บุกร้านสะดวกซื้อ ส่งกล้วยหอมวันละ 6 หมื่นลูก



คุณค่าทางโภชนาการ วิตามิน โยอาหารช่วยในด้านระบบ
ขับถ่าย คุณประโยชน์อีกมากมาย ส่งผลให้กล้วยหอมกลายเป็น
ผลไม้ยอดนิยมของกลุ่มคนจำนวนมาก และด้วยเป็นพืชเหมาะ
ปลูกในเมืองร้อน ประเทศไทยจึงได้ชื่อว่าเป็นแหล่งปลูกกล้วยหอม
ขนาดใหญ่ ทั้งยังให้รสชาติดี จึงเป็นที่ต้องการของตลาดในประเทศ
และต่างประเทศ

เมื่อความต้องการตลาดสูง โอกาสจึงเดินทางมาถึงผู้ปลูก แต่
ด้วยขาดทักษะและช่องทางเข้าถึงตลาดอย่างถูกวิธี เกษตรกรจึงทำ
หน้าที่ได้เพียงปลูก แต่ขายไม่เป็น

ด้วยช่องว่างตรงนี้ ทำให้คุณอาคม คงกระเรียน หนึ่งใน
ผู้ปลูกกล้วยกับเกษตรกรผู้ปลูกกล้วยหอมมายาวนานกว่า 10 ปี
เล็งเห็นโอกาสที่จะนำพากล้วยหอมในพื้นที่จังหวัดเพชรบุรีไป
สู่ผู้บริโภคทั่วประเทศ

ย้อนไปเมื่อ 10 ปีก่อน คุณอาคม คือพนักงานสหกรณ์จังหวัด เพชรบุรี รับผิดชอบดูแลเกษตรกรผู้ปลูกกล้วย ได้คลุกคลีและเข้าร่วมแก้ไขปัญหาต่างๆ กลายเป็นประสบการณ์ที่สั่งสมมาจน ประกอบกับมองเห็นโอกาสกับการนำกล้วยหอมไปสู่ร้านค้าสะดวกซื้อ ซึ่งมีความต้องการกล้วยหอมสูงมากในแต่ละวัน จึงจัดตั้งห้างหุ้นส่วนจำกัด เอ็น แอนด์ เอ็น พลัส ขึ้น เพื่อทำหน้าที่เป็นผู้รับซื้อกล้วยหอมจากเกษตรกร และดำเนินการส่งไปยังตลาดใหญ่คือร้านสะดวกซื้อ เซเว่น-อีเลฟเว่น

ปัจจุบันร้านสะดวกซื้อ เซเว่น-อีเลฟเว่น รับซื้อกล้วยหอมประมาณ 200,000 - 250,000 ผล โดย N&N เป็นหนึ่งในผู้ส่งประมาณ 60,000 ผลต่อวัน จำนวนกล้วยหอมมากมายหลายหมื่นผลนี้ ปลูกโดยเกษตรกรในจังหวัดเพชรบุรี ที่ต้องมีระบบควบคุมคุณภาพให้ตรงตามมาตรฐานการรับซื้อ ซึ่งระบบการควบคุมนี้ คุณอาคม คือหัวใจใหญ่ที่คอยถ่ายทอดความรู้ความเข้าใจให้ผู้ปลูก

ไม่เพียงประสบการณ์ส่งผลให้เกิดโอกาสก้าวสู่ตลาดใหญ่ได้ แต่องค์ความรู้คือสิ่งที่คุณอาคม ศึกษาและเรียนรู้ในเชิงลึก ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ สิ่ง que เริ่มต้นทำตั้งแต่แรกคือ เข้าไปให้ความรู้ความเข้าใจกับเกษตรกร สร้างความเชื่อมั่นให้ผู้ปลูกที่ปัจจุบันมีอยู่กว่า 300 ราย หรือคิดเป็นพื้นที่ปลูกรวมกว่า 2,000 ไร่ “องค์ความรู้เป็นเรื่องสำคัญมาก ซึ่งผมสั่งสมมากกว่า 10 ปี ตั้งแต่ทำงานอยู่ในสหกรณ์วิ่งยาง ผมได้เห็นศักยภาพของพื้นที่ปลูกและตัวเกษตรกรเอง บวกกับเราต้องไม่หยุดนิ่ง หาความรู้ใหม่ๆ เพิ่มเติม แล้วนำมาปรับใช้ให้เกิดประโยชน์สูงสุด”



“ไม่เพียงประสบการณ์ที่ส่งผลให้เกิดโอกาส
ก้าวสู่ตลาดใหญ่ได้ แต่องค์ความรู้ในเชิงลึก
ตั้งแต่ต้นน้ำจนถึงปลายน้ำ และการแสวงหา
ความรู้ใหม่ๆ ช่วยปูทางให้เราสำเร็จอย่างวันนี้”



หนึ่งในความรู้ที่ผู้คนนำมาปฏิบัติ เกิดจากเมื่อครั้งเดิน
ทางไปศึกษาฐานประเทศญี่ปุ่น ได้เห็นกรรมวิธีบ่มกล้วยหอมด้วย
แก๊สเอทิลีน จึงนำเทคโนโลยีนี้มาประยุกต์ใช้ กระทั่งได้กล้วยหอม
คุณภาพความสุกในระดับ 3-4 ตามที่ตลาดต้องการ ไม่เพียงเท่านั้น
ยังสามารถควบคุมคุณภาพตั้งแต่ต้นน้ำนัก โดยแต่ละผลไม่น้อยกว่า
120 กรัม เส้นผ่าศูนย์กลางไม่น้อยกว่า 3 เซนติเมตร

มาตรฐานคุณภาพนี้จะเกิดขึ้นไม่ได้เลย หากขาดการวางแผน
งานที่ดี โดยต้องเริ่มตั้งแต่วางระบบปลูก ดูแล เก็บเกี่ยว ไปจนถึง
กระบวนการส่งสินค้า ระบบบริหารจัดการเป็นเรื่องสำคัญมาก
“ต้องบริหารจัดการทีมงานให้มีความพร้อมและชำนาญ ทั้งในส่วน
ส่งเสริม ตลอดไปจนถึงทีมเก็บเกี่ยว เพื่อให้สินค้าส่งไปจำหน่าย
ได้สม่ำเสมอและตรงตามเวลากำหนด และไม่ใช่ว่าเรื่องคนที่เรา
ต้องใส่ใจ เทคโนโลยีก็เป็นเรื่องจำเป็นต้องเรียนรู้เพื่อนำมา
ใช้ให้เกิดประสิทธิภาพ อย่างการบ่มกล้วยหอม เรานำระบบของ
ญี่ปุ่นมาใช้ คือบ่มด้วยแก๊สเอทิลีนในตู้คอนเทนเนอร์ ความสุกจะ
สม่ำเสมอ ให้สีสวย”

เมื่อผลิตสินค้าออกมาคุณภาพดี ย่อมสร้างความมั่นใจให้กับ
ผู้ซื้อ และรวมถึงผู้บริโภค ความสม่ำเสมอต้นเสมอปลายในคำสั่งซื้อ
มาต่อเนื่อง ซึ่งนั่นหมายถึงคุณภาพชีวิตของเกษตรกรก็จะมั่นคง
ตามไปด้วย

คุณอาคมคือผู้ประกอบการตัวอย่างที่สามารถดึงศักยภาพตนเองผ่านประสบการณ์ และองค์ความรู้ใหม่เข้ามาพัฒนาต่อยอดธุรกิจได้ดี ทั้งยังเตรียมแผนด้านระบบสารสนเทศเข้ามาจัดการธุรกิจให้กลายเป็นเรื่องง่ายขึ้น อาทิการนำระบบ GPS เพื่อระบุ Location และระบบ MIS เพื่อจัดการปฏิทินแปลงปลูก (Crop Scheduling) เป็นต้น

ประสบการณ์ องค์ความรู้ การยอมรับสิ่งใหม่ๆ ทำให้นวันนี้คุณอาคม นำพา เอ็น แอนด์ เอ็น ฟรุทส์ ให้เป็นที่รู้จักในตลาด และสำคัญคือ นำพาพืชผลจากเกษตรกรไปสู่มือผู้บริโภคได้สำเร็จ

The key to success

- ✓ การบริการจัดการธุรกิจและความสัมพันธ์ที่ดี
- ✓ พัฒนาและส่งเสริมผู้ประกอบการต้นน้ำ
- ✓ ใช้ระบบสารสนเทศในการบริหารจัดการ
- ✓ การนำระบบสหกรณ์เข้ามาประยุกต์ใช้ในเรื่องการแบ่งปันผลประโยชน์
- ✓ การตลาดและส่งเสริมการทำตลาดแบบครบวงจร

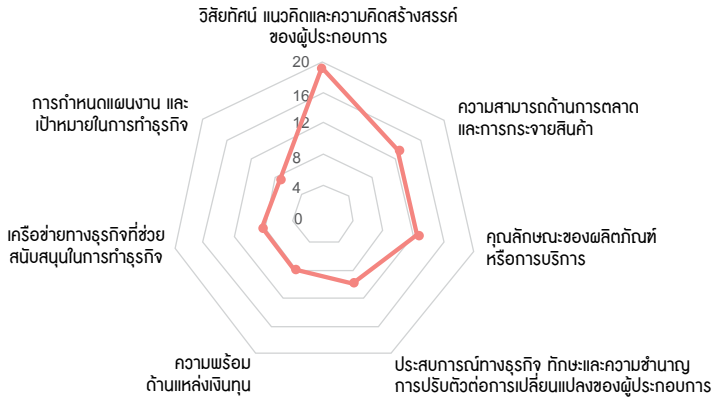
📍 ห้างหุ้นส่วนจำกัด เอ็น แอนด์ เอ็น ฟรุทส์
69 หมู่ 4 ตำบลบ้านโคง อำเภอกำแพง
จังหวัดเพชรบุรี 76130

03

ปัจจัย แห่งความสำเร็จ

จากการศึกษาปัจจัยของความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของ
ผู้ประกอบการที่จัดตั้งใหม่ พบว่า มีปัจจัยหลักและปัจจัยเสริมที่น่า
สนใจ และสะท้อนได้ถึง “หัวใจของความสำเร็จ”

7 ปัจจัยหลักที่ทำให้ธุรกิจสำเร็จ



ปัจจัยสำคัญที่นำไปสู่ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจ

1) วิสัยทัศน์ แนวคิด และความคิดสร้างสรรค์ของผู้ประกอบการ

คณะทำงานพบว่า การมีวิสัยทัศน์และมองการณ์ไกลเป็นคุณลักษณะสำคัญของผู้ประกอบการที่ดี

2) ความสามารถในการตลาด และการกระจายสินค้า

พบว่าการทำตลาด การประชาสัมพันธ์ ตลอดจนการหาช่องทาง การจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์หรือบริการของผู้ประกอบการจะส่งผลให้เกิดการสร้างรายได้อย่างต่อเนื่อง และการขยายตลาดของผู้ประกอบการเอง

3) คุณลักษณะของผลิตภัณฑ์หรือการบริการ

พบว่า สินค้าหรือบริการที่มีคุณภาพ การสร้างความแตกต่าง ความโดดเด่น และการพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือการบริการอย่างต่อเนื่อง มีระดับนวัตกรรมของผลิตภัณฑ์ที่สูง และเน้นการสร้าง ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ของตนเอง

4) ประสบการณ์ทางธุรกิจ ทักษะ และความชำนาญ การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของผู้ประกอบการ

สิ่งนี้แสดงให้เห็นถึงการที่ผู้ประกอบการมีประสบการณ์ และความชำนาญในสภาพแวดล้อมของการทำธุรกิจ การปรับตัวต่อการเปลี่ยนแปลงของตลาด ความต้องการของผู้บริโภค ตลอดจนปัจจัยอื่นๆ ที่ส่งผลกระทบทำให้ผู้ประกอบการสามารถยืนหยัดอยู่ในธุรกิจนั้นได้ ซึ่งสิ่งนี้รวมเรียกว่าประสบการณ์

5) ความพร้อมด้านแหล่งเงินทุน

เงินทุนเป็นปัจจัยสำคัญมากสำหรับการดำเนินธุรกิจ เพื่อช่วยเสริมสภาพคล่องและขยายตลาด หรือพัฒนาต่อยอดในการดำเนินธุรกิจ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ประสบความสำเร็จมัก มีการวางแผน และบริหารจัดการด้านการเงิน และการลงทุนได้ เป็นอย่างดี มีเงินทุนสนับสนุนซึ่งอาจจะมาจากธุรกิจอื่นๆ หรือ มาจากแหล่งเงินทุนที่ไปทำการกู้ยืมมา ดังนั้น การวางแผนด้านการเงินและการลงทุนก็เป็นสิ่งสำคัญที่สร้างความพร้อมและสภาพคล่องให้กับธุรกิจ



Photo By Freepik

6) เครือข่ายทางธุรกิจที่ช่วยสนับสนุนการทำธุรกิจ

ไม่ว่าจะเป็น ผู้จัดหาปัจจัยการผลิต คู่ค้า หน่วยงานด้านวิจัยและพัฒนา ความช่วยเหลือจากภาครัฐ หรือหน่วยงานอื่นๆ ที่อยู่ในห่วงโซ่อุปทานและที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจ โดยผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จส่วนมากจะมีความสัมพันธ์ที่ดีกับหน่วยงานที่เป็นเครือข่ายหรือให้การสนับสนุนกันอย่างต่อเนื่อง

7) การกำหนดแผนงาน และเป้าหมายที่ชัดเจนในการทำธุรกิจ

ถึงแม้แผนงานจะเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการหลายคนไม่ได้ทำออกมาเป็นเอกสารที่เป็นรูปธรรมชัดเจน แต่จากการศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จจำนวนไม่น้อยจะมีการวางแผนการทำงาน และแผนการทำธุรกิจที่เป็นรูปธรรมชัดเจนที่สำคัญคือมีการกำหนดเป้าหมายของการทำธุรกิจในแต่ละช่วงเวลาไว้ล่วงหน้าอย่างชัดเจน

8 ปัจจัยเสริมที่ช่วยให้ธุรกิจสำเร็จเร็วขึ้น



ปัจจัยเสริมที่นำไปสู่ความสำเร็จของการดำเนินธุรกิจ

1) การใช้เทคโนโลยีอย่างเหมาะสม

ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ทำการศึกษาค้นคว้าเป็นผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมเป้าหมายที่เป็นอุตสาหกรรมแห่งอนาคต ต้องเกี่ยวข้องกับการเลือกใช้เทคโนโลยี ผู้ประกอบการส่วนใหญ่ที่ประสบความสำเร็จเป็นผู้ประกอบการที่สามารถเลือกใช้เทคโนโลยีได้อย่างเหมาะสม ช่วยลดระยะเวลา หรือลดต้นทุนการผลิต การตลาด และการดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจลง

2) ความสามารถด้านการบริหารจัดการของผู้ประกอบการ

จากกรณีศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการจำนวนไม่น้อยมองว่าการบริหารจัดการภายในองค์กรเป็นสิ่งสำคัญที่สร้างให้เกิดความสำเร็จได้ การบริหารงานที่ไม่ดีขัด การจัดการที่มีประสิทธิภาพและทันสมัย ทำให้เพิ่มโอกาสในการพัฒนาองค์กร บุคลากร และผลิตภัณฑ์หรือการบริการต่างๆ ได้

“มุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพของ
บุคลากร การสอนงาน การฝึกอบรม
ตลอดจนการเพิ่มโอกาสในการแสดง
ความสามารถของบุคลากร”

3) **บุคลากรและแรงงานที่มีคุณภาพ ทักษะ และความชำนาญ**

เป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จส่วนใหญ่ให้ความสำคัญและลงทุนเป็นอย่างมาก เนื่องจากเห็นว่าบุคลากรเป็นสิ่งที่มีความค่าขององค์กร และจำเป็นต้องรักษาไว้ให้คงอยู่กับองค์กรให้นานที่สุด ดังนั้น จึงมุ่งเน้นการพัฒนาคุณภาพของบุคลากร การสอนงาน การฝึกอบรม ตลอดจนการเพิ่มโอกาสในการแสดงความสามารถของบุคลากร

4) **สถานที่ทำงาน บรรยากาศ และวัฒนธรรมองค์กร**

เป็นอีกส่วนหนึ่งที่พบได้ในบางกรณีศึกษาที่ประสบความสำเร็จ การมีสถานที่ทำงานที่พร้อมไปด้วยสิ่งอำนวยความสะดวก จะช่วยให้บุคลากรและผู้ที่เกี่ยวข้องมีการทำงานที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น การสร้างวัฒนธรรมองค์กรร่วมกัน ก็เป็นสิ่งที่ทำให้เกิดความสัมพันธ์ที่ดีของคนในองค์กร

5) **การสนับสนุนจากภาครัฐ**

เนื่องจากกรณีศึกษาส่วนใหญ่ที่ประสบความสำเร็จเป็นธุรกิจที่ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ ไม่ทางใดก็ทางหนึ่ง เช่น การส่งเสริมด้านการวิจัยและพัฒนา การให้แหล่งเงินทุนสำหรับประกอบธุรกิจ การสนับสนุนด้านการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และมาตรฐาน ฯลฯ ซึ่งผู้ประกอบการบางรายที่ประสบความสำเร็จ มักจะมีความสัมพันธ์ที่ดีกับหน่วยงานภาครัฐ ทำให้ได้รับการส่งเสริมที่ดี

6) ภาพลักษณ์และชื่อเสียงขององค์กร หรือผลิตภัณฑ์ และบริการ

เป็นอีกประเด็นที่ได้รับการกล่าวถึงโดยผู้ประกอบการบางรายที่ประสบความสำเร็จ โดยให้เหตุผลว่า การดำเนินธุรกิจบางอย่างจะต้องอาศัยความเชื่อมั่นจากผู้บริโภคหรือลูกค้า เช่น ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับความเสี่ยงด้านสุขภาพ และธุรกิจที่ต้องการสร้างความนิยม

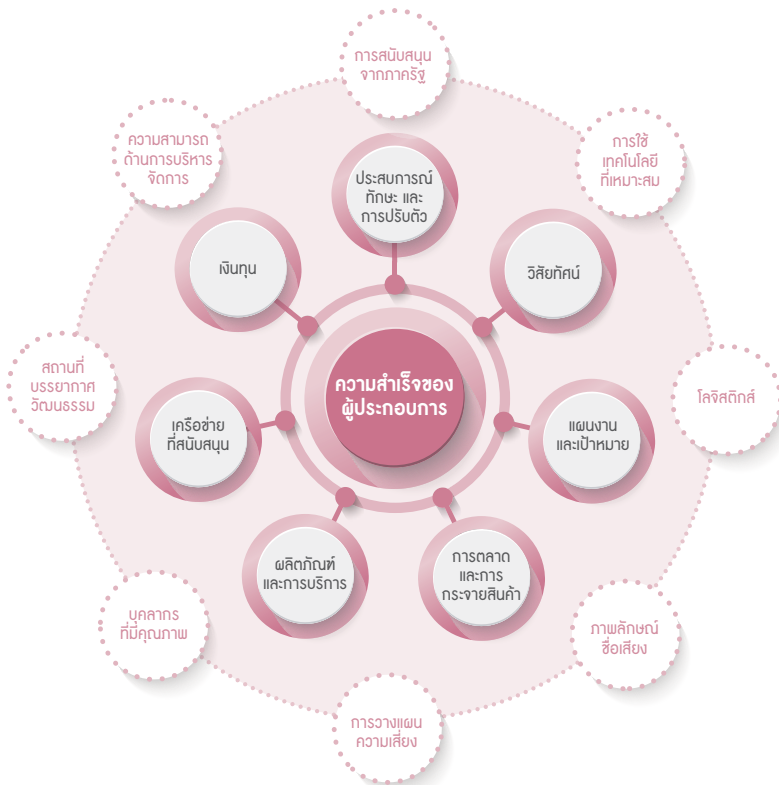
7) การจัดการด้านโลจิสติกส์

รวมถึงการจัดส่งสินค้าถึงผู้รับสินค้า หรือลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ โดยในปัจจุบันผู้ประกอบการจำนวนมากที่มีการขายผลิตภัณฑ์ผ่านทางช่องทางออนไลน์ ดังนั้น การเข้าถึงการบริการด้านโลจิสติกส์และการบริหารจัดการเพื่อจัดส่งสินค้าที่ถูกต้องและรวดเร็วจึงเป็นสิ่งที่สร้างความได้เปรียบให้กับผู้ประกอบการ เพราะแสดงถึงคุณภาพของการให้บริการที่ดีด้วยเช่นกัน

8) การวางแผนความเสี่ยง

จากกรณีศึกษาพบว่า ผู้ประกอบการที่ประสบความสำเร็จบางรายจะมีการวางแผนด้านความเสี่ยงต่างๆ ที่อาจกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ อาทิ การเปลี่ยนแปลงของต้นทุนวัตถุดิบ การเปลี่ยนแปลงด้านเทคโนโลยี หรือแม้กระทั่งความเสี่ยงของคู่แข่งที่เพิ่มขึ้นในอนาคต ดังนั้น การวางแผนความเสี่ยงจึงเป็นแนวทางหนึ่งที่ทำให้ผู้ประกอบการสร้างความตระหนักในสิ่งที่เป็ผลกระทบ และหาแนวทางในการหลีกเลี่ยงหรือรับมือไว้ล่วงหน้า

จากปัจจัยสำคัญที่เป็นปัจจัยหลัก และปัจจัยเสริมที่เป็นปัจจัย
เกื้อหนุนให้เกิดความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ
ทำให้สามารถสรุปเป็นภาพรวมของปัจจัยที่สำคัญและจำเป็นต่อ
การดำเนินธุรกิจ ซึ่งผู้ประกอบการจะสามารถนำไปใช้เป็นแนวทาง
ในการประเมินธุรกิจของตนเอง เพื่อปรับปรุงและพัฒนา หรือศึกษา
เพิ่มเติมได้ดังนี้

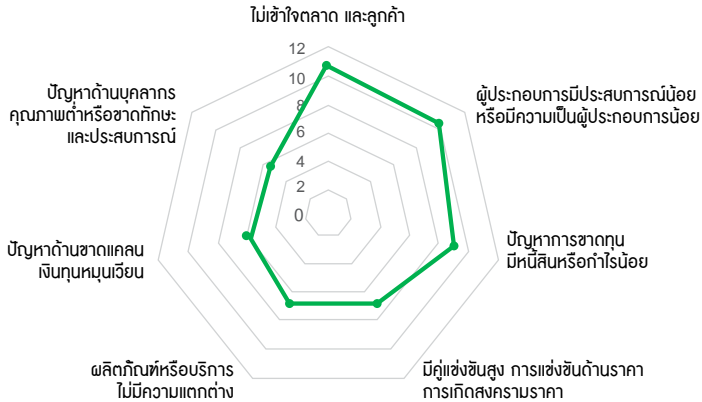


สรุปปัจจัยแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการใหม่

04

สาเหตุแห่ง
ความล้มเหลว

7 ปัจจัยหลักที่ทำให้ธุรกิจล้มเหลว



ปัจจัยสำคัญที่นำไปสู่ความล้มเหลวของการดำเนินธุรกิจ

1) ไม่เข้าใจตลาดและลูกค้า

สาเหตุนี้เป็นสาเหตุหลักที่พบจากการสัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ไม่สำเร็จ ไม่ว่าจะเป็นในเรื่องของการขาดประสบการณ์ ไม่รู้จักลูกค้าหรือตลาด ไม่ทำการศึกษาดูตลาด

2) ผู้ประกอบการมีประสบการณ์น้อย หรือมีความเป็นผู้ประกอบการน้อย

อันเนื่องมาจากเป็นผู้ประกอบการใหม่ และยังไม่มีความรู้ประสบการณ์ด้านการทำธุรกิจมาก่อน ซึ่งสาเหตุนี้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้ผู้ประกอบการเกิดการตัดสินใจที่ผิดพลาดได้ง่าย และส่วนใหญ่นำมาซึ่งหายนะในการทำธุรกิจ การขาดทุน หรือการสูญเสียตลาดและลูกค้า

3) ปัญหาขาดทุนและหนี้สิน

ปัญหานี้ตามมาอาจเนื่องมาจากการลงทุนที่ผิดพลาด ยอดขายและกำไรที่ลดลง หรือต้นทุนที่สูงจนไม่สามารถควบคุมได้ การขาดทุนและหนี้สินเป็นสาเหตุหลักสำคัญที่พบมากในกรณีศึกษาที่ไม่ประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

4) มีคู่แข่งชั้นสูง

การแข่งขันด้านราคา และการเกิดสงครามราคา เป็นสาเหตุที่พบมากในกรณีศึกษา โดยเฉพาะในผู้ประกอบการที่อยู่ในอุตสาหกรรมบริการ เช่น ท่องเที่ยว สุขภาพ และโลจิสติกส์ ตลอดจนอุตสาหกรรมการผลิตที่ต้นทุนการผลิตสินค้าและระดับนวัตกรรมไม่สูงมาก เช่น สมุนไพร และอาหาร อุตสาหกรรมเหล่านี้จึงมีความเสี่ยงสูงจากคู่แข่งรายใหม่ และการแข่งขันที่สูงในอุตสาหกรรม

“เนื่องมาจากการลงทุน
ที่ผิดพลาด ยอดขายและกำไร
ที่ลดลง หรือต้นทุนที่สูง
จนไม่สามารถควบคุมได้
การขาดทุนและหนี้สิน
เป็นสาเหตุหลักสำคัญ”

5) ผลិតภัณฑ์หรือบริการไม่มีความแตกต่าง

ผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ไม่มีจุดเด่น หรือลอกเลียนแบบได้ง่าย เป็นประเด็นที่ผู้ประกอบการบางรายได้พูดถึงการดำเนินธุรกิจที่ผิดพลาด การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ปราศจากจุดเด่นยอมทำให้เกิดการลอกเลียนแบบจากคู่แข่งชันได้ง่าย และเป็นสาเหตุให้ผู้ประกอบการไม่ประสบความสำเร็จ อย่างไรก็ตาม การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่สลับซับซ้อนอาจต้องอาศัยเงินทุนจำนวนมาก และระยะเวลาในการคิดค้นยาวนาน ซึ่งอาจเป็นสาเหตุที่ทำให้ธุรกิจไม่ประสบความสำเร็จเช่นเดียวกัน

6) ปัญหาด้านการขาดแคลนเงินทุนหมุนเวียน

อาจรวมถึงเงินทุนหมุนเวียนที่ใช้ในการประกอบการ การลงทุน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การทำการตลาด การประชาสัมพันธ์ การจ้างบุคลากร และอื่นๆ ซึ่งปัญหาการขาดแคลนเงินทุนของผู้ประกอบการพบเห็นได้ในหลายกรณีศึกษา โดยส่วนหนึ่งมีสาเหตุจากการไม่วางแผนการใช้จ่าย หรือการไม่วางแผนความเสี่ยงจากการดำเนินธุรกิจ

7) ปัญหาด้านบุคลากรคุณภาพต่ำ หรือขาดทักษะ และประสบการณ์

ปัญหานี้มักพบมากในผู้ประกอบการใหม่ที่มีบุคลากรจำนวนไม่มาก และไม่มีประสบการณ์ในการคัดเลือกบุคลากรมาใช้งาน

6 ปัจจัยรองที่เป็นเหตุให้ธุรกิจล้มเหลว



ปัจจัยเสริมที่นำไปสู่ความล้มเหลวของการดำเนินธุรกิจ

1) การเลือกใช้เทคโนโลยีที่ไม่เหมาะสม

การลงทุนในการวิจัยพัฒนาและเทคโนโลยีมากจนเกินไป หรือ การใช้ระยะเวลายาวนานในการทำวิจัยและพัฒนา ซึ่งจากการ สัมภาษณ์ผู้ประกอบการที่ไม่ประสบความสำเร็จพบว่า บาง รายขาดทักษะและความรู้ในการใช้เทคโนโลยี ถึงแม้ว่าจะมี ทุนในการจัดหาเทคโนโลยี หรือเทคโนโลยีนั้นมียอยู่แล้ว แต่ยัง ไม่สามารถใช้หรือมีทักษะที่จะใช้ได้อย่างเหมาะสม

2) ปัญหาด้านกฎระเบียบของภาครัฐไม่เอื้ออำนวย

กฎระเบียบภาครัฐบางข้อเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ตลอดจนการไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐมีส่วนทำให้ ธุรกิจประสบความล้มเหลว ซึ่งส่วนใหญ่ของผู้ประกอบการที่ มีความจำเป็นที่จะต้องผ่านมาตรฐาน หรือได้รับการรับรอง มาตรฐานจากหน่วยงานภาครัฐ จะกล่าวถึงอุปสรรคข้อนี้ ที่ ทำให้เกิดการเสียเวลา เสียโอกาสทางธุรกิจ และอาจทำให้เสีย ความสามารถในการแข่งขัน



CLOSED

- 3) **ไม่มีแผนงาน หรือเป้าหมายในการดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน**
ส่วนใหญ่เกิดจากผู้ประกอบการที่มักจะคิดไปเองว่า การวางแผนงานนั้นสามารถกำหนดขึ้นเองในใจหรือคิดที่จะดำเนินการเองโดยไม่ได้ทำการเขียน หรือจัดทำเป็นรายงาน หรือไม่มีการเก็บข้อมูลอื่นๆ ซึ่งโดยส่วนใหญ่แล้วผู้ประกอบการใหม่จะไม่มีการทำแผนงานและไม่มีการกำหนดเป้าหมายที่จะดำเนินธุรกิจที่ชัดเจน ทำให้เกิดความสับสนและไม่มีหลักในการทำธุรกิจในระยะยาว
- 4) **ไม่มีเครือข่ายที่ให้การสนับสนุนในการทำธุรกิจ**
ผู้ประกอบการใหม่บางรายดำเนินธุรกิจเพียงลำพัง โดยไม่ได้มีการสร้างเครือข่าย เพื่อแลกเปลี่ยนข่าวสารข้อมูล หรือประสบการณ์ ตลอดจนไม่มีการรวมตัวเพื่อสร้างเครือข่ายกับองค์กรหรือหน่วยงานอื่นๆ ในโซ่อุปทาน ซึ่งสิ่งนี้อาจทำให้การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการเต็มไปด้วยอุปสรรคและปราศจากความช่วยเหลือ

“ผู้ประกอบการยังไม่ได้
ให้ความสำคัญกับการ
สร้างภาพลักษณ์ของ
ผลิตภัณฑ์ หรือองค์กร
ของตนเอง จึงทำให้ไม่สามารถ
สร้างให้เกิดลูกค้าประจำ”

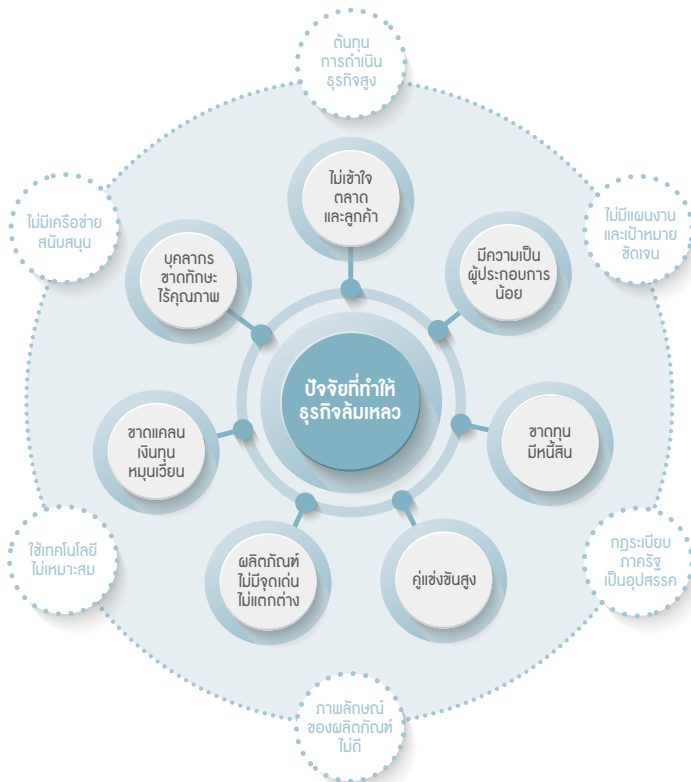
5) ภาพลักษณ์ของสินค้า หรือองค์กรไม่ดี

ผู้ประกอบการยังไม่ได้ให้ความสำคัญกับการสร้างภาพลักษณ์
ของผลิตภัณฑ์ หรือองค์กรของตนเอง จึงทำให้ไม่สามารถสร้าง
ให้เกิดลูกค้าประจำ หรือลูกค้าเกิดความจงรักภักดีต่อองค์กร
ธุรกิจ หรือผลิตภัณฑ์นั้นได้

6) ต้นทุนในการดำเนินการสูง

การใช้เงินลงทุนในการทำธุรกิจสูงเกินไป ไม่มีการควบคุม
ต้นทุนในการลงทุน เกิดจากการเลือกใช้เทคโนโลยีที่ราคาสูง
เกินไป หรือไม่สามารถสร้างให้เกิดรายได้จากการลงทุน
เหล่านี้ล้วนเป็นสาเหตุที่ทำให้การดำเนินธุรกิจผิดพลาด และ
ล้มเหลวในที่สุด

จากปัจจัยสำคัญที่เป็นปัจจัยหลัก และปัจจัยเสริมที่เป็นปัจจัยที่ทำให้เกิดความล้มเหลวในการดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการ ทำให้สามารถสรุปเป็นภาพรวมของปัจจัยที่สำคัญที่ผู้ประกอบการควรให้ความสนใจหรือควรหลีกเลี่ยงที่จะทำให้เกิดขึ้นในการดำเนินธุรกิจในช่วงเริ่มต้น ซึ่งสามารถใช้เป็นแนวทางในการประเมินธุรกิจของตนเอง เพื่อปรับปรุงและพัฒนา หรือศึกษาเพิ่มเติมได้ดังนี้



สรุปปัจจัยที่นำความล้มเหลวมาสู่การดำเนินธุรกิจของผู้ประกอบการใหม่



Photo By Freepik

บทสรุป

จากปัจจัยแห่งความสำเร็จทั้ง 7 ประการ และปัจจัยแห่งความล้มเหลวทั้ง 7 ประการที่ได้นำเสนอไปแล้วนั้น จะสังเกตได้ว่า ไม่ว่าจะเป็นความสำเร็จที่ตั้งใจไว้ หรือความล้มเหลวที่ต้องเผชิญที่เกิดขึ้นในช่วงแรกของการทำธุรกิจล้วนขึ้นอยู่กับตัวของผู้ประกอบการเป็นสำคัญว่ามีแนวคิดและประสบการณ์ในการดำเนินธุรกิจอย่างไร ประสบการณ์ยังต้องอาศัยความเข้าใจในตลาดและลูกค้า มีความพร้อมทางการเงิน มีบุคลากรที่มีคุณภาพ และองค์ความรู้ด้านเทคโนโลยี ที่สามารถสร้างสรรค์สินค้าหรือบริการที่สร้างความแปลกใหม่และแตกต่างจากสิ่งเดิมๆ ได้ ส่วนที่เหลือเป็นปัจจัยที่ช่วยเสริมให้เกิดความสำเร็จและความล้มเหลวทั้งสิ้น อันประกอบไปด้วย แผนและกลยุทธ์การดำเนินงาน การส่งเสริมจากภาครัฐ ภาพลักษณ์และชื่อเสียงที่สร้างให้เกิดความน่าเชื่อถือ การบริหารงาน ตลอดจนเครือข่ายที่ช่วยสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจต่างๆ ส่วนนโยบายภาครัฐถือเป็นองค์ประกอบที่เป็นส่วนเสริมที่ทำให้เกิดความสำเร็จหรือความล้มเหลวด้วยเช่นกัน

สุดท้ายนี้ มีข้อสังเกตจากกรณีศึกษาของธุรกิจที่ประสบความสำเร็จตั้งแต่ช่วงแรกเริ่มธุรกิจไว้บางประการที่สำคัญ ได้แก่ การสร้างเอกลักษณ์ของสินค้า หรือความเป็นตัวตนของธุรกิจ ที่สร้างให้เกิดความโดดเด่นเหนือคู่แข่ง หรือการแสวงหาแนวคิดในการดำเนินธุรกิจที่แปลกใหม่ มีนวัตกรรมทั้งด้านผลิตภัณฑ์ รูปแบบบริการ ที่เน้นการสร้างมูลค่าเพิ่มให้สูงกว่าสิ่งที่ลูกค้าคาดหวัง สิ่งเหล่านี้คือเคล็ดลับสำคัญของหลายกรณีศึกษาที่ได้นำเสนอไปแล้ว ในหนังสือเล่มนี้ จึงขอฝากไว้เพื่อเป็นแนวทางสำหรับผู้ประกอบการใหม่และธุรกิจเริ่มต้นที่กำลังก้าวเข้าสู่โลกแห่งการทำธุรกิจในขณะนี้

เจ้าของลิขสิทธิ์

กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
โดยกองส่งเสริมผู้ประกอบการและธุรกิจใหม่

ที่ปรึกษา

ศูนย์วิจัยด้านการจัดการยุทธศาสตร์และการปฏิบัติการ
คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์

ดร. กมลพรณ แสงมหาชัย

นางบุญเจือ วงษ์เกษม

นายอิทธิศักดิ์ ลีอจรัสไชย

นางสุภัทรา พวงแพ



ออกแบบและจัดทำรูปเล่ม : OJD CREATION

3276/46 ซอยลาดพร้าว 130 ถนนลาดพร้าว แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพมหานคร 10240

โทรศัพท์ 09 5525 2956 E-mail: ojdcreation@gmail.com

บรรณาธิการเล่ม จิตระพี บัวผัน ออกแบบปกและศิลปกรรม Iomiya Sub Editor วราภรณ์ วิษณุรัฐ แยกสีและพิมพ์ที่ บริษัท เมจิกเพรส จำกัด

