

# Work Shop



[WWW.Thai International Tradeing.Com](http://WWW.Thai International Tradeing.Com)

[WWW.TIT.COM](http://WWW.TIT.COM)



เสนอ  
รศ.ดร.ประสิทธิ์ ทิมพุดี



โดย  
นายกสิน กระจายศรี  
รหัส 04004006

## 1. ลักษณะงาน

ปัจจุบันอินเทอร์เน็ตถือเป็นแหล่งค้นคว้าข้อมูลที่ยิ่งใหญ่ที่สุดในโลก เป็นนวัตกรรมที่สำคัญที่สุดในการแลกเปลี่ยนข้อมูล และก่อให้เกิดโอกาสทางธุรกิจอันหลากหลายซึ่งมีอิทธิพลต่อการเปลี่ยนแปลงวิถีการดำเนินชีวิตการทำงาน และการติดต่อสื่อสารของมนุษย์ อีกทั้งประโยชน์ในด้านการศึกษายิ่งกว่านั้นอินเทอร์เน็ตได้นำมาสู่การปฏิวัติรูปแบบการตลาดจากแบบดั้งเดิมไปสู่ “มาร์เก็ตสเปซ” การตลาดบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ต ซึ่งรู้จักโดยทั่วไปว่าการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

บริษัท Thai International Tradeing Co.,Ltd. จึงได้นำทางเลือกใหม่ในธุรกิจผ่านทางเว็บไซต์ WWW.Thai International Tradeing.Com /WWW.TIT.Com ซึ่งถึงแม้ว่าปัจจุบัน จะมีคู่แข่งมากมายแล้วก็ตาม แต่ทางบริษัทได้นำเสนอทางเลือกใหม่ให้กับกลุ่มธุรกิจส่งออก โดยได้รวบรวมข่าวสารและบริการสำหรับผู้ที่ต้องการติดต่อธุรกิจด้านการส่งออกกับผู้ประกอบการภายในประเทศ โดยนำเสนอรายนามผู้ส่งออก ข้อมูลเกี่ยวกับอุตสาหกรรมแยกตามสาขา ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทชั้นนำในประเทศไทย พร้อมข้อมูลเกี่ยวกับสถานะทางการเงินและสถานที่ติดต่อ นอกจากนี้ยังมีข้อมูลเพื่อประกอบการทำธุรกิจที่เป็นประโยชน์รวบรวมไว้ เช่น มาตรฐานราคา ตารางเทียบหน่วย กฎระเบียบการนำเข้าส่งออก ข้อมูลด้านการขนส่งสินค้า รวมทั้งความเคลื่อนไหวเกี่ยวกับงานแสดงสินค้าและนิทรรศการต่าง ๆ

นอกจากนี้ ยังมีเนื้อหาในส่วนให้บริการสำหรับผู้เข้าชมเว็บไซต์ที่ต้องการสั่งซื้อสินค้าและบริการที่มีคุณภาพของ  
ไทยที่ปรากฏรายละเอียดบนเว็บไซต์ ซึ่งเปรียบเสมือนเป็นศูนย์สรรพสินค้าขนาดใหญ่บนอินเทอร์เน็ต และถือเป็น  
สถานที่ที่มีการรวบรวมสินค้าไทยไว้เป็นจำนวนมาก ประกอบด้วย

1. หมวดเกษตรและอาหารแปรรูป
2. หมวดชิ้นส่วนยานยนต์
3. หมวดไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์
4. หมวดโลหะการ
5. หมวดยาและผลิตภัณฑ์ยาง
6. หมวดของขวัญของที่ระลึก
7. หมวดเฟอร์นิเจอร์
8. หมวดอัญมณี
9. ของเล่นเด็ก
10. สิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม



ด้านการลงทุนและการบริหารการเงินของ บริษัท Thai International Tradeing Co.,Ltd. ได้วางแผนการจัดการอย่างมีประสิทธิภาพโดยจะควบคุมต้นทุนและค่าใช้จ่ายด้านต่าง ๆ ให้อยู่ในระดับต่ำ เลือกใช้จ่ายเฉพาะในสิ่งที่คาดว่าจะได้ผลตรงถึงกลุ่มเป้าหมาย ช่วยเพิ่มยอดขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ และรักษาฐานการแข่งขันของบริษัทไว้เพื่อให้รักษาระดับ Gross Margin ไว้ไม่ต่ำกว่า 45 % ของราคาขายผลที่ได้รับคือ

1. ใช้เงินทุนเริ่มต้นเพียง 50 ล้านบาท สำหรับการเปิดบริษัทในปีแรกประกอบด้วย
  - เงินลงทุนจากการกู้ยืมเงินธนาคารอีกจำนวน 50 ล้านบาท ลงทุนในไตรมาสที่แรกของปี 2549
2. สร้างกำไรได้ตั้งแต่สิ้นปีที่สามที่เปิดดำเนินการ
3. ยอดขายเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่องปี ละ 20 %
4. สามารถคืนทุนได้ภายในเวลา 4 ปี



## 2. หลักการจัดการ

### วัตถุประสงค์ของการก่อตั้งเว็บไซต์

ผู้ถือหุ้นของเว็บไซต์ WWW. Thai International Tradeing.Com /WWW.TIT.Com ที่จะให้เว็บไซต์เป็นเว็บท่า ที่รวบรวมข้อมูลและข่าวสารเกี่ยวกับประเทศไทยและประเทศในภูมิภาคเอเชียอาคเนย์ โดยทำหน้าที่เป็นประตูหลัก ที่แนะนำให้ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตกว่า 250 ล้านคนจากทั่วโลกได้รู้จักประเทศไทยและสินค้าของไทย ในแง่มุมต่าง ๆ ตามที่ผู้ใช้อินเทอร์เน็ตสนใจ ด้วยเหตุนี้ บริษัท Thai International Tradeing Co.,Ltd. จึงได้ลงทุนเป็นจำนวนเงินเกือบ 50 ล้านบาทในส่วนและเทคโนโลยีบุคลากร และการสื่อสารการตลาดให้กับเว็บไซต์ WWW. Thai International Tradeing.Com /WWW.TIT.Com เพื่อต้องการพัฒนาให้เว็บไซต์ได้ทำหน้าที่เสมือนเป็นตัวแทนของประเทศไทยในการนำเสนอข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับเศรษฐกิจ การค้า และวัฒนธรรม

### วิสัยทัศน์

WWW. Thai International Tradeing.Com /WWW.TIT.Com จะเป็นผู้ให้บริการข้อมูลออนไลน์ที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทย และจะนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาเพื่อบริการผู้ใช้คนไทยโดยเฉพาะ เรามุ่งมั่นที่จะรักษาความเป็นผู้นำในด้านธุรกิจการส่งออกทั้งบริการข้อมูลออนไลน์ บริการไร้สาย และให้คำแนะนำทางด้านการโฆษณาบนอินเทอร์เน็ต เพื่อให้บริการแก่ลูกค้ารายบุคคลและองค์กรในประเทศไทย

## พันธกิจ

บริการข้อมูลข่าวสารการส่งออกที่ไร้ขีดจำกัด

## เป้าหมายของธุรกิจ

1. เป็นผู้สร้างสรรค์และริเริ่มกลยุทธ์การตลาดใหม่ ๆ ในธุรกิจนี้ตลอดเวลา
2. เป็นผู้มีส่วนแบ่งการตลาดติดอันดับ 1 ใน 10 ในธุรกิจนี้ในเวลา 5 ปี
3. สร้างผลตอบแทนในระดับที่น่าพอใจภายในระยะเวลา 5 ปี



## ขอบข่ายการให้บริการภายในเว็บไซต์

เว็บไซต์ WWW. Thai International Tradeing.Com /WWW.TIT.Com มุ่งเน้นการนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับประเทศไทยและประเทภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้โดยมีการจัดแบ่งเนื้อหาเป็น 4 ประเภท ดังรายละเอียดคือ

1. ข้อมูลด้านการส่งออก
2. เนื้อหาในส่วนให้บริการสำหรับผู้ที่เข้าชมเว็บไซต์ที่ต้องการสั่งซื้อสินค้าประกอบด้วย

## 1. หมวดเกษตรและอาหารแปรรูป ประกอบด้วย

- i. สินค้าเกษตร ข้าวหอมมะลิ มัน อ้อย สับปะรด มะพร้าว
- ii. สินค้าเกษตรแปรรูป
- iii. อาหารแปรรูปและแช่แข็ง



## 2. หมวดชิ้นส่วนยานยนต์

- i. Motor Vehicles, Parts & Accessories
- ii. Machinery, Equipment
- iii. Bicycles, Tricycles, Spare Parts & Accessories
- iv. Boats & Marine Products

## 3. หมวดไฟฟ้าและอิเล็กทรอนิกส์

- i. Home Appliances & Electrical Products
- ii. TVs, Radios, Computers, Printed Circuits
- iii. Telecommunication Equipment & Electronic Product
- iv. Others

## 4 หมวดโลหะการ

i. Construction & Building Materials, Sanitary Ware & Fitting  
Safety Equipment for Construction, Hardware Items

ii. Others

## 5 หมวดยาและผลิตภัณฑ์ยาง

i. Chemicals, Plastics

ii. Medical, Hospital, Pharmaceutical Products

iii. Cosmetics, Toiletries, Baby Products

iv. Others

v. Optical, Photographic Equipment



## 6 หมวดของขวัญของที่ระลึก

i. Gifts Items, Decorative Items, Handicrafts, Ornaments, Garden

## 7 หมวดเฟอร์นิเจอร์

i. Leather Furniture, Rattan Furniture, Metal Furniture, Rosewood & Teak Furniture, Plastic Furniture, Marble Furniture, Furniture Parts, Massage Chair, Hammock

ii. Others



## 8 หมวดอัญมณี

i. Precious Gems & Jewelry, Imitation Gems & Jewelry, Costume Gems & Jewelry

ii. Clocks, Watches, Clocks & Watches Parts

## 9 ของเล่นเด็ก

i. Toys, Battery-Operated Toys, Non Battery-Operated Toys, Dolls, Wheeled Toys, Educational Toys, Games, Electronic Games

## 10 สิ่งทอ เครื่องนุ่งห่ม

- i. Men's, Ladies', Children's Garments & Accessories
- ii. Textiles, Silk & Man-Made Fiber, Natural Fiber, Cotton, Yarn,  
Wool
- iii. Fashion Accessories
- iv. Others



### 3 ข้อมูลในส่วนของข่าว

เนื้อหาในส่วนของข่าวในเว็บไซต์ได้นำเสนอประเด็นข่าวที่น่าสนใจ ทั้งในระดับท้องถิ่น ระดับภูมิภาค และระดับโลก จากแหล่งข่าวภายในประเทศและภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้โดยได้รับการสนับสนุนด้านเนื้อหาข่าวจากสำนักข่าวเนชั่น ทั้งนี้ บริษัทในเครือของกลุ่มเนชั่น มัลติมีเดีย กรุ๊ป ทั้งในส่วนของบริษัทพิมพ์ วิทยุ สื่อโทรทัศน์ และสื่ออินเทอร์เน็ตจะใช้ประโยชน์จากแหล่งข้อมูลร่วมกัน สำหรับเนื้อหาที่น่าสนใจจะครอบคลุมถึงสถานการณ์การเมือง เศรษฐกิจ ธุรกิจ และการเงิน เทคโนโลยี สังคม อาหาร บันเทิง เป็นต้น

### 4 ข้อมูลด้านธุรกิจและการเงิน

เนื้อหาในส่วนของธุรกิจและการเงินในเว็บไซต์ได้นำเสนอและข้อมูลด้านการเงิน การลงทุน โดยมีขอบข่ายครอบคลุมทั้งในประเทศไทยและทั่วภูมิภาคเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ ประกอบด้วย ข้อมูลด้านตลาดสินค้าอุปโภคและบริโภคและตลาดเงินในภูมิภาค ภาวะและดัชนีบ่งชี้ทิศทางเศรษฐกิจในปัจจุบัน ข้อมูลด้านการลงทุนในต่างประเทศ ตลอดจนสถิติการลงทุนที่น่าสนใจ

# โครงสร้างองค์กร



## แหล่งที่มาของรายได้จากเว็บไซต์



รายได้ที่เว็บไซต์จะได้รับแบ่งเป็น 3 ส่วนดังนี้

1. รายได้จากผู้ที่มาลงโฆษณา หรือประชาสัมพันธ์ ในเว็บไซต์ WWW. Thai International Tradeing.Com /WWW.TIT.Com ซึ่งในส่วนนี้บริษัท ได้มุ่งเน้นไปยังกลุ่มนักธุรกิจส่งออก และกลุ่มผู้ผลิตสินค้า ให้เข้ามาใช้บริการโดยการลงโฆษณาหรือประชาสัมพันธ์กับเว็บไซต์ WWW. Thai International Tradeing.Com /WWW.TIT.Com คิดเป็นร้อยละ 80 ของรายได้ทั้งหมด
2. รายได้จากการทำธุรกรรมผ่านสื่ออินเทอร์เน็ตภายในเว็บไซต์ WWW. Thai International Tradeing.Com /WWW.TIT.Com จากกลุ่มผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลก เช่น การซื้อขายผ่านอินเทอร์เน็ต จะทำให้บริษัทได้รับส่วนแบ่งคิดเป็นเปอร์เซ็นต์จากผู้ประกอบการที่เกี่ยวข้องคิดเป็นร้อยละ 10 ของรายได้ทั้งหมด
3. รายได้จากการขายฐานข้อมูลสำคัญ ๆ เช่น ผลการวิจัยของหน่วยงานต่าง ๆ จะทำให้บริษัทได้รับส่วนรายได้คิดเป็นร้อยละ 10 ของรายได้ทั้งหมด

### 3. วิเคราะห์สถานการณ์ (Industry Analysis)



เพื่อให้การวิเคราะห์อุตสาหกรรมเป็นไปอย่างสมบูรณ์แบบ บริษัทฯ จะแบ่งระดับการวิเคราะห์เป็น 3 ระดับ

(3 Level Analysis) โดยเรียงลำดับการวิเคราะห์จากกว้างไปแคบดังต่อไปนี้

1. การวิเคราะห์สภาวะแวดล้อมภายนอก (Environmental Analysis) : SPELT
2. การวิเคราะห์การแข่งขันในอุตสาหกรรม (Competitive Analysis) : The Five Force Model
3. การวิเคราะห์ตัวบริษัทเอง (Company Analysis) : SWOT (กล่าวบทต่อไป)

## 4. แนวทางการวิเคราะห์จุดอ่อน จุดแข็ง โอกาส และข้อจำกัด

### Strengths

1. มีบริษัทฯ ให้บริการส่งข้อมูลถึงบ้านอย่างมืออาชีพ เป็นเจ้าแรกและเจ้าเดียวในประเทศไทย จึงยังไม่มีคู่แข่งโดยตรง
2. มีระบบ Call Center ซึ่งจะทำให้ลูกค้าจดจำได้ง่ายและนึกถึงบริษัทฯ เป็นเจ้าแรกเมื่อต้องการข้อมูลเกี่ยวกับการทำธุรกรรมส่งออกต่าง ๆ หรือแม้แต่การสนใจสินค้าต่าง ๆ

### Weaknesses

1. ข้อจำกัดในการส่ง ยังไม่สามารถครอบคลุมได้ทั่วกรุงเทพฯ  
ทางแก้ เริ่มเป็นโซน ๆ ในพื้นที่ของกรุงเทพฯ ก่อนเพื่อง่ายต่อการควบคุมและบริหาร
2. ผู้บริโภคยังไม่คุ้นเคยกับพฤติกรรมการสั่งซื้อสินค้ายังคงต้องการไปเดินเลือกชมเอง  
ทางแก้ มีพื้นที่หน้าร้านในระยะแรกก่อนเพื่อสร้างความเคยชินและมั่นใจให้กับลูกค้า และใช้วิธีการบริการแบบ Proactive ทั้ง Direct Mail, personal Selling และ Telemarketing
3. ต้นทุนการจัดส่งที่เพิ่มเข้ามา ในขณะที่ร้านอื่นไม่มี

## Opportunities

1. เป็นธุรกิจที่มีตลาดขนาดใหญ่และอัตราการขยายตัวสูง เนื่องจากคนไทยเป็นคนรัก สะดวกสบาย และมีกำลังซื้อได้เนื่องจากเป็นธุรกิจการให้บริการที่ถูก อีกทั้งยังมี Products ต่าง ๆ อีกมากทั้งของประเทศไทย และมาจากต่างประเทศ
2. เป็นธุรกิจที่ยังมีช่องทางการทำตลาดอีกมาก โดยเฉพาะในกลุ่มลูกค้าที่ชอบ การหาสินค้าที่แปลกใหม่อยู่เสมอ การบริการของเว็บไซต์สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

## Threats

1. เป็นธุรกิจที่ลอกเลียนแบบได้ง่ายและสร้างความแตกต่างหรือมูลค่าเพิ่มได้ยากเนื่องจากตัว Product และ Price จะใกล้เคียงกัน (บริษัทฯ จึงเลือกใช้ Services ในการสร้างความแตกต่าง)
2. มาตรการกีดกันทางการค้าของสินค้าเกษตรในตลาดโลก
3. ความด้อยคุณภาพของผู้ส่งออกรายอื่นซึ่งอาจสร้างความเสียหายให้แก่ชื่อเสียงของสินค้าไทยความไม่แน่นอนของสภาพภูมิอากาศ

## 5. กฎระเบียบ ข้อบังคับ

ระดับการค้าบนอินเทอร์เน็ต

การใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตในเชิงพาณิชย์ หรือที่เรียกว่า “ธุรกิจไซเบอร์” สามารถแบ่งเป็นระดับได้ดังนี้ คือ

1. **Cyber Showcase** หมายถึง การใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตในการโฆษณาสินค้าเท่านั้น
2. **Cyber Ordering** หมายถึง การใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตในการสั่งซื้อสินค้าแต่ยังคงชำระด้วยวิธีการเดิม เช่น ชำระด้วยเช็คหรือบัตรเครดิตผ่านทางปกติ
3. **Cyber Payment** หมายถึง การใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตในการสั่งซื้อสินค้าและชำระเงินทางเครือข่ายด้วย โดยในปัจจุบันมักจะชำระด้วยการบอกหมายเลขบัตรเครดิต แต่ในอนาคตอาจจะมีการชำระด้วยเงินอิเล็กทรอนิกส์
4. **Cyber Commerce** หมายถึง การใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตในการค้าอย่างครอบคลุมตั้งแต่การโฆษณา การรับส่งสินค้า และการชำระเงิน ตลอดจนการให้บริการหลังขายในกรณีที่สินค้าอยู่ในรูปของสารสนเทศ เช่น ข่าวสาร หรือซอฟต์แวร์ นอกจากนี้ยังรวมถึงการส่งสินค้าเหล่านี้ไปให้ลูกค้าด้วย
5. **Cyber Transaction** หมายถึง การใช้เครือข่ายอินเทอร์เน็ตในการทำธุรกรรมต่าง ๆ เช่น การแลกเปลี่ยนซื้อขายหุ้น หรือสินค้าทั่วไป

## ความสำคัญของการทำพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

1. ลดค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร รวมทั้งค่าเช่าพื้นที่ขายหรือการลงทุนในการสร้างร้าน ซึ่งจะช่วยให้ต้นทุนของธุรกิจต่ำลง
2. ประหยัดเวลาและขั้นตอนทางการตลาด
3. เปิดให้บริการ 24 ชั่วโมง และให้บริการได้ทั่วโลก
4. มีช่องทางการจัดจำหน่ายมากขึ้นทั้งในประเทศและต่างประเทศ
5. สามารถทำกำไรได้มากกว่าระบบการขายแบบเดิม เนื่องจากต้นทุนการผลิตและการจำหน่ายต่ำกว่า ทำให้ได้กำไรจากการขายต่อหน่วยเพิ่มขึ้น
6. สามารถนำเสนอข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าได้เป็นจำนวนมาก และสามารถสื่อสารกับลูกค้าได้ในลักษณะ Interactive Market
7. ปรับปรุงหรือ Update ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการได้ตลอดเวลา
8. สามารถเก็บรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับผู้ซื้อหรือลูกค้า อาทิ ชื่อ ที่อยู่ พฤติกรรม การบริโภค สินค้าที่ต้องการ เพื่อนำไปเป็นข้อมูลในการทำวิจัยและวางแผนการตลาด เพื่อผลิตสินค้าและบริการที่ตรงกับความต้องการของตลาดมากขึ้น
9. สร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับธุรกิจหรือองค์กร ในเรื่องของความทันสมัยและเป็นโอกาสที่จะทำให้สินค้าหรือบริการเป็นที่รู้จักของคนทั่วโลก
10. สามารถเจาะกลุ่มเป้าหมายที่ต้องการได้เร็วและเสียเวลาน้อย

## 6. เศรษฐศาสตร์

จากการศึกษาข้างต้นสามารถคำนวณ ประมาณการรายได้ (มูลค่าขาย) ปี 2549-2553 ได้ดังนี้

**ประมาณการรายได้(มูลค่าขาย)ปี 2549 – 2553**

(หน่วย : ล้านบาท)

รายการสินค้า	2549	2550	2551	2552	2553
การขายโฆษณา	54,000,000	109,000,000	163,000,000	240,000,000	300,000,000
การทำธุรกรรม	500,000	130,000	600,000	80,000	100,000
การขายฐานข้อมูล	68,000	7,000	100,000	40,000	50,000
<b>รวมต้นทุนสินค้า</b>	<b>54,568,000</b>	<b>109,137,000</b>	<b>163,700,000</b>	<b>240,120,000</b>	<b>300,150,000</b>

## 7. การเงิน

### งบลงทุน

แหล่งที่มาของเงินทุน (บาท)

เงินกู้ 50,000,000

รวม	50,000,000
-----	------------

แหล่งที่ใช้ไปของเงินทุน (บาท)

เงินสดเพื่อใช้หมุนเวียนในกิจการ 20,000,000

เงินสดลงทุนในสำนักงาน 1,000,000

เงินลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์ 15,000,000

ค่าตกแต่งงานยานพาหนะ 500,000

รวม	50,000,000
-----	------------

## สมมติฐานทางการเงิน

รายการสินค้า	2549	2550	2551	2552	2553
สถานที่บริการ					
ของรัฐ	1	1	1	1	1
เอกชน	5	6	7	8	9
รายได้					
การขายโฆษณา	54,000,000	109,000,000	163,000,000	240,000,000	300,000,000
การทำธุรกรรม	500,000	130,000	600,000	80,000	100,000
การขายฐานข้อมูล	68,000	7,000	100,000	40,000	50,000
รวมต้นทุนสินค้า	54,568,000	109,137,000	163,700,000	240,120,000	300,150,000

## สมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายการดำเนินงานและการบริหาร

ค่าเช่าสถานที่	30,000 บาท /เดือน
ค่าสาธารณูปโภค	20,000 บาท /เดือน
ค่าเช่ารถกระบะ	14,000 บาท / เดือน / คัน
ค่าน้ำมันรถรถกระบะ	12,000 บาท / เดือน / คัน
ค่าตกแต่งรถกระบะ	50,000 บาท / เดือน / คัน
ค่าเช่ารถจักรยานยนต์	2,000 บาท / เดือน / คัน
ค่าตกแต่งรถจักรยานยนต์	2,000 บาท / เดือน / คัน

ทุนประกันภัย 5,000,000

เบี้ยประกันภัย	5% ของทุนประกันภัย
----------------	--------------------

## 8. แผนกลยุทธ์หรือแผนยุทธศาสตร์

บริษัทได้กำหนดยุทธ์ 5 ปี โดยจำแนกออกเป็น 3 แผนงานดังนี้

- 1. แผนงานหลัก:** แผนงานด้านการส่งเสริมการส่งออกสินค้า ผลิตภัณฑ์ ซึ่งเป็นภารกิจหลักที่ เว็บไซต์ โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผลิตภัณฑ์เพื่อการส่งออก มีศักยภาพในการแข่งขันเพื่อการส่งออก ผู้ประกอบการได้รับใบอนุญาต/ขึ้นทะเบียน/ใบรับรองได้รวดเร็ว และกระทำฝ่าฝืนกฎหมายลดลง
- 2. แผนงานเสริม:** แผนงานด้านการพัฒนาศักยภาพในด้านเว็บไซต์ เนื่องจากการกำกับดูแลทางด้านผู้ประกอบการเพียงด้านเดียวคงไม่เกิดประสิทธิผลสูงสุด จำเป็นต้องมีแผนงานเพื่อพัฒนาศักยภาพเว็บไซต์เป็นแผนงานเสริมควบคู่กันไป โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อให้ผู้ประกอบการมีความรู้ด้านการส่งออก และสินค้าโดยได้รับความเป็นธรรมเมื่อเกิดความเสียหาย มีความพึงพอใจ มีพฤติกรรมการบริโภคที่เหมาะสม
- 3. แผนงานสนับสนุน:** แผนงานด้านการพัฒนาวิชาการ แผนงานนี้มีความจำเป็นเนื่องจากผลการประเมินขีดสมรรถนะองค์กรและผลกระทบจากสภาพแวดล้อม (SWOT Analysis) พบว่า สถานการณ์ของสำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการส่งออก ในปัจจุบันอยู่ในสถานะที่มีขีดสมรรถนะที่เป็นจุดอ่อนเป็นส่วนใหญ่

## แผนการดำเนินการ พ.ศ. 2549-2550

<u>Take Name</u>	<u>2549</u>									<u>2550</u>												
	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	
										<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>							<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	
<u>จดทะเบียนก่อตั้งบริษัท</u>																						
<u>จัดหาพื้นที่สำนักงาน</u>																						
<u>รับสมัครและฝึกอบรมพนักงาน</u>																						
<u>จัดหาสินค้า</u>																						
<u>ติดตั้งระบบสารสนเทศ อาทิ โทรศัพท์ คอมพิวเตอร์</u>																						
<u>เขียนเว็บไซต์และพัฒนาปรับปรุงแก้ไข</u>																						
<u>เปิดให้บริการ</u>								◊														
<u>เตรียมขยายฐานลูกค้า</u>																						



## แผนการดำเนินงาน พ.ศ. 2553-2554

Take Name	2553									2554												
	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>1</u>	<u>2</u>	<u>3</u>	<u>4</u>	<u>5</u>	<u>6</u>	<u>7</u>	<u>8</u>	<u>9</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	
<u>จัดการบริการให้คำปรึกษาด้านการส่งออก</u>										<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>								<u>0</u>	<u>1</u>	<u>2</u>
<u>จัดบริการด้านข้อมูลการส่งออก</u>																						
<u>จัดโปรโมชั่น</u>																						
<u>รับสมัครสมาชิกจากลูกค้า</u>																						
<u>จัดบูธแสดงสินค้าต่างประเทศต่าง ยุโรป</u>																						
<u>จัดบูธแสดงสินค้าในต่างประเทศ แถบเอเชีย</u>																						
<u>จัดบริการส่งสินค้าทั่วประเทศ</u>	◊																					

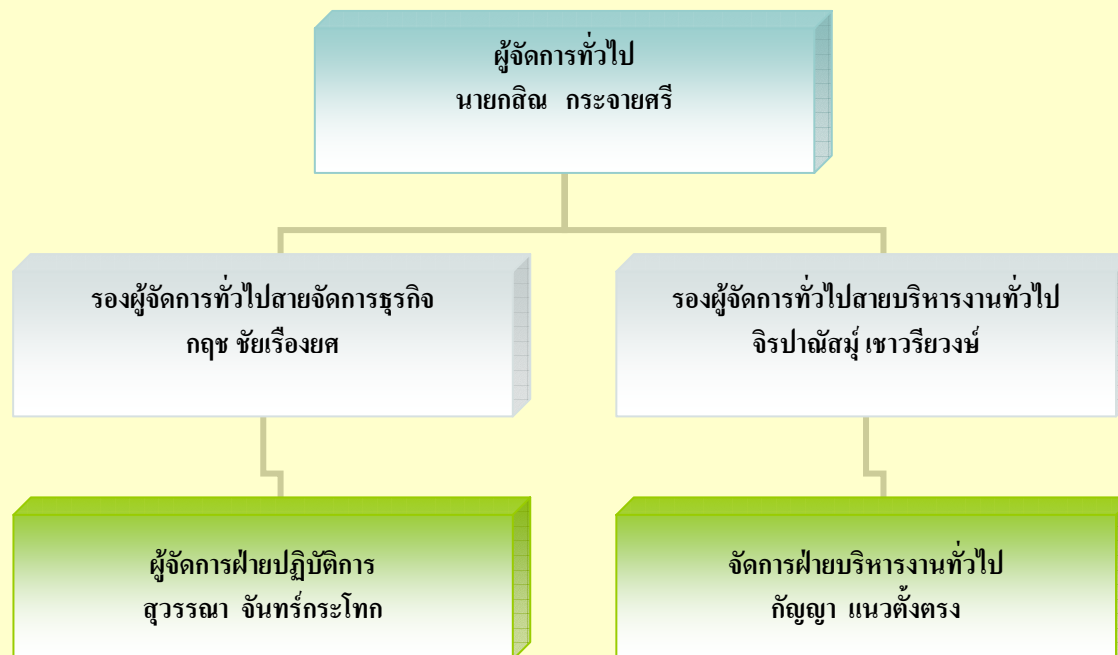
## 9. การกำหนดกลยุทธ์ด้านต่าง ๆ

กลยุทธ์ระดับหน่วยงาน





## กลยุทธ์การดำเนินการ



## 10. การกำหนดงบประมาณ

### แผน A สมมติฐานทางการเงิน

รายการสินค้า	2549	2550	2551	2552	2553
สถานที่บริการ					
ของรัฐ	1	1	1	1	1
เอกชน	5	6	7	8	9
รายได้					
การขายโฆษณา	54,000,000	109,000,000	163,000,000	240,000,000	300,000,000
การทำธุรกรรม	500,000	130,000	600,000	80,000	100,000
การขายฐานข้อมูล	68,000	7,000	100,000	40,000	50,000
รวมต้นทุนสินค้า	54,568,000	109,137,000	163,700,000	240,120,000	300,150,000

## แผน B สมมติฐานทางการเงิน

รายการสินค้า	2549	2550	2551	2552	2553
สถานที่บริการ					
ของรัฐ	1	1	1	1	1
เอกชน	5	6	7	8	9
รายได้					
การขายโฆษณา	54,000,000	109,000,000	163,000,000	240,000,000	300,000,000
การทำธุรกรรม	500,000	730,000	800,000	980,000	1,100,000
การขายฐานข้อมูล	68,000	7,000	100,000	40,000	50,000
<b>รวมต้นทุนสินค้า</b>	<b>54,568,000</b>	<b>109,737,000</b>	<b>163,900,000</b>	<b>241,020,000</b>	<b>301,150,000</b>

จากแผนการเงินที่ทางบริษัทได้วางแผนไว้ 2 แผน ประกอบด้วย แผน A และ แผน B นั้น ทางบริษัทได้เลือกแผน A เป็นแผนหลักในการดำเนินงาน เนื่องจากบริษัทมีเงินลงทุนในจำนวนจำกัดและไม่สามารถคาดการณ์ได้แน่นอนว่าจะมีรายรับเข้ามามากอย่างที่ตั้งสมมติฐานไว้จริงหรือไม่ บริษัทจำเป็นต้องมีเงินสดเพื่อหมุนเวียนในกิจการมากกว่าร้อยละ 50 ของจำนวนเงินสดที่มีอยู่เพื่อให้บริษัทมีสภาพคล่องทางการเงินมากที่สุด พร้อมทั้งนี้ในสมมติฐานด้านค่าใช้จ่ายการดำเนินงานและการบริหารนั้น ในแผน A ได้ระบุงบประมาณค่าใช้จ่ายเหมาะสมสำหรับการเริ่มเปิดกิจการใหม่

## 11. ปฏิบัติการ

แผนการปฏิบัติงานสำหรับการดำเนินธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ด้านการส่งออก สามารถแบ่งตามช่วงเวลาหลัก ๆ ได้เป็น 2 ช่วงเวลาดังนี้

1. ช่วงเวลาการเตรียมการก่อนเปิดให้บริการ
2. ช่วงการเปิดให้บริการ



### การเตรียมการก่อนเปิดให้บริการ

ช่วงการเตรียมการก่อนเปิดให้บริการสามารถแบ่งออกได้ดังนี้

1. จัดทะเบียนก่อตั้งบริษัท รวบรวมเงินทุนจากการกู้ยืมธนาคาร ประมาณ 50 ล้านบาท แล้วจดทะเบียนก่อตั้งบริษัท
2. จัดหาพื้นที่สำนักงานใหญ่ จัดหาอาคารสำนักงานย่านถนนสุขุมวิท และทำสัญญาเช่าพื้นที่ประมาณ 300-350 ตารางเมตร พร้อมทั้งตกแต่งเพื่อใช้เป็นสำนักงานและหน้าร้านในการให้บริการด้วย
3. รับสมัครพนักงาน ประกาศรับสมัครพนักงานทางหนังสือพิมพ์ โดยในระยะแรกจะสรรหาพนักงานระดับผู้จัดการ ให้ครบทุกตำแหน่งรวมทางหัวหน้า ส่วนบุคคล เพื่อดำเนินงานคัดเลือกพนักงานในตำแหน่งอื่น ๆ ต่อไป

## ช่วงการเปิดให้บริการ

1. สมัครสั่งซื้อสินค้าทางโทรศัพท์ อินเทอร์เน็ต และที่สถานที่จำหน่าย
2. ค่าสมาชิก 10,000 บาท ต่อปี
3. อัตราค่าบริการ
  - สำหรับสินค้า ราคาสินค้าจะตามประเภทสินค้าไม่แน่นอน (สามารถตรวจสอบราคาสินค้าได้ที่ [WWW.Thai International Tradeing.Com /WWW.TIT.Com](http://WWW.Thai International Tradeing.Com /WWW.TIT.Com))
  - สำหรับอัตราค่าโฆษณา ราคาจะปรับตามรูปแบบและขนาดของการโฆษณา (สามารถตรวจสอบราคาสินค้าได้ที่ [WWW.Thai International Tradeing.Com /WWW.TIT.Com](http://WWW.Thai International Tradeing.Com /WWW.TIT.Com) หรือ หมายเลขโทรศัพท์ XXX-XXXX)
  - ราคาการบริการข้อมูล ราคาจะขึ้นอยู่กับปริมาณข้อมูล และสินค้า
  - ช่วงเวลาให้บริการ เปิดให้บริการทุกวัน โดยจะแบ่งช่วงเวลาทำงานของพนักงานออกเป็น 2 กะ กะละ 8 ชั่วโมง ส่วนผู้จัดการสาขาจะทำงานอยู่ระหว่างช่วงเวลาของทั้ง 2 กะ



## 12. การประเมินผลและควบคุม

### 1. บริษัทฯ ไม่สามารถทำยอดขายได้ตามเป้า

ใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเชิงรุกเพิ่มขึ้น เช่น การเสนอสินค้าต่อลูกค้าทางโทรศัพท์ของพนักงานขาย การเสนอสินค้าต่อลูกค้าถึงที่ของพนักงานรับส่งสินค้า การเข้าหาลูกค้าของผู้จัดการสาขา และการสนับสนุนแผนงานการตลาดจากส่วนการตลาด ทั้งนี้ บริษัทฯ จะให้ความสำคัญต่อการ วิจัย และการประเมินผล ตรวจสอบ และควบคุมกลยุทธ์การตลาดที่ใช้แต่ละชนิดเพื่อนำมาปรับปรุงให้สอดคล้องกับสถานการณ์และมีประสิทธิภาพสูงสุดในขณะเดียวกันเป้าที่ตั้งไว้ในการประมาณงบ

-

### 2. บริษัทคู่แข่งโจมตีบริษัทฯ

- มีการจัด Promotion เพิ่มเติม ถ้ามีการโต้ตอบจากคู่แข่ง โดยบริษัทต้องเตรียมงบประมาณไว้ เพื่อกระตุ้นการซื้อสินค้าเพิ่มจำนวนลูกค้าให้มากขึ้น หรือการใช้กลยุทธ์การตลาดแบบ Direct Marketing เพื่อเจาะหาลูกค้าเพิ่มเติมขึ้น

- พัฒนากลยุทธ์การตลาดโดยใช้ฐานข้อมูลลูกค้าที่บริษัทมีไว้

### 3 Suppliers ไม่ยอมส่งสินค้าให้บริษัทฯ

พยายามสร้างสัมพันธ์อันดีกับ Suppliers หลาย ๆ รายในเวลาเดียวกัน และใช้กลยุทธ์การเจรจาต่อรอง เพื่อให้เกิดผลแบบ win - win โดยใช้ความได้เปรียบจากปริมาณการซื้อขายที่ค่อนข้างใหญ่และการขยายตัวที่ค่อนข้างสูงจากการขยายสาขาอย่างต่อเนื่อง

### 4 ปัญหาการควบคุมสินค้า

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์และฐานข้อมูลเข้ามาตรวจสอบ รวมทั้งมีฝ่ายปฏิบัติการเข้ามาควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิด

### 5 ปัญหาการควบคุมการปฏิบัติงานของเจ้าหน้าที่

ใช้ระบบคอมพิวเตอร์และฐานข้อมูลเข้ามาช่วยในการตรวจสอบการปฏิบัติงานของพนักงาน จัดให้มีการรับฟังความคิดเห็นจากลูกค้า รวมทั้งมีส่วนบุคคลซึ่งจะตรวจสอบและประเมินผลการปฏิบัติงานอย่างใกล้ชิด อีกทั้งสนับสนุนการปกครองแบบตนเองให้กับพนักงาน

### 6 ปัญหาทางการเงิน

ใช้เงินทุน (Equity) ในการดำเนินงาน โดยมีเงินสดสำรองค่อนข้างมากเพื่อหลีกเลี่ยงปัญหาการขาดสภาพคล่องโดยมีฝ่ายการเงินและระบบคอมพิวเตอร์และฐานข้อมูลของบริษัทฯ คอยควบคุมดูแลอย่างใกล้ชิด

# Q&A

