

Next Step Sound

Work Shop

นายรุ่งธรรม อันวรรณะวิภาค

นำเสนอ

รศ.ดร.ประสิทธิ์ ทิมพุดิ



แนวคิดทางธุรกิจ

ปัจจุบันเครื่องเสียงติครถยนต์เป็นที่นิยมและเป็นอุปกรณ์ที่ผู้ใช้รถให้ความสำคัญเป็นอันดับต้น ๆ ดังนั้นเครื่องเสียงติครถยนต์จึงเป็นธุรกิจที่สามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง เพราะไม่ว่ารถยนต์เก่าหรือใหม่ต้องมีเครื่องเสียงติครถยนต์เป็นส่วนมาก และผู้ที่ชื่นชอบในเรื่องเครื่องเสียงติครถยนต์ก็มีมากเช่นกัน ซึ่งสอดคล้องกับปริมาณการซื้อรถยนต์ในปัจจุบันที่อัตราที่เพิ่มมากขึ้นทุกปี ทั้งในส่วนของรถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถกระบะ บรรทุก ที่ยอดขายยังคงเพิ่มขึ้นและมีรุ่นใหม่ๆ ออกมาสนองความต้องการของผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นทางบริษัทจึงเห็นโอกาสในการทำธุรกิจเครื่องเสียงรถยนต์ที่มีการเติบโตอย่างต่อเนื่องจึงได้สนใจที่จะประกอบกิจการในธุรกิจเครื่องเสียงรถยนต์

ลักษณะธุรกิจ

เป็นธุรกิจติดตั้งเครื่องเสียงรถยนต์และบริการด้านเครื่องเสียงติครยนต์ และให้คำปรึกษาในเรื่องของเครื่องเสียงรถยนต์สำหรับลูกค้าที่ไม่มีความรู้ด้านเครื่องเสียง รวมถึงการพัฒนาผลิตภัณฑ์และเทคโนโลยีใหม่ ๆ เพื่อตอบสนองกับความต้องการของลูกค้าและเทคโนโลยีด้านเครื่องเสียงติครยนต์ที่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องและรวดเร็ว

วัตถุประสงค์

1. สร้างความภักดีในตราสินค้า (Brand Loyalty)
2. ต้องการส่วนแบ่งการตลาด 25% ของเขตพื้นที่ให้บริการ
3. สร้างมาตรฐานร้านติดตั้งเครื่องเสียงติครยนต์ในด้านการติดตั้งและการให้บริการหลังการขาย

Target Customer

ผู้ที่ชื่นชอบในเรื่องของเครื่องเสียงติดรถยนต์ และผู้ใช้รถยนต์
ทั่วไปที่ต้องการเปลี่ยนเครื่องเสียงเพื่อความบันเทิงในรถยนต์



การวิเคราะห์สถานการณ์ (SWOT Analysis)

Strengths - นำเทคโนโลยีทันสมัยมาใช้ในการบริการ

- เน้นคุณภาพในการให้บริการ มีการตรวจสอบทุกขั้นตอน
- มีสินค้าและบริการครบวงจร

Weakness - ร้านเปิดใหม่ยังไม่เป็นที่รู้จักของคนทั่วไปมากนัก

- จำนวนพนักงานที่ยังน้อย

Opportunities - ผู้บริโภคหันมานิยมสร้างความสะดวกสบายในรถยนต์มากขึ้น

Threats

- มีคู่แข่งรายใหญ่ที่มีระบบเทคโนโลยีที่ดีกว่า
- ปัจจุบันรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ มีการติดตั้งเครื่องเสียงมาเป็นอย่างดี

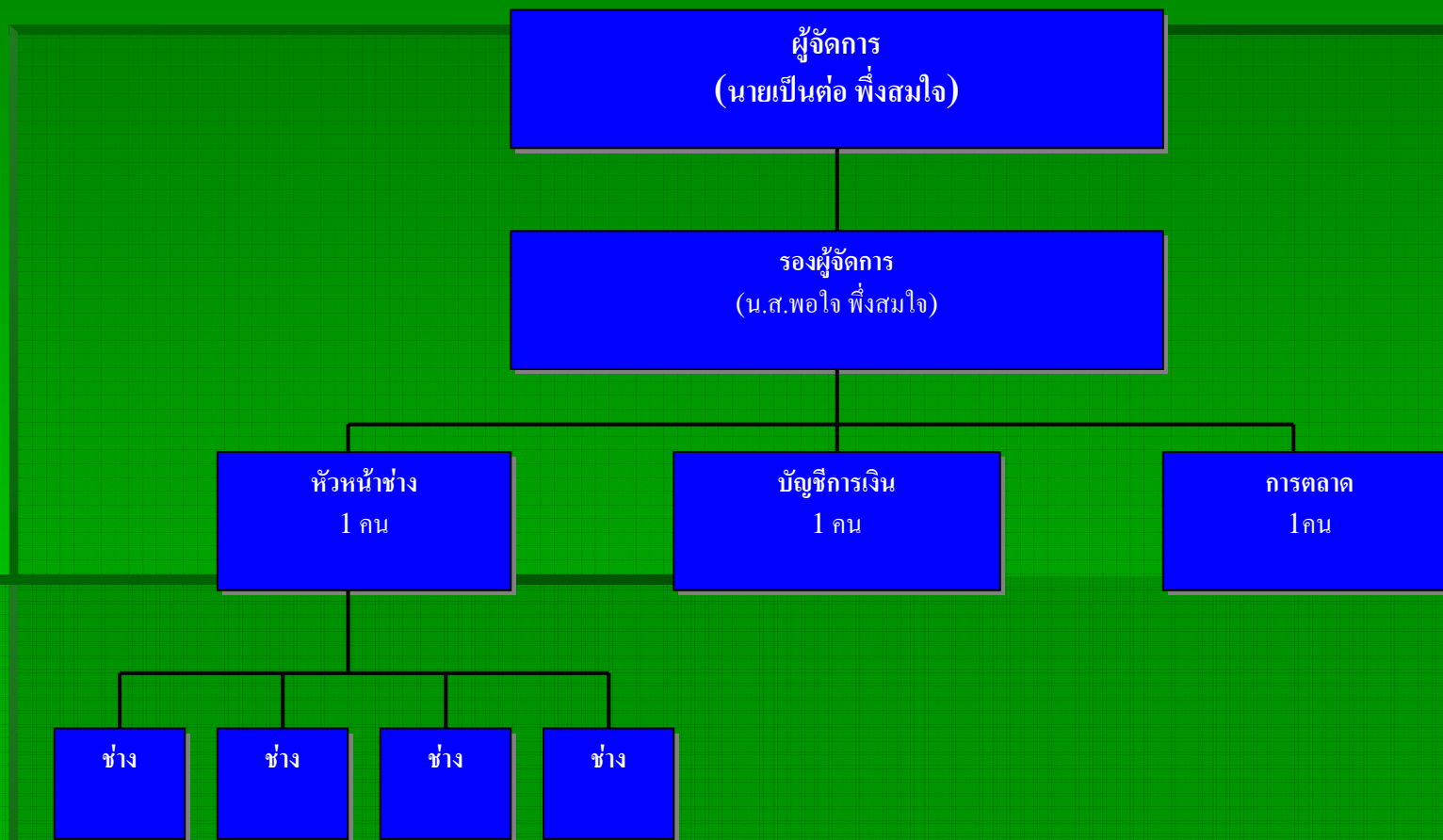


เศรษฐศาสตร์

สภาพของเศรษฐกิจ

เนื่องจากสินค้าประเภทนี้จัดเป็นสินค้าฟุ่มเฟือย ไม่ใช่สินค้าจำเป็นในการดำรงชีวิต จึงขึ้นอยู่กับภาวะเศรษฐกิจ ในปี 2550 เศรษฐกิจค่อนข้างชะลอตัว ประกอบกับสถานการณ์ทางการเมืองที่ยังไม่มีความชัดเจน ทำให้ส่งผลถึงการใช้จ่ายในส่วนสินค้าฟุ่มเฟือยของผู้บริโภคลดลงแต่ความต้องการสร้างความบันเทิงในรถยนต์สำหรับผู้ที่ใช้รถยนต์ส่วนตัวก็ยังคงมีอยู่ เนื่องจากการพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ ๆ อยู่ตลอดเวลา เช่น การดูโทรทัศน์ในรถยนต์ที่ปัจจุบันเป็นที่นิยมของผู้ใช้รถยนต์เป็นอย่างมาก

โครงสร้างองค์กรและผังบริหาร



การว่าจ้างแรงงาน

ตำแหน่ง	จำนวน	ทักษะ	เงินเดือน ต่อคน
หัวหน้าช่าง	1	ช่าง เทคนิค	15,000
ช่าง	4	ช่าง	8,000
พนักงานบัญชี- การเงิน	1	บัญชี	9,000



ต้นทุนบริการต่อรถ 1 คัน	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3
-------------------------	---------	---------	---------

ค่าแรงทางตรง : ช่าง 4 คน

384,000

422,400

464,640

ค่าใช้จ่ายในการให้บริการ

- ค่าแรงทางอ้อม : หัวหน้าช่าง 1 คน

180,000

198,000

217,800

- ค่าวัสดุสิ้นเปลือง

250,000

262,500

275,625

- ค่าน้ำค่าไฟ

17,000

17,000

17,000

- ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์

140,000

140,000

140,000

รวมต้นทุนการบริการ

971,000

1,039,900

1,115,065

จำนวนรถที่ให้บริการ (คัน)

1,500

1,575

1,654

ต้นทุนบริการต่อรถ 1 คัน

648

661

675

แผนกลยุทธ์

- กลยุทธ์ระดับองค์กร (Corporate Strategy)

Next Step Sound กำหนดกลยุทธ์ระดับองค์กร คือ กลยุทธ์การเจริญเติบโต (Growth Strategy) ในรูปแบบการเจริญเติบโตตามแนวนอน เพื่อขยายการดำเนินงานของทางร้าน เน้นการขยายตัวไปสู่พื้นที่อื่นของถนนเพชรเกษม โดยเป้าหมายคือเพิ่มยอดขายและกำไรของธุรกิจ ซึ่งกลยุทธ์การขยายไปตามแนวนอนนี้เหมาะสมกับธุรกิจที่มีการแข่งขันในระดับปานกลางไม่มากนัก



แผนกลยุทธ์

- กลยุทธ์ระดับธุรกิจ (Business Strategy)

Next Step Sound ใช้กลยุทธ์ระดับธุรกิจที่เรียกว่า การสร้างความแตกต่าง (Differentiation) คือมุ่งสร้างภาพพจน์ของบริษัทในด้านการให้บริการแก่ลูกค้าที่แตกต่างจากคู่แข่ง โดยการใช้เทคโนโลยีสมัยใหม่ในการติดตั้งระบบเครื่องเสียงให้แก่ลูกค้ามากขึ้น

ประเมินผลและควบคุม

ทางร้านมีการประเมินและควบคุมผลงานก่อนส่งมอบให้ลูกค้าเพื่อป้องกันการผิดพลาด

และมีการจัดฝึกและอบรมในเรื่องของการให้บริการและเทคนิคการติดตั้งต่าง ๆ อย่างสม่ำเสมอเพื่อสร้างมาตรฐานในการให้บริการและการปฏิบัติงานให้กับพนักงานทุกคน

Thank You