

แผนธุรกิจ



ธุรกิจสังฆทานเดลิเวอรี่ (Sungkatan-delivery)

1. บทสรุปสำหรับผู้บริหาร

ลักษณะและแนวคิดทางธุรกิจ

คน ในยุคปัจจุบันนี้ไม่ค่อยมีเวลาไปทำบุญถวายสังฆทาน หรือ ในบางเวลาที่มีความเครียดหรือ ความทุกข์มาก ๆ ก็อยากจะทำบุญแต่ไม่มีเวลา ผู้จัดทำจึงได้คิด 'ถวายสังฆทานออนไลน์' เป็นเว็บแอปพลิเคชันที่ให้โอกาสคนที่ไม่ค่อยมีเวลาถวายสังฆทานได้ถวายสังฆทานจาก ที่ไหนก็ได้ในโลก トラバドที่มีอินเทอร์เน็ต อยู่ข้างกาย ซึ่งภายในระบบนี้เราจะสามารถสั่งซื้อชุดสังฆทาน ตามแพ็คเกจที่ร้านมีให้ โดยในอนาคตจะมีการเพิ่มเติมฟังก์ชัน ลูกค้านี้จะสามารถที่จะเลือกสิ่งของเครื่องใช้ภายในผลิตภัณฑ์สังฆทานได้เองเลย นอกจากนี้ลูกค้ายังสามารถเลือกได้ว่า จะให้ทางร้านจัดส่งชุดสังฆทานไปที่วัดเลยหรือ จัดถึงให้ถึงที่บ้าน ก็ได้ นอกจากการขายสังฆทานสังฆทานแล้ว ในอนาคต ทางสังฆทานเดลิเวอรี่ (Sungkatan-delivery) ยังมีเป้าหมายในการบริการรับจัดงานทำบุญทุกรูปแบบ ไม่ว่าจะเป็น งานทำบุญบริษัท, งานทำบุญบ้าน, งานทำบุญวันเกิด, วางศิลาฤกษ์, ยกเสาเอก, ตั้งศาลพระพรหม, ศาลพระภูมิ, ศาลเจ้าที่ และงานศาสน พิธีอื่นๆครบทุกรูปแบบ อีกทั้งยังมีบริการ รับจัดงานศพครบวงจร ทั้งแบบฌาปนกิจและ พระราชทาน เพลิง อีกด้วย

2 . ประวัติกิจการ/ภาพรวมกิจการ

ธุรกิจสังฆทานและสังฆภัณฑ์เป็นธุรกิจที่มีการเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง ตามความต้องการของผู้บริโภคที่นิยมมอบสังฆทานให้วัดกันเนื่องในโอกาสวันสำคัญและในเทศกาลต่างๆ

ห้างหุ้นส่วน สังฆทานเดลิเวอรี่ ก่อตั้งขึ้นเมื่อปี 2554 ด้วยทุนจดทะเบียน 5 ล้านบาท โดยมีคุณสรวิธ เสาหิน เป็นผู้ร่วมก่อตั้ง และดำรงตำแหน่งเป็นเจ้าของกิจการในปัจจุบัน การดำเนินธุรกิจของห้างหุ้นส่วน ก็คือ บริการจัดส่งสังฆทานทุกพื้นที่ทั่วประเทศไทย ดังนั้น การพัฒนาเทคโนโลยี โดยเฉพาะเทคโนโลยีด้านฐานข้อมูล (Database Technology) จึงมีความสำคัญอย่างยิ่ง เนื่องจาก ความน่าเชื่อถือของธุรกิจนี้ ขึ้นกับการตอบสนองลูกค้าและผู้รับที่ถูกต้องและรวดเร็ว ดังนั้น หากห้างหุ้นส่วน ไม่มีการพัฒนาเทคโนโลยีที่เหมาะสมและเพียงพอแล้ว ก็อาจส่งให้การตอบสนองด้านการรับคำสั่งซื้อจากลูกค้า รวมถึงการติดต่อกับผู้ร่วมดำเนินธุรกิจหรือ Network เกิดข้อผิดพลาดขึ้นได้

ห้างหุ้นส่วน จึงลงทุนพัฒนาด้านเทคโนโลยีมาเป็นลำดับ เช่น เมื่อเริ่มก่อตั้งได้พัฒนาและประยุกต์ซอฟต์แวร์ของบริษัทฯให้เชื่อมต่อกับผู้ร่วมดำเนินธุรกิจตามจุดบริการต่างๆ โดยนำระบบออราเคิลมาใช้ ทั้งนี้ระบบสามารถทำงานได้สมบูรณ์แบบ เป็นต้น ดังนั้น ด้วยความเอาใจใส่และตั้งใจในการตอบสนองการให้บริการ จึงส่งผลให้สังฆทานเดลิเวอรี่ เติบโตขึ้นเป็นผู้นำอันดับที่ 1 ในการให้บริการจัดส่งสังฆทาน

อุดมการณ์หลัก 5 ประการ

1. เพื่อเป็นศูนย์รวมสินค้าสังฆทานครบวงจร
2. เพื่ออำนวยความสะดวกให้แก่พระสงฆ์และพุทธศาสนิกชนทั่วไป
3. เพื่อทำนุบำรุงและส่งเสริมกิจการพระพุทธศาสนา
4. เพื่อบำเพ็ญกุศลสาธารณประโยชน์
5. เพื่อสนองคุณต่อชาติ ศาสนา และพระมหากษัตริย์

ลักษณะการดำเนินงาน

โดยในเว็บให้ผู้ใช้สามารถเลือกได้ว่า

1. จะใช้ถังสังฆทานแบบไหน ขนาดใด
2. สามารถเลือกได้ว่าใส่อะไรลงไปจนถึงบ้าง เช่น สบู่ ยาสีฟัน แปรงสีฟัน ฯลฯ

3. เลือกวัดที่จะถวายสังฆทานจากรายชื่อที่ทางเว็บมีให้ หรือ ผู้ใช้จะระบุเอง(อาจจะหมายถึงส่งถึงบ้านด้วย) หากผู้ใช้ระบุวัดเอง ผู้ใช้จะต้องระบุตำแหน่งของวัดนั้นๆอย่างละเอียดหลังจากนั้นผู้ใช้จะทำการชำระค่าสังฆทานผ่านทางบัตรเครดิต หรือ Paypal โดยค่าสังฆทานจะคำนวณจากสินค้าที่เลือกใส่ลงในถังสังฆทานและทางผู้ให้บริการ จะจัดเก็บค่าบริการเพิ่มจำนวนหนึ่ง โดยเงินค่าสังฆทานผู้ให้บริการจะนำไปทำบุญที่วัดที่ผู้ใช้ได้ระบุไว้ และผู้ใช้สามารถใบขออนุโมทนาบัตรได้ เพื่อทำไปหักลดภาษีส่วนหนึ่ง เมื่อผู้ใช้ได้ถวายสังฆทานแล้ว เว็บไซต์จะทำการสุ่มค่าให้พรขึ้นมาเพื่อให้พรแก่ผู้ถวายสังฆทานหรือจะให้ ลูกค้าเลือกแบบฟอร์ม หลังจากนั้นทางผู้ให้บริการจะทำการส่งใบอนุโมทนาบัตรไปให้ผู้ถวายสังฆทานถึง บ้าน

3. การวิเคราะห์สถานการณ์

คาดว่าเว็บถวายสังฆทานออนไลน์จะสามารถนำมาทำจริงได้เนื่องจากสังคมไทยยัง เป็นสังคมของพุทธศาสนาอยู่ คนส่วนใหญ่จึงนิยมทำบุญถวายสังฆทานแต่เนื่องจากเวลาที่มีน้อย ทำให้ไม่สามารถไปถวายสังฆทานได้ด้วยตนเอง เว็บไซต์นี้จึงเป็นอีกทางเลือกหนึ่ง อีกทั้งปัจจุบันนี้ของในถังสังฆทานที่มีขายอยู่ในหลายๆที่นั้น ไม่ได้เป็นสิ่งที่พระภิกษุสงฆ์จะสามารถทำไปใช้ได้ หรือเป็นสิ่งที่ไม่ได้ใช้ ทำให้เกิดความสิ้นเปลือง หากผู้ใช้หันมาถวายสังฆทานออนไลน์สิ่งที่ทางวัดได้จะเป็นปัจจัยที่สามารถนำไปซื้อของที่จำเป็นและใช้ได้จริงมากกว่าถวายเป็นถังสังฆทาน

3.1 การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ธุรกิจสังฆทานเดลิเวอรี่ หน้าที่ส่วนทุกคนมีความรู้ ความสามารถในการจัดตกแต่งสังฆทานเป็น อย่างดี และยังศึกษาหาความรู้ เทคนิคต่าง ๆ เพื่อให้มีความแตกต่างกับธุรกิจสังฆทานเดลิเวอรี่อื่น ๆ อยู่ตลอดเวลา

จุดแข็ง

1. หน้าที่ส่วนทุกคนมีทักษะ ความรู้ ความชำนาญ ในด้านจัดเครื่องสังฆทานโดยตรง
2. มีการแบ่งหน้าที่ความรับผิดชอบของงานแต่ละส่วน ได้อย่างชัดเจน
3. เว็บไซต์มีความถูกต้อง แม่นยำและรวดเร็ว สำหรับผู้ที่ไม่มีความรู้
4. ทางร้านได้ให้บริการสั่งซื้อเครื่องสังฆทานผ่านเว็บไซต์ทำให้ลูกค้าใช้บริการสะดวก

5. ใช้ทุนดำเนินการเป็นของตนเองทั้งหมด
6. ได้ไปเรียนรู้ในการจัดทำเว็บไซต์ เพื่อเพิ่มทักษะในการทำเว็บไซต์ตลอดเวลา

จุดอ่อน

1. เป็นธุรกิจที่เปิดใหม่ ยังไม่มีใครรู้จักและเชื่อถือในฝีมือมากนัก
2. บริหารกันเอง โดยไม่มีบุคลากรหรือลูกจ้าง อาจทำให้งานล่าช้า
3. มีทุนจำนวนจำกัด ถ้ามีคำสั่งซื้อบ่อย ๆ อาจทำให้เสียโอกาส
4. การสั่งซื้อวัตถุดิบ ยังไม่ได้รับเครดิตจากผู้ขาย จะต้องจ่ายเงินสดทุกครั้ง ทำให้ขาดสภาพคล่องในเงินสดหมุนเวียน(Working capital)

3.2 การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

โอกาส

1. ปัจจุบันนิยมการส่งเครื่องสังฆทานโอกาสต่าง ๆ เพิ่มมากขึ้น
2. สังคมไทยยังเป็นสังคมของพุทธศาสนาอยู่ คนส่วนใหญ่จึงนิยมทำบุญถวายสังฆทาน
3. คู่แข่งขันในธุรกิจการทำธุรกิจสังฆทานเดลิเวอรี่ยังมีไม่มาก ทำให้ยังมีส่วนแบ่งตลาดในการทำธุรกิจได้ไม่ยาก
4. การจัดรูปแบบของธุรกิจสังฆทานที่มีความแตกต่างต่อธุรกิจเดียวกัน ย่อมทำให้สร้างภาพลักษณ์(Image Building) ของเครื่องสังฆทานได้ดีกว่า คู่แข่งที่ยังไม่มีการปรับตัวต่อสภาพแวดล้อมที่เปลี่ยนไป
5. ปัจจุบันรัฐบาล ให้การส่งเสริมในธุรกิจ SME's เมื่อจะขยายกิจการสามารถขอการสนับสนุนจากสถาบันการเงินของรัฐได้ง่ายกว่าในอดีต

อุปสรรค

1. มีคู่แข่งใหม่เพิ่มขึ้นตลอดเวลา
2. ถ้าเศรษฐกิจไม่ดี มีผลกระทบต่อยอดขายมาก
3. ยังขาดเทคโนโลยีมาช่วยในการออกแบบเครื่องสังฆทาน
4. ในการจัดส่งจะต้องจ้างบุคลากรภายนอกเป็นผู้ดำเนินการ บางครั้งผู้จัดส่งบริการไม่ดี ย่อมก่อให้เกิดความไม่พอใจต่อลูกค้า

4. วัตถุประสงค์และเป้าหมายธุรกิจ

วัตถุประสงค์ธุรกิจ

1. เพื่อสร้างความสะดวกสบายในการดึงดูลูกค้า
2. เพื่อให้ตรงกับความต้องการของลูกค้าในปัจจุบัน
3. เป็นศูนย์กลางในการจัดเครื่องสังฆทาน ครอบคลุมทุกภูมิภาค
4. สร้างเครือข่ายในลักษณะ Franchise
5. เป็นผู้นำในด้านการจัดเครื่องสังฆทาน

เป้าหมายธุรกิจ

1. ยอดขายต่อปี 1,000,000 บาท ในปีแรก และปีต่อไปเพิ่มขึ้น 20 % จากยอดขายแต่ละปี
2. ภายใน 3 ปี จะมีการเพิ่มทุนและขยายกิจการออกไปตามแหล่งธุรกิจ ชุมชน 4 มุมเมืองโดยเปลี่ยนกิจการจากห้างหุ้นส่วนจำกัดเป็นบริษัท จำกัด
3. ภายใน 5 ปี สร้างเครือข่ายบริการทุกพื้นที่เขต ทุกอำเภอ ทุกจังหวัดทั่วประเทศ โดยการส่งรูปแบบที่ลูกค้าต้องการไปทาง E-mail ของแต่ละร้านค้าในเครือข่าย ให้ได้จำนวน 300 ร้านค้า โดยให้มีคุณภาพและมาตรฐานเดียวกัน

5. แผนการตลาด

ธุรกิจสังฆทานเดลิเวอรี่ เลือกลูกค้าส่วนใหญ่ที่อยู่ในกรุงเทพมหานครเป็นหลัก เพราะเป็นกลุ่มเป้าหมายที่มีรายได้ระดับปานกลางถึงมาก และมีเวลาจำกัดเพราะมีงานรัดตัวหรือไม่มีเวลาว่างเสมอๆ (ไม่เหมือนในต่าง จังหวัด)

ซึ่งบริการจัดส่งสังฆภัณฑ์ทั่วประเทศทุกวัน 24 ชั่วโมง ลูกค้าสามารถโทรสั่งซื้อ หรือสั่งซื้อทางอินเทอร์เน็ตผ่านเว็บไซต์ <http://sungkatan-deliverly.webs.com/> ได้ตลอดเวลา ซึ่งทางบริษัทมีพนักงานไว้คอยดูแลในเรื่องสินค้าและการบริการจัดส่งทั่วประเทศภายใน 24 ชั่วโมง จึงทำให้สังฆทานเดลิเวอรี่ มีความแตกต่างจากคู่แข่ง ลูกค้าจึงเกิดความประทับใจและสามารถจดจำตราสินค้าสังฆทานเดลิเวอรี่ได้เป็นอย่างดี

ทางห้างหุ้นส่วนได้นำหลักกลยุทธ์ลูกค้าสัมพันธ์ หรือ CRM (Customer Relationship Management) มาใช้ ในการสร้างตราสินค้า ซึ่งทางห้างหุ้นส่วนได้ทำการจัดเก็บข้อมูลความต้องการของ

ลูกค้ามาตลอดแล้วนำข้อมูล ดังกล่าวมาพัฒนารูปแบบของการจัดดอกไม้ให้มีความหลากหลาย เน้นที่การออกแบบรูปทรง และใช้บรรจุภัณฑ์ที่ทันสมัย ที่เหมาะสมกับ ทุกเทศกาล

นอกจากนี้ ทางห้างหุ้นส่วนมีการพัฒนาปรับปรุงสินค้าให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้ดียิ่งขึ้น ซึ่งกลยุทธ์ลูกค้าสัมพันธ์หรือ CRM ที่มีการนำความคิดเห็นหรือความต้องการของลูกค้า นำปรับปรุงและพัฒนาสินค้าและบริการรูปแบบใหม่ๆ ให้ดีขึ้น ก็มีมีส่วนช่วยให้กิจการสามารถเติบโตและประสบความสำเร็จได้ สำหรับหลักหรือวิธีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า มีอยู่ด้วยกันหลายอย่าง เช่น

- การติดต่อลูกค้าเพื่อสอบถามความพึงพอใจที่มีต่อกิจการเป็นประจำสม่ำเสมอ
- การให้ประโยชน์หรือสิทธิพิเศษแก่ลูกค้า
- มีระบบให้ความช่วยเหลือ และอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าได้ตลอดเวลา เช่น การจัดทำเว็บไซต์การมีศูนย์บริการทางโทรศัพท์ รับฟังข้อคิดเห็นลูกค้า เป็นต้น
- การจัดกิจการให้ลูกค้ามีส่วนร่วม

กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ในปัจจุบันกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่นิยมการมอบเครื่องสังฆทานเพื่อแสดงการ ประกอบพิธีกรรมทางศาสนา มีกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก ๆ ได้แก่ กลุ่มพุทธศาสนิกชนทั่วไป ที่มีเวลาค่อนข้างรัดตัว

ประโยชน์ที่ลูกค้าได้รับ

1. ได้รับเครื่องสังฆทานที่มีคุณภาพ
2. ความสะดวกรวดสบายในการจัดส่งและบริการ ไปยังผู้รับได้อย่างรวดเร็ว
3. ราคาที่เหมาะสมกับชนิดของเครื่องสังฆทานที่ได้สั่งจัดทำ

ความสะดวกต่อลูกค้า

1. สามารถสั่งซื้อทางโทรศัพท์หรือทาง Internet
2. การเลือกรูปแบบผลิตภัณฑ์ของการจัดเครื่องสังฆทานแต่ละประเภท สามารถดูได้จากทาง Internet ที่นำไปเสนอ
3. การชำระค่าสินค้าสามารถชำระได้โดย
 - 3.1 ทางInternet โดยบันทึกหมายเลขบัตรเครดิตVisa และMaster cardของธนาคารต่าง
 - 3.2 เจ้าหน้าที่ของทางร้านมาเก็บเงินภายหลัง

3.3 โอนผ่านทางธนาคารตามที่ระบุไว้

3.4 ชำระด้วยบัตรเครดิต Visa, Master card และ American Express ที่ภายในร้าน

การรับรู้ข้อมูลข่าวสารของลูกค้า (Customer communication)

1. หาข้อมูลได้จากทาง Internet เข้าสู่ <http://sungkatan-deliverly.webs.com/>

6. แผนการบริหารบุคลากรและการจัดองค์การ

6.1 ระบบการบริหารจัดการ

- รูปแบบการจดทะเบียนพาณิชย์ : ประเภท บุคคลธรรมดา
- สถานะการเป็นเจ้าของ : เจ้าของเป็นผู้บริหารกิจการด้วยตนเอง
- โครงสร้างผู้ถือหุ้น : เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว โดยคุณสหรัฐ เสหินเป็นผู้ลงทุนและบริหารกิจการเองทั้งหมด

6.2 โครงสร้างองค์กรและผังบริหาร

เนื่องจากกิจการสังฆทานเดลิเวอรี่เป็นกิจการขนาดเล็กและเจ้าของกิจการเป็นผู้บริหารกิจการทั้งหมดด้วยตนเอง ทำให้ไม่มีการแบ่งโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจน แต่เมื่อวิเคราะห์จากลักษณะการประกอบกิจการสามารถแบ่งแผนงานภายในองค์กรได้เป็น 3 แผนกดังนี้

1. ด้านการจำหน่าย บริการจัดส่งสินค้าให้กับลูกค้า โดยจะจัดส่งทุกวันและมีคุณสหรัฐเป็นผู้ควบคุมดูแลการจัดส่ง
2. ด้านการจัดซื้อ ควบคุมดูแลโดยคุณสหรัฐ โดยคำนึงถึงปริมาณสินค้าชนิดนั้น ๆ ที่มีอยู่
3. ด้านบัญชีและการเงิน คุณสหรัฐเป็นผู้ควบคุมดูแล โดยมีพนักงานบัญชีที่จ้างเพิ่มเป็นผู้จัดทำบัญชีของกิจการ ซึ่งจะจัดทำบัญชีโดยใช้ระบบคอมพิวเตอร์และข้อมูลจากการบันทึกบัญชีรายรับและค่าใช้จ่ายของกิจการ

7. แผนการเงิน

7.1 สมมติฐานทางการเงิน

ธุรกิจส่งขมทานเดลิเวอรี่(*Sungkatan-delivery*) ไม่มีหน้าร้านของตนเอง ในพื้นที่ใช้พื้นที่ในบ้านตัวเองในการประกอบขมทานเดลิเวอรี่ ซึ่งไม่จำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเสียค่าเช่าห้องไปในตัว

งบประมาณการลงทุนธุรกิจส่งขมทานเดลิเวอรี่(*Sungkatan-delivery*)

ค่าจัดทำและดูแลเว็บไซต์ 20,000/ปี.-

ค่าเช่าโฮสต์ 3,000 / ปี

ค่าเช่าชื่อโดเมน 1,200 / ปี

ค่าสินค้าส่งขมทาน หมุนเวียน เริ่มต้นที่ 100,000.-

อุปกรณ์เครื่องมือ-เครื่องใช้ 23,000.-

รถจักรยานยนต์ 52,000.-

เครื่องโทรศัพท์และโทรสาร 8,500.-

เครื่องปรับอากาศ 28,000.-

เครื่องคิดเลข 500.-

เบ็ดเตล็ด 1,000.-

รวมเงินทุนเริ่มแรก 237,200.-

8. แผนฉุกเฉิน

ความเสี่ยงที่อาจจะเกิดขึ้นคือ ยอดขายของกิจการไม่เป็นไปตามเป้าหมายที่กำหนดไว้ ซึ่งจะส่งผลต่อกำไรของกิจการ ซึ่งได้วางแผนแก้ไขปัญหาดังกล่าวด้วยการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายทั้งการขายสินค้าราคาพิเศษและการขายสินค้าเป็นชุดในช่วงที่ประชาชนมีการใช้จ่ายเงินสูงสำหรับสินค้าที่จำเป็นต้องใช้ในแต่ละเทศกาลและสินค้าที่ผู้ซื้อตัดสินใจซื้อได้ง่าย คาดว่ากิจกรรมส่งเสริมการขายดังกล่าวจะช่วยกระตุ้นให้ยอดขายเป็นไปตามเป้าหมายได้

