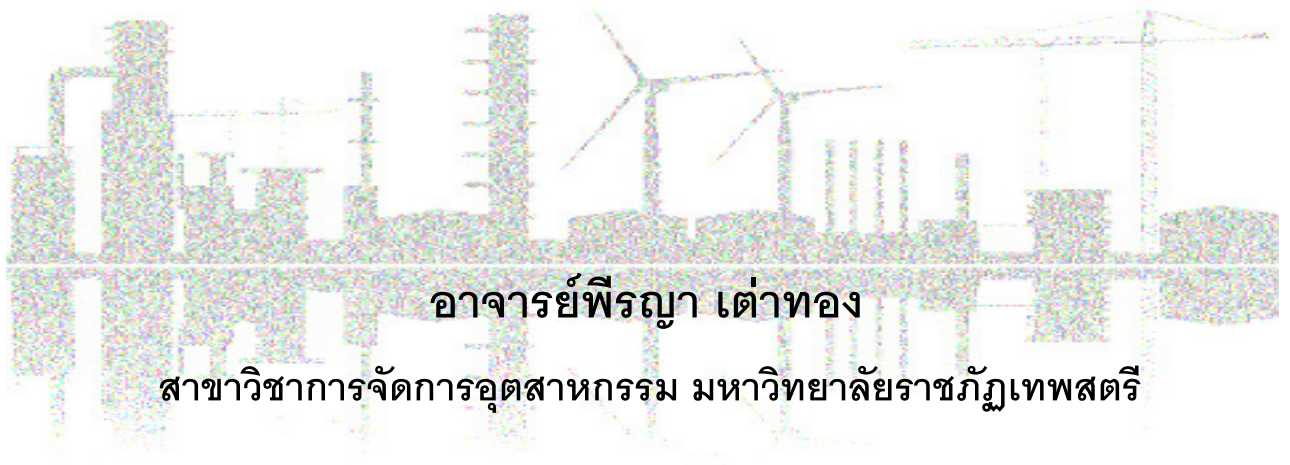


แนวคิดในการทำธุรกิจ



อาจารย์พริญา เต่าทอง

สาขาวิชาการจัดการอุตสาหกรรม มหาวิทยาลัยราชภัฏเทพสตรี

บทนำ

ในยุคปัจจุบันนักศึกษารุ่นใหม่มีความสนใจทำธุรกิจของตนเองกันมากขึ้น ซึ่งก็มีมาจากหลายปัจจัย เช่น จากการส่งเสริมของทางราชการ จากการที่มีวิชาชีพใหม่ๆ เกิดขึ้นอันเนื่องมาจากความก้าวหน้าทางระบบการสื่อสาร โทรคมนาคม เช่น การออกแบบเว็บไซต์ ที่สามารถทำได้ด้วยคนเพียงคนเดียวและใช้เงินลงทุนไม่มาก งานหายาก ผลตอบแทนจากการทำงานโดยเฉพาะรายได้เมื่อจบระดับปริญญาตรีไม่สูงมากเมื่อเทียบกับทำธุรกิจเอง มีแฟรนไชส์ จำนวนมากให้เลือกลงทุนตามกำลังด้วยเงินลงทุนน้อยๆ ไปถึงจำนวนมาก มีข่าวสารจำนวนมากที่เกี่ยวกับการประสบความสำเร็จของการทำธุรกิจส่วนตัว กระตุ้นให้เกิดความสนใจทำธุรกิจเอง

หลายคนมักมีคำถามว่ามีธุรกิจใดที่น่าสนใจลงทุนบ้าง คำตอบก็คือทุกธุรกิจมีความน่าสนใจทั้งสิ้นขึ้นอยู่กับตัวเราว่าเหมาะสมกับธุรกิจใด ตั้งแต่ความสามารถส่วนตัว เงินทุน ความอดทน ความมุ่งมั่น เช่น ธุรกิจร้านอาหาร จะเห็นว่ามืออยู่เป็นจำนวนมาก ทั้งร้านอาหารที่ประสบปัญหาขาดทุนจนต้องเลิกกิจการ ในขณะที่เดียวกันก็มีธุรกิจร้านอาหารอีกจำนวนไม่น้อยที่ประสบความสำเร็จ สามารถขยายสาขาออกไปเป็นจำนวนมาก ซึ่งหากศึกษาดีๆ ลงไปก็จะพบว่ามาจากสาเหตุที่หลากหลาย แต่สามารถแก้ไขได้หรือมีจุดแข็ง เป็นต้น

ผู้ที่สนใจทำธุรกิจควรใช้เวลาในการแสวงหาโอกาสการลงทุนที่เหมาะสมก่อน เพราะเมื่อลงทุนไปแล้วมาพบว่ามีธุรกิจอื่นที่น่าสนใจมากกว่า หากเลิกก็เสียสายเงินที่ลงทุนไป หรือเงินทุนที่มีอยู่นำไปลงทุนหมดแล้ว ไม่มีเงินทุนเหลือพอที่จะลงทุนใหม่ จึงต้องศึกษาให้รอบด้านก่อนจึงค่อยตัดสินใจ และในการเลือกธุรกิจก็ควรศึกษาหลายๆ ธุรกิจเปรียบเทียบกับกันก่อน เพื่อหาธุรกิจที่น่าสนใจและเหมาะสมกับตนเองมากที่สุด ควรศึกษาถึงจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและอุปสรรคก่อนตัดสินใจลงทุน

เมื่อได้ไอเดียธุรกิจจากหลากหลายแหล่งแล้ว ก็ต้องนำมาประมวลเพื่อคัดเลือกหาธุรกิจที่สนใจเพื่อศึกษาในเชิงลึกก่อนตัดสินใจลงทุน ควรเลือก 2-3 ธุรกิจที่สนใจเพื่อทำการหาข้อมูลเชิงลึกเพื่อประกอบการตัดสินใจ หรือที่เรียกว่าทำการศึกษาความเป็นไปได้ของการลงทุนก่อน แล้วจึงเลือกธุรกิจที่ดีและเหมาะสมกับตนเองที่สุด

ขั้นตอนการเริ่มต้นการประกอบการก่อตั้งธุรกิจใหม่

1. ทำการวิเคราะห์ตลาด ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญที่สุดที่ต้องทำเป็นอันดับแรก การวิเคราะห์ตลาดเพื่อทราบถึงความต้องการของ ลูกค้าไม่จำเป็นต้องใช้วิธีการทางสถิติที่เสียค่าใช้จ่ายสูง อาจทำได้อย่าง ง่ายๆ แต่ผลลัพธ์ต้องเชื่อถือได้เพื่อให้แน่ใจว่าสมควร แก่การลงทุนเปิดกิจการอย่างแท้จริง คำนวณค่ากับการลงทุน และสามารถประกอบกิจการอยู่รอดได้ในระยะยาว

2. ทำการวิเคราะห์จุดเด่นของการแข่งขัน ธุรกิจใหม่ต้องมีจุดเด่นที่เหนือกว่าธุรกิจที่มีอยู่แล้วไม่ว่าจะเป็นด้านราคาขายที่ถูกกว่า หรือคุณภาพที่ดีกว่า หรือการบริการลูกค้าให้พึงพอใจ ได้มากกว่า โดยที่จุดเด่นนั้นต้องชัดเจนและมีคุณค่าสำหรับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

3. คำนวณต้นทุนการก่อตั้งและหาเงินทุนมาใช้ดำเนินการเริ่มต้นธุรกิจ ต้นทุนบางประเภทเกิดขึ้นครั้งเดียว เช่นต้นทุนการซื้อที่ดิน และก่อสร้างสำนักงาน แต่ต้นทุนบางประเภทจะขึ้นเรื่อย ๆ เช่นค่าประกันภัย ค่าวัสดุสิ้นเปลืองใช้ไป ต้องมีการเตรียมเงินกรณีมีค่าใช้จ่ายบางประการที่คาดไม่ถึง หรือกรณีวัสดุเกิดขึ้นราคาซึ่งจะทำให้ต้องใช้เงินมากกว่าที่ตั้งไว้ ผู้ประกอบการจึงต้องคำนึงถึงสภาพคล่องของกิจการในระยะเริ่มต้นให้ถี่ถ้วน เนื่องจากระยะนั้นรายได้จะต่ำจนไม่สามารถคุ้มทุนได้ เงินสำรองใช้จึงเป็นสิ่งที่จำเป็นมากเพราะเป็น เงินทุนหมุนเวียนส่วนใหญ่ของธุรกิจ

4. เลือกรูปแบบของการก่อตั้งทางกฎหมายที่เหมาะสมจะจดทะเบียนเป็นนิติบุคคลหรือไม่ ในรูปแบบธุรกิจเจ้าของคนเดียว ห้างหุ้นส่วน หรือบริษัทจำกัด

5. เลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม ถ้าเป็นธุรกิจที่ลูกค้าจะเข้ามาติดต่อเอง เรื่องของทำเลที่ตั้งจะสำคัญมาก เพราะต้องสะดวกแก่การเดินทาง ถ้าเป็นธุรกิจที่ใช้วิธีออกไปติดต่อลูกค้าเป็น ส่วนใหญ่ ทำเลที่ตั้งจะลดความสำคัญลงและปัจจุบันมีการสื่อสารโทรคมนาคมที่ก้าวหน้าให้เลือกใช้ได้หลายทาง เช่น การขายโดยใช้ พาณิชนัย อิเลคทรอนิกส์ที่ไม่ต้องมีหน้าร้านแสดงสินค้า

6.วางแผนการตลาดให้ลูกค้ารู้จักธุรกิจที่เพิ่งก่อตั้งขึ้นมาใหม่นี้อย่างรวดเร็ว โดยบอกรายละเอียดสินค้าและบริการ ราคา สถานที่วางจำหน่าย ด้วยการ โฆษณาหรือประชาสัมพันธ์อันจะมีรายละเอียดในบทที่ว่าด้วยการจัดการด้านการตลาดจึงมีความไม่แน่นอน มากกว่า โลกแห่งความฝัน เราจึงต้องมีการวางแผนกันต่อไป

บรรณานุกรม

- [1] สืบค้นจาก http://boc.dip.go.th/index.php?option=com_content&view=article&id=302&Itemid=14