

ทำอย่างไรให้มีกำไรในธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์ 7ขั้นตอนสร้างธุรกิจของไพรัชวอเตอร์เฮาส์

ทุกวันนี้ผู้ประกอบการคนไทยจำนวนมากต้องการสร้างชื่อเสียงและความมั่นคงโดยการลงทุนก่อตั้งธุรกิจแนวใหม่หรืออี-บิซิเนสโดยมีการแบ่งออกเป็น 2 กลุ่มคือกลุ่มบริษัทเปิดใหม่เพื่อเข้ามาประกอบธุรกิจนี้โดยตรงและกลุ่มค้าปลีกดั้งเดิมอยู่แล้วแต่มาใช้ช่องทางอิเล็กทรอนิกส์เสริมเข้ามาเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการสร้างกำไรให้ธุรกิจ

สถิติแฟน ฮิวจ์ กรรมการบริษัทไพรัชวอเตอร์เฮาส์คูเปอร์สที่ปรึกษาด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์และการลงทุน มีประสบการณ์ในการให้คำแนะนำกลยุทธ์การระดมทุนแก่บริษัทหลายแห่งในประเทศไทยที่มีความคิดในการก่อตั้งธุรกิจแบบอิเล็กทรอนิกส์เสมอขึ้นตอนในการสร้างผลกำไร

ให้กับผู้ที่หวังผลกำไรในการทำธุรกิจอินเทอร์เน็ตเพื่อเป็นประโยชน์ในการตัดสินใจดำเนินธุรกิจ

การลงทุนทางธุรกิจอินเทอร์เน็ตทุกวันมีแทบนับจำนวนรายได้ว่ามีผู้ประสบความสำเร็จอยู่ที่รายบริษัทค้าปลีกทางอิเล็กทรอนิกส์ไม่สนใจภาพลักษณ์ของบริษัทที่ก่อตั้งขึ้นใหม่ เมื่อสามารถหาเงินจากแหล่งเงินทุนได้แล้วก็ใช้เงินจำนวนนั้นอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะในเรื่องการทำโฆษณาเพื่อให้มีเข้าชมเว็บไซต์ของตน

แต่เมื่อดูเรื่องผลกำไรของธุรกิจจริงๆ ที่ออกมาแล้วไม่เป็นไปตามเป้าหมายหรือตั้งความหวังไว้อย่างเลืกหู ฮิวจ์ กล่าวว่าจะคาดหวังได้อย่างไรว่าจะสามารถสร้างผลกำไร

จากการค้าปลีกทางอิเล็กทรอนิกส์ได้เพราะโดยเฉลี่ยแล้วมีการก่อตั้งธุรกิจกันไม่เกิน 3 ปี ในขณะที่ธุรกิจค้าปลีกดั้งเดิมมีฐานลูกค้าใหญ่กว่าเพราะไม่ต้องติดอยู่กับช่องทางการค้าผ่านทางอินเทอร์เน็ตเท่านั้น ทำให้ประสบความสำเร็จในการทำกำไรในระยะเวลายาว

จากการแบ่งผู้ทำธุรกิจออกเป็น 2 กลุ่มทำให้เห็นได้ว่ากลุ่มที่ก่อตั้งขึ้นมาเพื่อค้าปลีกทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์โดยเฉพาะเมื่อเทียบกับกลุ่มค้าปลีกแบบดั้งเดิมที่แสวงหาผลกำไรเพิ่มเติมจากธุรกิจทางอิเล็กทรอนิกส์กลุ่มหลังที่ใช้การทำธุรกิจแบบผสมกันเป็นกลุ่มที่มีโอกาสประสบความสำเร็จมากกว่าในการตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

ตัวเลขสถิติค้าปลีกในยุโรปพบว่าต้นทุนเพื่อการหาลูกค้าทางอินเทอร์เน็ตของบริษัทค้าปลีกแบบหลายช่องทางเฉลี่ยในอัตราต่ำ จากสถิติในปีที่ผ่านมาต้นทุนต่อลูกค้าสำหรับบริษัทค้าปลีกแบบหลายช่องทางเท่ากับ 511 US เมื่อเทียบกับกลุ่มที่ก่อตั้งเพื่อธุรกิจค้าปลีกทางอิเล็กทรอนิกส์โดยเฉพาะซึ่งมีต้นทุนสูงถึง 822 US ข้อแตกต่างนี้มาจากความมีชื่อเสียงของบริษัทที่มีมานาน การประหยัดต่อขนาดของการลงทุน แรงงานที่มีความชำนาญและระบบการขนส่งที่มีประสิทธิภาพแต่การค้าปลีกแบบหลายช่องทางบางรายก็ขาดทุนในการทำธุรกิจแบบอิเล็กทรอนิกส์

ฮิวจ์กล่าวว่าหากบริษัทที่กำลัง

ประสบปัญหาหรือเป็นผู้ที่กำลังคิดที่จะลงทุนในธุรกิจอิเล็กทรอนิกส์และไม่ต้องการประสบปัญหาการขาดทุนก็อาจจะให้ความสำคัญกับ 7 หัวข้อต่อไปนี้เพื่อใช้ประกอบการดำเนินธุรกิจบนรูปแบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

1. อยู่ยี่หรือ เพราะคุณไม่สามารถรู้ได้ว่าอินเทอร์เน็ตจะอิทธิพลให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างไร ไม่มีโอกาสรู้ได้ว่ายอดขายจะ 5% วันนี้จะถูกแบ่งออกจากโดยผู้ค้ารายใหม่อีกเมื่อไร

2. เป็นเรื่องสำหรับผู้บริหารระดับสูงต้องให้ความสำคัญและเข้ามาบริหารเพื่อให้เกิดความสอดคล้องกันระหว่างกลยุทธ์ของการทำธุรกิจและกลยุทธ์ของพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

3. ศึกษาค้นคว้าข้อมูลเพิ่มเติมไม่ควรเป็นผู้ที่ขาดการวางแผน แม้จะเป็นธุรกิจใหม่แต่ก็อยู่บนพื้นฐานแบบเดิมที่ต้องการทำกำไรและรับเงินสดเป็นหลัก

4. คิดในสิ่งที่คิดไม่ถึง ผู้ที่ทำธุรกิจด้วยช่องทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

หรืออนิกส์นี้มักให้ความสำคัญเรื่องค่าโฆษณาเป็นหลักใหญ่ แต่การทำเช่นนี้ไม่ได้เป็นการเพิ่มความสำคัญในระยะยาวเลย ผู้ประกอบการควรใช้ประโยชน์การทำธุรกิจทางพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด เช่นการเข้าถึงตลาดใหม่ ลูกค้านุ่มใหม่ พันธมิตรใหม่

5. สร้างความพึงพอใจให้ผู้ใช้บริการ สร้างความพอใจให้ลูกค้าในสินค้าหรือบริการตั้งแต่ก้าวแรกที่เข้ามาในเว็บไซต์จนสินค้าส่งถึงมือเพื่อการซื้อซ้ำในอนาคต

6. ลูกค้าสำคัญที่สุด ต้องจำไว้เสมอว่าคู่แข่งทางการค้าอยู่ทางเพียงแค่นี้ มีโอกาสเสมอที่คู่แข่งจะให้บริการเว็บไซต์อื่นได้ง่าย ควรศึกษาความต้องการของลูกค้าเป็นหลักใหญ่

และ 7. การรวมธุรกิจและการลงทุน ต้องจำไว้เสมอว่าการร่วมธุรกิจกับผู้อื่นไม่ใช่ผลร้ายเสมอไป แต่บางครั้งก็กลายเป็นการต่อยอดธุรกิจสร้างผลกำไรให้เกิดขึ้นได้มากกว่าแต่ก่อนเพราะการมีเครือข่ายเพิ่มมากขึ้นตลาดก็ขยายตัวมากขึ้นตามไปด้วย ■