

# แนะแผนธุรกิจต้องวิเคราะห์ให้รอบด้าน เน้นเจาะลึกข้อมูลกำหนดกลยุทธ์แข่งขัน

**ผู้จัดการรายวัน** - สถาบันเอสเอ็มอีซีแผนธุรกิจสำคัญผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงและวิเคราะห์รอบด้านให้มากที่สุดนำมาประมวลผลเพื่อทำแผน มองอดีต ปัจจุบันและอนาคตเพื่อกำหนดเป็นยุทธศาสตร์ การแข่งขัน เผยปัจจัยภายใน ภายนอกองค์กรส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจในอนาคต ทั้งผู้ทำแผนต้องเจาะให้ลึกด้านข้อมูล

นายวิทยา ด้านธำรงกุล ผู้อำนวยการฝ่ายฝึกอบรม สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อมกล่าวว่า ธุรกิจในปัจจุบันการทำแผนธุรกิจถือว่ามีความสำคัญมากซึ่งต้องมีการวางแผนทางดำเนินธุรกิจไว้อย่างชัดเจน เพื่อให้ผู้ประกอบการ มีการดำเนินธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ แผนธุรกิจต้องมีการให้รายละเอียดการเริ่มต้นทางธุรกิจที่ชัดเจน

โดยมีการกำหนดแนวทางการคิดที่จะช่วยให้ผู้ประกอบการใช้ทรัพยากรและสามารถเข้าสู่เป้าหมายที่กำหนดได้ และแผนธุรกิจยังเป็นการแสดงรายละเอียดกิจกรรมต่างๆ อาทิ การจัดหาเงินทุน การพัฒนาผลิตภัณฑ์ กิจกรรมทางการตลาด นอกจากนี้ยังเป็นเครื่องมือแสวงหาผู้ร่วมลงทุนรายใหม่ๆได้

นายวิทยากล่าวว่าการทำแผนธุรกิจที่ดีนั้น ผู้ทำแผนต้องสามารถทำการวิเคราะห์อย่างละเอียดในเรื่องของสินค้าหรือบริการที่จะขาย หากกลุ่มลูกค้าที่ผู้ประกอบการคาดหวัง มองจุดอ่อน จุดแข็ง โอกาสและอุปสรรคของธุรกิจที่ทำอยู่ รวมไปถึงนโยบายทางการตลาด วิธีการหรือกระบวนการผลิต ตัวเลขทางด้านการเงินซึ่งหากวิเคราะห์ในสิ่งเหล่านี้ได้ดีมากเท่าไร ก็จะช่วยให้ธุรกิจดำเนินได้อย่างเป็นระบบมากขึ้นเท่านั้น

นอกจากนี้การทำแผนธุรกิจต้องกำหนดถึงแนวโน้มหรือโอกาส

ที่จะประสบความสำเร็จสร้างความได้เปรียบหรือความสามารถทางการแข่งขันในระยะยาวได้และต้องสามารถทำการลดต้นทุนการผลิตและเพิ่มประสิทธิภาพการผลิตแทน รวมถึงการทำแผนต้องสามารถทำในด้านการจัดการไม่ว่าจะเป็น การจัดการด้านการผลิต การขาย การเงินและการจัดการด้านบุคลากร ที่ถือว่าเป็นสิ่งสำคัญมากในปัจจุบัน

นายวิทยากล่าวว่าสิ่งแรกที่ต้องคำนึงถึงในการทำแผนธุรกิจคือการวิเคราะห์ สถานการณ์ทั้งภายในองค์กรและภายนอกองค์กร ซึ่งการวิเคราะห์สถานการณ์ภายในองค์กรนั้น ดูได้จากจุดอ่อนจุดแข็งที่ธุรกิจทำอยู่ ว่าปัจจุบันบริษัทมีผลิตภัณฑ์ประเภทใดบ้าง ขายในระดับใด ทำการส่งเสริมการตลาดอย่างไร และปัจจุบันองค์กร มีภาพลักษณ์ที่ภายนอกมองอย่างไร และมีการจัดจำหน่ายอย่างไร

นอกจากนี้ต้องคำนึงถึงการให้บริการในปัจจุบันว่าจะปรับปรุงในเรื่องใดบ้างเช่นการให้บริการกับลูกค้าในปัจจุบันมีระดับความพึงพอใจเท่าไรคุณภาพของพนักงานดีมากขึ้นแค่ไหนเครื่องมือและอุปกรณ์เหมาะสมเพียงพอรึหรือไม่และมีเครือข่ายธุรกิจมากน้อยแค่ไหน

ส่วนการวิเคราะห์ภายนอกได้แก่เรื่องของกาวิเคราะห์หาโอกาสและอุปสรรคทางการตลาด โดยพิจารณาจากปัจจัยหลัก 7 ประการ ประการแรกการวิเคราะห์ที่ตัวผู้ซื้อ หรือกลุ่มเป้าหมายที่ธุรกิจต้องการขายสินค้าหรือบริการให้ โดยทำการศึกษาทางด้านโครงสร้างประชากร ไม่ว่าจะเป็นอายุ เพศ ระดับการศึกษา รายได้

รวมไปถึงรูปแบบการดำเนินชีวิตที่เป็นอยู่ว่าลูกค้ามีการใช้เวลาอย่างไร สินค้าของบริษัทสามารถตอบสนองได้ดีมากน้อยแค่ไหน ดูถึงรูปแบบการใช้จ่ายทั้งในเรื่องของ

พฤติกรรมการใช้จ่ายและการออม และพฤติกรรมการใช้สำหรับทางด้านลูกค้าที่เป็นองค์กรหรือนิติบุคคลนั้น ต้องคำนึงว่าลูกค้าอยู่ในอุตสาหกรรมใด ลักษณะการใช้งานของลูกค้าเป็นอย่างไร จนนำสินค้าไปใช้ในรูปแบบใดและแนวโน้มการเติบโตของธุรกิจลูกค้า

ประการที่ 2 ต้องดูในเรื่องคู่แข่งชั้น คู่แข่งในเขตตลาดมีคู่แข่งชั้นเท่าไร ขนาดของคู่แข่งชั้นใหญ่หรือเป็นเพียงธุรกิจเล็กๆมีคู่แข่งรูปแบบใดบ้างที่ทางตรงหรืออ้อมและต้องสามารถทราบด้วยว่าคู่แข่งรายใหม่ที่จะเกิดขึ้นหรือจะกลายมาเป็นคู่แข่งนั้นเป็นใครบ้าง และความรุนแรงของสถานการณ์การแข่งขันในปัจจุบันมากน้อยเพียงใด

ประการที่ 3 ด้านค่านิยมทางสังคม การทำแผนธุรกิจนอกจากคำนึงถึงปัจจัยข้างต้นแล้วค่านิยมในสังคมถือว่าเป็นสิ่งที่มองข้ามไม่ได้ เพราะเป็นสิ่งที่สะท้อนว่าสังคมนั้นมีแนวทางเป็นอย่างไร

ประการที่ 4 เรื่องของเทคโนโลยีธุรกิจที่จะทำในปัจจุบันเทคโนโลยีถือว่าเป็นเรื่องสำคัญที่จะช่วยให้ธุรกิจได้มาก ไม่ว่าจะเป็นการผลิตต้นทุนหรือการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต เพิ่มคุณภาพการบริหาร ช่วยทางด้านจัดการองค์กรที่รวดเร็วขึ้น ซึ่งปัจจุบันเทคโนโลยีมีหลายประเภทแต่ที่นิยมใช้มากในคือเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ต

ประการที่ 5 ภาวะเศรษฐกิจ ผู้ทำแผนธุรกิจต้องคำนึงว่าเศรษฐกิจในปัจจุบันจะเป็นไปในแนวทางใด อุตสาหกรรมใดบ้างที่มีแนวโน้มการเจริญเติบโตในประเทศหรือภูมิภาคที่มีอยู่ในปัจจุบันเพียงพอก่อนการผลิตหรือไม่ รวมไปถึงแนวโน้มของอุตสาหกรรมใดบ้างที่กำลังเติบโตในต่างประเทศและทางด้านการลงทุนในต่างประเทศนั้น

ต้องคำนึงด้วยว่ามีข้อกำหนดทางด้านใดบ้างที่มีทรัพยากรรองรับการผลิตหรือไม่

ประการที่ 6 กฎหมายและนโยบายของรัฐบาล ต้องทำการศึกษารายกฎหมายใดบ้างที่เป็นข้อบังคับการทางธุรกิจกฎหมายที่เกี่ยวข้องกับการค้าระหว่างประเทศนโยบายการส่งเสริมการลงทุนของภาครัฐในอนาคตและการรับมือกับการเปิดการแข่งขันทางการค้าในโลกการค้าเสรี

ประการสุดท้ายที่ต้องทำการศึกษาประกอบการทำแผนธุรกิจคือการดูบริษัทคู่ค้าที่จะสามารถส่งเสริมและสนับสนุนทางด้านการผลิตของบริษัทและต้องทำความเข้าใจความร่วมมือทางด้านวัตถุดิบ การสนับสนุนเครื่องมืออุปกรณ์ใหม่ๆ วิธีการทำงานใหม่ๆ รวมไปถึงความร่วมมือทางด้านความร่วมมือหรือรวมตัวเพื่อให้เกิดการต่อรองทางธุรกิจกับกลุ่มอื่น

นายวิทยากล่าวว่าการทำแผนธุรกิจเรื่องสำคัญที่ต้องศึกษาอีกคือการกำหนดการตลาดต้องคิดในเรื่องการทำตลาดสมัยใหม่ที่ต้องมีการกำหนดชัดเจนและกำหนดกลยุทธ์และกิจกรรมที่จะทำ รวมไปถึงขั้นตอนการกำหนดกลไกในการควบคุมประเมินผลที่ทำ ซึ่งการกำหนดแผนการตลาดนั้นต้องกำหนดว่าจะมีส่วนแบ่งตลาดเท่าใดและจะอยู่ในตำแหน่งใดของตลาด

นอกจากนี้แผนธุรกิจยังต้องกำหนดในเรื่องแผนการผลิตและเทคนิค การจัดการ และการจัดการแผนการเงิน แผนฉุกเฉิน และภาคผนวก หากธุรกิจใดสามารถกำหนดแผนธุรกิจที่ดีและดำเนินตามแผนที่กำหนดไว้ จะสามารถประสบความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ และแข่งขันได้ต่อไป ■