

# 49

# ไอเดีย

## สร้างธุรกิจใหม่ ที่น่าสนใจ

จุดประกายความคิด  
ในการทำธุรกิจส่วนตัว  
ในแนวที่คุณชอบและถนัด  
และเป็นธุรกิจของคุณเอง!

ดร. เรวัต ตันตยานนท์

# 49 ไอเดียสร้างธุรกิจใหม่ที่น่าสนใจ

โดย เรวัต ต้นตยานนท์

สงวนลิขสิทธิ์ในประเทศไทยตาม พ.ร.บ. ลิขสิทธิ์ © พ.ศ. 2556 โดย เรวัต ต้นตยานนท์  
ห้ามคัดลอก ลอกเลียน ดัดแปลง ทำซ้ำ จัดพิมพ์ หรือกระทำการอื่นใด โดยวิธีการใดๆ ในรูปแบบใดๆ  
ไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้ เพื่อเผยแพร่ในสื่อทุกประเภท หรือเพื่อวัตถุประสงค์ใดๆ  
นอกจากจะได้รับอนุญาต

## ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

เรวัต ต้นตยานนท์.

49 ไอเดียสร้างธุรกิจใหม่ที่น่าสนใจ. --กรุงเทพฯ : ซีเ็ดยูเคชั่น, 2556.

1. ความสำเร็จทางธุรกิจ

I. ชื่อเรื่อง.

650.1

ISBN(e-book) : 978-616-08-0611-9

ผลิตและจัดจำหน่ายโดย



**บริษัท ซีเ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)**  
SE-EDUCATION PUBLIC COMPANY LIMITED

อาคารทีซีไอเอฟ ทาวเวอร์ ชั้น 19 เลขที่ 1858/87-90 ถนนบางนา-ตราด แขวงบางนา  
เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์ 0-2739-8000

[หากมีคำแนะนำหรือติชม สามารถติดต่อได้ที่ [comment@se-ed.com](mailto:comment@se-ed.com)]

# คำนำ

หนังสือ “49 ไอเดียสร้างธุรกิจใหม่ที่น่าสนใจ” เล่มนี้ เป็นส่วนหนึ่งของการรวบรวมผลงานและความคิดของนักศึกษาในโครงการปริญญาโทสำหรับผู้บริหาร ของคณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชี มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ รุ่นที่ 15 และ 16 ในขณะที่กำลังอยู่ในระหว่างการศึกษ

โครงการปริญญาโทสำหรับผู้บริหาร มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ หรือที่รู้จักเรียกขานกันว่า โครงการ X-MBA (Executive MBA Program) ได้บรรจุวิชา “ภาวะประกอบการและธุรกิจใหม่ (Entrepreneurship and New Venture)” ให้เป็นส่วนหนึ่งของหลักสูตร เพื่อรองรับทิศทางที่เปลี่ยนแปลงที่จะสนับสนุนให้ผู้จบการศึกษาจากมหาวิทยาลัยหันมาให้ความสนใจที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจของตนเองให้มากขึ้น

ผมได้เข้าไปรับผิดชอบในการสอนวิชานี้ระหว่างปีการศึกษา 2543 - 2544 ซึ่งเป็นช่วงเวลาของนักศึกษาในโครงการ รุ่นที่ 15 และ 16 ผมได้มอบหมายงานให้นักศึกษาแต่ละคนศึกษาและจัดทำรายงานในเรื่อง “ธุรกิจที่น่าสนใจ” โดยเน้นให้เป็นแนวคิดที่ออกมาจากนักศึกษาที่ได้มาจากการศึกษาวิชานี้

ระหว่างการอ่านและตรวจรายงานของนักศึกษาดังกล่าว ผมได้เห็นว่าคุณสมบัติของนักศึกษาหลายๆ เรื่องเป็นแนวความคิดที่น่าสนใจและมีโอกาสเป็นไปได้ที่จะสรรค์สร้างขึ้นมาให้เป็นธุรกิจได้ และน่าจะเป็นประโยชน์ต่อสาธารณชนทั่วไปที่มีความต้องการที่จะเริ่มต้นการประกอบอาชีพของตนเอง โดยเฉพาะอย่างยิ่งการเป็นต้นแบบแนวคิดที่สามารถนำไปพัฒนา ดัดแปลง หรือประยุกต์ต่อไปเพื่อนำไปสู่การเริ่มต้นธุรกิจใหม่ที่เป็นจริงได้ โดยการผสมผสานแนวคิดเริ่มต้น

จากนักศึกษา รวมเข้าไปกับความรู้อ ประสบการณ์ และความสนใจเป็นการส่วนตัว ของผู้ที่ต้องการจะเริ่มสร้างธุรกิจนั้นๆ ขึ้นมา

เมื่อได้นำแนวคิดที่อยากจะเผยแพร่ผลงานความคิดของนักศึกษาในระดับปริญญาโทให้แสดงออกไปสู่สาธารณชนทั่วไปนี้ไปปรึกษาหารือกับทีมงานของหนังสือพิมพ์ “กรุงเทพธุรกิจ” ก็ได้รับการตอบสนองเป็นอย่างดี โดยหนังสือพิมพ์ “กรุงเทพธุรกิจ” ได้ให้ความอนุเคราะห์เพื่อตีพิมพ์เผยแพร่ผลงานเหล่านี้ลงในคอลัมน์ “Hot Start-Up Ideas” โดยในระยะแรก เริ่มตีพิมพ์ลงในส่วน “ถนนนักลงทุน” ของหนังสือพิมพ์ “กรุงเทพธุรกิจ” ฉบับวันอาทิตย์ ซึ่งต่อมาได้ย้ายมาอยู่ในส่วน “Biz and Money” ของหนังสือพิมพ์ “กรุงเทพธุรกิจ” ฉบับวันจันทร์ เป็นระยะๆ เรื่อยมา

ผลตอบรับจากผู้อ่านเป็นไปในทางที่ดีพอสมควร มีผู้อ่านหลายต่อหลายรายที่ติดต่อกลับมาเพื่อพูดคุยแลกเปลี่ยนความคิดเห็นกับนักศึกษาเจ้าของความคิด (ซึ่งภายหลังการตีพิมพ์ผลงานก็ได้สำเร็จการศึกษาเป็นบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต หรือ MBA ไปกันหมดทุกคนแล้ว) เพื่อขอรายละเอียดเพิ่มเติมเป็นการส่วนตัว

ดังนั้นการรวบรวมไอเดียต่างๆ ที่ได้รับการลงพิมพ์ไปแล้วให้มาอยู่ในลักษณะรวมเล่ม ก็จะเป็นการสะดวกกับผู้อ่านที่มีความสนใจ จะได้พบกับไอเดียความคิดหลากหลายเกี่ยวกับธุรกิจที่น่าสนใจ ไม่ว่าจะ เป็นธุรกิจที่มีผู้ทำอยู่แล้ว หรือธุรกิจในแนวคิดที่ยังไม่มีใครทำมาก่อน โดยมีข้อมูลที่เป็นจริงเป็นจิงสนับสนุนอยู่ในสไตล์ความคิดของ MBA จึงเป็นเรื่องที่น่าสนใจและเป็นแรงผลักดันให้มีการนำผลงานเหล่านั้นมาปรับรูปแบบให้เหมาะสมกับการจัดพิมพ์รวมเล่มในลักษณะพ็อกเก็ตบุ๊กที่ท่านได้เห็นอยู่ในขณะนี้

ถึงแม้ว่าแนวคิดหรือไอเดียในการเริ่มต้นธุรกิจใหม่จะมีความสำคัญต่อการประสบความสำเร็จทางธุรกิจอยู่มาก แต่ผู้ที่ต้องการจะเริ่มต้นธุรกิจที่เป็นของตนเอง ควรคำนึงถึงก็คือประสบการณ์และความรู้ในเรื่องธุรกิจที่ต้องการจะทำ และเงินทุนเริ่มต้นสำหรับธุรกิจ การที่ได้ยินได้ฟังหรือได้รู้ได้เห็นเกี่ยวกับธุรกิจใหม่ๆ และริบร้อนที่จะตัดสินใจลงทุนทำธุรกิจนั้นๆ ทันที โดยไม่ทำการศึกษาอย่างรอบคอบหรือเตรียมแผนธุรกิจไว้ก่อนล่วงหน้า อาจเป็นเหตุให้ธุรกิจนั้นๆ ล้มเหลวไปได้ตั้งแต่เริ่มต้น

วัตถุประสงค์หลักของหนังสือเล่มนี้ จึงไม่ใช่เป็นการชักจูงความคิดของผู้อ่านเพื่อนำไปเลียนแบบสร้างธุรกิจขึ้นได้ทันที เนื่องจากไอเดียต่างๆ เหล่านี้ บางเรื่องยังไม่ได้ถูกนำไปทดลองใช้จริง หรือแม้ว่าจะได้รับการนำไปสร้างเป็นธุรกิจขึ้นมาได้จริงแล้ว ก็ยังไม่ได้รับการยืนยันอย่างเป็นทางการกลับมาจากผู้เป็นเจ้าของแนวคิดแต่อย่างใด แนวความคิดต่างๆ ที่นำเสนอในหนังสือเล่มนี้จึงเป็นเพียงความมุ่งหวังที่จะเป็นตัวอย่างประกายให้ผู้อ่านได้มองเห็นแนวคิดและทางเลือกใหม่ๆ ที่อาจชี้แนะให้ผู้อ่านได้นึกคิดถึงการนำความรู้ความสามารถ ประสบการณ์ หรือความสนใจของตนเอง กลับขึ้นมาพิจารณาใหม่ในเชิงธุรกิจ ซึ่งอาจทำให้เกิดการปูทางให้ท่านไปสู่ความสำเร็จในการสรรค์สร้างธุรกิจที่เป็นของตนเองขึ้นได้ในที่สุด

ผมจึงหวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเล่มนี้จะเป็นแนวทางเปิดความคิด และเป็นประโยชน์ต่อผู้อ่านได้ตรงตามวัตถุประสงค์ที่ได้วางไว้ และเป็นหนังสืออีกเล่มหนึ่งที่ควรต่อการเก็บรักษาไว้เพื่อใช้อ้างอิงได้ตลอดเวลาที่ท่านต้องการแสวงหาไอเดียต่างๆ ทางธุรกิจในยามที่ท่านต้องการได้เป็นอย่างดี



# สารบัญ

	เลือกทำธุรกิจอะไรจึงจะดี	15
	โดย ดร. เรวดี ตันตยานนท์	
<b>1</b>	รับจัดตู้ปลานอกสถานที่	23
	โดย มณี กอบหิรัญกุล	
<b>2</b>	ค้าส่งผ่านระบบอินเทอร์เน็ต	27
	โดย พัชรา เต๋นรุ่งเรือง	
<b>3</b>	ธุรกิจถ่ายภาพ อดขยายภาพตัวน และ ขายอุปกรณ์ถ่ายภาพ	32
	โดย ศักดิ์ดา จันทรเสริมพงศ์	
<b>4</b>	ฟาสต์ฟู้ดอาหารไทย	38
	โดย ชัยณรงค์ จงศรีสวัสดิ์	
<b>5</b>	ปลาสวยงามพร้อมส่งบนอินเทอร์เน็ต	41
	โดย ชุตินา หาญสมวงศ์	
<b>6</b>	คนกลางแลกเปลี่ยนแรงงาน	46
	โดย วรณัน เย็นฤดี	
<b>7</b>	ความหอมเพื่อสุขภาพจากสารธรรมชาติ	51
	โดย วิวัฒน์ ปรัชญานุสรณ์	

<b>8</b>	ร้านต้นไม้บนอินเทอร์เน็ตพร้อมส่งถึงที่ โดย กิรณา หงส์ฟองฟ้า	57
<b>9</b>	ที่ปรึกษาโครงการโรงพยาบาลคุณภาพ HA โดย โชคชัย จุพานิชย์	59
<b>10</b>	ทำบุญออนไลน์ โดย กชกร ปิณฑวิรุจน์	64
<b>11</b>	ผลิตภัณฑ์กระดาษรีไซเคิล โดย พรพรรณ สาตรา	68
<b>12</b>	ผักผลไม้สดแช่เย็นแช่แข็ง โดย สุรัตน์ เพ็ญจันทร์	71
<b>13</b>	เกษตรกรรมครัวเรือนร่วมสมัยเพื่อสุขภาพ โดย ไพฑูรย์ ดิโลกวิชัย	76
<b>14</b>	เทียนประดับ โดย นางลักษณ์ วิมลสุขชินพรัตน์	79
<b>15</b>	Smart Reader โรงเรียนภาษาอังกฤษสำหรับเด็กเล็ก โดย กานดา รัตนโรจนโกมล	84
<b>16</b>	ธุรกิจเว็บไซต์ทำ โดย สุรัชย์ ลาพลีทวิวงศ์	89
<b>17</b>	ร้านวัสดุก่อสร้างยุคใหม่ โดย สรรเพชญ ศลิษฐ์อรรณกร	94
<b>18</b>	ร้านหนังสือให้เข้ายุคใหม่ โดย วินัย ไททยะพานิช	99
<b>19</b>	จากปลาทุ่นนกกระจอกเทศ โดย ณีกรูฬ นวแจ่มตระกูล	103

<b>20</b>	ธุรกิจรับจัดสวนและให้เช่าต้นไม้ โดย อรอนงค์ อุดมก้านตรง	107
<b>21</b>	เบเกอร์รี่และเครื่องดื่มสำหรับสำนักงาน โดย อมรรัตน์ มีสมบูรณ์พูนสุข	110
<b>22</b>	วางแผนบัญชีการเงินและภาษีอากร โดย วิชัย อินทรนุกูลกิจ	114
<b>23</b>	อิงอุ๋น โดย พิชญดา เนตรนพรัตน์	119
<b>24</b>	ศูนย์บริการซ่อมสีตัวถังรถยนต์ โดย สมพงศ์ ศิริระพร	121
<b>25</b>	ปักลายบนเสื้อผ้า โดย สันทัต จริยะเลอพงษ์	126
<b>26</b>	ขนมปังนมสด โดย วิมลศรี จงอุดมสมบัติ	131
<b>27</b>	ผลิตภัณฑ์สมุนไพรไทย โดย ชัชวาล ชาครีย์วณิชย์	134
<b>28</b>	ผักไฮโดรโปนิกส์ โดย แววดา สมมิตร	140
<b>29</b>	หวดแผนไทย โดย ดารณี เวชพงศา	145
<b>30</b>	นำกระดาษสามาทำเงิน โดย ศุภกิจ เดชะอำไพ	149
<b>31</b>	พลิกขยะให้เป็นเงิน โดย วัฒนชัย ศรีเฉลียว	154



<b>32</b>	เครื่องปั้นดินเผาครบวงจร โดย กัลยา สุวณิชย์	157
<b>33</b>	มาแต่งตัวคอมพิวเตอร์กันเถอะ โดย สุวรรณดี ชาวละออ	162
<b>34</b>	ธุรกิจเพื่อสุขภาพครบวงจร โดย ปารีชาติ สกฤตภาพนิมิต	167
<b>35</b>	เพาะพันธุ์ปลาทอง โดย จรรยา เงินวัฒน์	171
<b>36</b>	ธุรกิจร้านอาหารฟาสต์ฟู้ด โดย ยงนำ สิทธิพงษ์พร	174
<b>37</b>	บริการจัดเตรียมแผนการท่องเที่ยว โดย พันธุ์ทิพย์ อังผาสุข	177
<b>38</b>	มินิสแนคบาร์เคลื่อนที่ โดย จริวรรณ มั่นศักดิ์	180
<b>39</b>	สนามไตรฟีกอล์ฟ โดย พงศ์ลพ ตมิตานนท์	186
<b>40</b>	สินค้าและบริการแก่สุนัขอันเป็นที่รัก โดย บุรณีย์ ทายะติ	191
<b>41</b>	อาหารไทยสำเร็จรูปเยือกแข็ง โดย สมศรี พรเลิศอุดมสุขสม	195
<b>42</b>	อาบอบนวดเพื่อสุขภาพและความงาม โดย จันทนา ลีลาสงวน	199
<b>43</b>	การให้บริการอยู่ซ่อมรถยนต์รูปแบบใหม่ โดย กอบแก้ว อำไพรัตน์	204

<b>44</b>	เพื่อ “หนักตปลา” โดย พิทยา คลอวุฒินันท์	208
<b>45</b>	บริการเกี่ยวกับเครื่องแต่งกาย โดย พรรณทิพา บวรธนจรรยา	215
<b>46</b>	ธุรกิจบริการในโรงงานอุตสาหกรรม โดย สมชาย ไสภณพงศ์พิพัฒน์	219
<b>47</b>	บริษัทประเมินค่าทรัพย์สิน โดย สมพร วีระสรรพวิทยา	221
<b>48</b>	สปา โดย วารุณี เอนกฤทธิมงคล	224
<b>49</b>	PARTY @ HOME โดย อัครภัทร ทองน้ำตะโก	231
	ก่อนจะลงมือทำจริง โดย ดร. เรวัต ตันตยานนท์	238

# เลือกทำธุรกิจอะไรจึงจะดี

โดย ดร. เรวัต ตันตยานนท์

เมื่อพูดถึงการเป็นเจ้าของกิจการขนาดย่อมของตัวเอง หลายคนคงมีคำถามว่า “เลือกทำธุรกิจอะไรจึงจะดี” อยู่ในใจตลอดเวลา แต่ไม่รู้จะไปถามใครดี ผู้เขียนจึงขอใช้พื้นที่ส่วนแรกของหนังสือเล่มนี้ ในการนำเสนอแนวคิดเชิงวิเคราะห์วิจารณ์ เพื่อจะหาคำตอบที่ดีที่สุดให้กับคำถามยอดฮิตนี้

เป็นที่แน่ใจว่า คงจะไม่มีคำตอบที่เป็นหนึ่งเดียว เพราะคงจะเป็นไปไม่ได้ในการเริ่มต้นที่จะคิดว่าควรจะทำธุรกิจอะไรดี ผู้ที่ต้องการเริ่มมีธุรกิจเป็นของตนเองอาจทำได้หลายๆ วิธี ขึ้นอยู่กับสไตล์แนวความคิด ความชอบส่วนตัว หรือประสบการณ์ที่แต่ละคนมีอยู่ แต่การคิดด้วยพื้นฐานเหล่านี้ อาจจะไม่มีส่วนรับประกันว่าธุรกิจที่คิดไว้จะทำได้สำเร็จหรือไม่

แต่หากต้องการให้ได้ธุรกิจที่มีศักยภาพและมีโอกาสอยู่รอดได้สูง อาจต้องเปลี่ยนแนวคิดโดยหันมามองมาองปัจจัยต่างๆ ใหม่ เช่น

- ธุรกิจอะไรบ้างที่ผู้บริโภคอยากจะได้แต่ยังไม่มีการสนองตอบจากตลาด  
ได้ตรงความต้องการ
  - ธุรกิจอะไรบ้างที่มีผู้ต้องการอย่างมากเกินกว่าที่ตลาดจะสามารถป้อน  
ให้ได้ในปัจจุบัน
  - ธุรกิจอะไรบ้างที่จะมาเสริมให้ผู้บริโภคมีความสะดวกสบายมากขึ้น
  - ธุรกิจอะไรบ้างที่สามารถต่อยอดออกไปจากเทคโนโลยีหรือความรู้ใหม่ๆ  
ที่เรามีอยู่ และคาดว่าคนอื่นยังคงจะไม่ทันคิด หรือคิดไม่ถึง
  - ธุรกิจอะไรบ้างที่ประสบความสำเร็จในท้องถิ่นหนึ่งหรือในต่างประเทศ  
แต่ยังไม่เข้ามาถึงในตลาดของเรา
  - ธุรกิจอะไรบ้างที่มีผู้ทำอยู่แล้ว แต่มีข้อด้อยหรือข้อบกพร่องที่เราสามารถ  
แก้ไขให้ดีขึ้นได้
- ... ฯลฯ ...

จะเห็นได้ว่า มุมมองใหม่ๆ เหล่านี้ อาจทำให้ท่านมองเห็นโอกาสว่าธุรกิจ  
ประเภทใดที่มีแนวโน้มในอนาคตที่ดีและมีความเป็นไปได้สำหรับการเริ่มต้น

ท่านอาจจะเริ่มคิดจากธุรกิจหลายๆ อย่างไว้ก่อน หรือคิดไว้ให้ได้มาก  
ที่สุด แล้วจึงค่อยนำรายการต่างๆ เหล่านั้นที่คิดไว้มาคัดเลือกหรือเปรียบเทียบ  
ดูว่า ความคิดอันไหนที่โดดเด่น ดูดี และเป็นไปได้มากที่สุด

หากกลัวจะลืม ก็ให้จดบันทึก ทำเป็นรายการไว้ในอนุทินส่วนตัวทุกครั้ง  
ที่เกิดความคิดดีๆ ขึ้นมา

วิธีหนึ่งในการคัดเลือกหรือเปรียบเทียบดูว่า ธุรกิจใดที่จะมีโอกาสหรือ  
ศักยภาพมากกว่ากัน ท่านควรจะต้องนำปัจจัยเหล่านี้เข้ามาจับอีกต่อหนึ่ง

- ท่านมีความรู้หรือประสบการณ์ในเรื่องนั้นๆ มากกว่าเรื่องอื่น
- ท่านชอบหรือสนใจในเรื่องนั้นๆ เป็นพิเศษ และได้ศึกษาติดตามมา  
อยู่ตลอดเวลา
- ท่านคิดว่าเมื่อได้ทำธุรกิจนั้นแล้วท่านจะพอใจและสบายใจมากที่สุด
- ท่านคิดว่าเป็นเรื่องที่ท่านจะทำได้ดีที่สุด

- ท่านคิดว่าเป็นธุรกิจที่เหมาะสมกับบุคลิกหรือตัวท่านมากที่สุด

... ฯลฯ ...

หากยังไม่สามารถตัดสินใจเลือกได้ว่าธุรกิจใดที่น่าจะทำได้ดีที่สุดสำหรับตัวท่านเอง ขอแนะนำให้ท่านลองเอารายการที่คัดเลือกไว้นั้นไปสอบถามผู้ใกล้ชิด เช่น ญาติสนิท มิตรสหาย ว่าธุรกิจอันใดที่น่าจะเหมาะกับตัวท่านมากที่สุด เป็นการทดสอบโดยการใช้สายตาจากคนนอกมองเข้ามาหาตัวท่าน

ไม่แน่นอนครับ ท่านอาจจะได้ไอเดียที่ดีกว่ามากขึ้นไปอีกจากการสอบถามเช่นนี้

สำหรับท่านที่ต้องการความมั่นใจเพิ่มขึ้นไปกว่านี้ ท่านจะต้องเริ่มศึกษารายละเอียดต่างๆ ของการทำธุรกิจแต่ละอย่างให้ลึกลงไป เพื่อที่จะสามารถนำมาเปรียบเทียบหรือกลั่นกรองเพื่อให้ได้ไอเดียธุรกิจที่ดีที่สุด

รายละเอียดที่ควรนำมาเปรียบเทียบได้แก่

- การมีลูกค้ารองรับทันทีหรือไม่
- ตลาดจะมีโอกาสขยายตัวได้ดีหรือไม่
- จุดคืนทุนมีระยะสั้นหรือยาว
- การลงทุนครั้งแรกสูงหรือต่ำ
- ยอดขายที่คาดหวังมากหรือน้อย
- ต้นทุนสูงหรือต่ำ
- กำไรเบื้องต้นมากหรือน้อย

... ฯลฯ ...

หากท่านสามารถทำการเปรียบเทียบแต่ละธุรกิจระดับสุดยอดที่อยู่ในรายการของท่านในหัวข้อรายละเอียดเหล่านี้ ท่านก็น่าจะได้คำตอบทันทีว่าท่านควรจะทำธุรกิจอะไรที่ดีที่สุด

พยายามทำให้เป็นขั้นตอน เป็นระบบให้มากที่สุด เหมือนกับการประกวดนางสาวไทย เพราะในที่สุด ท่านก็จะคัดเลือกได้ตัวนางสาวไทยที่เหมาะสมที่สุด ฉะนั้นได้ก็ฉนั้น...

เมื่อเลือกธุรกิจที่น่าทำที่สุดได้แล้ว หากท่านต้องการจะมองเห็นภาพการทำธุรกิจดังกล่าวให้ชัดเจนมากยิ่งขึ้น ท่านจะสามารถทำได้โดยการเขียนแผนธุรกิจขึ้นมา

แผนธุรกิจนี้ก็จะเหมือน “พิมพ์เขียว” ที่ท่านจะนำไปใช้ประกอบในการสร้างธุรกิจให้เดินไปได้ตามจังหวะเวลาและสร้างผลกำไรให้ท่านได้ตามที่ท่านคาดหวังไว้ได้เป็นอย่างดี

หรือหากเกิดอะไรขึ้นที่จะกระทบกระเทือนกับตัวธุรกิจของท่าน แผนธุรกิจก็จะเป็นเครื่องหรือสัญญาณเตือนให้ท่านทราบล่วงหน้าได้ว่ากำลังจะเกิดปัญหาขึ้นแล้ว ท่านก็จะสามารถสาวลึกต่อไปได้ว่าปัญหาเกิดขึ้นที่จุดใด และควรจะแก้ไขอย่างไรต่อไปได้อย่างแม่นยำ

จะเห็นได้ว่าธุรกิจที่น่าทำที่สุดสำหรับท่านก็คือ ธุรกิจที่ท่านมีความพร้อม มีตลาดรองรับพร้อม และเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมที่ท่านได้เลือกไว้แล้ว

ไม่มีใครที่จะสามารถ “พันธง” ให้ท่านได้ทันทีว่า ธุรกิจนั้นธุรกิจนี้เป็นธุรกิจที่น่าทำ

เพราะหากท่านผลิผลมาหลงเชื่อโดยไม่ได้ดูความพร้อมและความเหมาะสมของตัวเอง ท่านก็อาจจะประสบความล้มเหลวได้โดยง่าย

เรื่องที่เป็นที่ถนัดของคนคนหนึ่ง อาจเป็นเรื่องที่ไม่ถนัดเป็นอย่างยิ่งของคนอีกคนหนึ่งก็ได้

หากท่านไม่หวังว่า “สายป่าน” ของท่านยังจะยาวพออยู่หรือไม่ การที่ได้ลิ้มรสกับความผิดหวังทางธุรกิจก็อาจเป็นบันไดอีกขั้นหนึ่งซึ่งจะทำให้ท่านก้าวขึ้นไปสู่ความมั่นใจมากยิ่งขึ้นกับตัวธุรกิจที่ท่านค้นพบได้ใหม่ว่าเป็นธุรกิจที่น่าทำที่สุด

## ■ ■ อยากมีธุรกิจเป็นของตนเองต้องคิดถึงอะไรบ้าง

ผู้ที่เป็นเจ้าของกิจการธุรกิจของตนเองอยู่แล้ว หากถูกถามคำถามที่ผู้เขียนยกขึ้นมาเป็นหัวข้อของบทความนี้ หลายๆ ท่านอาจไม่สามารถเรียบเรียงหาคำตอบที่สั้นๆ รัดกุม และครอบคลุมขั้นตอนต่างๆ ที่ตนเองเคยมีประสบการณ์ผ่านมา

เพื่อที่จะให้เป็นข้อมูล หรือแม้กระทั่งเป็นข้อคิดให้แก่นคนอื่น ๆ ที่มีความต้องการ  
อยากจะมีธุรกิจเป็นของตนเองให้เข้าใจได้อย่างง่ายดายตายหน้า

เปรียบเสมือนผู้ที่ซบถเป็นแล้ว หลายต่อหลายท่านไม่สามารถอธิบายได้  
ง่ายๆ ว่า ควรจะต้องปฏิบัติอะไรก่อนหลัง เพื่อที่จะทำให้มือใหม่สามารถหัดขับได้  
โดยใช้เวลาน้อยที่สุด

... เปิดสวิตช์ สตาร์ทเครื่อง เหยียบคลัชต์ เข้าเกียร์ เหยียบคันเร่ง ผ่อน  
คลัชต์ บังคับพวงมาลัย ฯลฯ ...

แต่เมื่อหัดทำได้แล้ว ทุกอย่างมันดูง่ายตาย ถูกลำดับขั้นตอนไปหมด ไม่  
เก๋ๆ กังๆ เหมือนมือใหม่หัดขับ ที่มักจะทำผิดพลาดขั้นตอน ทำให้รถต้องสะดุด  
เครื่องดับบ่อยๆ

การเริ่มต้นทำธุรกิจที่เป็นของตนเอง ก็มักจะเกิดปรากฏการณ์ที่ใกล้เคียงกัน  
ดังนั้น “มือใหม่หัดขับ” ทั้งหลาย ผู้ซึ่งมีความฝันอยากมีธุรกิจเป็นของตนเอง  
จะลองทบทวนขั้นตอนที่ผู้เชี่ยวชาญจะนำเสนอต่อไปนี้ ก็อาจทำให้วิธีทางสู่การเป็น  
“เจ้าแก้มใหม่” ของท่านราบรื่นมากขึ้น ไม่เกิดอาการสะดุดระหว่างทาง อันอาจเป็น  
สาเหตุให้ท่านเสียทั้งความคิด เสียทั้งเวลา เสียทั้งเงิน แถมยังเจ็บใจอีกต่างหาก  
หากธุรกิจที่ปั้นมากับมือไม่สามารถดำเนินต่อไปได้

เมื่อท่านตัดสินใจเด็ดขาดแล้วว่า จะกระโดดเข้าสู่อการเป็นเจ้าของธุรกิจของ  
ตนเอง กฎเกณฑ์ที่สำคัญที่สุดที่มีอาจหลีกเลี่ยงได้ก็คือ ท่านจะต้องเริ่มวางแผน  
แนวคิดทางธุรกิจที่ท่านอยากทำในระดับที่มีความละเอียดรอบคอบมากขึ้น มากกว่า  
การเป็นเพียงความคิดที่มีอยู่ในใจ

เริ่มเรียบเรียงความคิดของท่านเป็นขั้นๆ ดังนี้ครับ

**ขั้นที่หนึ่ง** คิดถึงความเหมาะสมของตัวสินค้าหรือบริการที่ท่านจะนำเสนอ  
ต่อตลาด เบื้องต้นที่สุด จะต้องดูว่าสินค้าหรือบริการนั้นเป็นธุรกิจที่ถูกต้องตาม  
กฎหมายหรือไม่ มีคุณภาพใช้งานได้ตามที่คิดไว้จริงหรือไม่ และสามารถต่อสู้แข่งขัน  
กับผู้เล่นเดิมในตลาดได้หรือไม่

หากเป็นสินค้าหรือบริการที่มีอยู่ในตลาดก่อนแล้ว ก็ต้องดูต่อไปอีกว่า คู่แข่ง  
มีจุดแข็งจุดอ่อนอย่างไร เมื่อเราตัดสินใจนำสินค้าหรือบริการของเราเข้าสู่ตลาดแล้ว

คู่แข่งเหล่านั้นจะมีการตอบโต้กลับอย่างไรหรือไม่ หากมีการโต้ตอบ เราจะทำอย่างไร หรือเราจะมีสายป่านในการต่อสู้ยาวนานแค่ไหน

ราคาขายจะตั้งอย่างไร เปรียบเทียบกับคู่แข่งแล้ว ระดับราคาของเราจะเป็นอย่างไร

ทำเลที่ตั้งจะอยู่ที่ไหนจึงจะเหมาะสมมากที่สุด รวมไปถึงวิธีการที่จะนำสินค้าหรือบริการไปสู่ผู้บริโภคจะอย่างไร เช่น ขายเอง ขายส่งต่อให้กับตัวแทนหรือเอเยนต์ หรือจะขายผ่านอินเทอร์เน็ต เป็นต้น

**ขั้นที่สอง** คิดถึงเรื่องการตลาดและการทำตลาดให้ละเอียด กลุ่มลูกค้าเป้าหมายจะเป็นใคร มีจำนวนมากน้อยเพียงใด ลูกค้าจะตอบสนองสินค้าหรือบริการของเราอย่างไรในเรื่องราคาและปริมาณที่จะซื้อ

หากเป็นสินค้าหรือบริการที่จะนำเสนอใหม่ ลูกค้าจะทราบได้อย่างไรว่าเราจะนำเสนอสินค้าหรือบริการนั้นๆ แล้ว ดังนั้นจะต้องเตรียมตัวล่วงหน้าว่าเราจะใช้งบประมาณในการโฆษณาประชาสัมพันธ์เท่าไร จะใช้วิธีการโฆษณาประชาสัมพันธ์อย่างไร ผ่านสื่อใด เป็นต้น

สามารถที่จะหาลูกค้าหรือหาออเดอร์ได้ล่วงหน้าหรือไม่ ถ้าหาได้ จะมีจำนวนเท่าไร เพราะการได้ออเดอร์ล่วงหน้าจะช่วยให้งานแผนการผลิตได้เหมาะสมขึ้น และจะช่วยในเรื่องของการเตรียมเงินทุนหมุนเวียนได้อีกด้วย

**ขั้นที่สาม** คิดถึงเรื่องการผลิตหรือขั้นตอนการให้บริการว่าจะต้องใช้วัสดุอุปกรณ์ วัตถุดิบอะไรบ้าง สิ่งเหล่านี้จะได้มาอย่างไร จะทำขึ้นเอง หรือจะจ้างผู้อื่นทำให้ สนนราคาจะเป็นอย่างไร จะซื้อหามาได้จากที่ไหน จะต้องสั่งล่วงหน้าหรือไม่ นานเท่าไร

ในระหว่างการผลิตหรือการให้บริการ จะทำการควบคุมคุณภาพอย่างไร ทั้งในแง่ของระดับคุณภาพและความสม่ำเสมอที่เมื่อลูกค้ามาใช้สินค้าหรือบริการซ้ำแล้วจะได้รับคุณภาพที่เหมือนเดิมเสมอ

คิดต่อไปถึงกรณีที่ลูกค้าไม่พอใจในสินค้าหรือบริการที่จะได้ จะมีวิธีการรองรับอย่างไร

หากมีของเสียหายในระหว่างการผลิต จะทำอย่างไร



และยังอยู่ภายใต้สภาวะที่ทุกคนกำลังสนใจเกี่ยวกับเรื่องสิ่งแวดล้อมของโลก คิดให้รอบคอบว่าในการผลิตหรือบริการจะทำให้เกิดผลกระทบต่อสภาวะหรือไม่ ของเสียหรือขยะที่เกิดขึ้นจะอย่างไร จะต้องมีการใช้จ่ายพิเศษอีกหรือไม่ หรืออาจจะสร้างภาระต่อไปภายหน้าหรือไม่

**ขั้นที่สี่** คิดถึงเรื่องการบริหารจัดการภายใน เช่น ต้องใช้พนักงานหรือผู้ช่วยงานหรือไม่ จำนวนกี่คน ระดับค่าจ้างหรือค่าตอบแทนจะเป็นอย่างไร จะต้องให้การอบรมหรือมีการฝึกหัดเป็นพิเศษหรือไม่

หากต้องใช้ช่างหรือผู้ชำนาญพิเศษ หากคนเหล่านั้นลาออกไป จะหาคนมาทดแทนได้อย่างไรโดยไม่ให้ธุรกิจกระทบกระเทือน

รูปแบบการทำธุรกิจจะต้องทำให้ถูกกฎหมายอย่างไร ต้องมีการจดทะเบียนหรือได้รับอนุญาตพิเศษจากหน่วยงานใดหรือไม่ หากไม่ทำจะมีความผิดมากน้อยอย่างไร

**ขั้นตอนสุดท้าย** คิดถึงเรื่องเกี่ยวกับแหล่งเงินทุนว่าจะต้องใช้เงินสนับสนุนจากแหล่งใดได้บ้าง จำนวนเท่าไร เป็นทุนส่วนตัวเท่าไร

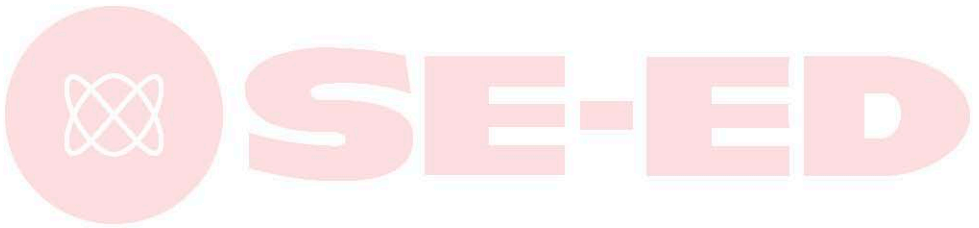
หากต้องกู้เงินมาลงทุน จะต้องชำระดอกเบี้ยในอัตราเท่าไร และจะต้องคืนเงินต้นอย่างไร

ต้องใช้เวลาานานเท่าไรจึงจะทำให้ธุรกิจคืนทุน และความเสี่ยงที่จะทำให้ธุรกิจประสบปัญหาจะมีอะไรเกิดขึ้นได้บ้าง หากเกิดขึ้น จะมีวิธีแก้ไขหรือป้องกันไม่ให้เกิดได้อย่างไรบ้าง

จะเห็นได้ว่า การสร้างธุรกิจใหม่ที่เป็นของตนเองจะมีส่วนประกอบที่เจ้าของธุรกิจจำเป็นต้องมองเห็นและเตรียมตัวล่วงหน้าให้รอบคอบชัดเจนเสียก่อน เพื่อหลีกเลี่ยงกับการต้องไปเผชิญปัญหาแบบไปตายเอาดาบหน้า

เพราะการใช้เวลาส่วนใหญ่ไปเพื่อสร้างธุรกิจให้เติบโตขยายตัวต่อไปก็เป็นงานที่หนักอยู่เหมือนกัน เจ้าของธุรกิจใหม่ไม่จำเป็นต้องเสียเวลาไปอีกกับการที่ต้องไปสะสางปัญหาที่จะเกิดขึ้นเนื่องจากการเตรียมตัวไม่พร้อมหรือไม่ได้คิดล่วงหน้าให้รอบคอบ ก่อนที่จะลงมือเป็นเจ้าของธุรกิจของตัวเองจริงๆ

ต่อจากนี้ไป ขอเชิญท่านพบกับไอเดียธุรกิจต่างๆ หลากหลายในบทต่อๆ  
ไป เพื่อเป็นจุดเริ่มต้นให้ท่านได้สานความหวังในการสร้างธุรกิจใหม่ของท่าน และ  
ประคับประคองธุรกิจเหล่านี้ให้ประสบความสำเร็จได้ในที่สุด



# 49 ไอเดีย สร้างธุรกิจใหม่ ที่น่าสนใจ

"หลายคนที่ยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่าน จะเกิดความสงสัยขึ้นมาทันทีว่า ทำไมผู้รวบรวมจึงเลือกที่จะกระจายความคิดของธุรกิจต่างๆ ที่นำมาเสนอ แทนที่จะจัดหมวดหมู่ของธุรกิจให้เป็นกลุ่มๆ"

"คำตอบก็คือ หนังสือเล่มนี้ออกแบบมาเพื่อช่วยให้ผู้อ่านได้เกิดจินตนาการและความคิดสร้างสรรค์ได้อย่างไม่มีข้อจำกัด ไอเดียดีๆ มักจะแวบออกมาจากการผสมผสานของสิ่งต่างๆ ที่ได้รับรู้หรือเห็น ยิ่งการรับรู้มีความหลากหลาย โอกาสที่จะเกิดการผสมผสานให้ออกมาเป็นไอเดียใหม่ๆ จะมีได้มากขึ้น"

"หนังสือเล่มนี้ไม่ใช่หนังสือประเภท 'ฮาวทู' ที่จะสอนท่านถึงวิธีการทำธุรกิจประเภทต่างๆ แต่หนังสือเล่มนี้จะเป็นจุดเริ่มต้นให้ท่านเกิดไอเดียที่จะนำมาผสมผสานให้เกิดธุรกิจใหม่ในแนวที่ท่านชอบและถนัด เป็นธุรกิจที่เป็นตัวตนของท่านจริงๆ โดยไม่ต้องลอกเลียนแบบใคร ...เมื่อได้ทำในสิ่งที่ชอบและถนัดแล้วความสำเร็จเชิงธุรกิจก็อยู่ไม่ไกลเกินที่ท่านจะเอื้อมถึง"

ISBN 974-212-301-2



9 789742 123017

160 บาท