



ตอนที่ 5

รู้ไม่รอบทำธุรกิจไม่ปัง

เทรนด์การรักษาสุขภาพด้วยการรับประทานอาหารเป็นยา ยังคงเป็นกระแสมาแรงที่คนทั่วโลกหันมาใส่ใจในการป้องกันโรคมามากกว่ารักษา ทำให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารเพื่อสุขภาพขึ้นอย่างหลากหลาย เช่น เครื่องดื่มผสมวิตามิน เยลลี่ฟัก โปรตีนจากพืช เป็นต้น **คุณไชยยักษ์ คุ่มปลี กรรมการผู้จัดการ บริษัท ไช้เฟิร์ม จำกัด** มองเห็นโอกาสทางการตลาดจึงได้พัฒนาผลิตภัณฑ์อาหารสุขภาพที่ผลิตจากไข่เป็น **“โจ๊กไข่ขาว”** จำหน่ายให้กับคนที่ต้องการอาหารโปรตีนสูง ไขมันและแป้งต่ำ ได้รับคุณค่าทางอาหารครบถ้วน

คุณไชยยักษ์เล่าถึงที่มาของธุรกิจว่า เริ่มมาจากการที่คุณแม่เริ่มป่วยและแพทย์สั่งให้รับประทานไข่ขาว วันละ 5 ฟองทุกวัน บางทีคุณแม่ก็เบื่อ จึงคิดว่าถ้าหากมีอาหารที่คุณแม่รับประทานง่าย และได้สารอาหารครบคงจะดี คิดได้ดังนั้นก็เริ่มศึกษาและทดลองทำเป็นผลิตภัณฑ์ขึ้นมา ให้คุณแม่ทดลองรับประทาน แล้วคุณแม่ชอบ บอกว่ามีรสอร่อย ผลิตภัณฑ์โจ๊กไข่ขาวจะไม่ใส่ผงปรุงรส ไม่ปรุงแต่งมาก โชคดียามต่ำ จึงคิดว่าสินค้านี้น่าจะขายกลุ่มผู้รักสุขภาพหรือผู้ป่วย

และบังเอิญมีญาติที่ทำโรงงานผลิตอาหาร จึงได้ติดต่อไปขอให้รับเป็น OEM ผลิตสินค้าให้

“หลังจากมีสินค้าแล้ว ก็เริ่มจากการนำไปพากร้านจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพ ซึ่งได้วางขายสินค้าในจุดที่ไม่ดีนัก บริหารจัดการยาก แคมยังมีค่า GP หรือ Gross Profit เป็นส่วนแบ่งหรือค่าคอมมิชชั่นที่ให้กับร้านค้าสูงถึง 30-35% ทำให้ได้กำไรจากการขายน้อยมาก และขายได้เดือนละ 500 ซองเท่านั้น ดังนั้นจึงเปลี่ยนช่องทางการจำหน่ายสินค้าใหม่ไปเปิดร้านขายในแพลตฟอร์ม E-Commerce รายใหญ่ทั้งลาซาด้า ช้อปปี้ และขายในโซเชียลมีเดียทุกช่องทาง ซึ่งก็ขายดีขึ้น จากเดิมที่ขายได้เดือนละ 500 ซอง เพิ่มเป็น 2,000 ซอง ราคาซองละ 49-59 บาท ขณะนี้ผลิตภัณฑ์มี 2 รสชาติ คือ รสชาติออริจินัลและโจ๊กพริกไทยดำ” คุณไชยยักษ์กล่าว



สู่ทางการเข้าสู่ธุรกิจของคุณไชยยันต์อาจจะเหมือนผู้ประกอบการ SMEs ที่ทั่วไป เริ่มจากการนำเงินออกมาใช้ลงทุนและทำการตลาดเอง ทดลองขายผลิตภัณฑ์จิกไข่ขาวเป็นอาชีพที่สอง จากอาชีพหลักเป็นมนุษย์เงินเดือน ทำงานประจำเป็นฝ่ายจัดซื้อของบริษัทรถยนต์แห่งหนึ่ง ใช้เวลาหลังเลิกงานมาขายสินค้าและจัดการระบบต่าง ๆ ดูเหมือนธุรกิจจะไปได้ดี ขายได้เรื่อย ๆ มีรายได้เลี้ยงตัวได้สบาย แต่คุณไชยยันต์เปิดใจว่า 4 ปีที่ทำธุรกิจนี้ พบว่าการทำธุรกิจไม่ง่าย และขณะนี้ก็ยังไม่ประสบความสำเร็จ เพราะเกิดจากความไม่รอบคอบในการทำธุรกิจ

“จุดที่ทำให้ Fail คือ ผมอยากทำธุรกิจก็โดดลงมาทำเลย โดยไม่มีการเตรียมความพร้อม และคิดให้รอบคอบ ทำให้เจอปัญหาที่ต้องแก้ไขอยู่ตลอดเวลา ปัญหาหลักคือ ไม่มีความรู้เรื่องการบริหารจัดการและไม่รู้ว่ามีการะบวนการที่ต้องทำมากมาย เช่น การจดทะเบียนจัดตั้งบริษัท เมื่อทำแล้วจะต้องมีผู้ตรวจสอบบัญชีที่ได้รับอนุญาตมาดูแลการทำบัญชีให้ถูกต้อง ต้องเสียภาษีเงินได้ หากมียอดจำหน่ายสูงเกินปีละ 1,800,000 บาท จะต้องจดทะเบียนการเสียภาษีมูลค่าเพิ่มด้วย” คุณไชยยันต์กล่าว

นอกจากนี้ คุณไชยยันต์ยังเจอปัญหาด้านการตลาดที่เดิมคิดว่า ทำสินค้าแล้วจะไปพากขายตามร้านค้าต่าง ๆ แต่ก็ไม่ได้มีแผนการตลาดที่ชัดเจนว่าจะขายใครและไม่ได้คิดว่าพากเขาขายต้องเสียค่าวางสินค้าด้วย การขายออนไลน์ต้องมีการซื้อโฆษณาทางโซเชียลมีเดียเพื่อให้คนเห็นสินค้าของเราตลอดเวลา ดังนั้นจึงเจอต้นทุนแพงที่คิดไม่ถึง ไม่ได้นำเอาต้นทุนเหล่านี้เข้าไปคำนวณรวมอยู่ในราคาสินค้า ทำให้ได้มาร์จิ้นต่ำ กำไรน้อยมาก เพราะตั้งราคาขายผิดพลาด ก็ต้องใช้เวลาในการแก้ไข

คุณไชยยันต์กล่าวว่า วิธีการแก้ปัญหาคือ การออกผลิตภัณฑ์ใหม่และตั้งราคาที่ถูกต้องตามต้นทุน สินค้าที่ทำไปแล้วคงจะไปขึ้นราคาไม่ได้ ซึ่งใช้เวลาสักพักก็แก้ไขปัญหาก็ได้ และรู้แล้วว่าต้องหาความรู้ในการทำธุรกิจเพิ่มเติมเพราะความรู้ที่มีอยู่ไม่เพียงพอ หากจะทำตามความฝันที่อยากเป็นผู้ส่งออก อยากรู้จักไข่ขาวไปวางขายในต่างประเทศเพราะเป็นสินค้าดีมีคุณภาพที่อยากบอกทุกคน จึงได้สมัครเข้าอบรมด้านการส่งออกกับศูนย์ความเป็นเลิศด้านการค้าของ EXIM BANK



**การเริ่มต้นทำธุรกิจควรจะต้องคิดให้ละเอียดรอบคอบว่า
ผลิตสินค้าออกมาขายใคร ใครคือกลุ่มเป้าหมาย
และศึกษาตลาดก่อนที่จะลงทุน**



“ผมได้รู้ว่ายังมีจุดที่ผมต้องพัฒนาอีกหลายเรื่อง เช่น การปรับ Shelf Life ของสินค้าให้มีอายุมากกว่า 1 ปี เพราะมีแฟนที่อยากส่งสินค้าออกไปขายในต่างประเทศ สินค้ามีอายุสั้นส่งไปขายต่างประเทศจะมีต้นทุนสูง เนื่องจากต้องส่งสินค้าด้วยตู้คอนเทนเนอร์เย็น” คุณไชยยินต์ กล่าว

คำแนะนำถึงคนตัวเล็ก

ปัญหาที่คุณไชยยินต์พบจากการทำธุรกิจนับเป็นประสบการณ์จริงที่ผู้ประกอบการมือใหม่ โดยเฉพาะ SMEs มักจะคิดไม่ถึง ดังนั้นคุณไชยยินต์จึงแบ่งปันเรื่องราวกับมือใหม่ที่เพิ่งเริ่มทำธุรกิจว่า

1. การเริ่มต้นทำธุรกิจควรจะต้องคิดให้ละเอียดรอบคอบว่า ผลิตสินค้าออกมาขายใคร ใครคือกลุ่มเป้าหมายและศึกษาตลาดก่อนที่จะลงทุน
2. การศึกษาโครงสร้างราคาสินค้าเป็นเรื่องสำคัญ จะทำไรหรือขาดทุนอยู่ที่จุดนี้ จะต้อง

นำเอาต้นทุนทุกอย่างบวกเข้าไปให้หมดจึงจะรู้ว่าต้นทุนที่แท้จริงคืออะไร และสามารถตั้งราคาขายได้อย่างถูกต้อง

3. หากผลิตสินค้าประเภทอาหาร อายุสินค้าเป็นเรื่องสำคัญ Shelf Life ต้องนานพอ โดยเฉพาะหากต้องการส่งออกจะต้องมีอายุสินค้านานกว่า 1 ปี

4. การจ้างโรงงานผลิตสินค้าให้เรา จะต้องมีการทำสัญญากันให้รัดกุมว่าจะไม่มีการ Copy สูตรสินค้า จะผลิตสินค้าให้ตรงตามที่ตกลงกันไว้ เพราะหากได้ผู้ที่รับจ้างผลิตไม่ดี อาจจะทำให้สร้างปัญหาในอนาคตได้โดยเฉพาะคุณภาพสินค้า

5. ต้องหมั่นศึกษาหาความรู้อยู่เสมอ หน่วยงานไหนมีหลักสูตรอบรมให้ความรู้เรื่องการทำธุรกิจ หรือความรู้ด้านอื่น ๆ ก็ให้เข้าไปสมัครเรียน ยิ่งรู้มาก การทำธุรกิจก็จะลดความเสี่ยง



ถอดบทเรียนจากการทำธุรกิจ โดย **EXIM BANK**

ปัญหาของบริษัท ไซเพิร์ม จำกัด คือ ไม่รู้จักตลาดที่จะวางขายสินค้าดีพอ ขาดความรู้เรื่อง การบริหารจัดการธุรกิจและการเงิน สิ่งที่ต้องแก้ไขอย่างเร่งด่วนคือ เติมเต็มศักยภาพด้านที่ยังขาดอยู่ ด้วยการศึกษาค้นคว้าความรู้เพิ่มเติม ทั้งความรู้ความเข้าใจด้านบัญชี การบริหารจัดการต้นทุนและสต็อก รวมถึงการต้องนำเอาเทคโนโลยีที่ทันสมัยเข้ามาใช้ในการพัฒนาสินค้า

EXIM BANK มีทีมที่ปรึกษาที่พร้อมสานพลังร่วมกับพันธมิตรในการเติมความรู้ เติมโอกาส และเติมเงินทุนตลอดวงจรธุรกิจ สนใจปรึกษาปัญหาธุรกิจกับ EXIM BANK โทร. 0 2169 9999