



## แผนธุรกิจสำหรับตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์

# BUSINESS PLAN FOR E-MARKET PLACE

ศรายุทธ บัวกุล

สาขาการจัดการวิสาหกิจสำหรับผู้บริหาร/คณะบริหารธุรกิจ/สถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น สวนหลวง กรุงเทพฯ 10250

บทคัดย่อ

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการประยุกต์ใช้เครื่องมือทางการตลาดเพื่อใช้ในการเขียนแผนธุรกิจให้แผนธุรกิจมีความเป็นไปได้มากยิ่งขึ้นสามารถใช้เป็นแนวทางดำเนินธุรกิจได้จริง การเขียนแผนธุรกิจครั้งนี้เป็นการเขียนแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจสมัยใหม่ เพื่อการประกอบธุรกิจเกี่ยวกับการให้บริการพื้นที่ขายสินค้าผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต ซึ่งได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ ในปัจจุบัน

เปิดบ้านดอทคอม เป็นธุรกิจที่ให้บริการพื้นที่ขาย และประชาสัมพันธ์สินค้าเฉพาะกลุ่มบ้าน และที่อยู่อาศัยเป็นสินค้าที่ใกล้ตัวและสามารถหาได้ง่ายๆ ในบ้าน สินค้าที่สามารถนำมาขายในเว็บไซต์ได้แก่ สิ่งของที่เกินความจำเป็นในบ้านนั่นเอง หากสิ่งของเหล่านั้นถูกปล่อยทิ้งไว้ ก็สิ้นเปลืองพื้นที่เก็บรักษา และต้องเสียเวลาดูแล สิ่งเปลืองค่าใช้จ่ายและอาจเกิดความเสียหายได้หากมีการจัดการที่ไม่ดี ดังนั้นเพื่อเป็นการลดปัญหาดังกล่าว จึงจำเป็นต้องแปลงของเกินความจำเป็นเหล่านั้นเป็นเงิน เพื่อเพิ่มรายได้ และลดพื้นที่การเก็บ

การให้บริการของ เปิดบ้านดอทคอม แบ่งออกเป็นสองส่วน คือ ให้บริการพื้นที่เพื่อขายสินค้า และพื้นที่เพื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์สินค้าและบริการ จุดเด่นของการบริการ คือการให้ความสำคัญกับกลุ่มสินค้าที่อยู่ในบ้านรวมถึงที่ดิน และทรัพย์สินอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องเป็นหลัก เพราะสินค้าเหล่านี้ล้วนเป็นที่ต้องการของกลุ่มที่ผู้บริโภคอีกกลุ่มหนึ่งที่ต้องการลดค่าใช้จ่าย การบริการเฉพาะกลุ่มแบบนี้ยังไม่มีผู้ให้บริการรายใดเปิดให้บริการ ส่วนใหญ่เป็นการให้บริการสินค้าที่ครอบคลุมทั้งหมด ทำให้ผู้ขายมีโอกาสขายสินค้าได้น้อย

คำสำคัญ – แผนธุรกิจ, ตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์

Abstract

This study involves the application of marketing tools to write a business plan which can direct the implementation of the business to achieve the business goals.

The business sale via internet is increasingly popular nowadays. E-Market place is another way to do business and gets more popular with cyber users increasingly. The business plan is for “PerdBan.com” which is a website for hosting business sales and public relations specialty group for used housing and residential items via internet. The products studied are handy and easy to find in a household that can be sold in websites. If these items are not disposed, the storage space and time to take care of them would be wasted. In order to reduce these problems, we can convert the unused or not needed items in the household into cash which can produce income and reduce storage space and costs simultaneously.

Service of “PerdBan.com” is divided into two parts which are to host and sell advertising space for products with services. The main strategy of marketing is through online media. There is a key success factor. If sales are less than expected, the public relations strategy will be deployed and one year free services will be offered. Service areas will be expanded and more new product will be launched, if business is better than expected. 185,000 baht in cash is invested in this project. The internal rate of return (IRR) at 193% is predicted. It takes one year and two months period to predict the break-even under normal circumstance. Therefore, business risk is considered small and acceptable.

Keywords - Business Plan, E-Market Place

### 1. บทนำ

เป็นที่ทราบกันดีว่า วิกฤตเศรษฐกิจจากสหรัฐอเมริกา ส่งผลกระทบกระจายไปทั่วโลก รวมถึงประเทศไทยของเราด้วย ทำให้การค้าในประเทศและระหว่างประเทศมีการแข่งขันกันอย่างรุนแรง พฤติกรรมการบริโภคของมนุษย์เกิดการเปลี่ยนแปลง จะเห็นได้จากอัตราการใช้งานอินเทอร์เน็ตมีการเติบโตแบบก้าวกระโดด การทำธุรกรรมและการจับจ่ายใช้สอย มีมูลค่าสูงขึ้น เนื่องจากเป็นช่องทางที่สะดวก ง่าย และประหยัดกว่าช่องทางปกติ

การซื้อขายผ่านทางอินเทอร์เน็ต ในประเทศกำลังได้รับความนิยมมาก จากผู้บริโภคมากขึ้นเรื่อยๆ ทำให้เกิดรูปแบบการให้บริการใหม่ๆ เสมอ เช่น การให้บริการ ค้นหาข้อมูล อีเมล พื้นที่เก็บข้อมูล จดโดเมน ออกแบบเว็บไซต์ ส่งดอกไม้ ของขวัญ หาครู ทางการศึกษา รวมถึงเปิดเป็นตลาดกลางทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Market Place) เพื่อเป็นแหล่งซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้า ซึ่งก็เป็นรูปแบบการให้บริการที่ได้รับความนิยมเช่นกัน

ตลาดกลางทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Market Place) ในประเทศมีหลากหลายรูปแบบ ซึ่งถูกออกแบบมาเพื่อให้บริการกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ต้องการ ส่วนใหญ่ที่พบเห็นจะมีรูปแบบการให้บริการร้านค้า บริษัท องค์กร ต่างๆ เพื่อนำสินค้ามาวางขาย เพิ่มช่องทางการนำเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่รวมถึงการประชาสัมพันธ์องค์กร

ตลาดกลางทางอิเล็กทรอนิกส์ (e-Market Place) ที่ได้รับความนิยมในประเทศไทยส่วนใหญ่จะมีรูปแบบการให้บริการแบบ B2B และ B2C จะเห็นได้จากเครื่องมือต่างๆ ที่มีไว้บริการ ตอบสนองกลุ่มลูกค้าดังกล่าวได้ดี นอกจากการให้บริการกับกลุ่มดังกล่าวแล้ว จะมีบางส่วน ของระบบที่มีไว้ให้บริการกับกลุ่มลูกค้าแบบ C2C ซึ่งการให้บริการส่วนใหญ่จะเป็นการให้ลงประกาศซื้อขายสินค้าฟรี โดยมีข้อจำกัดใน



การให้บริการอยู่หลายอย่าง ทำให้ผู้ใช้บริการแบบ C2C สูญเสียโอกาสในการขายทำสินค้าของตนเอง

ตารางที่ 1 มูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จำแนกตามประเภทผู้ประกอบการในประเทศ (หน่วย พันล้านบาท)

| การขาย       | 2549   |        | 2550   |        | 2551   |        |
|--------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
|              | มูลค่า | ร้อยละ | มูลค่า | ร้อยละ | มูลค่า | ร้อยละ |
| B2B          | 79.73  | 26.1   | 127.33 | 29.8   | 167.15 | 31.8   |
| B2C          | 47.50  | 15.6   | 63.43  | 14.8   | 85.99  | 16.2   |
| B2G          | 177.93 | 58.3   | 236.71 | 55.4   | 274.40 | 52.0   |
| มูลค่าขายรวม | 305.16 | 100    | 427.46 | 100    | 527.54 | 100    |
| เพิ่มขึ้น    |        | -      | 122.30 | 40.08  | 100.08 | 23.41  |

## 2. วัตถุประสงค์ของการศึกษา

- 2.1 เพื่อจัดทำแผนธุรกิจที่มีความน่าเชื่อถือ เข้าใจง่าย เพื่อนำไปใช้ในการประกอบธุรกิจ
- 2.2 เพื่อเป็นแนวทางในการเขียนแผนธุรกิจสำหรับธุรกิจเกี่ยวกับตลาดกลางทางอิเล็กทรอนิกส์
- 2.3 เพื่อให้ธุรกิจเกี่ยวกับตลาดกลางทางอิเล็กทรอนิกส์ มีความสามารถในการแข่งขันได้

## 3. ขอบเขตของการศึกษา

การศึกษาครั้งนี้เป็นการศึกษาจะเป็นการประยุกต์ใช้เครื่องมือทางการตลาดมาช่วยในการเขียนแผนธุรกิจ ซึ่งธุรกิจที่นำมาเขียนแผนคือ ธุรกิจเว็บไซต์ที่จะเปิดให้บริการเป็นตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ภายใต้ชื่อโดเมน เปิดบ้านดอกท้อคอม

## 4. ขั้นตอนและวิธีการดำเนินงาน

### 4.1 ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับการเขียนแผนธุรกิจ

ภาพรวมอุตสาหกรรมในพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เป็นบริการซื้อขายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ต ซึ่งอาจแบ่งได้หลายประเภท อาทิ แบบธุรกิจต่อธุรกิจ หรือ บีทูบี (B2B = Business to Business) แบบธุรกิจต่อผู้บริโภค หรือ บีทูซี (B2C = Business to Consumer) แบบผู้บริโภคต่อผู้บริโภค หรือ ซีทูซี (C2C = Consumer to Consumer) แบบรัฐบาลต่อธุรกิจ หรือ จีทูบี (G2B = Government to Business) และรัฐบาลต่อรัฐบาล หรือ จีทูจี (G2G = Government to Government) เป็นต้นทั้งนี้ตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ใหญ่ที่สุดในโลก คือ สหรัฐอเมริกา โดยในปี พ.ศ. 2553 ก็มีการคาดการณ์จากฟอร์เรสเตอร์เมื่อตุลาคม 2552 [6] ว่า พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในสหรัฐอเมริกาน่าจะมีมูลค่า 177,000 ล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 5.9 ล้านล้านบาท

จากจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่เพิ่มมากขึ้นก็อาจจะกล่าวได้ว่าจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตก็จะเป็นตัวขับเคลื่อนที่ช่วยให้การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เติบโตมากขึ้นตามไปด้วย จากรายงานของอินเทอร์เน็ตเวิลด์สแตตส์ เมื่อกันยายน 2552 [6] ปรากฏว่ามีผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลกประมาณ 1,700 ล้านคน จากประชากรทั่วโลก 6,770 ล้านคน

อย่างไรก็ตามจากวิกฤตเศรษฐกิจที่ทั่วโลกกำลังเผชิญอยู่แต่ปรากฏว่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไม่ได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจครั้งนี้มากนัก

ในด้านของผู้บริโภคนั้นนอกจากจะได้รับผลกระทบจากวิกฤตเศรษฐกิจแล้วก็ประสบกับภาวะราคาน้ำมันที่ผันผวนทำให้การออกไปจับจ่ายใช้สอยนอกบ้านน้อยลงแล้วหันไปอยู่กับบ้าน และใช้อินเทอร์เน็ตเพื่อจับจ่ายใช้สอยมากขึ้นในแง่ของผู้ขายก็มีหลายบริษัทที่ต้องปรับลดภาระค่าใช้จ่าย และลดจำนวนพนักงานลงทำให้ต้องหันไปทำธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์กันมากขึ้น ทั้งนี้ มีรายงานจาก e-Marketer [6] เกี่ยวกับความนิยมของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตทั่วโลกที่ใช้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในช่วงเมษายนถึงมิถุนายน 2552 พบว่า ร้อยละ 38.6 ของผู้ใช้อินเทอร์เน็ตเข้าเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อศึกษาหาข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และบริการร้อยละ 21.9 เข้าเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อเลือกสินค้า และบริการ ร้อยละ 17.2 เข้าเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อซื้อสินค้า และบริการ ร้อยละ 13.9 เข้าเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เกี่ยวกับการบริการหลังการขาย และร้อยละ 8.4 เข้าเว็บไซต์พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เพื่อวัตถุประสงค์อื่นๆ

ในด้านของค่าใช้จ่ายด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์นั้นเฉพาะในสหรัฐอเมริกาที่มีการคาดการณ์จากฟอร์เรสเตอร์ว่าในปี พ.ศ. 2553 [6] ค่าใช้จ่ายด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์น่าจะมีมูลค่า 177,000 ล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 5.9 ล้านล้านบาท ในปี พ.ศ. 2554 ค่าใช้จ่ายด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์น่าจะมีมูลค่า 194,000 ล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 6.5 ล้านล้านบาท แล้วในปี พ.ศ. 2555 ค่าใช้จ่ายด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในสหรัฐอเมริกาน่าจะมีมูลค่า 212,000 ล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 7.1 ล้านล้านบาท นอกจากนี้การเติบโตของธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในสหรัฐอเมริกาทันดับแรกในปี พ.ศ. 2553 ปรากฏว่าอันดับที่หนึ่ง คือ เครื่องแต่งกาย เครื่องประดับ และรองเท้า น่าจะมีมูลค่า 30,900 ล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 1.04 ล้านล้านบาท อันดับที่สอง คือ คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ และอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ น่าจะมีมูลค่า 30,100 ล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 1 ล้านล้านบาท อันดับที่สาม คือ เครื่องใช้ในบ้าน และอุปกรณ์ตกแต่งบ้าน น่าจะมีมูลค่า 22,500 ล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 752,000 ล้านบาท อันดับที่สี่ คือ อาหาร และเครื่องดื่ม น่าจะมีมูลค่า 10,300 ล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 344,000 ล้านบาท และอันดับที่ห้าคือ ของเล่น และวิดีโอเกม น่าจะมีมูลค่า 7,600 ล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 254,000 ล้านบาท

สำหรับตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในไทยปรากฏว่าติดอันดับที่ 30 ส่วนสามอันดับแรก คือ สหรัฐอเมริกา เยอรมนี และญี่ปุ่น ทั้งนี้ พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของไทยยังเติบโตได้อีก โดยมาสเตอร์การ์ดคาดการณ์ว่า ในปี พ.ศ. 2553 มูลค่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไทยน่าจะมีมูลค่า 20,000 ล้านดอลลาร์ หรือประมาณ 668,000 ล้านบาท หนึ่งในจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตที่เป็นคนไทยนั้นปรากฏว่านิยมซื้อสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ตร้อยละ 40 นอกจากนี้แนวโน้มของกระแสเว็บไซต์ซื้อขายสังคมที่มาแรงในปี พ.ศ. 2552 ก็น่าจะต่อเนื่องมาจนถึงปี พ.ศ. 2553 และขยายอิทธิพลไปยังพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ต่างๆ ให้เข้าไปอยู่ในเว็บไซต์ซื้อขายสังคมกันมากขึ้นจนอาจจะกลายเป็นสังคมแห่งการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ หรือโซเชียลคอมเมิร์ซ (Social Commerce) ก็เป็นไปได้ทั้งนี้นายกสมาคมผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไทยระบุว่า

กระแสนของเว็บเครือข่ายสังคม อาทิ เฟซบุ๊ก และทวิตเตอร์ทำให้นักธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์มีแนวโน้มที่จะปรับตัวไปสู่โซเชียลคอมเมิร์ซกันมากขึ้นเพราะภายในเครือข่ายสังคมมีการพูดคุยบอกต่อและวิพากษ์วิจารณ์กันซึ่งมีผลต่อการตัดสินใจซื้อที่รวดเร็วของผู้บริโภคและเมื่อสิงหาคม 2552 มีข้อมูลจากตลาดดอทคอม [6] ว่าสินค้าอิเล็กทรอนิกส์ที่นิยมซื้อหากันมากที่สุด คือ เครื่องสำอาง และแฟชั่น อันดับสอง คือ อิทธิกเกิด และอันดับสาม คือ หนังสือ หากใครที่ยังไม่เคยเข้าไปลองจับจ่ายซื้อสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ตก็อาจจะลองเข้าไปหาข้อมูลก่อนก็น่าจะเป็นประโยชน์ไม่น้อยเพราะช่วยให้ประหยัดเวลา และคำนึงถึงในการเดินทางไปตลาด หรือห้างสรรพสินค้าได้

#### 4.2 ศึกษาและรวบรวมข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ ตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ ข้อมูลตลาดพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ในประเทศ

ในประเทศไทยมีผู้ให้บริการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ที่ได้รับความนิยมจากผู้บริโภค 5 อันดับในเดือนพฤษภาคม 2553 [8] ได้แก่

1. www.weloveshopping.com มีผู้เข้าชม 166,886 คนต่อวัน
2. www.tarad.com มีผู้เข้าชม 159,329 คนต่อวัน
3. www.pramool.com มีผู้เข้าชม 125,543 คนต่อวัน
4. www.thaionlinemarket.com มีผู้เข้าชม 87,969 คนต่อวัน
5. www.thaisecondhand.com มีผู้เข้าชม 77,616 คนต่อวัน

#### 4.3 จัดทำแผนธุรกิจ เปิดบ้านดอทคอม

ขั้นตอนการเขียนแผนธุรกิจของ เปิดบ้านดอทคอม มีดังนี้

4.3.1 ศึกษาข้อมูลพฤติกรรมของผู้ใช้อินเทอร์เน็ต คือ การรวบรวมข้อมูลจากแหล่งข้อมูลต่างๆ ที่มีการเก็บรวบรวมไว้ แล้วนำมาวิเคราะห์และวางแผน

4.3.2 การวิเคราะห์ SWOT คือ การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน และภายนอกขององค์กรที่มีผลกับการดำเนินธุรกิจ เพื่อที่จะสามารถนำไปสร้างเป็นกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจ

4.3.3 การกำหนดวิสัยทัศน์ ภารกิจ เป้าหมาย และวัตถุประสงค์ขององค์กร เพื่อเป็นการกำหนดทิศทางในการดำเนินธุรกิจ และเป็นแนวทางในการปฏิบัติงานของทุกคนในองค์กรเพื่อให้บรรลุตามเป้าหมายเดียวกัน

4.3.4 กำหนดแผนงานในด้านต่างๆ ประกอบด้วยแผนการบริหาร แผนกำลังคน แผนการเงิน แผนการผลิต และแผนฉุกเฉิน

#### 4.3.5 สรุปผลการดำเนินงาน

#### 4.4 สรุปและวิเคราะห์แผนธุรกิจที่ได้จัดทำขึ้น

ในการลงทุน เป็นการลงทุนครั้งเดียวในปีแรก แยกเป็นเงินลงทุนในการเปิดกิจการปรับปรุงสำนักงาน และซื้ออุปกรณ์เป็นจำนวนเงิน 85,000 บาท ส่วนที่เหลือเป็นเงินทุนหมุนเวียนเพื่อใช้ในการดำเนินกิจการ 100,000 บาท รวมเป็นเงินลงทุนรวม 185,000 บาท

ในการดำเนินงานสามารถทำได้ตั้งแต่ปีแรก อยู่ที่ 0.12 ล้านบาท และ 1.64 ล้านบาท ในปี 5 และสามารถทำกำไรสะสมได้อย่างต่อเนื่อง ในปี 5 จะมีการกำไรสะสมอยู่ที่ 4.01 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิต่อยอดขายสูงถึง 37 เปอร์เซ็นต์

ในการลงทุนครั้งนี้ ไม่มีการกู้เงินจากแหล่งเงินทุน ทำให้หนี้สินเป็นศูนย์ ส่วนของสินทรัพย์มีมูลค่ามากขึ้นแบบก้าวกระโดด จากปีที่ 1 มีมูลค่าอยู่ที่ 0.22 ล้านบาท เพิ่มขึ้นในปี 5 เป็น 4.11 ล้านบาท

ผลตอบแทนจากการลงทุนจะมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 1 ปี 2 เดือน ภายใต้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ที่ระดับ 193%

#### 5. สรุป

จากสภาวะเศรษฐกิจและวิถีการดำเนินชีวิตที่เปลี่ยนแปลงตามเทคโนโลยี ในปัจจุบันทำให้คนไทยมีแนวโน้มนิยมการซื้อสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ตมากขึ้น ส่งผลให้ธุรกิจการให้บริการ ซื้อขายสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ต มีการเติบโตอย่างรวดเร็ว จากแนวโน้มดังกล่าว อย่างไรก็ตาม ภาวะเศรษฐกิจที่ชะลอตัวในช่วงปี 2552 ทำให้คนไทยเพิ่มความระมัดระวังในการจับจ่ายใช้สอย ต้องการลดรายจ่าย และสร้างรายได้เพิ่ม ซึ่งอินเทอร์เน็ตเป็นช่องทางหนึ่งที่มีความนิยม มีผู้ที่ต้องการนำสินค้ามาขาย ผู้ซื้อก็นิยมมาซื้อสินค้ามากขึ้น เนื่องจากสินค้าส่วนใหญ่จะราคาถูกกว่าท้องตลาด และสามารถค้นหาข้อมูลได้ง่ายกว่าประหยัดทั้งเงิน และเวลา ได้สินค้าตรงตามความต้องการ

พฤติกรรมการซื้อขายสินค้าผ่านช่องทางอินเทอร์เน็ต มีแนวโน้มสูงขึ้นอย่างรวดเร็ว จำนวนการใช้งานอินเทอร์เน็ตมีตัวเลขมากขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ประชากรเมืองส่วนใหญ่ เข้าถึงอินเทอร์เน็ตสินค้าเกี่ยวกับบ้านเป็นกลุ่มสินค้าที่มียอดการซื้อขายสูงอยู่อันดับต้นๆ

จากโอกาสดังกล่าวจึงเลือกการให้บริการตลาดกลางอิเล็กทรอนิกส์ โดยมีกลุ่มเป้าหมาย คือ กลุ่มคนที่ให้ความสนใจสินค้าเกี่ยวกับบ้าน ที่อยู่อาศัย ของเก่า และของสะสมต่างๆ โดยใช้ชื่อเว็บไซต์ว่า เปิดบ้านดอทคอม (PerdBan.com) อีกทั้งมีการวางกลยุทธ์ทางด้านการตลาดให้รองรับกับพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไป โดยมุ่งเน้นกลุ่มเป้าหมายไปที่กลุ่มคนวัยทำงานที่มีบ้านเป็นของตนเอง เนื่องจากกลุ่มดังกล่าวมีมูลค่าของตลาดอยู่ในเกณฑ์สูง และยังมีโอกาสใช้บริการเป็นเวลาอีกยาวนาน

เปิดบ้านดอทคอม กำหนดเป้าหมายการขายพื้นที่การให้บริการ และพื้นที่โฆษณาสินค้าที่รายได้ 1.5 ล้านบาท สำหรับปีแรก และ 3 ล้านบาท ในปี 2 และ 5 ล้านบาท ในปี 4 นอกจากนี้ยังมีเป้าหมายระยะยาวที่จะเป็นหนึ่งใจ (Top of Mind) ของลูกค้าเมื่อนึกถึงสินค้าเกี่ยวกับบ้าน และที่อยู่อาศัยอย่างแท้จริง ซึ่งไว้ใจได้ทั้งในด้านคุณภาพการให้บริการ และคุณภาพสินค้าตามราคาที่ลูกค้าพึงพอใจ

เปิดบ้านดอทคอม เป็นการลงทุนที่ไม่สูงมากนัก จึงเป็นการลงทุนด้วยทุนส่วนตัวเป็นเงินทั้งสิ้น 185,000 บาท จากการศึกษาวิเคราะห์ค่าตัวแปรต่างๆ โดยละเอียด สรุปได้ว่าเป็นธุรกิจที่น่าลงทุนอีกธุรกิจหนึ่ง

ภายใต้สถานการณ์ปกติ เปิดบ้านดอทคอม จะมีระยะเวลาคืนทุนภายใน 1 ปี 2 เดือน ภายใต้อัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) ที่ระดับ 193%

#### กิตติกรรมประกาศ

ขอกราบขอบพระคุณ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อรุณลักษณ์ วิทยวิจิตร คณาจารย์ และเจ้าหน้าที่ทุกท่านใน หลักสูตรปริญญาบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการวิสาหกิจสำหรับผู้บริหารสถาบันเทคโนโลยีไทย-ญี่ปุ่น ขอขอบพระคุณนักวิชาการทุกท่าน บิดามารดา ญาติพี่น้อง และเพื่อน EEM รุ่น 1 และขอขอบพระคุณผู้ที่อยู่เบื้องหลังความสำเร็จในครั้งนี้ทุกท่าน



## เอกสารอ้างอิง

### หนังสือหรือตำรา

- [1] รังสรรค์ เลิศโนสตัย. (2549). *การตลาดเชิงกลยุทธ์ เพื่อความสำเร็จสำหรับผู้บริหาร*. กรุงเทพฯ : บริษัท พิมพ์ดีการพิมพ์ จำกัด.
- [2] วุฒิ สุขเจริญ. (2550). *ธุรกิจส่วนตัว คุณเองก็ทำได้ง่ายนิดเดียว*. กรุงเทพฯ : บริษัท ออฟเซ็ท ครีเอชั่น จำกัด.
- [3] สมวงศ์ พงศ์สถาพร. (2550). *Service Marketing*. พิมพ์ครั้งที่ 2. กรุงเทพฯ : บริษัท พี ซี พรินท์เทค จำกัด.
- [4] สุธี พินาวร. (2551). *แผนธุรกิจสำหรับมือใหม่หัดเขียน*. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ : บริษัท เอส.พี.เอ็น. จำกัด.

### เว็บไซต์

- [5] ประกาศราชกิจจานุเบกษา. (2550). *พระราชบัญญัติว่าด้วยการกระทำ ความผิดเกี่ยวกับคอมพิวเตอร์ พ.ศ. 2550*. สืบค้นเมื่อ 4 พฤษภาคม 2553, จาก [www.lib.su.ac.th/ComputerLaw50.pdf](http://www.lib.su.ac.th/ComputerLaw50.pdf)
- [6] ศรีศักดิ์ จามรมาน. (2552). *ปี พ.ศ. 2553 คาดว่าพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ในสหรัฐอเมริกาจะมีมูลค่า 5.9 ล้านล้านบาท*. สืบค้นเมื่อ 4 พฤษภาคม 2553, จาก [http://www.telecomjournal.net/index.php?option=com\\_content&task=view&id=2818&Itemid=39](http://www.telecomjournal.net/index.php?option=com_content&task=view&id=2818&Itemid=39)
- [7] Internet World Stats. (2010). *Asia Marketing Research, Internet Usage, Population Statistics and Facebook Information*. Retrieved May 4, 2010, from <http://www.internetworldstats.com/asia.htm#th>
- [8] Truehits. (2010). *Daily Thailand Visitor*. Retrieved May 4, 2010, from <http://truehits.net/faq/visitor.php>