

การวางแผนระบบธุรกิจ Marketing Online ส่งสินค้าชุมชน

เผยแพร่: 23 ก.ย. 2565 14:47 ปรับปรุง: 23 ก.ย. 2565 14:47 โดย: ผู้จัดการออนไลน์



การตลาดออนไลน์ หรือ Online Marketing (ออนไลน์มาร์เก็ตติ้ง) คือการทำงานเพื่อส่งเสริมธุรกิจหรือบริษัทในสื่อออนไลน์ โดยมีจุดมุ่งหมายสำคัญคือ ประชาสัมพันธ์สินค้าหรือบริการในธุรกิจให้กลายเป็นที่รู้จักและเป็นที่สนใจ เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าหรือบริการนั้นๆ มากขึ้นนั่นเอง การทำการตลาดออนไลน์ที่รู้จักกันทั่วไป เช่น โฆษณาบน Google, Facebook, YouTube หรือแม้แต่การทำบล็อก (Blog)

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พรวิณี วรเศรษฐ์พงศา อาจารย์ประจำหลักสูตรบริหารธุรกิจบัณฑิต มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตกาญจนบุรี หัวหน้าโครงการศึกษาวิจัย “การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและวางแผนกำไรที่มีประสิทธิภาพสำหรับผลิตภัณฑ์ ชุมชน” ได้ศึกษาวิจัยเพื่อช่วยชุมชนวางแผนระบบระบบธุรกิจ Marketing Online เพื่อส่งสินค้าชุมชนให้สอดคล้องตามความต้องการของลูกค้า ส่งเสริมให้ผู้ผลิตสินค้าในชุมชนสามารถวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและวางแผนกำไร สามารถเพิ่มราคาขายสินค้าชุมชนได้มากยิ่งขึ้น นอกจากนี้ เพิ่มกลุ่มลูกค้ารายใหม่ และเข้าถึงฐานข้อมูลชุมชนโดยเมื่อ ปี 2564 ที่ผ่านมา ทีมวิจัยมหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตกาญจนบุรี โดยอาจารย์และนักศึกษาลงพื้นที่ศึกษาข้อมูลสินค้าชุมชน ในอำเภอไทรโยค จังหวัดกาญจนบุรี ซึ่งเป็นพื้นที่อุดมไปด้วยทรัพยากรธรรมชาติอันมีคุณค่า ทั้ง ดิน ป่าไม้ ที่เป็นปัจจัยส่งเสริมให้ประชากรส่วนใหญ่ประกอบอาชีพเกษตรกรรม เป็นอาชีพหลัก แต่การทำอาชีพเกษตรกรรมส่วนใหญ่สามารถทำการเพาะปลูกได้เพียงปีละ 1 ครั้ง ส่งผลให้เกษตรกรที่ยึดอาชีพเพาะปลูกเพียงอย่างเดียวมีรายได้ไม่เพียงพอต่อการดำรงชีพ เกษตรกรจึงต้องหาช่องทางการสร้างรายได้จากอาชีพเสริม สอดคล้องกับในอำเภอไทรโยค จังหวัดกาญจนบุรี เป็นชุมชนที่มีผู้นำที่มีความเข้มแข็งและสามารถส่งเสริมให้ชาวบ้านร่วมกันสร้างอาชีพเสริมภายหลังการทำการเกษตรกรรม โดยใช้วัตถุดิบที่มาจากชุมชนในพื้นที่ ลงพื้นที่พูดคุยพบกับชาวบ้านผู้ผลิตสินค้าชุมชน เพื่อศึกษาบริบทชุมชน เรียนรู้กระบวนการผลิต และได้รับทราบปัญหาที่เกิดขึ้นในกระบวนการผลิต และ ปัญหาช่องทางการตลาดพบว่า สินค้าชุมชนส่วนมาก เป็นวัตถุดิบหลักในหมู่บ้าน ที่มีกระบวนการดูแลวัตถุดิบ เป็นอย่างดีจากทุกๆ คนในชุมชน ซึ่งเปรียบเสมือนแหล่งรายได้หลักของชุมชน ชาวบ้าน กว่า 60 ครัวเรือน มีอาชีพเสริมเพื่อสร้างรายได้จากการผลิตสินค้าดังกล่าว เมื่อว่างเว้นจากประกอบอาชีพหลัก ชาวบ้านในชุมชน ต่างมุ่งมั่นมาผลิตสินค้าชุมชน เพื่อมาทำเป็นอาชีพรอง

นอกจากนี้ยังได้พบว่า ประชาชนในชุมชนมีอาชีพหลักและอาชีพรองที่ผูกพันกับการทำผลิตภัณฑ์ชุมชน โดยมีประสบการณ์ในแวดวงสินค้าได้ดี จากผลการศึกษารวบรวมข้อมูลพบว่าแต่ละครัวเรือน มีประสบการณ์ในการผลิตสินค้าชุมชน มากที่สุด (Maximize) 30 ปี และ น้อยที่สุดยังไม่ถึง 1 ปี (Minimize) และเมื่อปีที่ผ่านการเกิดสถานการณ์ การระบาดของ Covid-19 ในปัจจุบันมีคนหนุ่มสาวย้ายกลับบ้านเกิดและได้ให้ความสนใจในอาชีพสินค้าในชุมชน ร่วมกับคนในครอบครัวเพิ่มมากยิ่งขึ้น จึงทำให้สมาชิกในครัวเรือนในปัจจุบันได้ร่วมกันผลิตสินค้า ซึ่งแต่ละคนมีความสามารถในแต่ละขั้นตอนแตกต่างกัน บางคนทำขั้นตอนหนึ่งได้อย่างรวดเร็วแต่ไม่สามารถทำบางขั้นตอนได้ถนัด โดยจัดแบ่งหน้าที่กันตามความสามารถทำให้ลดต้นทุนการจ้างผู้อื่นหรือต้องจ่ายเงินค่าวัตถุดิบซึ่งเป็นรายได้หลักและรายได้รอง ของคนในหมู่บ้านโดยทำให้ชีวิตความเป็นอยู่ดีขึ้น ลูกหลานไม่ต้องไปทำงานยังเมืองใหญ่หรือในพื้นที่ห่างไกลและจำหน่ายให้กับศูนย์รับซื้อ โดยมี ผู้แทนชุมชนเป็นผู้จัดการหลัก แต่ปัญหา ที่พบในกระบวนการจำหน่ายสินค้าของชุมชน ไม่มีผู้ตอบคำถามได้แม้แต่คนเดียวว่า ต้นทุนที่แท้จริงมีมูลค่าเท่าไร และทุกวันนี้ราคาที่ขายไปได้กำไรเท่าไร

นับเป็นจุดเริ่มต้น ของโครงการ “การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนและวางแผนกำไรที่มีประสิทธิภาพสำหรับผลิตภัณฑ์ ชุมชน” ดำเนินการถ่ายทอดความรู้และนำสินค้าไปจำหน่ายจริงให้กับประชาชนในชุมชน เพื่อให้ประชาชน ได้เรียนรู้วิธีการคิดจุดคุ้มทุน ซึ่งจะมีต้นทุนผันแปร การวางแผนกำไรที่มีประสิทธิภาพ ต้องประเมินตามสภาพเศรษฐกิจ เช่น เศรษฐกิจดี เศรษฐกิจปานกลาง และ เศรษฐกิจแย่ ดังนั้นหากต้องการได้กำไรเพิ่มมากขึ้น ต้อง ลดต้นทุนคงที่ หรือ ลดต้นทุนผันแปร เพิ่มราคาขาย และหาโอกาสเพิ่มยอดขาย จึงเป็นที่มาของการ ส่งเสริมสินค้า ชุมชน เข้าสู่ ตลาดออนไลน์ Marketing Online สามารถทำให้ ศูนย์กลางการรับซื้อสินค้า จากราคาขายจากเดิม เพิ่มเป็นอีกเท่าตัว ซึ่งรับจากชาวบ้านมา เมื่อราคาขายเพิ่มสูงขึ้นทำให้ขายรับซื้อสินค้า จากชาวบ้านเพิ่มขึ้น อย่างไรก็ตามปัญหาที่เกิดขึ้นในช่องทางการตลาดใหม่ เนื่องจากปัญหาการแข่งขันทางด้านราคาสูง การถูกลูกค้าแจ้งข้อมูลเป็น เท็จทำให้เกิดความเสียหาย และปัญหาการดูแลสินค้า ที่ลูกค้าออนไลน์ไม่เข้าใจอีกด้วย วิธีการเพิ่มกำไรสามารถทำได้ โดยทำให้ จุดคุ้มทุนลดลง ซึ่งการทำให้จุดคุ้มทุนลดลงนั้นหมายถึง การที่ชุมชนจะสามารถผลิตเพื่อขายใช้ทุนน้อยลงและเหลือกำไรมากขึ้น ทั้งนี้การลดจุดคุ้มทุนหากพิจารณาตามสูตร $Q^* = F/(P-V)$ พบว่าต้องดำเนินการดังนี้ ลดต้นทุนคงที่ เพิ่มราคาขาย และลดต้นทุนผันแปร ต้นทุนคงที่ชาวบ้านใช้แรงงานตนเองส่วนใหญ่ในการดำเนินการ จึงต้องเล็งเห็นช่องทางด้านการตลาดใหม่ที่สามารถ นำไปสู่การเพิ่มราคาขายได้เพื่อส่งผลให้จุดคุ้มทุนมีค่าน้อยลง การขายผ่านช่องทางร้านค้าปลีกใน ระบบขายสินค้าออนไลน์ โดยปกติเมื่อทำการขายปลีกจะต้องมีการทำให้ สินค้ามีความต่างจากการขายโดยทั่วไปดังนี้ คือ ต้องเลือกที่มีน้ำหนัก ผลิตด้วยความประณีต บรรจุภัณฑ์ใช้วัตถุดิบบรรจุที่ดี มีคุณภาพ เพื่อส่งมอบแก่ลูกค้า และต้องมีทีมงาน ตอบรับ สินค้าได้ตลอดเวลา และรวดเร็ว

หากท่านใดสนใจช่วยส่งเสริมสนับสนุนสินค้า ผลิตโดยชุมชน เสือระแงงไม้ไผ่ ฝือกไม้ไผ่ บ้านสามัคคีธรรม อำเภอไทรโยค จังหวัดกาญจนบุรี สามารถสั่งซื้อสินค้าผ่าน Application จำหน่ายสินค้าออนไลน์ หรือหาก ชุมชนหรือหน่วยงานใด ต้องการ คำปรึกษาเพิ่มเติม สามารถติดต่อได้ที่ ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร.พรปวีณ์ วรเศรษฐ์พงศา อาจารย์ประจำสาขาวิชาบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยมหิดล วิทยาเขตกาญจนบุรี 034 -585058



