

# บทที่ 1

## โครงสร้างของธุรกิจ

ปัจจุบันมีผู้ประกอบการผลิตสินค้าขึ้นมาเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมากขึ้น ทำให้ผู้ประกอบการต้องมีการบริหารธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ เพื่อนำสินค้าไปจำหน่ายต่อไปให้กับผู้บริโภคโดยเน้นกระบวนการผลิตที่ทันสมัยสินค้าเป็นที่ต้องการของกลุ่มผู้บริโภค โดยผู้ประกอบการต้องสร้างรูปแบบหรือกลยุทธ์ที่จะเสนอขายสินค้า รวมทั้งการผลิต การซื้อ ขาย การจำแนกแจกจ่ายสินค้า การขนส่ง โดยมุ่งหวังประโยชน์หรือกำไรจากการดำเนินธุรกิจ วัตถุประสงค์ที่สำคัญในการดำเนินรูปแบบต่าง ๆ ก็คือ กำไร เพราะเป็นสิ่งแรงจูงใจหรือผลักดันผู้ประกอบการในการคิดค้นผลิตสินค้าและบริการให้เกิดการแข่งขันและการขยายตัวทางธุรกิจให้เจริญก้าวหน้ามากยิ่งขึ้นในผู้ประกอบการต้องทำการศึกษาค้นคว้าเพื่อการดำเนินกิจการที่ถูกต้องซึ่งจะทำให้ธุรกิจให้มั่นคงต่อไป

### ความหมายของธุรกิจ

ธุรกิจเป็นการคิดค้นและสร้างสินค้าเพื่อนำมาเสนอขายให้กับผู้บริโภคโดยผู้ประกอบการต้องเน้นกระบวนการผลิต การบริหารจัดการ การหาช่องทางการจัดจำหน่ายที่ดี เพื่อให้เป็นที่ยอมรับในกลุ่มผู้บริโภคโดยมีนักวิชาการได้ให้ความหมายของธุรกิจไว้ดังนี้

ธนวุฒิ พิมพ์กิ (2558, หน้า 1) กล่าวว่า ธุรกิจ (BUSINESS) หมายถึงกิจกรรมที่ดำเนินการโดยบุคคลหรือองค์การเพื่อก่อให้เกิดรายได้ โดยมุ่งหวังกำไร (PROFIT) ธุรกิจอาจเป็นการผลิตสินค้าเพื่อจำหน่าย การซื้อสินค้า การขายต่อหรือการให้บริการก็ได้

สรุปได้ว่าการประกอบธุรกิจนั้นจะต้องมีองค์ประกอบที่ใช้ในการดำเนินธุรกิจและปัจจัยต่าง ๆ ที่จะนำมาใช้ในกระบวนการบริหารจัดการในธุรกิจนั้นผู้ประกอบการต้องมีการวางแผนโครงสร้างของธุรกิจอย่างชัดเจนการคิดค้นสร้างจากตัวผู้ประกอบการแล้วนำมาผลิตโดยผ่านกระบวนการผลิตที่รวดเร็วและทันสมัยเพื่อให้ทันต่อความต้องการและสินค้าเป็นที่ยอมรับจากผู้บริโภคโดยอาศัยการบริการ และเสนอขายสินค้าในช่องทางต่าง ๆ เพื่อให้ผู้บริโภคมีทางเลือกในการสั่งซื้อสินค้าที่หลากหลายมากขึ้น

## วัตถุประสงค์ของการดำเนินธุรกิจ

ก่อนที่ผู้ประกอบการจะดำเนินธุรกิจหรือก่อตั้งธุรกิจต้องมีเป้าหมายที่ชัดเจนในการดำเนินธุรกิจเพราะการดำเนินธุรกิจเป็นหัวใจสำคัญที่ผู้ประกอบการต้องการจากการก่อตั้งธุรกิจสามารถอธิบายได้ดังนี้

1. เพื่อสร้างกำไร คือ ผู้ประกอบการที่ก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาโดยมุ่งหวังผลตอนแทนที่เป็นกำไรจากการขาย หรือบริการสินค้าเพื่อเป็นกำลังใจหรือทำให้มีความพยายามที่สร้างสิ่งต่าง ๆ ให้เกิดผลมากที่สุด

2. เพื่อให้บริการแก่ลูกค้า คือ ผู้ประกอบการส่วนใหญ่สร้างหรือผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการหรือความจำเป็นของผู้บริโภค โดยหาวิธีหรือช่องทางเพื่อไว้คอยบริการให้ความสะดวกแก่ผู้บริโภคโดยศึกษาถึงพฤติกรรม การเลือกใช้บริการของผู้บริโภคแล้วนำมาปรับใช้กับธุรกิจเพื่อประสิทธิภาพของที่ดีในการบริการ

3. เพื่อความมั่นคงของธุรกิจ คือ การประกอบธุรกิจไม่ว่าจะเป็นธุรกิจขนาดเล็ก ขนาดกลาง และขนาดใหญ่ก็ต้องให้ความสำคัญกับบุคลากรที่เข้ามาปฏิบัติงานเพื่อสร้างประโยชน์ให้กับองค์กรผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงความมั่นคงของบุคลากรเป็นหลักสำคัญและทำให้บุคลากรมั่นใจว่าองค์กรจะสามารถให้ความก้าวหน้าและส่งเสริมค่านิยมทางสังคมและความเป็นอยู่ที่ดีให้กับบุคลากร

4. เพื่อมุ่งหวังที่จะทำให้ธุรกิจเติบโต คือ ผู้ประกอบการเมื่อดำเนินธุรกิจก็เพื่อมุ่งหวังให้กิจการดำเนินงานต่อไปอย่างต่อเนื่องสามารถผลิตสินค้าได้อย่างมีคุณภาพ ให้กับผู้บริโภคได้อย่างต่อเนื่องและเติบโตทางธุรกิจอย่างมั่นคง

จากการพิจารณาจุดมุ่งหมายของผู้ประกอบการธุรกิจขนาดเล็กและการพิมพ์แล้วจะเห็นว่าผู้ประกอบการจะมีจุดมุ่งหมายที่ไม่แตกต่างกันส่วนใหญ่แล้วจะมีจุดมุ่งหมายสำคัญอยู่ 2 ประการได้แก่ 1) เพื่อสร้างกำไร 2) เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า

## ลักษณะการดำเนินธุรกิจ

ธุรกิจในประเทศไทยมีธุรกิจค่อนข้างมีความหลากหลาย ซึ่งอยู่อย่างกระจัดกระจาย

และมีการทำธุรกิจตามแบบต่าง ๆ เช่น ผู้ค้าปลีก ผู้ค้าส่ง ฯลฯ ผู้ประกอบการธุรกิจสามารถตรวจดูรูปแบบต่าง ๆ ได้และสามารถศึกษาถึงลักษณะประเภทของธุรกิจที่มีความหลากหลายในเชิงธุรกิจ ในบทนี้จะกล่าวถึงประเภทของธุรกิจที่พบได้ในประเทศไทย

### 1. ธุรกิจการผลิตสินค้าอุตสาหกรรม

ธุรกิจการผลิตสินค้าคือ เป็นธุรกิจที่เน้นกระบวนการผลิตโดยนำวัตถุดิบมาเข้าสู่กระบวนการผลิตหลังจากการแปรสภาพวัตถุดิบเหล่านั้นแล้วเพื่อจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการรายย่อยที่จะนำสินค้าไปผลิตประกอบต่อขั้น ธุรกิจจะดำเนินจำหน่ายสินค้าที่ได้แปลงสภาพจากการผลิตแล้ว ถึงแม้ว่าธุรกิจขนาดใหญ่ครอบครองการผลิตและตลาดแต่ยังคงมีช่องว่างที่ธุรกิจขนาดเล็กสามารถแทรกเข้าไปได้ อุตสาหกรรมที่มีความมั่นคงก็ต้องการเงินลงทุนจำนวนมาก มีการผลิตสินค้าที่มาตรฐานและสินค้าไม่แตกต่างกัน

### 2. ธุรกิจการค้าพาณิชย์กรรม

ธุรกิจที่ผู้จัดจำหน่ายไม่ได้ผลิตสินค้าเองแต่จะรับซื้อสินค้าที่ผลิตสำเร็จรูปแล้วจากผู้ผลิตหรือโรงงานอุตสาหกรรมอีกที่หนึ่งเพื่อนำมาจัดจำหน่าย หรือเรียกว่าอีกอย่างหนึ่ง คือ ธุรกิจซื้อมาขายไป ได้แก่ ร้านขายของชำ ร้านค้าชุมชน ห้างสรรพสินค้า ตลาดระดับบนและตลาดระดับล่าง เป็นต้น ซึ่งสามารถแบ่งรูปแบบธุรกิจได้ดังนี้

พ่อค้าคนกลาง คือ ผู้ประกอบการที่ทำหน้าที่ในการรับสินค้าจากผู้ผลิต แล้วนำสินค้านั้นไปจัดจำหน่ายต่อให้กับผู้บริโภคหรือนำไปจำหน่ายให้กับผู้ประกอบการที่ต้องการนำสินค้าไปจำหน่ายต่ออีกที่หนึ่งหรือเรียกว่าจำหน่ายเป็นทอด ๆ จนสิ้นสุดที่ผู้บริโภคคนสุดท้าย

พ่อค้าปลีก คือ ผู้ประกอบการที่รับสินค้าจากพ่อค้าคนกลาง หรือรับสินค้าจากผู้ผลิตโดยตรงแล้วนำสินค้ามาจำหน่ายให้กับผู้บริโภคที่ดำเนินการในรูปแบบขนาดเล็ก หรือเป็นร้านค้าหรือจัดจำหน่ายตามชุมชน โดยมีผู้ประกอบการเพียงคนเดียวหรือมีพนักงานเพียงไม่กี่คน หรือไม่มีเลยเพราะจำนวนเงินลงทุนไม่มาก องค์กรมีขนาดเล็กทำให้มีการจ้างจำนวนพนักงานจำกัด หรือผู้ประกอบการสามารถบริหารจัดการคนเดียวได้ ซึ่งการค้าปลีกยังคงเป็นการประกอบธุรกิจอิสระขนาดเล็กที่มีอยู่เป็นจำนวนมากในปัจจุบัน

#### 1. พ่อค้าปลีก พิจารณาผลิตภัณฑ์ที่ขายทำให้สามารถแบ่งพ่อค้าปลีกออกได้ดังนี้

1.1 ร้านค้าปลีกประเภททั่วไป (GENERAL OR VARIETY STORE) คือ ร้านค้าปลีกสินค้าเบ็ดเตล็ดที่จำหน่ายสินค้ามากมายหลายชนิด เป็นสินค้ามีราคาไม่แพง และใช้กันอยู่ใน

ครัวเรือน เช่น หนังสือ เครื่องเขียน อาหารประเภททานสะดวก ของใช้ประจำวันในครัวเรือน เสื้อผ้า เป็นต้น การดำเนินงานโดยผู้ประกอบการทำเองทุกอย่าง การซื้อ การรับสินค้า การกำหนดราคา การเก็บรักษาสินค้าคงคลัง การตกแต่งร้าน การทำความสะอาด การจัดบันทึกทางบัญชี การเปิดปิดร้านค้า จัดว่าทำหน้าที่ทุกอย่าง ร้านค้าประเภทนี้เป็นร้านค้าปลีกที่เก่าแก่ และเป็นร้านค้าที่มีมากที่สุดในกิจการค้าปลีก ร้านขายของชำก็จัดว่าเป็นร้านค้าปลีกประเภททั่วไป

1.2 ร้านค้าปลีกเฉพาะอย่าง (SPECIALTY STORE) เป็นร้านค้าปลีกที่จำหน่ายสินค้าที่จำกัดชนิดแต่จะมีสินค้านั้นให้เลือกหลายแบบ หลายชนิด หลายสี หลายยี่ห้อ เช่น ร้านค้าปลีกขายเครื่องใช้ไฟฟ้า จะขายเฉพาะเครื่องรับโทรศัพท์ วิทยุ และเครื่องเล่นวีดีโอแทนที่จะขายเครื่องใช้ไฟฟ้าทุกชนิด ร้านค้าปลีกที่ขายเสื้อผ้าจะจำหน่ายเฉพาะเสื้อผ้าเด็กแต่มีหลายรุ่นหลายแบบ ขนาด สี และหลายยี่ห้อ ทำให้เลือกซื้อได้ตามใจชอบ ขายสินค้าที่มีคุณภาพเฉพาะอย่าง สินค้าปลีกประเภทนี้จะเน้นในเรื่องคุณภาพสินค้า และประเภทของสินค้า การตกแต่งร้านค้า ออกแบบหรูหราสวยงาม พนักงานขายมักได้รับการฝึกอบรมทางด้านศิลปะการขายและมารยาทเป็นอย่างดี สามารถให้คำแนะนำและคำปรึกษาอย่างมีประสิทธิภาพ

1.3 ร้านค้าปลีกสายเดียว (SINGLE LINE STORE) ร้านค้าปลีกประเภทนี้เป็นร้านที่จำหน่ายสินค้าหลายชนิดอยู่ในสายเดียวกัน และเป็นสินค้าที่มีความสัมพันธ์กัน เช่น ร้านค้าที่จำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า วัสดุอุปกรณ์ไฟฟ้า อะไหล่ที่ต้องใช้ในระบบไฟฟ้า ฯลฯ เป็นต้น

1.4 ห้างสรรพสินค้า (DEPARTMENT STORE) ห้างสรรพสินค้าเป็นร้านค้าปลีกขนาดใหญ่มีร้านค้าปลีกเฉพาะหลายอย่างหลาย ๆ ร้านที่รวมกันอยู่เป็นร้านเดียว มีสินค้ามากมายหลายชนิดโดยการแบ่งการดำเนินการออกเป็นหลาย ๆ แผนก เช่น แผนกหนังสือ แผนกเครื่องใช้ไฟฟ้า แผนกของเด็กเล่น แผนกอาหาร แผนกเครื่องดนตรี เป็นต้น แต่ละแผนกมีจำนวนเงินลงทุนแตกต่างกันและจำนวนพนักงานก็ขึ้นอยู่กับความหลากหลายของสินค้าและการบริการ

2. พ่อค้าส่ง คือ ผู้ประกอบการที่รับซื้อสินค้าที่สำเร็จรูปแล้วนำมาจัดจำหน่ายในรูปแบบปริมาณที่ผู้บริโภคต้องการซื้อสินค้าครั้งละจำนวนมาก ๆ เช่น รวมท่อ รวมกล่อง แพ็คเป็นตั้ง เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่พ่อค้าส่งจะเน้นการจัดจำหน่ายในรูปแบบที่รวดเร็วและมีราคาถูกกว่าขายปลีก เพื่อให้สินค้านั้นออกไปยังผู้บริโภคโดยเร็ว โดยวิธีการจัดจำหน่ายก็มีหลากหลายรูปแบบด้วย เช่น การจัดส่งทางสินค้าทางไปรษณีย์ ที่ได้เข้ามาทำการรับสินค้าจำหน่ายเพื่อส่งต่อไปให้ลูกค้า

จะเห็นได้ว่า ผู้ค้าส่งมีความสำคัญยิ่งต่อผู้ผลิต ผู้ค้าปลีก ผู้บริโภค และธุรกิจอื่น ๆ อย่างมากมาย ดังนั้น ในระบบเศรษฐกิจจึงจำเป็นต้องมีทั้งผู้ผลิต ผู้ค้าส่ง ผู้ค้าปลีก และผู้บริโภค ซึ่งกลุ่มคนเหล่านี้ทำให้เกิดกิจการการค้าที่รุ่งเรืองและเติบโตยิ่งขึ้นได้

#### ปัญหาของพ่อค้าส่ง

การดำเนินธุรกิจภายใต้การการแข่งขันที่เป็นธุรกิจประเภทเช่นเดียวกับธุรกิจทุกประเภท พ่อค้าส่งจะต้องตัดสินใจเรื่องต่าง ๆ เป็นจำนวนมากที่ส่งผลกระทบต่อประกอบการธุรกิจ ปัญหาของพ่อค้าส่ง ได้แก่

1. มีการแข่งขันกันจำนวนมากทำให้เกิดอุปสรรคต่อการจำหน่ายสินค้า
2. การจำหน่ายสินค้าจำนวนมาก ๆ ในแต่ละครั้งทำให้มีกำไรจากการจำหน่ายน้อยลงเพราะต้องรับสินค้ามาในราคาที่สูง
3. การตัดราคาสินค้ากันเองในวงการพ่อค้าธุรกิจ

#### 3. ธุรกิจการผลิตและบริการ

ธุรกิจประเภทนี้เน้นการให้บริการหรือขายบริการไม่ได้จำหน่ายสินค้า เช่น กิจการธนาคาร กิจการประกันภัย ธุรกิจโรงแรม ร้านอาหาร สโมสร โรงภาพยนตร์ ร้านซักรีด สำนักงาน จัดหางาน กิจการรับทำบัญชี ธุรกิจการพิมพ์ เป็นต้น ธุรกิจบริการมีหน้าที่ให้บริการแก่ลูกค้า ส่วนลูกค้าได้ใช้ประโยชน์จากบริการที่ผู้ประกอบการเสนอขายให้ รายได้ของกิจการหลัก ๆ คือรายได้จากการให้บริการลูกค้า ส่วนค่าใช้จ่ายคือต้นทุนในการให้บริการและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานธุรกิจนั้นมาจากเงินลงทุนส่วนตัวหรือแหล่งการเงินจากสถาบันการเงินที่นำมาลงทุนในการประกอบธุรกิจ

#### ประเภทของธุรกิจบริการ

การดำเนินธุรกิจการให้บริการคือการให้บริการลูกค้าในรูปแบบต่าง ๆ ตามที่ผู้ประกอบการจัดทำขึ้นเพื่อตอบสนองลูกค้านั้นสามารถจำแนกได้ดังนี้

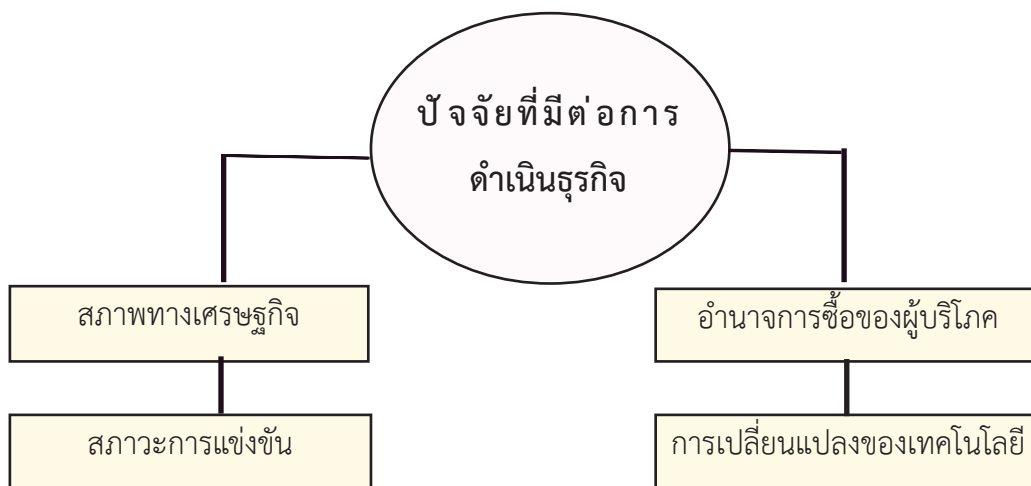
1. การบริการตามช่วงเวลาให้บริการ
  2. การบริการตามกลุ่มเป้าหมาย
1. การบริการตามช่วงเวลาให้บริการ คือ การบริการก่อนการขาย การบริการขณะขายและการบริการหลังการขาย ซึ่งการบริการเหล่านี้ขึ้นอยู่กับลักษณะของธุรกิจและประเภทของ

ธุรกิจที่จะให้บริการช่วงเวลาใดจึงจะเหมาะสมที่สุด

2. การบริการตามกลุ่มเป้าหมาย คือ การให้บริการตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าที่จะใช้บริการหรือการบริการตามแบบของธุรกิจ เช่น บริการความงาม ธุรกิจงานหลังพิมพ์ บริการทำเล็บเสริมสวย บริการซ่อมแซมอุปกรณ์เครื่องใช้ไฟฟ้าภายในบ้าน เป็นต้น ขึ้นอยู่กับการเรียกใช้บริการของกลุ่มเป้าหมายที่จะใช้บริการตามแบบดังกล่าว

### ปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจ

การประกอบธุรกิจผู้ประกอบการต้องวางแผนหรือศึกษาข้อมูลต่าง ๆ ที่จะเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจดังนั้นผู้ประกอบการต้องหาทางแก้ไขกับปัจจัยที่เป็นผลกระทบต่อธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจเติบโตต่อไปได้ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อธุรกิจ ดังภาพที่ 1.1



ภาพที่ 1.1 ปัจจัยที่มีต่อการดำเนินธุรกิจ

จากการวิเคราะห์ปัจจัยผลกระทบต่อธุรกิจจะเห็นว่าผลกระทบส่วนใหญ่มาจากปัจจัยภายนอกองค์กรซึ่งผู้ประกอบการไม่สามารถควบคุมได้แต่ผู้ประกอบการสามารถที่จะปรับตัวให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงที่เป็นผลกระทบเช่น การปรับกลยุทธ์การแข่งขันใหม่ ๆ การศึกษา

พฤติกรรมผู้บริโภคให้มากขึ้น การนำเทคโนโลยีใหม่ ๆ เข้ามาใช้ในการดำเนินธุรกิจเพื่อให้ธุรกิจนั้นเติบโตขึ้นไปได้

1. สภาพทางเศรษฐกิจ คือ ปัจจุบันธุรกิจเกิดขึ้นหลากหลายธุรกิจโดยเฉพาะธุรกิจขนาดเล็กตั้งนั้นสภาพเศรษฐกิจมีส่วนสำคัญอย่างมากที่จะเป็นตัวประเมินว่าธุรกิจจะเป็นอย่างไร เพราะการใช้ชีวิตหรือการจับจ่ายสินค้าของผู้บริโภคขึ้นอยู่กับสภาพเศรษฐกิจจึงเป็นอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ

2. สภาพการแข่งขัน คือ ธุรกิจเกิดขึ้นมากมายทำให้เกิดการแข่งขันทางการค้าและต้องปรับตัวต่อการแข่งขันที่จะวิเคราะห์เกี่ยวกับคู่แข่งทั้งหมดที่อยู่ในธุรกิจเดียวกันไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์และตลาดเดียวกับเรา มีอะไรที่กระทบต่อองค์กร

3. อำนาจการซื้อของผู้บริโภค คือ การแข่งขันในทางธุรกิจสูงและผู้บริโภคมีทางเลือกมากขึ้น ทำให้เกิดการแย่งลูกค้าหรือลูกค้าสามารถได้ว่าจะเลือกใช้บริการธุรกิจใดจึงส่งผลกระทบต่อ การดำเนินธุรกิจโดยเฉพาะผลตอบแทนจากกำไร และการครองตลาดที่ลดลง

4. การเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยี คือ เนื่องจากปัจจุบันได้มีการคิดค้นพัฒนาเทคโนโลยีให้มีความทันสมัยอย่างรวดเร็วทำให้เป็นปัญหาของธุรกิจอย่างมากที่จะต้องจัดหา เพื่อนำมาใช้ในกระบวนการผลิตให้ทันสมัยแต่ด้วยขนาดของธุรกิจที่มีขนาดเล็กทำให้เงินทุนไม่เพียงพอที่จะจัดซื้อ เพื่อนำมาใช้ในธุรกิจได้จึงเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงผู้บริโภคและความเป็นไปได้ของธุรกิจว่าควรปรับอะไรและเลือกอะไรในการนำมาใช้ในธุรกิจ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการของกลุ่มเป้าหมายและให้ทันต่อกระแสของเทคโนโลยีที่ผู้ประกอบการเลือกที่จะนำมาใช้ในธุรกิจ

### หน้าที่ของผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจ

ผู้ประกอบการมีบทบาทในการดำเนินธุรกิจโดยบริหารจัดการด้านความพร้อมในการกระบวนการต่าง ๆ และมีหน้าที่ในการผลิตสินค้าสำเร็จเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคในด้านต่าง ๆ โดยหน้าที่ผู้ประกอบการธุรกิจมีลักษณะดังนี้

1. ด้านการผลิต (PRODUCTION) คือการใช้กระบวนการวิธีที่จะนำมาเพื่อผลิตสินค้าในรูปแบบต่าง ๆ โดยผลิตขึ้นตามต้องการของผู้บริโภค ซึ่งผู้ประกอบการธุรกิจจะต้องมีความเชี่ยวชาญ

ด้านการผลิตและกระบวนการผลิตเป็นอย่างดี จึงจะทำให้ได้สินค้ามีคุณภาพดี และลดปริมาณของเสียที่น้อยลงเพื่อช่วยลดค่าใช้จ่ายจากต้นทุนการผลิต ซึ่งผู้ประกอบการต้องพิจารณาสิ่งเหล่านี้ด้วย

- 1.1 การเลือกทำเลที่ตั้งในการวางกระบวนการผลิตสินค้า
- 1.2 การวางแผนโรงงานเพื่อใช้ในการผลิต
- 1.3 การควบคุมการผลิต
- 1.4 การกำหนดตารางเวลาในการผลิต
- 1.5 การตรวจสอบประสิทธิภาพของเครื่องจักรที่จะผลิต

## 2. กระบวนการจัดการด้านตลาด (MARKETING MANAGEMENT PROCESS)

การตลาดคือวิธีการที่จะทำการเสนอขายสินค้าเพื่อให้เป็นที่ยอมรับในตลาดและสามารถครองตลาดได้การแข่งขันทางธุรกิจมีมากทำให้ผู้ประกอบการต้องศึกษาวิธีแล้วนำมาปรับใช้เพื่อให้เกิดประโยชน์ทางการตลาดมากที่สุด การจัดการทางการตลาดผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงคือ 4 P (นาโนซอฟต์แวร์ แอนด์ โซลูชั่น, 2558) ได้แก่

2.1 ผลิตภัณฑ์ คือ สินค้าที่ผู้ประกอบการผลิตขึ้นพร้อมที่จะจัดจำหน่ายโดยคำนึงถึงคุณภาพ ความใส่ใจในการผลิต และคุณค่าจากตัวสินค้า เพื่อให้ผู้บริโภคพึงพอใจในผลิตภัณฑ์ ซึ่งสินค้าต้องมีประโยชน์ มีมูลค่า มีความทันสมัย ยี่ห้อ การออกแบบ เป็นส่วนสำคัญที่จะช่วยให้สินค้านั้นขายได้

2.2 ราคา คือ การกำหนดราคาตามตัวผลิตภัณฑ์ ต้นทุน กลุ่มตลาดเป้าหมาย คู่แข่งขัน บทบัญญัติตามกฎหมาย ซึ่งการกำหนดราคาต้องชัดเจน เหมาะสม เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภค จึงจะสามารถจำหน่ายผลิตภัณฑ์ไปยังผู้บริโภคได้

2.3 การจัดจำหน่าย คือ การจัดหาช่องทางในการกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภคเพื่อให้ผู้บริโภคมีความสะดวกและรวดเร็วต่อการสั่งซื้อสินค้าและทราบข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจ ดังนั้นผู้ประกอบการธุรกิจต้องเลือกช่องทางการจัดจำหน่าย ให้เหมาะสมกับประเภทของผลิตภัณฑ์ และจะต้องจัดจำหน่ายให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคด้วย

2.4 การส่งเสริมการตลาด คือ กลยุทธ์ที่จะนำมาใช้ในการขายสินค้าในธุรกิจโดยผู้ประกอบการต้องใช้วิธีการที่จะทำให้ธุรกิจขายได้และดึงดูดใจลูกค้าให้ตัดสินใจซื้อสินค้าด้วยวิธีการต่าง ๆ เช่น การโฆษณาการให้ส่วนลด การให้ของแถม การลดราคา การใช้พนักงานขายเพื่อติดตาม



ลูกค้า เป็นต้น ผู้ประกอบธุรกิจจำเป็นต้องเลือกการส่งเสริมการตลาดให้เหมาะสมกับกลุ่มเป้าหมายเป็นหลักเพื่อสร้างภาพพจน์และสร้างชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จักมากขึ้นจากการส่งเสริมการตลาด

3. การจัดการด้านการเงิน (FINANCIAL MANAGEMENT) ปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจคือ เงินที่จะนำมาลงทุน ผู้ประกอบการต้องมีการจัดหาเงินทุนอย่างให้เพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ การจัดหาเงินเพื่อนำมาลงทุนในการประกอบธุรกิจ มี 2 รูปแบบ ดังนี้

3.1 แหล่งเงินทุนภายใน (INTERNAL SOURCES) คือเงินทุนส่วนตัวที่ผู้ประกอบมีจากเก็บสะสม หรือจากครอบครัว

3.2 แหล่งเงินทุนภายนอก (EXTERNAL SOURCES) คือเงินที่ทำการกู้ยืมจากสถาบันการเงินภายนอกเพื่อใช้ในกิจการ เช่น ธนาคารพาณิชย์ บริษัทเงินทุนและหลักทรัพย์ รัฐบาล บริษัทเอกชน เป็นต้น

4. การทรัพยากรด้านบุคคล (HUMAN RESOURCES) การดำเนินธุรกิจซึ่งจะขาดบุคคลที่จะเข้ามาปฏิบัติเพื่อสร้างประโยชน์ให้กับองค์กรนั้น ผู้ประกอบการต้องสรรหาบุคคลที่มีความรู้ความเชี่ยวชาญ ประสบการณ์ทำงาน ความรับผิดชอบ รักในองค์กร และเหมาะสมกับตำแหน่งงานที่ประกาศรับ ในการวางแผนจัดหาทรัพยากรด้านบุคคล ผู้ประกอบธุรกิจต้องพิจารณาได้แก่

- 4.1 การบริหารกำลังคน ด้านจำนวน ตำแหน่งงานที่เหมาะสม
- 4.2 การสรรหา การคัดเลือก
- 4.3 การบรรจุแต่งตั้งกำลังคน
- 4.4 การพัฒนา และความเชี่ยวชาญ
- 4.5 การประเมินผลการปฏิบัติงาน

จากการพิจารณาหน้าที่พื้นฐานในการประกอบธุรกิจจะเห็นได้ว่าหน้าที่พื้นฐานในการประกอบธุรกิจจะประกอบไปด้วยหน้าที่สำคัญอยู่ 4 ประการได้แก่ 1) หน้าที่การผลิต 2) หน้าที่การตลาด 3) หน้าที่การจัดการการเงิน 4) หน้าที่ด้านทรัพยากรบุคคล หากพิจารณาด้านความสัมพันธ์ของหน้าที่พื้นฐานต่าง ๆ

## ความรับผิดชอบต่อสังคมของผู้ประกอบการ

การประกอบธุรกิจผู้ประกอบการต้องมีความรับผิดชอบต่อสังคมด้วยสนับสนุนกิจกรรมเพื่อสาธารณประโยชน์ สังคมและสิ่งแวดล้อม ตลอดจนส่งเสริมองค์การภาครัฐ หรือภาคเอกชนที่มีภารกิจอันเป็นประโยชน์ต่อสังคมโดยต้องไม่ทำให้ใครเดือนร้อนที่ส่งผลกระทบต่อสังคมไม่ยอมรับซึ่งการดำเนินธุรกิจต้องคำนึงถึงการอยู่ในสังคมที่ไม่อคติต่อธุรกิจเพราะจะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินกิจการดังนั้นผู้ประกอบการต้องรับผิดชอบต่อสังคมที่ไม่อคติต่อธุรกิจเพราะจะส่งผลกระทบต่อ การดำเนินกิจการดังนั้นผู้ประกอบการต้องรับผิดชอบต่อสังคมที่ไม่อคติต่อธุรกิจเพราะจะส่งผลกระทบต่อสังคมและต้องตอบแทนสังคมร่วมกันด้วยไม่ว่าจะด้วยทางใดก็ตามและต้องส่งเสริมให้พนักงานในองค์การมีความรับผิดชอบต่อสังคมด้วย เช่น การมีจิตอาสา การให้ความร่วมมือกับชุมชนหรือสังคมอื่น ๆ การสร้างกิจกรรมร่วมกับชุมชน การจัดโครงการต่าง ๆ ที่เป็นประโยชน์ต่อสังคม

## ประโยชน์ในการดำเนินธุรกิจ

การดำเนินธุรกิจไม่ว่าจะรูปแบบหรือขนาดใด ธุรกิจก็สามารถสร้างประโยชน์ได้ทั้งต่อตัวผู้ประกอบการ ต่อประชาชน สังคม และประเทศ ได้ ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1. การผลิตสินค้าและบริการ คือ สินค้าเป็นสิ่งจำเป็นต่อการใช้ชีวิตของผู้บริโภค ผู้ประกอบการจึงคิดค้นและผลิตสินค้าเพื่อให้ผู้บริโภคได้ซื้อสินค้าเพื่อนำไปใช้ในชีวิตประจำวันได้ เพราะความต้องการของผู้บริโภคมีความต้องการอย่างไม่มีที่สิ้นสุด
2. ธุรกิจเมื่อผลิตสินค้าแล้วต้องมีการจัดจำหน่ายหรือกระจายสินค้าไปยังผู้บริโภค จึงต้องอาศัยธุรกิจอื่นเข้ามาเพื่อช่วยจัดการทางธุรกิจให้เร็วขึ้นเพื่อทำการธุรกิจร่วมค้า เช่น ธุรกิจพ่อค้าคนกลาง พ่อค้าส่ง พ่อค้าปลีก ตัวแทนจำหน่ายและนายหน้า มีระบบการขนส่งที่หลากหลาย เป็นต้น
3. ช่วยแก้ปัญหาคอนว้างงานและปัญหาทางสังคมทำให้บุคคลมีค่าในสังคมที่ดีขึ้น โดยการจ้างพนักงานเข้ามาทำงานธุรกิจทำให้มีรายได้ในการดำรงชีพได้
4. ประชาชนมีชีวิตที่ดีขึ้นจากการมีรายได้จากประกอบธุรกิจหรือเป็นพนักงานมีงานทำให้มีโอกาสได้จับจ่ายซื้อสินค้าและบริการมีคุณภาพที่ดี
5. ช่วยสร้างรายได้ให้กับประเทศด้วยการขยายธุรกิจไปยังต่างประเทศทำให้ประเทศเกิดรายได้ และมีความมั่นคงทางการพัฒนาประเทศต่อไป

จะเห็นได้ว่าประโยชน์จากการประกอบธุรกิจนั้นสามารถช่วยในหลายด้านในประเทศผู้ประกอบการธุรกิจในประเทศได้มีการพัฒนาขึ้นและมีการประกอบธุรกิจขึ้นจำนวนมากช่วยให้ประเทศมีรายได้และธุรกิจมีกำไรจากดำเนินธุรกิจและช่วยให้สังคมมีคุณภาพชีวิตที่ดีจากการมีงานทำและมีรายได้ในการเลือกซื้อสินค้าเพื่อนำมาใช้ส่วนตัวจึงเป็นสิ่งสำคัญที่สุดสำหรับการประกอบธุรกิจเมื่อธุรกิจเติบโตขึ้นสามารถผลิตสินค้าและบริการได้มากจนทำให้ธุรกิจต้องขยายเพิ่มขึ้นจากเดิมเพื่อผลิตสินค้าไปจำหน่ายยังต่างประเทศทำให้รายได้เข้าสู่ประเทศ และทำให้เกิดความต้องการทางด้าน บุคลากรเพิ่มมากขึ้นลดปัญหาจากสังคมที่คนว่างงานแล้วเกิดปัญหาต่าง ๆ มากมายตลอดจนการพัฒนาธุรกิจให้เป็นที่ยอมรับจากความต้องการจากตลาดทั้งในประเทศและต่างประเทศเพื่อเป็นการพัฒนาเศรษฐกิจของประเทศได้อีกทางหนึ่ง

### **การผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค**

สินค้าคือหน้าที่ที่ผู้ประกอบการจะต้องสร้างหรือคิดค้นเพื่อเสนอให้ลูกค้าโดยการสร้างนวัตกรรมใหม่ให้สินค้านั้นเป็นที่พึงพอใจและยอมรับในสินค้าและตราสินค้าที่จะช่วยให้ลูกค้าจดจำง่ายและครองใจผู้บริโภคเพื่อผลกำไรจากการจำหน่ายสินค้านั้น จากการสร้างผลิตภัณฑ์ที่ส่งมอบให้ลูกค้าผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงคุณค่าของผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพื่อให้ลูกค้าประทับใจกับสินค้าและบริการเพื่อให้ลูกค้ากลับมาสั่งซื้อสินค้าอีก

1. ด้านผลิตภัณฑ์ คือ การสร้างคิดค้นสินค้าจากวัตถุดิบต่าง ๆ ผ่านกระบวนการต่าง ๆ ที่จะใช้ในการผลิตสินค้าให้เป็นที่ต้องการในผลิตภัณฑ์ที่จะสนองความอยากได้ของกลุ่มผู้บริโภค
2. ด้านนวัตกรรม คือ การเปลี่ยนแปลงทางความคิด การผลิต กระบวนการ หรือองค์การที่สร้างให้ผลิตภัณฑ์นั้นแปลกใหม่และแตกต่าง ๆ เพื่อให้สินค้านั้นเขาไปอยู่ในตลาดตามที่ลูกค้าต้องการ
3. ด้านประโยชน์ คือ การผลิตสินค้าออกมาจำหน่ายผู้ประกอบการต้องเข้าใจและศึกษาความต้องการของผู้บริโภคเพื่อนำมาปรับใช้ในการผลิตสินค้านั้นเพื่อที่ลูกค้าจะใช้ประโยชน์จากสินค้าที่จัดซื้อไปแล้ว
4. ด้านคุณค่าคือการผลิตสินค้าให้มีคุณภาพใส่ใจและประณีตทุกขั้นตอนในกระบวนการผลิตโดยสร้างรูปแบบต่าง ๆ และเพิ่มมูลค่าด้วยสิ่งใหม่ เช่น การเพิ่มมูลค่าที่ตัวสินค้าหรือการเพิ่มมูลค่าที่ตัวบรรจุภัณฑ์ที่ห่อหุ้มสินค้าเพื่อให้ลูกค้าประทับใจในพร้อมที่จะมอบต่อได้

## การเตรียมพร้อมด้านการแข่งขันทางธุรกิจ

เมื่อดำเนินธุรกิจสิ่งที่คุณประกอบการจะต้องเผชิญกับอุปสรรคที่เรียกว่าการแข่งขันทำให้ผู้ประกอบการต้องวางแผนรับมือกับการแข่งขันไม่ว่าจะด้านผลิตภัณฑ์ องค์กร กระบวนการผลิต คน เครื่องจักร เทคโนโลยี สิ่งเหล่านี้คือสิ่งที่คุณประกอบการต้องวางแผนมากที่สุดเพื่อให้องค์กรประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจซึ่งจะแยกการแข่งขัน ได้ดังนี้ (มีนา เซาวลิต, 2546 หน้า11)

### 1. การแข่งขันยี่ห้อสินค้า

การผลิตสินค้าแล้วสิ่งที่คุณประกอบการจะต้องพิจารณามากที่สุดคือ ยี่ห้อสินค้า เพราะลูกค้ามักจะยึดติดกับยี่ห้อของสินค้านั้นผู้ประกอบการต้องทำให้สินค้ามีภาพลักษณ์ที่ชัดเจน และสอดคล้องกับตัวสินค้าและผู้ประกอบจะต้องใช้ยี่ห้อเพื่อการแข่งขันทางธุรกิจร่วมกับการส่งเสริมการตลาดด้วย

### 2. การแข่งขันทางธุรกิจ

การทำธุรกิจไม่ว่าจะสินค้าเหมือนกันหรือแตกต่างกันก็จะต้องมีการแข่งขันกัน ในทางธุรกิจโดยใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ ทางการตลาดและการบริหารจัดการในองค์กร เพื่อให้สามารถแข่งขันและเหนือกว่าคู่แข่งทางธุรกิจได้

### 3. การแข่งขันทางรูปแบบผลิตภัณฑ์

ปัจจุบันมีการทำธุรกิจที่ผลิตภัณฑ์สินค้าหลากหลายรูปแบบทำให้มีรูปแบบผลิตภัณฑ์ที่เหมือนกันหรือมีลักษณะการใช้งานที่เหมือนซึ่งเป็นคู่แข่งด้านผลิตภัณฑ์ ที่ผู้ประกอบการหลีกเลี่ยงไม่ได้แต่ผู้ประกอบการสามารถสร้างความแตกต่างจากส่วนอื่น ๆ ได้ เช่น การบริการ การเพิ่มมูลค่าสินค้า การตลาด เป็นต้น

### 4. การแข่งขันแบบรวม

การเลือกตลาดเป้าหมายเดียวกันของกลุ่มผู้ประกอบการทำให้การแข่งขันกันเพื่อแย่งชิงลูกค้าด้วยวิธีการต่าง ๆ เพื่อให้ลูกค้าตัดสินใจเลือกใช้บริการในองค์กรของตนเองดังนั้นจึงต้องมีการใช้สร้างสิ่งใหม่ ๆ ขึ้นเพื่อรับมือกับคู่แข่งแต่ต้องมีจรรยาบรรณของการเป็นผู้ประกอบการทางธุรกิจเพื่อให้ผู้ประกอบการแข่งขันทางการตลาด

## การบริหารจัดการด้านทรัพยากรมนุษย์

การบริหารทรัพยากรทรัพยากรมนุษย์ คือ การบริหารจัดการบุคลากรเพื่อให้เพียงพอเหมาะสมกับตำแหน่งและมีคุณภาพปฏิบัติงานได้อย่างมีประสิทธิภาพและบรรลุเป้าหมายที่องค์กรตั้งไว้จึงจำเป็นต้องมีการวางแผนด้านกำลังคน การคัดเลือก การสรรหา การบริหารค่าตอบแทน การพัฒนาบุคลากรเพื่อให้องค์กรประสบความสำเร็จโดยมีองค์ประกอบการบริหารทรัพยากรมนุษย์ดังนี้ (กุลชลี พวงเพ็ชร, 2560 หน้า 2)

1. การส่งเสริมพัฒนาบุคลากรให้มีประสิทธิภาพผู้ประกอบการมีการส่งเสริมให้พนักงานได้มีการเข้าร่วมอบรมในเรื่องที่เกี่ยวกับตำแหน่งงานที่ได้รับผิดชอบเพื่อให้ทันต่อการเปลี่ยนแปลงและสร้างผลงานที่มีคุณภาพได้

2. การวางแผนด้านบุคลากรให้เพียงพอต่อการดำเนินงาน การวางแผนจะช่วยให้คำนวณบุคลากรในการปฏิบัติงานในตำแหน่งงานให้เพียงพอต่อปริมาณการผลิตและอัตราค่าตอบแทนที่ผู้บริหารสามารถจ่ายได้

3. การสร้างความพึงพอใจให้บุคลากรเมื่อจัดสรรตำแหน่งให้พนักงานแล้วจะต้องเป็นที่ยอมรับในตำแหน่งงานนั้นเพราะเมื่อพนักงานพึงพอใจในหน้าที่ที่ได้รับและมีความเชี่ยวชาญจะทำให้การดำเนินงานนั้นไปได้เร็วและมีคุณภาพ

4. การสร้างแรงจูงใจให้แก่บุคลากร เมื่อมีการบริการจัดการที่ดียอมส่งผลที่ดีตามไปด้วยดังนั้นผู้ประกอบการจึงต้องสร้างความเชื่อมั่นให้พนักงานได้เห็นว่ามีค่าตอบแทนที่เหมาะสม และมีสวัสดิการต่าง ๆ ที่สามารถให้ได้ มีสิ่งอำนวยความสะดวก มีการทำงานเป็นทีม มีกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทำร่วมกัน เปิดโอกาสให้พนักงานได้มีส่วนร่วมในการเสนอความคิดเห็น มีความยุติธรรมและความเสมอภาคเท่ากันของพนักงานทุกคนก็เป็นการสร้างแรงจูงใจให้อยู่กับองค์กรได้ยาวนาน

5. คำนึงถึงความปลอดภัยกับบุคลากร ผู้บริหารต้องคำนึงถึงความปลอดภัยในการปฏิบัติงานของพนักงานเป็นหลักโดยมีการป้องกันความเสี่ยงต่าง ๆ ที่อาจเกิดกับพนักงาน เช่น ติดประกาศคำเตือนกับสิ่งที่เป็นอันตราย การจัดอบรมวางแผนรับมือความเสี่ยงให้กับพนักงาน ตรวจสอบและประเมินเครื่องมือเครื่องจักรทุก ๆ ครั้งที่ดำเนินงาน มีการตรวจสุขภาพประจำปี มีชุดป้องกันสารเคมีกรณีที่ต้องใช้สารเคมีที่รุนแรง มีอากาศถ่ายเทสะดวก เป็นต้น

## การบริหารค่าตอบแทนพนักงาน

เมื่อมีการเตรียมบุคลากรและผู้ประกอบการต้องเตรียมในเรื่องของเงินค่าตอบแทนของบุคลากรด้วยค่าตอบแทนหรือเป็นเงินในรูปแบบอื่น เช่น เงินชดเชย สวัสดิการ ค่าตอบแทนพิเศษ แต่ด้วยธุรกิจที่มีขนาดเล็กและเงินทุนที่จำกัดทำให้ผู้ประกอบการต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่ายในการจ้างพนักงานซึ่งสามารถแบ่งได้ดังนี้

(อนิวัช แก้วจำนงค์, 2552 หน้า 171)

1. เงินเดือน คือ ค่าตอบแทนที่ผู้ประกอบการจ่ายให้อัตราตามนโยบายของรัฐบาลหรือระดับการศึกษา โดยให้เป็นรายเดือนที่องค์กรจ่ายให้แก่ผู้ปฏิบัติงานเพื่อสร้างแรงจูงใจให้มีการปฏิบัติงานอย่างมีประสิทธิภาพส่งเสริมขวัญกำลังใจของผู้ปฏิบัติงานและเสริมสร้างค่าทางสังคมของพนักงานที่ปฏิบัติงานให้มีความเป็นอยู่และครอบครัวที่ดีขึ้น

2. ค่าจ้าง คือ ค่าตอบแทนที่ผู้ประกอบการมอบให้พนักงาน เช่น ค่าตอบแทนรายวัน รายสัปดาห์ รายชั่วโมง เป็นต้น ขึ้นอยู่กับเงื่อนไขข้อตกลงระหว่างผู้ประกอบการกับพนักงานว่าจะให้ตอบแทนค่าจ้างในรูปแบบใด

3. ค่าตอบแทนพิเศษเพื่อจูงใจ คือ การให้เงินแบบพิเศษจากการปฏิบัติ เช่น การทำงานล่วงเวลา ปริมาณของชิ้นงานที่ทำได้ การปฏิบัติช่วงวันหยุด โบนัส เป็นต้น ค่าตอบแทนจะเป็นสิ่งที่จูงใจพนักงานให้มีความสนใจในการปฏิบัติให้มีประสิทธิภาพของชิ้นงานมากที่สุด

4. สวัสดิการ คือ การให้ค่าตอบแทนเพื่อสร้างขวัญและกำลังใจ เช่น ประกันชีวิต ประกันสังคม ค่าเล่าเรียนบุตร ค่าเลี้ยงดูครอบครัว ค่าดูแลรักษาพยาบาลกรณีเจ็บป่วยหรืออุบัติเหตุจากงาน ค่าตอบแทนในรูปแบบนี้คือสิ่งที่สร้างความรู้สึกที่มีต่อผู้ประกอบการและองค์กรให้มีความพึงพอใจที่จะปฏิบัติให้กับองค์กรในระยะยาว

จะเห็นได้ว่าค่าจ้างพนักงานนั้นเป็นสิ่งที่ผู้ประกอบการต้องให้ความสำคัญ เนื่องจากเป็นขวัญและกำลังใจและเป็นสิ่งจูงใจอย่างมากในการทำงานและเพื่อรักษาพนักงานที่มีคุณภาพให้อยู่กับองค์กรไปนาน ๆ อาจต้องเพิ่มในเรื่องของสวัสดิการที่เป็นประโยชน์กับตัวพนักงาน ซึ่งจะทำให้พนักงานมีความจงรักภักดีและเต็มใจที่จะทำงานอย่างเต็มความสามารถได้

## สรุปท้ายบท

โครงสร้างของการดำเนินธุรกิจนั้น คือการผลิต บริการ และการจัดการ ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการคิดค้นสร้างจากตัวผู้ประกอบการแล้วนำมาผลิต โดยผ่านกระบวนการผลิตที่รวดเร็ว และตอบสนองความต้องการทำให้ผู้ประกอบการมีแรงใจในการที่จะดำเนินและบริหารจัดการด้วยตนเองและมีการบริหารจัดการที่ดี สิ่งที่เป็นจุดมุ่งหมายของธุรกิจก็คือ ให้บริการแก่ผู้บริโภค เพื่อผลตอบแทนที่เป็นกำไร แต่เนื่องด้วยเป็นธุรกิจที่จัดตั้งง่าย เป็นอิสระทำให้มีทั้งประสบผลสำเร็จและล้มเหลวทางธุรกิจ ซึ่งอุปสรรคส่วนมากมาจากปัจจัยต่าง ๆ เช่น เทคโนโลยี สภาพเศรษฐกิจ สภาพการแข่งขัน และอำนาจในการตัดสินใจซื้อของกลุ่มผู้บริโภค การบริหารงานไม่มีประสิทธิภาพ ไม่มีการวางแผนในงานหรือวางแผนด้านบุคลากร และการเลือกทำเลที่ตั้งที่ไม่เหมาะสมปัจจัยเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจค่อนข้างมากทำให้ผู้ประกอบการต้องปรับตัวและทำการตลาดเพื่อหาลูกค้าและสามารถแข่งขันกับคู่แข่งในธุรกิจ

### คำถามทบทวน

1. จงอธิบายความหมายของธุรกิจมาพอเข้าใจ
2. จงบอกปัจจัยสำคัญต่อการดำเนินธุรกิจมาพอเข้าใจ
3. หน้าที่ของผู้ประกอบการในการดำเนินธุรกิจมีความสำคัญอย่างไร
4. ท่านจะมีวิธีการบริหารค่าตอบแทนพนักงานอย่างไร
5. การเตรียมพร้อมด้านการแข่งขันทางธุรกิจมีอะไรบ้าง
6. ท่านคิดว่าการประกอบธุรกิจมีประโยชน์อย่างไรและเพราะอะไร
7. จากสถานการณ์การเปลี่ยนแปลงในปัจจุบันท่านจะมีวิธีบริหารจัดการธุรกิจอย่างไรบ้าง
8. ปัจจุบันมีการเปลี่ยนแปลงในด้านเทคโนโลยีท่านจะมีการปรับตัวอย่างไร
9. การดำเนินธุรกิจผู้ประกอบการจะต้องรับผิดชอบต่อสังคมอย่างไรบ้าง
10. การผลิตสินค้าเพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคมีความสำคัญอย่างไร



### เอกสารอ้างอิง

- กุลชลี พวงเพ็ชร์. (2560). *การบริหารทรัพยากรมนุษย์*. พิมพ์ครั้งที่ 2 : โรงพิมพ์บุญยไพศาลเจริญ.
- ธนวุฒิ พิมพ์กี. (2558). *การบริหารธุรกิจขนาดย่อม*. กรุงเทพมหานคร : โอ.เอส.พรีนติ้งเฮ้าส์.
- นาโนซอฟท์ แอนด์ โซลูชั่น. (2558). *หลักการตลาด 4P*. สืบค้นเมื่อวันที่ 2 สิงหาคม 2560,  
จาก <http://nanosoft.co.th/maktip01.htm>
- มีนา เซาวลิต. (2546). *การบริหารการตลาด*. กรุงเทพมหานคร : มหาวิทยาลัยราชภัฏสวนสุนันทา.
- อนิวัช แก้วจำนงค์. (2552). *การจัดการทรัพยากรมนุษย์*. สงขลา : ศูนย์หนังสือมหาวิทยาลัยทักษิณ