

บทที่ 2

แนวทางการจัดตั้งธุรกิจ และการจัดหาทุน



กุลฉัตร ฉัตรกุล ณ ออยุธยา

เจ้าของธุรกิจไม่สามารถที่จะทำได้ด้วยตนเองคนเดียวแต่ จำเป็นต้องอาศัยความสามารถของบุคคลหลายคน เนื่องจากคนเราไม่สามารถทำงานหลายอย่างได้มีประสิทธิภาพเป็นที่น่าพอใจได้ในเวลาเดียวกัน และ การดำเนินธุรกิจนั้นมีความซับซ้อน ต้องการความรวดเร็ว และถูกต้องแม่นยำ จึงต้องอาศัยการทำงานร่วมกันและมีการแบ่งหน้าที่ตามสายงาน รวมทั้งการจัดการอย่างเป็นระบบ



กระบวนการของการบริหารธุรกิจ

กระบวนการสำคัญในการบริหารธุรกิจจะต้องประกอบด้วย 3 ขั้นตอนดังต่อไปนี้

1. หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหาร
2. กิจกรรมทางธุรกิจ
3. ผลที่ได้รับจากกิจกรรมทางธุรกิจ



หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหาร

POSDC

Planning

Organizing

Staffing

Directing

Controlling

หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหาร

1. การวางแผน (Planning)

การวางแผนทางธุรกิจเป็นกระบวนการคิดล่วงหน้าแบบมีเป้าหมายว่า ธุรกิจควรจะดำเนินไปในทิศทางใด อย่างไร โดย ใคร เมื่อใด ดังนั้นในการจัดทำแผนธุรกิจเป็นการวางแผนก่อนการจัดตั้งธุรกิจนั่นเอง แต่การวางแผนธุรกิจเป็นการดูความเป็นไปได้ในการลงทุนเมื่อก่อตั้งกิจการไปแล้วซึ่งระยะเวลาของแผน แบ่งได้เป็น 2 ประเภท คือ

- แผนระยะยาว (Long-range Plan)
- แผนระยะสั้น (Short-range Plan)



หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหาร

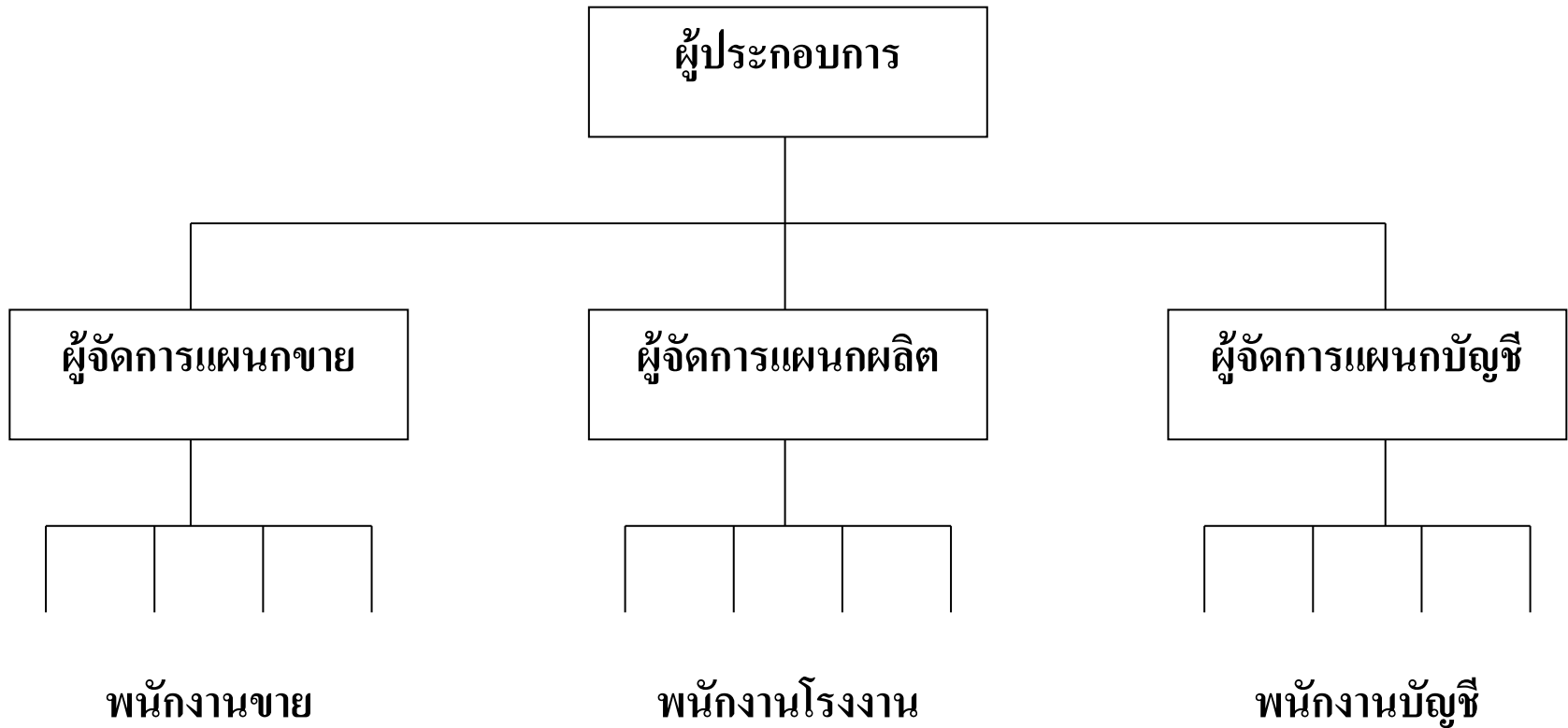
2. การจัดองค์กร (Organizing)

ผู้ประกอบการมีทักษะในการจัดโครงสร้างองค์กร ซึ่งในตอนเริ่มต้นกิจการจะมีพนักงานไม่มากโครงสร้างองค์กรอาจจะมีลักษณะหลวมๆ พนักงานแต่ละคนจะถูกมอบหมายงานให้อยู่ในหน้าที่หลักต่างๆ เมื่อธุรกิจเติบโตต้องใช้พนักงานในแต่ละงานมากขึ้น ผู้ประกอบการจะต้องเริ่มจัดองค์กรแบบมีสายงานหลัก (Line Organization) คือพนักงานแต่ละคนจะต้องขึ้นอยู่กับหัวหน้างาน 1 คน



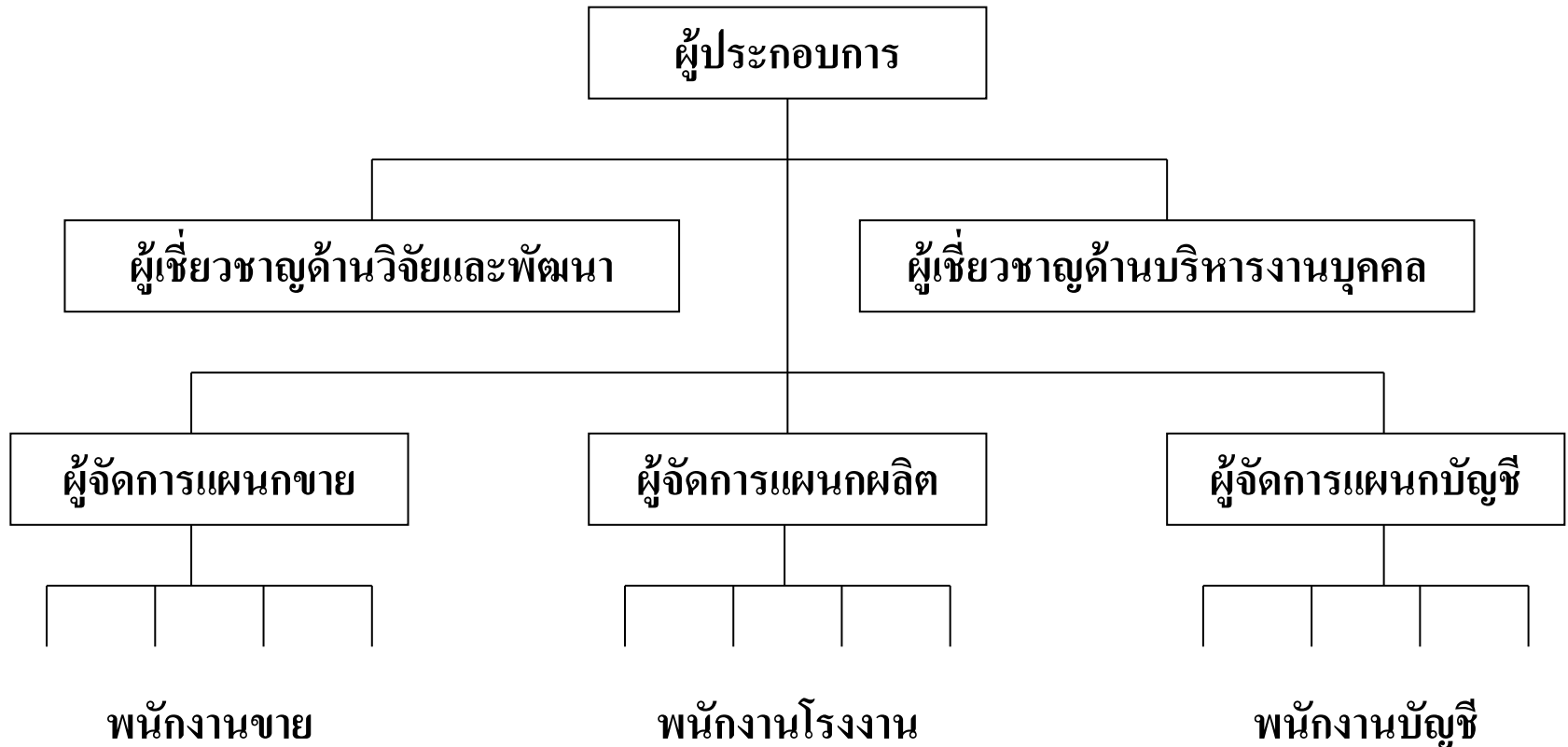
หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหาร

2. การจัดองค์กร (Organizing)



หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหาร

2. การจัดองค์กร (Organizing)



หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหาร

3. การนำและการจูงใจ (Leading and Motivation / Directing)

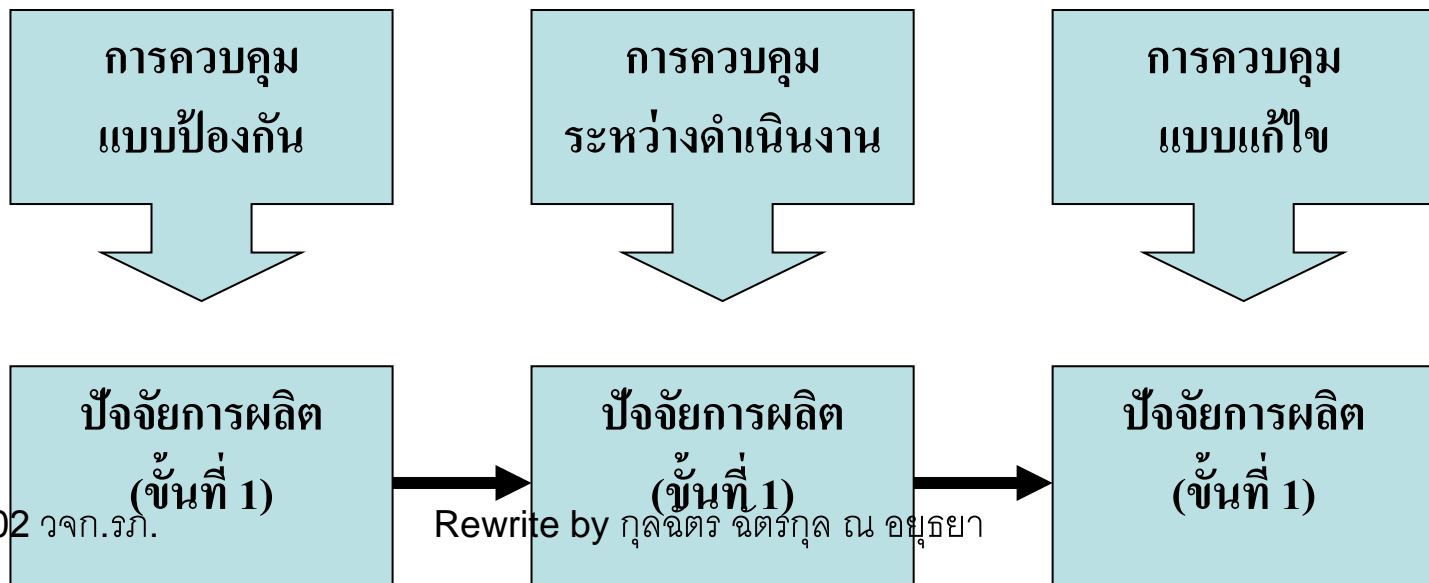
การจูงใจให้พนักงานร่วมมือกันทำงานต้องอาศัยความสัมพันธ์ที่ใกล้ชิด และใช้ระบบการติดต่อสื่อสารแบบ 2 ทาง (Two-way communication) ซึ่งทำได้ง่าย เพราะผู้ประกอบการรู้จักพนักงานทุกคนและสามารถพูดคุย ปรึกษาหารือได้อย่างสม่ำเสมอ



หน้าที่ความรับผิดชอบของผู้บริหาร

4. การควบคุม (Controlling)

เพื่อติดตามการดำเนินงานเป็นไปตามแผนที่วางไว้หรือไม่ โดยการเปรียบเทียบการดำเนินงานกิจกรรมต่างๆ ที่เกิดขึ้นในองค์กร กับแผนงานที่กำหนดไว้เป็นมาตรฐาน (Standard Performance) โดยกำหนดหน่วยวัดอย่างง่าย เช่น ยอดขายเป็นหน่วยหรือเป็นตัวเงิน เป็นต้น



กิจกรรมทางธุรกิจ (Business Function)

Business Functions

INTERNAL

Producing

Research & Development



Production & Quality



Distribution/Logistics

Selling

Sales



Marketing



Market Research

Supporting

Computing

HR/Personnel

Recruitment Consultancy

Buying/Purchasing

Management Accountancy

Chartered Accountants

Management Consultancy

Advertising

Public Relations

EXTERNAL

กิจกรรมทางธุรกิจ (Business Function)



model making



wax moulding



casting



assembly & soldering



engraving



stone setting



polishing



chain making



electroplating



quality control

1. หน้าที่ด้านการผลิต

การผลิตเป็นหน้าที่ที่เกี่ยวข้องกับการออกแบบสินค้า การเลือกทำเลที่ตั้งของโรงงาน การวางผังโรงงาน การออกแบบกระบวนการผลิต การจัดทำตารางการผลิต การตรวจสอบคุณภาพการผลิต เป็นต้น

กิจกรรมทางธุรกิจ (Business Function)

2. หน้าทีด้านการตลาด

ส่วนการดำเนินการตลาดนั้น จะต้องมีการหากลุ่มลูกค้าเป้าหมายสำหรับซื้อสินค้าและบริการของธุรกิจ และการพัฒนาส่วนประสมทางการตลาดของธุรกิจ ซึ่งส่วนประสมทางการตลาดนี้ประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์ ราคา การจัดจำหน่ายและการส่งเสริมการตลาด ซึ่งจะนำไปสู่การขายสินค้าและบริการของธุรกิจ



MGT3102 วจก.รจ.
เชียงใหม่

MARKETING

Rewrite by กุลฉัตร ฉัตรกุล ณ อยุธยา



13

กิจกรรมทางธุรกิจ (Business Function)



3. หน้าที่ด้านการเงิน

เงินทุนเป็นปัจจัยสำคัญในการดำเนินธุรกิจ เพราะเงินทุนจะนำมาใช้ในจัดซื้อวัตถุดิบเพื่อการผลิตและการจ้างงาน เพราะฉะนั้นฝ่ายบริหารจะต้องมีการพิจารณาถึงแหล่งเงินทุน ค่าของเงินทุนที่หามาได้ และการพิจารณาถึงการลงทุนในโครงการที่ก่อให้เกิดผลตอบแทนจากการลงทุนที่สูงที่สุด (Return on Investment)

กิจกรรมทางธุรกิจ (Business Function)

4.หน้าที่ด้านการบริหารทรัพยากรมนุษย์

การดำเนินกิจกรรมทางธุรกิจที่จะต้องมีสรรหา คัดเลือกบุคลากรที่เหมาะสม มีการจ้างแรงงาน และฝึกฝนอบรมให้สามารถทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพมากที่สุด

ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับว่าผู้บริหารคนนั้นจามีความสามารถในการบริหารทรัพยากรมนุษย์ได้ดีมากน้อยเพียงใด ในการจัดหาและการฝึกอบรมมีคุณภาพ เพื่อเป็นการพัฒนาธุรกิจของคุณให้มีความเจริญก้าวหน้าผลิตสินค้าและบริการที่มีประสิทธิภาพเพื่อผู้บริโภค



ผลที่ได้รับจากกิจกรรมทางธุรกิจ

ผลที่ได้รับจากกิจกรรมทางธุรกิจจะเกี่ยวกับสินค้าและบริการที่ได้เสนอขายให้แก่ลูกค้า การให้ **ผลตอบแทน** แก่เจ้าของธุรกิจ ผู้บริหาร และพนักงานของกิจการ ที่สำคัญคือจะต้อง **ตอบสนองต่อความต้องการของสังคม** ด้วย ในกรณีที่ผลตอบแทนที่ได้รับไม่สามารถตอบสนองได้ตามที่คาดหวังไว้ จำเป็นที่ผู้บริหารต้องวิเคราะห์ถึงปัญหาที่เกิดขึ้น จากนั้นก็ดำเนินการ **แก้ไขปัญหาหรือปรับปรุงเปลี่ยนแปลง** ให้เป็นไปในทางที่ดียิ่งขึ้น



ระดับของการบริหารงาน



ในการบริหารงานนั้นจะประกอบด้วยผู้บริหารอย่างน้อย 3 ระดับ ซึ่งมีอำนาจหน้าที่ความรับผิดชอบที่แตกต่างกันออกไปดังนี้

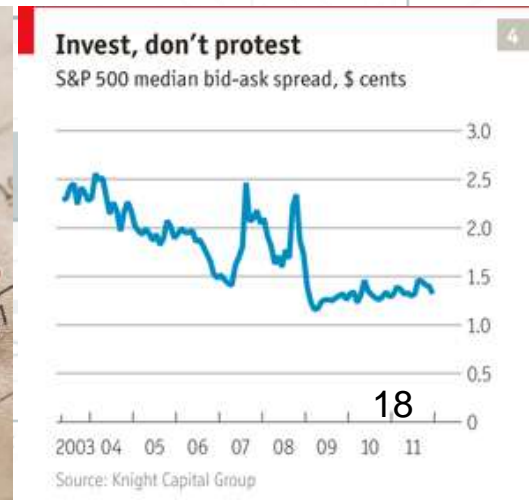
ผู้บริหารระดับสูงสุด (Top Manager)

ผู้บริหารระดับกลาง (Middle Manager)

ผู้บริหารระดับต้น (First-line Manager/Operational)

ปัญหาพื้นฐานของการประกอบธุรกิจ

- ผู้ประกอบการธุรกิจส่วนหนึ่งมีเงินทุนดำเนินการไม่เพียงพอ
- ขาดข้อมูลข่าวสารซึ่งเป็นสิ่งจำเป็นในโลกยุคใหม่
- เทคโนโลยีการผลิตทำให้ต้นทุนการผลิตต่อหน่วยสูงขึ้นได้
- ตลาดแคบไม่เพียงพอต่อการลงทุน
- การขาดบุคลากรที่มีทักษะ
- ผู้บริหารขาดทักษะการจัดการสมัยใหม่
- บริการจากภาครัฐบาลยังไม่เพียงพอ



Break!!!

SMEs



SMEs

Small and Medium Enterprises



SMEs Definition

- วิชาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises: SMEs) กิจการการผลิตสินค้า กิจการให้บริการ กิจการค้าส่งและกิจการค้าปลีก หรือกิจการอื่นที่กำหนดการจัดจ้างหรือมูลค่าสินทรัพย์ถาวรซึ่งไม่รวมที่ดิน ได้แยกประเภทของกิจการออกเป็น 3 กลุ่มใหญ่ประกอบด้วย

1. กิจการการผลิต (Production Sector) ครอบคลุมการผลิตในภาคเกษตรกรรม (Agricultural Processing) ภาคอุตสาหกรรม (Manufacturing) และเหมืองแร่ (Mining)
2. กิจการการค้า (Trading Sector) ครอบคลุมการค้าส่ง (Wholesale) และการค้าปลีก (Retail)
3. กิจการบริการ (Service Sector)

ที่มา : สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (2554: ระบบออนไลน์)

ลักษณะธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดย่อม



ลักษณะธุรกิจ	จำนวนการจ้างงาน แรงงาน (คน)		จำนวนทรัพย์สินถาวร (ล้านบาท)	
	ขนาดย่อม	ขนาดกลาง	ขนาดย่อม	ขนาดกลาง
กิจการการผลิต	ไม่เกิน 50	51-200	ไม่เกิน 50	51-200
กิจการค้าส่ง	ไม่เกิน 25	26-50	ไม่เกิน 50	51-200
กิจการค้าปลีก	ไม่เกิน 15	16-30	ไม่เกิน 30	31-60
กิจการบริการ	ไม่เกิน 50	51-200	ไม่เกิน 50	51-200

ครึ่งหนึ่งกับขาโหด...!!!



ลักษณะธุรกิจขนาดกลางและธุรกิจขนาดย่อม

ธุรกิจขนาดเล็ก (Small Business)

การประกอบธุรกิจที่มีแรงงานไม่เกิน 5 คน มีสินทรัพย์ถาวรไม่เกิน 1,000,000 บาท และมีโครงสร้างการบริหารจัดการที่ยืดหยุ่นตามปริมาณงานและความจำเป็น



ประเภทของการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจการผลิตสินค้า (Manufacturing Industry)

1. ธุรกิจประกอบการเกษตร (Genetic industry)
2. ธุรกิจสกัดจากธรรมชาติ (Extractive Industry)
3. ธุรกิจผลิตสินค้าสำเร็จรูป (Manufacturing Industry)
4. ธุรกิจการก่อสร้าง (Construction Industry)
5. ธุรกิจการจำแนก / แยก (Analytical Industry)
เช่นเหมืองแร่ , กลั่นน้ำมัน
6. ธุรกิจประกอบทางเคมี (Synthetic Industry)



ประเภทของการประกอบธุรกิจ

ธุรกิจการให้บริการ (Service Industry)

บริการ หมายถึง การปฏิบัติรับใช้ หรือการอำนวยความสะดวกต่างๆ แก่ผู้อื่น ได้แก่ กิจกรรม โรงแรม ร้านอาหาร การท่องเที่ยว โรงภาพยนตร์ ร้านเสริมสวย ธนาคาร การประกันภัย เป็นต้น



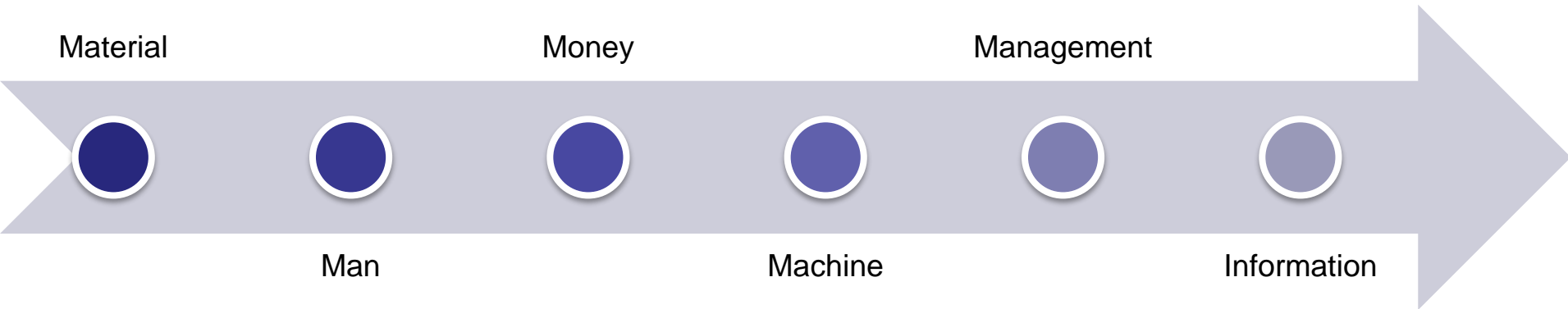
ประเภทของการประกอบธุรกิจ (ต่อ)

ธุรกิจการจัดจำหน่าย (Distribution Industry)

การจัดจำหน่าย หมายถึง การนำสินค้าหรือบริการไปแลกเปลี่ยนเป็นเงิน ซึ่งผู้ขายอาจไม่ได้เป็นเจ้าของสินค้าหรือบริการนั้นโดยตรงก็ได้ หรือที่เรียกว่า **“ธุรกิจซื้อมาขายไป”** ซึ่งอาจจะทำในรูปการค้าส่ง การค้าปลีก หรือการค้าระหว่างประเทศ ได้แก่ การเปิดร้านขายสินค้าต่าง ๆ ตั้งแต่ขนาดเล็กจนถึงขนาดใหญ่ เช่น ห้างสรรพสินค้า ร้านขายเสื้อผ้า เครื่องสำอาง ขายเครื่องใช้ไฟฟ้า เป็นต้น



ปัจจัยการผลิตในการประกอบธุรกิจ



1. แรงงาน (Labor/Man)
2. เงิน (Money)
3. ทรัพยากรทางกายภาพ (Physical Resource)
 - Machine , Material
4. การเป็นผู้ประกอบการ (Entrepreneurship/Management)

“5M”

ทำเลที่ตั้งธุรกิจค้าปลีก/ค้าส่ง



- อยู่ในเขตตัวเมือง(Downtown)
- ใช้หลักการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภคในการพิจารณา
- มีการจราจรผ่านหน้าร้านคับคั่ง
- ไม่ควรอยู่ฝั่งที่เดินทางออกจากบ้านไปทำงาน (Outbound)
- พิจารณาความรุนแรงของสภาพการแข่งขันในบริเวณนั้น
- รายได้และอายุของประชากรในพื้นที่เป็นอย่างไร
- การเลือกทำเลธุรกิจค้าส่ง ควรเลือกพื้นที่ที่เก็บสินค้าได้ เป็นจำนวนมาก มีความสะดวกในการขนส่ง ซึ่งต้องพิจารณาถึงลักษณะของสินค้าด้วย

ทำเลที่ตั้งโรงงาน

LOCATION, LOCATION, LOCATION

A Plant Location and Site Selection Guide



- มีทำเลที่ดินเพียงพอต่อการขยายในอนาคต
- ใกล้แหล่งวัตถุดิบ
- ระบบคมนาคมสะดวกครบครัน
- สาธารณูปโภคครบครัน
- ลักษณะภูมิอากาศถ่ายเทดี
- หาแรงงานง่าย
- ชุมชนมีทัศนคติที่ดีต่อโรงงาน
- การกำจัดของเสียดี
- มีสิ่งแวดล้อมที่เป็นมิตรต่อ

ทำเลที่ตั้งธุรกิจบริการ

- **บริการท่องเที่ยว**
 - ใกล้แหล่งท่องเที่ยวที่ลูกค้าต้องการ
 - ใกล้ที่พัก ร้านอาหาร
 - ใกล้สิ่งสะดวกสบาย
- **บริการสุขภาพและความงาม**
 - ใกล้ที่พักอาศัยและเดินทางสะดวก ไม่ไกลจากที่พัก
 - ใกล้ธรรมชาติห่างไกลผู้คน เช่น สปา สถานบำบัดต่างๆ
- **บริการความบันเทิง**
 - อยู่ในย่านชุมชน มีบริการขนส่งมวลชน สะดวกสบาย

รูปแบบการเริ่มต้นทำธุรกิจ

1. ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่
2. ธุรกิจที่ซื้อต่อมาจากผู้อื่น
3. ขยายธุรกิจครอบครัว
4. การรับสิทธิทางการค้า (Franchise)



1. ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่

1. การนำผลิตภัณฑ์ที่มีอยู่แล้วเข้าสู่ตลาดใหม่ (New Market)
2. การสร้างนวัตกรรมเข้าสู่ตลาด (New to the world)
3. การปรับปรุงผลิตภัณฑ์เดิมเข้าสู่ตลาดเดิม (New benefit)



MGT3102 วิชา 1

เชียงใหม่



rewrite by กุลฉัตร ฉัตรกุล ณ อยุธยา



1. ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ (ต่อ)

ควรมีกระบวนการ การคิดและเตรียมพร้อมข้อมูลดังต่อไปนี้

- ตลาดเป้าหมายควรมีขนาดใหญ่
- ตลาดมีอำนาจในการซื้อที่มากพอบริษัทจะมีกำไร
- อัตรากำไรจากการดำเนินงานมีมากพอแก่การลงทุน
- สามารถสร้างความได้เปรียบเชิงการแข่งขัน
- มีความสามารถเฉพาะด้านมากพอด้านการตลาด
- เคยมีประสบการณ์ในการก่อตั้งธุรกิจมาก่อน
- ต้นน้ำหรือธุรกิจตอนปลายน้ำเข้มแข็งและดีเพียงพอ
- มีทุนในการดำเนินงานที่เพียงพอ

1. ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ (ต่อ)

ขั้นตอนการเริ่มต้นก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาใหม่

1. การวิเคราะห์ตลาด / กลุ่มเป้าหมาย / คู่แข่ง
2. วิเคราะห์การแข่งขัน
3. คำนวณต้นทุนในการจัดตั้งและจัดหาทุนได้จากแหล่งที่เหมาะสม
4. เลือกรูปแบบการก่อตั้งทางกฎหมายที่เหมาะสม
5. เลือกทำเลที่ตั้งที่เหมาะสม
6. วางแผนการตลาด (ศึกษาขั้นตอนในบทต่อไป)

1. ธุรกิจที่ก่อตั้งขึ้นมาใหม่ (ต่อ)

ข้อดีของการก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาใหม่

- 1.สามารถทำได้ง่ายกว่าการซื้อธุรกิจ
- 2.ธุรกิจใหม่สามารถเลือกทุกอย่างตามที่ผู้ประกอบการต้องการ
- 3.การหลีกเลี่ยงระเบียบข้อจำกัดทางกฎหมายที่ไม่เหมาะสมกับตน
- 4.ธุรกิจที่ตั้งขึ้นมาใหม่จะสามารถสร้างภาพพจน์ได้ง่ายกว่า

ข้อเสียของการก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาใหม่

- 1.ความเสี่ยงสูงเพราะทุกสิ่งต้องทำใหม่หมด
- 2.ต้องใช้เวลาในการดำเนินงานเพื่อให้ได้ลูกค้าประจำ
- 3.การลองผิดลองถูก ต้องใช้ระยะเวลาในการเรียนรู้งาน
- 4.ต้องใช้เงินทุนที่สูงในการดำเนินงาน

2. ธุรกิจที่ซื้อต่อมาจากผู้อื่น

“ถ้าธุรกิจยังดีอยู่ ก็คงไม่มีใครอยากขาย”

มีเหตุผลหลายประการที่ทำให้ผู้ประกอบการอยากขายธุรกิจ เช่น เจ้าของเดิมอายุมากทำไม่ไหว ต้องย้ายถิ่นฐาน ข้อจำกัดของรัฐบาล การขาดแคลนแรงงาน แก้ปัญหาไม่ตก ขาดทักษะการทำงาน ฯลฯ

แต่ก็มีบางส่วนที่ผู้ประกอบการรายเดิมก่อตั้งโดยไม่ได้ต้องการดำเนินการต่อเนื่องในระยะยาว แต่ขายเพราะกำไรลดลงจึงขายกิจการหรือตรงกันข้ามขายกิจการเพราะได้กำไร เป็นต้น

2. ธุรกิจที่ซื้อต่อมาจากผู้อื่น

กระบวนการซื้อกิจการต่อจากผู้อื่น

1. การค้นหาธุรกิจที่ต้องการจะขาย
2. ผู้ประกอบการรายใหม่ต้องพิจารณาธุรกิจที่ซื้อต่อ
ไม่ควรคิดตามลำพัง ต้องพิจารณาหลายๆ เช่น
ด้านธุรกิจ กฎหมาย การเงิน
3. ต้องพิจารณาปัจจัยด้านการเงิน และความคุ้มค่า
4. การกำหนดมูลค่าธุรกิจที่จะซื้อ เช่น สินทรัพย์ที่มี
ตัวตน ไม่มีตัวตน คักยภาพการทำกำไร

2. ธุรกิจที่ซื้อต่อมาจากผู้อื่น

ข้อดีของการซื้อธุรกิจต่อจากผู้อื่น

1. ช่วยลดความเสี่ยงของการดำเนินธุรกิจ
2. ทำเลที่ตั้งเหมาะสมกับการทำธุรกิจ
3. สามารถรับช่วงการทำธุรกิจเดิมในการติดต่อกับผู้ขาย ตัวแทนค้าส่ง
4. ประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเริ่มต้นกิจการ
5. ต้นทุนที่ต่ำกว่าการก่อตั้งธุรกิจขึ้นมาใหม่
6. การเริ่มกิจการจะมีลูกค้าประจำทันที

2. ธุรกิจที่ซื้อต่อมาจากผู้อื่น

ข้อเสียของการซื้อธุรกิจต่อจากผู้อื่น

1. ภาพพจน์เป็นเรื่องที่แก้ไขได้ยาก
2. ธุรกิจที่ขายต่ออาจมีปัญหาแอบแฝงอยู่
3. พนักงานลูกจ้างเดิมไม่มีประสิทธิภาพในการทำงาน
4. ทำเลที่ตั้งเดิมอาจไม่สามารถขยายออกไปได้
5. การเปลี่ยนมือเจ้าของอาจทำให้ นโยบาย ระเบียบ
วิธีปฏิบัติ การให้ระบบสินเชื่อของธนาคาร ลูกค้า ผู้
จำหน่าย แตกต่างไปจากเดิม
6. สินค้าคงเหลือและเครื่องมืออุปกรณ์เก่าแก่ ชำรุด
ล้าสมัย ไม่เหมาะที่จะใช้ดำเนินการต่อไป

3. ขยายธุรกิจครอบครัว

ธุรกิจที่มีผู้ประกอบการและพนักงานมาจากครอบครัวเดียวกันมากกว่า 2 คนขึ้นไปร่วมกันดำเนินธุรกิจ ซึ่งปกติธุรกิจครอบครัวมักจะเป็นการสืบทอดจากรุ่นหนึ่งไปสู่อีกรุ่นหนึ่ง ซึ่งอาจเกิดปัญหาความขัดแย้งไม่เข้าใจกัน เพราะการทำธุรกิจต้องยึดผลประโยชน์และความอยู่รอดเป็นหลัก



3. ขยายธุรกิจครอบครัว

ธุรกิจครอบครัวที่จะประสบความสำเร็จจะมีการดำเนินงานดังนี้

1. สถานะในธุรกิจเท่าเทียมกับลูกจ้างธรรมดาทุกประการ ไม่มีสิทธิพิเศษ
2. การจ่ายผลตอบแทนหรือการปันบ่าเหน็จ เท่ากับลูกจ้าง
3. เมื่อแรกเริ่มเข้าทำงาน ควรเริ่มจากฝ่ายปฏิบัติการขั้นต่ำสุด
4. ไม่ควรใช้อคติ หรือความลำเอียงตัดสินใจในธุรกิจครอบครัว
5. ถ้ามีตำแหน่งที่ต้องให้เฉพาะบุคคลในครอบครัวควรบอกล่วงหน้าด้วย
6. ควรวางรากฐานของวัฒนธรรมขององค์กร
7. ควรทำการเข้าใจระหว่างบุคคลในครอบครัวด้วยตนเอง

3. ขยายธุรกิจครอบครัว

ขั้นตอนการสืบทอดสู่ระดับบริหารของบุคคลในครอบครัว

1. ขั้นก่อนเข้าสู่ธุรกิจ ต้องพาผู้สืบทอดเข้าไปดูธุรกิจอย่างไม่เป็นทางการ ให้ได้เรียนรู้ว่าการทำงานโดยภาพรวมเป็นอย่างไร
2. ขั้นแนะนำ ให้รู้จักกับลูกจ้างพนักงาน ผู้ขาย นายธนาคาร ที่ติดต่อธุรกิจด้วยอย่างเป็นทางการ
3. ขั้นเริ่มทำงาน นำสมาชิกในครอบครัวเข้าทำงานหรือเป็นลูกจ้างชั่วคราวหรือเริ่มทำงานจากบริษัทอื่นให้ได้ ประสบการณ์ก่อน
4. ขั้นบรรจุเข้าทำงาน ให้เข้าทำงานเต็มเวลาเป็นพนักงานในตำแหน่งทั่วไปที่ยังไม่ใช่ตำแหน่งบริหาร เช่น ฝ่ายบัญชี ฝ่ายกฎหมาย เป็นต้น

3. ขยายธุรกิจครอบครัว

ขั้นตอนการสืบทอดสู่ระดับบริหารของบุคคลในครอบครัว

5. ขั้นผู้บริหารขั้นต้น หากมีผลงานที่ดีและมีประสบการณ์มากพอให้ขึ้นเป็นผู้บริหารงานบางแผนก
6. ขั้นผู้บริหารแต่งตั้ง เมื่อเวลาผ่านไปได้สักระยะหนึ่งให้เลื่อนตำแหน่งเป็นผู้บริหารที่ดูแลทั่วทั้งกิจการ
7. ขั้นผู้บริหารเต็มตัว เป็นผู้บริหารที่มีลักษณะความเป็นผู้นำครอบงำกิจการได้ทั้งหมด

3. ขยายธุรกิจครอบครัว

ข้อดีของธุรกิจครอบครัว

1. ชื่อเสียงของธุรกิจที่สร้างมาจากบรรพบุรุษ จะตกทอดแก่ลูกหลาน
2. บุคคลในครอบครัวจะทุ่มเทแรงกายแรงใจและพัฒนาธุรกิจมากกว่า
3. ดำเนินธุรกิจอย่างสุจริตเสนอมาตรฐานสม่ำเสมอ เพื่อรักษาชื่อเสียง

ข้อเสียของธุรกิจครอบครัว

1. ความสัมพันธ์ส่วนตัวมีอิทธิพลต่อธุรกิจมากเกินไป
2. การบริหารงานไม่เป็นมืออาชีพ ทำให้ธุรกิจพัฒนาช้า
3. ความขัดแย้งในเรื่องของธุรกิจทำลายความสัมพันธ์ใน

4. ธุรกิจการรับสิทธิทางการค้า (Franchise)

แฟรนไชส์ คือ ระบบซึ่งผู้ขายแฟรนไชส์อนุญาตให้ ผู้ซื้อแฟรนไชส์ ใช้เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ ชื่อทางการค้า ตลอดจนสูตรลับ กรรมวิธีต่าง ๆ ของผู้ขายแฟรนไชส์ กับสินค้าหรือบริการของผู้ซื้อแฟรนไชส์ โดยจะให้ความช่วยเหลือในด้านต่าง ๆ เช่น ด้านระบบบัญชี การเงิน การวางแผนการตลาด กิจกรรมส่งเสริมการตลาด การฝึกอบรมพนักงาน เป็นต้น ทั้งนี้ ผู้ขายแฟรนไชส์จะควบคุมคุณภาพของสินค้า หรือบริการของผู้ซื้อแฟรนไชส์ และวิธีดำเนินกิจการของผู้ซื้อแฟรนไชส์ในบางประการด้วย



4. ธุรกิจการรับสิทธิทางการค้า (Franchise)

ธุรกิจการรับสิทธิทางการค้าสามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภท

4.1 ธุรกิจรับสิทธิทางการค้าที่ใช้สินค้าและชื่อทางการค้า
(Product and Trade name Franchise)

4.2 ธุรกิจการรับสิทธิทางการค้าที่ใช้รูปแบบทางธุรกิจ
(Business Format Franchise)



4. ธุรกิจการรับสิทธิทางการค้า (Franchise)

ข้อดีของธุรกิจการรับสิทธิทางการค้า

- ลดความเสี่ยงในการดำเนินธุรกิจ
- ได้รับความช่วยเหลือและคำแนะนำในการดำเนินการแบบมาตรฐาน
- ได้รับการอบรมฝึกฝนที่ทันสมัยและต่อเนื่องอยู่เสมอ
- ได้รับความช่วยเหลือด้านการเงิน เช่น หาแหล่งเงินกู้ให้
- สามารถใช้กลยุทธ์ทางการค้าได้เต็มที่ เช่น ช่วยทำโฆษณาให้
- ได้รับวัตถุดิบในราคาถูกลงกว่า
- สามารถตั้งธุรกิจได้ง่ายกว่า

4. ธุรกิจการรับสิทธิทางการค้า (Franchise)

ข้อเสียของธุรกิจการรับสิทธิทางการค้า

- ต้องเสียค่าธรรมเนียม Royalty Fee และส่วนแบ่งรายได้ค่อนข้างสูง
- ถูกบังคับให้ดำเนินการตามนโยบาย
- มีข้อจำกัดด้านเขตพื้นที่และผู้รับสิทธิไม่สามารถนำสินค้าอื่นมาขายได้
- เงื่อนไขของสัญญาสิทธิทางการค้าส่วนใหญ่ไม่ยุติธรรม
- ผู้รับสิทธิที่ไม่ปฏิบัติตามสัญญา อาจถูกเพิกถอนสิทธิทางการค้าได้
- ผู้รับสิทธิรายอื่นก่อปัญหาหรือความเสียหาย จะทำให้เสียภาพพจน์
- ผู้รับสิทธิต้องพึ่งพาอาศัยบริษัทแม่มากเกินไป

การจัดการเงินทุนเพื่อการประกอบธุรกิจ

ความสำคัญของเงินทุน

ทุน คือ ทรัพย์สินที่สำรองไว้เพื่อการใดการหนึ่งเช่นเดียวกับเวลาเราต้องการเริ่มต้นกิจการของตัวเองก็จำเป็นต้องอาศัย "ทุน" เพื่อใช้ในการเริ่มต้นกิจการนั้น ๆ นั่นเอง



การจัดการเงินทุนเพื่อการประกอบธุรกิจ

การเตรียมตัวในการกู้เงิน

1. นัดหมายล่วงหน้า
2. เตรียมตอบคำถามต่างๆ ว่าเราเข้าใจ เกี่ยวกับธุรกิจของเราเพียงใด
3. เตรียมทำสำเนาแผนธุรกิจไว้หลาย ๆ ชุด
4. เตรียมเจรจาเรื่องการค้ำประกันด้วยทรัพย์สิน
5. นัดหมายว่าจะขอฟังคำตอบเมื่อไหร่ และถ้ามีการล่าช้าออกไปให้ถามทางผู้ให้กู้ว่าจะต้องการข้อมูลใดเพิ่มเติมบ้าง

การจัดการเงินทุนเพื่อการประกอบธุรกิจ

การจัดการเงินทุน

แหล่งที่มาของเงิน

แหล่งเงินทุนภายใน

กำไรสะสมและค่าเสื่อมราคา



แหล่งเงินทุนภายนอก

เงินทุนระยะสั้น

เงินทุนระยะยาว

การช่วยเหลือผู้ประกอบการจากหน่วยงานของรัฐบาล

- กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม กระทรวงอุตสาหกรรม
- กระทรวงวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยี และสิ่งแวดล้อม
- กระทรวงการคลัง
- กระทรวงพาณิชย์
- กระทรวงแรงงานและสวัสดิการสังคม
- กระทรวงสาธารณสุข
- กระทรวงเกษตรและสหกรณ์
- สำนักนายกรัฐมนตรี
- (ศงป.)

การช่วยเหลือผู้ประกอบการจากหน่วยงานอิสระ

