

วิธีแจ้งเกิดตัวเอง SMEs ด้วยการลงมือทำอย่างเหนือชั้น

\$MEs

ภาคปฏิบัติ

16 วิธี แจ้งเกิด

ผู้เขียน : วิรุฐ มาษะศิรินันท์

ทำดี รวยเร็ว
ทำเป็นรวยก่อน



\$MES

ภาคปฏิบัติ

เศรษฐี

แจ่งเกิด

ทำดี รวยเร็ว
ทำเป็นรวยก่อน



SMEs เศรษฐกิจเกิด

ผู้เขียน : วีรยุทธ มาฆะศิรินันท์

ราคา 165 บาท

พิมพ์ครั้งที่ 1 : ตุลาคม 2555

สงวนลิขสิทธิ์โดย : บริษัท เอ็กซ์เปอร์เน็ต จำกัด

จัดพิมพ์และ

จัดจำหน่ายโดย : **บริษัท เอ็กซ์เปอร์เน็ต จำกัด**

2387 อาคารรวมทุนพัฒนา ถนนเพชรบุรีตัดใหม่

แขวงบางกะปิ เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310

โทร. 0-2718-1821 (10 คู่สาย)

แฟกซ์ : 0-2718-1831, 0-2318-4809

<http://www.expernetbooks.com>

e-mail: public@expernetbooks.com

พิมพ์ที่ : บริษัท แอดทีฟ พรินท์ จำกัด

โทร. 0-2216-9122

ข้อมูลทางบรรณานุกรมหอสมุดแห่งชาติ

วีรยุทธ มาฆะศิรินันท์.

SMEs เศรษฐกิจเกิด.--กรุงเทพฯ : เอ็กซ์เปอร์เน็ต, 2555.

172 หน้า.

1. ธุรกิจขนาดย่อม. 2. การบริหารธุรกิจ. I. ชื่อเรื่อง.

658.022

ISBN 978-974-414-261-0

หากมีข้อผิดพลาดเนื่องจากการพิมพ์ สามารถนำมาเปลี่ยนได้ที่สำนักพิมพ์เอ็กซ์เปอร์เน็ต
ในกรณีที่ต้องการซื้อเป็นจำนวนมาก เพื่อใช้ในการสอน การฝึกอบรม การส่งเสริมการขาย
หรือเป็นของขวัญพิเศษ กรุณาติดต่อสอบถามราคาพิเศษได้ที่ โทร. 0-2718-1821 (10 คู่สาย)

คำนำ

ในหนังสือเล่มก่อนหน้านี “ธุรกิจส่วนตัว SMEs คุณทำได้” ผู้เขียนตั้งใจเน้นถึงการรู้จักตัวตนที่แท้จริงของตัวเองก่อนที่จะลงมือทำธุรกิจใดๆ ทุกคนต้องหาคำตอบที่ชัดเจนให้ได้เสียก่อนว่า *เรารักอะไร ? ชอบอะไร ? ถนัดอะไร ? และ ที่สุดแล้วเราต้องการอะไร ?* เพื่อให้มั่นใจกับอนาคตที่เราจะก้าวไป

แต่สำหรับใครบางคนที่นิยมเริ่มต้นธุรกิจด้วยวิธีคิดที่ว่า “ลองทำดูก่อน” โดยไม่ได้มีการวิเคราะห์ตัวเองอย่างถ่องแท้ นั่นเป็นเรื่องที่ผู้เขียนเห็นว่าไม่สมควรอย่างยิ่ง เพราะวันใดที่เรารู้ตัวว่าได้พลาดพลั้งไปแล้วก็เปรียบได้กับการหลงทาง เสียทั้งเงิน เสียทั้งเวลาอันมีค่าในชีวิต ยากที่จะหาคืนกลับมาใหม่ !

ในขณะที่วิธีการเชิงระบบที่ถูกต้องและสำคัญก็คือ การวิเคราะห์ตัวธุรกิจด้วย GE's Nine Cell Matrix เพื่อคัดสรร SMEs ที่เหมาะสมกับตัวตนของเราอย่างแท้จริง นั่นถือเป็นสิ่งที่ต้องเน้นเป็นพิเศษ เพราะทุกคนล้วนต้องการธุรกิจที่มีโอกาสและมีศักยภาพที่จะเจริญเติบโตต่อไปได้อย่างยั่งยืนด้วยกันทั้งสิ้น

ดังนั้นหนังสือเล่มแรกดังกล่าวจะช่วยให้ผู้อ่านที่สนใจจะทำธุรกิจส่วนตัว SME's สามารถตัดสินใจได้โดยไม่มีข้อผิดพลาดด้วยเทคนิคและวิธีการเชิงระบบที่น่าเสนอไว้ ซึ่งเมื่อมีความกระจ่างแจ้งทั้งในด้านตัวเรา

และตัวธุรกิจแล้ว จากนั้นจะค่อยๆ เริ่มทำไปตามแผนงาน หรือจะเริ่มจากเล็ก ๆ ไปก่อนก็ขึ้นอยู่กับความต้องการของตัวเอง

สำหรับหนังสือเล่มนี้ “SMEs เศรษฐีอังกฤษ” เป็นภาคต่อจากเล่มแรก ถือเป็นภาคปฏิบัติที่ผู้เขียนได้นำเสนอวิธีการทำธุรกิจจริงๆ ซึ่งประกอบด้วยขั้นตอนที่สำคัญๆ รวมถึงวิธีการบริหารจัดการในด้านต่างๆ อย่างมืออาชีพ เพื่อจะได้ลดความเสี่ยงและหลีกเลี่ยงความผิดพลาดใดๆ ให้มากที่สุด สามารถมุ่งสู่เป้าหมายทางธุรกิจและสร้างความเจริญเติบโตด้วยศักยภาพพร้อมทั้งความสามารถในการแข่งขันที่ยั่งยืน

ด้วยความปรารถนาดี

วีรุธ มาพะสิรานนท์

ประธานที่ปรึกษาฝ่ายวิชาการ

เอ็กสเปอร์เน็ทบุ๊คส์



หน้า

คำนำ

3

บทที่ 1 ธุรกิจส่วนตัว SMEs คุณทำได้

9

สาระสำคัญของหนังสือ “ธุรกิจส่วนตัว SMEs คุณทำได้ !” 10

สาระสำคัญของหนังสือ “SMEs เศรษฐีแท้จริงเกิด” 13

บทที่ 2 การตั้งชื่อธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ คำขวัญ และโลโก้

17

วิธีตั้งชื่อธุรกิจและผลิตภัณฑ์ 17

หลักการตั้งชื่อธุรกิจ 20

หลักการตั้งชื่อผลิตภัณฑ์ 23

หลักการตั้งคำขวัญ (Motto/Slogan) 26

“โลโก้” นั้นสำคัญไฉน ? 28

โลโก้ vs. แปรนด์ 31

แนวทางการออกแบบรูปโลโก้ 32

เคล็ดลับการออกแบบโลโก้ 33

เปลี่ยนโลโก้เสียบ้างจะดีไหม ? 34

คำถามท้ายบท 35

บทที่ 3 วิธีเลือกทำเลที่ดี

39

หัวใจสำคัญของการพิจารณาคัดเลือกทำเล 40

ประเภทของทำเล 45

ความคุ้ม/ไม่คุ้มต่อการลงทุน 46

ความสะอาดที่จะเอื้อให้ลูกค้ามาใช้บริการ	47
พระราชบัญญัติ-กฎหมาย และกฎระเบียบ-ข้อบังคับต่างๆ	49
การเล็ง/เลือกจุดที่ตั้งของทำเล	50
ห้างสรรพสินค้า...สูตรสำเร็จ	51
ทางลัด...ขอลุยด้วยคน !	52
ข้อคิด-สะกิดใจ	52

บทที่ 4 จดทะเบียนจัดตั้งบริษัท 55

ธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว	56
คณะบุคคลและห้างหุ้นส่วน	59
บริษัทจำกัด	62
บริษัทมหาชนจำกัด	64

บทที่ 5 จัดโครงสร้างองค์กร โครงสร้างการบริหาร และการจัดคน 67

การจัดโครงสร้างองค์กร	67
การจัดโครงสร้างการบริหาร	70
การจัดคน	71
สิทธิหน้าที่ นายจ้าง ลูกจ้าง	77
การสร้างคนในองค์กร	81

บทที่ 6 กลยุทธ์และวิธีการตลาด-การขาย 85

ตลาดของเรา-พวกเขาคือใคร ?	86
การทำตลาด	91

หน้า

การโฆษณาประชาสัมพันธ์	97
การวางตำแหน่งสินค้า	99
การวางตลาดสินค้าใหม่	99
การบริการหลังการขาย	100
สุดยอด “เซลล์แมน” ต้องสนใจตัวเอง 6 ประการ	101

บทที่ 7 ต้องไม่พลาดเรื่องการเงินและบัญชี 103

ผู้มีหน้าที่จัดทำบัญชี	104
งบการเงิน	106
การคาดการณ์กระแสเงินสด (Cash Flow Projection)	114

บทที่ 8 การจัดการการผลิตที่เป็นเลิศ 121

ห่วงโซ่แห่งคุณค่า	121
กลยุทธ์การจัดการการผลิตที่เป็นเลิศ	123
ความสามารถในการผลิต	125
สูตรคำนวณการผลิตสำหรับ SMEs	127

บทที่ 9 วิธีเขียนแผนธุรกิจ (ใหม่) 131

โครงสร้างของแผนธุรกิจใหม่	132
รายละเอียดในแต่ละหัวข้อของแผนธุรกิจใหม่	133
แบบประเมินตัวแผนธุรกิจ	141

บทที่ 10 การเติบโตอย่างยั่งยืน 147

สร้างนวัตกรรมทางธุรกิจ	147
บริหารต้นทุน	149

	หน้า
ตอบสนองผู้บริโภคอย่างรวดเร็ว	150
สร้างแบรนด์และทำการตลาด	151
การใช้สื่อเพื่อสังคม	151
ความรับผิดชอบต่อองค์กรต่อสังคม	152
รับมือโลกออนไลน์ - สิ่งแวดล้อม	152
พัฒนาและรักษา “คนเก่ง” ไว้ให้ดีที่สุด	153
ภาคผนวก ก	159
บรรณานุกรม	168
ประวัติผู้เขียน	170



ธุรกิจส่วนตัว SMEs คุณทำได้ !

หนังสือเล่มนี้ **“SMEs เศรษฐีแจ้งเกิด”** เป็นภาคที่สองต่อจากหนังสือเล่มแรก ซึ่งมีชื่อว่า **“ธุรกิจส่วนตัว SMEs คุณทำได้ !”** โดยในเล่มแรกผู้เขียนได้เน้นถึง การตระหนักรู้ตนเอง การค้นหา-แสวงหาโอกาสกับธุรกิจที่น่าทำรวม 30 อย่าง (พร้อมธุรกิจต้องห้าม....ห้ามทำอีก 10 อย่าง) จากนั้นจึงใช้กระบวนการคิดวิเคราะห์เชิงระบบในการคัดสรรธุรกิจที่เหมาะสมกับชีวิต อนาคต และวิสัยทัศน์ของตัวเราเป็นสำคัญ

สำหรับหนังสือ **“SMEs เศรษฐีแจ้งเกิด”** เล่มนี้ถือเป็นภาคปฏิบัติในการลงมือทำธุรกิจจริงอย่างเป็นระบบ ดังที่ท่านจะได้อ่านรายละเอียดนับจากบทที่ 2 เป็นต้นไป ในบทที่ 1 นี้ซึ่งมีชื่อว่า **“ธุรกิจส่วนตัว SMEs คุณทำได้ !”** นั้น ผู้เขียนจะขอสรุปสาระสำคัญๆ จากหนังสือเล่มแรกไว้พอสังเขป ทั้งนี้ก็เพื่อให้ผู้อ่านสามารถปะติดปะต่อความสอดคล้องของหนังสือทั้งสองเล่มได้โดยง่าย ซึ่งจะเป็นประโยชน์ต่อการทำธุรกิจจริงได้เป็นอย่างดี หนังสือเล่มแรกถูกจัดพิมพ์ขึ้นใน พ.ศ. 2554 จนถึงเวลานี้ก็อาจจะหมดไปจากตลาดมาระยะหนึ่งแล้ว และยังมีได้มีการจัดพิมพ์เพิ่มเติม แต่ทางสำนักพิมพ์ก็นำเสนอแก่ท่านผู้สนใจไว้ในเวอร์ชัน E-Book แล้ว โดยท่านสามารถติดต่อสอบถามได้จาก เอเซียบุ๊คส์ ศูนย์หนังสือจุฬาฯ, ซีเอ็ดบุ๊คเซ็นเตอร์ และอมรินทร์บุ๊คเซ็นเตอร์

สาระสำคัญของหนังสือ “ธุรกิจส่วนตัว SMEs คุณทำได้ !”

ใน บทที่ 1 และบทที่ 2 เป็นการอธิบายถึงวิสัยทัศน์ธุรกิจส่วนตัว SMEs ที่ผู้ประกอบการจะต้องเข้าใจว่า ธุรกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (Small and Medium Enterprises) คืออะไร ? มีการจัดแบ่งขนาดของการลงทุนเป็นอย่างไร ? สถิติของความสำเร็จและความล้มเหลวมีส่วนเป็นอย่างไร จากนั้นเราจึงค่อยมากำหนดวิสัยทัศน์ในธุรกิจ SMEs ของตัวเราคืออะไร ? (ซึ่งก็เป็นการตอบตัวเองให้ชัดเจนตั้งแต่ต้นมือว่า “ที่สุดแล้วเราต้องการอะไร ?” นั่นเอง) โดยผู้ที่ประสบความสำเร็จได้นั้นอย่างน้อยจะต้องมีศักยภาพที่สำคัญๆ รวม 7 ประการคือ การมีแรงผลักดัน, ภูมิปัญญา, การเรียนรู้ตลอดชีวิต, ความคิดริเริ่มสร้างสรรค์, มนุษยสัมพันธ์และทักษะการสื่อสาร, ทักษะการแก้ปัญหาและการตัดสินใจ และการบริหารเวลา

ส่วนใน บทที่ 3 เป็นเทคนิคในการค้นหา-แสวงหาโอกาส ซึ่งต้องอาศัยความสามารถในการคิดสร้างสรรค์และคิดสังเคราะห์ การไม่ยึดติดอยู่กับกระบวนทัศน์เดิมๆ และความสามารถในการจัดอุปสรรคต่างๆ

สำหรับ บทที่ 4, 5 และ 6 เป็นการอธิบายถึงหมวดหมู่ธุรกิจต่างๆ ไปที่ได้มีการจัดแบ่งประเภทไว้ตามรูปแบบสากล รวมถึงโอกาสใหม่ๆ ในเชิงธุรกิจที่เป็นอยู่ในปัจจุบันและที่จะมีพัฒนาการในระยะต่อไป ไปอย่างสูงยิ่ง ซึ่งก็คือธุรกิจใหม่ในยุคเศรษฐกิจฐานความรู้ (knowledge-based business) รวมถึง ธุรกิจมาแรง 7 Es ซึ่งได้แก่ Education, Entertainment, Enriched Foods, Electronics, Energy, E-business และ Environment ใครที่สามารถเกาะเกี่ยวกระแสธุรกิจมาแรงเหล่านี้ได้ก็จะประสบความสำเร็จได้เป็นอย่างดี

สาระสำคัญของ บทที่ 7 คือ แนะนำ 30 ธุรกิจน่าทำ (แต่ละธุรกิจนั้นก็จะมีเหตุผลสนับสนุนในหลากหลายมุมมอง) ซึ่งประกอบด้วย

“ร้านเบเกอรี่ - กาแฟ - อาหารจานเดียว, ร้านนมสด - ขนมปังสังขยา - เครื่องดื่มเพื่อสุขภาพ, ร้านหุ้มสะเต๊ะหมักสมุนไพร, ร้านเย็นตาโฟรสเด็ดดี, ผลิตภัณฑ์อาหารสุขภาพเพื่อขายในซูเปอร์มาร์เกต, ร้านขายวิตามิน ผลิตภัณฑ์อาหารเสริม หรือเสริมอาหารเพื่อสุขภาพ, สปาและนวดเพื่อสุขภาพ, สนามกีฬาให้เช่าเวลา, สวนผักปลอดสารพิษ, ขายต้นไม้ อุปกรณ์และบริการจัดสวน, ร้านขายของเล่นเด็ก, ร้านขายเครื่องหนัง กระเป๋าถือ และสินค้าแฟชั่น, ผลิตภัณฑ์ของที่ระลึก และ Gift Shop, ร้านขายอุปกรณ์กีฬาและเบ็ดตกปลา, ร้านค้าสะดวกซื้อ, ร้านซักรีด - ตู้หยอดเหรียญ, ร้านขายอุปกรณ์โทรศัพท์มือถือและคอมพิวเตอร์, E-business, ศูนย์บริการติดตั้งจานดาวเทียม, รับทำเว็บไซต์รวมถึงกราฟิกดีไซน์และ Animation, ศูนย์บริการงานพิมพ์ Print-on-Demand, สถาบันกวดวิชา - ดิวเข้ม - สอนเสริม, ทำบ้านจัดสรร-หมู่บ้านคนวัยหลังเกษียณ, สร้างหอพักหรืออพาร์ทเมนต์ให้เช่า, คลินิกและสปาสัตว์เลี้ยงแสนรัก, ธุรกิจประดับยนต์ - รับตกแต่งรถ, ธุรกิจคาร์แคร์ดูแลรักษารถยนต์, ธุรกิจผลิตไฟฟ้าด้วย Solar Cell, สำนักพิมพ์, อาชีพอิสระ”

ส่วน ธุรกิจต้องห้าม...ห้ามทำ 10 อย่าง นั้นจะอยู่ใน บทที่ 8 ซึ่งก็แน่นอนว่ามีเหตุผลในหลาย ๆ ด้าน เช่นกันที่เราไม่ควรเข้าไปข้องแวะเลยถ้าไม่อยากจะเจ็บตัว - เจ็บใจ ธุรกิจ 10 อย่างที่ผู้เขียนขอห้ามไว้นี้ก็ด้วยความปรารถนาดี ซึ่งก็เชื่อแน่ว่าถ้าผู้อ่านได้มีเวลาหยุดคิดและพิจารณาให้ถ่องแท้ก็อาจจะพบอย่างที่ 11, 12, 13 และอีกหลาย ๆ อย่างสำหรับตัวคุณเองก็เป็นได้ เรามาลองดูกันว่า 10 อย่างในมุมมองของผู้เขียนนั้นมีอะไรบ้าง :-

“ธุรกิจให้บริการรับ - ส่งเอกสารประจำเป็นรายเดือน, ธุรกิจร้านเกม-ร้านเน็ต, ร้านหนังสืออิสระ, ร้านให้เช่าหนังสือ, ธุรกิจฝึกอบรม-สัมมนา, บริษัทให้คำปรึกษาด้านต่างๆ, ศูนย์ฟิตเนส บริหารร่างกาย, บริการศูนย์ซ่อมรถยนต์นั่งส่วนบุคคล, บริการขนส่งสินค้าไปทั่วประเทศ, ธุรกิจประเภทแห่ตามกระแส”

บทที่ 9 วิธีเลือกธุรกิจที่ไม่ผิดพลาด ถือเป็นหัวใจสำคัญในเชิง “Go-NoGo” Decision เลยทีเดียว จุดตัดสินใจนี้จะพิจารณาจากผลการวิเคราะห์ด้วยวิธีของ GE’s Nine Cell Matrix ที่ช่วยให้เราตัดสินใจได้อย่างเป็นระบบว่า ธุรกิจใดควรทำหรือไม่ควรทำ (business attractiveness) ธุรกิจใดเหมาะสมกับตัวเราเพียงใด (competitive position) อีกทั้งเมื่อตัดสินใจที่จะลงมือทำแล้วรายละเอียดของการวิเคราะห์นี้ยังจะช่วยให้เราสามารถกำหนดกลยุทธ์การทำธุรกิจได้อย่างยอดเยี่ยมอีกด้วย

ส่วนใน บทที่ 10 จะเป็นเรื่องของ การจัดตั้งธุรกิจ ในรูปแบบต่างๆ อย่างเช่น ห้างหุ้นส่วนสามัญนิติบุคคล ห้างหุ้นส่วนสามัญไม่จดทะเบียน ห้างหุ้นส่วนจำกัด บริษัทจำกัด บริษัทมหาชนจำกัด เป็นต้น

บทสุดท้าย บทที่ 11 หัวใจสำคัญ...วินัย 16 ประการสำหรับเจ้าของธุรกิจ ซึ่งเป็นข้อพึงปฏิบัติไปจนตลอดชีวิตของนักธุรกิจเลยทีเดียว เปรียบได้กับทหารที่มีวินัยย่อมสามารถจะสู้ศึกได้ในทุกสมรภูมิ เจ้าของธุรกิจก็ไม่แตกต่างกัน ถ้ามีวินัยในการครองตนและครองธุรกิจอย่างเข้มแข็ง ก็จะช่วยให้มีชัยในทุกสนามการค้าหรือสนามธุรกิจได้เช่นกัน

สาระสำคัญของหนังสือ “SMEs เศรษฐีแจ้งเกิด”

หนังสือเล่มที่ท่านถืออยู่ในมือนี้เป็นแนวปฏิบัติที่สำคัญสำหรับการลงมือทำธุรกิจ SMEs ที่จำเป็นต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ในการบริหารจัดการทั้งเรื่องธุรกิจ เรื่องงาน และเรื่องคน ไม่ว่าจะเป็น การตลาด การขาย การให้บริการ การผลิต การเงิน การบัญชี และการพนักงาน นั่นคือต้องมีความสามารถรอบตัวจริง ๆ จึงจะประสบความสำเร็จได้เป็นอย่างดี แต่ถ้ามีบางกรณีที่เหนือกว่าความจริง ๆ การสรรหาคนเก่ง - คนดี มาช่วยงานก็ถือว่าจำเป็น

ใน **บทที่ 1** ของหนังสือเล่มนี้ เป็นการทบทวนความเป็นมาแต่เดิมจากหนังสือเล่มแรก ถือเป็นการตั้งหลักเพื่อก้าวเดินต่อไปของการทำธุรกิจ SMEs โดยที่ใน **บทที่ 2** เป็นเรื่องของ **การตั้งชื่อธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ คำขวัญ และโลโก้** ซึ่งนับได้ว่าเป็นมีความสำคัญอย่างมากต่อความสำเร็จของธุรกิจเช่นกัน ไม่ต่างกับการตั้งชื่อของตัวเอง หรือ บุตร - หลาน ของเรา จะตั้งอย่างไรให้เป็นศรีไม่เป็นกาลกิณีซึ่งคนไทยเราถือ หลายคนไปจดทะเบียนเปลี่ยนชื่อกันตอนวัยกลางคนแล้วก็ยังมี ดังนั้นถ้าจะให้ดีก็ต้องตั้งให้เป็นมงคลให้ถูกต้องเสียตั้งแต่แรก ชื่อธุรกิจ ผลิตภัณฑ์ คำขวัญ และโลโก้ ถือได้ว่าเป็นตัวแทนของธุรกิจที่ต้องการให้ลูกค้าและสังคมจดจำและประทับใจ (การเปลี่ยนแต่ละครั้งก็ย่อมจะทำให้ลูกค้าเกิดความสับสนได้) ในระยะยาว ๆ แล้วเมื่อธุรกิจนั้นประสบความสำเร็จสิ่งเหล่านี้จะถือได้ว่าเป็นทรัพย์สินที่มีมูลค่าสูงยิ่ง ถึงแม้ว่าจะไม่มีตัวตน (intangible) ก็ตาม

สำหรับ **บทที่ 3 วิธีเลือกทำเลที่ดี** เป็นอีกหนึ่งปัจจัยที่จะมีผลต่อความสำเร็จหรือความล้มเหลวของธุรกิจอย่างสูงยิ่ง นอกเหนือจาก

การพิจารณาในด้านความสะดวกในการเดินทางและค่าใช้จ่ายรวมถึงความเหมาะสมในด้านต่าง ๆ แล้ว บางคนยังต้องให้ความสำคัญกับเรื่องฮวงจุ้ยกับทิศทางลมและแสงแดดอีกด้วย บางคนกลัวเลข 13 หรือกลัวอาคารสำนักงานชั้นที่ลงท้ายด้วยเลข 6 ก็ยังมีให้เห็นมาแล้ว

เมื่อเรามีที่ตั้ง ที่อยู่ของธุรกิจลงตัวชัดเจนแล้ว เราก็สามารถจะนำข้อมูลหลาย ๆ อย่างไปจดทะเบียนจัดตั้งตัวธุรกิจ (และไปจัดพิมพ์เอกสารแบบฟอร์มต่าง ๆ) ให้เสร็จเรียบร้อยไปในคราวเดียว ในขณะที่บางคนอาจจะอยากจดทะเบียนจัดตั้งตัวธุรกิจไปก่อนส่วนทำเลไว้ว่ากันทีหลังก็สามารถจะทำได้ แต่ก็ต้องไปจดทะเบียนแก้ไขให้ถูกต้องตรงตามความเป็นจริงกันในภายหลังอีกรอบหนึ่ง ทั้งนี้เพราะจะมีผลเกี่ยวเนื่องไปกับการยื่นภาษีมูลค่าเพิ่มต่อสรรพากรเขตพื้นที่ต่าง ๆ นั้นเอง สำหรับเรื่อง **การจดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ** นี่เป็นเนื้อหาใน **บทที่ 4** ซึ่งผู้เขียนขอนำมาจากหนังสือเล่มแรกมาพิมพ์ไว้ในหนังสือเล่มนี้อีกครั้งหนึ่ง ทั้งนี้เพื่อให้เกิดความสอดคล้องต่อเนื่องของเนื้อหาสาระในเชิงปฏิบัติของหนังสือเล่มนี้นั่นเอง

ส่วนใน **บทที่ 5** นั้นเป็นเรื่องของ **การจัดโครงสร้างองค์กร โครงสร้างการบริหาร และการจัดคน** เพื่อกำหนดหน้าที่และความรับผิดชอบในการดำเนินงานให้สอดคล้องกันได้อย่างราบรื่น ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับขนาดของธุรกิจไม่ว่าจะเป็นจำนวนชนิดของผลิตภัณฑ์/บริการ จำนวนลูกค้า ยอดขาย ขอบข่ายการดำเนินงาน (เฉพาะท้องถิ่น, ครอบคลุมทุกภาคหรือทั้งประเทศ/ต่างประเทศ) นอกจากนี้แล้วในเรื่องที่เกี่ยวกับทรัพยากรบุคคลขององค์กรนั้นก็จำต้องยึดแนวปฏิบัติตามกฎหมายแรงงานเป็นสำคัญ

บทที่ 6 จะเป็นเรื่องของ **กลยุทธ์และวิธีทำการตลาด - การขาย** ซึ่งถือเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจต่อการที่จะสร้างรายได้เข้ามาหล่อเลี้ยง

บริษัท และเหลือผลกำไรไว้เพื่อการเจริญเติบโตต่อไป ตรงนี้ถือเป็นเรื่องศักยภาพในการแข่งขันของเราก่อนที่จะต้องพัฒนาเพื่อให้สามารถยืนหยัดและมีความได้เปรียบเหนือคู่แข่งให้ได้อย่างยิ่ง

สำหรับ **บทที่ 7** นั้นจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับ **บัญชีและการเงิน** เมื่อเราทำการตลาดและการขายได้ดีก็ย่อมจะมีรายได้เข้ามามากขึ้นๆ ตัวเลขของยอดขายและผลกำไรแยกตามมิติต่างๆ เช่น รายผลิตภัณฑ์ รายสาขา รายจังหวัด หรือรายภาค ก็เริ่มทวีความสำคัญยิ่งขึ้น การบริหารจัดการเงินสด (สภาพคล่องทางการเงิน) การบริหารลูกหนี้ - เจ้าหนี้ที่ล้วนมีการให้เครดิตก็จะต้องมีการดูแลอย่างครบถ้วนและมีประสิทธิภาพ

ส่วน **บทที่ 8 การจัดการการผลิตที่เป็นเลิศ** นั้นจะเป็นเรื่องเกี่ยวกับกลยุทธ์การจัดการห่วงโซ่อุปทาน และกลยุทธ์การผลิตที่ต้องคำนึงถึงองค์รวมของระบบการผลิตและการดำเนินงาน รวมถึงสูตรคำนวณการผลิตมาตรฐานสำหรับ SMEs

ในเรื่องของ **แผนธุรกิจ** ที่เป็นรายละเอียดของ **บทที่ 9** นั้นถือว่ามีผลสำคัญใน 2 ลักษณะ นั่นก็คือ (1) เป็นแผนปฏิบัติการต่างๆ สำหรับใช้ในการดำเนินงาน การควบคุมและติดตามความก้าวหน้าของงาน เพื่อให้ทุกกิจกรรมดำเนินไปอย่างสอดคล้องกันและทำให้บรรลุเป้าหมายที่ได้ตั้งไว้อย่างมีประสิทธิภาพและมีประสิทธิผล (2) เป็นแผนงานที่สามารถนำไปเสนอกับธนาคารและสถาบันการเงินต่างๆ รวมทั้งการขอรับการสนับสนุนจากภาครัฐ ซึ่งผู้เขียนได้นำเสนอวิธีเขียนแผนธุรกิจที่เน้นความกระชับและความชัดเจนเป็นสำคัญ ส่วน **บทที่ 10** ซึ่งเป็นบทสุดท้ายนั้นต้องการจะเน้นสิ่งดีๆ ที่ควรจะทำอย่างต่อเนื่องในการดำเนินกิจการ SMEs ทั้งนี้ก็เพื่อให้เกิด **การเจริญเติบโตได้อย่างยั่งยืน**

ส่วนใน **ภาคผนวก** นั้น ผู้เขียนได้นำเอาแบบฟอร์มที่สำคัญๆ ของงานบุคคลและธุรการ อย่างเช่น แบบฟอร์มใบสมัครงาน หนังสือสัญญา

ว่าจ้างพนักงานทดลองงาน และหนังสือสัญญาว่าจ้างพนักงานประจำ มาเสนอไว้ ซึ่งท่านสามารถจะนำไปปรับเปลี่ยนหรือปรับปรุงเพิ่มเติมได้ตามความเหมาะสม

สรุป

โดยรวมแล้วในหนังสือเล่มนี้ ผู้เขียนได้พยายามนำเสนอเฉพาะส่วนที่เป็นหัวใจสำคัญๆ ที่จะมีผลต่อความสำเร็จและความยั่งยืนของธุรกิจ SMEs ที่จะเกิดขึ้นภายหลังจากที่เราได้ผ่านก้าวแรก (คือการเลือกธุรกิจที่ไม่ผิดพลาด) มาแล้ว หนังสือเล่มนี้จะเป็นเสมือนเพื่อนคู่คิดที่จะช่วยกระตุ้นเตือนในทุกๆ ก้าวที่ท่านจะก้าวเดินต่อไปสู่จุดมุ่งหมาย

ขอให้ทุกท่านประสบความสำเร็จในการเป็นเจ้าของธุรกิจที่เจริญเติบโตและมีผลกำไรที่ยั่งยืนตลอดไป

ระหว่าง “**ทำดี-รวยเร็ว**” กับ “**ทำเป็น-รวยก่อน**”

ท่านจะเลือกอย่างไรกันดี ?

ถ้าแก่มือโปรตัวจริง ย่อมไม่อยากจะเลือกเป็นแน่

แต่จะขอยึดทั้ง 2 อย่างนี้เอาไว้

สำหรับเป็นหัวใจสำคัญของการทำธุรกิจ SMEs !

หนังสือเล่มนี้ถือเป็น **SMEs ภาคปฏิบัติ**

ที่จะช่วยให้ท่านสามารถเริ่มต้นลงมือทำธุรกิจ

ได้อย่างถูกต้องและเป็นระบบ

เพื่อก้าวไปสู่ความสำเร็จทั้งในชีวิตและในธุรกิจ

ให้สามารถเจริญเติบโตก้าวหน้าได้อย่างยั่งยืน

หัวใจสำคัญสู่ความสำเร็จของคุณ

อยู่ในหนังสือเล่มนี้



เอ็กซ์เพิร์ตเน็ตบุ๊กส์
EXPERTNETBOOKS

ISBN 978-974-414-261-0



9 789744 142610

SMEs เศรษฐีแห่งเกิด

ราคา 165 บาท