SME Technology guidebook

CONTENT

01 **บทนำ**
หน้า 5

02 **Best Practices**
(กรณีศึกษาต่างประเทศ)
หน้า 11

03 **Tech Mechanism**
(กลไกการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีกับ SME)
หน้า 21

04 **Case Studies**
(กรณีตัวอย่าง SME แต่ละสาขาธุรกิจ)
หน้า 27

05 Keys to Success
(ปัจจัยความสำเร็จในการใช้เทคโนโลยี)
หน้า 109

06 SME TechList
(เทคโนโลยีสำหรับผู้ประกอบการ SME)
หน้า 119

07 Service Provider
(หน่วยงานให้บริการด้านเทคโนโลยี)
หน้า 133

01 บทนำ

ด้วยบริบทของประเทศที่ถูกครอบคลุมด้วย Technology และ Digital ทั้ง IoT (Internet of Things) AI (Artificial Intelligence) Big Data ฯลฯ ซึ่งมีบทบาทในทุกกิจกรรมทางเศรษฐกิจเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ และขีดความสามารถในการแข่งขัน แต่เมื่อพิจารณาถึงผู้ประกอบการ SME ไทย มีจำนวนไม่น้อยที่สิ่งนี้ได้กลายเป็นอุปสรรค ด้วยข้อจำกัดที่ไม่สามารถปรับตัวรับกับความก้าวหน้านี้ได้ทัน

สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.) ภายใต้โครงการเพิ่มประสิทธิภาพการบริหารและขับเคลื่อนแผนการส่งเสริม SME จึงได้ศึกษาแนวทางการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ SME ผ่านการวิเคราะห์กลไกการขับเคลื่อนโดยผู้ประกอบการต้นแบบใน 4 สาขาธุรกิจ ได้แก่ ธุรกิจร้านอาหาร-เครื่องดื่ม ธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง ธุรกิจโรงแรม-ที่พัก และธุรกิจขนส่ง-สถานที่เก็บสินค้า รวมถึงหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่มีบทบาท สำคัญในการส่งเสริมผู้ประกอบการในเรื่องดังกล่าว เพื่อสะท้อนออกมาเป็นแบบอย่างให้ผู้ประกอบการที่สนใจได้เรียนรู้และนำไปปรับใช้

พร้อมทั้งจัดทำหนังสือ “SME Technology Guide” ฉบับนี้ขึ้นเพื่อถ่ายทอดแนวทางการใช้เทคโนโลยี ผ่านต้นแบบผู้ประกอบการ รวมถึงกรณีตัวอย่างที่เกิดขึ้นในต่างประเทศ และยังได้รวบรวมข้อมูลเทคโนโลยี และเรื่องอื่นๆ ที่เป็นประโยชน์เพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ประกอบการ SME ที่สนใจนำไปปรับใช้ในการพัฒนาและเพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้ธุรกิจเข้มแข็งและเติบโตอย่างยั่งยืนต่อไป

ฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

เทคโนโลยี กับ SME ไทย

ด้วยบริบทของประเทศที่ความก้าวหน้าทางด้านเทคโนโลยีและดิจิทัลได้เข้ามามีบทบาทในทุกกิจกรรมทางเศรษฐกิจ แต่เมื่อพิจารณาถึงผู้ประกอบการ SME ไทย มีจำนวนไม่น้อยที่สิ่งนี้ได้กลายเป็นอุปสรรค ด้วยข้อจำกัดที่ไม่สามารถปรับตัวรับกับความก้าวหน้านี้ได้ และเนื่องจากเทคโนโลยีมีความครอบคลุมทั้งด้านการผลิต การบริหารจัดการ การตลาด และมีผลสำคัญต่อการเพิ่มศักยภาพและขีดความสามารถให้กับผู้ประกอบการ ขณะที่หน่วยงานภาครัฐได้มีความพยายามจัดทำมาตรการ โครงการ ฯลฯ เพื่อจูงใจให้ SME ปรับตัว เตรียมพร้อมและสามารถประยุกต์ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการทำธุรกิจอย่างต่อเนื่อง

ปัญหาการเข้าถึง เทคโนโลยีของ SME ไทย

ที่ผ่านมา SME ต้องเผชิญความท้าทายจากเทคโนโลยีที่ก่อให้เกิดการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว (Technology Disruption) ต่อการดำเนินธุรกิจ รวมถึงการแข่งขันจากโครงสร้างทางเศรษฐกิจและพฤติกรรมของผู้บริโภคและผู้ใช้บริการที่เปลี่ยนไป โดยพบว่าปัญหาการเข้าถึงเทคโนโลยีของผู้ประกอบการ SME ไทยส่วนใหญ่ คือ

1. ไม่สามารถเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากสถาบันการเงิน และแหล่งทุนดอกเบี้ยต่ำ เพื่อเป็นเงินทุนในการจัดหาเทคโนโลยี
2. ขาดความรู้พื้นฐาน และความรู้ที่จำเป็นต่อการใช้เทคโนโลยี มีความกลัวเทคโนโลยี คิดว่าใช้งานยากหรือมีความยุ่งยากในการใช้งาน
3. ความรู้ที่ผู้ประกอบการมี ตามไม่ทันกับเทคโนโลยีที่มีการพัฒนาและเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว
4. ขาดการเข้าถึงการสนับสนุนด้านเทคโนโลยีจากหน่วยงานต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง

วิวัฒนาการด้านเทคโนโลยีสำหรับผู้ประกอบการ SME

เนื่องจากเทคโนโลยีมีการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ และมีวิวัฒนาการก้าวหน้าไม่หยุดนิ่ง โดยมีปัจจัยที่เป็นตัวกระตุ้นสำคัญ คือการตอบสนองความต้องการแก้ปัญหา เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน เพิ่มความสะดวกสบาย ความต้องการความก้าวหน้าของศาสตร์ต่างๆ ทั้งทางเศรษฐกิจและสังคม ซึ่งการเปลี่ยนแปลงอาจเป็นการปรับปรุงกระบวนการผลิต ลักษณะทางกายภาพ หน้าที่ใช้สอย ระบบกลไกการทำงาน การใช้งาน รวมถึงประสิทธิภาพและประสิทธิผลของวิธีการทำงาน

สิ่งดังกล่าว ได้สะท้อนให้เห็นถึงองค์ความรู้ที่มนุษย์ค้นพบมากขึ้น และนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง เพื่อแก้ปัญหาหรือสนองความต้องการของมนุษย์ให้มากที่สุด ซึ่งการเปลี่ยนแปลงหรือวิวัฒนาการด้านเทคโนโลยี สามารถแบ่งเป็น 3 ระดับ คือ

1 เทคโนโลยีระดับพื้นฐาน (Traditional Technology) เป็นเทคโนโลยีอย่างง่าย สำหรับคนทั่วไป เนื่องจากมีความจำเป็นต้องใช้เพื่อการดำรงชีพ แต่ไม่จำเป็นต้องเข้าใจอย่างลึกซึ้งจนถึงระดับแก้ไข ดัดแปลง เช่น โทรศัพท์บ้าน ม้วนเทปวีดีโอ เครื่องคิดเลข เครื่องพิมพ์ดีด เป็นต้น

2 เทคโนโลยีระดับกลาง (Intermediate Technology) เกิดจากการปรับปรุงพัฒนาเทคโนโลยีระดับพื้นฐานให้ได้รับประโยชน์จากเทคโนโลยีนั้นเพิ่มมากขึ้น เทคโนโลยีผ่านการพัฒนาจากผู้ที่มีความรู้ลึกซึ้งเข้าใจระบบการทำงานและกลไกต่างๆ ตลอดจนสามารถซ่อมแซมอุปกรณ์ เครื่องมือได้ เช่น โทรศัพท์เคลื่อนที่ (1G, 2G) ฮาร์ดดิสก์ คอมพิวเตอร์ เครื่องจักรกล เป็นต้น

3 เทคโนโลยีระดับสูง (High Technology) เป็นเทคโนโลยีที่พัฒนา ดัดแปลง ปรับปรุง แก้ไข จากเทคโนโลยีเดิมให้มีคุณภาพดีขึ้น จนก่อให้เกิดประโยชน์สูงสุด ซึ่งเทคโนโลยีในระดับนี้จำเป็นต้องศึกษาเรียนรู้ในสถาบันการศึกษา มีการวิจัยทดลอง ประดิษฐ์คิดค้นระบบ เครื่องมือ เครื่องจักรกลต่างๆ เพื่อรองรับการใช้งานตามความต้องการ เช่น Smart Phone 5G ที่รับ-ส่งข้อมูลได้ทั้งภาพและเสียงด้วยความละเอียดและความเร็วสูง เทคโนโลยี AI (Artificial Intelligence) เทคโนโลยี VR (Virtual Reality) ระบบ Cloud คอมพิวเตอร์แบบ Multi-touch และ Software as a Service เป็นต้น

อย่างไรก็ดี การเรียนรู้สาเหตุและปัจจัยที่ส่งผลให้เทคโนโลยีเกิดการเปลี่ยนแปลง รวมถึงวิวัฒนาการของเทคโนโลยีนั้น จะช่วยให้เข้าใจแนวทางการออกแบบและสร้างเทคโนโลยี รวมถึงการเลือกใช้และพัฒนาเทคโนโลยีให้เหมาะสมและสอดคล้องต่อความต้องการได้ต่อไปในอนาคต

02 Best Practices

กรณีศึกษาต้นแบบที่ดี ในการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ SME

หากมองถึงความสำเร็จของการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจในต่างประเทศ จะเห็นถึงรูปแบบที่แตกต่าง หลากหลาย ด้วยปัจจัยสำคัญจากนโยบาย มิติการพัฒนา รวมถึงบริบทของแต่ละประเทศ เพื่อออกแบบนโยบายและมาตรการภาครัฐที่สามารถตอบโจทย์ปัญหาอุปสรรค และความต้องการเฉพาะด้านของ SME ซึ่งการศึกษาครั้งนี้ได้คัดเลือกต้นแบบที่ดีจำนวน 3 ประเทศ ได้แก่ สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี ญี่ปุ่น และสาธารณรัฐประชาชนจีน โดยพบจุดร่วมที่เป็นปัจจัยความสำเร็จที่สำคัญ คือ รัฐบาลของทุกประเทศต้นแบบมุ่งให้บริการและความช่วยเหลือที่ตรงกับความต้องการของ SME ในแต่ละระดับเป็นหลัก โดยมีแนวทางที่เป็นประโยชน์และสามารถนำมาประยุกต์ใช้กับไทยได้ ดังนี้

GERMANY

สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี

สหพันธ์สาธารณรัฐเยอรมนี ได้รับการยอมรับในฐานะที่เป็นต้นแบบของประเทศที่ประสบความสำเร็จในแนวทางการพัฒนา ส่งเสริมและสนับสนุนธุรกิจ SME อย่างเป็นระบบ จากจำนวนธุรกิจ SME คิดเป็นร้อยละ 99.6 ของจำนวนบริษัททั้งหมดในประเทศ มีการวางระบบที่สนับสนุนการดำเนินธุรกิจและเอื้อต่อการพัฒนาศักยภาพด้านเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง ครอบคลุมตั้งแต่ระบบการศึกษาและการผลิตกำลังคนที่เป็นแบบทวิภาคี การเข้าถึงแหล่งเงินทุนจากระบบธนาคารในระดับท้องถิ่นตลอดจนการรวมกลุ่มคลัสเตอร์อุตสาหกรรมที่มีความเชื่อมโยงทั้งระดับภายในอุตสาหกรรม และระหว่างอุตสาหกรรม กับมหาวิทยาลัยและสถาบันวิจัย โดยมีนโยบายที่กำหนดให้

- SME เป็นกลไกในการพัฒนาเทคโนโลยีและแก้ปัญหาการว่างงาน
- วางกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจเพื่อเป้าหมายระยะยาว ด้วยการผลิตสินค้าที่จะยึดยอดพีระมิดของตลาด เน้นการเจาะตลาดเฉพาะกลุ่ม (Niche product) และตั้งเป้าในตลาดส่งออกตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจ
- การศึกษาระบบทวิภาคี (Dual system) ที่รวมการศึกษาแบบอาชีวะกับการฝึกงานในบริษัทต่างๆ เข้าด้วยกัน ทำให้นักศึกษามีพื้นฐานความเข้าใจเกี่ยวกับความก้าวหน้าของเทคโนโลยี ขณะที่ธุรกิจ SME สามารถเข้าถึงแรงงานที่มีทักษะฝีมือ รวมทั้งพัฒนาต่อยอดให้แรงงานที่มีทักษะฝีมือที่สูงขึ้นไปอีก
- สนับสนุนด้าน High-Tech Start-Up และกระตุ้นแนวคิดการเป็นผู้ประกอบการให้นักเรียนตั้งแต่ระดับมัธยม 9 (ม.3)
- ภาครัฐลดทอนกระบวนการทางราชการที่ซับซ้อน
- ภาครัฐวางแนวทางบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการ โดยจัดสรรเงินงบประมาณเพื่อสนับสนุนช่วยเหลือขั้นต้น ในการให้คำปรึกษาแนะนำและการฝึกอบรมทางธุรกิจช่วยให้ผู้ประกอบการไม่ต้องประสบความยากลำบากเมื่อจะต้องเริ่มธุรกิจใหม่ๆ

JAPAN

ญี่ปุ่น

ญี่ปุ่น เป็นประเทศในภูมิภาคเอเชียที่มีความก้าวไกลทางเทคโนโลยีในระดับแนวหน้า โดยเฉพาะเทคโนโลยีที่คิดค้นเพื่อตอบสนองการใช้ชีวิตของคนในประเทศ และผลจากการก้าวเข้าสู่สังคมสูงอายุแบบเข้มข้น จำนวนแรงงานลดลง จึงมีการพัฒนาและผสมผสานเทคโนโลยีใหม่ๆ เช่น Big Data, AI ฯลฯ เข้าด้วยกันในทุกมิติ ด้วยเป้าหมายการเป็น “สังคม 5.0” ที่มีความสมดุลของความก้าวหน้าทางเศรษฐกิจและการแก้ปัญหาทางสังคม ตอบสนองการใช้ชีวิตที่ทันสมัยและล้ำยุคโดยมีประชาชนเป็นศูนย์กลาง หากกล่าวถึงการพัฒนา SME ที่ประสบความสำเร็จ เชื่อว่าญี่ปุ่นจะเป็นหนึ่งในประเทศต้นแบบที่ดี เริ่มตั้งแต่

- การประกาศให้ SME เป็นสมบัติแห่งชาติ (National Treasure) โดยรัฐบาลให้บริการและความช่วยเหลือที่ตรงกับความต้องการของ SME ในแต่ละระดับ
- ขับเคลื่อนแผนยุทธศาสตร์นวัตกรรมแบบบูรณาการ (ฉบับปรับปรุง) ประจำปี 2562 ด้วยเป้าหมายในการสร้างสังคมอัจฉริยะอย่างยิ่งยวด (Super Smart Society) 5.0 โดยสนับสนุนการวิจัยและพัฒนา ให้สามารถขาย Tech Solution ไปยังต่างประเทศได้
- แผนแม่บทการเพิ่มประสิทธิภาพการผลิต การปรับปรุงและความสามารถทางเทคโนโลยี มุ่งเน้นส่งเสริมการลงทุนวิจัยนวัตกรรมในบริษัท หรือลงทุนร่วมกับมหาวิทยาลัย สถาบันวิจัยภาครัฐ
- การขับเคลื่อนนโยบาย SME มีหน่วยงานภาครัฐในระดับท้องถิ่น เป็นผู้มีบทบาทสำคัญทั้งในการขับเคลื่อนการพัฒนาความเข้มแข็งของ SME และมาตรการให้เงินทุนสนับสนุนผู้ประกอบการ
- การให้บริการและความช่วยเหลือ SME ประกอบด้วย 5 มิติ ได้แก่ 1) การสนับสนุนการบริหารจัดการ ประกอบด้วยการเพิ่มขีดความสามารถด้านเทคโนโลยี 2) การสนับสนุนด้านการธนาคาร 3) การสนับสนุนด้านการเงิน 4) การสนับสนุนด้านการค้าและท้องถิ่น และ 5) การให้คำปรึกษาและข้อมูลประกอบมาตรการต่างๆ
    - การส่งเสริมการใช้ IT รวมทั้งสนับสนุนการสร้างตลาด
    - การจัดตั้งสถาบันบ่มเพาะธุรกิจ เพื่อให้ความช่วยเหลือผู้ประกอบการในรูปแบบการจัดอบรมและสัมมนา การพัฒนาทักษะผู้ประกอบการที่จำเป็น
    - การพัฒนาหนึ่งเมืองหนึ่งผลิตภัณฑ์ (One Town One Product)
    - การสร้างจุดเด่นด้านการตลาดสำหรับสินค้าเฉพาะกลุ่ม (Niche market) ให้เป็นสินค้าและบริการที่มีความโดดเด่นทั้งในระดับท้องถิ่นและระดับสากล

CHINA
สาธารณรัฐประชาชนจีน

รัฐบาลจีนตระหนักถึงความสำคัญของ SME ว่าเป็นรากฐานของการพัฒนาระบบเศรษฐกิจของประเทศ จึงได้กำหนดมาตรการเพื่อส่งเสริมและปกป้อง มีการรวมกลุ่ม (Cluster) ตามศักยภาพและความเข้มแข็งของ SME ในแต่ละพื้นที่ ในรูปแบบหนึ่งหมู่บ้านหนึ่งผลิตภัณฑ์ (One Village, One Product) และหนึ่งเมืองหนึ่งอุตสาหกรรม (One Town, One Industry) ขึ้น ทำให้เกิดระบบการผลิตที่เน้นความต้องการของผู้บริโภคเป็นตัวขับเคลื่อน (Market Driven)

มีการประสานผู้ประกอบการรายย่อยหลายๆ รายเข้าเป็นห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) เกิดการกระจายความมั่งคั่งอย่างกว้างขวางและยกระดับขีดความสามารถในการแข่งขันโดยเฉพาะในเชิงของคุณภาพและการให้บริการแบบมืออาชีพ (Professional Management) การใช้แรงงานที่มีทักษะและฝีมือสูง การดำเนินธุรกิจ SME ให้สามารถแข่งขันกับต่างประเทศที่มีศักยภาพสูงกว่า

- พัฒนาแบบรวมกลุ่มคลัสเตอร์ให้เกิดการสร้างตลาดสินค้าบริการ การผลิตและการแปรรูปอย่างครบวงจร
- พัฒนาธุรกิจด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (e-commerce) ซึ่งทำให้ผู้ประกอบการ SME ของจีนมีจำนวนเพิ่มขึ้น และมีการเติบโตอย่างก้าวกระโดด
- ส่งเสริมการคิดค้นนวัตกรรมใหม่ภายใต้ยี่ห้อหรือแบรนด์สินค้าที่มีชื่อเสียงของตนเองเพื่อสร้างความได้เปรียบในเชิงการแข่งขันกับสากล

บทสรุป

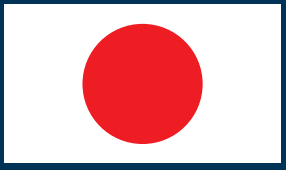
โดยสรุปการถอดบทเรียนจากประสบการณ์ของประเทศต้นแบบ คือ เยอรมนี ญี่ปุ่น และจีน พบว่า ในการส่งเสริม SME มีแนวทางที่หลากหลายขึ้นกับระดับการพัฒนาของ SME ว่ามีความพร้อมและปัญหาอุปสรรคด้านใดบ้างในแต่ละวงจรธุรกิจ และมีการส่งเสริม สนับสนุนที่สอดคล้องกับความต้องการพัฒนาของผู้ประกอบการ ภายใต้แนวนโยบายและมาตรการรัฐมีความแตกต่างและมีจุดเน้นที่ต่างกัน ดังนี้

Go-Digital

consulting and implementation services

การอุดหนุนค่าปรึกษาที่มาวิเคราะห์ความต้องการ และนำลงมือใช้งานจริง ใน 3 โมดูล

- การปรับระบบงานและซอฟต์แวร์
- การตลาดออนไลน์
- ความปลอดภัยด้าน IT



J-Good Tech

Technology market place

การอุดหนุน SME ด้านการวิจัยพัฒนาและสร้างแพลตฟอร์มออนไลน์ให้ SME สามารถขาย Tech Solution ไปยังต่างประเทศ โดยรัฐทำหน้าที่ตรวจสอบและรับรองคุณภาพของเทคโนโลยี สร้างความน่าเชื่อถือ

คลัสเตอร์ SME

4 ประสาน: การเกษตร, การแปรรูป, การท่องเที่ยว, E-commerce

จีนเน้นการขับเคลื่อนคลัสเตอร์ SME ที่มีตลาดเป็นตัวนำ โดยรัฐลงทุนและส่งเสริมการใช้งานเทคโนโลยีตลอด Value Chain ในทุกมิติ offline-online

แนวทางการพัฒนาผู้ประกอบการ SME ของประเทศต้นแบบ

	เยอรมนี	ญี่ปุ่น	จีน
ความยากง่ายในการเข้าถึงเทคโนโลยี (Technology Availability)	SME ถือเป็นแหล่งนวัตกรรมชั้นนำของประเทศ เพราะ SME เยอรมนี ให้ความสำคัญกับการวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี R&D ร่วมกับหน่วยงานสถาบันวิจัยของภาครัฐ และพัฒนาต่อยอดจากทักษะช่างดั้งเดิม	SME ถือเป็นแหล่งมรดกด้านวัฒนธรรม ภูมิปัญญาท้องถิ่น ภาครัฐได้ส่งเสริมการร่วมทำวิจัยและพัฒนาเทคโนโลยี (R&D) ร่วมกันระหว่าง SME กับหน่วยงานสถาบันวิจัยของภาครัฐ ทำให้ SME มีเทคโนโลยีขั้นสูงในมือ	SME ได้ส่งเสริมการถ่ายทอดเทคโนโลยีอย่างเข้มข้นจากหน่วยงานสถาบันวิจัยภาครัฐ เพื่อให้ SME สามารถคัดเลือกและสามารถใช้งานเทคโนโลยีได้เหมาะสมกับระดับการผลิตในห่วงโซ่อุปทาน
สภาพแวดล้อมการแข่งขันทางธุรกิจ (Business Environment)	สภาพแวดล้อมในประเทศที่เอื้ออำนวยต่อการแข่งขัน รัฐบาลสหพันธ์ฯ เน้นหลักการ แข่งขันเสรี และการเสริมสร้างการแข่งขัน ภายใต้กรอบกฎหมาย /ระเบียบ ที่ชัดเจน นอกจากนี้ยังมีการรวมตัวกันภายในอุตสาหกรรมค่อนข้างเข้มแข็ง และระบบธนาคารในระดับท้องถิ่นสนับสนุนการดำเนินธุรกิจด้วย	ด้วยปัญหาสังคมผู้สูงอายุทำให้ขนาดตลาดอุปโภคบริโภคในประเทศมีขนาดเล็กลง ตลอดจนการย้ายฐานการผลิตหรือห่วงโซ่อุปทาน (Supply Chain) ไปต่างประเทศของบริษัทญี่ปุ่นขนาดใหญ่ ทำให้ผู้ประกอบการ SME ต้องพยายามออกไปแข่งขันและหาตลาดในต่างประเทศเพิ่มมากขึ้น	สภาพแวดล้อมในประเทศมีมาตรการปกป้องผู้ประกอบการสัญชาติจีนในประเทศให้สามารถแข่งขันกับผู้ประกอบการต่างชาติได้ ผู้ประกอบการมีการแบ่งระดับตลาดสินค้าที่มีคุณภาพและแบรนด์ที่แตกต่างกันไปตามการเติบโตของตลาดผู้บริโภคภายในประเทศที่มีกำลังซื้อสูง
ความรู้ทักษะผู้ประกอบการตั้งต้น (Skill & Knowledge)	ผู้ประกอบการ SME เยอรมนี มีทัศนคติที่มุ่งเน้นการออกไปแข่งขันในตลาดส่งออกตั้งแต่เริ่มต้นธุรกิจ อีกทั้งมี Mindset ของการบริหารจัดการธุรกิจ ที่สืบทอด มาเป็นเวลานานทำให้มีขีดความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศสูง แม้ว่าสถิติของจำนวนการจดทะเบียน SME ใหม่ลดลง แต่ก็พบว่าผู้ประกอบการรุ่นใหม่มีทักษะการวางแผนธุรกิจที่ดีขึ้นในทุกด้านอย่างต่อเนื่อง จำนวน SME ที่ขอรับความช่วยเหลือ จากรัฐบาลมีเพียงร้อยละ 17 ในช่วง 3 ปีที่ผ่านมา	ผู้ประกอบการ SME ญี่ปุ่นความสามารถในการผลิตสินค้าบริการที่มีคุณภาพระดับโลก ตลอดจนมีเทคโนโลยีที่มีคุณภาพอยู่ในมือ แต่สิ่งที่ผู้ประกอบการ SME ญี่ปุ่นยังไม่มีความเชี่ยวชาญ คือ การออกไปแข่งขันในตลาดต่างประเทศ และยังขาดความสามารถในการปรับเปลี่ยนกลยุทธ์ธุรกิจและแนวทางการบริหารจัดการธุรกิจที่สืบทอดมาเป็นเวลานานให้เป็นสากล หรือให้มีความสามารถในการแข่งขันระหว่างประเทศสูงขึ้น	ผู้ประกอบการจีนยังเป็นธุรกิจครอบครัวยังขาดทักษะ การบริหารจัดการแบบมืออาชีพ และการใช้เทคโนโลยี ภาครัฐจึงมีส่วนในการให้การสนับสนุนในการจัดตั้งสมาคมการค้าเพื่อรวมกลุ่มผู้ประกอบการ ศูนย์ส่งเสริม SME และห้องทดสอบปฏิบัติการท้องถิ่นให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าไปรับคำปรึกษาได้
ความสอดคล้องด้านนโยบายและมาตรการภาครัฐ (Supporting Policy)	ภาครัฐมีกลไกพัฒนาทรัพยากรบุคคล สถานประกอบการมีตำแหน่งให้นักเรียนเข้าเรียนในหลักสูตรทวิภาคี (Dual System) คิดเป็นร้อยละ 80 ของทั่วประเทศ อัตราการว่างงานของประชากรวัยหนุ่มสาวอยู่ที่เพียงร้อยละ 7.9 และเน้นการใช้ดิจิทัลเข้ามายกระดับภาคการผลิตของ SME ให้มีความอัตโนมัติมากขึ้น	ภาครัฐเน้นการส่งเสริมให้ผู้ประกอบการ SME ให้กลายเป็น “Micro-Multinationals” โดยสร้างระบบ e-Business เพื่อเป็นช่องทางกลางในการรวบรวมข้อมูลผู้ประกอบการ SME และเผยแพร่ข้อมูลเทคโนโลยีให้ผู้สนใจจากต่างประเทศสามารถรับทราบถึงข้อมูลและเข้ามาติดต่อเพื่อซื้อเทคโนโลยี หรือร่วมทำธุรกิจ	ภาครัฐเน้นการส่งเสริมการรวมกลุ่มภายในอุตสาหกรรมท้องถิ่น (Cluster) และการสื่อพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) ในการยกระดับวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม ธุรกิจอุตสาหกรรมดั้งเดิม ให้สามารถเข้าถึงตลาดทั้งในและต่างประเทศได้รวดเร็วยิ่งขึ้น

03

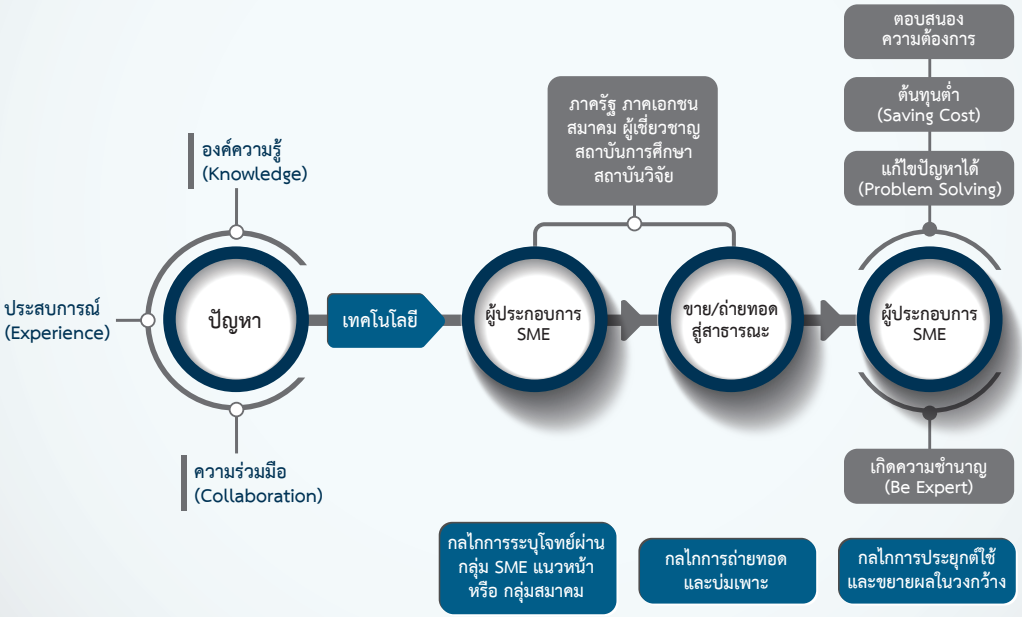
Tech Mechanism (กลไกการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีกับ SME)

ในการศึกษาแนวทางการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ SME ดำเนินการผ่านการศึกษากรณีต้นแบบใน 4 สาขาธุรกิจ รวมจำนวน 20 ราย ประกอบด้วย ธุรกิจร้านอาหาร-เครื่องดื่ม ธุรกิจค้าส่ง-ค้าปลีก ธุรกิจโรงแรม-ที่พัก และธุรกิจขนส่ง-สถานที่เก็บสินค้า ทั้งที่อยู่ในพื้นที่กรุงเทพมหานคร และพื้นที่อื่น ๆ ในเขตภาคกลาง ภาคเหนือ ภาคตะวันออกเฉียงเหนือและภาคใต้ และครอบคลุมทุกระดับการใช้เทคโนโลยี เพื่อให้เห็นถึงกลไกและแนวทางการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ SME รวมถึงการบูรณาการความร่วมมือระหว่างหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการศึกษา และหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง โดยสามารถสรุปกลไกการส่งเสริม ได้ดังนี้

กลไกการส่งเสริมให้ SME ใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจได้สำเร็จ มักจะเกิดจากการที่ตัวผู้ประกอบการ เป็นผู้ขับเคลื่อนหลัก โดยมีแรงจูงใจทั้งที่มาจากความต้องการแก้ปัญหาของกิจการ ไม่ว่าจะเป็นปัญหาด้านการผลิต ด้านคุณภาพ มาตรฐานด้านการบริหารจัดการ หรือการขยายช่องทางการตลาด หรือความต้องการเพิ่มประสิทธิภาพ รวมถึงอำนวยความสะดวกในการทำงาน ขณะที่การได้มาซึ่งเทคโนโลยี มีตั้งแต่การซื้อหามาจากผู้ผลิต การได้รับการสนับสนุนจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ทั้งภาครัฐ ภาคเอกชน รวมไปถึงผู้ประกอบการที่มีความรู้ความสามารถและเป็นหัวขบวนหลักในการใช้เทคโนโลยีไม่ว่าจะเป็นสนับสนุนข้อมูล องค์ความรู้ ที่ปรึกษาเชิงลึก เงินทุน การพัฒนาเทคโนโลยี ฯลฯ เพื่อช่วยแก้ปัญหาหรือเพิ่มประสิทธิภาพในด้านต่าง ๆ ให้ผู้ประกอบการ

ในส่วนการประยุกต์ใช้เทคโนโลยี มักจะเกิดจากการได้เห็นแบบอย่าง หรือได้รับการบอกเล่าหรือบอกต่อถึงความสำเร็จของการนำเทคโนโลยีไปใช้กับผู้ประกอบการ SME ที่ต้องการเทคโนโลยีในลักษณะเดียวกัน หรือคล้ายๆ กัน

กลไกการส่งเสริม SME ในการใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ



กลไกการส่งเสริมผู้ประกอบการ SME ในการใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ

กลไกการขับเคลื่อนและพัฒนา SME

ผู้ขับเคลื่อนกลไก	แรงจูงใจ	ทรัพยากร	หน่วยงานที่เกี่ยวข้อง	ช่องทางการเผยแพร่	ประโยชน์ต่อผู้นำไปใช้
ผู้ประกอบการ SME	• แก้ไขปัญหา • ลดการทุจริต • ลดแรงงาน • ลดความผิดพลาด • ลดต้นทุน • สร้างโอกาสทางการตลาด • สร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน • สร้างภาพลักษณ์ที่ทันสมัย • เพิ่มประสิทธิภาพการทำงาน • เพิ่มความสะดวกสบาย • ต่อยอดเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่มีอยู่ • แรงจูงใจทางการเงิน • สนองความต้องการ • ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐ • ปรับตัวตามสถานการณ์	• เงินทุน • เงินสนับสนุนจากภาครัฐทั้งแบบให้เปล่าและแบบมีเงื่อนไข • องค์ความรู้ ความเชี่ยวชาญ • บุคลากรที่มีทักษะและความรู้ • ข้อมูล ข่าวสาร • เทคโนโลยี • ที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ	• หน่วยงานภาครัฐ • หน่วยงานภาคเอกชน • สถาบันการศึกษา • สถาบันวิจัยต่าง ๆ • สถาบันการเงินของรัฐและเอกชน • หน่วยงานด้านการถ่ายทอดเทคโนโลยีและนวัตกรรม • หน่วยงานส่งเสริมสนับสนุน SME • สื่อสาธารณะ	• สื่อประชาสัมพันธ์ • สื่อสังคมออนไลน์ • หน่วยงานพันธมิตรทั้งภาครัฐและเอกชน • การบอกเล่า บอกปากต่อปากจากการใช้งาน • ช่องทางการตลาด • เวทีและสื่อสาธารณะ • ช่องทางของรัฐ • กลไกของรัฐด้านการเผยแพร่ข้อมูลข่าวสาร	• เพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ • สร้างโอกาสและความสามารถในการแข่งขัน • สร้างโอกาสทางการตลาด • สร้างมูลค่าเพิ่ม • สร้างคุณภาพ/มาตรฐาน • ลดต้นทุน เพิ่มผลกำไร • ตอบสนองความต้องการและเข้ากับวิถีการดำเนินชีวิต • สร้างภาพลักษณ์ที่ดี • มีเทคโนโลยีและนวัตกรรม

อุปสรรคและความท้าทาย ของการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยี เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ SME

- ขาดฐานข้อมูลสำคัญๆ ที่รวบรวมความรู้เทคโนโลยี และข้อมูลที่ทันสมัยเพื่อให้ผู้ประกอบการสามารถเข้าถึงได้ทุกที่ทุกเวลา
- ขาดแคลนผู้เชี่ยวชาญที่จะให้คำปรึกษาแนะนำในการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรม ไปประยุกต์ใช้ให้เหมาะสมกับศักยภาพและความสามารถของผู้ประกอบการ SME ในราคาที่เหมาะสม
- การเข้าถึงเทคโนโลยีมีข้อจำกัด ทั้งเรื่องของแหล่งเงินทุน ความรู้และมุมมองของผู้ประกอบการที่เป็นผู้ใช้เทคโนโลยี เช่น กลัวเทคโนโลยี คิดว่าใช้งานยาก มีความยุ่งยากในการใช้งาน เป็นต้น
- เทคโนโลยีมีการพัฒนาไปอย่างรวดเร็ว ทำให้ผู้ใช้งานตามไม่ทัน
- มีเทคโนโลยีที่เปิดให้ใช้ฟรีจำนวนมาก แต่ SME ไม่สามารถเลือกใช้ให้เหมาะสมกับตัวเองได้
- การสนับสนุนด้านการเงินของหน่วยงานภาครัฐยังไม่เอื้อต่อการพัฒนา เนื่องจากส่วนใหญ่ดำเนินการตามรอบปีงบประมาณ และขาดความต่อเนื่อง
- รูปแบบการสนับสนุนของหน่วยงานภาครัฐ ส่วนใหญ่จะให้ผู้ประกอบการจ่ายเงินไปก่อนแล้วเบิกเงินคืนภายหลังซึ่งมีระยะเวลาค่อนข้างนาน ทำให้ผู้ประกอบการประสบปัญหาขาดสภาพคล่อง
- ไม่มีกลไกสนับสนุนผู้ประกอบการ SME อย่างเบ็ดเสร็จ ตรงตามความต้องการเฉพาะในแต่ละสาขาธุรกิจ (Tailor Made Technology to serve specific need)

แนวทางการจัดทำมาตรการส่งเสริมการใช้เทคโนโลยีเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจ SME

1. สนับสนุนการสร้าง Cluster และพัฒนาในรูปแบบของการสร้างแพลตฟอร์มให้เกิดความเชื่อมโยงเครือข่ายพันธมิตรธุรกิจของผู้มีส่วนได้ส่วนเสีย ระหว่างผู้ประกอบการ SME ผู้ประกอบการที่เป็นกลุ่มผู้พัฒนาด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรม (Tech Service Provider) ผู้ผลิตและจำหน่ายเทคโนโลยีและนวัตกรรม สถาบันการศึกษา และหน่วยงานสนับสนุนจากภาครัฐ เพื่อส่งเสริมให้เกิดการพัฒนาเทคโนโลยีสำหรับ SME อย่างเบ็ดเสร็จ
2. การสนับสนุนและส่งเสริมด้านเทคโนโลยีผ่านสมาคม หรือตัวแทนกลุ่มผู้ประกอบการ SME เป็นกลไกในการทำหน้าที่ในการขับเคลื่อนและถ่ายทอดเทคโนโลยีไปสู่ผู้ประกอบการ SME รายอื่นๆ
3. สนับสนุนและส่งเสริมการลงทุนร่วมกับผู้ประกอบการ SME ที่เข้าร่วมโครงการ ในรูปแบบ Matching Fund และ Performance Sharing รวมทั้งสนับสนุนและจัดหาเงินกู้ดอกเบี้ยต่ำให้ผู้ประกอบการ Tech Service Provider เพื่อเป็นเงินทุนตั้งต้นและลดปัญหาสภาพคล่องในระยะแรกของการดำเนินธุรกิจ
4. จัดตั้งโปรแกรม tTAP (Technology Assistance Program) เพื่อเป็นช่องทางสนับสนุนด้านเงินทุนในการวิจัย พัฒนาและยกระดับเทคโนโลยีสำหรับ SME ที่มีเงื่อนไขยืดหยุ่นกว่าเดิม รวมถึงสร้างกลไกเชื่อมโยงระหว่างผู้ให้บริการเทคโนโลยี (Technology Service Providers) กับผู้ใช้เทคโนโลยี (Technology Users) ในรูปแบบของการจัดหาผู้เชี่ยวชาญด้านเทคนิค ในการให้คำปรึกษาและแก้ไขปัญหา สนับสนุนให้เกิดเครือข่ายของกลุ่มผู้ประกอบการ SME ในแต่ละสาขาธุรกิจในระดับประเทศ เพื่อวางรากฐานและพัฒนาเทคโนโลยีและนวัตกรรมของประเทศ
5. สร้างกลไกสนับสนุนผู้ประกอบการ SME ด้วยการให้คำปรึกษาแนะนำที่มีประสิทธิภาพโดย Expert Team Mentoring
6. สนับสนุนและส่งเสริมผู้ประกอบการทางด้านเทคโนโลยีและนวัตกรรมเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพ SME
7. มีมาตรการควบคุมคุณภาพและมาตรฐานผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างความมั่นใจให้กับผู้บริโภค

04
Case Studies

กรณีตัวอย่าง SME แต่ละสาขาธุรกิจ

4.1

ธุรกิจ ร้านอาหาร -เครื่องดื่ม

01

ขาหมู พ.4 (Khamoo Phor4)

ขาหมู พ.4 ร้านข้าวขาหมูระดับตำนาน ในย่านดินแดง ประชาสงเคราะห์ ที่มีชื่อเสียงโด่งดังมากว่า 40 ปี ด้วยความโดดเด่นที่รสชาติ ทำให้ร้านตึกแถวคูหาเดียวแห่งนี้ มีลูกค้าแวะเวียนเข้ามาอุดหนุนกันไม่ขาดสาย แต่เพราะใช้วิธีการทำงานแบบดั้งเดิมที่ใช้แรงงานคนเป็นหลัก ปัญหาจึงยังวนเวียนกับเรื่องเดิมๆ คือพนักงานและการให้บริการ

เมื่อกิจการตกทอดมาสู่ทายาทรุ่นที่ 2 **“คุณพล กรพล แก้วกรรณิพากร”** ที่ตัดสินใจวางมือจากการเป็นครูสอนเทนนิส มาช่วยพ่อแม่ดูแลร้าน จึงเรียนรู้งานอย่างจริงจังตั้งแต่หน้าร้าน

“เทคโนโลยีเป็นตัวช่วยที่ดีแต่ใช้เพียงอย่างเดียวไม่ได้ ต้องควบคู่ไปกับการให้บริการด้วยอัธยาศัยไมตรีแบบเดิมๆ ไปด้วย”

ถึงหลังร้านและเพราะต้องการแก้ปัญหาทั้งพนักงานขาด ลา มาสาย ให้บริการลูกค้าไม่ทัน ยอดขายย่ำอยู่กับที่ ขณะที่ต้องขยายพื้นที่ร้านเพิ่ม จึงคิดว่าถึงเวลาที่จะก้าวไปข้างหน้า โดยใช้ความรู้ที่เรียนจบด้านบริหารคอมพิวเตอร์มาแสวงหาเทคโนโลยีเครื่องมืออุปกรณ์ที่ทันสมัยมาช่วยงานทั้งการต้มขาหมูที่ถอดความรู้ความชำนาญออกมาเป็นสูตรใช้กับ “เครื่องซูวี” และเมื่อเครื่องที่ซื้อมากำลังการผลิตไม่พอ ก็ถอดแบบเครื่องไปให้ช่างที่รู้จักช่วยประดิษฐ์เครื่องซูวีที่สามารถต้มขาหมูในปริมาณมากขึ้น นอกจากนี้ยังใช้เครื่องล้างจานอัตโนมัติที่ช่วยลดการใช้แรงงาน

เมื่อสร้างมาตรฐานการผลิตได้แล้ว เป้าหมายต่อไปคือ “อยากทำร้านสไตล์ที่ไม่ต้องมีคนบริการ” เหมือนที่เคยเห็นที่ญี่ปุ่น จึงวาง Flow การทำงานภายในร้านทั้งวงจรพร้อมทั้งหาเทคโนโลยีและระบบบริหารจัดการเข้ามาช่วย ซึ่งได้พี่ชายและเพื่อนของพี่ชายมาช่วยเขียนโปรแกรม POS ให้เหมาะกับความต้องการใช้งานของร้าน

ส่วนเรื่องระบบบัญชีก็มีภรรยาของคุณพลเองเข้ามาช่วยดูแลอีกทั้งมีการใช้ระบบคิวและเพจเจอร์ในการแจ้งคิวลูกค้า ขณะเดียวกันได้สร้างภาพลักษณ์ร้านใหม่ให้ดูทันสมัย ด้วยการออกแบบและตกแต่งร้านใหม่ทั้งหมด ออกแบบ Logo และสร้างแบรนด์ของตัวเองที่ชัดเจน พร้อมทั้งสร้างช่องทางสื่อสารไปยังลูกค้าผ่าน Facebook

แม้การปรับปรุงร้าน และวิธีการที่ใช้ในระยะแรกจะไม่ค่อยได้รับการยอมรับจากกลุ่มลูกค้าดั้งเดิมอาศัยการมีมนุษย์สัมพันธ์ที่ดีจึงทำให้ลูกค้าค่อยๆ กลับเข้ามา หรือแม้แต่ในช่วงโควิด 19 ที่ไม่สามารถเปิดให้บริการทานอาหารที่ร้านได้ ก็ได้พยายามคิดค้นพัฒนาขาหมูพร้อมทานออกขาย เพิ่มรูปแบบการขายผ่าน Delivery ที่มีการเชื่อมโยงตั้งแต่วินมอเตอร์ไซค์รับจ้าง Line Man/ Get Food/ Grab Food/ Food Panda และขยายสู่การทำ Cloud Kitchen

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Facebook: ขาหมู พ.4 Khamoo Phor4
- เครื่อง “ซูวี” (Sous Vide) ในการทำขาหมู
- เครื่องล้างจานอัตโนมัติ
- ระบบบริหารจัดการที่เขียนขึ้นเอง: ระบบ POS
- ระบบจองคิว และใช้เพจเจอร์ เรียกคิวลูกค้า
- ระบบแพลตฟอร์ม Delivery เช่น Line Man Official

02

Class Café

Class Café ร้านกาแฟแบรนด์ไทยที่มีต้นกำเนิดที่จังหวัดนครราชสีมา เมื่อปี 2556 โดย **“คุณกอล์ฟ มารุต ชุ่มขุนทด”** อดีตผู้บริหารสายเทคโนโลยีจากค่าย Hutch/ Nokia และค่ายแกรมมี่ เป็นผู้บุกเบิกการดาวน์โหลดเพลง ฯลฯ ตัดสินใจทิ้งตำแหน่งผู้บริหารระดับสูงมาเป็นเจ้าของธุรกิจในช่วงเหตุการณ์น้ำท่วมใหญ่ กทม. เมื่อปี 2554 เริ่มจับธุรกิจโรงเรียนสอนภาษาอังกฤษชื่อ “Class” ก่อนจะกลับมาทำ “ร้านกาแฟ” ที่บ้านเกิด

เปิดร้านกาแฟสาขาแรกในห้องแถวกลางเมืองโคราช ชูจุดขายเป็น “กาแฟพรีเมี่ยม” พร้อมๆ กับการสร้างแบรนด์ผ่านการใช้ “Story Telling” ที่บอกเล่าทุกๆ เรื่องราวและวิธีคิดผ่าน Facebook ทั้งหมด

“แม้เทคโนโลยีจะสำคัญกับ Class ที่พร้อมจะปรับเปลี่ยน ก็สำคัญไม่น้อยกว่า...”

เรียกว่าเป็น Pure Digital Brand ที่เกิดขึ้นนอกกรุงเทพ และเป็น Open Coffee Platform ที่บอกเล่าทุกเรื่องแบบไม่มีความลับ

ด้วยความเชี่ยวชาญด้านเทคโนโลยีของอดีต CEO สาย Tech ที่มุ่งเป็น SME ด้วยวิถีของ Startup จึงดึงเทคโนโลยีมาเป็นฐานของธุรกิจ และเน้นสร้างมาร์เกตแชร์ให้มากที่สุด สร้างมาตรฐานสินค้าด้วยการคัดเลือกเมล็ดกาแฟจากแหล่งที่มีชื่อเสียง ทำโรงคั่วและคั่วเมล็ดกาแฟที่ให้รสชาติเฉพาะตัวในชื่อ Royal Blend พร้อมๆ กับขยายสาขาในทุกๆ 6 เดือน เพื่อให้เกิด Economy of Scale ตอบโจทย์ที่ว่า “เมื่อจะลาออกมาขายกาแฟ อย่าคิดแค่เปิดร้านกาแฟ แต่ต้องคิดเปิดเชนกาแฟ” Class Café จึงได้ขยายสาขาจากโคราช ไปสู่หัวเมืองสำคัญของอีสาน ทั้งขอนแก่น บุรีรัมย์ อุดรธานี ก่อนที่จะเข้ามารุกธุรกิจใน กทม.

เดินหน้าพัฒนาโมเดลธุรกิจ และจับมือกับพาร์ทเนอร์ในการขยายสาขาตามพื้นที่แต่ละแห่ง ซึ่งก่อนวิกฤติ Covid-19 มีจำนวน 30 สาขา และพัฒนาสู่ธุรกิจ Data ที่เชื่อมข้อมูลทุกสาขาเข้าด้วยกัน เริ่มใช้แพลตฟอร์ม ERP พัฒนาระบบคลาวด์ ระบบหลังบ้านจึงเต็มไปด้วย AI, Machine Learning เข้ามาช่วยทำ Data Prediction, Data Analytics เพื่อคาดเดาพฤติกรรมหรือหาแนวโน้มจากปัจจัยต่างๆ ในการทำธุรกิจ ทำให้ Class Café สามารถตัดสินใจทางธุรกิจได้แม่นยำ ทั้งการพัฒนาให้ร้านเป็น Co-Working Space พัฒนาช่องทางขายออนไลน์ผ่านเว็บไซต์ และ Application ที่สำคัญในช่วงวิกฤติ Covid-19 ยังสามารถฝ่ามรสุมด้วยรูปแบบธุรกิจใหม่ๆ ไม่ว่าจะเป็น เพิ่มไลน์สินค้าเป็นกาแฟขวดใหญ่ ทำ Class พุ่มพวง ทำ Class Agent ทำ Flash Sale และออกโปรโมชั่นต่างๆ เพื่อทำทุกอย่างให้มีเงินสดหมุนเวียน ซึ่งสามารถสร้างยอดขายได้มากกว่าช่วงก่อนวิกฤติด้วยซ้ำ ทุกวันนี้ Class Café ไม่ได้เป็นแค่ร้านกาแฟ แต่เป็นธุรกิจที่ติดอยู่กับเทคโนโลยี และแม้เทคโนโลยีจะสำคัญ ทีม Class ที่พร้อมจะปรับเปลี่ยนก็สำคัญไม่น้อยกว่า เพื่อพร้อมสร้างประสบการณ์ดีๆ ให้กับลูกค้าต่อไป

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Facebook: Classcoffee
- Line Official Account: @classcoffee
- Application: CLASS CAFE เป็นช่องทางให้ข้อมูลข่าวสาร โปรโมชั่นและการสั่งซื้อสินค้า
- ระบบบริหารจัดการ: POS ระบบบัญชี HR เชื่อมต่อกับระบบ ERP
- เทคโนโลยี AI และ Machine Learning ในการทำ Data Prediction, Data Analytics
- Cashless QR Code รับชำระเงินจากลูกค้า
- Delivery Platform: Line Man/ Food Panda/ Grab Food

03

ร้านเพนกวินกินชาบู (Penguin Eat Shabu)

Penguin Eat Shabu หรือเพนกวินกินชาบู ร้านอาหารบุฟเฟต์ชาบูสไตล์ญี่ปุ่นของ **“คุณต้น-ต่อ ธนพันธ์-ธนพงศ์ วงศ์ชินศรี”** 2 พี่น้องที่ต้องการสร้างธุรกิจด้วยเงินทุนที่มีก้อนสุดท้าย 1.3 ล้านบาท เพื่อช่วยกู้วิกฤติของครอบครัวที่ประสบปัญหาทางธุรกิจเมื่อ 5 ปีก่อน ด้วยการเข้าสู่ธุรกิจร้านอาหารทั้งๆ ที่ไม่เคยมีความรู้เรื่องทำอาหาร แต่มองว่าง่ายได้กระแส และน่าจะคืนทุนได้เร็ว

“ต้นทุนการลงทุนเรื่องเทคโนโลยี คิดเป็นมูลค่าน้อยกว่าค่าจ้างพนักงานหนึ่งคนและยังช่วยป้องกันการทุจริตได้อีกด้วย”

เมื่อเริ่มต้นธุรกิจด้วยเงินทุนที่จำกัด ท่ามกลางการแข่งขันที่รุนแรงทุกอย่างจึงถูกคิดวิเคราะห์อย่างละเอียดตั้งแต่การตั้งชื่อร้าน ออกแบบโลโก้ ออกแบบตกแต่งร้าน คิดค้นสูตร/ รสชาติ/ หน้าตาอาหาร ออกแบบเมนู จัดหาวัตถุดิบ ศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภค ไปจนถึงออกสำรวจร้านที่จะเป็นคู่แข่งแบบละเอียด ฯลฯ ด้วยเวลาภายใน 60 วัน ในที่สุดร้านสาขาแรก จึงเกิดขึ้นบริเวณด้านหลัง Big C สะพานควาย

ทุกอย่างถูกคิดและทำไปบนหลักที่จะทำให้ Brand “Penguin Eat Shabu” เป็นที่รู้จักและจดจำในใจผู้บริโภค อาศัยใช้ Facebook และ Social Media ต่างๆ เป็นช่องทางหลักในการขับเคลื่อนกลยุทธ์การตลาด ทั้งเช็ค แชะ แชร์ ทำให้บล็อกเกอร์ชื่อดังรวมไปถึงกลุ่มลูกค้า ต่างมารีวิวร้านไปลงใน Facebook และ Pantip จนทำให้ร้านเป็นที่รู้จักเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว และเพจ Penguin Eat Shabu มียอดผู้ติดตามถึง 100,000 คน ในเวลาเพียงเดือนกว่าๆ ปัจจุบันขยับ ขึ้นเป็นเกือบ 500,000 คน ขณะเดียวกันได้ให้ความสำคัญทั้งในด้านมาตรฐานสินค้าการให้บริการพร้อมๆ กับขยับขยายการเปิดสาขาทั้งในกรุงเทพและที่เชียงใหม่ มีจำนวนสาขาก่อนวิกฤติ Covid-19 รวม 9 สาขา

และเพราะต้องการทำกิจการอย่างเป็นระบบแบบที่มีเวลาไปทำสิ่งอื่นๆ ที่ต้องการได้ จึงให้ความสำคัญกับการสรรหาเทคโนโลยีเข้ามาใช้ตั้งแต่ระบบหน้าบ้าน หลังบ้าน ห้องครัว ไปจนถึงการให้บริการลูกค้า โดยมองต้นแบบจากเชนร้านอาหารจากต่างประเทศ ไม่ว่าจะเป็นการใช้ Cloud Base POS เชื่อมโยงระบบต่างๆ ของร้านอาหารอย่างครบวงจร นำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อพัฒนาการให้บริการอยู่เสมอ แม้ในวิกฤติ Covid-19 ที่ได้รับผลกระทบอย่างหนัก แต่ก็สามารถกลับมาฟื้น และดำเนินกิจการต่อได้ พร้อมกับการสร้างเครือข่ายผู้ประกอบการร้านอาหาร และโมเดลธุรกิจใหม่ๆ เพื่อตอบโจทย์ความต้องการ ด้วยความเชื่อว่าเทคโนโลยีคือสิ่งที่ SME ต้องเรียนรู้ เลือกในสิ่งที่จำเป็นและสำคัญต่อธุรกิจก่อน เรียนรู้และประยุกต์ใช้เพื่อที่จะได้ก้าวหลุดออกจากกับดักความล้มเหลว

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Facebook: penguineatshabu/ เพนกวินกินชาบู/ Torpenguin-ผู้ชายขายบริการ
- Line Official Account: @PenguinEatShabu
- Instagram/ Twitter: PenguinEatShabu
- Social Media Marketing: Google Ads
- ระบบบริหารจัดการ: POS Food Story และระบบ Cloud Base บริหารจัดการร้านครบวงจร
- Delivery Platform: Line Man และแพลตฟอร์มอื่นๆ
- เครื่องมือทำงานในครัว: เครื่องสไลด์เนื้อสัตว์ เครื่องล้างจาน เครื่องควบคุมอุณหภูมิห้องเย็น และทดลองพัฒนาหุ่นยนต์ส่งอาหาร

04

ร้านอาหารปุ้ม 3

"ร้านอาหารปุ้ม 3" เป็นร้านข้าวต้มชื่อดังของย่านในเวียง เทศบาลเมืองน่าน จ.น่าน เป็นร้านเก่าแก่ที่เกิดมาตั้งแต่ปี 2526 โดยอาม่าชั้วใช้ แซ่ตั้ง ขายข้าวต้มและอาหารไทย-จีน เมื่อกิจการตกทอดมาถึงทายาทอย่าง **"เชฟหมู-คุณอุทัย ตันตระกูล"** หรือ "มิสเตอร์มัสมั่น" สมญานามที่ได้มาจากรางวัลในการประกวดเชฟ จึงเป็นจุดเปลี่ยนสำคัญของร้าน

"เทคโนโลยีช่วยออกแบบการจัดการภายในร้านให้ดีขึ้นป้องกันปัญหาเรื่องเงินและบริการลูกค้าได้รวดเร็ว"

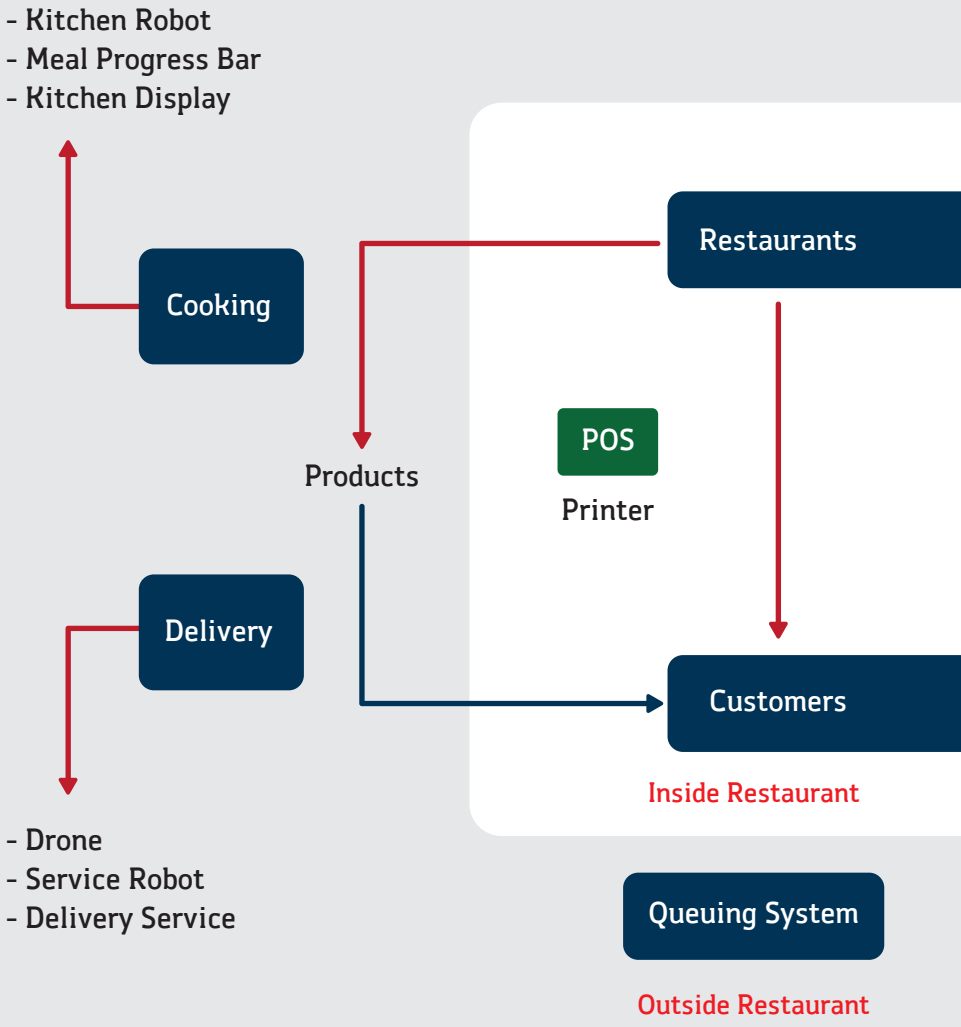
ร้านนี้เกิดขึ้นมาเพื่อทดแทนธุรกิจดั้งเดิมของครอบครัวคือธุรกิจโรงหนังที่ถูก Disrupt ด้วยธุรกิจร้านเช่า VDO เปิดเป็นร้านขายอาหารกลางวัน โดยเชฟหมูซึ่งเป็นลูกคนสุดท้อง เริ่มเข้ามาช่วยแม่ทำร้านอาหารโต้รุ่งเมื่ออายุ 18 ปี สั่งสมความรู้การทำอาหาร จนแต่งงานกับภรรยาซึ่งเป็นคนกรุงเทพฯ มาจากตระกูลทำอาหารเหมือนกัน และเข้ามาช่วยกิจการ โดยมีการคิดเมนูอาหารใหม่ๆ เพื่อให้บริการลูกค้าเสมอ

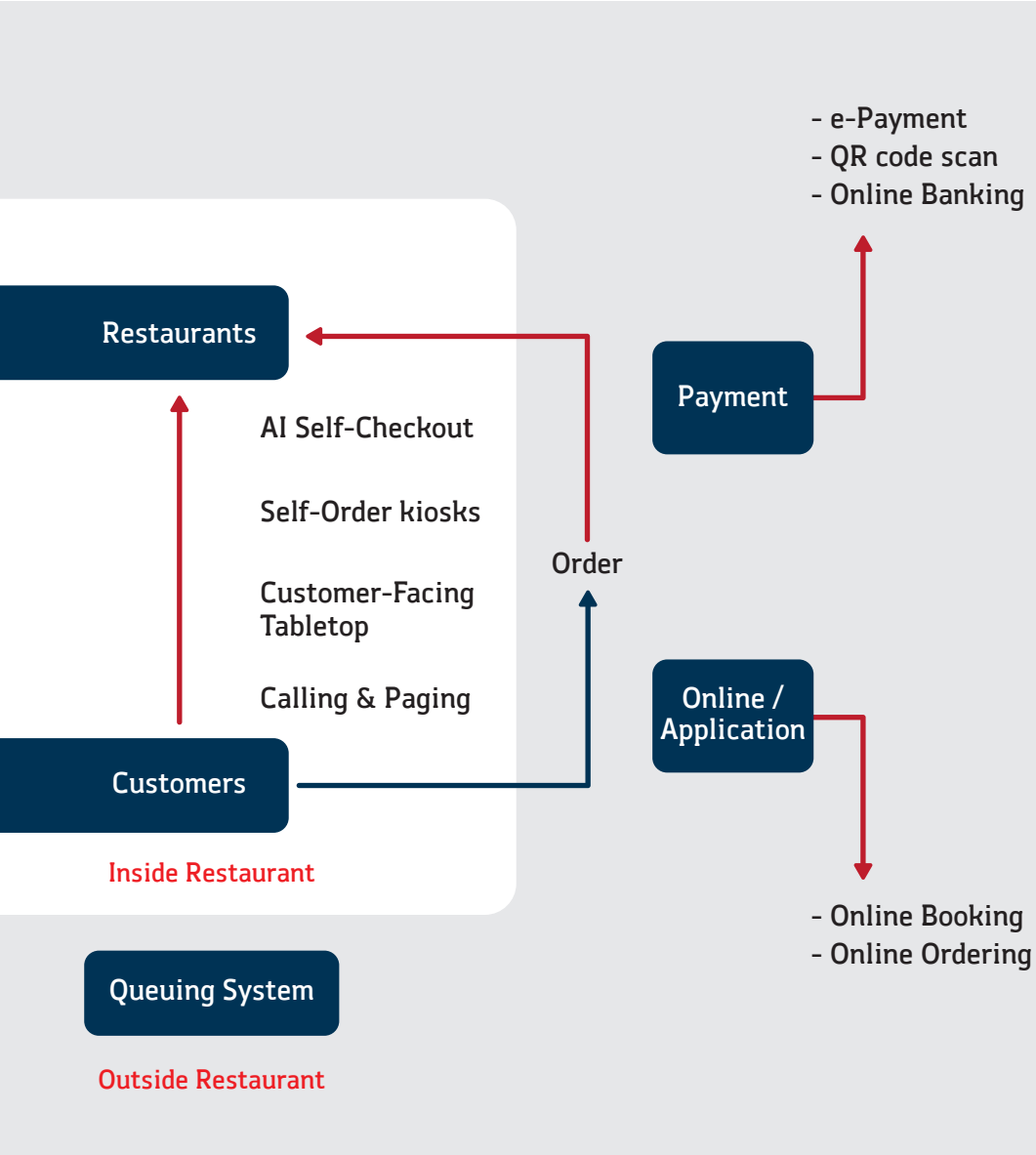
ที่สำคัญเมื่อเมนู “มัสมั่นไก่ตำหรับไทย” อาหารไทยโบราณสูตรคุณหญิงแม้นศรี ศรีธรรมราช อาจารย์สอนโรงเรียนการเรือนพระนคร ซึ่งเป็นคุณทวดของภรรยา ถูกปากถูกใจคุณหรีด รพีพรรณ เหลืองอร่ามรัตน์ จึงได้ชวนเชฟหมูเข้าประกวดโครงการเชฟไทยสู่ครัวโลกของกรมส่งเสริมการส่งออก เมื่อปี 2553 และได้รับรางวัลชนะเลิศ ก็ยิ่งทำให้ร้านอาหารปุ้ม 3 ได้รับความสนใจจากลูกค้ามากยิ่งขึ้น และเมนูนี้ได้ถูกบรรจุเป็นเมนูแนะนำประจำร้าน ในชื่อ “มัสมั่นไก่ฟรุ๊ตตี้” ที่เสิร์ฟมาพร้อมกับแป้งโรตี สับปะรดและแอปเปิ้ล และทำให้ร้านข้าวต้มขนาด 9 โต๊ะ จึงขยับขยายเป็นร้านใหญ่โต มีทั้งห้องธรรมดาและห้องแอร์ให้บริการลูกค้ากว่า 27 โต๊ะ

เมื่อร้านขยายใหญ่ขึ้นขณะที่เชฟหมูมีภารกิจทางสังคมของจังหวัดมากขึ้น ในยุคนั้นจึงต้องหาเทคโนโลยีเข้ามาช่วยบริหารจัดการโดยเฉพาะระบบ POS และเชื่อมโยง Social Media ในการประชาสัมพันธ์ร้าน ขณะที่ เมนูมัสมั่นก็เป็นที่ต้องการของลูกค้าซื้อกลับบ้าน จึงมีการพัฒนาเป็นอาหารกระป๋องสำเร็จรูปเพื่อขายเป็นของฝาก และจำหน่ายผ่าน E-Market place รวมทั้ง Rimping Supermarket จ.เชียงใหม่ และ Lemon Farm นอกจากนี้ยังร่วมกับหุ้นส่วนทำร้าน “ทศกัณฐ์ Thai Curry House” ในย่านถนนข้าวสาร กทม. โดยเชฟหมูเป็นผู้พัฒนาน้ำแกงหัวเชื้อทั้ง มัสมั่น แกงเขียวหวาน แกงพะแนง ฯลฯ ในลักษณะ Cloud Kitchen พร้อมทั้งเตรียมพัฒนาอาหารถุงสำเร็จรูป เป็นสินค้าระดับ Premium เพื่อการส่งออก

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Facebook: ร้านอาหารปุ้ม 3
- ระบบบริหารจัดการ: POS ช่วยบริหารจัดการร้าน
- Platform Review ร้านอาหาร: Wongnai/ Trip Advisor
- ระบบชำระเงิน ผ่าน QR Code โอนเงินแบบ Real-time
- เครื่องอ่าน/ระบบ QR code
- Platform ซื้อขายสินค้าออนไลน์: Lazada/ 24 Shopping/ Shopee


- Kitchen Robot
- Meal Progress Bar
- Kitchen Display
Cooking
Restaurants
POS
Printer
Products
Delivery
Customers
Inside Restaurant
- Drone
- Service Robot
- Delivery Service
Queuing System
Outside Restaurant


- e-Payment
- QR code scan
- Online Banking
Restaurants
Payment
AI Self-Checkout
Self-Order kiosks
Customer-Facing Tabletop
Calling & Paging
Order
Online / Application
Customers
Inside Restaurant
- Online Booking
- Online Ordering
Queuing System
Outside Restaurant

มือใหม่อยากทำร้านอาหาร เริ่มต้นอย่างไรดี?

“ร้านอาหาร” เป็นหนึ่งในธุรกิจยอดนิยมของผู้ที่ต้องการจะเริ่มต้นทำธุรกิจ จากตัวเลขของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า พบว่า ธุรกิจอาหาร มีการจดทะเบียนจัดตั้งใหม่อยู่ในระดับสูงติดต่อกันอย่างต่อเนื่อง เหตุผลสำคัญเพราะอาหาร เป็นปัจจัย 4 ที่คนขาดไม่ได้ ยิ่งทุกวันนี้ ร้านอาหารเสมือนเป็นสถานที่แฟชั่นให้คนยุคดิจิทัล ไปอัพสเตตัสเพื่อสะท้อนไลฟ์สไตล์กัน ธุรกิจนี้จึงกลายเป็นที่นิยมมากยิ่งขึ้นโดยเฉพาะกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่ต้องการเป็นนายของตัวเอง เรียกว่า “เก่าไป ใหม่มา” กันไม่ขาดสาย

สำหรับผู้ประกอบการที่ต้องการจะเริ่มต้นทำธุรกิจนี้ ใช่ว่ามีสูตรอาหารอร่อย มีทำเลดีๆ แล้วจะคาดหวังความสำเร็จได้ แต่สิ่งที่ต้องมีและนับเป็นจุดเริ่มต้นสำคัญ คือ จะต้องศึกษาและรู้ขั้นตอนของการประกอบธุรกิจร้านอาหารอย่างถูกต้อง นอกเหนือจากการศึกษาพฤติกรรมผู้บริโภคของกลุ่มเป้าหมายตัวเองให้ถ่องแท้ มาดูกันว่า ถ้ามือใหม่อยากเริ่มต้นธุรกิจร้านอาหาร ควรรู้และต้องทำอะไรบ้าง?

เลือกรูปแบบร้านอาหารให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย

ในการเริ่มต้น จะต้องวางแผนเลือกรูปแบบของร้านและอาหารที่ต้องการจะขายให้ชัดเจน โดยศึกษาความต้องการของผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลัก ศึกษาคู่แข่งในบริเวณเดียวกัน ขณะเดียวกันก็ต้องสอดคล้องกับทำเลที่ตั้งของธุรกิจ ปัจจุบันร้านอาหารมีหลากหลายรูปแบบ จากข้อมูลของกระทรวงพาณิชย์ แบ่งประเภทร้านอาหารเป็น 4 แบบ โดยใช้หลักเกณฑ์จำแนกตามการออกแบบตกแต่งเป็นหลัก ได้แก่ ร้านอาหารระดับหรู (Fine Dining) ร้านอาหารระดับกลาง (Casual Dining) ร้านอาหารทั่วไป (Fast Dining) และร้านริมบาทวิถี ซึ่งมีทั้งในรูปแบบ Kiosks, Street Food, Food Truck เป็นต้น

สร้างเอกลักษณ์ให้ร้านอาหาร

เมื่อพิจารณารูปแบบของร้านอาหารได้แล้ว สิ่งที่ต้องทำต่อมาคือ การสร้างเอกลักษณ์ที่เด่นชัด เนื่องจากร้านอาหาร เป็นธุรกิจที่มีการแข่งขันสูงและมีตัวเลือกมากมาย ดังนั้นสิ่งที่จะดึงดูดความสนใจจากลูกค้าได้ คือการมีเอกลักษณ์ที่แตกต่างและไม่ซ้ำใคร ซึ่งสามารถทำได้หลากหลายวิธี ไม่ว่าจะเป็นการสร้างเอกลักษณ์ด้วยเมนูอาหาร การให้บริการ หรือบรรยากาศภายในร้าน เป็นต้น

ขออนุญาตประกอบธุรกิจร้านอาหารอย่างถูกต้อง

เนื่องจากธุรกิจร้านอาหารมีผลต่อผู้บริโภค สภาพแวดล้อม รวมถึงผู้อยู่อาศัยข้างเคียงโดยตรง ดังนั้นในการดำเนินธุรกิจจึงต้องมีการขออนุญาตจากหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง ตัวอย่างเช่น ในพื้นที่ของกรุงเทพมหานคร ได้มีข้อบัญญัติเรื่องสถานที่จำหน่ายและสถานที่สะสมอาหาร พ.ศ. 2545 ซึ่งกำหนดให้ร้านอาหารที่มีพื้นที่ไม่เกิน 200 ตารางเมตร ต้องยื่นคำขอเพื่อขอรับ “หนังสือรับรองการแจ้งจัดตั้งสถานที่จำหน่ายอาหาร” มีค่าธรรมเนียม 1,000 บาท และร้านอาหารที่มีพื้นที่ตั้งแต่ 200 ตารางเมตรขึ้นไป ต้องยื่นคำขอเพื่อขอรับ “ใบอนุญาตจัดตั้งสถานที่จำหน่ายอาหาร” มีค่าธรรมเนียม 3,000 บาท สำหรับการการยื่นคำขอใบอนุญาต การต่ออายุใบอนุญาต และการขอหนังสือรับรองการแจ้ง ของผู้ประกอบการในพื้นที่ต่างๆ ให้ยื่นได้ที่ส่วนราชการต่างๆ ดังนี้

- สำนักงานเขตของกรุงเทพมหานคร
- สำนักงานองค์การบริหารส่วนตำบล
- สำนักงานเทศบาลสำหรับร้านอาหารที่ตั้งอยู่ในเขตเทศบาล
- สำนักงานเมืองพัทยา

ในส่วนร้านอาหารที่เปิดในพื้นที่สาธารณะ จำเป็นต้องมีการขอใบอนุญาตจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะด้วยเช่นกัน นอกจากนี้ หากมีการจำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ จะต้องยื่นคำขอใบอนุญาตขายสุราต่อกรมสรรพสามิต โดยสามารถดำเนินการได้ที่

- กรุงเทพมหานคร: กรมสรรพสามิต กระทรวงการคลัง
- ต่างจังหวัด: สำนักงานสรรพสามิตอำเภอ/กิ่งอำเภอ

หรือในกรณีที่ร้านอาหารมีการเปิดเพลง ฉายภาพวีดีทัศน์ หรือฉายภาพถ่ายทอดสดรายการที่มีลิขสิทธิ์ รวมถึงการเปิดจากแผ่นบันทึกเสียงแท้ที่มีลิขสิทธิ์ถูกต้อง หรือเปิดผ่านอินเทอร์เน็ต ผู้ประกอบการก็จะต้องขออนุญาตจากเจ้าของลิขสิทธิ์อย่างถูกต้องเช่นเดียวกัน

จัดเตรียมเรื่องอาหารสถานที่และบุคลากรให้พร้อม

กรณีที่มีการก่อสร้าง / ดัดแปลงอาคาร เพื่อทำร้านอาหาร จะต้องมีใบอนุญาตก่อสร้าง / ดัดแปลงอาคาร นอกจากนี้จะต้องให้ความสำคัญกับเรื่องสุขลักษณะของสถานที่จำหน่ายอาหาร เช่น ความสะอาดของสถานที่ อุปกรณ์ล้างมือ การจัดการด้านห้องสุขา ซึ่งจำนวนห้องสุขาจะขึ้นกับจำนวน ที่นั่งในร้านอาหาร รวมไปถึงการจัดการน้ำเสีย เช่น การติดตั้งบ่อดักไขมัน น้ำทิ้ง การจัดการขยะมูลฝอย และยังต้องมีการจัดพื้นที่ปลอดบุหรี่ด้วย เนื่องจากร้านอาหารถูกกำหนดให้เป็นพื้นที่ที่ต้องมีเขตปลอดบุหรี่

สำหรับอาหารที่จำหน่าย ต้องถูกสุขลักษณะ ไม่ว่าจะเป็นอาหารสด/ แห้ง/ ปรุงสำเร็จ ต้องสะอาด ปลอดภัย น้ำดื่ม / น้ำแข็ง ต้องได้มาตรฐานตาม พ.ร.บ.อาหาร พ.ศ. 2522 รวมถึงกรรมวิธีการปรุงอาหารต้องถูกต้องปลอดภัย เช่น ห้ามใช้ก๊าซกระป๋องปรุงอาหารบนโต๊ะ มีการจัดการด้านสุขลักษณะของอุปกรณ์และภาชนะ เช่น เก็บอุปกรณ์สูงจากพื้น 60 ซม. ป้องกันการปนเปื้อนจากสัตว์หรือแมลงนำโรค การฆ่าเชื้อภาชนะหลังทำความสะอาด

สุดท้ายด้านบุคลากร ทั้งผู้ประกอบ ผู้สัมผัสอาหาร ต้องปฏิบัติตามข้อบัญญัติท้องถิ่น คือต้องมีสุขภาพร่างกายแข็งแรง ไม่เป็นโรคติดต่อหรือพาหะนำโรค ตามที่กำหนดในข้อบัญญัติท้องถิ่น มีการรักษาความสะอาดของร่างกาย สวมใส่เสื้อผ้าและอุปกรณ์ป้องกันที่สะอาดและสามารถป้องกันการปนเปื้อนสู่อาหารได้

จัดการเรื่องภาษีอย่างถูกต้อง

หากผู้ประกอบการจดทะเบียนเป็นบุคคลธรรมดา เงินได้จากการประกอบการธุรกิจร้านอาหารถือเป็นเงินได้พึงประเมินประเภทที่ 8 ซึ่งต้องมีการยื่นภาษีปีละ 2 ครั้งคือ ภ.ง.ด.94 และ ภ.ง.ด.40 และลดหย่อนโดยการหักค่าใช้จ่ายแบบเหมาที่ 60% กรณีที่เงินได้สุทธิไม่เกิน 150,000 บาทต่อปี ไม่ต้องเสียภาษี แต่ถ้าเกินจะใช้อัตราภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา

กรณีจดทะเบียนนิติบุคคล จะต้องยื่นภาษีปีละ 2 ครั้งคือ ภ.ง.ด.51 และ ภ.ง.ด.50 โดยคำนวณภาษีจากกำไรสุทธิ หากขาดทุนหรือกำไรไม่เกิน 300,000 บาท จะไม่ต้องเสียภาษี แต่หากกำไรเกิน 300,000 บาท แต่ไม่เกิน 3 ล้านบาท เสียภาษีในอัตรา 15% และถ้ากำไรเกิน 3 ล้านบาทขึ้นไป อัตราภาษีอยู่ที่ 20% พร้อมกันนี้ หากผู้ประกอบการร้านอาหารมีรายได้เกินกว่า 1.8 ล้านบาทต่อปี จะต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT) โดยกฎหมายบังคับให้ต้องดำเนินการภายใน 30 วัน นับแต่มีรายได้เกินกว่าที่กำหนด ทั้งนี้ จะต้องมีการจัดทำรายงานภาษีซื้อและภาษีขายทุกเดือน พร้อมทั้งยื่นแบบ ภ.พ.30 ภายใน วันที่ 15 ของเดือนถัดไป

นอกจากนี้ ร้านอาหารที่ต้องการมีป้ายหน้าร้าน จะต้องขออนุญาตติดตั้งป้ายที่องค์กรปกครองส่วนท้องถิ่นที่เป็นที่ตั้งของร้าน ซึ่งจะมีการเรียกเก็บภาษีป้ายตามอัตราที่กำหนด โดยภาษีป้ายจะเรียกเก็บจากการแสดงป้ายชื่อ ยี่ห้อ หรือโลโก้บนวัตถุใดๆ ด้วยตัวอักษร ภาพ ไม่ว่าจะเป็นบนป้ายทั่วไป ป้ายบิลบอร์ดตามตึก ตามทางด่วน ป้ายผ้าใบ หรือป้ายไฟ ที่ใช้เพื่อหารายได้หรือการโฆษณา รวมถึงป้ายหน้าร้านตามร้านอาหารทั่วไปล้วนต้องเสียภาษีป้ายทั้งสิ้น ส่วนอัตราภาษีจะขึ้นอยู่กับรูปแบบการใช้ภาษา เช่น ภาษาไทย ภาษาต่างประเทศ หรือใช้ร่วมกันทั้งภาษาไทยและภาษาต่างประเทศและขนาดของป้าย ตามที่กำหนด

ที่มาข้อมูล : กรมพัฒนาธุรกิจการค้า / สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

มือใหม่อยากทำร้านอาหาร เริ่มต้นอย่างไรดี?

- เลือกรูปแบบร้านอาหาร ให้เหมาะกับกลุ่มเป้าหมาย
- สร้างเอกลักษณ์ ให้ร้านอาหาร

- ขออนุญาตประกอบธุรกิจร้านอาหารอย่างถูกต้อง

ขนาดร้านอาหาร
< 200 ตร.ม. ยอหนังสือรับรองการแจ้ง
≥ 200 ตร.ม. ขอใบอนุญาตสถานที่จำหน่ายอาหาร
กรณีเปิดในพื้นที่สาธารณะ ขอใบอนุญาตจำหน่ายสินค้าในที่หรือทางสาธารณะ

- จัดเตรียมเรื่องอาหาร สถานที่ และบุคลากรให้พร้อม

- จัดการเรื่องภาษีอย่างถูกต้อง
  - ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา
  - ภาษีเงินได้นิติบุคคล
  - ภาษีมูลค่าเพิ่ม (VAT)
  - ภาษีป้าย

หน่วยงานใดเกี่ยวข้องกับธุรกิจร้านอาหารบ้าง?

1. กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ www.dbd.go.th
2. กรมสรรพสามิต กระทรวงการคลัง www.excise.go.th
3. สำนักสุขาภิบาลอาหารและน้ำ foodsan.anamai.moph.go.th

4.2

ธุรกิจ โรงแรม-ที่พัก

01

บ่อเกลือ วิว รีสอร์ท

“บ่อเกลือวิว รีสอร์ท” เป็นรีสอร์ทที่ตั้งอยู่ท่ามกลางหุบเขาริมลำน้ำมาง ใกล้อุทยานแห่งชาติดอยภูคา จ.น่าน ของ **“คุณทวน อุปจักร์”** อดีตเชฟในโรงแรม 5 ดาว ที่ตระเวนสั่งสมประสบการณ์ทั้งจากเมืองไทยและต่างประเทศ เช่น มาเลเซีย สิงคโปร์ อินโดนีเซีย ลาว กัมพูชา ออสเตรเลีย ก่อนจะตัดสินใจกลับเมืองไทยและปักหลักในพื้นที่ “บ่อเกลือ” บ้านเกิด ในปี 2549 พัฒนารีสอร์ทในยุคตั้งแต่บ่อเกลือยังเป็นดินแดนห่างไกล ความเจริญ ไม่มีไฟฟ้า น้ำประปา และเมืองน่านยังไม่ใช่จุดหมายของนักท่องเที่ยว

“ เทคโนโลยีเมื่อใช้เป็นจะช่วยให้
การจัดการต่างๆ โดยเฉพาะเรื่องการเงิน
มีความถูกต้อง แม่นยำ ไม่รั่วไหล ”

ด้วยความมุ่งหวังจะเป็นกลไกหนึ่งที่ช่วยพัฒนาคุณภาพชีวิตของคนในพื้นที่ และเผยแพร่วิถีวัฒนธรรมท้องถิ่นของชนเผ่าลั๊วะ ซึ่งเป็นกลุ่มชาติพันธุ์ จ.น่าน โดยการสอดแทรกรูปแบบวิถีชีวิตของคนท้องถิ่นแต่เติมแต่งความคิดสร้างสรรค์ด้วยสถาปัตยกรรม ข้าวของเครื่องใช้ รวมไปถึง “ร้านปองซา” ซึ่งแปลว่า “กินข้าว” เน้นใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติในท้องถิ่น ไม่ว่าจะเป็นฟักทองอบเนย บานานา บานอฟฟี่ โดยเฉพาะไก่ทอดมะแขว่น ที่มีจุดกำเนิดจากที่นี่และแพร่หลายกลายเป็นอาหารประจำถิ่นที่ห้ามพลาด ซึ่งทั้งหมดนี้เพื่อสะท้อนอัตลักษณ์ความเป็นบ่อเกลือ จนได้รับรางวัลมาตรฐาน Green Hotel จากกรมส่งเสริมคุณภาพสิ่งแวดล้อม และทำให้ที่นี่กลายเป็นจุดหมายของนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติ

ความเจริญที่เกิดขึ้นกับพื้นที่บ่อเกลือ ปฏิเสธไม่ได้ว่าบ่อเกลือวิวรีสอร์ทมีส่วนสำคัญ ไม่ว่าจะเป็นการเปิดรับคนในพื้นที่เข้ามาแสดงความสามารถด้านงานฝีมือ รวมถึงงานบริการ ส่งเสริมชาวบ้านปลูกพืชผักปลอดสารพิษ และแม้จะทำธุรกิจรีสอร์ทขนาดเล็กเพียง 21 ห้อง ที่เชื่อมโยงกับธรรมชาติ แต่เพราะเป็นงานบริการ จึงต้องสร้างความสะดวกสบาย มีการใช้เทคโนโลยีเข้ามาช่วยบริหารจัดการธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นระบบ POS ระบบบัญชี “Comanche” ระบบร้านอาหาร “Easy Restaurant” รวมถึง Platform ออนไลน์ชื่อดังในการเข้าถึงลูกค้า

ใช้ Website/ Facebook/ Instagram เป็นสื่อส่งผ่านภาพถ่าย บอกเล่าเรื่องราวเพื่ออัพเดทสิ่งที่ทำหรือพิถีพิถันกับการตกแต่งสถานที่ จานอาหาร โต๊ะอาหาร เพราะคนชอบถ่ายรูปแล้วแชร์ ซึ่งเทคโนโลยีนี้เป็นการโฆษณาที่ลงทุนน้อยไม่ต้องจ้างใครทำและช่วยสร้างความรู้สึกว่ามาที่นี่แล้วมีความทรงจำดีๆ กลับไป

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Website: www.bokluaview.com
- Facebook, Instagram: Bokluaviewresort
- ระบบ POS ในการบริหารจัดการทั้งห้องพัก ห้องครัว และเชื่อมต่อกับระบบบัญชี
- Platform Travel Agent: Expedia/ Agoda/ Hotels.com/ Traveloka
- เครื่องอำนวยความสะดวก: ผ้าห่มไฟฟ้า ฯลฯ

02

Once Again Hostel

Once Again Hostel เป็นโฮสเทลขนาดกลาง ตั้งอยู่ในซอยสำราญราษฎร์ หรือย่านประตูผี กทม. ที่มีสตรีทฟู้ดชื่อดังและใกล้กับสถานที่ท่องเที่ยวสำคัญของเกาะรัตนโกสินทร์ด้วยบริบทของชุมชนที่สอดคล้องกับแนวทางทำธุรกิจของหุ้นส่วนวิศวกรกับสถาปนิกอย่าง **“คุณศานนท์ หวังสร้างบุญ และ ภัทรกร ธนสารอักษร”** ที่ใช้แนวคิด “Inclusive Business Tourism” มาเป็นแนวทางหลักในการพัฒนา Once Again Hostel

“ Locall.Bkk เป็นเครื่องมือสร้างความสัมพันธ์ในชุมชนและสร้างทรัพยากรบางอย่างสำหรับการพัฒนาชุมชนได้ ”

ความพยายามที่จะมีส่วนร่วมชุบชีวิตย่านค้าเก่าแก่และอนุรักษ์อาชีพดั้งเดิมของชุมชน โดยดัดแปลงโรงพิมพ์เก่าร้างขนาด 4 ห้องแถว ในย่านประตูผี พัฒนาเป็นที่พักขนาด 100 เตียง ให้เป็นศูนย์กลางที่เชื่อมวิถีชีวิตกับ 4 ชุมชนเก่าแก่ ได้แก่ ชุมชนวังกรมพระสมมตอมรพันธ์ ชุมชนนางเลิ้ง ชุมชนบ้านบาตร และชุมชนป้อมมหากาฬ ให้เป็นจุดหมายการเรียนรู้เชิงวัฒนธรรมและวิถีชีวิตดั้งเดิมสำหรับนักเดินทาง ส่งเสริมให้เกิดการสร้างงาน สร้างรายได้และสนับสนุนธุรกิจเล็กๆ ในชุมชน แนวคิดนี้ได้รับการตอบรับเป็นอย่างดีจากนักท่องเที่ยวทั่วโลกตลอด 5 ปีที่ผ่านมา โดยมีรางวัลการันตีล่าสุด The Best Hostel in Bangkok 2020 จาก Hostelgeeks.com

แต่เมื่อ Covid-19 เข้ามาเป็นตัวแปรสำคัญที่ทำให้ต้องปรับ Business Model โดยเลือกที่จะรักษา Core Value ของธุรกิจไว้ และเพราะธุรกิจที่พักยังเดินหน้าต่อไม่ได้ ขณะที่ธุรกิจอาหารซึ่งในย่านชุมชนโดยรอบมีชื่อเสียง แต่หลายร้านที่เป็นคุณลุง คุณป้า กำลังจะต้องปิดตัวเพราะไม่มีลูกค้า จึงได้พัฒนาแพลตฟอร์มฟู้ดเดลิเวอรี ในชื่อ “Locall.bkk” ให้เป็น Delivery Hub ด้วยการรวบรวมเมนูอาหารทั้งคาวหวานที่ขึ้นชื่อในย่านประตูผี-เสาชิงช้า มารวมไว้ให้ลูกค้าเลือกซื้อซึ่งเป็นแนวทางที่ได้รับการตอบรับดีขึ้นอย่างต่อเนื่องจากลูกค้า

หากการท่องเที่ยวกลับมาฟื้นตัว การเดินหน้าธุรกิจที่พักจะยังเป็นไปตามแนวทางที่กำหนด แต่จะให้ความสำคัญกับ Domestic เพิ่มขึ้น และต้องปรับตัวให้สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้าหาตลาดที่หลากหลาย และหันมาให้ความสำคัญกับธุรกิจอาหารผ่าน Platform Local มากขึ้น ซึ่งทุกวันนี้ได้ขยายไปในย่านชุมชนต่างๆ ที่สำคัญไม่ว่าจะเป็นเชียงใหม่ สระบุรี ฯลฯ

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Website: www.onceagainhostel.com
- Facebook: Onceagainhostel/ Locallbkk
- Social Media: Instagram/ Twitter/ Line และ Email
- ระบบบริหารจัดการโรงแรม: Property Management System (PMS)
- โปรแกรมบัญชี: FlowAccount
- Platform Travel Agent: Agoda/ Hotels.com/ Trivago/ Traveloka

03

โรงแรมคอนวีเนียนท์ แกรนด์ สุวรรณภูมิ

โรงแรมคอนวีเนียนท์ แกรนด์สุวรรณภูมิ ที่พักระดับ 4 ดาว ตั้งอยู่ที่ถนนศรีวารีน้อย (ลาดกระบัง 54) สมุทรปราการ ของ **“คุณปริญญา เร่งพินิจ”** วิศวกรสิ่งแวดล้อม ที่ปรึกษาและผู้เชี่ยวชาญด้านการวินิจฉัยสถานประกอบการเกี่ยวกับการเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการผลิต และบริหารจัดการด้านการเงิน เมื่อมาสานต่อกิจการครอบครัวด้วยการบริหารโรงแรมขนาด 158 ห้อง ในย่านสุวรรณภูมิ ซึ่งเปิดให้บริการเมื่อปี 2553 จึงได้พัฒนาและปรับตัวให้ทันกับสถานการณ์ที่เปลี่ยนแปลงมาอย่างต่อเนื่อง

“ผู้บริหารธุรกิจไม่ได้อยู่ดูแลการทำงานทุกวัน ระบบต่างๆ จะเป็นตัวช่วยตรวจสอบการทำงานทำให้ทำงานได้ง่ายขึ้น”

จากเมื่อเริ่มเดินหน้าธุรกิจ ได้เจาะกลุ่มเป้าหมายลูกค้าชาวต่างชาติ ด้วยจุดเด่นที่อยู่ใกล้สนามบินสุวรรณภูมิ เพื่อเป็นจุดพักสำหรับนักท่องเที่ยวที่เปลี่ยนเที่ยวบิน และยังเป็นจุดเชื่อมต่อไปยังจังหวัดอยุธยา รวมถึงพื้นที่ภาคตะวันออก ดังนั้นลูกค้า 99% จึงเป็นชาวต่างชาติ ซึ่งมีการเข้าพักเกือบเต็มอย่างต่อเนื่อง แต่ในทุกธุรกิจย่อมมีวิกฤติ ที่นี่ก็เช่นกัน ได้รับผลกระทบทั้งในเชิงบวกและลบมาอย่างต่อเนื่อง ไม่ว่าจะเป็นการย้ายสายการบิน Low Cost ไปอยู่สนามบินดอนเมือง การชุมนุมประท้วง ฯลฯ ซึ่งสามารถปรับตัวให้ดำเนินธุรกิจอยู่รอดมาได้ตลอด

แต่ผลกระทบล่าสุดคือวิกฤติ Covid-19 ที่ทำให้ธุรกิจต้องหยุดชะงักก็ได้วางแผนปรับปรุงและเตรียมความพร้อมในวันที่จะสามารถกลับมาเปิดให้บริการได้ตามปกติ ไม่ว่าจะเป็นปรับกลยุทธ์รับลูกค้าคนไทยมากขึ้นโดยเฉพาะตลาดการจัดประชุม พัฒนาร้านอาหารเพื่อเป็นอีกส่วนสำคัญของธุรกิจ พัฒนาการให้บริการรวมถึงการบริหารจัดการ ซึ่งนอกจากจัดให้มีสิ่งอำนวยความสะดวกตามมาตรฐานแล้วยังนำเทคโนโลยีเข้ามาใช้ ทั้งระบบของการบริหาร Front Office ระบบการขายห้องพักผ่าน Platform ของ Travel Agent ชื่อดัง ระบบควบคุมและบริหารจัดการภายในห้องพักผ่านระบบคีย์การ์ด และระบบ POS ในการควบคุมสต็อกสินค้า

นอกจากนี้ยังอยู่ระหว่างพัฒนา Application การบริหารงานส่วน Front เพื่อให้ลูกค้าสามารถเช็คอินได้ด้วยระบบอัตโนมัติผ่านระบบกลางของโรงแรม เพื่อลดการติดต่อระหว่างบุคคล ซึ่งอาจจะเป็นพฤติกรรมใหม่ของผู้บริโภคนับต่อจากนี้

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Website: www.convenientgrandhotel.com
- ระบบการบริหารจัดการโรงแรม: Property Management System (PMS)
- Platform Travel Agent: Agoda/ Hotels.com/ Trivago/ Traveloka
- โปรแกรมบัญชี: FlowAccount

04

โรงแรมบ้านน่าน

โรงแรม **“บ้านน่าน”** ที่พักในรูปแบบ บูทีคโฮเทลระดับ 3 ดาว ในย่านหน่อคำ ซอย 1 ใจกลางเมืองน่าน ใกล้วัดมิ่งเมือง วัดภูมินทร์ วัดศรีพันต้น เกิดขึ้นเมื่อ **“คุณภาคภูมิ สุปริยศิลป์”** ตัดสินใจทิ้งธุรกิจร้านอาหารที่ Arizona แล้วย้ายครอบครัวจากสหรัฐอเมริกากลับเมืองไทย ปักหลักที่บ้านเกิดจังหวัดน่านเพื่อดูแลพ่อแม่ ในยุคที่เมืองน่านเริ่มจะเป็นที่รู้จักของนักท่องเที่ยว โดยร่วมกับพี่น้องที่มีทั้งนักการธนาคาร วิศวกร สถาปนิก สร้างธุรกิจครอบครัวด้วยการทำบูทีคโฮเทล และเริ่มเปิดให้บริการลูกค้าเมื่อปี 2556

“เทคโนโลยีเป็นตัวช่วยในการบริหารจัดการธุรกิจจริง แต่หัวใจสำคัญของธุรกิจโรงแรม-ที่พัก คือการบริการลูกค้าให้เกิดความประทับใจ”

เพราะเป็นธุรกิจครอบครัวที่ทุกคนล้วนตั้งใจ จึงอาศัยประสบการณ์ที่ชอบเดินทาง นำสิ่งต่างๆ ที่พบเจอมาประยุกต์ใช้ตั้งแต่วางคอนเซ็ปต์ให้เป็นโรงแรมขนาดเล็ก 3 ชั้น จำนวน 29 ห้อง คัดสรรทุกสิ่งไม่ว่าจะเป็นของใช้ ของตกแต่ง แม้กระทั่งต้นไม้ที่ปลูกเพื่อสะท้อนความใส่ใจ และต้องการให้เป็นกิจการที่สามารถดูแลกันได้ด้วยตัวเอง ยึดหลักการทำธุรกิจให้บริการลูกค้าให้อยู่สบายเหมือนอยู่บ้านตัวเอง ซึ่งแนวทางนี้ทำให้ โรงแรม “บ้านน่าน” ได้รับความชื่นชอบจากกลุ่มลูกค้าที่เวียนกลับมาเป็นลูกค้าซ้ำอย่างต่อเนื่อง ซึ่งในยุคที่การท่องเที่ยวเมืองน่านเฟื่องฟู มีอัตราการเข้าพักไม่น้อยกว่า 70% มีทั้งลูกค้าต่างชาติไม่ว่าจะเป็นยุโรป อเมริกัน ออสเตรลีย ฯลฯ และ ลูกค้าคนไทยซึ่งเป็นกลุ่มข้าราชการ อาจารย์ ที่ขึ้นมาทำงานในจ.น่าน

ด้วยความเป็นนักธุรกิจที่มีพื้นฐานทั้ง MBA เศรษฐศาสตร์ และมีประสบการณ์ตรงในการบริหารร้านอาหารต่างประเทศ จึงมีการเลือกสรรเทคโนโลยีเข้ามาเป็นตัวช่วยธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นด้านการตลาดที่อาศัย Platform ของ Travel Agent ชื่อดัง เช่น Agoda/ Traveloka/ Expedia ฯลฯ ในการดึงดูดลูกค้า ระบบบริหารจัดการห้องพัก ข้อมูลผู้เข้าพัก รวมถึงการจัดทำระบบเอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้อง และเพราะต้องการดำเนินธุรกิจที่เป็นระบบจึงค้นคว้าหาข้อมูลและเลือกสรรซอฟต์แวร์ต่างๆ ที่มีมาตรฐานได้รับการยอมรับเข้ามาเป็นตัวช่วยซึ่งจะเป็นพื้นฐานสำคัญในการต่อยอดกิจการต่อไป

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Website: baannanhotel.blogspot.com
- Facebook: โรงแรมบ้านน่าน
- ระบบบริหารจัดการโรงแรม: Property Management System (PMS)/ ระบบ Key card ควบคุมและจัดการห้องพัก
- Platform Travel Agent: Agoda/ Hotels.com/ Trivago/ Traveloka/ Expedia/ Tripadvisor ฯลฯ

05

Beehive
Phuket Old Town Hostel

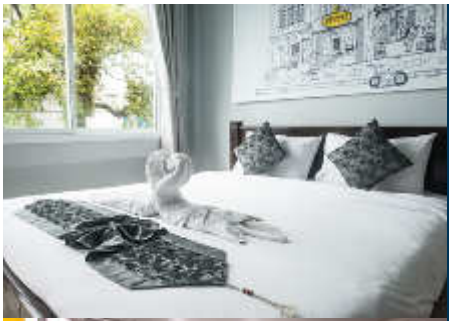
บีไฮฟ์ ภูเก็ต โอลด์ทาวน์ โฮสเทล (Beehive Phuket Old Town Hostel) เป็นโฮสเทลรุ่นแรกๆ ที่จุดประกายการปรับวิถีการท่องเที่ยวภูเก็ตจากท่องเที่ยวธรรมชาติตามหมู่เกาะ มาเป็นท่องเที่ยวในตัวเมือง ชุมชนเมืองเก่า ท่องเที่ยวเชิงวัฒนธรรมและอาหารท้องถิ่น (Gastronomy Tourism) ซึ่งสามารถดึงดูดนักท่องเที่ยวทั้งชาวไทยและต่างชาติผ่านการใช้เทคโนโลยีที่ทันสมัยเป็นเครื่องมือ

เพราะ **“คุณหนึ่ง มโนสิทธิ์ แจ้งจบ”** เป็นคนภูเก็ตแต่กำเนิด หลังเรียนจบวิศวกรรมแมคคาทรอนิกส์ จากมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ คลุกคลีการพัฒนาระบบอัตโนมัติและหุ่นยนต์สั่งสมประสบการณ์ทำงานกับสถาบันวิจัยพลังงาน จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

“อยากเป็นสื่อกลางที่มีส่วนทำให้นักท่องเที่ยวต่างชาติรักเมืองไทยตั้งแต่ก้าวแรกที่มาถึง”

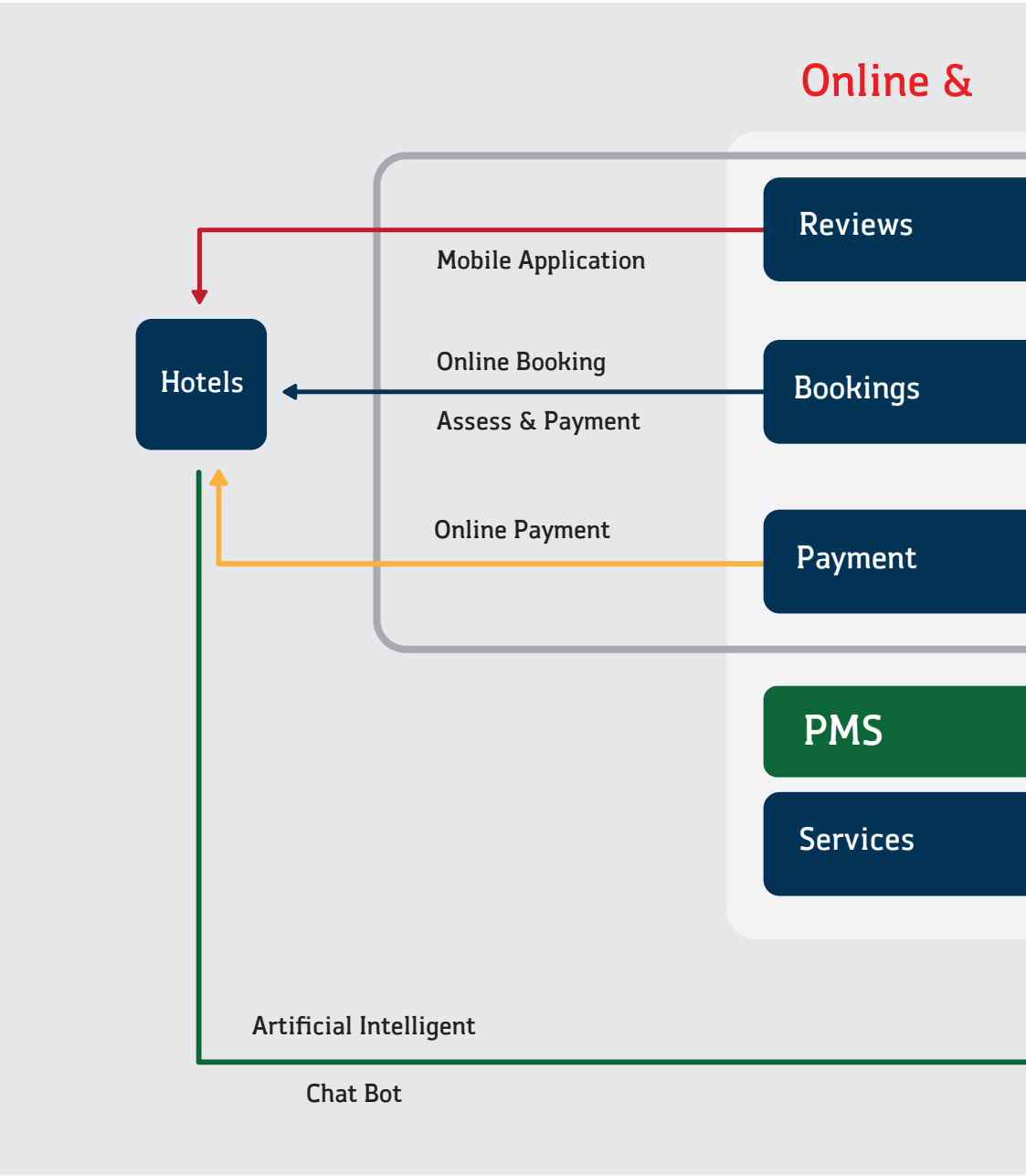
เมื่อตัดสินใจกลับบ้านเกิดประมาณปี 2552 ในปี 2556 ได้เห็นว่าย่านเมืองเก่าของภูเก็ตมีทั้งสถาปัตยกรรม ศิลปวัฒนธรรมที่น่าสนใจ และยังเป็นที่รวมร้านอาหารพื้นเมืองชื่อดังมากมายและเพราะเสียงสะท้อนจากเพื่อนว่าถ้ามาเที่ยวที่ภูเก็ตมีเงินไม่ถึง 20,000 บาท เที่ยวไม่ได้ สิ่งนี้ได้จุดประกายแนวคิดการทำ Budget Hotel แบบในต่างประเทศ ภายใต้ชื่อ “บีไฮฟ์ ภูเก็ต โอลด์ทาวน์ โฮสเทล” หรือ “บ้าน รังผึ้ง” พร้อมทั้งสร้างแผนที่เส้นทางท่องเที่ยวในเมือง และย่านเมืองเก่าที่รวมสถาปัตยกรรม ชิโนโปรตุกีส รวมถึงอาหารท้องถิ่นชื่อดัง สร้างเครือข่ายความร่วมมือกับชุมชน และสร้าง Story Telling ส่งผ่านช่องทาง Facebook และ Social Media ให้คนเห็นว่าภูเก็ตไม่ได้มีดีแค่ทะเล แต่มีเสน่ห์และมีทางเลือก ในการท่องเที่ยวมากมาย ซึ่งแนวทางนี้ประสบความสำเร็จอย่างงดงาม ช่วยฟื้นฟูย่านร้านค้าและชุมชนในเมืองเก่าให้กลับมามีชีวิตชีวา

ขณะเดียวกันได้สร้างจุดขายของ Beehive ด้วยบริการที่เป็นกันเอง มีกิจกรรมที่ทำให้นักท่องเที่ยวรู้สึกว่าพักที่นี่เหมือนอยู่ที่บ้านตัวเองสร้างสิ่งอำนวยความสะดวก เช่น เครื่องซักผ้าหยอดเหรียญ ตู้กดน้ำ/กาแฟหยอดเหรียญ ตู้ซื้อขายแพคเกจทัวร์ จึงไม่น่าแปลกที่จะมีนักท่องเที่ยวนกลับมาเป็นลูกค้าซ้ำสูงสุดถึง 80 ครั้ง ส่วนการบริหารจัดการก็ได้พัฒนาระบบใช้งานที่เขียนขึ้นเอง พัฒนา Platform การท่องเที่ยวชื่อ Travelism หรือ Beehivetrip.com ซึ่งได้รับรางวัลชนะเลิศในงาน Startup Thailand และต่อยอดการพัฒนาเพื่อเป็นช่องทางให้ธุรกิจห้องพัก ธุรกิจทัวร์ กิจกรรมท่องเที่ยว ฯลฯ สามารถเข้าถึงลูกค้า ลดการถูกเอาเปรียบจากแพลตฟอร์มต่างชาติ นอกจากนี้ยังทำช่อง Stay Home Phuket ผ่าน YouTube เพื่อประชาสัมพันธ์แหล่งกิน แหล่งเที่ยว ชมวัฒนธรรมในเมืองภูเก็ต และประชาสัมพันธ์ “บ้านรังผึ้ง” ให้เป็นที่รู้จักแพร่หลายอีกด้วย

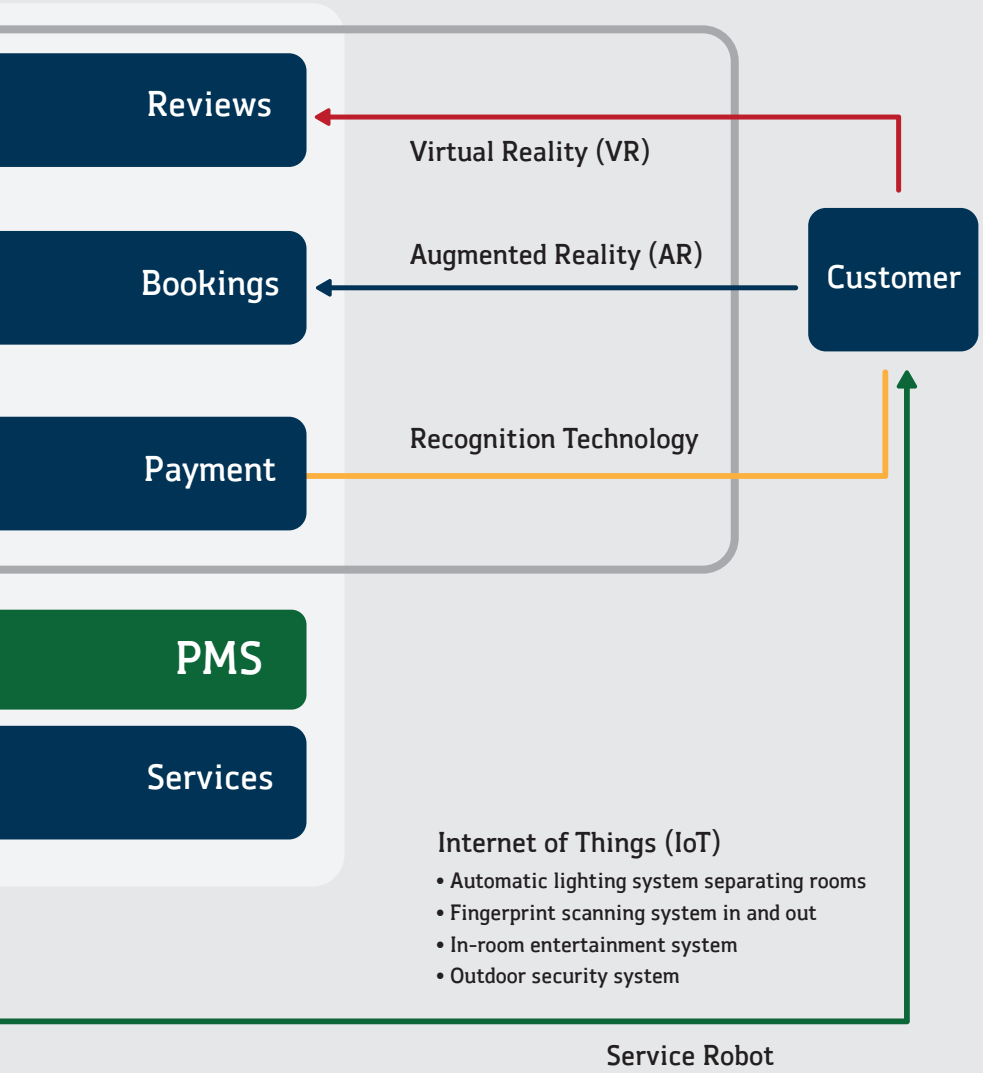


ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Website: www.beehivetrip.com
- Facebook: Beehive Phuket Old Town
- ระบบบริหารจัดการที่เขียนขึ้นเอง: Travelism Platform หรือ Beehivetrip.com, POS
- สิ่งอำนวยความสะดวกในโรงแรม เช่น ตู้ซักผ้าหยอดเหรียญ ตู้กดน้ำหยอดเหรียญ ตู้ซื้อขายแพคเกจทัวร์ ฯลฯ
- YouTube Channel: Stay Home Phuket


Online &
Reviews
Mobile Application
Hotels
Online Booking
Bookings
Assess & Payment
Online Payment
Payment
PMS
Services
Artificial Intelligent
Chat Bot

Application



ธุรกิจโรงแรมควรเริ่มต้นอย่างไรถึงจะรุ่ง ?

แม้ธุรกิจโรงแรม-ที่พัก จะขึ้นชื่อว่ามีการแข่งขันสูงมาก แต่ก็ยังเป็นที่ต้องการของกลุ่มผู้ประกอบการหน้าใหม่-เก่า อยู่เสมอ ซึ่งหากเข้าใจธุรกิจ ศึกษาตลาดรอบด้าน เตรียมพร้อมการบริหารจัดการ รวมทั้งหาจังหวะ และโอกาสในการรุกตลาดที่ดี ธุรกิจนี้ก็ยังคงมีความน่าสนใจ

ดังนั้นเพื่อเตรียมการเริ่มต้นธุรกิจอย่างถูกต้อง สิ่งที่ผู้สนใจควรรู้ มีดังนี้

ศึกษาตลาด ทำความเข้าใจธุรกิจ

เนื่องจากโรงแรมที่พักมีหลายประเภท ผู้สนใจจึงต้องรู้ความต้องการของตัวเองและศึกษาตลาดให้ดี เพราะมีผลทั้งในเรื่องกฎหมาย กฎระเบียบที่ต้องปฏิบัติตาม และแนวทางการเดินหน้าธุรกิจ ซึ่งโรงแรมสามารถแบ่งเป็นประเภทต่างๆ ได้ดังนี้

ประเภท 1 คือ โรงแรมที่ให้บริการเฉพาะห้องพัก

ประเภท 2 คือ โรงแรมที่ให้บริการห้องพักและห้องอาหาร หรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร

ประเภท 3 คือ โรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร และสถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการหรือห้องประชุมสัมมนา

ประเภท 4 คือ โรงแรมที่ให้บริการห้องพัก ห้องอาหารหรือสถานที่สำหรับบริการอาหารหรือสถานที่สำหรับประกอบอาหาร สถานบริการตามกฎหมายว่าด้วยสถานบริการ และห้องประชุมสัมมนา

จดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจและเริ่มต้นกิจการอย่างถูกต้อง

ในการเริ่มต้นธุรกิจให้ถูกต้อง สิ่งที่ควรต้องทำคือการจดทะเบียนพาณิชย์ ซึ่งทำได้ทั้งแบบบุคคลธรรมดา หรือนิติบุคคล เช่น ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบริษัทจำกัด หรือดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ เว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

ขณะที่การสร้างโรงแรมให้ถูกต้องตามกฎหมายจะต้องดำเนินการดังนี้

1. ตรวจสอบพื้นที่อนุญาตให้มีโรงแรม โดยตรวจสอบผังเมืองรวมของจังหวัดหรือพื้นที่ก่อสร้างโรงแรมตาม พ.ร.บ.ผังเมือ พ.ศ.2562 ได้ที่กรมโยธาธิการและผังเมือง หรือ www.dpt.go.th รวมทั้งตรวจสอบเทศบัญญัติว่าด้วยผังเมือง กฎหมายควบคุมการสร้างอาคารในพื้นที่เฉพาะ เช่น พ.ร.บ.โบราณสถานฯ พ.ร.บ.อุทยานแห่งชาติฯ เป็นต้น

2. ตรวจสอบเกี่ยวกับกฎหมายว่าด้วยสิ่งแวดล้อมตาม พ.ร.บ.ส่งเสริมและรักษาคุณภาพสิ่งแวดล้อม ดังนี้

- อาคารที่เข้าข่ายต้องจัดทำรายงานวิเคราะห์ผลกระทบสิ่งแวดล้อม (Environmental Impact Assessment : EIA) ต้องมีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 80 ห้องขึ้นไป หรือมีพื้นที่ใช้สอยรวมกันตั้งแต่ 4,000 ตารางเมตรขึ้นไป
- อาคารที่เข้าข่ายต้องจัดทำรายงานผลกระทบสิ่งแวดล้อมเบื้องต้น (Initial Environmental Examination : IEE) คืออาคารที่ตั้งอยู่ในเขตพื้นที่คุ้มครองสิ่งแวดล้อม ตามประกาศกระทรวงทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อม รวมถึงมีจำนวนห้องพักตั้งแต่ 10-79 ห้อง

3. เรียนรู้กฎหมายที่เกี่ยวข้องกับที่จอดรถ ซึ่งกรณีที่เป็นโรงแรมขนาดเล็ก กฎหมายได้ผ่อนปรน โดยกำหนดว่าหากมีพื้นที่ล็อบบี้หรือพื้นที่เพื่อการพาณิชย์ไม่เกิน 300 ตร.ม. หรือโรงแรมตั้งอยู่ในสถานที่ธรรมชาติที่ไม่สามารถนำรถยนต์เข้าไปได้ ก็ไม่จำเป็นต้องสร้างที่จอดรถ

วางแผนการบริหารจัดการและการลงทุน

ในการเริ่มต้นธุรกิจ นอกจากการเลือกทำเลที่ตั้ง การออกแบบและการก่อสร้างแล้ว ยังต้องวางแผนในหลายๆ ด้านเพื่อบริหารจัดการและบริหารความเสี่ยงในการลงทุน ไม่ว่าจะเป็นวางแผนทางการเงิน รายรับ-รายจ่าย การลงทุน/ระดมทุน วางแผนกำลังคนและการปฏิบัติงานภายในโรงแรม วางแผนวัสดุอุปกรณ์ ฯลฯ เพื่อให้มีความพร้อมและเดินหน้าธุรกิจได้อย่างราบรื่น

ขอใบอนุญาตและดำเนินกิจการโรงแรม รีสอร์ท ห้องชุดและโฮมสเตย์

- ในสร้างโรงแรม กรณีที่เป็นอาคารใหม่ ต้องขออนุญาตก่อสร้างและเปิดใช้อาคาร ส่วนกรณีอาคารเดิม ต้องขอดัดแปลงอาคารและเปลี่ยนการใช้อาคาร ซึ่งต้องดำเนินการตาม พ.ร.บ.ควบคุมอาคาร พ.ศ.2522 และเทศบัญญัติว่าด้วยมาตรฐานอาคาร

- ขอใบอนุญาตประกอบกิจการโรงแรมและตั้งผู้จัดการโรงแรม ตาม พ.ร.บ.โรงแรม พ.ศ.2547 ซึ่งจะต้องยื่นคำขออนุญาตประกอบกิจการและคำขออนุญาตตามกฎหมายอื่น โดยมีค่าธรรมเนียมใบอนุญาตประกอบธุรกิจ ตามประเภทกิจการ คือ ประเภทที่ 1 ฉบับละ 10,000 บาท ประเภทที่ 2 ฉบับละ 20,000 บาท ประเภทที่ 3 ฉบับละ 30,000 บาท และประเภทที่ 4 ฉบับละ 40,000 บาท และต้องชำระค่าธรรมเนียมประกอบธุรกิจโรงแรม อัตราปีละ 80 บาทต่อห้อง โดยคิดคำนวณตามจำนวนห้องพักของโรงแรม

- กรณีมีร้านอาหาร (ขนาด 200 ตร.ม.) ต้องขออนุญาตจัดตั้งสถานที่จำหน่ายอาหารหรือสถานที่สะสมอาหาร ตาม พ.ร.บ.การสาธารณสุข พ.ศ.2535 กรณีจำหน่ายเครื่องดื่มแอลกอฮอล์ ต้องขออณุญาตจำหน่ายสุรา ตาม พ.ร.บ.สุรา พ.ศ.2493 กรณีมีห้องคาราโอเกะ ต้องดำเนินการขออนุญาตตั้งสถานบริการตาม พ.ร.บ.สถานบริการ พ.ศ.2509

- ในการดำเนินกิจการต้องมีการบันทึกทะเบียนและส่งสำเนาผู้เข้าพัก ตาม พ.ร.บ. โรงแรม พ.ศ. 2547 กรณีที่เป็นชาวต่างชาติเข้าพัก ต้องทำการแจ้งรับคนต่างด้าวเข้าพักอาศัย (แบบ ตม.30) ตาม พ.ร.บ. คนเข้าเมือง พ.ศ.2522

จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม

เมื่อกิจการมีรายได้เกินกว่า 1,800,000 บาทต่อปี จะต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มกับกรมสรรพากร โดยยื่นคำขอจดทะเบียนภายใน 30 วัน นับแต่วันที่มีรายรับเกิน สำหรับผู้ประกอบการที่อยู่ในเขตกรุงเทพฯ ให้ยื่น ณ สำนักงานสรรพากรพื้นที่ที่ร้านค้าตั้งอยู่ ส่วนต่างจังหวัด สามารถยื่นได้ที่สำนักงานสรรพากรพื้นที่ที่ร้านค้าตั้งอยู่ หรือจะยื่นแบบคำขอผ่านทางอินเทอร์เน็ตของกรมสรรพากร โดยจัดเตรียมเอกสารให้ครบถ้วนหรือดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ เว็บไซต์กรมสรรพากร

จัดการภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ยังมีภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง ไม่ว่าจะเป็นภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง ตาม พ.ร.บ. ภาษีที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง พ.ศ. 2562 (ดูข้อมูลเพิ่มเติม http://www.fpo.go.th) ภาษีป้าย ที่ผู้ประกอบการจะต้องขออนุญาตกับสำนักงานเขต เทศบาล หรือองค์การบริหารส่วนตำบล ที่ร้านค้าตั้งอยู่ โดยจะต้องชำระภาษีป้ายเป็นประจำทุกปีภายในเดือนมีนาคมนอกจากนี้ยังมีภาษีตามประเภทการจดทะเบียน ได้แก่ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (อัตราภาษีก้าวหน้า) สำหรับธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว หรือ ภาษีเงินได้นิติบุคคล (อัตราคงที่) สำหรับธุรกิจในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบริษัทจำกัด

ขึ้นทะเบียนนายจ้าง-ขึ้นทะเบียนผู้ประกันตน

เนื่องจากธุรกิจโรงแรมที่พักมีการจ้างงานจำนวนมาก นายจ้างที่มีลูกจ้างตั้งแต่ 1 คนขึ้นไป ต้องขึ้นทะเบียนนายจ้าง พร้อมกับขึ้นทะเบียนลูกจ้างเป็นผู้ประกันตน ภายใน 30 วัน และเมื่อมีการรับลูกจ้างใหม่เพิ่มขึ้น ต้องแจ้งขึ้นทะเบียนลูกจ้างใหม่ภายใน 30 วัน โดยสามารถยื่นเอกสารได้ที่ สำนักงานประกันสังคมกรุงเทพมหานครพื้นที่ 1-12 หรือสำนักงานประกันสังคมจังหวัดและสาขา

นี่เป็นเพียงข้อมูลเบื้องต้นเพื่อเป็นแนวทางให้ผู้ที่สนใจจะเริ่มธุรกิจโรงแรมที่พัก รู้ละเอียดรอบด้าน เพราะเป็นหนทางช่วยให้ดำเนินธุรกิจได้มีประสิทธิภาพ!!

ธุรกิจโรงแรมควรเริ่มต้น อย่างไรถึงจะรุ่ง ?

1 ศึกษาตลาด
ทำความเข้าใจธุรกิจ

2 จดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจและ
เริ่มต้นกิจการอย่างถูกต้อง

3 วางแผนการบริหาร
จัดการและการลงทุน

4 ขอใบอนุญาตและดำเนิน
กิจการโรงแรม รีสอร์ท
ห้องชุดและโฮมสเตย์

5 จดทะเบียนภาษี
มูลค่าเพิ่ม

6 จัดการภาษีอื่นๆ
ที่เกี่ยวข้อง

7 ขึ้นทะเบียนนายจ้าง
ขึ้นทะเบียนผู้ประกันตน

หน่วยงานใดเกี่ยวข้องกับธุรกิจโรงแรม-ที่พักบ้าง?

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์ www.dbd.go.th
- กรมโยธาธิการและผังเมือง www.dpt.go.th
- กรมสรรพากร เว็บไซต์ www.rd.go.th
- สำนักงานประกันสังคม เว็บไซต์ www.sso.go.th
- สำนักงานเศรษฐกิจการคลัง กระทรวงการคลัง www.fpo.go.th

4.3

ธุรกิจ ค้าส่ง-ค้าปลีก

01

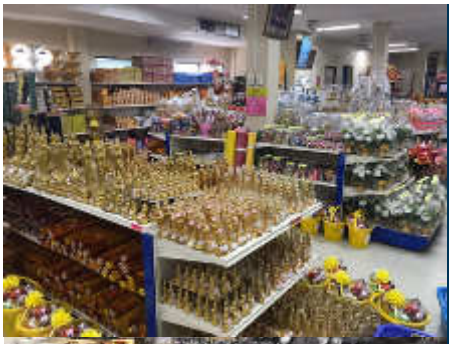
พวงทองสรรพสินค้า

“พวงทองสรรพสินค้า” ห้างสรรพสินค้าท้องถิ่นอันดับหนึ่งของชาวพนมสารคาม จ.ฉะเชิงเทรา ของ **“คุณพิสิษฐ์ วรรณีเวชศิลป์”** หรือ “เฮียเล็ก” ด้วยวิธีคิดแบบนักธุรกิจนอกตำรา คิดก่อน ทำก่อน คิดแปลกและแตกต่าง พร้อมพันธสัญญา คือ“จริงจังและจริงใจ” จึงทำให้ชนะคู่แข่ง ทั้งแบรนด์ท้องถิ่นด้วยกัน หรือแบรนด์ใหญ่ที่มาไกลจากเมืองกรุง อยู่คู่กับชาวพนมสารคามและพื้นที่ใกล้เคียงมากว่า 47 ปี

“ต้องรู้จักตัวเอง รู้จักสินค้า รู้จักลูกค้า บริการให้ลูกค้าเข้ามาในร้านอย่างเสือ.... และอะไรก็ตามที่ไม่รู้ หรือรู้ไม่จริงจะไม่ทำ”

จากเงินลงทุนก้อนแรกที่ได้มาจากการทำงานเป็นบาร์เทนเดอร์ 7 ปี ในแคมป์ทหารฝรั่งที่สัตหีบ สมัยสงครามเวียดนาม เมื่อกลับบ้านเกิด “เฮียเล็ก” สร้างร้านขายของ “พวงทอง” ด้วยชื่อภรรยา เปิดสาขาแรกเมื่อปี 2516 ประเดิมขายสินค้าที่ยังไม่มีใครขาย คือ เครื่องหวาย เครื่องจักสาน จากนั้นอีก 15 ปี จึงสานฝันสร้าง “ร้านค้าติดแอร์” ได้สำเร็จเป็นร้านพวงทองสาขา 2 ที่ดึงเทคโนโลยีล้ำสมัยของยุคไม่ว่าจะเป็นการติดแอร์ การใช้เครื่องคิดเงิน และความแปลกใหม่นี้ทำให้มีคนมาเข้าคิวรอตั้งแต่ร้านยังไม่เปิด

ขณะเดียวกันยังสรรหาสารพันสินค้านับหมื่นรายการสั่งตรงจากผู้แทนบริษัทเพื่อให้ลูกค้ามั่นใจในคุณภาพและมาตรฐาน ด้วยราคาที่เอื้อมถึง พร้อมใช้กลยุทธ์จัดโปรโมชั่นลดราคาสินค้าพระเอก นางเอก เทวดา นางฟ้า ฯลฯ และใช้วันพิเศษต่างๆ ของคนในครอบครัวจัดกิจกรรมใหญ่ประจำเดือนหมุนเวียนในแต่ละสาขา เรียกว่าขายสินค้าราคาถูกและยังลดแลก แจก แถม ที่สำคัญทำธุรกิจแบบบุกก่อน กิจการจึงเติบใหญ่และขยายเป็น 5 สาขากระจายอยู่ในตัวเมืองพนมสารคาม แม้ทุกวันนี้เฮียเล็กในวัย 72 ปี ยังเป็น “เถ้าแก่” ที่บริหารกิจการเอง แต่เมื่อเทคโนโลยีได้สร้างการเปลี่ยนแปลงทายาทที่เริ่มสานต่ออย่างคุณพรทิพย์ วรรณีเวชศิลป์ “คุณปุ้ม” เห็นความสำคัญและนำมาใช้สร้างประสบการณ์ใหม่ให้ลูกค้า เช่น เปิด Facebook Fanpage เป็นช่องทางสร้างตัวตนบนโลกออนไลน์ และช่วยขยายตลาดไปทั่วประเทศ นอกจากนี้ยังเพิ่มบริการส่งสินค้าแบบ Delivery ให้ลูกค้าในพื้นที่ใกล้เคียง เพิ่มการรับชำระเงินผ่าน E-Banking และเครื่องรับบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ ฯลฯ ขณะเดียวกันยังเชื่อมโยงให้ “พวงทอง” เป็นศูนย์กลางให้ชาวบ้านในเขตพนมสารคามและพื้นที่ใกล้เคียงเข้าถึงมาตรการของรัฐบาลที่มีออกมาอย่างต่อเนื่อง เช่น ร้านค้าธงฟ้า บัตรสวัสดิการแห่งรัฐ ฯลฯ อีกด้วย



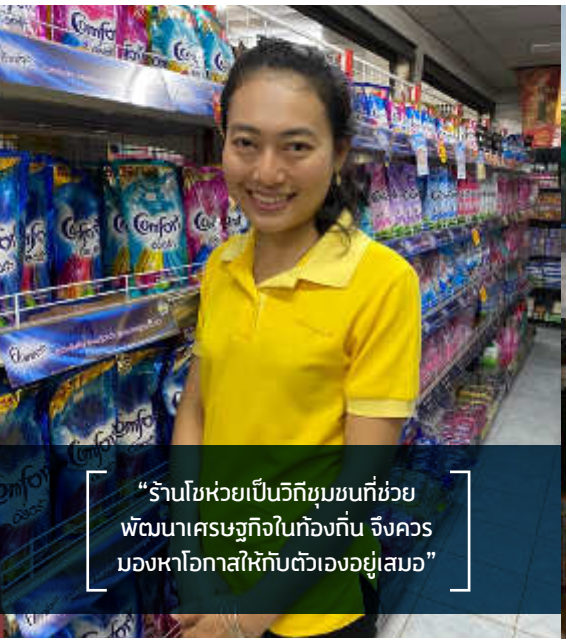
ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Facebook: puangthongeasybuycheapsale หรือ พวงทองกรุ๊ป
- Line Official Account: @puangthongeasybuycheapsale
- เป็นห้างท้องถิ่นรายแรกๆ ของจังหวัดที่เป็น “ห้างติดแอร์”
- ระบบรับจ่ายเงินผ่าน QR Code
- เครื่องรับรูดบัตรประชารัฐ และระบบต่างๆ ภายใต้มาตรการช่วยเหลือด้านการครองชีพ
- ระบบการส่งของถึงบ้าน (Delivery) โดยส่งฟรีบริเวณรัศมีไม่เกิน 10 km. จากร้าน

02

ร้านเสาวนีย์ ชำหว้า

“ร้านเสาวนีย์ ชำหว้า” ต.โคกปีบ อ.ศรีมโหสถ จ.ปราจีนบุรี เกิดขึ้นตั้งแต่รุ่นแม่ในรูปแบบร้านโชห่วยตามวิถีชุมชนต่างจังหวัด ที่มีเชือกห้อยถุงขนมขายเต็มหน้าร้าน พัฒนาสู่การเป็นร้านชำสะดวกซื้อที่มีระเบียบ สะอาดตา และครบครันทั้งสินค้าและบริการเสมือนศูนย์บริการชุมชน ในแบบที่โมเดิร์นเทรดทั่วไปทำไม่ได้ จุดเปลี่ยนสำคัญเกิดขึ้นภายหลังที่ **“คุณกช กชณถกล เชาว์เจริญ”** ลูกสาวคนโต ซึ่งเรียนจบสาธารณสุข เมื่อชีวิตต้องเลือกกลับมาดูแลยายและแม่ที่ป่วย การสานต่อกิจการร้านโชห่วย จึงใช้ประสบการณ์ที่มีทั้งจากร้านขายสินค้าสมุนไพรของโรงพยาบาลเจ้าพระยาอภัยภูเบศร์ การเป็นนักเรียนทุนแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม



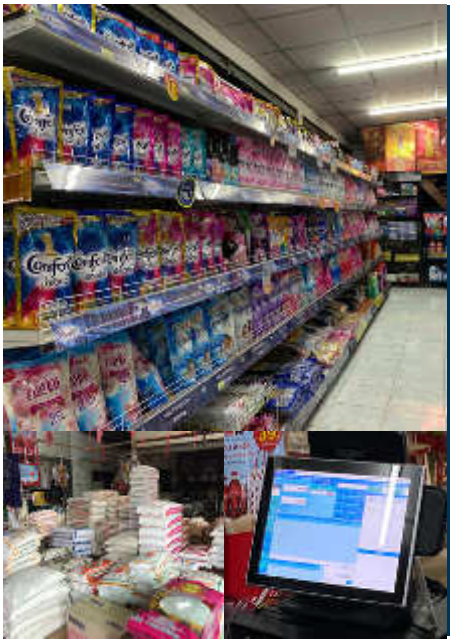
“ร้านโชห่วยเป็นวิถีชุมชนที่ช่วยพัฒนาเศรษฐกิจในท้องถิ่น จึงควรมองหาโอกาสให้กับตัวเองอยู่เสมอ”

ที่อินโดนีเซียและที่สหรัฐอเมริกา ผนวกกับการต่อยอดความรู้จากทุกหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่เกี่ยวข้อง

ด้วยเป้าหมายจะทำให้ร้านดูดี มีสไตล์ มีความต่าง จึงเริ่มตั้งแต่ปรับปรุงหน้าร้าน จัดระเบียบสินค้าในร้าน สรรหาสินค้าให้หลากหลายยึดหลัก “ขายทุกอย่างที่เป็นความต้องการของชาวบ้าน” เพราะร้านโชห่วย คือ วิถีชุมชน ในร้านจึงมีทั้งข้าวสาร อาหารสด-แห้ง สินค้าอุปโภค-บริโภค เครื่องใช้ไปจนถึงแก๊สเตาถ่าน ดิน ปุ๋ย ล็อตเตอรี่ โทรศัพท์ ซิมโทรศัพท์มือถือ ฯลฯ และยังเปิดร้านขายยา ซึ่งมีน้องสาวที่เป็นเภสัชกรเป็นผู้ดูแล

ขณะเดียวกัน ได้เข้าร่วมกิจกรรมเสริมความรู้ เช่น “แม็คโคร มิตรแท้โชห่วย” รุ่นที่ 7 และได้รับรางวัลที่ 2 ในการประกวดแผนต่อยอดร้านโชห่วย “ร้านติดดาว” ของยูนิลีเวอร์ และร้าน “ถูกดี” ของคาราบาวกรุ๊ป ฯลฯ ยิ่งเมื่อเข้าร่วมเป็นร้านค้าธงฟ้าประชารัฐ ติดตั้งเครื่องรูดบัตรสวัสดิการแห่งรัฐ (EDC) รวมถึงร้านค้าในมาตรการชิม ช้อป ใช้ ทำให้กิจการร้านเสาวนีย์เติบโตแบบก้าวกระโดด

เพราะคุณกชต้องดูแลกิจการด้วยตัวเองคนเดียว จึงต้องมองหาเทคโนโลยีเข้ามาช่วย โดยเข้าร่วมโครงการสมาร์ทโชห่วย ของกรมพัฒนาธุรกิจการค้า ที่แจกซอฟต์แวร์ระบบ POS ฟรี นำระบบบาร์โค้ด Application ของธนาคารต่าง ๆ เพื่อรับชำระเงิน รวมถึงรับชำระค่าน้ำประปา ไฟฟ้า รับฝาก-ส่งพัสดุไปรษณีย์ จัดเก็บข้อมูลลูกค้า ฯลฯ ทั้งหมดนี้เพื่อให้ร้านเสาวนีย์ เป็นศูนย์ให้บริการชาวบ้านที่ครบวงจร นอกจากนี้ยังเปิด Facebook Fanpage “ร้านค้าธงฟ้าประชารัฐ ตำบลโคกปีบ ร้านเสาวนีย์” เพื่อเป็นช่องทางให้ลูกค้าในโลก Online ได้รู้จัก และอาจจะต่อยอดมาเป็นลูกค้าต่อไป



ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Facebook : ร้านค้าธงฟ้าประชารัฐ ตำบลโคกปีบ ร้านเสาวนีย์
- ระบบบริหารจัดการ: ระบบ POS
- ระบบรับ-จ่ายเงินออนไลน์: mPay/ QR Code
- ระบบชำระค่าสาธารณูปโภค
- เครื่องรับรูดบัตรประชารัฐ/ และระบบต่างๆ ภายใต้มาตรการช่วยเหลือด้านการครองชีพ

03

ร้านบิ๊กเต้ (BIG TE SHOP)

“BIG TE SHOP” ร้านสะดวกซื้อในย่านมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ รังสิต จังหวัดปทุมธานี ซึ่งมี 2 สาขา คือ ในอาคารหอพักซันต้า ตรงข้ามสนามกีฬามหาวิทยาลัย และในหอพัก 2B CaSa แม้จะเป็นร้านธรรมดา แต่ด้วยการบริหารงานของนักนิเทศศาสตร์กับที่นักวางระบบคอมพิวเตอร์คู่สามีภรรยาอย่าง **“คุณเต้ ศตวัสส์ และคุณป๊อก ดร.สุธิดา ฝ่ายรีย์”** ทำให้ร้านนี้ไม่ธรรมดา

“เราไม่ต้องการเป็นเพียงร้านค้า แต่เราต้องการให้ร้านบิ๊กเต้เป็นมนุษย์และที่นี่คือชุมชน”

นับจากปี 2558 หลังเซ้งกิจการมาจากเจ้าของเดิม คุณเต้ได้เริ่มธุรกิจด้วยจุดหมายจะสร้าง “มินิมาร์ทรุ่นใหม่ ใส่ใจทุกความต้องการลูกค้า” แต่เพราะไม่มีประสบการณ์จึงหาความรู้จากหน่วยงานภาครัฐและเอกชน พร้อมๆ กับพัฒนาปรับปรุงร้าน จัดระเบียบสินค้าให้ดูทันสมัย สะอาด สรรหาสินค้าที่หลากหลายและโดนใจผู้ซื้อที่ส่วนใหญ่เป็นนักศึกษา ตั้งแต่ของกินเล่นจนถึงของใช้จิปาถะ และรับฝากขายสินค้าจากนักศึกษาและ SME ที่สนใจ

แต่สิ่งที่สร้างความแตกต่างจนถูกพูดถึงปากต่อปาก คือการจับพฤติกรรมผู้บริโภคมาสร้าง Content ผ่านแผ่นป้ายรีวิวสินค้าภายในร้านด้วยภาษาที่เขียนด้วยลายมือ มีทั้งคำเก่ๆ น่ารัก กวนอารมณ์ ชวนยิ้ม เกรียนแต่ไม่ก้าวร้าว และทำหน้าที่เป็นตัวแทนเจ้าของร้านในการสื่อสารกับลูกค้าได้อย่างดีเยี่ยม เป็นสีสันและเสน่ห์สำคัญที่ทำให้ “ร้านบิ๊กเต้” กลายเป็นขวัญใจเด็กหอและผู้คนที่พบเห็นอย่างรวดเร็ว ขณะเดียวกันได้เปิดร้าน Online ในชื่อ “Big Te Shop” ด้วย Idea สร้างสรรค์และ Content โฆษณาสินค้าที่ไม่เหมือนใคร ดึงดูดให้มีผู้ติดตามเพจกว่า 72,000 คน และยังมีทั้ง Line/ Instagram/ Twitter มีการพัฒนา Chatbot เป็นเครื่องมือสื่อสารไปถึงลูกค้าอย่างครบวงจร

ส่วนการจัดการภายในร้านที่มีสินค้าไม่น้อยกว่า 4,000 SKU ได้นำเทคโนโลยีเข้ามาช่วย ทั้งระบบ POS โดยเลือกซื้อซอฟต์แวร์ที่สรรพากรรับรอง พร้อมรองรับการเชื่อมโยงและถ่ายโอนสินค้าทั้ง 2 สาขา อาศัยประสบการณ์ที่จบวิศวะคอมพิวเตอร์ ในการพัฒนาต่อยอดซอฟต์แวร์ดังกล่าวให้สอดคล้องกับความต้องการใช้งาน มีการใช้เครื่องอ่านบาร์โค้ด มีระบบรับชำระเงินผ่านอิเล็กทรอนิกส์ และด้วยนโยบาย Paperless ระบบการจัดการ เช่น การรับสมัครพนักงาน และการบันทึกเวลาปฏิบัติงานของพนักงาน ได้ใช้เทคโนโลยีดิจิทัลมีทั้ง QR Code/ Google Form/ Google Data Studio เข้ามาช่วย และอนาคตวางแผนพัฒนา Robot กับ IoT ช่วยจัดการสินค้าทั้งหน้าร้านและ Stock และยังทำ Clip หรือบทความต่างๆเพื่อให้ความรู้ผู้ประกอบการและผู้สนใจในธุรกิจนี้อีกด้วย

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Website: www.bigteshop.com
- Facebook: BigTeShop
- Twitter: bigteshop
- Line Official Account: “อ๋ำ the Bot”
- Instagram: / Chat bot: “อ๋ำ the Bot”
- ระบบบริหารจัดการ: ระบบ POS สำเร็จรูปและพัฒนาต่อยอดตามความต้องการใช้งาน/ โปรแกรมบัญชี Flow Account/ Google Form/ Google Data Studio
- ระบบชำระเงิน: ระบบ E-Payment/ ระบบบาร์โค้ด
- E-Marketplace: Shopee

04

ร้านประชาอุทิศเบเกอร์คิงส์

“ร้านประชาอุทิศเบเกอร์คิงส์” ร้านขายธัญพืช Online ที่ไม่เคยหยุดนิ่งการพัฒนา จากช่องทางในการโล๊ะขายสินค้าเพื่อเลิกกิจการ ได้สร้างเป็นธุรกิจใหม่พร้อมสร้างสรรค์ชื่อสินค้าตั้งแต่ “6 เทพสะท้านฟ้า” “7 เทพเจ้ายุทธภพ” “7 เซียนสะท้านโลกันต์” “13 อรหันต์เจ็กเซียนฮ่องเต้” ฯลฯ จนกลายเป็น Viral แพร่สะพัดให้เป็นที่รู้จักของนักกินธัญพืช สร้างยอดขายหลักพันออร์เดอร์และมุ่งไปให้ถึงจุดหมายคือหมื่นออร์เดอร์ต่อวัน

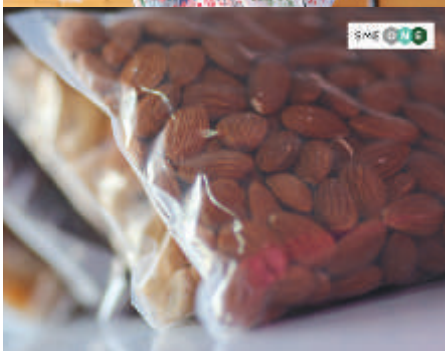
จากแม่ค้าร้านขายของชำในตลาดสด **“คุณยา อรชุมา ระดิ่งหิน”** ต่อยอดมาเป็นร้านขายอุปกรณ์เบเกอรี่ที่ใหญ่ที่สุดในย่านประชาอุทิศ บางบอน กทม.

“การขายสินค้าทุกวันนี้ไม่เพียงเฉพาะตัวสินค้า แต่เป็นการขายตัวตนด้วยเพราะตัวเราคือ Personal Brand คนเลือกซื้อจากคน”

แต่เมื่อชีวิตต้องสะดุดด้วยอาการป่วยกว่า 3 ปี กิจการใหญ่และเครดิตที่สั่งสมต้องหมดไปเมื่อจะลุกขึ้นเดินใหม่กับธุรกิจออนไลน์และขายตรง ก็ต้องเจอปัญหาจนชีวิตสะดุดอีกครั้งในเดือนสิงหาคม 2562 ทั้งบ้านและรถจะโดนยึด เป็นหนี้ธนาคารสะสมกว่า 20 ล้านบาท เมื่อหมดหนทางจึงยอมเปิดใจปัดฝุ่นเพจ “Prachautid Bagerking 74/2 ร้านจำหน่ายอุปกรณ์เบเกอรี่ กาแฟ แพคเกจจิ้งราคาส่ง” มาประเดิมทดลอง Live สด ขายอุปกรณ์เบเกอรี่ที่ถูกทิ้งไร้ค่าเปลี่ยนเป็นเงินก้อนแรกถึง 7,000 บาท

จากนั้นได้ต่อยอดมาขายธัญพืชดิบซึ่งเป็นวัตถุดิบสำหรับเบเกอรี่ แต่มีลูกค้าที่ป่วยเป็นมะเร็งขอให้อบธัญพืชแบบธรรมชาติให้ จึงเป็นจุดเริ่มต้นสร้างร้าน Online อย่างจริงจัง ขายธัญพืชอบแบบธรรมชาติ ไม่ใส่เกลือ ไม่ใส่เนย เจาะกลุ่มเป้าหมายคนรักสุขภาพ พร้อมๆ กับศึกษาหาความรู้ทั้งเทคโนโลยีการผลิตด้วยตู้อบเพื่อให้ได้สินค้าที่มีคุณภาพ มาตรฐานการสร้างชื่อผลิตภัณฑ์ที่เป็นที่จดจำซึ่งได้จดสิทธิบัตรเรียบร้อย พร้อมแตกไลน์ผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง และพัฒนาการค้าขายแบบ Live สด ที่ใช้กลยุทธ์ด้านราคา และลด แจก แถม แบบไม่ซ้ำกันในแต่ละวัน

ขณะเดียวกันได้ปรับปรุงและพัฒนาระบบการขาย โดยมีที่ปรึกษาคอยช่วยดูแลและพัฒนาเทคโนโลยีให้เหมาะสม ขยาย Admin ตอบคำถามและรับคำสั่งซื้อ และเชื่อมต่อกับผู้ให้บริการจัดส่งสินค้าที่มีระบบติดตามและสามารถจัดส่งให้ลูกค้าได้รวดเร็ว ทั้งหมดนี้ช่วยสร้างตัวตนที่ชัดเจนให้ร้านประชาอุทิศเบเกอร์คิงส์พร้อมกับปณิธานการทำธุรกิจด้วยความจริงใจกับลูกค้า มีความรับผิดชอบ สินค้าต้องดี จัดส่งรวดเร็ว เมื่อมีปัญหาต้องรับผิดชอบและแก้ไขอย่างรวดเร็ว ด้วยความเชื่อว่าถ้าทำสิ่งเหล่านี้ได้ จะสามารถครองใจลูกค้าได้แน่นอน



ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Facebook : Prachautid BagerKing74/2 ร้านจำหน่ายอุปกรณ์เบเกอรี่ กาแฟ แพคเกจจิ้งราคาส่ง และ ยา อรชุมา Prachautid Bagerking74/2
- ระบบ Chat bot ในการรับ Order สินค้า และมีทีมงาน Admin ตอบคำถามและรับคำสั่งซื้อ
- ระบบบาร์โค้ดในการบริหารจัดการสต็อคสินค้า
- ระบบชำระเงิน: ระบบ E-Payment
- เครื่องจักร อุปกรณ์: เตาอบระบบอินฟาเรด/กล้องถ่ายภาพและระบบ Live สด

05

กลุ่มเอกภาพซุปเปอร์ซัพพลาย

“กลุ่มเอกภาพซุปเปอร์ซัพพลาย” ดำเนินธุรกิจค้าปลีก ค้าส่ง จำหน่ายสินค้าอุปโภค บริโภค เครื่องใช้ไฟฟ้าในชื่อ “ร้านเอกภาพ” ภายใต้การบริหารงานของตระกูล “คุปติวิทยากุล” มีจุดกำเนิดตั้งแต่รุ่นบิดาในปี พ.ศ. 2496 เปิดร้านขายของชำ “คูโอ้วง้วน” ณ บ้านป่างยาง ตำบลบ้านลำ อำเภอวิหารแดง จังหวัดสระบุรี กิจการเติบโตกลายเป็นซุปเปอร์มาร์เก็ตชั้นนำ ที่ขายสินค้าอุปโภค-บริโภคและเครื่องใช้ไฟฟ้าที่ทันสมัย และขยายสาขาทั้งในจังหวัดสระบุรี ลพบุรี นครราชสีมา พระนครศรีอยุธยา ปทุมธานี นครนายก สิงห์บุรี เพชรบูรณ์ รวมทั้งหมด 39 สาขา มีศูนย์กระจายสินค้า 2 แห่ง ก่อนจะเข้ามาเปิดสาขาในกรุงเทพมหานคร คือ ร้านเอกภาพ สาขาหมู่บ้านเศรษฐกิจ 33 ภายใต้การบริหารงานของ 4 พี่น้อง ที่ทำงานกันเป็นทีม โดยพี่คนโตดูแลบัญชี คนรองดูแลการจัดซื้อ พี่คนที่ 11 ดูแลเรื่องการขยายสาขา ส่วนตัว**“คุณบรรพต คุปติวิทยากุล”** ซึ่งเป็นน้องคนรองสุดท้องจากพี่น้องรวม 13 คน ดูแลงานบริหารบุคคลและการพัฒนาระบบงาน เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าอย่างทั่วถึง

“การได้เรียนรู้ระบบงาน วิธีการทำงานของบริษัทที่มีมาตรฐาน เป็นหนทางที่จะช่วยให้สามารถบริหารจัดการธุรกิจตัวเองได้มีประสิทธิภาพ”

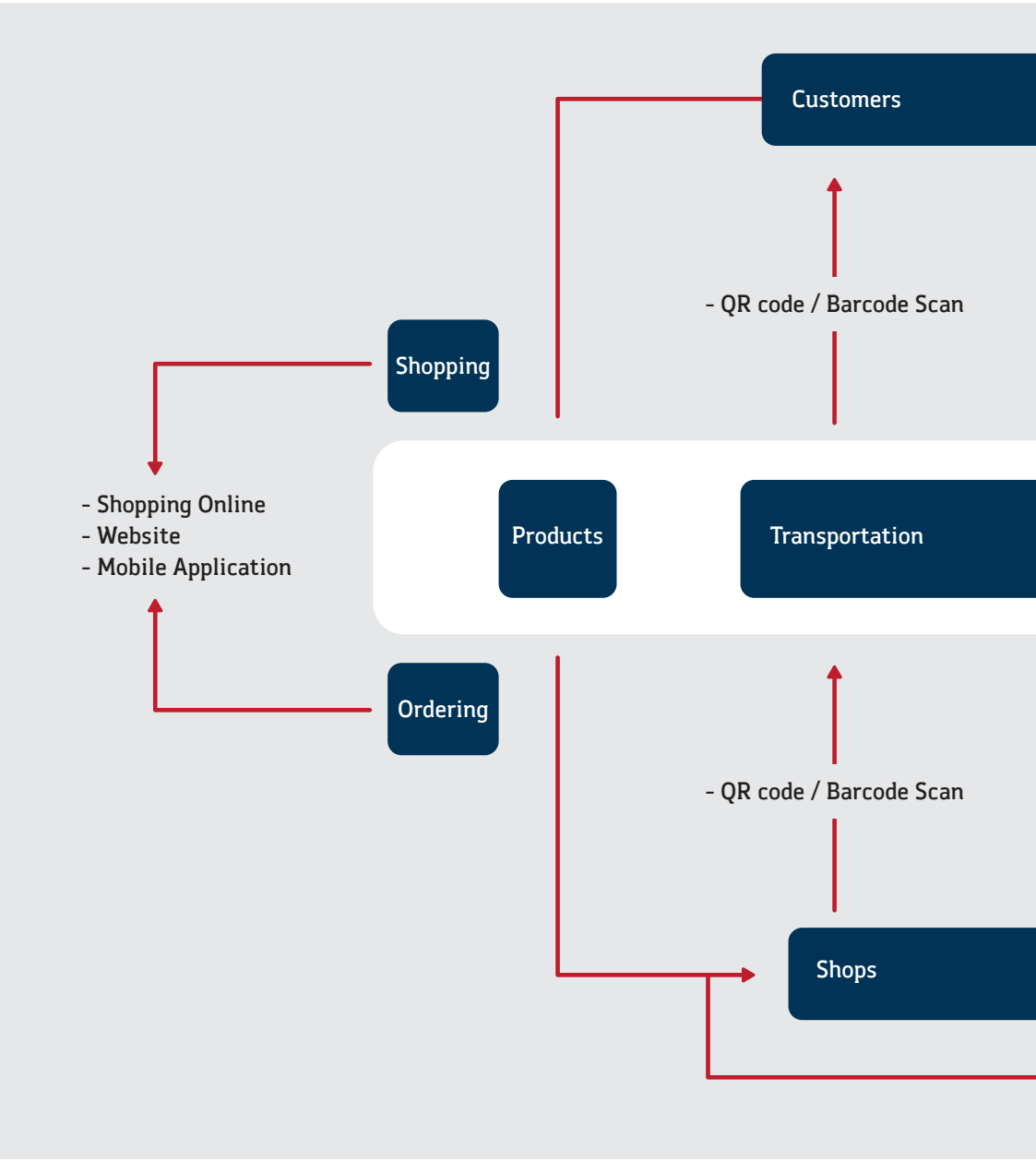
หลังจบการศึกษาวิศกรรมไฟฟ้า จากมหาวิทยาลัยรังสิต คุณบรรพตได้สั่งสมประสบการณ์ ทำงานกับบริษัทชั้นนำเป็นเวลา 8 ปี ได้เรียนรู้ระบบงาน วิธีการทำงานของบริษัทที่มีมาตรฐาน และนำประสบการณ์มาช่วยงานพี่ชายในการบริหารงานกลุ่มเอกภาพเต็มตัว เมื่อปี 2542 โดยนำเทคโนโลยีด้านการบริหารจัดการเข้ามาช่วยเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจเพราะเห็นว่าเป็นเรื่องสำคัญที่จะช่วยให้เติบโตได้อย่างมั่นคง เช่น ระบบบัญชี ระบบการขาย ระบบคลังสินค้า ระบบ Server สำรองข้อมูล รวมถึงพัฒนาระบบการทำงานให้เป็นสัดส่วนที่ชัดเจน

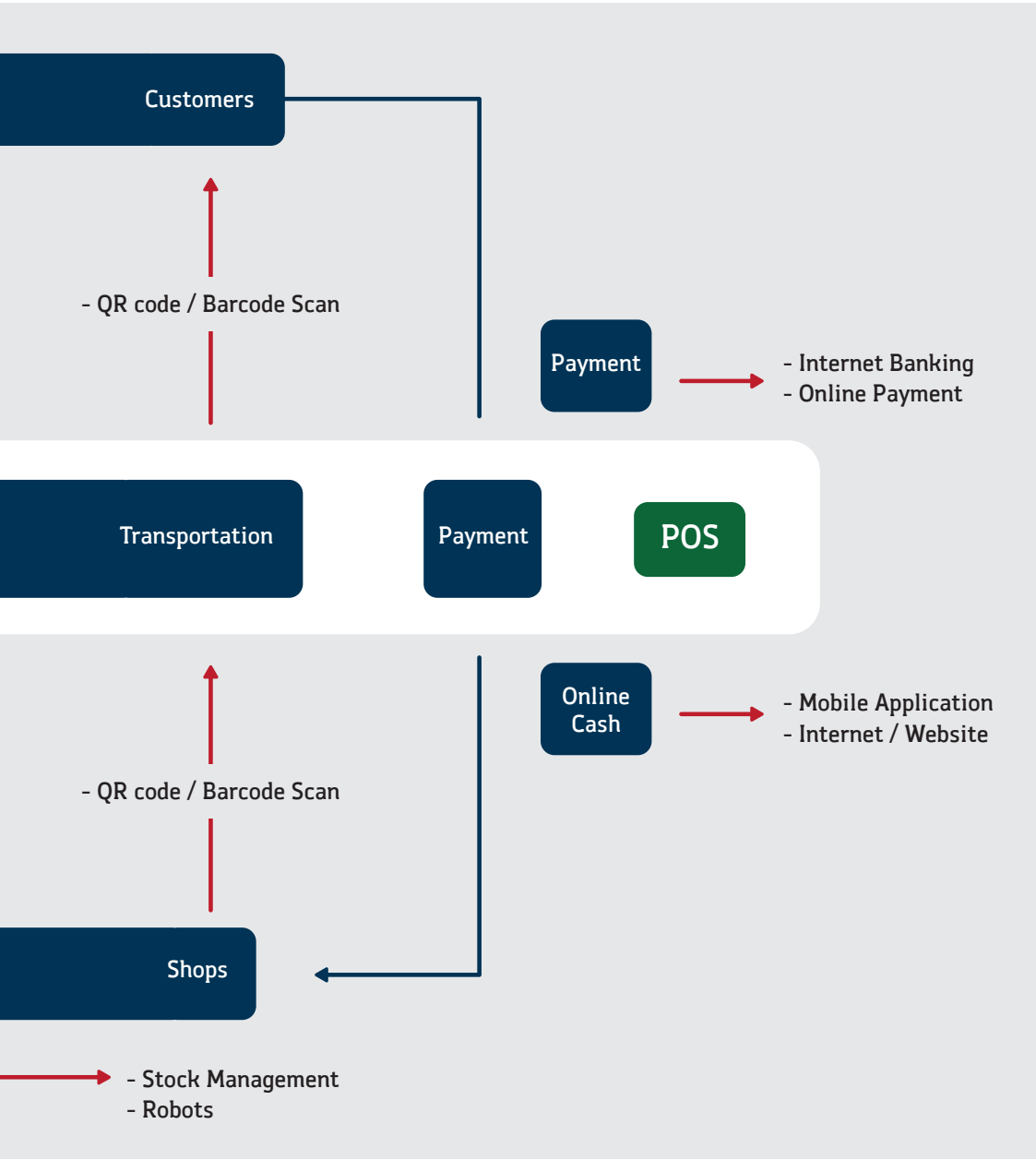
ที่สำคัญเมื่อกิจการเริ่มขยายสาขามากขึ้น มีความผิดพลาดในการทำงานบ่อยครั้ง รวมถึงส่งสินค้าให้ลูกค้าไม่ทัน ในปี 2557 จึงเริ่มนำระบบบริหารจัดการคลังสินค้า WMS (Warehouse Management System) มาปรับปรุงประสิทธิภาพการจัดการกระจายสินค้าเข้าสู่สาขาให้มีความถูกต้อง แม่นยำ ทันเวลาและลดต้นทุน ทำให้ทุกสาขาของกลุ่มเอกภาพซุปเปอร์ซัพพลายใช้เทคโนโลยีดังกล่าวเป็นมาตรฐานเดียวกัน พร้อมทั้งเริ่มเปิดให้บริการเอกภาพ Online เพื่อสร้างช่องทางขายบนโลก Online ตั้งแต่ปี 2561 เป็นต้นมาด้วยจุดขายภายใต้สโลแกน “ร้านประหยัดสำหรับคุณ”

และเพราะมีความเชี่ยวชาญในการพัฒนาระบบค้าปลีกนี้เอง ทางเอกภาพยังให้บริการติดตั้งระบบค้าปลีกให้กับร้านค้าทั่วไป เช่น ระบบคอมพิวเตอร์แบบเครือข่าย ชุดอุปกรณ์ POS โปรแกรมบัญชีสำเร็จรูป โปรแกรมเครื่องบันทึกเงินสด ชั้นวางสินค้า รวมถึงตู้แช่ขนาดใหญ่ และยังขายแฟรนไชส์ รวมถึงบริการส่งสินค้าให้กับลูกค้าที่สนใจธุรกิจค้าปลีกอีกด้วย

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Website: www.my-ekapab.com / www.ekappabonline.com
- Facebook: Ekapabsuper
- Line Official Account: @ekapabsuper
- ระบบบริหารจัดการ: POS/ ซอฟต์แวร์บัญชี/ การจัดการคลังสินค้า WMS/ ระบบสมาชิก
- ระบบบริหารจัดการ TQM (Total Quality Management)
- ระบบชำระเงิน: ระบบ E-Payment
- ระบบ GPS/ กล้องวงจรปิด
- ระบบ AI วิเคราะห์ Data ของบริษัท
- ระบบผลิตไฟฟ้าโดย Solar Cell


Customers
- QR code / Barcode Scan
Shopping
- Shopping Online
- Website
- Mobile Application
Products
Transportation
Ordering
- QR code / Barcode Scan
Shops


Customers
- QR code / Barcode Scan
Payment
- Internet Banking
- Online Payment
Transportation
Payment
POS
Online Cash
- Mobile Application
- Internet / Website
- QR code / Barcode Scan
Shops
- Stock Management
- Robots

เครื่องคิดเงินของมันต้องมี?

ดร.สุธิดา ฝ่ายรีย์ ร้านบิ๊กเต้

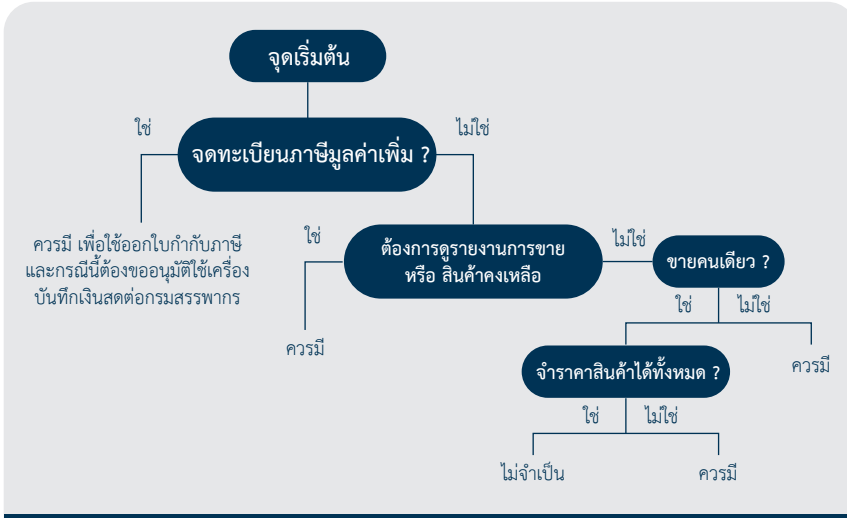
สมัยก่อน เราเคยคุ้นตากับภาพเจ้าของร้านกดเครื่องคิดเลขเพื่อรวมราคาสินค้า แต่ปัจจุบันเริ่มถูกแทนที่ด้วยภาพคนยืนหลังเครื่องคิดเงิน กำลังสแกนบาร์โค้ดบนสินค้า หลายคนอาจเกิดคำถามว่าแล้วร้านโชห่วยของเราจำเป็นต้องมีเครื่องคิดเงินนี้ไหม

เพื่อตอบคำถามนี้ อันดับแรกเรามาทำความรู้จักกับเจ้าเครื่องนี้กันก่อน เครื่องคิดเงินที่จุดขายนิยมเรียกว่าเครื่อง POS (POS ย่อมาจาก Point-Of-Sale) บางครั้งอาจเจอชื่อเรียกอื่น เช่น เครื่องบันทึกเงินสด ประโยชน์ของเครื่อง POS นั้นไม่เพียงแต่ช่วยให้การรวมเงินค่าสินค้าเป็นไปอย่างถูกต้องและรวดเร็ว แต่ยังสามารถออกรายงานการขายช่วยให้เรารู้ยอดกำไร/ขาดทุน ช่วยให้รู้ว่าตอนนี้มีสินค้าคงเหลือในร้านเท่าไร เพื่อตรวจสอบว่ามีสินค้าหายไปหรือไม่ และฟังก์ชันอื่น ๆ ตามแต่ละบริษัทจะพยายามพัฒนาเพื่อให้พีโอเอสของตัวเองเหนือกว่าของบริษัทอื่น

เมื่อรู้จักเครื่อง POS กันแล้ว เรามาพิจารณาเบื้องต้นกันว่า ร้านโชห่วยของเราควรมีเครื่องนี้หรือไม่ ด้วยการตอบคำถาม 4 ข้อ

1. **ร้านของเราจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มหรือไม่**
2. **เราต้องการดูรายงาน เช่น รายงานการขาย กำไร/ขาดทุน ยอดสินค้าคงเหลือ หรือไม่**
3. **เราดูแลร้านคนเดียวหรือไม่**
4. **เราสามารถจำราคาสินค้าในร้านได้ทั้งหมดหรือไม่**

หลังจากนั้น ให้ดูจากรูปที่ 1 เพื่อเป็นแนวทางตัดสินใจว่าเครื่อง POS จำเป็นกับเราหรือไม่



รูปที่ 1 แนวทางการพิจารณาว่าควรมีเครื่อง POS หรือไม่

อย่างไรก็ตาม นี่เป็นเพียงคำแนะนำกว้าง ๆ เท่านั้น ยังต้องพิจารณาปัจจัยของแต่ละร้านด้วย ถ้าได้คำตอบจากรูปที่ 1 ว่า “ไม่จำเป็น” แต่มีกำลังทรัพย์พอ ก็สามารถซื้อ POS มาช่วยให้การคิดเงินรวดเร็วแม่นยำยิ่งขึ้นได้ หรือถ้าได้คำตอบว่า “ควรมี” แต่เงินไม่พอก็ค่อย ๆ เก็บเงินไปก่อน เมื่อพูดถึงปัญหาเงินทุนไม่พอ อยากให้ข้อมูลเพิ่มเติมว่าช่วงนี้เป็นโอกาสดี เพราะหลายหน่วยงานมีโครงการสนับสนุนการนำเทคโนโลยีมาใช้ในธุรกิจขนาดเล็กอย่างร้านโชห่วย เช่น ในปี 2563 สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล หรือดีป้า (DEPA) มีโครงการ SME Digital Coupon สนับสนุนเงินค่าซื้อ POS ให้แก่ SME ทั้งบุคคลธรรมดาและนิติบุคคล (ดูรายละเอียดโครงการได้ที่ https://www.depa.or.th/th/smedigitalcoupon) เมื่อตัดสินใจได้แล้วว่าจะซื้อ POS ต่อไปเรามาดูกันว่ามีข้อมูลอะไรบ้างที่ควรรู้ก่อนเลือกซื้อ POS ที่พบเห็นกันบ่อย ๆ แบ่งออกเป็น 2 แบบ คือ

1 โปรแกรม POS บนคอมพิวเตอร์ เครื่องแบบนี้คือคอมพิวเตอร์ที่ใช้งานกันทั่วไปนั่นเอง หากมีคอมพิวเตอร์อยู่แล้ว ไม่ว่าจะเป็นแบบตั้งโต๊ะหรือโน้ตบุ๊ก และประสิทธิภาพของคอมพิวเตอร์ดีพอ เราสามารถเปลี่ยนให้คอมพิวเตอร์กลายเป็นเครื่อง POS ได้ด้วยการซื้อโปรแกรม POS และอุปกรณ์ต่อพ่วงมาติดตั้งเพิ่มโปรแกรม POS มีทั้งแบบติดตั้งบนเครื่องและแบบเว็บ ข้อดีของเครื่องแบบนี้คือ เราสามารถใช้คอมพิวเตอร์ทำงานอื่นได้ด้วย

2 เครื่องสำหรับคิดเงินโดยเฉพาะ เครื่องแบบนี้หน้าตาคล้ายเครื่องคิดเลข แต่มีปุ่มมากกว่าปกติ บางรุ่นอาจมีอุปกรณ์อื่นพ่วงมาด้วย เช่น เป็นเครื่องพิมพ์ได้ในตัว มีหน้าจอแสดงราคาอีกด้านสำหรับให้ลูกค้าดู เป็นต้น เครื่องแบบนี้มีการทำงานง่าย ไม่ซับซ้อน และราคาเริ่มต้นถูกกว่าแบบแรก

ปัจจุบันยังมีโปรแกรม POS บนสมาร์ทโฟน สามารถใช้กล้องของสมาร์ทโฟนสแกนบาร์โค้ดบนสินค้า และคำนวณราคารวมได้ อย่างไรก็ตาม POS บนสมาร์ทโฟนมีประสิทธิภาพไม่เท่า POS สองแบบที่กล่าวมา เนื่องจากสแกนบาร์โค้ดได้ช้าจึงเหมาะกับร้านโชห่วยขนาดเล็กที่มีลูกค้าไม่มาก

เรื่องหลักที่ควรถามคนขายก่อนตัดสินใจซื้อ เช่น

1 POS มีรายงานที่เราต้องการครบถ้วนหรือไม่ รายงานที่จำเป็น เช่น รายงานการขาย กำไร ขาดทุน สินค้าคงเหลือ ยอดเงินสดในลิ้นชัก ถ้าเราจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มด้วย POS ต้องสามารถออกใบกำกับภาษีและรายงานภาษีขายได้

2 การจ่ายเงินครั้งเดียวจบ หรือจ่ายแบบรายปี รายเดือน การจ่ายแบบครั้งเดียวจบ มักเป็นเงินก้อนใหญ่ จึงควรมั่นใจว่าพีโอเอสนี้ทำงานที่เราต้องการได้ครบถ้วน ส่วนการจ่ายแบบรายปีหรือรายเดือนนั้น ควรคำนวณค่าใช้จ่ายในระยะยาวด้วยว่าคุ้มหรือไม่

3 เมื่อใช้ POS ไป อาจมีปัญหาเกิดขึ้น จึงควรดูว่าเงื่อนไขบริการหลังการขายเป็นอย่างไร มีค่าใช้จ่ายสำหรับการแก้ปัญหาแต่ละครั้งเท่าไร

นอกจากตัวเครื่องหรือโปรแกรมแล้ว ถ้าต้องการใช้ประโยชน์จากพีโอเอสให้ได้เต็มที่ จำเป็นต้องมีอุปกรณ์ต่อพ่วงด้วย อุปกรณ์ต่อพ่วงที่ควรใช้มีดังต่อไปนี้

เครื่องสแกนบาร์โค้ด

เมื่อใช้สแกนบาร์โค้ดแล้ว POS จะรู้ว่าสินค้าตัวนี้คืออะไร ราคาเท่าไร ช่วยให้การคิดเงินเป็นไปอย่างรวดเร็วและถูกต้อง ถ้าเป็นร้านที่มีลูกค้าจำนวนมาก ควรเลือกตัวอ่านบาร์โค้ดที่สแกนได้เร็ว โดยดูจากอัตราการสแกน ถ้าขายสินค้าที่มีขนาดใหญ่หรือมีน้ำหนักมาก อาจพิจารณาเลือกตัวสแกนแบบไร้สาย เพื่อไม่ต้องยกสินค้ามาใกล้เครื่อง POS จากประสบการณ์ที่เคยใช้ตัวสแกนบาร์โค้ดมาหลายรุ่น พบว่าส่วนที่เสียได้ง่ายคือบริเวณสาย จึงอยากแนะนำให้เลือกรุ่นที่สามารถเปลี่ยนสายได้

จอแสดงราคา

ช่วยให้ลูกค้าเห็นราคาสินค้าขณะคิดเงิน ปัญหาที่พบบ่อยคือ จอไม่แสดงผลหรือแสดงผลไม่สมบูรณ์ ก่อนซื้อจึงควรตรวจสอบกับบริษัทที่ขาย POS ว่า จอแสดงราคานี้ทำงานเข้ากันได้กับเครื่อง POS หรือไม่

ลิ้นชักเก็บเงิน

ลิ้นชักนี้ต่างจากลิ้นชักทั่วไปตรงที่ เครื่อง POS จะสั่งให้ลิ้นชักเก็บเงินเปิดออกเองโดยอัตโนมัติเมื่อรับเงินจากลูกค้า การมีลิ้นชักเก็บเงินจึงช่วยป้องกันการขโมยเงินจากลิ้นชักได้ในระดับหนึ่ง

เครื่องพิมพ์ใบเสร็จ

โดยทั่วไปมีสองแบบ คือ แบบหัวเข็ม และแบบความร้อน เครื่องพิมพ์แบบหัวเข็มพิมพ์ได้ช้าและมีเสียงดัง เครื่องพิมพ์แบบความร้อนพิมพ์ได้เร็วและเงียบ จึงเป็นที่นิยมมากกว่า ข้อควรระวังคือ เครื่องพิมพ์แบบความร้อนต้องใช้กับกระดาษเคมี ไม่สามารถใช้กับกระดาษธรรมดาได้ เวลาซื้อกระดาษจึงต้องเลือกกระดาษที่ระบุว่าใช้กับเครื่องพิมพ์แบบความร้อนเท่านั้น และการเก็บรักษากระดาษเคมีต้องระวังไม่ให้โดนแสง เพราะจะทำให้กระดาษเสื่อมได้ ข้อควรระวังอีกเรื่องในการซื้อกระดาษ คือม้วนกระดาษที่มีหน้ากว้างเกินไปหรืออ้วนเกินไปจะไม่สามารถใส่ในเครื่องพิมพ์ได้ ก่อนซื้อจึงต้องดูหน้ากว้างและเส้นผ่านศูนย์กลางของม้วนกระดาษให้ดี

อุปกรณ์ต่อพ่วงเหล่านี้ไม่จำเป็นต้องมีครบทุกตัว สำหรับร้านโชห่วยเล็ก ๆ ที่มีทุนจำกัด แนะนำว่าให้เริ่มจากมีเครื่อง POS และตัวสแกนบาร์โค้ดก่อน เมื่อพอมีทุนแล้วจึงค่อย ๆ ซื้ออุปกรณ์อื่นเพิ่ม บางร้านตอนเปิดร้านใหม่ ๆ อาจยังไม่มีจอแสดงราคา แต่ได้เมื่อเปิดร้านไปแล้วสักระยะหนึ่ง

หลังจากซื้อเครื่อง POS มาแล้ว หากไม่ได้จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม เราสามารถใช้งานได้เลย แต่หากจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม เราต้องติดต่อกรมสรรพากรเพื่อขออนุมัติใช้เครื่องบันทึกการเก็บเงินก่อน

ไหน ๆ ก็เขียนถึงการติดต่อกับหน่วยงานราชการแล้ว ขอแถมท้ายด้วยข้อมูลการขออนุญาตเรื่องต่าง ๆ ที่จำเป็นสำหรับร้านโชห่วยไว้ด้วย ตอนเปิดร้าน ให้ไปจดทะเบียนพาณิชย์ที่สำนักงานเขตหรือเทศบาล ยื่นขอครั้งเดียว ไม่ต้องต่ออายุ ส่วนใบอนุญาตที่ต้องต่ออายุทุกปี เช่น ใบอนุญาตสะสมอาหาร ขอที่สำนักงานเขต หรือเทศบาล ค่าธรรมเนียมขึ้นอยู่กับขนาดของร้าน ใบอนุญาตขายบุหรี่ สุรา ยาเส้น ไพ่ ขอที่สำนักงานสรรพสามิต ค่าธรรมเนียมขึ้นอยู่กับประเภทสินค้าและจำนวนที่ขาย ใบอนุญาตขายอาหารสัตว์ ขอที่สำนักงานปศุสัตว์ ค่าธรรมเนียมขึ้นอยู่กับประเภทและจำนวนสินค้าที่ขาย ทั้งนี้มีใบอนุญาตอื่นนอกเหนือจากที่กล่าวมา หรือข้อมูลอาจมีการเปลี่ยนแปลง ควรติดตามข่าวเป็นระยะ ๆ และค้นหาข้อมูลเพิ่มเติมก่อนไปติดต่อเสมอ

เริ่มต้นร้านโชห่วยยุคใหม่ อย่างไร? ให้ไปได้สวย!!

หากพูดถึงการค้าปลีก (Retailing) จะหมายถึง การขายสินค้าให้กับผู้บริโภคคนสุดท้าย โดยส่วนใหญ่ของการค้าปลีกจะดำเนินการค้าผ่านผู้ค้าปลีก (Retailer) ซึ่งในบ้านเรากลุ่มร้านค้าปลีก หรือที่เรียกว่า “โชห่วย” นับว่ามีจำนวนมากและกระจายอยู่ทั่วประเทศกว่า 500,000 รายด้วยกัน

ในเชิงการแข่งขัน ร้านค้าโชห่วยส่วนใหญ่ยังไม่สามารถต่อกรกับธุรกิจค้าปลีกสมัยใหม่ได้ และยังขาดการบริหารจัดการธุรกิจที่มีประสิทธิภาพ แต่ในช่วงไม่กี่ปีที่ผ่านมาจะพบว่า ร้านค้าโชห่วยเริ่มมีการปรับตัวและพัฒนาเพื่อยกระดับตัวเองสู่การเป็นร้านค้าโชห่วยยุคใหม่ ไม่ว่าจะเป็น ปรับดีไซน์ให้ร้านค้าดูทันสมัยสะดุดตา เปลี่ยนระบบบริหารจัดการ จาก Manual สู่การนำเอาเทคโนโลยีมาช่วยในการจัดการธุรกิจ ตลอดจนใช้ช่องทางออนไลน์ สร้างโอกาสเพิ่มยอดขายและทำการตลาดให้มากขึ้น

สำหรับผู้ประกอบการหน้าใหม่ที่สนใจจะเริ่มต้นทำร้านค้าโชห่วยยุคใหม่วิธีการขั้นตอนเริ่มดำเนินธุรกิจ จะต้องพิจารณาในเรื่องต่างๆ ดังนี้

1 ศึกษาทำความเข้าใจธุรกิจ

โดยต้องเข้าใจก่อนว่าร้านค้าเหล่านี้มักจะเป็นการซื้อมาขายไป ดังนั้นการเลือกสินค้าที่จะขายจึงมีความสำคัญ ควรที่ต้องตอบโจทย์ความต้องการของผู้บริโภค หรือกำลังเป็นที่ต้องการของตลาด โดยจะต้องติดต่อผู้ผลิต หรือผู้จัดจำหน่ายสินค้า รวมถึงผู้จัดส่งสินค้า ทั้งนี้ อาจต้องคำนึงถึงประเด็นของต้นทุนสินค้าที่ต่ำและมีเงื่อนไขในการดำเนินธุรกิจน้อย เช่น เงื่อนไขการชำระเงิน เงื่อนไขการส่งสินค้า เป็นต้น เพื่อให้การดำเนินธุรกิจมีความยืดหยุ่นและสามารถสร้างโอกาสทำกำไรได้เพิ่มขึ้น

นอกจากนี้ การเลือกทำเลที่ตั้งร้านค้า ต้องศึกษาและทำความเข้าใจให้ดี ควรเลือกทำเลที่เข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ง่าย ตั้งอยู่ในชุมชนหรือสถานที่มีผู้คนผ่านไปมา เพื่อให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้เป็นอย่างดี

2 จดทะเบียนจัดตั้งธุรกิจ

ไม่ว่าจะทำธุรกิจใดก็ตาม สิ่งสำคัญของการเริ่มต้นทำธุรกิจ คือ การทำให้ถูกต้องตามกฎหมาย ดังนั้นการจดทะเบียนพาณิชย์ กับกรมพัฒนาธุรกิจการค้า จึงเป็นหน้าที่ที่ผู้ประกอบการค้าปลีกต้องปฏิบัติ ซึ่งทำได้ทั้งในลักษณะของบุคคลธรรมดาเจ้าของคนเดียว หรือหลายคนรวมกันในลักษณะของนิติบุคคล เช่น ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบริษัทจำกัด โดยต้องดำเนินการภายใน 30 วัน นับแต่เริ่มประกอบการ และสามารถยื่นคำขอจดทะเบียนได้ที่สำนักงานทะเบียนพาณิชย์ กรุงเทพมหานคร ในท้องที่ ที่ร้านค้าตั้งอยู่ ส่วนในต่างจังหวัด ให้ยื่นคำขอได้ที่องค์การบริหารส่วนจังหวัด หรือที่สำนักงานพัฒนาธุรกิจการค้าจังหวัด หรือดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ เว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า

3 ขอใบอนุญาตจำหน่าย
(กรณีขายสินค้าที่ต้องขออนุญาต)

ในการจำหน่ายสินค้านั้น จะมีทั้ง สินค้าที่ไม่ต้องขอใบอนุญาตในการจำหน่าย เช่น สินค้าอุปโภคบริโภคทั่วไป กับสินค้าที่ต้องมีใบอนุญาตในการจำหน่าย เช่น สุรา ยาสูบ และไพ่ ซึ่งกลุ่มหลังนี้ผู้ประกอบการต้องดำเนินการขอใบอนุญาตให้ถูกต้องกับกรมสรรพสามิต ที่สำนักงานสรรพสามิตพื้นที่ / พื้นที่สาขา ที่ร้านค้าตั้งอยู่ หรือดำเนินการขอใบอนุญาตผ่านอินเตอร์เน็ตของกรมสรรพสามิต หรือในกรณีที่มีการนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศมาจำหน่าย จะต้องศึกษาระเบียบข้อบังคับในการปฏิบัติตลอดจนภาษีศุลกากรที่ต้องชำระ โดยดูรายละเอียดข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ เว็บไซต์กรมศุลกากร

4 จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม
(กรณีมีรายรับเกินกว่า 1.8 ล้านบาท/ปี)

สำหรับร้านค้าที่มีรายรับจากการขายสินค้าเกินกว่า 1,800,000 บาทต่อปี ผู้ประกอบการจะต้องยื่นจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มกับกรมสรรพากร โดยสามารถทำได้ 2 ช่องทาง คือ ยื่นแบบคำขอผ่านทางอินเทอร์เน็ตของกรมสรรพากร และยื่นแบบคำขอโดยตรง ณ หน่วยจดทะเบียนที่ตั้งสถานประกอบการ หากอยู่ในเขตกรุงเทพฯ ให้ยื่น ณ สำนักงานสรรพากรพื้นที่ ที่ร้านค้าตั้งอยู่ ส่วนที่อยู่นอกเขตกรุงเทพฯ สามารถยื่นได้ที่ สำนักงานสรรพากรพื้นที่สาขาที่ร้านค้าตั้งอยู่เช่นกัน โดยจัดเตรียมเอกสารให้ครบถ้วน

5 ขอใบอนุญาตติดตั้งป้ายและชำระภาษีป้าย

แน่นอนว่าร้านค้าปลีกหรือโชห่วย มักต้องมีป้ายร้าน เพื่อสร้างการรับรู้ ดังนั้นผู้ประกอบการจะต้องขออนุญาตกับสำนักงานเขตเทศบาล หรือองค์การบริหารส่วนตำบลที่ร้านค้าตั้งอยู่ ซึ่งจะมีการตรวจสอบว่าลักษณะป้ายปลอดภัยหรือไม่ และต้องชำระภาษีป้ายเป็นประจำทุกปี ภายในเดือนมีนาคม

6 จัดการภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ยังมีภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจค้าส่งที่ต้องดำเนินการให้ถูกต้อง ไม่ว่าจะเป็นภาษีตามประเภทการจดทะเบียน ได้แก่ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (อัตราภาษีก้าวหน้า) สำหรับธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว หรือ ภาษีเงินได้นิติบุคคล (อัตราคงที่) สำหรับธุรกิจในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบริษัทจำกัด

ทุกท่าน เห็นแนวทางของการเริ่มต้นทำร้านค้าโชห่วยแล้ว การทำทุกอย่างให้ถูกต้องตั้งแต่ก้าวแรก ถือเป็นการวางรากฐานที่แข็งแกร่งให้กับธุรกิจในอนาคตได้

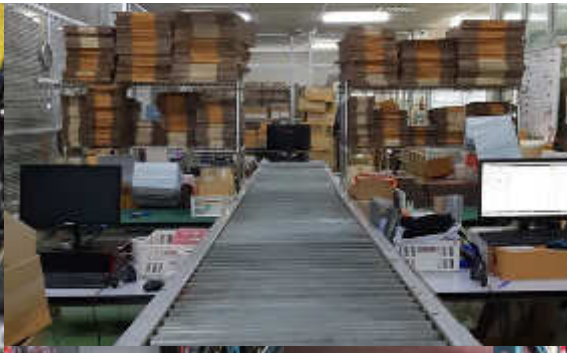
ที่มาข้อมูล : https://www.smeone.info

4.4

ธุรกิจขนส่ง-สถานที่เก็บสินค้า

01 Shipyours

“Shipyours” ผู้ให้บริการคลังสินค้าออนไลน์หรือบริการ Order Fulfillment Service สำหรับผู้ประกอบการ SME รายแรกๆ ของประเทศ ตั้งอยู่ที่ซอยลาดพร้าว 101 กทม. โดยผู้บริหารวัย 27 ปีอย่าง **“คุณจูเนียร์ อานันท์ สุขุมภาณุเมศร์”** ผู้ร่วมก่อตั้งธุรกิจซึ่งบ่มเพาะการเป็นผู้ประกอบการตั้งแต่อายุ 17 ปี



“ธุรกิจสมัยนี้เริ่มง่ายมากๆ ยิ่งคนรุ่นใหม่รู้จักเทคโนโลยี ทุกคนใช้ Facebook Google เป็น ศึกษาเพิ่มเติมอีกนิดหน่อยสามารถเริ่มธุรกิจได้เลย”

ด้วยความมุ่งหวังแบบเด็กต่างจังหวัดที่ต้องช่วยตายายขายของในตลาด และอยากจะยกระดับชีวิตครอบครัวให้ดีขึ้น ในยุคที่เป็นนิสิต คณะนิเทศศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ทันทีที่มีโอกาสก็พร้อมจะใช้เวลาไปกับการทำงานที่หลากหลาย เป็นพิธีกร You2Play และร่วมกับเพื่อนทำเนื้อและหมูอบแห้งสไตล์อเมริกันในชื่อ “Beef Jerky” วางขายตามห้างสรรพสินค้าแต่เมื่อยอดขายกำลังจะเติบโตก็ต้องเจอปัญหา เพราะเป็นผู้ประกอบการรายเล็กไม่มีศูนย์กระจายสินค้าเป็นของตัวเอง จะหาผู้ให้บริการ ยอดขายก็ไปไม่ถึงเกณฑ์ เมื่อธุรกิจเริ่มไปต่อยาก กลางปี 2557 จึงร่วมกับเพื่อนซึ่งมีทั้งเจ้าของกิจการโกดังสินค้า และแม่ค้าออนไลน์ มาร่วมไขปัญหาที่มีด้วยการเริ่มธุรกิจใหม่เป็น Fulfillment Center หรือคลังสินค้าออนไลน์ ในชื่อ “Shipyours” ขึ้น

Shipyours ให้บริการจัดการสินค้าให้ลูกค้าแบบครบวงจรจนสินค้าส่งถึงมือผู้ซื้อ ตั้งแต่รับจัดเก็บสินค้า โดยลูกค้าสามารถสั่งโรงงานให้นำสินค้ามาลงที่โกดังของบริษัท เมื่อมียอดสั่งซื้อจะทำการแพ็คสินค้า มีระบบบาร์โค้ดจัดการสต็อกสินค้าและส่งออก มีระบบเชื่อมโยงกับ Lazada/ Shopee และ JD มีเครื่องมือช่วยการขายอย่าง S-commerce ที่ใช้ทำตลาด มารวมอยู่ในที่เดียวกัน พร้อมทั้งเชื่อมต่อกับบริษัทรับจัดส่งสินค้า เช่น ไปรษณีย์ไทย Kerry ฯลฯ ซึ่งระบบนี้รองรับการสั่งสินค้าได้มากกว่า 100,000 ออร์เดอร์ต่อวัน ขณะเดียวกันยังมีระบบบริหารจัดการข้อมูลให้ลูกค้า เพื่อใช้วางแผนการตลาดได้อีกด้วย เรียกว่าสนับสนุนพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์แบบครบวงจร และเพราะเป็นธุรกิจที่มีเทคโนโลยีเป็นหัวใจสำคัญ ระบบต่างๆ จึงถูกเขียนด้วยโปรแกรมเมอร์ที่มีความรู้ ความเข้าใจธุรกิจตั้งแต่ระบบหน้าบ้าน หลังบ้าน ไปจนถึงการบริการลูกค้าอย่างเป็นระบบ

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Website: www.shipyours.com
- Facebook: Shipyours
- Line Official Account: @shipyours
- ระบบ Order Management System (OMS) เพื่อบริหารจัดการตั้งแต่รับออร์เดอร์จากลูกค้าจนถึงจัดส่ง
- ระบบบาร์โค้ดในการตรวจสอบสินค้าทุกชิ้นทุกขั้นตอน
- Software Features เพื่อให้บริการครบวงจร มีระบบ มีการเชื่อมต่อกับ Platform Online ดึงออร์เดอร์อัตโนมัติจาก Market Place ชั้นนำ

02

“บริษัท ศรีประสงค์ ทรัคแอน คอนเทนเนอร์ จำกัด” หรือ SPS ชื่อเดิม ห้างหุ้นส่วนจำกัด ศรีประสงค์ขนส่ง ดำเนินธุรกิจด้านการขนส่งสินค้ามากว่า 50 ปี ตั้งอยู่ที่ 10/10 ถนนพระราม 2 กม.18 จังหวัดสมุทรสาคร จากธุรกิจครอบครัวที่เริ่มกิจการมาตั้งแต่รุ่นคุณพ่อ เมื่อรุ่นลูก **“คุณท็อป ศิวัจน์ ศรีวีระโรจน์”** เรียนจบสถาปัตยกรรมศาสตร์ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี ได้เริ่มเข้ามาช่วยงานใน SPS ได้มองหาแนวทางที่จะช่วยให้การทำงานมีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้นและสร้างชื่อเสียงให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้ามากขึ้น

บริษัท ศรีประสงค์ ทรัคแอนด์ คอนเทนเนอร์ จำกัด

ด้วยงานบริการที่มีอยู่ ซึ่งมุ่งเน้นลูกค้าที่เป็นผู้นำเข้าและส่งออก ครอบคลุมการขนส่งแบบครบวงจร ทั้งขนส่งภายในประเทศและประเทศเพื่อนบ้าน ไม่ว่าจะเป็นสินค้าหนัก เบา เหล็ก ตู้คอนเทนเนอร์ ซึ่งขนส่งโดยรถยนต์ 6 ล้อ 10 ล้อและรถเทรลเลอร์ บริการรถหัวลากและหาง ในปี 2560 ได้ขยายการให้บริการจองเรือ Freight Forwarder บริการชิปปิ้ง และดำเนินการด้านศุลกากรอย่างครบวงจร เพื่อรองรับตลาดผู้ส่งออกรายใหม่ๆ

การทำธุรกิจนี้ นอกจากเรื่องเส้นทางและสถานีในการขนส่งแล้ว ปัจจัยหลักของธุรกิจ คือ รถยนต์ เครื่องมืออุปกรณ์ รวมถึงคนขับรถ ซึ่งคุณท็อปและทีมผู้บริหาร SPS ได้ให้ความสำคัญและมีการพัฒนาปรับปรุงอยู่เสมอ ทั้งทยอยเปลี่ยนหัวรถใหม่ ปรับปรุงเทคโนโลยีหลักที่มีความสำคัญ คือ GPS ที่จะพัฒนาให้เป็น Application เพื่อเพิ่มความรวดเร็วและแม่นยำในการติดตามสินค้า นำระบบการรับ-จ่ายเงินอัตโนมัติเข้ามาใช้ในการชำระค่าใช้จ่าย เช่น ค่าผ่านทาง ค่ารับตู้ ค่าคืนตู้เปล่า ฯลฯ และมีแนวคิดจะเชื่อมระบบนี้กับหน่วยงานที่เกี่ยวข้อง เช่น ศุลกากร ท่าเรือ ฯลฯ นอกจากนี้ยังเปลี่ยนให้พนักงานขับรถใช้ Smart Phone ในการติดต่อสื่อสารและอำนวยความสะดวกทั้งในเรื่องการโอนเงิน การส่งตำแหน่งรถ-สินค้าที่ขนส่ง การถ่ายภาพสินค้าให้ลูกค้าเมื่อมีการติดตาม ฯลฯ

ขณะที่การบริหารจัดการ มีการใช้โปรแกรมบัญชีและระบบการจัดการที่สามารถเก็บข้อมูล ทั้งทีมงานคนขับรถ ค่าใช้จ่ายต่างๆ การออกใบเสร็จ การทำรายงาน และสามารถใช้ข้อมูลในการวิเคราะห์ลูกค้า นอกจากนี้ยังพัฒนาปรับปรุงช่องทางการติดต่อสื่อสารกับลูกค้าทั้ง Website และ Facebook ซึ่งใช้เป็นช่องทางรับสมัครพนักงานเพื่อเป็นด่านแรกในการทดสอบการใช้เทคโนโลยีในเบื้องต้นอีกด้วย ซึ่งทั้งหมดนี้ เป็นสิ่งที่ทยอยทำเพื่อให้กิจการของครอบครัวดำเนินธุรกิจได้มีประสิทธิภาพเพิ่มขึ้น

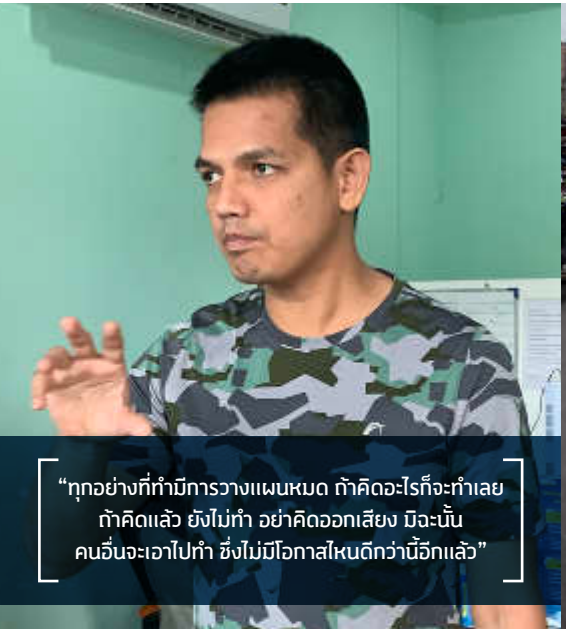
ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Website: www.spstruck.com
- Facebook: spstruck
- ระบบ GPS และ GPS tracking เพื่อการบริหารและการจัดการด้านโลจิสติกส์
- ระบบบัญชี

03

เดลิเวอรี่ปากช่อง-เขาใหญ่ (DELIVERY PAKCHONG)

“เดลิเวอรี่ปากช่อง–เขาใหญ่” Platform Delivery ที่พัฒนาโดยคนไทยเพื่อคนไทย ในรูปแบบของ Local Delivery ให้บริการในพื้นที่ปากช่องและเขาใหญ่ จ.นครราชสีมา ด้วยจุดหมายของ **“คุณทศ ทศพร จุลโพธิ์”** เจ้าของกิจการที่ต้องการทำแพลตฟอร์มออนไลน์แบบไร้ขีดจำกัด ให้บริการลูกค้าตลอด 24 ชั่วโมง โดยมีระบบ Line@ ของร้าน Seven Eleven เป็นตัวจุดประกาย และเริ่มเดินหน้าพัฒนาตั้งแต่ปี 2561 เป็นต้นมา



“ทุกอย่างที่ทำมีการวางแผนหมด ถ้าคิดอะไรก็จะทำเลย ถ้าคิดแล้ว ยังไม่ทำ อย่าคิดออกเสียง มิฉะนั้น คนอื่นจะเอาไปทำ ซึ่งไม่มีโอกาสไหนดีกว่านี้อีกแล้ว”

ในระยะแรกเป็นการพัฒนาโดยเปิด Facebook Fanpage เพื่อให้บริการลูกค้าที่ต้องการสินค้าในร้านสะดวกซื้อแต่ไม่ต้องการออกจากบ้านก่อนจะพัฒนาเป็น Application และขยายการให้บริการครอบคลุมมากขึ้น ด้วยพื้นฐานที่เรียนจบนิเทศศาสตร์มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย มีประสบการณ์เป็นนักข่าวหนังสือพิมพ์ คุณทศจึงมีกระบวนการคิดและทำเพื่อสร้างภาพลักษณ์และสื่อสารไปยังผู้บริโภค ขณะเดียวกันยังเดินหน้าซื้อใจแม่ค้าด้วยเม็ดเงิน 400,000 บาท แจกเต้นท์ผ้าใบสีเขียวให้แบบฟรีๆ แต่เป็นกลวิธีในการโปรโมทและสร้างการรับรู้แบรนด์สินค้าให้ลูกค้าได้ยาวนาน และโดยเฉพาะงานเทศกาลดนตรีที่ใหญ่ที่สุดในประเทศไทยอย่าง “BIG Mountain” ที่ไปตั้งบูธให้บริการทั้งรับส่งคน หาที่พัก และจัดส่งอาหาร ฯลฯ ได้สร้างชื่อให้เดลิเวอรี่ปากช่อง-เขาใหญ่เป็นที่รู้จักมากยิ่งขึ้น

ปัจจุบันเดลิเวอรี่ปากช่อง ให้บริการลูกค้ามากกว่า 10,000 คน มีบริการตั้งแต่การจัดส่งอาหาร และเครื่องดื่ม ซึ่งมีร้านอาหารเป็นสมาชิกกว่า 200 ร้าน การรับ-ส่งพัสดุหรือเอกสาร และรับ-ส่งบุคคล โดยรถจักรยานยนต์ รถยนต์ รถกระบะ รถตู้ ฯลฯ บริการคลินิกบ้านติดตั้งเครื่องใช้ไฟฟ้า ซ่อมบำรุง โดยช่างที่มีความชำนาญครอบคลุมทุกสาขา และกำลังขยายบริการไปสู่การจัดส่งวัตถุดิบร้านอาหาร บริการขนส่งสินค้าแช่แข็ง ร่วมกับบริษัท Inter Express จำกัด ทั้งหมดดำเนินการผ่าน Application และ Call Center 24 ชั่วโมง

สำหรับ Application นอกจากจะเชื่อมโยงเครือข่ายร้านค้าและผู้ให้บริการทั้งหมดแล้ว ยังสามารถตรวจสอบสถานะสินค้า บริการชำระเงินอัตโนมัติและบริการข้อมูลที่น่าสนใจในพื้นที่ จากประสบการณ์ที่ผ่านมาทำให้มองเห็นโอกาสทางธุรกิจมากขึ้น คุณทศจึงได้พัฒนา Application เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพให้มากยิ่งขึ้นในชื่อ “ปากช่อง TOKO” ที่คาดว่าน่าจะพร้อมให้บริการลูกค้าเต็มรูปแบบ ในช่วงปลายปี 2563 นี้ อย่างไรก็ดี เมื่อธุรกิจเติบโตก็ไม่ลืมที่จะคืนกำไรสู่สังคมด้วยการจัดส่งอาหารให้คนชราและผู้พิการเป็นประจำอย่างต่อเนื่องอีกด้วย

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Website: www.deliverypakchong.com
- Facebook: เดลิเวอรี่ปากช่อง
- Application: Pakchong Delivery Food&Drink

04

Happy Box Delivery

“Happy Box Delivery” เป็นธุรกิจบริการส่งอาหาร “ฟู้ดเดลิเวอรี่” (Food Delivery) ในพื้นที่อำเภอบ่อวิน จังหวัดชลบุรี ที่เกิดขึ้นเมื่อ **“คุณศุภัชญา นิติสาพร”** ได้มีโอกาสเห็นร้านอาหารของญาติในต่างจังหวัด ซึ่งเป็น Partner แบรนด์ Delivery ของต่างประเทศ เกิดความสนใจและเห็นว่าในพื้นที่บ่อวินยังไม่มีบริการในลักษณะนี้โดยเฉพาะแบรนด์คนไทย ด้วยประสบการณ์ที่เคยทำร้านอาหาร และจัดการความยุ่งเหยิงของกิจการวัสดุก่อสร้างที่เข้ามาช่วยครอบครัวโดยให้ผู้เชี่ยวชาญคือ **“คุณบรรพต นิลพาณิชย์”** พัฒนาซอฟต์แวร์และระบบปฏิบัติการเพื่อแก้ปัญหานั้นได้สำเร็จ จึงได้ชักชวนเข้ามาร่วมกันศึกษาธุรกิจใหม่นี้ ประกอบกับเริ่มมีการแพร่ระบาดของ Covid-19 ทำให้คนไม่กล้าออกจากบ้าน จึงเดินหน้าธุรกิจนี้กันอย่างจริงจัง

“ต้องการเป็น Startup หรือ SME ที่ประสบความสำเร็จ และพัฒนาให้ Happy Box Delivery ได้รับการจัดอันดับเป็นธุรกิจแฟรนไชส์ที่น่าซื้อแห่งปี”

เมื่อเห็นโอกาสในรูปแบบธุรกิจที่ได้ศึกษา จึงตัดสินใจสร้างเดลิเวอรี่แบรนด์ไทยในชื่อ “Happy Box Delivery” แม้จุดเริ่มต้นต้องการจะพัฒนา Application เป็นเครื่องมือกลางที่รับออร์เดอร์ แต่เพราะข้อจำกัดที่ต้องใช้เงินลงทุนสูงและต้องอัพเดทโปรแกรมอยู่เสมอ จึงตัดสินใจสร้างแพลตฟอร์มบนระบบ Cloud โดยใช้ LINE Official Account เชื่อมต่อกับเว็บไซต์ที่รวบรวมร้านค้า ร้านอาหารในพื้นที่บ่อวิน ให้ลูกค้าได้ออเดอร์สินค้าอาหารได้โดยตรง และเปิดให้บริการตั้งแต่วันที่ 17 กุมภาพันธ์ 2563 เป็นต้นมา

ด้วยรูปแบบธุรกิจ B2B2C คือ ติดต่อร้านอาหารให้เข้ามาอยู่บน Platform ในรูปแบบพาร์ทเนอร์ทางธุรกิจ และจัดส่งอาหารให้กับลูกค้าเมื่อมียอดสั่งซื้อ โดยมี Rider หรือคนขับรถส่งอาหารที่เข้าร่วม เป็นผู้จัดส่งสินค้าให้ลูกค้า ซึ่ง Happy Box Delivery มีร้านอาหารในพื้นที่บ่อวิน ร่วมเป็นพาร์ทเนอร์กว่า 100 ร้าน และมีผู้สนใจเป็นสมาชิก LINE Official Account ของ Happy Box ในพื้นที่บ่อวินประมาณ 8,000 กว่าคน

เนื่องจากเป็นธุรกิจที่มีเทคโนโลยีเป็นหัวใจสำคัญ จึงมีจุดหมายจะพัฒนากิจการใน 2 พาร์ทหลัก คือ เดลิเวอรี่ และจำหน่ายแพลตฟอร์มเดลิเวอรี่ในรูปแบบแฟรนไชส์ ซึ่งปัจจุบันได้เปิดสาขาแรกที่อำเภอปลวกแดง จังหวัดระยอง โดยคิดค่าบริการเป็นค่าเช่า Server รายปี ประมาณ 50,000 บาท และค่าเซอร์วิส ซึ่งรวมถึงงานกราฟฟิกและงานด้านโฆษณาประชาสัมพันธ์ประมาณเดือนละ 5,000 บาท โดยมีเป้าหมายจะขยายพื้นที่ให้บริการครอบคลุมทั้งภาคตะวันออก และพัฒนาให้ Happy Box Delivery ได้รับการยอมรับและเชื่อถือจากกลุ่มเป้าหมาย นอกจากนี้ยังมีแผนจะพัฒนาระบบ Wallet เป็นของตนเอง รวมถึงแพลตฟอร์มฝากซื้อของออนไลน์ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าต่อไป

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Website: www.Happyboxbw.com
- Facebook: happyboxdelivery2020
- Instagram: happyboxdelivery_
- LINE Official Account: Happyboxบ่อวิน
- ระบบ E-Payment
- ระบบบัญชี Express

05

บริษัท United Service Phuket หรือ USP

“United Service Phuket (USP)” ดำเนินธุรกิจด้านการขนส่ง Fulfillment ในจังหวัดภูเก็ต ซึ่ง **“คุณกฤต เบญจอาธรศิริ”** เริ่มเข้ามาดำเนินธุรกิจเมื่อปี 2558 โดยซื้อกิจการจากเจ้าของเดิมที่เป็นชาวต่างชาติ จากพื้นฐานที่จบการศึกษามาจากประเทศนิวซีแลนด์ และสั่งสมประสบการณ์ทำงานมาจาก บริษัท CP All จำกัด จึงมองเห็นโอกาสของธุรกิจ Fulfillment หรือ บริการคลังสินค้าพร้อมจัดส่ง ที่มุ่งเจาะกลุ่มชาวต่างชาติที่มาทำธุรกิจหรืออยู่อาศัยในเมืองภูเก็ต

“เทคโนโลยีจะช่วยทั้งการบริหารจัดการ แก้ปัญหาสินค้าชำรุด เสียหาย สูญหาย ไปจนถึงสร้างการรับรู้และให้บริการลูกค้า ได้อย่างสะดวกรวดเร็ว”

โดยเป็นบริการที่มุ่งอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า ตั้งแต่การจัดเก็บ กระจาย และส่งสินค้าอย่างครบวงจร มีตั้งแต่บริการนำเข้า-ส่งออกสินค้าระหว่างประเทศ โดยรับดูแลเอกสารที่เกี่ยวข้องในการขนส่งทั้งทางบก ทางทะเล และทางอากาศรวมถึงบริการด้านโลจิสติกส์ บริการรับขนย้ายสิ่งของเพื่อย้ายบ้านหรือสำนักงาน ไม่ว่าจะเป็นการย้ายออกจากภูเก็ตไปพื้นที่อื่นในประเทศ ย้ายออกจากภูเก็ตไปอยู่ต่างประเทศ หรือย้ายจากต่างประเทศเข้ามาอยู่ในภูเก็ต บริการให้เช่าพื้นที่โกดังเก็บสินค้าให้กับลูกค้าทั้งชาวต่างชาติที่เข้ามาทำธุรกิจนำเข้า-ส่งออกในประเทศไทย รวมถึงลูกค้าชาวไทยที่สนใจ มีทั้งการปล่อยเช่าแบบตู้เฉพาะหรือแบบสินค้ารายชิ้น และปล่อยเช่าพื้นที่บางส่วนให้ผู้เช่านำไปบริหารจัดการแบบเบ็ดเสร็จ ซึ่งขณะนี้บริษัทในเครืออยู่ระหว่างการสร้างคลังสินค้าขนาดพื้นที่ 5,800 ตร.ม. ซึ่งส่วนหนึ่งจะเป็นพื้นที่สำนักงาน USP ใหม่ และพื้นที่ให้บริการคลังสินค้ารวมประมาณ 1,500 ตร.ม. ไว้บริการลูกค้า

ขณะเดียวกันได้มีการสร้างภาพลักษณ์ เพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้ลูกค้าทั้งชาวต่างชาติ รวมถึงคนไทยที่อยู่ในพื้นที่ภูเก็ต กระบี่ พังงา ฯลฯ โดยการพัฒนาสถานที่ทำการแห่งใหม่ พัฒนาระบบการให้บริการ โดยเฉพาะระบบจัดเก็บข้อมูลลูกค้า ข้อมูลสินค้า ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญของธุรกิจ ด้วยการพัฒนาระบบซอฟต์แวร์ขึ้นมารองรับ ซึ่งจะเชื่อมโยงระบบบริการลูกค้า ตั้งแต่รับคำสั่ง จัดเก็บสินค้า ให้บริการจัดส่ง รวมถึงการติดตามสินค้าอย่างครบวงจร มีการใช้ Barcode Scanner ฯลฯ นอกจากนี้จะมีการเชื่อมโยงตั้งแต่ระบบหน้าบ้าน ระบบชำระเงิน ระบบบัญชี ระบบบริหารจัดการต่างๆ เข้าด้วยกันซึ่งขณะนี้อยู่ระหว่างให้ผู้เชี่ยวชาญทำการพัฒนาระบบดังกล่าว

ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Website: www.uspphuket.com
- Facebook: ยูไนเต็ดเซอร์วิสภูเก็ต-usp
- Line Official Account: unitedservicephuket
- ระบบบัญชี และการบริหารจัดการ

06

ท่าเทียบเรืออ่าวปอ

“ท่าเทียบเรืออ่าวปอ” ตั้งอยู่ที่ตำบลป่าคลอก อำเภอถลาง จังหวัดภูเก็ต เป็นต้นแบบการพัฒนาด้วยการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมดิจิทัลมาประยุกต์ใช้ เพื่อเป้าหมายการเป็นท่าเรืออัจฉริยะที่มุ่งเน้นความปลอดภัยในการท่องเที่ยวทางทะเลเป็นหลัก ภายใต้แนวคิด “ความปลอดภัยคือหัวใจของการท่องเที่ยว” ตามเจตนารมณ์ของ “โกดำ” หรือคุณไชยา ระพือพล ผู้บริหารบริษัท พัชทรี ทัวร์ กรุ๊ป จำกัด ผู้ได้รับสิทธิสัมปทานในการบริหารท่าเทียบเรืออ่าวปอจากกรมธนารักษ์ โดยมี **“คุณภีม-ธนภัทร ทั่วไตรภพ”** เป็นหัวแรงสำคัญในการสานต่อเจตนารมณ์

“เมื่อเทคโนโลยีต่อรองไม่ได้ ยืดหยุ่นไม่ได้ โกงไม่ได้ การเน้นเทคโนโลยีเป็นมาตรฐาน จะช่วยทำให้คุณภาพการท่องเที่ยวของภูเก็ตดีขึ้นและมีมาตรฐานตามมา”

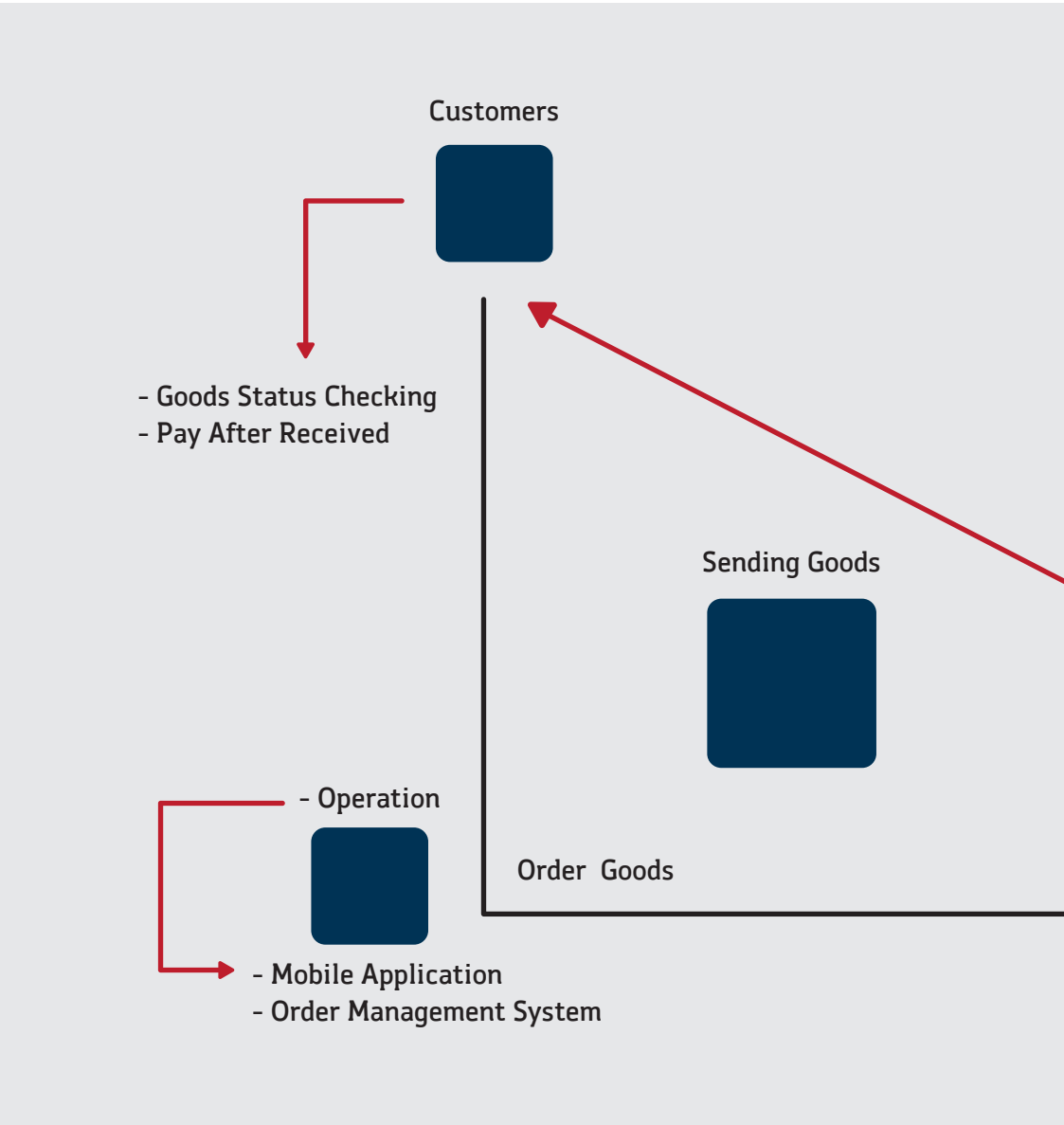
อาศัยที่คุณภีมมีประสบการณ์ทำธุรกิจตั้งแต่สมัยเรียนอยู่ชั้นปีที่ 2 คณะบริหารธุรกิจ สาขาธุรกิจระหว่างประเทศ วิทยาลัยนานาชาติ มหาวิทยาลัยมหิดล จากธุรกิจ Mocktail น้ำผลไม้ ในชื่อ Anyfriday ที่ประสบความสำเร็จและได้รับความนิยมอย่างแพร่หลาย สามารถขยายธุรกิจในรูปแบบแฟรนไชส์ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ก่อนจะตัดสินใจขายแบรนด์ให้กับคู่ค้าชาวอินโดนีเซียเมื่อปี 2560 พร้อมทั้งยกทีมงานเข้ามาคิดค้นพัฒนา บริหารท่าเทียบเรือและธุรกิจท่องเที่ยวให้กับคุณลุง

เนื่องจากท่าเทียบเรือเป็นส่วนหนึ่งของ Supply Chain ที่สำคัญของการท่องเที่ยวทางทะเล โดยเฉพาะท่าเทียบเรืออ่าวปอเพราะเป็นท่าเรือไปยังแหล่งท่องเที่ยวชื่อดังในอ่าวพังงา เช่น เกาะเจมส์บอนด์หรือเขาตะปู เกาะยาว ชุมชนเกาะปันหยี ฯลฯ คุณภีมจึงได้คิดค้นวิธีการจัดระเบียบและสร้างมาตรฐานความปลอดภัยของการท่องเที่ยวทางทะเล ภายใต้ชื่อ FLOWLOW ซึ่งเป็นแพลตฟอร์มระบบบริหารจัดการทั้งนักท่องเที่ยวและท่าเทียบเรือ ที่มีทั้งข้อมูลสำคัญต่อการท่องเที่ยว ข้อมูลนักท่องเที่ยว และความช่วยเหลือต่างๆ ผ่านสายรัดข้อมือของนักท่องเที่ยว ทำการติดตั้งกล้อง CCTV พร้อมกล้องตรวจจับใบหน้าและอุณหภูมิร่างกาย จัดทำระบบเข้า-ออกท่าเทียบเรือโดยใช้สายรัดข้อมือ QR code และระบบตรวจจับใบหน้า (Face Recognition) รวมถึงสายรัดข้อมือแบบ GPS เพื่อความปลอดภัยเมื่อเกิดเหตุฉุกเฉิน ทั้งนี้ FLOWLOW มีประกันภัยอุบัติเหตุเสริมให้กับนักท่องเที่ยวทุกคน นอกจากนี้ยังมีเครื่องลงทะเบียนแบบพกพาและเครื่อง Kiosk ไว้ให้นักท่องเที่ยวทำการลงทะเบียนได้ด้วยตัวเอง ในอนาคต จะเสริมบริการการจ่ายเงินอิเล็กทรอนิกส์ (E-Payment) ในนาม FLOWPAY เพื่ออำนวยความสะดวกแก่นักท่องเที่ยวและกระตุ้นเศรษฐกิจในพื้นที่อีกด้วย

อย่างไรก็ดี เชื่อมั่นว่าในอีก 1-2 ปี มาตรฐานความปลอดภัยในการท่องเที่ยวทางทะเลที่ FLOWLOW ผลักดัน จะทำให้การท่องเที่ยวภูเก็ตมีคุณภาพมาตรฐานที่ดีในระดับสากล และได้รับความเชื่อถือจากนักท่องเที่ยวทั่วโลก รวมทั้งมีแผนจะยกระดับธุรกิจท่องเที่ยวทางทะเลตามแนวความคิด Blue Economy ที่ปลอดภัยและยั่งยืนโดยร่วมกับบริษัท บ้านปู เน็กซ์ จำกัด พัฒนาเรือเฟอรี่ไฟฟ้า ซึ่งจะเป็นต้นแบบด้านการลดมลพิษและประหยัดพลังงาน ก่อนจะขยายไปสู่ผู้ประกอบธุรกิจเรือนำเที่ยวอื่นๆ เพื่อร่วมกันทำธุรกิจที่สร้างความยั่งยืนให้กับทรัพยากรธรรมชาติและสิ่งแวดล้อมต่อไป

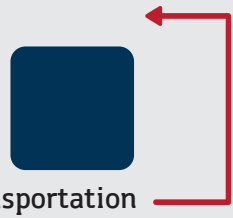
ตัวอย่างการใช้เทคโนโลยี

- Facebook: flowlow.co
- ระบบความปลอดภัยท่าเรือ: GPS/ กล้อง CCTV/ เครื่อง Scan QR Code/ สายรัดข้อมือ (wristband)
- ระบบ E-Payment: FLOWPAY


Customers
- Goods Status Checking
- Pay After Received
Sending Goods
- Operation
Order Goods
- Mobile Application
- Order Management System

- Cloud Technologies
- Internet of Things

- GPS Tracking
- QR code / Barcode Scan
- Transport Management System



- Transportation

- Automated Storage & Retrieval System
- Automated Guided Vehicles
- Automatic Forming & Packing System

- Warehouse Management System
- Material Handling Equipment
- Robots

เรียนรู้ทำธุรกิจขนส่ง
(รับส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์)

ในยุคที่การค้าออนไลน์ได้รับความนิยมและเติบโตขึ้นแบบก้าวกระโดด ส่งผลให้ธุรกิจที่เติบโตเป็นคู่แฝดตามมาติดๆ เพราะเกี่ยวเนื่องเป็นห่วงโซ่กิจกรรมที่ทำให้สินค้าไปถึงมือผู้บริโภค คงหนีไม่พ้นธุรกิจขนส่งสินค้าและคลังสินค้า ซึ่งกลายเป็นที่หมายปองของผู้ประกอบการหน้าเก่าและใหม่อย่างไม่ขาดสาย ที่ผ่านมาจึงมีผู้ประกอบการรายใหญ่-เล็ก ผู้ประกอบการข้ามชาติ เข้ามาชิงส่วนแบ่ง การตลาดในธุรกิจนี้กันอย่างคึกคักสำหรับผู้ที่สนใจจะเริ่มต้นธุรกิจขนส่ง-คลังสินค้า มีแนวทางดำเนินการเบื้องต้นได้ดังนี้

1 ศึกษาทำความเข้าใจและวางแผนการทำธุรกิจ

เนื่องจากธุรกิจขนส่งมีหลากหลายประเภท โดยเฉพาะที่ได้รับความนิยมอยู่ในขณะนี้มีทั้งกลุ่ม Express ซึ่งเป็นการขนส่งพัสดุ หรือกลุ่ม Delivery Service ซึ่งเป็นการขนส่งออนดีมานด์ เช่น อาหาร/เอกสาร ฯลฯ ที่อาจจะมีวิธีการแตกต่างกันออกไป เมื่อศึกษาทำความเข้าใจและเลือกธุรกิจที่ต้องการแล้ว ควรมีการทำแผนธุรกิจ/การตลาด และแผนการหาลูกค้า เพื่อเป็นทิศทางการดำเนินธุรกิจให้เติบโต

2 จดทะเบียนพาณิชย์

เพื่อดำเนินธุรกิจให้ถูกต้องตามกฎหมาย สร้างความน่าเชื่อถือ และเป็นโอกาสในการเข้าถึงบริการรวมถึงสิทธิประโยชน์จากหน่วยงานภาครัฐ สถาบันการเงิน การดำเนินธุรกิจทุกประเภทควรมีการจดทะเบียนพาณิชย์ ซึ่งทำได้ทั้งในรูปแบบบุคคลธรรมดาเจ้าของคนเดียว หรือนิติบุคคล เช่น ห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบริษัทจำกัด โดยดำเนินการภายใน 30 วัน นับแต่เริ่มประกอบการ ที่สำนักงานทะเบียนพาณิชย์ กรุงเทพมหานคร หรือที่องค์การบริหารส่วนจังหวัด หรือดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ เว็บไซต์กรมพัฒนาธุรกิจการค้า www.dbd.go.th

3 ขอใบอนุญาตประกอบกิจการและดำเนินการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

โดยดำเนินการ ณ กรมการขนส่งทางบก หรือสำนักงานขนส่งจังหวัดทั่วประเทศ ประกอบด้วย

3.1 ยื่นคำขอใบอนุญาตประกอบการขนส่งไม่ประจำทาง ซึ่งครอบคลุมรถขนส่งสัตว์ สิ่งของ แต่ไม่ครอบคลุมรถกระบะ รถจักรยานยนต์ โดยการยื่นแบบ ขส.บ.11 ก พร้อมเอกสาร ประกอบด้วย 1) หนังสือรับรองนิติบุคคล 2) หนังสือบริคณห์สนธิ 3) รูปถ่ายสำนักงานและสถานที่เก็บรถ 4) หลักฐานแสดงสิทธิ์ใช้สถานที่เก็บรถ เช่น ภาพถ่าย โฉนด ทะเบียนบ้าน 5) เครื่องหมายประจำรถ ทั้งนี้ ใบอนุญาตมีค่าธรรมเนียมฉบับละ 4,000 บาท ต่ออายุทุก 3 ปี

3.2 วางหลักทรัพย์ค้ำ เป็นเงินสดหรือพันธบัตรรัฐบาล รวมไม่เกิน 300,000 บาท หรือวางเป็นสัญญาประกันภัย / กรมธรรม์ประกันภัย และต้องปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านความปลอดภัย

3.3 จดทะเบียนรถยนต์และเสียภาษีรถยนต์ประจำปี กรณีเป็นรถสิบล้อขึ้นไปต้องติดตั้ง GPS

3.4 ยื่นขอใบขับขี่สำหรับพนักงานขับรถตามน้ำหนักของรถที่ใช้ เช่น ใบขับขี่ชนิดที่ 1 สำหรับรถขนส่งที่มีน้ำหนักรวมขนไม่เกิน 3.5 ตัน ชนิดที่ 2 สำหรับรถขนส่งที่มีน้ำหนักรวมขนเกิน 3.5 ตัน ใบขับขี่รถยนต์ รถจักรยานยนต์ เป็นต้น

3.5 ปฏิบัติตามเงื่อนไขสถานประกอบการขนส่ง/จุดรับส่งพัสดุ เช่น แสดงใบอนุญาตที่สถานประกอบกิจการ สำหรับผู้ฝากส่งสินค้าต้องแสดงบัตรประชาชน กรณีมีคลังสินค้าจะต้องจัดตั้งอยู่ในพื้นที่คลังสินค้า เป็นต้น

4 นำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยจัดการธุรกิจ และพัฒนาธุรกิจได้ให้มาตรฐาน

โดยเฉพาะระบบซอฟต์แวร์ ซึ่งมีความสำคัญกับการดำเนินธุรกิจยุคปัจจุบัน เพราะช่วยลดระยะเวลาการทำงาน ลดความผิดพลาด แก้ปัญหาการทำงานล่าช้า และตรวจสอบกระบวนการทำงานได้อีกด้วย โดยซอฟต์แวร์ที่สำคัญสำหรับธุรกิจขนส่ง เช่น Shipment/Transport Control, Logistics Support, Transportation Management, Radio Frequency Identification: RFID, E-Logistic ฯลฯ รวมถึงซอฟต์แวร์ด้านการบริหารจัดการ เช่น ระบบบัญชี ระบบบริหารการขาย ระบบบริหารงานบุคคล ฯลฯ

นอกจากนี้ควรพัฒนาธุรกิจให้เข้าสู่ระบบบริหารคุณภาพตามมาตรฐาน ISO 9001 (http://online.anyflip.com/nodc/amrt/mobile/index.html)

5 เลือกใช้กลยุทธ์การทำธุรกิจ และการตลาด

การทำธุรกิจในยุคปัจจุบัน สิ่งที่ต้องให้ความสำคัญเริ่มตั้งแต่การสร้างแบรนด์ และสร้างตัวตนในโลกดิจิทัล โดยหาจุดแข็งที่ไม่เหมือนใครและสื่อสารให้ลูกค้ารับรู้ ด้วยการตอกย้ำถึงสิ่งที่จะตอบความต้องการลูกค้า สำหรับธุรกิจขนส่ง สิ่งที่จะสร้างความโดดเด่นครองใจลูกค้าได้มีตั้งแต่

- สร้างความแตกต่างและมุ่งจับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม เพื่อสร้างโอกาสในการเข้าถึงตลาดเป้าหมาย
- สร้างบริการที่มีคุณภาพ น่าเชื่อถือ คือ เป็นบริการที่สะดวก รวดเร็ว สินค้าไม่เสียหายเมื่อถึงมือผู้รับ
- ราคาที่ถูกกว่า ตอบโจทย์กว่า ทำให้รู้สึกคุ้มค่ากว่า มักเป็นตัวเลือกอันดับต้นๆ ของผู้บริโภคเสมอ
- จับมือกับพันธมิตรทั้งผู้ประกอบการ E-commerce หรือ Online Platform เพื่อสร้างความรู้จักและเพิ่มกำลังการขนส่งสินค้า รวมถึงสร้างความร่วมมือกับผู้ให้บริการขนส่งด้วยกันเองในรูปแบบเครือข่ายธุรกิจหรือร่วมลงทุน เพื่อให้เกิดการเชื่อมต่อเส้นทางการขนส่งระหว่างผู้ประกอบการ

6 ศูนย์กระจายพัสดุ และจุดให้บริการรับพัสดุ

เพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการกระจายสินค้าให้รวดเร็ว การมีศูนย์กระจายพัสดุและจุดให้บริการรับพัสดุ จะเป็นตัวช่วยสำคัญ หรือบางรายอาจใช้โมเดลธุรกิจแบบแฟรนไชน์ ในการขยายจุดให้บริการได้อีกด้วย

7 จดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่ม

เมื่อกิจการขายสินค้าได้เกินกว่า 1,800,000 บาทต่อปี จะต้องจดทะเบียนภาษีมูลค่าเพิ่มกับกรมสรรพากร โดยต้องยื่นคำขอจดทะเบียนภายใน 30 วัน นับแต่วันที่มีรายรับเกิน สำหรับผู้ประกอบการที่อยู่ในเขตกรุงเทพฯ ให้ยื่น ณ สำนักงานสรรพากรพื้นที่ที่ร้านค้าตั้งอยู่ ส่วนต่างจังหวัด สามารถยื่นได้ที่สำนักงานสรรพากรพื้นที่ที่ร้านค้าตั้งอยู่ หรือจะยื่นแบบคำขอผ่านทางอินเทอร์เน็ตของกรมสรรพากรก็ได้เช่นกัน โดยจัดเตรียมเอกสารให้ครบถ้วน หรือดูรายละเอียดเพิ่มเติมได้ที่ เว็บไซต์กรมสรรพากร www.rd.go.th

8 จัดการภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

นอกจากนี้ยังมีภาษีอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินธุรกิจขนส่งที่ต้องดำเนินการให้ถูกต้อง ไม่ว่าจะเป็น ภาษีตามประเภทการจดทะเบียน ได้แก่ ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา (อัตราภาษีก้าวหน้า) สำหรับธุรกิจแบบเจ้าของคนเดียว หรือ ภาษีเงินได้นิติบุคคล (อัตราคงที่) สำหรับธุรกิจในรูปแบบห้างหุ้นส่วนจำกัด หรือบริษัทจำกัด รวมถึงภาษีป้าย ที่ผู้ประกอบการจะต้องขออนุญาตกับสำนักงานเขต เทศบาล หรือองค์การบริหารส่วนตำบล ที่ธุรกิจตั้งอยู่ โดยจะต้องชำระภาษีป้ายเป็นประจำทุกปีภายในเดือนมีนาคม

ขึ้นทะเบียนนายจ้าง-ขึ้นทะเบียนผู้ประกันตน

สุดท้ายที่สำคัญ คือ การขึ้นทะเบียนนายจ้าง ซึ่งตามกฎหมาย นายจ้างที่มีลูกจ้างตั้งแต่ 1 คนขึ้นไป ต้องขึ้นทะเบียนนายจ้าง (ดาวน์โหลดแบบขึ้นทะเบียนนายจ้าง สปส.1-0 www.sso.go.th) พร้อมกับขึ้นทะเบียนลูกจ้างเป็นผู้ประกันตน ภายใน 30 วัน และเมื่อมีการรับลูกจ้างใหม่เพิ่มขึ้น ต้องแจ้งขึ้นทะเบียนลูกจ้างใหม่ภายใน 30 วันเช่นกัน โดยยื่นเอกสารได้ที่ สำนักงานประกันสังคมกรุงเทพมหานคร พื้นที่ 1-12 หรือ สำนักงานประกันสังคมจังหวัดและสาขา

เชื่อว่าข้อมูลเหล่านี้จะเป็นแนวทางให้มือใหม่ที่กำลังคิดจะก้าวสู่ธุรกิจขนส่งและคลังสินค้า นำไปใช้เริ่มต้นธุรกิจได้ เพราะเริ่มต้นดี ย่อมมีชัยไปกว่าครึ่ง

เรียนรู้ทำธุรกิจขนส่ง (รับส่งเอกสารและพัสดุภัณฑ์)

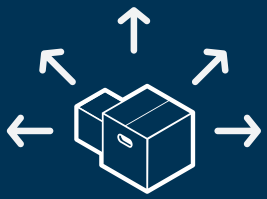
1 ศึกษาทำความเข้าใจและวางแผนการทำธุรกิจ

2 จดทะเบียนพาณิชย์

3 ขอใบอนุญาตประกอบการกิจการและดำเนินการอื่นๆ ที่เกี่ยวข้อง

4 นำเทคโนโลยีเข้ามาช่วยจัดการธุรกิจและพัฒนาธุรกิจได้ให้มาตรฐาน

5 เลือกใช้กลยุทธ์การทำธุรกิจและการตลาด



6 ศูนย์กระจายพัสดุและจุดให้บริการรับพัสดุ

ทำธุรกิจขนส่งเกี่ยวข้องกับหน่วยงานไหนบ้าง ?

- กรมพัฒนาธุรกิจการค้า เว็บไซต์ www.dbd.go.th
- กรมการขนส่งทางบก www.dlt.go.th
- สำนักงานเขต เทศบาล หรือองค์การบริหารส่วนตำบล

05

Keys to Success
(ปัจจัยความสำเร็จในการใช้เทคโนโลยี)

คุณสมบัติสู่ความสำเร็จ
เพื่อความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลง

ปัจจัยความสำเร็จในการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ สามารถแยกออกเป็น 2 ปัจจัยหลัก คือ (1) ระดับเทคโนโลยีที่เหมาะสมของผู้ประกอบการ และ (2) คุณสมบัติที่ผู้ประกอบการ SME พึงมีในการดำเนินธุรกิจ

ดังนั้น ให้ผู้ประกอบมีความพร้อมรับการเปลี่ยนแปลงในการนำเทคโนโลยีมาใช้ ประโยชน์ในการเพิ่มประสิทธิภาพทางธุรกิจนั้น จะมีคุณลักษณะ (Common Characteristic) ที่สำคัญได้ 7 ด้าน คือ 1) ความรู้และการเข้าถึงความรู้ 2) ทักษะผู้ประกอบการ (Entrepreneurial Mind) 3) โมเดลธุรกิจ (Business Model) 4) การบริหารองค์กร (Organizational Management) 5) ความสามารถด้านเทคโนโลยี/นวัตกรรม 6) การบริหารความเสี่ยงและระดมทุน และ 7) เครือข่าย (Network)

แนวทางการวิเคราะห์ระดับ
เทคโนโลยีที่เหมาะสมของผู้ประกอบการ (Self-Assessment)

การดำเนินธุรกิจทุกวันนี้ปฏิเสธไม่ได้ว่าเทคโนโลยี กลายเป็นปัจจัยที่มีความสำคัญและมีผลต่อการปรับกระบวนการทางธุรกิจในรูปแบบใหม่ ๆ ที่มีการใช้วิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม มาเป็นหลักการในการเชื่อมโยงการทำงาน การสื่อสาร ควบคุม ตลอดจนการประมวลผลเพื่อตัดสินใจที่ถูกต้อง รวดเร็ว ส่งผลถึงการสร้างคุณค่าและสร้างความแตกต่างให้กับสินค้าและบริการ ลดต้นทุนการผลิต เพิ่มขีดความสามารถในการแข่งขันให้ผู้ประกอบการพร้อมรับกับการเปลี่ยนแปลงอยู่เสมอ

ดังนั้น เพื่อให้ผู้ประกอบการ SME และผู้สนใจ ได้สำรวจความพร้อมและความต้องการของตัวเองในการจะนำเทคโนโลยีมาใช้ในกิจการ ผ่านแบบประเมิน ซึ่งประกอบด้วย 3 ส่วน ได้แก่ ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป ส่วนที่ 2 แบบประเมินความพร้อม และส่วนที่ 3 แบบประเมินความต้องการใช้เทคโนโลยี ทั้งนี้ผู้ตอบแบบประเมินสามารถตรวจสอบความต้องการโดยเปรียบเทียบจากผลคะแนนตามที่กำหนด

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

ชื่อกิจการ/ร้าน/บริษัท _____

ชื่อ-นามสกุล _____

ที่อยู่ _____

_____

โทรศัพท์ _____ โทรสาร _____

อีเมล _____

ส่วนที่ 2

แบบประเมินความพร้อม

เป็นการประเมินทัศนคติในการนำเทคโนโลยีมาใช้ โดยพิจารณาในด้านความพร้อม ความต้องการใช้งานและการรับมือกับปัญหาอุปสรรค ที่เกิดขึ้นจากการใช้งานเทคโนโลยีต่าง ๆ

กรุณา ◯ ให้คะแนนในแต่ละหัวข้อที่สอดคล้องกับตนเองมากที่สุด โดยค่าคะแนนต่าง ๆ มีความหมายดังนี้

6 = เห็นด้วยมากที่สุด	5 = เห็นด้วย
4 = ค่อนข้างเห็นด้วย	3 = ค่อนข้างไม่เห็นด้วย
2 = ไม่เห็นด้วย	1 = ไม่เห็นด้วยอย่างยิ่ง

		ค่าคะแนน					
01	มีการให้ความสนใจในเทคโนโลยีใหม่สำหรับธุรกิจอยู่เสมอ	6	5	4	3	2	1
02	สถานการณ์ตึงเครียดของธุรกิจไม่ได้มีผลกระทบต่อประสิทธิภาพในการทำงานและการตัดสินใจ	6	5	4	3	2	1
03	การใช้เทคโนโลยีในการดำเนินธุรกิจ คือ สิ่งที่ต้องทำ	6	5	4	3	2	1
04	เมื่อมีการทดลองทำ/ หรือใช้เทคโนโลยีอุปกรณ์ใหม่ๆ มีความเชื่อมั่นว่าตัวเองจะทำ/ หรือใช้ ได้สำเร็จ	6	5	4	3	2	1
05	มักใช้การวางแผนอย่างเป็นระบบมากกว่าการใช้สัญชาตญาณในการทำธุรกิจ	6	5	4	3	2	1
06	การใช้เทคโนโลยีใหม่ๆ ไม่ได้เป็นความเสี่ยงในการทำธุรกิจ	6	5	4	3	2	1
07	มักเรียนรู้จากสิ่งที่เคยทำผิดพลาด และหาทางแก้ไขป้องกันอยู่เสมอ	6	5	4	3	2	1
08	หากมีวิธีการหรือเทคโนโลยีใหม่ๆ สำหรับธุรกิจก็พร้อมที่จะทดลองใช้	6	5	4	3	2	1
09	ปัจจุบัน หากไม่ใช้เทคโนโลยีในการทำธุรกิจ ถือว่าไม่มีการพัฒนาตัวเอง	6	5	4	3	2	1
10	มีความยินดีที่จะจ่ายเงินสำหรับเทคโนโลยีใหม่ๆ เพื่อช่วยลดปัญหาในการทำธุรกิจ	6	5	4	3	2	1
11	ทุกสิ่งทุกอย่างที่เกิดขึ้นกับตัวเรา เกิดจากการตัดสินใจและการกระทำของเราเท่านั้น	6	5	4	3	2	1
12	สามารถรับมือกับความเครียดในการทำธุรกิจได้ดีและมองว่าเป็นการเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ	6	5	4	3	2	1

ส่วนที่ 3

แบบประเมินความต้องการใช้เทคโนโลยี

เป็นการประเมินความต้องการใช้เทคโนโลยี เพื่อให้ทราบว่าเทคโนโลยีอะไรที่ผู้ประกอบการให้ความสำคัญที่จะนำมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ

กรุณา ◯ ให้คะแนนในแต่ละหัวข้อที่สอดคล้องกับตนเองมากที่สุด โดยค่าคะแนนต่าง ๆ มีความหมายดังนี้

6 = สำคัญมากที่สุด	5 = สำคัญ
4 = ค่อนข้างสำคัญ	3 = ค่อนข้างไม่สำคัญ
2 = ไม่สำคัญ	1 = ไม่สำคัญอย่างยิ่ง

ปัจจัย		ค่าคะแนน					
01	การทำงานเป็นประจำในทุกวัน (Routine procedure)	6	5	4	3	2	1
02	การบริหารลูกค้า (Customer relationship management)	6	5	4	3	2	1
03	การบัญชี (Accounting)	6	5	4	3	2	1
04	การตลาด (Marketing)	6	5	4	3	2	1
05	การผลิต (Production line)	6	5	4	3	2	1
06	การสร้างประสบการณ์แปลกใหม่ ประทับใจให้แก่ลูกค้า (Customer experience)	6	5	4	3	2	1
07	การเช็คสต๊อก (Stocking & Warehousing)	6	5	4	3	2	1
08	การบริหารจัดการห่วงโซ่อุปทาน (Supply chain management)	6	5	4	3	2	1
09	การบริหารจัดการบุคคล (HR management)	6	5	4	3	2	1
10	การวิเคราะห์ข้อมูลที่มีความสำคัญกับการทำธุรกิจ (Data analysis)	6	5	4	3	2	1
11	เครื่องมือ เครื่องใช้ เครื่องจักร อุปกรณ์ (Machine, Tools, Equipment, Automation and Robot etc.)	6	5	4	3	2	1

ส่วนที่ 4

เทคโนโลยีในด้านใดที่มีความสำคัญมากที่สุดสำหรับการทำธุรกิจของคุณ
(กรุณาเลือกคำตอบจากตารางเทคโนโลยีในส่วนที่ 3) พร้อมบอกเหตุผล

ส่วนที่ 5

ปัญหาด้านเทคโนโลยีที่มีความสำคัญมากที่สุดในตอนนี้สำหรับการทำธุรกิจของคุณ
(กรุณาเลือกคำตอบจากตารางเทคโนโลยีในส่วนที่ 3) พร้อมบอกเหตุผล

เฉลยผลการตอบแบบประเมิน ในส่วนที่ 2 และ 3

คะแนนรวมทั้งหมดที่ได้ จะบอกถึงภาพรวมของระดับความต้องการและความพร้อมในการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ โดยนำคะแนนที่ได้บวกรวมกันนำผลการคำนวณพิจารณาระดับความต้องการและความพร้อมในการนำเทคโนโลยีมาใช้งาน ดังนี้

คะแนน	ระดับความต้องการและความพร้อม
1 - 44	ไม่มีความต้องการและความพร้อมในการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการประกอบธุรกิจ
45 - 88	มีความสนใจและมีความพร้อม หรือมีการเริ่มต้นนำเทคโนโลยีมาใช้ในการประกอบธุรกิจ
89 - 132	มีความต้องการและความพร้อมในการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการประกอบธุรกิจ

อย่างไรก็ดี คะแนนแต่ละข้อ จะเป็นการบอกถึงจุดเด่นและจุดด้อย ในแต่ละประเด็นของผู้ตอบแบบประเมิน ดังนี้

ในส่วนที่ 2 ผู้ที่ได้คะแนนทุกประเด็นเท่ากับ 4, 5 และ 6 เป็นส่วนใหญ่ หมายถึง เป็นผู้ที่มีความพร้อมและความต้องการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการดำเนินธุรกิจ หากได้คะแนนแต่ละข้อเท่ากับ 1, 2 และ 3 และผู้ตอบแบบประเมินต้องการพัฒนาตัวเองให้มีความพร้อม ควรต้องได้รับการสนับสนุนด้านข้อมูล องค์ความรู้เกี่ยวกับเทคโนโลยีในด้านต่าง ๆ เพื่อพัฒนาและเติมเต็มการดำเนินการให้เทียบเท่าเกณฑ์การให้คะแนนในระดับ 6

ในส่วนที่ 3 หมายถึง ผู้ประกอบการรู้ว่าเทคโนโลยีอะไรที่มีความสำคัญและจำเป็นในการดำเนินธุรกิจของตนเอง หากได้คะแนนในแต่ละข้อส่วนใหญ่อยู่ที่ 5-6 แสดงว่าผู้ประกอบการมีความรู้ในเรื่องของเทคโนโลยี และรู้ถึงความต้องการของตนเองว่าเทคโนโลยีต่าง ๆ เหล่านี้จะมาช่วยเติมเต็มในการดำเนินธุรกิจอย่างไร และหากได้คะแนนในแต่ละข้อส่วนใหญ่อยู่ที่ 1-4 แสดงว่าผู้ประกอบการยังไม่แน่ใจ ไม่รู้ถึงความต้องการของตนเองว่าเทคโนโลยีเหล่านั้นจะมาช่วยในการดำเนินธุรกิจได้อย่างไร ผู้มีส่วนเกี่ยวข้องจึงต้องให้ความรู้ในเรื่องเทคโนโลยีแต่ละประเภทเพื่อเติมเต็มให้สามารถเลือกใช้เทคโนโลยีได้อย่างเหมาะสม ขณะเดียวกันผู้ประกอบการ ควรปรึกษาผู้เชี่ยวชาญที่ปรึกษาผู้ให้บริการด้านเทคโนโลยี หรือหน่วยงานภาครัฐที่เกี่ยวข้อง ซึ่งได้รวบรวมไว้ในส่วนท้ายของเล่มนี้

แนวทางการวิเคราะห์ระดับเทคโนโลยีที่เหมาะสมของผู้ประกอบการ

ระดับความสามารถทางเทคโนโลยีของผู้ประกอบการ	Investment	Sourcing	Productivity
01 **New User** (Basic Operation)	ไม่มีแผนการลงทุนตั้งแต่เริ่มต้น	ใช้ App หรือ Tool ที่คู่ค้าใช้งาน	ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ การบริหารจัดการที่ ลดความผิดพลาด และแก้ปัญหาการทุจริต (เงิน ออกบิล เช็คสต็อกสินค้า)
02 **Tech Shopper** (Appropriate Technology)	รู้แหล่งและสามารถค้นหา Tech provider ที่เหมาะสมได้	ใช้ App หรือ Tool ที่คู่ค้าใช้งาน	ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ การบริหารจัดการ และเข้าใจในกระบวนการทำงาน (ปรับระบบงาน)
03 **Tech Customization** (Intermediate Technology)	มีการร่วมพัฒนากับ Tech Provider ที่เหมาะสม	พัฒนา App หรือ Tool เพื่อใช้งานกับคู่ค้า	พัฒนาซอฟต์แวร์/ฮาร์ดแวร์ ร่วมกับ Tech Provider ให้เหมาะกับระบบงาน
04 **Tech Innovator** (Advance Technology)	มีการลงทุนพัฒนา Tech Solution ด้วยตนเอง	สร้าง Platform เพื่อใช้งานกับคู่ค้า และขาย Tech Solution	สร้างเทคโนโลยี หรือ Platform เพื่อให้เหมาะกับระบบงาน และขาย Tech Solution

4 สาขาธุรกิจ
ร้านอาหาร-เครื่องดื่ม
โรงแรม-ที่พัก
ค้าส่ง-ค้าปลีก
ขนส่ง-สถานที่เก็บสินค้า

ระดับกิจกรรมและเทคโนโลยี

On–site Production/Service			กิจกรรมส่วนใหญ่
Management	**Customer**	**New Experience**	
ซอฟต์แวร์การบริหารจัดการง่ายๆ ทั่วไป อาทิ POS (เฉพาะจุดๆ)	ใช้ Social Media อาทิ Website Facebook เพื่อสื่อสารกับลูกค้า	เริ่มใช้ระบบออนไลน์บางช่องทาง	มีการใช้งาน Tools เพื่อติดต่อกับลูกค้าช่องทางออนไลน์และมีการใช้ระบบบริหารจัดการที่ผู้ประกอบการรายอื่นใช้กันทั่วไป
ซอฟต์แวร์การบริหารจัดการและเข้าใจในกระบวนการทำงาน (ปรับระบบงานตลอดสาย)	ใช้ Social Media และ Marketing Platform หลากหลายและเหมาะสม	เริ่มใช้ระบบออนไลน์หลากหลายช่องทางและเหมาะสม	สามารถวิเคราะห์ความคุ้มค่าและค้นหา Tech Provider เป็นเพื่อเพิ่ม Productivity ให้กับธุรกิจได้
พัฒนาซอฟต์แวร์/ฮาร์ดแวร์ ร่วมกับ Tech Provider ให้เหมาะกับระบบงาน	ลงทุนใน Social Media และ Marketing Platform เพื่อนำข้อมูลมาวิเคราะห์	นำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า	สามารถเป็นต้นแบบซอฟต์แวร์/ฮาร์ดแวร์ให้ธุรกิจคล้ายๆ กันนำไปปรับใช้ได้
เป็นคนบริหารและจัดการ Platform ให้คู่ค้าและลูกค้าใช้งานระบบ	นำข้อมูลจาก Platform มาวิเคราะห์พฤติกรรมลูกค้าเพื่อหาช่องทางส่งเสริมการขาย	นำข้อมูลมาวิเคราะห์เพื่อสร้างความประทับใจ/แปลกใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า	เป็นเจ้าของเทคโนโลยี หรือ Platform ที่ให้คู่ค้า หรือลูกค้ามาใช้งาน หรือ สามารถขายเป็น Tech Solution ให้รายอื่นได้

06

SME TechList (เทคโนโลยีสำหรับผู้ประกอบการ SME)

ธุรกิจร้านอาหาร - เครื่องดื่ม

ลำดับ	เทคโนโลยี	รายละเอียดการทำงาน
1	เครื่องพิมพ์ใบเสร็จ	เครื่องพิมพ์ใบเสร็จรับเงิน พิมพ์เอกสารและใบเสร็จต่างๆ ให้แก่ลูกค้า
2	เครื่องพิมพ์รายการอาหาร (ภายในครัว)	พิมพ์รายการอาหารสำหรับพ่อครัวและผู้ช่วย เพื่อเป็นการยืนยันรายการอาหาร ให้การทำงานภายในครัวสะดวกและมีประสิทธิภาพมากขึ้น เช่น ระบบ KDS
3	เครื่องสั่งอาหารด้วยตนเอง (Self-Order Kiosk)	ตู้ Kiosk ทำให้ลูกค้าลูกค้าสามารถสั่งอาหาร และเครื่องดื่มด้วยตนเอง
4	เครื่องสั่งอาหารด้วยตนเอง (Self-Order Kiosk)	ใช้ในการเสิร์ฟอาหารให้แก่ลูกค้า ส่งอาหารได้รวดเร็วแม่นยำ และประหยัดต้นทุนแรงงาน
5	ตู้เย็นอัจฉริยะ	มีแอปพลิเคชันที่ควบคุมได้ผ่านหน้าจอมือถือ สามารถดูของในตู้เย็นโดยไม่ต้องเปิดตู้เย็น มีกล้องติดตั้งอยู่ภายใน สามารถชิงค์ปฏิทิน ภาพถ่าย ควบคุมแสงเทอร์โมสตัท เพลงและคำสั่งเสียงทั้งหมด
6	เครื่องชงกาแฟอัจฉริยะ	ควบคุมและปรับการชงกาแฟ ด้วยการเชื่อมต่อผ่าน Smart Phone (iOS หรือ Android)
7	กาต้มน้ำอัจฉริยะ	สั่งให้ต้มน้ำเดือดล่วงหน้าผ่านแอปพลิเคชัน เลือกอุณหภูมิน้ำต้มที่ต้องการได้
8	เครื่องวัดอุณหภูมิอาหารอัจฉริยะ	ตั้งค่าอุณหภูมิที่ต้องการสำหรับการปรุงเนื้อสัตว์ผ่าน Bluetooth สามารถแบ่งควบคุมการทำอาหารได้อย่างมีประสิทธิภาพตามความต้องการของผู้ใช้งาน
9	คิวเพจเจอร์	ใช้เพจเจอร์เรียกคิวในการให้บริการ
10	ระบบเพจเจอร์เรียกพนักงาน	ปุ่มกดบนโต๊ะอาหาร สำหรับเรียกพนักงานเพื่อสั่งอาหารหรือจ่ายเงิน

ธุรกิจขนส่ง - สถานที่เก็บสินค้า

ลำดับ	เทคโนโลยี	รายละเอียดการทำงาน
1	**บาร์โค้ด**	เทคโนโลยีบาร์โค้ดที่ใช้ในการจัดเก็บชื่อ รหัส และราคาของสินค้าสามารถนำไปใช้จัดการสต๊อกสินค้า ช่วยในการตรวจสอบจำนวนสินค้าคงเหลือได้อย่างรวดเร็วและแม่นยำ
2	**การระบุเอกลักษณ์ด้วยคลื่นวิทยุ (Radio Frequency Identification-RFID)**	เทคโนโลยีการระบุเอกลักษณ์ด้วยคลื่นวิทยุ เป็นเทคโนโลยีหนึ่งที่ถูกคาดการณ์ว่าจะมีความสำคัญในอุตสาหกรรมโลจิสติกส์ ถูกใช้งานในรูปแบบของ RFID Tag แผ่นป้ายขนาดเล็กซึ่งจะถูกติดลงบนสินค้า หรือบรรจุภัณฑ์ สามารถอ่านค่าด้วยเครื่องแสกน เพื่อให้สามารถมองเห็นสินค้าได้ในทุกขั้นตอน ทำให้การติดตามและสืบค้นเป็นไปโดยง่าย
3	**เซนเซอร์ดิจิทัล (Digital Sensors)**	เซ็นเซอร์ดิจิทัลเพื่อการติดตาม และสืบค้นสินค้าย้อนกลับช่วยให้บริหารการจัดส่งได้ง่ายขึ้น และเพิ่มความโปร่งใสในการจัดส่ง ส่วนเซ็นเซอร์ดิจิทัลแบบอื่นๆ ที่ได้รับความนิยมคือ เซ็นเซอร์อุณหภูมิ และเซ็นเซอร์การสั่นสะเทือน ซึ่งเมื่อนำข้อมูลเหล่านี้ ไปผนวกเข้ากับระบบ IoT ก็จะช่วยให้เครื่องจักรที่เกี่ยวข้องสามารถตัดสินใจได้มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น
4	**โดรน**	โดรน หรืออากาศยานไร้คนขับ เทคโนโลยีที่ในปัจจุบันนำมาใช้ในธุรกิจสำหรับการขนส่งสินค้า โดยการใช้โดรนเพื่อการโลจิสติกส์นั้นเบื้องต้นถูกคาดการณ์ว่าจะเป็นการใช้งานตรวจสอบสินค้าภายในคลังสินค้าเป็นหลัก
5	**หุ่นยนต์ขนสินค้า**	หุ่นยนต์สำหรับจัดส่งสินค้า ซึ่งถูกพัฒนาให้ทำงานร่วมกับ หรือแทนที่พนักงานขนส่ง เพื่อรองรับปัญหาการขาดแคลนแรงงานที่กำลังรุนแรงขึ้นอย่างต่อเนื่อง ซึ่งหุ่นยนต์จะทำหน้าที่ลำเลียงสินค้าลงจากรถแล้วส่งไปถึงหน้าประตูบ้านผู้รับ

ธุรกิจโรงแรม-ที่พัก

ลำดับ	เทคโนโลยี	รายละเอียดการทำงาน
1	**เครื่องจดจำใบหน้า**	เทคโนโลยีการสแกนใบหน้า (Check-in Facial Recognition) ทำงานร่วมกับปัญญาประดิษฐ์ (AI) เพื่อมาช่วยในการบริการ ระบบ AI จะทำให้การเช็คอิน ประหยัดเวลาลดลง โดยที่ไม่ต้องสแกนบัตรประชาชน หรือการคีย์การ์ดเข้าห้องพักเพื่อยืนยันตัวตน
2	**หุ่นยนต์บริการ**	การนำหุ่นยนต์มาเป็นพนักงานต้อนรับเพื่อคอยให้ข้อมูลรายละเอียดโรงแรมและสถานที่ท่องเที่ยวกับแขกผู้เข้าพัก รวมถึงหุ่นยนต์ส่งของให้แก่ลูกค้าที่เข้าพักในโรงแรม
3	**เครื่องสื่อสารเสมือนจริง (Virtual Reality: VR)**	การนำเทคโนโลยีเสมือนจริงมาใช้ในการเยี่ยมชมสถานที่พัก ก่อนที่แขกจะทำการจองห้องพักทำให้สามารถเยี่ยมชมสถานที่จริงได้แบบ 360 องศาผ่านระบบ VR ทั้งในหน้า Desktop และ Application ที่จะให้ความรู้สึกเหมือนได้อยู่ในสถานที่จริงทั้งการชมส่วนของห้องพักหรือพื้นที่รอบๆ โรงแรม หรือแม้แต่สถานที่ใกล้เคียง
4	**ระบบเช็คอินออนไลน์**	การใช้ Mobile Application ของแต่ละโรงแรมในการอำนวยความสะดวกให้ผู้เข้าพักสามารถเช็คอินเข้าห้องพักได้ด้วยตนเองโดยไม่ต้องติดต่อพนักงาน ระบบนี้ผู้เข้าพักจะได้รับการแจ้งเตือนผ่าน Application ของโรงแรมเมื่อถึงวัน Check In ทั้งในเรื่องของหมายเลขห้องพัก ความพร้อมของห้องพัก ซึ่งผู้เข้าพักสามารถใช้รหัสที่ได้รับ สแกนเข้าห้องพักได้ทันที
5	**กล้องวงจรปิดอัจฉริยะ**	การดูแลรักษาความปลอดภัย ผ่าน Application สามารถแจ้งเตือนพนักงานเมื่อมีลูกค้าเข้ามาใช้งานในส่วนต่างๆ ของโรงแรม ช่วยเพิ่มความปลอดภัยและอำนวนความสะดวกให้แก่ลูกค้าที่มาเข้าพัก

ธุรกิจค้าปลีก - ค้าส่ง

ลำดับ	เทคโนโลยี	รายละเอียดการทำงาน
1	**เครื่องแสดงวัตถุเสมือน (Augmented Reality: AR)**	เทคโนโลยีที่รวมวัตถุเสมือนเข้ากับสภาพแวดล้อมจริงที่อยู่รอบตัวเรา โดยวัตถุเสมือนนี้อาจเป็นได้ทั้งภาพ วิดีโอ หรือเสียงที่ประมวลผลมาจากคอมพิวเตอร์หรืออุปกรณ์สื่อสารเคลื่อนที่ เช่น มือถือ หรือแท็ปเล็ท เทคโนโลยี AR จึงไม่ใช่การสร้างสิ่งแวดล้อมขึ้นมาใหม่ แต่เป็นการพยายามสอดแทรกเทคโนโลยีเข้าไปในสภาพแวดล้อมจริง ซึ่งในธุรกิจค้าปลีก เทคโนโลยี AR จะช่วยเพิ่มประสบการณ์ เพิ่มมิติในความรู้ความเข้าใจที่มีต่อสินค้า
2	**คิวอาร์โค้ด (QR-Code)**	สัญลักษณ์สี่เหลี่ยม ที่นำมาประกอบกันเพื่อแปรในความหมาย ย่อมาจากคำว่า Quick Response แบบ 2 มิติ ใช้แทนการสื่อสารด้วยข้อมูลปริมาณมาก ทำให้สามารถตอบสนองได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งส่วนใหญ่จะนำมาใช้กับสินค้า สื่อโฆษณาต่างๆ เพื่อให้ข้อมูลเพิ่มเติม หรือใช้เป็น URL ของเว็ปไซต์ อีกทั้งในส่วนของการขายสินค้า QR Code ยังช่วยบอกข้อมูลเพิ่มเติมของสินค้านั้นๆ รวมไปถึงสามารถชำระค่าสินค้า ผ่านการสแกนคิวอาร์โค้ดได้อีกด้วย
3	**เครื่องพิมพ์ใบเสร็จ**	เครื่องพิมพ์ใบเสร็จรับเงิน สามารถพิมพ์เอกสารและใบเสร็จต่างๆ ให้แก่ลูกค้า เพื่อเป็นการยืนยันการซื้อสินค้า
4	**กล้องวงจรปิดอัจฉริยะ**	ในการดูแลรักษาความปลอดภัย และการเปิด-ปิด ผ่านแอปพลิเคชัน สามารถแจ้งเตือนเจ้าของร้านเมื่อมีลูกค้าเข้ามาในร้าน เพิ่มความปลอดภัยให้แก่ร้านค้า
5	**เครื่องสแกนบัตรเงินสด/ บัตรเครดิต**	ช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการชำระเงินเพียงแค่แนบบัตรเงินสด/ บัตรเครดิต หรือใช้สมาร์ทโฟนรุ่นที่มีบริการสร้างบัตรเครดิตเสมือนจริง ทำให้สามารถวางบัตรลงบนเครื่องสแกนเพื่อชำระเงินได้อย่างสะดวกสบาย

Software
ที่เกี่ยวข้องกับการบริหารจัดการธุรกิจสำหรับ SME
ใน 4 สาขาธุรกิจ

1 โปรแกรมงานขายหน้าร้าน
(POS: Point of Sale)/ (PMS: Property Management System)

ธุรกิจร้านอาหาร - เครื่องดื่ม

ลำดับ	ชื่อโปรแกรม POS/ PMS	ผู้ให้บริการ	รายละเอียด
1	FR	**บริษัท นายเน็ต จำกัด** 47/17 ถ.เสนานิคม 1 (หมู่บ้านเสนานิเวศน์ โครงการ 1) ลาดพร้าว กรุงเทพฯ 10230 โทรศัพท์: 094-7761455, 083-0841771 E-mail: fr@fr-asia.com Website: www.fr-asia.com	โปรแกรมหน้าร้าน (POS: Point of Sales) และอุปกรณ์ครบชุด สำหรับบริหารจัดการร้านอาหารทุกประเภท บริหาร จัดการ โต๊ะและอาหาร ชำระเงิน และส่วนลด (รับชำระเงิน ด้วย QR Pay, Alipay และ True Money ได้) ควบคุมสต็อก รายงานและการควบคุม ระบบป้องกันการทุจริต รายงานวิเคราะห์ ใช้งานได้ทุก Platform ทั้งคอมพิวเตอร์ Tablet และ Smart Phone Android และ iOS
2	FOURLEAF	**บริษัท แอพโซลูท ซอฟท์ จำกัด** 15/21 ถ. มนตรี ต.ตลาดใหญ่ อ.เมืองภูเก็ต จ.ภูเก็ต 83000 E-mail: nisachol.la@appsolutesoft.com	ระบบบริหารจัดการร้านอาหาร รองรับการสั่งอาหารผ่าน Tablet สามารถบริหารจัดการธุรกิจได้ทั้ง iOS และ Android สามารถเชื่อมต่อเครื่องพิมพ์ไร้สาย และ ลิ้นชักเก็บเงินสดได้
3	LAVU	**บริษัท ซอฟท์ลาวู จำกัด** 59/19 หมู่ 2 ซ.ราชาเทวะ ต.ราชาเทวะ อ.บางพลี จ.สมุทรปราการ 10540 โทรศัพท์: 02-1054443 กด 1 E-mail: sale.softlavu@gmail.com	ระบบบริหารจัดการร้านอาหารแบบครบชุดทั้งซอฟแวร์และฮาร์ดแวร์ ใช้งานได้ทั้ง iPad และ iPod ด้วยระบบ Touch Poslavu บันทึกรายรับ-รายจ่าย การจัดการสต็อกสินค้า การบันทึกข้อมูลของลูกค้า
4	Niceloop	**บริษัท ไนซ์ลูป จำกัด** 106 ม.7 ถ.ราษฎร์บำรุง ต.บางคูวัด อ.เมือง จ.ปทุมธานี 12000 โทรศัพท์: 088-460-6656 E-mail: info@niceloop.com	สำหรับร้านอาหารออนไลน์ ระบบจัดเก็บข้อมูลการขาย รายรับ-รายจ่าย สต็อกสินค้า บันทึกค่าใช้จ่าย การสั่งอาหารผ่านทาง Smartphone
5	Ocha POS	Ocha 1788 สิงห์ คอมเพล็กซ์ ชั้น 32 ถ.เพชรบุรีตัดใหม่ บางกะปิ ห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์: 02-118-9222 Website: https://ocha.in.th/	ระบบสั่งอาหารผ่าน Tablet รายงานการขาย ดูข้อมูลได้แบบ Real-time ตรวจสอบข้อมูลบนเว็บไซต์ สต็อกสินค้า แจ้งเตือนเวลาสินค้าใกล้หมด ระบบบริหารจัดการพนักงาน
6	Wongnai	**บริษัท วงใน มีเดีย จำกัด** 8 อาคารทีวัน ชั้น 26, 27 ซอยสุขุมวิท 40 พระโขนง คลองเตย กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์: 063-808-1927 E-mail: support@wongnai.com Website: https://www.wongnai.com/	บริหารจัดการร้านอาหารได้ทุกประเภท E-menu สำหรับวิเคราะห์ยอดขาย วางแผนผังร้าน ดูการสั่งอาหารของแต่ละโต๊ะ ช่วยในการดำเนินกิจการร้านอาหารอย่างเป็นระบบ

ธุรกิจโรงแรม - ที่พัก

ลำดับ	ชื่อโปรแกรม POS/ PMS	ผู้ให้บริการ	รายละเอียด
1	Easyfo	**บริษัท อีซี่โฟ จำกัด** 2521/32 บ้านกลางกรุงบิซทาวน์ ถ.ลาดพร้าว คลองเจ้าขุนสิงห์ วังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์: 02-530-3131 E-mail: info@easyfo.com Website: https://www.easyfo.com/	ระบบบริหารจัดการโรงแรมทั้งส่วนของสำนักงานและการให้บริการ บริการทำความสะอาด ระบบวิศวกรรม การบริหารจัดการลูกค้าสัมพันธ์ ระบบจองห้อง ระบบซอฟต์แวร์และบุคคลที่สาม บัญชีลูกหนี้ บัญชีเจ้าหนี้ สินค้าคงคลัง การจัดซื้อ การควบคุมค่าใช้จ่ายและบัญชีแยกประเภททั่วไป
2	Genius iHotel	**บริษัท ไทยซอฟต์แวร์เอ็นเตอร์ไพรส์ จำกัด** 19/26 ม.ชวนชื่น โมดัส เซนโทร ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทรศัพท์: 0-2575-3959 E-mail: info@thaisoftware.co.th Website: https://thaisoftware.co.th/	ระบบบริหารจัดการร้านอาหาร รองรับการสั่งอาหารผ่าน Tablet สามารถบริหารจัดการธุรกิจได้ทั้ง iOS และ Android สามารถเชื่อมต่อเครื่องพิมพ์ไร้สายและ ลิ้นชักเก็บเงินสดได้
3	Living Booker	Livingbooker โทรศัพท์: 090-8855-875 E-mail: livingbooker@gmail.com Website: https://www.livingbooker.com/	ระบบบริหารจัดการหอพัก อพาร์ทเมนต์ มีเว็บไซต์แสดงข้อมูลที่พักอย่างเป็นระบบ จัดทำใบแจ้งหนี้ ใบเสร็จรับเงินด้วยระบบอีเมล์และ SMS ครบทุกฟังก์ชั่น มีระบบข้อมูลหอพัก ลูกค้า รายรับรายจ่าย สัญญา ระบบการจอง ระบบแจ้งซ่อม ระบบข่าวสาร
4	Horganice	**บริษัท ฮอร์แกไนซ์ จำกัด** อาคารพหลโยธินเพลส ชั้น 10 เลขที่ 408/43 ถ.พหลโยธิน แขวงสามเสนใน เขตพญาไท กรุงเทพฯ 10400 โทรศัพท์: 061-886-9444 E-mail: support@horganice.in.th Website: https://www.horganice.in.th/	ระบบบริหารจัดการหอพัก อพาร์ทเม้นท์ รวมถึงพื้นที่ปล่อยเช่า การวิเคราะห์ข้อมูลต่างๆ สถิติ กำไร ยอดขาย บันทึกรายรับ รายจ่าย
5	Smart Finder	**บริษัท สมาร์ท ฟินเดอร์ จำกัด** 9 อาคารจีทาวเวอร์ ชั้น 32 ถ.พระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์: 02-026-0725 E-mail: info@smartfinn.co.th Website: https://www.smartfinn.co.th/	ระบบจัดการโรงแรมแบบเบ็ดเสร็จ การจัดการส่วนหน้าถึงส่วนหลัง ประกอบด้วย โปรแกรมโรงแรมส่วนหน้า (PMS) โปรแกรมบัญชีโรงแรม ระบบร้านอาหาร ระบบอินเตอร์เฟส (Interface) สำหรับการจัดการภายในโรงแรม

ธุรกิจขนส่ง - สถานที่เก็บสินค้า

ลำดับ	ชื่อโปรแกรม POS/ PMS	ผู้ให้บริการ	รายละเอียด
1	DMART	Qsofttech โทรศัพท์ : 085-5496395 E-mail: qsofttechcenter@gmail.com Website: http://qsofttech.com/	ระบบบัญชีขั้นต้นสำหรับบริหารสต๊อกสินค้า การขายหน้าร้าน จัดการภาษีมูลค่าเพิ่ม บันทึกการซ่อมเคลมสินค้า บริหารการผลิต บันทึกข้อมูลรถยนต์ เก็บประวัติลูกค้า และทำโปรโมชั่นกระตุ้นยอดขายให้แก่ร้านค้า
2	inFlow Inventory	**บริษัท อีเอสเอส ซินเทค จำกัด** 86/8 ซอยลาดพร้าว 71 แขวงสะพานสอง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์: 02-530-1613-4 E-mail: ekkasit@esssyntech.com Website: https://www.esssyntech.com/	บริหารการจัดการสินค้าทั้งระบบ ควบคุมระบบคลังสินค้า แยกหมวดหมู่สินค้า มีการบันทึกประวัติข้อมูลสินค้าเข้าและออก ป้องกันสินค้าหายระหว่างการขนส่ง สามารถตรวจสอบสินค้าย้อนหลัง ใช้ในการประเมินการจัดส่งสินค้าได้
3	ISTOCK EXPRESS	**บริษัท ไอคอน โซลูชั่นส์ จำกัด** 24 ซอยโพธิ์แก้ว 3 แยก 6 แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240 โทรศัพท์: 0-2108-4999 E-mail: sales@iconsolution.co.th Website: http://www.iconsolution.co.th	บริหารจัดการสต๊อกสินค้า สร้างบาร์โค้ด และอื่นๆ สั่งการผ่านมือถือสำหรับรับสินค้าเข้าคลังและตรวจสอบข้อมูลสินค้าในคลัง
4	NARAPOS	NARAPOS 99/31 หมู่4 ชั้น5 อาคารซอฟต์แวร์พาร์ค ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทรศัพท์: 064-240-6945 E-mail: info@narapos.com Website: https://www.narapos.com/	โปรแกรมจัดการคลังสินค้าออนไลน์พร้อมโปรแกรมหน้าร้าน (POS: Point of Sale) + E-Commerce บริหารจัดการคลังสินค้า รองรับการทำงานหลายรูปแบบ อาทิ Smart Phone Tablet และ Computer จัดการสินค้าได้อย่าง Real Time รายงานผลแม่นยำ
5	XCOMMERCE	**บริษัท เอ็กซ์คอมเมิร์ซ จำกัด** 90/28 ม.18 ถ.สุขสวัสดิ์ ต.บางพึ่ง อ.พระประแดง จ.สมุทรปราการ 10130 โทรศัพท์: 0 99-619-5915 Website: https://www.xcommerce.co.th/	ระบบจัดการสต๊อกสินค้าออนไลน์ที่สามารถเชื่อมต่อกับทุก Marketplace เช่น Lazada Shopee ในไทยรวมถึงระบบ eCommerce Platform ต่างๆ

ธุรกิจค้าปลีก-ค้าส่ง

ลำดับ	ชื่อโปรแกรม POS/ PMS	ผู้ให้บริการ	รายละเอียด
1	City Soft	**บริษัท ซิตี้ซอฟท์ จำกัด** 9 อาคารวรสิน แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทรศัพท์: 0-2691-5200 E-mail: info@citysoft.co.th Website: http://www.citysoft.co.th/	บริหารจัดการธุรกิจค้าปลีกครอบคลุมทุกประเภท ได้แก่ กลุ่มร้านขายของชำ กลุ่มร้านค้าปลีกทั่วไป กลุ่มร้านขายอาหารและเครื่องดื่ม จัดการระบบสินค้ารับ-ฝากขาย รับชำระเงิน คุมสต๊อก รองรับการชำระเงินด้วยบาร์โค้ด สร้างรายการลงบัญชีหน้าบ้านและหลังบ้าน
2	e-merchant	**บริษัท อี-เมอร์แชนท์ จำกัด** 7/129 เซ็นทรัลทาวเวอร์ปิ่นเกล้า ชั้น 17 ถนนบรมราชชนนี แขวงอรุณอมรินทร์ เขตบางกอกน้อย กรุงเทพฯ 10700 โทรศัพท์: 02 - 884 - 9166 E-mail: info@e-merchant.co.th Website: https://e-merchant.co.th/	บริหารจัดการร้าน (หน้าบ้านและหลังบ้าน) เช็คราคาสินค้าด้วยตนเอง เช็คสต๊อกสินค้า ชำระเงินออนไลน์ รองรับการทำงานผ่าน Smart Phone และ Tablet
3	jPOS 2020	**บริษัท control c จำกัด** 80 หมู่ 5 บ้านแมด ต.เมืองศรีไค อ.วารินชำราบ จ.อุบลราชธานี 34190 โทรศัพท์: 099-729-5839 LINE Official Account: @qnc3221v	บริหารจัดการร้านค้าปลีก-ค้าส่ง Online ดูข้อมูลแบบ Real-Time ใช้งานได้ตลอด 24 ชั่วโมง รองรับการทำงานผ่าน Smart Phone และ Tablet ทุกชนิด สามารถเพิ่มรายการสินค้าได้ไม่จำกัด ใช้งานได้ไม่จำกัดสาขา
4	NEXTECH	**บริษัท เน็กซ์เทค (ประเทศไทย) จำกัด** ชั้น 17 อาคารสำนักงาน เซ็นทรัลทาวเวอร์ ปิ่นเกล้า ทาวเวอร์ A โทรศัพท์: 062-637-7474 E-mail: sales@nextech.co.th Website: https://www.nextech.co.th/	บริหารจัดการธุรกิจค้าปลีกทุกรูปแบบ การขายหน้าร้าน คำนวณต้นทุน กำไรสินค้า
5	Nippo Tech	**บริษัท นิปโป เทค (ไทยแลนด์) จำกัด** 12/96 ซอยรามคำแหง 174 มีนบุรี กรุงเทพฯ 10510 โทรศัพท์: 02-518-1314-5 E-mail: chanyapol.nippo@gmail.com	ให้บริการทั้งด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ช่วยในการจัดการร้านค้าทั้งหน้าบ้านและหลังบ้านแบบครบวงจร

2 โปรแกรมการจัดการด้านบัญชี (Accounting)

โปรแกรมจัดการด้านบัญชี

ลำดับ	ชื่อโปรแกรม	ผู้ให้บริการ	รายละเอียด
1	**AccCloud**	**บริษัท AccCloud จำกัด** 10-11 ถ ลูกหลวง ดุสิต กรุงเทพฯ 10300 โทรศัพท์: 02-628-6565, 02-6286566 E-mail: stracc_2014@hotmail.com Website: www.acccloud.com	โปรแกรมจัดการบัญชีที่มีความสามารถเทียบเท่าโปรแกรม ERP ขนาดใหญ่ เหมาะกับธุรกิจที่มีการเติบโตมาแล้วระยะหนึ่งรองรับสาขาจำนวนมากและการ Consolidate งบการเงิน รองรับกระบวนการผลิต สูตรการผลิต ต้นทุนการผลิต ระบบติดตามงานผลิต สามารถอนุมัติเอกสาร ดูสต๊อกคงเหลือ ดูยอดขาย รับสินค้า ตรวจนับสินค้าผ่าน Mobile App ได้ สามารถเชื่อมกับระบบขายหน้าร้าน ระบบสต๊อก ระบบผลิต และ ระบบจัดการคำสั่งซื้อได้ รองรับ 4 ภาษา
2	**Business Plus**	**บริษัท อี-บิซิเนส พลัส จำกัด** 12-14 ซอยบรมราชชนนี 39 แขวงตลิ่งชัน เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170 โทรศัพท์: 092-345-3681 E-mail: allsales@businessplus.co.th Website: www.businessplus.co.th	โปรแกรมบัญชีสำเร็จรูปมีระบบหลักได้แก่ ระบบบัญชีทั่วไปและแยกประเภท บริหารสินค้าคงคลัง จัดซื้อ จำหน่ายสินค้า วิเคราะห์การตลาด พนักงานขายและคอมมิชชั่น ลูกหนี้ เจ้าหนี้ รับ-จ่ายเช็ค และเงินฝากธนาคารโดยเน้นคุณภาพโปรแกรม มีความยืดหยุ่นสูงให้เข้ากับธุรกิจของลูกค้า
3	**Etoday cloud**	**บริษัท อีโฟลว์ซิส จำกัด** 225 ซอย ถ. อ่อนนุช แขวง พระโขนงเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10260 โทรศัพท์: 0-2730-3267 E-mail: sales@eflowsys.com Website: www.eflowsys.com	โปรแกรมบริหารจัดการองค์กรด้านบัญชี เพิ่มประสิทธิภาพระบบคลังสินค้า สต๊อค ซื้อ ขาย บัญชีบนคลาวด์ สามารถตรวจสอบข้อมูลได้ทันที ช่วยในการจัดการระบบการซื้อขายภายในองค์กรอย่างเป็นระบบ
4	**Express**	**บริษัท เอ็กซ์เพรสซอฟท์แวร์กรุ๊ป จำกัด** 128/20 อาคารพญาไทพลาซ่า ชั้น 3 ห้อง D,E,F,G,H ถ.พญาไท แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10140 โทรศัพท์: 02-217-3533 E-mail: mkt@esg.co.th	โปรแกรมบัญชี Express ประกอบด้วยระบบงานหลักๆ 12 ระบบ ได้แก่ ระบบภาษีมูลค่าเพิ่ม ระบบการจองสินค้าและการจัดจำหน่าย ระบบควบคุมสินค้าคงคลัง ระบบจัดซื้อสินค้าและการรับสินค้า ระบบควบคุมลูกหนี้และรายได้อื่นๆ ระบบบัญชีแยกประเภท ระบบควบคุมเจ้าหนี้และค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ระบบวิเคราะห์การขาย ระบบสินทรัพย์ถาวร ระบบวิเคราะห์การซื้อ และระบบควบคุมเช็คและเงินฝากธนาคาร
5	**Flow Account**	**บริษัท โฟลว์แอคเคาท์ จำกัด** 141/12 ชั้น 11 ยูนิต 12B อาคารชุดสกุลไทย สุรวงศ์ ทาวเวอร์ ถ.สุรวงศ์ สุริยวงศ์ บางรัก กรุงเทพฯ 10500 โทรศัพท์: 02-026-8989 E-mail: support@flowaccount.com Website: www.flowaccount.com	ให้บริการทั้งด้านฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ ช่วยในการจัดการร้านค้าทั้งหน้าบ้านและหลังบ้านแบบครบวงจร

โปรแกรมจัดการด้านบัญชี

ลำดับ	ชื่อโปรแกรม	ผู้ให้บริการ	รายละเอียด
6	myAccount	**บริษัท โปรซอฟท์ ซีอาร์เอ็ม จำกัด** 2571/1 ซอฟท์แวร์รีสอร์ท ถนนรามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240 โทรศัพท์: 02-402-6141 E-mail: support@myaccount-cloud.com Website: www.myaccount-cloud.com	โปรแกรมจัดการบัญชีออนไลน์ สามารถทำงานได้ทุกที่ทุกเวลา ไม่ว่าจะทำงานผ่าน Desktop Mobile หรือ Tablet ทำใบเสนอราคา ใบสั่งขาย ออกใบกำกับภาษี ออกใบลดหนี้ ได้อย่างรวดเร็ว ควบคุมกระบวนการจัดซื้อให้เป็นระบบ และสามารถบันทึกข้อมูลบัญชีรายวันได้
7	Peak Account	PUUN Intelligent 520 อาคารนารังเพลส ชั้น 6 ซ.รัชดาภิเษก 26 ถ.รัชดาภิเษก แขวงสามเสนนอก เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310 โทรศัพท์: 086 362 1919 / 02-090-4301 E-mail: info@peakengine.com Website: www.peakaccount.com	โปรแกรมจัดการด้านบัญชี ประกอบด้วย รายรับ-รายจ่าย ระบบติดตามลูกหนี้-เจ้าหนี้ ระบบสต๊อกสินค้า ระบบการเงิน และระบบบัญชีภายในร้าน
8	SMEMOVE	**บริษัท เอสเอ็มอีมูฟ จำกัด** 559/66 ซอยเสือใหญ่อุทิศ แขวงจันทรเกษม เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900 โทรศัพท์: 02-026-3849 E-mail: support@smemove.com Website: www.smemove.com	โปรแกรมบัญชีออนไลน์บนคลาวน์ สามารถใช้งานได้จากอุปกรณ์ต่างๆ โดยที่ไม่ต้องติดตั้งซอฟต์แวร์ลงในเครื่อง สามารถจัดการการซื้อและจ่าย บริหารการขาย จัดการสินค้า จ่ายเงินเดือน จัดเก็บรายชื่อสินค้าและค่าใช้จ่ายอย่างเป็นระเบียบ สามารถดูงบการเงินทั้งหมด สร้างเอกสารและปรับแต่งรูปแบบเอกสารได้ทุกความต้องการ และครอบคลุมการทำงานเกี่ยวกับบัญชีของบริษัทอย่างทั่วถึง
9	SML Soft	**บริษัท เอสเอ็มแอล ซอฟต์ จำกัด** อาคารซอฟท์แวร์พาร์ค ชั้น 7 ถ.แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120 โทรศัพท์: 089-922-3131 / 081-434-5533 Line : @smlsoft www.smlsoft.com	โปรแกรมบัญชี ที่สามารถทำงานได้ทุกที่ทุกเวลา บริหารงานด้วยมือถือ สามารถเชื่อมสาขา เชื่อมพนักงานขาย เชื่อมกับผู้จัดจำหน่าย เชื่อมกับลูกค้า ได้ทันที สร้างระบบฐานข้อมูลขนาดใหญ่ได้ไม่จำกัด มีระบบหลักที่หลายหลาย เช่น ระบบบัญชีแยกประเภท ระบบจัดซื้อ ระบบขาย ระบบขายสินค้า ระบบวิเคราะห์การขาย ระบบธนาคาร/ เช็คระบบบัญชีลูกหนี้ ระบบเงินสดย่อย ระบบคำนวณค่าเสื่อมราคา ระบบเสนอราคา ระบบสินค้าคงคลัง เป็นต้น
10	SME สบายใจ	**สภาวิชาชีพบัญชีในพระบรมราชูปถัมภ์** 133 อาคารสภาวิชาชีพบัญชี ถ.สุขุมวิท 21 (อโศก) แขวงคลองเตยเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110 โทรศัพท์: 0-2685-2500 websiite: www.SMEsabaijai.com Line : @tfac.family www.facebook.com/TFAC.FAMILY	Application ระบบบัญชีที่สามารถดาวน์โหลดฟรีบนสมาร์ทโฟน และแท็บเล็ต ช่วยบริหารจัดการบัญชีให้ธุรกิจและร้านค้าครบทุกฟังก์ชั่น พร้อมเชื่อมโยงการทำงานผ่านระบบคลาวน์โซลูชั่น บันทึกบัญชี ซื้อขาย จ่าย รับ อัตโนมัติแบบ Real Time สามารถปิดงบได้รวดเร็ว

07

Service Provider (หน่วยงานให้บริการด้านเทคโนโลยี)

สำหรับผู้ประกอบการ SME และผู้สนใจ ที่ต้องการเพิ่มประสิทธิภาพธุรกิจด้วยเทคโนโลยี ทั้งด้านการผลิต การตลาด การบริหารจัดการ ฯลฯ สามารถติดต่อขอรับการพัฒนา ส่งเสริม ช่วยเหลือจากหน่วยงานภาครัฐ ภาคเอกชน สถาบันการศึกษาและหน่วยงานวิจัย อาทิ

หน่วยงานรัฐ/ วิสาหกิจ

หน่วยงาน	ที่อยู่	ติดต่อ
กระทรวงพาณิชย์	563 ถ.นนทบุรี ต.บางกระสอ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000	โทรศัพท์ 0 2507 7000, 0 2507 8000 โทรสาร 0 2547 5209-10 สายด่วน 1203 www.moc.go.th
กรมพัฒนาธุรกิจการค้า	563 ถ.นนทบุรี ต.บางกระสอ อ.เมือง จ.นนทบุรี 11000	สายด่วน 1570 http://www.dbd.go.th
กระทรวงดิจิทัลเพื่อเศรษฐกิจและสังคม	120 หมู่ 3 ชั้น 6-9 อาคารรัฐประศาสนภักดี ศูนย์ราชการเฉลิมพระเกียรติ 80 พรรษา 5 ธันวาคม 2550 ถ.แจ้งวัฒนะ แขวงทุ่งสองห้อง เขตหลักสี่ กรุงเทพฯ 10210	โทรศัพท์ 0 2141 6747 โทรสาร 0 214 3019 www.mdes.go.th
สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (depa)	80 ถนนลาดพร้าว ซอยลาดพร้าว 4 แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพมหานคร 10900	โทรศัพท์ 0-2026-2333 https://www.depa.or.th/th
สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (สพธอ. หรือ ETDA)	ชั้น 20-22 เลขที่ 33/4 ถนนพระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10310	โทรศัพท์: 02 123 1234 Email: info@etda.or.th https://etda.or.th/
กระทรวงวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี	75/47 ถ.พระราม 6 เขตราชเทวี กรุงเทพฯ 10400	โทรศัพท์ 0 2333 3700 โทรสาร 0 2333 3833 Call Center 1313 Email: onestop@most.go.th www.most.go.th
สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)	111 อุทยานวิทยาศาสตร์ประเทศไทย ถ.พหลโยธิน ต.คลองหนึ่ง อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120	โทรศัพท์ 0 2564 7000 สายด่วน 096 996 4100 Facebook/nstda Email: info@nstda.or.th www.nstda.or.th

หน่วยงานรัฐ/ วิสาหกิจ

หน่วยงาน	ที่อยู่	ติดต่อ
สำนักงานนวัตกรรมแห่งชาติ องค์การมหาชน (NIA)	73/2 ถ.พระรามที่ 6 แขวงทุ่งพญาไท เขตราชเวที กรุงเทพฯ 10400	โทรศัพท์ 0 2017 5555 โทรสาร 0 2017 5566 www.nia.or.th
สำนักพัฒนาการถ่ายทอดเทคโนโลยี	2143/1 ถ.พหลโยธิน เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900	โทรศัพท์ 0 2579 3831 โทรสาร 0 2579 3837 www.agritech.doae.go.th
สถาบันวิจัยวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีแห่งประเทศไทย (วว.)	35 หมู่ 3 เทคโนธานี ถ.เลียบคลองห้า ต.คลองห้า อ.คลองหลวง จ.ปทุมธานี 12120	โทรศัพท์ 0 2577 9000 โทรสาร 0 2577 9009 Call Center 0 2577 9300 Email: tistr@tistr.or.th www.tistr.or.th
สำนักงานคณะกรรมการส่งเสริมการลงทุน (BOI)	555 ถ.วิภาวดีรังสิต เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900	โทรศัพท์ 0-2553-8111 https://www.boi.go.th
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)	เลขที่ 21 อาคารทีเอสที ชั้น G,17, 18, 23 ถ.วิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900	สายด่วน 1301 http://www.sme.go.th/th

สถาบันการศึกษา

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย	254 ถ.พญาไท แขวงวังใหม่ เขตปทุมวัน กรุงเทพฯ 10330	โทรศัพท์ 0 2215 3555 Email: pr@chula.ac.th www.chula.ac.th
มหาวิทยาลัยขอนแก่น	123 หมู่ 16 ถ.มิตรภาพ ต.ในเมือง อ.เมือง จ.ขอนแก่น 40002	โทรศัพท์ 0 4300 9700 www.kku.ac.th
มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์	ศูนย์รังสิต 99 หมู่ 18 ถ.พหลโยธิน ต.คลองหลวง อ.รังสิต จ.ปทุมธานี 12121	โทรศัพท์ 0 564 4440-79 www.tu.ac.th
มหาวิทยาลัยเชียงใหม่	239 ถ.ห้วยแก้ว ต.สุเทพ อ.เมือง จ.เชียงใหม่ 50200	โทรศัพท์ 0 5394 3333 0 5394 4444 โทรสาร 0 5394 4900 www.cmu.ac.th

สถาบันการศึกษา

หน่วยงาน	ที่อยู่	ติดต่อ
สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง	สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าเจ้าคุณทหารลาดกระบัง ถ.ฉลองกรุง เขตลาดกระบัง กรุงเทพ 10520	โทรศัพท์ 0 2329 8000 0 2329 8099 www.kmitl.ac.th
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี	126 ถ.ประชาอุทิศ แขวงบางมด เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140	โทรศัพท์ 0 2470 8000 www.kmutt.ac.th
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ	1518 ถ.ประชาราษฎร์ 1 แขวงวงศ์สว่าง เขตบางซื่อ กรุงเทพฯ 10800	โทรศัพท์ 0 2555 2000 โทรสาร 0 2587 4350 www.kmutnb.ac.th
มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีสุรนารี	111 ถ.มหาวิทยาลัย ต.สุรนารี อ.เมือง จ.นครราชสีมา 30000	โทรศัพท์ 0 4422 3000 โทรสาร 0 4422 4070 www.sut.ac.th
มหาวิทยาลัยแม่โจ้	63 หมู่ 4 ต.หนองหาร อ.สันทราย จ.เชียงใหม่ 50290	โทรศัพท์ 0 5387 3000 โทรสาร 0 5387 3015 www.mju.ac.th
มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์	15 ถ.กาญจนวณิชย์ อ.หาดใหญ่ จ.สงขลา 90110	โทรศัพท์ 0 7428 2000 โทรสาร 0 7455 8941 www.psu.ac.th
มหาวิทยาลัยอุบลราชธานี	85 ต.เมืองศรีไค อ.วารินชำราบ จ.อุบลราชธานี 34190	โทรศัพท์ 0 4535 3000-3 www.ubu.ac.th

สมาคมที่เกี่ยวข้องด้านเทคโนโลยี

สมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย	99/30 หมู่ 4 อาคารซอฟต์แวร์พาร์ค ชั้น 5 ถ. แจ้งวัฒนะ ต.คลองเกลือ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120	โทรศัพท์ 02-583-9992 http://www.atsi.or.th/
สมาคมไทยไอโอที	1933 หมู่ 10 ซ.แบริ่ง 36 ถนนสุขุมวิท 107 ต.สำโรงเหนือ อ.เมือง จ.สมุทรปราการ 10270	โทรศัพท์. 0-2743-2533 https://iotthailand.net/
สมาคมโปรแกรมเมอร์ไทย	128/408 อาคารพญาไทพลาซ่า ชั้น 37 ถ.พญาไท ทุ่งพญาไท ราชเทวี กรุงเทพฯ 10400	https://www.thaiprogrammer.org/

เจ้าของลิขสิทธิ์

ฝ่ายนโยบายและแผนส่งเสริม SMEs
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
เลขที่ 21 อาคารทีเอสที ชั้น G, 17, 18 และ 23 ถ.วิภาวดีรังสิต
แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ 10900
สสว. Call Center 1301 www.sme.go.th

คณะที่ปรึกษา

- สถาบันนโยบายวิทยาศาสตร์ เทคโนโลยีและนวัตกรรม (STIPI) มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี
- ผศ.ดร. สันติ เจริญพรพัฒนา
- นางสาวธีรนันทา ฤทธิ์มณี
- นางสาวอนิษฐา จูฑะรสก
- ดร.วราวุธ ชินทรเดชา
- นายนรชาติ วงศ์วันดี
- นายศุเรนทร์ ฐาปนังกูร
- นายชวกร ศรีเงินยวง
- นางสาวอธิยา คงเซ็น
- นางสาวเพียงใจ ตาละลักษมณ์

ผู้สนับสนุน

- คุณธนพงศ์ วงศ์ชินศรี ร้านเพนกวินอีทชาบู (Penguin Eat Shabu)
- คุณกรพล แก้วกรรณิพากร ร้านขาหมู พ.4
- คุณอุทัย ตันตระกูล ร้านอาหารปุ้ม 3 จ.น่าน
- คุณมารุต ชุ่มขุนทด Class Café
- คุณพิสิษฐ์ วรรณีเวชศิลป์ พวงทองสรรพสินค้า
- คุณกชณถกล เชาวน์เจริญ ร้านเสาวนีย์ ชำหว้า
- ดร.สุธิดา ฝ่ายรีย์ และคุณศตวัสส์ ฝ่ายรีย์ ร้านบิ๊กเต้
- คุณอรชุมา ระดิ่งหิน ร้านประชาอุทิศเบเกอร์คิง (Prachautid Bagerking 74/2)
- คุณบรรพต คุปติวิทยากุล เอกภาพค้าส่ง
- คุณศานนท์ หวังสร้างบุญ Once Again Hostel
- คุณปริญญา เร่งพินิจ โรงแรมคอนวีเนียนแกรนด์
- คุณภาคภูมิ สุปริยศิลป์ โรงแรมบ้านน่าน
- คุณทวน อุปจักร บ่อเกลือวิว รีสอร์ท จ.น่าน
- คุณมโนสิทธิ์ แจ้งจบ และ ดร.ปริยดา โกยวิวัฒน์ตระกูล
  Beehive Phuket Old Town Hostel
- คุณศิวัจน์ ศรีวีระโรจน์ ศรีประสงค์ขนส่ง
- คุณทศพร จุลโพธิ์ เดลิเวอรี่ปากช่อง–เขาใหญ่
- คุณอานันท์ สุขุมภาณุเมศร์ Shipyours
- คุณศุภัชญา นิติสาพร และคุณบรรพต นิลพาณิชย์ Happy Box Delivery
- คุณกฤต เบญจอาธรศิริ United Services Phuket: USP
- คุณธนภัทร ทั่วไตรภพ Phuket Patri Group-ท่าเทียบเรืออ่าวปอ ภูเก็ต
- ดร.ชมพูนุช อนุศาสน์สิทธิกิจ สำนักงานพัฒนาวิทยาศาสตร์และ
  เทคโนโลยีแห่งชาติ (สวทช.)
- ดร.ปรีสาร รักวาทิน สำนักงานส่งเสริมเศรษฐกิจดิจิทัล (depa)
- คุณชาติชาย สุทธาเวช สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (ETDA)
- คุณทินกร เหล่าเราวิโรจน์ สมาคมอุตสาหกรรมซอฟต์แวร์ไทย
- คุณกฤษา เฉลิมสุข สมาคมโปรแกรมเมอร์ไทย

บรรณาธิการเล่ม: ผศ.ดร. สันติ เจริญพรพัฒนา
ออกแบบและจัดทำรูปเล่ม: ปนัดดา พรรณการ
E-mail: Panaddaphannakarn@gmail.com
พิมพ์ที่: บริษัทอมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง จำกัด (มหาชน)
378 ถนนชัยพฤกษ์ (บรมราชชนนี) เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170
โทรศัพท์ 0 2882 1010 และ 0 2422 9000
โทรสาร 0 2433 2742 และ 0 2434 1385

จัดทำโดย
สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)
ร่วมกับ มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีพระจอมเกล้าธนบุรี