



รายงานวิชา BAS 121

เรื่อง ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลระบายความร้อน “ Piggy BooBoo ”

เสนอ

อาจารย์วัลภา หัตถกิจพาณิชย์กุล

จัดทำโดย

นางสาวกนกวรรณ หมายเจริญ 66168010123

นางสาวณัฐชา โอหารส 66168010135

นางสาวณัฐวรา ชิตชมศรีจันทร์ 66168010136

นางสาวนันทน์ภัส นวโชติ 66168010143

นางสาวนิชาดา ภัทรเกียรติขจร 66168010144

นางสาวมนัสนันท์ ศิริโชคไพศาลกุล 66168010151

นางสาวรัชชิตา จอมดวง 66168010154

นางสาววชิราภรณ์ หน่อโอย 66168010155

รายงานนี้เป็นส่วนหนึ่งของรายวิชา BAS 121 (Principles of modern marketing)

ภาคเรียนที่ 3 ปีการศึกษา 2566

มหาวิทยาลัยศรีนครินทรวิโรฒ คณะบริหารธุรกิจเพื่อสังคม

สาขาวิชาการท่องเที่ยวและการโรงแรม

คำนำ

รายงานเล่มนี้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นส่วนหนึ่งของรายวิชา BAS 121 (Principles of modern marketing) เพื่อเรียนรู้ในการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่หรือปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อม กลุ่มเป้าหมายทางการตลาด PLC กลยุทธ์ในช่วงต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ การคำนวณต้นทุน การพยากรณ์ ยอดขาย และ การใช้เครื่องมือ Promotion Mix

คณะจัดทำหวังอย่างยิ่งว่าการจัดทำเอกสารฉบับนี้จะมีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจในการสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่หรือพัฒนาปรับปรุงพัฒนาให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

คณะจัดทำ

สารบัญเรื่อง

คำนำ ก

สารบัญ ข

วิเคราะห์สภาพแวดล้อม 1

- PESTEL Analysis

- SWOT analysis

- แนวโน้มการตลาด

- คู่แข่ง(ทางตรงและทางอ้อม)

กลุ่มเป้าหมาย 2

- STDP

- Positioning map

Product 3

- รายละเอียดของผลิตภัณฑ์ (พร้อมรูปประกอบ)

- Level of product

- Branding

- Label

- Packaging

- PLC (อธิบายกลยุทธ์ในแต่ละช่วง)

- กระบวนการการผลิต

- วัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

Price 4

- ราคาที่จำหน่าย
- ต้นทุนที่ใช้ในการผลิต
- Pricing strategies
- การพยากรณ์ยอดขาย (1ปี)

Place (Marketing channels) 5

- การจำหน่ายทางตรง/ทางอ้อม
- Offline channels
- Online channels

Promotion mix 6

- Advertising
- Sales Promotion
- Personal selling
- Public relation
- Direct marketing

ปัญหา/อุปสรรค ที่คาดการณ์ว่าจะเจอในการทำธุรกิจนี้ พร้อมทั้งระบุแนวทางป้องกันและแก้ไข 7

- ปัญหา/อุปสรรค
- แนวทางป้องกันและแก้ไข

บทสรุป

บรรณานุกรม

ภาคผนวก

สารบัญภาพ

ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลระบายความร้อน “ Piggy BooBoo ”

วิเคราะห์สภาพแวดล้อม

PESTEL Analysis

1. ด้านเศรษฐกิจ

ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลระบายความร้อนจะได้รับผลกระทบจากการที่เศรษฐกิจเปลี่ยนแปลงไป ดังนี้

- อัตราเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้น เมื่ออัตราเงินเฟ้อเพิ่มสูงขึ้นจะส่งผลกระทบที่ทำให้มีต้นทุนวัตถุดิบ ค่าแรง และปัจจัยการผลิตต่าง ๆ สูงขึ้น อาจทำให้ต้องมีการปรับราคาเพิ่มขึ้นของผลิตภัณฑ์
 - การชะลอตัวของเศรษฐกิจ ความต้องการผลิตภัณฑ์สุขภาพที่ไม่จำเป็นอาจลดลงเมื่อผู้บริโภคหันไปใช้สินค้าที่จำเป็นมากขึ้น
 - การเติบโตของ E-commerce ทำให้สามารถเพิ่มช่องทางการจำหน่ายและขยายฐานลูกค้าไปได้มากยิ่งขึ้น
- โอกาส
- การดำเนินชีวิตของผู้คนในปัจจุบันอาจส่งผลต่อเศรษฐกิจการใช้แผ่นเจลระบายความร้อนในทางที่เติบโตขึ้น เช่น ภาวะความกดดันจากการเรียนและการทำงาน สภาพแวดล้อมที่มีแต่มลพิษส่งผลให้ผู้คนประสบปัญหาอาการปวดหัวและไข้ได้บ่อยขึ้น ซึ่งเปิดโอกาสให้แผ่นเจลระบายความร้อนเติบโตในตลาดได้มากขึ้น
 - ผู้บริโภคตระหนักถึงสุขภาพของตนเองมากขึ้น และกำลังมองหาวิธีการรักษาที่ปลอดภัย รวดเร็วและมีประสิทธิภาพ ซึ่งแผ่นเจลระบายความร้อนสามารถตอบสนองความต้องการนี้ได้โดยตรงจุด
 - การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
 - ขยายสายผลิตภัณฑ์ไปยังหมวดหมู่การดูแลสุขภาพที่เกี่ยวข้อง เช่น ผลิตภัณฑ์ระบายความร้อนสำหรับศีรษะหรือเท้า

อุปสรรค

- ต้นทุนวัตถุดิบที่ไม่แน่นอน ถ้ามีการพึ่งพาวัตถุดิบเฉพาะทางซึ่งราคาอาจผันผวนตามสภาวะเศรษฐกิจ ซึ่งอาจส่งผลต่ออัตรากำไรในอนาคต
- การเข้าสู่ตลาดใหม่ที่มีความท้าทาย การขยายไปสู่ตลาดใหม่มาพร้อมกับความท้าทายในด้านวัฒนธรรม กฎระเบียบ และการแข่งขัน
- ต้องรักษาความได้เปรียบในการแข่งขันโดยการสร้างนวัตกรรมใหม่ ๆ และนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม

2. ด้านสังคมและวัฒนธรรม

ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลระบายความร้อนจะได้รับผลกระทบจาก ด้านสังคมและวัฒนธรรมที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนี้

- ผู้คนในปัจจุบันมีการดำเนินชีวิตที่เร่งรีบและต้องการความสะดวกสบาย แผ่นเจลระบายความร้อนจะสามารถช่วยให้ผู้คนบรรเทาอาการได้ทุกที่ทุกเวลา โดยไม่ต้องใช้ยาหรือการพักผ่อนเป็นเวลานาน
- ผู้บริโภคกำลังมองหาทางเลือกที่ปลอดภัยและเป็นธรรมชาติสำหรับการรักษาสุขภาพ แผ่นเจลระบายความร้อน Piggy BooBoo มีส่วนผสมที่ทำมาจากธรรมชาติ ซึ่งตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้นนี้
- ผู้บริโภคกำลังมองหาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการเฉพาะตัว แผ่นเจลระบายความร้อนในอนาคตอาจพัฒนาให้สามารถปรับแต่งสูตรให้หลากหลาย ตามประเภผิวและความรุนแรงของอาการ

โอกาส

- ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับความยั่งยืนมากขึ้น ธุรกิจแผ่นเจลระบายความร้อนอาจลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยใช้บรรจุภัณฑ์รีไซเคิลหรือใช้วัสดุที่ย่อยสลายง่าย
- มีการเติบโตของตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมจากธรรมชาติและทางเลือกที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
- การเพิ่มขึ้นของการเข้าถึงสำหรับผู้คนในพื้นที่ต่าง ๆ มากขึ้น

อุปสรรค

- ความเชื่อดั้งเดิม : ในบางวัฒนธรรม มีความเชื่อแบบดั้งเดิมเกี่ยวกับการรักษาไข้ ความเชื่อเหล่านี้ทำให้ผู้คนลังเลที่จะใช้แผ่นเจลระบายความร้อน
- ความกังวลเรื่องความปลอดภัย : บางคนอาจกังวลเกี่ยวกับความปลอดภัยของแผ่นเจลระบายความร้อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับเด็กเล็กหรือผู้สูงอายุ ดังนั้นจึงควรสร้างความมั่นใจที่สามารถขัดขวางการยอมรับและการใช้แผ่นเจลระบายความร้อน

3. ด้านเทคโนโลยี

ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลระบายความร้อนจะได้รับผลกระทบจากด้านเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนี้

- มินิวัตกรรม Hydrogel-based ที่ทำให้อุณหภูมิเย็นสม่ำเสมอได้นานสูงสุดถึง 8 ชั่วโมง
- มีเทคโนโลยีพิเศษที่คิดค้นสามารถย้ายที่ได้ โดยคงคุณสมบัติการคิดค้นได้เหมือนเดิมไม่จำกัดจำนวนครั้งตลอดเวลาการออกฤทธิ์ และออกง่ายไม่ทำให้เจ็บ
- ใช้งาน สะดวก ให้ความเย็นได้ทันทีโดยไม่ต้องแช่เย็น
- อ่อนโยนต่อผิว

- มีกลิ่นหอมระเหย ทำให้รู้สึกผ่อนคลาย

โอกาส

- ผลิตภัณฑ์มีการพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีที่มีความทันสมัย วัสดุทำจากเทคโนโลยีชนิดพิเศษที่สามารถเพิ่มสูตรที่สามารถเข้าได้กับทุกสภาพผิว หรือนวัตกรรมที่ช่วยให้ความเย็นคงทนได้นานขึ้น
- ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลระบายความร้อน สามารถพัฒนาให้สามารถใช้ซ้ำได้หลากหลายครั้ง

อุปสรรค

- ในปัจจุบันเทคโนโลยีพัฒนาไปอย่างรวดเร็วทำให้อาจมีนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่สามารถทดแทนการใช้แผ่นเจลระบายความร้อนได้

4. ด้านกฎหมาย

มาตรฐานแนวทางการรับผิดชอบต่อสังคม เป็นมาตรฐานที่แสดงให้เห็นถึงการกระทำที่มีความโปร่งใส ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืนโดยให้แนวทางที่ทำให้เข้าใจถึงความรับผิดชอบต่อสังคม ทำให้ธุรกิจสามารถแปลงหลักการไปสู่การดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงความหลากหลายทางสังคม สิ่งแวดล้อม กฎหมาย วัฒนธรรม การเมือง และองค์กร ตลอดจนความแตกต่างของสภาพเศรษฐกิจ

โอกาส

- เมื่อมีกฎหมายที่แสดงถึงความรับผิดชอบต่อสังคมจะส่งผลให้ผู้คนส่วนใหญ่หันมาสนใจสั่งซื้อผลิตภัณฑ์มากขึ้นและช่วยกันสนับสนุนผลิตภัณฑ์

SWOT analysis “ แผ่นเจลระบายความร้อน แบรินด์ Piggy BooBoo ”

จุดแข็ง (Strengths)

- มีประสิทธิภาพในการลดไข้สูงและมีกลิ่นหอมทำให้ผ่อนคลายจากความเครียด โดยการดูดซับความร้อนและระบายออกไป ไม่จำเป็นต้องมีไข้ก็สามารถใช้ได้
- ใช้งานง่ายและสะดวก สามารถใช้ได้อย่างง่ายดายโดยไม่ต้องปรึกษาแพทย์และใช้งานได้ทุกที่ทุกเวลา
- แผ่นแปะสามารถให้ความเย็นคงที่ได้นานถึง 8 ชั่วโมง
- ปลอดภัยสำหรับการใช้ เนื่องจากไม่มียาหรือสารเคมีที่เป็นอันตราย
- พกพาสะดวกแผ่นแปะมีขนาดเล็กและน้ำหนักเบา ทำให้พกพาไปใช้งานได้อย่างสะดวก
- มีลวดลายน่ารักดึงดูด และมีการลวดลายทำให้ผู้ซื้อมีความตื่นตัว

จุดอ่อน (Weaknesses)

- แผ่นเจลระบายความร้อนไม่สามารถลดไข้ได้ทั้งหมดเป็นเพียงการลดไข้เบื้องต้นเท่านั้น เมื่อมีไข้ที่สูงมากควรปรึกษาแพทย์หากมีไข้สูงหรือไข้คงอยู่เป็นเวลานาน
- แผ่นเจลระบายความร้อนสามารถใช้ได้เพียงครั้งเดียวไม่สามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้เมื่อเปิดใช้งานแล้ว

โอกาส (Opportunities)

- เนื่องจากประเทศไทยเป็นเมืองร้อน การที่ผลิตแผ่นเจลระบายความร้อนขึ้นมาอาจส่งผลให้ผู้คนมีความต้องการใช้แผ่นเจลระบายความร้อนมากขึ้น เนื่องจากอุณหภูมิที่สูงขึ้น
- แผ่นเจลระบายความร้อนสามารถขยายตลาดไปยังกลุ่มเป้าหมายใหม่ เช่น ผู้เดินทางหรือผู้ที่อยู่ในสภาพอากาศที่ร้อนจัด
- การพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ทำให้ความเย็นนานขึ้นหรือมีคุณสมบัติเพิ่มเติม เช่น การบรรเทาอาการปวด
- การสร้างความร่วมมือทางการตลาด การร่วมมือกับแบรนด์ยาหรือเวชภัณฑ์อื่น ๆ เพื่อโปรโมทผลิตภัณฑ์ร่วมกัน

อุปสรรค (Threats)

- ตลาดแผ่นเจลระบายความร้อนมีการแข่งขันสูง มีแบรนด์คู่แข่งมากมายที่เสนอผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพและคุณสมบัติที่คล้ายคลึงกัน

- การเลียนแบบผลิตภัณฑ์ ความนิยมของแผ่นเจลระบายความร้อน อาจทำให้เกิดการเลียนแบบผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตอื่น ๆ ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้บริโภคสับสนและสูญเสียความเชื่อมั่น
- การพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ ๆ อาจนำไปสู่การคิดค้นวิธีดัดใช้แบบใหม่ ๆ ซึ่งอาจแทนที่แผ่นลดเจลระบายความร้อน

แนวโน้มทางการตลาด

ปัจจัยแนวโน้มของตลาด

1. แนวโน้มการเติบโตของตลาดไฮโดรเจล

การเติบโต

- ตัวเลขการเติบโต : ขนาดตลาด 42.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ภายในปี 2029 อัตราการเติบโตแบบทบต้นต่อปีเฉลี่ย 6.6%
- การเติบโตของธุรกิจ : ในช่วงระยะเวลาที่คาดการณ์ไว้ ตลาดไฮโดรเจลทั่วโลกคาดว่าจะเพิ่มขึ้นในอัตราที่ให้ผลกำไร เนื่องจากตัวแปรต่าง ๆ เช่น ความก้าวหน้าของความสามารถในการรีไซเคิลของไฮโดรเจล การลดการปนเปื้อนต่อสิ่งแวดล้อม และการจัดหาความยั่งยืน ตลอดระยะเวลาที่คาดการณ์ไว้ นวัตกรรมและการขยายการใช้งานไฮโดรเจลจะขับเคลื่อนตลาดโลก นอกจากนี้ไฮโดรเจลยังใช้ในภาคเกษตรกรรมเพื่อยืดอายุการเก็บรักษาอีกด้วย บรรลุเกณฑ์ไฮโดรเจลทำความเย็นแบบระเหย ซึ่งช่วยเพิ่มเสถียรภาพในการจัดเก็บสินค้าในปัจุบัน เป็นแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจยานี้เป็นหนึ่งในเหตุผลหลักที่ผลักดันการขยายตัวของตลาดไฮโดรเจลทั่วโลก

โอกาส

ลักษณะของผลิตภัณฑ์สร้างโอกาสให้ตลาดไฮโดรเจลขยายตัว ไฮโดรเจลมีคุณสมบัติพิเศษ มีเอกลักษณ์และหลากหลาย คุณสมบัติเชิงมัลติฟังก์ชัน รวมถึงลักษณะการหล่อลื่น ยืดหยุ่นเหนียว และซึมผ่านได้ เป็นตัวขับเคลื่อนหลักของการเติบโต ลักษณะเหล่านี้ทำให้ไฮโดรเจลเหมาะสำหรับอุตสาหกรรมหลายประเภท ปัจจัยเหล่านี้มีส่วนทำให้มีการใช้ไฮโดรเจลอย่างแพร่หลายในหลายอุตสาหกรรม เมื่อผู้คนตระหนักถึงข้อดีของวัสดุนี้มากขึ้น ก็มีโอกาสมากมายที่ตลาดไฮโดรเจลจะขยายตัว การขยายตัวของกลุ่มตลาดไฮโดรเจลเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ส่งเสริมการเติบโต

การตลาด

กลยุทธ์ : ไฮโดรเจลเหมาะสำหรับหลากหลายชีวการแพทย์ การใช้งานเนื่องจากมีลักษณะทางเคมีกายภาพที่น่าสนใจมาก ไฮโดรเจลสามารถปรับเปลี่ยนได้และนำเสนอการปรับให้เหมาะสมสำหรับการใช้งานแต่ละอย่างเนื่องจากคุณสมบัติที่ปรับแต่งได้ ขึ้นอยู่กับการใช้งานที่มุ่งหมาย วิธีการย่อยสลายที่แตกต่างกันอาจจำเป็นสำหรับโครงสร้างไฮโดรเจลเพื่อให้ทำงานได้ดี

2. ความสำคัญของวัสดุและวัตถุดิบ

การเติบโต

เมื่อพิจารณาจากประเภทของวัตถุดิบ ไฮโดรเจลสังเคราะห์มีส่วนแบ่งตลาดไฮโดรเจลสูงสุดในปี 2019 ไฮโดรเจลสังเคราะห์มีอายุการใช้งานยาวนาน มีความสามารถในการดูดซับน้ำสูง และมีความแข็งแรงของเจลสูง โดยที่โพลีเมอร์สังเคราะห์มักจะมีโครงสร้างที่ชัดเจนซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนเพื่อให้สามารถย่อยสลายได้และมีความยืดหยุ่นในการปรับแต่งได้ ปัจจัยเหล่านี้คาดว่าจะผลักดันความต้องการการคาดการณ์ไฮโดรเจลสังเคราะห์

โอกาส

จากองค์ประกอบ องค์ประกอบโพลีเอครีเลตคาดว่าจะเติบโตที่ CAGR สูงสุดในช่วงระยะเวลาคาดการณ์ ความสามารถในการกักเก็บน้ำของโพลีเอครีเลตไฮโดรเจล ซึ่งเพิ่มความเหมาะสมสำหรับการใช้งานในการดูแลส่วนบุคคลและสุขอนามัย อาจเป็นสาเหตุของการเติบโตนี้ คุณสมบัติของไฮโดรเจลที่ได้รับการปรับปรุง รวมถึงความโปร่งใสและความยืดหยุ่น ยังช่วยให้ตลาดโพลีเอครีเลตเติบโตขึ้นอีกด้วย

การตลาด

ไฮโดรเจลถือเป็นวัสดุในอุดมคติสำหรับใช้ในผลิตภัณฑ์เพื่อสุขอนามัย เนื่องจากมีคุณสมบัติทางกายภาพที่อ่อนนุ่มและคล้ายเนื้อเยื่อ การดูดซับน้ำ การซึมผ่านของออกซิเจนได้ดี ความเข้ากันได้ทางชีวภาพที่ดีขึ้น โครงสร้างที่มีรูพรุนขนาดเล็กสำหรับเส้นทางการขนส่งเพิ่มเติม และคุณสมบัติอื่นๆ อีกมากมาย

คู่แข่ง (ทางตรงและทางอ้อม)

คู่แข่งทางตรง

แบรนด์ที่ผลิตแผ่นเจลระบายความร้อนเหมือนกัน เช่น

- กูล ฟีเวอร์ (Kool fever) แผ่นเจลลดไข้ที่ได้รับความนิยมในประเทศไทย
- บายบาย ฟีเวอร์ (ByeByeFever) แผ่นเจลลดไข้สำหรับช่วยลดอุณหภูมิความร้อนของร่างกายด้วยวิธีธรรมชาติ
- กูลแพค (Coolpack) ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลลดไข้ของบริษัท SCG
- แคร์พลัส (Careplus) ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลลดไข้ที่คล้ายคลึงกันในด้านคุณสมบัติ และประสิทธิภาพ

คู่แข่งทางอ้อม

ผลิตภัณฑ์ที่เป็นคู่แข่งทางอ้อมเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการที่คล้ายคลึงกัน แต่ใช้กลวิธีการตลาดที่แตกต่างกัน เช่น

- ยาพาราเซตามอลและไอบูโพรเฟน ขายในรูปแบบเม็ดหรือน้ำ
- แผ่นประคบร้อน / เย็น แบบใช้แล้วทิ้งผลิตภัณฑ์ที่ใช้ประคบเพื่อบรรเทาไข้หรือลดการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ
- เครื่องวัดอุณหภูมิและอุปกรณ์ตรวจสอบสุขภาพผลิตภัณฑ์ที่ช่วยตรวจวัดและติดตามอุณหภูมิร่างกาย

กลุ่มเป้าหมาย

STP Marketing

1. การแบ่งส่วนตลาด (Market Segmentation)

- ตัวแปรด้านภูมิศาสตร์ (Geographic) : ครอบคลุมพื้นที่ชุมชนใหญ่ในเมือง หรือเขตกรุงเทพมหานคร
- ตัวแปรด้านประชากรศาสตร์ (Demographic) : กลุ่มนักเรียน นักศึกษา วัยรุ่น เพศหญิง อายุ 13-21 ปี มีรายได้ในช่วงวัยเรียน ตั้งแต่ 4,000 - 15,000 บาทต่อเดือน
- ตัวแปรด้านจิตวิทยา (Psychographic) : ระดับชั้นสังคมอยู่ในระดับปานกลาง กลุ่มลูกค้าที่มีความสนใจใช้ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลระบายความร้อนที่มีลวดลาย น่ารัก สดใส สวยงาม ชื่นชอบความตื่นเต้นในการเปิดกล่องสุ่ม
- ตัวแปรด้านพฤติกรรม (Behavioristic) :
 1. ลักษณะการซื้อใช้ คือ จะซื้อเมื่อมีอาการเป็นไข้ ปวดหัว เกรียด และอากาศร้อน
 2. ประโยชน์ที่ได้รับจากสินค้า คือ ช่วยบรรเทาอาการเป็นไข้ ลดความเหนื่อยล้า และลดอุณหภูมิที่สูงในร่างกายให้ลดลง
 3. ทักษะคิดต่อผลิตภัณฑ์ คือ ผู้บริโภคจะมีทัศนคติที่ดีต่อผลิตภัณฑ์ แผ่นเจลระบายความร้อน Piggy BooBoo โดยมีการบอกต่อให้เพื่อน ๆ รู้ถึงคุณภาพที่ดี อ่อนโยน ระบายความร้อนและระบายอากาศได้ดี ไม่เหนียวเหนอะหนะ และสามารถให้ความเย็นต่อเนื่องได้ถึง 8 ชั่วโมง
- ตัวแปร Generational Segmentation : กลุ่มลูกค้าของแผ่นเจลระบายความร้อน Piggy Booboo จะอยู่ในช่วง Generation Z เพราะ เป็นรุ่นที่เติบโตมาพร้อมกับเทคโนโลยี สามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่ายมากขึ้นในรูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย หรือแปลกใหม่ Generation Z จะสามารถเข้าใจและเข้าถึงสินค้าได้มากกว่า Generation อื่น ๆ

2. การกำหนดตลาดเป้าหมาย (Market Targeting)

การประเมินส่วนตลาด

1. ขนาดของส่วนตลาดและการเจริญเติบโต : แบรินด์ Piggy BooBoo มีกลุ่มเป้าหมายขนาดเล็ก

เน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นนักเรียน นักศึกษา ที่ชื่นชอบความน่ารัก สดใส และความตื่นเต้น เมื่อป่วยหรือรู้สึกร้อนก็สามารถนำแผ่นเจลระบายความร้อนมาใช้ได้โดยไม่ต้องกลัวหน้าโทรม แต่ในอนาคตทางแบรนด์อาจสามารถขยายกลุ่มตลาดได้มากขึ้น โดยออกแบบขวดลายเพิ่มเติมที่สามารถใช้ได้ทั้งเด็กและผู้ใหญ่ ผู้ชาย และผู้หญิง หรือเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้งาน เช่น สูตร Extra Cool , สูตรสำหรับเด็กแรกเกิด และสูตรกลืนมันส์ที่ทำให้ผ่อนคลายมากขึ้น เมื่อมีประสิทธิภาพที่ดีก็จะสามารถขยายกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น

2. ประสิทธิภาพการทำการ : กลุ่มลูกค้าที่สามารถทำการได้มากที่สุด สำหรับแผ่นเจลระบายความร้อน Piggy Booboo คือ กลุ่มนักเรียน นักศึกษา เพราะ ในวัยเรียนต้องมีการทำงาน ทำโปรเจกต์มากมายทำให้อาจเกิดอาการปวดหัว เป็นไข้ ไม่สบายได้ง่าย รวมถึงการไปเรียนในแต่ละครั้งก็ต้องเดินทาง ซึ่งในประเทศไทยก็มีอากาศที่ร้อนมาก ทำให้แผ่นเจลระบายความร้อนจึงมีความนิยมในกลุ่มนักเรียน นักศึกษา และสามารถทำการให้กับแบรนด์ Piggy Booboo ได้มากที่สุด

3. โอกาสในการเข้าถึง :

- กลุ่มลูกค้าที่สามารถเข้าถึงได้มากที่สุด คือ กลุ่มนักเรียน นักศึกษาที่ชอบในขวดลาย ความน่ารัก ความตื่นเต้น
- กลุ่มลูกค้าที่สามารถเข้าถึงได้ยาก คือ กลุ่มผู้สูงอายุ เพราะ แผ่นเจลระบายความร้อนเป็นสินค้าที่สามารถใช้ได้ทุกเพศทุกวัยจริง แต่แบรนด์ Piggy BooBoo เน้นการออกแบบที่มีความน่ารัก สดใส แต่มีราคาที่สูงกว่าแผ่นเจลระบายความร้อนในท้องตลาด ทำให้กลุ่มผู้สูงอายุอาจเข้าถึงแบรนด์ได้ยาก และเลือกแบรนด์ที่มีความใช้ง่ายและมีราคาที่ถูกลงกว่าแทน

ตลาดเป้าหมาย (Target Market)

เป็นการตลาดที่ไม่แตกต่าง หรือ กลยุทธ์ตลาดรวม (Undifferentiated marketing or Mass-Marketing) : ในช่วงระยะแรกจะเน้นกลยุทธ์ที่ชี้เฉพาะให้กับผู้บริโภคในผลิตภัณฑ์แบบเดียว เพื่อคุ้นเคยกับความต้องการ ความชื่นชอบของกลุ่มลูกค้า โดยข้อดีก็คือ แแบรนด์จะมีกำไรสูง ต้นทุนต่ำ แต่อาจจะไม่ตอบสนองต่อความพึงพอใจของทุกคน ซึ่งหากผลตอบรับไม่พึงพอใจ ทางแบรนด์อาจเปลี่ยนเป็นกลยุทธ์ตลาดที่เน้นส่วนตลาดแทน โดยการเพิ่มสินค้าให้มีรูปแบบหลากหลายมากขึ้น เช่น สูตร Extra Cool เป็นต้น

3. การสร้างความแตกต่างและการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์

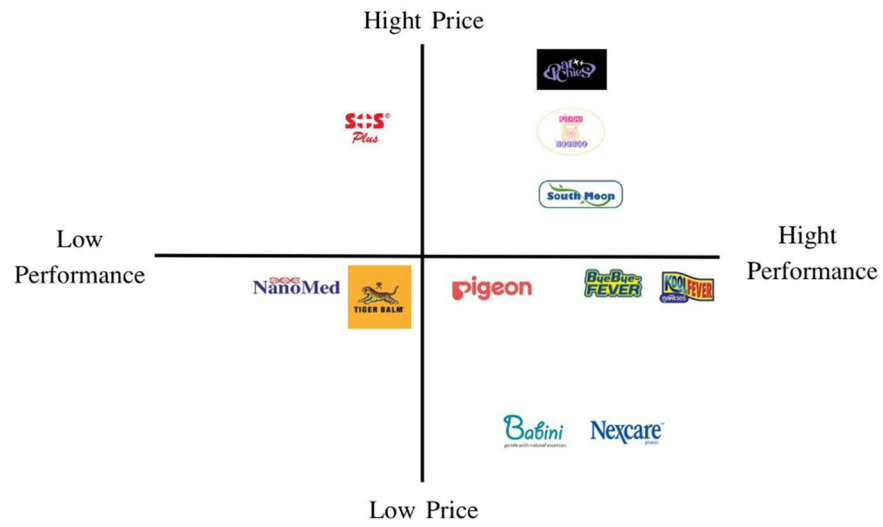
(Marketing Differentiating and Positioning)

ข้อได้เปรียบทางการแข่งขันและสร้างความแตกต่าง

1. การสร้างความแตกต่างผลิตภัณฑ์ : มีคุณภาพที่ดี สามารถให้ความเย็นต่อเนื่องได้ถึง 8 ชั่วโมง และมีกลิ่นหอมเพื่อความผ่อนคลาย ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มีรูปแบบขวดลายที่น่ารัก สร้างความมั่นใจเวลาที่แกะออกไปข้างนอก และสร้างความตื่นเต้นโดยมีการสุ่มขวดลาย Secret ที่เป็นขวดลาย หมู ที่เป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์ Piggy BooBoo
2. การสร้างความแตกต่างด้านบริการ : การสั่งซื้อในรูปแบบการซื้อสินค้าออนไลน์จะมีบริการจัดส่งฟรี โดยไม่มีการเก็บค่าขนส่งเพิ่มเติม
3. การสร้างความแตกต่างทางด้านช่องทาง : มีทั้งการวางจำหน่ายในรูปแบบ Online ทางช่องทาง TikTok Shop , Shopee , Lazada และ รูปแบบ Offline วางจำหน่ายในร้านสะดวกซื้อ เช่น Watson และ ร้านขายยา เป็นต้น

ข้อเสนอคุณค่าผลิตภัณฑ์ : เป็นแบบ More for more ราคาสูงและคุณภาพดี

Positioning map



Product

รายละเอียดผลิตภัณฑ์ , Label และ Packaging



แผ่นเจลระบายความร้อน Piggy BooBoo เป็นแผ่นเจลที่ช่วยระบายความร้อนหรือลดอุณหภูมิภายในร่างกายที่สูงเกิน 37 องศา สำหรับผู้ที่ไข้ ไข้หวัดหรือต้องการผ่อนคลายความเครียด โดยทางแบรนด์ Piggy BooBoo ต้องการเจาะกลุ่มเป้าหมายไปที่กลุ่มนักเรียน นักศึกษา จึงสร้างลวดลายที่มีความน่ารักสดใส รวมถึงสร้างความตื่นเต้นด้วยการทำลวดลายแบบสุ่ม

1 ซอง จะบรรจุ 2 ชิ้น ขนาด 50 mm x 120 mm เป็นการสุ่มลวดลาย โดยจะมีลวดลาย Secret ที่เป็นลายหมูที่สื่อถึงชื่อแบรนด์เพื่อเพิ่มความตื่นเต้นให้กับกลุ่มนักเรียน นักศึกษา



ลายที่ 1 แมว



ลายที่ 2 หมี



ลายที่ 3 กระต่าย



ลายที่ 4 สุนัข



ลายที่ 5 Secret

Levels of product

1. Core product : ช่วยบรรเทาอาการไข้ และลดความร้อน
2. Basic product : เป็นแผ่นแปะช่วยลดความร้อน บรรเทาอาการไข้ ไม่เหนียวเหนอะหนะ ติดแน่น ไม่หลุดเลื่อนแม้เปลี่ยนอิริยาบถ
3. Expected product : ถ้าแผ่นแปะได้รับการแช่เย็น จะทำให้เวลาแปะรู้สึกดีขึ้นกว่าการแปะธรรมดา มีการเพิ่มตลาดภายในตัวผลิตภัณฑ์ทำให้ผลิตภัณฑ์น่าใช้ยิ่งขึ้นกว่าเดิม
4. Augmented product : แผ่นแปะเจลเย็นที่มีตลาดที่ไม่เหมือนใคร มีการสุมตลาดต่างๆในแต่ละช่อง เพิ่มความตื่นเต้นให้กับตัวผลิตภัณฑ์ และยังสามารถใช้ได้กับทุกสถานการณ์ ทุกโอกาส ไม่ว่าจะเหนียวกับการเรียน อากาศร้อน ต้องการอะไรเย็น ๆ ก็สามารถแปะเจลเย็นให้รู้สึกสดชื่นขึ้นได้ หรือจะติดแผ่นแปะเจลเย็นเพื่อเปลี่ยนลูกในการแต่งตัวออกจากบ้านก็ได้
5. Potential product : มีการเพิ่มตลาดของตัวผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้น หรืออาจมีการทำแผ่นแปะเจลร้อนเพิ่ม สำหรับผู้หญิงที่ปวดประจำเดือน บรรเทาอาการปวดท้อง ที่มีตลาดที่น่ารัก

Branding

ชื่อแบรนด์ Piggy BooBoo มาจากความชื่นชอบของผู้ก่อตั้งแบรนด์ที่มีความชอบส่วนตัวเป็นรูปสัตว์คือหมู ซึ่งสื่อถึงความน่ารัก ชุกชุน ขี้เล่น ด้วยรูปร่างขนาดที่กลม ๆ น่าเอ็นดูของหมูทำให้หยิบมาเป็นเอกลักษณ์ของทางแบรนด์ เพราะแบรนด์ Piggy BooBoo ก็สื่อถึงความน่ารักขี้เล่นเช่นกัน

การออกแบบโลโก้ จึงออกแบบให้มีเอกลักษณ์ของหมูเพิ่มเข้าไป เพื่อที่จะสื่อสารไปทางเดียวกับชื่อแบรนด์ มีการใช้ฟอนต์ที่มีรูปร่างมน เพื่อสื่อถึงความน่ารัก ความสดใส เมื่อลูกค้าใช้ก็ไม่ต้องกังวลว่าแผ่นแปะจะระบายความร้อนออกไปข้างนอกแล้วหน้าจะโทรม เพราะจะมีแต่ความน่ารัก สดใส ทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจมากขึ้น

PLC

ขั้นตอนที่ 1 ขั้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ :

1. ค้นหาข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับแผ่นแปะเจลตามท้องตลาดและนำมาพัฒนาให้ตรงตามแบบที่แบรนด์คิดไว้
2. ขั้นตอนนี้ยังไม่มียอดขายไม่มีกำไร แต่ต้องมีการลงทุนเพื่อทำสินค้าออกมาให้ดีที่สุด

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นแนะนำเข้าสู่ตลาด :

1. ทำการตลาดให้แผ่นแปะเจลน่าสนใจโดยการเพิ่มความเป็นเอกลักษณ์
2. การใช้สื่อออนไลน์ให้ทั่วถึงรวมถึงที่ผู้คนนิยมใช้
3. ยอดขายต่ำเพราะเพิ่งเปิดตัวเข้าสู่ตลาด
4. กำไรน้อย เกิดจากการผลิตใช้ต้นทุนที่สูงเพื่อให้ได้สิ่งที่ดีที่สุดแต่เมื่อคิดคำนวณแล้ว ได้รับผลตอบแทนที่น้อย

ขั้นตอนที่ 3 ขั้นเจริญเติบโต :

1. ได้รับความสนใจมากขึ้นเนื่องจากสินค้าเริ่มติดตลาด
2. ได้กำไรที่มากขึ้นจากเดิมเพราะได้มีการศึกษาการตลาดในการขายที่ผ่านมา
3. มีคู่แข่งที่มากขึ้น
4. มีการจำหน่ายสินค้าที่มากขึ้นเพราะแบรนด์มีการเติบโตและมีพื้นที่จำหน่ายขยายกว้างขึ้น

ขั้นตอนที่ 4 ขั้นเจริญเติบโตเต็มที่ :

1. มีการผลิตสินค้ามากขึ้นทำให้ต้นทุนลดลง
2. หาช่องทางจัดจำหน่ายมากขึ้นเพื่อจำหน่ายสินค้าได้มากขึ้น
3. กำไรเพิ่มขึ้นสูงสุดและเริ่มลดลง เกิดจากตลาดเริ่มมีความอิ่มตัวเพราะมีคู่แข่งที่มากขึ้น
4. ปรับปรุงและพัฒนาสินค้าให้ทันสมัยและตอบโจทย์ให้มากที่สุด

ขั้นตอนที่ 5 ขั้นตกต่ำ :

1. กำไรลดลงอย่างเห็นได้ชัดเพราะขายได้ในจำนวนที่น้อยลงจากเดิม
2. ปรับปรุงและหาทางออกโดยการใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ เช่น เปิดแบรนด์ย่อยและโปรโมชัน

กระบวนการผลิต

ออกแบบลายแผ่นเจลลัดใช้เพื่อส่งผลิตกับ โรงงานที่รับผลิตแผ่นเจลลัดใช้และหลังจากได้รับ
สินค้าตัวอย่างจากทางโรงงานก็นำมาทดลองใช้เพื่อให้ได้สินค้าที่มีประสิทธิภาพที่สุด

วัตถุดิบ เครื่องจักร อุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

วัตถุดิบ (Materials and parts)

ประกอบด้วย เจล พาราเบน พอลิเมอร์(สารอุ้มน้ำ) และเมนทอล

เครื่องมือที่ใช้ในการผลิต (Capital items)

ประกอบด้วย เครื่องจักรของโรงงานผลิตแผ่นเจลระบายความร้อน และการขนส่งผลิตภัณฑ์

วัสดุสิ้นเปลืองและการบริการ (Supplies and business services)

ประกอบด้วย บุคลากรในการผลิตสินค้าและขนส่งสินค้า กล่องกระดาษ และสก็อตเทป

Price

ราคาที่จำหน่าย

89 บาท / 1 ซอง

ต้นทุนที่ใช้ในการผลิต

ต้นทุนคงที่

- ค่าเช่าสถานที่ต่อเดือน 15,000 บาท
 - ค่าโฆษณาบนสื่อออนไลน์ 25,000 บาท
 - ค่าพนักงาน 50,000 บาท
- รวมทั้งหมด 90,000 บาท

ต้นทุนผันแปร

- จ้างโรงงานผลิต oem 3.50 บาท / ชิ้น
 - ค่าแผ่นแปะเจลระบายความร้อน 10 บาท / ชิ้น
 - ค่าแพ็คเกจ 2 บาท / ชิ้น
- รวมทั้งหมด 15.5 บาท

วิเคราะห์จุดคุ้มทุน

$$\text{ปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน} = \frac{\text{ต้นทุนคงที่รวม}}{\text{ราคาขาย} - \text{ต้นทุนผันแปรต่อหน่วย}}$$

$$= \frac{9,000}{89 - 15.5}$$

$$\text{ปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน} = 1224.48 = 1225$$

ปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน 1,225 ซอง ต่อราคา 89 บาท ต้องขายมากกว่า 1,225 ซอง / เดือน

Pricing strategies

แบรนด์ Piggy BooBoo เลือกใช้กลยุทธ์ ดังนี้

1. New Product Pricing Strategy

โดยใช้กลยุทธ์แบบ Market Penetration (การตั้งราคาระดับต่ำหรือการตั้งราคาเพื่อเจาะตลาด)
เพราะสินค้าเป็นสินค้าสะดวกซื้อหรือสินค้าจำเป็น

- การตั้งราคาต่ำจะช่วยให้กลุ่มลูกค้ารู้สึกอ่อนไหวต่อราคาและสามารถช่วยลดปริมาณคู่แข่งจากราคาที่สูงกว่าเรา

2. Psychological Pricing

โดยใช้กลยุทธ์แบบ Odd pricing การกำหนดราคาแบบเลขเพื่อให้นักชื้อรู้สึกว่าเป็นสินค้าที่มี
ราคาไม่แพง เหมาะสมกับคุณภาพ

การพยากรณ์ยอดขาย (1 ปี)

คาดการณ์ในปีหนึ่งจะทำยอดขายได้ประมาณ 109,025 ซอง เป็นจำนวนเงิน 1,308,300 บาท

Place (Marketing channels)

การจำหน่ายทางตรง / ทางอ้อม

1. การจำหน่ายทางตรง : เป็นการจำหน่ายสินค้าโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ขนส่งจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคโดยตรง ซึ่งทางแบรนด์ Piggy BooBoo จะใช้ช่องทางออนไลน์ในการขายสินค้าไปยังผู้บริโภคโดยตรง

Online channels : TikTok , Instagram , Facebook , X , Shopee , Lazada และ Line shopping

2. การจำหน่ายทางอ้อม : เป็นการนำสินค้าไปวางขายที่ร้านค้าชั้นนำ ร้านขายยา และการขายผ่านช่องทางออนไลน์โดยเปิดรับพันธมิตรและให้ค่าคอมมิชชั่นต่อตัวแทนขายที่นำสินค้าของเราไปรีวิวส่งผลให้เกิดยอดขายเพิ่มขึ้น

Offline channels : ร้านขายยา ร้านค้าชั้นนำ เช่น 7-11 , Watsons , Beautrium และ EveandBoy

Promotion mix

Sale Promotion การส่งเสริมการขาย :

ทางแบรนด์ Piggy BooBoo เลือกใช้เครื่องมือ Sale Promotion ในการส่งเสริมทางการตลาด เป็นการให้สิ่งจูงใจระยะสั้นแก่ลูกค้า เพื่อกระตุ้นลูกค้าให้เกิดการซื้อโดยฉับพลัน และเพิ่มยอดขายสินค้าในระยะเวลาสั้น ๆ เช่น การให้ส่วนลด (Discounts) คุปองในแพลตฟอร์มออนไลน์ เช่น การไลฟ์สดขายทางช่องทาง TikTok แจกคุปองเป็นเวลา 5 นาที โดยในระหว่างนั้นก็สามารถชักจูงให้ลูกค้ากดติดตาม พิมพ์คอมเมนต์ กดถูกใจ เพื่อดันให้แพลตฟอร์มของเราเป็นที่รู้จักมากขึ้น

Direct marketing การตลาดทางตรง :

ทางแบรนด์ Piggy BooBoo เลือกใช้เครื่องมือ Direct marketing ในส่งเสริมทางการตลาดเป็นการติดต่อกับลูกค้าโดยตรงผ่านเครื่องมือการสื่อสารต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการตอบสนองอย่างใดอย่างหนึ่งหรือเกิดการซื้อการขายขึ้นกลับมาทันที ในการตลาดทางตรงธุรกิจสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้โดยใช้เครื่องมือ Online Advertising : โฆษณาทางออนไลน์ที่ธุรกิจสามารถยิงโฆษณาบน Search Engines หรือแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียต่าง ๆ เพื่อเข้าถึงลูกค้ากลุ่มเป้าหมายได้ เช่น การทำคอนเทนต์เปิดตัวแบรนด์ใหม่ Piggy BooBoo โดยมีพรีเซนเตอร์ที่เป็นกลุ่ม Tiktokker ที่เป็นที่นิยมในกลุ่มของนักเรียนนักศึกษา ทำให้กลุ่มเป้าหมายสามารถเข้าถึงแบรนด์ Piggy BooBoo ได้มากขึ้น

ปัญหา/ อุปสรรค ที่คาดว่าจะเจอในการทำธุรกิจนี้ (แผ่นเจลระบายความร้อน)

ปัญหาและอุปสรรค

- แผ่นเจลระบายความร้อนแบรนด์ Piggy BooBoo มีขนาดเล็ก ซึ่งถ้าใช้กับเด็กอาจไม่พอดีกับขนาดหน้าผากเด็ก
- แผ่นเจลระบายความร้อนแบรนด์ Piggy BooBoo มีเพียงสูตรเดียวอาจไม่ตอบโจทย์สำหรับทุกคน
- แผ่นเจลระบายความร้อนแบรนด์ Piggy BooBoo อาจไม่ตอบโจทย์สำหรับผู้ที่มีเหงื่อออกมาก
- แผ่นเจลระบายความร้อนแบรนด์ Piggy BooBoo อาจถูกเลียนแบบดีไซน์ได้

วิธีแก้ไขปัญหา

- เพิ่มขนาดสำหรับเด็ก
- เพิ่มสูตรของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะกับทุกสภาพผิว
- พัฒนาการออกแบบลวดลายใหม่อย่างสม่ำเสมอ และเป็นเอกลักษณ์มากขึ้น
- พัฒนาช่องทางการโฆษณาให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น และนำเสนอดีไซน์ เอกลักษณ์ของแบรนด์ให้เป็นที่น่าจดจำและเป็นแบรนด์ที่แข็งแกร่ง

บรรณานุกรม