

**รายงานวิชา BAS 121**

**เรื่อง ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลระบายความร้อน “ Piggy BooBoo ”**

**เสนอ**

**อาจารย์วัลภา หัตถกิจพาณิชกุล**

**จัดทำโดย**

**นางสาวกนกวรรณ หมายเจริญ 66168010123**

**นางสาวณัฐชา โอชารส 66168010135**

**นางสาวณัฐวรา ชิดชมศรีจันทรา 66168010136**

**นางสาวนันท์นภัส นวโชติ 66168010143**

**นางสาวนิชาดา ภัทรเกียรติขจร 66168010144**

**นางสาวมนัสนันท์ ศิริโชคไพศาลกุล 66168010151**

**นางสาวรัญชิดา 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 ให้เหมาะสมกับสภาพแวดล้อมกลุ่มเป้าหมายทางการตลาด PLC กลยุทธ์ในช่วงต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ การคำนวณต้นทุน การพยากรณ์ยอดขาย และ การใช้เครื่องมือ Promotion Mix

คณะจัดทำหวังอย่างยิ่งว่าการจัดทำเอกสารฉบับนี้จะมีข้อมูลที่เป็นประโยชน์ต่อผู้ที่สนใจใน

การสร้างผลิตภัณฑ์ใหม่หรือพัฒนาปรับปรุงพัฒนาให้มีคุณภาพมากยิ่งขึ้น

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/อุปกรณ์ 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 รวดเร็วและ

มีประสิทธิภาพ ซึ่งแผ่นเจลระบายความร้อนสามารถตอบสนองความต้องการนี้ได้อย่างตรงจุด

* การพัฒนาผลิตภัณฑ์ที่ยั่งยืนและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
* ขยายสายผลิตภัณฑ์ไปยังหมวดหมู่การดูแลสุขภาพที่เกี่ยวข้อง เช่น ผลิตภัณฑ์ระบายความร้อนสำหรับศีรษะหรือเท้า

อุปสรรค

* ต้นทุนวัตถุดิบที่ไม่แน่นอน ถ้ามีการพึ่งพาวัตถุดิบเฉพาะทางซึ่งราคาอาจผันผวนตามสภาวะเศรษฐกิจ

ซึ่งอาจส่งผลต่ออัตรากำไรในอนาคต

* การเข้าสู่ตลาดใหม่ที่มีความท้าทาย การขยายไปสู่ตลาดใหม่มาพร้อมกับความท้าทายในด้านวัฒนธรรม กฎระเบียบ และการแข่งขัน
* ต้องรักษาความได้เปรียบในการแข่งขันโดยการสร้างนวัตกรรมใหม่ ๆ และนำเสนอผลิตภัณฑ์ที่มีมูลค่าเพิ่ม

1. **ด้านสังคมและวัฒนธรรม**

ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลระบายความร้อนจะได้รับผลกระทบจาก ด้านสังคมและวัฒนธรรมที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนี้

* ผู้คนในปัจจุบันมีการดำเนินชีวิตที่เร่งรีบและต้องการความสะดวกสบาย แผ่นเจลระบายความร้อนจะสามารถช่วยให้ผู้คนบรรเทาอาการได้ทุกที่ทุกเวลา โดยไม่ต้องใช้ยาหรือการพักผ่อนเป็นเวลานาน
* ผู้บริโภคกำลังมองหาทางเลือกที่ปลอดภัยและเป็นธรรมชาติสำหรับการรักษาสุขภาพ แผ่นเจลระบายความร้อน Piggy BooBoo มีส่วนผสมที่ทำมาจากธรรมชาติ ซึ่งตอบสนองความต้องการที่เพิ่มขึ้นนี้
* ผู้บริโภคกำลังมองหาผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการเฉพาะตัว แผ่นเจลระบายความร้อนในอนาคต อาจพัฒนาให้สามารถปรับแต่งสูตรให้หลากหลาย ตามประเภทผิวและความรุนแรงของอาการ

โอกาส

* ผู้บริโภคให้ความสำคัญกับความยั่งยืนมากขึ้น ธุรกิจแผ่นเจลระบายความร้อนอาจลดผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมโดยใช้บรรจุภัณฑ์ที่รีไซเคิลหรือใช้วัสดุที่ย่อยสลายง่าย
* มีการเติบโตของตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์ที่มีส่วนผสมจากธรรมชาติและทางเลือกที่เป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
* การเพิ่มขึ้นของการเข้าถึงสำหรับผู้คนในพื้นที่ต่าง ๆ มากขึ้น

อุปสรรค

* ความเชื่อดั้งเดิม : ในบางวัฒนธรรม มีความเชื่อแบบดั้งเดิมเกี่ยวกับการรักษาไข้ ความเชื่อเหล่านี้ทำให้ผู้คนลังเลที่จะใช้แผ่นเจลระบายความร้อน
* ความกังวลเรื่องความปลอดภัย : บางคนอาจกังวลเกี่ยวกับความปลอดภัยของแผ่นเจลระบายความร้อน โดยเฉพาะอย่างยิ่งสำหรับเด็กเล็กหรือผู้หญิงตั้งครรภ์ ความกังวลเหล่านี้สามารถขัดขวางการยอมรับและการใช้แผ่นเจลระบายความร้อนหรือผู้หญิงตั้งครรภ์ ค

วามกังวลเหล่านี้สามารถขัดขวางการ**ยอมรับและการใช้แผ่นเจลระบายความร้อน**

1. **ด้านเทคโนโลยี**

ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลระบายความร้อนจะได้รับผลกระทบจากด้านเทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลงไป ดังนี้

* มีนวัตกรรม Hydrogel-based ที่ทำให้อุณหภูมิเย็นสม่ำเสมอได้นานสูงสุดถึง 8 ชั่วโมง
* มีเทคโนโลยีพิเศษที่ติดแน่นสามารถย้ายที่ได้ โดยคงคุณสมบัติการติดแน่นได้เหมือนเดิมไม่จำกัดจำนวนครั้งตลอดเวลาการออกฤทธิ์ แกะออกง่ายไม่ทำให้เจ็บ
* ใช้ง่าย สะดวก ให้ความเย็นได้ทันทีโดยไม่ต้องแช่เย็น
* อ่อนโยนต่อผิว
* มีกลิ่นหอมระเหย ทำให้รู้สึกผ่อนคลาย

โอกาส

* ผลิตภัณฑ์มีการพัฒนาโดยใช้เทคโนโลยีที่มีความทันสมัย วัสดุทำจากเทคโนโลยีชนิดพิเศษที่สามารถเพิ่มสูตรที่สามารถเข้าได้กับทุกสภาพผิว หรือนวัตกรรมที่ช่วยให้ความเย็นคงทนได้นานขึ้น
* ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลระบายความร้อน สามารถพัฒนาให้สามารถใช้ซ้ำได้หลากหลายครั้ง

อุปสรรค

* ในปัจจุบันเทคโนโลยีพัฒนาไปอย่างรวดเร็วทำให้อาจมีนวัตกรรมใหม่ ๆ ที่สามารถทดแทนการใช้แผ่นเจลระบายความร้อนได้

1. **ด้านกฎหมาย**

มาตรฐานแนวทางความรับผิดชอบต่อสังคม เป็นมาตรฐานที่แสดงให้เห็นถึงการกระทำที่มีความโปร่งใส ซึ่งนำไปสู่การพัฒนาอย่างยั่งยืนโดยให้แนวทางที่ทำให้เข้าใจถึงความรับผิดชอบต่อสังคม ทำให้ธุรกิจสามารถแปลงหลักการไปสู่การดำเนินการอย่างมีประสิทธิภาพ โดยคำนึงถึงความหลากหลายทางสังคม สิ่งแวดล้อม กฎหมาย วัฒนธรรม การเมือง และองค์กร ตลอดจนความแตกต่างของสภาพเศรษฐกิจ โอกาส

* เมื่อมีกฎหมายที่แสดงถึงความรับผิดชอบต่อสังคมจะส่งผลให้ผู้คนส่วนใหญ่หันมาสนใจสั่งซื้อผลิตภัณฑ์มากขึ้นและช่วยกันสนับสนุนผลิตภัณฑ์

**SWOT analysis “ แผ่นเจลระบายความร้อน แบรนด์ Piggy BooBoo ”**

**จุดแข็ง ( Strengths )**

* มีประสิทธิภาพในการลดไข้สูงและมีกลิ่นหอมทำให้ผ่อนคลายจากความเครียด โดยการดูดซับความร้อนและระบายออกไป ไม่จำเป็นต้องมีไข้ก็สามารถใช้ได้
* ใช้งานง่ายและสะดวก สามารถใช้ได้อย่างง่ายดายโดยไม่ต้องปรึกษาแพทย์และใช้งานได้ทุกที่ทุกเวลา
* แผ่นแปะสามารถให้ความเย็นคงที่ได้นานถึง 8 ชั่วโมง
* ปลอดภัยสำหรับการใช้ เนื่องจากไม่มียาหรือสารเคมีที่เป็นอันตราย
* พกพาสะดวกแผ่นแปะมีขนาดเล็กและน้ำหนักเบา ทำให้พกพาไปใช้งานได้อย่างสะดวก
* มีลวดลายน่ารักดึงดูด และมีการสุ่มลวดลายทำให้ผู้ซื้อมีความตื่นเต้น

**จุดอ่อน ( Weaknesses )**

* แผ่นเจลระบายความร้อนไม่สามารถลดไข้ได้ทั้งหมดเป็นเพียงการลดไข้เบื้องต้นเท่านั้น เมื่อมีไข้ที่สูงมาก ควรปรึกษาแพทย์หากมีไข้สูงหรือไข้คงอยู่เป็นเวลานาน
* แผ่นเจลระบายความร้อนสามารถใช้ได้เพียงครั้งเดียวไม่สามารถนำกลับมาใช้ซ้ำได้เมื่อเปิดใช้งานแล้ว

**โอกาส ( Opportunities )**

* เนื่องจากประเทศไทยเป็นเมืองร้อน การที่ผลิตแผ่นเจลระบายความร้อนขึ้นมาอาจส่งผลให้ผู้คนมีความต้องการใช้แผ่นเจลระบายความร้อนมากขึ้น เนื่องจากอุณหภูมิที่สูงขึ้น
* แผ่นเจลระบายความร้อนสามารถขยายตลาดไปยังกลุ่มเป้าหมายใหม่ เช่น ผู้เดินทางหรือผู้ที่อยู่ในสภาพอากาศที่ร้อนจัด
* การพัฒนาสูตรผลิตภัณฑ์ใหม่ที่ให้ความเย็นนานขึ้นหรือมีคุณสมบัติเพิ่มเติม เช่น การบรรเทาอาการปวด
* การสร้างความร่วมมือทางการตลาด การร่วมมือกับแบรนด์ยาหรือเวชภัณฑ์อื่น ๆ เพื่อโปรโมทผลิตภัณฑ์ร่วมกัน

**อุปสรรค ( Threats )**

* ตลาดแผ่นเจลระบายความร้อนมีการแข่งขันสูง มีแบรนด์คู่แข่งมากมายที่เสนอผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพและคุณสมบัติที่คล้ายคลึงกัน
* การเลียนแบบผลิตภัณฑ์ ความนิยมของแผ่นเจลระบายความร้อน อาจทำให้เกิดการเลียนแบบผลิตภัณฑ์จากผู้ผลิตอื่น ๆ ซึ่งอาจส่งผลให้ผู้บริโภคสับสนและสูญเสียความเชื่อมั่น
* การพัฒนาเทคโนโลยีใหม่ ๆ อาจนำไปสู่การคิดค้นวิธีลดไข้แบบใหม่ ๆ ซึ่งอาจแทนที่แผ่นลดเจลระบายความร้อน

**แนวโน้มทางการตลาด**

**ปัจจัยแนวโน้มของตลาด**

1. **แนวโน้มการเติบโตของตลาดไฮโดรเจล**

**การเติบโด**

- ตัวเลขการเติบโต : ขนาดตลาด 42.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ภายในปี 2029 อัตราการเติบโตแบบ

ทบต้นต่อปีเฉลี่ย 6.6%

* การเติบโตของธุรกิจ : ในช่วงระยะเวลาที่คาดการณ์ไว้ ตลาดไฮโดรเจลทั่วโลกคาดว่าจะเพิ่มขึ้น

ในอัตราที่ให้ผลกำไร เนื่องจากตัวแปรต่าง ๆ เช่น ความก้าวหน้าของความสามารถในการรีไซเคิล

ของไฮโดรเจล การลดการปนเปื้อนต่อสิ่งแวดล้อม และการจัดหาความยั่งยืน ตลอดระยะเวลาที่คาดการณ์ไว้ นวัตกรรมและการขยายการใช้งานไฮโดรเจลจะขับเคลื่อนตลาดโลก นอกจากนี้

ไฮโดรเจลยังใช้ในภาคเภสัชกรรมเพื่อยืดอายุการเก็บยาอีกด้วย บรรจุภัณฑ์ไฮโดรเจลทำความเย็นแบบระเหย ซึ่งช่วยเพิ่มเสถียรภาพในการจัดเก็บสินค้ายาในปัจจุบัน เป็นแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นในธุรกิจยา นี่เป็นหนึ่งในเหตุผลหลักที่ผลักดันการขยายตัวของตลาดไฮโดรเจลทั่วโลก

**โอกาส**

ลักษณะของผลิตภัณฑ์สร้างโอกาสให้ตลาดไฮโดรเจลขยายตัว ไฮโดรเจลมีคุณสมบัติพิเศษ

มีเอกลักษณ์และหลากหลาย คุณสมบัติเชิงมัลติฟังก์ชั่น รวมถึงลักษณะการหล่อลื่น ยืดหยุ่นหนืด และ

ซึมผ่านได้ เป็นตัวขับเคลื่อนหลักของการเติบโต ลักษณะเหล่านี้ทำให้ไฮโดรเจลเหมาะสำหรับอุตสาหกรรมหลายประเภท ปัจจัยเหล่านี้มีส่วนทำให้มีการใช้ไฮโดรเจลอย่างแพร่หลายในหลายอุตสาหกรรม เมื่อผู้คนตระหนักถึงข้อดีของวัสดุนี้มากขึ้น ก็มีโอกาสมากมายที่ตลาดไฮโดรเจลจะขยายตัว การขยายตัวของกลุ่มตลาดไฮโดรเจลเป็นอีกปัจจัยหนึ่งที่ส่งเสริมการเติบโต

**การตลาด**

กลยุทธ์ : ไฮโดรเจลเหมาะสำหรับหลากหลาย ชีวการแพทย์ การใช้งานเนื่องจากมีลักษณะทางเคมีกายภาพที่น่าสนใจมาก ไฮโดรเจลสามารถปรับเปลี่ยนได้และนำเสนอการปรับให้เหมาะสมสำหรับการใช้งานแต่ละอย่างเนื่องจากคุณสมบัติที่ปรับแต่งได้ ขึ้นอยู่กับการใช้งานที่มุ่งหมาย วิถีการย่อยสลายที่แตกต่างกันอาจจำเป็นสำหรับโครงสร้างไฮโดรเจลเพื่อให้ทำงานได้ดี

**2. ความสำคัญของวัสดุและวัตถุดิบ**

**การเติบโต**

เมื่อพิจารณาจากประเภทของวัตถุดิบ ไฮโดรเจลสังเคราะห์มีส่วนแบ่งตลาดไฮโดรเจลสูงสุดในปี 2019 ไฮโดรเจลสังเคราะห์มีอายุการใช้งานยาวนาน มีความสามารถในการดูดซับน้ำสูง และมีความแข็งแรงของเจลสูง โดยที่โพลีเมอร์สังเคราะห์มักจะมีโครงสร้างที่ชัดเจนซึ่งสามารถปรับเปลี่ยนเพื่อให้สามารถย่อยสลายได้และมีความยืดหยุ่นในการปรับแต่งได้ ปัจจัยเหล่านี้คาดว่าจะผลักดันความต้องการการคาดการณ์ไฮโดรเจลสังเคราะห์

**โอกาส**

จากองค์ประกอบ องค์ประกอบโพลีอะคริเลตคาดว่าจะเติบโตที่ CAGR สูงสุดในช่วงระยะเวลาคาดการณ์ ความสามารถในการกักเก็บน้ำของโพลีอะคริเลตไฮโดรเจล ซึ่งเพิ่มความเหมาะสมสำหรับการใช้งานในการดูแลส่วนบุคคลและสุขอนามัย อาจเป็นสาเหตุของการเติบโตนี้ คุณสมบัติของไฮโดรเจลที่ได้รับการปรับปรุง รวมถึงความโปร่งใสและความยืดหยุ่น ยังช่วยให้ตลาดโพลีอะคริเลตเติบโตขึ้นอีกด้วย

**การตลาด**

ไฮโดรเจลถือเป็นวัสดุในอุดมคติสำหรับใช้ในผลิตภัณฑ์เพื่อสุขอนามัย เนื่องจากมีคุณสมบัติทางกายภาพที่อ่อนนุ่มและคล้ายเนื้อเยื่อ การดูดซึมน้ำ การซึมผ่านของออกซิเจนได้ดี ความเข้ากันได้ทางชีวภาพที่ดีขึ้น โครงสร้างที่มีรูพรุนขนาดเล็กสำหรับเส้นทางการขนส่งเพิ่มเติม และคุณสมบัติอื่นๆ อีกมากมาย

**คู่แข่ง ( ทางตรงและทางอ้อม )**

**คู่แข่งทางตรง**

แบรนด์ที่ผลิตแผ่นเจลระบายความร้อนเหมือนกัน เช่น

- คูล ฟีเวอร์ ( Kool fever ) แผ่นเจลลดไข้ที่ได้รับความนิยมในประเทศไทย

- บ๊ายบาย ฟีเวอร์ ( ByeByeFever ) แผ่นเจลลดไข้สำหรับช่วยลดอุณหภูมิความร้อนของร่างกายด้วยวิธีธรรมชาติ

- คูลแพค ( Coolpack ) ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลลดไข้ของบริษัท SCG

- แคร์พลัส ( Careplus ) ผลิตภัณฑ์แผ่นเจลลดไข้ที่คล้ายคลึงกันในด้านคุณสมบัติ และประสิทธิภาพ

**คู่แข่งทางอ้อม**

ผลิตภัณฑ์ที่เป็นคู่แข่งทางอ้อมเป็นผลิตภัณฑ์ที่ตอบสนองความต้องการที่คล้ายคลึงกัน แต่ใช้กลวิธีการตลาดที่แตกต่างกัน เช่น

* ยาพาราเซตามอลและไอบูโปรเฟน ยาลดไข้ในรูปแบบเม็ดหรือน้ำ
* แผ่นประคบร้อน / เย็น แบบใช้แล้วทิ้งผลิตภัณฑ์ที่ใช้ประคบเพื่อบรรเทาไข้หรือลดการปวดเมื่อยกล้ามเนื้อ
* เครื่องวัดอุณหภูมิและอุปกรณ์ตรวจสุขภาพผลิตภัณฑ์ที่ช่วยตรวจวัดและติดตามอุณหภูมิร่างกาย

**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 เครียด และอากาศร้อน

2. ประโยชน์ที่ได้รับจากสินค้า คือ ช่วยบรรเทาอาการเป็นไข้ ลดความเหนื่อยล้า และลดอุณหภูมิที่สูงในร่างกายให้ลดลง

3. ทัศนคติต่อผลิตภัณฑ์ คือ ผู้บริโภคจะมีทัศนคติที่ดีต่อผลิตภัณฑ์ แผ่นเจลระบายความร้อน Piggy BooBoo โดยมีการบอกต่อให้เพื่อน ๆ รู้ถึงคุณภาพที่ดี อ่อนโยน ระบายความร้อนและระบายอากาศได้ดี ไม่เหนียวเหนอะหนะ และสามารถให้ความเย็นต่อเนื่องได้ถึง 8 ชั่วโมง

- ตัวแปร Generational Segmentation : กลุ่มลูกค้าของแผ่นเจลระบายความร้อน Piggy Booboo จะอยู่

ในช่วง Generation Z เพราะ เป็นรุ่นที่เติบโตมาพร้อมกับเทคโนโลยี สามารถเข้าถึงสินค้าได้ง่ายมากขึ้น

ในรูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่มีความหลากหลาย หรือแปลกใหม่ Generation Z จะสามารถเข้าใจและเข้าถึง

สินค้าได้มากกว่า Generation อื่น ๆ

**2. การกำหนดตลาดเป้าหมาย ( Market Targeting )**

**การประเมินส่วนตลาด**

1. ขนาดของส่วนตลาดและการเจริญเติบโต : แบรนด์ Piggy BooBoo มีกลุ่มเป้าหมายขนาดเล็ก

เน้นกลุ่มเป้าหมายที่เป็นนักเรียน นักศึกษา ที่ชื่นชอบความน่ารัก สดใส และความตื่นเต้น เมื่อป่วยหรือรู้สึกร้อนก็สามารถนำแผ่นเจลระบายความร้อนมาใช้ได้โดยไม่ต้องกลัวหน้าโทรม แต่ในอนาคต

ทางแบรนด์อาจสามารถขยายกลุ่มตลาดได้มากขึ้น โดยออกแบบลวดลายเพิ่มเติมที่สามารถใช้ได้ทั้ง

เด็กและผู้ใหญ่ ผู้ชาย และผู้หญิง หรือเพิ่มประสิทธิภาพในการใช้งาน เช่น สูตร Extra Cool , สูตรสำหรับเด็กแรกเกิด และสูตรกลิ่นมิ้นต์ที่ทำให้ผ่อนคลายมากขึ้น เมื่อมีประสิทธิภาพที่ดีก็จะสามารถขยายกลุ่มเป้าหมายได้มากขึ้น

1. ประสิทธิภาพการทำกำไร : กลุ่มลูกค้าที่สามารถทำกำไรได้มากที่สุด สำหรับแผ่นเจลระบายความร้อน

Piggy Booboo คือ กลุ่มนักเรียน นักศึกษา เพราะ ในวัยเรียนต้องมีการทำงาน ทำโปรเจคมากมายทำให้

อาจเกิดอาการปวดหัว เป็นไข้ ไม่สบายได้ง่าย รวมถึงการไปเรียนในแต่ละครั้งก็ต้องเดินทาง ซึ่งในประเทศไทยก็มีอากาศที่ร้อนมาก ทำให้แผ่นเจลระบายความร้อนจึงมีความนิยมในกลุ่มนักเรียน นักศึกษา และสามารถทำกำไรให้กับแบรนด์ Piggy Booboo ได้มากที่สุด

3. โอกาสในการเข้าถึง :

- กลุ่มลูกค้าที่สามารถเข้าถึงได้มากที่สุด คือ กลุ่มนักเรียน นักศึกษาที่ชอบในลวดลาย ความน่ารัก

ความตื่นเต้น

- กลุ่มลูกค้าที่สามารถเข้าถึงได้ยาก คือ กลุ่มผู้สูงอายุ เพราะ แผ่นเจลระบายความร้อนเป็นสินค้าที่สามารถใช้ได้ทุกเพศทุกวัยจริง แต่แบรนด์ Piggy BooBoo เน้นการออกแบบที่มีความน่ารัก สดใส แต่มีราคาที่สูงกว่าแผ่นเจลระบายความร้อนในท้องตลาด ทำให้กลุ่มผู้สูงอายุอาจเข้าถึงแบรนด์ได้ยาก และเลือกแบรนด์ที่มีความใช้ง่ายและมีราคาที่ถูกกว่าแทน

**ตลาดเป้าหมาย ( Target Market )**

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

1. **การสร้างความแตกต่างและการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์**

**( Marketing Differentiating and Positioning )**

**ข้อได้เปรียบทางการแข่งขันและสร้างความแตกต่าง**

1. การสร้างความแตกต่างผลิตภัณฑ์ : มีคุณภาพที่ดี สามารถให้ความเย็นต่อเนื่องได้ถึง 8 ชั่วโมง และ

มีกลิ่นหอมเพื่อความผ่อนคลาย ราคาเหมาะสมกับคุณภาพ มีรูปแบบลวดลายที่น่ารัก สร้างความมั่นใจเวลาที่แปะออกไปข้างนอก และสร้างความตื่นเต้นโดยมีการสุ่มลวดลาย Secret ที่เป็นลวดลาย หมู

ที่เป็นเอกลักษณ์ของแบรนด์ Piggy BooBoo

1. การสร้างความแตกต่างด้านบริการ : การสั่งซื้อในรูปแบบการซื้อสินค้าออนไลน์จะมีบริการจัดส่งฟรี

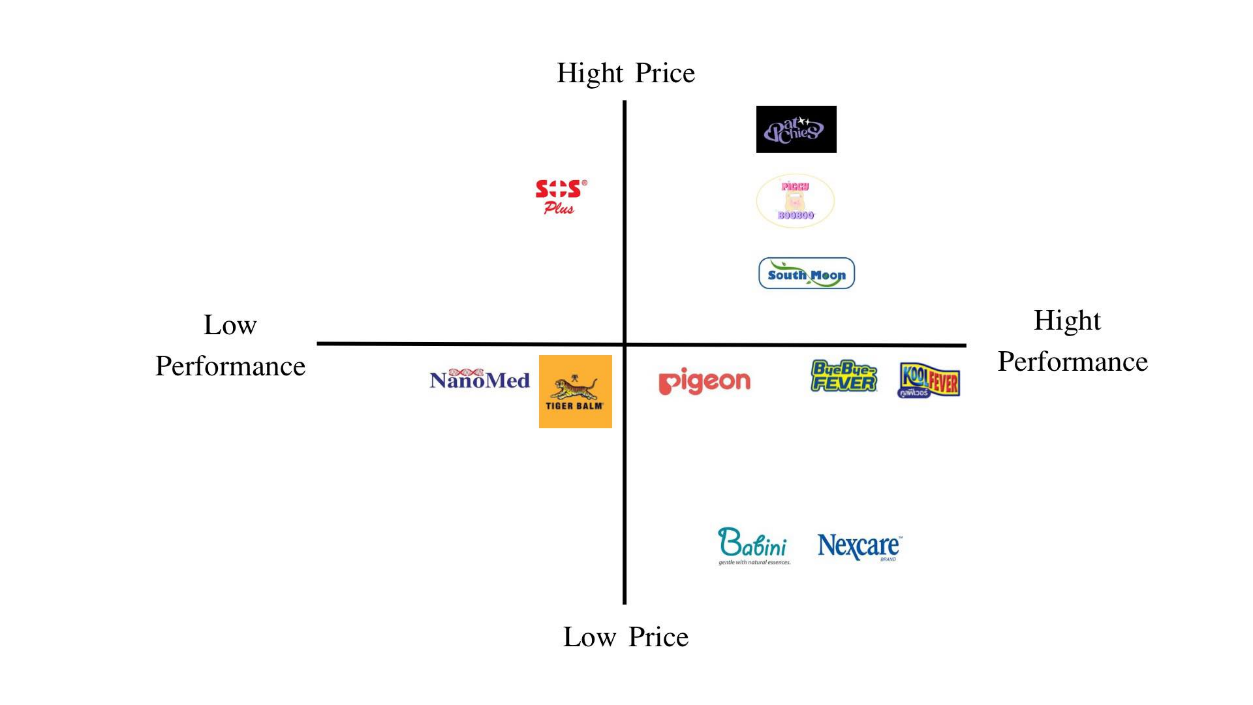
โดยไม่มีการเก็บค่าขนส่งเพิ่มเติม

1. การสร้างความแตกต่างทางด้านช่องทาง : มีทั้งการวางจำหน่ายในรูปแบบ Online ทางช่องทาง

TikTok Shop , Shopee , Lazada และ รูปแบบ Offline วางจำหน่ายในร้านสะดวกซื้อ เช่น Watson และร้านขายยา เป็นต้น

**ข้อเสนอคุณค่าผลิตภัณฑ์** : เป็นแบบ More for more ราคาสูงและคุณภาพดี

**Positioning map**

****

**Product**

**รายละเอียดผลิตภัณฑ์ , Lebel และ Packaging**

**** แผ่นเจลระบายความร้อน Piggy BooBoo

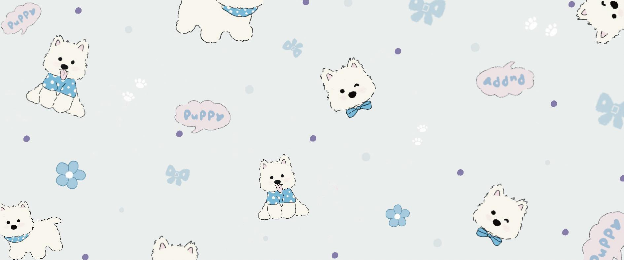
เป็นแผ่นเจลที่ช่วยระบายความร้อนหรือลดอุณหภูมิภายในร่างกายที่สูงเกิน 37 องศา สำหรับผู้ที่เป็นไข้ วิงเวียนศีรษะหรือต้องการผ่อนคลายความเครียด

โดยทางแบรนด์ Piggy BooBoo ต้องการเจาะกลุ่มเป้าหมายไปที่กลุ่มนักเรียน นักศึกษา จึงสร้างลวดลายที่มีความน่ารักสดใส รวมถึงสร้างความตื่นเต้นด้วยการทำลวดลายแบบสุ่ม

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

** **

ลายที่ 1 แมว ลายที่ 2 หมี

** **

ลายที่ 3 กระต่าย ลายที่ 4 สุนัข

****

ลายที่ 5 Secret

**Levels of product**

1. Core product : ช่วยบรรเทาอาการไข้ เเละลดความร้อน

2. Basic product : เป็นแผ่นเเปะช่วยลดความร้อน บรรเทาอาการไข้ ไม่เหนียวเหนอะหนะ ติดแน่น ไม่หลุดเลื่อนแม้เปลี่ยนอิริยาบถ

3. Expected product : ถ้าแผ่นแปะได้รับการเเช่เย็น จะทำให้เวลาแปะรู้สึกดีขึ้นกว่าการแปะธรรมดา มีการเพิ่มลวดลายในตัวผลิตภัณฑ์ทำให้ผลิตภัณฑ์น่าใช้ยิ่งขึ้นกว่าเดิม

4. Augmented product : แผ่นเเปะเจลเย็นที่มีลวดลายที่ไม่เหมือนใคร มีการสุ่มลายต่างๆในเเต่ละซอง เพิ่มความตื่นเต้นให้กับตัวผลิตภัณฑ์ เเละยังสามารถใช้ได้กับทุกสถานการณ์ ทุกโอกาส ไม่ว่าจะเหนื่อยกับการเรียน อากาศร้อน ต้องการอะไรเย็น ๆ ก็สามารถแปะเจลเย็นให้รู้สึกสดชื่นขึ้นได้ หรือจะติดแผ่นแปะเจลเย็นเพื่อเปลี่ยนลุคในการเเต่งตัวออกจากบ้านก็ได้

5. Potential product : มีการเพิ่มลวดลายของตัวผลิตภัณฑ์ให้มีความหลากหลายมากขึ้น ตรงตามความต้องการของลูกค้ามากขึ้น หรืออาจมีการทำแผ่นเเปะเจลร้อนเพิ่ม สำหรับผู้หญิงที่ปวดประจำเดือน บรรเทาอาการ

ปวดท้อง ที่มีลวดลายที่น่ารัก

**Branding**

ชื่อแบรนด์ Piggy BooBoo มาจากความชื่นชอบของผู้ก่อตั้งแบรนด์ที่มีความชอบส่วนตัวเป็นรูปสัตว์ คือหมู ซึ่งสื่อถึงความน่ารัก ซุกซน ขี้เล่น ด้วยรูปร่างขนาดที่ กลม ๆ น่าเอ็นดูของหมูทำให้หยิบมาเป็นเอกลักษณ์ของทางแบรนด์ เพราะแบรนด์ Piggy BooBoo ก็สื่อถึงความน่ารักขี้เล่นเช่นกัน

การออกแบบโลโก้ จึงออกแบบให้มีเอกลักษณ์ของหมูเพิ่มเข้าไป เพื่อที่จะสื่อสารไปทางเดียวกับ

ชื่อแบรนด์ มีการใช้ฟอนต์ที่มีรูปร่างมน เพื่อสื่อถึงความน่ารัก ความสดใส เมื่อลูกค้าใช้ก็ไม่ต้องกังวลว่าแปะแผ่นเจลระบายความร้อนออกไปข้างนอกแล้วหน้าจะโทรม เพราะจะมีแต่ความน่ารัก สดใส ทำให้ลูกค้ามีความมั่นใจมากขึ้น

**PLC**

ขั้นตอนที่ 1 ขั้นการพัฒนาผลิตภัณฑ์ :

1. ค้นหาข้อมูลรายละเอียดเกี่ยวกับแผ่นแปะเจลตามท้องตลาดและนำมาพัฒนาให้ตรงตามแบบที่แบรนด์คิดไว้
2. ขั้นตอนนี้ยังไม่มียอดขายไม่มีกำไร แต่ต้องมีการลงทุนเพื่อทำสินค้าออกมาให้ดีที่สุด

ขั้นตอนที่ 2 ขั้นแนะนำเข้าสู่ตลาด :

1. ทำการตลาดให้แผ่นแปะเจลน่าสนใจโดยการเพิ่มความเป็นเอกลักษณ์
2. การใช้สื่อออนไลน์ให้ทั่วถึงรวมถึงที่ผู้คนนิยมใช้
3. ยอดขายต่ำเพราะพึ่งเปิดตัวเข้าสู่ตลาด
4. กำไรน้อย เกิดจากการผลิตใช้ต้นทุนที่สูงเพื่อให้ได้สิ่งที่ดีที่สุดแต่เมื่อคิดคำนวณแล้ว ได้รับผลตอบแทน

ที่น้อย

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 เปิดแบรนด์ย่อยและโปรโมชั่น

**กระบวนการผลิต**

ออกแบบลายแผ่นเจลลดไข้เพื่อส่งผลิตกับโรงงานที่รับผลิตแผ่นเจลลดไข้และหลังจากได้รับสินค้าตัวอย่างจากทางโรงงานก็นำมาทดลองใช้เพื่อให้ได้สินค้าที่มีประสิทธิภาพที่สุด

**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 บุคคลากรในการผลิตสินค้าและขนส่งสินค้า กล่องกระดาษ และสก๊อตเทป

**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**

ปริมาณขาย ณ จุดคุ้มทุน =

=

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 Maket Penetration ( การตั้งราคาระดับต่ำหรือการตั้งราคาเพื่อเจาะตลาด ) เพราะสินค้าเป็นสินค้าสะดวกซื้อหรือสินค้าจำเป็น

- การตั้งราคาต่ำจะช่วยให้กลุ่มลูกค้ารู้สึกอ่อนไหวต่อราคาและสามารถช่วยลดปริมาณคู่แข่งจากราคาที่สูงกว่าเรา

1. **Phychological Pricing**

โดยใช้กลยุทธ์แบบ Odd pricing การกำหนดราคาแบบเลขเพื่อให้กลุ่มลูกค้ารู้สึกว่าเป็นสินค้าที่มีราคาไม่แพง เหมาะสมกับคุณภาพ

**การพยากรณ์ยอดขาย ( 1 ปี )**

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

**Place ( Marketing channels )**

**การจำหน่ายทางตรง / ทางอ้อม**

1. การจำหน่ายทางตรง : เป็นการจำหน่ายสินค้าโดยไม่ผ่านพ่อค้าคนกลาง ขนส่งจากผู้ผลิตไปสู่ผู้บริโภคโดยตรง ซึ่งทางแบรนด์ Piggy BooBoo จะใช้ช่องทางออนไลน์ในการขายสินค้าไปยังผู้บริโภคโดยตรง

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

1. การจำหน่ายทางอ้อม : เป็นการนำสินค้าไปวางขายที่ร้านค้าชั้นนำ ร้านขายยา และการขายผ่านช่องทางออนไลน์โดยเปิดรับพันธมิตรและให้ค่าคอมมิชชั่นต่อตัวแทนขายที่นำสินค้าของเราไปรีวิวส่งผลให้

เกิดยอดขายเพิ่มขึ้น

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 ) คูปองในแพตฟอร์มออนไลน์ เช่น การไลฟ์สดขายทางช่องทาง TikTok แจกคูปองเป็นเวลา 5 นาที โดยในระหว่างนั้นก็สามารถชักจูงให้ลูกค้ากดติดตาม พิมคอมเมนต์ กดถูกใจ เพื่อดันให้แพตฟอร์มของเราเป็นที่รู้จักมากขึ้น

**Direct marketing การตลาดทางตรง :**

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

**ปัญหา/ อุปสรรค ที่คาดว่าจะเจอในการทำธุรกิจนี้ (แผ่นเจลระบายความร้อน)**

**ปัญหาและอุปสรรค**

* แผ่นเจลระบายความร้อนแบรนด์ Piggy BooBoo มีขนาดเดียว ซึ่งถ้าใช้กับเด็กอาจไม่พอดีกับขนาดหน้าผากเด็ก
* แผ่นเจลระบายความร้อนแบรนด์ Piggy BooBoo มีเพียงสูตรเดียวอาจไม่ตอบโจทย์สำหรับ

ทุกคน

* แผ่นเจลระบายความร้อนแบรนด์ Piggy BooBoo อาจไม่ตอบโจทย์สำหรับผู้ที่มีเหงื่อออกมาก
* แผ่นเจลระบายความร้อนแบรนด์ Piggy BooBoo อาจถูกเลียนแบบดีไซน์ได้

**วิธีแก้ไขปัญหา**

* เพิ่มขนาดสำหรับเด็ก
* เพิ่มสูตรของผลิตภัณฑ์ให้เหมาะกับทุกสภาพผิว
* พัฒนาการออกแบบลวดลายใหม่อย่างสม่ำเสมอ และเป็นเอกลักษณ์มากขึ้น
* พัฒนาช่องทางการโฆษณาให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้มากขึ้น และนำเสนอดีไซน์ เอกลักษณ์ของ

แบรนด์ให้เป็นที่น่าจดจำและเป็นแบรนด์ที่แข็งแกร่ง

**บรรณานุกรม**