ร้านขายเสื้อผ้าออนไลน์ “He shirt”

1. ความเป็นมาของธุรกิจ

1.1 แนวคิดในการจัดตั้งธุรกิจ

ปัจจุบันตลาดเสื้อผ้าสำเร็จรูปในไทยมีความสำคัญและความจำเป็นในชีวิตประจำวันอย่างมาก นอกจากนี้ผู้คนได้มีการพึ่งช่องทางออนไลน์มากขึ้น ซึ่งรวมไปถึงการซื้อของและการใช้จ่าย นั่นจึงทำให้ผู้คนนิยมซื้อเสื้อผ้าผ่านทางออนไลน์มากขึ้น

1.2 แนวคิดในการดําเนินการ

ร้าน He shirt มีชิ่งทางการจัดจำหน่อยออนไลน์คือ Instagram โดยมาช่องทางการชำระเงินที่หลากหลาย และมีการจัดส่งสินค้าให้รูปค้าทางไปรษณีย์

2. สินค้าและบริการ

ร้าน He shirt เป็นร้านขายเสื้อผ้าแฟชั่นออนไลน์ สำหรับผู้ชาย โดยที่สินค้ามีราคาย่อมเยา และคุ้มค่า มีชนิดและประเภทหลากหลายเพื่อให้ตอบโจทย์ลูกค้าทุกคน โดยเป็นการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านช่องทางออนไลน์ซึ่งเป็นช่องทางที่สะดวก รวดเร็ว และลูกค้าสามารถเข้าถึงได้อย่างกว้างขวาง นอกจากนี้ยังมีต้นทุนที่ต่ำหากเทียบกับการเปิดหน้าร้าน

3. การวิเคราะห์สถานการณ์

3.1 ลักษณะทั่วไปของกลุ่มเป้าหมาย

กลุ่มลูกค้าเป้าหมายคือกลุ่มลูกค้าผู้ชายอายุ 21-30 ปี ที่ต้องการเลือกซื้อเสื้อผ้าในราคย่อมเยา และคุ้มค่ากับราคา

3.2 การวิเคราะห์สถานการณ์ของกิจการ (SWOT Analysis)

3.2.1 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์กร

จุดแข็ง (Strengths)

* เป็นธุรกิจที่มีการเปิดขายผ่านช่องทางออนไลน์ ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าได้ 24 ชม.
* มีสินค้าหลากหลาย ตอบโจทย์หลากหลายสไตล์
* สินค้าคุณภาพดี ราคาไม่แพง คุ้มค่าคุ้มราคา
* มีบริการจัดส่งไปรษณีย์ และมีการแพ็คสินค้าอย่างดี

จุดอ่อน (Weakness)

* ผู้ประกอบการยังไม่มีประสบการณ์ในการบริหารจัดการ
* เงินทุนอาจไม่เพียงพอต่อการพัฒนาการตลาดด้านต่าง ๆ

3.2.2 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกองค์กร

โอกาส (Opportunity)

* ในปัจจุบันผู้คนนิยมใช้ช่องทางออนไลน์ในการสั่งซื้อเป็นอย่างมาก ทำให้มีโอกาสที่ธุรกิจจะสามารถสร้างยอดขายได้มาก
* เทคโนโลยีในปัจจุบันทําให้ธุรกิจได้รับความสะดวกสบายมากขึ้น ทั้งเรื่องการติดต่อ ลูกค้าเพื่อซื้อสินค้า การจ่ายเงิน และการขนส่งสินค้า

อุปสรรค (Threat)

* ธุรกิจขายเสื้อผ้าออนไลน์มีการแข่งขันที่สูงมาก มีคู่แข่งมากมายทั้งคู่แข่งเดิมและคู่แข่งหน้าใหม่

4. แผนการบริหารจัดการองค์กร

4.1 ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ ร้าขายเสื้อผ้าออนไลน์ “He shirt”

ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ [www.intagram.com/heshirt](http://www.intagram.com/heshirt)

รูปแบบการดําเนินการ จําหน่ายเสื้อผ้าสําหรับผู้ชายออนไลน์ ผ่านทาง Instagram

4.2 วิสัยทัศน์

นึกถึงเสื้อผ้าแฟชั่นออนไลน์ นึกถึงร้านขายเสื้อผ้าออนไลน์ “He shirt”

4.3 พันธกิจ

บริการด้วยความเต็มใจ ให้บริการสินค้าใหม่ๆ เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า ในธุรกิจออนไลน์ เพื่อให้ลูกค้ามีความมั่นใจในด้านคุณภาพของตัวสินค้า

5. แผนการตลาด

5.1 เป้าหมายทางการตลาด

5.1.1 เป้าหมายระยะสั้น

* สร้างฐานลูกค้าให้แข็งแกร่งและขยายกลุ่มลูกค้าให้หลากหลาย

5.1.2 เป้าหมายระยะกลาง

* ขยายช่องทางการจัดจำหน่ายทางออนไลน์ สร้างเว็ปไซต์ขายสินค้า
* มีการโปรโมทในช่องทาง TikTok

5.1.3 เป้าหมายระยะยาว

* เพิ่มช่องทางในการชำระเงินออนไลน์เพิ่มเติม เช่น ชำระผ่านบัตรเครดิต และอาจจัดโปรโมชั่นร่วมกับช่องทางการจ่ายเงินอื่น ๆ เพื่อดึงดูดลูกค้ามาใช้การชำระผ่านช่องทางนั้น ๆ
* ลูกค้าเกิด Brand royalty

5.2 กลยุทธ์ทางการตลาด

5.2.1 ราคา

ร้านเสื้อผ้า “He shirt” ใช้วิธีตั้งราคาต่ำกว่าคู่แข่งเล็กน้อย เพื่อดึงดูดลูกค้าให้มีทางเลือกเพิ่มขึ้น

5.2.2 ช่องทางการจัดจําหน่าย (Place)

เปิดขายผ่านทาง Instagram ลูกค้าสามารถสั่งซ้ือสินค้าจากทางร้านได้ตลอด 24 ชั่วโมง

5.2.3 สินค้า

เสื้อผ้าแฟชั่น และเสื้อผ้าทํางาน ที่มีรูปแบบหลากหลาย สวยงาม สามารถสวมใส่ได้ หลากหลายโอกาส

5.2.4 การส่งเสริมการตลาด

จัดรายการส่งเสริมการขายในช่วงแรกของการเปิ ดกิจการ ด้วยการจําหน่ายสินค้าในราคาพิเศษ เพื่อให้ลูกค้าได้รู้จักกับร้านขายเสื้อผ้า “He shirt”

6. แผนการผลิตและการดําเนินงาน

6.1 ขั้นตอนการใช้บริการ

เจ้าของกิจการโพสต์สินค้าใหม่ลงใน Instagram ของร้าน “He shirt” โดย ลูกค้าสามารถสั้งซื้อสินค้าโดยตรงกับทางร้าน เมื่อได้รับ Order ของลูกค้า จัดส่งรายละเอียด การสั่งซื้อ และที่อยู่การจัดส่งสินค้า ร้อมกับชําระเงินค่าสินค้า ให้กับงานรับ Order ของ ร้าน “He shirt” งานรับ Order บันทึกรายการสั่งซื้อสินค้า และเริ่มแพ็คสินค้า

7. แผนการเงิน

7.1 เป้าหมายทางการเงิน

เป้าหมายของธุรกิจคือการทำกำไรสูงสุด โดยยังสามารถคล่องของธุรกิจ

8. แผนฉุกเฉินและแผนในอนาคต

8.1 แผนฉุกเฉิน

8.1.1 ยอดขายต่ำกว่าเป้าหมาย

จัดรายการส่งเสริมการขาย รับส่วนลด แจกคูปองส่วนลด เมือ่ซื้อสินค้าครบตามที่กำหนด

8.1.2 ยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างรวดเร็ว

พิจารณาว่าสินค้าเพียงพอต่อการขายหรือไม่ หรือต้องสต๊อกของเพิ่ม หรือต้องเพิ่มจำนวนพนักงานเพื่อให้การบริการกับลูกค้าได้อย่างรวดเร็วและทั่วถึง

8.1.3 กรณีขาดสภาพคล่องทางการเงิน

อาจจัดหาแหล่งกู้เงินระยะสั้นมาเพื่อหมุนเงินภายใน เพื่อให้เกิดผลกระทบกับกิจการน้อยที่สุด

8.2 แผนในอนาคต

อาจเพิ่มความหลากหลายของสินค้าที่จำหน่ายเช่น หมวก ถุงเท้า รองเท้า และอื่น ๆ นอกจากนี้อาจเพิ่มจำนวนฐานลูกค้าโดยการเพิ่มประเภทสินค้าหมวดเด็กเพิ่มขึ้น