

บทสรุปผู้บริหาร

ในปี พ.ศ.2563 นั้นเป็นปีที่มีวิกฤตการณ์มากมาย หลายสิ่งหลายอย่างได้ผันเปลี่ยนและแปรผันอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา เช่นเดียวกันกับพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภค ถ้าหากพูดถึงสื่อที่เป็นสำนักข่าวแล้ว คงจะหลีกเลี่ยงสื่อใหญ่อย่างสื่อสิ่งพิมพ์ไม่ได้ แต่ทว่าในปัจจุบันสื่อสิ่งพิมพ์เริ่มจะหันมาสนใจใน Platform ด้านดิจิทัลมากขึ้นตามพฤติกรรมผู้บริโภคของผู้บริโภค ซึ่งส่งผลให้เกิดการบริโภคสื่ออย่างหลากหลายมากยิ่งขึ้น

AudiVirt นั้นเป็นบริษัทที่ให้บริการแปลงตัวอักษรเป็นเสียงพูดที่มีความเป็นธรรมชาติ เสมือนมีคนพูดให้เราฟัง ซึ่งเบื้องหลังของเทคโนโลยีนี้คือระบบปัญญาประดิษฐ์ (Artificial Intelligence) ที่สามารถเรียนรู้ความเหมาะสมในการอ่านหนังสือ ไม่ว่าจะเป็นโทนเสียง, การเว้นวรรคในการอ่าน และการเน้นย้ำคำ เพื่อความสมจริงในการอ่านออกเสียงให้ใกล้เคียงกับการอ่านหนังสือและการพูดมากที่สุด

โดยที่การบริการของเรจะมีอยู่ด้วยกันสองรูปแบบซึ่งได้แก่การบริการแบบ Podcast โดยที่จะมุ่งเน้นไปที่กลุ่มเป้าหมายที่เป็นบริษัทสื่อสิ่งพิมพ์ ซึ่งเราจะเป็นผู้ให้บริการใช้งานแปลงตัวอักษรเป็นเสียง และอีกหนึ่งบริการที่เรามีคือ “AudiVirt” ซึ่งจะเป็น Application สำหรับการฟัง Audiobook ที่จะมีกลุ่มเป้าหมายคือผู้บริโภคในช่วงอายุ 25-30 ปี ที่มีกิจกรรมรองเป็นการฟัง Audiobook

ในด้านของส่วนแบ่งทางการตลาดนั้น เรายังไม่มีคู่แข่งทางตรงเนื่องจากเป็นผู้ให้บริการรายแรกที่ยกเทคโนโลยีนี้มาใช้งานในตลาดสื่อ แต่อย่างไรก็ตาม เรายังมีคู่แข่งทางอ้อม ซึ่งคือสำนักข่าวที่หันมาทำสื่อออนไลน์ให้เข้ากับยุคสมัยมากยิ่งขึ้น และยังมีบริษัทอื่นที่ให้บริการที่มีความใกล้เคียงกับเรา แต่ว่าเทคโนโลยีที่นำมาใช้งานแตกต่างกัน ซึ่งถ้าหากเปรียบเทียบแล้ว เราจะพบว่าเราเป็นบริษัทหน้าใหม่ในตลาดที่มีการแข่งขันยังไม่สูงมากและด้วยการที่โลกของเรานั้นเปลี่ยนแปลงไปจึงทำให้พฤติกรรมของคนไทยในปัจจุบันก็เปลี่ยนแปลงไปตามด้วยซึ่งบริการของเรานั้นจะตอบโจทย์ตรงนี้ของสังคม

AudiVirt ของเราใช้งบในการลงทุนในปีแรก 3,105,000.00 บาท โดยแบ่งเป็นทุนจดทะเบียน 1,000,000.00 บาท และเงินทุนของตัวเองอีก 2,105,000.00 บาท เพื่อลงทุนใน สถานที่ อุปกรณ์ ซอฟต์แวร์ และ เงินหมุนเวียนในธุรกิจ โดยจากการประมาณทางการเงิน อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ(IRR)จะอยู่ที่ 54.53 เปอร์เซ็นต์ มูลค่าปัจจุบันของโครงการ(NPV) อยู่ที่ 31,238,772.62 บาท และมีระยะเวลาการคืนทุนอยู่ที่ 3.3 ปี

สารบัญ

	หน้า
บทที่ 1 บทนำ	3
บทที่ 2 ภาพรวมกิจการ	4
บทที่ 3 ผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่าย	5
บทที่ 4 การวิเคราะห์ตลาด	
การเติบโตของตลาด	6
แนวโน้มของตลาด	6
ส่วนแบ่งตลาด	7
วิเคราะห์การแข่งขัน	7
วิเคราะห์ปัจจัยธุรกิจ	8
บทที่ 5 กลยุทธ์ตลาด	
กลุ่มเป้าหมาย	13
กลยุทธ์ตลาด 4p	13
บทที่ 6 การบริหารจัดการ	
โครงสร้างองค์กรและทีมผู้บริหาร	17
ตำแหน่งผู้บริหารที่คาดว่าจะเพิ่มเติมในอนาคต	17
แผนด้านบุคลากร	17
บทที่ 7 วิธีการดำเนินงาน	18
บทที่ 8 แผนการเงิน	
งบประมาณที่ใช้ในการลงทุน	21
ประมาณการงบดุล	24
ประมาณงบกำไรขาดทุนในหนึ่งปี	26
ประมาณงบกำไรขาดทุนใน 5 ปี	27
ประมาณงบกระแสเงินสดใน 1 ปี	29
อัตราส่วนทางการเงิน	30
ภาคผนวก	31
บรรณานุกรม	33

บทที่ 1 บทนำและการบริหารธุรกิจ

ในปัจจุบันการบริโภคสื่อต่าง ๆของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงจากเดิม ที่บริโภคผ่านทาง โทรทัศน์ สื่อสิ่งพิมพ์ ได้เปลี่ยนแปลงมาสู่รูปแบบดิจิทัลหรือทางออนไลน์มากขึ้นเพื่อหลีกเลี่ยงการที่ตัวเองจะถูก Disruption โดยที่ “สื่อสิ่งพิมพ์” ถือเป็นสื่อที่ถูก Digital Disruption มากที่สุด โดยผู้บริโภคหันไปอ่านสื่อออนไลน์แทนการอ่านสื่อในรูปแบบกระดาษมากขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มเจนเนอเรชั่นวายและแซด ที่มีการอ่านสื่อสิ่งพิมพ์ออนไลน์มากกว่าสื่อสิ่งพิมพ์กระดาษ และด้วยพฤติกรรมการบริโภคของผู้บริโภคเปลี่ยนแปลงไป โดยที่จะเลือกการบริโภคแบบออนดีมานด์ หมายถึงสามารถเลือกดูตามความต้องการหรือตามเวลาที่ตัวเองสะดวกมากขึ้น แต่ด้วยการบริโภคสื่อสิ่งพิมพ์ออนไลน์หรือสื่อต่างนั้นส่วนใหญ่เราจำเป็นที่จะต้องให้ความสนใจกับสิ่งนั้นเพื่อดูเนื้อหา นั้น ๆ ให้เข้าใจ ดังนั้น PODCAST จึงเข้ามามีบทบาทอย่างมากกับผู้บริโภคในปัจจุบันมากขึ้นด้วยการที่เราไม่จำเป็นต้องทุ่มความสนใจทั้งหมดไปที่เนื้อหา ก็สามารถเข้าใจเนื้อหานั้นได้

PODCAST คือรายการฟังเสียงออนไลน์ที่ได้ทำการแบ่งออกมาเป็นตอน และสามารถเลือกที่จะฟังตอนไหนก็ได้ซึ่งก็จะเป็นการตอบโจทยพฤติกรรมของผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน และ PODCAST มีการเติบโตในประเทศไทยมากขึ้นเพราะว่าผู้ผลิตต่าง ๆ หันมาผลิต PODCAST ภาษาไทยมากขึ้นแต่การผลิต PODCAST นั้นจำเป็นที่จะต้องให้ผู้พูดเพื่อทำการอัดเสียงลง PODCAST ดังนั้นการใช้ AudiVirt ของเราจะช่วยตอบโจทยการเปลี่ยนแปลงจากสื่อสิ่งพิมพ์ออนไลน์มาเป็นรูปแบบของ PODCAST ซึ่งจะทำให้ดึงดูดผู้บริโภคเข้ามาบริโภคสื่อของตัวเองมากขึ้นนอกเหนือจาก PODCAST ข้างต้นแล้ว AudiVirt ของเรายังสามารถเข้ามาจัดการเรื่องของการทำ AUDIOBOOK ได้อีกด้วยเช่นกัน

AUDIOBOOK ก็เป็นอีกตัวเลือกสำหรับผู้ที่ต้องการเข้าถึงเนื้อหาของหนังสือ นั้น ๆ แต่ไม่มีเวลาหรือไม่สะดวกที่จะอ่านตัว AUDIOBOOK นี้จะสามารถตอบโจทยสำหรับกลุ่มคนเหล่านี้ได้และจากผลการวิจัยของทาง Adobe Analytics นั้นบ่งชี้ว่า PODCAST และ AUDIOBOOK จะกลายเป็นแพลตฟอร์มที่มีประสิทธิภาพทางด้านโฆษณาอย่างมากได้อีกในอนาคต

โดยที่ AudiVirt ของเรานั้นจะทำหน้าที่ได้การเปลี่ยนแปลงข้อมูลทางตัวอักษรให้ออกมาเป็นได้รูปแบบของเสียงให้เหมือนกับเสียงของคนพูดจริง ๆ ด้วยจะใช้ เทคโนโลยีทางด้าน Machine Learning AI และการสังเคราะห์เสียงเข้ามา ซึ่งจะช่วยให้ผู้ผลิตสื่อสิ่งพิมพ์ออนไลน์นั้นเปลี่ยนแปลงมาจากทางตัวอักษรออกมาไม่ว่าจะเป็นรูปแบบของ PODCAST หรือ AUDIOBOOK ได้ง่ายขึ้น โดยลูกค้าสามารถเลือก Package และเสียง หรือจะเพิ่มเสียงพื้นฐานดั้งเดิม ของตัวเองเข้ามาด้วยก็ได้ เพื่อให้เข้ากับเนื้อหาของตัวลูกค้าเอง

บทที่ 2 ภาพรวมของกิจการ

แนะนำธุรกิจ

ชื่อธุรกิจ : AudiVirt (บริการระบบสังเคราะห์เสียงพูด)



ภาพที่ 1.1 : โลโก้ AudiVirt

ทำเลที่ตั้ง : ทรุ ดิจิทัล พาร์ค เป็นที่รวมของ office start up ต่าง ๆ มากมาย อยู่ในย่านของ BTS ปุณณวิถี
ง่ายต่อการเดินทาง

สถานที่ตั้ง : เลขที่ 101 อาคารทรุ ดิจิทัล พาร์ค ตึก Y ห้อง 1505 ชั้น 15 ถนนสุขุมวิท แขวง บางจาก
เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260

รายชื่อผู้ถือหุ้น :

นายขจรยศ บุญเกตุ	ถือหุ้น 16.67%
นายชญานนท์ ศรีเครือ	ถือหุ้น 16.67%
นายณัฐนนท์ จันทร์สมัค	ถือหุ้น 16.65%
นายกิตติทัต กาญจนพิบูลย์	ถือหุ้น 16.67%
นายชัชพล ศรีสวัสดิ์	ถือหุ้น 16.67%
นายกำธร แซ่เจง	ถือหุ้น 16.67%

บทที่ 3 ผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย

ประเภทสินค้า/บริการ : บริการการผลิตเสียงเสมือนจากข้อมูลตัวอักษรและ บริการสมาชิกของ AUDIOBOOK

3.1 รายละเอียดของสินค้า / บริการ

บริการของ AudiVirt จะเป็นการบริการที่ตอบโจทย์พฤติกรรมของคนในปัจจุบันโดยแบ่งออกมาเป็น 2 บริการ ได้แก่

3.1.1 บริการโดยเป็นผู้ผลิตเสียงเสมือนตามความต้องการของลูกค้า บริการนี้ของเรานั้นจะเป็นการบริการที่จะนำข้อมูลที่เป็นตัวอักษรมาแปลงเปลี่ยนเป็นรูปแบบของเสียงเสมือนที่จะทำให้ความรู้สึกของผู้ฟังนั้นได้รู้สึกเหมือนกับว่ามีคนจริง ๆ เป็นคนพูด โดยที่ลูกค้านั้นสามารถที่จะเลือกเสียง หรือ ใช้เสียงของตัวเองมาเป็นเสียงเสมือน

เอกลักษณ์ของบริการนี้ คือ เป็นบริการใหม่ที่ไม่เคยมีมาก่อนในประเทศไทย

ประโยชน์ : เพื่อเป็นการตอบโจทย์ของพฤติกรรมคนในปัจจุบันนั้นลูกค้าของเราต้องทำการเปลี่ยนแปลงข้อมูลที่เป็นตัวอักษรให้กลายเป็นรูปแบบของเสียงโดยที่เราจะสามารถเข้าไปช่วยให้ลูกค้าของเรานั้นไม่จำเป็นที่จะต้องทำการอัดเสียงพูดของตัวเองทุกครั้งที่มีข่าวหรือข้อมูลที่เป็นตัวอักษรออกมาใหม่ เพียงแค่ลูกค้านำข้อมูลตัวอักษรเข้าสู่ระบบการบริการของเราก็สามารถที่จะเปลี่ยนข้อมูลออกมาเป็นรูปแบบของเสียงเสมือนได้เลย

3.1.2 บริการสื่อการสตรีมมิ่ง AUDIOBOOK บริการนี้จะในรูปแบบการบริการ subscriptions ที่จะให้ลูกค้ามาสมัครสมาชิกเป็นรายเดือนและรับฟัง AUDIOBOOK โดยที่เราจะทำการซื้อลิขสิทธิ์ของหนังสือยอดนิยมต่าง ๆ มาแล้วทำการแปลงเป็นเสียงโดยใช้ Technology ของเรา

3.2 ที่มาของผลิตภัณฑ์

เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคสื่อในปัจจุบันได้มีการเปลี่ยนแปลงไป โดยจะเป็นการเลือกบริโภคตามความต้องการของตนเอง หรือ On-Demand และ ด้วยพฤติกรรมที่ทำอะไรหลาย ๆ อย่างพร้อมกัน PODCAST และ AUDIOBOOK ก็เป็นสิ่งที่ตอบโจทย์ในพฤติกรรมของผู้บริโภคในปัจจุบัน

ด้วยเหตุผลนี้จึงทำให้เราทำการพัฒนา AudiVirt ขึ้นมาเพื่อตอบโจทย์ในการสร้าง PODCAST และ AUDIO BOOK ให้ง่ายขึ้นสำหรับผู้ผลิตต่าง ๆ ที่จะเข้ามาเป็นลูกค้าของเรา และตอบโจทย์ผู้บริโภคในยุคปัจจุบัน

3.3 การพัฒนาผลิตภัณฑ์ในอนาคต

ในอนาคตเราจะทำการพัฒนาการรองรับเสียงหลายภาษามากขึ้น และมีเสียงหลากหลายให้ลูกค้าเลือกมากขึ้น

บทที่ 4 การวิเคราะห์ตลาด

4.1 การเติบโตของตลาด

อ้างอิงจากในสหรัฐอเมริกา นั้นรายการ Podcast ได้รับความนิยมและมีผู้ฟังมาก ซึ่งดึงดูดให้บริษัทหันมาลงทุนด้านโฆษณาใน Podcast มากขึ้น โดยรายได้ที่ได้จากการโฆษณาก็เกิดขึ้นเป็นจำนวนมาก โดยตัวเลขประมาณการจ่ายในการซื้อโฆษณาบน Podcast ในปี 2019 เป็นจำนวน 500 ล้านดอลลาร์สหรัฐ จาก Research ของ IAB ฉบับเก่าที่ได้คาดการณ์ไว้ว่าในปี 2017 อุตสาหกรรม Podcast นั้นน่าจะมีรายได้จากการโฆษณาอยู่ที่ประมาณ 220 ล้านดอลลาร์ แต่ในความเป็นจริงที่เกิดขึ้นยอดรายการจ่ายในการซื้อโฆษณาในปี 2017 นั้นคือ 313.9 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งมากกว่าที่คาดการณ์ไว้ประมาณ 100 ล้านดอลลาร์ และการประมาณการในฉบับใหม่ปี 2019 บ่งบอกว่าตัวเลขสูงสุดที่คาดการณ์ไว้สำหรับปี 2020 คือ 659 ล้านดอลลาร์ ซึ่งเป็นอัตราการเติบโตถึง 111% จากปี 2017

จากผลสำรวจ สถาบันวิจัยในเครือของรอยเตอร์ สำรวจในหลายๆประเทศ โดยสุ่มกลุ่มเป้าหมายมาประเทศละ 2 พันคน ระบุว่าประเทศในแถบเอเชีย เกาหลีใต้ ฮองกง ไต้หวัน มีเปอร์เซ็นต์เป็นครึ่งหนึ่งของผลสำรวจที่ฟัง Podcast เป็นประจำ แสดงให้เห็นว่าการมาของ Podcast ไม่ใช่แค่เพียงประเทศไทยที่เริ่มต้นตัว แต่ประเทศที่มีอยู่ใช้สมาร์ตโฟนจำนวนสูงๆอย่าง 3 ประเทศนี้ก็มีอัตราการฟัง Podcast สูงตามไปด้วย ซึ่งก็จะนำมาคาดการณ์ในไทยได้ โดยเฉพาะในช่วงที่กักตัวเนื่องจาก Covid-19 ระบาด ทำให้การบริโภคสื่อ Podcast ในไทยเพิ่มมากขึ้น รูปแบบการโฆษณาในไทยก็จะมีเปลี่ยนแปลงมาโฆษณาลง Podcast กันแพร่หลายมากขึ้น เพื่อให้เข้าถึงผู้คนช่วงกักตัวกันได้ง่ายมากขึ้น

สำหรับ Audiobook หรือหนังสือเสียง ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเรื่อย ๆ อ้างอิงจากสถิติการเติบโตของ Audiobook Publishers Association (APA) แสดงให้เห็นถึงการเติบโตของรายได้ของธุรกิจ Audiobook นั้นเพิ่มขึ้นเป็นเลขสองหลักในทุกปี และยอดขายหนังสือเสียงในสหรัฐอเมริกาก็เพิ่มขึ้น 24.5% จากปี 2019 และจากการทำนายของ Deloitte คาดว่ารายได้ของ Audiobook ในสหรัฐจะสูงถึง 1.5 พันล้านดอลลาร์สหรัฐ ในปี 2020

จากผลสำรวจตลาดของ Audiobooks กำลังเติบโตขึ้นอย่างมาก ยกตัวอย่างเช่น ในปี 2017 จีนมีรายได้จาก Audiobook สูงถึง 450 ล้านดอลลาร์สหรัฐ ซึ่งคาดว่าจะเติบโตเพิ่มขึ้นเป็น 1 พันล้านดอลลาร์ภายในปี 2020 ซึ่งคาดว่าในอีกไม่กี่ปีตลาด Audiobook ในไทยจะเติบโตเพิ่มขึ้นตาม 2 ประเทศมหาอำนาจ ที่กล่าวไว้ข้างต้น

4.2 แนวโน้มของตลาด

สำหรับในประเทศไทย ในช่วงเวลาที่ผ่านมา Podcast นั้นเป็นที่นิยมในกลุ่มผู้ฟังจำนวนน้อยเท่านั้น ยกตัวอย่างเช่น กลุ่มที่มีความต้องการที่จะเสพหรือบริโภคเนื้อหาเพื่อการพัฒนาและปรับปรุงตัวเองให้ทันสมัย ผ่านการฟังเสริมจากการอ่านปกติ หรือกลุ่มที่ชอบลองเทคโนโลยีและความนิยมใหม่ๆที่เหมาะสมกับตัวเอง แต่ในปัจจุบันรายการ Podcast ได้รับความนิยมเพิ่มมากขึ้น และเริ่มมีรายการที่หลากหลายมากขึ้น เราจะเริ่มสังเกตเห็นสื่อโฆษณาใน Podcast บ้างพอสมควรแล้ว เช่น Podcast เกี่ยวกับเคล็ดลับและความรู้ด้านการเงิน มีธนาคารเป็นผู้สนับสนุน หรือ Podcast เรื่องการใช้ชีวิตที่มีบริษัทประกันภัยเป็นผู้สนับสนุน หรือรายการบทสัมภาษณ์ผู้บริหารแบรนด์ใหญ่ๆก็สามารถใช้ Podcast เป็นช่องทางในการทำ PR หรือโฆษณาสินค้าและบริการได้

ในส่วนของ Audiobook นั้นก็ได้รับความนิยมมากขึ้นจากเดิมเช่นเดียวกับ Podcast ส่วนหนึ่งเกิดจากในปัจจุบันผู้คนชอบทำกิจกรรมรอง เช่น ฟัง Podcast หรือฟังเพลง พร้อมกับการทำกิจกรรมหลักไป Audiobook ซึ่งเป็นหนังสือเสียงเองก็อาศัยการฟังแทนที่จะอ่านอย่างเดียวทำให้ผู้คนที่มีความต้องการอ่านหนังสือพร้อมกับทำกิจกรรมอื่นๆหันมาใช้บริการมากขึ้น ทำให้ตลาดของ Audiobook เริ่มจะเติบโตมากขึ้น

4.3 ส่วนแบ่งตลาด

4.3.1 ส่วนแบ่งตลาดของ AudiVirt ที่ให้บริการทางด้าน Outsource จะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม

4.3.1.1 กลุ่มสิ่งพิมพ์ออนไลน์ดั้งเดิม กลุ่มนี้ได้แก่กลุ่มสำนักข่าวดั้งเดิม อาทิเช่น Matichon, Voice TV ที่จะหันเข้ามาทำสื่อ PODCAST เพื่อเจาะตลาดผู้บริโภคสื่อให้มากขึ้น และเป็นการเพิ่มฐานผู้บริโภคให้มากขึ้นจะการเปลี่ยนสื่อสิ่งพิมพ์ออนไลน์ในรูปแบบของตัวอักษรให้มาเป็นรูปแบบของเสียงเสมือนที่ง่ายต่อการเข้าถึง

4.3.1.2 กลุ่มหนังสือ กลุ่มนี้จะได้แก่กลุ่มธุรกิจหนังสือที่จะทำการปรับตัวให้เข้ากับพฤติกรรมของคนในปัจจุบันมากขึ้น โดยที่จะเพิ่มฐานของผู้บริโภคใหม่ ๆ เข้ามาอ่านหนังสือของสำนักพิมพ์ตัวเอง

4.3.2 ส่วนแบ่งตลาดของ AudiVirt ที่ให้บริการ Audiobook จะแบ่งออกเป็น 3 กลุ่ม

4.3.2.1 กลุ่มคนที่ชอบฟัง Audiobook อยู่แล้ว กลุ่มนี้จะจะเป็นกลุ่มคนที่ฟัง Audiobook อยู่แล้ว ดังนั้นจึงเป็นกลุ่มที่มีความน่าจะเป็นที่จะเข้ามาใช้บริการของเรามากที่สุด เพราะเนื่องด้วยพฤติกรรมที่มีความชอบเดิมอยู่แล้ว

4.3.2.2 กลุ่มคนที่อยากอ่านหนังสือแต่ไม่มีเวลา กลุ่มนี้เป็นกลุ่มของคนส่วนมากในปัจจุบันที่มีภาระจากงานหรือมีเวลาไม่มากพอที่จะอ่านหนังสือเล่มหนึ่งให้จบได้ Audiobook ของเรานั้นก็จะช่วยแก้ปัญหาให้กับกลุ่มคนเหล่านี้ได้

4.4 การวิเคราะห์การแข่งขันในตลาด

4.4.1 ระดับของการแข่งขัน

ระดับของการแข่ง อยู่ในระดับที่ค่อนข้างต่ำ เพราะด้วยธุรกิจแนวนี้นั้นในประเทศไทยยังไม่มี ซึ่งทำให้เป็นข้อได้เปรียบ แต่ การแข่งขันจะเป็นเชิงการแข่งขันในการทำให้เทคโนโลยีนั้นสามารถสร้างเสียงที่เสมือนมนุษย์ได้มากที่สุด เพราะจะเป็นจุดเปิดรับลูกค้าเข้ามาเพิ่มขึ้น

4.4.2 จุดเด่น/และไม่ได้เปรียบ

เนื่องจากเป็นธุรกิจเจ้าแรก ๆ ในประเทศไทย นั้นจึงทำให้มีความได้เปรียบในการสร้างฐานลูกค้าได้มากขึ้น และจุดเด่นของบริการเราที่มุ่งเน้นและตอบโต้กับพฤติกรรมของสังคมโลกในปัจจุบันนั้นจะทำให้ธุรกิจสื่อสิ่งพิมพ์ออนไลน์ต่าง ๆ เข้ามาปรับเปลี่ยนรูปแบบของตัวเอง

4.5 การวิเคราะห์ปัจจัยธุรกิจ

การที่จะทำธุรกิจนั้นย่อมมีปัจจัยเสี่ยงต่างๆที่เราสามารถควบคุมได้(ปัจจัยภายใน) และไม่สามารถควบคุมได้(ปัจจัยภายนอก) ซึ่งในหัวข้อนี้จะทำการวิเคราะห์ปัจจัยต่างๆที่อาจส่งผลกระทบต่อธุรกิจของ AudiVirt โดยที่เราจะอาศัยหลักการวิเคราะห์ธุรกิจแบบ SWOT

4.5.1 ปัจจัยภายนอก

ในส่วนของปัจจัยภายนอกนั้น จะอาศัยการวิเคราะห์แบบ MC-Steps มาช่วยในการวิเคราะห์

ปัจจัย	โอกาส(Opportunities)	อุปสรรค(Threats)
กลุ่มเป้าหมาย (Market)	- กลุ่มคนในยุคมิลเลนเนียล ที่มีอัตราการฟัง Podcast มากขึ้น	- ในประเทศไทยนั้น Podcast ยังไม่ได้รับความนิยมมากนัก
การแข่งขัน (Competitions)	- ในปัจจุบัน ยังไม่มีผู้ให้บริการ Text-to-Speech รายใดที่ให้บริการรองรับภาษาไทย	- เนื้อหาของสื่อ อาจจะไม่ใช่สื่อกระแสหลักใน Podcast
ค่านิยม (Social Value)	- อัตราการฟัง Podcast ในปี 2019 ถึง 2020 เติบโตขึ้นถึงร้อยละ 8.3	- ตลาดนี้ยังอยู่ในช่วง Early stage
เทคโนโลยี (Technology)	- มี Technology ที่เหมาะสมและมีประสิทธิภาพกับการบริการ	- ต้องทำการเปลี่ยนแปลง รูปแบบการใช้ Technology ให้เหมาะสมกับลูกค้า
สภาวะทางเศรษฐกิจ (Economic)	- เป็นธุรกิจการบริการ ค่าบริการนั้นจะขึ้นอยู่กับประโยชน์ของผู้บริโภคที่ได้รับ	- ด้วยสภาวะของเศรษฐกิจที่มีการเปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาทำให้ราคาของการบริการอาจไม่คุ้มค่า
การเมืองและ กฎหมาย (Political and Law issues)	- มีข้อจำกัดด้านลิขสิทธิ์ของเสียงที่จะนำมาใช้	- มีข้อจำกัดตามที่ตกลงในสัญญาการค้า
บริษัทคู่ค้า (Supplier)	- เป็นความคิดแปลกใหม่ที่ยังไม่มีใครทำในตลาด จึงเปิดโอกาสให้คู่ค้าได้เยอะ	- เนื่องจากเป็นธุรกิจที่ไม่เคยมีคนทำมาก่อน อาจทำให้คู่ค้าบางส่วนอาจไม่กล้าจ้างงานได้

4.5.1.1 กลุ่มเป้าหมาย (Market)

ตลาดของ Podcast ในปี 2562 มีอัตราการเติบโตขึ้นมากถึง 8.3% จากการสำรวจของ Adobe Analytics จะแสดงให้เห็นว่า กลุ่มผู้ใช้งานในช่วงอายุ 25-30 ปี จะมีอัตราการฟัง Podcast มากกว่า 5 ครั้งในหนึ่งสัปดาห์ ซึ่งช่วงเวลาที่กลุ่มลูกค้าใช้งาน Podcast มักจะเป็นช่วงเวลาสำหรับการทำกิจกรรมรองอย่างเช่น ระหว่างการขับรถ, ระหว่างการทำงาน แต่อย่างไรก็ตามในส่วนของประเทศไทยนั้น ตลาดของ Podcast ก็ไม่ได้มีการเติบโตอย่างที่เห็นได้ชัดเจนมากนัก ซึ่งถ้าหากเรามองแนวโน้มของวิกฤติ Covid-19 ในปัจจุบัน(ปี 2563) ที่ทำให้ผู้คนส่วนมากจำเป็นต้อง Work from Home จึงทำให้กลุ่มเป้าหมายเหล่านี้มีอิสระในการทำกิจกรรมรองมากขึ้น ซึ่งหมายถึงอัตราการฟัง Podcast จะเพิ่มขึ้นด้วยเช่นกัน

4.5.1.2 การแข่งขัน (Competition)

อย่างที่กล่าวไว้ข้างต้นว่าตลาด Podcast ยังถือว่าเป็นตลาดใหม่ในประเทศไทย แต่ข้อได้เปรียบของเราคือยังไม่มีคู่แข่งทางการตลาดกลุ่มใดที่ทำการตลาดแบบ AudiVirt มาก่อน จึงทำให้เราเป็นบริษัทแรกๆ ที่ทำการตลาดแบบ Text to Speech และ Audiobook ในประเทศไทย

Content บน Podcast ที่ได้รับความนิยมส่วนมากมักจะเป็นรายการตลก, การศึกษา และประวัติศาสตร์ ซึ่ง Content ของเราจะมุ่งเน้นไปในด้านของข่าวสาร ซึ่งอาจจะไม่ใช่ Content กระแสหลักที่คนสนใจซึ่งนับเป็นเรื่องดีที่เราจะได้เป็นกลุ่มทดลองตลาดใหม่ ๆ

4.5.1.3 ค่านิยม (Social Value)

ในปี 2562 ตลาดของ Podcast ได้มีการเติบโตขึ้นมากถึง ร้อยละ 8.3 โดยจากการสำรวจประชากรจาก Adobe Analytics ทำให้เราทราบว่า มีการฟัง Podcast มากถึง 1 ใน 3 ของผู้ทำแบบสอบถามในกลุ่ม Gen Y แต่ทว่าการเติบโตที่ต่อเนื่องนั้นเป็นหนึ่งในสัญญาณที่บอกว่าตลาด Podcast ยังเป็นตลาดหน้าใหม่ที่มีความเสี่ยงในการลงทุนแต่ย่อมหมายถึงผลตอบแทนที่กลับคืนมาในระยะยาวเช่นกัน

4.5.1.4 เทคโนโลยี (Technology)

เนื่องจากการสร้าง Software ที่ต้องรองรับความต้องการที่หลากหลายของลูกค้าทำให้เราต้องสร้าง Software ในรูปแบบที่แตกต่างกันไป อย่างไรก็ตาม ถึงแม้ลูกค้าจะมีความต้องการที่หลากหลายเพียงใด เราเองก็ยังมิอาจได้เปรียบที่เราอยู่ในยุค Digital ที่มีอุปกรณ์ให้เลือกใช้งานตามความเหมาะสมของชิ้นงาน และให้สอดคล้องกับทุนทรัพย์ที่เรามิให้เกิดประโยชน์มากที่สุด

4.5.1.5 สถานะทางเศรษฐกิจ (Economic)

การใช้จ่ายค่อนข้างมีความยืดหยุ่น โดยค่าใช้จ่ายจะขึ้นอยู่กับความต้องการของลูกค้าซึ่งเป็นทั้งข้อดีและข้อเสียในตัวเอง เพราะถ้าหากความต้องการของลูกค้าสอดคล้องกับค่าใช้จ่าย จะทำให้เรามีสภาพคล่องทางการเงิน แต่ในทางตรงกันข้าม ถ้าหากเศรษฐกิจยังมีความผันผวนอยู่เช่นนี้อาจจะทำให้ลูกค้าไม่กล้าใช้บริการของเรา

4.5.1.6 การเมืองและกฎหมาย (Political and Law issues)

การบริการของเรานั้นมีส่วนของ Audiobook ด้วย ซึ่งในส่วนนี้นั้นอาจจะจำเป็นต้องมีลิขสิทธิ์เสียงของ Influencer ที่จะนำมาประกอบการใช้งานด้วย ซึ่งอาจจะมีข้อตกลงที่ต้องกำหนดกันในสัญญาการค้าที่รัดกุม เพื่อที่จะไม่มีปัญหาตามมาในภายหลัง

4.5.1.7 บริษัทคู่ค้า (Supplier)

การแปลงจากตัวหนังสือเป็นเสียงนั้นเป็นเรื่องที่ได้รับความนิยมเมื่อนานมาแล้ว แต่ที่เราได้เพิ่มกระบวนการออกเสียงให้มีความเป็นธรรมชาติมากยิ่งขึ้น ทำให้เสียงที่ได้ออกมามีความสมจริงมากที่สุด ซึ่งแน่นอนว่าในประเทศไทยยังไม่มีเคยมีใครเคยทำแบบนี้มาก่อน แต่ความใหม่ย่อมมาพร้อมกับความเสี่ยงเนื่องจากเป็นเรื่องที่ไม่เคยเกิดขึ้นมาก่อนในประเทศไทย บริษัทคู่ค้าส่วนมากจึงอาจไม่กล้าเสี่ยงกับกิจการสมัยใหม่

4.5.2 ปัจจัยภายใน

นำมาใช้วิเคราะห์จุดแข็ง และจุดอ่อนภายในบริษัทฯ ดังต่อไปนี้

ปัจจัย	จุดแข็ง (Strength)	จุดอ่อน (Weakness)
การตลาด	เป็นผู้ให้บริการรายแรกในประเทศไทย ที่ให้บริการด้านการแปลงข้อความเป็นเสียงตามสัญญาจ้างหรือ Package	เนื่องจากเป็นผู้ให้บริการรายแรกในประเทศไทย ผู้คนอาจยังไม่เข้าใจและไม่มั่นใจในบริการ การโฆษณาจึงทำได้ยาก
การบริการ	บริษัทฯ ให้บริการในรูปแบบของการ subscription และสัญญาที่ให้ลูกค้าเลือก ทำให้เราสามารถเข้าใจและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่างถูกต้อง	การให้บริการในรูปแบบ subscription package ที่ให้บริการอาจไม่ครอบคลุมความต้องการของลูกค้า
เทคโนโลยี	บริษัทฯ มีการใช้เทคโนโลยี AI Machine Learning สำหรับแปลงข้อความและสังเคราะห์เสียงตามอารมณ์ต่างๆ และสามารถจัดการข้อมูลต่างๆของลูกค้าได้อย่างดี ไม่เกิดปัญหาระหว่างการใช้งาน	ซอฟต์แวร์ที่ใช้พัฒนาระบบต้องมีการเปลี่ยนแปลงหรือพัฒนาตลอดเวลา ทำให้ต้องคอยพัฒนาระบบอยู่เสมอ ซึ่งอาจจะส่งผลให้เกิดข้อผิดพลาดเล็กน้อยต่อระบบได้ และยังไม่สามารถทำให้คุณภาพเสียงเทียบเท่าคนได้
การบริหาร/จัดการ	ทำการแบ่งเป็นสายงานโดยมีผู้จัดการหัวหน้าแผนก และหัวหน้างาน เพื่อบริหารการทำงานที่หลากหลาย	เป็นบริษัทใหม่ที่เพิ่งก่อตั้งขึ้นทำให้ยังไม่มีประสบการณ์ในการบริหารองค์กร

4.5.2.1 การตลาด

เนื่องจากเป็นผู้ให้บริการรายแรกในประเทศไทยที่ให้บริการด้านการแปลงข้อความตัวอักษรเป็นข้อความเสียงทั้งภาษาไทย เช่น Podcast หรือ Audiobook ทำให้มีความแปลกใหม่ของบริการและมีคู่แข่งจำนวนน้อย มีความแตกต่างกับบริษัทคู่แข่งที่มีรูปแบบการบริการคล้ายคลึงกัน

แต่ด้วยความที่เป็นผู้ให้บริการรายแรก ผู้คนยังไม่เข้าใจและไม่มั่นใจในบริการ การโฆษณาจึงเป็นสิ่งที่จำเป็นอย่างมาก การโฆษณาต้องทำให้ผู้ใช้บริการสามารถเข้าใจได้เป็นอย่างดีและต้องสร้างความน่าเชื่อถือของบริการด้วย ดังนั้นการทำโฆษณาให้มีคุณภาพก็อาจจะมีความยากมากกว่าบริการที่มีอยู่แล้วหรือมีอยู่ทั่วไปที่ผู้ใช้บริการไม่จำเป็นต้องศึกษาเพิ่มเติม

4.5.2.2 การบริการ

บริษัทฯ ของเราแบ่งการให้บริการลูกค้าเป็น 2 รูปแบบ ได้แก่

1. รูปแบบของ Subscription รายเดือน สำหรับบริการ Audiobook ที่ลูกค้าสามารถเลือก Package บริการต่าง ๆ ตามความต้องการ ทำให้เราสามารถเข้าใจและตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าได้อย่าง

ถูกต้อง แต่การให้บริการในรูปแบบ Subscription นั้น Package ที่เราเปิดให้บริการอาจจะไม่ครอบคลุมความต้องการของลูกค้าได้ทั้งหมดซึ่งส่งผลให้ลูกค้าบางท่านอาจไม่ใช้บริการของเรา

2. รูปแบบของสัญญาจ้างที่องค์กรต่างๆสามารถจ้างตามระยะเวลาที่กำหนด แต่อาจจะมีปัญหาด้านการบริการนอกเหนือข้อตกลงในสัญญาซึ่งหากไม่จัดการก็อาจจะทำให้เสียเครดิตและความเชื่อใจของลูกค้า ทำให้ลูกค้าอาจจะไม่เลือกใช้บริการของเราต่อไป

4.5.2.3 เทคโนโลยี

บริษัทฯ มีการใช้เทคโนโลยี AI Machine Learning สำหรับแปลงข้อความเป็นเสียงโดยสังเคราะห์เสียงออกมาตามอารมณ์ต่างๆได้ ซึ่งลูกค้าสามารถเลือกอารมณ์เสียงในแต่ละงาน หรือจะบันทึกเสียงเฉพาะของตัวเองได้ และบริษัทฯ สามารถจัดการข้อมูลต่างๆของลูกค้าและระบบได้อย่างดี ทำให้ไม่เกิดปัญหาระหว่างการใช้งานของลูกค้า แต่เพื่อความทันสมัยและประสิทธิภาพที่ดีในการให้บริการ ซอฟต์แวร์ที่ใช้และระบบจะต้องมีการเปลี่ยนแปลงหรือพัฒนาอยู่เสมอ ซึ่งอาจจะส่งผลให้เกิดข้อผิดพลาดของระบบได้ และผลลัพธ์เสียงที่ได้ยังไม่มีประสิทธิภาพเทียบเท่าคำพูดของคนได้

4.5.2.4 การบริหาร/จัดการ

ทำการแบ่งเป็นสายงานโดยมีผู้จัดการ หัวหน้าแผนก และหัวหน้างาน เพื่อบริหารการทำงานที่หลากหลาย และให้ทำงานร่วมกันได้อย่างมีประสิทธิภาพมากขึ้น แต่ด้วยความที่เป็นบริษัทใหม่ที่เพิ่งก่อตั้งขึ้นทำให้ยังไม่มีประสบการณ์ในการบริหารองค์กร อาจเกิดปัญหาทำให้การทำงานมีอุปสรรคเกิดขึ้นในบางครั้งเมื่อนำปัจจัยภายในมาเปรียบเทียบกับปัจจัยภายนอก ได้ดังตารางด้านล่าง

	โอกาส (Opportunity)	อุปสรรค (Threat)
จุดแข็ง	<ul style="list-style-type: none">-เทคโนโลยีเอื้ออำนวยต่อการสร้างซอฟต์แวร์เพื่อรองรับการใช้งาน-ธุรกิจรูปแบบใหม่ในประเทศไทย จึงทำให้มีโอกาสด้อยอดหรือขยายการบริการได้หลากหลายรูปแบบ-ผู้บริโภคต้องการความสะดวกสบายมากขึ้น ทำให้ AudiVirt เข้ามามีบทบาทในชีวิตของผู้บริโภค	<ul style="list-style-type: none">-ธุรกิจรูปแบบใหม่ในประเทศไทย จึงมีคู่แข่งทางการค้าน้อย-การใช้งานเทคโนโลยีที่ซับซ้อนให้มีประสิทธิภาพมากที่สุด เพื่อให้มีคุณภาพ และประหยัดทรัพยากรมากที่สุด
จุดอ่อน	<ul style="list-style-type: none">-การสร้างความรู้กับสังคมส่วนรวม (Public Relation) ยังเป็นไปได้ยาก เนื่องจากเป็นธุรกิจรูปแบบใหม่-เทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงตลอดเวลาทำให้ต้องคอยปรับปรุงเปลี่ยนแปลงตามเมื่อมีเทคโนโลยีใหม่ๆเกิดขึ้นมา	<ul style="list-style-type: none">-เป็นธุรกิจรูปแบบใหม่จึงมีความน่าเชื่อถือเล็กน้อย จำเป็นต้องสร้างขึ้นมาจากเริ่มต้น-การใช้เทคโนโลยีที่ซับซ้อนจะต้องใช้เวลาเรียนรู้มากกว่าปกติ และเมื่อซับซ้อนข้อผิดพลาดที่เกิดขึ้นก็อาจจะมีมากขึ้น

บทที่ 5 กลยุทธ์ตลาด

โดยที่เราจะวางแผนกลยุทธ์ตลาดด้วยหลักการ 4p (Product, Price, Place, Promotion) แต่ก่อนที่จะไปถึงการวางแผนกลยุทธ์ทางตลาดนั้นเราจำเป็นที่จะต้องรู้ว่าเราจะให้บริการของเรากับกลุ่มเป้าหมาย (Market) กลุ่มไหนในตลาด

กลุ่มเป้าหมาย(Market)

กลุ่มเป้าหมายของ AudiVirt จะเน้นมุ่งไปที่ผู้บริโภคสื่อสมัยใหม่ นั่นคือ Podcast และ Audiobook ซึ่งกำลังได้รับความนิยมขึ้นเป็นอย่างมากในขณะนี้ ซึ่งกลุ่มผู้บริโภคประเภทนี้จะใช้เวลาในการรับฟังสื่อเหล่านี้ ในช่วงเวลาว่างหรือช่วงเวลาที่ทำกิจกรรมอื่นอยู่ โดยอ้างอิงจากการวิจัยของ IAB Podcast ในปี 2017 จะชี้ให้เห็นว่าพฤติกรรมของผู้บริโภคร้อยละ 80 จะใช้บริการขณะอยู่บ้านและผู้บริโภคส่วนใหญ่เลือกที่จะฟัง Podcast ขณะทำกิจกรรมอื่นอยู่

กลยุทธ์การตลาด

ผลิตภัณฑ์และบริการ(Product / Service)

บริการของเราทั้งหมดสามารถแบ่งออกได้เป็นดังนี้

1. บริการทำงานแบบ Outsource ให้กับบริษัทสื่อสิ่งพิมพ์

บริการนี้เราจะเน้นเป็น Supplier ให้กับสื่อสิ่งพิมพ์, สำนักข่าวหรือองค์กรที่สนใจในการให้บริการ Podcast โดยที่เราจะมีลักษณะการให้บริการดังต่อไปนี้

1.1 การให้บริการ Text to Speech

- บริการนี้จะให้บริการในกรณีที่สื่อสิ่งพิมพ์หรือสำนักพิมพ์ต้องการแปลงข้อความสารจากลายลักษณ์อักษรให้กลายเป็นคำพูด โดยที่เราจะสร้างซอฟต์แวร์ที่สามารถประมวลผลข้อมูลจากตัวอักษรให้กลายเป็นเสียงพูดโดยที่มีความสมจริงมากที่สุด โดยเสียงของผลลัพธ์ที่ออกมาจะเป็นเสียงที่เรากำหนด (บริษัทลูกค้าไม่สามารถเลือกเสียงที่ต้องการเองได้) โดยบริการในรูปแบบนี้เหมาะกับบริษัทลูกค้าที่ต้องการความเรียบง่าย ไม่ยุ่งยากในการดำเนินงาน

1.2 การให้บริการ Text to Speech with custom voice

- บริการนี้จะให้บริการที่คล้ายคลึงกับ Text to Speech (หัวข้อ 1.1 ก่อนหน้า) แต่ในการให้บริการของส่วนนี้จะมีฟีเจอร์เพิ่มเติม ซึ่งทางบริษัทลูกค้าสามารถเลือกหรือกำหนดรูปแบบเสียงที่จะใช้บันทึกได้ด้วยตนเอง โดยที่ทางเราจะเป็นผู้กำกับกับการบันทึกเสียง เพื่อให้ได้มาซึ่งเสียงที่สามารถนำไปใช้งานกับซอฟต์แวร์ได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด จากข้อแตกต่างของบริการนี้ ทำให้การบริการรูปแบบนี้เหมาะกับกลุ่มลูกค้าที่มีความต้องการในการสร้างเอกลักษณ์สำหรับตัวบริษัทลูกค้าเอง เนื่องจากจะมีรูปแบบเสียงเป็นของตัวเองโดยเฉพาะ

2. การให้บริการแบบ Audiobook

บริการนี้จะเป็นการซื้อลิขสิทธิ์จากหนังสือที่ได้รับความนิยม หรือหนังสือที่มีความโดดเด่นที่เป็นที่รู้จักในหมู่มาก โดยลิขสิทธิ์ที่เราซื้อมานั้นจะนำมาเป็นข้อมูลสำหรับการแปลงสื่ตัวอักษรภายในหนังสือให้กลายเป็นเสียงอ่านอย่างธรรมชาติ โดยบริการรูปแบบนี้นั้น จะเน้นไปยังกลุ่มลูกค้าที่ต้องการบริโภคสื่อประเภทหนังสือในช่วงเวลาสำหรับการทำกิจกรรมรองต่างๆ อาทิเช่น ขณะขับรถ, ออกกำลังกาย ซึ่งการเข้าถึงบริการนั้น

จำเป็นต้องโหลด AudiVirt ซึ่งเป็น Application ที่ให้บริการบนสมาร์ตโฟนสำหรับการเข้าถึง Audiobook ที่เราสร้างไว้

ราคา(Price)

1. Outsource

จะคิดค่าบริการตามความต้องการของลูกค้าแต่จะคิดเริ่มจาก Package Plan เริ่มต้นดังนี้ (เป็นการคิดตลอดระยะเวลาสัญญา 1 ปี)

คิดการบริการครั้งแรก

รายการ	ค่าบริการ	ผ่อนจ่าย 12 งวด ต่อปี
ค่าบริการซอฟต์แวร์	300,000	25,000
ค่าแรงงาน	330,000	27,500
ค่าเซิร์ฟเวอร์	15,000	1,250
ค่า Custom เสียงของตัวเอง	150,000	12,500
รวม	795,000	66,250

** หมายเหตุ ค่าเซิร์ฟเวอร์จะเปลี่ยนแปลงไปตามขนาดงานของลูกค้า ค่า Custom เสียงนั้นจะเฉพาะปีแรกของสัญญาเท่านั้น

คิดการบริการการต่อสัญญาในการดูแลและปรับปรุง

รายการ	ค่าบริการ	ผ่อนจ่าย 12 งวด ต่อปี
ค่าบริการซอฟต์แวร์	300,000	25,000
ค่าแรงงาน	240,000	20,000
ค่าเซิร์ฟเวอร์	15,000	1,250
รวม	555,000	46,250

2.Audiobook

จะทำการแบ่ง Package Plan ออกเป็น 3 แบบ

	Free	Premium	Ultimate
ค่าบริการรายเดือน	0 บาท	129 บาท	215 บาท
ad-free	No	Yes	Yes
Select sound	No	Yes	Yes
Have sound premium	No	No	Yes
Audio Quality	lo-res	hi-res	hi-res

ช่องทางการจัดจำหน่าย(Place)

เราจะแบ่งช่องทางการจัดจำหน่ายออกเป็น 2 ส่วนตามที่ Product ที่เรามีนั่นก็คือ Podcast และ Audiobook

ในส่วนของ Podcast จะมีช่องทางการจัดจำหน่ายได้แก่สถานประกอบการและเว็บไซต์ของเรา และจำเป็นต้องทำสัญญาการว่าจ้างระหว่างเราและบริษัทคู่ค้า โดยสถานประกอบการของเรานั้นจะต้องตั้งอยู่ในพื้นที่ชุมชนที่ง่ายต่อการเข้าถึง เพื่อง่ายต่อการเดินทางสำหรับบริษัทคู่ค้าที่จะเข้ามาติดต่อเจรจาธุรกิจซึ่งจากเหตุผลข้างต้น ทำให้เราเลือกที่ตั้งคือ 101 ถนนสุขุมวิท แขวง บางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260 ซึ่งง่ายต่อการเดินทางเนื่องจากอยู่ใกล้ BTS และมีสถานที่ผ่อนคลายเป็นสำหรับพนักงาน

ในส่วนของ Audiobook จะจัดจำหน่ายบน Website App store และ Play Store ซึ่งเป็นแหล่งจัดจำหน่าย Application ที่สำคัญของระบบปฏิบัติการ iOS และ Android ซึ่ง Application สำหรับการใช้งาน Audiobook นั้นจะมีชื่อว่า AudiVirt

การติดต่อ(Contract)

101 ถนนสุขุมวิท แขวง บางจาก เขตพระโขนง กรุงเทพมหานคร 10260 โดยสามารถเข้ามาติดต่อสอบถามได้ทุกวัน จันทร์-ศุกร์(ปิดทำการในช่วงสุดสัปดาห์) ตั้งแต่ช่วงเวลาตั้งแต่ 9.00 -18.00 นาฬิกา หรือสามารถติดต่อทางช่องทางโทรศัพท์ผ่านหมายเลข 02-534-9976 -24 ในช่วงเวลาทำการ และผ่านช่องทาง E-mail : info@audivirt.co.th

การส่งเสริมการตลาด(Promotion)

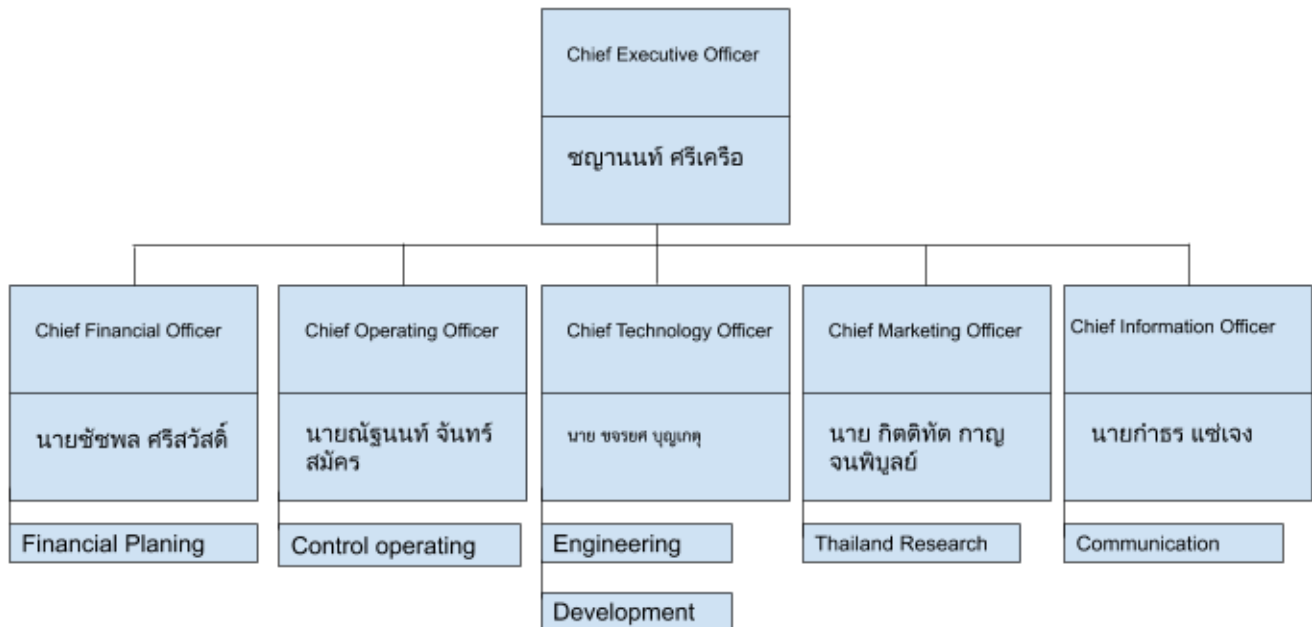
1.) สำหรับในส่วนของ Podcast เราจะทำการตลาดเชิงรุก เนื่องจากเรายังไม่เป็นที่รู้จักอย่างแพร่หลาย จึงทำให้เราต้องเลือกที่จะนำเสนอตัวเองให้บริษัทคู่ค้ารู้จักเรามากยิ่งขึ้น โดยเราจะอาศัยกลยุทธ์ส่งเสริมการตลาด เพื่อเป็นส่วนช่วยในการตัดสินใจสำหรับบริษัทคู่ค้าที่จะใช้บริการของเรา โดยที่กลยุทธ์สำหรับการค้าจะมีดังนี้

สำหรับการบริการขายในช่วงแรกจะเน้นไปให้สื่อสิ่งพิมพ์และสำนักข่าวได้รู้จักการให้บริการของเรา มากยิ่งขึ้น ดังนั้นเราจึงจะมอบสิทธิพิเศษสำหรับบริษัทคู่ค้าที่ใช้บริการเราในช่วงไตรมาสแรกของปี โดยสิทธิพิเศษสำหรับบริษัทคู่ค้าจะมีดังนี้

1. สำหรับลูกค้าที่เลือกเสียงที่มีอยู่แล้ว
 - 1.1) จะสามารถทำการส่ง Request ข้อมูลได้ไม่จำกัดจำนวนครั้ง
 - 1.2) สามารถแก้ไขเลือกเสียง Premium ได้
 2. สำหรับลูกค้าที่ต้องการ Customize เสียงของตัวเอง
 - 2.1) ไม่คิดค่าบริการการบันทึกและทำการวิเคราะห์เสียงสำหรับครั้ง
 - 2.2) สามารถสั่งแก้ไขเสียงได้ 10 ครั้ง ตลอดสัญญา
- 2.) สำหรับในส่วนของ Audiobook นั้นเราจะมีบริการแบบ Subscription รายเดือน(จ่ายเงินตามจำนวนที่กำหนดเพื่อรับสิทธิ์เข้าใช้งาน) โดยที่เราจะเปิดให้บริการใช้งานฟรี 1 เดือนสำหรับลูกค้าที่สมัครมาใช้งานครั้งแรก และจะมีโปรโมชั่นกระตุ้นยอดขายประจำเดือนดังต่อไปนี้
1. สำหรับลูกค้าใหม่ จ่ายเพียง ราคา 1 เดือนเพื่อรับบริการการใช้งานเป็นเวลา 3 เดือนจากทุก Package
 2. กิจกรรมสำหรับเปิดโหวตหนังสือที่ต้องการให้มาลง Audiobook โดยที่สิทธิ์การโหวตจะมาจากระยะเวลาการสมัครสมาชิกการใช้งาน
 3. จัดกิจกรรมคู่กับบริษัทผู้ให้เช่าอินเทอร์เน็ต เพื่อจัด Promotion พิเศษ ถ้าใช้ Package ที่กำหนด แล้วจะได้สิทธิ์การใช้งาน AudiVirt เป็นไปตามสัญญาที่กำหนดกับบริษัทคู่ค้า

บทที่ 6 การบริหารจัดการ

6.1 โครงสร้างองค์กรและทีมผู้บริหาร



6.2 ตำแหน่งผู้บริหารที่คาดว่าจะเพิ่มเติมในอนาคต

1. CBDO (Chief Business Development Officer)

ทำหน้าที่ในการวางแผนการพัฒนาธุรกิจขององค์กรให้มีความพร้อมแล้วประสิทธิภาพมากขึ้น เพื่อให้องค์กรก้าวเดินไปข้างหน้าพร้อมกับโลกที่เปลี่ยนแปลงไป

2. CLO (Chief Legal Officer)

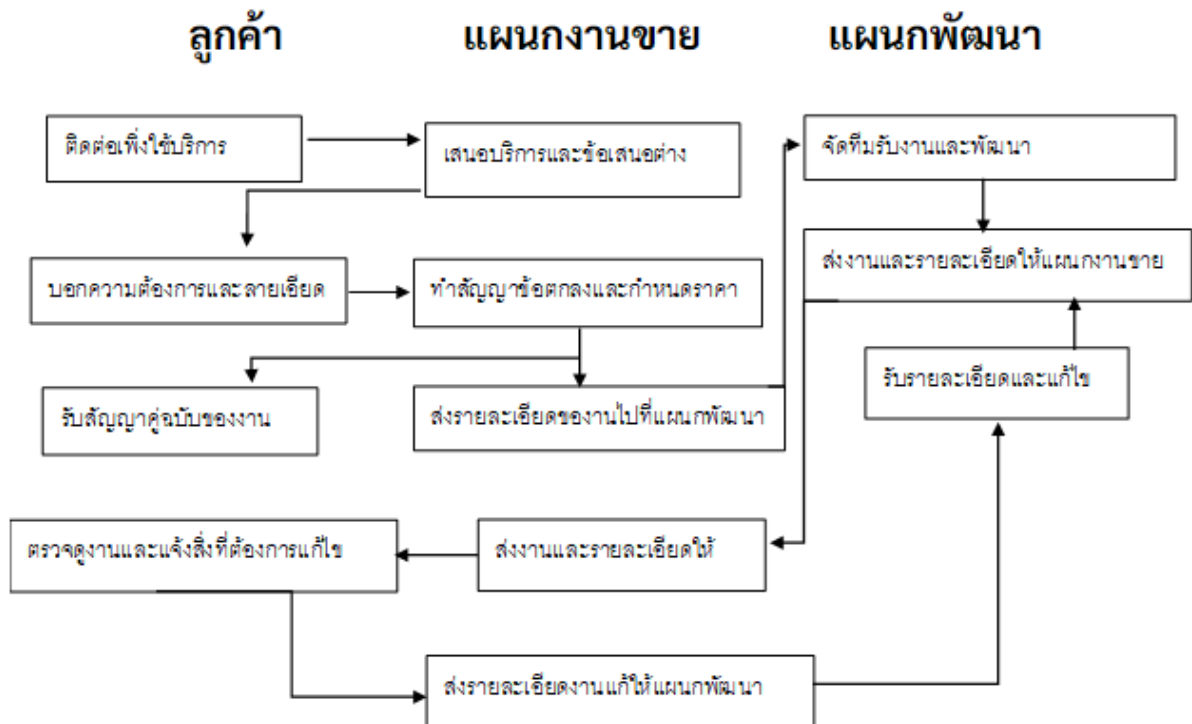
ทำหน้าที่ตรวจสอบข้อกฎหมายต่าง ๆ ให้ครอบคลุมและคงสิทธิประโยชน์ขององค์กรไม่ให้เสียเปรียบกับคู่ค้า และรักษาฐานะเปรียบบริษัทกับพนักงานให้เป็นไปตามกรอบที่กำหนดไว้

6.3 แผนด้านบุคลากร

1. พัฒนาทรัพยากรบุคคลตามของตำแหน่งงาน เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและความสามารถในการทำงานให้บรรลุตามเป้าหมายของงานที่ได้รับมอบหมาย
2. พัฒนาและเสริมสร้างภาวะผู้นำ ทักษะการบริหาร ผู้นำการเปลี่ยนแปลง แก่ผู้จัดการโครงการ (Project Manager)
3. สนับสนุนบุคลากรให้พัฒนาตนเองด้วยวิธีต่าง ๆ เพื่อให้บุคลากรมีโอกาสดำเนินงานในสายงานของตนเอง

บทที่ 7 วิธีการดำเนินงาน

ขั้นตอนการบริการ (บริการ Outsource) ตลอดระยะเวลาสัญญา



1. ติดต่อใช้บริการ

ลูกค้าทำการติดต่อสอบถามการใช้บริการกับพนักงานได้ทั้งทาง โทรศัพท์ และ e-mail และแผนงานขายจะทำการติดต่อกลับเพื่อสอบถามข้อมูลและรายละเอียดงานที่ลูกค้าต้องการ เพื่อทำข้อตกลงในสัญญาการซื้อบริการของเรา

2. การจัดทีมรับงานและพัฒนา

เมื่อทำการตกลงสัญญากับลูกค้าเสร็จสิ้น แผนงานขายจะทำการส่งข้อมูลและรายละเอียดของงานที่ได้รับมาส่งให้กับแผนพัฒนาเพื่อจัดสรรทีมงานมารับผิดชอบงานและดูแลงานของลูกค้า

3. การตรวจสอบงานและแก้ไข

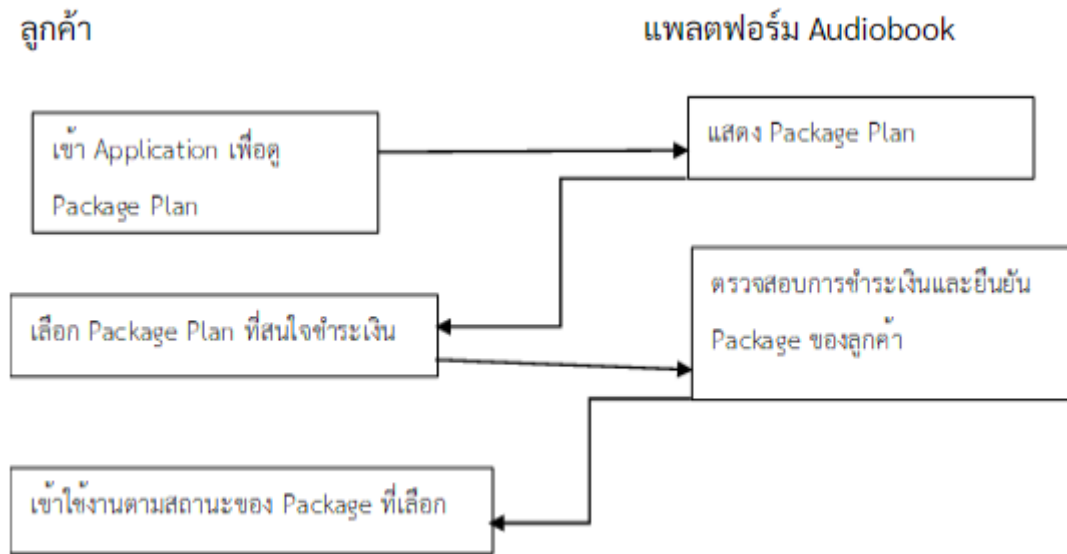
ลูกค้า

ลูกค้าสามารถตรวจสอบงานว่าเป็นไปตามความต้องการหรือเป็นไปตามข้อสัญญาที่ทำไว้หรือไม่ และลูกค้าสามารถสั่งแก้ไขงานตามจำนวนที่ได้ทำไว้ในข้อสัญญา

แผนพัฒนา

แผนพัฒนาจะต้องทำการแก้ไขงานให้เป็นไปตามที่ลูกค้าต้องการหรือเป็นไปตามกรอบของสัญญาที่กำหนดไว้ตั้งแต่ต้นแรก

ขั้นตอนการบริการ (บริการ Audiobook)



1) เข้า Application เพื่อดู Package Plan

เมื่อลูกค้าดาวน์โหลด Application ของเราไปใช้งานแล้ว สิ่งแรกที่ลูกค้าจะเจอคือการเลือก Package สำหรับการใช้งาน โดยการใช้งานนั้นจะมีขอบเขตกำหนดการใช้งานที่แตกต่างกันไปตามราคาที่คุณเลือกที่จะใช้งาน

2.) แสดง Application Plan

ใน Application ของเราจะมีรูปแบบการใช้งานให้เลือกใช้งานตามความต้องการของลูกค้า โดยจะมีสิทธิรูปแบบการใช้งานตั้งแต่ระดับผู้ใช้งานทั่วไป หรือการสมัครเป็นลูกค้าที่มีสิทธิพิเศษเพิ่มเติม โดยเราจะมี Package ให้เลือกใช้งานดังต่อไปนี้

- ลูกค้าทั่วไป(ไม่มีค่าใช้จ่าย) โดยใน Package จะไม่มีค่าใช้จ่ายในการใช้บริการ แต่จะไม่สามารถเลือกเสียงในการรับฟัง และจะมีโฆษณาขึ้นระหว่างการใช้งาน

- ลูกค้า Premium(129บาท/เดือน) โดยใน Package นี้ลูกค้าจะได้สิทธิเพิ่มเติมในการเลือกใช้งานเสียงที่ทางเราได้กำหนดขึ้นมา อีกทั้งยังเป็นการรับฟังแบบเสียงที่ชัดเจนมากยิ่งขึ้น และจะไม่มีโฆษณามาขึ้นระหว่างการรับฟังอีกต่อไป

- ลูกค้า Ultimate(219บาท/เดือน) โดยใน Package นี้ลูกค้าจะได้สิทธิเพิ่มเติมในการรับฟังจากเสียงของแขกรับเชิญแบบ Exclusive ไม่ว่าจะเป็น Celebrity หรือ Social Influencer ที่ได้รับความนิยมในขณะนั้น

3.) เลือก Package ที่สนใจและชำระเงิน

ในส่วนนี้ ลูกค้าจะเลือกชำระค่าใช้จ่ายในการใช้งาน โดยที่เราจะให้ลูกค้าสามารถเลือกชำระค่าใช้จ่ายผ่านช่องทางออนไลน์ดังต่อไปนี้

- โอนเงินผ่านธนาคารที่สามารถทำธุรกรรมออนไลน์ได้ ในส่วนนี้ลูกค้าจำเป็นต้องมีธนาคารที่สามารถทำธุรกรรมออนไลน์ได้ โดยลูกค้าจะต้องใส่หมายเลขบัตรเดบิต/บัตรเครดิต, CVC และชื่อเจ้าของบัตร
- โอนเงินผ่านเคาน์เตอร์ธนาคาร ในส่วนนี้จะทำการโอนเงินค่าสมาชิกรายเดือนอัตโนมัติในทุกเดือน

4.) ตรวจสอบการชำระเงินและยืนยัน Package ของลูกค้า

เมื่อลูกค้าเลือกใช้งาน Package ที่ต้องการแล้ว ลูกค้าจำเป็นต้องยอมรับสัญญาการใช้งาน และเมื่อลูกค้าทำการยอมรับในสัญญาแล้ว เราสามารถตรวจสอบการชำระค่าใช้จ่ายให้ตรงตามรายการที่ลูกค้าได้ยินยอมไว้ในข้อตกลง

5.) ใช้งานตามสถานะของ Package ที่เลือก

หลังจากเสร็จสิ้นการยืนยันชำระเงินเรียบร้อยแล้ว ลูกค้าสามารถใช้งานได้ตามสิทธิ์ที่กำหนดไว้

บทที่ 8 แผนการเงิน

แหล่งเงินทุนของธุรกิจนั้นมาจากส่วนของเจ้าของ 100% ซึ่งแหล่งที่มาจากเงินภายในของธุรกิจ

8.1 งบประมาณที่ใช้ในการลงทุน

งบลงทุนเริ่มกิจการ

เงินเริ่มต้น	5,000,000.00 บาท
ทุนจดทะเบียน	1,000,000.00 บาท
ค่าธรรมเนียมจดทะเบียน	5,000.00 บาท

แหล่งที่ใช้ไปของเงินทุน

เงินลงทุนที่ใช้หมุนเวียนในกิจการ	250,000.00 บาท
เงินลงทุนที่ใช้ในการตลาด	1,000,000.00 บาท
เงินลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์	450,000.00 บาท
เงินลงทุนในเซิร์ฟเวอร์และซอฟต์แวร์	300,000.00 บาท
เงินลงทุนในลิขสิทธิ์หนังสือ	100,000.00 บาท
รวมเงินลงทุนเริ่มต้น	3,105,000.00 บาท

สมมติฐานค่าจ้างพนักงาน

หมวดเทคโนโลยี

• Project Manager	28,000 บาท/เดือน
• Developer	20,000 บาท/เดือน
• Data Scientist	25,000 บาท/เดือน
• System Analyst	22,000 บาท/เดือน
• Business Analyst	22,000 บาท/เดือน
• IT Security	25,000 บาท/เดือน

หมวดการตลาด

• ผู้จัดการฝ่ายการตลาด	30,000 บาท/เดือน
• นักการตลาด	23,000 บาท/เดือน

หมวดการเงิน บัญชี

• ผู้จัดการฝ่ายการเงิน	30,000 บาท/เดือน
• นักบัญชี	18,000 บาท/เดือน
• นักวางแผนทางการเงิน	25,000 บาท/เดือน

หมวดทรัพยากรบุคคล

• ผู้จัดการฝ่ายบุคคล	30,000 บาท/เดือน
• เจ้าหน้าที่สรรหาและคัดเลือกบุคลากร	18,000 บาท/เดือน
• เจ้าหน้าที่ฝ่ายบริหารค่าตอบแทนและสวัสดิการ	20,000 บาท/เดือน
• เจ้าหน้าที่ฝ่ายฝึกอบรมและพัฒนาบุคลากร	17,500 บาท/เดือน
• เจ้าหน้าที่ฝ่ายพนักงานสัมพันธ์	15,000 บาท/เดือน

หมวดทั่วไป

- ผู้จัดการทั่วไป 30,000 บาท/เดือน
- เลขานุการผู้บริหาร 30,000 บาท/เดือน
- พนักงานทำความสะอาด 10,000 บาท/เดือน
- Intern 8,000 บาท/เดือน

อัตราขึ้นเงินเดือนพนักงาน 2 - 7%

- จากอัตราเงินเฟ้อ 2%
- จากผลงานแต่ละบุคคล 2-5%

สมมติฐานด้านรายได้

ปีที่	1	2	3	4	5
ขนาดตลาด (Outsource)					
• อัตราการเพิ่มขึ้นของตลาด		10%	20%	30%	40%
• ส่วนครองตลาด	100%	100%	80%	80%	80%
ขนาดตลาด (Audiobook)					
• อัตราการเพิ่มขึ้นของตลาด		5%	7%	12%	18%
• ส่วนครองตลาด	45%	45%	50%	50%	50%
ค่าบริการ					
บริการ Outsource					
• บริการครั้งแรกพร้อมกับ Custom เสียง (คิดค่าบริการเซิร์ฟเวอร์ต่ำสุด)	795,000	795,000	795,000	798,000	798,000
• บริการหลังจากต่อสัญญา (บริการดูแลและปรับปรุงแก้ไข)	555,000	555,000	555,000	558,000	558,000
อัตราส่วนการใช้บริการ					
• บริการครั้งแรกพร้อมกับ Custom เสียง (คิดค่าบริการเซิร์ฟเวอร์ต่ำสุด)	100	55.55	54.54	50	45.46
• บริการหลังจากต่อสัญญา (บริการดูแลและปรับปรุงแก้ไข)	0	44.45	45.46	50	54.54
บริการ Audiobook					

• แบบ Premium	129	129	129	129	129
• แบบ Ultimate	215	215	215	215	215
อัตราส่วนการใช้บริการ					
• แบบ Premium	80	80	70	70	65
• แบบ Ultimate	20	20	30	30	35

สมมติฐานต้นทุนบริการ

ปีที่	1	2	3	4	5
ค่าบริการ					
บริการ Outsource					
บริการครั้งแรกพร้อมกับ Custom เสีย (คิดค่าบริการเซิร์ฟเวอร์ต่ำสุด)					
• ราคา	795,000	795,000	795,000	798,000	798,000
• ต้นทุน	135,000	135,000	135,000	138,000	138,000
สัดส่วน	16.98%	16.98%	16.98%	17.29%	17.29%
บริการหลังจากต่อสัญญา (บริการดูแลและปรับปรุงแก้ไข)					
• ราคา	555,000	555,000	555,000	558,000	558,000
• ต้นทุน	15,000	15,000	15,000	18,000	18,000
สัดส่วน	2.7%	2.7%	2.7%	3.24%	3.24%
บริการ Audiobook					
Premium Plan					
• ราคา	129	129	129	129	129
• ต้นทุน	20	25	25	30	30
สัดส่วน	15.50%	19.37%	19.37%	23.25%	23.25%
Ultimate Plan					

• ราคา	215	215	215	215	215
• ต้นทุน	50	55	55	65	65
สัดส่วน	23.25%	25.55%	25.55%	30.23%	30.23%

8.2 ประมาณการงบดุล

ปีที่	1	2	3	4	5
สินทรัพย์					
• เงินสดและรายการเทียบเท่าเงินสด	1,895,000	1,895,000	1,895,000	1,895,000	1,895,000
• ซอฟต์แวร์บริษัท	300,000	450,000	675,000	877,500	1,140,750
• อุปกรณ์	450,000	432,900	415,800	398,700	381,600
รวมสินทรัพย์	2,645,000	2,777,900	2,985,800	3,171,200	3,417,350
หนี้สิน					
• หนี้สินหมุนเวียน	0	0	0	0	0
• หนี้สินไม่หมุนเวียน	0	0	0	0	0
รวมหนี้สิน	0	0	0	0	0
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
• ทุนจดทะเบียน	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
• กำไร(ขาดทุน) สะสม	211,480	4,553,600	7,040,000	16,582,400	17,429,600
รวมส่วนของผู้ถือหุ้น	1,211,480	5,553,600	8,040,000	17,582,400	18,429,600

8.3.1 ประมาณงบกำไรขาดทุนในหนึ่งปี

เดือนที่	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
จำนวนลูกค้า (Outsource)	1	1	2	2	4	4	4	4	4	4	4	4
จำนวนผู้ Subscription	50	100	150	200	250	350	400	500	600	700	800	1000
รายได้รวมทั้งสิ้น	73,560	80,870	154,430	161,740	301,550	316,170	323,480	338,100	352,720	367,340	381,960	411,200
รายได้จากการบริการ(Outsource)												
บริการครั้งแรกพร้อมกับ Custom เสียง (คิดค่าบริการเซิร์ฟเวอร์ขั้นต้น)	66,250	66,250	132,500	132,500	265,000	265,000	265,000	265,000	265,000	265,000	265,000	265,000
รายได้จาก Audiobook												
Premium Plan	5,160	10,320	15,480	20,640	25,800	36,120	41,280	51,600	61,920	72,240	82,560	103,200
Ultimate Plan	2,150	4,300	6,450	8,600	10,750	15,050	17,200	21,500	25,800	30,100	34,400	43,000
ต้นทุนบริการรวม	36,250	36,250	47,500	47,500	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000	80,000
ค่าเซิร์ฟเวอร์	1,250	1,250	2,500	2,500	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
ค่า Custom เสียง	10,000	10,000	20,000	20,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000	40,000
ค่าเช่าเซิร์ฟเวอร์ Audiobook	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
ค่าลิขสิทธิ์หนังสือ	10,000	10,000	10,000	10,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000	20,000
กำไรขั้นต้น	37,310	44,620	106,930	114,240	221,550	236,170	243,480	258,100	272,720	287,340	301,960	331,200
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสุทธิ	471,200	265,000	311,000	265,000	265,000	311,000	265,000	311,000	265,000	265,000	265,000	311,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	256,200	50,000	96,000	50,000	50,000	96,000	50,000	96,000	50,000	50,000	50,000	96,000
ค่าเช่าสถานที่	110,000	110,000	110,000	110,000	110,000	110,000	110,000	110,000	110,000	110,000	110,000	110,000
ค่าเช่าเซิร์ฟเวอร์ของบริษัท	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
เงินเดือนพนักงาน	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000	100,000
กำไรจากการดำเนินงาน	(433,890)	(220,380)	(204,070)	(150,760)	(43,450)	(74,830)	(21,520)	(52,900)	7,720	22,340	36,960	20,200
กำไรสุทธิ	(433,890)	(220,380)	(204,070)	(150,760)	(43,450)	(74,830)	(21,520)	(52,900)	7,720	22,340	36,960	20,200

8.3.2 ประมาณงบกำไรขาดทุนใน 5 ปี

ปี	1	2	3	4	5
จำนวนลูกค้า (Outsource)	8	12	9	10	11
จำนวนผู้ Subscription	2,000	5,000	10,000	20,000	30,000
รายได้รวมทั้งสิ้น	8,908,800	16,392,000	23,115,000	40,878,000	60,252,000
รายได้จากการบริการ (Outsource)					
บริการครั้งแรกพร้อมกับ Custom เสียง (คิดค่าบริการเซิร์ฟเวอร์ขั้นต้น)	3,180,000	3,180,000	2,241,000	795,000	3,180,000
บริการต่อสัญญา	2,220,000	4,440,000	3,330,000	4,995,000	4,440,000
รายได้จาก Audiobook					
Premium Plan	2,476,800	6,192,000	12,384,000	24,768,000	37,152,000
Ultimate Plan	1,032,000	2,580,000	5,160,000	10,320,000	15,480,000
ต้นทุนบริการรวม	1,440,000	3,540,000	7,095,000	12,870,000	31,125,000
ค่าเซิร์ฟเวอร์	120,000	180,000	135,000	150,000	165,000
ค่า Custom เสียง	480,000	480,000	360,000	120,000	360,000
ค่าเช่าเซิร์ฟเวอร์ Audiobook	240,000	480,000	600,000	600,000	600,000
ค่าลิขสิทธิ์หนังสือ	600,000	2,400,000	6,000,000	12,000,000	30,000,000
กำไรขั้นต้น	7,468,800	12,852,000	16,020,000	28,008,000	29,127,000
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสุทธิ	7,220,000	7,250,000	7,280,000	7,280,000	7,340,000
ค่าใช้จ่ายทางการตลาด	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000	5,000,000
ค่าเช่าสถานที่	1,320,000	1,320,000	1,320,000	1,320,000	1,320,000
ค่าเช่าเซิร์ฟเวอร์ของบริษัท	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000
เงินเดือนพนักงาน	300,000	330,000	360,000	360,000	420,000
กำไรจากการดำเนินงาน	248,800	5,602,000	8,740,000	20,728,000	21,787,000
ภาษี	37,320	1,120,400	1,748,000	4,145,600	4,357,400
กำไรสุทธิ	211,480	4,481,600	6,992,000	16,582,400	17,429,600

8.4 ประมาณงบกระแสเงินสดใน 1 ปี

ประมาณการกระแสเงินสด (เดือน)	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	รวม
กิจกรรมดำเนินงาน														
กำไร(ขาดทุน) สุทธิ		(433,890)	(220,380)	(204,070)	(150,760)	(43,450)	(74,830)	(21,520)	(52,900)	7,720	22,340	36,960	20,200	(1,114,580)
ค่าเสื่อมราคา		1,425	1,425	1,425	1,425	1,425	1,425	1,425	1,425	1,425	1,425	1,425	1,425	17,100
กระแสเงินสดจากการดำเนินงาน		(432,465)	(218,955)	(202,645)	(149,335)	(42,025)	(73,405)	(20,095)	(51,475)	9,145	23,765	38,385	21,625	(1,097,480)
กระแสเงินสดจากการลงทุน	(850,000)													(850,000)
อุปกรณ์	(450,000)													(450,000)
เซิร์ฟเวอร์และซอฟต์แวร์	(300,000)													(300,000)
ลิขสิทธิ์หนังสือ	(100,000)													(100,000)
กิจกรรมจัดหาเงิน														
ทุนจดทะเบียน	1,000,000													1,000,000
เงินสด	1,895,000													1,895,000
กระแสเงินสดจากการจัดหาเงิน	2,895,000													2,895,000
กระแสเงินสดสุทธิต้นงวด		2,045,000	1,612,535	1,393,580	1,190,935	1,041,600	999,575	926,170	906,075	854,600	863,745	887,510	925,895	13,647,220
กระแสเงินสดสุทธิระหว่างเงิน	2,045,000	(432,465)	(218,955)	(202,645)	(149,335)	(42,025)	(73,405)	(20,095)	(51,475)	9,145	23,765	38,385	21,625	947,520
กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด	2,045,000	1,612,535	1,393,580	1,190,935	1,041,600	999,575	926,170	906,075	854,600	863,745	887,510	925,895	947,520	947,520

8.5 อัตราส่วนทางการเงิน

อัตราส่วนทางการเงิน (ปี)	1	2	3	4	5
อัตราส่วนสภาพคล่อง	-	-	-	-	-
อัตราส่วนหนี้สินต่อทุน	-	-	-	-	-
อัตราส่วนกำไรขั้นต้น	83.84	78.40	69.31	68.52	48.34
อัตราส่วนกำไรจากการดำเนินงาน	2.79	34.72	38.07	50.71	36.16
อัตราส่วนกำไรสุทธิ	2.37	27.78	30.46	40.57	28.93
ความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย	-	-	-	-	-

อัตราส่วนลด (Discount Rate) **3.53%**

อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ (IRR) **54.34%**

มูลค่าปัจจุบันของโครงการ (NPV) **31,238,772.62 บาท**

ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) **3.3 ปี**

ภาคผนวก

ภาคผนวกที่ 1 ข้อมูลการเติบโตของการโฆษณาบน Podcast

ปี ค.ศ.	การเติบโตของตลาด (ล้านเหรียญสหรัฐ)
2017	313.9
2018	402.0
2019	514.5
2020	659.0

แหล่งข้อมูล :

https://www.iab.com/wp-content/uploads/2018/06/2018_IAB_Podcast_Ad_Rev_Study_vFinal.pdf

ภาคผนวกที่ 2 ข้อมูลการสำรวจพฤติกรรมการฟัง Podcast

สถานที่ในการฟัง	ปริมาณของการฟัง (เปอร์เซ็นต์)
บ้าน	80
ยานพาหนะส่วนตัว	47
ที่ทำงาน	29
เดินเท้า	28
ออกกำลังกาย/ยิม	20
ขนส่งสาธารณะ	19

แหล่งข้อมูล : https://www.iab.com/wp-content/uploads/2017/08/IAB_Podcast-Playbook_v8.pdf

ภาคผนวกที่ 3 ข้อมูลสัดส่วนของการเข้าถึง Podcast ในแต่ละประเทศ

ประเทศ	สัดส่วนของการเข้าถึง (เปอร์เซ็นต์)
เกาหลีใต้	58
ฮ่องกง	55
ไต้หวัน	47
สเปน	40
สหรัฐอเมริกา	33
สิงคโปร์	32
แคนาดา	28
ฝรั่งเศส	28
ญี่ปุ่น	26
เยอรมัน	22
อังกฤษ	18

แหล่งข้อมูล : https://reutersinstitute.politics.ox.ac.uk/sites/default/files/inline-files/DNR_2019_FINAL.pdf

บรรณานุกรม

ข้อมูลการเติบโตของการโฆษณาบน Podcast

https://www.iab.com/wp-content/uploads/2018/06/2018_IAB_Podcast_Ad_Rev_Study_vFinal.pdf

ข้อมูลการสำรวจพฤติกรรมการฟัง Podcast

https://www.iab.com/wp-content/uploads/2017/08/IAB_Podcast-Playbook_v8.pdf

ข้อมูลการทำนายรายได้และการเติบโตของตลาด Audiobook

<https://www2.deloitte.com/us/en/insights/industry/technology/technology-media-and-telecom-predictions/2020/rise-of-audiobooks-podcast-industry.html>

ข้อมูลเกี่ยวกับ Podcast และ Audiobook บนเว็บไซต์อื่นๆ

<https://www.rainmaker.in.th/podcast-2019-icreator-meetup/>

<https://thestandard.co/adobe-analytics-podcast/>

https://www.matichon.co.th/book/news_1864171

<https://www.marketingoops.com/reports/research/inbound-marketing-report/>

ตัวอย่างแผนธุรกิจคาร์แคร์

<https://www.slideshare.net/Nattakorn168/car-care-25894937>