

เทคนิคการดำเนินธุรกิจ เพื่อให้ SMEs อยู่รอด

ในสถานการณ์ปัจจุบัน ต้องยอมรับว่าธุรกิจมีความเสี่ยงสูง เนื่องจากปัจจัยทั้งภายในและภายนอกประเทศมีความผันผวนตลอดเวลา เดิมทีการดำเนินธุรกิจเราคำนึงถึงว่าคู่แข่งเขาจะทำอะไรเรา และสินค้าเรายังคงมีคนซื้อไหม? แต่ปัจจุบันการมองเพียงด้านนี้ด้านเดียวไม่อาจเพียงพอต่อการดำเนินธุรกิจ

2 เทคนิคที่จะแนะนำสำหรับการดำเนินธุรกิจให้ SMEs อยู่รอดได้ในสถานการณ์ปัจจุบัน คือ SWOT Matrix และ BCG Matrix เห็นชื่อเทคนิคเป็นวิชาการอย่างนี้อ่าฟังท้อใจนะคะ วิธีการทำไม่ยากเลย

เทคนิคแรก SWOT analysis : เครื่องมือที่เราใช้วิเคราะห์สถานการณ์และสุขภาพทางธุรกิจ หรือการวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และภัยคุกคามของกิจการ และนำไปสู่เทคนิคการตรวจสอบสุขภาพธุรกิจ **SWOT Matrix** (SO, WO, ST และ WT)

		ปัจจัยภายใน	
		จุดแข็ง (S)	จุดอ่อน (W)
ปัจจัยภายนอก	โอกาส (O)	กลยุทธ์เชิงรุก (SO)	กลยุทธ์พัฒนาภายใน (WO)
	ภัยคุกคาม (T)	กลยุทธ์ปรับภายนอก (ST)	กลยุทธ์ปรับภายใน (WT)

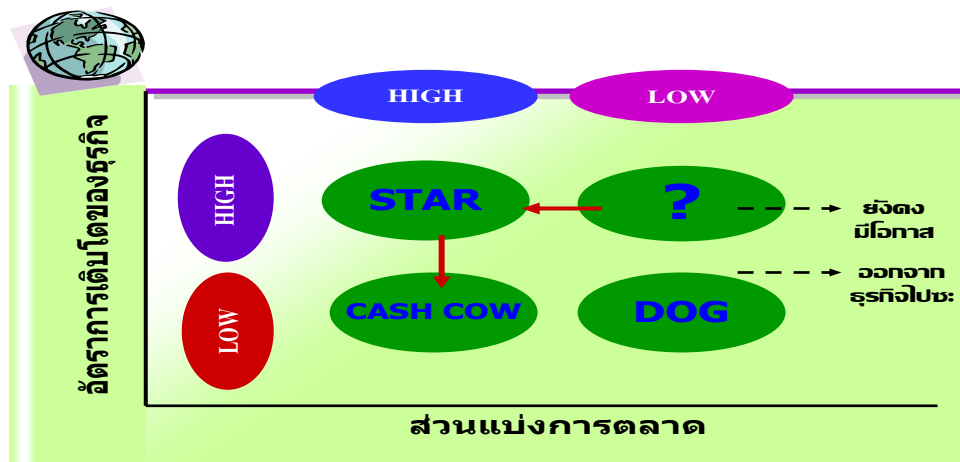
SO Strategy เป็นสถานการณ์ที่กิจการมีทั้งจุดแข็งและโอกาส เป็นการใช้จุดแข็งของกิจการเพื่อฉวยโอกาสทางธุรกิจ กลยุทธ์ทางเลือกที่จะนำมาใช้เป็นกลยุทธ์เชิงรุก ถือได้ว่ามีศักยภาพสูงสุด เช่น การขยายตลาด การเพิ่มกำลังการผลิต การรวมกิจการ เป็นต้น

WO Strategy เป็นสถานการณ์ที่กิจการมีทั้งจุดอ่อนและโอกาส เป็นการใช้อีกจากภายนอกเพื่อแก้ไขจุดอ่อนของกิจการ กลยุทธ์ทางเลือกที่จะนำมาใช้เป็นกลยุทธ์พัฒนาภายใน ถือได้ว่าเป็นการพัฒนาเพื่อเอาชนะจุดอ่อนหรือสร้างความได้เปรียบจากโอกาส เช่น การพัฒนาผลิตภัณฑ์ การพัฒนาตลาด เป็นต้น

ST Strategy เป็นสถานการณ์ที่กิจการมีทั้งจุดแข็งและภัยคุกคาม เป็นการจุดแข็งของกิจการเพื่อเอาชนะอุปสรรคจากภายนอก กลยุทธ์ทางเลือกที่จะนำมาใช้เป็นกลยุทธ์ปรับภายนอก ถือได้ว่าเป็นการพัฒนาเพื่อหลีกเลี่ยงด้วยจุดแข็งของกิจการที่มีอยู่ เช่น การขยายตัวสู่ตลาดโลก และการเพิ่มบริการแก่ลูกค้า เป็นต้น

WT Strategy เป็นสถานการณ์ที่กิจการมีทั้งจุดอ่อนและภัยคุกคาม เป็นการแก้ไขปัญหภายใน กิจการก่อนที่จะต่อสู้กับอุปสรรคที่เกิดขึ้นจากภายนอก กลยุทธ์ทางเลือกที่จะนำมาใช้เป็นกลยุทธ์ปรับภายใน ถือได้ว่าเป็นการหาช่องทางในการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นทั้งจากจุดอ่อนของกิจการและอุปสรรคจากภายนอก เช่น การลดต้นทุน การร่วมทุน การชะลอการผลิต การปรับโครงสร้างกิจการ เป็นต้น ทั้งนี้หากไม่สามารถแก้ไข ใดๆ ได้ การเลิกกิจการจะเป็นทางเลือกที่ดีที่สุด

สำหรับเทคนิคที่สอง BCG Matrix : เครื่องมือที่เราใช้วิเคราะห์กลุ่มผลิตภัณฑ์ของ SMEs ในการดำเนินธุรกิจผู้ประกอบการจำเป็นต้องพิจารณาตำแหน่งของตนในตลาด โดยดูได้จากส่วนแบ่งการตลาดของธุรกิจตน และอัตราการเติบโตของธุรกิจ



รูปดาว (Star) หมายถึงผลิตภัณฑ์ที่เป็นดาวเด่น กิจการมีส่วนครองตลาดสูง ธุรกิจเติบโตมาก ธุรกิจมีศักยภาพการแข่งขันสูงทำผลกำไรอย่างต่อเนื่อง

แม่วัว (Cash Cow) หมายถึงผลิตภัณฑ์กำลังทำเงิน กิจการมีส่วนครองตลาดสูงขณะที่อัตราการเติบโตของธุรกิจต่ำ ธุรกิจยังมีศักยภาพการแข่งขันและสามารถครองส่วนแบ่งการตลาดอยู่ได้ เนื่องจากการเติบโตของธุรกิจโดยรวมต่ำ ทำให้คู่แข่งรายใหม่ไม่ยอมเข้ามาแข่งขันด้วย ธุรกิจจึงยังสามารถแสวงผลกำไรจากการประกอบธุรกิจได้อยู่

คำถาม (Question Marks) หมายถึงผลิตภัณฑ์กำลังมีปัญหา กิจการมีส่วนครองตลาดต่ำขณะที่อัตราการเติบโตของธุรกิจสูง ธุรกิจไม่มีศักยภาพการแข่งขันเพราะไม่สามารถครองส่วนแบ่งการตลาดได้ แสดงว่าธุรกิจกำลังมีปัญหาเรื่องผลิตภัณฑ์

สุนัข (Dogs) หมายถึงผลิตภัณฑ์ตกต่ำ กิจการมีส่วนครองตลาดต่ำ ขณะที่อัตราการเติบโตของธุรกิจต่ำ กิจการขาดทั้งศักยภาพการแข่งขัน ในกรณีนี้ธุรกิจมีความเสี่ยงมากต้องเลือกว่าจะสู้ต่อไปหรือจะถอย

ในการกำหนดทางเลือกกลยุทธ์การดำเนินธุรกิจให้อยู่รอด แนะนำว่าให้เร่งแสวงหากำไรเมื่อผลิตภัณฑ์อยู่ในตำแหน่งรูปดาวหรือคำถาม และสมควรหาช่องทางในการนำเงินออกจากธุรกิจเพื่อนำมาสร้างสายผลิตภัณฑ์ใหม่เมื่อธุรกิจอยู่ในตำแหน่งแม่วัวหรือสุนัข

