

ประโยชน์ของแนวคิดทาง
เศรษฐศาสตร์ที่มีต่อการบริหารธุรกิจ

เรามาดูสิว่า เศรษฐศาสตร์สอนอะไรกับเรา

- “การเลือกใช้ทรัพยากรที่มีอยู่อย่างจำกัด
- “ความคุ้มค่าของการใช้ทรัพยากรนั้น”
- “คิดมากกว่าตัวเงินที่เป็นตัวเงิน สิ่งแวดล้อม”
- “การกระจายความเป็นธรรม สู้สังคม การมีงานทำ”

หลักการทางเศรษฐศาสตร์ที่ได้เรียนรู้ไป

- ๑. “ความต้องการเสนอซื้อ” (อุปสงค์)
- ๒. “ความต้องการเสนอขาย” (อุปทาน)
- ๓. “ภาวะดุลยภาพ”
- ๔. “ต้นทุน”
- ๕. “กำไร”

เมื่อนำเศรษฐศาสตร์มารวมกับการบริหารธุรกิจ

- “ผลิตอะไร ผลิตอย่างไร และผลิตเพื่อใคร”
- ใช้ทรัพยากรให้คุ้มค่าอย่างไร มีขอเหลือน้อยที่สุด
- ผลิตภายใต้งบประมาณที่จำกัด และก่อให้เกิดกำไรมากที่สุด
- รู้ลึกถึง “พฤติกรรม การตัดสินใจของผู้บริโภค” ได้ชัดเจน
- ปรับใช้ได้ทุกสถานการณ์

ตัวอย่างแนวคิดอะไรบ้างที่นำมาใช้ในการบริหารธุรกิจ

- อุปสงค์ (ความต้องการซื้อ ณ ช่วงเวลาหนึ่ง) สอดคล้องกันอย่างไร
อัตราประโยชน์ของสินค้า
ความเต็มใจจะจ่าย
โอกาสในการพัฒนาสินค้า ให้ตรงกับความต้องการ

ตัวอย่าง อุปสงค์ กับการบริหารธุรกิจ



เมื่อไหร่ลูกค้าต้องการร่ม ต้องการร่มเพื่ออะไร และเราสามารถขายร่มอย่างไรให้ได้ราคาแพงกว่า
“ร่มที่ไม่ได้มีไว้แค่กางกันฝน”

เมื่อรู้ดังนี้แล้ว ธุรกิจควรทำอย่างไร

ราคา

ราคาสินค้า

ทดแทน

ฤดูกาล

เทคโนโลยี

ความนิยม

ความเต็มใจจะจ่าย



กรณีศึกษา



ต้องตอบสนองความต้องการ
อย่างไรจึงจะโดนใจ และเข้าถึง

ส่วนประสมทางการตลาด กับแนวคิดทางเศรษฐศาสตร์

4 P's and 4 C's

| 4 P's |
|-----------|
| Product |
| Price |
| Place |
| Promotion |



| 4 C's |
|-------------------|
| Customer solution |
| Customer cost |
| Convenience |
| Communication |



| การตอบสนองต่อลูกค้า |
|--|
| ผลิตภัณฑ์ต้องสามารถแก้ไขปัญหาลูกค้าได้ |
| ราคาผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าจ่ายต้องถูกกว่าคู่แข่ง |
| สถานที่ซื้อ / เวลาใช้ผลิตภัณฑ์มีความสะดวก |
| การส่งเสริมการตลาดที่สื่อสารตรงเป้าหมาย |

แสดงส่วนประสมทางการตลาดที่สอดคล้องกับความต้องการของลูกค้า

เจาะชีวิตคนไทยชอบใช้ชีวิต นอกบ้านหรือในบ้าน

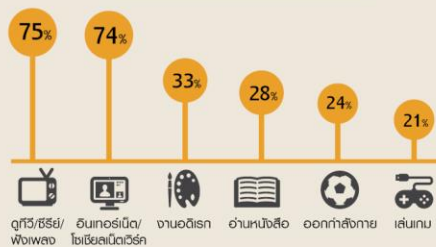


หน่วย: % ของผู้อตอบแบบสำรวจทั้งหมด

คนไทยใช้ชีวิต
นอกบ้าน VS คนไทยชอบ
อยู่บ้าน



กิจกรรมขณะอยู่บ้านที่นิยมทำมากที่สุด



กิจกรรมนอกบ้านที่นิยมทำมากที่สุด



แนวโน้มการใช้ชีวิตนอกบ้าน

เมื่อเทียบกับเมื่อ 5 ปีที่ผ่านมา



ที่มา: การวิเคราะห์โดย EIC จากข้อมูลผลสำรวจของ EIC ณ เดือนกุมภาพันธ์ 2017

อุปสงค์ช่วยได้ อย่างไร

1. เพิ่มราคาสินค้าได้โดย เปลี่ยนแปลง การบริกร
2. ให้ความสำคัญกับการชำระเงิน
3. การรักษฐานลูกค้าเดิม ที่เพิ่มเติมคือ ลูกค้าใหม่
4. กำหนดต้นทุน
5. สร้างกำไรจากอากาศ

รายได้จากการท่องเที่ยวปี 2559



อันดับ 1 จีน

26.67%

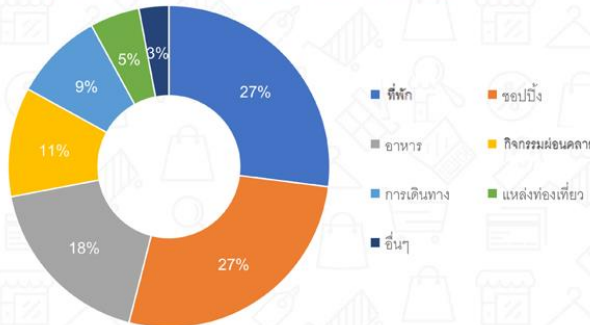
439,287
ล้านบาท

ที่มา : การท่องเที่ยวแห่งประเทศไทย 2559

Copyright © 2017 | College of Management Mahidol University



FIT ชาวจีน ใช้จ่ายเงินกับอะไร



ที่มา : Baidu Access (2559)

Copyright © 2017 | College of Management Mahidol University



เศรษฐศาสตร์กับความมั่นคงทางเศรษฐกิจ

๑. ธุรกิจท่องเที่ยว
๒. ธุรกิจของที่ระลึก
๓. สายการบิน
๔. ที่พัก
๕. ร้านอาหาร
๖. มิชินทำ

เจาะลึกพฤติกรรมผู้บริโภคไทย ใน 3 GEN



- พฤติกรรมเด่น
- การตลาดพิชิตใจ

ชาย , วัย 20-29 ปี

สบายๆ อะไรก็ได้
หาซื้อสะดวก/พิชิตใจคนรอบข้าง



- พฤติกรรมเด่น
- การตลาดพิชิตใจ

ชาย , วัย 30-39 ปี

สนใจเฉพาะเรื่องแบบเจาะลึก
สินค้าคุ้มค่า/ทำหายความสามารถ



- พฤติกรรมเด่น
- การตลาดพิชิตใจ

ชาย , วัย 40-55 ปี

ทำงานหนักเพื่อคนรอบข้าง
ผลักดันสู่ความสำเร็จ
/ให้รางวัลคืนแก่ชีวิต



- พฤติกรรมเด่น
- การตลาดพิชิตใจ

หญิง , วัย 20-29 ปี

แสวงหาความแปลกใหม่เสมอ
หลากหลาย/มีสีสัน/สร้างกระแส



- พฤติกรรมเด่น
- การตลาดพิชิตใจ

หญิง , วัย 30-39 ปี

รู้แล้วว่าตัวเองต้องการอะไร
คุณสมบัติชัดเจน/ชวนให้ลอง
/ใช้แล้วรู้สึกดีกับตัวเอง



- พฤติกรรมเด่น
- การตลาดพิชิตใจ

หญิง , วัย 40-55 ปี

ระมัดระวัง รอบคอบ
ดีต่อสุขภาพที่สุด/ข้อมูลน่าเชื่อถือ
ชัดเจน

ลักษณะสินค้าที่ถูกใจผู้บริโภคทั้ง 3 GEN

คุณภาพสูง



ดีต่อสุขภาพ



ใช้เพราะเคยชิน



คุ้มค่าใช้งาน



ASTV ผู้จัดการ
infoGraphics
www.manager.co.th

มาดูกันว่า พฤติกรรมผู้บริโภค ในช่วงเศรษฐกิจถดถอยเป็นอย่างไรกัน

พฤติกรรมผู้บริโภคในยุคเศรษฐกิจฝืด



ประเภทสินค้า

สินค้าในกลุ่มเพอร์ซันแนลแคร์

เช่น แชมพู โลชั่น ยาสีฟัน

พฤติกรรม

- ใช้แบรนด์เดิมที่คุ้นเคย
- ทดลองแบรนด์ใหม่น้อยลง

ประเภทสินค้า

สินค้ากลุ่มโฮมแคร์ เช่น ผงซักฟอก
น้ำยาล้างจาน น้ำยาล้างห้องน้ำ

พฤติกรรม

- ซื้อแพ็คเกจไซส์ใหญ่ขึ้นเพราะ
ราคาต่อหน่วยจะถูกลง



ประเภทสินค้า

กลุ่มผลิตภัณฑ์อาหาร

พฤติกรรม

- กินอาหารนอกบ้านน้อยลง
หันมาทำอาหารกินที่บ้านมากขึ้น

รู้เขา รู้เรา ... ครอบครัวยุคใหม่ ชนัครอบครัวยุคใหม่

| เศรษฐศาสตร์ | บริหารธุรกิจ |
|----------------------------|----------------------------------|
| ๑. อุปสงค์ | ๑. พฤติกรรม |
| ๒. อุปทาน | ๒. ความยืดหยุ่น |
| ๓. ภาวะดุลยภาพ | ๓. กำหนดราคาตลาด (การแข่งขัน) |
| ๔. การผลิตระยะสั้น ระยะยาว | ๔. ค่าแรงงาน การใช้ปัจจัยการผลิต |
| ๕. เศรษฐกิจ | ๕. การจ้างงาน การกระจายงาน |