

ความสำเร็จของกลยุทธ์การจัดการการตลาดสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน

Sleep peels

The Success of the Marketing Management Strategy to the Success of the Sleep Peels Mattress Products Business

ประภัสสร คัมสุวรรณ*สถิตย์ นิยมญาติ*

Prapassorn Khumsuwan* Sathit Niyomyat*

คณะรัฐประศาสนศาสตรดุษฎีบัณฑิต มหาวิทยาลัยกรุงเทพธนบุรี*

Faculty of Public Administration Bangkok Thonburi University*

บทคัดย่อ

วิจัยมีวัตถุประสงค์ในการศึกษาครั้งนี้ 1. เพื่อศึกษากลยุทธ์การจัดการการตลาดสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS 2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลยุทธ์การจัดการการตลาดสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS 3. เพื่อศึกษาแนวทางการนำกลยุทธ์ด้านการตลาดไปพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS โดยคัดเลือกกลุ่มตัวอย่างเฉพาะเจาะจงประกอบด้วยผู้ที่เกี่ยวข้อง คือ ผู้บริหารของบริษัท ออเรนท์ แมทเทรส จำกัด พนักงานฝ่ายการผลิต และจัดซื้อ ลูกค้า ทั้งหมด 14 คน

ผลการศึกษา 1.ความสำเร็จของกลยุทธ์การจัดการการตลาดสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS พบว่า บริษัท ออเรนท์ แมทเทรส จำกัด เป็นผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่นอนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ โดยเน้นประเทศต่างๆ ในอาเซียน โดยมีคุณประภัสสร คัมสุวรรณ ตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ จริงใจต่อลูกค้า สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ในด้านการผลิตที่นอนคุณภาพ ภายใต้แบรนด์ Sleep peelS และด้านการบริการหลังการขาย การรับประกันสินค้า จนประสบความสำเร็จมานานกว่า 10 ปี โดยมีทีมบริหารมีประสบการณ์ด้านการผลิตที่นอนมากกว่า 10 ปี เช่นกัน ได้พัฒนาที่นอนแบรนด์ Sleep-peelS โดยนำเอาเทคโนโลยี ดีไซน์แบบของประเทศอังกฤษมาพัฒนาและออกแบบตามหลักสรีรศาสตร์ตอบสนองทุกความแตกต่างพฤติกรรมต่างประเทศ มีจุดมุ่งหมายความต้องการขยายธุรกิจและการตลาดของบริษัทขยายไปสู่ต่างประเทศ โดยเฉพาะกลุ่มประเทศอาเซียน

คำสำคัญ : ความสำเร็จ กลยุทธ์การจัดการ การตลาด

Abstract

The researcher has the objective of this study. 1. To study the marketing management strategy for the success of the Sleep peelS mattress business. 2. To study the factors that affect the success of the marketing management strategy for the success of the Sleep peelS mattress product business. 3. To study the marketing strategy to develop Sleep peelS mattress business by selecting a specific sample Consists of the related persons which are the executives of Orange Mattress Company Limited, the production and purchasing department, a total of 14 customers.

The results of the study 1. The success of the marketing management strategy to the success of the Sleep peelS mattress product business found that Orange Mattress Company Limited is a manufacturer and distributor of mattress products both domestically And abroad By focusing on various countries in ASEAN, with Prapatsorn Khumsuwan as the managing director Run business with integrity. Sincere to customers Build trust with customers In the production of quality mattresses under the brand Sleep peelS And after sales service Product warranty It has been successful for over 10 years, with a management team having experience in mattress production for more than 10 years as well. Developed the brand Sleep-peelS mattress using technology. Designed in England, developed and designed with ergonomics to meet all the different sleeping habits, size, weight and shape as well as The feeling of sleep-peelS mattress To sell abroad Aims at the need to expand the business and marketing of the company to expand abroad, especially ASEAN countries

Keywords : success ; management strategy ; marketing

บทนำ

ธุรกิจที่ผลิตเพื่อส่งออกขยายตัวในหลายอุตสาหกรรมตามการส่งออกที่เติบโตต่อเนื่องตลอดทั้งปี นำโดยกลุ่มผลิตชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ ที่ได้รับความต้องการเพิ่มขึ้นต่อเนื่องตามการเติบโตของธุรกิจ Cloud Storage และชิ้นส่วนอิเล็กทรอนิกส์ในรถยนต์ที่ได้รับคำสั่งซื้อเพิ่มขึ้นจากผู้ผลิตรถยนต์ในยุโรป นอกจากนี้ การส่งออกเครื่องใช้ไฟฟ้าและอุปกรณ์การแพทย์ขยายตัวจากอุปสงค์ที่เพิ่มขึ้นในตลาดสหรัฐฯ และแคนาดา เช่นเดียวกับการส่งออกสินค้าแฟชั่น เฟอร์นิเจอร์ และงานหัตถกรรมที่เน้นผลิตตามความต้องการของลูกค้าขยายตัวได้ดีในช่วงเทศกาลคริสต์มาสและปีใหม่ ขณะที่ธุรกิจที่ผลิตเพื่อตอบสนองอุปสงค์ในประเทศขยายตัวอย่างค่อยเป็นค่อยไปโดยเฉพาะการผลิตสินค้าอุปโภคบริโภค อย่างไรก็ตาม ธุรกิจ

บางกลุ่มสามารถเติบโตได้ดีตามความต้องการในประเทศ อาทิ ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ (Personal care) และการขยายตลาดของผู้ผลิตจากการออกผลิตภัณฑ์ใหม่

ปัจจุบันต้นทุนสินค้าเฟอร์นิเจอร์สูงขึ้นเนื่องจากค่าแรงงานและราคาวัตถุดิบไม้ โดยมีคู่แข่งเช่น จีน มาเลเซีย และเวียดนาม ผู้ประกอบการไทยจึงควรเน้นกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในตลาดระดับกลางและระดับบน เช่น ตลาดแบบ Niche Market โดยใช้จุดแข็งของสินค้าเฟอร์นิเจอร์ไทยที่เป็นสินค้ามีคุณภาพและมีดีไซน์ที่สวยงาม โดดเด่น ในการเจาะตลาด ตลาดหลัก ได้แก่ ญี่ปุ่น สหรัฐอเมริกา จีน และออสเตรเลีย ตลาด CLMV ได้แก่ กัมพูชา ลาว พม่า และเวียดนาม ตลาดที่มีอัตราการขยายตัวสูง : ฟิลิปปินส์ ร้อยละ 82.25/ อินโดนีเซีย ร้อยละ 23.11 จีน ร้อยละ 18.77 นั้น

ในปัจจุบันการแข่งขันทางธุรกิจในด้านต่างๆ มีจำนวนมาก เมื่อมองธุรกิจเครื่องนอนเป็นอีกประเภทหนึ่งคือธุรกิจเครื่องนอนที่ใช้ในภาคครัวเรือน โรงแรม/รีสอร์ท เมื่อวิเคราะห์แนวโน้มการแข่งขันธุรกิจเครื่องนอนในประเทศและประเทศเพื่อนบ้าน จะเห็นได้ว่าธุรกิจเครื่องนอนและเครื่องนอนในประเทศไทยจัดได้ว่าการแข่งขันทางการตลาดที่สูงมาก เพราะมีปัจจัยของราคาและมีกลยุทธ์ส่งเสริมการขายเข้ามาเกี่ยวข้องมากขึ้น ทั้งในส่วนค้าปลีก(ผู้ซื้อทั่วไป) และโครงการ (โรงแรม/รีสอร์ท) ธุรกิจเครื่องนอนและเครื่องนอนในประเทศไทยยังสามารถเติบโตได้อย่างต่อเนื่อง โดยเฉพาะในส่วนของโครงการที่มีการผูกติดกับอุตสาหกรรมท่องเที่ยวที่มาเมืองไทยเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ในส่วนของการค้าปลีกอสังหาริมทรัพย์มีการเติบโตขึ้นถึงแม้ตอนนี้จะชะลอตัวขึ้น สำหรับธุรกิจที่นอนและเครื่องนอนในประเทศเพื่อนบ้านการแข่งขันยังไม่รุนแรงเท่าไร แต่ในอนาคตควรมีการแข่งขันสูงขึ้นอย่างแน่นอน ไม่ว่าจะเป็นแบรนด์ท้องถิ่นหรือแบรนด์จากประเทศจีนซึ่งจะพยายามบุกตลาดภูมิภาคอาเซียน เช่นเดียวกัน

บริษัทมีสภาพปัญหาการส่งออกสินค้าทั้งในและต่างประเทศ ยังไม่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายของผู้บริโภค ด้วยมีสภาพปัจจัยหลายอย่าง อาทิเช่น ลูกค้ายังไม่เข้าถึงข้อมูลสินค้า แบนด์สินค้ายังไม่เป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวางมากนัก บริการหลังการขายดูแลยังไม่ทั่วถึงให้กับลูกค้า และการสร้างแบรนด์สินค้าให้เป็นอันดับหนึ่งจึงเป็นเหตุผลสำคัญให้ทางบริษัทศึกษากลยุทธ์การตลาดให้มีหลายรูปแบบเพื่อที่กำหนดเป็นแนวทางในการส่งเสริมการขายให้กับบริษัท ในส่วนบริษัท ออเรนซ์ แมทเทรส จำกัด ได้วางกลยุทธ์การตลาดส่งออกต่างประเทศเพื่อนบ้านคือ ประเทศลาว แต่ในอนาคตทางบริษัทจะส่งออกไปยังประเทศกัมพูชาซึ่งเป็นประเทศต่อไป โดยมุ่งเน้นผลสำเร็จการตลาดโดย ผลิตสินค้าที่มีคุณภาพสูง ควบคู่กับการสร้างแบรนด์ Sleep peelS จะทำให้เป็นที่ยอมรับเข้าถึงกลุ่มลูกค้าทุกเป้าหมาย ซึ่งจะเห็นได้ว่าแบรนด์ไทยมีความได้เปรียบในตลาดภูมิภาคอาเซียนซึ่งทางเพื่อนบ้านบอกว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพมากกว่ากลุ่มประเทศอื่น

บริษัท ออเรนซ์ แมทเทรส จำกัด ได้ก่อตั้งบริษัทเมื่อวันที่ 25 กรกฎาคม พ.ศ. 2545 เป็นผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่นอนทั้งในประเทศ และต่างประเทศ โดยเน้นประเทศต่างๆ ในอาเซียน โดยมีคุณประภัสสร คัมสุวรรณ ตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ จริงใจต่อลูกค้า สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ในด้านการผลิตที่นอนคุณภาพ ภายใต้แบรนด์ Sleep peelS และด้านการบริการหลังการขาย การรับประกันสินค้า จนประสบความสำเร็จมานานกว่า 10 ปี ทีมบริหารมีประสบการณ์ด้านการผลิตที่นอนมามากกว่า 10 ปีเช่นกัน ได้พัฒนาที่นอนแบรนด์ Sleep – peelS โดยนำเอาเทคโนโลยี ดีไซน์แบบของประเทศอังกฤษมาพัฒนาและออกแบบตามหลักสรีรศาสตร์ตอบสนอง

ทุกความแตกต่าง พฤติกรรมการนอน ขนาดน้ำหนักและรูปร่างตลอดจน ความรู้สึกสัมผัสของที่นอน Sleep - peelS ด้วยคุณภาพต่างประเทศ แต่ราคาเหมาะสมกับผู้บริโภคคนไทย จึงตอบสนองความต้องการด้านการนอนของผู้บริโภคได้อย่างสมบูรณ์แบบ

อย่างไรก็ตาม บริษัท ออเรนธ์ แมทเทรส จำกัด ได้ศึกษาแนวทางการแข่งขันการค้าในกลุ่มธุรกิจที่นอนเป็นไปอย่างเสรี และกำหนดกลยุทธ์การตลาดที่มีประสิทธิภาพเป็นปัจจัยส่งผลให้บริษัทส่งออกสินค้าไปยังต่างประเทศตรงกลุ่มเป้าหมายของลูกค้า จึงทำให้เกิดการศึกษาเพื่อทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลยุทธ์การจัดการการตลาดสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS

คำถามการวิจัย

1. ความสำเร็จของกลยุทธ์การจัดการการตลาดสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS มีอะไรบ้าง
2. มีปัจจัยใดบ้างที่มีผลต่อความสำเร็จของกลยุทธ์การจัดการการตลาดสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS
3. มีแนวทางการนำกลยุทธ์ด้านการตลาดไปพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS อย่างไรบ้าง

วัตถุประสงค์การวิจัย

- 1.. เพื่อศึกษากลยุทธ์การจัดการการตลาดสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS
2. เพื่อศึกษาปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลยุทธ์การจัดการการตลาดสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS
3. เพื่อศึกษาแนวทางการนำกลยุทธ์ด้านการตลาดไปพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. เพื่อทราบถึงความสำเร็จของกลยุทธ์การจัดการการตลาดสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS
2. เพื่อทราบถึงปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จของกลยุทธ์การจัดการการตลาดสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS
3. เพื่อทราบถึงแนวทางการนำกลยุทธ์ด้านการตลาดไปพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS

วิธีดำเนินการวิจัย

ผู้วิจัยได้ศึกษาและรวบรวมข้อมูลจากเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง คัดเลือกข้อมูล ทำการแยกประเด็น เก็บรวบรวม นำไปวิเคราะห์ สรุปข้อมูลตามวัตถุประสงค์ บันทึกวิเคราะห์เนื้อหาตามวัตถุประสงค์ จัดทำตารางเพื่อเก็บข้อมูลที่เป็นตัวเลขสถิติ และสรุปข้อมูลเชิงบรรยาย

แบบสัมภาษณ์เชิงลึกตอนที่ 1 ประวัติส่วนตัว และประวัติการทำงานอย่างย่อ ของผู้ถูกสัมภาษณ์

แบบสัมภาษณ์เชิงลึกตอนที่ 2 คำถามปลายเปิดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS ของบริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส สำหรับเกณฑ์การวัดระดับมีดังนี้

สรุปผลการวิจัย

ข้อมูลทั่วไปของผู้ให้ข้อมูลสำคัญ

นำเสนอลักษณะทั่วไปของกลุ่มตัวอย่าง ได้แก่กลุ่ม 1. ผู้บริหารของบริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด 2. พนักงานฝ่ายการผลิตและจัดซื้อ 3. ลูกค้า

พบว่าผู้ให้ข้อมูลสำคัญเป็นผู้หญิงมากที่สุด จำนวน 8คน คิดเป็นร้อยละ 57.1 ของจำนวนผู้ให้ข้อมูลทั้งหมด มีผู้ให้ข้อมูลสำคัญผู้ชายจำนวน 6 คน คิดเป็นร้อยละ 42.9 จากจำนวนผู้ให้ข้อมูลสำคัญทั้งหมด 14 คน

ข้อมูลสัมภาษณ์ผู้ที่เกี่ยวข้องกับบริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด

ตอบคำถามการวิจัยข้อที่ 1 ความสำเร็จของกลยุทธ์การจัดการการตลาดสู่ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS สามารถวิเคราะห์ความสำเร็จของกลยุทธ์ด้านการตลาดธุรกิจที่นอน Sleep peelS ได้ 3 ประเด็น ดังนี้

1.ประเด็นที่ 1 การส่งออกผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS ไปขายต่างประเทศ ของบริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด

พบว่า บริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด เป็นผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่นอนทั้งในประเทศและต่างประเทศ โดยเน้นประเทศต่างๆ ในอาเซียน โดยมีคุณประภัสสร คัมสุวรรณ ตำแหน่งกรรมการผู้จัดการ ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ จริใจต่อลูกค้า สร้างความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ในด้านการผลิตที่นอนคุณภาพ ภายใต้แบรนด์ Sleep peelS และด้านการบริการหลังการขาย การรับประกันสินค้า จนประสบความสำเร็จมานานกว่า 10 ปี โดยมีทีมบริหารมีประสบการณ์ด้านการผลิตที่นอนมากกว่า 10 ปีเช่นกัน ได้พัฒนาที่นอนแบรนด์ Sleep-peelS โดยนำเอาเทคโนโลยี ดีไซน์แบบของประเทศอังกฤษมาพัฒนาและออกแบบตามหลักสรีระศาสตร์ตอบสนองทุกความแตกต่างพฤติกรรมนอนขนาดน้ำหนักและรูปร่าง ตลอดจน ความรู้สึกสัมผัสของที่นอน Sleep-peelS ด้วยคุณภาพต่างประเทศ แต่ราคาเหมาะสมกับผู้บริโภคคนไทย จึงตอบสนองความต้องการด้านการนอนของผู้บริโภคได้อย่างสมบูรณ์แบบ บริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด ผลิตภัณฑ์ที่นอนSleep peelSไปขายต่างประเทศ มีจุดมุ่งหมายความต้องการขยายธุรกิจและการตลาดของบริษัทขยายไปสู่ต่างประเทศโดยเฉพาะกลุ่มประเทศอาเซียน

ผู้บริหารกล่าวว่า ในสถานการณ์ปัจจุบันการแข่งขันในตลาดที่นอนมีสูง และแบรนด์ใหญ่ครองตลาด รวมถึงเน้นออกรุ่นใหม่ ๆ มีการเปลี่ยนหรือเพิ่มวัสดุเข้ามา ทำให้ลูกค้าเปรียบเทียบราคาและคุณภาพได้ยาก ที่สำคัญมักขายผ่านตัวแทน ทำให้มีราคาสูง บริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด ผู้ผลิตและจัดจำหน่ายที่นอนแบรนด์ Sleep peels (สลีพฟิล) ที่นอนที่ดีที่สุดสำหรับคุณ สินค้าคุณภาพดี รับสมัครตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ มีรุ่นที่นุ่มที่นอน Pocket Spring ออกแบบให้เหมาะกับสรีระที่มีความยืดหยุ่น รองรับร่างกายเป็นอย่างดี ระบบสปริง Posture Pocket Spring เสริมยางพาราแท้ 100 เปอร์เซ็นต์ ทำให้รู้สึกแน่นแต่นุ่ม พร้อมความสบายกับผ้ายัดหนานุ่มทำให้รู้สึกผ่อนคลายได้ตลอดทั้งคืน

บริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด ผู้ผลิตและจำหน่ายที่นอนคุณภาพอันดับต้นๆ ของเมืองไทย ล่าสุดต่อยอดความสำเร็จสู่ธุรกิจขนส่งภายใต้บริษัท เดอะวินเนอร์ โลจิสติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด

2.ประเด็นที่ 2 การส่งเสริมความสำเร็จของกลยุทธ์ด้านการตลาดผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS ในการส่งออกต่างประเทศ

พบว่า การเปิดธุรกิจและการขยายตลาดผลิตภัณฑ์สู่กลุ่มประเทศอาเซียนแบรนด์ที่นอน Wewinner, Sleeper และ Sleep-peelS ที่บุกตลาดทั้งในและต่างประเทศการขยายความน่าเชื่อถือบริษัทขึ้นหนึ่งเรื่องคุณภาพโดยไม่ยอมลดสเปคสินค้าเพื่อเพิ่มผลกำไร ประธานกรรมการบริหารจึงได้รับความไว้วางใจจากตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศในฐานะผู้ผลิตสินค้าไทยมาตรฐานชั้นเลิศในราคาสมเหตุสมผลที่สำคัญ ผลิตภัณฑ์ของ Wewinner และ Sleep-peelS สามารถส่งผลิตได้ตามต้องการ ไม่ว่าจะเป็นด้านวัสดุ ความแน่น ความนิ่ม ความแข็ง หรือไซส์ที่นอกเหนือไปจากมาตรฐาน เช่น ที่นอนขนาด 7 ฟุต ต่างจากแบรนด์อื่นๆ ที่ผลิตในโรงงานต่างประเทศตามแบบสำเร็จรูปและนำเข้าล็อตใหญ่มาขายในเมืองไทย

นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์ที่นอนภายใต้แบรนด์ Sleep-peelS ยังมีตัวแทนจำหน่ายกระจายอยู่ทุกจังหวัด ตั้งแต่เหนือจรดใต้ครบแล้วเกือบ 400 ร้านค้า ทำให้เข้าถึงลูกค้ากลุ่มพรีเมียมได้ง่ายและตรงตามความต้องการ เพราะสามารถเข้าไปสัมผัสและทดลองทดสอบที่นอนก่อนเลือกซื้อได้ ในขณะที่แบรนด์ Sleeper เป็นที่นอนซึ่งเหมาะกับหอพัก และโรงแรม มีจำหน่ายที่ Global House เกือบ 40 สาขา ทั่วประเทศและบังก่อตั้งบริษัทโลจิสติกส์ขึ้นมาเป็นอีกหนึ่งหน่วยธุรกิจเพื่อเสริมความแข็งแกร่ง ทั้งนี้เนื่องจากการขนส่งที่นอนขนาดใหญ่ หากใช้บริการรถขนส่งทั่วไป หลายรายทำหน้าที่เพียงจัดส่งสินค้าให้ถึงที่หมาย แต่หากเป็นการขนส่งด้วยพาหนะและพนักงานของบริษัทเอง พวกเขาสามารถทำหน้าที่ลงสินค้าและช่วยดีลเลอร์ในการจัดเก็บผลิตภัณฑ์อย่างเรียบร้อยเหมาะสม และการดำเนินธุรกิจต้องการความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ การบริการที่ดีบริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้นำในการผลิตที่นอนและหมอนยางพาราจากน้ำยางพาราธรรมชาติได้รับการยอมรับในด้านคุณภาพสินค้าและความมั่นใจในสินค้า ที่เป็นยางพาราธรรมชาติ จากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ ด้วยการคัดสรรวัตถุดิบน้ำยางพาราที่มีคุณภาพและกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ทำให้ลูกค้ามั่นใจในคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีสินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์มาตรฐาน (Standard products) ผลิตเป็นสต็อกไว้สำหรับจำหน่ายให้กับลูกค้าเป็นหลัก และรับผลิตตามคำสั่งซื้อของลูกค้า (Made to order) อีกด้วย ในปัจจุบันบริษัทฯ ผลิตและจำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่นอนยางพารา ซึ่งทำให้ผลิตภัณฑ์มีคุณสมบัติและคุณภาพที่โดดเด่น

3.ประเด็นที่ 3 นโยบายที่สำคัญของบริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด ในกาพัฒนาผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS

พบว่า การดำเนินธุรกิจต้องการความเชื่อมั่นให้กับลูกค้า ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ การบริการที่ดีบริษัทฯ เป็นหนึ่งในผู้นำในการผลิตที่นอนและหมอนยางพาราจากน้ำยางพาราธรรมชาติได้รับการยอมรับในด้านคุณภาพสินค้าและความมั่นใจในสินค้าที่เป็นยางพาราธรรมชาติ จากลูกค้าทั้งในและต่างประเทศ ด้วยการคัดสรรวัตถุดิบน้ำยางพาราที่มีคุณภาพและกระบวนการผลิตที่ได้มาตรฐานสากล ทำให้ลูกค้ามั่นใจในคุณภาพสินค้าของบริษัทฯ โดยบริษัทฯ มีสินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์มาตรฐาน (Standard products) ผลิตเป็นสต็อกไว้สำหรับจำหน่ายให้กับลูกค้าเป็นหลัก

- ผลลัพธ์ทางการตลาด (ยอดขายในรอบปี) ของ บริษัท ออเรนซ์ แมทเทรส จำกัด เป็นอย่างไรบ้าง และ บรรลุเป้าหมายการตลาดของบริษัทฯ

พบว่า บริษัท ออเรนซ์ แมทเทรส จำกัด กล่าวถึงภาพรวมของยอดขายในต่างประเทศ บรรลุตามเป้าหมายของบริษัทที่ตั้งไว้ และตลาดเครื่องนอนอย่างพารา (Bedding) มีการแข่งขันอย่างสูง โดยเฉพาะตลาดใหญ่อย่างประเทศจีน เกาหลี และสหรัฐอเมริกา ในส่วนของร้านค้าปลีก (Retail) และอีคอมเมิร์ซ (E-Commerce) ซึ่งเป็นการแข่งขันด้วยการลดราคาอย่างต่อเนื่อง ในประเทศไทยไม่ได้มีการเก็บตัวเลข ‘มูลค่าตลาด’ ยางพาราแปรรูปกลุ่มเครื่องนอนอย่างชัดเจน แม้ว่า 80 เปอร์เซ็นต์ ของยางพาราทั่วโลกจะมีแหล่งวัตถุดิบมาจากประเทศไทย เป้าหมายทางการตลาดในอนาคตมุ่งมั่นที่จะขยายตลาดส่งออกกลุ่มประเทศอาเซียน

- พฤติกรรมผู้บริโภคของผู้ใช้ผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peels

พบว่า ด้วยด้านตลาด คือ แต่ละประเทศมีความผันผวนด้านการเงิน ส่งผลต่อการซื้อสินค้าและบริการ ในปัจจุบันผู้บริโภคใส่ใจเรื่องสุขภาพและร่างกายมากกว่าที่เคยเป็นมา ท่ามกลางไลฟ์สไตล์การใช้ชีวิตของคนเมืองที่เปลี่ยนไป เร่งรีบขึ้น มีกิจกรรมมากขึ้น เข้านอนดึกขึ้น แต่ต้องตื่นเช้าขึ้น ซึ่งส่งผลต่อคุณภาพของการนอน ผู้บริโภคจึงมองหาสินค้าที่ตอบโจทย์ได้ตรงจุด และสรรหาสิ่งที่ดีที่สุดมาเติมเต็มเพื่อชีวิตที่มีคุณภาพ สร้างสรรค์สินค้านวัตกรรมใหม่ของการพักผ่อนเพื่อตอบสนองผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สร้างสรรค์สินค้านวัตกรรมใหม่ของการพักผ่อนเพื่อตอบสนองผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สร้างสรรค์สินค้านวัตกรรมใหม่ของการพักผ่อนเพื่อตอบสนองผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง ผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพ สร้างสรรค์สินค้านวัตกรรมใหม่ของการพักผ่อนเพื่อตอบสนองผู้บริโภคอย่างต่อเนื่อง

- ปัญหาในการส่งผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peels ไปขายต่างประเทศ

พบว่า บริษัท ออเรนซ์ แมทเทรส จำกัด ปัญหาในภาพรวมมีระบบขนส่งสินค้า ระยะทาง และอุปกรณ์ ระบบโลจิสติกส์ ภัยธรรมชาติ ยังขาดความเป็นนักการตลาดเชิงรุกมีอาชีพ จึงเสียเปรียบประเทศคู่แข่งเช่น เวียดนาม สิงคโปร์ มาเลเซีย และไต้หวัน เป็นต้น ในเรื่องของจัดเก็บอัตราภาษีนำเข้าวัตถุดิบและเครื่องจักรของกรมศุลกากรไทยมีอัตราสูงทำให้ต้นทุนในการผลิตเพิ่มสูงขึ้นสินค้าไทยในระดับล่างจึงไม่สามารถแข่งขันด้านราคากับคู่แข่งได้ ปัญหาด้านผู้ให้บริการระบบขนส่ง บุคลากรและพนักงานยังขาดแคลนความรู้ในด้านระบบขนส่งและโลจิสติกส์ อีกทั้งยังไม่มีมาตรฐานอาชีพด้านระบบโลจิสติกส์ ซึ่งเป็นสิ่งสำคัญในการวัดประสิทธิภาพและพัฒนาการของตัวบุคคลและองค์กร และเผชิญกับปัญหาและอุปสรรคในการพัฒนาท่าเรือของไทย ปัญหาเกี่ยวกับเอกสาร พิธีการ กฏระเบียบ รวมถึงปัญหากำลังคนด้านพาณิชย์นาวี นอกจากนี้รัฐบาลยังละเลยและไม่ให้ความสำคัญกับระบบโลจิสติกส์เท่าที่ควร

ตอบคำถามการวิจัยข้อที่ 3 มีแนวทางการนำกลยุทธ์ด้านการตลาดไปพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peels อย่างไรบ้าง

- ข้อเสนอแนะการส่งเสริมกลยุทธ์การตลาด ในการส่งผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peels ของ บริษัท ออเรนซ์ แมทเทรส จำกัด ไปขายต่างประเทศ

พบว่า บริษัท ออเรนซ์ แมทเทรส จำกัด มีการบริหารจัดการ โดยการนำเอา เทคโนโลยี มาช่วยบริหารจัดการ กลยุทธ์การทำตลาดของผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peels ของ บริษัท ออเรนซ์ แมทเทรส

คือให้ความสำคัญในการผลิตสินค้าเครื่องนอนอย่างพาราคุณภาพสูงออกสู่ตลาด มีการตั้งงบประมาณเพื่อวิจัยและพัฒนาเชิงวิทยาศาสตร์ร่วมกับสถาบันชั้นนำของประเทศเพื่อให้เข้าใจผู้บริโภค และนำไปสู่การคิดค้นและออกแบบเครื่องนอนที่ตอบสนองความต้องการผู้บริโภคในเชิงลึก ด้วยสินค้าคุณภาพจึงวางตำแหน่งทางการตลาดของผลิตภัณฑ์หรือ Positioning ให้อยู่ในระดับ พรีเมียมเพื่อจับกลุ่มเป้าหมายหลักคือผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับเรื่องสุขภาพของการนอนหลับพักผ่อน มีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่นอนเครื่องนอนที่มีคุณภาพในระดับพรีเมียม ทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติ

การอภิปรายผล

ความสำเร็จของธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS ของบริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด สามารถนำมาอภิปรายผลได้ดังนี้

1 ปัจจัยที่ส่งผลต่อความสำเร็จของกลยุทธ์ด้านการตลาดธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS ให้ความสำคัญต่อกลยุทธ์ส่วนประสมทางการตลาด โดยมี 4 กลยุทธ์ดังนี้ 1.กลยุทธ์การตลาดด้านราคา (Price) ด้านราคาสินค้าที่มีคุณภาพ แต่ราคาเหมาะสมกับลูกค้าที่สามารถซื้อ และมีกำลังซื้อได้พอสมควรเหมาะสมราคา และคุณภาพสินค้า เช่น สินค้า Sleep Peels รุ่น Heaven ยางพารา 100 เปอร์เซ็น ที่มีคุณภาพ และได้มาตรฐานระดับสากล ให้ผิวสัมผัส ที่นุ่มนวลด้วยโครงสร้างที่เป็นรูเล็กทั้งสองข้าง ของยางนับล้านๆ รู มีการหดและคืนตัวได้ดี และเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีให้คุณได้นอนหลับสบายได้ตลอดคืนชั้นโยสักระยะพิเศษ มีการปรังได้เป็นอย่างดีช่วยในการคืนตัวของที่นอน และเป็นการสร้างสมดุลในการรองรับน้ำหนักชั้นโฟมโพรเทคคุณภาพสูงเนื้อนุ่มพิเศษรับแรงกดของร่างกายได้อย่างนุ่มนวล สเปค : นุ่ม Super Soft รับประกันโครงสร้าง 10 ปี 2. กลยุทธ์การตลาดด้านที่ตั้ง/ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place) มีตัวแทนจำหน่ายทั่วประเทศ ตัวแทนรายใหญ่ต่างประเทศ ตัวแทนจำหน่าย Sleep peels บริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด ผู้ผลิตที่นอนแบรนด์ Sleep-peelS รับสมัครตัวแทนจำหน่ายที่นอนสลิฟฟิลทั่วประเทศ จะเห็นได้ว่ามีกลุ่มตัวแทนจำหน่ายกรุงเทพและปริมณฑล จำนวน 38 แห่ง มีกลุ่มตัวแทนจำหน่ายภาคกลางตะวันตก จำนวน 12 แห่ง มีกลุ่มตัวแทนจำหน่ายภาคอีสาน จำนวน 45 แห่ง มีกลุ่มตัวแทนจำหน่ายภาคตะวันออก จำนวน 10 แห่ง มีกลุ่มตัวแทนจำหน่ายภาคใต้ จำนวน 27 แห่ง รวมทั้งสิ้น 132 แห่ง บริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด มีช่องทางที่ครอบคลุมทั่วทั้งประเทศ ทำให้เข้าถึงลูกค้าได้ทั่วถึง 3. กลยุทธ์การตลาดด้านการส่งเสริมการตลาด (Promotion) บริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด ส่งเสริมการตลาดทำให้เข้าถึงลูกค้ากลุ่มพรีเมียมได้ง่ายและตรงตามความต้องการ เพราะสามารถเข้าไปสัมผัสและทดลองทดสอบที่นอนก่อนเลือกซื้อได้ ในขณะที่แบรนด์ Sleeper เป็นที่นอนซึ่งเหมาะกับหอพัก และโรงแรมมีจำหน่ายที่ Global House เกือบ 40 สาขา ทั่วประเทศ และมีส่วนลดได้ มีแลกแจกแถม สินค้าและบริการ 4. กลยุทธ์การตลาดด้านตัวผลิตภัณฑ์ (Product) บริษัท ออเรนจ์ แมทเทรส จำกัด มีตัวผลิตภัณฑ์ของ Wewinner และ Sleep-peelS สามารถสั่งผลิตได้ตามต้องการ ไม่ว่าในด้านวัสดุ ความแน่น ความนิ่ม ความแข็ง หรือไซส์ที่นอกเหนือไปจากมาตรฐาน เช่น ที่นอนขนาด 7 ฟุต ต่างจากแบรนด์อื่นๆ ที่ผลิตในโรงงานต่างประเทศตามแบบสำเร็จรูปและนำเข้าล็อตใหญ่มาขายในเมืองไทย และการนำเข้าเทคโนโลยี ต่างประเทศ ดีไซด์ แบบของอังกฤษ พัฒนาและออกแบบตามสรีระศาสตร์ ตอบสนองความแตกต่าง พฤติกรรมการนอน เช่น Sleep Peels รุ่น Heaven ยางพารา 100 เปอร์เซ็นต์ ที่มี

คุณภาพ และได้มาตรฐานระดับสากล ให้ผิวสัมผัส ที่นุ่มนวลด้วยโครงสร้างที่เป็นรูเล็กทั้งสองข้างของยาง นับล้านๆ รู มีการหดและคืนตัวได้ดี และเป็นจุดเริ่มต้นที่ดีให้คุณ ได้นอนหลับสบายได้ตลอดคืนชั้นใน สักเคราะห์พิเศษ มีการปรับได้เป็นอย่างดีช่วยในการคืนตัวของที่นอน และเป็นการสร้างสมดุลในการ รองรับน้ำหนักชั้นโฟมโพรเท่นคุณภาพสูงเนื้อนุ่มพิเศษรับแรงกดของร่างกายได้อย่างนุ่มนวล

2 แนวทางการนำกลยุทธ์ด้านการตลาดไปพัฒนาธุรกิจผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS บริษัท ออ เร็นท์ แมทเทรส จำกัด มีการบริหารจัดการ โดยการนำเอา เทคโนโลยี มาช่วยบริหารจัดการ กลยุทธ์การ ทำตลาดของผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS ของ บริษัท ออเร็นท์ แมทเทรส คือให้ความสำคัญในการ ผลิตสินค้าเครื่องนอนอย่างพาราคุณภาพสูงออกสู่ตลาด มีการทุ่มงบประมาณเพื่อวิจัยและพัฒนาเชิงสรีระ ศาสตร์ร่วมกับสถาบันชั้นนำของประเทศเพื่อให้เข้าใจผู้บริโภค และนำไปสู่การคิดค้นและออกแบบเครื่อง นอนที่ตอบสนองความต้องการผู้บริโภคในเชิงลึก ด้วยสินค้าคุณภาพจึงวางตำแหน่งทางการตลาดของ ผลิตภัณฑ์หรือ Positioning ให้อยู่ในระดับ พรีเมียมเพื่อจับกลุ่มเป้าหมายหลักคือผู้บริโภคที่ให ความสำคัญกับเรื่องสุขภาพของการนอนหลับพักผ่อน มีความต้องการผลิตภัณฑ์ที่นอน เครื่องนอนที่มี คุณภาพในระดับพรีเมียม ทั้งชาวไทย และชาวต่างชาติ สอดคล้องกับงานวิจัย วิยะดา ชัยเวช วิชยานัน รัตน์วิบูลย์สม และปรีดา ศรีนฤวรรณ (2561) ศึกษาวิจัยเรื่อง กลยุทธ์การตลาดเพื่อการแข่งขันของบริษัท ผู้ส่งออกลำไยสดของไทย ในตลาดประชาคมเศรษฐกิจอาเซียน โดยงานวิจัยนี้มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา รูปแบบของกลยุทธ์การตลาดเพื่อการแข่งขันในการส่งออกลำไยสดไปยังตลาดอาเซียนที่มีผลต่อผล ดำเนินงานจากการส่งออกของกิจการ ใช้วิธีการวิจัยแบบผสม เก็บรวบรวมข้อมูลจากผู้ส่งออกลำไยสด จำนวน 150 ราย วิเคราะห์ข้อมูลเชิงคุณภาพ ด้วยการวิเคราะห์เนื้อหา (Content Analysis) และ วิเคราะห์ข้อมูลเชิงปริมาณโดยใช้เทคนิคการวิเคราะห์โมเดลสมการโครงสร้างโดยการวิเคราะห์ปัจจัยเชิง ยืนยัน (Confirmatory Factor Analysis: CFA) ผลการวิจัยเชิงคุณภาพ พบว่า ผู้ส่งออกมีรูปแบบกลยุทธ์ การตลาดเพื่อการแข่งขัน 4 รูปแบบ คือ กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างที่การตลาด กลยุทธ์ความแตกต่าง เฉพาะกลุ่ม กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างที่นวัตกรรม และกลยุทธ์ที่มุ่งเน้นผลิตภัณฑ์

ข้อเสนอแนะ

ข้อเสนอแนะเชิงนโยบาย

- บริษัท ออเร็นท์ แมทเทรส จำกัด ส่งเสริมและกำหนดกลยุทธ์ทางการตลาด บริษัทมุ่งเน้นการ ขยายตลาดในต่างประเทศให้ครอบคลุมกลุ่มลูกค้าทุกตลาด การครองส่วนแบ่งตลาดสูงสุดและรักษามาตร ฐานลูกค้าโดยใช้กลยุทธ์ด้านราคาและบริการ รวมถึงการขยายตลาดไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายใหม่โดยการ นำเอา เทคโนโลยีสมัยใหม่มาช่วยบริหารจัดการ กลยุทธ์การทำตลาดของผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS ของ บริษัท ออเร็นท์ แมทเทรส คือให้ความสำคัญในการผลิตสินค้าเครื่องนอนอย่างพาราคุณภาพสูงออกสู่ ตลาด

- กำหนดแผนปฏิบัติงานส่งเสริมการขายให้มากขึ้น และกำหนดแผนควบคุมต้นทุนสินค้าให้มีความ ชัดเจนตามปริมาณการซื้อขาย รักษาจุดแข็งของบริษัทที่มีคุณภาพมาตรฐานผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS ของ บริษัท ออเร็นท์ แมทเทรส ที่มีคุณภาพมาตรฐานอยู่เสมอ

- ศึกษากลุ่มลูกค้าที่ต้องการใช้ผลิตภัณฑ์ที่นอน Sleep peelS ของ บริษัท ออเรนซ์ แมทเทรส จำกัด มากำหนดแนวทางในการกำหนดกลยุทธ์ให้ตรงตามความต้องการของธุรกิจนี้

บรรณานุกรม

- ชุมศักดิ์ ชุมนุม. (2549). ปัจจัยที่มีผลต่อประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของสำนักงานศึกษาธิการ
อำเภอ : กรณีศึกษา เขตการศึกษา 10. กรุงเทพฯ : เฟื่องฟ้า พรินติ้ง.
- ธีรพงษ์ ภักดีไพบูลย์สกุล. (2538). “ประสิทธิภาพในการปฏิบัติงานของคณะกรรมการสภาตำบล :
ศึกษาเฉพาะกรณีจังหวัดหนองบัวลำภู”. ภาคนิพนธ์พัฒนบริหารศาสตรมหาบัณฑิต, สาขาการ
จัดการพัฒนาสังคม.
- เนตร์พัฒนา ยาวีราช. (2546). ผู้นำการเปลี่ยนแปลง. กรุงเทพมหานคร : ธนาเพรส แอนด์ กราฟฟิค.
- ติน ปรัชญพฤทธิ. (2546). ศัพท์รัฐประศาสนศาสตร์. พิมพ์ครั้งที่ 6. กรุงเทพฯ : สำนักพิมพ์จุฬาลงกรณ์
มหาวิทยาลัย.
- สมพงษ์ เกษมสิน. (2514). การบริหาร. กรุงเทพมหานคร : โรงพิมพ์เกษมสุวรรณการพิมพ์.
- สมยศ นาวิก. (2529). การเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานของการบริหาร : MBO. กรุงเทพมหานคร
: บรรณกิจ.
- สัญญา สัญญาวิวัฒน์. (2544). ทฤษฎีองค์การประสิทธิภาพ รวมบทความสังคมวิทยา และมานุษยวิทยา.
กรุงเทพฯ: โรงพิมพ์จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- สมิต อาชนิกุล. (2533). ยุทธศาสตร์การส่งเสริมการปรับเปลี่ยนกระบวนทัศน์ วัฒนธรรม และ
ค่านิยม. กรุงเทพฯ : ศรีเมืองการพิมพ์.
- Bateman. Thomas S. & Scott A. Snell. (1999). Mngement: Building Competitive
Advantage. (4th ed). Boston : Lrwin McGraw-Hill.
- Gibson, J.L. (1979). Organization : Behavior, structure and processes. (3 rd ed). Dellas.
Texas : Business Publications.