

PRINCE OF SONGKLA UNIVERSITY
FACULTY OF ENGINEERING

Final Examination: Semester 1

Academic Year: 2005

Date: 8th October, 05.

Time: 9.00 – 12.00

Subject: 225-241 Modern Industrial Management Room: R 300

คำชี้แจง

- ข้อสอบมี 8 ข้อ (4 หน้า)
- คะแนนรวม 110
- ทำข้อสอบทุกข้อในสมุดคำตอบ
- อนุญาตให้นำเอกสาร ตำราเข้าห้องสอบได้

ด้วยเกียรติและศักดิ์ศรี ข้าพเจ้าจะขอสัตย์ในการสอบ

ลงชื่อ.....

เสกสรร สุธรรมานนท์ ผู้ออกข้อสอบ

ทฤษฎีในการสอบโทษขั้นต่ำคือปรับตกในรายวิชาที่ทฤษฎี และพัก

การเรียน 1 ภาคการศึกษา


1. หลักการโดยทั่วไปของการบริหารการตลาดประกอบด้วย 4P's (Product, Price, Place, Promotion) ได้มีผู้นำเสนอหลักการใหม่เป็น 8 P's (Product, Packaging, People, Price, Promotion, Public Relation, Place, Power) สำหรับการตลาดในประเทศไทย ท่านเห็นด้วยหรือไม่อย่างไรกับ 4P's (Packaging, People, Public Relation, Power) ที่เพิ่มขึ้นมา

(10 คะแนน)

2. หลังจากสำเร็จการศึกษา ท่านวางแผนว่าจะเริ่มธุรกิจ “สนามวิวชน” ที่จังหวัดยะลา โดยจะร่วมทุนกับนาย กอบต. ในท้องที่ ท่านมีแนวทางดำเนินการอย่างไร การเงินและการบัญชีเข้ามามีบทบาทอย่างไรในการประกอบธุรกิจ เครื่องมือทางการเงินที่ท่านจะนำมาใช้ประกอบด้วยอะไรบ้าง และเครื่องมืออื่นๆใช้เพื่อวัตถุประสงค์อะไร

(10 คะแนน)

3. **G-Life** เครื่องเติมอากาศ G life เป็นผลิตภัณฑ์ที่ได้รับสิทธิบัตร และเป็นเทคโนโลยีที่คนไทยคิดขึ้นเป็นรายแรกของโลก โดยคุณ ประสาธน์ เกียรติไพบุลย์กิจ กรรมการผู้จัดการ บริษัท จี อี โวลูชั่น จำกัด ผู้ผลิตเครื่องเติมอากาศรายแรกและรายเดียวในโลก ที่มาของเครื่องเติมอากาศ G-Life เกิดจากการประสบปัญหาด้านสภาพแวดล้อม เนื่องจากแต่เดิม คุณประสาธน์มีสำนักงานที่ตั้งอยู่ใกล้ทางด่วน ถนนหน้าสำนักงานมีฝุ่นมากตลอดเวลา ทำให้ไม่สามารถเปิดหน้าต่างระบายอากาศได้ ระหว่างนั้นคุณประสาธน์กำลังศึกษาอยู่และค้นคว้าความรู้จากห้องสมุด จนพัฒนาเป็นเครื่องเติมอากาศ ซึ่งในยุคแรกยังมีรูปร่างภายนอกต่างจากปัจจุบัน คุณประสาธน์นำไปจดสิทธิบัตรโดยยังไม่คิดทำการการค้า ต่อมาเมื่อได้รับแรงสนับสนุนจากคนรอบข้าง จึงได้จัดตั้ง

1 

บริษัท G-Evolution ขึ้นเพื่อรองรับการทำตลาดผลิตภัณฑ์ตัวนี้โดยเฉพาะ จุดเด่นด้านตัวสินค้า คือ มีความแตกต่างจากผลิตภัณฑ์อื่นเพราะเป็นระบบเติมอากาศ ซึ่งเครื่องปรับอากาศหรือแม้แต่เครื่องกรองอากาศที่มีในท้องตลาดปัจจุบัน ไม่มีอุปกรณ์ใดๆ ที่สร้างออกซิเจนได้ โดยคนทั่วไปมักคิดว่าเครื่องปรับอากาศหรือเครื่องฟอกอากาศมีการดูดอากาศใหม่เข้าไปด้วย แต่ความจริง เป็นเพียงการไหลเวียนของอากาศเดิมภายในห้องเท่านั้น ในขณะที่เครื่องเติมอากาศ G-Life สามารถดูดอากาศใหม่เข้าโดยไม่นำฝุ่นเข้ามาด้วย พร้อมทั้งระบบกรองอากาศในตัว และนำอากาศเก่าออก จัดปัญหาห้องอับ ขาดออกซิเจน และการสะสมของเชื้อโรคด้านการตลาด G-life มีข้อได้เปรียบผลิตภัณฑ์อื่น เนื่องจากเป็นเทคโนโลยีใหม่ และได้รับความคุ้มครองจากสิทธิบัตร ทำให้ไม่ต้องกลัวการลอกเลียนแบบ จึงสามารถทำตลาดแบบค่อยเป็นค่อยไปเพื่อพัฒนาผลิตภัณฑ์ได้โดยไม่ต้องกลัวคู่แข่งเข้ามาโจมตีความเป็นผลิตภัณฑ์ที่ไม่เคยมีในตลาด ทำให้การขายระยะแรกประสบปัญหาการสื่อสารให้ลูกค้าเข้าใจถึงคุณสมบัติที่แตกต่างของตัวผลิตภัณฑ์ คุณประสาธน์จึงมุ่งเป้าหมายไปยังกลุ่มโรงพยาบาล เนื่องจากกลุ่มแพทย์ผู้ตัดสินใจซื้อมีความรู้ในเรื่องระบบอากาศและการฆ่าเชื้อโรคเพื่อความบริสุทธิ์ของอากาศอยู่แล้ว ทำให้ได้ลูกค้าจากกลุ่มโรงพยาบาลเป็นจำนวนมากแผนการในอนาคต คือการขยายตลาดไปยังที่อยู่อาศัย และตึกแถวร้านค้า โดยเฉพาะบริเวณที่อยู่ริมถนน เพราะเครื่องเติมอากาศสามารถแก้ปัญหาให้กับลูกค้ากลุ่มนี้ได้ คุณประสาธน์ ให้ข้อคิดว่า การทำสินค้าเชิงนวัตกรรม ควรมีสายป่านยาว เพราะต้องมีรายจ่ายมากในระยะแรกโดยที่ยังไม่มีรายได้เข้ามา โดยเฉพาะในช่วงที่คิดค้นพัฒนาผลิตภัณฑ์ กระบวนการจดสิทธิบัตร ซึ่งต้องใช้เวลานานปี รวมทั้งระยะเวลาในการทำตลาดระยะแรกซึ่งยังไม่ทราบว่าลูกค้าจะตอบรับสินค้าใหม่นี้อย่างไร ดังนั้น สำหรับผู้สนใจในการพัฒนาสิ่งประดิษฐ์ใหม่ๆ ระหว่างที่ยังไม่ได้ทำตลาดจากสินค้านั้นอย่างเต็มที่ เจ้าของสิ่งประดิษฐ์ควรมีรายได้จากทางอื่นด้วย แล้วค่อยๆ พัฒนาสิ่งประดิษฐ์ที่คิดขึ้นเองไปเรื่อยๆ ทีละน้อยตามโอกาส โดยยังไม่จำเป็นต้องทำให้เป็นที่เปิดเผย เพื่อประโยชน์การจดสิทธิบัตรในอนาคต ขั้นตอนการจดสิทธิบัตรต้องใช้เวลานานเป็นปี เพราะต้องตรวจสอบทั่วโลกให้แน่ใจว่ายังไม่มีใครทำมาก่อน คุณประสาธน์ไปจดสิทธิบัตรด้วยตัวเอง จึงได้พบว่าหากผู้เป็นเจ้าของสิ่งประดิษฐ์ไปจดทะเบียนด้วยตัวเองก็จะได้รับคำแนะนำที่ละเอียด ทำให้สามารถจดสิทธิบัตรที่ครอบคลุมสิทธิต่างๆ ได้รอบด้าน

จากเหตุการณ์ดังกล่าว จงวิเคราะห์ว่าอะไรบ้างที่ทำให้ G-Life ประสบความสำเร็จ (ได้บทเรียนอะไรบ้าง)

(20 คะแนน)

4. Family Mart Co.,Ltd.

หากสังเกตธุรกิจ Convenience house ในกรุงเทพฯ ขณะนี้คงจะเห็น Family Mart ร้านค้าเปิดตลอด 24 ชั่วโมง ซึ่งมีสัญลักษณ์เป็นรูปดวงอาทิตย์และดาว Family Mart ดำเนินธุรกิจในเมืองไทย โดยร่วมมือกับ Robinson และสหพัฒนพิบูลย์ เพื่อเป็น supplier และ distributor ก่อนที่ Family Mart จะเข้ามาในเมืองไทย ได้ประสบความสำเร็จมาแล้วจากเกาหลี ตัวเลขหนึ่งที่น่าสนใจในการตัดสินใจว่าจะลงทุนในประเทศไทยคือ GNP per Capita โดย Family Mart ตั้งไว้ว่า หากประเทศใดมี GNP per Capita เกินกว่า 3,000 US\$ ก็จะเข้าไปลงทุน สินค้าที่ขายดีใน Family Mart ที่ญี่ปุ่นตัวหนึ่งคือ Lunch Box (ผัดกับบ้านเรา) ซึ่งช่วยเหลือให้แม่บ้านญี่ปุ่น ไม่ต้องวุ่นวายเรื่อง Lunch Box แต่ให้มาซื้อที่ Family Mart ในราคาที่ถูกลงกว่าทำเองและใหม่เสมอเพราะระบบจัดส่งที่ดี เนื่องจากการใช้ POS (Point of Sale) ทำให้สามารถทราบ Inventory ของสินค้าตลอดเวลา เจ้าหน้าที่ทางร้านจะมี Handy Scan ไปที่ตัวสินค้าตอนคิดเงินซึ่งต่อไปที่ Store Controller และ POS จากนั้นข้อมูลก็จะเข้าสำนักงานใหญ่ สามารถประมวลผลสินค้าว่าตัวใดจะดีหรือไม่ จากนั้นก็ส่งสินค้าที่ต้องการจาก supplier factory ในเวลากลางคืน

สาเหตุหนึ่งที่ร้าน Convenience Store เปิดตลอด 24 ชั่วโมง แต่เดิมไม่ใช่เพราะต้องการขายสินค้าทั้งคืน แต่เป็นเพราะว่าร้านค้าก็ต้องเปิดรับรถส่งสินค้าในเวลากลางคืนอยู่แล้ว

ข้อแตกต่างของ Convenience Store ในสหรัฐอเมริกากับญี่ปุ่น ไม่ว่าจะ 7-Eleven หรือ Mcdonald ไม่ต่างอะไรกับธุรกิจบ้านและที่ดิน เพราะในสหรัฐอเมริกา สำนักงานใหญ่จะลงทุนซื้อที่ดินตั้งร้านทุกสิ่งทุกอย่างก่อน เมื่อขายดีแล้ว ดิดตลาดแล้ว จึงขยายสาขานั้นให้ผู้สนใจดำเนินการต่อไป แต่ในญี่ปุ่นทำอย่างนั้นไม่ได้ Family Mart ในญี่ปุ่นต้องลงทุน ที่ดิน อาคาร และค่าจ้างพนักงาน โดยทางสำนักงานใหญ่จะให้แค่อุปกรณ์ในการขายบางอย่างเท่านั้น ส่วนผลประโยชน์จากการขาย กำไร 30% เจ้าของร้านจะได้ 20 % สำนักงานใหญ่จะได้ 10% แต่เจ้าของร้านจะต้องเสียเงินที่ขายได้ทั้งหมดให้กับสำนักงานใหญ่ทุกวัน ส่วนผลกำไร 20% สำนักงานใหญ่จะจ่ายเป็นเช็คให้ภายหลัง

จากข้อมูลดังกล่าวท่านมีแผนกลยุทธ์อย่างไรในการ ดำเนินธุรกิจ Family Mart ในเมืองไทย สำหรับแต่ละช่วงธุรกิจ (Introductory Stage, Growth Stage, Mature Stage, Declining Stage)

(20 คะแนน)

5. มหาวิทยาลัยหาดใหญ่ ผลิตได้รับการเป็นมหาวิทยาลัยตลอดปี 2547 ความสำเร็จสูงสุดผลักดันเป็นมหาวิทยาลัยภายใน 6 ปี นักศึกษาเพิ่มแบบก้าวกระโดดจาก 180 คน เป็น 4,000 คน ผู้การเป็นมหาวิทยาลัยเอกชนแห่งแรกของภาคใต้ ตั้งเป้าเป็นมหาวิทยาลัยชั้นนำของประเทศไทย “ดร.รุ่ง แก้วแดง (เลขาธิการคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ) พูดกับดิฉันว่า ภาคใต้ยังไม่มีมหาวิทยาลัยเอกชนเลย น่าจะมีนะเป็นการจูงประกายให้ดิฉันก่อตั้งวิทยาลัยเมืองหาดใหญ่ เมื่อปี 2540 และได้รับการเปลี่ยนประเภทเป็นมหาวิทยาลัย เมื่อปี 2546” อ.ประณีต ดิษยะศริน ผู้ก่อตั้ง กล่าวด้วยความภาคภูมิใจ ตระกูลดิษยะศริน ถือเป็นผู้นำบุกเบิกโรงเรียนเอกชนของหาดใหญ่ ตั้งแต่เมื่อ 70 ปีก่อน ตั้งโรงเรียนหาดใหญ่อำนวยวิทย์ เป็นแห่งแรกของหาดใหญ่ ขยายมาตั้งโรงเรียนหาดใหญ่อำนวยวิทย์พัฒนศึกษา โรงเรียนหาดใหญ่อำนวยวิทย์บริหารธุรกิจจากรุ่นคุณปู่รุ่นคุณพ่อ ถึงรุ่นอาจารย์ประณีต มหาวิทยาลัยหาดใหญ่ กำลังถูกส่งต่อไปยังรุ่นเหลน อาจารย์วิวัฒน์ สัตยารักษ์ รองอธิการบดีฝ่ายวางแผนและพัฒนา อาจารย์ธารพรพร สัตยารักษ์ รองอธิการบดีฝ่ายบริหาร และดร.ภคชนิตร์ สัตยารักษ์ คณบดีบัณฑิตวิทยาลัย ทั้ง 3 คนเป็นลูกของอาจารย์ประณีต และมีดีกรีจบการศึกษาระดับปริญญาโทและปริญญาเอกจากออสเตรเลีย และสหรัฐอเมริกา มีความรู้ความสามารถ และกำลังตั้งสมประสงค์เพื่อสืบทอดการบริหารมหาวิทยาลัยการฉลองความสำเร็จมหาวิทยาลัยหาดใหญ่ มีโปรแกรมการฉลองตลอดทั้งปี โดยการจัดกิจกรรมที่หลากหลายรูปแบบ ตั้งแต่กิจกรรมของนักศึกษา จนไปถึงกิจกรรมทางวิชาการเริ่มตั้งแต่วันที่ 13 กุมภาพันธ์ มหาวิทยาลัย ได้จัดขบวนพาเหรดของนักศึกษามหาวิทยาลัย และโรงเรียนในเครือเดินไปรอบๆ เมืองหาดใหญ่ มีความยาวถึง 2 กม. ถัดมาอีกวัน มีการแถลงนโยบายและความก้าวหน้าของมหาวิทยาลัย มีการจัดการเสวนาพิเศษเรื่อง “อนาคตหาดใหญ่” บุคคลที่มีชื่อเสียงไปร่วมเสวนาประกอบด้วย นายสมพร ใช้บางยาง ผู้ว่าราชการจังหวัดสงขลา นายเทพชัย ห่องบรรณาธิการเครือเนชั่น นายเนตร จันทรศมี กรรมการผู้จัดการไดอาน่า ดีพาร์ทเมนท์สโตร์ และนายลักย์ หนูประดิษฐ์ ประธานสหกรณ์การเกษตร อ.หาดใหญ่ ตกคำมีการจัดเลี้ยงโดยเชิญบุคคลสำคัญๆ ในวงการศึกษาร่วม อาทิ ดร.รุ่ง แก้วแดง เลขาธิการคณะกรรมการการศึกษาแห่งชาติ กงสุลสาธารณรัฐประชาชนจีนประจำจังหวัดสงขลา มีปั้น-ไพบุลย์ เกียรติเชียวแก้ว ทำหน้าที่ขับกล่อมเพลง ดร.วัน เดชพิชัย อธิการบดีมหาวิทยาลัยหาดใหญ่ บอกว่า ปี 2547 ถือเป็นปีของการเฉลิมฉลองการเป็นมหาวิทยาลัย โดยแต่ละเทอมจะมีกิจกรรมหลักเทอมละ 1 ครั้ง มีการเสวนาเรื่องราวที่น่าสนใจ เชิญบุคคลที่มีชื่อเสียงมา อภิปรายที่มหาวิทยาลัย การเป็นเจ้าภาพจัดการประชุมทางวิชาการนานาชาติ ที่มีนักวิชาการจาก 22 ประเทศ เข้าร่วมประชุมเรามีการจัดทำโปสเตอร์ในสถานการณ์ ต่างๆ ด้วย ซึ่งโปสเตอร์เหล่านี้ได้เผยแพร่ทั้ง ในส่วนท้องถิ่น และเป็นข่าวระดับชาติด้วยมหาวิทยาลัย

3

(10 คะแนน)

8. ใช้ BCG model และ SWAT analysis วิเคราะห์มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

(10 คะแนน)

4

ยังสนับสนุนให้อาจารย์ ทำการวิจัย มหาวิทยาลัยมีทุนสนับสนุนส่วนหนึ่งด้วย โดยเน้นการวิจัยที่ส่งผลต่อชาวบ้านในพื้นที่” มหาวิทยาลัยกำลังจะจัดตั้งศูนย์ศิลปะ วัฒนธรรมเพื่อเป็นแหล่งรวมศิลปวัฒนธรรมของภาคใต้ให้เป็นแหล่งค้นคว้า และเรียนรู้ของคนในพื้นที่ คนนอกพื้นที่ รวมถึงคน ต่างประเทศด้วย ดร.วัน กล่าว อาจารย์ธารพรพร กล่าว ว่า มหาวิทยาลัย ยังเป็น ผู้ริเริ่มจัดประกวดร้องเพลง โครงการ PSU AWARDS ที่มีนักศึกษาทั่วภาคใต้เข้าร่วมประกวด ได้ร่วมกับสมาคมการค้าแห่งประเทศไทย จัดงานวันนักการตลาด ภาคใต้ ซึ่งเป็นโครงการที่เราจะดำเนินการอย่างต่อเนื่องต่อไป “การส่งเสริมของมหาวิทยาลัย ทั้งด้าน กิจกรรม และวิชาการ ทำให้นักศึกษาของเรา ได้รับรางวัลชนะเลิศการเขียนแผนธุรกิจระดับประเทศ ชนะเลิศการประกวดแผน ธุรกิจ New Wave SMEs 2003 ชนะเลิศการประกวดเพลงลูกทุ่ง ในโครงการ PSU AWARDS 2003” รองอธิการบดีฝ่ายบริหาร กล่าว นักศึกษาของมหาวิทยาลัยหาดใหญ่ ปี 2540 มีจำนวน 180 คน เพิ่มเป็น 800 คนในปีต่อมา หลังจากนั้น มีอัตราเพิ่มปีละประมาณ 1,000 คน ปัจจุบันมีนักศึกษา 4,158 คน มีหลักสูตรที่เปิดสอนระดับปริญญาตรี มีบริหารธุรกิจ นิติศาสตร์ ศิลปศาสตร์ วิทยาศาสตร์และเทคโนโลยี และรัฐศาสตร์ ปริญญาโท สาขาบริหาร การศึกษา และกำลังจะเปิด MBA “นักศึกษา 70% มาจากคนในพื้นที่และ จังหวัดรอบๆ อีก 30% มาจากต่างพื้นที่ และส่วนหนึ่งสอบเอ็นทรานซ์ติดมา จากภาคอีสานก็มี ซึ่งตอนนี้ก็มีปัญหาเรื่องหอพัก ซึ่งทางมหาวิทยาลัย กำลังจะสร้างหอพักให้นักศึกษา เพื่อไม่ให้พ่อแม่ผู้ปกครองเป็นห่วงลูกหลาน” อาจารย์วิวัฒน์ กล่าว สำหรับบุคลากรของมหาลัย อาจารย์ที่ทำการสอนจะเป็นผู้ที่จบระดับปริญญาโท ขึ้นไป แต่มีปริญญาตรีบ้างในสาขาที่บุคลากรขาดแคลน“ปรัชญาของมหาวิทยาลัย จะมุ่งตอบสนองความต้องการของสังคมอย่างสร้างสรรค์ ทั้งการผลิตบัณฑิต การวิจัย การบริการด้านวิชาการ การร่วมทำนุบำรุงศิลปวัฒนธรรม และบุคลากรทำงานอย่างมีความสุข”นักศึกษาจบออกไปมีความรู้ มีคุณธรรม มีวินัย และมีศักยภาพในการพัฒนาตัวเอง เพื่อให้เจริญเติบโตสูงสุด ตามหลักปรัชญาของมหาวิทยาลัย รู้คิด รู้ธรรม รู้สำเร็จ อาจารย์วิวัฒน์ กล่าว “มหาวิทยาลัย กำหนดวิสัยทัศน์ 8 ปี เพื่อพัฒนาให้เป็นมหาวิทยาลัยติดท็อปเทนของประเทศ เทียบเท่ามาตรฐานของมหาวิทยาลัยเอกชนชั้นนำของประเทศ และก้าวไปสู่ต่างประเทศด้วย” อาจารย์ประณีต กล่าวทิ้งท้าย

*คัดลอกจาก บิสิเนสไทย

จากข้อมูลข้างต้นให้ท่านใช้ BCG model และ SWAT Analysis วิเคราะห์มหาวิทยาลัยเมืองหาดใหญ่ (กำหนดตลาดเป้าหมาย (target market) ให้ชัดเจน)

(20 คะแนน)

6. ท่านได้รับมอบหมายให้วางแผนการตลาดให้กับภาควิชาวิศวกรรมอุตสาหกรรม คณะวิศวกรรมศาสตร์ ท่านจะนำเสนอแผนอย่างไร

(10 คะแนน)

7. การเปิดตัวของ “ห้างคาร์ฟู” หาดใหญ่มีผลกระทบต่อการค้าปลีกของห้าง เทสโก โลตัส สาขาหาดใหญ่อย่างยิ่ง จงวิเคราะห์สถานการณ์ที่เกิดขึ้น และนำเสนอแนวทางการแก้ไขสำหรับ เทสโก โลตัส

(10 คะแนน)

8. ใช้ BCG model และ SWAT analysis วิเคราะห์มหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์

(10 คะแนน)