

บทที่ 8 การบริหารความเสี่ยงและแผนฉุกเฉิน

xPlodingOffer.com นำเสนอรูปแบบธุรกิจที่มีแนวโน้มเติบโตสูงในอนาคต ซึ่งในประเทศไทย ยังอาจต้องใช้เวลาในการปรับเปลี่ยนพฤติกรรมผู้บริโภคให้เกิดการยอมรับการซื้อสินค้าออนไลน์มากขึ้น อีกทั้งยังมีปัจจัยอื่นๆ ที่เกี่ยวข้องต่อกา ารประสบความสำเร็จของกิจการ ดังนั้นจึงมีความเสี่ยงหลายประการ ซึ่งได้วิเคราะห์และเตรียมทางเลือกเพื่อป้องกันความเสียหายของธุรกิจไว้ ดังนี้

ลำดับ	ลักษณะความเสี่ยง (Risk)	ความเสี่ยงที่คาดการณ์ไว้		การจัดการความเสี่ยง
		โอกาสเกิด	ผลกระทบ	
1	Social Risk: SMEs ไม่ยอมรับการซื้อสินค้าผ่านทางออนไลน์	75%	รายได้ไม่เพียงพอต่อความอยู่รอดของกิจการ	ปรับกลยุทธ์ทางการตลาดเน้นออฟไลน์มากขึ้น เช่น อาศัยการส่งของหรือขายในกลุ่มผู้ประกอบการ SMEs
2	Management Risk: รายได้ไม่เพียงพอในการชำระดอกเบี้ยเงินกู้จากสถาบันการเงินอัตรา 7.25% ต่อปี	50%	ภาระหนี้สินเพิ่ม ไม่สามารถหาเงินสดมาชำระหนี้ ต้องปิดกิจการ	หาแหล่งเงินทุนสำรอง ได้แก่ เงินกู้ยืมจากสมาชิกครอบครัวผู้ก่อตั้ง
3	Management Risk: มีคู่แข่งเข้ามาสู่ตลาด SMEs เช่นเดียวกัน	50%	แข่งขันด้านราคาสูงขึ้น กำไรลดลง	เน้นกลยุทธ์การตลาดเชิงรุก ทำ CRM กับกลุ่ม SMEs เพื่อสร้าง Loyalty
4	Financial Risk: วิกฤตเศรษฐกิจ	25%	SMEs ชะลอการซื้อสินค้าไอที ทำให้รายได้จากการขายสินค้าไอทีไม่เพียงพอต่อความอยู่รอดของธุรกิจ	ขยายฐานลูกค้าไปยังตลาดผู้บริโภคซึ่งแม้มีกำลังซื้อต่อรายต่ำกว่า แต่มีผู้ซื้อจำนวนมาก
5	Political Risk: วิกฤตการณ์ทางการเมืองทำให้เกิดความไม่มั่นใจในการลงทุนหรือขยายกิจการ	25%	SMEs ชะลอการซื้อสินค้าไอที ทำให้รายได้จากการขายสินค้าไอทีไม่เพียงพอต่อความอยู่รอดของธุรกิจ	ขยายฐานลูกค้าไปยังตลาดผู้บริโภค เพื่อเพิ่มรายได้ของกิจการ

ตาราง 13 แสดงความเสี่ยงของกิจการ

แผนฉุกเฉิน (Contingency Plan)

เนื่องจาก xPlodingOffer.com เป็นธุรกิจที่ลงทุนต่ำ ไม่มีสินทรัพย์ถาวรมูลค่าสูง จึงเป็นกิจการที่มีความยืดหยุ่นสูง สามารถปรับเปลี่ยนสถานะและลักษณะกิจการได้อย่างรวดเร็ว ดังนั้น หากกิจการไม่สามารถดำเนินต่อไปได้ด้วยเหตุใดก็ตาม ทางออกแรกสำหรับผู้ก่อตั้งคือ สร้างธุรกิจขายสินค้าไอทีในรูปแบบใหม่ที่เหมาะสมกับการเจาะตลาด SMEs มากขึ้น โดยใช้ความรู้จากประสบการณ์ที่ผ่านมา เพื่อปรับกลยุทธ์ให้สามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้มากกว่าคู่แข่งในอื่นๆ ตลาด

ทางออกที่สองคือยังใช้วิธีการขายสินค้าออนไลน์เช่นเดิม เนื่องจากข้อได้เปรียบจากการที่เคยอยู่ในธุรกิจ มีความชำนาญ เข้าใจตลาด และมีสายสัมพันธ์ที่ดีกับซัพพลายเออร์อยู่แล้ว โดยสร้างเว็บไซต์ใหม่แต่เปลี่ยนกลุ่มลูกค้าเป็นกลุ่มที่มีโอกาสซื้อสินค้าออนไลน์สูงกว่ากลุ่มเดิม