

บทสรุปผู้บริหาร

บริษัท เฮลท์ดี ดี จำกัดเป็นบริษัทที่จัดตั้งขึ้นเพื่อดำเนินธุรกิจร้านขายสินค้าเพื่อสุขภาพในรูปแบบมินิมาร์ท ที่มีแนวคิดจากแนวโน้มใส่ใจสุขภาพของผู้บริโภคที่เพิ่มขึ้นในขณะที่ช่องทางการจัดจำหน่ายที่มีในปัจจุบันยังไม่เพียงพอกับความต้องการของผู้บริโภค โดยเฉพาะช่องทางการจัดจำหน่ายในรูปแบบร้านขายสินค้าเพื่อสุขภาพที่มีสินค้าให้เลือกหลากหลาย สะดวกในการใช้บริการ และอยู่ใกล้แหล่งที่พักอาศัยของผู้บริโภค

ด้วยวิสัยทัศน์ของบริษัท เฮลท์ดี ดี จำกัดที่ต้องการเป็นแหล่งสินค้าเพื่อสุขภาพที่มีสินค้าคุณภาพ หลากหลายครอบคลุมความต้องการของผู้บริโภค ด้วยทำเลที่ตั้งที่เน้นความสะดวกใกล้ชิดแหล่งชุมชน ดังนั้นบริษัทฯ จึงเลือกเปิดสาขาแรกบริเวณเจริญนครระหว่างซอยเจริญนคร 46 และ 48 ภายใต้ชื่อร้าน “Healthy ดี” โดยมีรูปแบบเป็นร้านมินิมาร์ทจำหน่ายสินค้าเพื่อสุขภาพ นอกจากนี้เพื่อเพิ่มความหลากหลายให้กับร้านจึงมีบริการอาหารปรุงสำเร็จเพื่อสุขภาพ และเครื่องดื่มผัก ผลไม้สดเพื่อสุขภาพบริการ รวมถึงบริการห่อของขวัญและจัดกระเช้าสินค้าเพื่อสุขภาพ

สำหรับกลยุทธ์การตลาดที่บริษัท เฮลท์ดี ดี จำกัดเลือกใช้จะเน้นการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายโดยตรงเนื่องจากตลาดสินค้าเพื่อสุขภาพเป็นตลาดเฉพาะเจาะจง (Niche market) และมีงบประมาณทางการตลาดที่ค่อนข้างจำกัด ดังนั้นทางบริษัทจะเน้นการสร้างตราสินค้าและให้ลูกค้าเกิดความซื่อสัตย์ต่อตราร้าน (Brand Loyalty) ควบคู่กับการใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขายเพื่อกระตุ้นยอดขาย

บริษัท เฮลท์ดี ดี จำกัด ใช้เงินลงทุนเริ่มต้นในปี 2551 ประมาณ 1.7 ล้านบาท โดยเงินทุนเริ่มต้นมาจาก 2 ส่วน คือหนี้สินระยะยาวในจำนวน 500,000 บาท โดยมีต้นทุนในการกู้ยืมเท่ากับอัตราดอกเบี้ยสำหรับลูกค้ารายย่อยชั้นดี ($MRR = 7.375\%$ ณ วันที่ 28 ธันวาคม 2550) บวก 2% เท่ากับ 9.375% และส่วนของผู้ถือหุ้นจำนวน 1,200,000 บาท แบ่งเป็นผู้ถือหุ้น 3 คนคนละ 400,000 บาท

จากการพยากรณ์รายได้และการประมาณทางการเงินผ่านงบกำไรขาดทุน งบดุล และงบกระแสเงินสด พบว่าบริษัทจะมีรายได้ในปีแรกประมาณ 5.5 ล้านบาท และมีกำไรสุทธิประมาณ 200,000 บาท และจากการวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุนพบว่าที่อัตราคิดลด(Discount Rate) 16.48% จะมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของกระแสเงินสด (NPV) เท่ากับ 3,029,843.19 และมีอัตราผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) เท่ากับ 138% โดยมีระยะเวลาในการคืนทุน (Payback Period)

เท่ากับ 1 ปี 9 เดือน ซึ่งจากการวิเคราะห์ผลตอบแทนดังกล่าวพบว่าบริษัทมีผลตอบแทนค่อนข้างดี ดังนั้นบริษัทจึงมีนโยบายจ่ายเงินปันผลให้กับผู้ถือหุ้นในปีแรกในอัตรา 30% ของกำไรสุทธิ

นอกจากนี้บริษัทยังมีแผนงานในอนาคตในการขยายสาขาซึ่งเน้นทำเลที่ตั้งที่สะดวก ใกล้แหล่งชุมชนและเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย โดยใช้ร้าน Healthy ดี สาขาแรกเป็นต้นแบบให้กับสาขาอื่นต่อไป นอกจากการขยายสาขาแล้วบริษัท เฮลท์ดี ดี จำกัดยังมีแผนงานที่จะผลิตสินค้าเพื่อสุขภาพเป็นตราสินค้าของตนเองเพื่อสร้างความแตกต่างกับคู่แข่งและเพิ่มกำไรให้กับบริษัทฯ และเมื่อบริษัท เฮลท์ดี ดี จำกัด มีความเชี่ยวชาญในตลาดเพื่อสุขภาพและมีกลุ่มฐานลูกค้าที่สนใจด้านสุขภาพแล้ว บริษัท เฮลท์ดี ดี จำกัด ก็จะขยายธุรกิจไปยังธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับสุขภาพเช่นธุรกิจนวดเพื่อสุขภาพ เพื่อให้บริษัท เฮลท์ดี ดี จำกัด เป็นบริษัทที่มีบริการด้านสุขภาพอย่างครบวงจรต่อไป