

บทที่ 1

โอกาสทางธุรกิจและรูปแบบธุรกิจ

1.1 แนวคิด และโอกาสทางธุรกิจ

ปัจจุบันเทคโนโลยีเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็วโดยเฉพาะอย่างยิ่งเทคโนโลยีทางด้านสารสนเทศและการสื่อสาร (Information and Communication Technology : ICT) ดังจะเห็นได้จากการเพิ่มจำนวนผู้ใช้อินเทอร์เน็ตในประเทศไทยที่เพิ่มขึ้นจาก 0.70 ล้านคน ในปี พ.ศ.2541 เป็นจำนวน 8.47 ล้านคน ในปี พ.ศ.2549

จากความสำเร็จของเทคโนโลยีทางด้านเทคโนโลยีทางด้านสารสนเทศ และสื่อสาร (ICT) อย่างรวดเร็วนี้เอง ทำให้ธุรกิจต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีเหล่านี้กำเนิดขึ้นเป็นจำนวนมาก ตั้งแต่ธุรกิจขนาดใหญ่ อาทิ ธุรกิจการเป็นผู้ให้บริการเครือข่าย (Network Service Provider) เช่น ผู้ให้บริการเครือข่ายระบบโทรศัพท์เคลื่อนที่ (Mobile Network Service Provider) หรือผู้ให้บริการอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider) จนถึงธุรกิจขนาดกลางและเล็ก อาทิ ธุรกิจการวางระบบเครือข่ายในองค์กรธุรกิจ นอกจากนี้ยังทำให้เกิดวิวัฒนาการของการพาณิชย์ในรูปแบบใหม่ คือ การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ (E-Commerce) โดยอาศัยเทคโนโลยีอินเทอร์เน็ต ซึ่งส่งผลให้มูลค่าการค้าของธุรกิจขายสินค้าและบริการหลายประเภทเพิ่มขึ้นเป็นทวีคูณและแพร่ขยายวงกว้างออกไปทั่วโลกอย่างไร้พรมแดน จากการสำรวจข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติพบว่า จำนวนผู้ซื้อหรือซื้อสินค้าทางอินเทอร์เน็ตในประเทศไทยมีแนวโน้มเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง ดังนั้นอินเทอร์เน็ตจึงเป็นช่องทางสำหรับโอกาสในการทำธุรกิจที่น่าสนใจเป็นอย่างมาก ประกอบกับปัจจุบันอุตสาหกรรมภาพยนตร์โลกยังคงขยายตัวอย่างต่อเนื่อง แม้ว่าจำนวนผู้ชม และรายได้จากการฉายภาพยนตร์ทั่วโลกลดลงแต่ไม่ได้หมายความว่าคนชอบดูหนังน้อยลงหากแต่เป็นเพราะราคาตั๋วที่เพิ่มสูงขึ้นเรื่อยๆ อีกทั้งพัฒนาการสื่อบันเทิงอื่น ๆ ภายในบ้าน เช่น วีซีดี (VCD – Video Compact Disc) ดีวีดี (DVD -Digital Video Disc) อินเทอร์เน็ต วิดีโอออนดีมานด์ (Video on Demand: VOD) เคเบิลทีวี ตลอดจนภัยคุกคามจากการละเมิดลิขสิทธิ์ (Piracy) รวมถึงราคาน้ำมันที่สูงขึ้นเรื่อยๆ ทำให้คนไทยชอบที่จะทำกิจกรรมเพื่อความบันเทิงภายในบ้านมากกว่าการออกไปข้างนอก การเช่าแผ่นภาพยนตร์จากร้านเช่าจึงเป็นทางเลือกหนึ่งที่ถูกค่านิยม อย่างไรก็ตามวิถีชีวิตในเมืองของคนไทยนั้นเต็มไปด้วยความรีบเร่ง การจราจรที่ติดขัด จึงมีเวลาน้อยในการทำกิจกรรม และเบื่อกับการเดินทางที่จะไปเยี่ยมหรือคืนสินค้าที่ร้านเอง กลุ่มจึงเห็นว่าธุรกิจ Home Entertainment น่าจะเป็นโอกาสที่ดีที่ธุรกิจจะนำรูปแบบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์เข้ามาใช้ในกิจการเพื่อให้เกิดประโยชน์ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการให้บริการให้เช่าแผ่น

ภาพยนตร์ผ่านทางเว็บไซต์แบบส่งถึงที่ ซึ่งปัจจุบันยังไม่มีผู้ประกอบการรายใดให้บริการดังกล่าว (First Mover) จึงจัดตั้ง บริษัท มูฟวี่ ดิลิเวอรี จำกัด ขึ้นมา โดยเป็นบริการให้เช่าภาพยนตร์ผ่านทาง www.moviedelivery.com โดยให้บริการเช่าแผ่นภาพยนตร์ และซีดีต่างๆ ตามความต้องการของสมาชิกโดยสมาชิกจะได้รับสินค้าแน่นอนเมื่อทำรายการ อำนวยความสะดวกด้วยบริการ รับ-ส่งสินค้า ตาม จุด รับ-ส่ง สินค้า ของMovie Delivery ซึ่งใกล้เคียงกับที่ทำงานสมาชิก ในช่วงแรกของการดำเนินการ Movie Delivery จะเน้นให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าที่ทำงานอยู่บริเวณย่านธุรกิจ (ย่านธุรกิจ คือบริเวณที่มีอาคารสำนักงานอยู่กันอย่างหนาแน่น อันได้แก่ ย่านสาทร บางรัก (ถนนสีลม สวนลุมพินี สาทร และสวนพหลุ) ย่านสุขุมวิท เพลินจิต ชิดลม ย่านปทุมวัน (ถนนพญาไท และพหลโยธิน) และ ย่านถนนพระราม3 เจริญกรุง เจริญนคร) เนื่องจากข้อมูลการทำ Pre-Survey โดยวิธีการสัมภาษณ์เชิงลึกแบบกึ่งโครงสร้าง (Semi Structure Depth Interview) พบว่ากลุ่มเป้าหมายสนใจบริการของ Movie Delivery เนื่องจากมีภาพยนตร์ตามความต้องการของสมาชิกซึ่งไม่จำกัดเฉพาะภาพยนตร์ในกระแสเท่านั้น Movie Delivery ยังให้บริการภาพยนตร์นอกกระแส ภาพยนตร์เก่าหายาก ซีรีส์ต่างๆ ฯลฯ มีสินค้าให้บริการแน่นอน ไม่ต้องหงุดหงิดเรื่อง การไม่มีแผ่นเหมือนที่เคยเข้าร้านประจำ บริการ รับ-ส่ง สินค้าใกล้เคียงกับที่ทำงานของลูกค้า ตลอดจนสามารถทำรายการ และอัปเดตข้อมูลภาพยนตร์ และซีรีส์ต่างๆ ได้ตลอด 24 ชม.

1.2 ประวัติบริษัท

จากแนวโน้มของข้อมูลทางการตลาดในปัจจุบัน และโอกาสทางธุรกิจที่ได้กล่าวแล้วในตอนต้น กลุ่มจึงก่อตั้งบริษัท มูฟวี่ ดิลิเวอรี จำกัด ขึ้นในช่วงปลายปี พ.ศ.2550 โดยกลุ่มนักศึกษาปริญญาโททางด้านบริหารธุรกิจ(MBA)คณะพาณิชยศาสตร์และการบัญชีมหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ โดยผู้ริเริ่มความคิด และสร้างรูปแบบทางธุรกิจ (Business Model) ร่วมกันทั้งสิ้น 2 ท่านได้แก่ นายชิวิน ชูลิกาวิทย์ และ นางสาวพิมพ์มณี เกียรติมิตรรา โดยดำเนินธุรกิจ ให้บริการเช่าแผ่นภาพยนตร์ และซีดีต่างๆ ออนไลน์ ผ่านทาง www.moviedelivery.com ด้วยบริการ รับ-ส่ง สินค้า ตาม จุด รับ-ส่ง สินค้า ของMovie Delivery ซึ่งใกล้ที่ทำงานของสมาชิก ทั้งนี้เพื่ออำนวยความสะดวก รวมถึงประหยัดเวลาและค่าใช้จ่ายในการเดินทางไป ยืม-คืน สินค้า ของกลุ่มลูกค้าเหมือนที่เคยใช้บริการที่ร้านประจำ

บริษัท มูฟวี่ ดิลิเวอรี จำกัด (Movie Delivery) จำกัด มุ่งมั่นที่จะเป็นผู้นำของบริการเช่าภาพยนตร์ผ่านทาง www.moviedelivery.com ด้วยการสร้างระบบการให้บริการ และการจัดการภายในที่มีประสิทธิภาพเพื่อสามารถตอบสนองความต้องการของผู้บริโภคได้อย่างดีที่สุด และสร้างคุณค่าให้กับผู้มีส่วนได้ส่วนเสียกับบริษัท รวมถึงการพัฒนานวัตกรรมทางความรู้ และการจัดการ เพื่อให้สอดคล้องกับความก้าวหน้าทางเทคโนโลยีปัจจุบัน

1.3 ลักษณะธุรกิจ Movie Delivery

Movie Delivery คือ ธุรกิจบริการให้เช่าภาพยนตร์เพื่อความบันเทิงภายในบ้านแบบออนไลน์ ผ่าน www.moviedelivery.com ที่มีรูปแบบการให้บริการและแนวคิดธุรกิจแบบใหม่ที่จะอิงไปกับเทคโนโลยี การจัดสรรสินค้าตามความต้องการของสมาชิก อีกทั้งบริการ รับ-ส่ง สินค้า ตาม จุดรับ-ส่ง สินค้าใกล้ที่ทำงานสมาชิก โดย Movie Delivery เป็นบริษัทแรกในประเทศไทยที่เปิดให้บริการนี้ ทั้งนี้เพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้า และอำนวยความสะดวกให้แก่สมาชิกโดยไม่ต้องไปเช่า หรือคืนที่ร้านเองจึงเป็นการประหยัดเวลา และค่าใช้จ่ายของลูกค้า ตลอดจนสร้างความได้เปรียบในการแข่งขันให้แก่บริษัท โดยมีรูปแบบการให้บริการดังนี้

- เป็นธุรกิจบริการให้เช่าแผ่นภาพยนตร์ และซีดีวีดีต่างๆ ตามความต้องการของสมาชิก ซึ่งมีทั้งภาพยนตร์ในกระแส นอกกระแส ภาพยนตร์เก่าหายาก ซีดีวีดีเกาหลี ฯลฯ
- มีสินค้าเพียงพอตามความต้องการของลูกค้า ดังนั้นกลุ่มลูกค้า จะไม่ต้องหงุดหงิดใจต่อไปกับการที่ร้านเช่าไม่มีแผ่นให้บริการ เพราะ Movie Delivery ได้ร่วมมือกับผู้จัดหาสินค้า Suppliers ต่างๆ ซึ่งเป็นพันธมิตรให้จัดส่งสินค้าให้กับ Movie Delivery ทันที เมื่อ Movie Delivery ต้องการ หรือมีสินค้าใน สต็อก ไม่เพียงพอ
- พื้นที่ให้บริการในช่วงแรกจะอยู่บริเวณย่านธุรกิจ¹ (Business Zone) ในเขตกรุงเทพมหานคร
- การค้นหาภาพยนตร์ที่ต้องการสามารถสืบค้นได้จากคำสำคัญ เพื่อให้ลูกค้าสามารถหาภาพยนตร์ได้ง่าย
- สามารถทำรายการ อัปเดตข้อมูลภาพยนตร์และซีดีวีดีต่างๆ ตลอดจนตรวจสอบค่าบริการ ค่าปรับ รวมถึงสิทธิต่างๆที่คุณจะได้ ตลอด 24 ชม. ผ่านทางเว็บไซต์ โดยการ Log in จากเลขสมาชิกของคุณ
- บริการส่ง-รับสินค้า ตาม จุด รับ-ส่ง สินค้า จำนวน 16 จุด ซึ่งอยู่ในเขตพื้นที่ที่ลูกค้าทำงานอยู่ (จากข้อมูล การสัมภาษณ์เชิงลึกกลุ่มลูกค้า ใช้ชีวิตอยู่บริเวณแถวที่ทำงานเป็นส่วนใหญ่) โดยไม่มีค่าใช้จ่าย (Free Delivery)
- ทันสมัยด้วยระบบการชำระเงินผ่านระบบโทรศัพท์มือถือ ที่หักค่าใช้จ่ายของสมาชิกจากค่าบริการโทรศัพท์มือถือที่สมาชิกใช้อยู่

¹ ย่านธุรกิจ หมายถึง บริเวณที่มีอาคารสำนักงานอยู่กันอย่างหนาแน่น อันได้แก่ ย่านสาทร บางรัก (ถนนสีลม สวนลุมพินี สาทร และสวนพลู) ย่านสุขุมวิท เพลินจิต ชิดลม ย่านปทุมวัน (ถนนพญาไท และพหลโยธิน) และ ย่านถนนพระราม3 เจริญกรุง เจริญนคร

- มั่นใจในความปลอดภัยของการบริการจัดส่ง และการชำระเงินกับพนักงานจัดส่งโดยรับประกันความเสียหายของสินค้าระหว่างการจัดส่งและจะมีการออกใบแจ้งหนี้แนบไปกับสินค้าพร้อมกับให้สมาชิกเซ็นรับ และเก็บไว้เป็นหลักฐานทุกครั้งเมื่อสมาชิกทำรายการ
- มีการทำ ระบบการจัดความสัมพันธ์ลูกค้า กับลูกค้าจาก ระบบฐานข้อมูลสมาชิก ข้อมูลสมาชิกของบริษัท และสำรวจความคิดเห็น ความต้องการของสมาชิกอยู่เสมอเพื่อ update Trend หนึ่ง อีกทั้งมี Call Center ให้บริการสอบถามเกี่ยวกับรายละเอียดของบริการ และตอบปัญหาข้อข้องใจของสมาชิก ซึ่งจะสามารถตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงจุด และ สร้างความจงรักภักดีในสินค้าให้กับลูกค้าได้ (Customer Loyalty)
- มีตัวอย่างภาพยนตร์ (Trailer) ซึ่งคล้ายกับ Video Clip ให้กับลูกค้าชมก่อนทำการเลือก