

บทที่ 4

ผลการวิเคราะห์ข้อมูล

จากการศึกษา เรื่อง “โครงการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert” ในบทนี้ผู้ศึกษาจะนำเสนอผลการศึกษาออกเป็น 2 ส่วน ได้แก่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานทางด้านเสื้อผ้าของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์

ส่วนที่ 2 เป็นข้อมูลเกี่ยวกับแนวทางการบริหารจัดการ แนวทางในการดำเนินธุรกิจรวมถึงปัญหา และอุปสรรคของกลุ่มบริษัทหรือร้านผู้ประกอบการที่มีลักษณะการดำเนินการคล้ายคลึงกับบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง

ส่วนที่ 1

ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานทางด้านเสื้อผ้าของกลุ่มบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์

ผู้ศึกษาได้นำเสนอข้อมูลจากการสัมภาษณ์กลุ่มบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์ จำนวน 4 บริษัท ได้แก่ บริษัท

- อมตะ ละครละคร จำกัด
- บริษัท ซาโดว์ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด
- บริษัท เมกเกอร์ กรุ๊ป จำกัด
- บริษัท บางกอก ละครละคร จำกัด

โดยแบ่งประเด็นของการศึกษาออกเป็นดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการดำเนินกิจการของบริษัท
 2. ลักษณะของการผลิตละครโทรทัศน์
 3. โครงสร้างและการบริหารจัดการของบริษัท
 4. งบประมาณค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน
 5. ลักษณะและรูปแบบของการให้บริการด้านเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย
 6. ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดตั้งบริษัท The Costume Expert
- ดังมีรายละเอียดต่อไปนี้

1. บริษัท อมตะ การละคร จำกัด

1.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการดำเนินกิจการของบริษัท

บริษัท อมตะ การละคร จำกัด มีการเปิดดำเนินกิจการมาแล้วประมาณ 3 ปี

1.2 ลักษณะการผลิตละครโทรทัศน์

บริษัทฯ ได้ทำการผลิตละครให้แก่อำเภอโทรทัศน์ช่อง 3 เป็นหลัก ในระยะ 1 ปี

สามารถผลิตละครสูงสุดเพียง 2 เรื่องเท่านั้น โดยแบ่งเป็นประเภทละครแอ็คชั่น และสืบสวนสอบสวน หาเงื่อนงำ ส่วนประเภทละครที่บริษัทมีความถนัดในการผลิต คือ ละครประเภทผจญภัย

1.3 โครงสร้างและลักษณะการบริหารจัดการของบริษัท

1.3.1 โครงสร้างขององค์กร

บริษัท อมตะ การละคร จำกัด ไม่มีโครงสร้างการบริหารงานที่ชัดเจน อาจมีพนักงานประจำเพียง 1-2 คน ประกอบด้วยกรรมการผู้จัดการ พนักงานประจำบริษัท และผู้รับจ้างอิสระ (Freelance)

1.3.2 รูปแบบ และลักษณะการบริหารงานของบริษัท

รูปแบบและลักษณะการบริหารงานของบริษัท ประกอบด้วยกรรมการผู้จัดการ พนักงานประจำบริษัท และผู้รับจ้างอิสระ (Freelance) โดยแบ่งตามลักษณะงาน รับผิดชอบการบริหารงานตามประเภทของรายการ เช่น แผนกผลิตรายการเกมโชว์ แผนกผลิตละครโทรทัศน์ แผนกผลิตรายการเพลง ซึ่งแต่ละแผนกจะมีผู้จัดการแผนกรับผิดชอบโดยตรง ส่วนเจ้าของบริษัททำหน้าที่เป็นผู้กำหนดนโยบายการทำงาน และกำกับดูแลการปฏิบัติงานของแต่ละแผนกของบริษัทโดยรวม ส่วนลักษณะการจ้างงานจะเน้นพนักงานประจำเป็นหลัก แต่อาจมีการจ้างพนักงานอิสระจากภายนอกในบางตำแหน่งที่ต้องการผู้เชี่ยวชาญพิเศษเฉพาะทาง เช่น พนักงานควบคุมแสงที่ใช้ในการถ่ายทำ เป็นต้น

1.3.3 บุคลากรและลักษณะของการว่าจ้าง

บริษัทมีการว่าจ้างบุคลากร โดยแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ พนักงานประจำ จำนวน 1-3 คน และพนักงานอิสระ (Freelance) จำนวน 15 คน นอกจากนี้บริษัทไม่มีบุคลากรฝ่ายออกแบบและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย (Costume) และฝ่ายจัดหาเสื้อผ้าที่เป็นผู้ประสานงานตราสินค้า (Brand Connection) เป็นของตัวเอง เนื่องจากเป็นบริษัทขนาดเล็กจึงเน้นการว่าจ้างฝ่ายเสื้อผ้าจากบริษัทภายนอกเป็นส่วนใหญ่

1.4 งบประมาณค่าใช้จ่ายของบริษัท

1.4.1 ด้านการผลิตละคร

ในการผลิตละคร 1 เรื่องมีค่าใช้จ่ายโดยรวมในเรื่องเครื่องแต่งกายประมาณ 100,000 -250,000 บาท

1.4.2 ด้านการใช้บริการต่างๆ ได้แก่

- 1) การเช่า ยืมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย ประมาณ 20,000 บาท
- 2) การเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ ประมาณ 50,000 บาท
- 3) การออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ ประมาณ 30,000 บาท

1.5 การใช้บริการจากแหล่งประกอบการด้านเสื้อผ้า (ร้านเช่าชุด) ภายนอก

1.5.1 ลักษณะของการใช้บริการ

บริษัทมีการใช้บริการการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายจากสถานประกอบการโดยมีฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) และผู้ดูแลภาพลักษณ์ (Stylist) ที่เป็นพนักงานอิสระภายใต้งบประมาณที่ทางผู้ผลิตละครกำหนด เป็นผู้จัดหาให้

1.5.2 ความถี่ในการรับบริการด้านเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายจากสถานประกอบการ บริษัทมีการรับบริการด้านเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายจากสถานประกอบการต่าง ๆ ไม่เกิน 5 ครั้ง/เดือน

1.5.3 สัดส่วนการดำเนินงานด้านเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายในการผลิตละครแต่ละเรื่อง

- 1) การเช่า ยืมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย ประมาณ 30%
- 2) การเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ ประมาณ 50%
- 3) การออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ ประมาณ 10%
- 4) การได้รับการสนับสนุน (Sponsor) ประมาณ 10%

1.5.4 สถานประกอบการที่ขอรับบริการรายการต่าง ๆ ขึ้นอยู่กับฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) เป็นผู้ดูแลและจัดหาให้

1.6 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costumer Expert

จากการสัมภาษณ์พบว่า บริษัท บางกอกการละคร มีความเห็นด้วยอย่างยิ่งกับการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษา และผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง และจะใช้บริการด้านต่าง ๆ ได้แก่ การบริการเช่า ยืมและเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย รวมถึง เครื่องประดับและ อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับการแสดงอื่น ๆ ตลอดจนขอคำปรึกษาในการออกแบบ และตัดเย็บเสื้อผ้า ซึ่งในปัจจุบัน

บริษัทมีความต้องการบุคลากรที่มีความสามารถในการออกแบบและตัดเย็บรวมถึงฝ้ายเสื้อผ้า (Costume) ในทีมเดียวกันเพื่อสะดวกในการควบคุมเรื่องของภาพลักษณ์และคุณภาพของงาน

อย่างไรก็ตาม หากมีการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษา และผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจแบบหนึ่งแบบครบวงจร (One Stop Service) แต่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น บริษัทยืนยันว่าจะใช้บริการดังกล่าว ส่วนปัจจัยที่จะทำให้บริษัทที่ปรึกษา และผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเชิงธุรกิจประสบความสำเร็จ คือ จะต้องสร้างความแตกต่าง โดยเฉพาะอย่างยิ่งทีมงานผู้ออกแบบและตัดเย็บเมื่อเข้าสู่ระบบบริษัทจะต้องสร้างความเชื่อมั่นให้กับบริษัทผู้ผลิตโดยจะต้องนำเสนอสิ่งที่ตนเองมีความโดดเด่นกว่าทีมเสื้อผ้าทั่วไปตามกองถ่ายในปัจจุบัน

2. บริษัท บางกอกการละคร จำกัด

2.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการดำเนินการของบริษัท

บริษัทบางกอกการละคร จำกัด ดำเนินกิจการมาแล้ว 12 ปี

2.2 ลักษณะการผลิตละครให้แก่สถานีโทรทัศน์

บริษัทฯ ได้ทำการผลิตละครให้แก่สถานีโทรทัศน์ช่อง 3 เป็นหลัก ปีละประมาณ 4-5 เรื่อง โดยแบ่งเป็นประเภทละครแนวผจญภัยและละครย้อนยุค ข้ามภพ ส่วนประเภทละครที่บริษัทมีความถนัดในการผลิต คือ ละครประเภทย้อนยุค (period) และละครที่มีแนวการดำเนินเรื่องแบบเหนือจริง (fantasy)

2.3 โครงสร้างและลักษณะการบริหารจัดการของบริษัท

2.3.1 โครงสร้างขององค์กร

บริษัทฯ มีโครงสร้างองค์กรที่ชัดเจน โดยแบ่งออกเป็นแผนกและฝ่ายทำงานตามหน้าที่ที่ได้รับมอบหมายและมีบุคลากรทำหน้าที่ในการประสานงานตราสินค้าเป็นฝ้ายเสื้อผ้า

2.3.2 รูปแบบ และลักษณะการบริหารงานของบริษัท

บริษัท บางกอกการละคร จำกัด มีการแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบการทำงานออกเป็นแผนกต่าง ๆ ได้แก่ บัญชีและการเงินผู้จัดการกองถ่าย ฝ่ายประชาสัมพันธ์ และฝ่ายธุรกิจกองถ่าย ซึ่งแต่ละแผนกจะมีหัวหน้าแผนกบริหารและควบคุมดูแลการทำงานในแผนกตัวเอง การติดต่อสื่อสารระหว่างพนักงานกับผู้บริหารจะเป็นในลักษณะสายการบังคับบัญชาตามแนวดิ่ง บริษัท บางกอกการละคร ส่วนใหญ่จะใช้พนักงานประจำเกือบทุกตำแหน่งในการผลิตละคร

2.3.3 บุคลากรและลักษณะของการว่าจ้าง

ลักษณะการว่าจ้างบุคลากร จะแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ ได้แก่ พนักงานประจำ จำนวน 40 คน และพนักงานอิสระ (Freelance) บางกรณี ประมาณครึ่งละ 2 คน โดยมีบุคลากรฝ่ายออกแบบและผลิตเครื่องแต่งกาย และฝ่ายจัดหาเสื้อผ้าที่เป็นผู้ประสานงานตราสินค้า (Brand Connection) จำนวน 6 คน

2.4 งบประมาณค่าใช้จ่ายของบริษัท

2.4.1 ด้านการผลิตละคร

ค่าใช้จ่ายโดยรวมในเรื่องเครื่องแต่งกายต่อการผลิตละคร 1 เรื่อง ประมาณ 200,000-350,000 บาท

2.4.2 ด้านการใช้บริการต่างๆ ดังนี้

- 1) การเช่า ยืมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย ประมาณ 60,000 บาท
- 2) การเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ ประมาณ 60,000 บาท
- 3) การออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ ประมาณ 80,000 - 2,000,000บาท (แล้วแต่แนวการดำเนินเรื่อง)

2.5 การใช้บริหารจากแหล่งประกอบการด้านเสื้อผ้า (ร้านเช่าชุด) ภายนอก

2.5.1 ลักษณะของการใช้บริการ

มีการใช้บริการเช่า ยืมเสื้อผ้าและบริการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายจากสถานประกอบการ

2.5.2 ความถี่ในการรับบริการด้านเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายจากสถานประกอบการ

บริษัทฯ มีการขอรับบริการเกี่ยวกับเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายจากสถานประกอบการ โดยประมาณ 5-10 ครั้ง/เดือน

2.5.3 สัดส่วนการดำเนินงานด้านเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายในการผลิตละคร

แต่ละเรื่อง

- 1) การเช่า ยืมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย ประมาณ 10%
- 2) การเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ ประมาณ 20%
- 3) การออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ ประมาณ 60%
- 4) การได้รับการสนับสนุน (sponsor) ประมาณ 10%

2.5.4 สถานประกอบการที่ขอรับบริการ

บริษัทจะว่าจ้างผู้ดูแลภาพลักษณ์ (Stylist) เป็นผู้จัดการให้ซึ่งเป็นหนึ่งในพนักงานฝ่ายเสื้อผ้า (costume) ของบริษัท

2.6 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษา The Costume Expert

จากการสัมภาษณ์ตัวแทนของบริษัท บางกอกการละคร จำกัด พบว่า บริษัทเห็นด้วยอย่างยิ่งกับการ จัดตั้งบริษัทที่ปรึกษา และผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง และจะขอใช้บริการด้านต่าง ๆ ได้แก่ บริการเช่า ยืมและเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย รวมถึงเครื่องประดับ และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับแสดงอื่น ๆ ตลอดจนขอคำปรึกษาในการออกแบบ และตัดเย็บเสื้อผ้าเพื่อใช้ในงานละคร อย่างไรก็ตาม หากมีการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษา และผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิงแบบครบวงจร (One Stop Service) แต่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น บริษัทยืนยันว่าจะใช้บริการดังกล่าว นอกจากนี้ตัวแทนของบริษัทฯ ยังกล่าวอีกว่า ปัจจัยที่จะทำให้บริษัทที่ปรึกษา และผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเชิงธุรกิจประสบความสำเร็จ คือจะต้องมีการสร้างแบรนด์ (Brand) หรือจัดแสดงผลงานให้เป็นที่ดึงดูดความสนใจของคนทั้งในและนอกวงการ และพยายามหาบุคลากรที่มีความสามารถให้เป็นที่ยอมรับมากที่สุดเข้ามาอยู่ในบริษัทจึงจะทำให้เชื่อได้ว่า The Costume Expert มีดีกว่าที่อื่น

3. บริษัท ซาโดว์ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด

3.1 ข้อมูลทั่วไปการดำเนินการของบริษัท

บริษัท ซาโดว์ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด เปิดดำเนินการมาแล้ว ประมาณ 14 ปี

3.2 ลักษณะการผลิตละครให้แก่สถานีโทรทัศน์

บริษัทผลิตละครให้แก่สถานีโทรทัศน์ช่อง 3 จำนวน 5 เรื่องต่อปี โดยแบ่งประเภทละครออกเป็นละครโรแมนติก ละครแนวตลก ละครชีวิต และละครประเภทแอ็คชั่น ซึ่งบริษัทมีความถนัดในการผลิตละครทุกประเภท เพราะว่ามีบุคลากรมีความสามารถหลากหลาย

3.3 โครงสร้างและลักษณะการบริหารจัดการของบริษัท

3.3.1 โครงสร้างองค์กรของบริษัท

บริษัท ซาโดว์ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด เป็นบริษัทในเครือของบริษัท อาร์เอส โปรโมชัน จำกัด (มหาชน) มีโครงสร้างการบริหารงานชัดเจนโดยแบ่งแยกหน้าที่ความรับผิดชอบออกเป็นแผนก และฝ่ายหลัก ๆ ดังนี้ ฝ่ายการเงินและบัญชี ฝ่ายบุคคลและธุรการ ฝ่ายการตลาด ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายผลิตรายการ ดังแผนภาพที่ 4.3

3.3.2 รูปแบบและลักษณะการบริหารงานของบริษัท

บริษัท ซาโดว์ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด เป็นบริษัทในเครือของบริษัท อาร์เอสโปรโมชั่น จำกัด (มหาชน) จะแบ่งหน้าที่และความรับผิดชอบในการบริหารงานตามประเภทของรายการ ซึ่งบริษัทมีการแบ่งการทำงานออกเป็นฝ่ายต่าง ๆ ดังนี้ ฝ่ายผลิตรายการ ทำหน้าที่ในการผลิตรายการเกมโชว์ และผลิตละครในช่วงไพรม์ไทม์ (Prime time) ก่อนข่าวและหลังข่าว ฝ่ายการตลาด ทำหน้าที่นำเสนอแนวละครให้กับเอเจนซี่ ซึ่งเป็นตัวแทนเจ้าของสินค้า พิจารณาจัดสรรงบประมาณส่วนหนึ่งเพื่อการสนับสนุนในการซื้อสปอตโฆษณาในละคร นอกจากนี้ลักษณะการจ้างงานจะเน้นพนักงานประจำเป็นหลัก แต่อาจมีการจ้างพนักงานอิสระจากภายนอกในบางตำแหน่งที่ต้องการผู้เชี่ยวชาญพิเศษเฉพาะทาง เช่น พนักงานควบคุมภาพและแสง เป็นต้น

3.3.3 บุคลากรและลักษณะการว่าจ้าง

บริษัทมีการว่าจ้างบุคลากรโดยแบ่งออกเป็น 2 ลักษณะ คือ พนักงานประจำจำนวน 20 คน และพนักงานรับจ้างอิสระ (Freelance) จำนวน 10 คน ซึ่งในปัจจุบันบริษัทไม่มีบุคลากรฝ่ายออกแบบและผลิตเครื่องแต่งกาย (Costume) และฝ่ายจัดหาเสื้อผ้าที่เป็นผู้ประสานงานตราสินค้า (จากการสัมภาษณ์นายยิ่งยศ ปัญญา (Brand connection) โดยส่วนใหญ่เป็นการว่าจ้างเฉพาะงาน ฝ่ายเครื่องแต่งกายจึงมีลักษณะเป็นพนักงานอิสระ (Freelance) แต่มีการว่าจ้างคนที่เป็นผู้ดูแลภาพลักษณ์ (Stylist) ทั่วไปตามกองละครที่บริษัทเคยร่วมงานและที่มีประสบการณ์ในวงการ

3.4 งบประมาณค่าใช้จ่ายของบริษัท

3.4.1 ด้านการผลิตละคร

ค่าใช้จ่ายโดยรวมด้านเครื่องแต่งกายต่อการผลิตละคร 1 เรื่อง ประมาณ 250,000 - 300,000 บาท และค่าการผลิต

3.4.2 ด้านการใช้บริการต่าง ๆ ดังนี้

- 1) การเช่า ยืมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย ประมาณ 150,000 บาท
- 2) การเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ ประมาณ 50,000 บาท
- 3) การออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ ประมาณ 100,000 บาท

3.5 การใช้บริการจากแหล่งประกอบการด้านเสื้อผ้า (ร้านเช่าชุด) ภายนอก

3.5.1 ลักษณะของการใช้บริการ

บริษัทว่าจ้างผู้ดูแลภาพลักษณ์ (Stylist) ในการดูแลรับผิดชอบ

3.5.2 ความถี่ในการรับบริการด้านเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายจากสถานประกอบการ
บริษัทฯ ขอรับบริการด้านเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายไม่เกิน 5 ครั้งต่อเดือน

3.5.3 สัดส่วนการดำเนินงานด้านเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายในการผลิตละครแต่ละเรื่อง

- | | |
|---|------------|
| 1) การเช่า ยืมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย | ประมาณ 30% |
| 2) การเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ | ประมาณ 20% |
| 3) การออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ | ประมาณ 30% |
| 4) การได้รับการสนับสนุน (sponsor) | ประมาณ 20% |

3.5.4 แหล่งสถานประกอบการที่ขอรับบริการรายการต่าง ๆ

บริษัทมีการรับบริการบริการในลักษณะ Stylist และ Costume Stylist

3.6 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษา The Costume Expert

จากการสัมภาษณ์พบว่า บริษัท ซาโดว์ เอ็นเตอร์เทนเมนต์ จำกัด เห็นด้วยกับการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษา และผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง และจะใช้บริการด้านต่าง ๆ ได้แก่ บริการเช่า ยืมและเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย เครื่องประดับร่างกาย และอุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องกับแสดงอื่น ๆ ตลอดจนขอคำปรึกษาในการออกแบบ และตัดเย็บเสื้อผ้าเพื่อใช้ในการแสดง เพราะปัจจุบันบริษัทไม่มีฝ่ายผลิตเสื้อผ้า (Costume) เป็นของตัวเอง นอกจากนี้บริษัทยังมีความต้องการให้พนักงานมาประจำที่กองถ่ายเพื่อดูแลเสื้อผ้าให้กับนักแสดงตลอดการถ่ายทำ หากมีการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษา และผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิงแบบครบวงจร (One Stop Service) แต่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น บริษัทยืนยันว่าจะใช้บริการดังกล่าว นอกจากนี้ตัวแทนของบริษัทฯ ยังกล่าวว่า ปัจจัยที่จะทำให้บริษัทที่ปรึกษา และผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเชิงธุรกิจประสบความสำเร็จ คือ จะต้องออกแบบอย่างสร้างสรรค์และถูกต้องตามบทบาทและลักษณะของตัวละคร ควรมีผลงานออกสู่สายตาทั้งผู้จัดละครและคนทั่วไปอย่างต่อเนื่อง และต้องมีความแตกต่างจากกลุ่มที่ทำงานด้านนี้ในปัจจุบัน

4. บริษัท เมกเกอร์ กรุ๊ป จำกัด

4.1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับการดำเนินกิจการของบริษัท

บริษัท เมกเกอร์ กรุ๊ป จำกัด เปิดดำเนินกิจการมาแล้วประมาณ 16 ปี

4.2 ลักษณะและรูปแบบการผลิตละครให้แก่สถานีโทรทัศน์

บริษัทฯ ผลิตละครให้แก่สถานีโทรทัศน์ช่อง 3 จำนวน 3 เรื่องต่อปี

โดยแบ่งเป็นประเภทละครชีวิต และละครย้อนยุค ข้ามภพ ส่วนประเภทละครที่บริษัทมีความถนัดในการผลิต ได้แก่ ละครชีวิต

4.3 โครงสร้าง และลักษณะการบริหารจัดการของบริษัท

4.3.1 โครงสร้างของบริษัท

บริษัทมีโครงสร้างบริษัทที่ชัดเจนคล้ายกับบริษัท บางกอกการละคร จำกัด โดยแบ่งออกเป็นแผนก และฝ่ายอย่างชัดเจนและเป็นบริษัทเดียวจากกลุ่มตัวอย่างที่มีฝ่ายเสื้อผ้าเป็นของตนเอง

4.3.2 รูปแบบและลักษณะการบริการงานของบริษัท

ลักษณะการบริการงานของบริษัท เมกเกอร์ กรุ๊ป จำกัด มีลักษณะคล้ายกับ 2 บริษัทรวมตัวกัน โดยใช้พนักงานร่วมกัน แต่จะแบ่งพนักงานในบริษัทออกเป็น 2 กองการทำงานในแต่ละเรื่อง โดยแต่ละกองการทำงานจะมีผู้จัดการกองถ่าย คือ เจ้าของบริษัทเป็นผู้ควบคุมการทำงานของพนักงานด้วยตัวเอง รูปแบบการบริการงานจะมีลักษณะแบบไม่เป็นการ และมีความผูกพันระหว่างพนักงานกับผู้บริหาร โดยผู้จัดการ บริษัท เมกเกอร์ กรุ๊ป จำกัด จะมีวิธีการบริหารบุคคลในบริษัทแบบญาติมิตร คือ จะดูแลพนักงานทุกอย่าง ทั้งด้านการทำงาน และชีวิตส่วนตัวของพนักงาน

4.3.3 บุคลากรและลักษณะของการว่าจ้าง

บริษัท เมกเกอร์ กรุ๊ป จำกัด ส่วนใหญ่มีการว่าจ้างบุคลากรเป็นพนักงานประจำ จำนวน 20 คนและยังมีบุคลากรฝ่ายออกแบบและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย (Costume) และฝ่ายจัดหาเสื้อผ้าที่เป็นผู้ประสานงานตราสินค้า (Brand Connection) โดยแบ่งออกเป็น 2 กองถ่าย ส่วนมากเป็นฝ่ายจัดหา Brand Connection จำนวน 4 คน แต่ไม่มีการออกแบบและตัดเย็บเอง

4.4 งบประมาณค่าใช้จ่ายของบริษัท

4.4.1 ด้านการผลิตละคร

ค่าใช้จ่ายโดยรวมในเรื่องเครื่องแต่งกายต่อการผลิตละคร 1 เรื่อง ประมาณ 250,000-350,000 บาท ด้านการให้บริการด้านต่าง ๆ ดังนี้

- 1) การเช่า ยืมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย ประมาณ 70,000 บาท
- 2) การเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ ประมาณ 30,000 -50,000 บาท
- 3) การออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใหม่ ประมาณ 80,000 บาท

4.5 การใช้บริการจากแหล่งประกอบการด้านเสื้อผ้า (ร้านเช่าชุด) ภายนอก

4.5.1 ลักษณะของการใช้บริการ

บริษัทมีการว่าจ้างผู้ดูแลภาพลักษณ์ (Stylist) จากภายนอกมาเป็นผู้ดำเนินการ

4.5.2 ความถี่ในการรับบริการด้านเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายจากสถานประกอบการ
บริษัทมีการขอรับบริการเกี่ยวกับเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายจากสถานประกอบการ ไม่ต่ำกว่า 5 ครั้ง/เดือน

4.5.3 สัดส่วนการดำเนินงานด้านเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายในการผลิตละครแต่ละเรื่อง

- | | |
|---|------------|
| 1) บริการเช่า ยืมเสื้อผ้า | ประมาณ 30% |
| 2) บริการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย | ประมาณ 50% |
| 3) อื่น ๆ | ประมาณ 20% |

4.5.4 แหล่งสถานประกอบการที่ขอรับบริการ

ร้านเช่าชุด ร้านตัดเสื้อ และห้องเสื้อ

4.6 ความคิดเห็นเกี่ยวกับการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษา The Costume Expert

จากการสัมภาษณ์ตัวแทนของบริษัท เมกเกอร์ กรุ๊ป จำกัด พบว่า บริษัทฯ เห็นด้วยกับการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษา และผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง และจะใช้บริการด้านต่าง ๆ ได้แก่ บริการเช่า ยืมและเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย และขอคำปรึกษาในการออกแบบ และตัดเย็บเสื้อผ้าเพื่อใช้ในงานละคร เพราะทำให้สามารถลดขั้นตอนการทำงานและประหยัดเวลาทำให้ควบคุมค่าใช้จ่ายได้ง่าย ซึ่งหากมีการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษา และผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิงแบบครบวงจร (One Stop Service) แต่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น บริษัทฯ ยืนยันว่าจะใช้บริการดังกล่าว เนื่องจากบริษัทเห็นว่ามีมูลค่ากว่าการเสียค่าจ้างฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) และผู้ประสานงานตราสินค้า (Brand Connection) ซึ่งมีลักษณะเป็นการทำงานแบบซ้ำซ้อน

นอกจากนี้ตัวแทนของบริษัทฯ กล่าวว่า ปัจจัยที่จะทำให้บริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเชิงธุรกิจประสบความสำเร็จ คือ บุคลากรต้องเพียงพอ ทำงานในระยะเวลาที่จำกัดได้

ส่วนที่ 2

ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัทหรือร้านผู้ประกอบการที่มี ลักษณะคล้ายคลึงกับบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย ในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert

จากการสัมภาษณ์กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการที่มีลักษณะการดำเนินงานคล้ายกับบริษัทที่ปรึกษา The Costume Expert จำนวน 11 บริษัท/ร้าน ผลการวิเคราะห์ข้อมูล ดังนี้

ข้อมูลเกี่ยวกับการดำเนินงานของกลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert ในที่นี้ผู้ศึกษา จะนำเสนอข้อมูล โดยแบ่งออกเป็นประเด็นต่าง ๆ ดังนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของบริษัท/ร้านผู้ประกอบการ
 2. การทำงานร่วมกับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์
 3. โครงสร้างและการบริหารงานของบริษัท/ร้านผู้ประกอบการ
 4. การเงินและงบประมาณ
 5. ลักษณะของการดำเนินงานของบริษัท/ร้านผู้ประกอบการ
 6. กลยุทธ์การบริหารจัดการ
- มีรายละเอียดดังต่อไปนี้

1. ข้อมูลทั่วไปของบริษัท/ร้านผู้ประกอบการ

1.1.1 ระยะเวลาการเปิดดำเนินการกิจการของบริษัท

ตารางที่ 4.1

ระยะเวลาการดำเนินการกิจการของบริษัท

N=11

ระยะเวลาการดำเนิน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 5 ปี	3	27.3
5-10 ปี	2	18.2
11-15 ปี	3	27.3
16-20 ปี	2	18.2
20 ปีขึ้นไป	1	9.1

Min = 2 ปี Max= 27 ปี

จากตารางที่ 4.1 พบว่า กลุ่มบริษัท /ร้านผู้ประกอบการที่มีลักษณะการดำเนินงาน คล้ายคลึงกับบริษัทที่ปรึกษา The Costume Expert ได้เปิดกิจการมาเป็นระยะต่ำกว่า 5 ปี และ 11-15 ปี มากที่สุด รองลงมา คือ 5-10 ปี และ 16-20 ปี ตามลำดับ

1.1.2 ลักษณะของการดำเนินงานที่ผ่านมา ก่อนที่ดำเนินธุรกิจเช่า ยืมเสื้อผ้าเครื่อง แต่งกาย

จากการสัมภาษณ์บริษัท ห้างร้าน หรือกลุ่มบุคคลผู้ประกอบการธุรกิจเสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย จำนวน 11 บริษัท/ร้าน พบว่า มีการเริ่มต้นการดำเนินธุรกิจที่ไม่แตกต่างกันมาก โดยส่วนใหญ่จะเริ่มจากการรับตัดเย็บเสื้อผ้าตามร้านเล็ก ๆ หลังจากที่มีประสบการณ์มากขึ้น จึง ทำการเปิดร้านเป็นของตนเองและเมื่อมีการขยายตัวของกลุ่มลูกค้ารูปแบบของการตัดเย็บจึงมีการ เปลี่ยนแปลง จากที่เคยตัดเย็บเสื้อผ้าธรรมดา ก็เริ่มมีรายละเอียดและความสวยงามมากขึ้นจนทำ ให้เป็นที่นิยมของกลุ่มลูกค้าทั้งที่เป็นกลุ่มผู้จัดละครและกลุ่มบุคคลที่ทำงานในฝ่ายเสื้อผ้า (costume) ของกองละครหรือกองภาพยนตร์รวมถึงกลุ่มคนทั่วไปเพื่อใช้ในงานแสดงต่าง ๆ จนทำ ให้เกิดกระแสความนิยมจนในที่สุดจึงเกิดเป็นธุรกิจต่อเนื่องที่เป็นร้านเช่าชุดในปัจจุบัน

1.2 การทำงานร่วมกับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์

1.2.1 จำนวนละครที่บริษัทเคยร่วมงานกับผู้ผลิตละครโทรทัศน์ในระยะเวลา 1 ปี

ตารางที่ 4.2

จำนวนละครที่บริษัทเคยร่วมงานกับผู้ผลิตละครโทรทัศน์ในระยะเวลา 1 ปี

N=11

ละคร	จำนวน	ร้อยละ
1-3 เรื่อง	3	27.3
4-6 เรื่อง	4	36.4
7-9 เรื่อง	2	18.2
มากกว่า 9 เรื่อง	1	9.1

จากตารางที่ 4.2 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการได้เคยร่วมงานกับผู้ผลิต ละครให้แก่อุตสาหกรรมโทรทัศน์ประมาณจำนวน 4-6 เรื่องต่อปี โดยมีการผลิตจำนวนต่ำสุด คือ จำนวน 3 เรื่อง และสูงสุดจำนวน 10 เรื่อง

1.2.2 การทำงานร่วมงานกับกงละครในรอบ 1 ปี

ตารางที่ 4.3

การทำงานร่วมงานกับกงละครในรอบ 1 ปี

N=11

สถานี	เคยเข้าร่วม (%)										ไม่เคย
	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	
ช่อง 3	2 (18.2)	4 (36.4)	3 (27.3)	-	4 (36.4)	1 (9.1)		-	-	1 (9.1)	-
ช่อง 5	1 (9.1)	2 (18.2)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ช่อง 7	-	1 (9.1)	3 (27.3)	-	2 (18.2)	-	1 (9.1)	-	-	-	-
ช่อง 9	1 (9.1)	1 (9.1)	-	-	-	-	-	-	-	-	-

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.3 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือผู้ประกอบการส่วนใหญ่เคยเข้าร่วมงานกับกงละคร โดยเฉพาะอย่างยิ่งได้ร่วมงานกับสถานีโทรทัศน์ช่อง 3 มากที่สุด รองลงมา คือ สถานีโทรทัศน์ช่อง 7 และช่อง 5 ตามลำดับ

1.2.3 ลักษณะของการร่วมงานกับบริษัทผลิตละคร

ตารางที่ 4.4

ลักษณะการร่วมงานกับบริษัทผลิตละคร

N=11

ลักษณะการร่วมงานกับบริษัทผลิตละคร	จำนวน	ร้อยละ
บริการให้เช่ายืมตลอดการถ่ายทำ	5	45.5
ให้บริการเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเป็นครั้งคราว	8	72.7

ตารางที่ 4.4 (ต่อ)

ลักษณะการร่วมงานกับบริษัทผลิตละคร	จำนวน	ร้อยละ
อื่น ๆ - การแสดงพ็อนรำ พร้อมชุดนางรำ - เป็นผู้สนับสนุนเครื่องแต่งกายอย่างเป็นทางการ - ไม่มีการเช่า	7	63.6

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.4 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการร่วมงานกับบริษัทละครโทรทัศน์ด้านการให้บริการเสื้อผ้าแต่งกายเป็นครั้งคราวมากที่สุด คิดเป็นร้อยละ 72.7 รองลงมา คือ ร่วมกับในลักษณะอื่นๆ เช่น การแสดงพ็อนรำ พร้อมชุดนางรำ และเป็นผู้สนับสนุนเครื่องแต่งกายอย่างเป็นทางการให้กับรายการต่างๆ ที่นอกเหนือจากรายการละครโทรทัศน์

1.3 โครงสร้างและการบริหารงานของบริษัท/ร้านผู้ประกอบการ

1.3.1 ลักษณะของโครงสร้างการบริหารองค์กร

ตารางที่ 4.5

ลักษณะของโครงสร้างการบริหารองค์กร

N=11

ลักษณะของโครงสร้างการบริหารองค์กร	จำนวน	ร้อยละ
มีโครงสร้างการบริหาร แบ่งเป็นแผนก และฝ่ายชัดเจน	4	36.4
ระบบครอบครัว และเครือญาติ	5	45.5
รูปแบบบริษัท มีโครงสร้างชัดเจน	2	18.2

จากตารางที่ 4.5 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการ มีโครงสร้างการบริหารองค์กร มีสัดส่วนใกล้เคียงกัน คือ ทั้งมีโครงสร้าง และไม่มีโครงสร้าง โดยใช้ระบบครอบครัวและเครือญาติมาใช้ในการดำเนินกิจการ

1.3.2 จำนวนพนักงานของบริษัท

ตารางที่ 4.6

จำนวนพนักงานของบริษัท

N=11

จำนวนพนักงานทั้งหมด	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานประจำ		
ต่ำกว่า 5 คน	2	18.2
5-10 คน	4	36.4
11-15 คน	1	9.1
16-20 คน	-	-
มากกว่า 20 ขึ้นไป	-	-
พนักงานผู้รับจ้างอิสระ (Freelance)		
ต่ำกว่า 5 คน	1	9.1
5-10 คน	2	18.2
11-15 คน	-	-
16-20 คน	1	9.1
มากกว่า 20 ขึ้นไป	-	-

จากตารางที่ 4.6 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการมีพนักงานทั้งในส่วน
พนักงานประจำ และผู้รับจ้างอิสระ โดยที่มีพนักงานประจำอยู่ที่ 5-10 คน และพนักงานรับจ้าง
อิสระอยู่ที่ 5-10 คนเช่นเดียวกัน

1.3.3 การแบ่งฝ่าย/แผนกของบริษัท

ตารางที่ 4.7

ฝ่าย /แผนกของบริษัท

N=11

ฝ่าย /แผนก	จำนวน	ร้อยละ
ฝ่ายบริหาร	3	27.27
ฝ่ายผลิต	6	54.55
ฝ่ายบุคคล	2	18.2
ฝ่ายการตลาด และประชาสัมพันธ์	3	9.1
ตำแหน่งต่าง ๆ		
-ช่างตัดเย็บ	4	36.4
-แม่บ้าน	4	36.4
-พนักงานต้อนรับ	3	27.3
-พนักงานบัญชี	3	27.3
-นักออกแบบ	2	18.2
-พนักงานส่งเอกสาร	2	18.2
-พนักงานรับจ้างอิสระ	2	18.2
-ผู้จัดการทั่วไป	1	9.1
-คนขับรถ	1	9.1

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.7 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการที่มีโครงสร้างการบริหาร จะแบ่งออกเป็นแผนกหรือฝ่ายต่าง ๆ ได้แก่ ฝ่ายผลิต ฝ่ายบุคคล ฝ่ายการตลาดและประชาสัมพันธ์ และมีพนักงานตำแหน่งต่าง ๆ ได้แก่ นักออกแบบ นักตัดเย็บ แม่บ้าน พนักงานต้อนรับ ฝ่ายบัญชี ผู้จัดการทั่วไป และคนขับรถ

1.3.4 การศึกษาของบุคลากร

ตารางที่ 4.8
การศึกษาของบุคลากร

N=11

ฝ่าย /แผนก	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่าปริญญาตรี	5	10.9
ปริญญาตรี	35	76.1
ปริญญาโท	2	18.1
ปริญญาเอก	-	-

จากตารางที่ 4.8 พบว่า พนักงานส่วนใหญ่จบการศึกษาระดับปริญญาตรี รองลงมา คือ ต่ำกว่าปริญญาตรี และระดับปริญญาโท ตามลำดับ

1.3.5 การจ้างนักออกแบบเสื้อผ้า (Designer)

ตารางที่ 4.9
การจ้างนักออกแบบเสื้อผ้า (Designer)

N=11

การจ้างนักออกแบบเสื้อผ้า	จำนวน	ร้อยละ
มี	2	18.2
ไม่มี	9	81.8

จากตารางที่ 4.9 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการส่วนใหญ่ไม่มีการว่าจ้าง นักออกแบบเสื้อผ้า (Designer)

1.3.6 ลักษณะการว่าจ้างพนักงาน

ตารางที่ 4.10

ลักษณะการว่าจ้างพนักงาน

N=11

ลักษณะการว่าจ้าง	จำนวน	ร้อยละ
พนักงานประจำอย่างเดียว	5	45.5
พนักงานว่าจ้างอิสระอย่างเดียว	6	54.5
ทั้งสองลักษณะ	9	81.8

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.10 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการมีการว่าจ้างพนักงานทั้งประจำ และพนักงานว่าจ้างอิสระ

1.3.7 ลักษณะของการจ่ายเงินเดือนให้แก่พนักงาน

ตารางที่ 4.11

ลักษณะของการจ่ายเงินเดือนให้แก่พนักงาน

N=11

ลักษณะของการจ่ายเงินเดือน	จำนวน	ร้อยละ
จ่ายเป็นเช็ครายเดือน	6	54.6
จ่ายผ่านบัญชีธนาคารรายเดือน	4	36.4
จ่ายตามข้อตกลงระหว่างบริษัท กับลูกค้า	1	9.1

จากตารางที่ 4.11 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการมีการจ่ายเงินเดือนให้แก่พนักงานส่วนใหญ่จ่ายเป็นเช็ครายเดือน มากที่สุด รองลงมา คือ จ่ายผ่านทางบัญชีธนาคารรายเดือน และจ่ายตามข้อตกลงระหว่างบริษัท กับลูกค้า ตามลำดับ

1.4 การเงินและงบประมาณ

1.4.1 ค่าใช้จ่ายในการผลิตเสื้อผ้าแต่ละชุด

ตารางที่ 4.12
ค่าใช้จ่ายในการผลิตเสื้อผ้าแต่ละชุด

N=11

ค่าใช้จ่ายในการผลิตเสื้อผ้าแต่ละประเภท/ชุด	จำนวน	ร้อยละ
ชุดราตรี พร้อมเครื่องประดับ		
ต่ำกว่า 5,000 บาท	3	27.3
5,000-10,000 บาท	2	18.2
10,001-15,000 บาท	-	-
ชุดแฟนซีเพื่อการประกวด		
ต่ำกว่า 10,000 บาท	5	45.5
10,000 -15,000 บาท	-	-
15,001-20,000 บาท	3	27.3
20,001-25,000 บาท	-	-
25,001-30,000 บาท	-	-
30,001-35,000 บาท	-	-
35,001-40,000 บาท	2	18.2
45,001-50,000 บาท	-	-
50,000 ขึ้นไป	4	36.4
<i>Min =8,000 Max =50,000</i>		
ชุด Cos play และชุด Mascot		
ต่ำกว่า 5,000 บาท	-	-
5,000-10,000 บาท	3	27.3
10,001-15,000 บาท	-	-
<i>Min =7,000 Max =9,000</i>		

ตารางที่ 4.12 (ต่อ)

ค่าใช้จ่ายในการผลิตเสื้อผ้าแต่ละประเภท/ชุด	จำนวน	ร้อยละ
ชุดโซนเครื่องทรงใหญ่		
ต่ำกว่า 30,000 บาท	3	27.3
30,001-35,000 บาท	-	-
35,001-40,000 บาท	-	-
45,001-50,000 บาท	2	18.2
50,000 ขึ้นไป	-	-
<i>Min =30,000 Max =50,000</i>		
ชุดย้อนยุคของไทยและต่างชาติพร้อมเครื่องประดับ		
ต่ำกว่า 30,000 บาท	2	18.2
30,001-35,000 บาท	-	-
35,001-40,000 บาท	-	-
45,001-50,000 บาท	2	18.2
50,000 ขึ้นไป	-	-
<i>Min =10,000 Max =50,000</i>		
ชุดประจำชาติ		
ต่ำกว่า 5,000 บาท	1	9.1
5,000-10,000 บาท	3	-
10,001-15,000 บาท	-	27.3
<i>Min =2,000 Max =10,000</i>		
ชุดไทยแฟนซี		
ต่ำกว่า 30,000 บาท	2	18.2
30,001-35,000 บาท	2	18.2
35,001-40,000 บาท	-	-
45,001-50,000 บาท	1	9.1
50,000 ขึ้นไป	-	-
<i>Min =5,000 Max 50,000</i>		

จากตารางที่ 4.12 พบว่า ค่าใช้จ่ายในการผลิตเสื้อผ้าแต่ละชุดมีความแตกต่างกัน โดยขึ้นอยู่กับประเภทของเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายชุดต่าง ๆ ได้แก่ ชุดราตรี พร้อมเครื่องประดับ ชุดแฟนซี ชุด Cos play และชุด Mascot ชุดโซนเครื่องทรงใหญ่ ชุดย้อนยุค ชุดประจำชาติ และชุดไทยแฟนตาซี โดยมีราคาตั้งแต่ต่ำกว่า 5,000 บาทไปจนถึง 50,000 บาท

1.4.2 อัตราค่าใช้จ่ายในการให้บริการในแต่ละครั้ง

ตารางที่ 4.13

อัตราค่าใช้จ่ายในการให้บริการในแต่ละครั้ง

N=11

อัตราค่าใช้จ่ายในการให้บริการในแต่ละครั้ง	จำนวน	ร้อยละ
บริการให้เช่าเต็มตลอดการถ่ายทำ	-	-
ให้บริการเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเป็นครั้งคราว		
ต่ำกว่า 5,000 บาท	3	27.3
5,000 -10,000 บาท	1	9.1
10,001-15,000 บาท	1	9.1
15,001-20,000 บาท	2	18.2
20,001 -25,000 บาท	-	-
25,001-30,000 บาท	-	-
30,001-35,000 บาท	-	-
35,001-40,000 บาท	1	9.1
มากกว่า 40,000 บาทขึ้นไป	2	18.2
อื่นๆ		
- จัดงานแสดงโดยการเหมารวม	1	9.1

Min = 500 บาท Max =50,000 บาท

จากตารางที่ 4.13 พบว่า อัตราค่าใช้จ่ายในการให้บริการในแต่ละครั้งของกลุ่มบริษัทหรือร้านผู้ประกอบการด้านการให้บริการเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเป็นครั้งคราว จำนวนครั้งจะไม่เกิน 5,000 บาท มากที่สุด รองลงมาคือ 15,001-20,000 บาท และมากกว่า 40,000 บาทขึ้นไปตามลำดับ

1.4.3 ค่าใช้จ่ายในการส่งพนักงานไปประจำกองถ่าย

ตารางที่ 4.14

ค่าใช้จ่ายในการส่งพนักงานไปประจำกองถ่าย

N=11

การส่งพนักงานไปประจำกองถ่าย	จำนวน	ร้อยละ
มี	4	27.3
- ดูแลเสื้อผ้านักแสดงตลอดการถ่ายทำ		
ไม่มี	7	63.6
- พนักงานว่าจ้างอิสระ (Freelance) ค่าใช้จ่ายแล้วแต่จะตกลงกัน		

จากตารางที่ 4.14 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการ ร้อยละ 63.6 ไม่มีการส่งพนักงานไปประจำกองถ่าย เพราะว่าจะใช้พนักงานว่าจ้างอิสระมากกว่า

1.4.4 การแลกเปลี่ยนในกรณีที่บริษัทไม่คิดค่าใช้บริการ

ตารางที่ 4.15

การแลกเปลี่ยน หากในกรณีที่บริษัทไม่คิดค่าใช้บริการ

N=11

การแลกเปลี่ยนหากในกรณีที่บริษัทไม่คิดค่าใช้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
ขอเพิ่มเวลาละครออกอากาศ	2	18.2
ประชาสัมพันธ์ โดยการขอให้มาถ่ายทำที่ร้าน หรือบริษัท	2	18.2
การขอความร่วมมือ โดยการให้เครดิต เช่น ประกาศชื่อบริษัท หรือร้านออกโทรทัศน์บ่อยๆ	4	36.4
ประชาสัมพันธ์โดยให้ดาราเป็นผู้พูดทำรายการ	3	27.3

จากตารางที่ 4.15 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการส่วนใหญ่ร้อยละ 36.4 ได้มีการแลกเปลี่ยนในกรณีที่บริษัทไม่คิดค่าใช้จ่าย โดยการขอความร่วมมือด้วยการให้เครดิต เช่น ประกาศชื่อบริษัท หรือร้านบ่อยๆ มากที่สุด รองลงมา คือ ประชาสัมพันธ์โดยให้ดาราเป็นผู้พูดใน

ทำรายการ ตลอดจนขอเพิ่มเวลาละครออกอากาศประชาสัมพันธ์ และขอให้มาถ่ายทำที่ร้านหรือบริษัท ตามลำดับ

1.4.5 รายได้ต่อเดือนของบริษัท

ตารางที่ 4.16
รายได้ต่อเดือนของบริษัท

N=11

รายได้ต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 50,000 บาท	4	36.4
50,001-100,000 บาท	3	27.3
100,001-150,000 บาท	2	18.2
150,001-200,000 บาท	2	18.2
มากกว่า 200,000 บาท	-	-

จากตารางที่ 4.16 พบว่า กลุ่มบริษัทหรือร้านผู้ประกอบการส่วนใหญ่มีรายได้ต่อเดือน ต่ำกว่า 50,000 บาท มากที่สุด รองลงมา คือ 50,001-100,000 บาท ระหว่าง 100,001-150,000บาท และ150,001-200,000 บาท ตามลำดับ

1.4.6 ค่าใช้จ่ายทั้งหมดต่อเดือน

ตารางที่ 4.17
ค่าใช้จ่ายทั้งหมดต่อเดือน

รายจ่ายต่อเดือน	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 50,000 บาท	6	54.5
50,001-100,000 บาท	3	27.3
100,001-150,000 บาท	1	9.1
150,001-200,000 บาท	1	9.1
มากกว่า 200,000 บาท	-	-

จากตารางที่ 4.17 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการมีค่าใช้จ่ายต่อเดือน อยู่ประมาณไม่ต่ำกว่า 50,000 บาท มากที่สุด รองลงมา คือ 50,001-100,000 บาท 100,001-150,000 บาท และ 150,001-200,000 บาท ตามลำดับ

1.5 ลักษณะของการให้บริการ

1.5.1 ลักษณะของการให้บริการ

ตารางที่ 4.18
ลักษณะของการให้บริการ

ลักษณะของการให้บริการ	จำนวน	ร้อยละ
มีการให้บริการที่ร้าน หรือบริษัท	11	100.0
จัดบริการจัดส่ง	3	27.3
มีการให้บริการผ่านอินเทอร์เน็ต (Internet)	1	9.1
อื่น ๆ (การให้คำปรึกษา)	2	18.2

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.18 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการมีการให้บริการที่ร้าน หรือบริษัทมากที่สุด รองลงมา คือ จัดบริการส่งถึงที่ และอื่น ๆ (การให้คำปรึกษา) ตามลำดับ

1.5.2 การจัดแบ่งประเภทของเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายภายในร้าน

ตารางที่ 4.19
การจัดแบ่งประเภทของเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายภายในร้าน

การจัดแบ่งประเภท	จำนวน	ร้อยละ
แบ่งออกเป็นประเภทของเสื้อผ้า	1	9.1
แบ่งออกเป็นหมวดหมู่ และยุคสมัย	8	72.7
แบ่งออกตามลักษณะการใช้งาน	5	45.5
อื่นๆ	4	36.4

จากตารางที่ 4.19 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการมีการแบ่งประเภทของเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายออกเป็นหมวดหมู่ และยุคสมัยมากที่สุด รองลงมา คือ แบ่งออกตามลักษณะการใช้งานและอื่น ๆ ตามลำดับ

1.5.3 การตั้งงบประมาณในการบำรุงรักษาเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายต่อปี

ตารางที่ 4.20

การตั้งงบประมาณในการบำรุงรักษาเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายแต่ละปี

การตั้งงบประมาณในการบำรุงรักษา	จำนวน	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	4	36.4
10,000-50,000 บาท	3	27.3
50,001-100,000 บาท	3	27.3
มากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป	1	9.1

Min =3,600 บาท Max = 360,000 บาท

จากตารางที่ 4.20 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการมีการตั้งงบประมาณในการบำรุงรักษาเสื้อผ้า และเครื่องแต่งกายในแต่ละปีประมาณไม่เกิน 100,000 บาท มากที่สุด รองลงมาคือ 10,000-50,000 บาท และ50,001-100,000 บาท

1.5.4 กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการ

ตารางที่ 4.21

กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการ

N=11

กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการ	ลำดับที่ 1		ลำดับที่ 2		ลำดับที่ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
บริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์	2	18.2	3	27.3	3	27.3
บริษัทผลิตภาพยนตร์	-	-	-	-	2	18.2
กลุ่ม หรือกองผลิตละครเวที	1	9.1	1	9.1	1	9.1

ตารางที่ 4.21 (ต่อ)

กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการ	ลำดับที่ 1		ลำดับที่ 2		ลำดับที่ 3	
	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ	จำนวน	ร้อยละ
สถาบันการศึกษา	4	36.4	2	18.2	1	9.1
ประชาชนทั่วไป	5	45.5	-	27.3	-	-
อื่น ๆ (โรงเรียน นักเรียน)	6	54.5	3	-	-	-

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ โดยเรียงลำดับกลุ่มที่มาขอรับบริการจากมากไปหาน้อย 1-3

จากตารางที่ 4.21 พบว่า กลุ่มลูกค้าที่มาใช้บริการจากกลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการมากที่สุดเป็นอันดับแรก คือ โรงเรียน และนักเรียน รองลงมา คือ ประชาชนทั่วไป และสถาบันการศึกษา ตามลำดับ

1.5.5 ลักษณะการใช้บริการของกงละคร หรือกองภาพยนตร์

ตารางที่ 4.22

ลักษณะการใช้บริการของกงละคร หรือกองภาพยนตร์

N=11

ลักษณะการใช้บริการของกงละคร หรือกองภาพยนตร์	จำนวน	ร้อยละ
บริการเช่า ยืมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายทั้งหมด	6	54.5
บริการเช่า ยืมเฉพาะเครื่องประดับร่างกาย	7	63.6
บริการเช่า ยืมอุปกรณ์อื่นๆเกี่ยวกับแสดง	2	18.2
บริการเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย	5	45.5
ขอคำปรึกษาในการออกแบบ และตัดเย็บ	5	45.5
อื่นๆ (ช่วยดูแลเสื้อผ้า บริการแต่งหน้าทำผม ฯลฯ)	3	45.5

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.22 พบว่า ลักษณะการใช้บริการส่วนใหญ่ของกงละคร หรือกองภาพยนตร์ได้แก่ บริการเช่า ยืมเฉพาะเครื่องประดับร่างกาย มากที่สุด รองลงมา คือ บริการเช่า

ยืมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายทั้งหมด และบริการเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายตลอดจนการขอคำปรึกษาในการออกแบบ และตัดเย็บ ตามลำดับ

1.5.6 การปรับในกรณีลูกค้าที่ส่งคืนช้ากว่ากำหนด หรือกรณีสูญหาย

ตารางที่ 4.23

การปรับในกรณีลูกค้าที่ส่งคืนช้ากว่ากำหนด หรือกรณีสูญหาย

N=11

ลูกค้าที่ส่งคืนช้ากว่ากำหนด หรือกรณีสูญหาย	จำนวน	ร้อยละ
มีการปรับ		
- วันละ 100 บาท	1	9.1
- วันละ 150 บาท	1	9.1
- วันละ 200 บาท	1	9.1
- วันละ 250 บาท	-	-
- วันละ 300 บาท	1	9.1
- ริบเงินประกัน	-	-
- ปรับเท่ากับสินค้าที่ยืมเช่า	2	18.2
ไม่มีการปรับ (บริษัทกับลูกค้าตกลงกันขึ้นอยู่กรณี)	5	45.5

จากตารางที่ 4.23 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่ไม่มีการปรับ โดยขึ้นอยู่กับข้อตกลงเนื่องจากการเป็นการให้เครดิตซึ่งกันและกัน หากมีการปรับก็จะอยู่ระหว่าง 100 -300 บาท

1.5.7 ลักษณะของการติดต่อประสานงานกับบริษัทผลิตละคร

ตารางที่ 4.24

ลักษณะของการติดต่อประสานงานกับบริษัทผลิตละคร

N=11

ลักษณะของการติดต่อประสานงานกับบริษัทผลิตละคร	จำนวน	ร้อยละ
บุคลากรภายในบริษัท หรือร้านเป็นฝ่ายติดต่อประสานงานกับกองละคร	3	27.3
ผู้จัดละครมีการติดต่อประสานงานมายังบริษัท	8	72.7

ตารางที่ 4.24 (ต่อ)

N=11

ลักษณะของการติดต่อประสานงานกับบริษัทผลิตละคร	จำนวน	ร้อยละ
อื่น ๆ เช่น คนกลางติดต่อประสานงานจัดหาตามความต้องการของลูกค้า	5	45.5

จากตารางที่ 4.24 พบว่า ผู้จัดละครมีการติดต่อประสานงานมายังกลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการ มากที่สุด รองลงมา คือ อื่น ๆ บริษัทจะเป็นคนกลางติดต่อประสานงานจัดหาตามความต้องการของลูกค้า และบุคลากรภายในบริษัท หรือร้านเป็นฝ่ายติดต่อประสานงานกับกองละครเอง

1.5.8 ลักษณะของการจ่ายเงิน

ตารางที่ 4.25

ลักษณะของการจ่ายเงิน

N=11

ลักษณะของการจ่ายเงิน	จำนวน	ร้อยละ
กรณีตัดเข้า จะต้องมียอดมัดจำ	2	18.2
หากเข้า ยืมจะต้องจ่ายเงินทั้งหมด	4	36.4
กรณีสั่งตัดจะต้องจ่ายเงินทั้งหมดเมื่อชุดเสร็จ	3	27.3
จ่ายเป็นครั้งเมื่อให้บริการ	8	72.7
จ่ายเป็นเงินสดไม่รับบัตรเครดิต	1	9.1
เหมาจ่ายครั้งเดียว	3	27.3
ข้อตกลงระหว่างบริษัท กับลูกค้า	3	27.3

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

ตารางที่ 4.25 พบว่า บริษัทมีการจ่ายเงินเป็นครั้งต่อการรับบริการมากที่สุด รองลงมา คือ หากมีการเช่า ยืมจะต้องจ่ายเงินทั้งหมดก่อนที่จะนำชุดออกจากร้าน จ่ายครั้งเดียวแล้วนำไปบริหารจัดการเอง และตามที่ได้ตกลงกันไว้ ตามลำดับ

1.5.8 รายได้จากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ในแต่ละเดือน

ตารางที่ 4.26

รายได้จากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่ในแต่ละเดือน

N=11

รายได้จากกลุ่มลูกค้า	จำนวน	ร้อยละ
บริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์	9	81.8
บริษัทผลิตภาพยนตร์	4	36.4
กลุ่มผู้ผลิตละครเวที	2	18.2
สถาบันการศึกษา	6	54.5
ประชาชนทั่วไป	4	36.4
อื่นๆ (งานในธุรกิจบันเทิง)	4	36.4

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.26 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการมีรายได้จากบริษัท หรือ กองผู้ผลิตละครโทรทัศน์ มากที่สุด รองลงมาได้แก่ สถาบันการศึกษา ประชาชนทั่วไป และอื่น ๆ (งานธุรกิจบันเทิง) ตามลำดับ

1.5.9 งบประมาณของกองละคร หรือภาพยนตร์ส่งผลต่อรายได้ของบริษัท

ตารางที่ 4.27

งบประมาณของละคร หรือภาพยนตร์ที่ส่งผลต่อรายได้ของบริษัท

N=11

งบประมาณของกองละคร หรือภาพยนตร์มีผลต่อ รายได้ของบริษัท	จำนวน	ร้อยละ
มี เพราะว่า - งบประมาณน้อย	7	63.6
- บริษัทจัดการเอง - งบประมาณน้อย แต่ต้องการคุณภาพสูง		
ไม่มี เพราะว่า - ราคาของเช่า ยี่มีราคาที่แน่นอน	4	36.4

จากตารางที่ 4.27 พบว่า งบประมาณของกองละคร หรือภาพยนตร์ที่มีผลต่อรายได้ของบริษัท คิดเป็นร้อยละ 63.6

1.6 กลยุทธ์การบริหารจัดการ

1.6.1 สถานการณ์ของคู่แข่งในปัจจุบัน

ตารางที่ 4.28

สถานการณ์ของคู่แข่งในปัจจุบัน

N=11

สถานการณ์คู่แข่ง	จำนวน	ร้อยละ
มี เพราะว่า - การดำเนินงานมีลักษณะที่แตกต่างกัน - ผู้ดูแลภาพลักษณ์(Stylist)มีอำนาจต่อรอง - ร้านที่มีการเปิดให้เช่าในราคาถูก แต่ชุดไม่ประทับใจ	11	100
ไม่มี	-	-
ไม่ทราบ	-	-

จากตารางที่ 4.28 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการ ส่วนใหญ่ทราบว่าปัจจุบันมีคู่แข่ง โดยคู่แข่งจะมีการดำเนินงานในลักษณะที่แตกต่างกัน ซึ่งคนที่เป็นผู้ดูแลภาพลักษณ์ (Stylist) ที่ทำงานให้กับบริษัทจะมีอำนาจต่อรอง นอกจากนี้ยังพบว่า แต่ละร้านจะคู่แข่งอยู่ประมาณ 2-3 ร้านที่มีรูปแบบและลักษณะของเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่ให้บริการคล้ายกัน

1.6.2 กลยุทธ์และวิธีการในสถานการณ์ที่มีคู่แข่ง

ตารางที่ 4.29

กลยุทธ์และวิธีการในสถานการณ์ที่มีคู่แข่ง

N=11

กลยุทธ์และวิธีการ	จำนวน	ร้อยละ
การมีแหล่งข้อมูลอ้างอิงเพื่อให้ลูกค้าเกิดความเชื่อมั่น	4	36.4
มีการตัดเย็บเสื้อตามกระแสแฟชั่นตลอดเวลา	3	27.3
จัดแสดงรูปดาราที่เคยใช้บริการ	2	18.2
ติดตามสื่อทุกรูปแบบในวงการบินเพื่อปรับปรุงให้มีคุณภาพและมีความใหม่อยู่เสมอ	2	18.2
หากเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายไม่มีใครเช่า จะตัดเย็บใหม่ โดยเฉพาะชุดแฟชั่นซี (fancy)	2	18.2
สร้างความมั่นใจจากทีมงาน	1	9.1
เสื้อผ้าจะต้องสะอาดและคงสภาพดีเสมอ	1	9.1
ต้องตัดเย็บใหม่ และดูว่าลูกค้าต้องการอะไรในช่วงนั้น	1	9.1

จากตารางที่ 4.29 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการ เมื่อทราบว่าปัจจุบันมีคู่แข่ง บริษัทก็ต้องมีกลยุทธ์ในการจัดการ กล่าวคือ บริษัทจะต้องมีหนังสือที่มีความเกี่ยวข้องโดยตรงกับสายงาน เช่น หนังสือที่นำเสนอการแต่งตัวของดารา รวมถึงหนังสือที่เกี่ยวกับแฟชั่นเพื่อใช้ในการอ้างอิงและเพื่อสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้า มากที่สุด รองลงมา คือ มีการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าตามกระแสแฟชั่นที่ผ่านทางโทรทัศน์ตลอดเวลา จัดแสดงรูปดาราผู้ใช้บริการ ติดตามสื่อทุกรูปแบบในวงการบินเพื่อปรับปรุงให้มีคุณภาพอยู่เสมอ ตามลำดับ

1.6.3 การกำหนดกลยุทธ์การตลาด

ตารางที่ 4.30

การกำหนดกลยุทธ์การตลาด

N=11

กลยุทธ์การตลาด	จำนวน	ร้อยละ
จัดทำ PR เป็นระยะ ๆ อย่างต่อเนื่อง	8	72.7
การรักษาคุณภาพของเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายให้มีความสะอาดและใหม่อยู่เสมอ	6	54.5
มีการติดป้ายรอบ ๆ	5	45.5
เป็นผู้สนับสนุนเสื้อผ้าให้กับรายการโทรทัศน์	3	27.3
บริการฟรี หากมีการเช่า 10 ชุดขึ้นไป	2	18.2

จากตารางที่ 4.30 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการ มีการกำหนดกลยุทธ์ในลักษณะของการทำ PR เป็นระยะอย่างต่อเนื่อง มากที่สุด รองลงมา คือ รักษาคุณภาพของเสื้อผ้าให้มีความสะอาด และใหม่อยู่เสมอ และมีการติดป้ายบอกบริเวณรอบร้านในรัศมี 500 เมตร

1.6.4 การทำกลยุทธ์ด้านการตลาด

ตารางที่ 4.31

การทำกลยุทธ์ด้านการตลาด

N=11

กลยุทธ์การตลาด	จำนวน	ร้อยละ
มีการลดราคาโดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มนักศึกษา และ กองผลิตละคร	6	72.7
มีการติดต่อประสานงานกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง	5	45.5
ทำประชาสัมพันธ์และส่งข่าวให้กลุ่มลูกค้าตามสถาบัน	3	27.3
ทำประชาสัมพันธ์โดยผ่านกลุ่ม Pretty ในงาน Event	2	18.2
สนับสนุนงานประกวดรางวัลทางโทรทัศน์	2	18.2
การได้ออกโทรทัศน์ทำให้เป็นบริษัทเป็นที่จดจำ	2	18.2

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.31 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการ ได้ทำกลยุทธ์ด้านการตลาด ด้วยการลดราคาโดยเฉพาะอย่างยิ่งกลุ่มนักศึกษา และกองละคร มากที่สุด รองลงมา คือ มีการติดต่อประสานงานกับลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และจัดส่งข่าวประชาสัมพันธ์ ตามลำดับ

1.6.5 การปรับปรุงบริการหรือหน้าร้าน

ตารางที่ 4.32

การปรับปรุงบริการหรือหน้าร้าน

N=11

การปรับปรุงบริการหรือหน้าร้าน	จำนวน	ร้อยละ
ปรับปรุงและตกแต่งร้านใหม่ และทำเลที่ตั้งใหม่	8	72.7
ปรับปรุงเสื้อผ้าบางประเภท	6	54.5
จัดทำการศึกษาค้นคว้า (Research) เพื่อนำไปปรับปรุงเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย	2	18.2
มีการใช้เสื้อผ้าหน้าร้านซึ่งเปลี่ยนทุก 2 อาทิตย์	2	18.2

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.32 พบว่า กลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการมีการปรับปรุงบริการหรือหน้าร้านด้วยการปรับปรุง ตกแต่งร้านใหม่ และทำเลที่ตั้งใหม่ มากที่สุด รองลงมา คือ ปรับปรุงเสื้อผ้าบางประเภท และจัดทำการศึกษาค้นคว้าเพื่อนำไปปรับปรุงเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายตามลำดับ

1.6.6 แหล่งรายได้ของบริษัทของท่านส่วนใหญ่

ตารางที่ 4.33

แหล่งรายได้ของบริษัทส่วนใหญ่

N=11

แหล่งรายได้ของบริษัท	จำนวน	ร้อยละ
บริการเช่า ยืมเสื้อผ้า	8	72.7
บริการให้คำปรึกษาในการออกแบบ และตัดเย็บ	6	54.5
บริการเช่า ยืมเครื่องประดับร่างกาย	5	45.5

ตารางที่ 4.33 (ต่อ)

N=11

แหล่งรายได้ของบริษัท	จำนวน	ร้อยละ
บริการเช่า ยืมอุปกรณ์เกี่ยวกับแสดงอื่น ๆ	4	36.4
บริการเช่า ตัดเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย	3	27.3
อื่น ๆ	3	27.3

หมายเหตุ ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ

จากตารางที่ 4.33 พบว่า แหล่งรายได้บริษัทส่วนใหญ่ของกลุ่มบริษัท หรือร้านผู้ประกอบการ มาจากการให้บริการเช่า ยืมเสื้อผ้า มากที่สุด รองลงมา คือ บริการให้คำปรึกษาในการออกแบบ ตัดเย็บ และบริการเช่า ยืมเครื่องประดับร่างกาย ตามลำดับ

1.6.7 การดำเนินธุรกิจของบริษัทท่านเทียบกับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตละคร หรือภาพยนตร์

ตารางที่ 4.34

การดำเนินธุรกิจเทียบกับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตละคร หรือภาพยนตร์

N=11

การดำเนินธุรกิจเทียบกับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตละคร	จำนวน	ร้อยละ
มีการเอื้อประโยชน์ เพราะ -ความสะดวกรวดเร็วต่อการติดต่อ -ไม่ต้องผ่านคนกลาง (Costume และ Stylist) -ไม่จำเป็นต้องเป็นฝ่ายเข้าหาลูกค้า	11	100
ไม่เอื้อ	-	-

จากตารางที่ 4.34 พบว่า การดำเนินธุรกิจของบริษัทท่านเทียบกับกลุ่มบริษัทผู้ผลิตละครหรือภาพยนตร์ เพราะความสะดวกง่ายต่อการติดต่อ โดยไม่ต้องผ่านฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) และผู้ดูแลภาพลักษณ์ (Stylist) และไม่จำเป็นต้องเข้าหาลูกค้า เพราะในรูปบริษัทลูกค้าจะเป็นฝ่ายเข้ามาใช้บริการ

1.6.8 สิ่งที่เป็นปัญหาอุปสรรคต่อการดำเนินธุรกิจ

กลุ่มบริษัทหรือกลุ่มผู้ประกอบการ มีความเห็นสอดคล้องกันในเรื่องของปัญหาและอุปสรรคในการดำเนินธุรกิจ ดังนี้

1. รัฐบาลประกาศงดงานรื่นเริงเป็นระยะเวลานานบริษัทจึงขาดรายได้
2. ลูกค้านำมาประกอบการผลิตอย่างกะทันหันโดยที่บริษัทมีการเตรียมวัตถุดิบในการออกแบบตัดเย็บไว้แล้ว
3. มีการเช่า ยืมจำนวนมากเกินเพื่อใช้เข้าจากภาพยนตร์บางเรื่องไปทำให้เสื้อผ้ามีการหมุนเวียนไม่ทันกลุ่มลูกค้าที่ต้องการเสื้อผ้าชุด (Set) ดังกล่าวต้องรอนาน
4. ลูกค้าไม่กล้าลงทุนเนื่องจากยังไม่แน่ใจในผลตอบรับในกรณีเสื้อผ้าเพื่อใช้ในงานละครที่ยังไม่รู้ช่วงเวลาออกอากาศที่แน่นอนซึ่งบางครั้งส่งผลต่อต้นทุนการผลิต
5. บางครั้งมีการตัดเย็บชุดที่อยู่ในกระแสจำนวนมาก ๆ แต่มีผู้เช่าจำนวนน้อยรายจึงทำให้ไม่คุ้มค่าแก่การลงทุนแต่ถ้าไม่มีก็ถือเป็นข้อเสียเปรียบของทางร้าน
6. สภาพเศรษฐกิจที่ผันแปรอยู่ตลอดเวลาทำให้วางแผนเรื่องค่าใช้จ่ายในแต่ละเดือนได้ยาก
7. งานประกวดเวทีต่าง ๆ มีน้อยลงและเว้นระยะห่างมากเกินไป จึงทำให้การผลิตเสื้อผ้าเพื่อการประกวดที่มีค่าใช้จ่ายในการผลิตสูงซึ่งเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นรายได้หลักของบริษัท
8. กลุ่มผู้ผลิตที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจที่มีความคล้ายคลึงใช้กลยุทธ์ทางการตลาดเพื่อตัดราคา
9. ลูกค้าบางกลุ่มนิยมของถูกโดยไม่คำนึงถึงคุณภาพ
10. บุคลากรมีการหมุนเวียนบ่อยจึงทำให้เสียเวลาและงบประมาณในการฝึกฝน
11. วัตถุดิบมีราคาสูง เนื่องจากต้องนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ

1.7 การวิเคราะห์สภาพแวดล้อม SWOT Analysis ของบริษัท บุคคล และผู้ประกอบการที่มีความเกี่ยวข้องกับการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert

จากผลการสอบถามและสัมภาษณ์ ผู้ศึกษาได้นำข้อมูลของ บริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์ ทั้ง 4 แห่ง และผู้ประกอบการร้านเช่าชุด 11 แห่ง มาวิเคราะห์โดยใช้ระบบ SWOT Analysis เพื่อนำข้อมูลมาประยุกต์ใช้ในการจัดตั้ง บริษัทฯ ตัวแสดงนารางต่อไปนี้

ตารางที่ 4.35

การวิเคราะห์ SWOT Analysis ฝ้ายเสื้อผ้า (Costume) ของบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
- มีประสบการณ์และเป็นที่ยอมรับในวงการบันเทิงหลากหลายสาขา - มีพันธมิตรในการทำงานจำนวนมากในกรณีที่พนักงานเป็นทั้งฝ้ายเสื้อผ้าและผู้ประสานงานตราสินค้า (Brand Connection) ในรายเดียวกัน - มีบุคลากรในฝ้ายจำนวนไม่มาก ทำให้มีความคล่องตัวและง่ายต่อการบริหารด้วยหัวหน้าทีมเพียงคนเดียว - มีอำนาจในการเจรจาต่อรองในเรื่องของงบประมาณที่ใช้ในฝ้ายเสื้อผ้า (Costume) เพราะเป็นกลุ่มบุคคลที่มีลักษณะการทำงานแบบผูกขาด	- บุคลากรฝ้ายเสื้อผ้าส่วนใหญ่ไม่ได้สำเร็จการศึกษาทางด้านการออกแบบเครื่องแต่งกายโดยเฉพาะ ทำให้บางครั้งบริษัทผู้ผลิตละครถูกวิพากษ์วิจารณ์จากผู้ชมถึงเรื่องความถูกต้องเหมาะสม - มีการบริหารจัดการแบบระบบครอบครัวการเงินจึงมักรัดไหล - บุคลากรมีการโยกย้ายเปลี่ยนแปลงบ่อย ทำให้ขาดความต่อเนื่อง และบุคลากรที่ประจำอยู่ขาดความน่าเชื่อถือ เนื่องจากบุคลากรฝ้ายเสื้อผ้าที่ทำงานให้กับบริษัทผู้ผลิตละครส่วนใหญ่ไม่มีสังกัดที่ชัดเจน
โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
- ได้รับโอกาสและความไว้วางใจจากผู้จัดและผู้ผลิตละครโทรทัศน์ เนื่องจากความคุ้นเคยและความสัมพันธ์ส่วนบุคคล	- ฝ้ายเสื้อผ้า (Costume) ส่วนใหญ่มีลักษณะที่เป็นบุคคล ซึ่งอาจถูกติดต่อไปทำงานที่อื่นโดยง่าย เพราะไม่ต้องผ่านกระบวนการของบริษัท

ตารางที่ 4.35 (ต่อ)

โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
- การขยายตัวของงานในธุรกิจบ้านเท็กซ์ ทั้งในวิทยุโทรทัศน์และในสาขาต่างๆ ทำให้การทำงานทางด้านนี้ไม่ถูกปิดกั้นให้อยู่แต่กับกองละครหรือกองภาพยนตร์	- ความไม่ประทับใจของผู้ชมและผู้สนับสนุนทางการเงินของบริษัทผู้ผลิตละครทำให้งบประมาณถูกตัดทอนคุณภาพของงานจึงลดลง

ตารางที่ 4.36

การวิเคราะห์ SWOT Analysis ของกลุ่มบริษัท/บุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุด

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
- เจ้าของกิจการเป็นที่รู้จักและคุ้นเคยของคนในวงการบันเทิง - ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายสามารถสนองความต้องการของลูกค้าได้ทุกระดับ - บุคลากรในร้านมีประสบการณ์การทำงานในวงการบันเทิง ทั้งในภาคของการแสดงและการผลิต - มีการเคลื่อนไหวและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ตลอดเวลา	- ส่วนใหญ่ไม่มีนักออกแบบเครื่องแต่งกาย (Designer) เป็นของตัวเอง - บุคลากรส่วนใหญ่ไม่ได้สำเร็จการศึกษาโดยตรง ในสายการออกแบบเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย เพียงแต่อาศัยใจรักและประสบการณ์การทำงานเท่านั้น - ไม่มีการแบ่งฝ่ายการทำงานที่ชัดเจนการบริหารจัดการเป็นระบบครบวงจรและระบบอุปถัมภ์ - ผลงานหรือผลิตภัณฑ์ไม่มีเอกลักษณ์ที่ชัดเจน
โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
- การขยายตัวของงานในธุรกิจบ้านเท็กซ์ ที่ต้องมีการใช้เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่แปลกใหม่แหวกแนวอยู่ตลอดเวลา - การซื้อเสื้อผ้าที่มีรายละเอียดและมีความหรือความมากต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงในการเช่า	- การประกาศจัดงานรีเนเจอร์ทำให้สูญเสียรายได้ในช่วงเทศกาลระหว่างเดือน - สภาพเศรษฐกิจกิจทำให้ลูกค้าไม่กล้าลงทุนโดยลูกค้าบางกลุ่มนิยมเช่าของที่มีอยู่แล้วเป็นส่วนใหญ่

ตารางที่ 4.36 (ต่อ)

โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ข้อ เช้าตัด จึงถือเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าในการประหยัดงบประมาณ แต่ผู้ประกอบการมีโอกาสในการทำเงิน - การผลิตเสื้อผ้าตามกระแสเป็นการเปิดช่องทางให้กับลูกค้าเฉพาะกลุ่ม	- การถูกคู่แข่งทางธุรกิจตัดราคาเนื่องจากกลุ่มลูกค้ามีความเห็นว่ามีผลิตภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกัน แต่มีราคาถูกกว่า