

บทที่ 5

แผนการจัดตั้งองค์กร

จากการศึกษาข้อมูลของบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์ และกลุ่มบริษัทหรือร้านผู้ประกอบการที่มีลักษณะการดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกับบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert ซึ่งเป็นหน่วยงานภาคเอกชน ดังแสดงไว้ในตารางต่อไปนี้

ตารางที่ 5.1

การนำจุดแข็งของฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์และกลุ่มบริษัทบุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุด มาปรับใช้กับบริษัท The Costume Expert

ฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์	บริษัทฯ The Costume Expert
- ประสบการณ์และเป็นที่ยอมรับในวงการบินทั้งหลากหลายสาขา - มีพันธมิตรในการทำงานจำนวนมากในกรณีที่พนักงานเป็นทั้งฝ่ายเสื้อผ้าและผู้ประสานงานตราสินค้า (Brand Connection) ในคนเดียว - มีบุคคลในฝ่ายจำนวนไม่มากทำให้มีความคล่องตัวและง่ายต่อการบริหารด้วยหัวหน้าทีมเพียงคนเดียว - มีอำนาจในการต่อรองในเรื่องของงบประมาณที่ใช้ในฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) เพราะเป็นกลุ่มบุคคลที่มีลักษณะการทำงานแบบผูกขาด	- บริษัทฯ ทำการคัดสรรและเลือกใช้บุคลากรที่เคยผ่านงานในวงการบินที่หลากหลายและเป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้า รวมถึงการเป็นที่ยอมรับในฝีมือการทำงานมาร่วมงานกับบริษัท - บริษัทฯ มีการแบ่งแยกหน้าที่แต่ละฝ่ายอย่างชัดเจน ทีมผลิตเสื้อผ้าจะประกอบด้วยนักออกแบบเครื่องแต่งกาย (Designer) และช่างตัดเย็บ (Dress Maker) ส่วนทีมงานที่เป็นฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) และผู้ประสานงานตราสินค้า (Brand Connection) จะถูกแบ่งออกเป็นทีมอย่างน้อย 2 ทีม ตามปริมาณของงาน ซึ่งบุคลากรในส่วนนี้ยังถ้ามีจำนวนมากขึ้นพันธมิตรในการทำงานก็จะเพิ่มขึ้นตามไปด้วย

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

ฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์	บริษัทฯ The Costume Expert
	- บริษัทฯ มีการจัดสรรบุคคลากรเป็นทีม (Team Costume A, B และC) โดยในแต่ละทีมจะมีหัวหน้าและผู้ช่วยไม่เกินสองตำแหน่งทำงานตามสายงานที่ได้ถูกกำหนดตั้งเริ่มต้นทั้งนี้เพื่อความรวดเร็วและง่ายต่อการควบคุม
กลุ่มบริษัท/บุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุด	บริษัทฯ The Costume Expert
- เจ้าของกิจการเป็นที่รู้จักและคุ้นเคยของคนในวงการบันเทิง - ผลิตภัณฑ์มีความหลากหลายสามารถสนองความต้องการของลูกค้าได้หลายระดับ - บุคลากรในร้านมีประสบการณ์การทำงานในวงการบันเทิงในภาคการแสดงและการผลิต - มีการเคลื่อนไหวและปรับปรุงผลิตภัณฑ์ตลอดเวลา	- บริษัทมีแผนการประชาสัมพันธ์เปิดตัวด้วยบุคคลที่เป็นที่รู้จักคุ้นเคยและเป็นผู้มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางเพื่อให้เหมาะสมกับการเป็นบริษัทที่ปรึกษา ทั้งนี้บริษัทจำเป็นต้องใช้บุคลากรที่ทำงานในวงการบันเทิงในเบื้องต้นเพื่อนำมาต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย - บริษัทมีแผนที่จะเปิดธุรกิจต่อเนื่องเป็นร้านเช่าชุดซึ่งเสื้อผ้าส่วนใหญ่จะผ่านการใช้งานจากกองละครโดยบริษัทจะนำเสนอความแตกต่าง กล่าวคือ บริษัทจะมีเสื้อผ้าที่สามารถสวมใส่ได้ในชีวิตประจำวันจนถึงเสื้อผ้าที่มีลักษณะเฉพาะกิจ เป็นต้น - บริษัทฯ มีการคัดเลือกบุคลากรที่มีประสบการณ์การทำงานในวงการบันเทิง ทั้งนี้เพื่อผลประโยชน์ทางด้านการติดต่อประสานงาน ทั้งกับกลุ่มเป้าหมายที่เป็นผู้ผลิตละครและกลุ่มบริษัทที่ผลิตงานในวงการบันเทิงทุกรูปแบบ

ตารางที่ 5.1 (ต่อ)

กลุ่มบริษัท/บุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุด	บริษัทฯ The Costume Expert
	- เนื่องจาก The Costume Expert มีการทำงานในรูปแบบของบริษัท จึงจำเป็นจะต้องปรับปรุงทั้งบุคคลากร การบริการ และผลิตภัณฑ์ เพื่อให้เกิดการเคลื่อนไหวอยู่ตลอดเวลา เพราะบริษัทฯ เป็นองค์กรที่แสวงหาผลกำไร หากไม่มีการพัฒนาอย่างต่อเนื่องจำนวนลูกค้าจะลดลง

ตารางที่ 5.2

การปรับจุดอ่อนของฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของบริษัทผู้ผลิตรายการ

โทรทัศน์และกลุ่มบริษัท/บุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุด

มาปรับใช้กับบริษัทฯ The Costume Expert

ฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์	บริษัทฯ The Costume Expert
- บุคลากรฝ่ายเสื้อผ้าส่วนใหญ่ไม่ได้สำเร็จการศึกษาทางด้านการออกแบบเครื่องแต่งกายโดยเฉพาะ ทำให้บริษัทผู้ผลิตละครถูกวิพากษ์วิจารณ์จากผู้ชมถึงความถูกต้องเหมาะสม - มีการบริหารจัดการแบบระบบครอบครัวการเงินจึงมีการรั่วไหล	- บริษัทมีการเลือกสรรบุคลากรที่สำเร็จการศึกษาทางด้านการออกแบบเครื่องแต่งกายโดยเฉพาะ ซึ่งถือเป็นข้อตกลงตั้งแต่เบื้องต้น เนื่องจากการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าของทางบริษัทฯ ไม่ใช้งานในระบบอุตสาหกรรม แต่กระบวนการดังกล่าวจะต้องมีการวิเคราะห์ ติความบทบาทการแสดงจากผู้ที่มีความเชี่ยวชาญโดยตรงเพื่อความถูกต้องเหมาะสมและเพื่อให้ถูกวิพากษ์วิจารณ์จากผู้ชมน้อยที่สุด

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

ฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์	บริษัทฯ The Costume Expert
- บุคลากรมีการโยกย้ายเปลี่ยนแปลงบ่อย ทำให้ขาดความต่อเนื่อง และบุคลากรที่ประจำอยู่ขาดความน่าเชื่อถือ เนื่องจากบุคลากรฝ่ายเสื้อผ้าผู้ทำงานให้กับบริษัทผู้ผลิตละครส่วนใหญ่ไม่มีสังกัดที่ชัดเจน	- The Costume Expert มีการบริหารจัดการแบบบริษัทที่ฝ่ายบัญชีดูแลการเงินโดยตรง รายรับ รายจ่ายต้องมีหลักฐานสามารถตรวจสอบที่มาที่ไปได้ - The Costume Expert มีบุคลากรที่ทำงานตามสายการบังคับบัญชาเหมือนบริษัททั่วไปทุกประการ และเนื่องจากมีทีมงานที่ทำงานในลักษณะเดียวกันถึงสองทีม (Team Costume A ,B และC) จึงทำให้บุคลากรในส่วนที่จะต้องประจำกองถ่ายสามารถทำงานแทนกันได้เพราะมีคุณสมบัติใกล้เคียงกัน
กลุ่มบริษัท/บุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุด	บริษัทฯ The Costume Expert
- ส่วนใหญ่ไม่มีนักออกแบบเครื่องแต่งกาย (Designer) เป็นของตัวเอง - ไม่มีการแบ่งฝ่ายการทำงานที่ชัดเจน การบริหารจัดการเป็นแบบครอบครัวและระบบอุปถัมภ์ - ผลงานหรือผลิตภัณฑ์ไม่มีเอกลักษณ์ที่ชัดเจน	- บริษัทฯ ถือว่านักออกแบบเครื่องแต่งกาย (Designer) เป็นหัวใจสำคัญของกระบวนการผลิต เพราะนอกจากจะออกแบบเสื้อผ้าตามความต้องการของลูกค้าแล้ว ในบางครั้งยังต้องให้คำปรึกษาและข้อเสนอแนะควบคู่ไปด้วย ซึ่งการทำงานในส่วนนี้ จะสร้างความน่าเชื่อถือให้กับทีมงานในส่วนอื่นของบริษัทฯ และกับตัวของบริษัทด้วย - บริษัทฯ มีการแบ่งฝ่ายการทำงานที่ชัดเจน พนักงานทุกคนมีหน้าที่ที่ต้องรับผิดชอบโดยไม่มีฝ่ายใดทำงานเหลื่อมล้ำกันการจ่ายเงินเดือนเป็นแบบพนักงานบริษัท

ตารางที่ 5.2 (ต่อ)

กลุ่มบริษัท/บุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุด	บริษัทฯ The Costume Expert
	- The Costume Expert เน้นการผลิตเสื้อผ้าให้กับละครแนวสมจริง (Realistic) ซึ่งมีส่วนแบ่งการตลาดมากที่สุดในปัจจุบัน เสื้อผ้าส่วนใหญ่จึงมีลักษณะที่ใช้งานได้จริงในชีวิตประจำวัน (Street wear) ซึ่งแตกต่างจากร้านประกอบการเช่าชุดทั่วไปที่ให้บริการเสื้อผ้าเพื่องานโชว์และงานประกวดเป็นส่วนใหญ่ โดยที่ทุกร้านจะมีลักษณะการให้บริการคล้ายกัน

ตารางที่ 5.3

การนำโอกาสของฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของบริษัทผู้ผลิตตลาดโทรทัศน์ และกลุ่มบริษัท/บุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุด มาปรับใช้กับบริษัทฯ The Costume Expert

ฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์	บริษัทฯ The Costume Expert
- ได้รับโอกาสและความไว้วางใจจากผู้จัดและผู้ผลิตละครโทรทัศน์ เนื่องจากความคุ้นเคยและความสัมพันธ์ส่วนบุคคล - การขยายตัวของงานในธุรกิจบันเทิงทั้งในวิทยุโทรทัศน์และในสาขาต่างๆ ทำให้การทำงานทางด้านนี้ไม่ถูกปิดกั้นให้อยู่แต่กับกองละครหรือกองภาพยนตร์	- บริษัทฯ ได้มีการคัดเลือกบุคลากรที่เคยร่วมงานกับบริษัทผลิตละครหรือรายการโทรทัศน์ และยังสามารติดต่oprสานงานกับหน่วยงานดังกล่าวได้ดี เพื่อเป็นการเปิดช่องทางในการดำเนินการทางธุรกิจที่เป็นโอกาสในการเพิ่มฐานลูกค้า และผลประกอบการต่อไป

ตารางที่ 5.3 (ต่อ)

ฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์	บริษัทฯ The Costume Expert
	- การขยายตัวของงานในธุรกิจบันเทิงสาขาต่างๆ ทำให้บริษัทมีช่องทางในการดำเนินงานเพิ่มมากขึ้น
กลุ่มบริษัท/บุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุด	บริษัทฯ The Costume Expert
- การซื้อเสื้อผ้าที่มีรายละเอียดและมีความสวยงามมากต้องเสียค่าใช้จ่ายสูง การตัดซื้อเช่า-ตัด จึงถือเป็นทางเลือกให้กับลูกค้าในการประหยัดงบประมาณ แต่ผู้ประกอบการมีโอกาสในการทำเงิน	- การที่ลูกค้าส่วนใหญ่เน้นการตัด-ซื้อ และตัด-เช่า ถือเป็นโอกาสของบริษัทที่จะนำผลประกอบการที่อยู่ในรูปแบบของเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่ผ่านการใช้งานจากละครเรื่องต่างๆ ที่ตกเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทมาขายเป็นธุรกิจต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดเงินทุนหมุนเวียน ไม่ถูกทิ้งให้สูญเปล่า

ตารางที่ 5.4

การปรับปรุงสรรคของฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของบริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์และกลุ่มบริษัท/บุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุดให้เป็นโอกาสของบริษัทฯ The Costume Expert

ฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของผู้ผลิตละครโทรทัศน์	บริษัทฯ The Costume Expert
- ฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ส่วนใหญ่มีลักษณะเป็นบุคคลซึ่งอาจถูกติดต่อไปทำงานที่อื่นได้โดยง่ายเพราะไม่ต้องผ่านกระบวนการของบริษัท - ความไม่ประทับใจของผู้ชมและผู้สนับสนุนทางการเงินของบริษัทผู้ผลิตละครทำให้งบประมาณถูกตัดทอน คุณภาพของงานจึงลดลง	- การที่ The Costume Expert นำเสนอตนเองในรูปทางบริษัททั้งนี้เพื่อให้กลุ่มลูกค้าเกิดความมั่นใจจากการทำงานที่มีระบบชัดเจนและสามารถตรวจสอบได้ ประกอบกับบุคลากรส่วนใหญ่เป็นพนักงานประจำ ความถูกต้อง แม่นยำ และการรักษาเวลาจึงมาเป็นอันดับหนึ่ง ซึ่งถือเป็นภาระหน้าที่ที่สำคัญที่สุดของบริษัทฯ

ตารางที่ 5.4 (ต่อ)

ฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของผู้ผลิตละครโทรทัศน์	บริษัท The Costume Expert
	- บริษัทฯ มีทีมงานที่เป็นมืออาชีพและเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง โดยที่ก่อนจะลงมือผลิตจะต้องมีการประชุมปรึกษาเพื่อกำหนดทิศทางเพื่องานที่มีคุณภาพและถูกต้องตรงตามความต้องการของลูกค้ามากที่สุด ซึ่งสามารถอ้างอิงไปยังผู้ชมและผู้สนับสนุนทางการเงินที่มีโอกาสจะใช้บริการในครั้งต่อไป
กลุ่มบริษัท/บุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุด	บริษัทฯ The Costume Expert
- การประกาศจัดงานรื่นเริงทำให้สูญเสียรายได้ในช่วงเทศกาลระหว่างเดือน - สภาพเศรษฐกิจทำให้ลูกค้าไม่กล้าลงทุนโดยลูกค้าบางกลุ่มนิยมเช่าช่องที่มีอยู่แล้วเป็นส่วนใหญ่ - คู่แข่งทางธุรกิจตัดราคาเนื่องจากกลุ่มลูกค้าเห็นว่ามียอดผลิตภัณฑ์ที่คล้ายคลึงกันแต่มีราคาถูกกว่า	- บริษัทฯ เน้นการทำงานกับกองละครและงานในธุรกิจบันเทิงเป็นหลัก การประกาศจัดงานรื่นเริงจึงไม่ทำให้บริษัทฯ สูญเสียรายได้ เพราะการทำงานในลักษณะดังกล่าวเป็นการทำงานแบบต่อเนื่อง เมื่อธุรกิจประเภทใดมีการเว้นช่วงการผลิตก็ยังมีธุรกิจประเภทอื่นเป็นกิจกรรมเสริมให้บริษัทอยู่รอด - การเปิดธุรกิจต่อเนื่องของบริษัทฯ จึงถือเป็นการแบ่งเบาภาระในเรื่องของค่าใช้จ่ายบางส่วนของบริษัท ในกรณีเปิดร้านเช่าชุดถ้าลูกค้ายังคงมีความต้องการผลประกอบการที่อยู่ในรูปของเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายก็就不用เปลืองโดยที่บริษัทฯ ไม่ต้องลงทุนในการออกแบบตัดเย็บใหม่

ตารางที่ 5.4 (ต่อ)

กลุ่มบริษัท/บุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุด	บริษัทฯ The Costume Expert
	- การสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์จึงมีบทบาทในการสร้างโอกาสให้กับบริษัทที่จะอยู่เหนือคู่แข่ง

5.1 รูปแบบองค์กร

ชื่อบริษัทภาษาไทย	เดอะ คอสตูม เอ็กซ์เพิร์ต
ชื่อบริษัทภาษาอังกฤษ	The Costume Expert
สถานภาพบริษัท	บริษัทเอกชน
เริ่มเปิดบริการ	คาดว่าจะเปิดให้บริการในปี พ.ศ.2553
วัน-เวลาการเปิดให้บริการ	วันจันทร์-เสาร์ เวลา 9.00-17.00 น.

บริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert เป็นองค์กรเอกชนที่มีการแสวงผลกำไรจากการบริหารจัดการที่มีประสิทธิภาพ ซึ่งจากการวิเคราะห์โอกาส การสัมภาษณ์และแบบสอบถามการประเมินสิ่งแวดล้อมทั้งภายใน ภายนอก องค์กร เห็นได้ว่าการเริ่มต้นจัดตั้งองค์กร ควรเริ่มจากบริษัทขนาดเล็กและเมื่อวิเคราะห์การเจริญเติบโตขององค์กร การประเมินรายได้และกำไรสุทธิ ความเสี่ยง และปัจจัยในการดำเนินธุรกิจอื่น ๆ ไม่ว่าจะเป็นคู่แข่งทางตรง และต่อคู่แข่งทางอ้อมที่ส่งผลกระทบต่อองค์กรโดยตรงทั้งนี้ พบว่าองค์กรสามารถขยายขนาดของการดำเนินธุรกิจได้ด้วยการวางแผนและปรับปรุงการดำเนินงานให้เหมาะสมกับสถานการณ์และสอดคล้องกับสภาพตลาด ณ ช่วงเวลานั้น ๆ

ดังนั้น ผู้ศึกษาจึงนำเสนอการจัดรูปแบบองค์กรเอกชนขนาดเล็ก ซึ่งมีการบริหารจัดการไม่ซับซ้อน ตลอดจนมีรายจ่ายประจำในส่วนของการบริหารจัดการงานทรัพยากรบุคคลไม่สูงมาก เนื่องจากบริษัทเอกชนมีความเสี่ยงในเรื่องของการลงทุนและไม่ได้รับการสนับสนุนจากภาครัฐมากนัก โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของงบประมาณ เพื่อเป็นการลดอัตราความเสี่ยงขององค์กร ตลอดจนการเพิ่มความคล่องตัวให้กับบริษัท รวมไปถึงการสั่งการตามรายการ ไม่ซับซ้อน ซึ่งคาดว่าจะทำให้บริษัทมีโอกาสประสบความสำเร็จสูง มากกว่าการจัดตั้งบริษัทเป็นองค์กรขนาดใหญ่แต่จำเป็นต้องอาศัยเวลาเงินทุนเป็นเวลานาน ผู้ศึกษาจึงขอเสนอรูปแบบองค์กรลักษณะนี้เพื่อเป็นตัวอย่างในการศึกษาต่อไป

5.2 วิสัยทัศน์ (Vision)

บริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert มุ่งเน้นที่จะเป็นผู้นำที่อยู่เหนือคำว่าธรรมดา ในด้านการสร้างสรรค์งานเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในโลก มาโดยบุคคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะด้านซึ่งมีการบริหารงานที่มุ่งสู่ความเป็นสากล

5.3 พันธกิจ (Mission)

1. เป็นที่ปรึกษาในการออกแบบเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายภายใต้การดูแลของบุคลากรที่มีองค์ความรู้ที่สามารถถ่ายทอดให้กับกลุ่มลูกค้าเพื่อให้ผลที่ออกมาตรงตามความต้องการและได้รับความพึงพอใจสูงสุด
2. การเป็นผู้ผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่ได้รับการยอมรับจากกลุ่มบุคคลหรือบริษัทที่อยู่ในสายงานด้านธุรกิจบันเทิงและกลุ่มบุคคลทั่วไปในด้านความถูกต้องสอดคล้องกับบทบาทการแสดงที่ได้จากการตีความก่อนการออกแบบและตัดเย็บ
3. เป็นแหล่งที่ให้บริการเช่า-ยืมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเพื่อใช้ในการแสดงทั้งกับบุคคลทั่วไปและกับหน่วยงานต่าง ๆ ที่มีความต้องการ ซึ่งรูปแบบของเสื้อผ้าส่วนใหญ่ จะอยู่ในหมวดหมู่ของเสื้อผ้าที่ใช้ในชีวิตประจำวัน

5.4 วัตถุประสงค์ (Objective)

1. เพื่อเป็นศูนย์กลางในการแลกเปลี่ยนข้อมูลข่าวสาร และการให้คำปรึกษาในด้านการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในงานด้านธุรกิจบันเทิงได้อย่างมีประสิทธิภาพสูงสุด
2. เพื่อเป็นบริษัทศูนย์กลางที่รวบรวมบุคลากรที่เป็นทีมงานมืออาชีพและเป็นที่ยอมรับจากคนทั้งในและนอกวงการ ในความชำนาญทางด้านเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย
3. เพื่อเป็นหน่วยงานที่สามารถสร้างรายได้สู่องค์กร และมีการบริหารจัดการตนเองได้อย่างมีประสิทธิภาพทั้งจากงานที่เป็นรายได้หลักและจากงานในธุรกิจต่อเนื่องที่เป็นรายได้เสริม เพื่อให้บริษัทสามารถอยู่ได้และมีผลประกอบการที่ไม่ขาดทุน

5.5 เป้าหมายขององค์กร (Goal)

1. เป็นศูนย์กลางในการให้คำปรึกษา ออกแบบ ตัดเย็บ และมีบุคลากรคอยดูแลติดตามผล (One stop service) รวมถึงการมีธุรกิจต่อเนื่องในด้านการบริการชุดเช่า
2. เป็นศูนย์รวมบุคลากรที่มีคุณภาพเป็นที่ยอมรับของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
3. เป็นบริษัทที่ผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายให้กับงานในธุรกิจบันเทิงทุกสาขาอย่างมีคุณภาพและถูกต้องตรงกับตามต้องการอย่างต่อเนื่อง
4. เป็นบริษัทที่สามารถสร้างรายได้จากการบริหารจัดการที่มีระบบและสามารถเลี้ยงตนเองและบุคลากรให้ดำเนินการต่อไปได้

5.6 ลักษณะการดำเนินงาน

บริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert มีการแบ่งลักษณะองค์กรออกเป็น 2 ส่วน คือ ส่วนที่แสวงผลกำไร เป็นธุรกิจหลักขององค์กร เป็นรายได้หลักโดยมีส่วนที่แสวงผลกำไร ซึ่งเกิดจากการทำธุรกิจต่อเนื่องเป็นรายได้เสริมและส่วนที่ไม่แสวงผลกำไร ซึ่งเป็นกิจกรรมเพื่อการประชาสัมพันธ์องค์กรเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายตระหนักถึงการมีอยู่ไม่ก่อให้เกิดรายได้แต่ใช้ในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัทโดยแบ่งลักษณะการดำเนินงานดังนี้

1. ส่วนที่แสวงผลกำไรประกอบด้วย

- การรับผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย ซึ่งมีขั้นตอนตั้งแต่ผู้ประสานงานได้รับมอบงานจากลูกค้า เพื่อมาประชุมทีมงาน วิเคราะห์ และ ตีความด้วยบุคลากรที่เป็นพนักงานประจำหรือบุคลากรที่มีความชำนาญเฉพาะทางซึ่งเป็นที่ปรึกษาพิเศษในกรณีที่มีการผลิตเสื้อผ้ามีรายละเอียดและมีรูปแบบเฉพาะที่นอกเหนือจากที่ทีมงานในบริษัทฯ เคยผลิตก่อนที่จะออกแบบ (design) สร้างโครงร่างตัวอย่าง (pattern) และเข้าสู่กระบวนการตัดเย็บ (cutting) ด้วยบุคลากรที่มีฝีมือเป็นที่ยอมรับเพื่อที่จะส่งมอบงานต่อไปยังทีมงานฝ่ายเสื้อผ้า (Team Costume A, B และ C) ที่มีหน้าที่รับผิดชอบประจำตามหน่วยงานของลูกค้า เพื่อดูและกระบวนการทั้งหมดที่จะเกิดขึ้นกับเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในช่วงเวลานั้น ๆ ก่อนที่จะเข้าสู่ขั้นตอนของการทำความสะอาดและจัดเก็บซึ่งเป็นขั้นตอนสุดท้ายของกระบวนการผลิต ในกรณีที่บริษัทผลิตเสื้อผ้าให้กับลูกค้าที่รับบริการในรูปแบบเช่า-ตัดเสื้อผ้าที่ใช้ทั้งหมดจะตกเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทแต่ถ้าลูกค้ารับบริการในรูปแบบตัด-ซื้อขั้นตอนต่าง ๆ ก็จะถูกลดทอนลง

- การให้บริการเช่า – ยืม เสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย เป็นการดำเนินธุรกิจต่อเนื่องจากกระบวนการผลิตที่เป็นธุรกิจหลักในเบื้องต้นซึ่งจะเกิดขึ้นในปีที่ 3 ของการเปิดดำเนินการเนื่องจากบริษัทเห็นว่ามียลประกอบที่อยู๋ในรูปแบบของเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายมากเพียงพอแก่การเปิดให้เช่ายืม เพื่อเป็นอีกหนึ่งทางเลือกให้กับกลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่ม เป้าหมายหลักและเป้าหมายรองทั้งนี้เพื่อไม่ให้เกิดการสูญเปล่าของเสื้อผ้าที่เคยผ่านการใช้งานมาแล้วแต่ยังมีสภาพที่ดีและยังสามารถสร้างรายได้ให้กับบริษัท ซึ่งคาดว่าจะได้ผลกำไรในปีต่อ ๆ ไปที่เปิดให้บริการในส่วนนี้

2. ส่วนที่ไม่แสวงผลกำไรประกอบด้วย

- การแสดงผลงานของบริษัท โดยบริษัท จะทำการจัดแสดงผลงานที่เป็นผลผลิตของบริษัท ผ่านช่องทางที่หลากหลายโดยไม่มีการคิดมูลค่าเช่น การผลิตเสื้อผ้าเพื่องานการกุศลและการเป็นผู้สนับสนุนเสื้อผ้าในงานประกวด ซึ่งนอกจากบริษัท จะให้การบริการด้านเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายดังกล่าวแล้ว บริษัทยังส่งบุคลากรเพื่อทำการดูแลและอำนวยความสะดวกให้กับกิจกรรมต่าง ๆ ที่นอกเหนือจากการทำงานในช่วงเวลาปกติเป็นโอกาสที่สำคัญ ในการแสดงผลงานของทีมงานในบริษัทและยังเป็นโอกาสที่ดีในการส่งเสริมภาพลักษณ์ให้กับบริษัท เพื่อเป็นการต่อยอดและประชาสัมพันธ์บริษัท ต่อกลุ่มเป้าหมายในทางอ้อมด้วย

- การจัดกิจกรรมเพื่อขยายฐานกลุ่มลูกค้าที่คาดว่าจะเกิดขึ้นในอนาคต เช่นกลุ่มนักเรียน นักศึกษาที่จะใช้บริการเช่ายืมเสื้อผ้าของบริษัทซึ่งเป็นกิจกรรมที่จะเกิดขึ้นในทุกปีเปรียบเสมือนการสมนาคุณคืนและเป็นการสานฝันในการทำงานทางด้านเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย ซึ่งงานที่จะเกิดขึ้นจะมีลักษณะเป็นงานกิจกรรมพิเศษ (Event) ที่มีกลุ่มเป้าหมาย ที่เป็นนักเรียน นักศึกษาโดยเฉพาะ ทั้งนี้บริษัท มีความประสงค์ที่จะเป็นสื่อกลางในการถ่ายทอดและให้โอกาสในการแสดงศักยภาพของกลุ่มคนรุ่นใหม่ที่มีความสนใจที่จะเดินตามเส้นทางสายเดียวกับบริษัท

5.7 กลุ่มเป้าหมาย

จากวัตถุประสงค์และกิจกรรมหลักของบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert สามารถแบ่งกลุ่มเป้าหมายออกเป็น 3 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดรายการละครโทรทัศน์ ที่ไม่มีฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) เป็นของตัวเองและมีความต้องการที่ทีมงานมืออาชีพในการจัดการเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายในทุกขั้นตอนแบบครบวงจร (One Stop Service)

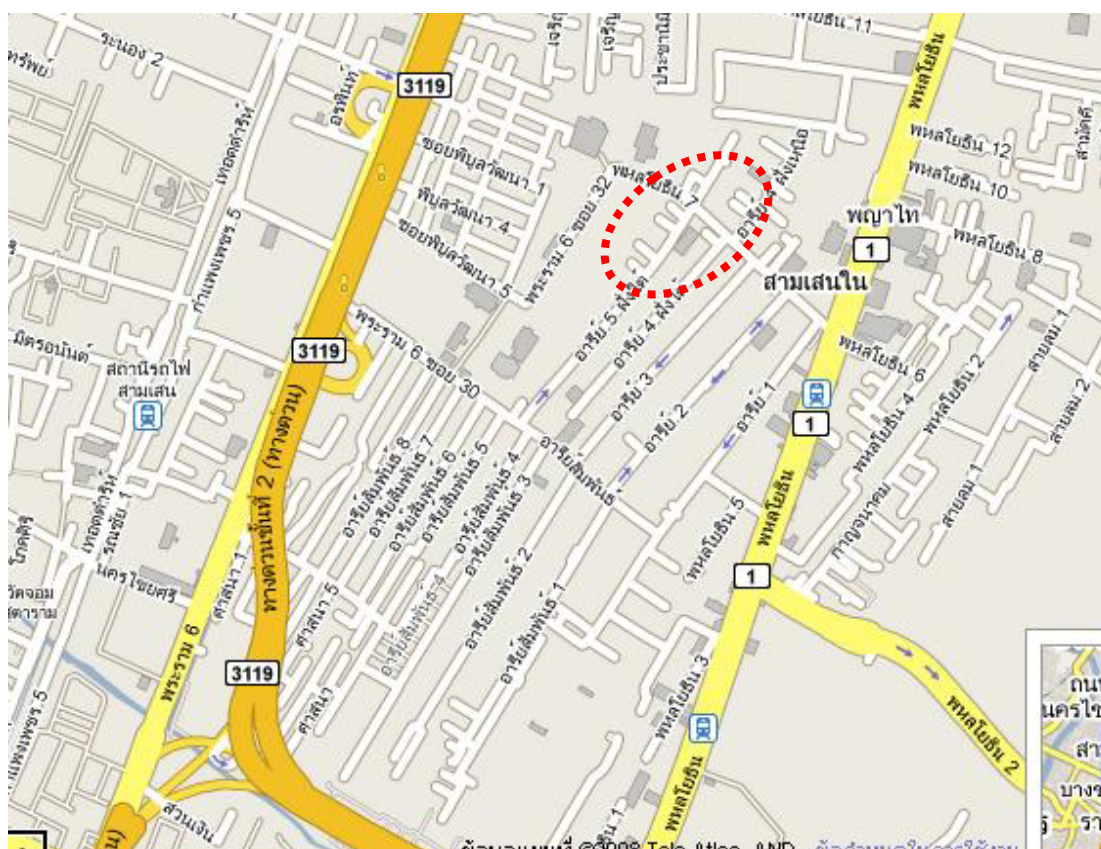
2. กลุ่มผู้ผลิตงานทางด้านธุรกิจบันเทิงทุกรูปแบบ เช่น งานภาพยนตร์ งานโฆษณา งานละครเวที งานมิวสิควิดีโอ และงานต่าง ๆ ทางโทรทัศน์รวมถึง กลุ่มบริษัทรับจัดงาน (Organizer) ที่ให้ความสำคัญกับเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในกระบวนการการผลิต
3. องค์กร หน่วยงาน และประชาชนทั่วไปที่มีความประสงค์ที่จะใช้บริษัท

5.8 ทำเลที่ตั้ง

สถานที่ตั้ง ซอยอารีย์ กรุงเทพมหานคร

แผนภาพที่ 5.1

แสดงแผนที่ทำเลที่ตั้งของบริษัท



จากการศึกษาพบว่า คู่แข่งนั้นมีจุดอ่อนในเรื่องที่ตั้งของร้าน ที่จำเป็นต้องอาศัยรถยนต์ส่วนตัว หรือการเดินทางที่ค่อนข้างยากลำบากในการเข้าถึง ทั้งนี้ผู้ศึกษาต้องการสร้างจุดแข็งในเรื่องของตำแหน่งที่ตั้งกล่าวคือ จุดที่ตั้งของร้านควรจะอยู่ในที่ ที่เดินทางสะดวก และมี

แนวโน้มในการให้บริการลูกค้าทั่วไปได้โดยง่าย ทั้งนี้ ค่าเช่า ถือเป็นองค์ประกอบสำคัญที่จำเป็นจะต้องพิจารณา เพราะบริษัทจำเป็นต้องใช้พื้นที่ในการเก็บสินค้า

หลังจากวิเคราะห์บริบทแวดล้อมแล้วพบว่า ลักษณะอาคารควรเป็นตึกแถว 3 ชั้น ย่านชอยอารีย์ เนื่องจาก มีการเดินทางที่สะดวก โดยลูกค้าสามารถเดินทางมายังบริษัทได้ด้วยรถไฟฟ้า BTS และไม่ไกลจากกรมประชาสัมพันธ์ ซึ่งอยู่ในซอยเดียวกัน สาเหตุที่เลือกตึกแถว 3 ชั้น เพราะสามารถแบ่งส่วนการใช้งานตามความเหมาะสมได้ดังนี้

ชั้นที่ 1

เป็นห้องแสดงสินค้า (Showroom) และห้องรับรองลูกค้า โดยมีการจัด Display ที่สะอาดตา แต่สร้างความโดดเด่นให้กับตัวสินค้า ประกอบกับมีที่นั่งรับรองลูกค้า ที่เข้ามาติดต่ออย่างสบาย สามารถรองรับลูกค้าได้มากถึง 20 ท่านในเวลาเดียวกัน

ชั้นที่ 2

เป็นห้องตกลงธุรกิจ โดยจะเป็นห้องสำหรับการทำสัญญา และการชมชุดที่ลูกค้าเลือก ตลอดจนมีการตรวจรับสินค้าในชั้นนี้ โดยครึ่งหนึ่งของชั้น จะเป็นส่วนของ Office และตู้เสื้อผ้าขนาดใหญ่ ที่เป็นเสื้อผ้าสำหรับการนำเสนอลูกค้า

ชั้นที่ 3

เป็นห้องทำงานของดีไซเนอร์ และช่างตัดเย็บ ตลอดจนมีการจัดการห้องเก็บเสื้อผ้าอย่างเป็นระบบ และเป็นระเบียบ สามารถเชิญลูกค้าเข้ามาเลือกเสื้อผ้าได้ตลอดเวลา

โดยแต่ละชั้น จะมีพื้นที่ประมาณ 50 ตารางเมตร ซึ่งจากการคำนวณ การรองรับลูกค้า 1 ท่านต่อ 1.5 ตารางเมตร ในแต่ละชั้นสามารถรองรับลูกค้าได้ประมาณ 33-35 ท่าน ซึ่งพอเพียงพอต่อการคาดคะเน การเข้าใช้บริการของลูกค้า และจำนวนพนักงาน ที่สามารถอยู่ได้อย่างสบาย ไม่แออัด พร้อมทั้งมีที่เก็บเสื้อผ้า อันเป็นสินค้าหลักของร้านอีกด้วย

จากการสำรวจพบว่า ตึกแถว 3 ชั้น ในซอยอารีย์ จะมีราคาเช่าระหว่าง 21,000 – 25,000 บาทต่อเดือน ซึ่งผู้ศึกษาคาดว่าคุ้มค่าต่อการลงทุน เนื่องด้วยเหตุผลดังที่กล่าวไปข้างต้น

5.9 ตราสัญลักษณ์

แผนภาพที่ 5.2

ตราสัญลักษณ์ของบริษัท The Costume Expert



ความหมายของเครื่องหมายการค้า

เลือกใช้อักษรภาษาอังกฤษทั้งหมด เพื่อง่ายต่อการจำ และตอกย้ำความรู้สึกที่บ่งบอกถึงความเป็นมืออาชีพ โดยเลือกใช้รูปแบบอักษรที่แตกต่าง มีความอ่อนช้อย สวยงาม ซึ่งข้อความโดยรวมใช้อักษรสีดำแสดงการเน้นย้ำ เพื่อสร้างความโดดเด่นให้กับเครื่องหมายการค้า และอักษร X ใช้สีชมพู เพื่อตัดทอนความแข็งกร้าว ทั้งนี้ ตามหลักการสร้างชื่อ หรือ Brand ทางการตลาด ไม่นิยมใช้ศัพท์ที่ใช้อยู่ทั่วไป ดังนั้นจึงจำเป็นต้องเขียนให้แตกต่าง การใช้ X แทน คำว่า Ex นั้น ถือว่าเป็นการตัดทอนเพื่อให้ง่ายต่อการจำของลูกค้า ตลอดจนสอดคล้องกับทฤษฎีทางการตลาด นอกจากนี้ ยังเพิ่มเติมฝูงผีเสื้อในอักษร X เพื่อแสดงให้เห็นถึงความเคลื่อนไหว ความสวยงามอันเปรียบเสมือนเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกาย ที่งดงามซึ่งเป็นสินค้าและบริการของบริษัท

5.10 โครงสร้างองค์กร (Organization Structure)

บริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert เป็นองค์กรขนาดเล็กมีการจัดองค์กรตามแนวนอน (Horizontal Organization) เนื่องจากการผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเพื่อใช้ในธุรกิจบันเทิงมีรูปแบบจำเพาะ และมีการกำหนดเวลาในแต่ละขั้นตอนการผลิตที่แน่นอนทำให้ทุกฝ่ายต้องทำงานอย่างรวดเร็วและถูกต้อง แต่ด้วยโครงสร้างและลักษณะของงานที่ไม่ซับซ้อนในการบริหารจัดการทำให้การติดต่อสื่อสารระหว่างพนักงานมีประสิทธิภาพสอดคล้องกับแนวคิดของบริษัทที่ว่า “Be extra ordinary” ซึ่งหมายถึงการทำงานในรูปแบบธรรมดาแต่มากกว่าด้วยรายละเอียด

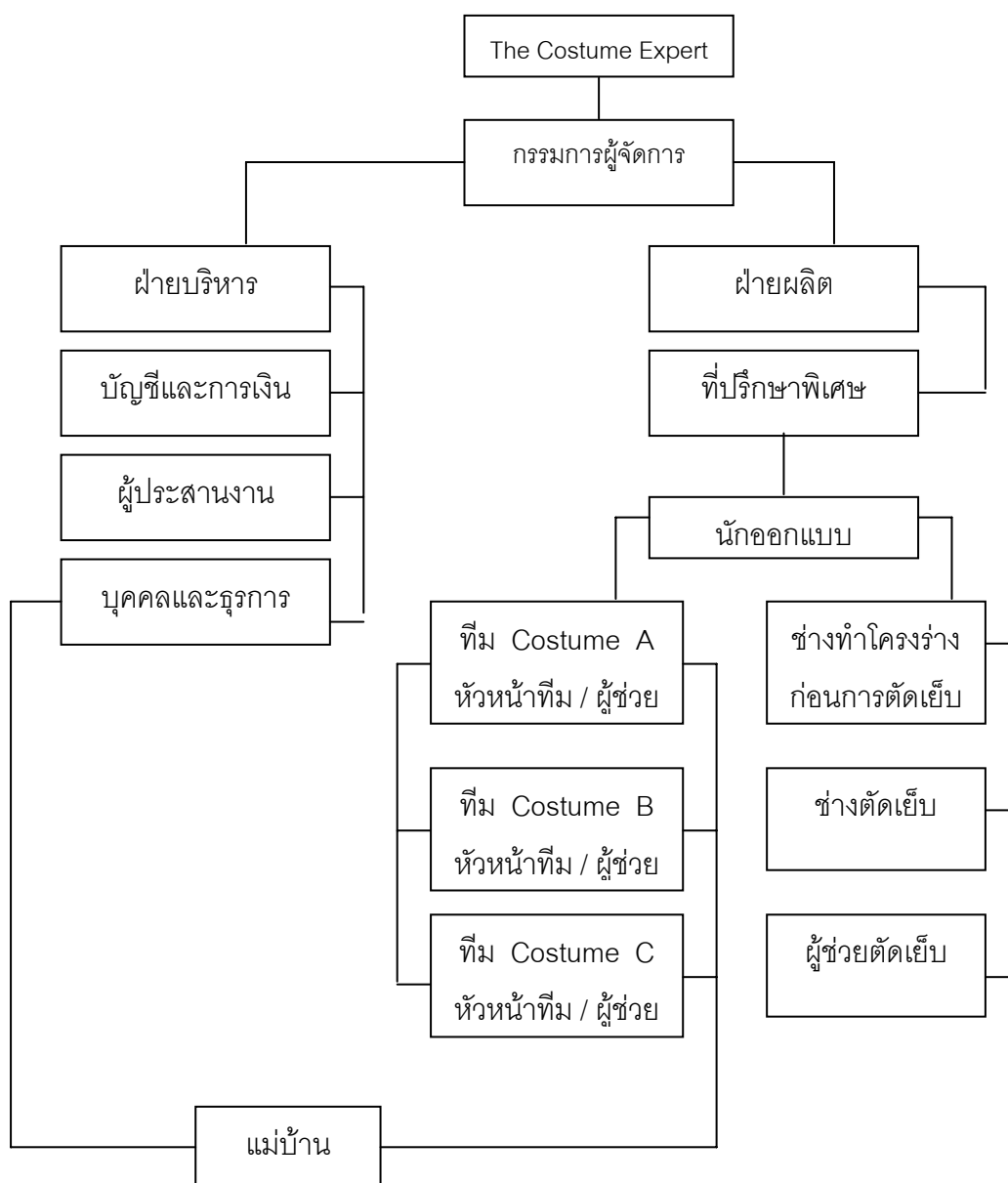
โครงสร้างของบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert เป็นองค์กรแบบตามหน้าที่ (Functional Organization) โดยจัดแผนงานตาม

ความชำนาญเฉพาะด้านของบุคลากรเพื่อให้เกิดการพัฒนาความรู้และทักษะในการปฏิบัติงาน เพื่อผลงานที่ดีและมีคุณภาพ ซึ่งบริษัทเชื่อว่าผลงานที่ดีย่อมขึ้นอยู่กับการจัดสรรงบประมาณที่ถูกต้องเหมาะสม จนสามารถขยายขนาดของกิจการตามสภาวะความต้องการของลูกค้าได้ในอนาคต

แผนภาพที่ 5.3

โครงสร้างองค์กรบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง

The Costume Expert



โครงสร้างองค์กรของ The Costume Expert แบ่งออกเป็น 2 ฝ่ายคือ ฝ่ายบริหาร และฝ่ายผลิต ซึ่งในส่วนของบุคลากรในองค์กรแบ่งงานตามหน้าที่และความชำนาญเฉพาะด้าน จากการศึกษาพบว่าทรัพยากรบุคคลถือเป็นจุดแข็งที่สำคัญที่สุดขององค์กร ตลอดจนการจัดตั้ง บริษัทฯ ไม่เพียงแต่ต้องการแสวงผลกำไรแต่บริษัทฯ ยังมีจุดมุ่งหมายที่จะสร้างความแตกต่างจาก คู่แข่งทั้งทางตรงและทางอ้อม ทั้งนี้ นอกเหนือจากการเป็นบริษัทที่มีขีดความสามารถระดับมืออาชีพ ที่มุ่งเน้นการสร้างมาตรฐานในการทำงานอันเกี่ยวข้องกับการแสดงและการผลิตทาง วัฒนธรรมแล้ว The Costume Expert ถือได้ว่าเป็นองค์กรที่เพิ่งจัดตั้ง จึงจำเป็นต้องประหยัด ทรัพยากรและขนาดการควบคุม ดังรายละเอียดของหน้าที่และการทำงานในฝ่ายต่าง ๆ รวมถึง จำนวนอัตราบุคลากรดังนี้

ตารางที่ 5.5

การกำหนดคุณสมบัติและรายละเอียดในการทำงานของบุคลากรในบริษัท

ตำแหน่ง	จำนวน	คุณสมบัติและรายละเอียดในการทำงาน
กรรมการผู้จัดการ	1	จบการศึกษาระดับปริญญาโท มีประสบการณ์มากกว่า 5 ปี ในการทำงานกับองค์กรที่เกี่ยวข้องกับการแสดงและการผลิตในธุรกิจ บันเทิง มีวิสัยทัศน์กว้างไกลสามารถกำหนดนโยบายและแนวทางการบริหารจัดการ ในการพิจารณาบุคคลเข้าทำงานและสามารถควบคุมให้มีการดำเนินงานไปในทิศทางเดียวกันรวมถึงการมีความรู้ความสามารถในการวางแผนกลยุทธ์การตลาด การเงิน และการวิเคราะห์การลงทุน และเนื่องจาก The Costume Expert เป็นบริษัทที่มีการดำเนินงานในรูปแบบเฉพาะ ดังนั้นกรรมการผู้จัดการซึ่งเป็นตำแหน่งสูงสุด จึงต้องมีความรู้ความเข้าใจเป็นได้ทั้งผู้นำและผู้ตาม สามารถทำงานได้ในทุกภาคส่วน เช่น การสานสัมพันธ์กับลูกค้า และจัดหางานเข้าบริษัท เป็นต้น
ฝ่ายบัญชีและการเงิน	1	จบการศึกษาระดับปริญญาตรี มีประสบการณ์มากกว่า 5 ปี เกี่ยวกับการบัญชี ระบบภาษี และการเงิน ซึ่งมีหน้าที่ดูแล

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

ตำแหน่ง	จำนวน	คุณสมบัติและรายละเอียดในการทำงาน
		งบประมาณทั้งรายรับรายจ่ายทั้งหมดของบริษัทมีความสามารถในการวางแผนตัดสินใจและควบคุมการดำเนินการในส่วนของการเงินของบริษัทฯ ให้ดำเนินไปได้อย่างราบรื่นถูกต้องและสามารถตรวจสอบได้
ฝ่ายประสานงานและการตลาด (AE)	1	จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปและมีประสบการณ์มากกว่า 5 ปี ในการร่วมงานกับบริษัทผลิตละครหรือรายการโทรทัศน์ตลอดจนงานในธุรกิจบันเทิงสาขาต่าง ๆ และยังสามารถทราบความเคลื่อนไหวของกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดของบริษัทฯอยู่ตลอดเวลา สามารถติดต่อประสานงานกับหน่วยงานดังกล่าวได้อย่างสม่ำเสมอ เนื่องจาก AE มีหน้าที่หลักในการหางานเข้าบริษัทฯ ซึ่งอย่างน้อยจะต้องมีงานละครโทรทัศน์ไม่ต่ำกว่า 5 เรื่องใน 1 ปี ซึ่งยังไม่รวมงานในด้านอื่น ๆ ซึ่งเป็นงานระยะสั้น ดังนั้น นอกจาก AE จะต้องทำหน้าที่ประสานงานดังกล่าวแล้ว คุณสมบัติข้อถัดไปก็คือ จะต้องมีความสามารถในการโน้มน้าวใจผู้รับบริการด้วยการให้ข้อมูลที่เป็นจุดขายสำคัญของบริษัทฯ อย่างมีอาชีพ ตลอดจนสามารถนำความต้องการของผู้ใช้บริการมาถ่ายทอดให้กับฝ่ายต่าง ๆ ได้อย่างถูกต้องซึ่งบริษัทฯ มีนโยบายจะเพิ่มบุคลากรในส่วนนี้เมื่อธุรกิจมีการขยายตัวเพิ่มขึ้น
ที่ปรึกษาพิเศษ (Specialist)	-	มีตำแหน่งเป็นนักพนักงานชั่วคราวที่มีความรู้ความสามารถเฉพาะด้านเป็นที่รู้จักหลายและยอมรับของบุคคลทั่วไปและกลุ่มลูกค้ามีความสามารถในการแนะนำและควบคุมดูแลฝ่ายผลิตให้ผลงานออกมาสมบูรณ์ตรงกับความต้องการตั้งแต่ขั้นประชุมวางแผนงานในเบื้องต้น ซึ่งในบริษัทฯ The Costume Expert ที่ปรึกษาพิเศษจะมีบทบาทก็ต่อเมื่องานที่บริษัทได้รับมอบหมายมีรายละเอียดมากกว่าการทำงานในขั้นออกแบบตัดเย็บปกติ ซึ่งมีความจำเป็นจะต้องให้ผู้เชี่ยวชาญในการให้คำปรึกษา เช่น

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

ตำแหน่ง	จำนวน	คุณสมบัติและรายละเอียดในการทำงาน
		อาจารย์ เผ่าทอง ทองเจือ ผู้เชี่ยวชาญด้านผ้าไทย และอาจารย์ วิโรจน์ ตั้งวานิช ผู้เชี่ยวชาญด้านวัฒนธรรมจีน ทั้งนี้ที่ปรึกษาพิเศษดังกล่าวอาจจะไม่ใช่ว่าทำงานด้านเสื้อผ้าโดยตรง แต่เป็นผู้ที่มีความเข้าใจและมีเวลาให้กับบริษัท ซึ่งมีได้สังกัดหน่วยงานหรือองค์กรใดองค์กรหนึ่งเป็นพิเศษ
นักออกแบบเครื่องแต่งกาย (Designer)	1	จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีขึ้นไปในสาขาออกแบบแฟชั่น (Fashion Design) และมีประสบการณ์มากกว่า 5 ปี เกี่ยวกับการออกแบบเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายให้กับงาน 360 องศา เช่น งานละครโทรทัศน์ งานภาพยนตร์ งานละครเวที งานโฆษณา งานมิวสิควิดีโอ หรืองานคอนเสิร์ต และมีความสามารถในการวิเคราะห์ตีความ บทบาทการแสดง นักแสดงและลักษณะของตัวละคร มีความรู้ในการควบคุมกระบวนการผลิตอย่างมืออาชีพ สามารถเลือกสรรวัสดุในการออกแบบตัดเย็บได้อย่างเหมาะสมตลอดจนสามารถทำงานในระยะเวลาที่จำกัด และมีความเชี่ยวชาญในการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ในการออกแบบเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย
ช่างทำโครงร่างก่อนการตัดเย็บ (Pattern Maker)	1	จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า มีประสบการณ์การทำงานไม่น้อยกว่า 2 ปี มีความรู้ความเข้าใจในด้านสรีระศาสตร์ มีความสามารถในการสร้างโครงร่างตัวอย่างก่อนการตัดเย็บให้กับเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายได้หลายรูปแบบทั้งของผู้หญิงและผู้ชายอย่างถูกต้องและแม่นยำตรงตามแบบที่ดีไซน์เนอร์กำหนด ในระยะเวลาที่จำกัดได้
ช่างตัดเย็บ (Dress Maker)	2	จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีหรือเทียบเท่า มีประสบการณ์มากกว่า 5 ปี ในการตัดเย็บเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายมีความสามารถในการใช้จักรอุตสาหกรรม สามารถทำงานในระยะเวลาที่จำกัด แต่ผลงานยังต้องมีความประณีตสวยงาม ตรงตามโครงร่างก่อนการตัดเย็บ

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

ตำแหน่ง	จำนวน	คุณสมบัติและรายละเอียดในการทำงาน
ผู้ช่วยช่างตัดเย็บ	2	มีรายละเอียดในการทำงานเหมือนกับช่างตัดเย็บทุกประการแต่แตกต่างกันที่วุฒิการศึกษาและประสบการณ์ในการทำงานและมีหน้าที่เพิ่มอีกหนึ่งประการคือ การดูแลความเรียบร้อยของเสื้อผ้าก่อนที่จะถูกส่งไปยังทีมงานในชั้นอื่น
Team Costume A,B,C (ประกอบด้วย) หัวหน้าทีม (Costume Master)	3	จบการศึกษาระดับปริญญาตรีขึ้นไปหรือมีประสบการณ์มากกว่า 5 ปี เกี่ยวกับการงานเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายในแวดวงการแสดงและการผลิตและเคยทำงานร่วมกับบริษัทผลิตละครหรือรายการโทรทัศน์ตลอดจนร้านในธุรกิจบันเทิงสาขาต่าง ๆ มีความรู้และความเข้าใจในลักษณะการแต่งกาย (Dress up) เพื่อใช้ในการแสดง (การเข้าฉาก) เช่น สีของเสื้อผ้า และแสงในช่วงเวลานั้นๆ ตลอดจนมีประสบการณ์ในการติดต่อสัมพันธ์กับบริษัทผู้ผลิตเสื้อผ้า ห้องเสื้อ รวมถึงร้านเช่ายืม ในลักษณะผู้ประสานงานตราสินค้า (Brand Connection) ทั้งนี้เพื่อเป็นการเลือกประโยชน์แก่บริษัทในการขยายฐาน กลุ่มพันธมิตรทางธุรกิจ (Collaborators) ซึ่งการทำงานของทีม Costume A,B,C จะมีหน้าที่หลักในการออกประจำตามกองถ่ายทำละครโทรทัศน์เป็นส่วนใหญ่
ผู้ช่วย (Costume Assistance)	3	จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีและเคยมีประสบการณ์การทำงานเกี่ยวกับงานเสื้อผ้าในแวดวงการแสดงและการผลิตหรือเคยมีประสบการณ์ในการทำงานร่วมกับบริษัทผลิตละครหรือรายการโทรทัศน์ มีความรู้ความเข้าใจในลักษณะการแต่งกายเพื่อใช้ในการแสดง ตลอดจนมีความสามารถในการดูแล ควบคุม จำนวน รักษา ซ่อมแซมในกรณีที่เกิดการชำรุดระหว่างการถ่ายทำ

ตารางที่ 5.5 (ต่อ)

ตำแหน่ง	จำนวน	คุณสมบัติและรายละเอียดในการทำงาน
ฝ่ายบุคคลและงาน ธุรการ	1	จบการศึกษาในระดับปริญญาตรีมีหน้าที่ในการให้คำแนะนำบุคคลที่มาติดต่อกับบริษัทและดูแลเอกสาร งานธุรการในทุกส่วน มีความสามารถในการใช้งานโปรแกรมต่าง ๆ ในคอมพิวเตอร์เพื่อบรรจุข้อมูลและเป็นเครื่องมือในการสื่อสารระหว่างบุคคลภายนอกกับบริษัทในกรณีที่มีกิจกรรมต่าง ๆ เกิดขึ้น รวมถึงต้องสามารถดูแลลูกค้าในเรื่องของการยืม-คืนเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายภายหลังที่มีการเปิดบริการธุรกิจต่อเนื่องของบริษัท รวมถึงสามารถคัดแยกและจัดเก็บเข้าสู่ Stock
แม่บ้าน	1	จบการศึกษาระดับมัธยมศึกษาตอนต้นหรือเทียบเท่า มีประสบการณ์ในการดูแลความสะอาดอาคาร สถานที่และหน่วยงาน มีความรู้ในการทำความสะอาดเสื้อผ้าที่มีความหลากหลายทุกชนิดได้ และสามารถดูแลสวัสดิการทั่วไปของบริษัทเช่น การประกอบและจัดเตรียมอาหารเครื่องดื่มสำหรับผู้ใช้บริการและรับรองแขก รวมถึงมีความสามารถในการให้ข้อมูลเบื้องต้นของบริษัท ในกรณีที่บริษัทไม่มีพนักงานมาประจำเป็นต้น

5.11 กลยุทธ์หลักของบริษัท

ตารางที่ 5.6

กลยุทธ์ด้านการตลาด

กลยุทธ์ผลิตภัณฑ์	การสร้างความแตกต่างให้กับผลิตภัณฑ์ เพื่อให้องค์กรได้เปรียบทางการแข่งขันด้วยเอกลักษณ์ของสินค้าและบริการที่แตกต่างจากคู่แข่งทางตรงและทางอ้อม
------------------	--

ตารางที่ 5.6 (ต่อ)

กลยุทธ์ด้านราคา	การประมาณการต้นทุนและราคาของคู่แข่งทางการตลาด เพื่อมาวิเคราะห์โครงสร้างต้นทุนของบริษัทโดยกำหนดให้อัตรากำไรเพิ่มจากต้นทุนการผลิต
กลยุทธ์การบริการ	การเพิ่มการบริการที่คู่แข่งทางการตลาดไม่มีหรือมีแต่ยังต้องมีการปรับปรุง เช่น การบริการจัดส่ง และการบริการผ่านระบบออนไลน์ เพื่อสร้างความสะดวกสบายและลดขั้นตอนในการดำเนินการเพื่อประหยัดเวลาให้กับผู้ใช้บริการ
กลยุทธ์ส่งเสริมการบริการ	การเพิ่มช่องทางในการประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มผู้ใช้บริการที่เป็นเป้าหมายของบริษัทฯ ได้ทราบความเคลื่อนไหว และข้อเสนอหรือสิทธิพิเศษที่บริษัทฯ ต้องการจะมอบให้โดยผ่านสื่อต่างๆ เช่น ป้ายโฆษณา (Poster) เว็บไซต์ (website) งานกิจกรรมพิเศษ (Event) เป็นต้น

ตารางที่ 5.7

กลยุทธ์ด้านการผลิต

การควบคุมต้นทุนการผลิต	จัดหาแหล่งวัตถุดิบที่มีคุณภาพและต้นทุนที่เหมาะสมโดยการติดต่อตัวแทนจัดหา (Supplier) หลายแห่งทั้งนี้รวมถึงการมีกลุ่มพันธมิตร (Collaborators) ที่อยู่ในสายงานเดียวกันเพื่อการหยิบยืมหรือซื้อหาในราคาที่ถูกกว่าท้องตลาดรวมถึงการกำหนดจำนวนของพนักงานให้เหมาะสมกับขนาดการผลิตซึ่งส่งผลต่อต้นทุน
------------------------	--

ตารางที่ 5.8
กลยุทธ์ด้านการเงิน

การจัดระบบ	การวางระบบการเงินและบัญชีรวมถึงการจ่ายเงินของผู้ใช้บริหารที่ต้องตามกฎหมายของทางบริษัทที่ได้มีการตกลงในเบื้องต้นเช่นในละคร 1 เรื่องจะมีการแบ่งจ่ายเงิน 2 ครั้ง ครั้งแรกในช่วงก่อนการผลิตร้อยละ 40 ของค่าใช้จ่ายทั้งหมด และส่วนที่เหลือจ่ายหลังจากเสร็จสิ้นกระบวนการผลิตเป็นต้นซึ่งการจัดระบบดังกล่าวยังหมายรวมถึงการจัดระบบบุคลากรที่มีความชำนาญทั้งนี้เพื่อไม่ให้เกิดค่าใช้จ่ายในกรณีเกิดความผิดพลาดในการทำงาน
------------	--

**5.12 การให้บริการของบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย
ในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert**

5.12.1 การผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเพื่อใช้ในการแสดง

บริษัท The Costume Expert เป็นบริษัทที่รับผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเพื่อใช้ในการแสดงให้กับกลุ่มผู้ใช้บริการในรูปแบบการให้บริการที่ครบวงจร (One stop Service) โดยมีขั้นตอน 3 ขั้นตอน คือ ขั้นตอนเตรียมงาน (Pre-Production) ขั้นตอนดำเนินการ (Production) และขั้นตอนหลังการทำงาน (Post-Production) ซึ่งมีกระบวนการและรายละเอียดดังนี้

1. ขั้นตอนเตรียมงาน (Pre – Production)

เริ่มจากการที่ผู้ผลิตการแสดงเข้ามาขอรับบริการหรือฝ่ายประสานงานและการตลาด (AE) ของบริษัทเป็นผู้จัดหา ซึ่งถือเป็นการเริ่มขั้นตอนในการเตรียมงาน และเนื่องจากบริษัทฯ แบ่งบุคลากรออกเป็นฝ่ายที่ชัดเจนการทำงานของพนักงานจึงสามารถไล่เรียงตามกระบวนการที่เกิดขึ้นมีขั้นตอนดังนี้

การประชุมทีมงาน (Internal meeting) เป็นการประชุมทีมงานภายในบริษัทฯ ทุกฝ่ายที่มีความเกี่ยวข้องในกระบวนการผลิตกับลูกค้าผู้รับบริการถึงทิศทางและรูปแบบของเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่ลูกค้ามีความประสงค์ที่จะให้เกิดขึ้น แต่ถ้าในกรณีที่ลูกค้าต้องการคำแนะนำเพิ่มเติมในเรื่องรายละเอียดที่มีความเฉพาะเจาะจงในงานเสื้อผ้าบางชนิด ที่ปรึกษาพิเศษ

(Specialist) ของบริษัทฯ จะมีบทบาทในการให้ข้อเสนอแนะทันที ซึ่งแตกต่างจากกรณีปกติที่นักออกแบบเครื่องแต่งกาย (Designer) จะมีบทบาทมากที่สุดในกระบวนการนี้

การออกแบบ (Design) ซึ่งนักออกแบบเครื่องแต่งกาย (Designer) จะเริ่มจากการศึกษา ตีความบทบาทของการแสดงนั้น ๆ ภายหลังจากการประชุมทีมงาน และทำความเข้าใจกับลูกค้าและที่ปรึกษาพิเศษ โดยสิ่งนี้นักออกแบบจะต้องคำนึงถึงเสมอคือ ความถูกต้องและเหมาะสม ทั้งเรื่องราว สถานที่ เหตุการณ์ ซึ่งนักออกแบบจะต้องทำการศึกษาข้อมูลที่สามารถอ้างอิงได้และจะต้องเป็นผู้กำหนดโทนสี และวัสดุที่จะใช้ในการตัดเย็บ ถ้าเป็นการออกแบบเสื้อผ้าเพื่องานละครนอกจากสิ่งที่กล่าวมาข้างต้น ผู้ออกแบบจำเป็นจะต้องศึกษาอุปนิสัยของตัวละครนั้นด้วย ยังไม่รวมถึงละครโทรทัศน์ และงานอื่นๆ ที่เป็นงาน 360° ที่มีสีและแสงมาเกี่ยวข้องทั้งนี้ผู้ออกแบบของบริษัทฯ จำเป็นจะต้องมีความรู้ในส่วนนี้ เพื่อให้งานที่ออกแบบมีความเป็นมืออาชีพตั้งแต่เบื้องต้นก่อนที่จะเข้าสู่กระบวนการอื่น ๆ ต่อไป

การทำโครงร่างก่อนการตัดเย็บ (Pattern) จากช่างผู้ชำนาญการเฉพาะซึ่งต้องมีความแม่นยำเพราะการผลิตเสื้อผ้าของบริษัทเป็นการผลิตเสื้อผ้าที่มีขนาดเท่ากับตัวผู้ใส่จริง (Fix size) ไม่เหมือนกับการผลิต ในระบบอุตสาหกรรมดังนั้นการรับขนาดรูปร่างจากลูกค้าในวันประชุมทีมงานจึงต้องมีความละเอียดรอบคอบเพื่อให้งานมีการผิดพลาดน้อยที่สุด เนื่องจากในบางครั้งทีมช่างแพทเทินไม่มีโอกาสที่จะวัดขนาดตัวของผู้สวมใส่ ดังนั้นบริษัทฯจึงจำเป็นจะต้องคัดเลือคนักออกแบบที่มีความเชี่ยวชาญไม่ว่าจะเป็นเรื่องของขนาดเสื้อผ้าหรือแม้แต่รูปแบบของเสื้อผ้าที่มีความหลากหลายในรายละเอียดจากขั้นตอนการออกแบบ ช่างแพทเทินก็ต้องสามารถอ่านแบบและทำโครงร่างตัวอย่างตาม ได้ทั้งนี้เพื่อให้ง่ายต่อการตัดเย็บ

การตัดเย็บ (Cutting) ด้วยบุคลากรที่มีฝีมือเป็นที่ยอมรับและเคยผ่านงานตัดเย็บเสื้อผ้าในทุกรูปแบบ เพราะงานในบริษัทฯ มีการกำหนดเวลาที่ตายตัวตั้งแต่ขั้นประชุมทีมงาน การตัดเย็บจากโครงร่างตัวอย่างจึงมีเวลาน้อยที่สุดแต่ทั้งนี้ก็ต้องใช้ฝีมือมากที่สุดเช่นกัน ดังนั้นบุคลากรในส่วนนี้จึงต้องมีความรู้เกี่ยวกับงานโครงร่างตัวอย่าง (Pattern) ในเบื้องต้นเพื่อให้กระบวนการสื่อสารเป็นไปอย่างราบรื่นไม่เกิดข้อติดขัดจากความไม่เข้าใจ เพื่อให้งานเสร็จภายในเวลาซึ่งถือว่าการสร้างความมั่นใจให้กับลูกค้าในการที่จะเข้ามาใช้บริการต่อไป

การลองสวมใส่ (Fitting) เมื่อกระบวนการผลิตเสร็จสิ้นก่อนที่จะส่งต่อไปยังทีมงานฝ่ายเสื้อผ้าที่มีหน้าที่ต้องออกประจำตามกองถ่ายทำตามความต้องการของกลุ่มลูกค้า ซึ่งในขั้นตอนนี้ จะเป็นขั้นตอนที่ผู้ใช้งานจะต้องลองสวมใส่จริงโดยมาที่บริษัทฯ หรือให้บริษัทจัดส่งพนักงานไป ขึ้นอยู่กับข้อตกลงในวันประชุมทีมงาน ถ้าเป็นกรณีของการผลิตเสื้อผ้าให้กับงาน

ละครโทรทัศน์ขั้นตอนของการลองสวมใส่จะต้องเกิดขึ้นก่อนการถ่ายทำประมาณ 1 อาทิตย์เพราะถ้าเกิดข้อผิดพลาดจะสามารถแก้ไขได้ทันก่อนวันถ่ายทำจริง ซึ่งจะมีเพียงทีมงานที่เป็นฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ของทางบริษัท เป็นผู้นำเสื้อผ้าชุด (Set) ดังกล่าวไปยังกองถ่ายทำเท่านั้น ซึ่งถ้ามีข้อผิดพลาดเกิดขึ้นทีมงานจะไม่สามารถแก้ไขได้ทัน ดังนั้นการลองสวมใส่ (Fitting) จึงเป็นการทำให้กระบวนการในขั้นต่อไปรื่นไหลไปได้อย่างไม่ติดขัด

2. ขั้นตอนดำเนินงาน (Production)

เป็นขั้นตอนที่อ้างอิงไปถึงการดำเนินงานในการผลิต ด้านต่างๆ ซึ่งในขั้นนี้บริษัทได้จัดสรรทีมงานที่มีประสบการณ์ในงานเสื้อผ้าเพื่อการแสดงให้ดำเนินงานไปพร้อมกับผู้ผลิตงานในธุรกิจบันเทิงต่างๆ ที่มีความประสงค์จะใช้บริการของบริษัท The Costume Expert อย่างเต็มวงจรของระบบ “One Stop Service” มีรายละเอียดดังนี้

การให้บริการด้านทีมงาน (Team Service) โดยการส่งทีมเสื้อผ้า (Costume) ของบริษัท ไปประจำกองถ่ายทำงานในธุรกิจบันเทิงด้านต่าง ๆ เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับกลุ่มลูกค้าในเรื่องของการจัดหาเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในกรณีที่ บริษัทผู้ผลิตละครโทรทัศน์ไม่มีทีมงานฝ่ายเสื้อผ้าเป็นของตนเองทั้งนี้บริษัทถือว่าการให้บริการด้านทีมงานเป็นการนำเสนอการทำงานในรูปแบบครบวงจร (one stop service) ซึ่งเริ่มตั้งแต่ขั้นตอนการผลิตจนถึงขั้นตอนของการจัดเครื่องแต่งกายให้นักแสดง (Dress up) และดูแลอย่างใกล้ชิดในรายละเอียดของการถ่ายทำด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์ ซึ่งบริษัทได้แบ่งทีมงานออกเป็น 3 ทีม ที่มีความรู้และความเชี่ยวชาญเท่าเทียมกันแต่ในช่วงปีแรกของการเปิดดำเนินการอาจมีเพียง 2 ทีม แต่จะเพิ่มขึ้นในปีต่อไป ตามขีดความสามารถในการรับงานของบริษัท โดยในแต่ละทีมจะมีบุคลากร 2 ตำแหน่ง ซึ่งแบ่งเป็น หัวหน้าทีม (Costume Master) และผู้ช่วย (Costume Assistance) ที่จะดูแลกระบวนการทั้งหมดในขั้นดำเนินงาน (Production) ของงานที่ได้รับมอบหมายไม่ว่าจะเป็นงานละคร ภาพยนตร์โฆษณา มิวสิควิดีโอ หรือแม้แต่กิจกรรมส่งเสริมการตลาดที่บริษัท ได้จัดทำขึ้นเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์องค์กร และทีมงานซึ่งเป็นจุดขายหลักของบริษัท The Costume Expert เป็นต้น

3. ขั้นตอนหลังการดำเนินงาน (Post – Production)

เมื่อกระบวนการการถ่ายทำสิ้นสุดลงทีมเสื้อผ้าของบริษัท มีหน้าที่ในการตรวจสอบความเรียบร้อยก่อนนำเสื้อผ้าที่ลูกค้าใช้บริการตัด – เช่า ซึ่งถือเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัท กลับมาเพื่อทำความสะอาดและจัดเก็บด้วยทีมงานในส่วนต่อไป

การทำความสะอาดและจัดเก็บ เป็นหน้าที่หลักของงานแม่บ้านในบริษัทซึ่งฝ่ายแม่บ้านจะต้องตรวจสอบความชำรุดเสียหายเพื่อที่จะส่งซ่อมแซมในกรณีเสื้อผ้าที่ต้องทำเทคนิคพิเศษ

(Special effect) แต่ถ้าเป็นกรณีของเสื้อผ้าทั่วไปฝ่ายแม่บ้านจะต้องรู้วิธีที่ถูกต้องในการทำ ความสะอาดเสื้อผ้าแต่ละชนิดว่าผ้าชนิดใดควรซักแห้งหรือผ้าชนิดใดต้องซักด้วยน้ำเย็นก่อนที่จะจัดเก็บ ตามหมวดหมู่ เพื่อบริการให้ใช้งานต่อไป ทั้งนี้กระบวนการซักล้างทำความสะอาดและจัดเก็บถือเป็น กระบวนการที่สำคัญ เนื่องจากการถูกใช้งานในครั้งต่อไปอาจต้องใช้เวลายาวนานเพราะฉะนั้น การที่บริษัท เน้นในเรื่องรายละเอียดของงานในขั้นสุดท้ายดังกล่าวก็เพื่อที่จะสร้างมาตรฐานและ ความเป็นระเบียบ เพื่อการสืบค้นในการให้บริการเข้าเยี่ยมที่จะเกิดขึ้นในขั้นต่อไป

5.12.2 การให้บริการเข้าเยี่ยมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย

เนื่องจากบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The costume Expert เป็นบริษัทที่รับผลิตเสื้อผ้าเพื่อใช้ในการแสดงซึ่งนอกจากจะมีผลประกอบการที่เป็น รายได้ขององค์กรแล้ว สิ่งที่คงเหลือทุกครั้งหลังจากการกระบวนการผลิตงานแสดงต่างๆ ก็คือ เสื้อผ้าซึ่งมีปริมาณการใช้จำนวนมากดังนั้นบริษัทจึงเล็งเห็นความสำคัญและปัญหาดังกล่าว การ เปิดให้บริการเข้าเยี่ยมซึ่งเป็นธุรกิจต่อเนื่องของทางบริษัท จึงมีการคาดการณ์ว่าจะเกิดขึ้น เพื่อเป็น การหารายได้เสริมเข้าสู่องค์กรและ เพื่อให้เกิดการใช้ทรัพยากรได้อย่างคุ้มค่ามากที่สุด ซึ่งการ ให้บริการดังกล่าวมีจุดเริ่มต้นจากการที่บริษัทเน้นการผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายให้กับงานธุรกิจ บันเทิงทุกสาขาในรูปแบบการตัด-เช่า ซึ่งถือเป็นกลยุทธ์ด้านราคาโดยผู้ใช้บริการที่ส่วนใหญ่เป็น กลุ่มผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ ที่มีงบประมาณจำกัดการเช่า-ตัดจึงถือเป็นทางเลือกที่สร้าง ความพึงพอใจให้ทั้งผู้ประกอบการและผู้รับบริการ ซึ่งจากการศึกษาพบว่าวงจรของเสื้อผ้าในการ ถ่ายทำละครในแต่ละเรื่องมีอายุที่สั้นมากและส่วนใหญ่เป็นการทำงานแต่เพียงครั้งเดียวและยังมี สภาพที่ดีอยู่ดังนั้น การนำเสื้อผ้างดังกล่าวที่ถูกใช้โดยดารามาบริการให้เข้าเยี่ยมจึงถือเป็นโอกาสทาง ธุรกิจซึ่งทางบริษัทคาดการณ์ว่าจะมีกลุ่มนักเรียนนักศึกษา เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักในการดำเนิน ธุรกิจ และจะเริ่มเปิดดำเนินงานในปีที่ 3 เนื่องจากบริษัทคาดว่าจะมีปริมาณสินค้ามากเพียงพอ และหลากหลายมากกว่าในช่วงปีแรก โดยใช้กลยุทธ์หลักในการให้บริการในส่วนนี้คือ กลยุทธ์ด้าน ความแตกต่างของผลิตภัณฑ์ ซึ่งบริษัท จะนำเสนอเสื้อผ้าแนว “Street Chic” ที่สามารถใส่ได้ ในชีวิตประจำวันซึ่งเป็นผลประกอบการจากละครโทรทัศน์แนวสมจริง (Realistic) ที่มีปริมาณ การผลิตมากที่สุด

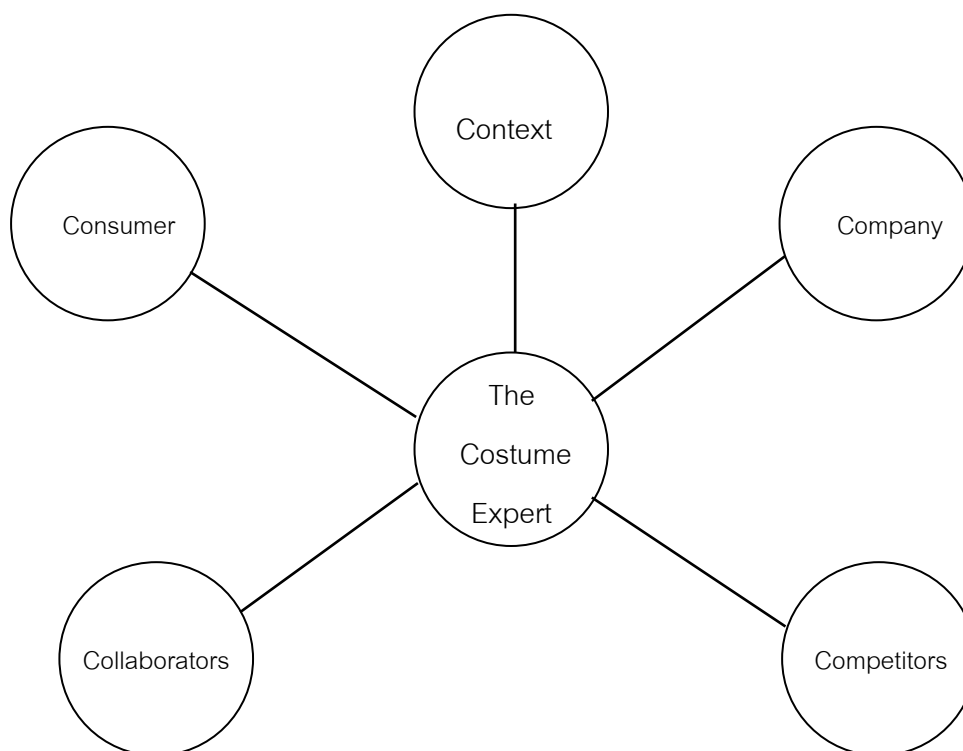
เนื่องจากการให้บริการเช่า – ยืมมีกลุ่มเป้าหมายคือ นักเรียนและนักศึกษา ดังนั้น บริษัทจึงเพิ่มบริการ เพื่อการสืบค้นผ่านทางเว็บไซต์ (website) ของบริษัทฯ เพื่อความสะดวกสบาย และตรงกับรูปแบบการใช้ชีวิต (life style) ของกลุ่มเป้าหมายในการให้บริการด้วย

5.12 การวิเคราะห์บริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายใน ธุรกิจบันเทิง The Costume Expert

โดยใช้หลัก 5C's (Market Planning)

แผนภาพที่ 5.4

แนวคิดการวิเคราะห์ตามหลัก 5C's



สภาพแวดล้อมภายนอก (Context)

จากการศึกษาและวิเคราะห์ข้อมูลพบว่าสภาพการณ์ของการผลิตและการใช้งานเสื้อผ้าในงานด้านธุรกิจบันเทิงมีแนวโน้มที่เพิ่มขึ้นทั้งนี้มิตั้งนี้ชี้วัดจากจำนวนของการผลิตภาค

บันเทิงต่าง ๆ ที่ดำเนินการอย่างต่อเนื่องตลอดทั้งปี โดยเฉพาะงานด้านละครโทรทัศน์ซึ่งจากการศึกษาในเบื้องต้นมีมากกว่า 200 เรื่องต่อปีและมีความเป็นไปได้ที่จะมีการขยายตัวมากขึ้นเนื่องจากเป็นช่องทางในการแสวงผลกำไรของผู้ผลิตและช่องที่ใช้ในการออกอากาศเพื่อสนองความต้องการของผู้บริโภคทั้งนี้ยังไม่รวมกิจกรรมทางการตลาดของอุตสาหกรรมบันเทิงแขนงต่าง ๆ เช่น อุตสาหกรรมเพลง สินค้า หรือแม้แต่กิจกรรมพิเศษ (Events) ของทั้งภาครัฐและเอกชน ล้วนแล้วแต่ต้องใช้เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเป็นหนึ่งในองค์ประกอบทั้งสิ้นทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างภาพลักษณ์และบ่งบอกถึงสินค้าและบริการนั้นๆ ซึ่งไม่อาจปฏิเสธได้ว่าเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายได้เป็นส่วนหนึ่งในการนำเสนอแนวคิดและดึงดูดความสนใจให้กับงานต่าง ๆ ได้เนื่องจากเป็นสิ่งแรกๆ ที่มวลชนจะได้เห็นจากการผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเพื่องานประเภทดังกล่าวจึงต้องมีการสร้างสรรค์และพัฒนาอย่างต่อเนื่องถึงแม้จะมีใช้การผลิตเพื่อสนองตอบความต้องการด้านแฟชั่น (fashion) ของผู้บริโภคและถึงแม้จะมีคู่แข่งมากมายแต่ด้วยการจัดการบุคคลากรที่มีการแบ่งฝ่ายการทำงานในรูปของบริษัทประกอบกับมีช่องทางที่หลากหลายจึงทำให้บริษัท The Costume Expert มีโอกาสที่จะสร้างรายได้และขยายการให้บริการครอบคลุมทุกภาคส่วนในธุรกิจบันเทิงที่นอกเหนือจากงานละครโทรทัศน์ซึ่งเป็นเป้าหมายหลัก

ในแง่ของการผลิตเสื้อผ้าเพื่อใช้ในงานแสดงถึงแม้จะไม่มีสินค้าทดแทนแต่มีคู่แข่งทางการค้าที่มีการผลิตผลงานที่มีรูปแบบใกล้เคียงกับบริษัทจำนวนมาก หากแต่บริษัทมีการตลาดและการประชาสัมพันธ์ที่ดีเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายแบบประชิดตัวทำให้ตระหนัก และรู้จักในเวลาอันรวดเร็ว ก็อาจทำให้ส่วนแบ่งทางการตลาดมาตกอยู่กับบริษัทเพิ่มมากขึ้นตามการขยายตัวของงานในธุรกิจบันเทิงไปด้วย

สภาพแวดล้อมภายใน (Company)

บริษัท The Costume Expert เป็นบริษัทที่มีความพร้อมในส่วนต่างๆ ที่เอื้อประโยชน์ให้กับผู้ผลิตงานในภาคบันเทิงทุกแขนง ทั้งทางด้านวิชาการ จากทีมที่ปรึกษาผู้เชี่ยวชาญ บุคคลากรที่มีความชำนาญทางด้านการผลิต ที่ประกอบด้วยนักออกแบบ (Designer) ที่ต้องมีความสามารถมากกว่านักออกแบบทั่วไป (ดังในรายละเอียดของการทำงาน) ยังไม่รวมถึงทีมงานแผนกตัดเย็บ (Dress Maker) ซึ่งเป็นพนักงานประจำบริษัทซึ่งมีการทำงานด้านเดียวจึงทำให้การผลิตทันตามความต้องการ รวมถึงทีมงานฝ่ายเสื้อผ้า (Costume A, B และ C) ที่มีหน้าที่ประจำตามหน่วยงานผู้ผลิต ที่ล้วนแล้วแต่มีประสบการณ์การทำงานด้านเสื้อผ้าโดยตรงจากการเลือกสรรของทางบริษัท ซึ่งสิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นรากฐานที่ดีและเป็นส่วนช่วยเสริมสร้างความมั่นคง

ให้กับบริษัท อีกทั้งโครงสร้างทุกส่วนขององค์กรมีความสัมพันธ์และเกี่ยวพันกันตั้งแต่ฝ่ายประสานงานและการตลาด (AE) จนถึงทีมงานเสื้อผ้าประจำหน่วยงานผู้ผลิต ซึ่งทำให้มีงานอย่างต่อเนื่องไม่เพียงแต่งานผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเท่านั้น แต่ด้วยศักยภาพและความพร้อมของบริษัท การเปิดบริการธุรกิจเสริมโดยการให้เช่า-ยืมเสื้อผ้าก็สามารถทำได้จริงจากผลประกอบการของบริษัท โดยไม่ต้องลงทุนเพิ่มแต่สามารถคืนทุนจากเสื้อผ้าที่ผู้ใช้บริการตัด-เช่าได้ในรูปแบบของการให้บริการแบบครบวงจรซึ่งถือเป็นทีเดียวในตลาด ณ ปัจจุบัน

ผู้บริโภค (Consumer)

บริษัท The Costume Expert มีเป้าหมายทางการตลาดกับกลุ่มผู้จัดและผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ให้กับสถานีโทรทัศน์ช่องต่าง ๆ เป็นหลักซึ่งเป็นตลาดกลุ่มที่มีความต้องการสูงเนื่องจากต้องใช้เสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในกระบวนการผลิตจำนวนมากและเป็นกลุ่มที่ใหญ่ที่สุดของตลาดในด้านการผลิตงานให้กับอุตสาหกรรมบันเทิงประกอบกับการมีค่าใช้จ่ายและการลงทุนในด้านของเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่ใช้ในการแสดงต่อละคร 1 เรื่องไม่ต่ำกว่า 250,000 ในละครที่มีแนวเรื่องทั่วไปให้เหตุการณ์ประจำวัน (Realistic) ซึ่งยังไม่รวมถึงละครแนวเหนือจริง (Fantasy) ที่มีเม็ดเงินลงทุนมหาศาลและมีการแข่งขันสูงเพื่อภาพลักษณ์และความพึงพอใจของผู้ชมซึ่งเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในงานละครถือเป็นส่วนสำคัญในการสร้างความเชื่อและการดึงดูดผู้ชมให้ติดตามและกล่าวถึง ซึ่งถือเป็นส่วนหนึ่งในความสำเร็จของผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์

ในส่วนของกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดในระดับรองลงมาที่บริษัท มีความคาดหวังว่าจะเป็นกลุ่มลูกค้าในส่วนของการผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายโดยเรียงตามความต้องการใช้งานดังนี้

- งานภาพยนตร์ซึ่งมีการลงทุนในด้านเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายสูงแต่ใช้เวลาในการถ่ายทำเป็นเวลานานกว่าละครโทรทัศน์และโดยรวมต่อปีมีการผลิตปริมาณน้อยกว่า
- งานภาพยนตร์โฆษณา เป็นกลุ่มลูกค้าที่ทางบริษัทมีความสนใจเนื่องจากมีการผลิตอย่าง ต่อเนื่องและใช้เวลาในการดำเนินงาน ระยะสั้นและในบางเรื่องต้องมีการใช้เสื้อผ้าที่รูปแบบเฉพาะ ทำให้ต้องออกแบบและตัดเย็บใหม่เพราะไม่มีให้บริการในท้องตลาดหรือร้านเช่า-ยืมทั่วไป
- งานในอุตสาหกรรมเพลง ในส่วนของงานที่เป็นภาพเคลื่อนไหว เช่น งานมิวสิกวิดีโอซึ่งมีระยะเวลาในการถ่ายทำใกล้เคียงกับภาพยนตร์โฆษณา แต่อาจมีความหลากหลาย

ทางด้านเสื้อผ้าน้อยกว่า แต่ก็ยังเป็นอีกหนึ่งช่องทางในการทำการตลาดเพราะมีการให้เครดิต (Credit) ในตอนท้ายนานกว่างานโฆษณาและสามารถสร้างการจดจำแก่กลุ่มลูกค้าได้มาก

- งานกิจกรรมพิเศษ (Event) โดยผ่านบริษัทตัวกลางรับจัดงาน (Organizer) ของทั้งหน่วยงานภาครัฐและเอกชน ซึ่งมีตลอดทั้งปีและมีการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็ว และครอบคลุมกิจกรรมในภาคบันเทิงเกือบทุกด้าน ซึ่งทางบริษัท ถือเป็นอีกช่องทางหนึ่งในการสร้างรายได้โดยมีลักษณะของงานซึ่งให้ความสำคัญกับเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายแบ่งได้ดังนี้
 - Launching/Grand Opening งานเปิดตัวสินค้าและเปิดสาขาใหม่โดยใช้ดารานักแสดง และมีการแสดงที่ต้องให้ความสำคัญกับเครื่องแต่งกายเพื่อภาพลักษณ์
 - Contest การจัดประกวดต่าง ๆ ซึ่งต้องมีเครื่องแต่งกายหลากหลายรูปแบบเข้ามาเกี่ยวข้อง เพื่อสร้างความน่าสนใจ เช่น การประกวดนางงามเวทีต่างๆ การประกวดแต่งกายชุด cosplay การประกวดชุดแต่งกายแฟนซี (fancy) เป็นต้น
 - Family Day เป็นการจัดงานสำหรับบุคคลภายในองค์กรซึ่งมีกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อร่วมสนุกซึ่งส่วนใหญ่ เป็นการประกวดและแข่งขันเรื่องการแต่งกายเพื่อให้ได้รางวัล
 - Special Event การจัดงานในโอกาสพิเศษเพื่อสร้างการเคลื่อนไหวและการสนใจโดยมีจุดมุ่งหมายประการใดประการหนึ่ง ซึ่งเป็นที่นิยมในวงการบินโดยการให้ดารานักแสดงแต่งตัวประสานกันในงานเพื่อสร้างกระแสและดึงดูดสื่อมวลชน
 - Joint Event เช่น งาน Motor Show ที่เน้นเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่แปลกใหม่ให้กับกลุ่ม พรตตี้แนะนำสินค้าและรวมถึงใช้ดารานักแสดงในการเปิดตัว

พันธมิตรขององค์กร (Collaborators)

บริษัท the Costume Expert มีการสร้างพันธมิตรเพื่อให้เกิดการสนับสนุนและร่วมมือในการดำเนินงานขององค์กร ซึ่งพันธมิตรที่กล่าวถึงสามารถนำมา เพื่อสร้างความสะดวกสบายยิ่งขึ้นในการติดต่อขอรับบริการจากกลุ่มลูกค้า ซึ่งเนื่องจากบริษัทเป็นผู้ผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย เพื่อการแสดงในธุรกิจบันเทิงแต่ในการผลิตในที่นี้อาจจะไม่ได้ครบทุกองค์ประกอบของเครื่องแต่งกายตามที่ใช้บริการต้องการซึ่งในบางครั้ง นอกเหนือจากขีดความสามารถของทางบริษัท การที่มีพันธมิตรเป็นผู้ประกอบการทางด้านเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่มีความหลากหลาย ไม่ว่าจะเป็น เครื่องประดับ กระเป๋า รองเท้า หรือแม้แต่อุปกรณ์ต่าง ๆ ที่มีความเกี่ยวข้อง ย่อมถือเป็นการเพิ่มขีดความสามารถในการให้บริการแต่เนื่องจาก The Costume Expert มิได้เป็นบริษัท ที่บริหารจัดการโดยตรงแต่มุ่งเน้นในการผลิตเป็นหลักการมีพันธมิตรที่สามารถ

ข้อเสนอแนะในการขยายบริการให้ครอบคลุมถึงเป็น ส่วนสำคัญในการสร้างเสริมภาพลักษณ์ของบริษัทที่ได้กล่าวว่าเป็นบริษัทที่ให้บริการแบบครบวงจร (One Stop Service) ให้มีความชัดเจนยิ่งขึ้นโดยที่พันธมิตรของบริษัท ดังกล่าวมิได้เกิดขึ้นมาพร้อมกับบริษัท โดยตรงแต่จะมีเพิ่มมากขึ้นจากทีมงานฝ่ายเสื้อผ้า (Costume A, B และ C) ของบริษัท ที่ได้ถูกกำหนดตำแหน่งและคุณสมบัติในการทำงานตั้งแต่เริ่มต้นในเรื่องของการเป็นผู้ประสานงานตราสินค้า (Brand Connection) ซึ่งบริษัท ถือว่าเป็นการมีพันธมิตรทางอ้อมที่อาจต้องมีการแลกเปลี่ยนด้วยเงินตราหรือการให้เครดิต (Credit) ทั้งนี้ขึ้นกับความสามารถของพนักงานและการข้อเสนอแนะซึ่งกันและกันของบริษัท กับกลุ่มพันธมิตรว่ามีมากน้อยเพียงใด

คู่แข่ง (Competitors)

บริษัทฯ The Costume Expert ยังไม่มีคู่แข่งโดยตรงที่มีลักษณะของการให้บริการ และการจัดสรรบุคลากรเหมือนกันเมื่อมีผู้ผลิตน้อยรายการแข่งขันกับคู่แข่งทางตรงจึงมีน้อย มีเพียงคู่แข่งทางอ้อมที่มีการดำเนินธุรกิจคล้ายคลึงกันและสามารถเป็นสินค้าทดแทนกันได้คือ

กลุ่มบริษัท/บุคคลผู้ประกอบการร้านเช่าชุดที่มีมากมายหลายแห่งในกรุงเทพมหานครและมีการให้บริการเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่หลากหลาย เช่น ชุดแฟนซี ชุดโชว์เครื่องทรงใหญ่ ชุด Mascot ชุดราตรี และชุดเพื่องานโชว์ เป็นต้น แต่ในส่วนที่รับผลิตซึ่งมีการออกแบบตัดเย็บขนาดพอดีกับผู้ใช้ (fix size) ในลักษณะการให้บริการแบบตัด-เช่ามีน้อยราย เช่น ร้านแม่แมวเช่าชุด ร้านมาลีศิลป์ ร้าน PR fancy ห้องเสื้อกิ้งเพชร และร้าน Cinderella เป็นต้น ซึ่งส่วนใหญ่เป็นการให้บริการตัด-เช่าชุดแฟนซีโดยที่เสื้อผ้าส่วนใหญ่จะเน้นในทางเครื่องทรงแบบไทย และชุดราตรี ซึ่งมีปริมาณเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายของผู้ชายจำนวนน้อยกว่าของผู้หญิง

กลุ่มบุคคล / บริษัทที่ทำหน้าที่เป็นฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) และผู้ดูแลภาพลักษณ์ (Stylist) ซึ่งเป็นผู้ครองตลาดในวงการเสื้อผ้าอยู่แล้ว ซึ่งถือเป็นอุปสรรคสำหรับธุรกิจใหม่ที่เข้าไปแทนที่ ซึ่งบุคลากรมีความสามารถใกล้เคียงกัน จนทำให้เป็นสินค้าทดแทนกันได้อย่างสมบูรณ์ แต่ในส่วนของบริษัทฯ The Costume Expert ด้วยรูปแบบการทำงาน และการนำเสนอความชำนาญเฉพาะบุคคลซึ่งมีสังกัดและได้ถูกคัดกรองเพื่อให้เกิดความแตกต่างจากรูปแบบการทำงานของกลุ่มบุคคล/บริษัทที่ทำหน้าที่ดูแลเสื้อผ้าในวงการบันเทิงในปัจจุบัน บุคลากรในส่วนดังกล่าวจึงไม่สามารถทดแทนบุคลากรของบริษัทฯ The Costume Expert ในส่วนของความพร้อมและการให้ความเชื่อมั่นกับกลุ่มผู้ใช้บริการ

5.13 การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค

ผู้ศึกษาได้ทำการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายในองค์กรให้ทราบจุดแข็งจุดอ่อน เพื่อนำไปปรับเป็นกลยุทธ์ต่างๆ ที่ใช้บริหารภายในองค์กร และวิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก เพื่อพิจารณาถึงโอกาสที่จะทำให้องค์กรบรรลุวัตถุประสงค์ตามที่คาดการณ์ไว้และอุปสรรคที่ส่งผลกระทบต่อการทำงานขององค์กรดังต่อไปนี้

ตารางที่ 5.9

การวิเคราะห์จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และอุปสรรค ขององค์กร

จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
- มีบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะด้านและมีประสบการณ์การทำงานในธุรกิจบันเทิงที่หลากหลายและเป็นที่ยอมรับของกลุ่มผู้ให้บริการ - มีความพร้อมทั้งในด้านการผลิตและการให้บริการแบบครบวงจร - สถานที่อยู่ในกลางเมืองมีการคมนาคมสะดวกประหยัดเวลาในการเข้าถึง - มีรูปแบบการให้บริการที่แตกต่างจากกลุ่มบุคคลและบริษัทที่มีอยู่ในปัจจุบัน - มีการแบ่งฝ่ายการทำงานที่ชัดเจนทำให้เกิดความคล่องตัวและความรวดเร็วไม่มีปัญหาในเรื่องของเวลาส่งผลงาน	- การเป็นผู้ประกอบการรายใหม่ในวงการผลิตเสื้อผ้าในงานด้านธุรกิจบันเทิง - ผู้บริโภคเป็นกลุ่มเฉพาะไม่แพร่หลายเหมือนการผลิตให้กับผู้บริโภคกลุ่มอื่นๆ ในธุรกิจ
โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
- มีบุคลากรที่เคยร่วมงานกับบริษัทที่ผลิตรายการภาคบันเทิงซึ่งเป็นโอกาสในการสร้างฐานลูกค้าและผลประกอบการ	- การเปิดบริการรูปแบบบริษัทต้องใช้ระยะเวลาในการสร้างความรู้จักกับกลุ่มผู้ให้บริการ

ตารางที่ 5.9 (ต่อ)

โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
- การขยายตัวของงานในการดำเนินธุรกิจเพิ่มขึ้น - ลักษณะการใช้บริการของลูกค้า (การเช่า-ตัด) ทำให้บริษัทเหลือผลประกอบการที่จะดำเนินธุรกิจเช่า-ยืมเสื้อผ้าซึ่งเป็นอีกช่องทางในการสร้างรายได้ - มีคู่แข่งที่ทำงานในลักษณะเดียวกันจำนวนน้อยราย	- การสร้างความเชื่อถือให้กับกลุ่มลูกค้าว่าบริษัทสามารถให้บริการได้ตามที่กล่าวอ้างจริง - มีกลุ่มบริษัทและกลุ่มบุคคลครองส่วนแบ่งการตลาดอยู่ - การรวบรวมบุคคลากรที่มีคุณภาพตามบริษัทฯ กำหนดต้องใช้เวลานาน

5.14 แผนการตลาดและการประชาสัมพันธ์

5.14.1 วัตถุประสงค์

เพื่อให้กลุ่มผู้ผลิตและผู้จัดรายการละครโทรทัศน์ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักและกลุ่มผู้ผลิตงานทางด้านธุรกิจบันเทิงในสาขาต่างรวมถึงองค์กรหน่วยงานประชาชนทั่วไปจนถึงกลุ่มของนิสิตนักศึกษาที่เป็นกลุ่มเป้าหมายรองเกิดการตัดสินใจใช้บริการของบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert ทั้งในส่วนที่เป็นธุรกิจหลักด้านการผลิตและในส่วนที่เป็นธุรกิจเสริมด้านการเช่ายืม ที่สามารถวัดได้จากจำนวนปริมาณรายรับของบริษัทในระยะเวลาประมาณการเบื้องต้น 1 ปี

5.14.2 กลุ่มเป้าหมาย (Target Group)

- กลุ่มผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์
- กลุ่มผู้ผลิตงานทางด้านธุรกิจบันเทิงในสาขาต่าง ๆ
- องค์กรและหน่วยงาน
- นักเรียนนักศึกษาและประชาชนทั่วไป

5.15 กลยุทธ์ในการแข่งขันทางการตลาด

บริษัทฯ The Costume Expert เป็นองค์กรที่สร้างผลกำไรจึงมีความจำเป็นต้องใช้กลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพในการดำเนินงานสู่กลุ่มเป้าหมายโดยไม่ทำให้เสียทรัพยากรไปโดยเปล่าประโยชน์ โดยทางบริษัทได้เลือกใช้กลยุทธ์ต่าง ๆ เพื่อให้เหมาะสมกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย เพื่อให้ได้ผลตอบแทนสูงสุดดังนี้

กลยุทธ์การสร้างความแตกต่างให้ผลิตภัณฑ์

เป็นกลยุทธ์ที่สร้างรายได้เปรียบทางการแข่งขันด้วยเอกลักษณ์ของสินค้า และบริการที่แตกต่างกล่าว คือ เมื่อบริษัทสามารถสร้างผลิตภัณฑ์ที่โดดเด่นเป็นเอกลักษณ์สามารถแยกตัวจากกลุ่มคู่แข่ง บริษัทจึงสามารถกำหนดราคาได้สูงและมีกำไรเพิ่มมากขึ้น ซึ่งในที่นี้บริษัท The Costume Expert เป็นบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้า เพื่อการแสดงแบบครบวงจรถึงแม้จะไม่มีคู่แข่งทางตรงแต่ก็มีคู่แข่งทางอ้อม ซึ่งทางบริษัทเน้นการพัฒนาการบริการในส่วนต่างๆ ให้มีเอกลักษณ์ และตรงตามความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย ซึ่งในที่นี้จะกล่าวถึงกลุ่มผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ ซึ่งบริษัทฯ ได้ศึกษาและสนองตอบความต้องการอย่างครบถ้วนทั้งนี้ เพื่อส่วนแบ่งทางการตลาดในงานละครประเภทต่าง ๆ ซึ่งความแตกต่างดังกล่าวบริษัทได้นำเสนอรูปแบบของการจัดองค์กรแบบครบวงจร (One Stop Service) ซึ่งให้บริการตั้งแต่การให้คำปรึกษาด้วย ทีมงานที่มีความชำนาญเฉพาะ ซึ่งเป็นที่รู้จักและยอมรับในวงการบันเทิง ออกแบบด้วยทีมนักออกแบบ (Designer) ซึ่งต้องมีขีดความสามารถมากกว่านักออกแบบของตลาดคู่แข่งตามข้อกำหนดในรายละเอียดการทำงานของบริษัท รวมถึงช่างตัดเย็บซึ่งเป็นพนักงานประจำบริษัทซึ่งมีความโดดเด่นในด้านการทำงานในระยะเวลาที่จำกัด ประกอบกับทีมงานฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ที่มีหน้าที่ประจำตามกองถ่ายทำ ซึ่งสามารถเป็นผู้ประสานงานตราสินค้าได้ในเวลาเดียวกันซึ่งตรงตามความต้องการของกลุ่มผู้จัดทั้งสิ้น และด้วยการที่จะทำให้บริษัทเปิดทำงานอย่างเต็มวงจร การขยายธุรกิจต่อเนื่องด้านการเช่า-ยืมเสื้อผ้าจึงเกิดขึ้นทั้งนี้ ไม่เพียงแต่ให้บริการแก่กลุ่มนักเรียน นักศึกษา ตามที่คาดการณ์เท่านั้น แต่ระบบของการเช่า-ยืมเสื้อผ้า ยังครอบคลุมไปถึงกลุ่มผู้จัดและผู้ผลิตละครที่ต้องการลดค่าใช้จ่ายด้วยการเช่า-ยืมเสื้อผ้างดงามเพื่อให้กับตัวละครรอง หรือตัวประกอบเพื่อเข้าฉากแต่ถ้าเป็นตัวละครหลักเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่ใช้ส่วนใหญ่จะตัดใหม่ ทั้งสิ้น ซึ่งสิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นความแตกต่างด้านผลิตภัณฑ์ของบริษัท The Costume Expert แต่อย่างไรก็ดีการสร้างความแตกต่างมีอาจหยุดนิ่งได้ เพราะด้วยเทคโนโลยี

ต่างๆ ทำให้คู่แข่งสามารถตามทัน ในเวลาอันรวดเร็ว แต่ด้วยการสร้างความแตกต่างทางด้านระบบการผลิตที่มีการแบ่งฝ่ายการทำงานที่ชัดเจนบริษัท ฯ จึงคาดว่าจะอยู่ได้อีกนานและจะสามารถครองส่วนแบ่งการตลาดได้ไม่ยากนัก

กลยุทธ์การตลาดต้นทุนต่ำ

หรือกลยุทธ์ที่ใช้ในการควบคุมต้นทุนการผลิตให้ต่ำกว่าคู่แข่ง ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวจะสามารถทำให้บริษัทฯ The Costume Expert ประสบความสำเร็จ เนื่องจากบริษัทฯ มีฝ่ายผลิตเป็นของตนเอง ซึ่งต้องมีการสั่งซื้อวัตถุดิบที่ใช้ในการออกแบบตัดเย็บเป็นจำนวนมาก จึงทำให้ราคาต่อหน่วยถูกลงทุนต้นในการผลิตจึงลดลงด้วยเช่นกัน ประกอบกับการทำงานที่ต่อเนื่องจึงทำให้วัตถุดิบได้มีการระบายออกตลอดเวลารวมถึงลดระยะเวลาและค่าใช้จ่ายในการจัดหา เนื่องจากมีวัตถุดิบอยู่ในสต็อก (stock) อยู่แล้ว ซึ่งสิ่งเหล่านี้ล้วนแล้วแต่ทำให้ต้นทุนในการผลิตลดลงทั้งสิ้น ซึ่งกลยุทธ์ดังกล่าวจะเป็นที่ดึงดูดใจให้กับลูกค้า เนื่องจากกลุ่มลูกค้าส่วนใหญ่มีความต้องการไปในทิศทางเดียวกัน คือต้องการคุณภาพดีและราคาระมัดเย็บ ซึ่งตรงกับสิ่งที่บริษัทฯ ต้องการนำเสนอเป็นจุดขาย แม้ว่าต้นทุนในการผลิตเสื้อผ้าจะลดลงแต่คุณภาพและฝีมือไม่ได้ลดลงตามไปด้วย ทั้งนี้กลยุทธ์ต้นทุนต่ำจึงถือเป็นอีกอีกกลยุทธ์ที่จะสร้างภาพลักษณ์ในด้านการจัดสรรงบประมาณที่เป็นระบบและมีประสิทธิภาพเพื่อสร้างความมั่นใจแก่กลุ่มลูกค้าว่าเงินจะถูกใช้อย่างคุ้มค่าและเกิดผลงานที่เป็นรูปธรรม สามารถตรวจสอบได้มากที่สุด

กลยุทธ์การบริการ

เป็นกลยุทธ์ที่ทางบริษัท The Costume Expert ได้เพิ่มการให้บริการแก่กลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักที่เป็นผู้ผลิตรายการในธุรกิจบันเทิงสาขาต่าง ๆ ในสิ่งที่คู่แข่งทางการค้ายังให้บริการไม่ครอบคลุมถึง ซึ่งจากการศึกษาพบว่า กลุ่มผู้จัดและผู้ผลิตละครโทรทัศน์ มีความต้องการฝ่ายเสื้อผ้าที่ทำงานในทุกขั้นตอน ซึ่งเป็นการสั่งงานในครั้งเดียวจากผู้ผลิตจากนั้นจึงนำไปบริหารจัดการต่อ ซึ่งทางบริษัทฯ The Costume Expert นอกจากจะมีการให้บริการตามความต้องการดังกล่าวที่เป็นบริการแบบครบวงจรแล้วบริษัทฯ ยังได้เพิ่มช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับทั้งกลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลักและเป้าหมายรองด้วยการใช้ระบบออนไลน์ (Online) ซึ่งเป็นที่นิยมและสะดวกในการติดต่อสื่อสารและประการสำคัญจากการสำรวจกลุ่มคู่แข่งทางการค้า ถึงแม้ว่าร้านส่วนใหญ่จะมีเว็บไซต์ เป็นของตนเองแต่เป็นเพียงเพื่อการประชาสัมพันธ์ได้มี

การเคลื่อนไหวเกิดขึ้น ดังนั้น บริษัทฯ จึงเห็นช่องทางในการดำเนินกลยุทธ์ดังกล่าวเพื่อโอกาสในการร่วมครองส่วนแบ่งการตลาดจากกลุ่มบุคคลหรือบริษัท ที่ได้กล่าวถึงในเบื้องต้น ทั้งนี้เพื่อเป็นการแสดงศักยภาพของบริษัทฯ ถึงความพร้อมในการให้บริการในทุกด้านและเพื่อให้ธุรกิจพ้นจากการคุกคามของคู่แข่งชั้นทางการตลาด

กลยุทธ์ส่งเสริมการบริการ

บริษัทฯ The Costume Expert ใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการบริการในการเพิ่มช่องทางเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายทางการตลาดได้ทราบความเคลื่อนไหวของบริษัทตั้งแต่แรกเริ่ม ดำเนินการทั้งนี้เพื่อเป็นหนึ่งในการประชาสัมพันธ์บริษัทให้เป็นที่รู้จักและทราบถึงการให้บริการ ซึ่งประกอบไปด้วยกิจกรรมต่าง ๆ ที่นอกเหนือจากการประชาสัมพันธ์สายหลัก ซึ่งการจัดกิจกรรมนอกจากจะสร้างการรับรู้ให้กับกลุ่มเป้าหมายทางการตลาดแล้วกิจกรรมที่ทางบริษัทจัดขึ้นยังมีวัตถุประสงค์เพื่อสร้างกลุ่มคน (Community) ที่มีความสนใจและที่บริษัทฯ คาดการณ์ว่าจะจะเป็นกลุ่มลูกค้าผู้ใช้บริการในอนาคต ซึ่งกิจกรรมดังกล่าวเป็นกิจกรรมในส่วนที่ไม่แสวงผลกำไร จัดทำเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายได้แสดงออกทางด้านความคิดซึ่งบริษัทฯ วางตัวเป็นสื่อกลางให้กลุ่มเป้าหมายได้แสดงงานที่มีความเกี่ยวพันโดยตรงกับบริษัทฯ และนอกจากกิจกรรมเพื่อสร้างกลุ่มคน (Community) ให้กับบริษัทดังกล่าวแล้ว กิจกรรมที่จะเกิดขึ้นเพื่อเป็นการปูทางไปสู่กลุ่มเป้าหมายที่บริษัทฯ มีความประสงค์ให้เกิดการรับรู้มากที่สุด ก็คือ กิจกรรมที่บริษัทฯ ใช้เพื่อการแสดงผลงานและความสามารถของบุคลากรซึ่งทางบริษัทได้กำหนดกิจกรรมดังกล่าวในรูปแบบของการเป็นผู้สนับสนุนผลิตภัณฑ์ของทางบริษัทฯ ได้สร้างสรรค์ขึ้น เช่น การเป็นผู้สนับสนุนเสื้อผ้าในงานประกวดรางวัลที่เกี่ยวข้องกับวงการบันเทิงหรือการให้สัมภาษณ์ออกรายการของผู้บริหารและทีมที่ปรึกษาของบริษัทฯ เป็นต้น โดยกิจกรรมต่าง ๆ เหล่านี้ เป็นกิจกรรมด้าน กลยุทธ์ที่มีความสำคัญในระดับต้น ๆ ของบริษัทฯ ซึ่งมีใช้การประชาสัมพันธ์โดยตรง แต่เป็นการประชาสัมพันธ์ทางอ้อมเพื่อนำเสนอภาพลักษณ์ใหม่ ๆ ของผู้ผลิตงานด้านเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายเพื่อให้ได้ส่วนแบ่งทางการตลาด เนื่องจากกลุ่มบุคคลหรือบริษัทคู่แข่งไม่มีการจัดกิจกรรมควบคู่ไปกับการทำงานจึงมีผู้รู้จักในวงแคบ

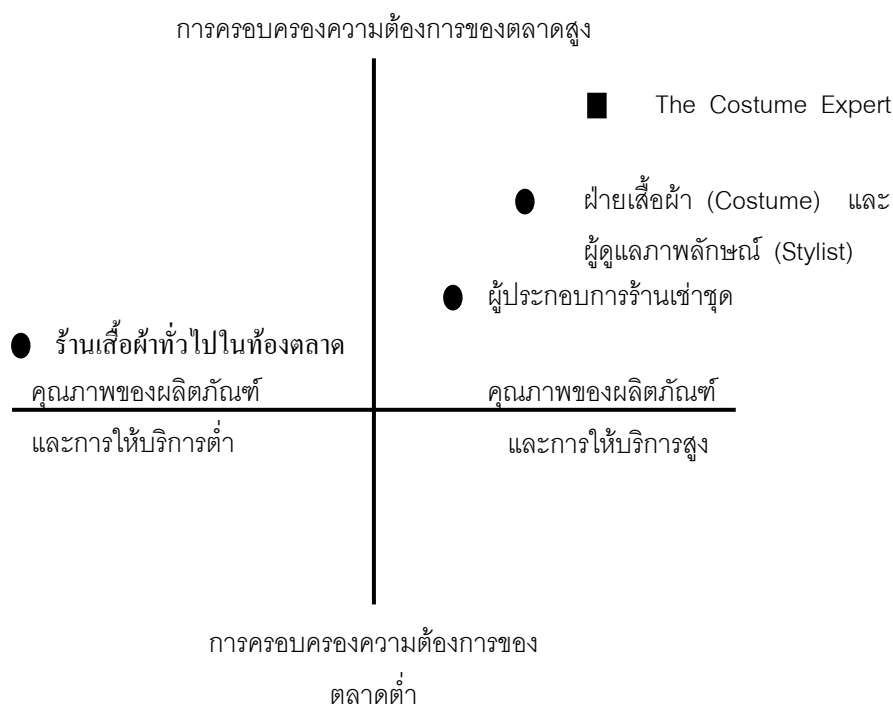
กลยุทธ์ด้านราคา

เป็นกลยุทธ์ที่บริษัทสร้างขึ้นเพื่อไว้ประสานงานกับกลุ่มลูกค้าที่เป็นผู้ผลิตและผู้จัดรายการละครโทรทัศน์โดยตรงเพื่อเป็นการสร้างความมั่นใจในด้านค่าใช้จ่ายที่ไม่มีความแตกต่างกับกลุ่มคู่แข่ง โดยการศึกษาจากกลุ่มบุคลากรบริษัทที่มีการดำเนินใกล้เคียง แต่ผู้ผลิตละครได้รับบริการเหนือกว่า ทั้งด้วยรูปแบบในการทำงานของพนักงานในบริษัทและรูปแบบการให้บริการที่ครบวงจรแบบ (One Stop Service) รวมถึงการจัดสรรการเงินเพื่อให้เกิดความเป็นธรรมและคุ้มค่าต่อลูกค้าที่สุด ทั้งนี้เพื่อเป็นการสร้างความสัมพันธ์อันดี ซึ่งจะส่งผลในระยะยาวและเมื่อเกิดความไว้วางใจบริษัทก็จะได้รับมอบหมายงานอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากวงการผู้จัดละครโทรทัศน์เป็นวงการเล็กๆ ข่าวสารสามารถถึงกันได้ตลอดเวลา การที่บริษัทฯ ใช้กลยุทธ์ด้านราคากับกลุ่มผู้จัดและผู้ผลิตละคร เพื่อเป็นการสร้างมาตรฐานใหม่ให้กับแวดวงการแสดงและการผลิต ทั้งนี้เพื่อให้ เกิดการบอกต่อในด้านการบริหารต้นทุนการผลิตที่มีประสิทธิภาพของ The Costume Expert และเพื่อเป็นหนึ่งในกลยุทธ์ที่เป็นหลักประกันเพื่อใช้ในการแข่งขันเพื่อให้ได้ส่วนแบ่งทางการตลาดจากกลุ่มผู้จัดและผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์โดยตรง

5.16 ตำแหน่งของผลิตภัณฑ์

จากการศึกษากลุ่มบุคคลฝ่ายเสื้อผ้า (Costume) ผู้ดูแลภาพลักษณ์ (Stylist) รวมถึงผู้ประกอบการร้านเช่าชุดที่มีการดำเนินการคล้ายคลึงกับบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert จะมีตำแหน่งในตลาดที่สูงเนื่องจากเป็นผู้มีประสบการณ์ในการทำงานและเป็นที่รู้จักคุ้นเคยกับกลุ่มผู้จัดและผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ รวมถึงงานทางด้านธุรกิจบันเทิงสาขาต่างๆ แต่บริษัท The Costume Expert ก็วางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาดอยู่ในระดับสูงเช่นกัน และยังหวังให้เป็นบริษัทผู้ผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเพื่อใช้ในงานแสดงชั้นนำของประเทศไทย เนื่องจากมีความพร้อมทางด้านการให้บริการที่ครอบคลุมทุกสัดส่วนของความต้องการ รวมถึงบุคลากรที่มีความเชี่ยวชาญเฉพาะทางและในส่วนที่ปรึกษาที่เป็นที่ยอมรับในแวดวงการแสดงและการผลิตซึ่งถือเป็นจุดแข็งของบริษัทที่ทำให้เหนือคู่แข่งที่นอกเหนือจากการเป็นบริษัทฯ ที่มีลักษณะการให้บริการแบบครบวงจร (One Stop Service) ซึ่งเป็นที่แรกและที่เดียวในปัจจุบัน ซึ่งได้วางตำแหน่งผลิตภัณฑ์โดยเน้นที่คุณค่าของการให้บริการ (Positioning by Service' Value)

แผนภาพที่ 5.5
การวางตำแหน่งในตลาดของบริษัท The Costume Expert



5.17 แผนการประชาสัมพันธ์

การประชาสัมพันธ์เป็นเครื่องมือสื่อสารทางการตลาด ซึ่งสถาบันที่เป็นหน่วยงานธุรกิจนำมาใช้ในการสื่อสารตราสินค้า หรือบริการไปยังกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นกลุ่มเป้าหมาย โดยมีความสำคัญคือการเป็นกลไกในการโน้มน้าวชักจูงใจ เพื่อให้เกิดการยอมรับ และสนับสนุนรวมถึงเป็นกลไกในการสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้เกิดแก่องค์กร ดังนั้นบริษัท The Costume Expert จึงต้องมีการวางแผนและหากลยุทธ์ต่าง ๆ ที่ใช้ในการประชาสัมพันธ์เพื่อเป็นส่วนสนับสนุนให้องค์กรดำเนินงานได้ตามเป้าหมายและได้รับผลกำไรภายหลังจากการประเมินผล ถึงแม้งบประมาณจะมีจำกัด

เนื่องจากบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert เป็นบริษัทใหม่ที่เกิดขึ้นเพื่อให้บริการอย่างครบวงจรที่มีการจัดการบุคลากรอย่างเป็นระบบเป็นที่แรกในประเทศไทย ดังนั้นจึงสามารถทำการโฆษณาประชาสัมพันธ์กับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในเบื้องต้นได้ไปยาก โดยอาศัยการบริหารสื่อตามช่วงเวลาที่เหมาะสม โดยแบ่งตามช่วงของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle) ที่มีทั้งหมด 4 ขั้น แบ่งเป็น

5.17.1 ชั้นแนะนำ ช่วงที่ 1 : เป็นแผนการประชาสัมพันธ์ในช่วงเปิดตัวบริษัทก่อนที่จะมีการดำเนินงานจริงในปี พ.ศ. 2553

ซึ่งมีกิจกรรมต่าง ๆ เพื่อสร้างการรับรู้ให้แก่กลุ่มเป้าหมายหลักดังนี้

ตารางที่ 5.10

งานเปิดตัว (Grand Opening) บริษัท Costume Expert พ.ศ. 2553

ชื่องาน	“ We are the One. We are The Costume Expert”
แนวคิด	การเริ่มต้นของความแตกต่างอย่างมีอาชีพ
รูปแบบ	งานเลี้ยงอาหารค่ำประกอบกิจกรรมในงาน
วัตถุประสงค์	- เพื่อเปิดตัวบริษัทให้เป็นที่รู้จักของบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดรายการต่าง ๆ ออกอากาศทางโทรทัศน์และสื่อมวลชน - เพื่อแนะนำรูปแบบการทำงานของบริษัทและบุคลากรให้เป็นที่รู้จัก - เพื่อสร้างความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับบริษัทผู้ผลิตและผู้จัดรายการที่ออกอากาศทางโทรทัศน์ และสื่อมวลชน
กลุ่มเป้าหมาย	- กลุ่มผู้จัดและผลิตรายการละครโทรทัศน์ - กลุ่มผู้ผลิตรายการทางด้านธุรกิจบันเทิงในสาขาอื่น ๆ
จำนวนผู้เข้าร่วมงาน	200 คน
สถานที่จัดงาน	La Villa
ระยะเวลาดำเนินงาน	เดือนเมษายน 2553
กิจกรรมที่จัด	- แกล้งข่าวเปิดตัวบริษัทฯ The Costume Expert - แนะนำทีมที่ปรึกษาและทีมงานพร้อมฉายประวัติการทำงาน - กิจกรรม “ STAR'S GROOMING” แต่งตัวดารา สวยสง่าบนพรมแดง ” ด้วยทีมงานจากบริษัทฯ - งานเลี้ยงอาหาร และกิจกรรมสันทนาการ
ผู้รับผิดชอบโครงการ	บริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิง The Costume Expert
งบประมาณ	200,000 บาท (สถานที่ กิจกรรม ทีมงาน และอาหาร)

ตารางที่ 5.11

กิจกรรมทางการตลาดกับผู้ผลิตละครโทรทัศน์ พ.ศ. 2553

กิจกรรม	การสนับสนุนเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายให้กับละคร 1 เรื่อง โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย
วัตถุประสงค์	- เพื่อนำเสนอผลงานให้ปรากฏสู่สายตาผู้ผลิตและผู้ชม - เพื่อแสดงศักยภาพของทีมงานและระบบการจัดการของบริษัท
รายละเอียด	เป็นการผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่ใช้ในงานละครโปรดัคชั่นขนาดกลาง พร้อมทั้งส่งทีมงานฝ่ายเสื้อผ้าของบริษัท ชุดแรก (Costume A) ประจำกองถ่ายเพื่อดูแลกระบวนการทั้งหมด ซึ่งเสื้อผ้าจะถูกแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ ที่ออกแบบตัดเย็บใหม่และจากกลุ่มพันธมิตรของบริษัทโดยการประสานงานจากผู้ประสานงานตราสินค้า (Brand Connection) เพื่อประหยัดค่าใช้จ่ายเนื่องจากการเป็นการทำงานเพื่อการประชาสัมพันธ์บริษัทที่ไม่มีการคิดมูลค่า
ระยะเวลาดำเนินงาน	เดือนเมษายน – เดือนสิงหาคม 2553
ผู้รับผิดชอบ กิจกรรม	AE : ประสานกับกองละครเพื่อขอโอกาสในการแสดงผลงาน ฝ่ายผลิต : ดูแลกระบวนการทั้งหมด หัวหน้าทีม Costume A : เป็นผู้ประสานงานตราสินค้า
งบประมาณ	150,000 บาท (วัตถุดิบ ทีมงาน ยานพาหนะ)
หมายเหตุ	ประเมินจากการhemจ่ายทางด้านเสื้อผ้าของกองละครต่อ 1 เรื่อง โดยเฉลี่ยอยู่ที่ 300,000 บาท แต่จากการประสานงานตราสินค้าทำให้รายจ่ายลดลง 150,000 บาท

ตารางที่ 5.12

กิจกรรมประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกาศรางวัลในปีพ.ศ. 2553

กิจกรรม	การสนับสนุนเสื้อผ้าให้ดาราสวมใส่ในงานประกาศรางวัล
วัตถุประสงค์	- เพื่อนำเสนอผลงานให้ปรากฏสู่สายตาผู้ผลิตและสื่อมวลชน - เพื่อประชาสัมพันธ์บริษัทฯ ในทางอ้อม เพื่อให้เสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุด
รายละเอียด	เป็นการสนับสนุนเสื้อผ้าให้กับกลุ่มดาราที่บริษัทฯ เป็นผู้ผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายให้ในช่วงเวลาที่ตรงกับงานประกาศรางวัลในเดือนต่าง ๆ โดยทำการตกลงกับผู้จัดไว้ในเบื้องต้นเพื่อให้ดาราที่อยู่ในสังกัดและอยู่ในกระแสสวมเสื้อผ้าของบริษัท The Costume Expert เข้าร่วมงานเพื่อให้สื่อมวลชนถ่ายภาพและสัมภาษณ์ถึงที่มาและแนวคิด (Theme) ในการแต่งกายเพื่อลงในหนังสือต่างๆ เช่น Gossip Star TV Pool OHO เป็นต้น ซึ่งถือเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทฯ ในทางอ้อม
กลุ่มเป้าหมาย	- กลุ่มผู้จัดและผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ - กลุ่มผู้ผลิตรายการในธุรกิจบันเทิง - กลุ่มประชาชนทั่วไป
ระยะเวลาดำเนินการ	เดือน กรกฎาคม : สยามดารา สตาร์ পারตี้ เดือน กรกฎาคม : รางวัลคนบันเทิง 94 EFM เดือน ตุลาคม : OK Award เดือน พฤศจิกายน : สุดสัปดาห์ Young & Smart Vote
ผู้รับผิดชอบ โครงการ	AE : ประสานงานผู้จัดละครเพื่อขอให้ดาราสวมเสื้อผ้าเดินพรมแดง ฝ่ายผลิต : ดูแลกระบวนการออกแบบทางตัดเย็บใหม่ทั้งหมด
งบประมาณ	32,000 บาท : ราคาต่อ 1 ชุดเฉลี่ย 4,000 บาท ผลิต 8 ชุด ให้กับราคา 8 คนใน 4 งาน ซึ่งมาจาก 3 กองถ่าย ทำตามชาร์ตการทำงาน
หมายเหตุ	ในปี 2553 บริษัทเพิ่งเปิดตัวจึงมีงานประกาศรางวัลเพียง 4 งาน

ตารางที่ 5.13

การประชาสัมพันธ์ผ่านทางป้ายโปสเตอร์ (Poster) ประจำปี พ.ศ. 2553

กิจกรรม	เปิดตัวป้ายโปสเตอร์โฆษณาบริษัท The Costume Expert
วัตถุประสงค์	- เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทกับกลุ่มผู้ผลิตและผู้จัดละครโทรทัศน์ - เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทกับผู้ผลิตงานในธุรกิจบันเทิงอื่น ๆ
รายละเอียด	บริษัท The Costume Expert ใช้ป้ายโปสเตอร์ (Poster) ในการประชาสัมพันธ์บริษัทโดยนำไปติดยังบริษัทผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ บริษัทโฆษณา ค่ายเพลง ซึ่งภายในบอกถึงรูปแบบการดำเนินงานของบริษัท สถานที่ตั้ง เบอร์โทรศัพท์ และเว็บไซต์ทั้งนี้เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายให้ได้มากที่สุด ในราคาที่ถูกลง
ระยะเวลาดำเนินการ	เดือน มีนาคม ก่อนบริษัทจะเริ่มทำงาน 1 เดือน
กลุ่มเป้าหมาย	- กลุ่มผู้จัดและผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ - กลุ่มผู้ผลิตงานทางด้านธุรกิจบันเทิง
ผู้รับผิดชอบ โครงการ	บริษัท The Costume Expert
งบประมาณ	50,000 บาท : ใบละ 500 บาท 100 ใบ รวมค่าออกแบบและค่าพิมพ์

ตารางที่ 5.14

การประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ (Website) ในปี พ.ศ. 2553

กิจกรรม	การเปิดตัว Website : www.thecostumeexpert.com
วัตถุประสงค์	- เพื่อใช้เป็นช่องทางในการประชาสัมพันธ์ - เพื่อใช้เป็นช่องทางในการติดต่อสื่อสารกับกลุ่มลูกค้า
รายละเอียด	เนื่องจากเว็บไซต์เป็นการสื่อสารทางอินเทอร์เน็ตที่มีต้นทุนค่อนข้างต่ำ โดยสามารถสร้างเครือข่ายหรือทำเว็บลิงค์ (Web Link) ไปยังเว็บอื่น ๆ เช่น พันธทิพ หรือสนุก ทั้งนี้เพื่อให้เข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้กว้างขึ้น

ตารางที่ 5.14 (ต่อ)

กิจกรรม	การเปิดตัว Website : www.thecostumeexpert.com
กลุ่มเป้าหมาย	- กลุ่มผู้จัดและผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ - กลุ่มผู้ผลิตรายการในธุรกิจบันเทิง - กลุ่มนักเรียน – นักศึกษาที่คาดว่าจะเข้ามาใช้บริการในอนาคต
ระยะเวลา	ตั้งแต่เดือน มีนาคม เป็นต้นไป
ผู้รับผิดชอบ	ทีมงานภายนอก / มีการอัปเดต เดือนละ 1 ครั้ง
งบประมาณ	25,000 บาท (ค่าออกแบบและ ค่าอัปเดต)

ตารางที่ 5.15

การประชาสัมพันธ์ผ่านทางนิตยสารดาราประจำปี พ.ศ. 2553

กิจกรรม	“The Costume Expert’s Talk”
วัตถุประสงค์	- เพื่อแนะนำทีมที่ปรึกษาและนักออกแบบกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์ - เพื่อแสดงศักยภาพของทีมงานซึ่งถือเป็นหัวใจของการเป็นบริษัท The Costume Expert
รายละเอียด	เป็นกิจกรรมเพื่อการสื่อสารความสามารถของทีมที่ปรึกษาและนักออกแบบในการวิเคราะห์ วิจัย บอกล่าความเป็นมาหรือแม้แต่ประวัติของบุคลากรที่มีคุณูปการต่อการเสื้อผ้าทั้งของเมืองไทยและต่างประเทศ ประกอบกับการให้ความรู้ในเรื่องของการแต่งกายรวมถึงกระแสของแฟชั่น ผ่านทางบทความในคอลัมน์ในนิตยสารดาราเช่น Gossip Star Spicy TV pool สตาร์นิวส์ ดาราภาพยนตร์ และ Star’s Album เป็นต้น โดยจะสลับปรับเปลี่ยนตามหัวหนังสือ และตามวาระสำคัญ เป็นลักษณะคอลัมน์เฉพาะกิจ ซึ่งมีการแนบรูปถ่ายและตราสัญลักษณ์ของบริษัท เมื่อเป็นการเน้นย้ำถึงความเป็นผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทาง

ตารางที่ 5.15 (ต่อ)

กิจกรรม	“The Costume Expert’s Talk”
กลุ่มเป้าหมาย	- กลุ่มผู้อ่านที่สนใจความเคลื่อนไหวในวงการเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายที่บริษัทคาดการณ์ว่าจะเป็นกลุ่มลูกค้าในอนาคต - กลุ่มผู้อ่านที่เป็นกลุ่มผู้ผลิตงานทางด้านธุรกิจบันเทิงทุกสาขาที่ต้องการทราบความเคลื่อนไหวของดาราผ่านทางนิตยสาร
ระยะเวลาดำเนินการ	เดือน พฤษภาคม กรกฎาคม กันยายน พฤศจิกายน ตามตารางการทำงานและช่วงเวลาข่าวของทีมงานในบริษัท
ผู้รับผิดชอบกิจกรรม	AE : เป็นผู้ประสานงานกับกองบรรณาธิการเพื่อขอคอลัมน์ ทีมที่ปรึกษา : เป็นผู้เขียนตามประเด็นที่อยู่ในความสนใจ
งบประมาณ	ไม่เสียค่าใช้จ่ายเนื่องจากการแลกเปลี่ยนซึ่งได้รับประโยชน์ทั้ง 2 ฝ่าย

ตารางที่ 5.16

ตารางแสดงแผนการประชาสัมพันธ์ประจำปี พ.ศ.2553

รายการ	ค่าใช้จ่าย	ปี พ.ศ.2553											
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
1.งาน Grand Opening "We are One. We are The Costume Expert"	20,000												
2. กิจกรรมทางการตลาดกับผู้ผลิตละครโทรทัศน์													
- การสนับสนุนเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายให้กับละคร 1 เรื่อง โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย	150,000												
3. กิจกรรมประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกาศรางวัล													
- การสนับสนุนเสื้อผ้าให้ดาราสวมใส่ในงานประกาศรางวัล	32,000												
4. การประชาสัมพันธ์ผ่านป้ายโปสเตอร์เปิดตัวบริษัท	50,000												
5. การประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์													
- www.thecostumeexpert.com	25,000												
6. การประชาสัมพันธ์ผ่านทางนิตยสารดารา													
- "The Costume Expert' s Talk"													

รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดและประชาสัมพันธ์ ปี พ.ศ.2553 เป็นเงิน 457,000 บาท

5.17.2 ชั้นแนะนำช่วงที่ 2 : เป็นการประชาสัมพันธ์ในช่วงการดำเนินกิจการของบริษัทในปีที่ 2 พ.ศ.2554

ซึ่งมีกิจกรรมเพื่อให้กลุ่มเป้าหมายเกิดการจดจำทั้งที่มีอยู่เดิมและมีเพิ่มเติม ดังนี้

ตารางที่ 5.17

กิจกรรมประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกาศรางวัล ปีพ.ศ.2554

กิจกรรม	การสนับสนุนสื่อผ้าให้ดาราสวมใส่ในงานประกาศรางวัล
ระยะเวลาดำเนินงาน	เดือน มกราคม : Top Awards คม ชัด ลึก อวอร์ด เดือน กุมภาพันธ์ : ไนน์ เอนเตอร์เทน อวอร์ด โทรทัศน์ทองคำ สุพรรณหงส์ เมขลา เดือน มีนาคม : สตาร์ เอนเตอร์เทนเมนต์ อวอร์ด เดือน กรกฎาคม : สยามดารา สตาร์ ปีรดี รางวัลคนบันเทิง94efm เดือน ตุลาคม : OK! Awards เดือน พฤศจิกายน : สุดสัปดาห์ Young & Smart Vote
หมายเหตุ	ในเดือนที่มีงานประกาศรางวัล 4 งาน บริษัทจะเลือกงานที่ตรงกับกลุ่มเป้าหมายมากที่สุดเพียง 2 งาน เพื่อใช้ในการประชาสัมพันธ์
งบประมาณ	72,000 : ราคาต่อ 1 ชุด เฉลี่ย 4,000 บาท ผลิต 18 ชุด ให้กับดารา 18 คน ใน 9 งาน จาก 7 กองถ่ายทำ

ตารางที่ 5.18

การประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกวดนางงามในปี พ.ศ. 2554

กิจกรรม	สนับสนุนเสื้อผ้าผู้เข้าประกวด Miss Alcazar และ Miss Tiffany
วัตถุประสงค์	- เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทฯ ผ่านทางสื่อวิทยุโทรทัศน์ - เพื่อแสดงศักยภาพของทีมงานในการผลิตเสื้อผ้าที่หลากหลาย
รายละเอียด	เป็นการสนับสนุนเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายเพื่อใช้ในการประกวดซึ่งเหตุผลที่เลือกการประกวด Miss Alcazar และ Miss Tiffany เนื่องจากมีการใช้เสื้อผ้าที่หลากหลายตั้งแต่ชุดราตรีสั้น (Cocktail) จนถึงชุดแฟนซี (Fancy) ที่ใช้ในการแสดงในรอบต่าง ๆ ซึ่งมีการถ่ายทอดสดผ่านทางโทรทัศน์และมีผู้ชมจำนวนมากทั้งนี้บริษัทยังเป็นตัวแทนส่งนางงามเข้าประกวดเพื่อให้ถูกกล่าวถึงชื่อของบริษัทฯ ขณะนางงามได้รับการแนะนำตัวจากพิธีกร
กลุ่มเป้าหมาย	- ผู้จัดและผู้ผลิตงาน ทางด้านธุรกิจบันเทิงทุกสาขา - บุคคลทั่วไปที่คาดว่าจะเป็นผู้ใช้บริการในอนาคต
รายการดำเนินการ	เดือน มีนาคม Miss Alcazar และ เมษายน Miss Tiffany
ผู้รับผิดชอบกิจกรรม	ทีมงานฝ่ายผลิต : ในการออกแบบตัดเย็บ ทีม Costume B : ดูแลนางงามและเสื้อผ้าในกองประกวด
หมายเหตุ	จากตารางการทำงานช่วงเวลาว่างของทีม B
งบประมาณ	25,000 บาท : เสื้อผ้า 3 ชุด เฉลี่ยชุดละ 5,000 บาท และค่าใช้จ่ายที่ใช้ในการประกวด (ทีมงาน ยานพาหนะ อื่นๆ)

ตารางที่ 5.19

การประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์เรื่องย่อละครโทรทัศน์ในปี พ.ศ. 2554

กิจกรรม	แฟชันดาราในเรื่องย่อละครโทรทัศน์
วัตถุประสงค์	- เพื่อประชาสัมพันธ์บริษัทฯ ผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์ - เพื่อนำเสนอผลงานเสื้อผ้าในละคร ให้กลุ่มเป้าหมายได้ชมเป็นภาพนิ่งพร้อมรายละเอียด
รายละเอียด	เป็นการถ่ายแบบเสื้อผ้าพร้อมดาราในงานละครโทรทัศน์ที่กำลังจะออกอากาศเพื่อลงหนังสือเรื่องย่อซึ่งเป็นการประชาสัมพันธ์ในสื่อสิ่งพิมพ์ที่เสียค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดเนื่องจากเสื้อผ้างดงามเป็นเสื้อผ้าที่ใช้ในละครเรื่องนั้น ๆ อยู่แล้ว ซึ่งอาจใช้เพียงทีมงานในการแต่งตัว (Dress Up) เนื่องจากเสร็จสิ้นการถ่ายทำเมื่อปี พ.ศ. 2553 จึงทำให้ปี พ.ศ.2554 บริษัทฯ มีโอกาสใช้สื่อสิ่งพิมพ์ในส่วนนี้เพียง 5 เรื่องย่อเท่านั้น
กลุ่มเป้าหมาย	- กลุ่มผู้จัดและผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ - กลุ่มประชาชนทั่วไป
ระยะเวลาดำเนินการ	ภายในปีพ.ศ. 2554
ผู้รับผิดชอบกิจกรรม	ทีมงานฝ่ายเสื้อผ้า (Costume A และ B) ที่ประจำกองละครในปี 2553 ซึ่งมีทั้งหมด 5 เรื่อง
งบประมาณ	10,000 บาท (ถ่ายแบบลงหนังสือเรื่องย่อ 5 ครั้ง รวมทีมงาน ยานพาหนะ)

ตารางที่ 5.20
การประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อวิทยุโทรทัศน์ในปี 2554

กิจกรรม	คุยกับผู้บริหารบริษัท The Costume Expert
วัตถุประสงค์	- เพื่อประชาสัมพันธ์บริษัทและแนะนำธุรกิจต่อเนื่อง - เพื่อให้กลุ่มเป้าหมายทราบรูปแบบการทำงานของบริษัทมากขึ้น
รายละเอียด	เป็นการสัมภาษณ์ออกรายการโทรทัศน์ในช่วงเวลา 22.30 นาฬิกาของรายการราตรีสโมสรทางช่อง 3 ซึ่งเป็นรูปแบบรายการวาไรตี้ทอล์คโชว์ ซึ่งการสัมภาษณ์จะอยู่ในช่วงเบรกที่ 3 โดยเนื้อหาจะเน้นที่การทำธุรกิจและความสำคัญของงานเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในละคร พร้อม ๆ กับการฉายภาพบริษัท และการทำงานของทีมงานรวมถึงประสบการณ์ของกว่าจะมาเป็น The Costume Expert และประเด็นสำคัญคือรายละเอียดของการเปิดธุรกิจเช่า-ยืมรูปแบบใหม่ที่หาได้ใน The Costume Expert บริษัทฯ ที่ทำงานด้านเสื้อผ้าอย่างครบวงจรที่แรกและที่เดียว
กลุ่มเป้าหมาย	- กลุ่มผู้จัดและผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ - กลุ่มผู้ผลิตงานทางด้านธุรกิจบันเทิงอื่นๆ - กลุ่มผู้ชมที่บริษัทคาดว่าจะเป็นผู้ใช้บริการในธุรกิจเช่า-ยืม
ระยะเวลาดำเนินการ	เดือน พฤศจิกายน พ.ศ. 2554
ผู้รับผิดชอบกิจกรรม	AE : เป็นผู้ประสานงานด้วยการขอแลกเปลี่ยนการออกรายการกับการสนับสนุนเสื้อผ้าให้กับกลุ่มพิธีกร จำนวน 6 เทป
งบประมาณ	20,000 บาท : พิธีกร 3 คน เสื้อผ้า 3 ชุด จำนวน 6 เทป รวม 18 ชุด พร้อมทีมงาน Costume B.
หมายเหตุ	จากตารางการทำงานที่มีช่วงเวลาและการสนับสนุนจากกลุ่มพันธมิตรเพื่อให้ขึ้นเครดิตท้ายรายการ

ส่วนกิจกรรมในการประชาสัมพันธ์ที่ยังคงใช้ต่อเนื่องจากปี 2553 เป็นกิจกรรมหลักซึ่งถือเป็นพันธกิจของบริษัทที่มีค่าใช้จ่ายน้อยที่สุดแต่ถึงกลุ่มเป้าหมายมากที่สุดคือ

- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางนิตยสารดารา ในคอลัมน์ “The Costume Expert’s Talk” ซึ่งในปีที่ 2 จะมีการดำเนินงานในเดือนมกราคม มีนาคม พฤษภาคม กรกฎาคม กันยายน พฤศจิกายน ตามตารางการทำงาน และช่วงเลาว่างของทีมงานในบริษัท ซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่ายดังรายละเอียดตารางที่ 5.15

- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัท The Costume Expert ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.14 โดยที่ในปี 2554 ไม่มีค่าใช้จ่ายเรื่องของการออกแบบมีเพียงค่าใช้จ่ายในการอัปเดต เดือนละ 1,000 บาท 12 เดือน เป็นเงิน 12,000 บาท

ตารางที่ 5.21
แสดงแผนการประชาสัมพันธ์ประจำปี พ.ศ.2554

รายการ	ค่าใช้จ่าย	ปี พ.ศ.2554											
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
1. กิจกรรมประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกาศรางวัล ปี พ.ศ.2554													
- การสนับสนุนเสื้อผ้าให้ดาราสวมใส่ในงานประกาศรางวัล	72,000												
2. การประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกวดนางงาม													
- สนับสนุนเสื้อผ้าผู้เข้าประกวด Miss Alcazar และ Miss Tiffany	25,000												
3. การประชาสัมพันธ์ทางสื่อสิ่งพิมพ์เรื่องย่อละครโทรทัศน์													
- แฟชั่นดาราในเรื่องย่อละครโทรทัศน์	10,000												
4. การประชาสัมพันธ์ผ่านทางวิทยุโทรทัศน์ในปี พ.ศ.2554													
- คุยกับผู้บริหาร บริษัท The Costume Expert	20,000												
5. การประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์													
- www.thecostumeexpert.com	12,000												
6. การประชาสัมพันธ์ผ่านทางนิตยสารดารา													
- "The Costume Expert' s Talk"													

รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดและประชาสัมพันธ์ ปี พ.ศ.2554 เป็นเงิน 139,000 บาท

5.17.3 ชั้นเจริญเติบโต : เป็นการประชาสัมพันธ์ในช่วงการดำเนินงานของบริษัทในปีที่ 3 พ.ศ.2555

ซึ่งเป็นช่วงของการเปิดกิจการต่อเนื่องของบริษัทฯ The Costume Expert ซึ่งมีกิจกรรมหลักและกิจกรรมเพิ่มเติมเพื่อแนะนำธุรกิจเช่า – ยืมเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายสู่กลุ่มเป้าหมาย ดังนี้

ตารางที่ 5.22

การประชาสัมพันธ์ผ่านทางป้ายโปสเตอร์ประจำปี พ.ศ.2555

กิจกรรม	ถ้าคุณอยากใส่ชุดสวยเหมือนดาราให้รับมา The Costume Expert
วัตถุประสงค์	- เพื่อประชาสัมพันธ์ธุรกิจต่อเนื่องของทางบริษัท - เพื่อประชาสัมพันธ์เว็บไซต์ของทางบริษัทฯ
รายละเอียด	บริษัท The Costume Expert ใช้ป้ายโปสเตอร์ในการประชาสัมพันธ์ธุรกิจเช่ายืมที่เกิดขึ้นในปีที่ 3 ของการดำเนินงานซึ่งบอกถึงรายละเอียดของบริษัทฯ รวมถึงภาพลักษณ์โดยรวมของธุรกิจ และรายละเอียดในการติดต่อซึ่งมุ่งเน้นที่การติดต่อผ่านทางระบบออนไลน์โดยนำไปติดยังบริษัทผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ หน่วยงานสถานศึกษา ที่เป็นกลุ่มเป้าหมายหลักในการใช้บริการธุรกิจดังกล่าว
กลุ่มเป้าหมาย	- ผู้จัดและผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ - กลุ่มบริษัทผู้ผลิตงานทางด้านธุรกิจบันเทิง - กลุ่มนักเรียน นักศึกษา ประชาชนทั่วไป
ระยะเวลาดำเนินการ	เดือน มกราคม ปี 2555
ผู้รับผิดชอบกิจกรรม	บริษัท The Costume Expert
งบประมาณ	55,000 บาท : ใบละ 550 บาท 100 ใบ รวมค่าออกแบบ ค่าพิมพ์ และค่าติดตั้ง

ตารางที่ 5.23

การประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บลิงค์ (Web Link) พ.ศ. 2555

กิจกรรม	การประชาสัมพันธ์ The Costume Expert ผ่านทางเว็บลิงค์
วัตถุประสงค์	- เพื่อสร้างการรับรู้ให้กับกลุ่มเป้าหมายถึงการเปิดธุรกิจเช่ายืมเสื้อผ้า - เพื่อให้เกิดความเข้าชมเว็บไซต์ที่มีแบบเสื้อตัวอย่าง
รายละเอียด	การทำเว็บลิงค์เป็นการใช้สื่อการสื่อสารเพื่อทำให้เกิดกระแสความน่าสนใจและเป็นการกระตุ้นให้เกิดความอยากรู้เพื่อเข้าชมเว็บไซต์ตัวจริงของทางบริษัทฯ ซึ่งได้นำเสนอผลงานเสื้อผ้าที่เคยได้รับคำชื่นชมเพื่อเรียกร้องความสนใจไปกับภาพประกอบภาพดาราที่สวมใส่รวมถึงรายละเอียดต่าง ๆ ในการเช่ายืม ซึ่งภายในเว็บไซต์จะถูกอัปเดตรูปภาพใหม่ ๆ ตลอดเวลาเพื่อให้ทราบความเคลื่อนไหวของบริษัทฯ ว่าก่อนหน้านี้ได้ทำเสื้อผ้าให้กับละครเรื่องใดและมีเสื้อผ้าแบบไหนบ้าง ซึ่งจะถูกจัดสรรแบ่งแยกตามประเภท (Categories) ทั้งปีเพื่อให้ง่ายต่อการสืบค้น ซึ่งบริษัทฯ จะแบ่งชนิดเสื้อผ้าตามประเภทของละคร เช่น เสื้อผ้าย้อนยุค เสื้อผ้าแบบเกาหลีอินทรีน เป็นต้น
กลุ่มเป้าหมาย	- นักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไป - หน่วยงานต่าง ๆ ที่มีความประสงค์ที่จะใช้บริการ
ระยะเวลาดำเนินการ	ตั้งแต่เดือน มกราคม ปี 2555 เป็นต้นไป
ผู้รับผิดชอบกิจกรรม	บริษัท The Costume Expert
งบประมาณ	35,000 บาท (ค่าออกแบบ Web Link และค่าอัปเดต Website)

ตารางที่ 5.24

การประชาสัมพันธ์ผ่านทางกิจกรรมพิเศษ (Event) ประจำปี พ.ศ.2555

ชื่อโครงการ	The Costume Expert ประกาศตามหาคนหน้าเหมือน “อัม”
แนวคิด	“2 อัมกระหน้าคอสดูม ประกาศท้าดวล”
รูปแบบ	การจัดกิจกรรมพิเศษปีละ 1 ครั้ง
วัตถุประสงค์	- เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์บริษัทและทีมงานของ The Costume Expert - เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับบริษัทต่อกลุ่มบุคคลทั่วไป - เพื่อเป็นการสมนาคุณคืนกำไรให้กับกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักเรียนและนักศึกษา
กลุ่มเป้าหมาย	นักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไป
สถานที่จัดงาน	La Villa
ระยะเวลาการดำเนินงาน	เดือน กันยายน – ตุลาคม 2555 (เป็นช่วงปิดภาคเรียนของกลุ่มเป้าหมาย)
กิจกรรมที่จัด	เป็นการจัดงานประกวดเพื่อชิงรางวัลและออกรายการดี 10
รายละเอียด	“2 อัมกระหน้าคอสดูม ประกาศท้าดวล” นักเรียน นักศึกษา แต่งกายให้เหมือนอัม พัชราภา ไชยเชื้อ และอัม อธิชาติ ชุมนานนท์ ซึ่งต้องมีการอ้างอิงจากละครที่ทั้งคู่แสดง ในเรื่องรายละเอียดของการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าพร้อมจัดหาคนใส่ที่ต้องมีหน้าตาที่คล้ายทั้งอัมชายและอัมหญิง ซึ่งผู้ชนะจะได้รับถ้วยรางวัลและประกาศนียบัตรพร้อมกับรับการแปลงโฉมจากทีมงานมืออาชีพจาก The Costume Expert ให้มีความเหมือนขึ้นไปอีกก่อนที่จะเจอ 2 อัมตัวจริง ในการแสดงแบบดันสุด (Improvise) เพื่อทดสอบทักษะ ซึ่งผู้ชนะ 2 คนสุดท้าย จะได้ออกรายการดี 10 และรับประทานอาหารมื้อพิเศษในบรรยากาศสุดโรแมนติก มีกติกากว่าผู้เข้าประกวดจะต้องส่งภาพถ่ายก่อนและหลังการแต่เหมือนผ่านทางเว็บไซต์ของบริษัทเพื่อรอการคัดเลือกและติดต่อกลับจากทีมงาน ซึ่งเริ่มดำเนินงานจากในเว็บไซต์ www.thecostumeexpert.com

ตารางที่ 5.24 (ต่อ)

ผู้รับผิดชอบโครงการ	บริษัทฯ The Costume Expert กลุ่มบริษัทผู้ผลิตละครที่เอื้อเพื่อ ดาราในสังกัด และรายการทีวี 10
งบประมาณ	250,000 (นักแสดง ทีมงาน สถานที่ และอื่น ๆ)
หมายเหตุ	ประมาณการ จากค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมที่มีความคล้ายคลึง

ตารางที่ 5.25

การประชาสัมพันธ์ผ่านทางหนังสือตัวอย่างสินค้า (Catalog Line) ประจำปี พ.ศ. 2555

กิจกรรม	จัดส่ง Catalog Line เพื่อสวัสดีปีใหม่
วัตถุประสงค์	- เพื่อย้ำเตือนกลุ่มลูกค้าถึงบริการรูปแบบใหม่จากบริษัทฯ - เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างกลุ่มลูกค้ากับองค์กร
รายละเอียด	บริษัทฯ ได้จัดทำ Catalog Line นำเสนอสินค้าตัวอย่างซึ่งเป็นสินค้าในกลุ่มบริการเช่า – ยืมเสื้อผ้า ทั้งนี้เพื่อเป็นการนำเสนอทางเลือกให้กับกลุ่มลูกค้าในการใช้บริการ ซึ่งรายละเอียดใน Catalog Line จะมีรูปภาพสินค้าตัวอย่างซึ่งจะทำการอัปเดตทุกขึ้น ปีซึ่งในปีแรกจะเป็นที่จัดทำจะนำเสนอเสื้อผ้าที่เป็นผลงานชิ้นสำคัญงานในปีต่าง ๆ ไป จะเป็นการนำเสนอเสื้อผ้าที่บริษัทสามารถผลิตได้ซึ่งจะแบ่งตามรูปแบบและลักษณะการใช้งานเป็นต้น
กลุ่มเป้าหมาย	- กลุ่มผู้จัดและผู้ผลิตรายการละครโทรทัศน์ - กลุ่มบริษัทผู้ผลิตงานทางด้านธุรกิจบันเทิง
ระยะเวลา	เดือน ธันวาคม ปี 2555 เริ่มจัดส่ง
ผู้รับผิดชอบกิจกรรม	ทีมงาน Costume A และ B เป็นผู้จัดส่งพร้อมกับสวัสดีปีใหม่
งบประมาณ	20,000 บาท : ค่าออกแบบ และค่าพิมพ์ จำนวน 100 ชุด

ส่วนกิจกรรมในการประชาสัมพันธ์ที่ยังคงใช้ต่อเนื่องจากปี 2554 เป็นกิจกรรมหลักคือ

- กิจกรรมการประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกาศรางวัลในปี 2555 ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.17 มีค่าใช้จ่ายประมาณ 72,000 บาท
- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์ เรื่องย่อละครโทรทัศน์ซึ่งเสร็จสิ้นการถ่ายทำเมื่อปี พ.ศ. 2554 จึงทำให้ปี พ.ศ.2555 มีเรื่องย่อเพิ่มขึ้นเป็น 6 เรื่อง ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.19 มีค่าใช้จ่ายประมาณ 12,000 บาท
- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางนิตยสารดาราในคอลัมน์ “The Costume Expert’s Talk” ซึ่งในปีที่ 3 จะมีการดำเนินงานในเดือนมกราคม กุมภาพันธ์ เมษายน พฤษภาคม กรกฎาคม สิงหาคม ตุลาคม และพฤศจิกายน ตามตารางการทำงานและช่วงเวลาว่างของทีมงานในบริษัทซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่ายดังรายละเอียดตารางที่ 5.15

ตารางที่ 5.26

แสดงแผนการประชาสัมพันธ์ประจำปี พ.ศ.2555

รายการ	ค่าใช้จ่าย	ปี พ.ศ.2555												
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	
1. การประชาสัมพันธ์ผ่านป้ายโปสเตอร์ประจำปี พ.ศ.2555														
- ถ้าคุณอยากใส่ชุดสวยเหมือนดาราให้รีบมา The Costume Expert	55,000													
2. การประชาสัมพันธ์ผ่านเวบลิงค์ (Web Link) และเว็บไซต์														
- www.thecostumeexpert.com	35,000													
3. การประชาสัมพันธ์ผ่านกิจกรรมพิเศษ(Event) ประจำปี พ.ศ. 2555														
- The Costume Expert ประกาศตามหาคนหน้าเหมือน "อัม"	250,000													
4. การประชาสัมพันธ์ผ่านหนังสือตัวอย่างสินค้า (Catalog Line)														
- จัดส่ง Catalog Line เพื่อสวัสดิปีใหม่	20,000													
5. กิจกรรมประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกาศรางวัล ปี พ.ศ.2555														
- การสนับสนุนเสื้อผ้าให้ดาราสวมใส่ในงานประกาศรางวัล	72,000													

ตารางที่ 5.26 (ต่อ)

รายการ	ค่าใช้จ่าย	ปี พ.ศ.2555											
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
6. การประชาสัมพันธ์ทางสื่อสิ่งพิมพ์เรื่องย่อละครโทรทัศน์													
- แฟชั่นดาราในเรื่องย่อละครโทรทัศน์	12,000												
7. การประชาสัมพันธ์ผ่านทางนิตยสารดารา													
- "The Costume Expert' s Talk"													

รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดและประชาสัมพันธ์ ปี พ.ศ.2555 เป็นเงิน 444,000 บาท

5.17.4 **ชั้นอิมตัว** : เป็นการประชาสัมพันธ์ในช่วงการดำเนินงานของบริษัทในปีที่ 4 พ.ศ. 2556

ซึ่งเป็นช่วงที่บริษัทดำเนินกิจกรรมอย่างเต็มวงจร ซึ่งมีกิจกรรมหลักและกิจกรรมเพิ่มเติมดังนี้

ตารางที่ 5.27

การประชาสัมพันธ์ผ่านทางรายการโทรทัศน์ประจำปี พ.ศ.2556

กิจกรรม	การสนับสนุนเสื้อผ้าให้กับรายการโทรทัศน์ตามเทศกาล
วัตถุประสงค์	- เพื่อประชาสัมพันธ์บริษัทต่อกลุ่มผู้ผลิตรายการโทรทัศน์ - เพื่อประชาสัมพันธ์กับบริษัทกับกลุ่มผู้รับชมรายการต่าง ๆ
รายละเอียด	เป็นการสนับสนุนเสื้อผ้าให้กับรายการโทรทัศน์ในช่วงเทศกาลสำคัญ ๆ ที่ต้องมีการใช้เสื้อผ้าที่มีลักษณะพิเศษโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย เช่น ช่วงวันสงกรานต์ วันฮาโลวีน เทศกาลคริสต์มาส เป็นต้น ซึ่งเสื้อผ้าที่ให้บริการจะเป็นเสื้อผ้าที่ตัดเย็บใหม่ทั้งหมด ซึ่งเป็นการแสดงฝีมือของทีมงานที่มีความสามารถ หลากหลายเพื่อให้ขึ้นเครดิตตราสัญลักษณ์ของบริษัทฯ ในตอนท้ายรายการไปพร้อมการกล่าวขอบคุณผู้สนับสนุนจากพิธีกร
กลุ่มเป้าหมาย	- กลุ่มประชาชนทั่วไป - กลุ่มผู้ผลิตรายการต่าง ๆ ในธุรกิจบันเทิง
ระยะเวลาดำเนินการ	ตั้งแต่เดือน มกราคม – ธันวาคม พ.ศ. 2556
ผู้รับผิดชอบกิจกรรม	ทีมงานฝ่ายผลิต และทีม Costume A และทีม Costume B
งบประมาณ	60,000 บาท : เฉลี่ยเดือนละ 5,000 บาท (ค่าทีมงาน และค่าวัสดุดิบ)

ตารางที่ 5.28

การประชาสัมพันธ์ผ่านทางการจัดกิจกรรมพิเศษ (Event) ประจำปี พ.ศ.2556

ชื่อโครงการ	The Costume Expert ประกาศตามหาเจ้าของ “รองเท้าแก้ว”?
แนวคิด	“Thailand Cinderella’s Story”
รูปแบบ	การจัดกิจกรรมพิเศษประจำของบริษัทฯ
วัตถุประสงค์	- เพื่อต่อยอดถึงภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ในการผลิตเสื้อผ้าการแสดง - เพื่อสานต่อความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับกลุ่มลูกค้าให้ดียิ่งขึ้น - เพื่อเป็นการสมนาคุณคืนกำไรให้กับกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักเรียนและนักศึกษา
กลุ่มเป้าหมาย	นักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไป
สถานที่จัดงาน	The Esplanade
กิจกรรมที่จัด	การจัดประกวดเพื่อชิงรางวัลและออกรายการดี 10
รายละเอียด	“Thailand Cinderella’s Story” ประกาศตามหาเจ้าของรองเท้าแก้ว จากกลุ่มนักเรียนนักศึกษาที่มีความสนใจในการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าเพื่อการแสดงในรูปแบบคอสเพลย์ ซึ่งแนวคิดนี้เป็นการแต่งให้เหมือนเจ้าหญิงในเทพนิยาย ซึ่งผู้ชนะจะได้รับถ้วยรางวัลและประกาศนียบัตร พร้อมกับการเข้าชมละครเวทีเรื่องยิ่งใหญ่ที่จะทำการเปิดแสดงที่โรงละครรัชดาลัย ในรอบปฐมทัศน์ รวมถึงการเข้าเยี่ยมชมเบื้องหลังการทำงานของฝ่ายเสื้อผ้าที่วิจิตรตระการตา โดยมีรูปแบบการแข่งขัน กล่าวคือ ให้ผู้สนใจรวมกลุ่มไม่เกิน 4 คน ออกแบบตัดเย็บในเวลาที่กำหนดในรูปแบบ Reality Show ภายในห้างสรรพสินค้าเอสพลานาด ซึ่งผู้ที่ชนะเลิศคือ ผู้ที่มีผลโหวตจากกลุ่มผู้ชมและคะแนนจากทีมงาน The Costume Expert มากที่สุดเพียง 1 ทีม และจะได้ออกรายการดี 10 เป็น Mini Fashion Show ซึ่งผู้เข้าประกวดจะต้องทำการลงทะเบียนผ่านทางเว็บไซต์ของทางบริษัทฯ เพื่อสมัครและส่งรายชื่อทีมงานและรอการติดต่อกลับซึ่งเป็นการเริ่มทำกิจกรรมจากในเว็บไซต์ www.thecostumeexpert.com

ตารางที่ 5.28 (ต่อ)

ผู้รับผิดชอบโครงการ	บริษัท The Costume Expert ห้างสรรพสินค้าเอสพลานาด ใจกลาง รัชดาลัย เที่ยเตอร์ และ รายการดี 10
หมายเหตุ	กิจกรรมดังกล่าวสามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสมตาม กระแสความนิยมในช่วงเวลานั้น ๆ เป็นสำคัญ
งบประมาณ	100,000 บาท เนื่องจากมีผู้ร่วมรับผิดชอบโครงการเป็นผู้สนับสนุน
หมายเหตุ	ประมาณการจากค่าใช้จ่ายในการจัดกิจกรรมที่มีความคล้ายคลึง

ส่วนกิจกรรมในการประชาสัมพันธ์ที่ยังคงใช้ต่อเนื่องจากปี 2555 เป็นกิจกรรมหลักคือ

- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางเว็บไซต์ (Web Link) ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.23 มีค่าใช้จ่ายประมาณ 12,000 บาท เนื่องจากมีเพียงค่าใช้จ่ายในการอัปเดตต่อปี
- กิจกรรมการประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกาศรางวัลในปี 2556 ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.17 มีค่าใช้จ่ายประมาณ 72,000 บาท
- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์เรื่องย่อละครโทรทัศน์ ซึ่งเสร็จสิ้นการถ่ายทำเมื่อปี พ.ศ. 2555 จึงทำให้ปี พ.ศ. 2556 มีเรื่องย่อเพิ่มขึ้นเป็น 8 เรื่อง ซึ่งรายละเอียดดังตารางที่ 5.19 มีค่าใช้จ่ายประมาณ 16,000 บาท
- การประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกวด Miss Alcazar และ Miss Tiffany ซึ่งเป็น การสนับสนุนเสื้อผ้าผู้เข้าประกวดและส่งนางงามแบบปีเว้นปี มีรายละเอียดดังตารางที่ 5.18 ซึ่งมี ค่าใช้จ่ายประมาณ 25,000 บาท
- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางนิตยสารดาราในคอลัมน์ “The Costume Expert’s Talk” ซึ่งในปีที่ 4 จะมีการดำเนินงานในเดือนมกราคม กุมภาพันธ์ เมษายน พฤษภาคม กรกฎาคม สิงหาคม ตุลาคม พฤศจิกายน และธันวาคม ตามตารางการทำงานและช่วงเวลาว่างของทีมงาน ในบริษัท ซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่าย ดังรายละเอียดตารางที่ 5.15
- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางหนังสือตัวอย่างสินค้า (Catalog Line) เพื่อสวัสดิ์ปีใหม่ ในเดือนธันวาคม ปี 2556 ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.25 มีค่าใช้จ่ายประมาณ 20,000 บาท

ตารางที่ 5.29

แสดงแผนการประชาสัมพันธ์ประจำปี พ.ศ.2556

รายการ	ค่าใช้จ่าย	ปี พ.ศ.2556												
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.	
1. การประชาสัมพันธ์ผ่านทางรายการโทรทัศน์ประจำปี พ.ศ.2556														
- การสนับสนุนเสื้อผ้าให้กับรายการโทรทัศน์ตามเทศกาล	60,000													
2. การประชาสัมพันธ์ผ่านกิจกรรมพิเศษ(Event) ประจำปี พ.ศ.2556														
- The Costume Expert ประกาศตามหาเจ้าของ "รองเท้าแก้ว"	100,000													
3. การประชาสัมพันธ์ผ่านเวบลิงค์(Web Link) และเว็บไซต์														
- www.thecostumeexpert.com	12,000													
4. กิจกรรมประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกาศรางวัลปี พ.ศ.2555														
- การสนับสนุนเสื้อผ้าให้ดาราสวมใส่ในงานประกาศรางวัล	72,000													

ตารางที่ 5.29 (ต่อ)

รายการ	ค่าใช้จ่าย	ปี พ.ศ.2556											
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
5. การประชาสัมพันธ์ทางสื่อสิ่งพิมพ์เรื่องย่อละครโทรทัศน์													
- แพนดาราในเรื่องย่อละครโทรทัศน์	16,000												
6. การประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกวดนางงาม													
- สนับสนุนเสื้อผ้าผู้เข้าประกวด Miss Alcazar และ Miss Tiffany	25,000												
7. การประชาสัมพันธ์ผ่านทางนิตยสารดารา													
- "The Costume Expert' s Talk"													
8. การประชาสัมพันธ์ผ่านหนังสือตัวอย่างสินค้า (Catalog Line)													
- จัดส่ง Catalog Line เพื่อสวัสดีปีใหม่	20,000												

รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดและประชาสัมพันธ์ ปี พ.ศ.2556 เป็นเงิน 305,000

5.17.5 **ชั้นถดถอย :** เป็นการประชาสัมพันธ์ในช่วงการดำเนินงานของบริษัทในปีที่ 5 พ.ศ. 2557

ซึ่งเป็นช่วงที่บริษัทดำเนินกิจการอย่างครบวงจร (One Stop Service) โดยมีการเพิ่มทีมงานในฝ่ายต่าง ๆ เพื่อขีดความสามารถในการให้บริการซึ่งมีกิจกรรมหลักและกิจกรรมเพิ่มเติมที่มุ่งเน้นการเข้าหากลุ่มเป้าหมายให้มากยิ่งขึ้นเหมือนกับในปีแรกของการเปิดดำเนินธุรกิจดังนี้

ตารางที่ 5.30

แผนการประชาสัมพันธ์ผ่านทางละครเวทีนักศึกษา

กิจกรรม	การสนับสนุนให้กับงานละครเวทีของสถาบันการศึกษา
วัตถุประสงค์	- เพื่อเป็นการเพิ่มช่องทางในการประกอบธุรกิจ - เพื่อประชาสัมพันธ์บริษัท กับกลุ่มผู้ผลิตละครเวทีอย่างเต็มตัว - เพื่อสร้างภาพลักษณ์ให้กับบริษัทฯ
รายละเอียด	เป็นการสนับสนุนการผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย เพื่อใช้ในงานละครเวทีให้กับสถาบันการศึกษาซึ่งมีละครเวทีเป็นหนึ่งในกิจกรรมของนักศึกษาในคณะ โดยไม่คิดค่าใช้จ่าย ซึ่งเสื้อผ้าที่ใช้จะมี 2 ลักษณะ คือ เสื้อผ้าที่ผ่านการใช้งานแล้วจากธุรกิจเช่า – ยืม ของบริษัทฯ และ เสื้อผ้าที่บริษัทผลิตใหม่ ซึ่งไม่เกินร้อยละ 20 ของเสื้อผ้าทั้งหมดในกระบวนการสร้างสรรค์ ซึ่งบริษัทจะขอเพียงเครดิตในใบสูจิบัตร และในบัตรเข้าชมเพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ผลงานต่อกลุ่มผู้ชม ทั้งนี้เพื่อสร้างความไว้วางใจ และภาพลักษณ์ที่ดีขององค์กรในการเป็นผู้สนับสนุนการทำกิจกรรมเพื่อการศึกษา
กลุ่มเป้าหมาย	- กลุ่มผู้ผลิตงานละครเวที - กลุ่มนักเรียนนักศึกษา - กลุ่มประชาชนทั่วไป
ระยะเวลาดำเนินการ	เดือน กรกฎาคม – กันยายน 2557
หมายเหตุ	เป็นช่วงเวลาที่บริษัทกำหนดตายตัวในทุกๆ ปีแล้วแต่สถาบันการศึกษา
ผู้รับผิดชอบกิจกรรม	บริษัทฯ The Costume Expert
งบประมาณ	80,000 บาท (เฉพาะเสื้อผ้าที่ตัดใหม่)

ตารางที่ 5.31

การประชาสัมพันธ์เส้นทางการจัดกิจกรรมพิเศษ (Event) ประจำปี พ.ศ.2557

ชื่อโครงการ	“The Costume Expert ประกาศ ค้นหา Young Designer”
แนวคิด	การค้นหานักออกแบบหน้าใหม่ที่มีใจรักในงานเสื้อผ้ามาประดับวงการ
รูปแบบ	การจัดกิจกรรมพิเศษ ประจำปีของบริษัทฯ
วัตถุประสงค์	- เพื่อต่อยอดถึงภาพลักษณ์ของบริษัทฯ ในด้านการทำงาน - เพื่อเปิดโอกาสให้กับกลุ่มนักเรียนและนักศึกษาแสดงความสามารถ - เพื่อสานต่อความสัมพันธ์ระหว่างบริษัทฯ กับกลุ่มลูกค้า
กลุ่มเป้าหมาย	นักเรียน นักศึกษา และประชาชนทั่วไป
สถานที่จัดงาน	The Esplanade
ระยะเวลาดำเนินการ	เดือน เมษายน – มิถุนายน 2557
กิจกรรมที่จัด	การจัดประกวดเพื่อชิงรางวัล
รายละเอียด	เป็นการจัดแข่งขันการออกแบบตัดเย็บเสื้อผ้าและเครื่องแต่งกายที่มีแนวคิดและแรงบันดาลใจจากละครในยุคต่างตามแต่ความถนัดของผู้เข้าแข่งขันซึ่งแต่ละทีมจะมีทีมที่ปรึกษาจากทาง The Costume Expert เป็นผู้คอยให้คำแนะนำ และในวันที่แสดงผลงานเสื้อผ้าทุกชุดจะได้รับ การแสดงแบบโดยดาราชั้นนำของเมืองไทย ซึ่งจะมีคณะกรรมการ ผู้ทรงคุณวุฒิทั้งของบริษัทฯ ผู้เชี่ยวชาญภายนอกและผู้จัดละครมาเป็น คอเม้นเตอร์ (Commentators) รวมถึงตัดสินผู้ชนะเลิศจึงจะได้ ถ้วยรางวัลพร้อมประกาศนียบัตรและบัตรกำนัลจาก The Esplanade รวมถึงการเป็นส่วนหนึ่งในฝ่ายเสื้อผ้าของบริษัทฯ ในการทำงานโปรเจกต์ ยักษ์ของปี ซึ่งผู้เข้าแข่งขันต้องทำการลงทะเบียนผ่านทางเว็บไซต์ของ บริษัทฯ เพื่อสมัครและส่งภาพร่างของเสื้อผ้าก่อนการออกแบบตัดเย็บจริง เพื่อให้ทีมงานได้คัดเลือกและติดต่อกลับ
ผู้รับผิดชอบโครงการ	บริษัทฯ The Costume Expert ห้างสรรพสินค้าเอสพลานาด และผู้จัด ละครในการส่งดาราในสังกัดร่วมกิจกรรม
งบประมาณ	200,000 บาท (ทีมงาน สถานที่ และบุคลากรจากภายนอก)

ส่วนกิจกรรมในการประชาสัมพันธ์ที่ยังคงใช้ต่อเนื่องจากปี 2557 เป็นกิจกรรมหลักคือ

- การประชาสัมพันธ์ทางเว็บลิงค์ (Web Link) ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.23 มีค่าใช้จ่ายประมาณ 12,000 บาท เนื่องจากมีเพียงค่าใช้จ่ายในการอัปเดตต่อปี
- กิจกรรมการประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกาศรางวัล ในปี 2557 ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.17 มีค่าใช้จ่ายประมาณ 72,000 บาท
- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางสื่อสิ่งพิมพ์เรื่องย่อละครโทรทัศน์ ซึ่งเสร็จสิ้นการถ่ายทำเมื่อปี 2556 จึงทำให้ปี 2557 มีเรื่องย่อเพิ่มขึ้นเป็น 9 เรื่อง มีรายละเอียดดังตาราง 5.19 มีค่าใช้จ่ายประมาณ 18,000 บาท
- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางรายการโทรทัศน์ประจำปี 2557 ซึ่งเป็นการสนับสนุนสื่อผ้าให้กับรายการโทรทัศน์กับทุกช่องสถานี มีรายละเอียดดังตารางที่ 5.27 ซึ่งมีค่าใช้จ่ายประมาณ 60,000 บาท
- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางนิตยสารดาราในคอลัมน์ “The Costume Expert’s Talk” ซึ่งในปีที่ 5 จะมีการดำเนินงานในเดือนมกราคม – กรกฎาคม และกันยายน ถึงธันวาคม ตามตารางการทำงานและช่วงเวลาว่างของทีมงานในบริษัท ซึ่งไม่เสียค่าใช้จ่ายดังรายละเอียดตารางที่ 5.15
- การประชาสัมพันธ์ผ่านทางหนังสือตัวอย่างสินค้า (Catalog line) เพื่อสวัสดีปีใหม่ในเดือนธันวาคม ปี 2557 ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางที่ 5.25 มีค่าใช้จ่ายประมาณ 20,000 บาท

ตารางที่ 5.32

แสดงแผนการประชาสัมพันธ์ประจำปี พ.ศ.2557

รายการ	ค่าใช้จ่าย	ปี พ.ศ.2557											
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
1. การประชาสัมพันธ์ผ่านทางละครเวทีนักศึกษา													
- การสนับสนุนเสื้อผ้าให้กับงานละครเวทีของสถาบันการศึกษา	70,000												
2. การประชาสัมพันธ์ผ่านกิจกรรมพิเศษ(Event) ประจำปี พ.ศ.2557													
- The Costume Expert ประกาศค้นหา Young Designer	250,000												
3. การประชาสัมพันธ์ผ่านเว็บลิงค์(Web Link) และเว็บไซต์													
- www.thecostumeexpert.com	12,000												
4. กิจกรรมประชาสัมพันธ์ผ่านงานประกาศรางวัล ปี พ.ศ. 2557													
- การสนับสนุนเสื้อผ้าให้ดาราสวมใส่ในงานประกาศรางวัล	72,000												

ตารางที่ 5.32 (ต่อ)

รายการ	ค่าใช้จ่าย	ปี พ.ศ.2557											
		ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.
5. การประชาสัมพันธ์ทางสื่อสิ่งพิมพ์เรื่องย่อละครโทรทัศน์													
- แพนชั่นดาราในเรื่องย่อละครโทรทัศน์	18,000												
6. การประชาสัมพันธ์ผ่านทางรายการโทรทัศน์ประจำปี พ.ศ.2557													
- การสนับสนุนเสื้อผ้าให้กับรายการโทรทัศน์ตามเทศกาล	60,000												
7. การประชาสัมพันธ์ผ่านทางนิตยสารดารา													
- "The Costume Expert' s Talk"													
8. การประชาสัมพันธ์ผ่านหนังสือตัวอย่างสินค้า(Catalog Line)													
- จัดส่ง Catalog Line เพื่อสวัสดีปีใหม่	20,000												

รวมค่าใช้จ่ายทางการตลาดและประชาสัมพันธ์ ปี พ.ศ.2557 เป็นเงิน 502,000 บาท

5.18 การวางแผนงบการเงิน

โครงการจัดตั้งบริษัทที่ปรึกษาและผลิตเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายในธุรกิจบันเทิงนี้ มีงบประมาณในการลงทุนจากการระดมหุ้น 4 หุ้น หุ้นละ 1,000,000 บาท รวมเป็น 4,000,000 บาท มีรายรับ รายจ่ายในการดำเนินกิจการดังนี้

5.18.1 วัตถุประสงค์ทางการเงิน

1. เพื่อวางแผนการบริหารทางการเงินของบริษัทให้มีความมั่นคงและมีประสิทธิภาพสูงสุด
 2. เพื่อให้บริษัทถึงจุดคุ้มทุนในระยะเวลาอันสั้น
 3. เพื่อประมาณการผลตอบแทนจากการลงทุนให้คุ้มค่าที่สุดและมีผลประโยชน์ที่สร้างกำไรอย่างต่อเนื่อง
 4. เพื่อให้บริษัทมีทุนสำรองเหลือสำหรับการบริหารในปีต่อไป
- ประมาณการรายจ่ายของบริษัท แบ่งเป็น

5.18.2 ค่าใช้จ่ายและเงินลงทุน

ประกอบด้วย

ค่าใช้จ่ายในการจดทะเบียนจัดตั้ง	30,000	บาท
ค่าทำสัญญาประกันค่าเช่า 3 เดือน	66,000	บาท
ค่าเช่าสำนักงาน เดือนละ	22,000	บาท
ค่าตกแต่งปรับปรุงภายในสำนักงาน	150,000	บาท
ค่าอุปกรณ์สำนักงานและอุปกรณ์ออกแบบตัดเย็บ	415,800	บาท
ค่าวัตถุดิบในการออกแบบตัดเย็บ	20% ของรายได้จากการละคร	
ค่าสาธารณูปโภค		
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ด		

5.18.3 ค่าใช้จ่ายในการบริหาร

อัตราเงินเดือนของพนักงานในบริษัทฯ มาจากการประมาณการจากบุคลากรที่ปฏิบัติงานจริงในองค์กรที่ทำงานด้านเสื้อผ้าเครื่องแต่งกาย ซึ่งแบ่งจ่ายตามตำแหน่งและหน้าที่ในการทำงาน ดังรายละเอียด ต่อไปนี้

ตารางที่ 5.33

อัตราค่าจ้างพนักงานแต่ละตำแหน่ง

ตำแหน่ง	จำนวน (คน)	เงินเดือน/คน / เดือน (บาท)	หมายเหตุ
กรรมการผู้จัดการ	1	30,000	
บัญชีและการเงิน	1	12,000	
ประสานงานและการตลาด	1	15,000	
นักออกแบบเครื่องแต่งกาย (Designer)	1	15,000	
ช่างทำโครงร่างก่อนการตัดเย็บ (Pattern Maker)	1	10,000	
ช่างตัดเย็บ (Dress maker)	1	10,000	เพิ่ม 1 อัตราในปีที่ 3
ผู้ช่วยช่างตัดเย็บ	1	9,000	เพิ่ม 1 อัตราในปีที่ 3
หัวหน้าทีมเสื้อผ้า A,B (Costume Master)	2	12,000	เพิ่มทีม C 1 อัตราในปีที่ 4
ผู้ช่วยทีมเสื้อผ้า A,B (costume assistance)	2	9,000	เพิ่มทีม C 1 อัตราในปีที่ 4
ฝ่ายบุคคลและธุรการ	1	9,000	
ฝ่ายแม่บ้าน	1	6,500	

5.18.4 ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดและประชาสัมพันธ์

การประชาสัมพันธ์มีวัตถุประสงค์เพื่อ แนะนำให้กลุ่มเป้าหมายได้รู้จักและรับทราบถึงรูปแบบการให้บริการ การปฏิบัติงาน และกิจกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นองค์กร ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

ตารางที่ 5.34

ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาดและประชาสัมพันธ์

รายการ (ปี 2553)	งบประมาณ
we are the One we are The Costume expert	200,000
การสนับสนุนเสื้อผ้าเครื่องแต่งกายให้กับละคร 1 เรื่องโดยไม่คิดค่าใช้จ่าย	150,000
การสนับสนุนเสื้อผ้าให้กับดารานางานประกาศรางวัล	32,000
เปิดตัวป้ายโปสเตอร์โฆษณาบริษัท	50,000
เปิดตัวเว็บไซต์ : www.thecostumeexpert.com	25,000
รวม	457,000
รายการ (ปี 2554)	งบประมาณ
การสนับสนุนเสื้อผ้าให้กับดารานางานประกาศรางวัล	72,000
การสนับสนุนเสื้อผ้าผู้เข้าประกวด Miss Alcazar และ Miss Tiffany	25,000
แฟชั่นดารานางานเรื่องย่อละครโทรทัศน์	10,000
รายการโทรทัศน์ "คุยกับผู้บริหารบริษัท"	20,000
การประชาสัมพันธ์ผ่านทาง website	12,000
รวม	139,000
รายการ (ปี 2555)	งบประมาณ
โปสเตอร์ "ถ้าคุณอยากใส่ชุดสวยเหมือนดารามาให้รับมา The Costume Expert" A1	55,000
การประชาสัมพันธ์บริษัท The Costume Expert ผ่านทางเว็บลิงค์	35,000
Event : The Costume Expert ประกาศตามหาคนหน้าเหมือนอัม	250,000
การประชาสัมพันธ์จัดส่งcatalog line เพื่อสวัสดีปีใหม่	20,000
การประชาสัมพันธ์ในงานการประกาศรางวัล	72,000
การประชาสัมพันธ์ผ่านหนังสือเรื่องย่อละคร	12,000
รวม	444,000

ตารางที่ 5.34 (ต่อ)

รายการ (ปี 2556)	งบประมาณ
การสนับสนุนเสื้อผ้าให้กับรายการโทรทัศน์ตามเทศกาล	60,000
Event : The Costume Expert ประการตามหาเจ้าของ "รองเท้าแก้ว"	100,000
การประชาสัมพันธ์ผ่านหนังสือเรื่องย่อละคร	16,000
การสนับสนุนเสื้อผ้าผู้เข้าประกวด Miss Alcazar และ Miss Tiffany	25,000
การประชาสัมพันธ์บริษัท The Costume Expert ผ่านทางเว็บไซต์ (Update)	12,000
การประชาสัมพันธ์ในงานการประกาศรางวัล	72,000
การประชาสัมพันธ์จัดส่งcatalog line	20,000
รวม	305,000
รายการ (ปี 2557)	งบประมาณ
การสนับสนุนเสื้อผ้าให้กับละครเวทีของสถาบันการศึกษา	70,000
Event : The Costume Expert ประการค้นหา Young designer	250,000
การประชาสัมพันธ์บริษัท The Costume Expert ผ่านทางเว็บไซต์ (Update)	12,000
การประชาสัมพันธ์ในงานการประกาศรางวัล	72,000
การประชาสัมพันธ์ผ่านหนังสือเรื่องย่อละคร	18,000
การสนับสนุนเสื้อผ้าให้กับรายการโทรทัศน์	60,000
การประชาสัมพันธ์จัดส่งcatalog line	20,000
รวม	502,000

ตารางที่ 5.35

ประมาณการรายจ่ายของบริษัทในปีที่ 1 – 5

รายจ่าย	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายและเงินลงทุน	1,299,400	867,560	1,020,492	1,249,543	1,613,012
ค่าจ้างพนักงาน	1,902,000	1,997,100	2,115,955	2,242,753	2,354,890
ค่าใช้จ่ายในการทำการตลาด และประชาสัมพันธ์	457,000	139,000	444,000	305,000	502,000
รวม	3,658,400	3,003,660	3,580,447	3,797,296	4,469,903

5.18.5 ประมาณการรายรับของบริษัท

แบ่งเป็น

1. รายรับจากการผลิตเสื้อผ้าและให้บริการทีมงานกับกองถ่ายทำละครโทรทัศน์
2. รายรับจากการผลิตเสื้อผ้าให้กับงานในธุรกิจบันเทิงระยะสั้น เช่น การถ่ายทำมิวสิกวิดีโอ การถ่ายทำภาพยนตร์โฆษณา และ งานกิจกรรมพิเศษต่างๆที่เกิดขึ้นในแต่ละปี
3. รายรับจากการบริการเช่า ยืม เสื้อผ้า เครื่องแต่งกาย เพื่อใช้ในการงานแสดง ซึ่งเริ่มดำเนินการในปีที่ 3

ดังรายละเอียดต่อไปนี้

ตารางที่ 5.36

แสดงงบประมาณรายรับ ปี 2553 (โดยแบ่งการทำงานเป็น 2 ทีมคือ ทีม A ทีม B)

รายการ	ปี พ.ศ. 2553												รายรับ/ละคร	หมายเหตุ
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.		
ละครเรื่องที่ 1/2553													320,000	
ละครเรื่องที่ 2/2553													320,000	
ละครเรื่องที่ 3/2553													320,000	
ละครเรื่องที่ 4/2553													128,000	
ละครเรื่องที่ 5/2553													-	
MV/Ads/Events													387,000	43,000 บาท/ project

1,088,000

รายรับต่อเดือน				43,000	171,000	43,000	171,000	235,000	171,000	235,000	171,000	235,000
----------------	--	--	--	--------	---------	--------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

รายได้รวมปี 1,475,000

ประมาณการตลาด 295,000

ตารางที่ 5.37

แสดงงบประมาณรายรับ ปี 2554 (โดยแบ่งการทำงานเป็น 2 ทีมคือ ทีม A ทีม B)

รายการ	ปี พ.ศ. 2554												รายรับ/ละคร	หมายเหตุ
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.		
ละครเรื่องที่ 4/2553													192,000	
ละครเรื่องที่ 5/2553													320,000	
ละครเรื่องที่ 1/2554													352,000	รายรับเพิ่มขึ้น 10%
ละครเรื่องที่ 2/2554													352,000	
ละครเรื่องที่ 3/2554													352,000	
ละครเรื่องที่ 4/2554													352,000	
ละครเรื่องที่ 5/2554													140,800	
ละครเรื่องที่ 6/2554													-	
MV/Ads/Events													851,400	47,300 บาท/ project

2,060,800

รายรับต่อเดือน	175,300	286,600	188,100	286,600	188,100	305,800	188,100	305,800	188,100	305,800	188,100	305,800
----------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

รายได้รวม/ปี

2,912,200

ประมาณการตลาด 582,440

40% 60%

รายรับต่อละคร ปี 53 320,000 128,000 192,000

project ปี 53 43,000

รายรับต่อละคร ปี 54 352,000 140,800 211,200

project ปี 54 47,300

ตารางที่ 5.38

แสดงงบประมาณรายรับ ปี 2555 (โดยแบ่งการทำงานเป็น 2 ทีมคือ ทีม A ทีม B)

รายการ	ปี พ.ศ. 2555												รายรับ/ละคร	หมายเหตุ
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.		
ละครเรื่องที่ 6/2554													352,000	
ละครเรื่องที่ 1/2555													387,200	รายรับเพิ่มขึ้น 10%
ละครเรื่องที่ 2/2555													387,200	
ละครเรื่องที่ 3/2555													387,200	
ละครเรื่องที่ 4/2555													387,200	
ละครเรื่องที่ 5/2555													387,200	
ละครเรื่องที่ 6/2555													154,880	
ละครเรื่องที่ 7/2555													154,880	
ละครเรื่องที่ 8/2555													-	
MV/Ads/Events													832,480	52,030 บาท/ project
ธุรกิจเช่า-ยืม (ชุด)	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	110,000	500 บาท/ชุด

2,597,760

รายรับต่อเดือน	202,830	216,910	114,060	428,110	449,230	114,060	449,230	439,230	114,060	449,230	449,230	114,060
----------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

รายได้รวม/ปี
3,540,240

ประมาณการตลาด 708,048

ตารางที่ 5.39

แสดงงบประมาณรายรับ ปี 2556 (โดยแบ่งการทำงานเป็น 2 ทีมคือ ทีม A ทีม B)

รายการ	ปี พ.ศ. 2556												รายรับ/ละคร	หมายเหตุ
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.		
ละครเรื่องที่ 6/2555													232,320	
ละครเรื่องที่ 7/2555													232,320	
ละครเรื่องที่ 8/2555													387,200	
ละครเรื่องที่ 1/2556													425,920	} รายรับเพิ่มขึ้น 10%
ละครเรื่องที่ 2/2556													425,920	
ละครเรื่องที่ 3/2556													425,920	
ละครเรื่องที่ 4/2556													425,920	
ละครเรื่องที่ 5/2556													425,920	
ละครเรื่องที่ 6/2556													170,368	
ละครเรื่องที่ 7/2556													170,368	
ละครเรื่องที่ 8/2556													170,368	
ละครเรื่องที่ 9/2556													-	
MV/Ads/Events													1,373,592	57,233 บาท/ project
ธุรกิจเช่า-ยืม (จำนวนชุด)	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	180,000	500 บาท/ชุด

รายรับต่อเดือน	516,666	532,154	129,466	532,154	555,386	129,466	555,386	555,386	129,466	555,386	555,386	299,834
----------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

รายได้รวมปี 5,046,136

ประมาณการตลาด 1,009,227

ตารางที่ 5.40

แสดงงบประมาณรายรับ ปี 2557 (โดยแบ่งการทำงานเป็น 2 ทีมคือ ทีม A ทีม B และทีม C)

รายการ	ปี พ.ศ. 2557												รายรับ/ละคร	หมายเหตุ
	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.	ก.ค.	ส.ค.	ก.ย.	ต.ค.	พ.ย.	ธ.ค.		
ละครเรื่องที่ 6/2556													255,552	
ละครเรื่องที่ 7/2556													255,552	
ละครเรื่องที่ 8/2556													255,552	
ละครเรื่องที่ 9/2556													425,920	
ละครเรื่องที่ 1/2557													468,512	) รายรับเพิ่มขึ้น 10%
ละครเรื่องที่ 2/2557													468,512	
ละครเรื่องที่ 3/2557													468,512	
ละครเรื่องที่ 4/2557													468,512	
ละครเรื่องที่ 5/2557													468,512	
ละครเรื่องที่ 6/2557													468,512	
ละครเรื่องที่ 7/2557													468,512	
ละครเรื่องที่ 8/2557													187,405	
ละครเรื่องที่ 9/2557													187,405	
ละครเรื่องที่ 10/2557													187,405	
ละครเรื่องที่ 11/2557													-	
MV/Ads/Events													1,510,951	62,956 บาท/ project
ธุรกิจเช่า-ยืม (จำนวนชุด)	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	300,000	500 บาท/ชุด

5,034,374

รายรับต่อเดือน	576,833	593,869	593,869	593,869	619,425	619,425	619,425	432,020	619,425	619,425	338,317	619,425
----------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

รายได้รวมปี 6,845,326

ประมาณการตลาด 1,369,065

	ขั้นตอนในการออกแบบ	40%	60%
	ขั้นตอนในการตัดเย็บ	รายรับต่อละคร ปี 56	425,920 170,368 255,552
	ขั้นตอนการทำงานของทีม Costume A	project ปี 56	57,233
	ขั้นตอนการทำงานของทีม Costume B	รายรับเช่าชุด ปี 57	500
	ขั้นตอนการทำงานของทีม Costume C		

ตารางที่ 5.41
ประมาณการรายรับของบริษัทในปีที่ 1 – 5

ปีที่	รายการ	รายได้
1 (พ.ศ. 2553)	ละครเรื่องที่ 1/2553	320,000
	ละครเรื่องที่ 2/2553	320,000
	ละครเรื่องที่ 3/2553	320,000
	ละครเรื่องที่ 4/2553	128,000
	MV/Ads/Events	387,000
	รวม	1,475,000
2 (พ.ศ. 2554)	ละครเรื่องที่ 4/2553	192,000
	ละครเรื่องที่ 5/2553	320,000
	ละครเรื่องที่ 1/2554	352,000
	ละครเรื่องที่ 2/2554	352,000
	ละครเรื่องที่ 3/2554	352,000
	ละครเรื่องที่ 4/2554	352,000
	ละครเรื่องที่ 5/2554	140,800
	MV/Ads/Events	851,400
	รวม	2,912,200
3 (พ.ศ. 2555)	ละครเรื่องที่ 6/2554	352,000
	ละครเรื่องที่ 1/2555	387,200
	ละครเรื่องที่ 2/2555	387,200
	ละครเรื่องที่ 3/2555	387,200
	ละครเรื่องที่ 4/2555	387,200
	ละครเรื่องที่ 5/2555	387,200
	ละครเรื่องที่ 6/2555	154,880
	ละครเรื่องที่ 7/2555	154,880

ตารางที่ 5.41 (ต่อ)

ปีที่	รายการ	รายได้
	MV/Ads/Events	832,480
	ธุรกิจเช่า-พิมพ์	110,000
	รวม	3,540,240
4 (พ.ศ. 2556)	ละครเรื่องที่ 6/2555	232,320
	ละครเรื่องที่ 7/2555	232,320
	ละครเรื่องที่ 8/2555	387,200
	ละครเรื่องที่ 1/2556	425,920
	ละครเรื่องที่ 2/2556	425,920
	ละครเรื่องที่ 3/2556	425,920
	ละครเรื่องที่ 4/2556	425,920
	ละครเรื่องที่ 5/2556	425,920
	ละครเรื่องที่ 6/2556	170,368
	ละครเรื่องที่ 7/2556	170,368
	ละครเรื่องที่ 8/2556	170,368
	MV/Ads/Events	1,373,592
	ธุรกิจเช่า-พิมพ์	180,000
	รวม	5,046,136
5 (พ.ศ. 2557)	ละครเรื่องที่ 6/2556	255,552
	ละครเรื่องที่ 7/2556	255,552
	ละครเรื่องที่ 8/2556	255,552
	ละครเรื่องที่ 9/2556	425,920
	ละครเรื่องที่ 1/2557	468,512
	ละครเรื่องที่ 2/2557	468,512
	ละครเรื่องที่ 3/2557	468,512
	ละครเรื่องที่ 4/2557	468,512

ตารางที่ 5.41 (ต่อ)

ปีที่	รายการ	รายได้
	ละครเรื่องที่ 5/2557	468,512
	ละครเรื่องที่ 6/2557	468,512
	ละครเรื่องที่ 7/2557	468,512
	ละครเรื่องที่ 8/2557	187,405
	ละครเรื่องที่ 9/2557	187,405
	ละครเรื่องที่ 10/2557	187,405
	MV/Ads/Events	1,510,951
	ธุรกิจเช่า-ยืม	300,000
	รวม	6,845,326