

บทที่ 9

แผนสำรอง (Contingency Plan)

จากการวางแผนธุรกิจในด้านต่างๆ ของธุรกิจ Home Smart ที่ได้กล่าวมาแล้วข้างต้นนั้น อาจจะมีสถานการณ์บางอย่างหรือปัจจัยที่ไม่คาดฝันทำให้การดำเนินธุรกิจไม่เป็นไปตามแผนที่วางไว้ เพื่อเป็นการเตรียมพร้อมรับมือกับเหตุการณ์เหล่านั้น ธุรกิจ Home Smart จึงได้มีการวางแผนสำรองเพื่อจัดการกับปัญหาต่างๆ ที่อาจจะเกิดขึ้น และทำให้การดำเนินงานของธุรกิจ Home Smart ยังคงเดินหน้าต่อไปได้ตามเป้าหมายที่วางไว้ หรือให้เกิดความเสียหายน้อยที่สุดในการดำเนินธุรกิจ โดยธุรกิจ Home Smart มีแผนสำรองในด้านต่างๆ ดังต่อไปนี้

ก. แผนสำรองด้านการตลาด

1. กรณีที่ยอดขายและส่วนแบ่งทางการตลาดไม่เป็นไปตามเป้าที่วางไว้

การที่ยอดขายและส่วนแบ่งการตลาดไม่เป็นไปตามเป้าที่วางไว้ อาจจะมีสาเหตุมาจาก 2 กรณีใหญ่ๆ คือ มาจากปัจจัยที่ควบคุมได้ และปัจจัยที่นอกเหนือการควบคุม

1.1 ปัจจัยที่ควบคุมได้ เช่น คู่แข่งทางธุรกิจมีการใช้กลยุทธ์ส่งเสริมการขาย โดยการลดราคา ค่าบริการ คู่แข่งมีการลงทุนออกสื่อโฆษณาเพื่อประชาสัมพันธ์ธุรกิจของตนให้เป็นที่รู้จัก บริษัทอาจจะต้องมีการทบทวนกลยุทธ์ส่งเสริมการขายของบริษัท ให้สามารถแข่งขันกับคู่แข่งได้ และปรับแผนประชาสัมพันธ์ธุรกิจโดยใช้ช่องทางทางการตลาดที่เข้าถึงผู้บริโภคมากยิ่งขึ้น

1.2 ปัจจัยที่นอกเหนือการควบคุม เช่น ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ อันเป็นภาวะที่หลีกเลี่ยงไม่ได้ และทุกธุรกิจประสบปัญหาเหมือนกัน รัฐบาลออกกฎหมายที่ส่งผลเสียต่อธุรกิจสังหาริมทรัพย์ บริษัทจะมีการทบทวนและปรับเป้าหมายใหม่ให้สอดคล้องกับสภาพเศรษฐกิจและปัจจัยมหภาคต่างๆ ที่เข้ามากระทบ ตลอดจนหาแนวทางแก้ปัญหาเพื่อให้ธุรกิจอยู่รอด

2. กรณีที่ผู้บริโภคมีอัตราการรับรู้ธุรกิจ Home Smart ต่ำกว่าที่คาดการณ์ไว้

ถ้าผู้บริโภคมีอัตราการรับรู้ธุรกิจ Home Smart ต่ำที่คาดการณ์ไว้ ทางธุรกิจ Home Smart จะมีการเพิ่มงบประมาณในส่วนของการทำ Direct Marketing และการจัด Event มากยิ่งขึ้น เช่น การทำ

Direct Mail ให้มากยิ่งขึ้น หรือ การไปออกบูธในงานที่เกี่ยวข้องกับการตกแต่งบ้านต่างๆ เช่น บ้านและสวน แฟร์ ,มหกรรมบ้านและคอนโด หรืองานสถาปนิก เป็นต้น

ข. แผนสำรองด้านการดำเนินงาน

1. กรณีที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานสูงกว่าที่คาดหมายไว้

กรณีที่ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ได้แก่ ค่าน้ำมัน ค่าสาธารณูปโภค ค่าแรง เพิ่มขึ้น โดยที่สาเหตุอาจจะมาจากราคาน้ำมันในตลาดโลกเพิ่มสูงขึ้น การเพิ่มอัตราค่าแรงขั้นต่ำของรัฐบาลซึ่ง จะทำให้ธุรกิจ Home Smart มีต้นทุนการดำเนินงานที่สูงขึ้น ธุรกิจ Home Smart จะต้องมีการวางแผน ควบคุมค่าใช้จ่ายอย่างเหมาะสม และอาจจะมีการปรับราคาค่าบริการลูกค้าเพิ่มขึ้นให้เหมาะสมกับ ต้นทุนการดำเนินงานของธุรกิจ Home Smart นอกจากนี้จะมีการปรับปรุงและพัฒนากระบวนการ ทำงาน เพื่อให้เกิดค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานให้น้อยที่สุด โดยที่ยังคงตอบสนองความต้องการของ ลูกค้าได้อย่างเดิม

2. กรณีที่วิศวกรลาออก

วิศวกรเป็นส่วนที่สำคัญที่สุดในการให้บริการของธุรกิจ Home Smart เพราะจะเป็นผู้ที่ติดต่อกับลูกค้าโดยตรง ซึ่งถ้าจำนวนวิศวกรไม่เพียงพอกับงานจะส่งผลกระทบต่อธุรกิจ Home Smart อย่าง มาก โดยเบื้องต้นธุรกิจ Home Smart จะมีการออกกฎระเบียบในการลาออกว่าต้องแจ้งล่วงหน้า อย่างน้อย 1 เดือน และนอกจากนี้ในกรณีที่วิศวกรที่ให้บริการไม่เพียงพอ ผู้จัดการแผนกก็สามารถ เป็นผู้มาปฏิบัติภารกิจได้ด้วยเช่นกัน

ค. แผนสำรองด้านการเงิน

1. กรณีมีเงินทุนหมุนเวียนไม่พอ หรือขาดสภาพคล่องทางการเงิน

กรณีที่ธุรกิจ Home Smart ขาดสภาพคล่องทางการเงินซึ่งอาจเกิดจากยอดขายได้ไม่เป็นไป ตามเป้า ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานเพิ่มสูงขึ้นมาก การเรียกเก็บเงินจากลูกค้าไม่ได้ ธุรกิจ Home Smart อาจพิจารณาลดค่าใช้จ่ายในการดำเนินการและอาจจะมีการกู้เพิ่มเติม

2. กรณีมีผลการดำเนินงานขาดทุน

ถ้าธุรกิจ Home Smart มีผลการดำเนินงานขาดทุนจนพิจารณาแล้วเห็นว่าไม่คุ้มค่าในการดำเนินกิจการต่อไป ธุรกิจ Home Smart จะตัดสินใจเลิกกิจการ ขายสินทรัพย์ทอดตลาด และจ่ายค่าชดเชยให้กับพนักงานของธุรกิจ Home Smart ตามที่กฎหมายกำหนด