

บทสรุปผู้บริหาร

1.1 แนวความคิดธุรกิจ (Business Concept)

ปัจจุบัน ทุกธุรกิจจำเป็นต้องใช้ระบบเทคโนโลยีสารสนเทศ เข้ามาเป็นส่วนหนึ่งในการดำเนินธุรกิจ เพื่อช่วยเพิ่มศักยภาพในการแข่งขัน ซึ่งซอฟต์แวร์ต่าง ๆ ที่นำมาใช้นั้น ไม่ว่าจะเป็นระบบปฏิบัติการ ซอฟต์แวร์สำนักงาน ระบบฐานข้อมูล หรือซอฟต์แวร์ทางธุรกิจอื่น ๆ ล้วนแล้วแต่มีลิขสิทธิ์ที่ต้องมีค่าใช้จ่ายเป็นจำนวนมาก ถึงแม้ว่าจะมีฟรีซอฟต์แวร์ให้ใช้งานก็ตาม แต่ผู้ใช้งานส่วนมากยังไม่สามารถที่จะใช้งานได้อย่างมีประสิทธิภาพ เนื่องจากความไม่มีความชำนาญและความคุ้นเคยในการใช้งาน ดังนั้นองค์กรจึงจำเป็นต้องต้องเสียค่าใช้จ่ายในการซื้อซอฟต์แวร์ลิขสิทธิ์เข้ามาใช้งานเป็นจำนวนมาก และเมื่อระยะเวลาผ่านไป มีการเปลี่ยนแปลงรุ่นของซอฟต์แวร์ที่ใช้งาน ผู้ใช้ก็ต้องมีการปรับปรุงระบบเพื่อไปใช้ซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ ซึ่งจะต้องมีค่าใช้จ่ายทั้งในแง่ของค่าลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์ และค่าปรับปรุงอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ให้มีความสามารถมากขึ้น เพื่อจะใช้งานซอฟต์แวร์รุ่นใหม่ได้

จากปัญหาดังกล่าวนี้องค์กรทำให้ วิชาศึกษานาดกลางและขนาดย่อมส่วนใหญ่เลือกที่จะใช้ซอฟต์แวร์ละเมิดลิขสิทธิ์ เนื่องจากสามารถซื้อหาได้ในราคาถูก ถึงแม้ว่าจะไม่ได้รับการบริการจากผู้ผลิตซอฟต์แวร์ก็ตาม ซึ่งนอกจากจะเป็นการละเมิดลิขสิทธิ์ซึ่งมีความผิดตามกฎหมายแล้ว ยังมีช่องโหว่ให้ผู้ไม่ประสงค์ดีสามารถ เจาะเข้ามาในระบบและแอบนำข้อมูลอันมีค่าขององค์กรออกไปได้ง่าย อันเป็นความสูญเสียอย่างมหาศาลจนแทบไม่อาจประเมินได้

บริษัท อีซีซอฟท์ จำกัด (eziisoft Co., LTD.) ให้บริการซอฟต์แวร์ Microsoft Office Online และจัดหาเครื่องมือที่ช่วยเสริมประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจ ด้วยโซลูชันที่คุ้มค่า และบริการที่หลากหลาย ช่วยเพิ่มความสะดวกสบายในการใช้ซอฟต์แวร์ รวมถึงการให้คำปรึกษาในด้านระบบเทคโนโลยีสารสนเทศในองค์กร ด้วยทีมงานที่มีประสบการณ์ ผ่านการรับรองมาตรฐานสากลด้วย Certify จาก Microsoft ซึ่งช่วยให้มั่นใจได้ว่า เรามีผู้เชี่ยวชาญทางด้าน IT พร้อมที่จะให้บริการเพื่อตอบสนองความต้องการทางธุรกิจของท่านได้ทุกที่ทุกเวลา

สำหรับบริการซอฟต์แวร์ Microsoft Office Online นั้น จะช่วยลดปัญหาในการปรับเปลี่ยนเวอร์ชันของซอฟต์แวร์และค่าปรับปรุงอุปกรณ์ฮาร์ดแวร์คอมพิวเตอร์เพื่อให้สามารถใช้งานซอฟต์แวร์เวอร์ชันใหม่ ๆ ได้ อันจะนำไปสู่การประหยัดค่าใช้จ่ายขององค์กรในระยะยาว ซึ่งการเช่าซอฟต์แวร์แบบออนไลน์นั้นองค์กรจะได้รับประโยชน์ดังนี้

1. ไม่ต้องเห็นสัญญาขั้นต่ำ สามารถเช่าได้ตามระยะเวลาที่ต้องการ
2. ปรับเปลี่ยนให้ซอฟต์แวร์เป็น ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน แทนที่จะเป็นการซื้อสินทรัพย์ ซึ่งจะทำให้บัญชีและงบประมาณดูดีขึ้น
3. บริหาร จัดการ ซอฟต์แวร์ได้ทันสมัยตลอดเวลา
4. สร้างสภาพแวดล้อมในการทำงานให้คงที่ ผู้ใช้งานสามารถใช้งานซอฟต์แวร์เวอร์ชันเดียวกัน มีความเข้ากันได้ และเป็นเวอร์ชัน ล่าสุด
5. ประหยัด ค่าบริหารจัดการ ในการปรับเปลี่ยนเวอร์ชันและ การบำรุงรักษาซอฟต์แวร์
6. กำจัดต้นทุนในการปรับเปลี่ยนเวอร์ชันของซอฟต์แวร์

1.2 คุณค่าเชิงธุรกิจ

ข้อสังเกตเกี่ยวกับเทคโนโลยีสารสนเทศตลอดระยะเวลาที่ผ่านมา จะเป็นได้ว่าราคาของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์นั้นมีแนวโน้มที่จะลดลงมากขึ้นเรื่อย ๆ แต่มีความสามารถสูงขึ้นตลอดเวลา ขณะเดียวกันซอฟต์แวร์ก็มีความต้องการความสามารถของอุปกรณ์คอมพิวเตอร์มากขึ้นเรื่อย ๆ เช่นกัน จุดสังเกตหลักคือ ถึงแม้ว่าอุปกรณ์คอมพิวเตอร์นั้นจะมีราคาลดลง แต่ราคาของซอฟต์แวร์นั้นไม่ได้ลดลง ตลอดจนมีการปรับเปลี่ยนเวอร์ชันของซอฟต์แวร์รวดเร็วขึ้น ซึ่งถือเป็นต้นทุนในการจัดซื้อซอฟต์แวร์มหาศาล และที่สำคัญ ซอฟต์แวร์ที่องค์กรต้องการนั้น ในบางครั้งมีปัญหาความเข้ากันได้กับระบบปฏิบัติการ หรือระบบซอฟต์แวร์เดิมที่มีอยู่ จึงต้องมีค่าใช้จ่ายในการพัฒนาหรือแก้ไข เพื่อให้สามารถใช้งานร่วมกันได้

บริษัทผู้พัฒนาซอฟต์แวร์รายใหญ่ยังมีแนวความคิด หรือนโยบายในการจำหน่ายซอฟต์แวร์โดยการนับจาก 1 เครื่องคอมพิวเตอร์ต่อซอฟต์แวร์ 1 License ประกอบกับการจำหน่ายซอฟต์แวร์ที่เป็นชุดซอฟต์แวร์ เช่น Microsoft Office 2003 Professional ที่มี Microsoft Word, Microsoft Excel, Microsoft PowerPoint, Microsoft Access, Microsoft Outlook และ Microsoft Publisher เป็นซอฟต์แวร์ในชุด ไม่สามารถที่จะเลือกใช้งานเฉพาะตามต้องการได้ หรือหากมีชุด

ซอฟต์แวร์ที่เล็กกว่า แต่ความสามารถของซอฟต์แวร์ภายในชุดก็ลดลงเช่นเดียวกัน รวมไปถึงการจำหน่ายซอฟต์แวร์เป็นชุดมีราคาสูง จึงก่อให้เกิดปัญหาการเลือกซื้อซอฟต์แวร์ที่ผิดกฎหมาย เนื่องจากมีต้นทุนที่ถูกกว่ามาก และใช้งานได้ใกล้เคียงกัน

บริษัท จึงมีแนวความคิดในการให้บริการซอฟต์แวร์ Microsoft Office Online โดยมีจุดเด่นคือ ลูกค้า สามารถเลือกซอฟต์แวร์สำนักงานที่มีประสิทธิภาพสูงเช่น Microsoft Word 2003 Professional ได้โดยไม่จำเป็นต้องซื้อซอฟต์แวร์ทั้งชุด ทำให้สามารถเลือกซื้อซอฟต์แวร์ได้ตามความต้องการ ที่สำคัญคือ ช่วยในการบริหารจัดการซอฟต์แวร์ได้ง่าย เช่นหากลูกค้ามีพนักงาน 10 คนสามารถที่จะเลือกให้พนักงานแต่ละคนนั้นใช้ซอฟต์แวร์อะไรได้บ้าง หรือหากมีพนักงานที่ลาออกหรือเข้าใหม่ ก็สามารถที่จะเพิ่มหรือลดจำนวนการใช้งานได้ทันที ช่วยให้สามารถบริหารค่าใช้จ่ายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ประกอบกับ การใช้ซอฟต์แวร์ออนไลน์นั้น ลูกค้าไม่จำเป็นต้องซื้อซอฟต์แวร์ที่จะต้องลงบัญชีเป็นสินทรัพย์ แต่เปลี่ยนเป็นการใช้บริการซึ่งจะอยู่ในหมวดบัญชีของค่าใช้จ่ายแทน

จากเหตุผลดังกล่าวจึงสามารถสรุปความต้องการหรือสาเหตุหลักที่ลูกค้าจะตัดสินใจใช้บริการได้ดังนี้

1. การให้บริการซอฟต์แวร์ Microsoft Office Online มีต้นทุนที่ต่ำกว่า องค์กรสามารถทำการลงทะเบียนเช่าใช้ซอฟต์แวร์ 1 เดือน ผู้เช่าสามารถใช้ซอฟต์แวร์ตามที่ต้องการได้อย่างสมบูรณ์ ผ่านทางเครือข่าย Internet ซึ่งมีค่าใช้จ่ายในการ Implement ถูกกว่าการซื้อซอฟต์แวร์อย่างมาก โดยจะครอบคลุมถึงการขยายโครงสร้างพื้นฐาน การซ่อมบำรุง และ Upgrade ของผู้ใช้งาน
2. องค์กรสามารถกำหนดงบประมาณล่วงหน้าได้ โดยใช้บริการซอฟต์แวร์ออนไลน์นั้น สามารถกำหนดงบประมาณค่าใช้จ่ายทางด้านซอฟต์แวร์ได้ง่าย จึงสามารถทำนายต้นทุนทางด้าน IT ในหลายปีข้างหน้าได้ ซึ่งต่างจากการซื้อซอฟต์แวร์ นอกจากจะมีค่าใช้จ่ายในการซื้อเบื้องต้นแล้วยังมีค่าบำรุงรักษา การอัปเดตซอฟต์แวร์ในอนาคต
3. สามารถใช้ซอฟต์แวร์ที่พัฒนาใหม่ ๆ ได้อย่างต่อเนื่อง ใช้บริการซอฟต์แวร์ออนไลน์นั้น จะไม่มีปัญหาในการอัปเดตเวอร์ชันของซอฟต์แวร์ เนื่องจากบริการสามารถเปลี่ยนแปลงเวอร์ชันใหม่ได้ทันทีโดยไม่มีค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้นแต่อย่างใด
4. มีระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูลที่มีประสิทธิภาพ จึงช่วยลดค่าใช้จ่ายในด้านการสร้างระบบการรักษาความปลอดภัยให้กับข้อมูลเนื่องจากผู้ให้บริการจะเป็นผู้ลงทุนเกี่ยวกับระบบรักษาความปลอดภัยที่ได้มาตรฐาน และมีประสิทธิภาพ

5. ใช้บริการซอฟต์แวร์ออนไลน์สามารถใช้ได้ง่าย ไม่จำเป็นต้องติดตั้งซอฟต์แวร์ในเครื่องคอมพิวเตอร์ เพียงแค่มีเว็บเบราว์เซอร์ และเชื่อมต่อกับอินเทอร์เน็ตได้ ก็สามารถใช้งานซอฟต์แวร์และข้อมูลได้ทันที ทุกที่ ทุกเวลา

6. มีบริการหลังการขายที่รวดเร็ว ง่าย สะดวก ไม่ยุ่งยาก หากลูกค้ามีปัญหาในการใช้งานซอฟต์แวร์หลายประเภทที่มีผู้ผลิตคนละราย สามารถโทรเข้าฝ่ายสนับสนุน จะได้รับความช่วยเหลือในทุก ๆ ซอฟต์แวร์ที่ใช้บริการ ซึ่งต่างจากการจัดซื้อซอฟต์แวร์มาติดตั้งใช้งานในองค์กรเอง ซึ่งหากมีปัญหาเกิดขึ้นอาจจะต้องมีการโทรขอความช่วยเหลือกับผู้จัดจำหน่ายหลายทาง และอาจเกิดการบิดความรับผิดชอบของผู้จัดจำหน่ายได้

7. การเช่าซอฟต์แวร์ ถือเป็นค่าใช้จ่ายการดำเนินงาน แทนที่จะเป็น การลงทุน ซึ่งสามารถลดภาษีในส่วนของซอฟต์แวร์ได้

8. มีบริการเสริม ทั้งทางด้านเว็บโฮสติ้ง อีเมลล์ และพื้นที่ออนไลน์ เพื่อช่วยให้มั่นใจได้ว่าการดำเนินธุรกิจนั้นสามารถทำได้ทุกที่ทุกเวลาอย่างแท้จริง

1.3 โอกาสธุรกิจ

1. ปัจจุบันเรื่องลิขสิทธิ์ซอฟต์แวร์นั้นกำลังเริ่มขยายวงมากขึ้น และมีการจับ ปรับ ในอัตราที่สูง ทำให้ผู้ประกอบการหรือองค์กรที่ใช้ซอฟต์แวร์ผิดลิขสิทธิ์จำเป็นต้องซื้อซอฟต์แวร์ลิขสิทธิ์มาใช้งาน ดังนั้น ด้วยบริการโซลูชันของเรา จึงช่วยให้ประหยัดค่าใช้จ่ายในการจัดซื้อซอฟต์แวร์ลิขสิทธิ์มาใช้ในองค์กร

2. องค์กรธุรกิจในปัจจุบันมีความต้องการใช้ไอที ในการช่วยเพิ่มประสิทธิภาพทางธุรกิจ แต่ขาดการวางแผนไอทีที่เหมาะสม บริษัทของเรามีการให้คำปรึกษาและบริการทางด้านไอที โซลูชันอย่างครบวงจร ช่วยให้ธุรกิจสามารถดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพ และมีต้นทุนทางด้านไอทีต่ำที่สุด

3. องค์กรเริ่มเห็นความสำคัญของซอฟต์แวร์สนับสนุนงานด้านธุรกิจมากขึ้น เช่นระบบบริหารลูกค้าสัมพันธ์ (Customer Relationship Management System) บริษัทฯ มีบริการที่เชื่อมโยงข้อมูลระหว่าง Microsoft Office Online กับระบบ CRM ทำให้ผู้ใช้บริการนั้นเกิดประโยชน์สูงสุดในการใช้งาน

4. บริษัทที่จัดจำหน่าย หรือพัฒนาซอฟต์แวร์ในประเทศไทย ยังไม่มีบริการซอฟต์แวร์ออนไลน์ที่ทำเป็นธุรกิจอย่างจริงจัง ดังนั้น หากบริษัทฯ เปิดดำเนินการจะเป็นบริษัทที่ให้บริการซอฟต์แวร์ผ่านทางอินเทอร์เน็ตเป็นรายแรก

5. ถึงแม้ว่าโซลูชันของบริษัทฯ นั้นจะต้องอาศัยโครงสร้างพื้นฐานทางด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ โดยเฉพาะอย่างยิ่งอินเทอร์เน็ต ปัจจุบัน ผู้ให้บริการเครือข่ายอินเทอร์เน็ต (Internet Service Provider; ISP) นั้นแข่งขันกันให้บริการ อินเทอร์เน็ตความเร็วสูง ราคาประหยัด ทุกจังหวัด สามารถใช้งานได้ จึงเป็นส่วนสนับสนุนให้บริการซอฟต์แวร์ออนไลน์ ได้รับความน่าสนใจมากขึ้น

1.4 เป้าหมาย

กลุ่มเป้าหมายหลักของ eziisoft คือองค์กรวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม SMEs ที่ต้องการลดค่าใช้จ่ายในการซื้อซอฟต์แวร์ Microsoft Office โดย eziisoft จะเป็นที่รู้จักของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในพื้นที่กรุงเทพฯ และปริมณฑลภายใน 3 เดือน และทำให้ความพึงพอใจของลูกค้าให้อยู่ในเกณฑ์ 80% ขึ้นไป

1.5 กลยุทธ์

eziisoft ได้กำหนดกลยุทธ์การใช้สื่อโฆษณา โดย เลือกสื่อโฆษณาทางนิตยสารด้าน SME ใช้ แผ่นพับ และ โฆษณาผ่านทางเว็บไซต์ กลยุทธ์ความหลากหลายของผลิตภัณฑ์ ด้วยการเพิ่มการให้บริการใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง กลยุทธ์ด้านความแตกต่างของการบริการจะเน้นความพึงพอใจของลูกค้าและบริการใหม่ ๆ ที่ช่วยสนับสนุนการทำธุรกิจของลูกค้า และการรักษาสถาบันในระยะยาวโดยเน้นคุณภาพในการให้บริการ

1.6 การลงทุน

เงินทุน (Capital fund) ส่วนหนึ่งจากการระดมทุนของผู้ถือหุ้นสามัญจำนวน 5 ล้านบาท โดยออกหุ้นสามัญจำนวน 50,000 หุ้น หุ้นละ 100 บาท

1.7 ผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับ

ภายใต้สถานการณ์ปกติคาดว่าจะได้กระแสเงินสดคืน (Payback period) กลับได้หมดในปีที่ 2.08 มีผลตอบแทนจากการลงทุน (IRR) 44.54% เปรียบเทียบกับอัตราผลตอบแทนลด (Discount Rate) ที่ 20%

