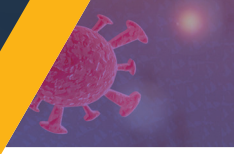
5 ลักษณะธุรกิจ ที่ได้รับกระทบจากโควิด-19 ต้องปรับตัวอย่างไรให้อยู่รอด... เริ่มต้นด้วยหลัก 3 ป.

ชิษณกัญ ภรณ์ภู่ศรี (โค้ชเดย์)
วิทยากรที่ปรึกษา นักวินิจฉัยองค์กร

The impact of

COVID-19 OUTBREAK



จากสถานการณ์โควิด 19 กินระยะยาวนานร่วม 2 ปี เข้าสู่ระลอกที่ 3-4 ทางภาครัฐมีประกาศมาตรการคุมเข้ม Lockdown ประเทศ ปิดห้างสรรพสินค้า ประการเคอร์ฟิว เพื่อแก้ไขปัญหาและลดการแพร่ระบาดของโรค ซึ่งส่งผลกระทบโดยตรงต่อลูกค้า ต่อ Supplier ส่งผลให้ยอดขายหลายธุรกิจมีแนวโน้มลดลง จากประสบการณ์ช่วงที่ผ่านมา จากการให้คำปรึกษาแก่ผู้ประกอบการผ่านโครงการภาครัฐที่เป็นโครงการเพื่อช่วยเหลือผู้ประกอบการ ทั้งการให้คำปรึกษาเบื้องต้น และให้คำปรึกษาแนะนำเชิงลึก พบว่าผู้ประกอบการประสบปัญหาด้านการตลาดมากที่สุด ทำให้ยอดขายลดลงมากกว่า 50% ซึ่งลักษณะ 5 ธุรกิจที่ได้รับผลกระทบอย่างหนัก (100%) มีดังนี้

01 ธุรกิจที่มีช่องทางการจัดจำหน่ายออฟไลน์ช่องทางเดียว เช่น ช่องทางการออกบูธ /เปิดหน้าร้านในห้างสรรพสินค้า/ฝากขายสินค้าผ่านตัวแทนในห้างสรรพสินค้า หรือตลาด เมื่อมาตรการทางภาครัฐประกาศปิดห้างสรรพสินค้า/ปิดตลาด เท่ากับว่าปิดช่องทางการจำหน่ายทำให้ได้รับผลกระทบโดยตรง

02 ธุรกิจที่มีกลุ่มลูกค้ารายเดียว หรือน้อยราย เมื่อลูกค้าได้รับผลกระทบจากสถานการณ์โควิดด้วยทำให้ไม่สามารถจำหน่ายสินค้าได้ก็ส่งผลกระทบโดยตรงมายังผู้ประกอบการเช่นกัน

03 ธุรกิจที่มีลูกค้าต่างประเทศเพียงรายเดียว หรือประเทศเดียว ก็จะได้รับผลกระทบจากสถานการณ์ดังกล่าวเช่นกัน หากประเทศที่ผู้ประกอบการค้าขายด้วยมีการแพร่ระบาดที่รุนแรง และช่องทางการขนส่งสินค้าก็ได้รับผลกระทบไปด้วยเช่นกัน

04 ธุรกิจที่รับจ้างช่วงผลิต หรือ OEM/ODM ที่มีกลุ่มลูกค้าน้อยราย ส่วนใหญ่ลูกค้าที่จ้างผลิตได้รับผลกระทบทำให้ Order ที่เคยสั่งไว้ Order ลดลง หรือถูกยกเลิกการผลิต

05 ธุรกิจท่องเที่ยว ที่พักโรงแรม หรือธุรกิจทัวร์ท่องเที่ยว ได้รับผลกระทบโดยตรง ทำให้ยอดขายลดหรือต้องปิดกิจการ

จะเห็นได้ว่า จากการที่เข้าไปให้คำปรึกษาในแต่ละธุรกิจ ผู้ประกอบการได้รับผลกระทบ ทำให้ยอดขายหายไป หรือยอดขายลดลง ทำให้รูปแบบการค้าหรือการทำธุรกิจจำเป็นต้องปรับตัวอย่างเร่งด่วนเพื่อความอยู่รอด กล่าวคือต้องใช้หลัก 3 ป. ในการวิเคราะห์ประเมินธุรกิจ ดังนี้

หลัก 3 ป.

ในการวิเคราะห์ประเมินธุรกิจ

ป. ที่ 1 | ไปต่อได้

จากการวิเคราะห์ข้อมูลต้องดูว่าธุรกิจของผู้ประกอบการช่วงโควิด สามารถเติบโตมียอดขายต่อเนื่องได้หรือไม่ ดูจากลูกค้าไม่ลด ลูกค้าไม่หาย มียอดขายเท่าเดิม หรือมีแนวโน้มสูงขึ้น บางกิจการถึงขั้นขยายโรงงานเลยก็มี เช่น ธุรกิจผลิตบรรจุภัณฑ์ใส่อาหาร ขวดใส่เจล ผู้ผลิตหน้ากากอนามัย เป็นต้น ที่มียอดขายเติบโตสามารถสามารถดำเนินธุรกิจไปต่อได้

ป. ที่ 2 | ปรับตัว

หากวิเคราะห์ข้อมูลข้างต้นแล้วยอดขายลดลงมาก **ลูกค้าหดหาย** สิ่งที่ผู้ประกอบการต้องมาทบทวนปรับกลยุทธ์ คือ ป. ปรับตัว ปรับตัวในด้านของช่องทางการจัดจำหน่าย จากออฟไลน์เป็นออนไลน์ จากหน้าร้านเป็น Delivery หรือต้องวิเคราะห์กลุ่มลูกค้าแต่ละกลุ่ม เจาะกลุ่มลูกค้าเก่า จัดโปรโมชั่น หรือต้องหา Partner ช่องทางการตลาดใหม่ๆ จากสินค้าเดิมที่มีอยู่ เป็นต้น เพื่อให้กิจการสามารถดำเนินธุรกิจไปต่อได้

ป. ที่ 3 | เปลี่ยนตั๋ว

หากได้ลองปรับตัวแล้ว ยอดก็ไม่ได้เติบโต กลุ่มลูกค้าไม่ได้เพิ่ม มองแนวโน้มในตลาดแล้วก็ต้อง...เปลี่ยนตั๋ว ซึ่ง “เปลี่ยนตั๋ว” ในที่นี้คือ ธุรกิจที่เราทำอยู่อาจไม่เหมาะสมกับสถานการณ์ในตอนนี้ เพราะเจอโควิด Disrupt ต้องมองหาธุรกิจใหม่ที่ตอบ Pain Point ของลูกค้า ช่วยแก้ปัญหาให้กับลูกค้า ณ ตอนนี้ เช่น บางธุรกิจทำท่องเที่ยวได้รับผลกระทบ ก็ปรับธุรกิจของตนเองมารับทำความสะอาดพ่นฆ่าเชื้อโควิดตามอาคารสถานที่โดยใช้บุคลากรเดิมที่มีอยู่มา Reskill ทักษะที่ไม่เคยทำ เพื่อให้องค์กรบุคลากรสามารถทำงานไปกับเราให้สามารถไปต่อได้ หากสถานการณ์โควิดดีขึ้น ธุรกิจเดิมก็สามารถดำเนินต่อไป แถมยังได้ธุรกิจใหม่อีกด้วยโดยที่ไม่ต้องให้พนักงานลาออกหรือลดคน เป็นต้น

หากธุรกิจใดที่ได้รับผลกระทบแล้ว ไม่ยอมปรับเปลี่ยนเคยทำแบบเดิม เคยสำเร็จในอดีตแล้วไม่ยอมปรับเปลี่ยน ก็ต้องล้มหรือเลิกกิจการไปในที่สุด

ทุกวิกฤตย่อมมีช่องทางเสมอ...

ยังมีโครงการภาครัฐที่คอยสนับสนุนช่วยเหลือธุรกิจSMEsสามารถติดตามข่าวสารต่างๆ ได้ที่
กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม