



NPRU

NAKHON PATHOM  
RAJABHAT UNIVERSITY  
NAKHON  
PATHOM  
RAJABHAT  
UNIVERSITY

# บทที่ 4

การแสวงหาโอกาสทางธุรกิจ

## เนื้อหาประจำบทเรียน

1. ความหมายของ โอกาสทางธุรกิจ
2. องค์ประกอบสำคัญของโอกาสทางธุรกิจ
3. แนวทางในการหาโอกาสทางธุรกิจ
4. เทรนธุรกิจในยุคดิจิทัล

“







โลกธุรกิจเปลี่ยนแปลงอย่างต่อเนื่อง  
เพื่อสอดคล้องกับสถานการณ์ปัจจุบัน องค์กรจึงจำเป็นต้อง  
เตรียมพร้อมเพื่อรับมือกับโอกาส ความท้าทาย  
และการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น

”

## "โอกาสทางธุรกิจ"

หมายถึง สถานการณ์หรือเหตุการณ์ที่มีศักยภาพต่อการดำเนินธุรกิจ เมื่อถูกนำมาปรับใช้ร่วมกับกลยุทธ์ที่เหมาะสมในการดำเนินการ ทำให้ธุรกิจหรือองค์การการเติบโตและประสบความสำเร็จได้

## องค์ประกอบสำคัญของโอกาสทางธุรกิจ

-  1. ความต้องการของตลาด
-  2. การเปลี่ยนแปลงในสภาพแวดล้อมธุรกิจ
-  3. ทรัพยากร
-  4. เทคโนโลยีและนวัตกรรม
-  5. ความสามารถในการปรับตัว
-  6. การสร้างความเชื่อมโยงและพันธมิตร

# 1. ความต้องการ ของตลาด

องค์การทางธุรกิจจำเป็นต้องศึกษา ทำความเข้าใจ  
ลักษณะและความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลง  
ตามเวลา รวมถึงความต้องการและความพึงพอใจ  
ของลูกค้า ซึ่งเป็นพื้นฐานที่จำเป็นในการระบุโอกาส  
ทางธุรกิจที่มีศักยภาพ



## 2. การเปลี่ยนแปลง ในสภาพแวดล้อม ธุรกิจ



หมายถึง การเปลี่ยนแปลงทางสังคม, นโยบาย  
จากภาครัฐ, เหตุการณ์ทางเศรษฐกิจ ตลอดจน  
สถานการณ์โลก สามารถสร้างโอกาสทางธุรกิจได้

### 3. ทรัพยากร

หมายถึง ทรัพยากรทั้งหมดที่ธุรกิจใช้เพื่อดำเนินกิจการ การผลิตสินค้าหรือบริการ ไม่ว่าจะเป็นทรัพยากรการเงิน, บุคคลากร, สถานที่, วัสดุ, และเทคโนโลยี ซึ่งองค์กรที่สามารถนำไปใช้เพื่อตอบสนองต่อโอกาส





## 4. เทคโนโลยีและ นวัตกรรม

เทคโนโลยีและนวัตกรรมมีบทบาทสำคัญในการสร้างโอกาสทางธุรกิจที่เติบโตและยั่งยืน การนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้ในธุรกิจสามารถช่วยปรับปรุงประสิทธิภาพ ลดต้นทุน สร้างสินค้าหรือบริการใหม่เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาด



## 5. ความสามารถ ในการปรับตัว

ความสามารถในการปรับตัวทางธุรกิจเป็นคุณลักษณะที่สำคัญสำหรับธุรกิจที่ต้องเผชิญกับสภาพแวดล้อมโลกที่เปลี่ยนแปลงอยู่ตลอดเวลาธุรกิจจึงจำเป็นต้องมีความสามารถในการรับมือกับสถานการณ์ต่าง ๆ ได้ตลอดจนความต้องการของตลาดที่เปลี่ยนแปลง เพื่อความยั่งยืนและเติบโต



## 6. การสร้างความ เชื่อมโยงและ พันธมิตร



การสร้างพันธมิตรและความเชื่อมโยงกับธุรกิจอื่น ๆ เป็นกลยุทธ์ที่สำคัญในการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจและสร้างความยั่งยืนในตลาด ทำให้ธุรกิจได้รับประโยชน์มากมาย เช่น ทางด้านทรัพยากรความรู้ การพัฒนาสินค้าหรือบริการใหม่ เป็นต้น

## แนวทางในการหาโอกาสทางธุรกิจ

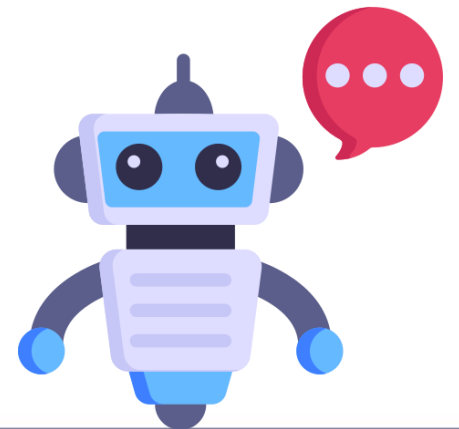
การหาโอกาสทางธุรกิจเป็นกระบวนการที่จำเป็นต้องมีความคิดสร้างสรรค์และความชาญฉลาด เพื่อสร้างแรงบันดาลใจในการเริ่มต้นธุรกิจใหม่ หรือขยายธุรกิจที่มีอยู่แล้ว ด้วยโลกธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว การตระหนักถึงแนวทางที่เหมาะสมในการค้นหาโอกาส จึงเป็นสิ่งสำคัญ

แนวทางในการหาโอกาสทางธุรกิจในปัจจุบันมีหลาย  
แนวทางที่สำคัญ โดยสรุปได้ 5 ข้อสำคัญ ดังนี้

1. การนำเสนอนวัตกรรม
2. การใช้เทคโนโลยี
3. การตระหนักถึงเทรนด์ตลาด
4. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า
5. การใช้สื่อสารและการตลาดออนไลน์

## 1. การนำเสนอนวัตกรรม

การสร้างและนำเสนอนวัตกรรมใหม่ที่สามารถ  
ตอบสนองต่อความต้องการหรือปัญหาของ  
ตลาด และทำให้ธุรกิจนั้น ๆ แตกต่างจากคู่แข่ง



## 2. การใช้เทคโนโลยี

การนำเทคโนโลยีที่ทันสมัยมาใช้ในธุรกิจ เช่น ปัญญาประดิษฐ์ ระบบบล็อกเชน และการประมวลผลข้อมูลใหญ่ เพื่อค้นหาโอกาสในข้อมูล และข้อมูลที่อยู่รอบตัว



### 3. การตระหนักถึงเทรนด์ตลาด

การศึกษาและติดตามเทรนด์ตลาดที่กำลังเกิดขึ้น เช่น พฤติกรรมของผู้บริโภค การเปลี่ยนแปลงในความต้องการของลูกค้า และความนิยมทางสังคม







## 4. การสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า

รับฟังและทำความเข้าใจความต้องการของลูกค้า และพัฒนาผลิตภัณฑ์หรือบริการที่ตอบสนอง  
โจทย์ความต้องการเหล่านั้น

## 5. การใช้สื่อสารและการตลาดออนไลน์

การใช้ช่องทางการตลาดออนไลน์และการสื่อสารทางดิจิทัล เพื่อเข้าถึงลูกค้าในยุคดิจิทัลที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว



# เทรนธุรกิจในยุคดิจิทัล

## ยุคดิจิทัล

เป็นยุคสมัยที่เทคโนโลยีก้าวหน้าไปพร้อมกับการเปลี่ยนแปลงทางธุรกิจที่อย่างรวดเร็วและไม่หยุดนิ่ง ธุรกิจจะเปลี่ยนแปลงทัศนคติและวิธีการดำเนินธุรกิจอย่างที่ไม่เคยมีมาก่อน โดยการนำเทคโนโลยีและนวัตกรรมมาใช้ในธุรกิจจะช่วยเพิ่มประสิทธิภาพและอำนวยความสะดวก รวมถึงสร้างโอกาสใหม่ในการสร้างรายได้และการพัฒนาสังคมธุรกิจอย่างยั่งยืน

เทรนด์ธุรกิจในยุคดิจิทัลครอบคลุมหลายด้าน เช่น การเปลี่ยนแปลง  
วิธีการซื้อขายด้วยการนำเสนอสินค้าและบริการผ่านทางออนไลน์  
การใช้ข้อมูลและปัญญาประดิษฐ์เพื่อทำนายแนวโน้มและตัดสินใจ  
ทางธุรกิจ การพัฒนาประสบการณ์ลูกค้าที่น่าประทับใจผ่าน  
ช่องทางดิจิทัล เป็นต้น

ดังนั้น ยุคดิจิทัล จึงส่งผลให้ธุรกิจต้องทำการปรับปรุงหรือสร้าง  
โมเดลทางธุรกิจใหม่เพื่อรองรับการเปลี่ยนแปลงทางดิจิทัลที่  
กำลังเกิดขึ้น

ตัวอย่าง โอกาสทางธุรกิจ

ธุรกิจ #ช่วยกัน ในประเทศจีน



X



เคเอฟซีจีนเปิดจำหน่ายกล่องสุ่มตุ๊กตา Dimoo รุ่นพิเศษ จำนวนจำกัด ภายใต้ความร่วมมือระหว่าง บริษัท Yum China เจ้าของแฟรนไชส์เคเอฟซีในจีน กับ “Pop Mart” บริษัทของเล่นชื่อดังของจีน ในโอกาสฉลองการครบรอบ 35 ปีของการก่อตั้งเคเอฟซีในจีน

โดยผู้ที่ซื้อชุดอาหารสำหรับครอบครัว จะได้รับกล่องส่ม 'Dimoo' หนึ่ง  
ในคาแรคเตอร์สุดโด่งดังของ Pop Mart จำนวน 1 แบบ ชี้ทางแคม  
เปญดังกล่าวสร้างความตื่นเต้นให้บรรดาแฟนคลับของ Pop Mart  
เป็นอย่างมาก บางรายทุ่มซื้ออาหารอย่างบ้าคลั่งเพียงแค่ว่าจะสะสม  
ให้ได้ครบทุกแบบ ตามรายงานข่าวนักสะสมคนหนึ่งซื้อชุดอาหารในหนึ่ง  
ใบเสร็จมีมูลค่าสูงถึง 10,494 หยวน ( ประมาณ 55,000 บาท) ซึ่ง  
ปริมาณน้ำอัดลมที่เขาได้รับมาพร้อมเซ็ทอาหารนี้แทบจะดื่มไปได้อีกทั้งปี



ซึ่งกล่องสุ่มข้างต้นมาพร้อมเซ็ตอาหารสำหรับครอบครัวชุดใหญ่ ทำให้นักสะสมบางคนที่ยากได้แค่ของเล่นอย่างเดียวไม่สามารถทานอาหารได้หมด เพื่อเป็นการแก้ปัญหาอาหารเหลือทิ้ง ชาวเน็ตจีนจึงเกิดธุรกิจใหม่ที่มีชื่อว่า “#ช่วยกิน”

