

กรณีศึกษา

ทำธุรกิจในฝันอย่างไรให้รุ่งโรจน์

จากแนวความคิดของ วิน เซ็นเตอร์ เซอร์วิส กรุ๊ป ที่ทำให้ผู้สนใจประกอบธุรกิจในฝัน รุ่นใหม่ ใช้เงินทุนไม่มาก ไม่ต้องกักตุนสินค้า ไม่ต้องจัดทำสต็อก ได้รวมหลายหลายศูนย์บริการไว้ในที่เดียวกัน มีช่องทางทำเงินได้หลายทิศทาง ควบคุมความเสี่ยงได้ ใช้ลูกจ้างน้อย ได้ขายงานบริการที่จำเป็น คู่แข่งทางตรงมีน้อย ไม่เน้นแข่งขันตัดราคา ไม่ต้องวางแผนการตลาดซับซ้อน จากแนวคิดที่ว่า “เลือกลงทุนให้คุ้มค่า กับมีอาชีพที่มีประสพการณ์ ให้เราดูแลคุณ” ที่เป็นร้านขายบริการครบวงจรไม่ว่าจะเป็น

- | | |
|-----------------------------------|------------------------------|
| บริการงานไปรษณีย์ | ศูนย์ถ่ายเอกสาร |
| จุดรับชำระค่าใช้จ่าย | จุดเติมเงินออนไลน์ |
| ศูนย์ประกันภัย | บริการขายบัตรเครดิต/สินเชื่อ |
| จุดจองตั๋วเครื่องบิน | ศูนย์บริการเติมหมึกพิมพ์ |
| บริการจัดหาสถานที่ท่องเที่ยวต่างๆ | ฯลฯ |

โดยกลุ่มผู้บริหาร วิน เซ็นเตอร์ เซอร์วิส ให้ข้อเสนอผู้ประกอบการขั้นแรกว่า.....

- ยกเว้นการเรียกเก็บค่าแฟรนไชส์แรกเข้า ประกันรายได้ 20,000.-บาทต่อเดือน
 - ถ่ายทอดความลับทางการค้า มีการฝึกอบรมทั้งภาคทฤษฎีและฝึกภาคปฏิบัติให้
 - จัดโปรแกรมอัจฉริยะ ONE STOP SERVICE รองรับธุรกิจทุกอย่างของร้านไว้ในจุดเดียว
 - จัดเครื่องมือ-อุปกรณ์ที่จำเป็นให้อย่างครบถ้วน พร้อมสนับสนุนของใช้สิ้นเปลืองในร้านให้ เช่น กล้องพัสดุ ของ เครื่องใช้สำนักงานฯลฯ
 - ที่ปรึกษาธุรกิจมืออาชีพ ดูแลช่วยเมื่อเริ่มดำเนินธุรกิจ พร้อมดำเนินการขอใบอนุญาตให้ถูกต้องตามกฎหมาย
 - ให้โอกาสธุรกิจอื่นต่อ ยอดได้อีก อาทิ มินิมาร์ท ร้านกาแฟ โทรศัพท์มือถือ ร้านหนังสือ
- งบประมาณในการลงทุน ตั้งแต่ 19,000.- - 390,000.- บาท รวมอุปกรณ์เครื่องมือ + ถ่ายทอดความลับทางการค้า + ระบบคอมพิวเตอร์ + ที่ปรึกษา + บริการหลังการขาย โดยผู้ร่วมลงทุนมีส่วนร่วมในการกำหนดงบประมาณตามอุปกรณ์ และการตกแต่ง

หากท่านผู้หนึ่งทีสนใจในการเลือกธุรกิจในฝัน ที่รวบรวมศูนย์บริการครบวงจรไว้อย่างหลากหลายจะมีแนวทางตัดสินใจวางแผนและวางกลยุทธ์การดำเนินการอย่างไร หากทำเลที่ท่านคิดจะเปิดให้บริการนั้น อยู่ท้ายซอยเกือบตัน บริเวณกลางซอยก็มีร้าน แฟมิลี่มาร์ท กับร้านเซเว่นฯ บริเวณปากซอยก็มีร้านไปรษณีย์เอกชนร้านเล็กๆตั้งอยู่ (จงวางแผนตั้งแต่ PRODUCT PRICE PLACE และ PROMOTION)