

ชื่อวิชา : การศึกษาค้นคว้าด้วยตนเอง  
ชื่อหัวเรื่อง : การศึกษาการตลาดเพื่อการส่งออก สินค้าเทียนประดับ  
: กรณีศึกษาบริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด  
ชื่อผู้จัดทำ : วศินี อนุวัชรวิวงศ์ รหัส 9059 99 45  
อาจารย์ที่ปรึกษา : ดร.จตุกฤต ไชยวรรณ  
จำนวนหน้า : 145

### บทคัดย่อ

การศึกษการตลาดเพื่อการส่งออก สินค้าเทียนประดับ กรณีศึกษา : บริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด มีวัตถุประสงค์ 1. เพื่อศึกษาถึงการดำเนินงานในปัจจุบันด้านการตลาดของบริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด 2.วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอกของตลาดประเทศเป้าหมายที่บริษัทต้องการขยาย คือประเทศแอฟริกาใต้ 3. การวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาดระหว่างประเทศของบริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด โดยอาศัยการวิเคราะห์จากข้อมูลทุติยภูมิที่สืบค้นจาก ภาครัฐบาล ได้แก่ กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, กรมส่งเสริมการค้าระหว่างประเทศ, สำนักงานส่งเสริมการค้าในต่างประเทศ ณ กรุงพริทอเรีย ประเทศสาธารณรัฐแอฟริกาใต้ ส่วนตลาดแอฟริกา สำนักตลาดต่างประเทศ และข้อมูลจากการสัมภาษณ์ พนักงานในแผนกที่เกี่ยวข้องและผู้บริหารของบริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด และสื่อต่างๆ เช่น การสืบค้นทางสื่ออิเล็กทรอนิกส์ เป็นต้น

บริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด ประกอบธุรกิจการผลิตสินค้าเทียนประดับ ประเภทของขั้วและของประดับตกแต่ง เพื่อจำหน่ายทั้งภายในประเทศ และส่งออกไปยังจำหน่ายยังต่างประเทศซึ่งสัดส่วนการส่งออกต่างประเทศมีมากกว่าการจำหน่ายภายในประเทศ การออกแบบสินค้าเป็นหัวใจของการผลิต ทำให้บริษัทสามารถเสนอรูปแบบใหม่ๆของสินค้าได้อย่างสม่ำเสมอ หลีกเลี่ยงการลอกเลียนแบบจากคู่แข่ง ตลอดจนการซื้อสต็อกต่อตนเองและต่อลูกค้า การตรงต่อเวลา เป็นปรัชญาในการดำเนินธุรกิจของคุณ ดาวชัย ปาลี กรรมการผู้จัดการ บริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด การแบ่งส่วนตลาด บริษัท ทีทีที แคนเดิลจำกัดมีการแบ่งส่วนตลาดตามภูมิศาสตร์ การเลือกตลาดคือ รายได้ร้อยละ 85 มาจากลูกค้าจากชาวต่างชาติที่มาจาก ทวีปเอเชีย คือ ประเทศญี่ปุ่น สิงคโปร์ ฮองกง ทวีปยุโรป คือ ประเทศอังกฤษ ฝรั่งเศส เยอรมัน อิตาลี และทวีปอเมริกา คือ ประเทศอเมริกา บริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด มีการกำหนดตำแหน่งผลิตภัณฑ์จาก ราคาและคุณภาพ ด้านผลิตภัณฑ์ของบริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด มีความโดดเด่น

เหนือคู่แข่งคือ เทียนประเภทเทียนสนาม ซึ่งบริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด ถือเป็นเจ้าแรกในเอเชียของการผลิตเทียนประเภทนี้ ด้วยเงื่อนไขการรับคำสั่งซื้อที่ต่ำกว่าของคู่แข่ง คือ 3,000 เหรียญดอลลาร์สหรัฐ ทำให้มีลูกค้าจากต่างประเทศร้อยละ 85 ซึ่งส่วนใหญ่เป็นผู้ค้าส่ง ( Wholesaler ) รายได้อีกร้อยละ 15 เป็นลูกค้าในประเทศ โดยบริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด มีนโยบายการออกงานแสดงสินค้ายังต่างประเทศ เพื่อพบปะ พูดคุย แลกเปลี่ยนทัศนคติกับลูกค้าต่างชาติเป็นประจำอย่างต่อเนื่องทุกปี จากการออกงานแสดงสินค้านี้ ทำให้บริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด ทราบถึงแนวโน้มผลิตภัณฑ์ และข่าวสารข้อมูลต่างๆ ของอุตสาหกรรมเทียนประดับ เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ให้ตรงกับความต้องการของผู้บริโภคมากที่สุด

จากการศึกษาพบว่า โอกาสที่ตลาดสินค้าประเภทเทียนประดับยังมีแนวโน้มเติบโตขึ้น และมีคู่แข่งค่อนข้างสดใส หากไม่มีการตัดราคา หรือการแย่งลูกค้ากันเอง ตลาดเป้าหมายในการศึกษาครั้งนี้คือ ประเทศแอฟริกาใต้ ซึ่งมีผลผลิตมวลรวมภายในประเทศ ( GDP ) และมีอัตราการขยายตัวของผลิตภัณฑ์ประชาชาติในประเทศ เพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกปี ทำให้ทราบว่า เศรษฐกิจในประเทศแอฟริกาใต้จะมีทิศทางที่ดี และมีศักยภาพในการเข้าไปเปิดตลาดในประเทศนี้ ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของสินค้าประเภทเทียนประดับนั้น ได้แก่ ชาวผิวขาว ผิวสี ( ผสม ) และชนเอเชีย ( อินเดีย, มาเลย์ และจีน ) จะดำเนินธุรกิจขนาดกลางถึงขนาดใหญ่ ทำให้ทราบว่า ลูกค้ากลุ่มเป้าหมายของสินค้าเทียนประดับ เป็นผู้ที่มีย่านางซื้อสินค้าฟุ่มเฟือย นอกจากนี้ ภาครัฐบาลไทย โดยกรมส่งเสริมการส่งออก ถือว่า ประเทศแอฟริกาใต้เป็นตลาดใหม่ และมีการค้าขายกันในภาคทวิภาคี ได้ค่อยๆ ขยายตัวมากขึ้นในแต่ละปี และยังมีคู่แข่งทางขยายตัวอีกมาก โดยมีการสร้างแรงจูงใจให้ผู้ส่งออก หาดตลาดใหม่มากขึ้น และได้จัดกิจกรรมให้ความรู้และสนับสนุนผู้ส่งออกไทยที่จะเข้าไปทำกิจกรรมต่างๆ ในตลาดแอฟริกาใต้ นครโจฮันเนสเบิร์ก เมืองที่เป็นเมืองท่าที่สำคัญในทางเศรษฐกิจ และเมืองที่น่าจะนำสินค้าไปจำหน่ายโดย การผ่านบริษัทนายหน้า ( Trader Company ) เป็นผู้กระจายสินค้าไปยังเมืองต่างๆ ข้อควรระวังในการเปิดตลาดแอฟริกาใต้คือ เนื่องจากเหตุการณ์ผู้ก่อการร้ายส่งผลให้เศรษฐกิจทั่วโลกถดถอย และผู้บริโภคไม่มีความมั่นใจในความปลอดภัย ทำให้ผู้มีรายได้ ลดการใช้จ่ายสินค้าฟุ่มเฟือย ซึ่งเทียนประดับนั้นจัดเป็นสินค้าประเภทสินค้าฟุ่มเฟือยด้วย และจากการศึกษาพบว่า เนื่องจากประเทศแอฟริกาใต้ มีความหลากหลายของเผ่าพันธุ์ ทำให้เกิดความขัดแย้งรุนแรงขึ้นภายในประเทศ จึงเป็นข้อควรระวังในการพิจารณาการเข้าตลาดประเทศแอฟริกาใต้ จากการศึกษายังพบว่า ปัญหาหลักของ บริษัท ทีทีที แคนเดิล จำกัด คือ การสร้างตราสินค้าให้เป็นที่ยอมรับของผู้บริโภคและเกิดความตระหนักถึงตราสินค้ามากขึ้น