

TMB SME Insights



ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา ...

มีธุรกิจเกิดใหม่กว่า **70,000** รายต่อปี

50% ที่ก้าวผ่านปีแรกไปได้

10%

ต้องปิดกิจการไปในที่สุด

STORE CLOSING

คุณคิดว่า.....

อะไรที่ทำให้ SME เหล่านั้นที่ไม่ถึงฝั่งฝัน

7 กลุ่มพรำง ของ SME ที่ทำให้ธุรกิจไม่ไปถึงฝั่งฝัน

SME ไทยทั่วประเทศ
รายได้เฉลี่ย

1-50
ล้านบาท

คณะกรรมการธุรกิจ
คณะกรรมการ
จำนวน 200 คน

SME Business Lifecycle

START

GROWTH

MATURE

NEXT?



เริ่มธุรกิจ



ต้องวางแผนอะไรบ้าง
หลายเรื่องที่ต้องคิด
จับต้นชนปลายไม่ถูก

จะใช้เงินจากไหนดี
จะติดต่อแบงก์ยังไงก็ไม่รู้

‘กู้เงิน SME ไม่ได้
เค้าบอกต้องรอ 2 ปีก่อน’

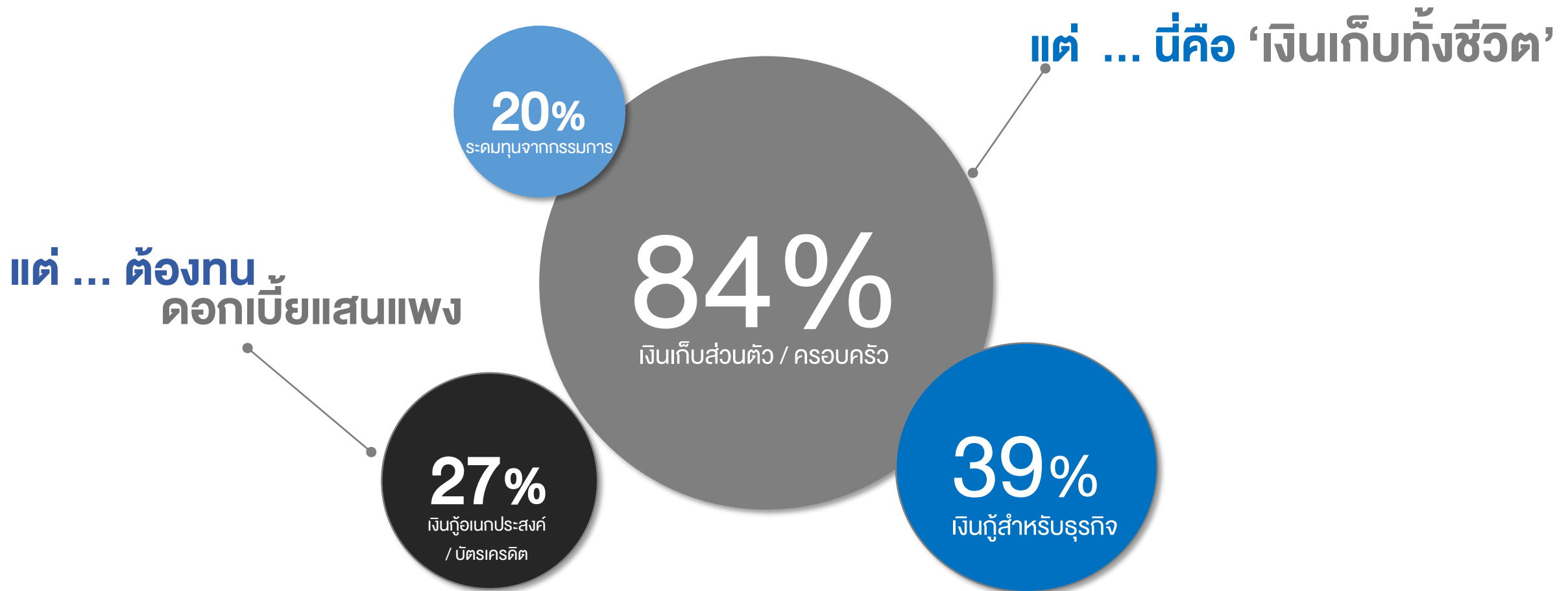
สินทรัพย์ก็ยังไม่ค่อยมี - มีก็น้อย

ประสบการณ์ธุรกิจยังไม่มี

เริ่มธุรกิจ ไม่รู้ว่าจะรุ่ง หรือ จะร่วง

ใช้เงินทุน

โดยไม่วางแผน



Solution

กลุ่มพรานที่ 1

ใช้เงินทุน โดยไม่วางแผน

เริ่มทำจาก เล็ก ไปหา **ใหญ่**

Solution

กลุ่มแรกที่ 1

ใช้เงินทุน โดยไม่วางแผน

ใช้ **เงินทุน** ที่เหมาะสม

Solution 1

หลุมพรางที่ 1

ใช้เงินทุน โดยไม่วางแผน

สำรองเงินเก็บไว้ใช้ในครอบครัว ใน 6 เดือนแรก

ระดมทุน ขอบทุน หาผู้ร่วมทุน

2

3

เลือกเงินกู้บุคคลให้ถูกประเภท

Solution

กลุ่มพรานที่ 1

ใช้เงินทุน โดยไม่วางแผน

เดินบัญชีซื้อขายอย่างมี **วินัย** - ต่อเนื่อง

กลุ่มพรานที่ 2

ทำธุรกิจโดยไม่ใช่

Business Plan



72%

ของ SME ไทย

ไม่ได้ใช้แผนธุรกิจในการทำธุรกิจ
ไม่ว่าจะเคยเขียนแผนไว้หรือไม่ก็ตาม

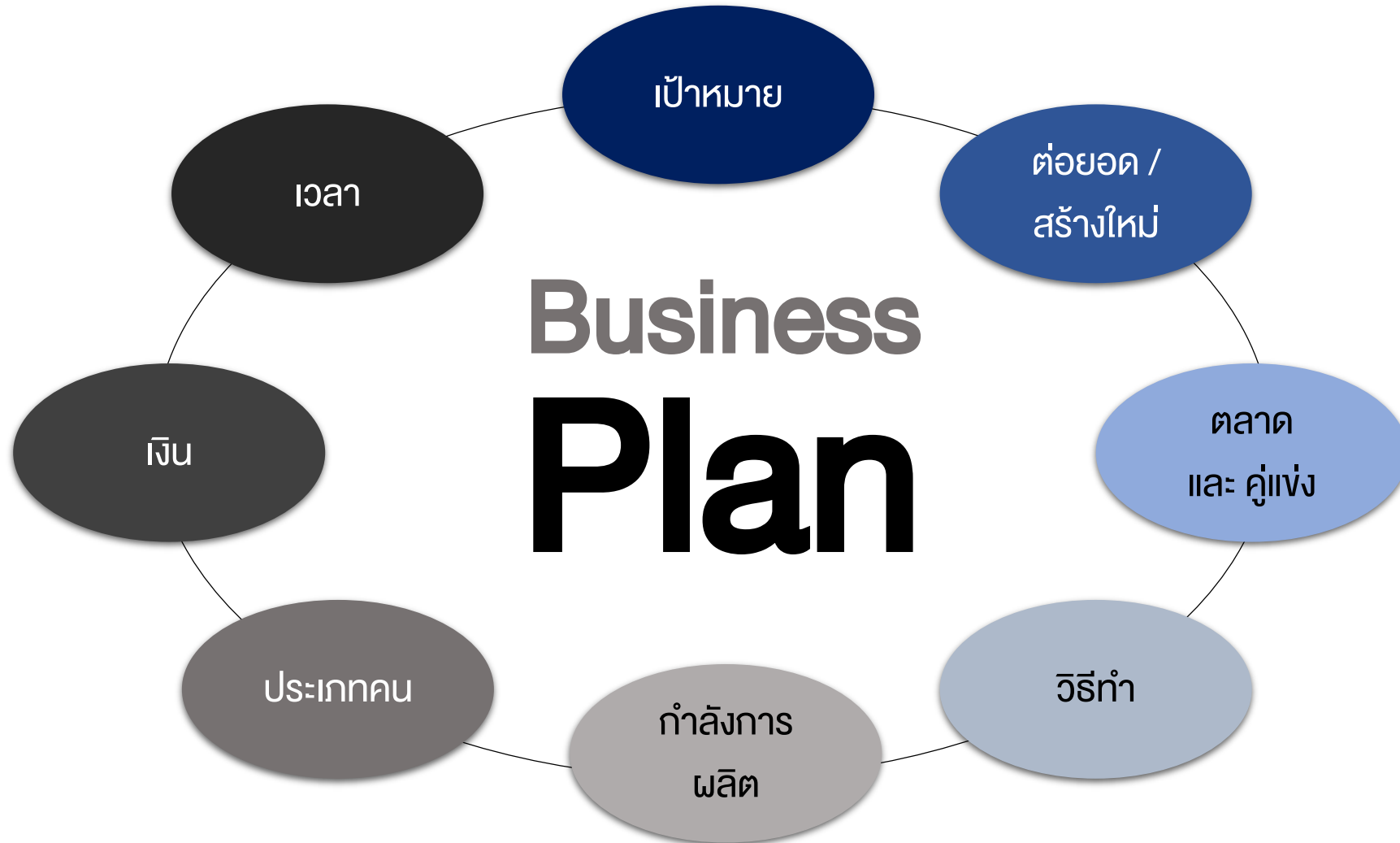
แก้ปัญหารายวัน - แก้ปัญหาเฉพาะหน้า

Solution

กลุ่มพรานที่ 2

ทำธุรกิจโดยไม่ใช่ Business Plan

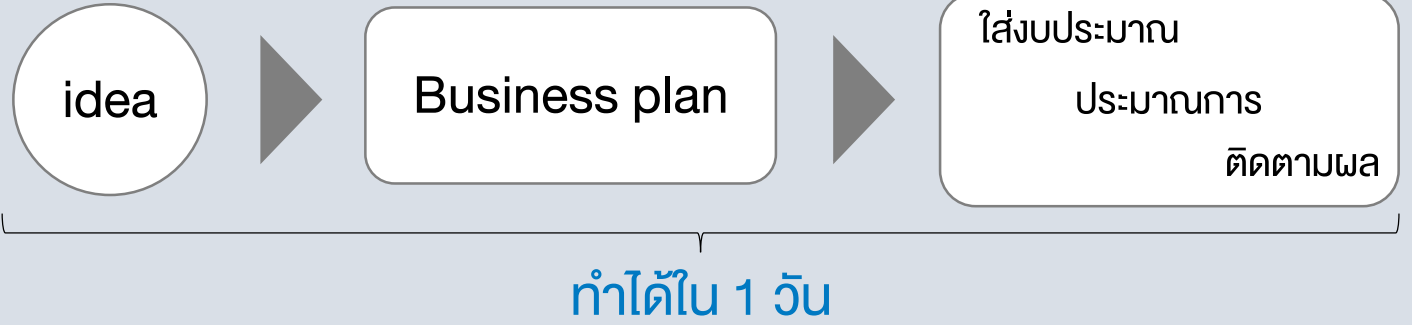
แผนธุรกิจ ไม่ยากอย่างที่คิด



Solution

กลุ่มพรานที่ 2

ทำธุรกิจโดยไม่ใช่ **Business Plan**



SME ยุค 4.0 ใช้ “ตัวช่วย” ในการทำ **Business Plan**

คอร์สออนไลน์ แนะนำวิธีการจัดทำ Business Plan แบบครบวงจร



เติบโต



บริหารต้นทุนอย่างไร?

จะเพิ่มกำไรจากตรงไหน?

หารายได้เพิ่มอย่างไร?

สรุปธุรกิจมีเงินเหลือไหม?

... 1 ทุบพรางที่ 3 ...



กระเป๋าส่วนตัว



เงินใช้จ่ายของครอบครัว



เงินได้จ้างของ
เงินเดือน



กระเป๋าธุรกิจ

แยกกระเป๋าธุรกิจ และ กระเป๋าส่วนตัว มีประโยชน์มหาศาล

BENEFIT

เสริมความน่าเชื่อถือ ในการกู้ธนาคารในอนาคต

ช่วยให้วางแผนการใช้เงินธุรกิจได้ไม่สะดุด

รู้ได้ทันที วันนี้ ธุรกิจคุณมีเงินเท่าไหร่

สำหรับ SME

กระเป๋าไหนก็เหมือนกัน

67% ของ SME เคยทำ 1 ใน 5 พฤติกรรม
ที่ทำให้ **เงินธุรกิจ** กับ **เงินส่วนตัวปนกัน**

พฤติกรรมที่ทำให้ เงินธุรกิจ กับ เงินส่วนตัว ปนกัน

30%

แยกเงินส่วนตัวกับธุรกิจไม่ขาด

29%

ไม่เคยตั้งเงินเดือนให้ตัวเอง

Solution

กลุ่มพรานที่ 3

สำหรับ SME กระเป๋าไหนก็เหมือนกัน...



แยกกระเป๋า

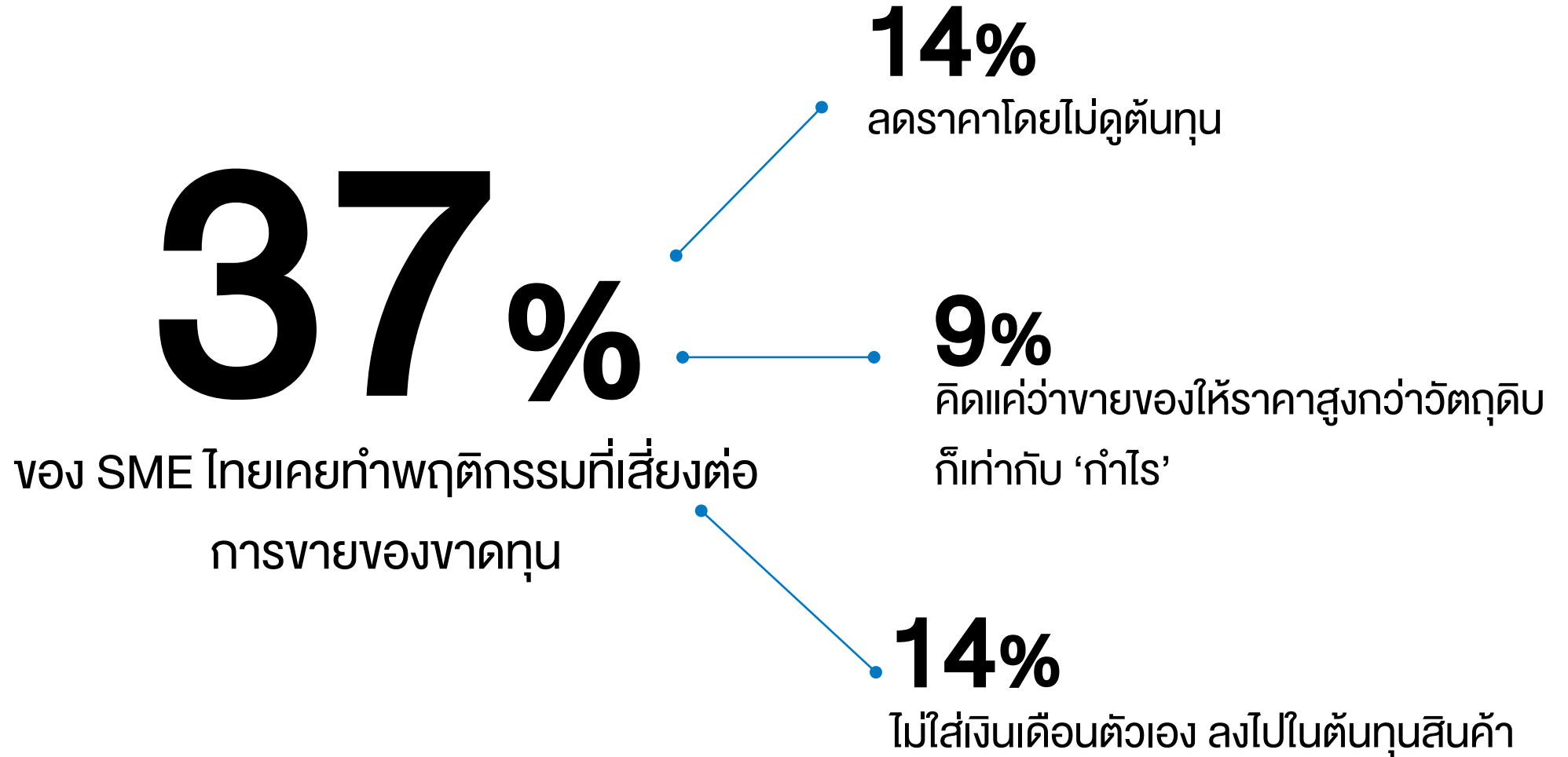
หรือ



ทำบัญชี

ยอดขายสูง

แต่... อาจไม่ทำไร



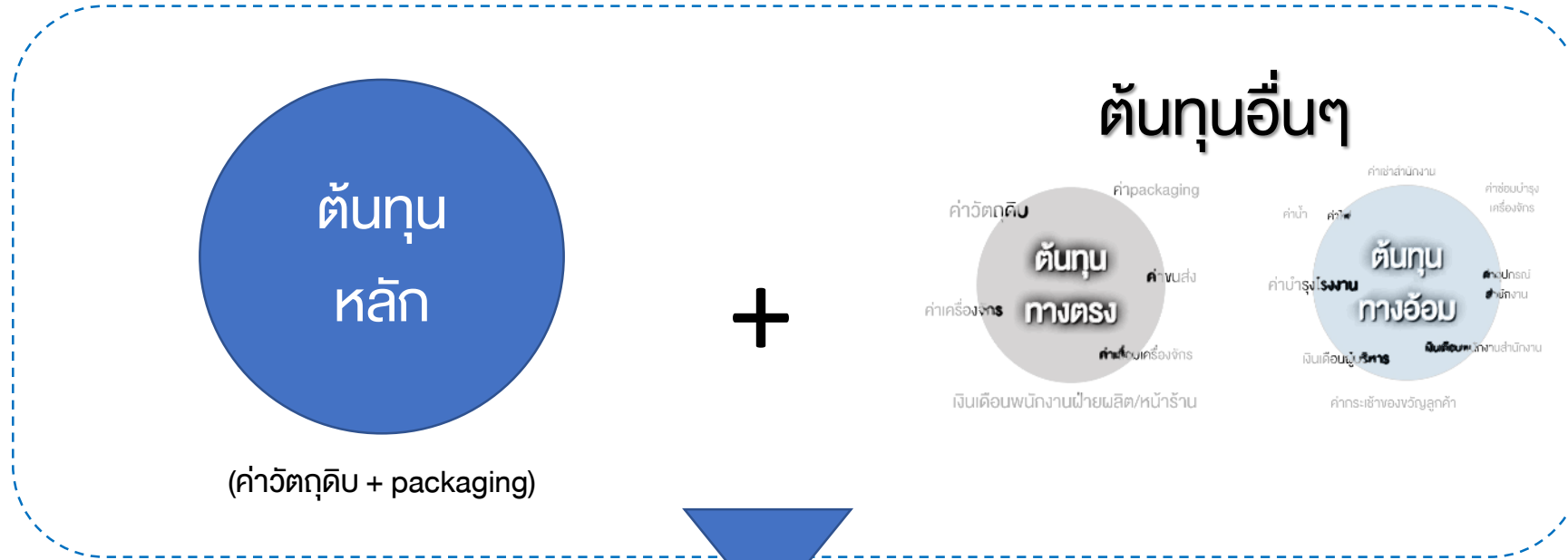
ต้นทุนที่แท้จริง ... ปัญหาปวดหัวของ SME



Solution

กลุ่มพรานที่ 4

ยอดขายสูง... แต่ อาจไม่กำไร



‘ต้นทุนที่แท้จริง’

... 1 ทุบพรางที่ 5 ...

งานสำนักงาน

กระบวนการผลิต

กระบวนการทำงานหลัก 4 เรื่องที่ SME ต้องเจอ

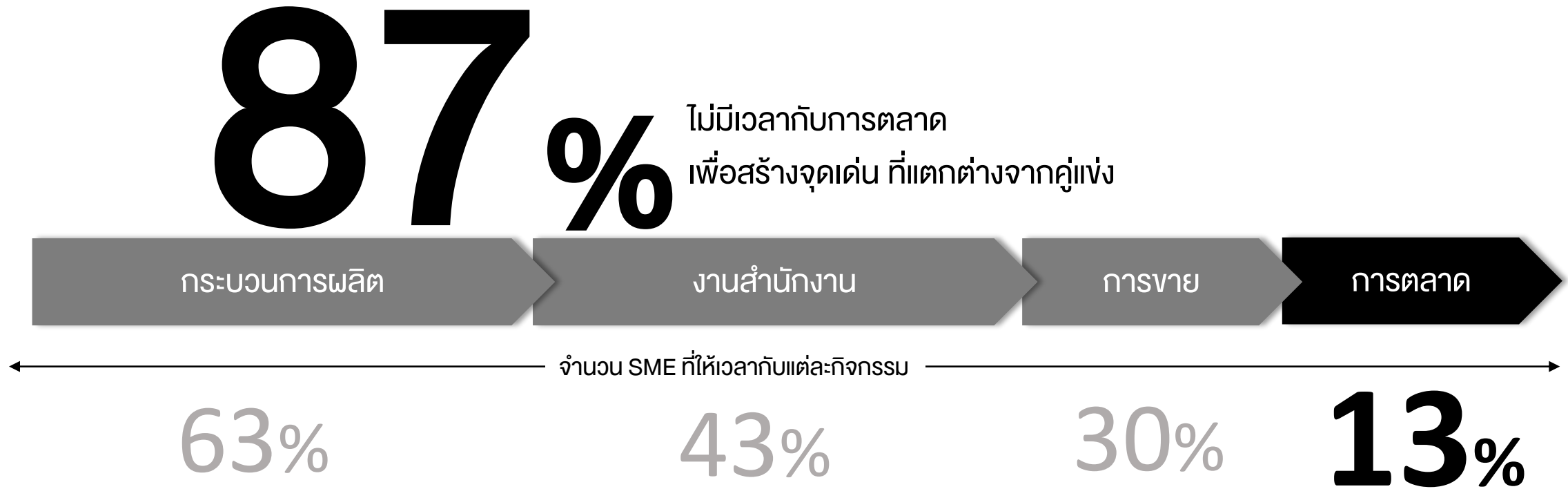
การตลาด = อนาคต

การขาย

MARKETING STRATEGY

ทุ่มเวลากับ **Operation**

ไม่มีเวลาให้การตลาด



Solution

กลุ่มพรำงที่ 5

กุ่มเวลำกับ Operation **ไม่มีเวลาให้กำรตลาด**



NOW

1. งานไหนใช้เวลำมำกที่สุด

2. หำเครื่องกุ่มแรงแ*

เช่น ระบบที่ช่วยควบคุมกำรผลิต กำรบริหาร
ต้นทุน บริหารวัตถุดิบ

3. ทดลองใช้

Solution

กลุ่มพรานที่ 5

ทุ่มเวลากับ Operation ไม่มีเวลาให้การตลาด

Online
Guru

หาข้อมูลจาก
Google

สัมมนาฟรี
การตลาด

MARKETING

ONE MAN SHOW

NO Stand - in

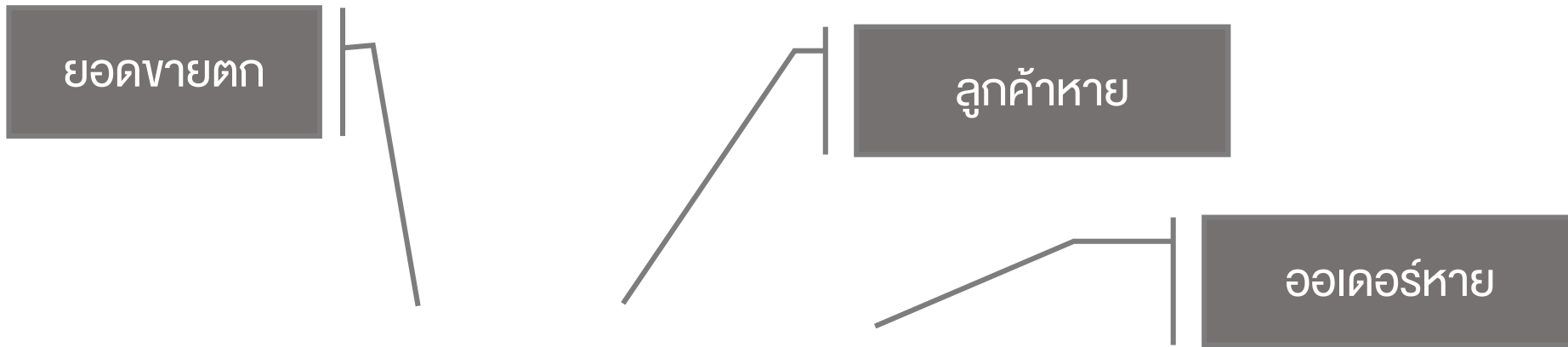
70%

ของ SME ไทย ยังไม่สามารถหาตัวตายตัวแทน
ที่ตัดสินใจแทนเค้าได้ 100%



49%

ของ SME ไทย ระบุว่า
ธุรกิจอาจสะดุดบ้าง ไม่มากก็น้อย ถ้าเค้าไม่อยู่นานๆ



30%

ของ SME ไทย ใช้เวลาไปกับการขายสินค้า
และพบปะลูกค้าด้วยตัวเอง

กระบวนการสร้างทีม



กระบวนการผลิต

บริหารฐานลูกค้า

AI - ปัญญาประดิษฐ์

‘ตัวช่วย’ SME บริหารงาน

การขาย และ การโฆษณา

บริหารงานบุคคล

จุดเปลี่ยน



‘จะรู้ได้ไงว่าต้องเปลี่ยน’

‘ธุรกิจฉันต้องเปลี่ยนหรือเปล่า’

‘จะเริ่มยังไง’

‘ต้องปรับตัวเยอะไหม’

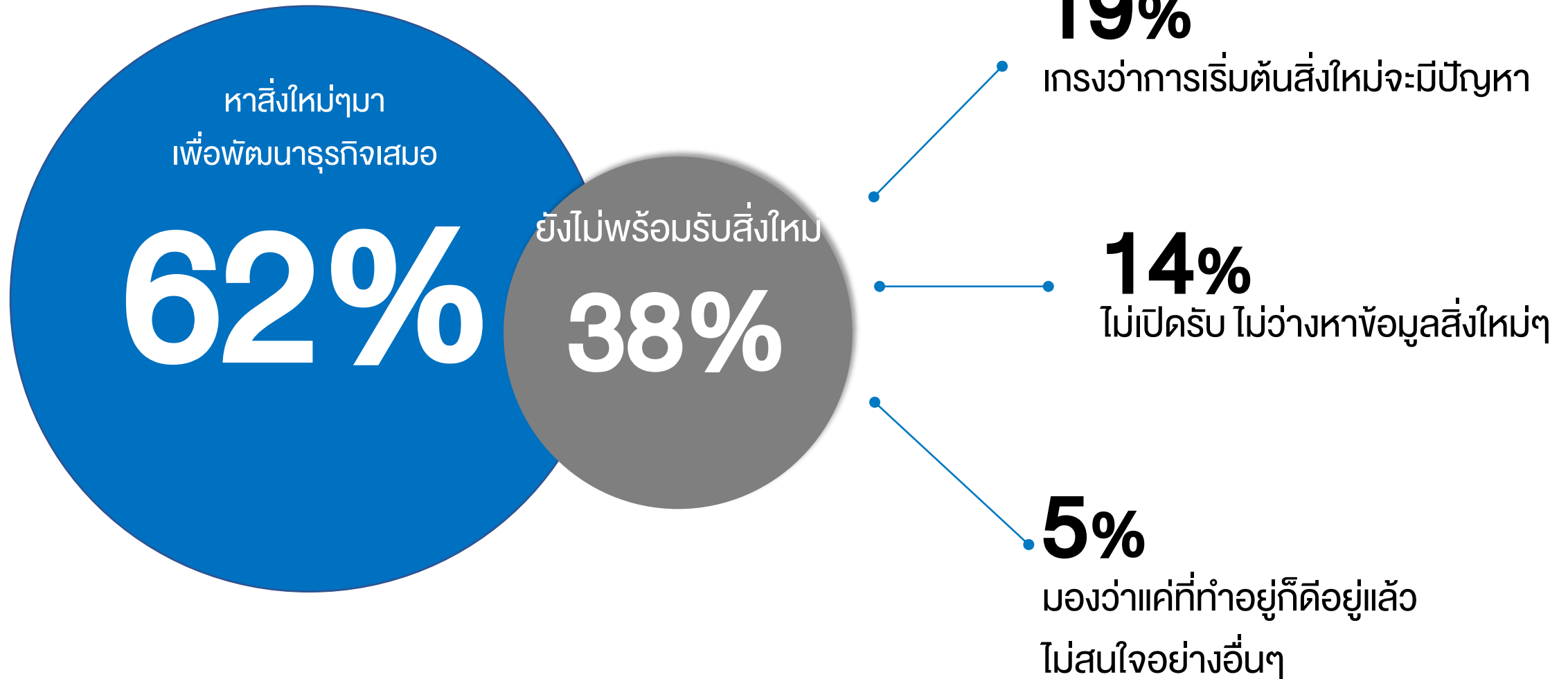
‘จะไปหาข้อมูลจากไหน แล้วอันไหนใช้ดี ใครจะรู้’

กลัวอะ จะไหวใช่มั้ย?

กลุ่มพรานที่ 7



ไม่พร้อมรับกับสิ่งใหม่



Solution

กลุ่มพรางที่ 7

ไม่พร้อมรับมือกับสิ่งใหม่

TMB
Make THE Difference

เดิน - งาน - แพร่

ที่ปรึกษาอาชีพ

เข้ากลุ่ม SME ธุรกิจเดียวกัน

ບຸກສຸປ

ใช้เงินทุน
โดยไม่วางแผน

TMB
กลุ่มพรางที่ 1

กลุ่มพรางที่ 2

ทำธุรกิจโดยไม่มี
Business Plan

TMB

สำหรับ SME

กระเป๋าค้นหาก็เหมือนกัน

TMB
กลุ่มพรางที่ 3

กลุ่มพรางที่ 4

ยอดขายสูง
แต่ ... อาจไม่ทำไร

TMB

ทุ่มเวลากับ Operation

ไม่มีเวลาให้การตลาด

TMB
กลุ่มพรางที่ 5

กลุ่มพรางที่ 6

ONE MAN SHOW

NO Stand - in

TMB
กลุ่มพรางที่ 7

ไม่พร้อมรับกับสิ่งใหม่



เติบโต-แตกต่าง

TMB

Make **THE** Difference

 **1558**
tmbank.com

