



## การวางแผนการลงทุนเพื่อขยายกิจการ

เมื่อดำเนินกิจการมาได้อย่างราบรื่น และมีแนวโน้มที่ส่งสัญญาณแล้วว่าจะไปได้สวยก็เต็ม นั่นหมายความว่าคงได้เวลาต้องขยายกิจการ ไม่ว่าจะเป็นการเพิ่มกำลังการผลิต เพิ่มสาขา การขยายเข้าสู่ตลาดใหม่หรือการเข้าไปซื้อกิจการของผู้อื่น อย่างไรก็ตาม การจะขยายกิจการก็ไม่ใช่ว่าเรื่องเล่น ๆ จะต้องมีการวางแผนและเตรียมความพร้อมให้ดีก่อนจะเดินหน้า เพราะมีเช่นนั้นผิดพลาดขึ้นมาจะท้อหลังก็ไม่เป็นขบวน ดังนั้น ก่อนจะเริ่มดำเนินการขยายกิจการ คุณลองมาเช็คความพร้อมของคุณก่อนดีกว่าว่าคุณพร้อมระดับไหน

### แน่นอนว่าคุณพร้อม

ก่อนอื่นเลยคุณต้องเข้าใจก่อนว่าเมื่อธุรกิจโตขึ้นการบริหารจะซับซ้อนขึ้นอาจสร้างแรงกดดันให้กับตัวคุณเพราะต้อง

มีการลงทุนมากขึ้น ใช้เวลาในการทำงานมากขึ้น ดังนั้นก่อนที่จะวางแผนเพื่อการขยาย งานคุณต้องแน่ใจว่าคุณพร้อมที่จะรับพิดชอบมากขึ้นและหนักขึ้น ลองทบทวนตัวเองก่อนว่า คุณสามารถอ่านงบการเงินได้อย่างเข้าใจ คุณสามารถบริหารสภาพคล่องด้านต่าง ๆ ได้เป็นอย่างดี เช่น การบริหารการเป็นลูกหนี้รวมทั้งการเป็นเจ้าหนี้ การบริหารสินค้าคงคลัง เป็นต้น คุณสามารถวางแผนบริหารการเงินสำหรับการขยายกิจการได้ด้วยตัวคุณเอง และมีพันธมิตรทางธุรกิจที่ดี มีที่ปรึกษาในด้านแหล่งเงินทุนสำหรับธุรกิจ SMEs แล้วอย่างเรียบร้อย คุณสามารถควบคุมค่าใช้จ่ายให้เหมาะสมกับรายได้เป็นอย่างดี สิ่งต่าง ๆ เหล่านี้เป็นปัจจัยที่จะทดสอบว่าคุณพร้อมแล้วหรือไม่ที่จะเดินหน้าขยายกิจการ หากคุณมีข้อบกพร่อง หรือไม่สามารถ

ทำตามเกณฑ์เหล่านี้ได้ ก็ขอให้คุณชะลอโครงการที่จะขยายธุรกิจของคุณไว้ก่อน

### บทกวนวัตถุประสงค์ของการขยายธุรกิจ

ถ้าคุณคิดว่าคุณพร้อมที่จะขยายธุรกิจ ก่อนที่จะเริ่มลงมือ คุณควรทบทวนอีกครั้งว่าวัตถุประสงค์ของการขยายธุรกิจที่คุณกำลังจะทำนี้จะนำไปเพื่อสิ่งใดแน่นอนส่วนใหญ่ก็เพราะเรื่องเงิน ทุกคนต้องการผลตอบแทนที่มากขึ้น แต่เงินที่มากขึ้นก็มาพร้อมภาระรอบด้านที่มากขึ้นไปด้วย ฉะนั้นคุณจึงต้องถามตัวเองให้ดีว่า คุณจะสามารรับการที่มากมายที่กำลังจะตามมาได้หรือไม่

### คุณวางแผนการเงินอย่างรอบคอบแล้วใช่ไหม

ผู้ประกอบการควรวางแผนการลงทุนหรือประมาณการงบกำไรขาดทุน งบกระแสเงินสด และงบดุล ด้วยการคาดการณ์ตัวเลขที่จะนำมาขยายกิจการ เปรียบเทียบกับเงินลงทุนก่อนที่จะขยายกิจการว่ามีความคุ้มค่า และเมื่อลงทุนไปแล้วจะสามารถอยู่รอดได้หรือไม่ ทุกขั้นตอนควรทำมากกว่า 1 รอบ ทบทวนเพื่อความแน่ใจและให้ผิดพลาดน้อยที่สุด นอกจากนี้ ควรศึกษาข้อได้เปรียบเสียเปรียบของแหล่งเงินทุนแต่ละแห่งก่อนที่จะตัดสินใจ ดำเนินการขึ้นต่อไป รวมไปถึงศึกษาพฤติกรรมของกลุ่มลูกค้าที่เป็นกลุ่มเป้าหมายด้วย

### มั่นใจว่าบริหารสภาพคล่องได้

สภาพคล่องทางการเงินเป็นเรื่องสำคัญอันดับต้นๆของการดำเนินธุรกิจ เพราะแสดงถึงความพร้อมของเรื่องเงินว่าคุณมีเงินทุนหมุนเวียนเพียงพอที่จะนำมาใช้ในการดำเนินงาน และมีความสามารถในการชำระหนี้ระยะสั้นของกิจการเมื่อถึงกำหนดได้ เช่น ชำระค่าสินค้าและเงินกู้ยืม ถ้าคุณจะขยายกิจการคุณจึงต้องมั่นใจว่าคุณจะบริหารสภาพคล่องทางการเงินของคุณได้ ถ้าเมื่อไหร่ที่ขาดสภาพคล่องทางการเงินคุณจะต้องมีแผนสำรองเอาไว้ คุณต้องรู้ช่วงจังหวะที่จะชะลอตัวธุรกิจของคุณเพื่อคงสภาพคล่องไว้ให้ได้ นอกจากสภาพคล่องทางการเงินแล้ว การบริหารลูกหนี้การค้าและการบริหารสินค้าคงเหลือ ก็เป็นสิ่งที่คุณจะต้องรับมือไปพร้อม ๆ กันด้วย คุณจึงตรวจสอบตัวเองว่ารับมือไหวหรือไม่ และเรามีความสามารถที่จะทำถึงขั้นนั้นหรือไม่

### วิเคราะห์จุดคุ้มทุนได้หรือไม่

การวิเคราะห์จุดคุ้มทุนจัดว่าเป็นเครื่องมืออีกชนิดหนึ่งที่ช่วยให้ทราบถึงความสัมพันธ์ของการขาย ปริมาณการขาย ต้นทุน กำไร ซึ่งสามารถนำเรื่องจุดคุ้มทุนมาวางแผนธุรกิจและนำมาเป็นข้อมูลในการช่วยตัดสินใจว่าควรขยายกิจการต่อไปหรือไม่อย่างไร



### คุมกำลังคนได้ดีแค่ไหน

นอกจากเรื่องการบริหารเงินแล้วสิ่งที่สำคัญที่สุดมาด้วยกันเลยก็คือ การบริหารคน ก็มีความสำคัญไม่แพ้การบริหารงานส่วนอื่น ๆ โดยเฉพาะธุรกิจ SMEs ซึ่งคุณต้องเข้าใจว่าธุรกิจของคุณไม่ใช่ธุรกิจขนาดใหญ่ สำหรับคุณที่เป็นเจ้าของกิจการแล้วมันน่าสนุก แต่สำหรับพนักงานของคุณเขาอาจไม่สนุกไปกับคุณด้วย ถ้าคุณขยายกิจการไปงานมีมาก แต่คงทำงานไม่มีทุกอย่างก็ต้องพัง คุณจะบริหารสภาพคล่องของคนอย่างไรให้งานกับคนและเงิน ทั้ง 3 ส่วนสมดุลกัน บางครั้งเมื่อคุณขยายกิจการไป คุณอาจจะยังหาคนมาช่วยงานตรงส่วนที่ขยายออกไปไม่ได้ คุณก็ต้องใช้คนเก่าที่มี ซึ่งเท่ากับว่าพนักงานของคุณต้องรับภาระที่หนักขึ้น แม้ว่า คุณจะปรับเงินเดือนให้เขาก็ตาม แต่ความคิดของพนักงานอาจจะมองว่าไม่คุ้มก็ได้ และพนักงานส่วนใหญ่ก็จะรู้อยู่แล้วในเรื่องของการเติบโตขององค์กรว่า คงจะเติบโตไปได้ไม่มากนัก ซึ่งจากการวิเคราะห์พนักงานในองค์กรธุรกิจหลายๆ แห่งที่เป็น SMEs ส่วนใหญ่พบคำตอบที่น่าสนใจว่า ไม่มีแรงจูงใจในการทำงาน เพราะสาเหตุสำคัญ 2 ประการ คือ หัวหน้างานและค่าตอบแทน นั่นจึงเป็นปัญหาที่ทำให้ผู้ประกอบการที่กำลังจะตัดสินใจขยายกิจการต้องกลับมาทบทวนตนเองอีกครั้งว่า

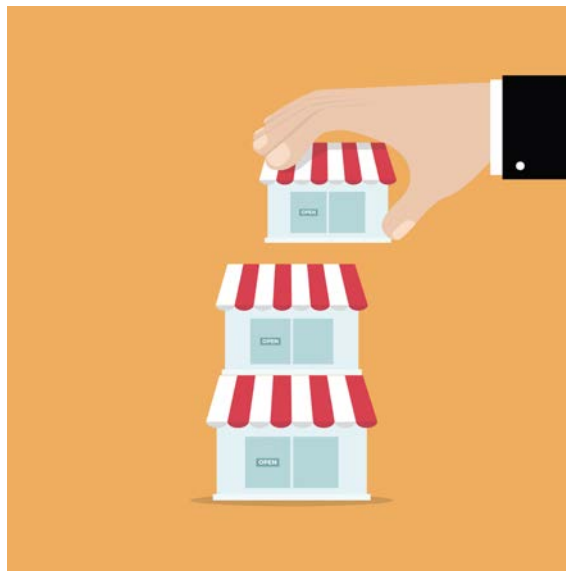
คุณเก่งงาน คุณเก่งเงิน แต่คุณเก่งเรื่องคนด้วยหรือเปล่า คุณมีความสามารถสร้างแรงจูงใจให้กับพนักงานจนพวกเขาสามารถที่จะภักดีกับองค์กรได้มากน้อยแค่ไหน

### ชีวรัว่าปัญหาเก่าเคลียร์แล้ว

มีผู้ประกอบการไม่น้อยที่ใจกว้าง กิจการที่กำลังทำอยู่นั้นกำลังมีสภาพนิ่งไม่ตื่นตัว ก็ทำให้คิดว่า วิธีที่จะกระตุ้นธุรกิจของตนเองให้ตื่นตัวในตลาดก็คือการลงทุนเพิ่มและขยายกิจการ จึงเรียกได้ว่า รัเท่าไม่ถึงการณทำให้ผู้ประกอบการหลายคนใช้การขยายกิจการเป็นตัวแก้ปัญหายอดขายที่คงที่ ซึ่งเป็นการแก้ไขที่ปลายเหตุ คุณจะต้องเข้าใจประเด็นเสียใหม่ ปัญหาเก่าคุณต้องหาสาเหตุแห่งปัญหาให้เจอเสียก่อนและไปแก้ที่ต้นเหตุ การขยายกิจการเป็นคนละเรื่องกัน อย่าเอามาปะปนกัน แก้ปัญหาเก่าให้เคลียร์ก่อน แล้วดูแนวโน้มต่อไปว่าตลาดเป็นอย่างไร จากนั้นค่อยมาคิดเรื่องขยายกิจการ ตรงจุดนี้จึงต้องบอกว่า ถ้าผู้ประกอบการรายใดกำลังประสบปัญหาธุรกิจอยู่ในสภาพนิ่ง คุณก็ต้องแก้ปัญหาดตรงจุดนั้นก่อนแต่ถ้าคุณมีความคิดว่าจะใช้การขยายกิจการมากระตุ้นตลาด ต้องขบออกเลยว่าคุณยังไม่พร้อมที่จะเติบโต เพราะคุณยังติโจกษธุรกิจของคุณไม่แตก

### เป้าหมายคุณชัดเจนแค่ไหน

ถ้าธุรกิจของคุณในปัจจุบันกำลังไปได้สวย การขยายกิจการต่อไปก็ขอให้คุณกลับมามองนับหนึ่งใหม่เหมือนตอนที่คุณกำลังเริ่มทำธุรกิจครั้งแรก ถ้าในวันนี้คุณประสบความสำเร็จระดับหนึ่ง แสดงว่าเป้าหมายของคุณชัดเจน การจะขยายกิจการออกไปเป้าหมายก็ต้องชัดเจนเช่นนั้นไม่ต่างกัน คุณอย่าจับปลาสองมือ อย่าห้วงหน้าพะวงหลัง ชัดเจนอันเก่าแต่คลุมเครืออันใหม่ ความชัดเจนต้องเกิดขึ้นทั้งสองทาง คือ ทั้งกิจการที่ดำรงอยู่ และ กิจการที่กำลังจะขยายออกไปด้วย



ดังนั้นเราควรโฟกัสไปที่กลุ่มเป้าหมายที่ใช้สำหรับกิจการของเราที่จะขยายออกไป ระบุกลุ่มเป้าหมายของกิจการอย่างชัดเจนจะทำให้จัดการส่งเสริมการตลาดได้ตรงจุดที่สุด จำไว้ว่าต้องชัดเจนทั้งสองจุด หากคุณขยายกิจการออกไปแล้วกลุ่มเป้าหมายใหม่อาจไม่เป็นไปตามที่คาดไว้ก็ยังไม่เจ็บมาก เพราะอย่างน้อย ๆ คุณก็ไม่สูญเสียกลุ่มเป้าหมายเดิมไป

การเติบโตขึ้นจากธุรกิจขนาดเล็กเพื่อเป็นธุรกิจขนาดใหญ่ไม่ใช่เรื่องที่ทำได้ง่ายๆ ถ้าเราเลือกที่จะก้าวไปทีละก้าวแบบช้า ๆ โดยมีฐานที่เริ่มต้นจากสิ่งที่มีอยู่แล้ว ทุกย่างก้าวที่เคลื่อนไปก็อาจจะพาเราเติบโตไปได้อย่างช้า ๆ และค่อยเป็นค่อยไป ความเสี่ยงก็มีน้อย แต่ถ้าคุณจะกระโดดไปเลยคุณก็ต้องวางแผนอย่างรอบคอบตรวจสอบความพร้อมของคุณให้ดี เพราะธุรกิจเป็นเรื่องที่บางครั้งโอกาสที่จะกลับมาแก้ตัวใหม่มีไม่มาก