

# บทที่ 6

## การพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่

---

# ผลิตภัณฑ์ใหม่ New product

● คือ การเสนอผลิตภัณฑ์

● แบบริเริ่ม

● การปรับปรุงผลิตภัณฑ์

เดิมจากธุรกิจให้มี

คุณสมบัติดีขึ้น

● การออกแบบผลิตภัณฑ์

ใหม่ ของธุรกิจที่มี

ลักษณะเดิมในท้องตลาด



# ความสำเร็จของผลิตภัณฑ์ใหม่ 5 ปัจจัย

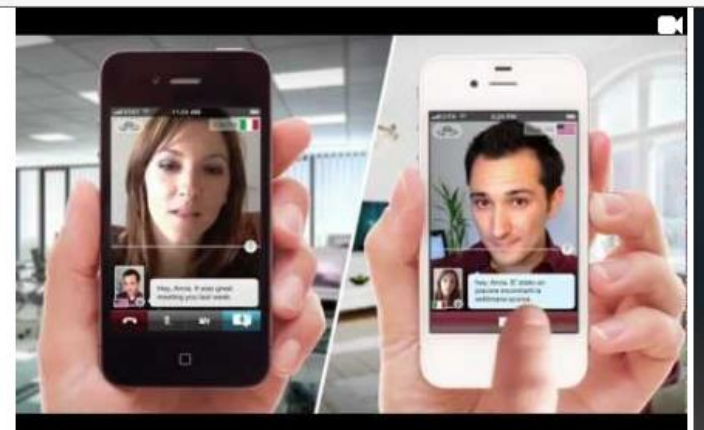
1. มีข้อได้เปรียบที่เด่นชัด

2. สอดคล้องกับรูปแบบการบริโภคในปัจจุบัน

3. ทดลองใช้ได้- ผู้ซื้อมีโอกาสในการทดสอบ  
สินค้า

4. ตั้งเกตเห็นความใหม่ได้

5. แก้ปัญหาความยุ่งยากของลูกค้านำได้



# สาเหตุที่ทำให้ News Product ล้มเหลว

1. ตลาดมีขนาดเล็ก
2. ผลิตภัณฑ์ไม่แตกต่าง
3. ไม่ให้ประโยชน์จริง
4. Positioning ผิดพลาด
5. รสนิยมผู้บริโภคเปลี่ยน
6. สินค้าไม่เหมาะสม/ กิจกรรมไม่ชำนาญสินค้า



7. คู่คู่แข่งขันไม้ได้

8. คนกลางไม่รับสินค้าไว้อย่าง

9. พยากรณ์ยอดขายผิด

10. สภาพแวดล้อมภายนอกเปลี่ยนแปลง

11. ผลตอบแทนจากการลงทุนต่ำเกินไป

12. การบริหารงานผิดพลาดไม่ link กัน



13. ข้อจำกัดเกี่ยวกับสังคมและรัฐบาล

14. ต้นทุนที่ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่สูง

15. การขาดแคลนทุน

16. อายุของผลิตภัณฑ์สั้น นิยมไม่นาน



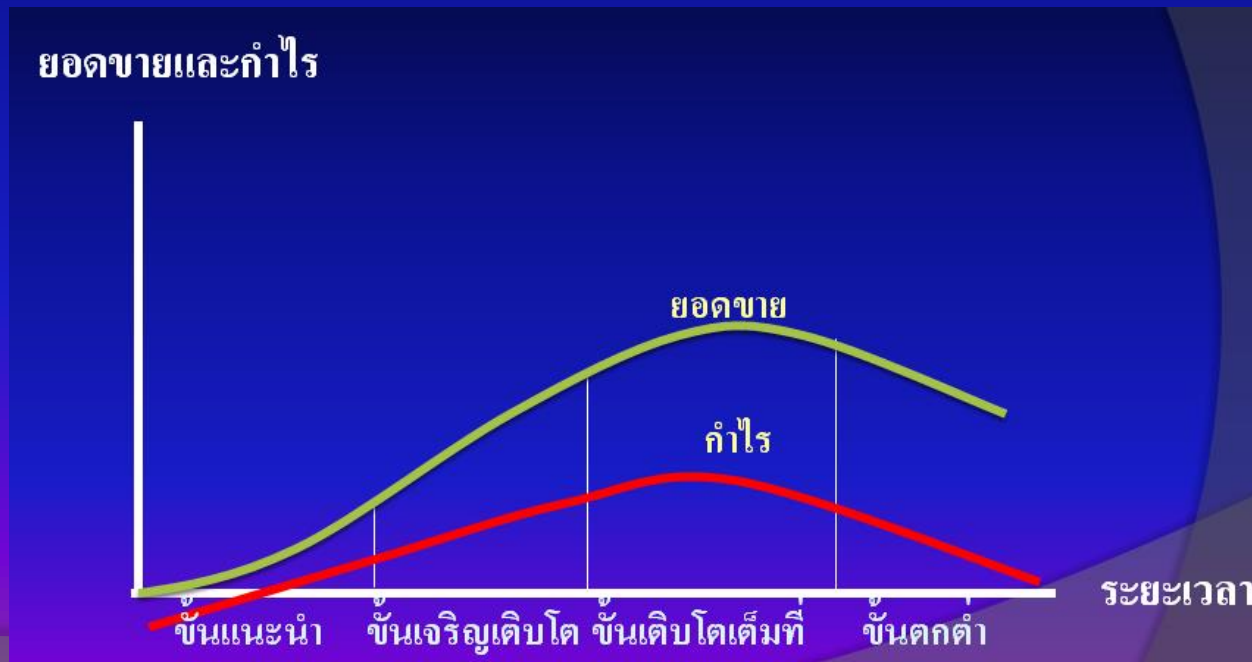
# ขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่



# วงจรชีวิตผลิตภัณฑ์ (Product Life Cycle หรือ PLC)

Kotler and Armstrong : PLC

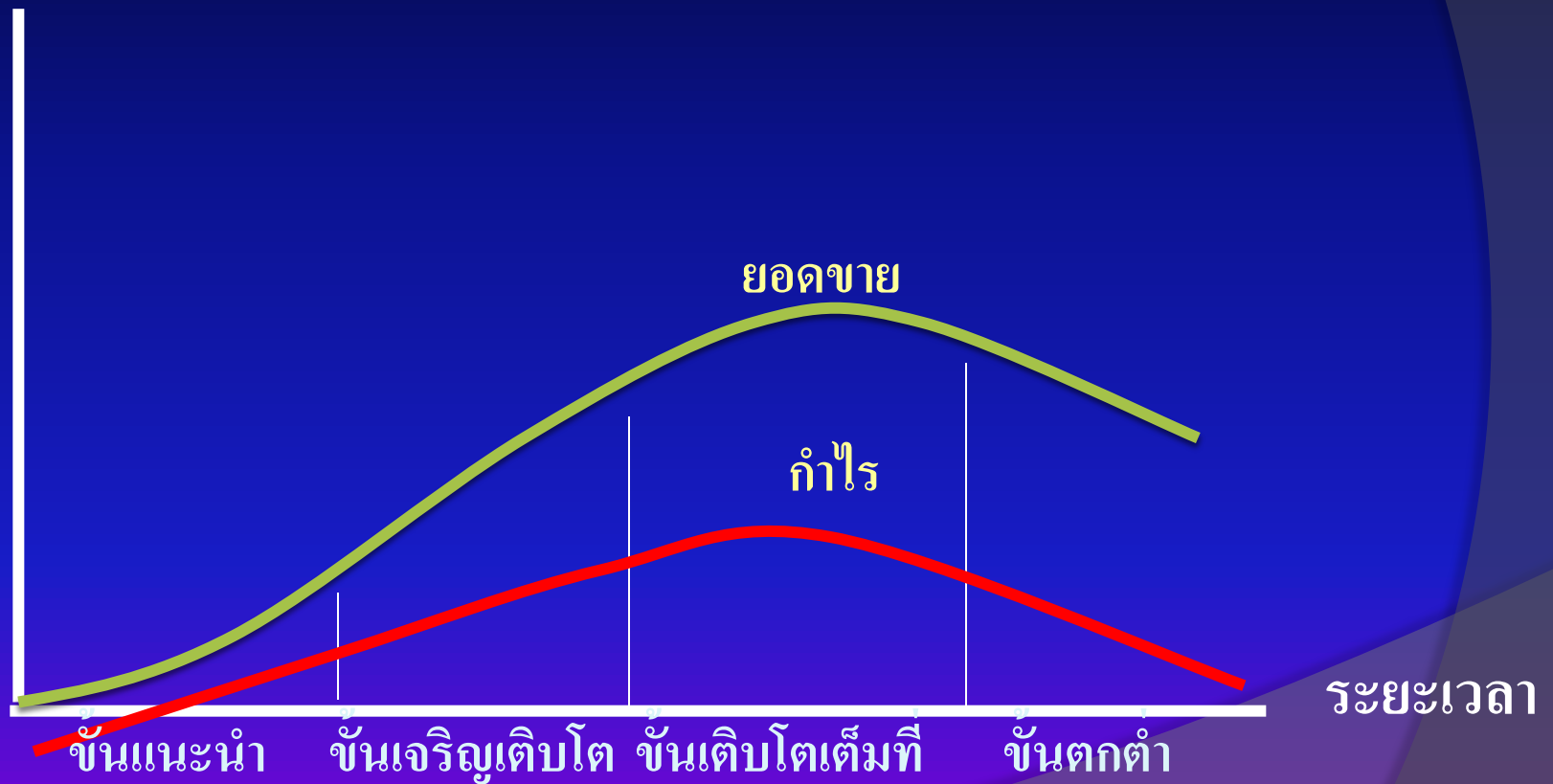
คือ ประวัติการเจริญเติบโตของยอดขายและกำไรของผลิตภัณฑ์ประกอบด้วย 4 ขั้นตอน คือ





# ลักษณะของวงจรชีวิตผลิตภัณฑ์

ยอดขายและกำไร



# เมทริกซ์ บีซีจี หรือ BCG Matrix ( Boston Consulting Group matrix )

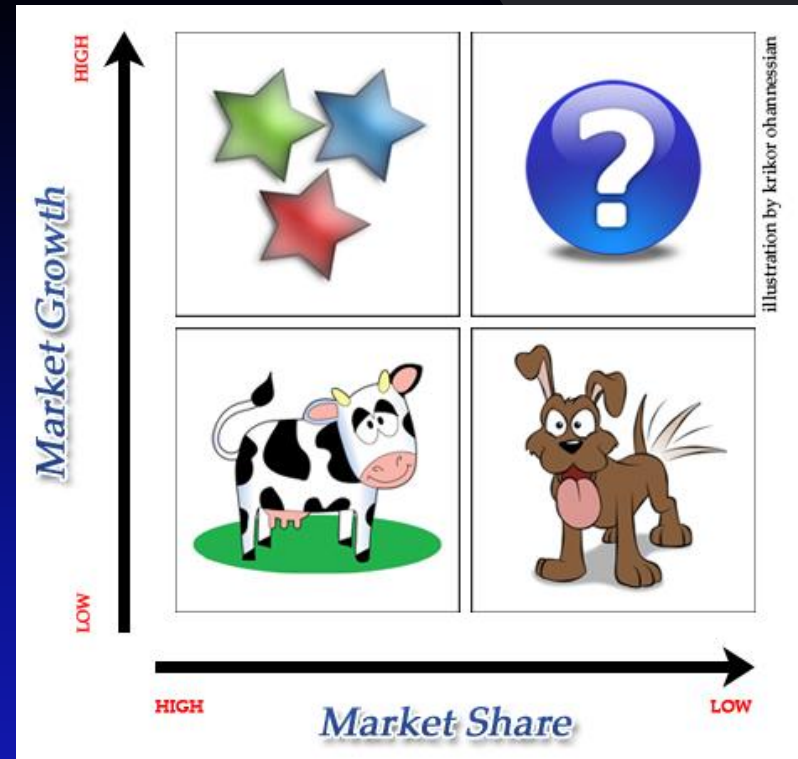
คือ กลยุทธ์ซึ่งใช้ในการตัดสินใจ

จัดสรรทรัพยากรโดยถือเกณฑ์ส่วน

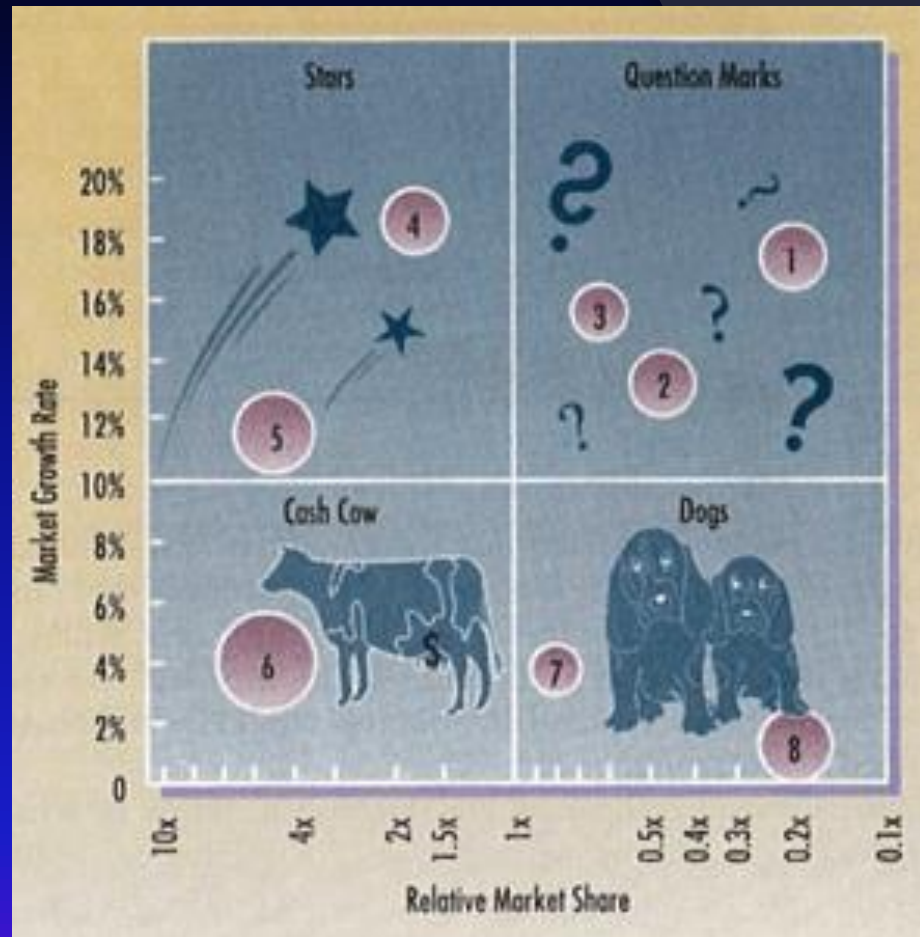
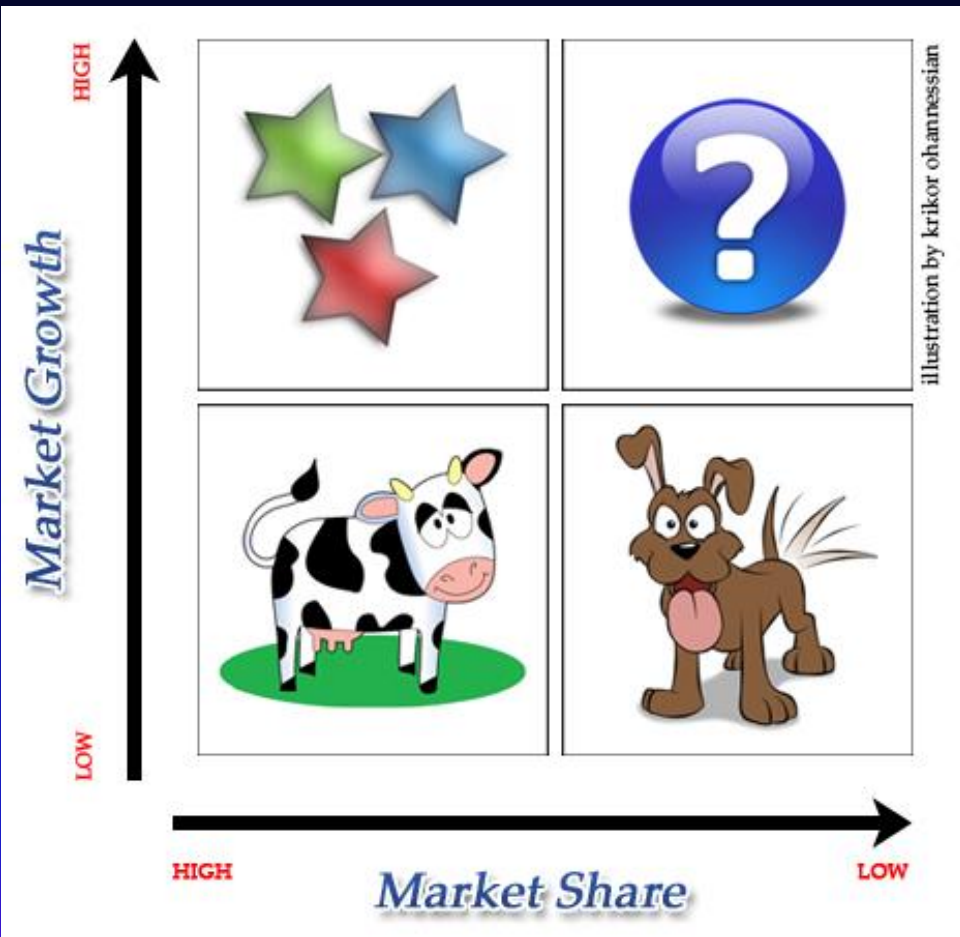
ครองตลาดเปรียบเทียบและอัตราการ

เจริญเติบโตของแต่ละหน่วยธุรกิจ

Market share : Market Growth



# BCG Matrix



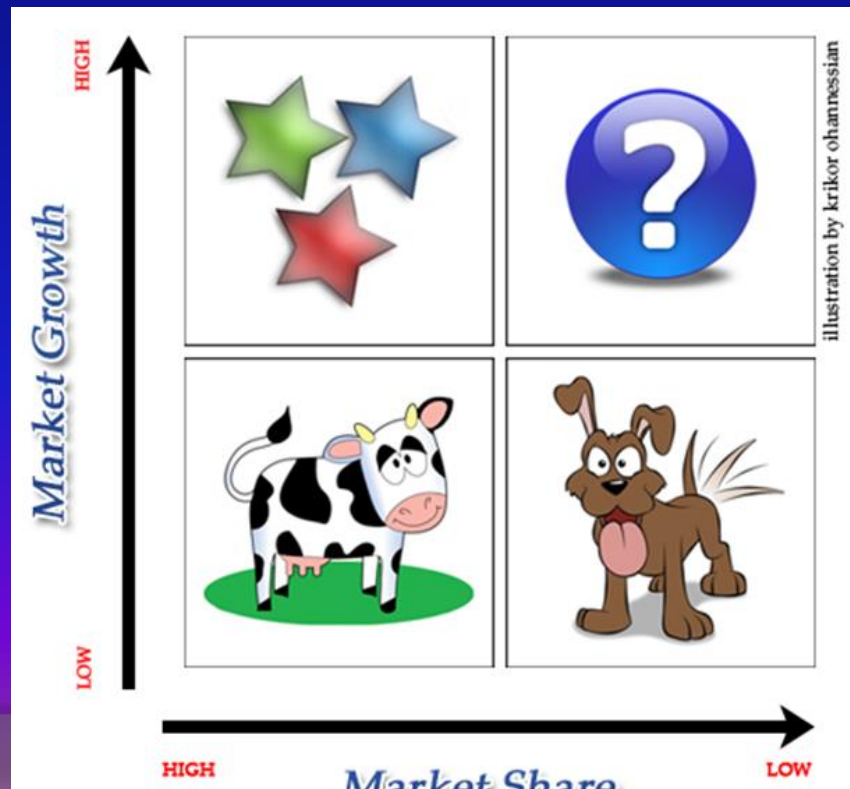
# 1. ผลิตภัณฑ์ที่มีปัญหา (Question Mark)

- ตลาดเติบโตดีมาก แต่ส่วนครองตลาดต่ำ
- เป็นผลิตภัณฑ์ใหม่อยู่ในขั้นแนะนำ
- ต้องใช้เงินจำนวนมากในการทำตลาด



## 2. ผลิตภัณฑ์ที่เป็นดาวดวงเด่น (Stars)

- ส่วนครองตลาดสูง การเติบโตของตลาดสูง
- กำไรมาก แต่ค่าใช้จ่ายก็มาก
- จะกลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่ทำเงินในอนาคต



# 3. ผลิตภัณฑ์ที่ทำเงิน (Cash Cow)

- ส่วนครองตลาดสูง แต่ตลาดมีการเติบโตต่ำ
- ยอดขายสูง กำไรดี
- เป็นผู้นำตลาด
- เป็นแหล่งเงินทุนของบริษัท
- ไม่ต้องส่งเสริมการตลาดมาก
- พยายามสร้าง Image



# 4. ผลิตภัณฑ์ที่ตกต่ำ (Dogs)

- ตลาดไม่โต และส่วนครองตลาดต่ำ
- มียอดขายต่ำ ไม่สร้างกำไร และยากจะโตได้อีก
- ต้องตัดสินใจว่าจะถอนออกจากตลาดหรือไม่



# การจัดสรรทรัพยากรทางการเงินในผังบีซีจี

## 1. Question mark

ใช้เงินสดมาก รับเงินสดต่ำ ขาดเงินสดใช้ Cash cow ช่วย

## 2. Star

ใช้เงินสดมาก เงินเข้ามาก เลี้ยงตัวเองได้





### 3. Cash cow

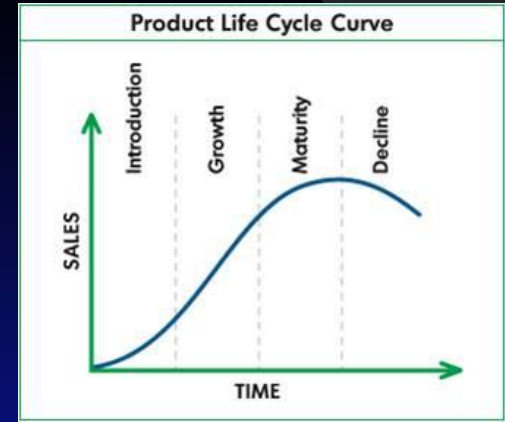
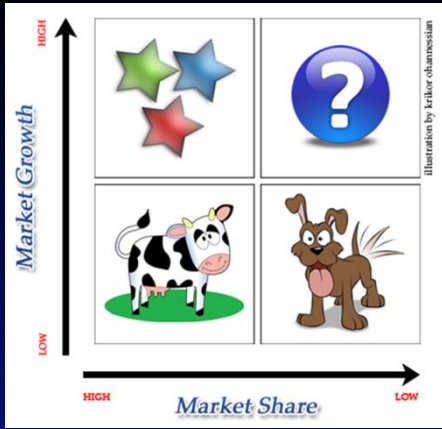
ใช้เงินสดน้อย ค่าใช้จ่ายต่ำ เงินสดเข้ามามาก ช่วยผลิตภัณฑ์อื่น

### 4. Dog

ใช้เงินสดน้อย เงินสดเข้าต่ำ ต้องประหยัด



# BCG กับ PLC



ขั้นเจริญเติบโต  
Growth

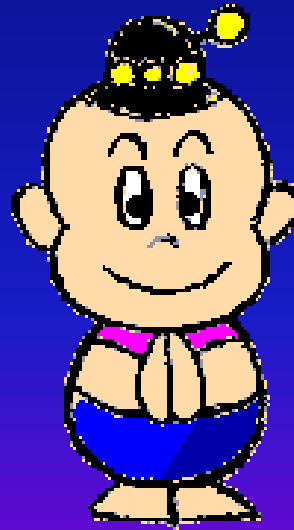
ขั้นเติบโตเต็มที่  
Maturity



ขั้นแนะนำ  
Introduction

ขั้นตกต่ำ  
Decline

**Thank you for your attention**



**Thank you for your attention**

