

# กับดักทางธุรกิจสิ่งทอทางการแพทย์

จุฑาภรณ์ นันทจินดา

# 1. ผู้ประกอบการ

- มีเจ้าตลาดเดิมอยู่แล้ว
- รายใหม่
- ไม่มีพื้นฐานทางด้านการแพทย์
- ขาดประสบการณ์ในตลาดสุขภาพ โรงพยาบาล

## 2. ลูกค้า

- ไม่มีฐานลูกค้าเดิมที่เป็นโรงพยาบาล
- ต้องเริ่มทำการตลาดกับลูกค้าใหม่
- ลูกค้าไม่รู้จักและไม่มีความมั่นใจ
- ลูกค้ามักผูกติดกับเซลมากกว่าผลิตภัณฑ์

### 3. การจัดซื้อ การจ่ายเงิน

- ระยะเวลาการจัดซื้อยาวนาน อาจมีการทำแผนการจัดซื้อที่แตกต่างกันในแต่ละโรงพยาบาล
- ระบบการจัดซื้อที่เป็นเครดิตที่ยาวนานในโรงพยาบาลรัฐบาล
- ต้องผลิตของมาสต็อกซึ่งอาจจะไม่ใช่การผลิตในแต่ละครั้ง

## 4. โบอนุญาต โบรับรองต่าง ๆ

- การขึ้นทะเบียนเครื่องมือแพทย์แต่ละประเภทแตกต่างกัน แม้จะเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันอาจเป็นชนิดปราศจากเชื้อ และไม่ปราศจากเชื้อ ทำให้การขึ้นทะเบียนแตกต่างกัน
- มีการแยกย่อยรายละเอียดแต่ละผลิตภัณฑ์ ค่าขึ้นทะเบียนอาจมีความหลากหลายและต้องทำเพื่อไว้ ซึ่งบางครั้งอาจจะไม่ได้ขายทำให้เสียเวลาในการขึ้นทะเบียน
- แต่ละโรงพยาบาลอาจขอเอกสารแตกต่างกันและเป็นเอกสารเพิ่มเติมนอกเหนือจากที่ขึ้นทะเบียน อย

## 5. แนวโน้มทางการตลาด

- การขายสินค้าตามกระแส เช่น PPE Mask ถุงมือ
- การขายสินค้าพวก supply ใช้แล้วหมดไป
- การขายสินค้าที่นำมา reuse ได้
- การพยากรณ์แนวโน้มสินค้าที่สามารถทำตลาดได้ในระยะยาว
- การสร้าง need ให้ลูกค้าซึ่งต้องมีทีมการตลาดหากต้องการสร้างสรรค์ผลิตภัณฑ์ใหม่ให้ลูกค้า