



UTCC

มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

สถานภาพผู้ประกอบการร้านโชห่วย



SME D Bank
จับใจ ไม่ถึงถิ่น



ศูนย์พยากรณ์เศรษฐกิจและธุรกิจ มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย

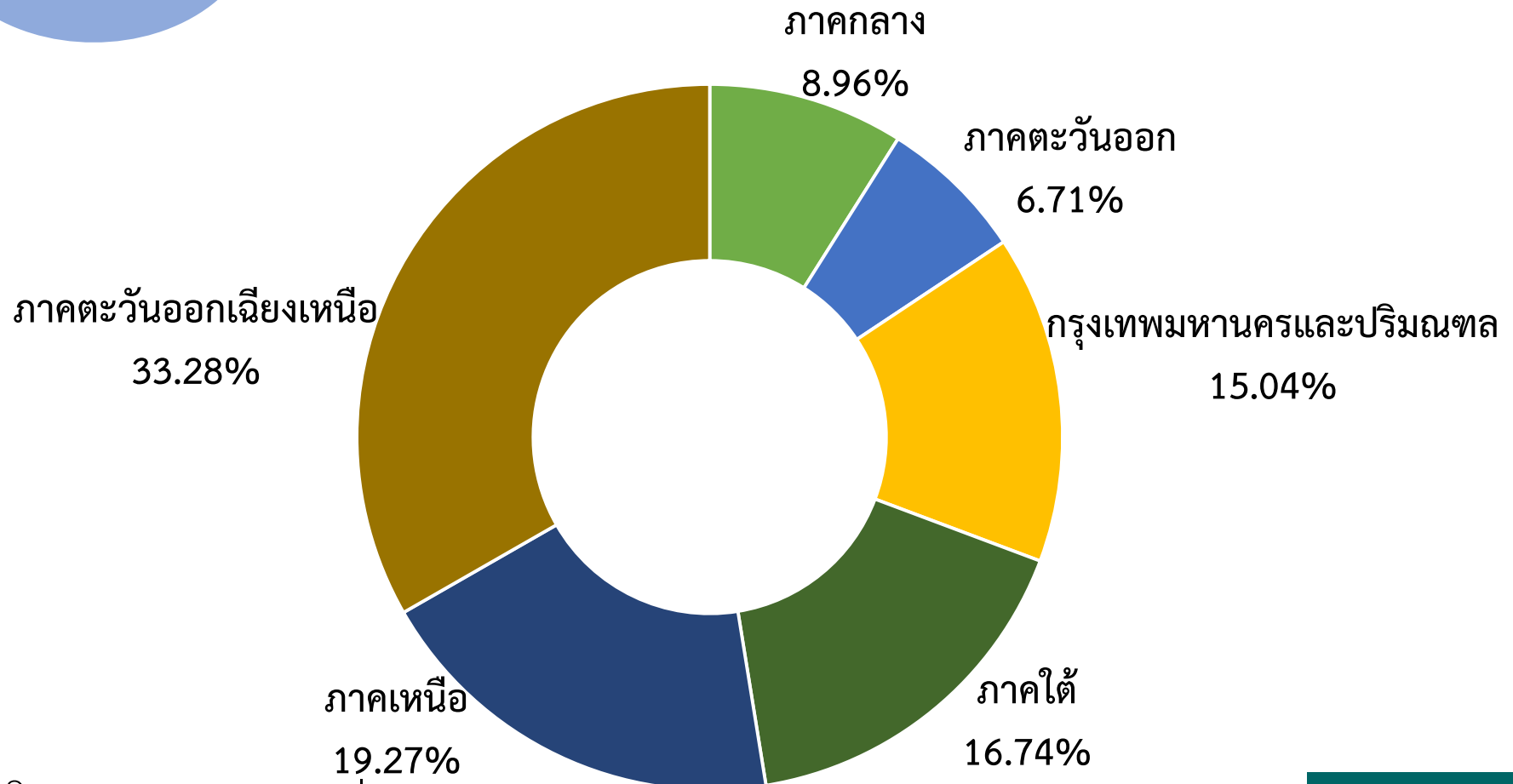
26 มีนาคม 2562

จำนวนผู้ประกอบการร้านค้าโชห่วย ณ ปัจจุบัน



395,006

ทั่วประเทศ



ที่มา :สำนักงานส่งเสริมวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม (สสว.)

ปัญหาเกี่ยวกับร้านค้าโชห่วย



1. คู่แข่งใหม่ๆ ทั้งร้านค้าปลีกขนาดเล็ก-ใหญ่
ธุรกิจพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ และ Modern Trend



2. ต้องเผชิญหน้ากับการแข่งขันที่รุนแรง เนื่องจากพฤติกรรมผู้บริโภคเปลี่ยนไป



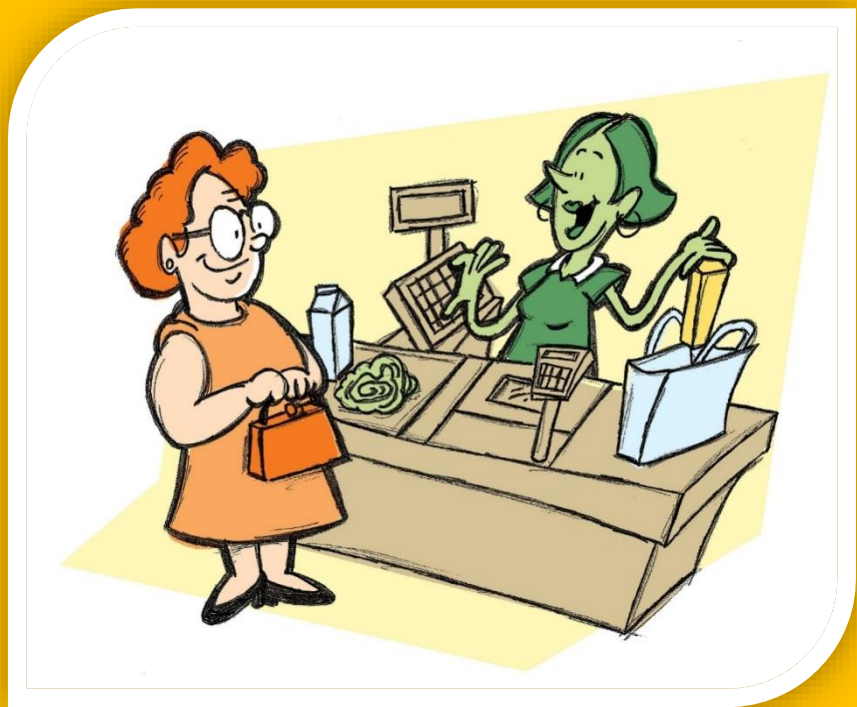
3. ประสิทธิภาพด้านการตลาด การบัญชี การบริหารจัดการพื้นที่ขายสินค้า



4. ต้นทุนสินค้าที่สูงขึ้น และคุณภาพสินค้าในการจัดจำหน่าย



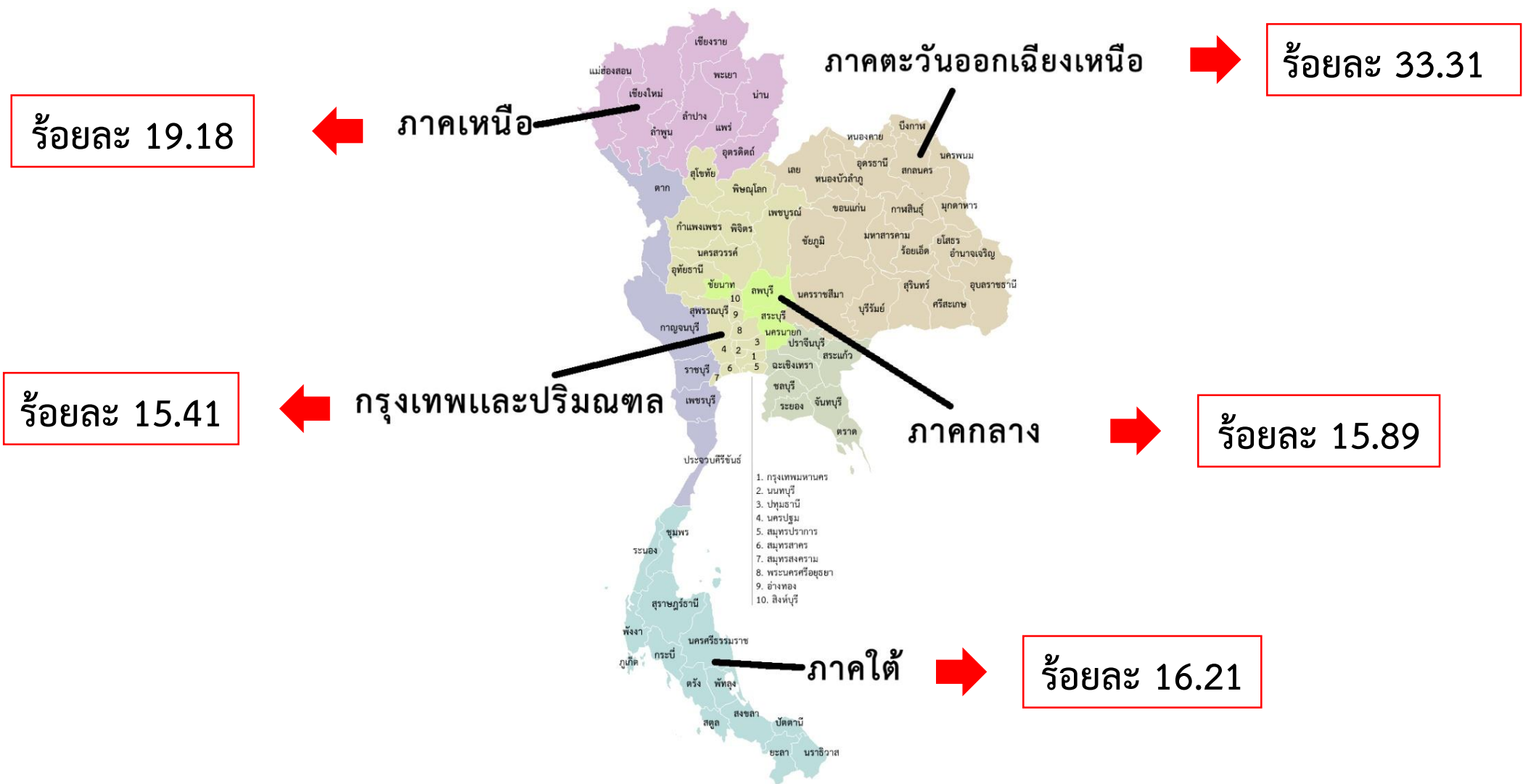
5. ขาดทุนและรายได้ลดน้อยลง



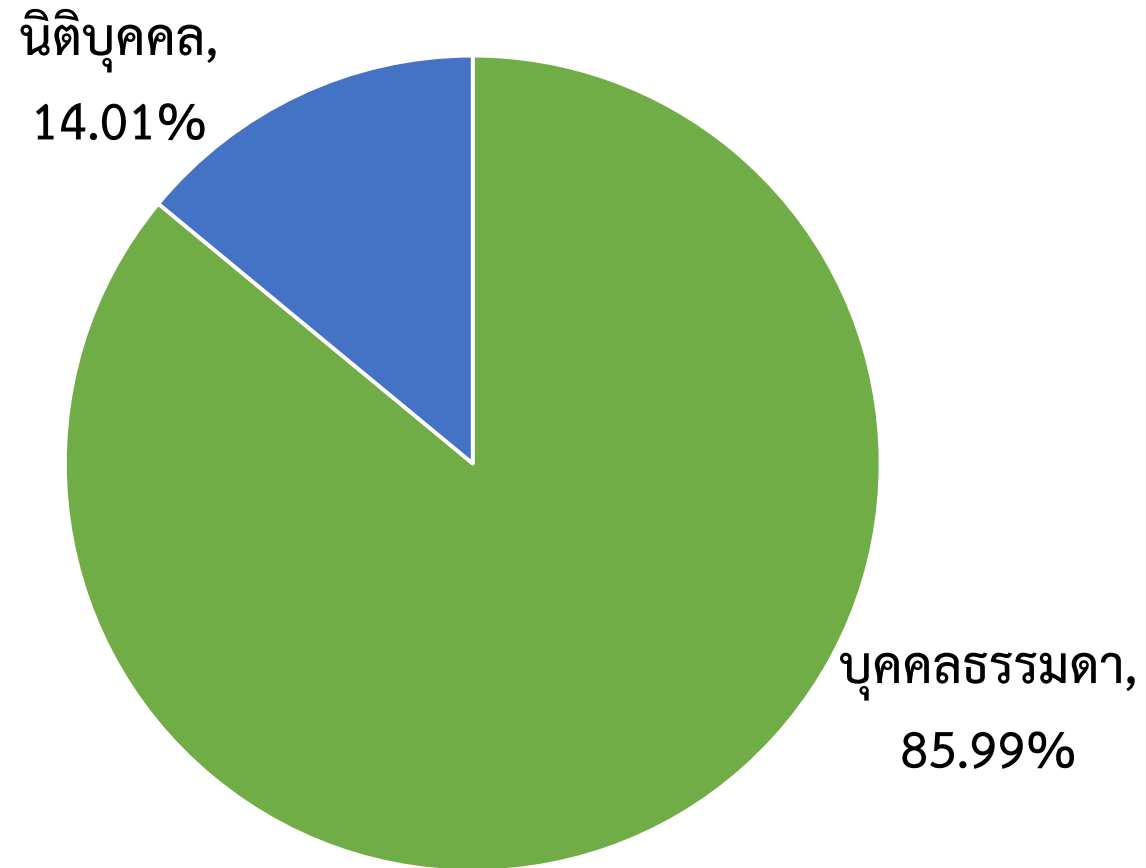
ข้อมูลทั่วไป

กลุ่มตัวอย่าง 1,246 ตัวอย่าง
สำรวจ 8-19 มีนาคม 2562

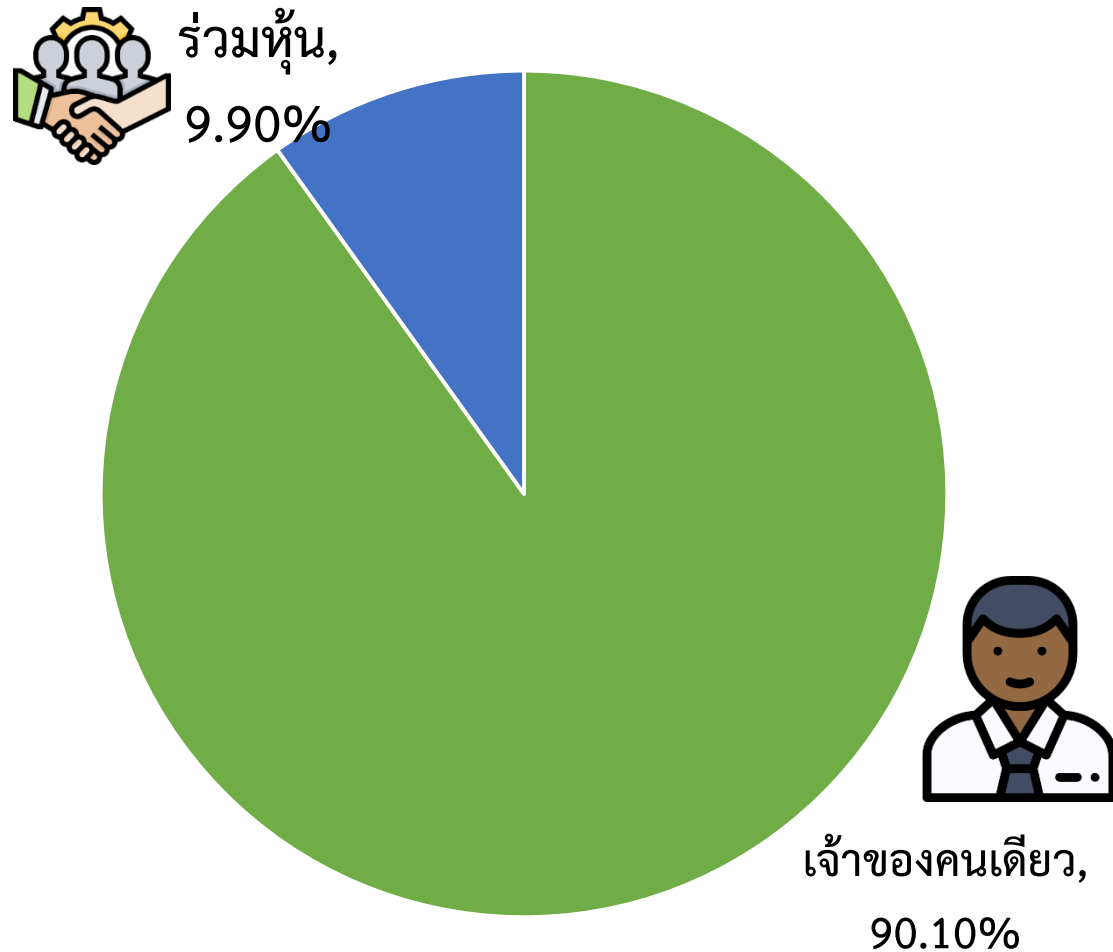
ภูมิภาค



รูปแบบการดำเนินงานกิจการ



ความเป็นเจ้าของกิจการ



จำนวนพนักงาน (รวมคนในครอบครัว)

จำนวนแรงงาน	ร้อยละ
1 คน	11.60
2 คน	37.64
3 คน	21.33
4 คน	16.08
5 คน	7.33
มากกว่า 5 คนขึ้นไป	6.02
รวม	100.00
เฉลี่ย	3 คน

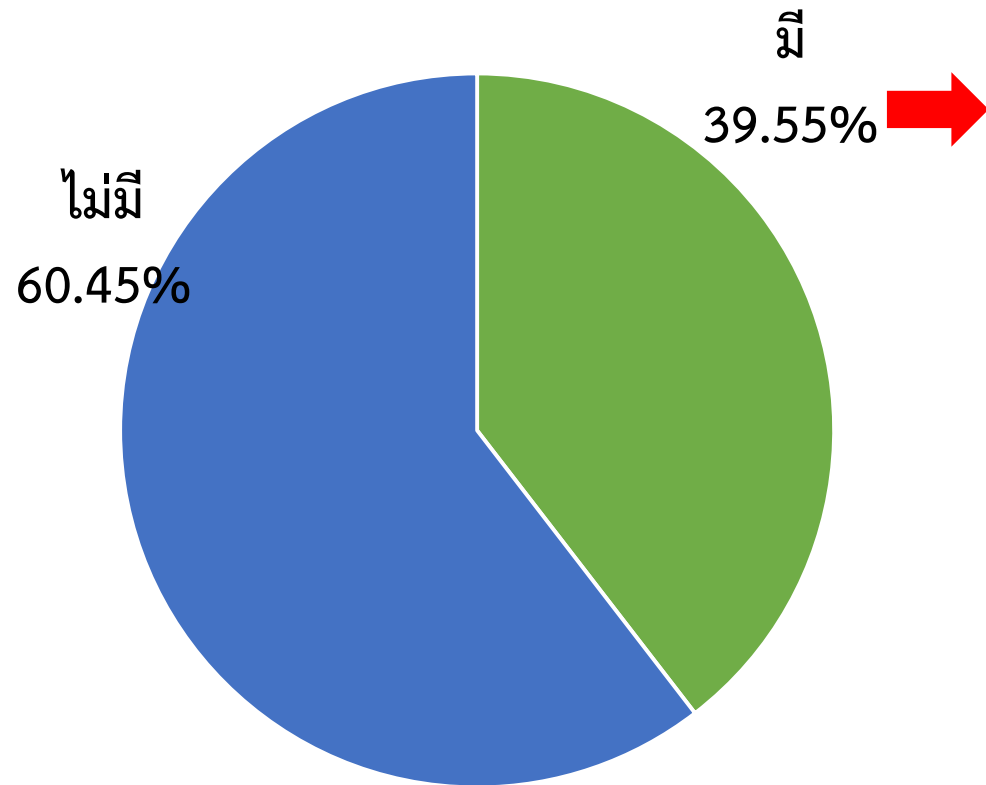
ระยะเวลาในการดำเนินธุรกิจ

ระยะเวลา	ร้อยละ
1-3 ปี	2.57
4-6 ปี	16.14
7-10 ปี	33.09
11-15 ปี	25.78
16-20 ปี	15.66
มากกว่า 20 ปีขึ้นไป	6.75
รวม	100.00

รายได้จากการทำธุรกิจ

จำนวนรายได้	ร้อยละ
ต่ำกว่า 10,000 บาท	0.16
10,001-20,000 บาท	10.60
20,001-30,000 บาท	21.77
30,001-40,000 บาท	18.15
40,001-50,000 บาท	16.63
50,001-100,000 บาท	26.02
มากกว่า 100,000 บาทขึ้นไป	6.67
รวม	100.00
เฉลี่ย (บาทต่อเดือน)	51,665.94

แหล่งที่มาของรายได้จากช่องทางอื่นๆ



รายการ	ร้อยละของคนตอบ
ได้จากการรับจ้างเสริม	33.0
จากการเปิดธุรกิจอื่น เช่น ร้านอาหาร ร้านซักรีด เป็นต้น	27.9
จากธุรกิจครอบครัวอื่นๆ	20.0
อื่นๆ (มีงานประจำ)	11.3
ได้รับบัตรสวัสดิการคนจนจากรัฐบาล	7.9
รวม	100.00

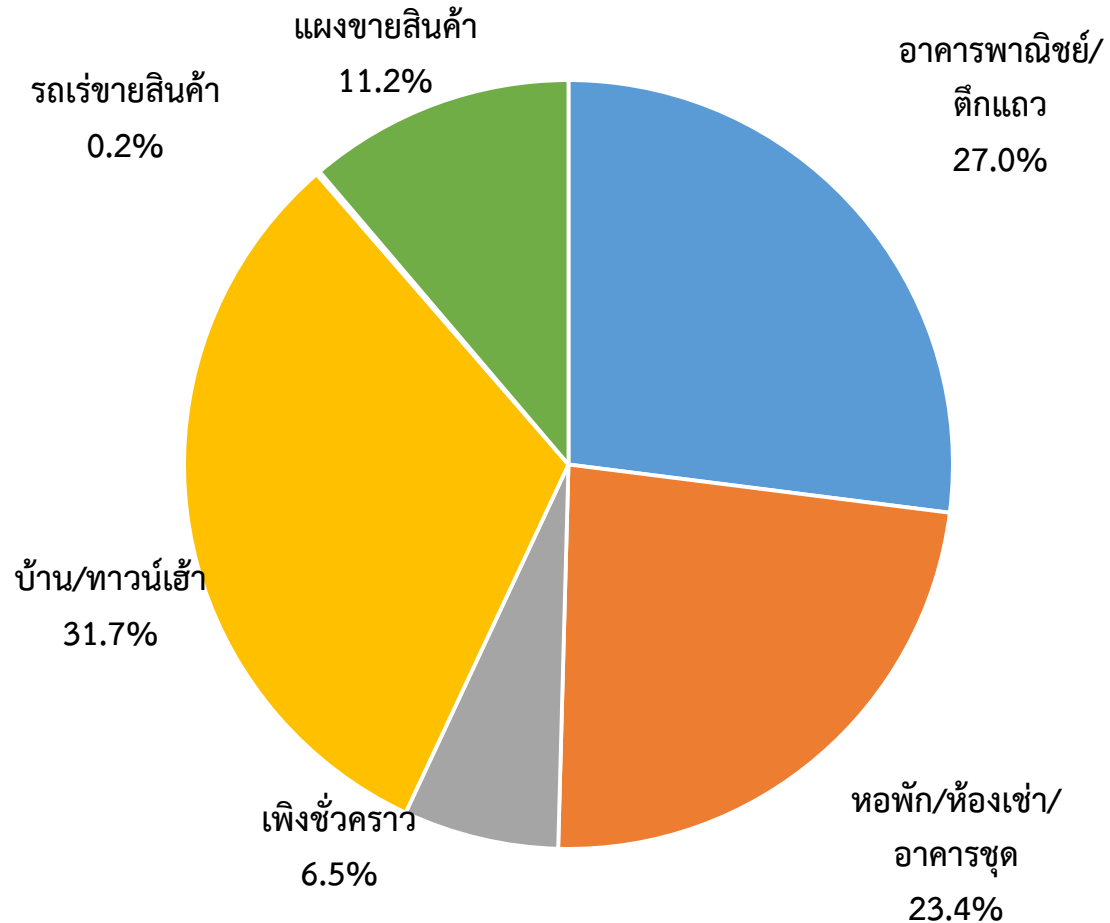
รายได้ที่ได้รับในปัจจุบันกับจำนวนคนในครอบครัวที่ท่านต้องดูแล

จำนวนคนที่ต้องดูแล	ร้อยละ
1 คน	9.57
2 คน	19.05
3 คน	16.03
4 คน	18.40
5 คน	16.43
6 คน	13.33
มากกว่า 6 คนขึ้นไป	7.20
รวม	100.00
เฉลี่ย	4 คน

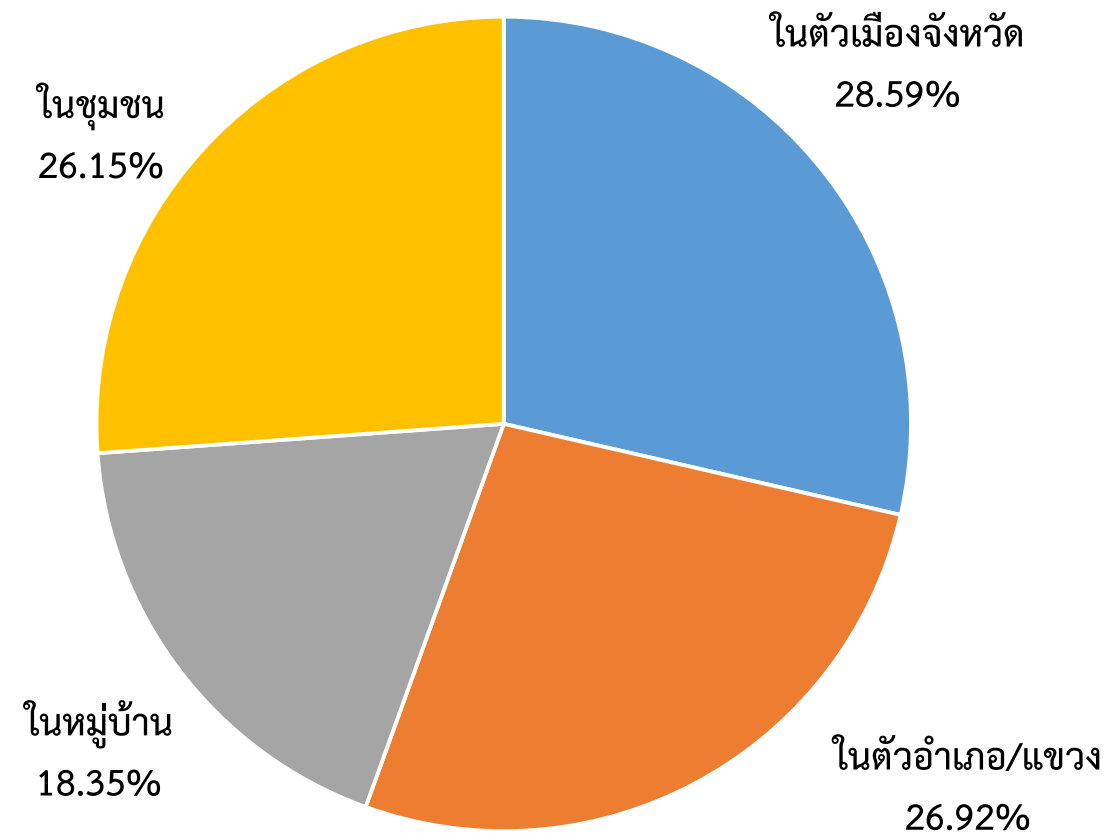


ลักษณะร้านค้าในปัจจุบันและสถานที่จัดจำหน่าย

ลักษณะร้านค้าในปัจจุบัน

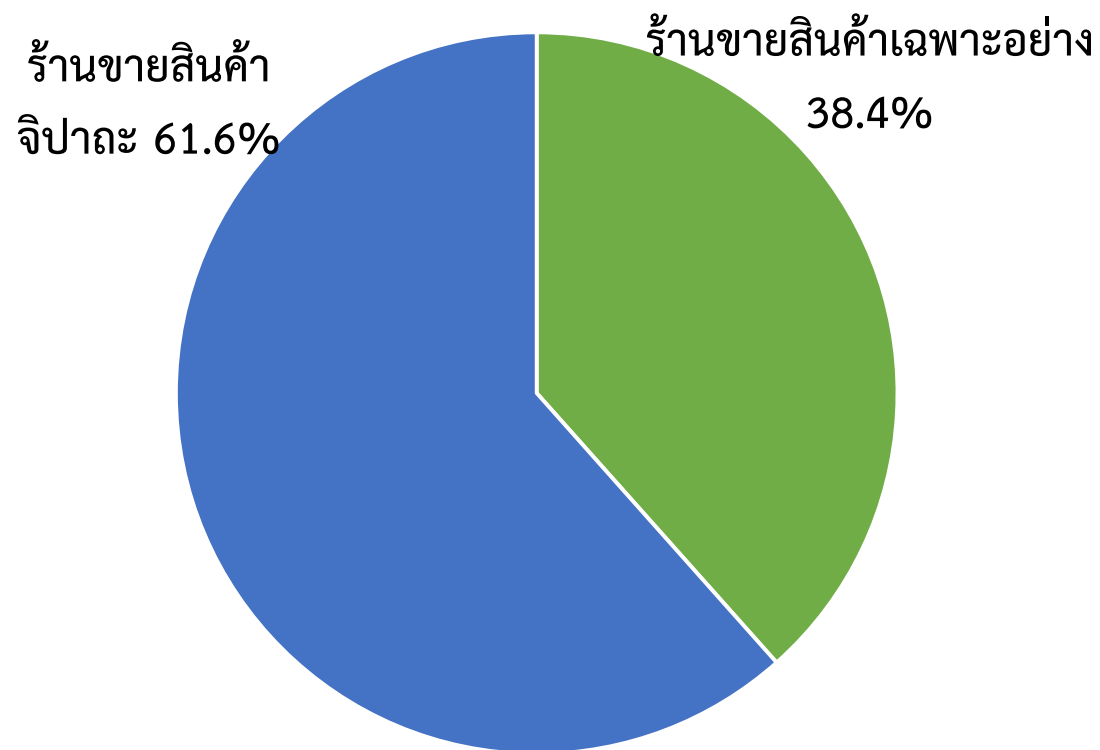


สถานที่จัดจำหน่าย

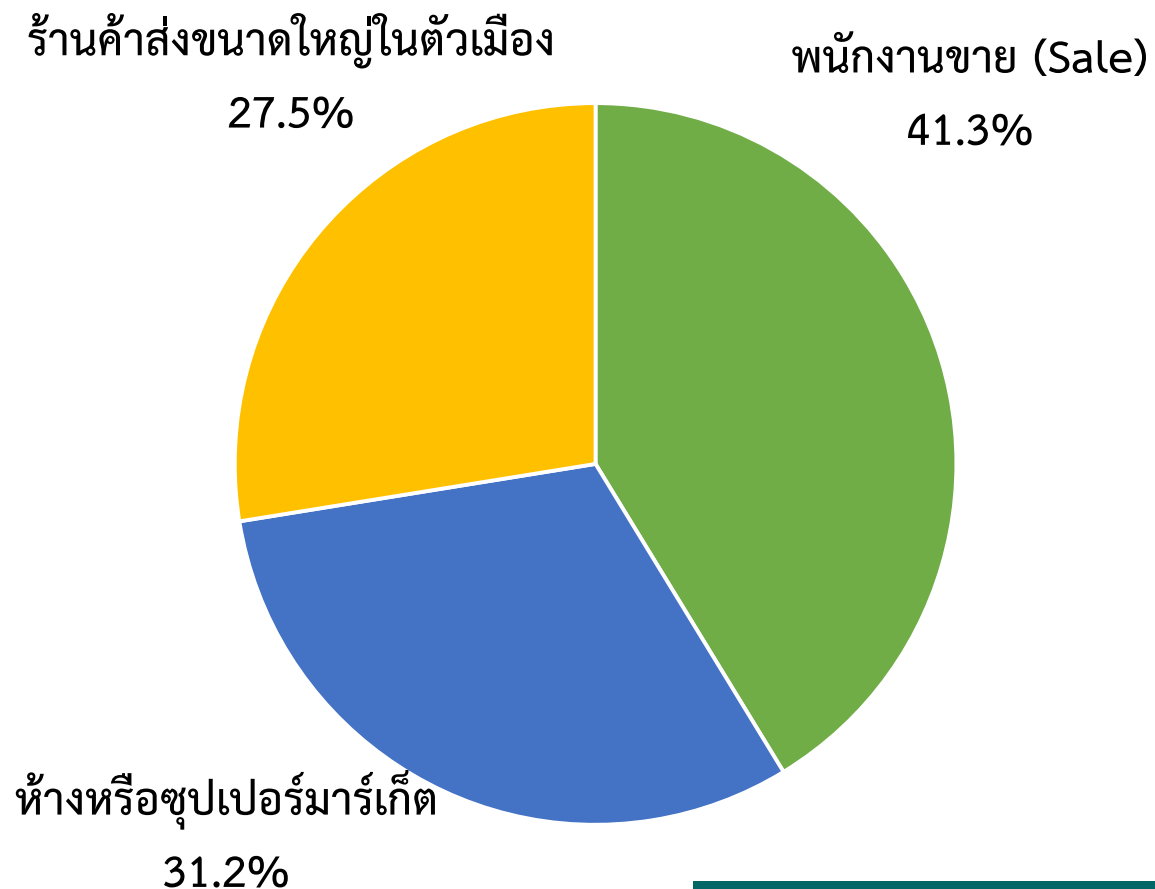


ลักษณะการขายสินค้าและแหล่งที่มาของสินค้าในปัจจุบัน

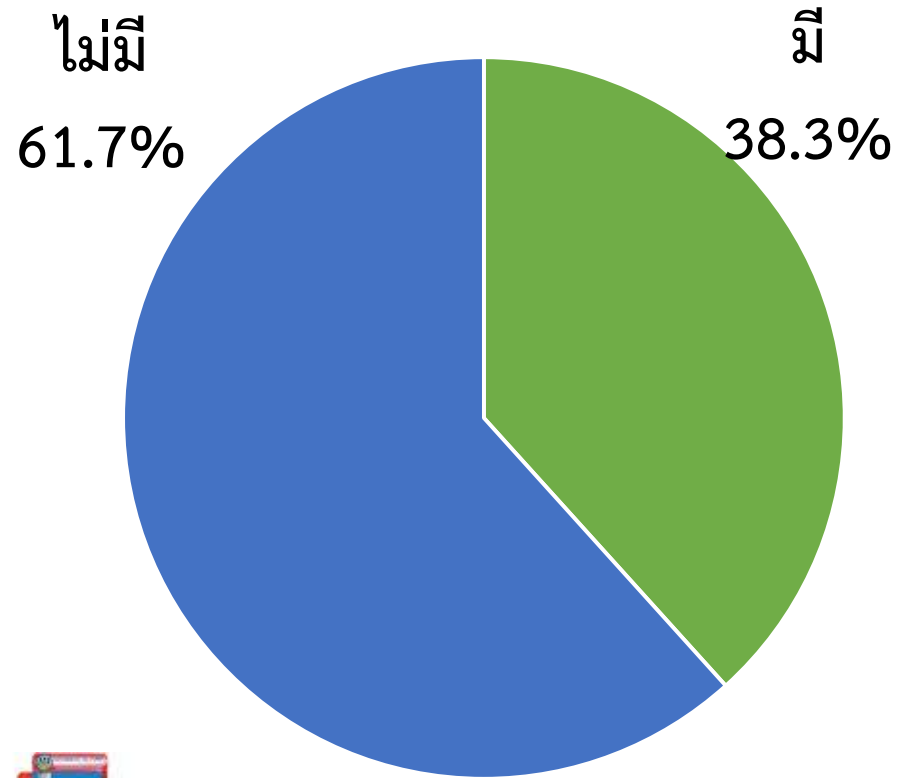
ลักษณะกิจการ



แหล่งที่มาของสินค้า



นอกจากการจัดจำหน่ายสินค้าธุรกิจของท่านให้บริการอื่นๆ ไต่บ้าง

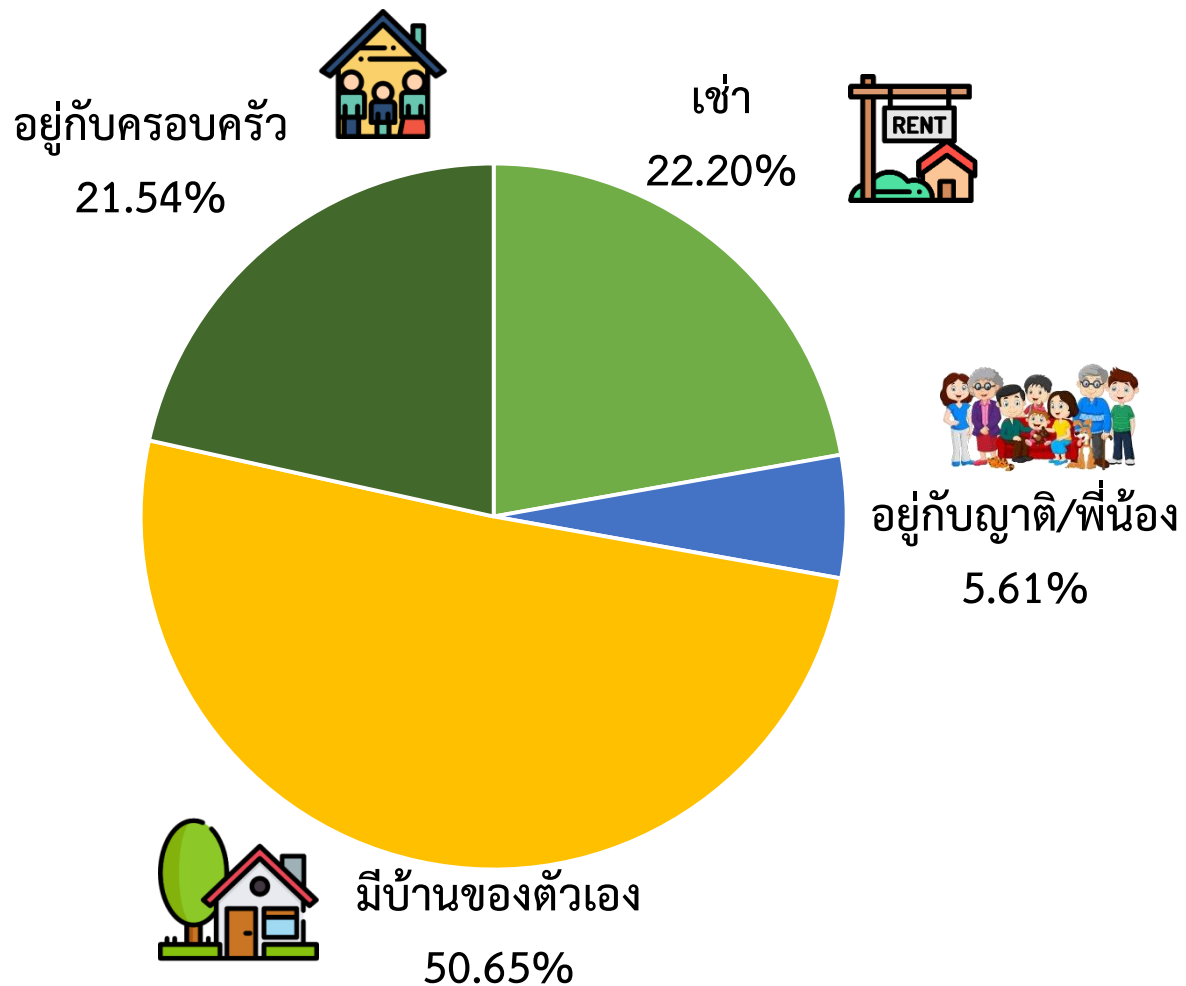


บริการอื่นๆ ของกิจการ	
รายการ	ร้อยละ ของคนตอบ
ตู้หยอดเหรียญเช่นตู้เติมเงิน ตู้น้ำ เครื่องซักผ้า	37.03
เติมเงินมือถือ	26.89
รับชำระบิลค่าบริการ/ค่างวด	10.76
ตู้เติมน้ำมัน	6.76
โอนเงิน	5.98
ถ่ายเอกสาร/รับ-ส่ง แฟกซ์	1.99
อื่นๆ (รับจ้างขนของ,เช่าหนังสือ,ต่อ พรบ.)	1.59



สถานะและระยะเวลาที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

สถานะที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

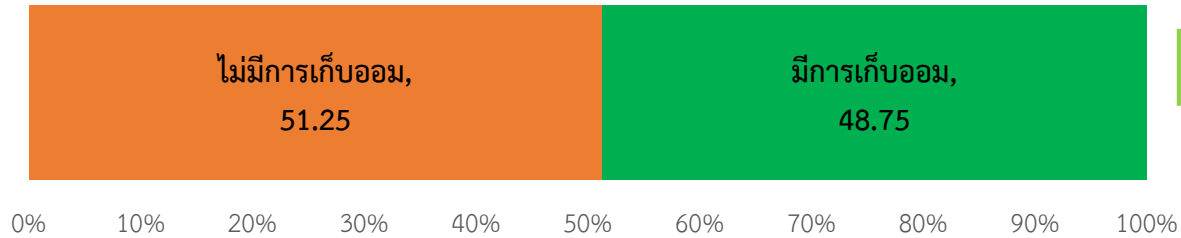


ระยะเวลาที่อยู่อาศัยในปัจจุบัน

รายการ	ร้อยละ
1-5 ปี	14.27
6-10 ปี	41.27
11-15 ปี	20.88
16-20 ปี	15.33
20 ปีขึ้นไป	8.24
รวม	100.00

การออมและลักษณะการออมในปัจจุบัน

การเก็บออมในปัจจุบัน

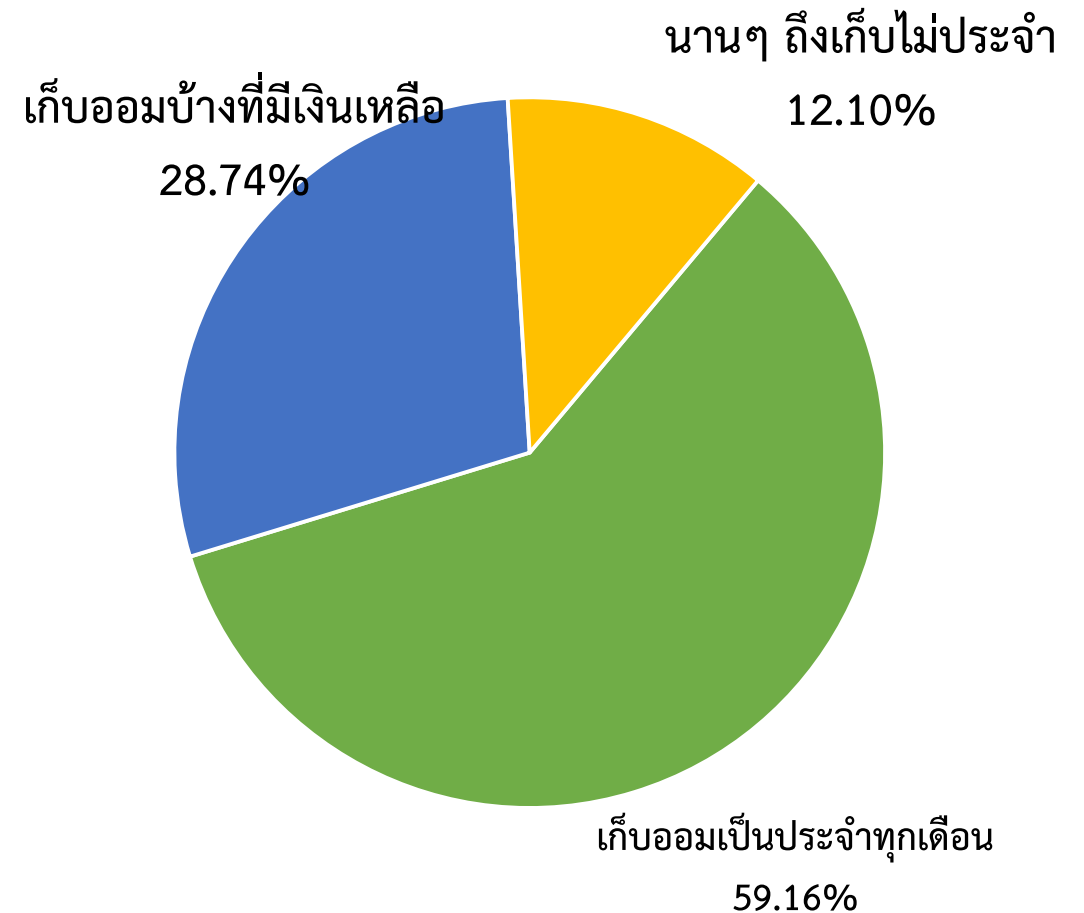


เฉลี่ย 7,282.66 บาทต่อเดือน

จำนวนเงินออม	ร้อยละ
ต่ำกว่า 1,000 บาท	8.08
1,001-2,000 บาท	14.14
2,001-3,000 บาท	8.75
3,001-4,000 บาท	13.47
4,001-5,000 บาท	21.04
5,001-10,000 บาท	21.72
10,001-50,000 บาท	12.79
รวม	100.00



ลักษณะการออมในปัจจุบัน





ความสามารถในการแข่งขันธุรกิจโซ่ห่วง





ความสามารถในการแข่งขันธุรกิจกับคู่แข่งในช่วงปีที่ผ่านมา

หน่วย: ร้อยละ

รายการ	แข่งไม่ได้เลย	แข่งได้น้อย	แข่งได้ปานกลาง	แข่งได้มาก
ธุรกิจโชว์ห่วยรูปแบบเดียวกัน	0.40	35.62	34.17	29.81
ธุรกิจร้านสะดวกซื้อสมัยใหม่ เช่น 7-11 family mart เป็นต้น	7.09	2 55.28	13.94	23.69
ธุรกิจ modern trade ขนาดใหญ่ เช่น bigC Lotus เป็นต้น	13.30	3 50.20	10.96	25.54
ธุรกิจขายสินค้าออนไลน์	5.16	1 57.90	18.63	18.31



เปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันธุรกิจกับ ร้านสะดวกซื้อสมัยใหม่

รายการ	ไม่มีความสามารถในการแข่งขัน	มีความสามารถในการแข่งขันน้อยที่สุด	มีความสามารถในการแข่งขันปานกลาง	มีความสามารถในการแข่งขันมาก	คะแนนเฉลี่ย (เต็ม 5 คะแนน)
คุณภาพสินค้า	0.00	33.65	40.64	25.70	 2.90
การให้บริการ	0.08	33.92	37.87	28.12	 2.90
บรรจุภัณฑ์ของสินค้ามีสภาพดี	0.16	36.58	39.79	23.47	 2.83
สินค้ามีครบถ้วนในทีเดียว	0.08	23.63	50.56	25.72	3.04
ราคาสินค้า/บริการ	0.16	40.16	33.73	25.94	 2.82
การต่อรองของลูกค้ำกับร้านค้ำ	0.24	25.66	32.82	41.27	3.19
ความเหมาะสมของราคาต่อคุณภาพ	0.24	32.61	36.47	30.68	2.96
การจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	0.16	25.12	34.22	40.50	3.19
ความเป็นมิตรหรือการบริการลูกค้า	0.08	34.19	37.73	28.00	2.96
การจัดวางสินค้า	0.08	27.47	44.34	28.11	3.04
การแยกประเภทสินค้าที่ชัดเจนหาง่าย	0.24	27.71	43.61	28.43	3.02
มีการแสดงป้ายบอกราคาที่ชัดเจน	0.16	25.34	42.32	32.18	3.08
มีความสะดวกในการซื้อสินค้า	0.00	25.22	46.82	27.96	3.04
โดยภาพรวม	0.08	25.02	44.65	30.25	3.04

เปรียบเทียบความสามารถในการแข่งขันธุรกิจกับ ธุรกิจ Modern Trade

รายการ	ไม่มีความสามารถ ในการแข่งขัน	มีความสามารถ ในการแข่งขันน้อยที่สุด	มีความสามารถ ในการแข่งขันปานกลาง	มีความสามารถ ในการแข่งขันมาก	คะแนนเฉลี่ย (เต็ม 5 คะแนน)
คุณภาพสินค้า	0.56	43.67	37.07	18.69	2.62
การให้บริการ	1.77	35.62	41.50	21.11	2.65
บรรจุภัณฑ์ของสินค้ามีสภาพดี	2.02	44.52	36.21	17.26	2.55
สินค้ามีครบถ้วนในทีเดียว	0.97	27.56	47.54	23.93	2.90
ราคาสินค้า/บริการ	1.05	40.56	29.60	28.79	2.75
การต่อรองของลูกค้ำกับร้านค้า	1.45	27.64	31.27	39.65	3.08
ความเหมาะสมของราคาต่อคุณภาพ	1.61	35.62	32.80	29.98	2.85
การจัดโปรโมชั่นส่งเสริมการขาย	1.29	29.44	32.90	36.37	3.02
ความเป็นมิตรหรือการบริการลูกค้า	1.37	37.95	35.37	25.30	2.82
การจัดวางสินค้า	1.86	28.92	39.74	29.48	2.93
การแยกประเภทสินค้าที่ชัดเจนหาง่าย	2.01	29.41	36.26	32.31	2.93
มีการแสดงป้ายบอกราคาที่ชัดเจน	1.21	29.49	39.89	29.41	2.92
มีความสะดวกในการซื้อสินค้า	0.73	29.52	40.16	29.60	2.91
โดยภาพรวม	1.61	27.80	39.40	31.18	2.91

การปรับตัวเพื่อการแข่งขันกับธุรกิจอื่นๆ ในช่วง 5 ปีที่ผ่านมา

เหตุผลที่ตอบเช่นนั้น

การแข่งขันในธุรกิจประเภทเดียวกันสูงขึ้น

ต้องการปรับเปลี่ยนร้านให้ทันสมัย สร้าง
ความประทับใจ

เหตุผลที่ตอบเช่นนั้น

ไม่มีความจำเป็น

รายได้เท่าเดิม ลูกค้ายังคงเท่าเดิม

ทุนที่จำกัด

เหตุผลที่ตอบเช่นนั้น

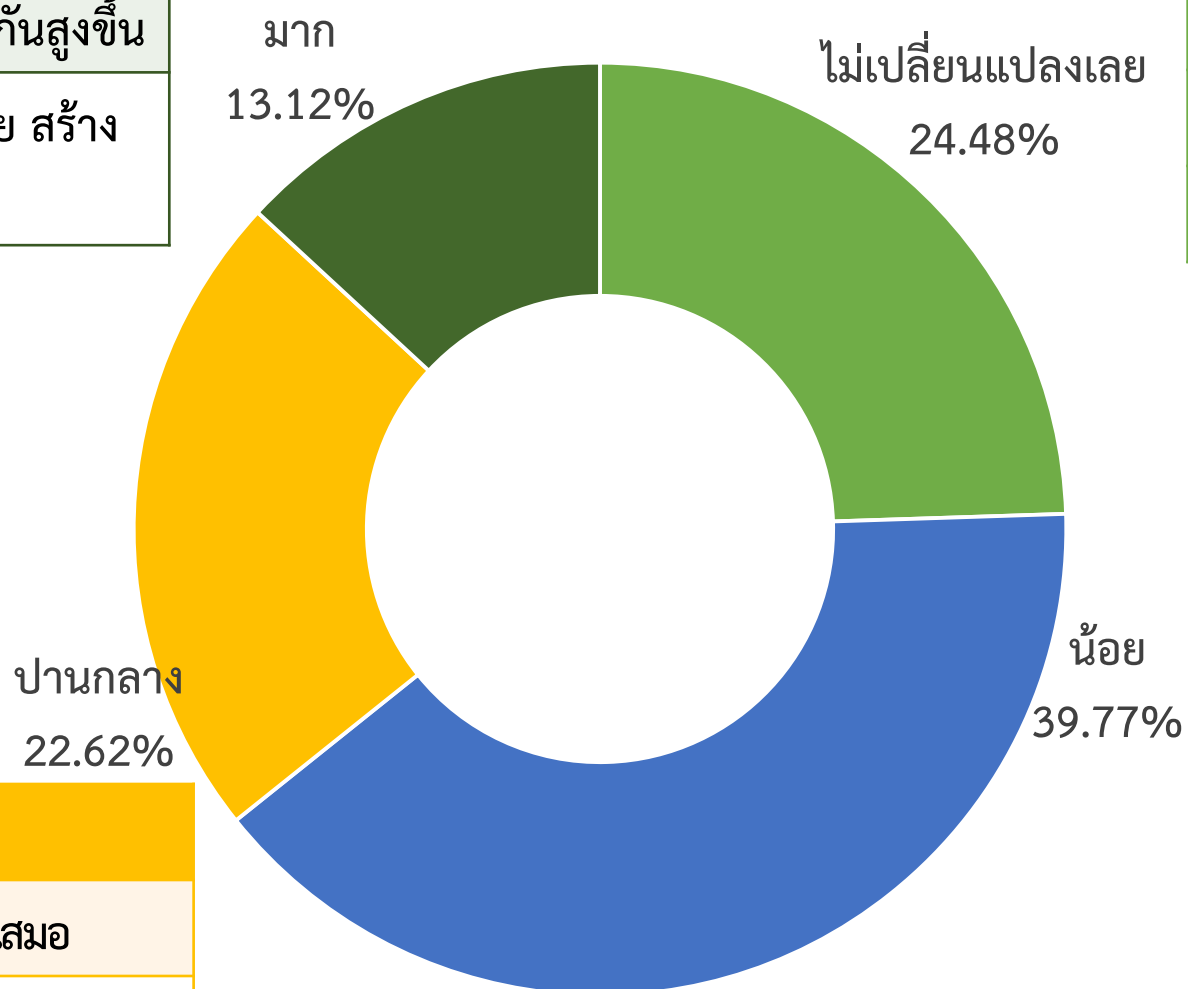
มีลูกค้าเก่าอยู่แล้วไม่ต้องการ
ปรับเปลี่ยนอะไรมาก

การแข่งขันสูงขึ้น แต่การเงินไม่
สะดวกต่อการแข่งขัน

เหตุผลที่ตอบเช่นนั้น

มีการพัฒนาสินค้าและบริการอยู่เสมอ

อำนวยความสะดวกให้กับลูกค้า



สิ่งที่ต้องการปรับตัว



ปรับปรุงร้านค้าให้ดูสะอาดและสะดวกสำหรับลูกค้ามากขึ้น



เพิ่มโปรโมชั่นหรือบริการเสริมต่างๆ ให้กับลูกค้า เช่น ลด แลก แจก แถม



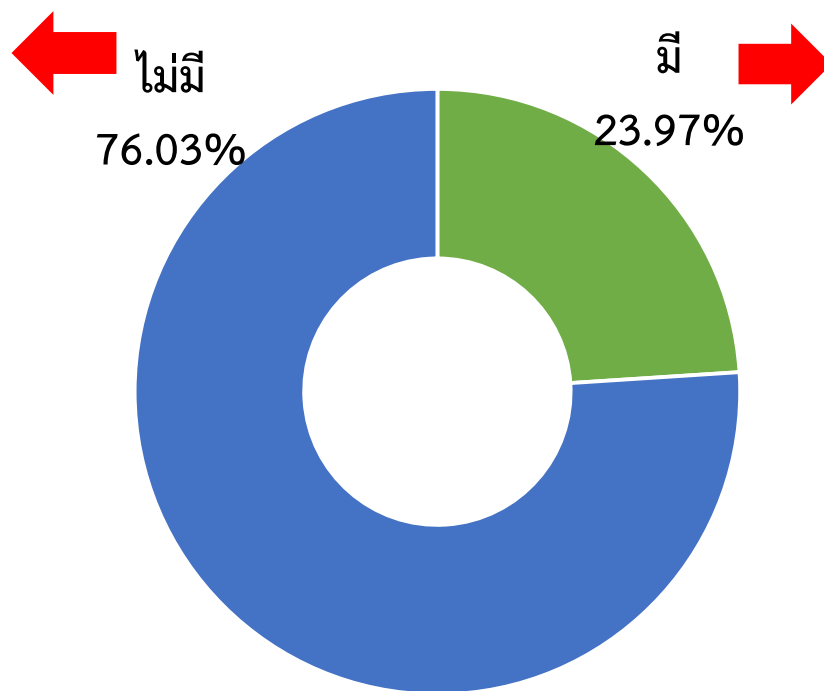
มีราคาระบุที่สินค้าชัดเจน



มีสินค้าหลากหลายมากขึ้นและมีการตรวจสอบคุณภาพสินค้า

การค้าขายออนไลน์ในปัจจุบัน

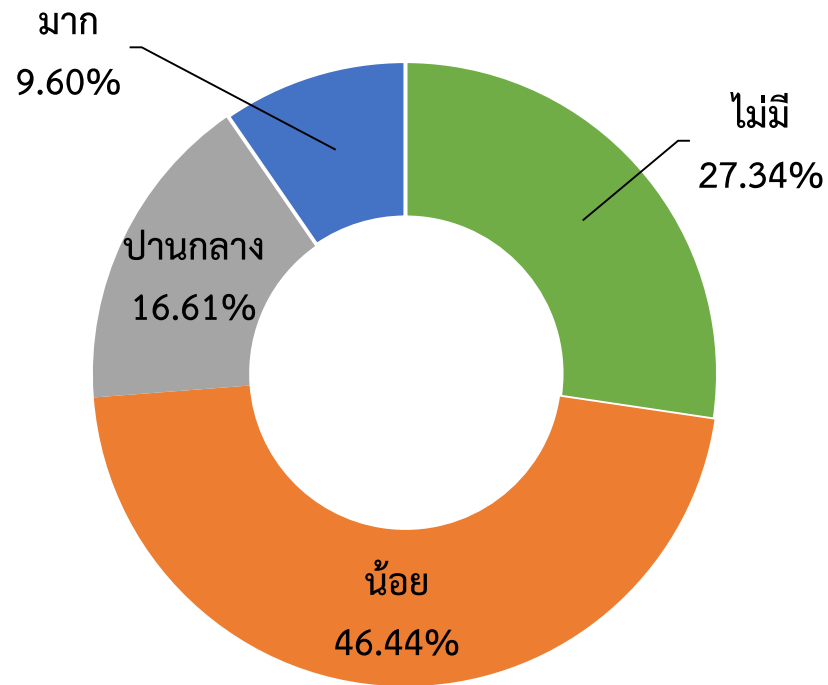
เหตุผลเพราะ	ร้อยละของ คนตอบ
มีค่าใช้จ่ายเพิ่ม	32.34
ที่ขายอยู่ดีอยู่แล้วไม่จำเป็น	25.82
ไม่รู้จะทำอย่างไร	15.91
สินค้ามีทั่วไปไม่โดดเด่น	15.67
กลัวถูกโกง	10.15
อื่นๆ	0.12
รวม	100.00



เหตุผลเพราะ	ร้อยละของ คนตอบ
พฤติกรรมลูกค้าเปลี่ยน	35.92
ขายได้ปริมาณที่มากกว่า	25.09
รัฐบาลสนับสนุนส่งเสริม	16.25
ลงทุนน้อยแต่ขายได้มาก	14.80
ไม่ต้องมีสต็อก	7.58
อื่นๆ (ขยายช่องทางการขาย)	0.36
รวม	100.00

การค้าขายออนไลน์ในอนาคตของกลุ่มที่ยังไม่มีการค้าขายออนไลน์ในปัจจุบัน ร้อยละ 76.03

โอกาสในการค้าขายออนไลน์ในอนาคต

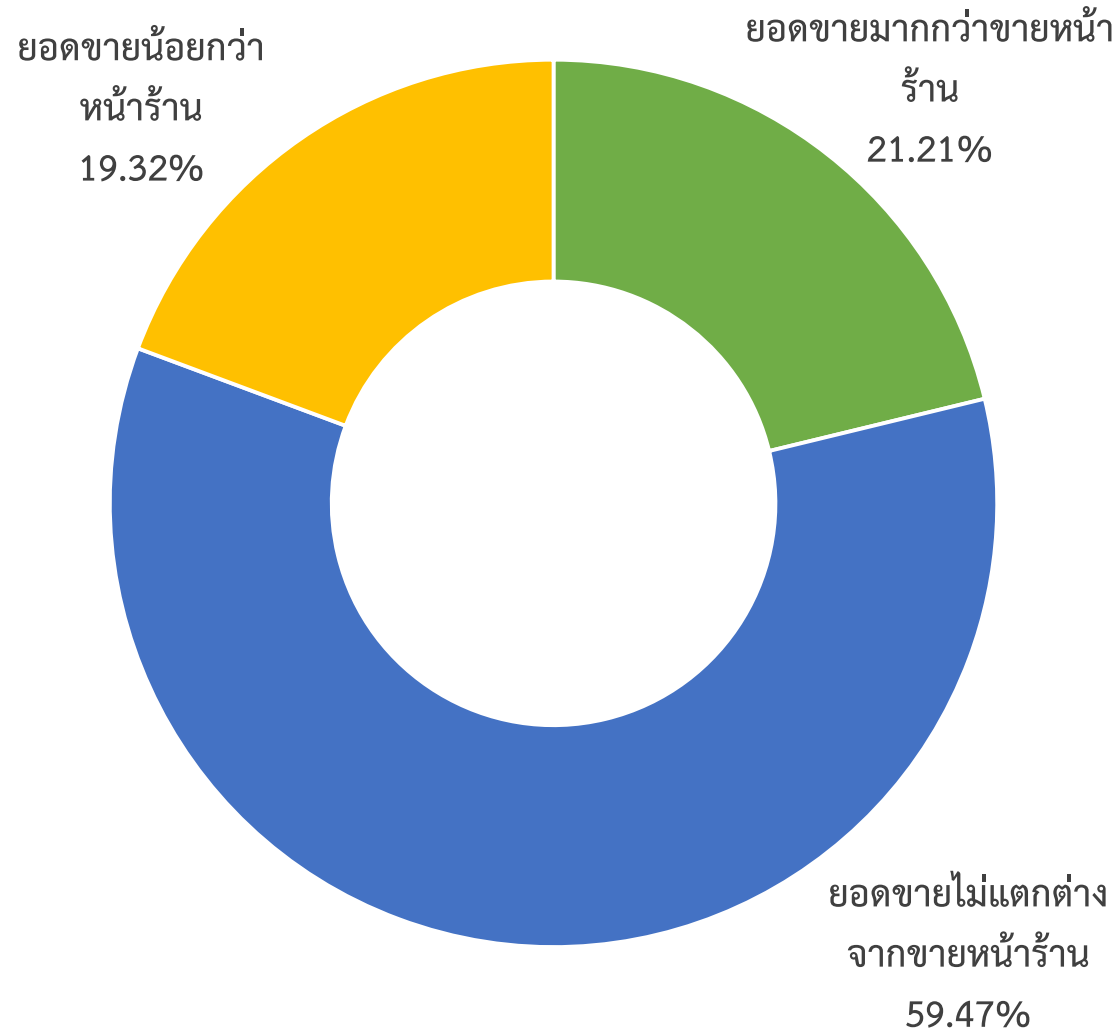


ในกรณีที่ท่านจะทำการค้าออนไลน์ ท่านคิดว่า จะเริ่มทำเมื่อใด (เฉพาะกลุ่มที่มีโอกาส)

การเริ่มทำการค้าออนไลน์	ร้อยละของคนตอบ
1 ปี	12.81
2 ปี	21.44
3 ปี	13.09
4 ปี	10.36
5 ปี	10.50
มากกว่า 5 ปีขึ้นไป	31.80
รวม	100.00
เฉลี่ย	5 ปี

กรณีที่ท่านมีการค้าออนไลน์ ร้อยละ 23.97

การค้าออนไลน์ส่งผลต่อยอดขายของท่านอย่างไรเมื่อเทียบกับการขายหน้าร้านปกติ





สถานการณ์ทั่วไปของร้านโชว์ห่วย

สถานภาพของธุรกิจร้านโชห่วยในปัจจุบัน

รายการ (หน่วย: ร้อยละ)	ปัจจุบันเทียบกับปีที่ผ่านมา			6 เดือนข้างหน้า		
	ลดลง	เท่าเดิม	เพิ่มขึ้น	ลดลง	เท่าเดิม	เพิ่มขึ้น
	1. ยอดขาย	26.88	45.26	27.86	10.98	52.54
2. ต้นทุน	12.86	51.25	35.88	7.75	64.81	27.44
3. กำไร	20.93	58.20	20.87	18.15	58.76	23.09
4. ราคาของสินค้า/บริการ	9.97	80.47	9.57	11.02	75.06	13.92
5. สภาพคล่องของธุรกิจ	24.07	48.15	27.78	22.77	44.30	32.93
6. การลงทุน/ขยายกิจการ	38.42	51.41	10.17	17.68	56.97	25.35
7. จำนวนลูกค้า	20.72	55.11	24.17	15.12	50.12	34.76
8. สต็อกสินค้ารอการขาย	19.81	57.49	22.71	20.19	52.99	26.82

สาเหตุที่ธุรกิจได้รับการตอบรับดีลูกค้า

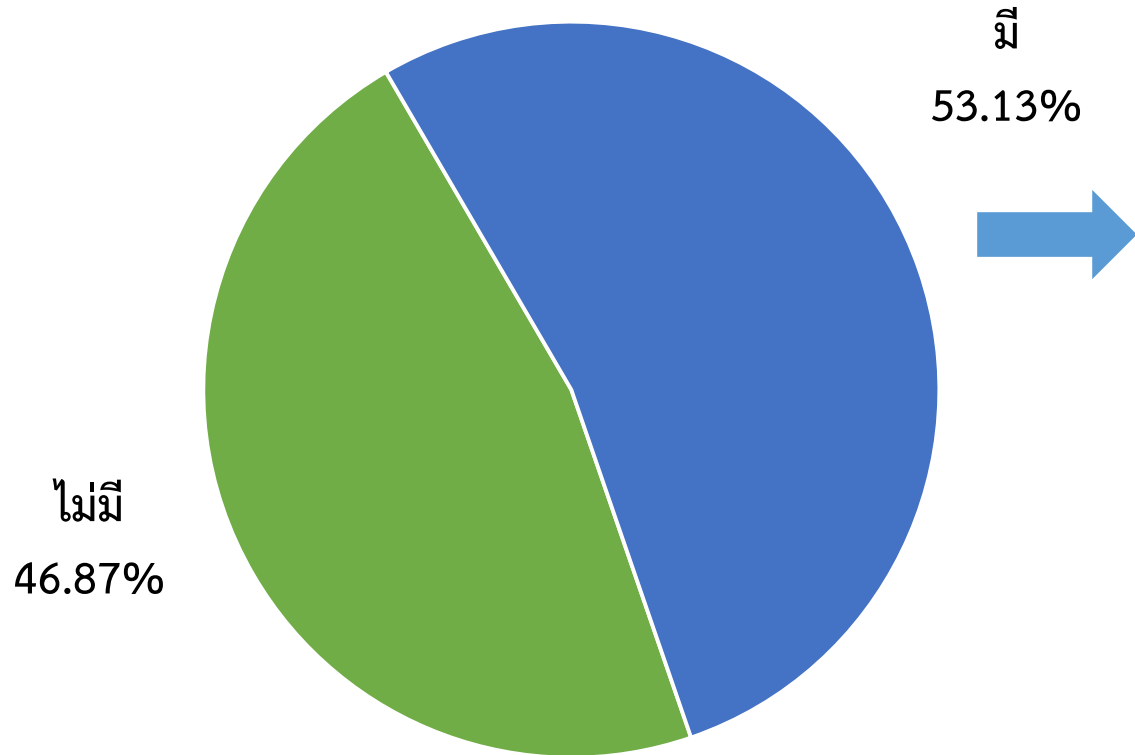
รายการ	ร้อยละ
สินค้าได้มาตรฐาน ปลอดภัย	21.31
พนักงานหรือเจ้าของบริการดี	17.46
สินค้ามีราคาเหมาะสม	15.65
สินค้ามีความหลากหลาย ครบครัน	12.16
มีการจัดหมวดหมู่ ง่ายต่อการหาสินค้า	11.98
ร้านค้าอยู่ใกล้บ้านหรือสถานที่ทำงาน	11.50
มีการจัดส่งเสริมการขาย	9.69
อื่นๆ (เป็นร้านที่มีมาตั้งแต่รุ่นพ่อแม่, มีบริการส่งของถึงบ้าน ฯลฯ)	0.24
รวม	100.00

ต้นทุนในธุรกิจร้านโชห่วย

รายการ	ต้นทุน		มูลค่า	จำนวนเงินดังกล่าวเป็นภาระมากน้อยเพียงใด			
	ไม่มี	มี		ไม่เป็นภาระ	น้อย	ปานกลาง	มาก
1. ต้นทุนสินค้า	0.24	99.76	15,713.87 บาท/เดือน	8.6	23.3	35.5	32.6
2. ต้นทุนค่าเช่าสถานที่	68.19	31.81	3,484 บาท/เดือน	4.0	20.8	37.1	38.1
3. ต้นทุนค่าบริการจัดการ	54.78	45.22	2,408.36 บาท/เดือน	2.1	29.6	58.0	10.3
4. ต้นทุนค่าแรงงาน	54.62	45.38	6,953 บาท/เดือน	7.1	29.0	49.1	14.9
5. ต้นทุนค่าขนส่งสินค้า	61.12	38.88	1,791.32 บาท/เดือน	9.8	51.9	26.7	11.6
รวมค่าใช้จ่ายโดยเฉลี่ยต่อเดือน		21,761.48	บาท/เดือน	8.6	18.8	34.2	38.3



ภาระหนี้สินในปัจจุบันจากการดำเนินธุรกิจหรือการเริ่มธุรกิจ



รายการ	ร้อยละของผู้มีหนี้สิน
ธนาคารพาณิชย์ของเอกชน	58.82
ธนาคารของรัฐ	23.05
สถาบันการเงินที่ไม่ใช่ธนาคาร	7.79
ญาติ พี่น้อง คนรู้จัก	7.47
นายทุน (นอกระบบ)	2.86

ภาระหนี้สินและการผ่อนชำระสำหรับการดำเนินธุรกิจ

	หนี้สินเฉลี่ย	การผ่อนชำระต่อเดือน
หนี้สินโดยรวม	462,075.86	11,681.11
1. หนี้ในระบบโดยเฉลี่ยต่อราย (สถาบันการเงินต่างๆ)	218,723.41	37,534.81
2. หนี้นอกระบบโดยเฉลี่ยต่อราย (ญาติ พี่น้อง นายทุน แชนร์)	347,382.00	5,754.52



ภาระหนี้สินปัจจุบันเทียบกับปีที่ผ่านมา

ภาระหนี้สินปัจจุบัน

	ปัจจุบันเทียบกับปีที่ผ่านมา (ร้อยละ)		
	ลดลง	เท่าเดิม	เพิ่มขึ้น
ในระบบ	16.05	25.09	58.86
นอกระบบ	12.80	35.2	52.00



สาเหตุของการมีภาระหนี้สิน

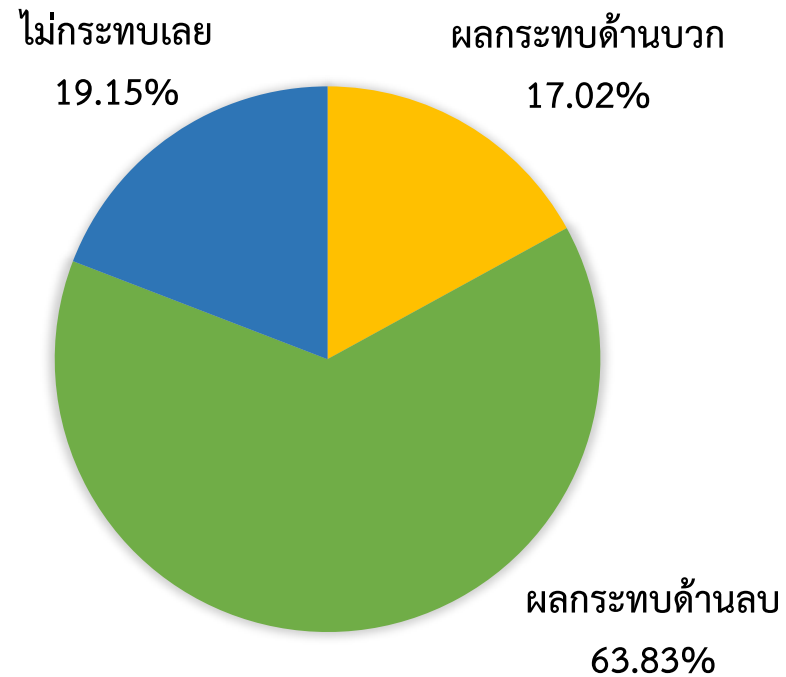
อันดับ	สาเหตุ	ร้อยละของผู้ตอบ
1	เพื่อขยายธุรกิจ	24.67
2	เพื่อใช้หมุนเวียน	22.72
3	เพื่อซื้อวัตถุดิบ/สินค้า	22.17
4	เพื่อการชำระคืนเงินกู้	13.90
5	จากการลงทุนทำธุรกิจเริ่มต้น	12.88
6	อื่นๆ ซื้อรถ ซื้อบ้าน	3.67

ทัศนะเกี่ยวกับภาระหนี้สินในอนาคต

	อีก 1 ปีข้างหน้าเทียบกับปัจจุบัน (ร้อยละ)			
	ไม่มีหนี้สิน	ลดลง	เท่าเดิม	เพิ่มขึ้น
ในระบบ	5.64	30.69	38.83	24.84
นอกระบบ	8.29	19.69	45.08	26.94

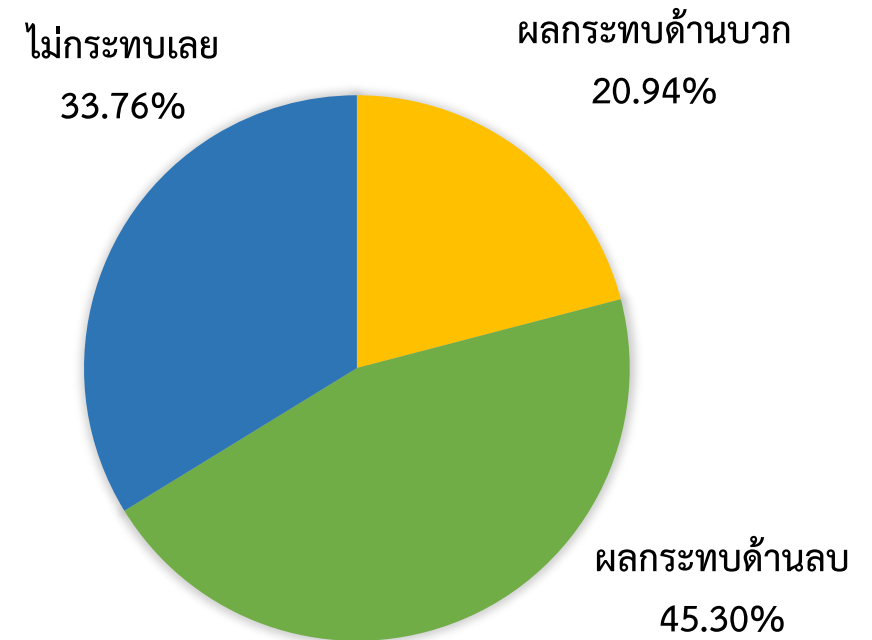
ภาระหนี้สินในปัจจุบันกับผลกระทบต่อการดำเนินธุรกิจ

ผลกระทบจากภาระหนี้ในระบบ



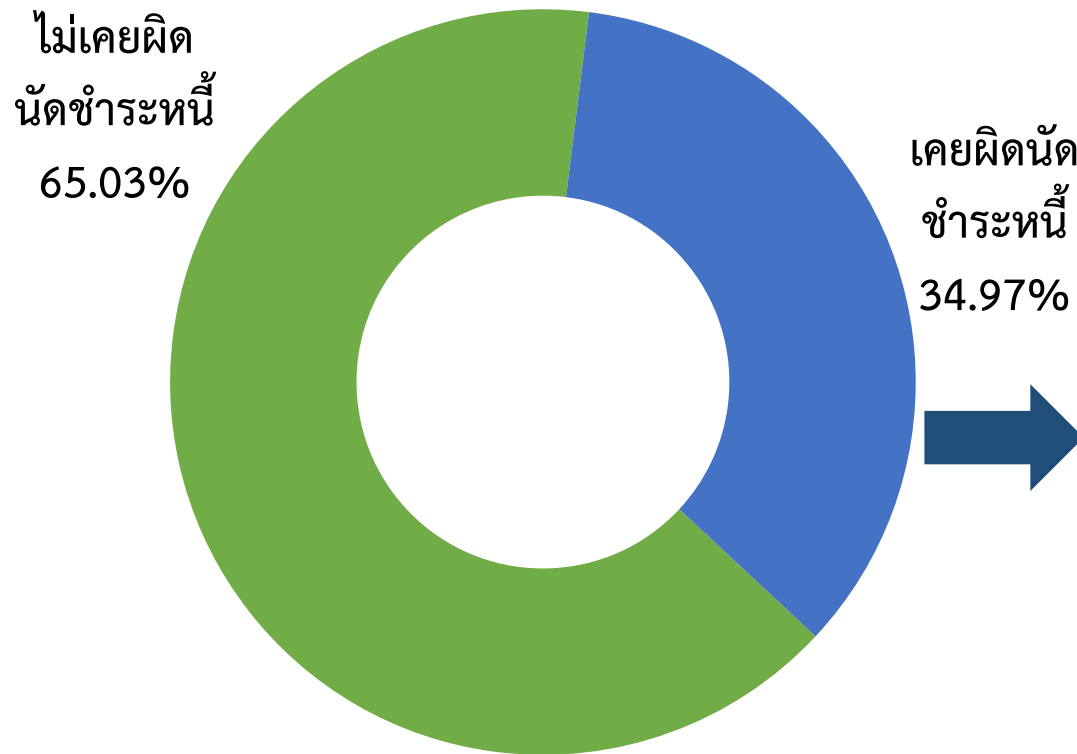
	น้อย	ปานกลาง	มาก
ระดับผลกระทบด้านลบ	43.69	26.65	29.66

ผลกระทบจากภาระหนี้นอกระบบ



	น้อย	ปานกลาง	มาก
ระดับผลกระทบด้านลบ	39.10	25.00	35.90

เคยผิดนัดชำระหนี้ในช่วง 1 ปี หรือไม่



อันดับ	สาเหตุที่ผิดนัดชำระหนี้
1	หมุนเงินไม่ทัน/เงินขาดมือ
2	ลืมวันนัดจ่ายหนี้สิน
3	ขายของไม่ดี/ไม่มีรายได้มากพอส่ง
4	มีเหตุฉุกเฉินในการใช้จ่าย/มีรายจ่ายมากกว่ารายรับ
5	ต้นทุนการดำเนินธุรกิจสูงขึ้น

โอกาสที่ท่านจะทำการ Refinance ในการกู้เงินในระบบ

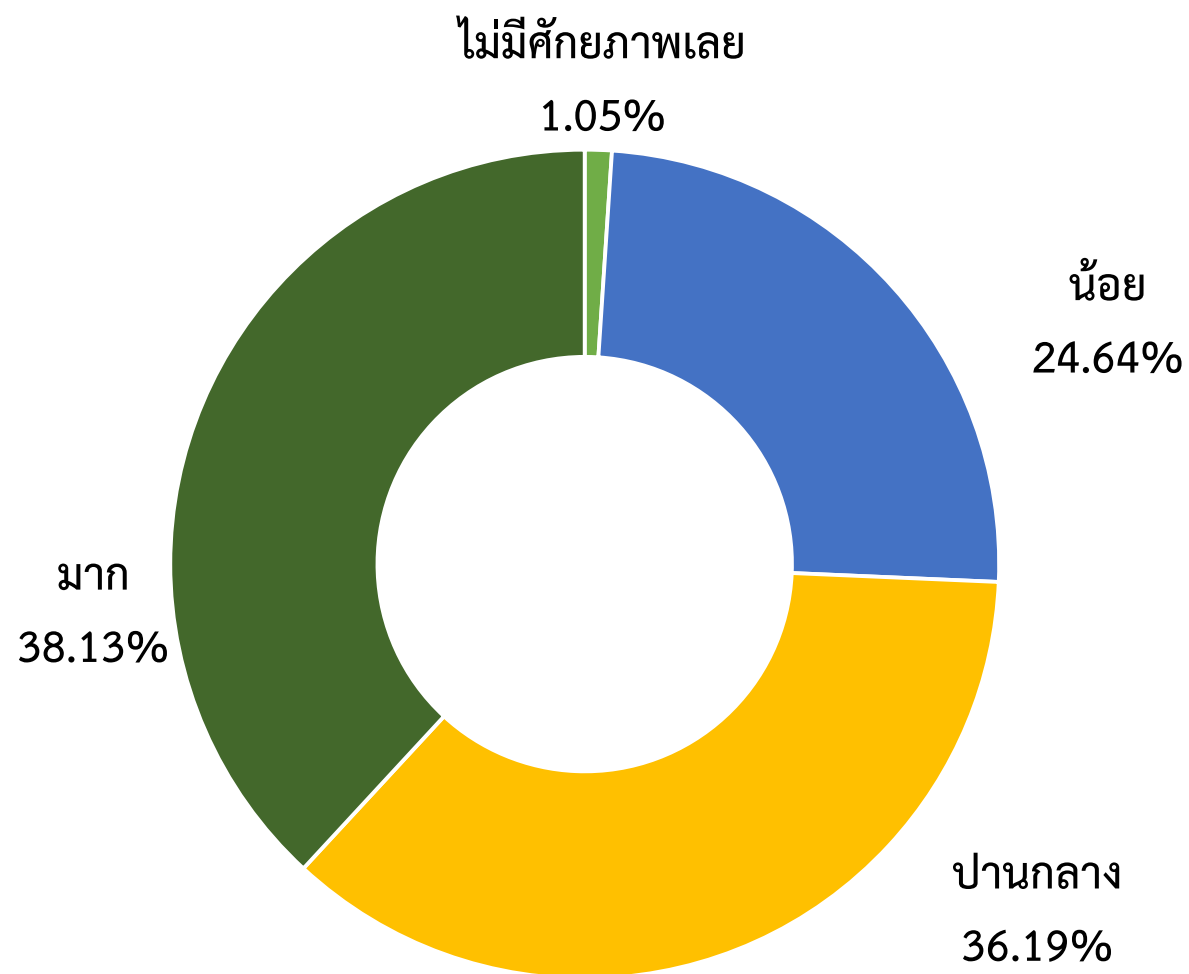
รายการ	ร้อยละ
ไม่มีโอกาส	37.72
มีโอกาส	29.16
ไม่แน่ใจ	33.12
รวม	100.00





ความต้องการสินเชื่อก และ การเข้าถึงสินเชื่อ

การประเมินศักยภาพของธุรกิจในการเข้าถึงสินเชื่อในการกู้เงินจากธนาคาร



LOANS

ความต้องการและวัตถุประสงค์ในการกู้เงินภายใน 1 ปี

ความต้องการสินเชื่อ

	ไม่ต้องการ	ต้องการ
ภายใน 1 ปี	52.01	47.99



รายการ	ร้อยละของคนตอบ
ในระบบ	98.15
นอกระบบ	1.85



วัตถุประสงค์ในการต้องการสินเชื่อ

รายการ	ร้อยละของผู้ที่ต้องการสินเชื่อ
1.เพิ่มสภาพคล่องธุรกิจ	35.12
2.ต้องการซื้อสินค้าเพื่อไปจำหน่าย	22.50
3.ต้องการปรับปรุงหน้าร้าน	16.19
4.ต้องการขยายธุรกิจ	15.67
5.เพื่อต้องการชำระหนี้เก่า	8.41
6.อื่นๆ ค่าเล่าเรียน ซื้อบ้าน ซื้อรถ	2.10

จำนวนเงินที่ต้องการกู้เงิน

จำนวนเงิน	ร้อยละ
น้อยกว่า 50,000 บาท	22.22
50,001-100,000	32.47
100,001-200,000	20.31
200,001-300,000	8.16
300,001-400,000	5.90
400,001-500,000	3.47
มากกว่า 500,000 บาทขึ้นไป	7.47
รวม	100.00

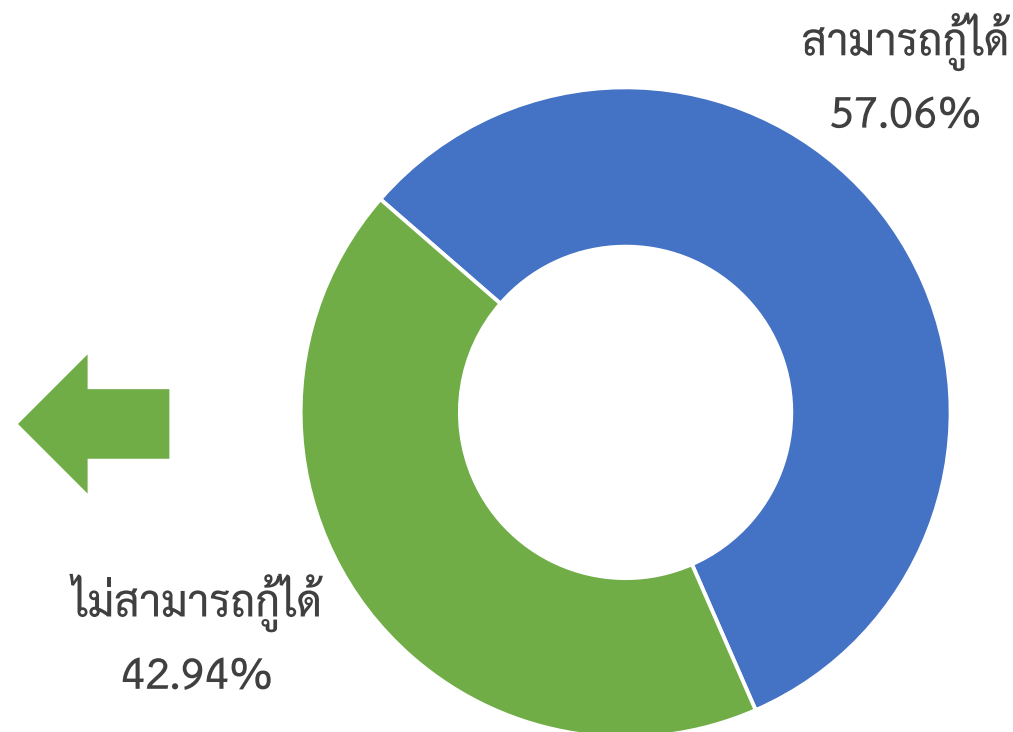


วงเงินที่
ต้องการเฉลี่ย

182,500 บาท

ความสามารถในการกู้เงินภายในระบบ

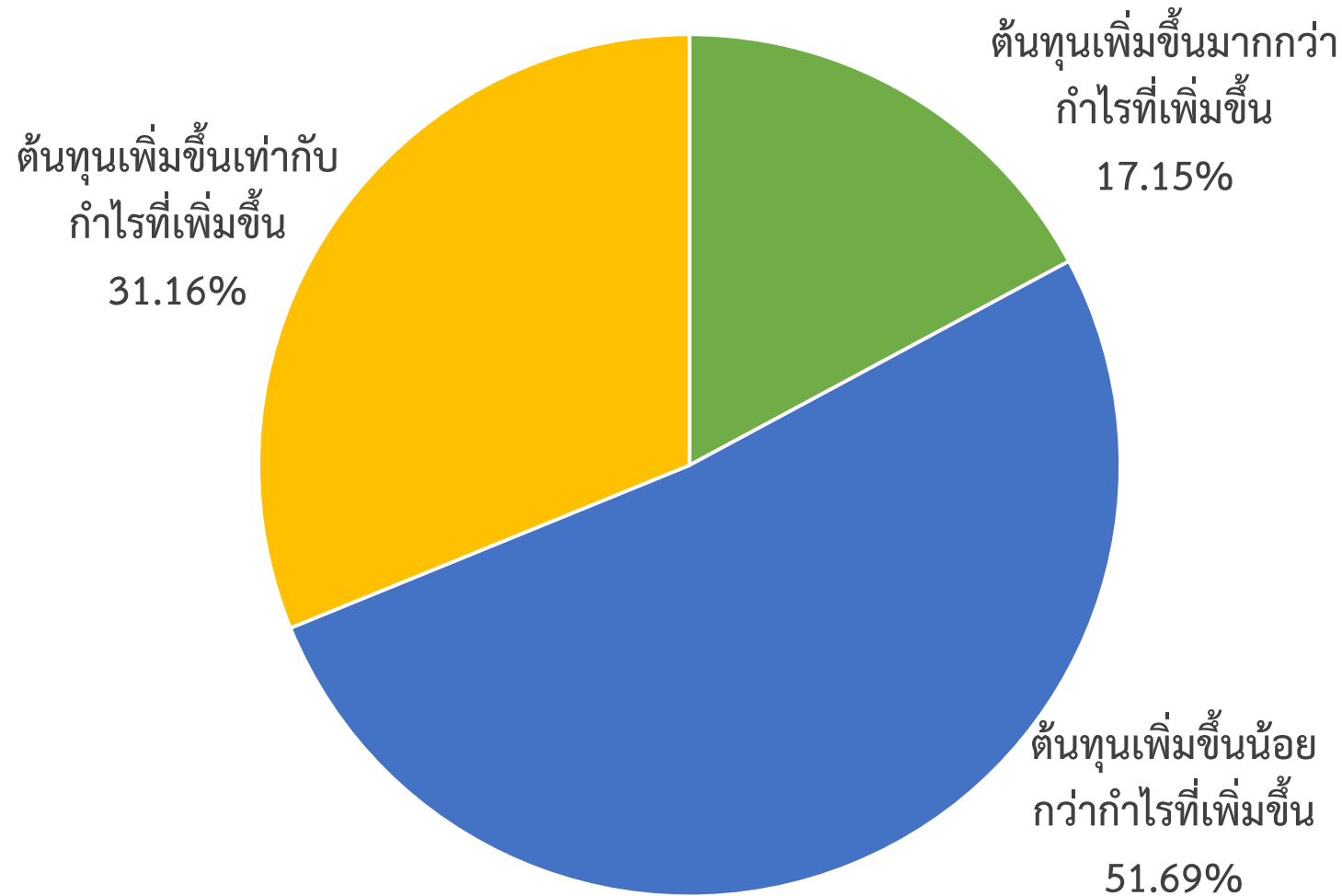
สาเหตุที่ไม่สามารถกู้ได้	ร้อยละ
ไม่มีหลักประกัน/หลักประกันไม่พอ	18.60
ไม่มีประวัติการเคลื่อนไหวทางการเงิน/มีการเคลื่อนไหวไม่สม่ำเสมอ	14.53
โครงการไม่เป็นที่สนใจของธนาคารพาณิชย์	13.95
เป็นกิจการใหม่	10.17
ไม่มีแผนธุรกิจที่ดี	9.88
ไปติดต่อธนาคารมาแล้วแต่ไม่ผ่าน	9.30
ประวัติการชำระหนี้ไม่ดี	9.01
รายได้น้อย	6.10
งบการเงินไม่ดี	4.65
ไม่มีบัญชีที่ชัดเจน	2.91
ไม่รู้จะติดต่อธนาคารอย่างไร	0.87
อื่นๆ	0.53
รวม	100.00



ความต้องการให้สถาบันการเงินปรับปรุงเกี่ยวกับสินเชื่อ

รายการ	ร้อยละของผู้ตอบ
1.ปรับลดดอกเบี้ย	29.60
2.ขั้นตอนเงื่อนไขในการกู้	26.28
3.ระยะเวลาในการอนุมัติ	20.25
4.หลักทรัพย์ค้ำประกัน	14.01
5.ในขณะนี้ไม่จำเป็นต้องปรับปรุง	9.85

ผลกระทบต้นทุนต่อกำไรที่คาดว่าจะได้รับ หากมีการได้รับสินเชื่อจากสถาบันการเงินในระบบ



สิ่งที่ท่านต้องการรับการช่วยเหลือจากภาครัฐ

การกระตุ้นและพัฒนาเศรษฐกิจรวมไปถึงความเป็นอยู่ของประชาชนให้ดียิ่งขึ้น

01

การลดต้นทุน การตั้งราคา และการพัฒนาระบบขนส่งสินค้าหรือวัตถุดิบ

02

การพัฒนาเทคโนโลยีและบุคลากรให้มีความสามารถและทันสมัย

03

ด้านการเกษตร เช่น แหล่งน้ำ คลองชลประทาน ราคาสินค้าเกษตร

04



ข้อเสนอแนะและสิ่งที่ต้องการได้รับจากธนาคารพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลาง และขนาดย่อมแห่งประเทศไทย (SME Development Bank)

- 1 ลดขั้นตอนในการทำธุรกรรมทางธนาคาร เช่น การยื่นเอกสาร ข้อกำหนดเงื่อนไขต่างๆ
- 2 ลดอัตราดอกเบี้ยในการปล่อยกู้
- 3 ปล่อยเงินกู้ระยะยาว สนับสนุนเงินทุนให้กับผู้ประกอบการและอาชีพต่างๆ
- 4 มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ความรู้ความเข้าใจ และบุคลากรในองค์กร