



## แผนธุรกิจ โครงการอุทยานบ้านดิน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

# แผนธุรกิจโครงการอุทยานบ้านดิน



ผลงานวิจัยบัณฑิตศึกษา ระดับปริญญาตรี  
แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ  
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป  
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร  
ปีการศึกษา 2551

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว  
อนุมัติให้แผนธุรกิจ เรื่อง “โครงการอุทยานบ้านดิน” เสนอโดยนางสาวเพ็ญพรรณ งามวิจิตรนันท์  
มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลักสูตร  
ศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....  
(อาจารย์ ดร.ธนิษฐ์ รัตนพงศ์ปัญญา)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่ ..... เดือน ..... พ.ศ. ....

อาจารย์ที่ปรึกษา

ผู้ช่วยศาสตราจารย์ณนัท หอมสุต

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ชวนชื่น อัคระวงษ์ชชา)

..... / ..... / .....

..... กรรมการ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ณนัท หอมสุต)

..... / ..... / .....

..... กรรมการ

(อาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิรันธนานนท์)

..... / ..... / .....

ผลงานวิจัยนิตศึกษา ระดับปริญญาตรี

1248092: สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ/โครงการอุทยานบ้านดิน

เพื่อพรรณน งามวิจิตรนันท: แผนธุรกิจโครงการอุทยานบ้านดิน อาจารย์ที่ปรึกษา:  
ผศ.นภนท หอมสุต. 73 หน้า.

### บทสรุปผู้บริหาร

โครงการอุทยานบ้านดินดำเนินตามทฤษฎีเศรษฐกิจพอเพียงตามแนวพระราชดำริของ พระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัว โดยสร้างบ้านจากวัสดุที่มีอยู่ตามธรรมชาติ และขายเป็นบ้านดิน จัดสรร ซึ่งมีราคาต่ำ ใช้ทุนเพียง 30% ของราคาบ้านปกติ ข้อดีประการหนึ่งของบ้านดินคือ บ้านดิน มีอุณหภูมิภายใน 24 - 26 องศาเซลเซียส ตลอดทั้งปี ซึ่งเป็นอุณหภูมิที่มนุษย์สามารถอยู่ได้อย่าง สบาย โครงการอุทยานบ้านดินจึงเกิดขึ้นโดยมีวัตถุประสงค์หลักเพื่อเป็นการเพิ่มทางเลือกให้กับผู้ที่ ต้องการมีบ้านในวงเงินที่จำกัด ประกอบกับภาวะโลกร้อนและสภาพเศรษฐกิจที่ฝืดเคืองในปัจจุบัน

สำหรับการศึกษาศาสนาการณทางการตลาดและการแข่งขันของโครงการอุทยานบ้าน ดินพบว่าปัจจัยต่างๆ ทั้งในเรื่องสถานที่ตั้ง ความพร้อม บุคลากร ฯลฯ เอื้ออำนวยต่อการประกอบ ธุรกิจเป็นอย่างดี อีกทั้งยังเป็นโครงการเดียวและโครงการแรกในจังหวัดเพชรบุรี กลุ่มคนที่ให้ ความสนใจส่วนใหญ่จะอยู่ในวัย 35 ปีขึ้นไป ที่น่าสนใจคือ เป็นกลุ่มคนที่มีการศึกษาดี จะตื่นตัว ก่อนข้างเร็วกับเรื่องนี้ คนเหล่านี้จะเป็นคนที่ใส่ใจสุขภาพตัวเอง ใส่ใจเรื่องสิ่งแวดล้อมที่อยู่รอบตัว

การศึกษาความเป็นไปได้ด้านการบริหารจัดการ เป็นกิจการเจ้าของคนเดียว จดทะเบียน ในนามของ นางสาวเพ็ญพรรณ งามวิจิตรนันท รวมทั้งมีกระบวนการสรรหาและอบรมบุคลากรให้ มีความรู้ความสามารถตรงกับวัตถุประสงค์ของโครงการ

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงินของโครงการอุทยานบ้านดิน ใช้เงินลงทุนทั้งสิ้น 8,458,000 บาท โดยแบ่งเป็นโครงสร้างทางการเงินในสัดส่วน ทุนของเจ้าของ 58% และสัดส่วน หนี้สิน 43%

การศึกษาความเป็นไปได้ทางการเงิน พบว่า ธุรกิจมีระยะเวลาการคืนทุน 3 ปี 11 เดือน อัตราผลตอบแทนภายในโครงการ 13.93% และมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิในปีแรก 1,609,304.41 บาท แสดงให้เห็นว่าธุรกิจมีความน่าสนใจ และมีความเป็นไปได้ทางการเงิน

คณะวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ลายมือชื่อนักศึกษา.....

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา.....

## กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจเล่มนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยความช่วยเหลืออย่างดียิ่งของอาจารย์ประไพพิมพ์ สุธีวสินนท์ อาจารย์ผู้ควบคุม สั่งสอน ให้คำแนะนำ ให้ข้อคิดเห็นต่างๆ และตรวจแก้ไขในการจัดทำแผนธุรกิจเล่มนี้ รวมถึงการดูแลในด้านต่างๆระหว่างการทำงาน

ขอขอบพระคุณผู้ช่วยศาสตราจารย์พนธ์ หอมสุต ในการเป็นที่ปรึกษาวิทยาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ รวมไปถึงการตรวจแก้ไขงานให้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น และให้คำแนะนำที่เป็นประโยชน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่ง การที่กรุณาสละเวลามาเป็นกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจในครั้งนี้

ขอขอบพระคุณอาจารย์ชวนชื่น อัคระวงษ์ชา ที่กรุณาสละเวลามาเป็นประธานกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจในครั้งนี้

ขอขอบพระคุณอาจารย์ณัฐวัฒน์ ปิณฑานนท์ ที่กรุณาสละเวลามาเป็นกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจในครั้งนี้

ขอขอบคุณกำลังใจจากเพื่อนๆ และขอบคุณทุกๆท่าน ที่ให้ความช่วยเหลือในการตอบแบบสอบถาม

สุดท้ายนี้ขอขอบคุณแรงสนับสนุน กำลังใจ และความห่วงใยที่ได้รับจากครอบครัว ตลอดจนการให้ความอนุเคราะห์ในเรื่องของข้อมูลต่างๆที่เป็นประโยชน์และค่าใช้จ่ายในการจัดทำแผนธุรกิจเล่มนี้ จนส่งผลให้แผนธุรกิจเล่มนี้เสร็จสมบูรณ์

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## สารบัญ

		หน้า
บทสรุปผู้บริหาร.....		ง
กิตติกรรมประกาศ.....		จ
สารบัญตาราง.....		ช
สารบัญภาพ.....		ซ
<b>บทที่</b>		
1	วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ.....	1
2	ความเป็นมาในการก่อตั้งธุรกิจ.....	2
	ที่อยู่ที่ตั้งกิจการ.....	4
	รายชื่อเจ้าของกิจการและสัดส่วนการถือครองหุ้น.....	5
	ประวัติเจ้าของกิจการ.....	5
	ประสบการณ์ทำงาน.....	5
	ประโยชน์ของโครงการที่มีต่อเศรษฐกิจ.....	5
3	การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด.....	7
	สถานะอุตสาหกรรม.....	7
	ภาพรวมของตลาด.....	7
	วิเคราะห์สถานการณ์.....	8
	การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม (Five-Force Model).....	12
4	แผนบริหารจัดการ.....	15
	ข้อมูลธุรกิจ.....	15
	หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก.....	16
	วิสัยทัศน์ (Vision).....	19
	พันธกิจ (Mission) .....	19
	เป้าหมายทางธุรกิจ (Goal of Business).....	20
	ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key success factors).....	20

บทที่	หน้า
5	แผนการตลาด..... 21
	ผลิตภัณฑ์..... 21
	STP Analysis..... 23
	การเปรียบเทียบคู่แข่ง..... 25
	กลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Mix) ..... 27
	การใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์..... 28
	การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย..... 30
6	แผนการผลิต และบริการ..... 32
	สถานประกอบการในการผลิตหรือบริการ..... 32
	ข้อมูลการผลิต..... 33
	ขั้นตอนการดำเนินงาน..... 36
	ขั้นตอนการทดสอบดินในพื้นที่..... 37
	ขั้นตอนการผลิตก้อนอิฐดิน..... 38
	ขั้นตอนการก่อสร้างบ้านดิน..... 39
	เทคนิคการทำบ้านดินในฤดูฝน..... 40
7	แผนการเงิน..... 42
8	แผนฉุกเฉิน..... 56
9	แผนปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ..... 58
	
บรรณานุกรม.....	57
<b>ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี</b>	
ภาคผนวก.....	61
ภาคผนวก ก.....	61
ภาคผนวก ข.....	69
ประวัติผู้จัดทำ.....	73

## สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	ตารางแสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน.....	6
2	ตารางแสดงการวิเคราะห์ SWOT วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน.....	8
3	ตารางแสดงการวิเคราะห์ SWOT วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก.....	10
4	ตารางแสดงรายชื่อบุคลากรและหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงานประจำ.....	15
5	ตารางแสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของกิจการ.....	19
6	ตารางแสดง Competitor Analysis โดยใช้หลักการ 4 P's.....	25
7	ตารางแสดงกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Mix).....	27
8	ตารางแสดงค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์.....	28
9	ตารางแสดงอุปกรณ์และเครื่องมือที่ใช้ในการดำเนินงานทั้งหมด.....	32
10	ตารางแสดงประมาณการในการลงทุน.....	39
11	ตารางแสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี.....	40
12	ตารางแสดงสินทรัพย์และค่าเสื่อมราคา.....	41
13	ตารางแสดงประมาณการขายรายเดือน.....	42
14	ตารางแสดงประมาณรายได้จากการขายสินค้าและบริการ.....	44
15	ตารางแสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง.....	45
16	ตารางแสดงประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า.....	47
17	ตารางแสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร.....	48
18	ตารางแสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน.....	49
19	ตารางแสดงประมาณการงบกระแสเงินสด.....	50
20	ตารางแสดงประมาณการงบดุล.....	51
21	ตารางแสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน.....	52
22	ตารางแสดงแผนฉุกเฉิน.....	53



## สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	ภาพแสดงแผนที่แสดงตำแหน่งที่ตั้งของโครงการ.....	4
2	ภาพแสดงแรงผลักดันทั้ง 5 ในอุตสาหกรรมการแข่งขัน.....	12
3	ภาพแสดงโครงสร้างองค์กร.....	16
4	ภาพแสดงตัวอย่างบ้านดิน.....	21
5	ภาพแสดงตัวอย่างบ้านดิน.....	22
6	ภาพแสดงประเภทที่อยู่อาศัยที่คนต้องการ.....	31
7	ภาพแสดงแผนผังโครงการ.....	34
8	ภาพแสดงการออกแบบขั้นตอนการดำเนินงาน.....	35
9	ภาพแสดงขั้นตอนการผลิตก้อนอิฐดิน.....	37
10	ภาพแสดงขั้นตอนการก่อผนังดิน.....	38

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 1

### วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

โครงการอุทยานบ้านดินจัดตั้งขึ้น เพื่อเป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อ สถาบันการเงิน หรือธนาคารพาณิชย์

#### โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. จัดหาเงินลงทุนมาสนับสนุนในการดำเนินธุรกิจโครงการอุทยานบ้านดิน
2. เพื่ออธิบายถึงแนวความคิดและภาพรวมในการทำธุรกิจ ตลอดจนขั้นตอนการดำเนินงานต่างๆ
3. เพื่อช่วยลดความเสี่ยงในการดำเนินงานแต่ละขั้นตอน ด้วยการมีแผนฉุกเฉินเพื่อรับมือกับอุปสรรคต่างๆที่อาจเกิดขึ้นจากปัจจัยภายนอกที่ไม่สามารถควบคุมได้

#### โดยมีเงื่อนไขดังนี้คือ

จำนวนเงินสินเชื่อที่ขอรับการสนับสนุนจำนวน 3,600,000 บาท

1. วัตถุประสงค์ในการขอสินเชื่อเพื่อใช้ในการลงทุน
2. หลักประกันในการขอสินเชื่อ คือ ใช้บ้านที่อยู่อาศัยพร้อมที่ดินเป็นหลักประกันในการขอสินเชื่อ ราคาประเมิน 2,600,000 บาท และที่ดินที่ใช้ทำธุรกิจจำนวน 12 ไร่ ราคาประเมิน 2,000,000 บาท
3. การผ่อนชำระคืนเงินต้น และดอกเบี้ย ผ่อนชำระเป็นรายเดือน ซึ่งจำนวนเงินผ่อนชำระแต่ละเดือนเป็นไปตามเงื่อนไข และอัตราดอกเบี้ยที่ธนาคารกำหนดคือ 8 %
4. เงื่อนไขอื่นๆ เป็นไปตามข้อกำหนดของธนาคาร

## บทที่ 2

### ความเป็นมาในการก่อตั้งธุรกิจ

ในปัจจุบันที่ทั่วโลกตระหนักต่อต้านภาวะโลกร้อนหลายวิธี ทั้งร่วมกันปลูกต้นไม้ให้โลก หรือลดการใช้พลังงานที่ทำให้โลกร้อน ลด เลิกการใช้วัสดุที่ทำให้โลกร้อนยิ่งขึ้น ฯลฯ ในยุคของความรุ่งเรืองทางเศรษฐกิจการค้าและความเจริญเติบโตของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ อาคาร บ้านเรือน ตึกสูง ห้องแถว อาคารพาณิชย์เกิดขึ้นมากมาย แต่ในปัจจุบันภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำไปทั่วโลก สืบเนื่องมาจากยุคของเศรษฐกิจไทยเกิดวิกฤติฟองสบู่แตกตั้งแต่ปี 2541 จนปัจจุบัน ส่งผลให้ค่าครองชีพยังคงสูงขึ้น ศูนย์วิจัยกสิกรไทย ประเมินว่า คำนีราคาวัสดุก่อสร้างโดยเฉลี่ยตลอดทั้งปีจะเพิ่มขึ้นประมาณ 25% ซึ่งสูงขึ้นอย่างมากจากปี 2550 รวมถึงต้นทุนค่าขนส่ง ค่าใช้จ่ายด้านพลังงาน และต้นทุนแรงงาน ก็ปรับเพิ่มขึ้น ปัจจัยดังกล่าวได้ส่งผลกระทบต่อธุรกิจก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์ สำหรับผลที่อาจตามมาจากทิศทางต้นทุนของกิจกรรมการก่อสร้างที่เพิ่มสูงขึ้นในช่วงปีนี้ ส่งผลไปสู่ภาคธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ โดยราคาอสังหาริมทรัพย์ในโครงการก่อสร้างใหม่มีแนวโน้มปรับราคาขายสูงขึ้นจากราคาต้นทุนเดิม 10-20% และถ้าราคาอสังหาริมทรัพย์ โดยเฉพาะที่อยู่อาศัย ปรับตัวสูงขึ้น ก็จะเป็นผลลบต่อความสามารถในการซื้อของผู้บริโภค

โครงการอุทยานบ้านดินจึงสร้างขึ้นมาเพื่อเป็นทางเลือก คือ การสร้างบ้านจากดินตามแนวภูมิปัญญา ซึ่งเกิดขึ้นมาคู่กับการที่มนุษย์ได้เรียนรู้การสร้างที่อยู่อาศัยมาเป็นเวลานานในหลายประเทศบนโลก เช่น อินเดีย ประเทศในตะวันออกกลาง ยุโรป อเมริกา ต่างก็มีผู้สร้างบ้านด้วยดินมากมาย และส่วนประกอบของบ้านดินล้วนแล้วแต่มาจากวัสดุธรรมชาติ เช่น ดิน เม็ดทราย แกลบ ฟางข้าว สิ่งเหล่านี้ถูกรวมประสานเป็นเนื้อเดียวกันและก่อขึ้นเป็นบ้าน ซึ่งปัจจุบันบ้านดินในประเทศต่างๆ ที่กล่าวไปข้างต้น ก็ยังคงทนแข็งแรง ใช้งานได้ดี บางแห่งมีอายุถึงหลายร้อยปี บางทีบ้านดินอาจเป็นอีกทางเลือกหนึ่งของการสร้างที่อยู่อาศัยสำหรับท้องถิ่นและชุมชน ที่ต้องการหาวิธีการในการที่จะรบกวนสภาพแวดล้อมให้น้อยที่สุด โดยใช้วัสดุที่หาได้ในท้องถิ่น ไม่ก่อมลภาวะ มีความแข็งแรงทนทานเพียงพอในการอยู่อาศัยได้อย่างมั่นคงปลอดภัยและประหยัด ตามวิถีแห่ง “ชีวิตที่พอเพียง” โดยจุดเด่นหรือเอกลักษณ์ของบ้านดินอยู่ที่วัสดุดิบที่ใช้สร้างขึ้นมาเป็นบ้านใช้วัสดุธรรมชาติ ต้นทุนต่ำ รูปทรงของบ้านที่มีความโค้งมน มีส่วนเว้าส่วนโค้งซึ่งยากที่จะนำไปใช้กับ

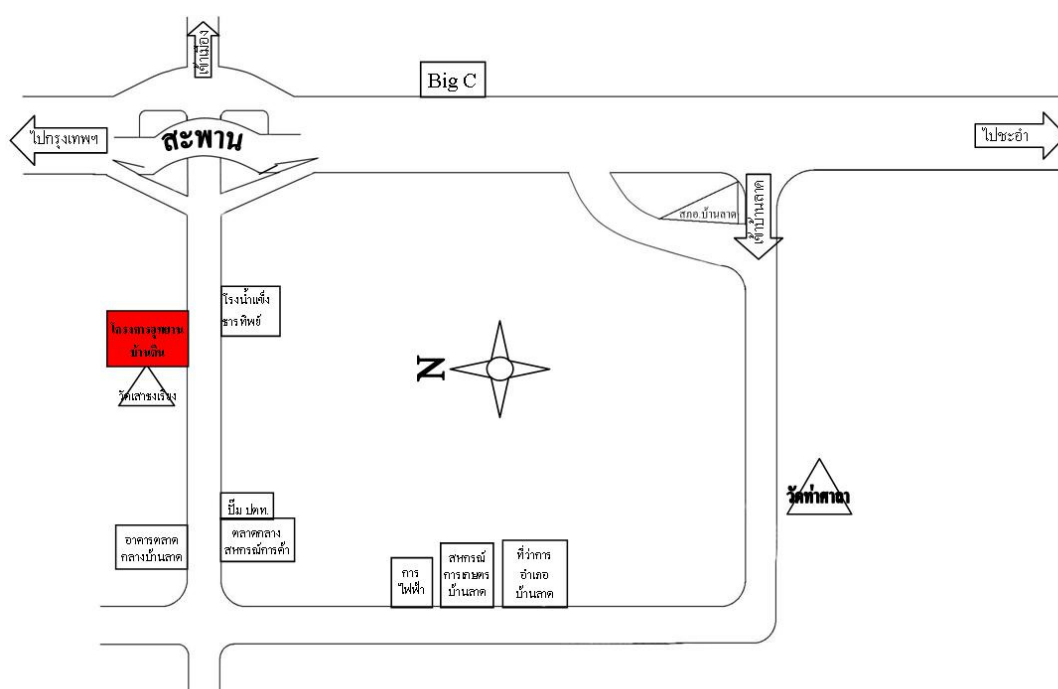
การสร้างบ้านจัดสรรทั่วไป รูปทรงของบ้านมีได้หลายรูปแบบสามารถตอบสนองความต้องการที่หลากหลายได้และคุณสมบัติของดินที่นำมาถือเป็นบ้าน คือ การรักษาอุณหภูมิ ทำให้ภายในบ้านมีความเย็นสบาย ปลอดภัย โปร่ง ในฤดูร้อน และมีความอบอุ่นในฤดูหนาว ที่สำคัญคือมีต้นทุนที่ต่ำกว่าการสร้างบ้านทั่วไปซึ่งเหมาะกับภาวะเศรษฐกิจในปัจจุบัน โดยเฉพาะในประเทศไทย บ้านดินยังมีความสอดคล้องกับแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียงของพระบาทสมเด็จพระเจ้าอยู่หัวอีกด้วย

จากข้อมูลหนังสือพิมพ์มติชนฉบับวันที่ 3 ธันวาคม พ.ศ. 2550 ได้ให้ข้อคิดเห็นว่ ตั้งแต่ปี 2550-2551 ธุรกิจเกี่ยวกับบ้านดิน กำลังเป็นที่สนใจของเมืองไทยเป็นอย่างสูง เช่น ร้านกาแฟบ้านดิน สปาบ้านดิน ร้านอาหารที่สร้างจากดิน สำนักศาสนสถานบ้านดิน ศูนย์แสดงศิลปะบ้านดิน ห้องสมุดดิน รีสอร์ทดิน ฯลฯ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในจังหวัดเพชรบุรียังไม่เคยมีหมู่บ้านที่สร้างบ้านจากดินตามแนวคิดของอุทยานบ้านดินเลยแม้แต่แห่งเดียว

โครงการอุทยานบ้านดินเลือกทำเลที่ตั้งที่ใกล้กับธรรมชาติมากที่สุด โดยตั้งอยู่ที่ ตำบลบ้านหม้อ อำเภอบ้านลาด จังหวัดเพชรบุรี ซึ่งเป็นแหล่งที่ยังมีความสมบูรณ์ของธรรมชาติอยู่มาก เพราะเป็นพื้นที่ทุ่งนาเป็นส่วนมาก ทำให้ใกล้แหล่งวัตถุดิบที่โครงการจะนำมาสร้างเป็นบ้าน คือ ดิน และเป็นแหล่งที่สงบเงียบ เข้ากับบรรยากาศของบ้านดินเป็นอย่างดี

## ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ

ภาพที่ 1 แผนที่แสดงตำแหน่งที่ตั้งของโครงการอุทยานบ้านดิน ในจังหวัดเพชรบุรี



การจัดการ มหาวิทยาลัย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ตารางที่ 1 ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ลำดับ	กิจกรรม	ระยะเวลาดำเนินการ	ช่วงเวลา ดำเนินงาน
1	ศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจบ้านดิน (ศึกษารายละเอียดเกี่ยวกับเทคนิคการ สร้างส่วนต่างๆของบ้านดิน และข้อดี- ข้อเสีย)	2 เดือน	2 มิถุนายน ถึง 1 กรกฎาคม 2551
2	ศึกษาตลาดเป้าหมาย และลักษณะลูกค้า	4 เดือน	2 กรกฎาคม ถึง 1 พฤศจิกายน 2551
3	เลือกทำเลที่ตั้ง ติดต่อกับและทำสัญญาซื้อ ที่ดิน		
4	ถมที่ดินและปรับพื้นที่		
5	วางผังโครงการ	4 เดือน	2 พฤศจิกายน 2551 ถึง 1 มีนาคม 2552
6	จัดหาแรงงาน ฝึกอบรมด้านเทคนิคการ ปลูกสร้าง		
7	ทำการตลาดและการประชาสัมพันธ์	3 เดือน	2 มีนาคม ถึง 1 มิถุนายน 2552
8	ทำสัญญา วางเงินมัดจำ	1 เดือน	ขึ้นอยู่กับเดือนที่ ตั้งจอง
9	ดำเนินการก่อสร้างบ้านดิน	2 เดือน	ขึ้นอยู่กับเดือนที่ ตั้งจอง
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น	13 เดือน	2 มิถุนายน 2552

### บทที่ 3

#### การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

##### สภาวะอุตสาหกรรม

สภาพโดยรวมของอุตสาหกรรมก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ในปี 2551 อยู่ในภาวะทรงตัว และมีแนวโน้มปรับตัวดีขึ้น เนื่องจากแรงสนับสนุนจากโครงการของภาครัฐ จากข้อมูลของ ศูนย์วิจัยกสิกรไทยคาดว่า การก่อสร้างรวมในปี 2551 จะมี อัตราการขยายตัว 3-7% โดยดูจากตัวเลข การจัดตั้งโรงงานอุตสาหกรรมและ โรงแรมพบว่า มีการขอใบอนุญาตก่อสร้างโรงงานอุตสาหกรรม เกิดขึ้นค่อนข้างมาก อัตราดอกเบี้ยของสถาบันการเงินต่างๆลดลงเนื่องจากมีรัฐบาลใหม่ที่มาจากการเลือกตั้ง และมีโครงการลงทุนจำนวนมาก และมีเงินอัดฉีดเข้าระบบ ทำให้ประชาชนมีกำลัง ในการซื้ออสังหาริมทรัพย์มากขึ้น จากข้อมูลของศูนย์วิจัยกสิกรไทยได้ชี้ให้เห็นว่า มีปัจจัยที่ส่งผล ทางลบต่อกิจการก่อสร้าง คือ ราคาวัสดุก่อสร้างที่เพิ่มสูงขึ้น เช่น เหล็ก ปูนซีเมนต์ เป็นต้น นอกจากนี้ยังมีปัจจัยที่ส่งผลกระทบต่อผู้ประกอบการในอุตสาหกรรมก่อสร้างอีกคือ ความผันผวน ของราคาน้ำมัน อัตราเงินเฟ้อที่เพิ่มขึ้น และปัญหาค่าครองชีพที่สูงขึ้น ทำให้อาคารชุดขนาดใหญ่ ต้องชะลอตัวหรือหยุดกิจการไป แต่ธุรกิจบ้านจัดสรรจะมีรายเล็กเข้ามาในตลาดมากขึ้น จากข้อมูล ข้างต้นเป็นโอกาสให้อุทยานบ้านดินเป็นทางเลือกของธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ราคาย่อมเยาเนื่องจาก เป็นโครงการที่มีขนาดใหญ่ไม่มาก และต้นทุนการดำเนินโครงการน้อยกว่าบ้านจัดสรรทั่วไป รวมถึงความแปลกใหม่ เป็นโอกาสให้โครงการอุทยานบ้านดินสามารถเข้าไปมีส่วนแบ่งตลาดใน ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ได้

##### ภาพรวมของตลาด

โครงการอุทยานบ้านดินจัดว่ามีแนวโน้มการเป็นที่นิยมสูงขึ้นในอนาคต เนื่องจากมี ความเป็นเอกลักษณ์เฉพาะตัวและคุณสมบัติที่แตกต่างจากบ้านทั่วไป เป็นอสังหาริมทรัพย์ที่ ประชาชนมีกำลังพอที่จะจับจองเป็นเจ้าของได้ (จากการสอบถามข้อมูลจากกลุ่มตัวอย่าง 100 คน) นอกจากนี้ยังมีความสอดคล้องกับแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง ของพระบาทสมเด็จพระ เจ้าอยู่หัวฯ และในปัจจุบันการรณรงค์ลดปัญหาภาวะโลกร้อน เป็นประเด็นสำคัญที่สังคมให้ความสำคัญ



สนใจ ทำให้กระแสการบริโภคและความนิยมในสินค้าหรือบริการที่ไม่ทำลายธรรมชาติเพิ่มสูงขึ้น โครงการอุทยานบ้านดินจึงเป็นโครงการที่สามารถตอบสนองความต้องการเหล่านี้ได้ดีกว่าบ้านจัดสรรทั่วไป และบ้านดินได้สร้างภาพลักษณ์ที่ดีในตัวอยู่แล้ว คือการไม่ทำลายสิ่งแวดล้อม ปัจจุบันดังกล่าว ทำให้ผู้บริโภคเปิดรับโครงการอุทยานบ้านดินไว้เป็นหนึ่งในความต้องการ

#### การวิเคราะห์สถานการณ์

#### ตารางที่ 2 ตารางการวิเคราะห์ SWOT Analysis วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายใน

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>ด้านการบริหาร</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• เป็นกิจการเจ้าของคนเดียวทำให้การดำเนินงานง่าย ไม่ซับซ้อน มีความยืดหยุ่นสูง</li> <li>• เป็นธุรกิจที่จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่มีความแปลกใหม่ แตกต่างจากคู่แข่งรายอื่นๆ โดยใช้วัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ สามารถหาได้ในท้องถิ่น มีต้นทุนต่ำ และต้องอาศัยความรู้ความชำนาญเฉพาะทางในการก่อสร้าง จึงสามารถดึงดูดความสนใจได้มากกว่าคู่แข่งรายอื่นๆ</li> </ul>	<p><b>ด้านการบริหาร</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• เนื่องจากเป็นโครงการที่บริหารแบบเจ้าของคนเดียว ทำให้มีเงินลงทุนน้อยกว่าโครงการบ้านจัดสรรทั่วไป เจ้าของกิจการมีประสบการณ์ในการบริหารค่อนข้างน้อย ต้องอาศัยเวลาในการเรียนรู้</li> <li>• ต้องเสียค่าใช้จ่ายสูงในการฝึกอบรมแรงงานให้มีทักษะ รวมไปถึงค่าแรงงานที่สูงขึ้นด้วย</li> </ul>
<p><b>ด้านการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• มีการกระตุ้นผู้บริโภคในเรื่องของราคาออมเยา เพราะใช้วัสดุธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ คุณสมบัติพิเศษของบ้านดินและผู้บริโภคสามารถเลือกแบบบ้านได้ตามต้องการ</li> <li>• มีการประชาสัมพันธ์ทางสื่อต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น วิทยุชุมชน เคเบิลทีวี แผ่นพับ เป็นต้น</li> <li>• มีบริการซ่อมแซมให้หลังการขาย 1 ปี พร้อมกับสอนให้เจ้าของบ้านมีความรู้ในการซ่อมแซมพื้นฐานเกี่ยวกับบ้านดิน</li> </ul>	<p><b>ด้านการตลาด</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• บ้านดินไม่สามารถนำสินเชื่อเงินเชื่อจากสถาบันทางการเงินได้ ทำให้เสนอขายได้เพียงกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้และเงินออมส่วนหนึ่งเท่านั้น</li> <li>• เนื่องจากเป็นธุรกิจที่เข้ามาในอุตสาหกรรมเป็นรายใหม่ ความแพร่หลายของคนที่ยังไม่รู้จักของบ้านดินยังมีไม่มาก จึงต้องอาศัยการส่งเสริมการขายโดยการให้ข้อมูลอย่างละเอียดและถี่ขึ้น ทำให้ค่าใช้จ่ายในด้านการส่งเสริมการขายค่อนข้างสูง</li> </ul>

## ตารางที่ 2 (ต่อ)

จุดแข็ง	จุดอ่อน
<p><b>ด้านการผลิต</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• โครงการอุทยานบ้านดินเป็นโครงการที่สร้างบ้านโดยใช้วัสดุจากธรรมชาติ เช่น ดิน ทราย แกลบ ฟางข้าว โกรงไม้ ฯลฯ ซึ่งสามารถหาได้ง่ายในท้องถิ่น และไม่ทำลายสิ่งแวดล้อมเหมือนบ้านปูนที่ต้องระเบิดภูเขาเพื่อให้ได้มาซึ่งปูนซีเมนต์</li> <li>• มีต้นทุนรวมที่ต่ำกว่าบ้านทั่วไป เนื่องจากเป็นภูมิปัญญาพื้นบ้านที่ใช้วัสดุธรรมชาติ</li> <li>• ผู้สนใจสามารถร่วมออกแบบบ้านและร่วมสร้างได้ด้วยฝีมือของตนเอง ซึ่งส่งผลให้เกิดความภาคภูมิใจในตนเอง</li> </ul>	<p><b>ด้านการผลิต</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• การหาผู้รับสร้างบ้านดินทำได้ยาก เพราะบ้านดินต้องใช้แรงงานที่มีความรู้ ความชำนาญเฉพาะทางที่ช่างรับเหมา ก่อสร้างทั่วไปทำไม่ได้ ทำให้ผู้รับเหมา ก่อสร้างบ้านดินมีอำนาจต่อรองสูง</li> <li>• บ้านดินมีข้อจำกัดด้านฤดูกาล คือหน้าฝนจะไม่สามารถทำก้อนดินได้ เพราะก้อนดินต้องตากแดดให้แห้งจนแข็งเป็นบล็อก และเสียโอกาสในการสร้างบ้านดินในฤดูฝนไป</li> <li>• ดินที่ใช้สร้างต้องมีส่วนผสมที่พอเหมาะพอดี ไม่เป็นดินเหนียวหรือดินทรายมากเกินไป จึงต้องใช้เวลาในการเตรียมและผสมดินค่อนข้างมาก</li> </ul>
<p><b>ด้านการเงิน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• บ้านดินเป็นบ้านที่ใช้ต้นทุนในการสร้างค่อนข้างต่ำกว่าบ้านทั่วไป เพราะใช้วัสดุที่มีในท้องถิ่น</li> <li>• การซื้อขายบ้านดินมีการทำธุรกิจเป็นเงินสด ซึ่งรวดเร็วและชัดเจน สามารถนำมาหมุนเวียนในการดำเนินงานของโครงการได้ทันที</li> </ul>	<p><b>ด้านการเงิน</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• บ้านดินไม่สามารถขอสินเชื่อจากสถาบันทางการเงินได้ ทำให้ต้องดำเนินธุรกิจเป็นเงินสด ซึ่งมีความเสี่ยงต่อความผิดพลาดสูง เพราะไม่มีหลักฐานที่ชัดเจน</li> <li>• บ้านดินแม้จะเสียค่าวัสดุดิบในการก่อสร้างต่ำ แต่ต้องใช้แรงงานมาก ทำให้เสียค่าใช้จ่ายในการจ้างคนงานสูง</li> </ul>

ตารางที่ 3 ตารางวิเคราะห์ SWOT Analysis วิเคราะห์สภาพแวดล้อมภายนอก

โอกาส	อุปสรรค
<p><b>ด้านสังคม</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>โครงการอุทยานบ้านดินเป็นโครงการที่มีความสอดคล้องกับกระแสของสังคมหลายประการ คือ การรณรงค์ลดปัญหาเรื่องภาวะโลกร้อน สอดคล้องกับแนวพระราชดำริ เศรษฐกิจพอเพียง ซึ่งเป็น โอกาสในการเจริญเติบโตของ โครงการ</li> <li>จากข้อมูลการวิเคราะห์อุตสาหกรรมข้างต้น ผู้บริโภคหันมาสนใจสินค้าและบริการที่เกี่ยวข้องกับธรรมชาติมากขึ้น เนื่องจากกระแสแรงกดดันจากภาวะ โลกร้อน จึงเป็น โอกาสที่จะเข้าสู่อุตสาหกรรมและมีแนวโน้มก้าวหน้าค่อนข้างสูง</li> <li>ส่งเสริมความร่วมมือร่วมแรงของสังคม เพราะการสร้างบ้านดินต้องมีการลงแขกย่ำดิน เพื่อแสดงน้ำใจของคนในท้องถิ่น</li> </ul>	<p><b>ด้านสังคม</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>บ้านดินยังไม่รู้จักเป็นที่แพร่หลายในสังคมมากเท่าที่ควร ทำให้คนส่วนใหญ่มีความเชื่อว่า บ้านดินมีความแข็งแรง คงทน น้อยกว่าบ้านปูน และยังไม่มีการวิจัยใครรองรับเกี่ยวกับอายุขัยของบ้านดิน เป็นสาเหตุให้เกิดความไม่แน่ใจในผลิตภัณฑ์</li> </ul>
<p><b>ด้านตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>เนื่องจากความใส่ใจในปัญหาของสิ่งแวดล้อมทำให้โครงการอุทยานบ้านดินมี โอกาสในการเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่าย โดยการเสนอผลิตภัณฑ์ที่สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภค คือ บ้านดิน ที่เป็นมิตรกับสิ่งแวดล้อม ทำให้มี โอกาสได้รับส่วนแบ่งตลาดที่เพิ่มสูงขึ้น</li> <li>ในจังหวัดเพชรบุรียังไม่เคยมีบ้านดินที่ใดมาก่อน ทำให้เป็นโอกาสในการเสนอสิ่งใหม่ๆ ที่ยังไม่เคยมีที่ใดมาก่อน</li> </ul>	<p><b>ด้านตลาดและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>บ้านดินไม่สามารถนำเข้าธนาคารในการทำธุรกรรมต่างๆ ได้ จึงเสียโอกาสในการจับกลุ่มลูกค้ากลุ่มอื่นๆ ไป มีเพียงกลุ่มลูกค้าที่มีรายได้ และเงินออมเป็นของตนเองเท่านั้น</li> <li>เนื่องจากยังไม่ปรากฏว่ามีกิจการบ้านดินในจังหวัดเพชรบุรีมาก่อน ทำให้มีความเสี่ยงสูงในการลงทุน เพราะไม่มีสถิติให้ศึกษาอัตราการเจริญเติบโตของธุรกิจประเภทนี้ที่ชัดเจน</li> </ul>

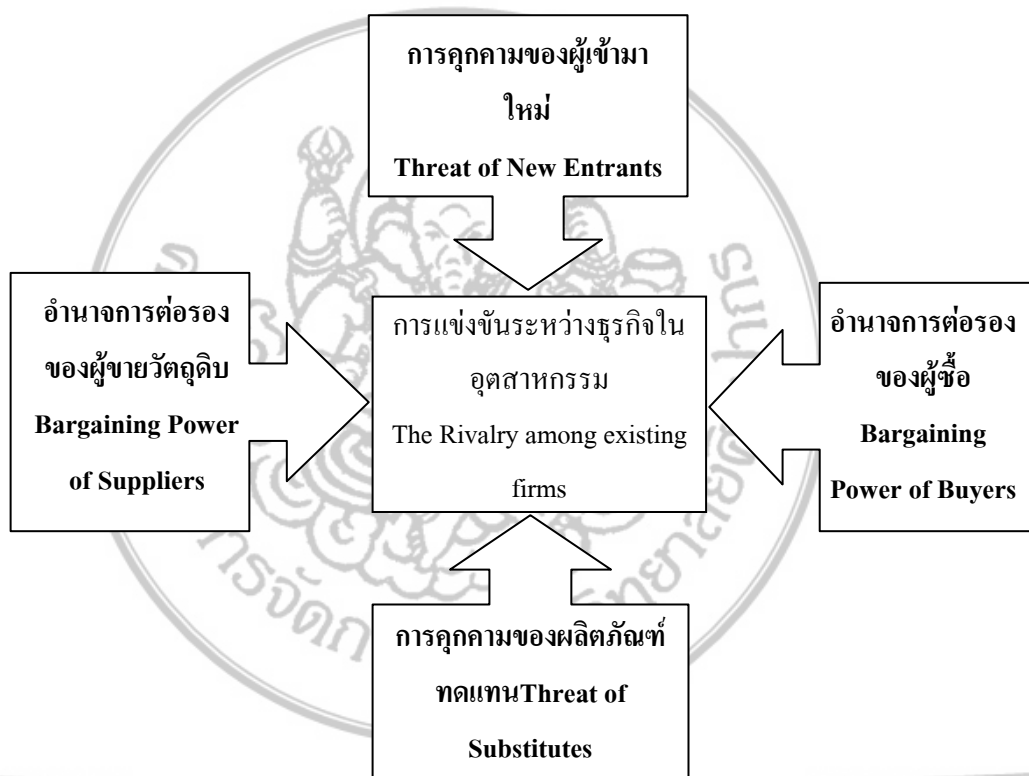
## ตารางที่ 3 (ต่อ)

โอกาส	อุปสรรค
<p><b>ด้านสภาพเศรษฐกิจ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• สภาพเศรษฐกิจที่ตกต่ำในปัจจุบันทำให้วัสดุก่อสร้างต่างๆราคาสูงขึ้น โครงการบ้านจัดสรรที่ต้องใช้วัสดุเหล่านี้จึงต้องขึ้นราคาตามส่งผลให้ผู้บริโภคมีกำลังซื้อไม่พอ บ้านดินจึงเป็นทางเลือกหนึ่งสำหรับผู้ที่ต้องการที่อยู่อาศัยที่มีราคาต่ำกว่าบ้านจัดสรร</li> <li>• บ้านดินมีการก่อสร้างที่พัฒนามาจากภูมิปัญญาดั้งเดิมของคน ซึ่งสามารถพัฒนาต่อยอดให้ได้มาตรฐานจนเป็นที่ยอมรับในระดับโลกได้</li> </ul>	<p><b>ด้านสภาพเศรษฐกิจ</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• สภาพเศรษฐกิจที่ผันผวน ไม่คงที่ ทำให้ค่าวัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างราคาเพิ่มสูงขึ้น วัสดุเหล่านี้ยังคงเป็นส่วนประกอบหนึ่งของการสร้างบ้านดิน แม้จะไม่ใช้ทั้งหมดของบ้าน แต่ก็ส่งผลให้ต้นทุนสูงขึ้นได้</li> <li>• ภาวะเงินเฟ้อ ทำให้อุตสาหกรรมก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์ซบเซา เพราะผู้คนไม่มีกำลังพอที่จะลงทุน โครงการต่างๆที่ใช้เงินลงทุนสูง</li> </ul>

## การวิเคราะห์สภาพการแข่งขันของอุตสาหกรรม (Five-Force Model)

เจ้าของกิจการต้องให้ความสำคัญกับความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรมเดียวกัน เนื่องจากมีผลกระทบต่อการทำกำไรของธุรกิจ ซึ่งระดับของความรุนแรงของการแข่งขันภายในอุตสาหกรรม จะถูกกำหนดโดยแรงผลักดัน 5 ประการ ดังนี้

ภาพที่ 2 แรงผลักดันทั้ง 5 ในอุตสาหกรรมการแข่งขัน



### ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

#### 1. การแข่งขันระหว่างธุรกิจ ในอุตสาหกรรม (The Rivalry among existing firms)

การแข่งขันภายในอุตสาหกรรมก่อสร้างบ้านดินในประเทศไทยนั้น ยังมีไม่มากนัก ส่วนมากอยู่ในรูปแบบของการก่อสร้างเพื่อพัฒนารูปแบบของบ้านดินเพื่อใช้เป็นที่อยู่อาศัยหรือสร้างเป็นรีสอร์ท ด้วยเหตุนี้โครงการอุทยานบ้านดินจึงเล็งเห็นโอกาสที่จะแทรกตัวเข้าไปในอุตสาหกรรมโดยชี้ให้เห็นถึงความต้องการหรือพฤติกรรมของผู้ซื้อบ้านที่เปลี่ยนไปและมีไลฟ์สไตล์เป็นของตัวเองมากขึ้น

## 2. การคุกคามของผู้เข้ามาใหม่ (Threat of New Entrants)

อุตสาหกรรมก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์บ้านดิน เป็นธุรกิจที่เปิดกว้างให้ผู้ประกอบการเข้ามาดำเนินธุรกิจได้ง่าย แต่ผู้ประกอบการที่จะเข้ามาใหม่ จะต้องศึกษารายละเอียดของการก่อสร้างบ้านดิน รวมไปถึงสิ่งที่เกี่ยวข้องต่างๆ เช่น เงินลงทุน ข้อดี ข้อเสีย ปัญหาที่อาจเกิดขึ้น ข้อจำกัดของบ้านดิน ฯลฯ ซึ่งต้องใช้เวลาและประสบการณ์มากพอสมควร และเนื่องจากอุตสาหกรรมก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์เป็นอุตสาหกรรมที่ต้องใช้ทรัพยากรทางการเงินในการลงทุนเป็นจำนวนมากอยู่แล้ว ทำให้สิ่งเหล่านี้เป็นอุปสรรคต่อการเข้ามาของกลุ่มรายใหม่อย่างอัตโนมัติ ทำให้ผู้ประกอบการรายย่อยที่มีทุนน้อย ไม่กล้าเสี่ยงที่จะเข้ามาลงทุนในอุตสาหกรรมบ้านดินจัดสรรมากเท่าใด โดยเฉพาะอย่างยิ่ง โครงการอุทยานบ้านดินเป็นการสร้างบ้านด้วยแรงงานฝีมือ แม้ไม่จำเป็นต้องมีเงินลงทุนมากเท่าธุรกิจบ้านจัดสรร แต่มีค่าใช้จ่ายทางด้านแรงงานสูงเพราะคนที่ จะสร้างบ้านดินได้ต้องมีทักษะความรู้ความชำนาญเฉพาะทาง รวมถึงประสบการณ์ในการสร้างเป็นอย่างดี ทำให้ผู้ประกอบการที่จะหันมาสร้างบ้านดินต้องพิจารณาปัจจัยที่อาจทำให้เกิดความล้มเหลวจากการลงทุนเป็นอย่างมาก

## 3. การคุกคามของผลิตภัณฑ์ทดแทน (Threat of Substitutes)

โครงการผลิตภัณฑ์ทดแทนอุทยานบ้านดินมีการคุกคามของผลิตภัณฑ์ทดแทนในอุตสาหกรรมค่อนข้างมาก คือ บ้านจัดสรร คอนโดมิเนียม เป็นต้น แต่เป็นเพียงผลิตภัณฑ์ทดแทนทางอ้อมเท่านั้น ส่วนการเข้ามาของผลิตภัณฑ์ทดแทนทางตรง คือ บ้านดิน โอกาสที่จะมีผู้เข้ามาทำธุรกิจสร้างบ้านดินมีความเป็นไปได้ค่อนข้างยาก เนื่องจากทีมผู้สร้างบ้านดินต้องมีความรู้พื้นฐานและประสบการณ์เฉพาะทาง ต้องมีการคิดค้นสูตรดินที่จะสามารถนำมาสร้างบ้านได้ เพราะดินในแต่ละท้องถิ่นมีคุณสมบัติและลักษณะที่แตกต่างกัน จึงต้องใช้เวลาในการคิดค้นพอสมควร

## 4. อำนาจการต่อรองของผู้ซื้อ (Bargaining Power of Buyers)

ผู้ซื้อที่มีอำนาจในการต่อรองค่อนข้างน้อย เนื่องจากเป็นบ้านดินในจังหวัดเพชรบุรีมีผู้ประกอบการน้อยราย ไม่มีคู่แข่งรายใดในอุตสาหกรรมที่ประกอบกิจการรับสร้างบ้านดินหรือขายบ้านดินเลยแม้แต่แห่งเดียว ผู้ซื้อจึงไม่มีอำนาจต่อรองมากเท่าในอุตสาหกรรมบ้านจัดสรร

## 5. อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัตถุดิบ (Bargaining Power of Suppliers)

วัตถุดิบที่ใช้ในการสร้างบ้านดิน เช่น วัสดุก่อสร้างไม้ ซีเมนต์ วัสดุก่อสร้างคอนกรีต เหล็ก กระเบื้อง วัสดุฉนวนผิว สุขภัณฑ์ อุปกรณ์ไฟฟ้าและอุปกรณ์ประปา ฯลฯ ผู้ขายวัตถุดิบจะมีอิทธิพลต่ออุตสาหกรรมโดยการขึ้นราคาหรือลดปริมาณของวัตถุดิบลง ซึ่งผู้ขายวัตถุดิบเหล่านี้มี

ค่อนข้างมากภายในอุตสาหกรรม แต่ไม่ได้หมายความว่ามีความสามารถต่อรองรับน้อยเสมอไป เพราะราคาวัสดุดิบที่ใช้ในการก่อสร้างมักมีการเปลี่ยนแปลงตามภาวะของเศรษฐกิจขณะนั้นด้วย ดังนั้นถ้าเปรียบเทียบในภาวะเศรษฐกิจปี 2551 นี้ ราคาของวัสดุก่อสร้างเพิ่มสูงขึ้น 30 % โดยประมาณ (ศูนย์วิจัยกสิกรไทย : ปี 2551) เนื่องจากมีต้นทุนการผลิตที่สูงขึ้น โดยเฉพาะผลิตภัณฑ์จำพวกเหล็กและคอนกรีต โดยอัตราที่เพิ่มขึ้น จะเป็นการเพิ่มขึ้นในผู้ขายวัสดุก่อสร้างทุกรายในอุตสาหกรรม ทำให้มีระดับราคาที่ใกล้เคียงกัน ต่างกันตรงราคาของวัสดุก่อสร้างชนิดอื่นๆ ดังนั้น ในอุตสาหกรรมก่อสร้างอสังหาริมทรัพย์อำนาจการต่อรองของผู้ขายวัสดุดิบจึงมีค่อนข้างมาก แม้จะมีผู้ประกอบการที่ขายวัสดุก่อสร้างมากรายก็ตาม โดยเฉพาะบ้านดินนั้น ใช้วัสดุก่อสร้างที่หาจากธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ มีแค่เพียงโครงสร้างพื้นฐานเท่านั้นที่ใช้วัสดุก่อสร้างจำพวกเหล็กและคอนกรีต ซึ่งก็เป็นการคุ้มค่าถ้าเทียบกับคุณภาพของบ้านที่มีต้นทุนเพิ่มขึ้นเพื่อความแข็งแรงที่เพิ่มขึ้น



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บทที่ 4

### แผนบริหารจัดการ

#### ข้อมูลธุรกิจ

ชื่อกิจการ	โครงการอุทยานบ้านดิน
ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ	102/1 หมู่ 1 ต.บ้านหม้อ อ.เมือง จ.เพชรบุรี 76000
รูปแบบการดำเนินการ	เจ้าของคนเดียว
เงินลงทุน	เงินลงทุนเริ่มแรกของกิจการ 8,458,000 บาท

#### ตารางที่ 4 รายชื่อบุคลากร และหน้าที่ความรับผิดชอบของพนักงานประจำ

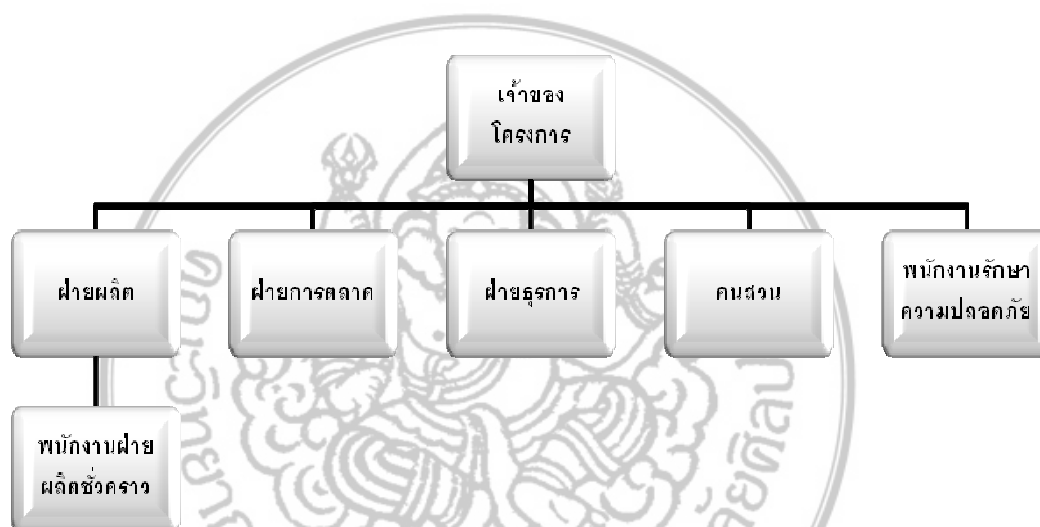
ลำดับ	ชื่อ-นามสกุล	ตำแหน่ง	หน้าที่ความรับผิดชอบ
1	นางอณิสยา วิทยาอารีย์กุล	ฝ่ายการตลาด	1. ประชาสัมพันธ์โครงการ 2. ขยายตลาดและควบคุมยอดขาย
2	นางสาวรุ่งนภา เจริญศรี	ฝ่ายธุรการ	1. ให้ข้อมูลต่างๆเกี่ยวกับบ้านดิน 2. ดูแลเรื่องการทำสัญญาและการชำระเงินมัดจำ
3	นายณรงค์ยศ มิมาก นายเอกชัย บุญมี นายโรจน์ รุ่งเรือง	ฝ่ายรักษาความปลอดภัย ปลอดภัย	1. ดูแลความเรียบร้อยภายในโครงการ
4	นางเรื่อน ยิ้มงาม นายอรรถนพ ชื่นสุทธิ	คนสวน	1. ดูแลความสะอาดบริเวณสวนต่างๆ 2. ดูแลต้นไม้ภายในโครงการ
5	นายวาสุ เจริญดี นายสิทธิ์ รอดภัย	หัวหน้างาน ฝ่ายผลิต	1. จัดหาทีมช่างสร้างบ้านดิน 2. ควบคุมมาตรฐานการสร้างบ้านดิน



วันและเวลาทำงาน      จันทร์ – ศุกร์      8.30 น. – 17.30 น.  
    เสาร์                              8.30 น. – 12.00 น.

ยกเว้น พนักงานรักษาความปลอดภัย ทำงานเป็นกะ มี 3 กะ คือ 08.00-16.01 น. 16.00-00.00 น.  
 และ 00.01-08.00 น.

ภาพที่ 3 แสดงโครงสร้างองค์กร



หน้าที่ความรับผิดชอบ และคุณสมบัติของบุคลากรหลัก

- ชื่อ                              นางอณิสยา วิทยาอารีย์กุล
- ตำแหน่ง                      นักการตลาด
- การศึกษา                      จบการศึกษาปริญญาตรี คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยราชภัฏ

เพชรบุรี

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. ประชาสัมพันธ์ให้โครงการอุทยานบ้านดินเป็นที่รู้จัก
2. นำเสนอโปรโมชันต่างๆ เพื่อเสนอต่อกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย
3. กระตุ้นให้กลุ่มลูกค้าสนใจโครงการ และนำไปเป็นทางเลือกในการตัดสินใจ
4. ควบคุมยอดขาย

### คุณสมบัติตามตำแหน่งงาน

1. จบการศึกษาตรงในสาขาการจัดการการตลาด ในระดับ ปวส. ขึ้นไป
2. มีประสบการณ์การทำงานอย่างน้อย 1-2 ปี
3. มีความคิดริเริ่มสร้างสรรค์ กล้าแสดงออก กระตือรือร้น
4. สามารถขยับรยนต์ได้ และมีรยนต์ส่วนตัว

อัตราเงินเดือน 8,000 บาท

2. ชื่อ นางสาวรุ่งนภา เจริญศรี  
ตำแหน่ง พนักงานธุรการ  
การศึกษา จากมหาวิทยาลัยราชภัฏเพชรบุรี คณะวิทยาการจัดการ สาขาธุรกิจทั่วไป  
หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. ให้บริการข้อมูลต่างๆ เกี่ยวกับบ้านดิน และรายละเอียดเรื่องราคา การปลูกสร้าง
2. จัดสัญญาและดูแลเรื่องกำหนดชำระเงินมัดจำเงินมัดจำ

### คุณสมบัติตามตำแหน่งงาน

1. จบการศึกษาปริญญาตรี ในสาขาที่เกี่ยวข้อง
2. มีประสบการณ์การทำงานด้านการขาย อย่างน้อย 1-2 ปี
3. พุดจาไพเราะ มีความรับผิดชอบ มีความละเอียดรอบคอบ และมีจรรยาบรรณในการทำงานตามหน้าที่

อัตราเงินเดือน 8,000 บาท

3. ชื่อ นายวายุ เจริญดี และ นายสิทธิ รอดภัย  
ตำแหน่ง หัวหน้าฝ่ายผลิต  
การศึกษา จากสถาบันวิทยาลัยเทคนิคเพชรบุรี ระดับ ปวส. แผนกงานช่าง  
หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. จัดหาทีมช่างสร้างบ้านดิน
2. สร้างก้อนดินสำเร็จรูปและบ้านดิน
3. ควบคุมและตรวจสอบมาตรฐานบ้านดิน

### คุณสมบัติตามตำแหน่งงาน

1. มีความรู้พื้นฐานด้านงานช่าง และการก่อสร้าง

2. มีความรับผิดชอบ อุดหนุน

3. มีประสบการณ์ด้านงานช่างและการก่อสร้างอย่างน้อย 2 ปี

อัตราเงินเดือน 8,000 บาท / คน

4. ชื่อ นางเรื่อน ยิ้มงาม และ นายอรรณพ ชื้อสุทธิ

ตำแหน่ง คนสวน

การศึกษา -

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. ดูแลความสะอาดภายในโครงการ เช่น เก็บขยะ เศษใบไม้ เป็นต้น
2. ดูแลต้นไม้ภายในโครงการ เช่น ปลูกต้นไม้ รดน้ำต้นไม้ และตัดแต่งต้นไม้

คุณสมบัติตามตำแหน่งงาน

1. ขยัน อุดหนุน
2. มีความรู้เบื้องต้นเกี่ยวกับพันธุ์ไม้และการดูแลต้นไม้

อัตราเงินเดือน 6,000 บาท / คน

5. ชื่อ นายณรงค์ยศ มีมาก นายเอกชัย บุญมี และ นายโรจน์ รุ่งเรือง

ตำแหน่ง พนักงานรักษาความปลอดภัย

การศึกษา -

หน้าที่ความรับผิดชอบ

1. ตรวจสอบความเรียบร้อยภายในโครงการ
2. อำนวยความสะดวกเรื่องที่พักอาศัยภายในโครงการ

คุณสมบัติตามตำแหน่งงาน

1. ขยัน อุดหนุน รับผิดชอบในหน้าที่
2. อาศัยอยู่ในจังหวัดเพชรบุรี สามารถทำงานเป็นกะได้

อัตราเงินเดือน 6,000 บาท / คน

### ตารางที่ 5 จำนวนบุคลากร และค่าใช้จ่ายบุคลากรของกิจการ

#### ตำแหน่งพนักงานประจำ

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตรา เงินเดือน	รวม เงินเดือน
1	เจ้าของกิจการ	ผู้บริหารโครงการ	1	30,000.00	30,000.00
2	ฝ่ายการตลาด	นักการตลาด	1	8,000.00	8,000.00
3	ฝ่ายธุรการ	พนักงานธุรการ	1	8,000.00	8,000.00
4	ฝ่ายผลิต	หัวหน้าฝ่ายผลิต	2	8,000.00	16,000.00
5	ฝ่ายรักษาความปลอดภัย	ร.ป.ก.	3	6,000.00	18,000.00
6	คนสวน	คนสวน	2	6,000.00	12,000.00
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน			10	66,000.00	92,000.00

#### ตำแหน่งพนักงานชั่วคราว

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินต่อวัน ต่อคน
1	ทีมช่างฝ่ายผลิต	ช่างก่อสร้าง	-	200.00

#### วิสัยทัศน์ (Vision)

อุทยานบ้านดินต้องเป็นแหล่งที่อยู่อาศัยที่เป็นทางเลือก โดยเน้นเรื่องธรรมชาติบำบัด และวิถีชีวิตชาวไทย นอกจากนี้ยังรับสร้างและออกแบบบ้านดินตามสถานที่ต่างๆ ในจังหวัดเพชรบุรี

#### พันธกิจ (Mission)

1. ให้คำปรึกษาในการสร้างบ้านดิน ฝึกอบรมเชิงปฏิบัติ (workshop) ในการสร้างบ้านดิน
2. พัฒนาความรู้ ความสามารถของทีมงาน โดยการฝึกอบรมและสร้างประสบการณ์ เพื่อให้เป็นนักปั้นบ้านธรรมชาติที่มีคุณภาพ
3. พัฒนาการออกแบบบ้านและความหลากหลายของสีฉาบบ้าน

## เป้าหมายทางธุรกิจ (Goal of Business)

### ระยะสั้น

1. ประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายทราบถึงทางเลือกของที่อยู่อาศัยรูปแบบใหม่ที่ต้นทุนต่ำกว่า ใช้ระยะเวลาประมาณ 6 เดือน โดยการโฆษณาตามสื่อทุกชนิดในจังหวัดเพชรบุรี เช่น เเคเบิลทีวี หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น สถานวิทยุชุมชน ป้ายประชาสัมพันธ์ตามจุดสำคัญต่างๆ แผ่นพับ ฯลฯ

2. สร้างชื่อโครงการอุทยานบ้านดินให้เป็นที่จดจำของผู้บริโภคทั่วไป

3. สร้างกำไรขั้นต้น โดยโครงการจะนำกำไรขั้นต้นไปเพิ่มกิจกรรมต่างๆ เพื่อส่งเสริม

### การขาย

### ระยะยาว

1. จัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและประชาสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง เพื่อกระตุ้นยอดขายให้เพิ่มขึ้น

2. มีการรักษามาตรฐานเดิมและพัฒนาคุณภาพของบ้านดินให้เป็นมาตรฐานสากล

3. มีการเพิ่มกิจกรรมใหม่ๆ ที่หลากหลาย เพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าใหม่ เช่น เปิดนวดแผนโบราณบ้านดิน เป็นต้น

## ปัจจัยแห่งความสำเร็จ (Key success factors)

1. บุคลากรหลักในการสร้างบ้านดินมีความรู้ความสามารถพื้นฐานและมีประสบการณ์ตรงเกี่ยวกับการสร้างบ้านดิน

2. โครงการอุทยานบ้านดินเป็นโครงการนำร่อง ซึ่งยังไม่มีคู่แข่งทางตรง ทำให้ลูกค้าจดจำเพียงอุทยานบ้านดินที่เป็นแห่งแรกในจังหวัดเท่านั้น

3. เจ้าของโครงการมีแรงบันดาลใจและความเชื่อมั่นสูง

ผลงานวิจัยฉบับนี้จัดทำขึ้นเพื่อสนับสนุนโครงการ

## บทที่ 5

### แผนการตลาด

#### ผลิตภัณฑ์

โครงการอุทยานบ้านดิน เป็นโครงการบ้านดินจัดสรร สร้างบ้านและแบ่งขายพร้อมที่ดิน คล้ายกับโครงการบ้านจัดสรรทั่วไป สิ่งที่แตกต่างกันคือ ตัวบ้านดิน จะสร้างจากก้อนอิฐดินซึ่งได้มาจากการผสมของดินชนิดต่างๆเข้ากับ แกลบ ฟางข้าว ข้าวเปลือกด้วยสัดส่วนที่ทำให้ดินมีความเหมาะสม มีคุณภาพในเรื่องของการซึดเกาะ ความแข็งแรงบ้านดินจะคล้ายกับบ้านปูนหรือบ้านทั่วไปทุกอย่าง ด้วยรากฐานคอนกรีตเสริมเหล็กเช่นเดียวกับบ้านปูน มีห้องนอน ห้องน้ำ ห้องครัว ห้องนั่งเล่น และอื่นๆได้ตามการจัดและออกแบบพื้นที่ใช้สอยของเจ้าของบ้าน ซึ่งรูปแบบของบ้านดินมีแตกต่างกันไปทั้งทรงกลม ทรงเหลี่ยม สิ่งที่แตกต่างกันอีกอย่างหนึ่งคือ บ้านดินจะอบอุ่นในฤดูหนาว และจะเย็นสบายในฤดูร้อน

ภาพที่ 4 แสดงตัวอย่างบ้านดิน



ภาพที่ 5 ตัวอย่างบ้านดิน



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## STP Analysis (Segmentation, Targeting, Positioning Analysis)

### 1. Segmentation การแบ่งส่วนการตลาด

Market Segmentation ของโครงการอุทยานบ้านดิน สามารถแบ่งตามลักษณะประชากรศาสตร์และพฤติกรรมผู้บริโภค ดังนี้

1.1 แบ่งตามอายุของลูกค้า ได้แก่ ลูกค้าที่มีอายุตั้งแต่ 35 ปีขึ้นไป เนื่องจากกลุ่มเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้เป็นช่วงอายุที่มีพฤติกรรมความสนใจทางด้านที่อยู่อาศัยและความต้องการหวนกลับสู่ความธรรมชาติและความสะดวก (จากการสำรวจแนวโน้มตลาดที่อยู่อาศัย ศูนย์วิจัยกสิกรไทย จากกลุ่มตัวอย่างคือผู้ที่ไปชมงาน "มหกรรมบ้านและคอนโดฯ ครั้งที่ 15" ในช่วงวันที่ 28 ก.ย.49 - วันที่ 1 ต.ค.49) ซึ่งปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อกลุ่มเป้าหมายดังกล่าวส่วนใหญ่จะเป็นปัจจัยด้านจิตวิทยาและปัจจัยทางวัฒนธรรม โดยปัจจัยด้านจิตวิทยา คือ ความเชื่อและทัศนคติ (Belief and Attitude) ของผู้บริโภค เช่น ผู้บริโภคที่มีอุดมคติเกี่ยวกับการต่อต้านหรือลดภาวะโลกร้อน ผู้บริโภคที่ชื่นชอบวิถีชีวิตแบบใกล้ชิดธรรมชาติ ผู้บริโภคที่มีความรู้พื้นฐานเกี่ยวกับบ้านดิน และคุณสมบัติของบ้านดิน เป็นต้น ผู้บริโภคดังกล่าวจะให้การตอบรับกับโครงการอุทยานบ้านดินเป็นอย่างดี

1.2 แบ่งตามรายได้ ได้แก่ ผู้บริโภคที่มีรายได้ประมาณเดือนละ 15,000 บาทขึ้นไป โดยผู้บริโภครุ่นนี้จะมั่งคั่งและมีเงินเก็บออมในธนาคาร (จากการสำรวจด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง 100 คน ในจังหวัดเพชรบุรี)

1.3 แบ่งตามพฤติกรรมการซื้อ ได้แก่ ผู้บริโภคในกลุ่มอนุรักษ์นิยม หรือ ผู้บริโภคในกลุ่มสังคมนิยมคือการลดภาวะโลกร้อน รวมไปถึงผู้บริโภครุ่นที่ต้องการใกล้ชิดธรรมชาติ ต้องการบรรยากาศที่ใกล้ชิดธรรมชาติมากที่สุด

### 2. Targeting กลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

วิเคราะห์ตลาดเป้าหมายของโครงการอุทยานบ้านดิน โดยใช้กลยุทธ์ 6 W's 1 H's

2.1 Who constitutes the market? ตลาดเป้าหมายคือใคร (Occupants) เป็นบุคคลอายุ 36-49 ปี มีสถานภาพโสด หรือ แต่งงานแล้ว มีฐานะปานกลางขึ้นไป มีอาชีพหรืองานประจำ มีรายได้ที่แน่นอน เช่น พนักงานบริษัท ข้าราชการของรัฐบาล/เอกชน หรือเป็นเจ้าของกิจการต่างๆ เป็นต้น (จากการสำรวจด้วยแบบสอบถามจากกลุ่มตัวอย่าง 100 คน ในจังหวัดเพชรบุรี)

2.2 What does the market buy? ลูกค้าเป้าหมายซื้ออะไร (Object) ลูกค้าต้องการซื้อบ้านที่สร้างจากวัสดุธรรมชาติเป็นส่วนใหญ่ แม้จะไม่ใช้ทั้งหมดของบ้าน แต่ก็เป็นการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างรู้ค่า



2.3 Why does the market buy? ทำไมลูกค้าจึงซื้อสินค้า (Objective) ลูกค้ามีความพึงพอใจและเกิดความต้องการที่จะมีบ้านที่สร้างจากวัสดุธรรมชาติเป็นของตนเอง โดยตั้งอยู่บนพื้นฐานของการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างรู้คุณค่า ไม่ยึดติดกับวัฒนธรรมแบบบริโภคนิยม หวนกลับสู่วัฒนธรรมแบบดั้งเดิมที่อยู่ใกล้กับธรรมชาติมากกว่าที่จะอยู่ในสังคมอุตสาหกรรม

2.4 Who participates in the buying? ใครบ้างที่มีส่วนร่วมในการซื้อสินค้าของผู้บริโภค (Organization) ผู้มีส่วนร่วมคือ คนในครอบครัว เช่น คุณแม่ คุณพ่อ ลูกๆ หลานๆ เป็นต้น

2.5 How does the market buy? ลูกค้าซื้ออย่างไร (Operation) กระบวนการในการตัดสินใจของผู้บริโภคที่มีผลต่อผลิตภัณฑ์ของโครงการอุทยานบ้านดิน คือ การอาศัยปัจจัยภายในของผู้บริโภคที่มีต่อบ้านดิน เช่น ทัศนคติและความเชื่อที่มีต่อบ้านดิน คือ เมื่อผู้บริโภคมีทัศนคติที่ดีต่อบ้านดิน เกิดความชื่นชอบ เกิดความมั่นใจในตัวเอง และเชื่อว่าจะช่วยสนองความต้องการของตนเองได้ ส่วนปัจจัยภายนอก เช่น กระแสของสังคม คือ ลดภาวะโลกร้อน หรือ ซื้อสินค้าตามกลุ่มอ้างอิงที่เป็นผู้นำทางความคิดเช่น คนในครอบครัว

2.6 When does the market buy? ผู้บริโภคซื้อผลิตภัณฑ์ของกิจการเมื่อใด (Occasion) ผู้บริโภคจะซื้อผลิตภัณฑ์เมื่อมีความต้องการและความพร้อมในฐานะทางการเงิน โดยมีผลิตภัณฑ์ที่สามารถออกแบบเพื่อตอบสนองความต้องการของลูกค้าได้

2.7 Where does the market buy? ผู้บริโภคจะซื้อสินค้าที่ไหน (Outlets) ลูกค้าสามารถติดต่อสอบถามเรื่องการซื้อขายบ้านดินได้ที่สำนักงานโครงการอุทยานบ้านดินโดยตรง

### 3. Positioning ตำแหน่งทางการตลาด

ตำแหน่งของโครงการอุทยานบ้านดินที่ได้จากการวิเคราะห์ SWOT Analysis



จาก STP Analysis จะเห็นได้ว่า

3.1 โครงการอุทยานบ้านดินมีผลิตภัณฑ์เป็นแบบ Made to order คือ การสร้างตามแบบที่ลูกค้าสั่ง โดยการผลิตมีความยืดหยุ่นสูง มีต้นทุนการผลิตที่ค่อนข้างต่ำกว่า อสังหาริมทรัพย์อื่นๆ แม้จะมีสีที่ใช้ฉาบบ้านดินเพียงไม่กี่สี แต่มีรูปแบบของผลิตภัณฑ์ที่หลากหลาย คือ ลักษณะรูปทรงของบ้านดินที่แตกต่างกันไปตามการออกแบบ

3.2 วัสดุที่ได้จากธรรมชาติในการก่อสร้าง โดยคำนึงถึงการลดผลกระทบที่จะเกิดขึ้นกับสิ่งแวดล้อมให้น้อยที่สุด สร้างบ้านแต่พอตัว ทำให้ต้นทุนการก่อสร้างต่ำ โดยการสร้างสามารถผสมผสานเทคนิคการสร้างที่หลากหลายรูปแบบได้ ซึ่งนับว่าเป็นการริเริ่มสิ่งใหม่ๆ ในขณะที่บ้านทั่วไปสร้างโดยใช้ปูนซีเมนต์ซึ่งต้องระเบิดภูเขา ทำลายทรัพยากรธรรมชาติให้หมดไปไม่สามารถเกิดขึ้นใหม่ได้อีก แต่การสร้างบ้านดินเป็นการใช้ทรัพยากรธรรมชาติอย่างรู้คุณค่า

จะเห็นได้ว่า โครงการอุทยานบ้านดิน อยู่ในตำแหน่งที่แตกต่างจากคู่แข่งอื่นๆ ในตลาดอย่างเห็นได้ชัดเจน ทางโครงการสามารถนำข้อมูลจากการวิเคราะห์ STP Analysis มาประยุกต์ใช้ในการวางแผนพัฒนากลยุทธ์เพื่อบรรลุวัตถุประสงค์ของโครงการได้

การเปรียบเทียบคู่แข่ง ตารางที่ 6 Competitor Analysis โดยใช้หลักการ 4P's

โครงการอุทยานบ้านดิน	บ้านจัดสรร	คอนโดมิเนียม
<p><b>Product</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>ลูกค้าสามารถเลือกแบบบ้านได้ตามต้องการ และสามารถมีส่วนร่วมในการสร้างบ้านด้วยตนเองได้ มีความประหยัดซึ่งก่อให้เกิดภาพลักษณ์ของความโดดเด่นในสถาปัตยกรรมที่มาจากความเรียบง่าย สอดคล้องกับวิถีชีวิตที่พึ่งพาและพอยู่พอกินของชาวบ้านในภาวะเศรษฐกิจพอเพียง</li> </ul>	<p><b>Product</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>มีรูปแบบบ้านสำเร็จรูปซึ่งเจ้าของบ้านต้องการส่วนใดเพิ่มเติมต้องสร้างต่อเติมเองในกรณีเป็นบ้านจัดสรรที่สร้างเป็นหมู่บ้าน ลักษณะของบ้านจะไม่มีมีความโดดเด่นเป็นเอกลักษณ์ และคุณภาพของบ้านที่สร้างอาจไม่ได้มาตรฐานทุกหลัง</li> </ul>	<p><b>Product</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>เป็นตึกสูง มีความลำบากในการเดินทาง และต้องอยู่ร่วมกับผู้อื่นในละแวกเดียวกัน พื้นที่สำหรับใช้สอยมีค่อนข้างจำกัด ไม่สามารถขยายได้อีก ลักษณะแปลนของห้องเหมือนกันในทุกๆห้อง อากาศถ่ายเทไม่สะดวก</li> </ul>

ตารางที่ 6 (ต่อ)

โครงการอุทยานบ้านดิน	บ้านจัดสรร	คอนโดมิเนียม
<p><b>Price</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● บ้านดินราคาขึ้นอยู่กับราคาของดินชนิดต่างๆ แกลบ ฟางและเนื้อที่บ้านในการสร้าง แต่วัสดุที่ใช้ ส่วนใหญ่ได้มาจากสิ่งแวดล้อม เช่น ดิน ทราย แกลบ ฟาง เป็นต้น ทำให้ต้นทุนในการก่อสร้างต่ำกว่าบ้านทั่วไปถึง 30%</li> </ul>	<p><b>Price</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ราคาขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง เนื้อที่ของบ้าน ความครบครันของสาธารณูปโภค รวมไปถึงการเดินทางไปมาสะดวก</li> </ul>	<p><b>Price</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ราคาขึ้นอยู่กับทำเลที่ตั้ง และความสะดวกการเดินทาง รวมไปถึงขนาดของพื้นที่และอุปกรณ์อำนวยความสะดวกภายใน</li> </ul>
<p><b>Place</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ทำเลที่ตั้งของบ้านดินตั้งอยู่ในสถานที่ใกล้ธรรมชาติสงบเงียบ หลีกเลี้ยงสังคมอุตสาหกรรม แต่มีการเดินทางที่สะดวก สาธารณูปโภคครบครัน</li> </ul>	<p><b>Place</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ตั้งอยู่ใกล้แหล่งชุมชน มีการคมนาคมขนส่งที่สะดวก มีสาธารณูปโภคครบครัน</li> </ul>	<p><b>Place</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● ตั้งอยู่ในชุมชนเมืองที่มีพื้นที่ใช้สอยจำกัด การคมนาคมสะดวกใกล้แหล่งความเจริญ</li> </ul>
<p><b>Promotion</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● มีบริการซ่อมแซมส่วนของบ้านที่ชำรุดเสียหายจากการก่อสร้างให้ฟรี 1 ปี</li> <li>● มีการสอนให้เจ้าของบ้านทราบเทคนิควิธีในการซ่อมแซมจุดที่ชำรุดเล็กน้อยๆด้วยตนเองได้</li> <li>● มีบริการปลูกพืชผักสวนครัว รั้วกินได้ให้ พร้อมดูแลให้ฟรี 1 ปี</li> <li>● มีการแบ่งจ่ายเงินเป็นงวดๆ ไม่คิดดอกเบี้ย</li> </ul>	<p><b>Promotion</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● มีบริการตกแต่งภายในให้ในราคาพิเศษ</li> <li>● มีการผ่อนบ้านดอกเบี้ย 0%</li> <li>● มีเฟอร์นิเจอร์บางชนิดแถมให้</li> </ul>	<p><b>Promotion</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● มีเฟอร์นิเจอร์ครบครันพร้อมอยู่ได้ทันที</li> <li>● มีการจ่ายแบบผ่อนส่งได้</li> <li>● มีสิ่งอำนวยความสะดวกให้ เช่น ระบายน้ำ ฟิลเน็ต ห้องอบไอน้ำ เป็นต้น</li> </ul>

จากการวิเคราะห์การตลาดโดยนำผลที่ได้จากการสุ่มสำรวจเรื่องปัจจัยที่มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกซื้อบ้านดิน จากกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คนในอำเภอเมือง จังหวัดเพชรบุรี สามารถนำมาจัดทำกลยุทธ์ทางการตลาด Marketing Mix (4P's) ได้ดังนี้

**ตารางที่ 7** ตารางแสดงกลยุทธ์ทางการตลาด (Marketing Mix)

<b>โครงการอุทยานบ้านดิน</b>
<p><b>Product</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ลูกค้าสามารถเลือกแบบบ้านตามความต้องการของตนเองได้</li> <li>2. เจ้าของบ้านสามารถมีส่วนร่วมในการสร้างบ้านได้</li> <li>3. สอดคล้องกับแนวพระราชดำริเศรษฐกิจพอเพียง</li> <li>4. ช่วยบรรเทาวิกฤตสถานะโลกร้อน</li> </ol>
<p><b>Price</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีการตั้งราคาในระดับที่ต่ำกว่าการสร้างบ้านชนิดอื่นๆ ซึ่งเป็นระดับราคาที่ลูกค้ามีความพอใจและยอมรับได้ ซึ่งยึดหยุ่นตามวัสดุที่ใช้ในการก่อสร้าง</li> <li>2. มีการเปลี่ยนแปลงของระดับราคาน้อยมาก เนื่องจากไม่ได้ใช้วัสดุอุปกรณ์ก่อสร้างที่อิงกับสภาพเศรษฐกิจเป็นวัสดุหลัก</li> </ol>
<p><b>Place</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. ทำเลที่ตั้งอยู่นอกชุมชนเมือง สงบเงียบ มีการตกแต่งโดยเน้นการรักษาบรรยากาศของธรรมชาติ</li> <li>2. มีความอุดมสมบูรณ์ของธรรมชาติที่แท้จริง ไม่มีการปรุงแต่ง</li> <li>3. มีการคมนาคมสะดวก มีสาธารณูปโภคเข้าถึงครบครัน</li> </ol>
<p><b>Promotion</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. มีบริการซ่อมแซมส่วนช้ำของบ้านที่ชำรุดเสียหายจากการก่อสร้างให้ฟรี 1 ปี</li> <li>2. มีการสอนให้เจ้าของบ้านทราบเทคนิควิธีในการซ่อมแซมจุดที่ชำรุดเล็กน้อยๆด้วยตนเองได้</li> <li>3. มีบริการปลูกพืชผักสวนครัวรั้วกินได้ให้ พร้อมดูแลให้ฟรี 1 ปี</li> <li>4. ซื้อบ้านดินในโครงการ ให้ทางโครงการเช่าเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว โดยแบ่งค่าเช่า 50% คืนให้เจ้าของ</li> <li>5. ซื้อบ้านดินในโครงการ พร้อมใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการฟรี เช่น ห้องนวดสปา ห้องฟิตเนส ร้องคาราโอเกะ บริการรักษาความปลอดภัยเป็นต้น</li> <li>6. ผู้ซื้อสามารถแบ่งจ่ายเงินค่าบ้านเป็นงวดๆ โดยไม่คิดดอกเบี้ย</li> </ol>

ตารางที่ 8 แสดงค่าใช้จ่ายในการโฆษณาประชาสัมพันธ์

สื่อโฆษณา	ประเภท	ค่าใช้จ่าย
หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น	หน้าโฆษณาขาว-ดำ ลง 1 ใน 4 ส่วน	ครั้งละ 3,000 บาท/เดือน
วิทยุชุมชนคลื่น 100.50 MHz	สปอตร่วมรายการยัง 5 ครั้ง/วัน	1,000 บาท/เดือน
เคเบิลทีวีเพชรบุรี	โฆษณาร่วมรายการ	3,000 บาท/เดือน
แผ่นพับ	แผ่นพับ 3 ตอน ขนาด A4 พิมพ์สี	แผ่นละ 4 บาท
ป้ายโฆษณา	ป้ายผ้าใบไวเนิล พิมพ์สี	ตารางเมตรละ 150 บาท

#### การใช้สื่อโฆษณาประชาสัมพันธ์ของโครงการอุทยานบ้านดิน

ปีที่ 1 โครงการอุทยานบ้านดินจะทำการประชาสัมพันธ์โดย

- ลงโฆษณาหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น เป็นเวลา 6 เดือน ค่าใช้จ่าย 18,000 บาท
- ลงสปอตโฆษณาทางวิทยุชุมชนคลื่น 100.50 MHz เป็นเวลา 1 ปี ค่าใช้จ่าย 12,000 บาท
- ลงโฆษณาสนับสนุนรายการทางเคเบิลทีวีเพชรบุรี เป็นเวลา 6 เดือน ค่าใช้จ่าย 18,000 บาท
- ตั้งพิมพ์แผ่นพับ 3 ตอน ขนาด A4 พิมพ์สี จำนวน 10,000 แผ่น ค่าใช้จ่าย 40,000 บาท
- จัดทำป้ายผ้าใบไวเนิล พิมพ์สี 25 ตารางเมตร จำนวน 5 ป้าย ค่าใช้จ่าย 18,750 บาท

โครงการอุทยานบ้านดินใช้การโฆษณาตามสื่อท้องถิ่นต่างๆ เช่น หนังสือพิมพ์ท้องถิ่น วิทยุชุมชน เคเบิลทีวีเพชรบุรี เป็นต้น เพื่อประชาสัมพันธ์ให้โครงการเป็นที่รู้จักในช่วงแรก และเชิญชวนให้ผู้สนใจเข้ามาเยี่ยมชมโครงการ โดยทางโครงการได้มีการติดป้ายไวเนิลไว้ตามจุดสำคัญต่างๆภายในจังหวัดเพชรบุรี เช่น สีแยกไฟแดง รวมไปถึงการแจกแผ่นพับให้กับผู้ที่มาเยี่ยมชมโครงการเพื่อเป็นข้อมูลเบื้องต้นให้ผู้มาเยี่ยมชมได้รู้จักโครงการมากขึ้น ซึ่งในปีแรกทางโครงการเสียค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์จำนวน 106,750 บาท ซึ่งเป็นจำนวนที่ค่อนข้างสูง เนื่องจากต้องการให้โครงการเป็นที่รู้จักโดยทั่วกัน

ปีที่ 2 โครงการอุทยานบ้านดินจะทำการประชาสัมพันธ์โดย

- ลงโฆษณาตามหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น เป็นเวลา 6 เดือน โดยลงเดือนเว้นเดือน เสียค่าใช้จ่าย 18,000 บาท

- ลงสปอตโฆษณาทางวิทยุชุมชนคลื่น 100.50 MHz เป็นเวลา 1 ปี ค่าใช้จ่าย 12,000 บาท

- ลงโฆษณาสนับสนุนรายการทางเคเบิลทีวีเพชรบุรี เป็นเวลา 6 เดือน ค่าใช้จ่าย 18,000 บาท

- สั่งพิมพ์แผ่นพับ 3 ตอน ขนาด A4 พิมพ์สี จำนวน 8,000 แผ่น ค่าใช้จ่าย 32,000 บาท  
ในปีที่ 2 โครงการอุทยานบ้านดินใช้การโฆษณาตามสื่อท้องถิ่นต่างๆเช่นเดิม แต่ลดค่าใช้จ่ายในเรื่องของป้ายโฆษณาลง และสั่งทำแผ่นพับจำนวนลดลง โดยสั่งพิมพ์เพียง 8,000 แผ่น เนื่องจากโครงการได้เปิดตัวและเป็นที่รู้จักของจังหวัดแล้ว เนื้อหาในการโฆษณาในปีที่ 2 นี้ จะเน้นในเรื่องของการขาย และนำเสนอโปรโมชันที่ดึงดูดความสนใจให้ลูกค้าเข้ามาจับจองเป็นเจ้าของบ้านดินเพื่อเพิ่มยอดขายของโครงการ ในปีนี้โครงการเสียค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์โครงการเป็นจำนวน 80,000 บาท

**ปีที่ 3** โครงการอุทยานบ้านดินจะใช้การประชาสัมพันธ์โดย

- ลงโฆษณาตามหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น เป็นเวลา 6 เดือน โดยลงเดือนเว้นเดือน เสียค่าใช้จ่าย 18,000 บาท

- ลงโฆษณาสนับสนุนรายการทางเคเบิลทีวีเพชรบุรี เป็นเวลา 6 เดือน ค่าใช้จ่าย 18,000 บาท

- สั่งพิมพ์แผ่นพับ 3 ตอน ขนาด A4 พิมพ์สี จำนวน 4,000 แผ่น ค่าใช้จ่าย 16,000 บาท  
ในปีที่ 3 โครงการอุทยานบ้านดินลดการโฆษณาตามสื่อท้องถิ่นลง เหลือเพียงหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นและเคเบิลทีวีเพชรบุรี เนื่องจากต้องการเจาะกลุ่มผู้บริโภคที่เป็นวัยทำงานมากขึ้น และลดค่าใช้จ่ายในการสั่งทำแผ่นพับลง โดยสั่งพิมพ์เพียง 4,000 แผ่น และเปลี่ยนรูปแบบของเนื้อหาในการทำโฆษณา รวมทั้งเนื้อหาในแผ่นพับให้เน้นเรื่องราคาบ้านดินที่ทุกคนสามารถเป็นเจ้าของได้ และทำเลที่เหลือในโครงการให้จับจองด่วน ในปีที่ 3 นี้โครงการเสียค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์โครงการเป็นจำนวน 52,000 บาท

**ปีที่ 4** โครงการอุทยานบ้านดินจะใช้การประชาสัมพันธ์โดย

- ลงโฆษณาตามหนังสือพิมพ์ท้องถิ่น เป็นเวลา 6 เดือน โดยลงเดือนเว้นเดือน เสียค่าใช้จ่าย 18,000 บาท

- สั่งพิมพ์แผ่นพับ 3 ตอน ขนาด A4 พิมพ์สี จำนวน 3,000 แผ่น ค่าใช้จ่าย 12,000 บาท  
ในปีที่ 4 โครงการอุทยานบ้านดินใช้การประชาสัมพันธ์ทางหนังสือพิมพ์ท้องถิ่นเพียงอย่างเดียว เพื่อเป็นการให้ข้อมูลในเรื่องของรายละเอียด เพราะหนังสือพิมพ์เป็นสื่อที่สามารถ

ปรับปรุงรายละเอียดในการประชาสัมพันธ์ได้อย่างง่ายและรวดเร็ว นอกจากนี้ทางโครงการยังได้ลดจำนวนของแผ่นพับลงเหลือเพียง 3,000 แผ่น ในปีที่ 4 โครงการเสียค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์โครงการเป็นจำนวน 30,000 บาท

**ปีที่ 5** โครงการอุทยานบ้านดินจะทำการประชาสัมพันธ์โดย

- สั่งพิมพ์แผ่นพับ 3 ตอน ขนาด A4 พิมพ์สี จำนวน 2,500 แผ่น ค่าใช้จ่าย 10,000 บาท

ในปีที่ 5 โครงการอุทยานบ้านดินได้ลดค่าใช้จ่ายในการโฆษณาตามสื่อต่างๆลงเกือบทั้งหมด เหลือเพียงแผ่นพับ โดยสั่งทำเพียง 4,000 แผ่น เท่านั้น เพื่อไว้รองรับหากลูกค้าต้องการข้อมูลเกี่ยวกับโครงการหรือแผนที่ และเบอร์โทรติดต่อ ในปีที่ 5 โครงการเสียค่าใช้จ่ายในการประชาสัมพันธ์โครงการเป็นจำนวน 16,000 บาท

#### การกำหนดกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

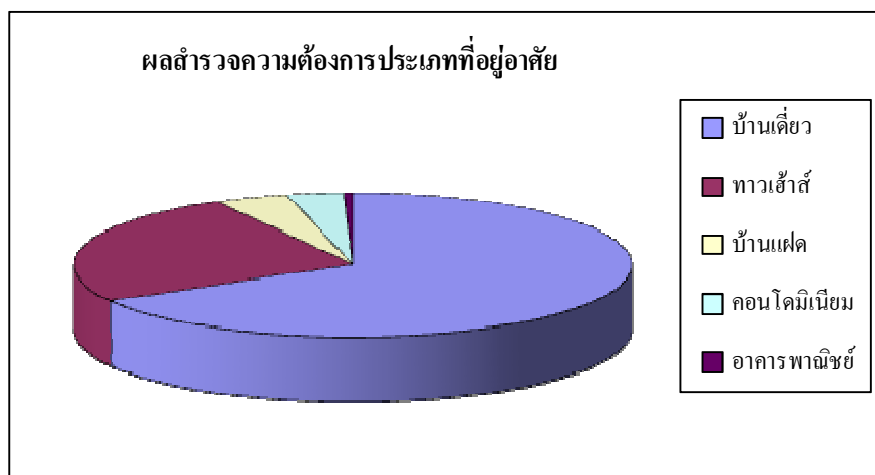
ตลาดเป้าหมายของโครงการอุทยานบ้านดิน แบ่งได้ 2 กลุ่ม คือ

1. **กลุ่มเป้าหมายหลัก** ได้แก่ พนักงานบริษัท ข้าราชการของรัฐบาล/เอกชน หรือเป็นเจ้าของกิจการต่างๆ ที่มีอายุตั้งแต่ 36-49 ปี มีพฤติกรรมความสนใจทางด้านที่อยู่อาศัยและความต้องการหวนกลับสู่ความธรรมชาติและความสะดวก มีอาชีพหรืองานประจำ มีรายได้ที่แน่นอน ประมาณเดือนละ 15,000 บาทขึ้นไป มีเงินเก็บออม อยู่ในฐานะปานกลางจนถึงระดับสูง

2. **กลุ่มเป้าหมายรอง** ได้แก่ ผู้บริโภคทั่วไปที่เป็นนักท่องเที่ยวทั้งเพศชาย และเพศหญิง มีพฤติกรรมที่ชื่นชอบการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์ หรือชอบท่องเที่ยวและพักผ่อนต่างจังหวัด

บุคคลที่ได้กำหนดไว้จะมีลักษณะและพฤติกรรมที่ค่อนข้างสอดคล้องกับผลิตภัณฑ์ ด้านกลุ่มเป้าหมายหลักมักมีแรงกระตุ้นมาจากปัจจัยภายใน คือ เรื่องความเชื่อและทัศนคติ รวมไปถึงแรงกระตุ้นจากคนในครอบครัว เช่น พ่อ แม่ และบุคคลที่ใกล้ชิด เป็นต้น ส่วนกลุ่มเป้าหมายรองเป็นกลุ่มลูกค้าที่เป็นนักท่องเที่ยวหรือชื่นชอบการท่องเที่ยวเชิงอนุรักษ์จึงเกิดความต้องการหลีกเลี่ยงความวุ่นวาย หากที่พักผ่อนสงบๆในต่างจังหวัดจึงเลือกซื้อบ้านดินเป็นที่พักร้อน มีบริเวณกว้างขวางจากการสำรวจของบ้านและสวนโพลล์ เผยว่า “1 ใน 4 ของกลุ่มตัวอย่างยอมรับว่า ปัจจุบันประสบปัญหาบ้านที่พักอาศัยอยู่ ไม่มีบริเวณ คับแคบ แออัด และไม่เป็นส่วนใด ดังนั้นจึงเป็นเหตุให้คนโหยหาบ้านที่มีบริเวณมากขึ้น โดยคนมักใฝ่ฝันที่จะมีบ้านเดี่ยว 66.8% ทาวน์เฮาส์ 25.3% บ้านแฝด 4.3% คอนโดมิเนียม 3.3% และอาคารพาณิชย์ 0.5% โดยบ้านหลังใหม่ที่คนใฝ่ฝัน ต้องใกล้ชิดธรรมชาติ รั่มรื่นอยู่สบาย มีความปลอดภัย สิ่งแวดล้อมน่าอยู่ และอากาศถ่ายเทได้ดี ตามลำดับ” ดังภาพ

ภาพที่ 6 กราฟแสดงประเภทของที่อยู่อาศัยที่คนต้องการ



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



## บทที่ 6

### แผนการผลิตและบริการ

#### สถานประกอบการในการผลิตหรือบริการ

สถานที่ตั้ง/จำหน่าย

สำนักงานโครงการอุทยานบ้านดิน และสถานที่จำหน่ายบ้านดิน: 102/1 หมู่ 1 ตำบล  
บ้านหม้อ อำเภอเมือง จังหวัดเพชรบุรี 76000

#### ตารางที่ 9 อุปกรณ์และเครื่องมือการดำเนินงานทั้งหมด

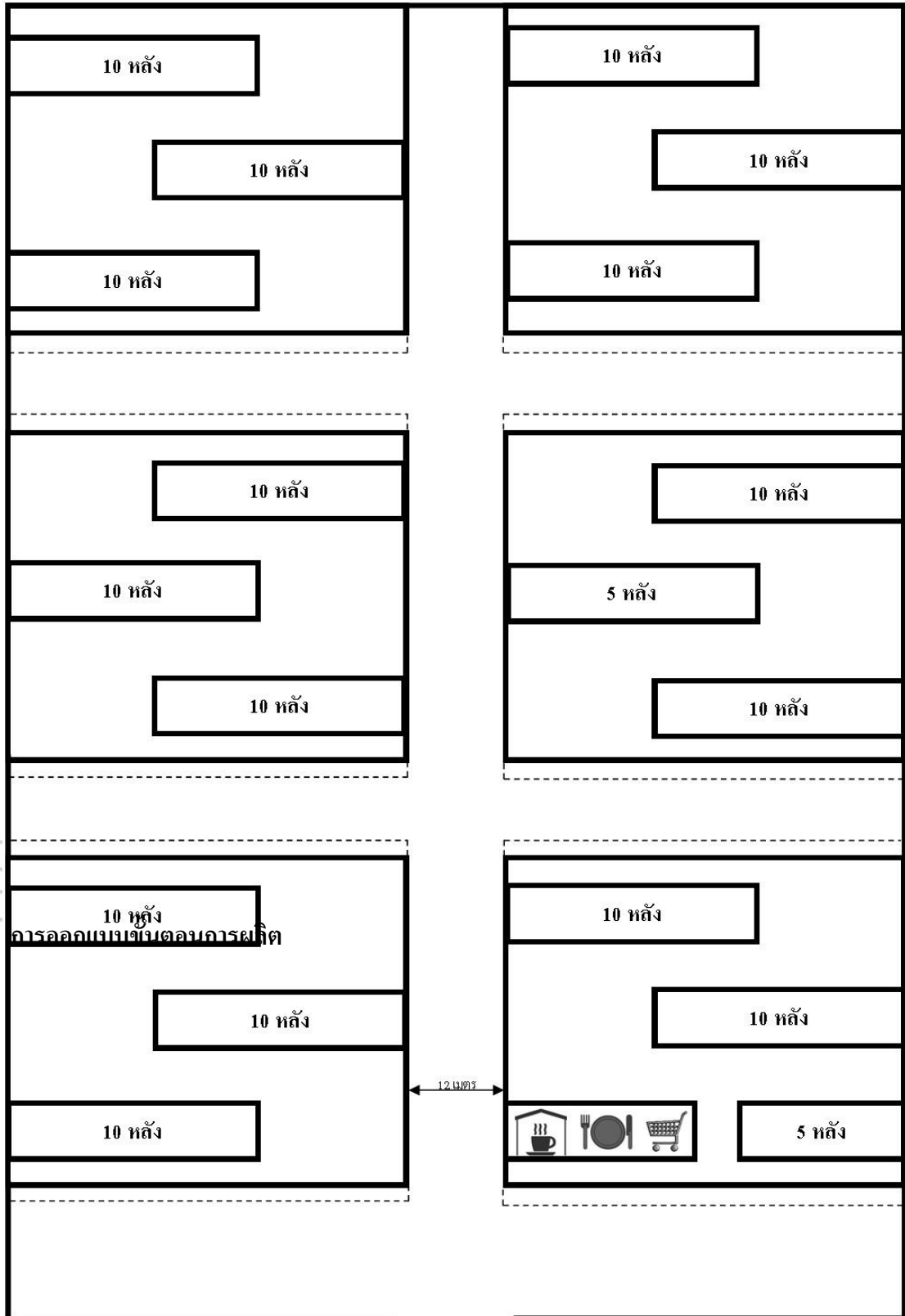
ลำดับ	รายการ	จำนวน	ราคา
<b>อุปกรณ์ที่เกี่ยวข้องในการผลิต</b>			
1	ชุดเครื่องมืองานช่าง	2	30,000.00
<b>อุปกรณ์และเครื่องมือในการดำเนินงาน</b>			
2	ชุดเครื่องใช้และอุปกรณ์สำนักงาน	2	20,000.00
3	ชุดคอมพิวเตอร์และปริ้นท์เตอร์ พร้อมอุปกรณ์	1	15,000.00
4	โทรศัพท์และโทรสาร	1	4,500.00
5	เครื่องปรับอากาศและพัดลม	1	25,000.00
6	ชุดรับแขก	2	20,000.00
<b>ยานพาหนะ</b>			
7	ยานพาหนะ	1	608,000.00
<b>รวม</b>		<b>10</b>	<b>722,500.00</b>

## ข้อมูลการผลิต

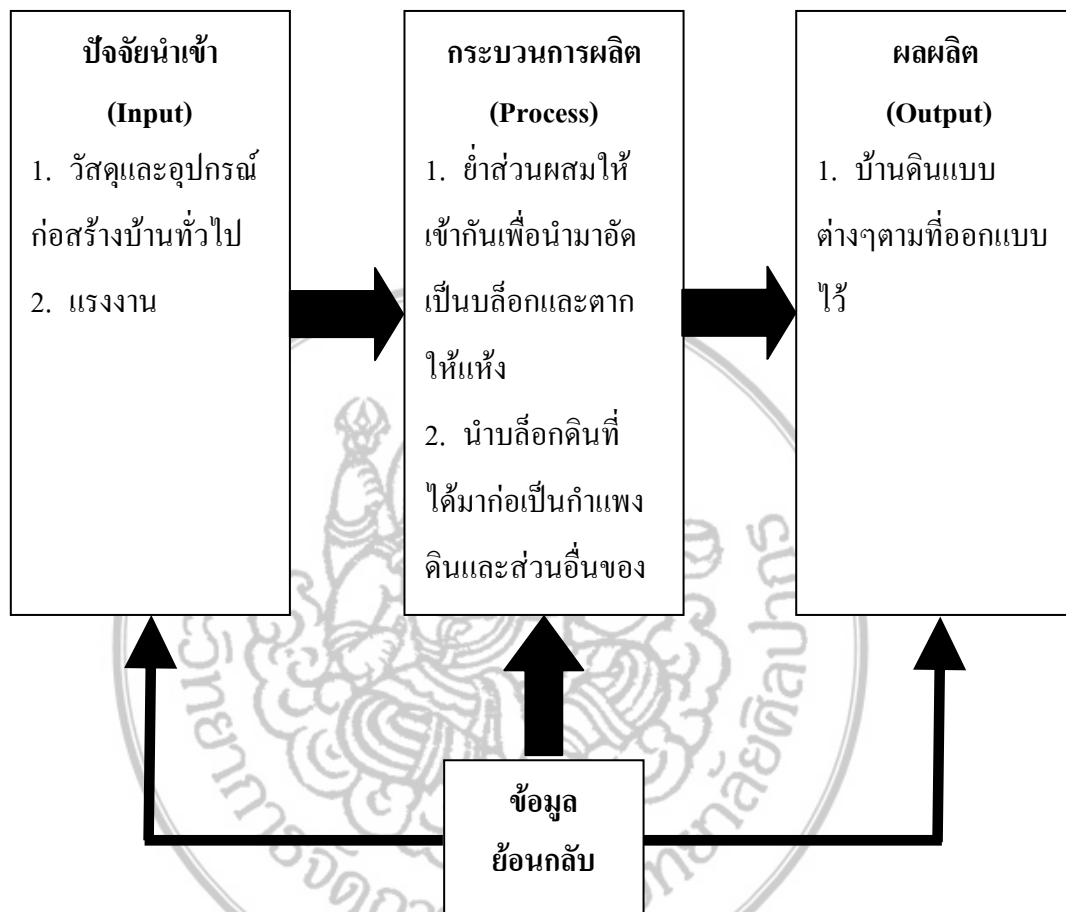
โครงการอุทยานบ้านดินมีเนื้อที่	12	ไร่
ปลูกบ้านดินจัดสรรในโครงการ	175	หลัง
บ้านดินมีเนื้อที่	25	ตารางวา/หลัง
จำนวนหน่วยการผลิตก้อนดินสูงสุด	120	ก้อน/วัน/คน
ปริมาณก้อนดินที่ใช้ก่อผนัง	33	ก้อน/ตารางเมตร
เป้าหมายการก่อผนังดิน	8	ตารางเมตร/วัน
เวลาที่ใช้ในการสร้างบ้านดิน	2	เดือน/หลัง
เวลาในการผลิต	8	ชั่วโมง/วัน
จำนวนแรงงานที่ใช้ในการสร้าง	3	คน/หลัง
อัตราค่าแรงงานในการก่อผนังดิน	200	บาท/วัน/คน

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ภาพที่ 7 ภาพแสดงแผนผังโครงการ



ภาพที่ 8 การออกแบบขั้นตอนการดำเนินงาน



### ขั้นตอนการดำเนินงาน

โครงการอุทยานบ้านดิน จะเป็นโครงการขายบ้านดินในพื้นที่ 10 ไร่ของโครงการ โดยลูกค้าเป็นผู้ส่งจองล่วงหน้าพร้อมทำสัญญาและวางมัดจำ 60% ของราคาบ้าน และทางโครงการจะเป็นผู้รับเหมาสร้างบ้านดินให้ตามที่คุณลูกค้าต้องการ ลูกค้าสามารถเลือกแบบบ้านได้ตามแปลนที่ทางโครงการได้ออกแบบไว้ให้แล้ว ซึ่งมีให้เลือกมากกว่า 10 แบบ

การลงมือสร้างบ้านดิน เริ่มต้นจากการพาทีมช่างไปศึกษาดูงานการก่อสร้างบ้านดินที่จังหวัดชัยภูมิ โดยเป็นลักษณะของการอบรมเชิงปฏิบัติจริง (Workshop) เมื่อมีความรู้ ทักษะและรู้เทคนิคในการก่อสร้างอย่างละเอียดแล้ว จึงกลับมาเริ่มทดลองผสมดินเข้ากับวัตถุดิบให้ได้สัดส่วนที่เหมาะสมในการก่อสร้างบ้านดินแต่ละพื้นที่ และเริ่มทดลองทำก้อนอิฐดิน ทดลองก่อผนังดิน สร้างบ้านดินขนาดเล็ก สร้างป้อมยาม ฯลฯ หลังจากนั้นจึงเริ่มก่อสร้างบ้านดินจริงเพื่อเป็นบ้านตัวอย่าง และปลูกสร้างหลังอื่นๆต่อไปเพื่อขาย

หมายเหตุ : ในส่วนของสูตรการผสมดินเพื่อให้ได้สัดส่วนที่เหมาะสมในการก่อสร้างบ้านดิน ทางโครงการอุทยานบ้านดินขอสงวนสูตรการผสมดินไว้เป็นความลับ

### ขั้นตอนการทดสอบดินในพื้นที่

ดินที่ดีในการนำมาทำก้อนดินดิบคือ ดินร่วนปนทรายซึ่งพื้นที่ที่เหมาะสมได้แก่ดินในแถบภาคอีสาน เราสามารถทดสอบดินในพื้นที่ของเราได้ 3 วิธีคือ

#### วิธีที่ 1

การทดสอบโดยการนำดินที่ได้มาบดให้ละเอียดแล้วละลายกับน้ำผสมเกลือเล็กน้อย แล้วทิ้งไว้สักพักให้ดินตกตะกอนดินจะแยก เป็น 3 ชั้น โดยชั้นบนจะเป็นดินเหนียว ชั้นกลางจะเป็นดินตะกอน และชั้นล่างจะเป็นดินทราย

#### วิธีการดู

ให้แบ่งดินชั้นต่างๆในแก้วทั้งหมดออกเป็น 10 ชั้น แล้วให้ดูว่าดินชั้นบนและดินชั้นกลางรวมกันได้กี่ชั้น ซึ่งถ้าดินที่ใช้ทำบ้านดินได้นั้นจะต้องมีดินชั้นบนกับชั้นกลางหนารวมกันประมาณ 3 - 5 ชั้น ถ้าน้อยกว่า 3 ชั้นต้องมีการเติมดินเหนียว และถ้าเกิน 5 ชั้นต้องมีการใส่ทรายลงไปผสม ดินชั้นล่างสุดต้องประมาณ 5-7 ชั้นจึงจะใช้ได้ ถ้าดินทราย มากกว่าต้องมีการเติมดินเหนียว

#### วิธีที่ 2

การทดสอบโดยการปั้นเป็นแท่งประมาณเท่ากับนิ้วโป้งของเราแล้วลองแกว่งดู

#### วิธีการดู

- ทดลองแกว่งดินถ้าไม่ขาดเป็นสองท่อน แสดงว่าดินของเราเป็นดินเหนียวต้องมีการเติมดินทรายเข้าไป

- ถ้าลองแกว่งแล้วดินแล้วดินร่วงทันทีแสดงว่าดินของเรามีทรายเป็นส่วนผสมมากไป ต้องมีการเติมดินเหนียว

#### วิธีที่ 3

การทดลองปั้นเป็นแผ่นเท่าขนมคุกกี้แล้วตากแดดให้แห้ง

#### วิธีการดู

- ถ้าทดลองหักแล้วแตกละเอียดแสดงว่าดินของเราเป็นดินทรายต้องมีการ เพิ่มดินเหนียวเข้าไป

- ถ้าทดลองหักแล้วหักไม่ได้แสดงว่า ดินของเราเป็นดินเหนียว ต้องมีการ เพิ่มดินทรายเข้าไป

- หากทดลองหักแล้วแบ่งเป็นสองถึง สามส่วนแสดงว่าดินของ เราใช้ได้

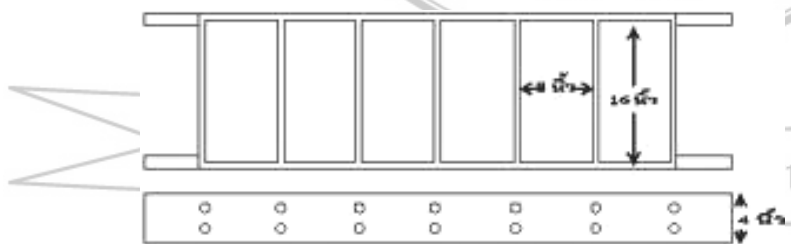
## ขั้นตอนการผลิตก้อนอิฐดิน

### วิธีการทำ

1. ขุดดินในพื้นที่ให้ร่วนซุยตามต้องการ
2. ปล่อยน้ำให้ท่วมขังในบ่อดินที่ขุดไว้โดยทิ้งให้ดินอืดตัวนานประมาณครึ่งวัน เพราะดินที่แช่น้ำไว้นานยิ่งง่าย
3. ช่วยกันเหยียบดินให้เป็นโคลนใส่เกลบข้าวและฟาง ลงไปในดินโคลน ตามอัตราส่วนของคุณภาพดินแต่ละพื้นที่
4. ทำการเหยียบดิน เกลบ และฟางอีกครั้ง โดยเหยียบให้ส่วนผสมทุกอย่างเข้ากัน



5. นำไปเทใส่ไม้แบบที่เตรียมไว้ (ไม้แบบ ขนาด กว้าง 8 นิ้ว ยาว 16 นิ้ว สูง 4 นิ้ว) และอัดให้แน่น ปาดหน้าดินให้เรียบ



6. หลังจากอัดดินจนเต็มแบบแล้วให้ยกไม้แบบออก ควรยกแบบทั้ง 2 ข้างขึ้นพร้อมกัน จะทำให้อ่อนดินสวยได้รูปตามบล็อก (จะได้ก้อนดินดิบที่ยังไม่แห้ง)
7. ตากแดดให้แห้ง ประมาณ 3 วัน แล้วทำการพลิกก้อนดิน ตั้งขึ้น
8. ตากก้อนดินต่ออีก 4-5 วัน เพื่อให้ดินแห้งทั้งก้อน จะได้ก้อนอิฐดินดิบที่พร้อมจะนำไปทำบ้านดิน

## ขั้นตอนการก่อสร้างบ้านดิน

### 1. การวางแผนในการเลือกฐานราก

การวางแผนในการเลือกฐานรากในการสร้างบ้านดิน ฐานรากถือได้ว่าเป็นสิ่งสำคัญ หากฐานรากไม่ดีบ้านดินก็อาจพังได้ สำหรับฐานรากที่โครงการอุทยานบ้านดินทำคือ การทำฐานรากด้วยคอนกรีตเสริมเหล็ก

### 2. การขึ้นเสาคอนกรีตเสริมเหล็กตามรูปทรงและขนาดของตัวบ้าน

การขึ้นเสานับว่าเป็นส่วนสำคัญโดยเฉพาะบ้านดินที่ทำหลังคาเป็นกระเบื้อง ซึ่งมีน้ำหนักมาก จึงจำเป็นต้องขึ้นเสาคอนกรีตเสริมเหล็กเหมือนบ้านปูนทั่วไปเพื่อเพิ่มความสามารถในการรองรับน้ำหนัก ซึ่งจำนวนเสาที่จะขึ้นอยู่กับรูปทรงบ้านดินและขนาดพื้นที่ของบ้าน

### 3. การก่อผนังดิน

การขึ้นผนังดินให้เริ่มจากการวางดินเหลวลงไปก่อน แล้วนำก้อนดินดิบมาวางทับ กดให้แน่น แล้วก่อก้อนต่อไปโดยทำเหมือนก้อนแรกแต่วางข้างๆก้อนแรก ในการก่อชั้นต่อไปต้องมีการวางสลับกับชั้นแรก ควรก่อไม่เกิน 7 ชั้นต่อวัน และปล่อยให้แห้งก่อนเริ่มก่อชั้นที่ 8 ต่อไปเพื่อให้ผนังดินเกิดความแข็งแรง

### 4. การใส่วงกบประตูและหน้าต่าง

ในกรณีที่ทำช่องหน้าต่างหรือประตูโดยใช้วงกบให้เว้นช่องว่างที่จะเป็นหน้าต่างและประตูไว้ นำวงกบมาตั้งไว้ก่อนแล้วค่อยๆก่อผนังดินชิดวงกบ

### 5. เทคนิคการทำหลังคากระเบื้อง

การมุงหลังคาบ้าน ควรมุงหลังจากกำแพงบ้านแห้งสนิทแล้ว เทคนิคการมุงหลังคาบ้านดินด้วยกระเบื้อง สามารถทำได้เหมือนบ้านปูนทั่วไปแต่บ้านดินที่สร้างต้องมีการขึ้นเสาคอนกรีตที่ตัวบ้านก่อน แล้วจึงทำคาน ยึดกับเสาคอนกรีตเหล่านั้นจากนั้น ติดตั้งจันทันเพื่อขึ้นแป แล้วมุงกระเบื้องได้ตามปกติเหมือนบ้านทั่วไป สุดท้ายจึงติดเครื่องชารอบนอก



## เทคนิคการทำบ้านดินในฤดูฝน

การทำบ้านดินส่วนใหญ่จะเว้นช่วงหน้าฝนไว้ สาเหตุเพราะไม่สามารถ ทำก้อนดินได้ แต่จากการศึกษาและทดลองของทีมงานก่อสร้างบ้านดินที่ผ่านมาพบว่ามียุทธวิธีที่สามารถทำบ้านดินในหน้าฝนได้แต่จะมีค่าใช้จ่ายเพิ่มในส่วนของวัสดุกันฝน โดยจะแบ่งเป็น 2 ส่วน คือ

### 1. การทำก้อนดิน

สำหรับการทำก้อนดินในฤดูฝนนั้น ถือได้ว่าเป็นเรื่องที่ยากที่สุด เพราะต้องอาศัยแสงแดดเพื่อทำให้ก้อนดินแห้ง โดยจะต้องใช้เวลาในการตากก้อนอิฐดินดิบอย่างน้อย 7 วัน ทำให้เป็นไปได้ยากในหน้าฝนที่ 7 วันติดต่อกันฝนจะไม่ตก จึงมีการทำ “อุโมงค์อบก้อนดิน” ซึ่งสามารถทำให้ก้อนดินแห้งได้ มีวิธีการทำดังนี้

- ปักหลักโดยใช้ไม้ยูคาหรือไม้สนให้สูงจากพื้นประมาณ 70 – 80 เซนติเมตร ระยะห่างกันประมาณ 2 – 3 เมตรเพื่อทำเสา
- นำไม้ไผ่มาพาดระหว่างหัวเสาให้เป็นเส้นตรงยาวตามที่ต้องการ แต่ไม่น้อยกว่า 6 เมตร
- นำไม้ไผ่มาพาดเฉียงกับราวไม้ เมื่อมีฝนตกให้น้ำฝ้ามามากลม แต่ถ้าฝนไม่ตกให้น้ำฝ้าออก
- สังกะสีทึบตามลด้วยโดยให้วางตามทิศทางลม เพื่อให้ลมเป็นตัวช่วยให้ก้อนดินแห้งเร็วขึ้น



## 2. การทำตัวบ้านดิน

สำหรับการทำตัวบ้านดินนั้นถ้าเราไม่มีการทำที่บังฝน ก็จะทำให้ก้อนดินที่กำลังก่ออยู่เปียกและทำให้ก้อนดินเสียหาย จึงต้องทำหลังคาชั่วคราว เพื่อป้องกันฝนที่อาจตกลงมา ซึ่งมีวิธีการทำดังนี้

- ขุดหลุมลึกประมาณ 50 เซนติเมตร จำนวน 2 หลุม แล้วนำเสาไม้มาปักให้มีความสูงประมาณ 3-4 เมตร เพื่อทำเสาสำหรับรองรับโครงผ้าใบ

- นำไม้ที่มีความแข็งแรงมาพาดให้สูงประมาณ 2-3 เมตร ลักษณะคล้ายกับการทำอุโมงค์บ่อก้อนดิน

- นำผ้าใบมาพาดที่ไม้อีกครั้งในกรณีฝนตก หากฝนไม่ตกก็ให้เปิดผ้าใบทำงานต่อได้



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 7

แผนการเงิน

ตารางที่ 10 ตารางประมาณการในการลงทุน

รายการ	รวมจำนวน	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ถือหุ้น
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
<b>1. เงินทุนหมุนเวียน</b>				
1.1 เงินสดสำรองการดำเนินงาน	5,500,000.00	-	3,600,000.00	1,900,000.00
<b>รวมเงินทุนหมุนเวียน</b>	<b>5,500,000.00</b>	<b>-</b>	<b>3,600,000.00</b>	<b>1,900,000.00</b>
<b>2. ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์</b>				
2.1 ที่ดิน	2,400,000.00	-	-	2,400,000.00
2.2 อาคาร	200,000.00	-	-	200,000.00
2.3 อุปกรณ์การผลิต	30,000.00	-	-	30,000.00
2.4 เครื่องใช้สำนักงาน	90,000.00	-	-	90,000.00
2.5 ยานพาหนะ	608,000.00	-	-	608,000.00
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>2,928,000.00</b>	<b>-</b>	<b>0.00</b>	<b>2,928,000.00</b>
<b>3. รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน</b>				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	30,000.00	-	0.00	100,000.00
<b>รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน</b>	<b>30,000.00</b>	<b>-</b>	<b>0.00</b>	<b>100,000.00</b>
<b>รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น</b>	<b>8,458,000.00</b>	<b>-</b>	<b>3,600,000.00</b>	<b>4,928,000.00</b>
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของผู้ถือหุ้น	1.00		0.43	0.58

ตารางที่ 11 ตารางแสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น+ดอกเบี้ย
1	3,600,000.00	720,000.00	288,000.00	1,008,000.00
2	2,880,000.00	720,000.00	230,400.00	950,400.00
3	2,160,000.00	720,000.00	172,800.00	892,800.00
4	1,440,000.00	720,000.00	115,200.00	835,200.00
5	720,000.00	720,000.00	57,600.00	777,600.00
รวม	3,600,000.00	3,600,000.00	864,000.00	4,464,000.00

หมายเหตุ: อัตราดอกเบี้ยต่อปี 8%



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 12 ตารางสินทรัพย์และค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้งสิ้น (บาท)	อัตราค่าเสื่อมราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อมราคาต่อปี (บาท)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่าสินทรัพย์สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
ที่ดิน	12	200,000.00	2,400,000.00			2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00	2,400,000.00
อาคาร	1	200,000.00	200,000.00	5%	10,000.00	190,000.00	180,000.00	170,000.00	160,000.00	150,000.00
รวม	13	400,000.00	2,600,000.00		10,000.00	2,590,000.00	2,580,000.00	2,570,000.00	2,560,000.00	2,550,000.00
เครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต										
เครื่องมือช่าง	2	15,000.00	30,000.00	20%	6,000.00	24,000.00	18,000.00	12,000.00	6,000.00	2,000.00
รวม	2	15,000.00	30,000.00		6,000.00	24,000.00	18,000.00	12,000.00	6,000.00	2,000.00
เครื่องใช้สำนักงาน										
เครื่องใช้และอุปกรณ์ สำนักงาน	2	10,000.00	20,000.00	20%	4,000.00	16,000.00	12,000.00	8,000.00	4,000.00	2,000.00
คอมพิวเตอร์พร้อม อุปกรณ์	1	20,000.00	20,000.00	20%	4,000.00	16,000.00	12,000.00	8,000.00	4,000.00	1,000.00
โทรศัพท์และโทรสาร	1	5,000.00	5,000.00	20%	1,000.00	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	1,000.00
เครื่องปรับอากาศและ พัดลม	1	25,000.00	25,000.00	20%	5,000.00	20,000.00	15,000.00	10,000.00	5,000.00	1,000.00
ชุดรับแขก	2	10,000.00	20,000.00	20%	4,000.00	16,000.00	12,000.00	8,000.00	4,000.00	2,000.00
รวม	7	70,000.00	90,000.00		18,000.00	72,000.00	54,000.00	36,000.00	18,000.00	7,000.00
รถยนต์ ISUZU-D- MAX	1	608,000.00	608,000.00	20%	121,600.00	486,400.00	364,800.00	243,200.00	121,600.00	1,000.00
รวม	1	608,000.00	608,000.00		121,600.00	486,400.00	364,800.00	243,200.00	121,600.00	1,000.00
รวมทั้งสิ้น		1,093,000.00	3,328,000.00	0.20	155,600.00	3,172,400.00	3,016,800.00	2,861,200.00	2,705,600.00	2,550,010.00

ตารางที่ 13 ตารางประมาณการขายรายเดือน

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
<b>จำนวนสินค้าขาย (หลัง)</b>													
บ้านดิน	1	1	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	25
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย	1	1	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	25
<b>ราคาสินค้า (บาท/หลัง)</b>													
บ้านดิน	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00	200,000.00
<b>รายได้จากการขาย (บาท)</b>													
บ้านดิน	200,000.00	200,000.00	400,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	5,000,000.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	200,000.00	400,000.00	800,000.00	1,400,000.00	2,000,000.00	2,600,000.00	3,000,000.00	3,400,000.00	3,800,000.00	4,200,000.00	4,600,000.00	5,000,000.00	5,000,000.00
<b>ประมาณการถูกหักการค้า</b>													
ขายเงินสด	120,000.00	120,000.00	240,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	3,000,000.00
ขายเงินเชื่อ	80,000.00	80,000.00	160,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	160,000.00	160,000.00	160,000.00	160,000.00	160,000.00	160,000.00	2,000,000.00
ระยะเวลาในการให้เครดิต	6 เดือน	6 เดือน	6 เดือน	6 เดือน	6 เดือน	6 เดือน	6 เดือน	6 เดือน	6 เดือน	6 เดือน	6 เดือน	6 เดือน	6 เดือน
รวมยอดการขาย	200,000.00	200,000.00	400,000.00	600,000.00	600,000.00	600,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	400,000.00	5,000,000.00

\*หมายเหตุ ในเดือนที่ 3 ถึง เดือนที่ 7 คือเดือนมีนาคม ถึง กรกฎาคม ยอดขายเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่องเป็นผลมาจาก ในช่วงฤดูร้อน ซึ่งเป็นฤดูที่เหมาะสมในการปลูกสร้างบ้านดิน ทำให้มียอดสั่งจองสร้างบ้านเป็นจำนวนมากที่สูงกว่าฤดูกาลอื่นๆ

ตารางที่ 13 (ต่อ)

รายการ	เดือนที่ 1	เดือนที่ 2	เดือนที่ 3	เดือนที่ 4	เดือนที่ 5	เดือนที่ 6	เดือนที่ 7	เดือนที่ 8	เดือนที่ 9	เดือนที่ 10	เดือนที่ 11	เดือนที่ 12	รวม
ประมาณเงินสตรีรับจากการขายสินค้า(บาท)													
เงินสตรีรับจากการขายเงินสด	120,000.00	120,000.00	240,000.00	360,000.00	360,000.00	360,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	3,000,000.00
เก็บเงินจากลูกค้า	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	80,000.00	80,000.00	160,000.00	240,000.00	240,000.00	240,000.00	160,000.00	1,200,000.00
<b>รวมเงินสตรีรับ</b>	<b>120,000.00</b>	<b>120,000.00</b>	<b>240,000.00</b>	<b>360,000.00</b>	<b>360,000.00</b>	<b>440,000.00</b>	<b>320,000.00</b>	<b>400,000.00</b>	<b>480,000.00</b>	<b>480,000.00</b>	<b>480,000.00</b>	<b>400,000.00</b>	<b>4,200,000.00</b>



สำนักงานอธิการบดี มหาวิทยาลัยราชภัฏอุบลราชธานี ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 14 ตารางการประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>จำนวนสินค้าขาย (หลัง)</b>					
บ้านดิน	25.00	30.00	35.00	40.00	45.00
<b>รวมจำนวนสินค้าที่ขาย</b>	<b>25.00</b>	<b>30.00</b>	<b>35.00</b>	<b>40.00</b>	<b>45.00</b>

<b>ราคาสินค้า (บาท/หลัง)</b>					
บ้านดิน	220,000.00	240,000.00	250,000.00	260,000.00	280,000.00
<b>รวมราคาสินค้าที่ขาย (บาท)</b>	<b>220,000.00</b>	<b>240,000.00</b>	<b>250,000.00</b>	<b>260,000.00</b>	<b>280,000.00</b>

<b>รายได้จากการขาย (บาท)</b>					
บ้านดิน	5,500,000.00	7,200,000.00	8,750,000.00	10,400,000.00	12,600,000.00
<b>รวมรายได้สะสม (บาท)</b>	<b>5,500,000.00</b>	<b>7,200,000.00</b>	<b>8,750,000.00</b>	<b>10,400,000.00</b>	<b>12,600,000.00</b>
<b>ลูกหนี้การค้า (บาท)</b>	<b>800,000.00</b>	<b>700,000.00</b>	<b>840,000.00</b>	<b>980,000.00</b>	<b>1,120,000.00</b>
<b>เงินสดรับการขาย (บาท)</b>	<b>4,700,000.00</b>	<b>7,300,000.00</b>	<b>8,610,000.00</b>	<b>10,260,000.00</b>	<b>12,460,000.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ตารางที่ 15 ตารางการประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (ชุด)</b>					
ชุดวัตถุดิบก่อสร้างฐานราก	25.00	30.00	35.00	40.00	45.00
ชุดอุปกรณ์ก่อสร้างตัวบ้านและหลังคา	25.00	30.00	35.00	40.00	45.00
ชุดอุปกรณ์ไฟฟ้า	25.00	30.00	35.00	40.00	45.00
ชุดอุปกรณ์ประปา	25.00	30.00	35.00	40.00	45.00
ชุดอุปกรณ์หลังคาและฝ้า	25.00	30.00	35.00	40.00	45.00
ชุดวัตถุดิบทำสีบ้าน	25.00	30.00	35.00	40.00	45.00
ชุดอุปกรณ์ตกแต่ง	25.00	30.00	35.00	40.00	45.00
ชุดสุขภัณฑ์	25.00	30.00	35.00	40.00	45.00
<b>ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบทางตรง (บาท/ชุด)</b>					
ชุดวัตถุดิบก่อสร้างฐานราก	20,000.00	20,000.00	21,000.00	22,000.00	22,000.00
ชุดอุปกรณ์ก่อสร้างตัวบ้าน	1,000.00	1,000.00	1,100.00	1,200.00	1,200.00
ชุดอุปกรณ์ไฟฟ้า	7,000.00	7,000.00	7,200.00	7,500.00	7,500.00
ชุดอุปกรณ์ประปา	8,000.00	8,000.00	8,200.00	8,500.00	8,500.00
ชุดอุปกรณ์หลังคาและฝ้า	40,000.00	40,000.00	41,000.00	42,000.00	42,000.00
ชุดวัตถุดิบทำสีบ้าน	11,000.00	11,000.00	11,500.00	12,000.00	12,000.00
อุปกรณ์ตกแต่ง	8,000.00	8,000.00	9,000.00	10,000.00	10,000.00
ชุดสุขภัณฑ์	4,000.00	4,000.00	4,750.00	5,000.00	5,000.00
<b>ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)</b>					
ชุดวัตถุดิบก่อสร้างฐานราก	500,000.00	600,000.00	735,000.00	880,000.00	990,000.00
ชุดอุปกรณ์ก่อสร้างตัวบ้านและหลังคา	25,000.00	30,000.00	38,500.00	48,000.00	54,000.00
ชุดอุปกรณ์ไฟฟ้า	175,000.00	210,000.00	252,000.00	300,000.00	337,500.00
ชุดอุปกรณ์ประปา	200,000.00	240,000.00	287,000.00	340,000.00	382,500.00
ชุดอุปกรณ์หลังคาและฝ้า	1,000,000.00	1,200,000.00	1,435,000.00	1,680,000.00	1,890,000.00
ชุดวัตถุดิบทำสีบ้าน	275,000.00	330,000.00	402,500.00	480,000.00	540,000.00
อุปกรณ์ตกแต่ง	200,000.00	240,000.00	315,000.00	400,000.00	450,000.00
ชุดสุขภัณฑ์	100,000.00	120,000.00	166,250.00	200,000.00	225,000.00

## ตารางที่ 15 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)	2,475,000.00	2,970,000.00	3,631,250.00	4,328,000.00	4,869,000.00
บวก ค่าขนส่งเข้า	250,000.00	300,000.00	350,000.00	400,000.00	450,000.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง-สุทธิ	2,725,000.00	3,270,000.00	3,981,250.00	4,728,000.00	5,319,000.00
บวก วัตถุดิบทางตรงคั่นงวด	0.00	272,500.00	327,000.00	398,125.00	472,800.00
หัก วัตถุดิบทางตรงปลายงวด	272,500.00	327,000.00	398,125.00	472,800.00	531,900.00
วัตถุดิบทางตรงใช้ไปในการผลิต	2,452,500.00	3,215,500.00	3,910,125.00	4,653,325.00	5,259,900.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)	2,725,000.00	3,270,000.00	3,981,250.00	4,728,000.00	5,319,000.00

\*หมายเหตุ ค่าวัตถุดิบทางตรงในการสร้างบ้านต่อหลัง 99,000.00 บาท  
 ค่าแรงงานทางตรงในการสร้างบ้านต่อหลัง 36,000.00 บาท  
 (1 หลังใช้คนงาน 3 คน ค่าแรงคนละ 200 บาท/วัน ใช้เวลาในการสร้างบ้าน 60 วัน )

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 16 ตารางการประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)</b>					
ค่าวัสดุดิบทางตรงในการผลิตสินค้า	2,007,000.00	2,720,500.00	3,265,500.00	3,810,500.00	4,355,500.00
ค่าแรงงานทางตรงในการผลิตสินค้า	900,000.00	1,080,000.00	1,260,000.00	1,440,000.00	1,620,000.00
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการผลิต	30,000.00	35,000.00	40,000.00	45,000.00	50,000.00
ค่าไฟฟ้า น้ำประปา	120,000.00	125,000.00	130,000.00	135,000.00	140,000.00
ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักรและอุปกรณ์	0.00	5,000.00	5,500.00	5,800.00	6,000.00
ค่าเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	10,000.00	13,000.00	17,000.00	21,000.00	24,000.00
<b>รวมต้นทุนการผลิตสินค้า</b>	<b>3,067,000.00</b>	<b>3,978,500.00</b>	<b>4,718,000.00</b>	<b>5,457,300.00</b>	<b>6,195,500.00</b>
<b>ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)</b>					
ค่าเสื่อมราคาอาคาร	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00	10,000.00
ค่าเสื่อมราคาเครื่องจักรและอุปกรณ์	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	5,998.00
<b>รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาในการผลิต</b>	<b>16,000.00</b>	<b>16,000.00</b>	<b>16,000.00</b>	<b>16,000.00</b>	<b>15,998.00</b>
<b>รวมต้นทุนการผลิตสินค้าทั้งสิ้น</b>	<b>3,083,000.00</b>	<b>3,994,500.00</b>	<b>4,734,000.00</b>	<b>5,473,300.00</b>	<b>6,211,498.00</b>
<b>สินค้าคงเหลือ (บาท)</b>					
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด	-	-	-	-	-
(หัก) สินค้าคงเหลือปลายงวด	-	-	-	-	-
<b>รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)</b>	<b>3,083,000.00</b>	<b>3,994,500.00</b>	<b>4,734,000.00</b>	<b>5,473,300.00</b>	<b>6,211,498.00</b>
<b>เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต</b>	<b>1,060,000.00</b>	<b>1,258,000.00</b>	<b>1,452,500.00</b>	<b>1,646,800.00</b>	<b>1,840,000.00</b>

ตารางที่ 17 ตารางการประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
<b>ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)</b>					
เงินเดือนบุคลากร	1,104,000.00	1,392,000.00	1,680,000.00	1,968,000.00	2,256,000.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	106,750.00	80,000.00	52,000.00	30,000.00	16,000.00
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	110,000.00	150,000.00	190,000.00	230,000.00	260,000.00
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสาร	60,000.00	65,000.00	70,000.00	75,000.00	85,000.00
ค่าใช้จ่ายด้านยานพาหนะ	70,000.00	75,000.00	80,000.00	85,000.00	90,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่นๆ	80,000.00	100,000.00	120,000.00	140,000.00	160,000.00
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	30,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>1,560,750.00</b>	<b>1,862,000.00</b>	<b>2,192,000.00</b>	<b>2,528,000.00</b>	<b>2,867,000.00</b>
<b>ค่าเสื่อมราคาส่วนการขายและบริหาร</b>					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องใช้สำนักงาน	18,000.00	18,000.00	18,000.00	18,000.00	17,993.00
ค่าเสื่อมราคายานพาหนะ	121,600.00	121,600.00	121,600.00	121,600.00	121,599.00
<b>รวมค่าเสื่อมราคา</b>	<b>139,600.00</b>	<b>139,600.00</b>	<b>139,600.00</b>	<b>139,600.00</b>	<b>139,592.00</b>
<b>รวมค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>1,700,350.00</b>	<b>2,001,600.00</b>	<b>2,331,600.00</b>	<b>2,667,600.00</b>	<b>3,006,592.00</b>
<b>เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร</b>	<b>1,560,750.00</b>	<b>1,862,000.00</b>	<b>2,192,000.00</b>	<b>2,528,000.00</b>	<b>2,867,000.00</b>

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ตารางที่ 18 ตารางการประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า	6,875,000.00	9,000,000.00	11,375,000.00	14,000,000.00	16,875,000.00
<b>รวมรายได้</b>	<b>6,875,000.00</b>	<b>9,000,000.00</b>	<b>11,375,000.00</b>	<b>14,000,000.00</b>	<b>16,875,000.00</b>
(หัก) ต้นทุนขายสินค้า	3,528,500.00	4,489,500.00	5,378,625.00	6,316,125.00	7,115,898.00
<b>กำไรขั้นต้น</b>	<b>3,346,500.00</b>	<b>4,510,500.00</b>	<b>5,996,375.00</b>	<b>7,683,875.00</b>	<b>9,759,102.00</b>
(หัก) ค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	1,700,350.00	2,001,600.00	2,331,600.00	2,667,600.00	3,006,592.00
<b>กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย</b>	<b>1,646,150.00</b>	<b>2,508,900.00</b>	<b>3,664,775.00</b>	<b>5,016,275.00</b>	<b>6,752,510.00</b>
(หัก) ดอกเบี้ยจ่าย	288,000.00	230,400.00	172,800.00	115,200.00	57,600.00
<b>กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักภาษีเงินได้</b>	<b>1,358,150.00</b>	<b>2,278,500.00</b>	<b>3,491,975.00</b>	<b>4,901,075.00</b>	<b>6,694,910.00</b>
(หัก) ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	319,845.00	578,670.00	925,432.50	1,399,921.75	2,042,328.70
<b>กำไรสุทธิ</b>	<b>1,038,305.00</b>	<b>1,699,830.00</b>	<b>2,566,542.50</b>	<b>3,501,153.25</b>	<b>4,652,581.30</b>
<b>กำไรสะสม</b>	<b>1,038,305.00</b>	<b>2,738,135.00</b>	<b>5,304,677.50</b>	<b>8,805,830.75</b>	<b>13,458,412.05</b>

ตารางแสดงการคำนวณภาษีบุคคลธรรมดา คำนวณจ่ายตามจริง

การคำนวณภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรจากการดำเนินงานก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย	1,646,150.00	2,508,900.00	3,664,775.00	5,016,275.00	6,752,510.00
(หัก) ค่าลดหย่อนส่วนตัว	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00	30,000.00
<b>เงินได้พึงประเมินสุทธิ</b>	<b>1,616,150.00</b>	<b>2,478,900.00</b>	<b>3,634,775.00</b>	<b>4,986,275.00</b>	<b>6,722,510.00</b>
ช่วงภาษี 0-150,000 ได้รับการยกเว้น	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี 150,000-500,000 อัตราภาษี 10%	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00	35,000.00
ช่วงภาษี 500,001-1,000,000 อัตราภาษี 20%	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00	100,000.00
ช่วงภาษี 1,000,001-4,000,000 อัตราภาษี 30%	184,845.00	443,670.00	790,432.50	900,000.00	900,000.00
ช่วงภาษี 4,000,000 บาทขึ้นไป อัตราภาษี 37%	0.00	0.00	0.00	364,921.75	1,007,328.70
<b>ภาษีเงินได้บุคคลธรรมดา</b>	<b>319,845.00</b>	<b>578,670.00</b>	<b>925,432.50</b>	<b>1,399,921.75</b>	<b>2,042,328.70</b>

ตารางที่ 19 ตารางการประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>					
เงินสดรับจากการขายสินค้า	5,675,000.00	9,500,000.00	11,235,000.00	13,860,000.00	16,735,000.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต	(2,725,000.00)	(3,270,000.00)	(3,981,250.00)	(4,728,000.00)	(5,319,000.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการผลิต	(1,060,000.00)	(1,258,000.00)	(1,452,500.00)	(1,646,800.00)	(1,840,000.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	(1,560,750.00)	(1,862,000.00)	(2,192,000.00)	(2,528,000.00)	(2,867,000.00)
เงินสดจ่ายชำระคืนดอกเบี้ย	(288,000.00)	(230,400.00)	(172,800.00)	(115,200.00)	(57,600.00)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	(319,845.00)	(578,670.00)	(925,432.50)	(1,399,921.75)
<b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน</b>	<b>41,250.00</b>	<b>2,559,755.00</b>	<b>2,857,780.00</b>	<b>3,916,567.50</b>	<b>5,251,478.25</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน</b>					
เงินสดจ่ายลงทุนในที่ดิน	(2,400,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในอาคาร	(200,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องจักรและอุปกรณ์การผลิต	(30,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องใช้สำนักงาน	(90,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในยานพาหนะ	(608,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมลงทุน</b>	<b>(3,328,000.00)</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>กระแสเงินสดจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>					
เงินสดรับจากการกู้ยืม	3,600,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดรับจากเจ้าของ	5,328,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืนเงินกู้	(720,000.00)	(720,000.00)	(720,000.00)	(720,000.00)	(720,000.00)
<b>กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมจัดหาเงิน</b>	<b>8,208,000.00</b>	<b>(720,000.00)</b>	<b>(720,000.00)</b>	<b>(720,000.00)</b>	<b>(720,000.00)</b>
<b>กระแสเงินสดสุทธิ</b>	<b>4,921,250.00</b>	<b>1,839,755.00</b>	<b>2,137,780.00</b>	<b>3,196,567.50</b>	<b>4,531,478.25</b>
บวก กระแสเงินสดต้นงวด	0.00	4,921,250.00	6,761,005.00	8,898,785.00	12,095,352.50
<b>กระแสเงินสดสุทธิปลายงวด</b>	<b>4,921,250.00</b>	<b>6,761,005.00</b>	<b>8,898,785.00</b>	<b>12,095,352.50</b>	<b>16,626,830.75</b>

ตารางที่ 20 ตารางการประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่1	ปีที่2	ปีที่3	ปีที่4	ปีที่5
<b>สินทรัพย์</b>					
<b>สินทรัพย์หมุนเวียน</b>					
เงินสดและเงินฝากสถาบันการเงิน	4,921,250.00	6,761,005.00	8,898,785.00	12,095,352.50	16,626,830.75
ลูกหนี้การค้า	1,200,000.00	700,000.00	840,000.00	980,000.00	1,120,000.00
สินค้าคงเหลือ	272,500.00	327,000.00	398,125.00	472,800.00	531,900.00
<b>รวมสินทรัพย์หมุนเวียน</b>	<b>6,393,750.00</b>	<b>7,788,005.00</b>	<b>10,136,910.00</b>	<b>13,548,152.50</b>	<b>18,278,730.75</b>
<b>สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>					
ที่ดิน อาคารและอุปกรณ์-สุทธิ	3,172,400.00	3,016,800.00	2,861,200.00	2,705,600.00	2,550,010.00
<b>รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน</b>	<b>3,172,400.00</b>	<b>3,016,800.00</b>	<b>2,861,200.00</b>	<b>2,705,600.00</b>	<b>2,550,010.00</b>
<b>รวมสินทรัพย์</b>	<b>9,566,150.00</b>	<b>10,804,805.00</b>	<b>12,998,110.00</b>	<b>16,253,752.50</b>	<b>20,828,740.75</b>
<b>หนี้สินหมุนเวียน</b>					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	319,845.00	578,670.00	925,432.50	1,399,921.75	2,042,328.70
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนดชำระใน 1 ปี	720,000.00	720,000.00	720,000.00	720,000.00	0.00
<b>รวมหนี้สินหมุนเวียน</b>	<b>1,039,845.00</b>	<b>1,298,670.00</b>	<b>1,645,432.50</b>	<b>2,119,921.75</b>	<b>2,042,328.70</b>
<b>หนี้สินไม่หมุนเวียน</b>					
เงินกู้ระยะยาว	2,160,000.00	1,440,000.00	720,000.00	0.00	0.00
<b>รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน</b>	<b>2,160,000.00</b>	<b>1,440,000.00</b>	<b>720,000.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
<b>รวมหนี้สิน</b>	<b>3,199,845.00</b>	<b>2,738,670.00</b>	<b>2,365,432.50</b>	<b>2,119,921.75</b>	<b>2,042,328.70</b>
<b>ส่วนของผู้ถือหุ้น</b>					
ทุน-นางสาวเพ็ญพรรณ	5,328,000.00	5,328,000.00	5,328,000.00	5,328,000.00	5,328,000.00
กำไรสะสม	1,038,305.00	2,738,135.00	5,304,677.50	8,805,830.75	13,458,412.05
<b>รวมส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>6,366,305.00</b>	<b>8,066,135.00</b>	<b>10,632,677.50</b>	<b>14,133,830.75</b>	<b>18,786,412.05</b>
<b>รวมหนี้สินและส่วนของผู้ถือหุ้น</b>	<b>9,566,150.00</b>	<b>10,804,805.00</b>	<b>12,998,110.00</b>	<b>16,253,752.50</b>	<b>20,828,740.75</b>
	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

ตารางที่ 21 ตารางการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
<b>อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน</b>					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	6.15	6.00	6.16	6.39	-
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio)	5.89	5.75	5.92	6.17	-
<b>อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์</b>					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
อัตรากาหมุนของสินทรัพย์ถาวร	1.55	2.24	3.11	4.47	6.52
อัตรากาหมุนของสินทรัพย์รวม	0.51	0.63	0.68	0.74	0.80
<b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้</b>					
อัตราส่วนแห่งหนี้ (Debt Ratio)	0.33	0.25	0.18	0.13	0.10
อัตราส่วนแห่งเงินทุน (Debt to Equity Ratio)	0.50	0.34	0.22	0.15	0.11
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	5.72	10.89	21.21	43.54	117.23
<b>อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร</b>					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	0.11	0.16	0.20	0.22	0.22
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	0.16	0.21	0.24	0.25	0.25
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	0.59	0.47	0.53	0.55	0.58
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	0.24	0.24	0.31	0.35	0.40
<b>ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน</b>					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	฿1,609,304.41				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	13.93%				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	3 ปี 11 เดือน				



## บทที่ 8

### แผนฉุกเฉิน

ตารางที่ 22 แผนฉุกเฉิน

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
1	มียอดการตั้ง สร้างบ้านดิน เป็นจำนวนมาก	สร้างบ้านดิน ตอบสนองความ ต้องการของลูกค้าไม่ ทัน ทำให้สูญเสียความ เชื่อมั่น	เพิ่มทีมช่างที่ทำการสร้างบ้าน หรือจ้าง ช่างจากภายนอกที่รับเหมาสร้างบ้านดิน โดยมีการตกลงราคาที่ไม่ทำให้ทาง โครงการต้องขาดทุน
2	บ้านดินเกิดการ ชำรุดเสียหาย จากการก่อสร้าง	โครงการต้องเสีย ค่าใช้จ่ายในการ ซ่อมแซมเพิ่มขึ้น และ ทำให้ลูกค้าเกิดความ ไม่มั่นใจในตัวบ้านดิน ในเรื่องของความ คงทน แข็งแรง	ตรวจสอบมาตรฐานของการสร้างในแต่ละ จุด เพิ่มทักษะและเทคนิคในการสร้าง ให้กับทีมช่างโดยการส่งไปอบรมทุกๆ 1 เดือน พร้อมทั้งศึกษาค้นหาสาเหตุและวิธี ป้องกันการชำรุดในลักษณะต่างๆเอง
3	ฤดูฝนเป็น อุปสรรคในการ สร้างบ้านดิน	ฤดูฝนอากาศจะครึ้มฟ้า ครึ้มฝน ไม่ค่อยมีแดด หากตากก่อนดินไว้ ก่อนดินจะไม่แห้ง และ ไม่สามารถสร้างบ้าน ดินได้	<ul style="list-style-type: none"> <li>หลีกเลี่ยงการทำก่อนดินและสร้าง บ้านดินในฤดูฝน โดยหันไปทำในฤดู ร้อนแทน</li> <li>สร้างโรงเก็บก่อนดินให้มีหลังคา และ โปร่ง ลมพัดผ่านได้ เพื่อป้องกันความชื้น</li> <li>สร้างหลังคาชั่วคราวหากต้องสร้าง บ้านดินในฤดูฝนโดยหลังคาต้องยื่น ออกมามากกว่าปกติ เพื่อป้องกันฝนสาด</li> </ul>

ตารางที่ 22 (ต่อ)

ลำดับ	ลักษณะปัญหา	ผลกระทบที่จะเกิดขึ้น	แนวทางการแก้ไข
4	บ้านดินที่สร้างขายไม่หมด	ทำให้เงินหมุนเวียนในโครงการขาดสภาพคล่องและบ้านดินที่ขายไม่ได้ หากปล่อยไว้เฉยๆจะไม่ก่อให้เกิดประโยชน์ใดๆ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● เน้นการโฆษณาประชาสัมพันธ์ทางการตลาดในกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย</li> <li>● เปิดให้เช่าเป็นลักษณะของการพักค้างคืนเหมือนรีสอร์ทเพื่อให้เพิ่มรายได้ให้โครงการ</li> </ul>
5	ทีมช่างก่อสร้างบ้านดินไม่สามารถสร้างบ้านดินให้เสร็จได้ทันเวลา หรือผู้ที่มีความรู้ในการสร้างบ้านดินมีไม่มากเท่าที่ควร	ทำให้ต้นทุนทางเวลาและทางการเงินของโครงการสูงขึ้นในการหาช่างมาสร้างบ้านดิน อำนาจต่อรองของผู้รับเหมาสร้างบ้านดินที่มีค่อนข้างมาก หรือการสร้างที่เสร็จไม่ทันเวลาที่กำหนด อาจทำให้เกิดการทิ้งงานได้	<ul style="list-style-type: none"> <li>● ทำสัญญาระหว่างโครงการกับทีมช่าง ซึ่งทำให้ดำเนินการทางกฎหมายได้</li> <li>● สร้างทีมช่างเอง โดยการรับสมัครคนงานที่มีพื้นฐานทางการก่อสร้าง ทำสัญญาจ้างงานแล้วส่งไปอบรมการสร้างบ้านดินให้เกิดความรู้จนสามารถสร้างบ้านดินได้</li> </ul>

## บทที่ 9

### แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

โครงการอุทยานบ้านดินเป็นกิจการที่มีการดำเนินธุรกิจโดยเจ้าของคนเดียว ทำให้การบริหารจัดการหรือดำเนินกิจกรรมต่างๆในโครงการ มาจากการตัดสินใจของเจ้าของโครงการเพียงคนเดียว จึงต้องอาศัยความรู้ความสามารถที่มีอยู่ ด้วยเหตุนี้เจ้าของโครงการจึงต้องมีการพัฒนาตนเองอยู่เสมอ เปิดรับสิ่งใหม่ๆมาประยุกต์ใช้ให้เข้ากับธุรกิจของตนและยุคสมัย การมองไปข้างหน้า คิดให้ไกล จึงเป็นสิ่งที่เจ้าของโครงการต้องทำ ดังนั้น จึงควรมีการคิดและวางแผนเพื่อรับมือกับอนาคตของธุรกิจด้วยการออกแผนปรับปรุงและพัฒนาต่างๆ ซึ่งในส่วนของโครงการอุทยานบ้านดินได้มีแผนปรับปรุงดังต่อไปนี้

แผนปรับปรุงที่ 1. การเพิ่มขีดความหลากหลายของรูปแบบบ้านและสีบ้าน หากมีแต่บ้านดินที่มีแต่รูปทรงเดิมๆ ซึ่งคล้ายคลึงกันในทุกๆหลัง ก็จะทำให้เกิดความซ้ำซาก จำเจ และไม่เกิดความตื่นตา ตื่นใจในตัวผลิตภัณฑ์ ดังนั้นจึงต้องมีการเพิ่มขีดความสามารถของฝ่ายผลิต คือ ทีมช่างที่สร้างบ้านดิน โดยการส่งทีมช่างที่สร้างบ้านดินไปอบรมเชิงปฏิบัติ(Workshop) ที่ศูนย์การเรียนรู้ภูมิปัญญาชาวบ้าน อำเภอแก่งคร้อ จังหวัดชัยภูมิ เพื่อให้เกิดการพัฒนาฝีมือการสร้าง รวมไปถึงการได้เรียนรู้เทคนิค รายละเอียดในแต่ละจุดของบ้าน รวมไปถึงการทดลองผสมสีด้วยวัตถุดิบที่ให้สีจากธรรมชาติ เช่น ดินลูกรัง เปลือกแก้วมังกร เป็นต้นทั้งนี้เพื่อให้เกิดทักษะใหม่ๆไปประยุกต์ใช้ในงานสร้างบ้านดินที่เป็นศิลปะมากขึ้น

แผนปรับปรุงที่ 2. การปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถในการผลิต การสร้างบ้านดินต้องอาศัยช่างที่มีความรู้ความชำนาญ บวกกับอารมณ์ของศิลปินเข้ามาเกี่ยวข้อง การหาทีมช่างที่จะสร้างบ้านดินได้ จึงต้องอาศัยเวลา ประสบการณ์ รวมไปถึงความชอบส่วนตัว ดังนั้นทางโครงการอุทยานบ้านดินจึงต้องมีการจัดหา และฝึกฝนทีมช่างมือใหม่อยู่เสมอ เพื่อเพิ่มขีดความสามารถใน

การผลิตให้ทันต่อความต้องการของตลาด โดยยังคงยึดถือหัวใจของการสร้างบ้านดินไว้คือการขุดดินแบบเดิมๆที่ใช้แรงงานคน ไม่ใช่เครื่องจักรเข้ามาแทนที่ฝีมือคนโดยสิ้นเชิงเพื่อเป็นการเพิ่มการจ้างงานในชนบท และเสริมสร้างอาชีพให้บ้าน ซึ่งเป็นผลดีกับทั้ง 2 ฝ่าย ดังนั้นถือได้ว่าการเพิ่มทีมช่างสร้างบ้านดิน คือการเพิ่มแรงงานในการผลิต ก็เป็นการเพิ่มผลผลิตของงานให้มากขึ้นในระยะเวลาที่เร็วขึ้นด้วย



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## บรรณานุกรม

- ชนา อุทัยภัตรากร. ก่อนจะหาคนรับสร้างบ้านดิน [Online]. Accessed 16 October 2008. Available from <http://www.baandin.org>
- เรื่องของปลวก [Online]. Accessed 16 October 2008. Available from <http://www.baandin.org>
- นำทางคอมมูนิตี้. โปรแกรมคำนวณราคาบ้านดินแบบก่ออิฐดิบ [Online]. Accessed 12 January 2008. Available from <http://www.numthang.org>
- บ้านดิน ดอท คอม. บ้านดิน อีกหนึ่งทางเลือกสำหรับคนที่อยากมีบ้าน [Online]. Accessed 3 December 2008. Available from <http://www.baandin.com>
- เทคนิคการทำบ้านดิน [Online]. Accessed 16 August 2008. Available from <http://www.baandinthai.com>
- ปกรณั พัฒนานุโรจน์. บ้านดิน เทคนิคการผสมผสานวัสดุสมัยใหม่ [Online]. Accessed 26 September 2008. Available from <http://www.baandin.org>
- มติชนออนไลน์. กระแสบ้านดินเพื่อลดภาวะโลกร้อน [Online]. Accessed 5 December 2007. Available from <http://www.matichon.co.th>
- สถาบันพัฒนาองค์กรชุมชน (องค์การมหาชน). 12 ขั้นตอนสร้างบ้านดิน [Online]. Accessed 18 December 2008. Available from <http://www.codi.or.th>
- สยามบ้านดิน. บ้านดินกับฝน Baandin and Rain [Online]. Accessed 12 July 2008. Available from <http://www.siambaandin.com>
- ประสบการณ์บ้านดิน Experience of Cob Cottage [Online]. Accessed 27 July 2008. Available from <http://www.siambaandin.com>
- ราคาบ้านดิน (Cost of Baandin) [Online]. Accessed 9 August 2008. Available from <http://www.siambaandin.com>
- เอก สล่าเอื้องจัน. ขั้นตอนในการดำเนินการก่อสร้างบ้านดิน [Online]. Accessed 19 November 2008. Available from <http://www.baandin.com>
- ความจริงเกี่ยวกับงบประมาณในการสร้างบ้านดิน [Online]. Accessed 3 December 2008. Available from <http://www.baandin.com>
- รู้จักบ้านดิน [Online]. Accessed 19 November 2008. Available from <http://www.baandin.com>

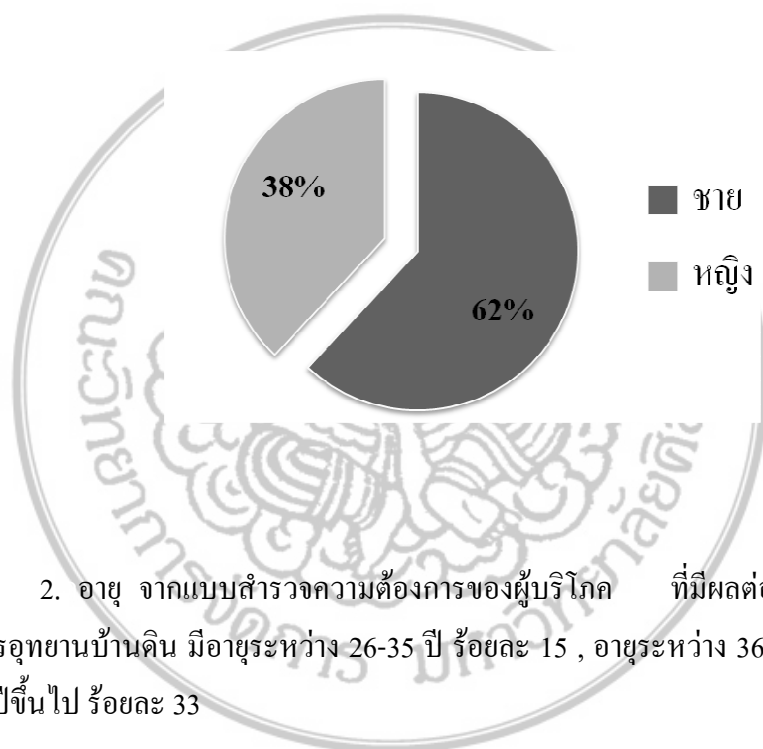


ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

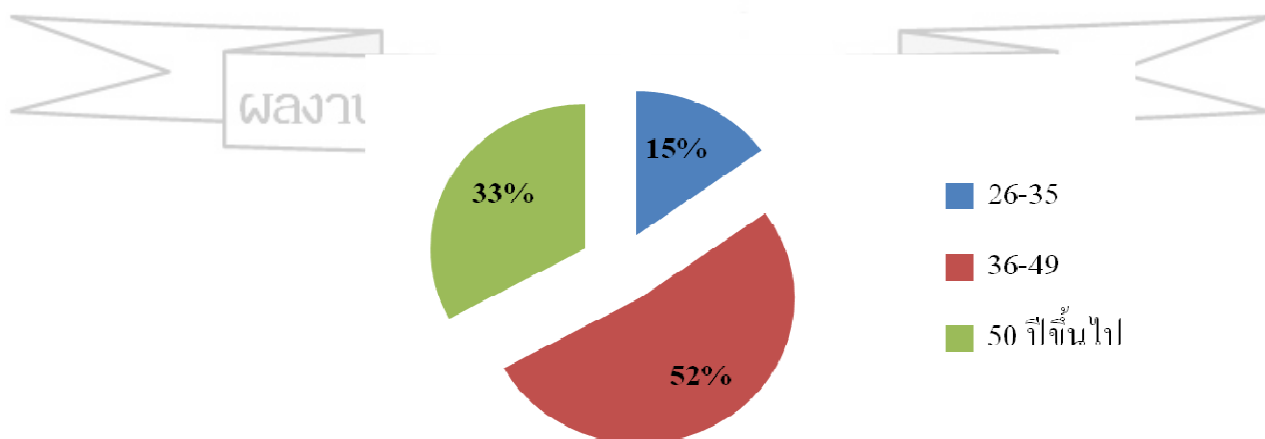
ข้อมูลที่ได้จากแบบสำรวจของกลุ่มตัวอย่างจำนวน 100 คน ในจังหวัดเพชรบุรี ได้ผลสรุปของการสำรวจดังนี้

**ส่วนที่ 1 : ข้อมูลส่วนบุคคล**

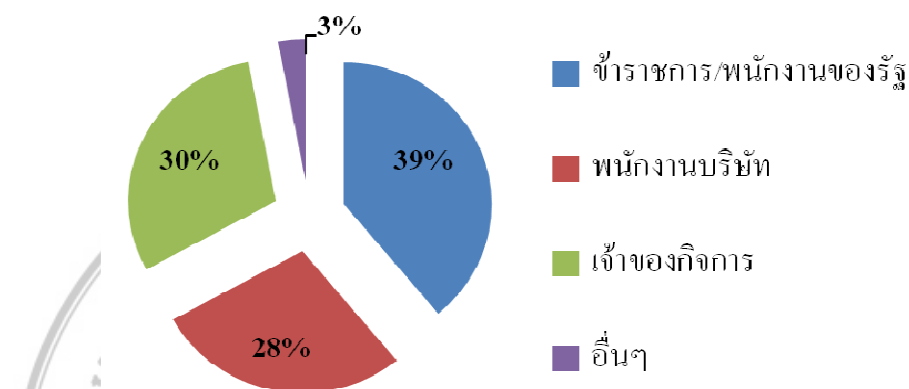
1. เพศ จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภค มีเพศหญิงร้อยละ 38 เพศชายร้อยละ 62



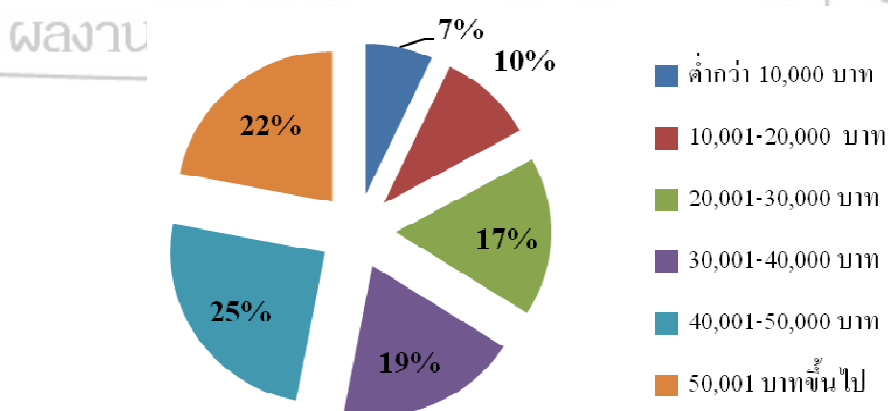
2. อายุ จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการอุทยานบ้านดิน มีอายุระหว่าง 26-35 ปี ร้อยละ 15 , อายุระหว่าง 36-49 ปี ร้อยละ 52 และอายุ 50 ปีขึ้นไป ร้อยละ 33



3. อาชีพ จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการอุทยานบ้านดิน มีอาชีพเป็นข้าราชการ/พนักงานของรัฐ ร้อยละ 39 , พนักงานบริษัท ร้อยละ 28 , เจ้าของกิจการ ร้อยละ 30 และอาชีพอื่นๆ ร้อยละ 3



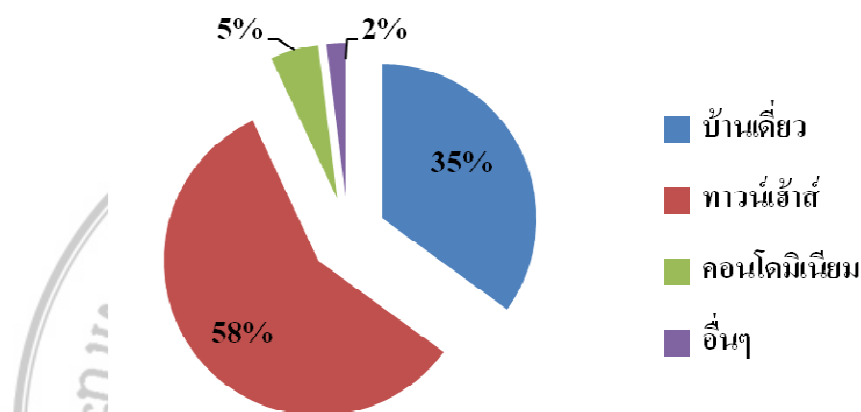
4. รายได้(บาท/เดือน) จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการอุทยานบ้านดิน มีผู้มีรายได้ ต่ำกว่า 10,000 บาท ร้อยละ 7 , ระดับรายได้ 10,001-20,000 บาท ร้อยละ 10 , ระดับรายได้ 20,001-30,000 บาท ร้อยละ 17 , ระดับรายได้ 30,001-40,000 บาท ร้อยละ 19 , ระดับรายได้ 40,001-50,000 บาท ร้อยละ 25 และระดับรายได้ 50,001 บาทขึ้นไป ร้อยละ 22



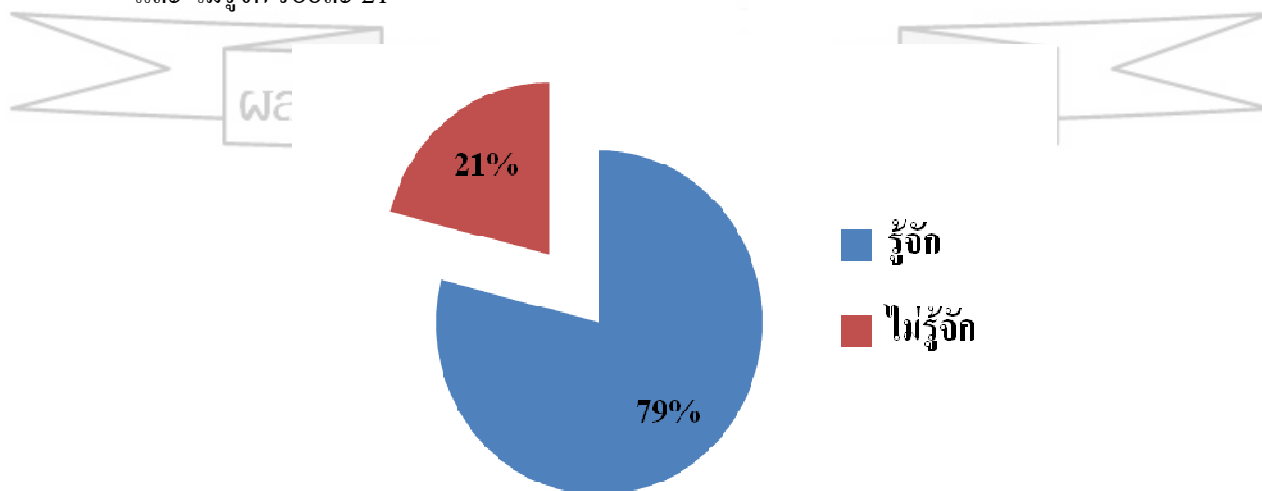


## ส่วนที่ 2 ข้อมูลทั่วไป

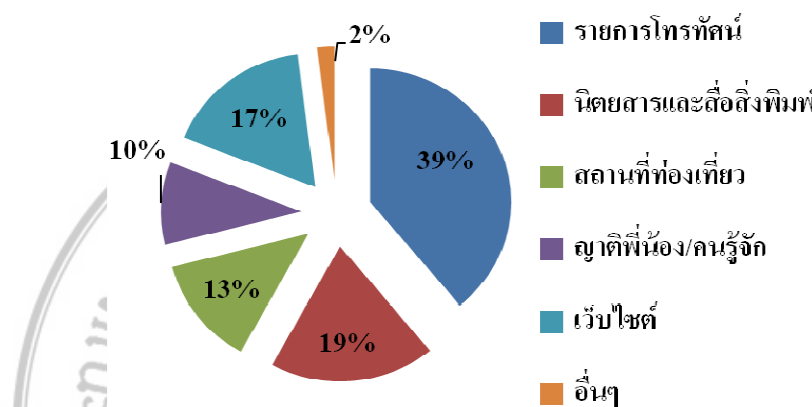
5. จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการอุทยานบ้านดิน ในหัวข้อที่ว่า บ้านที่ท่านอาศัยอยู่เป็นบ้านประเภทใด จากผลสำรวจเป็นบ้านเดี่ยว ร้อยละ 35 , เป็นทาวน์เฮ้าส์ ร้อยละ 58 , คอนโดมิเนียม ร้อยละ 5 และบ้านประเภทอื่นๆ ร้อยละ 2



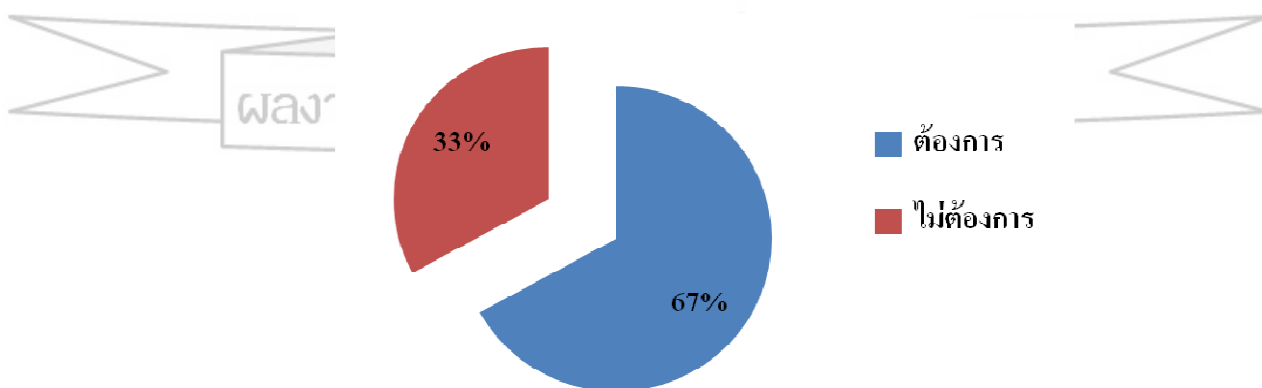
6. จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการอุทยานบ้านดิน ในหัวข้อที่ว่า ท่านรู้จักบ้านดินหรือไม่ ผลการสำรวจพบว่า มีผู้ที่รู้จัก ร้อยละ 79 และ ไม่รู้จัก ร้อยละ 21



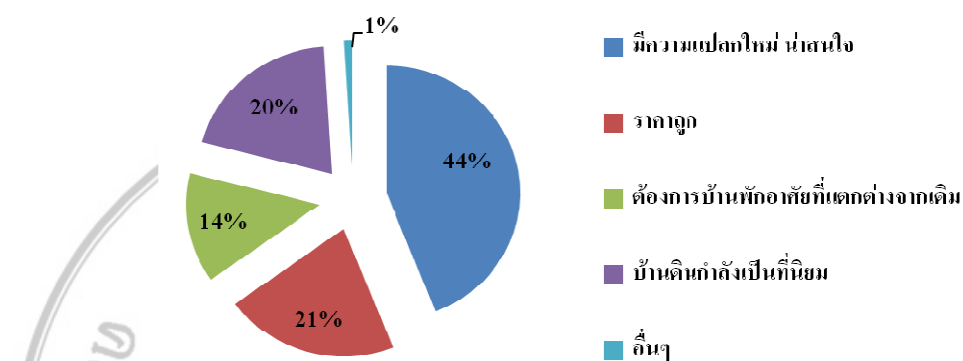
7. จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการ อุทยานบ้านดิน ในหัวข้อที่ว่า ท่านรู้จักบ้านดินจากแหล่งใด ผลการสำรวจพบว่า รู้จักจากรายการโทรทัศน์ ร้อยละ 39 , นิตยสารและสื่อสิ่งพิมพ์ ร้อยละ 19 , สถานที่ท่องเที่ยว ร้อยละ 13 , ญาติพี่น้อง/คนรู้จัก ร้อยละ 10 , เว็บไซต์ ร้อยละ 17 และอื่นๆ ร้อยละ 2



8. จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการ อุทยานบ้านดิน ในหัวข้อที่ว่า ท่านต้องการมีบ้านดินเป็นของตนเองหรือไม่ ผลการสำรวจพบว่า ต้องการ ร้อยละ 67 และ ไม่ต้องการ ร้อยละ 33

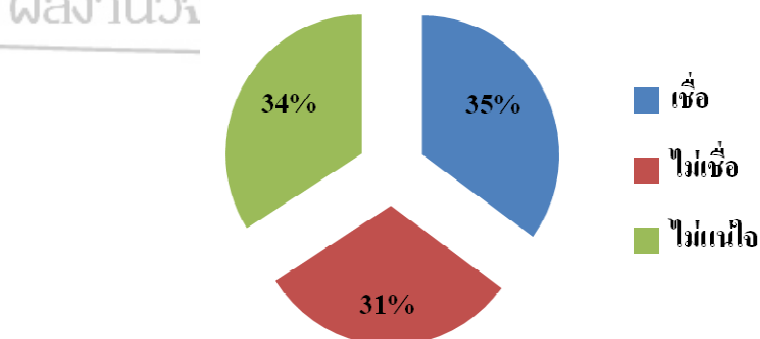


9. จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการอุทยานบ้านดิน ในหัวข้อที่ว่า ปัจจัยใดที่ส่งผลกระทบต่อการตัดสินใจซื้อบ้านดิน (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) ผลการสำรวจพบว่า มีความแปลกใหม่ น่าสนใจ ร้อยละ 44 , ราคาถูก ร้อยละ 21, ต้องการบ้านพักอาศัยที่แตกต่างจากเดิม ร้อยละ 14 , บ้านดินกำลังเป็นที่นิยม ร้อยละ 20 และอื่นๆ ร้อยละ 1

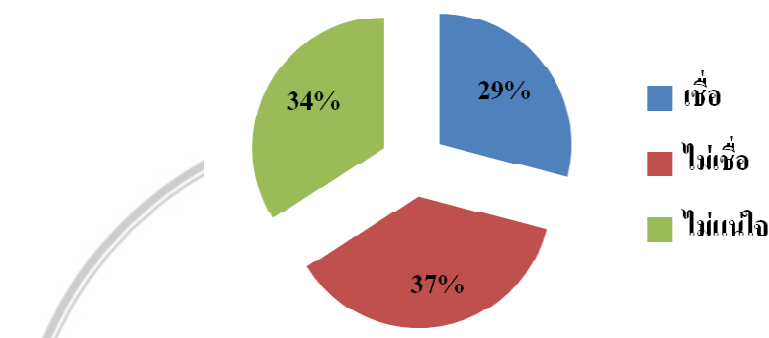


### ส่วนที่ 3 : ทศนคติเกี่ยวกับบ้านดิน

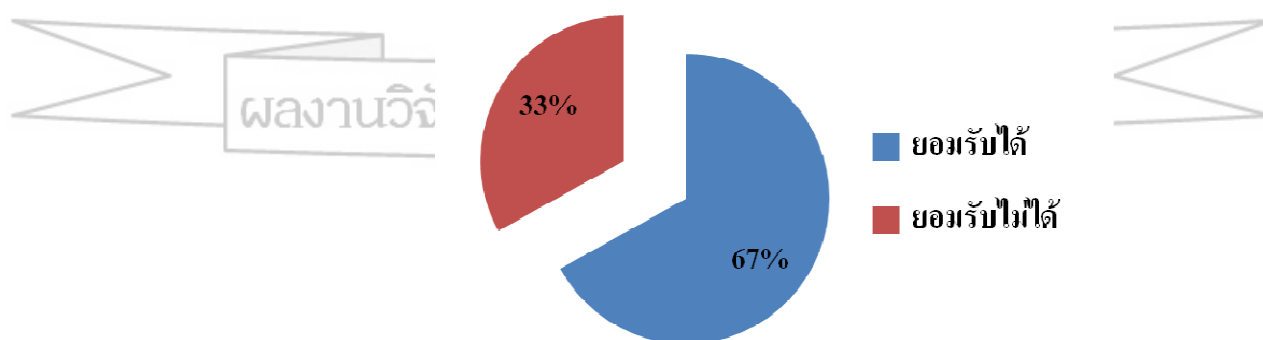
10. จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการอุทยานบ้านดิน ในหัวข้อที่ว่า ท่านเชื่อหรือไม่ว่า การพักอาศัยในบ้านดินจะทำให้สุขภาพดี ผลการสำรวจพบว่า เชื่อ ร้อยละ 35 , ไม่เชื่อ ร้อยละ 31 และไม่แน่ใจ ร้อยละ 34



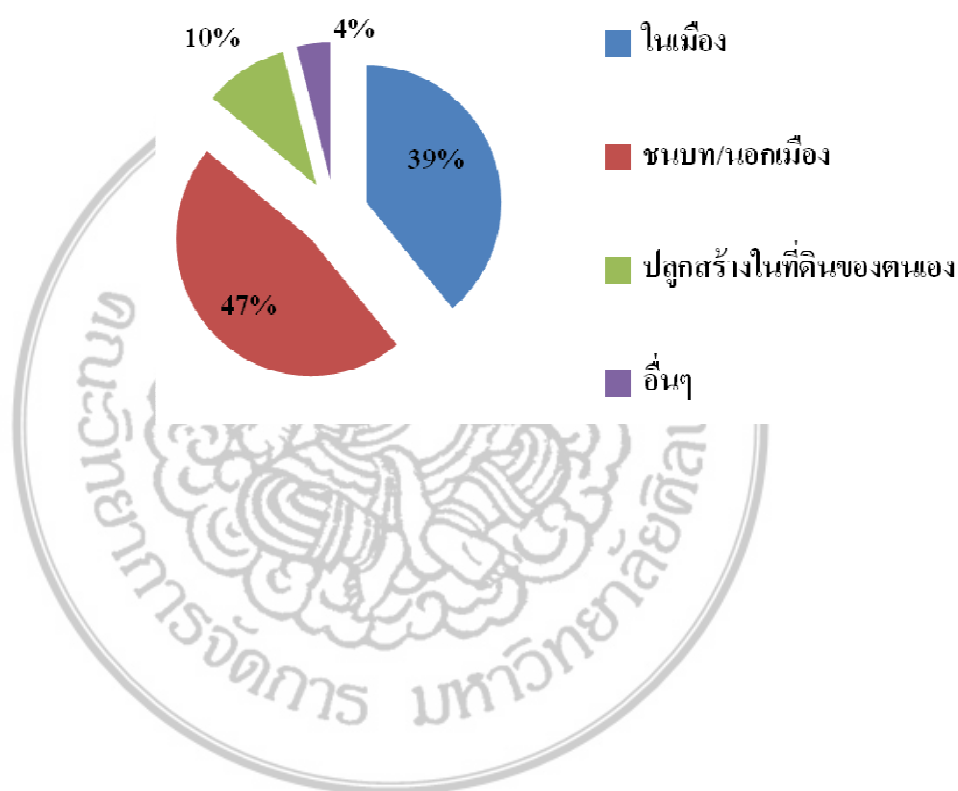
11. จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการอุทยานบ้านดิน ในหัวข้อที่ว่า ท่านเชื่อหรือไม่ว่า บ้านดินมีความคงทนแข็งแรงใกล้เคียงกับบ้านปูน ผลการสำรวจพบว่า เชื่อ ร้อยละ 29 , ไม่เชื่อ ร้อยละ 37 และไม่แน่ใจ ร้อยละ 34



12. จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภค ที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการอุทยานบ้านดิน ในหัวข้อที่ว่า ราคาบ้านดินตารางเมตรละ 8,000 บาท(รวมค่าที่ดิน วัสดุ ก่อสร้างและแรงงาน) ซึ่งมีราคาต่ำกว่าบ้านปูน 30% เป็นระดับราคาที่ท่านยอมรับได้หรือไม่ ผลการสำรวจพบว่า มีผู้ยอมรับได้ ร้อยละ 67 และ ยอมรับไม่ได้ ร้อยละ 33



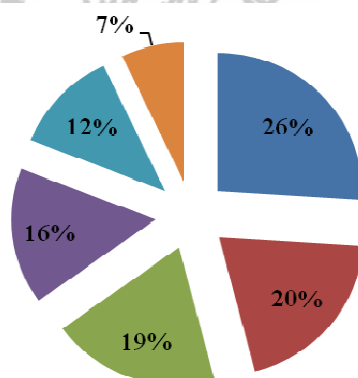
13. จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภคที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการอุทยานบ้านดิน ในหัวข้อที่ว่า ทำเลที่ตั้งของโครงการอุทยานบ้านดินที่ใดที่ท่านพอใจ และคิดว่าเหมาะสมที่สุด ผลการสำรวจพบว่า ผู้บริโภคพอใจต่อทำเลที่ตั้งในเมืองร้อยละ 39 , ชนบท/นอกเมืองร้อยละ 47 , ปลุกสร้างในที่ดินของตนเองร้อยละ 10 และ อื่นๆร้อยละ 4



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

14. จากแบบสำรวจความต้องการของผู้บริโภคที่มีผลต่อการทำแผนธุรกิจของโครงการอุทยานบ้านดิน ในหัวข้อที่ว่า ท่านพอใจกับโปรโมชันของโครงการอุทยานบ้านดินแบบใดมากที่สุด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ) เรียงลำดับจากมากไปหาน้อย ได้แก่

1. ซื้อบ้านดินในโครงการ แคมป์บริการปลูกพืชผักสวนครัวรั้วกินได้ พร้อมดูแลให้ 1 ปี ร้อยละ 26
2. จองบ้านดินในโครงการ ผู้ซื้อสามารถเลือกแบบบ้านเองได้ตามต้องการ ร้อยละ 20
3. ซื้อบ้านดินในโครงการ แคมป์บริการซ่อมแซมให้ 1 ปีเต็ม ร้อยละ 19
4. ซื้อบ้านดินในโครงการ พร้อมใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการฟรี เช่น ห้องนวดสปา ห้องฟิตเนส ร้องคาราโอเกะ บริการรักษาความปลอดภัย ร้อยละ 16
5. ซื้อบ้านดินในโครงการ ให้ทางโครงการเช่าเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว โดยแบ่งค่าเช่า 50% คืนให้เจ้าของ ร้อยละ 12
6. ซื้อบ้านดินในโครงการ มีร้านอาหารในโครงการบริการราคาข่อมเยา ร้อยละ 7



■ ซื้อบ้านดินในโครงการ แคมป์บริการปลูกพืชผักสวนครัวรั้วกินได้ พร้อมดูแลให้ 1 ปี

■ จองบ้านดินในโครงการ ผู้ซื้อสามารถเลือกแบบบ้านเองได้ตามต้องการ

■ ซื้อบ้านดินในโครงการ แคมป์บริการซ่อมแซมให้ 1 ปีเต็ม

■ ซื้อบ้านดินในโครงการ พร้อมใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการฟรี เช่น ห้องนวดสปา ห้องฟิตเนส ร้องคาราโอเกะ บริการรักษาความปลอดภัย

■ ซื้อบ้านดินในโครงการ ให้ทางโครงการเช่าเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว โดยแบ่งค่าเช่า 50% คืนให้เจ้าของ

■ ซื้อบ้านดินในโครงการ มีร้านอาหารในโครงการบริการราคาข่อมเยา



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## แบบสำรวจปัจจัยต่างๆที่มีผลต่อพฤติกรรมการเลือกซื้อบ้านดิน

คำชี้แจง โปรดเขียนเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง  หน้าข้อ และเติมข้อความในช่องว่างให้สมบูรณ์

### 1. ข้อมูลส่วนบุคคล

เพศ

ชาย  หญิง

อายุ

26-35 ปี  36-49 ปี  50 ปีขึ้นไป

อาชีพ

ข้าราชการ/พนักงานของรัฐ  พนักงานบริษัท  
 เจ้าของกิจการ  อื่นๆ โปรดระบุ.....

รายได้ต่อเดือน

ต่ำกว่า 10,000 บาท  10,001-20,000 บาท  
 20,001-30,000 บาท  30,001-40,000 บาท  
 40,001-50,000 บาท  50,001 บาทขึ้นไป

### 2. ข้อมูลทั่วไป

1. บ้านที่ท่านอาศัยอยู่เป็นบ้านประเภทใด

บ้านเดี่ยว  ทาวน์เฮ้าส์  คอนโดมิเนียม  
 อื่นๆ โปรดระบุ.....

2. ท่านรู้จักบ้านดินหรือไม่

รู้จัก  ไม่รู้จัก (สิ้นสุดการทำแบบสำรวจ)

3. ท่านรู้จักบ้านดินจากแหล่งใด

รายการโทรทัศน์  นิตยสารและสื่อสิ่งพิมพ์  สถานที่ท่องเที่ยว  
 ญาติพี่น้อง/คนรู้จัก  เว็บไซต์  
 อื่นๆ โปรดระบุ.....

4. ท่านต้องการมีบ้านดินเป็นของตนเองหรือไม่

ต้องการ (ทำข้อ 5 ต่อไป)  
 ไม่ต้องการ (สิ้นสุดการทำแบบสำรวจ)

5. ปัจจัยใดที่ส่งผลต่อการตัดสินใจซื้อบ้านดิน (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)



- มีความแปลกใหม่ น่าสนใจ  ราคาถูก
- ต้องการบ้านพักอาศัยที่แตกต่างจากเดิม  บ้านดินกำลังเป็นที่นิยม
- อื่นๆ โปรดระบุ.....

### 3.ทัศนคติเกี่ยวกับบ้านดิน

6. ท่านเชื่อหรือไม่ว่า การพักอาศัยในบ้านดินจะทำให้สุขภาพดี

- เชื่อ  ไม่เชื่อ  ไม่แน่ใจ

7. ท่านเชื่อหรือไม่ว่า บ้านดินมีความคงทนแข็งแรงใกล้เคียงกับบ้านปูน

- เชื่อ  ไม่เชื่อ  ไม่แน่ใจ

8. ราคาบ้านดินตารางเมตรละ 27,000 บาท(รวมค่าที่ดิน วัสดุก่อสร้างและแรงงาน) ซึ่งมีราคาต่ำกว่าบ้านปูน 30% เป็นระดับราคาที่ท่านยอมรับได้หรือไม่

- ยอมรับได้
- ยอมรับไม่ได้ เพราะ.....

9. ทำเลที่ตั้งของโครงการอุทยานบ้านดินที่ใดที่ท่านพอใจ และคิดว่าเหมาะสมที่สุด

- ในเมือง  ชนบท/นอกเมือง
- ปลูกสร้างในที่ดินของตนเอง  อื่นๆ.....

10. ท่านพอใจกับโปรโมชันของโครงการอุทยานบ้านดินแบบใดมากที่สุด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

โปรโมชัน	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
1. ซื้อบ้านดินในโครงการ แคมป์บริการ ซ่อมแซมให้ 1 ปีเต็ม					
2. ซื้อบ้านดินในโครงการ แคมป์บริการ ปลูกพืชผักสวนครัวรั้วกินได้ พร้อมดูแลให้ 1 ปี					
3. ซื้อบ้านดินในโครงการ มีร้านอาหาร ในโครงการบริการราคาข่อมเยาว์					

โปรโมชัน	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4. ซื้อบ้านดินในโครงการ ให้ทางโครงการเช่าเพื่อรองรับนักท่องเที่ยว โดยแบ่งค่าเช่า 50% คืนให้เจ้าของ					
5. ซื้อบ้านดินในโครงการ พร้อมใช้บริการสิ่งอำนวยความสะดวกในโครงการฟรี เช่น ห้องนวดสปา ห้องฟิตเนส ร้องคาราโอเกะ บริการรักษาความปลอดภัย เป็นต้น					
6. จองบ้านดินในโครงการ ผู้ซื้อสามารถออกแบบบ้านเองได้ตามต้องการ					

\* \* ขอขอบพระคุณที่ให้ความร่วมมือในการทำแบบสำรวจ \* \*

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

## ประวัติผู้จัดทำแผนธุรกิจ

ชื่อ-สกุล นางสาวเพ็ญพรรณ งามวิจิตรนันท์  
ที่อยู่ 123/9 หมู่ 1 หมู่บ้านกรุงเพชรวิลล่า ตำบลต้นมะม่วง อำเภอเมือง จังหวัด  
เพชรบุรี รหัสไปรษณีย์ 76000

## ประวัติการศึกษา

- พ.ศ. 2545 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนต้น จากโรงเรียนวัดจันทราวาส (ศุข  
ประสารราษฎร์) เพชรบุรี
- พ.ศ. 2548 สำเร็จการศึกษาชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จากโรงเรียนเบญจมเทพอุทิศ  
จังหวัดเพชรบุรี
- พ.ศ. 2551 กำลังศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะ  
วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี