



แผนธุรกิจ ร้านขนมไทยประยุกต์ Sweet Home



โดย
นางสาวนันทน์ ช่างชัย

ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ
ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร
ปีการศึกษา 2551

แผนธุรกิจ ร้านขนมไทยประยุกต์ Sweet Home



แผนธุรกิจนี้เป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชา 761 427 สัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

ตามหลักสูตรปริญญาศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ที่ประชุมสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร พิจารณาแล้ว
อนุมัติให้แผนธุรกิจเรื่อง “ร้านขนมไทยประยุกต์ Sweet Home” เสนอโดยนางสาววณิชนันท์ ช่วง
ชัย มีคุณค่าเพียงพอที่จะเป็นส่วนหนึ่งของการศึกษาในรายวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ ตามหลัก
สูตรศิลปศาสตรบัณฑิต สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป คณะวิทยาการจัดการ

.....
(อาจารย์ ดร.ธนิษฐ์ รัตนพงศ์กัญญา)

หัวหน้าสาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

วันที่..... เดือน..... พ.ศ.

อาจารย์ที่ปรึกษา

อาจารย์สุกัญญา เลิศสุโกชนิชย์

คณะกรรมการสอบสัมมนาปัญหาทางธุรกิจ

..... ประธานกรรมการ

(อาจารย์ชวนชื่น อัครกะฉนิชชา)

..... / /

..... กรรมการ

(อาจารย์สุกัญญา เลิศสุโกชนิชย์)

..... / /

ผลงานวิจัยนภคศึกษา ระดับปริญญาตรี

..... กรรมการ

(อาจารย์ ดร.เกริกฤทธิ์ อัมพะวัตติ)

..... / /

1248108: สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป

คำสำคัญ: แผนธุรกิจ / ขนมไทยประยุกต์

วันสนันท์ ช่วงชัย: ร้านขนมไทยประยุกต์ “Sweet Home” อาจารย์ที่ปรึกษา: อาจารย์สุกัญญา เลิศสุโกวณิชย์.

97 หน้า.

บทสรุปผู้บริหาร

ปัจจุบันคนไทยมีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ต้องการความเร่งรีบมากขึ้น เวลาส่วนใหญ่ในแต่ละวันจึงหมดไปกับการทำงานและการพักผ่อน บวกกับความชอบรับประทานขนมไทย และครอบครัวคนไทยชายตามช่วงเทศกาลต่าง ๆ ทำให้เกิดแนวคิดที่จะสืบทอดความรู้และเทคนิคในการทำขนมไทยของทางบ้าน ผู้ประกอบการจึงเล็งเห็นช่องทางในการดำเนินธุรกิจร้าน Sweet Home ร้านขายขนมไทยที่มีการประยุกต์ขนมไทยให้มีรูปแบบสมัยใหม่ในขนาดพอดีคำ โดยยังคงรสชาติความอร่อยแบบดั้งเดิมเอาไว้ และยังเป็นร้านที่รองรับกับความต้องการบริโภคและใช้ขนมไทยในการประกอบประเพณีของคนไทยในต่างจังหวัด ที่มีเวลาเป็นข้อจำกัดที่สำคัญ

Sweet Home จึงได้เปิดกิจการในลักษณะห้างหุ้นส่วนจำกัดขึ้นในบริเวณตลาดบางลี่ อำเภอสองพี่น้อง จังหวัดสุพรรณบุรี โดยมีผู้ร่วมลงทุน 2 คน คือ นางสาววันสนันท์ ช่วงชัย และนางไพ ช่วงชัย ซึ่งเป็นผู้ที่มีความเชี่ยวชาญในการทำขนมไทย

กลุ่มลูกค้าหลักของกิจการส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงที่มีอายุระหว่าง 26 - 35 ปี มีอาชีพค้าขายหรือทำธุรกิจส่วนตัวมีรายได้เฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3,001 - 6,000 บาทต่อเดือน ชื้อขนมไทยเพื่อนำไปบูชาพระ/ศาล และกลุ่มนักเรียนหรือนักศึกษา ที่มีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 3,000 บาท ชื้อขนมไทยเพื่อนำไปบริโภค ส่วนกลุ่มลูกค้ารองคือผู้ที่นิยมสั่งขนมไทยเพื่อใช้ประกอบเทศกาลประเพณีและให้เป็นของขวัญ รวมไปถึงหน่วยงานราชการในบริเวณอำเภอสองพี่น้อง จังหวัดสุพรรณบุรี

คู่แข่งหลักของกิจการเป็นแผงลอยขายขนมไทยทั่วไป ซึ่งกิจการสามารถเผชิญกับสภาวะการแข่งขันในปัจจุบัน โดยกิจการมีการนำกลยุทธ์ทางการตลาดมาใช้เพื่อให้เกิดผลสัมฤทธิ์ตามแผนธุรกิจดังนี้

กลยุทธ์ทางด้านผลิตภัณฑ์ ผลิตภัณฑ์ของกิจการมีรูปแบบที่หลากหลาย และมีรูปลักษณะที่เป็นเอกลักษณ์เฉพาะของกิจการเอง อีกทั้งกิจการยังมีการพัฒนารสชาติและรูปแบบของขนมไทยในรูปแบบใหม่ ๆ อย่างต่อเนื่อง

กลยุทธ์ทางด้านราคา กิจการมีการตั้งราคาไว้ 2 แบบคือ แบบสำเร็จรูปมีขนาดกล่องเล็ก 20 บาท และขนาดกล่องใหญ่ 40 บาท ส่วนแบบสั่งทำราคาจะขึ้นอยู่กับจำนวนวัตถุดิบที่ใช้

กลยุทธ์ทางด้านช่องทางการจัดจำหน่าย กิจการแบ่งการจัดจำหน่ายออกเป็น 2 ทาง คือ จัดจำหน่ายภายในร้านแบบสำเร็จรูป โดยทำเลที่ตั้งร้านอยู่ในตลาดบางลี่ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ของอำเภอสองพี่น้อง และในส่วนของการรับสั่งทำกิจการได้ทำเบอร์ติดต่ออยู่บน โลโก้ของกิจการในกล่องแบบสำเร็จรูป

กลยุทธ์ทางการส่งเสริมการขาย กิจการทำการประชาสัมพันธ์ร้านโดยการแจกใบปลิว อีกทั้งในส่วนของการจำหน่ายภายในร้านกิจการยังได้ทำการลดราคาสินค้าลง 10% ในช่วง 14.00 - 15.00 นาฬิกา เพื่อเป็นการดึงดูดลูกค้าและลดสินค้าคงเหลือ

ดังนั้นจึงได้จัดทำแผนธุรกิจฉบับนี้ขึ้นเพื่อใช้เป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจ ในวงเงิน 983,105 บาท โดยมีการกู้ยืมจากธนาคารจำนวน 300,000 บาท

ทั้งนี้คาดว่าในด้านผลตอบแทนจากการลงทุนจะมีระยะเวลาคืนทุน 3 ปี 1 เดือน โดยมีมูลค่าปัจจุบันสุทธิของการลงทุนเท่ากับ 572,900.71 บาท และอัตราผลตอบแทนจากการลงทุนเท่ากับ 15.13%

คณะวิชาการจัดการ

มหาวิทยาลัยศิลปากร

ปีการศึกษา 2551

ลายมือชื่อนักศึกษา

ลายมือชื่ออาจารย์ที่ปรึกษา

กิตติกรรมประกาศ

แผนธุรกิจฉบับนี้ได้จัดทำขึ้นเพื่อประมวลความรู้ทั้งหมดที่ข้าพเจ้าได้ศึกษามาจากคณะ
วิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร โดยมีผู้ให้ความอนุเคราะห์ในด้านข้อมูลและคำแนะนำที่
สำคัญจนทำให้แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีหลายท่าน ผู้จัดทำจึงใคร่ขอขอบพระคุณ
ดังนี้

ขอขอบพระคุณอาจารย์สุกัญญา เลิศสุโภชฌิษฐ์ อาจารย์ที่ปรึกษาผู้เสียสละเวลาให้
การอบรมสั่งสอนและหมั่นดูแลเอาใจใส่รวมถึงให้คำแนะนำและตรวจสอบแก้ไขแผนธุรกิจฉบับนี้
จนเสร็จสมบูรณ์

ขอขอบพระคุณอาจารย์ชวนชื่น อัครกะฉนิชชา ที่ได้ให้ความรู้เกี่ยวกับการเขียนแผน
ธุรกิจตลอดจนเอกสารประกอบการสอนที่เป็นประโยชน์อย่างมากในการทำแผนธุรกิจฉบับนี้

ขอขอบพระคุณอาจารย์ประไพพิมพ์ สุธีวสินนนท์ ที่ได้ให้ความรู้เกี่ยวกับการทำงบ
การเงินซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของการทำแผนธุรกิจฉบับนี้

ขอขอบพระคุณ คุณอาพร พวงระย้า ที่ได้ให้ความรู้เกี่ยวกับการทำขนมไทย และ
เทคนิคต่าง ๆ ที่ใช้ในการทำขนมไทย

ขอขอบพระคุณ คุณฉัฐพล สุขโชคพานิช ที่ได้ให้คำปรึกษาและให้ความช่วยเหลือใน
การแจกแบบสอบถาม และรายละเอียดต่าง ๆ จนทำให้แผนธุรกิจฉบับนี้สำเร็จได้

ขอขอบพระคุณ คุณจักรกฤษ์ สุวรรณคารักษ์ ที่ได้ให้ความรู้ในการออกแบบแผนที่
แผนผังและโลโก้ร้าน

สุดท้ายนี้ขอกราบขอบพระคุณบิดา มารดา และยาย ที่เป็นแรงบันดาลใจสำคัญให้มีความ
อดทนในการทำงานจนสำเร็จลุล่วง

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

สารบัญ

	หน้า
บทสรุปผู้บริหาร	ค
กิตติกรรมประกาศ	ง
สารบัญตาราง	ฉ
สารบัญภาพ	ญ
บทที่	
1 วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ	1
2 ความเป็นมาของธุรกิจ	2
ประวัติของกิจการ	2
รายนามหุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง	3
ประวัติหุ้นส่วนของกิจการ	4
ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน	5
3 การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด	6
สภาวะอุตสาหกรรม	6
สภาวะตลาด	6
การแบ่งส่วนตลาด	7
การแบ่งกลุ่มผู้บริโภค	7
แนวโน้มทางการตลาด	8
ลักษณะทั่วไปของลูกค้า	9
สภาพการแข่งขัน	9
คู่แข่ง	10
การเปรียบเทียบคู่แข่ง	11
การวิเคราะห์สถานการณ์หรือ SWOT ANALYSIS	13
การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	13
การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	14
4 แผนบริหารจัดการ	15
รายละเอียดธุรกิจ	15
รายนามหุ้นส่วนและตำแหน่ง	15

บทที่	หน้า
ประวัติหุ้นส่วนของกิจการ	15
หน้าที่ความรับผิดชอบและคุณสมบัติของบุคลากรหลัก	16
จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ	18
แผนผังองค์กร	18
วิสัยทัศน์	18
พันธกิจ	18
เป้าหมายทางธุรกิจ	19
ปัจจัยแห่งความสำเร็จ	19
5 แผนการตลาด	20
ผลิตภัณฑ์	20
รายละเอียดผลิตภัณฑ์	20
ราคาผลิตภัณฑ์	21
ตัวอย่างผลิตภัณฑ์	23
เป้าหมายทางการตลาด	25
การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย	25
กลยุทธ์ทางการตลาด	26
กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์	26
กลยุทธ์ด้านราคา	27
กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	28
กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด	29
6 แผนการผลิต	30
สถานประกอบการในการผลิต	30
สถานประกอบการในการขาย	30
สถานที่ตั้ง	30
แผนผังภายในร้าน	31
กำลังการผลิต	31
เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต	33
เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการขาย	34
วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต	35

บทที่	หน้า
ข้อมูลการขายสินค้า	36
ขั้นตอนการผลิตสินค้า	37
กระบวนการผลิตสินค้า	39
ขั้นตอนการขายสินค้า	39
กระบวนการขายสินค้า	40
7 แผนการเงิน	41
ต้นทุน โครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน	41
การชำระเงินกู้รายปี	42
ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา	43
ประมาณการขายรายเดือน	46
ประมาณรายได้จากการขายสินค้าและบริการ	50
ประมาณต้นทุนวัตถุดิบทางตรง	53
ประมาณต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขายสินค้า	56
ประมาณค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	58
ประมาณงบกำไรขาดทุน	60
ประมาณงบกระแสเงินสด	61
ประมาณงบดุล	63
การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	65
8 แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง	66
ด้านการบริหารจัดการ	66
ด้านการตลาด	66
ด้านการผลิต	67
9 แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ	68
ด้านการบริหารจัดการ	68
ด้านการตลาด	68
ด้านการผลิต	68
บรรณานุกรม	70

	หน้า
ภาคผนวก	71
ภาคผนวก ก ประวัติและที่มาของขนมไทยรวมทั้งข้อมูลที่เกี่ยวข้อง	72
ภาคผนวก ข แบบสอบถามและสรุปผลของแบบสอบถาม	84
ภาคผนวก ค อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์	94
ประวัติผู้ศึกษา	97



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

สารบัญตาราง

ตารางที่		หน้า
1	แสดงรายนามหุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง	3
2	แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน	5
3	แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่ง	11
4	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายใน	13
5	แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก	14
6	แสดงรายนามหุ้นส่วนและตำแหน่ง	15
7	แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร	18
8	แสดงกำลังการผลิต	31
9	แสดงเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต	33
10	แสดงเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการขาย	34
11	แสดงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต	35
12	แสดงต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน	41
13	แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี	42
14	แสดงประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา	43
15	แสดงประมาณการขายรายเดือน	46
16	แสดงประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ	50
17	แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง	53
18	แสดงประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขายสินค้า	56
19	แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร	58
20	แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน	60
21	แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด	61
22	แสดงประมาณการงบดุล	63
23	แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน	65
24	แสดงอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์	95

สารบัญภาพ

ภาพที่		หน้า
1	แสดงแผนผังองค์กร	18
2	แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่าย	23
3	แสดงตัวอย่างโลโก้	27
4	แสดงแผนที่ตั้งร้านและสถานที่ในการผลิต	30
5	แสดงแผนผังภายในร้าน	31
6	แสดงขั้นตอนในการผลิตสินค้า	38
7	แสดงกระบวนการผลิตสินค้า	39
8	แสดงกระบวนการขายสินค้า	40



ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 1
วัตถุประสงค์ในการนำเสนอแผนธุรกิจ

เป็นการนำเสนอแผนธุรกิจนี้ต่อสถาบันการเงิน

โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ

1. เพื่อใช้ในการขอสินเชื่อจากสถาบันทางการเงิน
2. เพื่อแสดงถึงความเป็นไปได้ในการทำธุรกิจ
3. เพื่อเป็นแนวทางในการดำเนินธุรกิจและบริหารจัดการ

โดยมีเงื่อนไขดังนี้

ใช้ที่ดินเป็นสิ่งค้ำประกันในการขอสินเชื่อ

ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี

บทที่ 2

ความเป็นมาของธุรกิจ

ประวัติของกิจการ

คนไทยแต่โบราณมาเมื่อรับประทานของคาวแล้ว จะนิยมรับประทานของหวานตาม เพื่อเป็นการดับกลิ่นคาว ทำให้ของหวานและของคาวอยู่คู่กับคนไทยมาจนถึงในปัจจุบัน สมัยก่อนของหวานมีความสำคัญกับคนไทยมาก ไม่เพียงแต่เพื่อรับประทานเท่านั้น ยังใช้เพื่อประกอบเทศกาลและประเพณีที่สำคัญ ๆ หลายประเพณี เช่น ประเพณีทำบุญตักบาตรในวันพระ ประเพณีแต่งงาน และประเพณีการออกบวช เป็นต้น ซึ่งประเพณีเหล่านี้ยังคงสืบทอดมาจนถึงปัจจุบันจากรุ่นสู่รุ่นอย่างไม่ขาดสาย

แม้ว่าในปัจจุบัน โลกได้มีวิวัฒนาการต่างจากเดิมไปมาก ซึ่งส่งผลให้ประเทศไทยต้องพัฒนาประเทศเพื่อเข้าสู่ประเทศที่พัฒนาแล้ว สิ่งเหล่านี้ส่งผลกระทบต่อประชากรในประเทศต้องปรับเปลี่ยนวิถีการดำรงชีวิต ให้ทันกับสภาพแวดล้อมและยุคสมัยที่เปลี่ยนแปลงไป ทุกคนต้องออกไปทำงานนอกบ้านเพื่อหาเงินมาดำรงชีพและเลี้ยงครอบครัว ทำให้คนไทยมีรูปแบบการดำเนินชีวิตที่ต้องการความเร่งรีบมากขึ้น สมัยก่อนผู้หญิงไทยจะไม่ออกไปทำงานนอกบ้าน ทุกวันก็จะดูแลทำความสะอาดภายในบ้าน จัดสำรับอาหารสำหรับครอบครัว ทำให้มีเวลาอย่างเพียงพอในการทำอาหารและขนมไทยเพื่อรับประทานและประกอบประเพณีไทย แต่เมื่อเวลากลายเป็นข้อจำกัดที่สำคัญในการดำเนินชีวิต ผู้หญิงไทยจึงต้องออกไปทำงานนอกบ้านเช่นเดียวกับผู้ชายเพื่อช่วยกันหาเงินมาเลี้ยงครอบครัว หลังจากทำงานเสร็จเวลาที่จะหมดไปกับการพักผ่อนและผ่อนคลายกับการทำกิจกรรมต่าง ๆ

อีกทั้งจากวิวัฒนาการที่เปลี่ยนแปลง ยังส่งผลให้รสนิยมของคนไทยเปลี่ยนแปลงไปจากเดิมมาก ไม่ว่าจะในเรื่องของการแต่งกาย ความคิด หรือแม้กระทั่งรสนิยมในการบริโภคของคนไทย ที่ไปรับเอาวัฒนธรรมตะวันตกเข้ามาไม่ว่าจะทั้งของคาวหรือของหวาน และหากชี้เฉพาะลงไปในเรื่องของของหวานแล้ว สามารถพูดได้ว่าขนมปังจากตะวันตกกลายเป็นอาหารที่นิยมมากสำหรับคนไทยและในอีกหลาย ๆ ประเทศ แต่แม้ว่าประเทศไทยจะมีการเปลี่ยนแปลงและรับวัฒนธรรมตะวันตกเข้ามาเพียงใด คนไทยก็ยังคงรักษาขนบธรรมเนียมและประเพณีไทยดั้งเดิมเอาไว้ ทำให้ขนมไทยยังเป็นของหวานที่อยู่คู่กับคนไทยถึงปัจจุบันนี้ แม้จะไม่ใช่เป็นอาหารที่สำคัญใน

การบริโภคเหมือนแต่เดิม แต่ก็ยังเป็นอาหารที่สำคัญสำหรับการประกอบประเพณีอย่างไม่เปลี่ยนแปลงไปจากเดิม

จากการที่ประเทศมีการเปลี่ยนแปลง ทำให้ไม่มีเวลาในการประกอบขนมไทย แต่ขนมไทยกลับมีความสำคัญกับคนไทยมาแต่โบราณ โดยทั่วไปแล้วถึงแม้ว่าประเทศไทยจะรับเอาวัฒนธรรมการบริโภคอาหารจากทางตะวันตกเข้ามา แต่ก็ยังมีประชากรบางส่วนซึ่งมักจะอาศัยอยู่ในต่างจังหวัด ที่ยังคงบริโภคขนมไทยอยู่เป็นประจำเหมือนคนไทยในสมัยก่อน อีกทั้งคนไทยในต่างจังหวัดยังคงรักษาขนบธรรมเนียมประเพณีไทยเอาไว้เป็นอย่างดีแน่นอนจากรุ่นสู่รุ่นอีกด้วย

บวกกับความชอบรับประทานขนมไทย และครอบครัวมีความเชี่ยวชาญในการทำงาน อีกทั้งครอบครัวเคยทำขนมไทยขายตามช่วงเทศกาลต่าง ๆ ทำให้เกิดแนวคิดที่จะสืบทอดความรู้และเทคนิคในการทำขนมไทยของทางบ้าน ผู้ประกอบการจึงเล็งเห็นช่องทางในการดำเนินธุรกิจร้าน Sweet Home ร้านขนมไทยที่มีการประยุกต์ให้มีรูปแบบสมัยใหม่ในขนาดพอดีคำ โดยยังคงรสชาติความอร่อยแบบดั้งเดิมเอาไว้ และยังเป็นร้านที่รองรับกับความต้องการบริโภคและใช้ขนมไทยในการประกอบประเพณีของคนไทยในต่างจังหวัด ที่มีเวลาเป็นข้อจำกัดที่สำคัญ

Sweet Home จึงได้เปิดกิจการขึ้นในบริเวณตลาดบางลี่ อำเภอสองพี่น้อง จังหวัดสุพรรณบุรี เนื่องจากเป็นตลาดใหญ่มีผู้คนอยู่อาศัย เข้ามาค้าขายและผ่านไปมาเป็นจำนวนมาก อีกทั้งยังเป็นท้องถิ่นเดิมของผู้ประกอบการเอง ทำให้เป็นการง่ายต่อการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ให้เป็นที่รู้จักได้โดยเร็ว และในท้องถิ่นยังอุดมไปด้วยวัตถุดิบที่ใช้ในการทำขนมไทย จึงสะดวกต่อการผลิตและขนส่ง ผู้ประกอบการจึงตั้งใจให้ Sweet Home เป็นร้านขนมไทยที่สามารถตอบสนองความต้องการของกลุ่มผู้บริโภคได้อย่างแท้จริง โดยมีการใช้วัตถุดิบที่มีคุณภาพ ขั้นตอนการผลิตที่เชี่ยวชาญและราคาที่เหมาะสม

รายนามหุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง

ตารางที่ 1 แสดงรายนามหุ้นส่วนและสัดส่วนการถือครอง

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	สัดส่วน (%)
1	นางสาววนันสนันท์ ช่างชัย	60
2	นางไพ ช่างชัย	40
	รวมจำนวนหุ้น	100

ประวัติหุ่นส่วนของกิจการ

1. ชื่อ - นามสกุล นางสาววนันสนันท์ ช่วงชัย อายุ 21 ปี

การศึกษา

ระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร
คณะวิทยาการจัดการธุรกิจทั่วไป

ประสบการณ์การทำงาน

ปี พ.ศ. 2550 ฝึกงานที่บริษัท วิริยะ ประกันภัย จำกัด

ปี พ.ศ. 2551 ฝึกงานที่บริษัท ไทลูน - แบรินด์เอจ โฮสติ้ง จำกัด

ผลงานและความสามารถ

ปี พ.ศ. 2548 เข้ารับการฝึกอบรมการทำขนมไทย จากสถาบันเอชานซ์

ปี พ.ศ. 2550 เข้าร่วมงาน Fusion Thai Sweet @ CentralPlaza Rama 3 เป็นงานที่รวบรวมร้านขนมไทยสไตล์ Fusion ซึ่งมีขนมไทยภายในงานมากกว่า 500 ชนิด

2. ชื่อ - นามสกุล นางไพ ช่วงชัย อายุ 45 ปี

การศึกษา

ระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาราช คณะบริหารธุรกิจ
เอกการบัญชี

ประสบการณ์การทำงาน

ปี พ.ศ. 2536 - 2538 ตำแหน่งหัวหน้าพนักงานออกแบบและตรวจสอบขนมไทย
บริษัทขนมไทยเก๋าน้อง จำกัด

ปี พ.ศ. 2539 - ปัจจุบัน เข้ารับราชการครู

ผลงานวิจัยนิกคศึกษา ระดับปริญญาตรี

ปี พ.ศ. 2538 เข้าร่วมโครงการประกวดทำขนมไทย “สุดยอดผู้ผลิตขนมไทย
แห่งชาติ” และได้รับรางวัลรองชนะเลิศอันดับที่ 2

ขั้นตอนการเริ่มดำเนินงาน

ตารางที่ 2 แสดงขั้นตอนการเริ่มดำเนินงานของร้าน Sweet Home

ลำดับ	รายการดำเนินงาน	ระยะเวลา ดำเนินการ	ระยะเวลาที่คาดว่าจะ แล้วเสร็จ
1	จัดหาแหล่งเงินทุน	1 เดือน	1 ก.ค. 52 - 31 ก.ค. 52
2	ดำเนินการจัดหาสถานที่ตั้งร้าน	1 เดือน	1 ส.ค. 52 - 31 ส.ค. 52
3	ดำเนินการปรับปรุงพื้นที่	2 สัปดาห์	1 ก.ย. 52 - 14 ก.ย. 52
4	ดำเนินการก่อสร้างและตกแต่ง ร้าน	2 เดือน	15 ก.ย. 52 - 14 พ.ย. 52
5	จัดหาอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิตและ บริการ	2 สัปดาห์	15 พ.ย. 52 - 28 พ.ย. 52
6	รับสมัครพนักงาน/คัดเลือก/เตรียม ความพร้อมของพนักงาน	3 สัปดาห์	29 พ.ย. 52 - 19 ธ.ค. 52
7	ประชาสัมพันธ์และเผยแพร่ข้อมูล	1 สัปดาห์	20 ธ.ค. 52 - 26 ธ.ค. 52
8	เปิดดำเนินการร้านขนมไทย	-	27 ธ.ค. 52
	รวมระยะเวลาทั้งสิ้น	6 เดือน	-

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

บทที่ 3

การวิเคราะห์อุตสาหกรรมและการวิเคราะห์ตลาด

สภาวะอุตสาหกรรม

อุตสาหกรรมการผลิตขนมไทยเริ่มต้นจากการเป็นอุตสาหกรรมระดับครัวเรือน ซึ่งแต่เดิมผลิตเพื่อจำหน่ายในท้องถิ่น ทำให้มีการผลิตจำนวนไม่มากในแต่ละวัน และผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บค่อนข้างสั้น เมื่อผู้ประกอบการต้องการขยายตลาดให้กว้างขึ้น จึงต้องมีการขนส่ง และจำเป็นอย่างยิ่งที่ต้องทำให้ผลิตภัณฑ์มีอายุการเก็บที่ยาวขึ้น โดยเฉพาะการส่งออกไปต่างประเทศ อีกทั้งผลิตภัณฑ์ขนมไทยแต่ละชนิดมีคู่แข่งในตลาดจำนวนเพิ่มขึ้น ผู้ประกอบการต้องการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ เข้าสู่ตลาด ซึ่งอาจจะใช้วัตถุดิบเดิม หรือจากเศษเหลือจากการผลิตผลิตภัณฑ์หลัก แต่หากผู้ประกอบการยังขาดความรู้ด้านหลักในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ จะทำให้เสียทั้งเงิน เวลา และโอกาสในการเปิดตลาดผลิตภัณฑ์ใหม่

อุตสาหกรรมขนมไทย จึงต้องเร่งปรับปรุงพัฒนาเพื่อรับมือกับตลาดคู่แข่งสำคัญ อย่างขนมในจีนที่มีทั้งบรรจุภัณฑ์สวยงาม และราคาถูก สร้างความสามารถในการยืดอายุ พัฒนาบรรจุภัณฑ์ให้มีความโดดเด่น มีรสชาติและคงเอกลักษณ์เป็นที่จดจำของผู้บริโภค ซึ่งแนวทางเหล่านี้จะทำให้เข้าสู่การแข่งขันในตลาดการค้าสากลได้อย่างเข้มแข็งต่อไป (Siamturakij 2008)

สภาวะตลาด

ปัจจุบันตลาดขนมไทยในประเทศมีการขยายตัวมากขึ้น จากที่เคยจำกัดตัวอยู่ในตลาดสำหรับซื้อบริโภคเอง และการใช้ในงานบุญ งานประเพณีต่าง ๆ เพิ่มเป็นการนำขนมไทยมาเป็นของขวัญของฝากในโอกาสที่น่ายินดีต่าง ๆ โดยเฉพาะในเทศกาลสำคัญ ๆ เช่น วันปีใหม่ วันสงกรานต์ เป็นต้น โดยการเพิ่มความพิถีพิถันในเรื่องบรรจุภัณฑ์ หรือการตกแต่งขนมให้ดูสวยงามมากยิ่งขึ้น ทำให้ขนมไทยดูมีค่ามากขึ้น เป็นที่ภูมิใจของผู้ให้และประทับใจผู้รับ

ขนมไทยยังมีโอกาสขยายตลาดไปยังต่างประเทศ โดยลูกค้าที่สำคัญในเมืองต้น คือ ชาวต่างประเทศที่เคยเดินทางมาประเทศไทย และคนไทยที่เดินทางไปต่างประเทศ

ปัจจุบันขนมไทยที่ส่งออกไปจำหน่ายต่างประเทศมี 2 ลักษณะ คือ ขนมแช่แข็ง เช่น ข้าวต้มมัด ขนมสอดไส้ เป็นต้น ซึ่งต้องอุ่นด้วยเตาไมโครเวฟก่อนรับประทาน และประเภทอาหารซอง (RETORT POUCH) เมื่อจะรับประทานนำไปต้มในน้ำเดือดทั้งซอง หรืออุ่นด้วยเตาไมโครเวฟ

ตลาดสำคัญของขนมไทย ได้แก่ ญี่ปุ่น และสหรัฐอเมริกา

ผลสำรวจ “คนกรุงเทพฯ กับการบริโภคขนมไทย” จากกลุ่มตัวอย่าง 1,036 คน พบว่า ประเภทขนมไทยยอดนิยมของคนกรุงเทพฯ คือ ขนมประเภทกวน รองลงมาเป็นขนมประเภทหนึ่ง ปั้งหรืออบ ทอด น้ำ และต้มหรือลวกตามลำดับ โดยที่คนกรุงเทพฯ มีค่าใช้จ่ายในการซื้อขนมไทย โดยเฉลี่ย 1,000 บาทต่อปี และมีค่าใช้จ่ายในการซื้อขนมไทยเป็นของเยี่ยมของฝากในโอกาสต่าง ๆ โดยเฉลี่ย 1,500 บาทต่อปี เทศกาลยอดนิยมในการซื้อขนมไทยเป็นของขวัญคือ เทศกาลปีใหม่ (BusinessThai 2002)

การแบ่งส่วนตลาด

ตลาดขนมไทยสามารถแบ่งส่วนตลาด โดยใช้สูตรที่ใช้ในการทำขนมไทยเป็นเกณฑ์ในการแบ่งได้ดังนี้

1. ขนมไทยสูตรดั้งเดิม (ขนมไทยสูตรโบราณ) อาจจะไม่เหมือนสมัยโบราณ 100% เนื่องด้วยข้อจำกัดทางด้านวัตถุดิบ
2. ขนมไทยประยุกต์ หมายถึง ขนมไทยแบบดั้งเดิม แต่นำมาเปลี่ยนแปลงปรับปรุงทั้งด้านหน้าตา รูปลักษณ์ รวมถึงส่วนผสมที่ใส่ลงไป เช่น ตะโก้มีการกลับหน้า
3. ขนมที่คิดขึ้นมาใหม่ เป็นขนมประเภทที่มีการผสมผสานระหว่างความเป็นขนมไทยกับขนมต่างชาติ มีความลงตัวทั้งรสชาติและหน้าตา เช่น ข้าวเหนียวkrimเฟือก เค้กตะโก้รสต่าง ๆ

โดยทางร้าน Sweet Home จะมุ่งเน้นในส่วนของขนมไทยประยุกต์เป็นหลัก มีการประยุกต์ให้มีรูปลักษณ์หลากหลาย นำรับประทานในขนาดพอดีคำต่อชิ้น และยังพัฒนารสชาติใหม่ ๆ ขึ้นมาอีกด้วย

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การแบ่งกลุ่มผู้บริโภค

กิจการทำการแบ่งกลุ่มผู้บริโภค โดยใช้เกณฑ์ในการแบ่งดังนี้

1. การแบ่งกลุ่มผู้บริโภคตามลักษณะทางภูมิศาสตร์ (Geographic Segmentation)

กลุ่มผู้บริโภคส่วนใหญ่ จะอยู่ในอำเภอสองพี่น้อง จังหวัดสุพรรณบุรี และในบริเวณใกล้เคียงอำเภอสองพี่น้อง เนื่องจากกิจการตั้งอยู่ในตลาดบางลี่ ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ที่อยู่ในอำเภอสองพี่น้อง

2. การแบ่งกลุ่มผู้บริโภคตามลักษณะประชากรศาสตร์ (Demographic Segmentation) โดยใช้หลักเกณฑ์ในการแบ่ง ดังนี้

2.1 ด้านเพศ กิจการจะเน้นเพศหญิงเป็นหลัก เนื่องจากผู้หญิงไทยส่วนใหญ่มีหน้าที่หลักคือเป็นแม่บ้าน ต้องออกไปจับจ่ายซื้อของ และบวกกับที่ผู้หญิงเป็นเพศที่ชอบรับประทานขนมและของจุกจิก

2.2 ด้านอาชีพ กิจการจะเน้นไปที่ผู้บริโภคที่มีอาชีพค้าขาย หรือมีธุรกิจส่วนตัว เนื่องจากสถานที่ตั้งของกิจการเป็นตลาดใหญ่ ผู้คนบริเวณโดยรอบส่วนใหญ่แล้วจะมีอาชีพค้าขายเป็นหลัก อีกทั้งจากการสำรวจจากแบบสอบถาม 50% ของผู้ตอบแบบสอบถามมีอาชีพค้าขาย หรือธุรกิจส่วนตัว

2.3 ด้านรายได้ กิจการไม่เน้นในด้านรายได้ เนื่องจากราคาขั้นต่ำของขนมไทยที่จำหน่ายมีราคาต่ำอยู่แล้ว คือถล่องละ 20 บาท ซึ่งผู้ที่มีรายได้น้อยก็สามารถซื้อได้

3. การแบ่งกลุ่มผู้บริโภคตามลักษณะพฤติกรรม (Behavioral Segmentation) มีหลักเกณฑ์ดังนี้

3.1 ผู้บริโภคที่ซื้อขนมไทยไปเพื่อบริโภค และเพื่อนำไปบูชาพระ/ศาล โดยกิจการจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภคกลุ่มนี้ในแบบสำเร็จรูปขนาดพอดีคำ และจากการสำรวจจากแบบสอบถามมีผู้บริโภคกลุ่มนี้ประมาณ 61%

3.2 ผู้บริโภคที่ซื้อขนมไทยไปเพื่อประกอบประเพณี เทศกาล หรือเพื่อเป็นของขวัญของฝาก โดยกิจการจะจำหน่ายผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภคกลุ่มนี้ในแบบรับสั่งทำ และจากการสำรวจจากแบบสอบถามมีผู้บริโภคกลุ่มนี้ประมาณ 39%

3.3 ผู้บริโภคที่ให้ความสำคัญกับรสชาติ ความสะอาด และวัตถุดิบ เมื่อเทียบกับราคาและตราหือของขนมไทย

แผนงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

แนวโน้มทางการตลาด

ขนมไทยในปัจจุบันมีแนวโน้มทางการตลาดที่ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องทั้งที่เป็นขนมพื้นบ้านหรือขนมขบเคี้ยวที่เรารู้จักคุ้นเคย แต่ด้วยความที่ขนมไทยมีกระบวนการผลิตที่พิถีพิถัน ผลิตภัณฑ์ที่ได้ออกมาจึงมีปริมาณน้อยและยังใช้แรงงานฝีมือเป็นหลัก ดังนั้นในการที่จะทำให้ขนมไทยผลิออกมาในปริมาณมาก ๆ นั้น จำเป็นต้องเพิ่มกำลังการผลิต และพัฒนาคุณภาพขนมไทยให้ดีขึ้น มีรสชาติที่หลากหลายและเหมาะสมกับความต้องการของผู้บริโภค รวมทั้งการพัฒนาแพคเกจจิ้งหรือบรรจุภัณฑ์ เพื่อให้ขนมไทยสามารถขยายตลาดส่งออกไปแข่งขันในต่างประเทศได้ทั้งในเอเชีย ยุโรป หรือ ตะวันออกกลาง (สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 2548: 17)

นอกจากนี้โดยส่วนใหญ่พบว่าผู้คนที่อาศัยอยู่ในต่างจังหวัดมีอัตราในการบริโภคขนมไทย และรักษาขนบธรรมเนียมประเพณีไทยมากกว่าผู้ที่อาศัยอยู่ในตัวเมือง (ประเพณีไทยส่วนใหญ่จะใช้ขนมไทยเป็นส่วนประกอบ) ทั้งนี้กิจการจึงได้เข้าไปประกอบการในอำเภอสองพี่น้อง จังหวัดสุพรรณบุรี

ลักษณะทั่วไปของลูกค้า

ลูกค้าเป็นตัวแปรสำคัญที่จะชี้ได้ว่ากิจการนั้น ๆ สามารถดำรงและอยู่รอดไม่ว่าจะในธุรกิจอะไรก็ตาม อีกทั้งจากการที่กิจการเพิ่งเริ่มเข้าไปทำการค้าในบริเวณตลาดที่มีคู่แข่งที่เปิดมาเป็นเวลานานแล้ว กิจการจึงให้ความสำคัญอย่างมากต่อการวิเคราะห์ลักษณะของลูกค้า ทั้งผู้บริโภค รายเก่าที่กิจการต้องไปดึงเอามาเป็นลูกค้าของกิจการ และผู้บริโภครายใหม่ที่กิจการต้องดึงดูดให้เข้ามาเป็นลูกค้า เพื่อให้ลูกค้าเหล่านี้เข้ามาเป็นลูกค้าที่ซื้อผลิตภัณฑ์ของกิจการในระยะยาวต่อไป

ผลิตภัณฑ์ขนมไทยของกิจการจะมีลักษณะเฉพาะ แตกต่างจากผลิตภัณฑ์ขนมไทยที่วางขายในบริเวณตลาดที่เข้าไปตั้งกิจการ เนื่องจากผลิตภัณฑ์ขนมไทยในบริเวณนั้น (ตลาดบางลี่) จะมีรูปลักษณะทั่วไปไม่ต่างจากขนมไทยที่มีมาแต่เดิม แต่ในส่วนของกิจการจะมีการนำผลิตภัณฑ์ขนมไทยมาประยุกต์ ให้มีรูปลักษณะที่หลากหลายและนำรับประทานในขนาดพอดีคำ ซึ่งจากการสำรวจจากแบบสอบถามพบว่า มีผู้ที่ต้องการขนมไทยประยุกต์ในขนาดพอดีคำจำนวน 96%

อีกทั้งกิจการยังให้ความสำคัญกับรสชาติ ความสะอาด และวัตถุดิบของขนมมาเป็นอันดับหนึ่ง ต่างจากร้านอื่นที่ขายในบริเวณตลาดบางลี่ที่จะให้ความสำคัญในเรื่องของราคามาเป็นอันดับหนึ่ง ซึ่งแท้จริงแล้วจากการสำรวจจากแบบสอบถามพบว่าปัจจัยในด้านความสะอาด รสชาติ และวัตถุดิบที่มาจากธรรมชาติ มีผลต่อการเลือกซื้อขนมไทยเป็นอันดับแรก ๆ

สภาพการแข่งขัน

ปัจจุบันสภาพการแข่งขันในธุรกิจขนมไทยถือว่าไม่รุนแรงเพราะผู้ประกอบการแต่ละรายต่างหันมาให้ความสนใจด้านการพัฒนาคุณภาพสินค้า ซึ่งรวมถึงรสชาติ ความสดใหม่ และรูปลักษณะบรรจุภัณฑ์ที่สวยงามมากกว่าการแข่งขันตัดราคาขนมกันเอง ความตื่นตัวของผู้ประกอบการในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ทำให้นิยมไทยแข่งขันกับขนมที่มาจากชาติอื่น ๆ ได้ดียิ่งขึ้น

(สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม 2548: 13)

ส่วนสภาพการแข่งขันในบริเวณร้าน Sweet Home (บริเวณตลาดบางลี่) สภาพการแข่งขันยังไม่สูงมากนัก เนื่องจากในบริเวณตลาดผู้ประกอบการที่ทำการขายขนมไทยโดยเฉพาะนั้น ยังมีไม่มาก จะมีก็เป็นเพียงแผงลอยซึ่งรับขนมจากที่อื่นมาขาย เช่น ขนมของแบรนด์เอกชัย และ

ขนมในจังหวัดเพชรบุรี เป็นต้น ในส่วนของการขายจะขายกันเพียงไม่กี่ชนิด อีกทั้งรูปแบบขนมโดยทั่วไปในบริเวณตลาดยังมีรูปแบบที่ธรรมดาและดั้งเดิม และผู้ที่เข้ามาแข่งขันในตลาดยังมีน้อยราย ส่วนการแข่งขันในตลาดนั้นลูกค้าจะมีความซื่อสัตย์ต่อแบรนด์สูง ผู้ที่เข้ามาแข่งขันในตลาดจึงต้องมีการพัฒนาในส่วนของคุณภาพและรสชาติของขนมให้มีความคงที่ และมีการพัฒนารูปลักษณ์และแพ็คเกจจิ้งเพื่อดึงดูดให้ลูกค้าสนใจและทดลองเข้ามาซื้อขนมภายในร้าน

คู่แข่ง

จากการสำรวจในบริเวณตลาดบางลี่ อำเภอสองพี่น้อง จังหวัดสุพรรณบุรี พบว่ามีผู้ที่แข่งขันอยู่ในตลาดน้อยราย และยังทำค้าขายในบริเวณนี้มาเป็นเวลานานโดยทำกันเป็นธุรกิจที่ตกทอดจากรุ่นสู่รุ่น อีกทั้งยังไม่มีคู่แข่งรายใหม่เข้ามาทำการค้าในบริเวณนี้

ในส่วนของผลิตภัณฑ์ที่ทำการขายนั้น แต่ละร้านจะทำการขายขนมไทยเพียงไม่กี่ชนิดต่อวันและขนมไทยส่วนใหญ่ที่ขายจะไปรับมาจากที่อื่น มีเพียงแค่ 2 ร้านที่ผลิตขนมไทยขึ้นเองประมาณ 4 - 6 ชนิดต่อวัน อีกทั้งในบริเวณตลาดบางลี่นี้ไม่มีร้านใดที่ขายขนมไทยเพียงอย่างเดียวก็จะมีกรนำผลไม้เชื่อมหลาย ๆ ชนิด มาวางขายรวมกับขนมไทย ส่วนรูปลักษณ์ของขนมไทยยังเป็นรูปแบบธรรมดาที่มีมาแต่ดั้งเดิม และยังเน้นไปที่ราคาของขนมไทยเมื่อเทียบกับความสะอาดและรสชาติซึ่งเป็นที่ต้องการของลูกค้ามากกว่าปัจจัยอื่น

คู่แข่งที่เปิดทำการค้าในบริเวณนี้มีทั้งหมด 3 ร้าน โดยจะอธิบายรายละเอียดของแต่ละร้านดังนี้

1. ร้านสุดาวรรณ ร้านเป็นแผงลอยขนาดกลาง เปิดทำการค้ามาเป็นเวลากว่า 20 ปีแล้ว แต่เพิ่งมาขายขนมไทยโดยเฉพาะเป็นเวลา 3 ปี โดยทางร้านจะรับขนมไทยที่ผลิตจากหมู่บ้านหนึ่งในจังหวัดเพชรบุรีมาขายและไม่ได้ผลิตเองเลย ในแต่ละวันก็จะวางขายขนม 6 ชนิด คือ ทองหยิบ ทองหยอด เม็ดขนุน ฝอยทอง ฝอยทองกรอบ และมะพร้าวแก้ว จะขายผลไม้เชื่อมและเชื่อมวันละ 4 ชนิด คือ มะตูมอบ ฟักอบ ตาลเชื่อม และพุทราจีนเชื่อม ซึ่งแบ่งเป็นขนมไทยวันละ 60% และผลไม้เชื่อม/เชื่อมวันละ 40%

2. ร้านวันเพ็ญ ร้านเป็นแผงลอยขนาดใหญ่ เปิดทำการค้ามาเป็นเวลาเกือบ 30 ปี โดยทางร้านจะรับขนมไทยที่ผลิตในจังหวัดเพชรบุรีมาขาย 12 ชนิด/วัน คือ ฝอยทอง ฝอยทองกรอบ มะพร้าวแก้ว ลูกชุบ ทองหยิบ ทองหยอด ขนมกง หม้อแกงเผือก กระจ่างสารท กะหรี่ปั๊บ ขนมเปียะ และโมจินมสด และมีขนมที่ผลิตเอง 4 ชนิด/วัน คือ เม็ดขนุน ขนมชั้น หม้อแกงถั่ว และสาตี อีกทั้งยังขายผลไม้เชื่อมวันละ 2 ชนิด คือ ลูกตาลเชื่อม และพุทราจีนเชื่อม รวมทั้งหมดร้านวันเพ็ญขาย

ขนมวันละ 16 ชนิด ขายผลไม้เชื่อมวันละ 4 ชนิด คิดเป็น 80% และ 20% ตามลำดับ โดยใน 80% ของขนมที่ขายต่อวันแบ่งเป็นขนมที่รับมาขาย 60% ขนมที่ทำเอง 20%

3. ร้านเทพบางลี่ ร้านเป็นแผงลอยขนาดเล็ก เปิดทำการค้ามาประมาณ 20 ปี โดยทางร้านจะทำการผลิตเองทั้งหมดวันละ 6 ชนิด คือ ขนมชั้น ขนมตาล ขนมกล้วย ขนมกล้วย ขนมมัน และตะโก้

การเปรียบเทียบคู่แข่ง

ตารางที่ 3 แสดงการเปรียบเทียบคู่แข่ง

การเปรียบเทียบ	ร้าน Sweet Home	ร้าน สูดาววรรณ	ร้าน วันเพ็ญ	ร้าน เทพบางลี่
<p>ด้านผลิตภัณฑ์</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>ผลิตภัณฑ์ที่ขาย/วัน</u> • <u>วิธีการผลิตขนมไทย</u> • <u>รสชาติของขนมไทย</u> • <u>รูปลักษณะของขนมไทย</u> • <u>บรรจุภัณฑ์ของขนมไทย</u> 	<ul style="list-style-type: none"> • ขนมไทย 14 ชนิด/วัน • ผลิตเอง โดยจ้างผู้ชำนาญในการผลิต ใช้วัตถุดิบและสูตรเฉพาะของทางร้าน • รสชาติดีมีความคงที่ • รูปลักษณะพอดี คำนึงการประยุกต์ให้ดูสมัยใหม่ และน่ารับประทาน • บรรจุภัณฑ์เป็นกล่องพลาสติกใส และถ้วยพลาสติกใส 	<ul style="list-style-type: none"> • ขนมไทย 6 ชนิด/วัน และผลไม้เชื่อม 4 ชนิด/วัน • รับขนมจากเพชรบุรีมาขาย • รสชาติดีมีความคงที่ • รูปลักษณะธรรมดาที่มีมาแต่เดิม • บรรจุภัณฑ์เป็นถุงพลาสติกใส 	<ul style="list-style-type: none"> • ขนมไทย 12 ชนิด/วัน และผลไม้เชื่อม 2 ชนิด/วัน • รับขนมส่วนใหญ่มาจากเพชรบุรี และมีขนมที่ผลิตเอง 4 ชนิด/วัน • รสชาติพอใช้แต่ไม่มีความคงที่ • รูปลักษณะธรรมดาที่มีมาแต่เดิม • บรรจุภัณฑ์เป็นถุงพลาสติกใส และ ถาดโฟม 	<ul style="list-style-type: none"> • ขนมไทย 6 ชนิด/วัน • ผลิตและมีสูตรของทางร้านเอง • รสชาติดีแต่ไม่มีความคงที่ • รูปลักษณะธรรมดาที่มีมาแต่เดิม • บรรจุภัณฑ์เป็นถุงพลาสติกใส

ตารางที่ 3 (ต่อ)

การเปรียบเทียบ	ร้าน Sweet Home	ร้าน สูดาววรรณ	ร้าน วันเพ็ญ	ร้าน เทพบางลี่
ด้านราคา	<ul style="list-style-type: none"> จำหน่ายเป็นกล่อง กล่องเล็ก 20 บาท บรรจุขนม 10 ชิ้น กล่องใหญ่ 40 บาท บรรจุขนม 20 ชิ้น 	<ul style="list-style-type: none"> ใช้บรรจุห่อ ห่อเล็ก 20 บาท บรรจุขนม 20 ชิ้น ห่อใหญ่ 40 บาทบรรจุขนม 40 ชิ้น 	<ul style="list-style-type: none"> จำหน่ายเป็นถาด ถาดเล็ก 10 บาท บรรจุขนม 8 ชิ้น ถาดใหญ่ 20 บาทบรรจุขนม 16 ชิ้น และมีแบบห่อใหญ่ 40 บาท บรรจุขนม 40 ชิ้น 	<ul style="list-style-type: none"> จำหน่ายเป็นถุง ถุงละ 10 บาท บรรจุถุงละประมาณ 6 ชิ้น
ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย	<ul style="list-style-type: none"> จำหน่ายภายในร้านมีเฉพาะขายปลีก รับสั่งทำตามโอกาสและเทศกาลต่าง ๆ 	<ul style="list-style-type: none"> จำหน่ายเป็นแบบแพ่งลอย มีทั้งขายปลีกและส่ง 	<ul style="list-style-type: none"> จำหน่ายเป็นแบบแพ่งลอย มีทั้งขายปลีกขายส่ง 	<ul style="list-style-type: none"> จำหน่ายเป็นแบบแพ่งลอย และขายปลีกเท่านั้น
ด้านการส่งเสริมการขาย	<ul style="list-style-type: none"> มอบส่วนลดให้กับลูกค้า 10% ในช่วง 14.00 - 15.00 น. 	-	-	-

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิเคราะห์สถานการณ์ หรือ SWOT ANALYSIS

การวิเคราะห์ปัจจัยภายใน

ตารางที่ 4 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายในของร้าน Sweet Home

ปัจจัยการพิจารณา	จุดแข็ง (Strengths)	จุดอ่อน (Weaknesses)
ด้านการบริหารจัดการ	<ul style="list-style-type: none"> • ผู้บริหารมีความตั้งใจและมุ่งมั่นในการบริหารจัดการให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ • มีความเข้าใจในข้อมูลและฐานลูกค้าเป้าหมายเนื่องจากครอบครัวเคยรับทำงานมไทยตามช่วงเทศกาล 	<ul style="list-style-type: none"> • เนื่องจากเป็นธุรกิจภายในครอบครัวจึงขาดการบริหารจัดการที่ชัดเจน • แม้ว่าจะคุ้นเคยกับลูกค้าเป้าหมาย แต่เนื่องจากกิจการต้องการขยายฐานลูกค้า ทำให้ยังไม่เป็นที่คุ้นเคยกับกลุ่มลูกค้าใหม่
ด้านการตลาด	<ul style="list-style-type: none"> • เป็นการเจาะตลาดใหม่ในพื้นที่ ทำให้ภาวะการแข่งขันในพื้นที่ยังอยู่ในระดับต่ำ 	<ul style="list-style-type: none"> • ธุรกิจเพิ่งเริ่มดำเนินการอย่างเป็นทางการ ทำให้ยังไม่เป็นที่รู้จักมากนัก
ด้านการผลิต	<ul style="list-style-type: none"> • ใช้วัตถุดิบจากธรรมชาติและไม่ใส่สารกันบูดในการผลิต • คนงานมีความชำนาญในการผลิต 	<ul style="list-style-type: none"> • ผลิตภัณฑ์และบรรจุภัณฑ์อาจยังไม่เป็นที่พอใจของลูกค้าในช่วงแรก
ด้านการเงิน	<ul style="list-style-type: none"> • แม้มิมีเงินทุนจำกัด แต่กิจการเป็นกิจการที่ได้รับการส่งเสริมจากภาครัฐ 	<ul style="list-style-type: none"> • เนื่องจากมีเงินทุนจำกัด จึงต้องมีการกู้ยืมเงินจากสถาบันทางการเงิน

การวิเคราะห์ปัจจัยภายนอก

ตารางที่ 5 แสดงการวิเคราะห์ปัจจัยภายนอกของร้าน Sweet Home

ปัจจัยการพิจารณา	โอกาส (Opportunities)	อุปสรรค (Threats)
ตลาดและกลุ่มเป้าหมาย	<ul style="list-style-type: none"> • ในบริเวณชุมชนยังไม่มีร้านค้าดำเนินธุรกิจร้านขนมไทยที่ชัดเจน จึงเป็นโอกาสในการเริ่มธุรกิจอย่างจริงจัง • กลุ่มลูกค้ามีความต้องการขนมไทยในประเพณีและโอกาสต่างๆ อยู่มาก 	<ul style="list-style-type: none"> • พฤติกรรมการบริโภคของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีการเปลี่ยนแปลง • กิจการยังไม่เป็นที่รู้จักในกลุ่มลูกค้าอย่างกว้างขวาง
สถานการณ์การแข่งขัน	<ul style="list-style-type: none"> • ในพื้นที่ยังไม่มีคู่แข่งที่แข็งแกร่งอย่างชัดเจน • สถานการณ์การแข่งขันยังอยู่ในระดับต่ำเนื่องจากส่วนใหญ่เป็นร้านขายขนมไทยเพียงไม่กี่ชนิด 	<ul style="list-style-type: none"> • เนื่องจากภาวะการแข่งขันมีน้อยทำให้ตลาดมีการเติบโตไม่มากนัก
เทคโนโลยี	<ul style="list-style-type: none"> • การใช้เทคโนโลยีที่มีความทันสมัย เข้ามาช่วยในการผลิต จะสามารถรองรับปริมาณความต้องการของลูกค้าที่เพิ่มขึ้นได้ 	<ul style="list-style-type: none"> • เทคโนโลยีที่ทันสมัย มักจะมีราคาที่สูงตามมา
สภาพเศรษฐกิจ	<ul style="list-style-type: none"> • รัฐบาลให้การส่งเสริมและสนับสนุนธุรกิจขนาดเล็กและขนาดย่อมมากขึ้น 	<ul style="list-style-type: none"> • สภาพเศรษฐกิจตกต่ำ ส่งผลให้ผู้บริโภคต้องคำนึงถึงค่าใช้จ่ายมากขึ้น • ต้นทุนของวัตถุดิบสูงขึ้น

บทที่ 4
แผนบริหารจัดการ

รายละเอียดของธุรกิจ

ชื่อกิจการ : Sweet Home
ที่อยู่/ที่ตั้งกิจการ : บริเวณตลาดบางลี่ ต.สองพี่น้อง อ.สองพี่น้อง
จ.สุพรรณบุรี
รูปแบบการดำเนินการของธุรกิจ : กิจการห้างหุ้นส่วนจำกัด

รายนามหุ้นส่วนและตำแหน่ง
ตารางที่ 6 แสดงรายนามหุ้นส่วนและตำแหน่ง

ลำดับ	ชื่อ - นามสกุล	ตำแหน่ง
1	นางสาววันสนันท์ ช่างชัย	หุ้นส่วนจัดการ
2	นางไพ ช่างชัย	หุ้นส่วน

อำนาจการลงนามผูกพันห้างหุ้นส่วน

นางสาววันสนันท์ ช่างชัย ในฐานะหุ้นส่วนจัดการเป็นผู้มีอำนาจ

ประวัติหุ้นส่วนของกิจการ

1. ชื่อ - นามสกุล นางสาววันสนันท์ ช่างชัย

การศึกษา

ระดับปริญญาตรี จากมหาวิทยาลัยศิลปากร
คณะวิทยาการจัดการธุรกิจทั่วไป

ประสบการณ์การทำงาน

ปี พ.ศ. 2550 ฝึกงานที่บริษัท วิริยะ ประกันภัย จำกัด
ปี พ.ศ. 2551 ฝึกงานที่บริษัท ไทคูน - แบรินด์เอง โฮลดิ้ง จำกัด

2. นางไพ ช่างชัย

ตำแหน่ง: หุ่นส่วนและผู้จัดการด้านการเงิน

หน้าที่ความรับผิดชอบ: ดูแลด้านการเงินและการทำบัญชี รวมไปถึงการออกแบบสินค้า โดยจะเป็นผู้ออกแบบสินค้าแล้วส่งมาให้หุ่นส่วนจัดการดูแลต่อ ไม่ได้อยู่ประจำที่ร้านและยังเป็นผู้ดูแลด้านการเงินและทำบัญชีในแต่ละวัน

การศึกษา/คุณสมบัตินี้: ระดับปริญญาตรี คณะบริหารธุรกิจ เอกการบัญชี มหาลัษุโขทัยธรรมาราช

เคยเป็นหัวหน้าพนักงานออกแบบและตรวจสอบขนมไทย

เงินเดือน: 10,000 บาท

3. พนักงานทำขนมประเภทอบและวุ้น

หน้าที่ความรับผิดชอบ: ผลิตขนมชั้นทั้ง 4 แบบ และวุ้นทั้ง 6 แบบ/วัน

การศึกษา/คุณสมบัตินี้: มัธยมศึกษาตอนต้น

เป็นคนรอบคอบและเอาใจใส่ ทำงานประณีต มีความชำนาญในการทำขนมชั้นและวุ้นต่าง ๆ

เงินเดือน: 6,000 บาท

4. พนักงานทำขนมประเภทไข่

หน้าที่ความรับผิดชอบ: ผลิตขนม 3 ชนิด/วัน คือ ทองหยอด ฝอยทอง และเม็ดยกุน

การศึกษา/คุณสมบัตินี้: ปวส. เทคนิคสุพรรณบุรี

มีความรักและชอบทำขนมไทย และมีความชำนาญในการทำขนมไทยประเภทไข่

เงินเดือน: 6,000 บาท

5. พนักงานขึ้นรูปและบรรจุขนม

หน้าที่ความรับผิดชอบ: ขึ้นรูปขนมให้เป็นรูปต่าง ๆ ก่อนนำไปวางขายในร้านและบรรจุขนมใส่ถ้วยพลาสติกขนาดพอดีคำ อีกทั้งเป็นผู้ช่วยในการขายภายในร้านโดยทำการบรรจุขนมที่ลูกค้าเลือกใส่กล่อง และยังมีหน้าที่ในการทำความสะอาดและดูแลความเรียบร้อยภายในร้าน

การศึกษา/คุณสมบัตินี้: ปวส. เทคนิคสุพรรณบุรี

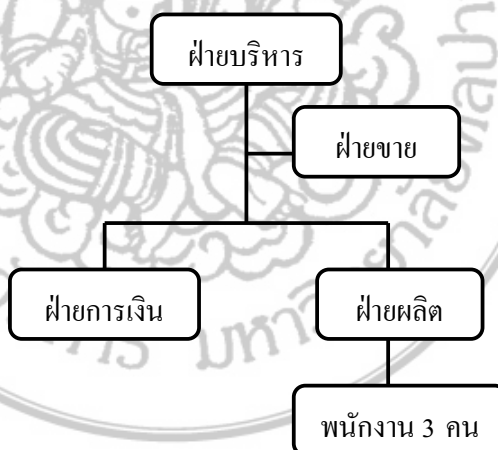
เงินเดือน: 4,500 บาท

จำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากรของธุรกิจ

ตารางที่ 7 แสดงจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายบุคลากร

ลำดับ	ฝ่ายงาน	ตำแหน่งงาน	จำนวน	อัตราเงินเดือน	รวมเงินเดือน
1	ฝ่ายบริหาร	ผู้จัดการทั่วไป	1	10,000	10,000
	ฝ่ายขาย				
2	ฝ่ายการเงิน	ผู้จัดการการเงิน	1	10,000	10,000
3	ฝ่ายผลิต	พนักงานทำขนม	2	6,000	16,500
		พนักงานขึ้นรูปขนม	1	4,500	
รวมจำนวนบุคลากรและค่าใช้จ่ายเงินเดือน			5	-	36,500

แผนผังองค์กร



ภาพที่ 1 แสดงแผนผังองค์กร

วิสัยทัศน์

สร้างสรรค์ขนมไทยรสเลิศประจำจังหวัดสุพรรณบุรี ในรูปแบบใหม่ที่ทันสมัย สะอาด รสชาติถูกปาก อยู่ในบรรจุภัณฑ์ที่เป็นที่จดจำและประทับใจลูกค้า

พันธกิจ

1. ตอบสนองและเข้าถึงความต้องการของลูกค้า ด้วยการนำเสนอขนมไทยที่มีคุณภาพ หลากหลายชนิดในบรรจุภัณฑ์ที่สวยงาม

2. คัดสรรวัตถุดิบที่มีคุณภาพจากธรรมชาติมาใช้ในการผลิต
3. มุ่งสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าและผู้จำหน่ายวัตถุดิบในระยะยาว
4. มีจริยธรรมและธรรมาภิบาลในการดำเนินกิจการ เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีของกิจการให้เกิดขึ้นกับลูกค้าในระยะยาว

เป้าหมายทางธุรกิจ

เป้าหมายระยะสั้น

1. สร้างความรู้จักในตัวผลิตภัณฑ์ให้เกิดขึ้นกับกลุ่มลูกค้าเป้าหมายในบริเวณสถานที่ตั้งกิจการและบริเวณใกล้เคียง
2. สร้างความพึงพอใจให้กับลูกค้าเป้าหมายโดยการกระตุ้นการรับรู้อย่างต่อเนื่องเพื่อให้เกิดกลุ่มลูกค้าประจำของกิจการ
3. มีอัตราการเติบโตของยอดขายเพิ่มขึ้น 5% ทุกปี

เป้าหมายระยะยาว

1. สร้างความเชื่อถือให้กับกลุ่มลูกค้าเก่าและขยายฐานลูกค้าใหม่เพิ่มเติมในเขตภาคตะวันตก
2. ผลิตภัณฑ์สามารถตอบสนองต่อความต้องการของลูกค้าที่เปลี่ยนแปลง โดยทางร้านจะมีการพัฒนาผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง

ปัจจัยแห่งความสำเร็จ

การดำเนินกิจการของร้านให้สามารถประสบความสำเร็จได้นั้นนอกจากต้องการกลยุทธ์ที่ดีแล้ว จะต้องอาศัยปัจจัยอื่น ๆ ด้วยคือ

1. มีกระบวนการผลิตที่มีคุณภาพและประสิทธิภาพ โดยใช้วัตถุดิบที่สดและสะอาดมาจากธรรมชาติ
2. สถานที่ที่ใช้ในการผลิตและทำเลที่ใช้วางจำหน่ายผลิตภัณฑ์ สร้างความสะดวกและเข้าถึงกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย
3. มีการประชาสัมพันธ์ให้กลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้ทำความรู้จักกับแบรนด์และผลิตภัณฑ์อย่างทั่วถึง
4. มีการออกแบบผลิตภัณฑ์ให้ดึงดูดความสนใจ นำรับประทาน และมีเอกลักษณ์เฉพาะของทางร้าน

บทที่ 5
แผนการตลาด

ผลิตภัณฑ์

รายละเอียดผลิตภัณฑ์ของร้าน “Sweet Home”

ผลิตภัณฑ์หลักของร้าน คือ ขนมไทยประยุกต์ รูปลักษณ์ใหม่ ในขนาดพอดีคำ โดยตัวผลิตภัณฑ์ของทางร้านจะแบ่งออกเป็น 3 ประเภท คือ 1). ขนมไทยประเภทหนึ่ง ได้แก่ ขนมชั้น 2). ขนมไทยประเภทวัน ได้แก่ วันต่าง ๆ 3). ขนมไทยประเภทไข่ ได้แก่ ฝอยทอง ทองหยอด และ เม็ดขนุน

ในแต่ละชนิดยังแยกออกเป็นผลิตภัณฑ์ย่อยอีก รวมทั้งหมดทางร้านจะจำหน่ายขนมไทยทั้งหมด 5 ชนิดใหญ่ ๆ คือ ขนมชั้น วัน ฝอยทอง เม็ดขนุน ทองหยอด ในส่วนของช่องทางการจัดจำหน่ายจะมีทั้งแบบสำเร็จรูป ซึ่งจะวางขายในบริเวณตลาดบางลี่ และแบบสั่งทำในเทศกาลประเพณีหรือเพื่อเป็นของขวัญ โดยจะอธิบายได้ดังนี้

1. ขนมไทยแบบสำเร็จรูป ทางร้านจะมีการนำขนมไทยมาประยุกต์ ให้มีรูปลักษณ์หลากหลาย นำรับประทานในขนาดพอดีคำต่อชิ้น ในแต่ละชนิดจะมีการแยกออกเป็นชนิดย่อย ๆ ลงไปอีก เช่น วันจะแยกออกเป็น วันผลไม้ วันมะพร้าว วันสายรุ้ง เป็นต้น และยังพัฒนารสชาติใหม่ ๆ ขึ้นมา เพื่อสร้างความแตกต่างจากขนมไทยที่มีในปัจจุบัน และยังเป็นการดึงดูดความสนใจของผู้บริโภคอีกด้วย

โดยทางร้านจำหน่ายขนมไทยวันละ 5 ชนิดใหญ่ ๆ คือ ขนมชั้น วัน ฝอยทอง ทองหยอด เม็ดขนุน และแบ่งออกเป็นชนิดย่อย ๆ ได้ 14 ชนิดดังนี้

- | | |
|----------------------|-------------------------|
| 1). ขนมชั้นธรรมดา | 2). ขนมชั้นรูปดอกกุหลาบ |
| 3). ขนมชั้นรูปดอกไม้ | 4). ขนมชั้นรูปหัวใจ |
| 5). ทองหยอด | 6). ฝอยทอง |
| 7). เม็ดขนุนไส้เผือก | 8). เม็ดขนุนไส้ถั่ว |
| 9). วันการ์ตูน* | 10). วันตัวอักษร* |
| 11). วันผลไม้* | 12). วันอันดามัน* |
| 13). วันสายรุ้ง | 14). วันมะพร้าว |

* วันการ์ตูน วันตัวอักษร วันผลไม้ และวันอันดามันจะมีส่วนผสมของกะทิประกอบ

ขนมไทยแบบสำเร็จรูป มีรายละเอียดดังนี้

1.1 ขนมชั้นและวุ้นทุกแบบในขนาดพอดีคำ 1 ชั้น มีขนาด 1x1 นิ้ว จะบรรจุลงในถ้วยพลาสติกใสขนาด 1x1 นิ้ว

1.2 ทองหยอดและเม็ดขนุนทั้ง 2 ใส ในขนาดพอดีคำ 1 ชั้น มีขนาด 0.75x1 นิ้ว จะบรรจุลงในถ้วยพลาสติกใสขนาด 1x1 นิ้ว

1.3 ฝอยทองในขนาดพอดีคำ 1 ก้อน มีขนาด 1x1 นิ้ว จะบรรจุลงในถ้วยพลาสติกใสขนาด 1x1 นิ้ว

2. ขนมไทยแบบสั่งทำ ทางร้านจะรับทำขนมไทยทั้ง 5 ชนิด โดยมีรายละเอียดดังนี้

2.1 ขนมชั้นกับวุ้น จะรับทำเป็นถาด ขนาดถาด 10x10 นิ้ว

2.2 เม็ดขนุนกับทองหยอด จะรับทำเป็นถาด ถาดละ 100 เม็ด ขนมหนึ่งเม็ดมีขนาด 0.75x1 นิ้ว

2.3 ฝอยทอง จะรับทำเป็นถาด ถาดหนึ่งจะมีฝอยทอง 1 กิโลกรัม

2.4 เค้กขนมไทย เป็นการนำขนมไทยทั้ง 5 ชนิดมาทำการออกแบบและตกแต่งอย่างสวยงามใช้แทนขนมเค้กเพื่อเป็นของขวัญ โดยจะมี 2 แบบคือ

แบบที่ 1 เค้กขนมชั้น ใช้ขนมชั้นเป็นฐานเค้กและเป็นขนมหลักที่ใช้ในการตกแต่ง

แบบที่ 2 คือเค้กวุ้น ใช้วุ้นเป็นฐานเค้กและเป็นขนมหลักที่ใช้ในการตกแต่ง

เนื่องจากขนมทั้ง 2 ชนิดเป็นขนมที่มีสีสรรหลากหลาย และง่ายต่อการออกแบบและตกแต่ง โดยเค้กขนมไทย 1 ถาดจะมีขนาด 10x10 นิ้ว สำหรับการออกแบบและตกแต่งนั้น ทางร้านจะเน้นตามความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก

ราคาผลิตภัณฑ์ของร้าน Sweet Home มีรายละเอียดดังนี้

1. ขนมไทยแบบสำเร็จรูป แบ่งระดับราคาออกเป็น 2 ระดับคือ

1.1 กล่องพลาสติกใสขนาดกลาง บรรจุขนมไทยแบบพอดีคำจำนวน 10 ชั้น ราคากล่องละ 20 บาท เฉลี่ยราคาชิ้นละ 2 บาท

1.2 กล่องพลาสติกใสขนาดใหญ่ บรรจุขนมไทยขนาดพอดีคำจำนวน 20 ชั้น ราคากล่องละ 40 บาท เฉลี่ยราคาชิ้นละ 2 บาท

2. ขนมไทยแบบสั่งทำ การสั่งทำนั้นทางร้านจะรับทำเป็นถาดขนาด 10x10 นิ้ว ในส่วนของขนมชั้น และวุ้นต่าง ๆ ส่วนเม็ดขนุนและทองหยอดจะรับทำเป็นถาด ถาดละ 100 เม็ด ส่วน

ฝอยทองนั้นจะรับทำเป็นถาด ถาดละ 1 กิโลกรัม และในส่วนของ การสั่งทำทางร้านยังรับทำเค้กขนมไทย เพื่อเป็นของขวัญในโอกาสต่าง ๆ ได้อีกด้วย โดยจะมีรายละเอียดของราคาดังนี้

2.1 ขนมชั้น ทางร้านจะรับทำในแบบธรรมดาเท่านั้น โดยลูกค้าสามารถเลือกกลิ่นที่ต้องการ และจะรับทำเป็นถาดขนาด 10x10 นิ้ว ในราคาถาดละ 220 บาท

2.2 ฐุ่น จะรับทำเป็นถาด มี 3 แบบ คือ ฐุ่นน้ำหวาน ฐุ่นมะพร้าวอ่อน และ ฐุ่นกะทิ โดยลูกค้าสามารถเลือกสีที่ต้องการได้ ทางร้านจะรับทำเป็นถาดเช่นเดียวกับขนมชั้น ในแต่ละแบบราคาขายจะไม่เท่ากัน เนื่องจากมีวัตถุดิบที่ไม่เหมือนกัน ซึ่งมีราคาดังนี้ ฐุ่นน้ำหวานและ ฐุ่นกะทิรับทำเป็นถาดขนาด 10x10 นิ้ว ถาดละ 180 บาท ส่วน ฐุ่นมะพร้าวอ่อนรับทำเป็นถาด ถาดละ 250 บาท

2.3 เม็ดขนุน จะรับทำเฉพาะไส้เผือกและไส้ถั่วเท่านั้น เม็ดขนุน 1 เม็ด มีขนาด 0.75x1 นิ้วและจะรับทำ 100 เม็ด/ถาด ราคาถาดละ 200 บาทเท่ากันทั้งสองไส้

2.4 ทองหยอด จะรับทำ 100 เม็ด/ถาด ทองหยอด 1 เม็ด มีขนาด 0.75x1 นิ้ว และจะรับทำ 100 เม็ด/ถาด ราคาถาดละ 180 บาท

2.5 ฝอยทอง จะรับทำฝอยทอง 1 กิโลกรัม/ถาด ขายในราคาถาดละ 250 บาท

2.6 เค้กขนมไทย จะเป็นการนำขนมไทยทั้ง 5 ชนิดมาทำการออกแบบและตกแต่งอย่างสวยงามใช้แทนขนมเค้กเพื่อเป็นของขวัญ โดยจะมี 2 แบบ คือ เค้กขนมชั้น และ เค้กฐุ่น โดยเค้กขนมไทยจะมีขนาด 10x10 นิ้ว จะมีการซ้อนชั้นเพื่อให้เป็นทรงสูงตามแบบขนมเค้กทั่วไป และเน้นตามความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก โดยราคาจะคิดเป็นถาดสำเร็จรูปที่ตกแต่งแล้ว ราคาถาดละ 400 บาท เท่ากันทั้งสองแบบ

ตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่าย

- ขนมชั้นธรรมดา



- ขนมชั้นรูปดอกกุหลาบ



- ขนมชั้นรูปหัวใจ



- ขนมชั้นรูปดอกไม้



- ทองหยอด



- เม็ดขนุน



- ฝอยทอง



- ฐานการ์ตูน



- ฐานผลไม้



- ฐานตัวอักษร



- ฐานสายรุ้ง



- ฐานมะพร้าวอ่อน



- ฐานอันดามัน



ผลงานวิจัย ระดับปริญญาตรี

- เค้กขนมไทย**



(ขนมชั้น)



(วุ้น)

** เค้กขนมไทยจะอยู่ในส่วนของการรับสั่งทำ

ภาพที่ 2 แสดงตัวอย่างผลิตภัณฑ์ที่จัดจำหน่าย

เป้าหมายทางการตลาด

ผลิตภัณฑ์ของทางร้านจะเน้นที่ความต้องการและความพึงพอใจของลูกค้าเป็นหลัก โดยทางร้านจะคำนึงถึงคุณภาพของตัวผลิตภัณฑ์ และทำการผลิตสินค้าให้เพียงพอกับความต้องการของตลาด เพื่อให้ยอดขายของกิจการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง

การกำหนดลูกค้าเป้าหมาย

จากการสำรวจจากแบบสอบถามจำนวน 100 ชุด ซึ่งได้ทำการแจกแบบสอบถามให้ผู้ที่อยู่อาศัยและเข้ามาซื้อของในบริเวณตลาดบางลี่ทั้ง 100 ชุด เนื่องจากเป็นบริเวณที่กิจการตั้งอยู่ เพื่อให้ทราบถึงความต้องการของลูกค้าอย่างแท้จริง และจากการสอบถามเพิ่มเติมจากผู้ที่มาซื้อขนมไทยในบริเวณตลาดบางลี่ พบว่ากิจการสามารถแบ่งกลุ่มลูกค้าของกิจการออกเป็น 2 กลุ่ม ดังนี้

1. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายหลัก (เน้นในส่วนแบบสำเร็จรูป)

1.1 เพศหญิงที่มีอายุระหว่าง 26 - 35 ปี มีอาชีพค้าขายหรือทำธุรกิจส่วนตัว มีรายได้เฉลี่ยอยู่ระหว่าง 3,001 - 6,000 บาทต่อเดือน และซื้อขนมไทยเพื่อนำไปบูชาพระ/ศาล

1.2 เพศหญิงที่มีอายุระหว่าง 16 - 25 ปี มีอาชีพเป็นนักเรียนหรือนักศึกษามีรายได้เฉลี่ยต่อเดือนต่ำกว่า 3,000 บาท และซื้อขนมไทยเพื่อนำไปบริโภค

2. กลุ่มลูกค้าเป้าหมายรอง (เน้นในส่วนแบบสั่งทำ)

2.1 ผู้ที่นิยมสั่งทำขนมไทยในปริมาณมาก ๆ เพื่อใช้ประกอบเทศกาล ประเพณีและให้เป็นของขวัญ รวมไปถึงหน่วยงานทางราชการในบริเวณตลาดบางลี่ อำเภอสองพี่น้อง ที่ต้องการขนมไทยแบบสั่งทำเพื่อนำไปรับรองแขกในการประชุมหรือทำกิจกรรมต่าง ๆ

กลยุทธ์ทางการตลาด

กลยุทธ์ด้านผลิตภัณฑ์

1. ทางร้านมีผลิตภัณฑ์ขนมไทยให้เลือกหลากหลายชนิด โดยในแต่ละวันภายในร้าน จะขายขนมไทยประมาณ 14 ชนิด ในจำนวน 3 ประเภทดังนี้

1.1 ขนมประเภทวุ้นจะทำขายวันละ 6 ชนิด คือ วุ้นมะพร้าวอ่อน วุ้นการ์ตูน วุ้นตัวอักษร วุ้นผลไม้ วุ้นสายรุ้ง และวุ้นอันดามัน วุ้นจะมีสีสันสดใสน่ารับประทานในขนาดพอดีคำที่บรรจุด้วยพลาสติกใส แล้วจะนำมาบรรจุกล่องพลาสติกใสอีกครั้ง ซึ่งกล่องพลาสติกใสนั้นจะมี 2 ขนาด คือ ขนาดกลางบรรจุขนมแบบพอดีคำได้ 10 ชิ้น และขนาดใหญ่บรรจุขนมแบบพอดีคำได้ 20 ชิ้น

1.2 ขนมประเภทไข่จะทำขายวันละประมาณ 4 ชนิด คือ ทองหยอด เม็ดขนุน ไข่ถั่ว เม็ดขนุนไส้เผือก และฝอยทอง ซึ่งทางร้านจะทำการแบ่งให้มีขนาดพอดีคำ โดยเม็ดขนุนและทองหยอดจะบรรจุ 1 เม็ดในถ้วยขนาดพอดีคำ ในส่วนของบรรจุกล่องพลาสติกใส่นั้นจะมี 2 ขนาด คือ ขนาดกลางบรรจุขนมแบบพอดีคำได้ 10 ชิ้น และขนาดใหญ่บรรจุขนมแบบพอดีคำได้ 20 ชิ้น

1.3 ขนมประเภทหนึ่งจะทำขายวันละประมาณ 4 ชนิด คือ ขนมชั้นธรรมดา ขนมชั้นดอกกุหลาบ ขนมชั้นรูปดอกไม้ และขนมชั้นรูปหัวใจ มีขนาดพอดีคำ แล้วจึงนำมาบรรจุกล่องพลาสติกใส ในส่วนของบรรจุกล่องพลาสติกใส่นั้นจะมี 2 ขนาด คือ ขนาดกลางบรรจุขนมแบบพอดีคำได้ 10 ชิ้น และขนาดใหญ่บรรจุขนมแบบพอดีคำได้ 20 ชิ้น

1.4 ผลิตภัณฑ์ภายในร้านจะมีการประยุกต์ให้มีรูปแบบพอดีคำ โดยทางร้านจะมีตัวผลิตภัณฑ์วางโชว์ภายในร้าน ใส่ถ้วยพลาสติกในขนาดพอดีคำ เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกได้ตามความต้องการ แล้วทางร้านจะทำการบรรจุกล่องให้กับลูกค้าในขนาด 10 และ 20 ชิ้น อีกทั้งทางร้านยังได้มีการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใหม่ ๆ โดยใช้วัตถุดิบที่หลากหลาย มาทดลองขายเพื่อดึงดูดความสนใจของผู้บริโภค

1.5 วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิตจะเป็นวัตถุดิบจากธรรมชาติทั้งสิ้นและในส่วนนี้จะมีการสื่อสารให้ลูกค้าทั้งทางตรงและทางอ้อม เพื่อสร้างภาพลักษณ์ที่ดีให้กับร้าน

1.6 ทางร้านรับสั่งทำขนมไทยเพื่อใช้ในเทศกาล ประเพณี หรือในโอกาสต่าง ๆ ซึ่งทางร้านจะมีการจัดทำเป็นกระเช้า กล่องของขวัญตามที่ถูกสั่ง และยังมีบริการจัดงานขนมไทย ในส่วนของการสั่งทำนี้ลูกค้าสามารถเลือก วัตถุดิบและรูปแบบต่าง ๆ ของสินค้าได้ตามความต้องการ

1.7 ได้มีการจัดทำชื่อและตราหือร้านเพื่อให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกและจดจำผลิตภัณฑ์ของทางร้าน โดยใช้ชื่อร้านว่า Sweet Home เป็นชื่อที่สื่อถึงความสมัยใหม่เหมาะสมกับผลิตภัณฑ์ที่ได้นำเสนอต่อลูกค้า และแตกต่างจากร้านขนมไทยร้านอื่นที่ใช้ชื่อจริงของผู้จำหน่าย เป็นชื่อร้านทำให้เป็นที่จดจำได้ง่าย

ตัวอย่างโลโก้



ภาพที่ 3 แสดงตัวอย่างโลโก้

กลยุทธ์ด้านราคา

ผลิตภัณฑ์ของร้าน Sweet Home เป็นขนมไทยประยุกต์ที่เพิ่งเข้าสู่ตลาดหรืออยู่ในขั้นแนะนำ จึงมีการตั้งราคาไว้เพื่อวัตถุประสงค์ ดังนี้

1. เพื่อให้ลูกค้ารับรู้ถึงคุณค่าและมูลค่าที่เพิ่มขึ้นของตัวผลิตภัณฑ์ด้วยการตั้งราคาที่สูงกว่าร้านอื่น (ที่อยู่ในบริเวณตลาดบางลี่) แต่ราคาที่สูงชันนั้นก็มาพร้อมกับมูลค่าที่เพิ่มขึ้นในอัตราที่เหมาะสมกัน

2. เพื่อให้สามารถแข่งขันและแย่งส่วนแบ่งทางการตลาดจากคู่แข่ง

โดยจากการสำรวจจากแบบสอบถาม 100 ชุด พบว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่เห็นว่าราคาที่เหมาะสมสำหรับขนมไทยขนาดพอดีคำ 1 ชิ้น ควรมีราคาอยู่ระหว่าง 2 - 5 บาท กิจการจึงได้กำหนดราคาของสินค้า ดังนี้

1. ขนมไทยแบบสำเร็จรูป ทางร้านจะตั้งราคาเป็นราคาเดียวกันหมดทั้ง 14 ชนิด คือ ชิ้นละ 2 บาท ในขนาดพอดีคำ แล้วนำมาบรรจุกล่องมี 2 ขนาด คือ กล่องขนาดกลางบรรจุได้ 10 ชิ้น ราคากล่องละ 20 บาท และกล่องพลาสติกใสขนาดใหญ่บรรจุได้ 20 ชิ้น ราคากล่องละ 40 บาท โดยมีเงื่อนไขว่าลูกค้าต้องซื้อเป็นกล่องเท่านั้น ไม่สามารถซื้อแยก 1 หรือ 2 ชิ้น

2. ขนมไทยแบบสั่งทำทางร้านจะรับทำเป็นถาดขนาด 10x10 นิ้ว ในส่วนของขนมชั้นและวุ้นต่าง ๆ ส่วนเม็ดยกและทองหยอดจะรับทำเป็นถาด ถาดละ 100 เม็ด ส่วนฟอยทองนั้นจะ

รับทำเป็นถาด ถาดละ 1 กิโลกรัม และในส่วนของ การสั่งทำทางร้านยังรับทำเค้กขนมไทย เพื่อเป็นของขวัญในโอกาสต่าง ๆ อีกด้วย โดยจะมีรายละเอียดของราคาดังนี้

2.1 ขนมชั้น ทางร้านจะรับในแบบธรรมดาเท่านั้น โดยลูกค้าสามารถเลือกกลิ่นที่ต้องการ และจะรับทำเป็นถาด ในราคาถาดละ 220 บาท

2.2 วุ้น จะรับทำเป็นถาดขนาด 10x10 นิ้ว มี 3 แบบ คือ วุ้นน้ำหวาน วุ้นมะพร้าวอ่อน และวุ้นกะทิ โดยลูกค้าสามารถเลือกสีที่ต้องการได้ ทางร้านจะรับทำเป็นถาดเช่นเดียวกับขนมชั้น ในแต่ละแบบราคาขายจะไม่เท่ากัน เนื่องจากมีวัตถุดิบที่ไม่เหมือนกัน ซึ่งมีราคาดังนี้ วุ้นน้ำหวานและวุ้นกะทิรับทำเป็นถาด ถาดละ 180 บาท ส่วนวุ้นมะพร้าวอ่อนรับทำเป็นถาด ถาดละ 250 บาท

2.3 เม็ดขนุน จะรับทำเฉพาะไส้เผือกและไส้ถั่วเท่านั้น โดยจะรับทำในขนาด 100 เม็ด/ถาด ราคาถาดละ 200 บาทเท่ากันทั้งสองไส้

2.4 ทองหยอด จะรับทำในขนาด 100 เม็ด/ถาด ราคาถาดละ 180 บาท

2.5 ฝอยทอง จะรับทำฝอยทอง 1 กิโลกรัม/ถาด ขายในราคาถาดละ 250 บาท

2.6 เค้กขนมไทย จะเป็นการนำขนมไทยทั้ง 5 ชนิดมาทำการออกแบบและตกแต่งอย่างสวยงามใช้แทนขนมเค้กเพื่อเป็นของขวัญ โดยเค้กขนมไทยจะมีขนาด 10x10 นิ้ว จะมีการซ้อนชั้นเพื่อให้เป็นทรงสูงตามแบบขนมเค้กทั่วไป และเน้นตามความต้องการของลูกค้าเป็นหลัก โดยราคาจะคิดเป็นถาดสำเร็จรูปที่ตกแต่งแล้ว ราคาถาดละ 400 บาท เท่ากันทุกแบบ

กลยุทธ์ด้านช่องทางการจัดจำหน่าย

กิจการได้แบ่งช่องทางการจัดจำหน่ายออกเป็น 2 ช่องทาง ดังนี้

1. แบบสำเร็จรูป จะวางจำหน่ายภายในร้าน โดยทางร้านจะมีการนำผลิตภัณฑ์วางเรียงในชั้น ลูกค้าสามารถนำถาดที่ทางร้านเตรียมไว้ให้มาเลือกและซื้อขนมใส่ถาดได้ตามความต้องการ ส่วนการจัดวางชั้นนั้นได้มีการออกแบบให้วางไว้บริเวณรอบ ๆ ร้าน ทำให้เป็นการสะดวกในการเลือกสินค้า และด้านหน้าร้านจะทำเป็นกระจกใส เพื่อให้เป็นที่สะดุดตาแก่ผู้ที่เดินผ่านไปมา ซึ่งจะเปิดทำการทุกวัน ตั้งแต่เวลา 6.00 - 15.00 นาฬิกา

2. แบบรับสั่งทำ โดยลูกค้าสามารถสั่งขนมได้จากทางร้านโดยตรง และสามารถโทรสั่งได้ที่เบอร์ 03-553-1738 ทุกวันตั้งแต่เวลา 7.00 - 22.00 นาฬิกา ซึ่งทางร้านได้มีการใส่เบอร์โทรลงไปบนโลโก้ของร้านในผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปทุกถาด เพื่อสะดวกต่อลูกค้าในการโทรสั่งจอง

กลยุทธ์ด้านส่งเสริมการตลาด

การส่งเสริมการตลาดเป็นส่วนสำคัญส่วนหนึ่งที่ทำให้ยอดขายเพิ่มขึ้น หากกิจการมีการวางกลยุทธ์ในการส่งเสริมการตลาดได้อย่างเหมาะสมและลงตัว จะเป็นส่วนสำคัญที่มีบทบาทในการช่วงชิงส่วนแบ่งทางการตลาด

กิจการมีนโยบายให้ความสำคัญในด้านการส่งเสริมการขาย โดยการจัดสรรงบประมาณสำหรับจัดกิจกรรมส่งเสริมการตลาดไว้ดังนี้

1. การแจกใบปลิว ประชาสัมพันธ์ร้านและแนะนำผลิตภัณฑ์

วัตถุประสงค์: เป็นการประชาสัมพันธ์เพื่อให้เกิดการรับรู้ถึงผลิตภัณฑ์และตราหือในกลุ่มผู้บริโภคเป้าหมาย และยังเป็นการกระจายการรับรู้ไปยังกลุ่มผู้บริโภคทั่วไปอีกด้วย

วิธีการ: แจกใบปลิวประชาสัมพันธ์ร้านและแนะนำผลิตภัณฑ์ทุกปี เมื่อมีโปรโมชั่นใหม่หรือเมื่อมีผลิตภัณฑ์ตัวใหม่มาวางขาย เพื่อเป็นการกระตุ้นการรับรู้ของผู้บริโภค

บริเวณ: ตลาดบางลี่ อำเภอสองพี่น้อง จังหวัดสุพรรณบุรี และในบริเวณใกล้เคียง

งบประมาณ: แจกช่วงก่อนเปิดกิจการ 1 เดือน จำนวน 6,000 แผ่น ขนาด 15x21 ซม. หรือครึ่งหนึ่งของกระดาษ A4 ในราคาแผ่นละ 0.5 บาท รวมเป็นเงิน 3,000 บาท

2. ลดราคาสินค้า

วัตถุประสงค์: เนื่องจากขนมไทยเป็นขนมที่มีอายุเพียง 1 - 3 วัน ทางร้านจึงลดราคาสินค้าลง 10% ในช่วง 14.00 - 15.00 นาฬิกา ของทุกวันเพื่อเป็นการลดสินค้าคงเหลือต่อวัน และยังเป็น การดึงดูดความต้องการซื้อของกลุ่มลูกค้า

วิธีการ: ลดราคาสินค้าลง 10% ในช่วง 14.00 - 15.00 นาฬิกา ของทุกวันต่อการซื้อหนึ่ง ครั้ง

บริเวณ: ภายในร้านของกิจการ

3. เข้าร่วมงานแสดงสินค้าประจำจังหวัดสุพรรณบุรี

วัตถุประสงค์: เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ร้านให้เป็นที่รู้จักในกลุ่มผู้บริโภคอย่างกว้างขวาง

วิธีการ: เข้าเป็นสมาชิกกลุ่มผู้ผลิตขนมไทยประจำจังหวัดสุพรรณบุรี และไปออกงานแสดงสินค้าที่จัดขึ้นช่วงเดือนเมษายนของทุกปี

บริเวณ: อำเภอเมือง จังหวัดสุพรรณบุรี

งบประมาณ: ค่าพื้นที่ตั้งร้านและค่าเข้าร่วมงาน เป็นจำนวนเงิน 1,000 บาท/ปี

บทที่ 6

แผนการผลิต

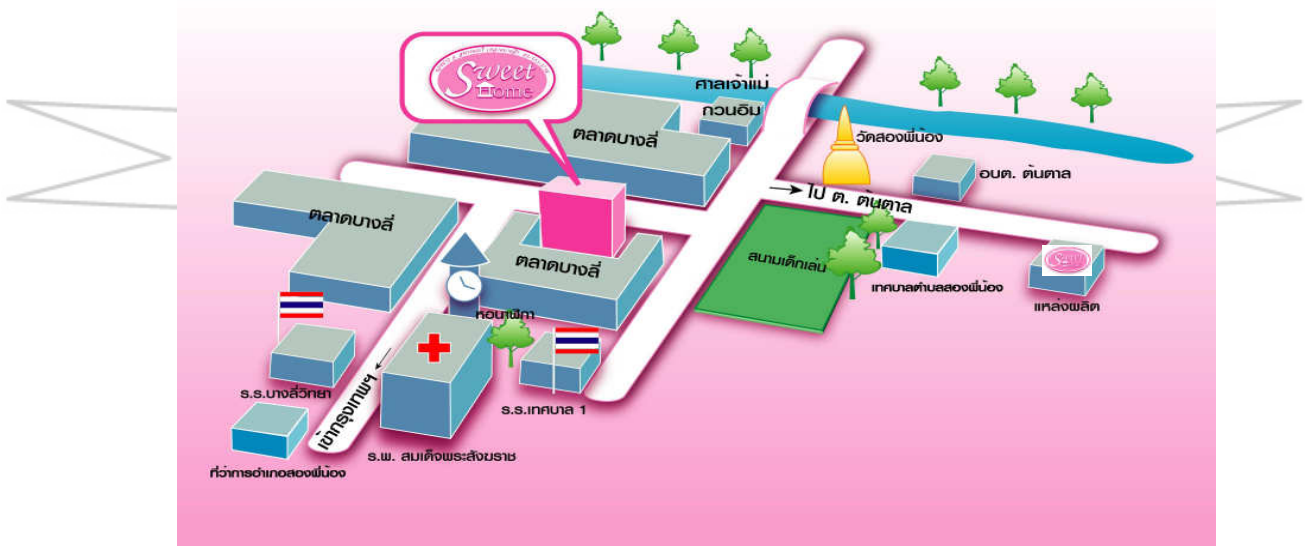
สถานประกอบการในการผลิต

ที่ตั้งสถานที่: 35 หมู่ 2 ต.ต้นตาล อ.สองพี่น้อง จ.สุพรรณบุรี
รายละเอียด: เป็นบ้าน ไม่มีเนื้อที่กว้างขวางเหมาะที่จะใช้เป็นที่ผลิต
ขนาดพื้นที่: 80 ตารางเมตร (8 x 10 เมตร)

สถานประกอบการในการขาย

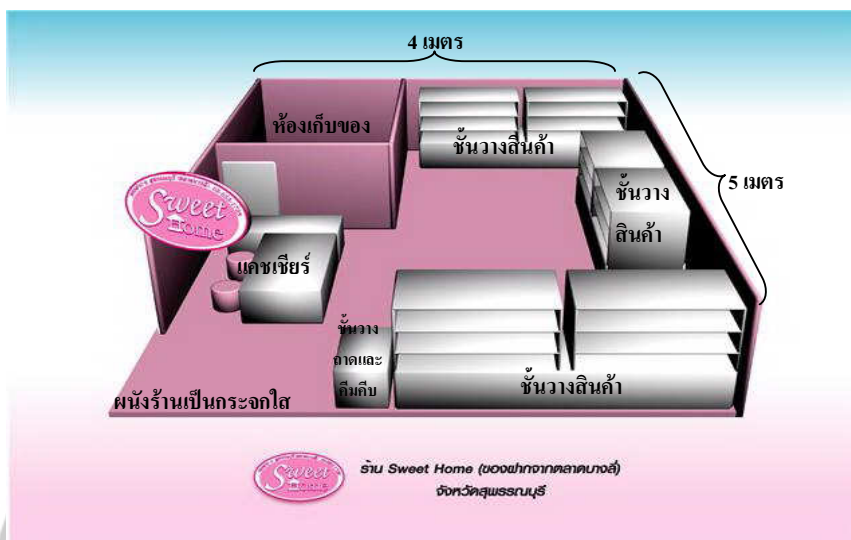
ที่ตั้งสถานที่: ตลาดบางลี่ ต.สองพี่น้อง อ.สองพี่น้อง จ.สุพรรณบุรี
รายละเอียด: ห้องเช่าในตลาดบางลี่ ซึ่งเป็นตลาดใหญ่ในอำเภอสองพี่น้อง
ขนาดพื้นที่: 20 ตารางเมตร (4 x 5 เมตร)
เวลาเปิด - ปิดบริการ: เปิดบริการทุกวันตั้งแต่เวลา 6.00 - 15.00 นาฬิกา (แบบสั่งทำ
สามารถโทรสั่งได้ทุกวันตั้งแต่เวลา 7.00 - 22.00 นาฬิกา)
ค่าเช่าสถานที่: 3,000 บาท/เดือน ในปีแรกมีการจ่ายค่าเช่าล่วงหน้า 6 เดือน
(ไม่ได้รับคืน) และมีการประมาณการเพิ่มขึ้นของค่าเช่ารายปี

สถานที่ตั้ง



ภาพที่ 4 แสดงแผนที่ที่ตั้งร้าน Sweet Home และสถานที่ในการผลิต

แผนผังภายในร้าน



ภาพที่ 5 แสดงแผนผังภายในร้าน

กำลังการผลิต

ตารางที่ 8 แสดงกำลังการผลิต

ชนิดของสินค้า	เป้าหมาย หน่วยการผลิต (กล่อง / วัน)	จำนวนหน่วย การผลิตสูงสุด (กล่อง / วัน)	ราคาต่อหน่วย (บาท)
แบบสำเร็จรูป			
ขนาดพอดีคำ: กล่อง 10 ชั้น	130	190	20
ขนาดพอดีคำ: กล่อง 20 ชั้น	50	70	40
รวม	180	260	-
ชนิดของสินค้า	เป้าหมาย หน่วยการผลิต (ถาด / วัน)	จำนวนหน่วย การผลิตสูงสุด (ถาด / วัน)	ราคาต่อหน่วย (บาท)
แบบสั่งทำ			
ขนมไทย: ขนมชั้น	↑ ตามคำสั่งซื้อของลูกค้า ↓		220
: คุกกี้			180
: คุกกี้น้ำหวาน			180

ตารางที่ 8 (ต่อ)

ชนิดของสินค้า	เป้าหมาย หน่วยการผลิต (ถาด / วัน)	จำนวนหน่วย การผลิตสูงสุด (ถาด / วัน)	ราคาต่อหน่วย (บาท)
: คุกกี้มะพร้าว	↑ ตามคำสั่งซื้อ ของลูกค้า ↓		250
: เม็ดขนุนไส้ถั่ว			200
: เม็ดขนุนไส้เผือก			200
: ทองหยอด			180
: ฟอยทอง			250
: เค้กวุ้น			400
: เค้กขนมชั้น			400
รวม			-

หมายเหตุ :-

เป้าหมายหน่วยการผลิตและจำนวนหน่วยการผลิตสูงสุดของขนมไทยแบบสั่งทำ จะขึ้นอยู่กับปริมาณการสั่งซื้อของลูกค้า

จำนวนวันที่ใช้ในการผลิตต่อเดือน

ประมาณ 30 วัน/เดือน

จำนวนเวลาผลิตต่อวัน

4.00 - 12.00 นาฬิกา และยังขึ้นอยู่กับปริมาณที่ลูกค้าสั่งทำ

จำนวนแรงงานที่ใช้ในการผลิต

พนักงานผลิตและขึ้นรูปขนม 3 คน : พนักงานผลิตขนมชั้นและวุ้น 1 คน

: พนักงานผลิตขนมประเภทไข่ 1 คน

: พนักงานขึ้นรูปและบรรจุขนม 1 คน

อัตราค่าแรงงานในการผลิต

พนักงานผลิตขนม 6,000 บาท/เดือน จำนวน 2 คน เวลาในการทำการผลิต 8 ชั่วโมง/วัน

พนักงานขึ้นรูปและบรรจุขนม 4,500 บาท/เดือน จำนวน 1 คน เวลาในการทำงาน 8

ชั่วโมง/วัน

เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

ตารางที่ 9 แสดงเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการผลิต

ลำดับ	รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้ง สิ้น (บาท)	อายุ (ปี)
1	เตาอบแก๊ส (เครื่อง)	1	15,000	15,000	5
2	ตู้แช่สแตนเลส (ตู้)	1	38,000	38,000	5
3	เครื่องผสม (เครื่อง)	1	20,000	20,000	5
4	กระทะทองเหลือง (ใบ)	2	1,350	2,700	5
5	กระทะเหล็ก (ใบ)	1	600	600	5
6	กะละมังสแตนเลส (ใบ)	5	60	300	5
7	ถาดขนม (ใบ)	30	100	3,000	5
8	กระชอนสแตนเลส (ค้ำ)	1	200	200	5
9	กระบวยสแตนเลส (ค้ำ)	3	120	360	5
10	ตะแกรงสแตนเลส (อัน)	1	60	60	5
11	โต๊ะเตรียมส่วนผสม (โต๊ะ)	2	2,000	4,000	5
12	ชั้นเรียงถาด (ชั้น)	1	2,000	2,000	5
13	ช้อนตวงสแตนเลส (ชุด)	1	45	45	5
14	ถ้วยตวงสแตนเลส (ชุด)	1	210	210	5
15	กรวยทำฟอยทอง (อัน)	1	150	150	5
	รวม			86,625	

หมายเหตุ :-

- เตาอบแก๊ส ใช้สำหรับอบขนม 1 เครื่อง รองรับถาดขนาด 10x10 นิ้ว ได้ 6 ใบ/ครั้ง
- ตู้แช่สแตนเลสแบบเย็น 2 ประตู ด้านบนเป็นประตูกระจกใสอุณหภูมิ 0 - 7 องศา ด้านล่างเป็นประตูทึบ อุณหภูมิ ลบ 8 - ลบ 10 องศา
- เครื่องผสม 1 เครื่อง ขนาด 20 ลิตร ใช้สำหรับตีไข่ ผสมแป้งและถั่ว ประกอบด้วย ถัง 2 ใบ และหัวตี 3 แบบคือ ตะกร้อ ตะขอ และใบพาย สามารถตีแป้งได้ 1 - 3 กิโลกรัม ตีไข่ได้ 10 - 40 ฟอง/ครั้ง
- กระทะทองเหลือง ใช้สำหรับทำน้ำเชื่อม เบอร์ 12 ขนาด 10 นิ้ว
- กระทะเหล็กขนาด 11 นิ้ว ใช้สำหรับผัดและผสมส่วนผสม

- กะละมังสแตนเลสขนาด 21 ซม. ใช้สำหรับพักขนมระหว่างทำ
- ถาดขนมขนาด 10x10x1.5 นิ้ว ใช้สำหรับใส่ขนมที่ทำเสร็จแล้ว
- กระชอนสแตนเลสขนาด 24 ซม. ใช้สำหรับกรองสิ่งสกปรกออกจากน้ำเชื่อม
- กระบวยสแตนเลสขนาด 5 นิ้ว ใช้สำหรับตักส่วนผสมที่เป็นของเหลว
- ตะแกรงสแตนเลสใหญ่ขนาด 10x16.5x0.5 ใช้สำหรับพักฝอยทอง
- โต้ะเตรียมส่วนผสมขนาด 1.8 เมตร มี 2 ชั้น ใช้สำหรับวางส่วนผสมที่เตรียมไว้
- ชั้นเรียงถาด ใช้สำหรับวางถาดใส่ขนมที่ทำเสร็จแล้วขนาดบรรจุ 30 ถาด มีล้อลาก
- ซ้อนดวงสแตนเลส ใช้สำหรับดวงส่วนผสมที่มีปริมาณน้อย 1 ชุด มีซ้อน 4 ขนาด คือ 1 ซ้อนโต๊ะ, 1 ซ้อนชา, ½ ซ้อนชา, ¼ ซ้อนชา พร้อมทั้งปาด
- ถ้วยดวงสแตนเลส ใช้สำหรับดวงส่วนผสมที่เป็นของแข็ง เช่น แป้ง น้ำตาล เป็นต้น 1 ชุด มี 4 ขนาด คือ 1 ถ้วยดวง, ½ ถ้วยดวง, 1/3 ถ้วยดวง, ¼ ถ้วยดวง พร้อมทั้งปาด
- กรวยทำฝอยทอง ใช้สำหรับโรยฝอยทองลงกระทะ

เครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการขาย

ตารางที่ 10 แสดงเครื่องมือและอุปกรณ์ที่ใช้ในการขาย

ลำดับ	รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้ง สิ้น (บาท)	อายุ (ปี)
1	เคาน์เตอร์แคชเชียร์ (ตัว)	1	13,500	13,500	5
2	ชั้นวางสินค้าไม้ (ชั้น)	3	8,000	24,000	5
3	ชั้นวางถาดและคีมคีบ (ชั้น)	1	5,000	5,000	5
4	ถาดหวยใส่ขนม (ถาด)	42	55	2,310	5
5	ถาดไม้เหลี่ยม (ถาด)	10	62	620	5
6	เครื่องคิดเลข (เครื่อง)	1	350	350	5
7	เก้าอี้ (ตัว)	2	250	500	5
8	คีมคีบขนมสแตนเลส (อัน)	10	20	200	5
	รวม			46,480	

หมายเหตุ :-

- เคาน์เตอร์แคชเชียร์ ขนาดกว้างxลึกxสูง 100x60x90 ซม. ใช้สำหรับเป็นพื้นที่บรรจุขนมใส่กล่อง วางสินค้าที่ลูกค้าจะชำระ และยังเป็นตู้เก็บเงิน
- ชั้นวางสินค้าเป็นไม้ ขนาดกว้างxลึกxสูง 132x90x128 ซม. ใช้สำหรับวางขนมแบบสำเร็จรูปภายในร้าน เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกขนมได้สะดวก
- ชั้นวางถาดและคิมคิบ ขนาดกว้างxลึกxสูง 70x40x100 ซม. ใช้สำหรับวางถาดและคิมคิบขนม โดยจะวางไว้ใกล้ประตูทางเข้าร้าน
- ถาดหวยใส่ขนมลายหวยพลาสติกขนาด 25x37x5.5 ซม. ใช้สำหรับใส่ขนมในขนาดพอดีคำก่อนที่จะนำไปวางไว้บนชั้นวางสินค้า
- ถาดไม้เหลี่ยมขนาด 7.5x12 นิ้ว จะวางไว้ตรงชั้นวางถาดและคิมคิบ ใช้สำหรับให้ลูกค้าใส่ขนมที่ได้เลือกแล้ว
- เครื่องคิดเลข ใช้สำหรับคิดราคาสินค้า
- เก้าอี้ ใช้สำหรับให้พนักงานขายทั้ง 2 คนนั่งรอลูกค้า
- คิมคิบขนมสดแดนเลสขนาด 9 นิ้ว จะวางไว้ตรงชั้นวางถาดและคิมคิบ ใช้สำหรับให้ลูกค้าคิบขนมที่อยู่บนชั้นวางสินค้า

วัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

ตารางที่ 11 แสดงวัตถุดิบที่ใช้ในการผลิต

ลำดับ	รายการ	ปริมาณ ต่อปี	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้ง สิ้น (บาท)
1	แป้งผสม (กิโกรัม)	2,087	35	73,045
2	แป้งทำทองหยอด (กิโกรัม)	458	35	16,030
3	น้ำตาล (กิโกรัม)	9,196	22	202,312
4	มะพร้าว (ลูก)	21,147	5	105,735
5	มะพร้าวอ่อน (ลูก)	895	8	7,160
6	สีผสมอาหาร (ซอง)	3,030	5	15,150
7	ผงวุ้น (ห่อ)	2,221	30	66,630
8	เกลือเม็ด (กิโกรัม)	77	5	385
9	ไข่เป็ดเบอร์ 3 (ฟอง)	161,713	2.50	404,282.50
10	ถั่วซีก (กิโกรัม)	205	36	7,380

ตารางที่ 11 (ต่อ)

ลำดับ	รายการ	ปริมาณ ต่อปี	ราคาต่อหน่วย (บาท)	มูลค่ารวมทั้ง สิ้น (บาท)
11	เผือก (กิโลกรัม)	581	25	14,525
	รวม		208.50	912,634.50

ข้อมูลการขายสินค้า

ประมาณการขายสินค้า

จำนวนสินค้าที่ขายได้ต่อเดือน

ขนมไทยแบบสำเร็จรูป

ขนาดบรรจุกล่อง 10 ชิ้น 3,946 กล่อง

ขนาดบรรจุกล่อง 20 ชิ้น 1,517 กล่อง

ขนมไทยแบบสั่งทำ

ขนมชั้น 13 ถาด

วุ้นกะทิ 8 ถาด

วุ้นมะพร้าว 8 ถาด

วุ้นน้ำหวาน 8 ถาด

ทองหยอด 13 ถาด

เม็ดขนุนไส้ถั่ว 13 ถาด

เม็ดขนุนไส้เผือก 13 ถาด

ฝอยทอง 13 ถาด

เค้กวัน 11 ถาด

เค้กขนมชั้น 11 ถาด

จำนวนลูกค้าต่อเดือนโดยเฉลี่ย 5,573 คน

ยอดสั่งซื้อสินค้าในแต่ละครั้งเฉลี่ยต่อราย 1 หน่วย

ขั้นตอนการผลิตสินค้า

ขั้นตอนการผลิตขนมประเภทอบ (ขนมชั้น)

1. ผสมวัตถุดิบในการทำเข้าด้วยกัน
2. เทใส่ถาดขนาด 10x10 นิ้ว
3. นำไปอบด้วยเตาแก๊สไฟฟ้า
4. พักขนมไว้ประมาณ 5 นาที
5. สำหรับแบบสำเร็จรูปจะนำขนมมาตัดออกเป็นชิ้นขนาดพอดีคำ หรือทำขนมให้มีรูปแบบที่ต้องการ เช่น ทำให้เป็นรูปดอกกุหลาบโดยการพันขนมชั้น
6. สำหรับแบบสั่งทำจะบรรจุขนมใส่ถาด ส่วนแบบสำเร็จรูปจะบรรจุขนมใส่ถ้วยพลาสติกใสขนาดพอดีคำ

ขั้นตอนการผลิตขนมประเภทวุ้น จะแบ่งออกเป็น 2 ส่วน ดังนี้

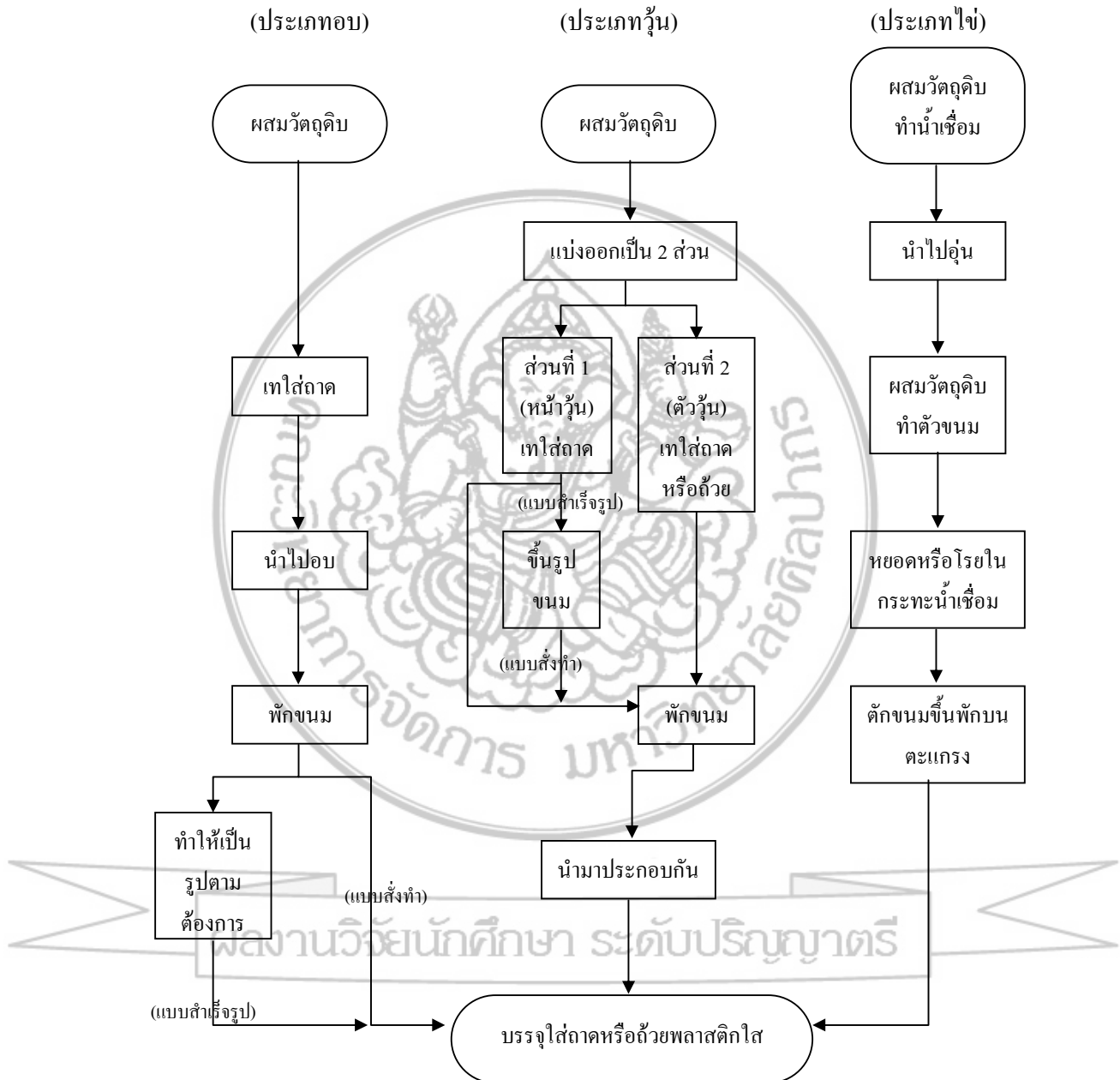
1. ส่วนที่ 1 ผสมวัตถุดิบในการทำหน้าวุ้นเข้าด้วยกัน
- ส่วนที่ 2 ผสมวัตถุดิบในการทำตัววุ้นเข้าด้วยกัน
2. ส่วนที่ 1 หน้าวุ้นจะเทลงในถาดขนาด 10x10 นิ้ว
- ส่วนที่ 2 ตัววุ้น สำหรับแบบสั่งทำจะเทลงในถาด ส่วนแบบสำเร็จรูปจะเทลงในถ้วยพลาสติกใสขนาดพอดีคำ
3. สำหรับแบบสำเร็จรูปจะนำส่วนที่ 1 มาขึ้นรูปขนมเป็นรูปต่าง ๆ โดยใช้พิมพ์รูปต่าง ๆ กดลงบนวุ้น เช่น รูปตัวอักษร รูปผลไม้ เป็นต้น
4. พักให้ขนมทั้ง 2 ส่วนให้แข็งตัวประมาณ 30 นาที
5. นำทั้ง 2 ส่วนมาประกอบกัน โดยนำส่วนที่ 1 หน้าวุ้นวางไว้บนส่วนที่ 2 ตัววุ้น
6. สำหรับแบบสั่งทำจะบรรจุขนมใส่ถาด ส่วนแบบสำเร็จรูปจะบรรจุขนมใส่ถ้วย

พลาสติกใสขนาดพอดีคำ

ขั้นตอนการผลิตขนมประเภทไข่

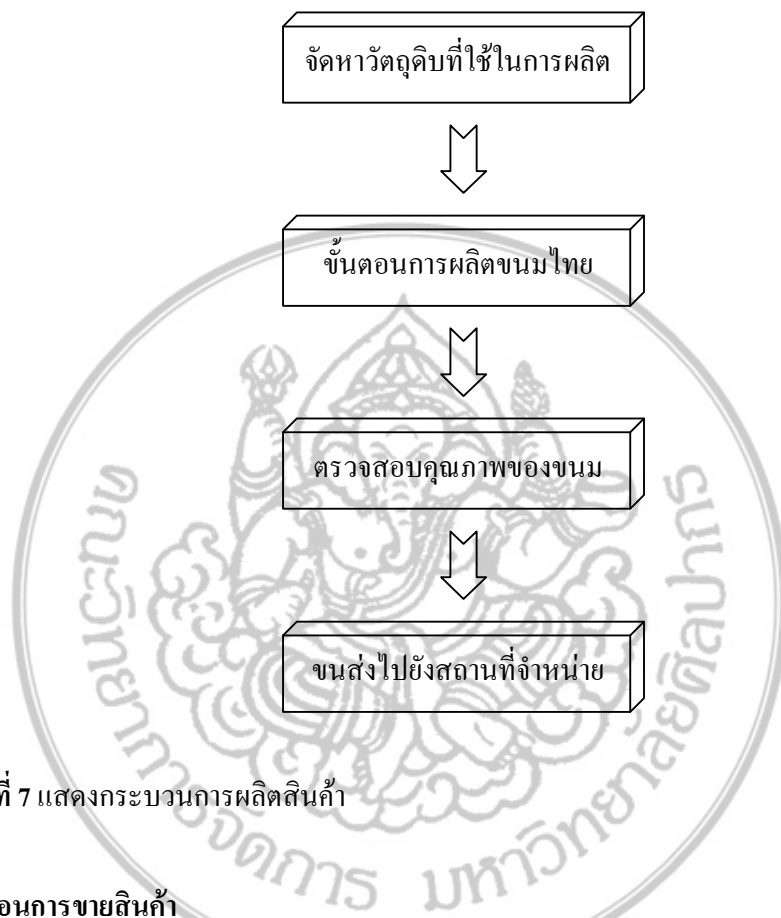
1. ผสมวัตถุดิบในการทำน้ำเชื่อมลงในกระทะทองเหลือง
2. นำไปอุ่นให้เดือดบนเตาแก๊ส
3. ผสมวัตถุดิบสำหรับทำตัวขนม (ไข่แดง)
4. นำส่วนผสมตัวขนมมาหยอดหรือโรยลงในกระทะน้ำเชื่อมที่เดือดแล้ว
5. ตักขนมที่ขึ้นรูปแล้วมาพักในตะแกรง
6. สำหรับแบบสั่งทำจะบรรจุขนมใส่ถาด ส่วนแบบสำเร็จรูปจะบรรจุขนมใส่ถ้วยพลาสติกใสขนาดพอดีคำ

ขั้นตอนการผลิตสินค้า



ภาพที่ 6 แสดงขั้นตอนในการผลิตสินค้า

กระบวนการผลิตสินค้า

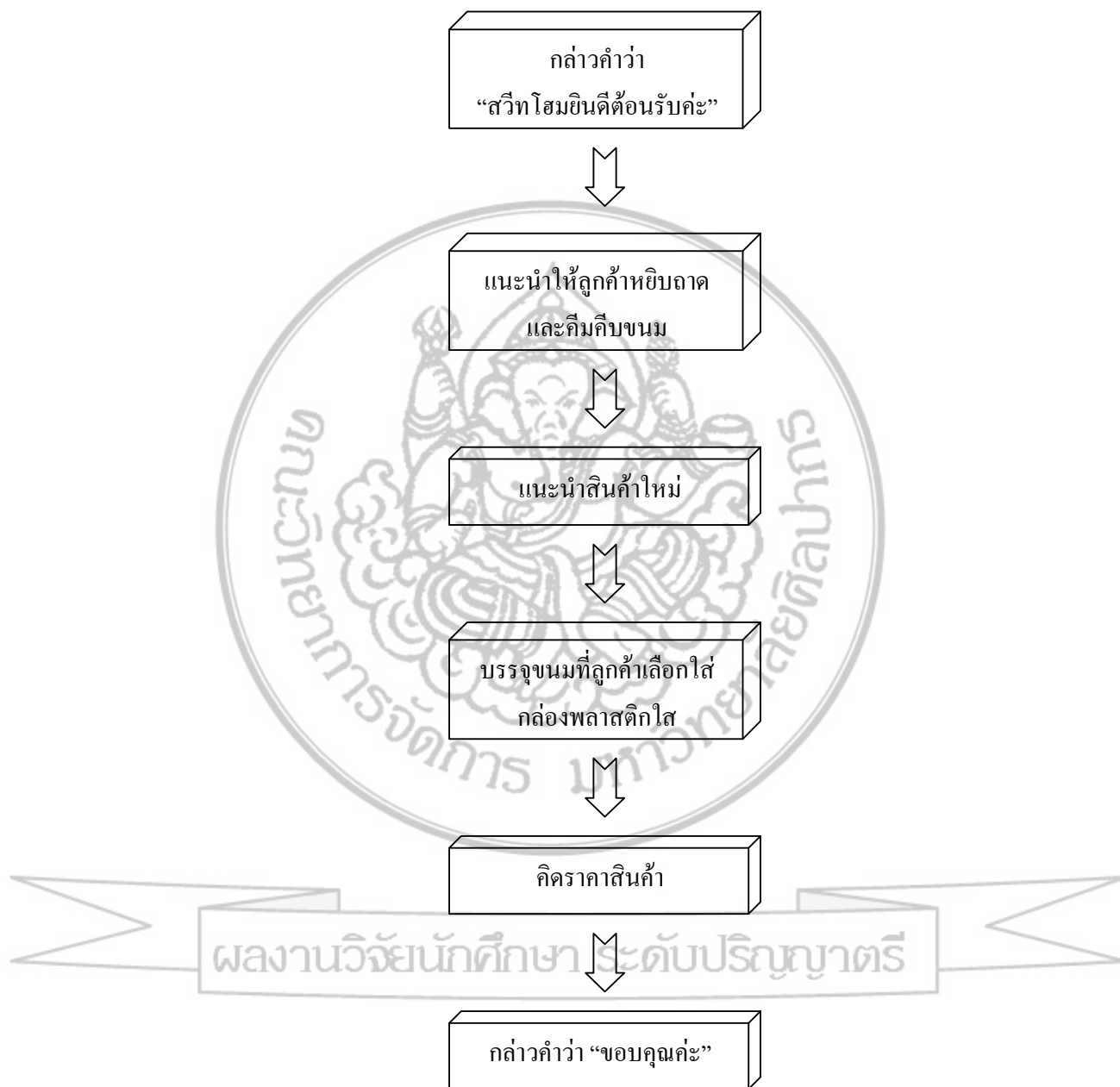


ภาพที่ 7 แสดงกระบวนการผลิตสินค้า

ขั้นตอนการขายสินค้า

1. พนักงานขายกล่าวคำว่า “สวัสดียินดีต้อนรับค่ะ” เมื่อลูกค้าเข้ามาในร้าน
2. พนักงานขายแนะนำให้ลูกค้าหยิบถาดและคีบคีบ ซึ่งวางไว้ข้างประตูทางเข้าร้าน สำหรับให้ลูกค้าใส่ขนมระหว่างที่เลือก
3. พนักงานขายแนะนำสินค้าใหม่ ในขณะที่ลูกค้าเลือกขนมที่ต้องการใส่ถาด
4. ลูกค้านำขนมที่ได้เลือกแล้วมาให้พนักงานขายที่เคาน์เตอร์แคชเชียร์
5. พนักงานขายบรรจุขนมที่ลูกค้าเลือกแล้วใส่กล่องพลาสติกใส
6. พนักงานขายคิดราคาสินค้าอย่างถูกต้องและรวดเร็ว
7. พนักงานขายกล่าวคำว่า “ขอบคุณค่ะ”

กระบวนการขายสินค้า



ภาพที่ 8 แสดงกระบวนการขายสินค้า

บทที่ 7
แผนการเงิน

ต้นทุนโครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

ตารางที่ 12 แสดงต้นทุน โครงการและแหล่งที่มาของเงินทุน

รายการ	รวมจำนวน ทั้งสิ้น (บาท)	แหล่งที่มาของเงินทุน		
		หนี้สิน		ส่วนของผู้ถือหุ้น
		เจ้าหนี้การค้า	เงินกู้	
1.เงินทุนหมุนเวียน				
1.1 เงินสดสำหรับการดำเนินงาน	350,000.00	-	300,000.00	50,000.00
รวมเงินทุนหมุนเวียน	350,000.00	-	300,000.00	50,000.00
2.ที่ดิน อาคาร และอุปกรณ์				
2.1 เครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิตสินค้า	86,625.00	-	-	86,625.00
2.2 เครื่องมือและอุปกรณ์ในการขายสินค้า	46,480.00	-	-	46,480.00
2.3 ค่าตกแต่งสถานที่	50,000.00	-	-	50,000.00
2.4 ยานพาหนะ	300,000.00	-	-	300,000.00
รวมสินทรัพย์ไม่หมุนเวียน	483,105.00	0.00	0.00	483,105.00
3.รายจ่ายก่อนการดำเนินงาน				
3.1 รายจ่ายในการเตรียมการ	150,000.00	-	-	150,000.00
รวมรายจ่ายก่อนการดำเนินงาน	150,000.00	-	-	150,000.00
รวมต้นทุนโครงการทั้งสิ้น	983,105.00	-	300,000.00	683,105.00
อัตราส่วนหนี้สิน : ส่วนของผู้ถือหุ้น	1.00	-	0.31	0.69

หมายเหตุ :-

- ยานพาหนะเป็นรถกระบะมือสอง ยี่ห้อ ISUZU
- ค่าตกแต่งสถานที่ประกอบด้วยค่าทำผนังกระจกใส ประตูรั้ว และห้องเก็บของ

การชำระคืนเงินกู้รายปี

ตารางที่ 13 แสดงการชำระคืนเงินกู้รายปี อัตราดอกเบี้ยต่อปี 8%

ปีที่	ยอดเงินกู้	ผ่อนชำระคืนเงินต้นปีละ	ดอกเบี้ยจ่าย	รวมเงินต้น + ดอกเบี้ย
1	300,000.00	60,000.00	24,000.00	84,000.00
2	240,000.00	60,000.00	19,200.00	79,200.00
3	180,000.00	60,000.00	14,400.00	74,400.00
4	120,000.00	60,000.00	9,600.00	69,600.00
5	60,000.00	60,000.00	4,800.00	64,800.00
รวม	900,000.00	300,000.00	72,000.00	372,000.00

หมายเหตุ :-

อัตราดอกเบี้ยเงินกู้เฉลี่ยของลูกค้ำทั่วไปจากธนาคาร 3 แห่ง คือ
 ธนาคารกรุงศรีอยุธยา 8%
 ธนาคารกรุงไทย 4.3%
 ธนาคารธนชาติ 8.25%
 เฉลี่ย 8%

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

ตารางที่ 14 แสดงประมาณการทรัพย์สินในการประกอบธุรกิจและค่าเสื่อมราคา

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่ารวม ทั้งสิ้น (บาท)	อัตราค่า เสื่อมราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (บาท)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
ยานพาหนะ										
รถกระบะมือสอง	1	300,000.00	300,000.00	20%	60,000.00	240,000.00	180,000.00	120,000.00	60,000.00	1.00
เครื่องมือและอุปกรณ์ในการ ผลิต										
เตาอบแก๊ส	1	15,000.00	15,000.00	20%	3,000.00	12,000.00	9,000.00	6,000.00	3,000.00	1.00
ตู้แช่สแตนเลส	1	38,000.00	38,000.00	20%	7,600.00	30,400.00	22,800.00	15,200.00	7,600.00	1.00
เครื่องผสม	1	20,000.00	20,000.00	20%	4,000.00	16,000.00	12,000.00	8,000.00	4,000.00	1.00
กระทะทองเหลือง	2	1,350.00	2,700.00	20%	540.00	2,160.00	1,620.00	1,080.00	540.00	2.00
กระทะเหล็ก	1	600.00	600.00	20%	120.00	480.00	360.00	240.00	120.00	1.00
กะละมังสแตนเลส	5	60.00	300.00	20%	60.00	240.00	180.00	120.00	60.00	5.00
ถาดขนม	30	100.00	3,000.00	20%	600.00	2,400.00	1,800.00	1,200.00	600.00	30.00
กระชอนสแตนเลส	1	200.00	200.00	20%	40.00	160.00	120.00	80.00	40.00	1.00
กระบวยสแตนเลส	3	120.00	360.00	20%	72.00	288.00	216.00	144.00	72.00	3.00
ตะแกรงสแตนเลส	1	60.00	60.00	20%	12.00	48.00	36.00	24.00	12.00	1.00

ตารางที่ 14 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่า รวมทั้งสิ้น (บาท)	อัตราค่า เสื่อมราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (บาท)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
โต๊ะเตรียมส่วนผสม	2	2,000.00	4,000.00	20%	800.00	3,200.00	2,400.00	1,600.00	800.00	2.00
ชั้นเรียงถาด	1	2,000.00	2,000.00	20%	400.00	1,600.00	1,200.00	800.00	400.00	1.00
ช้อนตวงสแตนเลส	1	45.00	45.00	20%	9.00	36.00	27.00	18.00	9.00	1.00
ถ้วยตวงสแตนเลส	1	210.00	210.00	20%	42.00	168.00	126.00	84.00	42.00	1.00
กรวยทำฟอยทอง	1	150.00	150.00	20%	30.00	120.00	90.00	60.00	30.00	1.00
รวม	52	79,895.00	86,625.00		17,325.00	69,300.00	51,975.00	34,650.00	17,325.00	52.00
เครื่องมือและอุปกรณ์ในการ ขาย										
เคาน์เตอร์แคชเชียร์	1	13,500.00	13,500.00	20%	2,700.00	10,800.00	8,100.00	5,400.00	2,700.00	1.00
ชั้นวางสินค้าไม้	3	8,000.00	24,000.00	20%	4,800.00	19,200.00	14,400.00	9,600.00	4,800.00	3.00
ชั้นวางถาดและคีมคีบ	1	5,000.00	5,000.00	20%	1,000.00	4,000.00	3,000.00	2,000.00	1,000.00	1.00
ถาดหาวใส่ขนม	42	55.00	2,310.00	20%	462.00	1,848.00	1,386.00	924.00	462.00	42.00
ถาดไม้เหลี่ยม	10	62.00	620.00	20%	124.00	496.00	372.00	248.00	124.00	10.00
เครื่องคิดเลข	1	350.00	350.00	20%	70.00	280.00	210.00	140.00	70.00	1.00
เก้าอี้	2	250.00	500.00	20%	100.00	400.00	300.00	200.00	100.00	2.00

ตารางที่ 14 (ต่อ)

รายการ	จำนวน (หน่วย)	ราคาต่อ หน่วย (บาท)	มูลค่า รวมทั้งสิ้น (บาท)	อัตราค่า เสื่อมราคา ต่อปี (%)	ค่าเสื่อม ราคาต่อปี (บาท)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 1)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 2)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 3)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 4)	มูลค่า สินทรัพย์ สุทธิ (สิ้นปีที่ 5)
คีมคีบขนมสแตนเลส	10	20.00	200.00	20%	40.00	160.00	120.00	80.00	40.00	10.00
รวม	70	27,237.00	46,480.00		9,296.00	37,184.00	27,888.00	18,592.00	9,296.00	70.00
รวมทั้งสิ้น	123.00	407,132.00	433,105.00		86,621.00	346,484.00	259,863.00	173,242.00	86,621.00	123.00

ประมาณการขายรายเดือน

ตารางที่ 15 แสดงประมาณการขายรายเดือน

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
จำนวนสินค้าขาย													
ขนมไทย (สำเร็จรูป)													
กล่องขนาดบรรจุ 10 ชิ้น	4,020.00	3,950.00	3,900.00	4,080.00	3,930.00	3,900.00	3,960.00	3,910.00	3,900.00	3,930.00	3,930.00	3,940.00	47,350.00
กล่องขนาดบรรจุ 20 ชิ้น	1,540.00	1,520.00	1,500.00	1,560.00	1,515.00	1,500.00	1,520.00	1,505.00	1,500.00	1,510.00	1,510.00	1,520.00	18,200.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย (กล่อง)	5,560.00	5,470.00	5,400.00	5,640.00	5,445.00	5,400.00	5,480.00	5,415.00	5,400.00	5,440.00	5,440.00	5,460.00	65,550.00
ขนมไทย (สั่งทำ)													
ขนมชั้น (ถาด)	14.00	13.00	12.00	15.00	13.00	12.00	14.00	12.00	12.00	13.00	13.00	13.00	156.00
วุ้นกะทิ (ถาด)	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	96.00
วุ้นมะพร้าว (ถาด)	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	96.00
วุ้นน้ำหวาน (ถาด)	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	8.00	96.00
ทองหยอด (ถาด)	14.00	13.00	12.00	15.00	13.00	12.00	14.00	12.00	12.00	13.00	13.00	13.00	156.00
เม็ดขนุนไส้ถั่ว (ถาด)	12.00	13.00	12.00	12.00	13.00	12.00	14.00	12.00	12.00	13.00	13.00	12.00	150.00
เม็ดขนุนไส้เผือก (ถาด)	14.00	13.00	12.00	15.00	13.00	12.00	14.00	12.00	12.00	13.00	13.00	13.00	156.00
ฟอยทอง (ถาด)	14.00	13.00	12.00	15.00	13.00	12.00	14.00	12.00	12.00	13.00	13.00	13.00	156.00
เค้กวุ้น (ถาด)	12.00	13.00	10.00	13.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	11.00	129.00

ตารางที่ 15 (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
แก๊กขนมชั้น (ถาด)	12.00	12.00	10.00	13.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	10.00	11.00	128.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย (ถาด)	116.00	114.00	104.00	122.00	109.00	104.00	114.00	104.00	104.00	109.00	109.00	110.00	1,319.00
ราคาสินค้า													
ขนมไทย (สำเร็จรูป)													
กล่องขนาดบรรจุ 10 ชิ้น	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00
กล่องขนาดบรรจุ 20 ชิ้น	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00	40.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย (บาท)	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00	30.00
ขนมไทย (สั่งทำ)													
ขนมชั้น (ถาด)	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00	220.00
วุ้นกะทิ (ถาด)	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
วุ้นมะพร้าว (ถาด)	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
วุ้นน้ำหวาน (ถาด)	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
ทองหยอด (ถาด)	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00	180.00
เม็ดขนุนไส้ถั่ว (ถาด)	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00

ตารางที่ 15 (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	
เมล็ดขนุน ใต้เปลือก (ถาด)	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
ฝอยทอง (ถาด)	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00	250.00
เค้ก วุ้น (ถาด)	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
เค้กขนมชั้น (ถาด)	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย (บาท)	246.00	246.00	246.00	246.00	246.00	246.00	246.00	246.00	246.00	246.00	246.00	246.00	246.00	246.00
รายได้จากการขาย (บาท)														
ขนมไทย (สำเร็จรูป)														
กล่องขนาดบรรจุ 10 ชิ้น	80,400	79,000	78,000	81,600	78,600	78,000	79,200	78,200	78,000	78,600	78,600	78,800	947,000	
กล่องขนาดบรรจุ 20 ชิ้น	61,600	60,800	60,000	62,400	60,600	60,000	60,800	60,200	60,000	60,400	60,400	60,800	728,000	
รวมรายได้สะสม (บาท)	142,000	139,800	138,000	144,000	139,200	138,000	140,000	138,400	138,000	139,000	139,000	139,600	1,675,000	
ขนมไทย (สั่งทำ)														
ขนมชั้น (ถาด)	3,080.00	2,860.00	2,640.00	3,300.00	2,860.00	2,640.00	3,080.00	2,640.00	2,640.00	2,860.00	2,860.00	2,860.00	34,320.00	
วุ้นกะทิ (ถาด)	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	17,280.00	
วุ้นมะพร้าว (ถาด)	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	24,000.00	

ตารางที่ 15 (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
วุ้นน้ำหวาน (ถาด)	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	1,440.00	17,280.00
ทองหยอด (ถาด)	2,520.00	2,340.00	2,160.00	2,700.00	2,340.00	2,160.00	2,520.00	2,160.00	2,160.00	2,340.00	2,340.00	2,340.00	28,080.00
เม็ดขนุนไส้ถั่ว (ถาด)	2,400.00	2,600.00	2,400.00	2,400.00	2,600.00	2,400.00	2,800.00	2,400.00	2,400.00	2,600.00	2,600.00	2,400.00	30,000.00
เม็ดขนุนไส้เผือก (ถาด)	2,800.00	2,600.00	2,400.00	3,000.00	2,600.00	2,400.00	2,800.00	2,400.00	2,400.00	2,600.00	2,600.00	2,600.00	31,200.00
ฟอยทอง (ถาด)	3,500.00	3,250.00	3,000.00	3,750.00	3,250.00	3,000.00	3,500.00	3,000.00	3,000.00	3,250.00	3,250.00	3,250.00	39,000.00
เค้กวุ้น (ถาด)	4,800.00	5,200.00	4,000.00	5,200.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,400.00	51,600.00
เค้กขนมชั้น (ถาด)	4,800.00	4,800.00	4,000.00	5,200.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,000.00	4,400.00	51,200.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	28,780	28,530	25,480	30,430	26,530	25,480	27,580	25,480	25,480	26,530	26,530	27,130	323,960
รวมรายได้สะสม ทั้งหมด(บาท)	170,780	168,330	163,480	174,430	165,730	163,480	167,580	163,880	163,480	165,530	165,530	166,730	1,998,960
เงินสดรับการขาย (บาท)	170,780	168,330	163,480	174,430	165,730	163,480	167,580	163,880	163,480	165,530	165,530	166,730	1,998,960

ประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

ตารางที่ 16 แสดงประมาณการรายได้จากการขายสินค้าและบริการ

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนสินค้าขาย		เพิ่ม 5 %	เพิ่ม 5 %	เพิ่ม 7 %	เพิ่ม 7 %
ขนมไทยสำเร็จรูป (กล่อง)					
กล่องขนาดบรรจุ 10 ชิ้น	47,350.00	49,718.00	52,203.00	55,858.00	59,768.00
กล่องขนาดบรรจุ 20 ชิ้น	18,200.00	19,110.00	20,066.00	21,470.00	22,973.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย (กล่อง)	65,550.00	68,828.00	72,269.00	77,328.00	82,741.00
ขนมไทยสั่งทำ (ถาด)					
ขนมชั้น	156.00	164.00	172.00	184.00	197.00
วุ้นกะทิ	96.00	101.00	106.00	113.00	121.00
วุ้นมะพร้าว	96.00	101.00	106.00	113.00	121.00
วุ้นน้ำหวาน	96.00	101.00	106.00	113.00	121.00
ทองหยอด	156.00	164.00	172.00	184.00	197.00
เม็ดขนุนไส้ถั่ว	150.00	158.00	165.00	177.00	189.00
เม็ดขนุนไส้เผือก	156.00	164.00	172.00	184.00	197.00
ฝอยทอง	156.00	164.00	172.00	184.00	197.00
เค้กวุ้น	129.00	135.00	142.00	152.00	163.00
เค้กขนมชั้น	128.00	134.00	141.00	151.00	162.00
รวมจำนวนสินค้าที่ขาย (ถาด)	1,319.00	1,386.00	1,454.00	1,555.00	1,665.00

ตารางที่ 16 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคาสินค้า(บาท)					
ขนมไทยสำเร็จรูป (กล่อง)					
กล่องขนาดบรรจุ 10 ชิ้น	20.00	20.00	22.00	22.00	22.00
กล่องขนาดบรรจุ 20 ชิ้น	40.00	40.00	44.00	44.00	44.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย (บาท)	30.00	30.00	33.00	33.00	33.00
ขนมไทยสั่งทำ (ถาด)					
ขนมชั้น	220.00	220.00	240.00	240.00	240.00
วุ้นกะทิ	180.00	180.00	200.00	200.00	200.00
วุ้นมะพร้าว	250.00	250.00	270.00	270.00	270.00
วุ้นน้ำหวาน	180.00	180.00	200.00	200.00	200.00
ทองหยอด	180.00	180.00	200.00	200.00	200.00
เม็ดขนุนไส้ถั่ว	200.00	200.00	220.00	220.00	220.00
เม็ดขนุนไส้ฝัก	200.00	200.00	220.00	220.00	220.00
ฟอยทอง	250.00	250.00	270.00	270.00	270.00
เค้กวุ้น	400.00	400.00	420.00	420.00	420.00
เค้กขนมชั้น	400.00	400.00	420.00	420.00	420.00
ราคาสินค้าเฉลี่ย (บาท)	246.00	246.00	266.00	266.00	266.00
ผลงานวิจัยนศึกษา ระดับปริญญาตรี					
รายได้จากการขาย (บาท)					
ขนมไทยสำเร็จรูป (กล่อง)					
กล่องขนาดบรรจุ 10 ชิ้น	947,000.00	994,360.00	1,148,466.00	1,228,876.00	1,314,896.00
กล่องขนาดบรรจุ 20 ชิ้น	728,000.00	764,400.00	882,904.00	944,680.00	1,010,812.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	1,675,000.00	1,758,760.00	2,031,370.00	2,173,556.00	2,325,708.00

ตารางที่ 16 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ขนมไทยสั่งทำ (คาด)					
ขนมชั้น	34,320.00	36,080.00	41,280.00	44,160.00	47,280.00
วุ้นกะทิ	17,280.00	18,180.00	21,200.00	22,600.00	24,200.00
วุ้นมะพร้าว	24,000.00	25,250.00	28,620.00	30,510.00	32,670.00
วุ้นน้ำหวาน	17,280.00	18,180.00	21,200.00	22,600.00	24,200.00
ทองหยอด	28,080.00	29,520.00	34,400.00	36,800.00	39,400.00
เม็ดขนุนไส้ถั่ว	30,000.00	31,600.00	36,300.00	38,940.00	41,580.00
เม็ดขนุนไส้เผือก	31,200.00	32,800.00	37,840.00	40,480.00	43,340.00
ฝอยทอง	39,000.00	41,000.00	46,440.00	49,680.00	53,190.00
เค้กขุ่น	51,600.00	54,000.00	59,640.00	63,840.00	68,460.00
เค้กขนมชั้น	51,200.00	53,600.00	59,220.00	63,420.00	68,040.00
รวมรายได้สะสม (บาท)	323,960.00	340,210.00	386,140.00	413,030.00	442,360.00
รวมรายได้สะสมทั้งหมด (บาท)	1,998,960.00	2,098,970.00	2,417,510.00	2,586,586.00	2,768,068.00
เงินสดรับการขาย (บาท)	1,998,960.00	2,098,970.00	2,417,510.00	2,586,586.00	2,768,068.00

ผลงานวิทยนักรศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

ตารางที่ 17 แสดงประมาณการต้นทุนวัตถุดิบทางตรง

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
จำนวนซื้อวัตถุดิบทางตรง ในการผลิต (หน่วย)		เพิ่ม 5%	เพิ่ม 5%	เพิ่ม 7%	เพิ่ม 7%
แป้งผสม (กิโลกรัม)	2,087.00	2,191.00	2,301.00	2,462.00	2,634.00
แป้งทำทองหยอด (กิโลกรัม)	458.00	481.00	505.00	540.00	578.00
น้ำตาล (กิโลกรัม)	9,196.00	9,656.00	10,139.00	10,848.00	11,608.00
มะพร้าว (ลูก)	21,147.00	22,204.00	23,315.00	24,947.00	26,693.00
มะพร้าวอ่อน (ลูก)	895.00	940.00	987.00	1,056.00	1,130.00
สีผสมอาหาร (ซอง)	3,030.00	3,182.00	3,341.00	3,574.00	3,825.00
ผงวุ้น (ห่อ)	2,221.00	2,332.00	2,449.00	2,620.00	2,803.00
เกลือเม็ด (กิโลกรัม)	77.00	81.00	85.00	91.00	97.00
ไข่เป็ดเบอร์ 3 (ฟอง)	161,713.00	169,799.00	178,289.00	190,769.00	204,123.00
ถั่วชิก (กิโลกรัม)	205.00	215.00	226.00	242.00	259.00
เผือก (กิโลกรัม)	581.00	610.00	641.00	685.00	733.00
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบ ทางตรง (บาท/หน่วย)					
แป้งผสม (กิโลกรัม)	35.00	35.00	36.00	36.00	36.00
แป้งทำทองหยอด (กิโลกรัม)	35.00	35.00	36.00	36.00	36.00
น้ำตาล (กิโลกรัม)	22.00	22.00	23.00	23.00	23.00
มะพร้าว (ลูก)	5.00	5.00	6.00	6.00	6.00
มะพร้าวอ่อน (ลูก)	8.00	8.00	9.00	9.00	9.00
สีผสมอาหาร (ซอง)	5.00	5.00	6.00	6.00	6.00
ผงวุ้น (ห่อ)	30.00	30.00	31.00	31.00	31.00
เกลือเม็ด (กิโลกรัม)	5.00	5.00	6.00	6.00	6.00
ไข่เป็ดเบอร์ 3 (ฟอง)	2.50	2.50	3.00	3.00	3.00

ตารางที่ 17 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ราคาต่อหน่วยของวัตถุดิบ ทางตรง (บาท/หน่วย)					
ถั่วชิก (กิโลกรัม)	36.00	36.00	37.00	37.00	37.00
เผือก (กิโลกรัม)	25.00	25.00	26.00	26.00	26.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรงใน การผลิต (บาท)					
แป้งผสม (กิโลกรัม)	73,045.00	76,685.00	82,836.00	88,632.00	94,824.00
แป้งทำทองหยอด (กิโลกรัม)	16,030.00	16,835.00	18,180.00	19,440.00	20,808.00
น้ำตาล (กิโลกรัม)	202,312.00	212,432.00	233,197.00	249,504.00	266,984.00
มะพร้าว (ลูก)	105,735.00	111,020.00	139,890.00	149,682.00	160,158.00
มะพร้าวอ่อน (ลูก)	7,160.00	7,520.00	8,883.00	9,504.00	10,170.00
สีผสมอาหาร (ซอง)	15,150.00	15,910.00	20,046.00	21,444.00	22,950.00
ผงวุ้น (ห่อ)	66,630.00	69,960.00	75,919.00	81,220.00	86,893.00
เกลือเม็ด (กิโลกรัม)	385.00	405.00	510.00	546.00	582.00
ไข่เป็ดเบอร์ 3 (ฟอง)	404,282.50	424,497.50	534,867.00	572,307.00	612,369.00
ถั่วชิก (กิโลกรัม)	7,380.00	7,740.00	8,362.00	8,954.00	9,583.00
เผือก (กิโลกรัม)	14,525.00	15,250.00	16,666.00	17,810.00	19,058.00
รวมยอดซื้อวัตถุดิบ ทางตรงในการผลิต (บาท)	912,634.50	958,254.50	1,139,356.00	1,219,043.00	1,304,379.00
บวก ค่าขนส่งเข้า	10,000.00	10,100.00	10,200.00	10,300.00	10,400.00
ยอดซื้อวัตถุดิบทางตรง - สุทธิ	922,634.50	968,354.50	1,149,556.00	1,229,343.00	1,314,779.00
บวก วัตถุดิบทางตรงต้น งวด	-	46,131.73	48,417.73	57,477.80	61,467.15
หัก วัตถุดิบทางตรงปลาย งวด	46,131.73	48,417.73	57,477.80	61,467.15	65,738.95

ตารางที่ 17 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
วัตถุดิบทางตรงใช้ไปในการผลิต	876,502.78	966,068.50	1,140,495.93	1,225,353.65	1,310,507.20
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต (บาท)	922,634.50	968,354.50	1,149,556.00	1,229,343.00	1,314,779.00



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขายสินค้า

ตารางที่ 18 แสดงประมาณการต้นทุนการผลิตและต้นทุนการขายสินค้า

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ต้นทุนการผลิตสินค้า (บาท)					
ค่าวัสดุดิบทางตรงในการ ผลิตสินค้า	876,502.78	966,068.50	1,140,495.93	1,225,353.65	1,310,507.20
ค่าแรงงานทางตรงในการ ผลิตสินค้า	198,000.00	203,940.00	210,058.20	216,359.95	222,850.74
ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการ ผลิต	2,940.00	3,140.00	3,340.00	3,540.00	3,740.00
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	30,000.00	31,000.00	32,000.00	33,000.00	34,000.00
ค่าบำรุงรักษาเครื่องจักร และอุปกรณ์	-	2,500.00	2,700.00	2,900.00	3,100.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า	1,107,442.78	1,206,648.50	1,388,594.13	1,481,153.60	1,574,197.94
ค่าเสื่อมราคาในการผลิต (บาท)					
ค่าเสื่อมราคาเครื่องมือและ อุปกรณ์ในการผลิต	17,325.00	17,325.00	17,325.00	17,325.00	17,273.00
รวมต้นทุนค่าเสื่อมราคาใน การผลิต	17,325.00	17,325.00	17,325.00	17,325.00	17,273.00
รวมต้นทุนการผลิตสินค้า ทั้งสิ้น	1,124,767.78	1,223,973.50	1,405,919.13	1,498,478.60	1,591,470.94
สินค้าคงเหลือ (บาท)					
บวก สินค้าคงเหลือต้นงวด	-	11,247.68	12,239.74	14,059.19	14,984.79
หัก สินค้าคงเหลือปลาย งวด	11,247.68	12,239.74	14,059.19	14,984.79	15,914.71
รวมต้นทุนขายสินค้า (บาท)	1,113,520.10	1,222,981.44	1,404,099.67	1,497,553.00	1,590,541.02
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการ ผลิต	230,940.00	240,580.00	248,098.20	255,799.95	263,690.74

หมายเหตุ :-

ค่าวัสดุสิ้นเปลืองในการผลิตประกอบด้วย

- ผ้าขาวบางจำนวน 3 ผืน/เดือน ราคาผืนละ 25 บาท รวมเป็น 900 บาท
- ที่แยกไข่แดงจำนวน 2 ซิน/ 3 เดือน ราคาซินละ 30 บาท รวมเป็น 240 บาท
- พิมพ์รูปต่างๆ จำนวน 3 แผ่น/ 6 เดือน ราคาแผ่นละ 300 บาท รวมเป็น 1,800 บาท



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

ประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

ตารางที่ 19 แสดงประมาณการค่าใช้จ่ายในการขายและบริหาร

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
ค่าใช้จ่ายในการบริหารและการขาย (บาท)					
เงินเดือนบุคลากร	240,000.00	247,200.00	254,616.00	262,254.48	270,122.11
ค่าเช่าพื้นที่	54,000.00	36,720.00	37,080.00	37,800.00	38,520.00
ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์	50,000.00	51,000.00	52,000.00	53,000.00	54,000.00
ค่าไฟฟ้าและน้ำประปา	5,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00	6,000.00
ค่าใช้จ่ายในการติดต่อสื่อสาร	3,000.00	4,000.00	5,000.00	6,000.00	7,000.00
ค่าใช้จ่ายด้านยานพาหนะ	10,000.00	12,000.00	13,000.00	14,000.00	15,000.00
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ (ด้วย พลาสติกใส)	83,750.00	87,937.50	92,334.38	96,951.09	101,798.65
ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ (กล่อง พลาสติกใส)	41,875.00	43,968.75	46,167.19	48,475.55	50,899.32
ค่าใช้จ่ายในการดำเนินการเริ่มแรก	150,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ค่าตกแต่งสถานที่	50,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร	687,625.00	488,826.25	506,197.56	524,481.12	543,340.09
ค่าเสื่อมราคาส่งการขายและ บริหาร					
ค่าเสื่อมราคารถยนต์	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	59,999.00
ค่าเสื่อมราคาอุปกรณ์ และ เครื่องมือในการขายสินค้า	9,296.00	9,296.00	9,296.00	9,296.00	9,226.00
รวมค่าเสื่อมราคา	69,296.00	69,296.00	69,296.00	69,296.00	69,225.00
รวมค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร	756,921.00	558,122.25	575,493.56	593,777.12	612,565.09
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ายในการขายและ บริหาร	687,625.00	488,826.25	506,197.56	524,481.12	543,340.09

หมายเหตุ :-

ค่าโฆษณาและประชาสัมพันธ์ประกอบด้วย

- ใบปลิวประชาสัมพันธ์ร้าน 3,000 บาท/ปี
- เข้าร่วมงานแสดงสินค้าประจำจังหวัด 1,000 บาท/ปี
- ป้ายหน้าร้านราคา 6,000 บาท (เฉพาะในปีที่ 1)
- สต็อกเกอร์โลโก้ร้านสำหรับแปะบนกล่องพลาสติกใสแบบสำเร็จรูป 40,000 บาทใน

ปีที่ 1 และมีค่าใช้จ่ายในส่วนนี้เพิ่มขึ้นทุกปีเนื่องมาจากยอดขายที่เพิ่มขึ้น

ค่าใช้จ่ายด้านยานพาหนะ คือ ค่าใช้จ่ายที่มาจากกรับรถส่งสินค้าจากสถานที่ผลิตมายังสถานที่จำหน่ายเป็นประจำทุกวัน

ค่าใช้จ่ายเบ็ดเตล็ดอื่น ๆ ประกอบด้วย

- ถ้วยพลาสติกใสจำนวน 837,500 ถ้วย ราคาถ้วยละ 0.1 บาท รวมเป็น 83,750 บาท
- กล่องพลาสติกใสขนาดบรรจุ 10 ชิ้น จำนวน 47,350 กล่อง ราคากล่องละ 0.5 บาท รวมเป็น 23,675 บาท และกล่องพลาสติกใสขนาดบรรจุ 20 ชิ้น จำนวน 18,200 กล่อง ราคากล่องละ 1 บาท รวมเป็น 18,200 บาท

ค่าเช่าพื้นที่เดือนละ 3,000 บาท 1 ปีรวมเป็นเงิน 36,000 บาท และมีการจ่ายค่ามัดจำล่วงหน้าในปีที่ 1 จำนวน 6 เดือน เป็นเงิน 18,000 บาท (ไม่ได้รับคืน)

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการงบกำไรขาดทุน

ตารางที่ 20 แสดงประมาณการงบกำไรขาดทุน

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รายได้					
รายได้จากการขายสินค้า	1,998,960.00	2,098,970.00	2,417,510.00	2,586,586.00	2,768,068.00
รวมรายได้	1,998,960.00	2,098,970.00	2,417,510.00	2,586,586.00	2,768,068.00
หัก - ต้นทุนขายสินค้า	1,113,520.10	1,222,981.44	1,404,099.67	1,497,553.00	1,590,541.02
กำไรขั้นต้น	885,439.90	875,988.56	1,013,410.33	1,089,033.00	1,177,526.98
หัก - ค่าใช้จ่ายในการขาย และบริหาร	756,921.00	558,122.25	575,493.56	593,777.12	612,565.09
กำไรจากการดำเนินงาน ก่อนหักดอกเบี้ยจ่าย	128,518.90	317,866.31	437,916.77	495,255.88	564,961.89
หัก - ดอกเบี้ยจ่าย	24,000.00	19,200.00	14,400.00	9,600.00	4,800.00
กำไรจากการดำเนินงาน ก่อนหักภาษีเงินได้	104,518.90	298,666.31	423,516.77	485,655.88	560,161.89
หัก - ภาษีเงินได้นิติบุคคล	15,677.84	44,799.95	63,527.52	72,848.38	84,024.28
กำไรสุทธิ	88,841.07	253,866.36	359,989.25	412,807.50	476,137.61
กำไรสะสม	88,841.07	342,707.43	702,696.68	1,115,504.18	1,591,641.79

ตารางแสดงการคำนวณภาษีเงินได้นิติบุคคล (ห้างหุ้นส่วนจำกัด)

การคำนวณภาษีเงินได้นิติ บุคคล	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กำไรก่อนหักภาษีเงินได้	104,518.90	298,666.31	423,516.77	485,655.88	560,161.89
ช่วงภาษี 0 - 1,000,000 อัตราภาษี 15%	15,677.84	44,799.95	63,527.52	72,848.38	84,024.28
ช่วงภาษี 1,000,001 - 3,000,000 อัตราภาษี 25%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ช่วงภาษี 3,000,001 ขึ้นไป อัตราภาษี 30%	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ภาษีเงินได้นิติบุคคล	15,677.84	44,799.95	63,527.52	72,848.38	84,024.28

ประมาณการงบกระแสเงินสด

ตารางที่ 21 แสดงประมาณการงบกระแสเงินสด

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดจากกิจกรรมดำเนินงาน					
เงินสรับจากการขายสินค้า	1,998,960.00	2,098,970.00	2,417,510.00	2,586,586.00	2,768,068.00
เงินสดจ่ายค่าวัตถุดิบทางตรงในการผลิต	(922,634.50)	(968,354.50)	(1,149,556.00)	(1,229,343.00)	(1,314,779.00)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ยในการผลิต	(230,940.00)	(240,580.00)	(248,098.20)	(255,799.95)	(263,690.74)
เงินสดจ่ายค่าใช้จ่ยในการขายและบริหาร	(687,625.00)	(488,826.25)	(506,197.56)	(524,481.12)	(543,340.09)
เงินสดจ่ายชำระค้้นดอกเบี้ย	(24,000.00)	(19,200.00)	(14,400.00)	(9,600.00)	(4,800.00)
เงินสดจ่ายค่าภาษีเงินได้	0.00	(15,677.84)	(44,799.95)	(63,527.52)	(72,848.38)
กระแสเงินสดสุทธิจากกิจกรรมดำเนินงาน	133,760.50	366,331.41	454,458.29	503,834.42	568,609.79
กระแสเงินสดจากกิจกรรมลงทุน					
เงินสดจ่ายลงทุนในยานพาหนะ	(300,000.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์ในการผลิต	(86,625.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายลงทุนในเครื่องมือและอุปกรณ์ในการขาย	(46,480.00)	0.00	0.00	0.00	0.00

ตารางที่ 21 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
กระแสเงินสดสุทธิ จากกิจกรรมลงทุน	(433,105.00)	0.00	0.00	0.00	0.00
กระแสเงินสดจาก กิจกรรมจัดหาเงิน					
เงินสดรับจากการ กู้ยืม	300,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดรับจาก เจ้าของ	683,105.00	0.00	0.00	0.00	0.00
เงินสดจ่ายชำระคืน เงินกู้	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิ จากกิจกรรมจัดหา เงิน	923,105.00	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)	(60,000.00)
กระแสเงินสดสุทธิ	623,760.50	306,331.41	394,458.29	443,834.42	508,609.79
บวก กระแสเงินสด ต้นงวด	0.00	623,760.50	930,091.91	1,324,550.21	1,768,384.62
กระแสเงินสดสุทธิ ปลายงวด	623,760.50	930,091.91	1,324,550.21	1,768,384.62	2,276,994.41

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประมาณการงบดุล

ตารางที่ 22 แสดงประมาณการงบดุล

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
สินทรัพย์					
สินทรัพย์หมุนเวียน					
เงินสดและเงินฝาก สถาบันการเงิน	623,760.50	930,091.91	1,324,550.21	1,768,384.62	2,276,994.41
สินค้าคงเหลือ	57,379.40	60,657.46	71,536.99	76,451.94	81,653.66
รวมสินทรัพย์หมุนเวียน	681,139.90	990,749.37	1,396,087.20	1,844,836.56	2,358,648.07
สินทรัพย์ไม่หมุนเวียน					
อุปกรณ์ - สุธชิ	346,484.00	259,863.00	173,242.00	86,621.00	123.00
รวมสินทรัพย์ไม่ หมุนเวียน	346,484.00	259,863.00	173,242.00	86,621.00	123.00
รวมสินทรัพย์	1,027,623.90	1,250,612.37	1,569,329.20	1,931,457.56	2,358,771.07
หนี้สินหมุนเวียน					
ภาษีเงินได้ค้างจ่าย	15,677.84	44,799.95	63,527.52	72,848.38	84,024.28
เงินกู้ระยะยาวที่กำหนด ชำระใน 1 ปี	60,000.00	60,000.00	60,000.00	60,000.00	0.00
รวมหนี้สินหมุนเวียน	75,677.84	104,799.95	123,527.52	132,848.38	84,024.28
หนี้สินไม่หมุนเวียน					
เงินกู้ระยะยาว	180,000.00	120,000.00	60,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สินไม่หมุนเวียน	180,000.00	120,000.00	60,000.00	0.00	0.00
รวมหนี้สิน	255,677.84	224,799.95	183,527.52	132,848.38	84,024.28
ส่วนของผู้ถือหุ้น					
ทุน - นางสาวนันทน์	409,863.00	409,863.00	409,863.00	409,863.00	409,863.00
ทุน - นางไพ	273,242.00	273,242.00	273,242.00	273,242.00	273,242.00
กำไรสะสม	88,841.07	342,707.43	702,696.68	1,115,504.18	1,591,641.79

ตารางที่ 22 (ต่อ)

รายการ	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
รวมส่วนของเจ้าของ	771,946.07	1,025,812.43	1,385,801.68	1,798,609.18	2,274,746.79
รวมหนี้สินและส่วนของ เจ้าของ	1,027,623.90	1,250,612.37	1,569,329.20	1,931,457.56	2,358,771.07
	-	-	-	-	-



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

การวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

ตารางที่ 23 แสดงการวิเคราะห์อัตราส่วนทางการเงิน

รายการการวิเคราะห์	ปีที่ 1	ปีที่ 2	ปีที่ 3	ปีที่ 4	ปีที่ 5
อัตราส่วนวัดสภาพคล่องทางการเงิน					
อัตราส่วนเงินทุนหมุนเวียน (Current Ratio)	9.00	9.45	11.30	13.89	28.07
อัตราส่วนสินทรัพย์คล่องตัว (Quick Ratio)	8.24	8.87	10.72	13.31	27.10
อัตราส่วนการวัดประสิทธิภาพการใช้สินทรัพย์					
อัตราหมุนเวียนของสินค้า (Inventory Turnover)	99.00	99.92	99.87	99.94	99.94
ระยะเวลาสินค้าคงเหลือ (Inventory Turnover Period)	3.64	3.60	3.60	3.60	3.60
อัตราการหมุนของสินทรัพย์ถาวร	23.08	24.23	27.91	29.86	31.95
อัตราการหมุนของสินทรัพย์รวม	1.95	1.68	1.54	1.34	1.17
อัตราส่วนวัดความสามารถในการก่อหนี้					
อัตราส่วนหนี้สิน (Debt Ratio)	0.38	0.23	0.13	0.07	0.04
อัตราส่วนหนี้สินต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (Debt to Equity Ratio)	0.33	0.22	0.13	0.07	0.04
อัตราส่วนความสามารถในการจ่ายดอกเบี้ย (Interest Coverage Ratio)	5.35	16.56	30.41	51.59	117.70
อัตราส่วนวัดความสามารถในการบริหาร					
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อสินทรัพย์ (ROA)	8.65%	20.30%	22.94%	21.37%	20.19%
อัตราส่วนผลตอบแทนต่อส่วนของผู้ถือหุ้น (ROE)	11.51%	24.75%	25.98%	22.95%	20.93%
อัตรากำไรขั้นต้น (เปอร์เซ็นต์)	44.30%	41.73%	41.92%	42.10%	42.54%
อัตรากำไรจากการดำเนินงาน (เปอร์เซ็นต์)	5.23%	14.23%	17.52%	18.78%	20.24%
ข้อมูลทางการเงินจากการลงทุน					
มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (NPV)	572,900.71				
อัตราผลตอบแทนภายใน (IRR)	15.13%				
ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period)	3 ปี 1 เดือน				

บทที่ 8
แผนฉุกเฉินหรือแผนประเมินความเสี่ยง

ด้านบริหารจัดการ

ลักษณะปัญหา: พนักงานลาออกอย่างกะทันหัน
ผลกระทบ: พนักงานที่เหลือต้องทำงานเพิ่มขึ้น เพื่อให้ผลิตสินค้าได้ตามปริมาณที่ต้องการ อีกทั้งการหาพนักงานใหม่เข้ามายังทำให้เกิดต้นทุนในการจัดหาและฝึกอบรม
แนวทางแก้ไข: จัดหาสิ่งอำนวยความสะดวกในการทำงาน เช่น การมีสถานที่ในการทำงานที่สะดวกสบาย การมีอาหารกลางวัน หรืออัตราเงินเดือนที่เพิ่มขึ้นทุกปี เพื่อให้พนักงานรับรู้ถึงมูลค่าที่เพิ่มขึ้นจากเงินเดือนที่ได้ประจำ และที่สำคัญเจ้าของกิจการต้องเข้ามาใกล้ชิดกับพนักงาน ดูแลถามไถ่ทั้งปัญหาในการทำงานและปัญหาส่วนตัว ให้คำปรึกษาและช่วยเหลือ เพื่อแสดงถึงความมีน้ำใจต่อพนักงาน ทำให้พนักงานเกิดความมุ่งมั่นและตั้งใจทำงาน รู้สึกผูกพันและเกรงใจหากจะต้องลาออกจากการทำงาน

ลักษณะปัญหา: เกิดสินค้าคงเหลือเป็นจำนวนมาก
ผลกระทบ: รายได้ลดลงและเกิดต้นทุนจมในการผลิต
แนวทางแก้ไข: จะทำการลดราคาสินค้าลง 10% ต่อการซื้อหนึ่งครั้ง ในช่วงเวลา 14.00 - 15.00 นาฬิกา เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดการซื้อสินค้า และหากสินค้ายังคงเหลืออยู่จะนำไปขายราคาถูกลงให้กับแผงขายขนมตามตลาดนัดต่าง ๆ ในช่วง 16.00 นาฬิกา

ด้านการตลาด

ลักษณะปัญหา: ยอดขายสินค้าลดลง
ผลกระทบ: รายได้ลดลงในขณะที่ต้นทุนยังคงเดิม และยังเกิดสินค้าคงเหลือ
แนวทางแก้ไข: ลดจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ขายได้น้อยลง และเพิ่มจำนวนผลิตภัณฑ์ที่ขายได้ดีขึ้นในสัดส่วนที่เท่ากัน (ต้นทุนเท่าเดิม) และทำการพัฒนารสชาติและรูปลักษณ์ใหม่ ๆ ออกมาอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการดึงดูดความสนใจของลูกค้า พร้อมทั้งจัดทำโปรโมชั่นเพื่อกระตุ้นยอดขาย

ลักษณะปัญหา: มีคู่แข่งเข้ามาในตลาดเพิ่มขึ้น
 ผลกระทบ: ถูกแย่งส่วนแบ่งทางการตลาด ทำให้รายได้ของกิจการลดน้อยลง
 แนวทางแก้ไข: ลดต้นทุนในการผลิตลง หรือทำการประชาสัมพันธ์ร้านในด้านคุณภาพและคุณค่าของตัวผลิตภัณฑ์โดยทำการแจกใบปลิว และสร้างการรับรู้แบบปากต่อปาก เพื่อให้ลูกค้าเกิดความซื่อสัตย์ต่อแบรนด์ อีกทั้งในส่วนของการบริการต้องทำให้ลูกค้าเกิดความประทับใจเมื่อเข้ามาซื้อ

ลักษณะปัญหา: ภาวะเศรษฐกิจตกต่ำ
 ผลกระทบ: ต้นทุนการผลิตที่เพิ่มมากขึ้น ขณะที่ความต้องการซื้อสินค้าลดน้อยลง
 แนวทางแก้ไข: จัดทำโปรโมชั่นลดราคาสินค้าในช่วงเวลาหนึ่งของแต่ละวัน เช่น ช่วง 7.00 - 9.00 นาฬิกา จะลดราคาสินค้าลง 15%

ลักษณะปัญหา: เกิดการลอกเลียนแบบสินค้า
 ผลกระทบ: ลูกค้าเกิดความสับสนและเปลี่ยนใจไปซื้อสินค้าของร้านคู่แข่ง ทำให้ยอดขายของกิจการลดลง
 แนวทางแก้ไข: มีการออกแบบสินค้าให้มีความหลากหลาย มีเอกลักษณ์ของทางร้าน และยากต่อการเลียนแบบมากขึ้น พร้อมทั้งประชาสัมพันธ์ถึงคุณภาพของสินค้าเพื่อให้ลูกค้าเกิดความซื่อสัตย์ต่อแบรนด์

ด้านการผลิต

ลักษณะปัญหา: ผลิตสินค้าไม่เพียงพอกับความต้องการของลูกค้า
 ผลกระทบ: ลูกค้าเกิดความไม่พอใจ และอาจทำให้เกิดภาพลักษณ์ที่ไม่ดีต่อกิจการ
 แนวทางแก้ไข: จัดหาสินค้ามาให้ลูกค้าในทันทีโดยทำการลดราคาสินค้านั้นลง 15% เพื่อให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจและทำให้เกิดภาพลักษณ์ที่ดีต่อกิจการ ในการรับผิดชอบต่อความผิดพลาดที่เกิดขึ้น

บทที่ 9

แผนการปรับปรุงเพื่อเพิ่มขีดความสามารถ

ด้านบริหารจัดการ

งานที่ต้องปรับปรุง: ความสามารถในการออกแบบและพัฒนาสินค้าใหม่ ๆ

วิธีการ: หาความรู้เกี่ยวกับเทคนิคและเทคโนโลยีที่ช่วยในการผลิตและออกแบบสินค้า อีกทั้งดูแลการดำเนินงานต่าง ๆ ภายในร้านให้เป็นระบบ

ผลที่คาดว่าจะได้รับ: ดึงดูดความสนใจของลูกค้าเนื่องจากผลิตภัณฑ์มีรูปลักษณ์ที่หลากหลาย การดำเนินงานมีสภาพคล่องตัวสูงเนื่องจากการดำเนินงานอย่างเป็นระบบ ส่งผลให้ยอดขายมีอัตราการเติบโตสูงขึ้น

ด้านการตลาด

งานที่ต้องปรับปรุง: พัฒนาสินค้าให้ตรงกับความต้องการของกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

วิธีการ: เนื่องจากความต้องการของกลุ่มลูกค้าอาจเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา จึงต้องมีการพัฒนาสินค้าอยู่ตลอดเวลา โดยการทำกล่องรับความคิดเห็นไว้ตรงเคาน์เตอร์แคชเชียร์ และนำคำแนะนำของลูกค้ามาปรับปรุงและพัฒนาผลิตภัณฑ์ต่อไป

ผลที่คาดว่าจะได้รับ: สามารถสร้างฐานลูกค้าประจำของทางร้าน และสามารถดึงดูดกลุ่มลูกค้าของกลุ่มคู่แข่งเข้ามา อีกทั้งยังเป็นกลุ่มลูกค้าที่มีความซื่อสัตย์ต่อแบรนด์ของกิจการ เนื่องจากสามารถตอบสนองและเข้าถึงความต้องการที่แท้จริงของลูกค้า

ด้านการผลิต

งานที่ต้องปรับปรุง: กำจัดเศษขยะที่หลงเหลือจากการผลิต

วิธีการ: จัดเตรียมถังขยะในแต่ละจุดที่มีเศษของเหลือ โดยแยกขยะเปียกและขยะแห้ง หลังจากนั้นจะนำขยะในแต่ละจุดมารวมกันและนำไปทิ้งที่จุดทิ้งขยะของเทศบาลเป็นประจำทุกวัน

ผลที่คาดว่าจะได้รับ: ทำให้กระบวนการผลิตมีความรวดเร็วขึ้น ไม่ก่อให้เกิดเป็นแหล่งสะสมเชื้อโรคหรือแมลงวันในบริเวณการผลิต ผลผลิตที่ออกมาจึงมีความสะอาด ส่งผลในลูกค้าเกิดความมั่นใจและนำไปบอกต่อ ๆ กัน

งานที่ต้องปรับปรุง: ควบคุมคุณภาพในทุกขั้นตอนของกระบวนการผลิต

วิธีการ: มีการตรวจสอบคุณภาพของวัตถุดิบและปัจจัยอื่น ๆ ที่ใช้ในกระบวนการผลิตทุกขั้นตอน และมีการตรวจสอบสินค้าระหว่างทำเป็นประจำทุกวัน อีกทั้งมีการหาความรู้ใหม่ ๆ เข้ามาใช้ในกระบวนการผลิต และฝึกอบรมพนักงานเกี่ยวกับเทคนิคและความรู้ใหม่ ๆ ที่ใช้ในการผลิตเป็นประจำทุกเดือน

ผลที่คาดว่าจะได้รับ: ทักษะและฝีมือในการผลิตที่มีประสิทธิภาพมากขึ้นพร้อมกับคุณภาพของสินค้าที่เพิ่มมากขึ้นตามมา

งานที่ต้องปรับปรุง: ผลิตสินค้าในส่วนของการรับสั่งทำมากขึ้น

วิธีการ: มีการผลิตขนมไทยในส่วนของการรับสั่งทำมากขึ้น เนื่องจากมีการขายส่งให้กับร้านขายขนมทั่วไปในจังหวัดสุพรรณบุรี

ผลที่คาดว่าจะได้รับ: ยอดขายและกำไรที่เพิ่มขึ้นเนื่องจากปริมาณความต้องการสินค้าที่เพิ่มขึ้น และยังทำให้กิจการเป็นที่รู้จักอย่างกว้างขวาง

บรรณานุกรม

- บุปผา ใจชื่นชอบ. ขนมชั้น. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แม่บ้าน, 2549.
- _____. ตะโก้. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แม่บ้าน, 2549.
- วิไลลักษณ์ อิศระมงคลพันธ์. ขนมไทยรสอร่อย. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แม่บ้าน, 2550.
- สถาบันพัฒนาวิสาหกิจขนาดกลางและขนาดย่อม. ธุรกิจขนมไทย. ปทุมธานี : โรงพิมพ์มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์, 2547.
- อมราภรณ์ วงษ์ฝึก และ อรัญญา มิ่งขวัญ. ขนมกล้วย. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แม่บ้าน, 2549.
- _____. ทองหยิบ ทองหยอด. กรุงเทพมหานคร : สำนักพิมพ์แม่บ้าน, 2549.
- กิตติวัฒนา. เครื่องครัววตแดนเลส [Online]. Accessed 14 January 2009. Available from <http://www.kitiwattana.com>.
- บริษัท รีเทล บิซิเนส โซลูชันส์ จำกัด. เคาน์เตอร์ [Online]. Accessed 14 January 2009. Available from <http://www.rbs-design.com/counter.htm>.
- _____. ชั้นไม้ [Online]. Accessed 14 January 2009. Available from <http://www.rbs-design.com/wooden.htm>.
- อักษรเจริญทัศน์. ขนมไทยหายาก [Online]. Accessed 2 July 2008. Available from http://www.aksorn.com/library/library_detail.php?content_id=1761&Type_id=21.
- อิสริย์. ประวัติของขนมไทย [Online]. Accessed 20 August 2007. Available from <http://blog.hunsa.com/eyelycy/blog/16301>.
- BusinessThai. แบรนด์ขนมไทยรุก Mass Market [Online]. Accessed 13 February 2003. Available from http://www.businessthai.co.th/content.php?data=405128_SMEs%20Marketing.
- _____. ภาครัฐผลักดัน [Online]. Accessed 1 February 2002. Available from http://www.businessthai.co.th/content.php?data=405129_SMEs%20Marketing.
- Horapa.com. ประวัติและความเป็นมาของขนมไทย [Online]. Accessed 14 August 2007. Available from <http://www.horapa.com/content.php?Category=Dessert&No=376>.
- Momijimi. ขนมไทย “ขนมชั้นดอกกุหลาบ” [Online]. Accessed 22 May 2006. Available from http://i21_photobucket_com-albums-b289-momijimi-tong%20aig-DSCF6623_resize_jpg.
- Thai Dessert 2008. ประโยชน์ของขนมไทย [Online]. Accessed 14 January 2009. Available from <http://www.thaidessert2008.th.gs/web-t/haidessert2008/Home.htm>.



ภาควิชาการ

ผลงานวิทยานิพนธ์ ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิทยานิพนธ์ศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติและที่มาของขนมไทย

“ข้าวเหนียว” “เข้าหนม” “ข้าวหนม” ล้วนเป็นคำอันเป็นที่มาของคำว่า “ขนม” ซึ่งมีผู้สันนิษฐานหลายท่านตั้งข้อสันนิษฐานไว้ เริ่มตั้งแต่คำแรก “ข้าวเหนียว” ที่นักคหกรรมศาสตร์หลายท่านบอกต่อ ๆ กันมาน่าจะมาจากคำคำนี้ เนื่องจากขนมมีอิทธิพลมาจากอินเดียที่ใช้ข้าวกับนมเป็นส่วนผสมสำคัญที่สุดในการทำขนมแต่ก็ไม่น่าจะเป็นไปได้ เนื่องจากนมไม่มีบทบาทสำคัญในขนมไทยเลย ส่วนขนมไทยจะใช้มะพร้าวหรือกะทิทำ สำหรับ “เข้าหนม” นั้น พระราชวรวงศ์เธอ กรมหมื่นจรสพรปฏิญาณได้ทรงตั้งข้อสันนิษฐานไว้ว่า “หนม” เพี้ยนมาจาก “เข้าหนม” เนื่องจาก “หนม” นั้นแปลว่าหวาน แต่กลับไม่ปรากฏความหมายของ “ขนม” ในพจนานุกรมไทยมีเพียงบอกไว้ว่าทางเหนือเรียกขนมว่า “ข้าวหนม” แต่ถึงอย่างไรก็ไม่พบความหมายของคำว่า “หนม” ในฐานะคำท้องถิ่นภาคเหนือเมื่ออยู่โดด ๆ ในพจนานุกรมเช่นกัน อีกข้อสันนิษฐานหนึ่งก็คือ คำว่า “ขนม” อาจมาจากคำในภาษาเขมรว่า “หนม” ที่หมายถึงอาหารที่ทำมาจากแป้ง เมื่อลองพิจารณาดูแล้วพบว่าขนมส่วนใหญ่ล้วนทำมาจากแป้งทั้งนั้น โดยมีน้ำตาลและกะทิเป็นส่วนผสม ดังนั้นจึงอาจกล่าวได้ว่า “ขนม” เพี้ยนมาจาก “ขนม” ในภาษาเขมรก็เป็นได้

ไม่ว่าขนมจะมีรากศัพท์มาจากคำใดหรือภาษาใด ขนมก็ได้เข้ามามีบทบาทสำคัญในสังคมไทยด้วยฐานะของขนมไทยอย่างเต็มภาคภูมิ และคนไทยเองก็ได้ชื่อว่าเป็นชนชาติหนึ่งที่ชอบกินขนมเป็นชีวิตจิตใจ หลักฐานเก่าแก่ที่สุดที่แสดงถึงความสัมพันธ์ระหว่างขนมไทยกับคนไทยก็คือวรรณคดีมรดกสุโขทัยเรื่องไตรภูมิพระร่วง ซึ่งกล่าวถึงขนมต้มที่เป็นขนมไทยชนิดหนึ่งไว้

ขนมไทยเริ่มแพร่หลายมากขึ้นในสมัยอยุธยา ดังปรากฏข้อความในจดหมายเหตุหลายฉบับ บางฉบับกล่าวถึง “ย่านป่าขนม” หรือตลาดขนม บางฉบับกล่าวถึง “บ้านหม้อ” ที่มีการบินหม้อและรวมไปถึงกระทะ ขนมเบื้อง เตาและรังขนมครก แสดงให้เห็นว่าขนมครกและขนมเบื้องนั้น คงจะแพร่หลายมากจนถึงขนาดมีการบินเตาและกระทะขาย บางฉบับกล่าวถึงขนมชะมด ขนมกงเกวียนหรือขนมกง ขนมครก ขนมเบื้อง ขนมลอดช่อง จนถึงสมัยสมเด็จพระนารายณ์มหาราชอันถือได้ว่าเป็นยุคทองของการทำขนมไทย ดังที่จดหมายเหตุฝรั่งเศสโบราณได้มีการบันทึกไว้ว่า การทำขนมในสมัยสมเด็จพระนารายณ์มหาราชนั้นเจริญรุ่งเรืองมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเมื่อชาวโปรตุเกสอย่างท่านผู้หญิงวิชาแยนทร์หรือบรรดาศักดิ์ว่า ท้าวทองกีบม้า ผู้เป็นต้นเครื่องขนมหรือของหวานในวัง ได้สอนให้สาวชาววังทำของหวานต่าง ๆ โดยเฉพาะได้นำไข่ขาวและไข่แดงมาเป็นส่วนผสมสำคัญอย่างที่ทางโปรตุเกสทำกัน ขนมที่ทำน้าวทองกีบม้าทำขึ้นและยังเป็นที่นิยมจนถึงปัจจุบัน ได้แก่ ขนมทองหยิบ ทองหยอด ฝอยทอง ขนมหม้อแกง และรวมไปถึงขนมทองโปร่ง ขนมทองพลุ ขนมสำปันนี ขนมไข่เต่า ฯลฯ

ล่วงจนถึงสมัยรัตนโกสินทร์ จดหมายเหตุความทรงจำของกรมหลวงนรินทรเทวี ผู้ทรงเป็นพระเจ้าน้องยาเธอในสมเด็จพระพุทธยอดฟ้าจุฬาโลกมหาราช กล่าวไว้ว่าในงานสมโภชพระแก้วมรกตและฉลองวัดพระศรีรัตนศาสดาราม ได้มีเครื่องตั้งสำรับหวานสำหรับพระสงฆ์ 2,000 รูป ประกอบด้วย ขนมไส้ไก่ ขนมฝอย ข้าวเหนียวแก้ว ขนมผิง กล้วยฉาบ ลำเต็ย ห่อม สังขยา ฝอยทอง และขนมตะไลในภาพย่อโคลงแห่งเรือชมเครื่องคาวหวาน บทพระราชนิพนธ์ในพระบาทสมเด็จพระพุทธเลิศหล้านภาลัย ได้กล่าวชมเครื่องหวานหรือขนมไทยหลายชนิดด้วยกัน อาทิ ข้าวเหนียวสังขยา ขนมลำเจียก ขนมทองหยิบ ขนมทองหยอด ขนมผิง ขนมรังไร ขนมช่อม่วง ขนมบัวลอย ฯลฯ ในสมัยพระบาทสมเด็จพระจุลจอมเกล้าเจ้าอยู่หัว ได้มีการพิมพ์ตำราอาหารออกเผยแพร่การทำขนมไทยก็เป็นหนึ่งในตำราอาหารไทยนั้น จึงนับได้ว่าการทำขนมไทยและวัฒนธรรมขนมไทย เริ่มมีการบันทึกเป็นลายลักษณ์อักษรอย่างมีระบบระเบียบในสมัยรัชกาลที่ 5 นี้เอง “แม่ครัวหัวป่าก์” เป็นตำราอาหารไทยเล่มแรก ประพันธ์โดยท่านผู้หญิงเปลี่ยน ภาสกรวงศ์ ในตำราอาหารไทยเล่มนี้ปรากฏรายการสำรับของหวานเลี้ยงพระอันประกอบด้วย ขนมทองหยิบ ขนมฝอยทอง ขนมหม้อแกง ขนมหันตรา ขนมกล้วย ข้าวเหนียวแก้ว ขนมลิ่มกลิ้ง วุ้นผลมะปราง ฯลฯ แสดงให้เห็นว่าขนมไทยนี้คนไทยนิยมใช้ในงานบุญ ซึ่งก็เป็นแบบแผนต่อเนื่องกันมาตั้งแต่สมัยอยุธยา

ขนมไทยในแต่ละสมัย

สมัยสุโขทัย

ขนมไทยคู่กับชนชาติไทย จากประวัติศาสตร์ที่ติดต่อค้าขายกับต่างประเทศคือ จีนและอินเดียในสมัยสุโขทัย มีส่วนช่วยส่งเสริมการแลกเปลี่ยนวัฒนธรรม ด้านอาหารการกินร่วมไปด้วย

สมัยอยุธยา

เริ่มมีการเจริญสัมพันธ์ไมตรีกับต่างประเทศทั้งชาติตะวันตกและตะวันออก ไทยเรายังรับเอาวัฒนธรรมด้านอาหารของชาติต่าง ๆ มาดัดแปลงให้เหมาะสมกับสภาพความเป็นอยู่ เครื่องมือเครื่องใช้ วัตถุดิบที่หาได้ ตลอดจนนิสัยการบริโภคของคนไทยเอง จนบางทีคนรุ่นหลังแทบจะแยกไม่ออกเลยว่าอะไรคือขนมไทยแท้ ๆ อะไรที่เราหยิบยืมเข้ามา เช่น ทองหยิบ ทองหยอดและฝอยทอง ซึ่งอาจคิดว่าเป็นของไทยแท้ ๆ แต่ความจริงแล้วมีต้นกำเนิดจากประเทศโปรตุเกส โดย “มารี กีมาร์” หรือ “ท้าวทองกีบม้า” “ท้าวทองกีบม้า” หรือ “มารี กีมาร์” เกิดเมื่อ พ.ศ. 2201 หรือ พ.ศ. 2202 แต่บางแห่งก็ว่า พ.ศ. 2209 โดยยึดหลักจากการแต่งงานของเธอที่มีขึ้นในปี พ.ศ. 2225 และขณะนั้น มารี กีมาร์ มีอายุเพียง 16 ปี บิดาชื่อ “ฟานิก (Phanick)” เป็นลูกครึ่งญี่ปุ่นผสมแขกเบงกอลผู้เคร่งศาสนา ส่วนมารดาชื่อ “อูร์สุลา ยามาดา (Ursula Yamada)” ซึ่งมีเชื้อสายญี่ปุ่นผสมโปรตุเกส ที่อพยพมาตั้งถิ่นฐานในอยุธยาภายหลังจากพวกชาวมุริชูดแรกจะเดินทางเข้ามาเป็นทหาร

อาสาในแผ่นดินพระบาทสมเด็จพระนเรศวรมหาราชไม่นานนัก ชีวิตช่วงหนึ่งของ “ท้าวทองกีบม้า” ได้เข้าไปรับราชการในพระราชวังตำแหน่ง “หัวหน้าห้องเครื่องต้น” ดูแลเครื่องเงินเครื่องทองของหลวง เป็นหัวหน้าเก็บพระภูษาฉลองพระองค์ และเก็บผลไม้ของเสวย มีพนักงานอยู่ได้บังคับบัญชา เป็นหญิงล้วน จำนวน 2,000 คน ซึ่งเธอก็ทำงานด้วยความซื่อสัตย์สุจริต เป็นที่ชื่นชม ยกย่อง มีเงินคืนทองพระคลังปีละมาก ๆ ระหว่างที่รับราชการนี้เอง มารี ก็มารี ได้สอนการทำขนมหวานจำพวกทองหยอด ทองหยิบ ฝอยทอง ทองพุลู ทองโปร่ง ขนมผิงและอื่น ๆ ให้แก่ผู้ทำงานอยู่กับเธอและสาว ๆ เหล่านั้นได้นำมาถ่ายทอดต่อมายังแต่ละครอบครัวกระจายไปในหมู่คนไทยมาจนปัจจุบันนี้ ถึงแม้ว่า “มารี ก็มารี” หรือ “ท้าวทองกีบม้า” จะมีชาติกำเนิดเป็นชาวต่างชาติ แต่เธอก็เกิด เติบโต มีชีวิตอยู่ในเมืองไทยจนหมดสิ้นอายุขัย นอกจากนั้นยังได้ทิ้งสิ่งที่เธอค้นคิดให้เป็นมรดกตกทอดมาสู่คนรุ่นหลัง ได้กล่าวขวัญถึงด้วยความภาคภูมิใจ “ท้าวทองกีบม้า เจ้าตำรับอาหารไทย”



ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประเภทของขนมไทย

โดยทั่วไปแล้วขนมไทยจะแบ่งตามกรรมวิธีในการทำ และลักษณะของเครื่องปรุงได้ทั้งหมด 10 ประเภท ดังนี้

1. ขนมไทยประเภทหนึ่ง

การหนึ่ง คือ การทำให้ขนมสุกโดยใช้ไอน้ำ ด้วยการนำขนมใส่ในลังถึง ขนมประเภทนี้มีหลายชนิด เช่น ขนมกล้วย ข้าวเหนียวหน้านวล ขนมกล้วยฟู ขนมชั้น ขนมช่อม่วง สังขยา ขนมทราย ขนมปุยฝ้าย ขนมตาล ขนมสอดไส้ ขนมเผือก เป็นต้น

2. ขนมไทยประเภทต้ม

การต้ม หมายถึง การใช้ความร้อนเปียกทำให้ขนมสุก ความร้อนที่ใช้ คือ อุณหภูมิน้ำเดือดหรือ 100 องศาเซลเซียส ในการต้มขนมแต่ละชนิดการใช้ความร้อนอาจไม่เท่ากัน การทำขนมไทยประเภทต้มจึงควรศึกษาวิธีการให้เข้าใจก่อนทำ เช่น การทำขนมต้มแดง ต้มขาว ครองแครง กะทิ ฯลฯ ต้องต้มในน้ำเดือดเพื่อให้แป้งสุกโดยเร็ว เมื่อแป้งลอยตัวขึ้นจึงรีบตักแป้ง แช่ในน้ำเย็นทันที หรือใส่ในกะทิหรือมะพร้าวชุกที่เตรียมไว้ เมื่อขนมสุกไม่ควรต้มต่อไปจะทำให้ขนมเปื่อย ขนมประเภทต้ม ได้แก่ ขนมต้มขาว ขนมต้มแดง ขนมบัวลอย ขนมข้าวต้มน้ำอุ่น ข้าวต้มลูกโยน ฯลฯ

3. ขนมไทยประเภทกวน

การกวน คือ การทำขนมที่เหลวใสให้ข้นถึงเหนียวและสุก โดยการใช้ไม้พายกวนไปมา การกวนควรกวนให้ถึงก้นกระทะ เพื่อไม่ให้ขนมติดก้นกระทะและไหม้ เช่น ตะโก้ กะละแม ข้าวเหนียวแดง กระจ่างสารท เป็นต้น

4. ขนมไทยประเภทอบและผิง

การอบขนมและการผิง หมายถึง การทำขนมให้สุกโดยใช้ความร้อนแห้ง โดยทำให้ขนมมีกลิ่นหอมชวนรับประทาน มีสีสวย สมัยก่อนไม่มีเตาอบใช้ภูมิปัญญาท้องถิ่น โดยการใช้วิธีผิง คือ ใช้เตาถ่านนำแผ่นสังกะสีวางบนเตาถ่าน สังกะสีดูดความร้อนจากถ่านในเตา วางถาดขนมบนแผ่นสังกะสีอีกที ขนมจะค่อย ๆ สุก เนื่องจากด้านบนของขนมถูกความร้อนน้อย ทำให้หน้าขนมสีไม่สวยจึงนำแผ่นสังกะสีอีกแผ่นวางบนถาดขนมใส่ถ่านอ่อน ๆ หน้าขนมจะถูกผิงจากถ่านด้านบนจึงเหลืองสวย วิธีการนี้เรียกว่า การผิง ปัจจุบันมีการนำเตาอบมาใช้กับขนมไทยแทนการผิง เนื่องจากเตาอบสะดวก เพราะใช้แก๊สและมีทั้งไฟบนและไฟล่าง สามารถปรับลดอุณหภูมิความร้อนได้จึงสะดวกและรวดเร็ว

5. ขนมไทยประเภททอด

การทอด คือ การทำให้ขนมสุกโดยใช้น้ำมัน อาจใช้น้ำมันพืชหรือน้ำมันสัตว์ก็ได้ แต่ที่นิยมใช้ทอดขนมทั่วไป คือ น้ำมันพืช การทอดทำให้ลักษณะของขนมเปลี่ยนแปลง โดยจะมีการพองตัว มีความหอม กรอบ มีการเปลี่ยนสี เช่น สีน้ำตาล สีเหลืองทอง ขนมไทยที่ใช้การทอด เช่น ขนมดอกจอก ขนมงา ขนมกรอบเค็ม ขนมไข่หงส์ ฯลฯ

6. ขนมไทยประเภทปิ้ง

การปิ้ง คือ การทำขนมให้สุก โดยการวางขนมที่ต้องการปิ้งไว้เหนือไฟ มีตะแกรงรองรับ ไฟไม่ต้องแรงนัก กลับไปกลับมามาจนขนมสุก บางชนิดใช้ใบตองห่อแล้วปิ้งจนใบตองที่ห่อเกรียมหรือกรอบ เช่น ขนมจาก ข้าวเหนียวปิ้ง ก่อนปิ้งใช้ไข่เล็กน้อยเพื่อให้ไฟร้อนสม่ำเสมอ

7. ขนมไทยประเภทเชื่อม

การเชื่อม คือ การใช้น้ำและน้ำตาลใส่ภาชนะที่เกี่ยวกับไฟจนน้ำตาลละลายกลายเป็นน้ำเชื่อม ใส่สิ่งที่ต้องการเชื่อมลงไป เช่น การเชื่อมกล้วยไข่ เป็นต้น หรือการเชื่อมผลไม้เนื้อแน่นแข็ง เช่น มันสำปะหลัง มันเทศ เผือก ฯลฯ ต้องทำให้ผลไม้สุกก่อน โดยการต้มผลไม้พอสุกจึงใส่น้ำตาลที่ละลายให้น้ำตาลละลายซึมเข้าเนื้อผลไม้ วิธีนี้จัดเป็นการเชื่อมเช่นกัน จะได้เผือกเชื่อม มันเชื่อมที่สวยเป็นเงางาม ชุ่มฉ่ำด้วยน้ำเชื่อม

8. ขนมไทยประเภทไข่

ขนมประเภทไข่ คือ ขนมไทยที่ทำจากไข่เป็นส่วนผสมหลัก มีน้ำตาลหรือกะทิเป็นส่วนผสมรองลงมา มีรสชาติหวาน หรือหวานมัน ใช้ได้ทั้งไข่เป็ดและไข่ไก่ เช่น ทองหยิบ ทองหยอด ฝอยทอง เม็ดขนุน สังขยา หม้อแกง เป็นต้น

9. ขนมไทยประเภทน้ำกะทิ

ขนมประเภทน้ำกะทิ คือ ขนมไทยที่มีลักษณะเป็นน้ำโดยมีกะทิเป็นส่วนผสม เช่น ขนมประเภทบัวตอง ได้แก่ มันเทศแกงบวด กล้วยบวชชี ฟักทองแกงบวด ถั่วดำแกงบวด เป็นต้น

10. ขนมไทยประเภทวุ้น

ขนมประเภทวุ้น คือ ขนมไทยที่ใช้วุ้นเป็นส่วนผสมหลัก วุ้นที่ใช้ทำขนมไทยมีลักษณะเป็นผงบรรจุซอง มีหลายขนาด เช่น 25 กรัม 50 กรัม และมีหลายยี่ห้อ ความเหนียวมากน้อยแตกต่างกันตามยี่ห้อ ซึ่งนำมาทำขนมไทยได้หลายชนิด การทำขนมไทยประเภทวุ้นต้องนำผงวุ้นผสมกับน้ำให้ห่อตัวจึงนำไปต้มจนวุ้นละลายและใส่น้ำตาล การสังเกตว่าวุ้นละลายหมดหรือไม่ โดยนำช้อนไม้หรือทัพพีคนและยกขึ้นดู ถ้ามีผงวุ้นติดแสดงว่าวุ้นยังละลายไม่หมด ควรต้มต่ออีกจนวุ้นละลายหมด เช่น วุ้นกะทิ วุ้นสังขยา วุ้นน้ำหวาน วุ้นสายรุ้ง เป็นต้น

ขนมไทยหายาก

1. ขนมสามเกลอ เป็นขนมเลี้ยงทายในพิธีแต่งงาน ถ้าขนมยังติดกันทั้ง 3 ลูกในขณะที่ทอด หมายความว่า คู่บ่าวสาวที่จะแต่งงานจะอยู่ด้วยกันดีตลอดจนมีลูกด้วยกัน ถ้าติดกันเพียง 2 ลูก หมายความว่า จะมีลูกยากหรือไม่มีลูกเลย และถ้าแยกหรือหลุดออกทั้ง 3 ลูก หมายความว่า จะอยู่ด้วยกันไม่ยัด ขนมชนิดนี้แบ่งออกเป็น 2 ส่วน คือส่วนที่เป็นไส้ที่ทำจากน้ำตาลมะพร้าว มะพร้าวขูด และงา และเอามาหุ้มด้วยแป้งข้าวเหนียว ส่วนที่สองทำจากไข่ไก่ (อาจจะใส่สีผสมอาหารเพื่อเพิ่มความสวยงาม) ที่นำมาโรยบนกระทะเป็นแผ่นบาง ๆ เพื่อนำมาห่อตัวขนม

2. ขนมโพรงสาม ขนมชนิดนี้ใช้ในพิธีแต่งงาน โดยแทนเสาบ้านเสาเรือน เพื่อให้คู่บ่าวสาวอยู่กันยั่งยืนและร่ำรวย ลักษณะคล้าย ๆ ขนมทองม้วน แต่ขนมชนิดนี้มีความแตกต่างอยู่ตรงที่มีน้ำตาลเคลือบพันรอบอยู่ที่ตัวขนม

3. ขนมหม้อตาล เป็นขนมโบราณ ที่ใช้ในพิธีแต่งงาน เรียกว่า “หม้อเงิน หม้อทอง” ตัวถ้วยขนมทำโดยการผสมแป้งสาลี น้ำยี่น และไข่แดง แล้วนำมากรูแป้งที่ผสมแล้วในพิมพ์หม้อตาล หลังจากนั้นนำมาอบให้สุก ส่วนไส้ขนมทำโดยการผสมน้ำตาลทรายกับน้ำเคี่ยวให้ข้น แล้วตักใส่ถ้วย หยดสีตามต้องการ หลังจากนั้นหยอดลงในถ้วยขนมที่ทำเสร็จแล้ว และรอให้น้ำตาลแห้ง

4. ขนมพันทอง แบ่งออกเป็น 2 ส่วน และแยกเป็น 2 ห่อ ห่อแรกคือส่วนผสมของไส้ประกอบด้วยมะพร้าวกับน้ำตาลปีบ แล้วนำมาปั้นเป็นก้อน ห่อที่สองประกอบด้วยหัวกะทิ แป้งข้าวเจ้า กะลือ น้ำตาล แล้วตักใส่ห่อ เพื่อความอร่อยยิ่งขึ้นควรรับประทานพร้อมกัน เพราะตัวแป้งและตัวไส้จะมีรสชาติกลมกล่อมอย่างลงตัว

5. ขนมพระพาย เป็นขนมที่ใช้ในพิธีแต่งงาน ทำโดยใช้แป้งข้าวเหนียวนวดกับน้ำตาลดอกมะลิ ไส้สีต่าง ๆ เพื่อหุ้มไส้ โดยตัวไส้จะประกอบด้วยถั่วเขียวและเปลือกที่บดละเอียด ผสมกับกะทิ และน้ำตาล ปั้นเป็นก้อนกลม ๆ เมื่อหุ้มเสร็จแล้วนำมาวางบนใบตองที่ตัดเป็นกลม ๆ แล้วนำไปนึ่งเมื่อหนึ่งสุกแล้วจะพรมด้วยกะทิ

6. ขนมเทียนแก้ว หรือขนมมนสาว ลักษณะของขนมที่สวยงามถูกต้อง ต้องมีปลายแหลม และฐานเป็นรูปสี่เหลี่ยมจัตุรัส วางได้โดยไม่เสียรูปทรง ไส้ขนมทำจากถั่วเขียวและเปลือกที่หนึ่งสุก แล้วกวนกับกะทิและน้ำตาลทราย แล้วนำมาอบด้วยควันเทียน และปั้นเป็นก้อนกลม ๆ ส่วนตัวขนมจะนำแป้งถั่วเขียว หรือแป้งซ่าหริ่มกวนกับน้ำตาลทราย และน้ำตาลดอกมะลิ ขนมชนิดนี้ให้กลิ่นหอมสดชื่นของควันเทียนและน้ำตาลดอกมะลิที่อบอวลอยู่ในเนื้อขนม

7. ตะลุ่ม มีสองส่วน คือ ส่วนตัวขนมทำจากแป้งข้าวเจ้า แป้งท้าวยายม่อม แป้งมันสำปะหลัง น้ำปูนใส และหางกะทิมาผสมกันแล้วนำไปนึ่งจนสุก ส่วนของหน้าขนมมีส่วนผสมของ

หัวกะทิ ไข่ และน้ำตาล ผสมแป้งข้าวเจ้าเล็กน้อย แล้วเทลงบนตัวขนมที่สุกแล้ว นำไปนั่งต่อจนสุก เวลาเสิร์ฟจะนิยมตัดเป็นสี่เหลี่ยมพอดีคำหรือลักษณะตามชอบ และนิยมรับประทานพร้อมกันเพื่อให้รสชาติที่หวาน มัน และมีกลิ่นหอมของกะทิ

8. บุหลันดั้นเมฆ ลักษณะของขนมจะคล้ายขนมน้ำดอกไม้ เป็นขนมชาววังที่คิดประดิษฐ์ขึ้นให้มีสีสันดูมาดูไปไม่เลียนแบบเพลงไทย “บุหลันลอยเลื่อน” ซึ่งเป็นเพลงพระราชนิพนธ์ในรัชกาลที่ 2 มีสองส่วนคือ ส่วนตัวขนมทำจากแป้งข้าวเจ้า แป้งมัน น้ำดอกอัญชัน น้ำตาลทราย ผสมกันแล้วนำมาหยอดลงบนถ้วยตะไล เมื่อนำไปนั่งตรงกลางของขนมจะจมลงไป ส่วนตัวหน้าขนมประกอบด้วย ไข่ กะทิ น้ำตาลมะพร้าว แล้วนำไปนั่งต่อจนสุก เมื่อรับประทานจะให้ความรู้สึกถึงความหอมหวานของน้ำดอกอัญชันกับกลิ่นน้ำตาลมะพร้าว

9. เห็ดโคน ทำจากไข่ขาวตีกับน้ำตาลทรายปั่นจนตั้งยอด หลังจากนั้นใส่มะนาวเพื่อให้ไข่ไม่เหลว แล้วนำกระดาษขาวหนา ๆ มาฉ้วนเป็นกรวย ใส่น้ำตาลที่ตีแล้วบีบกลม ๆ เป็นหัวเห็ด แล้วบีบยาว ๆ ให้เป็นก้านเห็ด หลังจากนั้นนำไปอบ พอสุกแล้วนำส่วนหัวมาเจาะตรงกลาง เพื่อติดกับตัวก้านเห็ดโดยใช้น้ำเชื่อม และนำผงโกโก้มาโรยบนตะแกรงละเลงโรยบนหัวเห็ด

10. เกสรชมพู ขนมไทยโบราณ เมื่อได้มองครั้งแรกอาจจะคิดว่าขนมชนิดนี้คือ “ข้าวเหนียวแก้ว” แต่ถ้าดูให้ดีจะเห็นถึงความแตกต่างอย่างชัดเจน เพราะข้าวเหนียวแก้วมีลักษณะแข็งกระด้างของข้าวเหนียว ส่วนเกสรชมพูจะดูนุ่มนวลและอ่อนโยนกว่า เนื่องจากตัวขนมทำจากมะพร้าวขูดขาวผัดกับน้ำและน้ำตาลทราย ใส่นกวนให้เข้ากันแล้วใส่สีชมพูแก่ หลังจากนั้นตัดใส่ถ้วย เรื่องรสชาตินั้นเกสรชมพูจะมีความมัน ความหอมของมะพร้าว และมีความหวานเป็นเอกลักษณ์

11. หันตราหรือขนมฝอย เป็นขนมโบราณที่ใช้ในงานหมั้น ซึ่งแสดงถึงการตีตราจองว่าหญิงนั้นมีคู่หมั้นแล้ว ขนมทำจากถั่วเขียวเลาะเปลือกที่นำมาควนกับน้ำตาลทราย แล้วปั้นเป็นชิ้นสี่เหลี่ยมเล็ก ๆ นำมาคดตรงกลางให้บุ๋มแล้วมาห่อด้วยไข่ที่ทำเป็นตาราง ขนมชนิดนี้เป็นขนมอีกชนิดหนึ่งที่มีหน้าตาน่ารับประทาน เนื่องด้วยตัวของไส้ขนมและตัวไข่ที่นำมาหุ้มมีสีเหลืองทองที่เข้ากันอย่างเหมาะสม แลดูคล้ายขนมตระกูลทอง

ขนมไทยกับงานประเพณี

ขนมตระกูลทอง ขนมหวานของไทยที่นิยมทำขึ้นเพื่อทำบุญเลี้ยงพระในงานมงคล ได้แก่ ขนมตระกูลทองทั้งหลาย อาทิ ทองหยิบ ทองหยอด ฝอยทอง ทองเอก และขนมที่มีชื่ออันเป็นมงคลอย่าง ขนมถ้วยฟู ขนมชั้น ฯลฯ สาเหตุที่คนไทยในสมัยโบราณใช้ขนมดังกล่าวในงานมงคลก็เนื่องจากชื่ออันเป็นมงคลนั่นเอง โดยเฉพาะชื่อขนมที่มีคำว่า “ทอง” ประกอบ คนไทยเรารู้ว่าทองเป็นของดีมีมงคล ซึ่งการที่นำขนมที่มีคำว่า “ทอง” มาใช้ในงานมงคลก็เพื่อที่จะได้มีบุญกุศลมีเงินมีทอง มีลาภยศ สรรเสริญ สมชื่อขนมนั่นเอง ขนมที่ใช้เฉพาะในพิธีแห่ขันหมากงานแต่งงานก็มี ขนมกง ขนมสามเกลอ ขนมพระพาย ขนมโพรงเสม ขนมชะมด ฯลฯ ขนมที่ใช้ติดก้นท์เทศน์ คือ ขนมหน้าवल ขนมชั้น ขนมฝักบัว ขนมผิง ขนมทองม้วน ฯลฯ และขนมสามเกลอ ซึ่งเป็นขนมที่แสดงถึงความสามัคคี และไม่มีวันพรากจากกัน โดยใช้เป็นขนมเลี้ยงทายในงานแต่งงาน

ขนมไทย 9 มงคล ทั้งอร่อยและความหมายดี ขนมไทยของเรานั้นนอกจากจะหอมหวานกินได้อร่อยแล้ว ก็ยังมีความหมายที่เป็นมงคลอีกด้วย เริ่มจากขนมไทยที่คุ้นเคยกันคืออย่างทองหยิบ ทองหยอด และ ฝอยทอง ซึ่งคำว่า ทอง ในชื่อนั้นก็ให้ความหมายถึงการให้มีทองไหลมาเทมาเหมือนชื่อ โดยเฉพาะฝอยทองที่เรามักจะใช้ในงานพิธีมงคลสมรสนั้น มีเคล็ดว่าห้ามตัด ต้องปล่อยให้ยาว ๆ เพื่อที่ชีวิตคู่สมรสจะได้ยืนยาวตลอดไป ส่วนเม็ดขนุนนั้นก็มีชื่อที่เป็นสิริมงคล มีความหมายถึงการที่มีคนช่วยสนับสนุนหนุนหลังให้กิจการงานต่าง ๆ สำเร็จลุล่วงไปได้ด้วยดีนอกจากนี้ขนมชั้น ก็เหมาะกับคำอวยพรที่ว่า ขอให้ได้เลื่อนชั้น เลื่อนชั้น เลื่อนตำแหน่ง และถ้าจะให้ดี ตัวขนมชั้นก็ต้องมีทั้งหมด 9 ชั้น จะได้ก้าวหน้าเลื่อนชั้นเร็ว ๆ เพราะคนไทยจะถือเลขเก้าเป็นเลขนำโชค สำหรับขนมทองเอก นอกจากชื่อจะเป็นทองแล้ว ก็ยังมีทองคำเปลวติดอยู่บนหน้าขนมด้วย ซึ่งคำว่า เอก นั้นแปลว่าการเป็นที่หนึ่ง ซึ่งการมอบขนมทองเอกให้ นั้น ก็เหมือนกับการอวยพรให้เป็นที่หนึ่ง และขนมจำมงกุฎ ซึ่งหมายถึงการมีเกียรติสูงสุด ได้เป็นเจ้าคนนายคนว่ากันว่าในสมัยโบราณนั้น ขนมชนิดนี้จะเป็นขนมที่พระมหากษัตริย์พระราชทานให้แก่ข้าราชการที่ได้เลื่อนยศเลื่อนตำแหน่ง ซึ่งโดยปกติแล้วขนมทั้งสองชนิดนี้เราก็มักจะใช้มอบให้เพื่อเป็นการแสดงความยินดีที่ได้เลื่อนชั้นเลื่อนตำแหน่ง ส่วนขนมถ้วยฟู ซึ่งมีหมายถึงการอวยพรให้มีความเจริญรุ่งเรืองเฟื่องฟู และขนมขนมเสน่ห์จันทร์ วิธีการทำนั้นจะใช้ผลจันทน์จากต้นจันทน์มาเป็นส่วนผสม ทำให้ตัวขนมมีกลิ่นหอม โดยคนไทยโบราณเชื่อว่าจะทำให้มีเสน่ห์ มีคนรักใคร่ โดยมักมักใช้ในงานพิธีมงคลสมรส

ขนมไทยในงานต่าง ๆ

ขนมไทยที่นิยมทำกันทุก ๆ ภาคของประเทศไทย ในพิธีการต่าง ๆ เนื่องในการทำบุญเลี้ยงพระ ก็คือขนมจากไข่ และมักถือเคล็ดจากชื่อและลักษณะของขนมนั้น ๆ งานสิริมงคลต่าง ๆ เช่น งานมงคลสมรส ทำบุญวันเกิด หรือทำบุญขึ้นบ้านใหม่ ส่วนใหญ่ก็จะมี การเลี้ยงพระกับแขกที่มาในงาน เพื่อเป็นสิริมงคลของงานขนมก็จะมีฝอยทอง เพื่อหวังให้อยู่ด้วยกันชียาวมีอายุยืน ขนมชั้น ก็ให้ได้เลื่อนขั้นเงินเดือน ขนมถ้วยฟูก็ขอให้เฟื่องฟูขนมทองเอกก็ขอให้ได้เป็นเอก เป็นต้น ขนมไทยที่ใช้ในงานต่าง ๆ มีดังนี้

1. เข้าพรรษา (แรม 1 ค่ำเดือน 8) เป็นวันที่พระสงฆ์ต้องอยู่จำวัด ไม่ออกไปค้างแรมที่อื่นเป็นระยะเวลา 3 เดือน เพราะเป็นฤดูฝน ขนมไทยที่นิยมทำได้แก่ ข้าวต้มมัดและขนมแกงบวดต่าง ๆ เช่น แกงบวดฟักทอง แกงบวดมันสำปะหลัง กล้วยบวชชี เป็นต้น

2. ออกพรรษา มีพิธีทำบุญตักบาตรเทโว ขนมที่ใช้ในการทำบุญ คือข้าวต้มลูกโยน

3. สารทไทย ตรงกับวันแรม 15 ค่ำ เดือน 10 เป็นงานประเพณีที่ชาวไทยทำบุญอุทิศส่วนกุศลให้แก่ญาติมิตรผู้ล่วงลับ จะมีขนมไทยประจำภาค อาทิ

ภาคเหนือ : กล้วยตัก เพราะมีกล้วยมาก นอกจากตักก็มีกวนและของแช่อิ่ม

ภาคกลาง : กระจ่างสารท เคียงคู่กับกล้วยไข่

ภาคตะวันออกเฉียงเหนือ : เรียกว่า งานบุญข้าวจี๋ ขนมที่ได้แก่ ขนมเทียน ข้าวจี๋

ภาคใต้ : เรียกว่างานบุญเดือนสิบ ขนมที่ได้แก่ ขนมลา ขนมกง ขนมพอง

4. ประเพณีสงกรานต์ งานตรุษสงกรานต์ ตรงกับวันที่ 13 เมษายน ของทุกปี ซึ่งถือว่าเป็นวันขึ้นปีใหม่ไทย จะใช้ขนมที่เป็นมงคลนาม จัดเป็นขนมชั้นดีใช้ในการทำบุญเลี้ยงพระ แล้วก็เตรียมขนมสำหรับรับรองแขกหรือ ที่มารดน้ำคำหัวขอพรผู้ใหญ่ที่เคารพนับถือ สมัยโบราณจะกวนกะละแม ข้าวเหนียวแดง แต่ปัจจุบันอาจใช้ขนมอื่น ๆ ที่อร่อยและสวยงาม เช่น ขนมชั้น ขนมลูกชุบ ตามความสะดวก

5. ขนมที่ใช้ในงานมงคลสมรส ถ้าเป็นงานมงคลสมรสมักจะทำขนมหวานให้ครบ 9 สิ่งขนมที่ใช้ในงานมงคลสมรสตามประเพณี ทางฝ่ายเจ้าสาวจะต้องเป็นผู้จัด และขนมที่นิยมจัด คือ

5.1 ฝอยทองหรือทองหยิบ

5.2 ขนมชั้น

5.3 ขนมถ้วยฟู

- 5.4 ขนมหองเอก
- 5.5 ขนมห้อมแกง
- 5.6 พุทราจีนเชื่อม
- 5.7 ข้าวเหนียวแก้วหรือวุ้นหน้าสีต่าง ๆ
- 5.8 ขนมหอกลำควน
- 5.9 ผลไม้ต่าง ๆ ลอยแก้ว

แต่ตามความเชื่อบางอย่างของคนไทย ขนมหที่มีลักษณะเป็นเส้นมักจะใช้สำหรับงานทำบุญอายุเพราะเชื่อว่าจะช่วยให้มีอายุยืนยาว แต่กลับไม่ใช่จัดในงานศพ เพราะเชื่อว่าจะมีการตายต่อเนื่องไม่เป็นมงคล

6. ขนมหที่ใช้ในพิธีการตั้งศาลพระภูมิ

ขนมหที่ใช้เป็นเครื่องสังเวทพระภูมิ คือ

- 6.1 ขนมหต้มแดง
- 6.2 ขนมหต้มขาว
- 6.3 ขนมหเส้นมือนาง (ขนมหคันทลาว)
- 6.4 ขนมหดอกจอก หรือขนมหทองหยิบ
- 6.5 ขนมหถั่วแปบ (ขนมหหูช้าง)
- 6.6 ขนมหข้าวเหนียวแดง
- 6.7 ขนมหประเภทवादต่าง ๆ

7. การทำบุญเดือนสามเป็นเทศกาลทำบุญของภาคตะวันออกเฉียงเหนือ หรือเรียกว่างานบุญข้าวจี่ เป็นการจ้ดอาหารมาถวายพระที่อยู่ ณ สถานที่ของวัด เพื่อปลงอาบ้ติครั้งยิ่งใหญ่ในรอบปี ขนมหที่ใช้งานบุญเดือนสาม ได้แก่ ขนมหเทียน ข้าวต้มผัด ข้าวจี่

8. การทำบุญเดือนสิบ การทำบุญเดือนสิบ ตรงกับวันแรม 1 ค่ำ เดือน 10 เป็นเทศกาลของภาคใต้ เป็นการทำบุญแก่ส่วนกุศลให้กับผู้ล่วงลับไปแล้ว ขนมหที่ใช้ในการทำบุญเดือนสิบ ได้แก่

- 8.1 ขนมหลา หมายถึง เสื้อผ้าแพรพัน
- 8.2 ขนมหกง หมายถึง เครื่องประดับ
- 8.3 ขนมหดีชัน หมายถึง เบี้ยหรือเงินใช้สอย
- 8.4 ขนมหพอง หมายถึง แพรล่องข้าม
- 8.5 ขนมหสะบ้า หมายถึง สะบ้า

ประโยชน์ของใยอาหารในขนมไทย

“ใยอาหาร” หรือ “Fiber” เป็นอาหารอีกหมู่หนึ่งที่ร่างกายมีความต้องการไม่น้อยไปกว่าอาหารหลักหมู่อื่น ใยอาหารนี้แท้ที่จริงแล้วคือคาร์โบไฮเดรตเชิงซ้อนที่ไม่ใช่แป้ง ซึ่งเป็นส่วนประกอบของ พืช ผัก และผลไม้ที่รับประทานได้ แต่ไม่ถูกย่อยโดยน้ำย่อยในระบบย่อยอาหาร เมื่อผ่านลำไส้ใหญ่บางส่วนจะถูกย่อยโดยจุลินทรีย์ ทำให้กลายเป็นก๊าซคาร์บอนไดออกไซด์ มีเทน ไฮโดรเจน น้ำ และกรดไขมันสายสั้น ๆ ซึ่งจะถูกดูดซึมเข้าสู่ร่างกาย ด้วยเหตุนี้ใยอาหารจึงมีผลช่วยกระตุ้นการทำงานของลำไส้ ทำให้ระบบขับถ่ายเป็นปกติช่วยลดระดับคอเลสเตอรอลในเลือดได้ และช่วยควบคุมน้ำตาลในเลือดได้ ซึ่งร่างกายสามารถขับถ่ายมาพร้อมกับอุจจาระ ช่วยลดการดูดซึมไขมันและคอเรสเตอรอลในเส้นเลือดได้ และเพื่อสุขภาพที่ดีเราควรบริโภคอาหารที่มีเส้นใยอาหารในปริมาณ 25 - 30 กรัมต่อวัน ซึ่งในขนมไทยต่างมีใยอาหารประกอบอยู่ด้วยทั้งเส้นกากใยอาหารในผักและผลไม้ที่นำมาใช้ทำขนม อย่างเช่น ก๋วยบัวตรี บวดเผือก บวดพิททอง ซึ่งคงสภาพอยู่ภายในเหล่านี้เป็นประโยชน์ต่อการขับถ่ายของร่างกาย ในขณะที่ขนมพันธุ์ใหม่ในยุคนี้จะเป็นขนมที่ต้องผ่านกระบวนการย่อยสลายหลายขั้นตอนมาก แป้งที่ใช้ทำขนมก็จะถูกฟอกขาว มีสารเคมีสังเคราะห์มากมายเข้าไปเป็นส่วนผสมทั้งในแป้งและน้ำตาล ซึ่งจะย่อยสลายทันทีในปาก เกิดกรดทำให้ฟันผุได้ทันที และความที่อาหารมีกากใยน้อยลง ทำให้มีโรคตามมาอีกคือ อาการท้องผูก ปัจจุบันกลายเป็นปัญหาของเด็กไทยอย่างยิ่ง

เบต้าแคโรทีน

เบต้าแคโรทีน (Beta - Carotene) เป็นองค์ประกอบของสารสีส้มแดง และสีเหลืองใน พืช ผัก ผลไม้ เป็นแหล่งของวิตามินเอ เพราะร่างกายสามารถเปลี่ยนเบต้าแคโรทีนไปเป็นวิตามินเอได้ ซึ่งวิตามินเอนี้เป็นวิตามินชนิดไม่ละลายน้ำ มีหน้าที่เกี่ยวกับการมองเห็น การเจริญเติบโต เป็นสารต้านอนุมูลอิสระของไขมันบนผนังเซลล์ ทำให้ระบบต่าง ๆ ของร่างกายทำงานได้ดี

แคลเซียม

แคลเซียม เป็นธาตุอาหารที่เป็นโครงสร้างของกระดูกและฟัน ช่วยการหดตัวของกล้ามเนื้อและการเต้นของหัวใจ ช่วยกระตุ้นการทำงานของเอ็นไซม์



ภาคผนวก ข
แบบสอบถามและสรุปผลของแบบสอบถาม
รวมทั้งผลการสัมภาษณ์ (เพิ่มเติม)

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

แบบสอบถาม

เรื่อง ศึกษาพฤติกรรมการเลือกซื้อขนมไทยในบริเวณ ตลาดบางลี่ อ.สองพี่น้อง

เรียน ท่านผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามนี้จัดทำขึ้นเพื่อต้องการสำรวจพฤติกรรมการบริโภคขนมไทย ซึ่งเป็นส่วนหนึ่งของวิชาสัมมนาปัญหาทางธุรกิจของนักศึกษาระดับปริญญาตรี ดังนั้นผู้จัดทำใคร่ขอความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามอย่างซื่อตรง และขอขอบพระคุณทุกท่านที่ให้ความร่วมมือมาไว้ ณ โอกาสนี้

คำชี้แจง กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน () หน้าคำตอบที่ตรงกับความเป็นจริง

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

1. เพศ

() ชาย () หญิง

2. อายุ

() ต่ำกว่า 15 ปี () 16 – 25 ปี
() 26 – 35 ปี () 36 – 45 ปี
() 46 ปีขึ้นไป

3. ระดับการศึกษา

() ต่ำกว่ามัธยมศึกษา () มัธยมศึกษาตอนต้น

() มัธยมศึกษาตอนปลาย () ปริญญาตรี

() สูงกว่าปริญญาตรีขึ้นไป (โปรดระบุ).....

4. อาชีพ

() นักเรียน/นักศึกษา () พนักงานรัฐวิสาหกิจ

() พนักงานบริษัทเอกชน () ข้าราชการ

() ค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัว () แม่บ้าน/พ่อบ้าน

() อื่นๆ (โปรดระบุ).....

5. รายได้เฉลี่ยต่อเดือน

() ต่ำกว่า 3,000 บาท () 3,001 - 6,000 บาท

- () 6,001 - 9,000 บาท () 9,001 - 12,000 บาท
 () 12,001 - 15,000 บาท () ตั้งแต่ 15,000 บาทขึ้นไป
6. บริเวณที่อยู่อาศัย
- () อ.สองพี่น้อง () อ.บางปลาหมอ
 () อ.อู่ทอง () อ.เมือง
 () อ.สามชุก () อื่นๆ (โปรดระบุ).....

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านพฤติกรรมการเลือกซื้อขนมไทยของผู้บริโภคบริเวณตลาดบางลี่

1. ท่านเคยซื้อขนมไทยหรือไม่
- () เคย () ไม่เคย (ข้ามไปตอบข้อ 9)
2. ความถี่ในการใช้บริการร้านขนมไทย
- () ทุกวัน () 2 ครั้งต่อสัปดาห์
 () สัปดาห์ละครั้ง () 2 สัปดาห์ต่อครั้ง
 () เดือนละครั้ง () อื่นๆ (โปรดระบุ).....
3. ท่านซื้อขนมไทยด้วยเหตุผลใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () เพื่อบริโภค () เพื่อนำไปบูชาพระ/ศาล
 () เพื่อใช้ประกอบประเพณี () เพื่อใช้ประกอบเทศกาล
 () เพื่อเป็นของขวัญ/ของฝาก () อื่นๆ (โปรดระบุ).....
4. ส่วนใหญ่ท่านเลือกซื้อขนมไทยจากที่ใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)
- () ร้านขนมทั่วไป () แผงลอย
 () หาบเร่ () ร้านขนมในห้างสรรพสินค้า
 () อื่นๆ (โปรดระบุ).....
5. จำนวนเงินที่ท่านซื้อขนมไทยในแต่ละครั้ง
- () ต่ำกว่า 10 บาท () 11 - 50 บาท
 () 51 - 90 บาท () 91 - 120 บาท
 () ตั้งแต่ 121 บาทขึ้นไป
6. ลำดับความถี่ในการเลือกซื้อขนมไทยของท่าน
- กรุณาระบุรายชื่อขนมไทยตามความถี่ในการเลือกซื้อขนมไทยของท่าน 5 อันดับแรก โดยเรียงจากการซื้อบ่อยที่สุดไปหาน้อยที่สุด
- ลำดับที่ 1 _____

ลำดับที่ 2 _____

ลำดับที่ 3 _____

ลำดับที่ 4 _____

ลำดับที่ 5 _____

7. ท่านคิดว่าราคาที่เหมาะสมสำหรับขนมไทยขนาดพอดีคำ 1 ชิ้นควรมีราคาเท่าใด
_____ บาท (โปรดระบุจำนวนเงิน)

8. โดยปกติท่านมักจะซื้อร้านเดิมที่ท่านเคยซื้อใช้หรือไม่

() ใช่

() ไม่ใช่

9. หากมีร้านขนมไทยประยุกต์ (รูปลักษณะใหม่ ขนาดพอดีคำ) ในบริเวณตลาดบางลี่ ท่านจะทดลองซื้อหรือไม่

() ซื้

() ไม่ซื้อ

10. ปัจจัยต่อไปนี้ที่มีผลต่อการเลือกซื้อขนมไทยของท่านมากน้อยเพียงใด
กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ตรงกับความคิดเห็นของท่านมากที่สุด

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
10.1 รสชาติ					
10.2 ทรายหือ					
10.3 รูปลักษณะของขนมไทย					
10.4 ราคา					
10.5 ความหลากหลายของสินค้า					
10.6 ความสะอาด					
10.7 บริการของพนักงานขาย					
10.8 รูปแบบบรรจุภัณฑ์					
10.9 วัตถุดิบมาจากธรรมชาติ					
10.10 มีการส่งเสริมการขาย					
10.11 การเดินทางไปยังสถานที่ตั้งของร้านขนม					
10.12 อื่นๆ (โปรดระบุ)					

11. รายการส่งเสริมการขายต่อไปนี้มีผลต่อการเลือกซื้อขนมไทยของท่านมากน้อยเพียงใด

รายการส่งเสริมการขาย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
11.1 ส่วนลด					
11.2 ของแถม					
11.3 สะสมแต้มแลกสินค้า					
11.4 อื่นๆ (โปรดระบุ)					

ส่วนที่ 3 พฤติกรรมการบริโภคขนมไทยของผู้บริโภคบริเวณตลาดบางลำ

1. ท่านนิยมบริโภคขนมไทยหรือไม่

() ใช่ (ข้ามไปข้อ 3) () ไม่ใช่

2. ท่านไม่นิยมบริโภคขนมไทยเพราะเหตุใด (ไม่ต้องตอบข้อต่อไป)

() หวานมากเกินไป () ไม่ชอบอยู่แล้ว

() อื่นๆ (โปรดระบุ).....

3. ความถี่ในการบริโภคขนมไทยของท่าน

() ทุกวัน () 2 ครั้งต่อสัปดาห์

() สัปดาห์ละครั้ง () 2 สัปดาห์ครั้ง

() เดือนละครั้ง () อื่นๆ (โปรดระบุ).....

4. ระดับความชอบรับประทานขนมไทยดังต่อไปนี้มากน้อยเพียงใด

รายชื่อขนมไทย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4.1 ขนมชั้น					
4.2 คุกกี้มะพร้าว					
4.3 คุกกี้กะทิ					
4.4 คุกกี้น้ำหวาน					
4.5 ฝอยทอง					
4.6 ทองหยิบ					
4.7 ทองหยอด					
4.8 เม็ดขนุน					
4.9 ขนมสาส์					
4.10 ขนมถ้วย					
4.11 ขนมเปียกปูน					

4. ระดับความชอบรับประทานขนมไทยดังต่อไปนี้มากน้อยเพียงใด (ต่อ)

รายชื่อขนมไทย	มากที่สุด	มาก	ปานกลาง	น้อย	น้อยที่สุด
4.12 ขนมตะโก้					
4.13 ขนมสอดไส้					
4.14 ขนมมัน					
4.15 ขนมหม้อแกง					
4.16 ขนมตาล					
4.17 ลูกชุบ					
4.18 สังขยา					
4.19 ขนมดัม					
4.20 ข้าวเหนียวมูน หน้าต่าง ๆ					
4.21 อื่นๆ (โปรดระบุ)					

5. ท่านนิยมบริโภคขนมไทยรสชาติใดมากที่สุด (โปรดเรียงลำดับตามความชอบจากมากที่สุดไปหาน้อยที่สุด)

- () รสถั่ว () รสมะพร้าว
 () รสเผือก () รสเงาะ
 () รสใบเตย () รสฟักทอง
 () อื่นๆ (โปรดระบุ)

6. หากมีขนมไทยรสชาติใหม่ดังต่อไปนี้ท่านต้องการให้มีรสชาติใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- () รสกาแฟ () รสช็อกโกแลต
 () รสข้าวโพด () รสชาเขียว
 () รสน้ำอ้อย () รสเงาะ
 () รสสมุนไพร () รสทับปะรด
 () รสลิ้นจี่ () รสสตอเบอร์รี่
 () รสบลูเบอร์รี่ () รสส้ม
 () รสผลไม้รวม () อื่นๆ (โปรดระบุ)

***** ผู้ศึกษาขอขอบพระคุณเป็นอย่างสูงในความอนุเคราะห์ของท่านที่ให้ข้อมูลในครั้งนี้ *****

สรุปผลจากแบบสอบถาม

จากแบบสอบถามที่ได้ทำการแจกผู้คนที่เดินผ่านไปมา และผู้ที่ทำการค้าในบริเวณตลาดบางลี่ (บริเวณสถานที่ตั้งร้าน) ทั้งหมด 100 ชุด สามารถสรุปผลจากแบบสอบถามได้ดังนี้

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไปเกี่ยวกับผู้ตอบแบบสอบถาม

เพศ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เป็นเพศหญิงร้อยละ 81 และเพศชายร้อยละ 19

อายุ ช่วงอายุของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 26 - 35 ปีร้อยละ 30 รองลงมาคือช่วงอายุ 16 - 25 ปีร้อยละ 29 ช่วง 46 ปีขึ้นไปมีร้อยละ 20 และช่วงอายุ 36 - 45 ปีมีร้อยละ 16 ส่วนช่วงอายุต่ำกว่า 15 ปีจะอยู่ในระดับต่ำสุดคือร้อยละ 5 ของแบบสอบถามทั้งหมด

ระดับการศึกษา ระดับการศึกษาของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในระดับปริญญาตรีร้อยละ 30 รองลงมาคือระดับมัธยมศึกษาตอนต้นร้อยละ 25 ระดับมัธยมศึกษาตอนปลายร้อยละ 24 ระดับต่ำกว่ามัธยมศึกษาร้อยละ 14 ส่วนในระดับอื่น ๆ คือ ระดับปริญญาโทร้อยละ 3 ระดับปวส. ร้อยละ 3 และระดับปวช. ร้อยละ 1

อาชีพ อาชีพของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คืออาชีพค้าขาย/ธุรกิจส่วนตัวร้อยละ 50 นักเรียน/นักศึกษาร้อยละ 20 แม่บ้าน/พ่อบ้านร้อยละ 8 พนักงานบริษัทเอกชนร้อยละ 7 ข้าราชการร้อยละ 2 พนักงานรัฐวิสาหกิจร้อยละ 1 และอื่น ๆ ประกอบด้วยอาชีพรับจ้างร้อยละ 11 และอาชีพเกษตรกรร้อยละ 1

รายได้เฉลี่ยต่อเดือน ระดับช่วงรายได้เฉลี่ยต่อเดือนของผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อยู่ในช่วง 3,001 - 6,000 บาทร้อยละ 27 ช่วงรายได้ต่ำกว่า 3,000 บาทร้อยละ 21 ช่วงรายได้ 6,001 - 9,000 บาทร้อยละ 17 ช่วงรายได้ 9,001 - 12,000 บาทร้อยละ 10 ช่วงรายได้ 12,001 - 15,000 บาทร้อยละ 10 ส่วนช่วงรายได้ 15,000 ขึ้นไปร้อยละ 15

บริเวณที่อยู่อาศัย ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่อาศัยอยู่ในอำเภอสองพี่น้องร้อยละ 94 อำเภอเมืองร้อยละ 1 และอาศัยอยู่ในจังหวัดกรุงเทพฯ ร้อยละ 5

ส่วนที่ 2 ข้อมูลด้านพฤติกรรมการเลือกซื้อขนมไทยของผู้บริโภคบริเวณตลาดบางลี่

ในจำนวนผู้ตอบแบบสอบถาม 100 คนมีผู้ที่เคยซื้อขนมไทยเป็นจำนวน 99% ทำให้ทราบว่าผู้คนที่ส่วนใหญ่ในบริเวณตลาดบางลี่จะซื้อขนมไทย โดยมีรายละเอียดของพฤติกรรมการซื้อดังนี้

ความถี่ในการใช้บริการร้านขนมไทย ผู้ตอบแบบสอบถามร้อยละ 28 ใช้บริการร้านขนมไทยสัปดาห์ละครั้ง ร้อยละ 16 ใช้บริการร้านขนมไทย 2 ครั้ง/สัปดาห์ ร้อยละ 16 ใช้บริการร้าน

ขนมไทย 2 สัปดาห์/ครั้ง ร้อยละ 15 เป็นผู้ที่ใช้บริการร้านขนมไทยเดือนละครั้ง และร้อยละ 13 ใช้บริการร้านขนมไทยทุกวัน และอื่น ๆ คือ นาน ๆ ครั้งหรือแล้วแต่โอกาสร้อยละ 12

เหตุผลในการซื้อขนมไทย ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ซื้อขนมไทยไปเพื่อบริโภค 82 คนคิดเป็นร้อยละ 45.56 ซื้อไปเพื่อนำไปบูชาพระ/ศาล 28 คนคิดเป็นร้อยละ 15.55 ซื้อเพื่อเป็นของขวัญ/ของฝาก 27 คนคิดเป็นร้อยละ 15 ซื้อไปเพื่อประกอบเทศกาล 23 คนคิดเป็นร้อยละ 12.78 ซื้อไปเพื่อประกอบประเพณี 20 คนคิดเป็นร้อยละ 11.11

สถานที่ส่วนใหญ่ที่เลือกซื้อ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะเลือกซื้อขนมไทยจากร้านขายขนมไทยทั่วไป (ร้านที่มีบริเวณพื้นที่ส่วนตัว) 78 คนคิดเป็นร้อยละ 55.71 ซื้อจากแผงลอยทั่วไป 36 คนคิดเป็นร้อยละ 25.71 ซื้อจากร้านขนมในห้างสรรพสินค้า 15 คนคิดเป็นร้อยละ 10.71 ซื้อจากหาบเร่ขายขนม 9 คนคิดเป็นร้อยละ 6.43 และอื่น ๆ คือสั่งทำและซื้อจากรถขายขนม 2 คนคิดเป็นร้อยละ 1.43

จำนวนเงินที่ซื้อต่อครั้ง ผู้ตอบแบบสอบถามจำนวนร้อยละ 69 ซื้อขนมไทยในแต่ละครั้งอยู่ในช่วง 11 - 50 บาท ร้อยละ 15 ซื้อขนมในแต่ละครั้งอยู่ในช่วง 51 - 90 บาท ร้อยละ 7 ซื้อขนมในแต่ละครั้งอยู่ในช่วง 91 -120 บาท ร้อยละ 6 ซื้อขนมในแต่ละครั้งอยู่ในช่วง 121 บาทขึ้นไป และร้อยละ 2 ซื้อขนมในแต่ละครั้งอยู่ในช่วงต่ำกว่า 10 บาท

ความถี่ในการเลือกซื้อขนมไทย 5 อันดับ จาก 5 อันดับมีผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เลือกซื้อขนมฟอยทอง 56 คนคิดเป็นร้อยละ 12.47 เลือกซื้อขนมทองหยอด 43 คนคิดเป็นร้อยละ 9.58 ซื้อขนมชั้น 40 คนคิดเป็นร้อยละ 8.91 เลือกซื้อเม็ดขนุน 39 คนคิดเป็นร้อยละ 8.68 เลือกซื้อวุ้น 31 คนคิดเป็นร้อยละ 6.9 เลือกซื้อทองหยิบ 29 คนคิดเป็นร้อยละ 6.46 เลือกซื้อสังขยา 22 คนคิดเป็นร้อยละ 4.9 เลือกซื้อขนมตาล 21 คนคิดเป็นร้อยละ 4.68 และเลือกซื้อขนมไทยอีก 46 ชนิดจากทั้งหมด 54 ชนิดที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือก เป็นจำนวน 168 คนคิดเป็นร้อยละ 37.42

ราคาที่เหมาะสมสำหรับขนมไทยแบบพอดีคำ 1 ชิ้น ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าราคาที่เหมาะสมสำหรับขนมไทยแบบพอดีคำคือชิ้นละ 5 บาทร้อยละ 42 ราคาชิ้นละ 2 บาทร้อยละ 21 ราคาชิ้นละ 10 บาทร้อยละ 11 อื่น ๆ ร้อยละ 23 และผู้ที่ไม่ตอบร้อยละ 3

อัตราการกลับมาซื้อร้านเดิมที่เคยซื้อ ผู้ตอบแบบสอบถามโดยส่วนใหญ่แล้วจะกลับมาซื้อร้านเดิมที่เคยซื้อร้อยละ 88 และไม่กลับมาซื้อร้านเดิมร้อยละ 12

อัตราการทดลองซื้อร้านใหม่ที่ขายขนมไทยประยุกต์ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ทดลองซื้อร้อยละ 96 และไม่ทดลองซื้อร้อยละ 4

ปัจจัยที่มีผลต่อการเลือกซื้อขนมไทย ความสะอาด รสชาติ บริการของพนักงานขาย และวัตถุดิบมาจากธรรมชาติเป็นปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่ามีผลต่อการเลือกซื้ออยู่

ในระดับมากที่สุดตามลำดับ และรองลงมาคือความหลากหลายของขนมไทยมีผลต่อการเลือกซื้ออยู่ในระดับมาก ส่วนตราหมีมีผลต่อการเลือกซื้ออยู่ในระดับน้อยที่สุด

รายการส่งเสริมการขายที่มีผลต่อการเลือกซื้อขนมไทย ส่วนลดเป็นรายการส่งเสริมการขายที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นว่ามีความสำคัญต่อการเลือกซื้อขนมไทยอยู่ในระดับมากที่สุด รองลงมาคือของแถมจะอยู่ในระดับปานกลาง และการสะสมแต้มอยู่ในระดับน้อย

ส่วนที่ 3 พฤติกรรมการบริโภคขนมไทยของผู้บริโภคบริเวณตลาดบางด้

จากแบบสอบถามพบว่าผู้ตอบทั้ง 100 คนเคยบริโภคขนมไทยกันทุกคน ทำให้สามารถสรุปได้ว่าผู้บริโภคส่วนใหญ่ในบริเวณตลาดบางด้เคยบริโภคขนมไทย

ความถี่ในการบริโภคขนมไทย ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่บริโภคขนมไทย สัปดาห์ละครั้งหรือยลละ 27 บริโภคขนมไทย 2 ครั้ง/สัปดาห์หรือยลละ 24 บริโภคขนมไทย 2 สัปดาห์/ครั้งหรือยลละ 16 บริโภคขนมไทยเดือนละครั้งหรือยลละ 16 บริโภคทุกวันหรือยลละ 10 และอื่น ๆ คือ นาน ๆ ครั้ง หรือยลละ 7

ระดับความชอบรับประทานขนมไทย ผู้ตอบแบบสอบถามชอบรับประทานขนมชั้น เม็ดขนุน ทองหยอด และฝอยทองอยู่ในระดับมากที่สุด ชอบรับประทานขนมถ้วยและขนมตาลอยู่ในระดับมาก ชอบรับประทานวุ้นมะพร้าว วุ้นกะทิ และวุ้นน้ำหวานอยู่ในระดับปานกลาง

รสชาติของขนมไทยที่ชอบรับประทาน รสใบเตยเป็นรสชาติที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ชอบเป็นอันดับที่ 1 รสเผือกอยู่ในอันดับที่ 2 และรสถั่วอยู่ในอันดับที่ 3

รสชาติใหม่ที่ต้องการให้มีในขนมไทย ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ต้องการให้มีรสผลไม้รวมจำนวน 39 คนคิดเป็นร้อยละ 10.89 รสกาแฟจำนวน 37 คนคิดเป็นร้อยละ 10.34 รสข้าวโพด 32 คนคิดเป็นร้อยละ 8.94 รสสตรอเบอร์รี่ 32 คนคิดเป็นร้อยละ 8.94 รสเงาะ 31 คนคิดเป็นร้อยละ 8.66 รสสมุนไพร 31 คนคิดเป็นร้อยละ 8.66 และรสอื่น ๆ ในจำนวน 7 รสที่เหลือมี 156 คนคิดเป็นร้อยละ 43.57

สรุปผลการสัมภาษณ์คนที่มาซื้อขนมไทยในบริเวณตลาดบางลี่

จากการสัมภาษณ์คนที่มาซื้อขนมไทยในบริเวณตลาดบางลี่ประมาณ 50 คน ในวันที่ 21 กุมภาพันธ์ 2552 ช่วงเวลา 8.00 - 12.00 นาฬิกา โดยมีผู้สัมภาษณ์ 2 คน คือ นางสาวนันทันท์ ช่างชัย และ นางไพ ช่างชัย (มารดา) ซึ่งสามารถสรุปได้ดังนี้

1. เหตุผลที่ซื้อขนมไทย

1.1 อาชีพ: ผู้ที่มาซื้อขนมไทยร้อยละ 72 ประกอบอาชีพค้าขายและทำธุรกิจส่วนตัว ร้อยละ 21 เป็นนักเรียน/นักศึกษา และร้อยละ 7 เป็นแม่บ้าน

1.2 เหตุผลในการซื้อขนมไทย: ผู้ที่มาซื้อขนมไทยร้อยละ 46 ซื้อขนมไทยเพื่อนำไปบูชาพระ/ศาล ร้อยละ 28 ซื้อขนมไทยเพื่อนำไปบริโภค ร้อยละ 15 ซื้อขนมไทยเพื่อนำไปประกอบเทศกาล/ประเพณี และร้อยละ 11 ซื้อขนมไทยเพื่อนำไปเป็นของขวัญ/ของฝาก

1.3 อัตราการทดลองซื้อร้านใหม่ที่ขายขนมไทยประยุกต์: ผู้ที่มาซื้อขนมไทยส่วนใหญ่ทดลองซื้อร้อยละ 98 และไม่ทดลองซื้อร้อยละ 2

2. อัตราการประกอบประเพณีต่างๆ

2.1 ประเพณีงานแต่งงานสูงสุดที่ร้อยละ 35

2.2 ประเพณีงานบวชร้อยละ 23

2.3 ประเพณีการทำบุญในวันพระใหญ่ (วันมาฆบูชา วันวิสาขบูชา เป็นต้น) ร้อยละ 22

2.4 ประเพณีงานทำบุญขึ้นบ้านใหม่ร้อยละ 21

ผลงานวิจัยนักศึกษา ระดับปริญญาตรี



ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี

อัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์

ตารางที่ 24 แสดงอัตราดอกเบี้ยเงินให้สินเชื่อของธนาคารพาณิชย์ ประจำวันที่ 1 ธันวาคม 2551

ธนาคาร	MOR	MLR	MRR	สูงสุด	ผัดนัด	บัตรเครดิต
ธนาคารพาณิชย์จดทะเบียนในประเทศ						
กรุงเทพ	7.5000	7.2500	7.7500	11.5000	15.0000	20.0000
กรุงไทย	7.5000	7.2500	7.7500	14.7500	18.0000	-
กสิกรไทย	7.5000	7.2500	7.7500	18.7500	22.7500	20.0000
ไทยพาณิชย์	7.5000	7.2500	7.7500	11.7500	15.0000	20.0000
กรุงศรีอยุธยา	8.0000	7.5000	8.0000	21.0000	28.0000	-
ทหารไทย	8.0000	7.5000	8.0000	28.0000	28.0000	20.0000
นครหลวงไทย	7.7500	7.5000	8.0000	20.0000	28.0000	20.0000
ยูโอบี	8.2000	7.7500	8.4500	28.0000	28.0000	20.0000
ไทยธนาคาร	7.7500	7.5000	8.1250	28.0000	28.0000	-
สแตนดาร์ดชาร์เตอร์ด (ไทย)	8.5000	8.2500	9.5000	28.0000	40.0000	20.0000
ธนชาต	7.7500	7.5000	8.2500	15.7500	18.0000	-
ทีสโก้	7.7500	7.5000	8.0000	28.0000	28.0000	-
เมกะ สากลพาณิชย์	8.7500	8.0000	8.5000	12.0000	15.0000	-
เกียรตินาคิน	8.0000	7.7500	8.2500	28.0000	28.0000	-
แลนด์ แอนด์ เฮาส์ เพื่อ รายย่อย	7.7500	7.2500	8.0000	18.0000	21.0000	-
สินเอเซีย	8.0000	7.7500	8.2500	21.0000	21.0000	-
ไทยเครดิตเพื่อรายย่อย	8.3500	7.8500	8.3500	24.0000	24.0000	-
เอไอจี เพื่อรายย่อย	7.7500	7.5000	8.0000	28.0000	28.0000	-
เฉลี่ยของธนาคาร พาณิชย์จดทะเบียนใน ประเทศ	7.9056	7.5611	8.1486	21.3611	24.0972	20.0000
สาขาธนาคารต่างประเทศ						
แห่งโตเกียว - มิตซูบิชิ ยู เอฟเจ	10.7500	7.7500	11.0000	25.0000	25.0000	-
ซิตี้แบงก์	-	8.2500	14.3200	20.3200	45.6300	20.0000
ซูมิโตโม มิตซูย แบงกิ้ง คอร์ปอเรชั่น	10.7500	7.7500	9.2500	14.7500	15.0000	-

ตารางที่ 24 (ต่อ)

สาขาธนาคารต่างประเทศ						
เอช เอส บี ซี	8.2500	8.2500	8.2500	21.0000	32.2500	16.0000 - 20.0000
ดอยซ์แบงก์	8.2500	8.2500	-	20.0000	22.0000	-
เจพีมอร์แกน เชส	10.0000	8.0000	-	15.0000	15.0000	-
คาลิยง	8.0000	8.0000	8.7500	13.0000	13.2500	-
แห่งอเมริกันชนันแนล แอสโซซิเอชั่น	8.0000	8.0000	8.0000	8.0000	22.0000	-
อินเดียนโอเวอร์ซีส์	8.2500	8.0000	8.5000	16.0000	18.0000	-
เอบีเอ็น แอมโร เอ็น.วี.	8.5000	8.2500	-	25.0000	25.0000	-
อาร์ เอช บี	9.2500	9.0000	9.2500	20.0000	20.0000	-
โอเวอร์ซี - ไซนิสแบงกิ้ง คอร์ปอเรชั่น	7.6250	7.6250	-	15.0000	19.0000	-
แห่งประเทศจีน	8.2500	7.2500	7.7500	11.7500	14.7500	-
มิซูโฮ คอร์ปอเรต	10.7500	7.7500	8.7500	50.0000	50.0000	-
บีเอ็นพี พารีบาส์	8.0000	8.0000	-	-	19.0000	-
โซซิเอเต้ เจเนรอล	10.7500	8.2500	-	18.0000	20.0000	-
เฉลี่ยของสาขาธนาคาร ต่างประเทศ	9.0250	8.0234	9.3820	19.5213	23.4925	20.0000

หมายเหตุ :-

MOR = Minimum Overdraft Rate (ลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ประเภทเงินเบิกเกินบัญชี)

MLR = Minimum Loan Rate (ลูกค้ารายใหญ่ชั้นดี ประเภทเงินกู้แบบมีระยะเวลา)

MRR = Minimum Retail Rate (ลูกค้ารายย่อยชั้นดี)

ผลงานวิจัยนคศึกษา ระดับปริญญาตรี

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ - นามสกุล นางสาววนันสนันท์ ช่างชัย
 ที่อยู่ 279/107 ถนนสุขสวัสดิ์ ซอยสุขสวัสดิ์ 62 แขวงบางมด เขตทุ่งครุ จังหวัด
 กรุงเทพมหานคร 10140

ประวัติการศึกษา

- พ.ศ. 2547 สำเร็จการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย จากโรงเรียนวิสุทธิรักษ์ตรี
 จังหวัดกรุงเทพมหานคร
 พ.ศ. 2551 ศึกษาระดับปริญญาตรี สาขาวิชาการจัดการธุรกิจทั่วไป
 คณะวิทยาการจัดการ มหาวิทยาลัยศิลปากร วิทยาเขตสารสนเทศเพชรบุรี

ประวัติการทำงาน

- พ.ศ. 2550 ฝึกงานที่บริษัท วิริยะ ประกันภัย จำกัด
 พ.ศ. 2551 ฝึกงานที่บริษัท ไทคูน - แบรินด์เอจ โฮสติ้ง จำกัด

ผลงานวิทยานิพนธ์ระดับปริญญาตรี